

我曾两次上美国大报的头版

7

纪实文学



周文重 著
世界知识出版社友情推荐

【内容简介】

周文重,祖籍江苏,1945年出生于重庆,幼年随父母迁居上海。20世纪60年代毕业于北京对外贸易学院,1973-1975年在英国巴斯大学、伦敦经济学院进修。留英回国后供职于外交部,先后在翻译室、美大司工作;历任驻巴巴多斯、安提瓜和巴布达、澳大利亚、美国大使;曾任外交部部长助理、副部长。本书以白描的手法忠实记录了作者2005-2010年任中国驻美国大使期间亲身经历的十二件事,从一个侧面反映了中美关系的历程。

【上期回顾】

随着中国走向世界,世界走进中国,“汉语热”持续升温,孔子学院应运而生。先成立的孔子学院成了种子,也成为榜样。

【第一次腹地之旅】

在美国任大使的五年中,我曾两次上美国大报的头版,这要从我的两次美国腹地之旅说起。

我到任后一直考虑如何加强对美国中西部的的工作,这不仅是因为当时美国国会两院与经济贸易有关的委员会的多位负责人来自中西部,那里的传统制造业比较集中,贸易保护主义情绪相对强烈,我们需要去做工作;而且因为美国中西部是美国重要的农业州所在地,而中美农产品贸易美方一直有大量出超,在我到华盛顿上任的前一年即2004年,中美农产品贸易额已达到100.9亿美元,其中美国对中国出口农产品达到创纪录的65亿美元。2004年,我国从美国进口大豆达到940万吨,占当年中国进口大豆的47%,自美国进口棉花达93万吨,占当年中国进口棉花的49%。以上特点决定美国中西部的这些州一方面想扩大对华农产品贸易,另一方面又担心美国对华贸易逆差继续扩大。如何通过调动这些州对中国农产品贸易的积极性,来做这些州的联邦议员的工作,是摆在我面前的一个重要课题。

我决定先去衣阿华州(又译艾奥瓦州),因为美国参院财委会共和党首席成员、衣阿华州共和党联邦参议员格拉斯利向我发出了访问衣阿华州的邀请。参院财委会负责人位高权重,参院有关人民币汇率问题的议案均先交该委员会审议。

衣阿华州面积14.57万平方公里,人口292万(2000年),为美国第26大州。衣阿华州位于密西西比河与密苏里河之间,全州大部分地区为平原。印第安人早年在此居住和狩猎。1673年法国探险家作为首批

欧洲人到此。19世纪30年代初期为开采当地铅矿,许多法国人到此定居。1803年,作为购自法国的路易斯安那领地的一部分并入美国版图,1846年正式加入联邦,成为美国第29个州。衣州土地肥沃,在美国十大农业州中排名第二,玉米产量在50州中居第一位,大豆和燕麦产量居全国第二位,生猪产量为各州之冠,肉牛头数仅次于得克萨斯州。衣州的工业也很发达,以农产品加工和农业机械制造为主。

我即将访问衣州的消息传出后,《华尔街日报》驻华盛顿记者奈尔·金(Neil King)主动联系驻美使馆,要求随行并报道。我想这是扩大对外影响的好事,便欣然同意。访问结束后,金于11月18日在《华尔街日报》头版,发表题为《广交朋友,中国大使深入美国内地》的文章。

【第二次腹地之旅】

我的第二次美国腹地之行,是在2006年5月31日至6月2日,邀请我做此访问的是美国商会。美国商会十分重视做美国中西部农业州的工作,专门挑了中西部比较有代表性的密苏里州和内布拉斯加州来开会,邀请我前往发表主旨讲话。美国商会的想法与我不谋而合,我高兴地接受了邀请。《今日美国报》获悉此访后,专门派记者林奇(David J. Lynch)随行报道。密苏里州是美国农业大州,内布拉斯加的农牧业则是该州的主要经济支柱产业。

我的内布拉斯加州之行的第一站是该州最大城市、位于密苏里河畔的奥马哈。在内布拉斯加州,当地工商界普遍渴望加强与中国的贸易联系。企业主管们会聚奥马哈的会议中心,听我讲中美关系,讲中美贸易优势互补,合则两利,斗则俱伤。

他们被中国这个飞速发展的市场的前景所鼓舞。据现场统计,与会的150多名听众中大约有一半人到过中国至少一次。来自肥脑(Pat Brain)玩具(一家教育产品的制造商)的约翰·贝彻尔说:“这是一个向中国推销极为难得的机会。”

我在这儿的演讲赢得了热烈的掌声,我还前去拜访了内布拉斯加州的共和党联邦参议员查克·哈格尔。哈格尔积极评价我此行,笑称是一次摆脱华盛顿、寻求第一手公众意见之旅。他还表示,中美关系是攸关美国未来最重要的双边关系之一。中美之间拥有广泛共同利益,同时也存在不少分歧。双方应以合作而非对抗的态度处理两国间的分歧。哈格尔在共和党内属温和务实派,后因不能容于党内右派,离开了参院,成为奥巴马的好朋友。在这次旅程中,我依然被这里的记者问及人权问题和中国政府如何保护外国公司的商标权、专利权,但相对于华盛顿的记者,这里的记者不那么咄咄逼人。比如在奥马哈市,一个地方电台的记者问了我一系列关于此次行程的问题,她对奥马哈能否得到一只中国大熊猫的前景极其关注。

短短的几天行程中,我逢人便讲中美贸易,力图让美国人了解,并不是中国喜欢贸易顺差,中国对美国限制高科技产品对华出口很有意见,中国想买更多的美国制造商品,但美国政府不卖。比如江苏省想买一架美国直升机以改善省政府官员在省内的交通问题,但由于对华技术出口限制,遭到了拒绝。那些限制措施使美国在中国的2000亿美元的高科技进口中仅占8%。我说:“我的主要工作是推动起伏伏的中美关系能够良性发展。当然最重要的是要认清双方是朋友而不是对手。”当

被问到用一句什么样的话来描述布什政府同中国的关系时,我说:“我们是利益相关者。”

我讲这番话的背景是,中国始终因美方声称的不公正贸易而备受攻击,他们认为中方的贸易策略侵蚀整个美国的工业。在我看来,对这些攻击视而不见是不可取的。我从华盛顿到美国各地接触了一些立法者和研究中国问题的专家,并将我得到的数据和结论传递给美国各界,消除他们将中美贸易不平衡怪罪于中方的误解。

我的第二次美国腹地之行收获颇丰,既广泛接触了内布拉斯加州和密苏里州的各界人士、联邦议员,又深入了解了两州的州情和人情,我与哈格尔和邦德等联邦参议员结下的友谊成为我日后开展对参院工作的宝贵财富。

我回到华盛顿后,由随行美国记者戴维·J·林奇采写的《在腹地游刃有余》一文刊于6月11日的《今日美国报》头版。美国著名大报刊登中国大使的追踪报道尚属罕见,在美国产生了较大反响,赵小兰部长写信给我表示祝贺。

马克·吐温在其自传中写道:“肤色和条件横加给我们一条难以捉摸的界限。”深入美国腹地,也是我走入美国人内心世界的过程。使我看到中美两国人民之间的“界限”其实并不是深沟大壑。中西部对我的启示是:既然荒野可以变成良田,村庄可以变成城市,那么在这个世界上,只要人们坚持不懈地奋斗,就没有什么办不到的事情。我也更加坚信,靠着中美两国人民的不断开拓,在中美关系原有的沟沟坎坎上一定会植满美与爱的玫瑰。对中美关系的前景有着更加乐观的预期,可以说是我此行最重要的收获。

一本日记透露出清朝京官的灰色收入

5

品读历史



宗承灏 著
江苏人民出版社友情推荐

【内容简介】

中国封建社会的历史就是一部官场史,在漫长的历史中衍生出了独特的官场文化,探讨研究这一独特的文化现象对当下有着十分重要的借鉴意义。书中以中国历史为线索,博采史料,精心编排,真实还原了中国古代官场的本来面貌,展示了古代中国官员的生存状况,尤其揭露了隐藏于其中的灰色地带。

【上期回顾】

京官是相对于地方官而言的官僚群体,也就是在皇帝眼皮底下干活的官员。清朝的京官工资虽然很低,但他们依然能够刮到钱。就连大名鼎鼎的曾国藩和李鸿章也都曾被一个小小的户部办事员难倒,要贿赂他。

在京城的大小京官,很多人都是出自翰林院。我们就拿翰林来说事,对于一个初涉官场的人来说,能够混上一个翰林身份应该说是无上的荣耀。翰林作为皇家人才的储备基地,成天与皇帝和高级大臣们打交道,经常出席朝廷各种重大典礼,是个让人感觉很有面子的职业,地位显赫自不必说。然而与此相对照的是,翰林们的收入却与自己的地位极不相称,时人常有“穷翰林”之谓。在清朝的俸禄体系中,一个七品京官的年俸把钱粮放在一起,折算成今天的人民币也就两万五千多块钱。那么他一年需要花去多少钱呢?

张之洞在《请加翰林科道津贴片》中为七品京官们算了一笔账:“计京官用度,即十分刻苦,日须一金。岁有三百余金,始能勉强自给。”这话就是说,一个很会过日子的七品京官每天也需要花一两银子,一年算下来要花销三百多两银子。收支对比,一个七品京官每年要欠下二百多两的债务。如果真是这种境况,做京官成了一桩赔钱的买卖。而在这一点上,似乎也不难找到佐证。光绪年间的京官李慈铭在日记里记载他一个做京官的族弟“屋宇倚漏,人有菜色”。

其实“低薪制”对于官员们来说只是绣花枕头,中看不中用。虽然打着为朝廷节约开支的旗号,但是作为一把双刃剑,它伤害到的往往是那些奉公守法的清官。朝廷俸禄如此低,“不取之百姓,势必饥寒”。这话就连皇帝听了,也觉得有七分道理。在这种心理驱使下,皇帝也不得不给官员们的“灰色收入”保持睁一只眼闭一只眼的态度,由此使得明清时期的官员贪污舞弊成为可以原谅的行为。

当然像翰林院这样清水衙门里的京官是个特例,因为他们手里可

供支配的权力资源十分有限,那么,通过权力来获取灰色收入的基本条件也有限。但是为了能够在这条食物链上存活下去,京官们也会学着在钢筋水泥的权力丛林里四处打洞找出路。

小京官们在为自己的生计发愁的同时,朝廷往往也在有意无意地为他们解决生计之困。朝廷为京官特别是翰林们提供了一个摆脱贫困的管道,那就是“得差”,我觉得将其改为“得钱”更为恰当。就是将翰林们下派到地方上办理公务。京官们都希望能够得到这样一次出差的机会,因为可以发一笔横财。朝廷下派翰林们的差使大多是乡试主考。国家对这项工作非常重视,所以对主考官待遇颇厚。担任主考,可以先从户部领取部分路费。正如混乱的薪酬制一样,差旅费也是一笔糊涂账。所谓预支,就是说剩下的也无需缴还。而考官出行,都是由沿途的驿站付给夫马,并不需要自己掏钱,所以朝廷发的差旅费也基本上进了个人腰包。

乡试结束时,地方官场按照规矩还会送给主考官一笔价值不菲的“辛苦费”。此外还有中举者的贺敬(为表敬意所送的礼品)等灰色收入。另外作为主考官,衔皇帝选才,既是一种荣誉,又可为这些举人的“座师”,也就是说翰林是赚大发了,不光有钱收,而且还能收获官场上的潜在人脉,可谓一举多得。

清朝光绪年间做过户部司官的李慈铭曾经在他所著的官场日记《越缦堂日记》里,对自己的京官生活进行了深入细致的解剖。李慈铭当时在户部任郎中,户部是总管全国钱粮的一个油水部门,被称为“富部”。能够在户部谋上一官半职,应该是京官们梦寐以求的事。

李慈铭所在的江南司是户部的

第一司,也称“头司”,因为它主管着全国赋税最多的江南省。李慈铭的郎中是个多大的官呢?应该说不算大,也不算小,正五品,也就是相当于一个司的司长。泥在户部捞到一个司长当,应该说李慈铭在京城里混得也不算差。更为重要的一点,他所占的位子足令京官们羡慕的肥缺,权力能榨出油水。可就算身居肥缺,也挡不住李慈铭哭穷。按照李慈铭的官场日记里记载,他一年的收入主要来自四个方面:正俸、馈赠、印结银、乡贤祠外官捐银,还有书院的束修等工程项目。

在日记里,李慈铭详细记录了自己光緒十三年(1887年)的收入情况:这一年他得到的工资收入是135两银子(俸银加上养廉银)和大约1200市斤(7.8石)的糙米。按照当时的京城米价大致是一石3两银子,如果按现在的米价和人民币折算,大约是当时一两银子值现在的100元钱。这样,135两银子就折算为13500元人民币,月工资只有一千来块钱。而李慈铭一年的总收入高达2061.2两,米7.8石,合今天的人民币可达30万元。李慈铭一年的工资收入和实际收入之比为1:15左右,两相比较着实令人震惊。

在李慈铭的灰色收入中,我们就拿馈赠和印结银来说,这两项灰色收入主要是指外官的赠送,这也是李慈铭灰色经济来源的主要渠道。外官需要在京城各部衙门建立关系网,所以他们每次进京,都要给京官们送点礼。这种送礼的方式还有着听上去很不错的名字,夏天孝敬京官买冰消暑的钱称为“冰敬”、冬天烧炭的取暖费称为“炭敬”、官员离别京城就任地方时的“分手礼”称为“别敬”。如果遇到年节,还要送“年敬”、“节敬”。这类馈赠,少则数两数十两,多则数百两。

即使是那些生财无门的清贫官,逢年过节,也要想尽办法给自己的座师等人送上节日红包,即便自己不是个见钱眼开之徒,可他们总要为属下着想。古代做官,裸官者很少,基本上都是组团赴任。屁股后面跟着家丁、童仆、跟班等等。还有那些鞍前马后为你服务的书吏、衙役、门子,他们是为了能跟着你风光光、狐假虎威捞油水。就算京官自己不要一分钱,你又怎能让人家一分不取?如果官员都去学了海瑞,他们也跟着吃不起肉,官员身边早就没有一个帮手了。

李慈铭在自己的官场日记里说,京官穷得没办法,每逢一个地方官进京,都要摸摸底,看看有没有同学、老乡能够扯上关系。如果有的话,就要想方设法去攀附,先是在拜见,然后是请吃饭,希望从中获得一点好处。光緒十三年,李慈铭所得的这一类收入总共是418两。

从李慈铭的账目支出中可以看出,像他那样的京官是普遍存在的,他的支出有很大一部分花在享乐性消费上。他用于馈赠上级等社会交往花费200两,在外面消费时打点的小费(犒赏)100两,与朋友饮宴花去160两;到戏园子听戏(娱乐)消费60两;购书花去200两;包了一个二奶(买妾)花去180两,还有其他30两。京官的生活,几乎是日日聚宴。清人张宸的《平圃遗稿》中说,京官聚宴习以为常,“若不赴席,不宴客,即不列于人数”。也就是说,别人请客你不能不去,别人请客你也不能不回请,否则你就不是这个圈子里的人。李慈铭的日记中记载,自己一年支付各个酒店的饭钱就达百余两。而他对自己的定论是,因为不喜交往,他的朋友圈子并不算大。按这种逻辑,如果交际圈子大,不知还要到何种程度。