



对外经济贸易大学

校友通讯



2004年第2期 总第9期

2004年11月20日出版

对外经济贸易大学校友总会主办

寻找真谛	4
——访81届研究生校友、住友电工光纤光缆(深圳)有限公司董事副总经理 陈光如.....	4
李雨时的“天上掉馅饼”之说	10
——访81届研究生校友 商务部国际贸易经济合作研究院副院长 李雨时.....	10
选择历史，做自己喜欢做的事	13
——访81届研究生校友、美国迈阿密大学教授 潘以红.....	13
曹欣光的三个幸运	18
——访85届研究生校友、海文律师事务所合伙人 曹欣光.....	18
金三角是这样形成的	23
——访87届研究生校友、荷兰银行集团执行董事 史晋京.....	23
成长的加法和乘法	26
——访87届研究生校友、美国摩根大通银行北京分行副总裁 孙永红.....	26
谦虚永远	31
——访88届研究生校友、海关总署关税征管司副司长 康强.....	31
三十激情 三是惆怅 四十不惑	34
——访88届研究生校友、北京环中律师事务所合伙人 王雪华.....	34
商界学院派	38
——访88届研究生校友、香港华润集团财务总监 蒋伟.....	38
新创业曲	43
——访88届研究生校友、硅谷动力集团董事长 高在朗.....	43
中国大陆ACCA第一人	48

——访 88 届研究生校友、普华永道会计师事务所合伙人 吴卫军	48
一美元国民生产总值	52
——吴卫军	52
从惠新东街到华尔街	54
——访 90 届博士校友、剑平国际集团董事长 黄剑平	54
没有句号的论文	61
——访 97 届博士研究生校友、中国社会科学院财贸研究所所长 裴长洪	62
考博，是因为他们	66
——访 98 届博士研究生校友、中国证监会法律部副主任 焦津洪	66
永不停歇的发动机	71
——访 2001 届博士研究生校友、中国国际经济贸易仲裁委员会副主任、秘书长 王生长	71
蓝之魂	76
——有感于改革开放以来的UIBE研究生教育	76
牛的思绪	77
——研究生导师专访编后	77
毕业歌	78
——写在十五位研究生校友采访之后	78

校友会联系方式:

010-84492118 641239145 (紫丁)

E-mail:zidingding@sohu.com

桃李篇

(之一)

寻找真谛

——访81届研究生校友、住友电工光纤光缆(深圳)有限公司董事副总经理 陈光如

□紫 丁

陈光如，1947年生于上海，1953年至1964年在香港读小学、初中和高中，1965年考入广州暨南大学英语系，1970年毕业分配到广东省连山县任乡村教师；1978年考入北京外贸学院国际贸易专业研究生，1982年初赴日本工作，1985年初至今，供职于日本住友电工集团；2002年任住友电工光纤光缆(深圳)董事兼公司副总经理。



1、寻找人生真谛——从花花世界到贫困乡村

1978年，“文革”结束后我校首届17名国际贸易专业研究生中，有一位名叫陈光如。他高个儿，清瘦，文雅，外在气质与众不同，可能是他曾在资本主义的香港生活了12年的缘故；但他的普通话非常标准，环境适应性很强，思想意识也与其他同学并无大异。他英语基础好，经济观点鲜明，各门课程考试优异，被誉为“姚曾荫教授的得意弟子”。

31岁的陈光如确实经历了与其他同学不同的生活道路。

如果以地域为线索，此时陈光如的人生可以大致转换为五个背景：幼年时期的上海，基础教育时期的香港，大学时代的广州，工作后的广东连山县，读研究生时代的北京。

陈光如早年生活是由家庭的迁徙决定的。他的父亲陈泊流性格随和，解放前是上海金融界的进步人士，在被称为银行“北四行”之一的金城银行工作，解放后派往香港动员把大量资金转移到了香港的中资银行驻港机构的起义，为新中国赢得了宝贵的外汇和金融对外窗

口。陈光如的母亲出生于大地主家庭，性格颇为激进，青年时期积极投身革命，赴港后任香港《大公报》编辑至退休。

身处香港却生活在左派家庭，性格迥然不同而相濡以沫、深情相爱的父母，从教会学府到五星红旗下爱国教育，这一切，都在成长中的陈光如身上留下烙印。他从小被教会了从不同甚至截然相反的方面观察和思考问题，在保护自己的现实中保留追求真理的梦想，他接受了那些积极向上的成分。

小学时，他对天主教的教育产生了抗拒情绪。为此，他虽然成绩优异却一直评不上“品学兼优”生。母亲便送他到共产党办的培侨中学，直至高中毕业。此时正是1964至1965年，也是新中国发展最好的年头：刚刚走出自然灾害的阴影，成功爆炸了第一颗原子弹，中苏论争因赫鲁晓夫下台而使中共声望大振，乒乓球比赛中获得了多项世界冠军，“东亚病夫”开始以雄师的英姿在世界的东方崛起。每到周末，陈光如就到深圳会堂去看戏，革命样板戏令他心潮澎湃，传统戏剧则让他如醉如痴。总之，国内朝气蓬勃的一切都使他兴奋不已。

1965年，在香港生活了12年、怀着进步思想和革命激情的陈光如报考了以招收华侨子弟为主的暨南大学。与他同时离开香港的同学有二十多人，他们放弃了香港的会考，也就放弃了就读香港正规大学的资格，同时也意味着放弃了以后在香港的生活和工作。可见当时祖国的强大吸引力。

可惜，大学刚上一年，“文革”即告开始。两个月里，他加入到红卫兵步行“串联”的队伍，徒步800余公里，到了井冈山和韶山“朝圣”。

经过了四年的革命狂热和改造炼狱，1970年，陈光如再次放弃了回到香港的机会，服从“面向农村”的分配，来到广东一个贫穷、边远的少数民族山村——连山，当起了壮族和瑶族子弟的教师，一干就是八年。连山这个鲜为人知的偏远小县聚集了从全国各地分配来的四十多个大学生及无数的知识青年，在漫长的8年里，陈光如和大家一起忍饥挨饿，他完全可以不这样做，但他觉得还能忍受。大家在一起最多地谈论的一个话题就是：如何离开这里。有人甚至说：只要能回城，洗马桶都干！但思想激进的母亲鼓励唯一的儿子在最艰苦的地方坚持当普通一兵，直到8年后“文革”宣告结束并被宣布是历史的错误的情况下，母亲才松口让儿子离开连山。不过，陈光如倒并不埋怨母亲的固执，今天，当他回忆那段生活时，他仍然怀着留恋。他说，如果身体条件允许，他仍然愿意到最艰苦的地方去工作、去奉献，因为那是人生的真谛所在，是崇高的精神享受。

2、寻找理论真谛——“姚曾荫教授最得意的弟子”

1978年，既是中国社会变革的分水岭也是陈光如个人生活的新开端。秋天，他骑车穿梭于北京后来成为北三环的路上，从姐姐家的北京大学到北京外贸学院图书馆阅读参考书，为参加8月份的研究生复试作准备。北京的天空湛蓝得令人陶醉，他一下子就喜欢上了北京。他顺利地通过了复试。

他记得第一位给他们讲课的就是姚曾荫教授，另外的专业课还有于景霖老师教外贸史，刘抒年老师教国际金融，邱年祝和黎孝先老师教进出口业务，沈达明老师教法律，崔老师和许老师（女）教英语。他对政治经济学课的印象很深，因为“文革”中他曾通读了两遍《资本论》（在那个年代这并不算特别稀罕）。老师们喜欢那些看过书的学生，讨论时可以听出他们对所讲的内容已经有了思考。当时，有三位老师分别讲授这门课，他们对古典政治经济学的评价各有不同，一些思想开放的教师会在课堂上提出一些“越轨”言论。陈光如记得，有一次老师在课上让大家讨论一个问题：全民所有制下，企业是否要追求利润，它与税收是什么关系？陈光如认为，国家收税与企业上交利润是两个完全不同的体系；国家需要建立军队般的税务官队伍，精明能干而依法有效地为国家从企业和个人征收各种各样的税……研究生们这时还不知道自己毕业后能做什么工作，也不知道在校时该重点抓什么，当然更不会想到后来中国改革开放会发展得多么快。

陈光如记得，姚曾荫教授曾布置研究生们写一篇小文章，大概是谈国际分工。一直以来，中国所有社会科学的理论都不能脱离阶级斗争这个核心，国际分工理论也不能超脱于外。此时理论界的一个任务是用马克思理论来证实发达国家将一部分生产转移到发展中国家不是剥削，从而为中国吸引外资找到依据。

自认为学得不错的陈光如交了论文后感觉还不错。没想却受到了姚教授严肃的批评。姚先生说：“我让你写的是论文不是散文。”陈光如并不认为散文与论文是对立的。他拿出依据来为自己辩护。他说：“毛选四卷中也有充满感情的文字，比如形容新中国的诞生……象已经露出了桅杆的帆船，像躁动于母腹的婴儿，像东方喷薄欲出的朝阳。”对此，姚教授可能觉得不便直接驳斥，但可以看出他满脸的不以为然。陈光如早有耳闻：姚曾荫教授从教几十年，从未出版过学术著作，因为在那种政治环境下，他觉得没有办法说出自己认为正确的论点，而他又不愿说大话和空话，于是迫使治学严谨的他只用数据表达思想。

姚曾荫教授用数字说话的治学态度带给陈光如很深的影响。后来他在日本从事企业管理工作后，也一直保持着这种风格，乃至员工们对他产生了这样一种印象：陈先生严谨得近乎

抠门。

他曾多次出席国际会议，主持过有各种肤色的专家参加的论坛，他最不能容忍的是模棱两可的统计数字和经不起推敲的缺少出处的发言和报告。他感到这种风气到在国内学术界尤其盛行。他的严谨风格，有时被误以为是被日本人训练出来的，其实背后真正的影响力来自姚曾荫教授。他说：“姚教授总能举出明确的数字来支持他的论点，而且引用的数字非常精采，可以发聋震聩，有的甚至令人触目惊心。他的数字里面包含着思想，闪耀着激情，都是一些会说话的数字。相反，有的研究者可能对一个论点说得很坚决，但却拿不出令人信服的数字，这个论点就显得苍白无力”；“姚先生的语言也生动而精辟，他在概括七十年代西方经济发展特点时使用的‘滞胀’、‘信息爆炸’等词汇，引起了研究生们热烈的讨论和如饥似渴地翻阅资料！”可以看出陈光如对姚先生发自内心的叹服。他庆幸自己三年的研究生学习找到了理论的真谛。

研究生三年，17门课程，每门课的考试有优、良、及格三个评分等级，陈光如获得了全优的好成绩。但他觉得优秀的成绩并不能说明一切。他说：“老师判卷也有不同风格，有的一丝不苟，另一些则浪漫些，喜欢学生有所发挥。我的英语老师正好喜欢浪漫的有变化的答案，所以给我的英语分就比较高。我的特点是记得住但也不光是死记硬背，喜欢来点儿临场发挥。”

课程完成后，研究生们就开始“荒唐”了，午饭后睡到四点是常有的事，尤其是冬天，刚捂热的被窝当然想多享受一会儿。一天下午，姚曾荫教授到宿舍（现在的大学生活动中心小楼）找一位同学有点事儿，而大家还在埋头酣睡。同学们不好意思，厚道的姚教授也不好意思，忙退了出来。

陈光如喜欢运动，游泳、打球、玩桥牌都行。他当时在学校最爱吃食堂做的馅饼，但不是每天都有，所以每次得知卖馅饼的信息后，他一定跑去排队。为了解馋，他经常和李雨时光顾张自忠路附近的一家包子店。



他是全专业17个人中第一个完成论文答辩的。记得当时答辩委员会主席是姚曾荫教授亲自请来的在外贸部以思想开放著称的经济学家王烈望先生。陈光如的论文题目是“国际分工是国际贸易的基础”。为了说明这个论点又不至于“出轨”，陈光如把自己驳斥认为国际分工完全是帝国主义和殖民主义国家对不发达和发展中国家的国际剥削的主

张用国际阶级斗争的理论“包装”了一番。论文答辩顺利通过，陈光如是文革后北京外贸学院第一个完成硕士论文的研究生。

3、寻找事业真谛——住友集团的高级管理人员

1981年，陈光如研究生毕业被留校任教。当时学校准备派他到欧洲深造，但他放弃了，他的理想是做实务。长期在香港中国银行做领导工作并主要担任对日银行关系窗口的父亲希望他在中国银行海外分行从事金融工作。但学了三年经济理论的他，急切希望了解市场经济体制的国外企业。于是他选择进了日本九大商社中排行第五的丸红公司，尽管工资很低，但为他开启了一扇寻找事业真谛的大门。1985年初，38岁的他成为日本住友集团的一员，他是住友最早雇用的外国人正式雇员之一。他感谢父亲在他事业发展上的重要指引，但他深知，要想真正寻找到事业的真谛，需要自己付出许多年的汗水。

在日本的21年，陈光如经历了这个发达的资本主义邻国的经济从高速发展到急速转入衰退的过程。1982年春他刚到日本时，他感觉东京与香港没有太大的差别，但只几年间，这个距离就变得越来越远。从1986到1991年的几年间，日本经济从高速发展到持续过热使日圆对美元的汇率翻了一番，东京的房地产价格涨了两三倍，各行各业都在不通程度上出现了人手不足、许多日本小企业甚至因为雇不到工人而破产的奇特现象。这期间，一向不愿正式雇用外国职员的日本企业开始大量雇用外国人，日本出现了中国留学生(学日语的外国学生)热潮，紧接着是赴日打工热潮。1992年开始，日本经济泡沫破灭，开始了长达十年之久的萧条。

在日本的21年，陈光如亲历了中国改革开放带来的无限商机以及中日经济贸易的突飞猛进，也深切地感受到日本人对中国从敬畏到蔑视、又从恐惧到嫉妒、从友好到警惕、又从抗拒到合作的复杂的转变。他到住友电工后，主要从事与中国的工程合作，有很多机会回到国内。当时广东是中国的最早开放的地区，他参与了在广东的电力网络的建设。电厂和电网的建设是艰苦的。在深圳附近有大亚湾核电站和沙角兴建的三个当时我国规模最大的火电厂，住友电工参与的是建立相应的电网，其中一个项目是要通过宽阔的珠江从虎门向番禺方向铺设超高压海底电缆和大跨越架空电线。因为采用了当时罕见的交钥匙工程方式，为了解决部分设备竣工后才能办理进口、部分设备则需保税通关施工后复出的手续上的麻烦，陈光如巧妙地设计了“不登陆”的离岸运作模式，把集装箱改装成了水上工程指挥部兼工地宿舍和仓库。为了寻找海缆合适的上岸地点，他和年轻的工程师们一起光着脚丫子一脚深一脚浅

地在河滩的淤泥地带反复勘察。他已经习惯于在艰苦中寻找着事业的真谛，这一寻找可以追溯到十多年前的乡村教师岁月，当年的苦难磨砺为今天的事业成功积累了用不完的本。

少年时代的样板戏洗脑效应和不惑之年的垦荒创业，使陈光如与深圳结下了不解之缘，在这里，他深切地感受到 1992 年邓小平发表的“南巡”讲话无论对中国或外国的影响是多么深远，那之后，几乎全世界所有的大企业都在考虑把自己的生产车间搬到中国来。1993 年后，陈光如越来越多地参与了住友电工及相关企业在中国办厂的筹备。包括住友电工在中国大陆办的第一个大厂，即设在深圳宝安区与东莞交界的小镇松岗的一家来料加工电子产品的厂子。当时员工只有三十来人，现已发展到五六千人。这也是他直接介入设立的第一个大厂。之后，他又代表住友电工在北京、天津、无锡、成都、杭州、福州以及广东各地办多个工厂。也就是说，1993 年以后他的主要工作，除了继续做电力产品营销外就是在国内办厂。中国的市场经济，为陈光如这个外企经理人提供了寻找事业真谛的广阔舞台。

2001 年 7 月，住友电工投资近百亿日元，在深圳南山区高新技术产业园北区 11 万平方米的土地上正式落户，打造中国最新的光纤光缆生产工厂——住友电工光纤光缆（深圳）有限公司——住友光纤。陈光如再一次来到了深圳，并彻底住了下来。在陈光如和同事们的努力下，短短的两年间，住友光纤已经与中国电信、中国网通、中国移动、中国联通等电信公司建立了良好的合作关系。同时，住友光纤的光缆产品已经被深圳市有线电视广播网络以及驻深驻港部队所采用。目前，住友光纤在逐步增加现有产品生产的同时不断增加新产品的种类，以适应中国市场和国际市场的需求；并将迅速使产品更多地进入中国各大运营商的网络，以优异的质量和诚信的服务赢得信任和好评；同时，将加强与中国同行的交流和协作，致力于为中国光纤光缆行业的健康快速发展贡献着智慧与力量。

4、五十七年真谛——珍惜生活的每一闪回

陈光如的智慧中，肯定有一部分得益于他对历史的爱好。你看，他在游泳池中每游一个往返，都是以中国历史和他自己成长历史为记忆标志的。在 20 多米的泳池里，他让自己从 1900 年（庚子赔款年）游到 2005 年，于是 2000 多米的距离在不知不觉间就游完了。前 25 个来回是中华民族苦难和翻身求解放的历史，从 1950 年开始出现的是他自己的画面，最后一圈则是 2005 年，也就是未来尚未发生的故事。57 年间他熟悉的故事，无数生动的面孔和场景，都被切割成一道道精采的回放，凝聚成丝丝缕缕珍贵的生命真谛和结晶。

反复出现的历史长镜头把他的思考引向深入。比如关于中国教育的得失，就在他的多次

历史闪回间凝结成了理性的小结：

“我们这代出生于 20 世纪 40 年代后半期的人，大多没有完成大学教育，这是一个很严重的问题。因为初中之前的教育是为将来的学习掌握工具，高中三年是大量地吸收知识，而大学教育是要教会人自己去通过实践或从别人的信息库里寻找材料，去芜取精，去伪存真。没好好念大学，就不懂得做学问需要小心求证而且孤证不立，这也是造成一段时间假大空甚嚣尘上的原因吧。我们这代人人才不多，被淘汰得快；50 年代前半期出生的人没机会接受好的大学教育，50 年代后期到 60 年代出生的人没有良好的中学甚至小学教育，一般地说学习工具掌握的不扎实，学习的效率可能比较低；70 年代以后出生的人相对好些，但因为前代人才的青黄不接而缺乏良好的师资；尤其是在 80 年代以后，他们的成长正赶上整个国家处于一种信心危机的时期，适逢国门开放，有向国外盲流的倾向，但在国外受教育有语言问题，首先要过语言关，浪费了时间和精力……所以，这么些年，几代中国人都感到自己损失了时间，看到外国同行都比自己要年轻得多，心理上造成年龄压力，不论是学生或学者都是这样，结果往往不能安下心来治学，急功近利，学风浮躁……”

难怪，陈光如的研究生同学都认为他适合在大学当老师或做学问，他也不怀疑自己这方面的能力。他希望退休后能有机会到国内大学义务授课。他很想把这么多年来自己在外国企业积累的管理经验讲给年轻人。当然，也包括讲一讲他半个世纪以来寻找到的人生的、理论的、事业的真谛。□

李雨时的“天上掉馅饼”之说

——访 81 届研究生校友 商务部国际贸易经济合作研究院副院长 李雨时

□紫 丁 张晓欣



李雨时，商务部国际贸易经济合作研究院副院长，研究员。曾任中国驻美商务处官员，长期从事对外贸易理论和实践研究；多次主持参与国家级，省部级研究课题；享受国务院颁发的“特殊政府

津贴”的专家；熟悉国际经贸研究，发表了大量论文与论著，主要论著有：《中国的外贸体制改革》，《出口削价竞销的国际比较》，《中国对外贸易形势报告》，《出口贸易经济效益研究》，《马克思的国际分工论》，《论美国的新经济》，《外贸发展“七五”、“八五”规划》，《论美国的贸易逆差》等。

1、“研究生三年很有意思”

李雨时喜欢把严肃话题轻松化。比如谈起自己的经历，说到做国际贸易政策研究的成绩，他说是因为“天上掉馅饼总掉到我头上”。谁都知道，李雨时他们那代人，曾经连即将出锅的馅饼都没吃上，因为他们耽误了就餐的最好机会。

李雨时出身于知识分子家庭，父亲李春辉当年是人民大学的教授，研究拉美史，母亲也是知识分子。在家庭熏陶下，李雨时家三兄弟都考取了研究生。他在兄弟中排行最小，经历也最坎坷。他是六八届老初一，曾在东北建设兵团4年，又在北京木材加工厂当过工人，生产过门窗，做过装卸工；他靠努力自学，从工厂调入中联部做英语翻译。1978年，他以初中学历直接考入我校恢复高考后首批研究生。这时起，他才远远地闻到了“馅饼”的香味。

回忆研究生三年的学习，李雨时显出留恋之情。他说：“我们这批研究生，都各有经历，对社会的看法很是庞杂，我们晚上经常聊天到一两点钟，兴致特别高。那时国家刚刚对外开放，我们对外国了解很少，而国际贸易在国内又是很新的学科，我们都很珍惜学习时光。”

李雨时说对他影响最大的老师是姚曾荫教授。姚先生当时是国际贸易权威，在国内坐第一把交椅。中央电视台春节晚会曾介绍过我国杰出科学家，其中社会科学家人数很少，而姚先生就是其中之一。李雨时说自己现在做学问的态度受姚老先生的影响很深，比如对专业问题，自己不懂的一定说不知道，即使知道的也要有把握才讲，理论上起码要自圆其说，资料也要找到准确的出处。二十多年来，李雨时的工作就是给商务部做课题。他要求自己必须将实事求是的治学态度贯穿于研究的始终，而这种治学态度正是得益于当年姚先生的严格要求。

2、“馅饼”是怎么“掉”下来的

喜欢把严肃话题轻松化的李雨时，是在描述自己的评职称经历——一个往往容易被引为自豪或遗憾的敏感话题——时用到“天上掉馅饼总掉到我头上”时说的。他说：“评副研、

正研时，我都是研究院最年轻的，享受国务院津贴的人中也属我最年轻，接着又给了我一个全国有突出贡献的中青年专家，再后来又评我一个全国系统劳动模范。就这么简单。”对荣誉的无所谓，正是李雨时风格。或许他早就获悉了生活的真谛：当你对荣誉没有奢望的时候，荣誉反而会频频光顾你。

当然，研究成果的取得并不象他说的那么轻松。每一次研究，既是辛苦的耕耘，也是艰苦的战斗，与旧观念的战斗。

在国际贸易理论中，长期以来国人都认为只有出口才对本国有好处，因为从国际收支角度看，进口是负收入，所以国家以进出口顺差为目标来制定经济政策。几年前，经过大量研究后李雨时提出：一定程度的逆差对经济发展是有好处的，在具体的情况下适度扩大进口，反而对国家的经济有益。这个观点一经提出，即受到一些业内人士的指责。今天，实践证明了他的观点的正确性。

在理论研究中，性格温和的李雨时经常会面对自己的观点与众人观点不一致的时候，甚至针锋相对的时候，这对他无疑是人格上的考验。但他坚持认为，研究成果可能不被采纳，但把自己做出的符合经济运行规律的研究成果奉献给社会，是一名理论工作者的责任。

中国加入 WTO 以后，国内经济与世界的互动越来越密切，脱离国内贸易的世界经济研究急需改变。为此，研究院成立了国内贸易研究室，以尽快补上过去国内贸易研究的空白。李雨时对此非常支持。他说：由于经济全球化的快速发展，我们的研究对象会越来越广阔。国家经济的大规则已经确定，而细节方面如何运作，尚有许多研究的课题等着我们去做，特别是如何吸引国外投资，如何提高中国产业结构等方面，都是亟待攻克的。

面对这样繁重的研究任务，作为院领导，他最大的苦衷是研究人员的匮乏。李雨时热爱他从事了二十多年的经贸研究工作，他遗憾于目前愿意将理论研究作为终生职业的大学毕业生、研究生越来越少了。他说，这可能因为研究院无法提供比实际工作部门优厚的待遇吧——这个“馅饼”可能肉太少了。

3、从不苛求“高档次”

开朗的笑容，洒脱的生活方式，随和的性格——李雨时是个懂得琢磨生活、体味生活、享受生活的人。中央电视台五套是他的偏爱，如果不让他看体育新闻，他可能会觉得每天的“馅饼”都难以下咽。有空闲时，他还喜欢读杂文，下棋——这是一道最美味的馅饼。总之，他喜欢那种自由自在的生活方式，不苛求也不羡慕“高档次”，比萨饼他吃不惯。他说：“能

做自己想做的事就够了。我虽不是家财万贯，可是我过得开心。”他每天坚持游泳，每年还会有几次“自然游”，与大自然进行亲密接触。最近让他兴奋的一件事是，商务部推荐他去西藏咨询委员会会员，他窃喜：终于可以实现多年西藏行的梦想了！

李雨时人缘很好，他是 81 届研究生同学的联络中心。同学遍及世界各地，大家即使工作再忙，仍保持着紧密的联系。一想聚会，就让他牵头。他笑说：“这大概因为我是这群人里面最闲的一个吧，所以才能担此重任。”

坎坷的经历，艰苦的生活，让他了解到社会的最底层，磨练了他的意志，艰难时期的伙伴成为他一生的好朋友，艰苦的生活场景也烙在他的心灵深处，使他对物质的要求降到最低。他以达观的态度，做着自己热爱的事业，他用从不懈怠的勤奋，富于创新的劳动，在外贸理论和政策研究方面收获着丰硕的成果，亲手烘制出一张张永远不会从天上掉下来的热气腾腾的大馅饼。

他认为，研究院与经贸大学是有合作的广阔空间的，因为两个单位原本就是一体的，有相互的内在需求。比如，研究院可以提供大学生们实践的机会，年轻大学生开放活跃的思维对研究人员开拓思维也会有可贵的启发，可以把这两者的优势结合起来，发挥各自的特长。高校永远都有两大优势，一是信息源，二是人源，这是其他事业单位不可能与之媲美的。□

选择历史，做自己喜欢做的事

——访 81 届研究生校友、美国迈阿密大学教授 潘以红

□紫 丁

潘以红，生长于北京的一个知识分子家庭，从小酷爱读书。1969 届初中毕业后与广大知青一起到了内蒙建设兵团；1974 年被保送北京外贸学院英语专业学习，是我校第二届工农兵学员。毕业后在湖北省外贸学校当老师，同年参加“文革”结束后的首届研究生考试，考回母校三系即国际贸易系，



一年后分专业选择了外贸史方向,指导老师是武培干先生和夏秀瑞老师,硕士论文题目为《古代丝绸出口》。1981年,被分配到外贸部国际贸易研究所工作;1984年10月,30岁出头的她赴国外读书,1990年获加拿大不列颠哥伦比亚(BC)大学亚洲学博士学位,论文题目为《唐朝与外族的关系》。从1991年至今,她一直在美国迈阿密大学任教,1997年,被聘为副教授,2004年被聘为教授。潘以红性格沉静、宽厚、坦诚。

1、做自己喜欢做的事

选择专业,不能太多地考虑这个专业能给你什么好处,而首先应该考虑你是不是喜欢它,只有这样,以后即使面对枯燥的工作你也愿意做下去……对自己的历史不屑一顾,就像一个人失去了记忆。祖国的历史也是自己的历史。

81届研究生每个人都是一部“传奇”。潘以红插队五年,不仅没上过高中,而且作为六九届初中生,连初中都没上几天文化课。但天性爱读书的她,即使在内蒙劳动时,也没中断自学,在枯燥的生活中,她倍感读书的快乐。后来在美国大学任教时,美国系主任难以相信她竟没上过中学。

她人生和事业的几个转折点,都看不到刻意的痕迹,而且也没有太多的选择机会;如果说还有一点点选择的成分,她一定是选择做自己喜欢的事。比如在北京外贸学院读研究生一年后选择方向时,她主动选了外贸史,正是因为喜欢,而没考虑对将来工作是否有利。到了三十多岁,她的书还没读够,又申请出国读了博士。她想,如果换一个命运,能一直接部就班地从小学、中学到大学,或许会在平淡中摧毁读书的兴趣;也正是因为中断了读书,重新获得机会后才更加珍惜。她考研考博,都不是为了出人头地,而是从读书中不断地获得精神的满足。

选择“喜欢”是需要条件的,比如天性潇洒,已获得较好的生活保障,具有宽松的鼓励的外部环境。潘以红在美国任教的环境倒是为她提供了第三个条件。她目前已经出版了两本书著作,第一本是她的博士论文,第二本是《中国知青史》。她说:“知青史也是我自己的历史,这本书是从我个人兴趣出发的一个课题,系里也给予了支持。在研究题目上,美国比较宽松,不像国内必须紧密结合本人专业方向。这从一个角度反映了美国的学术自由。知青那段历史对我是刻骨铭心的,总结这段历史会有很多启示,其中最具讽刺性的是:‘文革’中,知青们把书籍、文化付之一炬,而上山下乡后却做梦都想读书、上学。”

当然，研究课题与教学也应是密切相关的，学校的研究资助，要求与教学相联系起来。如果说，最初她写知青史时还一定程度是与提升正教授的目标相结合的话，那么写着写着，升职已经变得越来越不重要，而那段历史本身带给她的情感冲击和责任感成为推着她不写不成的动力了。这不是一部回忆录，而是严谨的历史研究，但这不排除情感的动力，这是一本为自己、为自己的民族写的历史。1994年，她曾在国内采访了六十多位老知青。

近年来，她关注的一个课题是中国妇女史。她同时还教授妇女史。她在科研上铺得很广，都是她感兴趣的题目。她这次回国休假的一个任务就是为她的下一个课题——“抗日战争时期的中国妇女”收集资料。她去了山西、济南、江苏、上海等地，这个题目在国外还没人出过书。搞这个课题，她已是随心所欲了。

在选择中她的体会是：不能太多地考虑专业能给你什么物质上的好处，而应首先考虑你是不是喜欢它，只有这样，即使面对枯燥的工作你也愿意做下去。

她认为自己现在教授的职位已经达到了当年的理想。有人认为，“刚好能力不够之时也就是你的能力已经完全发挥之时”，她感觉自己现在的状况就是所有的能力都发挥出来了十多年所学的知识都没浪费。现在她的心态已经没有被迫感，只是时间上多花一些而已。读书、做学问汇入了她的生命，成为她人生的源泉，而不是走向成功的手段。

她对历史专业流露出深深的感情：“现在许多人对自己国家和民族的历史不屑一顾。我觉得这就像一个人失去了记忆。一个人应该对自己民族的历史有所了解，祖国的历史也是自己的历史。我教历史，研究历史，觉得生活变得特别充实，心胸也变得非常宽广。”中国史学界有一种担忧：现在中国青年人不了解自己的历史；遗憾的是，历史专业的学生都改学旅游了。结合自己在国外的生活，潘以红对此特别有体会：“你如果自己不尊重自己的历史，就更无法让别人尊重你。我觉得，大学应该鼓励所有学生选修历史。历史能让你开阔视野，即使去旅游也会更有收获。历史知识的素养对提高文化素质有长远的好处。现在中国高校的商业化趋向，需要尽快扭转。”

2、迈阿密大学的中国女教授

我觉得我能被美国大学聘用，一是能力，二是机遇，我很幸运……西方人研究中国历史有他们不同的方法，她从中获得了全新感受。系里没给我压力。学校对外来民族的尊重，使我获得很大鼓励。

“迈阿密”本是美洲一个印第安部落的名字，潘以红任教的迈阿密大学地处美国俄亥俄州牛津市，始建立于 1809 年，校的历史长于市，它与地处佛罗里达州迈阿密市内的另一所迈阿密大学是两所不同的大学。潘以红在这所大学的历史系教授中国历史、日本历史和世界历史。她每学期上两门课，每周上六小时。

她受聘的美国大学，当时很希望要女教授，如果能力相当，他们更愿选择女性和少数民族。潘以红前来应聘时，该系的女教师只占四分之一。她很感谢美国的女权主义和民族的开放性。当然，她得以顺利应聘绝不仅因为她是女性或中国人，而是她的能力。她说：“我觉得我能被聘用，一是能力，二是机遇，我很幸运。”

她对自己的专业有一种由衷的热爱和自豪。她说：“世界历史太庞杂，教学上教师的自由度很大。我选择了最基本的主题：世界历史中各民族的交往对整个世界历史包括本国历史的影响。各民族交往方式有多种，如贸易，人的迁移，战争，宗教传播……这与我原来学的贸易史也就有了关系。讲授中她常用实务图片辅助教学，她用这种方式，不光为了吸引学生的兴趣，而是认为这些实物本身确实更能最直观和生动地反映历史，比如各种文物各种建筑，它们反映了不同文化的相似或不同的原因。比如看中国唐朝的文物图片，可以直观地让学生们了解当时中国对外开放的胸怀，而且这段历史也表明，当一个民族不断受到外族刺激的时候，会更迫切地发展自己。西方史学中的一个观点认为，多元化是有益于社会的发展，而不断与外族接触才能产生多元化文化。

迈阿密大学是以本科教育为主的综合性大学。这所大学要求所有学生必须选修一门与世界文化有关的课程，包括世界历史或地理。学生们也有不愿学的，但这是学校的硬性规定，因为教育不能急功近利，在学校的学习主要是为将来作基本的知识储备。

美国大学的工作制度是，一般教师如果获得了终身教职资格，就意味着 65 岁前一般不会被解聘，等于拿到了铁饭碗。当然，之前必须有博士学位和出版一本书。学校要求教师每年写一个工作报告，包括自己在教学、研究和事务工作服务三方面的成果，因为提薪资升职要以此为依据。没有科研成果也会有压力。教学的同时，她选择了与自己经历有关的课题进行研究。在美国出版学术书也不是很容易，她的第二本书不知被多少出版社拒绝，出版社有他们不同的方法，她深感中国人教中定强于外国人，她从中也获得了全新



感受。西方人从十七八世纪就开始研究中国古代史，他们不是像中国人研究历史往往都重大历史，如政治、外交、经济、军事等，而是研究普通人群，如普通妇女，普通劳动者。中国人在国外教中国历史的优势，只在于他们是经过历史的人。

任教十多年来，她不断更新自己的课程，她已经前后教过十二门课，她愿意不断教新课，用来促进自己不断学习。她感谢学校和系里给她这个职位且一直以来对她的信任。“我初到英语不够好，系里没给我压力。学校对外来民族的尊重，使我得到很大鼓励。”她这样总结在这所大学的心情。

潘以红在美国的家离学校很近，因为迈阿密大学就在一个大学城。她的日常生活很有规律：一周两门课，从家到学校只需五六分钟的车程，不上课时，批改学生作业，研究自己的课题，锻炼身体。她的娱乐主要是看电影和旅行（不是“旅游”）。说到旅行，她的所有假期都安排得非常丰富，但她更希望旅行与教学科研结合起来。

3、架起中外文化的桥梁

她多年生活在美国，但还是有明显的异乡感。但不同的文化背景是被理解和尊重的，她对两种文化的认识更清楚了，更有了客观性，从而也更可以看清相互间的误解以及自己作为文化桥梁的意义所在。

潘以红的英语是在北京外贸学院本科时开始的ABC启蒙。在加拿大读博士时，她每两周要写一篇论文，她和一个加拿大学生结成了中英文学习的对子，英语水平得到快速提高。但她说自己现在的科研思维方式中文和英文兼有，她写书有时是先用中文构思，然后写成英文。可能因为她研究的是中国历史，看的是中国资料。她说，用英语讲课时可能不太符合语法；但写作一定要符合语法，当然，最关键是要有思想，要有内容。

当听到有的在美国的中国人说自己已经融入了美国的主流社会时，她不敢苟同，也承认自己仍然有明显的异乡感。但她认为这并不妨碍她心安理得地生活和工作，因为不同的文化背景是被理解和尊重的，保持自己的文化和观念也是被接受的，把不同的文化展示在别人面前，是受到鼓励的，这样，反而能更丰富和刺激本国文化。

可能是教中国历史的关系，在美国多年的她，不会习惯用“we”称美国人或中国人，她说自己好像成了中间人，或许在国外生活长了人都会有这种文化边缘人的感觉，一种无奈的感觉。但从积极意义看，我们对两种文化的认识更清楚了，更有了客观性，从而也更可以看

清相互间的误解以及自己作为中美文化桥梁的意义所在。

迈阿密大学因为地处美国中西部，学生来源也以内省人为主，少数民族学生只占 5%左右，他们对中国的了解就更少。美国大学基本都有中国历史。中美关系一直是个热门话题。她对学生们说，促进中美相互理解的最好方法，就是你们去中国或中国年轻人来美国生活一段时间。

她感谢母校北京外贸学院的老师们给她的教诲，她的外贸史老师武堉和夏秀瑞，还有姚曾荫等国际贸易等专业的老教授们。她还记得读研时还专门去听了中文课，她非常喜欢，现在的工作很需要这方面的知识，她建议大学生们多读一些古典文学名著。□

曹欣光的三个幸运

——访 85 届研究生校友、海文律师事务所合伙人 曹欣光

1、1974 年——从解放军战士说起



1974 年，北京外贸学院复校后正式招收的第二届工农兵学员。其中仅从部队来的就有 100 人，占到了英语专业的一半，曹欣光就在其中。这张老照片，就是 1974 年曹欣光整二十岁从部队来北京外贸学院上大学前所拍。他 1970 年初中毕业，曾在首钢当了半年工人，之后又在部队当兵 4 年。

1978 年春，曹欣光大学毕业，与另外 15 人被分配留校在当时的三系，即国际贸易系任教。当时三系第一次进了这么多留校的年轻教师，前几年都是零星来的，或是外校毕业的。

不久，恢复高考的第一届研究生进入学校，他们留校的 15 人师资班便与研究生一起上课，连考试的题目也是一样的。第三年，研究生们开始写论文，师资班的 15 人进入教研室

正式开始教学工作。

师资班的第二年选专业方向时，曹欣光觉得自己数字概念不强，先排除了金融和国贸，销售和行情是他比较感兴趣的，而法律属于两可之间。最后他服从分配报了法律，有点阴错阳差。曹欣光说：“今天看来，机遇这个玩艺儿在到来之前是看不见影闻不到味的，伴随其中的更多的可能是平淡和枯燥，干一行爱一行是需要时间培养的，当时谁知道法律会有今天的发展？”

1980年，师资班结束后，曹欣光和同学陆志芳一起进了国际贸易系的法律教研室。当时这个教研室加上他们俩也只有五个人，另外三人是沈达明、冯大同、赵宏勋。冯先生是主任，沈先生还没完全进入法律教研室，他一边教法律，一边还在带法语专业的研究生。

当时在校学本科生，外语类是四年制，专业类是五年制。作为专业课，法律课是本科生最后一年的必修课。曹欣光第一次上课是教恢复高考后的第一届即77届本科生。

曹欣光念念不忘对外经贸大学对他的培养，比如几次派他到国外学习，他分别于1984年和1991年到国外学习，时达四五年。说起教师职业他至今仍充满感情。他说：“有人适合投身商潮，有人适合做学问。我觉得自己本质上是做学问的人。我能在现在的行当里干，坦率讲是因为我比较幸运。第一个幸运是我入行早，我是复校后最早一批学贸易和法律的人，那时中国其他高校还没有外贸或经济法专业毕业生，人才匮乏；而且我毕业后‘文革’刚结束，从师资班到研究生到出国学习，我系统学习了法律专业知识。再加上我这个人做事很认真，不管有多大困难也能坚持到底。当教师时，我们是经受了诱惑的。当时外贸公司的待遇和出国机会对我们诱惑很大。我从1978年留校到1993年较多地转向海问律师所，有十五年的时间在做全职教师，而且是认真负责地教学生，关心他们。因为我从二十岁上大学就到了外贸学院，我是受这个学校的教育成长起来的，对学校的感情很深，是带着感情做事的。”

2、海问之“问”——问才、问德、问良心

海问，是国内涉外业务所，最初主营证券方面1992年，是国家最早批准所之一。创办者是曹欣光庆。1993年，曹欣光回国



界创办最早的律师事的法律业务，创办于的6家合作式律师事务所的老同学、好朋友高西后也加盟其中。这期

间，他一边做着海问的创办工作，一边在校任课。这正是曹欣光事业的第二个：赶上了创办海问律师事务所的好时机。

从教师到律师，他感觉完全是两种舞台。但也有相似之处，都是一种“问与答”的性质。问什么，答什么，怎么答所问。如果有人问曹欣光，你们成功的秘诀是什么，他的答很朴素：“持之以恒，就有收获；急功近利，反倒适得其反。”

一个律师最大的资产亦或是赖以生存的就是客户。而吸引客户的资本，一是靠能力，二是靠人格魅力。海问的成功在于，按规矩办事，先做人后赚钱，因此能够留住最好的客户——世界五百强。海问为能做到中国最佳交易而骄傲，在这一点上，国外律师都不得不承认。一顺百顺，层次越高，路越好走。

海问的年轻人，更多地来自两大高校，一是经贸大，二是北大。曹欣光评价用人标准时说：“我们海问所主要接手涉外业务，因此对毕业生的英语要求比较高。专业知识在实践中可以提高，英语就比较难。我校的优势是法律之外掌握必备的英语、外贸。但除专业知识、能力外，我们看人还要考量他的悟性，也就是能否相对独立做事，协助合伙人的程度；另外，就是做事是否认真。有了好的素质潜力，我们会着重培养他，给他提供实践机会，一段时间后送他到国外深造。”

做一名职业律师应该具备这个职业的基本素质。但有时这种要求会与社会现状并不相容。曹欣光评价律师是个遗憾的行业：“因为法律是社会科学，受人的意识和社会发展环境的制约，我们会经常碰到各种偏离价值观念的问题，但又无力变化它，而迎合它又违背我们的做人、做事及从业的标准。”他经常处于矛盾之中。此时的他更加感觉人的能力相对于强大的社会现状是多么弱小。他不屑于一些很适应这个环境，甚至如鱼得水的人。所以，他坚定地认为：判断一个人的成功，钱的多少肯定不是标准，一定要看这钱是怎么得的。

他认为，律师也与医生相似之处，它有内科外科，这也与合伙人的性格相吻合。比如，有的律师长于诉讼业务，可以列入外科型，有的擅长于非诉业务，可以列入内科型。他说：“公关能力非常重要，但客户关系不能代替你自己做事，最好是在做事的基础上公关。我们海问不属于公关性的，我们比较看重做事。我个人就是这种偏好。而且在具体业务上，我比较愿意做仲裁诉讼。海问不太宣传自己，但社会知名度一年年提升，国外连续几年评我们为最佳中国最佳律师事务所及获地区最佳奖。

3、合伙人——真金般的缘、谊、信



合伙人，是商业社会经济制度的一种类型，一般是律师、咨询等靠高智力劳动行业采纳的方式；由于是人的组合，因此基础是合作者之间的相互信任，靠共同的理念维系，一损俱损，一荣俱荣的命运，要求他们必须荣辱与共，同甘共苦。

在律师界提到合伙人，不能不提到海问所的曹欣光和陆志芳。他们能“合伙”，源于他们同窗和同事的经历，更因为他们是志同道合的朋友。这也是曹欣光的第三个幸运：在事业上有了个好搭档。

他们俩的友情可以追溯到 70 年代中期他们在北京外贸学院的同学的“缘份”，但那时他们俩分别属于两个班，曹在一班，陆在十三班，接触不太多；而真正“道合”的时间应该是 70 年代末留校在师资班二人共同选定了法律专业方向之后，接着就是一同在法律教研室乃至法律系的任教，这段时间二人经过每日共事的相互观察，开始互相欣赏，很投脾气，从此再未分开。1993 年，曹开始一边投入海问，一边教书，陆则主要在校做法律系副主任，但他们又前后脚在母校读博士。他们因此有幸拥有了长长的相同事业轨迹。更可贵的是，他们共享了人间最可宝贵的、可遇不可求的——“情”：三十年的同学之缘，让他们对事业的有着共同追求；十来年的同事之谊，让他们遵循着同一个做事做人的信条；十年的合伙人信，让他们恪守着共同的价值观。

而且，他们的性格禀性竟也是难得地互补！

曹欣光是这样评价他和老搭档的：“陆志芳非常聪明，他是一百分以外的学生，是出类拔萃的人，而不是循规蹈矩的人，他做事有一种举重若轻的气魄，拿得起放得下，不在意别人说什么；他弱点可能是不够细致；我则是笨鸟先飞，以勤补拙，举轻若重，很认真但可能会很累。相反相成，他粗我细，所以我们最终能走向同一个目标。遇到一些事，我们俩也会以不同的方式来处理，互补有时就表现有这里。比如，对他‘以我为中心’的性格，有的客户接受不了，而我比较随和，起一个折中缓冲作用。他比较重情，与他打交道的人，可能分为两个极端，要么是哥儿们，要么不喜欢。我则不然，基本都能成为较好的工作关系。”

曹欣光因此笑称：我们俩之间比老婆还了解。挺珍惜，我们说到底，他的脾气只能我说，我倔起来也只能他说，我说话的用意他知道，不会想歪，我要病了，家里之外他第一个来，绑在一起做律师不易，基本东西一样，为人都正，不能斤斤计较，做事不能把钱看太重，否则诚信无从谈起。

在涉外律师行业内，知道他们俩的都叫他们“老师”，

曹欣光和陆志芳还有一点特别一致，那就是念旧，他们都对母校有着深厚的感情，他们把最好的年华留在了母校，离开后感情上也不是一下转过去的。直到今天，每年冯大同教授逝世周年时，他们都相约去给冯先生扫墓。他们俩人都有过相似的感言：“做人要有感恩之情，对国家、对母亲都是这样。在国外我听人骂共产党，看不起自己的国家。就对他们说：不能全盘否定，没有共产党你能出国吗。我常说那句话：‘子不嫌母丑’，如连自己都看不起自己，别人就更看不起你。我们非常关注母校的事，只要在新闻中看到学校的名字，或看到高校排行榜，总要数一数，我们希望母校越办越好。”

共同的信条和价值观，成为曹、陆合伙办海问不可摇撼的珍贵基石。□

曹欣光图片说明

1、解放军战士曹欣光；

2、2004年8月，毕业27年后，77届一系一班部分同学相聚在北京。

前排左起：王玺贵（西安飞机制造厂外贸公司）、马明全（天津市粮油进出口公司）、应彩松（山东化工进出口公司）、杨选（河北外运驻塘沽办事处）、谢桂芝（河南省工艺品进出口公司）、张金枝（河北省服装进出口公司）、赵丽荣（河北省五矿进出口公司）

后排左起：杨凯衡（美国）、李宝元（经贸大学保卫处处长）、王宏伟（黑龙江岚音谷物发展股份有限公司总经理）、秦力儒（中国银行资金部总经理）、曹欣光、冯海根（中技公司）、孙敬德（浙江省外贸）、吴家康

3、1979年，三系（国际贸易系）师资班在老教学楼（求索楼）合影。

前排左起：胡文辉（美国）、杨逢华（经贸大学研究生部主任）、范建国（美国）

后排左一：尤少忠（教育部司长）、

后排右起：杨凯衡、曹欣光、吕为为（原江苏省外经贸厅处长，2004年逝世）

金三角是这样形成的

——访 87 届研究生校友、荷兰银行集团执行董事 史晋京

□紫 丁



1、从国际贸易到经济法

史晋京,1984 年本科毕业于我校国际贸易系,考入我校国际商法研究生,19885 年被系里派到英国律师事务所实习。UIBE 打下的英语、贸易和法律的基础,为他毕业后的十七年的事业发展提供了“金三角”的支撑。

“1979 年我进入北京外贸学院国际贸易系(三系)。当时学校附近的交通状况很差,参加口试时,我觉得自己怎么进了农村了!当时刚下过雨,校园里满地雨水,我还摔了一跤。我记得拐了三个弯儿才到考试点。当时全校学生只有六七百人,六年的大学就象生活在一个大家庭里,学习之余就到操场踢球。那是我心情最轻松、最愉快的一段时间。”史晋京回忆。本科时,史晋京成绩优异,考试总列前一二名。但他也没放弃课外活动。他做过学生会学习部的负责人,组织了美中贸易研究会,邀请国内外商界人士来校讲座。

本科毕业时,他选择报考了法律专业研究生。说到本科毕业后为什么选择读法律专业研究生,他说:“原因之一,我更喜欢从事技术性强的工作,所以本科时法律是我最喜欢的科目;原因之二,我非常崇拜冯大同教授。总之是因为喜欢。”

当时法律系的一个与国外交流项目,是派遣法律专业研究生到国外律师事务所实习。他从研二起开始到英国律师事务所实习,那是 1985 年。实习一段时间后,他进入伦敦大学攻读法学硕士和博士学位。但博士没读完,他就感到应该先拿下律师资格,于是又改攻英国法学会的课程,通过了英国律师资格的考试,成为当时大陆第一批通过英国律师资格者。1992 年,他开始在英国正式做律师,业务范围主要是商业法、公司法和证券法。

他把自己融入欧洲文化。他欣赏欧洲人做事的严谨，甚至欧洲人相对保守的生活方式。他逐渐习惯着与欧洲人打交道。他曾为中国驻英使馆商务处，以及中国在当地银行、进出口公司的分支机构做事，担任外方律师。外来人在欧洲发展相对在美国比较难，而且他在英国时，欧洲经济不太好，中国经济又没象现在发展这样快，因此法律领域与中国相关的法律业务很少。



2、从国际经济法到国际金融

到 1996 年初时，在英国也生活了 10 年，他开始转向香港继续从事律师工作。这时，30 岁出头的他萌生了换一个工作环境的念头。正好他刚刚成功地为荷兰银行做了一笔交易，荷兰银行有意邀他加盟。此时的中国正在成为国际金融机构争夺的重要市场，各大银行对拥有国际背景中国经贸和法律人才的需求特别大。史晋京正是这样的时代背景下从英国转向香港，从法律转向金融的。

他似乎开始从事与数字打交道的工作，但贸易知识、律师的基础训练和技能对他的金融业务非常关键。他说：“国外大银行的职员来源主要是三个方面：一是学金融的，二是法律专业出身，三是 MBA。而且国外很讲究名牌大学的背景和工作经历。”

从 1997 年一直到现在，他一直在荷兰银行，主要从事与中国企业打交道的投资银行业务，为中国企业做上市、收购兼并方面的财务顾问。近年来，他完成的项目包括“首都机场”，“山东兖州”，“北京大唐”，“东方航空”等国企上市公司的股票发行；最近，他又完成了代表法国阿尔卡特公司将全球手机业务卖给 TCL 的收购兼并项目。

2003 年初，史晋京把家安到了国内。现在他的工作舞台主要是北京、上海、香港、伦敦和荷兰之间的变换。转了一大圈，他又回来了，他不能不感慨。他说：“毕业生时，我们的选择工作主要是三个领域：或经贸部、外贸公司，或留校，我没毕业就有了出国实习机会。那时也绝想不到，二十年后的中国会发展到今天这样的水平，更不会想象自己会以外国银行高级职员的角色回来做事。”

史晋京说：“随着中国经济发展的高速发展，外资的重心逐渐转向中国，各外资银行重要的人员都是从事中国业务的，中国业务也成为主要收入来源。我们这一拨人，正是最年富力强、经验丰富的最佳做事年龄。面对这么多国际同行的竞争，我们每天都在面对挑战，那就是让我们荷银的的业务在中国地位不断提升，使我们在竞争市场中保持和扩大市场份额。

我们这个行业的淘汰是非常快的，只有不断加强自己的实力，才能占住自己的位置。”

荷兰银行总资产六千多亿欧元，在全球处于领先地位，荷银的优势是它的综合性，而不是



是将投行或商行的专业性，它是以客户为中心，又以地区和国家来分客户的特点，这样，有利于它在面对大型公司政府机构时不只是卖一个产品，会从贷款支持、商业银行的服务、收购兼并、发行股票债券等多方面给一个综合的最佳的搭配方案，因此容易让客户把它做为优先考虑的对象。同样采取

这种经营方式的还有美国的花旗银行、德国的德意志银行等；它在欧资背景的投资银行中，荷银应该是具领先优势的。2004年，荷银业绩不错。“我去年回国后，就进行了一系列业务开发，除了巴黎手机项目及收购兼备的11亿美元业务外，还进行了整个地区的行业重组，以及国美电视在香港上市。今年将是很好的一年。”他说。

3、“金三角”的另一种解释

拥有“金三角”的专业结构的史晋京认为，“金三角”之金归根到底不是专业本身，而是职业精神。

他在国外多年，常将中外人才进行对比。“作为职业人来讲，我觉得至少有两个方面我们应该向外国人学习。一是工作态度，这方面国外培养的人要更加敬业一些；二是对技术细致问题的处理能力。我感觉现在国内大学毕业生比较浮躁，往往自视过高。一进入工作岗位就想做面上的事，比如谈客户，而不愿做具体工作，如数字填写，觉得枯燥。国内毕业生的外语不错，与人交往能力也有，就是缺少对具体技术工作的认真踏实的态度。外企工作重，经常没有周末，非常需要敬业精神。香港的同事很容易处理这些事，大陆的毕业生都想一步到位。我自己的二十年是一步一步走过来的，没有一步捷径。

“在外企工作，海外背景当然很重要，如果能毕业于国外的名牌大学，再在国外有一定的工作经历，是最受欢迎；但一定要踏踏实实地从头开始。能力，经验，加上态度，这才是金三角的人才！”

史晋京坦言，他能有今天，应该感谢母校经贸大学，为他提供的“金三角”知识结构。他说：“我校与其他院校的背景不



同，起码当时外语能力及对国际事务的了解占了很大优势。我在校学了国际经济、法律和实务，所以到律师事务所时有一定的概念和准备。当时我校与经贸部的关系紧密，这也促进了我校与国外机构的联系，我能感觉到，国外机构愿意与我们经贸大的实习生来往，他们是把我们当作了潜在的业务关系。我庆幸自己做对了两个选择——第一是选择北京外贸学院，第二是选择法律专业。这两个选择让我有机会到国外实习，也为我进入较高的领域打下基础。”

史晋京希望曾为他提供了“金三角”知识结构的母校，也能在今后的教育中加强另一个金三角，也就是职业精神方面的培养。

成长的加法和乘法

——访 87 届研究生校友、美国摩根大通银行北京分行副总裁 孙永红

□紫 丁

1、 从学生、教师到国企职员——加法的积累



孙永红是 2003 年到北京的摩根大通银行的。之前的两年，他在美国高盛公司香港分公司；之前的八年，他获美国哈佛大学商学院 MBA 学位并加入了美国高盛公司；之前的两年，他就职于中国包装进出口总公司；之前的三年，他是对外经贸大学英语系教师，之前的七年，他是对外经贸大学英语专业研究生和本科生。他对中国公司不陌生，因为他不仅有在中国企业体制内的工作经历，而且在过去十年中，无论身在美国，香港，还是北京，他都一直在协助中国企业从事国际融资业务。从 UIBE 到哈佛大学，从国企到国际知名金融机构，他逐一完成了商科人才求学和实践的一个个阶梯。

1980 年，孙永红考入北京外贸学院英语系，1984 年考取外贸英语专业研究生，师从石畏三老师，1987 年毕业后留校任教，曾教过资刊选读、外贸英语和西方经济学等课程，1989 年调入中国包装进出口公司。1992 年，孙永红考入美国哈佛商学院。他是当年入学的 800 人中仅有的两名中国人之一。1994 年获 MBA 学位后，他加入了在华尔街数一数二的美国高盛公司，一干就是 8 年。2003 年初，他又加盟另外一家美资大型投资银行——摩根大通银行。

孙永红说：“外经贸大学的求学及工作经历对我后来的事业有很大的帮助。80年代初期学风非常朴实，老师们尽管待遇不太好，但都非常敬业，尽心尽力地教书育人。学生们也非常刻苦用功。经贸大学有着扎实的基础教育，英语和外贸实务等课程是我们事业开始的有效工具，到单位马上能派上用处。”

中国包装进出口总公司的三年，对他后来在外资公司工作起了积极作用，使他对政府的决策程序和国营企业的运行机制有了较深入的了解，他当时所在的进口处，十几人中只有两个人有本科学历，而他既有研究生学历，又当过大学教师。

起初处长还有些不想接纳他，担心他放不下架子。但事实证明学历对孙永红并不是障碍，他甘于向初级员工学习，从练习打信用证做起。熟悉单证业务后，他才开始接触外贸业务，独立与外商谈判。当时他主管机械设备的进口业务，在合同



执行中经常会碰到设备质量问题，向外商索赔往往是一大难题。孙永红通过有理有节的谈判，不仅为国内用户挽回了损失，也赢得了外商的尊重。

成长的加法，表面看只是日出日落的光阴，难免平淡；实质却在于一时一刻都不停止的积累。经贸大学和包装公司的两段经历对他后来在哈佛读 MBA 和在外资投资银行做中国业务会产生什么样的影响，只有几年后他才会感受到。

2、从哈佛到高盛、摩根——乘法的飞跃



在哈佛商学院两年的深造，给予孙永红未来资历的，应该不只是学历的加法，而是能力和舞台的乘法。他回忆那段读书经历：“在哈佛读 MBA 很有意思，因为是案例教学。上课的多数时间是由我们学生讲，教师只是起一个启发的作用。

在这种情况下，学生如果没有实际工作经验就发挥不出自己的实力。我这时才意识到我在大学和外贸企业的五年工作经历是多少宝贵！我把自己所了解的中国企业的情况与其他人进行交流和讨论，这时的我显得非常自信。”

这样，揣着哈佛大学 MBA 学历，孙永红步入地处华尔街的美国著名投资银行高盛。高盛初期，也是他痛苦的思想转型期。按一般人的理解，他已经接受了最好的专业教育，理应在进入公司的第一天就可以拥有一个比较高级的职位。但华尔街不这样认为，这里人才济济，

个个都百里挑一，来自全球各大名牌高校。他再次发现，自己其实什么也不是，必须像初到包装公司时一样：从头做起。

他每天早上六点半就到办公室，先把前一天晚上美国金融市场的动态情况整理出来，打印好放在老同事们的桌上。等他们七点到公司后，他还要到楼下为他们买早点。接下来他参加公司的早晨电话例会，旁听全球各地同事们分析市场走势，讨论当天要卖的金融产品。这样，学徒半年多后，他才真正开始做业务，与国内金融机构打交道，做营销。

投资银行是一个靠经验积累的行业。孙永红在高盛最初的工作是债券销售，也就是把外汇债券卖给国内的金融机构做投资，客户主要是外管局、人民银行、中国银行等国内金融机构。这当中，既需要掌握产品知识和销售技巧，还要对宏观经济形势和市场进行准确判断。他在一天天给老同事打着下手，慢慢积累着自己的经验。三年后的1997年，他从债券部调入投资银行部。主要业务是为中国机构在境外发行债券，协助国内企业改制到境外股票上市。

比起债券销售业务，投资银行的挑战更大。债券销售员更多地是靠人际关系开展业务，而投资银行则是软科学，除了客户关系好还要有较高的业务水平和政治敏感性。宏观方面，要把国家目前政策尚无先例但却符合未来发展方向的事做成；微观上，要善于协调公司与有关政府部门和企业客户的关系。高盛的投资银行业务，把孙永红以前在国内的经验积累全都派上了用场。

由于每年中国批准到境外融资的单位数量十分有限，因此在香港的各大美资、欧资投资银行都在积极争抢中国业务，竞争异常激烈。国内单位出于平衡关系的考虑，往往是每次融资都轮换着请不同的投资银行担任主角。而从1998年至2001年，作为执行董事，孙永红为高盛连续三次抢到了为中国财政部的全球债券发行担任主承销的业务，每笔融资金额都在十亿美元以上。

乘法，让孙永红在最富于挑战的竞争中把握转瞬即逝的机会。作为承销商，为客户融资定价既不能太高也不能太低，这当中，对市场的判断和客户沟通技巧非常重要。谈定价时，与客户的关系也会发生变化：平时好得像哥们儿，这时有可能会为一两分钱的差距拍桌子骂起来，双方不断在价格的高与低之间作较量。国营企业作为融资人，通常希望将价位定得高些，以向上级证明自己在国际资本市场中的地位，否则回去可能挨骂；承销商考虑的则是这个价位是否能为投资者接受，如果定价太高没人认购，将导致发行的失败。最理想的是双方都能满意。孙永红要不断从中斡旋，以达成双方利益的均衡。当然，作为外企的中国高级雇

员，他首先要考虑中国的国家利益，而企业的赢利需要看得长远一些。

在香港高盛亚洲投资银行部，孙永红做的持续时间最长、牵涉面最多的业务是中银香港的改制上市。这也是他在高盛最后三年的作品。他一直在说服中银——从总行到香港分行——应该到境外上市，以改善经营机制。三年里，出现了许多曲折，比如坏帐一直是中国的银行境外上市最担心的问题，而国家一时还拿不出太多的钱来补窟窿。让国家放心，让投资者满意，这是投资银行的目的，也是孙永红这些年从业的一贯宗旨，更是对他运用理论乘实践，中国经验乘外国经验的考验。

2003年，孙永红加入摩根大通银行，任北京分行副总裁。摩根大通的业务是综合性的，兼有商业银行和投资银行职能，商业银行部分叫分行，投资银行的部分另成立了投资咨询公司。商业银行利润低，需要庞大资产，但业务稳定，以量取胜；投资银行是快进快出，风险大，利润高，需要的技术力量更强。在北京分行，孙永红负责摩根大通的中国不良资产投资和处置业务，仍然属于他在高盛的老本行——投资银行的业务。



孙永红目前的主要工作是通过从华融、信达等中国国有金融资产管理公司收购银行剥离的不良债权，进行清收处置，因此他最关注的是中国宏观形势和企业信息。2004年上半年中国开始经济的宏观调控后，部分热门行业受到很大影响，不时传来一些企业因资金链断裂而被迫变卖资产的消息。孙永红在密切研究这些企业是否值得购买，这需要与企业 and 政府相关部门不断沟通。其间的每一步都必须非常谨慎，尤其是出价之前要对企业的资产状况有深入了解，对通过哪些手段收回钱，能收回多少，做到心中有数。他每天大量的工作就是搜集和整理客户信息。最近摩根大通在华融资产拍卖会上收购了二十多亿的不良资产，欠债企业达一百多户。有大量资料需要整理输入。他请了母校3位研究生来实习帮助翻译整理资料。摩根大通已经与一些欠债企业达成了处置意向，随之会有大量的合同文本需要完成。中国企业过去与国有银行打交道时往往没有还债的概念，但面对外资银行他们知道必须按合同办事，因此他们也愿意主动谈判解决方案。这项工作需要对中国国情有非常准确地把握。与做上市承销一样，其中也存在价格的焦点。对这些不良资产的处置不仅仅是数字处置，不能靠简单查封来解决，它们的背后隐藏着中国企业的综合问题，比如员工下岗，弄不好就会成为社会问题。如果在中国的外企不了解这一背景，硬是照合同逼债，可能会碰到诸如工人闹事等意想不到的麻烦，政府也会干

预。因此，外企需要与中国政府、企业、法院等各方面进行配合。

3、对学校教育的建议

孙永红目前在母校任客座教授，为研究生上过一个学期的投资银行实务课。从自己多年从事国际金融工作的角度，他对母校的教育也提出了一些建议，比如应该加强学生沟通能力的培养，外资银行节奏快，讲效率，员工必须在一两分钟内简明扼要地把事情说清楚，包括问题是什么，自己能解决什么，需要领导解决什么等。另外，要加强对学生财务分析能力的培养，这些知识是毕业生到工作岗位后马上用得上的。孙永红在母校的授课是义务性质，他说自己来讲课更多地是为了使年轻学生今后少走弯路，能更快地适应市场的要求。说到对人才的需求，他说，外资机构招聘员工一般不看学生的成绩单，更多的是靠半小时的面试，你就是满腹经纶但不能简明扼要地表达出来，机会也会丧失。最近他在母校挑实习生，在 15 个中只选了 3 人。他评价说：英语好，这是在外资公司起码的要求，我感觉他们个人素质不错，关键是还要加强能力的培养，以便能更快地发挥作用。□

图片说明：

1. 1984 年和本科同宿舍同学的毕业照，

前排左起依次为孙永红、柴之京（现在商务部亚洲司）、邢晓明（现任财政部金融司二处处长），后排左起依次为韩振城（毕业后分配到土畜总公司，现在美国经商），刘欢平（毕业后分配到轻工家电进出口公司，现在麦当劳[中国]任职），张翔（毕业后分配到中技进出口总公司），朱勤贵（曾任外经贸部人事司副司长）。

2. 1985 年和研究生同学合影。右起依次为孙永红、张建军（毕业后分到深圳特发集团）、江山（现任商务部美大司副司长）、张飞飞（毕业后留在英语系任教）。

3. 1994 年在哈佛商学院的最后一节课，前排左一为孙永红。

4. 2002 年中国银行（香港）上市时和刘明康董事长（中）等在路演途中，左二为孙永红

谦虚永远

——访 88 届研究生校友、海关总署关税征管司副司长 康强

□紫 丁

康强，生于 1956 年，1976 年底作为最后一届工农兵学员从广州海关来北京外贸学院海关系学习，1980 年夏毕业分到海关总署工作，1985 年考入母校国际贸易专业研究生，1988 年获经济学硕士学位，回到海关总署。在海关总署的二十四年间，他曾被派往国外工作，任中国驻比利时大使馆海关处二秘；回国后任总署国际合作司副司长，负责中国海关多边与双边合作事务，曾多次组织与有关外国海关及国际组织的对外谈判；2003 年任关税征管司副司长，分管原产地管理和海关审价工作，牵头组织国内有关部门与东盟等国家与地区的开展自由贸易区协议框架下的原产地规则和程序谈判，并分管内地与港澳关于建立更紧密经贸关系的安排协议 (CEPA) 的实施工作。



1、UIBE，两段学生生活

没见康强之前，从他的英语老师那里听到过对他誉美之词：“在工农兵学员中，康强的英语基础是比较好的。”英语的强项，得益于他即使在那个轻视知识的大背景下也一直没放松过读书学习，他曾下农场两年，在那里他就开始自学英语。本科三年半，为他打下了专业的基础。

还从他的研究生同学那里听说：“康强是班里的老大哥。他性格随和，愿意帮助别人，

而且谦虚好学，特别喜欢提问题。80年代中期尼克松来我校访问并视听中心发表演讲时，我校师生当中第一个向这位前总统提问的人就是研究生康强。”

又从近年的新闻媒不断看到他的身影。在2001年北京申奥陈述中，陈述海关和出入境手续主题的就是时任海关总署国际交流司副司长康强，北京市奥申委经过多次筛选，确定了各主题主讲人28人。媒体的评价是：他们均是各主题所涉及领域的专家，而且都具有流畅使用英语的能力，大都有在国外学习和工作的经历。

见到真实的康强，觉得他的为人和谈吐确实极其谦和，而提到别人时却又多是发自内心的夸赞。

康强评价本科和研究生共计六年半的两段学习说：“本科三年半为我奠定了知识的基础，研究生的三年则是我深入扎实学习的阶段。总之这六年半我的收益非常大。”

1985年，他考回母校就读关贸总协定方向研究生。此时他本科毕业已经整五年。这五年，正是中国的改革开放的最初五年。社会变革每天都在推着人们快速前行，处于对外开放前沿的康强深感自己的脚步还需要更强大的知识作动力。其实这五年里，他在海关总署的工作非常顺心，而且机会也是频频青睐于他。1981年，他就被派往德国西柏林海关针对亚洲地区海关关员的国际培训班学习半年。这是改革开放后中国海关系统最早派往西方国家的项目，对康强自然更是难得的机会。也正是国外学习开阔了他的视野，使他看到自己的欠缺。他知道，攻读研究生的脱产三年，他或许会失去一些机会。但他更看重事业的长远。他最终还是选择了考研。

康强读研时，UIBE研究生部刚成立一年。他觉得研究生部的工作抓得很紧，为学生们配备了很强的师资。令他印象最深的老师是美国教授霍文克先生。

他回忆：“当时，霍文克先生已经六十多岁了。这个‘老外’其实很爱中国，但对中国的一些现状又有些恨铁不成钢，于是常会直率地发表批评意见。在近两年时间里，我一直听他的经济学课。他以美国经济学家萨米尔森的《经济学》原著为教材，既讲宏、微观经济学，又讲发展经济学。他的课不仅让我的外语学习得到了深化，更帮助我对经济学理论的理解进入到哲理的层面，因此收益非浅。直到工作以后，这门课依然对我有积极的影响。比如我参加国际研讨会，对国外经济学家的思维方式就比较熟悉，我的观点也比较重视经济学的理念及其出处。现在想来，80年代初经贸大学能引入霍文克教授等优秀的外籍教师，说明当时UIBE的研究生教育与世界接轨是比轨早的。”

康强认为，UIBE的研究生教育有着自己的特点，那就是强调“学”与“用”的结合。学，就是重视对研究生基本理念的培养；用，就是通过举办一些学术活动，帮助研究生将学

到的理论与实践相结合、相碰撞。

2、做得多，学的更多

如果说在学校里是以学为主，以用促学的话，那么在工作岗位上，就是以用为主，以学带用。康强研究生毕业的十七年，他的事业在不断进步，但他从来没间断过学习。

1988年研究生毕业后，康强被提拔为总署外事处副处长。1989年至1993年，他被派往中国驻比利时大使馆海关处工作，任二秘。世界海关组织就设在比利时首都布鲁塞尔。在国外的四年半，他在处理问题的能力、对国际事务的了解，以及外语能力等各方面都得到提高。

在工作岗位上的学习往往比工作更富于挑战。

1999年，康强参加了美国哈佛大学肯尼迪政治学院——美国培养“高级干部”的大学——五个月的培训。其中四个月在北京外交学院强化英语和业务，哈佛大学的老师亲自来北京进行一对一的口试；最后一个月到美国哈佛大学，与肯尼迪政治学院的美国学员一起上课。参加学习的二十多名中国学员均为司局级干部，来自十个部委和十个省市，海关系统只有康强一人。

这个项目的授课都是案例教学方式。上课时，美国学员只需带教材即可，而中国学员却要加上一本字典。虽说康强的外语水平在学员中比较突出，但他也要查字典。康强认定了一条真理：读书没有捷径。他让自己一定要花比美国学生多一倍的时间。在美国的这一个月每天，他都是两点一线的往返，从宿舍到教室，而且每天自学至夜里一两点钟。这样，一个月里，他对美国人的思路，包括“政治思想”有了比较深入的认识。

在美期间，中美关系的敏感性，时而会打破这个政治学院的平静。两个国家的学员们或师生间也时有较量。那位美国政治课教授对中国的意识形态抱有成见，他很关注中国的发展，但又喜欢提出挑战。当时，正值中美关系敏感期，美国飞机轰炸了中国驻南斯拉夫大使馆，还发生了科索沃事件。美国教授把他的“挑战欲”带到了课堂上。本来就喜欢提问的康强，面对涉及国家的原则性问题，自然不能沉默。不是为逗气，而是要斗智斗勇。平时谦虚随和的康强，当以政府官员身份出现的敏感环境中时，他用纯熟的英语表达着鲜明的政治立场，维护国家利益，连对手也不能不佩服。

3、一路小跑，面对新挑战

2003年，康强从工作了十五年的国际合作司调入关税征管司任副司长。海关说到底征收关税的政府部门，近年来，每年中央财政的三分之一出自海关税收。这个职务让他每年面对的是实实在在的海关核心业务。他分管价格、原产地标准、反倾销等工作。这些领域与中国普通百姓熟悉的两个英文缩写名词紧密相关，一个是WTO，一个CEPA。

2001年，中国正式成为WTO成员国。商务部的谈判一结束，接下来就是海关的实施。巧的是，康强读研究生时的硕士论文就涉及反倾销。

2004年1月，CEPA即《内地与香港（澳门）关于建立更紧密经贸关系的安排协议》生效。为了确保CEPA项下原产地规则的顺利实施，海关总署特别设立了深圳和拱北两个原产地管理办公室，以便于和港澳进行沟通联系，协调和认定由港澳签发的电子原产地证书等相关事宜。康强作为总署关税司的领导具体负责这项工作的实施，他亲自参加了两个办公室的挂牌仪式。

海关征收关税一般需要把握三大技术，一是归类，二是原产地，三是价格。但新形势下，其内涵也已发生了变化，其中的学问很大。比如，同样的产品，不同产地，价格会有很大不同，尤其受经济全球化的影响，价格更是增加了不确定因素；还有特许权使用费问题，销售条件各不相同。康强现在又觉得知识不够用了。好在经济理论有着相对稳定性，他当年打下的理论功底仍然释放着能量，使他面对纷纭局面，比较容易透过现象看本质。

2003年秋，康强参加了在人民大会堂举行的中国海关第一批高级关员授衔仪式。至今，温家宝总理的讲话还回响在他的耳畔：“海关授衔，不仅仅是荣誉，更重要的是责任……”。他说：这些话字字千钧，如雷贯耳。面对新领域、新压力，我深感重任在肩，为此只能一路小跑，每一天都不能有丝毫懈怠。

谈到对母校教育的建议，他希望母校经常举办一些半学术、半实用性的高端研讨会，邀请国内外的专家前来授课和交流。他说：“这样的活动一线同志都愿意参加，我们需要及时补充新知识，而且对提高学校的知名度也有好处。” □

二十激情 三是调侃 四十不惑

——访88届研究生校友、北京环中律师事务所合伙人 王雪华

□紫 丁

王雪华，现任北京市环中律师事务所合伙人律师和管委会主任、中国国际经济贸易仲裁委员会委员、北京仲裁委员会仲裁员、中华全国律师协会 WTO 专门委员会副主任、北京市律师协会理事、北京市律师协会反倾销、反垄断专业委员会主任、对外经济贸易大学法学兼职教授、清华大学法律硕士联合导师。



曾任对外经济贸易大学讲师和法律系(后改名为法学院)副主任。1998年5月被评为“北京市国家机关十佳青年”，1999年4月，被北京市司法局授予“第二届北京市十佳律师”称号。作为中国产业就国外倾销进口产品申请的25起反倾销调查案件的主办律师，代表中国国内相关产业率领环中律师承办了其中17起案件，其中包括第一起新闻纸反倾销案件；在2002年的我国第一起保障措施案件（钢铁保障措施案件）中，作为主办律师之一，代表中国钢铁产业承办了该案件；在2002年中国政府就美国201钢铁保障措施案件提起WTO争端解决机构争端解决的案件中，系中国政府代理律师之一。执业领域为：国际贸易法、合同法、仲裁法。

1、UIBE 十五年

王雪华可以说是典型的UIBE出身：他1985年本科毕业于我校国际贸易专业，1988年获我校法学硕士学位，他的第一个职业是这所大学法律系的教师，他的法学博士导师是德高望重的冯大同教授，当1994年他创建环中律师事务所离开学校之前，他讲课的精彩是全校闻名，他并担任了法律系的副主任。

说到母校的研究生教育他可以说是如数家珍：“研究生教学安排得非常好，与国际接轨方面，特别是国际经济法专业与国际的接轨，我认为在国内首屈一指，名列前茅。当时，有威望的沈达明、冯大同先生亲自为我们讲授专业课。系主任冯大同教授还利用他的声望邀请了国内法律界的顶尖人物来校讲课，如民法课请来了起草中国《民法通则》四人小组成员之一的魏振瀛先生，宪法课请的是著名的罗豪才先生。一些教授来自国外，如：美国内华达州

首席大法官 CHARLES SPRINGER 先生，美国芝加哥的大律师所的合伙人 CHARLES O' LAUGHLIN 先生，美国 LOYOLA 大学法学院院长 HUGH MACGILL 先生；美国美迈斯律师事务所的合伙人赵宏绚先生讲合同法。除了法律课，还有许多校内国际贸易课程的优秀教师：雷荣迪教授是保险方面的权威，邱年祝教授在国际贸易实务尤其是信用证方面在全国首屈一指，金融学是刘抒年教授，薛荣久教授的关贸总协定、严思忆教授的进出口业务……老一辈教师真可谓八仙过海，群英荟萃。法语是法律专业学生的第二外语，加上王雪华本科时的二外是日语，他到研究生毕业时已学了三门外语。

当时研究生们的业余学术活动也很丰富多彩。1986 年，王雪华和比他高一届的刘铁虎代表中国参加美国波士顿国际法庭模拟辩论赛，并打进半决赛。这是中国第一次参加此项大赛，当时是加拿大皇后大学的教授提供的资助。这项荣誉为 UIBE 增了光，是 1986 年学校十大新闻之一。紧跟着，王雪华因为有过国际比赛的经验，还为我校代表队参加“北京走向 2000 大专辩论赛”出谋划策。

当时我校研究生会在校园开设了北京高校中的第一个“英语角”，每逢周末，许多英语爱好者都踊跃参加。中国国际广播电台对此进行了报道。主持人一个是当时国际台著名的主持人卫华，另一个就是我校研究生王雪华。

在王雪华之前的几届研究生，多数是经贸大自己培养的本科生，而到他这届时，外校的生源显著增多了。比如研究生主席刘杰就是清华大学的。大家互相取长补短，而且相互觉得非常新鲜。

王雪华深情地回忆起他的恩师冯大同先生：“冯先生是我的研究生导师，我同时是他的开门和关门弟子，也是他唯一的博士生，但我还没有进行论文答辩他就逝世了。冯先生的外语不是很精通，但他非常勤奋、认真。过去我读本科时，觉得他思维严谨，讲课精彩，同学们特别爱听，但对他的崇尊中有些惧怕的成分。读研究生后，随着和他的接近，我感觉他其实很幽默的，很亲和。我从他的目光中感受到老一辈教授对年轻人的关爱。他特别强调贸大应该在国际经济法学科建设上占据领先地位。他是一个非常好的教授，我相信他如果愿意做律师，一定会比我们都强，因为他考虑问题非常严谨、全面。他对 UIBE 法律系的创建有很大贡献，打下了学科的底子。

“作为研究生导师，他对我的要求非常严格，给我开出一系列书单，并经常就研究方向予以指导，同时为我们提供诸多学习和锻炼的机会，包括在一些重要场合的国际商法的讲授。但他并不保守，他提携年轻人，强调理论与实践相结合，社会上重要的授课，他也鼓励我去讲，这对我走向社会有直接的帮助。

“他在法学专业上的功绩，是他和沈达明先生共同奠定了‘国际商法’这门课在中国法学教学和研究中的基础，这本书甚至对中国改革开放具有重要作用，因此他拥有了国际经济法界泰斗的地位。

“为冯先生送葬时，是我和时任法律系副主任陆志芳等人一起陪师母去的广州。冯大同的去世对我校乃至中国法律界都是很大的损失。他是人品和学问，绝对是我的楷模。尽管他已经英年早逝，但是他一直活在我的心中。”

2、离校不离心

1994年，我校国际经济法系副系主任王雪华正式“下海”，创办了环中律师事务所。

2000年12月16日，环中律师事务所主任王雪华回校参加由他的律师事务所设立的助学金捐仪式，并亲手将该项目的第一笔资助款3万元颁发给获奖学生。从1999年至今，他对母校的赞助每年持续未断，赞助对象从贫困生到研究生。

离校不离心，是对母校的感情动力使然。王雪华见证了UIBE的发展，UIBE也见证了他的成长：25年前，他是一个接受国家助学金的穷孩子，15年前，他研究生毕业留校成为受学生欢迎的王老师，旋即赴江西支教一年，写下英勇救火，火线入党的传奇；10年前，他从校园到法庭，成为倜傥、雄辩的王律师，但他一直以曾经拥有的教师身份为荣；1年前，他被母校聘为兼职教授。

如果人可以同时选择两个职业，王雪华肯定要把教师和律师归于一身。不幸的是，在相同的时间段他觉得自己只能专心干好一件事。他只好分阶段拥有这两个无法割舍的所爱。不久前，他曾对校长说：“我想四十五岁回学校当老师。因为我是教师出身，我喜欢讲课，讲书本上没有的东西。”此话不假，即使离开学校这些年，他常回校讲讲，每次有请必到，他的讲座多年来一直是学生会和研究生会学术月的“保留节目”。

十年专职律师，王雪华仍然是句句话不离法学教育。他觉得，即使为了将来更好地当教师，现在也要当好律师。比起教师来，律师需要思考和研究的问题更细，因为涉及实战的方方面面。这些问题总在把他引向理论的新层面，比如近年来涉及较多的是世界贸易组织方面的法律。他又把母校联系起来。他说：“WTO法律领域，我校是正宗，历史上是有贡献的。我读本科时就有吴永珣教授讲这门课。我校的学科建设的历史中可以明显看到世贸法相关的萌芽和承袭，比如海关、商品学等专业内容都有涉及，90年代初，陆志芳和我在学校也是我国最早开设了反倾销法课程。”

依托扎实的国际贸易用及其法律的扎实功底，凭借清晰的思路和雄辩的口才，他在律师界也收获了丰硕的成果。教师加律师，他展示着自己的风采和风格，也证明着 UIBE 人才的优秀。王雪华曾获得北京市第二届国家机关十佳青年和北京 1999 年十佳律师称号。

教师出身的他，真是觉得现在丰富的实践经验如果不奉献给课堂，不转化成教育资源，实在可惜。比如环中所近年来参与的三个领域——世贸组织、反倾销、国际贸易——的官司，每一件都可以成为课堂的鲜活案例。

谈到对母校教育的建议，王雪华说：“我校课程比较符合实际，应用型实用型是我们的特点。这也是受到各律师事务所的欢迎的原因所在。但我校毕业生也确实一定程度存在着功底不深，后劲不足的弱点。我想从自己的目前工作中的感受到提一点建议。一方面，应加强传统的学科和课程，如刑法、民法、合同法；另一方面，要及时补充时代潮流发展所需的课程，比如有关世界贸易组织方面法律，反垄断法，电子商务的法律问题，电子网络的法律研究，甚至是经济领域的犯罪，计算机犯罪，都是新领域，这方面的研究都应该跟上去。我们所经常接受实习生和毕业生，我对同学们的建议是：少些躁，扎实做事。”

2004 年，生于 1964 年的王雪华迎来了他的“不惑之年”。岁月让他积累了许多资本，这位经贸律师界的“少壮派”，声音仍然爽朗热情，风度依然潇洒倜傥，但神情中却多了几分平和。他说：“四十岁，我觉得多了些包容心，不急躁了，从容了，一些问题看得更明白了。社会是不同成员组成的，你不包容别人，社会也不包容你。我越来越感觉到，包容心是我所尊敬的老师和师兄们身上最宝贵的东西，也是我最需要学习的品质。” □

商界“学院派”

——访 88 届研究生校友、香港华润集团财务总监 蒋伟

□紫丁

蒋伟，中学毕业于重庆市外国语学校，英语成绩突出；1980 年从考入北京外贸学院



国际贸易系，是当年我校四川考生中的最高分；1985年继续攻读本校国际金融专业研究生；1988年被分配到华润公司，1990年到香港总部，曾任华润集团财务部总经理，2001年起任华润集团财务总监。

1、从母校开始的积累——不是海归，胜似海归

蒋伟总给人以“海归”的感觉：他熟悉国外的经济和企业管理情况，他读英文专业书籍的领悟力比中文还快，作为财务华润总监，他与世界上最著名的银行进行自如的无障碍往来，他参加国际会议用英文讲企业管理，与外界的沟通没有距离……其实他并没有一天的海外留学经历，但他所读所研究的外文专业书刊不比“海归”少。

这个积累在母校对外经贸大学就开始了。当时大家就评价蒋伟是个读书认真的人，他的本科五年可以说百分之百用在了读书上。但他不读死书，他读的书更多地是非课堂的。他为自己制定的计划是：本科一二年级专攻英文，三四年级把专业搞通。学校图书馆的英文小说都被他看遍了，几乎一天读一本，为的是提高英语阅读能力；他从小对数学就有兴趣，上大学后迷上了经济理论，参加了由青年教师和学生组成的“西方经济学会”，他对西方经济学的流派进行了系统研究。逻辑思维能力的训练，让他比较容易抓住事物的本质，即使一件复杂的事在他看来也会简单，所以做起来条理化而不是一团粥。“海归”，正是在校园内打下的基础。

研究生的第三年，学校派他到日本北海道银行实习一年。他白天上班，晚上写毕业论文。毕业时该银行在对他进行专门考察后希望他担任该银行驻京首席代表。但视野已经打开的他，并不觉得这个职位对他有太大吸引力。因为他看到，日本银行是粗放性经营，低成本竞争，一味扩张，在经营技巧和创意方面与欧美银行有一定差距。所以他放弃了这个收入不菲的职位。国外银行的经历，使他对自己的能力有了检验，他对自己也更有信心。这段经历，也让他更像“海归”了。

到华润的第一天，他就显示了自己的实力，尽管有人可能觉得他有些“牛气”和“狂妄”。他给人的总体印象是“学院派”的。出入于商界多年，这种学究风度在他身上一直没有减退。专家的身份，让他保持了应酬时不喝酒的规矩，餐桌上大家也不强他所难。与人打交道，包括与外国同行打交道时能得到对方的信服，他最大的优势就是能力和作风。

对是否出国留学的评价，他跟很多人不一样：“我觉得在外经贸大学上了八年学，基本知识已经够用了；要留学，除非上哈佛或斯坦福这样的世界一流大学，一般意义的留学是浪

费时间。其实不管读什么学校或学位，包括不管做什么工作，关键是靠自己用心和不断的读书学习。最近华润在搞员工培训，我发现，有 30%的人从来不读书，有 60%的人是让他读书他才读，只有 10%的人在自觉地读书。我是这 10%中的一个。”

多年来，正因为蒋伟继承了在校时对读书和对经济理论的兴趣，企业管理的新想法才能在他头脑里不断涌动。华润的发展也吸纳了他的思想。比如，企业发展战略在制定之后如何执行，是全世界所有企业都面临的课题，他推广的计分卡，就是要攻克这一“堡垒”。他对美国 GE 公司的研究非常透彻，他现在所做的这一套管理模式中就可以看到 GE 的影子。读书的同时，他在直接地向最先进的实践学习。他每年要到美国开会，并参加了国际 CFO 组织，这是在美国的财务管理最有名的组织，是安然财务丑闻后由国际财界发起成立的。

2、找到事业的大舞台——华润集团十六年

蒋伟毕业时，对被分配到华润并不特别满意。当时他一心想到中国企业学习银行经验，他知道只有到华润香港总部才能真正接触到公司的核心业务，他已经读了三年研究生，又在外国银行工作过，不能耽误了。不过，一年后，一位副总经理发现了他并向香港总部推荐了他，说“北京有个年轻人能力很强，我从来没见过这么‘狂’的人。”

2004 年，蒋伟研究生毕业 16 年，也是到华润 16 年，到香港 14 年。

今天，他看上去还是带着些学生气，文雅又很随和，一点不象 41 岁的人。正是他，驾驭着华润集团的财务马车，看上去却是举重若轻。他觉得，管理者或曰领导者，应该是教练。而“教练”的任务是完成三个任务：一是指导方向，二是说服下属一起干，三是一同跟进，评功论赏。所以，管理者不能事无巨细，也不能只重视第一、二个过程而忽略了第三个过程。这样一个组织就能朝前走。轻松，是管理理念使然。

“狂妄”的蒋伟在华润找到了自己的事业舞台。今天看来，他觉得华润提供了比其他任何地方更好的舞台。华润所这个大平台是国内许多企业不能比的。一是业务的多元化，二是地处香港这样一个市场经济成熟的地域，三是公司的管理比国内企业开放，工资收入上也不会有太多的不平衡感，四是华润拥有较先进的企业文化，鼓励创新，历任领导层思路开阔，所以才容得下他个“狂妄”之人，否则他早就被换掉了。

蒋伟于 1996 年担任华润集团财务部总经理，2001 年任财务总监。这两个职务的不同在于，前者只负责财务部，有点象足球比赛的守门员；后者在严格意义上的定位应该是总经理的战略伙伴，起着为总经理出谋划策，促进战略执行的作用，因此不只是简单负责财务环节，

而是要为整个公司的发展负责，这个职务在整个公司的发展战略中起着很强的推进和完善整个管理体系的作用。总之，两者间差别很大。他也确实在总经理的“战略伙伴”的位置上为整个公司的管理的进步提出很多想法，包括战备管理。他于 1997 年即写报告给给朱友兰总经理，提出管理者的四个“E”，即激情，鼓动力，果断，执行。

华润目前采用的“六一四财务管理体系”包含了蒋伟智慧和汗水。这是华润集团向国内业界介绍最多的一个管理成果。三年前，中央财政部曾专门发文推广这一体系，国资委和中组部也请蒋伟去介绍这一体系。这个由财务管理体系上升到华润的战略管理体系是宁高宁总经理提出，蒋伟则完成了从概念到形成体系的每一步骤，上千页的财务报表，将整个公司的经营状况显示得清清楚楚。蒋伟每个月要针对这个系统运行和进展与宁高宁总裁进行交流，他们在许多问题上完全相通。能在管理体系上提出自己的想法并付诸企业的实施，他很有成就感，因为国内没有几个企业能让一个管财务的有这么大权力。

手中握有华润“财权”的蒋伟，对赚钱有着自己的见解。他说：“一般的赚钱没有意思。以前我就是做投资、做金融交易的，现在我不觉得有什么自豪的，因为已经不能完全显示能力了。现在我常考虑的是赚钱之外的问题。就拿华润在河北白洋淀办的培训中心来说，房子建得很漂亮，有点象美国的哈佛。但建这个学校的目的不是为了赚钱，而是为了经常性地给员工充电，它是为华润未来的发展而建。一个培训中心的投入才多少钱，就算是几千万元，我们一旦有了发展的好思路，这点钱是很容易赚回来的。”

华润在 2001 年出台了“在中国再造业一个华润”的五年发展战略，即：到 2006 年，要在 2001 年资产总额和利润额的基础上翻一番。蒋伟说：当时看，这是需要跳一下才能摸得着的高度，而现在看来手可及。估计 2005 年底，就可以达到一千亿港币，净资产超过五百亿港币。



这个高度已是伸
华润的资产总额
币，净资产超过五

这个总战略还提出
“领导者”的设想。也就是

华润要“做行业领
华润旗下的各个

行业都要成为国内该行业有领导力、有竞争力的行业排头兵。目前华润的行业是“九加一”格局，即：啤酒业，零售业，纺织业，地产业，石油化工业，食品业，电业，微电子业，水泥业，以及玉米加工业。目前这个设想已经向现实日益靠近，比如啤酒业在国内已形成强大的竞争力。

这个战略的第三个方面是：做好非银行的金融服务业。蒋伟认为，这是真正发挥多元化

协同力，从而更快实现战略的商业模型。从世界著名企业的经验可以得到证实——GE 每年的利润 50%以上是来自金融服务业，包括福特、沃尔玛，金融都占了非常大的利润来源。这个战略也是金融专业出身的蒋伟的一个理想，多年来他经常琢磨的一个问题就是如何做好华润的资本运营。

在 2003 年度奖金发放中，宁高宁在蒋伟的信袋里留下这样一个字条：“在你的推动下，华润的整体管理水平有了明显的进步”。

一个大舞台，一幅大宏图，让蒋伟的人生充实而有意义。他说：“每个人的价值观不一样。有了强烈的事业感和成就感，自己的想法能够引入企业的发展，并改进和提高企业的管理水平，是我认为最大的价值；虽说收入有时能代表成就，但并不是数字越多成就越大。在华润，我的成长能与企业的发展并进同行，这是金钱换不来的。”

3、对母校的建议——重理论，更重实践

蒋伟在校读书时的理想是做理论家。他也朝着这个方向努力了。他本科毕业后被保送读了研究生。当时外贸企业非常火，推迟三年工作本身就是损失。读研三年，他与英语教授诸葛林合编了外贸英语实用手册，还撰写了本本证券方面的一书。

但开始研究生的实习后，他的第一个感觉就是：毕业后一定要先到企业获取实践的 direct 经验，然后再进行研究，理论才会有根基。于是，他研究生毕业后坚定地去了企业。

看重理论并拥有了十多年实践的蒋伟认为：“目前中国大学教育的一大课题就是理论与实际的相结合。我国的教育离实际太远，教育只是在象牙塔尖的循环而不是与实践的循环。学校很需要培养具有实际能力的人才。在这方面，可以发挥校友的力量。”他认为学校应该多请一些社会各方面的专家来校授课，进行互动式的案例教学，因此成功的案例比任何教学都有用。他十多年前在校时就有了这个想法，因为有的课程确实离实践太远。

他出身于金融专业，他对金融教学颇有想法。他说，实际上金融专业就是财会专业，中国高校过去意义的金融专业是狭窄的。他对学经济专业的大学生们的建议是：除了数学、英语等基础要打好外，要特别重视法律和财会的学习。学法律不是简单地为了打官司，法律知识能帮你从专业的角度最大限度地保护自己；了解法律条款，还能帮你从实体做到程序的程度，从而掌握采取行动的先决条件。另外，会计知识是许多中国现在的企业家所欠缺的，有财务背景的管理者对公司的经营能力，远远超过没有财务背景的人，因为可以通过财务数字分析出公司发展的状况。总之，在校要学好掌握工具和技能的思维方式。

蒋伟目前是国内一些大学的客座教授，他对讲课也很有兴趣，因为在校时就有过锻炼。他对课堂节奏的掌握，学生的心理期望值等方面，都有一定研究。他说：“我很同意美国《财富》杂志的一篇文章，其中谈到一流企业高层选人的‘2+2原则’，2+2就是两个行业、两个国家的经验。我觉得好的教师教课也应该‘2+2’，第一个‘2’是至少能教两门不同的课，第二个‘2’是能跨越理论和实践两条战线。我觉得老师和企业家的相通之处就是都应该具有人格魅力。这样，学生和员工才崇拜你，你的管理，你的课才能深入人心。而这个魅力来自知识的力量，而不是法律强制的。我想，一个照本宣科的老师是不会拥有这种令人信服的魅力。”

蒋伟觉得外经贸大学在华润的校友们发展都不错，他们英语好，学习的基本能力强，思想开放，接受新东西快，在企业从贸易转向实业化的转型期也都转得比较快。近年来，华润每年招收的外经贸大学毕业生少了很多，因为扩大了对工科专业人才的需求。对华润今后是否能招聘更多的经贸大学毕业生，他觉得还是很有空间的，但学校为此应该更多地朝着国外商学院的架构来培养人才，企业很需要这样的人才；具体培养中，要给学生一个理论素养，这样可以培养他们今后的学习能力；还要提高他们的“情商”水平，比如交往能力，文明程度等；同时不能忽视踏实的作风；但任何一所大学都不可能把企业需要的东西教给学生。他说：“我喜欢招研究生，他们学习能力强，提升会更快。我也很喜欢踏实的学生，能耐心一点点做事的人。踏实、有激情，加上基本的素质，这样的毕业生一定能干得好。”

蒋伟在经贸大学校园里生活了八年，他怀念他的老师们，尤其是他的研究生指导老师刘抒年，还有授课精彩的冯大同教授，以及耐心地指导过他的、英年早逝的滕德祥老师等。他对母校充满了感情。□

新 创 业 曲

——访 88 届研究生校友、硅谷动力集团董事长 高在朗

□紫 丁

1、选择开创 经历受创



高在朗，1988年毕业于我校国际企业管理系获硕士学位，被分配至华润集团，从事国际贸易及投资业务；1991年至1992年赴英国考入伦敦商学院MBA；1992年邓小平同志南巡，他抓住时机于年底提前回国创业，在境内外创办了多家企业，主要涉及国际贸易、技术工程、投资及金融服务；1998年开始涉及互联网、网络应用工程等高科技和新经济领域，先后创办了《互联网周刊》、数据库软件技术公司、电子商务公司、广告公司、eNet行业门户网站、东方赢网企业模具渠道公司、GameQ网络游戏娱乐平台、雅道网、中国科学家在线等，并整合了包括金融服务、贸易、国际技术转让等在内的传统业务。今年起继续深造，入选美国哈佛商学院2004-2006年度(总第35期)全球总裁项目(Ower/President Managemengt Program)。现在是硅谷动力集团董事长、互联网周刊编委会主席、中国科学家在线秘书长、全国青联委员。

高在朗是幸运的，他研究生毕业后的十多年，正逢一个鼓励开创、创业、创意、创新的时代，他也抓住身边的一切机会投入到最具开创性的、最新最热的，同时带有理想主义和创新色彩的领域，从外贸，到金融，到互联网，到生命科学……十多年来，他也得出一个结论：开创(chuàng)的同时就要准备受创(chuāng)，没有第二个创就不可能完成第一个创。这个“创”**个**字很妙，一个字两个读音，恰好反映了两种互为因果的人生滋味；开创，受创，再开创，如能排列好，就是一回成功的循环。

《互联网周刊》正是一次应运而生的创业。在1998年那样的时候，中国的互联网经济还只是刚刚起步的阶段，它的命运是吉是凶还难预卜。高在朗认定这一刚刚兴起的行业中肯定蕴藏着巨大的机会。有朋友相劝：你一没有品牌，跟任何成熟的媒体集团都没关系；二没有团队，从《计算机世界》和《中国计算机报》等媒体都挖不到人；三没做过媒体，也没做过IT；另外，《互联网周刊》的名字与广告不搭界，当时的广告还都是以PC外设为主，而且市场形势非常不好。五个不利条件还是动摇不了高在朗的决心。

今天回头看，高在朗的判断确实没错：20世纪末展现了一道新经济**生**水的亮丽风景，1999年年初《互联网周刊》的迅速崛起并攀升到同类媒体的前列，突然成为网络和新经济时代的标志性媒体就是一个活生生的例证。

趁热打铁，2000年的高在朗又在《互联网周刊》网络部的基础上，仿照美国 CNET.COM 的模式，创办了硅谷动力网站（www.enet.com.cn），一家 IT 门户网站。不到一个月，很快硅谷动力就拿到了包括全球最大的投资银行高盛和位列美国规模前 5 名的风险投资基金 RED POINT 在内的总额为 1,000 万美金的首轮风险投资，创造了中国互联网公司首轮融资之最。高在朗在互联网领域的事业发展也达到了相当的高度。

一个企业是否辉煌，有时是以入住的写字楼的档次为标志的。2000年初，在很多同行们羡慕的眼光中，高在朗旗下的公司同时搬入象征地位和成功的国贸中心。当时，有人将互联网周刊和硅谷动力网站的崛起称为中国新经济的两个“神话”。

创业如火之时，受创的魔鬼也在悄悄降临。其后的高在朗尝到搬家，救火等创痛的苦涩。随着第一波互联网经济高峰的转瞬即逝，在产业的低谷中，《互联网周刊》、硅谷动力网站等公司都遇到了不同程度的波折。随着网络概念的一落千丈，痛快地烧掉了上亿资金的硅谷动力网站也开始在死亡线上徘徊；而互联网企业广告的近乎绝迹和 IT 企业开支的锐减也使《互联网周刊》从短暂的扩张运动中清醒过来，面对来自内容和经营的双重压力。

两个后院同时起火，平素行事低调的高在朗不得不亲自冲上前台充当“救火队长”，尤其是拯救处于风雨飘摇状态的硅谷动力网站。

2001年底，国内新经济的见证者《互联网周刊》和其兄弟企业硅谷动力网站从国贸中心搬出。从国贸中心到租金更便宜的位于建国门的金龙大厦，乘地铁和公交车都只有两站的路程，但这次短距离搬迁所浓缩的互联网的风云变幻可谓意味深长。受创需要坚韧和执著。人往高处走，他并不认可这个“天经地义”的规律，能高能低那才是英雄气概！

“我们犯了错误，错了就要改正。”高在朗对他的下属们说。除了搬家这一降低运营成本的重要举措，当时的“自救”计划还包括：裁员——硅谷动力的员工由高峰时的200多人一下子降到50多人，几乎裁掉四分之三。对于状况稍好的《互联网周刊》，高在朗亦投入近一半的精力，除了抓整体经营，甚至还参与到内容等细节当中。平时行事低调的高在朗把自己冲上前台的动机解释为“为名誉而战”。

效果是立竿见影的。与产业的气氛相符，《互联网周刊》效仿美国的“Information Week”，把企业信息主管（CIO）作为杂志的主要服务对象；而在经历了一系列伤筋动骨的大手术后，硅谷动力网站迅速完成“止血”，逐渐实现收支平衡。

2、山高月朗 人在旅途

楼层的高矮并不与是否成功相匹配，视野的狭宽只与创业的内在动力成正比。在新搬入的小楼里，高在朗勾画着他新的发展计划。

经过沉寂的、令人难以忍耐的调整，时至2003年，互联网经济重又积聚起力量，复苏迹象明显。高在朗看到了一轮新的朗月。历史不会重复第二次，在否定之否定之后，互联网的发展并非只是回到原点，而是逐渐向整个商业社会渗透：在与传统产业的相互融合中获得发展的机会；并不断推动现代商业的全面升级。在看清楚方向之后，高在朗再一次显示出了进取与坚决。

这时，除了抓住机会加强对互联网行业发展的报道力度之外，《互联网周刊》上开始越来越多出现关于电信、金融、家电、零售、物流等等国民经济主流行业的文章，定位读者群也日益扩大到商业社会的中坚力量，包括那些活跃的企业管理者和专业人士。这出乎了一些人的预料，但细想起来又顺理成章。高在朗则认为，《互联网周刊》不应该偏安于一隅，而是要在网络时代的商业变革进程中发挥更重要的作用，做“网络时代的商业周刊”。

硅谷动力网站同样也经历了一番重生的洗礼，在2003年初底实现了企业的良性循环，并已呈现了在各方面每年3-4倍的增长趋势。作为一家中国的IT行业门户网站，2003年起其流量排名已进入全球前300强，行业注册拥护已飙升至600万，这使得高在朗可以采取一种理性和全面进取的发展思路。

从2002年下半年开始，媒体集团战略，电子政务和企业软件工程，雅道大众娱乐门户网站、中国科学家在线，网络游戏与互动娱乐业务，以及无线增值等新业务相继投入筹备和运作，再加上数年前即开始的金融和技术贸易等国际化业务，高在朗新一轮在更高意义上的创业已经开始表现出全面上升的势头。



2004年1月12日，“中国新经济论坛”成立仪式和“2003中国新经济年度人物”颁奖典礼在北京王府饭店隆重举行。来自IT、互联网、金融、电信、娱乐、家电、投资等国民经济主要行业的数十名顶尖企业家汇聚一堂。历经曲折之后，中国新经济领域很久都没有这样的大场面了。与会企业家们就新经济发展的诸多相关话题展开热烈讨论。此时，高在朗想到的是从国贸搬进金龙的日日夜夜，他也回味着自己自1992年以来的一个个或深或浅的创业足迹：他的第一笔创业生意是一个西装店，价格最低也要每套5-6万元；他做国际贸易，把国外的东西卖到中国市场上来，大到高速公路，小到用于印刷的电分机，他的企业曾经是上百

家国外公司在国内的代理商，两年多的时间内拿了价值2亿美元的合同；当大型企业国际化浪潮风起云涌的时候，他的公司深入参与了几家大型公司的海外上市操作。后来，市场环境发生变化，他又决定从部分领域全身而退……

高在朗经常会说的一句话是：“生在这个时代是一种幸运”。这或许是他的名字的启示：在这山高路险却又明月朗朗的时代，他必定要人在旅途，创业有成。人们都说，很难找到另外一个像互联网这样风云变幻的领域了。大浪淘沙之后留下的都是精英。高在朗这十多年来一直都行于“浪尖”之上。现在，在成功运营《互联网周刊》的基础上，高在朗已开始着手准备建立一个综合传媒集团；ENET网站正在向全球流量50强进军，经过了几年洗礼，硅谷动力集团旗下的其它企业也普遍颯红。去年以来，他已经开始出现在一些重要的有关生命科学的会议和活动中。

3、文理交叉 理想高远

高在朗的办公室颇有些文化品位：清代原汁原味的红木家具古色古香，一代才子刘庸的书法条幅赫然悬于最显眼的位置。这种别具匠心的布置风格反映了高在朗精神世界的另一侧面。

高在朗的学历从本科到研究生，从学士到硕士，带有文理交叉的复合型特点：1980年至1985年他在清华大学精密仪器系光学专业本科学习，他创办了清华大学学生科学技术协会并任首届负责人；1985年至1988年在对外经济贸易大学国际企业管理系硕士研究生学习，曾任校研究生团总支书记。

高在朗是这样评价清华大学和经贸大学的不同的：“应该说两所大学各有特点，我在两所大学学到了不同的东西。经贸大学的商气比较重，从当时某些具体的角度看，对外开放比较早，这也是它的优势所在，我在经贸大学学的东西到社会上是很有用的。我入经贸大学读的1985年，我们国际企业管理系（当时称五系，现在的国际工商管理学院）成立也就两三年时间，但它最早地借鉴了西方的工商管理教育体系，我们使用的是美国原版教材，老师用英文授课。这种教学内容和方法在当时的国内大学中是最早的。当年管理系研究生共招了十几人，我的指导老师李志伟教授正是最早采用英语讲授原版《西方经济学》的中国教授。那时还有多位美国教授整学期授课，记得其中有一位非常知名的美国哥伦比亚大学的教授。我想，可能是因为我校英文水平相对比较好，比较容易与国外沟通和接轨，所以较早引入了国外先进的教育理念和办法。”

高在朗搏击商海十多年，不断变换领域，不断创新，又不断创出成绩。谈到为商之道、如何做儒商，他认为：“经贸大学是一所商科大学。商人在过去时代的中国是不被看得起的社会人群，改革开放后，商人，经济人才成为社会中坚。作为有创新能力的商业人才，首先需要开阔的视野，需要树立较高的理想，在人生事业中定位要高，格局要大，这样才会有大成功。至于如何做个好商人，其实与做其他行业的标准是一样的，首先要在价值观方面摆正自己的位置。商人有他的基本义务：创造物质价值，贡献社会；贡献大小的两个具体指标就是提供给社会的就业人数和交税数额，企业越大交税越多，聘的人也越多，对社会的贡献也就越大。但商人也确有素质高低之差，所谓“儒商”，我认为就是那些具有关心他人——社会、环境、家人、朋友——的有责任感的商人；如果只想赚钱，不考虑社会，那是奸商。光赚钱还不容易？目标越简单越容易。UIBE 的人才都很聪明，视野应该更开阔些，理想的定位应该更宽广些。”

高在朗很关心母校经贸大学的教育。谈到如何成为世界一流大学，他认为：“要想成为世界一流，首先要成为中国一流。应该扬长避短，比如可以加强研究生教育，选好和做好重点就会有品牌。人们提起美国哈佛大学，一般都知道它的 MBA，这就是它的品牌。建设一流大学，需要调动各方面的力量和积极因素。建议学校组织一个顾问团，把一些社会各界德高望众的、有成就的校友组织到一起，为学校的发展出谋划策，共同为学校的目标而努力。我相信校友们都愿意做这件事的。大家都希望母校好，学校成为一流，校友脸上也有光。” □

中国大陆 ACCA 第一人

——访 88 届研究生校友、普华永道会计师事务所合伙人 吴卫军



□紫 丁

吴卫军，生于 1966 年，1985 年本科毕业于杭州商学院会计系；1988 年研究生毕业于对外经贸大学国际工商管理系，获会计学硕士学位，留校任教；1989 年加入普华永道并

参加 ACCA 考试,1992 年获 ACCA 资格;2002 年晋升为普华永道国际合伙人;2003 年入选 ACCA 全球理事会,成为 36 名委员中第一位来自中国内地的人士。

他进入 UIBE 就读研究生始于 1985 年,此时正值国际企业管理系成立的第二年,国际化特色吸引着他,塑造着他。为此他要感谢他的导师彭玉书教授,感谢企业管理系的领导和老师们,感谢国际化的 UIBE。

我的研究生导师彭玉书教授是那种不追求花哨学问而是扎扎实实做基础学问的教授。他也是 UIBE 几十年坚守会计学阵地的第一人。他于 20 世纪 40 年代毕业于由孙中山先生和黄兴创办的中国大学商学系。1951 年,他参与创建了中央贸易部商业干部学校,即北京对外贸易学院和对外经济贸易大学的前身。1954 年,北京对外贸易学院成立后,新设了外贸系,他成为新中国外贸会计专业教师第一人。其后的几乎 30 年间,只有彭玉书始终坚守着外贸会计的阵地,得以使对外经济贸易大学的外贸会计专业在中国享有一份独创的地位,彭玉书以苏、日两国的理论为参考,结合中国当时外贸企业的实际情况,于 1963 年编写出中国第一本外贸会计教材。改革开放后,会计专业日益重要。彭书玉重新到基层外贸企业搜集资料,于 1981 年出了新版外贸会计教材。

彭玉书教授当时在研究会记记账方法,我跟着他做论文,很有启发,打下了会计研究的基本功。

还有一些老教授,比如胡鹤年、高国沛等也都给我很多鼓励。我印象最深的是马春光老师,他讲授管理学原理、组织行为学和国际企业管理等课程,采取的是案例教学方式,我很受启发。马老师他们一批中青年骨干教师,先后从国外学习回来,他们本来是有机会受聘于外企管理层的,但他们坚守教师岗位,将国外学到的管理学知识完全用于国际化管理人才的培养事业,履行着他们神圣的责任。当时国际化的教学条件比较艰苦,因为买不起原版书,所用教材多是影印本。但同学们是幸运的,因为在 80 年代中期我们学的课程基本上已经与西方接轨了。

我 15 岁读大学,19 岁读研究生,是研究生同学中年龄最小的,所以比较顽皮。同学都把我当小弟弟一样,很照顾我,十分幸运。

我研究生毕业后留校任教,所教课程有主要是财务会计,这段时间对我的锻炼是有能力有信心在学生面前把复杂的专业问题讲解清楚。

1989 年底，研究生毕业后留校任教的第二年，他迎来了人生的一个重要机会：刚刚来到中国的 ACCA 和普华永道（香港）公司向国家财政部提出一项计划，双方联手为中国培养一批国际化的会计专业人才。他成为大陆中国 ACCA 第一人。他说这是中国经济改革和发展为他创造了这样的机遇。

当时，这个项目的选拔条件有三：大学毕业；年龄不超过 26 岁；懂英语。我正好全符合，因为被选拔成为三名“种子选手”之一来到香港。机遇总是青睐有准备的人，这话没错。我一直以来对于英语和专业知识的努力学习成为入选培训名单的最大筹码。

1992 年，我在香港考完 ACCA 的全部课程，也结束了普华永道的三年学徒生涯。最初，我穿着白袜子去香港，到最保守的会计师事务所上班。在那之前从没有人告诉我什么是穿衣礼仪。是香港公司的合伙人教我，应该怎么穿衣服才会显得自信、得体，把我从一个毛小子改造成为自信的会计师。

获得 ACCA 后，我可以有很多职业选择，投资银行、知名企业都有大门向我敞开，当时的我也的确有些飘飘然，甚至浮躁。所以至今我非常感谢我在普华永道的精神导师（每个普华永道的员工都有自己的精神导师，用来指导职业心理上的训练）。他当时告诉我，我获得的证书不过是拿到了一块通往另一个世界的敲门砖，此外无他。他的话让我冷静下来。我暗暗下决心，有朝一日我也要成为普华永道的合伙人。既然有了目标，我就坚定地走下去。

其实在普华永道我从高级经理升到合伙人所用的时间是五年，这与普华永道内部通常的三年机制相比显然长了许多，这对于我自己当然是困难和迷茫的五年。但我总在告诫自己，商场是残酷的，职场同样是残酷的，踏实、勤奋、执着和坚持是必须的，付出终有回报。

那位普华永道的合伙人在与财政部领导谈话时提出，培养一个国际认可的会计师人才，需要 12 至 15 年的时间。当时大家觉得不可思议。现在回想起来，我理解这位合伙人的意思是，在一个复杂的资本市场中，一个有自信的、一个能够解决客户比较复杂的商业问题和会计问题的、能够在世界一流的董事会当中发挥一个独立的审计师作用的会计人才，真的需要这样长的时间来培养。

有了 15 年的不断学习和经验累积，我今天可以在世界一流的董事会里自信地告诉客户：你的财务缺陷在哪里，公司的关键绩效指数如何与股东价值联系起来，什么是良好的公司治理。

他曾经在纽约、悉尼、香港和上海工作，经历了十年国际“游牧”生涯后，2003 年回

到了北京。他见证了中国金融市场体系的改革和快速发展，他曾参与中国银行香港的重组，并且是中国金融体系改革的积极推进者之一。

1993年，我被派往上海工作。当时普华永道在上海的公司一共只有7个人，我在其中起到一种承上启下的作用，带领几个新招的“学徒”。那两年，正是国内金融业迅速发展时期，信托投资公司风起云涌般出现。我们的合伙人看到，未来中国最缺的将是金融人才。同时，他预言，信托投资公司如果不能得到很好的监管的话，将成为中国经济发展的包袱。我不明白，发展形势大好的信托投资公司怎么会成为包袱呢？

这位合伙人意识到我需要进一步打开视野，于是精心为我安排了到国外金融市场历练和学习的机会，我因此来到纽约的普华永道。在华尔街，我把所有时间都用来了解资本主义国家的资本市场运作和金融企业管理。两年后，因为认识普华永道在澳大利亚的一个合伙人，我又前往悉尼工作了三年，进一步加深了对世界顶级银行金融运作和资本市场规范了解。

在国外，我们的生活安逸，舒适而稳定。是继续留在别人的国家里过这样一种生活，还是回到自己的国家，体验经济建设过程中的希望？把我从上海送出国的这位合伙人，后来成为普华永道中国内地和香港地区的CEO，始终与我保持着联系，经常问我什么时候回来。我飞了一大圈，却始终围绕祖国这个中心在转，就像一只风筝，不管飞到哪里，线始终在国家发展的引擎上。

1999年，在一种力量和使命的感召下，我回到香港。在那里，我参与了中银香港的重组，国外多年所学的知识在香港的资本市场上得到了锻炼。三年后，我从高级经理的位置晋升为一名合伙人。

2003年10月，我毫不犹豫地又把家搬到了北京，参加中国金融体系改革的具体实践。投身于激动人心的国家经济改革中，我充满向往和激情。同时，也时刻知晓自己要进一步影响他人、回馈社会的责任，我更贴近着祖国经济发展的脉搏。

十多年来，他已经成为一个在复杂的资本市场中有自信的、能够解决客户比较复杂的商业问题和会计问题的、能够在世界一流的董事会当中发挥独立的审计师作用的会计人才。他痴情于会计职业，感悟着会计真谛……

外经贸大学毕业的学生选择很多，但我始终未放弃会计行业。我从研究生毕业就教会计，到现在还是在做会计。我很赞同那句老话“行行出状元”。从个人赚钱的角度来说，会计师

要付出的劳动更艰辛些。但我从来没有后悔过，现在在世界最大的会计师事务所做合伙人，更让我充满了职业的自豪感。

我曾为五家公司的上市做审计。这当中如果我想为自己捞钱是很容易的，但这就意味着违背我的专业准则。我始终把握这一条：我既然选择了会计这一行，也就选择了会计这个职业应有的挣钱方式，只有这样，才能受到尊重。职业特点让我在职业追求中必须将公正放在第一位，而将赚钱放在第二位，而不是相反。这是由会计师事务所担当的责任中社会责任是首位的事实所决定的。因为在市场经济中，有关信息的透明和真实决定了资本的有效流动，而资本只有有效流动了才会让整个社会经济运作在低成本的基础上。信息的透明和真实就成为经济社会的基石，而我们会计师对于信息的鉴证工作就显得尤为重要。对信息的去伪存真的前提就是公正诚实的职业道德。

除了公正诚实外，会计师最需要的恐怕就是勤奋了。会计这个职业不需要太多的天分，它大部分是技术性的工作，经验的积累决定了工作能力的好坏。只有勤奋才能在最短的时间里积累最多的财务、会计或审计经验，加上对于新知识和专业技术的勤奋学习，就会成为优秀的会计师。

近年来，媒体爆出了一些著名会计师事务所的丑闻。我觉得会计丑闻的爆发是坏事也是好事，它给整个会计界和监管者都敲了警钟。对于前者，暴露了贪婪是行业的腐蚀剂，对于后者，昭示了没有漏洞的制度是不存在的。自律加棒打将成为这个行业的永久话题。对于我自己来说，丑闻让我对作为会计师事务所合伙人所面对的风险和责任有了更深刻的认识。但这种认识并没有让我退缩，而是更坚定了作为合伙人的信念，就是公正、公正、再公正。个人的公正还不够，还需要会计师事务所有效的内控制度让“公正”成为集体的话语。

□

本文部分内容摘自《吴卫军 国际人才成功范本》一文，载于6月21日《精品购物指南》

一美元国民生产总值

——吴卫军

1985年9月，我去北京读研究生课程。在四年大学中，我们的社会学和经济学主课是共产党党史和政治经济学。研究生课程中有安排西方经济学，美国教授讲课，对我的吸引力很大。

北京的初秋仍然有点热，20多个学生坐满了一个小教室。我当时19岁，充满求知的欲望，作为旁听生挤进了属于经济学专业的课堂。

美国教授（约65岁，白发）来了，一屁股坐上了讲台（他们一贯的作风）。教室静了下来。教授拿出几张事先准备好的纸张，突然当着我们的面撕了起来，随手扔向教室的四处，有的是碎片，有的是纸团。20多个学生，目瞪口呆，“老头要搞什么鬼？”一片沉默。教授似乎也很喜欢这样的沉默，双眼炯炯瞪向窗外。突然他问，“教室脏了，谁把它打扫干净？”

没人应答，持续的沉闷和对峙。时间像是凝固了，也好像在飞驰。我忍不住这样沉默的折磨，起身捡干净了教授扔下的全部废纸。

“啊！”老头开口了。你劳动了，把教室整理干净了，为中国创造了国民生产总值。教授从他裤子后面的口袋里掏出了一美元的纸票，把它送给我，说你创造了一美元的国民生产总值。今天我们的西方经济学课程开始了，国民生产总值是衡量国家经济实力的重要指标，刚才这位同学的劳动创造了一美元的国民生产总值，计入了国民经济的核算体系中。同学们，要是我不把教室弄脏呢？这一美元的国民生产总值去了哪？

一片稀嘘，来自20出头的年轻人的不谙人世的感叹。中国的人均国民生产总值其时不到300美元，我们需要更多的国民生产总值。

这十八年前的一幕，历历在目。

社会的和谐，环境的健康，人民的安居乐业是国民生产总值不能统计核算的。挂在人们脸上的笑靥，朴素的爱的流露，医护人员轻拍病人肩膀的呵护和真挚的关怀是计入不到国民生产总值的。

让溪流纯净，街道清洁，空气新鲜的卫生习惯是计入不到国民生产总值的。

从那堂课以后，我会找些时间去听父亲朗朗的笑声，去看小孩的脚步，恋人的依偎，和

祖母依在门口等待牧归的孩童的背影。

突如其来的非典，造成旅游业的营业额急降，运输运营量减低，机场处理进出港客人的停顿状态，吞噬了几千亿几万亿的国民生产总值。这段时间，我额外的清闲，不觉得办公室电话铃声的急促，不觉得老板在边上的压力，有时间睡个明天不需要担忧赶时间的好觉。心在紧张、关注、担忧后平静了下来，那一美元国民生产总值的课堂经历却一次又一次地像放电影出现在我的眼前。

我有做些什么的冲动，却又常常回到了做与不做的反思和探索中。或许是年届不惑的感慨，突如其来的非典，像一场战争，检阅了中国社会的应急能力和抗拒灾害的能力。非典像一个邪魔，牵动了十几亿人的神经和物理的布局及流动。但人类的天性就是百折不挠的，谁又可以限制人类的个人的能力和集体的能量？

这不是给中国人民的最好礼物吗？在历史的时间线上，过去的 20 多年，中国的经济蒸蒸日上蓬勃发展。国民生产总值以近两位数的百分点几十年的在跑，我们很骄傲，我们很成功。今天我们需要歇一会，看看我们的边际，看看我们的周围。在向未来 20 年奔跑的时候，我们要问，小康是不是包括健康的人性，高尚的品德，助人为乐的风貌和战胜疾病的牺牲精神。

我们向往什么？是教室的洁净，而不是一美元的国民生产总值。那一美元仍然保存在我的钱包里，这是我挣的第一块美元，真舍不得花掉它。

我用这篇文章感谢从美国来到中国教授经济的霍文克教授，他现在在旧金山安渡他的晚年。□

2003 年 5 月 26 日早于上海花园

从惠新东街到华尔街

——访 90 届博士校友、剑平国际集团董事长 黄剑平

□紫 丁

黄剑平，1981年本科毕业于四川外国语学院英语专业，1984年获厦门大学英美文学硕士学位后被分配到外经贸部国际司工作；1987年离开外经贸部，作为脱产全职生，在我校师从著名国际贸易专家姚曾荫教授攻读国际贸易专业博士研究生，1990年获得博士学位；是我校自1984年开始拥有博士学位授予权后招收的第一届国际贸易专业博士生，也是最早两个获取博士学位者之一；1988年创建剑平国际，任董事长。



1、姚曾荫教授收我为弟子

1985年1月，黄剑平来到北京，在外经贸部国际司工作。第一年，他就频繁出国，从纽约、日内瓦到维也纳，参加中国驻联合国代表团各项会议事宜；第二年，他成了“电视明星”，经常被派到中南海，为时任国务院总理赵紫阳接见经济界外宾当翻译。从这时开始，英美文学出身的他开始将目光转向经济领域，他下决心要系统地学习这门新的专业。对外经贸大学，当时外语加经贸方面最具吸引力的国内高校，也是唯一拥有国际贸易专业博士授予权的大学，无疑成为他的首选。他慕名找到了著名的国际贸易专业姚曾荫教授。第一次见面，他就被姚教授拒绝了。原因很简单：他不是学经济的。如何从文学硕士“靠”到经济学科上？他知道自己面前可能是无法逾越的障碍。为了让姚曾荫教授收他为弟子，他颇费了一番苦心。

他采取了“软磨”的办法。只要不出差的时候，一到周日吃完中午饭，他就来到姚教授家附近的后海。他回忆：“我有时拿一份《人民日报》，上面登着我为领导人当翻译的照片，有时拿一份登了我论文的杂志。我那时在部里小有名气，报刊常有人找我当特约评论员。姚教授的习惯是每天下午在后海湖边散步，我想在路上‘碰’上他。开始时他不理我。我就跟着他散步，陪他聊天，讲我最近参加的活动。比如那次我刚刚陪国家领导人会见了关贸总协定总干事，我就跟姚教授谈我是如何看中国入关的前景。从联合国开会一回来，我也会给他带上些联合国的统计数据。总之，我千方百计要让姚教授知道，我是懂经济的。最后，他终于同意我以同等学历参加博士生入学考试了。”

当时报考博士研究生需经两位经济学推荐。为此，黄剑平又费了一番周折。因为当时经

济学教授凤毛麟角，而姚曾荫教授能看上的经济学教授更是少而又少。最后，黄剑平拿到了三封有效推荐信：一封来自厦门大学他的硕士导师陈复生，即《国富论》的翻译者；另两封来自外经贸部副部长沈觉人和李克。

接下来的预考至少有三四十人报名，而且都是经济专业科班出身。为此，黄剑平只能豁出去了。为了复习考试，他每天早上6点起床看书一个多小时，中午再见缝插针的看上一小时，晚上参加完中南海的外事活动，解下领带，登上公共汽车往安定门的住处赶，回到安定门的单身宿舍已经8点钟，用电炉煎两个鸡蛋随便吃点东西，便到办公楼读书，直到凌晨1点。办公楼有武警守卫，晚上10点熄灯关门。他于是把小办公室的窗遮得严严实实，不让武警发现，读完书后再从一楼的女厕窗户跳出去。

2、从政府官员到全日制博士生



当年，我校国际贸易专业共录取博士研究生4人。除了黄剑平，另外3人是：滕德祥、叶建亚（女）、罗龙。滕德祥和叶建亚是我校专职教师，罗龙考上博士后也成为我校专职研究人员，只有黄剑平一人是脱离工作岗位的全日制在校博士生。为此，孙维校长经常作为美谈向来访的客人介绍：“黄剑平为了读博士，把部里所有的东西都放弃了。”确实，为了读博，他放弃了当时当时许多人梦寐以求的“北京户口”和“干部指标”。

确实，为了读博，他放弃了当时当时许多人梦寐以求的“北京户口”和“干部指标”。

从一个令人羡慕的政府官员一下子变成了彻头彻尾的“穷学生”，再次被编入学校的集体户口，黄剑平确实也有过一度的心理落差。他当时住学生宿舍二号楼106室。吃完晚饭，他在漫步于校园或走到校外空旷的田野，想着过去两三年的这个时间他正在中南海的接见大厅或维也纳的联合国机构，多风光多热闹！此时，却没人理，坐上了“冷板凳”……但他的适应能力很强，毕竟他走进了他追求了两年的知识殿堂，成为了令尊敬的姚教授的弟子。

当时，他的刻苦在学校是有名的。一个原因是他和另外三个同学不同，他要补上《资本论》等经济经典的课程，而他们都是学经济的，早在本科时就学过了。

给国际贸易博士生授课的老师都是姚曾荫从社会上请来的全国最好的学者。如，讲“货币论”的是早年毕业于芝加哥大学的罗承熙先生，讲“发展经济学”的是厉以宁教授，等。

校园里，黄剑平的刻苦是有名的。许多人看到他的书页里画满了红红绿绿的重点线；他还是学校图书馆的“常客”，总是第一个进去，最后一个出来。

评价这段学习，黄剑平说：“我后来的发展是和在对对外经贸大学的学习有很大关系的。我的导师姚曾荫是国际贸易领域泰斗级的专家，也是当时唯一国际贸易的博导，我能跟他学习是我莫大的荣幸。我那时读书刻苦，姚教授也很喜欢我。当时所有重要的经济论坛都邀请他，他因高龄无法去参加就让我去。去前我写会精心准备论文。正是在这些论坛上，我结识了我国经济学界的一批青年才俊，并向国外同行展示着自己，也为第二年我到美国新泽西州大学做论文选题，和为美国公司做咨询项目乃至创办后来的投资咨询公司打下准备，也是在这个时候我创办了剑平国际。我特别感谢姚教授给予我的这些机会。”

在姚曾荫教授身上，黄剑平看到的是一个真正的知识分子的风范。“姚先生真是在搞研究。在他的看来，学术上是来不得半点虚假的。与姚先生见面之前，如果我不看几天书，不把想说的问題搞清楚，不准备谈一个论点，是绝对会碰壁的。1988年我在美国新泽西州大学做论文选题期间，我的恩师不幸逝世。我不禁想到出国前，他曾送给我一支钢笔成为对他永久的纪念。还有自1985年我第一次慕名求访以来的幕幕情景：他先是将我作为一个校外自学青年加以辅导，后来又鼓励我考他的博士生，最后使我有机会正式成为他的一名学生，他对我工作、学习和生活的关心和帮助……这些都是我一生也感激不尽的。在后来的许多年里，每逢过年我还会去看望师母。”

3、第一届博士生

1989年，完成了在美国一年的学习和研修，黄剑平回到学校撰写博士论文。姚曾荫教授去世后，他的博士论文答辩导师改为姚曾荫教授的生前好友、当时的南开大学校长、国务院学位委员会经济组负责人滕维藻先生。为此，完成论文初稿的黄剑平经常到天津去向滕先生请教。滕维藻先生后来这篇论文的序中写道：“看完论文初稿后，我对论文的思路和逻辑论述印象极深，并欣然接受了经贸大学的邀请。”

黄剑平还特别感谢他当时的副导师王林生教授给予的信任和教导。“姚曾荫教授还在世时，王老师虽然担任着副校长，行政管理事务繁忙，但还是接受了我转为他的学生的安排。无论是任何时候，他都乐意接见我，在学习和论文写作方面都予具体指导。”

1990年，黄剑平按时完成毕业论文。回忆写论文的过程，黄剑平说：“写博士论文和写硕士论文完全是两码事，这个更高一级的学历要求的是：创新。他的论文题目是：《吸引外

资的国家战略和地方策略》，副标题是：论内向外直接投资的决定因素；中国的现状与政策建议；宏观环境理论及其经济计量模型。

这篇博士学位论文无论对黄剑平还是对外经贸大学都有着重要意义。其中之一就是在姚曾荫教授去世后能否继续保住国际贸易博士学位的授予点。社会上一直以来认为经贸大学在人才培养中重实务轻理论，这是特别要避免的风险。为此，王林生教授对论文作了精心指导。“因此，我的论文很重视理论。为了论证我的观点，我选择了 15 个国家作例证，除了中国和‘四小龙’外，选择了 10 个全球吸引外国投资最多的国家。我宏观分析这些国家二十年的数据，并用数理经济学方法找出吸引外国直接投资在宏观环境上最关键的要素。经实践证明，我当时预测中国的直接投资趋势与后来的发展是吻合的。”2001 年，滕维藻先生在该书序中写道：“自从这篇论文的通过，内向 FDI（外国直接投资）已经成为中国经济发展的一个重要的原动力。‘九五’期间，中国实际利用外资已经达到 2800 亿美元，列居全世界发展中国家第一位，全世界的第二位，黄剑平同学提出的‘有效购买力、有效市场机制和有效经济国际化（现在我们称为全球化）’的三大重要宏观因素已被中国这样的经历证明为十分正确的。”

三年的博士生学习经历，成为黄剑平人生中一段最富有的时光。1994 年，他回校参加了母校对外经济贸易大学举行四十周年校庆。那一天，他穿上博士袍补照了这张值得珍藏的照片。事业有成的他常会作这样一番骄傲的表白：“我觉得自己所有物质的财富都可以丢掉，因为即使一切丢光了我还是个博士！我还可以当翻译，可以当老师。精神的财富是永远丢不掉的。”作为博士毕业生，黄剑平希望自己曾经追寻并身在其中三年的对外经贸大学能不断发展，在理论界占有一席之地，在对外学术交流上尽显风采；他自己也愿为母校建设一流大学贡献一份力量。

4、“剑平国际”起步于惠桥

经济学家滕维藻先生在黄建平的博士学位论文出版序言中写道：“我知道黄剑平同学在毕业后，利用自己所学的知识，从投资咨询开始，建立了一个宏大的剑平国际集团，我为有这样一个在投资理论和实践上都做出了卓越成就的学生而感到骄傲，我祝愿他做出更大的投资成就。”

黄剑平的公司创立于他在美国新泽西大学搞研究的 1988 年底。他在与美国老师做咨询金融投资方面的研究时，萌生了创办咨询公司的设想。很快，想法变为了行动。他独立拿到了第一个咨询项目，客户是美国最大的牛仔裤公司——利惠公司。

UIBE 的博士生黄剑平迈出了他“从惠新东街到华尔街”进军的第一步。惠新东街，对外经贸大学的斜对面，一间客房成为他的第一处办公地点。

从一家为跨国公司在华的经营提供咨询的小公司到今天的集团公司，时间已经跨越了 16 年。黄剑平凭借自身的视野和胆识，将业务越做越宽，他的投资咨询业务越来越多地与在华的跨国公司轰动一时的大型项目联系到了一起。16 年来，集团不断显示着其利用国际、国内两种资源上的技巧和能力。作为剑平国际的核心能力，增值集成商务模式能够使国际战略伙伴专心致力于在本国和国际市场发展其已成熟的技术能力，而让剑平国际代劳在中国市场超出其成熟能力之外的运作。通过增值集成商务模式，尽管跨跃五个完全不同但彼此整合的操作领域，剑平国际仍然可以使国际技术和资金直达在华的最终用户。剑平国际在集成能力方面的主导地位突出表现在许多主要的跨国公司、中国公司和政府机构都与其结成了战略联盟。

剑平国际集团已成为中国私营投资发展大型企业集团，业务涉及制造业，人力资本开发，技术和金融服务等多个领域。作为一名中国新兴私营企业家代表，黄剑平积极寻求企业商机，开发企业新概念，广纳各种资源，进行项目实施。他的控股公司及其下属的分公司主要致力于教育、农业及食品加工、化工、通讯、环保、管理咨询和社会保障等七大领域，并为上述项目的发展和投资提供技术平台。顾问咨询和投资活动也正是剑平国际集团自创建以来的核心业务。

到 2003 年为止，剑平国际集团实报员工 960 人，营业收入超过 1.68 亿美元。目前集团主要由三个部门组成：一是投资顾问部，主要与美国证券公司合作，为促进中国公司上市做一些并购分析服务；二是基金管理部，集团现有两笔各一亿五千万美元的基金，一笔用于收购中国国营企业，另一笔用



于收购欧洲衰落的夕阳企业，将后者的先进技术移入前者；三是自有公司的管理，由前两个部门产生的公司即成为自有公司。由他一手创建的中美工商管理学院是许多 UIBE 教师所熟悉的教育产业，目前该校已被纳入官方招生系统，重点是培训农民企业家及从事三农教育。

现正在越做越大的投资银行业务，把产品对象从商品或金钱上升到了买卖企业、投资企业、以企业为对象的金融服务。他说，企业要做大，必须走到这条路。他希望剑平国际集团 2008 年时能够成为中国私有投资银行界具有的一定影响力的金融服务集团。他的下一个收

购目标是一个中国证券公司，之后再建立一个保险公司。

他每天主要工作时间是在下午和晚上，因为分别是欧洲和美国开始上班的时间。上午他往往要拿出两小时来游泳。游泳时往往是他下一步战略的思考时间。

谈到“博士老板”的优势，他说：“有时，当老板不一定需要多高的学历，从这个角度看，博士学位是一处浪费的；但博士学位给了我理论思维，让我见多识广，因此可以具有更大的创新能力。个喜欢思考的他，为人非常随和。甚至在工人面前，他会很和善地处理一些“违规”问题，这时的他忘了权威，忘了自己是老板。

5、赚钱与理想信念

黄剑平祖籍湖南，从小长在广东中山的部队大院。他对《激情燃烧的岁月》很有共鸣。因父母关系不好，他少年时代也经历了逆境，赡养母亲成为他读书和赚钱的动力。他现在的妻子是位加拿大姑娘，他们的双胞胎儿子现在只有 1 岁多，分别取名为黄河和黄海。2003 年孩子出生时他正在美国的家中，因“非典”不能回北京，于是在家当了整整一百天的全职父亲，也成为育婴专家。他为此很是骄傲。他发现自己变了，成为了真正的成熟男人。不再像过去那样只从自己的角度想问题。

驾驭一个庞大的企业集团，但黄剑平说自己基本上没有烦恼，因为他总能很正面地看待任何事。他说：“企业不可能不出现各种各样的问题，但我只是把它们当成是上天给我的提醒。即使面对工厂因污染被停，中央电视台来现场拍摄这样的倒霉事，我也不烦恼。因为我看到这个过程也有积极的一面。于是我利用停产的机会，抓职工培训，讨论企业未来的发展，结果创造了比正常生产时更大的价值。我的风格是：烦恼不过夜。我总是积极地寻找解决问题的方案，因此我总是高高兴兴的。”

在外经贸部工作时，他接触的是联合国机构，是国家领导人，年轻的他也是满怀理想。他意识到，中国十几亿人之所以自己能在这个岗位上，不是因为他多聪明多了不起，只是因为幸运，如果不为十几亿人谋利益就不该呆在这里。他因此工作得很投入。他曾到非洲一个月参加联合国志愿日，中国最早的“志愿人员”是他定的名子。他参加了 1986 年 12 月 5 日中国的第一个志愿日。这也是他独立操作的最大的活动，当时克服了很大阻力。至今他为自己的理想而自豪。他至今仍然很羡慕政府公务员，因为出台一个政策，受益的亿万大众。

相比较而言，他觉得现在钱倒是挣得挺多，但有时反而有些迷惘。因为钱这个东西到一定数量好像就变成没意义的东西了。他很同意以下对“豪华”二字的定义：有自由的时间做

自己想做的事；而他挣钱为的就是这个目的。因此，他觉得不能只是想着钱的数字，而他看重的不断的事业的激情。他很怀念在惠桥饭店剑平国际的创业时光。

从参加工作起，他一起热爱自己所从事的每件工作。他说，一个人每天有 24 小时，真正属于自己的时间少得可怜。因此，一个人是否幸福，很大程度取决于与工作有关的时间。如果你不喜欢你的工作，只期待着剩下的一点点自由时间那就太悲惨了。

从 1987 年至今，他一直拿的是中国护照。别人可能觉得会有一些不方便，但国际人的他的民族情结却是很深很深。他觉得自己是中国人，这是命运决定了的，就象一个战士要捍卫自己的旗帜，这面旗帜看上去只是一米多宽的一块布，但它却代表的是信仰，因此需要用生命来捍卫。从政府官员到“自由人”，他觉得不能丧失信仰，否则活着就没有了意义。在国外，他一直是强烈的中国支持者。

他的坦率近乎无遮拦，他的自我解剖也毫不留情，他将真实的自己展示给人看。这种将分裂的人格恢复为真实的坦诚，也被他带入了做生意谈判场所。诚实恰是他致胜的法宝。他算了一笔帐，因为诚实得到的好处减去因为诚实导致的坏处之和还是正的。虽说诚实也会让他受挫吃亏，但别人不诚实可能吃的亏更大。

接受了全程高等教育的他，对教育与成功的内在关系自然有深刻体会。他认为，一个人在学校里学习的不只是谋生存的本领，更是做人的原则；还有一个本领就是掌握概括的能力。“我曾经与美国银行家格林斯潘共进早餐，格林斯潘也是大教授，他谈股市、货币供应量，听上去并没有深奥的学术名词，而生动朴实、浅显易懂。他说：要把一个问题讲到让你的外婆能听懂。我希望自己能掌握这种能力。”

黄剑平希望有一天，从华尔街走回惠新东街的自己，能在母校 UIBE 的讲台上，用格林斯潘式的生动和高度概括语言来讲述一个学子波澜起伏的成长历程，让年轻的大学生们从中引发对未来人生事业的理性思考。□

图 3 为黄剑平与妻子（加籍，美国耶鲁大学金融专业博士）、双胞胎儿子黄河、黄海在一起

没有句号的论文

——访 97 届博士研究生校友、中国社会科学院财贸研究所所长 裴长洪

□紫 丁

裴长洪，1954 年生于福建闽侯，祖籍山西，曾当过工人；1976 年毕业于厦门大学经济系，1981 年获中国社会科学院研究生院经济学硕士学位，1997 年获对外经贸大学国际贸易博士学位；从 1994 年至现在一直在中国社会科学院工作，曾任财贸研究所所长助理、外事局副局长、局长；2003 年初至 2004 年 9 月底，挂职浙江省杭州市副市长，2004 年 10 月回到社科院任财贸研究所所长；从 1998 年起一直是社科院研究生院博士生导师。



1、UIBE 研究生教育的亮点

裴长洪的博士同学和老师对他的评价是异口同辞一个字：“棒”。确实，裴长洪用他高水平的论文为偏重于实务的 UIBE 注入了一道理论的亮点，而且他的为学为人又非常谦虚严谨、朴实厚道。

1994 年，40 岁的裴长洪考入对外经贸大学攻读国际贸易专业博士学位。他是当年该专业 4 个博士生中唯一来自校外和按时毕业生。1997 年底，他顺利完成博士论文答辩。他的博士论文《利用外资与产业竞争力》于 2000 年被国家教育部、国务院学位委员会授予百篇“全国优秀博士论文”奖。这是 20 世纪 80 年代我国实行博士教育制度以来全国首次优秀博士论文评选活动。在 100 篇优秀博士学位论文中，理工科 87 篇，文科 13 篇。

裴长洪对自己的博士论文曾获国家这一奖项并不怎么看重。他说：“这个奖可能是因为大家觉得我年纪这么大了还在读博士挺不易的，是照顾我……”

从 90 年代中期到末期，裴长洪已有多篇论文获得国家级奖项；在 90 年代中期到末期的不到 5 年里，他独立完成和合作完成的专著达十余部！

在 UIBE 校园，裴长洪喜欢这里与国际接轨的气氛。令他印象最深的是几位外教的课。一个是来自美国乔治亚大学的韩国籍教授讲授的国际贸易理论；另一位是美国大学的印度籍教授讲授的国际经济学原理。他们用英语授课，要求学生用英文写作业，教学方法是国际通

用的互动式。这些都令裴长洪耳目一新，对他巩固提高英语表达能力和加深对经济理论的理解都有很大帮助。他觉得，这种国际接轨的教学，在 90 年代中期的高校应是比较先进的。

2、跟导师做课题非常值

裴长洪在 UIBE 的博士导师是著名的国际贸易专家王林生教授。师生间正好相差两轮，都属马。

1995 年秋至 1996 年秋，即裴长洪读博第二年，他是在和导师一起做课题中度过的。这是南开大学滕维藻教授主编的《走向国际市场》丛书中的子课题之一——《对外贸易经济效益研究》，重点研究的是中国的出口贸易。该书共计二十余万字，师生二人各完成一半。提纲和写作乃至调研框架经二人多次讨论确定。王林生教授的讲课也等于贯穿于课题的整个过程。

在频繁的交往中，裴长洪感觉王林生教授有几大特点。

一是王教授特别注意吸收西方经济学理论，比如跨国公司的理论，而且对国际经济理论动态非常了解。裴长洪回忆：“王教授的思维非常前卫，对最新的学术动态跟得很紧，因此也省了我许多检索时间。他很重视对实际的调查研究，我们师生二人经常深入企事业单位召开座谈会，大量的新信息为课题增加了鲜活性，也加强了论点的说服力。”

二是王教授对研究成果的要求很严。裴长洪写完的初稿，王老师都要一字不漏地看过，



小毛病他顺手改了，较大的改动他会和学生讨论，提出他的修改建议，但并不强加于人，只要学生能说出道理，就可以坚持自己的想法，他不会计较。裴长洪说：“王老师性格温和，但在文风上，在挑稿子的毛病上却非常精细，从不打马虎眼。按这种严谨的治学态度，我想象他年轻时也一定是个观点非常鲜明的学者。”

三是王林生教授的数学底子非常扎实。“王老师经常参加的社科院博士生论文答辩委员会，2003 年，在对一篇运用数学模型做的博士论文的匿名评审中，别的评委没看出什么来，只有王老师发现了数学模式的毛病，他都给一处一处地挑了出来。这令所有评委都非常惊讶。”在过去的评审中，确实还没发生过因为一篇因为数学模型出问题的。这样，王教授的名声在社科院传开了。这方面，裴长洪自叹不如。他说，当年和其他三位博士生考博时，数

学成绩都不太好。

学习了做事、做学问、做人的态度，又扎扎实实地出了一项成果，裴长洪觉得这一年跟着王老师做学生非常值。他希望自己带研究生也能像王老师那样负责。

3、学问来自多种阅历

王林生教授肯定会认为，在充满诱惑的当今商业社会，能带像裴长洪这样踏踏实实做研究的学生也很值。

裴长洪或许生来就是个读书人，他“应付考试的能力强”。其实这个能力是他在农村的煤油灯下学出来的。1973年，他被所在的龙岩化工厂推荐参加大学考试，成绩列9个被推荐者中第一，进了厦门大学经济系；1978年，“文革”结束后恢复研究生考试，他再次以优异的成绩考入中国社会科学院研究生院经济系，成为改革开放后第一届研究生；1994年，从没败过考场的他，又顺利地通过了对外经贸大学的博士研究生考试。

他在社科院12年，关注的研究题目是多样的，有经济的贸易的金融的，有国际政治的文化的，有宏观的有微观的。社科院是社会科学学者云集之处。这里有令他敬仰的智者——哲学家、史学家，也有令他钦佩的靠近实际的前驱——经济学家、法学家。他从这个氛围里不断汲取着研究创新的火花与动力。他的思维也常常跳跃于形而上与形而下之间，徜徉与抽象与形象之间。当然，他倾入最多心血的还是自己的专业——国际经济贸易领域。他希望自己永远站在理论前沿和实践前沿。

在杭州任副市长，可以说是他的第二次“读博”，而他的“博导”是实践。在一年零九个月里，他从研究员变成了官员。他在市政府负责经济体制改革、金融等方面的工作，协助市长分管政府法制、外事等工作，还分管市体改办、外办，法制办并联系各金融机构。在副市长位置上，他面临的是如山的文件，如海的会议，握不完手和见不完的客户……但他将此视为实践课程的一部分，每一个环节因此也都被他当成了一次作业或下一篇“博士论文”的组成部分。



在市政府，他接触的经济领域非常广阔，从贸易到金融到法律。实践刺激着他，一道道待做的课题刺激着研究生员兼博士生导师的他。比如：浙江民营企业出口为什么发展这样快，

如何看其体制的优越性；中心城市金融服务功能的发挥与金融市场的发展；经济发展与依法行政的关系，等等。从研究生教育的角度，他也觉得有许多学科有待开发。回到社科院后，他带博士的专业方向将从国际贸易学转向金融学。他觉得金融是更工具性的知识，也是过去比较薄弱的学科。

4、人生论文的开题是世界观

裴长洪是经济学科班出身，确切说，他是从学习马克思主义政治经济学开始的。在厦门大学读本科阶段，正值“文革”中期，马克思主义政治经济学的目的是用于搞大批判，课堂上的经济学已变成被扭曲了的、片面的经济学，即使涉及到西方经济学的部分，也是以批判方式讲解的。毕竟，通过三年多的学习，他初步了解了马克思主义的基本体系，知道了《资本论》等经典著作说的是什么。

裴长洪认为，人生这篇论文的“开题”应该是世界观，是富于理性光辉的坚定信念。他说：“现在大学生可能对马克思主义有两种片面性。或认为毫无用处，或认为只有马列对。我认为，轻视马克思主义是不对的，连美国人都将《资本论》列为对 20 世纪影响最大的十本书之一。认为只有马列对，更浮浅。当然，《资本论》是一百多年前写的书，现实已经发生了巨变。我们应该像马克思、恩格斯等先贤先哲一样在科学的道路上继续开拓攀登。”

经验丰富的裴长洪对年轻大学生的忠告是：大学不可能提供你工作岗位需要的一切资格，包括博士生，走入社会的第一件事是忘记自己是博士生，准备着迎接社会的熔炉脱胎换骨式的再塑造。

裴长洪的文体爱好多样，但他更喜欢做思维“体操”，不断训练理论素养，包括对经济的、时政的以及人生的思考。工作之余，他追求一种尽可能自由淡远的生活。

2004 年国庆节一过，裴长洪结束了一年零九个月的杭州挂职副市长的“仕途”，又回到宁静的社科院。他不喜欢用“钟情”于研究来形容他的这一回归，他说他并不清高，而是每个人的兴趣不一样，他更喜欢有自由空间和时间，对研究工和也更熟悉因此也更自如。他体验了当“裴副市长”的酸甜苦辣，每当行政事务缠身时，他会怀念清静闲遐的读书和研究时光。但这一年零九个月的经历对他无疑是一个极宝贵的机会，他为今后的研究积累了丰富的第一手资料，缩小了他与他的研究对象之间的距离，也让他积累了与过去不同的阅历。他希望趁热打铁，尽快将实践一线获取的灵感转化为研究的行动。

丰富的人生经历，特别是从研究员到一年零九个月的政府官员的“进”与“出”，为裴

长洪的人生“论文”提供了取之不尽的素材。让他未来的研究更多了一种“路漫漫兮其修远兮，吾将上下而求索”的紧迫感。□

图片说明

2000年9月29日，被俄科学院远东研究所授予名誉博士。

2002年1月，任外事局局长时主持挪威首相在中国社会科学院的演讲会。左一为裴长洪。

2003年，挂职杭州市副市长时，率市政府代表团访问德国海德堡市时与该市长谈话。

考博，是因为他们

——访98届博士研究生校友、中国证监会法律部副主任 焦津洪

□紫 丁



焦津洪，1984年本科毕业于北京大学法律系，1986年中国人民大学民法专业研究生班毕业，当年来我校国际经济法系任教，1992年考入本校国际经济法专业在职博士研究生，1998年获法学博士学位；曾任我校法学院副院长，2002年底调入中国证监会，任法律部副主任。

1、考博三理由

焦津洪，我校自拥有国际经济法专业博士学位授予权后的第二批博士研究生，又是获得

我校法学博士学位的第一人。他说自己报考外经贸大学的博士是偶然的；但身处 UIBE，他又是没有理由不报考。

第一个理由，他是一个读书人，研究是他兴趣所在，考博之前他与冯大同教授合作的《国际货物买卖法》教材已经出版。

第二个理由，他觉得，既然在外经贸大学教书，客观上就需要补上国际经济法这一课。在教学科研的过程中，他日益感觉自己所学知识与时代要求之间的差距，尤其在对国外法律的了解上的距离。那时正值 90 年代初期，中国的法学对外开放时间不长。如何加快脚步缩短与发达国家法律制度和法学教育、研究间几十年的差距，已经成为中国法律学者的紧迫课题。要想更快地与世界接轨，首先要求中国法学工作者们早日站在学术的前沿。攻读博士学位，无疑可以推动更加系统地学习外国的东西，更理性地关注中国的实践。

第三个理由，也是焦津洪考博的一大动力，来自沈达明、冯大同两位博士生导师个人的吸引力。对于当时年近三十岁的焦津洪来说，这种吸引颇有点像今天的年轻人对偶像的崇拜，是他对两位教授学问的崇拜，更是对他们人格的崇拜。

焦津洪在北大和人大都读过书。老一代学者的风范也接触了不少。他尤其钦佩三、四十年代或新中国建立之初从国外学成归来的那批“海归派”法学博士。这些老先生大都经过国外非常系统的法律专业深造，不仅精通外语，在专业上也完全可与当时一流国外法学界进行交流。多年来，由于国内的历史原因他们的知识和才华没有得到应有施展，直到改革开放后才重新走上法学的讲台，成为中国法律界最宝贵的财富。沈达明先生即是其中的一位。

焦津洪看到，与沈先生同时代的大学者中，有相当一部分人年事已高，经过几十年人生曲折后因为年龄和身体等原因，已经没有机会站在学术的一线；但沈先生却从六十多岁开始，耕耘于荒芜了几十年的中国法学园地，并且成为年纪最长、劳作最辛勤、最富有果实的园丁之一。和众多师生一样，他觉得沈先生的学术青春简直是一个奇迹。这背后的力量或许是这位老先生对自己当年攻读巴黎大学法学博士学位的交代，更是对自己整个人生追求的交代。焦津洪觉得，沈先生的耕耘可以用一个“追”字来概括，追自己失去的时间，追中国法学与国外拉下的距离。他研究的学问总是超前的，尽管他的衣着是那样地追不上时髦，甚至非常地落伍。

身边有这样一位令人崇敬、崇拜的学术泰斗，焦津洪觉得非常幸运，他觉得没有理由浪费向这位老先生学习、请教、在他的指导下读书、研究，一起“追”的机会。

冯大同教授也是焦津洪尊敬的师长。焦津洪觉得，勤奋是冯教授的最大特点。与沈先生不同，冯先生没有留洋经历，知识结构和外语都受到一定局限，但他却能在改革开放后很短

的时间里成为我国国际经济法学界的领军人物之一，在法学界获得了非常高的评价，为此，他付出了超人的努力。作为系领导，冯先生也为整个法律系的建设付出大量汗水。而且冯先生为人非常正直，处事公平，支持和鼓励年轻人成长。

一位国宝级的学者，一位第二代学者中的佼佼者，焦津洪考博的第三个理由是那样充分！1992年，在职青年教师焦津洪和王雪华考取法学博士研究生，他们的导师分别是沈达明和冯大同。

2、“沈氏”风格

在职读博士后，焦津洪与沈达明先生的接触更多了。给沈先生当博士生比起原来做同事来，最大的好处就是可以和这位学术泰斗靠得更近。他可以定期到沈老家里请教，沈老也会针对一些问题对他进行指点。近距离的求学，使焦津洪感觉受益非常大。他不但系统地向老先生学习法律专业知识，得到学术的指点，少走了许多弯路，更在发现问题、分析问题的方法上，在做人的态度上，得到很多启示。

他回忆那段宝贵的时间说：“沈老对我要求非常严，有时我甚至觉得如果每次去他家前不先看些书，不带几个象样的问题去，他简直就不会接待我。一进他家门，他往往第二句话就开始讨论专业问题，几乎没有什么客套话。他沉浸在他看书碰到的有趣问题上，款款而谈，我们的谈话完全是一种纯粹的学术交往和思想交流。在这种状态和气氛下学习，不仅是我专业上最大的收获，更是人生的最大快乐。”

谈过话之后，沈先生让焦津洪带着问题自己读书，有些地方指点一下。指点往往是在不太经意中进行的。“这些指点非常重要，大都是我自己在看书时看到但想不到的地方。往往是看了十本、二十本书都没有答案，一问到沈先生，他却在许多年以前已经研究过，甚至写到过。比如对当时出现的信托法律问题，他就已经有多年的研究。他说他的老师30年代在巴黎大学开讲座时讲的就是比较英美法中的信托与大陆法中财团法人。再如‘FIDUCIARY DUTY’这一概念，国内一般译作‘忠实义务’，也是英美法的精华，他指出，它在本质上是一种被动的义务，译作‘被信任者义务’更准确。……这些都是沈先生在总结国外法律名著和学者理论后归纳出来的，非常精到的。经他点拨，我真是感觉一下豁然开朗了。”焦津洪对这些细节印象十分深刻。

焦津洪有时也在研究、琢磨沈达明。他觉得在这位老先生身上有着一一种传统哲学和传统文化的内在力量。从沈达明先生身上，焦津洪看到一种关心社会的责任感。他回忆：“沈先

生其实的社会责任感很强。他很早就担任过对外经贸部的顾问，参与过许多重大决策和课题项目的研究，参与过大亚湾核电站的谈判，为中信公司发行我国首次欧洲债券提供咨询、帮助最高法院、最高检察院处理重大涉外金融案件等等。我觉得他身上保留着中国传统知识分子那种‘经世济用’的追求和志向。”

选择博士论文题目的过程，让焦津洪进一步加强了对沈先生崇拜的理由。他本来想走个捷径，将以前研究过的国际货物买卖法作为题目。“在把这个想法告诉沈先生后，他并没直接说不行，而是不予理睬，好象没听见一样，顾左右而言他，这使我顿时感到十分惭愧，无地自容。”焦津洪知道，沈先生从来只关心新理论、新观点。于是他下定决心选一个很难的、国内几乎还没人写过、在当时国外也比较新的题目：内幕交易的监管。这个论题涉及法律中的证券法、公司法、合同法、侵权法等多个领域，涉及法律经济学等法学理论。对这一问题的研究，在美国也是从80年代后期才开始兴起，而欧洲的研究更晚。

独到者，无前人可鉴，少资料可查，写起来自然很难。好在有沈先生在。焦津洪惊奇于自己不断碰到的各样问题，沈先生几乎都能解答出来。甚至论文中出现的中文名词，他马上就会指出英文的来源，告诉我对其含义如何准确把握。随着90年代初中国证券市场的建立和此后的快速发展，完善证券法律制度逐渐变得极为迫切，1999年，中国证券法正式通过。在中国证券市场和中国法制建设的这个重大事件的前一年，1998年，焦津洪的论文正式通过。他庆幸自己选择了这个难题。



答辩结束后，这位平时要求学生严格，治学严谨，不轻易夸人，甚至不轻易露出笑脸的老先生却表现出了少有的兴奋。他或许想到了二十多岁时的自己在巴黎大学获得学位的那一刻。他在一间办公室走到另一间办公室。他为自己毕业了第一个博士而高兴。

3、 亲历实践 检验理论

焦津洪为他的博士论文花了五年时间，包括到国外收集资料，掌握的当然都是新的东西，这为他今天在中国证监会法律部的工作打下了基础。

从一名教师到一名政府公务员，从内心讲，焦津洪是想用所学的知识为国家法制建设，尤其是证券市场的法制建设做一点事。他目前的工作领域与他的博士论文以及他感兴趣的研究领域那样的吻合，好像他当年就有了先见之明。到证监会两年时间的工作，他觉得是对自己过去研究的东西和所学知识的一种检验和再提高，他也会自觉不自觉地要看一看，自己的理论能否在实践中起一点作用。

在中国证券立法、执法和监管的第一线，他每天亲历着中国证券市场的法制建设行进脚步的一个个细节，大到证券法律、法规、制度的形成与修改，小到证监会内部的具体规章的制定和完善，再到日常的证券市场的执法等等，可谓全方位的接触。他得以从实践的角度看理论。他的结论是，过去学的东西还是很有用的，正是因为有了这些知识，才使他能在处理具体事务时找到比较坚实理论基础，才能够避免就事论事。从另一个角度看，这对过去所学、所研究的东西，又是一个反馈的过程，是法律理论与中国实际情况结合的过程。丰富鲜活的现实让他看到不断学习和提高的必要。

机关工作的性质与大学老师过去的节奏确实有所不同。但焦津洪觉得两种工作都充满乐趣。对他来说，愿意把每一件工作，哪怕琐碎的事务性工作，都当作一种挑战。他对工作中遇到的新情况和新问题都有一种兴奋感，愿意研究它，愿意从理论上找出对策来处理它，而不只是为了完成任务。

但他依然怀念当老师的日子，教学和研究将不会让他厌倦。现在他仍在为母校对外经贸大学指导研究生，依然是母校的博士生导师。他觉得 UIBE 的学生目前不管工作在哪个领域，总体上都很不错。他们个人素质好，对国际的情况比较了解，外语好，工作能力和办事能力都很强，在金融行业里已经有一定声誉。如果能在宏观理论素养和人文知识等方面有所加强，将会更有大发展。

北大、人大、外经贸大，三所大学带给他不同的营养。他说：“北大给了一种社会责任感和理想主义；人大给我的是对中国特有的历史和文化的了解以及在中国做事的思维方法和准则；外经贸大学给了我广阔的国际视野。”他平时的业余爱好是读散文和哲学方面的书籍，在上班之前，他喜欢安静地临摩唐人经卷。他的博导沈达明先生当年就是酷爱哲学。当然，这是爱好，或许是对师生在生活态度上的一个巧合。□

永不停歇的发动机

—访2001届博士研究生校友、中国国际经济贸易仲裁委员会副主任、秘书长 王生长

□紫 丁



王生长，1966年生于河南，1988年获北京大学法学学士学位，1991年赴瑞典斯德哥尔摩大学进修，2001年获对外经贸大学法学博士学位。1996年任中国贸促会法律事务部副部长，1997年任中国国际经济贸易仲裁委员会副主任，2003年当选第九届全国青联委员和第二届中央国家机关青联委员。他获得的荣誉称号有：国家人事部“全国有突出贡献的中青年专家”，中央国家机关优秀青年（科技类），团中央、外交部、外经贸部等六部委“中国优秀青年外事工作者”，国家人事部等七部委确定的“首批新世纪百千万人才工程国家级人选”等。

他的中高级专业技术职称都是破格提拔的，现任行政职务也是整个贸促会局级干部中最年轻的。

1、把工作当成研究课题

1999年，已是局级干部的王生长报考了对外经贸大学在职博士研究生。而这一行为的原动力，完全是来自工作本身。随着市场经济的发展，他感到有许多新的法律问题需要研究，但如果没有一个外在压力，自己会以工作忙为理由而懈怠了对理论的关注。读博士，就是要给自己一个压力，让自己在工作之外拥有一段静下心来时间，在相对短的时间里，针对实践提出的问题研究出成果。经贸大学成为推动他事业快速发展的第二部发动机。而第一部发动机则是北京大学。

王生长是以河南省高考文科第二名的成绩进入北大法律系的。大学期间，他所在的英语快班是由外教上课，采取互动式的案例教学法。这种教学方式启迪了他的思维，熟练的英语成为他日后实际工作的有效桥梁。他在大学就奠定了科研的基础，他曾连续三年获得北大最高级别的论文奖项——“五四”科学论文奖。总之，北大四年，无论从思维训练还是科研创新以及语言交际等诸方面，都为他打下很好的基础。

从1988年至今，王生长一直在中国国际贸易促进委员会下属的中国国际经济贸易仲裁委员会工作。在这里，他的成才道路呈现两个特色，一是脚踏实地，二是走前人未走过的路。

王生长发现，拥有 50 年历史的中国最大的民间经贸团体的中国贸促会，真可谓是一座巨大的金矿，尤其是他所在的工作单位中国国际经济贸易仲裁委员会（秘书局），作为国内设立最早，从事涉外商事仲裁的常设仲裁机构，其涉外仲裁业务的开展拥有了崇高的国际声誉。但对这些“金矿”，虽有口碑颂扬却无书面记载，不利于总结经验和推广宣传。他希望把这一宝藏挖掘出来，让资料不再沉默。

善于研究问题的王生长开始利用业余时间着手这项工作。他在大量查阅案例卷宗的基础上写出回顾性和总结性的文章并发表于媒体。在这项开创性的工作中，他让每天平凡的工作有了兴奋点和闪光点。

1992 年，他撰写的第一部关于中国国际经济贸易仲裁的专著《中国国际经济贸易仲裁——程序、理论和实务》出版，他的研究文章一发而不可收。近年来，他已发表了 300 多万字的中英文仲裁著述，其中包括：《中国国际经济贸易仲裁——程序、理论和实务》（合著）是我国第一部仲裁专著；《中华人民共和国国际仲裁》（英文版）是我国学者在国外出版的第一部英文版仲裁专著，专著的出版有力地提高了中国涉外仲裁机构的国际知名度，成为外国许多律师事务所和科研机构研究中国仲裁的重要的参考书和工具书；个人英文专著《中国仲裁和调解指南》（F & T 出版）和《中国仲裁解决争议》（法律出版社出版）进一步扩大了我国仲裁的对外宣传；主编的《中国国际经济贸易仲裁裁决书选编》中文本和英文本抢救了不少行将淹没的历史素材，使得贸仲委后来编辑出版的历年裁决书汇编能够成为蔚然大观；早期与同事们合著的《国际惯例和涉外仲裁》以及《中华人民共和国仲裁法全书》等专著至今还发挥着它们的效用。他的研究成果得到了仲裁界的广泛认可，被认为达到了相当水准，国外也将他的著作作为了重要的参考书和工具书。

王生长对人热情、为学谦虚，做事乐观。艰辛和荣誉都不会对他有影响。在同事们看来，他是让人心服口服的领导，更是富于激情和智慧的朋友。在他的影响下，同事们与他有了一个共识：从科研入手促进办案，工作和研究应该互为表里，相得益彰。在他的带动下，仲裁委员会在保证办案的同时，注重仲裁理论研究和调研宣传，理论研究工作出现了欣欣向荣的局面，大家纷纷在国内外报刊杂志上发表文章，出版专著，整个秘书局渐渐形成了研究问题的氛围和较强的学术队伍，整体研究成果对我国仲裁事业的发展起到了积极的促进作用，秘书局也从一个办事机构变为了一个知识殿堂，他们的工作受到国内国外法律界的尊重。

2、潇洒驰骋国际仲裁舞台

国际经济贸易仲裁委员会以国际为舞台。1998年，王生长获得了在这个舞台上发挥影响的机会。这是一次在巴黎召开的国际商事仲裁大会，那时正是中国入世谈判的关键时刻，一些国对中国法制环境的提出有失公允的批评，中国的法律仲裁也受到不正当指责，认为中国法院一团糟，判决后不执行等。在这情况下，他应邀参加这次大会，光发言稿就准备半年，他为此作了全面深入的调查研究，尤其是中国法律的裁决情况，搜集了很多统计数据 and 案例，用以说明中国法院的执行率决不低于国际平均水准，而且中国法院在仲裁法颁布后不断在改进法律机制，在进步，在形成执行仲裁裁决的好倾向。

他的参会论文被认为是本次大会最好的论文。这一活动也奠定了他在国际仲裁商事领域有影响的学者地位。近年来，他多次在国际仲裁会议或与之相关的会议中发表演讲，演讲内容几乎涵盖了仲裁的各个领域。某种程度上，国际仲裁界对中国仲裁新发展的了解很多来自于他的著述和演讲，他也被国际仲裁界誉为“中国仲裁的一颗新星”。

2000年，他被选为国际商事委员会的委员。该组织的委员数全球不超过40人，每个国家不超过1人。因此对其委员的要求非常高，应该能代表一个国家的文化和法系的水平。他成为被该组织吸纳的唯一中国籍委员。通过加入这个委员会，他介入国际舞台的机会更多更深，他也真正体会到什么是“朋友遍天下”了。这个机构为他建立了更大的事业平台，对中国仲裁机构的发展也将起到推动作用。

由于王生长的出众才华，国际上许多著名的仲裁机构纷纷聘请他为仲裁员。他已在这些仲裁机构中办理了大量的仲裁案件，成为我国自己培养的既能在国内办案又能走向世界的年轻国际仲裁员的杰出代表。他在外事活动所表现出来的是落落大方和游刃有余。

仲裁，也是一个国际竞争的领域。如何提高中国仲裁的世界声望？途径之一是加强与国内外仲裁机构的交流与合作，促进与国际仲裁界的对话，共同研究探讨国际仲裁的新问题和新对策。1997年年底，王生长应邀在香港城市大学进行为期一个月的讲学。在给城市大学的研究生开设的课程中，王生长理论结合实际，以流利的英语讲解了中国的仲裁和调解制度，深受师生们的好评和赞誉。他还争分夺秒地利用几乎所有的课余时间，在港进行了一系列的仲裁宣传和交流活动。他在港拜访了贝克·麦肯思、高伟森、的近、宝维斯等在华业务较多的外国知名律师事务所以及荷兰商会等机构，在这些机构举行的午餐会或晚餐会上讲解中国大陆的仲裁，掀起了“中国仲裁的小旋风”，使更多的外国人士更加了解、信任和支持中国涉外仲裁。

他现在是中国仲裁法学研究会副会长，中国国际私法学会副会长，国际商会中国国家委员会国际商业惯例委员会和国际商事仲裁委员会委员，美国仲裁协会争议解决研究环球中心

顾问，斯德哥尔摩仲裁报告杂志编委会委员，以及国际商会仲裁院、斯德哥尔摩商会仲裁院等世界主要知名仲裁机构的仲裁员。2004年，正值《仲裁法》颁布十周年，国务院法制办指导下成立的全国性的“《仲裁法》颁布十周年宣传活动组委会”里，王生长被委以重任，担任组委会副主任兼秘书长。在组委会的精心组织下，《仲裁法》颁布十周年宣传活动热烈隆重，全国仲裁界掀起了宣传高潮，活动受到了国家领导人的重视。

在同事们看来，王生长象一部不会疲劳的机器。其实，在他的背后，是那架永不停歇的发动机推着他，他不能有丝毫的懈怠。

3、亲上加亲的对外经贸大学

1999年至2001年，王生长在职攻读对外经贸大学博士学位。指导老师是沈四宝教授。

三年里，他撰写了至今他最满意的作品《仲裁与调解相结合的理论实务》一书，这也是他的博士毕业论文。该书填写了我国填补仲裁研究领域的空白，是唯一一本总结仲裁和调解相结合的理论实务的专著。

该论文还获得全国优秀博士论文评选列前六名。博士论文答辩委员会评价该书是“一部既有理论深度，又密切联系中国实际的有份量的博士学术论文，也是迄今研究这一问题的罕见的优秀作品”。这本书可以作为仲裁人员的工具书。王生长说：“这本书总结了几十年的经验，它是仲裁委员会集体经验的结晶，也凝结了我在如何发挥仲裁调解的传统优势上的思考。这本书也是对自己思维和经验的一次洗礼，是在系统的时间里，在系统的指导下，系统地写出一篇心得体会，对我的锻炼非常大。”

王生长说：仲裁委员会与对外经贸大学的互动非常密切。多年来，经贸大学为我们输送了大批高素质的仲裁员，我们这里的年轻人员基本上都到经贸大学深造过，因此可以说，经贸大学是培养仲裁人才的摇篮。加上他自己现在的校友身份，他觉得自己对经贸大学有一种“亲上加亲”的血肉情感。自然地，他非常希望自己的第二个母校越办越好。

在评价经贸大学的教育时，王生长认为：经贸大学是一所很有特点的大学，生源素质好，教师力量强；注重与实际的相结合；课程设置注重时代变革的需要，不墨守成规。他对今后的经贸大学教育也提出自己的建议：

—教学方面，他认为经贸大学需要进一步加强的，在是理论与实际相结合和改革教



学方法中，更多探索在国外被证明是行之有效的方法和模式，比如更多地采用案例教学。他说：“相对于其他学科来，经贸及其法律的实践发展非常快，这也为案例教学提供了鲜活的教材。我们仲裁委员会就可以提供这方面的资源，我们已经整理了大量的经贸仲裁案子。把这些仲裁案例如果搬到讲台上，在研究现成案例和模拟案例的基础上，发挥学生更多的主动性，提高他们的分析问题和解决实际的能力，会有很大帮助。另外，法院及其他仲裁机构也有很多案例材料，都可以纳入教学的视野。”

——科研方面，他建议经贸大学更多地与实务部门、研究单位建立合作关系，搞一些研究课题。研究要扎根于实际，首先要拿到实践中的课题。可以开展一些合作，这样，成果的社会效益会更好。

——吸纳社会力量办学方面，他感觉贸大需要创造环境吸引“海归”及其各方面的专家和社会高端人士加入教学和科研队伍，以提高学校的整体实力。一个大学的实力主要取决于其特色学科，而学科建设一定程度取决于学科带头人，应该把全国范围内最有影响的人才吸纳进来。

王生长现在是我校法学院客座教授，已回校举办多次仲裁方面的讲座，包括硕士班和欧盟项目的教学。喜欢科研的他，一边教学，一边又在想着研究课题，他说想通过讲课编一本仲裁法的教材。

他说他为自己作为对外经贸大学的校友而自豪：“如果比较我曾经就读的北大和经贸大，我觉得是各有优势，一个重理论，一个重实际和创意。我老家的亲戚报大学时，我都鼓励他们报经贸大。”

王生长已在仲裁委员会工作了16年。他深深地为法律职业所吸引，感受到其中的挑战和乐趣。他说：“我会建议年轻人包括我的孩子报考法律专业。我觉得目前乃至未来的一段时间，中国的法律人才仍然不是过多而是太少，有量才有质，因此，大量精英的高端的人才的涌现，尚需时日。”

对即将走上工作岗位的年轻学子们他的建议是：要有事业心和责任心；只有把一项事业当成自己终生追求的目标去做，才能做得出色，才会有成就。

在王生长的办公室墙壁上，挂着他自己的两幅摄影作品，一幅是优美的山水，另一幅是雕刻精细、气韵凝重的青铜大鼎。后者为房间增添了几分肃穆，每天无言地激励着他严肃面对职业：仲裁是一锤定音，办案中要公道正派，要为当事人主持正义，不偏不倚，不咄咄逼人却又让人心服口服；要温和、传统、中庸，但又敢于负责、有主见。

职业的激励是王生长事业不断进取的最强大的发动机。□

蓝 之 魂

——有感于改革开放以来的 UIBE 研究生教育

□紫 丁

对外经济贸易大学，UIBE。

涉外是你蓝色的主题。

经贸、法律、金融、管理，

一枚枚海水般湛蓝的宝石，

辉耀着同样湛蓝的天际。

十种外语折射出你五彩的斑斓，

深红、淡紫、青、橙、黄、绿。

起步于建国初的 50 年代，

沉淀你黄土地厚重的养料；

崛起于改革开放的 80 年代，

吸纳了最多的海风气息。

多少农家娃、工人子弟，

从阡陌小巷走来，

从这儿跨入世界经贸的大舞台，

创业、驰骋、磨砺。

你蓝色的乐章，

以大洋为墨，

以巨轮为笔，
用理想之锚，
划出祖国强盛的旋律。
一代国际儒商正在这里成长，
你的名字将排入世界名校里！
体积不大，
却有着坚硬的质地；

学科不多，
每一门都紧连着世界的脉搏，
触摸着中国改革开放的实际。
从“复关”到“入世”，
到“地球村”的勾画，
还是离不开你这蓝色的巨笔。

审视每一处瑕疵，
掸落每一缕尘迹。
再跋涉、重洗礼，
勤探索、多蓄积。
蓝之魂，
为绿野注入持续发展的根基，
把红的忠诚衬得更加宏伟壮丽。

牛的思绪

——研究生导师专访编后

□紫 丁

埋头我拉着那挂犁车，
泥浆翻出深深的辙。
身后又多了片婆婆，
面前伸展着无边荒漠。

千里马的待遇已跃上高坡，
我的草料还有些稀薄。
世人说我糊涂，
我却守着不糊涂的准则。

耕耘是我欢畅的选择，
我总哼唱着那支古老的歌。
我的低音有大提琴的辽阔，
沉郁中也会迸出些飘逸音色。

“百里牛”本是“千里马”的伯乐，
桃李芬芳为我释开深深眉锁。
让乳汁汇成飘香的小河，
莺飞草长又是一年耕耘的大好春色。

扎一条领带时尚典雅，
露一角靓丽圆点方格。
酿一坛美酒风霜雪雨，
顶一朵朝霞五颜六色。

毕 业 歌

——写在十五位研究生校友采访之后

□紫 丁

二十年前，
你立于这片，这片可以眺望远方的蓝色海域。
二十年来，
你苦苦寻找，寻找人生、事业和理论的真谛。
什么是书本与现实的最佳支点？
怎样找准成长从加法到乘法的轨迹？
从惠新街到华尔街，
你一路求索，满身荆棘。

二十年来，
你不再相信“天上掉馅饼之说”，
只认同曲折，跌宕，崎岖。
二十激情，三十倜傥，四十不惑，
因为选择喜欢，才让你长久痴迷。
时代、母校、良师、益友，
是你最看重的幸运，
从读硕到考博都是因为他们——
你体内永不停歇的发动机。

商界“学院派”构成你们共同的魅力，
每个人都是一部新的《创业曲》。
金字塔就是这样形成的，
这也是“中国大陆第一人”的成功谜底。
依旧留着思想锋芒，
依旧守着是非准绳，
依旧苦寻着人生真谛。
这是一篇没有句号的毕业论文，
谦虚永远，是你不变的质地！

欢迎对本刊提出批评指正

联系方式: zidingding@sohu.com

——完——