UIBE

对外经济贸易大学

校友通讯

2002－2003 年第 1 期　总第 7 期
对外经济贸易大学校友总会主办

十届人大、政协会议后我校部分校友任职情况

杨景宇校友，59届本科，任十届全国人大常委，人大法律委员会主任委员（原任国务院法制办主任）

郭东坡校友，63届本科，任十届全国政协常委，政协港澳台侨委员会主任委员（原任国务院侨办主任，中央委员）

谷永江校友，63届本科，任十届全国政协外事委员会委员（原任香港华润集团董事长）

李国华校友，64届本科，任十届全国人大外事委员会委员（原任外经贸部副部长）

石广生校友，65届本科，任十届全国人大常委，人大财经委员会副主任委员（原任外经贸部部长）

周可仁校友，65届本科，任十届全国政协外事委员会副主任（原任外经贸部副部长）

周明恩校友，66届本科，任十届全国政协经济委员会委员（中粮集团董事长）

李炳才校友，68届本科，任十届全国政协港澳台侨委员会委员（国务院台办副主任）

唐之享校友，70届本科，任湖南省人大常委会副主任（原任湖南省副省长）

高西庆校友，77届本科，81届研究生，任全国社会保障基金理事会副理事长（原任中国证监会副主席）

宋海校友，77届本科，任广东省副省长（原任深圳市副市长）

刘明康校友，80年第1期经济英语培训，任中国银监会主席（原任中国银行行长）

孟正校友，82届本科，任海关总署副署长（原任深圳海关关长）

雷宇兰校友，99届在职硕士研究生，任广东省副省长（原任广东海门市市长）

（以上资料仅限于本刊2003年3月底前所获信息，缺漏部分敬请校友们进一步提供）

校友通讯
2002–2003年第1期 总第7期
2003年3月31日出版

本期目录

今日校园

陈淮民校长访谈……2
2001至2002年校园大事回顾……58
教师招聘启事封底
各教学单位及所设专业一览……50

博导风采

博士生导师陈欣教授谈：独树一帜的UIBE保险专业……4

校友专访

■ **稳定中的挑战**
——访65届校友、中国出口商品交易会秘书长胡楚生……6

■ **周文重的外交生涯**
——访68届校友、外交部部长助理周文重……10

■ **交给母校的答卷**
——访69届校友、中国银行澳门分行总经理张鸿义……14

■ **江苏三十年**
——访69届校友、江苏省外经贸厅副厅长齐长余……18

■ **泰晤士河、黄浦江、维多利亚海**
——访76届校友、中银香港总裁刘金宝……21

■ 跨越

——访76届校友、香港中旅（集团）有限公司总经理张学武……27

■ 怀娥风格

——访80届校友、江苏舜天集团党委副书记曹怀娥……30

■ 黄腾其人

——记83届校友、北京长贸咨询有限责任公司（CLT）董事长黄腾……32

附1：一个字价值1.5万美元

附2：2001年度煤炭价格谈判中的热点与难点

■ 进入“状况”

——访84届校友、广东海关分署缉私局局长陈晓颖……36

■ 在多哈的日子

——访98届校友、外经贸部交际司袁园……39

■ 又一种追求

——访93年经理班校友、广东省惠东燕岭学校董事长陈伟荣……40

心灵珍藏

60年代校友、国家体育总局人力资源中心主任万伯翱：国球在四十年前闪光……42

86届校友 广东缉私局处长符慧：我在贸大二三事……43

人生感悟

68届校友、海洋石油税务管理局广州分局原副局长 王启惠：愿快乐润心田……45

校友活动

1955届纪念入校五十周年……49

1962届校友纪念毕业40周年……46

1965届成立校友联谊会……51

1987届（82级）国际贸易专业纪念入校二十周年……47

《82贫困助学基金》捐款名单封三

业务研究

海关法起草的过程 龚正……52

主　　编：贾怀勤 刘　园

执行主编：丁澈中

主　　笔：紫　丁

联系方式：

010-64492118（校友会）

13641239145（紫丁）

E-mail：zidingding@sohu.com

陈准民校长访谈

我们的目标是

培养国际儒商

你在对外经贸大学转一转，说不定会碰上刘欢。不过，不要奇怪，如果对外经贸大学的学生一年到头见不着刘欢才叫奇怪呢！因为刘欢是对外经贸大学的副教授。校长陈准民说，我们的目标是培养有经营头脑、有深厚文化底蕴、能进行跨文化交流的国际儒商。请刘欢到对外经贸大学执教，是国际儒商培养计划的一部分，目的是提高学生的人文素质和艺术修养。

陈准民，1999年3月起担任对外经济贸易大学党委书记兼校长。2000年6月原中国金融学院与原对外经济贸易大学合并组建新的对外经济贸易大学后，任校长。

■刘欢是个好老师。刘欢很会上课，他面向全校开的选修课很受学生的欢迎，有时候一堂课就有500多学生，他主动把这个大班分成小班。这样，他就承担着双重的任务，可刘欢一点怨言都没有，刘欢是一位很敬业的老师。

记：刘欢是什么时候到对外经贸大学的？

陈：10来年了吧。

记：是正式编制还是兼职？

陈：正式编制，现在刘欢是学校艺术教研室的副教授。

记：当初为什么把刘欢请到学校教书？

陈：当时感到学校太缺少人文素质的课程了，所以把刘欢请到学校来教西方音乐史。刘欢很会上课，他面向全校开的选修课很受学生的欢迎，有时候一堂课就有500多学生，他主动把这个大班分成小班。这样，他就承担着双重的任务，可刘欢一点怨言都没有，刘欢是个很敬业的老师。

记：当时请刘欢到学校来有什么条件吗？

陈：当时学校给了刘欢三个任务，一是授课，二是每年元旦晚会为学生献歌，三是参加学校的大型活动。刘欢都履行了，而且超额完成任务。

■要培养国际儒商。我们培养的学生要具备以下素质：懂经济，善管理，有经营头脑，了解法律框架，有较深厚的文化底蕴，能进行跨文化交流。因为我们的目标是培养国际儒商。

记：外贸加外语还是对外经贸大学的招牌专业吧？

陈：外贸加外语是我们学校的办学特色。但是，“外语”和“外贸”的内涵却随时代的发展而不同。在21世纪，外经贸需要素质全面的复合型人才。在教学中，我们拓宽了外贸的概念，把国际经贸、国际企业管理和国际商法结合起来，形成了我校外贸人才培养的特色。而外语教学也不仅仅是让学生掌握一门语言知识，更重要的是让学生了解这种语言所代表的文化。

记：如何理解您所提到的“国际儒商”？

陈：我们培养的学生要具备以下素质：懂经济，善管理，有经营头脑，了解法律框架，有较深厚的文化底蕴，能进行跨文化交流。因为我们的目标是培养国际儒商。

记：您说的具有文化底蕴的商人指什么呢？

陈：我们培养的学生不仅用外语进行跨文化交流，而且要理解语言背后的文化，要提高自身的人文素质和艺术修养，光知道挣钱的商人迟早要出大问题的，我们培养的就是具有文化底蕴的商人，我所指的商人是宽泛的，不仅是流通领域，而是从事各种经营管理运作的人才。具有文化底蕴的商人不仅会赚钱，而且能造福人类。

■废除教授终身制。通过招聘引入竞争机制，也就是说，你是教授，但如果竞争不到岗位，就只是虚名。而一些年轻的教师，可以凭实力竞争到岗位，甚至做一级教授。

记：“国际儒商”是什么时候提出来的？

陈：1999年，那时全校开展大讨论，对外经贸大学到底应培养什么样的人才，最后确定了两个概念，一个是“国际”，一个是“儒商”。

记：培养“国际儒商”，对学生有什么要求？

陈：所有专业的学生都要学经济学、法律、管理学的基础课。这样，学生不会偏科，为成为国际儒商打下了坚实的知识基础。

记：对教师呢？采取了哪些措施？

陈：提高师资队伍水平，我们主要做了两件事：从身份管理到岗位管理和鼓励教师走出去。过去，学校实行的是身份管理，你是教授，身份永远不变，有身份就有岗位。而岗位管理就不同了，岗位是有限的，而且

是面向全体教师的。这个“全体”不仅指学校本身的教师，还包括全国甚至世界各国的学者。通过招聘引入竞争机制，也就是说，你是教授，但如果竞争不到岗位，就只是虚名，而一些年轻的教师，可以凭实力竞争到岗位，甚至做一级教授。另外，我们鼓励教师在不影响教学科研任务的同时在社会上兼职，到改革开放的第一线，把最新的观念和信息带回来，加快教学内容的更新。

陈准民校长陪同李岚清副总理、刘淇市长视察学生食堂

学生拉赞助是锻炼。每次学生组织的活动，除了学校的拨款外，学生都要到企业去拉赞助。我鼓励学生适度地参与拉赞助，主要不是解决钱的问题，而是锻炼学生如何去说服别人，怎样去展示自己，怎样了解对方的心理，可以说是对学生素质的全面锻炼。这也是儒商的基本素质。

记：仅靠课堂教学培养国际儒商肯定是不够的，学校是如何开展素质教育的？

陈：模拟法庭、管理模拟大赛等第二课堂活动锻炼了学生这方面的能力。对外经济贸易大学“创维”电影文化节开幕式于近日举行，开幕式也拉开了为期两周的电影文化节序幕。学校的艺术团体活跃，提高了学生的文化修养。

记：学生搞活动，全部是学校提供资金吗？

陈：每次学生组织的活动，除了学校的拨款外，学生都要到企业去拉赞助。我鼓励学生适度地参与拉赞助，主要不是解决钱的问题，而是锻炼学生如何去说服别人，怎样去展示自己，怎样了解对方的心理，可以说是对学生素质的全面锻炼。这也是儒商的基本素质。

原载于《北京娱乐信报》“大学校长面对面”栏目2002年12月5日

■规模不大特色鲜明。世界上许多著名的专科类院校也办得相当成功。如美国国际管理研究生院，这个学校和外经贸大学非常相似。

记：您为什么不想把学校办成一所综合性大学？

陈：世界上许多著名的专科类院校也办得相当成功。如美国国际管理研究生院，这个学校和外经贸大学非常相似。它的优势学科就一个经济，一个管理，一个外语，20年中，它在美国工商管理院校中排名急骤上升。

■办一所万人校。目前学校全日制学生总数近9000人，将来外经贸大学要达到1万人，规模就此为止。但是，办学档次要提高，要加大研究生和留学生的培养数量。

记：学校今年本科生招生是多少，将来准备扩招吗？

陈：本科生年招生规模稳定在1600人，不准备再扩招了。目前学校全日制学生总数近9000人，将来外经贸大学要达到1万人，规模就此为止。但是，办学档次要提高，要加大研究生和留学生的培养数量。

记：留学生的培养将来有什么变化？

陈：留学生的比例是研究型大学一个非常重要的指标。目前，学校的留学生比例在国内高校中名列前茅，将来留学生的比例将达到1比9。目前留学生东亚来的多，欧美来的少，这还不能真正体现学校的国际化，下一步，将逐步扩大欧美留学生的比例。

原载于《北京娱乐信报》“大学校长面对面”栏目2002年12月5日、12月6日（本刊有删节）

博士生导师、保险系主任

陈欣教授谈

独树一帜的 UIBE 保险专业

陈欣，1952年出生，1978年考取我校国际贸易专业研究生，1981年获硕士学位，留校后从事保险专业教学工作。在他的老师——中国人保的两位“老保险”魏润泉和李嘉华（国务院参事，逝世）的指导下，他主要讲授《海上保险》课程（该课原是进口业务课程中的一章）。1983年，他作为西东大学的访问学者来到美国。在美期间，他还曾在美国的律师事务所、美国保险学院，美国的跨国公司工作和学习。1994年，他回到北京，继续在母校讲授《海上保险》课程。此时，中国保险业出现快速发展势头，对外经贸大学的保险教育也迎来了广阔的发展空间，国际经贸学院开始将保险专业列为重点专业，准备开设大量新课，以形成一个独立的课程体系。1996年，保险专业从运输系分离出来独立设系。破格晋升为正教授的陈欣，出于对学校的感激，更是因为看到了保险教育的舞台，全身心地投入到对外经贸大学保险系的学科建设中。

应本刊之邀，保险系主任、博士生导师陈欣教授就我校保险系的学科建设和人才培养等问题谈了他的想法。

陈欣教授首先谈到我校保险系的特色和师资、招生情况——

对外经济贸易大学的保险专业，在全国高校中拥有独树一帜的地位，首先是建立很早，保险专业的教学始于1981年。保险系正式建系的时间是1996年，当时有教师5名，只招收硕士生和博士生；2000年，对外经济贸易大学与中国金融学院合并后，保险系实现了本科、硕士研究生和博士研究生三个层次的全面培养。目前全系共有教授2名，副教授6名，讲师5名，部分教师拥有在国外学习和工作的经历，青年教师大多拥有博士学位或正在攻读博士学位。去年招生人数，本科80人，硕士生10人，博士生2人。未来这些数字还将扩大。在学历层次上，保险系还将开辟第二学士学位，生源将侧重于理工类人才。另外，保险系还开设了在职研究生班，目前已经毕业2个班，在校的还有2个班，有相当部分人能够获得硕士学位。

谈到我校保险系建系后在学科建设上所做的工作以及它的特色定位时，陈欣教授说——

对外经贸大学的保险系的课程，基本上是按照四个方面设计的：

一是侧重风险管理。它不仅仅是一门课，而是一个专业方向，它包括了不同的课程。因为保险专业不应仅仅局限于保险业务本身，保险业是为企业服务的，甚至也是为政府部门服务的，它的工作领域很宽广，因此设计学科专业时思路也

应该很开阔。美国企业中有10%的管理人员从事着与风险管理有关的工作，中国企业这方面的人才需求非常大，尤其是加入WTO后，随着开放程度的扩大，企业的风险管理也更加紧迫，我们的教育就是要适应这个形势的需要。

二是侧重保险法律。这方面，对外经济贸易大学的保险系有着得天独厚的优势。首先，我校国际贸易系开设海上运输保险法课程已拥有二十多年历史，在全国高校中历史最长；第二，我校参加了2002年由国务院法制办和全国人大法工委主持的《保险法》的修改，并且是参加今年最高人民法院主持的《保险法》的司法解释的唯一高校；第三，我校也是唯一设立保险法研究中心的高校。我校的《保险法》课程侧重法理研究，重点研究对象是英美法，基本理论和案例用的也是英美法，同时兼顾大陆法。我们对保险法的合同条款研究比较深入，我们希望多培养保险法方向的人才，这方面我们与其它院校相比确实有自己的优势。UIBE的涉外性质，使我们较早吸收了国外比较成熟的东西，国内找不到第二家。如海上保险、财产保险等，我们讲授的都是国外保单保险；火灾保险我们讲的是1943年条款；人寿保险我们是按美国五大寿险险种和保单讲授。

三是将员工福利作为研究方向。这个研究范围包括商业保险、社会保障、税收政策刺激雇主对员工的福利以及相关的法律。虽然这个领域目前国内有人在研究，但我觉得还很不完整，我们希望再往前走。因为随着经济的增长，越来越多的企业在自己的发展战略中开始考虑如何把好的员工留下来，于是开始关注员工福利计划。我们希望从理论上解决这个问题，这也是我们目前正在做的工作。

四是关于保险基本理论的研究。其中包括：保险的数学精算，保险经济学的研究等。因为这些是保险专业的理论基础，掌握它们，对增强学生未来工作的后劲会很有帮助。

陈欣教授最后介绍了他本人近来的研究重点和著述情况——

我个人的研究，主要在保险合同法、财产保险和人寿保险合同与条款等领域。之所以选择保险合同法，是因为我感觉保险活动中最重要的是保险人与被保险人之间的合同关系，理顺了这个关系，其他问题解决起来就比较顺利。我国保险教育在这方面还比较薄弱，一般比较重视保险原理，而忽视法理问题。

著述方面，我写作的《保险法》一书，已由北京大学出版社出版，两年多印刷三次，每次8000册，在专业书中应该是销量较好的。翻译著作有：《国际风险与保险》。清华大学已将其列为研究生教材。该书涉及的专业面很广，包括了与保险相关的会计、投资、税收等多个领域，我力求从保险的角度看企业管理全局。我们最近还翻译出版了《财产和责任保险》一书，这是一本保险方面的经典，在国外已出版几十年，而且经过多次修订，涵盖了保险的各个方面。它也是我们保险译著系列的第一本，我希望将国外的保险经典尽可能多地介绍到国内来，包括理论的和实务的东西，以使国人少走弯路。

（紫丁）

稳定中的挑战

——访65届校友、中国出口商品交易会秘书长 胡楚生

1.广交会的新当家

广州，中国最古老的通商口岸和开放之都，经过近年来的重新梳理和妆扮，已展现出应有的“摩登”线条和靓丽风韵。

广州是一个大窗口，因为她是中国最早的通商口岸，因为闻名于世的广交会。一定程度说，新中国建立几十年来，外国商人来中国首先会到广州，正象外国游人来中国，首先会选择北京一样。广交会，与对外经贸大学有着割舍不断的历史情缘。

时任驻俄罗斯大使馆公使衔商务参赞

四十多年来，这里一直是我校学生的实习场所；这里的管理者中也不乏我校毕业生的名字，如广交会前任秘书长任光斌校友和现任秘书长胡楚生校友。胡楚生原任外经贸部办公厅主任，于2001年初被任命为中国外贸中心主任、广交会秘书长。记得还是2000年春天，胡楚生曾在外经贸部办公厅为笔者安排了采访石广生部长的日程，并提供了我校校友参与中美关于中国加入WTO谈判的情况。他那时还是外经贸部新闻发言人。那段时间，中美刚刚达成中国入世协议，入世成为新闻媒体报道的热点，那段时间，胡楚生在中央电视台频频出镜，将中国入世的最新进展传递给世人。遗憾的是，他只差一年未能亲临多哈那个历史性的会场。历史总是由众人写成，在历史中，个人只能拥有或前、或后、或中间的一小段。应该说，胡楚生经历了中国入世十五历史中虽不是大结局却是高潮的一段；其实，他大学毕业后的三十七年工作经历，包括到广交会，每一段也都是中国外贸的大历史的一部分。

开始续写广交会历史的胡楚生，2001年2月初一到广州，就投入到第89届中国出口商品交易会紧张的筹备工作中。在部里工作时，他曾多次参加广交会，但加在一起也无法与此时作为当家人的感觉相提并论。他在重新认识和理解着广交会的功能和任务，重新认识着广交会的历史：广交会始建于1957年，直属中华人民共和国外贸部。当时，中国周围边环境的恶劣，因此大门紧闭，只在广州打开这扇窗。胡楚生感受到，在广交会场馆的大理石地板上，印满中国从反禁运到外贸大发展的足迹，更刻下中国从弱到强，从封闭到开放的历程；那谈判间里，弥散着老相识新朋友间说不完的故事…… 历史的另一头是今天和未来。

2001年4月，胡楚生以第89届广交会大会副主任兼秘书长的身份接受了新闻媒体的采访。这年10月，他又主持了第90届广交会。这届交易会更是给胡楚生留下了深刻印象。该届交易会成交额和累计到会客商，都比上届有所下降。原因是世界经济增长速度明显回落，国际市场需求减少，尤其是美国“9.11”事件发生后，增加了世界经济发展的不确定因素，许多客商信心受到影响，观望多，签单少；同时，“9.11”事件也使客、货运输不便，运输成本上升，保

险费用增加……

2002年1月21日，也有就是胡楚生到广州差不多一年之时，笔者有机会在广交会他的办公室采访了这位老校友。他的谈话充满了对母校的感情和对母校教育的关心。他说，广交会创办至今的四十多年里，每年每届都能看到经贸大学学生实习的身影。作为广交会新一任当家人，他非常欢迎母校的同学们继续将广交会当作实习锻炼的场所。明天，他将率团赴东南亚国家招商。利用出国前最后的一点空隙，他向笔者谈起他事业的历程和感悟。

2、从东方到西方

说起自己大学毕业后的工作，胡楚生说：我的经历在相当长时间里是“超稳定”的。从1965年至2000年的三十五年间，我从未离开过外经贸部机关；而且其中的三十年，我的工作领域一直是欧洲地区，只不过前期是苏联、东欧，后期则是整个欧洲。

但所谓超稳定，有时只是一种外在形式，而其结构的内部，可能发生了根本性的、波澜壮阔的巨变。作为风云变幻的大历史中的一员，作为国家间关系经历了大冷大暖变故外贸工作者，胡楚生的工作方式和思维方式不可能处于超稳定之中，他更是让自己始终保持一种应变心态。

人才成长的一大客观要素，就是稳定的社会环境；对于外贸人员来说，还要加上一个稳定的国际环境。

1965年胡楚生大学毕业时，中国经济刚刚摆脱了自然灾害的阴影，外贸形势也开始趋暖。在他毕业前夕，前任中国驻苏联商务参赞郑拓彬同志来校为毕业班学生作的一次形势报告，令胡楚生印象非常深刻，使他对未来的工作充满向往。巧的是，他正好被分配到外贸部一局，也就是对苏、朝、蒙、越贸易地区局工作，而局长就是郑拓彬。这位老领导的言传身教，对胡楚生后来的工作产生了重要影响。他参加工作仅一年，“文革”爆发，刚刚稳定下来的外贸局面顿成幻梦。而中苏贸易原本钢筋混凝土般超稳定结构更是濒于瘫塌。

中国对外环境的转暖，始于中国加入联合国和中美关系的改善，因此外贸人才的幸运也在于他们早几年获得了专业对口的机会。在这种有利于中国的国际环境下，1975至1979年，胡楚生第一次被派驻外使馆商务处工作。他的工作正式步入正轨，并第一次拥有了一个正式头衔——商务处随员。其后，他拥有了四次共十二年的出国常驻经历，其中两次苏联、一次匈牙利，还有一次是俄罗斯，他最后的外交职务是驻俄罗斯公使衔商务参赞。

稳定并不意味着成功，稳定中的压力也不轻于变动中的压力。在国外多年的外交生涯磨砺着胡楚生多方面的素质：礼宾上的，交涉上的，外语上的，写作上的，纪律上的，等等。他在积累工作经验的同时，也逐渐形成了自己的工作风格：严格按照组织程序办事，善于捕捉信息并写出规范报告，善于分析并处理方方面面的问题。“稳定”用于胡楚生，还可以说明他事业进步的节奏：他从来是一步一个脚印地走，他的职务也是“按部就班”地从处，到局；从副，到正，从未“跳跃”过。但这种稳定的节奏间其实蕴含了静中之动。这种动，是内部之动，是不断向自我挑战之动。

80年代末的世界政治地图不再以意识形态划界，外经贸部机构名称变化就是一个体现。1990年，胡楚生从匈牙利商务参赞的职务回国后，被任命为新成立的欧洲司第一任副司长。欧洲司的名称淡化了同处这个地区的社会主义与资本主义两大阵营。阵营的模糊，背后是中国对外贸易方式的转变和归一：即从过去社会主义国家采用的记帐贸易方式转向国际通行的现汇贸易方式。欧洲司工作对象的多元性，使胡楚生能够较早地跳出过去计划经济贸易思维的局限，跳出那种完全根据人为意志办事的习惯作法，代之以按经济规律办事，依法办事的新思维。这个过程，对今天的年轻人或许是天经地义之事，但对从计划经济走过来的人们来说，却是近似于“凤凰涅盘槃”的过程。胡楚生主动地接受了这个挑战，让自己的思维较快地跳出了“稳定”的旧结构。难怪一些老同志这样评价胡楚生：他多年从事对苏联、东欧方面的贸易业务，但后来他的工作领域从东西到西方，但在巨大的变化面前，他的思想很快便适应了市场经济的变化，很快便进入了新角色。

1995年，胡楚生俄罗斯任公使衔参赞任期未满就接部里通知，他已被任命为发展司司长。这一任命意味着他将从地区国别贸易业务转向综合管理业务，也意味着他几十年所熟悉的业务结构被打破。

发展司的工作，使胡楚生的工作对象从国外转向了国内。这里的主要工作，一是公司、办展的审批，二是对外贸宏观体制改革、政策的研究。胡楚生对发

展司同志提出两句话：淡化权利欲，强化服务意识。发展司的工作，使胡楚生对国内外贸运行机制有了全面了解。

从1995年至2000年，胡楚生持续了三十年“超稳定”的工作岗位发生了一系列变动。他在发展司只干了一年，就被任命为欧洲司司长；三年后，即1998年，他又当上部办公厅主任。一位副部长在与他谈话时说：办公厅象一个筐，装得下要装，装不下也要装，要有宽阔的胸怀，没有批评就是表扬。胡楚生总结这个职务的五大素质是：耳要灵，嘴要紧，手要短，腿要勤，脑子要快。

3、永难忘怀的日子

1991年，世界发生了足以打破“超稳定”的美苏两霸格局的重大事件：苏联解体。此一事件对中国的影响也是巨大而深远的。就在独联体各国即将成立的前一天，正担任着欧洲司副司长的胡楚生接受了一项重要任务：陪同李岚清部长访问刚刚成立的俄罗斯及乌克兰等七个独联体国家并与它们签署第一个双边贸易协定。当时李岚清部长的要求非常明确：苏联的解体，意味着中苏关系的阴影已经消除，代之以中俄间新的贸易关系，同时几个独联体国家将与中国单独签署双边贸易协定，他们的领导人对此很重视，我们一定不能错过这个时机，中国要在这些国家成立后成为第一个承认它们的国家，并与它们签署第一个双边贸易协定。

这是一次真正意义的“飞行外交”。本次由外经贸部和外交部组成的代表团所乘包机，于苏联宣告解体的那天晚上启程，并于苏联国旗从克里姆林宫降下的那个晚上抵达莫斯科。胡楚生出了那么多次国，从来没带过这么多材料，因为他不知道与那些新成立的国家签约时会用上哪些材料，于是就多多益善都带上了。此次外事活动之“奇”在于，由于七个新成立的独联体国家都尚未建立大使馆，因此也就没有谈判签约的场所，于是包机便成为流动工作间。而此番包机的功能又岂止于此，它简直成了流动的旅馆，代表团成员们睡于斯、食于斯、工作于斯。

此次贸易谈判的程序是：李岚清部长亲自与俄罗斯外贸部长和独联体七国的总统谈缔结双边贸易协定的大原则，胡楚生则落实具体双边贸易条款，谈完就签字。苏联外贸长期实行垄断体制，中国与各独联体国家的贸易协定条文，便本上采纳了中方思路。难以想象的是，由于这些独联体国家未建商务处，连电脑等办公设备也没有，于是中国与这些国家的贸易协定都是手写的。这也是此行的又一“奇”。

代表团几乎一天半时间就跑一个国家，而且一下飞机就约见。连续作战的疲劳感让每个人都经受着体力的煎熬，大家最大的幸福就是睡觉。后来，包机上准备的食品都吃光了，只好顿顿泡方便面。一些新独立的独联体国家气候极其寒冷，饭店设施不全，供暖不足，位同事想了个办法，将房内所有的灯全部点明，用于取暖。这是此行之第三“奇”。

一系列的“第一个”贸易协定就是在这一系列的艰苦条件下高效率地签署了，它们为中国与这些国家贸易的快速上升奠定了基础。胡楚生为参加这次有意义的外事活动而骄傲，这次出访的每一天都令胡楚生永难忘怀。

在第90届广交会上致辞

4、打造新的“中国第一展”

评价去年10月的第90届广交会，胡楚生说自己：“好象扒了一层皮”。这确实是一次大考验。“9.11”以后，美国和中东国家关系紧张，广交会面临诸多不确定因素。大会预计，不光是美国客商将锐减，而且中东客商也会受影响。中东许多国家是中国的老朋友，中东近年来也是与我国贸易成交上升最快的地区，在这种紧张局面下我们要不要邀请他们？胡楚生面对风险决策。他最后一咬牙：为了贸易关系的发展，应该邀请；但内部须加强安检工作，真的出了问题，接受组织处分！结果，在广东安全部门的配

合下，这次交易会共接待了来自中东地区的三千多名客商。他们接到邀请后说：中国是我们的朋友，我们为什么不来！

胡楚生说，“9.11”事件对世界经济产生的进一步负面影响，是导致第90届交易会出口成交下降的主要原因，美国和中东地区的到会客商人数呈明显下降，但亚洲和欧洲的到会客商人数相对稳定。丹麦、法国、英国、波兰和俄罗斯的到会客商人数还较上届有不同程度的增长，对欧洲的成交额还呈明显增加，起到了稳定市场的作用。胡楚生说，在当前特殊的国际政治经济形势下，本届广交会的到会客商和成交能达到目前的规模是正常的，与近期其他国家的一些交易会相比，广交会取得的成绩是来之不易的。胡楚生说，从本届广交会的成交状况中，也可以看到中国扩大外贸出口的一些新机遇。尽管世界经济发生了变化，但对日用必需品需求状况影响很小。由于经济衰退降低了人们对收入的预期，使某些日用消费品的需求不仅没有下降，反而有一定增长。本届广交会加强了信息网络的开发、利用和管理，完善了信息设施和信息功能。由广交会电子商务部推出三维立体技术助展，并推出“外经贸电子商务服务平台”，客商可以实现网上实时洽谈，平台提供全程贸易服务。通过各方面的努力，本届广交会依然发挥了其“中国第一展”的功能，取得显著成绩。

2002年新年一过，胡楚生又开始为第91届交易会忙碌。这届广交会将有重大改革：会期将由过去的每届连续12天改为一届两期，每期六天。胡楚生说：这一改革的出发点是更好地满足企业的需要。他说，中国加入WTO后，外贸经营许可将由审批制向登记备案制过渡，越来越多的企业将获得外贸经营权，他们迫切希望利用广交会这一便捷的渠道，获得开展对外贸易的机会。广交会分期后，将使更多优秀的生产企业、民营企业和三资企业获得参展机会，为他们走向国际市场创造有利的条件。同时，广交会分期举办有利于向名牌产品、名牌企业提供更大的展示空间。广交会分期举行，也有利于海外客商到会采购。广交会分期举行后，将按照国际惯例和买家的采购习惯将现有的参展商品重新分类，展区的设置更加科学和清晰，布展更加专业，会期也较原来缩短，从而使海外客商能在更短的时间和更集中的范围内挑选他所感兴趣的商品。这就提高了交易的效率。此外，分期举办还有助于优化展馆条件和服务设施，为客商创造良好的交易环境。目前每届广交会到会客商10多万人，分期举办不仅大大缓解安全保卫和服务接待工作的压力，而且还可以腾出相当的空间用作休闲和服务区。

“中国第一展”，在历经四十多年的风雨历程后，如今已经成为具有世界知名度的国字头品牌。胡楚生来广州的最大希望，就是在自己的任期内，能继续打造这个品牌，使她焕发出新的魅力。他知道，在各种展览会四面开花的今天，广交会的“唯一”地位受到的挑战，“皇帝女儿不愁嫁”已成历史，因此要想让广交会魅力永存，必须来一个肌体更新。

广交会现有职工2000多人，实行事业单位企业化经营。胡楚生一上任就提出“客户是我们的衣食父母”的口号，并结合学习江泽民同志“三个代表”的思想，要求干部们围绕：“先进的生产力”的要素是什么？我们现在是否先进？等问题展开讨论。他对员工们说，外面已经发生了巨大变革，我们的院墙内不能不变，垄断已被打破，我们这个“中国第一展”现在就好象处在一个斜坡上，要向上走就要借助于一种拉力，否则必然是下滑；所以我们必须建立一种催人上进的机制，每个人也要振奋精神，适应这个变革。

胡楚生还亲自带领员工们打响了环境改造的战役。一年来，场馆内新装了8000门电话，2500个宽带网端口，使摊位上可以直接通话并上网；改造了场馆内卫生间等设施，使之达到四星级标准；经过三个多月雨中奋战，场馆外部也被装饰、粉刷一新。广交会开始告别衰老，变得年轻而富于朝气了。

在广交会的一年，胡楚生直接感受到中国正由外贸大国向外贸强国的跨越，看到我国自1999年实施的科技兴贸战略以来收到的明显成效。2001年全国高新技术产品出口370亿美元，增长50%，比全国外贸出口增速高出22个百分点，在所有出口产品中增幅最高，广交会参展商品结构和出口结构正在发生重大变化，高技术含量的产品在广交会占据最显眼的位置。胡楚生为此而备感欣慰。

如今，从计划经济的稳定结构走来的胡楚生，正在最动态、因而最缺少“稳定”的广交会书写着他职业生涯的最后的故事。

（紫丁）

周文重的外交生涯

——访68届校友、外交部部长助理 周文重

周文重，生于1945年，江苏省人，1968年自我校毕业后，曾在部队农场劳动，1970年进北京外交人员服务局工作；

1973赴英国巴斯大学、伦敦经济学院进修；

1975 回国后在外交部翻译室工作；

1978赴华盛顿，在中国驻美大使馆工作，先后任随员、三秘；

1983 回国先后任外交部翻译室二秘、副处长、处长；其后的经历是：

1987—1990 驻旧金山总领馆副总领事；

1990—1993 驻巴巴多斯特命全权大使兼驻安提瓜和巴布达特命全权大使；

1993—1994 外交部美大司副司长；

1994—1995 驻洛杉矶总领事（大使衔）；

1995—1998 驻美利坚合众国大使馆公使

1998—2001 驻澳大利亚联邦特命全权大使；

2001年3月任外交部部长助理，主管美大、拉美事务和翻译室工作。

周文重，温文尔雅，从容不迫，风度翩翩；谈话间，令人感到这是一位极具亲和力的平民化官员，而这亲和的基础是一种美德，那就是：尊重他人。这种风度，这种美德，在周文重在三十多年外交生涯中起到了重要作用。当然，这风度的背后是知识的力量和对国家的忠诚。

1、亲历中美关系二十年

周文重有幸于“文革”尚在进行之时即被派往西方国家学习。那是中国加入了联合国，与美国从隔绝走向握手，西方世界普遍向中国伸出橄榄枝之后。他从北京外交人员服务局被派到英国巴斯大学、伦敦经济学院进修。回国时他正好三十岁。

1978年末，他被派到华盛顿的中国驻美联络处工作。他曾在中美建交谈判中任翻译；1979年3月1日，他参加了由联络处改为大使馆的换牌仪式。建交初期，中美虽然围绕《与台湾关系法》有过一番斗争，但总体上两国关系，包括科技、经济、文化等各个方面发展很快。

从80年代中期到90年代末的十多年里，他又有三次在美任职经历，职务分别为：驻旧金山总领事馆副总领事；驻洛杉矶总领事；驻美大使馆公使。洛杉矶地处加利福尼亚州，加州在美国各州中占有的举足轻重地位可在大选中略见一斑，而南加州的发展又快于北加州。南加州重镇洛杉矶，是美国高科技产业、

军工产业密集之地。也正因为这一原因，很长一段时间里，中国一直未能在这里开设领事馆。经过谈判，中国领事馆才得以设立。周文重在洛杉矶任职时间不长，又被任命为驻美大使馆公使。上任前夕，遇李登辉访美事件，中国政府向美提出抗议并召回驻美大使李道豫。周文重于是提前从洛杉矶赶赴华盛顿，以临时代办身份负责整个驻美使馆的工作。

前苏联解体后，中美关系变得更加微妙。美国有些人开始把中国列为威胁。这一时期，中国驻美大使馆的工作重点也有所变化。做国会工作人员的增加就是一个标志。建交初期，大使馆内负责做国会工作的只有1人，到了1995年时，做这项工作的人已达10人，因为我们越来越意识到国会在美国内政外交上所发挥的重要作用。这一时期，中美合作，尤其是经贸方面的合作还是发展很快的。无论是美国在华投资数或在华企业数都占到我国吸收外资和在华外资企业总数的10%左右。

访问乍买加与乍买加外长签署款换文

周文重还两次接待了江泽民主席的访美。第一次是1995年江主席出席联合国大会，第二次是1997年江主席正式对美国进行国事访问。这次正式访美，江主席的一项重要日程是赴哈佛大学演讲。如何使这一活动不受到反华势力的干扰，周文重带领大使馆和纽约总领事馆的同志们做了大量工作。令他感动的是，留学生们表现了高涨的爱国热情，在他们所组成的强大欢迎队伍面前，反华势力的声音变得微弱了，演讲活动得以顺利进行。

2001年初，周文重任外交部部长助理，仍是分管对美大地区事务。中国外交的这根最敏感的神经，磨炼着处于中美关系最前沿的周文重的耐心、谨慎与“走钢丝”的技巧。作为负责中美外交事务的外交部领导，周文重的名字不时出现在新闻报道中。

2001年4月1日，也就是周文重刚刚从澳大利亚回国担任部长助理没几天，就发生了美国军用飞机撞毁中国飞机事件。周文重受命直接处理这一事件。据新闻媒体报道：4月2日夜间，外交部部长助理周文重再次召见美国驻华大使普理赫，就美国军事侦察飞机撞毁中国军用飞机事向美方表明了中方严正立场。……中方强烈要求美国政府认真对待中方的交涉和抗议，就美军飞机上述违反国际法的挑衅行径向中国政府和人民作出解释，并采取切实有效措施防止类似事件再次发生。

周文重回忆说：处理撞机事件的过程，经过了大量的艰苦交涉，最后提出一个双方能够接受的方案。这个过程中，维护国家的利益是根本，掌握大量的事实是条件，善于沟通是最重要的素质，要让人家理解你的立场和理由，说服对方接受你的想法，哪怕是部分地接受。这个过程，是原则性与灵活性的结合运用的过程。这一事件以美方向中国表示歉意而告结束。为此，周文重与美国驻华大使普理赫的谈判持续了六天，共谈了九次，最多时一天谈了三次。

撞机事件发生仅一个多月，又发生了台湾陈水扁“过境”美国事件。台湾问题常常是中美磨擦的起因。各大媒体报道：外交部部长助理周文重今天紧急约见美国驻华使馆临时代办马林，奉命就美国政府允许陈水扁“过境”美国向美方提出严正交涉。周文重说，近日，美国政府不顾中方反对和多次交涉，允许陈水扁自纽约“过境”，并放宽对陈在美活动的限制。陈在美进行了一系列公开活动，并借机大肆兜售其分裂主张。据报道，陈水扁还将于6月初从休斯敦再次“过境”。美方的错误做法严重违反了中美三个联合公报和美方向中方所作的有关承诺，助长了“台独”势力分裂中国的气焰，粗暴干涉了中国内政。中方对此表示强烈愤慨和坚决反对。周文重严肃指出，台湾问题始终是中美关系中最重要、最敏感的核心问

题。……美国新政府上台以来多次强调，美方在台湾问题上的政策没有变化。遗憾的是，美方的行动一再违反三个联合公报的原则和美国自己郑重宣称的一个中国政策，不久前宣布向台湾出售大量先进武器，现在又允许陈水扁利用“过境”搞分裂中国的活动。这是对中国和平统一大业的阻挠和对中国人民的挑衅，是中国政府和人民决不能答应的。

周文重说：冷战以后，美国有人认为与中国，除经贸以外已无其他共同利益，将中国视为战略竞争对手；“911”事件以后，美国对中国的看法有所改变，同意与中国发展建设性合作关系。中美关系在合作与斗争中发展，总体是前进的。

2、中—澳关系的友好使者

在周文重的外交生涯中，有过两次特命全权大使的经历。

1990年，他被任命为中国驻加勒比国家巴巴多斯的大使，同时兼任安提瓜和巴布达大使。巴巴多斯有25万人口，曾为英国殖民地，缺少资源，经济上长期依赖于其它国家；巴巴多斯是加勒比地区八个与中国建交的国家之一，中国帮助这个国家建设了第一座体育馆和一个多功能会议中心等。安提瓜和巴布达的人口更少，仅8万人。中国在这里也搞了一些援建项目。这些实实在在的援助项目令这两个国家的人民看到中国帮助他们发展经济的诚意，因此对中国人非常友好。

1998年，从驻美国使馆公使职务卸任的周文重被任命为中国驻澳大利亚大使。

周文重任驻澳大使期间，喜逢两桩大事。一是1999年9月江泽民主席访问澳大利亚；二是2000年9月奥运会在澳大利亚的悉尼举行。驻外大使能碰到自己国家的元首来访是非常难得的机会，最高领导的访问，会对两国关系发生很大的推动作用。江泽民主席访澳，是中澳建交二十七年来中国国家元首对澳大利亚的首次国事访问。访问期间，江泽民与澳大利亚领导人就双边关系和共同关心的国际和地区问题广泛深入地交换意见，还广泛接触了澳大利亚各界朋友。这一访问为进一步扩大双边经贸互利合作开辟了广阔前景。周文重这是第三次在国外接待江泽民主席。

2000年9月，整个世界的目光转向奥运会主办地悉尼。中国驻澳大使周文重也成为中国媒体追踪的新闻人物，他还成为新浪网聊天室的座上宾。在迎奥运和接待中国代表团期间，他感受到旅澳华侨、华人对祖国的拳拳爱国之情，感受了体育外交的巨大威力，他带领使馆人员观看比赛，为祖国的健儿呐喊助威，他感受到民族凝聚力的延伸，他还向中国代表团介绍悉尼筹建奥运场馆的经验。他在慰问为中国队夺得第一枚金牌的陶璐娜时说：“你的那几枪影响很大，为这里的华侨、华人争了气、为祖国争了光。”袁伟民等代表团官员对使领馆工作人员和旅澳华侨、华人对中国运动员的关心和支持表示感谢。

9月12晚8点，周文重作为中国驻澳大利亚大使做客新浪聊天室，与网友畅谈了中国奥运代表团在悉尼的生活，并分析了中国奥运代表团的前景。他说：我们大使馆很早就开始策划这次奥运的准备工作，包括具体的接待和服务，这一工作主要是发动各地的侨胞来承担。悉尼地区的侨胞早在半年前就成立了奥运友好促进会，分了十一个组，有交通、膳食、机场迎送、庆功、欢迎等等。一位网友问：周大使，您平时喜欢什么样的体育运动？您的运动水平如何？周文重答：水平不行，偶尔也搞一些运动，游泳、乒乓球等等，但是因为工作的关系，比较忙，抽不出时间。我也知道这对身体来说是不好的，很多人都说应该每天抽出一定的时间做运动，我想还是继续努力吧。在回答网友关于悉尼申奥战胜北京强在何处，有什么可以借鉴之处时，周文重回答说：当然环境是比北京好，靠海，另外他们环保意识比较强，也是一个传统。这里的空气质量确实不错。申奥成功后，他们在场馆建设上下了很大功夫。目前的奥运设施，相当部分是新建的，这些新建的设施考虑得比较长远，不仅考虑到这次比赛的需要，也考虑到今后长远的使用；另外也利用了很多新的技术，比如雨水的储存，太阳能的照明，这些方面我们申办奥运会是可以借鉴的。举办奥运会，需要在硬件和软件都搞好。现在国内有一项工作就做得很好，就是普及英文。因为作为主办奥运的城市，需要很多义工，他们最好具备外语条件。

2000年底，周文重大使在新年钟声即将敲响之际，向广大旅澳华侨华人、留学人员以及各界朋友致以节日问候。他特别指出，中澳关系的发展是与广大华侨华人、留学人员所作的贡献分不开的。他回顾了过去一年里中国在国内和国际各个领域所取得的成绩，认为从新世纪开始，中国将进入全面建设小康社会，加快推进现代化的新的发展阶段，开始实施第三

步战略部署。这是中华民族发展史上一个新的里程碑。

2001年2月8日，蛇年正月十六，周文重临时回国开会期间，笔者有机会在电话里采访了这位大使校友。他向笔者介绍说：他在澳大利亚的三年里，任务之一是推动中澳经贸的发展。澳大利亚是亚太地区重要国家，幅员辽阔，资源丰富。澳大利亚与中国同属亚太地区的具有重要影响的国家。近年来，中澳关系走上了全面发展的道路。作为世界上最大的发展中国家和世界上著名的资源大国，中澳在经贸领域有很大的互补性。目前中澳经贸关系发展良好，中国每年从澳大利亚进口3000万吨铁矿石，进口的澳大利亚羊毛占中国羊毛总进口量的三分之一，占澳国羊毛总出口的四分之一；中国向澳出口的传统商品比如服装，占到澳大利亚进口服装的50%以上，中国机电产品向澳的出口量也在加大。据2000年澳方的统计数字显示：中澳两国年贸易额在一百亿澳元左右。中国已成为澳大利亚的第三大贸易伙伴，而澳大利亚是中国的第八大贸易伙伴。

2001年3月22日，周文重从澳大利亚奉调回国。3月16日晚，他在中国驻悉尼总领馆向华人华侨代表话别，感谢他们为中澳关系的发展、关心和支持祖(籍)国所作的一切，期望他们继续作贡献。他说，在他为期两年八个月的任内，是中澳关系发展比较顺利的时期，其中凝聚了华人社区的支持和心血。他特别提到华人华侨对江泽民主席1999年9月对澳国事访问时所给予的热情接待，以及对中国水灾的慷慨解囊、对中国奥运和残奥运的大力支持。这些都给他留下了深刻印象，铭记在心。告别会上，许多华人朋友盛赞周文重为中澳关系的发展、以及广泛联系华人社区所作的努力，与周文重依依惜别。

3、母校，事业在这里打下基础

笔者有机会两次采访周文重校友，第一次在电话里，第二次在外交部他的办公室。每次他在介绍自己成长历程时，总会亲切而深情地提及母校的老师和同窗。

周文重于1963年从上海考入北京外贸学院，孙维炎、郭东坡等曾是他一年级的老师。他说：校园虽不大，学生也不多，不同年级的在校生都在一起活动，其活跃程度在北京高校中也能排在前列。他是班里，年级里的学生干部，从中锻炼了组织能力。学校归外贸部领导，常请一些驻外官员来校作报告。他印象很深的是中国驻法国使馆商务参赞的报告，以及古巴外贸部长的报告等。这些报告，使他开阔了视野。他读完大三时“文革”开始，正常的学习宣告中断。1968年大学毕业时，他和同学们一起下放，与北京外语学院、广播学院和北大外语系的毕业生被分在同一个农场劳动，他的夫人就是一起劳动时认识的广院毕业生。1970年正式分配工作时，一部分同学去了铁道部，当时中国正援助坦赞修铁路；他和另一部分同学来到外交人员服务局。

他当年报考北京外贸学院有两个初衷，一是他中学时外语很好，希望大学继续在这方面提高；二是受早年曾从事过金融工作的父亲的影响。优异的英语成绩使他在学校时就成为佼佼者，良好的外语基础又成为他以后事业不断进步的重要因素。他初到外交部，曾多次为国家领导人，如邓小平、胡耀邦、李先念等的出访和接见重要外宾出任翻译。

虽然没有实现自己考大学时走上外贸岗位的理解，但在外交部，他也与外贸人员一同经历了中国打破西方的制裁，贸易不断发展的历史。在许多重大以外贸促外交的事件中，他曾与外贸战线的校友们并肩工作，互相支持。

其实，校友中不乏象他一样从事外交或外事工作的，但不一定在外交部。周文重就与65届校友、国防部外事办公室主任詹懋海少将同于1973至75年分别被外交部和国防部派往英国学习；又于2001年4月分别代表外交部和国防部共同处理美国军用飞机撞毁我国飞机事件。

几十年外交生涯中，周文重每到一个国家的使馆，都能遇到校友，他们大多在商务参赞处工作，大家聚在一起时，最多的话题就是怀念当年在母校时的情况。

周文重说：“贸院”的生活是令人难忘的，校领导的爱护关心、老师的谆谆教导，同学间的朝夕相处，至今历历在目。衷心感谢母校对我的培养。

（紫丁）

给母校的答卷

——访69届校友、中国银行澳门分总经理 张鸿义

张鸿义，1945年生于天津；1964年考入北京对外贸易学院外贸系英语专业；1970年被分配到中国人民银行广东分行国外业务处工作，1979年至1981年在英国进修两年，1982年至1986年先后任中国银行深圳分行副行长、行长，1986年至1995年任深圳市副市长，1995年任中国银行港澳管理处副主任、南洋商业银行董事长等，2001年任中国银行澳门分行总经理；目前还是澳门银行公会主席、澳门中国企业协会副会长、澳门特别行政区经济委员会委员、澳门金融管理局咨询委员会委员、大丰银行常务董事等。

张鸿义总经理（中）与中联办白志键主任、澳门特区何厚铧特首亲切谈话。

2002年12月10日，澳门，苏鸦利士博士大马路，中银大厦七层，中国银行澳门分行总经理张鸿义校友在他的办公室与来自北京母校的笔者进行了近两小时的谈话。回忆着六年贸院校园生活，青春的往事象陈年之酒，散发出醇厚的气息。大学毕业后，他的工作区域跨越了粤—港—澳，曾先后在广州、深圳、香港和澳门四地工作；其间他经历了许多重大历史事件，他用自己的知识和汗水书写着一份人生和事业的答卷。在他80年代中期至90年代中期担任深圳市副市长期间，曾应孙维炎校长之邀支持创建了深圳校友会和广东校友会，他说这也是用一种方式表达对母校的拳拳学子之情。

张鸿义校友希望以自己毕业三十多年的奋斗历程与老同学交流，向老师们汇报，给母校交上的一份答卷。

笔者：您是1969届毕业生，自1970年走上工作岗位到现在已经三十二年。请谈谈在您的事业历程中，您认为最初起到重要作用的是哪些因素？

张鸿义：光荫似梭，转眼卅年过去了。回想毕业初期，比起老五届（文革开始时同在校园的66届至70届）其它同学来，应该说我是比较幸运的一个。

我于1970年被分配到人民银行广东分行国外业务处，这个部门就是后来的中国银行。我成为当时少数没有到基层锻炼的大学毕业生之一。那时，许多老知识分子和专家正在五七干校劳动，作为年轻大学生，我较快受到了厚爱和重用，接触了银行的中心业务——贸易结算、审单审证、经济调研以及一些外事工作。

广州是当时处于封闭时期中国对外开放的唯一人员进出口岸，那时所有的外商来华都要经过香港到广州，尤其是广交会是当时中国对外经济往来和对外交往的主渠道。在广州中行工作，能经常参加广交会，接待外商和外国银行界人士，能较多了解国际贸易和外贸结算方式的发展和变化。其间我的英语口语和笔译能力得到提高，也锻炼了把握外事政策、外贸政策和金融政策的能

力。

那时国内信息不发达，新闻不活跃，普通中国人对外部了解比较少。我却较早地了解到国际经济贸易的最新动态，了解世界市场和国际金融外贸发展的动态。这使我开阔了视野。

笔者：中国金融长期处于封闭状态，您较早地拥有了在国外银行学习、培训的阅历，这一点您也比多数同学要幸运，请谈谈这段学习对您后来事业的影响。

张鸿义：是这样。十一届三中全会前后，中国银行决定选派一批优秀的青年职工到海外培训。我经过考试于1979年5月被选派前往伦敦学习国际金融业务，为期两年。这是我在银行工作九年后的一次难得的进修机会。在这之前，中国银行尽管在海外设有分支机构，但选派员工到海外有计划有系统地接受培训却很少。学习期间，我的课堂是四家银行——三家外国银行，即渣打银行、国民西敏寺银行、米兰银行，一家中资银行，即中国银行伦敦分行。伦敦是当时国际金融的重要中心，在那里的学习，使我加深了对金融市场和金融专业的认识和了解，提高了外语和业务水平，培养了思考问题和分析问题的能力。这两年时间，对我拓宽视野，增长经营管理知识，提高管理能力等是帮助很大的一个阶段。

笔者：一定程度说，您比不少人提前十年就为投身国家改革开放后的金融工作作好了准备，一是实践上的，二是理论上的。

张鸿义：可以说，我比较幸运。我的同学中有的直到80年代初才回到专业岗位。但对我来说无论是实践的积累还是理论的提高，应该说都得益于在母校——北京外贸学院打下的基础。

六年大学生活，使我接受了较系统的大学教育，特别是当时母校非常重视外语教学，坚持听说领先教学法，为我们打下了比较坚实的外语基础。在母校的另一份营养是德育方面的。当时李秋野同志为首的院领导非常重视思想教育和德育教育，社会主义思想、为人民服务的思想、艰苦奋斗的思想在我们心中扎了根，这使我们在以后工作中处在不同情况下都能有辨别是非和把握自己的能力，而不被眼花缭乱的东西所迷惑。当时整个国家比较贫穷落后，学生中多数出身于贫苦家庭，学校以刻苦学习为荣，艰苦朴素为荣。我是靠国家助学金读完大学的，我们班21位同学中，有约三分之二都是靠助学金上学的，因此大家学习都非常刻苦。

我在母校的第三个收益是组织能力的锻炼。我一直担任班长，学生干部的经历使我有机会在班主任和辅导员指导下参加学生的组织领导和协调工作，较多地接受了集体观念，政策观念，纪律性的培养和训练，这对我后来走上领导岗位有很大帮助。

2000年张鸿义（前排右三）出席南洋商业银行股东周年大会。

母校给予我的第四份宝贵财富是，校园六年的师生情、同学情。应该说，学生时代交的朋友关系最纯朴，友谊也最持久。毕业三十多年来，我和一些老师、同学一直没有中断这个友情，大家常有相互鼓励，相互交流和帮助。这也是我人生的重要财富。

总之，如果不是在外贸学院受到的熏陶，就不会有我在广东分行乃至后来各个岗位的机会。当然，无论是英语水平还是业务能力的进一步提

高，更多地还有赖于实践中长期的磨练，有赖于不断向周围的同事和朋友们学习，包括向外国同行的学习。

笔者：从英国回来后您于1982年调入中国银行深圳分行工作。您个人事业的发展与深圳特区的成长基本同步，这段历史也恰是中国改革开放历史的重要章节。您经过十二年的准备和积累后，从深圳开始步入事业的黄金阶段。请谈谈您在深圳的十三年，尤其是担任副市长的九年，是怎样书写这段历史的？

张鸿义：深圳经济特区是中国改革开放的窗口和实验场。能够有机会参加这一创造性的历史实践，无疑既是锻炼，也是挑战。1982年，深圳正处于百业待兴的初创阶段，因此它需要创业者，同时也为中青年干部成长提供了舞台。

我于1983年任中国银行深圳分行副行长，1984年任行长。当时我们的工作在深圳同业中处于领先，在中银系统也是先进分行，曾获全国金融系统先进单位荣誉。这些成绩的取得除了全行员工和班子的努力及总行的支持外，还得益于我们身处中国第一个经济特区这样一个客观环境。作为中国改革开放的前沿窗口，深圳为外经贸和银行业的发展创造了比内地更多的机会，使我们的业务创新拥有了一个政策环境和广阔舞台。

1986年6月底，深圳特区政府换届。当时仍处于起步阶段的特区政府所面临的最主要课题是：如何引来外商投资，如何引来资金，如何引来人才，如何建立起初步的投资环境和生活环境，因此在努力物色一位熟悉财政金融和外事工作的副市长，我长期在银行工作，又在海外学习过，懂外语，这些条件正好与以上要求相吻合，因此被调任深圳市副市长，主管财政金融、工商管理、外事和口岸工作。

至95年5月我在深圳先后做了两届副市长。这九年，深圳由奠基走向成型，处于发展的一个重要历史阶段。这九年中，深圳的发展又呈不同侧重点：开始时最兴旺发达的是传统外贸业，因为深圳要引进大量的外资、技术、设备以及生活必须品。但外贸热很快被房地产热代替，在没有资金的情况下，土地便成了最大的资本。至今房地产热仍在持续，它是支持深圳发展的支柱之一。1989年后，深圳的传统外贸企业开始走下坡路，代之而起的是新型外贸企业：工贸结合的企业；出口加工型的三资企业及后来的多种所有制的外贸企业；工业企业等；而金融业伴随着深圳产业结构的调整而逐步发展。

作为主要分管财政金融的副市长，我上任后亟待解决的是几大课题。第一，如何实现一个可以满足发展需要的平衡的财政。我接手那年市财政以入只有几亿人民币，到我1995年初离任时，深圳市地方财政以入已超过100亿人民币。我们当时的希望是，市财政首先要满足基本的发展需要，同时又不要出现赤字。经过多方努力这个目标实现了。第二，如何保持深圳的外汇平衡。当时深圳市需要大量外汇，而国家能给我们的很少，我们就通过优惠政策吸引外资和内资，并努力为它们创造生存和发展的空间，实现了深圳市外汇收支平衡。第三，如何努力将深圳建成一个区域性的金融中心。围绕这项任务我们做了几件事：1、积极扶持当时四家国家专业银行的发展，充分发挥人民银行对经济发展的调控作用；2、扶持本地股份制商业银行，其中有：中国第一家上市银行——深圳发展银行，还有招商银行、中国平安保险公司，以及中国积极进行经营管理理念和经营模式的调整，争取在国际、国内新的经营环境下更加健康协调发展。港澳的中资企业多都经历了这个过程，有的已经成功完成了这个过程，有的还在继续调整过程中。这充分说明在新的国际环境和经营环境下，经营管理要有新的理念、思路和办法。中银集团也在重组，这个过程既是适应现代经济社会发展的步伐，也是竞争的需要。重组后的中银集团，在管理中引入了现代公司治理机制和现代经营管理理念，以此寻求在新的基础上的健康发展。香港中银在香港的上市，澳门分行的改革等，都是为了尽快地使中银迈入现代商业银行经营管理的行列，为了与时俱进，为了能向投资者提供更好回报，对港澳社会和我们的客户提供更好服务，为我们的员工提供更好的发

展机遇。

笔者：结合您的成长经历，请谈谈现代社会“高素质经营管理人才”的标准。

张鸿义：这首先需要回答的是：现代社会的特点是什么？我认为，第一个特点是科学技术的迅速发展。我们正处于信息时代，在整个经济的运作中，信息变得更加重要，计算机渗入到经营管理的各个领域，因此经营管理人才首先要适应这个变化。第二个特点是经济全球化一体化。这一特点对现代经济和经营管理都提出很多挑战，所需人才与闭关锁国时代有了天壤之别，人才的知识结构也要适应这个趋势，作相应的调整和变化。第三个特点是当代世界正处于变革的时代。回想过去二十年世界发生多大变化，无论政治、经济或科技，无论资本主义或社会主义，无论第三世界或发达国家，都是如此。急剧变化时代，向经营管理人才提出的新课题是：如何把握国际国内形势的变化，正确制定经营管理的目标、政策和策略。这对所有经营者管理者都是巨大挑战，今天的管理已经不可能“以不变应万变”，而是要以变应变，开拓创新，这一条成为对经营管理人才的基本要求。第四个特点，虽然和平与发展是当今世界的主流，但风险时时存在。因此，对高素质人才的要求中要加上风险管理和风险控制的要求。和平与发展的道路并不平坦，一个国家、地区以及一个企业的发展均是如此，既有高峰也有低潮，既有顺利也有困难，因此要随时保持清醒头脑，顺利时不头脑发热，困难时不丧失前进的勇气，要善于居安思危，努力把握辩证法。亚洲金融风暴中，国内外企业的一些教训也告诉我们这个道理。二十年来，一些国家强大起来，一些国家衰落下去，一些地区，一些个人，曾经红火一时，现在却是烟消云散。要保持持续的稳定和发展，必须不断研究新情况解决新问题。

笔者：最后，能否谈谈您对母校建设的希望和建议？

张鸿义：近五十年来，母校为国家和社会培养了一批又一批经贸经营和管理人材，贡献是巨大的。但伴随着社会的进步与发展，如何把母校办得更好，这个题目仍很有生命力。我离开母校多年，应该说没有什么发言权了。但作为老校友，我仍愿意谈几条浅见供参考。一是业务教育和外语教育，如何与时俱进，适应社会的进步与发展；二是如何进一步加强风险控制和财务管理教育，增强毕业生这方面的意识和能力；三是如何进一步搞好德育教育和法制教育，让我们的新校友能为促进社会诚信和国民经济的健康发展，为适应中国加入WTO后的新的竞争环境多做一点儿贡献。

（紫丁）

背景资料

时间：2001年6月7日 20:24

根据中国银行董事会的决定，该行澳门分行今天下午在澳门举行经理交接。由原在香港担任中银港澳管理处副主任的张鸿义接任澳门分行总经理，……澳门特区行政长官何厚铧、全国政协副主席马万祺、中央人民政府驻澳门特区联络办公室副主任王今翔、特区立法会主席曹其真以及特区政府主要官员及各界人士七百多人出席了今天举行的交接招待酒会。（东方网）

时间：2002年初

面对911事件的冲击，世界银行业不景气等外围不利因素影响，去年，中国银行澳门分行在特区政府一系列发展政策的促动下，整体经营情况却好于往年。2001年各项存款余额373.02亿元（港元，下同），比上年末增加13.69亿元，完成计划136.90%。信贷余额159.75亿元，基本达到预期指针；不良贷款状况亦有所改善；资金业务在继续保持安全性和流动性的同时，效益有所提高；中间业务继续取得发展，非利息业务收益占经营收益的比重较2000年上升0.23%。在改善服务与创新产品方面取得一些成效，资产结构和经营网点得到一定的调整与优化。该行总经理张鸿义称，新的一年特区政府推出的一系列复苏经济政策将逐步发挥作用，如吸引外资政策、赌权开放以及进一步放宽其它市场等。此外，当局有计划将澳门发展成为中小企业经贸合作平台，成为区域性服务中心。相信会为金融业提供更多发展商机。（新华网）

江苏三十年

——访69届校友、江苏省外经贸厅副厅长 齐长余

70年代初，江苏丹阳县农村，一位二十多岁的大学毕业生坐在柴草堆上眼巴巴地望着从家乡北京开来的火车呼啸而过。他从北京外贸学院分配到这里，他看不到事业的希望，他向往着曾度过少年时光和大学时代的北京；90年代末，他已经在江苏这块土地上扎下了生活和事业之根，以至于主动放弃了到北京工作的机会，因为江苏有他积累了三十年的事业根脉和情感源泉。他，就是齐长余。

“我如果晚出生两年就会失去读大学的机会，汇入知识青年上山下乡的洪流中。母校北京外贸学院校风正，学习空气浓，宝贵的大学时光为我一生的事业奠定了重要基础。最近我在俄罗斯见到使馆商参处一秘陆勇——我的大学老师。他从北京大学俄语系毕业分到外贸学院任教，只比我大两岁。我们已经三十多年未见，却在莫斯科重逢，真是高兴万分。我们回忆着三十多年前母校的往事，感叹着当时密切无间的师生关系和老师的敬业精神，以及当时所倡导的又红又专，也就是今天所讲的坚定的政治立场和扎实的业务功底。”这是10月下旬，笔者在广交会采访齐长余时他的开场白。

有着一米八个头的齐长余，一看就是地道的北方汉子，他生于北京。他说自己报考北京外贸学院的念头萌发于高中时代。当时他就读的天安门附近的北京二十九中，组织他们到四季清公社劳动，当汽车路过车道沟的北京外贸学院，他一下就对这座校园产生了兴趣。这所全国唯一的一类财经类院校，尤其是“外贸”二字，使他感到陌生而神秘；直觉告诉他，这里的学习一定很有意思，将来的工作也一定很有意义。于是，考大学时他把这所学校填报为第一志愿。

之后发生的文革让他们这代大学生经受了肉体和精神的双重磨难，但他只是用人生的“锻炼”二字来概括这段岁月。他说，从积极意义说，这段时间是我认识社会的再学习。

他们这届向往世界的外贸专业大学生毕业时无一例外地下到了最基层，大部分被分配到边远地区。因为妻子是军人，在南京工作，他被“照顾”分到了南京附近的丹阳县。他的第一个“世界”是县里、是生产队。他们八十几个大学生经过一年劳动锻炼后有两人被分到县委，就象分到国务院一样令人羡慕。齐长余先后当过县委秘书和县中教师。一度，他又被从县城下放到生产队。那段时间，他经常一个人坐在柴火堆上，为的是望一眼从家乡北京开来的火车，那隆隆的车轮声给他带来满足，那长鸣的汽笛也给他带来希望。眼巴巴地看着列车渐渐远去，他的眼前又是一片渺茫。他当年一气呵成的长诗《我思念》就是当时思想情怀的起初记录。这情绪凝结为永难磨灭的人生体验，沉淀着，积蓄着，构成他一生精神财富的重要部分。

抛开京城天之骄子的光环，融入到百姓之中，使他看到了中国成千上万的最普通的工人、农民

是怎样的辛勤工作，默默无闻地生活向他们靠拢，从脚下开始。这种以青春为代价的不屈不挠精神感动了“上帝”。以柴火堆为起点，他开始一步步攀上事业之峰：几个月后调回县里，并入了党；继1974年1月江苏省开口岸后他于1976年回到外贸岗位；1984年担任省外运公司总经理；1994年任江苏省外经贸厅副厅长。当然，在这背后是中国社会的进步，是江苏经济的大踏步发展。他在社会大动荡中度过难关，在外贸打基础时步入事业舞台，在改革开放的发展时期肩负起领导者重任。真可谓：三十年一瞬沉与浮，三十年百味甘与苦。

今天说起当年的江苏省外贸，常用“叫花子外贸”来形容。那时确实艰苦，省外贸局一间办公室要坐16个人，齐长余去时都没轮上个办公桌，有时只能站着办公。老总能坐上北京吉普就很了得了。不光是工作环境艰苦，人的思想也不解放，不重用大学生。他的第一个岗位在储运科，他的工作被认为是“大门进对了，小门进错了”。他说：“回过头来看，任何一件事都需要自己去闯，当时他的想法很简单：既来之，则安之，世间任何事总是要有人干的，即使是很简单的事情，干好它都不容易，那些见异思迁、这山望着那山高的人是一事无成的。干什么都要干好它，哪怕是扫仓库。没有没出息的工作，只有没出息的人”他做好本职工作的事迹被总公司转发全国系统。

任省外运总经理的十年，他和江苏外运的职工一起把一个基础薄弱、人才缺乏的国有企业一步步发展壮大为全国同行中的骄骄者，不仅事业大发展，更主要的是在全国率先办起了外运人才培训基地——与江苏省外贸学校联合办了“外运专业班”，为省外运及全国外运培养了大批人才。当然，在担任总经理期间，他也经受了一次又一次挑战。他感觉最大的挑战是1988年专业外贸公司被打破垄断之初。那时，独家经营的堂堂省外运面前一下冒出几十个同行，年底时，送挂历的人少了许多，专业外贸公司的“好日子”到头了。那些日子，作为老总的他，很难睡个安稳觉，躺在床上他想的都是如何揽货，如何占领市场……。为了把握主动，他较早提出：转变观念，主动接受竞争的挑战！省外运开始适应新形势。

从皇城脚下走来的齐长余，正将自己的灵魂铸入到江苏改革开放的浮雕之中，江苏二十几年来的改革与发展也成为他个人事业的大背景，他以江苏而自豪。在一次党校学习的汇报会上，他即席发言二十分钟，题目是：我爱江苏。他说：“我曾经有机会回北京，但我更留恋江苏，因为这里的人文环境好，从上到下一门心思发展经济，是干工作干事业的地方，江苏人既有南方人的聪明也有北方人的实在，很好相处，我们相互学习，很开心。”他的讲话极富感情色彩，领导首肯，同事赞誉。他最为自豪的是，自己置身其中的江苏外经贸事业。他说：“江苏的发展一是靠乡镇企业，二是靠开放经济，包括外贸的发展。近几年，省外经贸厅提出，江苏外贸要两个高于一个缩短的目标，即：发展速度要高于全省GDP，而且要高于全国外贸平均增速；缩短与先进省（第一名）的差距。结果去年进出口总额超过五百亿美元，完成了513亿美元。这几年江苏外贸在大经贸的战略中一直发展不错，九五期间年每年出口增长率达到21.4%，而且出口产品结构发生了根本性变化，机电产品占到50%，江苏正在成为经济大省和贸易大省。”

数字是令人骄傲的，它们的背后是脚踏实地的工作。作为主管外贸的副厅长，齐长余希望通过自己的工作来为实现这个目标而努力。齐长余曾在外贸企

业当了十年总经理，他深知企业的不容易，他在工作中十分强调要理解基层，要真心实意为企业服务，排忧解难。“苏北一个企业来机关办事，等了三天，就来找到我，我并不认识他们，但即刻给他办了批文，来人感激得要命。其实我并没有脱离原则，而只是热情接待了他们，办事速度快了。我最反感衙门作风，人和人要平等，待人要真诚，有这个那个审批权并不证明你有多伟大，这是岗位决定。所以，市场经济条件下如何为企业更好服务，成为我们研究的重点。目前省外经贸厅之所以在外贸企业中获得好评，有威信，也正得益于此。江苏是最早下放外资审批权的省，其它各种审批权也是能下放的尽量下放。厅里的思想是：只要不想谋私，放权服务其实很容易。”

江苏外经贸厅领导班子思想观念超前，今年厅里提出，要在省内创建六个外贸创业园，旨在以鼓励政策促进民营企业的发展，从而倒逼大企业加快改革步伐。齐长余说：“这一做法可以称之为是在外国公司‘狼来了’之前先放养一些‘小狼’，为促进大企业更好地适应国际竞争。对这一举措，一些大企业开始时不太理解。其实我们何尝希望葬送大企业，相反，十五计划中我们将重点扶植十个大型外贸集团，这些企业发展得很好，正向着做大做强的目标前进。他们现在渐渐理解了厅里的意图，正在搞集团内部的改制，建立完善的竞争机制。相信五年后会看出以上举措的战略性。”

作为领导者，他用人的原则是：要相信人，要关心人，要爱护人；人无完人，要看大节，不能因为一句话就把人一棍子打死，关键时刻要站出来保护人才。一些老部下对他多年前曾经给予的理解、支持和栽培仍心存感激。他说：“在知识分子受冷落的年代，我得到老科长的提携，今天我也把提携年轻人作为义不容辞的职责。”他总结自己的做人秘诀是：“不能自高自大，做人做事还是实在点好，人人心里都有一杆秤。”齐长余注重务实，他给下属做工作，总是以情动人，寓大道理于情理之中，经他一开导，再不高兴的人也会眉开眼笑。大家评价齐长余的为人是：诚恳、务实、人缘好、重情义。

2002年金秋10月，正逢第92届广交会，齐长余再次带团参会。从1994年任副厅长而且是分管外贸的副厅长以来，几乎每届交易会都是他任江苏团团长。交易会期间的成交量往往占到全年出口额的三分之一，“中国第一展”是外贸成交、进行调研、获取信息的大好时机，他要求江苏团在半个月的参展期间各方面都要争创一流。近年来，他最关注的兄弟省份的改革和发展，浙江的民营企业发展快，这个邻近省的经验引起江苏的密切关注。交易会也展示着齐长余的公关能力，因为许多工作需要得到部领导、各商会和方方面面的关心和支持。他说：“其实，江苏省外经贸厅的公关能力是很差的，我们不喜欢那种拉拉扯扯的公关，我们只有把工作做好，引起领导的关注和支持，我们要解决的都是实实在在的问题。”

齐长余非常支持江苏成立校友会，1999年9月，他亲自参加了江苏校友会的成立大学，并把叶坚厅长以及省内各大外贸企业的老总们也请了来。经贸大学在江苏的校友从20世纪50年代到21世纪初，共计数百人，这批人的素质好，在江苏各个领域都给学校争了光。成立校友会表明了校友们对母校的感情。

繁忙的工作之余，齐长余天天早上坚持跑步30分钟，抽空还打打网球。他说自己大学时代虽然个子高但不大喜欢运动，现在才看到运动的重要。闲暇时他的兴趣是摄影，向厅里一些摄影高手学习，共同切磋摄影技艺。

齐长余最后说：“我大学毕业后幸运地分到了江苏，这里为我展开了事业的广阔天地，可谓天时、地利、人和；今天，如火如荼的江苏外经贸事业为外经贸人才提供了更加广阔的驰骋空间，欢迎母校的年轻毕业生到江苏创业，相信这片土地不会辜负你们！”“你从雪山走来，春潮是你的风采；你向东海奔去，惊涛是你的气慨……”。

滚滚长江从江苏最开阔地带汇入大海，海纳百川的气象总是带给齐长余以事业和人生的感悟。这幅壮丽的画面，也可以作为齐长余江苏三十年情结的最好概括。（紫丁）

跨越

——访76届校友、香港中旅（集团）有限公司总经理 张学武

张学武，1954年生于吉林省，1969年中学毕业后在黑龙江建设兵团劳动；1972至1976年在北京对外贸易学院英语专业学习；1976年7月毕业前夕，被派往加拿大留学；两年后，作为外贸部官员留在中国驻加拿大使馆商务处工作；1982年底回国后，在中国五矿进出口总公司工作；1985年被派到伦敦筹建五矿集团英国子公司，1990年至2001年，任五矿集团二级公司总经理、集团企划部总经理、集团总裁助理、副总裁；2001年1月调任香港中旅（集团）有限公司总经理。

时间：2002年12月7日。

地点：香港干诺道78号，紧靠维多利亚湾的香港中旅集团大厦21层，总经理张学武校友的办公室。

笔者：您是母校第一批工农兵学员中的一个，您如何评价这段学习经历？

张学武：将近五年的大学是我人生最难忘的一段时光。1972年北京对外贸易学院还未正式恢复，我们是作为中专生招进来的，第二年正式复校后我们才成为大学生。那时贸院的校风非常好，师生都很珍惜外贸学院能复院，而我们又能做为恢复学院后的第一批学生。我们76届共有二百多人，其中英语专业110人左右，小语种也是100余人。因为刚复校，校园里教师员工比学生多，学院和外贸部对教学非常重视。我对这四年多大学生活十分留恋。外贸学院培养了我们，特别是我们第一批工农兵学员能够较早地走向世界，二十多年来事业能不断进步，首先要感谢母校为我后来跨越事业一个个台阶提供了一个结实的平台。

笔者：您在1976年，也就是国家还没改革开放就被派到西方国家留学，而且学的是当时中国非常薄弱的经济管理专业，这段学历对您后来长期在外贸大型企业的工作有什么样的意义？

张学武：我较早地在国外接受了经济管理专业教育。这段学习经历对我以后二十多年的企业生涯有着重要影响，使我认识到：一、竞争的重要性。市场经济的主要特征之一就是竞争。竞争是优胜劣汰的过程，企业在竞争中可以发展壮大，也可以被淘汰出局，能够在竞争中取胜靠的是质量好的产品和不断创新的企业管理。二、较早的认识到企业管理是一门科学，它是由多个方面所组成，包括企业发展战略、市场营销、财务管理、人力资源等，使我较早地认识到在企业管理中财务管理是中心之一，而其中的现金管理尤为重要，同时控制成本是企业提升竞争力不可缺少的一个重要环节。三、较早的认识到营销的重要性。营

销是企业拓展市场的龙头，没有营销和营销策略，企业是难以参与市场竞争的。

笔者：您在五矿从一名普通业务员到副总裁的二十年，亲历了中国外贸的几次重大改革，请谈谈您所亲身经历的国有大型外贸企业跨越改革屏障的片断。

张学武：80年代初我到五矿总公司时，正是中国大型外贸企业的辉煌时期。当时五矿的进出口额在全国300多亿美元的进出口总额中占到80多亿美元，是相当大的比重。我负责的有色金属业务最早涉及了期货，特别是做了国内购买力很强的商品——铜的期货。我在五矿英国子公司的五年，就是利用英国五金交易所做期货，这也是中国与西方经济接轨的较早实例。英国五年，使我的业务得到极好锻炼。

80年代末至90年代初，国有外贸企业受到外贸放开的第一次大冲击。1988年，五矿总公司与各省市分公司脱钩后，经营实力受到很大影响。这种形势下，总公司领导班子提出“国际化、多元化、实业化”的发展思路。其后，五矿先后在四十多个国家建立了六十多个分支机构，成为在海外建点较早的大型外贸企业。国际化的过程，加快了五矿转变经营模式和与世界接轨的过程；多元化的实施，使五矿拓展了国内外市场；实业化则奠定了五矿贸工结合的基础，扭转了单纯依赖贸易的被动局面。

整个90年代，是中国国有外贸企业面临更多竞争的年代。这期间，五矿抓住了几次重要机会。1996年，五矿筹备上市。经过半年多的努力，“五矿发展”于1997年在上海正式上市，五矿公司由此得到的几大益处是：一，利用资本市场融资近七亿，缓解了公司资金的紧张，为整个企业的发展提供了保证，使五矿抓住了发展机遇，推进了公司经营模式的转变；二，五矿被纳入上市公司规则运行的轨道，对其形成现代企业机制起到推动作用；三，严格的财务管理和监督，对公司强化内部管理起到了积极作用。上市是当时的总裁周可仁亲自决策的，作为副总裁，我当时具体抓这项工作，并兼任上市公司总经理。当时我们收购了厦门钨业公司，中国是钨的最大生产国，而该企业又是当时中国最大的钨制品企业，这一贸工结合的收购，使五矿的钨出口量一下占到全国总量的60%。这一举措加快了五矿向实业化的迈进。从中，我个人也体验了从计划经济跨越到市场经济的历程。

笔者：从中国五矿，到香港中旅，您的事业发生了一次行业的大跨越。请谈谈您初到香港中旅的情况。

张学武：2001年初国务院决定调我到香港中旅集团任总裁。中组部找我谈话时，我到香港的机票已买好了。当时，香港刚刚经历了东南亚金融危机，港中旅面临着许多困难，甚至存在企业能否生存的危险。我来后第一件事就是作调查研究。我发现我们存在着四大问题：一是“多元化”致使核心业务也就是旅游为主这一点不突出；二是资产结构中流动负债率大于流动资产，致使短期尝债能力非常差；三是债务上短贷多于长期贷款，用短贷做长期投资，致使投资恶性循环；四是资产分布不合理，致使总资产的回报率比较低。面对这四大问题，我感到压力很大。我采取的主要措施是：不再搞新项目；坚持增效减债，提高现有企业的盈利。为此我提出以下具体办法：一是控制费用；二是挖掘现有经营项目的潜力；三是减债，通过清欠变现来套现资金减少银行的债务。这样，经过一年的工作，公司帐上债务也从我来时的77亿下降到54亿，净减债23亿，实现利润2.17亿，扭转了亏损局面，公司开始走出困境。与此同时，重点抓了规章制度建设，我提出：凡任何投资都须经过严格科学论证。港中旅发生了很大变化。

我同时提出：港中旅在经营中一定要强化主业，适度多元化。旅游业是朝阳产业。根据“恩格尔系数”：人们的消费结构随着人们的收入的变化而变化，一般说，当收入增加时，人们的基本

的衣食消费比例将下降。1993年中国人用于吃饭和基本生活开支占收入的60%，2001年时降至37%，其中有更多的钱用于了旅游。人均收入超过五百美元就会出现旅游意愿，去年中国达到了800美元，因此中国的旅游市场潜力极大。近年来，出境游每年呈双位数增长，已经达到1100万人次。"911事件"后，中国被世界看作最安全的旅游地点，到中国旅游的人数巨增，2002年港中旅集团向内地输送的游客达409万人，接待内地来港的20万人。中共十六大关于全面建设小康社会的蓝图提出：到2020年GDP翻两番，人均收入3000美元，这个目标为旅游业的大发展提供了广阔前景。世界旅游组织预测：2020年时，中国将成为最大的旅游资源输出国，年出国人数将达1亿人次。在这样一个形势下，港中旅无疑要更加明确做优旅游核心产业这一指导思想。当然，我们的经营可以围绕旅游的相关产业做文章。我们是港澳间快船的经营者，因为我们看准了每年珠江三角洲到港澳间往返游客达一百多万人次这个市场；我们在内地和香港办有十六家酒店；我们还在国内投资了其它实业，如陕西有最大的发电厂，唐山有生产能力达120万吨的钢厂，甘肃有化工项目，深圳、北京、上海、广州等大城市有房地产项目，福州和湖南有路桥项目等。行业的跨越，也是知识的跨越，更是人生体验的跨越。

笔者：从贸易到旅游，您感觉最大的挑战是什么？最大的乐趣是什么？

张学武：对我来讲从做了二十年的外贸行业一下跨到陌生的旅游行业，既是挑战也是机遇。我感觉，贸易和旅游企业的管理既有各自的特色也有相通。在这近两年的时间里，既有辛苦也有欣慰，辛慰的是，我只身来到这个新的岗位没有带一个人，但我得到了上上下下的支持。港中旅毕竟是老企业，排在香港四大中资企业之列，共有香港员工三千多人。我们能把企业办好，也是为香港的繁荣稳定做贡献。比起做了二十年的外贸来，今天我正在被新的岗位所深深地吸引，因为它是一个那么富于挑战的行业。首先，旅游业对人的素质要求是很高的。比起贸易来，旅游不是物品的流动而是人的流动。人对服务质量的要求更高，因此对从事这项工作的人的素质要求也更高。"旅游"这一概念的内涵和外延都发生了深刻的变化。如今的旅游已不再仅仅是过去那种看景照像。随着现代人生活需求层次的提高，旅游正与休闲、健身甚至与工作相结合。我们正准备在珠海上一个包括六个板块的旅游综合项目，在这里，酒店已不是核心，而是代之以休闲、康体、娱乐为内容的新概念，也就是说人们是因为康体休闲娱乐才住这个酒店。这里的第二个板块是会展中心。企业可以把自己的客人请到这里度假，一边休息一边实现促销宣传。这里的第三个板块是体检中心。企业界人士平时忙，可以利用度假的时间顺便检查一下身体，建立一个健康档案。第四个板块是娱乐中心，包括美容减肥、温泉浴、水上乐园等，一家人在这里可以各得所需——总之，旅游已不再是传统的旅游，我们正在尽可能地挖掘中国这一非常大的资源，希望能领先主导行业发展方向对行业非常有好处。 我留恋外贸，但我正在被旅游的挑战所吸引，因为这些挑战正是它的魅力所在。我希望在这个新的岗位上再次检验一下自己的能力，包括创造力。这正是我于跨越行业的过程中获取的最大乐趣。

笔者：您想对母校的师生想说点什么？

张学武：母校就是母校，作为学子我希望为母校的发展做点事。为母校争光，是学子们在不同岗位上不断实现事业和人生的跨越的动力之一。我祝愿母校越办越好！请母校放心，我会尽心做好工作，让母校以我为光荣！

（紫丁）

怀娥风格

——访80届校友、江苏舜天集团党委副书记 曹怀娥

江南的水土给了曹怀娥与生俱来的清秀面容，但她眉宇间却又兼有着北方女子的端庄与大气。从电话里就听出了她的质朴与热情，对面而坐，几个小时的侃侃而谈，她的每一句话都似姐妹般地推心置腹，原以为的“女强人”形象被她身上的一种特有的亲和所融化，这或许可以称为——“怀娥风格”。

曹怀娥，80届校友，从小生长在农村，是贫寒之家"六朵金花”中的老小，家里被当男孩子养，父母和姐姐们的爱始终支撑着她。1976年，二十岁的她经面试被推荐进入北京外贸学院。此时她已是乡里的党办秘书和团委副书记，有了一定的工资收入。上大学的喜讯对她却是半喜半忧。忧的是：父母身体均不好，家境艰难，姐姐们要结婚置嫁妆，父母由姐姐们照顾，她却要给大家增加经济负担。这时，小姐姐鼓励她说：“你走吧，你不毕业我就不结婚！”艰难生活成为他事业的一份最好的营养，也铸就了她坚毅的性格，对家庭、对姐姐们的回报，化为了她内心的一种本能和责任感，也形成了她——“怀娥风格”。

在大学，她是班里经济最困难的学生之一，她的床上只有最简单的生活用品；寒暑假，她没钱回家，只能继续在宿舍发愤读书。她牢记着家乡书记的叮咛：“你只能和别人比学习，不能比别的……”她对当年的老师们印象很深，记得英语系的领导孙维炎、石畏三等，还有英语老师夏上达、陈老师、李老师等等，他们严谨的工作作风，不厌其烦的教导，使她至今记忆犹新，受益匪浅。

她属于定向培养的学生，大学毕业后她回到了江苏，这样也可以更好地照顾父母。作为一个女大学生，她本可以通过找男朋友为自己争得更多的虚荣，但她的终身大事仍带着纯朴的怀娥风格，她的条件是：我家在农村，我要找个能照顾我父母的人，能接受我这样农村家庭的人。

她成为江苏省工艺品进出口分公司业务员。那时江苏省刚开口岸，工艺品公司也刚刚成立，外贸专业大学毕业生很少，地道的科班出身使她很快受到重视，毕业不到9个月她就有了出国机会。四年时间里，她一直在业务一线，高峰时年出口额达到800多万美元，她成为“金牌”业务员。

1984年，干部新老交替的潮流中，28岁的她正好符合干部“四化”标准，于是顺理成章地被推上了公司副总经理的位子。今天她还记得担任副总后第一次到工贸联营工厂讲话的紧张心情，当时真不知道该怎么讲，为此做了很多准备。

她特别感谢当年的老经理和老科长对她的扶持。她说："两位老科长都是老大学生，他们每次所谓向我汇报工作，其实就是我向他们的学习，他们谈什么我就记什么，他们最后总问我：有什么意见？他们其实比我高明得多。我知道，我能走上这个位置，并不是我比别人能干，而是我的机遇好，因此我必须虚心向老同志学习。"

照这个趋势，她本来可以发展得更好。但1987年她的事业却出现了逆转。那年，她剖腹产留下后遗症，身体长时间不能恢复。焦急之中，32岁的她毅然写下辞职报告。于是，江苏经贸系统当时最早提拔的年轻干部也成为了最早的辞职者。有人说她幼稚，说：别人多少年也没升到这样的位置，你怎么这么轻易就放弃了？而纯朴的她想的是：这样才对得起工作，才能心安。

待她身体稍微好转重新工作时，她感受到这一上一下之间的人情冷暖。久病后仍未彻底康复的她已无力继续繁重的业务工作。1991年，她来到服装进出口公司从事人事工作。重新调整了心态的她，决心一切从零开始。逐渐地，公司上下对她从不了解到了解。大家给予了她充分的理解、信任和支持。一年后她升为副科长，两年后任公司党委副书记。这四年间，她经历了病魔缠身，换单位、换行业的考验，她不知掉了多少眼泪。但怀娥风格使她从不抱怨，二十多年的经历告诉她抱怨没有任何意义。

1996年，她进入新组建的江苏舜天集团决策层，任副总裁、党委副书记，期间有8年她还兼任过所属上市公司的董事、党委书记。作为一家国有大型外贸集团的专职副书记，如何对企业发展起到"保驾护航"作用，已不是说空话能够实现的，她的工作范围，除集团分管党委、人事、纪检、劳资等工作外，还兼任集团下属的轻纺公司董事长。这样，从公司投资项目的决策，到公司发展的目标方向，她都要思考和定夺。她感受到巨大的压力，市场经济对企业高层管理者，包括党务工作者的要求越来越高，这一点在她兼职上市公司任党委书记期间更感深刻。此时，经历了事业大起大落的她，对社会、对他人、对自己的认识，已比1984年第一次当领导时有了相当大飞跃。她特别理解了沟通和尊重的重要。她说："一上一下使我学会了换位思考。我理解了当一个老百姓有多难，他们为找领导，可能想了好几个晚上，他们不到万不得已是不会找你的；因此，我对他们提出的要求尽量帮助解决，实在解决不了的也要给他答复。"怀娥风格的魅力正是她在经历人生事业的起落后蓄积的那种亲和力。

舜天集团的经营领域从外贸到外经，从旅游宾馆到工业实业乃至资本经营等等。作为集团的负责人之一，她感到自己过去掌握的业务知识也已远远跟不上需要，她决心第二次进大学。1996年，利用双休日和晚上的时间，她参加了南京大学工商管理硕士课程班的学习；1998年又赴美国参加高层MBA培训；2001年参加南京大学中—荷合办的EMBA工商管理班，2002年5月获研究生硕士学位。在大学时代打下的英语基础为她的学习提供了保证。理论学习为她入了与世界接轨的管理思维。怀娥风格中增添的是新的视野。

作为事业女性，曹怀娥最欣慰的莫过于丈夫多年来始终如一的理解和支持。她这样评价他："这种支持有时只是他行为的感染，比如他一贯平和的心态和对名利的淡泊。其实他只是一个普通人，但他拥有一种能接纳我的一切的成熟心态。年轻时我出差多，他从无怨言；我生病换岗位后，他用平和为我消除急躁和烦恼；我担任领导后，他从不指手划脚。回过头来想，我能走到今天这一步，他功不可没。我还有一个非常懂事、勤奋好学的儿子，今年上高中被保送南京金陵中学了。我庆幸能拥有一个幸福的家庭，我非常珍惜。"

"怀娥风格"，含有女性的平凡，和平凡中的卓越。

（紫丁）

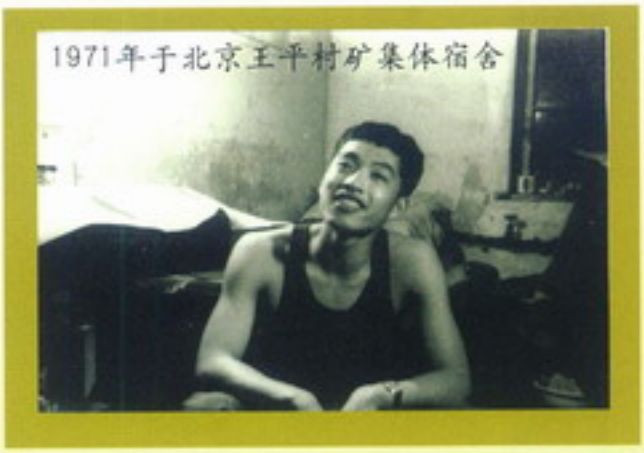
黄腾其人

——记83届校友、北京长贸咨询有限责任公司董事长 黄腾

82届校友黄腾，1948年生于北京。受家庭影响，他自幼就立志长大要当一名儿科医生。他中学时的理想就是一心准备报考协和医科大学。然而他1966年高中二年级时赶上了“文革”，“在革命的洪流中”经历了命运的“变奏”。1968年，他和北京东城区250名高中生一起被分配到北京矿务局王平村煤矿，当上了一名井下采煤工，在井下一干就是十年半！

1979年，黄腾考入北京外贸学院分院外贸日语专业。1983年毕业，他又重新回到地处门头沟区的北京矿务局，在外经处当业务员兼日语翻译。1984年，他调入中国煤炭进出口总公司。在随后的十八年里，他一直负责对日煤炭出口工作，期间曾在日本常驻四年；2002年，他因退休离开了这家大型国有外贸企业，自己办起名为CLT的咨询公司。

三十多年来，他与煤炭结下了不解之缘：上大学前挖煤，大学毕业后出口卖煤，现在又作煤炭的咨询。而在他的身上，确也蕴含着一种煤的品格：朴素无华，能量巨大。他像是一块高品质的煤炭，毕业二十年来，一直兢兢业业地燃烧着自己，为中国煤炭事业的发展努力工作。他以“诚信”为座右铭，不沉溺于声色和金钱的诱惑，展示了当代儒商的风范；他重视搜集专业信息，其分析信息、解决问题的能力令许多外国企业看好他的价值，都想“独霸”他为己有。在离开国有企业之后，他对这些好意，都婉言谢绝：“我不会仅为任何一家公司单独服务，因为这样可能对别的公司不公平”；另一方面，为了中国煤炭事业的发展，他又经常将自己的知识和信息无偿地提供给最需要它们的人，因此赢得了包括商业对手在


1971年于北京王平村矿集体宿舍

内的同行们的尊敬和信任。

善于不断学习和钻研的他，毕业二十年来，先后撰写了数十篇具有前瞻性的专业论文，受到煤炭和贸易业界重视，其中不少对煤炭企业的改革和发展起了直接的指导作用；有的则以忧国忧民的责任感，对煤炭行业的不正之风进行了直率的针贬，引起媒体及有关方面的重视；他还在繁忙的工作之余不忘积累人生点滴感悟，坚持文学创作，出版了自传体小说《黑色的火焰》，该书讲述了他及他的伙伴们上大学之前在王平村煤矿十年的“青春之歌”。其续集，即大学四年和“中煤”二十年的经历也在写作酝酿之中。他喜欢收集和收藏，他珍藏着生命早期和青春时代的老照片。它们一尘不染，井然有序，默默地讲述着青春的歌，友谊的事，亲人的爱…… 他是商人，也是文人。从他身上可以明显地感受到两种交织的力量，即道德的力量和知识的力量。下文是他撰写的数十篇论文中的一篇，也是他作为学子，于毕业二十年之时向母校交上的一份事业的答卷。

（编者）

一个字价值1.5万美元

黄腾

一个汉字价值1．5万美元！如果这些字不是陈年稀有的文物，那一定就是痴人的无稽之谈。但我要告诉大家的故事却是一个正在进行的事实——一篇1,500字左右的文章竟在一年中给有关企业带来2，300多万美元的“额外”收入。众所周知，市场经济是一个开放的、竞争型的经济模式。在世界经济全球化、信息化加速的今天其变化更加透明和迅速。不管是大企业还是小企业，不管是大集团还是个体户，都要在同一起跑线上出发竞跑，而胜利者往往是仅比他人提前半步到达终点罢了。世界煤炭市场交易量2000年已达到5.74亿吨。中国是个生产煤炭的大国，年产原煤长期雄居世界第一，但煤炭出口却长期徘徊在2-3千万吨，直到2000年才首次突破5千万吨大关，达到5,885万吨的创记录水平。与中国一衣带水的邻国日本是世界上最大的煤炭进口国，2000年度的进口煤数量直逼1.5亿吨，而且价格及金融信用也是世界的高点。因此，世界所有正直的煤炭出口商无不把进军日本市场作为自己事业的首要责任和荣誉。中国的煤炭生产企业和出口商当然也不例外。中日煤炭贸易对中国的煤炭生产企业和煤炭贸易企业来说都是极为重要的，特别是其数量和价格，在中国煤炭出口事业中举足轻重——尽可能多的数量、尽可能高的价格成为煤炭贸易工作永远追求、又永无止境的奋斗目标。当世界跨入21世纪的时候，中日煤炭贸易也

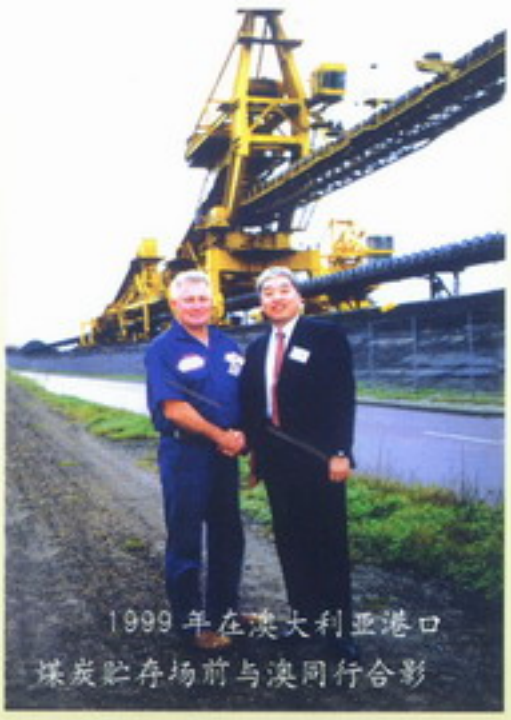
◀ 1980年12月30日，北京外贸学院分院78级日语1班男生小合唱。左起：郑洪春、沈志增、武长福、陈少奎、李哲明、门晓叶、朱元成、毛宏志、王宝、杨振宇、马伟；手风琴伴奏：张少喆；　　黄腾摄

▼ 1980年12月30日，北京外贸学院分院78级日语1班女生小合唱。左起：耿春梅、崔毅、高珊、曹霞、孙明珠、马聪妮、孟宪春、张老师、西川则子老师、梁秋卉、钟烨、史京津、李亦鸣、田薇；手风琴伴奏：张少喆；　　黄腾摄

▲ 1979年12月30日，北京外贸学院分院78级日语1班同学与老师合影；黄腾摄。

迎来了第五期长期贸易协议的第一年。根据该协议的规定，2001年度的煤炭交易最低数量为——动力煤523+33万吨，炼焦煤275万吨，合计831万吨。一个“最低数量”的表述，把贸易机会扩展到无限。但要抓住这个机会，又绝非靠“好运”、“冲动”等来成全。要抓住机会扩大煤炭贸易数量，这里需要战略的分析和指导。于是一篇署日2001年3月4日、题为《2001年度煤炭价格谈判中的热点与难点》的短文“出笼”了。这篇其实算不成文章的“要点”只有1,500字左右，却招徕“不理解”、“风险大”等众多的非议。战略分析家的责任就是要把一般人不理解的命题让众人接受，把一般人不愿冒的风险化解为利益……在与中国出口煤有关负责人的无数次“单兵教练”中，逐渐地使大家的思想自觉、或不自觉地趋于统一，最后终于冲破延续几十年的传统谈判方法，在日本用户的大力协助下，中国首次先于世界出口煤第一大国澳大利亚，率先与日本用户成交，可谓“初尝领导世界潮流”的喜果——动力煤成交数量902万吨，炼焦煤成交数量512万吨，合计1,414万吨，超出原协议规定数量583万吨！ “故事”讲到这里，可以说仅仅是一个良好的开始，重要的是在《2001年度煤炭价格谈判中的热点与难点》一文中作者根据当时的世界经济情况，在世界煤炭市场价格攀高、众人头脑发热的时候，提出煤炭价格狂落的预警！对出口煤生产者、出口商来说，十分不幸的事情是这一预言的实现——动力煤现货价格由2001年5月24日高峰的FOBT USD.34.25/MT一路狂泻，至本文写作时的2001年11月29日，已降至FOBT USD.27.00/MT，降幅达21.17%，折合降价FOBT USD.7.25/MT！ 日本煤炭市场容量很大，不必赘述。即使年初没有583万吨的超量合同，在随后的日子里也会以追加数量的形式使贸易数量增加。但数量不会有这么多，价格也只能随行就市了。在今年的国际经济景气状况和市场行情条件下，中国煤炭若能在年初长期协议合同签定后再以平均下降FOBT USD.4.00MT的价格(实际下降得还要多)来对日增售583万吨煤炭，且不说可能性是多么渺茫，仅是金钱上的损失就是2,332万美元！而现在正是因为那篇1,500字左右的文章，使这2,332万美元成为中国煤炭生产者、出口商的囊中之物！一字价值1.5万美元，一字千金，货真价实！ 其实，货真价实的东西不仅仅是那1,500被拼凑起来的文字，更是在这篇文章背后“玩弄”这1,500字人的头脑——战略家的头脑就是如此的简单、清晰，但其价值又怎么能用金钱来衡量！

(2001.11.29于北京)



1999年在澳大利亚港口煤炭贮存场前与澳同行合影

2001年度 煤炭价格谈判中的热点与难点

黄腾

(一)热点

1.自1997年起至2000年连续四年的降价，使煤炭国际市场上的供求关系发生了巨大的变化。由于煤炭价格大幅度的下降造成煤炭生产的新投资和再生产投资越来越少，甚至不少煤炭矿山因无法顺利经营而倒闭、变卖，这极大地影响了世界煤炭生产数量。

2.石油的大幅度涨价，促进了船运市场的价格上涨。于是世界性的远距离煤炭采购受到抑制，

近距离煤炭采购优势日益明显。

3.日本、韩国等煤炭进口国的大用户，因对新技术的追求，为加强各自产品的竞争力，快速地废除“共同谈判”方式，而采用“个别谈判”的方式。这不仅为煤炭商品的多元化、价格的多元化创造了条件，也为国际煤炭购销渠道的大分化与重组创造了条件。

4.动力煤的现货大幅度涨价。从2000年3月2日的FOBT USD20.9/MT上升到2001年3月1日的FOBT USD32.50/MT，涨价USD11.60/MT，升幅达55.50%。5.在2001年度日本市场价格谈判中，强粘结煤涨价近8%，实际价格上升近USD3.00/MT，而准强煤涨价将高于此比例。至于动力煤和非微粘煤涨价呼声更高，特别是动力煤，有传言要涨价25%—30%。

（二）难点

1.国际经济形势不容乐观。美国按季度的GDP成长率不断下降，2000年第四季度已降至两年来的最低点，只有1.1%。其滞后的影响必将波及世界经济的发展。

2.3月1日纽约股票市场继续回落，纳斯达克综合指数降至2,092.16首次跌破1998年12月达到的2,100点。

3.日经指数同样不乐观。3月1日的东京股市显示日经平均股价跌破1998年10月9日“泡沫经济”破灭后的最低价12,879.97日元，只有12,681.66日元，是1985年11月以来首次跌破12,700日元。

4.因连续四年煤价下降，国际上一些煤矿难以经营下去，其中有些矿山被一些国际投机资本“恶性收购”。这些以极低价格收购矿山的资本投机公司，在澳大利亚某些地区已形成类似垄断的控制能力。因此他们利用今年煤炭市场上升的机会“哄抬物价”，一旦他们认为“高价合同到手，数量得到满足”后，很可能迅速地将剩余煤炭以极低的价格现货抛售。如我公司稍有犹豫，后果不堪设想。

（三）今年煤炭价格的制定，时机高于一切

1.今年后半年经济形势不容乐观，因此煤炭价格因需求的减少有降价的可能。

2.今年煤炭市场中有投机资本“作乱”，不可过分等待，要抓紧时机成交。

3.强粘煤涨价USD3.00/MT，非微粘煤涨价15%，动力煤涨价17—18%。如用户同意，建议不要等其他外部条件，率先成交。

4.即使我公司成交后，市场继续上升，也不是坏事，还可再以现货形式增量销售。

5.价格过高会给国内外竞争对手留有降价销售空间，使我已签的较高价合同难以按量完成。

6.个别谈判煤种也应本着同样原则积极成交。

2001年陪同日本同行参观平朔露天煤矿时，在载重190吨的翻斗车前留影

（四）有关神华煤

无论是电力业界、水泥业界还是钢铁业界，目前对神华煤都有一定的需求，因此神华煤在中日L/T贸易项下交易的位置与方法，成为今年（2001年度）价格谈判中的又一焦点，必须妥善处理。

（五）关于保密

日本用户由“共同谈判”向“个别谈判”过渡，因此我公司对日本用户之间的合同、煤种、数量、价格以及人员活动等一切消息都要严格保密。

（2001年3月4日于北京）

进入“状况”

——访84届校友、广东海关走私犯罪侦察分局局长 陈晓颖

广州沙面大街，中国现代史上一次著名反帝事件——沙面大罢工的发生地。如今，它仍是一条带着国际色彩的街道，它有些象北京的日坛路使馆区，一些国家驻广州领事馆就设在这里。在这条街上，与外国领事馆相邻的一幢白色小楼，就是广东海关分署以及所属走私犯罪侦察分局的所在。那欧式建筑，那幽静街道，包括那郁郁之树，簇簇之花，深深之巷之间，象是罩着一层神秘面纱。它们共同讲着一段段历史的故事和今天的传奇。

广东省海关分署，是目前海关总署下设的唯一派出机构，它的职责是协调广东省内包括广州、深圳、拱北、汕头、黄埔、江门、湛江等七个厅级海关（见下表）。这座建筑的二层，就是广东分署走私犯罪侦察分局。

阳光从局长办公室百叶窗的空隙钻入，正在书柜上缓缓移动，象是在检阅着陈晓颖局长三年来的工作。那些文件收藏了从1998年侦察局成立至今广东地区走私犯罪侦察的历史资料，随便拿出几页，就够写好几十集《黑洞》或《黑冰》之类的电视连续剧了。陈晓颖，看上去三四十岁的样子，干练、锐利、敏捷，透着一种随时准备进入“状况”或采取“行动”的架式，这倒是与“侦察局长”的身份十分符合。走私犯罪侦察局与公安局有着相似的职能，执行任务时都要“荷枪实弹”，不同的是，前者专门针对走私犯罪分子这一打击对象。1998年，走私犯罪侦察局——一个受海关总署和公安部双重领导的单位宣告正式成立，1999年1月以后，陈晓颖的身份一半是海关关员，另一半则成了警察。他说：“我们是拿海关工资的警察。”其实简单地说，他就是一名警察。电视剧《黑洞》有三个方面的人物：公安大队长刘振汉，走私集团头子聂明宇，被拉下水的政府官员。陈晓颖就是刘振汉。

陈晓颖从此进入“状况”。

陈晓颖，广东湛江人，1980年考入北京对外贸易学院海关系，1984年毕业后回到广东。参加工作18年来，他一直在广东分署工作。1998年底，他在分署业务处处长任上被调去筹建广东走私犯罪侦察分局。这项更多地带有刑事执法性质的工作，与他过去一直所从事的海关业务工作有不小距离。作为第一任局长，他没有前人的经验可借鉴，国外也没有可接之轨。他只有在实践中学习，向刘振汉们学习，以尽快进入状况。

缉私警察队伍，是在一种走私形势极为严峻的时刻组建，尤其在湛江走私大案发生后，由党中央国务院做出的一项关系到中国政治和经济命运的英明决策。在这之前，由于海关只有行政执法权，而无刑事执法权，致使走私犯罪分子没有受到诮有的惩罚，缺乏有效的打击力度；有些地区非正式地甚至将“走私致富”作为了地区经济发展的口号，走私呈越演越烈局面。广东在地理上与港澳相邻，加上海

岸线长，区域内海关业务量占到全国海关约一半，因此广东历来是打击走私的主战场，缉私警察的任务也非常繁重。广东省内海关侦查机构拥有2000人左右的队伍，人员主要来自三个方面：海关、公安和部队，分别占到32%、24%和11%，其余的是最近几年从全国高等大专院校招录来的应届毕业生。这支队伍的出现，国家赋予了刑事执法权，对走私犯罪分子贪污该抓的抓，该判的判，较好地发挥了刑事执法的威慑力，有力地震慑了走私犯罪分子的嚣张气焰。

翻开工作卷宗，陈晓颖介绍说：广东海关缉私警察队伍成立后，以“破大案，打团伙，抓逃犯”为重点，集中力量侦破走私犯罪案件，保持对走私犯罪活动的高压态势。仅1999年一年里，共查获走私案件2139起，案值人民币67.9亿元，涉嫌偷逃税额21亿元，涉案人员2354名，分别占全国的66.2%、63.1%、53.4%和59.2%。从所查获的案件分析，走私分子主要以运输工具藏匿、进出口货物夹藏、伪报逃税、海上偷运、加工贸易渠道等方式走私。走私物品集中在市场“热销”物品，如汽车、成品油、食用油、化工原料、纺织原料、家用电器等。查处非涉税的物品有：黄金及其制品、淫秽物品、文物、毒品等。省内缉私警察共对1683名走私犯罪嫌疑人立案侦办，其中自然人1390人，法人中的直接责任人293人。到12月底，依法对618名犯罪嫌疑人执行逮捕，对389名犯罪嫌疑人实施拘留。广东缉私警察成立三年来，共受理涉嫌案件6000多起，案值142亿，涉及税额46亿多元，涉案人员10200多人；其中逮捕3211人次，刑事拘留4200多，取保候审2000多人；三年来办结2364起。上述案件不光来自海关本身的有关部门，还有公安、边防、工商、烟草等部门，这些领域涉嫌走私的案件也都移交缉私警察，从而形成联合缉私，统一治理的局面。重拳出击之下，省内大规模走私已基本遏制住，走私犯罪分子不敢再象以前那样胆大包天，肆意妄为。

作为分署侦察局，其职能与各个关区的侦察分局有所不同。发生于这些关区的走私案件一般由各关办理，分署侦察局的主要任务是侦办跨关区的走私大要案，如江门“720”专案和“9932”汽车走私案就是由广东分局立案侦办的。还有发生在2000年涉及省内5个关区的超亿元加工贸易走私案，也是由广东分局、省公安厅、省高院、检查院进行协调，平时则需要营建良好的执法环境；尤其是侦察局成立时间不长的情况下，努力获得各方面的了解和支持非常重要。

《黑洞》的剧情很复杂，但更复杂的剧中人物的内心世界。陈晓颖目前的岗位，与普通海关岗位不同之处在于，他既是海关人员，又是直接执法者，应该说权力更大。在大学读书时陈晓颖决想不到，中国古代文学课所学的一些警句，如“出淤泥而不染”，会比海关专业课所学的许多知识对他今天的工作更为重要。海关关员每天都处在风口浪尖之上。这风，是人情之风，这浪，是腐蚀之浪。从湛江走私案，到厦门远华走私案，走私分子“以钱开路”，与执法部门所结成的巨大链条，令人触目惊心。缉私警察成立后，仍有一些人企图通过金钱去拉拢、腐蚀、摆平的情事屡见不鲜，可见这支新生队伍廉政建设的任务也是相当的重要。有人说：在如今的海关，第一位重要的是顶住腐败的险恶风浪，然后才是做出业务成绩，一句话，作为海关关员，尤其是大权在握的海关领导者，只有首先做到了“出污泥而不染”，才能“数英雄，论成败”。

对走私犯罪侦察分局局长陈晓颖来说，风口浪尖的另一层涵义在于，刑事执法工作的危险性。这又使人想到《黑洞》的刘振汉，正因为他不给走私犯罪分子留情面——鄙怕是曾经共患难的兄弟，他的办案过程成为与对手你死我活的殊死较量。有些缉私警察还会接到走私分子打来的恐吓电话，办案人员的家属更是会成为犯罪分子报复的对象。

新岗位，新业务，无疑对陈晓颖也是一种挑战，他所面临的是如何补充公安刑法方面的知识和业务。三年当中，可以说他们接触的每个案子的情况都不一样。从一些新情况，他看到针对走私犯罪的立法和刑法解释的滞后；诸如针对加工

贸易中的走私案存在着许多法律的盲区，执法的难度比较大。2002年的全国关长会议上专门布置了打击走私的重点就是加工贸易的走私。需要研究如何对付加工贸易走私的层出不穷的手法，为领导者，更需要从宏观的、理论的角度理解所从事的具体工作。中国入世，给中国海关带来巨大挑战。为此，海关总署提出海关工作新十六字指导思想："依法行政，为国把在，服务经济，促进发展。"陈晓颖感到，这后面八个字是新形势对海关工作的新要求，打击走私领域如何贯彻这一方针？他认为，打击走私的目的就是促进企业的发展，我们既有打击的任务，更有保护的任务，打击了走私犯罪活动，就等于保护了守法企业的利益，从而保护了国家的经济利益；比如近年来对成品油走私的持续有效打击，就护了石化这一国家经济支柱产业。

陈晓颖读书时就是好学生，参加工作后近二十年，他一直扎根基层海关并做出成绩。谈到大学毕业生的择业，他认为，关键是找好自己的位置，而不是在哪里工作。

他记得自己刚进大学时，根本不知道海关是干什么的，他入学的1980年，他第一次从老家湛江来到北京，从广州坐了38小时的火车，脚都坐肿了。那时学校的办学条件还比较艰苦，对他这个广东人来说，最不习惯是不能每天洗澡。大学四年，他学习很刻苦，尤其是外语。有些同学高中时上的外语学院附中，英语水平已达到相当水平，看到这一差距，他将大学的主要时间都放在了强化英语训练上，四年里收获最大也是英语。当年，北京外贸学院在广东地区招了15名学生，这15人全部被安排在了海关系。这15人当中目前在海关系统工作的有5人。海关系他们这个年级当时共有60名学生。生源地域主要是沿海省份和城市，除了上海和福建外，人数最多的是广东、北京、东北和山东。毕业后大家偶尔会在国外见面，更多的见面机会则是广交会期间举行的经贸大学校友联谊会，他在这里寻找到熟悉的面孔和气息。

大学时打下的良好英语基础，对他在工作中脱颖而出起到一定作用。参加工作初期，他多次参加粤港海关联络制度会议，香港海关的负责人是英国人，他成为会议的翻译；他还在一些国家海关官员的来访和署长的出访中担任翻译。在学校学习的外贸知识在工作中更是得到运用，比如关贸总协定方面的知识，在学校时就有涉及，因此他对中国复关入世问题并不陌生。每年，经贸大学都有毕业生来到广东海关工作。他觉得今天的毕业生对自己的未来事业的定位比较高，而自己当年要单纯得多。他介绍说，在广东海关，经贸大学毕业生还是有着很广阔的事业舞台。近年一位毕业生庞飞，刚刚被分署送到美国参加缉毒培训。广东是仅次于云南的缉毒重点地区，海关在打击进出境毒品走私方面的任务也相当繁重，去年12月，省内侦查分局就一次查获了一个100多公斤的毒品大案，而西方国家在缉毒手段方面有许多可供我们借鉴之处。

陈晓颖爱好的运动项目是打羽毛球，紧张工作之余坚持每周打一、二次，而且他这方面的"战线"也十分不俗，在整个广东海关系统还稍有"名气"呢。难怪他看上去结实而矫健！

年轻的侦察局局长，正以一种朝气和正气的面貌进入"状况"。

（紫丁）

在多哈的日子里

——记98届校友、外经贸部交际司 袁园

2001年11月10日，卡塔尔首都多哈，一个举国瞩目的城市，在这里将通过中国加入世界贸易组织议定书，从而使中国成为正式成员，作为此行中国代表团的唯一一名同传译员，我校校友袁园亲自鉴证了这一历史时刻。

11月4日，袁园随同中国代表团乘机离开北京，于当地时间5日上午11时，抵达多哈。

随后的几天，代表团成员为此次会议做了细致的准备。由于世贸组织只有英语、法语、西班牙语三种工作语言，没有为中国准备的翻译设备。袁园经过与会议组织者的协商，同意在中国代表发言时，将英语翻译间借给中国用。

11月7日晚，石广生部长抵达，袁园及其他代表团成员一同去机场迎接。

11月9日早10时30分，与巴基斯坦的双边谈判及下午与古巴国务部长的会谈，均由袁园担任现场的翻译。

11月10日，这是本次会议中最重要的一天。晚18点35分，本次会议正式开始讨论关于中国加入世贸组织的议题。以全体协商一致通过的方式，审议并通过中国加入世贸组织的决定。随后，石广生部长走上主席台，进行发言。此时，袁园开始为发言进行同声传译。她将石部长的中文用流利而且标准的英文翻译给整个世界，让人们见识了中国高水平的同传。

在经贸部部长石广生与外宾会谈中担任翻译

在一片欢乐声中，中国代表团完成了此行的重要任务。但对于袁园来讲，她的工作才刚刚开始。接下来的几天中，与巴西、加拿大、新加坡等十五场的双边会谈，都由她担任翻译。

11月14日晚8点45分，顺利而圆满的完成了此次工作后，代表团一行人登机返回北京。

当问及她对此次活动的感受时，她认为能够亲临现场，经历这一历史时刻，是非常幸运的。这充分体现了领导对她工作的信任与肯定。出色的完成此次工作，将为她的人生添上光辉的一笔。

（乔奕）

又一种追求

——访第16期经理班校友、广东省校友会秘书长、广东省惠东燕岭学校董事长 陈伟荣

国家间的竞争，实际上也是人才的竞争。19世纪后期以来，世界经济发展史上先后出现了三次现代化后进国家追赶先进国家的范例，都是伴随着教育的追赶：美国追赶英国如此，日本追赶美国如此，韩国追赶欧洲莫不如此。可见教育对经济的巨大作用。从当今经济全球化人才竞争日益激烈和我国全面推进小康社会建设来看，青少年接受优质教育，既是国家的需要，也是青少年生存和发展的最高需要。然而，办好教育是不容易的，办好优质的民办教育，跻身于先进行列尤其不容易，要有足够的资金保障，更要付出心血和力量以及刚毅的精神。

——陈伟荣

陈伟荣1965年生于广东省珠江三角洲东部的惠东县，1993年在我校经理班学习，2000年就读于我校国际贸易专业研究生班。他从事进出口贸易工作已有十多年，近年来又在当地办起了办民学校。

惠东，距广州、深圳、惠州不远，到香港海路也只48海里，广州至汕头、深圳至福建的高速公路穿过县城，然而这里经济发展水平相对于比较发达的珠江三角洲的一些市县还不算富裕，政府办学条件远远不能满足需要，有的家长为了让孩子受到优质的教育，把孩子远送至广州、深圳或惠州办学条件较好的学校就读。陈伟荣看准了惠东优质民办教育这块教育的空白，决心在这里投资创办民办学校，为政府排忧解难。

说干就干。2001年4月，创建燕岭学校的报告得到上级行政部门的审批后，陈伟荣将整个身心都泡到了筹建工作中，一边投入3200万元抓首期建设购置设备，一边去武汉选聘校长组建教师队伍。仅4个月时间，开办惠东燕岭学校的一切准备工作就绪，2001年9月1日如期开学。

陈伟荣从多年做贸易的经历中得出一条普遍经验：在大胆决策之后，必须及时确立工作目标和工作思路。他指出办学质量是学校生存和发展的生命线，必须咬定不放松。他请校长充分利用民办学校有较大的办学自主权与灵活性，以及办事效率高等优势，在整个办学过程中一定要突出一个“严”字，抓好一个“管”字，贯穿一个“爱”字，做到质量立校，塑造品牌。

燕岭学校始终坚持以教学为中心，把抓教学的严格管理与课堂教学改革想结合；抓教师的“主导作用”与学生的“主体作用”相结合；抓培优和补差工作相结合。学校创办了《燕校月刊》、《燕校文摘》，以展示教师的教研成果和学生的学习成果，推广教师的教改经验和学生的学习经验。教师们孜孜不倦地施教，学生们求知若渴地学习的和许多事迹让人感到骄傲。在这一年半里，教学质量不断提高，学生参加校外学科竞赛频频获奖，在县里的调研测验中成绩名列前茅。今年，学校将送走首届初中毕业生，毕业班师生

精神振奋，教学情况良好，自信一定能经得起中考的检验。在德育工作方面，学校采用了“一主两翼”的工作方法：“一主”是用形象生动的形式向学生进行理想教育、爱国主义教育、集体主义教育、生存教育、法制教育、行为习惯教育等等。“两翼”是指一方面开展班团队活动、文体活动，组织艺术节、体育节活动和文明班、文明宿舍的量化评比活动。另一方面做好学校与家长、社会相结合的教育工作。这些工作保证了学校优良校风的形成和在校外参加体育竞赛和文娱演出中取得良好的成绩。

陈伟荣认为，学校应当把教师当作优质资源中最活跃、最重要的因素，教师的人品与专业能力是学校发展的基本保证，因此，提高教师的素质是非常重要的工作。在他的“强师兴校”思想的指导下，学校组织教师反复学习师德规范要求，树立典型，开展“尊师爱生”月活动，使老师们守师范德，为人师表。当前在不少学校里，学生给老师赠送礼物的现象相当普遍，而燕岭学校做到了教师谢绝学生一切用礼物表达对老师的感谢之情，提高了老师在学生和家长中的威信。学校开办伊始就启动了培训工程——鼓励、奖励教师进修，邀请专家、教授来校讲学，定期组织“校本培训”，要求并指导中、青年教师学会使用现代化的办公和教学手段。这些工作营造出了学校和谐、竞争、向上的学术氛围，提高了教师的教学能力，适应了时代发展的要求，实践了陈伟荣办学的战略思想。

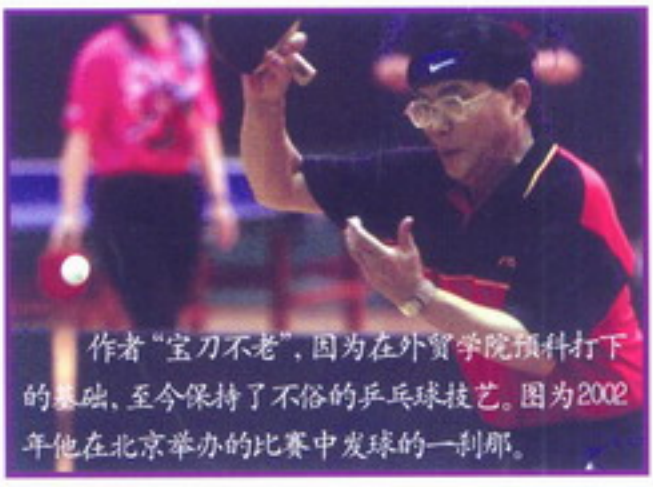
燕岭学校创办仅一年半的时间，就因其有良好的校风、学风，较高的办学质量而在当地享有了盛名。2002年12月，被惠州市创建文明城市工作领导小组评为“创建文明学校先进单位”，2003年2月又被惠州市委、市人民政府评为“安全文明校园”，不少学生纷纷转学来这里就读。市、县领导来校视察后盛赞燕岭学校“脱颖而出”，“在跨越式地发展”，“是惠州市、县最好的民办学校”，“是惠州市的优质学校之一”。最近陈伟荣被增补为惠东县政协委员，他说，这是荣誉，更是责任。他决心用更加开阔的胸怀和眼界，更加扎实的作风去实现燕岭学校更大的发展。

陈伟荣的办学精神和业绩令人欣喜和叹服。追求无已时，登攀有佳境。愿校友陈伟荣在对外贸易事业和教育事业地不断追求中取得更佳的成绩。

国球在四十年前闪光

级预科校友、国家体育总局人力资源中心主任　万伯翱

50年代末60年代初，由于天灾人祸而造成我国建国以来最困难时期，全国上下都在饥饿笼罩下。那时我十来岁，可谓“英俊少年”，就读于北京外贸学科预科。虽然是学校食堂，但没有粮票一两饭也不会卖给你的；每周食堂有一两次荤菜（价格在1角5分至3角之间）那是难得的改善，但因为价格高于平时的两三倍，家庭困难的同学还买不起呢！我记得那时有些同学因营养不良而患了浮肿病，学校很重视，上报市委后还特批了黄豆粉给学生们以度荒年。学校的体育活动，尤其是大的比赛基本上停止了。但体育课并没有完全停止。体育教研组的方主任、王老师以及刚刚分配来的曹老师开始向一、二、三年级同学教授全套简化太极拳，因为这种武术刚柔并济，没有很强的对抗性，很适于当时状况下的学生体质。课间操还是坚持不懈，每当课间操铃声一响，操场上和教室的空地上学生们都自觉的随着电喇叭音乐做起了广播体操。



作者“宝刀不老”，因为在外贸学院预科打下的基础，至今保持了不俗的乒乓球技艺。图为2002年他在北京举办的比赛中发球的一刹那。

这期间，一个盛大的体育赛事——第26届世界乒乓球锦标赛震动了全国。中国运动员取得的辉煌战果，极大鼓舞了国人对乒乓球运动的热情。记得决赛阶段，前马厂北京外贸学院预科寥如晨星的黑白电视机（大概是十二寸的吧）被围得水泄不通，外围的看不见，只好搬来课桌椅站到上面，目不转睛地盯着银屏上的小小银球。当容国团、庄则栋、李富荣、徐寅生、张燮林和邱钟惠这五虎将夺得团体和单项冠军时，那种爱国主义激情的欢呼声真是震耳欲聋了。从这时起，乒乓球运动的热潮在全国兴起，也成为北京外贸学院最受欢迎的一项运动。

那时外贸部对建立预科很重视，无论教员，教材和教室，宿舍条件都不错，我还被选为文体委员。因为食堂设置了好几台乒乓球案子，教研组王老师自己就是二级乒乓球运动员，又特别钟爱乒乓球教学，编了不少教材，向同学们讲解乒乓球旋转原理和发球抛物线。随着国内经济形势的好转，同学们也都能吃饱饭了，乒乓球运动在预科作为主要运动开展起来，我一下课就带领大家去打球，参加比赛。

自从我在北京市体委主任张青季那里获得了一只梦寐以求的“红双喜”（当时价值6元钱）反贴球拍后，更是如虎添翼，我的发球技术也上了一个台阶，在比赛中几乎有把握让对方吃个七八分，加上正手持拍的加速、准确的技巧，我在全校比赛中连连取得优异战绩：不但将王老师、戚老师两位二级运动员统统打落下马，获得全校冠军，而且气如长虹、势不可挡的我，又将外贸本科的一位二级运动员也斩落下马。在一年内的正式比赛中，我因连续击败了3名二级运动员而顺利达到国家体委颁布的二级运动员的标准，并于当年荣幸地获得了乒乓球二级运动员称号。同学们大呼：“万真是青出于蓝而胜于蓝呀！”当体育教研室的领导将二级运动员证章和证书授予我时，全校同学无不投以羡慕和敬佩的眼光。时光已经过去了四十多年，二级证章、证书竟在文革中经弟弟的手奇迹般地保存了下来。对这一全民健身和国球高潮中的小小红花，我不忍个人占用，已郑重把它捐赠给了中国体育博物馆长期保存。它是我青春的见证，更是一个时代的见证。　（于北京革花书屋）

我在贸大二三事

86届校友、海关总署走私犯罪侦查局广东分局法制处处长 符慧

鄙人1982年从海南考入当时的北京对外贸易学院海关管理系海关管理专业，86年毕业。我生在穷山僻壤，打小孤陋寡闻，从不知道海关是干什么的。知道高考成绩后，父亲希望我毕业后从政，贸院是第三志愿，但阴差阳错，反被录取了。坐火车48小时才到北京，晕头晕脑的，刚来第二天一早，就在天安门前照了个像，很自豪地寄回给老爸吓唬乡下人。又花了5角钱坐地铁，转几个圈过足了瘾，大半天才回到在地平线上。前不久母校老师来广州，有幸相见，谈起贸大趣事，不禁感慨万分。

第一桶金

83年，北京各高校学生开始时兴勤工俭学，既可锻炼社会活动能力，又增加经济收入，当时我也雀雀欲试，但身无一技之长，想来想去，居然想到卖冰棍。于是，我与班上的一名女同学商量好分工。然后我租了一辆单车，每天早上第三节课后就偷偷溜出校门，到冰棍厂以3.5分1支的价格批发冰棍拉回学校，回来正好是午饭时间，在饭堂门外就地摆摊。本来说好她来吆喝的，她却临场退却了，大热天的，我只好硬着头皮涨红着脸大声吆喝，每支5分。没想到还挺受欢迎，尤其是女生帮衬不少，每天可卖出一两百支，赚它个5、6元的。有时卖不完，就跑到女生宿舍里上门服务，顺便浏览了靓女们睡前的小风景。就这样，干了20来天，赚了百来块钱，但在当时30多元生活费的情况下，也相当不错了。后来觉得实在辛苦又费时，就不干了。这就是我挖的第一桶金。不知怎么的，以后见到女生再也不脸红了。

第二桶金来得轻松多了

84年暑假经贸部介绍P&G公司雇用贸大学生搞社会调查，每组俩人，男女搭配，要求是每组在3天内到北京居民家中进行随机抽样调查。我记得调查表上内容很多，从家庭成员、社会关系、生活习惯、日常用品，甚至月经准不准时，用什么卫生巾等都在调查范围内。我们很认真，挨家挨户访问，那时胡同里的人家是敞开着门的，民风真是淳朴，居民们又是拿西瓜，又是泡茶，热情得不得了。碰到女士在家的，问到让人脸红问题时，干脆给她们自己填，人家还真挺配合。就这样，三个晚上搞掂，每人120元，袋袋平安，不由得感慨，外企待遇就是高。后来听说有些同学根本没上门，胡编乱造一通，随便找个人签名了事，但我不后悔，踏踏实实地干，虽然辛苦，但很愉快，也长了见识，到现在还是这德性。

第三桶金是评卷

那时学习风气盛行，全国都搞知识竞赛，竞赛题满天飞，得奖的充其量是价值几十元的奖品。85年暑假，我们到了一个什么杂志社领回了评卷的活儿，一个试卷2分钱。哥几个用单车拉回几麻袋的试卷，没日没夜地干，累了就地躺倒睡一会儿；饿了，花1元钱买只鸡回来做白切手撕鸡，那个香呀，没法说！大概熬了3天，每人赚了160多元。真是来钱的活。

赚了钱以后，我与83级的冯志海也有样学样，骑着单车，4天内在北京、北戴河之间跑了个

来回，一路上玩疯了，两个南蛮竟为地上的庄稼是玉米还是小麦争了半天，老实说，到现在我还分不出来。快回到北京时，屁股都磨起了泡，只好站着骑。这不算什么，81级的王胜利，人家还骑单车跑到内蒙大草原去了，那才叫牛呢。

86年到上海实习时，用勤工俭学赚来的钱，托我的师傅找关系，好不容易才花200多元买到一部江西产的凤凰相机。出去玩，挂在脖子上，威风的不得了。谁知道后来喜欢上了，花在照相上的钱越来越多。

洗排骨汤澡

那个年代，物价很便宜，学校饭堂一顿饭3毛钱已经有菜有肉的了。记得最受欢迎的是宫爆肉丁、排骨、海鱼等。螃蟹、虾是灰白色的，用箩筐装着卖，5分钱一大勺，现在，喂猪都不吃。冬天里的菜不是大白菜就是土豆丝。南方人吃不惯馒头，就拿面票跟人家换米票，各取所需。虽然有两个学生饭堂，每到吃饭时间都很拥挤。尤其是有带汤的排骨时，场面更是混乱，一窝蜂地往窗口挤。有些人甚至呼朋唤友，一人把住窗口，后面的不断地递上饭盆，打好了菜再接力递出去。人群一骚动，排骨汤便从头顶上倾盆而下，这时总有几个一边洗香喷喷的排骨澡，一边愤然问候人家的娘。

当时有个回民食堂，经常有些海鱼、牛肉等特供的东西，不知现在否？我是海边长大的，只有回民食堂经常供应我特别喜欢的海鱼。好在饭票是通用的，于是经常溜到回民食堂改善一下。这里就大不一样了，虽然有时也排长队，但秩序很好，谁也不敢造次，连说话都跟情人咬耳朵似的，简直是清真寺般的安静、肃穆。

1982年底，符慧与同学在北京西山我校绿化基地劳动

愿快乐润心田

68届校友　海洋石油税务管理局广州分局原副局长 王启惠

我是一个知足的人，或者说是一个很容易满足的人。俗话说得好："知足者常乐"，因此我感到快乐幸福无处不在。有人说，快乐是人生得分态度，它的秘诀就是一辈子做自己喜欢的事情，活得有味道。我也有同感：一切成功、快乐都是自己亲手创造的，能够随兴、随心、随缘地生活就是最大的快乐。要问我快乐的原因，我倒有点滴人生感悟愿与校友们、朋友们交流，那就是长存感激之心。

我的家乡在四川，小时候家境不富裕，父亲用微薄的收入、母亲用辛劳和慈爱拉扯大我们兄妹六人。为了攒足开学的费用，假期中，我们帮人缝手套、钉扣子、乃至挑青菜、修铁路……样样都干过，儿时的艰苦至今历历在目，使我养成了惜时惜今、艰苦朴素的生活习惯。我深深感谢命运的安排——"千金难买少年穷"的道理我早有体会。

王启惠校友近照

大学毕业后，我被分配到山东文登解放军农场下放锻炼，名曰"知识分子接受工农兵再教育"。多少个大雪纷飞、天寒地冻的夜晚，女大学生的我在站岗放哨；多少个烈日炎炎、酷暑难当的中午，我在割禾、插秧。艰苦的劳动磨平了大学生的骄娇二气，我一点点体会着什么叫作坚韧不拔。每当我回忆起这段"革命历史"，我也是心存感激——是艰苦的生活改造了我。1989年我因患股骨头缺血性坏死而接受了一次大手术，不懂医术的我在病床上默默地用一个姿势躺了两个月。一向乐呵呵的我只是在患病的时候才深深感到健康的可贵，才了解到健康的无价。有一个形象的比喻说：健康是顶天立地的"1"，而事业、爱情、金钱、房子、等都是"0"，它们共同组成了你宏大的成功，一旦失去健康，你顶天立地的"1"倒下了，你身后所有的"0"也将失去意义。于是，我又一次心存感激——是疾病让我永记"健康才是最大的幸福"。一个人要身心健康，幸福美满才能常驻，否则，纵有金钱权势、山珍海味也无福消受！因此，要想拥有巨大的"1000……"，就应该珍爱并保住赖以生存的"1"。因为一切的成就，一切的财富，都始于身心健康。

退休后，快乐与否进一步演变成为我的行为准则：

对师长、对父母，我尊敬和敬慕，逢年过节一定去电话问候，还经常带上小小礼物去看望，捎去一片温暖，我感到自己是快乐之人。

对老师同学来访广州，我尽地主之谊，热情地接待，遇到特殊困难的同学，还发动大家慷慨解囊，以表微薄的关怀之意，我感到自己是快乐之人。

我喜欢交朋友，特别是有共同兴趣和共同目的的朋友，使自己的生活圈子随着交友圈的扩大而延伸，也进一步领悟到生活的意义和友情的价值。而当朋友有困难的时候，我会伸出友谊之手帮上一把，无论一个电话、一蓝鲜花、一声问候，往往使对方感动不已，大家都被其中温馨的气氛

所感染，而我更是感到自己是快乐之人。

平心而论，我也有心灰意冷和失落的时候，未退休前的“风光”岁月常常羡煞旁人：我所在的税务局的税收征收管理的对象是国际上赫赫有名的“石油七姐妹”；与之伴随的是我拥有的宽敞的办公室和其他良好的工作环境……。临近退休的日子里，我思绪万千，也有一个高速整心态的过程。我于是请书法家写了一张“六笑”的条幅挂在办公桌前：

一笑忧愁少　　二笑怒气消
三笑憾事了　　四笑病魔逃
五笑永不老　　六笑乐逍遥
经常开口笑　　寿比彭祖高

每当我看见这张书写刚劲有力的笑字条幅，看着年富力强的后起之秀一步步走上新的领导岗位，我的心在微笑，我感到自豪和快乐。我感到，我已经积极地面对工作的变迁，待遇的升降，开始积累自己良好的心理素质，我感到自己是快乐的。

我特别愿意欣赏秋色，会联想到：人生中秋的季节已来临，秋之美在于它是成熟的季节，是充实的季节，也是淡泊的季节。秋季饱经了春天的遒劲和夏季的繁盛，它不再以受赞美、被奉承为荣，而展示了一种平和的心态。我欣赏着这闲闲的、远远的、淡淡的秋之美，这就是秋之洒脱，我感到自己是快乐之人。

愿快乐永润心田！

1962届校友纪念毕业40周年

2002年11月4日至6日，近百名1962届校友及家属相聚在东海之滨上海，共同纪念毕业40周年。这次聚会是在1962届校友联谊会的组织下，在我校上海校友会的协助下举行的。11月4日下午，在上海飘鹰大酒店召开了纪念大会。会上，1962届校友联谊会副会长孙维炎首先讲话。他代表校友联谊会对大家的到来表示欢迎，对上海校友会的支持表示感谢。他说，1962届校友毕业40周年是非常值得纪念的，校友们从1962年走出校门，在外经贸战线和其他工作岗位上努力奋斗，为国家为人民作出了贡献。现在虽然绝大多数的校友已经离开了工作岗位，但是回忆和总结自己的一生，校友间相互交流还是很有意义的。接着，上海校友会会长谢君毅讲话。他代表上海校友会对大家来沪参加这次纪念盛会表示欢迎，同时介绍了三天会议的具体安排，希望校友们在上海过得愉快。

随后，林康校友详细介绍了母校自大家毕业后40年的发展变化。他说，原北京对外贸易学院是一所“袖珍”大学，只有三个系，学生除学习外语外，业务课只有老五门：国际贸易、中国对外贸易概论、对外贸易组织与技术、国际金融和世界市场行情。经过40年的发展，现在的对外经济贸易大学已发展成为有10个外语语种，有国际贸易学、金融学、国际法学、工商管理学、行政管理学以及其他人文学科的多科性大学。学校下设11个学院，几十个专业，有国际贸易、国际金融、金融（保险）、产业经济、工商管理、国际法（原国际经济法）、民商法、英语、法语、日语、西班牙语、德语、意大利语、阿拉伯语、朝鲜语等硕士学位授予权，国际贸易和国际法（国际经济法方向）博士学位授予权。学生人数、外语水平和专业知识水平更是不可同日而语。这一切都是国家经济发展带来的变化，也是改革开放的结果，更是广大师生辛勤努力，历届校友对母校大力支持的结果。在纪念会上发言的校友还有来自美国的史鸿兰和来自澳大利亚的汪兴仁，他们都对自己有机会参加这次聚会感到高兴，并祝愿母校日益发展，不断壮大。因身体不好等原因未能赴会的校友，有的也打来电话向会议表示祝贺，向全体与会校友问好。11月5日至6日，校友们参观了金茂大厦、世纪广场和浦东国际机场，游览了城隍庙和青浦古镇朱家角，还乘游艇观赏了黄浦江夜景。通过游览观光，大家对上海浦东的迅速发展惊喜不已，对祖国的美好未来充满信心。这次为期三天的纪念活动举办得很成功，受到了校友们的一致好评。

原对外贸易系82级(87届)校友

“相逢二十年”联谊会隆重举行

2002年10月26日下午2时30分，经过紧张筹备的对外经济贸易大学原对外贸易系1982级校友“相逢二十年联谊会”在学校计算机与网络中心二层会议室隆重举行。一别十五年，老同学相见分外激动，他们相互握手、拥抱，共叙昔日友谊，展望美好未来。

联谊会一开始，82级的15名女生首先向学校领导和朝夕相处的教师代表敬献了鲜花，祝各位师长身体健康长寿。校党委副书记贾怀勤教授向校友介绍了学校的发展变化情况，并对学校“211工程”建设和美好前景做出描绘。他代表学校领导和受捐助的贫困在校生向82级设立的“82贫困助学基金”表示衷心感谢；向82级全体校友表示良好的祝愿。82级姚京同学代表182名同学向学校领导和老师汇报了同学们当年在校学习期间的美好回忆和毕业后同学们的情况。原对外经济贸易大学副校长、李康华教授，原对外贸易系主任黎孝先教授，深情地回顾了从80代初期至中期那段时间国际贸易系的发展，以及老师、同学间的情谊。他们也对正处于年富力强的82级校友们提出了殷切希望。在一次次热情的掌声要求中，曾经教过82级同学的薛荣久、王绍熙、刘舒年以及费修梅、李平、孙建秋等教授也分别讲了话，向同学们表示了美好的祝愿。82级当年的辅导员段桂良、姚星亮也都以不同方式向同学们致贺。82级同学纷纷发表了即兴演讲。整个联谊活动气氛十分热烈。大会持续了近3小时；会后大家参观了校园，在学生食堂三层共进晚餐；深夜，联谊活动又移至国际学苑，直至次日凌晨2时多才告结束。

此次聚会，点燃了82级同学间相互沟通、交流的火种，实现了本次活动“加强了解、增进友谊、相互勉励、共同发展”的宗旨和目的。同学们期望着再一次重逢！ 由本次联谊倡议设立的“82贫困助学基金”，旨在表达82级校友对母校教育事业的支持与关注，表达82级校友为在校的贫困生提供力所能及帮助的一片心意。本基金当场收到82级校友捐资共三万六千五百余元。

（对外经济贸易大学原对外贸易系
82级联席会报道组 2002年10月27日）

82级纪念入学二十周年图片说明 对外经济贸易大学对外贸易系1982级联谊会合影。前排左起：段桂良老师、叶修梅教授、李康华教授、黎孝先教授、薛荣久教授、党委副书记贾怀勤教授、刘舒年教授、王绍熙教授、孙建秋教授、李平教授、姚星亮校友 82级校友在联谊会上

82级（87届）国际贸易系校友就设立“82贫困助学基金”致母校师生

尊敬的校长、尊敬的各位老师们：您们好！

今天对我们在座的各位同学来说又是一个难以忘怀的日子。二十年了，我们82级的同学今天又有机会重新聚到了一起。为了今天的这次聚会，我们有些同学度过了不少忙碌的日夜，也有很多同学放下了手上繁忙的工作，推掉了一些重要的约会，更有一些同学特地从外地匆匆赶来。大家这么做的目的很简单：那就是希望在我们相识二十年之后，能有机会再看一看当初朝夕相处的同学；能有机会再次感谢那些为了我们的成长曾呕心沥血的老师和领导们；同时也能再目睹一下这些年来校园发生的巨大的变化。

二十年的时间实在是太快了。今天，当我们这些将要步入中年的同学们在20年后的深秋再次踏进这曾经完全属于我们的校园时，二十年前我们入学时的情景仿佛还依然历历在目。那时我们这182个来自全国各地的同学带着各自的梦想，为了同一个求学的目标走进了这所全国外贸领域的最高学府，开始了一生中最令人陶醉和怀念的大学时光。在这所校园里我们生活和成长着。寒窗五载，我们的每一份成长都是在院系领导和各位老师们的谆谆教诲、关怀和帮助下取得的。对于大学生活，在座的每一位同学都会有着自己独特而美好的记忆。这份记忆，都已封存在我们的脑海里，印证着我们青春的岁月。

82级校友在联谊会上

毕业后，带着老师们的期望和对未来生活的美好憧憬，我们奔赴到各自的工作岗位。十五年来，我们每位同学无论在什么岗位上都在努力地将在学校学到的知识运用到实际工作中去，力求学以致用，为祖国外贸事业的蓬勃发展和中华民族的振兴做出了应有的贡献。更有一些同学还在自己的领域里取得了骄人的业绩。我们毕业后这十五年正是中国经济体制，特别是外贸体制改革发生翻天覆地地变化的十五年。可以说，我们能经受住变革的考验，把我们在大学里学到的知识和技能很好服务于社会，完全得益于母校对我们的培养和教育。从我们跨入大学的第一天起，就开始了奠定我们一生道路之基石的专业知识的学习。

我们每个同学能有今天，都是因为我们有过二十年前踏进这校园的那一步。应当说，这里是我们的梦开始的地方。我们要说：我们能有今天，千言万语一句话——感谢我们的母校。

俗话说，学海无涯。在科学技术飞速发展的当今世界，我们在大学所学的知识已无法满足形势发展的需要。继续我们的学业，接受再教育已摆在我们面前，有些同学早已先行一步了。我们希望母校能提供给我们更多的机会，让更多的同学能重温校园的快乐时光。

为了报答母校，为了让母校培养出更多有用的人才，为了帮助那些渴望学习的贫困大学生们，我们三系（国际贸易系）82级的同学自发成立了“82级贫困助学基金”。希望能为母校和国家外贸事业的发展尽一点我们的微薄之力。

愿我们的母校不断发展、蒸蒸日上；愿我们的老师们身体康健、桃李满天下；愿在座的各位同学们事业进步、虚怀若谷、拥有快乐的人生。再一次感谢校长，感谢各位老师前来参加我们的这次聚会。谢谢大家！

五十年友情依旧 半世纪理想常青

五五届校友纪念入学五十周年

2002年5月8日，我校55届校友在王府井大饭店隆重庆祝“入学五十周年”。参加聚会的还有部分54届及56届校友；张素我教授应邀参加了聚会。

1、五十年友情之树

作为对外经济贸易大学的前身——中央高商干部学校和北京对外贸易专科学校培养的第一届毕业生，54、55届校友们如今大多数已至古稀之年，然而回忆起五十年前的读书生活，当年的校园，当年青春的身影，再次跨越时空，映现眼前；随着岁月的流逝，在校友们心中，母校情结日重，师生同窗情愫日浓。大家深情地忆五十年事业之历程，话晚年生活之新感悟，叙老同学不变之友谊。

德语系张旭明：那时在前马厂校园里，三十多人一个屋的上下铺，把同学间的感情拉得很近，结下了兄弟之情。生活上相互关心，学业上相互帮助，高年级自愿担当起低年级同学的小老师。这种友情从未随着时代的变迁和个人职务的升迁而有丝毫变质。我们不是一两个人关系好，而是整个集体的凝聚力非常强。当然，我们德语系的团结要感谢我们当中的一位核心人物——吴德融同学的组织。他是入学时唯一的党员。从那时到现在，他就在集体中一直起着凝聚的作用。

德语系吴德融：青春时代的友情是我做好校友组织工作的最大动力。直到晚年，我仍能经常感受到这种友情的力量。特别是，最近我夫人（也是老同学）病重期间，不断有老同学问候，有的甚至做了可口的饭菜送到医院。我视这手足般的同学情比金子还要珍贵。我祝愿老同学的友谊永远常青。

张素我教授：我于1953年从北京外国语学院来到北京外贸专科学校任教，那时只有三十多岁，现在已经87岁了。我于1972年调到部里，1987年人事关系再次回到学校。多年来，我一直关心着每个教过的学生。现在，你们也已进入老年，每次聚会都非常感慨。去年，北外和外经贸大同时搞校庆，我都参加了，我为自己这一生投身于教育事业而自豪和欣慰。我希望外经贸大学能办得更好。校友们虽然多数已经退休，但还可以发挥余热，为母校能做多少做多少。教育振兴，国家才能强大，一切靠人的素质。中国入世的过程，我们经贸大学的校友，包括在座的校友们作出了很大贡献。我祝愿校友们身体健康！

主持人阮家耕：我们54、55届校友每年都要举行一至两次同学聚会。这次活动，也是利用入学五十年的机会，向母校和教师们表达一份绿叶对根的敬意，衷心感谢。《康熙王朝》电视剧主题歌有一句词：“我真的还想再活五百年”；我希望同学们间的友情能够化成最好的营养，让我们都再活五十年！我们要享受人生。好好地筹划一下未来，做自己想做的事。

2、五十年事业之路

正象张素我教授所说：“你们是母校培养的一代精英”。五十年代我校培养的第一批校友，在毕业后都创造了自己事业的辉煌。

英语系陈景棠，曾任我国特区——珠海市的副市长。1986年，正担任中仪公司副总经理的他被调到刚刚建市五年的珠海市任副市长，分管外贸。他说自己当时没有任何思想准备。他在任珠海副市长期间，恰逢邓小平同志1992年南巡，他亲耳聆听了小平同志南巡讲话。他于1993至95年任珠海市人大常委会副主任。他说：我为自己有幸参与了珠海的建设而深感荣幸。

德语系吴德融，曾在民主德国工作二十年。他说：我们可以说是新中国第一代外贸专业人才。当时刚建国二年，外贸人才很缺乏。当时建校，我们学习了苏联外贸学院的经验。当时同学们学习非常用功，午休时间都在学习，校园里到处是朗朗读书声。有的同学外地口音不适合学外语，就加倍努力。当时，许多同学都觉得外贸专业与革命有距离，为此学校给同学们做了很多工作，说明这是国家的需要，是国际斗争的需要。没毕业，我就被派往东德。临行前领到一千元制装费。我在民主德国的时间累计达20年，期间共有四次常驻，最后的职务是商务参赞。我印象最深的，一是第一次驻德，即1953

至1962年，曾参加当时东德援建中国的一些项目，如郑州砂轮厂、石家庄制药厂等；二是最后一次驻德期间发生了两德统一这一重大事件。我于1988年从经贸部调到华能公司工作。

德语系张旭明，也曾在东德工作，多年来一直技术引进方面的工作，曾任中国技术进出口总公司任副总经理，澳门南光公司总经理。

李征：我们这届毕业生中，可谓人才济济，既有部级领导，如佟志广同学，也有各公司的老总以及二级公司经理。我们都在自己的事业之路上写下奋斗历程，这也是向母校交上的一份最好答卷。

3、五十年理想之光

李征校友说：在我们交给母校的这份答卷里，特别要写上一笔：在我们54、55届同学中，没有发现一个人犯有以公谋私、贪污受贿或其它经济问题的，我们做到了：一分一毫不沾国家。 李征说：我们这一代校友，在学习和事业中，都受到一种理想之光的激励，所以我们能够始终保持一种遒劲的朝气，昂然的锐气，浩然的正气，这已经成为了一种传统精神。当时不是公开招生，而是以调干为主。有些老校友刚刚经历了淮海战役、渡江战役以及上海解放战役，如：刘宝庆，刘日生，他们是从战场来到大学课堂的；还有一些来自华东军政大学（现在的国防大学）转业的军人，如吴德融、李征、程连城等；另外有一部分是从华东区贸易部（后改为中央贸易部）以及所属各大公司的业务骨干。他们大多来自上海、天津和北京，经过了考试，基本素质很高。成立高商干部学院的一个目的就是为即将成立外贸部输送业务干部。不过，毕业分配去向并不全是外经贸。

主持人阮家耕说：要想使我们的晚年充实，就要与时俱进。我们虽然年纪大了，但思想不能停顿，要经常关注国家的发展，关注整个世界的变化。我的经验是，多读书多看报，而且越是长篇的越喜欢看，这样可以锻炼头脑。

英语系佟志广同学作了重点发言。他曾担任外经贸部副部长、中国第二任复关谈判代表团团长等职，现任全国人大常委。他结合自己参与中国入世进程以及所了解的国内外发生的新情况，谈了如何紧跟时代，适应潮流的看法。

俄语系秦宣仁校友谈了他参加社会上经济学术会议的心得和自己对经济问题的观点。

老校友们最热烈的话题是：如何与时俱进。活动在最后一个节目——老同学间相互交换小礼品的欢快气氛中结束。校友总会副秘书长丁澈中也应邀参加了本次聚会。

对外经济贸易大学各教学单位及所设专业一览

国际经济贸易学院

专业：国际贸易、金融、经济学、国际运输与物流

金融学院

专业：货币银行学、国际金融学、证券投资学

国际工商管理学院

专业：国际工商管理、人力资源管理、财务管理、市场营销、会计

英语学院

专业：通用英语、翻译学、语言文学、商务英语

外语学院

专业：阿拉伯语、朝鲜语、日语、俄语、法语、西班牙语、意大利语、越南语

法学院

专业：法学

人文与行政学院

专业：行政管理、汉语言文化、海关管理

中德学院

专业：德语

信息学院

专业：信息管理与信息系统、电子商务、计算机软件应用

保险系

专业：保险

继续教育学院

高等职业教育学院

卓越国际学院

远程教育学院

中美国际管理学院

中法国际工商管理学院

高级研修学院

体育部

研究生部

留学生部

对外经济贸易大学65届校友会成立

2002年元旦，对外经济贸易大学65届校友会在台湾饭店宣告成立。会议开始后，首先宣读了65届校友、校友会名誉会长、对外贸易经济合作部部长石广生“请向各位同学问好”的书面批示和65届校友、校友会名誉会长、对外贸易经济合作部副部长周可仁通过秘书打来的电话，向全体到会同学表示了他本人和节日的良好祝愿。校友总会会长、对外经济贸易大学副校长贾怀勤和校友总会副秘书长丁澈中出席会议并对65届校友会的成立表示热烈祝贺。100多位65届外贸经济系和外语系的校友出席了会议。

65届校友会会长、中国出口商品基地建设总公司董事长、总裁兼党委书记薛钊发表了热情洋溢的讲话。他说，40年前我们都是风华正茂、朝气蓬勃的小伙子和大姑娘，而今大都已年过花甲、儿孙满堂。但我们无悔。几十年来，大家勤勤恳恳、兢兢业业为我国的外经贸事业作出了贡献，献出了宝贵的青春。我们之中的石广生部长在党中央和国务院的正确领导下，具体布置、指挥和最终完成了我国加入世贸组织的谈判工作。这是具有划时代意义的大事，在我国改革开放过程中留下了永不磨灭的一页。同时，我们之中的大多数人经过组织的培养和几十年的锻炼都已成为本单位领导和业务骨干。而这一切都是与5年的大学生活、与母校的培养分不开的。现在我们多数已从岗位上退下来，面对几十年的离退休生活，希望大家健康长寿。他还代表校友会向支持本次会议召开的中仪公司和台湾饭店表示了感谢。

校友代表、外贸经济系英语三班向伦钧在发言中谈到，经过几十年的忙录生活后，面对现实，面对今后退休生活，要作到一要健康，二要适应，三要长寿。

最后，65届校友会秘书长、对经贸部研究院亚欧合作中心副主任宋坚代表校友会筹备组向大会介绍了校友会筹备经过。关于章程，他说会后将把参考校友总会和其它年级校友会章程所起草的章程初稿交各班讨论修改，征求名誉会长、会长意见定稿后，由下次全体会议通过实行。

成立大会后，大家即兴表演。表演了包括“团结就是力量”、“小草”、“再也不能那样活”、“北国之春”等20几首中外歌曲。 大会在欢乐、热烈的气氛中结束，大家相约明年再相见。

（65届校友 宋坚供稿2002年1月8日）

65届校友举行第二次联谊会

2003年2月1日，正值羊年正月初一，对外经贸大学65届校友会在台湾饭店再次举行了联谊活动。大约100位校友和对外经贸大学校友总会的贾怀勤会长出席联谊会活动。会议开始后首先由65届校友会会长薛钊同学代表石广生、周可仁两位名誉会长和会领导向大家恭贺新春。对外经贸大学常委副书记，校友总会贾怀勤会长代表母校和校友总会致了祝辞。在事先酝酿的基础上，全体同学鼓掌通过了由刘远、詹茂海（翻译系）、史燕乔任65届校友会副会长，由宋坚任秘书长，由刘方田任副秘书长。朝越班方冀同学、英语一班王宏太同学、英语四班李嘉志同学和翻译系王国华同学先后在会上发言，交流了丰富离退休生活、加深同学情谊、关心国家大事的体会以及羊年的祝福。刘远同学代表会领导表示：将不辜负大家的信任，争取把校友会的活动搞好。秘书长宋坚同学就这次联谊会筹备情况以及经费、准备制定章程等情况作了简要的介绍。联谊活动在轻松、欢乐、热烈的气氛中结束，大家相约明年再相见。

82级校友贫困助学基金章程

对外经济贸易大学原对外贸易系1982级校友为帮助母校在校贫困大学生完成学业特向学校捐资，设立对外经济贸易大学《82贫困助学基金》(以下简称为基金)，为合理使用此基金，特制定本章程：

一、基金来源：

由对外经济贸易大学原对外贸易系1982级校友个人捐助。

二、基金使用办法：

1.校财务处设立专门帐户，专款专用。

2.学生处负责日常的基金管理、使用。

三、基金使用条件：

1. 由政府确定、学校核实、家庭收入低于一定数额的学生。

2. 凡在校全日制本科贫困生均可申请。

3. 热爱祖国、遵纪守法。

4. 学习努力、考试无不及格纪录、生活俭朴。

5. 自强、自立、积极参加勤工助学活动的学生同等条件下优先。

四、基金的申报程序：

1. 学生向所在院系以书面形式申请，辅导员认真核实。

2. 院系将学生申请、院系同意上报的意见(书面)及分管学生工作的总支副书记签字的材料一并上报学生处。

3. 学生处根据院系上报的材料核实后，视学生贫困情况，经研究后，给予不同等级的助学金。

五、基金使用监督：

由校学生处负责每学年将基金使用情况，以书面形式反馈《82贫困助学基金》，以增强基金使用的透明度和公正性。

学生处、《82贫困助学基金》 2002年10月26日

82级校友贫困助学基金捐款名单

姓名	捐款金额	姓名	捐款金额
叶伟达	5000	李元、戴文峰	500
王佐红	3000	冯彦齐、刘宁	600
姚　京	2300	姚星亮	600
宋叔意	2250	姚志君	400
李志国	2200	赵明岳	300
蔡文祥	2000	王建林	300
林　强	2000	李　旭	300
程　超	2000	王　健	300
王兰柱	2000	张利宾	300
邹　捷	1650	田　方	200
金军平	500	魏保安	200
周　园	500	张三更	200
姚永清	500	王明伟	200
肖清、秦亚平	500	巩英环	200
贺　冬	500	杨春梅	200
丁　强	500	马志刚	200
毛学军	500	李涌涛	100
张晓鹏	500	刘建坤	100
蒋茂林	500	任　玲	100
胡顺华	500		
杨　红	500		

联谊会结余：800

合计：36000

经手人：蔡文祥、段桂良　2002年10月26日