

亲历与见闻

——黄华回忆录

黄 华

19.在国际国内都引起了很大的反响

邓小平还提出，国家之间的政治和经济关系都应建立在和平共处五项原则的基础上。“国家不论大小，不论贫富，应该一律平等，国际经济事务应该由世界各国共同来管，而不应由一两个超级大国来垄断。”他强调说，“中国属于第三世界。中国现在不是，将来也不做超级大国。假如中国成为超级大国，压迫和欺侮别国的国家，全世界人民应起来打倒它。”这一讲话得到各国代表强烈反应，纷纷向邓小平副总理祝贺。我国周边国家的代表更是热烈欢迎小平同志的这一讲话，因为它有力地消除“中国威胁论”的毒害。

为期一周的第六届特别联大通过了《建立国际经济新秩序的宣言》和《行动纲领》。第三世界国家以原料为武器，同帝国主义国家作斗争，使西方国家遭受持续数年的能源危机。第三世界的声望和在国际事务中的影响力大大提高。

在纽约，小平同志还同基辛格进行了会谈。这一时期，尼克松在越战失败后又陷入水门事件，在中、美关系问题上，美方除1973年削减驻台美军三分之一外，没有迈出新的步子；在实现关系正常化上有后退表现。基辛格在与小平同志谈到关系正常化时表示，美国正在研究实现一个中国的设想，但尚未想出办法来。这表明尼克松政府在水门事件缠身的情况下，不可能解决中、美关系正常化的难题。

小平同志的这次纽约之行在国际国内都引起了很大的反响，他的平易近人、求真务实和高效的工作作风给我们留下了深刻的印象。他一抵纽约，就全身心地投入了工作，除发表正式演讲外，还会见了十几个国家的外长。他召开内部会议，言简意赅，但指示明确。他在生活和饮食上没有特殊要求，住在代表团为他准备的第十层楼一个套间里。他晚间工作一般不超过12时，但每天早晨6时即起床，到屋顶的阳台上来回散步，



思考问题。7时早饭后即开始工作，9时去联合国开会之前便批完了电报，看完了有关材料，做到了心中有数。

在纽约开会的一周时间内，小平同志没有外出游玩玩水。只是在回国前的一个星期天，正值天气晴朗，风和日丽，在联合国副秘书长唐明照的陪同下，到纽约郊区转了一下。陪陪同的同志告诉我，小平同志外出时讲话不多，只是听介绍，看沿途景物。有时讲上一两句颇有分量的话。他说，到一个地方，一定要出去看看，才能了解外面世界；美国这个国家历史不长，对它的发展我们也要好好研究。其实，在那时，小平同志已在开始思考如何借鉴外国，尤其是发达资本主义国家的建设经验了。

特别联大开得很成功。在小平同志离开纽约前有一次大家围着圆桌吃饭时，我向小平同志打算怎样花公家发给每位临时出国同志的30元人民币（折合20美元）零用钱。他说他也不知这些钱能买什么，这时我说，您不是认为牛油油酥面包是世界上最好吃的吗？20美元可以买许多个，回国可以送送人。他说，好啊。我即电告驻法国大使曾涛代买100个牛油酥面包交小平同志在回程经过巴黎时带回去，既新鲜，又易带。听说小平同志到了北京，周总理到机场迎接，小平同志说，总理，我给你带来牛角面包了。总理高兴地握着他的手，连声道谢。之后，许多曾在法国勤工俭学和留学德国的同志如朱德、聂荣臻、李富春、蔡畅等都吃到了可口的牛油油酥面包。

我任中国常驻联合国代表的时候，联合国的秘书长是奥地利人库·瓦尔德海姆。瓦尔德海姆于1972年1月上任，至1981年12月3日，共担任了两届秘书长。1971年底，原先的联合国秘书长缅甸人吴丹因病不能继续任职，经安理会协商同意，瓦尔德海姆作为唯一候选人顺利当选，接替吴丹担任了秘书长。1976年底，瓦尔德海姆的第一任期已满，要求竞选连任第二届秘书长。根据联合国宪章第九十七条规定，联合国秘书长由联合国大会根据安理会的推荐委派之。1976年12月8日，安理会举行会议来决定对秘书长人选的推荐。

3.山岩“库里亚大会”

山岩男人国至今仍然保持着一年两度的民主大会，14岁以上的男子均可出席民主大会并有投票权，部落内的一切大小事项由民主大会讨论决定，如有分歧，少数服从多数；部落首领直接由民主大会选举产生，元老团负责监督，勇士团保驾，不能世袭；元老团权力很大，在大会上如意见不统一则以他们说的为标准。元老团由曾任过首领的年长者和部分战功卓著的老人组成；勇士团内部分成几等，部落内的重要事项或与外部落之间的械斗由勇士团执行，并对违法者进行处罚。

“麻雀虽小，五脏俱全”。小小的川藏边境山岩父系部落竟会有如此系统有序的“分权制”。这种“分权制”内部层次清晰，职责明确，民主特色浓郁，且具有进攻性强、效率高的特征。实际上，戈巴已经具备了立法、行政、司法、监督等职能，这在藏史上是没有的，即使在中华民族历史上也没有如此详尽的史料记载，这令人类学家、社会学家及史学家惊叹。

到底为什么山岩戈巴沿袭的制度千百年不变，只能是一个谜。

早在上海做赴川准备时，我就知晓山岩“库里亚大会”（库里亚大会是罗马历史上著名的血缘民主大会，也是胞族大会，全体氏族成年男子均参加，人人权利平等）。只是不知它一般在何日召开。这种大会极具父系氏族特色，由全体男子参加，女子被完全排除在外，大会直接选举首领，讨论并决定整个部落内的一切大事。当地人称之为“戈巴大会”。

进川后，却最终与山岩“库里亚大会”失之交臂，我深感遗憾。访问首领们，知道他们今年第一次“库里亚大会”早已在五六月份热热闹闹地开过了，而第二次“库里亚大会”还不知何时召开。

我得感谢降拥书记给我的一个光盘，光盘再现了山岩“库里亚大会”的场景。优美画面和真实的场景，加上字正腔圆的解说词，已从感性上帮我克隆并复活了一个山岩“库里亚大会”，这个令所有男子惬意、感到荣耀和骄傲的一次盛会。

大家围坐在一个山坡上，首领、元老、勇士轮流发言，慷慨陈词，可他们一个个在陈述些什么，我一句也没听清，也许在讲述家谱，也许在议论首领的功过，也许在畅叙“戈巴”的未来。场面很是肃静有序。最后是举手表决议程。

夏锅戈巴首领向我细述了本部落“库里亚大会”中的一个转神山的插曲。

在开“戈巴大会”这一天，部落里所有的男子从四面八方汇聚神山，论资排辈在葱郁的神地上席地而坐，先请喇嘛念经，接着开始转神山活动。首领高喊：“转神山”，全体男子集体起立，举着刀虔诚地绕着神山转。转山时每个戈巴都神情庄严举着自己的刀喊出宏亮的誓言。誓言振聋发聩，林子里的鸟纷纷惊飞，其他动物也都吓得满山逃窜。转圈后，再次回到原地。“过去我们用的都是真枪，现在没有枪了，只能用刀替代。”夏锅戈巴说。

接下来首领描述了“勇士打石”篇章。当太阳刚升起半尺高的时候，首领要考量一下今年戈巴的运气，指着一个小伙子说：出列。小伙子当然明白意思，握枪的手早就出汗了。等待这一声命令已经整整一年了。下蹲，瞄准，面对顺山滚下的飞石，一扣扳机，正好打在石头上，博得众人欢呼，首领点头称赞。新的神枪手立即成了众星捧月的上等勇士，首领让他坐到自己身边，夸奖他是条好汉！今年戈巴运气大好！命他单独再发誓一次。“勇士打石”是产生新上等勇士的一个考试节目，也是提升或降低勇士排位的演习。新的上等勇士产生，带动所有勇士的排位调整，激活了戈巴热情和才情，使戈巴注入新的活力。

山岩的每一位男子讲起“库里亚大会”都眉飞色舞。色德村的一位勇士深情地说，大会除了转神山、摸枪发誓、打飞石外，接下来就是“议大事”。所议之事，关乎每个“戈巴”人利益。最近所议三件事，其中一件就是一个外“戈巴”青年和他们“戈巴”的一个青年打了一架，对方戈巴不接受赔偿。讨论中出现两种意见，最后举手表决，确定了一种解决方案。

走进男人国

川藏边境父系部落漫记

钱钧华



配眼镜"钻石"品质"玻璃"价

打破传统高价规则 还原眼镜真实价格

眼镜行业究竟有何内幕？日前就此采访了全国连锁大型专业平价眼镜超市眼镜工场总经理程军勇（下称“眼镜工场”）。今年初以“价格杀手”对上海眼镜传统业态发起了猛烈冲击的眼镜工场，向我们详尽地介绍眼镜消费的一些内幕和真相。

1、眼镜不是高科技产品

因为售价不菲，很多人都认为，眼镜是高科技产品，你怎么看这个问题？

眼镜工场：眼镜生产和使用已有近几百年历史，是典型的劳动密集型传统产品。近二十年来，世界性产业的转移，人口众多，劳动力成本十分低廉的中国迅速成为世界眼镜工厂，就是因为人力成本是眼镜生产的关键因素之一。眼镜生产的科技含量相对较低，几乎没有垄断性的核心技术，工艺技术十分成熟并相对简单，制作眼镜耗材较少。但客观地说，眼镜与附加价值极高的高科技产品不能相提并论。

中国的眼镜工业处在世界产业链什么位置？

眼镜工场：从数量上来说，据不完全统计，世界上90%以上的眼镜是中国生产的。二十年来，中国眼镜生产的技术、设计工艺、装备及材料等方面，进步是惊人的，高、中、低端产品的质量全方位大幅度迅速提升。近几年，中国不但已成为名副其实的“世界眼镜工厂”，而且在质量上有效地赶超世界水平，中国已成为世界性国际品牌眼镜委托加工和贴牌生产的基地。许多售价昂贵的世界知名品牌眼镜，在中国贴牌生产比在其本土生产的成本低几倍甚至十几倍，因此，在中国贴牌生产眼镜已成为国际品牌眼镜生产的潮流，也是国际品牌眼镜获取高额利润的战略性选择。

2、极少商人愿意卖质优价廉的眼镜

既然中国眼镜以质优价廉著称于世，为何市面上性价比高的眼镜却不多见？

眼镜工场：眼镜是一种以半成品状态供应市场的特殊产品，决定眼镜消费市场的话语权掌握在零售终端手里。但中国眼镜零售业仍然处在以旺街旺铺珠宝店式的传统零售业态中，这种业态的特点是“三分眼镜、七分费用”，销售费用远远高于眼镜造价，业态的结构性成本很高，不

卖高价位眼镜，没有高的毛利，很难维持生计，加上租费店小，陈列品种限制，因此传统上眼镜零售商人普遍乐于卖高价位、毛利高的贴牌商品，千方百计让客人买昂贵的眼镜，真正质优价廉的眼镜，极少商人真正愿意卖。因此，从宏观上讲，国产质优价廉、性价比极高的眼镜在中国严重缺乏销售环境和平台，这就造成了一边是工厂眼镜堆积如山，高度过剩；一边是消费者望而却步，买得少，买不起，用不起。

3、昂贵眼镜只是“面子效益”

你对品牌价值与使用价值有什么看法和分析？

眼镜工场：如果是国际品牌眼镜，普遍售价非常昂贵，这只要受品牌属地的消费水平、制造成本和品牌投入等因素决定的。它的价值更多地体现在品牌效应上，适合一部分喜欢名牌的消费者，但如果以使用价值而言，很多中国工厂生产的眼镜在品质上完全可以媲美世界名牌，但价钱则低廉很多倍。卖一两百元的国产眼镜，贴牌后卖一两千元都是常见的现象。

4、销售成本远超过眼镜造价

你前面谈过，中国是世界眼镜工厂，造价较低，但市面上眼镜普遍售价很高，这是行业暴利还是其他原因造成的呢？

眼镜工场：眼镜的售价居高不下，主要是传统眼镜零售业态的结构性成本决定的，“三分眼镜，七分费用”就是最形象的描绘。以旺街旺铺珠宝式的经营模式为主导的旧业态，销售成本远远超过眼镜造价。以南京路步行街为例，每平方米铺租高达两三千元，100平方米的店铺，月租约30万元左右，每天卖20副眼镜，光租金成本每付眼镜就要分摊五六百元，所以不高价难以养店。因而这类店必须以推销高价位毛利高的商品为主。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。

5、高科技只是卖高价的噱头

很多时候在广告宣传上说眼镜是“高科技”产品和“半医半商”行业，你对此有何评价？

眼镜工场：这实际上是明眼人在说瞎话，目的不言

而喻。现在手机、电脑等新兴产品都已经算不上“高科技”产品，眼镜这种有近几百年历史，结构工艺如此简单的产品，不可能是“高科技”产品。至于眼镜零售业是“半医半商”行业，这只是一句口头而已。客观上说，除了极少数有眼疾的人需要眼科医生外，绝大多数眼镜消费者，几乎都是普遍的屈光矫正，这是很成熟和相对简单的视光学专业技术，与医学意义上的眼科医学关系甚微，一些机构或商人着意把验光配镜神秘化，与医学牵扯关系，主要是出于商业上的目的，要不高价哪有理由。

6、国产优秀眼镜性价比高

如果你是消费者，你认为性价比最高的眼镜是哪些？

眼镜工场：在世界范围内，中国优秀品牌眼镜的性价比最高，中国质优价廉的眼镜现在已造福全世界，这是不争的事实。眼镜品质相同的前提下，国产品牌售价一般只有国际品牌售价的四分之一以下。尤其是一批有贴牌生产能力工厂的自销产品，真正质优价廉，眼镜工场也主要以这类产品作为主推商品，而把国际品牌作为比较商品，让中外名牌同台共舞，让消费者自由比较性价比，做到丰俭由人，自由选择。目前的眼镜业是不健康的。这个行业的理想的状态是销售商能更大地降低各个环节成本，把缩减的成本让利给消费者。当消费者能以更合理的价格买到眼镜时，眼镜就会像时装一样成为人们的一种时尚选择，一个人拥有多副眼镜，并不断根据潮流选择新款眼镜就能成为现实。这对整个行业都是有利的。

—— 潘回春

[眼镜工场地址资料]

营业时间：09：00—21：30 节假日不休

眼镜工场网点：	上海、北京、天津、重庆、昆明、广东、成都、济南、海南、长沙、南宁、武汉、南昌、虹口区眼镜工场：	四川北路2185号二楼、鲁迅公园对面百信鞋业楼上 热线 65879939
长宁区眼镜工场：	长宁区仙霞路606号三楼、水城路口水霞公园对面 热线 62427108	
杨浦区眼镜工场：	杨浦区黄兴路1643号二楼、大润发超市百安居对面 热线 55128908	
五角场眼镜工场：	杨浦区黄兴路 2054号二楼、五角场环岛东方商厦对面 热线 55053372	