

亲历与见闻

——黄华回忆录

黄华



名字多好，那么我的名字就叫延安吧！爸爸也去过延安。望着两个即将失去慈父的孩子，我心里很难过，对他们说：“你们一定要到中国去看看，那儿是你们父亲的第二故乡，那里的人民热爱你们的父亲，也热爱你们。”

5.斯诺的访华为中美关系的变化起了有益的作用

斯诺夫人为丈夫的病写信求援，写给在美国和英国的亲友，也给在中国的冯德海写了一封。冯德海复信给她，请斯诺考虑到北京接受治疗。她还收到周恩来总理的信，其中附有毛主席和邓颖超的问候，不久又收到宋庆龄的信。在毛主席和周总理的亲自关怀下，北京日坛医院为斯诺准备好了病房，布置得很有家庭气氛，等候斯诺一家人的到来。我们还包租了法航班机的一等舱，供斯诺一家乘坐。去瑞士迎接斯诺的6人医疗小组，由冯德海率领，于1972年1月抵达日内瓦，立即由中国驻瑞士大使陈志方陪同他们去斯诺家。医疗小组为斯诺作了检查，认为他的胰腺癌在手术后有广泛转移，肝功能衰竭，只好改变计划，把病房设在斯诺家中，就地治疗。

2月初，我作为中国常驻联合国代表正在亚的斯亚贝巴出席安全理事会会议，接到北京的特急电报，说斯诺病危，周总理要我赶快往瑞士去看望斯诺，代毛主席和周总理本人向斯诺问候。我赶到斯诺家，他刚从前几天的昏迷中清醒过来，冯德海对他说：“你看谁来了？是黄华！”斯诺立即睁大眼睛，脸上出现兴奋的笑容。他伸出瘦骨嶙峋的双手紧紧抓住我和冯德海的手，用尽全身的气力说：“啊！咱们三个赤匪又凑到一起来了。”1936年，我们三人一起在保安时，斯诺常把反动派咒骂红军为“赤匪”当作笑料。现在听他这样说，我既感动，又心酸！我在斯诺家看望他两天，同斯诺的女儿谈了很久。我讲述他们的父亲如何同情中国人民在旧社会遭受的苦难，如何不畏艰险去偏远的中国西北，采访和了解中国的革命道路，他是报春的燕子，向全世界传播了中国的革命伟业。我问斯诺的女儿，知不知道她为什么叫西安。她回答：“中国有座古城叫西安，爸爸年轻时就是从那里出发去寻找毛泽东，寻找东方的魅力的。”儿子克里斯多弗说：“妹妹的

1972年2月15日，尼克松访华的前6天，中国的春节，斯诺与世长辞。4天以后，在日内瓦的追悼会上，中国驻瑞士大使宣读了毛主席、周总理和宋庆龄的唁电。与此同时，周总理在北京人民大会堂主持了几千人的追悼会，悼念斯诺。我出席了一个月在纽约举行的追悼会，并讲了话。

斯诺在遗言中写道：“我热爱中国，希望死后我的一部分仍像生前一样能留在中国。美国抚育我成长，希望死后我也有一部分安置在哈德逊河畔。”1973年5月，北京大学举行了非常正式的斯诺骨灰安放仪式，洛伊·斯诺带着女儿和妹妹参加了骨灰安放仪式，大理石墓碑上的碑文是叶剑英元帅书写的。一年后，斯诺的另一部分骨灰埋葬在纽约市哈德逊河东岸的林间空地。他的朋友戴蒙德大夫和夫人玛丽以及罗申大夫和夫人海伦在岸上的一块暗红色大石上刻着E.S两个字母作为墓碑。

在斯诺1970年访华前和访华期间，中美关系正在酝酿着变化。这与当时国际局势的发展和变化有关。斯诺的访华，则为中美关系的变化起了有益的作用。

当时，美国深陷侵越战争，在与苏联争霸中处于被动。中苏关系恶化，中苏边境多次发生苏方挑衅行动，1969年3月在珍宝岛发生了较为严重的一次军事冲突。准备参加总统竞选的尼克松，在1967年10月美国《外交季刊》发表《越南后的亚洲》一文，第一次提出不能永远与中共隔离的看法；在第二年的竞选中又对记者说：我们绝不能忘记中国，必须经常寻求机会与之谈判，如同与苏联谈判一样。这年冬天，毛主席很有兴趣地看了美国总统竞选的材料和专家认为尼克松可能当选的分析，还看了尼克松写的《六次危机》一书。1969年1月，尼克松就任总统，他认为在内政方面可做的事情不多，准备在对外政策上大显身手。

27.武晓庆存心要一展身手

向漳河大桥开进的时候，我们摩托车像利剑一样奔驰在豫北的康庄大道上，沿途的杨树像是被割倒的麦子，哗哗向后流淌。安晓莘吓得闭着眼睛尖叫，说慢一点慢一点！武晓庆坐在我后面，肆无忌惮地搂着我的腰，快活得哇哇大喊，快一点再快一点！我已经把油门踩到底了，再快就飞起来了。武晓庆说，飞吧飞吧，让我们冲破云霄，展翅飞翔。

到了地方，果然有一片辽阔的人迹罕至的大沙滩。我们便兴致勃勃地布置射击。刚刚准备就绪，又一辆摩托车从大桥上下来，开上沙滩，在我们的周围盘旋了一圈，跳下来一个人。

他妈的，是武晓庆。这小子手里居然还捧着一束野花。我瞪着眼睛问他，你怎么来了？武晓庆说，我来给你们搞警戒。我说谁让你警戒的，这里一望无际，五公里以内连出现耗子我们都能看得见。

武晓庆说，那你们总需要警戒吧，这个任务交给我。我说你的那个女朋友呢？武晓庆说，什么女朋友？是爱民街小学的老师，来联系校外辅导员的事情，我把她交给张海涛了。没有办法，我只好把武晓庆介绍给武晓庆和安晓莘。

看得出来，武晓庆这小子已经知道武晓庆是我们武军长的小女儿了，他没准就是冲着她来的。这小子心理素质出奇的好，只要哪里有异常动静，他马上就会跟风凑上来。果然，我刚刚介绍完毕，这小子就满脸堆笑地把手中的花一分两半，分别献给了武晓庆和安晓莘，说是临阵献花，给两位战友助威。

武晓庆说，啊，武副连长，我看你比牟卜同志可爱得多，你更像特务连长。武晓庆受宠若惊说，那是那是……看了看我又说，啊不，不，不。武晓庆说，恐怕回去我们连长要给我发一双女式皮鞋穿。武晓庆说，他敢！实事求是嘛。

后来就打枪。不用说你也知道，我作为一个资深特务连长，曾经接受过耿尚勤的严格训练，手腕上吊两块板砖每天三次每次三十分地练过，那当然是看家功夫了。我先打了十发，连续发射，成绩是八中六十六环。

在五十米的距离上，这已经算不错的成绩了，何况我并没有认真。

我没想到，武晓庆的枪法也是那么好，第一发打飞了，第二第三发也打飞了，我们都以为她会一直飞下去，没想到第四发被她打中了个正中，居然九环。接下来的六发全在靶子上，虽然总分只有四十七环，但是弹着点相对集中，这说明武晓庆的枪法是非常有潜力的。

打得最差的当然是安晓莘，安晓莘十发子弹只中了三发，而且东西西南各一发，根本没有规律。

最后是武晓庆上场。不知道你还记不记得我和武晓庆在新兵训练时候的情况，曾经有一个时期，在我没有授衔之前，武晓庆这小子的个人技术一度遥遥领先于我，那时候他就在心里跟我较劲，一门心思要比我先当上副班长。射击也是他的强项，我印象新兵考核的时候，我和张海涛都没有他的成绩高。

武晓庆那天是有备而来，不骄不躁，存心要一展身手，所以就慎重，一枪一枪地打，前面三枪，每一枪都去验靶，校正瞄准。结果这伙计十发全中，一个七环，三个八环，三个九环，三个十环，总共八十八环。武晓庆打完了，摩着手腕说，好长时间没打了，手生了，打得不好。武晓庆说，还打不好啊，你再打好一点，别人还打不好呢？

然后就是第二轮。武晓庆学着武晓庆的架式，也是一枪一枪地打，比第一轮好一点，打了五个八环。

我表面上不动声色，但是心里还是警惕了——武晓庆这小子不看天色，居然跟我抢头彩，是可忍，孰不可忍。虽然只是打着玩，但是有两个异性在场，不比赛也是比赛。我决心露一手给他点颜色看看。我这么一想，没想到反而想出了问题，瞄准的时候，老是觉得发射时机不成熟，一再重新瞄准，结果一会儿准星上就出现了虚光。我总不能这样无休止地瞄下去吧，再瞄下去就露怯了，一枪打出去，他妈的，只打了个擦边，六环。

武晓庆凑到我跟前，眨眨眼睛，不怀好意地说，连长，不要紧，现在阳光角度在正中，注意虚光。我没好气地说，知道，用不着你指导。

特务连



徐贵祥

眼镜白菜价 眼镜公场合再掀行业风波

平价连锁势头强劲 冲破价格坚冰

百度一下“涨价”，有895000条相关新闻，其中绝大部分都是涉及生活物价的上涨，最近开始提价的是方便面。而在上海的眼镜行业，却出现了逆市降价。一副市场价价为158元的超硬“尊司”树脂镜片，眼镜公场合只卖28元；市场价为200多元的“VS”金属眼镜架，这里仅售20元！是谁在击破暴利，掀起平价风暴？它为何能逆市而为？

行业新模式怎样出现

虽然传统眼镜零售业毛利是以倍来计算，但现在全国眼镜店多数都在亏本经营，关门倒闭的不计其数。这就让人不得不发出这样的疑问，眼镜的利润流到哪儿去了？经眼镜公场合分析，认为传统眼镜零售业隐性成本过高，造成其“暴利”的最大误区：一是传统的眼镜店租用旺铺带来的高昂租金，二是进货渠道的层层加价，造成“三分眼镜，七分费用”的“暴本”不“暴利”现象。另一方面，传统眼镜店店面小，展示产品数量有限，可选

择的品种少，一些性价比较高的国产品牌得不到应有的推广；往往出现迫人买贵眼镜的经营氛围，更加深了人们的暴利印象。但高价是把双刃剑，以中国现有收入水平，产品价格高，消费者就少消费，消费低迷，分摊成本更高，形成了行业恶性循环的局面。

“眼镜公场合”开创非旺铺楼上经营新模式，用廉价的经营空间取代传统店面临街旺铺，节省了百分之九十店租运营成本；全国统一集中现金采购，降低百分之三十材料成本。平价的销售模式深受广大消费者喜爱，以产品价格渠道的经营方式推动产品销量，成功实现了薄利多销的营销战略，达成了优质产品低价格，服务多样化，技术专业，促销新颖化，为眼镜一族创造更超值的购物环境。

压缩经营成本 平价让利顾客

眼镜公场合不同于那些临街店铺的店铺，在鲁迅公园对面二楼，超市的经营模式让顾客随便挑，随意选。色彩明快、时尚，区域功能划分合理，在这里买眼镜就像买萝卜、白菜一样轻松自在，价格标签都有两种价格，一个是市场价格，一个是“直通价”的销售价格。大多眼镜（架）都不到市价的一半！一副市场价为400多元的钛金眼镜架，这



里只卖75元；市场价为600多元的“凯迪奥”品牌钛金眼镜架，这里仅200多元！

眼镜公场合汇集了豪雅、精工、花花公子、尼康、罗敦司兰、普拉达、都彭、丽金喜、等国际名牌产品，一步到位的超低价格，让消费者有了更多选择。

“眼镜公场合”平价眼镜超市从购物环境，配镜设备的投入，专业高级人才的引进，全体员工的培训，到售后服务体制的建立等多方面都是一流的。顾客可以自由试戴摆放在一排排开放货柜上的眼镜，更重要的是在价格上，“眼镜公场合”销售的眼镜架定价大多在120元以下，配上100元较高价格的镜片，也不过200元左右，而传统眼镜店的高档眼镜架到1000多元是很平常的事情。

颠覆传统销售模式的生存之路 揭开眼镜平价之谜

传统经营模式由于结构性成

本要求过高，导致眼镜价格过高，从而阻碍了眼镜的时尚化普及程度，抑制了消费市场的正常发展，同时工厂产品大量积压，显现出不适应社会潮流的发展趋势，也相应暴露出很多不足。手机、电脑行业给人以深深的启示，全行业在竞争中竞相压低成本，降低价格，结果使得消费向时尚化大众化普及消费转化，超越了恶性竞争，使市场飞速扩大，整个行业一片繁荣。

所以，眼镜公场合不是恶性竞争，而是行业振兴的必经之路。现在眼镜行业经营已走入困境，扩大消费市场的任务迫在眉睫。平价消费尝试为整个行业寻找一条新路。

专家分析，“眼镜公场合”采用的平价策略，应该成为未来眼镜消费市场的一种常态，形成消费者、商家、厂家三赢的局面，在市场经济下，平价引发市场价格的大幅震动是必然的，最终打破行业的暴利怪圈，让利于民。眼镜业的出路，在于必须发挥眼镜制造业高度发达的产业优势，通过对眼镜资源的整合，为消费者提供物美价廉的眼镜享受，打开眼镜消费大众化的渠道。世界上任何一种消费品，只有实现大众

化、时尚化的消费，才可能有广阔的市场，才可能有兴旺发达的行业前途。试想一下，如果手机还维持以往几万元一部，只供极少数人作为炫耀财富的道具，哪有今天这样的局面。作为传统小五金产品的眼镜，它更应成为人们经常性更换，时装化地大量用于装饰容颜仪表的日常消耗品。也只有这样，眼镜业才有光明的发展前途。把眼镜当珠宝卖的思路和做法是绝对错误的。因此，通过变革业态，改变行业成本结构，大幅降低眼镜售价，推动眼镜消费的大众化、时尚化进程，这是最终出路。眼镜公场合进驻上海，将改变眼镜行业的成本结构，拉低眼镜售价，力求为消费者提供一个安全、健康、大众化、时尚化的消费环境。眼睛是心灵的窗户，一副高质量的眼镜，能时刻呵护你的眼睛。有意换一款专业超值眼镜的朋友们不妨去看看。



长宁区眼镜公场合：长宁区仙霞路606号三楼，水城路口水霞公园对面
虹口区眼镜公场合：四川北路2185号二楼，鲁迅公园对面百姓鞋业楼上
杨浦区眼镜公场合：杨浦区黄兴路1643号二楼，大润发超市百安居对面
五角场眼镜公场合：杨浦区黄兴路2054号二楼，五角场环岛东方商厦对面

热线：62427108
热线：65879939
热线：55128908
热线：55053372