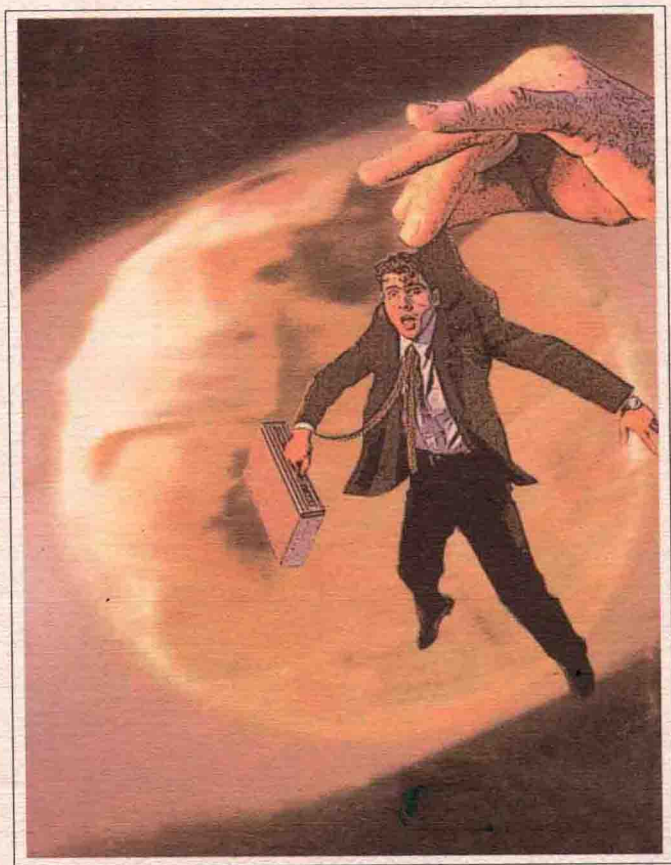


国 · 际 · 贸 · 易 · 小 · 说

青春新歌

Qingchun Xingge

顾民 著



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

青春新歌

顾民著

中国商务出版社

图书在版编目(CIP)数据

青春新歌/顾民 著. —北京: 中国商务出版社,

2012.2

ISBN 978-7-5103-0647-1

I. ①青… II. ①顾… III. ①长篇小说—中国—当代

IV. ②I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第015623号

青春新歌

QINGCHUN XINGE

顾民 著

出 版: 中国商务出版社

发 行: 北京中商图出版物发行有限责任公司

社 址: 北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号

邮 编: 100710

电 话: 010—64269744 (编辑室)

010—64283818 (发行部)

网 址: www.cctpress.com

邮 箱: cctp@cctpress.com

照 排: 北海日报社印刷厂

印 刷: 北海日报社印刷厂

开 本: 850 毫米×1168 毫米 1/32

印 张: 8.125 字 数: 270 千字

版 次: 2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5103-0647-1

定 价: 18.80 元

版权专有 侵权必究 举报电话: (010) 64283818

自序

我的座右铭是：“聪明在于积累，人才在于勤奋。一分耕耘，一分收获；十分耕耘，十分收获。无捷径可走，无‘天才’存在，唯实践可出真知。”我的《青春新歌》中的上篇《青春新歌》和下篇《失而复得》，就是在这种指导思想下写成的。

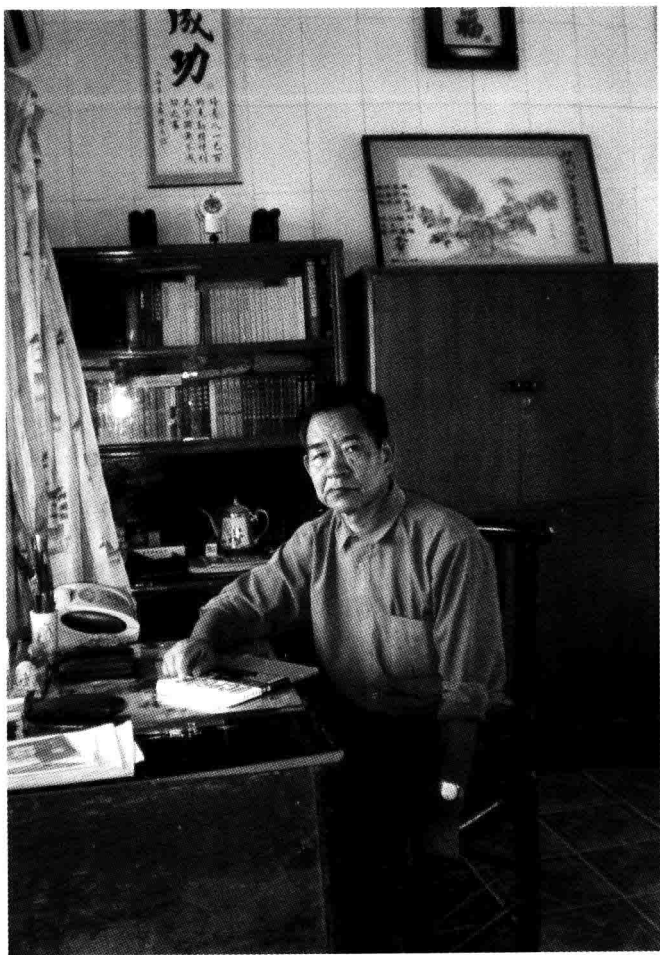
1969年7月我毕业于北京对外贸易学院外贸系，毕业后从事国际贸易第一线的进出口业务30多年，期间经历了“文化大革命”和党的十一届三中全会以来改革开放的知识分子的春天。我耳闻目睹了祖国外贸战线上的风风雨雨，艰巨曲折，从出口创汇小国，成为世界第三贸易大国的历程。国际贸易是一门应用科学技术，在母校师长们和单位领导的支持和帮助下，我先后出版了10部外贸学术著作。国内外外贸领域内各式人物的贤愚美丑、成败得失，悲欢离合，无一不是激发我写作小说的素材。我虽学的是文科，但文学小说与外贸学术著作的写作技巧是完全不同的两码事。20年来，我除了不断学习文学理论外，还阅读了中外名作家50多部长篇小说，不断练习写作，请教了一些名作家，书稿修修改改十余次。我要将一生经历积累的生活素材（有些是我亲自参与的事，如反国外诈骗犯的信用证欺诈、反著作权的侵权、反腐倡廉、坚持共产党员的党性原则等），与我的经验教训，所见所闻写成集可读性、趣味性和指导性于一体、自成风格的国际贸易小说，为外贸业务人员和读者提供

有参考价值的借鉴和启示。

一个非专业作家，要不断创作，必然会遇到许多困难，但我仍坚持学习，努力写作。我以诚恳和战战兢兢的心情，期待读者与写作前辈对我的处女作给予批评、指点、鼓励、支持和帮助，是所至盼，以上是为自序。

顾民

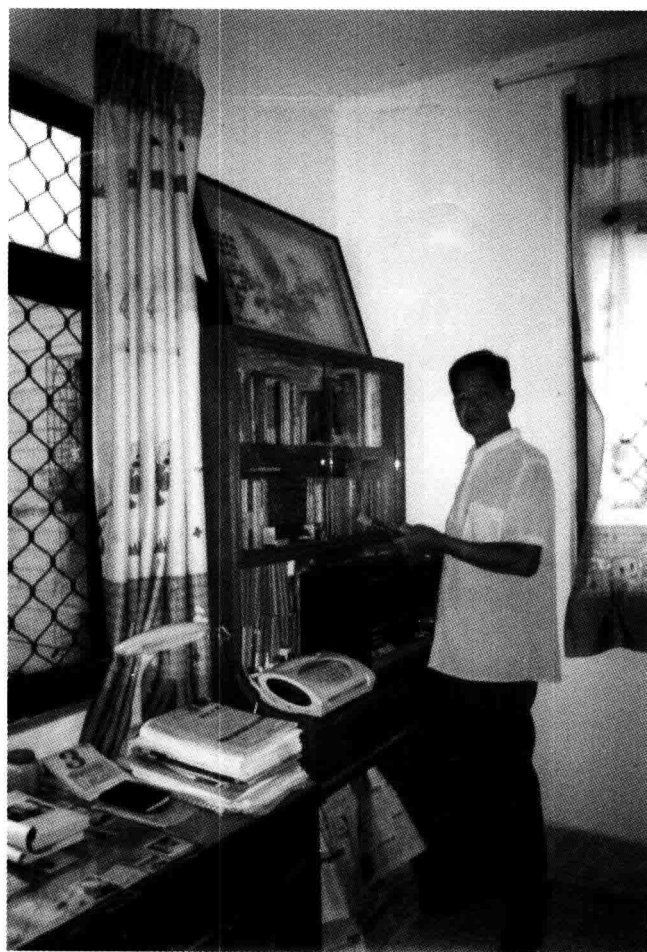
2011年12月31日



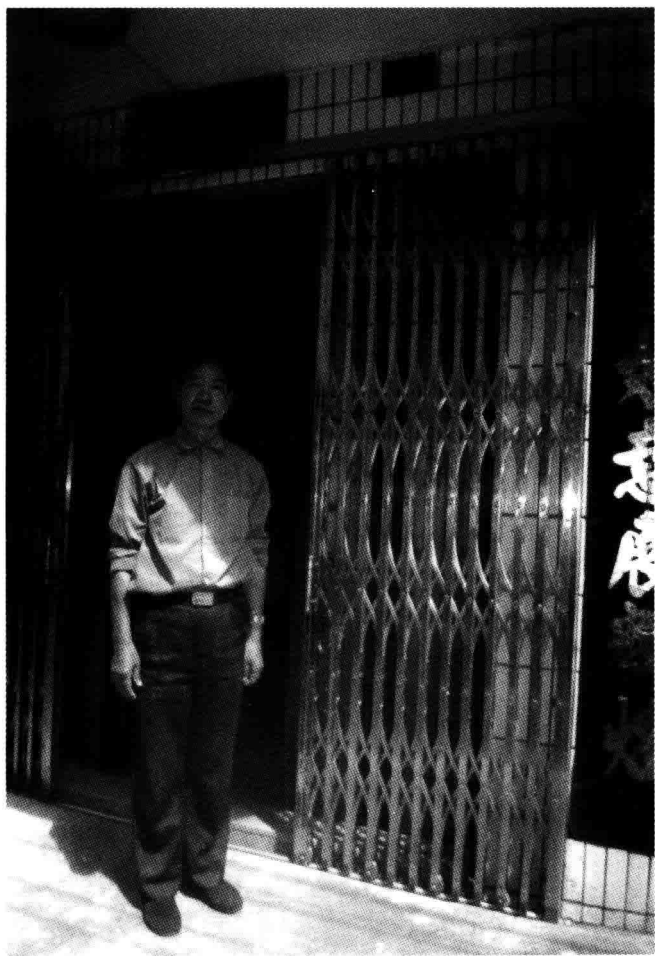
退休后，顾民出版4本UCP600学术著作。

我的座右铭是：“聪明在于积累，人才在于勤奋。一分耕耘，一分收获；十分耕耘，十分收获。无捷径可走，无‘天才’存在，唯实践可出真知。”

顾民



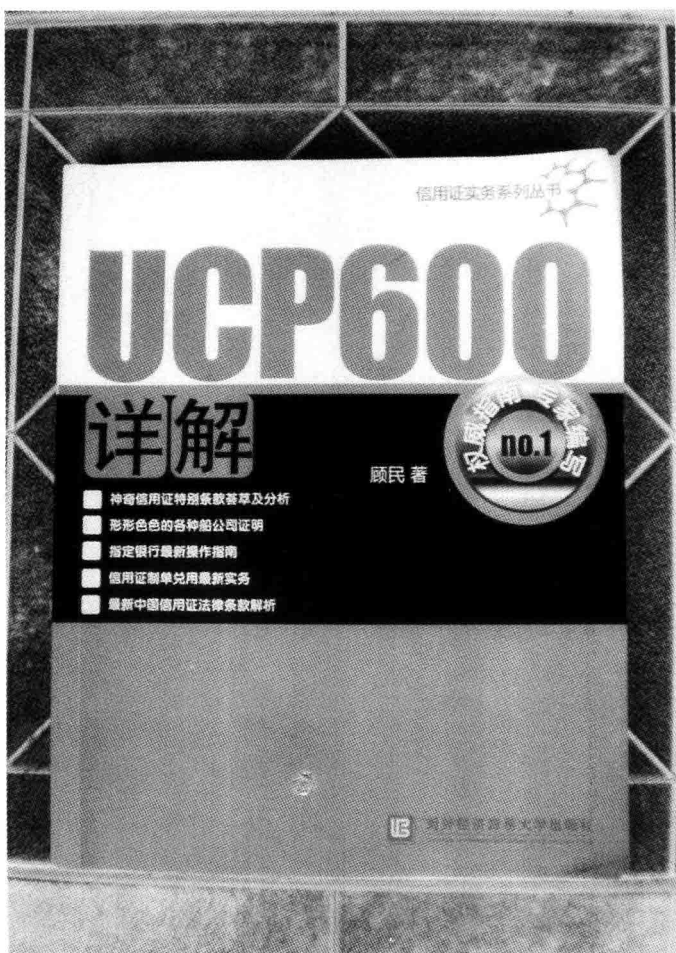
顾民在翻阅藏书。



2009年4月，顾民摄于新居家门口。



1988年11月，顾民手握撰写的第一本书《外贸制单基础知识》出版。



2009年3月，顾民出版的第10本书《UCP600详解》的封面。



1984年，顾民全家在北海与父（前右）、母（中左）亲合影。



1999年春节，父亲顾胜泉先生（前排右三）90大寿，在家乡江苏省无锡市长安镇后村里全家合影。



1988年11月，顾民在北海与好友陈润泽先生（左）合影。



1988年11月，顾民在北海与校友陈大梅先生（左）合影。



1988年11月，顾民在北海与校友赵书德先生（左）合影。

目 录

上篇 青春新歌

第一章	王振华接电返滨城	1
第二章	丁生财官僚瞎指挥	4
第三章	丁小萍错怪友魏东	7
第四章	王振华忘记买玩具	10
第五章	钱卫国遇险做决策	13
第六章	王魏俩受命赴香港	16
第七章	王振华卸货西雅图	19
第八章	帕特逊电汇冻虾款	24
第九章	王振华功成人中共	27
第十章	王魏俩获得重奖励	39
第十一章	王振华被称“米”经理	42
第十二章	王孙玩双簧设暗机	49
第十三章	邓小平理论指航程	53
第十四章	魏丁俩婚嫁好伉俪	59
第十五章	李国栋孙志高逞凶	66
第十六章	王振华怒攒乌纱帽	69
第十七章	恶王荣一免总经理	74
第十八章	“大树论”者东山再起	78
第十九章	王振华越级经贸厅	81
第二十章	李英杰篡权总经理	85
第二十一章	外单位邀请王振华	89
第二十二章	信用证三次刁修改	92
第二十三章	银贸双方密切合作	97
第二十四章	滨海中行险发电传	100
第二十五章	侦破骗局拒付货款	104
第二十六章	一上钱州被扣报酬	108
第二十七章	余昌帮忙渡过难关	111

第二十八章	二上钱州一得酬金	114
第二十九章	三上钱州二得酬金	118
第三十章	被侵权案频繁发生	122
第三十一章	第一起案调解为宜	126
第三十二章	第二起案打赢官司	130
第三十三章	第三起案荒谬绝伦	136
第三十四章	第四起案露骨剽窃	139
第三十五章	第五起案转败为胜	142
第三十六章	第六起案稳准狠打	146
第三十七章	第七起案满载而归	153
第三十八章	江泽民论“三个代表”	158
第三十九章	第一回合幼稚软弱	163
第四十章	恶王荣二免总经理	169
第四十一章	李英杰丑行遭下台	173
第四十二章	“二开”人物不攻自破	177
第四十三章	第二回合成熟坚强	184
第四十四章	第三回合大获全胜	188
第四十五章	尊重知识尊重人才	192
第四十六章	“科学发展观”乐晚年	197

下篇 失而复得

第四十七章	房地产热钢材奇缺	207
第四十八章	太公钓鱼愿者上钩	209
第四十九章	冯乔出差狼狈为奸	212
第五十章	迟迟不见船到广州	215
第五十一章	乔枫调回家乡金华	217
第五十二章	冯本仁受批评教育	219
第五十三章	李伟立志挽回损失	222
第五十四章	巧张蕴发现新大陆	225
第五十五章	李伟法庭一战奸商	228
第五十六章	李伟法庭二战奸商	231
第五十七章	李伟张蕴英雄巾帼	235
第五十八章	李伟张蕴花好月圆	238

上篇 青春新歌

第一章 王振华接电返滨城

1982年春季，羊城高楼大厦林立，一些大楼高挂着红底黄字的大标语“欢度五一国际劳动节”。红棉竞相开放，争妍斗艳，把素有“花城”之称的广州点缀得更加美丽动人。

越秀公园里，山顶上的五羊翘首而立，似乎在向国内外的游客表示欢迎。穿着节日盛装的人们在游园。男女青年在湖上划船。大象、猴子、河马等动物送走了一批批来观看它们的大人小孩。满载着小孩子的飞机、坦克、汽车在不断地飞驰着。

繁华的闹市街道上、珠江桥上人来车往，川流不息。展现一片欢度“五一”国际劳动节的热闹景象。

广交会大厦顶上镶着“中国出口商品交易会”九个金字招牌。广场中心有两个红色特大气球拉起两条横幅。其中一条上写着：“欢迎五大洲的朋友们”。另一条上写着：“我们的朋友遍天下”。广场上，小轿车、面包车、中外商人进进出出，熙熙攘攘，络绎不绝，好一派热闹的气氛。

商品展览厅内，纺织品、工艺美术品、土特产品、机械产品、矿产品，琳琅满目、目不暇接。本届广交会产品之丰富，规模之大，都是历史上空前的，反映了党的十一届三中全会以来的以经济建设为中心，坚持四项基本原则、坚持改革开放的路线取得的成就。

食品展览厅的谈判室里，摆满各种类型的小巧玲珑、包装装璜美观

大方的罐头，雪白的优质大米，各类优质海产品。广南省粮油食品进出口公司滨海支公司的外销员王振华先生，某外贸学院“文化大革命”前的高材生，远离家乡，服从分配到广南省粮油食品进出口公司滨海支公司已有 10 多年，现在水产部工作，人们习惯称他为王老师。他正在与一家日本食品公司的老板田中先生谈判，商谈着冻对虾 50 公吨，65 万美元的交易，王振华将合同书递给田中先生说：“合同起草好了，我已签名，数量、规格、价格、装船日期，请您再确认一下。”田中先生看过后说：“没有错！”紧接着王振华把合同放到田中先生前面说：“那么请田中先生签名。”田中先生拿起笔工整地写了自己的名字，放下笔说：“签好了。”王振华拿起田中先生签好的合同把正本递给田中说：“合同就这样签好了，合同正本请带一份回去。”田中先生高兴地接过合同正本，放到公文包里，紧握着王振华的手说：“这是我第一次来华洽谈冻对虾，得以成交，非常感谢，希望这是一个良好的开端，以后每个月能给予稳定供应，请多关照！”王振华也紧紧握着田中先生的手说：“具有确实可靠销路的公司能够经营我国的对虾是件好事，希望今后双方更好地合作。”田中先生松开了紧紧握着王振华的手，望了一下自己笔挺的华贵西装，向王振华打了一个告辞的手势说：“那么告辞了，再见。”“祝田中先生一路平安，再见！”王振华边说边打了一个告辞的手势后，田中先生就走出了谈判室。王振华紧接着又与另一日商签订了 30 万美元的 20 公吨海蜇皮合同，还与一港商签订了 20 公吨海小蟹 30 万美元合同。

目送田中先生和其他商人走后，王振华把合同递给坐在电子计算机旁的小江说：“算算今天总共成交了多少。”这时前面传来了擦擦的皮鞋声，王振华抬头一看，原来是美国西雅图食品公司经理帕特逊，王振华马上起身迎上前去，握着帕特逊的手。两人坐下后，帕特逊拿出一叠订单点了点数后，望着王振华说：“谢谢，我们的客户对你们的产品很满意，瞧，我将继续订大批数量的对虾，总共 550 公吨，船期从今年 8 月至明年 4 月交货，其他条款与上批货物一样。”王振华谦虚地笑着对帕特逊说：“谢谢贵方的大力协助，我们马上制出合同。但是，对不起！满足不了你的要求，只有 450 公吨冻对虾，每公吨按行情 1.3 万美元，比去年每公吨涨价 1000 美元。明天下午签字，怎样？”帕特逊先生站了起来，扶了一下戴着金丝眼镜说：“好吧，就这样定了，我得走了，我还想订些别的商品。”帕特逊站起来时，王振华也跟着站起来说：“好