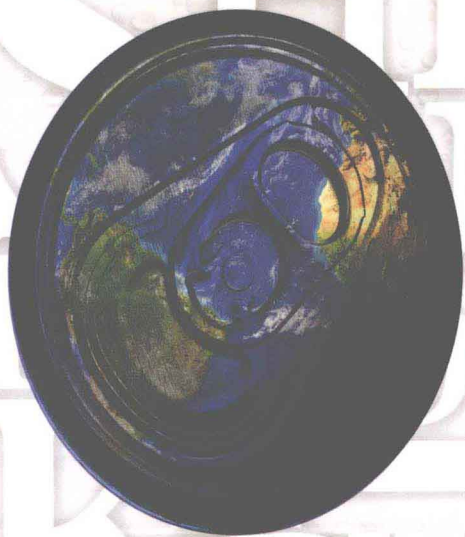




谁带来了我的可乐

用新闻视角看外资在华发展历程

S H U I D A I L A I L E W O D E K E L E

“什么时候可乐第一次进入中国？那又是谁带来了我的可乐？”

其实这里的“可乐”不是单纯意义上的可乐，它代表着的是开始进入中国的全球外资企业。

本书以一个记者的眼光发现、透视、分析中国改革开放三十多年以来外资企业在中国的发展历史，以及它们对中国经济、社会、文化的发展做出的巨大贡献，并且对中国走出去，对外投资，成为别国人眼中的外资有很好的借鉴作用。

胡 鹏/著

中国三峡出版社



谁带来了我的可乐

用新闻视角看外资在华发展历程

S H U I D A I L A I L E W O D E K E L E

胡 鹏/著

中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

谁带来了我的可乐：用新闻视角看外资在华发展历程/胡鹏著. —北京：中国三峡出版社，2011. 10

ISBN 978 - 7 - 80223 - 768 - 1

I. ①谁… II. ①胡… III. ①对外开放—中国 IV.
①P125

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 193901 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

电话：(010) 86112758 86116828

[http: //www. zgsxcbs. cn](http://www.zgsxcbs.cn)

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京通达诚信印刷有限公司印刷 新华书店经销

2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

开本：710 × 1000 毫米 1/16 印张：15.75 字数：250 千

ISBN 978 - 7 - 80223 - 768 - 1 定价：29.80 元

编辑荐语

古人云：以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。一个平凡的作者，用翔实的事实和准确的数据为我们回顾了中国改革开放 30 多年来外资企业在华发展的路程数据整理而成此书，意在回顾历史，着眼现在，展望未来。

同时，本书还附带了当年发生的大事以及趣事，在枯燥的数据面前增添了一分阅读的乐趣。你是否还能记起进入中国的第一个世界奢侈品？你是否还能记起中国是何时开始有的私家车？你是否还记得小鹿纯子的“晴空霹雳”？你又是否还记得中国人何时第一次用上了现在最普通不过的手机？……回顾这些趣事，我们惊奇地发现，我们的生活就是这样一步步地在悄然地改变着。我们生活的变化其实就是中国经济变化的体现。而在这些变化中，在华的外资企业起到了不可忽视的作用。

本书得到了国内多位经济学家和多家媒体的肯定和推荐。

序一

朱少平

20 世纪 70 年代末期以来，我国经济快速发展，目前已毫无悬念地成为世界第二大经济体。这一巨大成就的取得，既要归于党和国家领导人民进行的艰苦卓绝的英勇奋斗，更要归功于我们实行的改革开放政策。改革即对我国过去实行 30 多年的传统经济体制进行的根本变革；开放即对外开放，对世界各国开放社会与市场。

在对外开放中，党和国家实行了一系列方针政策，从最早的引进国外先进技术与管理经验，到直接引进国外资金；从立法允许设立“三资企业”，到建立经济特区，沿海、沿边经济开放区、保税区；从加入“WTO”，到依据“WTO”的相关规则逐步对外全面开放市场，甚至包括部分金融和证券市场。这一系列政策措施的实施现在看来是顺理成章、水到渠成，但在提出之初的每一步却都是阻力重重，分歧巨大。它不仅要力排“崇洋媚外”的众议，也要应对摸石头过河呛水而受到的指责。好在这一切大部分已成为历史，我国的对外开放取得了举世瞩目的成就。

历史是现实的一面镜子，古人亦云“温故知新”。对我国对外开放一系列政策进行回顾和研究，不仅能准确理解这些政策演变的客观必然及其走势，更能正确把握有关它们的深刻内涵，用以指导工作。胡鹏先生是个有心人，他以一个记者的视角，将对外开放 30 多年有关方针政策沿革，对经济、对企业的影响，以及由此而导致经济现象的变化记录下来，每年选择一个重点进行分析、介绍和描述，并将其汇集成册，取名《谁带来了我的可乐》，予以出版。该书既为读者学习、了解我国对外开放政策提供了一种有效的辅助工具，也为有关专业人员研究这些政策的演变和发展趋势提供了一定的素材。该书角度独特，观点明晰，希望能对读者学习了解国家对外开放政策有所裨益。

序二

中国科学院研究生院教授·宋吟秋

经济问题从来都是全体社会人士关注的核心问题，我们甚至可以这样说：经济就是生活。

改革开放初期，中国经济的表现和世界上其他发达国家，甚至和一些发展中国家例如亚洲四小龙相比，都有相当的距离。具有雄才大略的总设计师邓小平同志高瞻远瞩，英明果断地决定在中国实行经济体制改革，目的是提高中国国民的生活水平，并让中国经济赶上和超过世界经济快速发展的步伐。

但是，提高人们的生活水平不仅仅是一句空洞的口号，它要以国家实体经济的发展为基础。一个国家如果没有经济发展和经济增长，奢谈提高国民的生活水平就像是无源之水和无本之木。

改革开放初期我国所面临的形势是这样的：由于长期以来我国采用的是计划经济的模式，所以资源的使用效率极其低下。对于如何提高资源配置效率，刺激经济快速成长，我们是既无经验，也无资金和人才，唯一可以借鉴的就是其他国家成功发展的若干经验。

根据凯恩斯主义的经济学说，一国宏观经济的产出水平主要由需求来决定，所谓“需求决定供给”。假如总体经济中的需求不足，那么该经济体就不可能有令人鼓舞的表现。当时的中国，国民收入水平非常低，想通过扩大居民的消费来带动总需求是不可能的，于是增加投资和出口就是不得不考虑的扩大需求的有效途径了。

第二次世界大战后，一些发展中国家发展的实际经验和教训也给我我国选择合适的发展道路提供了依据：20世纪五六十年代，某些发展中国家采取了“进口替代型”的发展战略，但后来的事实证明这种模式是不成功的；而另外一些发展中国家或地区，尤其是亚洲四小龙，他们后来采取的却是“出口导向型”的发展战略，而且这种发展模式的效果非常理想。所以我们没有理由不借鉴这些外向型经济发展的成功经验。我们迫切需要通过扩张出口来增加我国的总体需求，以促进我国经济的不断增长。

美国经济学家曼昆（N. Gregory. Mankiw）在他著名的教科书《经济学》的开篇就揭示了十大经济学的基本原理，其中一条原理如是说：“贸易能使每个人状况更好。”因为贸易能促进分工和专业化，从而改善贸易双方的经济福利。西方国家的发展历史也表明，在工业革命的前后，西方国家的发展也得益于贸易，他们通过贸易而获得了诸多的收益。不管是战后发展中国家的成功的外向型发展经验，还是西方发达国家的贸易能改善双方的福利的经验，都告诉了我们这样一个事实：中国想要发展，就一定要参与国际市场的分工和贸易，即要选择那些在我国具有比较优势的产品来进行专业化生产，以达到改善我国资源配置效率的目的。

但是，当时中国具有所谓“比较优势”的产品多数是一些初级产品。根据拉美结构主义的理论，初级产品的价格弹性和收入弹性都较低，在国际贸易中将处于极为不利的地位。那些以低价格弹性和低收入弹性的初级产品作为主要出口品的国家，其所面临的贸易条件将会越来越恶化，而这种情况显然对改善我国的福利是很不利的。所以，要改变这种状况，我们就必须调整产业结构，将资源转向生产那些具有较高的价格弹性和收入弹性的工业品。假如我国以后能以工业品作为主要出口品来参与国际分工和贸易，那我国所面临的贸易条件将相对有利，而引进外资就是帮助我们扭转这种局面的有效途径之一。

除了增加出口能扩大总需求以外，增加投资，尤其是私人投资也是扩大总需求的有效方法。而且增加投资不仅在短期内能拉动总需求，在长期中还能提高经济增长的潜力。哈佛大学从事发展问题研究的经济学家丹尼·罗德里克在他的著作《新全球经济与发展中国家：让开放起作用》中说：发展中国家的发展要依赖于扩大投资。他认为，二次大战后那些发展得比较好的国家，通常是那些能够制订出有效的国内投资战略推动经济增长的国家；在 20 世纪 70 年代中期以来经济增长最快的国家，是那些投资占国内生产总值比重较高并有能力保持宏观经济稳定的国家。他说：“从长远看，投资是决定经济增长表现的关键所在。”可见投资对一国的经济发展和增长是多么重要。

改革开放初期，我国的私人投资几乎为零，且当时的中国也没有完善的金融市场，融资能力非常有限，所以想仅仅依靠自己来扩大投资是不可能的。而引进外资，利用外国资本来进行投资不失为是一个解决我国投资资金短缺的好方法，这就是常说的“借鸡生蛋”。

综上所述，我们可以看出，当时在中国引进外资是一个多么必要和正确的选择。实际上，引进了外资，它不仅仅只是引进了我们需要的资金，同时

还引进了发达国家先进的管理理念和规章制度，还引进了企业家的创新能力和精神。它能帮助我们快速地认识和熟悉国际市场，摸清市场经济运行的规则，有的放矢地参与到全球经济一体化中去，这为后来我国经济总量成长为世界第二奠定了良好的基础。

胡鹏同志在本书中搜集了1978年至2010年30多年中吸引外资的几乎所有的重要信息，刻画了我国在引进外资方面所经历的心路历程：从最初的挣扎、困惑、担忧，到欢迎、总结和反思……作者用十分生动的例子为我们再现了我国在引进外资中的一些重大事件和社会变迁的过程。通过阅读该书，我重温了这段给我们的经济生活带来翻天覆地变化的历史，深感获益非浅。我想我以后也将能更加理性和从容地对待外国资本。

这本书值得每个对中国的发展进程、对外资问题有兴趣的读者去阅读。

目 录

序一	朱少平 (1)
序二	中国科学院研究生院宋吟秋教授 (1)
【1978】 谈判的一年	(1)
【1979】 一部法律与一家企业	(8)
【1980】 经济特区：“杀出一条血路来”	(13)
【1981】 外资：认识、争议与选择	(18)
【1982】 “巧克力大厦”的传奇	(23)
【1983】 中外经济合作的绚丽花朵	(28)
【1984】 特区：对外政策的窗口	(33)
【1985】 惠普的中国元年	(39)
【1986】 “外商投资的春天”	(44)
【1987】 肯德基：一个时代的烙印	(49)
【1988】 雄风起兮大特区	(54)
【1989】 洋浦惊天雷	(60)
【1990】 浦东开发：一个世纪的梦想	(66)
【1991】 外资税法拉动投资热	(70)
【1992】 东方风来满眼春	(75)
【1993】 明基的选择	(80)
【1994】 水淹七军	(85)
【1995】 服务业开放：山雨欲来风满楼	(93)
【1996】 友邦“回家”	(99)
【1997】 惠而浦撤资	(104)
【1998】 柯达：“98 协议”祸根深埋	(109)
【1999】 中国欢迎“财富”	(114)
【2000】 外资“西进”	(120)
【2001】 “每个人都是赢家”	(126)
【2002】 入世第一年	(135)

【2003】 外资，与 SARS 共舞 (140)

【2004】 法规“顺势”出台，外资“逆势”而进..... (145)

【2005】 中国直销业的春天来了 (150)

【2006】 外资并购之辩 (155)

【2007】 内外资企业迎来“两税合一”新时代 (163)

【2008】 人民币升值陷入“莫比乌斯圈”了吗？ (168)

【2009】 跨国公司身陷“三重门” (174)

【2010】 “走出去”的困扰：问题与答案 (181)

【2011】 中国企业在“走出去”中不断成长 (189)

附：1978—2010 中国经济数据 (195)

后记 (236)

1978

谈判的一年

如果要孙绍金、蒋涛和唐志平归纳 1978 年的关键词，他们可能会同时选择“谈判”二字。在他们的记忆中，乍暖还寒的那一年，一直充斥着谈判的色彩。

那一年，孙绍金作为中粮的谈判代表，在北京西苑宾馆与美国可口可乐公司开始洽谈。然而，在谈判前，面对报刊上关于中粮引进可口可乐是“洋奴哲学”、“引进美国生活方式”的激烈批判，孙绍金心里并没有底儿。让他顶住压力的唯一的“尚方宝剑”，就是李先念副总理手写的一张不大的纸条，意思大致是说可以进行此项工作。

同样，对负责桑塔纳轿车引进项目谈判的蒋涛来说，最头痛的事还是“观念不解放”。在与德国大众谈判过程中，有些人认为与国外搞合资是在走“卖国主义”道路，与“独立自主，自力更生”唱反调。有的甚至讥讽上海没出息，跟着洋人后面走。时任一机部副部长的饶斌不得不亲自写信给薄一波，解释引进桑塔纳轿车的必要性，这才让蒋涛的谈判得以顺利进行。

也许根本没有考虑过存在的风险，比起上面两个人，凭借着“第一次吃螃蟹”干劲儿的唐志平，与香港信孚手袋制品公司的谈判显得波澜不惊。“基本没有提出什么意见，对方说怎么办，就怎么办”，于是一场没有任何波折和悬念的谈判过后，中国大陆第一家“三来一补”企业——太平手袋厂开办成立。

刚刚打开国门的中国，“谈判技巧”一词可能还仅存于纸上，但孙绍金、蒋涛和唐志平则凭借着敏锐的政治嗅觉，在大风起于青萍之末的年代里，用自己的“谈判技巧”写下一段影响深远的历史。



“中国人能接受可口可乐吗？”

1977 年，刚调入中粮工作的佟志广被可口可乐总裁马丁约到下榻的北京

饭店，向他传达了可口可乐希望重返中国的想法——这已经是马丁第二次向佟志广表达这个意愿——早在佟志广任中国驻美联络处商务秘书时，马丁到华盛顿找到联络处，向佟志广表达向中国出口可口可乐的愿望。

面对马丁再三的热情，佟志广问了他一句话：“你认为现在时机成熟了吗？中国人能接受可口可乐吗？”马丁表示，他们在中国设厂，并不是首先针对中国消费者，主要是针对到中国来旅游的外国人。

如果说马丁与佟志广当时的谈话还只是处于纸上谈兵，那么在一年之后，经过当时中粮总经理张建华和佟志广等人多方努力，可口可乐与中粮终于进入实质性接触。

当时中粮的谈判代表是糖酒杂品处副处长孙绍金，可口可乐的谈判代表是公司亚洲区代表李历生，谈判地点在北京西苑宾馆。谈判前，孙绍金他们没有中央的红头文件，仅有李先念副总理手写的一张不大的纸条，意思大致是说可以进行此项工作。这张纸条就成为中粮引进可口可乐的“尚方宝剑”。

据孙绍金回忆，当时中粮总经理张建华正在西苑宾馆开会，他们边谈边向张建华请示，“前后一共谈了三次”。

谈判过程中面对着方方面面的质疑与批评，当时有一位老同志表示不满：“中国的汽水就不能满足人民的需要吗？不能满足外国人的需要吗？非要喝可口可乐？简直是卖国主义。”

为此，中粮公司专门写了报告，阐述了5点理由：一、可口可乐是饮料，有名气是因为销售的成功。特别是美国人到世界各地都喝这种东西，改革开放外国人来得多了，成为一种必备的饮料，中国应该满足这种需要。二、可口可乐配方用了中国的桂油等中药，有中国的成分在里面。三、中国尚未掌握软饮料生产罐装瓶装技术，引进这套设施，有助于技术进步。四、每年花30万美元买浓缩汁，但是利润要比这30万美元多出2到3倍。五、仅限其在北京设厂，不在其他地方设厂，也是有控制的。国家在政策上规定，可口可乐生产量不超过我国饮料总产量的5%，建厂前办理审批手续等。

经过多次接触，中粮与可口可乐终于在北京饭店签署了协议，允许可口可乐进入中国。根据当时中粮糖酒杂品处另一位副处长刘昌玺在《中粮志》中回忆：1978年十一届三中全会前，张建华建议将可口可乐引入中国大陆，当时的对外贸易部部长李强表示同意。1978年12月13日，中粮总公司与可口可乐公司达成协议，采用补偿贸易方式或其他支付方法，向中国主要城市和游览区提供可口可乐制罐及装罐、装瓶设备，在中国设专厂灌装并销售。在可口可乐装瓶厂未建立起来之前，从1979年起，用寄售方式由中粮总公司

安排销售。

根据中粮总公司的安排，在香港五丰行协助下，首批 3000 箱瓶装可口可乐于 1979 年底由香港发往北京。



马拉松式谈判引进桑塔纳

1978 年 7 月，时任一机部副部长饶斌得知国务院批准上海建造一条轿车装配线后，第一反应的是“不要失去良机，要抓紧上”。时任上海机电一局副总工程师的翁建新回忆说，饶斌当时立即和上海市领导通话，并派我们与市领导商量具体实施步骤，商定立即由一机部和市政府联合向国务院打报告，决定由一机部汽车总局、上海市机电一局、上海拖汽公司（上汽集团前身）共同起草。8 月 3 日，报告稿经上海市领导审核同意，再经一机部领导审定后，于 8 月 9 日由饶斌和陈锦华副市长签发报送李先念副主席和纪登奎、余秋雨、谷牧、康世恩副总理。

这就是著名的“关于引进轿车制造技术和改造上海轿车厂的报告”。在报告中明确提出，通过引进国外轿车制造技术，提高我国汽车工业的生产制造水平。建议把引进轿车制造技术放在上海，对上海轿车厂进行改造。使之成为一个现代化的小轿车制造厂。

8 月 11 日，李先念副主席将这份报告批给余秋里副总经理审批。9 月 13 日，余秋雨批示同意和外商商谈。

翁建新说，“上海轿车项目”（即后来的桑塔纳轿车引进项目）从 1978 年 7 月 29 日汽车总局领导来上海到 9 月 13 日余秋里批示，前后不到一个半月时间就定了下来，速度之快，出乎意料。

然而，这仅仅是桑塔纳谈判的序曲，帷幕还没拉开。

1978 年 9 月底，一机部先后向外国汽车公司发出邀请电。

很快就有了回复。美国通用、福特，日本丰田、日产，德国奔驰、大众，法国雷诺、雪铁龙等汽车公司先后派代表团来华商谈。除丰田婉言谢绝和奔驰不愿转让轿车技术外，其余公司都表示了积极的态度。接触之后，外国汽车公司都认为中国上轿车基础太差，兴趣不大。美国通用公司建议中方最好用“中外合资经营”的方式进行合作。主管中国汽车业的饶斌认为，此建议很好，但要中央高层才能定，并转告给国家计委副主任顾明。顾明副主任很快为轿车项目向邓小平请示，“轿车项目可不可以搞中外合资经营”。邓小平说：“可以，不但轿车可以，重型汽车也可以嘛。”还讲了中外合资经营六大

好处。所以轿车项目中央已同意合资经营，今后就按中外合资经营项目与外商谈判。

不久，上海就成立了引进办公室，进驻武康路390号一幢西式小洋楼里。从此也就在这里上演了长达6年的马拉松式的桑车谈判。一位当年参加谈判的同志开玩笑地说，当年引进办调进一位女打字员刚结婚，当谈判成功时，她的孩子都快上学了。

对参加谈判的中方人员来说，第一次与资本主义国家打交道，除了要克服马拉松式谈判带来的倦怠，最头痛的事还是“观念不解放”。当时有人认为与国外搞合资是在走“卖国主义”道路，是与“独立自主，自力更生”唱反调。有的甚至讥讽上海没出息，跟着洋人后面走。文革中的某些思潮一时又出现了反弹。

在与德国大众谈判过程中，某部门曾写报告给中央：“我同西德（即原联邦德国，下同）合资办轿车厂不适宜。”他们认为这个项目不符合国情，因为轿车是高级消费品，不是急需，且经过计算，这个项目德方稳得利，中方稳亏损等。

针对这个报告，上海有关同志和饶斌又作了深入的分析。饶斌还亲自写信给薄一波，说明这个项目对于加速上海轿车换型，对于提高汽车工业的技术水平，制止轿车进口是非常必要的。

有专家在总结桑塔纳引进时指出：“如果能引进技术，引进关键设备，学习国外先进的管理方法，虽然要付一些必要费用，但时间来得快，经济上是合算的。”

虽然谈判历经艰难，桑塔纳最终还是在中国成功了，而一投产就是近20年。现在无论从什么角度去看，如今的桑车已被改造成中国车了，连同此车的文化也渗进了中国人的血液……



一次简单谈判写下一段历史

1978年7月，国务院颁发了《开展对外加工装配业务试行办法》。当月30日，香港信孚手袋制品公司老板张子弥便来到虎门，陪同的有香港华润公司老总和广东省轻工局领导。“他们之前已经看过好几个地方，但都不满意。”太平手袋厂第三任，也是最后一任厂长唐志平回忆。

张子弥拎出一个女装手袋，交给东莞县二轻局企业——太平服装厂的厂长刘艮，要求其照版尽快仿制。刘艮迅速召集厂党委书记刘积光及唐志平等

人商量，然后抽调了厂里3个最好的技术工人通宵赶工，第二天早上8点，一个新的女装手袋交到了张子弥手中。

张子弥看到太平服装厂的工人在没有任何技术指导的情况下，只凭一个原版手袋，就能在如此短的时间内做出一模一样的样品，不由从心底里被折服，他竖起大拇指称赞说：“虎门人真聪明、勤奋，做事效率高。”于是当场拍板将手袋加工厂落户在虎门。

31日晚上，虎门镇太平竹器厂内，昏黄的灯光下坐着十几个人。这里就是中国大陆第一家“三来一补”企业——太平手袋厂开办前的谈判现场。

回顾谈判时的心境，亲身参与谈判的唐志平说，当时只有“第一次吃螃蟹”的干劲儿，根本没有考虑过仍然存在的风险。“谈判没有任何波折和悬念，我们基本没有提出什么意见，对方说怎么办，就怎么办。”

根据东莞县二轻局和香港信孚手袋制品公司当时签下的合同，由港方负责进口设备、原材料及产品外销，东莞二轻局则提供厂房和劳动力。“港商投资，但算集体企业，我们掌握生产指挥权。”唐志平说。

15天后，设备就进厂了。“原材料、设备都是对方的，服装厂出厂房、人力，工厂主权是自己的，赚的是加工费。”唐志平说，每个月加工费的20%偿还给对方作设备款。当时平均一打手袋是20元左右，收12元加工费。发到工人手上，一打大概几毛钱。

9月15日，中国第一家对外来料加工厂——由原来的虎门太平竹器社改办而成的东莞太平手袋厂正式开工（工商批文号：粤字001号）。此时，距离党的十一届三中全会的召开，还有两个多月时间。

当时的中国，农村联产承包责任制尚未全面推行，“两个凡是”的阴影还笼罩在人们心头，引进资本主义制度下的香港企业，无疑是极具风险的举动。

“虽然一切都得到上级的批准，但当时内地还在割资本主义尾巴，只要上面政策稍微有些变化，我们搞不好就是要坐牢甚至掉脑袋啊。”太平手袋厂首任厂长刘银曾如是回忆合作之初经营者的担心。此时的刘银刚从太平服装厂调入太平手袋厂任厂长，他的继任刘积光当时任书记，而唐志平则负责生产与供销业务。

冒着“割资本主义尾巴”的政策风险，太平手袋厂悄悄借用香港的“按件计酬”分配方式，连学徒都能拿到80到110元的月工资（按当时的工资水平，学徒只有18元，100元要达到九级技师才可能拿到）。第一个月的工资发到员工手里后，整个虎门几乎都震动了。很多人找到了厂领导，希望靠走关系进入厂里打工。

“我只是个业务主管，但家里的门槛也被走后门的人踏破了，一个个拎着鸡鸭鹅等家禽过来，丢得满屋子都是。”唐志平回忆，当时厂里许多工人都自觉自愿要求加班加点进行生产，即使通宵达旦地工作也毫无怨言。由于工作热情高涨，生产效益大大提高。

2个月以后，太平手袋厂开始扩大生产场地。“当时用的厂房是太平竹器厂的，大家同一个门进，工资差别却很大，竹器厂的人很羡慕，三五个月竹器厂就被我们吞并了。我们不断赚钱，把旁边鱼塘填了，还并了竹器厂和综合修配厂（都是二轻局的下属企业），从200多平方做到1万多平方米的生产面积。”

头一年，太平手袋厂获得加工费100万元，赚取外汇60多万港元。



【经济大事记】

12月18日至22日，党的十一届三中全会在北京举行，全会做出了实行改革开放的重大决策。确立改革开放的经济政策。

7月1日，国务院批准第一机械工业部成立中国机械设备进出口公司，试点自营出口和必要的进口，改变了只有中央所属的10多家总公司有外贸经营权的局面。这一试点的运行拉开了我国外贸体制改革的序幕。

8月，国务院成立进出口管理委员会和外国投资管理委员会。

社会时尚：

1. 谈恋爱。此前整整十年，年轻人公开的约会被视为是可耻和堕落，他们只能用谈工作为由进行“地下活动”，情书的开头一定要称呼某某同志，结尾也一定是革命的敬礼。但在这一年，爱情开始与阶级感情稍稍分开，恋人们手拉着手逛公园，轧马路，恋爱终于还原了本来面目。

2. 《望乡》。这部原名《山打根八号妓院》的日本电影对国人的冲击是前所未有的，反响程度竟达到了北京电视台转播市民代表座谈会实况的地步。有人说：“还可以有色情场面更浓厚的镜头……”

3. 德国大众。德国大众公司在这年开始跟中国政府谈判。那时的中国，大街上除了行人和骑自行车的人，只有公共汽车和老气横秋的“上海”、“红旗”。

4. 烫个“鸡窝”最时髦。美国《基督教科学箴言报》1978年6月8日：虽然单调的灰色蓝色衣服仍然是标准的服装，但是妇女开始涌向百货商店，从有限的供应品种中选购衣料。在城市，新时兴的卷发和电烫发型（这些长期以来都被斥为资产阶级和西方的影响）致使北京排队最长的地方是理发店。

5. 最早的出境游。能到香港探亲然后购物的人最值得羡慕。

6. 范思哲。第一个国际顶尖时尚品牌来到中国。

7. 劳力士。戴这个牌子的表是第一批“先富起来”的人的梦想，也是被伪造最多的品牌表。