

东营区集中教育立足求实效办实事

本报讯 东营区把“求实效、办实事”作为深入贯彻党的十五届三中全会精神，开展集中教育活动的出发点和落脚点，紧紧围绕全区农业和农村工作的重点、热点和难点问题开展各种活动，使集中教育过程变成农民排忧解难、实实在在办实事、办好事的过程。

区、乡两级分别抽调200多名优秀干部下派到各村，下派干部吃住住在村，解决各村农业和农村工作中存在的问题，使集中教育活动贴近实际，有针对性。区里把办

实事作为考核基层和各级干部集中教育工作的主要依据，制定了量化考核的考核细则。考察学科技用科技活动开展的情况，要对各村党支部书记进行农业实用科技知识考试，并看各村科技示范户的现场；村容村貌治理，要求从典型抓起，各乡镇看一条示范路、一条示范街和三个典型示范村。各村要看一条示范路、一条示范街和一批示范户；移风易俗工作，要看各村的红白理事会是否建立，各村婚丧事是否由集体主办并形成制度等等。（郭大勇）

重眼前利益更重长远利益 重企业效益更重社会效益



投入亿元治污锁住“乌龙”

碱回收工程投入运行属全国第一家 其经验在全国同行业推广

本报讯 作为全国造纸行业10佳经济效益企业、人均利税连续7年保持全省同行业第一的山东华泰集团，在发展经济的同时，始终坚定不移地将污染治理工作作为头等大事来抓，从1995年6月至今，先后投入资金1.3亿元，增上麦草浆碱回收工程和中段水处理工程，到目前，黑液污染得到根治，各项出水指标达到

了国家二级排放标准。在近日召开的第三次全国麦草浆碱回收技术研讨会上，该集团的成功做法得以在全国同行业推广。

多年来，华泰集团一直是全国造纸行业经济效益的排头兵，去年利润总额名列全国同行业第2位。企业的效益要注重，但社会效益更要注重，污染治理必须同步跟上，这样才能取得长

远利益。该集团本着这一原则，从1988年在当时国内造纸黑液治理技术还不成熟的情况下，华泰集团就开始了长达7年的治污探索和实践，决心锁住麦草浆黑液这条“乌龙”。到1995年6月，国家环保局、国家科委、国家轻工部宣布麦草浆碱回收技术成熟并可以推广时，该集团下决心投资5000多万元，增上日处理100吨麦草浆碱回

收工程，治理黑液污染。经过一年来的艰苦努力，该工程于去年8月一次性试车成功，在国家计委节能投资公司同时确定的全国23家碱回收工程中，第一家投入运行，并且在7天内成功实现黑液自然，此项技术达到国内领先水平。全国人大环委主任曲格平视察该集团回收工程后，兴致勃勃地说：“在华泰集团，我看到了中国草浆造纸企业的希望”。

为根治黑液污染，该集团又于去年8月，投资5000多万元，从瑞典引进先进技术和设备，新上了40000立方米中段水处理工程，于今年6月25日投入使用。经过近半年的运行，到目前各项出水指标达到了国家二级排放标准。至此，该公司昔日肆虐的黑液“乌龙”已被彻底锁住，排出的水可大面积灌溉农田。

（本报记者 刘宪义 赵清秀 岳清峰）

活化土地使用权 保持政策连续性

利津县农民吃了“定心丸”

利津讯 利津县深化农村改革，继续稳定以家庭承包经营为基础的基本政策，建立完善土地流转机制，活化土地使用权，给农民朋友吃了“定心丸”。

前不久，这个县专门制定了土地延包“六项政策”：一是“大稳定、小调整”，保持农户原有的承包土地相对稳定，不准随意打乱原来的承包土地重新发包，确因人口增减、耕地被占用等原因造成土地严重不均、地块过于零散、群众意见较大的，要经村民大会或村民代表大会三分之二以上成员同意，报乡镇政府和县农业局审批后做适当调整，签订30年的承包合同；二是严格控制和管理“机动地”，一般不留“机动地”，已留“机动地”的，必须将“机动地”严格控制在耕地总面积的5%以内；三是妥善整顿“两田制”，延包过程中，严禁再搞“两田制”，对原来为了平衡农户负担而实行的“动帐不动地”形式或“口粮田”、“责任田”按人口平均分包的“两田”，可把承包权落实到户，承包期延长到30年，承包费纳入“三提五统”；四是不得擅自改变土地的权属关系和用途，五是不加重农民负担，土地延包过程中不得随意提高土地承包费，变相加重农民负担，六是合理划分土地等级，土地等级的划分不宜过多，为解决土地等级差别，经群众讨论确定标准后，可以从土地的数量上给予找补。

该县不断深化土地使用权改革，建立土地流转机制。他们对荒碱地实行了拍卖、租赁、承包经营等多种形式的改革，活化土地使用权，促进生产要素的优化组合。对“上农下渔”开发，实行谁开发谁所有，使用权60年不变，县政府向开发人发放“开发使用证”，允许继承和转让，全县已发证300多户。目前，全县经营土地100亩以上的大户达到200多户，经营50亩以上的大户达到300多户；县供销社将原来16个基层社合并为8个中心社，兴办了6家“专业合作社”，这些“专业合作社”有效地将土地集中到一些经营大户手中，形成“一片土地、一个产业、一套服务网络”的新格局。该县在土地、使用、转让、承包过程中，一律签订合同，按法律化程序办事。县政府下发了一系列文件，鼓励开发盐碱地和长期承包土地，明确利益关系，从而极大地调动了广大农民的生产积极性。（张吉山）

学习三中全会精神 大力振兴农村经济

收费项目，责令各供电所督促村委予以取消；制止由村委会定价的违法行为，执行统一的全县电价；制定了《农村低压线路改造规划》，有计划的组织农村低压电网改造，降低变损和线损；严格实行电费电价“五统一”、“三

广饶县丁庄镇利用冬闲时间大力推广发展双菇生产。目前，全镇双菇生产面积已达10000平方米，每天批量销售双菇1000余公斤。（徐兆鹏 摄）

本版编辑 赵玉武

广饶讯 广饶县电业公司清理整顿农村电价收费取得明显成效。全县农村到户平均电价为每千瓦时0.74元，比整改前相比，平均下降了0.176元。

在工作中，他们发现村级管理不善，乡镇

广饶县整顿农村电价取得明显成效

集费和线损费收缴是造成电价偏高的原因。围绕发现的问题，公司本着“整改并举”的原则，及时整改。取消了一切外加价项目，并对违反规定超出开支范围的西营供电所进行了严肃处理，责令该所人员全部退回超范围领取的各类补贴、加班工资等；对各类村级搭车

分离”办法，既统一电价、统一抄表时间、统一核算、统一考核、统一发票和抄、核、收三分离；制定了《关于农村电业管理整顿的实施办法》，改变目前村电业驻制村，实行集中管理、异地上岗等。（孙建强）

推进一个转变：转变干部作风，融洽干群关系。在农村精神文明建设中，利津县把机关干部包村、包片、进村挂帅当作转变干部工作作风的得力措施，把干部推向农村生产第一线，当好农民致富的领头雁。今年全县已有42名机关干部到贫困村挂任实职。该县还把村务公开民主管理当作凝聚民心、民心的一项重要工程抓紧抓实。

如今全县村村建立了村民代表会议，民主理财小组，乡镇全部实行了村财村帐双代管。

文明花开红艳艳，在利津县农村精神文明建设的百花园中，涌现了好人段德娥、在黄海舍身救人的董业广、模范护林员盖凤再等一批省市劳模人物，利津县也先后被授予全国科技工作先进县、全国体育工作先进县、全省基础教育工作先进县等荣誉称号。

文明花开红艳艳

文明花开红艳艳，在利津县农村精神文明建设的百花园中，涌现了好人段德娥、在黄海舍身救人的董业广、模范护林员盖凤再等一批省市劳模人物，利津县也先后被授予全国科技工作先进县、全国体育工作先进县、全省基础教育工作先进县等荣誉称号。

乡村盛开文明花

早在1987年前，胜坨镇就



结对办实事 鱼水情谊深 广饶“双拥”工作又有新起色

广饶讯 广饶县采取结对办实事的措施，促进了全县拥军优属工作的深入开展。目前，全县形成了以县直拥军优属服务组织为龙头，以乡镇镇优抚安置服务组织为骨干，以村优抚服务小组为基础，以企业、学校等单位为补充的结对网络，受到省民政部和民政部

部门领导的好评。

为了切实做好新形势下的拥军优属工作，广饶县组织县和乡镇部门、企事业单位、村委会领导干部、工商大户等参与“结对工程”，根据“各取所需、对口帮助”的原则，共形成了六个层次的双拥结对形式，即：县直各部门与“军字号单位”；乡镇部门与需要相应帮助的优抚对象；学校与生产、生活困难的优抚对象；党员干部、技术人员与困难或有一技之长的优抚对象；工商大户与家庭特别困难的优抚对象分别结成对子。“结对子”活动的开展，使驻军和优抚对象得到了实实在在的好处，在社会上产生了良好反响。县民政局投资100

万元，为军休所安装暖气、修路、建房、买车；石化集团每年免费为每户供应四罐液化气，并为消防中队捐赠了一辆价值40万元的消防车，金岭集团捐赠给边防站一辆吉普车等等，有力地支援了部队建设。全县有240多个乡镇直单位与1000多户优抚对象结成对子后，帮助新上生产项目700多个，协调资金100多万元，解决各类困难500多个；67处乡镇企业与优抚对象结成对子后，吸收其本人或子女78人进厂就业，经济援助2.1万元。共为义务兵家属减免义务工2.2万个，减免税收、提留、集资32万元；为46名军休干部及其家属加入了医疗保险。（吴国良）

解。1995年，利津县以高标准、高质量的两基成果顺利通过省政府验收。近10年间，投资1.2亿元用于农业综合开发项目，开挖蓄水能力100万立方米以上的水库46座，全县蓄水能力达2亿立方米；投资2100多万元用于电力建设，实现村村通电，村村通电话，被评为全国农村初级电气化达标县；投资6000多万元用于公路建设，公路建设及养护双双跨入全省先进行

列。投资300余万元建设光缆传输、市镇村联网的有线电视网、电视转播塔，全县100%农户看到自己转播的电视节目。

实施一项工程：农村精神文明建设“三个一”基础工程。利津县把“三个一”基础工程建设作为农村精神文明建设的总抓手，在力求实效上下功夫，取得了良好效果。目前，全县86%的村建起了文化大院，100%的村建立了一套村级化规章制度的凝聚下，一个个困难迎刃而

在利津县农村，整洁的村庄、繁荣的市场、井然有序的秩序、丰富多彩的文化生活，一幅幅画卷向人们展示了农村的富足与文明，显示了利津县大力加强农村精神文明建设的带来的无比魅力。

围绕一个目标：提高农民文明素质，服务农村经济。在农村精神文明的建设过程中，利津县始终把提高农民文化、科技、道德等文明素质，服务于农村经济作为全县农村精神文明建设的出发点和落脚点，围绕这一目标制定了《利津县九五期间农村精神文明建设规划》制定了实施的具体方案和考核的具体目标；确立了农村精神文明建设奖惩参照经济建设的奖惩进行的原则。切实做到精神文明建设同物质文明建设同步规划、同步检查、同步考核。

树立一种精神：“艰苦创业、团结求实、开拓进取，争创一流”。1994年，利津县在全县掀起了精神文明建设大讨论。在“艰苦创业、团结求实、开拓进取、争创一流”的利津精神的凝聚下，一个个困难迎刃而

解。1995年，利津县以高标准、高质量的两基成果顺利通过省政府验收。近10年间，投资1.2亿元用于农业综合开发项目，开挖蓄水能力100万立方米以上的水库46座，全县蓄水能力达2亿立方米；投资2100多万元用于电力建设，实现村村通电，村村通电话，被评为全国农村初级电气化达标县；投资6000多万元用于公路建设，公路建设及养护双双跨入全省先进行

列。投资300余万元建设光缆传输、市镇村联网的有线电视网、电视转播塔，全县100%农户看到自己转播的电视节目。

实施一项工程：农村精神文明建设“三个一”基础工程。利津县把“三个一”基础工程建设作为农村精神文明建设的总抓手，在力求实效上下功夫，取得了良好效果。目前，全县86%的村建起了文化大院，100%的村建立了一套村级化规章制度的凝聚下，一个个困难迎刃而

解。1995年，利津县以高标准、高质量的两基成果顺利通过省政府验收。近10年间，投资1.2亿元用于农业综合开发项目，开挖蓄水能力100万立方米以上的水库46座，全县蓄水能力达2亿立方米；投资2100多万元用于电力建设，实现村村通电，村村通电话，被评为全国农村初级电气化达标县；投资6000多万元用于公路建设，公路建设及养护双双跨入全省先进行

垦利县盐碱地引来外省承包户

十年开发结硕果 碱地变成聚宝盆

垦利讯 近日，垦利县水稻示范农场迎来了江苏省连云港市的两位承包大户，该场5000余亩荒碱地以每亩每年接近100元的价格对外承包，并签订了10年种植合同。

这次土地承包方分别是连云港市圩丰乡和连云港市绿色食品公司。正在签订合同的丁有富告诉记者：他是圩丰乡的一名副乡长，这次他为该乡农民承包土地3000亩。来这里承包的主要原因，一是看中了这里土地广，成方连片，适于规模种植；二是看中了这里各项开发搞得较好，基础设施配套，水浇条件便利，种水稻有效益。

垦利县水稻示范农场是由国家计委立项、投资开发的农业综合项目。自1989年起，垦利县叫响了“向荒滩进军，跟碱地要粮”的口号，掀起了开发荒碱地热潮。如今已成片开发荒碱地6万余亩，建成大中型水库5座，总蓄水量达2300多万方，开发片内沟、渠、路、林、桥、涵、闸配套，引水可靠，蓄水充足、灌排畅通。从天津农科院引进的优质水稻“金珠一号”早熟稻种在这里单产均达到450公斤以上。

该场副场长路后起说，他们已探索出“大场带小场，小场带农民”的规模经营模式，对承包户实行统一供种、供水、技术指导、收购销售等综合服务，目前已发展到8个分场，吸引了800多户农民，为农民致富找到了一条好途径。

（曹景华 刘宪亮）

农村展新貌 阔步奔小康

放下父母的电话，不由一阵感慨。曾经无比荣耀地顶替姑姑进城工作的二表哥又自动回乡了。想当年，为这一个顶替（也叫接班）资格，兄弟俩争得面红耳赤，最后不得不抓阄定夺，结果弟弟抓到了，哥哥大哭一场。

说到底，争的不过是城市户口。多少年，横在城里人和乡下人中间的鸿沟就是它，为跨过这道鸿沟，多少人费尽心机，使尽气力。因为那年月，

从买菜、买粮、发布票，到分房、读书、就业全凭着这户口。小小户口簿在人生的每个关键都寸步不离，决定和改变着一个人的命运。

改革开放以后，随着经济的发展，眼见城乡的差别逐渐缩小，户口的功能也渐渐弱化，但它在相当一部分人心中仍是身份的象征，于是才有“买户口”的事。

发展这个硬道理，同样是最终消除身份歧视的最好

爱我东营 有奖征文

纪念改革开放二十周年

本报与市公路局合办

本报讯 市种猪场2万头仔猪扩建项目近日竣工投产。该项目总投资500万元，新建高标准猪舍7幢，建筑面积4900平方米。经过3个多月的紧张施工，现已全部完工，正式上猪投产。

目前，该场年可向社会提供加拿大大白、法国大白、丹麦长白、美国杜洛克等国内外优良品种仔猪3万头。（王培谦 刘光民）

金宇售房

我在东城开发区翠园小区北段建设的70、80、90型住宅楼，商住楼一批，价格：住宅楼990元/㎡，商住楼1299元/㎡。水、电、路、暖、讯等物业配套齐全，有房产证、个人购房均可，质量上乘，欲购从速。

联系人：田先生 张先生
购房热线：8328891
传呼：126、127
—2955694 5984569

渤海木地板专卖

品种齐全 质优价低
保质保量 兼营室内装修

青島路中段 TEL: 8202289

特优价转让住房

现有建筑面积50平方米新商品住房一套，因单位分房欲特优价转让，配齐家具，座落于东营开发区。

联系电话：8192877

文明花开红艳艳

——垦利县农村精神文明建设巡礼

同起 宪亮、学义、景华

结合这篇大文章历来是垦利县在农村精神文明建设中精心构思的工程。他们通过多种形式宣传，使地地相亲一家人、共兴共建的观念深入人心。

土地是农民赖以生存的基础，但是利津县以油田建设为重，以国家利益为重，把视为生命的土地贡献给油田开发建设。全县各乡镇为油田累计出土地62万余亩，办理临时用地4万余亩。

早在1987年前，胜坨镇就

风雨彩虹路

——东营市工商局光彩大厦市场管理处发展个体私营经济纪实



李振悦 韩伟

良好的经营习惯。同时，管理处加大市场巡查力度，发现问题及时解决，保证了商厦的正常运行。

对光彩大厦市场管理处来说，1996年是极不平常的一年，他们不仅取得了招商工作的重大胜利，使大厦形成了光彩家具城、光彩摩托城的格局，为实现规模化经营迈出了成功的一步，并且随着劳动服务中心、个协分会等机构的设置，使大厦的管理工作日臻完善，逐步走向成熟。

1996年，全面启动后的光彩大厦终于实现了其发展史上的又一次振兴，并且在不断的探索中逐步形成了自己的特色，开始在培育和发展专业化市场的道路上大步地往前迈进。光彩，这只神奇的“不死鸟”终于复活了，历经风雨后的她，翅膀更加硬挺，广袤的天空在等着她去展翅翱翔。光彩，你就大胆地放飞吧！

辉煌篇

商界新星——光彩大厦大放光彩

如果说让大厦重新充满生机与活力的1996年，在光彩的发展史上留下了永久的记忆，那么随着十五大的召开，1997年对于光彩大厦来说更具有深远的意义。

党的十五大对个体私营经济的发展彻底解除了禁锢，确立了地位，使个体私营经济有了更为良好的外部生存与发展空间。“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”。十五大之后，各地个体私营经济如雨春笋般蓬勃而起，并逐步呈现出迅猛的发展势头。对于光彩人来说，这既是挑战，又是机遇。对手增多了，无疑会增加竞争的压力，但只要正确去面对外部的竞争，压力何尝又不能变为动力呢，何况在与竞争对手的较量中照样可以取长补短增加自己的实力。因此，光彩人在激动与欣喜之中又投入到了全新的1997年的工作，他们决定在“回归”年里给光彩的发展史续写更为光辉灿烂的一页。

为了促进东营市个体私营经济的发展，市委、市政府出台了一系列的优惠政策，为个体私营经济的发展营造了良好的氛围。特别是20号文件的出台，为加快发展个体私营经济的发展在政策上提供了更为有力的保证。光彩大厦市场管理处及时抓住这一有利时机，全面调整工作，迅速适应新的形势。

他们将1997年的招商工作继续推向深入，对部分摊位进行了重点的补充和调整，并按照市场经济规律逐步淘汰了部分规模小、效益差、商品质量低劣的经营户，引进了一批规模大、竞争力强、商品档次高的经营户。特别是光彩灯具城的引进，更是实现了招商工作的重大突破，形成了光彩家具、摩托、灯具三城齐头并举、各具特色的经营格局。

光彩人始终将大厦的繁荣与搞活当作自己神圣的使命，他们清醒地意识到挑战性与风险性的存在，并坚信只有积极地迎接挑战才会有出路。古兵法云：“知己知彼，百战不殆”，为了更好地了解和掌握市场行情，更为有效地为商户的经营出谋划策，他们在处长韩大凯的带领下对全国的家具市场进行重点考察。前段时间家具行业开始出现了全国性的市场疲软，他们



光彩大厦市场管理处处长韩大凯

实行双管制管理以后，管理人员与经营人员各负其责、相互监督，从此大厦的整个面貌焕然一新，受到了顾客的一致好评。而今的光彩大厦已逐步走向辉煌，终于真的大放光彩了。

展望篇

旭日东升——光彩的明天更辉煌

就像在接力跑比赛中每一位运动员都要接好棒全力地去跑一样，步入辉煌的光彩大厦以后每一年的工作都并不轻松，早已摩拳擦掌的光彩人满怀信心地迎来了进入奋力拼搏的1998年。

已经初步形成规模化、专业化经营格局的光彩大厦要想在激烈的市场竞争中站稳脚跟，实现持久的繁荣，必须坚定不移地走下去。信心百倍的光彩人为大厦的发展制定了三年规划，即从现在起到2000年要确保光彩家具总汇在全市同行业中的龙头地位；继续引进一些具有商品经营特色、竞争能力强、经济实力雄厚的私营大户进行长期的经营。使大厦形成商品布局合理，经营结构稳定的现代化专业商场。

任务目标确定以后，管理处立即进行积极的思想总动员，号召全体同仁戒骄戒躁，继续抓好招商引资工作。经过一番考察与确定，引进了蓝天摩托车公司、光彩灯具城、光彩空调总汇等三家经营大户。其中蓝天摩托车公司进入大厦之初便显示了良好的经营态势，经过短短几个月的经营在市场占有率和实现利税方面已跃居全市同行业前列，逐步稳固了在消费者心目中的地位。

光彩人在积极发展自己的事业的同时，以极度负责的态度关注着我市家具市场的发展趋势。我市家具市场由于缺乏统一的管理，长期以来一直处于无序化的状态之中，随着近年来家具市场的膨胀式的发展，这种无序化运作状态所带来的生产和销售方面的随意性和盲目性愈来愈明显，已阻碍了我市家具市场的健康发展，为结束这种病态运作现象的继续蔓延，光彩大厦市场管理处及时提出建立一个统一的组织来规范家具市场的发展，并迅速成立了东营市家具协会筹备委员会，在有关部门的大力支持下，经过大量细致而又艰苦的工作，家具协会已于10月28日挂牌成立。该协会将以开展行业发展调研和市场的宏观调控，定期组织行业经济技术交流、人才培训、展览活动等活动为己任，充分发挥政府和企业之间的桥梁和纽带作用，引导我市家具市场逐步走向正轨，以促进家具行业的发展。

知识经济时代需要有知识、有头脑的知识型管理人员，光彩大厦市场管理处为了使自己的管理人员不落后于时代，结合市委的“绿卡工程”和市工商局的“两月一法”活动，积极组织动员广大干部职工认真学习各种业务知识和法律常识，为提

光彩大厦，一座进驻商户全部为个体私营者的综合性商业大厦，是我市第一家运用社会集资、由政府设计规划建设和管理的高档民营商厦。该商厦地处购买力旺盛的胜利油田基地——西城，地理位置优越，交通便捷，是难得的经商宝地，短短几年时间便初具规模，形成了光彩家具城、光彩摩托城和光彩灯具城为龙头的大型商厦，成为一颗新升起商界明星。“想发财，到光彩”，已成为全市个体私营户中广为流传的一句口头禅……

创业篇

时代的幸运儿——光彩的诞生

党的十四大召开之后，以公有制为主体多种经济成分并存的所有制结构体系得以进一步确立，非公有制经济作为社会主义市场经济的必要的有益的补充得到了社会的确认。为学习先进地区发展个体私营经济的经验，市工商局光彩大厦筹备小组派员随市委政府赴南方考察团进行了考察学习，以借鉴外地建设、管理大型商厦的经验。接着，市委政府相继出台了一系列优惠政策倡导个体私营经济的发展，新闻宣传部门也同时加强舆论引导，为发展个体私营经济大造声势，市工商局则趁热打铁及时有效地落实了各级发展个体私营经济的政策措施，为个体私营经济的发展大开方便之门。这种多头并举、齐抓共管的举措逐渐有了成效，在潜移默化之中油城人民的价值观已有了明显的转变，开始认识到了从事个体私营经济并不低人一等，而是一项十分光彩的事业。这就是光彩大厦未来的生存空间，可以说，她占尽了天时、地利、人和，这为其日后的发展奠定了良好的基础。

在社会各界的千呼万唤之声中，光彩大厦一诞生就注定要在经济舞台上扮演一个重要的角色，人们对她的期望值实在是太高了！光彩，你能不负众望唱好这重头戏吗？同样年轻的一支市场管理队伍，我们早期的光彩人，则用他们的实际行动来回答：能！

面对如此宏伟气派的大厦，我们早期的光彩人不禁喜忧参半，喜则喜矣，令他们担忧的是如何在短时间内尽快把大厦里的摊位租出去，使大厦全面启动以创造出可观的经济效益。真是老虎吃天，无处下口，商厦管理与集贸市场管理毕竟有着很大的差异，我们这支年轻的管理队伍既没有现成的路子可走，也没有现成的经验以供参考，有的只是政策上的倾斜，各级政府和领导的鼓励与支持。光彩大厦市场管理处的一班人马并没有“坐、等、靠”，而是决定凭自己的悟性和不怕苦不怕累的精神去摸索出一条属于自己的路子。首先他们就要解决招商入厦这个最现实的问题。“招商”二字听起来好像挺轻松，其实是件非常复杂而又艰巨的工作，可以说招商工作的成败直接关系到大厦的生死存亡。他们通过多种媒介发布招商广告，并派人外出招商，市工商局领导、分局领导亦对此给予极大的关注和支持，帮助光彩大厦解决招商问题。在不长的时间里，大厦里的摊位便已租赁一空，并且是货物品种齐全，质优价廉，日均顾客流量猛增，光彩大厦一下子便红火了起来。

探索篇

神奇的“不死鸟”——从没落到中兴

因当初只是为了让商户塞满大厦，简直有些饥不择食，甚至到了来者不拒的程度，进入大厦的商户就难免有些良莠不齐，这给以后的管理工作及大厦的正常运营带来了隐患。1995年初，曾红一时的光彩大厦逐渐呈现出经营萧条，直至人去楼空的现象。市场是无情的，欲哭无泪的光彩人终于领教到了它的厉害。毫不夸张地说市场给光彩大厦的创业者们上了一堂基础课，尽管学费有些昂贵，但终于使光彩人彻底明白了：不按市场规律办事必将受到惩罚。

“不经历风雨，怎么能见彩虹，没有人能随随便便成功”，任何新生事物都避免不了要经受一番挫折，在摸爬滚打中成长为

来的必是铁骨铮铮的硬汉。早期的“光彩”如果没有艰难曲折，不历经困境低谷，也就不可能有现在这般强劲的生命力。痛心疾首的光彩人并没有被暂时的困难所吓倒。在这紧要关头，市工商局及其各分局又一次伸出了援助之手，在他们的帮助下光彩大厦市场管理处认真总结经验教训，研究具体对策，决定吸取以往工作中的教训，有计划有步骤地进行招商工作，使大厦全面活起来。这期间光彩人继续发扬了高度的主人翁精神，将大厦的安危与个人命运紧密联系起来。每个人心里都很清楚，如果不能顺利引来商户进行经营，那么光彩大厦市场管理处也就形同虚设，没有一个人愿意接受这种名存实亡的命运。他们集思广益，多方位多渠道地进行联系，各尽所能地进行招商工作。他们的足迹踏遍了大半个中国，先后去浙江、河北及省内各地招商引户，并与当地工商系统及商厦领导人员进行座谈，学习人家的先进管理经验。为配合招商工作的顺利进行，他们加大广告宣传力度，全年共印制宣传材料3万余份，在电视台、报社播发招商广告10余期，同时邀请油田和地方众多厂家、经商户到商厦进行实地考察，论证招商工作的可信度。通过这一系列的措施，再一次扩大了光彩大厦的知名度，引起了一些商户的注意，在短时间内前往洽谈租赁意向的省内外商户络绎不绝，招商工作取得了突破性的进展。



所谓吃一堑，长一智——年轻精干敬业的市场管理队伍

这一次光彩人并没有急于求成，而是按照既定计划有选择地进行招商入厦，吸引具有发展潜力、易形成规模经营的商户在大厦扎根。扩大市场规模进一步促进商厦的繁荣，才是光彩人的理想和最终目的。事实证明，在招商问题上只计较量的多少是不行的，只有以质取胜才是切实可行的路子，在接受了血的教训以后，光彩人愈发的精明了起来，终于打出了招商工作中的一张好牌，这使得光彩大厦在以后的发展中获益匪浅。

在这儿，我们不能不提到李荣海，因为他与光彩大厦结缘以后，为大厦的复兴以及后来的走向繁荣作出了很突出的贡献。李荣海的天津宝坻丽华家具总厂原在西城少年宫经营，后来由于种种原因打算迁往他处，光彩大厦市场管理处的领导在得知这一消息后马上与李荣海联系，经双方共同努力达成了租赁协议，李荣海承租三、四楼，经营中、高档家具，由于产品质量过硬，又有良好的售后服务，很快便创造出了较高的经济效益。在以后的日子里，李荣海便与光彩大厦管理处风雨同舟共创大业，保持了融洽的合作关系。如果从利益的角度来讲，李荣海与光彩大厦之间可以说是“你中有我，我中有你”，李荣海靠光彩大厦这块经商宝地发了大财，光彩大厦则由于李荣海这样的经商户的存在而逐步创造价值并走向繁荣。

市工商局和各分局（区）分局一直在关注着光彩大厦的招商工作，并以实际行动给予支持，年底时市工商局联系的东营光彩摩托城，垦利分局联系的济南轻骑集团光彩直销处相继开业经营，给光彩大厦注入了新的活力。光彩大厦全面启动搞活，实现再次振兴已为期不远。

1996年新春刚过，乍暖还寒的时候，管理处成立了由韩大凯处长带队的招商考察小组，他们顾不得走亲访友便匆匆踏上了招商的征程，他们是带着管理处全班人马的殷切期望上路的，因为要实现把光彩大厦建成东营市最大的档次高、品种全、管理先进、服务一流的家具专业市场的奋斗目标，招商仍是至为关键的一步。他们先后对全省各地一些大中型专业市场进行了认真的考察、研究，掌握了许多宝贵的资料。他们此行最大的收获便是从济南市最大的家具专业市场济南国际贸易大厦那里学到了不少先进的管理经验，并与该商厦的一家经商户最终达成租赁协议。1996年4月，覆盖面积达8000多平方米的光彩家具城宣告成立，归光彩大厦家具专业市场管理所具体管理，至此，光彩大厦的发展史上掀起了具有纪念意义的一页。

回头看，几多坎坷，几多波折，光彩大厦的招商工作历经曲折终于有了可喜的成就，这与各级领导和兄弟单位的鼎力相助当然是分不开的，不过我们的创业者们确实是付出了很多很多，他们以舍小家顾大家的忘我工作精神在默默地奉献着，这一切皆缘于他们对崇高的光彩事业的无限热爱。光彩人在工作实践中终于摸索出了具体可行的路子，变个体工商户的流动性为相对的稳定性，赶走零星户引进效益好的经商户，在可持续性发展、搞规模经营上下功夫，这给商厦的经营模式定下了基调，同时也给以后的发展指明了方向。

现代化大型商厦离开一支懂经营会管理作风过硬的管理队伍是不行的，他们根据工作的需要，狠抓了队伍建设：一是针对从过去搞市场管理转为商厦管理的不同特点，及时进行统一思想、端正态度，提高认识的教育，培养全体人员爱岗敬业的奉献精神。二是针对管理处于年轻化特点，制定长期的业务培训计划，同时结合自学积极参加上级组织的各种业务学习班，努力提高自身的业务管理技能和行政执法水平。三是结合全国“工商形象建设年”和“公平交易执法年”活动的大力开展，抓好廉政建设，建立全方位的制约机制，增强勤政为民的意识。通过讲政治、学业务、抓廉政，极大地提高了队伍的整体素质，增强了队伍的凝聚力和战斗力。

在切实提高自身队伍素质的同时，管理处决定对进厦经营户和从业人员进行统一的规范化管理，以建立良好的经营秩序，创造舒适的购物环境来促进商厦的繁荣。他们制定了一系列与商厦经营相配套的管理制度，靠制度的持久性和约束力来培



流光溢彩的光彩灯具城一角



已形成规模经营的家具专业市场

深入分析了出现这种疲软现象的原因，并制定出了相应的策略。管理处领导积极主动地同商户代表谈心，给他们打气壮胆，鼓励商户们树立信心，站稳脚跟，让他们在国有大商场经受不住市场的打击出现经营萧条面临滑坡的情况下，发挥个体私营经济机制比较灵活的优势，做到处变不惊，积极研讨对策再图发展。在市场竞争日趋激烈的今天，不进则退，管理处领导鼓励商户们通过以旧换新、薄利多销等策略打好营销战，同时搞好售后服务工作，赢得顾客的信赖，要通过各种途径深入挖掘市场潜力，迎接下一个销售旺季的到来。

光彩大厦市场管理处不仅给商户们精神上的鼓励和策略上的指导，同时还热心地为商户解决实际困难，帮助商户们解决了户口、住房、子女上学等难题，替他们解除了后顾之忧。与此同时，他们还还为商户们的经营着想，给予大力的支持与帮助：一是通过劳协组织有效地保证经营者的合法权益，并引导部分商户代表积极参与，为商厦的发展献计献策。通过个协组织这个桥梁和纽带，拉近管理者与经营者之间的距离，使双方逐步融为一体，相互依存、共担风险、共创未来。二是加大广告宣传力度，为商户提供信息服务，先后投资近十万元制作了大型霓虹灯广告牌，三千多平方米的广告遮阳篷，凡是上级下发的以及对经营有价值的信息，都及时送到商户手中。另外，还利用各种场合和渠道联系集团购买，帮助企业促销。三、搞好安全消防及保卫工作，制定和完善了安全消防制度，并且责任到人，彻底消除事故隐患。同时，进一步加强了安全保卫工作，克服种种困难，认真地搞好清场，加强夜班巡查，严密监控可疑人员，确保商厦安全，为商户提供安全保障和良好的经营环境。

还是那句老话：没有规矩，不成方圆。管理处为加强商厦的内部管理，1997年又有新举措，经认真讨论研究制定了《日常工作双管制管理规定》，在工作纪律和商厦的经营秩序与卫生状况方面分别对管理人员和经营人员从严要求，对以上两项的管理实行打分制，并将评分结果与当月和全年奖金挂钩。在



豪华气派品牌齐全的摩托城

高依法行政水平打下了牢固的基础。同时，在市委、市政府发起的全市基层站（所）行业作风整顿活动中积极主动，通过重温国家森书记“待人重如山”的讲话等重要文件，全体管理人员的服务意识得到了进一步的强化，在查摆工作中开展广泛深入的批评与自我批评活动，并与广大商户进行亲切的座谈，征询他们对管理处以往工作的意见，得到了广大商户的信任与赞誉，通过调查问卷反馈回来的信息看，商户们对管理处工作的满意率达到95%以上。认真学习、整顿活动使得光彩的管理队伍不断得到净化，逐步形成了素质高、作风硬的特点，这对光彩大厦未来的发展事业无疑是一笔宝贵的财富。

如今，光彩人迎来了它的发展史上的又一个明媚的春天，“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”。日趋良好的外部发展空间，为光彩人实现今后的奋斗目标提供了用武之地，他们深信光彩大厦在以后的几年里一定能够有实力向省内、国内的大型专业化商场发起有力的挑战。朋友请你于华灯初上时分前往光彩大厦一观，她像一颗明珠在夜间显得分外迷人。尤其是中厅光彩摩托城的巨型广告牌更加引人注目，一轮初升的太阳不断发出耀眼的光芒，使不少行人为之驻足赞叹。哦，光彩，你不就是那轮初升的太阳么！所有热心关注着你发展的人，都衷心希望你的明天更加灿烂辉煌！

我们不会忘记那令人激动、令人难忘的日
子——1998年10月15日。伴随着一个隆重、盛大
的庆典，刚刚落成的新世纪广场也成为万众瞩目
的中心。
有人说，这是一篇匠心独运的杰作；
有人说，这是一件精雕细琢的精品；
也有人说，这是一项展示东营形象的标志
性工程；
前不久，中共中央政治局委员、山东省委
书记吴官正来我市视察，参观广场后高兴地这
样评价：东营的城市建设能到今天，确实不
容易，特别是新世纪广场。

对于广大工程建设者来说，还有什么比这更引以自豪和
满足的！他们，终于用智慧和汗水换来了丰厚的回报。

“拿就拿精品”

新世纪广场是今年我市的一项重点市政建设工程，并被列
为向建国十五周年重点献礼工程。市领导关注着，全体市民关
注着……

建设新世纪广场，最让人担心的就是能否在国庆节前如期
竣工。由于从设计、施工一直到正式交付使用，仅有不足9个
月的期限，而按照正常施工，这么大的工程，至少也得需要
一年半左右的时间。所以，当市政局接手这项工程时，压力
是显而易见的。但是他们并没有被困难吓倒，而是变压力为动
力。“拿就拿精品”，局长任思坤，分管工程的副市长刘大海
向市领导立下了“军令状”。在保工期的同时，他们始终将工
程质量放在重中之重的位置，坚定不移地把“创精品”作为孜孜
追求的最高目标。

一流的工程首先要有一流的设计，工程设计是工程建设的
“龙头”。新世纪广场最初的设计方案是委托北京中房集团建
筑设计事务所设计的。在具体设计中，该院院长、国内知名建
筑设计专家王伟亲自出马，主持了该工程的设计工作，可
谓“大家”之作。

按理说，如此高水平的工程，应当再无挑剔之处了。但是
广场设计和工程技术人员并没有就此止步，而是始终绷紧“精
品”这根弦，以精益求精的求实态度和锲而不舍的探索创新精
神，使工程设计日臻完美。在广场建设过程中，根据最初的设计
方案，广场中心绿地比较琐碎，绿地面积狭小，体现不出“大
绿地”的城市风貌。针对这一问题，他们在集思广益的基础上，
果断调整绿化设计方案，使原设计条块绿地形成了完整草坪，
使得广场绿地面积大幅度提高，达到整个广场面积的40%。原
来，广场中央准备设计一座大型雕塑，工程技术人员经过认真
考察研究后认为，将来建成的广场，其主要用途是作为集会的
重要场所和市民休闲娱乐的去处。搞抽象的雕塑，必须体现
一种较深厚的文化内涵，但是如果文化底蕴太深、太抽象了，
又很难做到雅俗共赏，这显然是与广场建设的初衷相悖的。为
了把二者有机地调和在一起，做到兼而有之，他们大胆推翻了
原雕塑设计，改为建设一处旱式音乐喷泉。该喷泉由西北建筑
设计院设计，可随音乐的节奏而变化，形成29种形式的花样，中
心水柱高达21米，寓意着进入令人向往的21世纪。充满动感
的音乐喷泉，成为新世纪广场的一处景观。

2月21日，第116次市委常委会顺利通过了施工方案。
工程实施是设计的物的实现，也是一次再创作。围绕创精
品工程，广场施工单位始终把施工质量作为头等大事来抓，严
格质量奖惩措施，并实行一步一验收，不合格的，重新翻工，
决不姑息迁就。加强工程监理，是保证工程施工质量的关键
一环。施工中，质量监督员严格履行职责，每个部位、每个
工序都必须通过审查签证，否则，不准进入下道工序。特别
是容易出现问题的场地不均匀沉降引起裂缝的回填土及基层
处理，监理单位对工程的每个部位都及时测试，两台密度测试
仪昼夜不停地测试。8月份，中心广场建设进入全面铺装阶段，
缝隙不均匀、空鼓现象时有发生，市政工程的十几位技术
人员全部盯在施工现场，六台水准仪不间断地检查场地高程，
确保了“滴水不漏”。所有这些，只是保证质量措施的一个缩
影。

“把工程交给市政局，我们就放心了”。广大工程建设者
没有辜负市领导的殷切期望和高度信任，把一个具有现代化气
息、超凡的气魄、独特的风格、丰姿迷人的新世纪广场展现在

献给新世纪的一份厚礼

——记新世纪广场的建设者们

本报记者 徐纯亮

人们面前。
“搞了二十多年施工，新世纪广场
建设是最苦最累的一次”

积水一米多深的烂泥塘，到处芦苇杂草丛生，建筑垃圾遍地
，这就是新世纪广场原来所处地形地貌的真实写照。而市政
工程公司正是在这样的困难条件下承担起了中心广场的建设任
务。

春节刚过，寒风袭人，市政工程公司已组织施工大军开进了
工地。

清基，这本来是工程施工中最基础最简单的一道环节，不
过就是挖去表面几层土，夯实而已。可是，中心广场工程的建
设，却道道是难关。清基就是第一只“拦路虎”。工程技术人员
告诉我们，由于坑塘里原地表面垃圾、烂泥、杂草太多太深，
给清基造成了极大困难。如果万一清理不彻底，极易造成路基
大面积下沉，给整个工程带来隐患和破坏。工程队在施工中，
先是将积水全部抽干，然后调来挖掘机、D60推土机，清除掉
垃圾、淤泥之后，再重新填入新土，分层进行平整碾压，以确
保基础牢固。据了解，光中心广场清基，就整整用了半个月
的时间，共清除垃圾、淤泥一万多方。

按照市、局领导提出的“一定要把广场建成精品工程”的
指示，市政工程公司从接受任务的第一天起，就抽调精兵强将
组建了以公司经理任安国任指挥的“中心广场建设指挥部”，
机械、材料、安全、后勤等各方面相互协调配合，全力保工
程建设。他们采取措施，把全部施工任务分解落实到每个区
段，并且倒排工期，将施工进度卡到每个月、每周甚至每天。
有时由于施工质量不合格等原因损失的工期，就利用晚上时
间加班补回来，决不影响第二天的正常施工。由于措施得力，
各工程段施工进度明显加快。到六月下旬，中心广场建设灰
土以下基础基本完成，即将进入广场铺面施工阶段，提前一
个月于八月底完成一期工程建设任务已胜券在握。

可此时，一项更沉重的担子又压到了他们肩上。那就是
在二期工程的基础上再扩建二期工程。根据当初的工程施工
任务划分，一期工程即中心广场部分由市政工程公司和园林
处承建，二期工程即法院前后，分别由两院分工负责。说
二期工程建设任务艰巨，不单是因为二期工程占了整个广
场建设任务的三分之一，更因为二期工程的基础施工全部
延到了雨季。内行人人都清楚，在雨季搞施工，如果处理不好，
将会导致基础工程前功尽弃。即使当时不出问题，也会留下
无穷后患，大大缩短使用寿命。一般施工人员都明白问题的
严重性。这本来是建筑上的大忌，更何况今年夏季雨水偏多，
更加增加了工程的施工难度。而且市领导又提出明确要求：质
量不变，工期不变，国庆节前务必完工！3个多月的时间，千
近一年的工程量，其任务之艰，难度之大，可想而知。但是
此时已没有退路，别无选择。“明知山有虎，也要虎山行”，
为了保证雨季正常施工，避免发生质量事故，指挥部经过周
密研究，果断决策，从技术等方面采取非常措施。在基础素
土处理过程中，一方面进行截水特殊处理，吸收、降低土壤
含水量，使之与土结合，形成板结，提高路基的强度和刚度；
同时，他们采取掺水泥、抛石挤淤等手段，增加土壤的密实
度，从而确保了雨季基础施工的质量，有效地保证了工期。

新世纪广场工程建设，各类铺装面积大，花样多，规格
不一，对铺装材料的质量、技术含量都有很高的要求。因为
工期紧，各施工环节必须环环相扣，一个环节一旦出现问题，
就势必会影响全局。在3月初，工程建设刚刚开始之时，他们
就组织人员对广场所用材料进行考察鉴定，曾经两下广东，

三天天津、四赴胶东、南京、北京、济南、青岛……一种材
料往往需要考察好几家企业，货比三家后才最终签订合同。新
世纪广场所用装饰材料广场砖，早在5月份就与广东佛山市佛陶
集团签订了订购合同，并在7月中旬按期到货。在采访中，我
们了解到，广东省佛山市8月份连降大雨，佛陶集团的许多烧
窑被漫淹损坏，停产达两个多月，佛陶集团是目前我国唯一生
产这种装饰材料的企业，如果不是未雨绸缪，工作主动，早考
察早定货，一百余万元的材料将很难及时供货，那时，将会贻
误整个工程进度，损失不堪设想。莱州的大理石火烧板、磨光
板，还有九火华灯、双火路灯、草坪灯、泛光灯等各种各样的
灯具以及韩国高清晰度的音响、旱式音乐喷泉……不去亲身
体验，我们很难相信了订购这些材料、设备，他们究竟跑了
多少个城市，考察了多少家企业、单位，费了多少周折。

有人说，整个新世纪广场就像人的一张脸，广场绿化就是
一双眼睛，是广场的画龙点睛之笔。事实也是如此，正是有了
这2.2万平方米的绿地，新世纪广场才显得风姿卓韵，生机盎
然。但是，在东营搞这么大面积、这么高标准的绿化，谈何容
易？在这里，植树、种花、种草，真像“拉扯孩子”一样，其
难度，绝不亚于一般的工程施工。广场两侧有137棵法桐树，
都是5月份从大王西李一棵棵移栽过来的。为了确保树的成活
率，当时在挖树时，须连同周围土一起挖出，一棵树足有一吨
多重。下午挖出来的树，必须晚上栽植，一小时至多栽一棵或
两棵，经常通宵达旦。为栽好这些法桐树和草坪，光从大王拉
土就达3万多方，共3000多车。广场上的6棵雪松是从莱州运
来的。挖一棵雪松，三个人不停歇地干，也要挖整整一天。栽上
以后，还要到大王绿洲花木公司拉青水浇灌，真称得上是百
般呵护，万分珍视了。

新世纪广场建设真是施工难，绿化也难。市政工程公司经
理任安国深有感触地说：“搞了二十多年施工，新世纪广场建
设是最苦最累的一次。”大概，参与工程建设的每一个人都
会有这种深切体验吧！

“就是不吃不睡，也要确保高标准、

高质量按期完工！”

新世纪广场建设，工期紧，任务重，可以说是困难重重，
但是市政工程公司和园林处从接受任务起，就下定决心，保证
国庆节前竣工，向建国十五周年献礼。在采访中，我们不仅感
叹于施工组织之有序，更深深地为工程建设者崇高的使命感和
顽强的拼搏进取精神所打动。

还在工程开工之际，工程指挥部就提出一个响亮口号：“就
是不吃不睡，也要确保高标准、高质量按期完工！”这充满豪
情的话语，竟成为所有建设者的共同誓言，并化作了只争朝夕
的冲天干劲。白天，你随处可见炎炎烈日紧炙施工人员的感
人场面；晚上，你也会亲眼目睹着蚊虫叮咬加班加点抢工期
的动人情景。在热火朝天的工地上，人们常常看到一位身体魁
梧、满脸灰尘的中年人风风火火地指挥着施工的身影。5月20
日，当艰巨的广场二期工程的重任摆在市政工程公司面前，许
多人因担心完不成任务而投来怀疑的目光时，是他当先立下军
令状：“市政队伍历来是一支敢打硬仗、能打胜仗的队伍，就
是天大的困难我们也能克服，到期不能交工拿我是问！”这多
像一位勇猛的斗士！他就是市政工程公司经理任安国。在近
300个日日夜夜里，对每个部位、每个施工环节，他都要亲自
去看，发现了任何问题都不放过，甚至不惜推倒重来。他每天
早晨五点半起床，经常是忙到半夜才回家。最后一个月，他
甚至干脆住到了离家仅仅几百米的工地宿舍里。工作不完工，

七十年代初，河口区六合乡三义和村
为支援油田建设，立下了汗马功劳。原有
耕地3万余亩，如今，村里就剩下不到80亩
耕地。村民靠出卖劳动力和个体运输，生
活仍没摆脱贫困，路怎么走？三义和村党
支部带领村民们在市场经济大潮中，建市
场、闯市场，短短几年，户均存款10万元
以上，人均年纯收入4000元，真正走上了富
裕之路。

闯出一片新天地

拉菜的车儿引发出“蔬菜批发市场”

1997年初，村支书蒋时林面对三义和村经济的发展召开了
村干部会，给村干部讲，咱村离河口城区这么近，又靠交通
主线，来往拉菜的车儿没地方搞发，应建一个蔬菜批发市场，
让农民致富。经过村民讨论，决定以专业市场为基础，发展
三义和经济。7月份，村里自筹资金76万元，建起了一个5600
平方米的蔬菜批发市场，建市场得到了河口工商分局的全力
支持，全局人都下来帮忙。搞规划、选地址、搞宣传、建市场，
仅两个月就开业了。市场开业后，附近十几个村的大棚蔬菜专
户来了，寿光、淄博、滨州、沾化、阳信、利津等地的蔬菜批发

户来了，多时达200多家，日成交额达10多万元，成了黄河以北较
具规模的蔬菜批发市场。

建市场的甜头带来“五金建材市场”

尝到建市场甜头的村民乐了。今年3月，三义和村根据油田
和河口建筑市场的发展远景，又提出建五金建材专业市场。当
村民得知这一消息后，几天内就筹集了236万元。区委书记王少
飞对建市场提出了高标准，要求建建一流的，要向小城市发展，
并建成河口区的样板市场基地。工商分局的领导来了，派出专
人协助建市场。从项目论证、规划、建设仅用了158天，三义和村
用开垦的基地，建起了一座集水、电、停车、餐饮服务多功能的

五金建材专业市场。该市场布局合理、装饰美
观，办公、库房、摊位整齐划一，具有很大的发
展空间。市场建成使用后，吸引了江苏、淄博、
济南、滨州、东营和邻县120多个商户来经营，
成为河口区五金建筑材料、装饰的中心。

建市场，创出一条商业街

两个专业市场的建设和发展，引来了近千
人的外地人来到三义和闯市场。三义和村“两
委”认准了开发城郊结合部这条经济林带，大胆
在海盛路南段投资新建一条商业街，不到两年的功夫，沿街兴建
了长400米二层楼式的商业街、百货、酒店、服务、汽车配件、美容
等几十家门店开张营业。今年下半年，他们又计划在海盛路商业
街的基础上建一条小吃街、一个出租车市场，并兴建一处家具商
城，力争三年把河口城区流动人口和常住人口迁移到三义和村，
兴建一个光彩夺目的小区向城区发展。

三义和村尝到了办市场的甜头。如今，140多户人家中有70
多户有了汽车，家家户户搞起了房屋租赁业，村里还承担了村民
的养老保险和家庭财产保险，解除了村民的后顾之忧。

(李寿瑛 高立生)

龙居乡财政所立足乡情，开拓创新，采
取措施强化农业征管工作，近几年来，年年
超额完成各项税收任务，特产税收入从1996
年的5万元，猛增到1997年的15万元。
依法治税，不让财政收入流失。农业征
管涉及面广、量大，政策性强，征收难度大。
工作中，他们坚决把好“金钱关”、“人情
关”，处处严肃正己，事事自警自励。对纳
税意识薄弱的，认真做好宣传教育工作；对
托关系说情要求减免税款的，耐心说服教育；
对个别“钉子户”，严肃处理，决不姑息迁
就。如，在征收特产税时，该乡某村一农户
承包了2亩果园，管理得好，产量高，核定
收入高，特产税缴的多，但他却拒不纳税，
且振振有词：“都是承包2亩果园，为啥我
比别人多缴100元的特产税”，他们按照国
家税收政策，耐心地说服教育。最后，这人
想通了，缴上了应纳税的税款。

培植财源，增加财政收入。龙居乡1994
年人均纯收入1470元，财政收入人均不足20
元。为尽快富民、强乡，壮财政，1995年，
他们经过深入细致的分析研究、考察和论证，
向乡党委、政府提出了发展植桑养蚕，增加
农民收入，壮大财政的建议，得到了赞同。这
是一次性投资多年受益的项目。但由于亩
植株数较多，一次性投资较大，对龙居这样
一个经济欠发达的乡来说，资金是一个关键
性的问题。财政所的同志们一方面想办法自
筹资金，一方面积极争取市区财政部门的大
力支持，扶持周转金60万元，加上群众预
交桑苗费50万元，共筹集资金110万元，发
展桑园3000亩，当年特产税收入2.3万元。
1997年，仅这一项特产税收入8.9万元。桑
蚕种养的发展，不仅保证了财政收入任务的
完成，而且极大地促进了全乡经济的发展。
(贾可信)

垦利县建林信用社坚持“以农为本，为农
服务的”办社宗旨，全方位支持农民、农业和
农村经济的发展。该社为发展各项支农资金的及时足额到
位，存贷款投向做到了“三优先”，一是优
先支持农民购买水利设施建设和农用物资的
购买，二是优先支持畜牧小区建设，今年九
月份共发放支持畜牧小区建设贷款二十万
元，三是优先支持畜牧小区建设，今年九
月份共发放支持畜牧小区建设贷款二十万
元，四是优先支持畜牧小区建设，今年九
月份共发放支持畜牧小区建设贷款二十万
元，五是优先支持畜牧小区建设，今年九
月份共发放支持畜牧小区建设贷款二十万
元。

我市实施城镇土地使用税新政策

最近，我省出台了关于城镇
土地使用税税标准和工矿区征
税范围进行调整的规定，我市根
据实际情况，调整了城镇土地使
用税税额，其中市区土地划分为
三等，分别为每平方米1.8—1元，
三县政府驻地每平方米1.2元，开
建制镇和工矿区为每平方米0.8
元，并计划分三年实施。
(宋永祥 王桂祥)

去年10月，市工商局第九批包乡工作组肩负着领
导的重托，怀着对群众满腔的热情，在组长王家军的
带领下，进驻垦利县西乡。
西乡乡地理位置偏僻，全乡37个村中却有许多养
殖、种植专业户，但令他们头疼的是缺少固定的交易
场所。针对这种情况，工作组本着建一处市场、发展
一批特色农业、带动一方经济、富裕一方群众的思想，
理清了工作思路。与乡党委、政府密切配合，在乡政
府驻地开发一处商贸园。市工商局领导对此工作思
路给予充分肯定和大力支持，并决定投资100万元在
园区内建设一个高标准贸易大棚。目前，一个长140
米、宽15米、拥有摊位560个的贸易大棚已在西乡
矗立起来，300余间商品房地基已打好，
申请入园经营的个体工商户已达180余
户。在该项目的带动下，今年全乡新
开挖藕池2000亩、蟹池2500亩，开
发桃园1500亩。
多年来，缺水一直是制约西乡
经济快速发展的原因。包乡工作组

驻以后，首先在农田水利基础设施建设上加大投资
力度，帮助乡政府建成蓄水能力100万立方米以上
的水库两座，扬水站一座，使现有水库的引水能力
比原来增加了30%，为乡里节省资金20余万元。目
前，该乡所有水库已蓄满了水，在今年秋种过程中，
这些水库发挥了极大作用，不但使全乡麦田普浇了
一遍水，而且还支援了周边乡镇的秋种工作。今冬，
全乡在这两座水库周围开发藕池2000亩、蟹池1000
亩、稻田3000亩。在春种路域工程建设中，工作组
与乡政府密切配合，独具匠心地在新博路和建林路
形成的三角地带营造了占地50亩的桃园基地，年可
增加产值15万元，创出了路域工程与经济林带相结
合的一条新路子。
扶贫先扶智。早在1996年，西乡52名因家庭
贫困而面临辍学的孩子们就时刻牵动着市工商局领
导和同志们的心。今年“六·一”前夕，全局干部
职工第三次捐款11500元，继续对这52名学童进
行了救助。由于去年特大干旱的影响，全市另有40
名学童面临辍学的困境，组长王家军得知后，心急
如焚地来到油田教培处诉说孩子们的困难、求学的
艰辛，教培处领导被他的诚心所感动，在自身资金
非常困难的情况下挤出9000元，使这40名学童摆
脱了困难。在动员全社会援助西乡教育事业的同时，
包乡组的同志们也以自己的实际行动奉献着爱心。
在三人合伙捐款2300多元为乡成人学
校购置一台微机及打印机的基础上，
组长王家军又从微薄收入中一次性
拿出1000元，救助了一名家庭不幸
的特困生。一年来，受包乡组直接
间接救助的学生达300多名。
(陈谨之)

他寝食难安啊！
可是，谁会想到此时他的妻子正独
自一个人躺在北京宣武医院的病床上。今年
8月份，他的妻子发高烧，他抽空把妻子送
到市人民医院治疗，可他因为工程太紧，来
不及给妻子好好检查诊断病情，便返回了
工地。9月份，正是工程建设最后冲刺的关键
时候，妻子因延误了治疗，病情突然加重，
在许多人的劝说下，他才把妻子从人民
医院转到北京接受治疗。可他办好手续，
与医生稍稍交待后，第二天又出现在施工
工地上。

舍小家，顾大家，在我们的工程建设者的行列里，能
理解只是其中的一个代表。其实，类似的人和事儿，工程建设
工地上多得得很。

高卫斌，一个只有二十六岁的青年，却已担起了广场绿化
项目经理的重任。为了搞好广场的绿化，他经常奔波于大王与
工地之间，忙的时候，两三周都难得回家一趟，天天吃住
在工地上。他的家在西城，妻子正在怀孕期间，妊娠反应很厉害，
行动不便。可他因为太忙，无暇照顾，妻子为此对他满腹怨
言。一天，他的岳母专程从莱阳赶到工地上，气冲冲地找到
他，想问个究竟。可看到他满身的泥土，一脸疲倦的样子，
再听听周围人讲明原委，老人的气消了，心也顺了，眼睛禁
不住湿润了。不但心疼小高累瘦了，还鼓励他安心工作，争
取干出个样来，并且干脆回到西城住下，帮他照着妻子，料
理家务。

七、八月份，烈日炎炎，酷暑难当，而此时，工地上却
是机声隆隆，万马战犹酣。施工技术、管理人员每天工作
时间都在十几个小时，他们的脸晒黑了，不少人脸上还脱了皮，
嘴上起了泡，累得腰都直不起来。可是他们却没有一个吭声叫
苦的。在这些“秀才”中，我们认识了一位年轻的工程师陈亚。
小伙子今年只有27岁，是广场施工段负责人。这是个既要精
通业务，又需运筹帷幄的重要岗位，他每天与民工一起上、下
班，现场指导施工。7月份二期工程刚刚启动，雨季施工常
遇到一些意想不到的困难。小陈天天靠在工地上，由于生活条
件差，天又太热，过度的紧张、劳累，他突发胃病，晕倒在施
工现场，被送进医院急诊室。医生本来叮嘱他好好休息几天，
可疼痛稍缓，第二天就偷偷返回到工作岗位上。谈起当时
的心情，小伙子说：“工程建设一天没完成，我一天睡不踏实，
责任太大了！绝不能出任何差错，否则对不起全市人民！”

在工程建设者中，有七尺热血男儿，也有不让须眉巾帼
好手。市园林处职工、广场工程建设施工员陈步杰就是其中一
位。这位7月份刚刚分配来的大学生，早在毕业前夕的志愿书
上就表达了自己的远大志向：“要为家乡的园林事业奉献自己的
光和热。”如今，他的夙愿终于实现了。

小陈在山东农业大学读了四年书，她觉得市园林处能在众
多的毕业生中选择了自己，是对自己的一种信任，自己应该用努
力工作来证明自身价值。八月份，市领导对广场绿化方案提出修
改的意见后，她与同事专程赶到山农大，向老教授请教。她们为
了设计一个最理想的图纸，常常探讨研究到深夜，有几个晚上还
熬通宵。经过她们的努力，绿化施工方案终于被通过。当她看
到按照自己参与设计的图纸开始放线施工时，心里充满了成功的
喜悦。

国庆节之前，广场施工的紧张气氛达到了白热化。为赶进
度，白天晚上连轴转，不用说一个女同志，就连体格健壮的小伙
子都几乎支撑不住了。可她硬是挺着，憋着脏活累活干。一次，她
正在广场上摆花，被前去视察的市委书记周家森碰上，见她穿着
一身工作服，脸红脖子红的，竟被当成了施工队的民工。当听
人介绍她原来是刚毕业的大学生时，周书记连声称赞：“这才
有出息，我们需要的正是像你这样实干的同志！”

谁又忘记，今年春节前，副局长刘大海和局技术科长张建
强、设计院院长吕成修等为修改图纸，在北京一直忙到年底，
当回到家时，四处已响起了除夕的爆竹声……
新世纪广场建设中，从指挥员、工程师、施工员，一直到开
卡车、推土机的普通工人，甘于奉献的精神成为广大建设者鲜
明的共同特征。正是靠着这种忠诚、敬业、奉献、拼搏的可贵
精神，他们才创造出东营城建史上的一个奇迹，谱写出一曲雄
浑高亢的英雄交响曲。

北辛村 群众大步奔小康

肉鸡肥 蘑菇香

广饶县西刘桥乡北辛村党支部、村
委会根据本村实际情况，在有限的土地
上精心作文章，千方百计让群众增加收
入，同心带领群众向小康路上迈进。
北辛村是个只有129户、430口人
的小村，人均只有1.9亩土地。多年来，
群众只知道种粮以求温饱，全村经济收
入很低。今年以来，村“两委”经过反复
分析本村的实际情况，决定选择饲养肉
鸡和种植双孢菇两项发财项目。为了
让致富奔小康早日“安家落户”，在
乡党委、政府、县综合整治工作组及
信用社的大力支持下，村“两委”出台
了一系列优惠政策。在优惠政策驱动
下，全村一下子发展5家大棚养鸡户，
其中饲养量5000只规模的3户。村民
顾一家就包了两个大棚，9月份养鸡今
年，共出售肉鸡三批，每批平均收入8000
元，由过去的欠债户变成了富裕户。
种植蘑菇的农民除三年内免交土
地承包费外，还由集
体投资建大棚，乡政
府无偿供应菌种。开
始，习惯了种粮的
村民对种菇存有顾
虑，老怕“赔了夫人
又折兵”，一下子由
报名种菇的30多
户退到了寥寥。在这种
情况下，党支部书记任
国杰、主任倪延华、支
部委员任由林，每人带
头承包了一个蘑菇棚，
紧接着由村干部分工，
登门动员群众种蘑菇。
经过带头示范和上门
动员，12个大棚全被有
致富眼光的村民包下
来。11月份开始上市，
平均每公斤3.6元。
到11月底，平均每户
采菇收入已达3000元。
如今，北辛村的双孢
菇种植区已被定为西
刘桥乡双孢菇示范基
地。(贾成信)



商贸城工贸园建设前的原始地貌。



工贸园的每一处，都留下了杨立廷和他伙伴们的汗水和足迹。



黄河口商贸城工贸园全貌。

黄河口工贸园大步走向前

摄影/撰文 刘文忠 责任编辑/黄利平

这组照片真实地记录了黄河口商贸城工贸园的昨天、今天，也记录下了创业者们的艰辛、足迹。

您或许不会相信，过去的这里，杂草丛生、垃圾成堆、水泽相连……

您或许不曾想到，三年后的这里，一座规模大、档次高、功能全、生意火爆的大型专业市场城竟活生生地矗立在我们东营人的面前。

黄河口商贸城工贸园是经东营市政府批准、市工商局全面负责建设的我市最大的交易中心。为了建设好、管理好工贸园，交一份让全市人民满意的答卷，市工商局成立了强有力的指挥机构专司其责，他们遵循市场建设发展的内在规律，在既无政府投资又无银行贷款的困难条件下，负重奋进，采取社会集资、依靠市场自身滚动发展的建设方式，实现了工贸园“四通一平”、商品房开发建设、专业市场培育三级跳跃式发展，先后完成场地排水20万立方米，基础填土26万立方米，路网配套6.2万平方米，市场大棚5200平方米，竣工商品房12万平方米及供电、供排水等基础配套设施，累计投资1.1亿元，一座占地340亩的新型现代化商城正在崛起。

黄河口商贸城工贸园建设启动，先后开辟了汽车配件、旧货专业市场。目前进入工贸园经营的商户达420家，大都是来自北京、上海、广东、河北、浙江等十二个省市，济南、青岛、潍坊全省十几个地市的商户，其中汽车配件经营户170余家，市场成交额上亿元，成为鲁北地区有规模的汽车配件城，专业市场框架基本构成。旧货交易市场经过半年的引导，入住商户达到30多家，市场发展呈现了良好的前景。

从建城之初就和伙伴们在这里“摸”“爬”“滚”“打”的市工商局黄河口商贸城管理处处长杨立廷，虽说经历了太多的酸甜苦辣，但一提到商贸城工贸园的前景，总是神采飞扬：“工贸园目前已进入重点启动的关键阶段，而且启动开局良好。我们管理处的全体同志，有信心有决心在各级领导的关心支持和在社会各界的配合帮助下，加大招商引资力度，切实落实好园区内经营的一系列优惠政策，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。”



市亚通贸易有限责任公司董事长、总经理宋锡禄是第一批带资进“城”的汽车配件经销商，年营业额180多万元。他说：有今天这么好的生意，多亏这里的政策好！



◀身后那间曾是杨立廷的筹建办公室的小平房如今已成了建筑工地的伙房，面对拔地而起的商用楼，他想的很多、很多……

◀今年六月六日，省长李春亭来我市检查指导工作，对商贸城工贸园社会集资、靠市场自身滚动发展的做法给予充分肯定。



交易红火的工贸园汽车配件城一角。