

WEN HUA JING JI SHENG HUO

文画经济生活

—— 河北日报“圆桌”专栏写作手记

刘继章 著 陈军 图



远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

文画经济生活/刘继章著,陈军图. - 呼和浩特:远方出版社,2004.12
(缤纷文化丛书/梁桐纲主编)

ISBN 7-80595-344-9

I. 文… II. ①刘…②陈… III. 杂文-作品集-中国-当代 IV
.I267.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 106059 号

缤纷文化丛书——文画经济生活 刘继章著 陈军图

丛书主编 梁桐纲

责任编辑 胡丽娟

出版发行 远方出版社

地 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号(010010)

经 销 新华书店

印 刷 石家庄市乡音印刷厂

开 本 850×1168 1/32

总 字 数 3320 千

总 印 张 118

版 次 2004 年 12 月第 1 版

印 次 2004 年 12 月第 1 次印刷

印 数 1—1000 册

标准书号 ISBN 7-80595-334-9/I·145

总 定 价 265 元(全套 13 册)(本册定价 25.00 元)

远方版图书,版权所有,侵权必究。

远方版图书,印装错误请与印刷厂退换。图书在版编目(CIP)数据

自序

“圆桌”曾是河北日报一个经济时评类栏目，因每期所发文章均配漫画，一文一图，尽力做到议论生动，图文并茂，而显得风格独有一些不同。1999年10月，河北日报为了加大经济宣传报道分量，开办了《经济生活》周刊，“圆桌”作为周刊的头版一个重点栏目，也随之问世。这一专栏漫画主笔，一直由我省著名国画人物画家、专栏插图画家陈军担当，已为此专栏配发漫画作品200多幅。我则在工作之余，为其撰写了100余篇拙文，并先后两次担任栏目主持，期间每周刊文一篇，一次是在2000年10月到次年年初，署名刘继章；另一次是2003年全年，笔名万城。

此次，我从为“圆桌”专栏所写的文章中，筛选80篇与陈军的配图一起结集出版，又对作品产生进行了一些分析，将“蛋”与“下蛋”过程同时展示，名曰“手记”，目的无非是愿为促进经济时评写作，助一微薄之力。据我所知，如今社会当中爱好写作的人虽如过江之鲫，然而乐于写些经济时评者少，能将此类体裁写得精妙者更少。我留意过不少报刊，尤其是地方报刊，曾经不止一次开辟过有关经济时评的专栏，并很愿办出一些特点，但常常虎头蛇尾，不能很好坚持下来，想是可用稿件太少，难以为继所致。这种揣

度也得到过某种印证，例如在我相识的编过经济时评稿件的编辑中，远不止一人向我谈过，疲于应付稿件“断炊”苦楚。其实，经济生活现象人们接触最为普遍，经济中的道理人们最愿认知，利用和用好经济时评，探讨经济话题，揭示经济规律，把握经济形势，并致力将其写得雅致飘逸，文采斐然，岂不同样是专业的、业余的文字创作者们发挥才能的一个天地？

为了较全面总结一下自己在“圆桌”专栏写作中的得与失、经验与教训，本书所选的80篇文章中还包括：一篇不是“圆桌”，也未在河北日报发表，属于“背景文章”的《何不依托一下五台？》；一篇是已被报社打出大样，但在总编辑最后审定时又被拿掉的《愿“雷锋公司”多起来》；一篇是写好之后经过思虑，未送至报社的《浅说晋商“身股制”》。回忆起来，自己在为“圆桌”写作过程中，共有4篇成稿没被发表，未采用率虽然很小，但我从这几篇“败笔”之中悟出的东西不少，关于这些，我在文中“手记”里，进行了一些分析。80篇之外，还收入有关专家的评论大作4篇，其中《四年笔交四年情》一文作为代后记。关心“圆桌”专栏的同好与朋友，给了我多方面的支持，使我能在这块寸土之地，耕耘了还不算短的时间。

我工作在党委宣传部门，并非从事经济研究或经营管理的专业人士，只不过平时喜欢关注一些经济问题，并将所闻所思所悟，利用工作之余的“闲银碎两”，动笔写下罢了。当然其中也有一些在本职工作中产生的感想，从经济角度评述出来的，比如我在参加“诚信河北”活动中，写出《诚信遐想》（之一至四）、《“诚信河北千里行”采访手记》（之一

至五)；在参与营造城市森林公益活动中，写出《市树、市花也要“百样栽”》、《埋旧酒瓶、“背死爷爷”的启示》等，这些文章在“圆桌”专栏刊发后，也收到较好效果。不过我毕竟没有从事过专门经济工作，所写这些陋文内容题材多杂，视野有宽有窄，观察有疏有密，如能起到“票友”作用足矣。

2004年2月，因河北日报调整版面与栏目，“圆桌”专栏正式与读者告别。我的心里有着一种依依惜别与如释重负等多样感觉。4年多来，“圆桌”充实和紧张了我的业余生活，为我带来更多的俯写与仰读、愉悦与烦恼、赞扬与批评、焦思苦虑与思绪奔放……并成为了我、陈军人生旅途中的一个宝贵经历！我真心地希望，在我们的媒介当中，能有更多的经济时评专栏、文章涌现，为我们的社会主义市场经济建设摇旗呐喊！

刘继章

2004年12月7日

目 录

自序	(1)
“康师傅”何处觅香油?	(1)
鸡蛋：来上一些深加工	(6)
越是“细化”越得市场	(11)
从一句顺口溜看“调整”之忌	(15)
落后还是明智	(19)
山药蛋如何“调整”出好价钱	(24)
“跑家”亦是“牛鼻子”	(29)
“调整”呼唤科技加盟	(33)
暑假，也有“商机”文章	(37)
丝瓜梢上缘何吊石头	(41)
在半路寻得最佳利润	(45)
替永年驴肉畅想	(49)
下一个假日“修学”去	(53)
京东板栗，今年声誉如何?	(58)
让高科技更多地融入我们生活	(63)
来一个“提篮小买”	(67)
暖气收费该向煤气学习	(71)

名人文香与名牌“文香”	(76)
到果园 卖水果	(80)
取暖小煤炉儿缘何重新燃起	(84)
“好酒装在小坛子里”	(88)
圆圆的元宵 圆圆的月饼	(92)
去冬没有储白菜	(95)
为人谋而忠	(99)
也是一笔宝贵财富	(103)
暖气热水器的自述	(106)
诚信缘何能成佳婿	
——诚信遐想之一	(111)
“老乔家”何敢只收债务人“一把斧头”	
——诚信遐想之二	(116)
讲诚信岂止为了利益回报	
——诚信遐想之三	(120)
老张头的“诀窍”能够悟出什么	
——诚信遐想之四	(124)
听老康 侃“小康”	(128)

开设“英语餐厅”有感	(133)
造一款彩屏手机，您想到过吗？	(137)
民间绝活：为春节市场添点彩	(142)
春节“恩格尔系数”降些如何？	(146)
省城元宵灯会，可否再办起来？	(150)
商家：打出自己的品牌商品来	(154)
开办一些“扶贫超市”如何	(159)
学学“第五大道”打折术	(163)
不该有的“默契”	(167)
埋旧酒瓶、“背死爷爷”的启示 ...	(171)
市树、市花也要“百样裁”	(175)
来一趟“浙江经济探秘游”	(179)
让成衣因“修改”而美丽	(183)
“夜风筝”创出新卖点	(187)
“下岗职工仍是企业财富”	(191)
也将不足告诉顾客	(195)
聚丙烯纺丝改名“暖卡”的启示	(199)
防治非典与新品开发	(203)

防范非典与“一米线”习惯	(208)
“一口痰”代价几何	(211)
由准确的“疫情发布”想到的 ...	(214)
互惠共生 携手并进	
——一看浙江人如何“抱团”	
打天下	(217)
分工细化 协作有序	
——二看浙江人如何“抱团”	
打天下	(221)
集团出击 打出优势	
——三看浙江人如何“抱团”	
打天下	(224)
“强强”联合 寻求升级	
——四看浙江人如何“抱团”	
打天下	(227)
区域联手 实现共赢	
——五看浙江人如何“抱团”	
打天下	(230)

“金融夜市”有感	(233)
“笑话引资”的启示	(237)
也“培训”一下消费者	(241)
擦鞋擦出个“五星级”	(245)
做“嫁衣”也是一种思路	(249)
月饼当学蛋糕之长	(253)
八月十五吃炸糕	(257)
诚信就是最大优势	
——“诚信河北千里行”采访	
手记之一	(261)
增强“规则意识”	
——“诚信河北千里行”采访	
手记之二	(266)
村民吴瑞引资的启示	
——“诚信河北千里行”采访	
手记之三	(271)

谁来为诚信“打分”

——“诚信河北千里行”采访

手记之四 (275)

看这位浙江企业家如何讲诚信

——“诚信河北千里行”采访

手记之五 (280)

打造精品线路 期待区域联手 ... (285)

可以吃的“悲翠牙签” (292)

开一家饭店进菜园 (296)

为我省旅游门票设计建言 (300)

“二人桌”餐馆的启示 (304)

用细节感动上帝 (308)

喝“苦瓜”中的商机 (312)

您研究赛事吗? (316)

何不依托一下五台? (321)

愿“雷锋公司”多起来 (325)

浅说晋商“身股制” (329)

立意高远 条分缕析

——读《看浙江人如何“抱团”

打天下》系列文章 … 牛增慧 (335)

牢记“诚信” …… 杨柳青 (341)

评论的“三性” …… 储瑞耕 (344)

四年笔交四年情 (代后记)

…………… 陈云凌 李 遥 (347)

?

“康师傅”何处觅香油？

香油是我省的特产，诸如藁城“小磨香油”、沧州“一滴香”，质纯味浓，更有那大名府香油，不但名号响遍燕赵大地，还昂首走到省外许多地方。然而，笔者最近却听说“康师傅”发出难觅香油的惋惜，不由生出一番感慨。

“康师傅”就是市场上随处可见的台湾顶新国际集团公司生产的方便面，它的配方中就有香油。据报载，“康师傅”自从问世以来，一直注意在大陆选择符合要求的香油产品，但始终未能如愿，只好每年从台湾运来 1500 吨香油为生产所用。

顶新公司的大陆总部设在天津，依照常规，其寻找香油，首先就应从我省开始，而“康师傅”无处觅香油，是否给我们传递了这样一个值得警示的信息：我们的香油虽已有了相当的数量，但尚缺适应国际市场要求的更高质量产品。当然，我们可以认为咱们的香油已经做到了滴滴浓香，不过，那只是自己嘴巴上的标准，走出家门，这个标准就未必行得通了。以色列来说，“康师傅”要求的香油必须是纯正透明色，这在我们生产的香油中就很难见到。为了自己的产品，为了自己的形象，为了自己的发展，对于不符合标准的原料，“康师傅”是绝对不会凑合的。在这方面认死理的可



绝非冠以“国际集团”之名的顶新公司一家。据说美国的麦当劳当年打入我国市场时，为了给自己的炸薯条找到合适原料，也曾马不停蹄地在我国各马铃薯产地进行过一年多的考察，最终没有结果，只好自己亲自动手租地种植。

我省是一个农业大省，在改革开放的新形势下，尤其是面临加入 WTO 带来的挑战，如何大力发展我省的农业经济，这是一篇大文章，做好这篇文章，应当跳出以往形成的只适应和满足区域需求的农业经济小圈子，奋力跃入与世界接轨的大圈子。当然，这种接轨必须要有高质量的农副产品来做保障，否则像香油那样，连在自家门口开着流水线“哗哗”生产的“康师傅”都不认可和接受，又何谈与世界接轨呢？

提高包括香油在内的农副产品的质量，以在竞争激烈的市场之中争得一席之地，需要我们增强瞄准更高质量的意识。我省那些香油主要产地的企业，可否登门拜访一下“康师傅”，向他们讨教一番我们生产香油中存在的问题，以争取早日生产出符合他们标准的香油。这样不仅是为了争得“康师傅”这个年用油千吨以上的大客户，更重要的是，可以以此作为一个突破口，从多方面促进农业经济的战略性调整。

(2000 年 4 月 4 日)

〔手记〕

这是我“圆桌”专栏所写文章的“开篇”。

1999 年 10 月，河北日报开办了《经济生活》周刊，版面安排为该报每周二的第 9 版至第 12 版。我在平时读报时逐渐注意到这个周刊的头版（第 9 版）中的经济时评专栏

——“圆桌”，很有一些特点。特别是它为每篇文章所配的漫画，在幽默诙谐之中图解深化主题，为人欣赏。于是我便想也为这个专栏写点东西，让文章配上漫画发表，以为挺有意思。

此后我在浏览报纸时，从文汇报上看到一篇介绍在大陆生产“康师傅”方便面的那家台湾顶新集团如何开拓市场的报道，文中谈到这家企业为了生产质量合格的方便面，现在每年还要从海外运来大量香油，原因就是大陆没有符合标准的香油产品。报道约 3000 来字，其中这段不足 200 的文字对我触动很大，于是我利用两个晚上时间，写下了这篇短文，用信寄给河北日报《经济生活》周刊编辑部。十几天之后，文章发表了，陈军的漫画配得相当不错，意境隽永，超出我的想象。当天下午，责任编辑李遥打来电话，第二天上午，《经济生活》周刊编辑部主任刘唯一也打来电话，他们都谈到这篇文章写得较好，想约我再写几篇，我答应下来。从此，我开始了与《经济生活》周刊 4 年多的业余合作。

没有想到，此文引起了一定反响。文章发表后，编辑部接到不少读者的电话，编辑将有的电话转给了我：

保定市有位个体企业老板名叫王瑞生，已经 70 多岁了，以前是一名中学教师，退休以后开始从事香油加工，据他讲办了一家“保定香油王老店”，生意很不错。他在电话中说，他决心制造出质量一流的香油来，并热情请我到保定对他的企业进行调查，为他的香油如何升级提些建议。我在电话中谢绝了他的这个要求，因为我不是制造香油的专家，即使去了肯定也出不了什么好的主意。

大名县有位名叫郭二中的个体香油生产经营者，他没有

约我到 he 那里调查采访，而是在电话里谈了好多想法，他在北京认真观察过日本生产的香油，的确与我国的不同，颜色是透明的，口感也好，我们的香油还达不到那个水平，他也表示要下决心制造出质量更好的香油来。

南皮县一个做香油的农民，看到报上这篇文章以后，真像我在文中所写的“可否登门拜访一下‘康师傅’，向他们讨教一番我们生产香油中存在的问题，以争取早日生产出符合他们标准的香油”，坐车去天津塘沽，找到了顶新集团公司，一定要让公司经理看看他带去的香油合不合格，哪里不合格，被公司工作人员三言两语打发了出来。电话中他的语调让人听出了委屈，他让我把那张文汇报给他邮过去，打算拿着报纸再去找顶新公司“理论”。我写完这篇文章之后，那张报纸没有保存，接完电话，我感到挺对不住他，让他空跑了一趟。

.....

这篇文章所以能够形成与读者的共鸣，我认为主要得益于“切入点”选得较好。大力提高我国农副产品质量，并不是一个新鲜话题，但是“康师傅”在大陆难以找到合适的香油，这件事情让人惊憾。由此切入，引起人们对这个问题的注意，也使人感到了新意。其实经济生活之中，哪会有那么多的新话题，美国著名经济学家曼昆概括出来的主要经济原理，无非也就 10 条。他所著的那部枕头一般厚的《经济学原理》，不过是对这 10 条原理的展开与运用。经济时评写作，能在“新的话题”上来做文章最好，否则就在寻找一些角度独特的“切入点”上多下功夫，将“老的话题”设法做新，同样也可以达到好的效果。