

“广东记者”系列

程小琪 著

熱點熱點



责任技编：吴少娟

热点热点

程小琪 著

*

广东旅游出版社出版发行

(广州市环市东路淘金坑42-43号)

广东省新华书店经销

肇庆新华印刷厂印刷

787×960毫米 32开 11.5印张 190千字

1990年4月第1版 1990年4月第1次印刷

ISBN 7-80521-142-6/I·59

定价：3.95元

丁希凌

序

《热点热点》，同读者见面了。

先读为快。书中所选的作品，作者先给我看了。我感到值得阅读，值得向读者推荐，所以我乐意为这本书写序。作者又是新闻界的同行，我也乐意把作者的情况，介绍给读者。

读者一看到这本书的书名，可能觉得奇怪，为什么取这样一书名？书的内容究竟怎么样？

热点，本来是新闻的术语。说的是新闻报道，要有政治敏锐性，要反映群众关心的问题，反映社会主义建设和社会主义改革中出现的新情况、新问题、新事物。作为从事社会主义新闻事业的记者，如果能够及时抓住热点问题报道，不但会增强对读者的吸引力。而且会产生良好的社会效果。现在，摆在读者面前的《热点热点》，就是这样一本书。

这本书，是纪实特写文集，既有时代气息，又有文学色彩。书中的39篇作品，是从作者近年来发表在报刊的长篇报道和报告文学中选出来的。这些作品，有的歌颂改革开放中的新生事物，歌颂经济界富有开拓创新精神的企业家和经营者；有的是揭露社会主义事业前进当中出现的矛盾和问题，揭露社会上的丑恶现象。书中所提出的问题，大部分属于经济体制改革中的热点问题。作者经过了调查研究，经过现场采访，掌握了第一手的材料，加以分析、比较，从现象中找出了事物的本质，提炼出主题，因而写出了许多有份量的报道。

当今，我们所处的时代，是沿着社会主义方向改革开放的时代。党的十一届三中全会以来，我国在经济建设和经济体制改革上，取得了巨大的成就。然而，经济体制改革，是一件复杂的事情，特别是在治理整顿和深化改革当中，遇到了这样那样的问题。作者以满腔的热情，敢于反映人民群众关心的问题，让人们去思考，去探索。这种精神，无疑是可贵的。

这里，我想举几篇作品为例，看看作者提出的问题，是什么样的问题。

由于治理整顿，乡镇企业面临着新的挑战，出路何在？作者写了《中国乡镇企业大震荡》，通过对社会主义商品经济发达地区的观察，分析了应变之

道，揭示了人们关心的乡镇企业会不会滑坡这一敏感问题。在开放较早的沿海地区，“三来一补”企业发展很快，这本来是好事情；但却出现了值得注意的问题，就是童工问题。《被出卖的未来》，揭露了一些地方的家长，为了眼前利益，不惜让子女辍学，去当童工，以及社会上有人在金钱的诱惑下，为童工问题推波助澜，而令人忧思。人类要生存，自然离不开土地，农民更是离不开土地，但并不是所有的农民都把土地当作致富之源。《土地，农民的希望和忧患》，提出了种田的农民能不能致富的问题。

1989年春夏之交，北京发生了动乱和反革命暴乱，有些外商由于不明真相，曾经离开中国，使我们在对外开放上受到影响。可在广东，却是另一种景象。《南大门，外资并未“拜拜”》，用生动的事实，报道了人们关心的这一热点问题。

在改革开放中，中国的大门敞开了，然而，从这个大门进来的，并非都是属于现代文明的东西。《面对“洋货”的世界》，揭露了“洋破烂”怎样进入了我国市场的真相，提出我们应该怎样筑起一道防线。近几年，假药的新闻不断出现，假药的恶果严重，这一切，根子在哪里？《假药幕后大追踪》揭露了假药之源。《假货大曝光》，则是从假劣商品展览会上，对伪造者进行了幕后追踪，揭

露了这些丑恶现象。

作者所观察的经济领域中的热点问题，还涉及到处在下层的一些活动。在《羊城“人”市》、《尾下淘金者》、《没有商品的市场》中，读者可以从自愿出卖劳动力的农民，以及进入劳动力市场的待业者身上，得到对社会问题的更深一层的了解。

除了经济体制改革中出现的矛盾和问题以外，作者出于强烈的责任感，还揭露了一些难以为群众所知道的社会现象。象路边店问题的报道，就是作者通过现场观察，揭露了内情，向人们发出呼吁。

由此可见，作者在许多文章中所提出的问题，引起读者的关注，引起领导机关的重视，是理所当然的。这说明了，全书的内容，是丰富多彩的，可读性是比较强的。

读者会问，这本书有没有不足之处？我感到有。书中所提出的问题，固然重要，但对问题的观察分析上，深度还不够；对一些问题的探索上，还需要下功夫。这是从高的要求来说的。然而，应该肯定，这是一本好的读物，所以向读者介绍。

这本书的作者程小琪同志，是一位风华正茂的青年记者。他从事新闻工作的时间并不长，才走过十来年的历程。七十年代初，他初中刚毕业，便上山下乡到海南岛。在那种艰苦的环境里，他以不折不挠的精神，利用业余时间，读书学习，撰写稿件。尽

管开始很多稿件都没有被采用，而他毫不气馁，还是抱着极大的热情，不断地写。功夫不负有心人。1974年，他的第一篇新闻报道，终于发表了。1980年，他被调到海南通什农垦局，从事新闻报道工作。从那时候起，程小琪同志用更大的热情，为报刊、电台写稿。1985年，他被调到《致富时代》杂志当记者，写作的天地更广阔了，写作的热情更饱满了。这本书中所选的文章，就是他从1985年到现在所写的一部分作品，体现了他从事新闻工作以来取得的初步成果。

从作者的经历来看，程小琪同志是一位有志向，有追求的青年，他走的道路，是自学成才之路。在短短几年时间内，他能够写出这样多有关热点问题的作品，靠什么？靠勤奋。勤奋学习，勤奋采访，勤奋写作，是他的显著特点。

程小琪同志有自知之明。他深感自己的文化基础、新闻专业知识，底子都很薄。一走上新闻工作岗位，就如饥似渴地博览群书，政治、经济、哲学、文学、历史、科技、美术、摄影方面的书籍，他都认真阅读。他还学习了光明日报举办的自修大学的课程，学习了南方日报和暨南大学新闻系举办的新闻刊授中心的课程。由于他坚持不懈地学习，文化水平不断提高；理论修养、思想水平也不断提高，从而使他逐渐成长起来。

有了这样的基础，程小琪同志在新闻工作岗位上，经过多年的锻炼，提高了政治敏感性。他一发现报道线索，就立即到现场采访。发现重大主题，他更是抓住不放，连续进行采访。尽可能多了解一些情况，多掌握一些材料。所以，他写的东西，内容实在，文字生动，富有感染力。

程小琪同志所以能够发现这样多人们关心的问题，写出这样多有份量的报道，还由于他肯动脑筋，善于思索。许多记者经常在下面跑，经常到实际当中去，到群众当中去，了解的情况很多，掌握的报道线索也不少。问题是，能不能象程小琪同志那样，多动脑筋，多思索，真正学会分析事物的方法，养成分析的习惯。那么，我们学习、采访、写作的成果，一定会更为出色。

当然，要做一个有真才实学的新闻工作者，并不是轻而易举的事情。除了要在新闻改革的实践中，经受锻炼，增长才干以外，至关紧要的是，要不断提高自己的素质，提高自己的水平。正确地掌握政治方向，提高敏锐性和识别力，提高宣传报道的质量，写出水平更高的东西来。在这方面，愿与程小琪同志共勉，愿与新闻界同行共勉。

（丁希凌同志是中华全国新闻工作者协会
副主席，广东省新闻工作者协会主席）

○序〔丁希凌〕

- 中国乡镇企业大震荡（1）
- 南大门，外资并未“拜拜”（13）
- 被出卖的未来（25）
- 神秘“金流”大循环（35）
- 商潮困扰绿色军营（45）
- 土地，农民的希望与忧患（56）
- 躁动中的黄土地（64）
- 琼岛热浪（75）
- 新特区的出走者（87）

- 面对“洋货”世界（98）
- 假药幕后大追踪（107）
- 邪恶侵入种子（118）
- 假货大曝光（126）
- 魔埠奶粉+九制陈皮=?（135）

- 足下淘金者（145）
- 羊城“人”市（152）
- 没有商品的市场（159）

- 都市“炒更人”（167）
- 边城汇食街（175）

- 路边店，“雅座”的污秽（184）
- “第九系统”探秘（193）
- 琼海空洒英雄泪（205）
- 杜康传人在行动（218）
- 面对黄沙的挑战（226）
- 竞争中的微笑（234）
- 模特在漩涡中（241）
- “瓜子城”之战（249）

- 从“铁匠铺”走向世界（262）
- 大发宏兴（273）
- 海上陶瓷之路（282）
- 西进序曲（293）
- 白云纪事（301）
- “美鹏”妙招（316）
- “小山鸡”变“金凤凰”（320）
- 一个经理的艺术运筹（326）
- “农”字号商家（334）
- 劫难不死（340）
- 天涯创业人（348）
- “菇王”廖家泉（356）

严峻的“同步振荡”

全国都在大规模整顿治理经济，压缩“过热空气”，在宏观环境发生重大转折的形势下，生产资金大部分靠贷款，原材料靠市场调节的乡镇企业，受到了前所未有的冲击。

有人说，面对国家宏观控制、银根紧缩，资金和原材料日显紧张，乡镇企业正在变风险为机遇，在困境中接受新的挑战。

也有人说，这样搞去下，断了乡镇企业的血脉，说不定某日一批企业要“熄火”，某些经营者要去“跳楼”！

困境，使“洗脚上田”的企业家们坐立不安。困境，这是众多乡镇企业面临的共同现实。困境中的发展与选择，更是一

道无法回避的难题。让我们扫描中国乡镇企业发达地区当今的一些状况——

镜头之一：温州，30万农民塑编户濒临失业。

当有关方面严格控制现金投放之后，由于缺少流动资金购买原料和支付加工费，已使以现金交易为主的温州十大产业之一的塑料编织业陷入困境。目前，90%的专业户、联合体已倒闭或濒临倒闭，近30万从业的农村劳力面临失业。

瑞安市塘下乡金后村，一个生产塑料丝（塑料编织袋原料）的专业村。昔日“家家机器响，人人拉丝忙”，如今却一片寂静——有的经营者数万元货款汇到银行提不出现金，无法购买原料，只好停机。

温州最大的塑料编织袋市场——平阳县麻步区市场，出现了萎缩，80%的联合体关门。以往，这个专业市场的300个联合体为“龙头”，用自筹的5000多万元流动资金，从附近各县专业村购来塑料丝，扩散到6万多农户编织成袋，再行销全国各地。去年5月份生产塑料编织袋达1亿只，仅加工费即付出1300万元。但下半年以后，银行规定每天每个联合体只能提500元现金（不管有多少货款汇入），300个联合体只能提15万元，而每天购买160吨塑料丝和支付加工费要达170万元。收支相差如此悬殊，这叫农民们如何经营？现时，已有80%的联合

体关门，积压3000多万元塑料编织袋，整个专业市场，门前冷落车马稀，客商比上年减少了八成。因支不出加工费而引起的经济纠纷每月多达近百起。有的联合体不甘心关门，为支取现金不得不向银行送礼“走后门”。有的则向有现金收入的商店供销社以3%以上回扣用汇票兑现金。有的经营者甚至饥不择食去借高利贷……。都说温州农民搞商品产销是“天兵天将”，这回尽管有十八般武艺也不“神通”了！

镜头之二：无锡市，70%乡镇企业资金周转陷入困境，出现支付和偿债危机。

随着年终用款高峰的来临，乡镇企业特别发达的无锡县出现了近4亿元的资金缺口。年终分配资金缺口在亿元以上，1989年的生产流动资金几乎毫无着落。

近年来无锡市的乡镇企业发展速度极快，各市县的年增长率高达30—50%。在国家紧缩银根之后，无锡市所辖的几个市县大多数乡镇企业倾台高筑，70%的企业资金周转困难，一部分企业出现了支付和偿债危机。1989年多数乡镇企业将由于缺乏资金购买原材料而开工不足，年内的分配兑现也有很大难度。

镜头之三：珠江三角洲乡镇企业，资金与原材料的短缺，使一批企业停产或一半开工，部分农民

面临退回“两亩地”去找饭吃的局面。

番禺县某镇针织服装厂，年轻的厂长在忧虑中迎来年关。这是一个出口创汇的乡镇企业，生产的针织服装全部销往美国、日本等6个国家和地区，经济效益显著。但不久前，当地银行不仅大幅度削减其贷款，而且不准企业自行集资，理由是企业集资会减少银行储蓄。这么一来，工厂买原料资金无着落，产量锐减，无法与外商履约，厂长只好向工人宣布“等钱开机”。

与“钱”并发的病症，是物价。珠江三角洲的每一个乡镇企业，个个谈涨价，人人愁涨价。最使企业头疼的是原材料涨价，乡镇企业家们“谈料色变”。有间生产各种铝制品的工厂，过去一吨铝的供应价是4800元，去年涨到1万多元，该厂下半年亏损15万元，如今一半工人返回“两亩地”去，一半工人转产。南海县一家农用机械厂曾实现年产值200多万元，获利40多万元。去年收购进的钢板、钢管，大都是经过几个“钢铁老板”道道加价转手倒卖的，价格成倍上涨。年底一算帐，获利甚微，全厂笼罩在一片不景气的气氛中。厂家说：“我们已处于极端危机状态！”

困境，不仅在珠江三角洲、无锡、温州，对于全国乡镇企业来说，已是同步振荡！

“碰碰车”、“无底洞”与“热现象”

一位厂长说，乡镇企业的经营好比坐“碰碰车”，一是碰到什么吃什么，二是到哪儿都要发生碰撞。当物价出现波动以后，原辅材料在涨价，煤油电在涨价……碰到这个“大涨潮”，厂头们简直被碰得晕头转向。

方方面面向乡镇企业伸手，取之过度，由来已久，发展到今，各种索取简直成了“无底洞”，使企业难以负担，除了税额、贷款利息、乡村提留之外，各种开支及捐助集摊多如牛毛。

就拿珠江三角洲的乡镇企业来说，目前乡镇企业的负担不下30余种，约占利润总额的40—50%。除正常的业务费、管理费、保险费、农村教育附加费、建农基金等生产性开支，还有公路费、清洁卫生费、独生子女费、绿化费、排污费、治安费、文化活动费等非生产性支开。此外，修校舍、造桥梁、搞水利、建电站、幼儿园、敬老院、运动会、表彰会，以及各种有奖募捐，节日赞助等都要掏钱。如果说这些开支对社会有益，那么，有些开支实在是毫无道理的。

《农民日报》最近透露：近年来，不合理挤

占、挪用、拖欠全国乡镇企业资金累计超过100亿元。严重影响了乡镇企业正常的生产秩序。记者接触一些乡镇企业家，他们认为被无理占用资金的主要去向有：一是乡镇企业的“婆婆”们私人借款；二是有些乡镇企业内部管理混乱，干部职工借款增加，大部分钱有借难还；三是商业拖欠货款严重；四是有些政府部门或盖房建屋，或完成别的任务，借用企业资金。当国家压缩“过热空气”，资金断流的时候，这种“无理占用”的现象，对于乡镇企业好比“雪上加霜”。

面对能源、原材料等价格越涨越高，企业无法消化；而对捐助集摊，取之过度，企业难于承受；银行抽紧银根，实行“一刀切”，使企业“釜底抽薪”。全国乡镇企业无论大小，频频告急。

前不久，一位农民企业家告诉记者：他们的企业最近决定，原准备同科研部门联合开发市场上急需的几个新产品，现在只好停止了。问其何故？他苦笑着说：眼下正值整顿经济秩序，弄不好又要吃苦头，搞新产品就得要花钱，现在不能“乱搞”，搞坏了可要倒霉！

有些乡镇企业的承包者，看到目前这种局势，未到承包期就要求修改合同。然而，即使合同可以修改，资金原材料价格现状他们无法修改，价格仍在一个劲涨，索取层层加码，银行又贷不到款，签

订了的合同因其法律约束性无法推翻。企业要生存，就得找对策。由此，逼出种种正常而又反常的“热现象”。

东莞市一家村办的光管支架厂，生产原料的铁皮、配件、油漆涨了价，上缴提留加了码，一年招待费也得花数万元。厂长没办法，只得“高来高去”，提高产品销售价。于是，出现了你涨，我也涨的情况，谁为消费者着想呢？厂长经理们实在顾不得了。于是，“涨价热”造成产品、原料不断轮番涨价。

应变之道

全国正在进行的压基建、控消费、稳金融、降速度，对那些起步晚、基础较差，正待振兴的乡镇企业，无论哪方面都构成一定的威胁。中国乡镇企业能否冲出谷底？

打从乡镇企业呱呱坠地始，吃的就是“议价粮”，原料高价进，产品平价销，差价得靠深化企业改革消化掉。那个日子，不少企业家们真象孕妇十月怀胎分娩一样，痛是痛，但下决心熬一熬，就过来了。

前些年，珠江三角洲流传两句话：“国营企业