



贺平◎著

撷英拾贝

——贺平文集



贺平◎著

撇英拾贝

——贺平文集



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

内容提要

本书是作者纵横官、商、学三界三十多年，关于经济、管理、公安史学理论研究、文学创作的汇集，反映了作者对经济建设、公共管理和企业发展等问题多层面的理解，从侧面也展示出一位智者对经济社会变迁、和谐社会建设的独立思考。本书收录的部分文章先后被国家民政部、省市社科联评为理论研究成果一等奖、优秀奖等。

责任编辑：宋 云

图书在版编目（CIP）数据

撷英拾贝：贺平文集/贺平著. —北京：

知识产权出版社，2011.6

ISBN 978-7-5130-0604-0

I. ①撷… II. ①贺… III. ①社会科学—文集 IV. ①C53

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 103563 号

撷英拾贝——贺平文集

XIEYING SHIBEI——HEPING WENJI

贺 平 著

出版发行：知识产权出版社

社 址：北京市海淀区马甸南村 1 号

网 址：<http://www.cnipr.com>

发行电话：010-82000893 82000860 转 8101

责编电话：010-82000860 转 8324

印 刷：保定市中华美凯印刷有限公司

开 本：787mm × 1092mm 1/16

版 次：2011 年 6 月第 1 版

字 数：280 千字

邮 编：100088

邮 箱：bjb@cnipr.com

传 真：010-82000860 转 8240

责编邮箱：songyun@cnipr.com

经 销：新华书店及相关销售网点

印 张：18

印 次：2011 年 6 月第 1 次印刷

定 价：48.00 元

ISBN 978-7-5130-0604-0/C · 117 (3504)

版权所有 侵权必究

如有印装质量问题，本社负责调换。

序

我和贺平相交甚密，他推出一本文集，我异常兴奋，为他击掌叫好。他每天忙忙碌碌，争分夺秒，是好几个企业的一把手，手下有几百名员工，有大量纷繁复杂的事情需要他去处理。他能在如此繁忙的情况下，静下心来写文章，许多作品还获奖，实在令人感佩！

贺平只念过六年书，下过乡，当过兵，当过小学教师，上山打过石头，在建筑工地挑过砖；以后到公安战线工作，写过公安历史，干过掩护性企业，特别是成立社团，为经济工作服务，可以说样样件件干得有声有色。但他在文字上的刻苦用功，对经济与社会的探索与追求，体现了他慎思笃行，百折不挠的精神。

我细细翻看这本文集。这其中，有初耕文字的羞涩茫然；有初猎政经的探索思考；但更多的是影视评论的豪迈大气；是理论文章的缜密论述；是人物通讯的细腻描写；是诗词歌赋的似水柔情；是杂文针砭时弊的长枪短剑；是社团理论的探讨开拓。看了这些文章，有一种蓬勃向上的朝气，给人以鼓舞，给人以力量。从字里行间，浸透着贺平同志对工作的热爱，对人生的探索，对理想的追求。

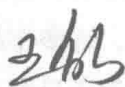
这本文集中收录的是贺平同志的部分文字作品，有的显得稚嫩，有的遣词造句还值得推敲。但这些都瑕不掩瑜，更不能掩饰文集中那种积极向上充满革命热情的激动。我们可以慢慢品味，慢慢体验，慢慢感受。感受作者心灵的坦白与真诚，感受他对人生真谛的执著，感受他对生活和事业的热情。

一位哲人说过，人要学会三比。一是学会与自己过去比，不断提高修养；二是学会与别人比，不断平衡心态；三是学会与成绩比，如何保持清醒的头脑。贺平出这本文集是为了把自己多年的文字工作做一个汇总。读他的文集，我感觉出一种“味道”：正直、善良、睿智、真诚；淡定而洞明一切；平和而极具感染力。他自己的举手投足亦自然拙朴。这就是我对贺平文集的评价，

也是对他个人的评价。

人的一生如李白所述：“朝如青丝，暮成雪”，转瞬即逝。贺平抓住生活中每一个值得珍惜的时间，完成了这本文集，可喜可贺！愿他在今后的工作生活中，在文学创作的道路上能走得更远，走得更好！

贺平是一个大气的人，一个宠辱不惊的人，他能安静去享受自己的世界，体现他内心的宁静。有追求，但不为名利所累，是一种人生的品位。正是平和与自然成就了贺平。



2011年6月13日

目 录

第一篇 理论文章

俄罗斯市场为大连发展提供商机	3
雨水——解大连缺水之“渴”	8
重视区域协调发展 带动辽宁及东北老工业基地的全面发展	12
关于进一步发展我市民营经济的对策及建议	17
履行职责，为奥运安保做出贡献	21
大连地区预防突发事件的对策研究	24
创新思路 强化优势 稳中求胜	
——浅谈大连市应对全球金融危机的举措	37
以科学发展观为指导，改革创新情报信息工作	42
浅谈公安队伍中腐败现象产生的主要原因及对策	47
以科学发展观为统领，加强企业文化建设	51
变革——中小企业应对危机的良方	54
整合资源、合理公关 建设“公安大厦”	59
积极搭建学术平台 服务区域经济发展	66
发挥大连龙头作用 引领区域振兴	
——大连在辽宁沿海经济带中的发展战略研究	69
大连全域城市化发展对策研究	76

常修为政之德 杜绝滋生腐败	83
以人本理念为指导 构筑“五点一线”发展路径	86
贯彻以人为本理念 将信息人员纳入人力资源管理范畴的建议	92
关于重视社团建设促进经济发展的几点构想	102
论网络时代背景下和谐警民关系的构建	104

第二篇 通讯、消息、历史专题、体会文章

把精力用在全体学生身上，争取大面积丰收	113
他心里装着一比二十五	114
取缔反动封建会道门纪实	115
征集访问也是一门学问	
——略谈征访技巧	120
考证与使用档案资料的办法初探	123
不待扬鞭自奋蹄	
——记离休干部白吉鸿潜心党史工作的事迹	126
为开国大典送礼炮	129
大连市镇压反革命运动纪实	131
鞍子山歼匪记	144
深井浮尸之谜	148
公文包被盗之后	152
关于办好《人民公安报》的几点建议	154
赞农民的胸怀	156
向厅党委学习，敢于叫硬	157

第三篇 诗歌、散文、歌词

“我们自己干!”

——影片《第二个春天》观后 161

过硬功夫赞 163

心 愿

——写在公审林彪“四人帮”一伙的日子里 165

夜晚,我巡逻..... 167

情系兴安 168

“八·一五”——永远敲响的警钟 170

警察的荣光

——电视剧《危难之际》主题歌 172

妈妈会回来

——电视剧《危难之际》主题歌 173

人,只有一生 175

长城饭店颂..... 177

上 班 182

春 183

致警察 184

廉政警言警句 186

第四篇 杂文、前言、后记

创刊词 189

创刊两周年致辞	191
无往不胜的智慧	192
大音希声 大象希形	193
信任与机遇	
——写在2007中国夏季达沃斯盛会开幕之际	195
理念——成功的旗帜	197
前行的力量	198
思想解放的春天	200
爱的力量	201
道德的血液	203
学习、创新、思想解放及其他	205
危机、信心与科学发展观	208
危中寻机 危中求胜	210
应对经济危机献“三计”	212
应对危机：理性看待经济回暖	214
诚信缺失——中小企业贷款难的主要原因	215
足 迹	
——写在大连市区域经济开发研究会成立五周年	216
砥砺奋进 明天更美好	218
2010——怀揣梦想 在希望中前进	219
玉树，我们来了	220
世界看中国 精彩在沿海	221
来的时候我就没想回去	223
农民进城与城市化	225
硬发展，不一定有道理	227

第五篇 会议讲话

竭诚服务、广交朋友

- 研究会工作回顾 231

浅谈会企关系及研究会的发展方向

- 在大连市区域经济开发研究会 2007 常务理事会议上的讲话 233

思想解放，思路创新 为我市区域经济发展再创辉煌

- 在大连市区域经济开发研究会第四次会员大会上的讲话 237

讲实话，办实事，把研究会做大做强

- 在我会 2008 年常务理事会上的讲话 241

坚定信心，沉着应对，化危机为机遇

- 在研究会应对金融危机对策思路座谈会上的讲话 243

团结奋进、勇于创新、再创辉煌

- 在 2010 年会员大会上的讲话 246

创新发展 再创辉煌

- 在大连市区域经济开发研究会第五次会员大会上的讲话 250

内强素质、外树形象，2011 年再创辉煌

- 在长城饭店成立一周年大会上的讲话 253

力保企业，抓住机遇，共同发展

- 在我会抓“三保一促”应对经济危机研讨会上的讲话 258

学习十七大精神，促进大连区域经济又好又快发展

- 在“学习贯彻十七大精神繁荣发展社会科学座谈会”上的发言 ... 261

第六篇 媒体访问文章

区域经济研究要为区域经济服务

——访大连市区域经济开发研究会秘书长贺平 265

贺平——在刀尖上跳舞

——访大连长城饭店总经理、大连市区域经济发展研究会会长贺平 ... 268

我是长城一块砖 271

后 记 276

第一篇

理论文章

俄罗斯市场为大连发展提供商机

大连作为全国首批沿海开放城市，已经走上了全面建设小康社会的前列，要寻求进一步发展，必须依靠新的发展战略，从过去依靠政策优势转向公平竞争环境下依靠自己的主观能动性和创造性、依靠知识和人才、依靠找准自己的市场定位，增强城市的综合竞争实力，按照“大大连”规划，到2007年，大连全市GDP要比2000年翻一番，达到2000亿元以上，人均GDP要达到5000美元，完成人民生活从宽裕型小康到富裕型小康社会的转变，到2010年，大连将率先基本实现现代化。这一目标虽然诱人，蓝图也很美丽，但真正要实现它，还应有扎扎实实的努力和工作，还需要社会各界齐心协力、共同创业。而笔者认为，利用大连得天独厚的地理优势和海陆空交通的便利，利用大连作为国际化城市的切入点，抓住目前中俄两国政治经济关系的“蜜月期”，进一步开展对俄罗斯的贸易，紧紧占领这一不可多得的巨大市场，对大连的发展和经济的繁荣将会起到巨大的推动作用。

一、中俄经贸关系的现状及我市对俄经贸情况

今年6月30日至7月3日，国家主席胡锦涛应俄罗斯总统普京的邀请，对俄罗斯联邦进行国事访问，这次访问不但深化了中俄两国战略协作伙伴关系，而且在经贸关系上明确了两国的目标。胡主席表示，中俄两国已商定，至2010年要使双边贸易额达到600亿至800亿美元，俄罗斯反应也非常积极。今年8月9日，普京在接见新任驻华大使拉佐夫时，叮嘱他与中国同事一道，积极开展经济、政治、军事和文化合作，尤其应将发展中俄之间的经济关系放在第一位，从两国元首高层的表态，不难看出双方的积极态度和友好姿态。

那么中俄经贸的现状怎样呢？据中国商务部统计，2004年，中俄双边贸易额突破了200亿美元，中国已经成为俄罗斯第四大贸易伙伴，俄罗斯也进入中国十大贸易伙伴行列，名列第八。同时截至2004年12月末，经中国商

务部批准备案的中国在俄投资项目协议额超过 6.8 亿美元，而俄方在华实际投资也将近 4.5 亿美元，今年据估计，中俄双边贸易额将达到 252 亿美元，超过去年贸易额的 20%。同时，对俄投资也出现强劲态势，仅就 6 月 10 日在俄罗斯圣彼得堡市举行的第二届投资促进会期间，中俄双方签署 7 个投资协议，总金额达 15 亿美元，比上一届提高了一倍。

纵观我市对俄经贸情况，据统计，2000 年，我市与俄罗斯贸易额为 9969 万美元，其中出口 894 万美元，进口 9075 万美元；2002 年贸易额为 1.1 亿美元，其中出口 1745 万美元，进口 9565 万美元；2003 年贸易额为 1.2 亿美元，其中出口 3141 万美元，进口 8888 万美元。这些统计数字显示，我市与俄罗斯的贸易额虽然连年增长，尤其在出口方面 2003 年比 2000 年增长了 350%，但和我市与日本的贸易额 37 亿美元和美国的贸易额 10 亿美元比较，相差甚远。俄罗斯对我市投资项目，2000—2003 年共 16 项，协议投资额为 1184 万美元，实际到位仅为 683 万美元。我市对俄罗斯的投资项目，截至 2004 年仅有一个，投资额为 51 万美元。我市的现状与国内现状基本相似，中俄两国都相互进入了对方十大贸易伙伴行列，但却都没有进入对方十大投资国家行列，这是比较罕见的。

二、俄罗斯巨大的市场商机不容错过

俄罗斯总人口为 1.39 亿，需求有多大呢？仅以莫斯科市为例，该市人口 900 万，略少于北京，但莫斯科的商品零售额至少是北京的两倍，莫斯科市场中 70% 的食品、80% 的日用品来自国外。莫斯科人均月收入 180 美元，还不算灰色收入和存款，而且莫斯科的社会保障能力很强，人均住房面积达 19.8 平方米，他们没有后顾之忧，愿意消费，这对于中国这个日用消费品生产和出口大国来说，这个市场何其诱人？

俄罗斯的重工业、军工业比较发达，但轻工业、农业相对落后，日用品、食品、蔬菜、肉制品的自给率在 48% 以下，这是前苏联重工轻农产业政策的恶果。俄罗斯的短缺商品正是中国长项，据满洲里海关统计，在中国对俄罗斯的出口中，机器设备、皮革制品、鞋、纺织品、针织服装、化工产品、肉类、糕点、体育器材、裘皮、果蔬制品、干果制品、粮食、陶瓷、水果、矿物燃料、家用电器等，占出口总额的 85% 以上。除上述产品在俄罗斯有广阔

的市场空间外,建筑市场、种植业、养殖业等市场也潜力巨大。如俄罗斯商人康斯坦丁诺维奇,一次从深圳、香港采购了包括毛料、丝绸、化妆品、服装、日光灯启动器、暖气管、小型拖拉机等价值 87 万美元的商品;而莫斯科北方帝国公司从海尔采购的 300 台空调,在莫斯科国际空调设备展览会上一天内被抢购一空,在展会上引起轰动。

面对如此巨大的商机,我国浙江省的商业触觉最为灵敏,在边境城市,绥芬河和东宁到处能看到来自温州、台州、宁波的商人,明智的浙江人看好俄罗斯市场不仅是因为俄罗斯目前已成为浙江的第二大出口市场,更是看好了中俄贸易发展的商机和光明前景。而相比之下,我市的对俄出口及双边贸易就显得十分逊色,前一段时间,我们虽然抓了对东宁的边贸及投资,但只是一些民营企业的单打独斗,而作为像浙江省政府这样以政府的名义出面联络和推动,我市动作尚小,应该向兄弟省市学习,抓住这一商机。目前,俄方人士已意识到,他们的商品出口结构对自己十分不利,感觉中俄贸易方式对自己提出了挑战,但 3—5 年内这种方式很难改变,我市应抓住俄罗斯这一巨大的消费品市场,努力发展我市的服装、轻工产品等相关行业,为推动我市的经济总量的增加再添动力。

三、俄罗斯市场的四大特点

需要看到的是,在目前中俄贸易中,结构单一化很严重,在我国出口俄罗斯的产品中,以初级产品为主,高附加值、高新技术的产品所占比重极小,中俄两国的经贸发展水平与中俄两国拥有的潜力极不相符,与两国政治关系的发展水平也不协调。充分认识当前中国贸易中存在的问题,了解俄罗斯市场的特点,对于提升我们对俄经贸水平是有重要意义的。笔者根据市场调研情况,简述俄罗斯市场的四大特点:

(1) 俄罗斯市场城市化程度高。城市人口占 74%,农村人口占 26%,城市化程度高决定了俄罗斯市场与中国市场有明显的不同。社会消费需求呈现明显的多元化、城市化和高消费的特点。俄罗斯人的消费特点和中国人不一样,中国人喜欢存款,而俄罗斯人基本是有多少花多少,没有钱时再想办法,甚至借钱消费,加之城市人口相对集中,这一消费特点十分明显。

(2) 俄罗斯市场正处于产业结构调整的调整期。最近十年来,俄罗斯的

产业结构调整艰难，尽管取得了一定成效，但市场上农产品、轻工产品、自用工业品严重短缺局面短时期内难以根本扭转，所以对中国市场的需求将是长期的。根据有关资料显示，现在俄罗斯的瓜果、蔬菜的自给率是30%左右，日用消费品的自给率为40%左右，肉类的自给率在50%左右，对进口的依赖程度相当高。

(3) 传统工业的现代化改造将显现巨大的生产性需求。这种生产性需求对于俄罗斯民族经济的复兴来说，比日用工业品的需求更为重大，市场潜力也大大超过前者。在俄罗斯的轻工业、食品工业、电子工业、通信业、信息产业都需要资金、技术和工艺装备进行改造，丰富资源需要投资开发，国内投资持续下降，国外投资不踊跃，“投资饥渴”已达到非常严重的程度。

(4) 俄罗斯市场目前已初步形成梯次消费结构。俄罗斯的高收入阶层、高收入人口在3%—6%之间，中等收入人口占50%左右，其他属于低收入阶层，这种梯次结构的出现，使得那种一味销售低等、低值、低价商品的老办法不灵了，对俄商品出口必须调整，以适应这种新的消费结构。

四、对俄经贸应注意的问题

俄罗斯虽然有巨大的市场，也有无限的商机，但由于我国前一段在中俄经贸方面缺乏统一协调组织，个别民营企业不讲信誉，以次充好，欺骗了俄罗斯消费者，致使一度出现了抵制中国货的现象，为了做好对俄经贸工作，笔者提出如下需注意的问题：

(1) 在中俄经贸合作的各个领域，应加强中方各主管部门之间的协调，提高办事效率，政府决策部门应加强决策前的调查和研究，建立官、产、研相结合的现代决策机制，减少决策中的盲目性，以使两国、两地区政府协调机制更有效地发挥作用。

(2) 在我们贸易优势领域，如日用消费品出口，关键在于重建信用，如今的俄罗斯假冒伪劣产品已没有了市场和利润，即使是在批发市场，产品质量也提高了好几个档次，我市企业要进入这个市场，一定要做好市场调查，要有信心，有投入，有长远打算，一流的产品不能用二流的包装，更不能只卖三流的价格。

(3) 从目前来看，中国传统的丝绸、地毯、中草药已有很好的销路，而