

亲历与见闻

——黄华回忆录

黄华

25.我对福田直外相说:你带来了幸福之雨

后来,邓小平副总理在会见日本内阁前官房长官二阶堂进时说:我们对福田先生的政治见解是熟悉的,他对缔约还是有热情的。问题在于福田下决心,只需一秒钟,我们在期待着。邓小平副总理在会见来华访问的日中友好议员联盟议长滨野清吾时谈到缔约问题,他直率地指出,如果福田首相下决心,一秒钟就可以签约。

在我方敦促和日本朝野纷纷要求政府尽早缔结符合中日利益的中日和平友好条约的形势下,福田召集前首相岸信介和前副总理田中角荣等元老开会,表示自己已作出决断。与会者都表示同意,这也使慎重派再无话可说。

此后,经过双方的商定,被搁置了三年多的缔约谈判于1978年7月在北京重新开始了。由外交部副部长韩念龙任中方代表团团长,日本驻华大使佐藤正二任日方代表团团长,中方参加会谈的成员还有王晓云副司长和亚洲司、条法司有关主管官员,日方参加会谈的还有外务省亚洲局局长中江要介、驻华公使堂之肋光朗等官员。

谈判在外交部迎宾馆,即台基厂3号宾馆进行。时值盛夏,外面骄阳似火,室内热度更高,谈论热火朝天。双方详细阐明了各自的原则立场和观点。讨论的内容和问题涉及缔约的方方面面,特别是条文细节,而焦点仍是反霸原则及与此相关的第三国条款,这就是后来人们称之为缔约进行的关键性事务级会谈。从7月21日一直谈到8月8日,共计14次。

双方会谈从一开始就切入主题。主要围绕有关联合声明的反霸条款内容的理解,不针对第三国或特定第三国,反对霸权的地区范围以及反霸态度的表达方式(用反对还是表示反对)等问题进行认真详尽反复的讨论。

在长达14次的会谈中,双方阐明各自



观点,有时展开了详尽的讨论甚至争论。经过对案文的反复比较,双方已就缔约内容和文字基本达成妥协,日方已愿接受将反霸内容完整地写入条约的正文。但围绕这一条款,尚有两点争议:第一,反霸范围问题,中方认为中日同属亚太,无论是从历史还是现实角度都理所当然,反霸首先应强调在亚太,而且联合声明中使用过,不改为好。日方则认为,不应只限于亚太地区而应在全世界,所以提出要加上“其他任何地区”;第二,涉及第三国条款问题,日方提出最后修改案为“本条约不影响缔约各方与第三国关系的立场”。至此,事务级谈判已尽了最大努力,完成了职权范围内的使命,有待双方各自的上级报告,以便作出最后的决断。我们把情况报告中央,邓小平同志看了关于第三国条款日方案文时说,“这不是很简洁的表达嘛”,当即拍板同意。

此时,福田直外相发电要外务省参加事务级谈判的亚洲局局长中江要介回东京当面向福田汇报,并要求福田令其访华,以完成条约的签署。

在第一次访华24年后,福田直外相于1978年8月8日到达北京。这一天,北京正下着大雨。我到飞机舷梯下打着伞迎接他。我对他说:你带来了幸福之雨。我们俩两个月前在纽约共进午餐时,相约于7月在北京见面。现在仅仅晚了一个月,相见成为事实。

8月9日上午9时半,我们在人民大会堂举行第一次会谈。中方出席会谈的还有韩念龙副部长、驻日大使符浩、亚洲司司长沈平、副司长王晓云、礼宾司副司长高建中、日本处处长丁民、副处长王效贤(兼翻译)和徐敦信同志等。日方参加会谈的有外务省审议官高岛益郎、驻华大使佐藤正二、公使堂之肋光朗、中国课长田岛志和大臣秘书官佐藤等。

我首先致辞欢迎福田直外相及其一行,对外相为缔约取得成果所表现的热情与信念给予积极评价。我在发言中对缔约谈判以来双方所取得的成果和成为焦点的反霸条款问题作了概括,并再次阐明了中国方面的原则立场。我着重说明,这不是文字表述问题而是原则问题,是以缔约保证两国关系友好发展的实质性问题。

9.山岩父系部落的财产均由男子继承

在山岩,家庭年收入不低。神山上的虫草在整个康区是最好的,每年四五月份开挖季节,各地贩子纷纷进山收购。有时500克虫草收购价高至1.5万元。一个家庭光挖虫草一项年进账可达2万元,其他还有种田及放牧的收入。可这些不菲的收入全部掌控在男人手上,女人是没有份的。而男人们多把每年挣的钱用于购神符、藏饰及马匹。据说也有一些戈巴会把钱拿去购枪。总之,在与戈巴们接触中,总感到他们没钱。

几位男人国的男子,先后被找来采访,坐在简陋的小屋里,破旧的椅子发出咯吱咯吱声,不同年龄段,却共有一张似曾相识的面孔,对我提出的“财产为什么只能由男性继承,而不是女性”的疑问,他们的眼神里交织着嘲弄、不屑和隐约的不满。

我也曾顶着正午强烈的太阳辐射,在地头田间拽住一位女孩儿问她对本部落财产由男性继承怎么看。自己也是人,分不到财产不难过?女性的眼光透露出的分明是一种真实的顺从。她们说:我们是女的,当然不能继承财产,财产是哥哥弟弟的。

山岩父系部落的财产均由男子继承。这种继承法在我看来多少有点残酷。按山岩男人国自古以来的习俗,父亲一旦去世,财产由亲生儿子继承,没有儿子时,财产才让哥哥或弟弟的儿子继承。具体分法为:假如有三个儿子,遗产5万元,大儿子先分得一部分,5000元、1万元不等,接着小儿子再分得一部分,一般要比大哥少一半,这样掐头去尾之后,剩下的三个儿子再平均分配,各得三分之一。房子一般是留给大儿子的,母亲也就跟大儿子过。其他儿子要是不愿与大哥一起住就得重新建房,如果兄弟想娶妻,需分家、建房,一些条件差建不起房的,只能蜗居于大哥家,与大哥共享一个老婆。看起来是把财产平均分给了三个儿子,其实大儿子得的最多,小儿子其次,中间的儿子最少。这是长嫡继承法的雏形。

按习俗,父亲在世也可以分家,也可以不分家,但父亲过世后必须分家。家中的女性,包括妻子和未嫁的女儿,在当家人去世

后,不参与主要的遗产分配,未嫁的女儿只能得到少量的衣服,可以选择今后和哪个哥哥或弟弟一起过日子,钱财、房屋、牲畜和土地是没有份的。妻子的待遇与未嫁的女儿相差无几,不过现在情况有所改变,妻子也能得到少量的土地和牦牛。

男人国只看重父系血缘,遗产只让儿子继承,女性得不到应该属于她们的遗产。这种财产继承法,他们认为是天经地义的。与男系继承财产相衔接的是男子在婚姻上的绝对主动性和排他性。这里自古以来没有上门女婿,女儿是外面的人,是戈巴交易的礼物。即使一个家庭只有女儿,没有儿子,也不准招上门女婿,会有伯伯、叔叔的儿子过来做他家的儿子,财产全部由过继儿子继承。所以拒绝上门女婿,归结到根子上,还是为了不让家族财产落到女流一边。

但是,多日走访下来,我却看到了一种血缘之下的平等。一个男性自呱呱坠地,就被吸纳入平等园内,无条件地参加戈巴组织,无论老幼尊卑,戈巴组织的大门向所有男性洞开。这里没有论资排辈,不问贫富贵贱,只要有能力,总会有一个合适的位子属于自己。勇士是戈巴们天生身份,从他能够随长辈到神山参加戈巴大会开始,等于已

经步入平等园;从他观看勇士间打斗,喊出振聋发聩的誓言,就已经在接受勇士训练,每个男孩都是不争的勇士,平等园中最宽泛的一个领域就是勇士层。如果把勇士算作起步的话,你完全可以凭借实力一路长驱,进入中等勇士乃至上等勇士。只要你讨戈巴贡献大,口才好,战绩佳,还能参加首领竞选。当一个戈巴到了一定年龄,曾经的年龄优势变成劣势,阅历凝成的经验又成了含金量极高的东西,自然会进入元老团,这里的每条大道都通向属于自己的位子。

园子里的男人们,经济上也是平等的。原先的土地、牧场在戈巴内都是公有的,大家可以共享。解放后,土地、牧场、牛、羊属于公社大队所有。从上世纪80年代起,土地实行承包,分到家庭,但牧场从乡分到村,村分到戈巴,还是属于戈巴公有。

走进男人国



钱钧华

家装人工费透明了,然而占据家装总成本的60-70%的建材呢?

日前,由市消保委评定的六家上海市“装潢指引”企业之一的波涛装饰联盟25家品牌建材商公布了家装建材“诚信价”,并承诺若有问题甘愿处罚,对发现问题者还会给予奖励。

据悉,其“诚信价”极具市场价格优势。

家装“诚信价”让装潢透明有“价”可依

背景:8月11日,“家装诚信建材档案”研讨会在市科学会堂举行,来自市精神文明办、消保委、装饰装修行业协会等专家共同研讨了由波涛装饰发布的《家装诚信建材档案》,其间公布了近4000种建材价格,与会者共同探讨了家装中占据份额最重的建材诚信问题,并对这一全国首部《家装诚信建材档案》给予肯定。

《家装诚信建材档案》让家装诚信有“价”

洁具究竟什么价?地板各种型号市场价应该是多少……近日,沪上装潢领军企业波涛装饰联合科勒、大自然地板、特地陶瓷等25家品牌建材企业推出《家装诚信建材档案》,公布了近4000种建材的诚信价,这在全国尚属首例。

据了解,波涛装饰是国家二级资质企业,集装潢、建材及建材卖场为一体,是全国住宅装修示范单位、上海市绿色健康装潢定点受检单位。《诚信建材档案》是向家装消费者展示波涛装饰的所用建材诚信承诺,这其中包括品牌、质量等级以及敏感的价格等因素。

于浩(波涛装饰管理处处长):建材问题最容易被不法商家利用,举个例子说,消费者要购买某个品牌建材,装潢公司明知这个牌子的产品有原厂的,有贴牌生产的,但他并不告知消费者,对于消费者而言,由于不专业,只要是这个品牌的材料,就认可

了。而实际上消费者拿的是买正规品牌的钱,但很可能拿来的是一个其他厂家生产的贴牌产品。发布《家装诚信建材档案》就是呼吁装潢公司、建材商明白地告诉消费者建材等级、出处,让消费者能够明明白白地消费。

我们首先承诺客户,所有提供的品牌建材商的价格是低于大卖场的市场价格,我们会按照市场价格给他们。此次参加《诚信建材档案》报名的品牌商有40多家,经过综合评审,我们选择了25家作为第一批供应商,后续评审工作我们还在不断地进行,我们希望把《家装诚信建材档案》办成一个长期的、不断维护的档案,提供给消费者,包括给我们装潢公司同行有一个价格的参考,因为我们知道,家装公司人工费用在2004年就实施了,当时发布了《上海市住宅室内装饰装修工程人工费参考价》,目的就是针对装修中“价格陷阱”,市民现在支付装修人工费都可以做到心中有数,但是占装潢总成本60-70%的装饰材料在市场却难有统一的参考价格,消费者对建材的品质、价格等问题还非常模糊,再加上某些不法公司

的蒙蔽,老百姓在装修中常常会陷入装修材料的陷阱中。我们建立这样一个可供同行和消费者参考的《诚信建材档案》就是提供给消费者一个指导。另外一方面我们也建立了一个《家装诚信建材档案》的维护小组,不定期组织档案的维护,发现不符合的品牌建材商我们会整改,我们还会定期吸纳优质的品牌建材,我们希望这条路可以越走越远,使整个家装行业可以做得更好。

记者发问:如何确保诚信价?材料商如何拿出“诚意”?

就在《家装诚信建材》研讨会上,记者们一个个发问,大家热议的是这样一部《家装诚信建材》,如何确保其价格具有市场优势?

钱王(科勒上海地区经销商):波涛装饰作为一个年产值过亿元的装潢企业来说,任何一个建材商都是非常看重的,波涛装饰敢于把自己的建材



波涛装饰工程管理处处长于浩

特地陶瓷代理商乔锐

大自然地板经销商张骏

科勒经销商钱王

价格完全公布在于它的规模优势,从而达到了成本领先。消费者到建材市场上购物,完全是单个的个体,很难从建材商那里得到价格优势,而科勒每年向波涛提供产品都是按批量进行的,从而决定了它给消费者的价格优势。另一方面,产品的质量由波涛为消费者把关,省去了消费者的担忧。

乔锐(特地陶瓷代表):《诚信建材档案》的建立增加了与消费者互动的平台,加强了与消费者相互间的互信,作为材料商,我们也愿意通过这样的平台去展示我们的品牌,特地陶瓷会在未来提供更多的产品加入到这个阵营中来。

张骏(大自然地板上海地区经销商):建材诚信机制的建立对假冒伪劣建材是一种打击,面对正规的品牌却是一种推动,对消费者来说也是一种尊重,达到了正规品牌建材商和消费者双赢的效果,所以我们会在多方面支持波涛。

《家装诚信建材档案》呼唤诚信装潢

有关资料显示,建材问题已成为目前家装投诉的主要对象,并已经成为左右消费者衡量装潢行业诚信的第一指标。

上海市装饰装修行业协会秘书长郑祥均说:“协会每年在统计消费者关心的问题,2005年讲到建材,2006年又讲的建材,这说明建材市场还不是很规范,消费者不是很放心。”

郑祥均认为:“波涛装饰在提高诚信基础上能够推出《家庭装潢诚信档案》需要有勇气,诚信不是一句空话,诚信是承诺了就要履行,如果我们这个行业当中,都有像波涛公司这样的企业,把自己企业诚信提高到一个高度来看,这个行业的规范度就大了。”

业内专家认为,诚信问题仍然是困扰装潢行业在市场发展取信于民的实质性问题,波涛公司在这方面开了一个非常好的头,建立这么一个《家装诚信建材档案》,就是把上游的材料商和下游装修工作两方面结合起来,另外搭建一个诚信的平台,这个平台是透明的平台,老百姓拿到这么一个菜单式样的档案对于整个建材、品牌一目了然,心中有数,透明度非常高。

诚信装潢热线电话 021-51575203