

我接待过的几位革命老太太(1) ◆ 邱根发

我在东湖宾馆工作的几年中,曾接待过不少高级领导同志,其中有几位德高望重的革命老太太,给我留下了深刻的印象。她们是王光美、刘英、林佳楣、邓六金、于若木、朱仲丽。我还接待过毛主席的女儿李敏、孔东梅母女。她们在上海住的时间一般都不长,有的是来公出、开会,有的是治病或检查身体,顺便看看亲戚和老朋友。她们的共同特点是对我们宾馆服务人员都非常客气,毫无架子,生活上也没有过分的要求,有时空下来还会跟我们聊聊天,问问上海近来的变化,问问我们的工作和生活情况。(本文摘自《上海滩》2015年第2期)

刘英向我讲述张闻天往事

刘英同志是张闻天同志的夫人,也是长征老干部,广受党内外尊敬和爱戴。2000年8月她来上海,住在东湖宾馆一周,参加张闻天同志诞辰100周年纪念活动,同时去浦东的张闻天故居参观,那时张闻天故居已经建成十年了。由于当时我担任党总支副书记,对党史资料很注意收集,在谈话中流露出对张闻天同志的敬仰之情。刘英听了很高兴,顿时拉近了我们之间的距离。有一次,她竟跟我谈起一个很严肃的话题,即张闻天在遵义会议期间与毛泽东的关系。她说,红军在第五次反围剿中失利,被迫长征,在遵义会议上总结教训。处在困境中的红军向何处去?党内各种意见纷呈。这期间,张闻天接受了毛泽东对形势及战局的分析与建议,对红军后来的发展起到至关重要的作用。虽然遵义会议上决定由张闻天出任总负责,但是军事部署还是采用了毛泽东的主张,这绝不是偶然的,因为在长征之前,张闻天与毛泽东曾在云石山的一个小庙里同住过一段时



刘英

间,长征路上又一直走在一起,对于中国革命战争的战略问题,他倾听了毛泽东很多精彩的见解。他们每天在一起讨论战况,毛泽东在军事上的卓越见识让张闻天钦佩不已。关于党史的话题,刘英跟我谈过两次,可知党史在她心目中的地位。她对浦东的张闻天故居纪念馆很满意,说上海做了不少有益的工作,甚至还谈到她的家庭。刘英每次谈话都非常认真,把我当成她的革命同志,丝毫没有对我这个无名小

辈随便敷衍的意思。联想到后来张闻天同志在党内受到的不公正待遇,而他们夫妇数十年却始终能够坦然面对,不动摇革命的信念,并且严格要求自己和家人,展现了老一辈革命家光明磊落的胸怀,使我深受教育。

据我所知,张闻天、刘英夫妇有一个女儿,一直在乡下务农,七十多岁了,他们始终没有把这个女儿接出来在城市安排一官半职。他们还有一个儿子叫张虹生,下放十六年后,时任南京大学党委书记兼校长的匡亚明同志,按照老人身边可以有一个子女的规定,把张虹生调到南京大学图书馆当管理员。中央某领导知道后,决定把张虹生调到北京,以便照顾两位年迈的老人。但是刘英同志知道后坚决不同意,甚至专门写信给匡亚明,要求他对虹生加强教育,不要让他参与采购之类的事情。所以他们夫妇身边一直没有子女,张虹生直到退休还是个图书管理员。刘英同志在上海有一些亲戚,我都见过,都是很朴实的普通老百姓,穿着非常简朴,也给我留下了较深的印象。

林佳楣赠送的珍贵邮品



林佳楣送给作者的纪念封



2000年12月31日24点,另一个是2001年1月1日0点,邮戳地点是中南海,可知这是出自中南海邮局的珍品。拿着这枚纪念封,仿佛感受到中南海欢度新年的欢愉气氛。还有一枚是2001年1月1日0点中华世纪坛开幕的首日封,邮戳也是中南海。另有一枚是2001年过中国农历新年的拜年封,图案非常热闹,邮戳地址是北京。我虽然不是集邮爱好者,但是能得到这些来自中南海和人民大会堂的纪念封,心情总是很激动,毕竟那些地方不是我们轻易能够步入的,那是中国的心脏,决定着十几亿老百姓的命运,在某种意义上甚至也会影响世界风云的走向。

李先念总理的夫人林佳楣,也是一位和蔼可亲的革命老太太。她是上海人,说一口标准的上海话,待人非常客气,像个老大姐,穿着和风度完全是上海知识女性的做派,高雅而大方。她在全国营养学会工作,所以来上海开会、出差的机会较多,在东湖宾馆住过多次。印象中,她每次来上海都会带给我们一些小礼物和纪念品。她喜欢集邮,很注意收集那些有意义的首日封和纪念封,常常从北京带一些来送给我们,让我们分享这种高雅的艺术。

我收到林佳楣赠送的珍贵邮品共有五枚,都很有意思。一枚是2000年3月5日,中华人民共和国第九届人民代表大会第三次会议在人民大会堂召开的首日封和纪念封,上面的邮戳是人民大会堂,可知人民大会堂还设有专门的邮政部门。还有一枚是“新千年零点报时纪念封”,记录了从2000年到2001年跨越千年的那一美好时刻,邮戳有两个,一个是

林佳楣老太太还有一件事在东湖宾馆传为佳话——她居然给我们一位工作人员送红包。那次她来到东湖宾馆,乘电梯从楼上下来准备外出时,无意中听到宾馆的工作人员在议论,接待处干部乔传国的儿子结婚了。乔传国以前接待过林佳楣,给她的印象不错,于是她立马返回楼上房间拿了一个红包下来,说是祝贺乔传国儿子结婚,也有她一份。这件事在我们宾馆反响很大,很能说明林佳楣同志平易近人、关心群众、以老朋友身份与普通工作人员相处的工作作风。

中国赌金者

——327事件始末

陆一

13.并没有山雨欲来的感觉

因为从1994年7月开始,万国证券公司授权原国债部重整国债期货自营交易,原国债部业务由此分为两类:一是国债现货,二是国债期货,分别由部门经理助理吴德力、廖春晖负责。为更好地开展国债业务,考虑到现货与期货的紧密联系,国债部成立了国债期货投资小组,两位助理担任副组长,组长由国债部总经理何忠卿担任。1994年何忠卿在国债期货交易上的操作,尤其是314一役盈利不少。1995年1月份管金生按照五大机制中专业化分工、专业化管理原则,把国债部改组成交易总部,把股票和国债的自营都包括进去,由何忠卿来负责,担任交易总部的总经理。按照万国证券这样大公司的盘子,如果执掌整个公司的股票和国债自营业务,手里可供支配的资金和资源将是数以亿计的。按理这时的何忠卿应该踌躇满志、跃跃欲试、春风得意才是啊!

负责整个公司人事行政系统的总监兼党委书记陈敏想到,1994年5月12日,管金生曾任命何忠卿担任过公司总裁助理;而在1995年1月14日任命他担任交易总部总经理的同时却没有再聘任他为总裁助理,难道何忠卿是因为这才如此郁郁寡欢?在海南期间,各兄弟部门的负责人见到何忠卿离群独处、闷闷不乐,为调节气氛大家都放下平时一本正经的架子,纷纷上前来哄何忠卿高兴。除夕的晚上,吃好年夜饭之后,大家一起去打乒乓,所有人都不约而同地输给他,让他赢。但就是这样,何忠卿脸上还是不见轻松的笑容。

新年初一,一清早所有的人都去了东山东岭。证券界的人往往都讲究讨个好口彩,既然到了东山东岭,就少不得到著名的潮音寺上香祈福。在庙里见有人排队抽签,为哄何忠卿高兴,大家都怂恿他去抽一把试试手气。结果,并不十分情愿的何忠卿上前,抽得的是一支上上签。陈敏多年后回忆,这次抽签可能是促使何忠卿回来下决心继续在327上下重手的重要原因。



这事在万国证券另一位同事的回忆中似乎有所印证。成立交易总部后,管金生安排原交易部的经理助理刘峥嵘为交易总部副总经理,协助何忠卿管理股票交易的自营部分。刘峥嵘紧锣密鼓地搭建股票自营业务部分的人员架构时,一个周六,何忠卿突然打电话给她,说有紧急事情让她来公司。当刘峥嵘赶到公司,才得知公司组建的国债期货投资小组临时把她招进组。何忠卿告诉她,公司即将打一场国债期货的硬仗,需要在北京商品交易所开仓、平仓,而她是当下最合适人选。东山再起——这难道是海南之行给何忠卿留下的、比求得一个上上签更为强烈的心理暗示?

1995年春节休假结束,2月6日是节后上班第一天。这天,尉文渊到交易所只待了半天,下午就出发访问美国和澳大利亚。在离开之前,尉文渊并没有山雨欲来的感觉。据他多年后的回忆:“因为那个时候我常常不在。一是事业有成,在外到处跑;再加上成功的事情做多了,也有一点觉得乏味了。所以让两个副总经理管家,我就更多地处理外面事情。要知道在交易所我是个灵魂,我不在,许多事情就一直停在那里。恰恰那段时间我出去比较多,对市场变化的观察也不够细致。”

在万国证券,春节后上班的第一天,同样并没有见到管金生,只有他秘书知道他的行踪,他在香港出差。管金生曾说过一句很经典的话:“我在前面走呀走,回过头来看看,怎么后边没有一个人跟上来?”强人寻常的脚步,下属尚且常常跟不上趟;那强人不寻常的举动,就只能让下属静等他的回归。

1995年春节后,由于要研究1995年新债的发行,财政部国债司在2月6日上班第一天就开会。除了新债发行问题之外,同时研究了1995年到期的各类国债还本付息方案。国债司认为,对于1995年6月底到期的1992年3年期国债贴息与否的问题,国债司要有一个初步意见,和1995年到期的各类国债还本付息方案一起报部里决定。时任财政部国债司司长的高坚多年后就接受笔者访谈时说:“那时候我们就觉得这个事挺大,必须尽快决策。”

32.两份草案一模一样

彭伟伦请客的地方是外滩黄浦公园旁边的一家西餐馆,叫西西弗斯。餐馆是英国人开的。为体现档次,服务生包括门卫全是清一色的英人。彭伟伦在此请客,可谓是给足了俊逸面子。

鲁俊逸、彭伟伦、马克刘呈品字形围坐在靠窗的一张圆餐桌边,桌上摆着西餐和洋酒,彭、刘轮番劝酒,不消半个时辰,鲁俊逸已经满面通红。“老弟,”彭伟伦见酒差不多了,言归正传,“大哥请你来,一是喝酒,二是有一事相求。上海商行将成立商务总会。承蒙丁大人抬爱,此会由大哥筹组。大哥虽通洋务,可笔头功夫差强人意,远不及老弟。商会一应章程,另有丁大人与洋人商约谈判的一应细要,大哥这想求请老弟主笔,不知老弟……”话头顿住,目光直盯俊逸。见是这事体,俊逸由不得打个惊颤,酒也醒去大半,低头思付应对。

“密司脱鲁,”马克刘脸色一沉,“连彭哥这张face(脸),你也不肯给么?”“哪里哪里,”鲁俊逸连连拱手,“小弟拿德(no dare,不敢)。大哥欧德(order,吩咐),小弟欧比(obey,照办)!”“俊逸,”彭伟伦从包中拿出一厚叠材料,“这是我拟定的部分条文,供老弟参考。”鲁俊逸毫无退路,只好接过材料放进包里,算是正式应下了。

鲁俊逸思考如何写商约:“丁大人有私,老爷子有私,彭伟伦有私,我也有私。推而广之,上海滩各帮各行,各店各铺,无不有私。众私相加之和,其实就是公。商务公约和总章程要想让所有的人满意,就只能满足所有人的私。要想满足所有人的私,就只剩下一条路可走,就是秉公。”想到此处,俊逸感到一阵畅快。

过几日,俊逸将顺安誉清的两份商约和章程分装入两个纸袋,一式一份,亲自送往四明和广肇。查敬轩一边阅读,一边叠声夸道:“你看,俊逸拟出的这六条,明宗旨、通上下、联群情、陈利弊、定规则、追负债,都很好嘛。单是这第一条,就很了不起。”他清下嗓子,继续朗声诵读,“第一条,明宗旨:本公所之设,为集思广益,讲求商务起见。上海西商各有总会,日本通商大埠,皆设立商业会议所,益以公余之暇,随时聚会,凡商务切己利害之事,

无不考求详审,是以日见进步,年盛一年。我华裔则和而不同,涣而不聚,商务利害,未能专意讲求……”放下稿子,啧啧又是几声,“这些话,真正讲到妙处了。我晓得俊逸是个才子,没想到他介有能耐!”

广肇会馆里,彭伟伦把俊逸起草的商约朝几案上轻轻一放,不无叹服道:“从商约上看,俊逸兼顾了各业各行各公所的利益,倒也不失公允。我们给他出难题,想不到他来个不偏不倚,啥人也不去得罪,是个能人哪。”

车康、士杰将广肇、四明的商会筹办材料分别交给如夫人,如夫人匆匆览毕,头有点儿大,皱起眉头呈丁大人。作为与洋人谈判的首席代表,丁大人首先要看的是商约草案。他看完一份,急不可待地去看另一份,先是惊讶,接着是惊叹,再后脸上现出微笑。

“老爷,您不觉得奇怪吗?”如夫人指着两份材料,“两份草案一模一样,连纸张、墨水都是相同的,笔迹也似出自同一个人。”“是哩。”丁大人呵呵笑出声,夸赞道,“看来这两家坐到一起了。能坐到一起,是好事体哩。老夫立此商会,为的就是这个!还有这商约,清爽多了,统一多了,且无明显偏袒,大小行帮皆有关照,基本合乎范式,有建设性,不似前番各执己端,互相否定,乱七八糟,简直不知所云!”“老爷,贱妾觉得事体蹊跷!就贱妾所知,再要好的狗也会为骨头争抢,何况广肇、四明原本势如水火,查敬轩、彭伟伦心不和,面也不和,不可能坐到同一张凳上!”丁大人吸一口气,再次看向两份章程草案,逐行核对。

“传士杰、车康!”两人到。“二位请看,两份材料一模一样,显然出自同一人。老夫想知道,它们出自何人之手?”“回禀老爷,”士杰应道,“士杰核实过了,两份材料均出自自茂升钱庄鲁俊逸之手!”

“难道是——”如夫人似是意识到什么,顿住话头。“鲁俊逸?”丁大人闭目思索,有顷,微微睁开:“嗯,是块料子。”又问士杰:“这个章程你都看过没?”“看过了。他们在两个地方分歧较大。”“对这两处分歧,你是何建议?”“士杰以为,各有不妥。”“你这说说,何处不妥?”

第一商会

寒川子

