

江苏省出版 科研论文集



4

Jiangsusheng chuban
keyan lunwenji

52621

江苏省出版科研论文集

(四)

江苏省出版工作者协会编



G2/54.2



290419896



江苏人民出版社

江苏省出版科研论文集（四）

江苏省出版工作者协会编

江苏人民出版社出版、发行

江苏省新华书店经销 徐州新华印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 印张11.5 字数250,000

1989年6月第1版 1989年6月第1次印刷

印数1—2300册

ISBN 7—214—00145—4

C·17 定价：3.60元

责任编辑：韩世林

编辑说明

由我们编辑出版的江苏省出版科研论文集第一、二两集问世以后，引起了全省出版、发行同志对出版发行学术研究工作的高度重视，并在更大范围内展开了学术研究活动，给进一步繁荣和发展我省的出版发行事业注入了新的勃勃生机。在此新的形势下，我们又于1988年11月召开了江苏省第二届出版发行学术讨论会。

这本论文集共汇编了在这次学术讨论会上入选的发行论文43篇。这些论文从不同的角度和侧面，就深化发行体制改革，正确处理发行的两个效益，发展农村图书发行，提高发行企业的经营管理和服务水平的途径、方法，以及进一步深化、完善承包经营责任制等当前大家十分关心又亟待从理论上加以探讨的问题，进行了比较系统的论述和分析。这些论文的学术观点和论述的深度虽各不相同，但对研究和探索如何在社会主义初级阶段进一步繁荣和发展我省的图书发行事业和搞活图书发行工作，还是有一定参考价值的。

图书发行科学是一门新兴的学科，要真正把它科学地、系统地建立起来并加以发展，还有赖于全省发行系统的同志作长期不懈的努力。为此，通过本书的编辑出版，我们还期望有更多的同志参加到这一学术研究活动中来，并在理论和实践的结合方面提高到一个新的高度，争取有更多更好的科研成果问世，为繁荣江苏的出版发行事业不断作出新的贡献。

江苏省出版工作者协会

1989年5月

目 录

浅谈农村图书批销渠道的开拓·····	赵锦伦 (1)
农村文化开发的热浪与农村图书市场的大潮 ·····	张辉冠 (12)
发展社会主义商品经济条件下的农村图书市场 ·····	黄国兴 (24)
农村发行需要有新的突破 ——关于加速发展我省农村图书发行的探索 ·····	韩世林 (35)
关于加强农村发行工作之我见·····	谭德镛 (45)
试论批发放开与市场竞争·····	成文达 (52)
加强农村图书发行工作的我见·····	戴祖明 (60)
试论农村图书发行网络·····	程炳坤 (67)
试论文化个体户的地位和作用·····	刘金龙 (75)
浅议乡镇书店网点建设的若干问题·····	诸葛清 (80)
图书发行的社会与经济效益·····	李文蔚 (88)
试论新华书店的社会效益和经济效益·····	陈一新 (98)
图书发行企业经济效益指标刍议 新需求·····	丁晓伟 (104)
——论我国图书市场需求重心的转移 ·····	武三胜 (114)
试论图书发行体制改革与图书发行行业管理 ·····	张 鸣 (125)

图书发行中的法律责任·····	石受松 (132)
“满负荷工作法”与图书发行管理·····	张 丰 (139)
试论图书信息资源的开发·····	屠 淮 (151)
放开重版,多轨印行,治理“三难”	
——改革重版图书印行的创议	
·····	陈里斌 (157)
承包是搞活书店的重要途径·····	张佩清 (168)
深化新华书店承包经营责任制的构想·····	徐军生 (178)
浅谈基层书店承包经营中的对立统一规律	
·····	薛福顺 (190)
试论图书发行的目标管理·····	何嘉荪 (197)
图书进货目标管理的管见·····	陆长林 (203)
书店干部体制改革初探·····	祝全春 (211)
试论把竞争机制引入书店的人事管理·····	王达占 (220)
浅谈借鉴国外人才开发的经验·····	叶朴诚 (233)
用辩证法指导发行工作·····	<u>赵伏海</u> (235)
浅谈图书商品的进销平衡·····	王庭江 (242)
年画进销平衡初探·····	戴顺章 (248)
进书方法初探·····	李印中 (259)
论书目在图书发行中的运用·····	潘华明 (267)
浅谈青年营业员的求稳心理及其调节·····	曹大娣 (278)
试论读者逆反心理与图书发行心理战术·····	蔡东民 (288)
读者审美心理与门市服务对策浅探·····	吴晓彦 (299)
门市销售服务中的美学研究·····	张辉冠 (308)
浅谈研究读者购书心理和搞好发行工作的关系	
·····	陈惠春 (317)

心理差异浅谈

——从营业员和读者的冲突谈起

-方跃成 (325)
- 浅谈少儿图书购买心理的消极因素及其相应服务
-孙明兰 (332)
- 浅论门市服务规范化.....顾宪华 (337)
- 初探图书招贴的信息性.....张 丰 (341)
- 书店橱窗艺术的构成与提高.....王金玉 (349)

浅谈农村图书批销渠道的开拓

赵 锦 伦

社会主义图书发行事业的一个重要任务,是要面向农村,向人口最多的农村读者供应精神食粮,搞好农村发行工作。三十多年来,新华书店始终坚持抓好农村发行工作,几乎是从无到有地在广大农村不断发展图书发行的基地。以县为单位,形成了一个以新华书店和供销社相结合以其他社会力量售书点为补充的农村发行网络,发行了为革命和建设服务的大量图书。党的三中全会以来,农村的经济、教育、科学、文化事业不断发展,对图书的需要更加面广量大。据江苏省新华书店统计,1987年县以下销售图书11081万元,比1982年县以下销售图书5367万元增长了一倍多,平均每年递增18%。这说明在以前几十年里,农村图书发行工作已经奠定了一个较好的基础。而这几年来,农村图书发行工作又作出了很大的成绩。

然而,在新的形势下,我们又不能不看到,农村图书发行工作依然存在着相当突出的问题。从江苏城市和县以下图书发行的增长比例状况来看,1982年全省县以下农村销售图书占总销售量的47.3%,而1987年县以下的图书销售,却降为总销售的41.9%;供销社的售书点从1982年的2822个,到1987年降为2658个;买书难的呼声在农村仍然很高。这就是说,当前农村图书发行出现了一种正在萎缩的趋势,值得注

意。作为主渠道的县新华书店，近年来虽然不断增加农村集镇门市部，平均全省每年增加10多个，但由于改革步伐不快，吃大锅饭的弊病并未彻底消除，加上多年来县新华书店没有用人权，未能安排足够的人力去农村开展工作，图书的运输工具仍以自行车驮书为主，落后的条件使流动供应基本处于停顿和半停顿状态。建设集镇门市部的资金本来就很短缺，在目前情况下，显得更为困难。总之，久已存在的老大难问题尚未完全解决，新的矛盾又不断出现，这些都已成为进一步加强农村图书发行工作的新难点。

一个是批发与自销的矛盾比较突出。目前，农村发行图书的体制已有很大变化，除了供销社，还有不少集体、个体的发行网点，它们绝大多数仍向当地县新华书店批货。但由于近年来书店加强了经济核算和推行经营承包责任制，加之财政部门把书店承包利润指标放在首位，书店内部层层承包也是以利润指标为主，因此书店领导和农村发行员也都围绕着增加利润而开展工作，狠抓重点书的征订自销。一般是集中力量抓好课本征订和课外辅导书、寒假习题、练习册等书的征订工作，再抓好一年一度的挂历、年画发行工作，把这两方面重点工作抓好，实现全年的销售、利润指标就基本上有了保证。相对而言，县书店对于一般图书的批发，就放到第二位了。而且，往往是订货时怕积压而少进或不进，碰到好销的书，到货后一抢而空，不好销的书就是批给供销社，销不掉还得退回来。总的说，一般图书的销售流转慢、利润少、容易积压，进销积极性不高，集体、个体的网点也不太愿意多批销。上述问题不解决，农村图书发行工作的新局面就难以打开。

再一个矛盾是，供销社卖书投入多，收入少，这个农村发行渠道很可能会逐渐萎缩。供销社卖书，到目前为止仍是农村主要的发行渠道，每年的发行数量，在很多县占到农村一般图书销售总量的半数以上。供销社网点的优点是，普及乡、村，方便群众买书，几十年来积累了不少好的经验，也受到广大农村读者的欢迎。问题是经营图书的利润小，不如经营其他商品，尤其是在供销社体制改革后，因为实行经营承包责任制，强调经济核算，不少供销社核算下来觉得发行图书的经济效益甚微，如1987年江苏全省供销社售书点2658个，批发图书2680万元，而库存却高达460万元，且一般图书经销包退货折扣是15%，除去营业税、人员工资和其他费用开支，利润是很少的，不少供销社几乎无利可得，因而产生了消极情绪，致使经营的图书品种愈来愈少，销售也不景气。这一状况，和农村在经济改革中带起来的科技、文化建设的需要是很不相称的。

另外一个矛盾是，发展集体、个体的发行网点和提高发行质量有矛盾。现在江苏县以下的集体、个体经营图书的网点有1107个，这支分散在县城和农村乡、村的发行力量，有的既能在固定售书点上销售，又能进行流动供应，赶集、赶会、跑单位、走村串户销售图书，发挥了它们应有的作用。而问题在于不少集体、个体书店、书摊、书贩的服务质量不高，有一些人从牟利出发，在经营的图书品种中夹杂了不少武侠、色情小说，还有的有意销售低级下流的非法出版物；有的直接向出版社包销三类书、预付书款，一包就是数万册，用来转手批发；有的则对所谓“畅销”书任意抬价，搭卖销售滞销书，等等。因此有些国营书店对发展集体、个体发行网点

就不够积极，甚至反感，有少数县至今还没有集体、个体的书店和书摊。

还有一个新出现的矛盾是，出版社自办发行的批发折扣和县新华书店的批发折扣有所冲突。近年来，很多出版社开展了自办发行的业务，他们批发给城市集体、个体书店的折扣是25—30%，而县新华书店向发货店进书折扣是25%，转批给农村供销社和集体、个体书店是15—18%，这就与出版社的批发折扣差距较大。在这种情况下，不少县新华书店只好少进或不进批发图书，让出版社直接向集体、个体批发图书，而出版社目前开展批发业务的重点仅在大中城市，很少与县以下农村售书网点发生批发关系，加之农村供销社、集体、个体经营图书，多数受资金的限制，到大城市去批书的费用开支不大合算，这种情况扩大农村图书流通显然是不利的。据调查已有不少供销社专柜销售的图书品种，从过去三四百种降到二百种左右。

以上种种矛盾告诉了我们，如何通过改革进一步加强农村图书发行工作，打开新的局面，需要采取切实而有效的措施。上述问题和矛盾，有的是过去过分集中、统得过死的格局所造成的，有的是旧的发行体制所造成的弊病，有的是没有按照商品经济规律和供求规律办事的结果，有的则是在改革过程中出现的新问题。为此，我们应该很好地总结农村图书发行工作历史的和现实的经验教训，积极地通过深化改革，有效地来解决这些问题。

加强农村图书发行的领导与管理

加强对农村图书发行工作的领导，首先要提高认识。从

省到县，作为主渠道的新华书店和有关主管部门的领导，都有必要认识到，加强农村图书发行工作既有一个发扬发行事业光荣的革命传统问题，更有一个在改革新形势下解放思想、创造性地开拓农村发行新路子的问题。农村幅员广阔，人口众多，对图书的需要，在数量、品种等方面容量是很大的，这些道理不必多说了。重要的在于，我们在当前新形势下，一定不能由于原有的问题更为突出，新矛盾又不断出现，而对这种新的复杂情况采取消极的态度，觉得多一事不如少一事，还是照老样子老办法办事，走到哪一步再说。这种保守的僵化的指导思想必然会束缚自己的手脚，堵塞改革开拓的道路。在农村图书发行改革中，既要解决已经存在的老问题，也要解决面临的许多新矛盾，要解决这些矛盾和问题，就得迎战一切困难与矛盾，舍此别无其他路走，而新局面也正是通过斩荆披棘地开拓新路子才能出现的，这一精神应该成为我们加强农村图书发行工作的指导思想。

指导思想还应化为积极进取、充满了创造性精神的实际行动。当前，我们对农村图书发行工作的改革，应该进行全面的调查研究和综合规划设计，不能停留在众说纷纭和等待观望的地步上。江苏省现在实行市管县的新体制，市新华书店毫无疑问应该在抓好城市图书发行工作的同时，切实加强对各县农村图书工作的指导与管理。是否可以设想，在省、市、县三级全体发行工作人员中，在调查研究本地区农村图书发行的现状和问题的基础上，针对实际情况，确定一些重点课题，广泛组织讨论，然后再拟定本地区农村图书发行事业的发展规划。规划的重点在县，省和市的有关部门则应加强指导，参与活动。应从改革的大目标，当前改革的实践，弄

清楚本县农村图书发行工作在一定时间内所要达到的发展目标，充分掌握其可行性。与此同时，还应提出如何实现目标的措施，哪些要由省市有关主管部门来解决，哪些要由作为主渠道的县书店来解决，哪些要通过社会支援来解决？都应该实事求是地进行研究，使办法切实可行。对一些重要问题，如资金筹集、增设网点、人员培养充实和农村发行工作人员的待遇福利，以及有关农村集体、个体经销图书单位的有关政策等问题，更应提出可行的意见。有了这样的规划和打算，即使在今后实践中会有困难，会有变化，要作修改补充，但有了一个上下左右都赞成的规划，思想解放了，统一了，劲也就会使到一起，对于推进农村发行工作的改革将是大有好处的。

这里提出几点当务之急的问题，在改革中应考虑尽快地加以解决。

要搞好农村图书发行，关键是要有一支高度觉悟的，全心全意为农村读者服务的发行队伍。当前，在思想问题较多、情绪不够稳定、实际工作困难很多的情况下，各级主管部门要关怀这支队伍的成长壮大，除了加强思想政治工作外，要把人事、经营权真正放给县级国营书店，使之有权在劳动人事政策允许的范围内，自主招收、解聘职工，成为有独立法人资格的经济实体，积极地自主经营，对乡镇门市部可实行承包责任制或租赁经营，以充分调动主渠道全体职工的积极性和创造精神。

县新华书店和乡镇门市部应配合当地有关工商管理部门，加强对集体的、个体的书店、书摊、书亭和书贩的管理。一方面要支持它们积极开展合法的业务活动，为销售农

村改革与建设必需的各类图书作出贡献。对于折扣问题，要妥善加以处理，使他们有利可得，以充分调动他们发展业务的积极性。另方面要多做这些集体、个体经营者的思想工作，引导他们遵守国家法令和图书发行的方针、政策，提高服务质量，尽力满足农村读者的需要。现省人大常委会已公布了《江苏省书、音像出版发行管理条例》，各县新华书店、乡镇门市部和集体、个体的发行网点均应认真贯彻执行这一地方法规，国营书店还应帮助集体、个体的发行网点提高认识，自觉地执行法令发展业务，确保向农村发行的图书对人民有益，有良好的社会效益，对那些违反条例规定的图书，在发行渠道上要坚决堵住，如发现流入市场的坏书要及时上报，建议处理。

为了认真贯彻党的出版方针、政策，维护图书行业的利益，协调行业内部矛盾以促进改革，可以考虑筹建图书发行行业协会。这是个自愿联合的、民主管理的群众团体。这个团体，可以通过日常工作或开办短期培训班、举办业务讲座等各种形式，帮助国营、集体、个体书店端正经营思想，沟通信息，交流经验和余缺书交流调剂，提高经营管理水平。还可以开展评选先进活动，对重视为发展农村生产力，提高农民的科学文化水平服务有显著成绩的图书发行单位和工作人员给予表扬、奖励，以巩固和提高他们的社会主义经营思想和职业道德，以及遵纪守法的观念。

批销网点要巩固和适当发展

要为广大农村分散的读者服务好，就必须巩固和发展农村的图书批销网点。这就是说，目前的农村发行基地还要发

展与扩大。从目前江苏农村发行网点的现状看，国营书店有县以下集镇门市279个，供销社售书专柜有2658个，集体、个体书店、书摊1107个，绝大多数是属集体性质。这样一个格局的网点，首先要巩固下来，不再萎缩。同时，还应看到，江苏农村有五千多万人口，居住密集，尤其是农村的乡镇企业这些年发展很快，兴旺发达，农村发行网点相比之下还很少，分布不广，是很不适应的。巩固这些网点并不断地有所发展，也是探索建立一个具有中国特色的、灵活多样的、充满活力的发行新体制的必经之路。我们的目标就是要组成一个遍及农村的、分布均匀的以国营书店为主的、“三多一少”的新型的图书发行网络，使适合销往农村的图书都能投入农村，货畅其流，书尽共用。

图书发行机构具有多层次性质，这是现阶段经济基础所决定的。目前农村发行阵地上出现了集体的、个体的书店、书摊、书亭，固然增加了复杂性，出现了新矛盾，但也应看到它们在活跃图书市场、扩大图书流通，推进图书发行工作的进一步开展等方面的积极作用。国营书店农村集镇的门市部虽是少数，但它是农村发行的主力军，门市的一般图书品种较多，较能适应农村多层次的需要，且零售兼批发，能推动农村发行工作健康地发展。供销社门市兼营图书，由于是买卖农村生产、生活资料的场所，和农民联系密切，兼营图书既方便群众购买，又能切实为提高农民文化科学知识，为发展生产力服务。集体、个体书店、书摊，可能有少数经营作风不正，但只要加强管理教育，应该说积极作用大于消极因素，他们散居在各乡（镇）、村，既有门市摊点，又能流动设摊服务，方便读者，只要有好书批销给他们，是能发

挥为广大农村服务的作用的。这三个层次如配合协作得好，是能够进一步扩大农村图书流通，较好地满足农村各方面读者对图书的需要的。在一般情况下，农村读者为买书而专门上街找书店的是少数，不少人是碰到书店或书摊去看看翻翻，看到合适的书就买了，如果碰不到书店，也就不一定买这本书。所以，发行网点多和开展流动服务，就能方便和促进多方面读者买书，买书人尝到甜头就越要买书。

批发渠道的书源要面向农村 十五 三育精编一

现在出版社、发货店、以及各种名目繁多的图书批发中心，都在散发征订书目，争取县、市书店订货，但是，其中适合农村需要的图书，征订和备货都不多，这和不够重视农村对图书的需要情况和不够重视农村发行工作有密切关系。一位县书店的农村发行同志说得好，不是没有适销农村的图书，象他所在的县，随着农村各种专业户、科技户的崛起，《家庭饲养手册》、《养鸡500天》、《鱼虾贝疾病防治技术》，以及编织、油漆、缝纫等方面的科技书已成久销不衰的热门货。关于养鸡、养鸭、养蟹、养鳊方面的图书，许多农村读者到处寻求，几乎跑断了腿，仍很难买到，这是因为县书店向发货店、出版社去进货时，这些单位没有充足的货源，有的没有备货，有的要等再版，可是再版时间长，不知到何时才有，而书店本身则怕多订了积压，在预订时没有订足或没有敢订。那么，如何解决农村的书源呢？一是出版社要改进自办发行，凡有适合农村需要的好书，要有适量备货，尽快地经常再版以满足需要；也可有重点地在一些地区和市、县建立农村所需图书的批发中心，或与新华书店组建

社店联营公司，开展社店联合型批发，或书店与出版社签订合同搞经销代批发等等，逐步形成一个面向农村的批发网络，保证不断地供应批发单位的需要。二是随着国营书店内部实行层层承包和竞争，批发业务要打破传统的方式，发展多元化、多形式的图书批发，以灵活的经营形式开展批发业务，特别是县级国营书店的销售部门应推行零售兼批发，既减少图书流转环节，扩大了批发，又掌握农村图书市场的动向，有利于更好地组织书源和做好零售、批发业务。县书店平时一般都有三、五十万元的库存，如能把存书经常与农村批销单位见面，让他们挑选，给点优惠折扣或按分年核价折扣扩大批发，促使他们积极推销，也是一个好办法。

批发折扣要调整搞活

要调动供销社等农村网点人员的积极性，应考虑调整批发折扣的问题。图书的供求规律与价值规律二者既有联系又有区别，但在图书发行中供求规律是首要的。全国出版社每年出书五、六万种，图书市场的激烈竞争和供求关系的变化多端，使书店进书人员很难准确地确定某种书究竟进多少才能适应当地农村批发和零售的需要，这就常常出现不是脱销就是积压。据江苏省新华书店统计，1987年全省书店降价报废书的码价为535万元，相当于全省县（市）书店4000多人全年工资的总额。现在出版发行部门的利润分配也有不合理的地方，供销社卖书无利可得，网点逐年减少，而集体、个体书店赚钱的却是靠发行不健康的书。从贯彻二服务方针的要求看，要加强农村发行，必须调动经营者的积极性。为此，出版社的自办发行和发货店批给县新华书店向农村发行和批