



探矿权：要关注高收益背后的高风险

INC. 焦点
■本报记者 张玺
本报通讯员 母瑾

日前，内蒙古44宗探矿权经过10天的挂牌出让和现场竞拍,31宗探矿权各得其主，总成交价款4102万元，是总起始价929万元的4.4倍。这是去年10月内蒙古矿业权交易服务中心成立以来首次向社会出让探矿权。

让社会资金，尤其是民营企业趋之若鹜的是地质找矿的高收益。然而，内蒙古国土资源厅副厅长赵保胜提醒：“在找矿过程中，物化探异常并不都是由可开发利用的矿床引起的，地质找矿的勘查风险非常大。”

金融危机影响下的成功

内蒙古此次挂牌出让的44宗探矿权是自治区基础地质工作成果向社会投放的第一批项目，共有来自国内13个省市区的55家地勘单位和矿山企业参加了公开竞拍，其中有不少是民营企业。

在此次31宗探矿权竞买中，参加竞买单

位最多的是赤峰市翁牛特旗南店银铅多金属矿普查,共有12家单位参加了竞买,最终以175万元成交,比起始价16万元高出159万元；而位于科右前旗的另一多金属矿有7家单位参加竞价，经过40多轮的激烈争夺,最终以起始价11倍的价格成交。

实际上,这样的成绩是在金融危机对内蒙古矿业产生较大冲击的背景下取得的。参与此次竞买活动的内蒙古矿业开发公司副总经理王建明认为，与2008年下半年之前的4年时间相比，内蒙古的开矿热度减弱了不少，受金融危机影响，内蒙古的矿业开发企业估计有一半以上停产歇业或开工不足。

这在此次探矿权挂牌出让的总体情况中得到了印证。此次共44宗探矿权,其中有13宗因为无人报名竞买而被收回，有4宗只有1家单位竞买。

市场化轨迹：“先分散,后统一”

内蒙古矿业权市场化出让起步较早,走在了全国前列。目前,除煤炭资源和为国家、自治区重大项目配置的资源外，矿业权全部采取招标、拍卖和挂牌的方式市场出让,市场

化运作的体制和机制基本建立。

矿业权市场化让内蒙古收益不菲。2008年全区矿业产值达到近千亿元（不包括油气矿产),是2004年的7倍,占当年全区工业总产值的24%。据统计,2008年全区资源税达到22.06亿元，是2004年的8.5倍;2008年全区采矿业税收达到84.04亿元，是2004年的10.6倍。

大投入带来大成果，五年來内蒙古共发现和新探明煤、铁等8种主要矿产产地609处,其中大型矿99处,查明煤炭资源储量增加到7016亿吨,跃居全国第一位。

内蒙古矿业权市场化轨迹呈现出“先分散,后统一”的特点。2008年10月,内蒙古矿业权交易服务中心对外挂牌办公，建立了全区统一有形的矿业权流转平台。

内蒙古矿业权交易服务中心主任董少谷说:“交易服务中心的正式挂牌,对于培育和发展自治区矿业权交易市场,规范矿业权市场交易行为,从源头上预防腐败具有重要意义。”

“地质找矿成功率仅为百分之几”

内蒙古从2004年开始加大地勘投入,将地勘事业置于市场化范畴，吸纳社会力量充

实到地勘事业中,实现了中央、地方、社会三元并举力推地勘业。

据介绍,至2008年,中央在内蒙古共投入地勘资金12.1亿元,内蒙古政府共投入地勘专项资金44.73亿元，拉动社会投入矿产勘查资金105.73亿元。

让社会资金，尤其是民营企业趋之若鹜的是地质找矿的高收益。据介绍,投入一定资金找矿,一旦成功,其收益可达找矿投入的成本上千倍。

在内蒙古东部地区的一处银矿，投资者找矿和生产投入数千万元，而其收益在市场行情较好时能达到每年5亿多元。

王建明认为:“地质找矿成功率仅为百分之几，绝大多数情况下找不到可开发利用的矿床。而且,投入大,占用资金周期长,普通单位和个人承受不了风险。”

在此次内蒙古44宗探矿权竞买单位中，竞得探矿权的国有地勘单位仅有4家，而内蒙古地矿局所属24家地勘单位,只有内蒙古矿业开发公司1家单位竞标成功，其它单位一方面是因为实力不强,竞争力弱,另一方面则是没有资金参与竞买。

内蒙古矿业开发公司在自治区地堪单位中占据领头位置,2008年公司总收入4亿元,实现净利润1.8亿元。目前,该公司拥有29个探矿权,其中15个是从市场上买来的。

今后，内蒙古将分批陆续以市场方式出让基础地质工作成果的探矿权，进一步推进矿业权市场化建设速度。董少谷根据多年地质工作的经验坦承:“如果有1亿~2亿元,可以做地质找矿,如果仅有1000多万元,最好别做。”

商业银行“傍大户”趋势重新抬头

一季度信贷井喷并未缓解中小企业融资难

■本报记者 蒋茜
实习生 李芳

“值得警惕的是,信贷井喷并未缓解中小企业资金短缺的现状，大银行依然不青睐中小企业。”中国中小企业协会投融资服务中心主任刘永利在接受本报记者采访时表示。

央行近期公布的数字显示，今年一季度我国人民币新增贷款达到4.58万亿元,同比多增3.25万亿元,占全年信贷指标的90%以上,也超过了以往年份的全年贷款额。

然而,业内人士指出,一季度贷款结构中,服务中小企业为主的短期贷款仅占25%，且2月比1月锐减3000亿元，钱主要在国有大项目与银行间流动,中小企业融资难加剧,纺织等贸易型、出口加工型企业贷款依然困难。

“解决中小企业融资难还停留在口头上。”刘永利说。

此前,3月23日到29日，由全国工商联、工信部、银监会、央行、统战部、国研中心六部门组成的联合调研组奔赴重庆，了解中小企业融资状况。

据悉，调研组之所以选择重庆作为第一站，是因为当地有50多家小额贷款公司,在全国排名第一。即使如此,中小企业贷款情况仍不容乐观。

工商银行重庆分行的统计显示,截止到今年2月末,该行的中小企业信贷客户数量1306家,贷款164亿元;其中小企业232家,贷款12.4亿元,小企业占的信贷额度不到10%。

而中国银行业协会最新收集的数据显示,目前全国19家主要银行中,5000万元以上的大客户贷款占贷款总额比例约60%。按市场通常的标准,大客户贷款保持在40%左

右对银行来说比较适宜,若超过50%,即意味着面临贷款集中度过高的风险。

刘永利特别指出,在“保增长”背景下,资源配置进一步向国有经济集中,商业银行“傍大户”的趋势重新抬头,导致银行贷款集中投向国有企业和政府投资项目，信贷资金并没有真正流向“饥渴”的中小企业。

“中小企业的发展不能完全指望银行。”刘永利说,政府已经采取了一系列措施,在一定程度上缓解了中小企业的融资困难，但由于这些措施都没有触及我国银行的垄断体制,难以从根本上解决问题。

他指出,目前中小企业融资除了银行信贷支持外,主要有几个渠道:一是股权融资;二是项目融资;三是债券融资;四是通过孵化器、担保机构、风险投资等机构融资;五是上市融资。

“中小企业尤其要在加强诚信与避免战略失误上下功夫，在完善公司治理结构的同时不断壮大自身实力，这样企业发展所需的后续资金才能得到保障。”刘永利说。



“山寨”并不可怕

这次国内自主品牌虽然模仿痕迹依然明显,但已经表现出从模仿到独创的转变迹象

INC. 随笔
■本刊特约主笔 刘勇

上海车展在4月28日结束最后一天展览,两大印象无论是从个人角度,还是从行业角度,都无法抹去。一是此起彼伏的新能源产品,从主机厂到供应商,都拿出整套的混合动力或电动车解决方案。二是自主品牌展台随着面积扩大,车型也出现更多类型,一口气推出超过50款新车。

这一次,普通观众和职业设计师都能一眼从中看到模仿的痕迹,有媒体甚至饶有兴趣地盘点了一下:海马M2 vs 马自达2、比亚迪F3DM vs 花冠,全球鹰GX718 vs 斯巴鲁森林人、全球鹰GC515-RV vs 马自达2、帝豪EX925 vs 讴歌、力帆620 vs 宝马3系、比亚迪F6 vs 第七代雅阁、比亚迪S8 vs 奔驰CLK。

在汽车行业，模仿是一个比较敏感的话题。一款汽车的零件数量超过2万个,经验的积累无法规避,作为后期追赶者的中国汽车,从2000年之后的快速发展之初就不断为了模仿而打官司。以至于到了如今,模仿一词对于国内企业基本成为不可谈论的禁区。

实际上,在实践当中,模仿是个中性词汇,模仿与借鉴难以明确界定。

如同那些成为大家的书画家所经历的必不可少一步是广泛临摹名家作品一样,模仿是学习和提高汽车设计水平的必由之路。所有汽车产业的后来者在早期阶段都曾有过这样的模仿学习过程，比如日本的运动型汽车曾经不约而同地呈现出微缩版美国福特野马的样子,而韩国汽车早期也始终脱离不了三菱等日本品牌的影子。丰田起步之初,也是依靠模仿美国车型,不断改进,才获得今天的技术能力。

一位一同逛车展的自主品牌设计师在感慨一番之后说,在现阶段的中国汽车市场界，谈论设计模仿,首先得承认目前自主品牌设计开发能力的严重不足。中国并非汽车诞生地,那么炫目的汽车技术的研发也大都与中国人无关。中国汽车市场中技术和产品发展的惊人规模,很大程度上要归功于国外多年的成熟技术和经验积累,类似于站在巨人肩膀上发展。

这个观点其实并不被重视，很多国内企业老总认为,以中国的市场潜力,借着国际经济下滑的时机，我们是很容易追赶上的。这种急性子,决定了他们的企业不得不模仿别人来获得更快的产品推出速度。

有一点需要注意,在我们进步的同时,国外汽车行业的专家们虽然为了经济下滑而挣扎,但他们从未停止向更高技术领域迈进。汽车造型设计更是达到了目前自主品牌难以企及的高度。越是贴近一线研发的人士,越是能体会到这种差距的明显和深刻。

自主品牌与国际一流品牌在汽车开发技术上的差距是全方位的。从专业技

美丽富饶的珠江三角洲改革开放以来经济社会发展迅猛,被称为“金色的珠江三角洲”。坚如磐石般捍卫这里社会治安秩序的,是我们的公安干警,英雄的人民子弟兵。在这闪烁着蔚蓝色威严的人民警察阵列中，有一位被誉为“雄鹰”的公安战士,十几年如一日,在珠江三角洲边缘的中山市三乡镇和火炬开发区,忠实履行人民警察的神圣职责,在自己平凡的岗位上作出了不平凡的业绩。

他就是全国五一劳动奖章获得者、广东中山市公安局火炬开发分局局长李健生。

首次亮相:神勇搭挡徒手擒下5凶顽

李健生,1972年出生于英雄辈出的“客都”梅州——我国十大元帅之一叶剑英诞生的这片热土。身如其名,李健生自小就长得健壮而虎虎有生气。他爱好习武,大学毕业后被广东省运动技术学院选中进入省散打队。1992年8月15日,李健生圆了人生第一个梦:出征香港国际散打邀请赛,与来自世界各地的高手展开了一番“龙争虎斗”,最终荣登冠军宝座。

之后,为了实现自小的梦想,李健生毅然离开付出过泪水与欢笑体育界,走进光荣的人民警察行列。李健生坦言,“可能是看警察电影看得多了,我从小就有当警察的梦想。听说中山要招警察,于是我就来了。”

“他在公安战线再合适不过了!”这是李健生给人的第一印象。别看李健生上,你分明可以感受到一种警察的特质——忠勇正义。他,健硕魁梧的身材,中气十足的活话,一双炯炯有神仿佛能看透世间善恶的大眼睛,总是带给人一种威严而正义的安全感。

如果说,当初的习武造就了李健生这只“雄鹰”坚硬的翅膀,那么弃武从警的选择则给予了他展翅翱翔更广阔的天空。早期练就的一身好功夫加上在月中磨砺出来的智勇双全,让李健生在警队中很快崭露头角,并迅速成长为当时中山有名的破案高手。

报到的第三天,李健生接到任务:和另一名同事去执行一个抓捕。本来确定对方是两个人,但到现场一看,对方一下子来了5个人。怎么办,是抓还是放弃?这个犯罪团伙的主犯是个持枪杀人犯,背人命命,专案组花费了几个月的时间才摸到他的行踪,如果这次再让他逃脱……在对敌力量进行一番快速分析对比后,两人还是果断地一致决定:抓!

健生的同事回忆说,别看李健生刚加入警界,但非常机智。当时李健生一到现场立马发现原定在路边的抓捕地点可能会让对方有逃脱的可乘之机,于是他灵机一动,便以购买犯罪分子手中的赃物为由把对方引进附近一间小木棚。在木棚中,健生与同事佯装成很认真的要求验货的样子,成功破除5名抓捕对象的戒备之心,并趁对方沉浸在大发横财的喜悦之中而毫无防备时,两人通过眼神交流默契地以迅雷不及掩耳之势分头挥拳砸去,“猛龙出海”的记使得5名犯罪嫌疑人瞬间被制服。

记者了解到,类似的事情,李健生经历很多。每次不管遇到多大的危险,他总是冲在最前面,并将危机一一化解。

在气壮山河、高手如云的警界,李健生赢

金色的珠江三角洲的雄鹰

——记全国五一劳动奖章获得者、广东中山市公安局火炬开发分局局长李健生

本报记者 叶小钟 本报通讯员 郑星洲 段国彦

得了大家的尊重。一位同事甚至赠送李健生这样一副对联表示敬意:挥起铁棒打猛虎,拈起钢针绣金花!

足迹踏遍 29条自然村走访村民 920人

如果说当练得一手好功夫的梦想是当警察的话,那么,李健生当警察的理想则是做一个对社会有贡献,对老百姓有用的优秀警察。

李健生从基层做起，一步一个脚印。后来,又在多个部门担任领导职务,2006年5月至2008年7月任中山市公安局三乡分局局长、中山市三乡镇党委委员和分局党总支书记。无论在哪个岗位,李健生始终牢记“人民公安为人民”的宗旨,秉公执法。在工作中,他始终坚持“三个必须”,即,老百姓来信必查,老百姓来访必接待,侵害老百姓利益的事必查。相反,侵害老百姓利益,影响警民关系,等于侵害了他的理想底线,他毫不留情,重拳出击。

一次,李健生是走访开发区张家边社区时,有群众反映有个别辅警利用警用车辆经常接送朋友上下班情况,他当即指示政工监督室领导迅速查明情况,严肃处理。第二天,该名违纪辅警被分局辞退。另外一次的一个上午,李健生带队前往开发区大环、西樵、江尾头等村走访时,听到村民代表反映一些闲散人员利用村内外人娱乐中心掩人耳目进行聚众赌博活动后,当日下午3时便调集巡防大队精干力量立即采取行动,打掉利用老人娱乐中心的各村赌博窝点3个,抓获涉嫌赌博人员30多人。

2006年5月,李健生被组织任命为中山市公安局三乡分局局长的时候,一些涉黑恶势力团伙长期盘踞在镇内为非作歹,经济的快速发展与社会治安的混乱形成了巨大的反差,该镇的宝元商业街在2005年因为社会治安混乱,群众反映强烈,被广东省综治委确定为全市的唯一一个治安重点整治地区。于是,他刚上任,便拉开了一场红与黑的较量,较量从战绩最大、群众反映最集中的问题开始。经过一段时间的调查,团伙主要成员的犯罪事实基本摸清,社会关系全部掌握,时机终于成熟。2006年5月16日晚上10时许,正被监控的这伙犯罪嫌疑人几乎全部出动,准备与人械斗,李健生下令立即实施抓捕。十几个抓捕小组同时行动,仅在一天内就抓获33名涉案人员,经过一年多多的整治,高发案件得到有效遏制,社会治安秩序明显好转,在2007年5月顺利通过省综治委的检查,摘掉了治安重点整治地区的牌子。

记者重点突出,李健生走上更加重要的领导岗位。2008年8月,李健生被调往中山市经济发展的龙头的中山市火炬开发区任党委书记,并任中山市公安局火炬开发区分局



局长。虽然地方变了,职务变了,但是“人民警察爱人民”的本色在李健生身上没有变。他说,“老百姓最苦,要求最低,他们是没有办法来找我们的,所以,老百姓的事,即使再小,也是大事,我们绝不能漠视,否则,我们就不是共产党人,就不是人民警察。”他要求,不论群众来公安机关办什么事,民警都要先献上一杯热茶,说上几句贴心话,然后再办事。

他不但用热茶迎接来访的群众,还带领分局领导班子全体成员,深入群众,全面了解辖区的治安动态、热点难点问题,帮助解决基层困难,化解辖区群众的矛盾纠纷。在构建和谐警民关系,构筑警民鱼水深情的“公安民警大走访”爱民实践活动中,他率先垂范,带领开发区分局领导班子全体成员在2009年2月20日至3月6日半个月的时间内,不辞辛劳足迹踏遍了开发区全部29条自然村,走访村干部和村民代表920多人。根据群众意见以及个人表现,他先后将27名民警提拔使用,对4名年轻有为的民警破格提拔。他说:只有选好用人用好人,才能给老百姓谋平安、幸福,用人不当,就是对老百姓的犯罪。

根据开发区企业林立,外来人口众多,社会治安情况复杂、案件多发等情况,李健生果断带领全分局民警连续开展了为期几个月的严打整治行动,并相继打掉了多个作恶多端、为害乡里的恶势力团伙,迅速打开了工作局面。在这个过程中,他先后组织了八次集中统一清查整治行动,多角度、全方位地毯式的推进“雷霆”打黑除恶专项整治行动开展,以打击恶性违法犯罪活动为目标,全力以赴破案攻坚,同时将开发区分局便衣队、警犬队等力量全面投入到辖区治安复杂地区,连续作战,日夜防控。行动期间,李健生还身先士卒做表率,多次亲临行动现场指挥作战,大大地鼓舞了全体民警作战的士

气。行动中,开发区分局共打掉各类犯罪团伙38个196人,期间破获群众反映强烈的“两抢一盗”案件222宗,抓获犯罪嫌疑人288人,“两抢一盗”发案大幅下降25%。

他精心规划当地治安防范格局,高度重视民警的技能和科技装备建设。通过积极向地方党委政府建议,加快了对开发区维稳队、流管办、综治队和联防队的整合力度,于今年1月成立了开发区治安巡防大队,作为弥补公安专业巡防队警力不足和构建“大巡防”体系的重要举措,并在开发区七大出入口建立岗亭,安排24小时轮班守候,初步形成点上有入看、线上有入巡、面上有人控、口上有入堵的社会面防控新局面。公安、治安、保安“三安”联动和人防、物防、技防“三防”并举的防控体系,大大提高了巡警队伍的战斗力,促进了辖区的治安防范。警灯闪烁,民警警容严整,文明执勤,不仅令违法犯罪分子闻风丧胆,有力的震慑了违法犯罪,同时也成为了开发区街头一道靓丽的风景线。在开发区某单位经常上夜班的女工王某专门到分局反映:“原来每天上下班时都非常担心,虽然单位离家不远,但下夜班时不得不让丈夫来接,现在好了,每天上下班途中都可看到警车上在巡逻,老远儿就可看到警灯在闪烁,心里踏实多了,再也不用丈夫接了,看到警车心里就有了底,感觉警察就在身边。”

没有铁鞋,惟有 66对皮鞋

有人说,和平时期,流血牺牲最多就是人民警察。谈起这个话题,李健生回忆说,“记得有一次,突然接到任务去抓捕一名持枪杀人犯,当时正和怀孕7个月的妻子在家里吃饭,刚吃完晚饭就接到命令。我妻子知道找出去执行任务,虽然不说,但我知道她心里一定很担心。我下楼时就突然有一闪念,孩子没有出世,我不知道自己能不能回来吃剩下的半碗饭,能不能见到孩子。”也曾有电话恐吓他“放我大哥出来,不然我让你不得安宁”。

事实上,公安工作的特殊性,客观上注定了种种的威胁和各种各样的危险时时存在。对这些怎么看?李健生说:那不正压!”

加入公安队伍之前,他曾经在众目睽睽的全国武术散打比赛的擂台上,膝盖和踝骨被踢伤得走路都困难,但他只是让队医帮他扎上绷带后往脚背上面打一针麻醉,便再度上场,连赛7场,过关斩将,憾倒对手,勇夺全国第三名。奋勇直前,永不言败的种子悄然种下。

十几年的从警生涯,李健生多次参与重大案件的侦破和重要犯罪分子的抓捕工作,先后参与十元绑架案、爆炸案、贩毒案等嫌疑人抓捕25次,亲手抓获持枪等危险性极大的犯罪分子30多人,经受了多次生与死的考验。

正是因为有了这样的历练,在他的性格中永远都能让人感受到一种坚毅果敢、永不屈服的精神。

是的,有什么能改变他打击犯罪、维护正义、坚如磐石般捍卫百姓利益和尊严的信念?!他用执着捍卫了人民卫士的庄严承诺,更用坚定捍卫善良的人们的尊严和社会的正义。

有人统计过,多年来,李健生参与侦破过千个案件,100%破案，留下了令人难以置信的奇迹。他是如何做到的? 踏破铁鞋?

李健生没有铁鞋,惟有记者在他办公室看到的整整齐齐摆放在两个大柜子里的65对皮鞋,加上他脚上的共66对皮鞋,这是寓意深刻的66对皮鞋——在中山三乡镇一起因口角引发斗殴致人死亡的案件发生后，犯罪团伙成员迅速逃离中山。李健生毫不犹豫指示刑警大队、雄鹰般千里追捕,经过长达一个半月的调查和追踪，办案民警辗转江西、贵州、江苏三省五市,终于将犯罪嫌疑人一一抓获。为了震慑犯罪分子,在从广州火车站回中山的途中,分局动用“黑豹突击队”押解疑犯,展示警威,一路上,百姓见了无不拍手称快。

“法网恢恢,疏而不漏,我们要告诫犯罪分子,无论走到天涯海角,都逃脱不了法律的制裁。”李健生说。

奉献者的生活是美丽的

作为一名人民警察就意味着付出和奉献,作为一名基层实战单位的领导干部就要比别人付出更多的汗水,承受更大的压力,牺牲更多的利益。李健生始终牢记使命,明确责任,严格要求自己。走上领导岗位后,更是时时处处发挥模范带头作用,以自己的人格力量带动大

家,充分发挥区里全体民警的主观能力性,在全分局形成了奋发向上、争创一流的氛围。

他坚持从严治警,但同时更注重从优待警,用人性化管理模式,用亲情化感染民警。他亲自找领导、跑财政,建立了“四个必”、“五个坚持”制度。“四个必”即,民警伤病必看望,民警家属下岗必照顾,民警父母去世必慰问,民警家庭特别困难必资助。“五个坚持”即,坚持每年为民警体检一次,为民警办理一份意外伤害保险,为民警解决一项家庭困难,每年召开一次家属座谈会,每季度到民警家里走访一次。他认为,带队伍要将心比心,以人为本,同志们很辛苦、很劳累,要用亲情关爱他们,用真情打动他们,要把思想工作做实,把从优待警真正落到实处。因此,在生活上,他对待民警就像对待兄弟姐妹一样,无微不至地关心爱护。一次,一位民警因公意外受伤,他焦急地与分局政委在急救室外整守守候了一天一夜,听到病情平稳了,才放心离开。不论哪个民警家中有困难,只要他知道就一定帮忙解决后顾之忧,让民警能全身心投入工作。在工作上,他经常与同事一起开飞车、熬通宵,有他在,大家感觉越干越有劲。

时光荏苒,一转眼李健生已经加入公安队伍15年了。15年来,他把全部精力都投入到了他所挚爱的事业之中,把满腔心血都凝结成警民间关系融洽的鱼水深情。不过,身为一名人民警察,职业决定了李健生事业和家庭两难齐美。在一次群众满意度调查中,当三乡镇群众满意地给李健生打了满意的100分,家人却不约而同地给了他真诚的80分。

“爸爸没有参加过一次家长会,没有教我做过一次作业……”儿子的一番话,多少诉出了一位人民警察的无奈。

李健生家住石岐,但为了能更好地工作,有时连续三个星期住在单位,妻子、儿子想见他一面都难。“但我们会一直支持他。”家人们异口同声的一句理解包容的温暖话语,又让这位铁血警察铮铮男儿自豪得他含泪水——当事业和家庭发生矛盾时,他总是舍小家为大家。在他看来,对党和国家的忠,就是对人民的孝,对事业的忠,就是对天下所有父母的孝。

“是的,我可能不是个好父亲、好丈夫、好儿子,但我希望我是群众心目中的好局长。”虽然不乏几分无奈,但却真诚地道出他的心声。

然而奉献者的生活终究是美丽的。他以行动践行了他的诺言,换来了骄人的成绩,赢得了人民的高度赞誉。多年来,李健生先后在7年公务员年度考核中被评为优秀,并多次立功受奖,其中荣立2次二等功一次、个人三等功5次、个人嘉奖2次。2002年,被评为全省优秀人民警察。2008年,被评为《中山市十杰市民》、“广东省五一劳动奖章获得者”。今年五一前夕,得到党和人民更高的赞誉,被授予“全国五一劳动奖章获得者”光荣称号。

面对众多的鲜花荣誉,李健生动情地说:“我有一份公安情结。虽然当警察、当公安分局局长牺牲了很多,但也有常人所没有的收获。当看到欠债破案的积案、看到受害人或家属及广大人民群众的笑脸时,我感觉这是我人生中最激动、最快乐、最有成就感的时刻,想想这些自己没有什么后悔的。”