

圣河

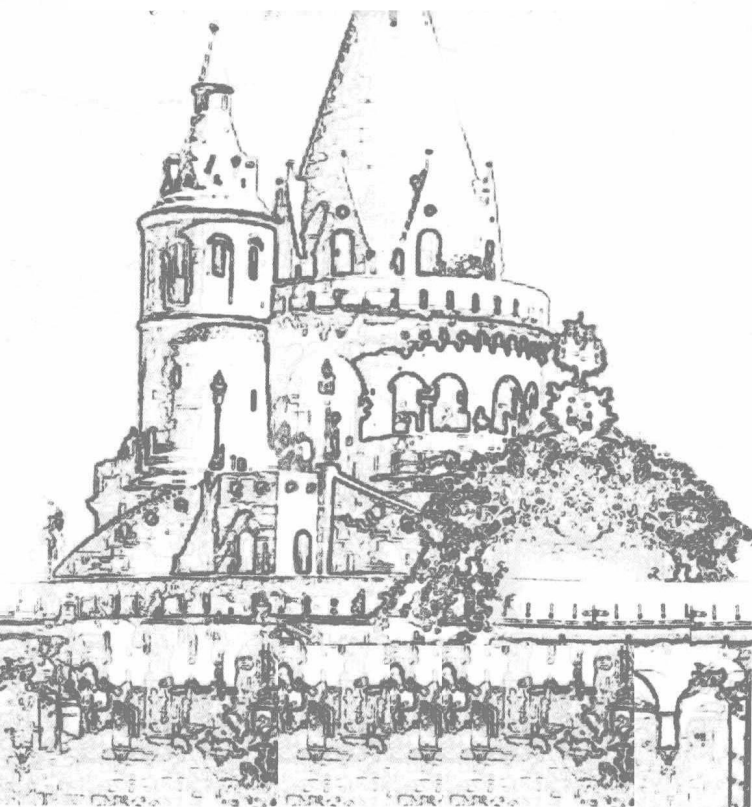
HOLY HE

Z 陈典
UOZHEZHU 著
陈梅

文化艺术出版社

圣河

Z 陈典
陈梅 著
UOZHEZHU



文化艺术出版社

圣 河

陈典 陈梅 著

*

文化艺术出版社出版

(北京前海西街17号)

新华书店经销

中国铁道出版社印刷厂印刷

*

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 14.625 字数 323,000

1997年12月北京第1版 1997年12月北京第1次印刷

ISBN 7-5039-1663-x/I·720

定 价:21.80 元



作者简历

陈典：1941年生，山东人。六十年代初创作长篇小说《一年》，并因此在“文革”期间遭受迫害，劳动改造十八年。1985年创作的第二部长篇小说《匿名信》出版。长期从事新闻工作，先后任职《华声报》新闻部主任、文化生活部主任、《华声月报》主任记者，匈牙利《欧洲之声》报副总编辑。

陈梅：1942年生，天津人。长期从事医务工作，现任国务院侨办主治医师，酷爱文学、戏剧、美术。1961年至1965年就读北京崇文区业大文学系。曾参与长篇小说《匿名信》的创作。1996年赴匈牙利，与陈典共同撰写本书。

献 给

不屈不挠以命相搏的新移民

内容提要

生活是一条河流。多瑙河是一条圣河，也是一条泪河、血河。一次历史性相遇，勇闯世界的万千华人蜂拥匈牙利多瑙河畔，演绎出一幕幕备遭坎坷、曲折跌宕的人生活剧。

一批福建山民受骗沦落异乡，阿捷突遇绑架生死未卜，飞马饭店被炸华裔老板惨遭不幸，赌场风云莫测一注欲定人生，男女恩爱情仇放纵异邦……林天豪、潘华、珊珊等正直华人，面对凄迷混乱的市场，猖獗之极的黑势力，欲壑难填的外国佬，倾轧浴血的手足同胞，斗智斗勇，多情多血，终于在那开满血色鲜花的地方，充实了自己的情感世界和心路历程。圣河的水流和光辉照耀着一群多彩的生命。

盗 版 必 纠

目 录

第一章	楔子..... (1)
第二章	初抵布达佩斯 (11)
第三章	天豪公司 (44)
第四章	“华人之家” (68)
第五章	珊珊酒店 (79)
第六章	市场风云..... (102)
第七章	科奇什先生..... (117)
第八章	一波三折..... (132)
第九章	意外收获..... (148)
第十章	寻觅唐人街..... (171)
第十一章	永财夜总会..... (206)

第十二章	郑宁事件…………… (233)
第十三章	文化衫大战…………… (254)
第十四章	限价之役…………… (289)
第十五章	情牵巴拉顿…………… (314)
第十六章	朋友之道…………… (340)
第十七章	贵族庄园…………… (355)
第十八章	生命赌博…………… (376)
第十九章	国庆之夜…………… (395)
第二十章	关税谈判…………… (421)
第二十一章	边境小镇…………… (449)
	卷后语…………… (459)

● 第一章 ●

楔 子

深圳湾畔新崛起了一座世界瞩目的旅游城——华侨城。

八十年代末，俗称“小人国”的“锦绣中华”微缩景区一炮打响，当精雕细刻的大好河山在风光旖旎的园林内美仑美奂的向游人展示时，一股旅游风潮席卷神州大地，并襟及港澳台同胞。华侨城利用“小人国”的收费所积，随即建起了它的姊妹园——中国民俗文化村。文化村把五十六个民族的风俗习性荟萃一园，景点区别于“小人国”，多是原大真人，风格迥异的民族风貌又将一批又一批的游人吸纳到它的怀抱里，真是一日游遍神州大地，早晚尽睹中华风采，掀起了

第二迭游览热潮。

“锦绣中华”与民俗文化村的兴建，着实掀起了一股旋风，一时之间，长城内外大河上下名都古城竞相效仿者此起彼伏，时下一句俏话：“轰动效应”，这两个景点当之无愧。可贵的是华侨城的开拓者并未从此驻足，他们斥五亿巨资，又在姊妹园的西边筑起一座“世界之窗”公园，举凡五大洲驰名景观，黄、白、黑、褐各类人种的著名古迹，均以大开大阖的宏伟胸襟怀拥入“窗”，举手投足即可周游世界。由于“世界之窗”在营建时讯息不脛而走，未等竣工已引致北京、广州等地争相摹仿。改革开放十年之后，稍稍富裕起来的华夏子孙急于从这一个个窗口窥望国内外的大千世界，“小人国”、“民俗村”、“世界之窗”应运而生，同时又为旅游热的兴起和中华文化的衍生起了推波助澜的作用。

当深圳市区楼花烫手、楼盘暴炒之际，苏子涛——这位来自北京的文质彬彬的儒雅建筑师，却悄悄地在华侨城策划了一桩房地产营生。他先与毗邻华侨城的村镇谈妥了一片可以开发的土地，然后利用一位挚友的深厚关系，以令人瞠目的速度引来了巨资，承建包括十几幢滨海别墅和几座三十层高公寓在内的“侨海新村”。苏子涛先生坚信华侨城的地产会升温，所以大胆下此赌注。事态的发展果不出所料，与“世界之窗”同步崛起的“侨海新村”，凭借华侨城这个旅游区与工业高科技区的坚挺后劲，楼价径直攀升，直追深圳市区繁华地段的楼价，成为这个经济特区的一大热点。及至房基刚起，楼花售罄，苏子涛成为穗、深、珠、港一带一夜成龙的新闻人物。

在任何经济转轨时期，旧的机制摇摇欲坠，新的机制摧枯

拉朽，变乱之际，必出枭雄。世人常以为，这枭雄之出，是沾了风云际会的投机之光，翻手覆手之间，一觉醒来，占了个天大的便宜。其实这天大的便宜并不是凭空而降，捋开是非曲直暂且不表，仅以其运作手法而论，或有其诡谲酝酿的内幕，或恃其叱咤风云的外力，内因外因的组合只待机会是否把握恰当而已。早在“小人国”初兴之时，苏子涛就推想了华侨城的种种发展方案，就已着手“圈地”。在改革大潮中的神州，在奇兵百出的深圳之隅，批下一块地盘谈何容易？其间辛酸苦辣完全可自成一书。但是苏子涛依仗北方大汉的淳朴品格，透过儒雅书生的飘逸潇洒，巧妙地运筹老谋深算的商界手法，锲而不舍，过关斩将，终有所得。土地的事情有了端倪，房地产企业的资金运作则是大数。正当地旱渴雨之际，甘霖从天而降，由东南亚华裔玉融^① 公会组成的一个房地产开发投资财团在考察了三闽之后途经深圳，并观光游览了华侨城三大景观，深受振奋。这个投资集团的组织人林老先生拨通了苏子涛的电话，两人相见本来是寒暄叙旧，与商业乃至房地产业务毫无瓜葛。但是无心插柳柳成荫，苏子涛开发深圳湾畔“侨海新村”的计划深深吸引了林老先生，因在闽投资未成正处徘徊踌躇间的股东们闻此热项，投资热情再度兴起，当即推迟离境日程，安下心来把特区环境和“侨海新村”计划仔仔细细地考察推敲一番，最后在股东会上一锤定音，与苏子涛先生合作，不仅实施并且再行扩大“侨海新村”规划，于是，苏子涛所需要的巨额投资一蹴而就。

苏子涛如何有这等美事从天而降？究其根底，倒是应了佛

^① 玉融为福建省福清市的别称。

陀的一句偈语——善有善报。苏子涛在中学时，有一位要好的同学，叫林天豪，寒窗情谊，最能动人心旌，两人在少年时代就结下了不解之缘。林天豪原是华侨子弟，十四岁时受到新中国成立喜庆气氛的感召，也受到其父林老先生的鼓励，漂洋过海回国求学，立志在新中国的建设中大展抱负。在“文化大革命”中，他因海外关系备尝苦辛，几乎被当作替罪之羊遭灭顶之灾。当时的“造反派”想，打死一个海外资本家的崽子来祭革命大旗是气壮山河之举。不承想消息走漏，林天豪闻讯，连鞋都来不及穿就只身逃了出来。到哪里躲？在那个滚滚红尘的茫茫人世，他想起了苏子涛。老同学冒着风险开门收留，躲了三个月。后来风声渐紧，“造反派”追踪查找，苏子涛看到实在“保护”不了林天豪了，罄其家资，权充盘缠，把林天豪护送到其祖居地温州乐清，在雁荡山下的一个偏僻渔村更名改姓做起了渔民，一直到“文化大革命”的尾声。

重见天日的林天豪经过一番坎坷，直到八十年代初期才与老父联系上。于是，林老先生把苏子涛视作救儿一命的大恩人，每次回国必行约见，虽老少隔代，却优渥有加，甚至奉厚极丰。此次旅深，意在一晤，却有意外收获，林老先生对苏子涛为人行事的信任之感最终促成了该项巨大投资的合作。以此来看，佛教劝人为善的话，还是有一定的道理。

深圳湾的地理位置在深圳市区和蛇口工业区之间，隔海相望，是香港岛、九龙、新界的元朗。“侨海新村”依山傍海，丘峦起伏，岗谷逶迤，山坡上的荔枝、龙眼、芭蕉、油棕等热带、亚热带果木，在高插入云的椰树、花蕾似火的凤凰树及美如娉婷少女的紫荆树丛间茂密繁生，海风袭来，绿叶红花，如波如锦。就在这一片锦绣岗峦中，苏子涛决定随山顺势，建造

多座摩天公寓，公寓的每个住宅单位都设计有面对大海的房间，凭窗下眺，林花似浪；依棧远瞻，云浪如花。这种构思，不惟深圳市民，就是香港居民，闻之亦垂涎三尺。有一次，苏子涛要到香港的维多利亚公司作客，行前闻小老板夸耀该公司可眺望维多利亚海湾，风光绝美无与伦比。及至到了该公司，几间小房均无法看到海景，纳闷中直言相询，小老板乃将苏子涛带到一个犄角旮旯，指点着人要站在一个特定位置，再从一个特定方向，从错综掩覆的楼厦缝中，好艰难地辨认出一线海光。小老板非常自豪地说：“本公司的财运，全仰仗这条水道。”若与这港商处境比较，“侨海新村”的摩天公寓的面海大窗，简直是富可敌国了。“风来运，水生财。”在笃信风水的港、澳、深、汕，苏子涛的大公寓自是炒得火旺。

相对于大公寓，苏子涛的另一个杰作是濒海小花园。原来这深圳湾一带，虽然风光秀美如画，但海岸滩涂却有一个极大弱点，就是沿着湾畔几十公里，岸浅、无石、无沙，海底尽是淤泥，潮起潮落，淤泥沉浮，孳生出一片片小小的红树林。红树林是杂生的植被，既阻碍了船只停泊，又妨碍了游人泳趣；建码头不行，辟浴场不行，反成一害。苏子涛用低廉的价钱将这片浅海滩涂买到手，把建造摩天公寓而削山平坡的山石运来填海，筑堤成园，规划出一片滨海别墅。作为一名建筑师，苏子涛把意大利威尼斯的水宅、法国尼斯的秀邸、美国洛杉矶的豪门、东南亚富丽的庭院，融会一炉，设计出一座座别出心裁、独具韵味的洋款洋调的花园小楼。欧式的栅门、美式的草坪，南洋的花木簇拥起一座座踞高迭起的秀美楼舍，俨如一艘艘船舰游弋在碧海汪洋之中。而宽敞的露台、雕花的窗棂、西班牙柱廊、罗马小穹顶以及圆的、椭圆的、新月般的、莲花状

的私家游泳池，更为主人带来了迷人的魅力。苏子涛说：“深圳是特区，是祖国的一个窗口，我的侨海别墅要上世界水平，要与华侨城的三座锦绣花园相互匹配，相映成趣。我要让英国人止步，法国人叹息，美国佬钦羡！”

熟谙九十年代初期中国房地产经营状况的人士，一定不会惊讶于一夜之间暴富成百万富翁甚或千万富翁的事例，苏子涛即是弄潮于惊涛骇浪间的幸运儿。当“侨海新村”的规划、设计、立项、资金均已落实，刚向社会推出即告楼花售罄的一霎间，万贯资财有如一夜暴雨，顿时金珠满地。常言道，运气来了山都挡不住，苏子涛成了巨富。

苏子涛为“侨海新村”运筹伊始，曾招聘了一位助手，该项目的成功，此人令苏经理获益匪浅，堪称张良、陈平助汉祖。这个年轻人叫潘华，北京大学经济学院厉以宁教授的高材生。凭着自身的聪明禀赋，仰仗名校名师栽培，几载寒窗苦读之后，潘华来到深圳特区闯荡。他的坚实的根底、流利的外语、敏捷的思维、犀利的眼光、灵活的手腕，被苏子涛经理一眼看中，委以重任，举凡公司的发展大计与实际运作的各项机密，无不推心置腹相商。年轻的潘华有感于俨如父执辈的苏子涛如此信赖，也真为“侨海新村”的实施贡献了青春年华，并从中学到了许多课本上学不到的东西，丰富了自己的阅历。

从房地产公司的一般经营来说，当大厦起基、楼花售罄之时，已是胜券在握、盈利在手了。公司只要监督建设单位按工期完成，保证建筑质量，将楼宇顺利交到买主手中，即大功告成。在苏子涛和潘华看来，大风大浪已然过去，航船只要平行直驶就可到达彼岸，惊涛骇浪之后的风平浪静简直让人无事可干。

“世界之窗”有一条欧陆风情食街，欧洲各国的建筑装潢与英、法、西、意的各色肴馔，使食客恍入欧罗巴大地。一天，苏经理和潘华来到意大利餐厅用餐，在痛饮葡萄酒、大啖比萨饼之后，苏子涛突然提出一个令潘华摸不着头脑的问题：

“潘华，你对布达佩斯有何评价？”

“布达佩斯？”

“对！匈牙利首都布达佩斯。”

潘华想了一下，慢慢地说：“在我的印象中，布达佩斯是一座美丽的城市，有人称它为多瑙河上的明珠，有人誉其为中欧的巴黎。我看到过几张布达佩斯的风光画片，其中有一组小巧精致的建筑，圆圆的塔身，尖尖的塔顶，高耸在多瑙河边的悬崖上，美得像童话中的世界，它叫……叫渔人堡！”

苏子涛沉吟一笑，赞许地重复道：“渔人堡，是叫渔人堡。”然后又继续询问：“除了风光以外，你对匈牙利还知道什么？”

潘华被问得有些莫名其妙，思忖了一阵，说道：“我在北大上学的时候，匈牙利经济改革曾经引起我国政府及经济学术界的重视，我们学院举办过有关匈牙利经济的讲座，与当时的东欧各国相比，它的改革成效显著。然而近几年来，它的情况鲜见报道，似乎并不太景气，市场比较乱，东欧国家也存在这些问题。”

“你在匈牙利有同学吗？”苏子涛问。

“没有。”

“有相识的朋友吗？”

“也没有。”

“中国人到匈牙利做生意的情况，你了解吗？”

“知道一些，但都是道听途说。有些中国人是抱着闯一闯的试探心理前往的，探险淘金，捞着了就拣了便宜，捞不着就另奔他乡。这两年不时吹出几股热风，把匈牙利炒得阵阵火爆，真真假假，难辨庐山真面目，也听说有的中国人赚了大钱，有的中国人蚀了老本，总之，小打小闹的多，投机心理重。真正成规模的投资，正常有序的国际贸易，没有报道。”

“这个评价很中肯。”苏子涛说着，举起酒杯呷了一口葡萄酒。沉默了两分钟，他再一次突然发问：

“潘华，委屈你去匈牙利跑一趟，有兴趣吗？”

“跑一趟指什么？是调查情况，还是看一看？”

“都不是。”

“那干什么去？”

“工作。”

“工作？”

“工作。”

“您准备在匈牙利建个公司……”潘华怔怔地问。

潘华一向认为，自己与苏经理两三年的合作堪称默契相得，甚至是亲密无间，但从未觉察苏子涛有在海外建公司的谋划。如今苏经理贸然提出让自己去匈牙利工作，心里七上八下地翻腾起来，他立刻想到了两点：一是有些在中国大陆的改革大潮中，因钻了经营无序、法制不全的空子，瞅准机会大赚了一把的人，惟恐内中蹊跷留有后患，怕共党政策有变，秋后算帐，而不失时机地将暴利转移到海外，以形成脚踏两只船进退有路的局面。如果苏经理有这个想法，又很信任自己，委之以此等重任，另拓新境，在匈牙利或海外其他地方觅一静土，未尝不是一策；另一点潘华想得则有些晦暗，会不会是苏子涛

认为“侨海新村”业已得手，往后的事项用不着自己了，心生一计，打发我远走高飞？但是自己纵然年轻，涉世经验浅薄，若论平素苏子涛的为人，完全是一个可以信赖的正人君子，甚至可以长辈相尊，还不至于做出打了天下放逐功臣的俗薄之举。

“你这个年轻人，看来想得太多了。”苏子涛淡淡地说。他端详着潘华那张血气方刚，却依然流露着天真稚气的脸，察觉到这个年轻人的满脸狐疑之态。于是，他举起了酒杯友好地与潘华碰了一下，借助这个司空见惯却又颇不寻常的举动，向潘华传达出一向拥有的信任与友意。

“是这样，”苏子涛解释道，“在与玉融投资集团的合作洽谈过程中，林老先生对你委实赞赏，常在我面前夸奖你能干。你可能知道，林老先生的公子林天豪是我的同窗好友，他已在匈牙利搞了四五年贸易。天豪让父亲为他的公司寻觅一位年轻有为的助手，既要懂经济，外语又一定要好，最重要的一点是人要可靠。林老先生常说：‘千金易得，良伴难求。’他已经与我商量过多次，‘侨海新村’的事一旦落实，我这里能腾出人手来的时候，想让你到匈牙利去一趟，或者帮天豪料理一下，或者给天豪出点主意。林老先生讲得殷切婉转，反倒令我拒之不成。事情的原本就是这样，你不要多想。”

“我的本事并不大，能干出一点儿成绩也是在苏经理的指导下完成的……”潘华谦虚地说，“苏经理，您本人的意见呢？您愿意让我走？”

“如果我舍得放你走，几个月之前就会对你说了。”苏子涛动情地说，“天豪与我，可称莫逆之交，老友出言求助，我一向全力以赴。天豪与你虽未谋面，却是求才若渴，向往已深，