

京唐港——区域经济合作之花

按语：我们利用京津中，如果成为他们的迫切需要，这种合作必将成功，而且前途无量。

京唐港是唐山与北京联合建设的北方大港。在今年召开的全国沿海港口建设座谈会上，交通部对京唐联合建港给予了高度评价。京唐为什么要联合建港？从唐山来讲，这当然与资金紧张有一定关系（从 1989 年动工兴建到 1992 年底，市里尽了全力，投资总额达 2.7 亿元，可仍与计划进度相距甚远）。但最重要的原因是，唐山市的决策者从区域经济的全局考虑了这个问题。从北京来看，也迫切需要这样做。北京近期以天津为出海口最便捷，而从长远看则不利。如果北京和西北的一些省区都挤天津口岸，势必严重压港，整个经济区域都将被困住。而北京逐步以唐山为主要出海口，虽然路程稍远，但有京山、京秦、大秦三条铁路和拟建中的京哈高速公路相通，相当便捷，不会受制于人。对西北一些省、区和蒙、俄等国也才能有强有力的经济辐射作用，才有条件成为华北的经济中心，由此进一步搞活区域经济。另外，唐山建港条件优于天津：挖入式港成本低，水深、岸陡，不淤不冻，可建 10 万吨深水泊位；陆域开阔，均为国有滩涂，没有拆迁任务等等。因此，联合建港对双方有益。

在谈判中 唐山方面注意让名、分权、让利。一是让名。将“唐山港”易名“京唐港”。二是分权。联合方式为共同建设、共同使用、共同管理。三是让利。以 1 号港池总投资 10 亿元为基数 北京市投资 1.5 亿元，另优惠 5% 的股份 实占股份 20%；其余资金由唐山市筹措 占有股份 80%。双方按股份比例分享利益并承担风险。此外，还对北京到开发区投资者实行 8 折优惠。

京唐携手建港，首先使港口知名度陡增，投资者信心倍增，融资渠道大大拓宽，在很短时间内就达成了与山西晋煤实业总公司合建 3 号泊位、与开滦矿务局合建 2 号泊位、与省地方煤炭工业公司合建 6 号泊位的协议 共筹资 2.3 亿元。其次扩大了港口的经济腹地，北京货物和山西的煤炭成了京唐港稳定的大宗货源。更重要的是，京唐两市已开始由单项目、低层次的合作向全方位、多层次的全面合作发展。到目前为止，北京的项目投资占港区开发区项目总投资的 60%。北京市还准备投资 6000 万元同唐山市建立联合海运公司。1994 年 北京还在开发区办起了火炬工业园区，京唐港也先后开辟了从东北亚到东南亚及欧洲的货运航线。

（中共唐山市委政研室 京唐港港务局）

丰宁以水为媒联京津

按语：在奉献中争取京津的理解、友谊、支持，这是对外开放的一条非常自然的符合情理的路子。

丰宁是潮河和滦河的源头。涓涓清波 滋润两岸 惠及京津。建国以来，为保两河流不断、水不污，丰宁人治水、护水，做出了艰苦努力，然而却没有想到能以此和京津发展经济联系。市场经济理论的提出，使县领导的观念为之一变。水，既是农业的命脉，也是城市的血液。为什么不能以水联姻，结交京津，形成利益共同体，发展丰宁经济呢？新的思路产生了新的行动：

以实实在在的宣传说服京津。京津人知道“水龙头”连着潮河、滦河的不少，但知道两河源自丰宁的人不多。要做水的文章，首先要向京津宣传丰宁人为保护潮、滦两河水源所做的无私奉献。为此，他们拍摄成《潮水涓涓奉京津》、《滦水情》两部专题片，分别在京津两市电视台和有关部门播映。片中介绍，潮河是密云水库的支柱水源，占总容量的 56.7%；滦河上游在丰宁，年产水量占潘家口水库总容量的 13.9%。为治理两河，丰宁投资投劳累计 1.3 亿元，治理面积 5800 多平方公里，提供劳动积累工 9800 多万个；对两河沿岸的企业投资 300 多万元进行了大规模调整改造，关闭了水污染严重的厂矿，对污

染十分严重却是丰宁优势产业的金银等有色金属冶炼忍痛割爱，仅以卖原料维持生存；县财政因之每年赤字达 600 余万元，直到 1992 年全县农民人均纯收入才只有 280 元，仅潮、滦河两岸就有 1300 多户尚未走出贫困线。丰宁人贡献于水却受制于水的客观现实和他们的奉献精神，深深地震撼了京津人民的心。而后他们又四次邀请两市水利、环保、经协等部门到丰宁实地考察，使他们目睹了两岸人民的艰苦生活，深受触动。考察团回去后主动向市政府汇报，引起了两市主要领导人的重视，再度指派专人组成高层考察团来到丰宁。天津市人大副主任刘文藩考察后感慨地说：“下游欠丰宁人民的太多了。同饮一河水 就是一家人 支持丰宁是天津义不容辞的责任。”北京市环保部门的一位女负责人站在潮河源头，捧起清澈的河水深深饮了一口，发自肺腑地说：“喝了几十年的潮河水，直到今天才知道这水来自丰宁，我们北京人应饮水思源啊！”

靠‘三皮四千’精神感化京津。让京津了解、理解丰宁不算难，可要让京津动真格的，把兜里的钱掏给丰宁就不那么容易了。那就既要以理服人，更要以情感人，重点做好那些主事的批字的、盖章的人的工作。1992 年 7 月，为了争取京津治理两河的水资源补偿费，县委、县政府组成专门班子，由书记王庭玖、县长宁家一亲自带队到了北京。他们先找主管环卫工作的市领导。不料刚到门口就碰了钉子——不让进。不让进 他们就在门口等。该吃饭了 就啃面包 喝白开水 不敢离开门口半步。就这样从早到晚，一连等了三天 仍不见人影。他们又东问西打听，好话说了一箩筐，终于摸到了那位主管领导的家。谁知人家根本就不见。怎么办？磨！你今天不见我明天来 明天不见我后天再来。直到第七天，终于打动了这位领导，答应在

办公室接见。可当丰宁领导汇报到要和北京共同研究解决潮河水资源保护问题时，又被这位领导拿话挡了回去。吃了闭门羹仍然不泄气。当时分管以水联姻工作的县长助理刘兴亚留下来；硬着头皮、厚着脸皮、磨破嘴皮“地泡 还给人家打水、扫地 当了十多天‘ 公务员 ’ 硬是感动了对方 开始坐下来 认真听取丰宁县委汇报。最后由常务副市长张百发亲自签署了每年无偿补助丰宁 150 万元水资源保护费、三年为丰宁拆借资金 1 亿元的协议。由此，刘兴亚也得了个绰号——“ 三皮县长 ”。为使这笔资金得到落实 他们又继续东跑西颠 前前后后折腾了 30 多个回合。初战告捷 使丰宁人懂得了只要发劲 不怕千辛万苦 不辞千山万水 使出千方百计 用尽千言万语 的“ 四千精神 ” 就能叩开京门 争得支援。近两年 县五大班子成员相继 50 余次赴京津，县环保、经协部门同志跑得更是不计其数。持之以恒，精诚所至，使一位曾与丰宁以水联姻班子接触过一段时间的北京市政府领导深有感触：“ 丰宁人民了不起，我们的区县要像你们这样就好了。我们愿意和你们这些干事业的人打交道。”接着 丰宁人又用这种“ 三皮四千 ” 精神闯入津门，也得到了天津市政府的无偿援助。京津两市甚至还决定将丰宁视为自己的郊区县予以帮扶，确定了 36 个大专院校、科研单位和大中型企业对口帮扶丰宁发展县办工业、乡镇企业。为使“ 以水联姻 ” 关系长期保持下去 两市还分别和丰宁成立了“ 潮、滦河上游治理开发协调小组 ” 专门负责两河水资源的治理保护和上游资源开发的组织协调工作。

用良好的软硬环境吸引京津。在与京津打交道的过程中，丰宁人体会到，做水的文章就是做市场经济的文章，按市场经济的观点，以理服人、以情感人是必要的，而以利系人就更重

要。因此，要和京津保持长期的协作关系，就必须创造良好的软硬环境，让京津投资有利可图，扩大投资更有可为，从而带动丰宁经济的发展。县委、县政府提出了“先让利，后发展”、“你发财 我开发”的办事原则 并明确规定“政策跟着项目走，项目随着市场走”，一个项目一套政策 特殊项目特殊政策。为给该县承德天保公司引资，并使投资者利益有保障，县里确定效益好的企业可按效益提成付息，效益低的可按银行的高利率付息。就这一条政策 引来了天津、北京的投资 290 万元 使该公司千吨野生杏仁粉生产线按期开工生产。此外，丰宁还投资 1300 万元建成了 110 千伏输变电工程；投资 421 万元开通了 2000 门国内国际直拨电话；投资 1300 万元搞县城建设；等等。丰宁人终于从“受制于水”变为“受益于水”两年来 从京津两市引进到位资金 3467 万元、协议资金 1 亿元 为企业上项目改进工艺 31 项，已确定的三资项目 13 个。这些项目全部建成投产后 预计年可创产值 2.6 亿元 实现利税 1300 万元。资源开发已涉及水利、畜牧、矿业、旅游等 20 余个产业 年实现资源开发产值达 9000 万元 并解决了 1.3 万余人的劳动就业问题。

（中共丰宁满族自治县委办公室）

“TDI”：两届政府 搏击八年

按语：历经磨难，终于成功。办成一件事，必须具备智慧和勇气。

1993年1月，国家计委批准了投资8.7亿元的沧州“TDI”工程可行性研究报告。1994年可正式开工。

这个项目从1987年动议算起，已历经两届政府，八年时间其间的曲折艰辛真是一言难尽。那么沧州市委、市政府为何锲而不舍，一任接着一任抢抓这个项目呢？这不仅仅是因为它每年将给沧州直接带来2.6亿元的利税，更重要的是它对于改善京津冀地区生产力布局、优化河北产业产品结构、加速沧州“化工城”建设、振兴整个沧州经济有着举足轻重的作用。作为想大事、抓大事的市委、市政府，当然要紧紧抓住不放。

纵观这个项目的承办过程，至少有三个一波三折，沧州市委、市政府硬是凭着坚韧不拔的精神、灵活的策略和扎实的工作，一一克服了。

“三分实力、七分勇气”克服了开局不利。开始竞办这个项目者包括河北在内有三个省份，省内包括沧州也有三家。这些对手，有的实力雄厚，有的是军工大厂，有的生产工艺与“TDI”相近。沧州在项目论证会上面对强手，既充分论述自己

的区位、基础设施、资源、化工工业基础等优势，又不贬低他人。凭着翔实的资料、充分的论据，争得了与会专家及领导的认同。但正当省有关部门上报项目建议书时，某部以支持一军工厂军转民为由提议“TDI”易址，于是再次召开论证会。面对变故，沧州人并不气馁，进一步充实承办理由，据理力争。在建厂 12 个条件中，沧州有 10 个被评为第一。无可辩驳的事实，再次使领导叹服、专家信服、对手佩服。事后，某争办单位的一位高级工程师对沧州人说：“你们竞办取胜，靠的是三分实力、七分勇气。”

靠“上头”和“外头”找到了建设资金。有了承办权，接下来是争取立项，而立项须有资金作保证。8 亿多元的投资，完全靠沧州解决当然不现实。通过多方联络，他们先是拟与某国商社合资，并于 1989 年 5 月 29 日在京签了协议，但后因春夏之交的北京政治风波，该国加入了对我制裁行列，合资告吹。省里承诺的 3.7 亿元配套资金，因金融政策变化也落空。是年底，他们抱着试试看的想法，带着盖了 200 多个公章的项目建议书和可行性研究报告，找到了国家有关部委，主管们承认项目很好，但以正值治理整顿、控制投资规模，难以立项作答。难道就这样撒手吗？不能。沧州的决策者们再次把目光瞄向“上头”和“外头”，想方设法把项目建议书和可行性报告送到国务院领导手中，争取支持；同时与外商广泛接触，寻求合作，引进资金。功夫不负有心人，国务院领导看过报告认为，控制投资规模不是一刀切，象这样该上的好项目还是要上，并批示“急办”。有了国务院领导的支持，中国银行总行随之同意支持，并主动与国外 10 多家咨询机构和投资公司联系，承诺了 4500 万美元外汇。此后，市里将该项目挂靠到沧州化肥厂，国

内配套资金也得到相应解决。随之，国家计委批准了项目建议书。

请教专家作调查 再克‘意外’。1991年底，正当沧州人紧锣密鼓地做开工准备时，国内一“TDI”生产厂家向国务院打了个报告，声称此类产品全国市场已饱和，再建沧州“TDI”有积压之忧。国务院领导批示：鉴于此种情况，需对市场做进一步调查 沧州“TDI”工程缓建。风云突变 始料不及。经冷静思考，市委、市政府遵嘱组织了 6 人市场调查组 先后请教了 20 多位知名专家和 3 个部委 10 多位司局长，对国内“TDI”生产和产品需求行业做了详尽调查，查阅了近 20 万字的有关资料。结论是：随着全国汽车、涂料、家具、保温材料工业的发展，到 1995 年，国产“TDI”供给能力不是过剩，而是至少有 $\frac{1}{3}$ 的缺口。某厂家提出所谓市场饱和，是其产品质量不过关而导致的销路不畅。据此 他们于 1992 年在北京举办“TDI”市场前景论证会 邀请国家计委、化工部、轻工部的领导和专家出席，与会者一致认为 调查翔实 结论可信 条件成熟 建议快上。国家计委随即报告国务院领导。至此，搏击了八年的大项目，终于有了结果。

（据中共沧州市委研究室等单位材料整理）

廊坊开发区的招商之道

按语：投资环境中，硬环境重要，软环境更重要。有了信任感、信誉感，投资者才有积极性。

廊坊经济技术开发区建区仅两年半时间，注册企业达到 231 家，已进区企业 112 家，注册资本 15.15 亿元，计划投资总额 88.6 亿元。1994 年预计完成财政收入 1000 万元。省委领导同志曾给予“项目最多、速度最快、包袱最小、效益最高”的评价。他们的主要做法是：

创造优越环境招商。他们对沿京津塘高速公路的 7 个开发区逐一实地考察，借鉴其成功经验，着力建立更加精简、高效的管理体制。在土地征用、公用事业、劳动人事、服务等方面都形成了与其他开发区的“比较优势”。如国家航天部一下属企业与香港一家公司合资办厂，开始选址某开发区，两个月没把手续办下来，后到廊坊开发区，仅用三天时间就办完了。

借助新闻媒介招商。其形式主要有两种：一是主动邀请。两年多来，多次邀请京津报社、电台、电视台及外国驻京新闻单位来开发区参观采访，发表介绍开发区的文章 26 篇。二是借机宣传。1993 年 6 月借开发区奠基两周年之际在全国记协和钓鱼台国宾馆举办大型记者招待会和新闻发布会，国内外各大新闻单位 190 余人参加了会议。一名俄罗斯记者在《真

理报》上发表了题为《廊坊的王牌》的文章 后被《参考消息》二版头条以《廊坊 发挥优势 推销自己》为题转载 在国内乃至国际上引起很多企业的关注，很快有 10 多家企业慕名前来考察。

抓住京津产业结构调整机遇招商。通过各种关系和途径，千方百计地把北京的“退二”引进廊坊 引来了不少好项目。比如，中国糖烟酒公司想扩大仓储规模，在北京三环外选了几个地方都不称心。廊坊开发区听说后，主动请他们来考察。中国糖烟酒公司看后一比较，认为在廊坊开发区投资有四大好处（投资省、场地大、困难少、手续好办）便敲定来廊坊落户 项目总投资 4000 万元。又如，北京汉太医疗设备公司几年以前就想扩大生产规模，但由于北京市区地价高、征地困难等原因，迟迟未能搞成。1993 年 廊坊开发区领导十下京城磋商 终于引来了这个投资 2000 万美元的高科技项目。近两年，仅北京“退二进廊”项目就有 26 个 占进区项目的 $\frac{1}{4}$ 。

联络外国驻华使馆和商社进行招商。近几年，他们走访了 500 余家外国商社，邀请各大使馆和商社的代表来廊坊开发区参观考察（有 1000 多人次）同 40 多家外国商社建立了友好关系，有 17 家商社来廊兴办企业。目前，全区有外国独资企业 16 家 投资总额 3200 万美元 其中有 10 家是通过外国使馆或商社介绍来的。

利用进区企业现身说法招商。办好一个进区项目，就是一个样板，就是一篇广告。靠进区企业现身说法招商引资，更有说服力，效果更好。比如，世界上最大的屋顶窗生产企业——丹麦维卢克斯有限公司，1993 年来开发区投资 350 万美元 建了屋顶窗生产企业。在兴建过程中，各项服务围着项目转，遇

到困难区领导亲自协调解决，并兑现各项优惠政策，使企业顺利建成，且效益很好。这位丹麦客商逢人便说“廊坊开发区的投资环境这么好，是我从来未遇见过的。”1994年8月，他主动介绍丹麦康乐宝公司来廊坊开发区投资，且很快拍板成交。近两年，通过国外企业介绍国外企业、国内企业介绍国外企业、国内企业介绍国内企业等三种方式，共有七个项目来廊“安家落户”，总投资1.19亿元。

（中共廊坊市委研究室 廊坊市经济技术开发区
曹楼 康玉鹃）

抱住一个大财团 兴起一个大产业

按语：靠北京大财团，兴秦市大事业。

秦皇岛市与中信集团的联合，对地方经济发展和产业结构调整产生了很大的推动作用。

1984年，秦、京两市科委联合成立了“京秦科技开发公司”。这个无资金、无场地、无项目的公司，聘请北京市一位高级工程师罗明扬任顾问，靠这位顾问与中信集团挂上了钩。经过一年多的奔波，中信集团向京秦公司伸出了援助之手，破例在非省城的秦皇岛市建立了“中北汽车出租公司”，不仅填补了秦皇岛市没有出租车的空白，而且使京秦公司从一无所有到累计实现收入 1066 万元，更重要的是使秦皇岛市拉住了中信集团这个集投资、贸易、实业、开发为一体的财团性大公司。

为了培育新的支柱产业，秦皇岛市开始谋划与中信集团的进一步合作。1985年，与北京关系熟、精通铝加工业的原涿州铝厂厂长王洪武应聘来到秦皇岛。秦皇岛市发挥这位能人的公关效应，再度叩响中信集团的大门。这位厂长以他精心设计的年加工 20 万吨铝的项目方案和在秦皇岛市开发铝业的深谋远虑，折服了中信集团的老总。中信集团当即派出一位副总工程师随其赴秦皇岛市考察，秦皇岛市又适时地提出了利用一砖厂旧址改建铝厂的方案。秦皇岛市的区位、港口、土地

资源和开放政策等优势磁石般地吸引住了中信集团。很短时间由中信集团牵头，香港肖特吉公司、河北冶金企业集团、冶金部第二十冶金建设公司、秦皇岛市联运公司纷纷加盟，联合兴办了中外多方合资的渤海铝业有限公司。从 1987 年至 1994 年 6 月，该公司固定资产投资 7.2 亿元，形成了年加工挤压型材 1 万吨、铝箔 2 万吨、冷轧板材 7.5 万吨、门窗幕墙 20 万平方米、模具加工 2000 套、设备制造 500 吨的综合生产能力，年实现产值过亿元，利税超千万元。其规模和产量名列全国第一。自此这个工业基础相对薄弱的沿海城市，崛起了一个现代化的铝加工基地。

鉴于中信集团投资的综合性和多向性，秦皇岛市与之系统合作、多角联合，成为中信集团的重点投资区。一是利用经济技术开发区的优惠政策，吸引中信集团和香港肖特吉公司进区，合营建起秦皇岛兴海金属制品有限公司，生产市场看好的不锈钢管和软管，填补了国内空白；二是采取“鸡生蛋”的办法，把渤海铝业有限公司的一个车间独立出来，成立戴卡轮毂制造有限公司，现已发展成了拥有 7100 万元固定资产、650 名职工的新兴企业，1994 年 1—8 月创汇 872.6 万美元，实现税利 1554 万元；三是合作开发新产品。为了把山海关化纤总厂年产 1000 万码合纤绸项目搞上去，秦皇岛市与中信集团联手投资 1250 万美元。整个项目完成后，年可创利润 1200 万元。

（中共秦皇岛市委 杜士林）

一条联接北京与大同的“乌金走廊”

按语：这也属于第三产业。关键要加强管理，依法经营。

以往在大同至秦皇岛公路张家口地段总能看到大同往北京送煤、北京去大同拉煤的车穿梭不停。近些年，情况变了：越来越多的大同运煤汽车进入张家口地段就把煤卖掉，不再往前跑；京津两地的车行至张家口地段，在路旁的小煤栈装上大同煤就往回返。为什么呢？原来不论是晋车进京、津还是京、津车赴晋都要途经两省一市，往返一次需三四天，而到张家口地段的煤栈送煤拉煤，却可当天往返，仅此就能增加运量一倍以上。加之穿越两省一市长途运煤，不免还要遇到收费和其他一些“麻烦”，无形中又加大了运输费用。张家口市意识到如在大秦公路运煤中扮演“中转站”角色，将会开辟“财路”。随即做出决策：因势利导，在大秦公路两侧建设和发展煤炭大市场。沿公路县、区积极响应，公路两侧农民踊跃投入，煤炭市场由自发到有组织、由少到多、由小到大，很快形成了规模。

张家口在煤炭市场建设中坚持“管”、“放”结合，采取了国办、乡办、村办和个体办一齐上以及政策放宽、先市后场、逐步规范的方针。在资金筹措上，一方面采取多种方式吸引外地特别是京津的资金，以“先市后场”的方式滚动发展，另一方面

积极鼓励市内外集体、个体企业前来投资兴建煤栈。在经营方法上，在国家对煤炭经营尚未完全放开的情况下，先行试点，取得经验，逐步放开，允许个体、私营企业零售和批发。在信贷政策上，凡进入市场的国有、集体和私营企业一视同仁，并向有偿还能力的私营企业适当倾斜。在市场管理上，寓管理于服务之中，做到规范、指导、协调、服务一体化。采取这些措施，“乌金走廊”越来越红火，煤炭日吞吐量达到 1.25 万吨，年煤炭交易量达 430 万吨。1993 年，煤炭销售额已突破 3 亿元。“走廊”经过的阳原、怀安、宣化、怀来和下花园等县、区也得到了实惠。到 1993 年底，仅阳原县煤炭市场拥有的固定资产已超过 1600 万元，流动资金达到 4500 万元，综合经济效益达到 1850 万元。

“乌金走廊”建起来了，两侧农民致富的路也宽起来了。在“走廊”两侧，加油站、旅店、饭馆、汽车维修点比比皆是。进入煤炭市场的经营户已达上千家，从业人员超过 6000 人。进入煤炭市场从事装卸工作的农工年均收入近万元，个体经营户年均收入超过 1.5 万元。更为重要的是，这条“乌金走廊”还给大秦公路两侧的农民带来了北京、天津等地的项目、技术、经济信息，由此建起了大批乡镇企业。

（张家口市人民政府研究室）

科委搭桥 京津济保

按语：保定科委工作抓在了点子上。科委工作就应在“搭”字上多做工作 做出成效。

近几年来，我们保定市科委在促进京津与保定的“联姻”上下了功夫，发挥了自己的职能作用。

抓两件大事 多上“国家队”。一件事是争建保定市高新技术产业开发区。1991年 为争建这一工程 我们配合市委、市政府先后数次邀请国家科委、科委“火炬办”领导来保定实地考察，帮助谋划制定开发建设的蓝图，使这个省级高新技术产业开发区不到一年便升格为国家级。目前，已有 32 家高新技术企业、40 个高新技术项目在区内落户。另一件事是 1992 年 我们获悉国家科委拟选点建设科技成果示范推广基地的信息后，立即向省、市做了汇报，拿出了在保定争建基地的实施方案。为此，我们陪同省、市领导赴京汇报，邀请国家科委的同志来保定考察。通过穿梭式的往来，最终使国家科委作出了在保定建设国家科技成果示范推广基地的决定。目前 国家科委已向基地投入启动经费 150 万元，向示范推广项目下达科技贷款指标 2200 万元。

为科企联姻搭桥。保定市红星高频设备厂是一个民办科技企业 创办七八年来 我们先后介绍该厂与天津大学、清华