

真实记录世纪末外经贸足迹
密切关注新世纪外经贸发展

大型电视专题片

走向世界的历程

Integration into the World Economy

■ 丹·舟 / 主编

中国对外经济贸易出版社

真实记录世纪末外经贸足迹
密切关注新世纪外经贸发展

大型电视专题片

走向世界的歷程

丹 舟/主 编

中國對外經濟貿易出版社

图书在版编目(CIP)数据

走向世界的历程：大型电视专题片纪实/丹舟主编.
-北京：中国对外经济贸易出版社，1999.9
ISBN 7-80004-786-5

I. 走… II. 丹… III. 电视新闻-解说词-中国
IV. I 235. 7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 35169 号

走向世界的历程

大型电视专题片

丹舟/主编

*

中国对外经济贸易出版社出版

(北京安定门外大街东后巷 28 号)

发行电话：64246856

邮政编码：100710

新华书店北京发行所发行

北京北七家印刷厂 印刷

*

850×1168 毫米 大 32 开本

印张 7 千字 150

1999 年 9 月第 1 版

1999 年 9 月第 1 次印刷

印数：5000 册

ISBN 7-80004-786-5

F·468

定价：13.80 元

真实地记录，不懈地探索，共同地追求。

今天的新闻就是明天的历史。

谨将本书献给五十年来为外经贸事业勤奋工作和密切关注外经贸发展的各界人士！

——《走向世界的历程》摄制组全体同仁

目 录

序

外经贸部部长 石广生..... (1)

经济全球化与对外经贸工作

外经贸部首席谈判代表 龙永图..... (5)

电视片《走向世界的历程》播出文稿 (25)

第一集 降税 降税 (27)

第二集 老大难当 (47)

第三集 机不再失 (69)

第四集 跨越极限 (91)

第五集 不归之路..... (113)

《走向世界的历程——三趟快车》专辑拍摄侧记

外经贸部办公厅新闻处 张 蕾..... (134)

电视片《走向世界的历程——三趟快车》专辑

播出文稿..... (141)

电视片《走向世界的历程》专业名词解释..... (178)

制片人絮语

中央电视台经济部 赵 赫..... (201)

风雨中 我们前行——写在《走向世界的历程》

播出之际

国际商报记者 张海洋..... (205)

电视片《走向世界的历程》创作人员名单..... (209)

一段难忘的经历 (代后记)

国际贸易经济合作研究院 丹 舟..... (210)

序

外经贸部部长 石广生

看过中央电视台播出的电视专题片《走向世界的历程》后，一个个富有时代性的主题，一幅幅栩栩如生的画面，一段段掷地有声的语言，许久地在我的脑海中盘旋。作为一名长期从事外经贸工作的普通观众，我认为这是一部起点较高、思路开阔、视野超前的好片子；同时也是我部外经贸调研工作与电视报道相结合的一次探索性尝试和可喜成果。它的适时播出，有助于大家正确认识经济全球化发展的客观趋势和中国加入 WTO 的重要意义，认清我们在新的历史时期所面临的新的机遇和挑战，进而总结经验、鼓舞士气、明确方向、开创明天。

中国是一个古老的东方文明大国，但是在西方国家产业革命之后变得落后了，一个重要原因就是长期闭关自守。党的十

十一届三中全会以后，我们国家实行了改革开放的方针政策，抓住了80年代和90年代初期世界经济快速增长的有利时机，积极开拓国际市场，大力吸引外资，我国经济和社会发展出现了生机勃勃的局面。对外开放增强了我国的综合国力和国际竞争力，为迎接跨世纪的挑战奠定了基础。

党的十五大确定了我国进一步改革开放与社会发展的战略目标，对外经济贸易工作处在对外开放的前沿，在新的历史时期承担着新的深化改革、扩大开放和促进发展的历史重任。“在实现经济体制和经济增长方式两个根本性转变的基础上，建立并不断完善社会主义市场经济制度和开放型经济发展模式，从而使我国的经济体制和运行机制逐步与世界经济形成互接互补的融合格局。”这是“九五”计划和2010年长远规划中确定的我国经济发展和改革开放总体目标。

外经贸体制改革的目标和步骤也要符合我国经济发展和经济体制改革的总体目标，并为之服务。基于这一要求，我国外经贸体制改革总体目标是：建立并不断完善既适应社会主义市场经济体制和开放型

经济发展模式要求，又能充分适应国际贸易通行规则的外经贸体制。坚持“统一政策，放开经营，平等竞争，自负盈亏，工贸结合，推行代理制”的改革方向。

为实现对外开放和对外经济贸易发展的总体目标，我国的对外贸易首先是出口贸易，要继续保持略高于国民经济发展的速度增长；努力完成出口商品结构的第二个转变，即由主要出口粗加工、浅加工、低附加值的产品向主要出口精加工、深加工、高附加值的产品转变；由主要出口初级产品向主要出口机电、重化和高新技术产品转变。在不断提高外经贸经济效益的基础上，实现外经贸的集约化发展，从而使我国外经贸的发展从数量型增长模式转向质量效益型增长模式；进出口贸易与利用外资、对外投资和其他对外经济合作密切结合，商品贸易、技术贸易和服务贸易一体化协调发展。外经贸部门与生产、科技、金融部门共同参与、相互渗透，形成贸、工、农、技、银、商密切结合的“大经贸”格局；继续坚持和推动市场多元化战略，逐步形成以亚太市场为重点、实现发达国家和发展中国家市场均衡发展的合

理的市场结构。

伴随着我国二十年的改革开放，外经贸事业与整个国民经济命运与共，息息相连，在成就与艰辛中走过了一个不平凡的发展道路。展望未来，任重道远，正如本电视片所言，“同样的利益追求，同样的机遇挑战，未来世界谁主沉浮，惟有先机在握”。江泽民总书记在十五大报告中号召我们，“面对经济、科技全球化趋势，要以更加积极的姿态走向世界。完善全方位、多层次、宽领域的对外开放格局，发展开放型经济，增强国际竞争力，促进经济结构优化和国民经济素质提高。”我们一定要以高度的历史责任感和紧迫感抓住机遇，加快我国对外经济贸易的发展。

现在，本片主创人员已将这部电视片的文字播出稿及相关背景知识整理编辑成书，以满足广大观众朋友的要求和各界人士渴望进一步了解掌握外经贸知识的愿望。因此，我欣悦为之作序，希望本书的出版能使更多的人关注和支持我国外经贸事业的发展。

经济全球化与对外经贸工作

外经贸部首席谈判代表 龙永图

对外经贸工作是我国实行对外开放基本国策的重要组成部分。为了进一步做好这一工作,我们要认真研究 21 世纪国际经济发展的大趋势。这个趋势,江总书记在十五大报告中已经明确提到,那就是经济全球化、科技全球化的趋势。我们要从这个大趋势出发,结合中国的国情,创造性地开展对外经贸工作,推动我国国民经济持续、健康、快速地发展。

一、经济全球化的特点

在以和平与发展为时代特征的当今世界里,全球经济一体化的进程正在加快。在这一进程中,经济全球化的重要表现形式是生产全球化,起主导作用的是企业。

近年来,世界上越来越多的公司企业走出国界,实行跨国经营,从而形成了一大批跨国公司,这些跨国公司在全球范围内组织生产和流通活动,成为经济全球化的动力和

主体力量。根据联合国(1997年投资报告)的最新统计,目前全世界已有4.4万个跨国公司母公司和28万个在国外的子公司和附属企业,形成了一个庞大的全球生产和销售体系。这些跨国公司控制了全世界1/3的生产,掌握了全世界70%的对外直接投资,2/3的世界贸易,70%以上的专利和其他技术转让。这几个数字后面,特别引人注意的是,由于跨国公司通过直接投资,在全球范围内组织生产和销售,国际经济关系中投资的重要性和发展速度,已经大大超过了贸易。

从发展速度来看,国际直接投资从1983年至1995年,每年平均增长17.2%,大约是国际贸易年增长率的一倍。从重要性来说,举美国的例子,美国在1994年的出口只有2350亿美元,而美国海外投资的总销售额该年已高达1万亿美元。这是一个重要的变化,因为贸易的全球化是早已有的现象,而通过国际投资形成的生产和销售全球化的结合,就使经济的全球化形成一个新的趋势。

怎样来认识经济全球化呢?从实质上来看,经济的全球化,是一场以发达国家为

主导,跨国公司为主要动力的世界范围内的产业结构调整。这一次产业调整,不但反应到一些产业的整体转移,更重要的是同一产业的一部分生产环节的转移。过去,产业结构的调整大多是在一个国家内部进行的,在一国内部进行产业结构调整的代价比起通过经济全球化进程进行的产业结构调整更高,经历的时间更长。所以,西方国家,特别是在投资和贸易比较开放的国家,比如美国 and 英国,由于在全球范围内实行了产业结构调整,正在经历从工业经济向“知识经济”的过渡,从而给经济带来了强劲的发展势头。

这次世界范围内的产业结构调整,大体上采取两种形式,一是发达国家之间,通过跨国公司之间的相互交叉投资,企业兼并,在更大的经济规模基础上配置资源,开拓市场,更新技术,从而实现了发达国家间的技术和资金密集型产业的升级,这一过程主要始于 80 年代,那时所有的外国投资的 95% 都是从发达国家流出,然后又由它们吸收整个 75% 的投资。交叉投资和兼并的结果,形成了许多诸如电讯、汽车等国际化程度很高的产业,形成了你中有我,我中有你的局面。第二种形式是发达国家把劳动和资源密集

型的产业向发展中国家转移,特别是把这些产业,包括高技术产业中的劳动密集型生产环节向发展中国家转移,这一转移始于 80 年代,90 年代愈演愈烈,促使了 90 年代以来发展中国家在全球吸引外资总量的比例逐步上升,1992 年达 32%,1996 年就已经达到 37%。

认识全球化的这一实质很重要,只有从全球产业结构调整的大背景下来考虑发展对外经贸的总体战略,才能使我国对外经贸工作与国内经济工作紧密联系,从而使我国经济的发展在以全球产业结构调整为重要特点的经济全球化进程中趋利避害,争取最大利益,防范和减轻经济全球化可能产生的风险和弊端。

二、经济全球化产生的原因

经济全球化产生的原因是多方面的。冷战的结束,使得经济因素在整个国际关系中占有越来越重要的地位,实现资源在更大范围内的有效配置,成为国际经济与合作的战略目标。同时,各国都在实行以市场经济为导向的改革,国际经济组织大力推动贸易投资自由化,促进了资金、技术、人员在全球范围更加自由、更加大规模的流动。当然,

经济全球化产生的最重要的原因是当代科学技术日新月异的发展,可以说技术的进步是经济全球化的物质基础。美国未来学家约翰·奈斯比特在他的著作《全球杂谈》(Global Paradox)中描述经济全球化的背景时指出,跨国界的计算机网络和信息高速公路的建立,使电视、电话、计算机连为一体,将整个世界变成了地球村。

在促使经济全球化形成的技术进步中,首先是制造业技术,特别是增长最快的电子机械和信息技术的发展。由于技术更新的加快,使产品的零部件和生产阶段具有越来越明显的可分性,使得同一种产品(比如汽车和大型电信设备)可以同时分布在十几个、几十个国家生产,使每个国家发挥其技术、劳动力成本等方面的优势,使最终产品成为万国牌的“国际性产品”,产生明显的技术和成本竞争的优势。即使是在全球处于垄断地位的波音公司,其飞机零部件也来自十几个国家和地区,这些大型企业由于国际化生产而带有明显的全球化特点。著名的ABB公司总部设在瑞士,总裁是瑞士人,工作语言是英语,财务报表以美元为单位,生产销售遍及全世界。这个公司的总裁说过,

“ABB 公司四海为家,是许多个国家的公司在世界范围内协作的联盟”。

当然,跨国公司要把生产过程分布到全球各地,最重要的条件是要提高通讯和运输的效率,并降低其成本,这样才能实现生产和服务的国际化进程。

从 1930 年到 1990 年,空运的成本已从平均每英里 68 美分降到 11 美分,纽约与伦敦的三分钟的电话费从 244 美元降到 3 美元,估计到 2010 年,这种费用可以降到 3 美分,使跨大西洋的通讯费几乎降到零。由于信息技术的发展,在全球范围内快速、经济地传递大量信息数据成为可能,这样跨国公司的生产者和经理们,才可以把生产的各个阶段广泛分布在世界各地,通过信息传递,把这些生产统一组织起来而不至于形成管理的失控,从而使管理科学来了一次飞跃。此外,由于信息技术的发展,使管理者可以在瞬息之间了解世界各地的市场情况,并进行必要的计算,找出针对各地市场进行最有效的配置资源的赢利机会。

正是由于新兴技术和信息技术的发展,形成了全球化的趋势,所以大力发展高新技术,特别是信息技术,成为我们参加世界经

济全球化的前提条件。

三、在经济全球化的形势下,对搞好对外经贸工作的几点思考

1. 抓住经济全球化产业结构大调整的机遇,结合中国的国情,使外资更好地为经济服务

什么是中国的基本国情呢? 第一, 我们还是一个发展中国家, 人口多, 底子薄, 地区发展不平衡, 经济发展水平总的来看还不高。因此, 我们要充分利用发达国家通过全球化进程进行产业结构调整的机会, 把发达国家技术先进的劳动密集型产业转移到中国。我们要打破劳动密集型产业就一定是技术落后产业的旧观念, 随着适用技术, 如微电子技术、信息技术、生物技术和新材料技术在越来越多的产业里的快速应用, 劳动密集型产业的技术含量也大大提高, 同时, 我们还要看到, 在资金技术密集型的产业中, 包括高新技术产业中也有劳动密集型的生产环节, 我们要充分发挥我国人口多, 劳动力成本相对较低的优势, 大力发展技术含量高的劳动密集型产业, 以及高技术产业中的劳动密集型生产环节, 这不仅可以壮大我国的国力, 而且可以解决十分重要的就业问

题。特别是由于我国地域辽阔、经济水平的地区差异较大,我们将在比较长的时间内保持我国劳动力成本低的优势。OECD 一份研究报告说,中国至少在今后 30 年可以为外国投资者提供一个劳动力成本较低的投资市场。这一优势是韩国、马来西亚、菲律宾无法比拟的,更不要说是新加坡这样的国家了。

第二,我们中国又是一个大国,我们必须有一个门类比较齐全的产业结构,特别是在世界上最新的产业部门中我们应占有一席之地。通过经济全球化的进程,许多发达国家已经实现了技术和资金密集型产业的升级。我们要通过吸引外资,特别是与资金技术力量雄厚的大跨国公司合作,在发展劳动密集型产业的同时,建立我们自己的技术和资金密集型产业。要做到这一点,关起门来引进是不可能做到的。过去,在生产技术提高和产品升级换代的速度都相对较慢的时候,发展中国家,特别是国内市场较大的国家,可以通过引进先进技术,在国家政策的保护下进行国产化,建立自己的工业体系,赶上世界的先进水平。但是,在科学技术日新月异的时代,特别在电子、通讯、计算

机、生物制品、精密仪器这些新的技术产业中,关起门来搞引进,等我们花几年时间自己搞出产品,技术早已落后,更不要说成本、市场等问题了。因此,我们必须在开放的环境中发展这些产业,捷径就是利用外资,与有资金技术的大的跨国公司合作,成为跨国公司的国外生产基地,成为它们整个国际生产线中的一个环节和国际销售网络的一部分。这样,把它们的经济利益与它们在我国建立的合资企业联系起来,他们才有动力不断地提供最新的技术,最新的管理方式,我们新技术产业才能跟上全球技术更新发展的潮流,不断地保持技术的先进性,并在这一过程中壮大我们自己的专业技术和管理人才队伍,从而建立和发展我们的新技术产业。

总之,由于发达国家为了摆脱经济困境,实行自己的产业升级,发起了以跨国公司为主体向外投资,寻求出路的整体战略,为我们大规模吸引外资提供了条件,创造了机遇,这是日本、韩国在60年代和70年代所不可能得到的机会。由于我国的国情,我们又可以同时充分利用发达国家在经济全球化进程中正在进行的两种形式的产业结构

调整。大规模利用外资的工作,外部条件是具备的。主要由于有大的国内市场,国际资本的海外投资,一直看好我国,我国连续四年成为仅次于美国的全球第二大直接投资东道国,这实际上是国际经济社会对我国政治稳定、宏观经济健康的肯定。我们要利用全球化带来的机遇,从产业结构调整这个新的角度出发,把利用外资与国内经济结构调整紧密联系起来,以此提高利用外资的质量和效益。

2. 从全球化的新视野出发,优化出口商品结构,全面参与国际贸易

信息时代所带来的新的生产方式和跨国公司在全球范围内布署生产和销售,已大大改变了传统国际贸易的分工模式,一个国家出于效率和成本的考虑,已不再一味地追求完整地占领一个产业而是根据自身的综合实力和比较优势,尽力抢占一个产业的高新技术和高附加值生产环节,同时把劳动密集和低附加值的生产环节留给其他国家,从而形成了新的国际贸易分工体系。由于全球化带来的这一新的贸易格局,那种以出口什么产品来决定出口结构优劣的传统观念已经过时。我们要从这个全新的视野,看待

出口商品结构的“优化”，不要片面地认为在出口产品中制成品的比率高了，农副产品的比率下降了，出口结构就“优化”了。现在世界农产品的出口大国主要是发达国家，就反面说明了这一点。目前，我国制成品在出口商品中的比重已达 87%，但粗加工比重很大，出口制成品中进口零部件，特别是技术含量高的关键零部件仍占很大比例。因此，出口结构的优势不完全在于出口什么产品，关键看出口产品的技术含量和国际竞争力，看出口产品所包含的零部件中，特别是技术含量高的零部件中有多少是自己生产的，因为这才真正反映了对外贸的效益，反映了外贸对于国民经济增长的贡献程度。当然，由于我国仍是一个发展中国家，解决就业问题十分重要，发展经济效益较低的加工贸易仍必须长期坚持，但大的方向应是增加一般贸易的比重。

从观念上走出传统的关于优化出口结构的误区，不仅对于发展对外贸易，而且对于整个国民经济的发展都有重要意义。我们不能为了优化出口结构，而笼统地提出发展外向型的制造业和高新技术产业，这样有可能使各地一窝蜂地大搞某种出口制成品

的项目(比如 VCD),从而造成重复建设。许多地方为了图快,可能不顾条件地进口零部件,使一个工厂仅仅成为经济效益很低的产品组装车间。我们应从全球化带来的新的生产分工体系出发,鼓励各地根据自己的情况,有的占领一个产品生产环节的高附加值、高技术环节,有的从事附加值相对低的生产环节,然后通过各种不同的机制互相联合起来,或是与国外的跨国公司联合起来,成为全国甚至全球生产和销售系统的一部分,这样才有可能保证较高的生产效益和稳定的出口市场。我们的外贸企业应该在各个生产环节的分工和联系过程中,在生产与国际销售的联系过程中发挥独特作用。

近 20 年的改革开放,特别是全球化带来的新的贸易格局和贸易方式,也应该改变我国外贸“进出口”的传统观念,而代之以“国际贸易”的新观念。传统的“生产什么出口什么,需要什么进口什么”的事应该主要留给有外贸权的工矿企业去做,专业外贸进出口公司应改为国际贸易公司,成为国际化生产和销售的组织者,建立自己的国际市场网络。在加工贸易中,专业贸易公司应该承担类似“外商”的角色,在“进料”和“来料”的

过程中,在销售出口产品中,发挥更大的作用,使我国的加工贸易逐步走出只拿一点工本费的初级阶段,从而大大地提高加工贸易的经济效益。我们的专业贸易公司应逐步走向世界,大搞国与国之间的转口贸易,而不仅仅局限于中国与其他国家的进出口,从而成为名符其实的国际贸易公司。这样,我们的专业贸易公司大有用武之地,而不致于因为外贸权的全面放开而惶惶不可终日。也只有这样,我们才能真正成为世界的贸易大国,改变我们的贸易额仍低于主要从事转口贸易的欧洲一些小国以及香港的这种被动局面。

3.在贸易投资方面与跨国公司建立长期合作关系

经济全球化的主要推动力是跨国公司,特别是大的跨国公司。在美国,1995年最大的50家跨国公司的对外投资占了美国对外投资的63%,英国占了71%,德国占了51%,最高为澳大利亚,50家最大公司占了其整个国家对外投资的96%。从量上看是如此,从掌握的技术、市场网络来看,更是如此。特别值得注意的是,在发展中国家处于劣势的先进技术产业中,例如生产电信通讯

产品、计算机、半导体产品、汽车、生物制品、光学仪器等行业中,全球化趋势发展更快,大的跨国公司通过全球化生产和销售,使这些产业的国际化和全球化程度大大提高,可以说不参加跨国公司在这些产业的全球性生产和市场网络,就很难加入这些产业发展的世界主流。因此,我们要顺应全球化的潮流,与跨国公司建立长期合作的战略伙伴关系。今后搞好利用外资工作的一个重点应该是吸收大的跨国公司的投资,抓好这个重点,我们就能从利用外资的数量上和质量上有一个大提高。在贸易上,我国外贸企业应跻身于跨国公司内部和跨国公司之间的贸易,这两项相加已占到世界贸易总量的 $\frac{2}{3}$, 这里也有一个进入世界贸易主流的问题。

应该说,我们和跨国公司建立战略伙伴关系的条件是具备的,跨国公司,特别是大的跨国公司在 80 年代以来,很大程度上调整了自己的经营战略,主要一个变化就是当地化,技术开发、人才开发和经营管理的当地化。上面讲到的 ABB 公司,总部只有 100 来人,而在全世界 160 个国家和地区建立的附属机构和企业雇用了 20 多万人。跨国公司的这种“当地化”经营战略对我们是有利

的,经过几十年的努力,特别是改革开放以来,我们已经有了了一定的工业基础,有了一批素质较高的人才,我们已有可能在相对平等的基础上与跨国企业合作,加之我们有市场的优势,可以用我们的一部分国内市场,吸引大的跨国公司来华投资建厂,同时换取进入跨国公司国际销售网络的机会,换取跨国公司转让技术的承诺。今后如果我们能够建立一批可以同大型跨国公司竞争的国内大企业,我们就可以在更有利的环境和条件下,搞好与外国跨国公司的合作。在以跨国经营为主要特点的经济全球化时代,中国作为一个大国,应该有一批跨国经营的公司和管理人才。

当然,开展大规模的跨国经营困难很大,最大的困难是没有具有国际经验的管理和其他专业人才。这方面,我们也需要同国外跨国企业合作,一是欢迎外国跨国公司,特别是大的跨国公司来华建立生产和销售基地,要是母公司能来则更好,我们可以同这些跨国公司联合,对外进行投资;二是在国外收购和兼并一些中小型跨国公司,以它们的技术、管理、市场渠道加上我们的资金,实行跨国经营;三是建立我们自己的跨国公

司,先雇用外国人进行管理,然后逐步培养起我们自己的管理队伍。

4. 积极参与多边和区域经济和贸易合作

如果说企业是经济全球化的重要动力,那么各国政府,特别是国际组织则在这个进程中起了推动和规范的作用。在经济全球化的进程中,企业,特别是跨国企业的生产经营活动已经从国家的范围走向了全球的范围,这样就有一个在更广泛的范围内制定和实施规范全球经济贸易活动规则的必要性和紧迫性。这些多边国际组织,特别是制定和监督实施国际经贸规则的组织的必要性加大了,这明显地表现在世贸组织的工作中。为了推动经济全球化,使贸易、资金、人员、技术、金融的流动更加自由、更加规范,近年来各国际组织和区域经济组织大力倡导贸易投资自由化,也就是在全球范围内降低关税、减少非关税措施和改善投资环境,从而促进了资金、货物、技术、金融、人员在国与国之间的自由流动,表现为各国政府顺应经济全球化的浪潮,以政府行为推动经济全球化的特点。

根据世界贸易组织的资料,由于执行乌

拉圭回合协议,发展中国家的平均关税水平在 2000 年将降到 10%—12%,发达国家将降到 3%—5%,配额和许可证管理的最后一个堡垒——纺织品的数量限制也将在 2005 年消失。最近世贸组织的《信息技术协议》,要求在 2000 年将 270 多种信息技术产品、零部件的进口关税降为零,就是适应新技术产业在全球布点的形势,为促进零部件在国与国之间的自由流动而达成的协议。这一协议将大大地促进 21 世纪最重要的产业——信息技术产业的国际化生产。

关于区域集团化问题,50 年代就有,但到了 80 年代加快了步伐,再到 90 年代已经形成了一个大气候,根据世贸组织的统计,目前世界上各种类型和层次的区域经济贸易集团和组织已达 100 多个,几乎所有国家和地区都不同程度的参与其中。其中,欧盟、北美自由贸易区和亚太经合组织发展最快、影响最大,而且最具活力。区域集团化的本质就是在一个地区率先实现贸易投资自由化,然后以此推动全球的贸易投资自由化,所以我们已经发现亚太经合组织在贸易投资自由化的很多领域已经走在世贸组织的前面。

为了适应经济全球化带来的新的国际经济环境,我们应该积极参与全球和区域经济合作,特别是要争取参加新的国际贸易和投资规则的制定,在多边和区域组织推动贸易投资自由化的进程中,注意维护发展中国家的利益,为建立一个在权利和义务平衡基础上的公平合理的国际经贸新秩序而努力。

5. 发展壮大自己,迎接经济全球化的挑战

在我们看到经济全球化可能带来的机遇,并敢于抓住这个机遇,使中国进入世界经济主流的同时,我们也要看到它带来的巨大挑战。如果我们不能正视这个挑战,全球化可能给我们带来风险。在许多国家,特别是一些发展中国家,这些风险都已经造成了实际的影响,一些国家产业遭受冲击造成了经济不稳定,一些国家政府控制经济的能力下降,一些国家经济结构调整过快而带来大量失业等,一些小国更面临着被全球化发展“边际化”的趋势。所有这些都不得不引起我们的极大关注。

为了迎接这些挑战,首先要营造一个能应付风险的国内环境,构成这种环境的重要因素包括良好的宏观经济政策,符合国际规

范的健全的经济法规体制,能配合经济发展进度的相应的基础设施,特别是“软设施”,即高效率的教育和科技事业。应该说,在以上几个方面,我们近年来都取得了举世瞩目的成就,使我们的经济力量不断发展,从而在这次巨大的亚洲金融危机中站稳了脚跟。但是,应该看到,我们仍有许多工作要做,特别是在建立和实施健全的经济法规体制上。

现在看来,全球化对我们的最大挑战之一在于我们能否建立一套相互配合、一致连贯的政策法规体系。一般来说,政府可以依赖如下几种政策:外国直接投资政策、贸易政策、与国内经济活动有关的政策、竞争政策等配套使用,规范经济活动,以确保对外经贸工作对我国发展国民经济有利。这一点应该看成是对外开放中的一个共性问题。从各行各业来看,我们应该不怕开放,怕就怕没有一整套系统的、行之有效的法律法规,没有一支素质优良,清廉公正的执法队伍来进行管理。

在这一方面,更具有挑战性的还是在对外投资政策与贸易政策、国内有关经济管理政策方面的协调,如前所说,随着国际投资的重要性比国际贸易越来越大,一个国家的

贸易政策要很好地为外资政策服务。比如关税问题,以后恐怕要更多地与怎样更好地促进吸引外资的工作联系进来。最近,我们决定参加《信息技术协议》,把《协议》涉及的通讯、半导体、计算机 300 多种信息技术产品的关税大部分在 2000 年降到零,主要就是为了能使我们成为国际跨国公司信息技术产品全球生产基地的一部分,从而同时进入国际销售网络。看起来,降税以后可能会减少关税收入,但建立了新兴产业,今后可以收取更多的国内税,应该说是利大于弊。此外,还要针对吸引外资方面存在的垄断市场、逃避税收、违约违法等问题,充分利用符合国际惯例的国内政策措施保护我们的利益,通过制定反倾销、反补贴、反垄断等法律,规范市场竞争机制,限制外资的不正当经营行为。总之,只要有一整套行之有效的法规、政策体系,我们就可以更加放心大胆地发展对外贸易,更大规模地吸引外资,加快我国加入经济全球化的步伐。经济全球化是大势所趋,我们只要能够壮大自己,就一定能在这一进程中趋利避害,在开放的大环境中,使中国成为 21 世纪的经济大国。

改革开放以来第一部集中反映我国外经贸事业发展的大型电视专题片《走向世界的历程》制作完成，并在中央电视台黄金时段连续播出，社会各界对此反响热烈。

本片由外经贸部国际贸易经济合作研究院与中央电视台合作完成，是外经贸调研与电视报导相结合的一次创新性尝试，也是新中国成立以来外经贸系统第一次大规模、成系列的电视宣传报导活动。

——摘自《中国对外经济贸易年鉴》大事记

电视片《走向世界的历程》

播出文稿

· 第一集 ·

降 税 降 税

世界加速融合，中国敞开大门，从1992年1月到1997年10月，中国5次大幅度降低进口商品关税税率，外资投入迅速增长，国内企业经历变迁，降税不减外贸业绩，中国首次进入世界贸易排行第10位，经济全球化趋势不可逆转，高关税门槛一步步消失。

请看“走向世界的历程——降税，降税”

画面提示：出片名“走向世界的历程——降税，降税”

画面提示：演播室

主持人：在六七十年代，我国实行的一直是高关税政策。记得当时小轿车的进口关税一般在100%以上，最高的达到120%，烟酒饮料的税率在60%左右，那个时候如果说谁家有一两件洋产品，会引来不少的羡慕。我有一位跑远洋的海员朋友，过去他每次出海都要带回一件诸如彩电、冰箱、洗衣机这样的洋大件，而这些年他却再也不费那么多的周折往回带这些东西了，他说现在的洋电器在国内买与在国外买价格相差不多，已经没有带回来的必要了，因为我国的关税下调很快，中国的市场已经敞开大门，以越来越平等的姿态接纳来自五大洲的朋友。我们的节目就从关税说起。

解说：1997年9月，正当国际、国内新闻界聚焦于中国共产党的第十五次代表大会时，在9月14日发布的另一条重要消息同样引起了国内外有关人士的关注。

画面提示：中央电视台新闻节目资料

播音员：新华社消息：记者从国务院

关税税则委员会办公室获悉，国家决定从1997年10月1日起降低进出口商品关税税率，平均关税水平由23%降低到17%，降税幅度为26%。据悉，这次降税共涉及4800多个税号商品，降税面达73%以上。

张成海：（国务院关税税则委员会办公室主任）：宣布这件事，税则办的同志是知道的，因为我们向国务院已经写了报告，说9月14日要公布这个事，所以大家非常高兴，晚上都回去看新闻了。

画面提示：“国家经济贸易委员会”的门牌与国家关税税则委员会办公室

解说：在这栋为国家制定政策提供依据，连接起中央与各行业部门关系的大楼里，从1987年起就专门设置这么一个机构——国务院关税税则委员会办公室。这里的13位成员工作涉及到54个行业部门，并掌管着7000多个税号的调整工作，对他们来说，每一个百分点都事关重大，所以他们不敢有丝毫的松懈。

画面提示：转回在国务院关税税则委员会办公室采访张成海

张成海：我们曾经计算过，差一个、两个百分点，对一个行业影响两个亿。所

以，我们起草一个方案，我们各部委的联络员都是局长，税委会委员都是副部长，个别是部长，他们都非常认真，对他们自己的产品确定以后，他们一个一个来看，一个一个来审查，所以客观上也要求我们必须认真来做这项工作。

王伟（国务院关税税则委员会办公室主任）：这是我们搞的一个关税的分析系统。假如说进口关税是 520 美元，它的税率是多少呢？那么它的进口税率应该是 19%，综合税率是多少？应该征多少增值税，总共要征多少税都可以显示出来。

解说：这一次降税方案，在经过半年的大量实地考察与征求意见之后，交到了当时兼任税则委员会主任的国务院副总理李岚清手中。李岚清副总理审阅后，在中南海第三会议室召开了税则委员会第十四次会议。

画面提示：某税委会委员在降税方案会议上发言

某税委会委员：研究拟定 17% 的降税方案，根据本世纪末我国的关税水平的总体目标，定于 10 月 1 日起降税方案正式实施，调整部分关税税则，进口关税的算术

平均税率为 17%，降幅为 26%，共有 4890 个税目的商品税率有不同程度的降低……

画面提示：中南海降税方案会议现场

解说：就在这里，税委会第五次通过了中国大规模降低进口关税的方案。让我们一起来追寻这些年来从这里迈出的一个坚实的脚步。

1992 年 1 月，降低 225 种进口商品关税税率，同时取消了全部 44 个税号商品的进口调节税。

1993 年 1 月，降低 3371 种税号的进口商品关税税率，我国关税算术平均税率达到 39.9%。

1994 年 1 月，降低 2898 种税号的进口商品关税税率，使我国关税算术平均税率降至 35.9%。

1996 年 4 月，又一次性降低 4900 多个税目进口商品关税税率，使我国关税总水平再次降低近 13 个百分点，算术平均税率降至 23%。同时取消进口商品 170 余项的配额许可证和进口控制措施。

这一次降税之后，中国的平均关税水平与 1992 年相比，降幅已达 60.6%，距离发展中国家和地区的平均关税 13%，已经

十分接近。国内外人士更加确信，江泽民主席 1995 年 11 月在亚太经合组织大阪会议上的承诺，到 2000 年我国平均关税水平将下降到 15% 以下。这一切也向世界表明，中国不搞贸易保护主义，中国的市场大步向世界开放，中国推动区域经济合作，实现贸易投资自由化的决心坚定不移。

张志刚（国家经济贸易委员会副主任）：在 7 年多的时间里，5 次较大规模较大幅度降低关税税率，总降幅达到 61%，在世界上也是少有的。这充分表明和反映了中国不断扩大开放的状况和参加国际竞争合作，促进国民经济持续快速、健康发展的决心和信心。

画面提示：演播室

主持人：多年来的高关税保护，带来的只是经济的低效率运行和低效益发展。一次次地降低关税，给外国商品进入我国市场创造了更为便利的条件，给消费者带来了实惠，同时也拧紧了我企业改革这架机器的发条，国内企业更切实地体会到一次次变革的深刻，一项新的融合与竞争已经开始。

1998 年 1 月 1 日，根据国务院公布外

商投资企业产业政策指导目录，对于国家扶持的高新技术产业大幅度降低进口设备的关税。据统计，截至 1997 年年底，我国累计批准外商投资企业 30 多万家，合同外资金额 5211.64 亿美元，实际利用外资 2218.71 亿美元。再次大幅度降低进口关税水平，必将带来一个新的外商来华投资高潮。

画面揭示：“汕头市公元感光材料工业总公司、柯达（中国）股份有限公司合资合作签字会议现场”；“柯达中国股份有限公司汕头分公司”揭牌仪式现场；“柯达中国股份有限公司厦门分公司”揭牌仪式现场；“柯达中国股份有限公司无锡分公司”揭牌仪式现场。

字幕：1983 年 3 月 2 日 中国汕头

1998 年 3 月 26 日 中国厦门

1998 年 4 月 2 日 中国无锡

解说：1997 年，我国新批外商投资企业 21028 家，实际利用外资达到 452.6 亿美元。进入 1998 年，最引人注目的当数美国伊士曼柯达公司与中国感光行业的合资。

解说：这次柯达公司与中国的富达感光材料公司、公元感光材料公司、阿尔美

感光材料公司等分别组成两家合资企业，并将陆续投入 10 亿美元资金，在厦门建立起柯达在中国最大的生产基地。

史伟富（伊士曼柯达公司副总裁）：今天我收到了我们公司 1997 年的年报，在年报的封面上我们使用的照片是在上海拍摄的，两位小姐手中拿的照片是中国的风景，这个举动不仅表明了中国对柯达业务的重要地位，也表明了上海在中国对于柯达业务当中所处的重要地位。

解说：这时候，国外的一些驻华机构也更清晰地感到了中国开放的脉搏。150 年前就与中国有贸易往来的美国杜邦公司，1984 年在北京开设了第一家办事处，之后在中国的业务迅速扩展起来。

林维礼（杜邦中国集团有限公司总经理）：杜邦很高兴看到中国有 5 次调整关税的措施，这是一个非常好的，因为企业界要真正的参与竞争，才会对它的机构进行改革，这样才能配合很快加入到全球性的经济循环里面。有了这个措施，我们也觉得中国在企业上的进步会有很大前途。

解说：而日本 5 大综合商社之一的丸红公司，更是跟随着我国开放的步伐发展

起来的。从 1979 年进入中国以来，现在已经在 18 个城市设有 26 个办事机构，并不断扩大与中国的贸易往来。

西田健一（丸红〈中国〉有限公司董事长）：丸红株式会社的对华贸易，目前一年是 42 亿—43 亿美元，我们每年跟中国进行那么多的进出口贸易，我们的目标是在近期内对华贸易达到 100 亿美元。

解说：无论是柯达落户中国，还是丸红、杜邦拓展中国市场，这意味着中国经济已经越来越深地融入到国际市场之中。在走向新世纪的历程中，挑战总是与机遇并存。

画面提示：采访对外经济贸易大学教授薛荣久

薛荣久：改革开放以来，我们国家的企业得到了很大的发展，现在他们有这个能力来承受国外的竞争了，我觉得这个（降税）表现了我们国家目前经济发展阶段一个成就的问题。通过关税逐步降低，也表现了我们有信心。我们有能力，而且这个能力对我们国家竞争有好处，将来可以变成企业的动力了。

解说：在这次降税中，各种家电的降

幅较大，大屏幕彩电、冰箱、洗衣机的关税各下调5个百分点，而小屏幕彩电、空调器与微波炉的关税各一次性下调了15个百分点。这样大的降幅将使国产家电品牌逐渐失去了关税保护，没有了价格优势，直接面对来自世界各国的对手。对各个家电厂商来说，这将是一场硬仗。

俞尧昌：（广东格兰仕〈集团〉公司副总经理）：在这种背景下面，如果说我们还是几万台、十几万台，去面对国际上的几百万台的规模，那么本身就在等死。这里面就是说小同散与集中度的矛盾尖锐化的过程当中，我们选择的是后者。就是迅速提高集中度，跟国际上的跨国公司抗衡。

解说：广东格兰仕公司副总经理俞尧昌有过当大学教师的经历，在见证了格兰仕艰难的市场拼杀之后，也和这个从乡间走出来的企业一样，增添了几分冷静与坚毅。

三年前，上百家企业看好微波炉生产，纷纷争夺这个处于发展期前期的市场。1996年8月，格兰仕以大幅降价40%的策略全面拉开了微波炉市场的第一大战役——抢夺市场战。1997年，进口品牌大

举进军国内市场，使整个市场的变化趋势更加扑朔迷离。而 1997 年 10 月 1 日开始的大幅降低进口商品关税税率的措施，又把格兰仕推向新一轮的市场战中。这一次，它凭借规模优势所创造的成本优势，再度将 12 个品种的微波炉降价 40%。春节刚过，南国小城顺德的这家乡镇企业在北国重镇天津掀起了一阵销售热潮。

画面提示：记者在商场内采访销售员和消费者的一组镜头

销售员 A：争先恐后，好多人因为等的时间长来不及取货，这几天销售量挺大的。

销售员 B：最长的时候整个这一块满了，这一块也是满了，排队购买。

销售员 C：我这一天就卖了 93 台，你算算。

消费者 A：买的是微波炉，送一个电饭锅。

樊祥忠（广东格兰仕公司天津办事处主任）：我们前几天到的一车货 450 台。

商场负责人 A：还剩下 100 多台吧。

销售员 D：明天星期天还有一个高峰。

解说：格兰仕的这次春节总攻占领了

近八成的市场，也给这场连绵的市场争夺战划了一个大大的休止符。然而，俞尧昌他们却没有感到丝毫的轻松。

俞尧昌：格兰仕现在提出了一个问题，就是我们没有救世主，要靠自己去打去拼，这种背水一战赢面到底有多大？坦率地说，因为现在的市场实际上是一种实力的竞争，国际市场的竞争实际上不存在同情。

解说：中国市场开放后，在一片“狼来了”的惊呼中，家电行业勇敢地面对，并且稳稳当当地站在了各个商场的显要位置。大自然的规律同样适应于当今的经济生活，优胜劣汰是谁也回避不了的现实。这时候，我国高关税体制下形成的一些现象也在改变，高关税下的产物之一——免税商店也正在感受着一种变迁。

画面提示：记者在北京外汇商品大楼采访宋亚群

记者：北京有多少家这样的免税店？

宋亚群（北京外汇商品大楼工作人员）：原来有 17 家左右，现在有十四五家，但整个经营都不太好。

记者：还有几家是不是就没有了？

宋亚群：是啊。

记者：怎么回事呀？

宋亚群：它经营不下去，可不就自己关了。

记者：你们这销售额怎么样？

宋亚群：不太好。

解说：曾几何时，无论在北京、天津，还是上海、深圳，免税店里的这些舶来品总是一般消费者眼中的奢望，因为在当时的中国市场上很难见到进口商品，只有出国人员才有机会领到购物指标到免税店去购买进口商品，甚至连购物指标也被高价出售，成了紧俏货，因此免税店的生意一度做得红红火火。

画面提示：记者在商场采访消费者的一组镜头

记者：是不是挺难买的？

消费者 B：那当然了。有的时候要一个券，上北京去买，还要凑钱，还要换外汇什么的。外汇券嘛，原来也挺麻烦的。

消费者 C：排队呀，晚上都排队去，那阵紧缺。

消费者 D：挺困难的，都是要条要号买的。

龙永图 （对外贸易经济合作部副部

长): 关税从来就是一个国家边境措施中最重要的措施, 是我国外贸政策的一个重要手段。因为经济全球化那么这个手段是不是要失灵了? 这是很值得我们思考的。

画面提示: 转回记者在海关总署关税司采访吴家煌

吴家煌: 关税和非关税应当是自由化、全球化过程当中同时逐步取消的东西。

龙永图: 世界贸易组织达成的《信息技术协议》的一个核心内容, 就是要把包括计算机、集成电路、现代通讯设备等一些最主要 300 多税号的产品实现零关税, 其中参加这一个协议的发达国家在 2000 年、发展中国家在 2005 年全部实行零关税。

画面提示: 中国国家主席江泽民访美(资料)

解说: 面对经济全球化的迅猛发展, 推动中国尽快融入世界发展的主流, 中国国家主席江泽民在 1997 年 10 月访美期间向全世界宣布, 中国承诺参加世贸组织最新达成的信息技术协议, 即在 2005 年实现信息技术产品零关税。

画面提示: 演播室

主持人：当今，贸易投资自由化已经成为世界经济的主流，全球经济总量的增长有 80% 来自国际贸易。生产的全球化使国际资本流动加速，跨国公司将经济活动扩展到全球各个角度，信息高速公路正把世界连成一体。

如果说自给自足的经济体系创造了过去 2000 年的文明，那么历史发展到今天，打破藩篱，实现经济融合，则是中国面临的巨大机会和挑战。

画面提示：国有外贸免税商场内

解说：如今就连过去特别抢手的洋大件也冷落在一旁，而当年价值不菲的购物指标身价也是一落千丈。

画面提示：记者在北京外贸商品大楼采访宋亚群

宋亚群：现在也有指标，相比较指标少一些，他们也不太看中指标。因为像微波炉，要征税买的话也就花 150 元人民币，说明这个指标最多也就值到 150 元人民币，不像过去买一个指标好几百。那时国家税高，现在国家税率下调了。

解说：一语道破天机。如今的免税店失去了高关税这把保护伞，与其他商场站

在了同一起跑线上，为此它不得不转变经营方式，努力寻求新的发展道路。

如今，人们无论走进哪一家大商场，都可以轻易购买到来自世界各地的各种产品。人们渐渐淡忘了过去为得到一张进口商品购买指标而付出的种种辛劳。

人们在告别短缺，走向丰富，冷静地对比过去十分紧俏的洋货与现在迎头赶上的国货之后，也在逐渐改变着自己的购物习惯。

画面提示：记者在商场采访消费者

记者：现在进口产品多起来了，和当时相比买起来是不是方便了？

消费者 E：现在倒不买了，现在倒买国产的了。现在国内的质量比如彩电来讲，质量也在逐步提高，价格也比较适中，从我自己来说我乐意买国产的。

画面提示：记者在中国电子物资华北公司经营处采访杨志刚

杨志刚（中国电子物资华北公司经营处处长）：我们国产品牌像家用电器，特别是白色家电，在质量、品位以及功能上和世界都已经很接近，甚至有一些已超过他们了。所以我们作为经销商、消费者来讲，

我们更喜欢用我们自己的国产名牌。

画面提示：中国海关大楼

解说：海关，是我国对外经济贸易的一个窗口。这些年来，它在一次次经历着时代的洗礼，感受着开放政策的每一次变迁。

画面提示：记者在海关总署采访黄胜强

黄胜强（海关总署办公室副主任）：这几年降低关税的事实表明，降低关税以后非但没有减少税收，反而使海关的税收年年增长。

画面提示：记者在上海海关采访沈耀华，插入上海口岸 1988 年—1997 年进出口货物态势图

沈耀华（上海海关副关长）：从这个统计数字可以看出，1988 年到 1997 年进出口的货物总值已经增长了 2.14 倍，进出口的批数增加了 2.66 倍，集装箱 1988 年只有 24 万个箱次，到 1997 年已达 216 万个箱次，增长了 7.94 倍。

舒小舟（深圳黄岗海关副关长）：黄岗是入境口岸通道，所有货车都经此通过。我们目前每天的货车平均通过 15000 辆次，

最高峰已经达到 20 000 辆次了。自从 1997 年 10 月份我们国家的减税政策下达以来，从黄岗口岸进口的贸易货物里头，汽车大幅增长。从统计数字看，8 月、9 月份进口一般贸易征税的汽车一共才 200 多辆，从 10 月至 11 月的汽车进口量统计，我们已超过 600 辆了。

画面提示：上海外高桥保税区

解说：费骏，是上海外高桥保税区海关的咨询员，他亲眼看到荒地上崛起了这一片开发区，也眼见着来他们这儿要求报关的单位越来越多。

画面提示：记者在上海外高桥保税区采访费骏

费骏（上海外高桥保税区海关咨询员）：外高桥管委会提出，总的发展是 20% 速度，我看最起码有 50% 以上，到那个时候我们更加忙了。

解说：如今的我国对外经济贸易，早已不只是一条丝绸古道。从大西洋的空中飞旅，到太平洋的巨轮横渡，地球变得越来越小了，各种肤色的地球公民同在一个集市上进行着交易。

据统计，改革开放以来，我国进出口

总值由 1978 年的 206.4 亿美元增加到 1996 年的 2899 亿美元，年均递增 16.81%，其中出口由 1978 年的 97.5 亿美元增加到 1996 年的 1510 亿美元，年均递增 17.5%。进口由 1978 年的 108.9 亿美元增加到 1996 年的 1388 亿美元，年均递增 16.15%。

1998 年头 7 个月，我国外贸进出口总值达到 1794.9 亿美元，比 1997 年同期增长 4.2%，贸易顺差达 267.1 亿美元，同比增加 61 亿美元，增加 30%。

1998 年 6 月 18 日，外经贸部四楼会议室里，外经贸部、国务院发展研究中心、中央政策研究室、国家计划发展委员会等有关部门的 40 多位代表聚集在一起，他们今天讨论的主题是“全球化·世贸组织·中国”。

画面提示：“全球化·中国·世贸组织高级座谈会”现场

陈文敬（外经贸部国际贸易经济合作研究院副院长）：从整个发展趋势来看，世界在加速融合。即包括经济上的相互渗透，也包括政治上的相互影响和联合。欧盟是目前世界上这种融合或一体化程度比较高的形式。

刘光溪（世贸组织研究会副会长）：现在贸易的发展单纯用这个传统的进口和出口来衡量一个国家参与世界经济的程度是不行的，因为现在资金的流动已经大大地快于贸易的流动。

张小济（国务院发展研究中心对外经济研究部部长）：很重要的是让我们企业转变观念，不能再寄希望于国家保护，不能满足于自己在国内市场上有一些优势地位，应该看到一定要打出去，一定要想办法迎接这种挑战。

张伯宁（中央党校经济学部副主任）：参与国际分工，参与经济全球化，应该说对世界各国都是必然的，而且这种参与既会促进发达国家的利益，也会在不同程度上促进落后国家生产力的发展。

解说：中国经济要融入全球的发展中，高关税这个门槛必将一步步消失。

吴家煌（海关总署关税司司长）：本世纪末下世纪开始的新一轮的多边贸易谈判，就要研究进一步的工业产品的零关税问题。

· 第二集 ·

老大难当

从垄断经营到自由竞争，国有专业外贸公司昔日一统天下、一花独放的格局被打破。特权消失、外老大面临严峻市场考验，敢问路在何方？转换机制强强联合，革新观念，实施大经贸战略，开放刻不容缓，改革迫在眉睫。

请看“走向世界的历程——老大难当”

画面提示：出片名“走向世界的历程——老大难当”

画面提示：演播室

主持人：外老大，天之骄子，是对我国国有专业外贸公司当年辉煌的真实写照，回顾我国近 20 年来的外贸体制改革所取得的成绩，我想数字是最好的证明。

1978 年我国进出口贸易额仅为 206 亿美元，而 1997 年已经达到了 3250 多亿美元，19 个年头翻了 4 番。但是伴随着这个成绩的背后，国有外贸企业也正在经历着体制改革日趋市场化的种种阵痛。

解说：1998 年 3 月 24 日，在北京的人民大会堂，又一次重要的揭牌仪式正在这里举行。在这一天，曾经创造了辉煌业绩的 4 个国有专业外贸公司中技、中机、中仪、海经组建成中国通用技术集团公司，他们共同站在了新的历史起跑线上。40 多年的新中国外经贸史，众多的国有专业外贸公司，成功的轨迹有目共睹。然而面对经济体制改革所带来的种种变化，国有专业外贸公司自身已迎来了前所未有的挑战。

画面提示：“三里河路 5 号”牌子特写，北京二里沟进口大楼，“东安门大街 82

号”牌子特写，东华门大街出口大楼。

解说：地处北京二里沟的进口大楼和东华门大街的出口大楼，这两座现在看来已经并不起眼的灰色建筑，曾经是绝大部分部属专业外经贸公司集中办公的场所。今天，这两座被业内人士统称为进口大楼和出口大楼的建筑，在经历了几十年自然风雨洗礼的同时，也默默地见证着中国外经贸所经历的种种变化。

同期声：以前大楼的兴衰，就像国家对外贸易的一个晴雨表似的。

解说：这位不愿透露姓名的工作人员，简单地一语概括了在计划体制下，这座大楼对于我国外经贸事业发展的一种特殊意义。然而，我们所遇到的这两位老者，对于这两座大楼的变迁可能更有发言权。

画面提示：在原外经贸部进口大楼前采访吴九连

吴九连：（原外经贸部出口大楼管理处处长）：那时完全是计划经济大垄断，每天夜里加班，整个大楼都是灯火通明的。跟现在情况不同了，人看不见了，屋里大部分都是黑灯的。

记者：现在这座大楼，以前是国家进

出口业务的办公场所，现在还是不是呢？

吴九连：这里就不行了，因为各公司都不在这个大院了，都搬走了。

记者：是不是以前进口大楼的繁荣现在已经转移了？

吴九连：转变到那些公司的繁荣了。不是不繁荣，而是更繁荣了。

画面提示：在原外经贸部进口大楼前采访赵树芳

赵树芳：（原外经贸部进口大楼管理处处长）：市场整个繁荣了。

那时我们一年的贸易才几百个亿，一二百个亿，三四百个亿，现在是上千亿。

画面提示：经贸部进口大楼前，各公司指示牌，1981年—1997年我国进出口额变化表，国有企业与外资企业进出口增长率对比表

解说：随着这座大楼功能的变迁，我国原有专业外贸公司所享有的垄断经营的独尊地位也在渐渐地消失。

这是我国进出口额连年攀升的一个统计，在这里可以看出我国的外贸形势可喜的发展。然而这组数字的背后，对于我国国有的专业外贸公司来说，不能不是一个

挑战。在计划体制下，我国对外贸易实行集中统一的计划管理，当时的特权曾给这些专业外贸公司带来了高额的利润。

画面提示：在中国五金矿产进出口总公司采访苗耕书

苗耕书：（中国五金矿产进出口总公司总裁）：整个 70 年代，每年五矿总公司进出口贸易总额都占全国进出口贸易总额 20% 以上。

解说：已经有 48 年历史的中国五金矿产进出口总公司曾一度被称为外贸行业中的“大哥大”，它的转变过程也代表了一批传统专业外贸公司痛苦的角色转变。

苗耕书：1988 年 1 月 1 日开始，全国外贸总公司和地方分公司脱钩，几十亿的资产都无偿地支援给地方外贸公司了。

画面提示：辽宁五矿大楼特写，“江苏省五金矿产进出口（集团）公司”特写、“广东省五金矿产进出口集团公司”特写

解说：从 1979 年开始，我国的外贸体制进行了一系列的改革探索。随着改革的不断深化，国有外贸公司垄断经营进出口贸易的状况已经彻底改变。

苗耕书：经营范围越来越小，经营权

下放的越来越多了，所以变化还是比较大的。

解说：这些计划经济条件下的宠儿进入市场后发育不良，明显地表现出头重脚轻，粗放式的经营方式与现实的发展不合拍。专业外贸公司在整个进出口中所占的比重已经从 90% 下降到 20%。主力军普遍陷入困境，那么得益于改革之时的贸工农商结合的企业，此时他们的状况又怎么样呢？

画面提示：四川省丝绸进出口公司的“四川省十大进出口企业”牌子与挂满锦旗的会议室

蜀锦蜚声中外，四川省也是我国最大的原料基地，丝绸成为该省出口创汇的重要商品。在此基础上的四川省于 1982 年成立了四川省丝绸进出口公司，省公司兼有地方行业管理和经营的双重职能。丝绸进出口公司在地方是人人羡慕的老大哥，然而此时却也四面楚歌。每逢星期三，四川丝绸进出口公司的待岗职工都会到这个挂满锦旗的会议室里开一个小会。

画面提示：在四川丝绸进出口公司采访待岗职工的一组镜头

职工 A：丝绸公司辉煌时，曾经出口额是 3 亿多美元。

职工 B：我们的丝绸销路根本没有一点问题。

职工 A：现在欠国家 7 亿多人民币，曾经辉煌过，现在倒欠负了。现在寻求兼并，不然的话早就倒闭了。

解说：此时的四川丝绸进出口公司已经面临着的严峻的形势，钱亏 7 亿多，负债率高达 120%，每年要背负近 7000 万元的贷款利息，这三个数字已使公司举步艰难。然而不仅仅如此，机构臃肿，人浮于事，效率低下的“外老大”通病也在四川丝绸进出口公司身上患发。也许我们的采访直接接触到了国有外贸企业的痛处，然而我们能够深切的感受和理解他们此时此刻的心境，国有外贸企业职工今天也不得不迎接适者生存的挑战。

雷玉成（四川省丝绸进出口公司办公室副主任）：再不改革，企业确实就没有出路了。

解说：企业内部的消肿，并非我们想象的那样简单。以前丝绸公司职工收入最高的是丝部，然而减员最难的也是丝部。

公司有7位副总，其中6个副总的子女就在吴金良的这个部门，吴经理深深体会到消肿的艰难。

吴金良（四川省丝绸进出口公司总经理）：因为我们这个部门从公司整个来讲，好像是公司最好的一个部门，所以各方面的关系户来得比较多一些，以前外贸老大的观念在现阶段或者是将来已经说是永远不存在了。昨天我们有个业务员早晨7点才从仓库回来，今天晚上也可能又有送货的。

解说：困境使外贸人放下了老大的架子，他们明显意识到今天与昔日的不同。

画面提示：四川省丝绸进出口公司一业务员家中，打电话

业务员 A：喂，你那车货也到了吗？好，好，我马上过来，第二车也发过来了。

画面提示：记者在业务员去往四川省丝绸进出口公司仓库的路上采访，公司仓库卸货现场

记者：晚上这么晚了还需要到仓库？

业务员 A：自从我们新经理上任后，开辟24小时下货。工厂来了，我们随叫随到。原来夜间收货是不可能的事情，我昨

晚干了一晚上，今天早晨才回去。

小刘，小刘，卸货，你好。

画面提示：记者在公司仓库继续采访这位业务员

业务员 A：公司领导要求我们要改变经营作风，实际上现在领导都改了，我们这些小职员当然也就很自然跟着改了。我们现在觉得职工、工厂属于伙伴关系，再不会看成是省公司或者是老大了，现在根本没有这些想法了。危机感现在人人都有。

记者：估计今天可能干到几点呢？

业务员 A：今天早，最多就到 12 点钟。

字幕：晚上 11 点

业务员 A：慢走。

画面提示：夜色中的仓库门前，站在雨中等候的业务员

解说：已经是晚上 11 点，雨越下越大，第二车货还没到，不知道这位业务员今天会等到几点。外贸企业管理者垄断经营者的角色已经逐渐成为过去，此时正在向服务者的角色转变。雨越下越大。

画面提示：记者在四川省丝绸进出口公司采访吴克昌

吴克昌（四川省丝绸进出口公司副总经理）：天要下雨它要打雷，你说不让它下雨不让你打雷，你只能考虑搞个避雷针或者考虑自己拿个雨伞，你不能说你不能给我下，我走过去你再下，不行的嘛。所以一切从实际出发，作为企业来讲一切从社会环境出发。外贸公司应该适应国家经济体制的转变，这才是惟一正确的，也是惟一现实的，你不能要求国家适应我们，只能我们适应国家。

解说：面对日益市场化和国际化的经营环境，面对我国外贸管理体制和经营体制的转变，不管外贸公司对此有多大的失落感，现实迫使国有专业外贸公司要尽快地缩短这一痛苦的转变。公司如何迅速地转变原有的经营重心、机构设置、人员配置等，五矿人有更深的感触。

张志刚（中国五矿矿产进出口公司总经理）：外贸体制改革当中，我们当时的感触很深，首先第一点我们就认为自己没有腿了。

苗耕书：二级公司实际上取代了当时的一些地方分公司的职能。脱钩时，中国五金矿产总公司当时自己直接出口只有 5

千多万美元，一直到 1997 年，中国五金矿产进出口总公司自己能出口 7.7 亿美元，这是一个很大的变化。

画面提示：股票交易所

解说：通过几年的努力，中国五金矿产进出口总公司一方面将各业务部门改组成专业子公司，并设立海内外销售网络，进行多元化经营，转变为一个适应市场经济的综合型企业集团。另一方面，中国五金矿产进出口总公司探索如何由单纯的商品经营向资本和资产经营方式的转变。

1997 年，中国五金矿产进出口总公司 6 家优质资产在重组的基础上募集成立了五矿发展股份有限公司，成为外经贸部直属专业外贸公司中第一批上市公司，并对劣质资产的 3 家公司进行另一种方式的重组。

画面提示：周中枢在“公开选聘科贸公司总经理动员会”上讲话

周中枢（中国五金矿产进出口总公司副总裁）：同志们，科贸公司重组和公开选聘总经理工作，是继实业公司、贵稀公司进行重组和公开选聘总经理后，我公司人事制度改革的又一项重要工作。

解说：科贸公司的原老总张永安还能

否连任？这几天他也在默默地承受着压力，选聘老总对于从事几十年专业外贸工作的张永安来说这还是头一遭。

画面提示：记者在中国五矿科技贸易发展公司采访张永安

记者：您对于您的竞选有几分把握？

张永安（中国五矿科技贸易发展公司原总经理）：如果总公司同意我作为候选人参加的话，那我可以说有八九分的把握。

解说：张永安也去总公司报了名，他等待着选聘的日子。

画面提示：宣读员在“公司选聘总经理答辩会”现场宣布得票名单……

解说：张永安的担心终于发生了，在同一间办公室他平静地说了一段话。

张永安：在企业经营过程当中，其中一个基本课题，必须要有一个人事方面的改革，引入一种新的机制。这样的话，从领导干部到全体职工来说，形成一种激励的机制，我也是改革中的一员，参与者，那么我也在总公司的安排下，做一种我自己适合的新的工作。

画面提示：演播室

主持人：今天，张永安在选聘科贸公

司总经理职务上落选了，明天也可能我们哪一家国有专业外贸公司在市场的跑道上被挤下来，这就是市场竞争的法则。我们每一个人、每一家企业都面临着适者生存的挑战。

随着我国外贸体制的改革，国有专业外贸公司原有的垄断地位也告消失，特权越来越少，不管这些专业外贸公司对此有多大的失落感，不管这些公司有多少牢骚，想想总数已经达到 5000 家拥有进出口经营权的生产企业和 30 多万家外商投资企业在进出口上表现的潜力和气势，国有专业外贸公司不得不承认这是一场生与死的冲击和挑战。

国务委员吴仪在任外经贸部部长时反复强调，如果国有外经贸企业不能加快转换经营机制，就很有可能在挑战面前败下阵来，甚至消亡，这绝对不是危言耸听。那么市场在哪里？出路又在哪里呢？

解说：外经贸部自 1994 年开始，对部分出口商品配额实行了有偿招标。出口配额招标，彻底改变了传统的配额计划分配、无偿使用和终身制的管理体制。

回顾我国外贸管理体制的改革，是以

逐步下放外贸审批权、扩大外贸企业自主权为主线展开的。对外贸易不再是专业外贸一统天下的格局，而是向着一个更加自由进入的领域发展，政府能够给予国有外贸公司的特权和照顾将会越来越少。

魏锦魁（深圳市政府贸易发展局局长）：我们这几年不断地放权，简化审批程序，我们现在又实行进出口经营权的登记制的试点，现在已有 72 家企业通过登记制，取得了进出口经营权。1997 年他们出口已经达到了 10 亿美元，这个效果也是非常好的。

刘民宪（深圳市先声科贸发展有限公司）：这是一种松绑，表现的形式就是放权。就在我们拿到了经营权以后，马上就出口了几十万。

解说：全面放开外贸经营权，变外贸经营审批许可制为依法登记制，已经提到了外贸体制改革的议事日程上来。登记制已在深圳、珠海、汕头、厦门、海南等经济特区进行试点并取得良好的效果。对于相当部分依靠特权建立和发展起来的国有专业外贸企业而言，今天他们面临着一般的工业企业更为严峻的生存危机。如何在

新的形势下求得生存发展，实施战略重组、企业再造，对于国有专业外贸企业来讲已迫在眉睫。于是一个跨行业兼并，实施商、工、贸互补的方案在南宁市诞生了。

画面提示：在南宁国际经济技术合作公司采访李宝针

李宝针（南宁国际经济技术合作公司总经理）：从思路上来讲，我认为是很好的，代表了我们集团企业发展的一个方向，组建经贸集团，树立一种大经贸的思想。通过改制以后，对一些外贸企业摆脱困境有好处。

解说：南宁市国际经济技术合作公司、南宁市外贸公司、南宁市边贸公司，原是南宁市外经贸的骨干企业，由于历史和自身的原因，市外贸和市边贸公司严重亏损，南宁市委、市政府为挽救南宁市外经贸的危困形势，提出联合出海的兼并重组方案。首先，由市内贸骨干企业百货大楼跨行业兼并市外贸公司和边贸公司，南宁国际公司加上市属原有 20 多家外经贸企业，以参股的形式改制后与百货大楼共同组建国际经贸集团。此举意在实现商工贸一体化，形成优势互补，联合出海的发展思路。

李宝针：目前正在运作，但是看来难度还是比较大的。

解说：当跨行业实施重组的方案在南宁市几家外贸企业还在痛苦蕴育中时，远在上海的兰生集团却早已在此兼并重组中尝到了甜头。兰生公司的前身是创建于1985年的上海市文教体育用品进出口公司，当时净资产仅有715万元，短短14年，1997年兰生公司净资产已经超过10亿元，整整是初创时的140多倍，这种发展速度在外经贸系统是罕见的。今天这位施先生一大早就来到了工商局，他去领一份工业公司的执照。

画面提示：“营业执照”，在工商局门前采访上海兰生（集团）有限公司施友富

记者：今天执照领到了吗？

施友富（上海兰生〈集团〉有限公司经营开发部副经理）：领到了。

记者：领到心里高兴吗？

施友富：很高兴。

记者：据我所知，兰生以前是个外贸型企业，它为什么现在会有工业企业呢？

施友富：单一的贸易形式很难在今后的市场上站住脚，向综合性的商社发展，

贸工技一体化发展的思路，这仅仅是一个部分。

解说：外贸公司的实业化，是外贸企业摆脱单一贸易形态的关键问题。从1984年起，兰生公司就深入上海郊区和江浙皖的城市和乡镇，通过参股联营、跨行业兼并的方式，兴办出口商品基地和联营企业。到目前为止，兰生公司已经拥有独资控股企业31家，参股联营、三资企业81家，出口商品货源的40%以上靠自己的工厂生产。为了更好发挥工贸结合的实力，1998年4月底，兰生决定创建兰生工业公司。

蒋士龙：（上海兰生〈集团〉工业公司总经理）：我们这个公司成立也是比较顺的，上面也希望有这样一个公司，下面工厂也希望有一个工业公司。

记者：它起什么作用？

蒋士龙：就是两个结合：工贸结合、内外结合。内外结合就是内贸市场和外贸市场结合。

解说：如果说兰生公司依靠自身力量获得了迅速的、滚动式的发展壮大，那么1998年外贸系统的四强联合，无疑又给我国的外贸发展战略带来了新的启示。

画面提示：中国通用技术（集团）控股有限责任公司总裁佟常印在公司开业庆典会上讲话

佟常印（中国通用技术〈集团〉控股有限责任公司总裁）：尊敬的各位领导、各位来宾，女士们、先生们：

我和我的同事怀着十分喜悦的心情，与国内外各界朋友欢聚一堂，共同庆祝中国通用技术集团控股有限责任公司隆重开业。

解说：通用技术集团公司是我国在有关外经贸专业总公司基础上，正式组建的首家大型外经贸企业集团，此方案到今天的揭牌历时半载。很多人都在质疑4家专业外贸公司强强联合到底有什么好处？在中国的外经贸部，在北京的谈判大楼，在中技、中机、中仪、海经公司等等地方，经过了数百次的争论与论证，以至于几家公司、各地方公司的总经理们也常常往返穿梭，大家共同在探讨同一个问题：合并到底有怎样的优势？

画面提示：上海中机国际仓储运输公司总经理鹿小杭在会议上讲话

鹿小杭（上海中机国际仓储运输公司

总经理)：北京的合并工作正在进行，同时运输这个行业，作为整个集团合并试点的先行官，前两天接到电话以后，说这个工作要加速，这4家公司在上海，由于技术公司没有国际储运方面的工作机构，现在我们中机、中仪、海经3家公司商量一下有关将来合并工作的一些设想和细节。

解说：4家公司运输业的合并，是通用公司成立之初首先考虑的步骤。除了中技公司在上海没有运输业以外，另外3家公司的一把手今天都聚在了一起。

画面提示：转回鹿小杭在会上讲话

鹿小杭：我算了一笔账，咱们4家公司合并以后，进口到货这一块在上海滩大概有15个亿。

王华东（上海中仪国际运输有限公司总经理）：以前交流还是比较少，仓库都没有看过，还是想去看看。

职员A：我们以前是搞援外的，最近任务不是很多，没什么业务，很多仓库都借给别人，利用率不高。

画面提示：鹿小杭在公司仓库现场给大家介绍公司情况

鹿小杭：请进，将来合并完了这点就

共用了。这是机械的昆山仓库，主要是以大宗散货和成套设备出口，为这些服务。这个库，300吨的船直接开到这里面，1万吨的货出口的话，要用卡车几百辆拉不完，这里只需要二三十条泊船，“哗”全开到九区，直接靠到轮船边上。

解说：4家专业外贸总公司仅在上海就有3家储运业务的分公司，那么他们在全球有几百个分支机构，这种重复性显而易见，由于这4家公司业务的不同侧重，使他们的互补性同样也成为可能。

记者：为什么你们今天聚到一块呢？

王华东：因为我们上面集团也在讨论这个方案，这个方案各种意见也不断下发给我们，然后我们也研究具体一些方案，再报上去。

鹿小杭：今天我们为什么抢先一步，我们自己碰到一起在研究这个事，主要是为现在领导集团对我们这个部门的重组有一个概念吧。这个概念完全是底下基层的操作过程中总结出来的东西。我们拿出一个方案来，报上去以后，我想领导集团应该很好参与我们这套方案，来制定整个公司的合并，整个规划。

邵大正（中国海外经济合作总公司上海分公司总经理）：这样方便多了，机构没有合并之前，业务上可以大家联系呀，加强合作了。

鹿小杭：希望咱们快速合并。合并完了以后加强优势，咱们把量做大点。

解说：合并的资本优化与互补性，三位子公司的老总首先达成了共识，而佟常印作为新集团的总裁，他想到的不仅仅如此。

佟常印（中国通用技术〈集团〉控股有限责任公司总裁）：根据我的看法，“大”，不一定就是最好，关键问题是联合了之后经营管理水平是不是能够提高？4家公司实行强强联合，就可以实行优势的互补、发挥优势。在发挥连接国内外两个市场、利用国内外两种资源方面，就可以取得更大的作用。同时我们自身可以得到进一步的发展和壮大。

解说：这4家具有数十年经营历史和较强实力的大型国有外经贸企业，通过强强联合实现企业巨型化，是克服我国企业经营分散和推动产业升级的重大举措，也是我国企业参与国际竞争，同国际大公

司抗衡的紧迫任务。随着我国外贸管理体制和经营体制改革的进一步深化，昔日的外贸老大，将在市场国际化的轨道上面临内外两方面更为严峻的挑战。

画面提示：演播室

主持人：随着我国外贸管理体制逐步与国际通行规则接轨，对外贸易将成为一个更加自由进入的领域。据海关最新统计，至1998年7月底，外商投资企业的进出口额已经开始超过国有企业，三资企业在近几年已经成为我国外贸新的增长点。对于国有外贸企业而言，政府能够给予它的经营特权只会越来越小，不仅如此，国有外贸企业赖以生存的国有银行正在按照向商业银行转轨的要求进行改革。“不罚息、不加息、不停货”的三不政策已经取消，经营状况差的外贸企业融资越来越困难。面对一个资源配置更加市场化和更具竞争性的经营环境，国有外贸企业原有的优势，无疑不面临前所未有的冲击和挑战。

·第三集·

机不再失

倾销与反倾销，诉讼与反诉讼；同样的利益追求，同样的机会挑战，人类呼唤绿色，市场再起高墙，中国的经济必须发展，靠什么找寻自己的生机？一寸光阴一寸金。信息高速路频频开通，变有形于无形，无纸化贸易只争朝夕，国际市场风云变幻，你争我抢在所难免。未来世纪谁主沉浮，唯有先机在握。

请看“走向世界的历程——机不再失”

画面提示：出片名“走向世界的历程——机不再失”

画面提示：演播室

主持人：当今世界飞速发展，经济全球化、贸易自由化已经成为大势所趋，这就意味着全球范围内的商业竞争将会日益加剧。既然是竞争，最终的结局总会有一方败下阵来。但可以肯定的是，最初竞争的双方也都有过胜的机会。那么机会是什么？机会又应该怎样去把握呢？前不久，我国造纸业的9家企业联合向进口新闻纸提起了反倾销诉讼，这是我国的企业第一次在国际反倾销诉讼案中站到了原告席上。这之前，像这样的诉讼案，我们一直的身份都是被告。从被告到原告，对于我们来说最重要的已不仅仅是谁胜诉谁败诉了。

画面提示：中国新闻纸产业反倾销调查申请初裁情况通报会现场

姜和平（江西纸业有限公司董事长）：这次反倾销对于我们来说是一个比较好的机遇，机遇又变成我们新闻纸厂的压力。把这个压力变成动力，我们新闻纸企业一定能振兴起来。

解说：1998年7月10日，无论是对于

中国的新闻纸业，还是其他所有在国际市场上饱受反倾销之苦的企业来说，都是一个值得纪念的日子。这一天，外经贸部、国家经贸委、海关总署根据中华人民共和国反倾销、反补贴条例的有关规定，初步裁定了对来自加拿大、韩国和美国的进口新闻纸存在倾销，进口国对产业造成损害的事实存在。这是中国改革开放以来，在世界贸易大舞台上，我们的企业首次站到了反倾销的原告席上，并取得了初步的胜利。

画面提示：王雪华在中国新闻纸产业反倾销调查申请初裁情况通报会上讲话

王雪华（北京环保律师事务所律师）：得到了一些不完全的反馈，主要是一些国外的朋友。第一个，他们对中国新闻纸产业能够成功运用反倾销法律武器，能够得到这么一个肯定性初步裁定，他们表示祝贺。第二个，认为中国的反倾销起点很高。还有一部分人认为中国人学会了运用国际竞争规则。

画面提示：飘扬中的各国国旗，来往的车辆，街道上行走的人群

解说：反倾销、反补贴，在国际上通

常称为两个协议，它是世界贸易各个成员之间允许使用的一种非关税贸易保护措施。其目的是在全球贸易自由化的大潮中给进口国营造一个公平竞争的环境。

自 1969 年到 1997 年，全世界范围内的反倾销案达到 3200 多起，涉及产品 3000 多种，金额达到 3000 亿美元以上。世界上运用反倾销手段最多的国家依次为美国、加拿大、澳大利亚。值得注意的是，一些发展中国家也相继启动了反倾销调查程序，如印度、巴西、阿根廷等。

张志刚（中国五矿矿产进出口公司）：从我们公司来说，经历过反倾销的案子。就拿最近一个例子看的话，1997 年我们对印度销售焦炭有 200 多万吨。从我们的价格上来看呢，根据国际上的同等性质的焦炭来看的话，价格应该是差不多的，不存在倾销的说法。

记者：200 多万吨涉及多少金额？

张志刚：200 多万吨涉及金额，为 1 亿 2 千万美金到 1 亿 3 千万美金这么个水平。针对中国 1998 年的出口这种情况来看的话，国务院包括外经贸部都很重视这个出口，而且要对国民经济要拉动两个百分点

的话，外贸出口就极为重要。如果这么一来的话，我们多多少少，从这个上面说的话，我们（五矿）将近损失 20% 的市场份额。

解说：这已是中国遭到的第 303 起别国对我国出口商品的反倾销诉讼了。1979 年，欧盟对中国出口到其地区去的糖精钠提起反倾销诉讼，它是我国改革开放以来首次遭到的反倾销诉讼。

从那以后，随着中国在国际贸易上所占的份额逐年增加，中国成为国际上反倾销的主要目标，众多的反倾销诉讼给中国的企业造成了巨大的损失。截止到目前为止，我国所遭到的 300 多起反倾销案，所涉及的金额已达数百亿美元。但 1994 年以前，对于这类反倾销诉讼，我国绝大多数企业都采取了一种不予理会的态度。缺席裁定的结果，当然不可能避免失败的结局。于是，一个又一个市场丧失了，一个又一个贸易机会失掉了，反倾销已经是摆在众多中国企业面前一个不可回避的严峻事实。

吴国宗（中国轻工业品进出口商会综合部主任）：这都是我们整个反倾销的案卷，应诉的从 1994 年后到现在一共是

22 起。

解说：面对越来越多的反倾销案，特别是针对一些国家和地区提出的带有歧视性的反倾销诉讼，甚至将反倾销发展成为一种随意挥舞的贸易保护大棒四面出击的现实，积极组织应诉已经是一条别无选择之路。

中国轻工业进出口商会针对 1995 年和 1996 年的鞋和箱包两案就采取了积极应诉的态度。1995 年，欧盟对中国出口到欧盟的皮鞋提出反倾销调查。此案涉及金额 4.5 亿美元，生产厂家 1800 多家。在反倾销调查当中，销售价格是否低于成本，是确定倾销成立与否的关键。

吴国宗：因为它把咱们视为非市场经济国家，因此它要找一个和咱们所谓比较接近的市场经济国家，作为计算这个正常价格，所以它找的印尼作为替代国。

解说：此案轻工商会积极参与应诉，结果还是败诉，最终对中国出口到欧盟的皮鞋加税 49.2%。虽然这一案件因为种种原因以失败而告终，但无论如何，面对越来越多的反倾销案，中国的企业已经勇敢地站在了被告席上，迈出了用同样的规则

保护自己合法权益的宝贵的一步。

1996年，轻工商会面临着一起更大的反倾销案，就取得了明显的战果。

吴国宗：迄今为止最大的反倾销案，也就是欧盟的箱包反倾销案，这个案子是1996年4月17日立案的。这个案子一经公布，我们就及时地组织企业进行应诉，从中央领导，到咱们外经贸部的有关主管部门，都是相当的重视。

解说：在学会了运用法律武器之后，这起涉及金额5.4亿美元，生产企业1377家的反倾销案，最终以大部分无税结案而告捷，从而也保持住了那部分市场份额。从这两起案件可以看出，我们的企业与行业正在一步步地走向成熟，从1994年以前对别人诉讼的不予理会到现在积极地参与应诉，从败诉到胜诉，都说明了国内企业适应世界贸易一体化，融入世界经济大潮的一种成熟与希望。

彭春林（吉林纸业股份有限公司副总经理）：新闻纸对进口的产品进行反倾销，我们主要是对这种来自国外的同类产品，不公正的低价倾销行为，运用法律武器，国家给予的反倾销、反补贴条例，运用这

些法律起来维护自己的合法权益，我觉得这个也是很正当的。

解说：1997年7月16号，获得反倾销初步胜利的中国新闻纸业的代表聚集到了北京，面对这场来之不易的胜利，企业家们在喜悦的背后自然还有一番感慨。

彭春林：我们自己要加快发展速度，这是很关键的。它获胜以后，将会给我们国内9家新闻纸厂带来一个很宝贵的、加速发展的时间、空间。

解说：在反倾销这场没有硝烟的战争中，中国的企业从缺席裁定到积极应诉，从被告到原告，从失败到胜利，经历了一个艰难的发展历程。但正是在这样的经历中，我们获得许多宝贵的发展机遇与空间。

随着世界贸易一体化进程的加速，尽快地熟悉和掌握国际贸易所通用的规则与标准，已经是摆在众多中国企业面前的当务之急。

画面提示：“企业现代化管理研究所，华南质量体系认证中心，深圳质量管理培训中心”牌子。

解说：这是位于深圳的华南质量体系认证咨询中心，金广林是这里的教授，他

是中国最早推行 TQC 质量的专家之一。他们这个中心主要是为企业咨询评审 ISO9000 质量体系。今天，金教授要去泰丰电子公司复审他们的 ISO9000 质量认证。在路上，他给我讲起泰丰电子在没通过这个认证前的一段故事。

1993 年，世界上最大的 AT&T 电报电讯公司在中国内地寻找合作伙伴，经与泰丰接触后，认为这家企业基本符合他们的条件。在进一步谈判时，外方提出查看一下他们的质量认证证书。

画面提示：记者在中国综合开发研究院（深圳）企管所采访金广林

金广林（中国综合开发研究院〈深圳〉企管所教授）：谈到一半他就问到，你把你的证书给我们看一看，是哪国认证的？认证多长时间？他（泰丰）说我们还没认证呢，我们最近准备认证。他（外方）说，那还谈什么，不要谈了。结果他们就说，你没达到这个国际标准，不能和国际接轨，我们没有谈判的余地，我回去和我们的公司也没法交待。

解说：就这样，对企业来说一个绝好的发展机会丧失了。通过这件事也许使得

泰丰清醒了，要想参与国际上的竞争，非有 ISO9000 认证不可。经过努力，终于取得了 ISO9001 质量认证证书。

画面提示：记者在深圳泰丰电子有限公司采访王迎

王迎（深圳泰丰电子有限公司董事长）：对全球的经济最基本的就是只能有一个规则，就像我们踢足球一样，世界杯它是一个世界通用的规则，我们既然要参加世界级的比赛，就要符合它的规则。所以我们的标准应该按照国际标准来制定我们自己的标准，按照国际的标准来规划我们的整个工作。

画面提示：转回记者在中国综合开发研究院（深圳）企管所采访金广林

金广林（中国综合开发研究院〈深圳〉企管所教授）：我们要和国际接轨，因为（ISO9000）它是个国际标准，人家欧共体和欧美都是认这个东西。ISO 嘛，ISO 是国际标准规定的。确确实实，我们要做大国际贸易，那么它是一个绿卡，是一个通行证。除了这个呢，还有一个 ISO14000 的标准，就说 ISO9000 族，还有个 ISO14000，ISO14000 是环保标准。

画面提示：美国总统克林顿访华（资料）

解说：1998年的6月26日，美国总统克林顿访问中国，他来访的几个议题之一就是环境保护。9天的访问专门谈到这样一个话题，不能不说环境保护问题的重要性。

自1992年的里约热内卢世界环发大会以来，环境保护的浪头风起云涌。环保法规不断增多，而且很多环保法规和标准，还有贸易条款，以此来推动环境保护。新生的世界贸易组织，专门成立了贸易与环境委员会来处理这一问题。

基于全球生态环境的恶化和国际社会对环境保护的重视，及ISO9000的成功推广，国际标准化组织建立了环境管理体系，即ISO14000环境管理国际标准。

画面提示：记者在外经贸部国际贸易经济合作研究院采访施用海

施用海（外经贸部国际贸易经济合作研究院院长）：保护环境和促进贸易，它的最终目的都是为了提高人类的福利水平和促进可持续发展。根据这个需要，国际环境标准（委员会）制定了一个ISO14000，我们国家现在已经有很多企业，比如像包

括海尔在内的很多大企业，都通过了 ISO14000 资格的审查。

画面提示：记者在海尔冰箱电工本部审核办采访陈宜雷

陈宜雷（海尔冰箱电工本部审核办主任助理）：当时我们海尔集团的总裁，上欧洲去开一个会，在飞机上跟咱们中国国家环保局副局长王羊祖先生交谈，王局长告诉张总裁说，你们海尔作为中国家电行业是第一家通过 ISO9001（国际标准化组织）的认证，也相应得到了一个回报。现在 ISO 又推出了一个 14001，环境系列保护标准。接到这个信息之后，总裁回来之后，总裁做了一个指示，冰箱先从 ISO 做起来，建起体系来，力争早日通过认证。

解说：与 ISO9000 质量认证体系不同的是，环境管理体系是开放的，要求体系通过不断的评审和改进。

画面提示：讲课员在为海尔职工讲“关于环境体系运行”

讲课员：环境体系的运行呢，实际上是按照 PDCA 的这个模式，就是逐步螺旋上升，不断改进，上周已对各分厂、各部门都建立了内审员。

画面提示：转回记者在海尔冰箱电工本部审核办采访陈宜雷，插入“Haier 体系审核队”牌子

陈宜雷：我们这个审核队由于是最高领导直接授权，所以我们的员工称之为“宪兵队”，惹不起，权力比较大。

解说：“宪兵队”虽然名称不一定正确，但也反映了海尔对认证体系这项工作的态度，这就是“宪兵队”每日一次的例会。之后，我们跟随他们来到了冰箱二厂。

画面提示：顾文海在海尔冰箱二厂查看机器情况

顾文海（海尔冰箱体系审核队队长）：这一块按照要求，设备漏油后及时清理，叫操作工（来），你知道不知道？

职工 A：应该知道吧。

画面提示：“Haier 审核办”牌子，转回记者在海尔冰箱电工本部审核办采访陈宜雷

陈宜雷：员工也已经在 1992 年时通过 ISO9001 质量体系时，我们就已经尝到了甜头，因为通过质量认证，像出关、出口这些产品，外商和我们谈合同，他就跟你要 ISO9001 质量认证书，所以当时给员工培训

时我们说，ISO14001一定会成为与 ISO9001 同等重要。

解说：海尔在实施 ISO14001 一年后，取得了显著的经济效益，实际物品消耗比计划大幅降低，单排冰箱物耗由认证前的 31.58 元降至 5.71 元，而且出口也大幅度提升。

画面提示：记者在海尔冰箱电工本部采访周云杰

周云杰（海尔冰箱电工本部部长）：从国际市场竞争角度来看，企业应该搞 ISO14000 的认证。因为以全局的竞争来看，环境上的认证或环境上的发展，是一个科学社会发展的方向，可以保护人类、保护地球，那么整个地球资源是有限的。这也可以说是科技发展的一个趋势，那么你这个企业要参与国际化竞争，就必须具备国际化的实力，或者与国际接轨。

解说：据世界经合组织估计，全世界每年的绿色消费为 2000 亿美元，预计到 2000 年为 3000 亿美元，年增长率为 8%，高于世纪未来 10 年的国际贸易增长率的 6%，一份不佳的环境报告，将为环保主义者和贸易保护主义提供限制进口的口实，

而 ISO14000 则有助于减缓我国产品进入国际市场遇到的绿色贸易壁垒。

字幕：据有关资料显示，我国目前工业制造企业总数 138 万多家。截止到 1998 年 7 月，通过 ISO9000 认证的企业 5490 家，通过 ISO14000 认证的企业仅 50 家。

画面提示：演播室

主持人：现在很多人非常喜欢观看足球比赛，都知道一个球员要想上场参赛，必须要经过各种各样的检验，比如说体能测试、药物检测等等。很明显，在各种各样测试的背后是一个相关的标准，一个队员、一支球队要想参加比赛，首先要做到的就是掌握标准、达到标准、获取参赛的资格。而一旦进入比赛，任何人、任何团队都必须按照比赛规则进行。如果你不清楚什么叫守球、什么叫越位，想怎么来就怎么来，迟早你会被淘汰出局，从而丧失赢得胜利的机会。

我想话说到这儿也许大家都明白了规则也好、标准也罢，实际意味着就是某种机会。

我在这里和大家讨论的似乎都是一些题外话。但当我告诉您当今的国际合作、

贸易交往就像是一场激烈的足球比赛，您还会以为这是题外话吗？不仅如此，要想在一场激烈的竞争中不失先机，还必须具备先进的战术配合和良好的技术保障。这也许就是我们下面将要谈到的贸易方式的运用和贸易手段的进步。

画面提示：中国商品交易市场开幕式现场

石广生（中国对外贸易经济合作部部长）：现在我宣布，中国商品交易市场正式开幕。

画面提示：记者在中国商品交易市场开幕式采访邢伟

邢伟（中国国际电子商务中心主任）：这个交易市场，跟广交会最大的不同就是贸易方式的一种变化，在广交会上大家是进入现场，现场交易。

解说：广州商品交易会，至今已经举办过 83 届，它曾是我国出口商品与世界交往的一个窗口，每年中国对外出口额总量的 30% 的合同是在广交会上成交的。就拿 98 春季广交会来说，在历时 15 天的展览期间，参展客商 3000 多家，有意向外商来访人数达到 6 万多人。但今天中国商品信息

市场在国际电子商务网上的开通，让我们看到了又一个长年的面向世界的永不闭幕的交易会。在1998年7月1日开通的当天，世界各地访问这个站点的人数达到了11万人次。

画面提示：返回记者在中国商品交易市场开幕式采访邢伟

邢伟：对于规范的商品交易，我觉得采用在网上的交易更方便。因为它一个是速度快、容量大；再一个它是省时、省费。因为21世纪是个知识经济的时代，最核心的问题是信息经济，信息经济对贸易最大的冲击是电子商务问题，如何把信息技术服务于贸易，电子商务已经在全球形成一个热门的话题。我们一定要顺应世界潮流的发展，才有可能推动我们国家贸易的发展。美国和欧盟他们走得都比较快了，像美国1997年的时候，克林顿总统已经批准了美国的电子商务框架协议，同时欧盟也有同样的举措。像美国总统克林顿宣布，1999年1月1日美国政府采购全部采用电子商务的方式，所以他们的动作还是比较快的。

画面提示：装卸集装箱，集装箱货场

解说：70年代，国际海运采取了一种门到门的运货方式——集装箱运输，这种运输方式可以大幅度提高贸易效率。我国运输行业现在集装箱利用率只有78%。80年代国际运用了一种货物条形码，由于我们的企业没有认识到它的重要性，使企业遭受了大量的损失。

皇岗海关位于深圳河畔与香港新界的落马洲隔河相望，作为广、深、珠高速公路进出境的起点，它经过皇岗大桥和香港新界皇环公路，与目前世界上最大的集装箱码头之一——魁永码头相连接。

画面提示：记者在皇岗海关采访陈盛春

陈盛春（皇岗海关关长）：皇岗海关是1989年成立的，现在我们每天车流量在1.7万左右，平均是1.5万多。

解说：皇岗口岸只有600人，那就是说每人每天全额要检查25辆车次，但实际上一辆车次一个人检查需要4小时，他们采用了以自动识别系统和高科技的集装箱检查设备为主的查验方法。用这种办法检查一个40英尺的集装箱货柜，可以在2分30秒钟内由一个系统操作员完成。正是这

些先进的设备与技术才能适应贸易量的变化，深圳这座中国改革开放的前哨城市在科技信息的高速路上又走在了前列。

画面提示：记者在深圳信息委办公室采访周理

周理（深圳信息委办公室主任）：现在要是说把城市建立在一个现代化的基础上，或是说现代贸易的基础上，就一定要把信息化建设起来，商贸活动本身就是一个人际之间的交往，而是一个信息的决策过程。

画面提示：深圳信息网交换中心，万红花木公司外景

解说：信息时代，企业的竞争基点不再是规模、资金和员工人数，甚至国家的经济利益也取决于信息，其次才是传统经济学中的生产要素人力、土地及资本。据统计，像台湾这样的开发地区的经济活动中，有4成到6成的成本是花在搜集信息的交易过程中，这表明有一半的受雇人员是在搜集、处理和交换信息，而互联网络可以大幅度降低成本。

在因特网上我们发现了山东的一家鲜花销售公司的主页。万红花木公司地处山东省青州地区，《水浒传》中所说的发配青

州就是这个地区。万红花木公司主要经营的是鲜花，他们在因特网上设网址又能得到什么样的实惠呢？

画面提示：记者在山东万红花木有限公司花窖里采访李天庆

李天庆（山东万红花木有限公司总经理）：上互联网时间不长，就有客商和我们联系牡丹生意，所以我们也许计划着要把牡丹作为一个项目搞起来。通过网络把牡丹作为国内的一个很好的花卉品种推到国际上去。

画面提示：花窖，万红花木公司外景，飞向蓝天的飞机

解说：万红花木公司在电子空间销售鲜花，也许在他们网址的隔壁可能便是美国航空公司这样的企业巨人。

中国技术进出口总公司在我国的进出口行业中排名第三，他们在信息领域中也有独到的见解。

画面提示：记者在中国技术进出口总公司信息中心采访范越英

范越英（中国技术进出口总公司信息中心总经理）：这个是一个业务员委托查询。

记者：他是希望检索企业？

范越英：对。希望检索这个企业还生产什么产品，他只知道企业的名称，但是他不知道（这个）企业生产什么产品，这是日本的企业通过我们的这套系统来查询这些上到国外的数据库系统检索这个事。这个事用常规的方式做是非常难的，这个叫情报，不叫信息。你说生日这信息怎么样用？这个人是4月12号出生的，谈的时候你了解这个信息，正好4月份他在中国，你跟他谈的时候送给他一个生日蛋糕，他很吃惊，这笔生意可能就做成了。

画面提示：石广生在中华人民共和国对外贸易经济合作部“中国商品交易市场”开幕式上讲话

石广生：我相信，通过中国商品交易市场的正式运行，必将会大大加快我国国际电子商务的进程，促进我国对外经济贸易，特别是外贸出口的发展，为增强企业的国际竞争能力，克服困难，保持我国对外经济贸易的持续稳定发展，发挥积极作用。

画面提示：演播室

主持人：尽管我国的对外开放已经走

过了20年的历程，但应该看到我们融入世界经济的时间还是太短。随着经济全球化大潮的到来，各种规则、标准将会发挥越来越重要的作用。同时伴随着信息技术的进步，贸易手段、贸易方式也会不断更新，未来世纪我们能否先机在握？恐怕这已不是纸上谈兵了。我想用一句我们大家都非常熟悉的话来结束今天的节目，这就是“机不可失，时不再来”。

·第四集·

跨越极限

走出国门，昔日小渔村参与国际大分工，把握全球市场，谁能说出宁海镇到底有多大。发展中的中国，资源短缺，技术落后，人口过剩，面临极限考验，参与国际竞争，利用国际、国内两种资源、两个市场，突破增长极限。

请看“走向世界的历程——跨越极限”

画面提示：出片名“走向世界的历程——跨越极限”

画面提示：演播室

主持人：多年以来，“地大物博，人口众多”，成为值得我们骄傲的字眼。而在今天，我们应该清醒地看到，巨大的人口基数和经济快速发展，已经使我国成为资源相对短缺的国家。对于人口资源相对富裕的发展中国家来说，实现可持续发展还是一个十分严峻的现实。以往粗放式封闭的发展，必须存在增长的极限。面对当前经济一体化的资源重新优化、配置的格局，利用国外资源，已成为我们经济发展迫在眉睫的战略需要。

画面提示：欢庆大庆油田的诞生（资料），霞光下的大庆油田，工作的石油工人

解说：1959年国庆前，松辽盆地北部，“松机三井”喜喷工业油流，从而诞生了大庆油田，10岁的共和国为之扬眉吐气。从此摔掉了中国贫油落后的帽子，开始了中国石油工业的新纪元。通常来说，世界上同类油田的高产、稳产期都在3年至5年左右，最长的也只维持了12年，而大庆却创下了连续22年高产、稳产的记录。今天

的大庆油田已过了而立之年，现已进入高含水后期开采。这座现代化的石油城以及数以万计的石油大军，已经意识到资源短缺是他们不可避免的现实。

画面提示：记者在崔己男家里采访

崔己男的妻子：办公室有的时候也议论，现在我们这么样，好像是拼命开采、拼命注水，能不能现在少开采一点，多开采一段时间。

解说：来到大庆油田的当天，我们认识了崔己男和他的妻子，两位大庆油田的高级工程师。这天吃晚饭时，他们为大庆石油资源的开采问题各持己见。

崔己男（大庆石油管理局钻井一公司教授级高工）：东边现在又勘探了两个盆地，一个是渤海湾辽河油田的，一个是松辽盆地胜利油田和我们大庆油田的。那么多的盆地还都没有勘探过。

崔己男的妻子：总有一天它会没有了。

解说：我们应该清醒地看到，我国不但是自然资源相对短缺，在市场、资金、人力、技术资源等方面都面临着发展极限的考验。面对当今世界资源重新优化、配置的格局，参与国际分工已经成为明智

之举。

在北京长城工程总公司，工人、技术员、工程师等劳务的输出，已经成了一项日常的工作议程。几年来，该公司已经走过了被迫借船出海，寻找市场的艰难时期，对外承包和劳务业务迈出了国门，真正进入了国际建筑市场。

画面提示：郑秉军向本公司职工询问送签文件情况

郑秉军（北京长城工程总公司副总经理）：咱们最近送签的那三个文件办的怎么样啦？

职工：上午刚给批了，准备送，分别送外办和经贸委。

郑秉军：噢，这个也签了是吗？

职工：对，这个也签了。

郑秉军：那你看这三个文件我们就马上送到经贸委去。

职工：对，我们明天就送。

郑秉军：送到经贸委去，签好了以后，因为还要到外办和经贸委，还有港澳办的手续，所以你抓紧把这个送过去。

解说：郑秉军，长城工程总公司副总经理。近30年，他几乎目睹了企业的每一

步的成长过程，两鬓的白发印记着他几十年付出的心血。公司的今天让他欣喜，面临的一些问题又使他感到困惑。

画面提示：记者在北京建工集团总公司采访张兴

张兴（北京建工集团总公司董事长）：我们感觉到北京这个市场容纳不了我们北京市现在的建筑企业。我们在境外占领市场，人家也是发展中国家，要想发展必然也走这种扩大总体量经济规模的发展路子。不管你向高科技的领域走，还是向劳务层的那种生产领域里面走，市场总是在扩大。所以，我们在这个市场里面，占位越来越紧张的时候，我们必须保存一支队伍，甚至于发展一支队伍再扩大。

画面提示：刘宏毅与郑秉军商量关于多米尼哥东方大酒店的报价问题

刘宏毅（北京长城工程总公司副总工程师）：正好这里有一个事得跟你商量一下，这个是多米尼哥东方大酒店的报价。原来咱们报的是1439万美元，其中结构报价现在是274.90万，就是275万。所以这个数咱们还是调整一下，将来就是说把未完的那块儿不要、新建的不要，就得调整

一下。

郑秉军：根据业主要求，我们恐怕得给它重新报一个价。

刘宏毅：重新报一个价，对。就是这块新建的暂时先不列入这个报价单位。

郑秉军：现在看来这个项目还是比较有希望的。

刘宏毅：对呀，现在咱们抓紧呀。

画面提示：转回记者在北京建工集团总公司采访张兴

张兴：中国必须走出去，不走出去我们这么大的管理实力、经济实力、施工能力，在国外占不到一点位置。

解说：随着世界经济一体化的新格局，我国企业原有的地域贸易已被打破，放眼全球，参与国际竞争，原本有限的市场资源便显示出无限的潜力。

在湖南铁道部株洲电力机车工厂，副厂长王为一和厂里的工人、技术人员已经连续紧张工作了许多天。在他们稍显疲倦的脸上，带着掩饰不住的兴奋，一批即将出口伊朗的机车正整装待发。

画面提示：王为一向工人询问关于出口伊朗车的情况

王为一（湖南株洲电力机车工厂副厂长）：这是出口伊朗的车呀？还有什么问题没有……

画面提示：记者在湖南株洲电力机车工厂采访王为一

王为一：这回出口伊朗这个车是我们和北方公司一个大合同里面的一部分。这个部分应该这样说，它就是我们给伊朗建了一段铁路，这段铁路是个电气化铁路，它有机车，同时也有客车，机车是由我们提供的，客车是由长春客车厂提供的。这个车是在技术上算是先进的“韶8”技术的基础上，把最近这几年我们各种车型先进的技术都集中一下，我们重新为伊朗人设计的，我们工厂第一次开始批量地向国外出口机车，也是作为中国铁路的电气化机车第一次向国外出口。

画面提示：对外贸易经济合作部，蓝天下的高楼大厦，办公大楼里紧张工作的人们

解说：随着外贸体制改革的开展和深入，外贸垄断制被打破，国家向地方、部门、大中型企业和科研院所逐步下放进出口经营权，一大批地方综合性外贸公司、

工贸公司、大中型生产企业都直接走向国际市场，在对外贸易中发挥着越来越重要的作用。

张兴（北京建工集团总公司董事长）：应该说是外头有市场，容量当前不大，一旦有市场中国必须出去占领。

解说：然而不容忽视的是。许多产品、技术、规模相差无几的国内企业，在国外同一市场上却上演了一场“春秋战国”之争。这场竞争在市场没有扩张的情况下，却达到了白热化。

画面提示：郑秉军与刘宏毅商量关于某一项目中标的事

刘宏毅（北京长城工程总公司副总工程师）：根据咱们下面技术人员测算，这个价格是根本做不下来的。咱们如果要是低价中标的原则，咱们要是再砍 100 万美元，咱们才能跟他持平的话，这个事你看咱们什么个原则？怎么个定法？

郑秉军：这个标我们当初测算的时候，已经按照我们实际可以操作的一个最实际的基础，那么至于其他公司，他的这个标比我们的这个标低 100 万左右，在我们看来是不可能做到的。如果在这个基础上中

标的话，那么会给企业本身带来一个损失。

解说：各自为战的弱点，导致了我国外贸进出口额上升背后的外贸企业的效益下降，国家资源的严重浪费。

张权（沈阳建筑机械厂工程师）：各有各的地区利益，在这种地区利益的情况下，所以你就统一不了。为了企业的利益也得这样做，为了生存啊，各有各的打法，那就是说你能降下来价我也能降价，我也能吞得了。

解说：不久前，曾哄动一时的起重机竞标事件，建筑机械的3大企业以相互压价为手段的竞争活动，让外商不仅货比3家，而且价压3家，最后仅以成本价成交。如此低廉又要赚取利润，结果使产品质量下降，售后服务跟不上，故障率增多，国外市场的发展受到限制。

张权（沈阳建筑机械厂工程师）：整个国家受损失，你企业受损失就是国家受损失，说到最后还是国家受损失，谁受损失？人家国外实际就钻的是咱们这个空子。

刘学才（山东机械进出口公司总经理）：就这一个客户，就这一个市场，客户就钻空子了。你来吧，哪个价格低我就买

谁的。所以大家都往下降，最后还是我们国家受损失。

解说：以牺牲企业的效益为代价，在有限的市场资源中分一杯羹，竞价并非是惟一的手段。

我国是发展中国家，如果依赖原材料、初级产品出口，短期内虽然能促进经济发展，但无法实现可持续发展。

在湖南株洲硬质合金厂的车间里，主管生产的杨伯华副厂长与销售人员进行计算着厂里近期的生产利润，对比长期合作的一家国外公司，他们算着这样一笔账。

杨伯华（湖南株洲硬质合金厂副厂长）：80年代初期，我们国家钨的出口，主要是以钨砂的形式出口，也就是说以大量的资源出口，换取低额的外汇为代价。

解说：我国稀有金属钨的储量在世界上排名第一。那么长期以来，企业从初级产品、半成品、成品到精加工品，以现在该厂一年的产品计算，中间的差价是多少呢？

杨伯华：如果原材料变成精品那还得了呵，如果销2000吨精品，按现在价格就是20个亿呀。

解说：这里，没有资源优势却获得巨大销售利润的国外公司，无疑是给他上了生动的一课。调整我国出口产品结构，加大高附加值产品的开发力度，最大限度的利用有限的资源。通过市场的作用，原有的资源以及生产要素观念已被更新，地域的界限也随着国际贸易的环境变化被打破。

画面提示：演播室

主持人：对外经济贸易是连接国内市场和国际市场的桥梁，是实现国内经济和国际经济互补互利的重要渠道。实现我国经济发展长远目标，离不开发展对外经济贸易和参与国际的分工与交换。

随着世界经济一体化进程的加快和信息技术革命的迅猛发展，贸易、投资、援外、劳务合作和工程承包等业务越来越紧密融合在一起，地域的界限也随着国际贸易的环境变化被打破。

解说：我国对外劳务合作业务始于1978年底。由于当时缺少经验，外派劳务仅限于中东几个国家，合作合同一份，外派劳务4人。截止到1997年，经过近20年的努力，外派劳务已经扩展到世界的五大洲180多个国家和地区。1997年，对外签

订劳务合作合同 25743 份，近 20 年累计外派劳务 154 万人次。

这是一本普通的出国护照，然而这本护照的每次签盖，都代表着走出国门的一次历程。

冯志斌（满洲里国际经济技术合作公司总经理）：我现在正在用的这本护照是第 4 本。一般情况下，每年怎么也得到俄罗斯去十几次。因为不仅仅是涉及到生意上的谈判，还有一个我们在施工中遇到问题的处理。

解说：满洲里国际经济技术合作公司近几年已经走过了被迫借船出海，寻找市场的艰难时期。他们以边境口岸城市的优势为依托，开展对俄罗斯的承包工程业务，并受到客商的一致赞许。

画面提示：采访该公司合作伙伴的一组镜头

合作伙伴 A：大家对工程的质量评价都很好。

合作伙伴 B：合作并不是一帆风顺的，我们有过争议，双方也都付出过努力，但是最后结果是令人满意的。

合作伙伴 C：我希望我们与满洲里国

际经济技术合作公司之间的合作，能给双方带来更大的经济效益，希望大家一切顺利。

解说：在此基础上，满洲里国际经济技术合作公司于 1995 年竞标拿到俄方投资 3200 万美元的俄中后贝加尔满洲里国际新公路口岸工程。公司的实力充分得到了承认，对外承包和劳务业务迈出了国门，真正进入了国际建筑市场。

画面提示：记者在俄中新公路口岸土建工程现场采访土建工程负责人

土建工程负责人（俄中新公路口岸土建工程负责人）：我们是江苏南通二建的，从施工队本身来说我们是第一次跨出国门，这是国际工程，也让我们增长不少知识。

冯志斌：能够取得今天的成绩，在很大程度上，就是因为我们在俄罗斯建立了比较高的信誉。

解说：黑龙江省医药保健品进出口公司，是一家有多年出口业绩的外贸企业，许多产品蜚声海内外。

画面提示：黑龙江省医药保健品进出口公司赵总经理向财务了解企业一季度完成计划情况

赵总经理：这是总值，一共是 1002 万美元吧？

财务：对。

赵总经理：百分之百地完成计划。

解说：赵总经理在财务部门了解到，1998 年一季度企业出口创汇又百分之百的完成了计划。但是就在财务室我们却发现，公司近几年来虽然一直保持着较高指标的出口额度，而企业每年下来整体却是亏损。刚刚过去的 1997 年，该公司出口创汇计划为 1000 万美元，实际完成 1001.8 万美元，企业的实际亏损却达到人民币 1733 万余元。

丁震（黑龙江医药保健品进出口公司副总经理）：价格下来了，效益也下来了。另外，好多传统的中药以前都是特别保护的，这几年一开放，保护不了了。

解说：中药是我国的传统商品，历史悠久，本土运作，而且是“纯天然”绿色商品，顺应了国际崇尚自然的需求趋势。当今，以中药为代表的天然药物正在被越来越多的人所接受，中药正处于一个发展的的大好时机，同时它也面临着更严峻的挑战。

据统计，国际市场每年药用植物及其制成的保健食品、天然化妆品、香料等，成交额达到 300 亿美元，而我国每年出口的中药材、中成药仅为 3 亿美元，约占 1%。更为令人忧虑的是，近些年来国外中成药进口来势凶猛，很多中药材在国外二次加工以后，重新杀回老家，销入我国。

薛永新（成都恩威集团公司总裁）：中药进入国际市场应该注意的就是工艺和剂型要先进。为什么这样讲呢？欧美人喜欢吞服惯了的的就是胶囊啊、片剂啊，口服水剂都不喜欢，而且量要越小，他就越喜欢，适合于他们的生活习惯。真要达到这一点，你就必须引进一些先进的仪器和设备，找到一个先进的工艺，做成先进的剂型，才能够满足他们生活中的服药习惯。

画面提示：记者在恩威集团公司采访恩威集团公司职工的一组镜头

职工 A：因为大家都在上班，大部分人都在单位忙碌的情况下，自己在家煎药很不愿意，很不舒服。

职工 B：那是一个问题。还有一个问题我在想，我看这些年人们生活水平越来越提高了，很多人服中药也不愿意吃那个

太苦的大碗汤药。

职工 C：对。

职工 B：这个很重要。现在，就是我们以前做的结晶颗粒，现在是颗粒剂，它还是要调水，虽然调的很少，还是要对水，把它搅化了之后再吞下去。很多人就反映这个药好是好啊，吃了后效果确实好啊，但是太苦啊。我都不止听到两三个人跟我反映，就说这个口服药太苦啦，能不能改变，如果是片剂，很多人说如果片剂那就太好啦，一口水就下去了，根本就没有苦味。

画面提示：“美国 FDA 临床用药研讨会”特写：“第一个为美国接受的中成药”特写：“国药‘零’的突破”特写：药品生产车间

解说：中药作为中华民族的瑰宝，在走出国门的时候，曾让国人给予了很高的期望，在山东济南中药厂，我们发现了中医药企业的一些相同的处境。

画面提示：高占海在向技术人员询问出口药品情况

高占海（山东济南中药厂厂长）：都设计完了？

技术员：都设计完了。标签都按他的要求生产。

高占海：这是往美国出口的，通过FDA 检验的，一定要保证包装质量。要求是比较高的，反反复复地和对方交流好几次，现在看来基本上行了。通过这次努力能够达标，打到美国市场上去。

解说：在车间我们看到为了与国际接轨，企业已经引进了一些国外生产线、包装线，正在为改变产品的剂型进行着努力。谈到中药走向国门，这位厂总工程师自有一番感慨。

邵茂生（山东济南中药厂副总工程师）：参与国际竞争的时候，咱们的整个产品开发，从临床、药理、质量标准几方面，应该讲，实事求是的讲是有一定差距的。在产品研究开发设计阶段，整个设计要求方面，将来应该按照世界一体化参与国际竞争这个目标，应该做一些工作。

画面提示：‘中医药走向世界’专家座谈会现场

解说：中药市场正在发生的变化使我们得到这样的印象，中药的重塑辉煌，必须靠现代科学技术，走现代化的道路，还

必须与中药国际化同时推进。面对当今越来越趋于一体化的世界经济格局，我们亟待解决资源重新优化和配置问题。

画面提示：初升太阳照射下的海面，海滩，去往宁海镇的路上

解说：山东有个宁海镇，许多人在问它到底有多大？这个面积不过 72 平方公里，人口 5.9 万人的地方，1995 年全镇经济总收入突破了 90 亿元。

来到宁海镇的第一天，我们便见到了不到而立之年的李总，他年轻的外表的背后，继承了他父亲老成的做派。

子承父业。作为海德集团的新舵手，他经常奔走在自己的 30 多家子公司之间。

画面提示：记者在宁海镇海德服装总厂采访唐秀喜

唐秀喜（海德服装总厂厂长）：1997 年东南亚金融危机，这一阵子竞争激烈，韩国（公司）也开过董事会（上）研究过。因为这几年（和我们）合作都很愉快，争取跟咱继续做。

解说：这位相貌平常、质朴的新木里村村民一席话着实让我们吃了一惊。关于新木里的变迁，不能不提到由工贸联合木

平纺织总厂改制后建立的新潮实业股份公司。

早在 1978 年以前，新木里穷的出名，公共积累不过 10 元，没有一个像样的工副业项目，群众只能在人均不足半亩的耕地上搞饭吃。

1985 年，刚刚与外地一家企业联合兴办了加工分厂，开始跨地区、跨行业，打破所有制界限，发展横向经济联合的新木里，获悉了这样一个信息：某外商急需的一种兔毛纱供不应求，新木里抓住机会，发挥自己交通方便、能工巧匠和剩余劳力多的优势，果断投资 2200 万元，与外商以补偿贸易的形式，兴办了一个年产兔毛纱 300 吨的毛纺厂。投产当年就生产兔毛纱 320 吨，出口创汇 700 多万美元。就这样，年产 320 吨兔毛纱成为他们迈出本土的第一个突破口。

画面提示：记者在宁海镇电缆厂采访电缆厂负责人

记者：纯搞外贸也不行呀？

负责人 A（电缆厂）：现在外贸公司都不行了。

史册（宁海新潮事业股份有限公司总

经理)：国内市场还是挺大的，现在最重要的是，做自己的产品，创自己的品牌。

负责人 A (电缆厂)：我们经过 ISO9002 质量体系认证，下一步要上英特网，和国际接轨。

解说：哪里有市场就到哪里去发展，有什么样的需求就开发什么样的产品。茅塞顿开的宁海人眼界宽了，信息灵了，胆子也更大了。

画面提示：记者在宁海镇电缆厂车间采访负责人

记者：这条生产线是哪儿的？

负责人 B：美国进口的，是美国戴维斯公司的。

记者：这些货呢？

负责人 B：这是国产的，物理发泡电缆，那是出口到保加利亚的。

记者：每年出口有多少？

负责人 B：起码有几千万吨吧。

解说：自 1993 年新木国际集团拿到自营进出口权以来，目前集团公司已经拥有 13 个行业 87 家企业，生产的八大类 70 多个品种销往 40 多个国家和地区。

在宁海镇的日子里，我们的所见所闻

已经完全没有了那个昔日小渔村的影子。72平方公里的面积，不足6万的人口，却创造了近100亿元的经济收入。

宁海镇到底有多大？在美国的旧金山有宁海镇的全球贸易中心，在德国的澳格斯堡有宁海镇的进出口公司，在非洲的莫桑比克有宁海镇的远洋捕捞船队。他们的人均收入已经达到了发达国家水平。

如果局限于宁海镇的地域环境，延续多年一成不变的观念，那么今天这里所发生的一切，是让人难以想象的。但是面对已经走向世界的昔日小渔村，谁又能回答宁海镇到底有多大？这样一个看似异常简单的问题呢。

画面提示：演播室

主持人：在当今世界贸易一体化的新格局中，资源的共享、资源的重新优化配置，已经是不再陌生的名词。

我们所走访的行业和企业也许算不上最典型的，我们了解到的情况也许远不能涵盖今天世界贸易瞬息万变的全貌。但这种现象却有可能从不同的侧面给我们提供可以借鉴的信息。

事实表明，扩大我国的对外开放，使

经济持续、稳定的发展，对于我们这样一个人口多、底子薄、资源相对短缺的国家来说，惟一可行的途径，就是参与国际分工，利用国际、国内两种资源、两个市场。否则就会在发展中受困于各种不利因素的制约和限制，实现跨世纪的战略目标就将成为一句空话。

·第五集·

不 归 之 路

改革开放 20 年，经历风风雨雨，入世谈判 12 载，道路曲曲折折，中美经贸官员谈判桌上寸土必争，针锋相对。跨国公司在中国市场抢滩登陆，势在必得。打开国门，新一届政府直面全球化挑战。突破禁区，开放为制度创新提出新课题。

请看“走向世界的历程——不归之路”

画面提示：出片名“走向世界的历程——不归之路”

画面提示：演播室

主持人：1995年1月1日，根据关贸总协定乌拉圭回合达成的协议，世界贸易组织也就是WTO取代1947年成立的关税与贸易总协定正式运转，成为名副其实的经济联合国。

作为世界上最大的发展中国家和体制转型国家，我国从1986年起就开始了复关的历程。在这个历程中无庸讳言，矛盾的焦点是，一方面中国需要尽快完成加入WTO的历史性谈判，早日参与制定面向21世纪的世界贸易规则。

另一方面，中国作为发展中国家，正在面临体制转型的巨大压力。发达国家提出关税减让，减少非关税贸易保护，服务贸易自由化等开放中国市场的条件，不能超过中国的实际承受能力。因此，制定一个既符合中国国情，又符合WTO规则的市场开放时间表，将成为解决问题的关键。

解说：1998年3月10日，举世瞩目的九届人大一次会议正在北京召开，这次会议将制定中国跨世纪发展的宏伟战略。而

与此同时，另一件同样影响中国发展进程的事件也在巧然进行。

画面提示：石广生在外经贸部亲切接见费舍先生和他的随员

解说：美国贸易副代表费舍先生抵达北京，等候他的是外经贸部部长石广生。

石广生（外经贸部部长）：今天很高兴和费舍先生见面。

解说：作为政治、经济、军事、科技等综合实力十分强大的国家，美国在世界经济舞台上扮演着举足轻重的角色。中美贸易谈判的主要分歧包括关税与非关税保护，服务业市场准入、知识产权等一系列复杂的问题。这不仅对双方利益攸关，而且影响着中国加入 WTO 的进程。

石广生：这次费舍先生来中国主要是探讨发展中美两国之间的经贸合作关系，还要具体商谈中美两国关于加入 WTO 的双边谈判，这是非常重要的使命。

解说：1997 年，江泽民主席访问美国，为中美经贸关系稳定发展奠定了基础。此后，双方高层经贸人士接触频繁，解决积存已久的中美经贸关系发展的障碍，已经成为双方的共识，但横跨在中美两大国之

间的不仅是地球上最大的海域——太平洋。

画面提示：外经贸部首席谈判代表龙永图与美国贸易副代表费舍会谈

龙永图（外经贸部首席谈判代表）：我想我们的谈判已经到了这样一个阶段，我们已经不需要拐弯抹角了，我们应该开门见山，就是说我们应该直接地知道，美方要的到底是什么条件？

解说：由于历史与现实的巨大差异，中美经贸关系的发展，有着曲折的经历，中国加入 WTO 的进程掺入多种因素。原外经贸部副部长、原首席谈判代表沈觉人同志，曾亲身经历了这一重大历史过程。

1986 年 7 月，在他的主持下我国正式向关贸总协定递交了“中国恢复关贸总协定缔约国地位”的申请书。

画面提示：记者在外经贸部采访沈觉人

记者：当时 WTO 最好的进展，进展到了什么程度？

沈觉人（原外经贸部副部长）：当时我们已经开始讨论，中国恢复关贸总协定议定书草稿已经开始谈判，一些主要的条款我们已经开始交换意见，这是非常实质性

的，而且就中美谈判来讲，最惠国待遇永久化问题，也已经有相当大的进展。

解说：由于众所周知的原因，中美关系一度降至冰点。人们或许对知识产权争端中中美双方剑拔弩张的紧张气氛记忆犹新，而一年一度的美国国会对华最惠国待遇的审议，也牵动着众多中美经贸界人士的神经。

90年代以来，中国的进出口分别占国内生产总值的15%和18%以上，外国直接投资占全社会固定资产投资总额的10%以上，我国国内生产总值增长中有3%和2%是靠国外直接投资和国际贸易拉动的。国际贸易成为上至最高领导下至普通百姓密切关注的问题，每一个中国人都已身处开放的浪潮之中。

画面提示：上海丝绸五厂办公楼走廊，安静的生产车间

解说：上海丝绸五厂原来隶属于上海丝绸工业公司，它的重磅真丝在国内小有名气，但由于找不到市场而被迫停产。

1997年丝绸工业公司被上海丝绸进出口公司整体兼并，丝绸五厂接到了两年多来的第一张外贸定单。

画面提示：记者在上海丝绸五厂生产车间采访胡长发

记者：织机停产多长时间了？

胡长发（上海丝绸五厂厂长）：两年半了。

画面提示：记者在上海丝绸五厂生产车间采访职工 A

记者：这个车间停产多长时间了？

职工 A（丝绸五厂职工）：两年了。

记者：开工第一天上班的时候是什么心情？

职工 A：心情非常激动。两年多没见了，大家都真像碰到亲人一样很激动。

解说：进入 90 年代以来，国际贸易的增长超过了世界经济的增长，国际直接投资的增长超过了国际贸易的增长。各国政府都把增加出口、吸引外资作为经济政策的核心，只有融入世界经济全球化的潮流，中国经济才能获得更大的发展。

刘光溪（世界贸易组织研究中心秘书长）：中国入世谈判和中国参与世界经济的主流，这两者是非常一致的。就是说中国“入世”，这是中国参与世界经济主流最重要的制度化桥梁。

解说：经过近 20 年的改革开放，对外贸易与国外投资，成为关系千百万普通中国家庭的基本经济活动。国际贸易与投资作为促进国民经济增长和深化体制改革的发动机，正在输出日益强劲的动力。中国加入 WTO 的努力，表明了中国正在以更加开放的姿态面对世界经济全球化的现实。

画面提示：演播室

主持人：1994 年 4 月，关贸总协定 111 个成员国签署的服务贸易总协定，确定了世界贸易组织关于服务贸易的规则和原则的多边框架。经过百般讨价还价、抗争、妥协，1997 年 2 月，占全球电信市场 90% 以上的 69 个 WTO 成员国，达成基础电信服务协议，相互开放电信服务市场。

1997 年 3 月，41 个国家和地区达成信息技术产品协议，承诺自 2000 年 1 月 1 日起，对 200 多种信息技术产品实行零关税。

1977 年 12 月 13 日，占全球金融服务贸易 95% 的 70 个 WTO 成员国签署了开放金融服务市场的协议。世界经济全球化的现实是包括运输、分销、通讯、银行、证券、保险在内的服务业，作为经济运转的催化剂与润滑剂，成为决定资本运作与流

向的重要因素。统一的全球服务贸易市场正在形成，这一切不可避免将对中国经济构成影响力。

由于我国长期受计划经济的影响，产业政策对服务业不重视，服务业市场化程度低。面对世界服务贸易市场的开放，跨国公司进入这个领域必将加剧行业竞争，使我国服务业市场的格局发生根本变化。

解说：走在大街上，通过大小商店的变化，我们可以透视中国 20 年来改革开放的历程。从凭票供应到竞价促销，从封闭柜台到开架自选，从 8 小时营业到 24 小时营业，而近年来零售业最大的变化莫过于从货架上日渐增多的洋品牌，变为街面上雨后春笋般的洋商店，世界零售业的巨无霸们纷纷抢占中国市场。面对扑面而来的洋商店，普通消费者感受如何呢？

画面提示：记者在沃尔玛大商场采访顾客的一组镜头

记者：请问，您是经常来沃尔玛吗？

顾客 A：是呀。我一个星期来两三次，我老公是日本人。他喜欢，觉得这里很像日本的超级市场。

记者：你觉得这商场怎么样？

顾客 B: 很好。

记者: 好在哪儿?

顾客 B: 什么东西都有, 还各搁其位, 挺好啦。方便, 随便挑好啦。

记者: 价格感觉怎么样?

顾客 B: 价格很便宜, 比市场上还便宜。

解说: 为了感受国外零售业的经营状况, 我们深夜 10 点来到沃尔玛在深圳的“山姆士可拉克”会员店, 观摩每天营业结束例行的班后会。在这里我们看到的是一支年轻、活跃, 而且训练有素的团队。

解说: 沃尔玛是全球最大的零售企业, 在全球 500 家最大企业中排名第六, 营业额 1280 亿美元, 比中国最大的百家大商店的营业额总和还多, 于 1996 年 8 月进入中国市场, 目前拥有员工 400 人。

画面提示: 报价员在给员工们宣报一天的营业额

报价员: 晚上好。我现在报一下营业额, 今天的营业额达到了 192 万, 比 1997 年的今天增长 30%。

解说: 本地化是它成功的关键。今天, 又一批实习生加盟“山姆士可拉克”。实习

期间，他们将接受严格的培训，同样的中国人，经过训练，人均营业额可以远远高于国内零售业水平。

画面提示：来山姆会员店的实习生对同事们进行自我介绍

实习生：我是职业技术学院的，我是96商场管理的学生，我很高兴能来山姆会员店实习。

解说：山姆士店以低价大规模销售的市场定位著称，而它的一种靠控制成本、激励员工的管理手段是盈利的关键。国外零售业在资金、技术、人员、观念上与国内企业相比有着巨大的优势，外资的进入无异于在国内商业掀起了一阵旋风。

画面提示：山姆士会员店副总经理杨贻荣在例会上讲话

杨贻荣（山姆士会员店副总经理）：愿我们深圳的山姆店成为全中国的样板店，不敢说是全美国最好的，成为全中国的样板店好不好？

解说：面对洋商店在品牌、价格、服务上的冲击，国内零售业感受如何呢？我们来到深圳市最大的中资超市万佳百货。

何志东（深圳万佳百货股份有限公司

总经理)：沃尔玛的这种经营方式、管理方式，特别是对这种商品陈列促销意识相当强，这方面我们都得跟他们学习。

解说：随着国内商业企业大规模上市、重组，外国零售业的进入，加快了我国零售业与国际接轨。中国的商家忽然感觉以往宁静的家园一下子变成了对手繁刺的丛林，然而又有多少人真正为开放做好了准备呢？

1998年4月在成都3家最大的商店联名状告某一家台资超市低价倾销，理由是台商把毛利率从同业的15%降到10%。最后，此事由市政府出面干预才算平息下来了。

1998年4月在北京，国务院批准的第一家合资连锁商业企业洋华堂在十里铺开业，日本最大的连锁店洋华堂的进入，对名店如云、零售业数额相对饱和，十几家本地大型商场相继关门的北京商业来说，冲击是显而易见的。

1998年4月在上海，拥有200多家分店的华联超市实行买断经营，把厂家的价格折扣让给消费者，主动发动了价格战。

华洲（上海华联超市有限公司总经

理)：做老大，搞大它，把企业搞成一个中国最大的企业，就是我的愿望和目的。

画面提示：商场“停业”特写，“航班不正常”通知；登机处；候机大厅蹲着看书的先生、坐在人群中的老奶奶

解说：零售业正在经历前所未有的振荡，有些跌倒受创，有些将站立起来成为巨人。实际上，感受振荡的何止是零售业，经过近20年的改革开放中国经济有了长足发展，产品市场的开放使制造业逐渐与国际接轨，面对世界服务贸易市场的开放，中国服务业的逐步开放成为大势所趋。

画面提示：美国总统特使贸易代表巴尔舍夫斯基来华访问

解说：1998年4月27日，美国总统特使贸易代表巴尔舍夫斯基来访。巴尔舍夫斯基可以说是全球最具威力的女人之一，从美日汽车与半导体大战到中美知识产权谈判，从世界贸易组织到信息技术协议，到处都可以看到她的身影。

一个个市场在她的伶牙俐齿前敞开大门，一批批美国公司步她的后尘奔赴世界各地。作为美国总统贸易政策的主要制定者和谈判家，克林顿总统访华前她的中国

之行更加引人注目。

画面提示：巴尔舍夫斯基在记者招待会上讲话

巴尔舍夫斯基：关于加入 WTO 方面，我与石部长以及吴仪国务委员举行了一系列广泛而深入的会谈，涉及了关税与非关税保护，服务业市场准入，包括零售、分销、电讯、银行、证券、保险。

画面提示：巴尔舍夫斯基离京

解说：巴尔舍夫斯基在北京只停留了 3 天便匆匆离去。然而，有一个事实是确定不移的那就是经济全球化，以及随之而来的资本、跨国公司和自由市场制度吭吭的敲门声。

画面提示：演播室

主持人：广交会是中国外经贸的摇篮，它曾经是计划经济下整个中国对外贸易在时间、空间及企业产品被严格管制下仅有的市场。出国人员免税商品服务部是普通中国人在消费层面上感受世界潮流的惟一渠道。

中国的对外开放就是从这里向一个个禁区突破的。然而，世界也在变，正当我们为每一突破喝彩时，我们也不得不承受

体制变化带来的阵痛与冲击。对外开放已经走出引进、消化、吸收的模式，为制度创新提供了新的动力。

画面提示：全国首批中外合资外贸企业揭牌仪式现场，江泽民主席在大阪进行亚太经合组织首脑会议（资料）

解说：1997年8月，在上海成立了我国首批中外合资外贸公司。东菱国际贸易有限公司、兰生大宇公司和中技鲜京公司，在上海地区进行中外合资外贸公司的试点，是江泽民主席在1995年亚太经合组织首脑会议大阪会议上向全世界的承诺，这3家公司引起了中外经贸界人士的广泛关注。

画面提示：记者在东菱国际贸易有限公司采访伊田胜年

记者：成立合资贸易公司在其他国家是不是一种普遍形式？

伊田胜年（东菱国际贸易有限公司董事长兼总经理）：现在是第一家，我们从来没有在其他国家，美国也好，欧洲也好，没有过和当地企业一起成立一个综合贸易公司，这是第一个，过去没有过。

解说：中国目前批准成立的外商投资企业，累计已经超过30万家。而合资外贸

公司为什么在改革开放近 20 年的今天才成立？这其中有着深刻的体制原因。由于长期实行计划经济，许多商品在国内外市场存在脱节。再加上汇率体制、价格机制尚未健全，为了保证整个国家经济体系的稳定，流通领域，特别是某些关系国计民生的产品仍然被管制，外贸权仍然是政府特许权，国内贸易对外资来说一直是一个禁区。

张惠良（东菱国际贸易有限责任公司董事副总经理）：中外合资贸易公司没有投资权，只是限定国家批准一个就是一个。你不能说我上海东菱（公司）开北京东菱分公司、广东分公司，那无数个可以出来，那又不是有序的。

你不知道，他开一家就等于开 100 家，然后我们对于内贸又有明显限制，好些人认为中国的贸易口子一开我就可以在中国进出自由，可以在中国市场倒来倒去。这个实际上是又一个概念，就是中外合资贸易公司开展以后，对中国内贸体制产生什么影响。

解说：作为计划经济产物的专业外贸公司，海外营销渠道狭小，出口产品附加

值低，已经越来越不适应贸易形势的变化和经济发展的需要。合资外贸公司将尝试利用外方遍布全球的网络，改变以往单纯进出口的模式为综合贸易公司模式。

范哲洙（上海兰生大宇有限公司总经理）：我们尽量去寻找一个个小工厂，把它们组织起来支持它们，提供融资，提供技术与设备，然后在这些小工厂中制造产品，以优良的品质出口到海外市场。

解说：有 16 年外贸经验的高虹现在是兰生大宇有限公司办公室主任，今天一大早要冒雨赶往外经贸委，她遇到了以前在国有外贸公司从没遇到过的问题。

画面提示：记者在去往外经贸委的车上采访高虹，高虹来到上海对外经济贸易委员会计划处

高虹：希望能做成这笔生意，因为一年有 500 万美元，也是一个比较大的生意。现在客户等我们回音，我们能不能做，所以我们很着急的。

解说：兰生大宇有限公司根据客户的要求加工一批餐具，进口不锈钢。只有国家指定的几家公司有许可证，同时兰生大宇有限公司没有投资权，无法通过办厂解

决进口问题，他们的综合贸易公司模式与现有体制存在着矛盾。

画面提示：高虹在上海市对外经济贸易委员会计划处与毛惠中就关于不锈钢进口问题进行商谈

高虹：我来找你麻烦来了。就是那个不锈钢，做不锈钢餐具，进口不锈钢，我们没有进口权，我们进料加工应该有一个特殊的政策，主要是为了出口嘛。

毛惠中：中外合资外贸公司现在的性质还没有定。进口钢材，按照国有外贸企业可以指定，比如上海指定五家可以自行进口钢材，如果你归到生产型外商投资企业自己生产的可以进口，所以你就是两边的政策都没有靠上。

解说：合资外贸公司试点可以说牵一发动全身，它为中国产品进入国际市场提供桥梁的同时，也为外国产品进入中国提供了通畅的渠道。如何实现国内市场与国际市场的互换，政府必须仔细斟酌权衡。

中国经济全球化将是一个痛苦的自我调整过程，制度创新面临一个个新的机遇。

1998年6月1日，经贸委宣布取消实施了10年之久的“两纱两布”出口统一经

营，生产企业可以直接进入国际市场。

画面提示：记者在外经贸部对外贸易管理司采访刘俊生

刘俊生（外经贸部对外贸易管理司副司长）：管理最终目的就是带动经济发展，创造一个良好的有序的市场经营秩序。大家在良好的秩序中去竞争、发展，这是我们管理的目的。

解说：1997年7月7日，深圳市开始进行进出口贸易登记制试点，企业可以不经政府审批自由进行国际贸易，存在了40年之久的外贸许可审批制面临冲击。

魏锦魁（深圳市贸发局局长）：内外贸一体化，是国际贸易的一个必然趋势，这一点也是通过改革我们才实现的。

画面提示：工人们在砸锭。

解说：1998年1月23日，根据国务院限产压锭1000万吨的通知，在上海拉开了压锭的序幕。当砸锭的锤声响起，那些与纺织机相依为命几十年的百万纺织大军心痛欲碎。然而，人们或许没有想到，以东南亚金融危机为标志的全球范围的经济结构调整已经开始，新一轮国际竞争的序幕已经拉开。

画面提示：在去往飞机场参加日内瓦中国工作组第七次会议的车上采访龙永图

记者：作为中国的首席谈判代表，你感觉自身的压力大不大？

龙永图：当然，这个压力是非常大的。一个是觉得责任重大，谈判的好坏对国内经济贸易事业的发展要有一些影响。

第二个我觉得更重要的是整个谈判代表国家，要给外界看我们中国的形象是什么样一个形象。要使我们的谈判代表团能够代表我们中国的形象，让他们感到中国现在在世界上所处的地位和对这种地位所必须承担的义务，这些都是我们经常考虑的一些问题。

画面提示：龙永图在机场与送行人员握手告别赶赴日内瓦，缓缓移动的飞机

解说：早在 70 年代初，配合中国国际战略的调整，周恩来总理亲自主持在全国选拔了 20 几个年轻人出国学习，龙永图便是其中之一，这是新中国最早向西方派出的留学生，是老一辈领袖为未来作出的精心铺垫。

如今，作为首席谈判代表，他在另一战场上为中国迈向世界而冲锋陷阵，从纺

织品谈判、知识产权谈判、信息技术产品协议，我们看到了中国经济走向世界的坚实足迹。从他的身上我似也看到了一代代中国人，跨越新世纪的接力棒在传递。

1998年3月30日，中国代表团在包括20多个世贸组织成员参加的日内瓦中国工作组会议上提出了涉及6000种税号的关税减让一揽子方案，得到WTO各成员国的高度评价。

4月2日，朱总理抵达伦敦出席第二届亚欧首脑会议，这是新一届政府第一次向全世界亮相。

画面提示：朱总理抵达伦敦出席第二届亚欧首脑会议，阔步前行的朱总理

画面提示：天安门，飘扬的五星红旗，重现专题片《走向世界的历程》片头和各集片名

主持人：我们国家的改革开放到今天已经走过了整整20年，这些天通过我们的节目，从几个侧面反映了中国经济走向世界的历程。

目前，中国已经呈现全方位开放格局，建立社会主义市场经济制度方向已经明确，人民的物质文化生活有了极大的改善。而

这一切仅仅是开始，在世界经济一体化、全球化的今天，我们的观念、体制与战略能否跟上世界的脚步，实现坚实持久的增长，是更为严峻的现实。

133

走向世界的历程

第五集
不归之路

《走向世界的历程——

三趟快车》专辑拍摄侧记

外经贸部办公厅新闻处 张 蕾

这是一个不能不讲述的故事，这是一段不能不记载的历史，这更是一条不能不走下去的路。如果说，长达 150 分钟的专题片《走向世界的历程》是一部记载了中国外经贸事业发展的史书，那么，仅为 60 分钟的专题片“三趟快车”就是书中那段不能抹去的序言。

早在 1962 年 3 月 20 日，三趟快车就鸣响了始发的汽笛，有近 10 万人常年为它的正常运行呕心沥血，默默无闻地把一车车优质鲜活商品源源不断地输送到港澳市场，最大限度地满足着 620 万港澳同胞的日常需求。没有谁对它的开行进行宣扬，没有谁对它的功绩进行褒奖，它没有留下任何历史性的画面，以至于要追溯它的历史，只能通过尘封的卷宗中一页页圈点着中央

领导同志批示的文件，这的确是一段鲜为人知的历史。但是，如果说 40 年来中国外经贸事业的发展历程构成一部壮丽的画卷，那么，开行了 35 年的供应港澳鲜活冷冻商品三趟快车就是点染在这幅水墨丹青中亮丽的一笔。

1996 年 7 月，以反映外经贸事业发展全貌为宗旨的大型电视专题片——《走向世界的历程》开机了，摄像机首先聚焦三趟快车，摄制人员渴望透过镜头与所有的中国人共同感受这段历史，让所有的中国人看到三趟快车上女子押运员那“巾帼不让须眉”的豪情，让所有的中国人从这里领略我国的对外经贸是一项多么艰辛和伟大的事业。

胸中有了这样的怀想，摄制组北上内蒙古，从那茫茫无际的大草原开始追寻三趟快车的辙迹。

“到三趟快车沿线去走走，看到的、听到的就足以让自己的精神境界得到升华再升华”，摄制组成员陈文敬这样说，这也是全体摄制人员共同的感受。为了这部专题片能够真实、全面地反映三趟快车的风貌，整个摄制组是拼了一番命的。

“这是一个特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗的集体。”全程协助摄制组工作的三趟快车办公室主任金旭这样说。对于这一点，他有太多感触，摄制组中的每一个人都像摄像师肩上那架摄像机一样不停地运转着。艰苦环境下的鼎力合作以及对事业的满腔热爱，使他们更有了亲如手足的情感。在这样一个集体中，他们只有一个目标——拍出好片子，让观众从中受感动、受鼓舞，其余都是多余的。

在内蒙古，他们住蒙古包，睡地铺，无暇顾及吃住条件，把全部身心投入到拍摄工作中，他们说，要把大草原的美景展现给观众，要把建造在大草原上的活牛基地展现给观众，更要让港澳同胞看到，祖国人民就是把这样品质精良的鲜活商品送到港澳市场。陈文敬在拍摄现场摔伤了右腿，没有告诉任何人，强忍疼痛继续工作，他怕为此打乱了整个拍摄计划。直到现在，他走起路来还是略带瘸拐，说是采访三趟快车给他留下的最好纪念。

在河南郑州，他们实地跟踪拍摄一批活牛，从内蒙古草原乘汽车，倒火车，当登上三趟快车始发站之一郑州北站的 751

次列车时已是精疲力竭。他们爬上三层家畜车的最顶层后，才发现，这是一节百叶窗式的车厢，已装了150多头活大猪，猪粪混合着消毒水的气味令人窒息，每一层只有1.1米高，五六个年轻小伙子只能佝偻着身子坐在里面，时值盛夏，那种滋味“真是一辈子忘不了”。他们说，他们不过坐这一次，押运员们要坐无数次啊！

在列车行进途中，摄制组和这节家畜车上的两名女押运员交谈，当问到“你们最大的愿望是什么？”押运员说，“我们最想在香港回归祖国时，到服务了30来年的香港看一看。”话一出口，她们笑了起来，她们觉得那是一个奢望，是一个梦想。可摄制组的同志们却谁也笑不出来，每一个人都被押运员朴实的话语感动着，被她们只知奉献、不知索取的精神感动着，摄像师含着泪拍下了这组采访镜头。

列车到湖南株洲北车站，正值凌晨4点，车下服务站的同志趁列车几分钟的停歇为他们送来盒饭，已经在家畜车上颠簸了整整一天一夜的摄制组坐在车厢里，饭盒放在猪槽上，车上没有供电设备，一片漆黑，只有就着两只打火机微弱的光亮，

大口大口地吃着，此刻他们心里充溢的是对服务站同志的深深谢意。

在衡阳北服务站，大家有一个多小时的时间和押运员们一起下车吃饭、休息。然而，当热气腾腾的面条端上来，大家发现他们每个人的碗底都埋着一个荷包蛋，可押运员们的碗里却没有。服务站的同志小声说，摄制组太辛苦，除了几个鸡蛋实在拿不出什么招待大家。那种真诚、那种关切，那种理解让摄制组每一个人刻骨铭心。直到现在，一想起那顿和着泪花咽下的面条和鸡蛋时，大家心里还是酸酸的滋味，眼里还是潮潮的感觉。

在香港，他们没有时间领略“东方之珠”的繁华与璀璨，除了抓紧时间补充睡眠，就是去拍摄。香港同胞喜食生、猛、鲜、活，三趟快车运去的牲畜常常在夜间屠宰，早晨上市。为了获取最真实的画面，摄制组常常凌晨两三点钟就起来拍摄。编导丁怀东说，别管多困多累，只要一扛起摄像机马上就精神抖擞。在香港3天，他们在屠宰场和肉市上泡了3天，直到返程，也不知道香港到底是什么样。

归途中，望着满满两大箱整整40盘录

像带，他们异口同声“值！”

随后，他们便投入更加紧张、繁忙的拍摄工作，因为“三趟快车”毕竟是《走向世界的历程》中的一小段路，然而就是这段路，让大家历尽了千辛万苦，也让他们做好了吃大苦的思想准备，他们知道，路漫漫其修远兮……

1996年12月，正当他们为《走向世界的历程》拍摄工作四处奔波时，突然得到指示，要在1997年香港回归年到来之际，先把《走向世界的历程》中的“三趟快车”部分制作成60分钟的专题片，播放出来，让广大观众先睹为快。因为，在此之前，还没有任何视听渠道向人们介绍已经开行了35年的三趟快车的故事。

要在短短的60分钟内，跨越35年时空，纵横大半个中国，容纳如此丰富的内容谈何容易！摄制组紧急行动，一次次修改，一遍遍斟酌，不知道哪一次应该算作最后的定稿，他们觉得只要片子不上播出线，就有可改的地方。制片人赵赫说，这部片子很重要，这样做是必须的。这个片子不仅仅要让观众从中看到押运员尤其是女押运员的辛苦和无私奉献的精神，还要

让观众从中了解三趟快车这项举世无双的壮举，更要让世界看到我们的党和政府为保证港澳繁荣稳定而履行的庄严承诺，看到祖国人民对港澳同胞的深情厚意。

就在1997年新年钟声敲响的前夜，以“三趟快车”为题的专题片分上下两集在中央电视台播出了。看着荧屏上呼啸而过的列车，听着优美的“东方之珠”背景音乐，摄制组同志们的手紧紧迭握在一起，久久没有松开。

撰稿人丹舟说，那一刻，他们不约而同想起了那个令他们终生难忘的情景——茫茫的夜色中，满载鲜活商品的快运列车奔驰着，摄制组人员和押运员们坐在漆黑、狭小的车厢中，共同哼唱一首歌：

“一把黄土塑成千万个你我，静脉是长江，动脉是黄河，五千年的文化是生生不息的脉搏，提醒你也提醒我，我们共有一个名字叫中国。”

电视片《走向世界的历程
——三趟快车》专辑

播出文稿

《三趟快车》（上集）

解说：特殊的地区，特殊的生活习惯，引出特殊的供应方式，日夜兼程，三趟快车，风雨无阻下香江。

同胞情怀，血浓于水，香江为证，跨越 97 的写照，34 年的历史，34 年的奉献，默默无闻创辉煌。

画面提示：演播室

主持人：随着 97 将至，以“东方明珠”著称的香港回归祖国怀抱的庄严时刻日益临近，而人们对香港的了解也越来越多。

不知您对港澳地区的居民的生活习惯有多少了解，不过有一点或许很多人都已经熟知，那就是港澳地区的居民对食品的生猛鲜活有着特殊的兴趣和爱好。那么围绕港澳居民的这一生活习惯的市场供应到底是怎样得到维持和保证的呢？

1995 年初，有一个以三趟快车命名的特殊代表团在香港接受了 20 多家新闻媒介

的联合采访，这才使绝大多数香港同胞从媒介报道中首次了解到，过去 34 年中，每天都有三趟满载鲜活商品的特殊专列从内地驶向香港，风雨无阻从未间断。

在今明两天的《经济半小时》节目中，您将看到的就是围绕这三趟快车所发生的故事。

字幕：凌晨 4 时，香港活家禽批发市场

画面提示：市场员工们在忙碌的情景

解说：凌晨 4 点，当大多数香港人还在睡梦中的时候，香港五丰行处勤部的员工就已经开始在活家禽市场中忙碌了。

画面提示：屠宰行的员工加工牲畜

解说：与此同时，五丰行屠宰行的员工也要在早市开启前完成各种牲畜的屠宰，并将它们的内脏分别清洗干净，根据不同品种分门别类送到零售商手上。

画面提示：工作人员察看生猪

解说：为满足香港人喜吃生猛鲜活的生活习惯，五丰行里面都需要组织成千上万吨鲜活的商品“报道”。

画面提示：采访香港五丰行职员

香港五丰行职员：在上午收猪的时候，

要看验收的良种猪，到晚上7点钟之后，我们就要把整个收的猪再看一遍，要看两次，到第二天，到开盘的时候。

字幕：五丰行经销的部分中国鲜活冷冻食品已占据了香港大部分市场份额，如活猪占95%，活羊牛占100%，家禽占80%，冻肉占30%，蔬菜占50%。

画面提示：五丰行牲畜、家禽的饲养圈，香港居民在选购鲜活的商品

解说：为保障鲜活，需要每天进货，并要在最短的时间内完成对牲畜、活禽的评估、屠宰、卫生、质检、批发等工作，再按商人的要求，将新鲜肉品在第一时间内送到销售网点，供市民选购。五丰行以其卓有成效的经营业绩，成为保障香港居民日常生活的名副其实的“菜篮子”。

画面提示：五丰行牌子的特写，五丰行员工的工作情景，香港的高楼

解说：五丰行是香港华润集团的下属机构，中国粮油食品进出口总公司在港的独家代理。40多年的苦心经营，五丰行已经成为满足香港居民的鲜活冷冻商品需求的最大供应商。这些成绩的取得离不开五丰行全体员工的辛勤劳动，但五丰行的掌

舵人很明白，五丰行能有今天离不开祖国的支持，因为在他们背后，支撑着的是祖国大陆 12 亿同胞热情的双手。

画面提示：海上的船只，运货车辆

解说：香港每年对鲜活冷冻商品的需求量很大。50 年代，港澳市场鲜活冷冻商品供货渠道复杂，经营极不稳定，市场波动很大，无论是数量还是质量都不能满足市民的需要，但这种局面在 1962 年以后发生了很大的变化。

画面提示：采访香港五丰行有限公司总经理王旺亨

王旺亨：五丰行经营的鲜活冷冻商品来自全国，活猪来自 14 个省市、自治区，活牛来自于 24 个省市、自治区。所以货源区域广，每年供应香港的活猪二百四五十万头，活牛 10 多万头，冻肉六七万吨。这些绝大部分都是通过三趟快车运到香港来的。我们这么大的运输量，这么一年到头保证香港的鲜活冷冻商品的供应，三趟快车的功绩是不可磨灭的

画面提示：海上的船只

解说：港澳地区由于其特殊的环境地理位置，自然条件以及居民特别的消费习

惯，对鲜活商品的供应有很高的要求。

画面提示：采访香港五丰行有限公司董事长贺月芳

贺月芳：在市场上要做到供销平衡，那么我们在供货上一定要做到不能多发，不能少发，也不能不发，我们这样一个商业上的要求，三趟快车帮我们完成的非常好，保证了我们市场供需平衡。

画面提示：采访香港华润集团总经理朱友兰

朱友兰：我们自己来体会，就是每天运来的猪牛以及其他各种商品，对香港市场的支持是十分重要的。有人说中国政府对香港主要是看重它这个地方，能够得到经济利益。我认为这种观点是比较片面的，因为从三趟快车本身来说，中国政府从来就没有得到利润，更不要讲在经过的各个站，解决它的污染问题，这些押运员受到的种种辛苦等等，更不要说这些了。所以这个事情本身是中国政府对香港真心的支持。

字幕：午夜11时55分，武汉江岸车站751次列车正点开出

画面提示：运行中的列车，猪群

解说：34年前，也就是1962年的3月20日，第一列通运港澳鲜活冷冻商品的快运货物列车就是从武汉的江岸车站首发的。快运列车开出之后，立刻就显示出了强大的生命力，内地鲜活商品供港运输时间长，到达不定时，商品残次率高等难题得到缓解，受到了港澳居民的热烈欢迎。

在751次列车开出百列之后，外贸部和铁道部及时在武汉召开会议总结经验，周恩来总理也亲自批示，由上海、南京去深圳也应该组织同样的快车。于是，在同一年的12月11日又增开了由上海新龙华站始发的753次和郑州北站始发的755次快运列车，这就是今天我们所说的已经开行了34年多的三趟快车。

画面提示：三趟快车工作人员工作情景

解说：目前，仅战斗在三趟快车的第一线的员工就有10万之多。34年来，无论是外贸还是铁路，职工换了一茬又一茬，但所有参与过三趟快车工作的人都为自己能有这段工作经历而感到自豪。特别是那些三趟快车的创始人，每每提起三趟快车的创业时的往事更是兴奋不已。

画面提示：采访原铁道部运输局局长三趟快车的创始人胡锦涛

胡锦涛：你想我都 84 岁了，你们是不是要了解这三趟快车的情况，我知道，我找了点资料，这三趟车是我一手搞起来的，我为了三趟车我全程跑了十几次。

画面提示：三趟快车创始人的照片

解说：作为三趟快车的创始人之一，胡老对这一项为之奋斗了几十年的事业充满了热爱之情。在任期间，为解决三趟快车运行中的矛盾与问题，他经常深入一线随车考察。75 岁高龄时，他身背氧气袋还亲自跟车押运。当年和胡老并肩开创这三趟快车的老同志都有着和胡老极为相似的感受和经历。

画面提示：江岸站牌子的特写

解说：湖北武汉是三趟快车的首发地，30 多年前，具体组织 751 次列车的两位老同志，虽然已经有 20 多年没有见面了，但今天，当他们坐在一起共同回忆当年并肩战斗、紧密合作的经历时，却仿佛所有的事都发生在昨天。

画面提示：采访原武汉江岸车站调度主任邢庆文

邢庆文：当时我在江岸车站做调度主任，管三个班的货调，每天我都要做调度计划。做调度计划的时候，我总是重点安排 751 次的分布情况，因为江岸车站有四个区、五台机车，为了保证 751 次的开行，在配车方便、送车方便、挂运方便，甚至有时候调动五台机车，为了保证 751 的正点，先现场，为了配合外贸这些单位，我们从现场的职工到每个工作人员都努力配合好。这样从 1962 年一直到现在，1997 年就是 35 周年了，这个制度一直到现在是雷打不动的，一直不变。

画面提示：行驶中的列车，当年 751 次快运列车百列会议的旧址

解说：三趟快车从开行的第一天起，就是外贸与铁路紧密结合、密切协作的产物。在我们的采访中，曾经多次听到过这样的话，没有“贸铁一家”，就不会有三趟快车的顺利开行。在当年召开 751 次快运列车百列会议的旧址，湖北省粮油公司的老储运科长戴荣章回忆当年感慨万分。

画面提示：采访原湖北省粮油公司储运公司储运科长戴荣章

戴荣章：铁路花费的代价是很大的，

不管是物力、人力，都是花费很大。我在铁路工作我是非常感激，取得这么大的成绩，对个人没好处，主要是对国家。

画面提示：行驶中的三趟快车

解说：三趟快车的开行，让内地供港食品从死、臭、烂，变成了新、鲜、活。说起来容易做起来难，有人说，在中国3年自然灾害时期，开行三趟快车这本身就是令世人瞩目的奇迹，而对负荷过重、陈旧过时、运能力量矛盾突出的中国铁路运输网来说，能够绝对保障三趟快车34年畅通无阻，这更是一个奇迹。

字幕：亚洲最大的编组站 郑州北站

画面提示：铁道上的铁轨

解说：郑州北站是目前亚洲最大的编组站，任务繁重复杂，但在每天上午的交班例会上，值班局长每次都要过问三趟快车的运行情况，出现问题立刻解决。

字幕：郑州铁路局交班例会

画面提示：郑州北站铁路局交班例会上值班局长讲话

郑州北站铁路局值班局长：

现在看有许多方面，需要我们进一步加强，我们有些地方组织的不够，漏洞还

是有的，像昨天和前天就连续交车交的不够，昨天交 20 列，前天交 16 列，两天少交 8 个列车，现在看我们全局上下，检查布置要细致，要求要严格，要有决心、有信心，不达目标誓不罢休。

画面提示：三趟快车运行路线地图

解说：三趟快车运行路线集中在京广、沪杭、浙赣三条主要干线上，这三条铁路线路是我国铁路运输的主要热点，而武汉江岸、上海的新龙华、郑州的北站，正是这热点线路上最繁忙的枢纽。

画面提示：工作人员在交谈工作情况

工作人员 A：755 次现在是正点开的，现在沿途准备挂 10 列，预计到江岸西可以正点，现在准备的情况都很好。751 次现在在江岸西已正点开过了，在江岸西挂了 11 辆鲜活。

画面提示：行驶中的火车

解说：为保证 755 次列车的开行，在车站运量大、线路紧的情况下，郑州北站还专门挤出了下边长三道，集结 755 次快运车流，为此，他们付出了很大的代价。

画面提示：采访郑州北站站长王建军

王建军：编组场的三道，这条道专门

集结开往香港的鲜活货物，一般我们这条股道，每条股道要集结 270 辆普通货车，但是为了香港提供这些鲜活货物车辆集结，一般每天只能集结 30 辆，所以我们作为郑州北站，从运能上来讲是浪费。

画面提示：工作人员在铁路边上工作

解说：集结开行快运货车，铁路部门一方面要承受运输能力上的很大损失，而且活口家畜车对铁路的工作环境条件也有很大的影响。

画面提示：采访郑州铁路局副局长杨占山

记者：三趟特快列车这么多年要讲损失的话，是不是有很大损失？

杨占山：损失是很大的。

工作人员 B：那就无法计算了。

杨占山：这一点大家就顾全大局了。按照部里的要求，我们必须坚持保证供港物资的及时运到，不能有误，不能等。有时候车辆不动，一般的我们车不出够的话，就硬性集结，但是为了保证及时开车，有时候差几个车，不能再等了，赶紧就准时开车。这还是顾全局，为全局的需要。

画面提示：火车运行线路图，行驶的

火车

解说：对于供港三趟快车，铁道部始终坚持贯彻优先审批计划、优先配车装车、优先解便挂运的“三优先原则”。为了保证开行率、挂运率和正点率，为此，铁道部每年的经济损失高达 5000 万元以上。

代价是巨大的，但无论是在湖北的武汉，上海的新龙华，还是郑州北站，领导换了一代又一代，工人换了一茬又一茬，但开好三趟快车，保证港澳鲜活市场供应的宗旨却始终没有变，无论是领导还是职工，三趟快车始终是他们心目中等级最高的列车。

字幕：凌晨 4 时 30 分 郑州北站

画面提示：凌晨，三趟快车出发

解说：凌晨 4 点半，在郑州北站工作人员的指引下，我们三趟快车摄制组登上了满载活猪、活牛的 755 次快运列车，与我们同行的还有铁道部运输局、外经贸部运输司、三趟快车的领导小组办公室的几位同志。

画面提示：采访押运工人

记者：干多少年了？

押运工人 A：我干了半年。

记者：您呢？

押运工人 B：我干了 4 年。

记者：一直都在押运车上是吗？是从郑州北站发车吗？

押运工人（众）：是。

记者：一直到深圳北。工资多少？

押运工人 B：工资 450 元。

记者：有没有额外的补助？

押运工人 B：没有，就这 450 元。

画面提示：运载家畜的快车

解说：列车运行一个多小时，到达常德站，利用中途停车的短暂时间，我们又来到一节运牛的家畜车上。乘车的时间虽然不长，但一行数人上车前后的感觉却好像改变了许多。

画面提示：采访三趟快车领导小组办公室主任金旭

金旭：我已经不是第一次押运了，但每次的感受都不一样，每一次感受都比上一次深，给我感受最深的，是押运员的生活，押运员的工作确实非常辛苦的，一天到晚抛家舍业的，但不分春夏秋冬，整年整月的工作在押运车上，一般的人对这种辛苦是很难想象得到的。所以我对押运员

的工作，对他们的这种为国家、为集体的奉献精神非常敬佩；我在车上，每次感受到，觉得开这三趟快车决策的英明，三趟快车这项事业的伟大。那么可以设想，远在几千公里之外，我们那么多的牛、那么多的猪，要完好地运到香港，如果不是开行三趟快车，这是不可能的，势必要造成大量的残次和死亡。

画面提示：采访铁路运输局工程师张淑芹

张淑芹：像押运员我觉得是最最辛苦的，我做铁路工作这么多年，原来只是听说过押运员如何辛苦，这次跟车后我确实觉得押运员的工作是相当不容易的，寒冬暑夏年复一年，日复一日，就在这样比较简陋的条件下生活，而且有很多情况下要和牲畜在一块，确实是非常不容易。我觉得三趟快车，能够坚持开行这么多年，铁贸双方的合作是非常重要的。作为我是铁道部的业务管理人员，我想今后要从运输条件上多为押运员创造更好的条件。

画面提示：采访外经贸部运输司司长王子训

王子训：三趟快车是 1962 年，咱们国

家困难时期创造的特殊的快运形式，保证了对港澳的供应。现在开行已经 30 多年了，水灾、民工潮都没有影响对港澳的运输，即使春节期间客流很多的时候，也没有影响对港澳的供应。什么原因呢？最基础的就是铁贸紧密合作，共同来办好这件事。面临着香港的回归，要更好的做好这项工作。从我们的工作上，要保障香港繁荣和稳定。

画面提示：三趟快车到站

解说：上午 10 点，755 次列车抵达洛河，我们短短的几个小时的押运员生活体验也告一段落，但对我们摄制组的人员来说，我们所感觉到的、看到的将是一段永远难忘的记忆。

画面提示：工人卸车上的牲畜，列车上外经贸部等字的特写

解说：在长期的供应港澳鲜活商品的运输工作中，铁路和外贸职工提出了“优质、适量、均衡、硬实”的八字方针。要做到这八字方针，除了通过运输手段来调节和控制外，在管理安排上还必须实行一套科学的管理方法。

画面提示：鲜活冷冻商品几个字的

特写

解说：外经贸部通过配额与许可证管理，实现了适量均衡的向港澳供应鲜活冷冻商品。

字幕：清晨6时30分，深圳北站，押运员冲洗牲畜

画面提示：铁路上的铁轨列车

解说：来自武汉、郑州、上海的三趟快车开行到深圳北站要进行重新编组集结，然后开往香港，虽然距离香港一步之遥，但在这里押运员的心并没有完全放下，因为他们千里迢迢押来的活畜还要经过最后的检查。所以在深圳北站等待集结的押运员们一大早就要对自己押来的活口进行冲洗，并要做好车上的卫生。

字幕：7时，动检工作人员来到深圳北站

画面提示：工作人员检查牲畜

解说：经过检查，病残猪牛要就地处理。

字幕：8时，香港牵引机车来到深圳北站

画面提示：采访外经贸部驻深圳配额协调办公室主任孙显奎

记者：这辆车是不是马上就要运过香港去了？

孙显奎：对，8点半就要运过去了。

记者：每天的数量是如何确定的呢？

孙显奎：是根据香港市场的需要和月配额的计划，月配额日安排，根据这个规定和香港市场的需要，还根据各省到货的情况，根据这样的情况，每天都要安排一到三次，主要是根据香港市场的需要。车到了以后，各省按计划到我们那去报，我们根据香港市场的需要和要求，把额度分给全国各省，安排好了以后，各省按照我们的安排，到铁路去报计划，铁路和动检按照我们的安排，每天就这样发出去了。

画面提示：运行的火车，深圳市容

字幕：8时40分 深圳罗湖海关

解说：早晨8点40分，满载鲜活冷冻商品的火车通过深圳罗湖关驶入香港。

解说加字幕：从1962年到1995年，通过三趟快车运往港澳的活猪8000多万头、活牛500多万头、活家禽8.1亿只、冻肉105万吨、冻家禽30万吨，另外还有不计其数的瓜果蔬菜、塘鱼、水产等。

目前由三趟快车运往港澳的鲜活商品，

在当地占据了举足轻重的地位。香江为证，三趟快车已经成为名副其实的供应港澳的生命线。

画面提示：演播室

主持人：34年来，由我国外贸和铁路职工共同支撑起的三趟快车这种特殊的供应方式，满足了港澳地区居民的特殊消费习惯。

34年来，三趟快车经历了风霜血雨，克服了重重困难，日夜兼程，畅行无阻。

34年的艰辛历程，每一步都浸透着铁路外贸职工的心血与汗水，无数个日出日落目睹着这默默无闻的奉献。

感谢您收看今天的《经济半小时》，明天同一时间请继续收看《三趟快车》的下集。

《三趟快车》（下集）

画面提示：演播室

主持人：观众朋友你们好，欢迎各位收看今天的《经济半小时》。

今天的 30 分钟我们将继续就三趟快车为您做如下报道。

画面提示：本期节目提要

解说：34 年情系香江，一群特殊的外贸人与猪、牛、羊、鹅结下了不解之缘。

千里铁路牵动骨肉亲情，做奉献尝尽酸甜苦辣，至今无怨无悔。

画面提示：演播室

主持人：再有几个小时 1997 年的新年钟声将要敲响，香港回归牵动着每一个中华儿女的心，我们翘首等待着那激动人心的日子。

在昨天的节目当中我们看到了在过去的 34 年里，每天都有三趟快运列车满载鲜活的商品、满载祖国人民的深情厚谊、满载外贸和铁路职工的辛勤汗水驶向香江。

不知平时您对外贸战线上的工作人员有什么样的看法，但在今天的节目当中您可以看到围绕这三趟列车有一群被人称为“牛老板和猪保姆”的特殊外贸人，他们的生活与猪、牛、羊、鸡、鸭、鹅结下了不解之缘。

画面提示：草原上牛儿在吃草，蓝天白云

解说：在一望无际的内蒙古锡林郭勒大草原上，我们认识了一位完全北方化了的广东人。出生于广东丰顺县的杜才祥，1965年广州暨南大学外贸专业毕业。风华正茂之时，他来到了风吹草低见牛羊的内蒙古大草原。从草原到香港几千公里，没有几个香港人会认识这位内蒙古粮油食品进出口公司的副总经理，但就在近20年的时间里，由他组织运送过港的活牛在香港市场却颇有名气。

画面提示：采访内蒙古粮油食品进出口公司副总经理杜才祥

杜才祥：1976年开始对活牛进行供港，到现在为止，我们坚持供应了21年的时间。这21年一共供港活牛35.1万头。

画面提示：牛儿在草原上吃草

解说：蓝蓝的天上白云飘，白云下面马儿跑。美丽的内蒙古大草原养育了一代又一代豪迈直爽的蒙古人。今天，这片美丽的原野又以其无污染、无公害，远离工业区等得天独厚的自然条件与环境，成为出口港澳地区的商品牛基地。但正是草原上有着一批像杜才祥那样的外经贸人，才能保质保量的完成供港活牛任务。

画面提示：采访内蒙古粮油食品进出口公司副总经理杜才祥

杜才祥：我们这里划了两个盟和四个旗、县作为出口活牛的基地，一共建立了52个收购点，有35处育肥场，一共建24个发运点。

画面提示：牛在牛栏里吃食物

解说：为保证供港澳活牛的质量，一方面内蒙古粮油食品进出口公司严把收购关；另一方面他们还投入了大量人才、物力，引进先进的种群，积极改良传统蒙古牛的品种。

画面提示：采访内蒙古赤峰市外贸局副局长邢林国

邢林国：过去典型的蒙古牛，过去的黄牛都已经全淘汰了，现在基本都在出西

门达尔的夏洛莱牛、黑白花牛。

画面提示：黄昏下的草原上的牛群

解说：不仅在内蒙，也不仅是活牛，从 80 年代起，我国各省有关的专业公司都投入了大量资金，兴办了一批规模一流、设备一流、质量一流的基地，专门为三趟快车，为港澳市场提供货源。

画面提示：和同事在一起交谈

解说：与内蒙古的杜才祥不同，河南省粮油食品进出口公司的党委书记陈世怀，1964 年体育学院毕业后入伍当兵。17 年后的 1981 年，他从部队转业被分配到了外经贸部门，可让他想不到的是，工作后的主要任务竟是让他管猪、牛和羊。

画面提示：采访河南省粮油食品进出口公司党委书记陈世怀

陈世怀：当时，一下子我还有点想不通，我想小时候在家也喂过猪，放过牛，现在再搞这项工作，感觉到没有什么可抓的。

画面提示：河南省粮油食品进出口公司党委书记在猪栏里看猪

解说：也许是三趟快车鲜活商品供港这项前无古人的事业有着一种神秘的感召

力，很快陈世怀的全身心就被养猪、喂牛这项事业牢牢地吸引了。

画面提示：采访河南省粮油食品进出口公司党委书记陈世怀

陈世怀：因为这个活口商品，直接关系到港澳同胞能吃上高质量的肉和肉质鲜美的食品，这项工作很重要。比如，要提高猪的质量，就得从它们种猪杂交模式、饲料的配方，以及疫情的防治，整个生产经营过程中的管理工作都需要很好的提高，有很多问题需要去研究。

画面提示：陈书记和工作人员在一起开会，猪舍里的生猪

解说：在陈书记和他同事们的努力下，如今，在河南已建立起了123家养猪场，其中万头以上的大型养猪场就达数十家。为了使生猪生产形成生产专业化、品种良种化、管理规范化的目标，他们还与泰国的正大集团共同投资1000万美元，合资建起了先进的饲料厂和亚洲最大的种猪场，并通过科学的杂交处理，培养出了深受港澳居民欢迎的品种。

画面提示：采访河南省粮油食品进出口公司党委书记陈世怀

陈世怀：由于我们有了猪场、种猪场、饲料场，因此河南猪的良比连续上升，目前是全国前三名。

画面提示：河南东方正大有限公司种猪场牌子的特写，工作人员在猪舍内察看

解说：这家种猪场的管理非常严格，如果到河南你能到这里一饱眼福，那可真算是一种幸运。从进入大门到进入猪舍要经过多次消毒，并要换上专门的服装。就在几个月前，河南省委书记李长春临时决定到这家种猪场参观，被门卫拒之门外，后来这个门卫受到了特别的嘉奖。

画面提示：采访喂猪的工作人员

工作人员：这是刚产的，不到两三天。小猪一般在这里养四周，小猪一般每天要喂六次，就这六栋猪舍两个人来管。

画面提示：生猪群、猪舍，上海市容，上海南翔养猪基地

解说：不仅是种猪场管理严格，即使在商品猪的饲养场内，一头猪从小到大顺利出栏供往港澳，都必须经过严格的检验。可以说是过五关斩六将，层层选拔。这种情况不仅在河南，在全国其他地方，所有出口到港澳的商品基地，管理制度要求都

十分严格。

上海是中国最大的活种猪出口基地，这里上海外贸南翔养殖场，每隔 10 天，上海食品进出口公司活畜禽公司的工作人员都要来这里进行验收。

画面提示：采访上海市食品进出口公司王海庆

王海庆：检验主要是看这个猪有没有什么病，特别是五号病，所以我们看的时候是很仔细的。看过以后，如果说这个猪比较丰满，瘦肉量高，体型比较好，好么我们就做上一个记号，表示我们外贸要的；如果我们外贸不要了，这个猪不符合我们的规格，那我们给它在上面打一个红杠。

画面提示：人们走大街上，黄昏下长长的铁道

解说：在社会上许多人的心目中，外经贸部门是一个令人非常羡慕的职业。但也许您并不知道，在外经贸战线上还有着这样一群人。他们在极为艰苦的条件下，承受着来自生活和社会的双重压力，他们就是在供港澳鲜活商品三趟快车上的押运员和专为三趟快车设立的服务站里的工作人员。

字幕：下午 1:00 753 次列车到达南昌向塘西站

画面提示：采访押运员

解说：列车还没停稳，押运员们就急忙忙从车上下来。

记者：从哪过来呀？

押运员 A：我们是从金华来的。

记者：是浙江金华，车在这儿停多长时间？

押运员 A：停到明天，后天下午赶到深圳。

记者：在这个地方是要加水？

押运员 A：现在是上水。

记者：吃饭是吧？

押运员：是。

记者：是不是要到服务站去？

画面提示：押运员在服务站打水休息

解说：来到服务站，这些押运员就像到了自己家一样，熟悉这里的一切设施。连续十几、二十小时的颠簸，这些押运员终于能在这里喘口气了。

画面提示：采访江西省外经贸部门向塘站的负责人顾师傅

顾师傅：这个站从老站开始就已 30 多

年了。

解说：顾师傅是江西省外经贸部门在向塘西设立的服务站的负责人。

顾师傅：反正我们这里是日日夜夜的24小时不停地为753次列车服务，为港澳同胞服务。

画面提示：刘良佐简陋的小屋

解说：为了给押运员提供生活服务和给运送活牲畜车上水，在铁路沿线，外经贸部门在全国已相继成立了12个服务站。河南省粮油公司江岸西服务站的创办人刘良佐今年已经78岁了，在这间简陋的房屋中，他已经生活工作了20年，许多押运员都把这里作为自己流动的家。

画面提示：采访河南省粮油公司江岸西服务站的负责人

刘良佐：我们站一共有5个人，一个驻站员，4个服务员，我是来这里帮他们忙的，这里的驻站员到郑州出差去了。我是退休了，不过我还管。

解说：两年前，老刘师傅76岁才刚刚办理了退休手续，20岁的小孙子又接了他的班，继续在这里作驻站员。可老刘师傅舍不得离开这里，和没退休时一样，他依

然在这里忙东忙西。

刘良佐：做到老为止，倒下了才算，不倒下我还驻站。

记者：您平时回家看看吗？

刘良佐：不回去，都在这地方住。

画面提示：服务站内，发站人员岗位责任的特写，采访刘良佐

解说：服务站的工作是单调的，年复一年，日复一日，老刘师傅却始终是那么有板有眼，光每天的工作日记他已存下了厚厚的几大本。

刘良佐：8月份的事故，都有。牛一头，这是8月份。

记者：是1996年的8月份，我随便看一看。1996年接送的人次是13000人次，2370车，接送押运员13000。残死处理猪13头，牛3头。你记的非常清楚，这是要求考察的，每天都有？

刘良佐：每天都有。

画面提示：刘师傅和服务员目送押运员

解说：755次列车要发车了，老刘师傅和他的服务员们又送走了一批南下的押运员。

画面提示：押运员给牲畜浇水

解说：凡从事港澳鲜货商品供应的人都深知，三趟快车的押运和服务的好坏，是保证鲜货商品的质量、减少死亡的关键环节。但却很少有人说得清押运员的生活到底有多苦，工作条件到底有多差。

画面提示：采访退休老押运员何潮海

何潮海：从上海开到深圳要4天4夜，这4天4夜在车上日子不好过。

解说：何潮海1979年退休，今年已经78岁了。从1962年到1979年，他在鲜货商品车上度过了18个春秋。

何潮海：路上困难也很多，有时吃的东西没有了，有时候干粮发霉了，还是要吃啊，不吃不行啊。

记者：有水喝吗？

何潮海：水没有，要到外边铁路上，到大站去弄。人和猪都睡在一起，有时猪小便撒在脸上都有。

画面提示：退休押运员在押运车旁讲过去的押运生活

解说：年逾古稀的何潮海对当年的押运生涯至今记忆犹新、难以忘怀。不仅何潮海，所有的押运员，哪怕只跟过一次车，

却都是毕生难忘的一段经历。

画面提示：采访上海市食品进出口公司黄锡生

黄锡生：我是 1970 年干（押运）两年，押运是比较辛苦的。夏天有夏天的苦，冬天有冬天的苦，夏天蚊子叮，天气闷热，冬天天冷，水结冰，很容易得病，得关节炎。

画面提示：上海食品进出口公司大楼

解说：1972 年，61 名毕业生怀着激动喜悦的心情来到了上海食品进出口公司报道。当得知他们的工作是终日与猪牛为伍的时候，许多人都流下了眼泪。

画面提示：采访上海食品进出口公司工作人员

工作人员 A：我记得我当时分到这个单位，接到通知单是上海食品进出口公司的时候，我想这个单位不错，同学们也特别羡慕我，说你这个单位肯定是很好的，那时我是很高兴的去报到了。报到的时候是在外滩，可是在外滩呆了一个星期以后，单位用卡车把我们接到具体的基层单位，这个车离城市越开越远。

工作人员 B：到了这里以后呢，就是

认为这工作和农村差不多啊，这个臭的不得了，有些女孩子更受不了。

工作人员 A：我们这里面大部分人哭了，女同志哭得更厉害，想象中的理想和现实相差的太远太大。

工作人员 C：我们的押运员就在这样的环境中生活工作，所以讲工作环境，只有这么高的地方啊，他的空间就这么高，弯着腰在这里面工作，是很劳累得，像夏天，外面的温度是三十七八度了，到这边都四十几度啊。

工作人员 A：第一次押运时，火车上的撞击声、鸣叫声，猪啊、鸡啊混杂声，不适应，一次押运反正要掉几斤肉。

画面提示：上海食品进出口公司的工作人员在工作的情景，采访工作人员

解说：如今，这批人都成了各个部门的业务骨干，但谈起 10 年、20 年的押运员经历，他们依旧感慨万分。

工作人员 C：在上海这样的工业城市当中，还有这样的工作，这样的行当很多人不知道，我们很多押运员也是到后来谈朋友啊，找对象啊，成家啊，（对方）一直到很晚才知道自己的爱人干这个工作，也

就习惯了。

工作人员 A：这项工作说是外贸局，干这种养猪的多难听啊，说不出来。那个时候在谈朋友的初期什么也不讲，能说干什么的？我说押运，押什么东西啊，押出口商品。

工作人员 B：艰苦吗，我想别的工作比我们艰苦的还是有的。

画面提示：女押运员在工作，采访黄宝妹和她的儿子

解说：在江西，在浙江，至今还活跃着一批女子押运员，与男同志相比，女押运员们有着更多的艰辛。江西省粮油公司南昌中转站 28 人组成的押运队有近一半是女同志，她们干押运员这一行最少的也已经有 20 年了。

今天是黄宝妹和曲淑珍出车的日子，她们俩要押送一车猪到深圳北站。

清晨 6 点来到单位，她们第一件要做的事就是清洗车辆。

检查和加固围栏是她们每次出车前必须要做的事。

早晨 7 点，同事们都陆陆续续的来了。大家将猪赶上车，黄宝妹和曲淑珍一个在

车上，一个在车下，仔细检查清点数量，女友们也忙着帮她们做准备。从南昌到深圳北站要走两天一夜，她们必须带上足够的猪饲料。一阵紧张的忙碌之后，车装完了，离出发还有几个小时，黄宝妹和曲淑珍还要再回一趟家稍坐休息。

这里就是黄宝妹的家，黄宝妹 1971 年参加工作，到现在干押运员已有 25 年了，常年奔波在铁路线上，她在家里呆得时间并不多，但家对她来说实在是太重要了。黄宝妹有两个儿子，现在都已经工作了，小时候他们都曾先后和妈妈一起押过车。

黄宝妹：我儿子他讲，去了一次永远都不想去了。

黄宝妹的儿子：当时不太理解，感觉这个工作有些不一样，长大以后，慢慢地就知道了，因为这个三趟快车是支援港澳地区的。

画面提示：采访黄宝妹的丈夫

解说：黄宝妹心里明白，没有家庭的支持，没有丈夫的帮助，她是不可能 25 年如一日地做着押运员这一行的。

黄宝妹的丈夫：我是搞财务工作的，在单位上主管财务，工作也比较忙，可为

了支持爱人的押运工作，我尽量把家里的负担压在自己身上。为了我爱人的工作，我尽量使她少担心一点。

画面提示：女押运员在一起合影、黄宝妹和曲淑珍押运的快车、采访黄宝妹和曲淑珍

解说：和黄宝妹一样，曲淑珍和所有押运员的背后都有一个理解和支持她们工作的温馨的家。

上午 11 点，黄宝妹和曲淑珍跟车去向塘西编组站，于下午 1 点钟到达的 753 次编成一行，753 次快运列车在向塘西站要停留近 5 个小时。外面的天气很热，车箱里就更闷了，她们要不断地给车箱充水降温。傍晚 5 点 15 分，753 次列车正点从向塘西站发出，黄宝妹和曲淑珍这次南下押运的任务也正式开始了。

记者：你们还记得这是第几次押车吗？

黄宝妹：押这个车呀，数都数不清了，我们原来一年 365 天，200 多天在外面。

曲淑珍：都在车上啊。

黄宝妹：在家里的日子很少。

黄宝妹：我对油啊、米啊，多少钱 1 斤到现在我都不知道。

记者：这个车一开起来就没有什么工作了？

黄宝妹：也不一定没有工作。如果猪热得太厉害，也要加水。饲料是固定时间，早上喂一次，晚上喂一次，这也不是到这里做客。

记者：多吃一点蔬菜。

黄宝妹：医生问我是干什么活的？我说，我经常出差，（医生问）你吃什么东西，我说我吃咸菜比较多，怪不得你的血比别人的浓一些，他讲以后再也不能吃这个咸菜了，以后老了容易得血管硬化。

画面提示：夜景、列车抵达株洲、黄宝妹和曲淑珍喂猪

解说：列车运行3个小时到达了新余车站，天已经完全黑了。经过一夜的颠簸，凌晨6点，列车抵达了株洲。简单的洗漱之后，黄宝妹和曲淑珍要到附近的服务站去吃早饭。株洲是一个大站，列车在这里要停留6个小时，但她们不能在服务站多呆，必须马上回车工作。

黄宝妹：你不要（把饲料）放在中间，丢在中间一会儿猪会很热。

解说：6个小时之后，列车又启动了，

下一站是湖南衡阳。在衡阳，黄宝妹和曲淑珍又在紧张地工作着，而我们的采访却只能告一段落了。

曲淑珍：到南昌去玩，再见。

画面提示：长长的列车

解说：从江西的南昌到湖南的衡阳，在 753 次列车上我们与黄宝妹和曲淑珍共同度过了 24 小时的押运生活，我们的采访告一段落，与我们挥手告别的黄宝妹和曲淑珍前方的路还很长很长。

字幕加解说：据外经贸部统计，目前，全国有 8000 人常年工作在为港澳输送鲜活冷冻商品的三趟快车上。

画面提示：演播室

主持人：三趟供应港澳鲜活商品的快运列车在中华大地上已经奔驰了 1/3 个世纪。

那么，这三趟快车可以说是我国外贸和铁路史上的骄傲。历史将永远铭记那些为三趟快车事业呕心沥血的人们。

1996 年将归于历史，1997 年即将来临。三趟快车前方的路还很长很长，血脉亲情的故事还会续写新的篇章。在这里，我们衷心祝愿那些奉献者一路平安。

电视片《走向世界的历程》

专业名词解释

倾销与反倾销

根据世界贸易组织反倾销协议，如果一产品的出口价格低于出口方旨在用于本国消费的同类产品的价格，“则该商品被认为是倾销”。对国际贸易来说，倾销会严重扰乱正常的贸易秩序。因此，在世界市场上，倾销被认为是一种价格歧视，扭曲正常竞争机制下的价格体系，违背了公平竞争与公平贸易的准则。

反倾销指一国根据世界贸易组织反倾销协议或本国反倾销法的有关规定，对其他国家或地区的倾销商品征收反倾销税的措施。为了阻止倾销的产生和反倾销措施的滥用，世界贸易组织反倾销协议对倾销的确定和反倾销措施的使用方面作出了规定：一成员在采取反倾销措施前必须先进行调查。如果查实确实存在倾销，且倾销造成国内工业的损害或损害威胁，并证明二者存在直接的因果关系，则可征收反倾销税，但反倾销税的征收幅度不得高于倾销幅度。

ISO9000 质量认证体系

ISO9000 质量认证体系是国际标准化组织（ISO）为适应国际贸易发展的需要于

1987年公布的。是适用于生产企业质量体系建立和进行评审的质量管理和质量保证系列标准。ISO9000 质量认证体系包括 5 个标准：ISO9000 是个指导性的总体概念标准；ISO9001、ISO9002、ISO9003 是证明企业能力所使用的 3 个外部质量保证模式标准；ISO9004 是企业（或组织机构）建立有效质量体系提供全面、具体的指导的标准，这 5 个标准组成了一个完整的质量管理与质量保证的标准体系。我国国家商检局同外经贸部于 1991 年 10 月联合发出通知，在出口商品生产企业推行 ISO9000 质量认证体系。并于 1992 年 8 月成立了“出口商品生产企业质量体系（ISO9000）工作委员会”。对出口企业质量体系的建立进行咨询、培训和评审，协调、监督、发展与国外有关机构的联系等，并负责制定实施评审的一系列有关文件、法规。该委员会的建立，使我国出口商品生产企业质量认证体系的建立及评审工作，有了很大的进展。

ISO14000 质量认证体系

ISO14000 是继 ISO9000 以后提出的又一重要系列标准，但 ISO9000 侧重于满足消费者的需求，而 ISO14000 则提出了一个范围

更广泛的利益各方的需求，以及逐步形成的社会环保需求。它侧重于环境影响而不是产品质量，旨在支持环境保护和污染防治，帮助组织实现环境目标和经济目标。目前拟起草的标准有 24 个，已陆续出台，2000 年前将全部完成，正式颁布。该系列标准主要有两大部分组成，一部分是管理体系标准，这是颁发给企业 ISO14000 的主要依据，是 ISO14000 的核心部分；另一部分是环境审核标准，通过审核来评估企业的行为是否符合环境体系标准。它的颁布将对全世界工业、商业、政府等所有组织改善环境管理行为具有持续作用，对国际贸易将产生深远的影响，有助于增加环境标准的透明度，减少国际贸易中由环境而引起的贸易摩擦，促进可持续发展。目前我国一些企业正在建立环境质量管理体系并提出 ISO14000 的申请，已有少数企业获得 ISO14000 的认证，获得了进入国际市场的一个“绿色通行证”。

绿色通行证

为了有效地保护和开发庞大的绿色市场，保护有关企业和消费者权益，越来越多的国家特别是西方发达国家成立了由消

费者、环保官员、技术专家、企业家和政府职能部门的官员组成的专门机构，对“绿色产品”进行鉴定，实行绿色市场“准入”计划。即绿色环保标志制度。如前西德最早推出了“蓝色天使计划”，一些国家的公众团体也制定了具有权威性的绿色标志，如美国的“绿十字”、“绿色签章”、“良好环境选择制度”等。环境标志已经成为国际贸易中合法的技术贸易壁垒，形象地称之为进入市场的“绿色通行证”。

绿色贸易

随着环保意识的增强，人们的思维方式、价值观念及消费心理、消费行为正在发生着变化，国际市场兴起了绿色消费热。环保成本较低的绿色产品，比非绿色产品具有较高的竞争力。绿色产品的出现，绿色产业的兴起为国际贸易开辟了广阔的“绿色市场”。表现在绿色产品在国际贸易中所占比重日益增大，从“绿色食品”到“绿色用品”，从“生态玩具”到“生态公寓”，从“绿色冰箱”到“绿色汽车”等形形色色，层出不穷。如美国目前的绿色产品约占5%—10%，仅1990年就有6000多种绿色产品问世。另外，初级产品在国际

贸易中的比重不断下降，以对自然资源掠夺性开发为代价的初级产品贸易将受到限制和制止。随着环保新技术、新工艺的推广，国际贸易商品结构将日趋知识密集型。

绿色贸易壁垒

随着国际贸易中的关税壁垒的大幅度削减，非关税壁垒的大量撤除，一些国家在贸易领域所实施的环保措施又显示出借环境保护之名行贸易保护主义之实的绿色贸易壁垒纷纷出现。在乌拉圭回合谈判达成的《技术性贸易壁垒协议》中规定，不得阻止任何国家采取必要的措施来保护人类、动物或植物的生命和健康，保护环境。一系列的国际公约、协定和国内立法使其实施起来更具法律保障。作为一种新的非关税壁垒，更具合理性、合法性、广泛性、隐蔽性和歧视性。这对环保水平较低的广大发展中国家提出了巨大的挑战。

EDI

EDI (Electronic Data Interchange)，是电子数据交换的简称。由于使用 EDI 可以减少，甚至消除贸易过程中的纸面单证，因此，也叫无纸贸易。EDI 是建立在电子数据处理和先进的通讯网络基础上的计算机

应用技术。可定义为按照协议，贸易伙伴计算机到计算机以标准格式进行的数据传输。其中数据交换过程完全由应用系统控制，无须人工干预。采用该技术，可以大大缩短交易时间，提高文件传输速度，降低文件和生产成本，提高存货控制效率和对客户的服务水平，加快资金周转，增加贸易机会，增强企业的竞争力，提升管理水平。

中国自 1990 年引入 EDI 概念，开始了推广应用工作，在 EDI 试点、标准的制定、研究与宣传、以及国际合作等方面，做了大量基础性工作。

电子商务

建立在电子数据自动处理和通讯网络基础上的现代商务技术。现已广泛应用于商务处理的各个领域。如贸易、商检、银行、运输等部门。

英特网

英特网 (internet)，即“国际互联网络”，指由遍布世界各地的数千个计算机网络，数以万计的计算机和几千万用户组成的联合网。这些网络用户使用一致的方式交换数字数据。英特网可以用来进行文件

交换和传输、电子邮件的接受和发送、广告、新闻论坛、信息发布、网上购物、网上交友和娱乐等几乎无所不包的信息交流活动。英特网是在 80 年代初从美国发展起来的。随着网络用户逐渐遍及全球各个角落，英特网的积极和消极影响也日趋引起人们的广泛关注。

中国商品交易市场

随着网络通讯技术的飞速发展，西方各国都将电子商务的发展列为国家信息基础设施建设中的重要工作，通过信息高速公路的建设赢得市场优势，拓展全球贸易。信息化、电子化正成为国际贸易的主要手段和重要途径，成为 21 世纪国际贸易发展的大趋势。为了提高中国外经贸信息发布的专业化、知名度、权威性，顺应国际贸易信息化发展趋势；充分利用现代化手段，采用多种形式，努力扩大出口，中华人民共和国对外贸易经济合作部在国际互联网上建立了中国商品交易市场。中国商品交易市场将以单个产品介绍为信息单位，汇集全国所有信誉良好企业的产品信息，建立一个图文并茂的网上中国产品数据库，或者可以称为网上中国产品采购基地，由

外经贸部各地区司和中国各驻外使（领）馆经商参处（室）向世界各国有关政府机构、商业团体和公司企业推荐，供全球客商集中查询。通过互联网中华人民共和国对外贸易经济合作部官方站点 <http://www.moftec.gov.cn> 全球发布。建成后的中国商品交易市场，将成为目前世界最大的网上虚拟采购基地。

世界经济

指世界各国及各国之间商品、服务、资本及其他生产要素的移动，及它们对各国福利水平的影响，各国在国内政策方面所作出反映的活动。具体包括国际分工、国际商品和服务交换、国际劳动力及资本流动的原因、数量、过程、后果等，也包括制度、结构、不同发展水平的各国之间的经济关系、各国国内及世界作为一个整体的发展状况。

国际分工

国际分工是指世界上各国之间的劳动分工，它是社会分工发展到一定阶段，国民经济内部分工超越国家界限的结果。国家分工是国际贸易和世界市场的基础。影响国际分工产生和发展的主要因素有：生

产力发展水平，自然条件，在国际分工中的地位和各国执行的政策等。国际分工的发展速度决定了国际贸易的发展速度。第二次世界大战以后，国际分工向纵深发展，使国际商品结构与各国的进出口商品结构不断变化，工业制成品在国际贸易中的比重超过了初级产品的比重并不断提高，服务贸易的发展速度逐步超过了货物贸易的发展速度，使贸易依存度不断提高，贸易方式向着多样化发展。

世界经济集团（区域）化

世界经济集团（区域）化即指狭义的经济一体化，是指地理区域比较接近的两个或两个以上的国家或地区，在一个由政府授权组成的并具有超国家性质的共同机构下，通过优惠贸易安排、自由贸易区、关税同盟、共同市场经济同盟等不同级别的形式减少或完全消除成员国之间商品、服务、人员等流动的障碍，形成一个相互联系、相互依赖的有机体。第二次世界大战后区域经济一体化日益成为当代世界经济发展的普遍现象和共同趋势，发挥着举足轻重的作用。

关贸总协定

即关税与贸易总协定（GATT）。它是在美国策动下由 23 国于 1947 年 10 月 30 日在日内瓦签订，并于 1948 年 1 月 1 日临时生效的关于调整缔约国对外贸易政策和国际经济贸易关系方面的相互权利、义务的国际多边协定。在关贸总协定主持下，从 1947 年到 1979 年底已举行了七次多边贸易谈判。1986 年 9 月在乌拉圭埃斯特角城正式发起第八轮多边贸易谈判，称为“乌拉圭回合谈判”。这次谈判达成了“建立世界贸易组织协议”，根据该协议，于 1995 年 1 月 1 日世贸组织成立，取代了关贸总协定。

GATT 在临时适用的 47 年历史上，大幅度削减关税，达成了一系列多边贸易协议，极大地促进了贸易自由化，逐渐演变成为一个事实上的国际组织或准国际组织。

乌拉圭回合谈判

乌拉圭回合谈判是 GATT 历史上历时最长的、达成协议最庞大的一次谈判。自 1986 年 9 月 19 日开始，1993 年 12 月 15 日结束，历时近 8 年。这次谈判，不仅将关税和各种非关税壁垒列入议程，而且将若干游离于 GATT 之外的一些敏感性商品问题，如纺织品和服装、农产品等都列入议

程。并增加了三个新议题，即知识产权、服务贸易及与贸易有关的投资措施协议，在谈判快结束时签订了“建立世贸组织协议”。使 GATT 进一步扩大了职能，发展成为协调各种国际经济贸易关系的正式的国际组织，即世贸组织。乌拉圭回合的成功结束和世贸组织的建立，对世界各国和中国都有现实和深远的影响。

世界贸易组织

根据关贸总协定乌拉圭回合达成的“建立世界贸易组织的协议”，1995年1月1日起“世界贸易组织”正式生效运转，取代了关税与贸易总协定。世贸组织作为一个正式的国际组织，是一个永久性的机构，不仅涉及货物贸易，还涉及服务贸易、与贸易有关的知识产权、投资措施等。随着多边贸易体制的不断发展，它的触角也开始伸向环境保护、劳工标准等多个领域。世贸组织把非歧视待遇、促进公平贸易、增加市场准入等作为其基本原则，把合理利用世界资源及可持续发展等作为其宗旨。现在世贸组织已有133个成员国，占全球贸易额的91%以上。世贸组织管理贸易政策评审机制，具有强有力的争端解决机制，

同时也为成员提供谈判的场所。自其成立以来，极大地促进了国际贸易的发展。

服务贸易

世贸组织中的《服务贸易总协定》对服务贸易作了如下定义：服务贸易指（1）从一成员国境内向另一成员国的国境提供服务；（2）从一成员国的国境向另一成员的服务消费者提供服务；（3）由一成员的自然人在另一成员境内提供服务；（4）通过一成员的（服务提供实体）法人在另一成员的商业存在提供服务。这个定义以成为服务贸易的权威定义，普遍被各国所接受。

《服务贸易总协定》

《服务贸易总协定》是乌拉圭回合谈判达成的最终协定之一，1995年1月1日生效。《服务贸易总协定》首次确定了有关服务贸易规则和原则的多边框架，以便在透明和逐步自由化的条件下扩展这类贸易，并促进所有贸易伙伴的经济增长和发展中国家的发展。旨在促进所有参与国的互惠利益和确保权利与义务总体平衡的连续性多边谈判工作，为服务贸易达到更高水平的自由化奠定基础。

服务业市场准入

指各国通过进行双边或多边的贸易谈判，在协议的基础上，彼此之间对等、互惠地开放或逐步开放本国全部或部分服务贸易市场，允许外国服务提供者在一定条件下，为本国境内的本国服务消费者或外国服务消费者提供服务。

知识产权

根据世界知识产权组织在《建立世界知识产权组织公约》中的定义，知识产权应包括下列权利：（1）关于文学、艺术及科学作品有关的权利；（2）关于表演艺术家的演出、录音和广播的权利。（3）关于在一切领域中因人的努力而产生的发明；（4）关于科学发现的权利；（5）关于工业品式样的权利；（6）关于商品商标、服务商标、厂商名称和标记的权利；（7）关于制止不正当竞争的权利；（8）以及在工业、科学及文学艺术领域的智力创作活动所产生的权利。根据该公约规定“对本公约不许保留”，因此，凡是参加世界知识产权组织的国家（也包括我国在内）已对上述较为广义的知识产权定义表示接受。

知识产权的性质和特点决定它必然是

处于发展过程中的概念。科学技术的发展及社会经济的发展在客观上对知识产权及知识产权法律保护提出更高的和更新的要求，知识产权的范围将随着时代的变迁而作出变更。

最惠国待遇

一般说，关贸总协定所表述的定义是现代最惠国待遇概念的标准模式，该定义为“任何缔约方给予原产于或运往任何其他国家的产品的任何好处、优惠、特权或豁免，应立即和无条件地给予原产于或运往所有其他缔约方境内的相同产品”。不难看出，最惠国待遇具有相互性，无条件性和自动性等。最惠国待遇被公认为国际贸易的基石。没有最惠国待遇，国际贸易很难公平地进行。

中外合资外贸公司

即由国家批准的可以经营进出口业务的中外合资企业。根据 1996 年 9 月发布的“关于设立中外合资对外贸易公司试点暂行办法”，合资外贸公司为有限责任公司。合资外贸公司的注册资本中方公司所占比例不得低于 51%；外方公司所占比例应在 25% 以上。法定代表人应由中方公司委派。

设立合资外贸公司应符合一定的条件，经国家外经贸主管部门审查并报国务院批准后，由国家外经贸主管部门颁发批准证书。目前只在上海浦东新区和深圳经济特区试点。

海关

设在关境上，依法执行进出口监督管理的国家行政管理机构，它是贯彻执行本国有关进出口政策、法令和规章的重要工具。其任务是根据有关政策、法令和规章对进出口货物、货币、金银、证券、行李、邮件、运输工具等实行监督管理，其监督管理的内容，包括征税、查禁走私货物、临时保管通关货物和统计进出口商品等。新中国成立后，我国成立了海关总署，从根本上改变了海关制度，建立起完全自主的保护我国经济建设的社会主义新海关。

关税

又称关税壁垒。是指进出口商品经过一国关境时，由政府设置的海关对该进出口商品课征的税。关税具有以下几个特点：(1) 关税属于间接税，虽然关税一般由进出口商垫付，但他们把它作为成本的一部分加在货价上，将关税负担转嫁到消费者

身上。(2) 关税的税收主体是进出口商，但关税的客体是进出口货物。(3) 关税是对外贸易政策的重要手段，它的高低影响与其他国家和地区的经贸关系。(4) 关税具有强制性、无偿性和预定性。关税种类繁多，按征收对象，可分为进口税、出口税和过境税。

进口关税

进口国家海关在外国商品输入时，对本国进口商所征收的关税。进口税可在外国货物直接进入关境时征收，或者外国货物由自由港、自由贸易区或保税区提出运往进口国的国内市场销售，在办理海关手续时征收。

出口税

出口国家海关对本国产品输往国外时，对本国出口商征收的关税。目前，大多数国家都不征收出口税。

非关税壁垒

指关税以外的一切限制进口的措施。可分为直接和间接两大类。前者指进口国直接对进口商品规定进口的数量和金额的限制，或进口国迫使出口国直接按规定的出口数量或金额加以限制出口，如进口配

额制、进口许可证制等。后者指进口国未直接规定进口商品的数量和金额，而是对进口商品制订种种严格的条例，间接地影响和限制商品的进口，如进口押金制、进口最低限价制和技术性贸易壁垒等。

零关税

一国对某一类或某几类商品的进口免征关税，实现这些商品的自由流动。

经济全球化

经济全球化是第二次世界大战后 50 年代—80 年代前半期经济国际化发展，到 80 年代后半期进一步发展的结果，它是逐渐解除政策管制、信息和通讯技术在经济活动中的重要性日益突出变化的结果。实际上，全球化是公司战略与行为所驱动的微观经济现象，它因此也由世界范围内公司间、地区间和国家间的竞争力所主宰。政策管制的解除主要体现在金融部门、竞争政策，如航空和电讯等服务业。金融管制的解除使资本能在国际间自由移动，竞争政策与法规的放松使纵向兼并成为可能，电讯技术的自由化和世界范围的扩散加速了跨国境的信息和资本移动及数据的传输等。从本质上说，经济全球化是货物、服

务、生产要素更加自由地跨界移动，各国经济相互依存、相互依赖、更加一体化的过程。

全球经济一体化

全球经济一体化是指世界各国经济之间彼此相互开放形成一个相互联系、相互依赖的有机体。世界各国在经济、金融、财政等政策上完全一体化，完全消除商品、资金、劳动力等的自由流动的人为障碍。

国有专业外贸公司

在计划经济体制下，专门从事对外贸易的国有企业，简称为国有专业外贸公司。具体包括外贸专业总公司、中央国家部门所属的外贸公司、由工业生产企业与外贸公司共同组成的联合企业、按专业分工经营本地区主产产品的地方专业外贸公司等。它在经营活动中受国家或地方对外经贸主管部门的指导、管理、监督，遵守国家法令、法规和对外贸易方针政策，尊重国际贸易惯例，专业从事对外贸易。

外贸管理体制改革

外贸管理体制改革的指对外贸管理的组织形式、机构设置、管理权限、经营分工和利益分配的整个制度进行的改革。我

国对外贸易管理体制的建立、发展和改革大体经历了以下几个阶段：1979年—1987年，是我国对外贸易体制初步改革阶段，这一阶段，主要是改革高度集中的外贸经营体制；改革单一的指令性计划体制；建立和完善外贸宏观管理；实行对内搞活，全面贯彻改革开放的方针。1988年—1990年，外贸管理体制改革深入进行，在全国全面推行外贸承包经营责任制。从1990年开始，外贸体制改革不断完善，1991年开始取消了对外贸出口的财政补贴，由外贸企业自负盈亏，1994年我国外贸管理体制改革进一步深化，按照现代企业制度改组国有外贸企业；建立健全外贸协调服务机制，充分发挥进出口商会协调服务职能；保持对外贸易政策和制度的统一性，增强透明度。

外贸经营体制

为了维护正常的进出口经营秩序，我国对进出口商品是不同情况分别进行管理。在进口方面，将少数关系到国计民生以及国际市场垄断性强、价格敏感的大宗原材料商品列入目录，由国家核准有经营能力和优质服务的外贸公司经营；为了加强国

国家对重要商品进口的宏观监测，及时了解和掌握少数大宗原材料和敏感性商品进口情况，并对企业进行信息指导，国家对少数特定的商品进口实行自动登记管理；对配额商品实施“一般商品进口配额证明”管理。在出口方面，根据不同出口商品，分别实施计划配额管理、主动配额管理、被动配额管理、一般许可证管理。

进出口商品配额

进口配额又称进口限额，是一国政府在一定时期以内，对于某些商品的进口数量或金额所加以直接的限制。在规定的期限内，配额以内的货物可以进口，超过配额不准进口，或者征收较高的关税或罚款后才能进口。

“自动”出口配额又称“自动”限制出口，也是一种限制进口的手段。是出口国在进口国的要求或压力下，“自动”规定某一时期内，某些商品对该国的出口限制，在限定的配额内自行控制出口，超过配额即禁止出口。

进出口商品配额有偿招标

1994年，我国进出口商品配额管理体制进行重大改革，改变了过去进出口商品

配额实行计划分配、外贸企业无偿使用的做法。针对进出口金额较大、经营单位较多、国际市场敏感的、易于发生抬价抢购、低价竞销和国外反倾销的商品，试点由外贸企业向外经贸主管部门支付一定数额的费用才能获得配额使用权，并就配额的使用在外贸企业之间采取公开或协议招标的方式进行管理，这种管理办法称为有偿招标。截止到 1997 年底实行有偿配额招标的商品有 33 种。

外贸经营权审批制

指外经贸主管部门根据国家关于对外贸易的各项方针政策以及法律、法令、审批和管理各部委、国务院直属企业单位设立的对外贸易企业及其在各地的分支机构；审批和管理各省、自治区、直辖市及计划单列市设立各类对外贸易企业；对新设立的对外贸易企业的章程进行审定，同时，审批和核定其业务范围以及进出口商品目录。

外贸经营登记制度

指外经贸主管部门根据国家关于对外贸易的各项方针政策以及法律、法令等确定不同类型的企业从事对外贸易活动所必

备的条件或要求，经企业自行申请到外经贸主管部门注册登记，即可获得对外贸易经营权。

制片人絮语

中央电视台经济部 赵 赫

今日提笔，已然又有了一种今非昔比的感觉。其实，五集系列专题报道，总长150分钟的《走向世界的历程》也就是在1998年的这个时候播出的。说今非昔比是指电视的发展，是指电视经济节目的进步。

电视作为一种传播手段，就其本质和服务对象而言，是最具大众色彩的。尽管我们说对观众要进行分层次定位，但当你打开电视机的时候，听到最多的问候语还是“你好，观众朋友们！”这个时候无论你是什么身份、有什么样的教育经历和什么样的生活背景。倘若“观众朋友”前面加上定语，比如《走向世界的历程》这样说：“外经贸系统的观众朋友，你们好！”是不是就有了一种拒人于门外的感觉。

今天的电视恰似商业运作，都在追求收益的最大化。于是，如何通过《走向世

界的历程》，让大家都来关注改革开放后中国的对外经济贸易事业，就成了我们在策划和设计这部专题片时亟需解决的一道难题。换句话说，我们凭什么让《走向世界的历程》这样一个具有专业领域色彩的选题赢得最大的收视效应？

从电视创作角度来说，解决这个问题，至少要从三个方面同时入手。第一，角度的把握。我们尽可能地把国家的发展导向、每一项政策、每一个措施和老百姓的生活、切身利益相联系，于是就有了“降税降税……”、“不归之路”。第二，关注的对象。在专业领域的报道上，最容易形成的是静态的成就回顾或业绩罗列。与其说是新闻报道，不如说是“工作报告”。明确了这一点，我们的关注就有了明确的对象，这就是外经贸领域里最新发生或正在发生的事物，就是新闻——可能是一个事件、可能是一个现象、可能是一个人、可能是一个场景。总之，追求绝对意义上的动态变化，这样就有了“老大难当”、“机不再失”、“跨越极限”。第三，语言的表达。电视较之其他媒体而言更注重形象语言的表达。它有文字、有画面、有声音，在诸多

元素中，有别于他的莫过于画面语言的表达。视觉形象的突出表达，是一个电视节目成功的关键。于是，片中老外贸大楼一段生动的诉说，才会向大家揭示出开放的中国发生了怎样的深刻变化……

说电视人辛苦，恐怕不只是说我们的跑跑颠颠。其实如上所述的付出才是最大的，才是最辛苦的。当然，这份辛苦中还有和我们夜以继日、并肩工作的外经贸部国际贸易经济合作研究院的专家、学者，他们的才干指导了我们，他们的精神感染着我们，至今难忘。这里道上我真挚的敬意！也企盼我们的再度携手。

《走向世界的历程》在改革开放二十周年之际播出了，应该说，对经济生活中某一个部门或者是某一个系统作这样长时间的、集中的报道，在以往的电视屏幕上是不多见的。外经贸人士言称：“这是外经贸调研与电视报道相结合的一次有益尝试。”有观众说道：“看了你们的节目，原来‘入世’和我的生活也有关系啊……”一个普通的中国人能站在全球的高度看中国、看自己，应该说这就是我们追求的最大收益吧。

新的千年即将来临，中国正在加快走向世界的历程，我们的外经贸事业还会面临新的课题，还要进行新的探索，而这些不也正是我们新闻工作者取之不尽、用之不竭的报道源泉和动力吗？如果我们把《走向世界的历程》看作是一次尝试，那么，世界不会周而复始，今非昔比，新的尝试又在等待我们。

风雨中 我们前行

——写在《走向世界的历程》播出之际

国际商报记者 张海洋

走过艰难，走过辉煌。再回首，如铁雄关，漫漫长路。

风作证，雨作证，历史作证。40 多年的中国外经贸事业发展和中国对外经济交往历程，深深凝聚了一代代外经贸人的心血和汗水，深深浓缩着中华民族走向世界、中国经济融入世界主流经济历程的艰辛与壮美。

长达 150 分钟的电视专题片《走向世界的历程》呈现在我们面前的正是这样一部绵绵画卷。正在中央电视台经济频道播出这部专题片共分 5 集：降税降税、老大难当、机不再失、跨越极限、不归之路。这部专题片是在外经贸部直接领导下，由国际贸易经济合作研究院与中央电视台合

作完成，前后历时两年。它第一次以大篇幅、高信息量、全方位地展示了中国外经贸事业发展和中国经济对外开放事业发展的历程，既有中国外经贸事业昨天的辉煌，也有今天的苦涩和明天的希望。

8月25日晚8:30，记者看过中央电视台播出的专题片的第二集“老大难当”之后，感触尤深。40多年来，中国对外贸易额从200多亿美元发展到今天的3000多亿美元，翻了4番。分别位于北京东华门和二里沟的出口大楼和进口大楼曾经是部属十多家外贸总公司联合办公之处，一代代外经贸人曾经在这里创造了一个又一个的辉煌。然而，曾经灯火通明的窗口暗了，曾经热闹的办公室空了。两位头发花白的管理人员说：“这里冷落了，但这些公司并没有冷落，它们走向了新的繁荣。”的确，散落在京城的一座座专业外贸公司高大、豪华的办公楼表达着外经贸人奋斗的骄傲与自豪，却难以掩盖它们今日面临的严峻挑战。计划经济体制下独家垄断经营的优势永远地一去不返，国内外贸经营权正逐渐向工商企业放开，全面放开的日子也并不遥远；国外市场风云变幻，全球化、集

团化正迅速改变着国际市场旧有的格局：国际金融资本市场的波动使得竞争更加激烈和难以预测。于是，曾经为国家经济建设做出过巨大贡献的外经贸人也开始下岗分流了，曾经是盈利大户的外贸公司利税大幅度滑坡甚至严重亏损！

反观整个国家的对外开放事业，外经贸事业不仅是它难以分割的一部分，更是与之命运与共、血脉相连。在中国外经贸事业面临严峻挑战的同时，我们的对外开放事业和国家经济建设都面临着同样严峻的考验。同样，正如我们的国家经济建设和对外开放事业正在迈着沉重而坚定步伐前行一样，外经贸人在困难面前也没有丝毫的懈怠与停歇。

历史的潮流难以阻挡，我们面临的困难是改革中的困难，必须以更深刻的改革来应对新的挑战。外经贸人首先从改革自身做起，跨越所谓的外经贸极限，突破狭隘的民族意识和地区限制，充分利用国内国外两个市场、两种资源，积极参与世界贸易组织和亚太经合组织等国际组织，融入世界经贸主流，到更大的舞台上去搏击风浪。

更为欣喜的是，外经贸人的努力已经融入全民族的共同努力之中，我们的国家领导人在一个又一个的世界经济讲坛上做出我们新的承诺，我们的关税在不断降低，我们的市场在不断开放，更多的外资涌进来，更多的企业走出去，坚持对外开放已经成为我们的民族共识，外经贸人和全国人民一起义无反顾地走上了改革开放不归路。

困难是暂时的，希望永在。

电视片《走向世界的历程》

创作人员名单

顾问	刘向东					
策划	陈文敬	赵 赫	刘光溪	丁怀东		
撰稿	丹 舟					
主持人	赵 赫					
解说	李立宏					
编导	李 琳	徐春源	曹红卫	闻小强	孙 杰	
摄像	刘海波	贾玉明	俞 俊	圆 周	田清和	
技术	张雪峰	董瑞芬				
责编	孙 健					
资料	夏 静					
制片人	赵 赫					
监制	汪文斌					

一段难忘的经历（代后记）

国际贸易经济合作研究院 丹 舟

从没做过电视，从未用电视的手笔做过调研。这是一种劳动，一种一切遵从现实和自己心灵的倾心劳动，其中甘苦对我们这个创作集体的每一位成员来讲，只有自己最清楚。

在这个难忘的历史瞬间，耗时最多、困难最大的就是前期的选题、调研和主题方案的策划。参与这部片子策划论证的除了有关单位的领导、专家外，直接担任各项主创工作的几乎都是“年轻人”。这些人身处中国改革开放的浪潮之中，亲身经历和感悟了20年来改革开放带来的巨大变化。但是，用怎样的内容和形式来表现这个主题，怎样把体验了巨大变迁并取得辉煌成绩的外经贸与电视有机地结合在一起。为此大家日日苦战，夜夜难眠。常说文人一支笔可以写尽上下五千年，也可以足不出户而纵横万里路，可是镜头语言却没有

这样的自由。在那段时间里，我也深深感受到做电视难，而电视经济类深度报道的把握与表述尤其难。

我们这个制作集体有一种团结协作的团队精神。对每个人来讲，这都是一次永久难忘的合作。这个片子后期制作最紧张的时候，也是长江抗洪最关键的时刻。记得1998年8月16日中央电视台“我们万众一心”大型赈灾义演那天晚上，几位编导还是放下手中繁忙的工作，离开机房，不约而同地来到办公室，坐在电视机旁，我们泪眼相觑，大家为万众一心的抗洪精神所感动，也为受灾的百姓共同捐上了我们的一份心意。此时离电视片的播出仅剩7天。带着这种激昂拼搏的干劲，大家又回到电视片最后的熬战中。

班子里的几位编导以前从未接触过外经贸，片子最终要靠他们制作完成，创作的激情和源头在哪里？5个摄制小组跑了14个省（直辖市），采访了近百位人士，录了80多盘带子，经过了无数次的座谈、交流、磨合和争论。随着调研采访和制作进程的深入，大家心里逐渐透亮了，逐渐感觉到“中国走向世界，融入世界经济主流”

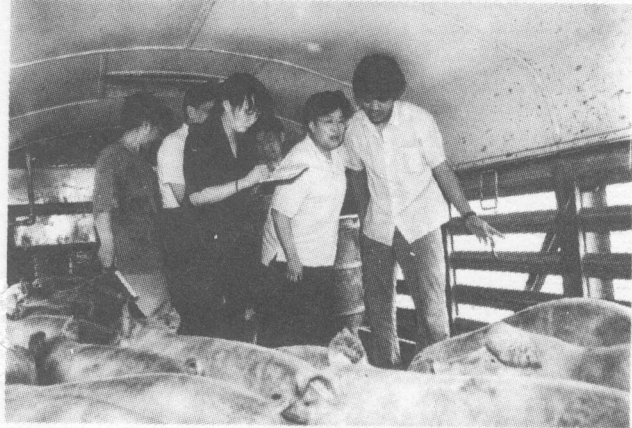
这一主题的精深博大。

表现形式在很大程度上决定这部片子的成败，也成为我们在工作中关心和讨论的焦点问题。我们多次走访、请教外经贸部及其有关单位的领导、专家。外经贸研究院陈文敬副院长还经常到现场指导工作，提出意见，共同策划。经过对大量案头资料的深入研讨和多方面考虑，我们决定，不能停留在传统的、“静态”的成绩报道层面上，因为成绩是事实，成功的轨迹已有目共睹，而要将影视与外经贸调研结合起来，扬电视所长，用开放性思维和现代化纪实手法，深入到外经贸业务的实际中去，采用跟拍的报道方式，以正在发生、发展的具体事件为主要载体，以外经贸和整个国家改革开放的最新信息和动态为创作导向。在此基础上说过去、讲现在、谈未来。

春秋两度，似水流年，《走向世界的历程》终于播出了，作为外经贸调研与电视报道相结合的一次创新和尝试，这部电视作品的创作完成，留给我们更多的是经验的总结和对未来的思索。如何使传统的外经贸调研更切入市场实际，增强其社会服务效应，还需要我们继续不懈地探索和努力。

本片播出后，应各界观众的请求，我们将这部专题片的播出稿以及相关的背景知识和专业名词解释整理成这本文集，以飨读者。

作为后记，再短也不能忘记为了《走向世界的历程》这部电视作品以及这本书的出版付出极大精力和智慧的人们，这里仅列其中一部分名单：刘宝荣、周爱明、张汉林、张益俊、金旭、张艳、李雨时、李健、李刚……。没有他们的指导和帮助，《走向世界的历程》的顺利完成是很难想象的。



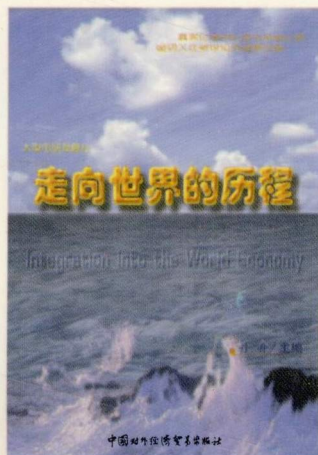
《走向世界的历程——
三趟快车》专辑工作照



《走向世界的历程》工作照。



责任编辑：林志军
 责任校对：赵春平
 封面设计：北京金亚广告公司·平面设计室



ISBN 7-80004-786-5



9 787800 047862 >

定价：13.80 元