

20世纪

中国纪实文学文库

1976-1999

此岸与彼岸

第四辑

开放卷

主 编 / 柯 灵

执行主编 / 关 鸿

本辑主编 / 桂国强

 文 匯 出 版 社

责任编辑：戎思平 梅文革
封面装帧：陶雪华

20 世纪中国纪实文学文库

第四辑(1976—1999)

此岸与彼岸

开放卷

主编 柯 灵

执行主编 肖关鸿 本辑主编 桂国强

文匯出版社出版发行

(上海市虎丘路 50 号 邮政编码 200002)

全国新华书店经销

复旦大学印刷厂印刷

1999 年 1 月第 1 版 开本:850×1168 1/32

1999 年 1 月第 1 次印刷 字数:380,000

印数:1-10000 印张:17

ISBN7-80531-586-8/I·76

定价:26.00 元

前 言

纪实文学是一个民族为自己建造的纪念碑。它真实地记录了民族的盛衰强弱荣辱兴亡。墨写的史册比任何花岗岩建筑更加永久而辉煌。

纪实文学的传统源远流长,几乎与文明史一样悠久,早在公元前两个世纪,东西方相继出现如《史记》与《希腊罗马名人传》这样的皇皇巨著。

但是,古典纪实文学中的一种主要样式传记文学的黄金时代并没有持续多久,长期的停滞一直到明清之交才出现转机。

本世纪初,纪实文学的另一种主要样式报告文学应运而生,这不仅出于急剧变化的时代的需要,而且还与近代新闻事业和机器印刷术的发展密不可分。

传记文学的复苏,报告文学的新生,中西文化交汇的激流注入的生命力,使纪实文学呈现了全新的面貌和空前的繁荣。

现代纪实文学的兴盛是历史的选择。它与20世纪中国的命运息息相连。纪实文学第一次成为时代最敏感的神经,同样,时代也为纪实文学提供了最广阔的天地。

20世纪的中国发生了前所未有的巨大变化,这个世纪对当代人与后继者都具有特别重要的意义。当世纪末又将临近时,人们已经开始了从各个领域各个角度各个层面对这个将要结束的一百年

进行回顾总结。这是一个太大的题目,我们只能从某一个方面做点自己的努力。

我们选择纪实文学,首先因为还没有人做过这样的梳理和总结,这样的尝试富有某种挑战性。

另外,纪实文学既是历史的,又是文学的,是文学作品中最贴近历史贴近现实的一种样式。我们梳理纪实文学的脉络,也是梳理历史与现实的脉络。这会成为我们作世纪回眸的一种方式。

自从历史的概念被分为“事件的历史”和“叙述的历史”之后,人们意识到很大部分历史都是“叙述的历史”。因此,不是官方教科书,而是由亲历者根据个人经验撰写的“历史”就显得特别珍贵。这也是纪实文学的价值所在。

纪实文学留给当前的是信息,传之后世的是文献,而信息传播与文献留存的载体则是有欣赏价值的文学。我们在兼顾到这三种价值的同时偏重的是文献价值,旨在为读者和研究者提供第一手的直接观察和原始文献。

需要说明的是,我们所选编的纪实文学范围除了报告文学和传记文学这两大类之外,还有纪实性散文和文学性特写。

整个20世纪纪实文学拟选编为五辑二十卷,从1996年起逐年推出,到1999年完成。这是一个颇为浩大的工程。

今年年初先推出第四辑六卷。年底将推出最后第五辑四卷。

编 者

目 录

前言	(1)
招商集团	李士非(1)
“巧克力大厦”的脉搏	计泓赓(31)
命运备忘录	张建伟等(43)
联合国的四位中国副秘书长	宗道一(58)
侨商 港商 台商:跨海踏浪故土情	王永志(76)
世界大串连	胡 平、张胜友(88)
大洋的此岸和彼岸	蒋 巍[执笔]、贾宏图(146)
留学美国	钱 宁(161)
尊严	沙叶新(202)
我在美国当律师	张晓武、李忠效(216)
展画伦敦断想	吴冠中(268)
在旧金山排戏	孙道临(275)
奥地利情思	赵忠祥(282)
曼哈顿 金榜题名	宋世雄(301)
体验巴黎	倪 萍(322)
向往希腊	杨 澜(331)
岁末恒河	韩少功(337)
日本留言	张承志(347)
中国周边大视角	杨民青(356)

浴火布尔甘·····	康胜利(368)
赢来一股气·····	聂卫平(380)
中国姑娘·····	鲁 光(388)
男儿当自强·····	沙叶新(461)
伟大的第一步·····	金 涛(474)
冰雪万里 长征南极 ·····	李国庆、薛福康(490)
让浦东告诉世界·····	张胜友[总撰稿](500)
缔造一个新香港·····	江 迅(524)
编后·····	(536)

李士非

招商集团

袁庚“私访”

1978年秋天，交通部长叶飞派袁庚到香港，调查招商局的经营问题。他面对正在起飞的香港经济，看着那一片繁荣景象，真有“山中方七日，世上几千年”之感。再看看我们的招商局，缩在一座13层楼里，眼瞧着周围的楼群拔地而起，自己却无所作为，不禁感慨万千。1950年起义时，我们有十几条船，包玉刚只有两条船，曾几何时，他成了赫赫有名的世界船王，他的多达2000万吨的船队雄视海洋，我们却望尘莫及了。我们是天生要落后的吗？我们为什么不能做船王？不改变这种情况，我们怎样向后人交待！

袁庚研究过晚清洋务运动，了解招商局的历史。不错，李鸿章是个封建官僚，镇压过农民起义，签订过丧权辱国的条约，而且，据说严复从英国学成归来去见他的时候，他正在抽鸦片，第一句话就是指着手中的烟枪问：“这玩艺，英文叫什么？”也许并无其事，只是人民对他的挖苦。这说明人民恨他。但是，在人民起义被镇压下去，资本——帝国主义对华侵略加强，阶级矛盾相对缓和，民族矛盾上升为主要矛盾的情况下，洋务运动由制内为主转变为以御外为主，

李鸿章创办招商局与洋人争利，客观上为民族资本主义开了绿灯，不能不说是做了一件好事。几千年来，中国有轻商的传统，“士农工商”，商在最底层，而当国家危难之际，国库空虚之时，李鸿章打出“招商”的旗号，招商股以建轮船公司，这也不能不说是历史的进步。“以中国内洋任人横行，独不令华商展足耶？日本尚自有轮船六七十只，我独无之，成何局面！”这是李鸿章的声音。于是，同治11年12月16日，即公元1873年1月14日，轮船招商局诞生了。在外国航运势力垄断了中国江海航权的背景下，招商局的开创和发展，对于打破外国垄断，开创中国航运业的基础，推动中国近代经济的发展及加强海上防务，都发挥了积极的作用。

特别引起袁庚注意的是，招商局早期的三位主要领导人——唐廷枢、徐润、郑观应，都是广东香山（今中山）人，又都是从买办转化为民族资本家的。他们都顺应了时代潮流，为中国民族资本主义的发展作出了贡献。尤其是郑观应，他怀着炽烈的爱国热忱，毅然辞去英商太古轮船公司经理之职，放弃了可观的高薪，就任招商局会办，给招商局带来了新的活力。他不但是实业家，而且是思想家，他的思想不但影响到孙中山和康有为、梁启超，而且据《西行漫记》所载，1936年毛泽东和斯诺谈话中，也曾说“非常喜欢”郑观应的代表作《盛世危言》。招商局后来落到盛宣怀手里，每况愈下，到国民党时期更成为四大家族的财产。起义之后，本当大有作为，却又过了廿多年的蹉跎岁月。这个中国最早的民族企业如果不能在我们手里焕发青春，奋然起飞，我们又怎么对得起艰难创业的前人！

抚今追昔，袁庚不胜感慨，觉得肩上压了一副沉甸甸的担子。

“袁庚私访来了！”招商局传开了这个消息。

袁庚找的第一个人，是梁鸿坤。这梁鸿坤原是铁路系统的干部，文革前当过广州铁路局团委书记，著名的先进集体“广深二组”

就是他抓的，文革初期“广深二组”受冲击，组长刘秋容被剪了头发，他也挨了批斗。1968年被贬到曲江梅村干校劳动，风里雨里干了四年，后来说要建“海上铁路”，派人出去买船，1973年3月把他派到了香港招商局。这是个不安分的人物，当个办公室主任，感到无所作为，终日手脚发痒，牢骚满腹。

“鸿坤同志，来香港五年了吧？”

“快五年半了。”

“有何感受？”

“别提了！人都快闷死了。”

“闷从何来？”

“我们是来干工作的，却被捆住手脚，能不闷吗！老气横秋，四平八稳，这也不能干，那也不能干，增加固定资产也不准，总之不能越雷池一步！这到底是为什么？就说这座楼吧，原是三层木楼，前任总经理把它改建成现在这个样子，他却因此在交通部挨了批斗，造反派质问他‘为什么把国家的钱扔在香港’。再说我们要买房给过往的船员住，请示报告，来往扯皮，等批下来房价也涨了，只能买几个单元。要说那是‘四人帮’时期，现在‘四人帮’垮台了，为什么还不给我们松绑？香港这地方，50年代恢复，60年代发展，70年代起飞，我们眼看着一个个财团发迹，一个个船王崛起，周围的大楼像树林一样长起来，自己却动弹不得，心里急得冒火呀！说什么不准把钱扔在香港，不准搞固定资产，请问香港是不是中国领土？将来要不要收回主权？到底谁爱国谁不爱国？！”

真是知音！袁庚深深地感动了。这样的干部在香港不是个别的，放手让他们干，能干出多大的事业呵！

“你看，招商局能不能搞成跨国公司，像日本的大商社那样？”

“完全可以。只要中央授权，在香港大有作为！”

开发蛇口

袁庚调查的结果,产生了交通部党组《关于充分利用香港招商局问题的请示》。请示于1978年10月9日上报党中央、国务院,10月12日得到批准。紧接着,袁庚被任命为香港招商局副局长,带着新的方针飞到香港。这就是朱士秀所说的第二个转折点。

新方针主要有三个内容:

第一,定下了今后经营的“24字方针”:“立足港澳、背靠国内、面向海外、多种经营、买卖结合、工商结合”。提出要冲破束缚,放手大干,争取时间,加快速度,适应国际市场的特点,走出门去搞调查、做买卖,凡是投资少,收效快,盈利多,适应性强的企业就争取多办。

第二,招商局的利润从1979年起5年不上交,用以扩大业务。

第三,批准招商局有动用当地贷款500万美元的权限;批准从港澳派去海外进行业务活动的人员,不必再报经内地审批。

这就活了。招商局真如久旱逢甘雨,人心大振。

袁庚调兵遣将,一切围绕着跨国公司的发展需要来考虑。梁鸿坤被任命为发展部经理。

光搞航运,跨国公司组织不起来。必须有工业,首先是与航运有关的工业。油漆、钢丝绳、货厢、氧气、拆船、炼钢,都是当务之急。

搞工业要有地皮。在香港找地皮,已经错过了时机。如今中区地价之贵仅次于东京银座,1平方英尺要15000元港币,郊区工业用地每平方英尺也要500元以上。去澳门吗?何贤先生很热情,但那里港口水浅,投资太大,电力也不足。

还是要在内地想办法。袁庚找到广东省长刘田夫。广东也要开放,正在议论呢,一拍即合。“好嘛,在宝安找地方嘛。”

袁庚、梁鸿坤等人,驱车宝安边境,由东而西,踏遍山山水水。

先到大鹏湾。袁庚的故乡，久违了。水够深，浪很大，但公路不行，电更远。

直看到西部南头一带。蛇口！袁庚怦然心动了。1949年他率领两广纵队炮兵团长驱直进，解放了这片土地，戎马倥偬，未及细看，便奉调北上，脑海里只留下“荒凉”二字。不料30年后重返旧地，他看到了什么呢？看到了依然荒凉的蛇口镇，青壮年大都偷渡到对面去了，只留下老弱妇孺；看到了海滩上横陈着浪潮送回来的偷渡者的尸体；注目远望，也看到了不过几千米的海那边，60年代发展起来的元朗的高楼大厦。他感到揪心的内疚，暗暗在心里喊道：“惭愧呵！我们30年来干了些什么！”

幸而蛇口是设厂的理想之地。这里有蛇口镇，渔码头可以靠船；港湾好，可以扩建码头，特别是赤湾，可建万吨码头；有西沥水库，用水不成问题；路虽不好，可通车，也不难改修；电也可通。有了这些条件，加上廉价的劳动力，这是任何香港财团不能和我们竞争的。

政治的、经济的、感情的因素，在袁庚心里汇成一个强大的声音：开发蛇口！他想的已经不仅是办几间工厂的问题了。

叶飞访欧归来，路过香港，听了袁庚关于在蛇口建工业区的汇报，很兴奋。“你们写成文件，经省报中央。”

1979年1月6日，广东省革命委员会、交通部联合向国务院呈上《关于我驻香港招商局在广东宝安建立工业区的报告》。1月31日，李先念同志批示：“同意，就照此办理。”

但是，交通部属下的香港招商局去搞蛇口工业区，毕竟是一件新事物，不是人人都能理解的。个别领导同志就有不同看法。什么工业区，还不是为广东省搞的，将来广东省一口吃掉，人财两空，看你们如何交待。不务正业！

那位领导同志到香港视察，袁庚请他到蛇口看看。不是说事实

胜于雄辩吗？看看现场，也许能改变他的看法。

他勉强地登上交通船海燕2号，袁庚、梁鸿坤等人陪同。一路皱着眉头，无话可说。快到渔码头了，他忍不住了。

“小梁小梁，把船开回去。有什么看头！”

梁鸿坤很为难，不出声。

“给袁庚讲，把船开回去。”

“我不讲。”梁鸿坤豁出去了。

无奈上岸。边防军六团的干部在码头迎接。

“首长辛苦了。”首长表情冷漠。

解放军邀请首长合影留念。

“照什么像？找袁庚去照，我不照。”

袁庚摊开地图，请他看。不看。

“荒山一片，有什么看头，回去回去。”

当时春寒料峭，泼了冷水更冷了。带的午餐也没心思吃，只个把小时，就开船返回香港。

广东也有阻力。

当时没有口岸，刘田夫批准设临时口岸，边开发边邀请港商去看。为了吸引投资，扩大影响，这是绝对必要的。然而某厅一位科长说：

“辛苦打下的江山，给你们一个早上出卖了。”

省里同意不签证，他反对。

没有粮票，粮食局不给粮食。

为三大材料跑断腿。

公路差50米不通，交通厅一个处敲竹杠，不满足要求就是不修，官司打到总书记那里，总书记命令三天内通车，撤了他的副处长，路才通了。

1980年夏，谷牧到蛇口视察，梁鸿坤汇报，一口气讲了六个问

题：口岸问题、电的问题、水的问题、粮的问题、货物进出口手续问题、合资独资企业的审批和材料进出口免税问题。“这些问题不开绿灯，搞不了。”

谷牧说：

“一定开绿灯。”

就这样，袁庚和他的同事们，顶着来自各方的压力，在短短几年之内，使蛇口工业区崛起于南海之滨。蛇口的成功，又大大振奋了香港招商局的人心，促进了招商局各项事业的发展，提高了招商局的声誉和地位。

发展部总经理

梁鸿坤作为招商局集团的发展部总经理，这几年到过许多国家，眼界开阔，思想活跃。接受我的采访时，滔滔不绝，使我始终听得津津有味。心里不禁感叹：同是这一个人，如果放在一个封闭的环境里，能有今天这样的水平吗！

向我详细介绍了开发蛇口工业区的过程之后，意犹未尽，他继续侃侃而谈：

“国家的改革，抓三条：第一，党政分开，政企分开。分不开吗？搞集团，搞成集团哪个部委都管不了。中国搞三五百个集团，就活了。第二，坚决改革进出口，出口放宽，进口把严。一定要改变外贸的垄断。南朝鲜七个大集团搞进出口，与国家签合同，所以发展很快。第三，放开市场价格。价格不放开，不公平的竞争把一些企业养懒了。抓住这三条，很快就起来了。

“蛇口放在全国改革开放中看，放在世界发展趋势中看，蛇口——香港——海外，三点两线，有进有出，真有无量广阔的天地。明年我们要在美国搞公司，还有新几内亚、关岛、菲律宾……”

笑咪咪的，充满信心。好一个雄心勃勃的企业家！

以公司为家的香港人

隔一道海湾，蛇口和香港，两边的事业互相促进，同步发展。

别看香港是国际航运中心，它可没有国内那样吊机林立的大码头。主要靠驳船运输。

1959年招商局有了第一条驳船，到1979年，还得依靠社会驳船队。每当风雨交加，驳运停航，货压在舱，真是叫苦连天。远洋轮一天租金1万5千美元，最怕压船。货主嗷嗷叫，船长急得跳，打不完的官司告不完的状况。建立自己的驳船队，已经刻不容缓。

决定借钱造驳船。

招商局借钱不难。后来有些银行提出“招商局借钱三不问”：一不问用途，二不问多少，三不问归还期限。银行不是慈善机关，他们如此大方，因为招商局一有实力，二有信誉。不过借钱，首先要破除“既无内债又无外债”的小农经济观念。借钱做生意，天经地义。问题是要借得划算，有利可图。

借钱第一次造了20条驳船，后来又加10条。至今，已经有了77条驳船，成了香港最大的驳船队。这支驳船队对香港海面驳船业影响很大，起了稳定驳船运价的作用。在此基础上成立了驳船公司，又进一步扩大为包括仓库、码头和驳船运输在内的仓码公司。现在有了自己的招商码头，1000平方米的场地，香港第一。还有香港唯一的散装货码头。

那个设计码头的小组，已经发展成招商工程公司，走向世界，海陆工程都可承包。

梁宪陪我到坚尼地城招商码头，访问了仓码公司。

公司总经理姓张，大连来的专家；副总经理刘庆祺，香港本地人。

张总介绍，仓码公司去年盈利翻一番，今年又翻一番多。买欧

亚船厂,建新仓,投资都是贷款。事业在大步前进,开创新局面,不怕负债。

买“欧亚”,是冒了点风险的。“欧亚”本是香港第二船王董氏集团的产业,因航运萧条,要重组债务。但是买下来是否有经济效益?要认真考虑。他们根据掌握的信息,几经分析,这才下决心:买。事实说明买对了。

按照内地的观念,仓码公司就是管仓库码头,再加上你的驳船队,管好就不错了,居然去买一个厂,岂不太出格了?它不但买船厂,下边又搞了个贸易公司。这个公司只有4个人,已经做了许多买卖,赚了钱。运输过程做生意,你不做人做,做中又有新的信息,生意越做越大。

我忽然想起八仙过海的神话。招商局下属各公司,都搞多元化,真是八仙过海,各显神通。一些普普通通的干部和知识分子,在内地也许默默无闻,到了这个维多利亚港,置身商品经济的洪流之中,就成了仙了。真是耐人寻味。

张总说:

“我们前景很好,也很辛苦。就说刘总吧,他没有文凭,但有丰富的经验。他是省人大代表,一年365天都忙,过年还去拜访客户,今年冬至也没休息……”

梁宪插话:“他真正的以公司为家。”

刘庆祺腼腆地笑了:“我有休息,休多休少很难说。”

这位刘总,典型的广东人身材和面孔。五十多岁,一点也不显老,黑发梳得一丝不乱,双目有神,脸色红润,一身整洁的西装,系一条高雅的印有招商标记的金利来领带。说话不紧不慢,准确有力。使人看见他就想到秩序和效率。

他领我们参观了仓库。这座13层楼的货仓,是1985年5月15日启用的。经过了解行情,西环一带需要大量的大米货源,决定

作为米仓。刘总说：“我们不是饥不择食，而是拣饮择食。拣了大米，杂货婉转推出。”

这座米仓，存放香港用米的30%。仓容的整洁，使人愉快。机械管理，工人很少。一个人管两层，装卸兼理货。40部铲车，运转自如。装一车米只需7分钟，所以货主的车一天能跑两次，别的仓只能跑一次。流转率达到43%，从不死货。因此收益很大。

“这仓库又不够用了。正在旁边建新仓，计划后年交付使用，仓位已经订出了四成。新仓将安装空调，保持恒温，使国产大米更有竞争力。”

船厂厂长的豪情

12月24日上午看了仓码公司，下午又匆匆过海，到九龙青衣岛友联船厂去参观。这一天过得充实极了，丰富极了。

友联船厂有限公司副总经理兼厂长章学海，简直像个内地中等工厂的车间主任，而且多半是工人出身的。看他那一身并不合身的工作服，那从上到下的粗线条，那见面就熟的性子，使人一见就觉得亲切，像个老伙计。

他一开口，就击中了我的神经兴奋点。

“在这资本主义社会有我们的社会主义企业，我们开放后社会主义社会也有了独资的资本主义企业。社会主义企业在资本主义社会能办好，资本主义企业在社会主义社会也能办好。唯独社会主义企业在社会主义社会往往办不好。同样的干部，在两个社会领导企业，却有明显不同的效果，这是为什么？工人在内地是工人，在这里也是工人，干劲与效率绝然不同，这又是为什么？”

他自有答案，设问不过是加强语气。

这位江苏无锡人，1949年毕业于武汉海事学校。1982年从交通部调到香港，1985年8月31日担任现职。这个有1000工人的

修船厂，修船能力在香港首屈一指。总产值和人均产值、利润率都值得自豪。

“这里做到的内地做不到，是否社会制度有问题？不是。大锅饭、平均主义限制了人们的能动性的发挥。我们旁边有个德士古油库，那里工人露天干活，风雨天也不停工，内地来的工人说：‘大佬，落雨也不休息？’人家马上就说：‘你是大陆来的吧？我们也来了不久。’这里多劳多得，叫他停他也不停。

“内地来的干部，不一定是很强的，有些很一般。思想、作风、技能、才干、基本的领导艺术，本质上还是国内那一套。但是到了这里就不同了。这是个开放的社会，信息，物料配备，技术协作，社会化条件，都非国内所能比。如某种材料，香港没有世界有，几小时找到。内地就死了。船是国际化的，千变万化，这里一天就能搞清楚，找得到。还有分配问题。这些条件解决了，我们内地也能做到高效率。我就死不相信内地搞不到外国人那样。

“就说蛇口海虹油漆厂吧，因为是特区，就和内地大不一样。它今年人均40万港币产值，比内地最好的油漆厂高得多。

“一般地说，香港工人干部的技术水平比不上内地，他们也有习惯势力。我们在这里，用改革精神管理企业，就比资本主义企业干得好。

“我们怎么改革？改的多了，已经改了十六七项。比如上班换工作服，原来是上班到船上换，中午下来吃饭又换，吃过饭上船再换，晚上下班又换，一天四换。我改为八点前进厂在车间换掉，中午在船上开伙，一天两换，不占工作时间，这就省了20—40分钟。

“明年怎么样？还有潜力，还得改。明年要实行不减人的减人，即实际上等于减少150人。我们现在下午5点至7点加班2小时，叫补水，拿4小时工资，即工作10小时拿12小时工资。修船是体力劳动，8小时下来没多少力气了。我准备不让多‘补’，让一半人，