

10

上海海通证券有限公司

一、世界各國之 經濟人々

— *Journal of the American Medical Association*

● 2010年11月15日

● 本書は、2014年10月1日より施行される改正労働基準法に基づき、最新の法令を反映した内容となっている。

▲ 3. 设计为鼠标市道中的独特功能

3.13

SHI CHANG JING JI YU BAO YE FA ZHAN CHU TAN

□ 辽宁民族出版社

97
F123.13
266

李元/著

SHI CHANG JING JI YU

BAO YE FA ZHAN CHU TAN

市场经济与 报业发展初探



辽宁民族出版社



C 400644

市场经济与报业发展初探

李元 著

辽宁民族出版社出版发行（沈阳市和平区北一马路108号）
沈阳七二二工厂印刷

字数：115,000 开本：787×1092 1/32 印张：6
印数：1—400
1996年8月第1版 1996年8月第1次印刷

责任编辑：李凤山
封面设计：李京华

责任校对：李勇力

ISBN7-80527-695-1

G·335 定价：4.80元

可贵的探索 可喜的成果

——《市场经济与报业发展初探》序

李元同志将他在主持《辽宁老年报》工作以来撰写的论文结集为《市场经济与报业发展初探》一书出版，约我作序，开始颇觉为难。因为我对自已手上的工作尚自顾不及，又怎么能有资格对别人评头品足，但看过目录及浏览部分主要篇章后，我深深为之所吸引，并颇受启发，于是便把自己的读后感受写下来，权且作为对朋友之约却之不恭的回应吧！

改革的年代呼唤探索精神，而建立社会主义市场经济体制的目标确立之后，更为全社会提出了许多崭新的探索课题。作为为社会主义服务、为人民服务、为大局服务的新闻事业，责无旁贷地肩负着为建立市场经济提供舆论支持的重大使命，因此，探索如何在市场经济条件下办好报纸，使报业发展适应市场经济需要，自然成为新闻界的热门话题。李元同志作为一家专业报的总编辑，着力研究市场经济条件下的报业变革，在变革中求生存，在适应中求发展，把理论的探索和办报实践紧密地结合起来，取得了可喜的成果。李元认为，“新时期报纸生存的关键是为启动市场服务”，他以《辽宁老

年报》为实验基地，联合全国老年报刊，为沈阳飞龙保健品有限公司的“延生护宝液”占领全国老年市场，做了一次成功的市场启动。这就为我们办好市场经济条件下的报纸提供了思路：新时期的报业领导，要有策划意识，而总编辑高出一筹的成功的策划意识，总是来自对市场经济的深刻理解和把握，这是我看《市场经济与报业发展初探》后，感受较深的一点。

其次，报社总编辑研究市场经济的目的，一方面是为了贯彻党的方针政策做好新闻宣传，另一方面，更主要的还是为了办好自己手中的报纸。但只有用市场经济的意识来正确分析、明确自己的读者市场，找准自己的生存方位，才能做到在竞争中求发展。这是李元论文中占比重较大的部分。比如，他从辽宁省情出发把老年报的工作重点从涉老部门移向大中型企业，从而扩大了老年报的生存空间；他强调在市场经济条件下办报要增强读者参与意识，每年发动老年报读者评选“十大新闻人物”等，都对《辽宁老年报》的站稳、扩大读者市场、增加发行量起了积极作用。

第三，市场经济条件下的报业发展，离不开社长、总编辑的巨大智力与精力的投入，更离不开全体从业人员的共同努力，李元在报业发展的探索和实践，也找到了一些规律性的认识和具体措施。比如，弘扬党的新闻工作的优良传统，加强思想工作，而更为重要的是加强自身的改革和新机制的建设。《辽宁老年报》在全省率先招聘合同制记者，在内部改革人事、工资、奖金制度，建立竞争机制等。

以上，是我读李元这部著作后感受较深的几个方面。由此我想，这是一部思想活跃、颇具创见和探索精神的著作，不

仅在理论认识上，尤其是在实践上，有较强的引导性和可操作性，确实使得有志于新闻改革的新闻界同行一读。

此外，李元的理论探索和工作实践，又对市场经济条件下如何当好报纸总编辑提供了思路：李元同志在党的领导机关工作过，又有长期的新闻实践经验，作过长期的专业经济调研工作，也作过群团工作，因而既有较强的党性，得必须抓好报纸导向，又必须把报纸办活，以适应多层次读者广泛的阅读需求。因为懂经济，因而也就会抓管理，使报社两个轮子一起转，充满生机和活力。

市场经济条件下的报业发展之路正长，新闻改革的课题更重，愿李元同志不吝心力，继续探索，再写续篇。

谢正谦

1996年5月

探寻市场经济条件下的报业发展之路

——记《辽宁老年报》总编辑李元

李庆民 薄秀英

初识李元，是在1989年春天，编发他为《记者摇篮》送来的一篇题为《莫让企业家倒在笔下》的论文。当时他在省政府集体经济办公室工作，论文中表现了他对企业家的爱护之情和对发展社会主义商品经济的热忱。后来，再见到他，则是在省报协召开的有关会议上，听他介绍办好报纸搞活经营的经验，这时他已经是《辽宁老年报》的总编辑了。

他给人的印象是：精力充沛，热情，坦率，钟情于自己从事的工作。

由于建设社会主义市场经济奋斗目标的确立，使新闻工作如何适应建设社会主义市场经济的需要成为必须探索的时代课题，在几次听到李元同志关于办好老年报和老年报社经营方略的经验介绍之后，我们便产生了要采访他，向新闻界同仁介绍其事迹的想法和打算。

在省老干部活动中心二楼一间并不宽绰的办公室里，李元和他的同事们，坦诚地向我们介绍了情况。

1989年秋天，正值不惑之年的李元，调到《辽宁老年报》，担起了总编辑的重担。刚刚创业两年的《辽宁老年报》，在干休所的几间宿舍办公，4万元的固定资产，周一刊的报

纸，七八万份的发行量，二三十位或在职、或聘用的编采人员，老的老，小的小，忙活1年，广告收入才二三万元。7年后的今天，《辽宁老年报》固定资产已过50万元，近两年广告纯收入达到60万元，报纸发行量1995年（周二刊）14万份，1996年增至周三刊，发行量稳定在12万份以上。现在，仅报纸一项收入就超过500万元。如今，《辽宁老年报》无论在省新闻界还是全国老年报界，都形成一定影响。李元也有了相当的知名度：被选为全国报协理事、全国老年报协会秘书长和省报协副秘书长。

从实际出发，为老年报定位

随着市场经济的发展，新闻界各媒体间的竞争也越来越剧烈，每位报纸的总编辑都越来越意识到选准自己的生存方位、占领消费市场的极端重要性。有多年从事党政机关调研部门工作经验的李元，在深入调查中很快发现，初创时期的《辽宁老年报》，无论从报道内容还是发行走向方面，都把主要精力放在老干部身上，关注与钟情于老干部的工作和生活，这是对的，也是老年报工作的重点方面，但老干部这个群体，并不是全社会老年人这个整体。办好老年报，应从全社会这个大视角来报道和反映全社会老年人的近况。作为重工业大省的辽宁，工业化的大中型城市较多，而这些城市又主要由大中型企业构成，由此可以说，辽宁的老人社会是由一个个大中型企业的小的老人社会组合而成的。比如，一个鞍钢就有退休职工9万多人，而整个丹东市仅有退休职工6万多人（1989年统计数）。从这个实际出发，李元提出新的办报思路：从宣传内容到发行走向，向大中型企业靠拢。《辽宁老年报》

要面向整个老人社会，其中重点在大中型企业。

李元的想法很快引起不同反响。过去习惯于跑涉老部门的同志，看到现在要转向跑企业，感到不理解，有的说：“我们是老年报，又不是经济报，抓大中型企业干什么？”，有的甚至向上级领导部门反映：“这位总编辑的话，我们听不懂”。李元没有急于统一思想认识，也没有让不停的争论去影响办报实践，他先会同省总工会在旅顺召开搞活大中型企业退管工作理论研讨会，使老年报的触角伸向大中型企业的退管工作，尔后又深入鞍钢和一些大中型企业抓报道，做工作，很快出现了新的局面：老年报在一些大中型企业的订数逐渐上升；鞍钢工会从2000份一直升到6000份；鞍钢、辽河油田等单位的发行量相当于二三个中小城市的发行量。而随着报道企业离退休工作和企业家尊老敬贤的内容增多，《辽宁老年报》明显地提高了社会效益和经济效益。

李元根据省情抓办报，准确地为报纸定位，取得了成功，终于赢得同行们的支持。

抢抓机遇，迎难而上

谈起李元，省报协的领导同志说：李元很爱琢磨事，但他不像有的人那样琢磨个人的事，而是琢磨办报的事。

在市场经济条件下，这琢磨事，实际上就在寻找、抢抓发展自己的机遇。李元确实是在这方面做着努力。

近年来，新闻纸价钱暴涨，一些报纸不堪重负，在寻找收缩的出路。面《辽宁老年报》却从1992年起由周一刊改为周二刊，发行量稳中有升。

1996年，在新闻纸价钱继续上涨，报业竞争更为激烈的

情况下，李元提出报纸再向前迈一个台阶，由周二刊改为周三刊，增加周末版。有些同志和朋友为他担心：1995年辽宁遭受特大水灾，企业也不景气，经济面临困难。报纸增刊，就要调价，订数下跌怎么办？

李元看到了困难的一面，但从市场的大视角看问题，他认为老年报又可能面对新的发展机遇。比如，增刊，办周末版，是争取读者的措施，实行双休日以后，《辽宁老年报》出周三刊，每隔一天读者就能看到一期报纸，这有助于满足读者需要。而从价格上讲，周二刊价格低，发行部门会对“瘦孩子不给好脸子”，影响发行积极性。老年报改周三刊后，发行数量稳定，读者群稳定，在一些地区已被列为发行“重点报”，另一方面的情况是，一些地区的日报为降低成本改为自办发行，这恰恰为老年报的抢占市场带来机遇，增刊后的老年报两份便等于一份当地日报的价钱，因此被当地邮局列入“重点报”更在情理之中了。

实践又一次证明李元这招儿棋又走对了。1996年《辽宁老年报》的总发行量比去年同期下降1万，而报社的报纸总收入却比1995年增加240万元。

新时期报纸生存的关键是为启动市场服务

“在社会主义市场经济的新形势下办报，决定报纸的生存和发展的，关键是报纸启动市场的功能。”这是李元对新时期报纸功能的认识，他为此进行了大胆实践。

他以老年报为阵地，扶植沈阳飞龙保健品公司的姜伟将“延生护宝液”打向全国老年市场。想当初“延生护宝液”的专利刚刚批下来，来到《辽宁老年报》打广告时，竟连几百

元的广告费都拿不出来。当李元了解到该产品治疗老年人的前列腺炎，这个厂又和《辽宁老年报》坐落在同一条街上，当即拍板，先给打广告，费用今后有则给，没有可以不给。感动得去商议此事的总经理姜伟的母亲和一位副经理，没少说“李总编对咱真够意思”。延生护宝液在《辽宁老年报》上刊登广告后，很快就形成了销路。为了使延生护宝液的宣传更稳妥，更吸引人，李元经过一番思索和创意，自己动笔起草了“我与‘延生护宝液’有奖征文启事”，在启事中要求服用过延生护宝液的老同志，将服用后的情况，满意的、不满意的、鼓励的、批评的，都毫无保留地反映出来，因为“产品质量由用户认定，真正的信誉从群众中来”。结果，读者很快就寄来90多封来信，李元惊喜地发现，来信中90%以上的老同志称赞延生护宝液对治疗前列腺炎、老花眼、风湿病等老年疾病的实际效果好。姜伟知道这一反馈后，当即与李元商定，由他出资，将这一征文活动征集上来的读者来信，编辑成册，出版发行。“好呀！你发动我们老读者给你写别开生面的产品说明书呀！”李元看准了姜伟这个敢于开发老年用药大市场的青年企业家的胆识和魄力，更看好了延生护宝液的发展远景，他又提议，由姜伟出资，由《辽宁老年报》当东道主，邀请全国各省、市、自治区老年报总编和广告部主任来辽宁召开已搁浅了几年的全国老年报年会。1992年深秋，来自全国19省、市、自治区的老年报总编聚会大连。姜伟到会宣传延生护宝液。这次会后，全国各省老年报整体启动，宣传延生护宝液，使这一产品迅速占领全国老年市场。飞龙保健品有限公司的产值很快就达五六亿元。应该说，延生护宝液能在很短的时间里进入全国老年市场，飞龙能很快腾飞，在

最初阶段，与李元的创意、策划、布局有很大关系。1994年香港《文汇报》，以整版的篇幅，连载《东方圣水诞生护宝液》一书时，在主编那栏，李元的名字与姜伟并列在一起，是很能说明问题的。

李元为延生护宝液启动市场，不仅为沈阳飞龙保健品有限公司的腾飞做出了贡献，也为全国老年报业和《辽宁老年报》的自身发展，提供了思路。

几年来，李元还利用老年报自身拥有的市场氛围，先后与有关部门联合举办了“开发老年旅游市场”、“搞活老年人才市场”、“开发老年文化消费市场”有奖征文等活动，这些举措在搞活辽宁市场经济中发挥了舆论导向作用。渐渐地，有些部门知道李元在开发市场方面很有点子，或登门请教，或请他去传经送宝，在省旅游局召开的开发国内旅游市场的工作会议上，李元应邀到会，他的一番如何开发老年旅游市场的建议，引起了与会者的兴趣，当场有人邀他去讲课。这说明他所在的《辽宁老年报》在启动市场方面的建树，在社会上得到了承认。

强化群众参与，是办好报纸的必要条件

李元把强化群众参与办报作为报纸走向市场的先决条件。几年来推出了许多吸引读者参与办报的新举措。由读者投票产生的每年一次的“十大新闻人物”，至今已搞了6年。年度或季度的好新闻评比，都是由读者投票产生。对编辑、记者的评议，不搞小范围的自圆其说和自我评定，而是认真地组织读者评议。平时，报社还从读者中聘请了几位评报员，逐期地评议报纸的质量。

为了办好1996年新开辟的周末版，他在报社内部发动编采人员自我推荐，竞争上版，先后有6名编辑各试编一期，在1995年10月6日~12月8日期间陆续刊出。在报上公开邀请读者给予评议。为了使这一评议更全面、更客观，他们还在本社内部进行了评议，又请了新闻、出版界的5位专家进行评议，但最终评出前3名时，他坚持要以读者投票的结果，作为最权威的意见公布。他说，几百名老读者的意见是最值得珍重的。专家的意见，内部的意见，都很重要，但更重要的是读者的意见。随着改革，总编辑负责制已在新闻单位推开，李元认为总编辑的权威不单单建筑在个人的业务专长上，更重要的是广大读者的参与和认定上，总编辑要首先有能力制定一套依靠群众办报的措施，这样才能对外不负众望，对内树立威望。

改革人事工资奖金制度 建立竞争机制

至今定编才28人的《辽宁老年报》社，从规模上看只抵大报的一个部门。报社虽小，但在改革干部人事制度上，他的力度却不小。为打破现行的用人制度，1993年6月，他们面向社会招聘了6名不调入关系，只享受稿酬、岗位津贴和总编奖励基金的合同制记者。这在辽宁新闻界尚属首创。引进这些端“泥饭碗”的记者，打破了旧有的平衡，一度在报社内部引起了种种看法。李元在矛盾面前没有退缩，在上级主管部门和编委会全体同志的支持下，坚持实行“一社两制”，提高了工作效率和报纸质量，降低了生产成本。徐大宪、金明飞这两位合同制记者，在抓1996年发行时，分别抓住东电和大连铁路分局两个大户，仅这两个系统的新增加的订报

收入就达 20 多万元。而他们每月在报社的收入仅有几百元。

改革工资奖金制度，目的是调动全体人员的工作积极性。1995 年他们采取了画 A 版、A 稿的作法。工资总额中的 40% 部分拿出来捆入奖金，作为奖励 A 稿、A 版的经费，这样一来，矛盾可不小，有的工龄长一些的，扣的多，得回的奖金少，有意见，有的不只是注意这点钱，还有脸面呢！于是找他哭鼻子的有，背后里说三道四的有，但李元还是那句话，引进竞争机制，拉开奖金分配，有利于调动大家的积极性，更有利于打破大锅饭。一年下来，有人不到一年完成了三四十篇 A 稿，二三十篇 B 稿，每篇 A 稿 100 元，可有的在同样的时间里，才完成了三四篇 A 稿，七八篇 B 稿。在这一项的收入差距竟在十倍之上。随着竞争上版，A 版、A 稿制的执行，一批年富力强的同志猛打猛冲，赶了上来。年纪稍大一点的，也不甘示弱，整个报社出现了一个比业务，比优质的竞争态势。

是总编辑，也是首席记者

这位有过农村生活实践的 68 届老知青，以生产队长来比喻自己的工作，那就是既得敲钟又得干活。作为一张面向全省发行的专业报，在一线的记者仅有四五名，人手少，缺重点稿，紧张的程度可想而知。曾在《辽宁日报》当过记者的李元到任以来，只要有时间，便往基层跑。促发行，搞协调，参加各种会议，他都坚持忙里偷闲抢新闻。1993 年 6 月中旬，他作为鞍钢组织的抗美援朝战斗英雄、功臣赴朝学习观光团的随团记者，踏上了朝鲜这块洒满中朝英雄鲜血的土地。当他亲眼看到这些老英雄肃立在抗美援朝烈士的纪念碑前，一声声呼唤战友，一位位老泪纵横的情景，他的思想感情也随

之升华。于是，他情溢笔端，写出了《四十年后英雄泪》的访朝通讯，先后被《工人日报》、《中国冶金报》、《中国老年报》、《辽宁日报》等14家国家、省级报刊刊登。李元任《辽宁老年报》总编辑以来，由于他深入一线，勤于写作，已有20多篇新闻作品或论文在全国或省市新闻评奖中获奖。1995年，他在全年的103期报纸上共写稿98篇，其中头版头题31篇、言论29篇。几乎每季度由读者投票产生的优秀稿件，他都名列前茅。为了呼唤革命传统的回归，他组织精兵强将赴黑龙江等地开展访问老抗联、老红军、老石油工人、老军垦战士的“北疆访四老”的系列采访活动并及时发表了《归来吧！传统》、《让打江山的人心发暖》等文。为深化这一报道思想，他还带领记者去采访了曾被授予“毛主席的好工人”称号的尉凤英，在1995年“五一”前后，发表了《相逢话当年，传统难忘怀》的通讯。读者看到后，纷纷给编辑部来电话，说正在广大群众对这个“星”、那个“星”感到反感时《辽宁老年报》及时推出老英雄、老劳模的近况，通过他们的现身说法，弘扬革命传统，确实给人们的心里吹进一股新风。

总编辑的品格投人

作为总编辑，最难的是什么？他回答：最难的是品格的投人。

李元出身贫寒，上山下乡等社会实践，造就了他崇尚中华民族传统美德与吃苦耐劳的品质。办起报来，不是一般地干工作，而是豁出一头拼事业。

他还满怀深情，努力弘扬尊老敬贤的美德。为使一篇公安干警殴打老干部的批评报道能有所结果，替老同志伸张正义，他和记者两次去清原满族自治县调查采访，组织讨论，连

续报道，硬是攻到这个干警受到了应有的处分才罢休。针对在职干部应该尊老敬贤，他先后发表了《尊老敬贤——考核领导干部政绩的重要内容》、《让从‘感情系’毕业的人脱颖而出》的评论文章。

他的品格投入，再加上他丰富的人生阅历，当过知青，做过党报通讯员，公社广播站编辑，在抚顺市委政研室，《辽宁日报》工业部，省总工会调研室，省政府集体经济办公室等部门的工作经验，形成了他超众的组织、协调能力。1994年6月~10月，他策划和组织中年企业家王玮出资的《父母与我》征文大奖赛，以尽好孝道，写好父母，头名状元可得万元奖金的创意，吸引了全国各地500多名作者参加，此举在中央电视台的《东方时空》节目中播出后，在全国产生良好的反响。他还会同有关部门和团体，共同举办了百名好儿媳的评比表彰活动，企业家尊老敬贤活动，使尊老敬贤的风气在社会传播开来。由于他始终坚持为老年人说话办事的办报宗旨，坚持正确的舆论导向，坚持在一线指挥办报，几年来《辽宁老年报》在报刊质量年检中，一直处在比较优秀的行列。

小报的环境，更有利于人成为多面手，实干家，也可以成为政治家或社会活动家。这是他对担任8年老年报总编的体会。

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，这句被人们用俗了的话，实实在在地反映了市场经济给人们展示才干提供的机遇。1994年被辽宁省新闻出版局和辽宁省报业协会授予先进工作者称号的李元，现在又在琢磨新点子，规划老年报更新的蓝图。

李元同志，祝你取得更大的成功！

（原载《记者摇篮》）

目 录

迎接挑战 开拓市场 强化专业报纸的竞争力·····	(1)
强化群众参与端正办报方针是报纸	
走向市场的先决条件·····	(5)
强化新闻评论 加大反腐力度 ·····	(12)
——论《辽宁老年报》近一时期的战斗性	
知难应变 推出新格局 ·····	(16)
——1996年《辽宁老年报》对策	
外部环境好 内部机制活 经济实力强 ·····	(19)
——赴鲁考察学习报业经济印象记	
发展报业经济的一颗新星 ·····	(22)
——访《山东信息快报》社	
专业报广告在开发目标市场中的独特功能 ·····	(27)
增加分类广告 拓宽服务领域	
搞活专业报广告宣传 ·····	(33)
探寻专业报纸发行中的新意识 ·····	(38)
改善企业家的宣传工作 关心企业家的成长 ·····	(44)
莫让企业家倒在笔下 ·····	(47)
让经济报刊进入生活 ·····	(52)
劳模不宜兼职过多 ·····	(54)
今人为何想当官 ·····	(56)
为啥没有危机感 ·····	(58)
妨碍干部实行竞争的几个问题 ·····	(60)
试论集体企业家的特点 ·····	(64)