

萌芽丛书

上海滩新“大亨”

朱大建 著



萌芽丛书

上海滩新“大亨”

朱 大 建

百 家 出 版 社

(沪)新登字 120 号

责任编辑:姚献民

上海滩新“大亨”

朱大建 著

百家出版社出版

(上海绍兴路5号)

新华书店上海发行所发行 上海出版印刷公司承印

开本 787×1092 1/32 印张 9.625 字数 222000

1992年6月第1版 1992年6月第1次印刷

印数:1—10000册

ISBN 7-80576-290-2/I·91

定价:4.20元

永恒的短暂

——《上海滩新“大亨”》序

曹 阳

文学艺术界几乎永远存在一个“追求永恒”的问题。作家们往往苦苦思索：究竟选择什么样的题材写作，可以使作品达到“不朽”的光辉彼岸？而生活的法则却如此令人困惑：拼命追求永恒的作家未必有永恒的作品传世，并不追求永恒的作家倒常常有优秀的作品传诸永恒。

报告文学作家似乎更和“永恒”无缘了。他们的作品由于有一个“新闻性”的存在要素，仿佛只有短暂的青春。其实，这是一种偏见。列宁曾经盛赞过美国作家约翰·黑德的报告文学巨著《震撼世界的十天》，对十月革命“作了真实的、异常生动的描述。”这部作品不仅具有珍贵的史料价值，而且已经彪炳世界文学史，将永远流传下去。沙加勒的《一八七一年公社史》、斯诺的《西行漫记》、夏衍的《包身工》、刘白羽的《环行东北》、魏巍的《谁是最可爱的人》，等等，都已被历史证明了它们永恒的价值。上述报告文学作品的作家们有一个共同的成功内因，那就是都对被“报告”的对象有着丰富的感情，都被现实

生活触发了作家责任感所涌动的激情。

《上海滩新“大亨”》的作者朱大建，是近年来在报告文学领域里辛勤耕耘收获甚丰的青年作家。他有着新闻记者的敏锐，兼有作家的激情。这使他迅速掌握了报告文学这一介乎新闻和文学之间的边缘性文体，挥洒自如，纵横驰骋，几年来写出了不少优秀的作品。这在他的《上海滩新“大亨”》、《当代买办》、《江东一奇男》等作品中，读者可以感受到作者捕捉新闻人物或事件的敏捷，和以文学描写手法传播它们的才能和激情。

谈到报告文学的“文学性”，有些作者往往堕入文字华而不实和结构形式主义的误区。朱大建是与众不同的。他走着一一条朴实无华的路。这一特点在他的《鲲鹏展翅》中表现得最成熟。他写上海飞机制造厂引进美国先进技术，成功地建造麦道飞机的经过，几乎没有任何巧饰的跌宕情节，也没有华而不实的所谓“文学描写”。可是通篇作品所产生的魅力，吸引住了上至市长下到青年学生不同层次的广大读者。许多工厂企业特地从《萌芽》杂志上将该文复印下来，分发给管理人员、技术人员以至工人群众广为传阅。这是多年来很少见的文学现象，很值得我们重视。

为什么作者能获得如此难得的成功？其实这是作者充分理解和掌握了报告文学的特点之一：论辩性。朱大建在麦道飞机制造成功的现实生活面前，被触发了创作的激情，但他并未像有些作家那样匆匆忙忙写“报告”，而是反复深入思考，想了许多远远超过事件本身的问题，于是理智的闪光进入了理论的宫殿，使文学描写的宝塔筑成了一个坚固又辉煌的塔基。报告文学作为一种迅速反映现实，而且在传播新闻信息

时不仅具有文学魅力,而且富有战斗性的文体,它的论辩性(有些题材甚至可直接表现为政论性)不仅不容忽视,而且是优秀报告文学作家应该自觉掌握,恰当地、充分地发挥这一特性的作用。

当然,有些题材并不适合发挥论辩特性,也不应勉强。如朱大建写人物的《江东一奇男》,就并未勉强自己去“论辩”。

朱大建的报告文学作品,从早期的《上海滩新“大亨”》到后来的《当代买办》、《出洋开店》,到不久前的《鲲鹏展翅》,正健步走向成熟。我作为一名熟悉他足迹的编辑,衷心祝贺他已经取得的成就。如果作者能够在作品的整体艺术构思方面多下些工夫(包括刻划人物鲜明的个性形象、情节的巧妙安排、语言的优美生动等等),将使自己的作品产生更强大的魅力。果能如此,那怕所写内容并非重大历史题材,也可能达到“永恒的短暂”的极致。

一切优秀的报告文学作品,都有思想的、艺术的、社会的现实价值。一切有现实价值的优秀报告文学作品,也应该都具有永恒的历史价值!

一九九二年春写于上海

目 录

鲲鹏展翅	1
上海滩新“大亨”	57
江东一奇男	81
大海·港湾·小船	97
大都市流浪儿	123
飞翔,在理性的天空中	160
拨开迷雾万千重	185
上海乡下人	200
当代“买办”	220
出洋开店	250

鲲鹏展翅

——中美合作生产 MD-82 飞机纪实

一、首机交付

我至今不能忘怀那个令人激动不已的场面：中美合作生产的首架 MD-82 飞机的交付仪式。那是 1987 年 7 月 31 日的事。

600 余名来宾聚集在位于大场的上海飞机制造厂的现代化喷漆厂房内，每个人的脸上呈现出兴奋的表情。忙碌的新闻记者奔前跑后，高举相机，伸出话筒，摇动摄象机的镜头，生怕漏掉一丁点儿现场实况。

大会开始。

除了上海市和航空部、民航总局等中方代表外，美国来的贵宾人数更多。他们中间，有麦道公司董事吉姆·沃山，有美国联邦航空管理局（FAA）副行政总监艾伯特·布莱克，有麦道中国公司总裁张镇中……来宾众多，说明美国对中美合作生产 MD-82 飞机的重视。

“交付仪式开始。”十分精明又十分精瘦的上航公司总经

理兼上海飞机厂厂长景德元刚刚说出这几个字，台下就爆发出雷鸣般的掌声。这第一架飞机，倾注了中美两国专家、工人多少心血啊。它一次试飞成功，很快就获得了美国 FAA 颁发的适航证。今天，正式交给沈阳民航局使用了。

“咔嚓”一声，上海航空工业公司第一总经理严慧发举着一把剪刀，干脆利落地剪下了总飞行师王义轩的领带，双手郑重地捧出一枚亮闪闪的飞机钥匙。

剪领带，这是麦道公司的传统。他们每一架新飞机交付客户时，就要将客户代表的领带剪断，将剪下的那部分留作留念。麦道公司的领带展览室，已经收藏了 401 条领带。这次严慧发剪断的是 402 条，这一条领带的意义又非同寻常，它象征着中美合作生产大型民用客机的灿烂前景。美国有句谚语不是叫做“良好的开头就是成功的一半”么？

此时此刻，会场的气氛达到了高潮。

白皮肤的来宾们拼命拍着巴掌，欢笑的脸上分明淌着泪花。

黄皮肤的来宾们手掌拍得通红，一贯表情含蓄的他们，禁不住也是热泪盈眶。

好感动情的记者们，眼睛也湿润润的。

与会者之所以为此激动，那是因为他们深深理解到中美合作生产 MD-82 飞机的重大意义。

这是一项中美两国建交以来规模最大、有效时间最长、技术交流最广、国际影响极大的合作工程，列入了中国“七五”12 个大项目之一。协议签字以来，一直受到邓小平等中央领导同志的关注。这个项目的顺利开展，为我国民用航空工业在较短的时间内赶上世界先进水平，开辟了广阔的前景。

规模最大——中方向美方购买 26 架 MD-82 飞机(其中一架为样机),美方以散装件方式分两个阶段交付。第一阶段由麦道公司提供全部零部件,在上海飞机制造厂完成装配、试验、交付。第二阶段由美方提供材料,中方自制机头、水平安定面等大部件,美方提供其他零部件和成品附件进行装配。25 架飞机于 1991 年全部交付完毕。之后,中美双方将联合开展满足九十年代国内外市场的由先进技术装备的大型客机的研制工作。整个交易额近 5.8 亿美元,为平衡中方外汇支出,美方按国际惯例,为中方安排占总金额 30% 的补偿贸易,其中航空产品和其他产品各占 50%,金额约 1.8 亿美元。

技术交流最广——自总协议生效以来,上海飞机厂投入了 2500 名工人、工程技术人员和管理干部,光是消化翻译的技术资料装箱总重量超过了 100 吨,复制出的图纸达 6 万余张。

国际影响极大——这一项目的实施,显示了中国在成为以火箭、导弹、卫星为代表的航天技术大国之后,进而成为一个以大型民用客机为代表的民用航空技术大国的决心。当今世界,民用客机市场为三大公司所主宰。美国波音飞机公司遥遥领先,占了整个国际市场 50% 的份额。美国麦道公司和欧洲“空中客车”公司各占 25%。苏联虽然也是民用航空技术大国,但它的产品却不为全世界所公认,苏联的“伊尔”氏、“图”氏飞机,只能在国内和东欧航线上飞。国际航空界只承认“波音”、“麦道”、“空中客车”,这决非是歧视和偏见。这三家公司的飞机,是按国际公认的标准生产的,经过严格的检验。如今,中国和麦道公司要合作生产飞机,这就显示了中国决心走国际合作的道路,按国际公认的标准来发展自己的民

航工业。

1986年12月9日，上航工业公司和麦道公司联合举行记者招待会，一位路透社记者就彬彬有礼又直截了当地问道：“你们的合作项目引人瞩目，请问合作的双方各自的目的是什么呢？”

这真是一位极有新闻敏感的新闻记者。

麦道公司为什么要同中国合作？为什么要帮助中国生产技术先进的大型客机呢？

上海飞机厂一位领导告诉我这样一件事：当中美协议签字后，中方一位官员提议为上航和麦道的共同利益干杯，美方一位专家却微笑着纠正道：“为我们各自的利益干杯！”说完又举杯幽默地补充：“你们有你们的利益，我们有我们的利益。我们之间没有共同的利益。准确的说法是：我们在谋求自己利益的同时，也给对方带来利益。”

这句颇似绕口令的大实话，机锋很深。说这句大实话的人，不能不承认他是个清醒、务实的智者。

两千多年前，太史公在《史记》中写道：“天下熙熙，皆为利来，天下攘攘，皆为利往。”两千年后生意场上的俗话是“千做万做，蚀本生意不做。”没有各自的利益动机，飘洋过海，兴师动众的瞎折腾干嘛？

麦道公司同中方合作的目的，得从麦道公司在当今国际航空界竞争中的地位去寻找。

麦道公司是个庞大的企业。1986年，公司销售额达126亿美元，利润2.7亿美元。全公司雇员达10.5万人。这家公司的历史可追溯到1920年。那年，当劳·道格拉斯创办了道格拉斯飞机公司，以制造DC型运输机著称。1939年7月，

詹姆斯·S·麦克唐纳建立了以生产军用飞机为主的麦克唐纳公司。1967年，两家公司合并，组合成麦克唐纳·道格拉斯飞机公司。合并后的麦道公司实力大增，成为美国军用飞机的老大，生产的战斗机称雄美利坚，F-15、F-16、F-45、AV-8B、AH-64等很多技术先进、性能优良的战斗机，都是它的产品。但是，在民用飞机方面，不但比不过波音公司，而且近些年来欧洲“空中客车”公司也在拼命追赶，大有后来居上之势。这就使麦道公司感受到一种危机。公司为此集中人力财力设计出了能与波音737-300型飞机相抗争的MD-82飞机。这种中短程客机的自动化水平很高，具有耗油省、噪音低、出勤率高、操纵简单、能适应恶劣气候、乘客多的特点，最大航程为3787公里，经济巡航速度每小时为845公里，载客155人。由于省油，飞机只要载客67人即可保本，再卖出的机票就全是利润了。这种飞机，在中美签定协议之前，我国已购2架，有资料证明，这两架飞机在我国所有进口飞机中，平均日利用率占首位。

为用户考虑得如此周全的飞机，自然在市场上具有强大的竞争力。因而，MD-82就成为国际民航界能与波音737-300型飞机相抗争，进而成为销路最广的机种之一。MD-82，提高了麦道公司的声誉和地位。

然而，任你世界民航“三巨头”竞争激烈，你争我夺，不断推出现代化的新机种，但地球毕竟太小了，天空毕竟是太窄了，可容纳的飞机毕竟有个限度。何况，在全世界180多个国家和地区中，能大批量购买价格昂贵的飞机的对象也有限。到了70年代末，就在国际航空三巨头为争夺国际市场奋力拼搏厮杀时，拥有960万平方公里面积、11亿人口的中国宣布

对外开放。开放碰到的第一个令人头痛的问题，就是如何让那些信奉“时间就是金钱”的外国商人能便捷迅速地进出中国。乘坐慢吞吞的轮船来到中国已是爷爷一辈的事情啦。进口国外客机的事情就提上议事日程了。据航空部和国家民航总局预测，到 2005 年，我国大约还需要增添 150 架大型客机。150 架，这是一笔多么巨大的数字，其总金额达几十亿美元呐。波音、麦道、空中客车犀利的鹰隼般的眼光，唰地一下一齐瞄准了中国。他们各自施出浑身的解数进行角逐，看谁能首先抢到这笔生意。

在这场角逐中，最具战略眼光的是麦道公司。他暂时地把眼光从这笔大生意上移开，首先考虑起如何让自己的潜力巨大的中国民航市场上站稳脚跟。从 1979 年起，原来极为保密的上海、哈尔滨、贵阳、成都、南昌的飞机工厂里，常常会看到一个精干的洋装毕挺的华人，此人叫张镇中，美籍华裔，原一位国民党将军的儿子，当时是麦道公司市场部的经理，他来中国是担负着麦道公司的秘密使命：调查中国各飞机工厂的技术水平与管理水平。此时，在麦道公司几位总裁副总裁的大脑中，已经萌生了一个大胆的构想：以和中国合作生产飞机的手段，来抢先占领中国市场。为此，就必须在众多工厂中，选择一个最佳的合作伙伴。

张镇中在调查了将近一年之后，向麦道公司报告了他的调查结果：中国的航空技术是有基础的，中国工人、技术人员的素质是不错的，而中国的管理水平是落后的，以麦道公司积 60 年的管理经验辅助中国，中国的管理水平是可以上去的。因此，双方合作生产飞机肯定有前途。

就在张镇中结束了他神秘的中国之行之后，麦道公司以

较优惠的条件，与中国签署了协议，从而一举在争夺中国市场的竞争中获胜。为此，麦道公司嘉奖了张镇中，并提升他为麦道中国项目总裁。

那么，中方和麦道合作的利益动机又是什么呢？从表面看，中美合作生产飞机是一笔赔本的买卖：由美方提供散装件，中方生产出来的飞机，每架 2200 万美元，如果我们直接到麦道公司买飞机呢？每架 2000 万美元。这就是说，我们吃苦受累地装配出一架飞机，反而让麦道多赚了 200 万美元，为什么要做这冤大头？

当那次众多的记者用疑惑的眼光盯着景德元时，老景也说了一段大实话：“我们的目的主要是学习麦道公司的先进技术，特别是麦道公司的先进管理方法。在我们的技术和管理没有过关之前，交一些学费是应该的。”

首机交付仪式后，一位外国记者在他的报道中这样写道：上航公司为他们和麦道公司合作了 2 年之久生产出的第一架飞机举行了隆重的交付仪式，大概是想显示中国人决心选择国际合作的方式来发展他们的民航工业，也有着表明中国对外开放路线是长期的，不会动摇的意思。

不能不承认，这又是一个很有新闻敏感的国外同行。

二、运 十 飞 机

在上海飞机制造厂大场分厂，最引人注目的地方莫过于试飞站了。那里，几乎每天都要接待众多的参观者。因为试飞站的跑道上，总是停留着等待试飞或等待交付的 MD-82 飞机。

参观者在啧啧赞叹了一番 MD-82 飞机的矫健身姿之

后,如果他环顾四周的话,那么他就会发现离 MD-82 飞机不远,停机坪上还停着一架体型比 MD-82 稍胖一些的另一架大型客机。她与 MD-82 比肩而立,仿佛是在青春焕发的姑娘面前站着一个红颜褪尽的老妇,憔悴,孤独,仿佛眼神中充满了幽怨。

这就是名气很响的中国独立设计的除发动机外全部用国产材料制成的运十飞机。

其实,运十与 MD-82 同样年轻,她俩同岁,都是在 1980 年试制成功的。可如今,MD-82 已经成为全球销路最广的机种之一,而运十呢,自定型后,竟然偃旗息鼓地下马了。

然而,下马归下马,运十飞机在中国的航空工业史上,仍然有着里程碑一般的意义。

在中美合作生产飞机签约后,一位中国领导人曾问过美国麦道公司总裁:“你们对我们的运十飞机怎么评价?”

总裁回答:“如果没有运十,我们就不会与上航公司合作生产 MD-82 了。”

是啊,集中了全国的技术力量,整整研制 10 年才做出来的运十飞机,为什么在试飞了 200 个小时并获得成功的情况下,又象扔掉一只破靴子般地不要她了呢?

事情得从“文化大革命”说起。

1969 年 8 月,毛泽东同志在上海视察工作,他在百忙之中,亲自问起上海有没有准备搞自己的国产大型客机?他说:“我们应该造出自己的大型客机!”

到了第二年即 1970 年 8 月,中央军委、国家计委联合发出通知,决定在上海研制大型喷气客机,代号为“708”工程,即 1970 年 8 月下达的工程,型号定为运十。

周恩来总理也多次表示，希望能早日乘坐国产大型客机出国访问。

1970 年的中国，仍然在自我封闭的羊肠小道上徘徊，那个年代，人们最喜欢唱的歌，除了“东方红”，就是“北京—地拉那”。中国人在外交场合，最常用的一句口号，就是“恩维尔—毛泽东”。在那种政治气氛下，运十飞机的设计不能不受到影响。飞机的设计航程是 7200 公里。因为这正是地拉那到北京的距离。飞机如要不加油连续飞行如此长的航程，那就必须装备 4 个发动机。机翼中必须储备大量的航空油。自重增加，乘载的旅客人数相应就减少了，定为 120 人。飞机设计时掺入了那么多的政治因素，而对客机最重要的价值即能否赚钱却丝毫不予考虑，不能不说是那个时期特有的现象。

在当时，“毛主席要上海研制国产大客机”，“周总理要乘坐国产客机出国访问”这样两句话，激动了多少中华子孙的民族自尊心。上航工业公司副总经理，前任上海飞机厂厂长刘翌，就是众多中华子孙中的一个。时隔十多年了，每当回忆起当年制造运十飞机的情景，刘翌仍会情不自禁地动真情：“那时候，上海飞机厂的物质条件比现在不知要艰苦多少倍，工程技术人员和工人师傅全都吃在厂里，住在厂里，几个星期不回家，有的工程技术人员甚至半年不回家。那时，全厂共出借蚊帐 1240 顶，被子 2100 条，干部和工人全是顶着星星出，迎着月亮归，口号是：‘大庆工人无冬天，上航工人无星期天’，‘加班不补休，人人争上游’。谁要是干活偷懒，支部书记只要责备地说一句：‘周总理可是等着坐我们造的飞机出国呢。’思想疙瘩立刻无影无踪，偷懒者立刻勤快了。那时候，一分钱的奖金也没有，买夜点心都得自己掏钱！”

制造运十时，美国人仍在封锁我们。中美还没有建交。国内能看到的最先进的外国机种，就是“三叉戟”，可是“三叉戟”太小了呀，设计人员想要看看先进的大型客机是个什么模样都办不到。

这叫人怎么设计呢？

天无绝人之路。此时正好印巴战争爆发，巴基斯坦一架波音 707 飞机在我国新疆降落时，不慎折落了起落架，发动机摔坏了，机翼也坏了，飞不回去喽。这一空难事故，对上海飞机厂可是个千载难逢的好机会！好多科研人员都到现场去看那架残破的飞机。后来，由叶剑英同志拍板，以购买一架好飞机的价格，从巴基斯坦手里秘密地把这架波音 707 买下来。为什么要出这么高的价？因为美国对巴基斯坦言明，这架波音 707 不能转让给第三国。我们出再高的价，也无法从美国买到飞机。后来，当麦道公司与上海合作后，才欣喜地发现，运十的工艺流程，同美国的做法很相似，合作的融洽度大为增加，这是后话。

买下这架波音 707 后，国家花了九牛二虎之力，将残破的飞机拖到了龙华。参照波音 707，工程技术人员重新设计了运十，1974 年画图纸，1975 年就生产出了第一架飞机。为了取得各种数据，决定将第一架运十做静力试验——把飞机架在试验台上，飞机的每个部位都测量受力情况，在各种试验做完之后，最后再来个破坏性试验，从而获得大量宝贵的数据，从理论上证明了第一架运十尽管有不少缺陷，但总体性能是良好的。

研制大型客机一次试验成功，这在国际航空工业史上也是一件了不起的大事件，这充分表明，尽管中国的工业基础落