

走向大海

杨建著



军事谊文出版社

走向大海

杨建著

军事谊文出版社

(京)新登字 121 号

书 名： 走向大海

著 者： 杨 建

出版者： 军事谊文出版社(北京安定门外黄寺大街乙--号)
(邮编 100011)

发行者： 新华书店北京发行所

印刷者： 人民教育出版社印刷厂

开 本： 850×1168 毫米 1/32

版 次： 1993 年 1 月第 1 版

印 次： 1993 年 1 月第 1 次印刷

印 张： 7

字 数： 170 千字

印 数： 1—3000 册

书 号： ISBN 7-80027-361-X/I·95

定 价： 4.50 元

(本社出版图书,因印装质量问题,可退本社调换)

目 录

三次浪潮.....	(1)
李氏兄弟	(16)
走向大海	(45)
山村 A. B. C	(70)
家	(93)
海上乐园.....	(104)
清贫.....	(144)
万家忧乐.....	(160)
发生在汉高故里的奇人·奇鸟·奇事.....	(198)
后记.....	(213)

三 次 浪 潮

1991年10月28日，金秋时节。

这天，李鹏总理一行视察了山东长岛县。

长岛的秋天要想好看起来，尚要推迟一些时日，要在11月中旬前后。那时候4万岛民一憋气干欢了、干疯了，青壮渔民铺天盖地在海上，挂机从早到晚响个不住，大海成了一面鼓，任这些小机器尽快敲打。数不清的贝笼纷纷出水，哗哗啦啦的声响犹如小儿抖动着他们存贮了一年的钱罐，抖出无限欢欣。而后，贝笼被运抵岸边，岸边是妇女、老人和孩子们的天下，他们剝扇贝、忙加工，直干得天昏地暗却又喜气洋洋。播种和收获扇贝同农民播种和收获庄稼有着相近之处，只不过时令稍有落错。今日长岛渔民将海区也称作“地”，今年种了多少亩地呀——也即问你养了多少亩扇贝之意。

李总理来早了啊，要是晚来几天就有看头啦——渔民群众不无遗憾地说。

不过，万亩海区丰收在望，养殖场里参肥鲍壮，小小渔村宛如仙境——这些，李鹏总理一行都看到了并且大加赞赏，有李总理当天写下的诗篇为证：

绿吐顶上一片红，
碧水波涛托蓝空。
蓬莱城外捞金银，
当代八仙显神通。

两只冰棒箱

248次，烟台开往北京的直快列车。

两个身背冰棒箱的大黑汉子出现在车门下，一位留着齐耳短发的列车员一伸手挡住了他们，“车上不准做小买卖！”她喝道。王华斋忙陪笑脸，“同志，我们不是做小买卖，是做大买卖，我们是为全县人民办好事哪！”列车员手一挥说：“管你做什么买卖呢，不准上就是不准上！”

王华斋急得乱转转，抓了一把汗珠子甩在车下。这车要是上不去呢，箱子里的宝贝就会死掉，北京方面的品尝便会泡汤，全县人民的重托可就打上折扣啦——这可不是开玩笑哇，这可是王爱民书记亲自下达的任务哇！

那天，砣叽镇吕山村的老于、于长根从王书记屋里冲出来，嘴里骂骂叽叽，“哪个驴鸡子操的发明的养扇贝，拿老百姓开心吗？谁再发动养扇贝，我操他祖宗！”这是骂给你听呢。你急了，“老于你骂谁？”老于大头一布楞说：“你管不着！”一句话将你噎了一跟头。眼瞅着老于走远了，你也只有去找王书记诉诉苦，“我图稀么？‘八年抗战’，风里浪里，就差没把命搭上，就图稀叫人骂一顿吗？”

“你帮他把扇贝卖了，他就不骂你了吗？”王书记开导说：“没有人吃等于零，要赶紧打开流通渠道！”

吕山村的扇贝下来的最早，全县头一份，共计3万斤，黄灿灿的如一座小金山，可惜人们尚不认这东西，岛上无人买，拉到蓬莱海产品市场，也只卖到0.35元一斤，金子卖个黄铜价，老于怎么能不生气，不焦心？

“可是，”你说：“推销扇贝是商业局的事，我们水产局总不能包揽一切吧。”

“就是要叫你包揽一切！”王爱民大手一挥说：“养也是你卖也是你，一竿子插到底！”抬手拍拍你的肩膀，一付重担就此拍到你肩膀上去了。

长岛卖不动，蓬莱卖不动？大连怎么样？北京和西安怎么样？中国的市场不是大得很吗？这样，1986年春天，你和业务人员李忠武便开始了走南闯北的推销工作。那时，全县尚无一辆冷藏车，为

求保鲜，是你想了个土办法，一人背只冰棒箱，一箱可装 60 斤扇贝。几个月下来，你们已跑了十几座大中城市（每到一个城市需跑一个来回，毕竟冰棒箱所装扇贝数量有限，保鲜的时间也有限），开了十几个品尝会，势头不错，你们正准备一鼓作气，扩大战果呢。哈尔滨的品尝会开到 30 桌，大连市的品尝会也是 30 桌，市长到会，很有气氛，把你乐呵得热泪滚滚，挨桌敬酒，直喝到二马天堂，烂醉如泥，两腿一软，流到餐桌下。待到醒过酒来，你得知一家伙订出去 50 吨，你的同行，大连市水产局胖局长把大拇指戳天上去了，“我算认识你王华斋了，真有办法！”

嗨，咱不是夸海口、吹大牛吧，就凭这小小冰棒箱背出一个好大市场、背出一个好大希望。可这会儿咱没法向列车员说明这一切，呸！

眼瞅着值班员就要挥动小蓝旗，满头大汗的王华斋真急眼了，只好强行蹬车。对李忠武使个眼色，“我挡住她，你先上，然后再拉我！”李忠武上车后，返过来拉老王，列车员岂肯罢休，一把抓住箱子的背带，死命往下拽，上头拉下面拽，一下子把背带拉断，但听“咣啷”一声，箱子重重摔在地上，趁列车员跳开来躲避之时，老王急转身，飞快地抱起箱子，冲进车厢。

谢天谢地，这一关总算过来了。正待擦擦汗、喘口气，却有旅客递过钱来，“来两根！”

“什么？”王华斋发个愣怔。

“冰棒呀！”旅客叫道。

老王哭笑不得，摆摆手说：“没有了、卖完了。”

旅客不满。“哎，你这个人，怎么回事？箱子明明沉得很嘛，怎么说卖完了呢？”

王华斋实言相告，“我们不是卖冰棒的，我们是到北京推销扇贝。”

刚给旅客解释清楚，列车员又找了过来，李忠武解释说：“我们的确不是做小买卖的，他是我们县水产局长，你想，局长能到车上

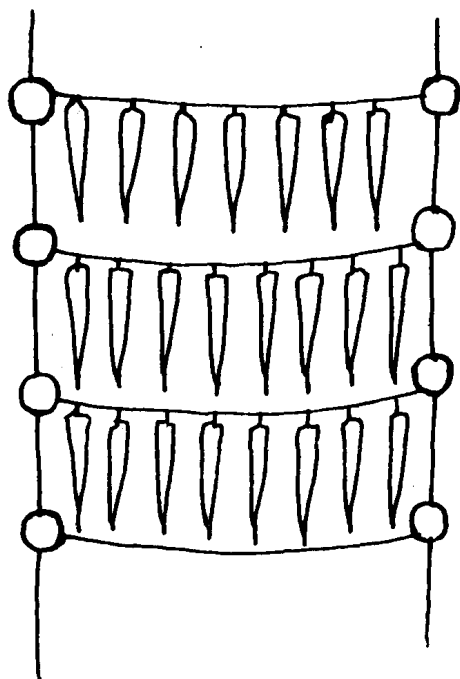
卖冰棒？”列车员丢过来一个斜眼。局长？不象！你望望这份黑，一看就是个卖大力的。不过再细瞅呢，派头倒有，一米八几的大个，相貌不俗，尤其那双眼睛，很有神，不当官不会有那种眼神。再说呢，黑也顺理成章，水产局长嘛。

老王笑吟吟迎着列车员狐疑的目光，这就开讲了。

王华斋一席谈

列车员同志您贵姓？姓王。我也姓王，咱们是一家子，叫你小王可以吧？我今年46岁，起码能比你大两旬吧？刚才在车下来不及说明情况，非常抱歉，这会你要有空，不妨坐下来听我聊聊，你听罢之后认为罚款还是要罚，我也乐意认帐，你看行吧？我两是长岛人。长岛有句顺口溜，“一条大街六盏灯，一个喇叭全城听。两辆公共汽车尽空座，两艘客轮来回避风。”你说长岛有多大吧？而且还不开放，进岛要持通行证。小海岛能不能做篇大文章？我们想试试，所以一直埋头搞海洋开发。

第一脚踢得很早了。1952年毛主席说过一句话，山区人民很需要海带。山区人民叫大脖子病害得很苦。到58年，我们育出海带苗种，试养了23亩海带，6年之后才大面积推广。老百姓这个景，讲究一锥子见血，剝到篮子里才是菜，只有试养完全成熟，才可大面积推开，否则群众难以接受。52年到64年，长岛人用了十几个年头，把海带捣鼓出来了，靠的什么？靠的是科学技术、科学精神。我举个例子。现在一说海带，全世界都知道有个“小浩海带，”产品全部出口，供不应求。小浩是个村名，小浩村是我们抓的一个点，海带能长到6米、7米，长拖拖的象一叶大桨，亩产量高达两吨。同样都是一湾水，哪么小浩海带长得特别好？科学养殖的功劳。我们总结出“四加大”——区距加大、行距加大、绳距加大、株距加大。又变垂挂为斜挂，再变则为一绳双挂。你问什么叫一绳双挂？我画个图，你一看就明白了——



“一绳”指的是中间横着的挂海带的这条绳，“双挂”在两边的竖绳上，竖绳叫径。万物生长靠太阳，海带也不例外，一绳双挂能使之受光均匀，所以长势好、产量高——小王你怎么问得恁细？你们家也有人干养殖？

到了1978年，长岛海带形成规模生产，荣获全国科学大奖。七五期间，长岛成了国家的海带出口基地，出口量占全国出口总量的70%。历史一步一步往前走，走一步回头看看、走一步回头看看，我们把海带养殖这一段看作长岛的第一次浪潮，有了第一次浪潮才有第二次、第三次。

第二次浪潮是扇贝养殖。

到了七十年代，养海带的多了，经济效益下跌，明显看出靠这一条腿不行，我们决定再上一个养殖项目，往前赶。除了海带、可养的还有海参、鲍鱼、扇贝、海胆，都是有名的海珍品。本着先易后难，

先吃肉后啃骨头这么一个思路，我们选择了扇贝。扇贝是滤食性动物，不用投饵，成本低，海水中有上百种肉眼看不到的藻类，一个铜钱大小的贝，一天可滤一吨水，从中寻找它需要的食物。

这个项目 1978 年启动，到今年大面积试养成功，历时八年，我们向称“八年抗战，”其间的酸甜苦辣一言难尽，我也给你举个例子。元月份是长岛最寒冷的月份，滴水成冰，海风刺骨。有一天我跟王爱民书记到海上检查扇贝生长情况，晚上留宿在大钦岛。岛上就一家小招待所，没有炉火、没有热水、除了床和被管么没有。屋下面是个车库，串堂风刮得厉害，大铁门咣咣当当，一宿价响，里外温度差不多。我对王爱民说，这个屋子能睡人吗？非把咱俩冻成冰坨不行！我得写个纸条，假如冻硬了、死过去了，千万别化冻，听说香港有个冷库，专门放人，零下 170 度，送到那里贮藏起来，等我的儿孙都大了，到了我这把年纪，再把我取出来化开，让我给他们讲讲长岛的昨天、长岛搞养殖这一段。不容易呀！海风刺骨、大风大浪，成天这么挖搂海水，谁不是冻手冻脚，有皮没毛？

八年干了四件事。第一件事解决苗种，用了四年时间，这是个关键，不知做了多少试验，水温、深度、季节、海区、培养基，整个量一手摸索，发明权都是本人，要卖专利，发大财了，几百万有了，年代不一样，根本没往这上头想。82 年开始大量来人参观学习，沿海城市没有不来长岛取经的，一拨接一拨，一年都来好几千，王书记总是交待我好好讲讲。饭也吃穷了、嗓子也讲干了、技术也学去了——长岛人爱干这等事。

第二件事是缩短生长周期，也想了很多办法，由两年长成缩短到一年，生产周期缩短，见到效益快，群众的养殖积极性才能起来。第三件事是降低费用。最初放养一亩扇贝要投资六千元，养 10 亩就是六万，不得了了，要命吗？我这路的，月薪 48 元，县长 70 元，老百姓又能有几个鼻疙瘩？上哪弄这笔资金？武大郎攀杠子，跳高够不着，不会有积极性，死逼着我们想办法降低成本，三年两降，降到 2500 元一亩，孬好就这水平了，在当时，这个数目也够吓人的。哪

么办？只好发动群众，克服困难，举债上养殖，借水行舟、借梯上楼、借腹生子，县长宗修武提出一个口号：“先当债主、后当财主，”几天就在全岛喊响了。

扇贝养殖这一段就这样开花了。现在回头一看，都是些窗户纸，一捅就破。没别的，就是按科学精神办事，摸索大自然的规律，摸到了就成功了。

第四件事就是我这冰棒箱，没有流通，不能反作用于生产，我们所以背起冰棒箱，寻找消费市场。箱子不大，但我可以毫不夸奖地说，安装着4万长岛人的期望，第二次浪潮能否结出果实，就看这最后一锤子买卖了，……

王华斋讲完了，依旧笑吟吟望着列车员。小王跳起来说：“王局长你等着，我去找针线。把背带给你缝好！”

“海湾战争”

朋友，让我们暂且放下列车上这一段，让王华斋去宣传他的新产品和冰棒箱，让248次载着他的欢快驶向祖国的首都。假如不是考虑到篇幅所限，我们真该随他到广州的华侨宾馆、西安的悦来酒家、哈市的友谊饭庄一游，在这些宾馆饭庄里，他请大师傅帮忙设计烹调出一道道以扇贝丁为主的美味佳肴，什么“水蒸扇贝”啦、“冰山扇贝”啦、“原汁扇贝浇丝瓜”啦，在中国饮食文化的大海里增加进新的内容。

让我们寻根溯源，到扇贝的故乡看个究竟吧。

我们一上岛，很快便结识了一位新朋友，南长山镇党委书记冷述根同志。老冷是个留小平头的汉子，大脸盘，宽肩膀，两条大胳膊极有特点，甩动的幅度大、力度大、显出极好精神。干工作是老冷的命，每天的工作量都在十五六个小时以上，爱人姜德花对我们说，“您别等了，他不会回来，夜里十点之前他从根没进过家门。”那我们到哪去找他呢？到烽山。

烽山位于南长岛东端，坐拥县城，好观日出——自县城而烽

山,不过半小时的路程,而后便可看到那壮观的海上日出,硕大无朋的太阳好象就在你的面前,你一伸手便可将它揽在怀里。海浪滔滔,如蒸如沸,水光天色,红个透剔。

这天却是毛毛细雨。毛毛细雨象一把大锹扬出来的秕糠,飘的轻柔、散涣。山梁山站着一个人,一瞧那双大胳膊我们就知道那是老冷啦,他巍巍然伫立,凝望着山梁以东的大片海域。这海域乃大连与蓬莱间的一条水路,轮渡往来穿行,天知道老冷用个么法,竟将航向东推出去,不是一次,而是先后三次促使水运系统改道,其结果,这片水域便成了扇贝的一统天下,那万千黑色的塑料浮漂一排排、一列列地浮动,象士兵的黑色头盔,而此刻的老冷便好似一位正在检阅他的队伍的将军。

老冷不象王华斋那样健谈,他的嗓音沙哑、低沉、缓慢,一口一个钉,直往你心底里扎去,你没法不被吸引、感染。

“养扇贝这个道,我们认透了,种豆没带犁,只好豁豁上。大海越来越穷,没鱼打了,甩出去一网空劳劳、甩出去一网空劳劳,这么下去吃什么?不发展养殖哪么办?耕海牧鱼,开发海洋,县委的这个决策对头,问题是群众接受起来有难度,因为投资太大,相应的风险也大,一场大风一场灾,三月桃花一片红,风吹雨打一场空。哪么办?在家专门坐着没风险,出门要饭没风险。凡事都是这样,一份汗水一份收获,有灾情也有欢乐,总是得大于失,苹果还有大年小年、庄稼还有丰收欠收呢,何况是向大海要钱要物,哪么能不会出代价?群众暂时不接受,只好强制发展,给各村派任务,支部书记都给我立军令状,完不成任务不准过年,完不成任务不能干了,全镇 11 个支部书记两年时间叫我换了 9 个,文盲官、太平官、不干净的贪污官都不能干了,让那些有能力、有魄力、年龄又好的人上。90 年以前,全镇只养了 2000 亩,沥沥拉拉,一年增一点,小狗撒尿一般。90 年我下了狠心,一家伙下了 3000 亩的计划。这下开锅了,没有不骂的,什么话都有。老百姓有话你得让他说,说什么我听着,但决心不能动摇。连城村 4 个月时间连换 3 任支书,直到把任务派下

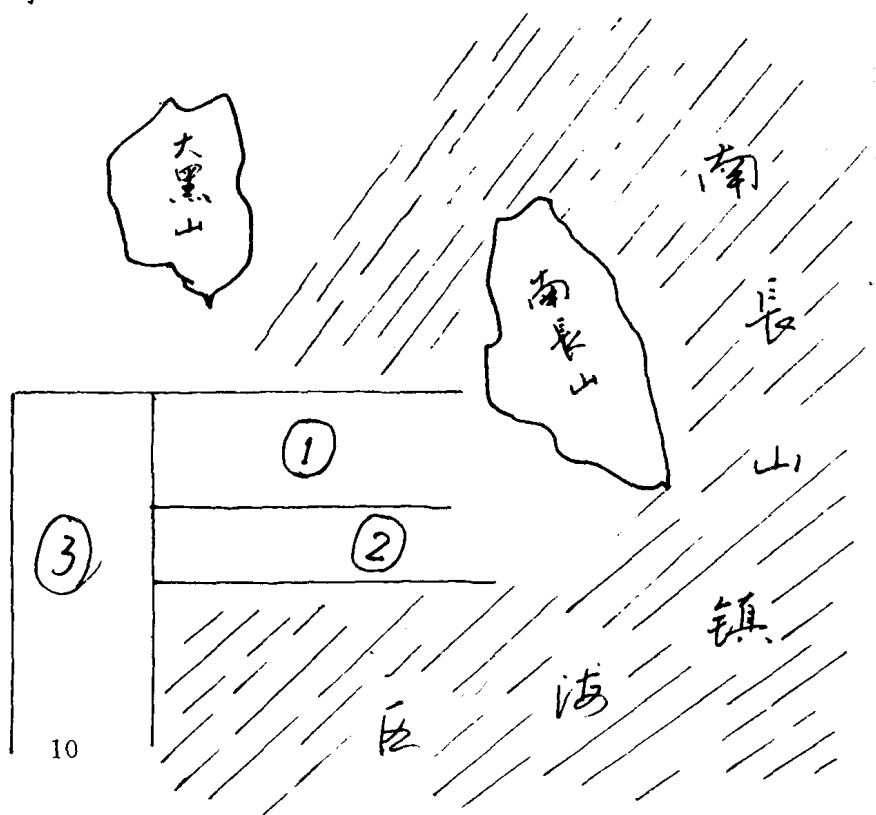
去。孙家村摊了 200 亩任务，高低不干，支书和村委主任连着膀子来找我，叫我好一顿撻数。他俩请求召开村民大会，要我直接和群众对话，我满口答应。唯弄这么个事，实际为谁？首先是为老百姓，为的共同富裕，理直气壮，不怕对话。都在一个政府领导下，有的成了十万元户、几十万元户，有的是个负数，八九万的负债，党委负什么责任？我冷述根负什么责任？头拱地也要把他们领上富裕道路。撑死胆大的，饿死胆小的，胆小得不到将军座，舍不得孩子打不得狼；靠山吃山、靠海吃海；金山银山，赶不上一片海滩——有的是话说。会上，我问大伙：你们是贷不出款吗？贷不出款政府给你贷；你们是备不齐料吗？备不齐料政府给你们备；你们是担心没有技术吗？没有技术我们派人送上门……你们说你们要什么？为什么瞻前顾后、贻误战机？回答竟是众口一词——要政策！你老冷敢保政策不变、敢保多劳多得、敢保不收回去吗——我们只要你这句话。我说敢！现在这个政策利国利民，千载难逢，老百姓认透了，假如有变，我冷述根第一个上北京！开完会，200 亩的任务忽嘎一下落实了。紧跟着又到其他村对话，3000 亩的任务不仅完成且超出了 500 亩。今年翻番，上了 7000 亩，不用动员，群众见到实惠，争着上、抢着上，你养 10 亩，我得养育 20 亩，把外地的亲朋好友都动员来帮忙打橛子，抢海区抢得冒烟了，号称“海湾战争”。海区就这么个样，占上就占上了，谁占得多谁展扬。我们这届政府老百姓永远忘不了，两年占了两万亩海区，除了扇贝区，还有数千亩暂养育区。高投入导致高产出，全县半数以上的扇贝产量在我手里。去年一年实现公共积累 2100 万，是前 40 年的总和。个体经济大发展、集体经济更壮大，同步发展，总产值由前年的一个亿，忽嘎上到两个亿，出现跳跃式发展，今年能拿下 3.5 个亿，我的实有人口才 6000 人露头，人均产值多少？肯定在全国发达乡镇的头几名，就这三五年上去了。科技、政策、干劲，三位一体，没有过不好的日子！”

老冷洋洋洒洒，一口气讲了这么多，毛毛细雨中，他的大脸盘闪闪发亮，额头发津，两目生辉，满脸细密的水珠抑或是汗珠，海风

袭来，掀动他的白底蓝道的衬衫，忽拉拉如一面小旗般翻飞。春寒尚未退尽，我们都还春装，毛衣地紧裹着，而他只着一件衬衫，且是一件短袖衬衫。唔，这个炭火般的、被感情燃烧着的汉子，行！

“海湾战争”是怎么回事？有哪么严重吗？我们免不了要问。

“就是挺严重，”老冷说：“当然也不见得是坏事。南长山上得快，先行了一步，把第二次浪潮推动起来了，一看经济效益非常好，眼珠子都瞪起来了，你上一千亩，我要上两千亩，养扇贝象打仗一样，拼命抢海区，当然是我们抢得最多，因为我们动手最早，经济实力最强嘛！兄弟乡镇有意见，大黑山乡的意见最大，跟我们打起“官司”来了，县里正在出面解决。乡镇干部有“三气，”一气南长山太霸道；二是县里不公道；三是群众不争气。我没跟他们客气，我说了，为什么不多从自身找找原因？我画张图给你们看，孰是孰非就清楚了——



“图中的①区是当年我们两家商定后给大黑山留出来的海区，实际操作时我们又主动留出了②和③，不能说不够意思。后来形势发展的太快，始料不及，发生了这么个纠纷，现在的办法只有相互协调、共同发展。一场“海湾战争”，把群众潜在的生产积极性一家伙引爆了，连年节也不过了，铺天盖地在海上，非常感人。有时间你们不妨到乐园村看看，当然到赵王村也行，随便到哪个村庄都行。”

立 功 者

于是我们便去了赵王村，在这里我们又结识了一位新朋友。他叫姜元寿，一个红脸大汉，个头不在王华斋以下，蓬松的头发象是永远也不曾梳理过，一个川字过早地刻在眉间，是被苦难和多思刻上去的。他16岁下海，19岁领船。大风大浪打出一条好汉，干一天的活能换回5个窝窝头，他一顿就扔进肚子里去了，象扔进5颗枣。1983年，经济体制改革的大潮终于艰难地涌进长岛，县委、县政府把赵王拎出来扔到潮头上，让这个全县最穷、最能闹腾、外号“战斗村”的村庄搞个试点，成则皆大欢喜，败则无关痒痛。这一年，赵王村毛收入14万元，不够现在一个人挣的。1991年实现总收入1000万元，比8年前增长了71倍。实现纯收入400万元，利润指标高达40%，村民有话，养一亩扇贝赶上开一座小工厂啦，大海对咱们不薄。

而赵王却是芝麻大的一个小村，全村61户，170人，人均纯收入两万多元，37条出海的汉子哪一个一年不拿个五万六万。买辆本田摩托象我们买辆自行车，下趟馆子竟牛皮哄哄地给小姐塞小费，盖楼要盖将军楼、电视要是大屏幕、买车要买桑塔那——这就是今日之赵王。

唔，朋友，看到了赵王你就看到了政策的力量、机制的能量。在长岛，赵王已是有口皆碑。夸赵王也是夸党的富民政策、也是夸体制改革。站在烽山，我们一眼可以看到两个村庄——赵王村和山前村。赵王村的小楼白墙红瓦，灿若明珠；山前村却仍是四合院、小平

房；差距自不待言，了了分明。1991年，山前村实现总收入450万元，不足赵王村一半，而人口却是赵王村的一倍。该村干部对我们诉苦说，是我们不下力吗？不，我们亏在动手晚了呀！晚了多少？一年——1984年，赵王村试点成功，体制改革方案在全县推开。

晚了一年，但那是九十年代中的一年。

比赛场上只差半步，但那是冠军和亚军之间的差距。

我们这个世界只推崇冠军、只承认冠军、只学习冠军。

比别人早了一年，赵王的全部幸运和秘密就在这里。

早起的鸟儿有虫吃。

没有改革开放的大潮，长岛的第2次浪潮永远也不会有如此热烈的势头！

历史把机会给了长岛。

回过头来我们还说姜元寿。

新的体制解放了生产力，促进了生产发展，却也渐渐出现消极的一面，“船网分到户，不要党支部。”路谁来修？学校谁来办？集体福利谁来管？1988年，赵王村已经富得流油，而集体竟有什么？一眼水井、一间库房、5间小趴趴房、几件锈蚀的农机具，仅此而已，逢年过节，连排个节目、放挂小鞭的钱都拿不出来，只好向村民告借。重修烈士陵园，县委倡导募捐，一位党员村民仅捐了一元钱，而他的孩子却吃着3元钱一袋的巧克力饼干、喝着2.8元一听的椰子饮料。

小富则满，知足常乐——这根深蒂固的惰性又露头啦！谁愿意开上3小时的挂机到远海作业？谁肯投资数十万元发展大马力渔船？而没有这种渔船便没有对远洋的开发。有人断言，生产承包责任制走进了死胡同，主张收回来，重归集体。

姜元寿的眉头就是在这时候皱出了川字。

并非是个死结，办法终于叫这位年轻人想出来了。先是同老冷反复论证，而后又把县委宋书记请来，三级书记碰头，共商调整大计。姜元寿给他的办法取了一个名，叫“奉献滚动回归法”，村民个

人逐年向集体滚动回归一块，以不致于挫伤积极性，又有利于壮大集体经济为原则。姜元寿断言，赵王村民用3年时间，每个劳力可向集体滚动回归5亩扇贝，价值120万元。3年之后，这5亩扇贝作为生产资料，所有权归集体而仍由个体代养，好处是既可促使你多养，养得越多得的也越多，如果只养5亩，则你只能白干，又可使集体经济发展起来，冲破小富则满的樊篱。

宋修武听到这里，已是眉开眼笑，两个大酒窝象两朵花。“办法是个好办法，群众乐意吗？”

姜元寿回答：“这个好办，你可以直接和群众对话，听听他们怎么说。”

群众回答是乐意。过去也是这座岛，我们哪么穷得底朝天？现在富了，不光富在出力上，也富在政策上、富在各级政府提供的服务上。还是那句话，小河有水大河满，大河无水小河干，大河小河是一家子——我们乐意！

出力可以，出钱出物都可以，但是有一条，归大堆我们不干、政策变我们不干，你老宋若能保证这一条我就百分之百的乐意！

“好来，就是这么个事啦——我保证，我跟你们签合同！”

3年下来，南长山镇回归集体资产826万元，每个劳动力回归5亩地，又给集体代养了两亩地。有了这八百多万，也才有了1990年的大发动、大跳跃、大发展！全县回归7000万（耐人寻味地是，被称作从老百姓兜里往外掏钱的这一动作，并没发生人们普遍抱有的担心，出乎意料的平静，全县无一人上访、无一封投诉信，这个事实再好不过地说明了顺乎客观规律的选择最终是人民自己的选择），有了这个7000万也才有了90艘大船的诞生，1991年，其中45艘海船组成的船队在副县长宋家来的率领下，打出渤海二海，直抵南海开辟渔场。作为带给海南人民的礼物，由王华斋牵头的科研团组把扇贝养殖技术带到海南，北贝南移获得成功，480个精心挑选的亲贝于今年春天从长岛动身，经过紧张的空运、路运，精心护送，抵达三亚市时仅余30个，正是这30个亲贝将在南海播下水