

陈锡山还就如何搞好文化市场管  
做了部署。

在东营区辛店镇，“盖氏三兄弟”可谓声名显赫，不同凡响。老大盖举军，是辛店镇建安公司经理；老二盖举辉，是市玻璃钢厂（隶属辛店镇辛店村）厂长；老三盖举福，是辛店镇骨干企业——东营区石油助剂厂厂长。

25岁的盖举福灵气十足，他干过教师、干过供销公司的业务员，然而，他远未满足。或许是改革大潮的涌动给了他以启迪。或许是两位兄长的表率作用给了他以激励，或许是镇领导的期望给了他以鼓舞。青春正炽的盖举福早就下定了干一番事业的雄心壮志。

机遇终于到来。

1990年10月，辛店镇委、镇政府审时度势，决定借助油田技术优势，上一个石油助剂厂。在选择一名最佳厂长人选上，镇领导的考虑不谋而合，一致同意让盖举福挑头干。

毕竟还很年轻的盖举福没想到这么重的担子这么快就压到自己肩上，但他最终的决定是：干。

创业是艰难的，但举福不怕。他心中一团火。择优录用工人、土建、设备购置安装，4个月完成。举福吃在工地、住在工地。母亲病卧在床，他买回一大兜营养滋补品送回家，又匆匆离去……有一天，初冬料峭，一个大型成品罐要从油田东辛一矿运往厂里，该设备超高超宽，白天交通无法运输。下午3点，设备吊上了一辆加重地排车，晚上7点，地排车才徐徐而行，盖举福和工人们在交通、土地等部门配合下调装空中的电线路和其它障碍物。当时的镇长刘相秋（现任镇委书记）此时也赶来助战。大家手冻得用上毛巾，眉毛上结了一层又一层白霜。7公里的路程走得“步履维艰”，等到达厂里卸装完毕，已是冬夜十点半，可大家还没有喝上一口热汤……

1991年2月1日，是举福新婚的第二天，早上7点半刚吃完饭，他对看着他柔情似水的妻子盖美说：“工厂建设到了最后关头，我呆在家安不下心，我得去厂里看看。”这天，举福回家时整整深夜一点四十分。

1991年2月8日，东营区石油助剂厂正式投产。是夜，盖举福彻夜未眠，他守在机器旁，心里象揣了一头小鹿。翌日清晨5点30分，一股黄色液体从机器管道中汩汩而出，污水处理出品了。天刚亮，举福象拿着宝贝似的带着产品来到油田环保所。检验结果：三个指标盐基度、有效成份含量、阳值等均达到设计要求。

顿时，盖举福心花怒放。连日来满身的疲惫一扫而光，他一遍又一遍看着检验报告，激动得看了一遍又一遍……

产品经过在油田污水站进行的3个多月的现场实验，举福

## 企业明星人物特写

# 闪光的足迹

## 记全市十大杰出青年之一 盖举福

本报记者 曹文东

与技术人员一起吃住在站上，常常一干就是24小时。实验结果表明，产品使用效果非常理想。

盖举福信心大增。他又筹划着一个更大的举措。

1991年7月5日，盖举福邀请了市和油田以及油田各二级单位领导到厂，精心组织了一次大型产品汇报演示会。产品受到与会领导和专家的高度评价。

9月25日，盖举福又组织了科技成果鉴定会，顺利通过市和油田科委对产品的鉴定。至此，助剂厂产品声誉鹊起，油田市场的大门竟然大开……

1991年，石油助剂厂在边生产、边实验、边筹建的情况下，完成产值82万元，实现利税26.2万元。当年建厂、当年见效、一举成功。

事实证明，举福是成熟的，因为，从成功的第一天起，他就没敢得意，也不敢半点懈怠。他更有长远的目光……油田市场虽然大，但竞争也是不留情面的。没有产品的换代更新、没有产品的质量的保证，前途就不容乐观。

为此，举福接二连三跑上海、华东化工学院、南京化工学院、石油大学，与他们建立了长期的人才、技术合作关系。与此同时，举福成立了厂化学实验室，以试验为基础，为断研制、开发新产品。在日常经营管理中，盖举福形成了一套“链条式”管理方式，分清责任，逐级负责。盖举福对质量管理一丝不苟，不断强化质量监督管理措施。厂里规定，原材料和产品出入库必须进行100%的检验。产品生产过程中必须由专人监督操作。去年2月的一天，有2名工人由于技术原因导致产品质量不合格。盖举福决定产品外排放作废，并立即召开现场会，宣布处罚结果，分析事故原因。一直到晚上10点，待流出的产品完全合格后，举福才放心地离开生产车间。

从1990年至1993年，助剂厂累计完成产值500余万元，实现利税100多万元。其中，1993年完成产值180万元，实现利税40万元。该厂产品已形成系列，有的填补省内空白。1993年，该厂新产品“碱式聚合氯化铝”荣获“国际墨西哥金奖产品”称号，并远销到东南亚3个国家和地区。该产品的脱颖而出，为下一步生产具有国际先进水平的高效净水剂奠定了基础。

让产品走向国际市场，令举福魂牵梦绕……

盖举福是个大忙人。他忙得充实、忙得潇洒。他有一串不愿张扬的荣誉称号：全市新长征突击手十大杰出青年之一、全国“星火计划”带头人……在这个大有作为年代，他在努力用“有所作为”来谱写自己青春乐章。

## 孙家村靠种莲藕致富

去年全村创收入23.6万元人均收入1160元

利津讯 利津县前刘乡孙家村大力发展白莲藕生产，一跃成为全县有名的富裕村。

这个村地少，且碱、低洼。全村经反复研讨后，认为白莲藕是最适合本村实际的生产项目。自1990年开始，这个村划出了1/3土地种植白莲藕，全村实行区域种植、统一良种、统一技术指导，只凭这一项就于当年获得了人均400元以上效益。这一成功使全村群众

认识到“富可从地里长，钱可从地里生”，他们又开始在技术、生产规模及流通上大作文章。先后聘请了4名高级技术人员来村做技术指导；全村现已形成人均1亩规模；他们在阳信、滨州等地建立了10多个信息点和推销点，在村里组建了4个专业贩运联合体。去年全村总产藕16.35万公斤，创收入23.6万元，人均1160元。（高瑞）

## 市棉纺织厂去年创利税305万元，比1992年增长37.2%，成为全省同行业生产效率最高的企业之一，其做法是建立动力机制 拓宽销售渠道

本报讯 市棉纺织厂是我市建市以来投资最大、人数最多、产值最高的市属骨干企业。1993年面对市场疲软、原料紧缺等困难，全厂广大职工把困难当机遇，变压力为动力，共完成工业总产值5300万元；创利税305万元，比去年增长37.2%。各项技术指标均达到全国纺织行业的上流水平，其中纯棉布打入国际市场。荣获省纺织系统双文明先进企业称号。

建立岗位靠竞争、收入凭贡献的内在动力机制。1993年初，市棉纺织厂领导抓住了与人们切身利益密切相关的岗位和收入这两大“启动器”，首先对原有机构进行了大胆改革，将原来的10个车间划分为四个分厂，实行了二级核算，使之成为自主经营、自计盈亏的经营实体。

将原来的16个科室合并为5部1室，

先后有2个品种被评为部优。4个品种被评为省优，15个品种被评为省厅优良品种，产品入库一等品率达到100%。为保证产品质量，该厂根据市场的变化需要，产品结构逐步形成了以高、精、细适销路产品为主，以新品种为辅的生产格局。先后累计改机800多台次。

拓宽销售渠道，强化销售措施。为了尽快地把产品销出去，该厂确定了“以销售为龙头、全厂工作服务于销售”的经营方针。充实和加强了销售队伍，成立了经营部，销售人员由原来的8人增加到了20人。

为调动销售人员的积极性，实行了销售承包责任制，销售人员工资与销售挂钩，做到上不封顶，下不保口。在广泛收集产品信息、研究市场行情的基础上，制定了季价执行方案，发挥价格的杠杆作用。目前，该厂产品供不应求。

从强化全员质量意识入手，逐步健全完善了质量保证机制，增强了自控能力，实行了质量否决权。各分厂设了质量监测机构，充分发挥专兼职人员的积极性。建立起了质量分析例会、质量奖惩制度。在生产中采取了“步步防守、层层把关”的措施。使产品质量各项指标在保持部颁标准的基础上不断提高。

将原来的16个科室合并为5部1室，先后有2个品种被评为部优。4个品种被评为省优，15个品种被评为省厅优良品种，产品入库一等品率达到100%。为保证产品质量，该厂根据市场的变化需要，产品结构逐步形成了以高、精、细适销路产品为主，以新品种为辅的生产格局。先后累计改机800多台次。

为调动销售人员的积极性，实行了销售承包责任制，销售人员工资与销售挂钩，做到上不封顶，下不保口。在广泛收集产品信息、研究市场行情的基础上，制定了季价执行方案，发挥价格的杠杆作用。目前，该厂产品供不应求。

（任跃宗 吕爱华）

## 市工商局“一市多用”试点成效显著

本报讯 市工商局开办“一市多用”试点以来，创建各类早集、夜市及钟点服务市场，提高了城市各类市场的利用率，为培育市场、发展市场闯出了一条新路。

市工商部门利用河口综合市场、孤岛工业品专业市场和仙河商业步行街开办了从清晨四点至七点的“蔬菜早市”试点，据统计，现在每天早市上市品种75个，上市量11万公斤，人流量近2300余人。“蔬菜早市”上买卖摊点集中、品种齐全、价格低廉，极大地丰富了广大群众的生活，同时，还推动了当地菜农发展蔬菜的积极性，发展了一方经济。

自1990年开始，这个村划出了1/3土地种植白莲藕，全村实行区域种植、统一良种、统一技术指导，只凭这一项就于当年获得了人均400元以上效益。这一成功使全村群众

市环保局搞“一市多用”试点建设，有效地加速了全市经济产、供、销一条龙服务网络的形成，带动了市场经济建设再上台阶。

（奚修信 段惠莲）



## 发展海洋经济 加强环境保护

发、养、殖、捕、加工一条龙，海洋经济有了长足发展。为适应我市发展海洋经济的这一新形势，市环保系统抓住机遇，求务实，转变职能，强化服务意识，管理与服务并举，努力实现环境保护与海洋经济开发同步、协调发展。近期以来，市环保局为了促进海洋经济发展，加强对环境的保护，着重做了五个方面的工作：

一是制定了九二、九三年度

三是把好建设项目审批关。近年来，随着我市经济的飞速发展，建设项目立项较多。为了确保我市生态环境的质量和污染物的达标排放，市环保局与有关单位密切合作，严把立项、审批、验收三关，使大中型项目“三同时”执行率达到100%，小型、乡镇企业项目执行率达到92%。对在海岸、滩涂、排海河道等敏感区的建设项目均做到了认真研究、分析、勘验现场、作出详细的环境评价，做细致的超前工作。对过去已经建设投产的项目，做到了加强管理、减少污染，同时在治理资金上给予倾斜性投放。

四是努力协调工作，加强海上污染管理。

为减少污染，合理开发，市环保局努力做好对外协调工作，加强了对海上污染的管理。主要是：协调、协助中国天然气总公司完成了长岛油田开发环境保护评价；协助天津交通设计院进行了桩西码头环境评价；协助搞好了黄河大桥至东营港高速公路环境影响评价和海上垃圾、船舶排泄物管理办法等。

五是加强对环境监测，搞好海洋基础调查，为发展海洋经济服务。

## 东相村养獭户均收入4500元

元买了一对小獭狸，精心喂养一年多时间，今春第一窝产子8只4公母，卖出后不仅还清贷款，还净赚4700多元。如今，这个村90户60%以上饲养獭狸。今年全村出售成獭狸和子獭狸收入高达40余万元。目前全村獭狸存养量72对，其中年前可产子的母獭狸40只，年底全村将增加收入24万元。

（孙胜芳）

## 本版编辑 王圣锋

## 北宋乡出现三个保险村

利津讯 在利津县北宋乡，一种新型消费观念渐成时尚，参加保险的农民逐日增多。到目前，该乡的前林村、中林村，芳于村，家家户都办理了三种以上的保险，被人们称为“保险村”。

（本报通讯员 魏金国）

## 补『天』者

东营区粮食分局平抑粮价纪实

由于粮食涨价突然，造成居民盲目抢购，各粮店纷纷告急，市民已人心波动。局领导当机立断，由局长孙三民和副局长王光录分别到鲁西南等地寻求粮源。当时寒流袭人，他们冒着零下十多度的气温，风尘仆仆，一路艰辛数

千里，饿了，随便到路边小摊上吃一点；累了，在没有暖气的旅馆里住一宿，经过一个多星期的奔波，通过各方渠道，共调运购进面粉达150万公斤，为平抑我市粮食价格发挥了积极的作用。

俗话说：谷贱伤农，粮贵伤民。尽管粮价上涨乃多种因素造成，导致了部份居民不理解，把怨气发泄在粮食职工身上。这个局的领导及时教育干部职工，正确对待市民的怨气，认真做好宣传教育工作。同时要求干部职工坚守岗位，认真做好本职工作，确保居民的粮油供应。

在调运中，他们发扬粮食企业的老传统，坚持自己装卸车、节省了费用。前不久，从外地发来一车面粉停靠在粮油转运站内，由于无人卸车，局机关的同志闻讯后，有16名同志连夜都没来得及换，在局长孙三民、副局长王光录同志的带领下，仅用两个小时就卸下60吨面粉。

目前，这个局为平抑市场粮价，确保供应货源，高价外采的大批粮油实行压价销售，尽管影响企业的经济效益，但他们顾全大局，发挥了国有粮店发挥调控市场的主渠道作用，努力保护了消费者的利益。

最近，这个局又根据市政府的安排，已对春节期间的粮油供应做了具体部署、准备了充足的粮油，敞开供应，让居民安心购粮，保证过一个祥和愉快的新春。

（刘玉环）

## 山东东营拍卖行 九四年度第1号拍卖公告

公告

公告

## 洁神干洗机订货会在青岛召开

河北省《洁神集团》三河市洁神干洗机制造厂，定于93年12月16日至27日在青岛市汇林宾馆召开洁神牌干洗机订货会。会间由我厂用户做干洗机操作表演及经验介绍。会中订货需交订金1000元。可享受优惠价格。恳请各单位及个人届时光临。

我厂是生产干洗机的专业厂家，国家二级企业，生产的洁神牌全电热干洗机是国家A级产品。省优、部优产品。在全国首届轻工博览会上荣获银奖，评为全国消费者信得过产品。产品畅销全国各地。

洁神牌全电热干洗机使用不必另配锅炉，占地面积小，节省能源、省人力，采用不锈钢结构，经久耐用。操作简便，免费安装调试，代培操作人员，终身维修服务，常年供应洗涤剂。

主要产品价格

|                |        |
|----------------|--------|
| DGX—25kg全电热干洗机 | 62000元 |
| DGX—15kg全电热干洗机 | 49000元 |
| DGX—12kg全电热干洗机 | 39500元 |
| DGX—10kg全电热干洗机 | 36500元 |
| DGX—8kg全电热干洗机  | 34500元 |

## 胜利油田广洋水产贸易公司经理杨万平祝全市

胜利油田广洋水产贸易公司是胜利油田主要经营水产品专业公司之一，常年经营鱼、虾、蟹、贝等水产品，为丰富全市人民生活，特准备了梭子蟹、大虾、带鱼、贝肉等。

公司全体员工竭诚欢迎各界朋友前来洽谈业务，保您乘兴而来，高兴而归。

联系人：王建军、谢涛、赵霞  
联系电话：223786 243180  
公司地址：西城胜利饭店（百货大楼南侧）

胜利油田广洋水产贸易公司

胜利油田广洋水产贸易公司

胜利油田广洋水产贸易公司

胜利油田广洋水产贸易公司

# 油城

室乃至转角旮旯，可谓“处处闻啼鸟”。联想起诸多时髦过的话题：经商下海、出国潮、世界大串联……都没头没脑“疯”过一阵，留下些病根了之，而“BP”机的前景将会如何呢？

一夜春风

花上千把块钱，配个“BP”机，任你走到哪儿，它呼你到哪儿，的确方便！倒退它七、八年，别说咱油城人，恐怕中国大陆上的任何一个城市都还不晓得这“BP”机是什么物件。想想如今这东西如此普及，恍惚让人有隔世之感。人们比以往任何时候都迫切地需要各种现代化通信设备，说起来简直就是一场革命——这决非危言耸听。

1986年正是中国开放逐渐走向深入的时节。这一年，一位叫黄金富的香港企业家来到北京，参加一个科技展览。其间，他首次向中国大陆观众展示了一种具有现代化水平的通信工具——无线电寻呼系统，非常遗憾，当时没有引起观众的注意和官方足够的重视。当展览结束的时候，这位先生将这一系统无偿地送给了北京无线电研究所。

北京人没有忽略这种启蒙。这一年的冬天，京城里出现了第一家无线电寻呼台。此后几年的时间，中国大陆的无线寻呼发展惊人，仅北京就拥有了80余家寻呼台，全国的1000多个城市开通了无线寻呼业务。油城在1989年同时有两家——东营市邮电局、胜利石油管理局通讯公司申请到了无线寻呼台。1990年6月市邮电局首先面向社会服务算起，油城“BP”机历史不过四年，如今已拥有用户12000多个，大哥大用户500多个，而1992年以前用户不过4000个，迈入1993

年，忽如一夜春风来，用户增长了前3年的3倍还多。这一年电信日期间，市邮电局3天时间售出200多台。目前，全市经过省邮电系统和无线电管理委员会批准建立的无线寻呼台已有12家（包括转发台），其中3家最大的寻呼台分别拥有用户：市邮电局5000余个、油田通讯公司近5000个、雷达通讯公司400余个。据了解，这三家的容量都在一万以上，油城的“BP”机热只不过刚刚吼出一声，今后的三、五年，它将以更加迅猛的速度向前发展。

究其根源，经济的发展、信息传递的需要、人们对现代化通讯设备的需求及一定的物质基础，决定了“BP”机火爆的命运，不象其它热潮带着盲目、冲动。而配带“BP”机的各色人等是不是也能这样评价？

有事呼我

可以这么说，油城最初一批购置“BP”机者极少带有装饰、消遣意味。油田的一批大都用于生产调度，地方的以其便利的通讯弥补了交通的不便。随着人们一个个扑咚扑咚往海里跳，四处开始游泳，“BP”机成了大小老板们的宠物，成为一种身份的象征。据了解最近一阵“BP”机大多又走进了机关。“有事呼我”成了最频繁使用的告别语。

小陈这两年发了，手里有俩钱，看着别人有“BP”机就觉得心理不平衡，脑子一热也买了这么个劳什子。人家都别腰里他别西服上兜里，觉得自己是个人物了。可两三天不见一点儿动静，他以为机子出了毛病，偷偷拨了电话，呼自己一回，别说还挺灵。可接下来又是半月没动静，真成了人说的“腰里别死耗子”，没派上用场不说，每月还得交25块人民币。前思后想一怒之下，还觉得是人家刨一坑，让他往里跳。

当然大多数也不光为装饰，买来的东西自然要用，没大用也得有小用。据了解。我市汉字寻呼机传呼频率最多的是诸如回家、回办公室、吃饭之类的信息，互报的商企信息较少。我们不能不承认一点，现代化手段是需要为现代化服务的。“BP”机的价值，正在于它传播有益的信息，不如此，无异于劳民伤财，况且有相当数量的机子与服务费是公费报销的。

当然，“BP”机也确实给一部分人的生活带来了方便与财富。东营区六户镇梅宅的梅某一入买了3只“BP”机，很快为其所承包的企业带来不菲的收入。东营区胜利镇王营村一个姓王的运输户一下买了4只，按他自己的说法，自己身边一只、车队一只、家里一只，另一只机动，一旦有了活源，随呼随到，这点投资值！

无论用户派什么用场，对于寻呼台来说，它首先要保证的是服务质量，随着竞争的日趋激烈，服务质量越来越重要。

目前我市的几家寻呼台能否排座次呢？

各领风骚

但凡提起“BP”机，人们自然会想到126台，正因为它，油城人真正认识了“BP”机，至今126台仍以其易记的优势拥有大量用户，比它更加方便快捷的自动寻呼台127也享誉油城，拥有这两个台的市邮电局自然也就拥有全市最多的用户。但如今他们却很少再有皇帝女儿不愁嫁的感觉。油田通讯公司的用户已接近它的用户5000部，新起的哥达寻呼台，自1993年4月建台，已拥400多个用户，而且在全市最先开通了天气预报和电视节目预告服务项目。据了解，1994年的元旦开始，126、127台也开通电视节目预告服务项目。市邮电局这两个台最大的优势就在于“BP”机的全省联网。只要是126、127台的用户，在您出发前，将您所到地区提前告知寻呼台，届时它将为您开通两地服务，即一部寻呼机在所在地市可以使用、本地的信号也能收到。

从全市范围来看，“BP”机的种类已从早期的音频传呼、数字传呼，到较后的中文传呼；从单一功能的传呼到多功能的顾问型传呼，这是大趋势，随着竞争的激烈，也是经济发展的需要，寻呼台为用户开展的服务项目将会越来越丰富。如今全国几个大城市的寻呼台已开展了报告新闻、股市行情、外汇汇率、蔬菜批发报价等信息服务项目。这些要在油城普及，尚需一定时间。

“BP”机蜂起的关键原因除了强劲的需求，便是赚钱，“BP”机能给经营者带来可观的经济效益。各“BP”机台所采用的BP机品牌繁多，在我市以摩托罗拉销量最大，其他有诺基亚、菲利浦、大荣、卡西欧等，裸机售价1200——3000多元不等，原装进口与国内组装机之间也有差价。各寻呼台定的“BP”机服务收费标准是一致的，汉显600元/年，数显300元/年，以此计算，油城1.2万“BP”机用户每年至少要支出四、五百万元的服务费。由于“BP”机从销售到服务都是有收益的，所以油城各寻呼台各自形成了自己的咨询、订货、进货、工程组网、经销、运行服务、维修等一系列的配套业务环节。每一个寻呼台也都在努力寻找适合自己特点的促销战略。1993年5月，市邮电局借电信日之机，优惠为客户办理“BP”机，不仅机子价格便宜，而且至年底的服务费一应免了，3天时间在油城掀起一个小小的高潮。

与其他商品大战不同，无线寻呼台的竞争从浅层次看是设备、品牌、价格、折扣等方面的竞争，但从深层次看是通信服务质量的竞争，它决定长久稳定的效益。目前就126、127台寻呼员与“BP”机数量的比例看，是8个寻呼员服务5000个用户，1625，从早630上班，到晚11点下班，几乎没有空闲时间，忙时几秒钟一个传呼，服务质量用户还是较满意的。而近期却由于管理不力，我市无线寻呼市场人为地出现了一些不畅。类似的混乱前一段在全国已普遍出现过，油城是刚露端倪，如何才能把可能还出现的混乱消弥在萌芽阶段呢？

寻呼管理

无线寻呼市场出现的混乱状态，已非短时间。据了解，北京开办寻呼业务的80余家单位里，包括中央机关、北京市局办、银行、军队、群众团体、公司，洛阳甚至出现了拍卖“天空”的违法事件，郑州、韶关等市也频频告急，其严重程度引起了国家的高度重视。国务院已批转了邮电部《关于加强电信业务市场管理的意见》，邮电部随之颁布了与此相配套的管理办法，国务院、中央军委颁布了《中华人民共和国无线电管理办法》，山东省及我市也出台了进一步加强电信业务市场管理的文件，这些文件和法规，无疑对加强无线电管理和依法治理寻呼市场具有重大的作用。

据市无委会副主任周爱峰介绍，我市无线寻呼业务亦有其的就将近20家。他强调，尽管我市的无线寻呼业务与国内其他大中城市相比还很落后，但绝不能因为落后就毫无章法胡乱发展，散兵游勇、一窝蜂只能影响这一事业的发展。

有法才能有法子，有法必依才能用好、管好无线寻呼市场。

## “BP”声

自身的发展特点，一是东营的特殊性决定了寻呼台不可能一家垄断，它要求多家经营、全面发展，才能更好地满足油田、地方的多方需要；二是因为许多单位不了解这项业务的特殊性的技术条件，没有掌握有关的政策法规，而盲目想上寻呼台，1992——1993两年时间，申请的就有近20家。他强调，尽管我市的无线寻呼业务与国内其他大中城市相比还很落后，但绝不能因为落后就毫无章法胡乱发展，散兵游勇、一窝蜂只能影响这一事业的发展。

胜利油田钻井工人尹利文，1988年7月13日头部受伤成为植物人。其妻子尚建琴，在2000个日日夜夜里，精心守候护理。在她和医护人员无微不至的护理下，使尹利文的病情逐渐好转，并学会了吞咽食物和简单的数字计算。

（画连生 摄）

在市场经济的大潮中，尊重知识，尊重人才，聚才兴厂，已成为企业家们的共识，不少企业都在寻求急需人才，而专业人才也在寻找能更好发挥自己才能的场所。

现在许多招聘人才的优惠政策，多是票子、房子，这些固然重要，岂不知更重要的是“英雄”需要“用武”之地。

人才需要尊重 关键还是使用 古时早有先训，那则萧何月下追韩信的故事就给我们提供了有益的启示。韩信先年追随项羽，是个无名之辈；而后属项羽，也未被重用；到了刘邦的麾下，虽被拜为“治粟都尉”，仍不如意。才非所用，英雄没有用武之地，这是韩信一再“跳槽”的主要原因。萧何独具慧眼把韩信追回来，

仅仅为钱而思迁的。人才之所以受到人

# 英雄需要用武之地

○而山

萧何的建议——“择良日，设坛场，具礼仪，拜大将。”否则，韩信这个“人杰”可能还是难以挽留。萧何还中肯地对刘邦说：“能用信，信即留，不能用，信终亡耳。”此话一语中的。时下，人事制度的改革打破了以前的禁锢局面，实行了双向选择，企业如果还采用过去那种死活不让人才流动的做法，已经行不通了；或以钱许诺，殊不知很多人并不是贪图享受，仅仅为钱而思迁的。人才之所以受到人

会和环境，不然，也就不其成为人才。要想留住人才，必须要突出“留才功在于用”的思想，唯才是举，唯才是用，给“英雄”以施展才华的“用武”之地，这是留住人才的上策。只有这样，才会出现群贤毕至的喜人局面。



元旦前夕，市民政局分赴各县区，走访慰问抗老优抚政策落实及受灾地区困难群众生活情况。图为，了解民情，慰问困难群众。

本版编辑

王海林

## 五年电视创业路 满幅荧屏奉献歌

○市广播电视局副局长、电视台台长 崔兆武

1989年1月1日，东营电视台在黄河三角洲这片神奇的土地上悄然诞生了。从此，新兴的东营市有了自己的电视台。至今，她已走过五年的历程。

五年来，东营电视台在东营市委和市政府的正确领导下，发扬艰苦创业、开拓进取的精神；坚持党的基本路线，坚持正面宣传为主，团结、稳定、鼓动的宣传方针，把握正确的舆论导向，积极宣传党的路线、方针、政策、宣传社会主义物质文明和精神文明，努力为黄河三角洲的开发建设服务，为广大电视观众服务。已成为东营市的重要舆论阵地。

东营电视台的创建，是与东营市的经济建设和各项事业发展，以及黄河三角洲的开发密切相关的。东营市成立后的第四个年头，东营市人民政府就以东政发（1987）第130号文件，决定建设政府的电视宣传阵地，成立东营电视台；1988年3月9日，市府常务会议又研究决定，尽快把我市电视新闻节目办起来，并提出“边干边学，早设计、早施工，细安排，播音和采编人员的招收培训同步进行”；1988年7月18日，当时的副市长张万湖同志又主持召开了建设过渡电视台和加快电视台筹建工作的专题会议，会议指出：“建设东营电视台已成为广大群众的迫切愿望，全市人民对此非常关注，过渡电视台力争在建市五周年试播。”并成立了由张万湖为组长的筹建领导小组。筹建领导小组兵分两路，一路筹建东城电视台，一路筹建过渡台。经过紧锣密鼓的紧张工作，1989年元月1日，过渡台工作启用，第一期《东营新闻》节目与广大观众见面。

开播后的东营电视台经历了两个阶段，即1989年元月至1991年9月的过渡阶段和尔后的起步阶段。过渡阶段全台仅有三套摄相机，一套编辑机，其它设备基本上是来自宣传部，科委等单位借用来的，全台人员也只有30来人，自己的节目只有每周三次不足10分钟的新闻，以及少量不定期的专题节目，并且在转播中央台第一套节目中插接（当时只有1个频道，一直

持续到1992年11月），工作相当艰难。1991年9月电视台迁址东城可作为起步阶段的开始，但这正是电视台最为困难的时期。原来从单位借用的设备全部抽回，全台缺设备，少人员的问题相当突出。办公生活条件异常艰苦：间

隔发射机房做办公室，单职工的床铺就按在办公室里，没有伙房到市府食堂打饭，同志们凭着对事业的挚着，默默地工作，在困难中抗争、奋进。我们为了锻炼队伍，为自办频道开播打基础，自觉加压，增设了节目，开办了一批适应我市经济发展和观众要求的栏目，每天的自制节目时间平均达到了16分钟。1992年11月26频道开播，从此，东营电视台有了自办频道，真正具备了自办节目的条件，这作为东营电视事业发展的里程碑，极大地鼓舞了经过四年磨炼的第一代电视创业者。也为东营电视事业的进一步发展创造了基础的条件。

回首五年创业历程，我们感慨万千。值此庆祝建台五周年之际，我怀着崇敬的心情，谨向一切为东营电视事业作出贡献的各级领导、各有关单位、各位朋友，以及全市人民表示崇高的敬意和衷心的感谢。

展望未来事业发展，我们信心满怀。东营电视台走过艰苦创业、稳步发展、进取提高的五年，已经具备了进一步发展的条件。我们坚信，在市委、市政府的领导下，在社会各界的继续关心支持下，东营电视台将会得到更加快的发展，东营电视事业的前景将更加美好。

假劣之药拒门外 万千用户请进来

## 市药材站靠信誉闯市场

本报讯 市药材采购供应站成立仅半年多的时间，以服务求信誉，向管理要效益，严格杜绝假劣药品，保证人民用药安全，到1993年底实现销售收入2500万元，站稳了市场。

去年6月，市医药管理局下属的医药药材站分为两个站。新成立的市药材采购供应站面临三大难题：新成员、新班子、新市场，在医药管理局领导的帮助下，站领导很快理顺了工作，坚定了职工的信心，使药材销售进入正常运转，并制定出企业精神、经营宗旨、服务规范等一系列的企业经营规范，鲜明地提出在品种齐全，渠道畅通、价格优惠的前提下，以上乘的服务赢得信誉，质量从严，假劣药品绝不允许进门。

为此，市药材站采取了一系列的措施。为组织好货货源，保证用药，他们组织了大型工商联谊会，会上来自省内外48个厂家当即签订了购销合同；为保证对医疗单位的供应，又召开了二、三级联谊会，征求意见，签订销售协议；他们还积极为名优药品作宣传，到目前，已先后4次为全国4种名优新产品召开了发布会。经营策略上，市药材站克服人员不足的困难，

坚持走出去、讲进来的路子。走出去，即走向药厂了解产品信息、走向市场了解行情、走向医疗单位了解用药特点、走向患者听取对药品的反馈意见；请进来，即请制药专家讲解药品疗效、请医疗单位的主治大夫讲解临床实际、请患者讲述用药感受。为促进销售，他们还狠抓零售，建立了三处零售点，大大方便了群众买药。

在抓好外部环境的同时，市药材站加强了内部管理，向管理要效益。对于群众最为绕头的假劣药品，他们制定了一整套的检测措施，决不销售过期失效药品、霉变变质药品、无批号药品、来路不明药品。药品从一进门，除自己进行检测，还请药检所协助抽检。与制药厂签订合同，如有不合格药品，他们拒收，与购药单位签订合同，如发现不合格产品允许退货。经严格的药品检测，半年多的时间他们退回不合格药品价值达4万元，没经销过一片一针假劣药。市药材站严把进货渠道，已同省内外160多个厂家建立了稳定的购销关系，经营品种达到1400多个，不仅保证了油城人的用药安全，滨州、潍坊、博兴等市县也来函来电购药。（海天）

## 市委党校招收一九九四年度新生

中共东营市委党校招生办公室  
1993年12月30日

根据省、市委领导同志关于要把党校办活，培养更多适应现代化建设需要人才的指示精神，结合我市实际情况，市委党校开始招收一九九四年度新生。

开设的班次有：业余研究生班 中共党校函授学院本科班和大专班 省委党校业余本科班和大专班 干部大专续读班 农村干部大专班 市委党校业余大专班。

学员学完教学计划规定的课程，经考试考查合格后，享受与国民教育同等学历和待遇。报名时间从一九九四年元月一日起到一九九四年二月二十八日止，详情见招生简章。

中共东营市委党校招生办公室  
1993年12月30日

## 我市召开侨务旅游工作会议

本报讯 1993年12月29日，全市外事侨务旅游工作会议在天河宾馆召开。

各县区政府办公室负责外侨旅工作的同志、外侨办主任、市直有关部门、广北农场、胜利油田和石油大学统战部的同志共40多人参加了会议。

会议传达了全省侨务工作会议精神和省领导同志在全省外事工作学习班上的讲话；听取了近年来全市外事侨务旅游工作总结报告；研究探讨了今后一个时期外侨旅工作的新思路和努力方向；规划部署了明年的工作任务和奋斗目标，并对当前的几项主要工作作了具体安排。

会议要求全市广大外事、侨务、旅游工作者，要抓住机遇，团结奋进，努力提高为经济建设服务的层次和水平，为我市的改革开放和经济发展作出更大贡献。

（本报通讯员 解立常）

