



# 完善企业运行机制 提高对市场的应变能力

## 市造纸厂

我们东营市造纸厂，现拥有职工12000人，固定资产6500万元，年生产能力2.5万吨，主要产品有单面书写纸、书写纸、卫生纸、双胶纸、铜版纸、静电复印纸、餐巾纸、面巾纸、高级超压光纸、草板纸等20多个品种。产品销售在二十多个省市，并远销东南亚、中东、非洲等十几个国家和地区。企业先后荣获国家二级企业、全国思想政治工作优秀企业、山东省企业管理优秀奖、山东省质量管理奖等多项荣誉称号。自1985年以来，产值年均增长47.2%，利税年均增长39.6%。1992年被列入山东省经济效益排头兵企业，利税总额名列全国同行业第43位。1993年，全厂完成产值10050万元，销售收入8500万元，利税2000万元，利润1200万元，分别比去年同期增长11.5%、102.3%、94.3%和90%。人均创利税18182元，资金利税率达52%，销售利润率14.1%，流动资产资金周转天数58天，各项经济指标居全省同行业之首。

我厂始建于1976年。建厂初期，固定资产只有53万元，年产值不到31.6万元。1984年，全国造纸行业走入低谷，市场不景气，产品积压，一些造纸企业纷纷倒闭，在进退两难的情况下，我们果断决策，买进了两家下马造纸厂的设备，并当年投产，当年见效益，使我厂从规模到效益实现了第一个飞跃。在1987年，纸张市场有所好转的情况下，为进一步在市场中站稳脚跟，我们又把眼睛盯住了国际市场，经过多方考察，我们以卫生纸生产为突破口，投资60万元，不到两个月的时间，增上了一条卫生纸生产线，在一个月后就使卫生纸打入了国际市场，并以质优价廉的产品，赢得了国内外用户的青睐。实现了我厂发展的第二次飞跃。在1989年，国家开始治理整顿、紧缩银根的情况下，我们并没有象大多数厂家那样压缩生产和投资，而是主动出击，又投资650万元，用一年时间，上了一条短网1760生产线，使我厂的人均利税跃居全省同行业第一位。1990年，我们对疲软的纸张市场，经过科学论证，抓住机遇，又投资1500万元增上了一条国内同机型中最先进的长网1760生产线。生产线投产后的前三个月，由于多方面的原因，造成了产品滞销，每月亏损70万元不见效益。面对这一困难，我们当即采取果断措

施，强化车间管理，狠抓产品质量，大力降低消耗，连续召开了三次全国性的用户座谈会，根据用户反映的意见，对产品进行改进，从投产后的第四个月起，这个车间就扭亏增盈30万元。目前这条生产线的效益已占全厂效益的50%，使我厂跨入了全国100家最大造纸工业企业的行列，实现了我厂发展史上最大一次飞跃。

这些年来，我厂一直把深化改革、培育和完善乡镇企业的灵活机制，作为强化和再造企业发展优势的大事来抓。“七五”以来，我们把承包经营责任制、厂长负责制、定期审计制和厂长负责制融为一体，并顺利完成了股份制改组，使企业形成了以市场为导向、自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束的灵活机制。

1、搞好股份制试点。去年，我们作为全省首批50家中大型企业股份制试点单位之一，于3月22日，创立了东营市纸业集团股份有限公司。股份有限公司的成立，一是解决了企业产权的所有问题，明确了产权关系。实行董事会领导下的经理负责制，使企业真正成为自主经营的独立法人。二是确立了职工在企业中的政治经济地位，职工既是劳动者、经营者，又是企业资产的实际所有者和成果受益者。股份制的实行，使企业建立起一种在股东、董事会、经理之间，在所有者、经营者、劳动者之间的相互制约关系。股东可以通过股东会对企业的经营者进行直接影响，也可以通过股权证的出售或转让等对其经营者进行间接影响。如果我们原计划建设的富豪大酒店项目，但经董事会讨论后，决定先集中资金搞生产，今年我们投资4000万元，上了三个大项目，即2400板纸工程，3000千瓦热电厂，廉价购买无锡长网1760抄纸机等。三是完善了企业分配制度，由单纯的按劳分配转向了按劳分配与按股分红相结合的方式，既体现了按劳分配为主，又体现了按股分红获得收入，更大幅度地调动了全体员工的积极性。四是进一步增强了职工主人翁责任感。职工同企业心连心，利益共享，风险共担，关心企业生产经营，参与企业管理变成了自觉行动。职工普遍反映，企业这改革那革命，实行股份制才是最根本、最彻底、最有效的改革。

2、健全企业运行机制。我们采取了分离、计件、市场制、分离就是对一些辅助性、吃补料的部门分离出去搞公司。如车队、印刷、卫生室等，使它们成为面向社会、面向市场、独立核算的经营实体。对一些不能分离的则实行计件工资制，任务包干，多干多得，不干不得。市场制就是将各生产单位间的经济关系，全部变为买卖关系。为此，我们建立了厂内银行，在内部确立了生产单位之间、生产单位与经营单位之间的买卖关系。公司内的一切经济活动均以厂币和支票支付，做到日清月结。职工的工资直接与车间的利润挂起钩来。把市场机制引入了企业内部，增强了干部职工的竞争、风险意识和市场观念，促进了企业的发展和经济效益的提高。1993年，年终奖金分配，全部按任务完成情况挂钩，多劳多得、少劳少得。

3、千方百计开拓市场。自1989年下半年以来，整个造纸业面临着产品销售难、资金回收慢，经济效益差的局面，尤其是我厂近几次连续上项目，扩大生产规模，产品销售面临更大的困难。在这种情况下，我们采取了抓市场、抓用户的灵活经营措施。一是根据市场变化及时调整经营策略。坚持以市场为导向，市场需要什么品种，我们就生产什么品种，用户需要多少，我们就生产多少。并采取伸长腿、跑远路的措施，广开销售渠道。现在我厂产品已遍布全国各地，有十五个品种打入了国际市场。二是加强售后服务，提高服务质量。我们始终坚持“两访一”制度，即每月对用户进行一次信访，每季度开展一次走访，每年组织一次用户质量座谈会，及时多方了解用户意见，洞察市场信息。如去年我厂新投产的双胶纸投产后，每发一批产品，都派一名业务员进行跟踪服务。一方面及时帮助用户解决产品使用中的问题，一方面实地了解考察本厂产品的使用情况，及时把产品质量变化情况和用户意见反馈到厂里，由生产科、技术科组织力量加以改进和提高。同时，我们还连续召开三次全国性的订货会和用户质量座谈会，通过采取这些措施，使我们迅速打开了双胶纸市场，赢得了用户。三是搞活价格，随行就市，灵活经营。我们根据地区不同、用户大小、库存量、货款回收快慢等来决定产品价格，促进了产品销售，使我厂出现了良好的经营形势，各种产品畅销不衰，供不应求。

# 油城外来打工者

## 经济现象扫描

近几年，随着改革开放的逐步深入，我市已成为全省生产十分活跃，经济腾飞迅猛的“热土地”。这里的宾馆、饭店、工厂、企业等如雨后春笋；第三产业队伍如“滚雪球”越来越大。许许多多从田间地里解放出来的剩余劳动力和青年农民，把挣钱的眼光瞄准了这里，每年都有一支支队伍从遥远的南方北国，三五成群，有组织无计划地涌进来找活干，凭本事靠力气挣钱。据有关部门统计，每年在油城的外来打工者有27万多，大部分分布在饮食、服务、建筑等行业。几年下来，他们当中有的成了“大款”巨富，有的却吃尽辛酸饭，一文未得。倘若，您想亲自或介绍亲朋来这块“黄金地”求取挣钱，那么敬请您读完下面的文章，或许能从中悟出点什么。

这里需要有一技之长的劳动力

“有一双手，一身力气，走遍天下也能够混饭吃”。这是人们混活于“闯江湖”的旧观念。而这一条在东营却很难吃得开。现在，许多公司、工厂大都需要有一技之长和有文化的劳动力，真正靠苦力吃饭的活比较少，就连东营市城镇待业青年找工作，大部分也都是通过先培训后上岗的途径。1993年5月中旬，东营长途汽车站，四十多个辽宁省本溪籍的男女青年拉着脑袋背着行李，正垂头丧气地等着上火车回老家。原来，他们就是吃了有文化没技术和文化的亏。起初刚到东营时，几经周折，他们进了一家私营电器厂，尽管他们个个个体力不错，可一个也不懂电器组装技术。干了一段时间后，工厂便安排他们干搬运工和勤杂工，不仅活儿重，工资也不高，最后除留下3名女青年从事公关业务外，其余的只好找到另一家食品厂做工。他们满怀希望地填好招工表，孰料等到技术考核和文化测验时，一个个全又傻了眼，他们不懂食品制作技术不说，其中竟没有一个能达到高中文化程度。没办法，他们又“挪窝”另谋出路，一连分散找了十多个饭店、旅行社、厂家，不是收入低，工作不称心，就是没能力干下来。油城消费高，工作不固定，吃饭都成问题。最终，只好提包卷被，打道回府。

从云南省会来的姑娘杨晓丽，身材苗条，面容姣好，既有南方少女的热情奔放，又有北国姑娘的温柔妩媚，一双水灵灵、会说话的眼睛，不知令多少男孩魂牵梦绕。在办完求职登记手续后的第二天，闻讯而来的十多名厂长、经理便纷纷许愿，以报酬高、待遇优越为条件，争聘她到自己的公司、工厂任职工作。面对“求大于供”得天独厚的有利条件，小杨这位走南闯北、见过世面的南方少女，选择了一家中外合资的大集团企业，干起了总经理助理。四个月的试用期间，由于总经理“特殊”照顾，她一切都如意，吃住高级酒店、大宾馆，出入小汽车接送。但她毕竟文化素质太低，虽经总经理悉心调教，却未真正学到多少经营之道，终于在一次订货会上出尽洋相，引起外方代表的不满，迫于压力，那位总经理不得不忍痛割爱，把这只“绣花枕头”扫地出门。

这里确实能挣钱，但要看你如何干

在东营，劳动部门对就业政策采取的宣传措施十分得力，人们的求职观念伴随市场经济的旋风而大大改变，就就业求职的机会，成功的机遇平等地向所有人开放。但据了解，

从外地来找工作的人们，特别是一部分青年人，都想找一个体面、舒适稳定的工作，因而挑肥拣瘦，有的自己没本事，却怕干“下九流”的工作，住住高不成、低不就，失去了挣钱的机会。旧的从业观念不改变，怎么能找到职业呢？去年7月，一位四川重庆籍的女大学生辞职来东营“闯世界”，在市职业介绍所做过了人才交流登记后，一边做临时工挣钱，一边等待机会。她没有大学生的清高，也不怕别人笑她“低能”，在商业闹市区摆摊设点，为别人开设了擦皮鞋、理发、修脚的服务项目。她服务热情，有求必应，收费合理，招来了不少顾客，每天她至少也能收入五、六十元。当笔者问她这个大学生干“低贱活”有何感想时，她抿着嘴自信地回答：“人人为我，我为人人，凭劳动和本事养活自己，我觉得即体面又光荣”。广东丰顺县的二级厨师牛国伟，在东营打工以来，自由选择了多种职业，当过勤杂工，做过门卫。去年9月，他赚在一家大酒店当厨师生资不高，工作又很平淡，便索性他全了各种证件，卖起了耗子药。苦累，每天早出晚归挑着耗子药走街串巷，哪里生意好就往哪里钻。短短四个月时间，他便净赚六千多元。

与此相反，6名新疆青年在油田某食品厂干上合同工后，却不愿下工夫学技术，老想着变换工作岗位，今年初，被单位辞退了。尽管他们有亲戚熟人在厂里当领导，并为他们说话，可市场竞争无情，这里用人只看本事和能力，不看门路和关系。因不忍心进厂，贪图安逸享受而丢掉“饭碗”，失去挣钱机会的事例屡见不鲜。能否挣钱，看你如何干？求职打工挣钱是“八仙过海，各显神通”，只要你观念新，脑子灵，不怕脏累吃苦，在东营就能干出个“样子来”。

这里只有守法才能站稳脚跟

黄河三角洲的开发，使这里成了块“宝地”，全国各地来做生意、考察、工作的人，源源不断地涌来，促成了东营经济的繁荣。但是，这里执法严，社会秩序井然，如不择手段“淘金、挣钱”，必将受司法机关的制裁。“马无夜草不肥，人无横财不富”。一个来捞大财的西安籍男青年，应聘在一家三资企业当会计，他直赶“浪潮”及时行乐，吃高级餐，买名牌西服，“泡妞”与情妇鬼混，大部分业余时间都泡入“KTV”包厢。由于花钱象流水一样，每月600元的工资不到半月便被挥霍净光。钱不够用，他就想法子伪造发票，勾结惯偷拦路抢劫，非法所得人民币达2万多元。案发后的逃跑途中，被公安机关逮捕法办，判了九年刑，美好青春在铁窗中度过。从临沂山区来的女青年王某，嫌打工干活辛苦，又想在这个新兴城市上穿好、吃好玩好，经不住金钱物质的诱惑，就贩卖黄色书刊，后来竟不知廉耻地卖身挣钱，染上了性病仍不思悔改，结果被治安人员抓获，银铛入狱。还有一些从各地聚来，打着做生意幌子行骗的，卖假补药的，做工中偷卖公物的，以色情交易赚大钱的等等，一切不法之徒，大都受到了法律的严惩。

东营是座繁荣、文明、法制的新兴城市，这里欢迎您的到来，但愿您能时刻思索着自己该怎么做。

## 全市经济工作会议 议典型材料摘登



市服装一厂采用国内外先进设备和生产工艺的防寒服、夹衫、童装等，出口日本、美国、西德、南韩等国家，受到用户的青睐。图为工人们在认真检查产品质量。（刘文忠 摄）

## 1994年经济预测

1994年经济发展的基本走势如何，能否保持较快增长？这是社会各界广为关注的焦点。

从1994年经济增长的环境分析，既存在支撑经济继续保持较快增长的因素，也存在一些不利于经济稳定的“梗阻”。从有利因素方面看：1、适宜的政策环境。2、具备支撑经济较快增长的物质基础。3、世界经济特别是西方主要发达国家的经济将好于今年，为我国明年经济的较快增长提供了一个有利的国际环境。4、金融、财税、投资、

企业等改革的全面推进，为经济的增长注入了新的活力；5、经过1991年、1992年的恢复性增长和1993年的较快增长后，1994年整体上仍处于经济增长的平稳期。不利因素主要有：1、外汇结余减少较多，相应地影响我国国际回旋能力下降。2、物价涨幅高，通货膨胀压力大，将在一定程度上制约着经济的增长。3、企业生产经营困难增多，市场约束趋于强化。4、农民收入增长缓慢，农村市场依然不旺；5、目前正处于加大力度深化改革的关键时期，改变中将不可避免地出现许多新情况、新问题。而有效的宏观调控体系又尚未建立、健全，因而难于及时解决经济运行中的各种突发性矛盾和问题，延缓经济增长进程。此外，1993年经济增长的高基数也将为明年的经济增长速度增加难度。

从总量上看，关键是把握货币供应渠道，加强固定资产投资控制，严格控制固定资产投资，在资金的投向，要紧缩固定资产投资，松流动资金贷款。要认真搞好改革前的各项准备工作，包括改革方案的相互配套、改革的舆论导向和具体实施过程中可能出现的问题及应急措施等，以保证各项改革的顺利推进。

## 政策吹风

一个好的企业领导，最起码的要求是：对内狠抓管理，对外紧盯市场。特别是在市场疲软的情况下，更要以市场为导向，加强内部管理，并随时注意市场动向，调整管理方式，挖掘企业的内在活力，搞好企业经营，提高企业经济效益。

东营市农村经济开发公司是1992年5月组建的，在底子薄、市场竞争激烈的情况下，经过一年半的努力，公司由原来白手起家的实体企业，发展到目前拥有7家分公司，237名员工，754万元固定资产，976万元产值，106万元利润的中型（一）企业。为我市党政机关兴办经济实体出了一条新路。下面笔者就如何加强企业内部管理问题，谈点拙见。

第一，要深化内部改革。加强企业内部管理，首要的是要深化内部改革。公司组建初期，由于基础差、经验不足、管理不善，在激烈的市场竞争中一度运行艰难，效益不够理想。1993年初，公司领导

## 强化内部管理 搞活企业经营

市农村经济开发公司副总经理 杨祝增

好的经济效益。园艺业初具规模；建筑、运输、装饰业走向市场，逐步站稳脚跟；轧钢业前景广阔；饮食服务业通过调整走向完善。如河口区联营轧钢厂瞄准了市场动向，当年投资，当年生产，当年见效，已形成两个门类、20多个规格品种的生产能力，1993年实现销售收入61万元、利润16万元；房地产开发公司通过了解、分析市场，认识到小型商业建筑开发投入少、回笼快，属短平快项目，于是他们内引外联，走联合开发的路子，投入资金130万元，在八分开发商业用房3000平方米，新建房屋已基本订出；劳动服务公司与新加坡ASSE公司的合资项目已签订；农副产品开发公司的植物油厂已投入生产……

第二，要层层落实承包制。作为企业，只有落实承包制，才能增强广大职工的紧迫感和责任感。为把竞争机制引入企业内部，我公司层层落实了承包责任制，签订了承包合同，形成了单位与个人、效益与风险并存的全员风险承包体系，调动了干部职工发展经济的积极性，促进了各项工作的进展，带动了经济效益的提高。

第三，要实行规范化管理。建立健全各项规章制度，是促进企业发展的有力保证；实行规范化管理，才能提高工作效率，创造较好的经济效益。我公司已相继制定了公司章程、经营承包试行方案、财务管理、劳动工资、人员调动及档案管理、党建等一系列行之有效的管理制度，并作为规范性文件下发各分公司，逐步纳入了规范

## 我市又建成试营业两处综合商厦

本报讯 由东营工商分局集资建设的两处综合商厦——光彩大厦和明珠商厦近日试营业。两处商厦分别位于我市人口集中的西城和八分地区。两处商厦都是本着“谁投资、谁受益”的原则，由商户集资兴建。建成后，按投资额分配给投资者摊位，产权归自己，投资者可自主经营，也可出租、转让和买卖。（巴希彦）

## 花官乡农民购买良种热

广德讯 春节前夕，广德县花官乡农民出现了购买良种热。乡种子站刚调运进的一万公斤玉米种，不到5天时间便被抢购一空。乡种子站为满足农民今年对玉米良种的需求，保证良种纯度和发芽率，正当渠道购进，按标准价格销售给农民。（王成功）

## 代表座谈建立新型银企关系

最近，工商银行东城支行邀请东城地区部分企业的厂长（经理），举办了一次别开生面的座谈会。座谈会上，银企双方围绕如何用好信贷资金、提高资金使用效益、减少投资风险、提高贷款质量等问题，在市场经济体制下，银企之间就应建立这样一种唇齿相依的关系。



为维护《营业执照》在使用上的严肃性，东营工商分局最近集中力量对《营业执照》的使用和管理情况进行了一次彻底检查。对检查中发现的商户复印、转让、超期继续使用等情况进行了严肃处理。图为他们正在检验执照。（画生 王少云 摄）

**工作研究**  
市农行营业部协办  
主任：丁立祥  
胶州路9号营业室电话：527132

# 宣讲队抓教育 致富队引富路

垦利讯 垦利县把引导农民进入市场、加快经济发展作为农村社教重点来抓,根据本县实际,选派宣讲队、致富工作队两支强有力的队伍进村入户开展工作。宣讲队通过形式多样的思想教育引导农民闯市场,奔小康,致富工作队深入基层,铺下身子真抓实干,帮助农民换脑子、抓班子、找路子、教法子、从而把农村社教成为推动农村两个文明建设的强大动力。

一、宣讲队教育活动形式多样立体化。“什么是市场农业?”“怎样才能早日奔小康?”“怎样才能在摸准农民的这些疑虑后,有针对性地组织成立了百余名科级干部组成的农村政策、形势任务宣讲团,县委组织部、宣传部、农委、科委等50个县直部门抽调50多名理论水平高、农村工作经验丰富的科技干部任宣讲队长,分赴全县12个乡镇,配合各乡开展农村社教,在对乡镇领导干部培训后,以乡镇党委、政府班子任宣讲队副队长组成一个宣讲小组进村入户和农民面对面宣讲,全县332个行政村,村村讲、户户听。并结合各乡村实际,开展“如何奔小康”讨论和“争做先富户”活动。各宣讲队注重实效,聘请公、检、法、司干警和农业、林业技术人员,举办普法培训班和果树、蔬菜、养殖技术等培训班,使思想教育多样化、立体化。

二、“致富工作队”扎根农村,真抓实干,帮助农民奔富路。为了引导农民进入市场,发展“双高一优”农业,县委从县直部门抽调200余名工作能力有农村工作经验的干部,组成51个致富工作队,进驻51个有一定基础和潜力的村帮助开展工作,发展“双高一优”农业。致富工作队进村后与农民同吃、同住,同劳动,帮助所包村建好班子、选准路子、定好法子。致富工作队包村一包二年,与所包乡、村签订责任书,保证所包村每年人均纯收入增长200元。两年后帮助发展起蔬菜专业村17个,畜牧专业村14个,淡水养鱼专业村13个,莲藕专业村4个,林果专业村3个。通过这些典型村在全县树立起一村一品典型,以典型引路,从而带动全县农村经济上新台阶。(王文元)

# 把党的关怀送到千家万户

广饶讯 新年伊始,广饶县委、县政府组织近百名党政干部深入基层,积极为群众解难题,办实事、送温暖,把党的关怀送到千家万户,密切了干群关系,加深了党群之间的鱼水之情。

元旦过后不久,县委、县政府和县直各部门的领导干部,先后深入到各厂、各村,调查基层单位对新的一年工作安排情况,帮助他们开拓新的思路,明确奋斗目标。在农户家中,他们将帮助农民解决今年发展农业中的难题,向农民公开了有关鼓励农民种粮种棉、发展“两高一优”农业和庭院经济的扶持优惠政策,努力消除农民的后顾之忧。

为让群众过一个文明祥和的春节,县委书记、县长先后带领工作组深入到全县4个贫困乡镇、10多个行政村,走村串户、访贫问苦、察看农户的生活情况,了解群众生活中的困难,他们将成袋的面粉、新做的棉被以及部分钱款分别送到贫困户家中。在陈官乡张庄村,当他们将一袋面粉和100元人民币送到贫困户张京芝家中时,张老汉感动地热泪盈眶,直夸共产党、社会主义好。在县委、县领导同志的带领下,全县上下很快形成了为基层、为群众送温暖的良好氛围,县、乡、村各级党组织纷纷行动起来,组成慰问组、工作组,深入群众当中,听取群众意见、看生产生活情况,发现问题及时解决。目前,全县已有300多名党政机关干部,组成近百个走访工作组,深入到300多个行政村。50多个企业、40多所学校,进行了走访慰问,据不完全统计,仅民政部门就向贫困户发放救济款6万多元,同时还为贫困户调剂了一批粮食面粉和棉被等用品,切实把党的温暖送到了千家万户。许多群众激动地说:“党和政府对我们这么关怀,我们也要关心国家,顾大局,以搞好今年生产的实际行动报答党和国家。”(李军章 王培升)



# 青春无悔

## ——记河口区邮电局机线班班长王强

近日,市邮电局作出决定,号召全市邮电系统干部职工向河口区邮电局王强同志学习,一场“学护线英雄、无私奉献”的活动在全市邮电系统迅速展开。

1993年9月17日夜,义和方向通信全部中断,河口邮电局载波室响起了急促的报警铃声。当机线班班长王强接到电话线被盗消息时,他二话没说就往外跑。在河口邮电局刘行林副局长的带领下,迅速赶往出事现场。在王集东的公路上,他们发现路北100米外有两档通信线出现空档,停下车,除留人看车外,其余人各自拿起木棍向出事点冲去。有两盗贼扔下已盘好的铁线向东南方向跑去,冲在前面的王强、李新民大喝一声紧追下去,又有一盗贼向南逃去,其余人紧追不放。向东南逃的两盗贼跑到公路桥时,其中一人沿沟向南逃窜,另一盗贼钻至桥洞内躲藏,王强、李新民堵住桥洞口。当李新民用手电由南向北照到盗贼时,蜷缩在桥洞一侧的盗贼用左手扯起衣角遮挡,向王强方向退来,同时把右手伸向后腰间,穷凶极恶的歹徒举起从腰间抽出的菜刀向王强扑来,由于天色漆黑,王强被歹徒猛砍一刀,只觉得一阵眩晕倒在地上,歹徒趁机夺路而逃。待其余人跑过来时,王强的第一句话就是:“那小子抓住没有?”

经医生检查,王强左脸被砍刀口长10公分,深2.5公分,腮部断动脉一条,腮腺薄膜破裂,缝合11针,刀口如果稍微偏上或偏下一点,后果将不堪设想。受如此重伤,容貌被毁,王强无丝毫怨言:“这事谁碰上,谁都会这么干的”,但河口区邮电局的人心里最清楚:“王强是好样的。”

王强是1988年来到河口邮电局,被分到机线班工作的。机线班负责市话、农话干线架线、市内电缆铺设及农话线路的维护工作。线路施工及维护大多在野外,工

作又脏又累,他没有嫌工作的脏累苦,毅然怀着非凡的热情投入到工作中。对工作的执着,使年轻轻轻的他在机线班脱颖而出,1991年任机线班副班长,第二年被局里任命为机线班班长。

王强是有名的“拼命三郎”,干工作凭着一股虎劲。1991年冬的一个星期天,河口至新户段的通信线路中断,当时外面正风雪交加。接到故障通知后,王强同一职工,骑车冒严寒顶风雪向35公里外的事故地点赶去,路上车子拉空走不快,王强就到水沟里破冰用水冲一下后轮,然后再走,就这样走一段冲一下,冲一下行一程,到事故点时已是下午5点多钟了,顾不得寒冷与劳累,立即上杆排障,电路终于接通了,此时王强才发现自己浑身已被泥水浸透,自行车也面目全非了。去年5月份,拆除垦利县建林至孤岛的跨黄河20公里旧线路时,从坝底往坝顶需两人扛的浸透木杆,有时王强竟一人扛一根,当工友们劝他歇着点时,他抹一把脸上的汗水笑笑说:“别的没有力气还是有的”。在他的带动下,机线班的职工加班加点,仅用10天时间就把360多根木杆运回了局里。

王强性格直爽,快人快语,他的宿舍就是办公室,干活以外的时间,大伙都愿聚到这里,在嘻笑怒骂之中,工作便分配完了。人们都说王强脾气好,称之为“老幼皆宜”,谁家有点力气活,都愿找王强。王强也有脾气的时候,在他的眼里容不下对工作的半点马虎。今年2月份,义和镇工程验收,这天较晚了有一50吨线分线箱焊接的不怎么规格,王强上杆检查后大发了一次火,并喝令翻工重整。打着手电筒从晚上6点一直干到8点。

1991年,王强被河口邮电局评为“先进生产者”,1992年被河口邮电工会评为“工会积极分子”。日前,东营市邮电局号召全市邮电职工向王强学习。(宗立连 高鹏志)

# “拒礼广告”的启示

据报载,省起重机厂厂长黄伟前不久在家门上挂起了一块拒礼广告牌:“礼物(不管是谁)请原封带回,免我送回之劳和付款之费……”原来,黄伟当上厂里“一把手”还不到一个月,众多送礼者踏进门坎,送来的礼物有烟、酒、钞票、家用电器等等。黄伟想到,送礼者必有所求,自己上任后要大张旗鼓地进行劳动人事和分配制度改革,必定触动不少人的利益,自己若趁机关“改革财”,不但使改革变味,而且厂里的经营机制也甭想转变成功,于是挂出了拒礼广告牌。

由此,便笔者想到社会上愈刮愈烈的“送礼”之风。说起送礼,广大群众对此早已深恶痛绝,因为“送礼”一方面使送礼者不堪承受,由于少数人可以找各种“借口”拿公款公物送礼,而大部分送礼者则是无权无势的“工薪阶层”只有自掏“腰包”送礼;另一方面,也使受礼者有苦难言,俗话说“吃人家的嘴短”,拿了人家的“礼”必须替人家办事。但是也有人以为不然,认为送礼是市场经济发展的必然,于是给来办事者加以暗示,不送礼,该办的事不办,或故意采取拖延战术。什么党性原则、法律条例,统统当成了“耳旁风”,手中的权力蜕变成了中饱私囊的机器。

若想刹住“送礼”之风,笔者认为,首先当官者要以身作则,廉洁奉公,对于来送礼者给予谢绝,不妨自己也做几个“拒礼广告”、“拒礼告示”等拒礼措施,让平常百姓感受到不送礼也能办成事,感到你是真正的人民公仆;其次,全社会各部门要共同努力,加强监督,对于以身试法者给以惩处。相信只要常抓不懈,就能使社会风气越来越好。



# 人间自有真情在

时值严寒,市引黄灌溉管理局却涌起一股暖流,广大干部职工踊跃为患恶性脑瘤的5岁的儿童于恺恺自愿捐款。

于恺恺是市引黄局曹店灌淤处职工于志平的儿子,1993年10月不幸患上恶性脑瘤,住进油田中心医院。因肿瘤位置在脑干部位,一次根治危险较大,仅做了缓解手术,脑瘤未能全部切除,目前正在化疗,待好转后,再进行根治。3个月来,医疗费开支2万多元。对于志平同志的困难和恺恺的不幸,局领导非常关心,任思坤局长及机关有关科室负责同志到志平家中进行了慰问,元月28日局工会向全体工会会员、干部群众发出了“奉献人间情同志爱,人人伸出援助之手,救救孩子”的倡议书,一个自愿捐款热潮迅速在全局掀起。到2月3日,捐款近9000元。(刘丽华)

# 垦利县人民法院努力为经济建设服务

## 强化力度 拓宽领域

垦利讯 垦利县人民法院充分发挥职能作用,进一步强化经济审判的力度,拓宽了服务领域,提高了为经济建设服务的深度和广度,实现了审判工作由被动服务向主动服务,由浅层次向深层次服务的转变。

他们不断解放思想,使各庭室拓宽服务的思想和途径有了很大转变,并且逐步走过了一个“三级跳”的过程:即由单纯为乡镇企业、为公民个人服务,发展到为骨干企业服务,最后过度到全方位地为市场经济服务。如减轻农民负担问题,他们主动配合整顿村财乡纪,搞好“热点服务”,从清理“白条”入手,对乡村债权债务进行清理。1993年,共清理债务案件286件,标的额达260万元。经济审判庭针对机构改革之后,许多事业单位变为企业,亟需法律保障的情况,主动采取措施,突击解决,仅为畜牧公司追回资金达50多万元,有力地配合了中心工作的开展,各法庭在办好案件的同时,针对影响辖区经济发展的突出问题,积极开展依法收贷、依法清债和清理农村土地承包合同法律关系等专项服务活动,多渠道、全方位、高效率地为市场经济提供法律服务和法律保障。

为加强经济审判工作的力度,他们建立了以经济庭、经济纠纷调解中心和各法庭三位一体的经济审判格局,紧紧抓住该县经济发展的重点和难点问题,采取了三条线作战:一是开展依法清欠,1993年共为市二棉、炼油厂及商业部门追回贷款3800万元,清除了长期困扰企业发展的三角债问题,不仅解决了企业的燃眉之急,而且为其输入了血液,注入了活力;二是开展依法收贷,针对有些贷款逾期不能收回的实际情况,主动会同农村信用社进行依法收贷,去年共审结借贷案件278件,追回逾期贷款1200万元,有力地支援了农村经济的发展;三是开展清理顺服务,协调回收油田欠款,缓解了企业资金困难的被动局面,为企业的发展增添了后劲。(张军)

广饶县农技推广中心主任高级农艺师李成信,30多年不辍耕耘,换来了社会的公认和同行们的羡慕,他曾荣获“全国农业科技推广年先进个人”、“全国农技总站社会化服务先进工作者”、“全省农业系统先进工作者”等称号,也曾多次获市、县“优秀共产党员”、“劳动模范”等各级各类表彰、奖励。

由于他重视新技术的推广和应用,该乡粮食产量有大幅度增加,1984年李乡小麦亩产328公斤,比1979年亩增140.5公斤,获东营市单项农业科技之最。

1984年他被调到县农牧局继续做农业技术推广工作,并担任农技推广中心主任。

领导的重任,给了他很大的鞭策和鼓励。近年来,他抓住农民种植中遇到的“热点”问题进行试验,并将之推广。在小麦生产中,他着重解决品种杂、大播种量大群体、施肥“一炮轰”等问题,努力推广抗倒伏品种鲁麦7号、5号,采取半精播技术、测土配方施肥、科学浇水、防治病虫害等技术,为小麦的高产创出了新路子。玉米生产中则以解决品种乱、密度稀等为重点,全面推广掖单4号、鲁玉10号、掖单12等紧凑型高产良种,采取高密度种植,由每亩3000株增加到5000株。

这些得力措施,使广饶县小麦、玉米产量一年上一个新台阶。1992年,全县小麦43.56万亩,平均单产377公斤,比1984年增长67.9%;玉米25.7万亩,平均单产407.8公斤,比1984年增长52.7%,小麦、玉米总产达3亿公斤,增加1.1亿多公斤。

近年他还完成了近10项省、市科委或农业部立项或下达的粮食开发科研项目,分别获全国、省市农牧渔业丰收奖、省星火奖及市科技进步奖。他承担的“广饶县五万亩夏秋粮中产开发试验”、“广饶县十万亩杂交玉米综合丰产技术”、“广饶县八万亩夏玉米高产开发研究”及“广饶县五万亩吨粮田科技开发”等项目,累计为国家增产粮食6,273.05万公斤,总增产值3,488.86万元。(本报通讯员 赵金燕 彭建新)

# 当好群众致富的领头雁

## 大赵村党支部发挥模范作用

垦利讯 垦利县郝家乡大赵村党支部努力当好村民脱贫致富的领头雁,唱好发展经济的重头戏。在党支部的带领下,全村依靠政策,依靠科技,探索发展“两高一优”农业的路子。1992年人均纯收入达到了1050元。

——当好脱贫致富的领头雁。靠种地致富关键在于破除传统农业模式,提高产品质量,发展“两高一优”农业。为此,村支部和村委会首先解放思想,更新观念,增强科技兴农共同致富的意识,带头学致富的本领。同时,充分发挥党员的带头作用,让党员在致富路上先走一步,做出示范,以实际行动增强感召力。

——唱好发展经济的重头戏。为了在村里发展林业业,党支部选派专人到寿光、平度等地学习,组织部分党员和群众到邻近乡村学习取经,发动党员带头示范,传授种植技术,同时,支部组织人外出采购苗木和架材不久种植林果热在全村兴起了,仅两年,全村葡萄面积扩大到120多亩,人均0.3亩。村支部和村委会组织人员到外地购置了8000株苹果树苗在葡萄园和部分果园间作间作种植,现已发展到100多亩。为了更好的发展高产优质高效农业,村支部多方筹集资金,先后购置了拖拉机、犁、播种机、水泵、收割机等十几台套农业机械,成立了农机服务队,为各家各户免费提供产前、产中、产后系列化服务,减轻了农民负担。(杨同超)

# 扎根广饶创业绩

## ——记市优秀共产党员李成信

李成信是广饶县生产粮食的重要乡(镇)之一,这里自然条件和生产条件都适宜发展粮食生产。而六、七十年代的李成信,思想守旧,农作物种植粗放,小麦、玉米亩产仅百余斤左右。为改变这种落后面貌,作为一个农技干部,他决心大搞试验,用事实说服、教育群众。

这时他首先针对玉米种植中存在的缺乏良种和种植密度小的问题,搞起了玉米制种田的试验。他带领试验队的三名同志不畏严寒,不畏酷暑,一方面使用玉米良种,一方面适当增加种植密度,对制种田在浇水、施肥等方面精心管理,结果,他搞的玉米制种田达到了亩产玉米400多公斤。

他的工作得到了领导的赏识。1979年,李乡领导将办农科站的重任交给了他。从此,他更加拼命地干起来。为解决站里所需农家肥,他出主意买了肥猪、绵羊和山羊等,他还坚持和站里干部职工同吃同住同劳动,他完全成了一个“土人”,“远看要饭的,近看掏炭的,不远近一看是农技站的”,这话用来比喻他,大家都说再恰当不过了。他的苦干换来了丰收果,同时得了个“神经病”的绰号。他在试验田里搞了小麦、玉米等品种施肥、高产等28个试验项目,其中夏玉米单产达到947斤。

李成信扎根广饶,为广饶农业的发展做出了巨大贡献。他不仅注重粮食生产,还积极探索其他农业项目。他带领试验队,在小麦、玉米等作物上进行了大量的试验,取得了显著成果。他的辛勤工作和无私奉献,得到了领导和群众的广泛认可和高度评价。他的事迹在广饶县乃至全市传为佳话,成为广大农业工作者的楷模。

李成信的事迹在广饶县乃至全市传为佳话,成为广大农业工作者的楷模。他的辛勤工作和无私奉献,得到了领导和群众的广泛认可和高度评价。他的事迹在广饶县乃至全市传为佳话,成为广大农业工作者的楷模。

# 河口公安分局交警大队挂牌服务效果好

河口讯 河口公安分局交警大队注重队伍的廉政建设,狠抓行业不正之风,坚持文明上路纠章执勤,有效地遏制了交通事故的发生,受到了社会的好评。这个大队自组建以来,大队领导自觉带头廉洁自律,始终对干警严格要求,不断提高全体干警的自身素质,加强队伍廉政建设,制订和完善了一整套行之有效的奖惩措施。由于他们工作细致,服务周到,管理水平一年上一个新台阶,交通安全形势出现了前所未有的好势头。截止去年10月底,死伤人数下降了16.7%。(张相和)

# 东营区胜利税务所开展流动服务咨询活动

本报讯 东营区胜利税务所为了帮助所辖企业正确实施新会计制度,针对企业财会人员工作忙、岗位上不能脱身和遇到的业务问题不能及时处理的实际情况,改变过去坐所服务的方式,组织了部分业务水平较高的的专管员,到辖区企业开展流动服务咨询活动。他们本着服务、自愿、无偿的原则,上门串户,对企业的纳税程序、帐簿设置、新旧制度衔接等问题作重点释疑,共为企业解答疑难问题60余项,纠正错误记帐法100余条,帮助15家集体企业建立健全了会计核算制度。(胡建波 陈庆民)

# 河口区工商局组织宣传《反不正当竞争法》

河口讯 最近,河口区工商局和区消费者协会联合组织“两法”宣传活动,深受广大经营者和消费者欢迎。

“两法”即为《中华人民共和国反不正当竞争法》和《消费者权益保护法》。该局利用6天时间,出动宣传车6台次,发放各类宣传材料6000多份,“两法”普及教育率达80%。

通过宣传,多数工商企业明确了什么是不正当竞争行为,广大消费者明确了合法权益受到侵害时,应如何处理、到何处投诉等问题。6天内,提供咨询服务1500余人次,受理消费投诉13起,结案8起。(刘凤坡 程冬 郭树新)



(纪实散文)

张太恒

# 荒原金梦

【编者按 本文系济南军区司令员张太恒同志近日发表于《山东国防报》的一篇新作。文章对东营市沧海桑田的历史巨变了生动而深刻的描述，对我们的工作给予了热情的鼓励，对黄河三角洲的未来寄寓着无尽的期望，字里行间洋溢着司令员对家乡和家乡人民的无限热爱之情。读后感人至深，催人奋进！现全文予以转载，以飨读者。】

在中华民族的母亲河——黄河的入海口，有一片古老而又年轻的土地。这里是生我养我的地方，是我魂牵梦绕的故乡。1992年岁末，借察看部队的工作之际，我顺道探望了阔别近半个世纪的故乡。汽车在笔直宽阔的淄（博）东（营）公路上飞驰，故乡离我越来越近了。凭窗远眺，我极力搜寻着那熟悉的一草一木、一沟一坎。啊，我终于看到了那熟悉养育过我，并一直在我记忆深处流淌着的小清河了。马上就可踏上那令我心酸、催我奋进的故乡热土了！我兴奋、激动，思绪万千……车子驶过小清河，昔日盐碱旷野、枯草荒原的景象已不复存在，呈现在眼前的是鳞次栉比的厂房楼舍，纵横交错的输油管线，高耸入云的井架钻塔，密密麻麻的“采油树”……蓦地，路边一撮撮枯黄的须菜、蒿子棵映入眼帘，不禁勾起我对往事的回忆……

## 童年梦境

蒿子棵，春天幼嫩时叫茵陈，故当地群众有“三月茵陈四月蒿”之说。它是旧社会孤岛上穷人的度荒菜、救命菜，曾伴随我度过了整个苦难的童年。1931年初春，我出生在广饶县大王镇东张家庄一个贫苦农民家庭里。由于家乡濒海临河，水患无穷，尤其是1938年7月，家乡遭受了有史以来最大海潮的侵袭，致使土地成为一片白茫茫的盐碱滩，再加蝗虫肆虐，土匪横行，人民群众生活在水深火热之中。那时，当地曾流传着这么两首民谣：“走的是宽间道，听的是鸭嗓子叫，吃的是草种子，喝的是牛马尿”，“春天白茫茫，冬天水汪汪，夏天收蛤蟆，秋天收蚂蚱”。打我记事起，生活的苦难便在我幼小的心灵上打下了深深的烙印。同时，我也过早地懂得了爱什么、恨什么。



那是1943年秋，我三叔玩耍时偷骑了一大汉子好言秋来接粮的马。汉子好言秋人，因三叔跑掉，便将我父亲抓了起来。为救出父亲，家里卖了仅有的半亩薄地，花钱找保人请客。谁知，屋漏偏遇连阴雨，父亲保释不久，家里的几间破房子也倒塌了。没办法，父母带着我们兄妹四人只好寄住在邻居家。为养家糊口，父亲整天带着我去荒碱滩上挖黄须菜、扫野绿豆。我清楚地记得，人烟稀少的荒碱滩上，长着许多野绿豆，当地老百姓叫“胡绿豆”。秋末冬初，野绿豆叶干枯，放火一烧，豆荚炸开，绿豆散落满地，扫成堆随风一扬，那些坚硬如石的小绿豆粒，便成了我们养家糊口的唯一口粮。

夏天，还能凑凑合合地过，可到了冬天日子就难熬了。年幼的弟弟整天饿得嚎啕大哭。为了他们不被饿死，为了全家能活下来，父母狠心把两个妹妹卖给了别人，可到头来还是吃了上顿没下顿。一天，父亲对母亲说：“孩他娘，咱全家守在一起苦熬也不是个办法，我带春生出去做工吧！”母亲未置可否，我竟像懂事的孩子，点头同意。那年，我只有12岁。我肩扛扁担，一头挑着破棉袄，一头挑着一个破罐子，随父亲向北漫无目的地走。时值初冬，荒原上已是寒风刺骨，狂沙飞舞。展现在眼前的是一片碱地，一片茅草；耳畔听到的只有两种声音，一是风声，二是野鸭的叫声。我和父亲边乞讨边赶路。这天，我们来到一个集市上的面条铺前。为暖和暖和身子，喝上碗不要钱的面条汤，我和父亲只好蹲在避风处，苦苦等人把面条卖完。等着等着，我竟迷迷糊糊地睡着了……冬去春来，云开雾散，太阳的金光给荒原镀上了一层金色。蓦然间，那白茫茫的盐碱滩变成了金灿灿的米粮川。人们用锄在地下一挖，还能挖出宝贝来换钱。人人都有饭吃，有衣穿，有地种，有钱花。我饱了两大碗面条，跟着大人把被卖掉的妹妹要了回来……

“春生醒醒，快喝汤。”我醒来了，见父亲端着一碗面条汤站在那儿叫我。望着寒风中衣衫破烂的父亲和那碗稀稀拉拉的面条汤，我心里难受极了。我多不愿从梦中醒来呀，多愿刚才的梦想成真呀。可现实总归现实，几天后，我跟父亲到了垦利县一个叫陈老五的地主家，父亲做了陈家的长工，我则扛起牧鞭做了陈家的小工。

在给陈家庄放牧牛羊的日子里，我曾不止一次地这样想：我何时能过上那梦中的日子呀？为了那梦幻中的好日子能够到来，哪怕吃苦受累，拼命流血，我都愿干。

## 沙营今昔

沙营，是黄河口荒原碱滩上的一个极不起眼的村庄，但是它却深深地刻在了我的印记里。它是我成长的摇篮，是我革命的起点，我是从这里起步，由放牛娃成长为一名革命战士，又是从这里迎来抗日的胜利，走向解放的战场……1944年5月，抗日的烽火已燃遍整个垦区，许世友、杨国夫领导的八路军，粉碎了日军一次又一次对垦区的“蚕食”、“扫荡”后，首先在垦区“小延安”——抗日民主政府所在地的“八大组”（今垦利县永安乡）一带，开展起了轰轰烈烈的大生产运动，很快，一些手工作坊、小工厂如雨春笋，遍布整个垦区。这天，我正在给地主陈老五家放牛，迎面走来一个穿灰布衣裳的中年男人。他亲热地跟我聊起了呱儿：“小兄弟，你家养了几头牛啦？”“一个没养，这全是给人家放的。”“你愿不当兵？”“当啥兵？”“八路军呗。”

“八路军好，我应当，可年龄小呢。”“那不要紧，可以在留守处做一些力所能及的工作。”就这么一问一答间，我晓得了他是八路军渤海军区后方留守处的干部，名叫王者，后来，我说服父亲，离开陈老五家，随王同志来到了留守处设在沙营村的一个肥皂厂，当了一名炊事员。这个肥皂厂大多是女工，为了生产出更多更好的肥皂支援部队，她们没日没夜地加班加点，可因缺粮短炊，不少人的身体相当虚弱。为了保障女工的生活，我和炊事班的同志一起，整天去野外收野绿豆、挖黄须菜，采雨后荆条疙瘩上面生出的蘑菇，掏芦苇丛里鸭鸟下的蛋，捉水沟河汉里的鱼虾……我自己动手采集的这些野粮、野菜、野味，对肥皂厂的生活添了不少成色，大伙都夸我能干。大约过了半年的光景，我离开了肥皂厂，被选入八路军垦利县大队当了一名通信员。从此，我穿上了军装，成了一名真正的八路军战士。后来，地方部队升级，我随野战部队南征北战，足迹遍及大半个中国。在革命大家庭里，在党的关怀教育下，在炮火硝烟中，我这个放牛娃逐渐成长起来……我第一次回沙营是10年之后，即1954年，全国解放后第一次允许干部休假。那时我是连长，从福建前线回垦利县八大组探望父母，路过沙营时，特意逗留了一下。解放后的沙营已经初改旧日的容颜。人口已由当年的10来户发展到23户，翻身农民在自己的家园和土地上搞建设，掘荆除草，挖沟修渠，开荒垦田近3000亩。特别成立互助组、初级社，走集体化道路后，农业生产抗御自然灾害的能力增强，人均收入比刚解放时提高了2.7倍。

## 大王奇葩

一晃又是近40年过去了，我再次回到了沙营。当车子沿着平坦的柏油路一直开到村里时，我被眼前的一切惊呆了。在这块熟悉的土地上，我再也不见当年那低矮潮湿的土茅屋、暗无天日的地窖子、人畜共饮的臭塘水……村民住的全是齐崭崭的小洋楼，喝的全是清凉凉的自来水……在一幢高耸的京贸服务中心大楼前，年轻的村支书告诉我，如今的沙营村已是一个拥有500多户人家、近3000人口的大村。村里有建筑建材、商贸服务、汽车运输、水产养殖等十个骨干企业，年产值达1345万元，人均收入1350元。柏油路通到村民的楼前，家家户户有了电视机，不少人家还安上了电话。孩子们上学、入托一律免费，老人、残疾人每月享受20元的补助……听着支书的介绍，看着那些满脸含笑、穿着入时的村民，我被深深地打动了！

是啊，同样是这方天，同样是这块地，只有在共产党的领导下，走社会主义道路，沙营村才会有今天；只有党的改革开放的好政策，沙营人民才能由穷变富，过上这样的好日子。那时，广饶成了全省有名的要饭县。大王则因党支部出具介绍信和声势大、人群广、信息灵、办法多等“优势”，使便达到了“专业化”、“职业化”的水准。致使临近县的要饭群众也众口一词地说：“广饶大王的。”

1959年10月，已在福建前线当了营长的我，赴北京参加国庆大阅兵后，顺道回乡探亲，来到广饶县城，天色已晚。这时，我父母已搬回隶属大王公社的东张家庄老家。为及时赶到父母身边，我迫不急待地雇了一辆捎客的自行车。谁知刚一坐上，那后车胎就“噗”地一声瘪了下去。真是人穷车破啊！无奈，我只好另雇了一辆，让车主带着行李前面骑，我在后面步行。回到家，当我给车主付钱时，他一眼瞥见我带回来的面包，便改口说：“大兄弟，这钱俺不要了，你给俺两个面包吧。”在那闹闹饥荒的年代，拿钱买不到的面包是何等的珍贵呀！看看面黄肌瘦的父母，我真有些舍不得，可再看看那可怜巴巴的车夫，我又于心不忍。最后，我还是给了他两个面包和5斤粮票。那人连声道谢离开之后，我想了很久：我们社会主义道路的优越性什么时候

才能发挥出来？我们党什么时候才能领导人民渡过困难时期，甩掉贫穷的帽子，真正过上富裕的好日子？

是党的十一届三中全会，邓小平同志领导创立建设有中国特色社会主义的伟大理论和实践，是改革开放的好政策，把我头脑中的问号拉直了。这次再回大王，确实感到发生了翻天覆地的变化，真可谓旧貌换新颜。

如今，还是那片撑起第一口共产主义“大锅”的土地，却令人难以置信地成为“鲁北一枝花，开在大王家”。大王镇凭借创办乡镇企业，竟率先发展成了鲁北地区第一个亿元镇。据镇领导介绍，1992年全镇社会总产值达4.2亿元，比1991年增长49%，其中乡镇企业完成产值3.6亿元，创利税4146万元，分别比1991年增长56%和21.5%，上缴国家税金近700万元，人均纯收入1070元，比1991年增长13%。全镇乡镇企业已发展到1312家，务工人员2万人，初步形成了以造纸印刷、建筑建材、机械化工、石棉橡塑等为主的较为壮观的经济发展框架。190多个系列、2000多个品种和规格的产品畅销全国各地及20多个国家和地区。到1992年底，产品获得部优的有3个，省优的有8个，市优的有10个，并在墨西哥中国实用技术产品展销会上获得4个金奖，3个银奖。1988年以来，大王年年被评为“省级文明单位”，成为鲁北唯一的全省“百强乡镇”。

为进一步优化投资环境，筑巢引凤，招商引资，大王自1992年初开始兴建了“经济技术开发区”。目前，开发区内投资3000万元兴建的35KVA变电站投入运转；鲁北第一家光缆传输千门数字程控电话已切割开通；在村村通柏油路的基础上，开发区内又投资140万元建成了二纵三横的柏油路；40多栋规格较高的专家别墅、商业贸易市场已初具规模；中小学、医院、涉外宾馆、游乐中心等公益基础设施也相继投入使用……

不需再一赘述了，这就是我的故乡大王，这就是我的乡亲大王的胆识与魂魄。正如作家们所说的那样：大王从封闭的牢笼中走了出来，大王从古老的牧歌中走了出来。在这“套红”的春天里，“魄从八方聚，力从四面来”的大王人于一朝发现，世界离他们并不遥远。

## 油龙腾飞

七十年代初，我第三次回故乡的时候，父亲告诉我，在咱过去逃荒住过的垦利县八大组一带，地里竖了很多铁架子，从地底下往外抽油，咱这穷碱滩又变成宝地了。我知道那是胜利油田开发初期。这次回故乡，我亲眼看到了前进发展中的胜利油田，看到了这条东方油龙腾飞的风采。

徜徉在黄河口辽阔的土地上，随处可见那高耸挺拔的油井架，轰鸣吟唱的采油机……这些黄河口的精灵，仿佛在向世人展示着大油田的辉煌过去和美好未来。在胜利油田的发现并一一“华八井”纪念地，我们追忆起一代“胜利人”艰苦创业的艰难历程……

60年代初，上万名石油工人汇集到黄河入海口，在这方荒凉贫瘠的土地上，开始了大规模的石油会战。他们像当年垦区的抗日将士开辟解放区新天地那样，向大自然宣战，向荒碱滩要宝。没有公路，就和当地民工一起修；没有吊车和运输工具，就人拉肩扛把钻机运到井场；没有房子，就自己动手搭帐篷、挖地窝子住；没有粮食，就用野绿豆、黄须菜充饥。在如此艰苦的条件下，他们凭着中国石油工人的骨气，打出了全国原油日产量最高的油井，从而发现了我国第二大大油田——胜利油田，揭开了我国东部地区石油勘探开发的新篇章。

为加速开发建设的步伐，夺取原油上产的主动权，英雄的“胜利人”解放思想、大胆探索，在荒原深处，不断向石油生产的深度和广度进军。1987年2月，十几万会战大军云集滨海地区。他们住的是湿漉漉的地窝子，喝的是苦涩的咸水，整天顶狂风、战恶浪，克服一个又一个意想不到的困难，硬是把汹涌的大海向前推进9公里，在泥泞的孤东海滩上，筑起了一

条长20多公里的大海堤，从“龙王”嘴里抠出了一个年产500万吨的大油田。胜利油田一步步地迎来了自己的鼎盛期。迄今为止，共发现开发油田××个，探明储量××××平方公里，储油量××亿吨。原油产量由1983年的1800多万吨，增到3300多万吨，占全国原油总产量的四分之一，并且连续多年稳产高产。

成熟的胜利人并没有被“胜利”冲昏头脑，他们清醒地认识到：在加快石油工业发展的同时，必须注重油区的基础建设和替代产品的发展，以交给子孙后代一个经济高度发达、社会繁荣进步的美好明天，而不是一座石油枯竭、经济落后的“废墟”。

目前，胜利油田逐步建立完善了文教、卫生、商业服务系统，建起了近300个不同规模的住宅区。全油田已有11个局属经济实体，创办了上千家各类企业，初步形成了门类齐全的产业体系，许多项目和产品填补了省内空白，多种经营产值突破20亿元，可以说，胜利油田这条东方油龙腾飞起来了。

胜利，永远属于勤劳勇敢、不懈开拓进取的“胜利人”。

## 河口金滩

站在黄河入海口高高的望台上，一直陪同我的东营市市长、现任市委书记李殿魁同志，兴致勃勃地向我描绘了黄河三角洲的开发远景，展现了河口金滩的宏伟发展蓝图。

这位颇具学者风度的市委书记，有胆有识、敢想敢干。他不但围绕黄河三角洲的开发著书立说，还力争付诸行动。用市委同志的话说，书记对黄河三角洲的开发可是日思夜想呀！

在李书记及有关同志的陪同下，我观看了飞架南北的胜利黄河大桥、新建成的黄河海港、即将启用的飞机场、全国最大的广南平原水库、万亩稻改工程、被稳固的黄河入海口……所到之处，李书记都如数家珍地向我们作一番介绍。

1983年东营建市之初，这里除了初具规模的石油工业外，其它基本上是一穷二白。土地荒芜，农林牧副渔各业原始落后，全市连个像样的企业也没有，市属工业更是一片空白，全市三县两区的工农业总产值加起来不足10亿元。正是在这种情况下，东营市委、市政府发扬“团结务实、艰苦创业”的东营精神，率领160万黄河儿女走上了开发黄河三角洲的战场。

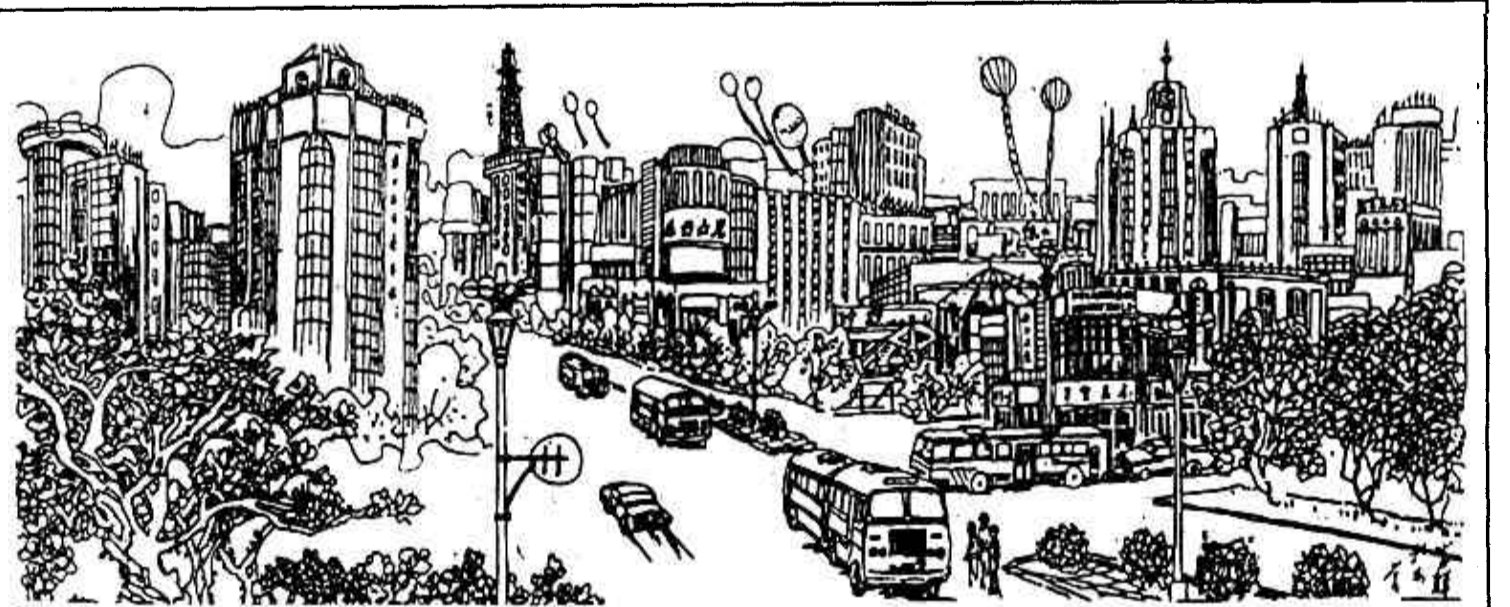
十年建市，十年辉煌。历经了改革开放大潮的洗礼，伴随着百万创业者开拓前进的步伐，过去在地图上连名字也找不到的东营，如今基础设施超前发展，投资环境日臻完善。1992年，全市公路通车里程比建市初增长4.6倍，公路密度达到每平方公里35.4公里，达到全国先进水平；黄河海港建成营运，开通了至旅顺的滚装船运输航线；东营机场已归国务院、中央军委批准为国家二级机场。全市提前五年实现了省委、省政府村村通电的电力建设规划，电网年供电量名列全省前茅。全市两万吨程控电话实现了国际国内长途直拨，程控电话覆盖率居全省前列。水利事业突飞猛进，灌排工程控制了整个三角洲地区，引黄能力达到450米<sup>3</sup>/秒，一次蓄水能力达到3.6亿米<sup>3</sup>。特别是东营人民总结的“截支强干、开程导流、疏浚破门、巧用潮汐、定向入海”的治黄措施，稳住了黄河入海口的现行流路，使百余年来“黄河十年一摆尾”的历史成为过去。

东营市的经济建设也出现了蒸蒸日上的喜人景象。1992年，全市社会总产值达到188亿元，工农业总产值达到131.8亿元，国民生产总值达到87亿元，分别比1983年增长1.56倍、1.13倍、2.4倍。人均国民生产总值在全国城市中名列前茅，成为首批达到“小康”标准的城市之一。全市已初步形成了以石油机械、石油化工、纺织建材、盐业、盐化工、机电等为主体的多元工业体系。农业综合开发也取得了令人瞩目的成绩，开发荒碱地127.5万亩，建设人工草场60万亩，开发滩涂15万亩。通过开发，新增粮食48万吨，棉花2.23万吨。生产出的黄河大米作为“绿色食品”而蜚声中外。黄河三角洲已成为全国八大农业开发区之一，粮棉基地建设被列为国家“八五”重点项目。去年，省委、省政府把建设“海上山东”和黄河三角洲的开发列为跨世纪工程，国务院又正式批准东营为沿海经济开发区。

李殿魁书记动情地说，东营已胜利完成了第一个发展阶段的各项任务。我们一定要抓住这千载难逢的历史机遇，以开放促开发，建设人工草场60万亩，开发滩涂15万亩。通过开发，新增粮食48万吨，棉花2.23万吨。生产出的黄河大米作为“绿色食品”而蜚声中外。黄河三角洲已成为全国八大农业开发区之一，粮棉基地建设被列为国家“八五”重点项目。去年，省委、省政府把建设“海上山东”和黄河三角洲的开发列为跨世纪工程，国务院又正式批准东营为沿海经济开发区。

呵，我的故乡，昔日的荒碱滩，今日东营市，正迎来一个更加光辉灿烂的明天！

(本版题图插图 刘书军)



## 开放的东营城

黄河三角洲崛起的新兴城市东营，目前已建成占地15平方公里的中心区和4个居民住宅小区。该市人均居住面积达8.1平方米，高出全国水平。城区主次干道总长达160多公里。在西城区，繁星般的商业网点中有全省设施最先进的商厦。图为西城商业街。（速写 李学辉）