我省结构调整取得新进展

抓大放小组建企业集团 突出特色发展区域经济

本报讯 今年以来，我省上下坚持改革开放，加快经济体制和经济增长方式的转变，经济结构调整出现了新的变化。

按照“打基础、立支柱、兴产业、调结构”的思路，基础设施和基础产业建设得到加强，优势产业实施方案正式出台动作，六个支柱产业开始启动，电子工业增长11.4%，医药业增长28.5%，彩电、彩管、程控交换机、石油、天然气、化肥等产品产量增长较快。

企业组织结构调整以抓大放小为主取得明显进展，全省组建企业集团10余户，彩虹、长岭黄河、黄河工程机械、西飞、西电等9户企业进入国家重点扶持的500户企业行列。国有企业改革继续深化，建立现代企业制度试点的企业70%以上实现了生产效益同步增长。由政府批准组建的股份有限公司累计达到65户，其中16家公司上市，直接融资33亿元。国有小企业实行双放改革的达2600户，覆盖面60%左右。

具有特色的区域经济发展格局正在展开，关中高新技术产业开发带综合能力增强，辐射面扩大，全年技工贸总收入预计达到200多亿元。陕北能源重化工基地总体规划已经省政府初步论证，今年先期启动的几个项目进展良好。榆林天然气化工厂已形成9万吨甲醇生产能力；长庆石油管理局在靖边建设的10万吨甲醇装置正在加紧施工；神华公司神木电厂10万千瓦机组已投产运营。陕南水力、生物、矿产资源开发步伐加快，商洛山地综合开发已注入资金4100万元，建设全面启动；煎茶岭镍金矿一期工程已完成投资2.5亿元，明年初可建成投产。（计综文）

坚持勘查开发一体化 加快战略性结构调整

省地矿厅厅长、地矿部陕西地勘局局长 张德新

陕西地勘局进行产业结构调整始于“七五”。在国家地勘费投入严重不足，地勘单位负担越来越重的情况下，我局坚持贯彻“一业为主、多种经营”的方针，依托自身优势，积极开辟服务领域，在矿产开发、工勘施工和兴办多种经营企业等方面进行了有益的探索，是较早进行产业结构调整和队伍结构调整的省份。

“八五”以来，全局产业经济有了长足发展，1996年外收总收入已占全局货币工作总量的2／3，从事产业经济的职工人数达到5000人，占在职职工总数的45%，形成了矿产开发业、工勘施工业和多种经营三大块格局。到1996年底，全局矿产开发这一块有各类矿山企业24个，从事矿产开发的职工人数870多人，黄金生产选厂日处理能力由1991年的50吨增长到955吨。矿产开发业收入增长到8300多万元，1996年矿产开发业年收入占全局外收的42%，利润占全局外收净收入的90%。

但是，我局产业经济发展仍不适应市场经济发展的要求。因而，加快推进战略性结构调整，成为我们二次创业要抓紧的关键性工作。

在产业结构调整方面，一是要大力发展矿产开发业。必须坚定不移地贯彻勘查开发一体化的原则，树立找矿为开矿，开矿为发展的思想。要继续坚持“五个结合”：把地质找矿放在最重要的地位，实行项目负责制，把找矿与开矿紧密结合起来；继续搞好探矿与采矿的有机结合。各类探矿工程的部署，要考虑到矿石回收和矿山建设的需要；坚持大中小矿相结合，金属矿、非金属矿一起上；重视内涵与外延相结合。在资金紧缺的情况下，运用市场机制，多方筹借资金，扩大生产规模；第五，发展矿山企业要继续坚持自办与联办相结合，推行股份制和股份合作制。

二是工程勘查施工业必须加快上规模。已建立的陕西地质工程总公司要发挥总承包、总发包的作用，逐渐成为资本运作、决策，经营行为调整，生产要素配置和先进技术开发的中心，承揽大型工程，形成勘查，设计，施工一条龙的工程集团。在扩大省内水文、水井市场、地热、石油、煤田施工市场的同时，开辟公路、铁路、桥梁、隧道、爆破工程及灾害防治市场，在扩大省内市场的同时，继续开拓省外市场；在巩固岩土钻堀扰势地位的同时，向工程设计、监测、探测、监理方向发展；在巩固已有市场的基础上，向承揽“高、大、特、新、重”工程领域发展。

三是发展多种经营企业。要继续坚持慎重发展、巩固提高的方针，对现有企业进行改组、改造、改制，实现多种经济成份和多种经营方式并存，切实提高经济效益，要加强技术改造和新产品开发，实施名牌战略，提高市场占有率。

在进行产业结构调整的同时，还必须从组织结构、经济结构和队伍结构等方面积极抓好结构调整工作。在组织结构调整方面我们的总体设想是，把一个地质队分为三大块，每一块由一名副队长分管。第一块为资源性公司，内设地调所（总工办）和矿产公司两个部分，既管找矿，又管开矿；第二块为工程公司，专门对内对外承揽地质勘查和工勘工程，工程公司与资源性公司之间为内部模拟市场关系，承揽外部工程则为市场关系；第三块为服务性公司，包括学校、卫生所、食堂、车队和物业管理等，实行有偿服务，进入市场。各公司一律实行董事会领导下的经理负责制；员工一律实行聘任制。在经济结构调整中我们将采取以下几种形式：第一种是股份有限责任公司，如局直属的陕西地质工程总公司、陕西矿业工贸公司以及几个大单位合资组建的公司；第二种是股份合作制，各单位的生产实体都应向股份合作制过渡；第三种是科室人员实行带资上岗；第四种是对服务性的福利事业可以采取承包、租赁、转让的办法。在队伍结构调整的过程中兼并和专业化分工将随之出现，人才就要开始流动，因此人事制度、用工制度、分配制度都要发生变化。

我们要认真贯彻学习党的十五大精神，进一步解放思想，大胆实践，抓紧股份制、股份合作制的推行工作，使我局内部经济运转实现企业化。

行业决策与思路

关于完善社会保障体系的思考

学习与思考

□文／王勉堂

一个完备的现代社会运行体系，由社会生产、社会管理和社会保障三大系统组成，三者互为作用，良性循环，才能保证经济与社会的健康发展。社会保障体系的建立是深化企业改革的有力保障，是维系社会稳定、减轻企业负担、使经济发展进入良性循环的主要前提，是一个国家社会制度中不可缺少的重要组成部分。

建立具有中国特色的社会保障体系，不仅需要解决法律、政策、资金等方面的问题，而且还需要解决思想认识方面的问题，当前在我国社会保障体系建设中还存在着一些认识偏差。其一是社会保障项目的以偏盖全。最突出的是将社会保险放到了不适当的地位，以至于一谈社会保障，就只谈社会保险，把社会保险等同于社会保障。殊不知我国的社会保障包括社会保险、社会救济、社会福利、优抚安置、社会互助和个人储蓄积累六大项，构成一个完整的体系。其二是社会保障理念重城轻乡，长期以来国家对农民的社会保障局限在救灾救济、优抚安置等，仅覆盖于特殊社会群体，既无覆盖全体农民的社会保障项目，也无农村社会保障制度。其三是社会保障管理体制的大一统观。目前多头管理的是社会保险而不是全部社会保障，改革管理体制、实行相对集中统一管理的也是社会保险这一块。鉴于我国城乡二元结构长期并存，在较长时间内都应实行城乡分开、适当集中、统一协调的管理体制。其四是社会保障事业发展的自我封闭，社会保障是政府行为，但这并不意味着只有政府才是投入主体，参与主体。逐步形成社会保障服务和管理的社会化格局。其五是社会保障缴费的认识偏差，社会保障是社会保险，具有明显的义务与权利的对称性，不承担义务也就失去了权利。

改革和完善我国的社会保障制度体系要解决好三个方面的问题：一是应优先解决建立最低生活保障制度，合理确立保障标准、社会保障的宗旨是保障社会弱者的基本生存条件、维护社会稳定，二是努力强化公民的互助意识，社会保障在很大程度上是直接或间接的社会互助，所以公民互助意识的强弱，是能否顺利建立和完善社会保障制度的关键因素之一，所以我们应把提高全民族的互助意识，作为改革和完善社会保障制度的一件大事来抓。三是要努力提高公众对改革传统社会保障制度的心理承受能力，我国已实行了近半个世纪的国家保障制度，由此形成的公众心理惯性很难在短期内彻底纠正。目前城市居民对国家和企业的高依赖性和对风险的低承受能力同时并存。应尽快造就接受新制度的社会心理条件。

强强合作，市场的“驱逐舰”

文 日

具有一定优势的企业携手合作，组建企业集团，这是自去年以来在全球范围内的新浪潮。这种组织形成因具有规模大、抗风险能力强、市场竞争力强、经济效益好等特点，在国内已引起了企业界的一些有识之士的青睐。

我国东南沿海地区的一些企业思维敏捷，行动迅速，在进行强强合作方面已远远走在了国人前面。在广东，省委省政府已出台了扶持组建企业集团政策重点向强强联合的企业集团倾斜的优惠政策，该省目前通过强强联合已组建70家大型企业集团。顺德市的“科龙”、“华宝”、“美的”三大公司合并后，年产值将达到150亿元。在江苏，我国最大的聚脂生产厂家仪纶纤与广东佛山市政府签订协议，与我国化纤行业中的第五强——佛山化纤联合总公司进行合作，使仪征化纤总公司的生产量达到80万吨，成为全球第四大聚脂生产厂家；在东部辽宁，他们以产品为龙头，跨地区成立了生产工程机械（集团）有限责任公司，并与世界第三大工程机械集团公司之一的利勃海尔公司合资成立了“辽宁——利勃海尔柴油机有限公司”、“辽宁——利勃海尔液压挖掘机有限公司”、“辽宁——利勃海尔轮式装载机有限公司”，成为同行业的一家垄断企业。据有关资料表明，近年来，国内实行强强合作的企业集团已达700余家。

那么，强强合作的企业集团在市场竞争中效果究竟怎样呢？有人形容：强强合作的企业犹如一艘“驱逐舰”，具有火力猛、驱逐力强、效果好等特点。事实的确如此。上海轮胎集团与海口轮胎厂通过合作后，市场份额比原来两家市场份额的总和高出了近20%，销售收入总额从35亿元一下子提高到近100个亿。江苏仪化和广东佛山化纤联合后，其他企业的同类产品在市场纷纷溃逃，其产品在国内的市场份额已达50%。强强合作可获取最大的市场份额由此可见一斑。但据目前的情况看，实行强强合作所遇到的主要障碍就是各级政府、部门在利益上的“地方保护主义”作怪，致使一些优势企业无法跨地区、跨部门、跨行业实行联合，这就需要政府及其部门能从市场发展高度出发，从全局利益出发，支持大型企业跨地区、跨部门、跨行业进行联合、控股、合并，积极鼓励大企业间进行合作，组建一批世界级的企业集团。这样，我们的企业才能在市场竞争中所向披靡，击败来自国际大企业的任何挑战，立于不败之地。

经济杂谈

依托资源优势迈新步

——榆林地区乡镇工业发展现状调查

榆林乡镇工业依托丰富的资源优势蓬勃兴起，已成为农村经济的重要组成部分，在全区经济中有举足轻重的地位。榆林乡镇工业起步晚，七十年代初近乎空白。1980年农村工业产值2357万元，只占全区农村社会总产值的5.6%。八十年代中期，中央提出大力调整农村产业结构，发展农村商品经济，并作出了一系列鼓励支持乡镇工业建设的政策措施之后，榆林乡镇工业迅速起步，呈现出强劲的发展势头。

从榆林地区乡镇工业的现状看，主要有如下特点：一、持续、快速增长，产值规模迅速扩大。“七五”时期全区乡镇工业产值平均年递增31.1%，“八五”时期为20.7%，产值规模连上新台阶，1996年达到15.49亿元。二、在全区经济中的地位明显提高，已成为榆林经济跨越的重要支柱。1996年，农村工业产值占农村社会总产值的20%。占全区工业总产值50.3%。1985－1996年，农村工业总产值增加14.9亿元，占全区农村社会总产值增加额的21.2%，占全区工业总产值增加额的52.6%，农村工业已成为支撑榆林经济的主要方面。三、依托资源开发，初步形成了以重工业为主的煤炭、建材、化工、电力和以轻工、纺织、机械、食品加工共同发展的、具有区域特色的行业格局。榆林地区是能源富集区，煤、气、油等储量丰富，是国家重点建设的能源重化工基地。榆林乡镇工业围绕国家能源重化工基地建设率先在煤、气、油等优势资源开发上取得突破。1996年，农村工业产值中，重工业的比重占到75%，轻工业只占25%。农村煤炭开采业完成产值58256万元，占农村工业产值的46.3%，生产原煤871万吨，占全区煤炭产量的77%。建材、化工、轻纺、食品工业也初步形成规模，1995年分别完成产值16859万元、13344万元、22526万元和14609万元。四、出现了一批乡镇企业亿元大县和企业大户、乡镇工业小区，农村工业开始向区域化布局、规模化经营方向发展。1995年全区产值超过一百万元的乡镇企业91个，产值超过亿元的乡镇大县有榆林、神木、府谷，其中府谷县年乡镇工业产值达5亿元以上。并初步形成以煤炭开采为主的神木大柳塔工业区，以化工、建材为主的府谷工业区，以农副产品加工为主的南六县工业区和以轻纺为主的榆林工业等各具特色的工业小区。

但是，榆林乡镇工业起步晚，属于低基数下的高增长，和先进发达地区相比，农村工业依然是一条短腿。存在的主要问题是：一、总体规模小，区域发展很不平衡。1995年全区乡镇工业总产值12.58亿元，只占到全省乡镇工业产值的3.6%。全区农民人均工业产值447元，远低于我省931元的平均水平。全区12.58亿元乡镇工业总产值中榆林、神木、府谷三县就集中了10.7亿元，占到全部产值的85%，大多数乡镇的工业发展十分缓慢。二、行业门类比较单一，农副产品加工业滞后，严重影响着农业产业化的发展。榆林地区是能源高度富集区，同时农副产品资源也十分丰富。但区内的农副产品加工业建设却明显滞后，1996年农村农副产品加工业完成产值15110万元，占全区农村工业产值的12%。现有农副产品加工企业，也多是季节性的手工作坊。三、小型分散、类同、弱质问题突出。1995年，全区乡镇工业企业6137个，平均每户拥有固定资产6万元，拥有流动资金4.5万元，平均年产值20.5万元。规模较大的股份制企业、集团公司、私营企业为数很少，多数是小型分散的个体经营户和联户办企业。同时，产业趋同问题比较突出，如榆、神、府三个县的煤炭企业229个，占到全区乡、村煤炭企业244个的93%。产业的趋同、小型分散与激烈的市场竞争不相适应，严重影响着经济效益水平的提高。（统文）

调查报告

而今迈步从头越

——陕西省通讯电缆厂扭亏增盈记事

1997年，对陕西省通讯电缆厂来说，是一个可喜可贺的年份，在全厂近200名职工的共同努力下，经过一年多时间的拼搏，甩掉了亏损300多万元的帽子，实现利税140多万元。这个连年亏损的小型企业何以能在短时期内摆脱困境扭亏增盈呢？

陕西省通讯电缆厂位于扶风县城，1970年建厂以后，这个厂坚持走教学、科研、生产相结合的道路，企业逐步得到发展。80年代，他们研制开发的主导产品石油膏填充电缆曾荣获国家“金龙奖”和邮电部科研二等奖，一度该厂曾成为陕西省工业企业改革试点单位。但这个厂在被外省一家乡镇企业承包后，由于经营管理等方面的原因，一年多时间亏损350万元，企业陷入十分困难的境地。

根据中央“抓大放小搞活”的精神，1995年10月省局将这个厂交给宝鸡市邮电局管理，重新组建了新的领导班子。新班子上任后，面临的首要任务就是如何尽快打开市场，扭转被动局面。他们认识到，要提高企业效益，必须加大技改力度，提高企业的技术水平。他们针对生产设备机械化程度低、管理落后和技术水平不高等影响质量和产量的问题，开展了技术更新改造。先后启用了沉睡5年之久、价值70多万元、直径1.6米的盘绞机，为4台挤压机安装了可调偏心的机头，使电缆芯线的布放由以前的肉眼观察被动放线变为自动调整主动放线，产品质量从根本上得以提高。厂里还淘汰了4台落后的绞对机，改用高速绞对设备，减少了损耗，降低了成本，使电缆生产成本每对公里减少1.35元，生产能力由年产7.5万对公里提高到20万对公里。在此基础上，厂里投资200多万元，建成一条高速全自动串联生产线，使电缆生产能力再次提高到每年30万对公里，劳动生产率增加了4倍。先进的技术和可靠的质量为产品走向市场奠定了基础，在全国重点工程京九铁路建设中，该厂生产的石油膏铠装市话电缆在多个厂家的竞争中中标被采用，最近又出口伊朗，另一新产品自成式市话电缆也被省内外用户广泛使用。

通讯电缆厂在抓好技术改造和产品质量的同时，注重了市场的培育和开发。为了使产品打开销路，厂领导不仅直接负责产品销售，而且经常带领销售人员深入市场走访用户开展调查，掌握市场走向，制订出切实可行的政策，调动销售人员的积极性。他们还利用价格杠杆参与市场竞争，主动与市场价格接轨，先后两次降低销售价10%，吸引了用户，使产品在市场上逐步站稳了脚跟。同时，还注意抓好售后服务工作，由技术、质检、生产和销售人员组成了销售服务队，使售前宣传、售中技术咨询和售后服务同步进行，树立了良好的形象。

经过全厂职工一年多时间的辛勤努力，通讯电缆厂已初步摆脱了连年亏损的困境。截止目前，今年已生产电缆产品13万对公里，是该厂历史上最高年产量的4倍；销售收入实现1800多万元，比去年同期增长2.8倍，企业走上健康发展的道路。

（王录堂 贾兴华）

企业奋进脚步

美国企业新实施的管理方式

美国许多企业近年来实施了许多新的管理方式，而且取得了显著的成效，主要表现在如下几方面：

一、实行专家集团领导 专家集团领导是指企业的经营管理由一些精通业务、善于管理的专家们共同负责和管理企业。现代工业国家的企业领导体制的发展大体分为四个阶段：第一阶段是家长制的领导，一切由老板说了算，凭老板个人的经验办企业；第二阶段是经理制领导，老板聘用精通本行的专家担任经理，具体负责生产经营，使企业的所有权和经营权分离；第三阶段是职业“软专家”的领导，由那些从事经营管理的专门人才来担任专业的主要领导者；第四阶段是近年来出现的一些大企业实行专家集团领导。企业实行专家集团领导可以集思广益，形成有机的决策机构，以避免凭经验办事，靠个人意志决策所带来的管理不善现象。

二、运用多角化策略 美国在企业管理方式上运用的是多角化，即产品生产、市场开发上实行的是多品种、多渠道的方针。它主要包括水平型多角化、同轴型多角化、复合型多角化等。水平型多角化就是指企业在产品现有的市场和生产领域内，采用新的产品的策略。企业可以利用原有市场的优势，掌握顾客的需求，从而推出不同技术的产品。这种策略的好处在于一方面可以扩大市场范围，另一方面也不会发生产品投资上的危险。同轴型多角化就是企业通过共同的纽带，把现有产品和销售同新的产品和销售联系起来。企业以一类主要产品为轴心，充分利用该产品在原材料和技术上的优势，不断向外扩散，生产同类多种产品。这种多角化，由于生产范围大体相同，对开拓新的市场大有好处。复合型多角化指企业发展的产品和销售业务与原有产品、技术、生产领域、市场都没有直接的联系。例如，美国的国际电话电报公司，主要经营的是电话电报，与此同时又发展旅馆服务和其他经营业务。

三、多方面调动员工积极性 美国企业界有意识地安排员工寻找自己感兴趣的工作，鼓励员工积极主动地工作。它们的作法：一是为员工调换工作岗位。员工的工作岗位不再是长期固定不变的，即使某些员工在某岗位上已经干得十分顺手，对新的岗位可能还不适应，企业也仍要调换他们的岗位，让他们接受新的工作挑战，这有利于对劳动者能力的培养，激发员工的活力；二是尽可能扩大员工的工作面。当一位员工有可能多做一些工作时，企业要毫不犹豫地为他创造拓展工作的机会，让员工经受锻炼和提高工作能力；三是让员工参与企业管理。鼓励企业所有员工为企业管理效力，不论是白领，还是蓝领，都有资格对企业的大政方针发表意见，员工参与管理的结果是使企业管理走向民主化。

四、注重企业领导人的培养和选拔 美国许多企业都把企业主要领导的素质看做是本企业最重要的资源。过去他们过分重视管理人员在短期内获得利润的表现，而现在则强调管理人员要有保持企业生命力、灵活性和职工士气以推动企业不断发展的能力。选拔企业领导者的标准是：任何时候都要有坚定的信念，思想应活跃，要不断有新的想法，要有自信；要有适应各种形势变化的灵活应变的能力；对要发生的重要事情有预见能力；处理问题的效率要很高，要能亲自同有关方面进行交涉、谈判；要有社交能力，善于利用社会力量；在遇到问题时保持沉着和稳健。赞成什么、反对什么，态度要明确等等。（李春来）

域外经济管理

职工格言与其他员工灯箱广告

——一些知名企业的一着高棋

企业在激烈的市场竞争中靠什么取胜？面对这一问题，不少企业家已在实践中作出明智回答：“靠全体员工。”道理很简单，工人是生产力中最活跃的因素，没有全体职工的创造性劳动，企业就很难在竞争中立于不败之地。那些市场竞争中的佼佼者，已为我们作出了依靠全体员工取胜的范例。

三毛集团为一线员工做灯箱广告。

江苏三毛集团是中国毛纺行业中最年轻、发展最快的国家级毛纺企业，有一千万米精纺呢绒的年生产能力，生产规模居东南亚前列。该集团董事长周建平说：“名牌产品靠名牌员工。”为了树立企业名牌员工的形象，激励广大职工争做名牌员工，三毛集团前不久推出为名牌员工制作灯箱广告的重大举措。在宽32米、长500米的厂区大道两旁，以名牌员工大幅工作、生活照为主要背景，采撷其在工作、生活中的朴实语言制成的8只晶莹透亮的灯箱广告格外引人注目。将8名思想素质好、群众威信高、技术水平优的员工风采展示在六千名员工和四面八方来厂区的朋友面前，营造了“尊重员工、尊重技能、树立典型、激励竞争”的良好氛围。此举在全体员工中引起强烈反响，大家高兴地说：“一看见工友的广告形象，就知道我们是三毛的主人，不千方百计干好工作行吗？”每半年更换一次、不断从一线员工中竞选尖子上灯箱广告的高招，极大地激发了广大员工的“名牌意识”和创造性劳动的积极性，使三毛集团的名牌产品牌子越来越响。

“衡啤”用员工姓名命名示范岗。

为弘扬一线员工的精神风范，充分体现工人阶级的主人翁意识，衡阳啤酒厂在强化岗位工作中推出“示范岗”活动，并用员工的名字为示范岗命名。“五一”前夕，衡阳啤酒厂进行全面岗位考核，依据考核成绩，通过技能竞赛，加之由上至下、由下至上的反复评议，最终从近千名一线员工、108个岗位上竞选出6名长期坚守艰苦岗位且政治素质高、专业技术精、基础管理优、团结协作强、任务完成好的工人作为示范岗典型，以其名字命名示范岗，并铸铜牌悬挂在该岗醒目处，形成一道颇具主人翁意识的特色风景线。该厂不仅召开表彰命名大会大力宣传，而且给每位典型月增资30元，让先进人物得到实惠。“衡啤”此招，极大地增强了岗位工作的活力，激发了一线员工的责任心与劳动积极性。在学典型、当典型的竞争氛围中，该厂效益日益看好。

武钢树起——职工格言。

格言，具有不可低估的教化意义和激励功能。从普通工人中创造出来的格言，对激励广大职工更具特殊作用，为企业文化的宝中之宝。武汉钢铁集团公司正是看中这一点，于前不久发动全体员工，结合岗位特点提练出200条“岗位职业道德格言”，并将其制成醒目的广告牌，挂在岗位显眼之处。这些格言源于劳动体会，紧扣岗位实际，精妙且富有个性。如：采矿掘井工的格言——象钻头一样进取；轧钢工的格言——把钢 钰送上成材之路；车队格言——为公加大油门，防私踩好刹车；厂医院格言——治人病，医己德。这些格言针对性强，在激励人们敬业精神方面效果尤佳。但我们不少企业，至今未能正确认识职工在企业文化建设方面的创造才能，只会用干巴巴的口号式标语进行苍白无力的宣传。武钢作法告诉我们：企业形象的塑造，企业文化的升华，归根结底要靠广大员工的积极参与。（隽烈琴）

专治男性病 重振男子雄风

西安市光明医院男性科马玉祥中医师，二十多年来大量收集了国内外男性医学资料，研究出中日传统中医系列方剂，疗效惊人又喜人，最快1—2小时见效，特别对青年、中年、老年阳痿早泄、梦遗滑精、阴茎短小、精虫成活率低、无精症、睾丸抽疼、不射精、湿冷、收缩、先天性和后天性生殖器发育不良，对久治不愈的患者有神奇的效力。精心费力不能让患者失望。有一位外宾正在马大夫病床上治疗，时间不多，面带笑容高高兴兴出了门，给正在排队的患者用中国话说；“你们中国的马大夫真了不起……真是奇才。”

光明医院地址：西安市西三路10号（民生大楼对面即到）

邮编：710004 电话：(029)7212591—36

陕中医广证字(96)第039号

商战一瞥 苏郎

——报告，只有声音，没有伤亡！