

走万里想千计推销本地产品 宝鸡一轻系统为销售人员庆功

本报讯 宝鸡市一轻工业系统600余名供销人员，发扬“走遍千山万水，想尽千方百计，费尽千言万语”的精神，推销本地产品，为本系统生产的发展立了大功。元月19日，该市一轻工业局为10个先进集体和20名先进个人开会庆功。

1990年，该市一轻系统本着“销售围绕市场转，生产围绕销售转”的方针，在搞好生产的同时，着重抓了销售队伍的建

设工作，全局系统9个企业已有7个建立了销售科，不少企业不拘一格选人才，选调大批有经营思想的职工充实销售队伍。目前，全市一轻系统有销售人员600余人，这些人员不断更新观念，适应市场，有的大抓产品宣传工作，有的实行销售承包责任制，有的采取分设销售网点，一改过去那种坐等顾客上门的经营作风，到市场上找门路、促销售，送货上门，使该市一轻工业系统在市场普遍疲软的情况下，仍然超额0.4%完成了全年生产计划，完成销售收入达34416.4万元，较上年增长24.27%。

(李峰 刘青松) ⑭

西北电建总公司坚持干部定期参加义务劳动制度。去年以来，先后组织机关干部2100人次到渭河电厂工地义务劳动。这是今年元月15日，近百名干部在电厂工地铺设电缆的情景。

方东风 摄



“七五”我省对外经济贸易出现突破性进展

“八五”将再上一个新台阶

本报讯 “七五”期间，我省对外经济贸易发展迅猛，在进出口贸易、利用外贸、引进技术等方面都出现较大突破，成绩令人注目。即将出台的我省外贸“八五”计划也十分鼓舞人心，“八五”期间，我省外贸系统和出口企业的职工将乘“七五”东风，继续完善外贸承包责任制，创造良好的外贸环境，使“八五”期间我省外贸再上一个新台阶。

据省经贸委提供的数据表明，“七五”期间我省出口创汇持续增长，外贸出口由1.04亿美元，增长到4.3亿美元，5年翻了四番多，年递增率达32.8%，高于全国同期13.7%的增长水平；进口额近2亿美元，年平均增长30.42%；利用外资规模扩大，“七五”期间全省实际吸收外资4.8亿美元，超过规划指标的60%，三资企业已成为我省外贸出口中的一支新的生力军；技术进出口成效显著，“七五”期间共引进技术、设备106项，成交合同金额3375万美元，起步较晚的技术出口，3年也完成合同金额1464万美元，充分展示了我省技术出口的潜在优势。

“七五”期间，我省对外经济贸易在发展中逐步具备了自已的特色：5年之中，我省外贸坚持改革与整治并举，实行了出口代理制，全面推行外贸承包经营制，清理整顿各级公司，基本形成了以外贸专业公司为主体的多层次、多形式、多渠道的外贸经营

体制；“七五”期间，我省依靠科技进步，还加快了出口商品的产业结构、产品结构调整的步伐，初步形成了具有陕西特色的机、纺、煤、技“四位一体”的外贸出口新格局；出口市场日益拓展，“七五”初期我省迅速完成了由外贸收购调拨到自营出口的转变，目前已与100多个国家和地区建立了经贸关系，初步实现了出口市场多元化的目标；外商投资环境不断改善，通过在税收等方面的优惠政策，以及以西安为中心的航空、铁路、公路运输和邮电通讯网络的形成，吸引了更多的外商来我省投资。

“八五”期间，我省对外贸易将实行全方位开放的战略发展构想，从1991年起取消出口补贴，外汇实行倒二八分成，相继采取一系列符合省情的优惠措施，把出口创汇这个龙头，开发科技，抓住大户（工业品抓大户，农产品抓大宗）；建好进出口产品基地，实行工贸结合，成品突破，努力使我省外贸出口达到6.5亿美元，年均增长10.76%的目标。

(赵荣涛 李志荣 刘鹏)

包死基数 超收分成 递增包干 节约有奖

企业集团的承包“五棉”的做法是：

本报讯 在新的一轮承包中，五棉集团在总结企业内部承包经验的基础上，对完善企业集团内部承包提出了一些切实可行的措施，为“八五”期间企业集团的振兴奠定了基础。

针对第一轮承包中存在的问题，五棉集团变过去讨价还价确定承包基数，为“一主多元”决定承包基数。即确保集团承包总目标为主，参照紧密层企业所属不同行业的资金利润率，前两轮承包平均水平，生产、经营服务能力和预期经济效益，综合确定承包基数。

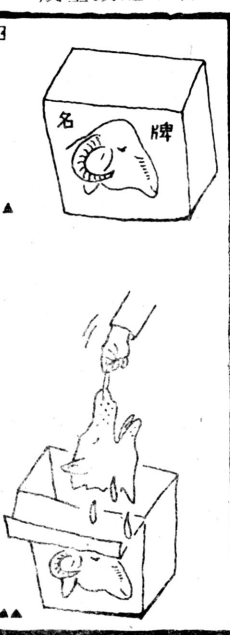
广泛采用“多元化”的内部承包方式，是五棉集团二轮承包的主要做法。他们从企业集团紧密层企业不同行业、不同功能、不同经营范围的特点出发，采取包死基数，超收分成；包死基数，递增包干；包死费用，节约有奖等多种不同承包形式。一是对外向经营和内向服务型企业，由过去的都实行利润承包变为“两包两保一挂一否决”承包，即包对外盈利，保上缴集团利润；包对集团内部生产服务的数量、质量，保基本服务费用或成本费用；实行工资总额和实现利润、上缴利润挂钩；生产质量否决。二是对商贸型企业（单位）放开手脚，采取“两包一保一挂一否决”的承包，即：包对外自盈利润（创汇）（或扭亏）；包产品销售、物资供应数量、价格及有关费用；保上缴集团利润；实行工资总额和自盈利润（扭亏）、上缴利润挂钩（或提成）；产品销售、物资供应数量、价格费用否决。三是对服务消费性单位采取“一包一保一否决”的承包。即包费用开支额，节约奖励；保必须的开支项目；服务质量否决的承包。

在新的一轮承包中，五棉集团注意建立新的风险承包机制，无论是集团对省政府的总承包，还是企业内部二次分解承包，他们都采取风险抵押方式，职工按一定的比例交纳风险抵押金，若完不成承包任务用其抵押；完成任务比照银行同期储蓄存款利率计付本息。并且在承包期间，集团把所属各承包企业抵押金总额的30—50%拨给企业作为流动资金。

(丁力 齐天)

贯彻专项斗争与综合治理并行方针 公安部门集中行动严打犯罪分子

本报讯 一九九一年对各类犯罪的专项斗争，元月二十四日至二十六日，全省公安机关根据省公安厅的统一部署，在全省范围内开展了为期三天的集中行动，严厉打击各类犯罪分子，取得了显著成果。据省公安厅统计，全省共破获各类刑事案件四千八百三十四起，抓获犯罪嫌疑人四千六百一十七名，缴获赃物价值人民币四百二十六万元，缴获枪支、弹药、毒品、赌具、赌资、拐卖儿童、拐卖妇女等案二百八十八起，涉及人员一千三百零九人。



工人魏山发明“万能自行车”

宁波标准件二厂工人魏山，最近发明了一种“万能自行车”，该车不仅能用脚踏车、脚踏转向，能为无臂的残疾人代步，而且打破了传统自行车的结构和装备定势，不用任何附件可变换出108种各不相同的车式。据悉，该车是目前世界上可变换车式最多的自行车，还是世界上用途最广的自行车。⑩

西安地面临下降和地裂缝之谜被揭开

近二十多年来，西安市地面沉降和地裂缝现象加剧。沉降量大于50毫米的面积达150多平方公里，地裂缝共有11条，分布面积达155平方公里，致使市区2000多幢建筑物遭到破坏。人们对此众说纷纭。省地矿局科技人员经过四年潜心研究，证实“过量开采地下水，是诱发西安市地面沉降和地裂缝的主导因素。”因此，要使地面沉降和地裂缝现象得以控制，必须合理开采地下水。⑩

近些年来，似乎形成了一种“惯例”，每到年终，一些下级单位和部门就通过各种形式向上级单位和部门的领导送红包、送厚礼。送者殷勤备至，心甘情愿，收者心安理得，多多益善。下级曰：“没有上级领导的关心和帮助，我们哪会取得如此成绩。”上级曰：“既是对我们领导者的工作进行肯定和支持，那这番心意我们也收下了。”

听其言，观其行，真可谓一唱一和，配合默契。然而，明眼人一看便可知晓，这种下级单位“奖励”上级领导，实际上跟封建社会小官吏每年年终给大老爷“进贡”毫无二致，是一种地地道道的行贿受贿腐败行为，是某些人拿国家集体财物巴结上级领导，某些领导干部为政不廉，以权谋私的表现。它助长了不正之风，在群众中影响极坏。

腊月折半，年关又到。有关想送财物的人和想收财物的人，还是早早收起那念头的好，用自己的实际行动端正社会风气，也免得让群众在背后指指戳戳！

(蒙宏元) ⑭

书给人以知识、智慧，新华书店便是送人去智慧王国的桥。一般地说，能去新华书店的人，大都是喜进步、爱学习、有修养、讲文明的人。但是也不尽然，以下便是书店这类顾客的志相。

偷书者往往不以为耻，抓住了还振振有辞：“窃书不能算偷……读书人的事，能算偷么？”全然孔乙己的腔调。“书价这么高，穷学生买得起？”“这叫叫书价，偷是对书价乱涨价的抗议！”

看把新华书店当成图书馆。天天光顾，站到那儿，全神贯注，一看几个小时，甚至全天，站累了坐下，瞌睡了趴在书架旁打个盹。一天看不完折起来，第二天接

着看。夏天最为严重，一方面看书，一方面下凉。看客里有两类，一类比较横：“你开架卖书不就是让人看的吗？”“不看一遍我怎么知道这书好！”“书贵买不起，又想看不在你这里看在那里看！”……服务员要说几句，急了跟他吵架。另外一类确属因书价太高，买不起的。这些人看的特点是，书捧得很端正，对书保护甚好，根据需要作作笔记。这类人多为大学老师或一些研究人员。对这些人，服务员并不过多指责，看就看吧。

撕书内对自己有用的内容不多，买一本不划算，便背过人把有用的撕下来。好端端的书被撕得乱七八糟，对这种人服务员最恨，恨过书贼。如果无意间把撕坏的书卖出，直接损坏书店的声誉。撕书的人里有掏不起钱的，也有极肮脏的，后者专撕裸体女人像，或小说里面的刺激性内容。

户县一个女民办教师，在钟书书店一次撕了15本医药书，问她为什么撕书，她说：“这些内容我都需要，我又没钱，就只有撕。”“你不知道这是商品？”她理直气壮地说：“这怎么能是商品，我平时借人书也是不还的。”气得服务员哭笑不得。

书店部分顾客志相

偷书者往往不以为耻，抓住了还振振有辞：“窃书不能算偷……读书人的事，能算偷么？”全然孔乙己的腔调。“书价这么高，穷学生买得起？”“这叫叫书价，偷是对书价乱涨价的抗议！”

