

結婚四周年夫就義 收屍始悉共產黨員身份 八旬田菊芳七十年深情不移

有首歌唱到「因為愛情不會輕易悲傷，所以一切都是幸福的模樣……」但86歲烈士遺孀田菊芳，憶起70年前的愛情，不僅悲傷，甚至淚流滿面。1949年11月27日，重慶解放在即，國民黨反動派逃跑前，製造了屠殺共產黨員和愛國民主人士的「11·27」慘案。中共地下黨員鍾凌雲（田菊芳丈夫）是罹難者之一，年僅26歲。田菊芳赴刑場為夫收屍時，才獲知丈夫的真實身份。更令田菊芳肝腸寸斷的，是他們的愛情，就此戛然而止……

■香港文匯報記者 楊毅 重慶報道



田菊芳展示珍藏的影集。本報重慶傳真



田菊芳展示珍藏的影集。本報重慶傳真



田菊芳與五妹、二弟。記者楊毅攝

五字遺言：「照顧好孩子」

1949年11月30日，重慶解放，但田菊芳卻等來噩耗——鍾凌雲英勇就義的消息，白紙黑字印在報紙上。

強忍決堤的淚水，田菊芳趕往歌樂山松林坡刑場。「一路上我都在想，希望名單是錯的，哪怕他斷手斷腳，我也會照顧他一輩子。」殘酷的事實，擊碎了田菊芳的心。

松林坡刑場路邊，一口棺材令人窒息，一件白色襯衣和棗紅色毛衣映入眼簾，瞬間擊垮田菊芳。兩件佈滿血漬的衣服，正是丈夫出門時的穿著。白襯衣下擺處被7個槍眼打穿，後面則被打爛。田菊芳攬衣入懷痛哭不止，她哭決別時沒有和愛人道別，兩歲半的兒子和不滿百天的女兒，亦沒能和爸爸吻別。鍾凌雲留下的遺言，只有「照顧好孩子」五個字，是托人捎來的口信。

特務告訴田菊芳，屠殺時，沒有打中鍾凌雲，起身欲跑時，被補射了7槍。事後，特務發「慈悲」，允許田菊芳把血衣帶回了家。

指戴婚戒 睹物思人

為了能陪伴丈夫，田菊芳將鍾凌雲葬在家附近。1990年，鍾凌雲遺骨才被移到重慶烈士墓安葬。

為懷念鍾凌雲，田菊芳左手手指上一直戴着鍾凌雲送的戒指。直至後來，她嫁給曾任開國上將李達的警衛員的第二任丈夫崔增海，亦不曾摘下，而是一指戴雙戒，時常摩挲，睹物思人。

每年清明節和「11·27」，田菊芳都會在家人的陪伴下，去看望生命永遠定格在26歲的鍾凌雲。田菊芳說，只要還活着，就算爬也會爬着過來……



田菊芳（中）在重慶國博園「先輩林」植樹，緬懷鍾凌雲。本報重慶傳真

1943年，經人介紹，鍾凌雲登門相親。當時，鍾凌雲留著大背頭，身穿西裝，皮鞋理亮，看起來很精神。時年14歲的少女田菊芳，羞澀不已，被二姨拽到鍾凌雲面前，紅著臉一句話沒說，彎腰施了一禮，扭頭便跑。

少女相親一見傾心

婚後，鍾凌雲曾調侃田菊芳說：「第一次見面，有個人敬個禮就跑了，都沒看清楚。」鍾凌雲沒看清田菊芳，但少女卻一見傾心。

年餘，兩人訂婚。當天，鍾凌雲邀田菊芳到田家散步，指着田家附近的山坡說：「這裡的陡坡以後都會變成平地，用來修房子；人工耕田和播種都會退出歷史舞台，由機器代替。國家會慢慢強大，人民的生活會越來越好……」鍾凌雲的見識，讓只上過半年私塾的農村少女瞠目結舌，更加仰慕。「老鍾說的，今天都實現了，可他沒能親眼見到。」田菊芳眉頭一皺，眼圈泛紅。

1945年10月11日，鍾田愛情「瓜熟蒂落」。

婚後，兩人花30個洋錢購置了一棟兩層的房子，一樓開雜貨店，由田菊芳料理，有助掩護鍾開展地下工作；另一方面，鍾凌雲在重慶交通公路總局第十運輸處保養場當油料工。

「老鍾下班回家，就幫忙打理店舖生意、帶孩子，還常拿雞毛撚子揮掃灰塵。」田菊芳說，婚後兩人感情很好，鍾凌雲常帶她去「城裡」看電影、戲劇。不外出時，鍾凌雲常講一些新鮮事給田菊芳聽，有時還一下寫幾封信，田菊芳便在旁邊貼郵票、封口。「舉案齊眉、紅袖添香」的溫馨日子，直到鍾凌雲被捕中斷。

丈夫與常人不一樣

婚後，田菊芳總有一事弄不明白，那便是丈夫的行為舉止有些奇怪。有次洗衣服，鍾凌雲口袋裡掉出一張紙條，上寫著：「年輕人，要做就不怕，就怕就不做，人活百歲都是死，只要死得有價值。」

田菊芳不解其意，嗔怪鍾凌雲說：

「你想死了？」鍾凌雲解釋：「為人民而死重於泰山，為法西斯賣命輕於鴻毛。」田菊芳還是不解，但隱約感覺丈夫跟旁人不一樣。

其實，田菊芳想不到，她早已成為丈夫開展地下工作的「編外警衛」。每次進城，鍾凌雲會見「朋友」竊竊私語，甚至互傳小紙條時，他都讓田菊芳站在一邊「放哨」；在家時，鍾凌雲總讓田菊芳邀約朋友在一樓打麻將，他卻帶著「朋友」、同事到樓上「開會」。

陪夫進城巧遇毛澤東

「毛澤東到重慶談判，戴着一頂頭盔式太陽帽；江姐穿著深藍色旗袍，套紅色毛衣……」最讓田菊芳意外的是，跟丈夫進城「玩兒」，竟然讓她接連撞見了「一串」偉人。解放後，田才知曉，當時丈夫帶她去的地方是紅岩村、周公館等地下黨聯絡點，現都闢為紅色景區。

1949年10月11日，鍾田結婚4周年紀念日，這是一個讓田菊芳不敢想亦不敢

忘的日子。

當天中午，鍾凌雲正哄出生92天的女兒，保養場場長胡滌泉帶着一陌生人邁進了家門。其後得悉陌生人是國民黨特務。

「鍾凌雲，趕快走，去開個會。」胡滌泉「哄騙」鍾凌雲出了門。適逢下雨，鍾凌雲轉身回屋拿了一把雨傘，始終沒有和田菊芳說話，便離開了家。田菊芳惴惴不安目送丈夫身影消失才回身。但田菊芳沒看到，路的拐角處，赫然停着一輛美式吉普車，鍾凌雲剛到車前，便被兩名衝出來的全副武裝的憲兵押進車裡，揚長而去。

是夜，鍾凌雲沒回家。田菊芳急得團團轉，到處托人打聽，傳來的消息卻是噩耗——鍾凌雲被關進了「新世界」看守所。田菊芳，兩眼一黑，頭撞門框昏死過去。想要探監被告告知不行，只好托獄卒捎了一床棉被、兩塊肥皂和兩塊洋錢進去。

66年過去了，田額頭上的疤痕依然可見。

銷售額破千萬 申報國家高新技術企業

安徽80後 研就無極燈



無極燈生產現場。本報安徽傳真

皖首個創業平台啟動

「大學生創業中心」日前正式升級為「創客·夢空間」暨社會創業園。作為安徽省首個「創客」創業平台，該中心將為創客們提供「創意+創作+創業」三位一體的創業新模式。

該中心圍繞創客創意交流空間、創客需求諮詢診所、創客人才實踐基地、創客資金支持通道和創客資源對接平台五大職能，着力打造各類創客集聚，孵化創新型小微企業，培育社會組織、社會企業和創業投資機構，並創造更多高質量就業崗位。

據創客空間負責人介紹，創客空間除了對創客提供空間與平台外，還啟動「豆蔻智創聯盟」，目前已有15所中小學加入聯盟，通過定期舉辦創意展示的方式，激發學生創造思維。同時通過建立校校聯動、校企聯動等創客教育機制，也為更多企業提供創意亮點。

在「創客·夢空間」舉行的活動中，學生展示自己用廢舊材料製作的坦克機器人。記者張玲傑攝



作為從安徽省合肥市包河區常青街道「大學生創業中心」走出的創客，80後的潘國志和其團隊創立的安徽升隆電器有限公司，生產和銷售環保無極燈產品，去年銷售額已突破千萬元（人民幣，下同）。其團隊更擁有多項國家發明專利，創立的企業被列入安徽省高新技術企業，現正申報國家級高新技術企業。

■香港文匯報記者 張玲傑、趙臣 合肥報道



潘國志講述其團隊創業故事。記者趙臣攝

潘國志在接受記者專訪時說，其創業團隊能取得初步成功，首先得益於團隊的完美組合。潘國志的核心創業團隊共有三人，他自己負責產品推廣和銷售，另外一人負責企業管理，一人負責技術研發和創新。其次，團隊在內地較早從事高頻無極燈研發和生產，並獲得相關認證，其產品具有比一般產品「用電省一半、壽命長一倍」的市場競爭力。但潘國志亦坦言，他們的團隊目前還處於創業生存期，隨著企業的做大，面臨的風險也越大。他說，對於一個白手起家的創業團隊來講，抵抗風險的能力依舊很弱，創業是永遠在路上。

無極燈 發光效率高

無極燈是一種磁能燈，具有燈泡內無燈絲、無電極，產品使用壽命達6萬小時以上、發光效率高、寬電壓工作等特點。適用於工廠車間、學校教室、圖書館、溫室蔬菜植物棚、大型商場天花板、運動場、隧道、交通複雜地帶（路燈、標誌燈、橋樑燈）、地鐵站、火車站危險地域或照明水下燈、城市亮化泛光照明、景觀綠化照明等，特別適用於高溫和換燈困難且維護費用昂貴的重要場所。

三人團隊三年未領工資

潘國志自安徽大學畢業後，曾在工業電氣行業工作。因為業務上的交集，他認識了擅長企業管理的潘超和一直從事環保節能燈研究的中國科學院教授季曉東。2008年，三人都認為「低碳環保、綠色節能」是未來發的大趨勢，經商議，他們決定創業。

2009年，潘國志三人團隊拿出積蓄湊夠了啟動資金，正式啟動創業。2010年，因為研製製造出產品，團隊註冊了安徽升隆電器有限公司，並在當時合肥市郊的一個「城中村」租了一間100平米的民房作為辦公室。潘國志說，此前季曉東教授的科研僅在理論層面，他們將科研理論轉化為實際產品花了大半年時間，研發周期比預

期時間要長。他介紹，前期的產品研發、訂單生產等都花費了大量的資金，但並不是產品好就能立刻打開市場。潘志國團隊在正式創業兩年後，才有第一筆訂單，總額不到兩萬元。為了保證企業能正常運轉，團隊三人在創業的前三年都未曾領過工資。在這期間，創業的信念和家人的支持，成為他們堅持下來的最大動力。

生意遇挫歎不如拾荒者

潘國志感歎，真正開始創業後，才知創業之路的艱難。他回憶創業初期說，「我們生產的無極燈沒有品牌知名度，大部分企業對我們這類初創的小公司缺乏信任感，不願嘗試。」

一次出差推銷的感觸，潘國志至今印象深刻。2011年，潘國志去蚌埠市工業園推銷產品。當時正值盛夏，上午拜訪完多家企業，他的襯衫是「濕了又乾，乾了又濕」，而且多受冷遇，毫無成果。「工業園是新建的，到了中午連賣盒飯的都沒有，也找不到休息的地方，而下午還想接着拜訪企業。」潘國志忍辱挨餓，也只能毫無目的地在工業園內走着走着，見到一處簡陋的工棚，裡面幾個拾荒者，正在吃着飯菜、喝着啤酒。潘國志說，那一刻他心裡滿是失落，自己的創業夢想和豪情，在那一刻跌到最低點，覺得自己還不如拾荒者。

潘國志的創業團隊事業漸有起色，是在2011年下半年。他說，當年6月份，他們搬進了合肥市包河區常青街道的「大學生創業中心」，由當地官方打造的創業平台，在推廣、免息貸款等方面，給團隊很大幫助。同時，亦大大增加了客戶對公司產品的信任度。去年，潘國志的創業團隊實現了過千萬的銷售業績。今年，他們有望實現銷售額翻倍的目標。