

他把一盘“死棋”下活了

——记盐窝镇建安公司经理李吉星

文东 振平

初次见面的人说他是一条威武英俊的汉子，了解他的人说他是一位孜孜不倦地追求事业成功的企业明星人物。他叫李吉星，今年32岁，是利津县一流的集体企业——盐窝镇建安装饰工程公司的经理。

1986年，盐窝镇镇委、镇政府任命退伍军人李吉星为镇建安公司的经理。而此时的建安公司正在每况愈下的困境中苦苦挣扎。公司的技工大都各奔前程，职工的“士气”已低落到了无心再“战”的地步。然而，李吉星却既风趣又胸有成竹地说：“‘烂摊子’才有干头，没有金钢钻，我就不揽这瓷器活！”

“咚”地一声，李吉星猛一拳击在桌子上，把那些低头搭拉脑袋的人吓了一跳。“干事业得有一个好的精神状态，关键时刻瞪不起眼来不行。现在的问题是，有活没人干，别说是无活可干。一要有有人，二要有活，这两件事，得赶快办好！”李吉星雷厉风行，抓得第一件事就是选贤任能。“谁想干事，谁能成事，就用谁”，他说。李吉星重整旗鼓的决心和信心感染了人们。在公开招聘中，有20余人毛遂自荐，这些人个个热情高，有技术，又有一定的组织领导能力。李吉星从中精选聘用了10名副经理以下中层干部，组建起了一个坚强有力、上下心团结协作的指挥体系。随后，公司开始招兵买马。10天之内，仅技工就来了140多人，时至今日，这支队伍已发展成为一支技术力量雄厚、机械装备先进，大仗能打、硬仗能上的优良队伍。李吉星率领这支队伍，在市、油田及外地建筑、安装和装饰市场上打了一个又一个漂亮仗。

李吉星的公司打一些小交道，而后来，这交道越打越多，越打越大。几年来，李吉星的公司承揽大小工程40余项，工程合格率100%，工程优良率高达60%以上。

李吉星对施工质量抓得最紧。他常说，工程干好了树牌子，干坏了倒牌子、砸牌子。不树立以质量生存的观念，早晚非垮台不可。为此，每一处施工现场，李吉星都“质”必躬亲。每到一处工地，他都要率技术人员先给施工质量挑毛病，反复强调施工质量要高于甲方要求。李吉星的这种质量意识，给公司上下以很大影响。全公司创优空气日甚一日。去年，他们承建的油田孤北水库，作为优良工程受到油田主要领导称赞。

李吉星率领他的队伍靠质量、靠信誉，干一处工程、获一方信任、交一方朋友。从而在市场竞争中牢牢立于不败之地。现在，盐窝镇建安装饰公司在全县风骚独领，已拥有职工450人，其中，各类技术人员200余人。去年，全公司获产值800余万元，创利税100多万元。预计今年产值将突破1500万元。

李吉星把一盘“死”棋下活了，但他没有满足，他的胸中有更远的筹划，有更高的追求。



麦收连阴雨灾害及对策

我省小麦收获期在6月份，在麦收期常出现连续三天以上的阴雨天气，直接影响小麦的产量和质量，这种现象被称为麦收期连阴雨灾害。掌握麦收期连阴雨灾害出现的气候规律，趋利避害，对减少小麦损失，有着十分重要的意义。

根据对最近40年的气象资料和小麦收获期连阴雨灾害资料的统计分析，得出如下规律：我省麦收期的连阴雨灾害为两年一遇，中等强度以上的连阴雨灾害约3—4年一遇，严重的连阴雨灾害约7—8年一遇。因此，应对麦收期连阴雨灾害，采取必要的措施与对策，以便将其危害程度降低到最低限度。首先，对麦收期连阴雨灾害的危害，应有充分的认识，时刻注意防范，不可抱有侥幸心理。其次，一定要注意收听当地气象台发布的中、短期天气预报广播或向当地气象台咨询天气情况，掌握天气变化，做到心中有数，然后根据天气预报，合理安排，抓住晴好天气，避开连阴雨天气，抢收、抢打、抢晒。其三，在条件允许的情况下，配备必要的烘干、吹干设备，安排好晾晒场地，即使在阴雨天收打的小麦也能及时烘干、晾透，不至于发芽、霉烂造成严重损失。另外，可以及时向保险公司投保，一旦发生连阴雨灾害，可以得到补偿。

(刘士进)

集中精力 搞好“三夏” 确保小麦丰产丰收

办“粮食银行” 优质服务跟上

花园粮所代农储粮便民兴业

广饶讯 广饶县花园粮所开展代农储粮、代农加工、品种兑换业务，“粮食银行”越办越活。目前，该所代农储粮累计达420多万公斤，储粮农户占全县总户数的80%。今年1至4月，粮所加工小麦160万公斤，向储粮户兑换面粉、面条等食品10万公斤，创利4万余元，成为全县代农储粮运转最好的单位。

近年，这个粮所把办好“粮食银行”作为兴农便民的重要工作来抓，取得良好效果。“粮食银行”自开张以来，始终靠优质服务赢得客户的信赖和支持。他们在全乡设立了5个农民粮店，还组织成立了一个流动服务队，为离粮店较远的储粮户做好储前、储中、储后服务，农民家有余粮，只要说一声，服务队更及时上门办理代储手续，免费拖运。逢每月的1号、16号，服务队坚持义务为储粮户上门服务，送去面粉、面条等食品。目前，粮所又抓住麦前农民清仓倒库时机，积极组织农民把手中余粮存入粮所，并制定了储粮农户兑换面粉的鼓励政策，即每百斤小麦优惠加工费0.30元，群众的储粮热又再次升温，仅半个月时间，粮所就收储农户家中散闲小麦30万公斤。

(孙胜芳 赵金燕)

东营区积极做好夏粮入库准备工作

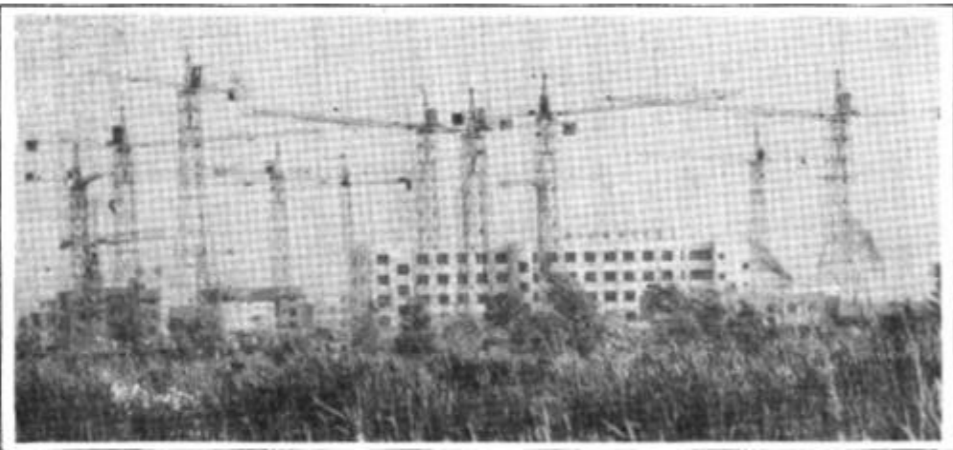
本报讯 东营区层层实行领导责任制，确保按时完成夏粮收购任务。

今年，东营区夏粮定购310万公斤、专项储备650万公斤，麦收前已全部落实到村到户。粮食部门广泛开展“满意在粮站”活动，确保农户交粮户结算，谁交粮谁得款。银行、财政、粮食部门已筹集资金500多万元，保证不出现“打白条”现象。区里还规定：不允许任何部门搭车扣款。为确保粮食收购秩序，区里由工商、粮食等部门组成专门队伍，对囤积居奇、哄抬粮价、倒买倒卖和扰乱市场秩序的不法分子进行打击。(李德强)

稻庄农行办事处落实夏收资金一千万元

广饶讯 广饶县稻庄农行办事处，日前已发出“安民告示”，夏粮收购保证不打“白条”。现已落实夏收资金1000多万元。

他们向农民发出了600多份“安民告示”，把国家的粮食政策、价格等级标准、奖励政策等向农民宣传，给农民吃了“定心丸”。(李德强 石英三 商志贵)



我市城市建设进展迅速，一个个建筑项目相继开工，一座座脚手架高耸入云，一幢幢大厦平地而起。这是记者拍摄的总投资2100万元的海河小区建筑工地一角。

(本报记者 刘文忠 摄)

本版编辑 曹文东

帮助农民修筑致富路

利津县公路局包村工作组

利津讯 利津县公路局驻薄家致富工作组注重帮助农民加强经济基础设施建设，投资8万元为村里修筑中心路，受到了群众称赞。

集贤乡薄家村紧靠辛河干线路，不少村民瞅准这一有利条件，纷纷搞起个体运输经营。但拥有个体运输车38户，各类机动车辆40余辆的薄家村却只有两条坑洼不平、宽不足3米的土路。每到阴雨天，路面积水难排、泥泞不堪，车辆进出十分困难，跑运输、做买卖的村民只好望路兴叹。恶劣的交通环境，严重制约了薄家村的经济发展。去年10月，县公路局包村致富工作组进驻该村，局领导了解这一情况后，决心发挥部门优势，帮助村里发展经济。他们派出技术人员到村里进行实地勘察、测量，决定在村中修筑一条长650米、宽7米的柏油路。目前该路段路基、灰土工程已全部完成，油面正在紧张施工。村里的群众高兴地说：“村里有了柏油路，再大的雨俺也能出村做买卖了，公路局可真是给俺修上了一条致富路”。(李建民 王学均)

“牛丈夫”、“羊媳妇”

陈乃平

前年秋季的一个晚上，河口六合乡六合村村委会主任郭树良的家里，发生了这样一件事，夫妻俩为辛勤劳动挣来的20000元钱咋个花法而争执。丈夫说，用它翻盖一下房子，媳妇陈淑娟说，房子还不错，不如把钱存到银行利息。

夫妻俩争来争去，觉得还是将钱用在扩大再生产上合适。丈夫说：“地多庄稼多，养牛合算。”媳妇说：“村外草原大，放羊赚钱。”两个人意见又统一到一块，只好各打各的谱。于是，两万元二一添作五，丈夫用它买来9头鲁西大黄牛，而媳妇却买来32只绵羊。村里工作忙，丈夫雇来一名牛倌，媳妇认为雇人不合适，自己放牧。夫妻俩带着劲儿比赛。

冬去春来，牛群由9头变成21头，绵羊由32只扩大到68只，夫妻俩一商量，把净增数卖掉。看谁挣得多。

今年正月底，丈夫牵着12头肥膘鲁西大黄牛来到市场上。卖了10200元，媳妇的36只绵羊卖了9800元。丈夫拿着钱一股牛气，说：牛比羊卖钱多，媳妇也不示弱，你雇人还花了2000多元，羊比牛赚钱。丈夫又鼓起牛气：我8头母牛肚里有崽。媳妇则说：俺28只母羊也不是草包肚子。话一出口，两口子都情不自禁地笑了。

消费新潮

时令纺织品面料热销

夏季是纺织品消费旺季，大批时令新型的纺织产品，深受油城消费者的喜爱。据调查统计，百货大楼和商业大厦仅夏季面料就有30多个品种、100多个花色。最为显著的一点就是夏季面料上市早、价格高。而购买者仍然是纷至沓来，大有抢购之势。

从面料来看，棉布类，图案新颖的花布、宽幅印花装饰布最为畅销。据调查，百货大楼和商业大厦日销售3000多米。水洗布、牛仔布、高支府绸等品种，需求较为旺盛。丝绸面料类，自去年夏季以来此种面料以其质地柔软、透气性能好，轻、薄、疏松、清爽、养肤等特点，博得了青睐。(薛秀云)

产品介绍

铝镁合金百叶窗帘

东营区辛店镇建安公司装饰材料厂开发生产的铝镁合金横式、垂式百叶窗帘，产品质量上乘，售后服务良好，订户络绎不绝，效益十分可观。

这种铝镁合金百叶窗帘使用进口材料，与传统的塑料百叶窗相比好处很多。该产品不变型、不褪色、重量轻、操作幅度大、色彩变化多，能有效地避免蚊虫侵入室内，深受顾客欢迎。(文东)



美好的夙愿

大麻保健席

人们时常为夏日炎热，汗水粘身难以入睡而烦恼，泰山神大麻保健席如一片清凉的绿叶，能巧妙地使您保持情绪上的平衡。

泰山神大麻保健席九十年代国内外首创的纯天然纤维制品。色泽淡雅自然，手感滑爽挺括，风格粗犷古朴，克服了传统麻、竹、藤制凉席凉、湿、粘的缺点，具有透气性好、吸汗爽身、清凉舒适、抗霉抗菌、柔软耐折、保存方便、坚固耐用等优点，可以干洗，也可用洗衣机和一般麻、棉洗涤剂洗涤，如能添加适当香料，更令人心旷神怡。

工作的效率，在于您的睡眠。大麻保健席给您全新的感受，陪伴您进入甜美的梦乡。

泰山神大麻保健席是您馈赠亲友的理想物品。泰山神大麻保健席是您奖励强者的最佳选择。



银行结算知识问答(三)

银行汇票的适用范围是怎样规定的？

单位、个人经济户和个人需要支付的各种款项，都可以使用银行汇票办理结算。

单位和个人怎样到银行办理银行汇票？

在银行开立帐户的单位或个体经济户需要办理银行汇票时，应向开户银行提交一式三联“银行汇票委托书”(附式一)，委托书的填写要达到：字迹清晰，内容齐全、准确。汇款单位或个人确定不兑付银行(即汇入银行)的，可向开户银行询问后再填写；确定不收款人的，可填写汇款单位指定人员的姓名；确定不得转汇的，应当在委托书备注栏注明“不得转汇”字样。

“银行汇票委托书”填好后，要在委托书第二联(支款凭证)上加盖预留银行印鉴，然后即可持委托书到开户银行办理银行汇票。

未在银行开立帐户的汇款人，需要办理银行汇票时，可向当地银行提出申请，由银行提供“银行汇票委托书”，汇款人按规定要求填写(填写要求与在银行开户的相同)，并交付汇款现金及手续费后，银行即给予签发银行汇票。

如何办理能够提取现金的银行汇票？

需要到异地提取现金的个体经济户或个人，在办理银行汇票时，须在汇票委托书上填明兑付地(即汇入地)和兑付银行的名称(兑付银行必须和签发银行是同一系统行，例如，签发银行是工商银行，则兑付银行也必须是工商银行)，并在委托书的“汇款金额”栏先写明“现金”字样，后填写汇款金额。例如，汇款人从某工商银行汇款5千元到上海工商银行黄浦区办事处支取现金时，应在汇票委托书的“兑付地”栏写明“上海市”，“兑付行”栏写明“工行黄浦区办事处”。“汇款金额”栏填写“现金伍仟元整”。填写完毕后提交银行，即可办理带有现金字样的银行汇票。

转换机制添活力

本报讯 市建安公司努力转换经营机制，使企业出现生机和活力。市建安公司自3月份组建新的领导班子以来，压缩了机关科室人员，由原来的八个科室68人，减少到四个科室11人。在人员机构上，大胆地起用了一批懂技术、会管理、思想好、作风硬的骨干人才，挑头承包了8个工程部、一个工程处，两个分公司、五个联营队。公司出现了上下一心，层层把关，人人肩上有重担，个个身上有压力，改变了原来依靠联营为主的软性经营方式，转换成联营实体一齐上，拓宽渠道，广

大力发展涉外保险业务

随着市场经济体制的逐步建立，涉外保险所面临的形势也发生了深刻的变化，既有千载难逢的良好发展机遇，又有日趋激烈的市场竞争的严峻挑战。面对新的形势，我们不能自满，也不能畏缩，必须进一步解放思想，更新观念，抓住机遇，满怀信心地迎接挑战，加快涉外保险业务的发展。

抓住机遇，迅速拓展服务领域。

近几年，加快改革、扩大开放的大潮席卷全国。无论是沿海、内陆，还是边区、平原，国外客商纷至沓来，外经、外贸普遍呈现超常规发展；从城市到乡村，各行各业涌现外向型经济的硕果。涉外保险的客观需求骤然猛增，服务领域急剧扩大，涉外保险发展的良好机遇已经来到，面向市场、面向竞争、面向国际的发展道路势在必行。当此关键时刻，涉外保险应紧紧抓住这一时机，加快涉外保险业务的发展步伐。首先，要以良好的信誉赢得客户的支持。涉外保险业务经过十多年的艰苦创业，已经有了雄厚的基础和强大的网络，在搞好经济补偿、加强经营管理方面也积累了丰富的经验。但是，要想在市场竞争中发展自己，保住自己帐户，还必须强化服务意识，增强服务观念，提高办事效率，以扎扎实实的服务和迅速、快捷的工作效率，取得客户的支持。

其次，要为市场经济下的经营者承担更多的风险，不断开辟新的险种。在国际贸易中，保险、银行和运输被人们称为国际贸易的“三大支柱”，缺一不可。可以说，没有保险，国际贸易就无法进行。在运输中，这样或那样的自然灾害和意外事故是难以预防的。外商非常关心他们所投入的资金的安全问题。我们要大力发展涉外保险，满足外商投资的心理要求，增强他们的投资信心，以吸引更多的外商前来投资。在巩固发展原有险种的同时，根据社会需要，疏通渠道，广开险源，加大承保密度，提高承保深度，尽可能地使企业的风险承担过来，为外经外贸的发展创造更加宽松的环境。

迎接挑战，在市场竞争中站稳脚跟。

市场经济意味着竞争，意味着挑战，毫厘例外，我国保险业被推上了新风口浪尖的竞争大潮。因此，我们别无选择，必须对迎接挑战作好充分的心理准备，对赢得竞争树立坚定的信心。要在市场竞争中站稳脚跟。首要的一条就是要优质服务，占领市场。如果我们涉外保险的服务质量不能满足国外来华投资客商和国际大型经贸集团的要求，不但谈不上大发展，更谈不上在国际竞争中取胜。只要我们解放思想，开阔视野，提出以高点迭次解决问题的各项改革方案、措施，并加以切实执行，涉外保险优质服务水平一定能在较短的时期内，尽快接近和达到国际水平。

强化管理，提高涉外保险的经济效益。

在日趋激烈的市场竞争中，如何提高涉外保险的经济效益？关键是加强科学管理。实践证明，要努力使我们的同志成为具有良好的心理素质，具有开拓创新精神，懂得风险评估、保险方案设计、防灾理赔的一流人才。二要抓好业务的规范化建设，提高承保质量。教育业务人员必须按条款办事，按程序办事。要从一张保单、一笔赔案抓起，严格实施规程，真正做到一丝不苟。三要狠抓理赔管理。严格按照规定的条款定损标准，认真负责，实事求是的处理好每笔赔案。四是重视和加强防损工作，尽可能地减少事故发生率，减轻损失程度。



