



XIAOYOUTONGXUN

# 校友通讯



2008年第1期 总第13期  
对外经济贸易大学校友总会主办

## 2007级建华奖学金颁奖仪式隆重举行



2008年6月5日,经贸大学2007级建华奖学金颁奖仪式隆重举行。  
建华奖学金的设立者(左二)届校友、江苏美迪洋集团董事长毛建华先生专程回母校为获奖同学颁奖。徐子健副校长参加颁奖仪式。摄影:张玉君

## 陈准民校长看望美国校友



2008年3月18日,陈准民校长访问美国期间,在我校北美校友会负责人陆敏华教授的安排下,在纽约市举行了主题为“对外经济贸易的今天与明天”校友联谊会,纽约附近共有21名校友闻讯赶来参加,这些校友的在校时间跨度从上世纪70年代直至最近几年。(美国校友会供稿)

## 求索助学金

2008年度“求索助学金”,又有65名家境困难的大一同学受到资助,金额共计16万元。该项奖学金总金额为111万元。用于自2006年至2011年的七年间,每年资助新生中家境最困难的六十余名同学每人2000元至3000元,帮助他们度过入学之初最艰难的阶段。2008年已是第三年。

## 对外经济贸易大学“匡济助学金”签字仪式



李金枝校友



## 匡济助学金

2008年1月18日,由台湾著名实业家王俊雄先生捐赠对外经济贸易大学“匡济助学金”签字仪式在我校举行。根据协议,自2008年起,连续5年,王俊雄先生将每年为我校“匡济助学金”提供50万元港币,用于资助家庭经济困难学生。该项巨额助学金项目的设立,也饱含了我校2001届国际贸易专业硕士研究生李金枝校友的一片深深的母校情。李金枝校友正是王俊雄先生的夫人。摄影:张玉君

对外经济贸易大学校友通讯

2008年第1期 总第13期

2008年12月31日出版

## 目 录

封面：校园风光·黄河水车

封底：68届校友、中国人民解放军少将马述宽

校友书法集：《孙子兵法》节选

封二：2008年度奖学金、

2008年多位校友回母校举办讲座

封三：波兰大使齐英武校友回校

### 校友活动

04 六三届校友纪念入学五十周年

06 六八届校友纪念毕业四十周年

08 八八届国际贸易系(三系)纪念毕业二十周年

12 八八届国际经济合作系(六系)纪念毕业二十周年

### 师生情

14 金陵有佳木

——为谢颀校友在母校设立“王林生奖学金、  
奖教金”而作

### 入学五十年

18 缤纷五十年

——访63届校友、香港创成企业有限公司董事  
长 承仲林夫妇

### 毕业四十年

24 迟到的感激——毕业四十年有感

——68届外语系校友、美国俄克拉何马州商务  
代表 魏子彤

### 恢复高考三十年

27 “野”经

——访82届校友、必维国际检验集团副总裁  
马晓野

### 毕业二十年

31 中国清洁技术的拓荒者

——访88届校友、青云创业投资公司总裁 叶东

### 巾帼风采

38 莫道君行早

——访61届校友、君合律师事务所合伙人 郑淑君

43 问虹

——访85届校友、中粮集团小麦部总经理 杨虹

48 清风在这里飘拂

——访89届校友、香港华润集团五丰行总经理  
郭晋清

53 毕业十年特别关注

——经贸学子——首席翻译——助理新闻发言人，  
98届校友袁园的国贸旅途

### 公务员之路

57 成长生态

——访87届校友、云南德宏傣族景颇族自治州  
副州长 陈振冲

### 西部采风

65 滇西王传奇

——访80届校友、昆明海关局级巡视员 赵春荣

### 沿海拾贝

71 平凡童话

——访86届校友、江苏汇鸿集团总会计师 王健英

75 非常创业

——访92届校友、广州联智集团董事长 许建华

### 经济文章

79 【拼图】学会花钱

——79届校友 单伟建

编委会主任： 贾怀勤

副 主 任： 夏占友

主 编： 丁激中

主 笔： 紫 丁

学 生 编 辑： 陈薇黎

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

手 机：13641239145

E-Mail: zidingding@yahoo.cn



# 惠园名师大讲

校学生会 学术部



左图：3月11日，63届校友，原对外贸易经济合作部副部长，华润公司董事长谷永江回母校举办讲座。摄影：校学生会。



右图：12月25日，中国驻美大使、原外交部副部长、68届校友周文重先生应邀来校作《金融危机与中美关系》形势报告。摄影：张玉君。



## 2008年多位校友回母校举办讲座



上图：3月25日，78届校友，商务部党组成员、部长助理索泉回母校举办讲座。

上图：5月27日，81届校友、中国技术进出口总公司副总裁单伟与校友会联络部同学进行亲切座谈。



6月11日，81届校友、英国瑞莱资本控股公司董事长刘晖回母校举办讲座



左图：6月23日，地意志银行中国区董事总经理、20届校友路小强回母校举办讲座。

**2008年多位校友回母校举办讲座**

右图：6月6日，81届校友、星巴克大中国区总裁、星巴克咖啡公司全球高级副总裁王金尧（左）回母校举办讲座。



下图：12月1日，84届校友、商务部美洲大洋洲司副司长金旭回母校举办讲座。摄影：安然



下图：4月15日，90届博士研究生校友、剑平国际董事长黄剑平再次回母校举办讲座。



左图：11月3日晚，85届校友、宝洁公司亚太区副总裁兼法律总顾问仇中强（左二）回校举办讲座。

**2008年校友回母校参加开学或毕业典礼**

下图：6月24日，88届校友、青云创投有限公司总裁兼CEO叶东在2008 经贸大学毕业典礼上代表校友致辞。



上图：9月5日，87届国际贸易系毕业生张利宾校友代表、美国贝克博茨律师事务所合伙人、张利宾律师在2008年新生开学典礼上的发言。



# 63届校友隆重纪念入学五十周年



六三届校友与陈准民校长（前排右七）王林生教授（前排右六）合影。

2008年9月27日我校六三届校友在母校隆重举行入学五十周年纪念大会。



陈准民校长在大会上发言。左为会议主持人蔡万贵校友。



63届校友会会长孙玉兰校友



校友在倾听校长介绍母校发展,并做笔记。



谷永江校友（左）讲话



当年63届的老师王林生教授讲话





张贵相校友向母校赠送保存五十年的入学书信。



在第二天的聚会上，六三届部分校友与孙维炎老校长(右三)合影。



郭东坡校友的书法



郭东坡校友题词



张万贵校友作品



### 张贵相校友的信

对外经济贸易大学 校友会办公室：

我叫张贵相，是商务部离退休干部局退休干部，对外经济贸易大学1958年级的校友。

1958年8月，我作为中共湖北省钟祥县委员会文教部的干部，在湖北省沙市考区，考入北京对外经济贸易学院。当时跟着高考录取通知书寄给我的还有学院团委会、学生会热情洋溢的欢迎信和湖北省高等学校招生委员会办公室的赴校报告的若干通知。录取通知书我记得入学报到时交给了学院，唯有这封欢迎信和新生赴校须知我珍藏了半个世纪。值此我们1958年级同学入学50周年返校团聚纪念之际，我把这两份文书送交母校，也许可以作为校史中真实反映当年时代特征的一份文物。

我1958年8月30日入校报到，编入外贸经济英语一班，学制五年，1963年8月毕业后分配到外贸部办公厅；1982年2月外贸部更名外经贸部，我在办公厅，政策研究室，政策体制公司工作一直到退休；其间，我曾被派往香港华润公司属下五丰行、我国驻印度尼西亚大使馆商务参赞处、上海对外贸易学院，外经贸部驻天津特派员办事处工作十余年，无论在国内还是国外工作，我总是怀念着母校。我已退休十多年，这种怀思之情愈加深切。借此入学50周年返校团聚时刻，真诚感谢母校培育之恩。

63届校友、商务部离退休干部局张贵相

2008年9月27日



2008年10月18日，我校68届（外语）校友回到母校隆重纪念毕业四十周年。



左图：68届校友会会长马述宽讲话。

上图：会场。

右图：陈校长致词。



上图：68届校友会副会长丁志源校友朗诵

上图：当年的老师代表  
左图：右为刘继文老师  
摄影：张玉君（大合影）、紫丁





校友们向曹心竹老师(右一)祝酒并感谢他一直以来对同学们的关怀。



68届外语系同学在颐和园。摄于1965年五一劳动节



老同学相聚 左起: 赵文章、马述宽、丁志源。摄于2006年



68届外语系部分同学在学校主楼前。摄于1968年7月



与当年的老师张荫余(中)在一起。摄于2006年



68届外语系部分同学在十三陵水库留影。摄于1965年5月3日

# 68届校友隆重纪念毕业四十周年



# 88届国贸系(三系)纪念毕业二十周年



11月8日,对外经济贸易大学三系(国际贸易系)88届毕业生迎来了20周年纪念活动。



老大哥柱三红激情拥抱庆周年。



魏老师带我们参观老男生宿舍。



与教工队足球赛。

聚会 聚会 聚会



吴可明同学。



「主席」何川与「诗人」。



激动！最华年与万敏。

在校



“发小”周丹与白新。



聂磊的“钢管舞”



一班合影。一班是状元班，成绩最好，同学之间竞争也最激烈。

在校



五班合影。五班的同学比较热心，每次同学聚会都积极出钱出力，参加人数最多。



六班合影。六班出学者，唐亮教授和谭启献教授皆来自六班。

在校

在校

在校

摄影：张玉君（大合影），88届校友



二班合影。二班凝聚力最强，班里举行活动总是不声不响，毕业后同学间联系紧密。





女生们毕业前在老图书馆前合影。



毕业大联欢中的节目——候车室。



酷爱旅游的“SOSO团”成员在野三坡巧遇陈铎老师。



任意顺同学心最细，至今保留着当年读书时的票证。

## 毕业后



2003年毕业15周年聚会在上海举行。赵红军和吴可明演出小品“宿舍趣事”，惟妙惟肖，令人拍案叫绝。



2007年梁凯鹏同学回国聚会。杨晓东、聂磊、宋广涛、梁凯鹏。



。主年師訓已對持種品新



為已，京非回叙情，海任師初工系一為平800S  
：嘉賦于，家王，部崇，叙情，群前。遂合學回京非  
孟，叙雅，叙蘇，群群陸，華宏烈，文春孝，群云  
。油改，亦鄧蘇，呈榮何，群軒



。隔大正函微頻又，升升質及唯師系在量銀88  
，事天去相小10年相年2881為其部，叙蘇在曾蘇  
。土群叙寒年天為登伴至事



。遂合會領教上平團已业半平3002



。數十報重，炭出太再“因0202”年800S



。累草太古學內為于其已叙蘇及望。不辭于英

# 我周十二业年念55 (系三) 系范園圃 88



# 六系八八届毕业二十周年纪念



校友们与当年的老领导王林生教授、储祥银教授，现任经贸学院院长赵忠秀教授，当年的老师和辅导员章昌裕、赵雪梅、夏海泉、程振川，以及校友会丁激中合影留念



纪念会会场



原六系主任储祥银发言

10月25日，我校原六系（国际经济合作系）88届校友举行聚会，纪念毕业二十周年。六系创始人之一王林生教授、六系原系主任储祥银、国际经贸学院院长赵忠秀以及部分当年六系的教师、辅导员出席聚会。

摄影：刘福军



六系（国际经济合作系）创建者、原副校长王林生教授致辞，向校友们祝贺毕业二十周年，并提出期望。



经贸学院院长赵忠秀发言。





校友原越发言，右为校友葛亦工，曾任校学生会主席。



校友叶东(中)发言，曾任六系学生会主席，文学社社长。



校友刘田发言。



校友张建发言。



# 88届合作系(六系)纪念毕业二十周年



校友们相互在《他们从这里走向世界》一书扉页签名留念。



校友们纷纷请王林生教授在《他们从这里走向世界》一书扉页寄语留念。



校友们请各位老师在《他们从这里走向世界》一书扉页签名留念。



# 金陵有佳木

——为谢岷校友在母校设立“王林生奖学金、奖教金”而作<sup>[1]</sup>

□紫丁



谢岷校友



左为王林生教授

金陵有佳木，<sup>[2]</sup>  
京城遇名师。  
经典多指导，  
三昧略有知。<sup>[3]</sup>  
书中看世界，  
最悟是投资。<sup>[4]</sup>  
从容辩与答，  
倏恍鸿鹄志。



谢斌校友在海外留学



谢斌校友题词



谢斌校友回母校讲座

海外忽召唤，  
它山有奇石。[5]  
辗转苦寻觅，  
孤帆伴游子。[6]  
商海风鹏举，  
勤勉不迷失。  
谙熟西风日，  
重归本土时。[7]

依依园中柳，  
静静亭与池。[8]  
谦谦重登台，  
侃侃授新知。[9]  
廿年风云录，  
化为朴与实。  
荫蔚桃李茂，  
根基始于斯。







【5】1989年，谢岷赴加拿大深造。

【6】谢岷在北美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，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。

【7】近年来，谢岷一直从事与国内有关的直接投资业务。

【8】2006年，谢岷回校接受校友会拍摄采访。

【9】2007年起，谢岷开始在母校对外经贸大学举办讲座，2008年被聘为兼职教授。

【10】2008年6月，毕业二十一年的谢岷校友与他的导师王林生教授再次相见。

【11】曹孟德《短歌行》：“青青子衿，悠悠我心，但为君故，沉吟至今。”

【12】王林生教授在奖学金、奖教金签字仪式上发表感言：“谢岷校友对我的冠名，不止是我个人的荣幸，更是对母校真诚的回报。”



谢岷校友与陈准民校长在王林生奖学金奖教金协议上签字



王林生教授在签字仪式上发言

## 济贸易大学“王林生奖学金、奖教金”签



签字后合影

摄影：张玉君



63届德语班同学在举办模拟谈判活动

## 缤纷五十年

——访63届校友、香港创成企业有限公司董事长  
承仲林夫妇

□紫丁

承仲林，又名承骏昌，1937年生于江苏武进，1958年至1963年就读于我校（北京对外贸易学院）对外经济贸易专业（德语），毕业后在中国五矿进出口总公司工作，1969年被公司派驻英国、德国及美国工作，1989年移居香港，在香港营商。1993年创建香港创成企业有限公司，从事五矿钢材机械进出口和房地产业务至今。

孙玉兰，1939年生于北京，与先生承仲林是大学同班同学，毕业后在中国机械进出口总公司工作。曾被公司派驻民主德国、美国，后与先生一起在香港、北京创

业至今。

五十年前，他们与同龄人有着相同的起点和理想底色；十五年前，他们抓住春

天的节气，开始了与同代人别样的耕耘，经历了另一番风云气象与另一种挑战。于是，他们半个世纪的故事就更多了些绚烂与缤纷。

### 1. 姻缘—— 五十年前的德语字典

2008年秋，我校1963届校友返校，隆重纪念入学五十周年。63届校友中，杰出人才众多：有数位部长、几十位大型企业总裁和司局长，还有多位知名专家学者。而承仲林、孙玉兰校友夫妇却与同学们有所不同，他们是香港企业家。毕业后的前二三十年，他们与其他同学也曾留下相似的足印，然而到了创业的后半期，特别是近十几年里，走入花甲、跨越古稀的他们，事业之路反倒越走越宽了。



63届德语班同学合影 摄于1961年





第三排右三为承仲林

1958年，承仲林和孙玉兰，一个来自江苏，一个来自北京，在北京鼓楼附近的前马厂胡同大学北京对外贸易学院相遇了。承仲林，瘦瘦高高的，是篮球和排球场上主力队员，还获得了国家一级裁判证书。他的裁判姿势潇洒，判断准确，令观看比赛的孙玉兰为之心动。孙玉兰天生一付好嗓子：“清嶙嶙的水来蓝莹莹的天”，宛转的歌喉，让承仲林为之心醉。承仲林出生于清贫的工人家庭，享受甲级助学金，除了吃饭，囊中所剩无几。孙玉兰的家境相对富裕。于是，她的字典成了二人的“共同财产”。这本字典见证了他们的大学五年的恋情。艰苦的生活，刻苦的学习，互助友爱，是他们爱情的基础和聚集点，也是整个63届同学们的共同写照。

毕业后不久他们就结了婚。那时，承仲林在中国五矿进出口总公司工作，孙玉兰则被分配到中国机械进出口总公司。到公司上班第一年，他们都没接触到外贸业务，而是在外贸部组织的赴陕西咸阳下放“三同”（与农民同吃、同住、同劳动）和“四清”中度过的。

## 2. 蓄积—— 从欧洲、美国到香港

承仲林和孙玉兰毕业后被分配到外贸部所属的两个进出口总公司。他们曾各自在不同领域为国家服务，开拓创新，勤奋向上。他们曾共同在国外常驻，各有专长，比翼齐飞。

1969年，承仲林被派驻英国大使馆商务代表处常驻。当年国内的大背景是

“备战备荒为人民”。配合这一战略，他的任务是代表五矿公司购买战略物资——每年约15万吨铜。德语出身的他，只在大学四年级时选修了第二外语——英语，因此只是初级水平。在英国，他边工作边从电视广播报纸学外语，从工作实践学业务。有时，为准备第二天的谈判，前一天他先写好英语谈判稿，晚上睡觉前把谈判稿背熟，有时背不下来，开灯再看，直到背熟。经过一年时间的攻读，他就能与外商较好沟通了。而他最大的闪光点，则是善于动脑筋，钻研业务，注意市场规律的变化，很快在市场经济的最前沿发现了价格浮动的规律，从而在生意中为国家节约了大量外汇。他的先进事迹材料在整个外交部系统所有驻外使馆进行了转发。这段经历，也第一次展示了承仲林在经营上的潜能。

在此期间，孙玉兰在中机公司也努力钻研业务。1971年，她有幸参加中国政府贸易代表团访问民主德国。那时，中国与苏联及东欧的贸易都是易货记帐贸易，每年由政府代表团签订协议，所有进出口产品都是外贸专业总公司垄断。作为代表团成员，孙玉兰带着中国进口机电产品的全部货单。由于她懂业务，翻译纯

熟，她的工作受到大使和商务参赞的好评，她于是被留在驻东德商务处工作。不久，已经在英国常驻三年半的承仲林也被调到了东德。夫妇二人又共同常驻了四年。

1976年，他们双双回到北京。先去小汤山劳动“补课”。一年后，承仲林回到五矿，1978年被提为出口有色金属业务的八处任副处长；三年后升任处长。孙玉兰回到机械，在业务处工作，1983任副处长，1985年升任处长。

1981年，承仲林被派往美国，负责当时外经贸部与美国的第一家合资公司（美国企美金属有限公司）。中国钨储量、产量、出口量均列世界第一，当时公司的主要业务就是把中国的钨砂运到美国，由当地合资公司生产成钨制品，再在美国市场销售，直接供美国厂商使用。

1984年，原外贸部更名为对外经济贸易部，外经外贸合为一家。根据部领导的指示，五矿公司成立了中国国际工程材料公司，向国内外承包工程项目供应钢材、水泥、小五金等建筑材料，承仲林被任命为总经理。公司启动贷款200万元，实行独立核算，自负盈亏。该公司在部里具有开创性，对推

动外贸公司“走出去”、自主经营具有重要意义。正因为是开创性的事业，公司上下凝聚了一股闯天下的劲头。五年后，到承仲林离开时，公司在香港、澳门、科威特、关岛、加拿大以及深圳、厦门等地开设了子公司，总资产达到了1.5亿元。这一工程承包领域的经验，也为承仲林日后创业涉足房地产领域提供了经验积累。

1989年9月，承仲林被五矿公司派到香港接手一家港资公司。他到任的第二年，公司即扭亏为盈。将近四年，公司业务得到较快发展。之后这家公司重组。承仲林夫妇面临回五矿或留香港两个选择。

### 3. 机遇—— 五十六岁共同创业

俗话说：“人过四十不学艺”。承仲林、孙玉兰夫妇

却在他们“知天命之年”选择了创业。他们认识到自己所拥有创业的几大有利条件：一是恰逢1992年邓小平南巡讲话的好形势；二是他们拥有在英国、德国、美国、香港的工作经历，了解世界市场；三是勤奋精神和良好信誉；四是多年来积累了人脉和业务渠道。

但是，也有一个重要条件是他们当时所不具备的，那就是：缺乏创业资金。在香港创办从事进出口贸易的公司，须在银行有7位数的美元存款作为信誉保证。庆幸的是，承仲林的叔叔，一位常州农民企业家，愿意为这个勤奋而守信的侄子提供这一资金保证，为承仲林在香港银行注资二百万美元。1993年，承仲林夫妇的香港创成企业有限公司正式成立。这一年，他们的年龄分别是56岁和54岁。

那几年，承仲林擅长的钢材市场非常火爆，代理国



承仲林、孙玉兰与同学在一起



内用户从欧洲进口急需的钢材，由于价格合理，到货及时，用户非常满意。生意越做越大。同时，中国与东欧国家的贸易也发生有利的转变，由易货贸易转变为现汇贸易，这之间的差价，为长期从事这一地区贸易的孙玉兰也提供了宝贵的机会。1994年，仅进口汽车零件业务一项，就让他们赚了几十万美元。两年时间，他们积累了200万美元的贸易利润。

正当他们的进出口业务蓬勃发展的时候，一位朋友提供的信息引起他们的兴趣：北京有块地，希望与他们合作开发。但他们从未搞过房地产，从纯贸易业务转向实业性领域，需要相当大的气魄。承仲林下决心抓住这个机会。他们以香港公司的身份与内地公司合作，着手开发7万多平方米的金运大厦。1994年12月28日，大楼奠基。

他们投资仅500万元，又通过香港融资300万美元。好在当时的房地产政策比较优惠，只要铲下第一锹土就可以预售。他们采取的策略也是首先找一个大买主，吃掉一部分，以减轻资金负担。承仲林在五七干校时交了不少外贸总公司的朋友，得知一些公司正在寻找写字楼。人脉，派上了用场。



承仲林与老同学在一起

中外运集团公司以开发成本价加一定管理费一下吃掉金运大厦的一半。这一下，承仲林轻松了不少，剩下的房子可以边建边卖了。

开发金运大厦初期，是他们夫妇创业最艰难的时期。销售开始时，曾有一家香港公司全部买下金运大厦另一半，并付了订金。但中间却遇亚洲金融危机，对方买不起了。这一突如其来的变故，谁也预料不到，又错过了最好的销售时机，资金链出现了问题，那时的压力可想而知。负责对外销售的孙玉兰为此绞尽了脑汁，四处拜访，寻找买家，大大小小的公司都跑遍了，好在最终尘埃落定。今天看来，大楼的效益很不错，八年收回7亿元人民币总投资，他们自己留了五千平米用于商用出租。

由此，他们的事业也从香港转向了北京。“金运”完成后，他们又与朋友拿到位

于北京东二环路上的三幢楼13万平方米的“第五广场”项目。

2003年，这个项目正在运行过程中，又一个机遇从天而降。由德国人开发的北京顺义欧陆园别墅开发项目希望转让。欧陆园别墅始建于1994年，工程进行到一多半了，德国老板决定要把这个别墅项目卖出去。承仲林到欧陆苑考察时，看到一处处的空地、大坑，他一眼认定这是一个很好的项目。他以较优惠的价格从德国人手中百分之百地买下这个项目。他认定不会有风险，因为物有所值。

接手后，承仲林对已建欧陆苑一、二期别墅进行装修，然后出租，同时对欧陆苑进行重新规划，新建了2万多平米，共48栋别墅。他没有做广告，而是采取开放式，让买主参观建房展示建筑质量，一栋二层小楼，所用钢筋少则五十几吨，多则





欧陆苑开工典礼

上百吨，地基结实，用最优质的混凝土，墙的厚度45厘米，比一般房屋厚出十多厘米，肯定冬暖夏凉，加上精装修、进口整体厨房，卫生洁具、中央空调。这一下认购书签了近30套，参观者无不为工程质量所叹服，一年多时间房子全部卖完，现金全部回笼。

收回全部建设成本的承仲林，又与香港基金合作，在别墅旁边建起了配套设施：一座4.7万多平米的商场，总资产约数亿元人民币。如今，这座设计一流的五层楼商场已经正式开业，也成为顺义区的一个现代化、高档次的购物和休闲场所。

#### 4. 分享—— 古稀之年的人生感悟

“古稀之年”的承仲林夫妇，感受着事业高峰期的充实。承仲林最大的乐趣还是工作，他说工作赋予他活

力。眼下值2008年末，正当国内外经济危机，房地产业面临崩盘的寒冬季节，他的创成公司却是太平无事。更欣慰

的是，女婿和女儿已经挑起了事业的大梁，他们老两口只需抓大事，可以放慢一下工作节奏，超脱一些了。承仲林的女儿承茜，1989年毕业于我校外语二系意大利语专业，曾在中国机械设备进出口总公司工作，后定居香港，在一家银行工作；女婿王拓，1985年毕业于我校国际贸易系，毕业后分配到香港华润公司工作。夫妇二人自行创业后，在香港从事贸易工作，亦曾在上海创办了一家保健品公司，拥有自己的工厂。因为岳父母的房地产事业不断发展，缺少人手，王拓卖掉了上海的公司来到北京，挑起了房地产开发第一线的重担。承茜除主管公司财务外，更多地承担了

培养两个女儿的贤妻良母角色。

承仲林这样总结创业感受道：“中国人是有才智、有能力的，改革开放又给了我们舞台，激发了我们闯天下的劲头。人们说我敢于决策和拍板，这是我的风格，积极主动，不等不靠，有困难也要想办法争取成功。我恪守一个信条：‘君子爱财，取之有道’，从不相信‘无奸不商’。我觉得，商人的品格与信誉其实最重要。一个商人，拥有了正直真诚的品格和信誉，即使面临困境，也能得到合作伙伴的信任与帮助。这是我一生的体会。当年开发金运大厦，从香港融资三百万美元，没有任何抵押，担保靠的就是人格，因为对方相信我会如期偿还贷款，这是多年的人格换来的信誉。还有一个体会是：要创业，会不断遇到困难。我从来不怕困难。我始终牢记



63届入学五十周年校友大会上，孙玉兰校友（左二）被推举为该届校友会会长。



当年的那句话：‘共产党人是干什么的？就是解决困难的！’从大学毕业至今，包括下放锻炼、在国外的锻炼乃至后来的创业，每一步，每个岗位，我都是从战胜一个个困难中走过来的，创业的每一步，更离不开坚韧不拔的意志。”

孙玉兰是这样评价先生承仲林的：“他待人非常宽厚，心胸宽阔，在事业上能够忍辱负重，特别坚韧。比如开发金运大厦，我根本不敢想，投资这么大的项目，只有区区二三百万美元，投进去就像打水瓢一样。没有他，我绝对不敢下这个决心。而他的胆识是有理由的，他能融到资，因为他平时做事讲信誉，加上他的工作精神和魄力都令人信服。”承仲林评价夫人孙玉兰则是：“工作认真，善于把握微观细节的处理，在公司起到保障、把关、细化的作用；她为人真诚善良，最可贵的是能够无私地给予和付出。”

创业有成后，承仲林夫妇开始考虑如何回报社会。

十几年来，他们通过中国儿童基金会出资捐助国内贫困地区，建起了多所“春蕾”小学；2006年，湖南洪水，他们一次性资助40名高中生三年全部学费；四川汶川大地震，他们为灾区儿童捐款30万元。他们多次被授予中国少年儿童基金会慈善家的荣誉称号。他们还考虑在适当时候成立一个基金。

承仲林夫妇非常珍惜与老同学结下的五十年情谊。从前马厂到车道沟，校园留下了他们共同的青春理想，验证了他们的凝聚力，凤岗河的劳动更是让同学间结下牢固



承仲林（左三），孙玉兰（右三）夫妇偕同外地的老同学游览“鸟巢”。

的友情。他们夫妇每当听说同学有困难，就会伸手相帮。每逢同学聚会，他们总是主动承担起出资之责。聚会过程中，他们也是最忙的。孙玉兰被推举为63届校友会会长，坐主席台，为母校的领导和师生讲述着63届同学的同窗情、师生情和



颁奖典礼



由中国儿童少年基金会授予承仲林、孙玉兰的“中国儿童慈善家”称号的捐证书。

母校情；摄影爱好者承仲林则甘当配角，挎着两只相机跑前跑后给大家照相。这么一来，在这些宝贵的历史瞬间里，可就很难留下承总那不声不响，兢兢业业的身影啦！





2008年10月魏子彬校友在毕业四十周年聚会上发言。

## 迟到的感激

——毕业四十年有感

□ 68届外语系校友、  
美国俄克拉何马州商务代表  
魏子彬

42年前的1966年，我曾站在鼓楼大街前马厂胡同33号北京对外贸易学院的礼堂台上，被当作修正主义苗子、钢杆保皇派受到批判。如今，我的头发少了许多根，腰围多了三四寸，体重涨了40斤。当时我就想，这个地方我不会再来了，这些人我不会再见了。因此，毕业后的前30年，我从未参加校庆或校友聚会活动。1984年，我在西安遇见巨聪杰同学。她说：“你怎么钻进甘肃的山沟里就不出来啦？也不回学校看看老师，会会同学？”是啊，我与母校47年的情结怎么就因为一些曲折而淡化了呢？是巨聪杰同学让我不再记恨，开始宽容面对记忆的阴影。

记得1961年9月，当我到外贸学院预科报到的时候，前马厂33号后大门上一条横幅赫然入目：“对外贸易干部是祖国最优秀的人才”。那是苏联部长会议副主席米高扬的语录。看到它，我只觉得一股热血往上涌。我感到自己很幸运，从此踏上了可以成为祖国有用人才的台阶。政治课上，听老师讲到七个农民辛苦劳作一年，才能养活一个大学生后，我对自己说：我要珍惜学习机会，才对得起国家和人民的培养。





北京外贸学院预科三班合影，后排左二为魏子彬校友，摄于1964年。

从15岁到22岁这个重要的人生阶段，我有幸在贸院预科和本科度过。世界观的建立，人格的树立，品德的培养，知识的积累，无不从这里开始。有个电视剧《梦开始的地方》，背景是什刹海。什刹海也是我们的梦开始的地方。那时候，我们早晨朗读外语，下午上体育课，冬天滑冰，夏天划舢板，同学们谈心、过团日，都离不开什刹海。我们这群学子，就是从前马厂33号这个胡同大学和什刹海这个孕育梦想的地方奔向祖国各地的。

我是大学毕业三年后入的党。而大学期间，我们班8男8女，只有3名女党员，有点“阴盛阳衰”。为此政治辅导员还受了点冲击。我由衷希望辅导员老师能够原谅一些同学的过激行为。其实

大家经常谈起您。我们不会忘记您的教导和帮助，不会忘记您和我们一起度过的岁月。祝您快乐，生活幸福。

进了“外”字打头的学校，我这一生就没有离开外语、外事、外贸和外经。在中学教书用的是英语，在建筑研究所作情报翻译用的是英语，为赵紫阳和尼泊尔国王做翻译用的是英语，与外国公司签定工程承包和劳务派遣合同用的是英语，与世界银行谈判1亿7千万美元贷款项目用的是英语。我的外语水平在工作实践的磨练中不断提高，但基础却是在大学时代打下的。是老师们为我们打开了语言的大门。我要感谢毕业后张荫余老师给我的继续教导。1985年，我邀请张老师到兰州讲学时，他对我说：“文革中断了你们的学业，你应

该出国深造提高一下。”我说：“我都40岁了，还深造什么？”他说：“胡英杰47岁还去英国读博士，你不老！”胡英杰老师是我预科时的老师。在张老师的启发下，我考取了美国政府奖学金。在美国的学习和实习开拓了我的眼界，打开了我对外交往的大门。

有个盲人算命先生说我见多识广。我说谈不上。不过，我还是涉足了20多个国家，仅美国就去了18次。

1989年，多事之年，我在华盛顿的美国大学进修。按美国新闻总署的教学计划，我将于7月份赴明尼苏达州开会，担任60多名国际访问学者分团主席。“六四”事件发生后，我决定回国。美方不同意，表示：“如果你硬要走，须退回津贴。”我国驻美使馆也建议推迟走，说如果一定要走，可绕道香港。当时，我国常驻美国的一位处长从洛杉矶打电话给我说：“共产党给了你什么好处，干吗非要回去？”我说：“我是黑头发，黄皮肤，血管里流的是中国人的血。难道回自己的祖国还需要理由吗？”我退还了津贴，买了6月10号的机票。但是我所乘坐的联航飞机到了东京不再继续飞北京了，理由是

没有乘客要去北京。我拒绝了联航免费住店的安排，在机场等了八个钟头，终于改乘国航飞机，顺利回到北京。为此，外交部通报表扬了我。但我真觉得自己只是做了该做的。

市场经济的实行，为人才开拓了多种选择的渠道。1998年，我在副局级岗位上工作八年之后辞去公职，应聘担任了美国俄克拉何马州驻华商务代表，至今已十年有余。我与俄克拉何马州的关系始于1984年，与五任州长都很熟悉。我国驻休斯顿总领事说，他搞了一辈子外交，还没有见过一个人像我这样对美国某个州如此

熟悉，关系这么久。他说：“国家需要你这样的人，熟悉双方的历史和政策，便于做工作。”他问我是哪个学校毕业的，我说是北京对外经贸大学毕业。他连声说：名校，名校！

不过，这个名校在40多年前只是个胡同大学。前马厂胡同33号原是个王府大宅门，连稍微大一些的车都开不进去。稍作改造的王府大殿做了教室，厢房做了寝室。冬天晚上，煤球炉子熄灭了，受冻的滋味令我至今难忘。那时，每个班唯一的一台40公分见方的箱式录音机是同学们珍惜的宝贝。艰苦学习生活的记忆却成为

我们宝贵的青春珍藏。

看到母校如今已发展成为花园般的国际化高等学府，我为母校感到骄傲，自豪！我衷心祝愿母校伴随着祖国的腾飞，继续腾飞！

我的成长与成熟，受益于学校的培养，老师的教导，同学的帮助。“滴水之恩，当涌泉相报”，这是古训；“投之以李，报之以桃”，这是传统。谢谢母校，谢谢老师，谢谢同学。虽然这是一份迟到的感激，但那浓浓的情愫，将永远在我心中铭记。

魏子彬校友在毕业四十周年聚会上发言 2008年10月



北京外贸学院外语系一班男生合影 前排左二为魏子彬校友 摄于1968年

马晓野，生于1955年，中学毕业后当过兵、在中科院沈阳计算所做过翻译和情报工作；1978年至1982年就读于我校海关系；大学毕业后在海关总署干部处工作，1988—1997年，先后任海关总署国际司国际关税处处长和外经贸部美大司美国处、综合处处长，曾参加中国恢复关贸总协定谈判和中美知识产权谈判，市场准入谈判和劳改产品谈判；1998年任中国驻温哥华领事馆商务参赞；2001年获北京大学经济学博士学位，毕业后曾任北京大学未来中国研究中心执行主任；北京WTO事务研究咨询中心顾问，北美经贸事务及WTO事务专家；2003年创办上海世界观察研究院并任院长，现任必维国际检验集团副总裁。

### 1. 宏观视野

毕业二十多年来，马晓野的工作领域跨越于政界、理论界和实业界的“大三角”之间。而对经济理论的兴趣，则是他年轻时代打上的烙印，源于他丰富的阅历加上家庭的耳濡目染。因为他的父亲是研究基础理论的军队干部，常有同学和老同事聚在家里谈论政治经济学。1978年，与他迈进大学的同一时间，中国社会开展



海关管理系78级2班全体同学合影。第一排左起：陈小屯、毛涌、石中兴、丛晓明；第二排左起尹莉群、姜永武、周君刚、吕四成、毛秋萌；第三排左起：沈义杰、龚正、孙建平、马晓野、郑奇文、王建伟。

## “野”经

——访82届校友、必维国际检验集团副总裁  
马晓野

□紫丁 李友余

了“关于真理标准的大讨论”，长期束缚人们头脑的“左”的教条主义僵化观念被冲破，改革开放和社会主义现代化建设的崭新实践被催生，这一大讨论被后来称为“是伟大历史转折的思想先导”。

马晓野的视野顺理成章地聚焦于此，拥有了一片让思想飞翔的广阔天空。他

的才华、执著和责任感在政治经济体制改革的时代舞台中找到了落脚点。此时，他的“野”字，指的是视野，他的视线所及范围可以说超越了校园。

恢复高考后北京外国语学院海关系，首届学生共计43人，其中女生8人。大学四年，学业对于马晓野并不吃力，因为他的英语基础好。他当过班长，与同窗尹利群拥有了两年的浪漫恋情，最终修得正果。毕业后二人又一起分配到海关总署，尹利群多年在关税司任职，现任WTO办公室主任，负责关税政策的制定、实施及贸易争端中关税问题。参与了中国“入世”文件中的关税部分的撰写，是职业女性的佼佼者。他的78级同学们，都在中国改革开放三十



年的历程中发挥着各自重要的角色。其中，龚正在政界，康跃在外企，白树强、何晓兵在教育领域等等，都取得了令人瞩目的成就。

马晓野、尹利群校友夫妇二十多年的事业历程可谓一动一静的典型。与尹利群的“微观”、“宁静”相对，马晓野一直处于“宏观”与“变动”中，二人的事业道路形成了鲜明的反差。马晓野最初在海关总署迈出的三大步，都显得顺理成章：因为是党员，被分配到了干部处；因为海关国际会议对语言的需求，英语好的他被调入业务部门；中国即将恢复在关贸总协定地位之前的1984年，业务和外语俱佳的他又被派驻日内瓦作为驻关贸总协定成为四人观察员之一。

马晓野为自己能够在中国“复关”的早期即开始参与这一历史进程而感到庆幸。在关贸总协定总部，他的工作主要是旁听世界各国的谈判代表会议，查资料，了解GATT，为国内下一步的政策制定吸取经验，提供决策参考。他先后任海关总署关税司国际关税处处长和商务部美大司美国处处长，直接参与了对美国的市场准入和知识产权的谈判。他代表海关总署并配合外经贸部向政府高层写出关于中国申请复关谈判的有关建议。

参与这一历史进程，无疑为马晓野打开了广阔的国际视野。作为谈判成员，更锻炼了他处理敏感、棘手问题的能力。仅香港独立地位问题的谈判，就需面对400多个遗留的国际协定问题。认真、执著的天性让他从不马虎和放弃，所涉及的资料追溯到1923年民国政府所签“简化海关手续协议”和1948年全国政协会议对前政府所签各类协议效力问题的决定。参与历史进程的每一天，对他都像是上课，他从中汲取着西方经济、法律等知识等多方面的营养。

谈判中，马晓野产生了对西方经济学更加浓厚的兴趣，萌生了继续系统学习的想法。理论知识的迫切性还来自于，他眼看着我方在贸易谈判中经常处于被动地位，往往是我方提出的十几页文件，却被对方指出几百处质疑，我们只能疲于应付。雄辩的马晓野心有不甘，也看到了自己的努力方向。古代哲学家的那句名言很符合他当时的心情：须“以子之矛攻子之盾”。他较早地意识到，复关、入世的过程，其实就是掌握国际惯例和准则的过程，而谈判的技巧之一是用对方的观点、方法来反驳对方。

为了把握“矛”与“盾”的实质，他决定重新走进校

园，用理论武装自己，让视野向着事业的深处探寻与辐射。1997年，他以在职博士的身份进入北大攻读经济学，师从海闻教授。按照北大对博士生的论文须对某一领域的理论有所创新的要求，马晓野选择了国内少有研究的动态经济理论领域。为此，他又恶补了一通数学。一年半内，他需要学完26学分的课程，还不能耽误工作。1998年他被外经贸部派往中国驻温哥华领事馆任商务参赞。在国外常驻的业余时间相对较多，他得以在UBC大学图书馆查资料，找数据，对他的论文大有帮助。回国后，他将国内外统计数据相结合的基础上完成了博士论文《外贸体制与国际贸易波动》。

## 2. 闲云野鹤



博士论文《外贸体制与国际贸易波动》



改革开放进入第三十年，历史仍在继续，真理仍然不断需要实践的检验，而创造历史和检验真理的途径却在发生变化。多元的社会，开放的时代，给予思想者以更加广阔的天空。这时，当年的政府官员马晓野已经完成了事业舞台和身份的转换，开始步入思想者更深入的实践。2000年，也就在他45岁、工龄刚满30年之际，他选择了退休，开始了学者兼外企高管的职业生涯，寻求从“居庙堂之高”到“处江湖之远”的另一种方式。此时，他的“野”字，指的是民间，指的是较少庇护的个人发展环境。

此时，正值国家放松了对民营研究机构的管制，马

晓野看到了自己的机会，一手创办了上海世界观察研究院。他的研究院的主要研究项目包括：为企业做中观经济调查

与咨询，在数据调查的基础上进行政策分析。

他为金融大鳄索罗斯做了国内市场经济的咨询。他曾亲自到索罗斯在纽约长岛南汉普顿的家中与这位著名的国际金融专家探讨他的“反射理论”。在索罗斯看来，投资者与市场之间互相影响。投资者根据掌握的信息和对市场的了解，来预期



马晓野与索罗斯

市场走势并据此行动，而其行动事实上也反过来影响、改变了市场原来可能出现的走势，二者不断地相互影响有时就脱离了经济的基本面。此时投资者根本不可能掌握到完整资讯 马晓野则结合马

克思的唯物辩证法中主观与客观的关系的理论、中国关于真理标准的讨论的情况和结论，评论了索罗斯反射理论的合理性，并根据自己做论文的心得，向索罗斯讲述了为何这一反射理论未能在中国主流经济理论界推广的原因。索罗斯对马晓野关于动态模型性方法对提升反射理论的可能性的评述深表兴趣，看出面前是一个很有理论素养并且非常自信的中国学者。自信让马晓野觉得与世界一流的经济理论对话没有丝毫的胆怯。

2006年，做了三年研究院的马晓野，应同窗康跃之邀，加入世界五百强企业——美国泰克公司，任亚太区国际贸易规制督察长，所辖实体达46个之多。2008年，他又转到民营企业——鹏新集团，一家在上海的民营综合性公司，帮助该企业完成中国企业“走出去”从事海外投资的跨越。2009年来临之际，他再次“跳槽”，加入



1993年马晓野与老布什在一起。





1999年，马晓野与克林顿政府的美国贸易谈判代表巴舍夫斯基合影。

必维集团，一家国际检验集团，任副总裁。这五六年中，他的业务涵盖了地产、贸易、矿业和实业投资。在这个实践的舞台上，他丰富的阅历潜移默化地派上了用场，从海关业务到WTO规则，从经济理论素养到外交与谈判技巧，从务实到务虚，从国内到国外，他可以说是轻车熟路，信手拈来，游刃有余。而官员出身的他，给周围人的印象是，很有个性，没有丝毫官气，非常务实。

“野渡无人舟自横”。在灵魂深处，从事实业的马晓野仍然喜欢理论思维，喜欢站在哲学高度看待经济问题，并做出自己独到的判断。《北京青年报》曾在中国加入WTO之际举办过一个从读者中征询问题的“有问必答”的经济性专栏，希望邀请多位著名学者做嘉宾。经昔日同窗，WTO专家白

树强教授推荐，马晓野在这份有影响的报纸上以一种全新的方式主持了两个月的专栏。成为该报历史上第一位专栏作家。

马晓野希望就不同观点进行交锋和质疑。对于做学术，他很纯粹。他在做某一方面的研究时，总是把相关的所有中英文版文章进行全部阅读后才提出自己的观点。他认为，做学术，首先要心静，不能被太多诱惑所羁绊；学术创新很重要，但不是凭空的，需要站在前人的肩膀上进行创新。他还说，做学问需要好体力，因为这是一种高强度的劳动，否则无法支撑自己去进行广泛的阅读和深入

的思考。

曾有位道士对马晓野说：“人生就是一个学习的过程”。他对此很有共鸣。经历了多年的官场，在学界做了研究，作为speaker将经济学理论讲述给民众，又在实务界干了几年，经历了方方面面，他的好奇心逐渐消失，只有不断的学习让他感受到无比的充实。他想今后能编写一部跨国经营与国际贸易规制管理方面的教材或者走上讲台去讲授这方面的课程。

名字其中的一个“野”字，也让马晓野感悟了人生的辩证法。他建议一向以培养应用型人才的母校能够在教育中加强学术气氛，培养学生具有更加宽阔的视野，因为这样的人才后劲更大；他也希望母校的毕业生们能打破择业的局限，不拒绝多方尝试，让自己拥有一片纵横驰骋的旷野！







叶东，1964年生于江苏徐州。1983年从考入我校国际经济合作系（六系），1988年毕业后进入中国国际信托咨询公司工作，1990年到美国硅谷进入高科技企业工作，1996年任风险投资业务的顾问咨询公司Interpac合伙人，2000年创立丰华美中创投基金，2001年回国创立清华创业投资管理有限公司，任总裁兼CEO；2002年成立国内第一支采用风险投资方式

运作，专注于中国环保产业的国际投资基金，现任青云创投总裁，中国环境基金创始合伙人。

### 1. 校园《晨曦》

叶东是商人，他身在投资领域，2002被评为“最活跃风险投资人”，2003被评为中国“十佳风险投资人”；叶东是科技界人士，他多年出入于美国硅谷，2003年被评为中国“新经

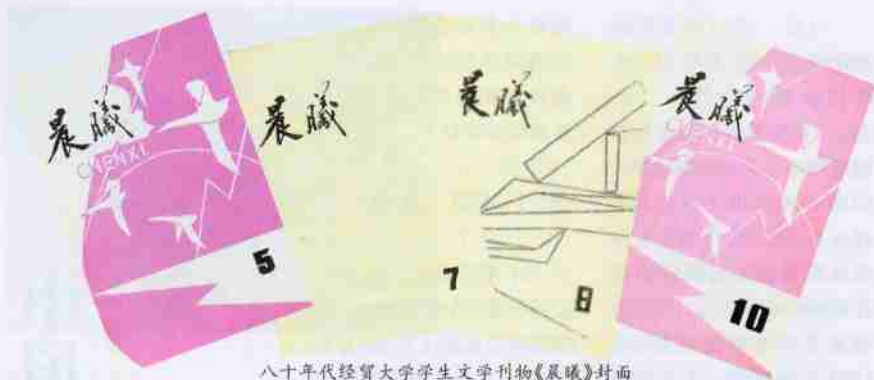
# 中国清洁技术的拓荒者

——访88届校友、青云创业投资公司总裁 叶东



叶东校友近照

□紫丁



八十年代经贸大学学生文学刊物《晨曦》封面

济年度人物100人”，叶东是环保人士，他专注于清洁环保项目，获“2004年度环保人物提名”，2005年被国际清洁技术投资论坛授予“清洁技术先锋奖”；叶东是文人，他在母校读书五年间曾担任四年文学社的社长，他的血液里始终奔涌着激情与文采。

话说1983年至1988年，叶东的身份也颇具多侧面：是大学生，是文学青年，是系学生会主席、学生党支部书记、校团委宣传部部长。一踏进对外经贸大学，他便于第一时间加入到校园最大学生社团——《晨曦》文学社，二年级时任社长。该社另一成员黎伟雄至今仍珍藏着全整套的油印《晨曦》。“晨曦”意即黎明的微光，这一刊名似乎隐含了对叶东未来的一种预示：黎明即起，抓住时机，先行一步。他写的

“我们没有赶上末班车”发表于1985年《萌芽》杂志“十一月”获对外经贸大学首届文艺竞赛诗歌创作一等奖。在当时广为流传，至今有些同学还对他的华彩片段朗朗上口。

当年，首届国际经济合作系招生40名，简称六系。这个系，就是一个“晨曦”专业。此专业的诞生，正值改革开放初期，外贸部外经部两部合一的背景。合作系的首任系主任为时任副校长王林生教授。课程设置在发展中完善，紧靠国家经贸发展实践前沿。1994年，随着我校实行“校、院、系”三级管理体制，国际经济合作系与国际贸易系合并成立了现在的国际经贸学院。

五年大学，1800多个晨曦，凝结成叶东的青春岁月，为他注入国际化的专业知识和视野，让他驰

骋于丰富多彩的社会活动舞台，释放了他的激情和能力。1985年由他作为系学生会主席组织筹划的全校文艺比赛令他和他的六系同学们至今印象深刻。在他们的精心组织运筹下，作为小系的六系在大赛中获得了全校第一！叶东独获诗歌创作和诗歌朗诵二项大奖。

## 2. 事业晨曦

大学毕业二十年，叶东经历了事业的三次转折：第一次，从国有企业转向外国企业；第二次，从为别人打工转向创办自己的风险投资公司；第三次，集中于清洁环保方面的投资。伴随他的事业领域的变化，他在二十年间工作地域也发生了转变：国内2年，美国10年，回国8年。

1988年大学毕业时，



经过层层筛选，叶东有幸加入了中国改革开放后最早开展国际经济咨询业务的中信咨询公司，他也是当年贸大被分配到该公司的唯一毕业生。

1990年，他应 Foster Wheeler 公司之邀来到美国旧金山，在硅谷数家高科技及创业公司担任管理工作。十年间，他在这里涉足投资领域，创办了自己的公司。加利福尼亚州西部，这个狭长山谷城市带，集聚了大量高科技的企业和高等院校，微软，惠普，苹果等公司以及斯坦福大学等名校的高科技工业园区。十年间，叶东在这里目睹了高科技概念从初起到高涨再到破灭的大起大落，伴随了一些行业从晨曦到夕阳的历程——半导体的兴衰，计算机从“286”到“586”，互联网的启蒙、兴起和鼎盛。科技魔力与经济魔棒，在这里得天最紧密的结合与更集中的体现。这个丰富的大课堂让叶东兴奋，为他日后回国投资，把握事业“晨曦”的秘诀，蓄积了宽阔的视野和不可复制的实战经验。

2001年，披着新世纪的晨曦，叶东回国创业。他先是任清华创投担任总裁兼 CEO，并成立了第一支小规模的中国环保基金。

到2008年，他的第三支海外基金已近3亿美元。由晨曦初露到朝霞满天，他积累了直接投资的丰富经历，成为在中国为数不多的同时拥有本土和海外基金管理经验的“风险投资家”之一。他以广阔视野，丰富经验，调动国内外资源的能力，帮助投资企业成长，并且在企业家、投资业内同行以及各级政府部门建立起了广泛而深厚的网络。在他的领导下，中国环境基金2004取得骄人投资回报。例如，受资企业中电光伏于2007年5月成功在美国纳斯达克上市；江西 LDK 于2007年6月在纽约证券交易所上市。两项投资均获得了4至5倍的投资回报。他相信中国这个领域会有许多值得投资项目。

身在商海，然而《晨曦》从未离他而去，文学的

修养和功底一直潜移默化地在他的事业历程中发生影响。这种影响渗透于他的工作，表现形式不再是优美的韵脚，或是华丽的词藻，而是锐利工具，和为人做事的素养和修养。看看他办公桌上的投资报告：从每季度为投资人印发的《投资季报》，到一份份年报，从中文到英文，无不是文字心血的凝结，无不生成于文字素养的根基。具有了文学功底，让他在驾驭文章结构时更加得心应手，思维更有条理，成文更趋专业，从而更有说服力。

他在美国公司时，凡是公司发给高层人士的信函，都要经他修改整理才能最后发出。他以行家的眼光一下就能看出这些报告和信函在文字和思维上的缜密度。创业初期，这类报告都由他亲自动笔，因



大学时代的叶东（后排左三）和同学们





为请律师写一份募资基金管理报告，需付几十万美元律师费呢！由于意识到文字的重要性，他对员工们在文字能力的要求也非常高。

可以说，一定意义上，世界最早、中国第一个清洁技术基金管理公司诞生于他的笔端。他用严谨凝练的行文，环环相扣的结构，让听众最快、最大程度地了解到“清洁技术”这一新兴行业最核心的价值所在。

文学气质往往与理想主义相伴左右，叶东选择的投资方向恰好让他心灵深处的理想主义有了归宿。

### 3. 晨曦行业

商场的“晨曦”，就是隐约可见、稍纵即逝的机遇，晨曦出发者，便可能成为行业的先锋。21世纪，人类对以往的猛醒之一便是如何修复以往百年经济“发展”所造成的破坏。一个环保的新兴行业——清洁产业应运而生。它被誉为“朝阳行业”即亦“晨曦”行业。叶东在互联网最高潮的时候，毅然转向进入到一个最少人关注、更谈不上主流的环保、清洁技术行业。

叶东的公司战略定位

于专注于环境产业的投资。青云创投公司，也是中国环境方面的系列基金，更是同类基金中的第一，成为行业的先锋。叶东有幸亲身发起并推动了中国清洁技术投资的爆炸性增长。特别是到了2008年，金融危机的寒潮侵袭世界之时，环境投资却迎来了更好的机会。但叶东喜欢做前瞻性的事，他在“冷”转“热”之间把握了时机，比国人提早了5-7年。青云创投已在业内成为世界上中国环境投资的第一品牌。

叶东看到环保产业所面临的巨大机会：当所有的政府和企业都开始以环境来衡量社会发展的一个标准的大环境下，清洁技术也在进行着一场革命，既是投资的革命，也是理念的革命。在中国，所谓

“革命”的一个核心就是：从追求绝对的GDP增长转向追求社会的和谐进步。叶东说，他的清洁技术基金投资和基金管理公司，是以三重底线——追求经济财务回报，追求最大化的环境回报和社会回报，增加就业税收——方式进行投资的公司，也就是实现商业目的与社会责任感的统一。面对环保投资的大文章，他正不断地注入更丰富的内容，有行动方案，有警示和经验。一个多世纪造成的世界性的环保恶果，不是几支基金的投资可以修复的，他的文章必须超越纯商业的局限。

叶东驾着“曦车”一路疾呼，以唤起广泛关注。他利用多种场合发出他的声音：从世界银行、亚洲开发



应母校邀请在2008届毕业生典礼上致辞。



银行等组织的世界清洁技术投资论坛和年会，到达沃斯论坛。他更多地表达的是他对环境与经济发展的关系的认识。他最喜欢用的比方就是“皮之不存，毛将焉附”，经济是“毛”，环境是“皮”。

在叶东的名片上，还印有一行小字：“环保再生纸”。这也是一种“广而告之”，表明作为环保清洁产业投资人的叶东在日常生活中也不忘身体力行地履行环保义务，以最大限度地减低个人对自然资源的消耗与损害。

2008年，毕业二十年的叶东再次回到母校，应邀参加2008届毕业典礼，作为校友代表对应届毕业生提出希望。感慨万千的他发表了这样一番肺腑之言：

当今这个环境恶化，能源紧张，资源枯竭，气候

暖化的世界，地球一万年的资源积累仅供人类一天的使用，由此需要三个地球才可满足现有的人类使用。当我们为‘世界工厂’的称誉而沾沾自喜没有多久的时候，从2008年开始我们已经变成了世界最大的二氧化碳排放国。此时此刻，面对世界，面对社会，我想每位在座的学弟学妹在思考在计划自己的未来。每位毕业生都在向往和追求自己的成功，或在事业，或在爱情，或在子女，或在家庭。那么，成功的定义是什么？特别是在一个急功近利浮躁虚荣的状态下，金钱的数量就自然变成了尺度。但这个尺度终会使人变得不很幸福，或很痛苦。我认为，有社会责任感的成功是真正意义上的成功。我们今天可以创造一个新的词语就叫做 Socially Responsible

Success (SRS)。这种社会责任感包括了对自然，对环境，对资源，对国家，对社区，对公司，对陌生人的尊重，爱护，集约，担当。

在清洁技术和环境投资的领域里，我们就是有社会责任感的投资者 (Socially Responsible Investor SRI)。为官，清廉勤政造福乡梓；为师，教书育人桃李天下；为商，创造就业纳税福利，清洁降耗，回馈社会；为人，友善和谐守望相助。只有具有社会责任感的成功，才是真正意义的成功，而成功的缔造者才可安享丰收的成果而问心无愧！”

面对台下即将毕业，从事业晨曦出发的二千名学弟学妹们，走过事业二十年历程的叶东，最希望告诉他们的一个强烈感悟就是：追求有社会责任感的成功！



2008年1月，澳洲校友会举行迎新春暨建会六周年联谊会





## 附：叶东诗二首

# 十一月

——致诞生在这段空间的朋友

□叶冬

十一月是一个干燥的季节  
 雨季不再来  
 哭泣的骆驼  
 执拗地保持着体内水份

这并不是不幸运

那是我们滚落出母体  
 世界正举行葬礼  
 素色的旗幡飘扬着雪粒  
 为了五十个世纪  
 ——没有声息除了哭声和  
 哭声的回声在旷野上陈尸横溢

黄色的十月和白色的十二月之间  
 十一月是段黄白色的肚脐

金盆里的圣水也枯竭了  
 这个月诞生的产儿都没洗礼  
 带血的羊水流淌为生之醴腺

他们沿茎蔓延行沉默而且茁壮  
 当惨白的雪块铺天跌落

他们拥有了黑色的果实并不畏惧  
 于是半常绿的忍冬藤滋生遍地

为了雨季不再来你面对太阳  
 喷泄雨季无论以什么样的姿态  
 且无论以那么样的姿态转过身来  
 都会发现有十一件影子  
 斑驳陆离跟随着你  
 同时土地已变的泛黄而且潮湿

雨季不在来季不再来不再来再来来  
 铅云裹挟的响声宣告  
 其他十一个月沐浴的节气

骆驼在哭泣我们显得忧郁

1986.10.初稿 1986.11.改定





# 我们没有赶上末班车

——夜行  
(外一首)

□叶冬

末班车载走侥幸的希望  
留下平庸的叹惋和心急  
路 太远  
不知为什么  
表情在脸上却摆出平静  
穿着高跟鞋的大脚  
开始衡量路的价值和  
终点站与地平线的爱情  
走向昌平—— 从古老的十三陵

我想拜访泛绿的旷野和  
泛绿的旷野上  
还没有一滴乳汁的河流

大地和天空  
两片厚重的巨唇  
涂着苍茫的暮色  
亲吻我们辨不清线条的胴体  
他们抽完最后一口微红的篝火  
赠给世界一顿安详的烟蒂  
赋予我们一缕银灰的思考  
然后 他们吻合了  
含着一抹宁静的晚霞  
山脉—— 绵连的牙床停止了蠕动

岚蕙抹平尘世阔笑渐渐消散  
沉默 沉默  
思考着壮美的沉默  
暮色裹住的明亮的沉默

汽车偶尔行善为我们掌灯  
于是 光明和黑暗  
拼命地争夺我们的眼睛  
白羊排成不高大而很结实的队伍  
静静地走沿着我们的路同时  
举起毛茸茸的旗帜招手

北斗晶亮在南方的旷野  
我或许是星汉中的北斗  
同伴说 那是长庚  
但见慈祥的猎户衣带拂拂  
送来捕获的阵阵天风

远方 一盏昏暗的马灯  
点亮一片黎明  
二块钱疲劳的人民币  
舒适地睡去在御道旅店抽地里  
梦在祝贺  
庆幸 我们没赶上末班车

1985 初春踏青

郑淑君，生于1938年，1956年从上海进入北京对外贸易学院英语专业，1961年毕业后留校任教，1972年调入船舶工业部（六机部）下属6971厂和601研究所工作，1979年进入中国长城工业公司，1982年入中国国际经济咨询公司从事法律工作，1982年首批获得中国律师资格；自此后的三十年来，在诸多基础设施项目中担任法律顾问，先后在中信律师事务所和君屹律师事务所工作，合伙人，2007年5月起，为君合律师事务所合伙人。

### 1. 什刹海边， 早起的上海女生

在遥远的大学时代背景中，郑淑君梳两条大辫子，清秀、端庄、充满活力。不过，她们班七个女生全梳辫子，其中五个长辫，两个短辫。梳大辫子的青春年华，几多不堪回首？几多珍贵收藏？

她自小能干，力气大，身体素质好，有体育天赋。到北京上大学后，暑假没钱买火车票回上海，她就跟着体育老师在学校搞运动训练。老北京旧鼓楼大街前马厂校园附近的什刹海，留下了她青春的身影。每天她起

床最早，沿着什刹海跑上五千米，其他活动——投篮、打排球、跑步、跳远、单杠、双杠、射击、划舢板，也样样落不下她。

她生于上海的一个职员家庭，自小学习优异。高中毕业时，她本想报考地质学院，但先被保送到哈

## 莫道 君行早

——访61届校友、君  
合律师事务所合伙人  
郑淑君

□紫丁



大学时代



郑淑君校友近照

军工，转而保送北京外贸学院，将理科改成了文科。然而，个人意愿服从国家需要。她，没说的！

最初，她和同在甲班的几个上海同学很有优越感，总喜欢聚在一起叽叽呱呱讲上海话，似乎自己最聪明，听不懂上海话的同学都是乡下佬。第二年，反右运动突然降临，上海籍同学带头大鸣大放，对外贸专业发了一通牢骚，还提出专家治校的口号。结果，他们成了反右的靶子，作了自我检讨。揪出“右派”后，上海同学“站稳立场”，政治上再也没了积极性。接下来，批判马寅初人口论、大跃进、大炼钢铁，政治风潮一浪高过一浪，随后是“外贸大进大出”，郑淑君和同学们全都奔赴内蒙古收购外贸货源——马鬃马尾和其他土特产品和畜产品。

大学五年，真正读书



六北照相

六一届二班毕业合影

前排左起:

石增丽, 郑淑君, 曲滋, 康丽, 王文娟, 吕学文, 曲翠蓉;

中排左起:

陈克强, 李文田, 李康华, 孙, ( ), 何曾楣, 戴贵顺, 张秉忠;

后排左起:

钱嘉富, 顾中和, 瞿关富, 施友三, 范金城, 郭康。

的时间不到三年。不过, 郑淑君觉得这些劳动锻炼对大学生、知识分子不全是坏事, 因为他们接近了劳动人民, 不再傲慢和目空一切。1961届的大学毕业典礼在刚建成不久的人民大会堂举行。陈毅副总理在讲话中特别提到: 大学生们要成为又红又专的人才。你如果学航空, 你就是再“红”, 开不起飞机也不管用! 这句话在政治挂帅的年代, 令年轻大学生们豁然开朗, 让郑淑君至今难忘。

大学毕业时, 郑淑君希望弥补知识的不足, 她

的志愿是继续读研究生。但新学期即将开学时, 英语班缺老师, 她被留在英语教研室任教。

一起留校的还有她的



1958年被派往内蒙古昭乌达盟(现为赤峰市)勤工俭学的外贸学院部分61届同学合影; 前排左二为曲翠蓉, 右二为王同孚, 右一为郑淑君; 后排左一至三为马文娟、何曾楣、袁湘忠, 右一为魏宽。

61届同学何曾楣, 他们与提前留校的62届的徐世伟、孙维炎、叶尚春同在英语教研室。何永佶教授是他们几位青年助教的英语精读老师。何先生早年就读于清华大学, 后赴美国留学, 曾任新加坡《华侨日报》主编, 新中国成立后回国, 在我校任教。何先生的问答式、编织式的教学方法生动有趣, 但对习惯于灌输式教育的他们却很不能适应, 还引来他们不少意见。另外两位老教师张素我和刘庄业, 分别辅导他们的语音和做教案。

郑淑君回忆: “在三位老教师的辅导下, 我硬着头皮上了讲台。后来成为商界、政界精英的杨壮生(赛特集团董事长)、李炳才(国务院台办副主任)等, 我曾是他们启蒙老师。这段英语教师经





1960—1961年61届部分同学在天津外贸公司实习时的留影；前排左一为李庭珠，右一为顾中和；后排左一为杨桂栋，左二郑淑君。

历对我二十年后从事涉外法律工作打下了扎实的英语基础。”

郑淑君从教的第五个年头，“文革”爆发，她因“保皇派”而受到冲击。接下来是全校师生下放五七干校，而后北京对外贸易学院宣告解散。

1972年，她调入丈夫所在的船舶工业部（六机部）下属6971厂工作，文革后期的1974年，又调入船舶工业部情报研究所。在这里，她接触到大量高科技和国防工业知识：仪器仪表，潜艇、惯性导航，她到工厂调研，搜集资料，撰写文章，介绍国外在有关科技方面的成就和计划。文化大革命后期造船界关于恢复从国外引进技术是否是“崇洋媚外”行为的辩

论中，她所在的研究所坚决站在否定的一边，并以参加恢复技术引进谈判的实际行动，证明引进国家需要的技术对企业有利对国家有利。

## 2. 改革开放，最早的中国女律师

由于调入国防科技领域，郑淑君完成了从外语、外贸教师到科技人员的跨越，她在“文革”中荒废的时间相对较少。70年代末，中国开始改革开放。直觉告诉她，需要涉外法律的时代到来了。1979年底，她从国防工业部门调入刚刚成立的中国国际信托投资公司（“中信”）下属的中国国际经济咨询公司，在下设的法律部（中信律师事

务所的前身）工作，她又从工业口转身踏进专业性极强的法律行当。中信是我国对外开放的窗口，早期外国来华投资可先找中信。从融资租赁、海外投资、发债，到国际经济咨询等，中信都是先走一步。因此郑淑君有很多机会接触到当时中国最新潮的经贸和法律事务。1981年，她领取到中国第一批律师资格证，有幸成为中国涉外经济法领域最早的一名律师。她经手的第一个大的法律咨询项目，是80年代初期中美山西安太堡露天煤矿开发项目，她任中煤开发公司的法律顾问。经过一番竞争后，以“红色资本家”著称的美国实业家哈默为董事长的公司入选。哈默了解中国迫切希望开放、搞活经济的愿望，投标时，他宣称，其在中国的投资是“自掏腰包”，投资所得的收益不拿走，留在中国进行再投资。但中标后，从他拿出的方案和合同看，其实他没“自掏腰包”，全部资金来自银行贷款，而且还让中国的银行提供一揽子担保，或者用中国的矿产资源做抵押向银行贷款！当时开放不久，参与谈判的工作人员真怕被国人戴上“卖国”的政治帽子。哈默的投资过程，为郑

淑君上了一堂生动的国际金融和法律课程。接下来，郑淑君又接手了中国当时最大的合资项目——总投资80亿美元的核电站。

这样的大项目本身就是最好的课堂，郑淑君边干边学，法律业务得到快速提高。她特别庆幸母校的老教授、中信公司董事长荣毅仁先生聘请的法律总顾问沈达明先生对她的精心指导。沈先生早年即获巴黎大学法学博士学位，解放后在外贸部工作，后来

到我校任教，多年教授法语，但他一直关注着国际经济法的发展。改革开放，沈先生终于有了施展才华的机会，他回到了法律专业的教学和科研岗位，并被聘为中信公司的顾问，在早期的各大项目中都提出了令人叹服的参谋意见。郑淑君至今不忘沈先生对她的一句教诲：“律师意见的构成，是在假定是真实之后发表的。”

从事律师职业三十年来，郑淑君一直从事的主要是基础设施项目融资

方面的律师代理，有时代表银团为企业融资，有时代表合资公司向银行融资。这些大项目往往持续时间很长，有的从接手到后续服务持续跟踪达15年之久。

1994年，发生中国一家银行——河北省分行衡水城郊支行的备用信用证问题一案。案情是：该第四级银行刚拿到可经营外汇资格，但还没有资格提供外汇担保时，受骗开具200

国务院为此成立了专案组，郑淑君是律师组成员，任务是准备抗诉和应诉。当时中信律师事务所刚处理了一个违规开立保函而被追回的案子。且沈教授也再三告知，对于金融票据的案子，追回正本是律师首要考虑的问题。因此，建议设法追回这些信用证是当务之急。只要追回金融单证的正本，就能解除风险。经过专案组和有关部门的共同努力两个月后，



八十年代初，沈达明教授（前排左一）带着郑淑君（后排左二）为中外合作安太堡露天煤矿项目提供法律顾问服务时与客户及客户所聘请的其他中介机构人员的合影。前排左三为时任煤炭工业部部长高扬文，左二为时任煤炭工业部副部长孔勳。

张共计100亿美元备用信用证，相当于当时中国外汇储备的一半。如在备用信用证规定的生效期内，谁拿到正本，谁就可以用它到银行贴现。直到英国银行来核对时总行才知道。

通过国际刑警组织发现并扣住了192张正本。接着他们又到英国聘请了当地律师与那些信用证上的所谓受益人打官司，最终追回了这些被扣的正本。

回顾三十年律师生涯，





老同学重相聚。前排左起，蔡蔚新、吕学文、曲翠蓉、边幽芬、刘云璋、曲滋、王同孚、徐慧琳；后排左一为李文田，左四至七为：李康华、杨桂栋、何曾楮、朱纯白、郑淑君。摄于90年代。

让她最感慨的是：我不是法律科班出身，但我的机会非常好，我比较早地涉足法律实践，而且在实践中不断学习和提高，于是走到今天。

因为自己走过了一条不寻常的成长道路，作为律师事务所的主任、合伙人，郑淑君非常重视对年轻人的培养。她说：“年轻人初来乍到，可能有些稚嫩，但我们要注意发现他们每个人的特长，要人尽其才，物尽其用，还应鼓励他学习其他知识，涉及的知识面越好越好。优势加勤奋，一定会成功。这实际上是在竞争激

烈的环境中尽早站稳脚跟的有效办法。”

2007年，她当时所在的君屹律师事务所从事基础设施为主的律师队伍加入到君合律师事务所，以继续发挥优势长项。君合，即君子合作。她觉得这里的氛围和管理都比较好。又决定再工作两、三年。

作为女性律师，能保持事业青春这么长久，其中秘诀是什么？郑淑君道出了她成功的几大主观因素：一是头脑清晰，二是意志坚定，三是扎实的专业素质，四是好体质和保持精力旺盛。大学时代打下

的英语和外贸知识，和在什刹海边跑步及各种体育锻炼造就的好身体，为她今天的事业成功奠定了基础。这三十年来，她一直处于高度紧张的工作节奏中。一个案子下来，往往要谈判到凌晨，睡上两三个小时，再继续谈，一旦挺不住，就可能妥协。最早涉足经济法律的专职律师，最晚退休的律师事务所女性合伙人，郑淑君在中国法律一线自觉不自觉地画出她自己的足迹，让人们感悟到她那个时代《革命人永远是年轻》回荡至今的浪漫与坚韧。

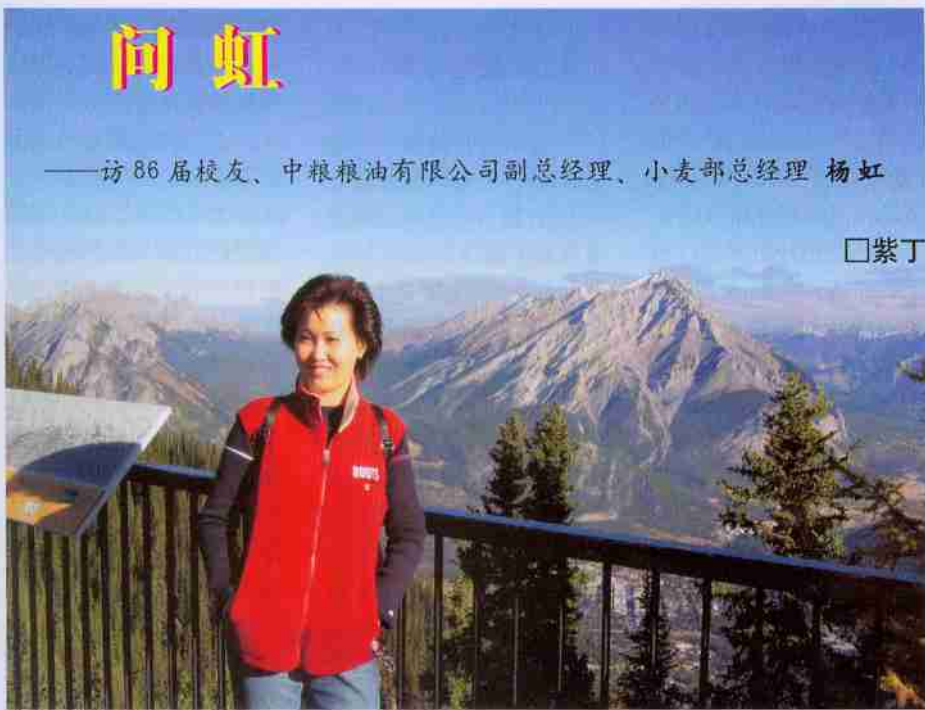




# 问虹

——访86届校友、中粮粮油有限公司副总经理、小麦部总经理 杨虹

□紫丁



杨虹校友 2003年于加拿大

杨虹，生于1963年，1982年至1986年就读于我校外贸英语系，毕业后一直在中粮公司工作，2005年当选全国劳动模范。

当年的一个普通北京女孩，百万大学生中的一个，国有企业众职工中的千万分之一，她能走到今天，有什么秘诀？把握了哪些时机呢？

## 1. 根红苗正

初见杨虹那天，她穿了件红白条西装，显得青春、明快、端庄。红，是虹

的第一道光色；红，或许也正是杨虹的主色？

杨虹生长于令人骄傲的革命干部家庭。外祖父是为理想而献身的革命烈士；舅舅吕其明是创作过《弹起我心爱的土琵琶》、《谁不说俺家乡好》等电影插曲和大型交响乐《红旗颂》的著名作曲家；母亲吕学文9岁与家人一起被关进国民党的监狱，是外贸系统最年轻的离休干部，离休前是中国工艺品进出口总公司副总裁；父亲杨景宇曾任国务院法制办主任、十届全国人大常委会

法律委员会主任委员，我国改革开放后法制建设的亲历者。

杨虹还是令人骄傲的“校友之家”中的一员。父亲杨景宇和母亲吕学文同为我校五十年代毕业生，父亲杨景宇在校时曾获得全优成绩和多枚奖章；杨虹和她的先生、中国中纺集团公司副总裁李灵敏则是我校八十年代毕业生，在校时两人都是学生会骨干。一家两代校友均相识于贸大校园，且均就读于外贸英语专业。

以上的骄傲从未成为



杨虹读大学和毕业二十年的事业历程的资本或者捷径，而是化为了她的动力。在这些动力下，她以一步一个脚印的出色工作，获得了全国劳动模范的荣誉称号！

杨虹很小就经受了生活的历练，自力，是她后来事业成功的重要因素。她的父亲杨景宇毕业后直到“文革”开始前，一直在北京市委工作，曾任市委第一书记彭真同志的英文秘书，经常到京郊农村蹲点；她的母亲吕学文在中纺公司长期从事业务量最大的“两纱两布”（棉纱、棉涤纶纱、棉坯布、棉涤纶坯布）的出口，也属于女中强人，工作能力强，顾不上照料女儿。这样的家庭环境客观上给了杨虹独立生活的机会。她六岁时就脖子上挂着钥匙独自在家，自己洗衣、升炉子、煮饭、蒸花卷。1982年她高考时，母亲正在美国常驻，她是吃完自己做的饭后去参加的考试。那时北京外贸学院招生向男生倾斜，女生的分数须超出男生30分才能被录取。1982年，杨虹以高出女生平均分数线30分的成绩踏入了向往已久的北京对外贸易学院，她为能在27年后就读于父母当年的大学而骄傲。“母校”也因此对她有了更直接的涵义。

## 2. 橙色年华

大学时代就像一个橙色的梦。大学生杨虹将如何画出属于她独有的橙色弧线呢？

杨虹今天回忆起来，80年代前期，学校物质条件不太好，学生宿舍只有一座楼，下面三层半是男生，女生住在上面。男生像卫士一样保护着女生。两个学生食堂也很简陋，同学们以班为单位围着桌子站着吃饭，形成一道奇特

线。当她的名字第一次出现在学校刊物上时，她心里充满了自豪。

正是在这道橙色弧线的某个点，经常闪现一个高个男生的身影。他，就是比杨虹高两年级的校学生会秘书长李灵敏。学生记者杨虹负责报道校学生会的相关新闻，因此经常到李灵敏那里获取相关信息。工作的接触，让杨虹看到上海男生李灵敏的可贵之处：细致而不失质朴与纯净，耐心而不失胸怀与责任感。



杨虹的父母杨景宇、吕学文

的风景。

一年级下学期，杨虹入选学校记者站。擅长文学写作的她奔走于校园各个角落，抓新闻，写报道，用记者的触角感受和传递着这所大学的色彩和节奏，在校园里走出一道虹的弧

神秘时光在橙色弧线上逗留，含蓄得看不出痕迹，看出的只是二人一起工作、一起看书学习，二人协调的配合与共同的志向。1984年，李灵敏即将毕业。杨虹首先迈出从友情到爱情的橙色之虹的第一步。





回忆那个转折，杨虹说：“应该说我更勇敢一些。那是六月的一天，李灵敏打篮球把胳膊摔伤了，这或许为我提供了关心和探望他的理由。他当时面临回上海还是留北京的选择。那天，我们把话说开了。从那时起，我们携手一直走到今天。这么多年，我们之间不可能没有一点碰撞，但由于我们的价值观和生活态度非常一致，包括在子女教育上也非常默契，所以二十多年来我们的生活很和谐，互相帮衬，互添光彩。”

### 3. 黄金事业

从1986年大学毕业至今，杨虹一直在中粮从事小麦业务。“麦渐渐以耀芒”，这道黄金色的麦浪组成的虹，挂满了她事业的饱满果实。而其中最大的亮点又是什么呢？她又为此付出哪些努力呢？

2005年，是杨虹走上工作岗位的第二十个年头。就在这一年，她获得全国劳动模范的荣誉。这正是那个黄金之虹的最大亮点。她是中粮集团的第一个全国劳模。而比“模范”更让她乐于接受的是“劳动”，富于创造性的劳动。

小麦不小。小麦是国

家战略性进口商品，杨虹一到中粮就被安排到中粮的进口一处工作，全中国所有粮油糖的进口都是通过这个部门完成的，粮食进口一直是中粮独家代理，在宏观经济调控中起到了重要作用，因此对业务人员的政治素质要求也非常高。从这个工作部门曾经走出了多位部长和老总，其中有：佟志广、孙振宇、林忠鸣等。那时，杨虹经常与公司领导一起出差，参加最前沿的业务谈判，经手了诸多大宗的小麦交易。大宗交易的责任感促使她不断加深对这一商品的认识。

大战略是由一系列小事、小细节凝结而成。杨虹要求自己从小事做起。在中粮的最初十年，她每天走进办公室的第一件事就是擦桌子扫地，她的办公室和家里一样窗明几净；她的时光在打合同的哒哒声中度过，各国合同版本她倒背如流。

从小到大。从90年代中期起，杨虹开始担任中粮的二级公司经理人。1994年，被任命为进口一部副总经理，专门负责粮食和食用油的进口。期间，恰逢我国高峰进口年份，特别是1995年前后中国经济出现通货膨胀，当年进口1800万吨粮食，其中仅小麦一项就达

1300万吨，杨虹领导的部门按时按质按量地完成了国家的任务，为经济软着陆尽了一份力量。

2000年，中国小麦迎来第四个丰收年，传统的进口小麦业务日渐萧条。这年，恰逢中粮总公司内部整合，按照专业化分工和管理成立了小麦部，杨虹任总经理。当时这个部只有她单枪匹马，处于无人、无业务、无前景的“三无状态”。困惑往往是促使思维转换和跨越的加速剂。杨虹想：商品的流向，是进口还是出口，决定因素是市场。经过对国际和国内市场的深入调研，她提出大胆设想：建议根据国内小麦的供求情况，将小麦出口到国外。经国家主管部门批准后，杨虹和她的团队开始了这一具有历史性的创新，使小麦出口业务从无到有，而且一年一个新台阶：

——2001年4月，中国春小麦首次走出国门，开创了国产小麦出口的先河。

——2002年，杨虹又抓住国际小麦市场价格大幅上涨的机遇，向国际市场推介中国食用小麦，在短短两个月内创出了中国冬小麦A级和B级品质规格，同时中国磨粉小麦首航印度尼西亚，开始了中





杨虹与先生李灵敏近照 (2008年)

国磨粉小麦出口的“破冰之旅”，中国磨粉小麦被正式列入路透社小麦报价体系，提升了中国小麦在世界小麦市场的地位。

——2003年，为解决中国陈化粮问题，杨虹再次提出将储存多年的陈化小麦作为饲料粮出口东南亚市场的设想，在“非典”肆虐、运力不足、协调难度加大、国外客户对中国小麦能否正常出运心存疑虑的情况下，杨虹率领全体员工以自营方式，出口陈化小麦138万吨，全年出口223万吨，创造了小麦年出口量的新纪录，并创下了单月出运量32万吨的最高

纪录，打消了国外客户的疑虑，维护了国家的荣誉。陈化小麦出口既削减了国储粮库存积压，又减轻了国家财政负担，同时也为中央解决“三农”问题做出了积极贡献。

然而，市场瞬息万变。2004年，为了配合国家宏观调控和外贸国别政策的需要，中粮集团按国家指令进口了相当数量的小麦用于调节国内粮食市场。这样，杨虹又带领小麦部全体员工，不分昼夜投入这场进口的战役。她针对国际市场小麦粮价波动上扬和国际运输市场异常高涨的不利情况，以低于同

期国际市场的价格，完成了国家指定的小麦进口任务，节省了外汇，为宏观调控起到了积极的支持，受到国家有关部门和国务院领导的肯定和赞扬。

在日复一日的劳动中，杨虹感悟到小麦这份金色事业的本质。

#### 4. 蓝色弧线

时光在业务感悟中飞逝，而业务又在时代风云中变幻。杨虹步入事业黄金期之即，也是国有企业的巨轮驶入改革深海之时。杨虹之“虹”将如何在更大的挑战中展示她的蓝色弧线呢？

2005年，根据集团的要求，小麦部制定了未来五年发展战略，即：在做好国家代理、配合宏观调控政策实施以外，要在确定核心竞争力的基础上，承担起原料提供商的新角色。外贸兼内贸的双重身分，带给杨虹一种全新的挑战。她的业务直接面对的是国内市场、面粉厂乃至农产区。国内贸易风险大，环节多，更为艰苦。经过两年的尝试，2007年，内贸取得相当不错的效益。

2006年，中谷集团并入中粮。2007年，中粮集团根据商业逻辑进行组织架



构调整。杨虹被任命为集团九大板块之一粮食贸易板块的中粮粮油有限公司副总经理兼小麦部总经理。至2008年,公司资产250亿人民币,四千多名员工(包括本部、分支机构、粮库)。

从纯贸易商,到兼有采购、粮库、仓储设施、营销、建立供应链、投资建设更大规模的自有设施,杨虹带领着她的团队开始打造中粮小麦原料供应商的市场行业地位。在这个过程中,她要与主产品的最基层——粮库打交道,与他们签订合作协议,让他们代为收购。她花了8个月对河南小麦进行实地调研,因为一个河南省的小麦产量就是加拿大全国的小麦产量,调研了河南,就大致掌握了全国小麦状况。这一调研非常艰苦,搭建营销体系最累。但这一初创过程就像栽树,要保证栽下的每一棵都能在市场扎下根。

蓝色的弧线,象征从计划经济到市场经济的转变。在中粮这样的大型优秀国企的决胜之处就在于它能够顺应这一历史,杨虹作为一名中层管理者,在国有企业这一历史性的转变中,带领她的团队扮演了重要角色。作为女性领导者,她又以弧线的柔

韧,对各种矛盾进行化解、融通、引导,以圆克方,最终以完美的方式到达成功的彼岸。

“睿智、胸怀、境界、勤奋”,杨虹二十二年的奋斗历程,印证了她自己的座右铭。

### 5. 姹紫嫣红

杨虹身上,同时继承了父亲做事严谨细密的作风和母亲直率爽朗的性格。她工作一丝不苟,讲话直来直去,很有亲和力和感召力。家庭给了她良好的教育,基因给了她诸多与生俱来的品质,四十多年人生,她始终以高标准要求自己,工作二十多年,没有一天松懈。那么,作为一位成功的职场女性,她又是怎样评价事业与家庭关系的呢?

她在家中也恪尽着母亲、妻子、女儿的三重责任,可谓“里里外外一把手”。她的先生李灵敏在担任中纺集团公司副总裁的同时,还在业余时间攻读工商管理博士学位,并被北京大学聘为兼职研究员,研究中国服装产业可持续发展战略的相关课题。因此,杨虹几乎承担了全部家务。她不喜欢请保姆,而愿意自己亲自动手。她的

家什么时候都可以说是一尘不染。这要归功于她从小养成的良好习惯。她很顾家,她的宗旨是:家里经营好了,和谐快乐了,工作才能百分之百投入。

作为事业女性、职业经理人,她觉得性别上的弱勢不是无法克服的。她的诀窍是:“要想收获事业的果实,女性要更加勤奋,用足时间,肯定可以超越男性。”她的工作时间用得特别足,特别专注,不浪费每一分钟。

大家都说杨虹性格好,开朗,热情,细腻,大方。她走到哪儿,不管遇到哪一级领导,与什么样的同事、合作伙伴相处,都受到欢迎,因为她光明正大。她很阳光,从最不背后议论或者猜疑别人。她相信,只要自己认真做事、做人,只要真心对待员工和客户,一定能够得到大家的信任和支持。

《诗经》:“我行其野,其麦。”意即:我行走在田野间,田野里的麦子生长得非常茂盛。二十二年来,杨虹与小麦结下深深的缘分:从国外到国内,从进口到出口,从外贸到内贸,她为“其麦”而欢欣。杨虹“我行其野”的历程,也勾勒出属于她自己独特的七色之虹。

郭晋清，1985年至1989年就读于对外经贸大学国际贸易系，毕业后在中国华润总公司工作，1991年调入香港华润集团五丰行，先后任副经理、经理、助理总经理、副总经理，2001年任总经理。

# 清风， 在这里飘拂

——访89届校友、香港华润五丰行总经理 郭晋清

□紫丁

## 1. 从五丰说起

香港华润大厦，五丰行。2008年12月的一个冬日。郭晋清翩然走来，洋溢着清风拂面的活力。高腰皮靴衬出双腿的修长，一袭碎花长纱巾飘散着欢快，齐耳短发尽显清纯典雅、干练和大气。她的仪态让人难以想象，这清瘦的身躯如何承受得起“撑天”能量。责任感给她的压力，从集团司机的口中可见一斑：“郭总经常加班到很晚才离开办公室，所以才那么瘦”。

说到五丰行，它的名字颇有深意。“五丰”二字，紧贴中国百姓的生活追求：风调雨顺，五谷丰登，六畜兴旺，社稷安宁。五丰，也是人类生存的最基本需求，它让人联想到最平常的物质也正是最重要的生存来源，联想到“民以食为天”。

五丰行从它创建之日起，就与这个“天”连在了一起。在香港这个缺乏资源的国际性大都市，饮食供给



1991年初到香港华润五丰行工作时的郭晋清。





这个“天”显得特别大，因为稍有疏漏就会危及民生，造成社会的不稳定。郭晋清，一个纤弱“小”女子，却承担起了这份天“大”的事业。

郭晋清的责任感源于五丰行厚重的历史。

五丰行是香港一家老牌食品公司，成立于1951年，那些年，香港的生存和发展一直赖于中国内地两条“生命线”：一是东江水输港，二是“三趟快车”供应畜禽食品。从1962年起，到2007年的四十多年，五丰行的主要业务就是独家代理供应香港畜禽食品，对保障港人生活发挥了重要作用。一代代五丰人奋斗了半个世纪，现在将这份事业传到了郭晋清的手中，骄傲的历史带给她动力。她希望和年轻的同事们一起，在前辈的基础上把这份事业做到更加完美。



经贸大学1号教学楼503教室全班同学合影。第二排左三为郭晋清。摄于1986年。

责任感更源自市场经济时代五丰行面临的新使命。（）年五丰行成为华润集团附属华润创业，成为一家集食品研发、生产、加工、批发、零售、运输和国际贸易于一体的综合性食品集团。公司现有员工 13000人，其中香港1000人，海外3000人，内地9000人。综合性的现代企业管理带给她前所未有的挑战，她要不断学习，更科学的管理，

更辛勤劳动，才能运转好这个从香港到内地再到国际的大舞台。

责任感还源于近年来十分突出的“食品安全”问题引发的如何保证五丰行这只“菜篮子”的纯净与安全这一新课题。五丰行在香港市场逐步建立起中国安全卫生的品牌体系。近年来内地越来越多的问题食品不断涌现，引起了香港市民、政府和各社会团体的高度关注，中国食品卫生安全问题成为香港社会各界所关心的重要话题和香港社会极为敏感的问题。食品安全的警钟时时提供着郭晋清和她的员工们要从食品源头到终端加以控制。

郭晋清毕业二十年的多半时间是在五丰行度过的。前十年是在国营体制下感受和学习的过程，身份是代理商，后十年则是对一个



全家福暨两代校友。郭晋清（左六）一家，校友占到四人；她和丈夫（左七）为1989届校友；他的父母郭东坡、李国华（左五、左二）为1983届校友。图为郭晋清姐弟两家与父母合影。



行业不断加深认识,在经济中得到磨练,完成了从代理商到自营商和实业化的拓展,推动事业不断发展的历程。后十年的艰巨在于,行业的跨度加大了,驾驭工作的难度大了,对于国际贸易专业出身的“业务员”来说,贸易变成了其中一环,需要补上工厂管理的课程。对二十年的历程而言,“五丰”既可以概括为她事业的果实,也在激励她未来取得更大的丰收。

(加入图片说明:五丰行每年从中国内地出口注册猪场和牛场组织大批优质的活猪、活牛供应香港市场,同时经营管理亚洲最先进的上水屠房,并通过“五丰”鲜肉专卖店和加盟店为香港市民提供高品质的鲜肉。五丰行在香港市场经销江苏大闸蟹已达40多年历史,建立了良好的品牌声誉。)

## 2. 月朗风清时

喜欢系碎花纱巾的郭晋清,一年365天,约有一半的时间都在风尘仆仆地往返于国内肉联厂、食品加工基地和西非海岸,在香港的办公室则经常找不到她的身影。奔波,是因为随着事业的拓展,五丰行的业务跨越了更大的地域半径。公



2004年,郭晋清(中)和同事们在法国,其中三位男士是她的贺大师弟。

司业务已经从“单方向”转向“多方向”:从香港到内地;从内地到香港;从海外到香港、内地和其他海外市场。多方向源自市场导向这只看不见的手,源自国家和集团的发展战略。

根据国家“走出去”战略,五丰行在西非沿岸拥有的中国最大的远洋深海捕鱼船队,年捕捞量达10万多吨,包括金枪鱼、墨鱼、鱿鱼、硬体鱼及海水虾等,并在遥远的非洲海岸塞内加尔、加纳建立了水产品加工厂,生产五丰品牌系列精加工水产品,主要在非洲市场和日本和香港高端市场销售。国际市场的经营额占到公司销售总额的20%。

近年来,五丰行的工作重心除了保证香港的食品供应和安全外,又把香港市场先进的经营理念和管

理经验复制到中国内地市场,在国内进行了纵向一体化的肉制品供应链体系的营造。“放心肉”工程,即从活猪的养殖到屠宰终端的建设,为广大内地消费者提供安全放心的鲜肉及肉制品,成为五丰行的一个新的目标和增长点。

以下是江西定南县的一条新闻:

2009年1月6日,香港五丰行总经理郭晋清来到我县考察生猪生产。郭晋清在县领导的陪同下,察看香港五丰行下属企业江西五丰科技有限公司、江西五丰牧业有限公司,并来到东江源生态农庄生猪外围饲养点进行考察。郭晋清对我县的生猪产业蓬勃发展的良好态势给予了肯定,她说定南有着良好的交通区位优势 and 生态环境优势,生猪养殖有一定基础,发展的环





境也很好,香港五丰行和定南县有很大的合作空间,希望今后把定南的养殖优势和五丰行的销售优势对接起来,共同把生猪产业做大做强,实现共赢。

郭晋清带领着五丰行的团队,同时在三条战线出击,巩固香港市场,发展国际市场的同时,在内地兴建实体。公司的目标是:通过持续的增长和创新,把五丰行建设成为中国最值得信赖的、纵向一体化的安全食品供应商,提高消费者的生活品质,实现股东价值、员工价值、客户价值、社会效益的最大化。为此,郭晋清经受着管理观念和激烈的国际国内市场竞争的洗礼,经受着市场意识的锤炼,积累着处理突发事件的能力。

改革开拓中的一切辛苦劳累,在峰回路转中,在风清朗月中,全都化作了陶醉。

### 3. 起舞弄清影

郭晋清胸前那轻柔的碎花纱巾,给她增添了一种翩翩起舞的动感。也让人联想到一本书《长袖善舞:管理者人际关系谋略》。书中说,与人相处,不仅是一门学问,而且是一种艺术。你

能够运用这种艺术,便无往而不胜。

作为五丰行这样一家规模日益扩大,业务日益综合的企业的领导者,郭晋清在工作中形成了她独到的管理风格。她的管理是暖色调的:追求尽善尽美,富于创意,给人以惊喜,善解人意。这些火花温暖着周围的人,也照亮了她自己,转化为磁石般的魅力。

郭晋清说她有时会忘记自己的职务和性别,她和下属和同事都是朋友。因为他们为了共同的事业,就像一个球队,为了共同的荣誉而战,只是各自承担一个角色,尽好各自的职责。她经常说的一句话是:没有人能随随便便成功,必须付出超乎寻常的努力,有顽强的意志和作风,但艰苦的奋更需要营造一种快乐工作的环

境,让每个人有一种享受工作的心境,从而乐观地面对挑战。

她总是对同事、下属投以欣赏的目光,对大家的闪光点如数家珍:“耿健稳重,龙良其浪漫,李树清踏实”大家更是以欣赏二字回报她:

89届校友、五丰行副总经理耿健:郭总的特点是做事严谨细致,追求完美。她希望把什么事都做到尽善尽美,抓业务如此,做其他事也如此。比如筹备公司每年一度的新年晚会,她亲自抓,对每个细节都不放过。她认为这个晚会不光是娱乐活动,更是公司文化的重要组成部分,要利用好这个全公司相聚的难得机会,营造一种凝聚的氛围,将公司战略目标逐步成为大家的共识和奋斗目标。



2005年12月大学同学毕业16年后相聚杭州。左二为郭晋清。





84届校友、五丰行助理总经理兼冻品水产公司总经理龙良其：作为女性领导者，郭总却从来不婆婆妈妈的，她有时甚至比男性还男性，她豪爽，很坚持原则，大气，有的男性领导也比不上她大气。然而，她也很女人，善解人意，善于发挥每个人个性和积极性，可以让一个枯燥的工作变得轻松甚至带有娱乐性，紧张的工作于是像玩一样快乐。她是公司无形的润泽剂，这种能力是男性领导难以做到的。由于工作充满乐趣，所以不论她在不在办公室，大家都不会松懈。于是，工作不再仅仅是饭碗而是成为了大家共同的事业。

94届校友、五丰行办公室主任李树清：郭总很直爽、单纯，她倡导坦诚、阳光的人际沟通方式。我和郭总一起工作的时间比较长，工作中她给我印象最深的是：责任感。作为海外的中资企业，郭总心里明白这份责任的重大，所以面对工作，她对员工的要求非常严格。然而她对人对人又很有包容心，很大度，小事上从不斤斤计较。

从五丰行会议室橱窗陈列的工艺品，也可以看到一番“六畜兴旺”的气象。小猪、小牛、小羊，一个个憨态可掬，活泼可爱。它们

让人想到，五丰行从事的是一项实实在在并且令人愉快的事业。

快乐工作，还因为郭晋清常怀感恩之心：她感谢母校的培育，感谢华润集团和五丰行给了她这个事业舞台，感谢同事们的帮衬。

她还要感谢父母给了她高情商。郭晋清的父母郭东坡、李国华，被称为“夫妻部长”。他们是贸大毕业的老校友，他们通过自己几十年的努力，几乎同时走上部领导岗位，曾任国务院侨办主任、外经贸部副部长职务。父母的耳濡目染，言传身教，让郭晋清成长的各个阶段受到潜移默化的影响，大受裨益。她觉得父母给予她的，不是高官厚禄的虚荣，而是永不枯竭的奋斗精神。她的二十年职业生涯，她能够战胜许许多多巨大的压力和困难，不可否认

包含了来自父母的激励。

“长袖善舞”的郭晋清，当年还是女大学生时就喜欢跳舞。2005年，89届国际贸易系同学曾在杭州搞了一次聚会，重新跳起了当年的舞蹈，唱起当年的流行歌曲。歌舞中，大家为二十年不变的同学情而感慨万千，郭晋清和许多同学都是泪流满面。

五丰行员工最喜欢唱《万水千山总是情》这支歌。一个情字，表达了五丰行员工们在经历了春种秋收，走遍千山万水之后共同的感情所在；一个“情”字，在市场经济无情竞争中显得尤为珍贵。情商，也是郭晋清在管理中身体力行和特别强调的一种素质。五丰行每年都会吸收一些母校毕业的师弟师妹，她都是倍感亲切。这时的她，觉得自己仿佛重新回到了母校。■



经贸大学40周年校庆同班同学和吴金芳老师合影



袁園，1976年5月出生於河北邯鄲，1994年6月在中學加入中國共產黨。

1994年至1998年就讀於我國際貿易專業，任校學生會主席，先後榮獲北京市優秀學生索尼獎學金、“校園十佳”、北京市優秀團幹部、北京市三好學生、全國優秀學生幹部、優秀共產黨員、優秀畢業生等榮譽稱號，1997年在首都大學生迎香港回歸英語演講大賽中獲得一等獎。同年，作為北京大學生代表赴澳門參加“歐亞大學生文化交流”活動。

畢業後被選拔到對外貿易經濟合作部（2003年更名為商務部）外事司翻譯處工作，後任副處長。曾參加中國加入世貿組織、中國與主要貿易伙伴經貿聯委會等重大多邊談判，陪同歷任部長出席亞歐經濟部長會議、亞太經合組織貿易部長會議、10+3、10+1經濟部長會議等重要國際會議，多次隨溫家寶總理、吳儀副總理等國家領導人出訪，並在中國加入世界貿易組織的WTO第四次部長級（多哈）會議和第一、二、三次中美戰略經濟對話（SED）中擔任首席翻譯。

1999年公派出國培訓，獲歐盟認證高級同傳譯員資格。2001年，被評為部優秀公務員。2003年被共青團中央評為“十年全國青年文明號創建活動優秀組織個人（號長）”。2004年，榮獲全國優秀共青團員榮譽稱號。同年，在取取得北京大學



1997年參加大學生英語演講大賽。

## 畢業十年特別關注

——經貿學子——首席翻譯——助理新聞發言人  
98屆校友袁園的國貿旅途

□陳薇黎

公共管理碩士學位。2005年，榮立商務部重要工作及重大活動突出貢獻個人三等功。同年，公派赴英國深造，2006年取得劍橋大學國際關係碩士學位，後當選劍橋大學中國同學會副會長。

2007年3月被部黨組任命為商務部助理新聞發言人，調至辦公廳新聞辦從事對外

宣傳工作，並負責就外貿、外經、外資、多雙邊經貿合作等商務涉外熱點問題接受英文媒體採訪。

一、“英語好，作工具更好”  
她當年因此放棄保送北大，  
步入經貿校園

袁園最初是從一個高她兩屆的同鄉學長那裡了解到對外經貿大學和國際貿易專業的。雖然當時這個專業在河北省考生中競爭十分激烈，但是憑借優異的綜合成績，突出的英語優勢，特別是對國際貿易的嚮往，袁園毅然放棄了保送北京大學英語系的机会，堅定



1996年迎新晚會上表演印度舞。





地选择了参加高考。她对登门劝说的北大招办老师和邯郸一中的校长解释说：“英语确实是我的兴趣和强项，但我更想把它作为一个有力的工具，做一名对外开放中的国际贸易从业者”。1994年9月，作为邯郸市高考外语类状元，袁园如愿考入我校国际经济贸易学院国际贸易专业。

在这里，她度过了充实而多彩的四年。

教室、自习室、图书馆都留下过她埋头读书的身影，当年的国贸学术期刊上也许还经



1997年在贸大升旗仪式致辞。

微留有她用铅笔勾画的字迹；高一年级英语系的课堂上总能发现这个“偷师学艺”的小师妹；专业讲座中那个组织者或提问者不也正是她吗？

“视听中心”的舞台上，她不断变换着角色。向新生作欢迎致词的学生会主席，年度新年晚会和其它大型活动的主持人与表演者；表彰奖励会上种种荣誉的领取人；演讲大赛中

激情四溢的冠军得主。

象牙塔外，她也从社会实践中不断地收获。为外经贸部的文艺晚会和职工运动会担任特邀主持和撰稿人；随首都大学生志愿者文化分团赴延安革命老区考察实践；在电视英文节目中推介外经贸大学这座外语人才的摇篮；在学联活动中与兄弟院校的学生干部们畅谈理想；在国际交流活动中开阔视野，广交朋友。

## 二. 保研还是就业？ 做专业还是做翻译？ 这些是必需的选择

就这样一步步扎实地走完了大学四年。毕业前，学习成绩和综合排名的双第一为袁园赢得了保研资格，而首都大学生英语演讲大赛第一的佳绩也令外交部这一从前鲜于问津我校毕业生的涉外部门向她伸出了橄榄枝。

机缘巧合，当研究生院学生工作的负责老师在一次聊天中邀请她入学后继续担任研究生会主席的时候，她突然明白了在继续留校深造和直接进入社会两者之间应如何选择。虽然自己对母校的感情很深，但只有此时勇敢地离开，到更广阔

的天地里去挑战自己，不断超越，才能在将来给予母校最好的报答。又一次出于对国际贸易的钟爱，她婉拒了外交部的盛情，报名参加了当年的首次中央国家机关公务员统一考试，她要实现加盟外经贸部的理想。

由于在新入部公务员英语口语试中排名第一，并非英语专业毕业的她得到了翻译处的青睐，受邀作为建处以来唯一的特例加入。时值中国人世谈判最为紧张激烈的时刻，这一部长谈判队伍的核心组成部门享有优先选人权。这一次，虽然众多对口司局同样敞开这大门，她却欣然赴任。因为这一岗位所需要的，绝不仅仅是精湛的中英文水平，更要有系统全面的经贸专业知识。而这恰恰是她的合并性优势。挑灯夜练、勤于总结、锲而不舍、精益求精。仅用了三年时间，2001年11月11日，她坐在了WTO第四次部长级会议中国代表团的同传翻译间里。当她把石广生部长的发言通过电视信号用英文传递给世界，传回



2001年多哈会议上宣读江泽民主席中国入世授书。





2004年主持商务部首届青年英语风采大赛。

中国，当《中国青年报》“人世专刊”用“精彩的翻译”描述这个“中国声音”的时候，母校为她深深地骄傲着，而在遥远的多哈，她也对母校深深地感恩着。

而她的旅程才从这里刚刚开始。中国市场经济地位谈判，中欧、中美纺织品谈判，WTO多回合谈判，首次副总理级中美商贸联委会（JCCT），中美战略经济对话（SED）等等等等，

随后的六年里，她亲历过太多难忘的历史时刻和中外经贸合作中的第一次，足迹遍及五大洲六十余个国家和地区。

### 三. 从幕后走向台前，是转型，更是回归

工作性质的缘故，袁园常常跟随领导而每每处于聚光灯下，但她深知翻译实质上扮演

的是一个幕后角色。理解力、反应力、精确性和抗压性经过多年历练虽可内化成个人优势，但工作中积极主动表达思想、迸发智慧的空间却

十分有限。她很享受不断攀向职业翻译高峰的过程，但也一刻未曾忘记母校校训“博学”之要求，通过参加高层谈判不断进行业务积累，从领导人的



To Ms Yuan Yuan  
With best wishes,  
*Rumsfeld*  
2007年陪同吴仪副总理会见布什。

责任、睿智和风范中汲取营养，同时抓住一切学习机会丰富自己，优化知识结构，静静地耕耘着等待着。

机会不期而至。2005年5月，中美纺织品谈判如火如荼，袁园在陪同薄熙来部长紧张谈判的间歇，还要随同另一位部领导赴美为吴仪副总理将要主持的中美商贸联委会做准备。当时，部分西方

媒体抹黑中国纺织品出口掠夺当地就业机会，妄图剥夺纺织品一体化后我国应有的贸易权利，国际舆论对我十分不利，加强外宣正面引导舆情非常必要。出访前一天的22日晚上，正在部里加班翻译出访领导讲话稿件的袁园接到通知，部长考虑到英文水平和业务熟悉程度，点名要求她第二天一早到中央电视台英文频道 Dialogue（《对话》）节目制作一期关于纺织品争端问题的访谈。没有可以借鉴的经验，没有更多的准备时间，没有现成的访谈提纲，这几乎是一个只有授权的不可能完成的任务。然而，仅仅凭借着对谈判中相关口径的清晰把握，对我国立场的充分了解，多年高层次外事活动中培养的自信和部领导的高度信任，几乎一夜没睡的她八点半从容地坐在了演播室的摄像机前。沉着应答，有理有据，录制过程中没有一次停顿，主持人感叹在这次“准直播”中领略了中国政府官员开放、务实、博学的风采。从央视出来，袁园径直奔赴机场，当晚访谈播出时，她已在飞往大洋彼岸执行另一项任务的途



2005年剑河边。



2007年就中国知识产权保护问题接受央视采访。

中了。

留英归来不久,部党组任命袁园为商务部助理新闻发言人,承担开辟商务外宣战线的任务。这是一项在新的国际形势下十分重要、又极富挑战性的工作。经过近十年的磨砺,这位非英语专业出身的曾经的首席翻译终于有机会做回自己的“本行”,把国际贸易、公共管理、

国际关系等相关知识与实践与崭新的工作要求水乳交融,“中国声音”渐渐转为“中国面孔”。两年多来,她初步建立起与驻华西方主流媒体和国内主要外宣媒体的良好关系,探讨合作方式并做出积极有益的尝试;先后就中国知识产权保护、中美双边经贸关系、中国利用外资等热点问题接受英文媒体采访,解疑释惑,引导舆论。随着美国次贷危机引发的国际金融危机不断向实体经济蔓延,贸易保护主义呈抬头之势。坚决反对贸易保护主义、有效应对贸易摩擦对于我国这个世界第二大出口国意义重

大,根据领导的要求,袁园牵头策划了一整套新闻工作方案并具体负责组织实施。2009年2月20日,陈德铭部长署名文章《Protectionism Doesn't Pay》(《贸易保护主义无法挽救世界经济》)

在美国《华尔街日报》上发表,展示了中国倡导自由贸易,志在与贸易伙伴加强合作、共克时艰的负责任大国形象。2月



2008年作为优秀留英校友接受中国广播网采访。

24日,她代表商务部与国际经学院曾经的老师们共同策划的“中国与全球经济研讨会”在母校成功举行,受到国内外媒体的广泛关注和报道。

#### 四.人生好像一个圆,那一定是个完整的圆

当年参加“校园十佳”评选时,袁园曾提出“不断追求是一种境界”的座右铭。在学习和工作中,她始终是这样自我要求的。生活中,她也追寻到了那份属于自己的幸福。提到在信息产业界一家上市传媒公司从事管理工作的先

生,袁园打趣说,也许因为两个人工作在不同领域,所以彼此不会感觉对方的成绩是一种压力;不过不知算不算巧合,认识他以后自己也转做新闻了,工作在某种程度上反倒有了一些交集。

11个月大的女儿是袁园最大的骄傲,和每位母亲一样,她希望不管工作多忙,都尽可能多抽出些时间陪女儿一起成长。养育、教育下一代,是她列上自己学习课表的一项最新内容。

走出校门今已十年,袁园恰如她中学时代所期望的那样,在中国的对外开放中与商务事业一同成长着。而这段国贸旅途,她仍将执着地走下去。谈到母校,她饱含深情地说,“北大很大,剑桥很美,而贸大始终最亲,这里是我的起点。希望不久以后,我还能回到母校做一名学生,听朗朗书声,享精神上的饕餮盛宴。”



2008年奥运开幕女儿百日全家福。





## 成长的三维法则

——访87届校友、云南省德宏傣族景颇族自治州副州长 陈振冲 □紫丁

陈振冲，1966生于福建三明尤溪的一个农民家庭，1983年考入我校海关管理系，1987毕业被分配到海关总署政策研究室工作，先后在北京海关下属首都机场海关、天津海关和哈尔滨海关、满洲里海关实习锻炼两年，1991年任署长办公室秘书兼总署机关团总支书记，1996年任监管司加工贸易监管制度处副处长，1998年任关税征管司加工贸易处副处长，2001年任处长，2005年任监管司副司长，2007年7月赴云南德宏州挂职，任州委委员、常委，州人民政府党组成员、副州长，分管外事、商务工作，为期两年。

陈振冲用二十余年的历程，换来一个大学生成长为优秀公务员的秘诀。他的“秘诀”也可以用三句朴素的生活真理加以概括：好钢是淬成的，美玉是琢成的，生态是润成的。换句话说，他的成长是遵循这“三维法则”的结果。



陈振冲校友近照

### 1. 好钢是淬成的——拥有三段基层经历

“淬”，就是把金属加热后快速浸到水或油中冷却，以增其硬度。大学毕业二十余年，陈振冲至少经历了三“淬”。前两次是大学毕业之初的1987年、1989年的下基层接触实际的锻炼，先后到北京海关、天津海关和哈尔滨海关、满洲里海关锻炼，持续各一年；第三次是大学毕业

整二十年后的2007年，经海关总署推荐和中组部的安排，他来到云南德宏州挂职锻炼，为期两年。

或许是在政策研究部门工作，更需要经受更多实践锻炼的缘故，陈振冲从工作之初就比别的毕业生多了一些锻炼时间。他到总署政研室报到后，先在北京首都机场海关实习两个多月，之后便来到海关业务门类齐全、以管理严格著称的沿海海关——



1984年国庆节陈振冲摄于校门口。

天津海关。九个月时间，从审单、征税、保税、统计到船舶监管，他接触了口岸海关的几乎每项业务。他结合工作，忙里偷闲写了七篇实习心得和业务报告，共计五万多字。有几篇转到了署领导那里，领导给予肯定并批示有关司局研处。这第一“淬”，大大增强了这位刚毕业的大学生对自己未来事业的信心，思想和业务上得到多方锤炼；同时还收获了美好的爱情和婚姻。

1989年，因为“六四”风波，中央文件重申和强调，新分配进中央国家机关的大学毕业生要下基层锻炼，他二度加入到“锻炼”队伍中。这时，中苏关系缓和，两国边贸十分活跃。他自告奋勇来到哈尔滨海关和满洲里海关。北国风光，千里冰封，万里雪

飘。南国出生的他，这回真正尝到了被“冷却”的味道。然而他主动适应环境，苦中作乐，足迹踏遍东北边陲各关。在最冷的黑河海关，他的热情也没有被“冰封”，而是被边关关员的吃苦奉献精神所温暖，所感动。他坚持用冷水洗澡，在暗室写文章，向总署写报告，呼吁给予边疆海关以更多关心和扶持。他同时又写下八篇共计十万字的业务报告和锻炼体会。一时间，海关总署机关党委编发的《锻炼通讯》几乎成了陈振冲的专刊。署领导再次在他的报告中批示，号召年轻关员向他学习。署里为哈尔滨和满洲里海关拨出经费和设备，解了两关燃眉之急。他的第二“淬”，让他经受着“百炼成钢”的考验和快乐。淬砺的过程，让他了解了基层，看

到宏观与微观、中央与地方的联结点，认识到自己的责任，锤炼了他不怕艰苦、勇于奉献、细致入微的工作作风。

从边关回到总署后的日常工作，看起来不再是冰火之淬，然而陈振冲却仍然把每个岗位都看作是对自己的磨炼，于是他在各个岗位上都能脱颖而出。他先后任总署机关团总支书记、署领导秘书和业务部门的领导干部。任署领导秘书的五年，他直接得到了署领导和周围同事言传身教式的培养。从文件的处理，到待人待物，到担当领导的参谋，他都以高标准严格要求自己；他在把握细节上下功夫，把每件事做到尽可能完美。比如，有一次因工作细致高效，当日上午通知口岸海关上报情况并及时汇总的材料，在下午国务院召开的会议上发挥了积极作用，受到领导高度赞扬。与人打交道，成为他25岁至30岁的人生主题。他的性格和人格得到另一种淬炼。2000年，他获得“中央国家机关优秀共产党员”的荣誉。

寒来暑往，历经各种节气的种子饱满健壮了，栉风沐雨的小草长成了大树。2007年7月，正当陈振





冲大学毕业二十周年之际，他加入到中央国家机关、中直企业和高等院校的赴西部地区、东北老工业基地和革命老区挂职锻炼的229名四十五岁以下的司处级中青年干部队列中。他是海关总署机关推荐的唯一干部。17年后，他又有机会赴祖国边疆工作，这回不是东北而是西南，不是海关而是地方政府。

一年来，他远离家人，在云南德宏傣族景颇族自治州履行着一方“父母官”的职责，他深深地爱上了这个“孔雀之乡”。他牢记自己使命：从政策的制定者转变为执行者，深入实际，接近群众，关心民生，加深同基层群众的感情，丰富基层工作经验；创造性开展工作，帮助和促进地方经济发展，发挥联系沟通中央和地方间的桥梁和纽带作用；在条件艰苦的地方接受考验，艰苦奋斗，虚心学习，勤政廉政，提高执政能力和领导水平。好钢再次淬火，以增其硬度。

2008年8月21日晚，正当陈振冲到德宏挂职一年零一个月之际，德宏州盈江县发生里氏5.9级地震，伤亡130多人（其中死亡5人），受灾群众38万多人，直接经济损失逾10亿元！

时值北京奥运期间，他本已计划22日中午回北京休假，陪女儿看奥运比赛，将走之时，突发地震。作为副州长，他坚决地留了下来。那些天，他负责接送前来慰问视察指导的民政部、省政府和有关部门领导，陪同有关领导到医院看望重伤员，指挥抗震救灾成品油保供等工作。

在抗震救灾中，陈振冲被注入勇敢、坚毅、镇定自若等能力和品质。他的人生和事业也定会在第三“淬”中再次升华！

## 2. 美玉是琢成的—— 从创办《海关之星》

说起在中缅边境的德宏州瑞丽市，翡翠珠宝贸易是一道瑰丽风景。“玉不

琢，不成器”在这里随处可以找到直观的注脚。陈振冲的成长也是经过不断的琢、磨才尽显“璞玉”潜藏之光泽的。他成长的不同阶段有个共同特点：总是与学习和研究相伴随。他手中的笔，像一把刻刀，游刃于他对自身品位修养的刻画，让平凡工作上升到“文心雕龙”的境界。

农家子弟陈振冲，高考成绩优异。但他中小学时代的大部分课余时间花在了上山砍柴、下农田干活等家务，他比城里孩子少了博览群书的条件，进大学后他才读到四大名著。大学时代，视野和潜质顿开的他，逐渐不满足于做个按部就班的好学生，而是开始思考如何成为未来中国海关的中流砥柱。



1987年毕业前夕，《海关之星》新老编辑合影，前排右一为沈浩，右三为陈振冲，右五为曹忠民。

他与志同道合的同学曹忠民、沈浩发起创办了学生刊物《海关之星》。曹忠民是当年上海市文科高考状元（现在美国），沈浩的成绩也很优异（毕业后考取本校研究生，现在加拿大）。那几天，男生宿舍一号楼220号房间显得很庄严，满怀雄心壮志的年轻人商量着办刊大计。

这本学生刊物的诞生，为20世纪80年代中期我校海关关系的“未来海关之星”们提供了放飞理想、施展才华的蔚蓝色天空。这一



《海关之星》第4期封面

行动，得到比他们早四年毕业、海关总署政策研究室江小平师哥的热心支持，他请到时任海关总署副署长宿世芳题写了刊名。被青春激情燃烧着的陈振冲和同学们忙碌起来：写文章，组稿，编辑，校对，找印刷厂。当第一次拿到散发着油墨芳香的刊物并且看到自己的名字赫然纸上

时，他们太有成就感了！师生们对这本学生刊物给予了很高的评价。

这本小小的刊物成为陈振冲走向未来工作岗位的“敲门砖”。那是由他在第二期刊登的《略谈海关法的归属问题》一文引起。

随着专业学习的深化，喜欢思考的陈振冲觉得有必要亮出自己的观点。文中，他探讨了海关法应归属行政法还是经济法的问题。为写此文，他查阅了诸多书籍资料。在多方求证的基础上他提出这样的观点：海关法既有行政法特征，又因其是规范贸易秩序的法律而不能脱离经济法，因此应该是二者的兼容。这篇三千多字的论文传到海关总署后，江小平师兄再次给予极大关注。他认为文章逻辑性强，文笔精练，有水平。当时在天津海关工作的82届师兄何晓兵（后任我校海关系老师）读后也认为不错，还以为是哪位老师写的，说要与作者“理论理论”。

1987年春节前，江小平校友从总署专程回母校，到学生宿舍找到陈振冲。江师兄问道：“振冲，你毕业后愿不愿来总署工作呀？我们政研室正缺人呢。”这对陈振冲可谓意外之喜。他能来北京上大学

已是幸事，毕业后若能留在北京的国家机关工作，无疑超出了他的期望值。于是答道：“非常感谢！我当然求之不得了！”就这样，在大四的上学期，陈振冲的工作就定下了。到他离校时，《海关之星》共办了四期。

学习之余不忘勤奋写作和研究，“业精于勤”的信条，助大学生陈振冲步入心中理想的工作岗位。而这种钻研习惯和日积月累的成果，又让他在日后工作中多了一只有力臂膀。“万”这个数字在他来说，更多与字数联系在了一起。工作之余的研究心得，滋养了他的边关岁月，为他在署领导秘书和业务岗位上年复一年、日复一日地注入激情，让点滴感受都凝结为创新的启示。他也从中得到了能力的提升和品格的修炼。

在总署的十多年，贯穿于陈振冲业务工作的主线是加工贸易管理。在这个领域里，陈振冲善于思考，勇于开拓，不墨守成规，积极参与国务院组织的有关专题调研和文件起草工作，在加工贸易台账制度、深加工结转、计算机联网监管、钢材棉花以产顶进等方面工作中发挥了专家骨干作用。2006年，他





海关总署《基层锻炼通讯》第2期的封面。

在担任监管司副司长时，接到国务院办公厅批示，负责牵头会同有关部门解决黑龙江省提出的绕过山海关的瓶颈，将东三省的大米等物资运往上海、广州等消费城市的运输问题。此运输本不涉及进出口贸易，因此不属于海关传统监管职责范围；但因运输要借道俄罗斯的海参崴等港口，涉及到进出境，所以内贸与外贸交织到了一起。他清醒地理解了总署的意图并加以灵活运用，他站在落实国家“十一五”发展规划和“振兴东北”战略部署的高度，从尊重和顺应现代物流发展规律出发，组织起草了海关应积极支持黑龙江省请示的签报意见，很快得到署领导的批准同意，并对各有关部委进行有效协调。东北运输这盘棋活了，这一成功案例对日后海关改革也是

一个有益的开端。陈振冲仍不满足于完成任务，而是事后结合这一案例，在党校学习时撰写了近万字的论文：《从海关支持内贸货物跨境运输谈建设服务型海关》。文中，他从建设服务型海关的提出、服务型海关的科学内涵、如何建设服务型海关、建设服务型海关应注意的几个问题等多个角度，系统地进行了论述。研究让他对本职工作的认识上升到理论高度。

在德宏当副州长，他在工作中思索和研究，撰写了诸多论文。他在《魅力德宏的外贸提升》一文中指出：“面对新的形势，德宏更要发挥优势，抢抓机遇，加快外贸发展提升沿边开放水平，进一步发挥好德宏在全国沿边开放中的示范作用，我认为主要从四个方面入手：一是要强化边贸与大贸并举的认识，做大做强对外贸易，既要强化德宏在对缅贸易中的重要地位，也要积极探索开拓印、孟、泰等国市场，

并要瞄准欧美日韩等发达国家市场，凭借天然的优势打好生态牌、绿色牌，实现一般贸易的大发展。二是要提高内外贸并重的认识，推动内外贸一体化协调发展。三是要树立品牌意识，集中力量把中缅边交会办成在国内外具有一定知名度和影响力的会展品牌。四是建立‘中缅瑞丽—木姐经济合作区’，提升沿边开放水平。”2008年7月，结合云南省开展解放思想大讨论活动，他以列举事例加以剖析、探讨方式，撰写了8000多字的《对进一步促进商务工作又好又快发展的若干思考》文章，在当地报纸发表后广受好评，中央党校拟出版的《科学发展观的忠实执行者》大型画册，已主动将该文收录，并专门加发了300多字的“编者按”给予评述和推介。德宏，是陈振



1989年底，陈振冲在黑龙江蛟河芬河中苏边境线留影（第二次下基层锻炼）。



冲爱不释手的一块玉，尽管目前还是一块有待加工的璞玉；也有赖于把这几篇发展建设的论文做到科学、深入和可持续。

### 3. 生态是润成的—— 营造和谐的人际生态

穿行于德宏大氧吧式的热带雨林，徜徉于月光下婆娑的凤尾竹林，狂欢于或温柔或激越的傣族、景颇族舞蹈与音乐，心灵也与大自然和淳朴民风交融一处，纯净、健康、和谐得到重新唤回。这一生态源于这里的地理气候和历史文化，雨水滋润着德宏，绿色点染着德宏，歌舞律动着德宏。陈振冲对此已经深有体会，并且意识到这份资源的珍贵。

在陈振冲看来，人的心灵也可以营造一种良好生态。常怀感恩，是他成长的重要动力和润泽剂。除了父母，母校对外经贸大

学的老师、他的大哥和江小平师兄以及总署各级领导和一起工作的同事，是他常挂嘴边的感恩对象。他对他们可谓是“滴水之恩，将涌泉相报”。

他说，没有母校和老师的培养就没有我的今天，感谢母校给了我知识的营养，让我拥有了《海关之星》这块自己的小天地，于是才有了后面的事业故事。感恩让他对母校、对老师、对同学的感情二十年不变。2007年秋，他们海关系87届校友举行毕业二十周年纪念活动，陈振冲是主要发起人之一。他还热情地邀请老师和同学们在工作之余，到美丽的孔雀之乡德宏做客！陈振冲依然与过去一样，纯朴、热情、细心、乐观。与他在一起，大家都会感到轻松愉快，置身于一种不刻意营造的人际和谐的“气场”之中。感恩的动力，让这个农民的孩子，从大学生到中央机



陈振冲珍存的1983年母校寄给他的入学通知书和欢迎信。

关公务员，再到地方政府的父母官，其历程虽不能说波澜壮阔，却也精彩纷呈，每一步都迈得扎实，每个台阶都是水到渠成。

大哥和江小平师兄，一位在他青少年时代，一位在他大学毕业时，成为他人生的引路人。陈振冲生长在福建农村的一个多子女家庭，父母不认字。他小吃苦耐劳，而又学习成



二十年后合影，与当年的老师第三排左起第六人为陈振冲校友。





陈振冲(中)与“男孔雀”农民演员(左)同舞。

绩优异。在外面读书的大哥发觉小弟是个好坏子，于是每年放假回家总要对他点拨一下。大哥后来当了公社中学、县职业中专教师，他也从村转到了公社的学校和县一中，成为省重点学校的高材生，各门功课优秀。他那时的目标很明确：一定要考进北京。他的分数能进北大，但专业不理想。在大哥和老师建议下，他选择了北京对外贸易学院，并在国际贸易系和海关系（当时的三系和四系）中选择了后者，因为他觉得自己的性格不适合做商人。带着父兄的期望，他从福建的山沟沟走出来，第一次坐上火车，风尘仆仆地进京求学，他以全省文科名列前茅、三明地区第一，与全国十多个省状元一起跨入北京对外贸易学院，成为那个时代最令人羡慕的天之骄子。从大学生到海关总

署公务员他要感恩的人很多：比如，师兄江小平校友在他大学求学、到基层海关实习锻炼等方面提供了事业上的指引；总署有

关部门和领导推荐他任团书记、署领导秘书，选报他为中央国家机关优秀共产党员；派他到国外大学和海关进修学习；推荐他参加全国考试，在职攻读北京大学和国家行政学院公共管理硕士学位研究生，等等。让他一路走到今天。

随着人生的丰富和事业的进展，他的感恩对象进一步延伸到了周围普遍的人群。因为他意识到，他生活和事业的每一步，都

离不开上级组织、领导的关心和培养，离不开周围人的帮助和扶持。他更感谢这个改革开放的时代，为他提供了施展才华的机遇和舞台。

怀着感恩，他总能严以律己宽以待人；他的境况无论顺与不顺，他的每一天都是在快乐中度过，激情不减。他有一句座右铭：如果改变不了大环境，就改变一下周围自己能够改变的小环境。”他用自己的生态的“磁场”营造着和谐、和睦的人际生态，无论与领导还是同事，无论与家人还是朋友，无论是四方宾客还是当地村民，同样热情似火，没有丝毫做作。

那天，他与傣族村长探讨该村的文化建设，观看了村里组织的傣族孔雀舞表演。当得知这位“男孔



孔雀舞 陈振冲用自己的相机为傣家舞蹈演员拍照。

雀”每天要下地干农活，干活之余还在义务辅导一些孩子学跳孔雀舞后，他当即表示决定拨款6000元资助这位农民舞蹈家，并且约定第二天到这位农民家登门拜访。那位纯朴的傣族农民从来没和州领导握过手，更不要说请到家中作客了。他说：“我太高兴了，今天晚上要睡不着觉了！”次日是周六，陈振冲坚守承诺，并带上自己的数码摄像机，在欣赏傣家歌舞、品农家饭之余，亲自摄影、剪辑、制作完成了准专业的《拉院傣家民间歌舞采风纪实》专集，还刻录成DVD光盘送给主人和参加表演的学生们留作纪念。另外，他还和江小平师兄一起牵线搭桥，请来了上海一家好善乐施的公司为德宏捐献100万元用于希

望工程。

在德宏，陈振冲为自然而陶醉，为人情而感染，为事业而忙碌。他呼吁所有到过这里的各方朋友共同为德宏的未来做

贡献。大家也都无不受感染。他十岁的女儿暑假来过一次后，也把爸爸现在工作的地方德宏当作了第二故乡，她的一篇《我的家乡云南》作文打动了语文老师兼班主任。你看他，欢欣于德宏的山山水水，骄傲于这里的一草一木，陶醉于这里中缅友情和少数民族风情，倾力于这里对外开放和经济发展。他



2007年秋，陈振冲（左一）与当年“舍友”在二十年前住了四年的220宿舍留影（现汇忠楼）。

把自己的手机铃声设为《有一个美丽的地方》，因为这支歌就诞生在这里，也非常恰当地抒发了他对德宏的感情。他在德宏挂职的欢愉，让人联想到欧阳修的《醉翁亭记》：“禽鸟知山林之乐，而不知人之乐。人知从太守游而乐，不知从太守乐其乐也。”

“有一个美丽的地方，傣族人民在这里生长。密密的寨子紧紧相连，那弯弯的江水啊碧波荡漾”《有一个美丽的地方》的作者因这支歌儿而受到德宏人民的敬仰；六七十年代的北京、成都、昆明等地的知识青年因到这里插队而为德宏人民所怀念。陈振冲，这位来自北京的挂职干部，也希望自己在这里播下的汗水能造福德宏百姓，润泽一方土地。这也正是对国家、对事业、对亲人的最好回报。



陈振冲在芒海镇实地了解情况。





# “滇西王” 传奇

——访 80 届校友、昆明海关正局级巡视员、原昆明海关副关长 赵春荣

□紫丁



赵春荣校友在海关国际会议上发言（2003年）。

赵春荣，1948年生于云南昌宁县农村，1968年参军，1972年复员后在云南德宏州芒市水泥厂当工人，1974年进入昆明海关下属章凤海关工作；1976年作为工农兵学员被推荐进入我校海关管理系学习，1980年毕业后回到昆明海关，历任章凤海关调查股长、盈江海关关长、畹町海关副关长，1990年任畹町海关关长、瑞丽海关关长，

1991年任昆明海关副关长兼瑞丽海关关长，分管滇西片海关，2005年任昆明海关正局级巡视员；长期在中缅边境打击毒品走私，担任昆明海关副关长14年期间分管查私缉毒工作，屡建奇功，享有“滇西王”、“缉毒大王”之誉。

## 1. 铁骨柔肠黑衣汉

赵春荣，喜欢穿一身

黑衣黑裤，中等个头，威严，冷峻，很“酷”，令人联想到隐蔽战线的传奇人物，也会想到“十里一走马，五里一扬鞭”的冷面豪杰；他豪爽、耿直，做事果断高效；他纯朴、善良，为人侠骨柔肠。

是非分明也是善良的一种体现。讲真话的性格让他在“文革”中遭了罪，他在部队保护受冲击的干部，“站错队”，被迫复员。然而他也因祸得福，他所保护的老干部，恢复州级领导的职务后对他给予了关爱。1974年，德宏州政府和昆明海关招工，他被州领导推荐去海关工作。从小生长在农村的他，对生活水平和工作性质的要求不高，而且“文革”中体会了政治的危险，觉得务农、做工都比干行政强。但最终他还是被老州长说服去了海关。

他的第一个“传奇”就发生在前往章凤海关报到的路上，他遭遇了走私犯，他这个新关员于是提前办起了案子。一个月后，案子告破。这对他来说是一个不错的开端。

1976年，昆明海关推荐工作表现突出的6名年轻干部到北京外贸学院上大学，赵春荣有幸成为其中之一。他的大学生活，也很富于戏剧性和传奇性。

“惊险”镜头出现于入学半年后的考试。考试,对他来说简直比办案还要紧张。他心里知道,自己文化基础差,别说英语基本没学过,就连汉语复杂的语法也让他摸不着头脑。他只好对着样题“照葫芦画瓢”答了卷子,好歹得了66分,最后一名!对这个名次他有点不好意思,但总算是有惊无险过了关。同来的学员中有人因为基础差而自动放弃学业回去了,昆明海关剩下的3人中另外2人是丁学辉(后任昆明海关关长、南宁海关关长、厦门海关关长)和朱家成(后任昆明海关调查局副局长)。

考试的惊险时常触动着赵春荣的自尊,并转换



毕业照

成他强大的学习动力。他想得最多的是:昆明海关把这么难得的学习机会给了我,如果学不好,回去怎

么交待?以后谁还看得起我?一定要为自己、为昆明海关争个面子!何况,他还是三班班长呢!

大学三年半,他没吃过早餐,没睡过午觉。少休息,挤时间,是他的法宝。校园操场跑道上留下他一串串脚印。每天一早起来,他都在这里一圈圈地转着,背外文,念汉语。晚上下课了,他又泡在阅览室里看书查字典。比起英语来,古汉语更让他望而生畏,因为英语的翻译只需了解大意,而古汉语却须字字击破。勤奋的他,梦境中他还在背书。云南外贸局的同事来北京看他,见他这么刻苦,都劝他:“你都快三十岁的人了,别太玩命了,搞不好会被累垮的!”他却直摇头:“不玩命不行呀,考不及格拿不到毕业证,无颜面对江东父老!”功夫不负有心人,毕业时他的学习成绩已经从末名追到了中等!

大学校园也留下了这位淳朴的农村孩子的童趣。学校周围都是农田、水坑。春天,水坑一解冻,小鱼游来游去,生趣盎然。他就和几个同学趴在水边捉鱼。这时的他暂时忘却了学习的艰苦。

艰苦的学习也经常被温暖所包围,那是和老师

在一起的时光。最温暖的风景是他与英语老师胡鹤年、海关老师蔡渭洲、汉语老师欧竹荪等老教师在校园漫步,向老师请教英语、汉语问题。“老师把学生们当成朋友,欢迎我们提出不同的看法,只要你想得出来。老师们对教学特别认真,欧教师把我汉语卷子上的错字一一纠正过来,还常耐心地指出我普通话的错误读音。今天想来,老师对我们学生真是如同父母、兄长般亲切,师生之间没有一点隔阂。我在北京外贸学院打下了一定的英语基础,工作后第一次出国到印度都没带翻译,硬是凭借着在学校积累的功底及毕业后所坚持不断的自学,较好地完成了出访的各项任务。我特别感谢培养了我的老师!”回忆校园往事,赵春荣感情细腻,讲述深情,听者很难将这些温馨的场景与“缉毒大王”联系在一起。冷峻与温情的反差也更强化了他的传奇色彩。

## 2. 火眼金睛滇西王

1980年赵春荣毕业时,海关总署隶属外贸部,他被分配到云南省外贸局。当年,海关总署独立,他回到章凤海关,也就是上大





大学时代，赵春荣与同学在宿舍共餐。

学前的岗位。他领着关员们在中缅边境查私缉毒，从手表、布匹、录音机到鸦片毒品。他在章凤海关那年年，这个关几乎每年都被评为昆明海关的先进单位。1981年，他任调查股股长、盈江海关副关长（副科级）。章凤和盈江都是边民互市贸易和查私缉毒业务为主的海关。1984年10月，他调任边境贸易进出口业务量较大、查私缉毒任务更为艰巨的畹町海关主持工作。由他主持查获的一个毒品案因抓获了缅甸案犯而成为中国海关第一个在维也纳展览的国际案例。在畹町，他破获了诸多毒

品走私大案，查获鸦片、海洛因、冰毒达上百公斤。

与云南毗邻的缅、泰、老交界的“金三角”，素以毒品走私猖獗而著称。这里崇山峻岭，密林遍布，雨量充沛，土壤肥沃，为毒品鸦片的原料——罂粟的生长提供了得天独厚的条件。这里的中国国境，缺少天然屏障，与邻国山水相连，村寨犬牙交错，对方一些边境地区属于地方民族武装控制，以种植和贩卖毒品为军费来源，造成我国的缉毒形势非常严峻。

边关烽烟，练就了赵春荣的火眼金睛和敏锐嗅觉，它们成为毒品走私犯入关

时的第一道威慑和屏障。

他最初所在的章凤海关，地处云南省德宏傣族景颇族自治州陇川县的章凤镇，这里的中缅国境线只是一道篱笆墙。他当年在这里破获的几个缉毒大案让他声名远扬。一天，关员们心急火燎地对他说：“赵关长，不知什么原因，咱们关很长时间没有抓到贩毒的了，您赶紧给想个办法。”他想，通过这个地区贩运的毒品主要是鸦片，这么长时间查不到鸦片肯定反常。不可能没有鸦片入境，或许是缉查方法有问题。

第二天早上，他和助手驾车出去巡查。见很多缅甸边民在海关登记入境，他们用布缠成大包头，有挑担的，有背包的。助手提议下车检查。他只用目光扫了一眼，就认定这些边民携带毒品的可能性不大，因为他们表情从容。车到龙秀，公路上走着两个四十多岁、裤腿湿漉、鞋子沾满灰的农妇引起了他的注意。他走下车，在路旁边抽烟边注意观察。当她们擦肩而过时，他闻到了一股浓浓的香水味儿。“有戏！”他对助手说。他们开始对两个女人进行常规性盘问：“你们是什么时候入的境？”农妇：“今天早晨刚刚入境。”查包中未发现



可疑物品。他不便对她们搜身，就围着她们转圈。两个农妇顿时紧张起来，谎说要去解手，慌慌张张地朝路边的草丛走去。助手：“赵关长，要不要盯住她们？”“不必，咱们就在这儿等。”大概过了十分钟，他才说：“走，查毒品去！”十多米之外的草丛旁，只见二农妇正把身上的东西卸下，她们身上缠了一圈圈白布，白布一撕，三卷鸦片掉落在地上。她们是把鸦片压扁，像筒裙一样裹在身上，用布缠后穿上衣服，一点也看不出来。二农妇刚穿好衣服，正要把东西往草丛里藏时，被赵春荣抓了个现形。他捡起鸦片，用弹簧秤一称，足足六斤！两个农妇哆哆嗦嗦地爬上汽车，被押回海关。赵关长一出马就手到擒来，让关员们好不佩服！

当时助手问他：“赵关长，您怎么知道这两个女人会携带毒品呢？”他讲了两大疑点：第一，两个农妇的裤脚被露水打湿了一大截，鞋子沾了很多泥，可以断定她们是前一天深夜入境，走了夜路，但她们却称是今天早晨入境，显然是撒谎，其中必有鬼；第二，四十多岁的中年农妇，衣着朴素，身上却喷了很浓的香水，不合常理，可以断

定，香水是为了遮住另一种味道，鸦片的味道很浓，需要特别的掩盖。赵春荣把自己多年积累的缉毒经验毫无保留地传授给年轻关员们，由此，章凤海关的查毒业绩也大大提高了。

有勇有谋，加上时刻不松懈的警惕性，是“滇西王”赵春荣的重要素质，身在缉毒一线，他心中的警惕之弦绷得很紧。一次，他回乡探亲，由于交通不便，他一清早搭乘了一辆水泥货车出发了。车子正在公路上疾驰，三个路边行人引起他的怀疑：二男一女，背着少数民族的包，男子身上还别着腰刀。他认定：这三人肯定有问题。他打算盘查他们。寡不敌众的形势促使他作出快速反应，请货车司机佯装修车与他进行配合。等三人走近后，他主动与其中一个剽悍男人搭话：“师傅，我的车出问题了，能借用一下您的腰刀吗？”那个男人刚把腰刀递过来，他迅即抽刀出鞘，对准他们大喝：“不许动，把身上东西全部放在地上，谁动就砍谁！”被他称为“刘警官”的货车司机会意地从车篷上扯下几根麻绳递过来，他将两个男人紧绑了，又把女人从林子里揪了出来。经过搜查，三个人的身上、腿上都

绑着鸦片，包里也塞满了鸦片，共计25公斤！他用刀顶着他们的后腰押上了水泥车。车回海关时，关员们都摸不着头脑，只见车上的四人脸上全是土，半天没认出他来。大家怎么也想不到，一大早搭车回家的赵关长，半路上又抓到了三个走私嫌疑人！经过审讯，得知这三个人昨天在缅甸买了鸦片后往回赶。那个女的累了，想歇一晚再走，但两个男的坚持连夜赶路，免得夜长梦多。没想到在路上与“缉毒王”打了个遭遇战。说到怀疑理由，赵春荣基于三个判断：一大早，三个人为什么在森林公路上行走？除了上山打猪草和打柴的人，一般很少有人这么早上山；如果是走亲戚，他们却什么东西也没有带，这时也不是少数民族串亲戚的季节。第二，二男一女同行不正常，如果是回家，一男一女是比较正常的。第三，从他们的外表和精神状态看，断定是走了夜路，因为走看上去很疲劳，裤腿会有很重的露水合着泥土的印记，他们穿着塑料拖鞋，泥沾得就更多了，所以判断他们走了很长时间的夜路，而且是刚由土路转上公路，他们带的行李很简单，每人背一个包，这种情况大





多是偷运鸦片。

还有一次，赵春荣接到情报：有人从境外携带了一批海洛因入境。他立刻安排堵查。但埋伏在重要位置的几个组都没发现蛛丝马迹，倒是预备组发现了目标：两个缅甸妇女在畹町海关入境，但没有查出任何问题。赵春荣得知两个妇女没带行李，只是每人背着五六团毛线，边走边织毛衣的细节后，他眼珠一转，想到问题可能就出在毛线上，果断命令预备组立即追上去重新检查，重点是检查毛线。结果发现，十三个毛线团中有十二个藏着海洛因。事后，赵春荣道出藏匿的玄机：携带毒品的人肯定要找个隐藏的条件，我判断毛线数量是一个破绽。想想看，如果为了织一件毛衣，路上不应该背那么多毛线。这是生活常识。

常识和经验的积累，锤炼了他的火眼金睛，培养了他粗中有细的工作作风，一个毒品走私案的告破，往往就在他的两眼一扫之间。那天，他正在边境村寨和老百姓聊天。一个内地装束的年轻男人撞进了他的视线。他发现小伙子穿了一双时髦的旅游鞋，鞋头微微翘起，很可疑！于是他上前让小伙子把鞋

子脱下来检查。割开鞋子，只见圆圆的鞋头里塞满了毒品！案犯被当场抓获。

由于赵春荣查毒有绝招儿，百姓和关员们便送给他“滇西王”和“缉毒王”的绰号。他缉毒的弹无虚发，不仅在滇西片，就是在整个云南也是大名鼎鼎。

### 3. 边关心路三十年

赵春荣的特殊性在于，他与缉毒结缘最深。因为他缉毒持续的时间最长而且担任的职务跨度最大。三十多年前他就开始查毒、与毒品走私犯较量，他从缉毒的基层、中层、再到昆明海关副关长的领导岗位，缉毒工作始终伴随着他三十年的海关职业生涯，缉毒的社会责任感渗透于他的血液和灵魂。

故事的曲折性，不仅仅体现在与案犯的较量，心灵挣扎的历程有时更能检验主人公的坚强与无畏。80年度中期，昆明海关就是局级海关，畹町是昆明关所辖唯一的处级海关，该关历史悠久，许多员

是1949年国民党政府起义的老海关，业务水平很高，科长以上干部的年龄大都相当于赵春荣的父辈。赵春荣到畹町后感觉压力很大。在他主持下，畹町关获得了全国先进集体荣誉，但因为他直率地表达了一些超前想法，也曾面临尴尬处境。比如他提出：中国海关关员要具备外交官的素质、科学家的头脑等，似有抛开传统另搞一套之嫌。他的位子被替换了。但争议的挫折没有影响他的情绪，他继续把分管的事情做好。不顺的那段时间，他也曾面临外界的诱惑，“下海”机会曾扰动他的心绪。为此，老关长狠狠批评了他。其实他也不是真的要离开海关，只是不顺利时的一种排遣。他热爱海关事业，老领导的提醒，让他坚定了守关的信念。他这样评价自己：“我经常是个有争议的人，我的观点和



赵春荣校友获得的各种荣誉证书和客座教授聘书。



看法总是和别人不一样，后来证明我的一些想法没有错。碰到挫折时，我始终给自己鼓劲儿：要干就好好干，让老领导放心，对培养自己的母校和老师也有个交待。”

几个月后，他被官复原职，随之被任命为畹町海关关长。这个任命因“六四”而搁浅。一年后他再度被任命为畹町海关关长、瑞丽海关关长。1991年，升任昆明海关副关长兼瑞丽海关关长，分管滇西片。1994年回到昆明总关，直到2005年，他一直作为昆明海关副关长分管滇西片和主管全关区的查私缉毒等工作。

2005年，他放弃到外地海关交流担任一把手的机会，主动在昆明海关退居二线，任正局级巡视员。他的想法是：要交流到其他海关，就要做出成就，按照自己的年龄，三年时间很难做出多大成绩。与其如此不如留在昆明海关。耿直的性格让他作出这个选择：不为提职而交流，而是从实际出发，符合良心。

打击毒品走私，多少年来成为赵春荣义不容辞的职责。他说：“人们都知道恐怖袭击的危害，但那只是毁坏一个或某几个目标，我要说，毒品泛滥的危害比恐怖袭击的危害更可怕，因为它是对民族的毁

灭。”80年代初时，他领导查获的几个大案却受到了上级的批评，说查毒不是海关的事。他很不理解，仍坚持办。不到一年后，中央发了文，打击毒品成为海关的重要任务。他们关也得到了枪枝和最好的摩托车等查毒的必要装备。

三十年缉毒生涯，让赵春荣身上笼罩着一层神秘色彩，他也为此付出了巨大代价。他在中缅边境多年打击贩毒，不少毒犯被击毙或判死刑。这给他带来不少仇人，他随时面临贩毒集团报复的危险。从安全考虑，他的行动受到限制，无法进入缅甸。为了避免给家人带来伤害，很长时间里，他的两个孩子不能和他生活在一起。他的夫人一直跟着他，多年没有工作，最后还是李岚清副总理出面关照，工作问题才得以解决。

多年与贩毒集团斗争的赵春荣，如今即将退休，此时的他很有幸福感：小孩不错，家庭团聚多了。担任正局级调研员后，比原来的责任减轻了许多。他要求自己平和、心宽，不“倚老卖老”，不要想在任时多少人围着你转。他的朋友中，年轻人占到70%，他跟他们合得来。他的业余生活是散步、爬山、钓鱼

和书法。

廉政一直是对海关人员的重要戒律。心直口快的赵春荣对此也非常明确。“我有一条戒律：拒绝请客吃饭。在地方时，除了县长、书记和公安局长，其他人请客我一律不参加。到昆明后，企业请客都别想找我。因为商界、政界环环相连，亲戚、朋友、老乡、同学关系掺杂，礼尚往来逐步会变成政治交易和金钱交易，度数一旦把握不好就会误入歧途。”

当年，是老州长硬拉他进入海关；今天，他从内心深处爱上了这项事业。他看到海关三十年的大发展，他在海关岗位上不断学习，接受着这份看似单一的工作多方面的挑战：自然科学的，社会科学的；政策水平的，服务水平的；危险的，诱惑的。三十年，他更对西部海关事业享有一番特殊的自豪：由于西部地区在经济上的相对落后，西部海关对地方经济发展的推动作用更明显；西部还肩负着戍边的使命，在昆明海关4016公里边关，坚守着新中国几代关员。而他，有幸成为西部海关队伍中的一员，尽到了自己一份应尽责任和义务，他从中感到了生命的充实和使命的神圣！





王健英，江苏省无锡县人，1984年考入我校外贸会计专科，1986年毕业后在江苏省外经贸厅财务处工作，2000年底调入江苏开元国际集团有限公司，先后任财务部副总经理、总经理，2007年5月参加了江苏省公开选拔省属企业总会计师职位的应聘，被省国资委任命为江苏汇鸿国际集团有限公司总会计师至今。



王健英校友 2008年5月于办公室。

### 1.从“鲤鱼跳龙门”说起

“一个小村庄，远处都是连接着的青山，几只蜻蜓落到小河边的一丛菖蒲叶子上，有几条小鲤鱼游过来，望望水面上的蜻蜓又游开了。有一条领头的小鲤鱼在河中间叫他们：“你们快来，我告诉你们一个好消息。”小鲤鱼们都围拢来问：“什么好消息？”这条领头的金色小鲤鱼说：“我刚才试了试，我能跳过那座小桥啦。”小鲤鱼们齐声说：“你吹牛。”——引自童话《小鲤鱼跳龙门》

王健英在回忆24年前上大学的情景时，与后来她当年的高中老师顾且晴不约而同地用了同一个词：好比“鲤鱼跳龙门”。显然这是留在师生二人心中的共同画面。

## 平凡童话

——访86届校友、江苏汇鸿集团总会计师 王健英

□紫丁

1984年时的王健英就像那个童话中的“小鲤鱼”。她在地处江苏无锡农村的港下中学即将高中毕业。在田边的小河里，她正抬头仰望一座“龙门”：北京的对外经贸大学。她熟悉这所大学，是因为她的英语老师顾且晴。顾老师是北京对外贸易学院1968届的老校友，他建议王健英报考他当年的母校。他告诉她：这是一所培养对外开放急需的外经贸人才的最好的学校。“我的高考成绩其实可以上苏州大学本科，但我还是选择

了贸大专科。去北京上大学，是我的理想。农村孩子上大学就像鲤鱼跳龙门，是改变命运的重要途径。”王健英回忆。

王健英从无锡农村考入我校外贸会计专科。在她入校前一年的1983年，北京外贸学院根据中国外贸大发展，外贸系统与西方接轨，会计人才奇缺的状况，伴随国际企业管理系（五系）的成立，于当年开始招收会计专科生。与首届生源全部来自北京不同，王健英他们第二届会计专科



的生源来自全国各地。

在校两年，王健英和来自五湖四海的同学们可谓群鲤跃起，争先恐后，穿云破雾，为跳向未来事业的龙门做着准备。她在校学习好，与同学关系也很好。她记得，那时的管理会计教材是油印的，刚翻译过来，课程比较超前。这些课程为她后来的工作打下了基础，至今不忘。

她印象最深的老师之一是彭玉书教授。彭老师曾于1963年编写出第一本外贸会计教材，改革开放后，会计专业日益重要，彭玉书重新到外贸企业搜集资料，于1981年完成新版教材。这是新中国第一本正式出版的外贸会计教材，不仅受到本系统欢迎，也被一些兄弟院校所采用。

两年的大学时光在紧张的学习中很快过去了。1986年，会计专科同学面临毕业分配。王健英一心想回江苏工作，她如愿以偿地被分配到了江苏省经贸厅财务处。而她的江苏籍同学则全都选择留在了北京。当年，四十名会计专科同学中有二十多人被分到了外经贸部和所属外贸总公司。

世界上有一个龙门，矗立在大海和大河交界的地方。那龙门挺高挺高，要

是小鲤鱼能跳过那个龙门，就能变成一条大龙，像云彩一样的可以游到天上去。小鲤鱼的爷爷，还有爷爷的爷爷，都去跳那个龙门，但谁也没有跳过去

童话故事不只是讲给少年儿童的。“小”与“大”是相对的，跳龙门的理想却可以永恒。长大了的小鲤鱼，有了更宏大的理想。当小鲤鱼游进大海，看到的是更广阔的水域。中国的改革开放，为王健英和她的同学们提供了从“小鲤鱼”变“大龙”的海域。然而，在游往成功彼岸之前，他们先要跳过一座高似一座的龙门。毕业二十多年的王健英，在不断的挑战中跳向自己心中的彼岸——更高的“龙门”。

## 2. 蓄积“跳跃”的能量

王健英并不急于脱颖而出，踏实稳重的性格让她在平淡中一点点发射光亮。她在省经贸厅财务部门工作时间达17年，亲历了从外贸承包制改革，到地方外贸企业与北京的总公司脱钩乃至政企分家，从东南沿海崛起的历史机会到深化改革的挑战，从经济全球化的兴奋到人民币汇率调整对外贸的冲击。机关的特点是宏观。宏观管理让她学会

把握全局观念和处理各种关系的能力。一手的财务数字，让她真切地感受着一个时代、一个地区、一个行业的发展与变迁：1996年，江苏省进出口额首次突破100亿美元大关，至今仅过去12年，这个数字已经上升至3400亿美元，增长了三十多倍！

表面看，踏实似乎不是“跳龙门”的姿态，但长期的能量蓄积却让“小鲤鱼”渐入佳境。2000年底，根据工作需要，王健英调入开元集团，任财务部副总经理。她的能量得到更充分的释放。

开元集团是由轻工、纺织、畜产三个公司组建而成。其中纺织公司的底子最厚，2004年上市，年进出口额将近六亿美元。轻工公司主要做玩具、鞋类等小商品，无配额，出口一直不错，但由于种种原因，前几年财务状况不太好，集团在财务上给予全力支持，使其度过难关。畜产公司在历史上曾出现资不抵债，省外经贸厅给予大力支持，采用轻工兼并畜产的方式让其摆脱困境。在进入开元集团后，集团积极与银行沟通，想方设法为其解决兼并问题，经过三年时间的周旋，最终与银行达成一致意见，解决了轻工、畜产多年的心病。在集





团的支持下,畜产公司成功改制,成为江苏省第一家彻底改制的外贸企业,2007年进出口实现2亿美元。企业的每一笔业务都实实在在地体现于财务账本上。每到年底,当王健英从账上看到企业赚了若干个亿,或效益差的企业被扶持了,作为财会人员的她,会很有成就感。但压力也很大,这与国家宏观调控紧密相关。财政收紧时,财务部门要想设法去融资,财政宽松时,则要考虑如何让钱产生更好的效益,同时要防范风险,日常运转中总要保持充足现金流。从这个窗口,王健英时刻体会到管好企业的不易。作为企业高层会计人员,需要具备更高的素质。

她的职务在提升,而她的座右铭始终未变,那就是:以勤补拙。她利用业务时间,在省委党校读了三年研究生,扎扎实实地“恶补”了一下金融财会知识。

### 3. 从遨游到翱翔

日复一日的会计工作,似水流年,枯燥得看不到色彩和乐趣。然而,乐趣的享受却是在这日复一日的积累之后,也就是在认识事物本质之时。王健英日渐感悟到,企业会计的本质,是为

企业管理提供作为决策依据的会计信息,它们是企业内部外部会计信息的源泉。她的工作乐趣与日俱增。

古人云:“学,然后知不足”;王健英要加一句:跳,然后知龙门之高。担任集团的财务部总经理,对她来说已经知足了。但她还是接受了新挑战,朝着下一个更高的“龙门”跳去。

2007年5月,江苏省委面向社会公开选拔20名领导干部。经过笔试、民主推荐、面试和组织考察,5人当选,王健英列综合成绩第二。她回忆:“当时看了报上登出的竞聘启事,我最初的想法是:开元这下能来一位总会计师了,我可以轻松一些了,我没想自己报名。是一位领导提示我,这是一次机会,希望我去报名。笔试后第二轮投票,由各集团的领导画钩。可能因为我过去在厅里工作时间长,认识的人多,有一点人缘优势,所以入了围。”

王健英一再说自己:其实能力一般,优点是能吃苦,人缘比较好。她认为,总会计师的责任是要管好企业的家,这个职位对人品、廉洁自律的要求是第一位的。在今天这样的时代背景下,踏实地做好一个总会计师,哪怕做一个合格的会计人员,经常要面对道德操

守,职业准则的考验:说老实话,办老实事,反腐倡廉,不弄虚作假;自己在这个重要位置上将自重、自省、自警、自励,一身正气,权两袖清风,真正做一名“想干事、会干事、干成事、不出事”的好干部;同时,进一步规范企业财务会计工作,建立健全企业内控机制,有效防范企业经营风险。

根据省国资委的要求,新聘干部要异地任职。为此,她从开元来到了汇鸿。这座新的龙门吸引着她!汇鸿的管理模式与开元没有本质不同,汇鸿虽说总体规模小一点,但资产的质量却是更胜一筹。她来后首先是对人员和具体资产的熟悉。汇鸿的员工们也在逐渐熟悉着这位总会计师,要看一看她的本领有多大。2008年,国家加大宏观调控力度,为了保证有充足的现金流满足集团三大板块发展的需要,根据集团的实力,她积极开拓了新的融资渠道。经过集团董事会批准,由广东发展银行作为主承销商为汇鸿集团发行短期融资券。经过5个多月的艰苦工作,终于8月中旬在中国银行间市场交易商协会获得注册。9月初已成功发行2亿元人民币。这标志着汇鸿集团在直接融资方面迈出了第一步。汇鸿集团也



成为江苏省外贸集团中第一家成功发行短期融资券的公司。

毕业后的二十多年，对于王健英来说，都是找“龙门”的过程。一路上，或直或弯的河道，她没有迷惑，一直向前游去。随着河道日宽，河水日深，浪花也更大。在河与海的交汇处，潜藏的能量得到更大程度

地释放，她发现，遨游竟可化成翱翔，鲤鱼竟可化为鲲鹏！

王健英的历程印证了一个真谛：踏踏实实也能成功。当然，还因为她具备了几个硬件：第一，她是中国改革开放时代最早授受西方会计学、管理学训练的专业人才；第二，她大学毕业后在政府机关和企业的会计

岗位拥有了二十余年的积累。她的成功真谛的一个软条件则是：踏实风格从未让她放弃跳跃“龙门”，挑战自我的理想。将理想寓于踏实，这就是王健英。她的故事，是小鲤鱼跳龙门的童话在现实中的演绎，不断跳跃龙门的平凡的“小鲤鱼”，谁说不会蜕变为振翅翱翔的鲲鹏呢？

## 上海校友举行小型聚会

2007年12月13日晚，上海部分校友举行小型聚会。来自民企、外企、高校的近二十名校友到会。上海校友会会长谢君毅建议，于近期举行校友沙龙，为校友们构建交流平台，加强各届校友的横向联络，相互促进，共同发展。这一提议得到校友们的响应。



前排左起：毛建华（79届校友 江苏美迪洋集团董事长）、丁激中（校友总会副秘书长）、谢君毅（68届校友 上海阳光贷代公司董事长 上海校友会会长）、王金龙（81届校友 星巴克大中国区总裁）、黄国祥（79届校友，上海交通大学安泰经管学院副教授）

后排左起：杨挽涛（96届研究生校友 中伦金通律师事务所合伙人）、周立民（89届校友 国上机电科技有限公司董事长）、郎志（85届校友 服装公司）、王晶（90届校友 上海赛柯机械有限公司董事长）、许向民（87届研校友 P中国投资有限公司法律总监）、陈焕中（87届研校友 环球律师事务所合伙人）、张清（90届研校友 英国联合食品总经理）、张敏（97届研校友 汉庭酒店连锁 常务副总裁）、孙华（91届校友 毛建华校友夫人）、邱文雄（2005届研校友 美国必百瑞律师事务所）、徐侃（2001届 美国香料公司）。





# 非常创业

——访 92 届校友、广州联智集团董事长 许建华 □紫丁

许建华，广东肇庆人，1988年至1992年就读于我校企业管理系，毕业后回广东创业至今，现为联智公司董事长。

## 1、一个穷学生的幸运

许建华的联智集团，前身为荣润公司，创建于1992年，现已成为华南地区最具经验和规模的塑料色母、改性塑料的专业制造商之一。现拥有1000吨色母粒、2000吨改性塑料的年生产能力，员工200多人，其中拥有大专、本科、硕士、博士研究生学历水平者占40%以上，公司在广州和珠海设有15000



许建华校友



联智集团生产基地

平米和30000平米的大型生产基地。2007年底见到许建华时，发现他管理企业已进入从容境界：每天到公司、到工厂转转，其他时间就是读书，偶尔打高尔夫，与当地企业家聚聚。

今日之许建华已非昨日之许建华。

许建华生长于广东肇庆一个小山村。肇庆靠近广西，属广东省贫困地区。他10岁



离家在10里之外的学校上学，12岁父亲逝世，家境更加艰难。在中学食堂他都是吃最便宜的饭菜，上大学之前他的肚子从没吃饱过。他是村里的第一个大学生，上大学的费用都是亲戚们这家几百那家几百凑的，直至他大学毕业。好在那时学费低，加上生活费，一个学期五六百元就够了。大学时代，他学习勤奋，但远离体育和文娱，到学校图书馆看书是唯一爱好。他喜欢读人物传记，关注世界著名企业的发展历史和亚洲四小龙的经济奇迹。他对自己未来的事业充满向往。

1992年，是他命运的大转折。他将毕业进入当时最好的工作岗位——各大外贸公司。比其他同学更幸运的是：就在他毕业前夕，一位从未见面也从未听说过的远房堂兄突然从香港来到北京，带给他一份大礼：愿帮他投资创业！许建华真是遇到了贵人，稀里糊涂地就从一个“穷小子”变成了一个准老板！

原来，这是一位肇庆籍香港人，多年来一直在寻找来自家乡的有为青年，帮助他成就事业，同时培养成为自己的内地合作伙伴。

许建华拿到12万元港币，即每季度3万，用于颜料的经营。这个天上掉下来的



采访合影。左起：90届关晓晖、90届曹康养、本文作者丁激中、92届许建华 2007年11月。

馅饼对他这个刚毕业的大学生也是一个巨大考验，看一下他到底有多大本领。“师傅领进门，修行靠个人。”这笔钱用好了，就能铺出一条创业之路，用不好，他只能老老实实给别人打工了。许建华为自己制订了一个创业计划：前半年先交学费，第三季度之前一定争取拿到第一笔业务。

这时，比许建华早两年毕业的我校90届广东籍校友曹康养、关晓晖等也离开国企开始自己创业。许建华和他们五六个校友一起租房、一起打地铺，吹牛，每个人都是雄心勃勃的。

半年后，许建华拿到了自己的第一单生意：为科龙冰箱提供颜料。那时内地还无人问津家电颜料，他堂兄的公司在香港也仅此一家。许建华的业务成为九十年代珠江三角洲家电产业链的重

要环节，市场前景非常乐观。几个月后，他就买了第一部车：皇冠。

## 2. 投身于技术密集型产业

毕业七年后的1999年，许建华正式开厂。因为这时堂哥的公司也在国内建了厂，他再做代理已经没有意义。他的工厂以精细化工原料生产为主，一个冷门行业，本小利厚，利润在百分之百，相当可观。随着跨国公司进入中国，2000年后，他的公司更多地为微软、松下、索尼等外资企业提供塑料材料和其他配套。近年来，他经营的业务扩大到塑料建材行业。

如果说贵人助他创业是他第一个幸运的话，那么，创业后能进入一个好行业则是他的第二个幸运。他现在所从事的精细化工生产，是一个技术密集型产业，一项他



过去从来没接触过的专业，外贸专业出身的许建华对化工技术可谓一窍不通。然而，他要求自己一定要成为行家里手。三个多月时间，他住在厂里，自己研究配方，恶补了化工知识。

如今，他的联智集团，经过十多年的努力已经成为华南地区最具经验及规模的塑

和企业管理课程，对他今天的创业有着潜移默化的帮助，他熟悉会计报表，因此更好地把握公司的财务运转。

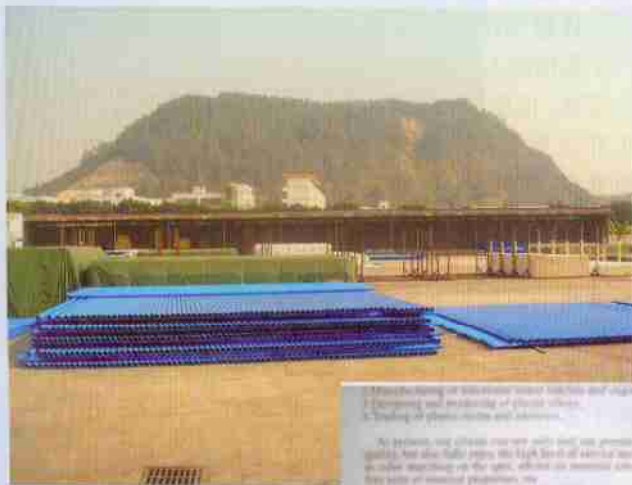
### 3. 感悟“珠三角”

许建华喜欢广州，因为这里是做生意的好地方。这里商业信息多，中国第一展

的企业地处广州的番禺、南沙。南沙不同于珠三角其他地区，这里保留着相对的宁静，其后发优势的空间更大。因此他对未来的发展充满信心。

在许建华身边有许多商界朋友，成功人士。他们身上学习了许多创业的本领。比起他们来，他更年轻、更有现代意识，掌握更多的最新信息。他在这个群体中担当了“军师”的角色，他们有商业方案时会让他参与意见，比如金融方面的。他经常阅读金融书籍，了解各种金融产品，会根据利率的变化帮助朋友把握投资和贷款的时机。

珠三角锤炼着他的经营



联智集团厂区

料及色母改性塑料的专业制造商之一。他现在手下的专业人员都是硕士博士。他为博士在番禺买了房，多年来工作都很安心。他的工人月收入在1500元，他为每个人买了各种保险。他说：“我们这种技术密集型企业，职工少，所以这些职工福利我都可以满足大家。但劳动密集型企业就比较难了。”

他感谢母校教给他学习的能力。当时他所学的财会



广交会每年举办两次，还有各种各样的其他展览会。这里大学也多。他在化工专业上有什么问题，马上可以去华南理工大学请教老师。他

水平，训练着他的商业眼光。2007年6月，他花900万元买下一家奥地利人投资的工厂，而且把它的世界著名品牌以及这块土地的一草一木都



买下来。该厂原投资400万美元，土地1800万元，十多年来每年亏损几百万元，而许建华一接手就赚了钱。他买这个厂可谓一个大大的超值买卖。当时是经一位在投资银行工作的朋友介绍，那位朋友知道许建华对土地很感兴趣。

他道出自己在经营方面高出老外的诀窍：这个厂的问题是因为老外不了解中国国情，致使人员和机构臃肿，到处赊账追不回来。我到后，先裁员一半，保证业务回款，杜绝赊帐，最后抢回了客户。该厂的年销售额预期一亿多人民币，利润近三千万。许建

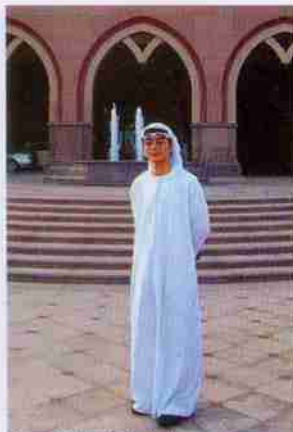


车间一角。

华并不是内行，但那位奥地利人跟他却谈得顺利。因为他与微软、松下等合作的背景，让对方首先对他产生了信任，从他的客户源可以看出他的企业的诚信度。之后，他从番禺带了一个销售管理人员和一个门卫就来接管工厂了。信任员工，依赖骨干，是他的又一秘诀。

许建华说自己的不是一个勤快的人，他睡得晚，起得晚。但他勤于思考，善于在企业管理中找问题、抓重点。比如，如何对这个新购厂子留下的客户进行改造。他想到以让利来革除赊账的习惯，对方如果不接受，他也不想与他们维持客户关系。几个月后，两千多万的赊账让他收回了一千多万。收购过程中，他发现其实老外的管理也有许多漏洞：他们的管理系统做得很好，每笔交易都签规范的合同，他们以为签了合同就能履行，但他们不知道，在中国即使打赢的官司也可能收不到货款。这是他们不了解中国国情所犯下的最根本的错误。

许建华近年来经常思考的一个战略问题是：进入微利阶段的企业如何寻找新机会？他不满足于埋头拉车，而是要抬头看路



闲暇休假的许建华。

了。他把更多的时间放在工厂以外，从书本中感受新的境界，在头脑风暴中把握新的商会。

总结自己大学毕业十五六年的创业历程，许建华说：“最享受的是过程，一个个方案能够实施，是我最大的快乐。上大学时我的理想是将来成为李嘉诚式的富翁，现在早就不这么想了。四十不惑，其实我已经知天命了。赚钱靠聪明，赚大钱靠命。这十六年，我的每一步都迈得很正确，一是到广州，二是创业，三是做精细化工。感谢母校培养了我，也感谢堂兄给了我关键性的帮助。我与其他校友比，我的创业和进入的化工领域有些偶然，或者有些‘非常’，但让我欣慰的是，我没有辜负这一切，我用我的劳动把这些条件发挥到了极致。





单伟建校友近照

#### 单伟建校友简历：

单伟建，男，MBA。1953年10月生，1979年1月毕业于我校外贸英语系。留校任教，80年代初赴美国留学。先后在旧金山大学获MBA，在加州大学柏克莱分校获得经济学硕士、博士学位。1993年至1998年任职J.P.MORGAN并担任执行董事。1998年其任新桥投资EWBRIDGECAPITALLIMITED(H.K.)CO.LTD.执行董事该公司是一家总部设在美国的直接投资公司。2000年2月任宝山钢铁股份有限公司第一届董事会独立董事。

还兼任台泥国际集团有限公司、中国银行（香港）有限公司、中银香港（控股）有限公司、中国联通股份有限公司的独立非执行董事。2005年6月至今出任TPG集团董事总经理。

新桥投资是一家总部在美国，专注于亚洲市场的直接投资公司。在新桥投资，单伟建带领其团队完成了多项具有里程碑意义的交易，其中包括对一度为韩国最大的银行——韩国第一银行（“韩一银行”）的收购和出售。在新桥拥有和实施管理以后，韩一银行在五年的

## HUAEERJIEJINGJIWENZHANG

79届校友 TPG集团单伟建近期经济文章一篇

# 华尔街经济文章

79届校友 TPG集团单伟建近期经济文章一篇



时间内实现了总资产的翻倍，达到了400亿美元，并且，韩一银行成为了韩国银行业中拥有最干净的资产负债表和最佳的资本充足率的银行。单伟建在与韩国政府的谈判中以及随后作为董事在该行扭亏为盈的过程中均扮演了至关重要的角色。

单伟建在任中银香港(控股)有限公司(中银香港)的独立董事期间，参与了中银香港的成功重组和上市。自中银香港上市以来，他一直担任该行的审计委员会主席，并且还是该行董事会特别委员会、高管人员聘用委员会、提名与薪酬委员会、独立董事委员会和战略委员会的成员。中银香港是一家在香港注册并上市，并在香港市场经营的银行。

在沃顿商学院，单伟建创办了一本在美国发行的学术期刊《中国经济评论》，并于1988年至1993年间担任该期刊的创始主编。作为精英的“青年专业人才计划”的一员，博士还在1987年担任位于美国华盛顿特区的世界银行的投资官员。

单伟建近期经济文章之一

THE WALL STREET JOURNAL  
FEBRUARY 12, 2009  
Commentary

### The Seoul Solution to the Banking Crisis

Geithner doesn't need to sell off toxic assets immediately.

By WEIJIAN SHAN

Let's face it: the American financial system is basically insolvent. To date, the U.S. government has committed, on behalf of taxpayers, more than \$7 trillion of capital injections and guarantees to financial institutions. Treasury Secretary Timothy Geithner said Tuesday the government will pour up to \$1 trillion more into a "Public-Private Investment Fund," which will be tasked to buy up banks' bad assets -- the real blockage in the credit pipeline. The trouble isn't, however, that banks don't want to sell loans. They just don't know what a fair price is in a now-illiquid loan market because there are no buyers.

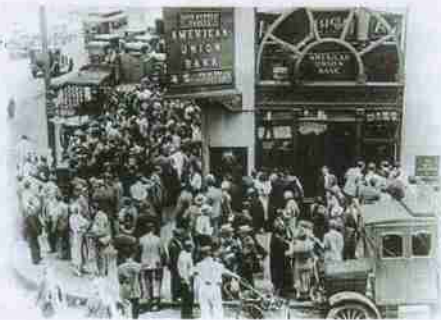
AP

No need to repeat this scene: Depositors gather out-

side a closed bank in New York City, Aug. 5, 1931.

How should the government price toxic assets? If the government overpays, current shareholders will be unjustly enriched at the expense of taxpayers. Rewarding reckless behavior would only encourage more of it. If the government underpays for assets, it will amount to an expropriation of private properties without just compensation, and make the banks' capital positions even weaker than they are now. There's another complicating factor, too: Since most bank deposits are government-guaranteed, the government has the ultimate responsibility to save failing banks. That means Washington must take over the failed bank before selling it off. The government will

own the assets and sell them when private capital is brought







in to recapitalize the bank.

How should the government price these assets? Mr. Geithner's plan suggests that the determination of the prices will be left to private investors. But what if the government is the seller? How does the government get it right? How do private investors get it right? It seems to be an impossible task, because currently there is simply no market for toxic assets, and if there is, the market will deeply discount them, either bankrupting the bank or costing taxpayers dearly. It is a major dilemma which needs to be resolved. But there is a proven way to solve the problem, and it should be used again.

During the latter part of 1998, the financial system of South Korea -- at that time, the 10th largest economy in the world -- was basically insolvent. Many banks failed as bad loans mounted. Capital flight reduced Korea's foreign exchange reserves so much that the country teetered on the verge of sovereign debt default. Korea had to request emergency funding from the International Monetary Fund,



单伟建(左一)与陆祖汶老师(左二)与时任旧金山市女市长范因斯坦等交谈。摄于1987-1988年。

which, working closely with the U.S. Federal Reserve, eventually provided the country with a \$58 billion rescue package.

The package came with strings attached, one of which was for the Korean government to sell off to foreign investors a clutch of failed and nationalized big banks including Korea First Bank. The Fund reasoned that the failure of Korea's banking system was due to a total lack of a "credit culture," as lending had typically been done on the basis of either government policies or collateral without much regard to the creditworthiness of the borrowers. Seoul thought foreign investors could help inculcate this culture into the banking system.

U.S.-based private equity firm Newbridge Capital was one of the only two bidders -- among more than 40 invited -- to attend the government-mandated auctions. I represented Newbridge at these meetings. After weeks of negotiations, we reached a preliminary agreement with the Korean government to give us the exclusive right to acquire Korea First Bank. The key part of the deal was that all the assets be priced at fair market value. The memorandum of understanding specifically called for all assets to be "marked to market" on a loan-by-loan basis, after which Newbridge and the government would jointly invest into the bank to recapital-

ize it.

"Mark to market" accounting, however, turned out to be completely inoperative in a financial crisis because then, as now, there was no market for bad loans. Sellers thought that assets would be worth more when the economy eventually recovered. Buyers worried they might be worth less if the economy continued to deteriorate. Both were right because there was a significant probability for either to happen, but their divergent expectations made it impossible for them to agree to the right price.

Then the parties discovered a simple methodology that resolved the dilemma -- and could resolve America's dilemma, too.

Since the market was illiquid, we realized that it was impossible to determine the "fair value" in the near term. We thus agreed to a so-called future "buy or sell" arrangement. Over the following three years, on the anniversary of our agreement, the bank would name the price for any existing loan on its books, and the government would have the

option to "buy" or "sell" that loan at that price.

The goal was for the government to minimize the amount of money it would have to inject to make up the difference between the market and face values of bad loans, and for us not to have to bear the losses from the bad loans we had inherited when we bought the failed bank from the government. This arrangement gave us the time to work out or to improve the value of these loans, and perhaps for the loan value to recover over time. If it didn't fully recover, and on one of the anniversaries we valued a problem loan at 70 cents on the dollar and the government agreed, we would receive an injection of 30 cents to make us whole. But if the government thought we were lowballing it, the government could buy the loan from us at full face value -- \$1 -- and sell it to other investors at a higher price, say 80 cents. This would leave taxpayers with a loss of only 20 cents, as opposed to 30.

The beauty of this methodology is severalfold. First, the government did not have to sell bank assets to private in-

vestors at deeply distressed value in the depth of a financial crisis -- a move which would have incurred huge losses for taxpayers. Over time, as the economy recovers, the loan value is likely to improve.

Second, the bank was no longer crippled by the burden of bad assets because it knew they were ultimately protected by the government. The new investors could concentrate on fixing the operations of the bank and making new loans.

Third, the plan removed any incentive for the privatized bank to cheat the government. To a bank, an interest-yielding asset is more valuable than cash. Therefore a bank would want to hold on to an asset, and more importantly to a customer, as long as the loan is safe. In our buy-sell arrangement, if the bank mistakenly underpriced a loan or tried to lowball its value, the government would buy it with cash and the bank would lose the loan and the customer. If the bank overpriced the asset, the bank would risk losses as it would get stuck with a loan for less than its book value. Therefore, the bank was





incentivized to work out the loan to the best of its abilities and to price it as accurately as possible.

This methodology worked so well for the Korean government that, three years later, after the program ended, the government had spent a fraction of its original budget to rescue the bank. Under the new owners, many of the nonperforming loans were worked out and recovered, along with the recovery of the Korean economy.

In retrospect, the methodology was the best deal for taxpayers. It did not give investors as much gain as government-assisted bank deals elsewhere at that time, which allowed new investors to buy assets at substantially marked down values and capture significant windfall gains when the market and asset value recovered. We earned our upside from revitalizing and building up the bank, not from gains on legacy assets at taxpayer expense. Both the Korean government and Newbridge eventually realized many times their investments when the banks recovered and

were sold off five years later.

Like Korea a decade ago, the U.S. government is left with little choice but to nationalize insolvent banks. Mr. Geithner now needs to flesh out the methodology through which he's going to relieve these banks of their bad loans. There is no lack of capital in America today, or in the world beyond it. Mr. Geithner can make it flow again, if he only looks to Seoul's example for how to do it.

*Mr. Shan is a partner at TPG Capital. The views expressed in this article are strictly his own.*

Copyright 2008 Dow Jones & Company, Inc. All Rights Reserved

发表于《华尔街日报》2009年2月12日

单伟建校友近期文章之二：

## 【拼图】学会花钱

贸易创造价值，全球化的趋势是不可逆转的，但过犹不及。美国人少花一点，中国人多花一点，是解决全球经济失衡的最好办法

全球的经济都深陷危机之中，中国的经济也面临着空前挑战。

美国人傻了眼，欧洲人束手无策，经济学家们突然像丢了魂一样。谁也没有预见到这场危机的深度和广度，而这场危机，就像一个没完没了的梦魇，谁也不知道什么时候到头。几乎每个政府、每家企业、每位投资者，都惶惶不可终日，不知下一个炸弹在哪里爆炸。有八十年前大萧条的前车之鉴，各国政府毫不犹豫地打开国库刺激经济，但花了成千上万亿，似乎杯水车薪，危机越陷越深。

美国经济的问题出在哪里？出在美国人过去十年钱花的太多了，把自己挣的、自己没挣的和别人挣的钱都花了。美国人敞开了地消费，刺激了美国和全球的经济繁荣。美国人的财富，越来越少地来自于劳动，越来越多地来自于孳孳视。当美国人借不到钱的时候，好日子就到头了。再回头一看，拖了一屁股债。还不了债，银行的贷款就成了坏账。清还这笔债，需要大量的资本投入，政府还要帮着还。这笔债还不完，信贷市场就走不出寒冬，美国的经济、全球的经济就很难摆脱这场空前的衰退。美国的教训，就是美国的消费者钱花的



太多了。美国人该向中国  
人学怎么过日子：少花钱，  
少消费，多储蓄，多投资。

三十年的改革开放，  
中国的经济成了世界经济  
的一部分，既受全球经济  
的影响，也影响全球经济。  
中国发展的需求，带动了  
全球基础原材料价格的暴  
涨，全球市场对于中国产  
品的需求，又拉动了中国  
工业的不断扩张。世界经  
济衰退，中国的经济也滑  
入了几十年未见的低谷。  
但中国的问题不能完全赖  
别人，中国的问题出在正  
好和美国相反的地方。中  
国人过去十年消费的太少  
了。钱是挣的越来越多，但  
就是舍不得花，不是存在  
银行里，就是借给外国人  
花。中国的增长不是靠消  
费，而是靠出口和由储蓄  
转换成的固定资产投资这  
两大引擎。

今天这两大引擎都熄  
火了。大量的固定资产投资  
造成的产能过剩靠出口  
市场来消化。出口市场一  
萎缩，大规模的产能过剩  
马上暴露出来。钱还是有  
的，但到处产能过剩，投  
资投到哪里去？基础设施  
投资，比之生产性的投资，  
周期长，见效慢，投资叠  
加效应小，对于经济的拉  
动，虽然管用，难以立竿  
见影。

其实我们早就知道自  
己的发展模式不平衡。症  
状很明显：失衡造成了中  
国独特的通胀和通缩并行  
的宜。虫现象。原材料价  
格持续暴涨，制成品价格  
不断下跌。但产能扩大的  
规模效益掩盖了利润空间  
的日益缩窄。喊了好久狼  
来了，狼却迟迟没来，好  
日子过得红火，谁也不愿  
意改弦更张，喊狼来了的  
人倒显得可笑，时间长了，  
连喊的人也怀疑自己看  
走了眼。等到狼真的来了，  
悔之晚矣。

中国要拉动经济，过  
去的法子不行了，要多消  
费，少储蓄。政府要刺激  
经济，就要奖励消费。减  
税不行，减税省下来的钱，  
他又存到银行里面去了。  
有人建议老百姓花一块  
钱，政府就奖励他一块钱  
的购物券，我看是个好办  
法。但这只是救急的权宜  
之计，政府不可能永久性  
地补贴老百姓消费。长期  
看来，政府要把社会保险  
、医疗保障和奖学制度建  
立起来，免除老百姓的后  
顾之忧，不必用大量的私  
人储蓄以备不时之需，多  
花点儿钱改善生活，使消  
费成为中国经济发展的主  
引擎。总之，中国人要学  
美国人，以后要少存钱、  
多花钱。

政府的大规模的刺激  
措施当然会拉动经济。但  
中国和美国这两大经济体  
都亟待调整它们各自的  
经济发展模式，很难想象  
这两个经济体会迅速恢复  
到过去的增长轨道上去。  
在全球化的经济体制中，  
中国的经济不可能在世界  
经济复苏之前恢复强劲  
增长。美国的经济要消化  
如此大量的债务，重回增  
长的轨道也一定要假以  
时日。对于市场来说，最  
致命的问题是信心丧失  
殆尽。美国的新总统奥巴  
马雄心勃勃要重整经济，  
中国政府下全力重振经济，  
这些举措，如果能恢复市  
场信心，无疑有助于复  
苏。

过去的十年，中国把  
美国惯坏了，中国人有钱  
不花，产品出口，挣来的  
钱借给美国去花，中国一  
跃成为美国的最大的债权  
国。美国也把中国惯坏了，  
拼命地买中国货，成为中  
国的最大的出口市场。贸  
易创造价值，全球化的趋  
势是不可逆转的，但过犹  
不及。美国人少花一点，  
中国人多花一点，是解决  
全球经济失衡的最好办  
法。

载于：《南方周末》2008年12月  
31日。



## 59届校友、波兰大使校友回母校

2008年8月12日，北京奥运会的第四天。我校1959届校友、原波兰驻华大使古拉尔赤克博士（中文名齐免武，简称“齐大使”），借参加奥运会开幕式的机会，回母校与校领导和母校老师亲切见面。他是作为北京市市长特邀的“国际贵宾”身份参加奥运会开幕式而专程来京的，他是本届奥运会开幕式北京市市长邀请的9名欧洲贵宾中的一位，也是唯一的波兰人。他于2001年被刘淇市长授予的“北京市荣誉市民”称号，是被授予这一荣誉的第二位外国驻华大使。在8月10日的欢迎会上，郭金龙市长对他的评语是：尊重您一辈子对中国人民的友好和为两国关系所做的贡献。

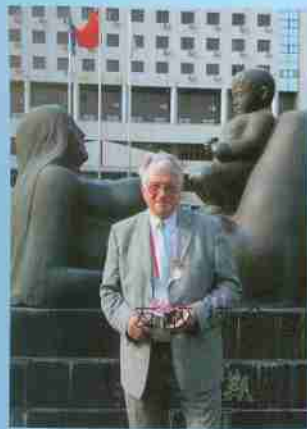
右图：陈校长向齐大使校友赠送汇集了对齐大使和诸多优秀校友的采访文章和校友图片的《他们从这里走向世界》一书。



右图：与100届老同学何铁亮校友热烈拥抱。



本版摄影：紫丁  
李友余



左图：佩戴着“北京奥运会特邀国际贵宾”胸卡和“校以君荣”徽章的古拉尔赤克（齐免武）校友在母校“母与子”像前留影。



上图：1956年，娶中国姑娘为妻。

左图：这里曾经是当年校园的大门，“北京对外贸易学院”的校牌就挂在右面长条的墙上。左起孙维关（62届）、齐大使、何铁亮（59届）



左图：在当年的校园留影。如今这里已成居民住宅。左起：孙维关老校长、何铁亮校友、齐大使校友、校友会贾怀勤会长、丁淑中。

右图：夕阳西下，他流连于前马厂胡同，与这里的老居民聊天，不时爆发出爽朗的笑声。他挥起放在路边的大扫把留影。镜头中，尘封已久的青春岁月再次绽放，“北京奥运会贵宾”的胸牌和“校以君荣”的徽章让时空跨越半世纪，交汇一处，让72岁的他陶醉。



# 孫子兵法

## 計篇

孫子曰兵者國之大事也死生  
之地存亡之道不可不察也故  
經之以五校之以計而索其情  
一曰道二曰天三曰地四曰將  
五曰法道者令民與上同意也  
故可與之死可與之生而不詭  
也天者陰陽寒暑時製也地者