薄熙來 重慶市委書記

有「明星官員」美譽的中共中央政治局委員薄熙來到任重慶市委書記兩個月時間內，媒體公開報道他七次會見活動，其中六次是會見境外或港澳台人士。在重慶「兩會」、經濟工作會等多個場合中，他更明確強調，重慶發展的根本動力就在於改革開放，要通過不斷完善軟、硬環境，使重慶逐漸轉化為內陸地區對外開放的前沿。薄氏主政重慶「大開放」的施政基調，在這些論述中逐步清晰。

■本報記者：王長富、徐家強、張曉玲、張蕊、仇漩

個人檔案

- ★ 1949年7月生：山西定襄人
- ★ 1968－1972年：「文革」中進「學習班」，參加勞動
- ★ 1972－1978年：北京市二輕局五金機修廠工人
- ★ 1979－1982年：中國社會科學院研究生院國際新聞專業碩士研究生
- ★ 1982－1984年：中央書記處研究室、中央辦公廳幹部
- ★ 1984－1988年：遼寧省金縣縣委副書記、書記，大連市金州區委書記
- ★ 1988－2004年：遼寧省大連市委常委、宣傳部部長，遼寧省委常委、大連市委書記、市長，遼寧省委副書記、省長
- ★ 2004－2007年：商務部部長、黨組副書記、書記
- ★ 2007年至今：中央政治局委員，重慶市委委員、常委、書記

■薄熙來01年升任遼寧省長前，逾十萬名大連市民自發為其送行。

重慶市委書記

薄熙來

主政重慶「大開放」
勤耕改革「試驗田」

■薄熙來在重慶「兩會」期間專門會見了政協重慶市第三屆委員會全體港澳委員，並希望港澳朋友充分發揮紐帶和橋樑的作用，促進高技術、高水平的合作，引進資金、項目、技術和人才，促進產業發展和商貿、物流的建設。圖為薄熙來等重慶市領導與港澳委員互贈禮物。 從左起：全國華商會副會長、重慶政協港澳委員董瑞葆；中央政治局委員、重慶市委書記薄熙來；重慶市委副書記、市長王鴻舉；原重慶市政協主席劉志忠。

有專家認為，薄熙來用國際眼光和思維，把準了重慶未來發展的命脈，開放將成為重慶破解城鄉二元結構難題的利器，重慶的目標，將是打造成「中國內陸最開放城市」。

「關鍵時期」新使命

薄熙來重慶履新，可說是受命於重慶經濟發展的「關鍵時期」。成為直轄市十年來，重慶經濟高速發展、中央高層把重慶的發展，用「已站在新的歷史起點上」這句話，給予了充分肯定。2007年3月8日，中共中央總書記胡錦濤為重慶發展導航定向。胡總明確了三大定位——努力把重慶加快建設成為西部地區的重要增長極、長江上游地區的經濟中心、城鄉統籌發展的直轄市；提出了一大目標——在西部地區率先實現全面建設小康社會目標；交辦了四大任務——加大以工促農、以城帶鄉力度，紮實推進社會主義新農村建設；切實轉變經濟增長方式，加快老工業基地調整改革步伐；着力解決好民生問題，積極構建社會主義和諧社會；全面加強城市建設，提高城市管理水平。

這三大定位、一大目標和四大任務，被稱之為重慶新階段發展的「314」總體部署。目前，「314」總體部署已成為重慶主政者的行動總綱。2007年6月，重慶又被國家發改委設為中國城鄉統籌配套改革試驗區，以省級單位承擔起破解中國城鄉二元結構難題的重任。

改革開放負重行

「我到重慶後重中之重的任務，就是與大家一起貫徹落實胡錦濤總書記做出的『314』總體部署。」「作為重慶的領頭人，市委、市政府決不會躺在以往的成績上沾沾自喜、小富即安，我們會睜大眼睛看中國、看世界，自加壓力，負重前行！我們會以愚公移山的精神每日挖山不止，繼續艱苦奮鬥！」在今年重慶市人代會的閉幕式上，薄熙來的施政綱領，贏得了與會者經久的掌聲。

薄熙來表示，重慶要加快發展，必須有強大的動力，這個動力就是創造中國經濟奇跡的改革開放政策。只有在大開放的環境中，我們才能在更大的市場發現更多的機會，才能在更高水平的競爭中確立更高的目標。

去年10月，國家商務部與重慶市在京簽署了《共同建設內陸開放型經濟合作備忘錄》，薄熙來時任商務部部長。這份備忘錄提出，將在重慶率先探索內陸地區發展開放型經濟的全新模式。備忘錄的簽訂，也為薄熙來日後的主政重慶埋下了「大開放」基調的伏筆。

科學定位勇突破

記者發現，在薄熙來到任重慶後的公開活動中，不管是重慶經濟工作會，會見境外人士，還是區縣工作座談會，薄熙來講話中的重要內容，往往離不開對外開放這個主題。薄熙來認為：「重慶根本出路在擴大開放，最大動力也在擴大開放，重慶人必須做出科學定位，有勇氣把自己置身於開放的前沿。」

外界看到，在重慶大開放的新思路中，薄熙來身體力行地走在前列。從世界銀行行長、英國保守黨領袖，到歐洲、美國和日本12家跨國公司組成的跨國公司訪問團……薄熙來上任2個月內，一大批國外政要客商紛至重慶。

「重慶全市人均生產總值由1996年不到500美元，僅相當於肯尼亞的水平，到2006年超過了1,500美元，今年可望達到2,000美元，達到了烏克蘭的水平；財政收入也差不多增長了10倍」。在商務部多次成功應對風雲變幻國際經貿環境的他，已把重慶未來的發展納入全球的視野範圍來考量。

在操作層面，重慶市政府在今年對所有區縣的政績考核多項指標中，首次把「開放性經濟」以高分值列為最重要的考核內容之一。作為重慶開放型經濟的部門負責人，重慶市對外貿易經濟委員會主任李建春表示，此舉表明重慶市的開放性經濟工作已全方位正式啟動。薄熙來力主重慶深化改革開放的政治理念，已進入操作層面。

一位重慶官員告訴記者，憑借薄熙來在國際上的「明星官員」效應，加上重慶在中國經濟發展中的重要地位，重慶正越來越多地受到世界的矚目，內陸對外開放前沿的定位有望變成現實。

服務民生贏口碑 官民攜手創神話

薄熙來常常掛在嘴邊上的一句話是：「既然是在為老百姓做事，就要讓老百姓知道你在做什麼，同時還要爭取更多人支持和理解你所做的事情。金杯銀杯不如老百姓的口碑，金獎銀獎不如老百姓的誇獎。」

1月6日，薄熙來到距重慶主城兩百餘公里，位於三峽庫區腹心的重慶萬州區調研當地的移民就業、產業發展和城市建設。

「思路決定出路」

在當地名為「百安社區」的移民小區裡，薄熙來受到群眾熱烈歡迎。他幾次停下腳步和移民拉家常。在社區公共服務大廳，他詳細了解居民的就業培訓、低保水平、就業和失業率等問題，隨後在移民冉崇安家裡，對其生活、就業情況一一詢問。

薄熙來對當地官員說，解決低收入群眾的就業和生活困難，是構建和諧社會的必然要求。移民工作連着就業、連着低保，各級幹部一定要設身處地為低保群眾、困難戶着想，切不可有絲毫大意。要高度重視就業和低保這兩件關乎民生的大事，要發展經濟，增加就業；同時要逐步提高保障水平，使低收入群眾看到希望，一步步走出困境。

在重慶人代會閉幕式上，面對代表重慶三千萬市民的人民代表，薄熙來講到重慶的明天時，用了三句話：「天道酬勤」；「團結就是力量」；「思路決定出路」。經久不息的掌聲在重慶人民大會堂上空迴響，激蕩起重慶人對新書記的期盼，官民攜手，共創一個「重慶神話」。

■薄熙來走進移民小區，關心移民後庫區人民的生活。

■薄熙來全家福。

快速改變農村落後

擔任大連市市長期間，薄熙來帶領大連人把一個重工業城市建設成了中國最美麗的花園式城市，創造了大連神話。而今主政承擔中國城鄉統籌試驗的重慶，對城市改革駕輕就熟的薄熙來，希望在重慶再創一個「神話」，這個「神話」如果創立，將有望成為城鄉統籌的成功經驗在中國加以推廣。

敏感的人已經注意到，為了打造開放前沿，薄熙來從上任伊始，就情然啟動了打理「門庭」工作。

薄熙來對重慶轄下所有區縣的主政官員講，居家過日子，幾大件不能少。他舉例，每個縣城都應有一所條件完善的全日制中學；一個好的電影院，或者新華書店、電子圖書室；一個配備基本醫療設備的醫院，能做中小手術；一個有400米塑膠跑道、草皮足球場的體育場；一條乾淨整潔、有人氣的商業街。這些對一個縣城來說都是必備的。只有基礎設施配套齊全，才能發揮經濟中心的功能，提高市場化水平和人才素質，真正成為區域內各種經濟要素聚集的平台。否則吃住不方便，信息不靈通，商氣不旺盛，只能關起門來慢慢地發展。

薄氏風格：清「政風」親百姓

曾有媒體把薄熙來的領導作風總結為「薄氏風格」：對百姓親和，對官員嚴厲。到任重慶的薄熙來清理「政風」率先垂範。

他在到任重慶市委書記的重慶市領導幹部大會上，特別聲明：他已經和妻子商量好，決不允許任何親友以及身邊的任何人在重慶圖方便、求特權。「如果大家聽到有誰打着我們的旗號在重慶辦事情，請一定堅決制止並告訴我們。」

「多幹好事，少幹錯事，不幹壞事」

薄熙來要求重慶官員，要拓寬自己的視野，不要只局限於自己的「一畝三分地」，要看重慶、看西南，進而看中國、看世界。要有較高的奮鬥目標，不要低標準、一般化。要有實幹精神，拿出愚公的勁頭，絕不能只講空話，當「甩手掌櫃」。要廉潔自律，「多幹好事，少幹錯事，不幹壞事」。

古人說，「吏不畏吾嚴而畏吾廉」。領導幹部尤其要帶頭勤政廉政，要算好「人生大賬」，把自己的人生規劃好，要下決心走廉潔之路，做清廉之官。

面對重慶市各區縣的主政官員，薄熙來更是語重心長，「相出於州縣，猛將起於卒伍」。一個領導幹部幹滿一屆，或組織另有任用時，能留下綠水青山，留下一些像樣的產業，留下讓老百姓滿意的事業，自己心裡該多麼踏實！

呂清海 河南省全國人大代表

「吐谷渾有青海，中有小山。其俗至動輒方牝馬與其上，言其龍種。嘗得波斯草馬放入海，因生驄駒，日行千里。」《隋書》中記載的這種神馬叫青海。作為中國尼龍化工基地的行業巨頭 —— 神馬集團，沉寂15年後突然發力，以日行千里的速度，兩年內一舉成為米其林、普利斯通、倍耐力等世界輪胎製造企業的最佳供應商和世界最大的工業絲、簾子布供應商，奪得全球市場的話語權。而這幕後的操盤手，就是 —— 呂清海。

■本報駐河南記者：陳融雪

個人檔案

- ★ 1959年10月1日：出生
- ★ 1978年9月-82年7月：就讀鄭州大學化學系
- ★ 1982年：鄭州大學化學系畢業，同年，到神馬集團的前身平頂山錦綸簾子布廠工作
- ★ 1986年12月-87年4月：赴日本學習工程技術和企業管理
- ★ 1982年7月-90年5月：任平頂山錦綸簾子布廠原絲車間主任
- ★ 1990年5月-94年5月：任神馬集團總經理助理、一廠廠長
- ★ 1994年3月-97年6月：在清華大學經濟管理學院讀MBA
- ★ 1994年5月-97年12月：任平頂山市衛東區區長
- ★ 1997年12月-01年6月：任平頂山市衛東區區委書記
- ★ 2000年3月-8月：參加首批河南省領導幹部赴美中長期出國英語培訓
- ★ 2001年6月-05年4月：任周口市人民政府副市長
- ★ 2003年9月-12月：率團參加首批河南省領導幹部赴澳大利亞中長期培訓
- ★ 2005年4月至今：任神馬集團董事長、黨委書記

神馬少帥

呂清海

臨危受命策「神馬」兩年重登五百強

2005年4月，46歲的呂清海閹別神馬11載，從周口副市長一職調回，出任神馬董事長。時值神馬百廢待興，欲振乏力。曾是行業龍頭的神馬，結束了中國高品質輪胎骨架材料長期依賴進口的歷史後，卻因循規守舊、長期推行防禦性經營理念，陷入了停止狀態。地位亦逐年後移，甚於02年被擠出中國500強之列，至04年底，後退至600位以外。集團銷售收入更是持續8年年增僅1.2億，與人民幣的漲幅持平，相當於集團8年沒有掙到一分錢。

不讓神馬員工下崗

呂清海可謂臨危受命，他立下豪言：「我要一年增加20億！」一年過去，他果然做到了！「神馬是我踏入社會的第一站，我對它有着深深的初戀情結！有人說神馬老了，是夕陽產業，我不信！」呂清海說，「神馬的發展不要說大話，就三點：一要把企業做大做強，造飯碗，不讓大家下崗；二要讓17,000名神馬人過上幸福的生活，多領錢，讓孩子受教育；三，就是要讓股東們賺錢！」

呂清海理性地分析現狀後，提出科學發展、力爭銷售收入5年突破100億，10年達到200億，重新擠入全國500強，把神馬建成中國第一、世界一流的尼龍化工基地。

他召開了誓師大會，向集團全體員工提出了「神馬靠我振興，我靠神馬發展！」的口號。然而，激情澎湃的員工們卻不知道，從來不吃安眠藥的呂清海這一吃就是一年。

生產規模居世界第一

07年10月，中國500強名單放榜，神馬榜上有名。不到3年，神馬的工業絲、簾子布生產規模位居世界第一；財政收入也差不多增長了10倍；工程塑料規模晉陞世界四強、亞洲第一；氯減化工名列全國電石法第一。

3年來，神馬擔綱了6項國家行業標準的制定，並突破了零專利，近20項專利技術從這裡誕生。現在的神馬，產品廣泛運用於航空航天、軍工領域，並遠銷亞、歐、美、非30多個國家和地區。

神馬牌工業絲是神舟五號、神舟六號載人航天飛船降落傘的原材料；神馬牌簾子布是國慶50周年閱兵式上中共領導人乘坐的閱兵車和蘇30戰機的輪胎骨架材料；神馬牌纜繩是中國海軍戰艦指定產品……在呂清海帶領下，神馬的復興成為商界經典案例。

上年銷售收入超85億

05年，神馬提前一年實現了銷售收入從30億到50億的跨越，出口創匯首次超1億美元；06年，神馬全年銷售收入突破70億元；07年則超過了85億元，並實現了3個突破100億：營業收入突破百億、資產總量突破百億、產能規模突破百億。

■神馬女工視察工序情況。

08年伊始，呂清海又摩拳擦掌，提出了新跨越目標。他堅定地說：再要5年，我們的銷售收入將跨越300億。

邊工作邊考研 毅力感動上司

1982年7月，呂清海以鄭州大學總分第一的成績畢業，被分配到平頂山綿綸簾子布廠（神馬集團的前身）。因為學的是化工專業，他最想去與專業相符的聚合工段，但當時卻未能如願。因此，他一邊工作，一邊準備考研。上級主管知道後，認為影響工作，氣沖沖地跑來把他的書給扔了，並把他調到了更為陌生的調度室。

通過自己的勤懇工作，3年後，呂清海被調到一個新項目組工作。不料，項目主管就是那個老主管。他一見呂清海就問：「你還考研嗎？」呂清海趁赴赴的回應：「考！等我騰出手來就考研！」他果然遺赴日本學習技術，後來還到清華大學學習管理。

呂清海的上進和堅持，打動了這位老領導，正是他，事後極力推薦年僅30歲的呂清海做總經理助理。因為他發現，這個小夥子精力充沛、辦事負責，根本不用擔心他因看書學習而影響工作。

■呂清海在工程塑料公司技改項目工地指導工作。

■呂清海在工程塑料公司現場指導工作。

當選感言：體現河南責任

對於能當選為全國人大代表，呂清海表示：「當選全國人大代表是一件光榮而神聖的使命，因為這樣的身份寄托着人民的信任！我會按照大會要求，認真履行代表職責，反映河南人民的民意和心聲，討論好大會報告。經過一段時間的考察，我正在思考加快技術創新方面的提案。作為人大代表，我深感責任重大，我會更加嚴格地要求自己，鞭策自己，隨時隨刻，充分體現河南人民勤勞、進取、負責任的形象。」

■呂清海深入一線班組檢查班組安全台帳。

豫省高層四請呂清海出山

對於河南省首個在上交所上市公司所屬集團，河南副省長、國資委主任史濟春高度重視神馬的復興，半年內四請呂清海。如今，看到神馬的騏驥一躍，史濟春在全省工業會議上笑稱：「劉備請諸葛亮是三顧茅廬，被傳為佳話，今天是我史濟春四請呂清海啊！」

神馬的起死回生，呂清海到底用了什麼絕招呢？呂清海透露，他帶領神馬突圍只用了兩招：一是擴張中調整，調整中提高；二是資本大運營，前瞻型發展。另外，他還實施了「五個結構調整」，即調整資本結構、產權結構、產業結構、產品結構及市場結構。

■呂清海在化纖縱造調研。

兩招領神馬突圍

據河南銀行界的信用等級評分，呂清海因政企交融的獨特經歷和口口相傳的信譽，為神馬集團淨增三分，使集團等值8.5億元人民幣。他一到位，便邀請光大銀行、工商銀行等18家銀行參加銀企洽談會，分析研討神馬的優勢產業和發展狀況，一舉解決了集團發展的資金問題。

在集團的數萬噸氯鹼尚未能售完的背景下，他了解到中國年進口300萬噸氯鹼，便大膽提出要上40萬噸氯鹼項目，交給銷售部開拓市場。果然，該產業成了神馬最具成長性和回報性的支柱。

呂清海：「我是和諧派」

政治學家往往依照領導人的個性特色，將他們分為溫和派、強硬派和變臉派三類。呂清海是哪一派呢？他給出了第四個選擇：和諧派。「既不能太柔和、也不能獨斷，一陰一陽之為道。」現年48歲的少帥，堅定裡透着溫和。

他是員工們信賴的人，大家有糾紛時紛紛找他來評理，相信他的火眼金睛可以分辨出「是非」。但是呂清海卻說：「工作去！工作才是對的！吵架都錯了！」他總是告誡身邊的人，要把有限的時間投放在無限的創業中。

郊野散步是奢侈享受

呂清海說：「我喜歡打乒乓球，愛好書法、文藝……不過，沒有時間去發展這些愛好，它們都像久違的老朋友一樣變得陌生了。我的工作和休息目前還沒有辦法處理好，能去田野、小河邊走一走，對我來說就是很奢侈的享受了。」

據呂清海的助理說，他常常陪董事長一起散步，一般都是10公里，需要半個小時。本來董事長很愛游泳，可是游泳算上換衣、淋浴要一個小時，對於呂清海來說，一個小時的時間實在是太奢侈了。