

毛泽东提出『三个世界』划分的理论

□ 孙东方

日本，都是第三世界。整个非洲都是第三世界，拉丁美洲也是第三世界。”1974年4月10日，邓小平在联合国第六届特别会议上，全面阐述了毛泽东关于“三个世界”划分的理论和中国的对外政策，引起与会者的强烈反响和国际社会的广泛关注。

“三个世界”划分的理论是认识论，将国际战略格局“一分为三”，揭示了各种力量之间的相互矛盾和内在关联，为新中国外交提供了新的战略思维和更为广阔的战略视野。美国、苏联是第一世界；亚非拉和其他地区的发展中国家是第三世界；处于这两者之间的发达国家是第二世界。美苏两个超级大国都想以这样或那样的方式把发展中国家置于它们各自的控制之下，同时还要欺负实力不如它们的发达国家。处于超级大国和发展中国家之间的一些发达国家，既对第三世界国家保持着不同形态的殖民主义关系，又在不同程度上受着这个或那个超级大国的控制、威胁和欺负。而广大发展中国家，都是以前的殖民地或半殖民地，它们取得独立以后，都还面临着肃清殖民主义残余势力，发展民族经济，巩固民族独立的历史任务。值得注意的是，划分“三个世界”的标准不再是根据每个或每类国家的阶级属性，而是根据每个或每类国家在国际社会中处在什么样的经济地位，以及在国际事务中实行什么样的政策而确定。因此，拥有强大的政治经济实力，又执行霸权主义政策的美苏两个超级大国被划在第一世界里。

“三个世界”划分的理论又是方法论，将长期革命斗争中形成的统一战线理论充分运用于国际舞台，为新中国外交反对霸权主义、维护世界和平提供了新的理论工具和思想武器。早在40年代，毛泽东就提出了著名的“中间地带”理论，认为美国和苏联中间隔着广大的亚非拉国家。进入60年代后，他又进一步提出了“两个中间地带”的战略观点，认为亚洲、非洲、拉丁美洲是第一个中间地带，欧洲、北美、大洋洲是第二个中间地带。这就为“三个世界”划分的理论奠定了重要的思想理论基础。邓小平曾经指出，“毛泽东思想在世界上是同反霸权主义的斗争分不开的”。根据这一理论，中国要加强同广大第三世界国家的团结，争取第二世界国家，联合反对超级大国的控制和压迫；在与第一世界美苏两个超级大国的霸权主义展开斗争时，要抓主要矛盾和矛盾的主要方面，注意联合威胁较小的一方，集中力量反对霸权主义。也就是说，无论谁搞霸权主义都一概反对，哪一家搞的霸权主义对中国和世界和平威胁更大，中国就着重反对哪一家。

“三个世界”划分的理论明确表达了中国属于第三世界、坚持永远不称霸的鲜明立场和主张。1973年6月22日，毛泽东在会见马里国家元首特拉奥雷时指出：“我们都是叫作第三世界，就是叫作发展中的国家。”中国是一个社会主义国家，也是一个发展中国家，中国属于第三世界。中国政府和中国人民，坚决支持一切被压迫人民和被压迫民族争取和维护民族独立，发展民族经济，反对殖民主义、帝国主义、霸权主义的斗争，维护世界和平。在和平共处五项原则的基础上，积极发展同世界各国的关系和经济文化往来。中国现在不是，将来也不做超级大国，永远不会欺负别人，永远站在第三世界一边。中国追求本国利益时兼顾各国合理关切，谋求本国发展时促进各国共同发展，维护本国安全时尊重各国安全，始终做世界和平的建设者、全球发展的贡献者、国际秩序的维护者。

邓小平指出：“毛泽东同志在他的晚年还提出了关于三个世界划分的战略思想，并且亲自开创了中美关系和中日关系的新阶段，从而为世界反霸斗争和世界政治前途创造了新的环境条件。我们能在今天的国际环境中着手进行四个现代化建设，不能不铭记毛泽东同志的功绩。”“三个世界”划分的理论，保证了这一时期我国对外政策的稳定，极大地改善了中国的安全环境，拓展了中国外交活动的舞台，为中国的改革开放和更加积极地参与国际事务创造了前提、打下了基础，成为新中国外交史上的一笔宝贵思想财富。

1973年2月，毛泽东在同第四次访华的美国国务卿基辛格谈话时，提出了“一条线”“一大片”的战略设想。1974年2月22日，毛泽东在会见赞比亚总统卡翁达时，初次提出了“三个世界”划分的理论。他说：“我看美国、苏联是第一世界。中间派，日本、欧洲、澳大利亚、加拿大，是第二世界。咱们是第三世界。”他又说：“美国、苏联原子弹多，也比较富。第二世界，欧洲、日本、澳大利亚、加拿大，原子弹没有那么多，也没有那么富，但是比较第三世界要富。”“第三世界人口很多。亚洲除了

爱事业爱祖国的“猪鬃大王”古耕虞

□ 王红曼

古耕虞（1905—2000年），谱名古大田，字耕虞，四川省巴县人。祖上是从河南迁到广东梅州的客家人，先祖古月才于清康熙年间从广东迁居至川东道重庆府从事手工织布业。到其父亲古槐青时则主要创办有“古青记”山货行当，以经营猪鬃和羊皮等山货为主，并常驻上海从事山货出口。由于其父亲在上海所见到的世面和眼光，决定了古耕虞的成长轨迹和教育背景。他先后在私塾和广益中学读书，1919年考入上海圣约翰大学英文专科。求学期间，他显露出过人的交际才华，被推选担任大学联谊堂四川同学会会长。1923年转入南通学院纺织专科读书。1925年，古耕虞继承父业，当上家传的古青记山货庄的少掌柜，重点经营其家传品牌“虎牌”猪鬃，并打入国际市场。

博览商科书籍

古耕虞在广益中学读3年级时，其父与当时的隆茂洋行买办签订了一笔价值30万两银元的猪鬃购销合同。古槐青如期按质按量交货，但对方收货后却以货次为由拒不付款。古槐青找到洋行大班说理，但由于不懂英文，交涉未果。他立即想到了儿子古耕虞。于是，父子俩再次找洋行说理，由古耕虞当翻译。这一下，古耕虞的英文才华初步显露，针对对方提出的种种理由，逐一进行了反驳，把对方问得哑口无言。经再三据理力争，对方终于同意付款，使其父避免了不必要的损失。从这件事情中，古耕虞进一步认识到，学好英文对于与洋商打交道，对于经商，尤其是对于打开国际市场具有特殊的重要性。同时，古耕虞还认识到，与其让洋行从中赚取巨额利润，不如直接与

外国购买商洽谈生意。从此，古耕虞更加努力学习英文和国际贸易相关知识，尤其是国际贸易的基本程序和外国市场行情。后来，在上海圣约翰大学攻读时，古耕虞不仅专业知识得到了培养，而且眼界大开，接受了许多新事物，产生了许多新思路。据古耕虞自己回忆，他读书范围非常广泛，古今中外各家经济学说都读，从亚当·斯密到马克思，再到凯恩斯。

厚积经营之道

自从古耕虞接手古青记之后，他就思考如何把一家旧式字号，发展成为现代资本主义托拉斯形式的畜产公司。首先，他重视企业信誉如“命根子”，提出三个著名的“百分之百”经营口号，即百分之百地保证履行合同上的一切规定，特别是质量与交货日期；百分之百地保证产品质量，产品标准化是古青记的核心力量；百分之百地保证“虎牌”猪鬃能源源不断供应市场。他有一套十分完善的供应管理方法，装载古青记猪鬃的远洋轮船常年海上，可陆续运抵国外各口岸，而国内的储存量可保证供应充足。

其次，古耕虞重视客户的信用，选择客户非常严格。他根据福特管理的经验，建立以自己为主的广泛销售网络，使自己在商业竞争中处于主动地位。比如，在国际贸易上有一个惯例：买卖双方签订合同之后，在一般情况下，今天成交，买方应当于第2天就从银行开出信用证，最迟也仅限于第3天。第3天如开不出来，这个买方就算失信了。古耕虞说，一个客户的信用，首先是由银行来鉴定的。他第2天开不出来信用证，表明他在银行的信用不足。做生意讲究资信。没有资

信的客户是靠不住的。不能为了贪图一笔生意，把没有资信的客户也拉进来。

再次，重视人才与市场调查。古耕虞千方百计地网罗懂技术、懂业务、懂战略而且能灵活运用战术，深谙外交，富有创造力的经营管理人才。他还时刻重视培养新人才，甚至有时不惜重金聘用高级职员与技术人才。古耕虞还有自己别具一格的、行之有效的工资制度、奖励制度。同时，他还给一般工人设立了医疗、就餐等福利项目，以调动职工的积极性，从而推动企业发展。另外，他还重视市场调查研究，把调查研究工作做在企业战略决策的前面。可见，古耕虞管理企业确有自己的独特的经营之道。

爱事业 爱祖国

经过努力，古耕虞将古青记发展成国内最大的猪鬃公司。在20世纪30—40年代，古耕虞的“虎牌”猪鬃在国内市场上占据了垄断地位。在抗日战争结束前，古耕虞的虎牌猪鬃占四川及西南各省总量的70%以上。抗战初期，企业发展为股份制的四川畜产公司，他担任了总经理。抗日战争结束后，他趁机向全国拓展，在全国主要产鬃区设立办事处。他领导的“四川畜产品进出口公司”经营的猪鬃产量占全国的50%—80%，独执国内市场之牛耳。

在国际市场上，我国是世界上最大的猪鬃生产和出口国，产量占世界总产量的70%—80%。从上世纪20年代中后期，古耕虞就力求摆脱洋商控制，实行猪鬃直接出口。从此，他的“虎牌”猪鬃在国际市场上叱咤风云，成为世界知名产品。进入三四十年代，古耕虞不仅成为

我国最大的猪鬃出口商，而且也成了国际市场上最大的供应商。抗战期间，由于国民政府实行统制政策，古耕虞不能直接对外出口猪鬃，但他仍是最大的猪鬃供应商。抗日战争结束后的1946—1948年，我国猪鬃出口进入“黄金季节”。古耕虞的公司发展也进入了黄金时期。他每年出口猪鬃的销售额都在1000万美元以上，盈利也在百万美元以上，1948年高达300万美元。这3年中，古耕虞的“虎牌”猪鬃在美国市场上的占有量达70%，他本人亦成为享誉全球的“猪鬃大王”。截止到新中国成立前夕，其公司和个人拥有的财产达1000多万美元。

古耕虞作为旧中国的实业家，无疑是一个成功的商界奇才。新中国成立后，周恩来请他负责中国猪鬃公司，并由此创立了国家土畜产进出口公司。他诚恳地向总理表示：他愿意为人民服务，并愿意将自己的财富和事业毫无保留地交给国家和人民。他认为新中国刚成立，百废待兴。周总理“以国士待我，我以国士报之”，他这一生是值得的。他说：“猪鬃既象征我的财富，也象征我的事业。我热爱我的事业，就必须热爱生长猪鬃的故土，祖国是我的根本所在。我失去了祖国，就失去了一切。”抗美援朝期间，古耕虞成功地突破了西方的经济封锁，使我国的猪鬃顺利出口，为年轻的共和国赢得了宝贵的外汇，换回了急需的重要物资。古耕虞是一心向党的实业家。



毛皮在近代如何成为“软黄金”

□ 李萝白



毛皮的历史

古代中国的房屋保暖功能实在不怎么样，那时没有暖气，也没有空调，很难想象在北方寒冷的冬天，人们都是怎么度过的。当然，古人主要还是靠衣物保暖，其中动物毛皮制衣保暖效果最好。用毛皮制成的衣服在中国有时也叫皮草或裘衣，能制衣的动物毛皮有貂皮、狐皮、虎皮、羊皮、海狸皮、海豹皮等。

历史上毛皮有着深厚的文化内涵，比如《诗经》里的裘衣，暗含了社会的差序格局，一个人的服饰需符合其身份，像狐裘一般是君主和诸侯可享用，而一般士大夫多用羔羊皮毛制成的羔裘。无论是用各类动物毛皮制成的裘（衣服），还是弁（帽子）等制品，古人在穿戴时都要小心谨慎。

周朝百姓打猎时若捕到了狐狸，要把狐狸毛皮制成裘衣献给贵族。周朝还没有司裘、掌皮等官职，负责毛皮的管理和制作。唐朝宫廷也喜爱毛皮，其中貂皮因轻柔质美，以此制作的皮草又叫“轻裘”。在当时，貂皮除了用来保暖外，还可以做官帽、服饰，以及用来打造骑兵装备。

在唐朝，虎皮常用于唐代骑兵装备中，像驻守玄武门的近卫军马鞍下面的垫子就是用虎皮。狐狸皮

因为珍贵，所以不常使用。羊毛皮比较常见，唐宋的帝王在祭祀时，偶尔也会效仿古人，穿上黑色羔羊毛制成的裘衣以示对天地的尊重。

在明朝，毛皮是周边少数民族地区进贡的贡品之一。明英宗时期，蒙古瓦剌部曾进贡青鼠皮十三万张，银鼠皮一万六千张，明朝皇帝常将毛皮赐予臣子。到了清朝，宫廷对毛皮的热衷渐成全国的时尚。

清朝的毛皮衣着

来自东北的清太祖努尔哈赤以十三副铠甲起兵，最终统一了女真各部，清朝建立后，满人崇尚毛皮的风气也因此被带到中原。在清代早期，毛皮制衣是身份和等级的象征，典章规定了什么级别的官员穿什么样的毛皮服饰。每年换季时衣服也统一更换，比如正值隆冬时要穿貂皮，随着节气变化，渐至狐皮、灰鼠皮、银鼠皮，直到换上寒羊皮为止。

所以，在清朝官场穿裘衣并不是为了炫富，而是对官员着装的统一规定。但官员着装的要求，从宫廷蔓延到民间后，逐渐变了味道，从“别贵贱”向“别贫富”转变。乾隆年间，有钱人穿狐裘，一般中产穿羊裘已成为时尚，而有些富裕地区，甚至出现“男人俱是轻裘，女人俱是锦绣”的现象。

清朝皇室对毛皮衣物的喜爱，逐渐开始由北至南传播开来，慢慢在百姓间也掀起了一场毛皮服饰的流行之风。如南方的广州，冬天虽然不长，但有数天也着实难熬，毛皮的需求也较大。广州的裘衣店非常多，并且毛皮种类一应俱全。

对于买不起整件毛皮制衣的

人，人们还想到了一个办法，就是把裘皮分成上下两截，穿在里面的上半截一般看不出来，就用羊皮等便宜的毛皮，露出的下半截用貂、猢狲、狐皮等好皮料。对那些由于气候暖和不需要穿毛皮，但又想赶潮流的人，就在袖口或领子上缝上些许毛皮料，叫“皮缘衣”，这些都体现了人们对奢华、时尚的追求，满足了些许虚荣心。

全球化下的毛皮贸易及其影响

美国历史学家彭慕兰认为，从1650年到1850年，这200年间，来自东北的满洲人入主中原，把穿裘皮的时尚带到了全国各地。除了金银以外，毛皮成为真正的“软黄金”，在高利诱惑下，毛皮贸易从一开始就进入激烈的多国竞争。偌大的中国市场，让英、美、法、俄满世界地寻找毛皮，从北到阿拉斯加，南至南太平洋诸岛，都留下了他们的身影。那么，这场全球性的贸易活动究竟是怎样产生的呢？

从16世纪中叶开始，在欧洲流行的海狸毛毡帽，成为一个人社会地位的象征，这种消费时尚，刺激了欧洲的毛皮需求。近代早期法国在北美建立了殖民地，统称新法兰西，英国和西班牙都曾争夺此地。北美大陆寒冷又荒凉，为什么受到这么多殖民大国的青睐呢？其实最重要的原因就是这里有着丰富的毛皮资源，殖民者将大量毛皮贩卖到欧洲，以此获取巨额利润。

然而，随着英国人在美洲的崛起，一位叫詹姆斯·海纳的英国商人，最早开始把西北海岸的毛皮运送到中国交易，英国人成为了西北

海岸至广州之间海洋毛皮贸易的主力。中国逐渐超越欧洲成为毛皮贸易的最大市场，欧洲的毛皮市场虽然也兴盛过一段时间，但与当时的广州相比，两者对毛皮的需求不是同量级的。

紧随其后的美国商人也迅速介入海洋动物毛皮贸易。美国有位出名的航海家，人们都叫他库克船长，他用自己的航行经历很早就告诉美国人，毛皮是一项利润极高的商品。

1778年3月，库克的船队抵达了太平洋西北海岸，船员们纷纷用刀、镜子等物品，和土著人换取一些毛皮。1779年的下半年，他们抵达广州后，这些毛皮为他们带来了意想不到的巨大财富，6个便士购买的海狸毛皮，运往中国却能卖到100美元的高价。

然而到了19世纪20年代早期，海獭皮越来越难获得。曾经美国商人一年向广州输送18000张海獭皮，如今这个数量仅有此前的五分之一，在长期的利润驱使下，导致海狸、水獭、海豹几近灭绝。

不仅西方国家将毛皮输入中国，近代中国的毛皮也进入了欧美。从19世纪后半期开始，欧美市场对毛皮的极大需求，刺激了东北毛皮的出口。这也造成了对毛皮动物的滥捕滥杀。在高额的利润面前，已经出现了涸泽而渔的局面。近代满洲遂成为了殖民者的一块田地，野生动物在人类利益的驱使下大范围灭亡，使中国付出的生态代价不可估量。事实证明，以动物毛皮作为消费品注定是无法长久的，也是不能持续的。人类必须尊重自然，保护和爱护动物，否则必将自食其果。