

周恩来同志诞辰一百周年纪念大会在京举行

江泽民作重要讲话 李鹏主持

新华社北京2月23日电(人民日报记者陈维伟 新华社记者陈雁)今天上午,中共中央在人民大会堂举行大会,隆重纪念周恩来同志诞辰一百周年。江泽民、李鹏、乔石、朱镕基、李瑞环、刘华清、胡锦涛、尉健行、李岚清、荣毅仁等党和国家领导人与首都各界人士6000多人出席了大会。

人民大会堂主席台正中悬挂着周恩来同志的巨幅画像,画像下排列着红色字标“1898—1998”,十面鲜艳的红旗分立两侧。二楼护栏上悬挂着“高举邓小平理论伟大旗帜,把建设有中国特色社会主义事业全面推向二十一世纪”的巨大横幅。

纪念大会由中共中央政治局常委、国务院总理李鹏主持。

上午10时,纪念大会在庄严的国歌声中开始。

中共中央总书记、国家主席、中央军委主席江泽民在会上发表重要讲话。

江泽民在讲话中回顾了周恩来同志为中国革命和建设事业建立的卓越功勋,高度评价了周恩来同志崇高的精神境界和人格,并以此为依托,实现了海上捕捞由近海向远海的逐步转移;利用东营海港发展海洋运输,加强了河口与周边地区的海产品交流;发展海水养殖,抓好了20万亩文蛤富集区的管护工作;发展海产品精深加工,实现了由产销产品、初级冷冻品到产销高附加值产品和鲜活产品的转移,搞好了产品的多层次增值。围绕油区资源优势,努力实现区属企业与乡镇企业的快速发展。这个区围绕石油资源富足的优势,大力发展石油化工业。同时抓住油田基础设施建设,油田增储上产和开发规模日趋扩大的机遇,加快了地方建筑建安企业的发展,1997年积极筹资兴建了石油化工厂和玻璃钢管厂等骨干企业,膨胀了全区经济总量。围绕市场资源优势,加快发展第三产业。这个区以市场建设和发展个体私营经济为突破口,重点发展商贸流通和餐饮服务,相继建起了河口农贸市场、孤岛工业品批发市场、仙河商业步行街、河口蔬菜批发市场等设施先进,功能齐全的大型集贸市场。他们还努力培植了房地产、信息、高层次商务等新兴产业,提高了第三产业的发展层次。(段东升 李金峰)

时从没有灰心过,在敌人血腥压迫下没有退缩过,面对帝国主义封锁禁运从没有造成严重困难从没有泄气过,始终保持坚定的革命信念和旺盛的革命斗志。特别是在重大历史转折关头,他总是认准方向和目标,坚韧不拔。他坚持实事求是,要求大家按照客观规律办事。他反对好高骛远,善于在务虚与务实、目标与步骤的统一中扎实工作。在经济建设中,他反复强调要提倡“说真话,鼓真劲,办实事,收实效”,主张根据实际需要和可能合理地确定发展速度,既积极又稳妥,在综合平衡中稳步前进。

江泽民说,周恩来的精神,就是对上负责、对下负责的结合。他总是把党的利益、人民的利益摆在第一位。他是严格执行党的路线、方针、政策的模范,又是关心同志、关心群众的模范。作为人民共和国总理,他自觉地维护党中央的集体领导和毛泽东同志的领袖地位。他真诚地把自己看成人民的“总服务员”,切切实实,兢兢业业,履行着“为人民服务而死”的诺言。越是功高如山,他越是谦虚谨慎,心胸似海,善于倾听各种意见,博采众长。他严于律己,活到老、学到老、改造到老。他真正做到了对工作极端负责,对同志对人民极端热忱。

江泽民说,周恩来的精神,就是高度的原则性与高度的灵活性的结合。无论是对敌斗争还是处理人民内部的、党内的矛盾,无论是在外交活动还是在国内工作中,周恩来同志总是善于把原则的坚定性和策略、方法的灵活性统一起来。周恩来同志思虑缜密而周全,处事敏捷而缜密,是驾驭复杂局势的能手,处理危急事件的巨匠。他善于把握大局,统筹兼顾,寓刚于柔,寄理于情,显示了高超的领导艺术和丰富

的政治经验。

江泽民号召全党全军和全国各族人民、特别是各级领导干部,都要努力学习周恩来同志的崇高精神,并努力贯彻到自己的思想和行动中,把各项工作做得更好。

江泽民说,周恩来同志喜欢引述毛泽东同志《卜算子·咏梅》词中的两句:“待到山花烂漫时,她在丛中笑。”这寄托着他对于无数革命牺牲者而没有被看到事业成功的先烈们的深情,也寄托着他对于党和人民事业取得胜利的欣喜和取得更大胜利的期望。今天,我们可以告慰周恩来同志的是:他离开我们二十二年来的,我们的国家已经成功地走上了建设有中国特色社会主义的正确道路,并取得了举世瞩目的巨大成就。

江泽民指出,十一届三中全会以来,邓小平理论,党的以经济建设为中心、坚持四项基本原则、坚持改革开放的基本路线,为我们指明了前进的方向。在刚刚过去的一九九七年,中国政府顺利恢复对香港行使主权,一洗香港被侵占的百年耻辱;中国共产党第十五次全国代表大会胜利召开,作出了高举邓小平理论伟大旗帜,把建设有中国特色社会主义事业全面推向二十一世纪的战略部署。我们的事业正处在承前启后、继往开来的重要时期。周恩来同志一生的杰出功业和伟大精神,将继续鼓舞全党同志和全国人民更加紧密地团结起来,在党中央领导下,为把我国建设成为富强民主文明的社会主义现代化国家而努力奋斗!

纪念大会在雄壮的国际歌乐曲声中结束。

广饶县

改制为企业注入旺盛活力

广饶讯 广饶县以建立现代企业制度为目标,以明晰产权为突破口,通过股份制改造、拍卖出售、嫁接联合等多种改制形式对县域企业进行全面改革,取得明显成效。改制推动了企业经营机制的转换,使企业产生了加强管理和求发展的内在动力,为全县企业注入了强大活力,企业经济效益普遍提高。

在县域企业“划类分类、逐一会诊、因企定策、综合施治”的总体改革方针指导下,广饶县一企一策,采取多种形式深化企业改革。对县工委直属企业全部推行资产经营责任制,并对经营者实行年薪制,普遍推行股份制和股份合作制,并建立了鞋业、机械、五金3个集团。对乡镇企业,以乡镇办、村办企业和规模较大、条件成熟的个体私营企业为主,全面实施股份合作制改造,并对亏损及资不抵债的乡镇企业,实行租赁、兼并、托管、拍卖等形式盘活资产,目前已建立股份制企业8家,股份合作制企业5家,实施租赁21家,兼并8家。县粮食系统对基层粮食企业实行了国家粮食代管,粮所业务代理,其它经营彻底开放的“两代一放开”改革,定岗定员,工效挂钩。县供销社把基层供销社经营门市全部租、包给职工自主经营,并以服务农业产业化为重点,组建了蔬菜、棉等8家专业合作社。对国有商业企业大胆进行公有民营,将五金公司的批发部、五金大楼、门市部和副食品公司的沿街门市部以及糕点厂、酿造厂的月饼车间、冰糕车间、沿街门市部卖给职工,抽本经营,一人挑头,自由组合,自办执照,自负盈亏。县物资总公司对所属液化气公司进行内部切块租赁,对县燃料总公司、金属回收公司将分公司与总公司分离,组建了独立的股份制企业,把物资工贸公司、物资综合公司的全部资产卖给职工,组建股份制企业。对已严重资不抵债的县机电化轻公司申请依法破产。

(彭建新 徐晓冰)

河口区

资源优势向经济优势转变

本报讯 河口区紧紧围绕境内的草场资源、海洋资源、油区资源和市场资源优势,合理确定生产力布局,科学构筑全区经济发展框架,进一步加大对资源开发力度,加快了河口区由资源优势向经济优势转变的实施进程。

围绕草场资源优势,大力发展畜牧业。河口区境内现有天然草场14万亩,已封育改良草场6万亩,人工种植牧草2万亩,草场开发潜力巨大。这个区在加强草场管理,搞好草场封育改良,提高牧草质量,增加草场载畜量的基础上,大力发展生猪生产,重点发展牛、羊、兔、鸡、鸭、鹅等食草畜禽养殖业。积极发展养殖专业村、专业户,大力发展畜产品加工企业,实施“一乡一业”战略,形成了畜产品生产、加工、销售基地,并将畜产品加工发展成为“龙头”企业,在全区逐步形成了市场牵龙头,龙头带基地,基地连农户的养加销、牧工商一体化的畜产品生产体系。围绕海洋资源优势,加快发展渔业生产。该区重点抓好了“四个渔港”,即发展海洋捕捞,配套完善新户渔港,并以此为依托,实现了海上捕捞由近海向远海的逐步转移;利用东营海港发展海洋运输,加强了河口与周边地区的海产品交流;发展海水养殖,抓好了20万亩文蛤富集区的管护工作;发展海产品精深加工,实现了由产销产品、初级冷冻品到产销高附加值产品和鲜活产品的转移,搞好了产品的多层次增值。围绕油区资源优势,努力实现区属企业与乡镇企业的快速发展。这个区围绕石油资源富足的优势,大力发展石油化工业。同时抓住油田基础设施建设,油田增储上产和开发规模日趋扩大的机遇,加快了地方建筑建安企业的发展,1997年积极筹资兴建了石油化工厂和玻璃钢管厂等骨干企业,膨胀了全区经济总量。围绕市场资源优势,加快发展第三产业。这个区以市场建设和发展个体私营经济为突破口,重点发展商贸流通和餐饮服务,相继建起了河口农贸市场、孤岛工业品批发市场、仙河商业步行街、河口蔬菜批发市场等设施先进,功能齐全的大型集贸市场。他们还努力培植了房地产、信息、高层次商务等新兴产业,提高了第三产业的发展层次。(段东升 李金峰)

依照《野生动物保护法》和《刑法》的有关规定,追究刑事责任。对捡拾到的受伤、中毒的珍贵、濒危野生动物应立即送有关部门进行抢救;

严禁买卖国家保护的珍贵、濒危野生动物及其产品,违者由工商行政管理部门依法处理;情节严重、构成犯罪的,由司法机关依照《刑法》之规定,追究刑事责任。同时,关闭一切鸟类非法交易市场,依法打击非法交易;

驯养、繁殖国家重点保护野生动物的,必须到林业部门办理许可证,凭许可证向工商行政管理部门申请登记注册;

严禁使用猎枪、汽枪等国家列管枪支捕杀国家保护野生动物,违者由公安机关依照《枪支管理法》和《野生动物保护法》有关规定,严厉惩处。

(本报记者)

本市公安局、林业局、工商局和黄河三角洲自然保护区管理局联合发出通知,要求进一步加强珍贵、濒危野生动物保护工作。

通知要求各级各部门要高度重视,大力宣传《野生动物保护法》,加强保护珍贵濒危野生动物的宣传教育,大力营造保护野生动物光荣,危害野生动物可耻,捕杀野生动物犯罪的舆论氛围;

严禁在农田、自然保护区及珍贵、濒危野生动物栖息地采取“露天投放毒饵防止牧青”的错误做法,以防野生动物误食致死。如有违犯,造成野生动物伤亡的,将按有关规定予以严惩;

严禁乱捕、滥杀珍贵、濒危野生动物,凡非法捕杀国家保护野生动物者,情节轻微的,由有关部门依法处理;情节严重的,构成犯罪的,由政法部门

我市三部门联合发出通知要求进一步加强珍贵、濒危野生动物保护工作

‘97之秋 悠悠绵绵——对于我市广大河蟹养殖户而言,河蟹市场疲软、价格下降、效益下滑,甚至批量压塘,令人为之担忧。几家欢乐几家愁。同样是河蟹养殖户的东营区油乡农民李曙光,却在走过漫长秋季之后,任由只只河蟹在寒冷的冬日里划出了优美的涟漪。

1997年秋天,成蟹销售价格大幅度下降,平均规格1.3两/只的成蟹价格仅为36—50元/公斤,不及往年的一半,就万把元,这样的买卖实在划不来。有蟹存草胡子越越冬增值经验的李曙光萌发了成蟹集中越冬、淡季销售、暂存增值的念头。在上级水产部门的指导下,他于去年初冬收捕了平均规格1.3两/只的成蟹504公斤,放入总面积173平方米的两大棚越冬池中,密度为2.9公斤/平方米水面。

时间有时象个调皮的魔术师。在本该收获的秋季里,养殖户们却无奈地发问:怎么卖了呢?时近冬,年关临近时,李曙光的经验很值得我们思考,我们必须用辩证的方法来解释河蟹市场中“卖不了”与“买不到”的现象。无论是“卖不了”还是“买不到”,都是相对于市场而言,而市场的直接表现就是河蟹量的多与少。在短时间里,量的多少是固定不变的,但在长时间内,这种量的多少却又是可以变化的,其中的杠杆就是市场需求。如果我们能够以市场为导向,合理配置河蟹的上市量,使河蟹市场始终处于一种供求平衡的状态,那么,河蟹养殖必将步入有序的发展轨道。因为,河蟹市场中价格走势持续低落是我们所不愿看到的;价格陡涨,一本万利也不会持续太长时间,甚至是不现实的。这就是李曙光利用大棚进行冬季成蟹暂存的做法所给予我们的启示。

李曙光利用大棚进行冬季成蟹暂存取得成功,验证了这样一个事实,即成蟹冬季暂存后可实现大幅度的增值。还有河蟹集中上市,供大于求,导致市场疲软;寒冬时节河蟹存量不易收捕,供不应求,价格上

不是卖不了 而是买不着

李曙光暂存河蟹越冬增值现象透析

我市多数养殖户养殖效益低微。令广大养殖户更为幸运的是,河蟹价格不仅低廉,而且因供大于求导致了大量压塘。到了冬季,河蟹价格上涨,销路畅通,却又因冬季寒冷、河蟹藏匿、蟹池封冻而无法收捕出售。

李曙光何以大显曙光呢?去年秋天,李曙光同样面临着河蟹市场疲软的困境。在这一年当中,他养殖成蟹20亩,到秋季时平均规格为1.3两/只。原本盼望着卖个好价钱的李曙光面对的却是40元/公斤的惨价,销售250公斤,总算也

吨成蟹,即可实现增值600万元至800万元,效益突出。三是市场广阔。元旦、春节期间是河蟹销售的旺季,市场需求大。

李曙光利用塑料越冬大棚暂存河蟹使之增值的成功做法,为我市河蟹养殖销售开辟了一条新路。当我们在这一条道路上大步向前时,我们应该时时审视身后的足迹,冷静分析前进的航向。毕竟,就其“新路”本身而言,只有贴紧了市场才是一条成功之路。我们的选择只有一个:提高驾驭市场经济的能力。



垦利讯 垦利工商分局采取信息扶持、资金帮助等有效措施,使垦利中祥家具厂、垦利海洋捕捞有限责任公司等八家民营企业摆脱了困境,全部扭亏为盈。去年以来,垦利工商分局积极发挥部门职能,努力促进民营经济发展,本着“服务不添乱,管理不刁难,亏损不撒手”的原则,对8家亏损民营企业实施了重点帮扶。首先,局领导带领股室负责人深入各企业认真调查情况,分析原因,“诊病开方”。其次,实行了局领导包扶、资金帮助等有效措施,使垦利中祥家具厂、垦利海洋捕捞有限责任公司等八家民营企业摆脱了困境,全部扭亏为盈。去年以来,垦利工商分局积极发挥部门职能,努力促进民营经济发展,本着“服务不添乱,管理不刁难,亏损不撒手”的原则,对8家亏损民营企业实施了重点帮扶。首先,局领导带领股室负责人深入各企业认真调查情况,分析原因,

救活八家民营企业 储蓄存款突破10亿元

本报讯 中国工商银行东城支行坚持“存款立行、服务先行”的原则,大力强化服务手段。

截至目前,该行自营网点微机覆盖率已达100%,全辖(含联、代办所)微机覆盖率已达81%。从今年1月1日起实现了全省储蓄存款的互通兑息,进一步增强了竞争实力。

在加强硬件建设的同时,该行还不断加强员工的业务技能,通过每季度一次的全行练兵活动,使员工的整体素质得到较大提高。针对一线人员对微

机知识掌握不充分的情况,他们利用节假日时间,聘请专业老师为员工进行微机培训,从而提高了员工的工作效率。此外,该行教育职工切实增强服务意识,对待客户要热情周到,耐心细致,规范服务,并实行监督机制,聘请了10名行内监督员,定期进行信息反馈。通过以上措施,大大提高了服务水平,树立了良好的服务形象。日前,该行储蓄存款达103775万元,存款余额和增长速度均居辖区同行业之首。

(李永辉 王凯)

何必言必称“大”

只要稍加留意,便不难发现,时下正悄然出现一种“大”趋势。“大”字的使用率居高不下:大格局、大思路、大动作、大跨度、大跳跃、大发展、大文章……凡此种种,不一而足。人们好“大”,由来已久。历史的教训,有些是和“大”紧密相连的。

实事求是,这是我们党的思想路线和传统作风。我们必须时刻保

再汝武

持清醒的头脑,戒大戒空,一切从实际出发。唯有如此,我们的事业才能健康发展,我们的国家才能繁荣昌盛,我们的人民才能安居乐业。

直言快语

郑重承诺

1、二级维护上找一次合格
2、保修期内免费维修
3、配件无假冒伪劣
4、24小时上门服务保质保量

东营市通汽车维修厂
地址:东城胶州路北首(市气象局对门)
厂长:郭汝刚
电话:8331002
传呼:126-2995218

热线专递

可敬 交警敬礼示意

交警直属一大队在岗勤推广使用敬礼示意制度,对发现的各类违章行为,在提醒违章者注意交通安全的同时给以敬礼,使群众能够自觉遵守交通法规,使干警正确执法与服务之间关系的,提高管理水平。(高华 郑旭光)

可恶 使用假币坑人

近日,中国人民银行利津县支行积极协助县检察院、当地派出所查获一起较大假币案。据调查,作案嫌疑人郝洪建系阳信县人,假称以贩粮为名,在利津县作案,被当地派出所抓获并搜出壹佰元券假币1200元。(宋吉贞 辛玉梅)

可恨 用迷魂药作案

2月16日上午,中行垦利支行振兴路储蓄所来了两个操外地口音的女青年,手拿一张100元券人民币要求兑换成10元券。储蓄所人员接起钱后闻到异味,并感到头晕,意识到可能是利用迷魂药作案,立即将钱扔出柜台并向110报警,两女青年见行为败露,趁机逃离现场。希望广大人民群众和金融机构职工提高警惕,注意防范。(光荣)

长白山野生菌“福卫”系列产品,用于:风湿、类风湿、乙肝、糖尿病。购买地址:商业大厦一楼专柜 电话:8210014

挖掘机、装载机、推土机及配件
全自动燃油蒸汽、热水锅炉
地址:胜华路33号 电话:8558937

一流的设备 一流的管理 一流的服务

送货上门

农历正月初十，笔者随着利津县农资公司为店子乡西李村农民李振鲁家送化肥的车来到他家。早已在大门口等候的李振鲁热情地迎上来跟我们打招呼，随后喊来几个小伙子帮着往屋里扛化肥。

农资市场管理

本报讯 近日，东营区加强农资市场管理。区工商、技术监督、供销、公安等部门，联合开展专项检查活动，对化肥、农药、种子经营单位严格审查。



春旱人更勤

河口区农村信用社信贷员深入田间地头，为农民提供金融服务。

河口区检察院切实做好预防犯罪工作

河口讯 河口区检察院以服务于全区经济发展和油田单位及济军生产基地的开发建设为大局，大力开展预防各种犯罪工作，促进了全区的社会治安稳定。

精神病患者不用愁 苏醒灵 我院经李主任... 坚持服药1-2个月... 苏醒灵

山东省垦利县人民法院公告 (1997)垦破字第3-3号 山东省东营市第三石油机械厂破产还债一案...

全市治黄工作会议要求 强化机遇意识 发展黄河产业经济

本报讯 2月21日，我市召开治黄工作会议，市人大常委会副主任刘玉良、胜利石油管理局副局长何富荣出席了会议。

别做泥足巨人

韩克芳

现在，许多企业都在致力于资产经营、资本运营，想千方百计，力图把“蛋糕”做得再大一些。

内强素质

人行利津县支行

四整顿活动，实施“形象工程”建设，即外塑形象、内强素质、团结稳定、改革创新。

做好“借梯上楼”文章

李金峰

搞好油地共建，对于加快地方经济建设和社会事业的全面发展具有重要意义。

焰火映照工农情

侯国成

2月10日7点，油地元宵焰火晚会在胜利油田现河热采矿驻地拉开帷幕。

“金甲”东渡显神奇

——记哈市中医治癌专家岳群和他的科研成果

9月，是收获的季节，是辛勤耕作的人们翘首企盼的季节。成功者在这季节里露出的笑容最璀璨、最亮丽，最是一览无余地向着周围的一切宣告着收获的喜悦。

那样的杰出医学工作者。长大后，他如愿以偿地考取了黑龙江中医学院。学习期间，面对癌症这一黑色杀手无情地夺去病人宝贵生命的残酷事实而束手无策，他的心仿佛被套上了紧箍咒。

黑龙江省呼兰县李县长，患胃癌并伴有幽门梗阻，去年，也曾曾在哈市某大医院接受了切除术，但不久，多处出现淋巴转移，病情急剧恶化。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。岳群正是在漫漫的抗癌道路上，不断地探索，深入地研究，力争使人类彻底摆脱癌症的威胁。

图为哈尔滨市安康中西医结合肿瘤医院外景

近年来，垦利县积极稳妥地推行农村合作经济，有力地促进了农业和农村经济的发展。到目前，已建立各类农村合作经济组织255个，入股农户3.6万户，占全县总农户的62%。

随着生产的发展，一家一户分散经营与市场经济的矛盾日渐突出，严重制约了生产规模的扩大和农民收入的提高。为解决这一矛盾，该县县委、县政府经过深入调查研究，大力提倡、引导发展农村合作经济组织，组建“联合舰队”共同闯市场。目前，合作经济组织已深入到种、养、加多种产业，产、供、销各个环节。其中，农资供销专业合作社17家，农村信用社和农村合作基金会24个，各类种、养、加专业协会28个，建筑、土地承包、技术服务等合作经济组织186个。

垦利县农村合作经济组织从形式上分主要有四种类型：(一)资金合作型。以农村信用社和农村合作基金会为代表。全县

“联合舰队”

闯市场

共有24家，分布于每个乡镇，每年为农户提供生产资金1亿多元。

(二)资产合作型。主要以农村运输、土地承包、土方工程机械等的合作经营为代表。合作农户以生产工具为合作对象，组成运输队、土方工程队等，整体对外进行生产经营活动，主要按完成的工作量取得劳动报酬。

(三)劳务合作型。以农村剩余劳动力的合作经营为代表。主要是农村剩余劳动力联合起来搞劳务输出，按劳取酬，多从事建筑业、种植业、养殖业等。

(四)专业服务合作型。以行业互助服务为主要内容，又分农业生产专业型、农业技术推广型和社会化系列服务实体型。西宋乡大三合村养鸡专业协会为会员提供饲养技术、疾病防治、饲料供应、销售等多方位服务，带动了全村养鸡业的大发展，会员由1994年的三四户，发展到目前的130余户，饲养规模由原来的几百只，发展到现在的20多万只。(梁兆江)



姐妹携手奔小康

广饶县大码头乡为增加妇女收入，帮助贫困妇女脱贫致富，把“巾帼扶贫行动”作为工作的重中之重，积极开展了帮扶活动。两年来，乡妇联建立联系点4个、示范基地4个、示范小区2个。

要搞好扶贫工作，首先要选好项目；找准了项目，还要确立有说服力的典型。食用菌种植是庭院经济，且非常适合妇女种植。近几年来，该乡已初步形成了规模，销售网络健全。所以扶贫帮困活动一开始，该乡妇联就把食用菌种植作为一项脱贫致富的主导产业在贫困妇女中推广。在1996年结成的135对帮扶对象中，其中传授食用菌种植技术，帮助上食用菌大棚的就有48对，1997年又结成帮扶对象63对。为建立示范基地打下了基础，在央五村确立了以妇代会主任郑希兰带头种植，以食用菌种植大户任秀燕、徐秋兰、任德秀、刘丽等为典型，带头帮扶的帮扶措施，共帮助32名妇女新上了食用菌种植大棚，帮助35名妇女更换了新品种，1997年推广了新品种双菇，在全乡举办妇女骨干培训班的的基础上，又配合食用菌开发公司的技术人员在村里多次举办培训班。现在已有200多名妇女种植。在示范基地，通过1997年的帮扶活动，有劳动能力的妇女可以全部脱贫。在种植过程中，还涌现出了一大批种植能手、示范户。通过基地的辐射和大户带动作用，全乡已有18个村的妇女开始种植食用菌。并在东北埠村还建立了20亩地，建成60个食用菌大棚，建立了妇女食用菌示范小区。

码头管区5个村，是全乡能够利用地下水灌溉的村，为增加妇女收入，乡妇联配合码头管区进行了产业结构调整，积极发动妇女种植蔬菜大棚。1996年乡妇联和码头管区联合协调贷款30余万元，五个村妇女共上蔬菜大棚104个。乡妇联协调农行贷款10万元，购进了蒜种10万公斤，落实大蒜面积500余亩。在发展大棚过程中，码头村妇代会主任孙俊荣带头种植，并帮助其他妇女协调资金、传授技术、帮助育苗、分苗，带领妇女建起了第一个“三八”绿色基地。码头村的妇代会主任王金梅，积极发动妇女利用有利的浇水条件种植大蒜，带领20名妇女建立起一个30亩的示范小区，带领妇女学习大蒜高产种植技术。

家兔养殖在大码头乡曾有很大市场，新建村曾是周围几个乡镇小有名气的养兔专业村。前几年，养兔业在该乡出现了萧条景象。但随着养兔业的发展，近几年市场需求量增大，1995年秋，高港村妇女刘会英引进了比利时杂交野穴兔，通过一年的饲养，建成了小型的家庭饲养场，年出售种兔2500余只，纯收入4万多元。为使更多的妇女参与这一短、平、快的致富项目。乡妇联、村妇代会经过层层发动，引导妇女进行养兔。通过刘会英优先提供兔种、给贫困妇女除兔种、提供养殖技术等措施，全乡已有300多名妇女养兔，在高港、杨宅形成了规模。为使养兔业能持续发展，乡妇联在高港、杨宅建立了示范基地，聘请兽医站的技术人员搞好技术指导，使之成为带领全乡妇女参与养兔业的领头雁。

(本报通讯员)

当前，各地农村都把小康建设当作一件大事来抓，农村的精神文明建设和物质文明建设都有了长足的发展，出现了不少“小康村”、“小康乡”、“小康镇”。但是，在“快步奔小康”的过程中，有的地方目光盯住经济收入的增长，忽略了整体素质的提高。

整体素质的提高，是实现小康的一个重要标准，经济建

设上不去，就谈不上小康。但是，我们必须认识到，实现小康不仅是发展经济，还包括住房、卫生、教育、文化及基础设施等诸多因素。山东省临邑县的做法就很值得各地借鉴：一九九四年底，临邑县人的生活水平和生活条件也有了一定的改善，应该说已进入了小康行列。然而，该县对照国家有关部门最新推出的小康十六项标准，找出了三点差距：一是最新推出的小康十六项标准，它指标同步提高；二是有一部分项目未达到或接近小康，但整体质量不高；三是基础设施单项冒尖，轻综合配套。他们针对这些存在问题，结合本县实际，重新制订了实施奔小康的系统工程，即既抓经济建设，又抓配套发展，保证乡村副业达到小康。

临邑县的做法提醒我们，农村建小康也要“两手抓，两手都要硬”。在大力发展经济建设的同时，还要大力加强卫生、教育、文化等事业，还要大力加强法制建设，大力加强基础设施建设，把精神文明建设纳入奔小康的轨道，确保小康的整体运行质量，让广大群众既在物质生活中感到舒适，又在精神生活中感到富有。

奔“小康”要“两手抓”

梅静

当前，各地农村都把小康建设当作一件大事来抓，农村的精神文明建设和物质文明建设都有了长足的发展，出现了不少“小康村”、“小康乡”、“小康镇”。但是，在“快步奔小康”的过程中，有的地方目光盯住经济收入的增长，忽略了整体素质的提高。

整体素质的提高，是实现小康的一个重要标准，经济建

设上不去，就谈不上小康。但是，我们必须认识到，实现小康不仅是发展经济，还包括住房、卫生、教育、文化及基础设施等诸多因素。山东省临邑县的做法就很值得各地借鉴：一九九四年底，临邑县人的生活水平和生活条件也有了一定的改善，应该说已进入了小康行列。然而，该县对照国家有关部门最新推出的小康十六项标准，找出了三点差距：一是最新推出的小康十六项标准，它指标同步提高；二是有一部分项目未达到或接近小康，但整体质量不高；三是基础设施单项冒尖，轻综合配套。他们针对这些存在问题，结合本县实际，重新制订了实施奔小康的系统工程，即既抓经济建设，又抓配套发展，保证乡村副业达到小康。

临邑县的做法提醒我们，农村建小康也要“两手抓，两手都要硬”。在大力发展经济建设的同时，还要大力加强卫生、教育、文化等事业，还要大力加强法制建设，大力加强基础设施建设，把精神文明建设纳入奔小康的轨道，确保小康的整体运行质量，让广大群众既在物质生活中感到舒适，又在精神生活中感到富有。

养鸡状元有副热心肠

几年前，利津县北岭乡和平村妇女齐跃俊，将一破败的面粉厂改造成养鸡场，经过一年艰苦工作，1996年她纯收入40000元，一跃成为全乡闻名的养鸡状元。

她出名了，寻找致富门路的计生户们找上门来，不认识的乡亲们找上门来，求她传授养鸡技术，纷纷拜她为师。她是个热心肠的人，毫不犹豫地答应了。从养鸡技术、信息、防疫，到人们借钱、用饲料，她毫无保留。人累瘦了，家中的钱也帮助了别人，有时自家的鸡饲料也经常发生危机。为了帮助别人，她尽到了自己最大的努力。她先后带动了60多户计生户办起家庭养鸡场，而且都养鸡致富。在她影响带动下，全乡养鸡户达到了200家，1997年实现产值1000万元。(刘月温)

富裕村的领头人

今年48岁的杨崇远，是垦利镇新安村党支部书记。任职4年来，他勤政为民，团结支部一班人，带领全村群众走上了一条工农副业同步发展、相互促进的多业兴村之路。1996年，全村人均纯收入达3510元，成为远近闻名的富裕村，今年又成为垦利县17个首批基本实现小康的村庄之一。

新安村位于垦利县城以南，由于县城及县属企业的不断扩展，村内耕地越来越少，集体经济不但毫无积累，还背上了12万元的外债。在这危难之时，1993年冬，杨崇远挑起了村党支部书记的重担。当时，有人当面对他说：“你跑运输，一年轻轻松松少说也得赚几万。干书记，少收入不说，搭上辛苦，落埋怨。”杨崇远却说：“群众信任我，我就得干。能带领全村脱贫了，不更划算？”面对市场的需求和本村的优势，他与村两委一班人确定了以“村办企业为辅，个体经营为主，加快经济发展”的新路子。他们抓住县城和县炼油厂扩建这一机遇，聘高手、招人才，将原来两个队、100多人的建安公司扩建到400多人，当年产值由原来的不足100万元猛增到200

多万元。其他企业通过整顿也恢复了生机。目前，新安村的建筑公司、空气砖厂和蜂窝煤厂已成为村里的骨干企业，年产值达300多万元。

为了个体经济的发展，杨崇远与村“两委”成员帮助群众跑贷款、协调关系、开辟市场、推销产品。村民李建坤、袁尚周两家，上有老下有幼，经济条件差，他们靠跟别人干活，仅能维持全家的温饱。杨崇远看在眼里，急在心里，他主动挨个登门做工作，劝他俩发挥会开车的特长脱贫致富。去年，杨崇远为李建坤贷款6万元，帮助他买了1台挖掘机，又给袁尚周贷款3万元，买了一辆运输汽车，使两家当月收入达千余元。现在，新安村已有个体建筑、安装队4个，各种机动车辆达百余辆，维修、餐饮服务部10余处。中年妇女也干起了“青菜贩子”，摆起了“馍馍摊子”。走进新安村，户户无闲人，家家有项目。

今年春，村里又投资12万元，开挖了一座蓄水量13万方的水库，同时大力调整种植业结构，建起了苹果、蔬菜两大生产基地，农业生产呈现一派勃勃生机。(王学义)

培源固本 根深叶茂

——我市村民自治示范活动暨村级组织建设综述

益事业、社会治安综合治理、计划生育等各方面的制度，并下发到各家各户，有的制版上墙。目前，全市已经有1534个村制定了《村民自治章程》，占村委会总数的86%；二是建立了村民代表会议制度。根据村委会人口数按比例确定代表人数。村民代表由民主选举产生，每届任期三年，可连选连任。其主要职责是：参与村政重大问题的讨论，及时反映村民的意愿和要求，听取村委会工作情况通报，及时提出合理化意见和建议，民主监督村委会的工作，对村委会干部进行民主评议，促进村干部廉洁勤政，维护村民的合法权益。村民代表会议定期召开。目前，全市已有1345个村建立了村民代表会议制度，占村委会总数的76%，村民当家作主的权利得到保障。三是抓好“两公开一监督”制度的落实。凡是村里的重大政务、财务事项，包括财务收支、干部工资、统筹提留、土地调整、计划生育和宅基地安排等群众关心的问题，都通过政务、财务公开栏，每季度向群众公开一次；各乡镇实行“村财乡管”后，各村都普遍成立了民主理财小组，凡村内重大财务收支，都必须经民主理



魏昭鹏是山东农业大学九五级畜牧专业的学生，他在寒假期间义务为家乡养殖户讲解畜牧养殖知识并现场就医看病，受到了群众的称赞。图为魏昭鹏在广饶镇十九村养鸡专业户尹常志的养鸡场为鸡看病。(高祥 摄)

法思顿干红葡萄酒

为新生活干杯

法思顿

干红葡萄酒

干红葡萄酒是最古老的营养保健食品，素有“液体蛋糕”的美誉。

齐民思集团以提高人类生活质量为己任，按照国际酒典标准进行生产，隆重推出法思顿干红。她集严谨的ISO9002国际质量标准和法国先进的酿酒技艺于一体，风格高贵典雅，品质卓然不群。她优雅含蓄，轻盈飘逸，既能传递真诚的感情，又可挥洒壮丽的人生，指点江山，激扬文字，法思顿干红与您同行。

山东齐民思集团

田野风

我市各级党政组织依据《村委会组织法》和山东省实施《村委会组织法》办法，广泛深入开展村民自治示范活动，加强村级组织建设，强化了村委会班子建设、服务功能和民主政治建设，增强了村委会的自治能力，提高了村民自我教育、自我管理、自我服务能力，有力地促进了农村经济发展和精神文明建设，整个农村呈现出政治安定、经济繁荣、社会事业蓬勃发展的良好形势。

深入开展村民自治示范活动，推进农村民主化、制度化、规范化管理。村民自治示范活动是村民依法进行自我管理、自我教育、自我服务的有益途径，它是融经济管理、制度建设和村务管理为一体的完善的自治体系。我市自1991年开展村民自治示范活动以来，坚持“依法建制，以制治村，民主管理”的指导思想，有组织、有领导、有步骤地开展了这项工作。一是制定了《村民自治章程》，完善了村委会工作职责、村务管理、财务管理、公

共24家，分布于每个乡镇，每年为农户提供生产资金1亿多元。

(二)资产合作型。主要以农村运输、土地承包、土方工程机械等的合作经营为代表。合作农户以生产工具为合作对象，组成运输队、土方工程队等，整体对外进行生产经营活动，主要按完成的工作量取得劳动报酬。

(三)劳务合作型。以农村剩余劳动力的合作经营为代表。主要是农村剩余劳动力联合起来搞劳务输出，按劳取酬，多从事建筑业、种植业、养殖业等。

(四)专业服务合作型。以行业互助服务为主要内容，又分农业生产专业型、农业技术推广型和社会化系列服务实体型。西宋乡大三合村养鸡专业协会为会员提供饲养技术、疾病防治、饲料供应、销售等多方位服务，带动了全村养鸡业的大发展，会员由1994年的三四户，发展到目前的130余户，饲养规模由原来的几百只，发展到现在的20多万只。(梁兆江)

购买使用农资商品时须注意的事项

目前正值春季农业备耕农资旺季，提醒农民消费者，您在购买、使用农资时，须注意以下几点：

一、要尽量到农资专营单位购买。我国对农用生产资料实行专营。当前单位与非专营者相比，不但进货渠道正规，商品质量好，使用中一旦出现问题，既有处索赔，他们也是集市上最规范、最守信、最讲信义的经营者。经营场所不固定，经营品种不一，往往只图赚钱，不顾质量，给农民带来损失。因此，在购买农资时，应尽量到专营单位购买。

二、要索取发票。索取发票是交易双方构成买卖合同关系的重要凭证，又是您向销售商索赔、退货、换货的重要依据。在购买农资时，一定要索取发票，并妥善保管。

三、要索取说明书。在购买农资时，一定要索取说明书，并仔细阅读。说明书是了解农资性能、用途、使用方法和注意事项的重要依据。在购买农资时，一定要索取说明书，并仔细阅读。

四、要索取合格证。在购买农资时，一定要索取合格证，并妥善保管。合格证是证明农资质量合格的重要凭证。在购买农资时，一定要索取合格证，并妥善保管。

五、要索取检测报告。在购买农资时，一定要索取检测报告，并妥善保管。检测报告是证明农资质量合格的重要凭证。在购买农资时，一定要索取检测报告，并妥善保管。



黄河口商贸城开发建设纪实

陈谨之

A“凤凰”本是“丑小鸭”

要不是这幅杂草丛生、垃圾成堆、水泽相连的照片为证，我怎么也不敢相信，如今规模宏大、建筑别致、生意火爆的黄河口商贸城就是建立在这样一片水汪汪的沼泽之上。

1994年10月9日，照片右下角自动显示出的拍摄日期，清清楚楚地告诉我们拔地而起脱颖而出的黄河口商贸城的历史性巨变离我们并不遥远。

1993年3月25日，为了适应黄河三角洲经济日益发展的需要，市政府召开专题会议，专门研究在我市建设一处规模最大、档次最高、门类最全的大型专业市场的问题。很快东营市计委便以东计基字〔1993〕第68号文批复，根据市政府的意见，这所我市最大的商贸城——黄河口商贸城的筹建与管理由市工商局负责承担。4月初，市工商局便安排四名同志负责黄河口商贸城的筹建工作。万事开头难，市局筹建办的同志在市局党组的直接领导下，克服了种种意想不到的困难，在短短几个月的时间内，做了大量的宣传工作，与部分投资者达成了初步意向，完成了商贸城的土地丈量与土地征用手续，付出了巨大劳动，为黄河口商贸城的日后开发打下了基础。

但是，由于当时国家在经济上实行宏观调控政策，商贸城的资金筹措遇到了相当大的困难，一度影响了黄河口商贸城的建设进度。为了进一步加强黄河口商贸城的协调领导和关系协调，市工商局党组经过慎重研究，决定成立东营市黄河口商贸城筹建领导小组，人员全部由东营工商分局组成。经过东营工商分局局长办公会研究，一致推荐时任分局咨询中心主任的杨立廷负责黄河口商贸城的筹建工作。1994年8月24日，经过市工商局党组的研究，杨立廷名字前面多了一个说大不大说小不小的“官衔”：东营市黄河口商贸城筹建领导小组副组长兼办公室主任。

市场筹建，千头万绪，困难一个接着一个。这么重的担子冷不丁一下子压在了文质彬彬的杨立廷的肩上，确实曾令他不知所措。然而，从小在黄河边上长大又在黄河务局工作了近十年的杨立廷早就练就了一身的黄河性格。“什么事都是人干出来的，我就不信豁出去还干不出个样来！”，从小就不服输的杨立廷当时这么想。

于是，10月3日，迎着深秋的凉风，杨立廷和他的“特别助理”刘德邦（其实当时的筹建办公室就他们两人）几乎是怀着“壮士一去不复返”的勇气走上任了。

说到黄河口商贸城，也许有的朋友还不清楚它的地理位置。黄河口商贸城位于东营区南王屋村以南、胜华路以西，距东营长途汽车站300米。当时的黄河口商贸城筹建工地，其实就象照片上所记录的那样是一片明晃晃的沼泽。整个商贸城的面积240亩，平均需要填土1.3米高，而且由于处在油区腹地，地下的油、气、水管线错综复杂，这又增加了施工的难度。

要想明年开工建设，必须抢在今年冬季来临之前把十几万立方米的污水抽干，把通往商贸城的路修好。要不冬天一上冻，一耽误就是大半年的时间。初来乍到的杨立廷和刘德邦二人马不停蹄地忙了起来。没有开办经费，杨立廷托关系从胜利油田大明集团借来五万元；工地没有电不能抽水，他们三番五次跑到油田兄弟单位借来一台五千伏变压器，并办理了用电、用水手续。填坑需要土，而又要省钱。为了节省资金，杨立廷跑到环卫部门协调建筑垃圾，整整一个多月的时间，他们两人很少回家吃上一顿热乎饭，很少睡过一个安稳觉。但他们终于抢在冬季来临之前，提前完成了开工的前期工作。据统计，整个黄河口商贸城到1997年底，累计完成填土25.8万立方米，硬化路面3万多平方米，完成市场大棚5200平方米，排水沟3100米，商住楼开工面积10.5万多平方米，完成总投资6855万元。

就在推土机隆隆地开进那片荒凉的沼泽之时，细心的杨立廷举起了照相机，把黄河口商贸城的起点永远地留在了镜头中。

B“小荷叶”取包“大粽子”

建市场，最关键最重要的就是资金。根据市政府的意见，黄河口商贸城属于典型的民办市场，政府不拨款。怎么办？靠贷款？不行！实践证明完全靠贷款建市场根本不能启动。因为市场建成之时，市场自身的包袱（银行利息）已经压得喘不过气来。那么资金的来源只能靠社会筹集。

这可不是件容易的事情。当时，黄河口商贸城“水、电、路、讯”一期工程就需要资金2000多万元，这么大的资金，要一分一分地从社会上筹集，谈何容易！再说谁有钱也不敢拿着用血汗换来的钞票往那么一片沼泽地里扔。

面对强大的压力，杨立廷他们没有后退半步，而是知难而上，勇敢地向资金这个最难攻破的堡垒发起强攻。

经过深入细致的调查研究，他们选择了“人民市场人民建、公益事业大家办”的路子，制定了“联合开发、分期实施、滚动发展、逐步活跃”的建设方针。为了宣传招商方针，吸引客户，他们以自己的信誉担保，劝说自己的亲朋好友和在东营经商的民营大户，抓住黄河口商贸城开发

初期，各方面条件都比较优惠的大好时机，早投资，早发财。为了更好的宣传黄河口商贸城的优惠政策，他们印制了大量的《黄河口商贸城开发公告》，在油城的大街小巷、车站广场散发张贴。笔者在采访时，已任东营市黄河口商贸城管理处处长杨立廷颇有兴致地拿出一张他保存留念的《黄河口商贸城招商公告》。笔者为了保持这件历史作品的完整性，特意不加任何的省略抄录下来，以期读者朋友能从中读出些勇敢的启示来：

东营黄河口商贸城开发公告

- 一、开发单位：机关、社会团体、企事业单位、私营企业、个体工商户、个人及其它。
二、外商和国内商户也可根据需要来城开发或自行建设。
三、开发方式：以开发单位或个人自建为主，由商贸城筹建办公室统一规划、设计，自行施工。竣工后一次性办理土地使用（期限40年，自1993年8月1日起至2033年7月31日止），房产确权手续。不再收取征地、水电设施费用，房产归己，有继承权、转让权、租赁权、出售权。
四、开发规模：以二——三层楼房为主，上层住宿，下层营业。占地面积分60、90、120平方米，不同标准也可根据客户要求划定。
五、开发费用：按每平方米150—225元的开发费用，由商贸城筹建办公室统一办理征地、填土、供电、供水手续。商户要求统一建设的另行商定开发费用。
六、商贸城专业批发市场实行统一管理，除国家明令禁止的商品外，经营范围全部放开。任何单位和个人未经市场管理办公室允许不准进入市场收费或检查。
七、为方便用户开发，商贸城设立工商行政管理办事机构；随时给予办理营业执照，并协助办理其它事宜。
八、商贸城一期工程自1994年10月1日开发登记，95年4月开工，价格优惠，招满为止，交开发费时签订合同，同等标准，按交款先后安排、选择位置。

房地产开发是您致富的最佳选择，安居才能乐业，乐业才能发财，机不可失，时不再来，望您莫失良机，开发建设属于自己的美好乐园。商贸城愿与各界仁人志士共赴前程，创造宏伟的蓝图。

联系地址：东营市海河路118号（东营市长途汽车站西50米，南王屋居民委员会办公楼一楼）商贸城筹建办公室 联系人：杨立廷 刘德邦 拿着这张已经略为有些发黄的招商公告，杨立廷现在还心有余悸地对笔者说：“想起来真让人后怕，当时一分钱也没有，就知道到处瞎撞。”

多亏了这难能可贵的瞎撞，如若不是瞻前顾后，前怕狼后怕虎，恐怕到今天黄河口商贸城还只停留在图纸上。

也正是这种敢闯敢试精神的支配下，杨立廷他们在1994年冬天就筹集到300万元的资金。到1995年5月，黄河口商贸城的土方工程已全部填完，共计20多万立方米。1995年4月，杨立廷向有关部门递交了商贸城开工建设申请。1995年5月黄河口商贸城内的第一条柏油路——中心路建成，路北的给水管线、电力线和通讯线路也已铺设完毕。黄河口商贸城的二期工程开工特别是木材市场的启动已是万事俱备，只欠东风。

在杨立廷等同志的再三动员下，分散在西城附近的31家木材经营大户统一集中到黄河口商贸城统一经营。但兴办木材市场只是活跃黄河口商贸城的权宜之计。杨立廷和筹建办的同志始终把目光盯在汽车配件、五金建材、食品加工等经营大户的引进上。个体经营大户杜文华原先在石油大学经营食品加工，经过杨立廷和刘德邦的多次登门动员，终于成为第二个带资进“城”的个体大户。他投资40多万元在商贸城中心路北建设了18间二层小楼，1996年6月19日，杜文华的郁馨食品有限公司成为黄河口商贸城第一家投产的企业。现在有人出80万元的高价买杜文华的18间商住楼，他都不买。



市委书记国家森视察商贸城

1996年春，黄河口商贸城的建设已经度过了最“冷”的冬天。无论是资金的筹集还是工程的建设都开始步入较为正常的运作秩序。

此时，黄河口商贸城的建设已引起市委、市政府的重视。为了更好的贯彻全市经济工作会议精神和全市商贸工作会议，进一步加强黄河口商贸城建设和培育工作的领导，加快其建设步伐，圆满完成市委、市政府交给的关于黄河口商贸城建设的指标任务，经市工商局局长办公室研究，决定成立东营市工商局黄河口商贸城建设指挥部，由市工商局局长马德胜任指挥、市工商局副局长高希才任副指挥，杨立廷任指挥部办公室主任，仍然具体负责黄河口商贸城的建设招商和协调工作。

1996年5月15日，黄河口商贸城建设指挥部召开了第一次会议。会议确定，一是要切实加强商贸城建设工作的领导和工作人员力量。市局及分局主要领导要亲自抓，分管领导要靠上抓；工作人员要适应工作需要，从东营分局（或市局及其他分局）抽调精干人员到商贸城建设指挥部办公室工作。办公室下设几个组，责任要明确，任务要具体，年终总结表彰立功人员。二是要保证商贸城的交通工具，东营分局靠上一辆车况好的桑塔纳轿车。三是市局和东营分局各拿出3万元为指挥部办公室在商贸城内租赁公用房。四是在搞好基建的同时要采取有效措施，积极开展招商活动。在完成木材市场的基础上，通过努力协调于10月底前将钢材市场、汽车配件市场启动起来。五是尽快搞好商贸城的配套设施。汛期到来之前搞好排水工程。力争6月底前将燕山路打通，7月份将中建八局门口摊位群迁入商贸城。六是市局各科室及其他县局、分局都要大力支持商贸城建设和培育发展。凡是新上汽车经营企业、市场科、企业科要把好关，通过积极工作，使凡是新上汽车经营企业、市场科、企业科到商贸城经营。七是加大商贸城宣传力度。要通过报纸、电视、电台等新闻媒体广泛宣传商贸城；在适当位置多树几处商贸城总体规划图和示意图。八是积极协调公安、海河路办事处、南王屋等有关单位，支持商贸城建设。在商贸城设立治安办公室，加强对商贸城的综合治理，为商贸城经营户创造安全宽松的经营范围。

这时的筹建办公室，已是兵强马壮。汪宝升、马福强、张廷玉、刘新良、吕桂玲、郑绣秀等同志先后加入到黄河口商贸城的筹建队伍中。

根据建设指挥部的意见，杨立廷把全体人员分成两个组：一是招商组，赴济南、淄博、胶东、滨州等地，向客户宣传黄河口商贸城的优惠政策，招商引资。另一个组是基建组，具体负责黄河口商贸城的基建工作。什么停电、停水、规划图纸，一天不盯在工地上也不行。

1996年11月8日，在黄河口商贸城建设指挥部全体人员的共同努力下，黄河口商贸城二期工程（沿商贸城中心路两侧的14栋二至三层商住楼全部竣工，总面积2.2万平方米，而且有4成以上的店铺已经开业大吉。

C“愚公移山”·曙光在前岸后

愚公移山，这段动人心魄的历史传说，不知激励过多少勇敢执著的炎黄子孙为了事业的成功而奋斗拼搏。黄河口商贸城的日新月异，似乎有一种不屈不挠、奋发向上的新愚公



黄河口商贸城华东汽配一条街

精神在建设者的身上闪烁。

大家都知道，商贸城所筹集的每一分钱都是来源于社会的方方面面，来之不易。为了节省资金，筹建办的同志从一开始就树立了精打细算的思想，能少花的就少花，能不花的就不花。1996年夏天，商贸城内需要开挖一条170米长、宽1.5米，深80厘米的排水沟，按说找个建筑队挖一下也不过份，但筹建办的同志却没有雇人挖，而是顶着炎炎烈日自己挖了两天才挖完。筹建办年龄最大的军队转业干部张廷玉也坚持和大家一齐挖完了排水沟。

1997年是黄河口商贸城突破性发展的一年。市委、市政府把黄河口商贸城列入全市三大民营工贸试验园区。6月12日下午，原分管商贸工作的副市长滕化迎在黄河口商贸城召开现场办公会，就黄河口商贸城的规划建设及管理问题进行了专题研究。会议认为，黄河口商贸城经过几年的开发建设，目前已初具规模，开发潜力巨大，发展势头很好。该市场已列入市三大工贸试验园区之一。为进一步加快其开发建设步伐，促其尽快膨胀，形成规模，发挥更大效益，会议确定：成立黄河口商贸城管理委员会。

是，黄河口商贸城的开发建设自始至终得到了各级领导的关心支持。市委书记国家森、原市长阎启俊在不到一年时间里，两次到商贸城考察指导工作，对商贸城的开发建设给予了充分肯定。原副市长滕化迎经常到商贸城指导工作，帮助解决商贸城建设管理中的许多重大问题，省委常委、省委书记谭启龙、省工局局长张仁敬及市人大、政协的主要领导都先后来到商贸城指导工作。特别是市局始终将黄河口商贸城建设作为全局的大事来抓，列入重要议事日程，列入为红盾增光添彩工程。成立了以马德胜局长为指挥，高希才副局长为副指挥，市局各科室长为成员的建设指挥部，重点安排，经常调度，及时指导商贸城的建设和规划，确保了工作的顺利开展，东营工商分局在人、财、物等各方面对商贸城建设实行重点倾斜，保证了商贸城建设启动工作的顺利进行。

1997年10月份，市工商局为加强对黄河口商贸城的统一管理，报经市政府批准，成立了直属市工商局领导的东营市工商局黄河口商贸城管理处，由杨立廷任处长。市委、市政府

的高度重视，为黄河口商贸城的突破性进展，提供了良好的前提条件，也大大激发了所有建设者的干劲。

1997年4月份，黄河口商贸城内规划的农贸市场立项开工，到9月12日便竣工并包租完毕。这座投资140多万元，大棚面积2200多平方米的综合农贸市场从经费筹集、设计规划到施工操作全是由商贸城筹建办公室的人负责完成。这不能不说是个奇迹。更何况他们还要具体协调整个商贸城的建设。

据黄河口商贸城管理处副处长汪宝升介绍说：“去年，商贸城内开工建设的有67000平方米，施工人员最多时高达1500多人，有19支来自不同地方的建筑队，其复杂程度各位可想而知。

根据政府的意见，1997年黄河口商贸城管理处重点抓了华东汽车配件城的启动。

目前，位于黄河口商贸城民营企业园区内的华丰汽车配件城，已形成汽配一条街，西起燕山路、东接胜华路，长700米，总占地面积10多万平方米，城内2—3层商住楼造型别致，规模宏大，自成一体，集经营、居住、娱乐于一体。现有来自省内外的近百家汽车商入市经营，各种国产进口汽车配件齐全，并备有普通车、特种车的原装件。形成了批发、零售、代购、代销多功能的市场服务体系和良好的服务经营环境，为市场的规模发展提供了有力保障。去年，为了使汽配城早日实现规模经营，真正成为华东地区最大的汽配城，根据市委工贸园区优惠政策，黄河口商贸城民营企业园又实行了更加优惠的政策：（1）经批准进入园区投资建设的生产经营性项目，固定资产投资额给予全额返还。国家、省、市规定的各种收费市级收入部分免收3年。（2）在园区内兴办的各类企业，自开业年度起，2年内所得税全额返还，第3年至第5年减半返还。（3）经批准易地整体搬迁到园区的国有企业，其转让原厂址属划拨土地效益，除依法纳税外，其余部分留给企业。（4）在园内新建并开展生产经营的企业，自开业之日起，免征增值税，先征后返营业税3年。（5）外商投资企业免交土地使用费5年。（6）进区投资额10万元以上的民营企业和个人工商户，属农业户口的按有关规定，免费办理地方城镇户口3人。

D、芝麻开门·留下多少故事凭人说

俗话说：“千年的碱地无人耕，耕起来后就有人争。”黄河口商贸城原是块无人注意的不毛之地。可当你开发利用时，就开始受到少数人的干扰。建设初期，施工队白天放的线、打的桩、运的料，晚上就被扯断、拔起、盗走。有个外地建筑队三进三出，多人被打伤。在这种情况下，筹建办的同志在局领导和区委、区政府的支持下，为保证商贸城的顺利施工，主动找有关单位和个人交涉，据理力争，晓之以理。通过深入细致的工作，开发环境得到了改善，从而保证了市场建设工作的顺利开展。黄河口商贸城工作量大，任务艰巨，人员又少，地方关系复杂，但通过调查采访，我深切地感到，筹建办的同志有一种强烈的事业心和责任感，有一种干事业的雄心壮志，他们爱岗敬业、积极主动、无私奉献、无怨无悔。商贸城管理处副处长汪宝升同志，以身作则，大胆负责，经受了实践的磨炼。马福强同志工作扎实认真，任劳任怨，为维护商贸城的施工、经营秩序，多次遭到市霸伤害，但他从来不退缩。刘新良同志为了招商引资，启动活市场，积极主动的利用各方面关系，引导商入市经营。全体同志为着一个目标，心往一处想，劲往一处使，经常是晴天一身土，雨天一身泥，表现了一种默默奉献、吃苦耐劳、团结奋进的敬业精

神。两年来，为了便于工地建设，杨立廷和全体同志三移办公地点，先租简易房，后住板房，夏天闷热蚊咬，冬天无暖气北风刺骨寒，可同志们没有一个叫苦的。他们用自己的行为为红盾添了光彩。树立了优良的工商形象，赢得了社会的普遍赞誉，也锻炼了大家的意志。

有人说：“要想富，管建筑”。象黄河口商贸城这么大的市场建设工程，自然少不了带有联系建筑工程、推销建筑材料等意图的请客、送礼，如果大家稍微一松口，或吃点回扣，就是七、八万。但筹建办的全体同志对此却保持着清醒的头脑。商贸城管理处处长杨立廷经常告诫大家：“我们是来干事业的，不是来发财致富的。我们要公开、公正地办事，做到大事讲原则，小事不糊涂，亲朋好友、生人熟人要一视同仁。”

两年多来，筹建办的同志们严格约束自己，拒请拒贿，没有向建筑队推销过一砖一瓦，一木一钉，拒礼金5万多元，拒吃请30余次，做到公开透明、公正廉洁。有些施工队深有感触地说：象你们这样搞基建的，现在社会上真是太多了。

杨立廷是这样要求大伙的，同时也是这样严格要求自己。杨立廷任黄河口商贸城建设指挥部办公室主任以来，前来联系工程的、联系商品楼好位置的络绎不绝，有的为了揽到工程曾给他送过现金；有的送来金耳环、金项链，都被他拒之门外。他常说：“家里不缺吃不缺穿，咱犯不上在这方面跌跟头”。商贸城筹建初期，某建设单位一个包工头骑来一辆价值近万元的豪华摩托车来到杨立廷家，走时把钥匙故意“忘”在桌上，一连三天，杨立廷天天捎信和打电话让包工头把摩托车开走，但包工头就是不肯搬走这块“敲门砖”。盛怒之下，杨立廷限三天让包工头把车推走，否则，不仅不准参加工程投标，还要把这件事让电视台曝光。包工头无可奈何，只好把车开走了。二年多来，杨立廷累计拒贿三万余元。

1995年5月，因黄河口商贸城筹建工作突出，杨立廷被提拔为东营工商分局副局长。为了不受家庭关系的影响，杨立廷在家中也定了“约法三章”，告诫家人不收东西；不为人说情；不参与公事。1996年夏天，黄河口商贸城建成后，有不少熟人、朋友来找他，都被他善意地拒绝了。有一天，一个熟人趁杨立廷不在家，塞给他家属一个信封，内装一叠人民币，说杨局长在工作上帮了不少忙，以示谢意。妻子学着杨立廷的样子坚决拒收。

今年初，市工商局为了表彰杨立廷同志的先进事迹，给他记了三等功，并且授予他“全市工商系统十佳公仆”称号。

E、一点启示 黄河大合唱

“一个篱笆三个桩、一个好汉三个帮”，这句最朴实无华的民间俗语却向人们道出一个真理：无论干什么事，一个人的力量总是有限的，只

有把大家的智慧和才能集中起来，才能战无不胜。”

这也是笔者在采访时，杨立廷反复说的最切肤的感触和体会。

用杨立廷的话来说：黄河口商贸城的开发成功是领导重视、社会支持的结果，是“黄河大合唱”不是“一江春水向东流”。

是，黄河口商贸城的开发建设自始至终得到了各级领导的关心支持。市委书记国家森、原市长阎启俊在不到一年时间里，两次到商贸城考察指导工作，对商贸城的开发建设给予了充分肯定。原副市长滕化迎经常到商贸城指导工作，帮助解决商贸城建设管理中的许多重大问题，省委常委、省委书记谭启龙、省工局局长张仁敬及市人大、政协的主要领导都先后来到商贸城指导工作。特别是市局始终将黄河口商贸城建设作为全局的大事来抓，列入重要议事日程，列入为红盾增光添彩工程。成立了以马德胜局长为指挥，高希才副局长为副指挥，市局各科室长为成员的建设指挥部，重点安排，经常调度，及时指导商贸城的建设和规划，确保了工作的顺利开展，东营工商分局在人、财、物等各方面对商贸城建设实行重点倾斜，保证了商贸城建设启动工作的顺利进行。

采訪就要结束时，刚刚从南方参加对外招商归来市工商局黄河口商贸城管理处处长杨立廷充满信心地说：“目前，黄河口商贸城已经进入了一个加快建设重点启动的关键阶段，各项基本建设项目已全部动工，争取在今年上半年全部结束商贸城的建设任务及配套完善辅助设施，华东汽配城、鲁北旧货交易市场等相继投入使用，已有入市经营的各类商户200多家，而且启动开局良好。但是，与外地的专业市场相比，还有相当大的距离，要全面启动搞活黄河口商贸城10多万平方方的大型市场并非易事。但是，我们管理处的全体同志，有信心决心在各级领导的关心支持和在社会各界的配合帮助下，在市工商局的领导下，按照‘加快发展，重点启动，尽快繁荣’的思路，进一步加大广告宣传

和招商引资力度，切实落实好园区经营的一系列优惠政策，积极引导广大个体、私营业者进城经营，尽快把商贸城启动繁荣起来，让广大投资者长期受益，创建全市一流的商贸城，展示我们一流的工作风采。”

从杨处长那催人奋进的话语里，笔者似乎已经看到了黄河口商贸城繁荣辉煌的明天。我们衷心地祝愿您——黄河口商贸城如飞翔蓝天的金凤凰，越飞越高……

欢迎提供宣传线索 热线寻呼：126—2996225