

# “高尔夫”打进天津名园

## 天津出租公园建高尔夫练习场引发争议

具有50多年历史的天津水上公园,在天津市民心目中占有特殊的位置,一代代天津市民怀有深深的“水上”情结。然而,最近这个公园的园中园碧波庄和南湖边的部分绿地,却开始兴建两个高尔夫练习场,从而引发了一场如何维护公共利益的讨论。



天津水上公园(资料图片)

### 事件:出租公园建高尔夫练习场

将要租给个人兴建高尔夫球练习场的碧波庄是1986年由园林局利用公共财政投资兴建的一座仿古园林,占地面积1.5万多平方米,原本是水上公园最有特色的园子之一。

记者日前在现场看到,在通往碧波庄的路上,一座铁栅栏门刚刚修好,碧波庄的门口已经挂了牌子:“施工现场,闲人免进”。透过花墙可以看到里面正在紧张地盖楼施工。一名施工的民工说,这里正在修建高尔夫球场。

另外一个高尔夫练习

场是在水上公园南湖的东岸,这里原来是倚墙铺设的绿地,一条小径蜿蜒其间,站在公园铁栅栏墙外也能看到园内婆娑的树影和湖面的涟漪。湖边已新建了许多高30厘米左右的水泥台,一些红砖码放在旁边。施工人员告诉记者,这些水泥台是为水上高尔夫球场建的。站在水泥台上向远处望去,毗邻的湖面上,十几米高的挂网围得严严实实,好多又粗又长的钢管支撑着围网,高高低低,纵横交错地竖立在湖边。

近年来在我国兴起的

高尔夫球运动,在普通百姓眼中是贵族化的高档消费。正在晨练的天津机房设备厂的退休职工李劲然说:我一百个想不通。水上公园是天津人民的公园,在天津公园资源本来就少的情况下,管理者怎么能只顾自身利益,将有限资源只为少数有钱人服务呢?

南马路轴承商店的退休职工陈师傅说:“水上公园每天晨练的人很多。我来到这里锻炼快30年了,看到原先的碧波庄要改造成这个样子,我心里就像堵了一块大石头。”

### 观点:公共产品不应以盈利为目的

南开大学周恩来政府管理学院副教授朱旭峰认为,公园提供的是准公共产品,只能由政府投资支持,而政府支持公共产品的经费来源是税收。从这一观点出发,政府以及政府的委托代理人公园管理者在投资、经营、管理公园时不应以是否赢利为标准,而应以是否提供了足够的公共服务为根本目标。适当收取门票可以防止公共产品的过度使用,但是门票收入只是调节客流量的工具,而不应该成为公园盈利的工具,也决不能成为公园管理部门改善福利的经济来源。

南开大学周恩来政府管理学院副教授程同顺认为,导致水上公园事件的深层次原因,还在于体制改革有待深化。让事业单位自负盈亏,就会把一些管理公共产品的单位推到尴尬的境地;而具有公共产品性质的设施到底由谁来投资?又如何来经营?经营方向是什么?这些问题在现实中总是摇摇欲坠,缺乏明确的定位和体制上的保障。

新华社“新华视点”记者 张晓辉 孟华 王平(据新华社天津10月23日电)

### 园方:以租养园,无奈的选择

面对百姓的不满,水上公园管理者表示,这是一个“无奈的选择”。

水上公园管理处书记李强介绍,根据园林局“盘活资产”的要求,日前水上公园和一家民营企业谈妥了出租“碧波庄”经营权5年的协议,兴建一个小型高尔夫球场。由这家公司出资对园子进行整修和经营,每年付给公园相应的租金。经营的项目主要是娱乐休闲和健身等。南湖边的绿地是7月份与一个韩国客商谈成出租事宜的,这个项目主要是在湖中修建的浮岸上建一个高尔夫发球区,岸上建设20多个蘑菇形状的观球

室。他表示,所有这些项目的谈判、合同和协议,都是经过天津市园林局批准的。

李强说:水上公园确实姓“公”,按事业单位管理,但是职工们认为,我们是戴着事业单位的帽子,尽着国有企业的责任。公园每天的开支是12.7万元,按每张门票30元计算,每天进来4500人我们才能维持生存,而实际上因为门票价格原因,客流量现在根本达不到这个水平。

同时,水上公园有不少历史遗留的问题,例如,这么大的园子没有排水系统,所有的污水都向湖里排,污染了湖水。这些年公园上了一些耗电设施,用电量增加

了,但是用电负荷并没增加。自来水的管道也年久失修,急需更换。这些问题都需要尽快解决资金来源问题。

水上公园管理处副处长庞连华说:水上公园作为天津市最大的综合性公园也面临着竞争。2002年后园林局陆续投入资金,新建和改造了不少项目,使水上公园有了较大的变化。公园虽然算事业单位,但是职工养老保险没有纳入统筹,现有职工1200多人,其中二分之一是离退休人员,每年国家资金有限,很多问题要靠我们自己解决。我们只能积极想办法,盘活现有资源,利用外部资金,解决公园的经费困难。

### 说法:公共园林不得转让出让

关于公共园林能否出租经营问题,建设部2005年出台的《关于加强公园管理工作的意见》中规定:“任何单位和个人不得擅自占用公园用地,改变公园用地性质,改变公园的功能。”“政府投资建设的公园、植物园、动物园等不得转让、出让。”

对此,天津市园林局局长马连勇认为,国家有文件,在公园里进行经营活动的场所面积不能超过总面积的2%,水上公园目前经营面积才1.5%,没有超过国家要求。

但是,园林局一位退休职工王大爷认为:“让天津

百姓长期来一直不满的是,在水上公园内部和周边地区一直出租经营着一些高档娱乐场所;而且许多城市的公园纷纷实行免费,可天津水上公园门票还保持着30元的高价格。这些出租经营的钱都哪儿去了?”

事实上,除了可以看到的出租经营项目外,水上公园的面积这些年来逐步减少,也引起众多天津市民的关注。

据公园管理处副处长孟昭爽介绍,2002年规划部门核定水上公园(含园内的动物园)的面积为179.4公顷。记者在1991年出版的《天津

地方志》看到,截止到1986年,水上公园和动物园面积为215公顷。也就是说,在不到20年的时间里,公园的面积减少了35.6公顷。

据记者了解,近年来公园面积在持续减少,除指令性征用近一万平方米外,建在水上公园周边的金岛乐园(皇冠明珠酒店)用地2.24万平方米;自来水泵站0.72万平方米;园林局花卉处办公地0.35万平方米;公园四周拓宽马路2.5万平方米;另外会宾园饭店、鲍翅楼与公园办公楼以及现在园林局办公楼坐落的地方,原先也都是水上公园的土地。

# 捐资十多亿港元 慈善家每天坐公交

田家炳,一个近90岁的香港老人,20多年来,在祖国大陆和港台,共捐助130所中学、80余所大学、40多所小学、9所专业学校、9所幼儿园、1150间乡村学校图书室。迄今为止,他已累计捐资10亿多港元用于中国的教育、医疗、交通等公益事业,他还捐出了自己名下80%的资产。



田家炳

1919年出生于广东省大埔县,现任香港田氏化工有限公司董事长、田家炳基金会董事会主席。1982年获颁英国女王荣誉奖章;1993年,国际小行星中心将南京紫金山天文台发现的2886号小行星命名为“田家炳星”;2004年,获选为“中国最具影响的100位慈善人物”。

### 卖土起家的香江人

做小生意的“阿炳”是在18岁闯南洋“卖土”发家的。

在父亲48岁那年,田家炳出生,是家里惟一的男孩。在田家炳15岁时父亲病逝,16岁的少年阿炳辍学继承家业。

18岁那年,田家炳决定漂洋过海寻找财富。那年冬天,田家炳在越南西贡建立公司,开始了“卖土”生意。“我们成本低很多,推销很成功。”说起当年赚的第一桶金,田家炳很自豪。

之后的几十年,田家炳的事业越做越大。瓷土生意因为战争被迫中断,田家炳转战印尼,投资橡胶工业。1958年,田家炳举家迁往香港,在香港开始了新的事业:生产人造革,现在田氏橡胶已经是东南亚最大的人造革制造商。

### 慈善不一定就是钱,是心

在自己的孩子还睡着拥挤的上下铺时,田家炳就开始关心别人孩子的生活。1959年,他担任香港新界最大慈善机构博爱医院的总理;1965年,他又出任香港华人最大慈善机构东华三院的总理。

1979年,田家炳最初的慈善捐款投到了家乡广东大埔县,修马路,建桥梁,建第一所田家炳中学。到现在,北至黑龙江省,西到西藏新疆,除了北京市内,每个省份都星罗棋布着田家炳中学、小学、书院……

从小读书少,成为田先生最大的遗憾。他最乐意到内地经济较差、地处偏远、交通不便的地区去捐款。他觉得,能在各地看到冠以自己名字的学校,看到那么多的孩子能因此而有书可读,是毕生最大寄托。

田家炳不是中国或者中国香港最有钱的人,也不是捐献钱财最多的慈善家,但却捐出财产比例最高的人。甚至有人说,他是全中国最傻的傻子。“做慈善要有钱来支持才好,但做慈善不一定是钱的问题。做慈善要用‘心’来衡量,有

‘心’的慈善才有价值。”

### “80多岁了,连住家也没有”

沙发前的茶几上放着一个“鸿福堂”牌夏枯草饮料的塑料瓶子,里面装着大半瓶白开水。瓶子是田家炳从香港带过来的。“我不舍得喝矿泉水。”

矿泉水瓶子的故事显然不是作秀。记者从四川师范大学唐志成先生的文章中发现,这个瓶子已经陪伴田先生大半年了。“我看到一个瓶子,就好像看到这个瓶子后面有10个、20个人为这个瓶子劳动的身影。”

这样的故事不少:田家炳出门自己带肥皂,不轻易用一张纸,出门搭公交车……田家炳自称“孤寒鬼”(吝啬鬼),对自己刻薄,舍不得花钱。“我就是清代戴瓜皮帽的那种老人家。”2001年,“孤寒鬼”田家炳把住了37年的别墅卖了。市值一个多亿港元的房产仅仅卖了5600万——他为这几千万的“收入”能建设几十所学校感到高兴。

卖掉别墅后,他和老伴搬入了离别墅不超过100米的公寓楼,从此成了“租房”一族。田家炳说:“80多岁了,连住家也没有,私家车也没有,每天坐公车,像我这么厚脸皮的人基本上找不到了。”

“如果有最自豪的事情,那就是用我名字命名的‘田家炳星’吧……”时代,以这种方式,保留了一个人的名字。江华 张蔚(《南方人物周刊》)

## 上海市浦东新区高东镇人民政府招商中心

注册各类销售、结算中心、贸易公司。为企业搭建优质服务平台。企业生产在全国,销售在上海,可享受上海浦东的各项优惠政策。

对企业高东镇所产生的增加值、营业收入、利润所得部分,前三年给予100%的补贴。

招商热线 (南京) (0)13917564716 025-84711888-2203 沈文武先生  
招商热线 (上海) 021-58487770-225 胡丹欢小姐

# 五台山游泳馆“冬季游泳健身卡暨水中有氧健身操启动”大型促销活动

★活动时间:2006年10月28日-29日(周六、周日)9:30-17:00  
★活动地点:馆前广场  
★活动内容:  
▲特别推出60次游泳卡,价格超低,仅限活动两天有售;  
▲隆重推出水中有氧健身操,特聘具有丰富水中运动教学经验,原江苏省花样游泳冠军队队员担任主教练,活动期间购买可享受优惠价兼有礼品赠送。  
▲凡购卡者可参加“幸运大转盘”活动赢取幸运奖品;可获赠水上用品八折优惠券一张。  
▲凡10月28日或29日过生日的购卡者,凭身份证可免费领取游泳票一张。  
▲现场有精彩表演节目;另有游泳专家为您解答。

与时尚为伍,与高雅同行,与健康相伴  
咨询热线: 51888667、51888662、86658922  
西祠讨论版: http://www.b656650.xici.net