



对外经济贸易大学

校友通讯

2005年第1期 总第10期

对外经济贸易大学校友总会主办

目 录

校企合作

封二：罗开富校友与陈准民校长签署我校与中国国际货代协会合作协议
封三：对外经济贸易大学中国纺织品进出口总公司实习基地揭牌仪式举行

澳洲行

登陆澳洲——写给澳洲校友

陈准民校长给澳洲校友的一封信

温暖家园——赴澳采访有感

UIBE澳洲校友会成立侧记

澳洲校友会举行换届选举暨迎圣诞庆新年联谊会

澳洲校友会举行游船活动

澳洲校友会大事记

恩情——访69届校友、澳大利亚东方公司总经理张芝林

留住精神的家园——访81届校友、澳洲新金山文化学校校长叶军

两个十年 同一梦想——访84届校友、澳大利亚Kathaytex公司董事长，总裁姚翔飞

国际化的MACQUARIE——访澳大利亚悉尼MACQUARIE大学理查德·布莱德克教授及84届校友刘桂荣

闯澳洲——访85届校友、澳大利SOUTHERN CROSS MERCHANDISE公司总经理黄志强

在澳心情——访88届校友、澳洲NBF金融公司审核张宏凌

多彩的事业——访90届校友、澳大利亚BINTEX公司总经理张锋

澳贸委的青年官员——访96届校友、澳大利亚贸易委员会张涛

创业者的足迹

归去来兮十五年——访79届校友、江苏美迪洋集团董事长毛建华

职业生涯

做一个认真的人——访81届校友、美国银行北京分行副行长王沅沅

学生会主席追踪

毕业二十年，真情表白——访84届校友、商务部美大司副司长金旭

从校门到国门

李小敏的特殊本领——访82届校友、深圳海关副关长李小敏

宁波海关第一名UIBE人——访83届校友、海关总署宁波商品价格信息处处长苏铁

变与不变的节奏——访90届校友、宁波海关人事教育处处长张烨文

与宁波海关一起成长——访93届校友、宁波北仑海关副关长张东昂

目标，正前方——访97届校友、宁波海关审计监察室冯东

西部采珍

最难忘是大学生活——访87届校友、重庆德源进出口有限公司总经理**蒋茂林**
珍惜大学时光，奠定成功基础——访90届校友、重庆茧丝绸集团公司副总经理**刘虎**

各地校友分会园地

深圳校友会第四届理事会成员名单
秋茶一杯 商机无限——对外经贸大学加拿大校友会秋季茶话会侧记
UIBE加拿大校友会组成第三届理事会
中月光：我的广交会情缘

各届校友聚会

59届校友庆贺入学五十周年
59届校友裘克勤主编《入世与港口事务词典》
65届校友举行年度联谊活动
84届国际贸易系校友欢庆毕业二十周年
刘仁和：写给师弟师妹们

择业心路

江晶晶：绝对真实的挑战

实习一得

孟建兵：实习，让我第一次跨出国门

海外见闻

王全火：从以色列到汤加王国

编委会主任：贾怀勤 副主任：刘 园
主 编：丁激中
主 笔：紫 丁

地 址：100029 北京朝阳区惠新东街10号对外经济贸易大学校友总会
电 话：010-64492118 /13641239145
E-mail: zidingding@sohu.com

封二



罗开富校友回母校
参加我校与中国国际货运代理协会
合作签字仪式

并被聘请为我校名誉教授

2005年1月31日上午，我校与中国国际货运代理协会在诚信楼1314会议室举行合作协议签字仪式。根据该合作协议，中国货代协会委托我校组建“国际货运代理协会联合会（FIATA）货运代理证书”中国考试中心，负责组织全国范围内的FIATA考试工作；同时在我校设立FIATA证书北京培训中心，负责北京地区考生的培训工作。中国货代协会会长罗开富和我校校长陈准民代表双方在合作协议上签了字。

“国际货运代理协会联合会（FIATA）货运代理资格证书”，是目前全世界货运代理行业权威性最高的国际通行的从业人员资格证书。2004年9月，中国国际货运代理协会（CIFA）经国际货运代理协会联合会授权，为中国内地唯一有资格从事“国际货运代理协会联合会货运代理资格证书”培训和资格考试的组织者。

签字仪式由我校继续教育学院谢毅斌院长主持。陈准民校长、刘亚副校长、继续教育学院副院长曾钢，中国国际货运代理协会罗开富会长、协会培训部郑海棠主任、王素绵副主任等出席了签字仪式。

陈准民校长向罗开富校友表示敬意，并感谢他对母校工作的一贯支持，表示学校将全力以赴做好该项目。

罗开富会长是我校1966届毕业生，最近十多年来，先后任深圳中贸发集团总经理、中国机械进出口总公司总经理、中国外贸运输集团总裁、董事长。罗开富校友说，他一直对教师职业非常敬重，对母校有着很深的感情；他希望与UIBE共同合作，将这一项目做大做强，争取扩大到港、澳、台地区以及东南亚周边国家。

签字仪式后，陈准民校长向罗开富会长颁发了对外经济贸易大学客座教授聘书。

校友总会在本次校企合作中起到了牵线搭桥的作用。（继续教育学院供稿）■



登陆澳洲

——写给 UIBE 澳洲校友

□紫丁

宋元的风帆，
已把这儿的暖风错过；
明清的铁锚，
未抓住这儿犬牙的岩壳。
当海的磨盘开始新的轮回，
你从这儿拾起千年的失落。

比大堡礁更让你憧憬的
是市场风云的莫测；
比歌剧院更令你痴迷的
是“金羊毛”的诱惑。
南北半球的反差
教你换个方式去生活，
春秋颠倒的视野
变时空的舞台更辽阔。

抓牢岁月的金梭，
编织人生每个宝贵时刻。
即使脚下布满荆棘，
你也要用来把创业的心路勾勒。

登陆这南半球巨大的岛国，
你未曾尝受离家的寂寞。
因为有了UIBE的精神家园，
你们的心灵不再漂泊。

作于2004年10月

陈准民校长写给澳洲校友的信

澳洲校友会及全体澳洲校友：
你们好！

值此对外经贸大学澳洲校友会成立三周年之际，我谨以校长的名义并代表母校，向澳洲校友会理事会议致以热烈的祝贺，向全体澳洲校友致以亲切的问候！

对外经济贸易大学是一所有着五十多年历史的大学，在中国高校之林展示了她独特的魅力。而母校最可宝贵的财富就是校友，校友的成就，是母校和老师为之骄傲的永远话题。我知道，在澳洲有数百名对外经济贸易大学校友，在这异国土地上用你们的聪明才智和辛勤汗水开创着事业舞台，有的已经创造了奇迹。你们是国家的骄傲，更是母校的荣耀！

校友，还是母校面临机遇与挑战时最可依赖的后盾。今天，对外经济贸易大学正面临着新的挑战：招生，择业在考验着对外经济贸易大学的教育质量，高校排名在考验着校领导的视野、魄力和责任心，中国高校新一轮改革在考验着学校的管理，建设一流大学的宏伟目标在考验着对外经济贸易大学的凝聚力。为了迎接这些考验，在调动各种内部资源的同时，校领导们没有忘记海内外的、潜在的却是永远最可依赖的外部力量——校友。

校友对母校的支持是多方面的，既可以是硬件的，也可以是软件的，比如回校讲讲课，为学生提供实习场所，为就业提供岗位……等等。近年来，已有诸多企业界、政府界的校友回校授课，将实践中最鲜活的东西带进课堂，受到师生的热烈欢迎；一些校友大力支持母校的人才培养，在自己的公司挂起了对外经济贸易大学实习基地的牌子，为母校教育的理论与实践相结合开辟了广阔的途径；一些校友主动提出愿回校义务担任大学生人生指导老师，一些校友们在《校友通讯》中讲述自己的奋斗故事，为年轻的在校学生们提供事业和人生的启示，等等。对这些不同的支持方式，母校都是报以同样的欢迎。

澳洲校友会三年多来开展的诸多活动，为在澳校友们提供了相互扶持，相互帮助的感情联络平台，更扩大了对外经济贸易大学在澳的影响力。我想，今后澳洲校友会在促进母校教育上可以发挥更大作用，比如搜集校友对母校教育的反馈，组织校友们为母校国际化人才的培养事业献计献策，以带给母校教育最前沿的启示。

纸短情长。最后，祝愿澳洲校友们在这块南半球美丽富饶的土地上，事业有成，身体健康，家庭幸福！

陈准民

于2004年10月8日

温暖家园

——赴澳采访有感

□紫丁

2004年10月10日至19日，我应邀赴澳采访校友，历时9天。

能实现本次采访，我要特别感谢澳洲校友会的大力支持和理事会的精心安排。当走下飞机后我才知道：本次采访由王希海会长负责我的食宿、陪同日常采访、到机场接送，由姚翔飞副会长承担我北京至悉尼的往返机票，由范克毅名誉会长负责我由悉尼至墨尔本的往返机票并陪同采访，由刘桂荣校友负责为我发出邀请，由余晓琳校友在悉尼的《星岛日报》刊发我赴澳的消息（令我甚感汗颜），由姚翔飞、黄志强、张锋、张芝林、张建华、范克毅等校友分别作东宴请……9天时间，我最强烈的感受就是UIBE澳洲校友会的凝聚力。

在有限的8天采访时间里，理事会为我的采访进行了精心策划：如何使不同届别、不同年龄、不同工作领域、不同地区的采访对象都能得到兼顾，如何使采访时间与采访对象的工作不相冲突，等等。

每一个细节，都可以看到澳洲校友会理事会，尤其是王希海、范克毅、姚翔飞等校友会负责人做事的认真与严谨。我想，我在澳洲所受到的隆重礼遇，其实折射出的是澳洲校友浓浓的母校情怀。

是UIBE的大旗凝聚着澳洲校友。在采访中，我听到的印象最深的评价是：在澳洲的中国各大学校友会中，对外经贸大学校友会的凝聚力和实力最强，活动也搞得最好，参与的人最多。对此，其他大学都很羡慕。凝聚力和工作效率，最主要的原因是几位校友会负责人热情无私的奉献。比如姚翔飞校友，他在澳的事业发展非常大，被称为“羊毛大王”，但生意再忙，他对校友活动也从来都是有会必到，而且多次提供经费支持；王希海会长则是以他的正直、认真和无微不至，对年轻校友起到了感召和带动作用；首任会长、现任名誉会长范克毅，虽已退休，但仍时常为校友会出谋划策，对校友会的工作倾注了极大热情。所以，在他们身边凝聚了一大群乐于奉献的老中青校友，他们都是召之即来，各有分工，有热情，有效率。

采访中我看到，在澳校友的事业大多发展比较好，他们的所学专业 and 外语水平帮助他们较快地在澳洲找到了自己的事业舞台并取得佳绩。澳洲校友的成功，确实从一个侧面验证了我校国际化特色的教育成果；当然，这其中也包含了海外创业的许多不同于国内的艰辛。这也正是我本次采访所要挖掘的主题。在这美丽的国度，我也想看一看校友们是怎么生活的，我在王希海会长家住了七八天，又到范克毅、张建华、张芝林、吴青等校友家作客。我看到，中年以上的澳洲校友大都实现了安居乐业，尤其他们的居住条件一座落于起伏小丘之间的花园式小楼——其舒适与静谧绝非国内如林的高楼可以相比；当然，年轻校友大多在求学与事业的初创阶段，他们还有一段长路要走。

采访的最后一天，我参加了校友会在世纪公园举行的大型聚会。在会上，我宣读了陈准民校长写给澳洲校友的一封信和校友总会会长贾环勤副书记对澳洲校友的问候。我看到，校友们对母校的发展充满了自豪感，他们并表示愿为母校的发达尽自己的一份力量。这次聚会，澳洲《星岛日报》、《澳洲日报》、《澳洲新报》均进行了详细报道。

我到澳洲，恰逢澳洲校友会成立三周年。三年来，澳洲校友会开展的活动可谓多种多样，除了举办烧烤、游船等大型联谊活动外，还针对性地拓展了校友之间的工作。比如，为新到澳洲的年轻校友举办讲座，让年轻校友从老校友们那里获得了如何站稳脚跟发展事业的经验。这种人性化氛围的营造，怎能不让初到澳洲的年轻校友在这异国他乡感受到回家的温暖！

在澳洲采访的日子，我也始终被这种家园的温馨所围绕。在澳的9天，如果用两个字加以概括那就是：感动。■

UIBE 澳洲校友会成立侧记

2001年，母校将隆重庆祝建校五十周年庆祝活动，在澳洲的校友非常激动，普遍希望建立澳洲校友会，以保持与母校的联系并加强澳洲校友间的联谊和交流。7月间，悉尼校友张建华(69届)，范克毅(70届)，王希海(78届)，姚翔飞(84届)，韩卫东(89届)及墨尔本校友高家中(82届)积极发起联络在澳的各地校友，得到热烈响应，于8月初成立了以其6名校友为主的筹建组，并与母校取得了联系。在校友总会的指导下，筹建组的各位校友有的慷慨解囊，有的积极联络，基本上摸清了在澳校友的状况。当时，在澳校友约100多人，多数已加入澳籍或成为永久居民，主要从事经贸工作，居住遍及澳洲各地，以悉尼为最集中，有上百人，墨尔本次之，约数十人，其他各地较分散。与此同时，筹建组起草校友

会章程，酝酿理事会领导机构，候选人名单，筹措资金，确定召开成立大会等的有关事项并在报上刊登通告，进行宣传，等等。在筹建澳洲校友会的过程上，克服了诸多困难，开展了大量细致的工作。

2001年9月15日，星期六，下午5：30，在筹建组的主持下，“对外经济贸易大学澳洲校友会成立大会暨庆祝对外经济贸易大学建校五十周年大会”在悉尼唐人街金福鱼翅海鲜酒楼成功举行。四十多名校友代表在澳各地校友出席了大会。会上介绍了校友会的筹建过程，讨论通过了章程，选出了领导机构第一届理事会。大会还向母校及校友总会致电，汇报了大会的胜利召开。至此，筹建组圆满完成了使命。

中国驻澳使领馆的负责人，当地报社，电视台等机构应邀派出记者对本活动进行了采访报道。

此后，在理事会的领导下，澳洲校友加强了与母校的联系，促进了澳洲校友间的联谊、交流和团结，同时也逐步建立了与其他在澳兄弟校友会及华人团体的联系，并相互合作，共同促进当地华侨，华人事业的不断发展。（澳洲校友会理事会）■

澳洲校友会举行换届选举暨迎圣诞庆新年联谊会

2003年12月13日，对外经济贸易大学澳洲校友会假座CHASTWOOD金福鱼翅海鲜酒楼举行换届选举、迎圣诞、庆新年联谊会。与会嘉宾及校友共计70余人，会场气氛热烈，盛况空前。与会嘉宾有：中国驻澳大利亚大使夫人陆薇华校友、中国驻澳使馆公使衔商务参赞刘作章先生、大使馆秘书王旭先生，中国驻悉尼总领馆的阎青文、俞秉林、陈静领事；兄弟院校澳洲校友负责人清华丁兆章会长、北大由冀副会长、复旦俞滨副会长、北航唐林会长、北京体大涂卫平会长、厦大黄安星会长、北师大唐鹏威代表等也出席了会议。嘉宾们的到来，为校友联谊会更增添了几分隆重与热烈气氛。

大会由姚翔飞理事主持。范克毅会长总结了澳洲校友会成立两年来的工作和与母校的联系情况，并提出对校友会今后工作的希望；韩伟东秘书长作了财务报告，详尽介绍了校友会成立两年来几次活动的财务收支情况；大会并选举了新一届校友理事会。大会一致通过了由王希海为会长，姚翔飞、张

芝林为副会长（墨尔本），韩卫东续任秘书长，高家中、郭纛、张晨、吴青、余晓玲、张峰、龚小晶十人为理事的新一届理事会。

新会长王希海作了简短发言。他感谢校友们的支持和鼓励，表示不辜负大家的希望，把校友会的工作进一步做好。他简要地向与会校友们介绍了部分校友在澳洲的工作及创业情况。他希望校友们今后能够相互联系，相互沟通，相互学习，相互勉励，共同发展。

大使夫人、陆薇华校友也在会上发表了热情洋溢的祝词。她祝贺新一届澳洲校友会的诞生；她说，在美丽的澳大利亚，能与这么多的校友相聚，这让她感到非常亲切和温暖；令她感到自豪的是，自己的校友在中澳两国的经贸发展中做出了骄人的成绩。她向校友会赠送了珍贵且寓意深长的礼物——一只“马踏飞燕”青铜器，她殷切希望在澳洲的校友能像一匹疾飞的骏马，抓住时机，拼搏奋进，争取为中澳两国的经贸发展做出更大的贡献！校友会向陆薇华女士赠送了一幅限量发售、具有保存价值的悉尼大桥及歌剧院的彩照。刘作章公参，悉尼总领馆阎清文领事，北大由冀副会长，北航唐林会长讲话祝贺，清华丁兆璋会长讲话并送了贺卡，体大涂卫平会长讲话并向UIBE校友会赠送了纪念铜盘及精美的花篮。

大会一致通过聘任前会长范克毅为名誉会长；澳洲校友会还聘任大使馆刘作章公参、校友会筹建人张建华先生（当初因身体原因坚持不任职）、老校友施友三先生为校友会顾问。王希海会长为他们颁发了聘书。

活动晚宴上，还举行了活泼有趣的抽奖活动，奖品是姚翔飞副会长赞助的五件室内艺术品。席间，陆薇华校友、刘作章公参、阎清文领事在新会长王希海及理事们的引领下，向在座的校友及嘉宾一一敬酒问候。

联谊会持续了五小时。年长的校友谈离别、谈相逢、谈工作、谈家庭，年青的校友谈学习、谈创业、谈开拓、谈发展。欢声笑语始终萦绕着整个联谊会大厅。（澳洲校友会供稿）■

澳洲校友会举行游船活动

2004年6月12日，对外经济贸易大学校友会在悉尼Darling Harbour举行了大型游船活动。中国驻澳大使馆公使衔商务参赞刘作章先生及其夫人，中国驻澳大利亚大使馆参赞兼总领事曹东昌先生，中国驻悉尼总领馆教育参赞李建民先生及李韧竹领事，中国驻悉尼总领馆侨务领事阎清文先生及夫人，中国驻悉尼总领馆商务领事程虎先生等光临。清华大学，复旦大学等校友会的代表也参加了这项活动。贸大校友及其亲属共一百二十多人欢聚游轮。

UIBE澳洲校友会王希海会长向来宾致欢迎词，他通报了本届校友会自成立以来的活动情况，并对下一步的工作动向作了介绍。他表示，举办这样的校友会活动是为大家创建一个互相交流，互相学习，互相沟通，互相促进的良好平台。

刘作章公参，阎清文领事，李建民参赞分别讲了话。他们对外经贸大学校友会活动予以充分肯定，并祝愿今后的校友会活动更加丰富多彩，同时表示驻澳使领馆愿为澳洲的华人提供更好的服务。兄弟校友会的代表也发了言。

其间，在王希海会长的提议下，夺得世界上超细羊毛的第一个中国人——副会长姚翔飞（凯望公司总裁）先生，向大家讲述了他夺得“金羊毛”的故事（参见本期姚翔飞专访），澳洲SBS和ABC等十几家主流媒体曾争相采访报道，中国中央电视台也在全国范围进行了报道。大家为姚翔飞校友在澳大利亚贸易舞台上所做出的骄人成绩感到骄傲。

沐浴秋日暖阳，乘兴激滟水波，新朋老友，相识相见；蓝天海湾，叙旧言欢；船舷浪边，合影留念。在欢声笑语中，嘉宾和校友还进行了抽奖活动。整个游轮活动持续三个半小时。■

UIBE 澳洲校友会大事记

2001年

9月15日，对外经济贸易大学（UIBE）澳洲校友会于悉尼成立。大会选举范克毅为会长，王希海

为副会长，姚翔飞，高家中，韩卫东为常务理事。出席大会的校友共四十多人。中国驻澳大利亚大使馆公使衔参赞嵇兴亚先生，驻悉尼总领馆总领事代表扬刚先生，以及中央电视台驻悉尼记者站站长王建生先生等诸位嘉宾亦出席祝贺。

2002年

2月初，UIBE澳洲校友会组织校友携家人朋友在悉尼双世纪公园举行迎中国新年烧烤活动。

7月，在北悉尼姚翔飞理事的公司举行部分校友会成员业务方面的研讨会，就有关合作开发，办实业，如房地产，餐饮，家具等进行了广泛的探讨。

10月初，于悉尼山东酒家举行一周年庆祝活动。范克毅会长向大家汇报了一年来校友会的工作情况及未来计划。韩卫东秘书长就一年来的财务收支也向校友作了书面总结。席间校友们还进行了卡拉OK，对诗和抽奖活动。

2003年

7月，在悉尼远郊一山水风景区举行烧烤游玩活动。

12月13日，在CHASTWOOD金福酒楼举行换届选举，迎圣诞、庆新年联谊会。中国驻澳大使夫人，校友陆薇华，驻澳使馆公使衔参赞刘作章，驻悉尼总？

12月31日，在姚翔飞副会长家召开第二届理事会第一次会议。制定2004年度工作计划。

2004年

1月，与其他兄弟院校校友会，工程师协会，华人学者协会等组织于AUBURN俱乐部共同举办中国新年联欢会，部分校友参加了这一活动。

3月13日，在姚翔飞副会长公司举行了校友经验交流座谈会，由事业有成的校友讲授工作、生活经验，目的在于增强校友的沟通，帮助刚来澳的校友尽快适应生活，安居乐业。

4、5月份，理事和部分顾问分别在姚翔飞公司和张峰公司开会，筹划2004年第一次大型活动。形式为DALING HARBOR 游船。大会还讨论了邀请并接待母校校友会副秘书长、副编审丁激中（紫丁）

来澳采访事宜。

6月12日，在DALING HARBOR 如期举行了游船活动。

8月，会长王希海分别参加了专业人士将举行第二次中国春节联欢晚会筹备会，及以清华为发起的校友会与台湾校友会联合举办的春节联欢会筹备会。

10月中旬，UIBE澳洲校友会接待了母校校友会副秘书长丁激中副编审，分别安排了在悉尼和墨尔本采访十多位校友。在悉尼世纪公园，举办了澳洲校友会成立三周年烧烤联谊会暨母校校友总会副秘书长丁激中与澳洲校友见面会。

12月中旬，会长王希海代表UIBE澳洲校友会参加了复旦大学校友会迎新年庆祝活动。

2005年

元月底，UIBE澳洲校友会同各兄弟校友会，华人学者协会，工程师协会等组织在悉尼AUBURN俱乐部共同举办第二届中国新年联欢会，部分校友参加了这一活动。■

恩情

——访 69 届校友、澳洲东方公司总经理 张芝林

□紫丁

张芝林，江苏扬中人，生于贸易经济系，1969年毕业被分配年调回江苏省，在省“中旅”参与了奠基，1985年赴澳大利亚攻读旅年开始在墨尔本先后兴办旅游、羊



1945年，1964年考入我校到广东吴川县工作，1978中国改革开放后旅游业的游管理专业研究生，1989毛、房地产等产业，其奋

斗经历被收入澳洲媒体所编《墨尔本，华人的故事》一书。

知遇之恩

一个人的事业成功，靠才干，靠机遇，靠亲情，靠友情。这些条件，张芝林都得到了，特别是最后一条，他有着比许多人更为深切的体会。

从广东回到江苏省旅游系统，成为张芝林人生转折点。两年里，因为一直在江苏投资旅游饭店业的澳大利亚华人许诚一先生和外籍专家做翻译，他的才干得到许先生的赏识。1981年，许先生主动提出愿出资送他赴澳大利亚攻读旅游管理专业研究生。1985年，40岁的张芝林踏上了出国留学之旅。此时墨尔本的中国留学生还不到一百人，一般是公派，只有他是“私人出钱的公派”，他珍惜这个机会，决心把因“文革”而失去的时光追回来。1987年，张芝林从澳大利亚维多利亚大学研究生毕业，1988年在墨尔本五星级酒店实习一年。

在他后来的澳洲创业中，仍处处可见许先生开明大度的支持。他一毕业许先生就说：“你愿意在我的公司工作，对我的生意会有很大的帮助，但我希望你自己发展，这样会更有成就。”恩情的力量时时感动着他，即使再困苦也会感到力量的支撑。报恩，成为他事业动力的一个部分。

1989年，张芝林以澳中经济贸易特别人才的身份正式办理了技术移民澳大利亚。此时，成千上万的中国留学生涌入澳大利亚。张芝林看到潜在的生意源泉。他借了五千元钱，办起了第一家中国留学生的旅行社，取名江苏中国旅行社。房子是租的一间民房，桌子椅子是捡的，一台电脑也没有，但他却是信心满怀。开张头半年，生意有些惨淡。他采取了“人舍我取”的方略，将中国留学生作为营销主群体，加之薄利多销的价格定位，营业形势开始大为好转。为了方便顾客，他把办公室搬到了墨尔本市最繁华的考林思大街，从此，江苏旅行社的业务蒸蒸日上，前来购票者包括了全澳各地的留学生，并且客户群体也由单一的大陆留学生扩大到当地侨胞。1991年，他精心组织了一次大型回国探亲旅行团，参加者达70多人，成为“六四”后澳洲回国的最大旅行团，无疑提高了他公司在澳的知名度。

走过拼价格的初级阶段，下一步就是进入优质服务的持续发展阶段。正所谓：“投我以木瓜，报之以琼瑶”，讲情谊是中国人的传统美德。他发现，许多留学生不能亲自回国迎接子女或父母来澳，于是让自己的旅行社承担起这个角色。人性化服务果然帮助他的旅行社树立了良好的口碑，“江苏旅行社是我们留学生的家”，留学生们用“叔叔阿姨”称呼旅行社的职员。短短的时间里，优质服务就获得了实实在在的收效。直到现在，墨尔本尽管大陆背景的旅行社已由过去的寥寥数家增加到三十多家，但江苏旅行社在中国航空公司的出票率始终保持在30%以上。

稳扎稳打

张芝林性格稳健，这也是许先生看上他的原因之一。他在澳洲的事业发展经历了三个台阶：办旅行社养家糊口，做羊毛生意积累资本，搞房地产大展宏图。这三步棋他每走一步都是稳扎稳打，因此好像幸运总光顾他，让他每次都抓住了最好时机。

1993年，张芝林创办了澳洲维纳羊毛有限公司，跻身澳洲102家羊毛企业。他既当老板又做伙计。他在实地考察中发现，澳商向中国出口羊毛之所以进两步退三步，主要是对中国市场了解不够，加之两国商业习惯不同，语言障碍，出入手续烦琐，风险较大，于是徘徊不前。问题症结找到后，他就发挥本土华人优势，对需求单位进行逐个摸底，具体分析，灵活操作。为了方便客户，他还特地飞到中国就地转账。这使许多企业感激不尽，他公司的名声也扶摇直上，成为浙江、江苏、河北、北京一带最受欢迎的羊毛公司，年销售量达两三千吨，成为澳洲同行中出口量排在前十位的企业，当时澳洲的一百多家羊毛公司中只有张芝林的公司是华人所办。他坦率地说，同澳洲商人比起来，我只多了“人和”这一条，但却是别人所无法比的优势。在羊毛生意中，价格的竞争十分厉害，一公斤最多上下相

差几美分，因此最后如何收到钱成为一大关键。一般澳洲公司不开信用证不发货，而张芝林熟悉中国国情，知道哪些单位诚实可靠，有进口能力，哪些单位是皮包公司，纸上谈兵。在竞争激烈的羊毛贸易中，他站稳了脚跟，收获了果实。随着毛纺业开始下滑的趋势，贸易付款也不及时了，1996年起，他果断退出了这项业务。

他做房地产生意始于1996年，那年他在苏州新加坡工业园建了几栋别墅。人民日报等八家媒体报道，称之为“投资热土上的友谊工程”。1998年，他抓住墨尔本房地产发展最好的年头，将一千万澳元投向墨尔本的房地产市场，在豪宅连片的DONCASTER一带建起四十三座高档别墅，工程刚开始，楼花就基本卖出。至今他对这一投资非常得意，每当自己经过他的开发小区，房主们都会用赞美的语言和感激的目光迎送他，“这是张先生的杰作，是我们温暖的家”。“张先生做人以诚信为根本，他的高富山庄工程质量数第一”。

不改本色

张芝林从小生长在农村，过惯了苦日子。事业有成后，他不忘故土，曾捐赠巨资帮助兴建家乡的重要利民项目——扬中长江大桥。

张芝林说，在北京外贸学院读大学时也是个学习不错的普通学生。他对一些老师至今难忘，比如教过他的英语老师刘炽光、石畏三等。他对在校时积极参与的活动，如：学习焦裕禄，学英语听说领先，开挖京密运河，红星农场的双夏劳动等，至今记忆犹新。回忆当年往事，他脸上充满青春的激情。

他到澳洲二十年，凭借重情义、务实稳健的性格和作风，在多项事业中获得了成功。他唯一的遗憾是因为全身心投入事业，关心孩子的学业不够，好在三个孩子们很争气，现在个个都有两个以上的学位，学有所成。

亲情爱情也在时时地感动着他。回忆这些年在澳的创业他说：“我能有今天的业绩，与我太太的支持分不开。我在维多利亚大学读书时，她一个人打几份工供养全家五口。从1993年开始，旅行社的业务我基本全交给她打理，有好几次，她因为顾不上吃饭和休息而晕倒在办公室，经急救才恢复过来……”

饮水思源，回顾澳洲创业的二十年，张芝林最感慨的还是有幸认识了慈如父亲严似师长的许诚一先生。“他教我如何做人，如何经商，在人生最关键的转折点，他总是助我一臂之力。”如今，这位对他有知遇之恩的许诚一先生年事已高，退休后将东方公司一分为二，其中的房地产业务全部交给了张芝林。面对这份刻下了两代华人海外创业足迹和汗水的产业，59岁的张芝林没有丝毫倦怠，因为这项事业已经跳出了赚钱的一般意义，而是被赋予了深深的情感内涵。

至今，张芝林百分之百的拥有东方公司，是个实实在在的董事长，可是在他的名片上仍然只用总经理名称。张芝林生意繁忙，连从小酷爱的游泳运动都不能保证每周一次，但他却每个星期天去许先生家陪他半天，雷打不动。许家有儿女七人，许太太逢人便讲：“John（张芝林）is out number one son.” ■

留住精神的家园

——访 82 届校友、澳洲新金山文化学校校长 叶军



叶军，生于1955年，1977年考入我校英语系，1982年毕业后分到五矿公司，后在中信公司任职，1988年赴澳大利亚，1992年在墨尔本创办澳洲新金山文化学校，任校长。新金山文化学校目前拥有学生3500多人，其规模在世界海外华人学校中居前列。

说起创办新金山学校的过程，叶军说这个学校的雏形，最早出于对他自己孩子中断中文学习的担心。1992年，他夫人在教自己孩子学中文的同时感到在当地办一所学校的需要，当时的中文学校都是由老一代移民办的，以教广东话和繁体字为主。为适应大陆移民的需求，他们创办了教授普通话，使用中国教材的一所学校。建校之初，加上自己的孩子，仅六名学生。除了教授中文，也教算术等其他知识，所用课本都是国内带来的。没想到，这个“小私塾”越来越受欢迎，随着中国大陆移民澳洲人数的倍增，加入这所中文学校的学生人数也在成正比增加，最后扩展成了今天数千人规模、全澳洲最大的中文学校。

叶军说：之所以为自己的学校取名“新金山”，是用以对应象征早期华人移民历史的美国的“旧金山”；“我觉得这个名字的寓意非常深远。而且墨尔本就有个镇子曾经叫“新金山”，因早年有大量中国移民到那里淘金，现在已建成旅游景点。这个名字是一种历史联想，更是一种现实激励，引申的是新一代移民的祖国情结，是对中华文化的坚定信念。新移民的孩子，都在大陆上过幼儿园、小学或中学，父母都希望他们在澳洲除了接受西方教育之外，还要保留中华文化的连贯教育。这所学校能走到今天，也正是顺应了新时期的中国移民对保持中国文化的渴求。”办学中，他深切体会到，中华民族的文化传统的根深蒂固，无论走到哪里，这个强大的文化就在那里生根发芽。

叶军说，新金山能够越办越大，其吸引力之一是来自他们的北京背景和正统的普通话，二是来自学校雄厚的师资力量，高质量的教学和大陆背景，包括教材都来自中国大陆。三是新金山在管理上也抓得很紧，制定了正规的教学大纲，教师都是严格按照大纲备课和讲授。在墨尔本，虽然当地老华人所办中文学校也不少，但不论是正规化，或讲授深度等各方面，都不如新金山，规模自然也远不如新金山。从海外中文教育的变迁可以清晰地折射出大陆中国的发展和在世界上的地位。就业市场更是晴雨表，当年受青睐的是广东话，现在则是正统普通话，学好中文，让年轻人找工作多了一条路。新金山声名的不断扩大，其他国家的移民也纷纷慕名将自己的孩子送到新金山来学习。

新金山已走过13个年头，第一批学生如今已经长大成人，进了大学。2004年本省高考生中，曾参加过新金山文化学校学习的人数占了相当比例，进一步扩大了学校的影响。目前，新金山的学生人数已突破3500人，学校所开课程已经涵盖了从学前班到高三的各个层面；除了文化课，还设有文体专长方面如绘画、舞蹈、武术、音乐等各类科目；所聘教师150多人，周日租用五个学校的教室上课。

叶军当年学外贸英语时，也不会想到自己未来会在国外从事双语人才的培养事业；他在外贸公司时更不会想到自己会在继承中华文化传统上可以有所作为，因为那会被认为是专业不对口。说到这十多年办学的苦与乐，外贸出身的叶军，深感办学所付出劳动的艰苦和漫长。他说：“最难的是办学之初，那时条件艰苦，每件事都要自己投入，租教室都用一年签一年合同，最怕被撵出去，又看不到回报的希望。加之自己没有办教育的经验，包括面对淘气的孩子，如何培养他们最起码的道德准则，都要从头学起。但乐趣也不少，看到蹦蹦跳跳的孩子几年后、十几年后，从小学升到大学，我感到非常快慰。”

新金山让漂泊海外的中国移民拥有了一个温暖的精神家园，这才是叶军内心深处最大的更快慰；能够通过自己的劳动，让中华文化在这远离祖国的地方发扬光大，他感到十几年的付出非常值得。■

两个十年 同一梦想

——访 84 届校友、澳大利亚 Kathaytex 公司董事长，总裁 姚翔飞

□紫丁

姚翔飞，1961年生于浙江嘉兴
年考入我校国际贸易系，1984年毕
贸易部，当年被派到澳门；1995年
了Kathaytex Australia公司，十年
的出口中占到十分之一的数量，出
之十五。他因此被誉为“羊毛大王”。



的一个工人家庭；1979
业后被分配到对外经济
下海来到澳大利亚，创办
来，他的公司在澳洲羊毛
口到中国的数量占百分

1. 国企十年奋斗 ——亦喜亦忧

概括姚翔飞，就是一个“快”字：讲话简洁明快，走路快速，办事快捷有冲劲儿，处理困境快刀斩乱麻。作为商人，他抓商机的眼光也可以说是迅疾不及掩耳。

1984年姚翔飞大学毕业时，正值中国改革开放的车轮快速启动，姚翔飞登上了这班快车。他们这批毕业生共有20名来到华润公司，其中北京外贸学院10人。一个月后，他又被分到澳门南光公司。在南光，可以说他一天也没耽误就直接开始接触最实际的外贸业务。他的第一笔业务是从日本买化纤。

1985年，当他在内蒙出差时发现了一种高档纺织原料，一下子被这原料所吸引。直觉告诉他：这种天然原料在进出口领域会大有做头！从此他全力投入，开始从澳大利亚和南美进口羊毛，至今不渝。进口羊毛，他为南光填补了一项业务的空白。近十年里，他从每年五千~一万吨做起，后来每年均有大量增长。因为业绩突出，1989年他28岁时成为南光最年轻的副处长。1994年，是澳门南光的羊毛业务最辉煌的年头，已经开始筹备上市，而且价格看好，公司的3,000多万美元自有资产，年经营额三亿美元，能卖到一亿美元，欧洲都在抢这块肥肉。正当姚翔飞赴欧洲进行股票推销时，公司内部出现矛盾。体制问题、人事问题，总之不是羊毛本身的问题给他带来烦恼。从欧洲回来后，他怀着极复杂的心情提出了辞职。

从南光辞职后，很多公司都想抢他。最初的时间，他的内心还是想为国有企业做事，只是因为种种说不清的原因，他使劲使不上。那时，对一些国有企业来说，赚钱似乎不是第一位的事。

带着国有企业的十年磨砺，怀揣着对羊毛的十年情结，姚翔飞雄心勃勃地决定从头做起。他还年轻，只有三十三岁。对于心中的烦恼，他依然采取了快刀斩乱麻的方式。

2. 称雄澳洲羊毛市场——私企十年创业

时光飞逝。如今，告别十年国企生涯的姚翔飞，又在私企奋斗了整整十年！羊毛还是那个羊毛，原料还是那个原料，当远离人事纠纷和体制制约后，羊毛真的载着他的主人自由飞翔了。以快著称的他再一次快速地证明着自己的成功。

私企国企，其中的酸甜苦辣确有不同。但姚翔飞还是那个姚翔飞。了解他的人这样评价他：“姚翔飞简直是工作狂。他当年给国家干也是这个样子。因为他的乐趣只有工作，别的事都不能吸引他的注意力。他在澳洲已是有名的‘羊毛大王’，他的事业已经很成功了，完全可以不这么拼命了。但他还是没日没夜地干，不知道的人，以为他是个为糊口而奔命的人呢！”

1995年，一心要在另一个舞台续写羊毛之梦的姚翔飞踏上澳大利亚这个“羊背上的国家”。此时，身后不再有一个国有大企业作后盾的他，只身一人，深知未来“寻找金羊毛”的梦想必须从头勾画。最初，他为乌拉圭羊毛公司打工，但“是金子总会发光”，不久他就买下了该公司的全部美元股份，开始自立门户，当了老板。凭借着勤奋，尤其是多年来积累的对羊毛市场阴晴冷暖的把握，他的业务快速发展起来。

但温暖的羊毛，并不总能带给他温馨。首先，这个产品正在步入夕阳产业的行列。澳大利亚，这个一向以其占据世界第一的羊毛出口量为骄傲的国度，在过去40年里，由于合成纤维的迅速发展，羊毛在全球纤维市场上所占的比重从10%下降到了2.4%，羊毛价格也持续跌低。逐渐失去昔日辉煌的羊毛业的竞争更加激烈。2003年一年里，澳大利亚最大的公司艾尔德斯集团亏了2,000多万美元，三年间共亏损6,000多万美元！羊毛之难做，在于它微利，而且直接受汇率的影响；2003年的“非典”，更使出口中国羊毛雪上加霜。

然而，什么是“大王”？大王就是在别人都不行的时候仍有制胜法宝。姚翔飞的优势，一是了解中国这个澳毛的最大市场，二是熟谙澳洲拍卖市场的运作。毕竟羊毛作为高档天然纤维还是在纺织原料中扮演着它不可替代的角色。经过内部改革后，姚翔飞的公司于2004年再次在拍卖市场处于领先地位后，2005年有望升到第一位。

全澳洲有三个主要羊毛拍卖行，澳大利亚年产50万吨羊毛的大部分经这里拍卖。世界各地的大买家会聚一堂，个个全神贯注，态度认真。拍卖台上，拍卖者口若悬河，以行业术语滔滔不绝地叫出羊毛的产地、品级、价格等各种数据。与拍叫声同步，拍卖台上方的液晶板滚动闪现着各类数据，如天河流星，让人眼花缭乱。各家的买手们都是业内高手，个个耳聪目明，动作麻利，随着串串拍叫声和闪烁的数据发出信号，数万包羊毛瞬间落槌定音。

Kathaytex Australia公司总裁姚翔飞是这里引人注目的常客。这里是姚翔飞的战场，也是他的乐园。他的对面，都是著名的羊毛大公司，有伊藤忠这样的世界贸易巨商，有澳大利亚最富有的米歇尔家族，还有艾尔德斯集团这样的上市公司……近年来，中国市场占到整个澳大利亚羊毛市场的50%，仅姚翔飞一家就占到20%的比例，他成为这里的“之最”，

他在这里展示着自己，他也想证明一个中国商人的气魄与智慧。他是中国羊毛商的“领头羊”，他号召大家一致对外，我们共同的对手是外国人，是日本人。他因此被称为“爱国商人”。他经常向中国同行介绍羊毛市场的经验。他说：“我毕竟是先到了这里，我希望帮他们而不是打败他们，把一些成功的秘密传授给他们，让他们不致于瞎撞，少走些弯路，中国商人需要团结，经常交流信息。我就是改变中国人不太抱团的毛病。澳洲羊毛市场过去是日本垄断的，日本人整天在一起聊天、交流，很抱团儿。”在中国商人联合对外的猛烈进攻下日商日渐招架不住，一直以来占据统治地位的日本公司多数纷纷撤离澳洲羊毛市场。一些其他著名的外国企业也在中国羊毛商的联合作战下含恨离开这个

拍卖市场。

这十年里，姚翔飞还向人们证明，羊毛“大王”的另一只眼正盯着别的市场。其实，如果不是因为做了近20年的羊毛，他会选择把越来越多的中国产品销往世界。他觉得现在中国产品质量越来越好，有广阔的市场，可惜他没有三头六臂。但他随时作着冲向任何一个新贸易领域的准备。2003年，他适时打开另一贸易渠道——从中国进口家具到澳洲。当然，面对两条战线他有些顾不过来，他从深圳请来了同窗好友刘仁和为他分担家具公司的管理。

3.羊毛有价 情义无边——毕业二十年母校情思

好像羊毛市场就知道2004年是姚翔飞这位贸易“老将”入行的二十周年，所以从春至夏一直喜讯连连，到8月份，中国从澳大利亚进口的原毛和半加工羊毛同比增长了71%；而前8个月，澳大利亚向我国的羊毛出口同比上升了40%。

2004年，84届毕业二十周年。8月间国际贸易系84届校友在母校举行了“二十年后再相会”大型聚会。许多同学20年没见面，相认已有些困难。同一宿舍的刘瑞金就没认出姚翔飞这位一组织政治学习就让大家在宿舍“自学”的三班长！确实，当年的穷学生，今天的“大老板”，能在世界舞台唱主角的贸易商，姚翔飞的身体已略显“发福”，但快人快语却一如当年模样。同学相见，最感慨是当年“少年不识愁滋味”，“为赋新词强说愁”；如今，“识尽愁滋味”的他们，却是“欲说还休，却道天凉好个秋！”20年来，每个人都有各自不同的大起大落与艰辛，但却收获了相同的成熟与潇洒。

姚翔飞觉得84届的老同学中有不少人比自己更成功，让他非常佩服。他说：“我跟大家的不一样在于，羊毛生意的风险非常大，只要某一天某个环节出了问题，就有可能全线崩溃。面对这个量大利微的商品，时时要盯住外汇走向。所以我每一天都是如履薄冰。”有人说他天生就是做生意的。他说自己没有什么特别的诀窍，只有两个字：勤奋。当然，如果没有那五年的大学经历，他不会登上今天这个舞台。这也是他永远要感激母校的原因所在。

走在既熟悉又陌生的校园中，姚翔飞感慨良多。他想到，自己今天的事业正是从这里起步，正是因为UIBE五年打下的专业和英语基本功，才让他较早地进入外贸领域，才在工作中发现了羊毛的大舞台。

从校园中一张张年轻的大学生脸上，他重新找回了当年的自己。他想起自己当年不是个“好学生”，比如从不记笔记，好在记忆力强些，会背。他对大学生们的建议是：在学校既要学好专业理论，又要增加知识的广度，这样在今后寻找自己事业舞台时视野会比较开阔。

姚翔飞还想要告诉母校，他对自己的两个十年都没有遗憾。从国企到私企，从国内到国外，他都是最勤奋的劳动者。他最得意的是，在澳洲拍卖市场，他了解到什么是“商场即战场”；他感受着拍卖落下最终的价格之锤时，老外们忌妒的目光。拍卖含有资金运作，汇率变化等因素，拍卖本身也在变化……羊毛，教给他许多，包括最具体的爱国主义的内涵。

2004年还是UIBE澳洲校友会成立三周年。快节奏的姚翔飞，即使再忙，三年来他也没拉下一次校友会活动，而且还为大家提供活动的场所和游戏奖品。他说：“我真的特别忙，既是老板又当伙计。最近我的家具连锁店刚建了五分之一，耽误一天一小时就要多花不少钱。凡是校友会的活动我都参加。”

说话快，做事快的姚翔飞，结婚生子也很早。他的夫人丁雨也是84届国贸系同学，毕业后一同到南光，他们于毕业后第二年结婚，女儿已经18岁，今年考大学。考试期间，姚翔飞和丁雨都在忙公司的事，也顾不上女儿。女儿直叫：“没人给我做饭……”。但女儿不会抱怨，因为她有一个让她骄傲的爸爸！■

澳大利亚拍卖了世界上最细、直径只有十一微米的羊毛，来自中国上海的Kathaytex集团以将近70

万元（澳元）的价格竟拍得手，还连呼便宜。这捆拍卖的九十公斤的超优质羊毛，每根直径只有一十一微米，（一微米是一毫米的十分之一），是世界上首次纺出的细于12微米的羊毛，产自新南威尔士州的一对兄弟比姆。古德里奇和理查德。古德里奇所养的羊，是世界上最纤细、质地最优良的羊毛，它打破了现有最细羊毛的世界纪录，其价贵比黄金。这一捆约合7500元一公斤，是澳洲羊毛所售出的最高价格。为了生产出世界上最好的羊毛，古德里奇兄弟搭建了一座豪华羊圈，对羊只精打细算，严格控制室温，别致以特制的饲料，并让所有的羊生活在一个没有任何压力的环境里。以往类似的极品羊毛拍卖，最后均被意大利或日本的顶级服装公司拍走，供其制作超级华服之用，中国企业一直对此无缘。代表Kathaytex来参加竞的Frank姚表示，他认为这笔交易实在划算，最开始，他打算在150万到180万之间的价格被拿下。澳大利亚副总理约翰安德森为此专门电贺这对兄弟：这是一个世界纪录，它充分说明了澳大利亚牧民在产优质羊毛方面的巨大投入。姚先生表示，中国是澳洲羊毛的最大进口国，羊毛制品在中国很受欢迎，此次是中国纺织业首次参加竞拍澳洲羊毛，对这一成功非常激动。据他介绍这一贵比黄金的羊毛做成套装出售，每套估计将高达10万元。（摘自悉尼《澳洲日报》）

另据国内网报道：2004年3月12日，一捆90公斤重的世界上最细的羊毛放上了拍卖桌，在澳大利亚悉尼一锤定音，澳洲拍卖市场的羊毛大王姚翔飞最后以417万元力挫世界羊毛大鳄，为中国上海恒源祥公司拍到这捆羊毛。此前专家对这捆羊毛估价为600万人民币，而恒源祥为此准备了1000万。最终，这捆羊毛的到岸价为550万元人民币。恒源祥对这捆羊毛一掷千金，是想向世界证明，中国能够创造一流的羊毛企业。

国际化的 MACQUARIE

——访澳大利亚悉尼 MACQUARIE 大学

2000年，中国对外经济贸易大学与澳大利亚MACQUARIE大学签署校际互派教师的合作协议。届国际贸易专业校友、悉尼麦克理大UNIVERSITY-SYDNEY)亚洲培训项目负责专业校友刘桂荣老师的引荐和安排里查德·布莱德克教授在他的办公室查德教授高度评价了两校未来的合作名校MACQUARIE大学的国际化办学特前往MACQUARIE大学留学深造。



与澳大利亚MACQUARIE 2004年10月12日，在84学（MACQUARIE 责人、我校84届国际贸易下，该校国际关系部室接受了本刊专访。里前景，热情介绍了世界色，并欢迎中国大学生

2000年签署关于两校互派访问学者的合作协议。当年，MACQUARIE大学接待了UIBE的学者，同时MACQUARIE大学管理学院研究生院也安排了一名学者去UIBE。目前UIBE 的一名学者正在MACQUARIE大学进行学术交流。MACQUARIE大学将在UIBE建立一个英语培训中心，侧重于中国学生参加亚思留学的考试指导；两校还将合作开办一些研究生专业。

里查德教授：我在澳大利亚联邦储备银行工作期间，曾应邀到中国为外经贸部和中国社科院等机构就财政改革、城市经济改革、贸易改革、社会安全福利改革、政府改革等专题作系列讲座，期间也到了对外经济贸易大学。我从UIBE在我校工作的访问学者刘桂荣女士那里了解到UIBE在中国大学中很有特色。经刘桂荣的具体操作，UIBE成为了MACQUARIE大学在选择中国合作高校时的优先考虑。

经过一段时间的接洽，我校与UIBE于2000年签署了关于两校互派访问学者的合作协议。当年，我校接待了UIBE的学者，同时我校管理学院研究生院也安排了一名学者去UIBE。2004年，按计划UIBE应派一名教师来我校作六个月交流。但贵校提出要派两人来，我们也同意了，可见我们对与UIBE的合作很重视。到目前为止，两校间的互访已达四五次，交流非常成功。这项工作，UIBE方面由中澳中心的王福明主任负责，他已多次来我校与有关方面探索今后开展更广泛合作的前景。

2004年7月，我校负责学术的副校长John Loxton 教授访问了UIBE，与贵校徐子健副校长进一步探讨了两校今后的合作方向。我校将在UIBE建立一个英语培训中心，侧重于中国学生参加亚思留学的考试指导。双方还讨论了两校在硕士研究生学位一些专业课程上的合作，初步选定了国际商务和国际化管理两个专业。两校还讨论了法律专业的合作事宜。我校法学院院长是研究环境保护法的专家，曾是国际法官，在国际法律界有着非常广泛的联系网络。日本许多大学的法学院也想与他建立联系，但他只选了一所合作的外国大学，那就是UIBE。我相信这对贵校法律专业建立更广泛的国际联系会有帮助。

刘桂荣校友：我是1989年应里查德教授之邀来MACQUARIE大学做访问学者。完成一年半的研究后，我开始在这里攻读研究生学位，里查德教授又成为我的导师。1997年起我正式开始在这所大学工作。先是做国际会议的计划，2000年开始专门做亚太培训中心。2004年接待的中国团特别多，一般都由我安排和组织，包括在校长接待中国访问团时担任翻译。

里查德教授：在建立对外合作方面，刘负责培训，她的工作做得非常漂亮，与人打交道的能力和自信心非常强。我们这个成立一年半的国际关系部的任务就是为我校的国际化提供建议咨询和建立关系网。

刘桂荣校友：我希望签了的协议能得到落实。我们大学的国家英语教学与研究中心正与UIBE中澳中心主任王福明教授商谈建立亚思英语培训中心事宜。双方认为开始时规模不宜过大。培训的一个目的是培训英语教师如何教好非英语背景的学生，并为他们的英语教学提供有效的教材和教学方法的保

证。这种培训将在UIBE进行，相信对UIBE加强自身实力会有进一步推动。

MACQUARIE大学始建于1967年，占地135公顷土地，位于悉尼市中心西北约18公里处，园中有二十多幢用于教学和研究的建筑；现有在校学生28,000人，7,000多名外国留学生，其中中国留学生2,000多人。MACQUARIE大学在教学质量、环境、服务、国际化、实习等多方面对海外学生具有吸引力。MACQUARIE大学在科研上拥有强大实力，在世界一百所以高科技著称的大学中排名第九。

里查德教授：因为学校发展很快，尤其是海外学生出现了成倍增长，我们亚太培训中心的办公环境有些拥挤，所以学校正在兴建两座新楼，相信很快能改善。我们希望为来访的老师提供满意的办公设施。

MACQUARIE大学近年来的发展呈50%的速度，目前有全日制学生28,000人，海外学生7,000多人，其中中国大陆学生2000多人，另有1000人来自港、澳、台。

我校对海外学生的吸引力主要来自以下方面：

一、教学质量高，完全按照国际标准。我们的高材生毕业后很多考入了牛津、剑桥；

二、地理位置好。悉尼是世界上最美的城市，这里的学习和生活条件都很好。最近从欧洲转来了一些中国学生，因为他们受不了阴冷的天气。

三、对海外学生非常热情。我们为留学生提供了各种服务，比如，对跟不上学习进程的学生，我们将跟踪他们的学习，并及时针对他们的问题进行指导和帮助，主要是让他们更快地适应文化背景的差异。

四、以国际化著称。在我们的校园里可以发现这样一个现象：来自各国不同的英语口语交织一处。海外生包括中国留学生在我校学习期间，也会被派往另一个国家学习一两个学期，而且可能得到资助。

五、鼓励学生实习。学校鼓励学生到澳大利亚公司实习，公司也会安排一名导师对实习进行指导。我校幸运地成为澳大利亚政府“成长项目”的试点，但我们已做得比期望值更高，因为我们把实习融进了我们的课程之中。

MACQUARIE大学还在科研上拥有强大实力，这方面我们有许多独有的优势：全世界共有三个美国航天点，我们就是其中的一个；我校是澳大利亚唯一有自己科技园的大学，它吸引了西门子，微软等多家国际知名的科技公司；澳联邦政府最大的研究机构在我校设点；悉尼奥运会火炬是我校研制的；我校生物系拥有自己的动物园；我校在世界一百所以高科技著称的大学中排名第九……这些说明了我校在科研上强大的实力。

MACQUARIE大学的校长是澳大利亚有史以来的第一位女校长，她目前还担任着澳大利亚大学校长委员会主席。她是我校任期时间最长的校长，还是澳洲大学中第一个拿到管理学教授职位的女性。

我们的校长在MACQUARIE大学的整个国际化进程中起到了重要的推动作用。我校每年都发放学生问卷，其中一个问题是：你觉得是我校已经是国际化的大学，还是正在成为国际化的大学？所有人都认为：我们是已经国际化的大学。■



闯澳洲

——访 85 届校友、澳大利亚 SOUTHERN CROSS

MERCHANDISE 公司总经理 黄志强

□紫丁

黄志强，福建泉州人，生于1964年；他于1981年考入北京外贸学院海关专业，给人的印象是内敛不张扬；他在北京第一次看到了足球，一下就迷上了这项运动，在校四年风雨无阻；1985年他被分配到厦门海关工作，曾代表本单位一直踢到厦门甲级联赛；他于1988年辞去公职，加入到闯澳洲的热潮。

他今年整四十，但看上去比实际年龄年轻许多，很难想象他已毕业近20年，而且闯澳洲也已16年。回忆辞职赴澳自费留学的初衷，他说：“能分配到厦门海关是很不错的岗位，基本工资较高，奖金也可以；但那时年轻，总觉得应该出来闯一闯，起码看一下外面的世界。”

他到澳洲的第一站是珀斯，一边读语言一边在餐馆打工。第二年他来到悉尼，在一家报刊门市部做事。此时，放弃了稳定职业的他，有时难免惆怅：所学专业用不上，身份未定，找工作没有太大选择余地。但他调整了心态，让自己习惯于忘记自己“曾经”是什么，一切从头开始！

1997年，他通过当地的公务员考试，供职于澳洲社会福利部，再次成为一名政府官员。在这期间，他熟悉了澳大利亚社会福利系统的运转，他感到自己亟须加强管理知识。

1999年，他创办了自己的企业。他公司的主要业务是服装进口和批发，还为服装企业提供印花和刺绣加工。企业初创阶段，他遇到的最大困难显然是资金短缺；但他感到在澳洲办公司有一个好处：只要遵纪守法，框框比较少。经过五年的创业，他的公司客户网点在不断建立，业务逐渐进入了稳定期。

说起他选择的这个以文化衫印花和绣花为主的业务，黄志强还是比较满意的。他说“虽说公司规模和产品数量并不大，但相对利润比较高。”近年来，澳洲的服装加工业已经逐渐转向海外，因此他更自己的产品会在澳占有更大市场。他在服装绣花这个看起来不起眼的小生意上，发现了自己事业的大舞台。回忆这些年海外经历他说：“我最大的满足感，就是拥有了一个属于自己的企业。我看着企业在一天天发展，每天都在受到鞭策。办企业就是这样，既然办了，就只能往前走。”毕竟澳洲全国人口只有两千万，单纯做服装生意市场有限。未来三五年，他准备扩大企业规模，增加经营项目。创办公司期间，他继续在澳洲证券学院（Securities Institute of Australia）攻读研究生。他所学的房地产和证券专业，对他做生意和做其他投资都有很大帮助。

会动脑筋，又能自己动手干——这是在国外当老板需要具备的两大本领。内敛而不张扬的性格让黄志强的商业信誉得到客户的信赖；当年踢球练就的好身板帮他精力充沛地面对一切艰难困苦。他的公司一幢六百多平米的小楼，楼下是仓库，楼上用于办公。

黄志强1995年结婚，现有两个孩子，大的五岁，小的两岁，孩子们现在都在国内的爷爷奶奶家。小黄希望孩子们把中文掌握好了再出国，因为在澳洲要想保持中华文化比较难；而且中文将为未来一代华人在澳的发展提供更多机会。

他非常怀念在母校读书的时光。他说：“在对外经贸大学读书四年，出来后觉得当时在校学的确实有用，特别是为我闯澳洲继尔在澳洲创业打下了比较扎实的英语基础。”■

在澳心情

—访 88 届校友、澳洲金融公司审核 张宏凌

□紫丁

张宏凌，北京人，1983年考入北京
业，1988年毕业，因成绩优异，被保送



外贸学院国际贸易专
本系研究生；1989年

底到澳洲。现任澳洲NBF金融公司投资部金融审核。大学时，她觉得金融是男孩子的专业，在澳洲十五年，她却一直没离开过金融领域。

张宏凌出身于技术干部家庭，她一直学习优异，本科五年她仍是成绩出色，入党也是同届中的头一批，“根正苗红”天姿聪颖的她，一路从进出口业务，到市场营销，再到金融，国际经济法，打下了国际贸易专业扎实的理论基础。

1989年，初到澳洲，她发现这里比知识和学历更看重的是能力。她从一家很小的金融公司做起，又先后进入几家澳洲的家喻户晓的大银行和最大的保险公司就职，直到今天没离开过金融领域，具体说是靠近法律的金融。多年海外奋斗，她对自己的评价是：上手快，工作比较顺利，运气好。这些都归功于在经贸大打下的基础。

张宏凌现在所从事的是金融监察性质的管理工作，包括查腐败也是她的职权范围。政府的金融的管理很严，法律严谨，所以凭借多年的经验就可以从内部早期发现问题。

到澳洲发展这十多年，她从头做起，因为一旦离开没人给你留着职位，金融业尤其如此，这些年，她觉得虽然总的说比较顺，没有太大挫折，但身在国外，确实也是蛮艰难的，包括工作和家庭都是如此。

张宏凌已是两个孩子的母亲，但仍陶醉于工作。她确实把工作当成一件开心的事，十多年，她一直在拼事业。近年来，她慢慢不想强求自己全身心投入事业，而是把关注点更多地转向孩子、家庭。所以她才留在了“朝九晚五”的岗位上。她说自己现在选择工作考虑的第一个因素是和谐的家庭，孩子们的教育，可怜天下父母心。

她属于智慧、理性的女性。她生第二个孩子后做过三年全职母亲。在教育子女上，她从不溺爱，而是鼓励他们树立自信心和挫折感，要他们摔倒了自己爬起来。她希望通过自己，可以使东西方两种教育方式结合起来，使孩子们学到更好的本领。她的两个孩子中文都很好，她希望孩子们能明白，身在他乡异国仍是炎黄子孙。

对如何看待出国，她认为出国有得有失，国外生活安逸，机会很多，只要付出就会有收获；但会有一种莫名的失落感，因为不是在自己的国家。

张宏凌性格开朗乐观。人生总会有坎坷，她比较想得开，比较积极自信，容易满足，精神状态比较好。她说，西方社会，全靠自己努力，因此常会有不安心的时候，那时她就告诫自己一定要信心足些，笑对人生。总的说，她在澳十五年心情还是平和的。

张宏凌很愿意在此感谢母校多年的培养。并希望在此祝全体校友，事业发达，生活愉快，笑口常开。■



多彩的事业

——访 90 届校友、澳大利亚 BINTEX 公司总经理 张锋

□紫丁

张锋，福建三明人；1986年以三明市外语类第一名和福建省前几名的成绩考入我校国际企业管理系（现国际工商管理学院），1990年毕业后回福建，在外经贸部直属的中国福建对外贸易中心集团工作；1993年被公司外派澳大利亚分公司工作，1998年分公司不再运营，他“下海”开始了在澳洲的创业。

1993年张锋迈出国门的这一步对他后来的发展无疑非常关键，因为他有机会了解了国外，特别是获得了对市场的认知，为他后来的创业奠定了基础。1998年分公司撤销后，他感到自己已在海外五年，回国后可能找不到合适的位置，同时他也留恋澳洲得天独厚的生活环境，于是开始了他的创业历程。

下海六年，他的客户开发是从零开始。头两年确实比较困难，由于毕业后主要从事纺织品进出口，他的订单是各种各样的纺织品，但数量小，品种多，订单分散。在经历了两年的基础创业后，他发现要在市场上占据一席之地，没有自己的特色是很难的，于是别具一格的瞄准了浴巾及沙滩巾这一家用纺织品的独特市场。

澳大利亚，一个被海洋环绕的国家，人人喜欢大海，令人陶醉的海滩，肩披多彩沙滩巾的游人，组成一道道迷人的景致，沙滩巾的市场前景也恰如海滩般明媚。而素色浴巾的市场就更大，是每个家庭都需要的日用品。根据欧美人的消费习惯，每天要更换一次浴巾。浴巾同时还作为浴室中的装饰品，和卧室厨房等相搭配，构成整个家庭中重要的消费品。然而，要想争夺这道多彩的景致却需经历许多磨难和坎坷。从10年前的基础入门知识到现在的专业知识，从生产普通浴巾到开发高档系列套巾，从最初的客供花型到现在的专业设计花型，每一步的迈出都是经验的累计和新的挑战。他说自己的企业能走到今天，关键是质量和服务。而他的目标既简单又明确：要让BINTEX公司成为世界毛巾业界一个响亮的名字。

如今，张锋的这一目标的第一个阶段已在澳洲初步实现，在这个美丽的南半球的国度里，平均每两秒钟就有一条BINTEX公司的浴巾或沙滩巾售出，当你迈进大多数的零售店，都能够看到BINTEX的产品。他的产品经常是唯一的中国产品，在这里与澳洲本国产品一争高低。

2003年张锋开始对准美国市场，期待2005年纺织品配额取消后在这个世界消费第一强国一展身手。2004年，他和他的合伙人在纽约曼哈顿第五大道开设公司和600平米的展厅，聘用了一批美国当地的设计和营销精英；2005年他的第一个美国订单价值1.400万美元。预计全年销售金额可达2亿美元。他和他的合伙人准备在5年内将公司打造成全球最大的巾类生产供应商。

在他悉尼的展厅中，各式素色的浴巾舒适而温馨，绚烂多彩的沙滩巾则勾画出极度休闲的氛围，令人赏心悦目。张锋笑说，要不是每天被这样斑斓的色彩所围绕，或许他的夫人早就不愿意跟他一起拼搏了。

回忆在校读书时光，张锋说自己在全系60名同学中属于“两头不冒尖”的学生。“大学四年，我感觉最重要的是有了一个开阔的视野。我所学的知识对开阔我的眼界确有帮助，比如英语、市场学、财会等课程，对我今天办企业都有潜移默化的帮助；特别是当时我们五系所用教材很多是国外英文原版，与西方市场是相通的，使我那时就对国外零售商有了初步的了解。虽然当时像看天书一样还读不太懂，但对我后来做企业起到更直接的促进作用。我记得当时给我们上课的教师中有些非常优秀的，可惜有些老师后来离开了学校；还有一些外教的水平也很不错。总之对我来说，这四年大学没白上。”

谈到对母校教育的建议，他说：“我觉得，比起其他学校来，经贸大学学生开阔眼界更为重要。另外，学校教育应该根据实践的变化而做出调整，比如对今天中间贸易商的生存空间越来越小，生产商直接面对零售商的变化做出调整。我现在面对的主要客户都是连锁店、零售商，这一渠道已经成为整个世界市场的销售主渠道。可惜，我在大学学得还是太少，只是了解了一些皮毛；如果当时就多开设一些有关国际零售连锁体系的课程就更好了。我校毕业生未来很多都将从事跨国贸易，都会面对国外日益壮大的零售业的体系，包括采购方式和系统管理方式等，所以建议母校加强这方面的课程，实

现教育与实践相对接。”

许多与张锋同时在澳创业的年轻人，现在有不少已经回国发展。他说自己不会随便换跑道，因为机会成本太高。他说自己的企业能不断发展，诚信是最根本的法宝：“我和我的客户，包括贸易商和国内生产企业，正是因为诚信才能建立起长久的合作伙伴关系，否则光靠个人的能力不会发展这么快。另一方面，国外的商业环境要比国内强，现在让我回国做生意我会不习惯，因为一边做生意，一边还要周旋于各种关系之间。”

多彩的沙滩巾可以让人闻到大海的气息，令人兴奋，不知疲倦。但大海经常是严酷的。35岁的张锋现在每周不是在澳洲各大城市间穿梭，便是在中国，美国和欧洲之间奔波，他逐渐感觉到越来越少的正常生活和越来越多的工作压力。好在夫人李佳在和他一起打拼，他们在同一时间共同分享和分担着大海带给他们的浪漫与严酷。他俩的分工是：张锋开发其他国家市场，李佳负责澳洲市场。李佳也是外经贸大学毕业生，1992年毕业于外贸英语系。张锋承认，李佳的英语比他好。他们有一个五岁的女儿，聪明活泼，在幼儿园说英文，在家唱地道的中国民歌。他们希望生长在澳洲的女儿能从这民歌旋律中体会到故乡情，能传承中华文化中的优秀传统。■

澳贸委的青年官员

——访 96 届校友、澳大利亚贸易委员会 张涛

□紫丁



张涛，1973年生于北京，1996年毕业于我校国际贸易系，被分配到中国五矿进出口总公司工作；次年在美国马萨诸塞州立大学(University of Massachusetts, Amherst)求学，1999年获得工商管理硕士学位(MBA)。毕业后，他

曾在波士顿的一家通讯软件公司负责市场开发和营销等工作；2001年移民澳洲，2004年初受雇于澳大利亚联邦政府的澳大利亚贸易委员会(Australian Trade Commission)(以下简称“澳贸委”)，成为一名政府官员。

张涛说，在澳贸委，中国大陆背景的官员不多。但近年来澳中贸易发展非常快，该机构对大陆背景的中国人逐渐加以重视。与中国的商务部相对，澳大利亚联邦政府有一个外交贸易部，负责国家的外交和对外贸易事务，澳贸委为其下属机构，主要任务是促进澳大利亚企业的出口，这一点上，其职能与中国贸促会相似。同时，澳贸委还负责派遣商务官员到澳大利亚海外的使领馆任职，这一点和中国的商务部类似。

在澳贸委，张涛感受到中澳双边贸易发展相当迅速，他希望能在促进两国贸易方面做一份贡献。他目前的主要工作是两个领域，一是负责部分消费品的出口，主要区域是欧洲和美洲；二是负责教育

和培训的出口，主要区域是亚洲、非洲、和南美，尤其是中国等澳大利亚的主要教育出口市场。他说，2004年一到九月间，澳大利亚的教育出口额达到了五十亿澳元，比去年同期增长了17.8%，是澳大利亚第三大服务贸易出口产品。目前在澳大利亚大学里攻读学位的海外学生有近十二万人，其中中国大陆学生有二万四千多人。除了培养大学和中学学生外，澳大利亚在短期培训方面也有很大优势。近年来，澳大利亚的大学和其他教育机构为中国的政府和企业进行了各种短期的培训，行业覆盖面很广，包括企业/政府管理、财务、金融、环保、铁路、物流、交通管理、城市规划等等。一年来，他先后帮助澳大利亚在中国北京、上海、广州等地的使领馆组织了多期来澳培训的项目。

张涛感到澳大利亚政府机构相对比较开放，推崇多元文化，官员中有来自各个国家的移民，他自己也受到重视。他感到澳大利亚政府机构很看重对其公民和企业的服务，将此视为对纳税人应尽的义务；而且讲求效率，信息网络比较完善。目前澳贸委与其全球的一百多个办事处都使用同一办公系统，各地的员工可以及时更新系统数据，共享资源。

张涛坦言，他在澳贸委的目标之一就是能作为外交官被派到中国常驻。他说：“我相信我会有这个机会，因为我了解澳中两国的情况。我在澳贸委接触的业务面很大，与诸多企业建立了良好的关系，同时我的中国背景可以帮助我为澳大利亚企业在中国开展业务提供帮助。”

张涛还希望和众多的校友保持联系。如果有校友希望同澳大利亚进行贸易往来，他很愿意提供帮助。(taozhang1997@yahoo. cm. cn) ■

归去来兮十五年

——访 79 届校友、江苏美迪洋集团董事长 毛建华

□紫丁

我曾于1994年、1999
年采访毛建华校友和他的
家乡常熟。我当时忽生联
熟人走出家乡投奔革命，后



年和2004年三次到常
美迪洋集团。第二次采
强的传记而来到他的
想：20世纪初，一位常
来成为驰骋国际舞台

的外贸部长和专家型的革命家；20世纪末，又一位常熟人从国外回到家乡创办起民营企业，致富了一方百姓……李强和毛建华，他们都与外贸有关，他们又都是常熟的骄傲。2004年12月，为采访毛建华的美迪洋集团创办十五周年第三次来到常熟时，我写了四年的《李强传》一书也出版了。漫步于繁荣的常熟城和乡镇企业发达的梅李（赵市）镇，我感受着常熟的百年变迁，感慨着两个常熟人在这同一片热土上的奋斗。寒风里，李强“叶落归根处”的墓碑在虞山顶巍然矗立，表达了家乡人民对这个优秀儿子的敬仰；从山顶远望，几十里外的赵市镇美迪洋工厂里，由农民成为工人的乡亲们脸上正挂着欢乐的笑容。这些笑容，也是百姓对这位回乡企业家的感激。“时世造英雄”，李强和毛建华整整相差五十岁，分属于两个不同的时代：一个属于革命的、计划经济的时代；另一个属于开放的、市场经济的时代；但他们却都是时代造就的英雄，家乡人民的优秀儿子。

1、市场篇——从农家娃到国际贸易人才

长江口，好风水，稻谷香，鱼蟹肥——这就是常熟。那一年，农家娃毛建华从这里走出，来到北京外贸学院，又从这所大学走向世界经济贸易舞台，最终却又从大洋彼岸的美国回到这里，他要让父老乡亲换一种活法。从此，这里旧有的宁静被悄悄打破，在那油菜花的金黄色中间高矗起的一座座城市化的现代村舍和那蓝天白云下并排飘动的五星红旗和外国国旗。

毛建华，1955年生于江苏常熟赵市乡（现梅李镇），1975年至1979年就读于我校外贸英语专业，毕业后被分配到中国轻工业品进出口总公司工作。从1979年至2004年，他25年的奋斗历史，可以说与中国的改革开放完全重合。而毛建华的成功是因为走了两条路，一是从常熟到北京再到美国；二是从美国回到常熟。后者是前者的升华，更是主动选择；然而时代在给予他机会的同时也让他面对严峻挑战。

1979年，他被分配到中国轻工业进出口总公司，成为一名外贸工作者。与改革开放同时步入工作岗位的他，在中国开放前沿的外贸系统得到最初的磨练。在中国轻工业品进出口总公司，他以勤奋和悟性展露出作为优秀外贸工作者的才干。四年后的1983年，他被总公司派往美国分公司常驻。从中国到美国，让这位普通年轻人看到了纷繁的外部世界，更让他得以用外贸专业的眼光去透视国际贸易的内涵。

在美国的六年，是毛建华不断加深认识“国际贸易”、“世界市场”乃至“做生意”这些概念的六年。他看到国际贸易其实就是在世界范围内资源的最佳配置，而中国的劳动力资源是任何国家所不能比的。这位事业的有心人，一边努力完成着总公司交给的进出口任务，一边试图努力找到一种适合于中国劳动密集特点的出口产品。机会来了，在与其打交道的美商中，有家西港公司的小皮件销售量占美国第二位，很有市场。他想到常熟也有生产皮件的厂，何不把美商的订单拿给家乡，将中国农村劳动力市场与美国高消费市场联结起来呢！有了真正国际贸易视野的他，开始重新认识自己的家乡，认识那个普通的江南农村与国际贸易的联系，也重新认识了作为外贸工作者的自己的价值和责任。

1985年初，春节的鞭炮响彻常熟赵市的上空。30岁的毛建华从美国公司回乡探亲，与赵市镇干部们商谈着在他老家瞿巷村兴办中外合资皮件企业的计划。不久，更加响亮的鞭炮声震荡了苏南大地，常熟市也是整个苏州地区第一个村办中外合资企业——三联皮件公司宣告建立。毛建华引荐了美西港公司在上海的销售经理马文先生来瞿巷村对皮件生产进行具体指导。这一尝试成为他从纯外贸转向工贸、产销一体化迈出的第一步。

1986年，金发碧眼的马文乔S夫妇的到来，给古老的瞿巷村带来了几分异样的现代气息，更带来了先进的管理与技术。但中国农民与美国商人之间最初在思想观念、生活习惯和工作方式上却是那样地难以沟通。

马文先生来了不到半年就多次提出要回去，其中一次是为技术操作问题。原来工人们都坐着下料，这样省力。但马文先生却要求工人站着下料。于是工人们闹起来，说马文是资本家，不把工人当人看，闹到村干部那里。马文见自己的要求贯彻不下去就要走。村干部没了办法，紧急把毛建华从美国请回来。毛建华将马文的想法耐心地转达给工人们：“坐着下料和站着下料，视线的角度不同。看一块料的大小，是否有疤痕，站着看是垂直的，能看得更清楚，一刀下去就能选好角度和位置，对保证质量和节约原料都很关键，所以一定要站着下料……”。他也与工人和干部们商量解决疲劳的办法，比如下料和整理轮换操作，劳逸结合。

这是反映在生产上的一次冲突，涉及到管理理念，当时工人差不多罢工了。当然，外国人到中国农村，还有生活上的不习惯。当时连常熟城都没有一台空调机，宾馆条件也很差，连热水都没有，是公共浴室，更不要说乡下了。马文夫妇当然感到非常不方便。这些矛盾冲突，双方都离不开毛建华的调解。为此，1986年他四次从美国回乡作协调，马文夫妇总算在长江边常熟市的这个芦苇塘村子里工作了整整一年，开了美国人在农村工作的先河。

1987年10月，常熟市，同时也是苏州地区第一个村办中外合资企业——常熟三联皮件有限公司成立。该公司总投资112万美元，注册资本80万美元。三联成为毛建华正式“下海”前开辟的一方市场试验田。

一年后的1988年,作为中国轻工总公司驻美公司总裁的毛建华在国外工作已满六年,到了该卸任回国之时,他是中轻总公司提拔最早的青年干部之一,纸张纸浆公司副总经理的位置正等着他,而且国内外一些其他公司也要他。在这事业和人生的十字路口,他思前想后,最终的选择却是一回常熟农村办实业!

放弃“京官”不当却要去干乡镇企业,这不能不是事业的冒险。但是,谁让他毕业于十一届三中全会的年代,谁让他是新一代外贸人,谁让他已经在美国工作了六年,谁让他看到了世界市场的大势所趋与中国农村的关联!他的外贸前辈们没有他幸运,他们没有遇到这样好的时代和时机,而他遇上了,这个险他冒定了!

2、创业篇——十五年风雨中的跨越

黄灿灿的油菜花又开了,圆滚滚的大闸蟹又肥了,劈啪啪的建厂鞭炮又响了,毛建华的工厂在这寒来暑往间扩大着规模,积累着财富,收获着发展。可以说,他是每五年一次大跨越。

第一个五年里,从三联到五洋,从皮件、皮革、皮鞋、皮装、玻璃制品,企业在扩张中不断壮大。合作对象也从香港、韩国到美国、德国、意大利,职工从三十人增至三千人,出口创汇更是不断翻番。1993年,集皮件和皮革研制、生产、销售于一体、内外贸并举的中国首家乡镇企业跨国集团的美迪洋集团宣告成立。在第一个五年里,美迪洋获得了全国外贸“双百”企业等一系列荣誉称号,赵市乡也从此成为了皮件之乡。创业需要永不枯竭的激情和勤奋。

第二个五年时,在经历了从无到有,从小到大的迅速发展阶段后,发展一度陷入低谷。原因:一是国家宏观经济环境的影响,二是企业本身在快速增长的同时,也伴随着一些问题,越往前走,挑战越是尖锐,在外部环境不利的条件下,过去掩盖的矛盾一下反映了出来。为此毛建华做出两大决定:停止内销及相关业务;对集团总部进行重组并从乡镇迁往市区。这是一个痛苦的减法过程。这个“减”是精简、是削减、是断腕。总部由乡至市的迁移,岂止是空间的转换,更蕴含了规范管理和转换观念的用意。“走出乡镇”就是在用人机制上冲破乡镇企业的人情观念,“进城”为的是加快管理层从传统的家族式的裙带关系中摆脱出来,从而步入科学化管理,打造真正意义的现代企业的进程。1995年,在国内皮件市场低迷的局面下,毛建华提出:中止内销业务,集中做外贸。1998年和1999年,毛建华又决定关掉皮鞋和皮装两个工厂。这对美迪洋来说,是由内外贸并举转向集中从事外贸,从规模扩张转向结构削减的转折,也是“壮士断臂”、“丢卒保车”之举。到1999年时,美迪洋旗下只留下票夹、布袋、书夹、制革等全部外销的6家企业。美迪洋开始卸下包袱,轻装前进。

2001年,是毛建华回乡十五年创业中又一个坎。原因之一是美国“9.11”事件;原因之二是美迪洋与老客户美国西港公司的合同宣告解除。当年美迪洋保持多年的20%增长率降至低点。但很快地,毛建华就从美国第二大皮件品牌“COACH”拿到了更大的订单,到2004年仅这个项目的销售额就达一千万美元。这一次是被迫的减法,但绝处逢生,收到此消彼长的结果。

毛建华既有做加法的豪情,也有做减法的果断。因为他觉得,加不可能是简单的相加,而应是加中有减;减有时很痛苦,但有时却是减掉包袱,为的是更好的加。他凭借敏锐的洞察力和坚毅的个性,力排众议,挽狂澜于既倒,使美迪洋顺利绕开险滩。经过三年调整的美迪洋整个面貌为之一振,销售额增长了23%,利润更是翻了一番。

集团的高层管理人员这样评价他们的董事长:“由于毛总的个性和知识水平,决定了他有良好的综合素质,这是许多乡镇企业家所缺少的。他也会犯错误,但由于他把握了大方向,因此很快就能纠正错误。毛建华有两个特点,一是只要想好了就做到底,徘徊不是他的个性,他能看到一个总趋势;二是他特别自信,再大的挑战他也能付出艰辛劳动。”

毛建华创办美迪洋的十五年,是两道轨迹的重合:一道是建立乡镇企业,一道是走出乡镇企业。他本是国际化人才,他希望自己的企业走一条现代企业发展之路,从乡镇企业变为现代企业,从合资

公司成长为跨国公司；而只有借乡镇企业的平台创业，又“走出”乡镇的局限性，才能建立起真正的现代企业。这是一个乘法公式的发展，是比激情的加法和果断的减法更复杂、需要更大的智慧去完成的进程。

曾经在国营外贸企业和美国公司都担任过职务的毛建华认为，先进管理理念之一就是让职工们以主人翁精神更好地为企业服务。美迪洋的3000多员工中90%以上来自农村。曾有位意大利同行对毛建华说：“你的工人手很巧，多花点时间，你们的工艺肯定能超过我们。”这句话对毛建华的鼓舞很大。其实他从来就没怀疑过工人们的能力，他希望工人能意识到在美迪洋工作不光是打工、赚钱，还能有所发展，从而树立与公司共存共荣的归属感。为此，他不惜花大本钱培训员工。目前，总部的业务人员都能熟练运用外语与外商交流。

1999年，美迪洋为全员办理了社会保险，以解除他们的后顾之忧。为此，毛建华每年要多拿出几百万元。2003年，他又全员实施了医疗保险，这一步又在民营企业中走在了前面。

美迪洋是一家外向型的合资企业，包括在企业最艰难的时候，正是由于加大了境外的营销力度，才使企业顺利走出发展的低谷。外贸人员出身的毛建华，从办厂之初就抱定自己的长项——“外”字不放松。一是与外商联姻；二是企业主要从事外贸加工；三是用国际通行做法管理企业；四是不惜以重金聘请外国技术人员来厂工作；五是在国外设立分公司，职员全部聘自当地，并实现本地化经营。

走在美迪洋厂房外，你看到的是典型的中国农村，步入美迪洋公司，你却感受着全球经济一体化的气息。世界一流的洋专家、洋博士们正在这里为美迪洋进军国际市场出谋划策。自90年代以来，在美迪洋“打工”的外籍管理人员和技术人员先后约二十人，国籍涵盖了韩国、奥地利、德国、意大利、美国、巴西以及台湾和香港地区。这些“老外”的加盟给美迪洋注入了新的观念和活力。

最高级的乘式，应是品牌战略的实施。到2004年，美迪洋加工的美国品牌中有全美排第二的皮具大品牌“Coach”女包，还有“Tumi”、“Leeds”、“Wilsons”、“mooroo”等包袋和票夹。随着美迪洋羽翼日丰，为了更快步入产业链的高端，毛建华希望再过几年能够成为像路易维登那样的世界皮件品牌的生产基地。他选择了收购国外品牌这条捷径。2004年，美迪洋先后收购了两个在国外叫得很响的皮具品牌，一个是美国伯曼公司的“皮尔卡丹”，另一个是澳大利亚阿墨科公司“乡村路”，它们都是有着百年历史的老牌子。

三、社会篇——振兴一方经济，造福一方百姓

2004年，毛建华的美迪洋进出口总额达1亿美元（其中出口额七千万美元），正好是中国当年进出口总额一万亿美元的万分之一！这应该是个可观的数字。

“带动一方经济，致富一方百姓”，这是美迪洋创业十五周年之际，市、镇领导送给毛建华最多的两个评价。他们说，由于毛建华的返乡创业，带动了赵市镇的两个产业——皮件业和特种玻璃制造业，2004年赵市全镇大大小小的皮件企业达三十多家，销售额达到十几亿人民币，而全镇销售总额为三十多亿元人民币。常熟市原市长把美迪洋评价为常熟皮件业的“领头羊”。新老市、镇领导们评价：“没有毛建华，就没有赵市皮件；没有赵市皮件，就没有今天当地乡镇经济的兴旺发达；在整个常熟，象毛建华这样能够独自一人闯世界的外向型人才还没有第二个。”他们说：“美迪洋发展到今天，有两个方面在常熟工业经济中有着示范作用。首先，十五年前，毛建华能在偏僻农村办起一个以国际市场为主要市场的皮件企业，在改革开放的初期是个示范性的和突破性的事。形象地说，是为对外开放方面树了一个旗帜，十五年风雨，美迪洋经受了各种考验，而且十五年后又有了新的的发展，这是很难得的。许多企业往往是虎头蛇尾，而美迪洋这面旗帜不仅没有倒，而且还成为一面奔跑的旗帜。做旗帜本来就不易，还是能够奔跑的旗帜，与时俱进的旗帜，就更加难能可贵。而且，毛总还表示要继续奔跑十五年！我相信他会继续把这面旗帜扛下去，奔跑下去。祝美迪洋越办越好，对地方的贡献越来越大。”

2004年12月28日，瑞雪纷飞。常熟梅李镇（赵市），美迪洋公司内一片节日的气象，公司创建十五周年庆祝大会正在举行，毛建华董事长、德国籍何耿总裁以及工人代表讲话后，发放纪念品开始了。发放标准是：在公司干满十五年的共计一百三十多名职工每人发给价值1,200元的电平车一辆；干满十年的六百多名职工发给价值五百多元的微波炉或洗衣机一台；干满五年的五百多名职工发给价值二百二十元的自行车一辆，其他员工是每人发给一只保温杯留作纪念。全部纪念品价值一百多万元。董事长的关心更加坚定了员工们为公司服务的归属感。其实，毛建华不必须这样做，但他却做了，而且是每五年做一次。他就是要通过这种方式向辛苦服务企业的员工表达他的谢意。

美迪洋副总裁杨晓明在说到员工们对毛建华的评价时说：“基层工人有一种感激，尤其是跟工厂一起成长的员工，他们进来时还是十六七岁的小女孩，现在已经三十多岁了，切身地感受到企业的十五年发展带给他们生活的变化，由于公司的开办，一部分乡亲富了起来，平房变为了楼房；管理人员对毛总既感激又敬畏，敬畏是因为他管理严格，感激是因为他们大多是从文化不高的工人成长起来的，十五年的磨练，提拔起来的都是杰出的，发挥着更大作用，他们在美迪洋做中层干部在整个镇里是很有面子的；高层管理人员觉得毛总在严格的同时也很随和，他办事讲规矩，但又是一个思维跳跃的人，我们总是赶不上他的想法。”

从毛建华办公室的落地窗可以看到厂区全貌。站在窗前，他看着雪花中，工人们往家拉回纪念品的气象，心里感到由衷的快慰。十五年来，他最高兴的事就是有成千上万的职工因为在美迪洋的工作而得到生活保障，获得事业的发展，获得个人价值的实现。

在美迪洋成立十五周年之际，毛建华在小型座谈会上郑重宣告：“没有大学教育就没有我的今天。为了回报社会，为了让更多的穷孩子接受大学教育，我决定注册设立‘毛建华教育基金会’，用于赞助家境困难的大学生。我希望用我的行动来激励这些大学生为社会做贡献；我不求任何回报，只希望他们成为社会的栋梁之材，服务社会，造福人民。”他首先选择了他的母校对外经济贸易大学作为赞助的对象。

一千六百年前东晋陶渊明的《归去来兮辞》表现了他胸怀淡远，蔑视权贵，不愿与齷齪昏暗、尔虞我诈的官场同流合污的高洁品质和反叛精神。他的人格令后人敬佩，但试想，凭借陶渊明的才干，如果他在出仕之前除了为政、为文，还学习了经济、技术等济世本领，他的回归，肯定也会在家乡创出致富一方的业绩。然而，将多种机会提供给有志者，只能是今天时代的特征。毛建华赶上了这个时代。“舟遥遥以轻，风飘飘而吹衣”，选择回乡创业的毛建华有着与陶渊明同样的愉悦；回归后的他却要把“悦亲戚之情话，乐琴书以消忧”的诗句改动一下：“创实业于村镇，播富裕以乡亲”。这，或许是他对《归去来兮辞》新的诠释吧。■

职业生涯

做一个认真的人

--访 81 届校友、美国银行北京分行副行长 王沅沅

□紫丁



王沅沅生于1956年，1977年恢复高考后我校首届毕业生；1978年2月考入北京外贸学院一系（英语系），1982年1月毕业分配到原国家进出口委所属国际经济管理学院任教，1984年该校与北京外贸学院合并成立对外经济贸易大学，转了一圈又回到了母校；1995年加入美国银行（原美洲银行）香港

分行，1998年任副总裁，2000年任美国银行北京分行副行长，2004年4月任董事、副行长。

1.自幼认真

《现代汉语辞典》对“认真”一词的解释是：严肃对待，不马虎。王沅沅就是这样一个对什么事都严肃对待、从不马虎的认真的人。

大学生王沅沅的“官职”不低，曾坐到外贸学院学生会副主席的位子，曾被误认为是党员而列席了一次院党委会扩大会议。他能当学生干部，是因为他的做事认真，从不中途放弃，为此也确实得罪了一些人。

他生于会计之家，可能受家庭影响，他自幼做事认真，追求完美。中学时他对外语产生了兴趣。1975年初高中毕业后，他先到北京平谷县插队又到北京东城区一区属工厂当工人，共三年时间。在农村，他一边认真劳动，一边认真地“偷听”外语广播讲座；到了工厂后，他一边认真地操作，一边在工友打牌时认真地背单词。1977年考大学那年，他所在的工厂有41人报名，发榜时听说只有一个人被录取，这个人就是做什么事都认真的他。

虽说考入了外贸学院，但比起很多受过系统训练的外语学校毕业的同学来，英语还是有很大差距，甚至无法和一流的同学交流。为此，虽然家在北京，但他连续两个假期没有回家，每天在宿舍学习不少于八小时，一年之后调入了快班。这段经历使他更加相信努力的重要性并逐步养成了不图一蹴而就但要求自己锲而不舍的习惯。

在大学里，《经济学》是他最感兴趣的课程之一，启蒙老师是李志伟教授。当时没有正式教材，所用英文教材都是油印。毕业后，他业余时间学习的第一本书就是英文原版美国经济学家萨米尔森的《经济学》第十三版，他认认真真地通读了一遍，很过瘾，终于弥补了课堂的遗憾。

2.与职业较真儿

教师王沅沅个性十足，不喜唱高调而喜逆向思维。他说：“做好事的前提是先不做坏事，帮助人的前提是先不害人，这是最低的要求，做到了这两点，社会会好很多。”他做事不介意别人怎么看；但别人也挑不出他什么毛病。他在提出调离学校后，仍是在校一天就当好一天老师，特职业且原则性，眼里揉不得沙子，他的“较真儿”在教师生涯中简直“暴露无遗”！

看，多次上课迟到的学生在教室外喊报告，他像没听见。课后他会问你：“如果去机场你敢迟到吗？”他其实是为你好。第一次犯错，他会原谅你，但如果再犯同样的错他就不会原谅。

看，王老师监考，学生们都会紧张。大家知道王老师的厉害，他多次说过：“考试作弊是鼓励邪恶，鼓励占便宜，鼓励机会主义，是对老实人的不公平。我今天在校抓了他，对他以后是有好处的。校园应该首先成为道德的纯净场所。”

“教不严，师之惰”，他始终铭记这条古训，他就是要较这个真儿。

他要求学生严格，自己做事也是中规中矩，十几年教书生涯中不记得迟到过，还常常是第一个进教室的人。但是，他的思想和见解却不受常规羁绊。他关注经济理论问题，常发表一些“批判现实主义”的看法。比如，他不赞成处处讲“全球化”和“一体化”。他说：“看的一样，吃的一样，想的一样，全世界都像美国一样有什么意思！”他认为应该全面考虑到吸引外资对中国的影响，这么大的国家内在的发展动力与潜力，如果只是一味引进，而不下气力发展自己的核心技术和品牌，一时可能发展很快，将来会遗患无穷。他认为中国改革开放以来最大的问题是理论研究薄弱，发展后劲不足。

他称自己喜欢从一个事物的负面开始考虑前进的方法，尤其是对那些看起来最火的东西喜欢泼一点冷水，因为一个事物本身就存在两面性。他认为知识分子的职业道德就是提出思想，没有新思想就不是知识分子，大学应该提供创造知识和思想的氛围。他在学校养成的思辨习惯一直保持到现在。

3.“保守”也是认真

他对自己的评价是：不聪明，没灵气，不会抓机会，理想不那么远大，有点保守；但认准的事能坚持不断，不会马马虎虎或一曝十寒。

他选择了外语加财经的专业，开始与这个专业较真。他的努力得到学校的认可。他在校任教十余年，曾分别于1984年和1988年两度被学校派往国外学习，在外共计三年。

他说自己的英语水平的飞跃得益于第一次出国，即赴加拿大进修教育学时深刻地体会到差距，尤其是在写作方面。回校后，他主要讲授英语写作课的原因也是想在这方面多些压力与动力。最终，努力没有白付出，英语写作有了较大进步。后来在美国银行工作，他曾把美国人写的东西改得满篇皆红，令那些来自英语母语国度的老外也不能不对他的英语写作功底表示钦佩。

他的第二次出国是去美国学习国际商务，是亚洲基金会提供的项目。因为美国银行的一位高级管理人员就是这个基金会的理事，他有机会在美国银行工作了近一年。这次出国就是他未来的事业轨迹发生改变的引发点。换句话说，他今天能涉足外资金融领域，直接得益于他的第二次出国学习。当然，是他用认真的工作态度让这次出国机会得到最大程度的扩大和延伸。他这样评价这次出国对他后来事业的影响：“如果没有旧金山一年的工作，我不知道回国后是否能在美国银行北京代表处兼职三年；如果我在北京代表处的表现不好，我相信他们后来不会给我这个机会。我是‘无心插柳’。”他这种只是把眼前的事按规矩认认真真做好、理想似乎不够远大，甚至有些保守的工作态度，正好是银行职业最宝贵的素质，当时老板对他的评价是做事最认真可靠，其中赞誉的成分溢于言表。

4.下海十年，认真不改

外资银行副行长王沅沅，继承了当老师时的那股较真劲儿，他对下属的严格也是以小见大，对上班迟到者，他会让他们知道他不高兴。他要让员工们认识到：守时这点小事都做不到，客户怎么能信任你。他出门办事讲究守时，总要预留出堵车、乘电梯、找楼层的时间，他坚守一个信条：决不能让客户等我。

1995年，王沅沅正式加入美国银行。他先被派往香港分行工作一年，全面了解了该行的业务全貌。

1996年10月回到北京，投入到美国银行北京分行的筹建和开业工作。该分行被正式批准设立的时间是1997年1月，正式开业是当年6月。几年来，他一直主要负责企业银行和投资银行业务。

外资企业，特别是外资银行在使用大陆职员时比较保守。这虽然有一定的理由，但王沅沅对这种用人的偏见比较反感。他进外企的动机之一就是改变外方对大陆中国人的印象。在待遇问题上他也绝不让步，他要与外方较这个真儿，因为这种待遇反映的不仅仅是对他个人的态度，而是对中国大陆人的态度。通过自己的努力，他在美国银行众多大陆雇员中职位最高，鼓舞了同事们的士气。为此，他感到欣慰。

美国银行80年代中期曾是全球最大的银行，今天也是位居美国前三位的大银行，其业务覆盖了美国的西、南、东以及东北部的28个州。2004年，随着市场的逐步开放，美国银行北京分行的业务非常繁忙，作为负责企业银行和投资银行业务的副行长，王沅沅的工作也随即日益繁忙起来。他每天要进行市场调研，与客户联系。他要求自己用经济学、商务、金融和法律方面的知识时时把握对市场的准确判断，为客户提供可信赖的咨询服务。

在他整个大营销的工作思路中，业务开发始终被列在他最重要的工作日程中。开发客户的最高境界是通过与客户的沟通，了解他们的需求，并在这个基础上为他们提供其尚未意识到的建议，比如根据市场各方面的变化综合考虑，帮助他们设计出投融资、风险控制及理财方案等等。他说，真正的营销不是被动地等待顾客或仅仅销售你手中的产品，而是用主动的服务及综合的能力吸引他们并留住他们。他的较真儿，毫不浪费地用到了为客户的服务中。

5. 诚信是金

在与人交往上王沅沅多少有些较真儿。他不喜欢扎堆，不愿意参加应付式的见面聚会。总之他不勉强做自己不喜欢的事。他喜欢与志同道合的朋友进行坦诚的、互有促进的交流。进入人生的第四个本命年后，他忽然萌生了对未来的打算：“我想早些退休以便完成人生的另一项任务：用不同的形式回报社会。我想做一些公益性质的事，比如给年轻的学生们讲讲课，但不一定是专业课，而是类似辅导员角色，与年轻人交流一下人生。这件事必须尽早做，年纪太大就做不动了。我觉得人生的乐趣是多方面的，要做那些对自己对他人都有好处的事。”

他说，年轻的同学们可能不会完全接受他的想法，但作为走过来的人，对年轻人的责任他是不能放弃的。他想告诉同学们他这几十年悟出的一些经验：

——年轻人在进入社会前就应该明白这一条：一个人应该自我约束，为所欲为早晚会吞下苦果。自我约束其实是平衡短期、中期与长期利益，对自己并无不利。

——做事是否成功，与专业能力的关系并不像想象的那么大，相反，许多非专业因素往往会成为是否成功的原因所在。就银行业来说，试想：一个职员如果言谈举止不严谨，哪个客户愿意与你打交道？如果不讲规矩，谁放心把他的业务交给你做？即使做一个司机，如果不讲规矩，谁敢坐你的车？这些细微的、非专业的素质的重要性，年轻人往往是认识不够的。”

——诚信对成功像金子般重要。银行业，既是服务业，又是与金钱和财产打交道的场所；如果把银行业的生命之本浓缩成两个字，那就是“诚信”。商品社会是物质交换的社会，如果没有诚信整个社会就完了。目前的社会诚信度正受到践踏，大家不敢花钱，消费者对产品和服务没有信任感，经济的发展必然受到制约。服务行业就要从一点一滴做起。如果一个银行职员在一些小地方都做手脚的话，他怎么能做大事。其实，不论做什么，诚信是最珍贵的东西，诚信和严谨，由点滴积累；心存侥幸或投机取巧，早晚栽跟头。对说大话、不诚信的风气，人人都痛恨，但更重要的是用自己的行动扭转它。

他想告诉大学生们：在学专业的同时更要学会做人，学会把握自己，而不要随波逐流，越时髦的东西越靠不住。这样，将来进入社会后，即使“众人皆醉”也能保持“我独醒”，否则，“知识越多越反动”的谬论真的变成真理了。在银行业，如果人品出问题职员会被立刻开除。他自己能在美国银

行做到今天，其中一个“秘诀”就是不说过头话。跟客户打交道，轻易的承诺等也可能被认为是误导甚至是撒谎，结果只能是以后的业务机会越来越小，人生的路越走越窄。

6.生活处处有认真

2002年，已经是银行副行长的王沅沅又报名参加了母校的法学硕士课程班的学习，他再次成为一名经贸大学的学生。他学法律的直接动机是，觉得中国改革开放中，外语、经贸、金融、法律四种人比较稀少，能将四个方面集于一身者更是凤毛麟角；前三样知识他都已经拥有，唯独缺法律了；少，意味着更强的竞争力。同时，工作本身每天也对他提出加强法律学习的紧迫要求，因为所有商务工作都是在法律框架下的游戏，要“玩”好它就要懂得游戏规则。另外，他想学法律还出于幼年就萌生的正义感和对规矩方圆的偏好，上大学时就曾读过一下法律方面的书刊，还曾代别人写过上诉状并为法庭所采纳。

一旦开始就一定要坚持下来，上研究生课程的过程他仍然遵循这个原则，对此他的同学和老师都可以作证。他们全班60余人，他是唯一一个50年代出生的人，其他大部分生于70年代。而他却是最认真之一。除了有两次因出差请假以外，两年中他每次都是早早地来到教室，而且坐在第一排；课下，他将老师布置阅读的资料一字不拉地通读一遍并尽量读些补充材料，作业也从不马虎。他还订阅了《法制日报》，每天他都要留出雷打不动的读报时间；考试开卷或闭卷，他也都是严格按照规定做，他认为，既然学法律，就要有法律工作者的基本素质，不能弄虚作假。有了老师的引导，加上他动力十足的自学，两年来他的学习收获非常大。2003年底，他一次通过了同等学历人员申请硕士学位法学学科综合水平及外语水平两门全国统一考试，并获得了撰写硕士论文的资格。现在他已基本完成了论文，将于2005年4月进行论文答辩。

王沅沅多年来一直保持着健康的生活习惯：只少量喝些啤酒，多年来基本不沾白酒；每周坚持户外锻炼五天左右，人少时周末爬山，风沙雨雪也不间断；他喜欢阅读金融和法律方面的书籍，过节串亲戚也要带上一两本；他每天十点半睡，六点半起，到办公室后先读书，九点开始工作——他的生活像时钟一样准确而规则，时间安排得严丝合缝，认真既体现在他的事业中，也体现在他的日常生活中。

■

学生会主席追踪

毕业二十年，真情表白

——访 84 届校友、商务部美大司副司长 金旭

□紫丁

1.二十年之验证

金旭，1957年生于河南郑州，山下乡，1977年参军入伍，1979年是当年广州军区二百多考生中唯一年龄最小的同学年长六岁，他五年装。出于对军装的信任，更是对他的信任，他于1982年被推举为校学



1975年高中毕业后上考入北京外贸学院，被录取者。他比同届大学生生活始终一身戎本人成熟的做事为人生会主席。

2004年，是金旭大学毕业20周20多年前，朴素的校园，活跃师。金旭是其中最活跃者之一。在多荣誉：系三好、校三好、市三好，唯一获得“全国三好生”者。

年，入学25周年。着朴素的学生和老校五年，他获得了诸而且是目前为止我校

三好生金旭除了功课必须优秀之外，他还发掘着自己更多的潜力：关心集体，了解社会，帮助别人。在校五年的金旭，可用“轰轰烈烈”四字来形容。他颇为自豪地说：“我把除学习之外的所有时间都花在社会实践和公益活动上了。我们一群学生干部，一心想着要为同学们创造一个安全舒适、视野广阔的校园环境，我们自己也在彼此学习，锻炼能力。有的学生干部虽然大家叫不上名字，但他们做的事在大家心目中留下难以磨灭的记忆。当时，自己的时间确实紧张，也有过是否值得的疑问。但今天看来，这些经历都非常宝贵。二十年后再相聚，大家相貌变化非常大，但一提起名字，所有往事都会历历在目。”

已经拥有过一定工作经历的金旭，比一般同学更能理解大学生进入社会后与人打交道的工作，所以在校多了解社会，锻炼一下与人沟通的能力，会在学习中、校园中找到很多快乐。毕业20年的时间，也一再证实了他当年的认识：拥有越丰富的社会经验积累，与人打交道越能从容面对，越有自信。

20年的社会经验，验证了金旭在校园时就坚定的一个信条：社会标准和书本标准不完全是一回事，把握了校园小社会，进入大社会才能更快地得心应手。他多年在国外的所见所闻也验证了相同的理念：分数好但“两耳不闻窗外事”的毕业生不一定会得到政府或权威院校的认可，而在校积极参加社会活动的毕业生，即使分数不很高，其综合价值往往会被用人单位认可。

20年还验证了他始终如一的母校情怀。他始终认为，学校不可能教会你社会需要的所有知识，学校只提供给你一个窗口，一个环境和舞台。就像对自己的父母不能要求应该让我们生活在一个富裕的家庭一样，作为学子对母校的要求也不应该是理想化的。每个人的命运和机会都是平等的，要用自己的努力去书写自己的历史，而不是把其他因素作为自己不顺利的借口。学校是个抽象概念，是由个体组成。每个人都有自己的生长环境，有自己的酸甜苦辣，能够理解别人，就能理解学校，理解她真正的价值。社会在变化，自己在成长，学校的学科结构也在不断更新。作为校友，应该主动考虑为学校做些事情。

2.机关是大海也是浴缸

金旭在商务部一干就是20年。

1984年毕业后被分配到当时堪称最热门的外经贸部三局主管对英国的贸易事务，受到过处长、目前前任中国驻WTO孙振宇大使的亲自栽培。1987年金旭到中国驻土耳其大使馆商务处任三秘，在充满神秘色彩的安卡拉度过四年光阴。之后由于内部机构的变化，先后在部内欧洲司、进出口司、外贸运输司、

发展司和贸管司先后有过工作流动。2000年初，金旭被派往驻旧金山总领事馆任商务领事（参赞），由于工作出色，受到国内部门、总领事馆、当地企业和华人华侨的一致好评，被评为驻外“优秀商务参赞”。2002年年中，因国内工作需要，金旭调回国内任商务部美大司副司长，负责对美贸易事务。近年来，他的“出境”率相当高，曾多次陪同国家领导人——胡锦涛、江泽民、温家宝及吴仪副总理等出访美国、加拿大、墨西哥和参加泰国APEC会议，也曾陪同曾培炎、石广生等部委领导访问过古巴、巴西、委内瑞拉等拉美国家。

金旭在商务部的另一亮点是，作为外经贸部供应港澳三趟快车办公室主任，他曾应邀参加1997年春节联欢晚会并亲自将35年风雨无阻的三趟快车介绍给了全国13亿人民。用专门随车采访三趟快车的日本NNK电视台记者的话说，“三趟快车的故事感动了全世界，轰动了全中国”。尤其是在香港回归前夕，时任外经贸部部长的吴仪女士身体力行、便装简从、随车押运、亲赴一线调查研究的举动更是让无数海内外人士对共产党领导的工作作风啧啧称赞，大开眼界。自1962年3月20日，在周恩来总理关怀下开通的从武汉、郑州和上海驶往港澳的三趟快车从默默无闻到家喻户晓，饱含了金旭和他的同事们的艰辛努力。从1993年到1999年的七年时间里，他的足迹遍及全国各个角落，他身着工作服上牛场、下鱼塘、进猪圈，与押运员同吃同睡。这段经历令他一生难忘，让他从一个侧面亲历了香港回归的历程，也让他对外贸业务的艰辛和光荣有了切身感受。

金旭在任校学生会主席时同学们都开玩笑说他是当官的料。他却认为，有一分耕耘才能有一分收获，命运只会眷顾那些愿意付出、肯下功夫的人。他对目前的工作有一种满足感和自豪感。他说：一个收入低的政府官员和一个收入高的百万富翁相比，只有道路不同，并无上下之分；因为成长环境和教育背景各异，每个人的价值取向就可能有差。在商务部，他已习惯了加班加点，正点下班时反倒感觉不大正常。他说，能代表祖国的利益与美洲大洋洲七十多个国家和地区开展贸易，商谈合作，这种使命感和成就感是用任何东西都换不来的。

他曾在海外担任过两任外交官。在任旧金山商务领事时，他经常应邀参加演讲或研讨会。这也是他最感骄傲的时候，因为他能自豪地直气壮地为祖国形象作宣传，为祖国利益而斗争。在海外期间，他曾先后遭遇过两次车祸，断了五根肋骨，脑颅骨骨折，严重脑震荡。但他休息不到一周就挂伤开始工作了。这是责任感使然，也是工作乐趣所致。他说：一个人能力有大小，只要做自己喜欢和适合的工作就够了，也只有这样，才能踏踏实实，才能干出成绩。

有人把机关说成保险柜，认为“下海”才能锻炼人才。金旭不敢苟同。他说：可以把机关当大海但也可以当浴缸，如果混日子，就是浴缸；因为没有风险，旱鸭子也不至于淹死；但要想“混”出个样也不容易。同时，机关还是一个广阔的可以任人表演的舞台。要演好，首先要有责任感，如果做不好，除了影响自己还会损害国家。有人形容机关工作是打发日子、养老的地方，他觉得在机关担负的责任不是人人都能理解的。比如任何一项政策，可能制订时间较短，但执行时间往往很长，一旦出现败笔造成的损害十几年甚至几十年才能显现。所以，负责的精神、丰富的知识和机敏的反应是对机关干部起码的要求。

1984年，金旭一进入经贸部就成为第一届团委委员，曾荣获部第一届演讲比赛一等奖。第二年，部里曾考虑让他当团委专职干部，但被他婉言谢绝了。他觉得自己做社会工作时间太长了，希望进部工作后多学习一些新知识，“换一种活法”。拒绝，在他是很少发生的。他一般不计较工作性质，他觉得只要你努力，别人认为“不好”的岗位你也会做得有滋有味。他不担心一些岗位会被人笑话或看不起，他认为一个工作只有干起来才真正体会它的价值所在。

离开学校已经20年的金旭，一直保持着读书学习的热情和效率。他在岗位上从未减退对英语学习的热情。他说：“应该承认，由于教学侧重点的不同，三系（国际贸易）与一系（外贸英语系）的毕业生比起来，英语水平是有一定距离的。但这个距离并不决定未来的英语水平。在校的学习毕竟只是基础，可能这个基础是地下三层或地下二层，它们离摩天大厦顶峰的距离都还很远。这个距离需要在工作岗位上一点一滴的再学习。只要抱着一种认真的态度，怀有一种学习的乐趣，本来欠缺的方面就会赶上来。进入商务部后，他在外语方面对自己提出的要求一直在不断提高：最早时只要听懂看明白

就行了，接下来希望能用英语说出心里话，再往后想用英语表达幽默感，再后来就是能在大庭广众之下口若悬河地演讲……这些理想如今都成为了现实，他在美国硅谷经常被邀请参加各种规模和内容的演讲会，怯场早已不再，一切水到渠成。

3.工作也是诗

金旭没有浪费他的故乡——中原的水土，并把它们全部转换为宽厚豁达的性格和风格。熟悉他的人都认为，金旭这个人做事不极端，看事不狭隘，看人不挑剔。他自己说：“在社会的大学里，人人都有自己的长处，要学会欣赏别人，吸取别人的养份，吸取别人的经验。而且人与人的关系是相互的，当你用挑剔的眼光看待别人时，收到的信息也是失望的；只有宽容看世界，才能活得更潇洒。”

这种生活态度也渗透于他的日常工作和生活。作为涉外经贸官员，英语是他的工作用语，但这并不妨碍他对汉字书法的酷爱。他在做工作记录的间歇时则会写几笔漂亮的隶书或篆书空心字，用以调节长时间开会的疲劳和沉闷。他说，写空心字，要在起笔时就要想到终笔的位置。它对工作的启发就是，要兼顾好过程和结果，而且要学会关注过程的每一步。所以写空心字帮他对“胸有成竹”有了更深刻的感悟，既给工作带来了乐趣，又让大脑得到了放松。他做会谈记录时的另一个别出心裁的方式是：把枯燥的对话文字诗化、格律化。翻开他的工作记事本，可以发现每一页每一行都是七言，而且字迹整齐，书写流利。让人感觉到，诗韵是从他心底里绵绵流出，自然而然，里面不乏对工作的激情和对生活的热爱。

他爱好书法是从中学开始的，上山下乡时也常在市级报刊上发表诗作。但那时没钱参加学习班，全靠自学提高。他还自学了好几样乐器，也是因为省钱，最后选了最经济实惠的一种——笛子。他说，只要能抒发感情，做到自娱自乐就足够了。

能把工作当成艺术，人生态度也会比较切合实际，而且不落俗套，不那么世故。艺术的灵感让他始终保持着豁达，让他更深地认识理想与现实之间的矛盾，并及时做出心态的调整。

艺术气质和宽容性格加在一起，使金旭的情感更加丰富。他珍惜童年时期的点点滴滴。他说：“回顾自己的历史，总会让我重温那些温情的东西：两小无猜的儿时伙伴，艰苦岁月中的快乐时光，父母温暖的怀抱和祖孙隔辈人的亲情——那样的日子永远不会再有重播的可能，但逝去的岁月可以帮我学会总结，学会观察，学会设计今后，避免弯路，延续人生的快乐。尤其是，当我为失去祖父母和美好童年而感伤时，会更加感到人与人之间在一起生活和工作实在是一种缘分，更应该与人为善，宽以待人。

从18岁至今，金旭工、农、兵、学、商的多种人生经历，让他一方面见多识广，另一方面拥有了更多的调整和改错的机会，正所谓：吃一堑，长一智。他说，如果总在一个地方，你会为甩不下包袱而自困，也会为找不到舞台而遗憾。

工作是诗，生活是歌。即使时有枯燥和痛苦袭来，仍不会改变他对工作生活的快乐感和沉醉感。

2004年秋，84届国际贸易系校友举行了大型聚会活动。金旭，这位20年前的校学生会主席自然投入了极大热情。

金旭感言：我的母校五十多年来为中国外经贸的发展培养了大量的栋梁之材，中国外贸现在能进入世界前四，与经贸大学的功劳密不可分。作为校友，我为母校感到自豪，也为自己从事的工作感到骄傲。分布在中国和世界各个角落的校友们，在默默无闻地为开拓经贸事业做工作，大家有着各不相同的经验和教训，也有很多压抑很久的心里话想倾诉，校友会起到了一个非常好的桥梁作用，使大家有机会表达对母校的热爱，有机会彼此学习。我读了《校友通讯》后很受鼓舞，尤其读了介绍一些校友的文章，感到非常亲切，并产生了一种冲动：一旦母校需要我们时，我们一定竭尽全力。我们希望把校友会办好，把《校友通讯》办好，让这个触角延伸到校友所在的各个角落，使校友们体会过去的故事，反省走过的历史，包括自己曾经幼稚的身影，从而获得新的感悟，更好地为社会服务，为母校争光。■

李小敏的特殊本领

——访 82 届校友、深圳海关副关长 李小敏

□紫丁

李小敏，1978年从南京考入我校海关系，1982年毕业后在南京海关工作，1992年调入深圳海关，期间曾任深圳沙头角海关关长、深圳海关人事处处长，2004年任深圳海关副关长。

1. 学生时代即被称为“人事处长”

李小敏，记性好，特别在街上，突然一个面孔撞入脑际。毕业二十多年了，一孔仍是历历在目。闲下来，前的影子在他眼前闪现，他的某一天，某个场景……学聚会庆祝入学二十周年，园。看到当年的教室和食他，但他发现过去的记忆不或者荡然无存，或者完全变们最感兴趣的话题是大学生活，于是他的好记性发挥了作用。



擅长记忆人的面孔。走视线，他能几十年萦于张张同学的、老师的面脑海中会有一些二十年好像又回到了读大学时1998年，82届海关系同他们带着家属回到了校堂，强烈的印象冲击着管用了，那时的房舍，了模样。那一天，同学

82届海关系共招三个班，他们是恢复高考后北京外贸学院海关专业招收的第一届学生。当时校园破旧，绿化也很差，于是他们参加了美化校园的劳动。学校南门通道两边的杨树和柳树就是他们种的，小花园上也洒下了他们的汗水。

那时改革开放刚开始，新旧思潮在碰撞，多种文化也呈现出缤纷色彩。他记得，广东来的同学走在时尚的最前面，他们提着砖式录音机走来走去，着实令其他同学羡慕不已，邓丽君的甜美歌喉，台湾校园民谣的诗情画意，成为从“文革”走出来的那个时代的新增符号。

因为中学就读于南京外语学校，李小敏较早就接触了外语，所以报考了外语财经类的北京外贸学院。当时他不懂海关是做什么的，入学后总想换个系，但未能如愿，慢慢地他也就安心了。当时全校只有几百名学生，各系间来往很多。海关系被称作“四系”，男生占绝大多数，三个班只有六七个女生。因在校运动会上打破记录最多，“四系”在全校名气很响。他们这届海关同学大都爱好运动，特别是球类方面的运动。他本人就参加了校篮球队，还喜欢打排球。

校园不大，李小敏对每个角落都很熟悉。到了冬天，玻璃楼是看书的好去处，这里光线好，阳光

充足，非常温暖。冬天在大礼堂开会最受罪，没有暖气，冻得要命。

说到伙食，东北来的同学认为比他们家乡好得多，但南方来的同学就不敢苟同了。因为打球的关系，李小敏经常去外校，与他们的食堂一比较，贸院还真算不错了：五分钱一份白菜，放点肉沫也需一角钱；最好吃的是馅饼，有位女厨师，猪肉馅饼做得特别好吃。那时北京以粗粮为主，每人每月只七斤大米，学校食堂，白面是奢侈品，李小敏一下能吃下4个馒头！肚子里一觉得没油水，他便找个煤油炉烧点开水冲点藕粉吃。生活费也是经常困扰大家的一个难题。当时一般每月只有十几块钱，一个星期就花完了，只好再向家里要。为了自我改善一下，他们几个同学有时捡点儿酒瓶到太阳宫去卖。

80年代初，时尚男青年喜欢穿喇叭口裤，大尖领衬衫，留长发。当时正在上演日本电影《生死恋》，男主角一头“板刷”，阳刚十足，成为引领时尚的一派。李小敏也不落伍，他穿过喇叭口裤、留过长发。他不光自己时尚，还帮助大家一起时尚。他会理发，既能理分头，也能理长发或大鬓角。他专门从王府井买了大梳子、小剪子等理发工具，一个周末至少能理十来个头，手都磨了泡。理完发的同学都漂漂亮亮地逛街去了，他一边收拾着工具，扫着地，心里有一种特别的满足感。毕业后，他在南京海关还给关长和同事们理过发，工作之余展示一下手艺，同事关系也显得其乐融融。

更有趣的故事在宿舍里。议论女生是男生们经常的话题。每当女生打水从宿舍窗前经过，舍友就会问李小敏：这位是几系的？那位是哪儿人？他总能给舍友一个比较满意的答复，告诉他们这是一系的或三系的，那个是湖北的或山东的。他在宿舍中年龄最小，“恋爱经验”自然略逊一筹，但由于天生对语言和相貌具有超人的辨别力，所以只要无意间交谈过的人，都能对他们的“个人信息”把握个八九不离十。为此他得了“人事处长”的雅号。

即将毕业时，宿舍里还搞了个“猜命运”游戏。玩法是，每个人任意报出《成语字典》某页某条，看这个词象征一个什么命运，毕业后再验证是否与命运吻合。李小敏要了第47页第二条，打开一看，竟是“皆大欢喜”，他当时十分得意；一位江苏籍同学碰上的成语则正好相反，是“面如土色”，为此大家笑个不止。

毕业后的李小敏回了南京，为的是尽一份孝道。因为他11岁开始住校，一直没机会照顾身体不好的父母，到南京海关，对父母来说也可以说是“皆大欢喜”了。当然，这个成语只说对了一半，十年后他转换了工作区域即是证明。

记忆，怀旧，时光如逝，岁月如歌。李小敏觉得，大学四年，虽然时间并不算长，但却是人生旅程中的重要阶段，“母校”二字，对事业的激励作用是非常巨大的。

2.真的成了人事处长

82届海关系同学毕业后的工作可以划分为三个三分之一：海关，国外，做生意及其他领域。这二十多年来，他们赶上了好几次经商热。李小敏不能说没有过调离海关的念头，因为比起海关来，外贸公司发挥个性的空间更大，出国机会也多。但他比较传统，最终还是选择了留下来。

李小敏在南京海关工作十年后，于1992年调入深圳海关，一切从头开始。他曾做过信息工作和接待工作；当过关长办公室秘书，后来到沙头角海关，先后任副关长、关长；2002年，深圳海关组建政治部，人事处是其组成部门，他任人事处处长兼政治部副主任。

当李小敏真正做上人事处长时，凭记忆认面孔的本领肯定是不够用了。但这种本领肯定对他更好地领悟此项工作有帮助。他悟到，在中国这样的东方文化土壤中，人事关系确实是一门学问。人事干部管理部门拥有一定的权限，因此要做到公正公平公开，首先要求人事工作者要正派。在干部的选拔任用中，如果有失公正就会出现不公平，一旦出现差错，对一个干部的伤害很可能是一生的。另外，人是有性格差异的，一个好的群体，一定是由不同性格的人组成，各种性格都有其优势和弱点，因此需要互相包容互相弥补。还有，干部人事工作搞不好特别容易得罪人，但如果处理好了，比如能看准一个人的专长，把他放在一个合适的位置，那就是人尽其才。这样有意义的事，岂不是莫大的享受！

人事与教育相关紧密，深圳海关每年都从经贸大学招入新员工。李小敏对母校的教育非常关注，他说：“媒体上有只言片语母校的信息我都会被触动。经贸大学一度非常受社会瞩目，这些年的改革发展都很不错，课程设置跟上了时代。我觉得，学校在学科上应该成为某一领域的一流，其他专业也要紧跟时代的步伐。我校毕业生在各个领域都为母校争了光，即使没成名，没当大官，没赚大钱，也成为各领域的佼佼者。来深圳海关工作的经贸大毕业生，我觉得都是不错的，在各个海关都是抢手的，他们上手很快。当然，从走出校门到融入社会需要一个过程，我们都是这样走过来的。现在到海关求职的竞争程度非常激烈，各个大学的毕业生都有，我们更欢迎复合型人才。海关工作对干部的要求越来越高了，我自己也在利用业余时间学习新的知识。我后悔大学毕业后没有马上深造，因此提醒年轻的毕业生不要放松在工作岗位上的学习。”

好观察别人的李小敏也很喜欢琢磨自己：他是AB血型，根据一个血型推算表，他适合做律师、教师或政客；他对色彩敏感，喜欢艺术，包括音乐、歌曲、戏曲，虽说唱得不太好；他爱好篮球，到现在还玩一玩，但他不看足球，因为对中国足球非常失望；他爱看书，有时读一点杂文……他说自己在兴趣上比较杂，他希望这些爱好和潜能能帮助他把工作做得更好。

老子曰：“知人者智，知己者明。”聪明之所贵，莫贵乎知人。知人之所贵，贵有自知之明。既知人又自知的，才算得上真正聪明、机智的高人。对人有先天敏感性，肯定对李小敏过去当人事处长，现在当副关长都会起到积极作用。深圳海关是拥有五千多关员的全国第一大关，干部的人数也最多，作为关领导，知人本身就是一大课题。他认为，做官的本领一定意义上就是知人、用人的本领。而要想用好干部，首先要树立“人人都是人才”的思想，如果不是人才，那是因为没把这个干部放在适合的岗位上；知人还要以了解人为前提，包括记住他们的相貌和名字，这些细节表明了对人的尊重。他说，周总理在这方面树立了很好的榜样。

提了职的李小敏希望自己在“知人”“知己”上也能提升到新的境界。■

宁波海关第一名 UIBE 人

——访 83 届校友、海关总署宁波商品价格信息处处长 苏铁

□紫丁

1. 苏铁素描



苏铁，未曾谋面时，凭借这个名字脑海中勾勒出的是“仰天长笑出门去”的手执铁板的硬汉形象。见面之后，那一头竖立的板寸，高大轩昂的气宇，似乎都在印证我的主观臆想。然而，随着谈话的深入，他那种由天性带来的谦和，由知性带来的雅趣幽默，由严谨带来的精致，竟奇特地与那铁骨铮铮的外形有机融合了，加上他浓重的UIBE情节，更让我倍感亲切。苏铁，望之俨然，接之亦温。他在很大程度上继承了父母的优点，其父是天津人，燕京大学毕业后投笔从戎，成为了解放战争时南下的军人，邂逅了南国宁波的母亲。天然的血脉，军人的家庭，加上诗书传家的家训，也就不难解释苏铁敦实的身板和文人的气质了。

1979年，苏铁的高考成绩很突出，上北大也不成问题。因为英语好，本来想读英美比较文学，结果老父亲劝说：到五十岁再研究莎翁也不晚，现在正值国家改革开放之际，海关大有用武之地，你将来就为国家看守大门吧。一半是父命难违，一半是对自己实力的自信，海关系于是就多了个品学兼优的好学生。到学校一看，主流是外贸，仅从国际贸易系学制五年就是一个证明，而海关只学四年。想到自己考了这么好的成绩，他有些后悔——亏了。但他后来事业的路，尤其是越往后他越觉得当初的选择是有预见性的。也正是这样的一个情结，他的弟妹也在他影响之下与外经贸和海关结缘，而他妹妹还是低他4届的UIBE校友。

2. 苏铁与海关

1983年，21岁时苏铁毕业并成为宁波海关第一位UIBE人。80年代初，他又成为当时中国海关学会中最年轻的会员。二十多年来，他一边工作一边作研究，著述达四十万字之多，撰写的学术文章共达五十余篇，其中不少获了国家和海关的大奖。在宁波海关，他被称为专家型干部。但他似乎并不想让这个头衔把自己框起来，有时只拿来自嘲一下，或不经意地说一句：经贸大的嘛！他希望自己这个“第一”能够名副其实，既身经历史又见证历史；既干得好，又能把实践上升到理论。

二十多年来，他目睹和亲历了宁波海关的发展历程。当年，宁波海关只有四十多人，即使包括杭州、宁波、温州在内的整个浙江海关加到一起也不过一百二十多人。而现在，仅仅宁波海关已接近八百人，浙江省内的海关加起来更是达到两千人；当年宁波海关的关税仅十万元，每年港口停不了几艘船，2004年的宁波海关关税额已突破三百亿大关，在全国41个直属海关中名列第五，综合业务也进入了直属海关的第一方阵；二十年于其中亲历这段历史，他自己也从一个普通关员成长为一名精通全面海关业务的中层干部，成为一名专家兼管理的复合型的干部。

人们说性格决定命运，这显然不无道理。苏铁就是这样一位个性鲜明的人，这个性对他的成长大有裨益。刚参加工作时，他就毫无二话地服从组织分配加入船管查验，哪里辛苦就往哪里钻。船勤岗位往往地处偏远港区远离繁华城市，而且长期驻勤无法回家，还需要随时上船与各种各样的货物和人物打交道，工作繁重且琐碎。但他却觉得这个岗位可以最快的速度掌握海关的最基本的业务，而且可以和外国水手直接交流，为巩固和提高所学的外语提供了良好机会。所以在别人喝咖啡的时间，他很快地熟悉了海关的相关业务，也使得自己的外语水平在原来的优势上得到二次腾飞。在他后来出国考察或进行学术交流的时候，很多外国同行惊诧于一个东方人的脸，竟能讲一口地道而纯正的英语。他在与外国专家座谈的时候，还纠正了国内翻译诸多的专业错误和生涩。这也是他以地方海关关员的身份，挟海关业务和英语两方面的优势，责无旁贷地担当了“海关估价技术委员会国际工作组”领衔角色的原因之一。然而在涉及荣誉和利益的时候，与生俱来的秉性，又使他惯于沉默。“干什么吆喝什么，经贸大的嘛，干海关干得好是本分。”不苟言笑的硬汉做派也只有在这样的情境下表现的更为淋漓尽致。

海关有许多岗位，大致上可归为综合口和业务口两大类，他都经历了。他曾四次接触过办公室工作，现在又是第三次“混入”关税部门（他的原话），也就是两大领域各占一半。办公室工作不仅能锤炼文字处理工夫，而且有助于树立全局意识和提高协调能力；关税岗位培养的是业务敏感性，有助于形成处世干练的作风。在个性推动下，加上对海关工作的热爱和UIBE人的使命感，他无论在海关任何岗位，都可以板凳甘坐十年冷，干一行爱一行，爱一行而精一行，真正做到爱岗敬业。他是宁波海关乃至整个海关系统内不多见的专家型干部。

3. 苏铁与他的价格处

苏铁现在所领导的宁波价格处具有双重职能：既是宁波海关的一个内设职能处，又是海关总署在宁波的价格信息派出机构。这个处的工作重点与中国加入WTO紧密相关。WTO的十多个理事会都与中国有关，但其中海关估价、原产地和知识产权保护三项下设的三个委员会直接与中国海关有关。国际游戏规则搬到本土来了，在海关内商品价格信息处应运而生。

价格职能与其它职能不同，它除了履行本关区的商品价格管理职能之外，还要根据商品划分承担起全国的职能来，也就是说商品按照分工由该税号的主管价格处负责后续的监控、核查等职能，在全国范围内进行协调，实施统一管理。价格处在全国海关不是普设机构，是在进口量较大，业务较突出，管理较有成效的海关中选取。宁波海关之所以能在同类海关的竞争中脱颖而出，与广州、上海、天津、深圳和哈尔滨等进口大关一道成为“一办五处”的成员，这与宁波海关占尽天时地利与人和之优势紧密相关，也与他所倡导的实施专业化管理，建立商品数据库以及其卓有成效的管理不可分割。全国该产品的税收大盘中有五分之一强由宁波海关负责，按照HS商品编码来分类，其中包括了八百多个八位税号的商品。

海关工作中，价格是海关诸多业务中政策性、专业性和技术性最强的工作。因此海关目前非常强调建立专家制度，价格处自然要带头。这个处的业务领导单位在总署关税司，所做的是担当关税司“外脑”的角色，同时也是海关国际合作组的组长单位。为应对WTO年度审议机制，为中国WTO前方贸易谈判代表团提供预案和对策已经成为这个处的工作之一。面对新的形势和崭新的工作内容，老资格的专家型干部苏铁自然对自己提出了更高的要求。

苏铁总有一种紧迫意识，他觉得在新形势下只有不断研究新问题，才能不断解决新问题。从1985年他23岁起就参加了专门研究理论问题的中国海关学会并任理事，每年孜孜不倦地参加课题研究，发表文章。他认为，中国海关要与国家地位相匹配，不能停留在带耳朵听会的角色。随着国际合作规模的加大，中国海关的嗓门也在加大。在这样的情况下，作为直接为贸易的便利化服务的海关，如何改变过去衙门的形象，更好地扮演服务经济，促进发展的角色值得深思，这个过程中会有诸多课题需要研究和解答。为了带动大家一起钻研，他让价格处以小组的名义加入了宁波海关学会，并且将研究工作与行政工作一起布置，这使处内学习和研究风气日趋浓厚。在全处的共同努力下，工作和研究获得了双丰收，2003年，他们小组被海关学会总会评为先进集体；2004年又荣获上海分会先进学会小组的称号。他自己更是从研究中体会着莫大的乐趣。

年轻关员们都很折服于苏铁的博学。他能对宁波海关历史倒背如流：宋朝的市舶司制度，明朝的“勘合贸易”，1685年的浙海关开关，洋关时期，五口通商，宁波起家的英国人赫德，小外滩的地位；解放后因为东海前线而凋敝，改革开放后的迅猛发展……他对宁波海关的今天和明天更有深入评判——宁波海关的大发展即将到来是基于以下几大优势：一是它在海岸线上处于居中的地位，因此放射性强，二是难得的深水港，可以停大船，装卸国家战略物资，而且这个发展势头越来越好；三是宁波市的外向型定位和“以港兴市，以市促港”的战略思想；四是宁波海关的领导班子得力，队伍年轻；业务门类齐全，特别是税收在全国各直属海关中有着举足轻重的地位，后劲很强。

生长于军人家庭的苏铁继承了军人的许多品质：做事一板一眼，性格直，有时脾气有点大。但最让他发火的是碰到诸如办事推诿、马虎，违反制度和操作规程还自以为是的时候。这时他想的是，全国的海关税收一共四千多亿，而排在前十位的海关事实上占到了80%强，我们工作上的疏漏，哪怕是微小的，也有可能直接影响到海关税收的全局。价格处自成立时起，估价的工作量一直特别大。他觉得，在沿海海关工作非常劳心，税收的责任关系重大，估价专业认定、审价备核、税费稽核单一堆堆，一摞摞。作为一处之长，他所签的每个字，既是对自己负责，也是对组织负责，更是对国家负责，因此他不仅严格甚至苛刻，所以他将“制度严密，管理严格，作风严谨，纪律严明”的“四严精神”作为处训，更精心打造学习型的处室，营造学习、研究、互相切磋的氛围，将培养海关的专家队伍作为自己的责任，为海关年轻人的成长创造条件。他时常对处里的年轻人说：“你们赶上了一个能够实现自我价值的好时代，趁着年轻多学点，多做点，累是累不死的，而懒却会懒死的。”而他自己已经到了不惑之年，还整天背个手提电脑，找材料，写文章。在他的感召下，更多胸怀海关使命的年轻人投身

于海关问题的研究之中，能力和责任感都得到增长。在苏铁的倡导和组织之下，宁波价格处具有那样一批热爱海关工作的人才队伍作为依托，所以事业才那样红红火火。

在宁波海关默默工作二十多年，苏铁所在的办公室从第一座简朴的旧楼搬到第二座七层的高楼，又搬到第三座智能化的二十四层的大厦。他觉得现在不光是工作环境大为改善，更重要的是工作很有干头，而且大有安居乐业之想法。专家型干部或技术官僚的干部分类，在他看来不失为一个好办法，让喜欢钻研业务的人更有了踏实感，可以更专注于海关发展的某个专门课题。还是那句话：经贸大的嘛！■

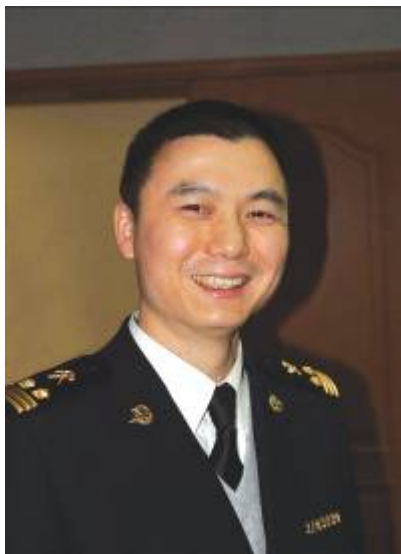
变与不变的节奏

——访 90 届校友、宁波海关人事教育处长 张烨文

□紫丁

1. 读万卷书，行千里路 ——从宁波到北京

毕业十五年了，张烨文乍看上去仍像个大学生，但谈吐间却透着少年老成与理性平和，而这老成的背后是人情味，这平和之中有个性……他说自己上大学时可能患有“社交恐惧症”，以至认识校友不多。



1986年，想出门体验另一种生活方式的张烨文报考了北京的对外经贸大学（之前他最远只到过上海）。选专业时，他就理性地意识到，自己的性格不适合经商，于是他把海关系作为了第一志愿，其实当时他对海关一无所知，只是直觉告诉他，他可能比较适合这个职业。毕业十多年后回过头来看，他的理性和直觉都得到了验证。海关这个职业真的比较适合他的个性：喜欢按明确的规则办事；羞于与人争利。他猜想，如果当年选择了外贸专业，他现在肯定是一个庸商。

刚上大学时他不善言辞，与他人主动交往不多，不了解他的人会觉得他有些傲气，自认为患有“社交恐惧症”的他，却被推上了系学生会主席的位置。他谦称自己并不称职，充其量是“学而优则仕”。他说自己在学校基本是三点一线——教室，操场，图书馆，他连续两三个星期不出校门也不会觉得闷，因为读书为他展现了一个缤纷的世界。他坦言对专业课花的时间不多，英语课也只跟着正常教学节奏走；他比较喜欢数学和西方财会方面的课程，掌握得也比较好；他博览群书，从小养成的阅读习惯一直保持至今。他的时间更多地用在了读杂书上了，比如中外文学、生物地理、人文历史，在图书馆每次限一本文学作品的借量他总嫌不够。他有时上课也看杂书，但“不务正业”的他，各门课的考试成绩却都不错，这让同学们感到费解。

总之，大学生张烨文比较自我、他的节奏也是与众不同。

2. 千里之行，回到原处 ——从总署回宁波

1990年毕业时，海关专业60名毕业生中只有两人分到了海关总署，张焯文是其中之一。按惯例他们先要到基层海关锻炼两年，接触现场业务。他去了黄埔海关，先后学习关税稽征和货物监管实务。为了做好查验工作，他居然在短时间内学会了当地语言，能用流利的粤语与报关员和货运司机交谈。一年半后，他提前回了北京。在总署，他先在人事教育司机关人事处工作，第二年调入办公厅署长办公室，任署领导秘书。在总署的八年里，他的工作都是综合性、行政性的，每天都在办文、办事、办会中度过。八年中，他做的事虽离海关具体业务较远，但因有了难得的接触大量机要文电信息、旁听重要高层会议的机会，兼之天分好学，在加深政策理解、把握业务能力方面反而有了质的提升，同时，他的人际交往能力也得到锻炼，“社交恐惧症”消失了。他就这样不断增加着公务员和海关职业所需的各种社会属性，不断调整着自己的节奏。

正当张焯文渐入社会“共性”的佳境之时，他忽然再次张扬了一回平时深藏不露的个性。1999年，他主动提出调回自己的家乡宁波工作。他好像要从已经完成的“千里路”退回到原地。一般人认为，京城更有益于事业发展，在领导身边工作更有利于“进步”。他表明的却是一种与众不同的价值判断，也是一种思维方式的叛逆。他希望能选择一个事业与生活的平衡点。那些年，特别是有了孩子后，他发现北京城太大，生活不便，他决定举家回到山清水秀的江南，去过自己喜爱的家庭生活。

在机关呆久了，他很怀念基层海关。在黄埔海关的经历，让他体会到将学校所学的专业知识与海关业务加以结合的乐趣。当他运用海关税则归类方法将一个商品名称转换为一个税则号时，他感到欣喜；当他汗湿衣背地在集装箱里验货时，他觉得充实。他坚信，只要好好干，地方海关也同样是发展事业的大舞台。

3. 再行千里路——宁波海关五年感受

1999年10月，张焯文正式成为宁波海关的一员。他很快就进入了基层状况。他先在北仑关任副关长，2001年任宁波海关人事教育处副处长，主持工作；当年年底升为处长。他好像注定要与行政打交道。

海关专业毕业却从事综合行政工作，是否学非所用，觉得浪费？对于这个问题，他表示如果能让自己选择，当然更希望从业务，发挥专业优势，但毕竟首先要考虑工作的需要，服从组织的安排。另外，趁着年轻，多经历一些不同的工作岗位，也是难得的学习和锻炼。现在海关的人事工作既有它自身的规律和要求，也与业务工作结合紧密，有不少相通之处。有时候不简单地以专业、经历区分业务型或复合型干部，打破习惯定式，却能收到更好效果。

在全国海关中，宁波海关是比较年轻的厅级海关，干部的平均年龄也最年轻。张焯文说自己并不是同级干部中最年轻的，这表明宁波关在干部人事管理上打破了论资排辈的框框，思维比较创新。宁波海关是全国为数不多的不设户籍限制的海关之一，关员来自五湖四海，不仅包括周边省市，甚至远及新疆、内蒙、黑龙江、海南、广西、四川等地……他觉得，宁波关的工作氛围很好，从领导到群众，大家都在努力用同样的节奏为一个认同的目标而工作。

周末的宁波海关家属院，常可以看到张焯文和女儿一起玩耍，耐心、投入、开心。此时的他，把工作节奏调整到生活节奏：读书，保持个性，追求慢节奏的生活和宁静的心态——这就是36岁的张焯文。

与宁波海关一起成长

——访 93 届校友、宁波北仑海关副关长 张东昂

1.从单位到学校，推成一扇知识的窗

1989年，我校海关专每班20人。其中的一个班来自各海关在职关员。这实践经验的青年关员中入选对外经济贸易大学海关考试的三百多人中录取的东昂成为其中一员，当年

入学后，学校对来生竟功课放了几年，成人班东昂印象特别深的是二二能在二年级结束前通过了。所以前两年的学习压力特别大，尤其是英语，大家经常挑灯夜战，最终都过了关。

从工作单位到学校，有一个适应过程。每天早上要做广播操，每当高喊起“为祖国健康工作五十年”的口号，他的精神便会为之一振。

到了三四年级进入专业课的学习，成人班的优势就表现出来了。因为过去在工作中碰到的问题都可以与理论对接了，理解力也就特别深。学经济学之前，张东昂一直认为海关关员只要按国家规定办事就够了。读了这门课，他才认识到海关与经济有着多么密切的联系。到工作岗位后他依然非常关注经济学的动向，为的是更好地指导实际工作。西方企业管理学、财务、会计等课，也对他重新认识海关工作起了很大作用。他记得当时的海关系副主任康跃老师为他们讲西方管理学，全部用英语授课，讲到管理方式时提到大棒式的强制性管理和胡萝卜式的人性化管理，当时张东昂还太年轻，对管理没有亲身体验，但这种形象化的比喻却给他留下了深刻印象。后来走上领导岗位后，这些理论发挥了作用，让他的管理思路更为清晰。课堂还帮他更深入、系统地了解了过去没意识到的海关业务本身的内涵和外延。他掌握了关税、监管、打私、海关统计、税则归类、商品学等等业务知识，对海关业务中过去认为最深、最难懂的领域也做到了心中有数。过去，他经常从宁波关业务专家苏铁那里听到一些专业术语，觉得深涩难懂。学了海关业务课，好像眼前推开了一扇窗子，许多问题忽然一下子明白了。四年学习，他深感这个学士学位来之不易，尤其对今天的工作帮助之大。尽管与他一起参加工作的同事中没上大学，有的先于他走上了领导岗位，但他觉得自己一点也不亏，因为他觉得进大学完全了人生，补充了能量，打下了更坚实的发展基础；而且，在大学结识了那么多朋友，包括老师和同学。而且他过去一直生活在南方，上大学让他到了北京，与五湖四海的人打交道，北方直爽的性格，他们的气魄，他们的雷厉风行，都对他现在从事管理有着无形的影响，变得更为心胸开阔。



业共有两个本科生班，不是应届高中生，而是年，海关总署决定在有拔一批骨干，经考试后系学习，他们是在参加20人。具有5年工龄的张22岁。

习要求是完全一样。毕肯定会觉得比较累。张分段考试，如果他们不段考试，就不能继续读

2.北仑七年，为东方大港而骄傲

1993年大学毕业后，张东昂的岗位一直处于基层海关。他最先去了宁波保税区海关，而且是从创关干起。条件很艰苦，住农民房，在一片荒地上一步步把海关建起来。1994年，他来到宁波海关北仑办事处（北仑筹备处）开关时间1997年6月，他任通关科长，后任副关长，仍分管通关。

他在宁波海关最大的关区北仑关一干就是七年。这七年，他亲眼看到北仑港的飞速发展：集装箱量从十万标箱到四百万标箱，增幅列全国第一；第一、二、三、四期码头陆续建立，而且一期比一期

更大，泊位更多。2005年又开始建五期码头。

这七年，他更亲历了伴随港口的发展海关业务的巨增：报关单量从10万份增至60万份，可见北仑海关的业务之繁重。与此同时，海关的税收也由40亿增至160亿。数字显示：在整个宁波关区，北仑的报关单量占到70%，税收额占到50%。

作为这样一个发展飞速的前沿关的关领导，张东昂深感自己责任之大。他说，在整个关区，北仑是个晴雨表，我们能否做得好，在全关有举足轻重的作用，如果我们的各项工作到了位，没有投诉，宁波海关会减轻很大压力。面对繁重的任务，我们重视倡导全关树立北仑精神，这就是勇于创新，甘于吃苦，乐于奉献，团结协作。另外要做到三个字：“严”，即严格管理，严于律己；“实”，不弄虚作假；“精”，创出工作的亮点，推出精品，每年找些课题大家一起做。多年在基层，张东昂感到虽然辛苦，但看到工作实实在在的发展变化，心里非常高兴和充实。

即使每天立于北仑港心情也会受环境的感染：一个洋洋东方大港，博大的气势，长长的海岸线，曲折的深水湾，全中国最深的泊位，三四十万吨停靠的巨轮，现代化的装卸，正在兴建的新码头，高大的龙门吊像卫兵一样挺立港口中央，川流不息的集装箱卡车，运输铁矿砂的传送皮带轮，将通过二程船运到长江沿岸的武钢、宝钢、攀钢……再看海关的监管现场，关员们像工人一样繁忙，最多一天审单1300份，平均也达每人每天300份每人，这里一百多名关员中，大学生占80%，而且都是高材生，来自全国各地的各大院校，学法律的，学海关管理，学统计的，学财务的，学计算机的，学理工的都有，其中对外经贸大学毕业生4人。

参加工作20年的张东昂可以说是与宁波海关一起成长。他1984年初来时宁波关只有四十来人，与杭州关一样都是处级；1986年，各省会城市的海关升为厅级，宁波成为杭州海关下属的处级关；1995年，宁波关从杭州海关脱离，成为直属总署的副厅级关；2002年宁波关升为正厅级关。从宁波海关目前在总署的排名就可以看到其在全国各海关中的重要地位：税收量从前两年的第九、十名一下升至2004年的第五。张东昂兴奋地说：“现在离2005年新年只差一周了，我们宁波关还在与青岛海关较劲，我们希望到12月31日凌晨24时前，抓住最后的时间抢占第五的位置（前四名依次为：上海、南京、深圳、天津），也就是说实现320亿元人民币的税收。宁波和青岛两个港口的业务共同点是铁矿砂多，北方的货都到青岛，南方的则到宁波。在矿砂中，宁波港以贸易矿为主，青岛港则以生产矿为主。但港口水深处优势，吞吐量也仅次于上海排在第二……”

当然，不论第五或第六，张东昂都觉得非常宝贵。他觉得在宁波海关工作很有成就感，因此热爱这份工作。他说，我们关的风气很正，管理氛围很好，我觉得在这里工作很有奔头。■

目标，正前方

——访 97 届校友、宁波海关审计监察室 冯东，

□紫丁



冯东本是海南人，但大学期间与宁波籍同届同班女生胡蓓萃相恋，于是毕业后他们一起到了宁波。

冯东有着丰富的精神世界，充满激情。1997年他刚进入宁波海关，在参加新关员培训填写关于未来目标的问卷时，他想起在校时同宿舍七同学自封为“七关长”的雄心壮志，于是他写道：“五年内成为小专家，十年内成为大专家。”现在想来，他觉得自己当时真是年轻气盛，不知

天高地厚。现在已经过去七年，“小专家”还不好说，不过，全关上下对他的业务能力是认可的。

激情的冯东，觉得这七年自己非常幸运，因为遇到了一位人生和事业的领路人。

进关后他碰到第一个领路人就是老关长施昌虎。其实他与这位老关长只见过两三次面。那次在食堂，老关长对他们几个新关员说：“要从点点滴滴不起眼的小事做起，不要求大。”冯东说：“如果没有这句话，我可能经常会因为不满足现状而陷入不平衡，一些小事也不会进入我的视野，不会像现在这样对工作有这么多想法，会获得这么多的机会。这句话让我牢记了七年，我也确实照着做了。”

周围的老同志也让他受益非浅。他的第一位科长像妈妈一样的关怀他，让他的心从此落在了宁波这块异乡的土地上。他的第二位科长教给他两件事：一是要有怀疑态度，不迷信权威；二是凡事要自己主动解决，不要过多依赖领导。对这些领路人，冯东一直心存感激，这份感激成为激励他的动力。

七年多来，他从总关监管处通关科到机场办事处，再到监察审计室，岗位变换了三次，平均两年多换一次。机场海关，是他将所学知识得到运用，而且业务从生疏到熟练，综合能力包括文字总结能力得到一定提高的阶段。他还经常有机会在大会小会谈自己的工作想法，虽然这些想法还有些幼稚，但领导能给他这个小科员谈远景的机会，他很有满足感，觉得自己得到了相当大程度的认可。监审室则锻炼了他的综合能力。因为审计督察部门要经常与不同部门打交道，面对面谈话，包括对隶属关的关长们进行审计。他的视野开阔了，开始从整个关区的角度看问题，而不仅从部门的、单纯业务的角度。审计经常面临压力，可能会得罪人。但每当此时，他的科长杨老师又会帮他挡住，并帮他从关里得到支持。在他眼里，科长杨老师是一位对传统美德和工作原则坚持得最彻底的女性。他说：“自我到监审室以来，她一直为我遮风挡雨，为我创造了良好的发展机会。我从心底里尊重和感激这位前辈。”

2004年底，冯东荣获全国海关优秀兼职教师荣誉。担任这一兼职始于2002年，一个偶然机会他成为经贸大学海关专业宁波地区成人班国际贸易实务课程的兼职教师。大学时他虽然学过这门课，但当时只是一知半解。现在他成了教师，第一堂课他觉得上得非常失败，他发现，要讲好课，不能照本宣科，而是要吃透这本书，并将其转换成形象易懂的语言。经过对内容和形式的反复钻研琢磨，他的课获得了良好的效果。他经常把学生们带入他设计的生动场景之中，不仅讲授了知识，而且传授了理念。他曾对学生这样介绍自己：“冯东，年近三十岁，体重55公斤，是个又干又瘦的男人……”这番轻松幽默的开场白一下拉近了他与年轻学生的距离。但对于年长些的学员，他就会直入主题，给人一种成熟诚恳的印象。三年来，不善口才和人际交流的冯东，因为循着目标不断努力，他将劣势转换为了优势，教书也带给他又一份乐趣。

冯东生于海南，父亲年轻时很有才华，但却没有读大学的机会，因此对儿子寄予了很高期望，要求非常严厉，经常讲起自己的人生体验。冯东的人生目标也得益于父亲的影响。严格的计划性和上进的目标，使冯东从不懈怠，从不混日子；他于是也能不断获得锻炼的机会。

冯东很善于解剖自己。他说自己少年时性情暴躁，为此吃了不少苦头，也伤害了不少人。但他又是个恪守信念的人，对中国传统文化有广泛吸纳，愿意为着信念去生活。他崇尚的名言是：人生好比解题，有些人早知道答案，有些人穷其一生也在找这个答案。他诙谐地说，多思则瘦，我这么瘦可能也是这个原因。对与不对，妥与不妥，一有空闲，这些疑问就会在他脑中盘旋。想的结果是，看到了自己的缺点与不足，于是就去更努力地做事，以勤补拙。他说：“我永远不会成为聪明和有能力的人，我甘愿做一块铺路石。”当然，毕竟年轻气盛，“七关长”，“大专家”气吞山河的壮志理想，不时地也会冒出来，但在一步步的思考和解剖中，不切实际的想除干净了，做什么事都有了一个好的把握，并清楚地判断出琐碎平常的工作的价值，判断出领导或同事对自己的帮助有多大。

但目标有时也会遭遇挫败。冯东参加工作已七年，期间参加过三次副科长考试，都以零点几分之差而未能上线。诚实地说，0.5分的差距只是第三次考试的成绩，之前还是有几分的差距的。但他却以宽厚的心态接受了这一现实，并从中找出自己的问题，比如平时积累不够。现在总结出来，最主要的还是缺乏对领导者的意识和观念的培养，等等。他觉得，考试起码提供了一个相对公平提拔干部的游戏规则。当然，他觉得如能将考试与实际工作加以结合就更好了，在目前考试标准不成熟、不完善的条件下，考试不能成为干部提拔中的“华山一条路”；干部提拔还要与干部工作的实绩和业务能力相

结合，要做到不仅考试能出领导，做业务也能出领导。

冯东的夫人胡蓓萃是宁波人。冯东欣赏小胡身上江南女子特有的温柔与恬静，更喜欢她的外柔内刚性格；小胡则欣赏冯东的信念和真诚。冯东说：“我可能不够高大英俊，收入也不够丰厚。但我们俩有着共同的价值观，有着共同的爱好和兴趣，我们都愿分享对方的那份快乐和烦恼，所以我们的生活非常幸福。”

冯东说他的人生价值取向有两条：第一是情感；第二是不断的自我完善。这也正是他所寻找到的关于生命意义的答案。■

西部采珍

最难忘是大学生生活

——访 87 届校友、重庆德源进出口有限公司总经理 蒋茂林

□吕远洲



蒋茂林，生于1964年，重庆人，1983年考入我校国际贸易专业，毕业后被分配到四川省外经贸厅；1987年至2000年在重庆对外贸易进出口总公司工作，从基层业务员做起，一步一个脚印，一直做到部门经理；2000至2004年任重庆长江进出口公司副总经理，期间2002年至2004年在重庆大学攻读MBA；2004年出任重庆德源进出口有限公司总经理。

回首往事，贸大的日日夜夜是他最难忘的记忆。在大学，他是学校里的活跃分子。不论在学生会，还是在学生社团，都能看见他忙碌的身影。他很喜欢打桥牌，在校期间他创立了校桥牌协会并任会长。学生社团的经历丰富了他的人生，也为他后来走上工作岗位更好地发挥才干奠定了基础。他热爱运动，经常锻炼身体，深知“身体是革命的本钱”。他说：“我一生中，最难忘的时光就是大学生生活，无忧无虑，可以做一些自己感兴趣的事情；最持久的感情是同窗之谊。那时候的人都比较纯朴，同学之间人际关系单纯，没什么利益关系，所以同窗友情也是最持久、最纯朴的。记得当时课余生活比较简单，周末偶尔有一次舞会，同学们都特兴奋。当时电视机很少，我印象最深刻的一次就是我们很多同学在一个大教室里围着一台电视机看《霍元甲》，当时男生们都很喜欢这部片子。现在的大学生课余生活可丰富多了，有各种各样、种类繁多的社团，还可以上网冲浪、打工等。不过现在大学生面临的形形色色的诱惑也多了，在人生长河中一定得注意把握正确的航向。”谈到母校的老师，他说他最难忘的就是刘树林老师。刘老师学富五车，而且风趣、幽默，授课风格独到，常常令他陶醉于知识的海洋。

毕业这么多年，他一直心系母校，十分关心母校的发展。2002年回母校参加校友联谊会时，主动为学校贫困助学基金捐款。他感谢母校对他的培养。在贸大，他练就了流利的英语，打下了扎实的业务功底，使他能较早地走向世界，事业能不断进步；也正是母校为他后来跨越事业的台阶，搏击商海搭建了一个平台。

作为一个“过来人”，蒋茂林很愿意和在校年轻学子们谈心，他说：“咱们经贸大学的毕业生，业务知识扎实，外语基础过硬，和外语院校比具有突出的优势；而且贸大毕业生逻辑思维能力和人际交往能力也比较强，能很快适应角色的转变，工作上手快。但是外贸人才应该是复合型的人才，我们

在学校学到的知识始终是有限的，而且不能很快的适应环境变化的需要。时代在发展，环境在变化，我们必须得不断地充电，完善自己的知识体系，才能跟上时代的步伐，与时俱进。比如我自己，从一般业务员做到中层干部，再到高层时，明显感觉知识不够用，后劲不足。于是我到重庆大学攻读MBA，补充更新自己的知识储备，拓宽自己的思路。活到老，学到老，对我们每一个人都是至理名言。”■

珍惜大学时光，奠定成功基础

——访 90 届校友、重庆茧丝绸集团公司副总经理 刘虎

□吕远洲



刘虎，生于1968年。1990年，从我校国际贸易专业毕业后，被分配到重庆丝绸进出口公司。后重庆丝绸进出口公司与重庆茧丝绸集团重组，出任重组后公司的副总经理。

初见刘虎，他看上去十分年轻，挺多也就30岁，浑身充满了活力和朝气。同他交谈后，却发现他的身上透着一种与外表很不相称的成熟与稳健。不论是谈到国企改革，还是现在大学生的就业难问题等，他都有自己独到的见解。他认为现行的国有企业用人体制方面存在一些问题，但是随着国企改革力度的不断加大，体制的不断健全，大学生到国企工作有很大的发展空间，国企也能够为大学生施展才华搭建一个不错的舞台。至于大学生的就业难、毕业即失业的问题，他觉得关键是结构性的就业问题。实际上中国的大学生不是多了，而是少了，甚至还远远不够。但是目前缺乏一个很好的人才交流平台，制约了人才的快速、合理、高效流通；某些大学生的自我定位也不明晰，没有一个较好的职业生涯规划，盲目就业，造成人才的浪费。

回首在母校的日日夜夜，是他一生中最开心的日子，也为他以后事业的腾飞奠定了坚实的基础。他说：“大学里面学的知识非常有用，记得当时学国际商法、保险运输等课程时，学起来觉得很乏味，很“空”，但以后在实际工作中才发现十分有用。尤其是当时学校开设的翻译课，使我受益匪浅，既规范了我地道的英文，又在某种程度上提高了我的中文，做到中英文融会贯通，帮助我打下了坚实的外语基础。经贸大学的师资力量较强，授课教师基本功扎实，知识面广，我从中学到了很多东西。我当时尤其喜欢听高西庆教授和冯大同教授讲课，感觉听他们讲课是一种享受。”他建议在校的师弟师妹们珍惜大学时光，抓紧时间多学点东西，以后将受益无穷。

作为从经贸大学走出来的学子，他十分关心母校的发展，也很愿意为母校做些事情。结合自己多年的经验，他想告诉年轻的学生们：在大学里不光是学知识，更重要的是学做人。作为天之骄子的大学生，要想真正成为有用的人才，取得事业的成功，必须做到以下两点：第一，要心胸开阔；第二，要坚忍不拔。现在有些年轻人怕吃苦，不宽容，凡事以自己为中心，缺乏团队合作精神，这样的人是不可能取得成功的。只有不畏艰难困苦，并能包容四海，在前进的道路上执着追求的人，才能达到光辉的顶点。刘虎鼓励在校的学子们多经常参加社会实践活动，建议大家可以在寒暑假联系单位实习。他说知识只有与实践相结合才能做到学以致用，成为你自己的东西，在实践中你也可以发现自己的不足并及时查漏补缺，增加自己的社会经验，从而不断取得进步。他尤其强调大学生要注意培养创新精神，因为创新是事物发展的动力，创新也是大学生的核心竞争力之一。

谈话中，刘虎为他曾就读于经贸大学而深感荣幸和自豪。“博学，诚信，求索，笃行”的校训激励着他在事业的道路上执着追求，不断创新，也激励着更多的贸大学子创造辉煌。刘虎，祝你一路走好！

各地校友分会园地

对外经济贸易大学深圳校友会

第四届理事会成员名单

荣誉会长

宋海 张鸿义 陈红天

名誉会长

杨新华 邱庆芳 李小敏 郭进宝 穆德富

顾问

李黎影 沈建强 杨兆 陈光如 吴肇荣 李海强 屈启垠

理事会会长

聂耳祥

理事会常务副会长

吴益明

理事会副会长

谢朝明 李军 胡巍 刘国林 张衍松 黄伟明 陈一红

理事会理事

纪文泓 金军平 曾锦辉 林伟雄 张守强 于青 甘强 冯丹彤 林良宪
周璇 樊成玮 黄斌 李轶芳 乔军 张春明 赵亮杰 陈伟亭

理事会秘书长

黄磊

理事会副秘书长

毛国花 李玉燕 南佳

秘书:

何志辉 彭波 曾丹花 张达 李昕 刘鹏 张华信

(以上排名均不分先后)

秋茶一杯 商机无限

——对外经贸大学校友会秋季茶话会侧记

2004年9月11日下午，和煦的秋日阳光射进菲沙河边的一座颇有建筑风格的大斜面玻璃房，对外经贸大学加拿大校友会正在举办秋季茶话会。适逢长周末，数十位校友欢聚一堂，共研商机。

首先，会长袁薇女士向与会校友们介绍了校友会的近期工作和未来设想。大家欣喜地获悉，新校友陆续有来，现温哥华一地的校友已逾七十人。

大家热烈地交流了对当前经济发展态势的看法，着重探讨的问题有：

加国新一届政府政治、经济运作的特点及其利用政府资源和网络的可能性；

中国经济持续高速增长下出现的资源渴求状况与利用加国资源禀赋丰富行业进行贸易、投资的可行性；

在中国进行采购（Sourcing in China）蔚然成风情况下利用互联网和熟悉中国的优势的潜在商机；服务贸易日渐盛行之际对高级人力资源进行跨国培训、交流乃至猎取的可能性。

秋茶一杯，商机无限。茶话会给海外校友们提供了一个沟通和合作的平台，大家认为，经贸大学校友会要进一步突出鲜明的经贸特色，主动融入主流社会，不断寻找和适时调整自己的战略定位，以充分体现自身的价值。（加拿大校友会供稿）■

UIBE 加拿大校友会组成第三届理事会

袁薇辞去会长职务 何笑梅任新一届会长

老校友田春燕总领事动情追忆大学生涯

鸡年伊始，万象更新。26日下午北京对外经济贸易大学加拿大校友会数十名校友在列治文汇聚一堂举行了2005年新春团拜会及第三届理事会的改选大会。令校友们分外欣喜的是，作为老校友和特邀嘉宾，中国驻温哥华总领馆总领事田春燕女士也在百忙之中参加了聚会，同时还愉快地接受了由现任会长袁薇代表加拿大校友会向她发出的“荣誉顾问”聘请书。这位到任不久便以优雅谈吐和亲和风度倾倒温哥华华人社区的总领事动情地讲述着她的大学生涯，她是北京外贸学院69届外贸翻译专业毕业生，毕业后长期在外交部工作。浓浓的同窗情谊将校友们的心紧紧地拴在一起。

现任会长袁薇向大家报告了理事会的工作，同时也很遗憾地指出，自从被委任为总理驻卑诗省联邦自由党特派专员之后，因工作繁忙，感到精力有限，故无法继续有效地为校友们服务，虽然她的会长职务任期未滿，仍希望理事会接受她于2005年初所递交的辞职申请。与此同时，袁薇会长与校友们分享了她在加国学习创业的心路历程并表示她一定会一如既往地支持校友会的工作。大家对会长袁薇的出色工作一致认可，并表示袁薇的奋斗经历和今日的成功是新一代移民的榜样，校友们预祝她在未来取得更大的成功。

在接受了袁薇会长的辞呈后，校友会举行了第三届理事会改选。经过全体到会会员的投票选举，对外经济贸易大学加拿大校友会的新一届理事会正式产生。

新任会长：何笑梅（女）；副会长：刘小鹏、张晴(女)、陈光洲、王元龙、易美林；秘书长：刘小鹏（兼）；副秘书长：沙娜(女)；司库：黄衡玉(女)。

目前，经贸大学校友会仅温哥华一地便有80余会员，而且每次校友聚会总有新面孔加入，一些新会员纷纷表示愿为校友会出力，做中加经贸的桥梁。

欢迎访问加拿大校友会网站：www.uibe.ca（加拿大校友会供稿）■

我的广交会情缘

□63届校友、广东校友会副会长 中月光



一九六三年我从北京外贸学院毕业，分配到广州工作，四十多年来，我一直同广交会结下了不解之缘，亲历和见证了她的改革、创新、发展、壮大。在庆祝建国55周年前夕，我愿披露广交会几件鲜为人知的趣闻轶事。

1. 国际海员参观广交会

我担任中国租船公司代表兼译员期间，我国拥有各国租船数百艘和世界各地海员上万名。为扩大国际影响和让世界了解中国，外贸部指示我们，组织国际海员参观广交会。每当不同国籍、语言、肤色和习俗的海员，走进交易会展馆，他们粗犷、豪放的性格和对中国人民的情意，吸引和打动了很多人的心。《人民

日报》和新华社曾专访，并用醒目的标题，在突出的位置，以图文并茂的形式，作了大篇幅的报道。

多年来，漂洋过海的海员兄弟们一上岸，便连蹦带跳地朝我们跑过来，大声疾呼：“Mr. ZHONGZU, WE’ D LIKE TO VISIT CANTON FAIR”。（“中先生，我们要参观广交会”！）可见，广交会已在国际海员心目中，引起了强烈的反响，打下了深深的烙印。

每次参观广交会，国际海员都留下了“深刻的印象和美好的回忆”。东南亚和日本船员解析说：“广交会=广州交易会=广交朋友、发展贸易的交易盛会”。非洲船员说：“广交会让我们走进中国、认识中国、热爱中国”。各国海员普遍认为：“广交会是中国经济贸易和建设成就的窗口，是中国走向和融入世界经济的前线”；“中国要办广交会，世界需要广交会，二者不可或缺”。数十年后，今天回过头来看，国际海员对广交会的评价，是何等中肯、朴实、贴切啊！

2. 扣船事件与广交会

×国籍期租船M/V KAPATRADER（卡帕·贸易号）进港后，为满足全船海员要求，我们组织他们参观广交会；设宴款待；并请他们观看由广交会组织的文艺晚会。海员兄弟深受感动，有的情不自禁，有的潸然泪下。他们动情地说：“交易会和文艺表演，百看不厌”；中国人把我们当朋友”；“中国人民是好兄弟、亲姐妹”。

就在该轮满载我国出口货物、离港开航前夕，有船员向我悄悄透露：船东发来急密电示，指令该船改航×港，随后宣布“破产”。这突如其来的信息，引起我密切关注和高度警惕。通过仔细做船员工作，并得到证实后，我火速下船，向北京请示汇报；建议扣留租船，全部卸货。经总公司研究，并报部领导批准，决定采取“扣船、卸货、追租（金）”的断然措施。从而避免了我整船货物和巨额租金的重大损失，维护了国家的正当权益。

3. 广交会举办YAMAHA展览会

一九八〇年，为了扩大对外经贸合作，引进国外先进技术，领导让我筹办日本YAMAHA摩托车展览会。省府高度重视，鼎力支持。我拿着曾定石副省长的批文，奉命飞赴北京，面报贸促总会、外贸部和一机部领导。经周化民、韩念龙副部长联名签署《外贸部、外交部文件》后，又上报余秋里、陈慕华、王任重、姚依林、耿飚、谷牧六位副总理批准。手捧国务院批文，我如获至宝，欢天喜地！

举世瞩目、轰动一时的国际展览会，终于如期在广交会展馆隆重开幕了！彩旗招展，热闹非凡。这是广州、乃至中南地区，二十多年来，破天荒的首次国外来展。各届公认：这是一次历史性突破。

4. 贾庆林创建设备团

一九七九年，外贸部批准成立设备交易团。时任中国机械设备进出口总公司总经理的贾庆林，亲自挂帅，运筹帷幄。我任现场总指挥。在贾总直接领导下，我们组织三百多人大会战，开拓创新，精心筹展，按期、按质、按量，圆满成功地布置好首届设备展览厅，充分体现了“新产品、新特点、新面貌”。外贸部和一机部领导，以及广大海内外客商，极为赞赏，倍受欢迎。设备团一炮走红，当年出口创汇和经济效益大幅增长。从此，广交会又增添了一支生力军。

5.老部长畅谈广交会

一九八八年秋，应叶选平省长邀请，外贸部老部长李强夫妇等一行，来广东视察。省府指派我接待，全陪。参观广交会后，我们前往珠三角。李老一行所到之处，均受到隆重欢迎和热情款待。各地一把手，如深圳、珠海、中山市委书记李灏、梁广大、汤炳权等，都亲自接待。

难能可贵的是，李老对广交会情有独钟。作为资深老部长和外贸专家，他对广交会的来龙去脉和历史、现状了如指掌，从反封锁禁运，“华南物资交流大会”，一直讲到“中国出口商品交易会”，如数家珍。李老对广交会厚爱有加；对广交会的地位与作用，给予充分肯定和高度赞赏。他预言：广交会前途似锦，鹏程万里。广交会今天的盛况，印证了老部长的预言。十二年后，对李老讲话回忆和整理，我发表了《中国第一展——中国出口商品交易会》。

6.经贸大学与广交会

经贸大学成立五十多年来，历经沧桑，功勋卓绝，为我国外贸战线输送了数以万计的领导干部和优秀人才，不愧为“桃李满天下，校友遍全球”。为加强联系和为祖国效力，广东校友会于一九八六年率先成立。石广生部长、谷永江副部长、各交易团团团长、各商会会长、各总公司总经理，很多人是经贸大校友。他们都到会祝贺；谷副部长还亲致贺词。作为大会主持人，我和海内外校友商定，今后趁广交会召开和校友们欢聚广州之机，择期举办经贸大学海内外校友联谊会。由我主持，一连成功开了八届。

有一次，在广交会电影厅召开校友联谊会。作为主持人，我请石广生部长，以校友身份讲话。他对母校、祖国、党和人民，充满了深情厚意。他语重心长、撼人肺腑的话语，深深打动了每位学友的心灵。石广生同学，无疑是校友中的佼佼者之一。我们要向他学习，热爱母校、服务人民、忠于祖国、为党效力！

母校为国家培育了省、部级数十人，司局级数百人，县处级上千人。其中许许多多校友，都经历了广交会的战斗洗礼！在广交会这座大熔炉中百炼成钢！与此同时，自五七年起，数十年来，经贸大学为广交会输送了一批又一批领导干部和优秀人才，为广交会和外贸事业立下了不朽的功勋！

校友们对广交会充满感激之情。广交会是母校的实习基地；是培养高素质外贸人才的摇篮；是我们展示才华和报效祖国的用武之地；还为我们连续成功举办八届海内外校友联谊会提供了宝贵的机遇！成千上万经贸大校友，呼唤着同一个心声：“广交会，我爱你！”

（作者中月光校友，自1986年对外经济贸易大学广东校友会成立即任秘书长，多年来热心于校友会事业，在我校借广交会期间举行的历次大型校友联谊活动中发挥了重要作用。）■

各届校友聚会

五九届校友庆贺入学五十周年（1954—2004）

59届校友裘克勤主编《入世与港口事务词典》

我国加入世界贸易组织（WTO）标志着中国的改革开放已经进入了一个新阶段，对促进我国对外贸易的发展已经起着积极的作用。由于我国对外贸易运输的海运部分约占90%以上，所以各国港口的信息对海洋运输来说是不可缺少的条件之一，而对港口的充分了解也是扩大外贸的重要手段，入世以来在我国外贸业务中已增加不少新的国家和港口，对港口多信息的掌握如果仅仅停留在老港口、传统港口及习惯性港口都将不适应形势发展的需要。再说掌握更多的港口信息，不仅能够提高经济效益和工作效率，而且还可以减少工作中的差错。为此，裘克勤校友从有关方面收集诸多的港口资料，汇编成《入世与港口事务词典》。

本书主要内容包括：港口的中英文名称，港口的经纬度，港口的地理位置以及港口的特点和功能等等，在附录中还包括世界各内陆国家的过境港口及联合国EDI（电子数据交换）的代码等等。本书的特点：〈1〉港口的数量多，本书收集的全世界各国港口约4500个左右，几乎遍及世界各个角落；〈2〉港口的编排方式便于查找，本书对世界各国港口名称按英文字母的顺序排列，只要知道英文的港口名称，很快即可查到；〈3〉港口的大部分内容可以保持较长的时间不变。■

59届大合影



65
届
校
友
在
台
湾
饭
店

举行联谊活动

2004年国庆节前夕，65届校友在台湾饭店举行盛大联谊活动，近90位校友齐聚一堂，欢声笑语，交流信息，共叙友情。这是对外经贸大学65届校友会自2002年正式成立以来举行的第三次联谊会活动。本次活动的主要内容有三项。一、由对外经贸大学党委副书记、校友总会会长贾怀勤介绍了当前母校民政部的发展和今后的发展；二、由商务部电子商务司贾处长介绍了当前我国外经贸电子商务的一些情况；三、通过65届校友会章程（草案）。联谊活动持续四小时，大家仍是意犹未尽，相约来年再相聚。（宋坚供稿）65届朝鲜语班校友、中国书法家协会会员冯学栋题联一幅■



65
届大合影

65届
朝鲜
语班
校友、
中国
书法
家协

会成员冯学栋题联一幅

上联：车道沟畔 庶民后生 勤专外贸 德修马列 寒窗五载 兄弟姐妹情犹在
下联：高堂殿中 贤儒梁柱 纵展天资 事为中华 业绩千秋 校友同学志凌霄

八四届国际贸易系校友
欢庆毕业二十周年
(1984-2004)



84
届大合影
前排
左起：夏
友富（本
校）、姚
翔飞（澳
洲羊毛公
司）、严
跃新（成
都市进出
口公司）、
刘瑞金
（中化公
司）、陈
世伟（武

汉福星生物药业公司)、杨兆(中广核能源开发公司)、朱丹(香港华润集团石化公司)、窦建国(青岛自己经商)、梁心潮(河北省外经贸委)、夏翔(商务部谈判办公室)、孙建员(财政部国债金融公司)

二三排左起:夏海泉(校内)、金旭(商务部美大司)、刘仁和(深圳发展银行国际业务部)、孙力军(中国医疗用品进出口总公司)、韩艺蒙(中国联通公司)、杨晓伟(美国经商)、周玲(中国技术进出口总公司)、许向民(上海英国BP公司)、宋艺(中国有色金属公司期货)、陈幻中(律师)、魏馨(北京澳大利亚律师事务所)、陈向东(厦门经商)、徐露(美国之音中文台)、陈群(经商)、陆碧红(深圳经商)、张鬃君(新西兰经商)、刘怡红(中国工程能源进出口总公司)、应明(经商)、徐丹(日本经商)、王成(中国海外贸易公司)曾钢(本校)、刘铁虎(美国做律师)、冯旭(加拿大,中国电影集团华龙电影数字制作公司)

写给师弟师妹们



□84届校友 刘仁和

接到母校丁老师的约稿电话,几分诧异,几分惊喜。离开学校20年了,除了留校的几个同学,和学校早就失去了联系。她是那样遥远,又是那样的真切和亲近。

几年以前,一个雪后的寒假,借出差回北京的机会,一个人偷偷地溜进学校。一切是这样熟悉,又是这样陌生。还好,过去的饭堂、宿舍和教学楼还在,只是觉得它们似乎变得比记忆中的更小了。找到过去上课的教室,门没锁,空无一人。进去,慢慢地在原来的位置上坐下,记忆的闸门打开,洪水一样泛滥。那里有我的青春,那里有我刻骨铭心的过去。

20年了,经历的太多太多,我也从那个瘦弱的青涩学生,变成了头发稀疏、架着眼镜、神情沉稳的中年男人。如果把经历拍成电影,恐怕两天两夜也放不完。

回到正题,给师弟师妹们说几句心里话吧。过去,没有人给自己任何提示和点拨,所有的事情都靠自己一个人思考和摸索,难以避免地走了一些弯路。我想,就以我个人的经验和感受为先导,让同学们有所启发,有所得益吧。

首先,我觉得要根据自己的性格、背景、喜好,以及社会、市场的需要,确定一个恰当的目标。所谓恰当,就是要对自己有一个比较清楚的认识,不能过于好高骛远,也绝不要妄自菲薄。要知道,你们是经过层层选拔后的精英,已经站在了通往成功的起跑线上,以后的道路,就看各自的修为了。

你要问问自己:如果在某一方面你尽最大的努力,做到最好,你会是一个成功的商人吗?你会是一块当老板的料吗?你是一个领袖式人物,还是更适合做一名军师?你是喜欢抛头露面,还是精于幕后研究?你喜欢稳妥地呆在行政机关?还是喜欢五湖四海、拼杀于商海?你喜欢打工于跨国机构,还是自立门户、开创自己的一番事业?

现在已不象过去包分配了,因而,你有更大的自主权,决定自己的未来。这就是我让你回答上述问题的原因。回答了上面的问题,有了确立的目标,你就应该从多方面有意识地收集相关信息,并从知识和能力两方面入手,努力地向目标靠近。

我想强调的是,无论你的选择是什么,你都应该利用这几年的学习机会,努力学到有用的真知识,为将来在社会上学以致用打好基础。你的目标和课程之间并不是矛盾的两个方面,因为无论你将从事什么职业,课程中提供的知识都是必不可少的。学校提供了最好的条件和时间,你没有理由浪费光阴,以至于“学到用时方恨少”!现在我们想安安静静地读几本书几乎不可能了,有太多的事情等在那里。现在的你们是多么让人羡慕!

什么叫有用?什么叫真?可以说,学校所开设的各门课程都是有针对性的,是丰富你知识和能力的有利和有效的渠道。当然,有用的真知识不仅仅限于课堂的知识。广泛阅读,触类旁通,勤于思考,是学有所成的途径之一。

一个人的精力和时间总是有限的,门门都拔尖当然最好不过,那说明你智商和学习能力出类拔萃。

这样的人往往在社会上也是一把好手，因为，有了良好的知识结构和较强的分析判断能力，又有什么样的事情可以难倒他（她）呢？这一点在我们这些老校友身上就是一个证明。那些学习好的同学，往往在工作和事业中更得心应手，因而也就更成功一些。

如果各门功课都很平均，我想说的是，你必须在某一门，或某个领域里有较深的研究。俗话说：一招鲜，吃遍天。是也。毫无疑问，那门你最喜欢的课或者课题，就是你需要最下功夫的领域。只有将兴趣和目标结合起来，你才能做得最好。兴趣广泛是一件好事，知识的多样性会丰富你的结构和适应能力，但是，在你的广泛兴趣之中一定要有突出的一项。

此外，我从来就不主张死读书，读死书。人生和社会是多层面的，是立体的。不懂娱乐和生活的人，同样是可悲可叹的。学习的时候就好好学，娱乐的时候就好好娱乐。在假期里，可以尽情地四处游玩，享受美景和青春时光；在教室里，就要静下心来，潜心读书。

最后，有一句俗语写在这里和同学们共勉：生命的核心就在于它的过程。无论欢欣或痛苦，无论某件事情的失败或成功，都不过是生命中一个个的小小片段。好好享受它们吧。有了这种心态，你一定会轻装前行，并以喜悦的心情，迎接一个又一个的挑战。

作者简介：刘仁和，1962年5月生于武汉。1979年至1984年在我校对外贸易专业（三系）读书；1984年被分配到财政部外事财务司（现国际司）从事世界银行对华项目贷款工作，1986-1988年被派至世界银行北京代表处；1988年在深圳大学国际金融贸易系学习；1989年至1995年，在中深国际经济贸易集团公司工作，其中，1989-1992年外派泰国分公司，1993年外派至波兰分公司；1995年至2004年，调入深圳发展银行，曾任深圳发展银行总行国际业务部常务副总经理。■

择业心路

绝对真实的挑战

□05届信息学院电子商务专业 江晶晶



江晶晶，我校信息学院05届毕业生，在校期间曾任校学生会文艺部部长，多次获得综合奖学金；2005年2月26日，她在中央电视台经济台《绝对挑战》节目中，在亿万观众面前，以上佳表现获得吉百利公司的招聘职位，也在亿万观众面前展现了我校大学生的才华与风采。本文既是她本人的一段极富挑战性的择业经历，也是对学友们的激励，更是留给母校的一份宝贵礼物。——编者

在竞争日益激烈的今天，就业问题成为每一个大学毕业生人生中不可回避的挑战。作为338万应届毕业生中的一员，在寻找工作的过程中，我和所有的同龄人一样，经历过许多：挤过几十万人参加的招聘会，在人头攒动的现场茫然失措；一次又一次的投简历，电子的、纸质的，用着满怀的希望去等待一次又一次的失望。

作为一名普通的应届毕业生，能被用人单位选中、参加《绝对挑战》，我无疑是幸运的。我感到非常意外，兴奋之余也很紧张。作为一名本科毕业生，我能得到这样的机会实属不易；但不同于以往的面试，这更是一场人生的挑战：我所面对的不仅仅是公司的面试官，还有现场观众、摄像机镜头、以及镜头后面更多的观众；我既代表自己，更代表着我的母校——对外经济贸易大学，代表着对外经济贸易大学所有05届的毕业生。而在参加《绝对挑战》之前我并没有想过我自己有这么大的勇气，能够

站在镜头前面对着如此多的观众，告诉他们我是谁，我的梦想是什么样的，我需要什么样的未来。

我最先经历的是“实力作证”环节。与以往几期节目不同，这次的题目要求选手去商场收集唇印——这是个看似浪漫实则困难重重的题目。唇印固然美丽，可是谁会愿意把它送给一个素不相识的人呢？题目是提前两天给的，在那之后的四十八小时里，我和我的同学一起绞尽了脑汁……灵感来源于一部大家可能不太熟悉的电影《台北朝五晚九》，里面有一个小人物：戴黑边眼镜、身材臃肿的男人，他靠执着的心和很多缤纷的气球最终赢得了女主角的心。我们于是想到了“放飞甜蜜梦想”这样的主题，用气球去吸引人的注意力，然后再用主题打动人心，让人们愿意参加这个活动。事实证明，电影里面可以打动人心的道具放到现实生活中，威力仍然不可小视。那天，我的老师和同学也亲临现场为我加油，这让我非常感动。正是由于大家的关心与支持，才坚定了我的信心，不仅仅要赢得这个职位，更重要的是能尽自己一份微薄的力量让更多的人认识我的母校，欣赏我的母校。

《绝对挑战》现场部分的录制是在摄影棚内完成的。那天录完之后已经是晚上11点钟。但是当我离开现场，打开手机的那一刻，我收到了很多老师和同学发来的短信，询问我的比赛结果。我想，也正是这种集体感和归属感是支撑我走到最后的最重要的动力。

“诚信、博学、求索、笃行”，这是我走进对外经济贸易大学第一天就记住的四个词，在经贸大学学习的四年里面，它一直是我的座右铭，指引我的大学的学习生活。在我求职的过程中，它也一直坚定着我的信心，让我永不放弃。现在，我即将毕业离开母校，走入自己的工作岗位，我相信，在以后的生活中，我也会用我的行动，永远代表着母校的“诚信、博学、求索、笃行”八字校训。■

实习一得

实习，让我第一次跨出国门

□2002级法学硕士、思峰律所实习律师 孟建兵



从2004年秋起，我来到北京市思峰律师事务所实习，主要从事反倾销、反补贴、贸易保障措施等贸易救济的应诉工作。思峰的前身为原外经贸部所属的长城对外经济律师事务所，主要业务涵盖外商投资法律事务，收购和兼并，WTO争端解决机制，贸易救济法律和仲裁。

2005年1月，在实习岗位上，我有幸第一次出国，目的地是美国的华盛顿和瑞士的日内瓦。

1月24日，我们的行程是经纽约到华盛顿。飞机缓缓地在纽约肯尼迪机场着陆。当我走下飞机时，仿佛像做梦一样，发现自己已经到了一个完全陌生的世界。这是我第一次出国，第一次参加政府代表团……很多的第一次，我心里有点紧张，但更多的是兴奋，甚至让我忘记了旅程的疲惫。我欣喜地看着周围的人和建筑，觉得一切都是那么新奇。

我此行是代表北京市思峰律师事务所参加商务部组织的政府代表团到美国和瑞士咨询法律问题，身份是商务部的法律顾问。此前美国对中国出口到美的某类产品实行了进口限制，中国政府认为美国的做法违反了WTO自由贸易原则，希望美国解除对中国产品的限制，但美国拒不接受中方的建议，为了妥善地处理这起中美之间的贸易纠纷，中国政府拿起法律武器保护自己。

此行，商务部派出了包括8名政府官员和6名中国律师的法律咨询代表团，到美国华盛顿和瑞士日内瓦共六家律师事务所去咨询外国律师的意见。作为一名实习生，能够荣幸地被思峰所派出加入了本次行动，我感觉自己身上的担子非常沉重。自己毕竟还是一名在校生，一下子让我加入这么高级别的代表团，而且要去执行如此重要的任务，我担心自己能力不够，而更担心到了国外，作为政府代表团

成员的身份，一言一行代表的是中国政府的形象，万一有什么地方做的不合适，会影响国家的形象。

为了保证此次任务的顺利完成，临行前，思峰律师事务所的四位合伙人先后找我谈话，对我在国外的的工作做了细致的交待，大到业务指导，小到旅途中需要注意的细节，都是一一叮嘱。我真是感谢他们对我这个小实习生的信任。

在美国期间，我们共咨询了五家律师事务所。其中第一家拜访的是Sidley Austin Brown & Wood LLP (Austin)。这是一家在全球各地遍布分所的国际大型律师事务所，在贸易法领域具有领先地位。与我们会谈的该所的三位高级合伙人和三名贸易专家，根据美国国内法及WTO的相关协定分析了中美之间的这起贸易争端，给中国政府提供了解决争端的具体建议。由于整个咨询过程以英语作为工作语言，而且每家律师事务所还要发言，对我而言，要在这么多资深的律师和专家面前陈述自己的看法，刚开始的确非常紧张，生怕自己的观点被人笑话。为此，除了努力听取其他专家的意见外，我还利用空隙时间，把所提问题及发言概要写了下来，以备因紧张而忘词时用书面材料阐述观点，实在不行我就读一遍。

整个会谈进行很顺利，Austin的专家所陈述的观点不多，但谈的都是一些最核心也是我们最关注的问题。他们的分析很到位，我们代表团成员的问题也很尖锐，整个会谈气氛又很友好。事前我们已经商定，仅谈法律问题。既然谈法律问题，对中国有利的可以谈，对中国不利的也可以谈；中国做的对的可以说，中国做的不妥当的也可以说。

会谈结束，在回使馆用餐的路上，代表团成员们余兴未了，对刚才咨询的法律问题又展开了讨论。我大部分时间在聆听他们的意见和观点，每个人都有一些不同的思路，很受启发；有时我也发表一下自己的看法。

利用午休时间，我又把上午咨询的内容做了一个纪要，把自己的问题列出，以备下午咨询专家之用。

下午我们见了McDermott Will & Emery LLP (MWE)，这也是一家在贸易法领域做的相当不错的律所，在业界声誉很高。双方落座后，很快进入主题。与上午Austin的风格不同，MWE一开始就给我们每个人发了一份文件，把我们所关心的几乎所有问题非常详尽地做了回答，其工作的细致以及认真程度，给我们留下了深刻的印象。会谈过程中，我也利用提问时间问了一些我很关注的问题，进一步缕清了思路。奇怪的是，下午提问时，我发现自己不像上午那么紧张了，好像开始适应这样的场合了。

接下来几天我们又咨询了另外几家律所，每一家都表现出不同的风格，对同样的问题他们的思路既有相似又有不同。这也证明了法律思维的特点：换一个角度，结论就可能不同。在美国拜访的最后一家律所是Miller & Chevalier，站在该所会议室的窗前，可以看到白宫的风景。会议间隙，大家一边欣赏白宫美丽的景色，一边讨论问题，别有一番情致。

1月29日下午，我们赶赴里根机场，经纽约飞往瑞士日内瓦。次日代表团下榻中国政府驻日内瓦招待所。从这里到日内瓦湖，步行仅需五分钟。一办好入住手续，我就和另外几名成员抓紧时间一起到了湖边。那天气温很低，岸上结着很厚的冰，但美丽的日内瓦湖却碧水荡漾，绿头鸭和白天鹅在水面上捕食，天空中几只天鹅在翱翔，那景致确实名不虚传。美景让我们忘却了寒冷以及旅途的劳累。

在日内瓦，我们又拜访了一家律师事务所，在听取这些专家的意见后，于1月2日到中国驻世界贸易组织使团，向前方领导做了法律咨询汇报，也听取了使团工作人员的意见。

在日内瓦停留的时间仅有三天，我还来不及更多地欣赏这湖光山色，就于1月3日下午登上了回国的班机。回程已没有来时的新奇感，只是觉得累。不过，与资深律师们坐在一起，聆听他们一路谈论专业问题及做律师的感受，使这十多个小时的旅程仍然非常充实。

第一次出国，十天日程被满满的工作所占据，对我这样一个还没完全走出校门的研究生来说，收获无疑是巨大的，让我大开了专业的眼界，捕捉到这个领域中顶尖人物的思维火花，从而帮助我更深刻地、多角度地认识了法律的内涵。当然，这样的出国旅行，与其说神奇浪漫，不如说是更多的劳顿；其实就是跨越到另一半球的相同工作场所去做相同的工作而已。我想，这次出国也为我未来的律师生涯做好了心理准备。■

从以色列到汤加王国

□88 届研究生校友 王全火



2000年7月，我被商务部派到驻以色列经商处工作，三年后又调到南太岛国汤加王国工作。这是两个完全不同的国度，一个是那样充满着恐怖但又神奇，一个是那样的宁静但有显得那么遥远。现将期间几则所见所闻实录如下。

生活中处处充满着恐怖

以色列是世界上最不安宁的国家之一，一直是世界新闻的焦点，所以国人对以色列并不陌生，但往往是谈以色变，以为以色列是坦克满街跑、子弹满天飞。实际上以色列在上个世纪90年代是很安全的，以巴和平进程取得很大进展，但自沙龙2000年9月底强行参观耶路撒冷清真寺教堂以后，巴勒斯坦对以色列的袭击就越来越频繁，主要是采取人体炸弹袭击。

我到任半年后以巴冲突爆发，我们的生活也开始与恐怖伴随。一次我到机场迎接一位新到的馆员，刚出机场门口我去停车场开车，突然刺耳的警报声响起，荷枪实弹的机场安全警察立即封锁路口，我被拦截在停车场不能回去，而新到的馆员则被拦截回候机厅不知所措，胆战心惊。只见警察操纵一个机器人小心翼翼地走到机场门口一棵树下，对准一个纸袋连开两枪，见没有反应，警察才上前检查，确认没有危险后才放旅客通行。原来警察在巡逻检查时发现有人遗弃的纸袋，疑为恐怖分子放置的炸弹，不敢大意，立即采取措施处理。我们新到的馆员着实惊吓不小，足足十分钟才缓过劲来，一踏上以色列土地就体会到恐怖的生活环境。

其实这种情况在以色列非常普遍，多数有惊无险。如有一天晚上，我在睡梦中被警车尖叫声吵醒，原来就在我住处楼前停车场旁边一棵棕榈树发现一塑料袋，警察立即封锁四周路口，同样用机器人开枪排除。在以色列无论你是等车、坐车还是在公园里闲暇休息，不用担心有人会偷包。只要你把包放在离你远一点的地方，最多五分钟就会有人过来问这是不是你的包，如果没人认领，把上就会有警察前来紧急处理。

顺手牵羊的情况在以色列很少出现，没有谁会拿生命去换一点小便宜。有一次我们正在吃中饭，突然办公楼前警笛声响起，大家一阵紧张，急忙向外观看，原来我们办公楼前车站一辆公共汽车上发现一个被人遗忘的背包，司机立即疏散车上所有乘客，前来救援的警察小心翼翼地用绳子的一头钩住背包，然后将另一头套在我们的铁大门上，将背包从车上拉下来。好在背包里不是炸弹，否则我们的办公楼必将被毁坏。

其实，巴勒斯坦人对以色列的袭击大多采取人体炸弹的形式，而不是定时爆炸方式。爆炸地点一般选择在公共汽车、车站、露天酒吧等人群密集、难于防范之地，这些地方我们都禁止前往，但我国在以色列的劳务在2002年4月至03年7月的一年多时间里，曾四次受到人体炸弹爆炸袭击，造成6死5伤的惨重损失。那时我负责劳务工作，在这期间主要忙于死伤劳务的处理，甚至半夜三更往返于爆炸现场、医院、停尸房、警察局寻找核实遇难劳务、慰问伤者，处理善后事宜。

以色列一直谴责巴勒斯坦人的人体炸弹袭击，称之为恐怖活动。其实巴勒斯坦人是热爱生命、追求和平的。如果以色列执行土地换和平政策，停止对巴勒斯坦的占领，同意巴勒斯坦建国，还有谁会对以色列进行炸弹袭击呢？

奇特的死海

到以色列工作、考察、旅游的人，无不要到死海去品味一下其奇特的感觉。不到死海就不能算到以色列，就象不到长城非好汉一样。

死海名副其实，它既没有活水流进来，也没有水向外流，完全是死水一潭。它除了原有的存水外，就靠少量的雨水，每年蒸发的水量多于雨水量，所以死海的面积越来越小。死海为以色列和约旦共同拥有，以约边境线就确定在死海的中间线。为防止死海枯竭，以色列和约旦计划将约旦河水或红海海水引入，以保死海。

从以色列特拉维夫开车一个半小时就到达死海的北部，这里是旅游者来得最多的地方，因为这里有大量细腻、油黑发亮的死海泥，任你免费取用。据说死海泥含有丰富的矿物质，对治疗皮肤病和美容都有奇特的效果，到这里来旅游的人无不乘机免费享受一次，以图青春焕发。我在以色列工作期间，曾多次陪国内团组到死海抹泥，虽未感觉皮肤细腻润滑，但摸泥后全身皮肤紧紧的，时间长了有一股灼热的感觉。听说国内做一次死海泥美容要花费200多元，我回国休假时带回的一些死海泥也大受女性朋友欢迎。

死海因位于地平线130多米以下，且常年无雨，历年的沉淀使死海含有丰富的磷、钾等矿物质，其中含盐量达到70%以上，身在其中不会下沉。无论你是否会游泳，当你步入水中双腿一提，身体就会平躺在水面，最典型的动作是躺在水面上看你喜欢的报纸或杂志。当年江泽民主席访以游死海时也是做的这个动作。你也可以在水中走路，走的速度还很快，而且绝不会摔倒。在2000年以巴冲突以前，每天来死海游泳的人络绎不绝，但冲突以后死海就变的冷冷清清了，来的游客寥寥可数。

以胖为美的国家

2003年7月商务部决定调我去汤加王国工作的时候，我的大多数同事都不知道汤加在何地，因为关心，我才查到了汤加的地理位置；国内的同事更是不知道汤加，但当提起汤加是一个以胖为美的南太岛国时，很多人表示有所了解，尤其是汤加国王于2004年9月再次访华以后。

汤加确实小得可怜，全国面积仅747平方公里而且分布在172个大大小小的岛屿上，在地图上用放大镜才能找得到。我们使馆所在地最大的塔布岛，开车时速50公里环岛跑一圈只要两个小时。但汤加以胖为美却是世界闻名。

汤加人的胖有几个特点：一是超重量级的，比如其国王最重的时候据说近200公斤，在保健医生指导下减肥几十年后仍有100多公斤；二是普遍性的，全国肥胖者半数以上；三者虽胖但很灵活，不显臃肿；四是力大无比。有一次使馆有一个集装箱，三四个人都无法将其打开，请来了一个汤加人，单用手劲一拉就开了。

汤加人发胖的原因有三：首先是食品结构所致，汤加人成年累月食用高淀粉的根茎类作物和大量甜食，导致热量过剩脂肪堆积；其次是生活轻松，没有压力。虽然汤加并不富裕，但汤加人从不为生活发愁，大自然恩赐汤加，根茎类作为种下去就可以有收获，就是什么活也不干也不会饿死，自有面包果、椰子、芒果等可以充实。另外每家都有人在美国、新西兰等国打工，汇款收入成为生活的主要来源。大白天在码头、村头闲坐晒太阳的人比比皆是。三是汤加人锻炼少。

以胖为美的观念现今也开始改变，因为肥胖带来的疾病如糖尿病、心血管病等越来越严重，威胁着汤加人的生命。据说汤加人患糖尿病患者目前已达到30%。这几年汤加选美也越来越苗条化了，汤加国王号召大家改变食品结构，多吃蔬菜，卫生部也号召人民加强锻炼，减少肥胖，增强素质。也许几十年以后汤加的肥胖者会越来越少了。

男人穿裙子，节日穿席子

汤加人的生活有很多独特的方面，服饰特点最为特殊，那就是男人穿裙子，节日穿席子。

汤加男子的裙子与苏格兰男子的裙子不同，不是那种花格鲜艳布料做成的裙子，而是用深颜色布料裁成，围在腰上一系即可，不仅中小学生学习全部穿裙子，而且国王大臣也都穿裙子，很是方面。

最奇妙的是汤加人腰间围的席子，男女老少都穿戴，可谓汤加特有的风景线，外国人来汤加都觉新鲜好奇。席子大多以树皮编织而成，也有用其他原料的，款式各不相同，比较精细的为女子用的条状围席，大都在上班或周末上教堂时穿戴，比较粗糙的完全类似与平时睡觉时用的草席，可以把整个人都包起来，多在参加葬礼或集会时穿戴。越是重要的节日越要围席子，席子的档次往往随每个人的地位高低而不同，地位越高，围席的质量越好。

汤加人围席子不仅仅是民族服饰的展示，而且还有奇妙的用处。有的人把香烟打火机、扇子等临时放在围席里，这比放在兜里方便多了；在海边、路旁休息时可以垫在地上；下雨时还可以临时挡雨用。■

封三

“对外经济贸易大学中国纺织品进出口总公司实习基地”揭牌仪式举行



牵线搭桥的作用。■

2004年10月29日下午，83届校友、中国纺织品进出口总经理总裁赵博雅总裁在中纺大厦会见了我校刘亚副校长一行，双方签署了合作建立对外经济贸易大学学生实习基地的协议。该协议旨在帮助我校利用中纺总公司的实践环境为在校大学生提供实践教学环节，提高大学生的实践能力和创新能力，同时也为中纺总公司提供在实践中发现有用人才的机会。协议签字后，赵博雅总裁与刘亚副校长在中纺大厦16层为“对外经济贸易大学中国纺织品进出口总公司实习基地”牌匾揭牌。

校友总会在本次校企合作中起到了