

问渠哪得清如许 唯有源头活水来

——河南地矿局地调一队开拓地质市场及 发展多种经营简介

石万灵 任尚斌

曾荣获地矿部“功勋地质队”的河南地矿局第一地质调查队（下简称地调一队）是个地质调查专业队，技术力量雄厚，拥有大量地质资料，且工作区（豫西）矿产资源丰富。该队自1983年以来，积极发挥自身的优势，面向社会，努力开拓地质市场及发展多种经营。至1986年，对外共承揽地质项目52个，吸收社会资金150多万元。开展的业务有水文、工程地质、矿产地质、采矿设计、岩矿分析、矿山测量等二十多种。地质市场的开拓，扩大了该队的社会影响，打破了过去那种“关起门来搞地质”的局面，得到了社会的理解和支持；多做地质工作，提高了社会经济效益，为振兴地方经济作出了贡献；吸收社会资金，弥补了地勘费的不足，增强了地质队自我改造和自我发展的能力；改善了职工的福利待遇，稳定了地质职工队伍。同时，通过竞争促使地质队伍内部的调整，调动了职工的找矿积极性。现将该队开拓地质市场的具体做法简介如下：

一、加强宣传，扩大地调一队的影响。

过去地质队到野外工作，除吃、住、用工等找地方麻烦外，其它与之接触甚少，地方政府和群众对地质队不甚了解。随着改革的深入，地调一队注重加强横向联系，扩大影响。队领导经常向洛阳市、三门峡市政府和各县政府汇报工作，求得支持、对政府工作中涉及到地质矿产方面的任务，该队也主动派人协助去做，如：地方病防治、国土规划，地方志撰写、经济发展设想等项工作。豫西矿产资源丰富、钼、金、铝等矿产在全国占有重要位置，一些非金属矿产也可供地

方开发利用。但由于地方政府和群众对矿产资源状况不甚了解，又缺少地质技术，以至“端着金碗要饭吃”。针对这种情况，地调一队利用报纸、广播大力宣传豫西地质矿产概况、并派出技术人员主动上门，到有条件的县、乡提供矿产开发利用的信息，有效地促进地质市场的开展。1983年，地调一队受临汝县政府的邀请，派人去做了《临汝县矿产资源概况和工业布局》的专题报告，受到县政府的重视，时隔不久，该县就与地调一队签定了水泥灰岩和花岗岩等矿产开发技术咨询合同。后几年，又开展了5个地质项目的技术咨询。

二、挖掘科技人员的潜力，扩大服务领域。

地调一队有各类科技人员476名，其中工程师127名。在完成部、局下达的计划任务外，大队尽可能挖掘科技人员潜力，扩大服务领域，为振兴地方经济出谋献策。经地调一队多年勘探、证实栾川县钼矿资源为全国之冠，是世界上七个特大型钼矿之一，规模大。品位高，易采易选。为使资源优势变为经济优势，近几年，地调一队多次向栾川县钼业公司提供地质资料，开展咨询，并派技术人员到现场指导，现在钼业公司发展成为栾川县三大经济支柱之一。灵宝小秦岭金矿是地调一队的前身豫〇一队于六十年代初发现的，经二十多年的勘查和建设，现已成为我国四大黄金生产基地之一，灵宝县的黄金年产量到1985年已跃居全国第二位。在“放开、搞活、管好”方针的指引下，地调一队以优惠的条件向灵宝县、乡企业提供地

质资料,代培技术人员,开展技术服务。为县矿管会输送技术人员,加强矿山管理。水文工程技术人员为地方三个水利发电站进行基础勘查;在临汝县城进行水资源勘查,找到深层地下水;为洛阳、三门峡等十七个市县进行环境地质调查;为防氟改水地区定井位八处,打出低氟水,防止了地方病的蔓延。1985年,地调一队为陕县洛新建筑材料厂详细勘探了一个水泥灰岩矿床,满足了厂方要求,为发展水泥工业奠定了新的基础。地调一队在开展地质技术咨询的同时,积极宣传《矿产资源法》,帮助地方矿管部门和矿方依法办事,综合开发,合理利用。

三、自筹资金建厂。

地调一队充分利用金矿勘查过程中回收的金矿石,在洛宁上官矿区自筹资金建起了黄金堆淋选场,1986年回收黄金价值约十多万元。并在洛阳关林队建起配套黄金电解车间,不但承担本队回收黄金的电解任务,还帮助各市、县电解黄金,1985年就为队增收5万多元。该队自己改进的电解设备,造价低、耗能少、电解率高,赢得了信誉,国内十几个省的黄金生产单位多次派人参观学习。

四、同地方联合办矿,帮助贫困地区脱贫致富。

洛宁县是豫西的一个贫困县。1982年。地调一队在该县上官发现了一个大型金矿床。当地政府办矿积极性很高。但缺乏地质资料和技术力量。为帮助山区人民脱贫致富,地调一队与洛宁县集资联合办起金矿堆淋厂,队方派技术人员现场指导,传授技术,并代培化验人员,县方负责地皮、劳力等。堆淋场当年投产就见效,1984年产值105万元,1985年产值达200万元,队方每年约增收10万元。地调一队还向该县提供资料,使这个贫困县抱了个“金娃娃”。位于伏牛山腹地的栾川县合峪乡,为发展采矿业,指名请地调一队帮助他们工作,该队根据地

质条件,给该乡勘查了一个石墨矿,从而使该乡脱贫致富迈开了新的步子。

五、积极投标,承包项目。

1986年,国家305项目(新疆自治区富蕴1/20万化探扫面)的招标,由四个单位同时投标,地调一队以化探工作成果显著,技术力量强,费用合理而一举中标。随即组织了一支化探小分队,奔赴新疆,以较快的速度和良好的质量结束了野外工作,受到305项目办公室的赞扬。新疆日报也对此作了报导。这个中标项目,为队增加地勘费49.6万元。在地质系统内部,地调一队也积极组织投标。1986年中标承包了《河南卢氏掌耳沟——双槐树辉锑矿综合普查》,为队增加地勘费12.6万元。

几年来,地调一队之所以能在开拓地质市场工作中作出成绩,主要是因为:坚持改革,把增强地质队活力当作大事来抓;充分认识开拓地质市场的重要性和把商品经济观念带到地质工作中来的必然性。在具体作法上主要采取以下措施:把开拓地质市场项目正式列入队全年生产计划,成立专门机构负责开展这项工作;基层单位除完成指令性计划任务外,大队另下达开拓地质市场任务指标,平时检查,年终考核;根据不同项目工作难易程度,规定收入提成比例,奖励在开拓地质市场工作中作出成绩的单位和个人,体现按劳分配的原则;充分调动科技人员的劳动积极性,鼓励他们在完成本职工作外多做地质工作。

更正:

本刊1987年第5期第30页文章作者之一的“李登明”应为“李东明”。