

◎汪耀华 选编

民国书业经营规章

上海書店出版社

◎汪耀华 选编

民国书业经营规章

G239. 29
WYH

上海書店出版社

图书在版编目(CIP)数据

民国书业经营规章/汪耀华选编. —上海:上海书店出版社,2006.8
ISBN 7-80678-566-3

I. 民... II. 汪... III. 出版发行机构-企业管理-规章制度-中国-民国 IV. G239.196

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 054441 号

责任编辑 完颜绍元
封面设计 杨捷
技术编辑 张伟群 丁多

民国书业经营规章

汪耀华 选编

上海世纪出版股份有限公司

上海书店出版社出版

.200001 上海福建中路193号

www.ewen.cc www.shsd.com.cn

上海世纪出版股份有限公司发行中心发行

上海展强印刷有限公司印刷

开本 850×1168 mm 1/32 印张 15.75 字数 394,000

2006年8月第1版 2006年8月第1次印刷

ISBN 7-80678-566-3/G·56

定价:40.00 元

从事出版值得留意的经验(代前言)

汪耀华

关注中国近现代出版发展史多年,我一直对原始资料感兴趣,譬如日记、文本、档案、出版物等等,以及亲历者在1966年以前撰写的回忆史料(1978年以后的回忆,常因手头无资料又加了想象和个人喜好而显得不怎么可靠),只有阅读和辨别了这些资料,通过旁证侧引才能对一些影响出版业发展进程的人物、出版物和书店真实面貌有所了解 and 把握,从而梳理、还原出一个真实的历史,给后人提个醒。

近年来,随着多家出版集团、发行集团的组建和改制,一些规范运作的规则、章程开始大量、系统制订,期望成为出版发行机构(在这里不以企业或出版社、书店相称,由于处于转型时期,出版发行行业并存着事业单位、企业管理、国有企业、有限公司、股份公司等类型)日常运作的依据。当我阅读了一些办事准则、操作规程后却发现,基本、常规的内容多,具行业特点的内容体现的少,急就章、相互抵触的多。如何在较短的时间内提供一个规范、系统又富有人性化的文本,这是一件令相关人士关注的事情。其实,我们的前辈在上个世纪的前五十年,已经制定了涵盖出版业(包含出版、发行、印刷)整个行业的各种规章制度,其详细、周到、严厉又不乏人性化,常常使我折服。

现在,我把商务印书馆、生活书店、百新书店、开明书店以及上海市书业同业公会的一些规则、章程内容作些介绍,使读者与我一起分享前辈的智慧。

1936年教育部颁布了教科图书及其他图书划一出售办法

这个由十项内容组成的办法也许就是我们现在实行图书定价制的最初依据。它首次明确：“所有书籍，无论大中小学教科书或普通新书古书，应一律标明定价。”如果减价，则有下列规定：“同业批发酬劳，由同业公会议定；学校贩卖部或合作社照定价九折；图书馆照定价九折，但同书以二部为限，字典、词典以五部为限；出版者之股东或在职同人照定价九折，但普通书以一部为限，教科书以二部为限；著作人购自著之书照定价七折，其版权共有者不给版税，照定价六折，均以三十部为限。”“由教育部通令全国出版者及贩卖书籍者，一律照上开各款规定办理，如有违反者，得由各该地同业公会或任一同业呈请地方官厅为有效之制裁。”

根据这个办法，上海市书业同业公会颁布了《划一图书售价实施办法》以及《本埠同行批发简章》、《外埠同行批发简章》、《同业寄售图书简章》、《特约经销处契约》、《代办分庄契约》、《独家寄售契约》等一揽子配套的实施办法。

在《实施办法》中“罚则”有四条，令人感到了同业公会的威严。它告诉同业，不按定价实售私行增减者，经检举调查属实，除由公会呈请政府作有效之制裁外，公会还会依据情节轻重予以书面警告、公议罚款拨充公益、登报通知全国同业停止往来、请政府或公共机关予以制裁等四项惩罚办法。如果遇到同业自设分店或代办分庄出现错误，该同业即受这四项规定惩罚，如确系分店或代办分庄错误，该同业将该分店经理辞职或将该代办分庄撤销者，得免除该同业应受之处分。

想想现在的协会，偏多的是同业之间的联谊、交流、沟通。其实，当年这个书业公会也因多种因素而遭一些新书业的不满，有人还为此组建了新书业公会，但终因政府主管机构不允一个行业出

现二个公会而作罢。如果追求历史的踪迹,前辈宋原放曾撰文总结了书业公会的十项工作,包括调解上海与外地同业之间的版权纠纷五十二项;推定商务印书馆、生活书店等起草书业业规,呈请政府审核准予备案和督促同业执行;举办艺徒补习班;代表同业申请免征书籍转口税;抵制日货等。

图书划一定价制尽管至今仍被人钻空子,仍有人加以指责,但延续至今也足见后人对前辈的崇敬和依赖了。

商务印书馆 1932 年公布的《总管理处职员服务暂行规则》有六章五十一条

制定类似规则,是一些成熟书店、有限公司(以下均简称书店)的共同举措。商务的规则相对比较详细,其中有几条可以提出来说说:

“各职员对于顾客门市购货,或批发计议交易条件时,不论成交与否,必须竭诚招待,谦和应付,不得有厌烦、自大、傲慢、怠忽或出言不逊情事。”这里的“竭诚招待,谦和应付”值得关注,可能是沿用旧书铺、古玩店那种来者都是客,先上茶让座,生意慢慢谈,成否不论交朋友的习惯,如果这种态度一直沿用至今,那该多好啊!

同时代的书店对职员(以下也称作同人,依各家书店的规则所定称呼)的行为都有若干限定,如在工作时间内,除因公司事务由管理人员召集外,不得聚集开会,各职员不得兼营与本公司同样之营业或兼做与本公司同样营业店铺之工作,各职员不得在外兼任他处职务,但与本公司及职务无妨碍、事前报告公司并经公司许可者不在此限,各职员对于公司营业或事务上之秘密不得泄漏,等等。也许经营者对于工人运动在上个世纪三十年代的屡次争利争权有点怕了,“不得聚集开会”成了每家书店的一律规定。同样,当年的跳槽、另起山头的作派太多了,对于兼职也作了明确的规定,既不能吃里爬外,也不能私自兼职。如果出现这种状况,则要受到解雇的处分。一般的惩戒依次有警戒、记过、记大过、解雇四种。

患花柳病者、扰乱安宁秩序者、殴人致伤者、在工作场所赌博者、吸食鸦片或其他代用品者等等，都被列入解雇的理由。这个年代，患花柳病、吸食鸦片已为正当职业所不容。

同时，还规定在一年内记过九次或记大过满三次者得随时解雇。同样，记过次数与记功次数可以抵销，记大过次数与记大功次数抵销，“记大过一次者，如遇有记功一次，得相抵改作记过两次，以此类推，但受解雇处分者不得以功作抵。”

职员因为“平时工作无积压；办事成绩优良；改进对顾客及往来关系有成效；改进办事程序及方法有成效；遇有损害本公司之事于事前预先报告本公司，因而得免损害或损害减轻；各职员建议有利于本公司之事项经公司采纳施行”等，都将随时酌量奖励。

这种奖惩规则的执行，一定为这些闻名于今的老牌书店良性运转奠定了基础，成为发展的基石。

过去政府没有养老保险制度、退休金制度，但一些书店则推出了储蓄办法

曾经听说，那个年代是做牛做马等老了就被一脚踢开的年代，那些卓有成效的书店则推出了同人储蓄（活期、长期）、人寿保险、赙慰金等方法，使职员安心工作、勤俭持家、退休娱老。商务印书馆为了鼓励职员储蓄，先后制订了《同人储蓄章程》、《同人长期奖励储蓄规则》等实施文件，并在1934年发布的《总管理处通告》中强调：“期各同人均能积有相当整数之储金，以为将来退休娱老之资，且注重鼓励，并不强迫”，介绍了储蓄只需每月薪工的百分一起计，加上每年的奖励金、年终所得的特别休假薪工的一部分。利息常年以一分至一分二厘计算。“月储薪工百分之五，似甚细微，然积少成多，持之以恒，若干年后必可得相当整数之储金。”例如月薪六十元，提百分之五（三元）为储蓄，全年三十六元。假定每年以等于一个月薪工之奖励金六十元及特别

休假薪工平均十天计二十元加入储蓄，利息与奖金一并利上生利，五年之后约可得九百元，十年之后约可得二千五百元，十五年之后约可得五千三百元，而其中增加薪水尚未计算在内。《通告》最后表示，“依上述储蓄方法与利益，凡我同人，人人可储蓄，应不致有困难。”

按照陈明远先生在《文化人的经济生活》一书中的推算，当时的一元约合今日的三十元。十五年的正常储蓄，可获相当于今日的十六万元娱老。当年，一般人四口之家的月度基本开支约三十八元，这五千三百元可维持十一年的家庭开支。当年，大米每斤约五分、鲜猪肉每斤约三角、活鸡每斤约三角五分、糖每斤二角，大饼加油条一分。

关于同人储蓄，使我想起二十多年前刚进单位时也有互助储金，部门中每人每月交二元，如果同事中有意外之不幸或喜事，从这项储金中经全体讨论划拨。年度用不完则长年积累，同事有难时也可商借。虽然没有利息，但这个互助储金还是蛮有人情味的。可惜，随着老人的逐渐退休和机构的变化，这种方式只能存于记忆了，有着这种记忆而且能够回忆，也成了一种享受。

为了保障职员的福利，也有书店开展了人寿保险

商务印书馆 1933 年同泰山、友邦、四海三家保险公司订立了合同供同人任择一家参加保险，保费半数由本公司津贴，其余半数由被保险人自己认付。而且，被保险人自己认付的半数也由公司先行垫付，在本人薪工内分两个月扣清。在起始三个月内投保者，可享免验体格之优惠。

为了促成投保，商务颁布了《同人人寿保险暂行规则》，并公布了总管理处与这三家保险公司商谈的相关文件和合同，以及指导同人投保的“通启”。这种做法放在今天，就是事务公开了。

投保也是娱老之一种。读了这些规章及文件，你就会感受商务等老书店的发展是有群众基础的。

职员婚丧假、女职员生产假津贴也值得记住

常例是本人结婚或父母、夫妻丧，得请假六天至十五天不等，婚假路程日期至多以八天为度，丧假路程日期至多以十六天为度，请假以连续一次为限。但丧假因丧葬不能一次办竣，其请假不足规定日期者，得将请假不足规定日期保留，于一年内再请假一次，照给津贴，惟外埠不再加路程日期。这种规定在百新书店等企业的职工待遇规则中多次出现。

对于丧假不能一次办妥，假期可保留一年的条款，现在可能也做不到了。当我将这个例子告诉同道时，他们都对这个条款表示赞赏。

按规定，女职员生产前后得请假共八星期，薪工照给。商务印书馆工厂、开明书店设有哺乳室，有专人看护，婴儿可由家属送来哺乳，每日二次。设疗病房，施医给药。春秋两季施种牛痘，亦不收费。作为一种延伸，一些年份长久的出版社至今仍设置有医务室、托儿所。不过，这种做法现在都成了企业的包袱，被责以企业社会化而革除掉了。

年终奖如何分配？过去叫每年度结账盈余所提之款

一般总经理、经理占百分之十，全公司同人普遍奖励金、特别奖励金各百分之四十五，普遍奖励金以总分支馆各个同人月薪数目比例分配。

以个人而言，门市柜友（营业员）具有下列情况就可获特别奖励金：营业数量及次数均超过平均数者，营业数量列于最高之百分之二十者，营业次数列于最高之百分之二十者，办事细心而常常矫正他人之错误者，屡次兼办他之事而本职并无延误者，曾为公司节省耗费者。如果不是营业员，则办事敏捷而无积压者、改良工作而有效者。若以各部门、各工厂、发行所而言，还有具体的操作办法。而且，总管理处副科长、各工厂副厂长以及发行所副所长以上人员

的特别奖励金由总经理主持派发。其他人的特别奖励金由总经理商同经理并咨询各主管人之意见,参考人事科或其他部分记录,酌量派发。像商务这样的企业,还订有专门的奖励金派发规则。

对照现在的联销计奖、以利润计奖之类的单一统计方法,过去的方法肯定会显得繁琐。但是,不能造假,也有制约。其实,把复杂事情简单化之后,在发放年终企业盈余时似乎没有说服力。

在企业规章中几乎都有一个《人事陈述规则》

这个规则现在已经被批评与自我批评、民主生活会、谈心等取代。了解当年《人事陈述规则》,其实也是颇有价值的。

首先,陈述什么?有十项内容可以陈述:“本人对于工作无兴趣,本人感觉工作太繁重,所任工作不能使本人才能充分展布,本人才能对于工作不能胜任,本人对于报酬或其他待遇不满意,本人对于同事间感觉不能合作,本人对于安全设备不满意,本人对于卫生及工作环境不满意以及其他对于本人人事有关的事情。”

其次,如何陈述?“以书面送交或寄交人事科科长,向人事科科长当面陈述,以书面送交或寄交所属部门之主管人员,向所属部门之主管人员面陈。”

再次,书面陈述应注明姓名、所属部门及通讯处,当面陈述每人每次接谈以十五分钟为度。

最后,在不宣布陈述意见者及事由的同时,由人事科设法处理或提请人事委员会讨论办法并陈报总经理核夺,同时规定,“对于同人陈述之意见,凡须从缓解决或有其他情形时,均由人事科通知本人。”“同人陈述此项关于人事之意见,概不给奖。”

既不允许擅自聚集开会,又订有《人事陈述规则》,有阻有畅,目的都是为了维护企业的正常运作,使职员有正常反映本人情况的空间。

这种规则在今天的缺失,似乎也可追纠或补充一番。

为了建立诚信，普遍设有同人保证金、同人押柜金的办法

同人保证金是新进职员非直接经营银钱，但一时没有保证人保荐时，可以通过暂缴存保证金的办法进入工作。

这种保证金在商务印书馆以银币五百元为额，如月薪在四十元以下者可酌减至二百元为底限。缴存保证金者应先由人事科领取知照单（凭证）连金额交出纳科，由出纳科出具存单为凭。如果觅得保证人或离职，保证金凭单如数发还。保证金自缴存之日起计息，按常年九厘计算，每年结算一次，到期不计复利，不能在外抵押借款。存单如有遗失，应即立具报告书报告人事科，并登载公司指定之上海著名日报两种，经过一个月后始得补给新存单。

同人押柜金是对账友（财务人员）直接经管银钱者采取的管理办法。与保证金不同之处是，押柜金以银币二千元为额，按常年一分二厘计算。缴存押柜金之同人，如离职或调任非直接经管银钱之职务时，其缴存之押柜金，俟交代清楚即凭单如数发还。但如有宕欠款项，应即照数扣抵。

现在，遇到辞职而有宕欠款项之类时，大概只能扣留人事档案了。

三联书店设立了总、分店联系的工具——《分店店务日记》

《分店店务日记》由三联书店总店统一制发，各店必须按日总结情况，于次日填好邮寄总管理处。这种日记包含本日销货（门市、批发、邮购）和进货（现进、赊进）、本日库存、昨日存现、本日共收、本日共付、本日现存、银行存款、银行透支、应收票据、其他、合计、总处往来、分店往来、收发信包件数及摘要、工作状况、本日畅销书、学习状况、生活状况、读者意见、备考以及年月日、编号、分店经理签字等栏。

现在已经没有人做这样的事了。据说，三联书店也因为机构变化太快而没有太多时间执行。

同业准则，一种生存的条件

1936年，上海书业同业公会为了执行教育部颁布教科图书及其他图书划一出售办法，相继公布了一系列措施：

同行批发，“小学教科书及无著作权之出版物，每百元本埠同行酬给回佣二十元，外埠同行酬给回佣二十五元；中学教科书、零本杂志及有著作权之出版物，每百元本埠同行酬给回佣十五元，外埠同行酬给回佣二十元；预约书、特价书及预定杂志，每百元本埠同行酬给回佣十元，外埠同行酬给回佣十五元。”这里说的“回佣”就是现在的折扣了。相对于现在的扣率，过去做出版的利润空间比现在要多20%—30%，还不得再给津贴、升水（“升水”是指旧时调换票据或兑换货币时，因为比价的不同，比价高的一方向另一方收取一定的差额）或其他任何利益或借予款项。

针对账款支付的难题，当年也指定了明确的标准：

“每次配货至少须付半数之现款，欠款超过保额者应全付现款，所付现款得先除回佣，例如外埠同行配小学教科书一千元，得先除回佣二百五十元，其余之七百五十元应付现款三百七十五元。”

“保额以内之欠款，照政府规定结账日期，即一月底、五月底、九月底各将本期内欠款结清，其账款尾数抹零以不满一元为限。”

“本埠出版同业得记账往来，于每月底结清。”“每届不能结清欠款之同行，应由关系人报告本公会经调查属实后，由本公会通知各同业一致不与往来，俟还清时为止。”

“预定杂志、预约图书及批购特价者，应一律以现款为限，概不记账。”

同行试销，“此项试销书每种只得发货一次，如不能售脱应于四个月内退还原书。”

这个标准是很令人肃然起敬的，既规定了结账的比例、日期，也提出了对不当欠款者的处置办法。

当时分清了廉价书与特价书的概念，这两个词现在几乎等同了，有时还以为廉价书不够雅，把原本可定性为廉价出售的书也统称为特价书了。廉价书的发售办法为：

“出版同业或贩卖同行无论何时均不得举行廉价或赠券。”

“滞销或污损图书得设廉价部发售，不限折扣，但每年以二次为限，共计不得过两个月，并须事先通知本公会。”

“廉价部发售书籍均须于事先在书上标明折扣或价格，并须加盖廉价部戳记。”

“廉价部交易一律以现款为限，并不得退换。”

按照这个办法，只有滞销或污损书才在廉价部出售，而且以现款交易为限，还不得退换。

特价书发售办法为：

“教科书以外之图书得售特价，应照定价七折或七折以上出售。”

“特价图书每种每年以一次为限，时期不得过四个月。”

“特价图书应列举书名及特价起兑日期，于开始发售日在日报公告。每家每年发售特价图书种数，除新书外以占本身出版总数百分之十为限，其所占百分之十如超过三百种者只能以三百种为限。”

“每种不论册数多少，以有单独定价及书名者为各单位。例如，某某丛书整部发售特价则该丛书整部为一种，如以该丛书单行本发售特价则每种单行本作为一种。”

“发售特价，总分店及代办分庄、特约经销处，本外埠同行以同时举办为原则。其有远处不及同时举办者，得将起讫日期酌量顺延，惟至多以一个月为限。”

特价书如同现在时行的优惠打折，如能参照实行当年的办法，我们的市场该净化多了。

三四十年代,上海书业处于全国独大的地位,由上海书业同业公会制定的规则,一般也就具有了全国价值,虽然当时的大环境不理想,但是,凭借着这些规则以及格式化的特约经销处契约、代办分庄(分庄)契约、独家寄售契约、寄售图书委托书等文本,书业的小环境应该是不错的。可是,现在的大环境好了,小环境却日见弊端,有时新出一个销售四联单,轰轰烈烈表述成一种包治百病的举措,可是走不多久或被忘记、或也潦草而为,再过若干时间就谁也记不住了。这既是我们这个行业的特点,其实也是与社会环境的不入流之处。

有效配送,从三张表格获得体现

1937年商务印书馆在自己的规则中制订了《分馆常备本版图书规则》,分为“分馆等级表”、“图书等级表”和“各级分馆应备各级图书表”。这种标准做法,按现在的说法就是配送了,只是现在没有几家能这样做的。随机、无序在计算机时代变得更加混乱,于是,人们不断通过更改程序来满足自己的习惯,除了主发、退货、结款,现在的人还在干些什么有价值的事?

造货过程,其实不是很简单

1934年开明书店制定的造货规则,也是一份值得关注的文本(见开明书店《货务处理暂行规则大纲》),这个规则共十八条。阅读这个文本,有下列事项值得注意:每本书要有广告词(由著作人拟定或审订人代拟);发排时出版部与印刷所决定每日排出页数等;每种初版书最多送出二十九本样书,其中著作人十八本。三联书店1949年的样书发放标准是:书出版后,总处留样本新版十册、再版书二册,作者新版书十册、再版书二册,发编审部、本部负责人、设计科、保管科及备查样书各一册。现在一般给作者是二十本。看来经过七十年的变革,在赠送作者样书数量方面没有与时俱进。

开明书店的造货程序放在现在,我们可能早就改革了。

稿费标准,让后人知晓其认真

1950年,东北新华书店编辑部作为新中国最有成效、东北最大的出版机构,颁布了一个《稿费暂行办法》,分为“书籍出版费”、“杂志稿费”、“美术作品稿费”等三个门类,计二十六条,看似很复杂,但很管用。当时付给“初版新稿”的稿费为每千字八分到十二分,我们现在不能小看1950年八分千字的价值。现在稿费变成了版税,通常是半年结一次,一般的情况下可能一年后也不要,基本上都忘了,或者书都退回了。

对于出书品种年年增长的出版社而言,稿费制度的简单化是件好事,但对于一般作者而言,除了把稿纸变成书,满足了一种追求之外,还有的就是稿费了。格式化的出书合同现在获得严格执行了,但是,稿费制度的简单化却未必是一件双赢、人性化的举措。

搞出版、做编辑、开书店,前辈早已提供了完整的经验模式,处在“纸媒”仍有市场的今天,我们何必也无知者无畏呢?虽说“历史的经验值得注意”,但人们常常遗忘过去积累的东西。

三

成就本书,实属意外。今年3月,我与上海书店总编辑金良年老师一起受邀参加上海市新闻出版局党组召开的上海市新闻出版“十一五”规划通气会。中途休息时,他提出了收集整理民国书业规章制度的建议,这是一件令人感到有趣的事,当即一拍即合,我们俩就谈妥了选编原则和分工,这个时间也就是一支烟的工夫。之后,彼此通过网络交流了各自的收藏目录和细化了选编思路,商定了大致的选目、交稿时间等。从扫描、复印、文字输入、变繁体为简体,再行断句标点、校读,经过一个月的努力,我完成了本书的初稿,余下的工作就有赖上海书店的有关编辑完成了。在这个过程中,我反复阅读了原文,感受了前辈的用心良苦。

感谢我的同事王蓓、王玮小姐其间做的案头工作，梁爱玲老师帮我到上海图书馆核对了一些资料。承《中国图书商报》鼓励，使本文的大部分内容先在该报发表。

本书读者大致有三类：一是正在改制、重建企业规章制度的现任领导。无论集团、出版社还是书店，对于在职制定或参与讨论规章制度的领导而言，可以作为参考读本，从前辈身上感悟管理的内容和真谛。二是大专院校的传媒、出版、编辑、发行专业的师生。这是一个范本，提供的是过去与现在的纽带，当我们大致知道了现状和国际出版大势之后，看到前辈留下的业绩，我们将会感到智慧所在。三是研究、收藏者。现在，我们剖析近现代中国出版史，需要更多的是挖掘原始的本文，不能仅仅依赖那些当事人时隔数十年的漫谈、回忆。

本书所收材料不算完全，但大致已能概括那个时代的基本内容。本书的书名虽然以“民国”相称，但上世纪四十年代末、五十年代初三联书店、东北新华书店、新华书店华东总分店的经营规章，大部分延续了过去的经验和做法，颇具参考价值，因此也收入本书，但终究与过去有所不同了，因此作为“附编”。

2006年6月8日初稿，7月10日修改

目 录

上海书业商会.....	1
上海书业商会最初章程.....	1
上海书业商会现行章程.....	4
上海市书业同业公会	10
上海市书业同业公会章程	10
划一图书售价实施办法	16
教育部训令	16
为划一图书售价办法公告	17
划一图书售价实施办法	18
公议本埠同行批发简章	25
公议外埠同行批发简章	26
公议同业寄售图书简章	27
公议特约经销处契约	29
公议代办分庄契约	32
公议独家寄售契约	34
寄售图书委托书	35
重庆市出版商业同业公会	37
重庆市出版商业同业公会章程	37
商务印书馆.....	43
组织类	43
商务印书馆股份有限公司章程	43
总管理处暂行章程	46
总管理处处理重要事务暂行规则	48