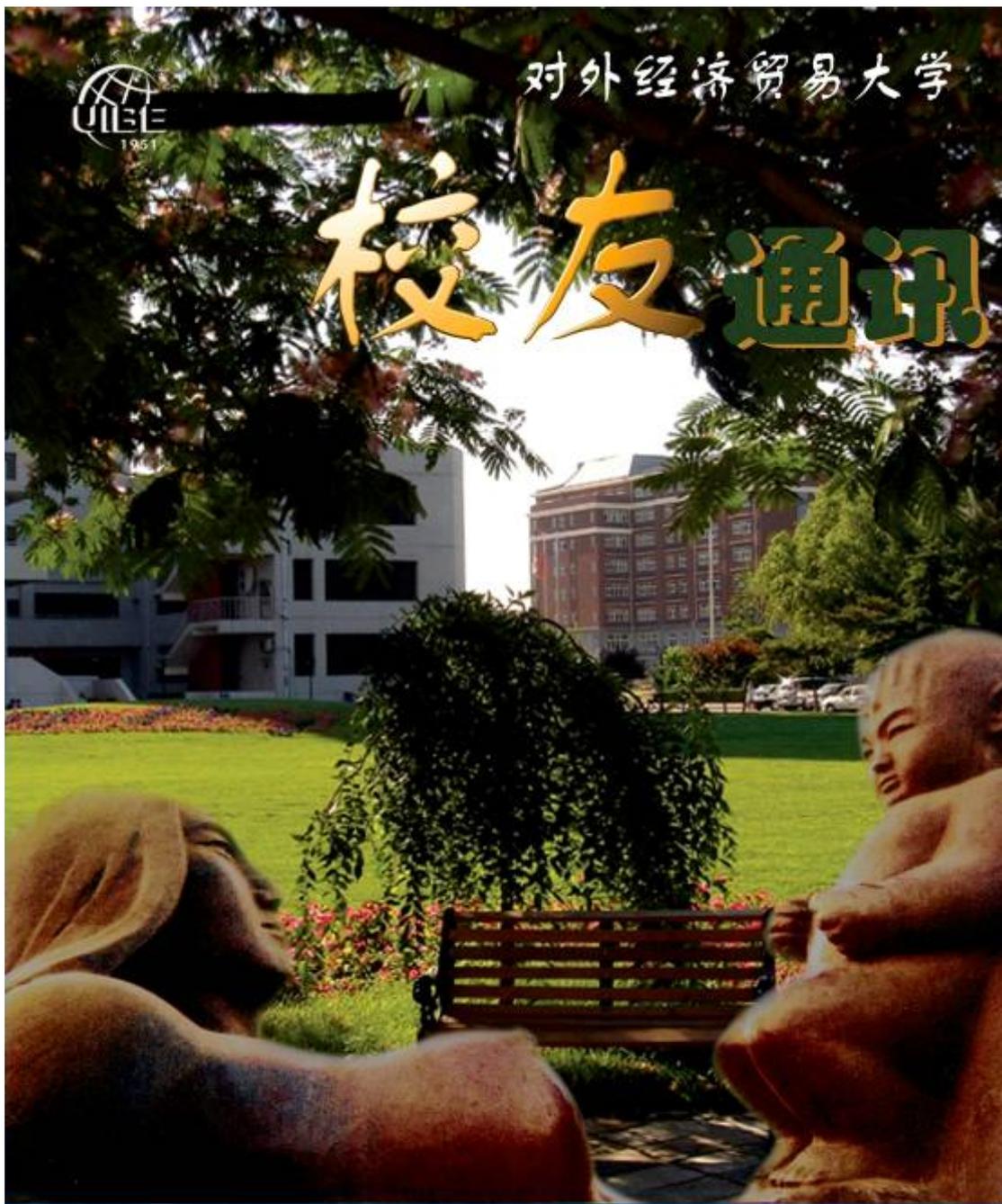




对外经济贸易大学

# 校友通讯



2006年第1期 总第11期  
对外经济贸易大学校友总会主办

# 真情回报母校

——79届校友毛建华在母校设立“建华爱心奖学金”  
从05级起每年50名优秀贫困大学生可享受全部学费资助

2005年9月6日下午，79届校友、江苏美迪洋集团董事长毛建华先生专程回到母校，参加“建华爱心奖学金”签约仪式。参加仪式的有：校长陈准民、党委副书记陈建香，学生处处长王强、副处长周波，校友总会副秘书长丁激中及数十名教师和学生代表。仪式由王强处长主持。

首先，毛建华校友作了深情发言。

他说：我今天非常高兴回到母校，今年恰好也是我进入经贸大学读书三十周年。当年，我不如你们今天的学生这么聪明能干，只是遇上了好机会。在这里我学习了四年多的时间，虽然条件不如现在，但是我们比较勤奋努力，学了不少东西，为后来的的工作和发展打下了非常好的基础。我这个人可能比较超前一些，冒险精神多一些，1988年底，我从美国中轻公司代表处回国后，决定回到老家常熟办实业。我从皮革制品厂做起，销售到美欧市场，逐步发展到今天。我的公司美迪洋集团发展很快，2004年进出口贸易额达到了一亿美金，相当于中国进出口总额的万分之一。2005年公司计划以20%的速度增长，实现进出口总额1.2亿美元。创业这些年，我也经历了不少困难，搞实业、办工厂确实不易，相对来说搞贸易要轻松一些。企业要成功，其中一个保证就是人才。今天我在母校设立这个奖学金也是出于培养人才的考虑，并希望用这种方式来回馈社会。国家的发展需要高素质的人才。我希望在母校赞助一些贫困大学生，用我的行动激励他们努力学习，报效社会，我不求他们回报我和我的公司。这是我的心里话，也是我设立这个教育基金的初衷。



图 1、2



接着，陈校长发表了致谢辞。

陈校长说：我首先代表学校的老师和全体同学对毛建华校友设立建华受心奖学金这一善举表示诚挚的感谢！毛建华校友的这种精神让我本人也非常感动，我们的老师和同学知道后也都会非常感动。贫困生问题的解决，从中央到北京市、教育部乃至我们学校都非常重视。如何解决这个问题需要通过各种各样的渠道。中央提供了贷款和各种政策，但是还不能帮助所有的贫困生顺利完成大学学业。所以我们非常需要实业界人士和成功的校友在这方面做出爱心表示。毛建华校友带了一个非常好的头。

陈校长说：毛建华校友毕业二十多年来，学校变化很大，发展也很快。我们希望学校的发展能让校友们感到满意，让他们愿意经常回来看看，从而进一步关心你们的学弟学妹们。学校今后的发展仍然离不开校友的支持。今天，我们还要为毛建华校友颁发客座教授的证书，因为毛建华校友更加宝贵的财富，是他这些年来从普通的UIBE学生成长为一个成功企业家的历程，这中间的人生经历和人生感悟，我觉得不会亚于他对学校的财力支持。所以希望今后毛先生经常来校讲一讲课，和学生们、教师们共享你的人生感悟和管理经验。

陈校长最后说：通过今天的签约仪式，我们希望弘扬毛建华校友的那种爱国、爱乡、爱校的精神。毛建华校友理想高远，充满爱心。他爱国，因此放弃在国外的工作回到国内；他爱乡，因此放弃大城市回到常熟；他爱校，因此他设立这个奖学金。爱国、爱乡、爱校，更增添了他人格的魅力，这点对我们有着很大启示。我希望，在校园大力宣传毛建华校友充

满爱心的举动，使我们UIBE的文化更加先进，凝聚力进一步加强，经贸大学的事业进一步发展。这或许才是对毛建华校友的最好报答。

陈建香副书记也在仪式上讲了话。她说：毛建华校友对母校的感情，对这个资助项目的推进给我留下了非常深刻的印象。下一步，学校要把这个项目落到实处。她说，毛建华校友在他的事业打下基础之后，能不断地回报祖国、家乡和母校，并决定设立这个资助贫困生的基金，是出于他为国家培养有社会责任感的人才这样一个深远的考虑，这一点是特别让人赞叹的。我代表学生们向我们的校友毛建华先生表示由衷的感谢，

毛建华校友和陈准民校长分别在资助协议上签了字。陈准民校长还向毛建华校友颁发了我校客座教授的聘书。

根据“建华爱心奖学金”协议，2006年春季，05级新生中将有50名学生获得该项奖学金。评选条件，一是生活贫困，二是学习成绩和综合表现突出。奖金数额为每年6000元即全部学费，四年共计2.4万元。



图 3

图注：

图1 2005年6月9日，毛建华校友与陈准民校友在建华爱心奖学金协议上签字。

图2 在签字仪式上，毛建华校友与校领导及师生代表合影。

图3 2006年5月18日举行首届建华爱心奖学金颁奖仪式，校领导陈建香、徐子健参加颁图奖仪式。

图4 获奖的05级同学在颁奖仪式上



图 4

## 目 录

<b>真情回报母校</b> .....	2
——79届校友毛建华在母校设立“建华爱心奖学金” .....	2
<b>三十载，师恩难忘</b> .....	11
——访76届校友、中粮集团副总裁 薛国平 .....	11
<b>永不降温的炽热热情</b> .....	14
——访76届校友、日本城西大学教授 张纪浔 .....	14
<b>轨道</b> .....	22
——访78届校友、洛克希德马丁商业卫星系统公司亚洲区域市场开发总监 张海明 .....	22
<b>从营销学者，到打造国际品牌的营销实践者</b> .....	27
——访87届研究生校友、美国COORS啤酒公司中国区总经理 张景智 .....	27
<b>直接投资大手笔</b> .....	34
——访87届研究生校友、麦克理(香港)有限公司董事总经理、中国区直接投资主席 谢岷 .....	34
<b>咬定青山不放松</b> .....	38
——访84届校友、华润石化集团总裁 朱丹 .....	38
<b>外贸学院的“关门弟子”</b> .....	44
——访84届校友、成都市进出口公司总经理 严跃新 .....	44
<b>稻种与谷穗</b> .....	46
——访87届校友、中粮集团大米部总经理 杨红 .....	46
<b>约束与快乐</b> .....	50
——访78届校友、厦门海关纪检组组长 邹朝银 .....	50
<b>珍惜</b> .....	53
——访78届校友、厦门海关副关长 陈国清 .....	53
<b>蓄积与释放</b> .....	55
——访80届校友、北京海关副关长 解进勇 .....	55
<b>西藏十年生死情</b> .....	58

——访 80 届校友、成都海关副关长 <b>窦志民</b> .....	58
第九个岗位.....	62
——访 90 届校友、攀枝花海关关长 <b>汪道钦</b> .....	62
<b>鞋缘</b> .....	64
——访 89 届校友、深圳雅利威鞋业有限公司总经理、深圳校友会会长 <b>聂耳祥</b> .....	64
共同书写创业的故事.....	67
——访 90 届校友、澳马有限公司 <b>曹康养、关晓晖</b> .....	67
<b>大气 豪气 文气</b> .....	71
——访 2005 级博士研究生校友、深圳校友会荣誉会长、深圳祥祺集团董事长 <b>陈红天</b> .....	71
十三年，四十起反倾销案.....	75
——访 93 届校友、思峰律师事务所合伙人 <b>吴小琛</b> .....	75
<b>有效配置资源，给自己创造更多的机会</b> .....	82
——访 2001 届校友、新华社国际部 <b>何柳</b> .....	82
<b>五十年前，我们的大学生活</b> .....	83
——六 0 届校友回母校欢庆入学五十周年 (1955——2005).....	83
<b>赞歌唱给您</b> .....	88
<b>同学喜聚会</b> .....	89
<b>喜相聚</b> .....	89
<b>中法贸易的见证人</b> .....	90
——记 57 届校友、原中国华润总公司副总经理 <b>张振昆</b> 的故事.....	90
<b>UIBE，四十八年情缘</b> .....	93
——63 届校友 <b>丁衡祁</b> 教授的故事.....	93
<b>三十年前的校篮球队</b> .....	98
——访 <b>罗汉新</b> 教授.....	98
<b>入学三十年 重聚在惠园</b> .....	100
——七五级校友联谊大会隆重举行.....	100
<b>八九届校友欢庆入学三十周年</b> .....	101
(1985——2005).....	101
<b>九五届校友欢庆毕业十周年</b> .....	103
(1995——2005).....	103

对外经济贸易大学澳洲校友会.....	105
举办迎国庆、庆中秋暨换届选举联谊会.....	105
<b>63 届校友郭东坡回母校与学生干部亲切座谈.....</b>	<b>107</b>
封底 .....	108

# 校园的路灯

——访 76 届校友、中央人民政府驻香港特别行政区联络办公室副主任 郭莉

□紫 丁

郭莉，黑龙江人，1972至1976年就读于北京外贸学院外贸日语专业，之前曾在黑龙江生产建设兵团二师九团四年，大学毕业后留校任教，一年后调入外贸部工作，先后任亚非司、亚洲司一处副处长、处长，中国驻大阪总领馆商务领事（正处参赞级），外经贸部亚洲司副司长，北京经济技术开发区管委会副主任，中国驻日本使馆公使衔经济商务参赞（正司级），外经贸部亚洲司司长，对外贸易管理司司长，对外贸易司司长，外经贸部党组成员、部长助理；中央政府驻香港特别行政区联络办公室（中联办）副主任（副部级）。



（一）

郭莉，一米七零的个子，端庄、大方。大学四年，从没穿过裙子，不是绿军装，就是男式的蓝制服，别有一番英姿飒爽之美。1972年的特殊年代，同学们都是一样地朴实，精神状态一样地好，一样地刻苦读书。每天晚上，校园里的路灯下，总有人在借着微弱的灯光刻苦读书；每天早晨，同学们又摸黑起床来到路灯下，继续享受读书的快乐与满足。校园的路灯虽说昏暗，但知识的明灯引领他们走进精神的家园，也让校园充满了和谐。

郭莉是日语一班的班长。她学习优秀，性格开朗，热情助人。当年日语共分两个班，8个女生，20个男生。郭莉是一些男生的偶像，但她自己更愿意充当姐姐的角色，尽管她的年龄在班里不是大的。当时学校明确规定，学生不能谈恋爱，作为班长和系党总支委员，郭莉自然是以身作则，再加上她“开窍”比较晚，大学四年，她心无旁骛，一心一意就是学习，各科成绩优秀。



班长郭莉做事成熟、老练、坚韧。但大家不知道，她的成熟源于少年时代的经历。她生长在一个干部家

庭，家教正统、严格。“文革”中，她父亲被打成了“走资派”，挨批斗，被扣工资，幼小的弟妹被人打骂。作为家中长女，郭莉原本脆弱的性格反而变得坚强了，她学会了忍耐，十六、七岁身材像豆芽菜一样瘦弱的她，咬着牙干着与成年男人同样的重体力劳动，肋骨伤了，还要忍受着别人的白眼和歧视。由此她也较早地认识了社会，知道了什么是好人和坏人，学会了报答和感恩，下决心一辈子做一个正直善良的人。

北京外贸学院是一所培养对外贸易专业人才的大学，在当时“文革”尚未结束的大环境下，相对于其它院校，要开放一些，校风非常好，师资水平也很高，他们中的很多人都曾在国外留学过，具有很高的外语水平和文化专业素养。

郭莉回忆：“我们非常幸运地在那么多年轻人中成为贸院首批工农兵学员。读书改变了我们的命运，尤其是学了外语，使我们后来有机会从事涉外经济工作，较早地活跃于国家改革开放工作的第一线。我上大学时贸院的老师真正是教书育人，他们言传身教，不仅教给我们各种文化知识、外交礼仪，也教给我们社会责任感、人生观和生活态度。这些对我的影响非常深，为我其后的工作和发展奠定了重要的基础。”

学校的培养，老师的教诲，成为了另一盏路灯，长明于郭莉后来的事业旅程，激励她不断进取，为母校争光，为老师争气。她说：“在国内外的商务谈判场合以及各类对外经济活动中，经常会接触到各国的官员和工商经济界人士，闲谈时总会相互问一句：你毕业于哪所大学？每当这个时候，我会自豪地说：我是北京对外经济贸易大学毕业的。对方会报以赞许的目光。这表明我的母校培养的毕业生几十年来在世界各地，在全国各地，在各个不同的领域里，用自己的努力了的形象。所以我从心里感谢我的母校，庆幸在那里度过；了四年多的美好时光。”



## (二)

毕业三十年，经历了诸多岗位，不同的灯光也构成了郭莉不同的背景画面与轮廓。校园的路灯，日本街道的霓虹灯，外贸谈判室的白炽灯，媒体的镁光灯，事业交叉口转弯的红绿灯，静夜读书的床头灯……不断为她增添着自信，也丰富着她的人生。



在同龄人当中，郭莉经历的工作岗位是比较多的。留

校在日语教研室做了一年助教后，她先是借调后是正式调入了外贸部四局的日本处。相当长一段时间，她没离开过对日经济贸易工作领域。她曾两度常驻日本，分别担任中国驻大阪总领事馆商务领事和中国驻日本大使馆公使衔经济商务参赞。从主管对日经贸工作到主管对亚洲区域的经贸工作，她还担任过北京经济技术开发区副主任，负责招商引资，工作内容仍是她的强项。

岗位的最大挑战是在2000年，她从亚洲司司长一职调任对外贸易管理司司长。这次调动工作跨度是最大的，她一下子从多年的得心应手的对外经济工作转向了并不擅长的以国内管理工作为主的全国的对外贸易管理工作。此时正值中国积极准备加入世界贸易组织的关键时期，整个外贸管理体制面临着更深入的改革和调整，能否平稳过渡，是当时国内一些行业和企业非常担忧和社会各界普遍关注的问题，它也关系到国民经济的健康持续发展。回想起来，郭莉说，这是一个很大的挑战，也是一个很好的学习机会。在这样一个历史阶段、在这个工作岗位上学到了很多，做了一点力所能及的事情。

在这个岗位上，接触到了以往没有接触到的事，也了解了以往所不了解的事，让她对中国的国情、中国经济发展的全貌以及所面临的一些尖锐的问题和今后发展的走势有了更深的理解和感悟。之所以能够比较从容地应对



和处理一些问题，首先是得益于组织上的信任和同事们的支持和帮助，当然也得益于长期的对外经济工作的积累和对国际政治和经济的宏观视野。由于她在各个工作岗位上都做得有声有色，郭莉在2001年被推选为外经贸部出席党的16大会议的代表。之后担任了外经贸部部长助理，分工负责对外贸易管理司、外事司、许可证事务局、广州外贸中心及广交会、各进出口商会以及货代协会共12个正司级部门。

2003年9月，郭莉又接到新任命，到香港任中联办副主任。在一国两制的条件下，工作环境、内容、方式、手段也发生了很大的变化。她分工负责经济和妇女工作，成为香港社会不断亮相的公众人物。在工作中，在镜头里，港人看到了这位女官员开放、开明、端庄、干练的形象、温和、得体的谈吐、发式和服饰搭配，让港人感到耳目一新，这些在快速地消除着港人对内地官员的成见……



尽管郭莉在各个工作岗位上的表现是出色而活跃的，但她为人处事的风格又是相当低调的，她从不张扬，一向不愿意接受采访，也不愿多谈自己，总是以一种感谢、感激、感恩的心态谈她的工作给她带

来的收获和快乐，她的单位领导、同事和同学给予她的培养、鼓励、信任和帮助。

郭莉说，她从来也没有刻意地给自己定下什么目标，也没有那么多的欲望和所求，只是怀着一颗平常心，一切顺其自然。希望始终如一地老实地做人，踏实地做事，快快乐乐地生活。如果能为国家、社会尽点力，这辈子就没有虚度。等到退休的时候，如果母校的老师、同学，单位的领导和同事以及亲人和朋友都能说郭莉是个值得信赖的好人，能做点小事，还算是个好官，她也就心满意足了。

同郭莉接触，你会感受到她内心的那种宁静和平和，她依然是同学心目中的姐姐，她依然保持着校园路灯下那个刻苦读书的女大学生的本色。■

**图注：**

1. 郭丽校友在工作中。
2. 76届日语一班毕业合影（前排右一为郭莉）。
3. 1990年陪同时任外经贸部部长李岚清访日右三为郭莉）。
4. 访问日本企业（前排右四为郭莉）。
5. 工作之余不乏童心（左二为郭莉）。
6. 与香港行政长官曾荫权夫妇合影。

# 三十载，师恩难忘

——访 76 届校友、中粮集团副总裁 薛国平

□紫 丁



薛国平，1972年就读于我校外贸西班牙语专业，1976年毕业后被分配至中国粮油食品进出口总公司工作，1994年至今任中粮集团副总裁，期间1994-2004年，兼任香港鹏利集团（现中粮香港有限公司）总经理。

薛国平，1972年就读于我校外贸西班牙语专业，1976年毕业后被分配至中国粮油食品进出口总公司工作，1994年至今任中粮集团副总裁，期间1994-2004年，兼任香港鹏利集团（现中粮香港有限公司）总经理。

采访薛国平，印象最深的是他对大学生活、老师和同学的深厚感情；即使足迹踏遍五大洲，令他最难忘的还是大学的四年。三十多年来，师生之情，犹如亲情。他谈到了李秀兰老师、俞世茂老师及姜学贵老师，其中李秀兰是他提及最多的老师，对这位老师，薛国平用一句概括：“十分敬佩”。

李秀兰老师是我校1957届西班牙语专业毕业生。薛国平他们是“文革”复校后她教的第一届学生。他们一入学，李老师就带这个班，从西班牙语字母教起，第四年还教了文学课。因此她教这拨学生的时间比其他老师都长，感情也更深。这批工农兵学员都有工作经历，素质高，学习风气好，李老师喜欢这些阅历丰富的学生。那时李老师三十来岁，性格开朗，“文革”中因资历浅，所以没挨整，与学生交流的顾虑也较少。当时的口号是“师生要成为同一战壕的战友。”李老师和她的学生们真的摸爬滚打在一起。

薛国平对于李老师的敬业精神非常敬佩：“那时老师们的工作都特别努力，好像要把心掏给学生。西班牙语两个班，李秀兰老师教我们，二班的老师有黄福顺、苗蕴茹、郑育淼等。我感觉两个班的老师在比赛，看谁教得好。当然，今天看来，两个班都教得好，两个班都培养了不少人才。李老师虽然家庭负担重，但从没迟到过。记得她当时骑个女式自行车，风雨

无阻，上课铃声一响，她总会出现在课堂，而且上课特别认真负责，对学习吃力的同学，耐心帮助，坚决不让一个学生落下。今天回过头来看这些细节，觉得非常不易。”

薛国平上大学前是军人，同班的滕德祥是老高中，他们年龄稍长，当时都是活跃的学生干部，在集体中显得成熟干练，对同学有带动作用，是李老师的得力助手。师生交往的许多场景在薛国平的记忆中难以磨灭。比如有一次，李老师上课时见徐建春同学给一个同学扔纸条，就发了火：“不爱听，就出去！”下课后，她也没理徐建春。当时，同学们没想到平日随和的李老师会这么生气。当晚，薛国平、滕德祥就带着徐建春去李老师家请罪。李老师这才了解到，徐建春扔纸条是因为课堂上有个问题没弄清楚，想问问同学。于是她对三人说：“你们有什么问题可以直接向我提，我如果不懂还可以去问我的老师，但我不允许把课堂弄得这么乱。”一场小小的不快就此化解，师生自此更为默契，关系也更为融洽。

李老师对学生的关怀不仅局限于学习，还时时体现在对他们生活的关心上。为了给来自外地的学生改善伙食，她常常邀请学生们周末到她家吃饭。那时她丈夫在国外常驻，她带着两个没上学的孩子，还要照顾婆婆，生活挺难的。但这并不影响周末她家学生满座，这当中不光有本班的，还有外班的。大家一起包饺子，过美食之瘾，享欢聚之乐。在她家聚得多了，有的同学便不请自来，气氛也变得随便，吃饭家伙不够，有的同学就直接端着锅吃，饺子汤也被扫荡一空。薛国平说：“那次我们几个同学买了几毛钱的肉馅一起在李老师家包饺子，味道特别好！”

学军、学农劳动中也有许多让薛国平难以忘怀的故事。那年冬天，他们冒着严寒去四季青公社挖葡萄秧，那是一项细致而艰苦的劳作。李秀兰老师也和学生们一起参加了劳动。她和三个女生睡一个坑。她家中有婆婆、孩子，只能周末请假回去照料一下。那时乡下没路公交车，连公路也不通。于是，黄克勤同学成了她的“车夫”。黄克勤长得很结实，他骑车沿着崎岖的土路颠簸一个来小时，把李老师驮至回城的汽车站，第二天晚上李老师回村时，再到约好的地点去接。李老师不会蹿车，黄克勤就等她坐稳了再往前蹬。有时，薛国平、徐建春等好几个同学一起来接李老师，土路上一支自行车队浩荡而来，让李秀兰老师好生感动。



薛国平十分感念老师们的教诲。他说：毕业这些年，自己做了一些工作，很大程度源于自己在改革开放之前就在北京外贸学院接受了外语、外贸方面的专业训练，得到了老师们的

悉心教导，并有幸加入中粮这样一个转型较好的大企业，得以有机会发挥所学，尤其是任职中粮驻港企业期间，利用香港这一市场经济前沿，进行资本运作、资产经营，为公司的发展尽了绵薄之力。

薛国平非常看重这份珍贵的师生之谊。由于师生之间纯朴温馨情谊等诸多可贵的东西永藏心底，即使他身处商海，工作繁忙，但回想起大学生活，总会从这段人生的美好经历中汲取宝贵的精神滋养。薛国平爱好体育，在校时喜欢打篮球，拿过全校运动会跳远第三名，奖品是一个笔记本。■

**图注：**

1. 薛国平与李秀兰老师（摄于1994年）。
2. 1994年秋，76届西班牙校友与老师合影。

# 永不降温的炽热热情

——访 76 届校友、日本城西大学教授 张纪浔

□紫 丁



张纪浔，1953年生于江西九江，长于北京，1969年北京日坛中学毕业后到黑龙江生产建设兵团工作；1972至1976年就读于北京外贸学院外贸日语专业，毕业后留校任教；1977年考取国费留学资格，1978年作为中国早期国费留学生赴日本留学，专攻日本学专业；1980年回校后曾任日语教研室副主任，1985年自费赴日攻读博士学位；1990年博士课程毕业后，被聘为日本国立茨城大学讲师，成为最早进入日本国立大学任教的中国自费留学生，第二年升任副教授；1993年起转入城西大学，先后任副教授、教授；2000年获经济学博士学位，研究领域为国际经济学、亚州经济论、中国劳动经济学和社会保障论，是日本多个中国社团的发起者和领导者。

## 1. 从工农兵学员到改革开放后首批留学生

1972年，张纪浔幸运地成为第一届工农兵学员。之前，他15岁从北京到黑龙江生产建设兵团，当过班长、排长、保管员、副连长；曾被评为全团的“五好战士标兵”。在那里，他学会了如何做人、如何管理人和处理多种人际关系；他看到中国农民的可爱，他们不需要你讲什么大道理而是要带给他们实惠。上大学后，他仍然保持了这种积极向上的劲头，睡得晚，起得早。张纪浔学外语的第一大性格优势是开朗，愿意接触人，喜欢和人打交道。为了练口语，他跑到北大、一外、二外等其它高校去找人对话。他的另一个性格特征是刻苦，他一直努力地争取最好的成绩，为选送他上大学的兵团战友争光，他的成绩一直名列班里名列前茅。

大学期间对他影响最大的是王振瀛老师。严格说，王振瀛不



是正式教师而是以工代干的教师。王老师出生于日本，毕业于早稻田大学，解放后回国，在电器厂当工人，由于曾有在日本银行工作的经历，多年来一直是监督对象。文革中期北京外贸学院复校后，日语专业缺老师，当时已经五十多岁的王老师被从电机厂借调到学校工作。张纪浔回忆：“王先生教学态度非常认真，每天利用午休、晚自习时间辅导学生，还十分关心学生的生活。当时物质贫乏，买肉也要凭票，一个月只有半斤供应肉。而他拿的是工人工资，一个月才56元，生活非常拮据。但他经常邀我们到他家吃饭。二年级时，我被国家体委借去当翻译。中日女排赛开幕式在一万多人的首都体育馆举行，我送给了王老师一张票。我的翻译获得了成功，王老师为此激动得哭了。我知道，他是把学生们的成功看得比他的成功更重要！”1976年周恩来总理去世的第二天，王老师因心情悲痛倒在了课堂上。在生命的最后九天九夜，张纪浔他们日语专业两个班28位学生轮流照看着这位饱经风霜的老师，并最后给他换了衣服。王老师的品德像一股清风，长久地拂动在学生们的内心，而师生情的绝唱也永远陪伴着王先生的在天之灵。这一幕，这股清风，成为张纪浔后来当一个好老师的能源所在。

1976年，张纪浔留校任教。1977年，他以优秀的成绩通过“文革”结束后国家教委首次公派出国留学考试，成为第一批到日本的9名中国大陆公派留学生中的一个。

1978年4月，他进了日本国立大阪外国语大学，攻读日本学。中国学生穷，被日本人看不起。他当时暗暗发誓，有朝一日一定要超过日本人。靠着在兵团和大学时代磨练的吃苦精神和争强好胜的劲头，他在两年时间里选了一百四十多单位的课，他的成绩单上除1个B外全是A。

其实张纪浔做事的认真早就给日本人留下了印象。第一次直接和日本人打交道，是他大学二年级那次参加的国家体委翻译活动。他当时给日本女排当翻译，曾经威震世界的“亚洲魔女”日本女排第一次败给中国女排。在每场比赛后，张纪浔总要帮日本教练高桥先生分析失败原因，他虽不懂排球，但他经常送给她们一段毛主席语录或中国的成语加以勉励。例如，



“我们的同志在困难的时候要看到成绩，要看到光明，要提高我们的勇气。”高桥先生听后很喜欢这段富于哲理的话，把它作为“张语录”贴到了办公室墙上，并且一直贴了二十年。这是二十年后张纪浔任教授的庆祝会上高桥教授告诉他的。结束翻译活动，

张纪浔要离开日本排球队时，依依不舍的日本队员都哭了。这次与日本人打交道的经历令他难忘。他发现，不论中国人外国人，都是有感情的，只要你做事认真，对他们好，他们就会理解你，记住你。做翻译也是这样，要想当好翻译，不仅要按“信、达、雅”三字原则翻好原意，还要全力以赴作好服务工作，努力理解双方的立场，而且要把感情带进工作。

1980年回国后，他先在当时的北京外贸学院分院当日语教研室主任。1982年回到本院，先后任讲师和教研室副主任。他回忆：“我在UIBE做的事与在兵团时一样，我希望给我的部下老师们创造一些机会，比如和外单位联合办日语培训班等，改善老师的工作条件，才能得到大家的支持。只有在团队精神的基础上，才能做好领导工作。四、五年的时间，他为日语教研室做了大量的工作和不少好事，积累了学校工作经验，也为他日后工作舞台的转换作了准备。

1984年，胡耀邦总书记邀请三千名日本青年来中国大联欢，张纪浔带了25名师生参与了接待活动。他负责第四大组（上海、杭州路程，近一千名日本青年）的翻译、陪同的领导工作，并负责接待了当代表团中岁数最大、地位最高的“日中青年研修协会”代表团团长冈崎嘉平太先生。冈崎先生是中国人民的老朋友、中日友好事业的“掘井人”，曾担任过全日空社长、日中经济协会理事长等要职，更令人惊奇的是他还曾经是王瀛生老师在日本银行工作时的上司。由于该代表团的特殊身分，访华时经常受到胡总书记和当时团中央总书记胡锦涛等国家领导人的接见。张纪浔工作得非常投入，除了作好接待工作外，每晚都要写报告，及时将情况反映上去。他认真工作的态度受到了团中央的表扬和认可。

## 2. 关注中国留学生事业的热情始终如一

在参加中日青年大联欢活动后，张纪浔面临了人生的一次重要选择：或是去团中央工作，或是到日本自费留学。1984年，中国留学出台了新举措，讲师以上的专业骨干也可以通过自费公派的方式出国留学。张纪浔最终下决心放弃国内相对稳定的地位和十多年来在日语研究界打下的良好基础，自费出国攻读学位，他成为我校自费公派留学的第一批人。



他有幸得到日本友人的经济担保，踏上了第二次留学之路。这次出国对他来说却是背水

一战。他是考试（旅游）签证入境，如考不上研究生必须回国。他经历了自费生的求学之苦，他身上只带了5万日元，最初的两个月，他的生活用品包括被子和桌椅是在东京经济大学任教的冷铁铮老师和在日留学的李林老师送的。为了省钱，他每天吃方便面。或许是苍天的厚爱，通过最艰苦的两个月的努力，他考取了东京经济大学的经济学硕士研究生。以后他逐渐克服了生活上困难，一面读书，一面在三菱商事、富士重工等日本大企业里做顾问，生活逐渐好转。一去二十年。如今，他已成为日本小有名气的学者和华人圈中的著名社会活动家。

张纪浔现在任教的日本城西大学有留学生四百多人，其中95%以上是中国留学生。他原来所在的经济学部有6,000学生，中国留学生有近200人。因学院体制改革他调入新设立的经营学部工作。所有的留学生都专修他教的课程，他所带的1—4年级的“张研究会”有150多人是中国留学生。而他1978年到日本留学时只有9个国费留学生，现在在日本的中国留学生已经达到11万人。除了留学生外、加上中国研修生及就职人员等，目前在日本的中国人已经超过50万人，和10年前的17万人相比增加了近2倍，大有超过在日的韩国、朝鲜人之势。

吃水不忘掘井人。作为老留学生的张纪浔，二十多年来一直将自己的热情播撒于留学生事业沃土。有几件事他做得非常漂亮。

1978年6月，张纪浔作为随员，陪同邓小平副总理到大阪访问。那时的外事纪律很严，中国人外出必须两人同行，这一戒律给出国人员的工作和生活带来极大不便，但谁也不敢冲破它。张纪浔冒风险给小平同志写了一封信，反映了留学生在行动和生活费等方面的困难。没想到的是，小平同志很快在信上批示：“要重视改善留学人员的生活、学习环境”。当年11月，邓小平同志又在清华大学视察时发表重要讲话：“今后我们会派遣成千上万的学生出国学习，不要怕他们跑，要放手让他们在国外学习。”小平同志讲话之后，两人同行的戒律被取消，留学生的生活费也加了一倍。

1998年，在中国驻日本大使馆教育处举行的“纪念邓小平关于留学生的讲话二十五周年大会”上，旅日多年的张纪浔又向大使馆提出建议：中国留学生的重点已经从国费生转向了自费生，希望政府和大使馆的工作重点也作出相应调整，让自费留学生能感受到政府时时在他们身边。具体建议是专门建立一个对自费生为对象的奖学金制度。这个建议，经中国驻日本公使衔参赞报到了中央。不久，国内出台了设立自费留学生奖学金等新政策。奖学金的数量虽不大，而且主要针对赴日、美、欧一些大国的留学生，但在留学生中产生的反响却很大。

张纪浔为自己能在中国的留学生事业的持续性发展中做一点实事感到欣慰。现在他作为日本“中国自费生奖学金”审查委员，在评比时注意到近年来中国留学生的几个特点：第一，有真才实学者大多是国内培养的，这些人因为有很厚的专业底子所以很容易出成果；第二，

中国留学生在国外（起码在日本）是最优秀的，如日本最有名的东京大学医学部，中国留学生占据了重要地位，他们中许多人在学术上已经达到或接近世界水准。他对中国留学生和学者在日本社会所处地位的数据非常关注，如数家珍：目前在日本拿到教授在留资格（包括大学助手）的超过三千人，文科正教授50多人，加上副教授超过了二百人，理工科的更多。这个数字远远超过了在日本的其它外国学者。按中国人的比例算，也不比在美国的华人学者少。在日本，每个中国教授都是自己领域的尖子，在组织与中国交流的大型活动上也大都由华人学者挑头。在日本的著名大学、研究机构、大企业和大银行，能起重要作用的中国人已经拥有相当数量，这一作用影响到了整个日本社会。

### 3. 在日本二十年的动力源于回报祖国和母校

作为一个学者，张纪浚最难能可贵的是他不仅认真作好自己本职研究、教学工作，还主动承担起中日的桥梁和纽带作用。随着事业有成，他萌生了一种报恩思想。他经常想：假如没有1972年被保送进大学，假如没有1978年被派到国外学习，他不会有今天。报恩推着他拼命地为中国服务，自觉自愿地为中日交流出力。他还特别感谢母校UIBE。“尽管在校时曾经有过一些不愉快，但毕竟是母校培养了我，这些知识和能力在日本都得到了展示。今天回忆起来，一些是是非非，经过岁月的沉淀，留下的都成为了珍贵记忆。无论走到哪儿，如果有人



人说UIBE不好我总会跟他争论。是UIBE培养了我这样的人才，并且让我走到今天。”怀着报恩之情，不论是1985年参与改革开放后日本最早成立的留日学人学术团体“日本中国社会科学研究会”的组织工作（1992—1994年他就任会长），还是应邀回国演讲或从事各种日中政府间交流活动，他都保持了永不降温的激情。

从1995年起，张纪浚力促中日两国高层经济界的交流，成立了“日中经济发展展中心”，就任理事长。该中心包括四个方面的工作：一是邀请各类中国公务访日代表团，每年邀请人数高达2,000人次；二是帮助中国地方政府在日本举办各类形式的招商引资会议，以2005年为例，就为江西省赣州市、青岛市李沧区、北京市等举办了六次大中型投资说明会，参会者近千人次；三是和国内人事部门合作或单独举办各种培训活动，2005年为国内培训了200人以上；四是邀请中国学者到日本讲学。这些活动让他花费了太多的业余时间和精力，但他却乐在其中，乐就乐在报恩。

他在日本拥有很大的社会圈子，接触的都是顶级的社会团体。他于1995年担任了日本最大的亚洲研究学术团体——亚洲政经学会年会事务局长，这个职务由外国人担任是很了不得的事情。2001年7月，全球华侨华人推进中国和平统一大会在东京新宿京王饭店召开。中国政府对此十分重视，派了10位部长级以上的高级干部组成的代表团参会。张纪浔作为该会组织委员、论文编辑委员和大会实施副主席为大会的成功付出了极大努力。大会的成功不仅显示了旅日华侨华人的爱国之心，还促进了旅日新老华人的大团结。在这次会议基础上，2003年1月，日本华人教授会议宣告成立，张纪浔任干事。2005年5月13日，教授会议举办创立一周年的纪念活动，在日本产生了重要影响。2003年（日本）海峡两岸关系研究会宣告成立，张纪浔又是实际操作者，任执行委员。

他近年开始把工作重心更多地转向中国，他要把日中两国的某些领域进行交融。尤其在他从事的劳动经济和社会保障等研究领域，他与中国进行了多方交流。这个领域的研究在日本已经非常成熟，而中国却是方兴未艾。为此，2005年他回国六七次，考察了14个城市，出席了六次国际研讨会，并作为教育部推进的支持西部开发计划“日本博士代表团”的成员到青海大学，四川大学等大学演讲，帮助促进西部地区的科研开发工作。2000年他被聘为国内的世界经济学会理事（日本共有两位理事），还担任南开大学、上海交通大学、复旦大学等国内重点大学的客座教授。2005年他作为日本文部省研究供应链管理专家的身份，访问了广州、无锡、苏州、上海等城市，一周里写了5万字研究报告。跟他一起去的日本教授对他不知疲倦的工作精神表示叹服，奇怪他怎么还有时间睡觉。在国内所参与的各种活动经费大都是他自己掏腰包，他也想以此表明为国家服务的赤诚。

#### 4. 走一条属于自己的学术之路

2000年他长达80万字的博士论文《现代中国社会保障研究》获得经济学博士学位，而日本东京经济大学一百年历史上只有三位中国人论文博士学位的获得者，可见其难度。说到自己成功的秘诀他觉得其实很简单：“我与一般人不同，不把现实利益和一时的得失看得重。人家可能经济学理论基础比我好，但我可以用我的实践经验与他们拼。”他选择社会保障作研究课题，起因于1986年。通过刘进庆教授（故人）的介绍他认识了日本劳动经济研究的权威机构的理事长隅谷先生。以后协会经常请他来讲解中国的劳动问题。尽管多半没有讲演费，但他从来都是有求必应。1987年，协会需要一位研究中国劳动的专家，他于是开始了对这一课题的研究。1987年他作为该协会国际部研究员每月在《日本海外事情》上发表论文。

他的博士论文写了11年。好强的他不愿利用过去的关系达到自己的目标，而是要靠真本事去获取新东西。选择劳动和社保这个研究方向，就是要向自己提出新挑战。他认定，世界上没有捷径，这条路或许开始时显得荆棘丛生，但经过探索，必会越走越宽。为此，面对一摞摞枯燥的研究资料，他从1986年起每年发表各类文章和论文50多篇，总数超过600多篇、并单着和合着各种书籍20多本。在日本很少有中国学者发表过如此多论文。现在，他在两部杂志上担任专栏作者，每月写3篇以上的连载文章，为此他因劳累过度而两次住进医院。

最终，他在日本研究界建立起自己的名声，跻身于日本中国劳动经济、社会保障研究的圈子。今天，只要有关中国劳动经济和社会保障问题，学术界都会提到张纪浚。他在日本的劳动和社会保障研究领域找到了自己的位置。2005年9月，他参加在北京由中国人民大学中国社会保障研究中心和日本华人教授会、日本社会保障研究会、韩国比较政策研究会共同举行的首届“社会保障国际会议”，在交换名片时，他发现曾留学日本的中国同行们都知道他的名字，他们说是以他的书作为研究参考的。许多日本教授也把他的著作作为学生的必读参考书。在会议上他第一次感到了作为学者的荣耀，觉得这些年的劳动没有白费。

张纪浚非常热爱自己的学生和现在所从事的研究工作。他在城西大学主要教授发展经济学、亚洲经济论等课程，学术研究侧重点研究和发 展经济学有关的人口、劳动、社会保障和日资企业的劳务管理问题。他认为老师的责任是培养最好的学生。为了达到这一目的，他每年都给自己订出奋斗目标，每年计划培养5名以上的研究生。2005年，“张研究会”有8位学生考入研究生院。十多年来，他已培养出近100名研究生。日本的大学是教授治校，每个教授都要担任许多行政职务，各种委员会的委员长。他在学校也担任着教职、留学生、学生、公开讲座等五个委员会委员长职务，他所在的经营学部有八名教授，他每周的工作量是14节课，每节课90分钟，工作量是最大的。尽管如此，他一直在写东西。因在日本评聘教授不仅看课教得如何，更看重著述情况。



在日本的二十年，张纪浚走出了一条属于自己的路。他总结有几个因素起了推动作用。一是做事认真，不敷衍了事；二是无论做什么事都要全力投入；三是眼光远大，不把一时得失和金钱看得太重；四是少说多干，不说也干，关键看结果，而且不以自己为中心。其实，还有一大因素成就了他的今天，那就是他心中永不降温的炽热激情，包括对祖国，对母校，对事业，对老师，对家人和朋友。■

张纪浔和夫人徐丹（84届国贸专业校友）2005年12月于仙台。

图注：

1. 张纪浔和夫人徐丹（84届国贸专业校友）2005年12月于仙台。
2. 1974年，大学二年级时负责接待日本女排，访问故宫时和女排教练高桥教授合影。
3. 在经贸大接待大阪外大指导教师吉田金彦教授（左起第4人），左起第5人为宋文军主任。摄于1981年。
4. [日本]两岸关系研究会邀请国民党副主席江丙昆先生。05年6月摄于东京华侨会馆。
5. 张纪浔教授在青海大学讲学时访问塔尔寺。摄于05年11月
6. 张纪浔和他的学生。张学会的一次合宿旅行。05年11月摄于日本伊东市。

# 轨道

——访 78 届校友、洛克希德马丁商业卫星系统公司亚洲区域市场开发总监 张海明



□紫 丁

张海明，生长于军人家庭，1974年由“二炮”部队保送北京外贸学院学习，1978年毕业后留校任教；1984年8月赴美国在罗拉多州立大学攻读经济学硕士学位，1987年获博士学位；多年来供职于美国高科技卫星领域，主要工作区域为北美、新加坡和香港。

## 1. 从学工学军又学商的工农兵学员，到两个美国大学的硕士学位获得者



大学时代，张海明印象最深有这么几件事。一是校园外部环境。当时校园四周都是农田，通往和平街北口有一条土路。夏天，雨水将路与农田连成一片，一不小心就可能陷入路边的粪池。北土城矗立在半路上，夜晚看上去很吓人，像是有“阶级敌人”藏在那里，女生都要结伴一起走。二是“文革”之中，一个口号是“上、管、改”，即大学生既要上大学，也要管理大学，还要改造大学，其实，当时主要是工宣队在管学校并改造人们的思想。三是参加了劳动、军训和站柜台。他们这届学生上大学的第一学期参加了建学校围墙的劳动。工农兵学员入学前做什么的都有，劳动对他们不是难题。最有意思的是，张海明本来就是军人，没想到上了大学还要学军，练的都是他非常熟悉的基本常识，教官的军龄还没有张海明长，而且张海明当年在连队时曾经是队列标杆，给全连作示范！军训可谓撞到他枪口上了。三年

级，他又参加了学商实践，到北京友谊商店站了柜台。这一社会实践，既与外国人锻炼了外语，也看到了自己课堂所学的不足，促使他在最后一年的学习中更加努力。

1978年初，张海明他们这届该毕业了。他们记得上一届学生毕业时，校园里敲锣打鼓，高喊着坚决要求到边疆的口号。说实在的，同学们思想很复杂，“红心”与“私心”作着斗争。同学们最理想的工作岗位自然是外贸部。分配结果出来了，张海明被分到了外贸部下属的北京对外贸易学院，也就是说他被分配留校任教了。另外一些人看到的后半句是：下属的各外贸总公司。张海明很羡慕那些能到外贸公司工作的人，觉得他们将来能走南闯北，在外面打拼，更有意思。当然，他觉得当老师也可以，只是有点怀疑自己是否能的能否教好书。好在他又参加了一年多的师资训练班，在原来的基础上又恶补了一下专业知识。

在外贸英语系(当时称“一系”)教书一年多，1981年，张海明即作为第一批出国进修的教师被派往美国凤凰城管理学院深造。他发现，这所大学的专业课与商业活动紧密结合，大多采取案例教学，而不侧重于商业理论。这带给他许多新鲜的专业启发。当时，他们没有完成学位的任务，开始时只是听听专业课，提高一下英语水平。但到那儿后才知道，在这所大学，如能在一年内完成所要求的学分，便可以获得硕士学位。一年后，他取得了该校国际商业管理硕士学位。

从美国学成回校后他继续在英语系任教。但他此后的教学方法却发生了很大变化。他有意识地把在美国学到的商业管理课程引进课堂。



1984年，张海明又获得了到美国丹佛大学深造的机会，这次攻读的是国际经济学。丹佛大学在美国本来不太有名，但近年来因校友国务卿赖斯而引起瞩目。张海明在这里又拿了一个硕士学位。至此，学习历程可以画上句号了。此时，中国留学大潮涌起，而且学位越来越高。张海明于是又想接着在这里拿个博士学位，而且也考取了。但是因为工作太忙，博士论文答辩一拖再拖，直到现在还未完成。

## 2. 从美国卫星公司的创业销售到与中国长征火箭的合作

谦和儒雅的海明，他最初的事业和人生轨道与他的同学们有着相似之处：大学毕业于改革开放前夕，较早地拥有了外贸加外语的优势，留校任教后又赴美国凤凰城大学金融专业就读研究生，较早地实现了海外求学。但其后的发展却拥有了自己的独特性。他进入了UIBE

人较少涉足的高科技卫星领域。沿着这个轨道，十多年来他奔走于美国、加拿大、新加坡、香港和中国内地之间，他的一大心愿就是为中国的航天事业做一份贡献。

1986年，在一位校友的建议下，张海明叩响了美国爱柯斯达卫星公司的大门。今天想来，他觉得这个选择虽然相对于所学专业有些“轨道转移”，但却非常明智。这家美国公司成立于1980年，以做卫星地面设备接收业务为主，创建之初主要是出售设备，随着公司的发展，逐渐由零售和批发转向了生产兼销售的综合性业务，而且形成了从空间到地面的立体产业链。一个卫星的造价约两亿美元，而卫星发射又是高风险的业务，敢于冒险是卫星公司的一大特征。这家美国公司的创业股本金就是由四位发起人每人拿出一万美元去赌场赢到的。因此从公司建立的第一天起，业务发展中就有一种敢赌的气概。

在这里，张海明经历了创业的艰苦磨炼。当时，能有个地方住，有饭吃，有辆能开的车就足够了，年薪也不过2万美元。公司所有的人都是从工人做起，第一个月的工作就是到仓库去认识产品、编号、用途以及包装。然后是熟悉技术，最后才是学习销售。逐渐地，公司从批发到生产，有了自己的品牌，再后来发展到有了自己的卫星和售后维修服务。在90年代初，一个没有名气的小公司，能做这样综合的卫星项目是非常困难的。但这却是发展的需要。

张海明知道，跨行卫星领域，自己首先要完成高科技知识的跨越，他要从零学起。随着对卫星的了解，他越来越迫切地希望通过自己的努力来促成中美的合作，用中国的长征火箭发射美国的卫星。但要打开美国通道，促成其同意向中国出口卫星，并非易事。这里面既要突破技术保护的樊篱，更要冲开意识形态的禁锢。但张海明坚信凭借自己作为美国公司的中国高级职员的优势，定会说服他的老板。

出售卫星，肯定要考虑经济利益，但双方又不是普通的商业合作，作为中间人，张海明知道自己在其中的责任，他能体会自己公司的老板那种冒险尝试的心情，因为卫星和火箭有可能在几秒钟内同归于尽，况且当时中国的长征火箭还不太成熟。最终，基于张海明对中国火箭各种优势的介绍和鼓动，加上他对中国情况的了解，以及与中国航天部门卓有成效的协调沟通，老板终于采纳了他的意见，决定把卫星售给中国。

这是中美在卫星发射领域的第一次合作，其过程肯定不会一帆风顺。对当时发射机会还不多的中国火箭来说，这是一次取得经验，完善技术的好机会。整个发射过程中，转移轨道发送机是最关键环节，亦即火箭从低轨道向地球同步轨道的转换装置，这也是中国自己生产的转换轨道的第一次使用。

1995年12月30日对张海明是个重要的日子。晚上八时许，卫星发射升空。伴着燃烧火焰在高空划出一道绚丽弧线，中美在卫星领域的首次合作宣告成功。中美双方业界人士无不

欢欣鼓舞，整个发射过程在中国中央电视台进行了现场直播。张海明成为了新闻人物。因为正是他促成了中美航天领域的这笔大合同。

当他被记者问到在这样一个重大项目里担任项目主管的感受时，他的回答是：“我的想法很简单，第一，从内心情感上，我为能够支持自己祖国的航天事业而骄傲；第二，从商业合作上，我也为此而欣慰，中国火箭，不论从技术水平还是商业价格比较上都是可以信赖的，美国商人是追求商业价值的。”对这一成功，美国公司的老板也表示满意，在其后几年里，该公司又与中方谈成了七颗卫星的发射合同，双方的合作一直进行得不错。

张海明在爱柯斯达卫星公司做了近十一年的卫星发射地面设备的销售。后来他虽换到了洛克希德马丁公司，但中美卫星公司的合作平台已经搭建起来，美国公司对中国火箭已经有了信任感，一旦有机会还会合作的。他在洛克希德马丁的主要客户仍然是中国的东方卫星通讯有限公司。张海明再次促成了中国购买美国卫星的交易，仍是用中国长征三号乙型火箭进行发射，于1998年发射成功。目前这颗卫星仍在运转，用户非常满意。

在卫星这个高科技领域，经常存在的的一个难以逾越的障碍是商业运作中的政治敏感性。这一特殊贸易涉及美国的对华政策，这也是美国政府多年来的忌讳，认为卫星卖到中国可能有着民用和军用双重用途，比如一旦与中国火箭对接，有可能用于提高中国导弹进攻的精度，从而可能对美国或盟国构成军事威胁。将通讯卫星商业活动政治化，是令张海明头疼的事，再大的本事也难以应付从商业活动转向政治事件的“变轨”。

洛克希德马丁公司是一家著名公司，也受美国政府对华限制出口高科技产品政策的影响，目前对中国业务只限于航空和港口的管制系统，与中国国家气象局合资生产气象雷达，不能出售卫星且不能用长征火箭进行发射，除非由总统签署才能打破这一限制。这是中美首脑谈判中总会涉及的议题。目前中国与欧洲的交易多一些，与美国的合作则基本处于停顿。



张海明对中美间的卫星合作很有信心。他说：与中国相差不多的美国上空，覆盖有五六十个卫星，而中国目前才有十几个，因此发展的空间非常大。作为国家的通讯广播业，没有任何手段能与卫星相比，尤其像一些边远的沙漠，传统手段是传送不过去的。这些年，中国在卫星航天上的投资越来越大了。他还认为，美方不可能永远限制对华出售卫星。因为卫星本身是一种商品。

### 3. 定位于卫星领域不断适应人生和事业的变轨

这些年，张海明将自己的事业定位在卫星领域。他从卫星业务中学到不少东西，包括国际政治与经济的关系。比如美国总统的更替与卫星销售业务的关系，军品与民品的转换关系，等等。

他目前担任着公司的市场开发总监。高科技时代，卫星领域的知识和业务随时都在向他提出挑战。作为经贸加外语专业毕业的文科生，他对高科技却有着浓厚的兴趣，也正是不断出现的新知识，更鞭策他知难而上，挖掘自己最大的潜能。加上公司内部也经常对员工进行培训。现在，他不光对卫星基本构造和运行原理有了了解，而且对卫星和火箭的基本的设计常识和配置也都有所掌握。他正在从外行转入内行的“轨道”，至少，他不会让客户认为他是个门外汉。

他在香港生活了十一年。平时喜欢体育运动，用以缓解紧张的生活节奏。他有两个孩子，夫人赵民娟是他的同班校友，也曾留校任教，后在美国丹佛大学获得教育学硕士学位，现在香港一家法国国际学校当老师。

张海明回忆起在校读书的往事时说：“那时以学英语为主。刚上大学时一个英文单词都不认识，学习条件比较艰苦，是老师们引我们进入了知识的殿堂。我对张荫余老师的印象最深。这位老教师教学非常认真，看到我们的学习遇到困难，他也替我们着急。他教学非常形象化，肢体语言是他的一大特色；他的知识面也很宽，常引导我们模仿外国人的写作风格和用词。”张海明在校时还是校合唱队的一员，并参加过北京市高校的大合唱。

他愿将自己的成长心得传递给正在母校读书的年轻人：“积累知识，培养能力，为人做事要有原则，要正直；在商业活动中，要以诚相待。”在这些箴言的背后，是他自己用毕业28年的奋斗铺就的坚实的、不可转移的人生轨道。■

#### 图注：

1. 2006年初摄于洛克希德公司 驹谔傲郭陌旃 摄
2. 大学时代
3. 1978年留校任教第一年，参加春季广交会。
4. 2006年春摄于母校

# 从营销学者，到打造国际品牌的营销实践者

——访87届研究生校友、美国COORS啤酒公司中国区总经理 张景智

□紫 丁

张景智，1960年生于河北沧州，曾当过两年工人，1978年本科考入河北财经学院管理专业，1982年毕业留校任教；1984考取对外经贸大学国际企业管理专业研究生，师从国际营销名师罗真端教授，1987年毕业后留校任教，1988年晋升为讲师；1990年考取联合国项目赴英国留学；1992年获曼彻斯特大学MBA，当年被香港理工大学聘为营销专业讲师，后升为副教授；1995年加入香港捷成洋行担任中国发展部总经理并兼任蓝妹啤酒中国部董事。两年后受聘于世界著名啤酒公司美国COORS，开始在中国打造COORS啤酒品牌，并任该公司中国区总经理至今。

## 1. 目标的选定

张景智本科就读于河北财经学院，专业是企业管理。在他大学二年级时，该校为开设外



贸系而开始定向培养师资，他因为品学兼优，且外语名列前茅而被选中。为此，他的三四年级学业是在上海外贸学院完成的。在那里，他开始接触到大量的西方经济学理论，国际营销学深深地吸引了他。他意识到，我国正在大力发展外向型经济，企业如何开拓国际市场，如何在国际市场上从事经营与

销售，恰恰是市场营销学的分支学科——国际营销学的研究对象。经过一番探索，他了解到当时全国最棒的国际营销专业老前辈是对外经贸大学的罗真端教授，而经贸大学又是全国最好的商学院之一。认准了目标，他开始朝着这个方向努力了。

国际营销学理论源自西方，改革开放之初，中国这方面的人才只是凤毛麟角。罗教授于40年代曾获美国哥伦比亚大学经济学硕士学位，80年代初，出版了国内第一本营销学专著《销售学原理与应用》。她参与了北京市经委每年一期的厂长经理班的培训工作，还兼任着美国

商务部和国家经委合办的（大连）企业经理培训中心的教务长。由此她结识了大量企业界人士，为她的教学和科研增加了大量企业的信息和案例。期间，她出版了专著《市场决胜之策》。

当张景智走入对外经贸大学时，他崇拜已久的罗真端接受却不幸因癌症住进了北京同仁医院，而且直到1988年逝世，没有再能回到课堂。作为罗教授的“关门弟子”，张景智未能在课堂上聆听罗教授的一堂课，但他从罗教授的言传身教中学到的东西却远比课堂上可能学到的多得多。罗教授一生独身，无儿无女。张景智每周几次到同仁医院或罗教授家的病床前帮助处理一些工作或生活事务。与此同时，罗真端教授与张景智聊学术，聊学科，聊做学问的方法。张景智至今深深感谢他的恩师：“罗教授刻苦而严谨的治学态度和对事业的献身精神对我的学术发展有着深刻的影响。给罗真端这样的名师当学生，是我的事业能走到今天的最重要转折点和最大幸运。”

在对外经贸大学，还有一批老教授被张景智视为使他至今受益的恩师，如：胡鹤年教授，李志伟教授等。他们都在四十年代接受了美国大学的教育和名师——其中有的接受过诺贝尔经济学奖获得者的指点，都获得了经济学、管理学的博士学位。他们创办了对外经贸大学的国际企业管理系（现我校商学院）。在80年代初，这个系完全按照西方的MBA模式创建，教材基本用的是美国大学当时最权威的教科书，与国际同步，而且教师大多用英文授课，在当时的中国大学中处于绝对领先地位。张景智后来在英国又读了一遍MBA，而且在香港教过MBA。但回想起来，他认为最初UIBE企业管理系的MBA一点儿不亚于国外商学院的MBA水平。1993年他代表香港理工大学参加一个考察团，访问了国内的一些名牌大学。他和考察团的许多专家共同的印象是，那时这些大学商学院的水平按照西方现代管理教育的标准，都比不上对外经贸大学国际企业管理系1984年时的水平。

张景智是对外经贸大学成立国际企业管理系后招收的第一批管理专业研究生。当年计划招生二三十名，但最后只招了4人。因为数学和英语必须兼优的条件挡住了不少考生。但对于用英语授课，采用国外原版教材的超前做法，张景智那时还不完全理解。他是经过与胡鹤年、李志伟、罗真端等教授多次沟通后才逐渐理解了这种办学方式对学生们今后职业生涯的益处。张景智真正看清这一教育方式的价值是在毕业多年后，特别是最近十几年，他越来越感觉到当时国际企业管理系的路走对了，因为那时之所学正是他今天所用。

## 2. 青年学者的快乐

1984至1987年就读经贸大学五系（即现在的商学院）的三年时间，张景智在短期内迅速

地接触到西方所有管理学的课程，尤其是在罗真端教授指导下做了大量学术研究，还获得研究生论文一等奖。把握了学业的天时地利与人和，使他在国际营销学领域较早地做出了成绩，并在当时的国内处于学科研究的最前沿。以至在他离开教学多年的今天，全国市场学会依然为他保留着理事的位置；他写的《国际营销学教程》在全国同类教材中依然最畅销，第一版印了二十多万册，现在第二版仍然被全国多所大学用作研究生和本科生教材。

1987年张景智研究生毕业时，他主动要求留校任教，因为他喜欢教书，喜欢搞科研。他对国际营销学这个学科的兴趣越来越浓，这也是他研究生毕业舍不得扔掉而继续研究这门学科的动因所在。几年的努力，使他在这一学科中小有成绩，成为当时中国高校市场学会最年轻的理事，这使他坚信坚信可以成为一个最好的学者和教授。后来，他从企业管理系调入国际贸易系，仍教授国际营销课。他教书的几年非常活跃，他感谢校领导和国际贸易系的领导们对他的关心和器重，比如让他这个只有二十几岁的青年教师参加全国外销员及商务师资格考试的命题这样重要的工作。在当时的校园里，几乎到处可以看到他年轻而活跃的身影。他一边认真教学，一边兼任外经贸大学跨国公司研究中心理事及咨询部部长，外经贸大学青年翻译学会理事、经贸大学团委顾问……到1989年，他发表的国际营销学方面的论文和译文共40余篇，出版了《国际营销策略》、《市场营销手册》、《简明市场学原理》等著作，翻译了《国际市场营销学》、《管理心理学》、《国际贸易与金融》等书，还参与了《中国对外经济贸易百科全书》和《市场营销理论与策略大全》的编写工作。

既然营销学这么深受企业界欢迎，他为什么不去企业大干一番，而甘坐在几平方米的宿舍里做学问呢？他当时的想法是：“选择职业不能随波逐流。很多年轻教师已改行搞实业或正准备‘跳槽’，但至少目前我还不想这样做。原因主要有二：第一，从我国当时情况看，研究和传播这一学科的人不是太多了，而是太少了，而且我也自信，如果我在这一学科的研究中继续走下去，可能会取得更多的成果；第二，每个人的价值取向不同，我认为做学问是崇高的事业。我上中学的十年恰好是‘文革’十年，中学毕业后又当过工人，我深知读书机会来之不易。我最尊重知识渊博、有真才实学的人，这个观念对我来说已是根深蒂固。当然，搞学问的人在生活上比较清苦，这一点我是有过亲身体验的。但我正努力改变这种状况，想办法争取使自己的劳动得到社会承认，以此来保障生活水准的提高。”

1990年，他考取外经贸部提供给所属大学的青年教师的出国攻读MBA。该项目是联合国开发计划署援助中国外经贸系统管理干部与国际工商管理师资开发项目。1992年，张景智顺利通过著名的英国曼彻斯特大学商学院的论文答辩并获MBA。英国导师对他的论文《股权式中外合资企业的管理特点》的评价很高，毕业前即出资送他到香港参加一个重要的学术会

议，并在会上宣读了论文。在香港开会期间，张景智遇到了香港理工大学商学院院长HOWARD DAVIES 教授，并对他的研究成果和研究水平产生了浓厚的兴趣。很快，他被香港理工大学商学院录用，并成为在那里工作的第一个大陆学者。

在香港理工大学教书的三年，他为本科和MBA班讲授营销管理和国际营销。同时他还被邀请到社会上给外国企业界人士讲中国营销。他结识了不少外国企业的老板，其中一位听课的德国捷成洋行的老板盯上了他，要挖他去帮助开拓中国市场。那时的张景智已经完成了从学者向营销实践者的各种准备。但当时他与香港理工大学的合同期还有两年才满，对方表示愿意帮他付补偿金或者等他到期满。可见这家已有百年历史的德国企业对这位中国学者的诚意。

至此，张景智即将结束他的学者生涯。总结起来，他认为自己很幸运，有很多机会让他选择，但这些机会不是偶然的，他认为机会只会落在那些有准备的人的手中。另外，自己能走到这一步，还要感谢对外经贸大学带给他的机遇：到UIBE读研是第一机遇；在这里能遇



到一批国内最优秀的老教授是第二大机遇；恰逢全国最领先的国际企业管理系创建是第三大机遇。对这些机遇，当时很多人包括他自己还认识不到。他能认识到这些机遇，是他自己特有历程反过来的印证。他评价当年对外经贸大学的校领导是很有先见之明的，特别是他们在当时的社会背景下能创建国际企业管理系，无疑是办学思路上的大创新。

### 3. 踏上营销实践的征程

1995年，对张景智来说是又一次事业的重要转折。多年来，他一直搞营销教学和研究，总是教别人这样做或那样做，因此特别想自己操作一回。他要用所学理论去实现一个梦想：自己做一个品牌，一个从零做起的品牌，而且还是在在一个新市场、由一支自己建立的全新队

伍树立起的品牌……

35岁，在西方企业是被认为是一个人最后一次从理论到实践变换行业的机会。张景智正是在这个年龄离开了香港理工大学改了行。他成为德国捷成洋行中国业务发展总经理，兼蓝妹啤酒的董事。“蓝妹”是香港的一个啤酒品牌，在香港仅次于生力啤酒，销量排在第二。但渐渐地，他觉得这个品牌还不够国际化，这个平台与他心中的品牌理想尚有差距。

1997年，张景智被猎头公司挖到世界知名的啤酒公司——美国COORS公司。COORS是全球第五大啤酒公司，拥有美国第三大品牌，英国第一品牌和加拿大第一品牌的称号。从此，他扎扎实实地与一个啤酒大品牌结了缘，并使它在中国的土地上开花结果。如今，他加入这家公司已经8年有余。

当时的中国啤酒市场刚好处在外资啤酒公司经历了第一轮投资和失败，被认为“水土不服”的阶段。在这个啤酒市场的相对低迷期，他没有作大规模投资，只是在南方进行了几个牌子的小规模试销。2002年，他选定“银子弹”啤酒开始在全国进行市场运作，并将市场定位为高档啤酒。凭着不服输的精神，他带领着他的团队，从零做起，经过三年半的努力，“银子弹”已经上升到全国高档啤酒销量的第三位（前两位是百威和喜力），超过了嘉士伯，生力，贝克，麒麟等一系列更早进入国内市场的国际品牌。在高档啤酒市场上，他所带领的公司虽然起步晚，但在中国不少城市已经成为市场上最受欢迎的品牌。目前，他已在国内三十多个城市设有办事处和分公司，员工达到两千人。作为总经理，他真的是实现了从零开始做一个品牌，从一个新市场、一支新队伍开始的梦想，从营销到生产再到公司的人事和财务，他对各个环节的每个细节都亲身经历并投入心血，并努力将现代管理理论和跨国公司的最新管理实践运用到他一手创办的企业中。他的团队也在他的带领下不断成熟和壮大，培养出了一批土生土长而极具发展潜力的职业经理人。美国总部的老板们一年来几次中国，每次来都会发出同样的惊叹：COORS CHINA 以及“银子弹”品牌 在中国市场上的发展速度超出了他们的预期。



张景智领导的虽然是一家外资企业，但他全部用的是中国本土员工。他的目标很明确：一是品牌要做一流的高档甚至超高档的；二是十年内在赢利上实现全国啤酒行业的前三名；三是带出一支职业经理人的队伍。说到第三条，他并不担心自己的公司成为一所职业培训学校，而且他希望从这里能走出一大批具有国际视野，对现代管理有足够经验的年轻人才，即使他们在这里做几年后跳槽了，他也会非常高兴，因为他培养的人才市场价值增加了。他说，培养人才与做产品有着相通之处。他有意识地对人才进行培养，除每年举办管理培训外，每年还带他们到国外的母公司、子公司去学习。平时也会给员工们讲讲企业管理和营销的理论，但又提醒他们，更重要的是理论与实践的结合以及职业经理人的敬业精神。对于现在的工作，使他感到最舒畅的是，打造国际品牌，可以完全按市场规律操作，而不必纠缠于“关系学”，尽管一周要在国内三四个城市间飞来飞去，但是他的努力是和他得到的回报成正比的。他说自己现在不再像年轻时有许多幻想，因为现在的目标比较简单：做好一个职业经理人，让公司的资产增值，让品牌增值，让企业的每个员工成长。他笑说：这就是他读了这么多年书到现在的认识水平。

2006年初，张景智接受校友会的推荐，开始在母校招聘财务专业和营销专业的应届研究生。他想给年轻大学生和研究生们的建议是：“一个人的成功，最重要的是踏踏实实做好每一件事；希望同学们抓住大学的宝贵时光，好好学习，另外要积极参加各种社会活动。我招聘毕业生时，往往很关注他们是否当过学生干部，这种经历往往能优先考虑。”

在UIBE工作、学习了六七年，他对母校很有感情。回到离别多年的校园，他也是倍感亲切。他给母校的建议是：“一定要继续发挥外语好以及与国外联系多的优势。经贸大学在学生培养上，应该是定位于两个重点，一是外国跨国公司在企业的企业，二是中国走向世界的企业。现在中国成为了世界的工厂，但生产可能是好的，而国际营销能力，或简单的说是打造国际品牌的能力却相当有限。应该用这个差距来激发学生的志向，也就是说，经贸大的人

才要有能力把中国企业和企业的产品销售到全世界，而且要卖好价钱，要把它们做成最响亮的牌子，使附加值大规模提高。为此，这些人才应该精通国外的法律，熟悉国外的营销环境，当然基本条件是熟练掌握外语。一定要坚持用英文上课的传统，要培养一流的老师，吸引一流人才，对他们要高收入高待遇，并为他们创造一个发展的好环境。总之，与国内众多的商学院相比，经贸大学的优势是‘对外’或‘国际’二字，这一特点一定要强化，要突出！而且要让用人单位知道，特别是让打算走向国际的中国公司和进入中国的跨国公司知道，还要让全国的高中生知道。”

营销出身的张景智还认为，一所大学打造自己的品牌很重要，要懂得宣传自己而且要抓住要点。他认为目前国内的高校排名不一定能够反映客观实际，因为其中缺少一个重要指标，即学生就业薪酬水平。而在国外这是最重要的指标，因为它表明一所大学的“产品”价值。他认为，UIBE的“最终产品”的价值应该是高于其他所谓“名牌”院校的，但需要找到数据或“证据”，然后广而告之。

张景智给人的印象是直率而不失随和，敏锐而不失敦厚。他家在香港，夫人陈琦也是校友，1986年毕业于外贸英语系，毕业后留校教书。他们相识于校团委在大连办的一次夏令营，当时张景智是研究生团总支书记，而陈琦是本科生。陈琦现在港岛中学为外国学生教中文。他们有一对儿女，儿子18岁，在英国读大学，女儿13岁，在香港国际学校读中学。张景智平时工作节奏紧张，从香港到内地来回跑。为了保持好的体魄和精力，他每天在家里与乒乓球发球器对打或在跑步机上锻炼半个小时，周末在家时与香港的中学生打打篮球，他的体格因此非常强健，很多年轻小伙子的耐力都比不上他。对他来说，身体、家庭和工作同等重要。■

1. 87届企业管理专业硕士研究生在校园合影。从左至右依次为：沈根荣（上海外贸学院教授）、黎阳（美国工作、定居）、张景智、徐丁来（中国五矿集团分公司总经理）。摄于1984年冬
2. 美国COORS啤酒公司中国区团队
3. 张景智、陈琦校友夫妇在香港家中。摄于2006年2月。
4. 1987年春与夫人陈琦摄于校园附近北土城。

# 直接投资大手笔

——访87届研究生校友、麦克理（香港）有限公司董事总经理、中国区直接投资  
主席 谢岷

□紫 丁

谢岷，1959年生于江苏，1980年在江苏省外经贸厅工作，1984年以同等学历考入我校国际贸易专业硕士研究生，师从王林生教授，1987年留校在国际经济合作系任教，1989年初以访问学者身份赴加拿大麦克马斯特大学（McMaster University）备课，1992年至1994年先后获得美国纽约大学MBA和哈佛大学肯尼迪政府学院高级MPA并且同时毕业于哈佛法学院的国际税务研究班和哈佛国际发展学院的投资评估管理研究班。1994年后活跃于香港直接投资领域，2000年任李嘉诚旗下TOM集团首席投资官，2004年8月任香港中银国际董事总经理，直接投资部主席和集团营运委员会委员。谢岷还是哈佛大学KSG中国校友会的创会会长。

## 1. 学业和事业的主线：国际投资



从1980年至今的二十五年，谢岷虽然变换了多个生活背景，但却可见一条清晰的主线：国际投资。他在这个领域创了许多第一或之最。1980年，他参加工作起即成为江苏省外经贸厅最早接触利用外资、三来一补的政府官员；1987年研究生毕业留校后又是最早的讲授直接投资课的老师；1989年成为在国外大学完成备课、最早编写出国际投资教学大纲的访问学者；1994年以来，成为在海外成功并购重组一系列大项目令业界瞩目的投

资实践者。这二十多年里，投资可以说已经注入了谢岷的血液，可谓是为它欢喜为它忧。

1984年，谢岷以同等学历身份考取对外经贸大学西方贸易理论研究生，他的考试成绩名列第一，他也是同学中少数几个有五年以上工作经历的人。回忆三年的研究生生活，他觉得挺开心。当时学校请来美国教授讲西方经济学，并最早直接用英文教材而且是洋教授直接讲授经济学，这一教学正是从他们84级研究生开始的，这门课也是与他的专业——国际贸易专业西方贸易理论——最对口的课程，因此他对这门课的印象也最深。

研究生毕业后，他留校当了老师。他记得，备课一学期后即上了讲台，他于是成为首位讲授国际投资课程的教师。1989年3月，他参加联合国国际贸易中心为教育部编写国际投资教学大纲的项目，以访问学者身份赴加拿大，在McMaster University（麦克马斯特大学）一边听课，一边编写教学大纲，历时一年。

备课大纲完成并寄回国内后，他来到美国。先后在纽约大学攻读了MBA，在哈佛大学取得了肯尼迪政府学院的高级MPA。后者本来需要两年，由于他拥有五年政府官员的阅历，只一年就顺利毕了业。在哈佛的一年他的收获颇丰，不仅拿到了学位，还获得了哈佛法学院国际税务研究班的毕业证书和哈佛国际开发学院投资评估与管理研究班的毕业证书，第二个证书是世界银行为发展中国家大型项目培训高级管理人才而开办。

## 2. 直接投资的佳绩：从香港到内地

近十五年，谢岷的工作地域主要在海外。1994年，他从北美来到香港。其后的十一年，他先后供职于直接投资领域的三家企业。与风险投资侧重于初创的企业不同，直接投资的对象是成熟的处于扩张期的企业且需要注入大资金进行整合的企业。他首先加入的是香港本地的一个投资集团——第一东方投资集团，负责募集基金和投资，他手中可运作的资金达五亿美元。

2000年，他坐上了李嘉诚旗下的TOM集团首席投资官的位置，兼TOM户外传媒集团的董事长和CEO。他进入TOM这家以传媒性质的公司之时，正值该公司上市，他的任务是在经济泡沫过后将这家没有业务模式的企业转为有良好资产的公司。四年时间，他在大中华区并购了四十多个传媒企业，平均每年收购十个，领域所及主要为台湾出版业，包括将四个杂志图书出版企业整合成为台湾最大的出版集团；他对大陆中国传媒业的整合项目有：通过收购创建户外广告媒体集团，投资三联书店出版文化集团，投资重庆电脑报；并购两个体育产业推广公司：香港中国网球公开赛，购买羊城体育发展公司，等等。他在TOM的最后一个大手笔是以

一亿三千万美元收购雷霆无极语音互动项目，将其注入TOM在线公司并于2004年完成该公司在纳斯达克和香港的同时上市，这也成为香港第一案例。这些业绩使他成为对中国媒体业进行大整合的第一参与者。

在完成了接二连三的直接投资大手笔之后，谢岷选择了激流勇退。他离开了TOM，加入了中银国际。因为他了解到，中银国际是以传统的投资银行证券交易发债券及延伸产品为主的

金融机构，直接投资业务还是一个空白的，而他喜欢具有开创性的工作，于是接国际设计了业务发展中银国际和国外著名一个合伙人的管理团



资业务还是一个空白的，而他喜欢具有开创性的工作，于是接国际设计了业务发展中银国际和国外著名一个合伙人的管理团

队去共同发起境外投资基金，再投资到国内的具体项目的经营方式。他看好中国的收租房地产和他的老本行传媒及相关领域，也致力于创立中国传媒投资基金和中国房地产投资基金；另外吸引他的是，可以有机会为公司在国际上融到大基金并投向国内的传统产业，并可以促成有相当发展规模的民营企业在国外上市。这些直接投资，无论哪一个项目，都将依托资本支持的“过桥”方式，推动企业更上一层楼，提高其国际竞争的能力，更快地与国际市场接轨，而这些又都是他的强项。

这些年他一直有个抱负，就是有朝一日能够像世界著名的投资基金管理人一样，创建一个中国人自己的团队独立管理的投资基金，以优良的业绩吸引国际投资人通过该基金到中国来长期投资。中银国际的舞台让他离这一目标更近了。

### 3. 人生经历，是另一种投资

谢岷1989年到海外。十多年来，不论是事业还是人生都经历了起落与曲折。这中间既有“六四”后西方国家对中国的误解，也有与家人长期离别的孤独，还有北美经济不景气情况下如何在国外寻找生活和事业出路的彷徨。他曾经尝试过门到门直销滤水器和家用洗尘清洗机器等“没面子”的工作，让他高级知识分子的自尊心经受了洗礼。

积累了丰富的生活体验后，1994年，35岁的他在获得几个学位后拥有了在国外立足的条件。这时，中国对西方重新开放，他也开始为自己制定回归计划。这些年来，尽管国外工作环境优越，但他的祖国情结始终未能释怀。他的回归首选地是香港。香港最贴近中国，也是

最开放的资本市场之一，可谓天时地利人和。

随着一笔笔项目的完成，时光又过去了五六年。谢岷和许多在香港的海外人才一样，又进一步将事业的营盘扎回到了内地。此时国内的投资环境乃至生活环境已经看不到与发达国家的明显差距，彻底返乡的时候到了。现在，他在中银国际的香港总部和内地的北京、上海都有办公室，而且每年有一半时间在国内。

在外奔波了十六年，谢岷有时也会回忆起在对外经贸大学读书和任教时的情景，那是一段很美好的时光。特别是他觉得当老师的感觉非常好：备课，与学生在课堂上互动，感受自己对年轻学子的价值。他有时想，如果可以提早退休，他一定要回母校去教书，好把这些年在投资领域的经验教训讲给学生听，而且会有许多亲自经历的案例，那将是他过去当老师时完全不同的一种上课方式。他曾在香港的一些大学办过讲座。他在学术上的钻研也没有停止过，也曾任香港总商会投资组别的主席，专责分析中国加入 WTO 对香港经济的影响；他曾在一些国际会议上演讲，题目包括“中国传媒市场的投资与整合”、“私人股权投资基金的投资和管理”等；他关注的投资学术领域涉及投资操作的国际化规范，子题目包括“一般企业内部管制系统”或“收购兼备后的企业内部整合”等。说起上课，母校，年轻学子，他确实有一种难以掩饰的冲动和向往。因为这里有他的感情投资，那是永远不会被岁月冲淡的血浓于水的情愫。■

**图注：**

1. 谢岷校友
2. 摄于美国芝加哥

# 咬定青山不放松

——访84届校友、华润石化集团总裁 朱丹

□ 紫 丁



朱丹，生于广东省广州市，1979年-1984年就读于北京对外贸易学院三系（国际贸易系）。是恢复高考后国际贸易专业第二届本科生，毕业后被分配到外贸部所属香港华润公司，直接被派到香港。二十多年来，他一直在华润石化公司工作，现为华润石化集团总裁。

## 1. 莫负天行健，君子惟自强

1984年，朱丹工作之初，外贸还是国家管制的官办生意，也就是俗话说的“官商”，靠国家政策和计划进行进出口管理。华润公司的不同在于，它是在香港执行国家政策和外贸管制。朱丹1984年到华润时，计划色彩还很浓。他所在华润石化就是代理中国国产成品油向香港市场的出口，代理的产品有橡胶、化肥、原油、成品油等化工产品，都是国家统一管理的商品。在这种资源分配有保证、收钱有保证的外贸体系下从事进出口业务基本没有风险和挑战。对一个业务员的要求，只是对商品知识有所了解，对贸易条款有所了解。这种模式一直持续到1992年。

外贸体系的改革始于80年代中期，原有外贸代理制逐渐取消，从代理制转向自营，自己独立采购和找渠道销售，但成品油一直由国家供应。到1993年，国家石油政策也开始调整，因为这时中国由石油的出口国变成了进口国，对香港的供应不仅减少，而且最终资源都要断了。华润公司自1972就开始对香港做石油贸易，到1992年正好是二十周年。石油经营的二十周年庆典成为华润石化经营方式的一个分水岭。之后可以说完全进入了自营的新时期，为此，公司在香港投资了油库、码头等实业项目，还购买了自己的远洋油轮。保证了上游资源的供应，维持了对香港的稳定供应。



石化的改革也是整个华润集团在五次转型的缩影。前三次转型是从代理到自营，再到实业化，多元化；第四次转型是更深入、更高层次的转型，那就是资本运作；第五次转型则与国际市场更加接轨，使华润最终成为一个多元化的控股企业，过去的专业化二级机构成为集团下属利润中心。

石化公司即是其中最大的一个利润中心。它也完成了从官商到自营，再到实业化，以及分销、零售，整个生意的模型，生意的整个过程。从2000年开始，公司开始向内地进军。

在这个巨变的过程中，朱丹也经历了从被动的“跟着变”进入到主动的“我要变”的过程。90年代之前，他是部门经理，到九十年代初，考虑由于他懂业务、有一定的工作经验，加上外语和广东话俱佳的优势，公司从业务发展的角度，提拔他为公司的总经理助理，1995年担任副总经理，2001年任石化集团总经理。

2001年，华润集团提出再造就一个华润的发展目标。朱丹正是在这个大背景下接任了石化公司总经理。随着华润公司整个战略的转变，石化公司在香港的业务也在变化和调整，在许多外贸企业纷纷倒闭或者走下坡路、华润的外贸业务也受到很大影响的情况下，华润在香港还保持着外贸的传统业务，成品油在香港市场的三十年打下来的基础，依然得以持续，华润石化的市场份额占三分之一强，在香港几家石油供应商中一直是排在第一或第二的位置，而且经营得非常好，每年效益都有增长。

华润石化作为华润集团一个非常传统的而又非常稳健成熟的业务，近年在中国内地进行了积极的尝试。内地成品油的巨大市场主要被中石油、中石化瓜分，华润石化要想进入这个市场非常困难。但他们从上游资源来寻找突破，从中游加工看到空间。在充分审时度势的基础上，开始了新的尝试。五年来，已经看到了在内地发展的成果。比如他们天然气终端管道业务。

从香港到内地，从代理商到实业化，朱丹这个华润石化的领头人经历了大跨越性的挑战。他说，在战略转型方面我们是积极推动往前去做。如何在多元化经营不盲目投资；如何把握住有限度的相关的多元化；如何在行业竞争的领域里培育已具有核心竞争能力的项目；如何给客户提供一个增值的服务，同时又实现自己的营销目的……他在这个过程中经受着考验。

目前华润集团2005年的总资产1350亿，共有六七家控股上市公司，华润石化既是华润集团的一个一级利润中心，在华润集团下属最大的一家蓝筹股上市公司华润创业（华创）中，营业额占



到第一位，赢利能力占到前三位。华润石化在华润集团一直是一个资产比较好的也是比较稳健的一级利润中心。

华润石化集团目前的业务共分三块，一是供应香港市场油品，包括运输仓储和分销零售体系；二是做石油副产品，也就是化工，主要是为油漆涂料供应原材料，采用液体运输仓储，用槽车、桶装、散装供应给下游的工厂；三是天然气，配合国家的西气东输，在上游与下游中心城市间建立管道网络，目前已经取得国内将近十个城市的独家的三十年的经营权。



华润集团包括华润石化，在多元化的管理模式下，在人才的需求上是多方面多层次的。比如财务专业，金融、并购及法律方面（主要是合同法）的专业。总之需要的是复合型的人才，有很强的逻辑

推理能力有很强的外语水平。目前石化公司人才济济，有相当比例的研究生和海归MBA。当然，并不是说学科好、学历高就可以适应这个工作，进入公司以后，还有一个学习能力问题，而且需要在实践中提高个人独当一面的能力。

对朱丹来说，在华润石化的事业对他总有一种强大推动力，也让他总有一种使命感，不进则退，他只有不断进步，因此也只有不断的学习。他说自己不是悲观主义者，但是失败的

教训总会提醒他。面对这么大的企业，这么大的家产，不能在他的手里衰落下去，而且必须把它做强，做大，做持久。他既这么要求自己，也这样要求他的同事。整个石化共有近两千名员工，对年轻的新员工，他经常给他们讲华润公司成长的历史，石化为什么今天还能够在香港屹立不倒，鼓励他们不断求进步。但要吸取一些企业由于团队合作问题，竞争问题等带来企业颠覆性的失败。

## 2. 莫道君行早，营盘扎得牢

朱丹中学时就显出外语上的优势，他当时的理想是做外交官。高考时分数也很高，他顺利地以第一志愿被北京外贸学院录取。他是恢复高考后第二届国际贸易本科生，学制五年。



赶得早又赶得巧，是朱丹他们这届毕业生的特别之处。1984年一毕业，他就幸运地成为中国改革开放后直接派到海外机构工作的第一批大学毕业生到了香港。当年，外贸部所属的北京外贸学院、上海外贸学院和广东外贸学院共有17名毕业生一起到了香港华润公司，另有3名同学到了澳门南光公司。



来得早，营盘不一定扎得牢。随着经济改革和社会变革的深入，为人才流动创造了宽松条件。许多人选择了新的事业舞台，朱丹却留了下来。华润石化是他的第一份工作，也可能是他的最后一份工作。他的工作经历或许比较单纯，但从这单纯中间可以看到他“咬住”一项事业不放松的执著。他希望证明的是：这22年当中，与他一同来华润的毕业生们，有的另谋高就了，有的下海自己干了，有的加入了外企，有的出了国，只有他一人仍守在这里。但他觉得自己的选择是正确的。

虽说一直出入于同一个舞台，但在不同的时间，他上演的却是不同的人生角色；他希望唱主角，因此他在不断修炼，也做着不断的调整，以适应变化了的背景和剧情的需要；当这个舞台上的许多最初的面孔渐渐隐去后，唱到最后者，一定是唱得最好者，或者是最能调整自己以适应这个舞台者，他希望二者兼备。

留下来的他，目睹并亲身经历了华润集团这个地处海外的国有大型企业的几次重大转型。如今，公司还是那个公司，但体制和人都经历了脱胎换骨式的洗礼。华润集团已经从过去一个贸易型的公司，转型为集实业化和资本化为一体的跨国大型的企业集团。朱丹有幸与企业一起成长和提高，在这个大平台里扩展着用武之地，施展着过去的体制所未能发现的潜质和才干。

他说，他取得的事业成果，也归功于当时在外经贸大学五年的学习生涯。这五年，无论在外语、业务能力还是理论分析能力上，都为他打下基础。当然，毕业后到了工作岗位又是学习的新开始，但企业转型进入完全竞争的环境后，那五年大学的积累仍然在发挥作用。

早行者，不一定就总是走在时代的前面。有的人靠敏锐，有的靠机遇，而朱丹靠的是坚持。他说自己上大学时还算得上是一个上进的学生。工作后，因为喜欢这个事业，也就比较认真和投入。他不是个好高骛远的人。回顾职业生涯，他说自己或许算不上一个先知先觉或很有灵性的人，但也绝对不甘落后。他的特点是“以勤补拙”。从过往二十多年来看，他的风格是稳扎稳打，一步一个脚印，做生意和在经营管理上，也比较求稳，或者说比较有风



险意识。由于多年来总是处于竞争的态势中，他总在感受着不进则退的真理，不学习就会跟不上潮流的发展。二十年前，经贸院校的毕业生还比较吃香，毕业后在外贸企业也还都可以独当一面。二十年后，光有外贸知识显然已经不足够了。要训练一种新的“生意眼”：怎么做生意，怎么创造价值，怎么争取客户，怎么在竞争环境中立于不败之地；怎样辨别市场分析市场，找到战胜对手的法宝；另外还需要团队的配合……他边做边思考并根据一贯的稳健作风做出决策，并带着身边同事们一起成长。他做着越来越大的生意，目前一年达到两百多

亿港币的营业额，吞吐量达一千多万吨，将近一百亿的资产，如何让它增值，如何找到一个新的生意模型，同时还要把传统业务巩固下来，都挑战着他的能力、毅力和人格魅力。

他温和、谦虚而又富于人情味。他对母校和老师、同学都怀着深深的情意，珍藏着大量当年的合影，讲述起来件件都像历历在目。他在校时印象最深的几门课包括，营销和商法。他从中了解了商战的实战经验。联系到今天感受，他希望母校能像美国哈佛大学商学院，在教学中更多地体现抽象的理论与实战的结合，体现应用型、实战型的特色，以案例教学为主。当然，基础理论还要加强，比如会计学、金融学、法学，都应该是财经类院校较强的一个学科。还有外语优势不能放弃，但要依托一门基础学科。他建议培养学生分析问题、研究问题的能力，培养出一批“公司的医生”。这样的人才，对企业开拓国际市场是非常需要的。华润虽然是国有企业，但它也是香港恒生指数成分股的上市公司，我们需要更多的专业化的人才，不仅仅要求懂点外语，懂点财经知识，还要在基础理论，在实战经验方面有些涉猎。他希望在校的同学们要好好珍惜学习机会，把基本功打牢，这对将来的职业生涯会有莫大的帮助。■

图注：

1. 2003年9月24日获华润集团03年度总经理特别奖。左为朱丹。
2. 学生时期1979-1984。前排右起第一人为朱丹。
3. 1984年华润生力军。右起第四人为朱丹。
4. 1991年9月庆祝经贸大学建校40周年。后排右一为朱丹。
5. 1994年陪同外经贸部周可仁部长助理
6. 参观建造中的华润油库。右起第二人为朱丹。
7. 1997年参加对外经济贸易大学香港校友会成立大会。
8. 右起第五人为朱丹。
9. 2004年参加华润运动会。右起第二人为朱丹。
10. 2002年6月11日考察韩国LG集团。前排左起第二人为朱丹。

# 外贸学院的“关门弟子”

——访84届校友、成都市进出口公司总经理 严跃新

□吕远洲

严跃新，1959年生，重庆万州人，1979年至1984年就读于我校国际贸易系，毕业后回到四川，在省计划经济委员会商贸处工作，1989年通过竞争上岗担任成都市外经委副主任，1991年调任成都市进出口公司，先后任副总经理，后任总经理。

还没见到严跃新，就听成都的一位校友说：那人，厉害着呢，30岁就当了成都外经委的副主任。这样的人是不是也有着“厉害”的性格，不好接触呢？但一见面，就打消了我的顾虑。他，直立的板寸，随和的性格，干练的样子。

严跃新戏称自己是北京外贸学院的“关门弟子”。1984年，他毕业那年，北京外贸学院更名为对外经济贸易大学，他们那一届同学也就成了“贸院”的最后一届毕业生。谈起母校，严跃新很是兴奋，他的评价是：“校风纯朴，学习氛围浓厚，人际关系相对简单，大家都在努力的学习；立于改革开放前沿，选用国外原版教材，师资力量雄厚……”良好的学习条件，加上自己的勤奋刻苦，他尽情地畅游在知识的海洋，打下扎实的基本功，为将来的事业做好准备。

毕业分到四川省计划经济委员会时，中央正在四川搞试点，计经委是由计委、经委、农办和财办合并而成，权力非常大，老百姓称之为“第二政府”。他所在的商贸处负责管理全省的外汇工作和进口指标分配工作。他笑着说：“直到现在，省里‘四大班子’用的车有一些还是他当时分配的指标进口的车呢。”1988年底，成都市开始计划单列，享受省级经济管理权。为了选拔优秀的人才来驾御成都市外贸这驾马车，打破以往用人惯例，面向全国公开选拔外经委副主任。不拘一格降人才的举措吸引了大批优秀人才前来竞聘，符合条件的报名者达上百人。严跃新凭着流利的外语，扎实的外贸基础知识，以及开放性的国际视野，从众多的竞争者中脱颖而出，聘上了这个职位。那一年他刚满30岁。

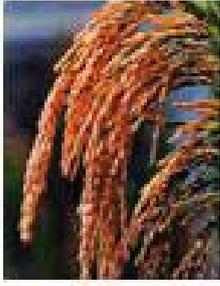
到外经委后，他分管招商引资和外经合作工作。因为他的年轻，更因为他是开历史先河

公开招聘来的，各种质疑不绝于耳，大家都用怀疑的目光看着他。还有一个故事：1990年他到广州参加外经贸部组织的一个会议。报道的当天晚上会务组突然给他打了个电话，问他到底是外经委副主任还是外经委办公室副主任。因为按照当时规定只有领导能住标准间，随员只能住三人间。对方不相信会有这么年轻的外经委副主任，他解释了半天才让对方相信了。

严跃新上任时，成都市的外贸处于起步阶段，出口创汇不到1亿美元，各方面的管理制度也很不健全。他从完善制度下手，制定了一系列规范外贸企业的管理制度和招商引资的优惠政策，逐步打开了局面，有力的促进了成都外贸的发展。他的工作得到了领导和同事的一致肯定，怀疑的目光也慢慢变成了赞叹的目光。

1991年，成都市进出口公司与成都外经委政企分离，升格为成都市政府直属的正局级地方综合外贸公司，严跃新调任公司副总经理，后任总经理。公司刚建立时，除了50万低息贷款外，可以说一无所有。他和公司领导一班人白手起家，一边租房、购买办公用品，一边招兵买马迅速开展业务。短短的两三年时间，公司就奇迹般的积累了上千万的资本，进出口总额连续3年位居全国外贸公司500强，最高一次排到第153位。他还亲自代表公司打官司，被成都市仲裁委员会聘为仲裁员。

严跃新的夫人也是我校的校友，1981年至1985年就读于我校外贸英语专业，毕业后分配到西南财经大学，现为国际商学院副教授。严跃新戏称他和夫人的结合是贸院“关门弟子”和贸大“开门弟子”的结合。他夫人是学校更名为对外经济贸易大学后的“第一届”毕业生。他和夫人在学校并不相识，是回四川工作后在一次校友会的聚会中相识的。因此，他们非常感谢校友会；更感谢母校给了他们血脉相连的缘份。■



# 稻种与谷穗

——访87届校友、中粮集团大米部总经理 杨红

□紫丁 高平

杨红，1964年生于湖北大悟县，1982至1987年就读于我校国际贸易专业，毕业后先在外经贸部人教司工作，一年后参加中央讲师团到江西支教，1989年8月进入中国粮油食品进出口总公司工作，1992年起任中粮公司大米科科长，2000年大米部成为独立的业务单元，杨红出任大米部总经理至今。

## 1. 沉甸甸的谷穗

自1987年大学毕业至1989年的两年间，杨红变换了三个工作岗位。先是对外贸易经济合作部人事司，之后是江西讲师团，而后是中粮公司大米部。这期间的中国外贸，正处天大变革之中。杨红的事业种子必然要播撒在这片改革的田野中，而她要面对的又是前辈外贸人所不同的气象和土质。

1988年，中国外贸体制发生了重大改革，各地分公司与总公司脱钩，中粮集团成为独立经营的实体，由管理型企业向经营型企业转变。1992年，中粮又进一步由传统的外贸代理公司向以实业为基础、综合化经营的跨国公司转型。

杨红在这样的时机下走进中粮，应该说赶上了好机会。1989年，她刚到中粮时就做上了大豆这个大宗商品。那时中粮的粮食部门分为进口处和出口处，一宗商品称为一个“摊”。1991年起，杨红来到了“大米”这个摊，一“守”就是十五年。1992年，公司管理层新老交接，杨红成为了大米科科长，亦即“摊长”。

在大米部，杨红亲身体验了外贸体制的重大转



变。1993年，大米进出口权放开，中粮的外部形势变得更加严峻。由于中粮过去的业务重点是国际市场，对国内的业务比较弱，突然一放开，没了货源，好象没了根基。她的一大挑战是如何变被动为主动。1995年，国内粮食政策的调整造成价格和政策的不稳定，全球经济一体化的加速，打破了政府垄断，客户层次一下多了起来，市场也变得更加复杂。接踵而来的变化要求外贸工作者必须提高自身的素质，积极适应新的形势。

一边经历着外部的风雨，一边还要接受自身的挑战。作为女人，要想在事业上收获沉甸甸的谷穗，需要比男人付出更多的艰辛。1994年，正值日本紧急进口大米的当口，杨红怀孕了。她拖着沉重的身子，跑港口、下产地，夜以继日地工作。这年，中粮共向日本出口大米107万吨，占到日本当年进口数量的45%，仅这一项，大米部完成创汇4.3亿美元。

1998年夏，中国遭遇百年不遇的大洪水。在风口浪尖，杨红再次显示了“巾帼英雄”的风姿。泼辣的她一马当先，带领大米部全体同仁克服洪水带来的不利影响，向国际市场出口大米374万吨，实现创汇8.8亿美元，创造了中国大米出口的历史纪录。

国际政治的风浪也常会波及外贸。1998至1999年，印尼发生骚乱，局势极为紧张。杨红



全然不顾个人安危，多次出访印尼，努力扩大对印尼的大米出口，当年实现对印尼出口大米近300万吨，占当年印尼进口大米总量的三分之一。

2002年，在国家有关主管部门和中

粮集团领导的大力支持下，杨红负责建设了中国目前投资最大、加工设施最先进、综合利用程度最高的现代化大米加工厂——中粮（江西）米业有限公司。该公司的蒸谷米项目工程也是目前国内唯一、亚洲最大的蒸谷米加工项目，这一项目已被国家发改委确立为“农产品深加工示范工程项目”，填补了我国在蒸谷米出口领域的空白。蒸谷米的加工出口，为解决江西早籼稻的销路问题提供了一条稳定的渠道，而且是实现农民增收、产品增值、提高企业经济效益和拉动地方经济发展的有效途径，为革命老区的社会经济发展做出了积极贡献。

作为中国粮食贸易的一个窗口，杨红密切关注世界粮食生产和贸易的动态，经常向中央

和政府部门提交有关形势报告，担当起决策参谋的角色。她说：“大米出口既是经济行为，也是政治责任和社会责任。”1992年，她在陪同时任外经贸部部长吴仪同志出访泰国后，全球大米产销情况就纳入了她的视野。

十五年前，杨红在中粮大米部播下事业的稻种，十五年后，智慧和汗水换回的是饱满丰盈的谷穗。照她的话说，在国内外竞争日益激烈的情况下，她“守住了大米这个摊”。她以诚恳干练而又极具魄力的作风，赢得了客户的信任和好评，也得到了中粮上下的肯定。人们一提到中粮的“大米杨红”，都知道那是中国大米出口界的一面旗帜，她还被誉为“巾帼英雄”，获得过外经贸部“三八红旗手”和“中国优秀青年外事工作者”称号；中粮大米部也被中央企业团工委授予了“青年文明号”的光荣称号。

不过，杨红认为自己只是中粮的丰收田野上的一株极普通的稻穗。

## 2. 飞扬的稻花

杨红生长于“风吹稻花香两岸”的长江边。她个子高挑，性格开朗亲和，做事干练沉稳。大学时代的她，像置身于一片刚播种的稻田，沐浴着谷雨时节温暖的阳光，让她充满向往，让她周身飞扬着青春的活力。

母校的电化教学给她留下了深刻印象：“贸大重视外语教学的传统，这让我受益匪浅。学校组织我们观看原版的英文电影，多是经典片子，这种语言学习的条件在当时就算不错了。不仅提高了我们的外语水平，也让我们打开了外交和西方文化方面的眼界，增强了艺术的欣赏能力。”文化的熏陶是潜移默化的，它们在杨红以后的外贸工作中起了雨露的作用。她说：“做外贸，专业知识固然重要，但综合素质和文学素养却能丰富人格。”对西方文化的熟悉，使杨红在与外商打交道时有了更多的共同语言，能够迅速地建立起融洽的关系和相互的吸引力，这种吸引力是建立长久合作关系的桥梁。这种吸引力，也无形间提升了中粮的形象。特别是在外贸放开，进出口的独家垄断权力丧失的环境下，如何从细节上加强为客户服务，从而赢取客户的信任，显得更加至关重要。



在大学的田野，学生是萌芽的种子，播种者是辛勤的老师。提起教过她的老师们，杨红的言语间流露出敬佩与感激。她回忆：“我

印象深的老师有许多，尤其是王绍熙、刘舒年、陆志芳等，他们的课，包括他们的谈吐，让我感受到他们的广博和优雅，他们的言传身教更是让我油然而佩服，成为我一生享之不尽的精神财富。”

在蓝天白云下，在朴素单纯的田野里，性格外向的杨红尽情释放着青春的激情。记得那时全校以班为单位学跳舞。杨红是班长，管着二十来号人。于是，组织大家学跳舞成为她周末的一大任务。那时各班都有固定教室，一到周末，大家一齐动手布置场地，自愿结对的同学们伴着录音机中飘出的Rhythm of Rain, One Way Ticket等悠扬乐曲翩然起舞，真是自得其乐。不时地，学校还会组织班级间的舞蹈比赛，全是乐队伴奏。至今，这乐曲这画面仍回荡在杨红的脑海。她说：“母校校园不大，走在校园的路上，总能碰到熟悉的面孔，像一个大家庭。今天回忆起来，仍然非常亲切。”

提起今天母校的年轻校友们，杨红流露出喜爱之情。她说，每个学校都有自己的特色，从贸大出来的学生思想活跃，专业性强，外语好，工作容易上手。所以，她招收员工时对母校的学子自然会有偏爱。她说：我与中粮和贸大有缘。我期待母校为国家培养更多优秀人才，成为中国改革开放最茂盛的希望的田野。■

**图注：**

1. **杨红校友近照**
2. **摄于1987年6月大学毕业前夕。后排左起：杨红、胡捷、陈洁、高秀琴、郑琪；前排左起：薛欣、诸军、宋晓明。**
3. **雪景**

# 约束与快乐

——访78届校友、厦门海关纪检组组长 邹朝银

□ 紫 丁 吕远洲 王雅静



邹朝银，生于山东聊城农村，入大学之前在部队当过警卫员，1974年成为复校后的第二届工农兵学员，毕业后在青岛海关工作，先后任船管科关员、机关党委纪检委员、关税处副处长、处长、青岛海关聊城办事处主任；1999年11月调任厦门海关关税处处长，2003年任厦门海关纪检组组长。

## 1. 约束与束放有度

邹朝银，说话响当当，为人亮堂堂，无拘无束。他在早期成长中深受复员军人父亲和部队首长的严格训练和悉心培养，也让他养成了自律、自我约束的习惯。他对母校的感激话语也是毫无保留：“我能有今天，是母校经贸大学的培养，那时的工农兵学员对自己的约束是自觉自愿的，因为我们太需要吸取知识的营养了。我特别感谢当年的老师。他们非常敬业，教知识时真可谓全身心投入，唯恐我们不明白。一位姓谢的法语女老师，恨不得掰着舌头纠正学生们的发音。因为她唯恐大家学不好会影响未来的工作，她认为那也就是影响对社会的贡献。还有一位从国外使馆回来的李老师也非常敬业，曾冒着被批斗的风险编了一本实用会话手册，这本小书为我后来的工作打下了基础。老师们这种工作精神和人格令我十分感动，既传授了知识，更让我学习了做人。”

毕业时，共有14人分到山东省外贸局，邹朝银因为法语口语较好被分到了青岛海关船管

科。那时，“船上资本主义社会，船下社会主义社会”，海关关员要做到自觉抵制“资本主义的毒草”，这是登轮纪律。邹朝银有一次查验墨西哥船时，在酒吧随意翻看了一下外国杂志而受到组长的批评。放松约束带给他的这个教训令他长久铭记。

在船管科的五年里，邹朝银不甘于完成日常事务，于是又自我约束地写起了船舶管理的论文，在青岛关出了名。1983年，他被调入机关党委做起了纪检委员，而且此后的十年间，他一直没离开过政工岗位。自我约束和监督别人的约束行为成为了他工作的主要内容。

1993年，邹朝银调任关税处副处长，1996年任处长。他的工作领域转换到了海关的业务领域。海关的四大任务包括征收关税，对进出口业务进行监管、打击走私和海关统计，其中征税是轴心，它也是中央财政的重要支柱；而在征税的同时还要把握好减免税的尺度，这也是对他能否做到把关与服务“束放有度”的检验。较高的认识，使他的工作成效显著，得到了有关领导和地方企业的一致肯定。

束放有度，实际上是对干部能否在自律同时进行创新的要求。1997年，邹朝银受命筹建青岛海关聊城海关办事处，这一过程也进一步检验了他这方面的素质。聊城属贫穷地区，资金不足是筹建中最大的困难。如何用最少的钱建设较好的工作环境是摆在邹朝银面前的现实问题。为此，邹朝银亲自到河北山区考察建筑石材，晚上就住在山上农民家。最终，办公大楼获得山东省优质建筑工程的称号，总关党组也给予了好评。1999年8月，青岛海关驻聊城办事处正式开关，邹朝银成为第一位主任。

## 2. 放弃约束只能栽跟头

1998年4月20日，厦门海关干部队伍出现大混乱局面。在这种危险的28名业务骨干带着总急支援到厦门海关。厦门海关关税处处长。

上任不久，厦门海规”，机场群龙无首，调令，邹朝银又被紧急



门远华走私大案浮出水面，厦面积塌方，海关各项业务陷入之际，邹朝银全国7个直属关署寄予的厚重期望和信任紧1999年11月，邹朝银被任命为

关机场办事处主任也被“双人心惶惶。2000年1月，一纸调任机场办事处主任。在这样

特殊时刻，肩负如此重任，邹朝银深感肩上担子之重，他还亲耳听到不客气的旅客揭厦门海关伤疤的话语。当时最迫切要解决的是人心不稳，关员们都背着沉重的思想包袱。他经常与关员们推心置腹谈心。对及时改正错误的要依靠；对偶然犯错误的，要通过批评教育，让他们划清界线，帮助他们走出阴影。邹朝银对他们说：就算我在那样混乱的局面下工作，也有可能犯错误。所以他给大家心理上的释放。他多次在大会上鼓励关员们轻装上阵，重振雄风，要对厦门海关树立信心。在他和广大关员的努力下，机场办事处做到了人心不散，队伍不乱，工作有序。

“4. 20走私案”的阴影正渐渐散去，海关人员自我约束的机制正在完善起来，邹朝银这个“交流干部”在厦门五年，他担任副局级的纪检组组长也已经3年。他对海关职业放松自我约束的教训有了太深体会。为此，他始终牢记着他来厦门海关时在关务会的“五不”原则：第一，对不住厦门海关的事不干；第二，对不住共产党员称号的事不干；第三，不能看不起基层干部；第四，作为交流干部，不做青岛海关不放心的事；第五，不做对不起家庭和朋友的事。

办事讲原则的纪检组长邹朝银平时总给人一种轻松感、知足常乐感。他说：“如果不是上了大学，我今天可能还在山东老家当农民呢。所以我对今天的生活和工作非常知足。”

他希望告诉年轻学子们，毕业后踏入社会的第一步如果立足于服务社会、奉献社会，以后的路就会越走越宽；如果陷入灯红酒绿纸醉金迷，不及时调整路就会越走越窄，甚至栽跟头。他希望年轻人在每个环节都要注重人生道路的选择，要锻炼一种自我约束的能力，走一条正确的道路。■



## ——访 78 届校友、厦门海关副关长 陈国清

□吕远洲 紫 丁

陈国清，浙江温州人，1953年出生，1974至76年就读于北京外贸学院英语专业，毕业后分配到厦门海关工作。1987年后先后任加工贸易业务为主的石狮海关负责人、机场办事处副处长、任行邮处处长、漳州海关关长；1998年“四二零”案后调任厦门海关办公室主任，2005年12月调任厦门东渡海关关长，2006年初任厦门海关副关长。

陈国清在校时学习十分刻苦，每天的生活就是三点一线，多数时间都用在背单词上了；在校期间，他曾到交易会当翻译，到外国使馆免税商店当售货员，口语和实践能力得到了锻炼。他说学校的这几年为他打下了扎实的专业基础和英语水平，锻炼了他的组织能力和与人沟通的能力。分配到厦门海关后，他因为外语较好，负责外轮的监管。他经常要上船检查货物，与船员同吃同住，在船上一住就是半个月。

如今，陈国清已是“老海关”了，这么多年海关生涯令他感触最深也是最心痛的就是震惊中外的“4. 20”走私案件了。也许是命运的安排，案发前的几年他正好在行邮处当处长，远离走私渠道，而他现在工作的东渡海关当时有不少人牵扯进去了。惨痛的教训让他深刻地体会到海关作为国家行政机关依法行政，严格执法的责任之重；作为公务员，一定要严格自律，遵纪守法，稍一放松就可能一失足成千古恨。

“4. 20”案后，陈国清被从漳州海关调回厦门海关担任办公室主任，兼党组书记。他在这个岗位上三年多，能够有机会从宏观上了解和研究全关区的工作，学习了不少东西。

2005年12月，陈国清调任东渡海关关长。担任这一职务后，他感到责任特别重大。因为东渡海关是厦门关区海运进出口的主要口岸，业务量大，2005年征税达四十多个亿。每天上班，陈国清从监控室里看着港区的车水马龙，人来人往，亲眼见证港口的飞速发展，一种自豪感总会油然而生。但这种自豪却又时时与隐忧相伴随。东渡海关现有关员二百多名，都是来自全国各大院校的高才生。在这个风口浪尖岗位上，如何管理好这支庞大的队伍，这对他

这个关长是个挑战。他的工作方式，一是首先抓好各科科长，二是直接找年轻关员谈心，随时了解他们的思想动态；三是制度管理，预防在先，采用高科技手段从源头上加以控制，如报关员报关采取电脑叫号，处理业务的关员不能与报关员直接见面。他说：“‘4.20’案件的后果一是国家税收的大量流失，二是对干部本身是极大的伤害。因此，从我们当领导的角度，管得严是对年轻干部最大的爱护。”

他经常对关里的年轻人说：“要脚踏实地，要学会知足和珍惜。厦门海关近年向社会招聘员工的比例都是一百比一，真正是百里挑一。为了争取这个岗位，竞争十分激烈。你们能够在这里工作，应该更加珍惜。”

陈国清是个讲究细节的人。不论在办公室还是在家里，报纸看完了必定放回原处，每个环节都是有条不紊；他每天早起都要精心地将自己的海关制服熨烫得平整整，皮鞋擦得亮锃锃。这是他从解放前的老海关那里受到的影响，也成为了他多年的习惯。他说，这不仅仅是一种良好的仪容和饱满的精神面貌，更是一种职业自律的提示。细节的点点滴滴，处处体现了他对海关职业的珍惜。

2006年4月，陈国清被提拔为厦门海关副关长。这时已是他参加工作的第二十八个年头。和一些老同学比起来，他的职位提升是比较晚的。但他却非常知足。他说：“如果不是上了北京外贸学院，我今天可能仍在浙江农村种菜。在厦门海关的这些年，我也一直受到重视，在各个岗位得到锻炼，为此我已经非常知足了。” ■

# 蓄积与释放

——访80届校友、北京海关副关长 解进勇

□ 紫 丁、李 扬

解进勇，1957年生于河北无极，1976至1980年就读于北京外贸学院海关系，毕业后被分配到拉萨海关阿里地区普兰分关工作，1985年至今在北京海关工作，曾在关办公室和关税处等处任职，历任科长、副处长、处长，2001年任北京海关副关长。

## 1. 知识阅历的蓄积

在1976年入学的第一届海关专业同学中，解进勇年龄较小，身材高大，资历不浅。19岁的他，上大学前已经当了3年初中教师，教过数学和地理。

年龄和文化知识上具有优势的他，入学后被选为学习进度相对较快的一班副班长（班长是丁学辉，毕业后在昆明海关工作，曾任昆明海关关长，现任南宁海关关长）。课余，他喜欢打篮球。但与活跃的同学比起来，他比较安静的一个，更多的时间他都在刻苦读书。在校“一心只读圣贤书”的他，毕业后一直没放下手中的书本，尤其是英语，并在国外访问中熟练运用，外国人竟不相信他的英语是在国内学的。

毕业后，他与另外19位定向为西藏委培的河北籍同学（其中9名外贸专业，其余均为海关专业）无一例外地被分配到了西藏。

他被分配到阿里地区的普兰海关，他披星戴月坐了七天七夜的吉普车到达那里。阿里，一个5000米的海拔高度，一片“巧妇难为无米之炊”的不毛之地；一个气候寒冷，严重缺氧，空气稀薄得令汉族小伙子有劲也不好使的地方。初到普兰海关，当地只有他一个汉人干部。



许多事包括做饭都得靠自己。大山之中，缺米少菜的情况司空见惯，他经常要独自面对饥饿的考验，幸好山上驻扎着部队，他们的物质情况要稍好些。物质的严重匮乏只是困难的一方面，更难耐的是精神上的寂寞。方圆百里没有电台，即使抱着收音机也收不到信号，偶尔收到一点信号，他会抓紧时间听英文广播。英语学习让他在寂寥中看到一片辽阔的绿野。

入冬前从阿里返回拉萨途中，在5000多米的高原上，他搭乘的车队陷入阳光照射而融化的雪地泥塘，在等待雪地冻结期间，一路旅途劳累的他不知不觉地睡着了。危险随之而来。当他被唤醒搬石头启动汽车时，双脚不听使唤了，蹲下站不起来了，咳嗽不止，坐卧不宁，他被紧急送入医院抢救。生命保住了，但他却患上了严重的高原病，每从内地不缺氧地区回到西藏缺氧地区就犯高原肺水肿。鉴于高原反映严重，不能坚持正常工作，解进勇于1985年离开西藏，被借调到北京海关。

虽说他在西藏海关只有4年时间，但这段时间对他却是人生的一段难得且珍贵的经历。在西藏工作，从某种程度上意味着透支身体和生命。但他不后悔，恶劣的环境艰苦的条件让他锻炼了毅力，磨练了意志。这份极端的艰难困苦岁月，成为了他后来享用不尽的精神财富。他和其他赴藏同学一样，没有人后悔这段经历，因为这是一次难得的人生积累，他们从中体验到，壮美的大自然和壮美的人生。

## 2. 素质能量的释放

1988年，也就是借调四年后，他才按国家有关规定从西藏正式调回，成为北京海关的正式关员。在北京海关，解进勇先在关办公室当了4年秘书，后调任关税处，先后任科长，副处长、处长，之后又调回到关办公室任主任；2001年他升任副关长。

北京海关与在西藏海关相比，显然少了几分刺激和惊心动魄，但挑战却一点也不少。代替险恶自然环境的是海关业务的挑战，这是另一种的崇山峻岭：从关税到行政管理，再到法业务，从对使领馆、行邮和人员的涉外监管刊物的监控，需要有很高的技巧……过蓄积释放出能量，同时又在新的实践舞台的蓄积。



了几分刺激险恶自需要面对律和涉外管，到对新去人生的开始了新的

北京海关在全国海关中最突出的特点是作为政治大关的特殊性。北京海关的涉外工作量大，难点也较多。在涉外业务处理上，既要坚持原则，又要遵照国际惯例和外交礼节，确实对他是一个巨大的挑战。他深感这里的工作对海关关员的一大要求，就是要有很强的政治责任感，这与严防偷逃关税为主的各海关的工作性质确有很大的不同。

2005年，北京海关的税收量占到全国第八位。计划经济时代曾经是全国第一，因为“中”字头的企业都在北京，全国总共也没多少税收。北京海关的货运量虽然不是各关之最，但价值却很高，特别是首都的地位决定了北京海关任务的独特性。北京的地域面积不大，但大企业却非常多，随着国家加入WTO后对外开放程度的提高，众多跨国公司将中国区总部设在了北京。北京海关大力改进通关环境的改进，在为企业服务中，不忘为国把关的职能；海关统



计和分析工作为北京市经济发展提供参谋助手作用，打击走私维护国家和合法者权益，这两年，北京海关的非税案件在增长，比如毒品走私，2005年跃上最高峰，这反映了市场经济发展过程中新的走私类型的变化。

至2006年初，北京海关共有关员1200余人，其分关包括：首都机场海关，中关村海关和义庄经济开发区海关，另有7个派驻机构。解进勇在关领导分工下分管过通关、监管、统计、技术、财务、服务中心等工作。

从1976年进入大学到今天，整整三十年过去了。不同的人生阶段，让他收获了不同的人生果实和不同的人生蓄积：大学的三年半，为他打下了英语知识和素质能力的基础；西藏的四年，使他锤炼了意志，蓄积了另一种人生阅历；在北京海关的二十年，让他一边蓄积，一边释放着作为新时期海关关员和领导者的全面素质。■

# 西藏十年生死情

## 西藏十年生死情

——访80届校友、成都海关副关长 窦志民

□吕远洲

窦志民，生于1957年，河北邯郸人。1976至1980年就读于我校海关系，毕业时被分配到西藏聂拉木海关；1987年调到拉萨海关业务处，1990年调入成都海关调查处；1993年7月任成都海关驻机场办事处处长，2000年9月任成都海关副关长。

在西藏，窦志民曾经历过一次重大车祸，与死神擦肩而过。1985年3月，他到拉萨海关汇报工作后坐车返回聂拉木海关。在离日喀则海关80公里左右的江孜县，他所乘坐的丰田越野车与一辆载重8吨半的大货车正面相撞。车上的3个人全部重伤，他自己也当即昏迷。气温是零下十几度，流出来的



血很快都结成了冰，如不紧急救援就有生命危险。一位素不相识的藏族同胞主动开车送他们去了江孜医院。又经几番周折，才挽回了他的生命。这次车祸后，他像变了一个人，浮躁的心开始趋于平和，把金钱看得轻，把亲情友谊看得重，做事结果看得轻，过程看得重。藏族同胞在他危难之际伸出援助之手，住院期间汉藏干部每天为他熬鸡汤，送酥油茶。尤其是藏族干部对他格外关照，这使他对藏汉一家、民族团结有了更深刻的体会。无论在何时何地，他都不曾忘记救他性命的藏族同胞，不曾忘记“西藏十年生死情”。

### 1. 从河北农村到首都北京

1976年，年仅19岁的窦志民跨入了北京外贸学院的大门。虽然招生老师明确告诉他此次招生是为西藏海关定向培养的，毕业后去西藏工作，但是为了能争取到北京学习的机会，他毫不犹豫的踏上赴京的列车。一个当时连海关是干什么的都不知道的农家小伙，从此也与海关结下了不解之缘。

进入大学后，他十分珍惜这来之不易的学习机会，学习非常努力。在校的第一年他经常晚上只睡5-6个小时，早晨天不亮就起床读英语，就象饥饿的人扑在面包上一样，如饥似渴地吮吸着知识的甘露。皇天不负有心人，他的英语水平从入学时只认识ABC到一年后分入英语高级班，成绩也稳居年级前几名。他说当时外贸学院走在改革开放的前沿，通过这个窗口他得以看到世界，了解世界，开拓了他的视野；同时学校积聚了一批优秀的老师，如胡鹤年、高秀珍等，他们不仅治学严谨，而且非常善良，经常给予他无私的帮助。他说，大学四年一切的一切，都给他留下了非常深刻的印象，也为他今后的发展打下了坚实的基础。

## 2. 从外贸学院到边境海关

到西藏后，窦志民被分配到中尼边境的聂拉木海关。聂拉木在藏语里是“流放地”的意思。该关所在地樟木口岸地处世界屋脊深处的山腰地带，海拔2300多米。这里，遥对尼泊尔首都加德满都，右靠令人色变的希夏邦马峰，左邻世界第一高峰珠穆朗玛峰；一年有4-5个月是雨季，部队战士、地方群众和干部加起来不到1000人。由于自然环境过于恶劣，别说开展工作，就是人的生存都存在极大困难。窦志民到这儿后，住的是嘎嘎作响的木板房，吃的是自己种的菜，但更多地还是吃干菜。他当时结婚吃的也是干菜，这一情景至今记忆犹新。1984年西藏逐步开放后，他才能用上肥皂、洗衣粉等生活用品和尼泊尔边民交换新鲜蔬菜。

从繁华的首都北京来到荒凉的中尼边境，窦志民心理的落差是难以用语言描述。他感觉自己在这里格格不入，有着诸多的不适应。他长期生活在平原，一下来到氧气稀薄、雨季漫长的高原山区，所以首先是气候不适应；这里是十分封闭落后的小山村，冬天大雪封山，好长时间看不到报纸、收不到信，几乎与世隔绝，致使观念的不适应。他非常想念一起读书的同学，一起打球的球友；怀念大学里明亮的教室，宽阔的操场，尤其每天早晨那朗朗的读书声，时常在他耳边萦绕。然而他面对连绵的大山，有的只是寂寞和荒凉。最后是民族问题上的不适应。为了能更好的和藏族同胞沟通，他学会了藏语。这里没有鸟语，没有花香，没有高楼大厦，没有车水马龙，他真真切切地感受到自己就象一棵无人知道的小草。在这样艰苦的条件下，窦志民仍然没有放松学习，保持着在学校时的习惯，每天早上坚持读英语。凭借

其卓越的英语能力，他多次担任中尼海关双边会谈翻译，也多次被其它单位和组织聘为英语翻译。

平静的湖面练不出勇敢的水手，安逸的环境铸不出时代的强者。也正是这样艰苦的环境，训练了他的生存技能；种菜、烧饭、砍柴等样样拿手；磨练了他的意志，使他什么苦都能吃，什么气都能受；培养了他的团队意识和集体荣誉感，凡事先为别人考虑，能将心比心的理解别人，相互体贴，相互关心；严格了他对自己的要求，尤其是解放西藏的那批老干部的高风亮节对他产生了深远的影响。

特殊的地理条件，使这里成为我国与南亚诸国之间的重要陆运通道，是西藏自治区进出口贸易的重要口岸和西藏业务量最大的海关。聂拉木海关除担负着边贸、进出口贸易、进出境旅客行李物品的监管外，打击走私的任务也十分艰巨。1986年三、四月份，拉萨海关调查处多次得到情报，一批尼泊尔走私分子雇佣马崽，通过人体藏匿的方式从香港购买黄金借道西藏走私到尼泊尔。为打掉这一国际黄金走私集团，拉萨海关成立了专案组，窦志民被指定为负责人。一天中午，接到情报称一伙走私分子租了一辆越野车去樟木，现已到日喀则，车上有大量黄金拟从樟木走私出境。窦志民当即决定前往樟木口岸堵住走私分子。拉萨距樟木830余公里，中间要翻越几座5000公尺以上的高山，道路崎岖险峻。平时出差，为了保证安全都是在日喀则住一晚，第二天赶到樟木。但情况紧急，窦志民和专案组成员想的不是个人安危，而是一定要堵住走私分子。他们星夜奔驰，饿了啃一口干粮，渴了喝一口凉水，路上经历了无数险情，终于在第二天早上8点左右到达樟木，在开关前做好了布置。上午10点走私分子出现在旅检现场，他和其他参战人员不顾个人安危，奋不顾身冲上前去，抓获尼泊尔籍走私分子3人，查获黄金28、3公斤。经过一天一夜突审，查清了全部犯罪事实，一举端掉这一走私团伙。海关总署、西藏自治区人民政府和拉萨海关对专案组和所有参战人员给予了表彰和奖励。

在这里，稳定压倒一切，海关干部的一项重要工作就是保持稳定。他工作的分分秒秒都在想着如何促进民族团结、保持社会稳定。恶劣的地理环境，复杂的政治斗争，窦志民在聂拉木海关的7年里紧绷的弦从来没有放松过。1987年，他由聂拉木海关办公室副主任调任拉萨海关业务处主任科员。

### 3. 从雪域高原到成都平原

1990年，窦志民在西藏度过了他生命中最黄金的十年后，调到成都海关调查处当负责人。

光阴似箭，一晃又一个十年过去，他于2000年升任成都海关副关长。

窦志民在成都海关主要分管关税处、统计处、机场办事处和后勤服务中心。关税是中央财政的支柱之一，能否完成关税任务关系到国家经济的健康发展。海关统计具有很强的宏观指导作用，为四川省领导和国家有关部门作出准确及时的决策提供了原始数据。成都双流国际机场作为国家级航空枢纽机场，是四川省唯一的航空口岸，去年进出境旅客达45万，今年预计突破50万，机场办事处的业务量占到整个关区业务的50%以上，是西部海关的龙头。处在这个一个重要的岗位上，窦志民深感责任重大。他经常在思索着如何找准自己的位置，做好本职工作；如何带领好这支队伍，保持高效廉洁。

和其他关领导一样，窦志民思考更多的是如何利用海关工作为地方经济服务，促进四川外向型经济的发展。四川地处祖国西南腹地和长江上游，历史悠久、人杰地灵，自古以富饶的物产、秀美的山川，被誉为“天府之国”。四川资源丰富，二滩电站是目前亚洲已投产的最大水电站，多项矿产储量居全国前列；四川风光秀美，文化璀璨，旅游资源十分丰富；四川产业基础比较雄厚，市场空间比较广阔，拥有长虹、五粮液、攀钢、东方集团、地奥、希望集团等一大批骨干企业，是我国门类齐全的工业基地，是西部重要的物资集散地。他说：“借助西部大开发的东风，目前是四川经济发展的大好时机。成都海关的业务量每年以20%的速度递增。四川对外经济贸易的发展是很有潜力的。前不久海关总署批准了成都海关兴建保税物流中心的申请。作为西部唯一的保税物流中心，这将为四川外向型经济的发展插上腾飞的翅膀。”

凭借大学期间打下的扎实的业务功底，窦志民还带领专题组进行了多项课题研究。其中《加入世贸后对四川外向型经济的影响》得到省领导的高度重视，省主要领导都做了大段批示。还有《从摩托罗拉企业发展和海关监管看谁适应谁》被批转各地市州一把手参阅。这些课题都为四川经济的发展提供了很好的建议，体现了海关为国把关和服务地方经济的工作方针。

回顾这25年，西藏那片神奇的土地留下了他最美好的青春时光，磨练了他坚强的意志，培养了他广阔的胸襟，在他脑海中刻下了最深最深的烙印。同时，他说他要感谢成都海关，是成都海关包容了他，信任他，并提供给他更广阔的发展空间。清清白白做官，老老实实做人，这是他一生追求的座右铭。■

# 第九个岗位

——访90届校友、攀枝花海关关长 汪道钦

□吕远洲

汪道钦，四川简阳人，1986年考入我校海关系，1990年毕业后分配到成都海关。2001年任绵阳海关副关长，2003年调任攀枝花海关关长。

刚上大学时的汪道钦性格十分内向，甚至和陌生人讲话都会脸红。从偏远落后的小山村来到繁华的首都北京，别样的花花世界使刚进大学的他感到非常失落，甚至是自卑。于是他拼命地看书，各方面的书如文学、哲学等都有涉猎。通过不断的阅读和积累，



他慢慢转变了思维方式，开始积极主动地适应新的环境。他说，特别要感谢教文学的朱老师的经常开导和指点，使他受益匪浅。从入学时的内向到毕业时的外向，性格变化之大，连他自己都没有想到。

1989年毕业时汪道钦分到了成都海关。那时成都关刚升为直属海关，人才匮乏，各部门都急需人才。汪道钦在成都海关的第一个岗位是货管科，负责进出口货物的监管。在这个岗位仅仅干了两个月就被抽调去参加财税大检查，之后先后在一处内勤业务、办公室综合科，一处转关科，办公室文秘科的副科长、科长。他在文秘科呆得最久，对他的锻炼非常大。以前他的笔头不行，高中时作文甚至被老师作为反面教材。到了这个岗位上，行也得行，不行也得行，他硬着头皮苦练写作基本功。经过一段时间苦行僧般的“修炼”，他适应了角色，写出来的文章逐渐得到领导和同事的一致认可。长期在领导的身边耳濡目染，学会了处理问题的方法和从宏观的角度思考问题。2001年2月他调任绵阳海关副关长。

刚好过了两年，汪道钦又被调到攀枝花海关，历任副关长、关长，这是他的第九个岗位。

攀枝花海关成立于1996年，关区包括攀枝花市和凉山州，全关一共19个人。刚建关时因国家级水利枢纽工程二滩水电站正在兴建中，业务量比较大，在各隶属海关里名列前茅。但随着二滩水电站的建成投产，攀关业务量急剧下滑，有时甚至一个月才有一两单业务。汪道钦刚到任时，面对的是长期没事做而变得懒散的队伍和屈指可数的业务量，这对他来说是一个非常严峻的考验。他上任后做的第一件事就是抓队伍建设，增强全关上下的凝聚力。他在关里成立了学习小组，提高关员的综合素质；每年选定一两个主题进行主题教育，发动全体关员一起学习讨论，提高关员的思想认识。去年的主题是“红色之旅”，今年是“了解攀枝花，热爱攀枝花”，要求全体关员扎根攀枝花，作一个真正的攀枝花人。

随着队伍建设逐见成效，汪道钦又想方设法拓展攀关的业务，打开胶合局面。攀枝花钢铁集团公司是关区内唯一的特大型企业，其出口量占到关区的90%以上，是攀枝花外贸的支撑，也是攀关的主要业务对象。他带领攀关关员转变观念，主动上门为企业服务。过去攀钢进口原料主要在沿海口岸报关，他提出登记放行，集中报关的新思路，使攀钢的攀关报关的单数直线上升。尤其是攀钢进口的新设备，大多数都在攀关报关。攀钢同时有多个分散的部门和海关打交道，不象长虹公司那样有一个专门的关税处负责和海关联系，这使得攀关和攀钢沟通起来困难，常常信息不对称。目前他正想办法帮助企业改变这种局面。除攀钢外，汪道钦还积极和当地政府沟通，宣传发展外贸的重要性；联合外经贸主管部门主动上门为企业做宣传和提供政策服务，并承诺企业凡是在攀关报关保证一天之内办完所有手续。在他和全体关员的努力下，攀关的业务量逐渐上升。他说：其实攀枝花有很多企业拥有进出口权，但并没有实际的进出口业务，主要原因就是外贸人才奇缺，懂得国际贸易的人太少，无法开展国外业务。

弹指一挥间，15年过去了。汪道钦从进入成都海关到现在一共换了九个工作岗位。频繁的岗位变化使他不断面临新的挑战，同时也积累了丰富的工作经验，拓展了海关业务的知识面，提高了应对复杂局面和处理复杂事务的能力。但由于常年在外面奔波，到攀枝花当关长后更是一两个月才回一次家，他觉得自己最亏欠的就是老婆孩子。夫人一个人挑起家庭的重担，孩子缺少父亲的关爱，他没能尽到一个丈夫和一个父亲应尽的义务和责任。然而，这么多年来频繁的工作调动，他却从来没有怨言。他说：“既然干上了海关这行就得无条件服从组织的分配，个人利益服从集体利益，哪里需要就到哪里去。” ■

# 鞋缘

——访89届校友、深圳雅利威鞋业有限公司总经理、深圳校友会会长 聂耳祥

□ 紫 丁

## 1. 从穿布鞋的到穿皮鞋的

聂耳祥，生于1967年1月，1985年从云南大理考入我校国际企业管理系，1989年毕业回



到云南，1991年到深圳创业，1994年在深圳外贸集团兴发贸易公司任鞋业部经理，2002年成立深圳雅丽威鞋厂。

生于云南大理州宾川县一个普通农民家庭的聂耳祥，他童年的记忆是以茅草房、煤油灯和小学五个年级共用一间教室为背

景的，还有母亲就着油灯纳鞋底的神态。初中毕业时，他的理想是能考个中专尽快端上铁饭碗。由于成绩优异，他考上了云南省重点中学大理一中，进而考入经贸大学。他的路超越了童年的梦想。

“对外经济贸易大学国际企业管理系”，听起来就响亮！但当年五年学制却让他有些承受不起。家里穷，晚一年毕业就等于晚三百六十五天脱贫。上到大四那年，全校所有本科专业统一实行了四年学制，这对他无疑是个喜讯。

1989年，来自老少边穷地区的大学生按规定回到原籍省份。云南省外贸人才匮乏，聂耳祥被分配到了省畜产品进出口公司。但一年半后他就离开了。今天想来，他觉得在云南本来可以学到很多东西的，但当时太急于和老外谈生意，实际上是眼高手低。

## 2. 创业鞋，缘于同窗情

1991年，他来到特区深圳。当时，大学同窗并且四年同住一个寝室的沈建强已经在鞋的

出口方面小有成就并邀他加入。沈建强是在深圳同学中创业较早且干得非常出色的一位。聂耳祥回忆：“是沈建强引我进入了鞋的世界，我当时负责他在浙江的货源，他负责对外联络客户。沈建强特别聪明，心肠也好。我俩在校时就合得来，我俩一个来自云南，一个来自浙江，性格不同，我有些‘冒进’，他则比较稳重，我们配合得不错。”

1994年，聂耳祥开始自己创业，挂靠深圳外贸集团。当时他与沈建强立下君子协定：不会与原来的客户和工厂做生意。一直到今天，两人同在鞋行业，却从未发生过冲突。

创业第一年，聂耳祥就出师不利，亏了二十几万。第二年，60多万双麻底鞋的订单，每双给他带来约4元的利润，挖到了“第一桶金”的他尝到了创业的甜头。但好景不长。1996年中国麻底鞋遭遇反倾销，刚刚起步的他又陷入困境。于是他从浙江来到深圳，重新寻找机会。

广交会，他摊位上的足球鞋引来一位法国商人的目光。这位法商教给他不少足球鞋的知



识。他幸运地拿到了BALISON这个在法国市场享有盛名的足球鞋品牌的十万美元定单。但验货时他的产品却未达到客人的要求。那位法商显然对他保持了足够的耐心。他于是找到实力更强的鞋厂去做，终于得到认可。这项业务一直延续到今天。

2002年，在做贸易的同时，聂耳祥在深圳龙岗建起了自己的鞋厂。2003年，他与意大利一家最大的童鞋厂进行了合资。合资中出现了一些问题，也让他思考了更多，他看到自己在

管理上不够严谨之处，手下的管理人员专业素质亟待提高。2003年起，他的企业进入了良性发展期，开始赢利。

2004是他创业十周年的年头，深圳雅丽威鞋业有限公司”的牌子正式挂在了深圳外贸集团大厦的第12层。2005年，他的企业销售额突破了一千万美元，内销也有了很大的发展。

### 3. 鞋好不好，只有脚趾头知道

回忆创业十一年，创业鞋伴他一路坎坷，带给他几多欢乐几多愁，从生存危机，到质量的挑战，再到合资的教训。

这十年，令他感悟最深的有三点。一是碰到困难，逃是逃不掉的，关键是要找出解决的办法，从而起死回生，柳暗花明。二是商场上最有价的是信用。做到了这一条，当你遇到危机时，供应商也会与你共渡难关。三是要与合作者实现共赢。这三条，说起来简单，做起来不易。

在员工眼中，聂耳祥是一个在工作上较真，但心肠很好的老板，他们对他是又怕又爱。他希望强将手下无弱兵，但有时也发现老板太强了会打击员工的自信心。为此，他有时故意不去办公室，好让公司的气氛宽松一些。他经常对员工们说：我的工作就是支持你们的发展。他希望在公司营造一种工作中相互尊重，生活上相互关心的氛围。虽说是小企业，但处处需要掌握管理的学问。他喜欢“舍得”和“模糊”这两个词汇，他理解这两个词就是管理的技巧，也就是在强调经济利益，强调纪律约束的同时，还要把握“和谐”与“平衡”。在和谐的企业中，每个人才会有奔头，朝着企业的目标努力。

聂耳祥有一种军人情结，他最崇敬的品格是忠诚。他喜欢看战斗片，对言情剧却提不起兴趣。他恪守忠诚的理念，对朋友，对母校，对合作对象无一例外。他觉得，在商场上，对朋友的忠诚显得非常具体，也非常壮烈。比如当合作伙伴落难时，他不仅不会落井下石，而且会不惜牺牲自己的利益，伸出手来拉对方一把，这时的忠诚具有了金子般的质地。他也要员工忠诚，忠诚于企业，忠诚于客户。

下一个十年，聂耳祥希望他的雅丽威公司能朝着集工贸一体的集团公司的方向发展，并希望创出自己的品牌。■

合影（黑白）图注：

管理专业85级1班在经贸大学教学楼前。第一排从左至右：张跃新，朱红，魏欣德老师（第一任辅导员），张建华（第二任辅导员），吕红，刘玉明，欧阳红；第二排从左至右：

林坚，邓伟，张文生，李刚，禹卫东，程阳坤；第三排从左至右：殷雷，谢辽川，沈建强，任放，刘燕龙，刘凯旋，聂耳祥。摄于1989毕业前夕。

## 共同书写创业的故事

——访90届校友、澳马有限公司曹康养、关晓晖

### □ 紫 丁

曹康养、关晓晖，均为广东人，1986至1990年俩人就读于对外经贸大学国际企业管理系，毕业后回到广东，分别在中国国际贸易中心和省轻工进出口公司工作，1992年下海共同创业，现在分别担任以生产和销售户外用椅为主的澳马有限公司副董事长和董事长。2005年和2006年，笔者两次采访曹、关的企业。曹康养开着车，从广州的公司总部去往他们座落于市郊南沙的工厂，一路上与笔者谈着他和关晓晖的创业历程——

#### 1. 一起经历办企业的风雨

曹康养与关晓晖在大学读书时经常一起学习一起玩儿。他们都是广东人，曹来自农村，关来自城镇，性格很是合得来。毕业时，同学们大多希望留京，他们却一心回粤。在国营单位工作了一年多后，

他们于1992年开始创业。胸怀宏图大志，还不“朝九晚五”的生活，望体验体验创业的滋味。今天回味起来，常有吸引力。当时，我们只花了很少的钱就干起来了。”曹康养回忆说。



他们的创业先后采取过挂靠、合作、合营做外贸的方式。当时他们想得很少，既没有自

己的客户也没有自己的产品，纯粹是向往自己能拥有更多的事业空间和更好的生活，做一些自己认为可以做的事而已。为此，即使面临“穷光蛋”的窘迫也不以为然——再穷也穷不到每月只有几百元的收入吧！他们曾睡了一年多的地板，常因没钱而挨饿，有时挣到一点钱，就痛痛快快地到餐馆要上八九碗饭吃个饱。

艰难的岁月正在化为美好的回忆，即使经历的风险也改写为笑谈。创业过程，酸甜苦辣。他们曾被骗过许多钱，他们太厚道，太相信别人。他们第一次被骗二百多万元，第二次又被骗走四百多万元。但这些打击并没有摧毁他们的创业信心：钱嘛，没了就没了，只当是交了学费吧。

艰难的日子什么时候走到头，他们不知道；知道的只是他们正年轻，即使经济窘迫也没有抱怨。有好几年的时间，他们一边磨练自己的意志，一边寻找着合适的产品，每一天都忙得不亦乐乎，但非常充实。

唯一的苦恼是资金周转不过来了。1994至1995年，他们接的订单越来越大，资金愈发捉襟见肘，特别是年关最难过。2003年，因为兴建工厂的投入大，几乎每天“烧”掉几十万，资金的压力让他们简直喘不过气来。别的困难都好应付，自己再辛苦也不可怕，关键要养活那么多员工呀！“我们自己不怕吃苦，最怕员工们跟着我们饿肚子，这是我们两个‘英雄汉’最大的压力。”曹康养说。不过，他们最终挺了过来。

1997年，曹康养和关晓晖创办了现在的澳马公司。关晓晖负责对外销售，曹康养抓生产。他们选择开厂的最主要原因，是外贸销售中经常由于没有对产品设计的控制权而被厂方出



卖，只好自己办厂加以控制。最初，他们在中山建厂，先是制造铝椅，后来做塑料椅。2002年，厂房迁到了广州市效的南沙。土地是租来的，共80亩；厂房面积为5万平方米。厂子规模不算小，而且交通方便。后来地价一涨再涨，他们后悔没有把地买下来。随着业务的扩展，厂房显得不够用了。工人也从初建时的一百多人发展到一千三百多。

企业不断发展的内在因素有三：一是关晓晖、曹康养二人既懂市场又懂产品；二是他们与外商的沟通比较好；三是逐渐摸到了管理工人的门道。目前，他们的产品已经在欧洲市场获得很好的知名度，他们甚至敢对自己的产品提出两年内出现任何问题都可以无条件退货的保证。产品质量是强有力的后盾。

他们的企业发展采取了稳扎稳打的战略。在七八年时间里，公司在没有资金抵押的情况下靠的是不断滚动方式的发展。他们认为，是做大企业还是保持中小规模，管理思路是完全

不同的。伴随摊子的扩大，管理方式也要发生根本性变革。一千多人的中小企业的生命力在于管理起来比较灵活，一旦扩展了，灵活方法就被规范化所取代，管理层次增加，可能会趋于官僚化。

关晓晖、曹康养二人都是学企业管理的。但经过这些年的企业管理实践，他们今天才对管理学有了真正的感悟。“我觉得台湾人比较会管理，他们学的是日本人的管理方式。我们的企业做到了一定规模，显然管理跟不上了，否则我们不会这么累。我们发现，现在企业中实用型管理人才比较缺乏，我们也在四处找这样的人才，但找到一位善于管理工人的人才非常不易。我们自己以这方面的管理上经历了一个比较长的过程。所以我觉得大学毕业生到劳动密集型企业能忍受下来进而干得好的人不多。”曹康养说。

他们希望在管理上体现以人为本，他们的业务员收入比较高，普通技术工人每月也能拿到三千多元，这也是澳马人员流失少的重要原因之一，员工们一般不愿离开公司。

当你到欧洲旅游，会发现那里的人都喜欢坐在户外享受阳光，就在这种生活的背后，提供了一个巨大的市场。其中的一大商品就是户外用椅。这也是一种与休闲和温馨相关联的、有着诗情画意的产品。澳马公司生产和销售的就是这一产品。澳马产品占据了市场的相当份额，世界著名的五星级酒店雪来登用的就全部是他们生产的户外椅。营销策略建立在对客户所在国文化的了解的基础上，关晓晖和曹康养的优势也在于，他们懂得对方的文化，因此才能够默契地与对方做生意。如今，澳马的椅子在业内已经拥有了很高的知名度，其品牌代表着高的质量和技术水平。

## 2. 一起品尝当老板的滋味

从同学到共同创业，一起当老板，曹康养和关晓晖的友谊已经长达二十年。之所以友谊地久天长，是因为他俩之间毫不保留的相互信任、相互理解、相互欣赏。曹康养说：“我的合作伙伴关晓晖非常棒，在市场营销上尤其厉害。在与老外打交道上，他已经形成了高超的技巧。在生活上，他和我一样不追求奢侈。但他喜欢车子。我觉得很好。因为喜欢一样东西并能享用它，他会让人觉得生活更有价值，更有乐趣。除了工作，我们的生活和本地的生意人很不一样。他们会有很多应酬，我们却从来不参加这些活动。在这方面，我们俩可说是如出一辙。”

价值观的一致是他们合作的基石。而且在许多方面他们都是相当一致。他们俩的手机号码是连着的，但手机并不是同一时间买的。他们俩人也很默契，经常能预先知道对方要讲

什么，表达什么。一般认为，商人离不开灯红酒绿。但关一曹组合却从来不失那种文人雅士的宁静、淡泊与自然。他们最稳定的一种心态就是：从不怀疑对方，从不在私利上考虑太多，包括对外宣传时，谁的名字在前或在后，也都从不介意。

曹康养是这样总结他和关晓晖的一致点的：“首先，理想和兴趣比较接近，我们都追求简单的生活方式；二是性格上都善于包容，对别人比较关爱，不自私；三是都喜欢努力工作，不怕吃苦。”有了这种共同点，他们之间这14年的合作才会如此圆满。他们的合作就像一对配合默契的舞伴，相互习惯了对方的舞步和节奏，朝着同一个方向，转变时，也是统一的步伐。他们的心灵很近，空间距离也最小。创业时，他们一起在办公室睡地板，条件改善了，他们两家人搬到一起，住在同一幢楼的同一层。他们两对夫妇，共有3位校友，另一位是关晓晖的夫人周广红。住得近，既方便商量工作，也有利两家的小孩儿一起玩耍。

曹康养说：我们合作的收获，也是人生的收获，因为人生和事业都很难得找到这么默契的朋友和伙伴。

回顾这十几年的创业历程，曹康养作了这样的总结：对创业者来讲，首先要有创业的冲动。搞实业要准备走一条很辛苦的路。机会很重要，有了激情还要看社会的环境。现在下海的难度越来越大了，付出的代价比我们那时要大了，但机会永远是存在的。创业时要选一个前景好的行业，对它的未来做到心中有数，介入其中之后要有一段时间的尝试和领悟。创业的另一个条件是视资金情况，钱少可以先搞劳动密集型，有了一定积累后再搞资金密集型。

他说：“要把企业当作自己的宝贝一样爱护，但实践中要把它当作生意来做。这方面应该向犹太人学习。现在中国的机会很多，但必须下决心付出劳动。十几年前的机会比较好，我们选择了外销，可以说打了一个时间差。每当看到我们产品在欧洲受到欢迎，我们感到很自豪。但这种生意还能做多久，是五年还是十年？也是有危机存在的，因为中国的劳动力成本提高了，产地可能也会转移。所以说，我们要不断地寻找新的市场和新的产品。”



回忆十五年前在母校的学习，曹康养会回忆起校园

的雪景，那是长期生活在广东的他最惊喜的时候。他和同学们漫步于雪中，身后留下一排清晰的脚印，觉得特别开心和浪漫。他们还在雪地里架起篝火，伴着火焰哼唱着苏芮的歌“跟着感觉走，”那时他真是无忧无虑，从没想到若干年后成为老板！

曹康养家曾移民澳洲，他有三个孩子。他的工作之余主要是陪孩子们玩，他很关注他们的成长，在教育上倾注了不少心血。他说：“我的生活比较简单，以家庭为圈子。我对沸腾

的夜生活不感兴趣，我不希望每天的生活像过山车一样刺激，因为那会迷失方向。有时常想，人活着是为了什么。我喜欢一些有哲理的寓言，它告诉人们，追求金钱本来是为了更好的生活，但往往会把人带进一个异化的怪圈，往往是兜了一大圈，可能最终还是回到原地。”

每天清晨，他们俩从同一幢公寓走出，沐浴着南国的朝阳，开车直奔广州市区的公司或南沙的工厂。一路上他们商谈着，如何解决前一天的业务困扰，如何处理新一天的技术细节。就这样，他们共同创造着、积累着每一天的艰辛和每一天的快乐。■

图注：

1. 关晓晖与曹康养
2. 曹康养和关晓晖创办的澳马有限公司
3. 澳马有限公司生产的户外椅

大气 豪气 文气

——访2005级博士研究生校友、深圳校友会荣誉会长、深圳祥祺集团董事长 陈红天

□ 紫 丁

陈红天，1959年生于广东佛山，祖籍辽宁，曾下乡，1981年回城，在南海县职业中学任教，讲授时装设计课程，1984年到深圳外贸集团工作，通过竞争选拔进入深圳纺织品进出口公司，先后任技术员、业务员；1989年加入港资时装企业恒力集团，任副总经理；1990年，创建祥祺实业（深圳）有限公司，任董事长兼总经理；2000年获澳洲梅铎大学工商管理硕士学位，2001年参加我校在香港办的国际贸易专业博士班，2004年毕业，2005年正式考取我校国际贸易专业博士研究生；广东省政协常委。

初见陈红天，发现他有三“气”：驰骋商海，胸怀大气；爽快待人，性格豪气；褒贬鲜



明，不失文气。可以想象，如果不经商，他的大气、豪气和文气都会少了三分用武之地；如果没有大、气豪气和文气，他的经商也会缺了七分情感空间。

陈红天从小生长在广东佛山南海县，这里曾走出康有为、詹天佑、何香凝等诸多近

代思想家、革命家、科学家。仁人志士给了他远大志向，开放发达的珠江三角洲熏陶出他的行为方式，东北人的“基因”又给了他豪爽的性格。

十位数的身价显示着陈红天粤商佼佼者的地位。提到自己成功的“秘诀”，他说其实很简单：努力，认真，如此而已。

他常从一些关于小人物命运的文字中看到自己的影子，并在心底撞出共鸣。有一篇小文章说，有人问建筑工地的三个工人，你们在做什么，三人的回答各不相同，甲说在做工程，乙说在修大厦，丙说在建设城市，几年后甲还在做工人，乙当上了工程师，丙则成了老板。还有一篇说，一个小保姆，每月仅三百元的收入却拿出二百元用于学习，于是她的工作不断转换，收入也不断提高，许多年后，她原来的同伴仍在做小保姆，而她却拿到了每月六千元。

他喜欢这些文章，因为它们是寓言，他自己其实也是当中的主人公，他和建筑工人丙及爱学习的小保姆共同验证了“性格决定命运”，“想法决定行为”的真理，都向往做一番事业，都知道，从立志到成功，要付出比别人多得多的劳动和汗水。

二十年前，陈红天还是深圳外贸集团的一名服装设计师。但他越来越不满足于做某一个环节，而是要把握整个企业。他的能力、视野和想法在不断升高，且超越了企业的体制和领导者，超出了原企业可容纳的空间。十五年前，他创出了自己的天地。

整个90年代，可以说是陈红天艰难而又恢宏的创业期。他以来料加工起步，因房地产发达。创业之初，他已拥有高雅时装股份有限公司、雅力士时装有限公司、百宁时装有限公司、恒深时装有限公司、祥祺时装（深圳）有限公司；继而，他又创建了祥祺贸易（深圳）有限公司、深圳祥祺房地产开发有限公司、深圳祥祺酒店管理有限公司、祥祺物业管理有限公司。他的创业路与珠江三角洲的崛起脉络相吻合，都是因了抢得先机。他在这曾走出了众多革命家和起义英雄的土地上证明着自己作为优秀商人的气魄和敏锐，他的时装厂在高峰期曾拥有的设备和工人人数在深圳特区同行中处于前列；在制衣业进入低潮之前他又迅速售出产品并转入房地产新领域；在国家宏观调控中他带公司调整经营战略度过难关，在媒体误解的漩涡

里他用企业的真诚和质量洗清了名誉。这一切练就了他搏击商海的高超本领，让他的创业梦想在十年间即变成了现实。

## 二

1997年1月，祥祺公司创办了《祥祺简报》，老板陈红天也成为了这份以营造企业文化、凝聚企业员工为宗旨的四开小报的最积极的撰稿人。这张报纸也让社会更深入地认识着陈红天和他的祥祺公司，陈红天用他的杂文让员工和公司内外读者看到了他这位企业家的内心世界。

几乎每一期都有他的文章而且有时不止一篇，他笔锋犀利，多以针砭时弊为主题，可以看出他的爱憎分明，而这爱憎间涌动的又是对社会的责任感。因为香港居民的身份，加上这十多年到

过数十个国家旅行考察，他对国内存在的经济和社会问题更为敏感，尤其面对房地产业折射出的诸如政府效率、服务意识、诚信等诸多问题，企业家的社会责任感在他身上也体现得更为强烈。

商海无涯。从创业到守业，从发展到发达，从追求蝇头小利到金钱成为数字游戏，今天，陈红天的心灵不再像二十年前那样被遥不可及的财富目标所纠缠，但他却还要自找“不舒服”。

2004年，他修完了我校在香港所办博士课程班的全部课程并通过了毕业论文。但他仍不满足于于此，一定要报考教育部承认的实打实的博士学位。父子两代教师的血脉使他对读书求学有着天然的兴趣，对校园有着特别的亲切感；而服装设计师的经历，让他从那身博士袍上获取了这样的灵感：那长袍后背设计的大兜兜或许是用来讨饭的，它象征着，拥有了知识，即使沦为乞丐也不会感到心灵的饥渴与贫乏。茫茫商海，他只想以一身博士袍证明他的求索，证明他的那股认真劲儿从未被金钱所吞噬。



继续攻读学位的想法还源于陈红天对UIBE老师们的敬佩。他的博士导师是王林生、张汉林等教授，他还听过张新民、赵忠秀等教授的课。这些老师的师德和学识令他敬佩，尤其是王林生教授的严谨认真和对学生的负责给他和其他四名同学留下了深刻印象，而年轻教授张新民、赵忠秀等对宏观政策的研究和对企业经营管理理论的把握令他信服；他们的开拓意识和对实践的深入，让他与他们很容易找到共同语言，有些经济观点完全一致。总之，三年的学习，使他感到理论水平和经营管理水平都有了很大提升。

身在商海，志向远大的陈红天，希望自己能够成为兼有老板和学者双重身价的人。他确实与众不同，因为他的那股大气豪气和文气！ ■

# 十三年， 四十起反倾销案

——访93届校友、思峰律师事务所合伙人 吴小琛

□紫 丁

吴小琛，1989年从甘肃省兰州市考入对外经贸大学国际经济法系，是当年考入UIBE的十六七名省状元中的一位；入校后他主动选择了七系（法律系）。在校时“并不活跃”的他却被同学们推举为系学生会主席；1993年毕业后被分配到外经贸部条法司工作，1998年赴美国攻读法学硕士学位，1999年获得美国纽约州律师资格，2000年回国，选择中国律师身份，现为思峰律师事务所合作人；十三年来，作为调查官员和律师接手和参与中国反倾销案达四十起。

## 1. 遇上好老师



由于“六四风波”的缘故，吴小琛他们这届新生是1989年10月才进的校。中了“状元”的他，报考对外经济贸易大学只是因为这个学校的招生分数高，而对专业的情况并不了解。

当年法律系共招收本科生约三十名。今天想来，他觉得自己虽然偶然地进入贸大，但却主动地选择了法律系是非常幸运的。因为那时系里有中国法律界最著名的教授，如沈达明、冯大同等教授，冯教授还担任着系主任并亲自给他们本科生上课，当时的七系还凝聚了像系副主任陆志芳、青年教师王雪华等一批中坚力量，他们对他日后的事业起到了至关重要的指引作用。吴小琛说：今天想来，一个专业或者一个院、系，若能有一两名全国知名的专家学者，对这个学科的发展和对学生的成长都

是至关重要的。他感到，这四年的学习，他不仅学到了知识，同时还从老师们丰富的实践经验中获取了营养，更从老师们的人格中寻找到了人生的方向。所谓“名师出高徒”，他觉得自己后来成绩与老师们的教诲紧密相关。

当时他的一些高中同学进了其他高校的法律专业，在大家的交流中他更是感到贸大的法律专业令人羡慕的优势所在，正像陆志芳老师经常对同学们说的那样，我们是“三条腿走路”，即外语、国际贸易和法律并重。90年代初是中国改革开放快速发展的年代，贸大国际经济法确实处于学科的最前沿，也是最先进的。因此，好老师带出好学生也是理所当然的。

那时学生的社会活动不像今天这样丰富。吴小琛认为，本科期间应该多花些时间用于学习。他后悔当时没有再选修一门外语。他现在做的律师业务中会碰到各国客户，如果在校能多掌握一种外语工具，今天的工作会更加得心应手；另外，在校时如果再多读些书，对现在的工作也会有更大帮助。当然，如果没有十多年的实践，这些体会可能不会这么深切。

## 2. 步入好舞台

1993年，吴小琛大学毕业被分配到外经贸部条法司工作，他也是当年唯一被分到部里的贸大法律系毕业生。对这个结果他有些意外，也有些失落。当时外贸公司非常“火”，收入高，待遇好，他最初选择经贸大学为的是毕业能进外贸公司。这年，同学们大多数去了公司，而偏偏学生会主席被分配到了部里。今天看来，当时的想法显然是狭隘了。

在条法司工作的五年，吴小琛参加了联合国的有关国际贸易法的会议，特别是亲历了中国反倾销法的立法和反倾销案的调查实践，这些工作将他的事业定了位，决定了他日后的发展方向。中国于1997年通过反倾销条例，吴小琛的老师王雪华作为环中律师事务所



的律师，代表国内新闻纸生产企业，向外经贸部提出了中国第一起反倾销调查。作为外经贸部的第一个反倾销调查官员，吴小琛负责受理反倾销的申请，包括设计反倾销的调查问卷，

计算外国企业的倾销幅度等等。

正当吴小琛的舞台越来越宽广时，1998年7月，他却决定辞职赴美国学习。起因很简单和直接：正是因为这个舞台的宽广，于是让他看到了自己的不足。一是他几次参加联合国国际贸易法委员会会议时，看到西方发达国家的参会者都是教授和学者，他们不论对语言和法律的理解令人佩服；更让他受刺激的是，像韩国这样近年才发展起来的邻国，其政府代表也都具有美国法学院教育背景。他感觉到自己作为政府官员的不如人之处，于是他萌生了继续深造的愿望。二是1997年他与五六个韩国律师讨论反倾销，发现这些比他大两三年的韩国人外语功底很深，因为都在美国留过学，虽说他能应付他们，但从来都是希望做得最好的吴小琛觉得自己也有必要完成留学深造的过程。

在美国，他从攻读硕士学位到获取纽约州律师资格只花了一年时间，而且是边工作边学习。一周五天时间里，他用两天时间在大学里选课，其余时间在美国一家最大的律师事务所工作。他选修了24个学分，其中反倾销方面的法律他在对外经贸大学念本科时就学过，后来的工作也有接触，因此他在美国念法学院的课程比较轻松，他为此特别感谢贸大四年的法学教育为他打下了基础。

8个月后吴小琛就拿到了美国大学华盛顿法学院的法学硕士学位。两个月后他又参加了纽约州的律师资格考试。这两个月的准备时间是他全部读书生涯中最辛苦的两个月，也是他人生中最艰苦的一段时光。他要读无数的书，考试内容不是他原来熟悉的WTO方面的法律，而是美国法律，包括宪法、刑法、物权法等最基本的法律，这些东西都是他过去从未接触过的，只能采取突击式的死记硬背方法。那两个月，他平均每天读书的时间超过17个小时。

进考场时，他竟丢了铅笔盒，他是向一位加拿大籍女同学借的笔完成的答卷。考试持续了两天。考试结束后，当他面对镜子时，竟第一次发现了白发！可见这两个月的应考之紧

张。几个月后成绩公布时，他已经回国了。他幸运地通过了纽约州律师资格，外国法学硕士学生的通过率是25%。

出国后他一直在华盛顿的一家律师事务所工作，其实他即使不通过这个考试也可以做下去，但是通过律师考试，就能正正规规地在美国做一名律师。



### 3. 持有双执照

由于在美国的律师事务所从事的是中国业务，他于2000年被派到中国工作，开始代表中国企业参加美国企业的反倾销调查。

回国后的一段时间里，离未来的成功目标越近，他的心中反而越是摆脱不了一个困扰，那就是：什么是成就感？他在美国律师事务所的这几年，按美国人的标准，可以称得上是上数一数二的好律师，他可以这样做下去，会受到人们的尊重，但他却没有真正的成就感。他觉得，美国已经拥有比较稳定的法律制度和固定的模式，自己即使做得再好，仍然只是个普通律师，很难获得超越的满足。在追求真正成就感的驱使下，吴小琛于2001年放弃了在美国律师事务所的工作，选择做了一名中国律师。

选择中国律师身份，他认为自己有了更大的事业空间和创造成就的舞台：一是他过去接触过中国的反倾销法律的立法过程，曾是中国的最早的调查官员；二是他作为一名纽约的律师，在代理国外事务方面也有优势；总之这个身份可以让他在这个领域内，成为顶尖的律师和专家。持有中国律师和纽约州律师两个执照的他，开始代表外国驻华企业参加中国的反倾销调查。

到2006年初为止，中国全部四十三个反倾销案件中，吴小琛直接代理的达到了四十个，他的名字也被列入由全球著名律师刊物选出的“在中国从事国际贸易最应该推荐的律师”名单中，这表明他的业绩受到同行、客户和全球律师的认可；应欧洲和美国律师的邀请，在共有十名律师代表十个国家讲述十个反倾销问题的WTO项目中，由他撰写中国部分；作为中国律师，他参加了全国律协WTO委员会，并代表中国政府参与WTO事务和业务；建所以来，他本人和思峰律师事务所在业务上和专业化的发展上都取得了令人瞩目的成绩。总之，回国的短短五年，他的成就感已经部分地实现了。

思峰所是一家中等规模、以专业化精品为特色的律师事务所。思峰目前的四位合伙人中有三位来自贸大，另外两位是吴小琛的师弟：孟庆欣毕业于1994年，刘阳毕业于1995年。孟在校时也担任过学生会主席，刘阳也已获得美国纽约州律师资格，他们二人毕业后也都曾在外经贸部条法司工作。说到思峰，吴小琛充满了自豪。他说：“我们要在国际贸易法、WTO法等领域，不论学术和实践上成为最好的律师，这样才能够带动一大批年轻人，形成一个好的团队。正像我们在校时的法律系，正因为有了冯大同教授为首，有陆志芳老师以及更多中青年教师优良团队，才带出了我们这批年轻弟子，使我们至今受益无穷。”他说，思峰律所在WTO的法律上在同行中最具优势。所以母校的法律专业学生来我们这里实习会得到很好的

锻炼。研究生小孟在实习期间就被派到美国和日内瓦参加了WTO的会议。

#### 4. 师生好对手

律师界都知道，在中国反倾销领域，代表中国企业的律师代表是王雪华，代表外国企业的律师代表是吴小琛，但多数人可能不一定知道，他们二人出自同一所大学，而且是很好的——对师生。1997年前后，在外经贸部条法司的支持之下，王雪华、吴小琛师生等在一起研究了中国反倾销的法律。他们师生也在携手开创中国反倾销调查的历史。

王、吴二人可以说与中国的反倾销如影随形。吴小琛不会忘记分到经贸部条法司工作后与王雪华老师的第一次相见。他回忆说：“那天，王老师也到条法司开会。他见到我后，向司、处领导介绍说：这小伙子不错！”于是我从办公室被调到了国际贸易处，开始从事反倾销法律的起草和反倾销的调查工作。我非常感谢王老师，他不仅在校时教了我知识，还在我人生事业的重要关头帮了我。他的一句话决定了我直到现在的事业的方向。

说到王雪华其人，吴小琛也是十分佩服。他说：“我们当年的处长评价王雪华是个狂人。90年代初他就因外语、法律学识、表达能力的优秀和外在的风度而出了名，到现在为止他也是我们北京市律协国际贸易法律小组的——”



术和工作的帮助很——我与他一起参加活——上我都会讲，王雪华请王老师先讲。我们如在反倾销案件中，——和全国律协WTO和国——带头人。他对我的学——大，我对他很尊重。——动的任何场合和会议——是我的老师，我都是经常要唱对手戏，比——王雪华老师代表国内企业提起反倾销调查，我则代表国外企业应诉反倾销调查。我们在商务部举行的听证会场面很大。我很了解王老师的脾气，有时候他很倔。所以我上台陈诉意见时总会说‘尊敬的主持人’后，会加上一句‘尊敬的王雪华律师’。我们两人互相都很尊重。我们在辩论过程中会有很多争议，互相质问时都会说‘对不起，你运用数据错误了’或者‘你提供的证据不合适了’。相互的争议是没问题的，听证会结束后，我们俩还会合影。王老师经常说：‘我跟小吴打对手戏觉得很愉快，因为我们大家都在讲技术’。”

确实，他们都在讲反倾销的法律，都在就技术进行讨论，之后还是好朋友。他们愉快的合作，愉快地唱对手戏。有时，师生俩一起参加商务部会议的发言时，他们挨着坐，发言像

说相声，你说一句我说一句，一边以师生相称，一边为技术问题争执不下，学生可以把老师的论点彻底推翻；一边争执，一边又是最好的朋友。他们每周都要通电话，相约参加会议或是一起吃饭。吴小琛觉得与王雪华老师的合作，是他做律师最愉快的一部分了。因为社会上一些律师的交往，往往不谈专业，而是拉关系，谈一些乱七八糟的事。

吴小琛做了多年律师，他说，这个“师”字不简单，它是对人格修养的要求，也是对职业道德的约束。反倾销毕竟是专业技术问题，虽然有时对手间会争执得很厉害，甚至争到面红耳赤仍不能解决问题，在这种状况下，律师要表现出高贵的人格。

## 5. 寄语法学院

回顾自己这些年的成长，吴小琛最感触的两个字是“选择”。他说：不论是报考对外经贸大学或者进入外经贸部工作，都是被动的选择，都不是因为看清了未来的发展道路而作的选择；但我都付出了努力。我庆幸贸大有这么好的法学教授，庆幸在经贸部遇到这么好的领导，接受了这么好的业务；随着自己的成熟，我开始作出主动选择，我去了美国留学，并且把握住机会；但能够最终学成，还是靠了当年在贸大积累的法学知识和体系。从1989年上大学到现在，十八年过去了，我可以一直说一直在干一件事，那就是WTO、国际贸易、反倾销。当然，这些年我也在不断变动，但那只是地域的或岗位的或身份的变动，而在专业上我却一直没有偏离同一个线索，这是贸大和外经贸部条法司帮我促成的一个选择，也是今天厚积薄发的基础。很多人会为所做非所学而遗憾，而我却有幸在学与做上做到了最好的统一。

年纪轻轻事业就走向高峰的吴小琛，对他的母校充满感激之情。每讲到自己事业走上的新台阶，总要与母校四年的读书经历相联系，他更多地谈到了与他结下深深缘份的法律系，即今天的法学院的未来。

对比美国的法学教育，他认为法学教育应该从研究生阶段开始，而本科主要是打基础的阶段。他说：对外经济贸易大学从建校开始起就是建立在国际贸易框架内的法学教育，最初的法学研究生中的许多人本科也是学的国际贸易学。在美国，一般是接受了文学、历史、地理或数、理、化的本科学习后，转到法学读研究生。

关于法学院教育的针对性。他认为，母校法学教育的思路要改变。法学院应该是优秀律师的摇篮，要明确一个宗旨：最好的法学院培养最好的律师，UIBE法学院的培养目标是让它的学生多数成为全国最大的律师事务所的律师。美国名校的法学毕业生都进了纽约州最大的律师事务所，最好的律所也只招收最好的法学院的毕业生。美国的法官制度和检察官制度规

定，成为法官和检察官的前提是要首先要做若干年的律师。中国也开始向这个方向靠拢。所以法学院学生的首选目标应该是成为最好的律师，而不是培养普通律师或公司法务人员。一旦方向明确了，教育的改革也在其中了，比如请一些著名律师走进课堂等。一些律师事务所响当当的律师都是UIBE校友兼当年最好的老师，他们心中也非常愿意为母校的法学人才的培养出力。

他认为，目前法学院还应该抓住国际贸易法律的强项，突出有关WTO法律上的教学与研究，重视培养WTO法律方面的人才，这也是整个对外经济贸易大学的特色所在。 ■

**图注：**

1. **吴小琛校友近照**
2. **大学时代。左起第三人为吴小琛**
3. **外经贸部条法司五年**
4. **与当年的老师王雪华律师在一起**



## 有效配置资源，给自己创造更多的机会

——访2001届校友、新华社国际部 何柳

### □段 锐

何柳师姐是我校英语学院2001级毕业生，她看上去清秀、优雅、干练。她在贸大四年，曾四次综合排名第一，并担任过学生会学习部部长。

考研，考公务员，找工作齐头并进，在一般人看来很难兼顾，但何柳却做到了。她报考北大经济学研究生和商务部的公务员，分数都过了复试线，她同时还接到了许多企事业单位的offer。半年的择业经历，她确有独特的“诀窍”。

在她规划大四生活的时候，一个明确的前提是：人生的资源是有限的，特别是临毕业的这半年多的资源（包括时间、精力、金钱）尤其有限和稀缺。在这个前提下，要想达到总效益的最大化，就需要对资源进行有效配置。

她说，要对自己的资源进行评估，看到优势所在并结合兴趣爱好，确定是找工作，还是考研，抑或齐头并进。配置资源就是具体安排时间。根据“边际效益递减”理论，把所有时间都用到某一件事，比如考研，越到最后取得的进步必然会越小，倒不如拿出一些时间来放松自己，从而提高效率，使总收益最大化。对她来说，找工作是积累社会经验和与人交流的“放松”过程。她利用零散时间投简历、面试，并没占用很多的学习时间。她准备考公务员的复习准备时间加起来不足一周。她白天复习考研，晚上花几个小时来准备公务员考试。在她的合理安排下，她的资源得到了最有效配置，也为自己创造了更多的机会。

何柳最终选择去新华社，放弃了到北大读研究生和到商务部工作的机会。她的考虑是：

新华社的机会不可再生，北大读书的机会以后仍可以争取，而商务部由于复试时间较晚所以存在未知性。她认为，在就业形势非常严峻的情况下，应该在衡量了各种资源的价值稀缺程度的基础上做出选择。她喜欢苏格拉底的哲理名言：在进麦田的时候，你不能看到第一株麦穗就去摘，因为后面可能还有更大的；但你也不能因为后面会有更大的就不动手，这样可能错过最好的那一株。她希望自己经过观察比较，去摘取相对最大的那一株麦穗。她拥有的第一个机会是一家咨询公司，它就像刚进麦田遇到的第一株麦穗；后来又有通讯公司和高科技设备公司向她招手，再后来是新华社。此时，商务部的复试还要几个月后才能进行。如果放弃新华社，并不一定能确保摘到商务部这株大麦穗，风险很大。所以她最终选择了新华社。

说到对师弟师妹们的建议，何柳提醒大家不要浪费时间，学习更多的知识，完善自我；另外，要在实习、交友、学生会工作等社会实践中不断积累经验，提高能力。■

## 图片故事

# 五十年前，我们的大学生活

——六0届校友回母校欢庆入学五十周年（1955——2005）



左图：2005年9月21日，60届对外贸系部分同学们相约回到母校庆贺入学五十周年。图为在诚信楼前合影。

影。前排捧花者为他们当年的老师黎孝先（右）和任宏希。

右图：校友总会贾怀勤会长代表母校接受60届校友赠送的书法匾额。左立者为60届校友、原副校长郭进宝。



左下图：60届部分同学在鼓楼后街前马厂贸院大门前合影留念。



左图：贸院前马厂的女生宿舍是当时条件最好的学生宿舍。一间房

住十几个人，上下铺，供学习用的小桌子摆在屋中间，夏天没有电扇，冬天没有暖气，学生要自己升炉子。条件虽然艰苦，但对刚上大学的同学来说，已很知足。图中最前边的是阎敬云（原外贸部）后排左起第一人为英语系的张同学，第二人为李锐（原外贸部），第三人为郭翠巧（贸促会），第四人为耿文英（贸促会），第五位为冯进良（五矿公司，已故），第七人为李国栋（原外贸部，已故）；后排左女生为刘敬芝（化工总公司，已故），中为宋宗欧（纺织品公司），最高的是刘振山（贸促会）。



左图：1957年4月李秋野院长陪同苏联专家鲍达包夫夫妇游览香山公园，部分同学参加了这项活动。前排左起第一人为李秋野院长、第二、第三人为王玉璞（广东化工公司）、支守义（贸促会），后排左起第二人为董子昂、第四人为张锡嘏（经贸大学）、第五人为马明章（北京工

艺术品公司）、第六人为赵承璧（大连财经学院，后调外经贸部）。

右图：1957年贸院学生夹道欢迎苏联专家鲍达包夫先生夫妇到学校。右侧戴眼镜的是张子建同学（机械总公司，已故），穿旗袍的是李锐。

下图：1960年贸院组织学生到北京进出口公司参加劳动。这是部分同学在北京畜产进出口公司永定门仓库劳动的合影。前排左起第一人为郭翠巧，右一为郑育淼老师。



右图：1958年大跃进期间，为了贯彻

落实“大进大出”，贸院组织全院师生分赴全国各地外贸战线协助地方收购出口货源。这是派往四川的十人小分队。前排左起依次为冯进良、李锐、耿文英、阎敬云、杜玉明（原外贸部），后排左起依次为袁文祺、李士跃（天津工艺品，已故）、金明佐（原物资部）、带队的老师、李国栋（原外贸部，已故）。



左图：1958年大跃进期间，贸院组织学生勤工俭学。这是“六六粉”分装小组正在搬运。左起第一人为阎成双（机械总公司），第二人为刘天保（承德），第四人为千枝松（经贸大学），第五人为李维城（贸研所），第六人为袁文祺。



右图：1958年大跃进期间，为了贯彻落实“大进大出”，贸院组织全院师生分赴全国各地外贸战线协助地方收



购  
出  
口  
货



源。这是派往云南宜良县的小分队，参加烤烟收购劳动。前排扛大包的女同学是郭

翠巧。

左图：贸院积极参加十三陵水库的修建工程。为了鼓动士气，文艺宣传队穿梭在工地上。这是部分队员的合影。前排左起第二人为卢振荣（土畜产总公司）会说相声和快板，第四人为袁文祺，京戏是他的拿手好戏（社科院经济所，已故），第五人为胡斌华，拉二胡的能手；后排第一人为寇俊瑞（经贸大学），第二人为刘振山。



左上图：1956年，贸院学生赴天安门参加国庆庆典。前排穿白衣服者为59届吴雅信同学，后边手拿标语者为59届吴德祜同学。



右上图：1956年抗议英、法侵略埃及，贸院学生上街示威游行。中间举旗高呼口号的是程永发同学（粮油食品总公司），他的左边是杜玉明，右边是王桂田（仪器总公司）。



左图：为了丰富学生的文体生活，贸院组织了许多业余社团，有京剧团、合唱团、话剧团、摩托车队、射击组等等。这是射击小组在小石桥的操场上练兵。第二位女同学是李锐，后排站立的女同学是张瑞芝（土畜产总公司），旁边是齐凤山（经贸大学）。

(60届校友李锐供稿)

## 赞歌唱给您

优美的旋律舞动翅膀，  
时而起伏、跌宕；  
时而轻盈、悠闲。  
动听的歌声伴随心潮，  
时而欢快、沸腾；  
时而温馨、浪漫。

抒情的乐句在回荡，  
是我们对您的依恋。  
跳动的音符在飘扬，  
是我们对您的呼唤。

赞美的歌，  
谱写出最华丽的诗篇；  
倾诉的话，  
表达了最真挚的祝愿。

歌唱您，  
是意气风发学子的共识；  
赞颂您，  
是鬓发斑白老者的心愿。

啊！

对外经济贸易大学——  
慈祥的母亲，  
您永远铭记在我们心间。

60届 吕绍俊

2005年10月3日于天津

## 同学喜聚会

金秋时节 同学聚首 机会难得  
感慨万千 欣然命笔 七律一首  
与诸君共勉：

金风送爽小汤山  
兄弟姐妹相见欢  
回首当年风华茂  
而今霜染两鬓斑  
五十春秋拼搏苦  
换得硕果润心甜  
莫叹青丝变白发  
老有所为乐无边

李维城

2005.9.22

## 喜相聚

古稀返故里，  
京郊汤山小住。  
中秋佳节才过，

喜同窗相聚。  
五十春秋一瞬间，  
欢笑共心语。  
祝愿晚年安渡，  
待他日倾诉。

60届 吕绍俊

2005年9月22日

于亚太中心

## 图片故事

# 中法贸易的见证人

——记57届校友、原中国华润总公司副总经理 张振昆的故事

张振昆，1957年毕业于北京对外贸易学院西语系法语专业，1957年-1961年对外贸易部交际处翻译，1961年-1964年对外贸易部三局干部，1964年-1969年驻法国大使馆翻译、随员，1969年-1971年对外贸易部河南五七干校，1971年-1974年驻法国大使馆随员，1974年-1977年对外贸易部三局副局长，1977年-1980年驻法国大使馆二秘，1980年-1984年对外经济贸易部三局副局长、副局长，1984年-1986年驻法国大使馆商务参赞，1986年-1988年驻西班牙大使馆商务参赞，1988年-1992年中国华润总公司副总经理，1992年-1997年华润（欧洲）公司总经理，1997年退休。 ■



左图：1977年2月，巴黎，总理府，法国总理巴尔会见李强部长率领的代表团。左二为巴尔总理、左三为张振昆。

右图：1977年12月外贸部长李强部长出席法国外贸部长的欢迎招待会。右二为张振昆



左图：1977年12月陪同李强部长访法期间参观“空中客车”飞机公司。左二为张振昆。



左图：1983年陪同国务委员、外经贸部部长陈慕华访法期间参观法国迪奥时装店。左二为张振昆。

右图：1985年外贸部长郑拓彬访法 左二为张振昆。



左图：1985年陪同法国外贸部长克雷松夫人 (CRESSON) 访问上海 左一为张振昆。

左下图：1985年和法国前外贸部长在国庆招待会上 (法国 巴黎)。右一为张振昆，左一为夫人姜学贵老师 (我校57届西班牙语校友)。

友)。



上图：1986年从巴黎回国途中 与西哈努克亲王和夫人合影。

左图：近年，张振昆经常看望他当年的老师沈达明先生。57届法语班是沈教授教的第一届法语班共11人，三年时间，沈教授从字母教起直教至他们毕业，对学生非常

负责而且知识面很宽。

张振昆、姜学贵校友夫妇退休后不忘为社会献爱心，他们参加了为“母亲水窖”捐款等公益活动。

图片故事

# UIBE, 四十八年情缘

——63届校友丁衡祁教授的故事

丁衡祁，1939年出生，1958至1963年在北京外贸学院学习，毕业后留校从事外贸英语教学，曾任学校研究生部主任；2002年退休后仍然活跃在英语课堂和我国英语翻译领域。从青春年华到满头银丝，48年间，他的舞台从未离开过他的母校对外经贸大学，他在外贸英语的天地驰骋，在教育的田野耕耘，快乐地收获着丰硕的果实。 ■



下图：1958年国庆节，58级外贸经济专业英语一班的同学们在天安门前合影。这年入学的180名学生中，大部分是从工农速成中学毕业的干部学生，只有少部分是来自普通高中的毕业生。丁衡祁(前排右一)、叶彩

文(前排左二)、乐天祥为湖北省推荐免试的三名普通高中毕业生。叶彩文后来成为对外经济贸易大学副校长、教授，乐天祥成为中国对外贸易运输总公司副总经理。



左图：50年代，北京对外贸易学院接收了一批来自民主德国、蒙古、越南等国的留学生。英语一班共有3名民主德国的留学生，他们是：马克斯(中)、吴波和齐放。丁衡祁(右二)和叶彩文(右三)是这些留学生的辅导朋友。



右图：1963年毕业后，丁衡祁被分配留校工作。图为部分青年教师（左一为俞世茂，曾任校研究所所长，左二为石畏三，曾任副校长）于1965年冬季赴北京市延庆县参加农村社会主义教育运动。



左图：1973年，周恩来总理指示要恢复派遣留学生到国外学习，丁衡祁是这一批25名出国留学人员之一，他在伦敦经济学院学习一年。图为在英格兰的公园留影。1983年，他又被派往加拿大蒙特利尔市的康科迪亚大学进修半年。1988年，他作为访问学者被派往澳大利亚国立大学学习。



左图：参加各种工农业劳动是当时大学生活的重要内容，春播、夏收、秋种、冬水利，他们样样都参加，足迹走

遍了北京郊区各个区县。1958年秋天在北京西郊九龙山上劳动锻炼，挖鱼鳞坑种核桃树。图为1960年春季在北京通县劳动的合影。



左图：1984-1986年，丁衡祁担任对外经贸大学电教中心负责人期间，曾在中央电视台主讲电视教学片《夺魁》，同他合作的是殷卉英老师。



右图：1984年美国前总统尼克松访问我校时，丁衡祁在向他介绍我校的电教设备和开展电化教学的情况。



上图：90年代初，丁衡祁担任我校研究生部主任期间，对研究生的管理工作进行了一系列改革，其中一项就是在研究生在毕业典礼上穿戴学位服。图为1990级全体研究生毕业合影。二

排左起第四人为孙维炎校长、第七人为王林生副校长，第八人为黄震华副校长，三排左起第四人为丁衡祁。



左图：在担任研究生部主任师资培训中心主任期间，丁衡祁还负责对外经济贸易部同联合国合作的人才开发项目中的师资培训分项目的工作。在该项目的资助下，我校共派出教师30多人次到美国、加拿大和英国的合作学校学习，有的同外国教授进行了3个月的备课，有的是到国外进行半年的进修，还有的是去国外攻读博士学位。这一项目的执行对提高我校管理专业师资队伍素质起到了重要的作用。图中，王林生副校长(中)，正在对丁衡祁(左)的工作进行指导。



左图：为了执行外经贸部与联合国合作的人才开发项目(包括外贸经理培训和外贸师资培训两部分)，外经贸部组织了一个考察团访问了美国、加拿大和英国，寻找合作伙伴。英国的曼彻斯特大学、基尔大学和兰卡斯特大学三校组成了一个联合集团来竞标争取这个项目。图为中方代表团与英方代表团会谈的情景。时间为1989年3月。图为在英国曼彻斯特谈判丁衡祁是代表团的成员兼翻译(右起第六人)。

右图：1994年11月，丁衡祁被派往中国驻旧金山总领事馆任商务领事(参赞衔)。图为丁衡祁和夫人与总领馆商务组全体成员。他在旧金山任职期间经常应邀为美方的商业团体、公司企业和大学演讲；他还为旧金山大学的EMBA班学员讲课，所讲内容是如何



开拓中国市场。在其他场合的演讲题目有：97年香港回归后的商业前景，中国的西部大开发，

等等。



上图：退休后，他便开始涉足翻译界的工作。2002年成为《中国翻译》杂志的特约撰稿人，负责一个专栏。2003年，他被聘为全国翻译资格(水平)考试委员会的英语专家。2004年成为中国译协的理事和专家会员，2005年被续聘为全国翻译资格(水平)考试委员会第二届英语专家。前排右五为丁衡祁教授。

图片故事

# 三十年前的校篮球队

——访罗汉新教授

□紫 丁



篮球队全体队员合影。前排右二为薛国平（中粮集团副总裁）；右三为孙松普（主力队员，队长，海关总署副署长）；后排左一为罗汉新教练（体育教授），左四为王庆波（主力队员，中国银行），左五为张克宁（主力队员，现任中国驻WTO商务参赞），左六为滕德祥（原我校教授，1999年英年早世）；左七为夏占友（主力队员，我校国际经济研究院副院长）；左八为刘罕（我校出版社社长）。

提起照片上的这支篮球队，罗汉新老师如数家珍。

他说，这支队伍可以说是我校建校以来成绩最好的一支篮球队了。在1975年的北京市高校篮球赛上，这些英武的小伙子战胜了北京体育师范学院队，取得了亚军的好成绩。由此北京外贸学院的篮球对也在当时北京高校名声大振。他回忆：这拨篮球队员都是文革中复校后的第一、二届工农兵学员。几个主力中，夏占友和滕德祥，打中锋，因为个子高，技术也不

错；王庆波打后卫，他的篮板打得好，防守反攻头脑很清楚，打快攻也可以。他们是球队的主力。其中特别要说一下队长孙松璞。他是前锋，投篮最准，速度最快，技术最全面，尤其是在身体失去平衡的不利情况下，手腕仍能控球，而且将球准确投入篮中，对手很难防住他。他是当时我校海关干训班学员，从1975年至1977年在我校学习英语。他的年龄稍微大些，平时学习也不错，做事非常认真。担任篮球队长后，他对队员们提出严格要求，每次出去比赛，总是将准备工作做得很充分。

罗汉新老师是广东人，1961年从武汉体院分到北京外贸学院工作，他的专业是游泳。他刚来时，我校体育教研室只有四位老师，另外三位是：薛征，郝笃祺，李裕生。四人都不是篮球专业毕业。罗汉新上大学时喜欢篮球，于是六七十年代就由他训练篮球队。60年代初的贸院篮球队也很厉害，曾战胜人民大学队。当时的男女篮球队负责人分别是李水林和王雅文，或许正是这段“篮球缘”让他俩后来结成了夫妇。那时打比赛多是周六和周日在北海体育场举行，各种专业比赛几乎一年一次，由在京高校组织。

这两支篮球队成绩最好，都在高校比赛中取得好成绩，因此也给罗老师留下最深刻的印象。

罗老师后来还带了田径队。当时贸院的体育很活跃。他记得，63届校友郭东坡(全国政协港澳台侨委员会主任委员)经常练举重，66届校友周明臣(原中粮集团董事长)最喜欢体操。可惜都没留下图片资料。

多年来，由罗老师指导的校游泳队更是多次获得好成绩。他撰写的《游泳速成》一书正式出版。1996年，他被评为教授。在2001年的大运会上他带的校游泳队获得了包括男团、女团在内的三个冠军。他是在退休后返聘带的这支游泳队。许多年中，我校游泳队的成绩一直在高校中名列前茅。

罗老师认为，活跃的体育活动，丰富了同学们的业余生活，增强了他们的体质，对一所大学树立良好风气更起到了重要的促进作用，体育教育是素质教育不可缺少的组成部分。他也希望未来对外经贸大学的体育教育更加蓬勃发展，各运动队能取得更好的成绩。■

# 入学三十年 重聚在惠园

——七五级校友联谊大会隆重举行

2005年10月6日，我校七五级校友联谊大会在诚信楼国际会议厅隆重举行。校长陈准民、校友总会会长贾怀勤、当年的老师诸葛林、陆祖汶、孙建秋等也应邀参加了大会。联谊大会由叶文楼校友主持。校友会会长贾怀勤、联谊会筹备组代表贺向民、校友代表陶素云、老教师代表陆祖汶、校长陈准民在会上先后发了言。会后，七五级校友在九华山庄举行了丰富多彩的文娱活动。 ■



下图：向母校赠彩屏

上图：向老师献花



下图：陈准民校长致辞



下图：会场



全体与会者合影

## 八九届校友欢庆入学三十周年

(1985—2005)



当年老照片1

管理专业85级1班  
18名同学摄于学校花园。前排左起：刘玉明，  
禹卫东，吕红，谢辽川，  
张建红；第二排左起：  
韩荣仙，张跃新，刘凯

旋，刘燕龙，聂耳祥，程阳坤，张文生，任放；第三排左起：朱红，沈建强，林坚，殷雷，欧阳红。

### 当年老照片2

管理专业85级1班师生摄于教学楼前。第一排左起：朱红、张建红、吕红、谢辽川、刘凯旋、李刚、程阳坤、禹卫东、刘玉明；第二排左起：林坚、聂耳祥、欧阳红、张跃新、张小燕（英语老师）、张文生、沈建强、任放、殷雷、韩荣仙。



2005年10月，管理专业85级1，2，3班部分同学和辅导员张建华老师在经贸大学新教学楼前合影。第一排左起：聂耳祥，刘玉明，张建红，程阳坤，张建华 刘燕龙，刘凯旋，林坚；第二排左起：马明亮，卢杉，李红卫，荣岩松，蔡京耀，王卫东 叶青，孙激扬；第三

排左起：丁建中，黄念文，李晓兵，秦伟，叶芬芳，陈涛，黄进，林帆，朱莹；第四排左起：  
董青，林青，戴宏坤，王建军，孙剑。

# 九五届校友欢庆毕业十周年

(1995—2005)



左上图：楚哥(当年的辅导员)和四朵金

花

右上图：男士免进

左图：与当年的老师刘保成和辅导员王

楚在一起

下图：前排左起：姚晓琴、于涛、李漪、

刘鹏旭、张轶梅、张一欣、高臻、李捷



二排左起：苏正斯、刘寒鹏、陈建军、王楚老师、刘保成老师、何恩新、郭向明、刘海  
鹏、蒋振毅、姜雷、叶小鹏、卢景林、

三排左起：薛云、董剑、朱智霖、张贺军、朱晨辉、叶岭、童亿兵、王作庆



四排左起：杜宏斌、李海勋、胡泊、李天舒、晁宁、郭宁、平原、王展、李非、

五排左起：窦晓旭、苏昭、张辉、王榕、张锋、傅浩、罗俊炜、邓国辉、赵齐、陆伦、  
蔡洪军。

## 对外经济贸易大学澳洲校友会 举办迎国庆、庆中秋暨换届选举联谊会



上图：对外经济贸易大学澳洲校友会2005年9月17日假座CHASTWOOD金福鱼翅海鲜酒楼，举办了迎国庆、庆中秋暨换届选举联谊会。一百多人参加了活动，会场上始终洋溢着欢声笑语。



左图：会长王希海对校友会4年的工作做了简短的总结。

右图：姚翔飞副会长宣读了母校党委书记王玲和校长陈准民的贺词。



下图：王希海会长以其热情，正直和细致入微的工作态度，姚翔飞副会长和张峰理事在财力、物力上的大力支持感动了所有的会员，其连任可谓是实至名归。范克毅校友继续任名誉会长，姚翔飞、张芝林、张锋、韩伟东等任副会长，秘书长由余晓琳女士出任。高加中、叶军、张晨、吴青、龚晓晶和黄志强6位校友连任及增选为理事。校友会继续聘任刘作章公使衔参赞、校友施友三和张建华三人为校友会顾问。新的一届理事会将会为大家提供更多更全面的服多，有决心、有信心将校友会办得更具有凝聚力和向心力。

邱绍芳总领事发表了即席演说。朱小川商务参赞和李健民教育参赞也分别作了即席演讲。兄弟校友会的嘉宾们也纷纷发表了感言并赠送了礼物。

澳洲《星島日报》、《澳洲新报》、《澳洲日报》、《新快报》等媒体对本活动进行了报道。

(澳洲校友会供稿) ■

## 63届校友郭东坡回母校 与学生干部亲切座谈

2005年11月17日，我校1963届校友、第十届全国政协港澳台侨委员会主任委员郭东坡先生回母校与学生座谈。郭东坡毕业后历任学生辅导员、中国国际贸促会印刷厂党支部书记、中国贸促会副会长、会长、新华社澳门分社社长、国务院侨办主任；在中国共产党第十五次代表大会上当选为中央委员。在全国政协第九、十届大会上当选政协常委。

对本次回母校参加学生活动，郭东坡校友非常重视，他希望采取与学生干部面对面座谈的方式。约三十名学生参加了座谈。郭东坡校友深情地向同学们讲述了他毕业后的经历和对母校的感情，他特别对年轻大学生如何成才、如何做人提出中肯建议。作为当年北京外贸学院的学生干部，郭主任以自己的亲身经历和朴实的语言告诉学生干部们：做事要有热心，要甘于奉献，不怕辛苦，不怕坎坷；这些都将成为人生的积累和经验，使自己在今后事业道路上，尤其在面对复杂局面时能够应付自如；我建议大家要不断磨练自己的意志，尤其在面



对困难时，要坚持再坚持。老校友的一番肺腑之言让学生干部们深受感动和鼓舞。根据同学们的提问，郭主任一一作了诚恳的回答。他最后希望同学要有远大抱负，并建议同学课余多

读书，增加知识、开阔眼界，为将来走上社会作多方面准备。■

郭东坡校友（右一）与校长陈准民，校友会会长贾怀勤亲切交谈。

编委会主任： 贾怀勤

副 主 任： 夏占友

主 编： 丁激中

主 笔： 紫 丁

本刊地址：

100029 北京惠新东街10号

对外经济贸易大学 校友总会

电 话： 010-64492118

E-Mail: zidingding@sohu.com

