

揭秘苏联专家在中国的历史真相

上世纪50年代,大批苏联专家来华,为新中国的基础工业、国防、教育等贡献巨大。后来,两国交恶,专家撤走。

在中苏争吵的年代,在华苏联专家的工作和生活问题成为相互指责的经常性话题。

苏联人抱怨其专家在中国受到不公正的待遇,责备中国当局故意非难苏联专家;中国人则认为苏联专家有大国主义表现,看不起中国,苏联专家工资过高,是中苏关系不平等的表现……

■ 据《中国组织人事报》

苏联专家大规模来华

在斯大林晚年,中苏关系处于一种十分微妙的状态。斯大林高高在上的大国主义心态及其表现,始终令毛泽东耿耿于怀。

中苏关系的蜜月时期出现在赫鲁晓夫执政的1953~1957年,这也是苏联派遣顾问和专家来华的高潮时期。

1953年,中苏签署《苏联政府援助中国政府发展中国国民经济的协定》,之后,在华苏联专家人数持续增长。据苏方的统计,在1954~1957年,苏联除向中国提供了大量机器设备、设计图纸、技术资料和各种制品生产许可证外,还派遣了近5000名专家。而中方估计的人数也相差不多,在4000人以上。

新中国的工业、军事、水利、城建、测绘、教育以及法律法规等,从无到有,都倾注了苏联专家的心血和汗水。中国也给他们提供了超出双方政府间协定的优厚待遇和工作条件。

高级别的薪酬待遇

尽管协定的原则是专家工薪水平与中国同等人员保持一致,但从实际情况看,苏联专家在华工资从一开始就普遍高于中方同等人员的工资。

1952年,在中国长期工作的苏联专家,其工薪标准分为七级:从一级设计工程师的2900分到七级技术员1500分不等。

按分值标准计算,苏联专家的平均工资水平(约2243分)远高于中国部长的平均分,而苏联最低级技术员的工资水平(1500分)则超过了中国一级工程师和司局长的最高分值。

据笔者了解,当时公安部总顾问伊万诺夫的工资就比罗瑞卿部长的工资高。

上述情况表明,苏联专家来华工作的收入是丰厚的。据一些专家说,尽管很多人最初来到这个陌生的国度时有些不愿意,甚至是迫于政治压力,但几乎没有人在以后的日子里对此感到后悔。原因之一就是中国政府对他们在华的工作给予了很好的补偿,有些人得到的实际报酬至少是其在苏联工资的5倍。

有些待遇还不能以金钱来计算。从政策角度看,这些关心和照顾完全可以用“无微不至”、“宾至如归”来形容。



向周恩来哭穷

苏联专家克洛什科回忆,上世纪50年代中期,大多数在中国的苏联专家月工资为520—540元。克洛什科来中国前是苏联科学院化学研究所实验室主任,每月工资5000卢布(相当于熟练工人工资的5倍),到中国后这笔工资照发,每月还能在中国领到530元人民币。

克洛什科这530元工资的开销,大约110元买食品,60~70元买衣服,30元用于洗衣、订阅报纸、购买书刊和其他花销,每月大约还剩300元。

当然也有不同的情况。

1955年,有一位苏联专家直接给周恩来总理写信,说他在北京生活有困难,每月发给他的薪金不够用。这件事引起了国务院的极大重视,立即组织调查。调查的结果是,大多数专家与克洛什科的情况一致,即收入远远高于支出,生活拮据的只是极少数子女多的专家,如那位写信的专家就带了夫人和4个孩子来中国。

即使如此,周恩来还是提出,无论如何,决不能亏待苏联专家。于是,外国专家局提出了一些方案,如增加工资、发放困难补助等。但总顾问阿尔希波夫得到消息后,表示不需要这样做,并认为原因主要在于苏联选派专家时考虑不周,与中方无关。

另行负担的生活费用

苏联专家的工资中尚未包括其日常生活费用——这些开支都是由中方另行负担的。

如医疗费、住宿费、交通费、文娱费等,都有另外专门的开支,甚至对专家的镶牙费问题,国务院还专门发出补充通知:“苏联专家和眷属镶牙的医药费和手术费由我方支付,镶牙的材料费由本人自付。”

此外,还有由财政部统一支付的专家警卫费用等等。

如此算下来,这笔费用每人每月超过652.5元,大约相当于专家平均工资的两倍。况且,实际开销往往是难以计算的。

细致入微的生活照顾

凡是到中国工作时间超过半年以上的专家都可以携带家属。

通常,苏联专家白天出去工作,孩子上学,夫人在友谊宾馆里无所事事,她们不用做饭,不用洗衣服,甚至也不用打扫房间。她们经常出去游览、去剧院和电影院,或去商场和王府井购物。

就人数而言,来到中国的苏联专家家属甚至多于专家本身。如1956年6月,在华苏联专家2189人,算上家属则有5000人。

对于随同专家来到的子女,设立了专门的学校,每天有专车接送。学校设在东交民巷的六国饭店(后改在友谊宾馆),中国提供一切房屋、设备,教师则由苏联直接派遣,使用俄文上课。

来华专家日常生活的供应,有专门的使用票券购物的商店。对苏联专家饮酒这样的细节,中国政府也作出了专门规定。

尽管如此,对于贫穷落后的新中国来说,聘请苏联专家的开支还是一个沉重的负担。直到1955年以前,苏联专家的一切费用,中国方面都是用贷款支付的。

造成在聘请专家问题上经济负担过重,中国人本身也是有责任的。一些地方官员讲排场和铺张浪费,在很大程度上加重了政府的负担。如招待服务人员过多,给予专家各种不必要的额外补贴,经常在专家住室内摆设纸烟、糖果等等。

康美来 养生大讲堂

康美来集团:在产业扶贫大道上砥砺前行

系列报道一:龙头企业经济搭舞台 合作社主角唱大戏

安徽省金寨县贮藏着丰富的药材资源,大别山药谷中的灵芝、石斛等中药材享誉中外。然而,丰富的药材资源并没有给山区农民带来财富,由于零散种植、市场混乱导致金寨灵芝产品整体质量差、价格低,“靠天收”的农户并未得到实惠。

康美来集团通过“龙头企业+合作社+种植大户(基地)共同投资建”机制,制定了统一菌种、统一栽培、统一管理、统一收购、统一价格的操作规范,由合作社对灵芝生产作全面落实作业。

金寨县沙河乡是全国最大的灵芝种植集散地,有长期的种植销售历史,当地2000余农户以种植灵芝为生。散户种植,信息闭塞,国内哪些地方需要孢子粉,农户只能自

己联系销售,价格质量不稳。碰见火灾、水灾,更是苦不堪言。

现任金寨县力源食用菌专业合作社理事长李文海是全国最大的灵芝种植户。李文海告诉记者,当地没有一家上规模的灵芝产业深加工企业,农民只能把灵芝卖给收购商贩,由他们销往广东、浙江等外地市场,农民不赚钱,政府也没有税收。农户自产自销,一团散沙,种少了不赚钱,种多了怕风险,只有几亩地,如果行情好能挣到钱,但行情不稳定时就亏本。

当过银行行长、保险公司总经理的浙江台州人余春富,2004年8月,怀揣着帮助山区农民致富的梦想来到金寨县创办安徽省康美来大别山生物科技有限公司,经过

长期摸索,余春富率先从改变传统农业模式着手,探索着灵芝产业向现代农业转变的新路径。

2004年秋,李文海带头成立合作社,第二年即和康美来签订战略合作关系,组建“龙头企业+合作社+种植大户(基地)共同投资建”的新机制。康美来无偿为种植合作社以及农户提供遮阳网、农膜、地膜、无纺布和菌种,请来安徽大学生命科学院的菌类专家沈业寿教授,为种植户无偿提供技术指导,推广应用发明专利技术,与合作社和种植大户签订订单合同,实行高于市场的保护价收购,确保农户增收赚钱,大大降低了贫困户的种植风险和生产成本,解除了资金短缺的后顾之忧。

作为产业扶贫的重要一维,康美来集团公司始终肩负着扶危济困的神圣使命。公司立足大别山丰富的中药材资源和独特的农业生态环境,引进现代科技和生物技术,循序开发生物医药资源,全面布局大健康产业集群,逐步引领当地人力资源向康美来产业集结,从战略上稳步推动精准扶贫向科学化、规模化 and 可持续化方向发展。