

上海大学出版社

书业悠悠五十载

张金福 著



SHUYE YOUYOU WUSHI ZAI

书业悠悠五十载

张金福 著

上海大学出版社

·上海·

图书在版编目(CIP)数据

书业悠悠五十载/张金福著. —上海: 上海大学出版社,
2006. 5

ISBN 7-81058-974-1

I. 书... II. 张... III. 图书发行学-文集
IV. G235-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 045431 号

责任编辑 傅玉芳 封面设计 张天志

书业悠悠五十载

张金福 著

上海大学出版社出版发行

(上海市上大路 99 号 邮政编码 200444)

(<http://www.shangdapress.com> 发行热线 66135110)

出版人: 姚铁军

上海市印刷七厂印刷 * 各地新华书店经销

开本 890 × 1240 1/32 印张 11.25 字数 324000

2006 年 5 月第 1 版 2006 年 5 月第 1 次印刷

印数: 0001 - 1600 册

ISBN 7-81058-974-1/G · 390

定价: 22.00 元

专注者成功

孙 颢

人生短暂，能做事的时间更短，四五十年而已。这么点光阴，想涉猎众多领域，获取累累果实，非得具备超群的才干方行。我等凡夫俗子，没那般奢望。静心于一两个门类，争得少量富有价值的成果，便足以自慰了。

这并非消极无为的观点。实在是天下才俊甚多，若非顶尖高手，凭啥处处得胜、招招占先呢？

张金福先生是实干家。专注本行，勤勉用功，无意插柳，春色已成。收在本集中的 123 篇文字，全是日积月累的心得，平实中见智慧，细微处显功力。卖书销刊的行当，能讲出这么多道道，横看成岭，侧看成峰，竟不觉重复烦琐，实在不容易。

60 岁之前，张金福先生身处书刊销售的一线，管理着数千员工，繁忙辛苦，可想而知，自然无暇潜心思考著文，偶尔为之，多为短文随笔。从经营一线退下，挂帅于上海市书刊发行业协会，便显出厚积薄发之势。近年，我连续读到他的长文，源于实际的理论思考，根植沃土的现状批判，确有独到见解，锋芒不让年轻新锐。我未必完全赞同他的看法，却真实佩服他的敬业、专业。

专注者成功，这是张金福先生给我们的启示。

2006 年 4 月

前言

张金福

近几年在上海市书刊发行业协会工作，总感到行业内有很多问题可以探讨和研究，从协会工作的角度确实也有话要说。于是，在《上海发行协会通讯》上尝试发表自己的观点和意见。特别是对行业内的热点和难点谈谈自己的看法，尽管有些观点可能失之偏颇，但总体上还是受到会员单位的肯定。从 2003 年起，几乎每期都有我的一篇文章，《上海发行协会通讯》每半月出版一期，一年 24 期，几年下来已存近百篇。

这些文字均是一事一议，就事论事，很少带有理论色彩，因此受到会员单位的欢迎。其间碰到业内同仁，闲谈中对我的有些文章，基本上是持肯定态度。有的民营书店还把有些篇章作为业务学习材料。很多朋友鼓励我，希望我能将这些文章结集出版，但自己感到都是些小文章，有些问题还有待思考。在协会换届改选前夕，承协会朱立美等同志整理、校正，得以把历年来的文章结集出版，为书业、也为自己留下一份回忆。但愿这些文字对业内同仁有所裨益。

本书的出版是对我从事图书发行工作 50 年的最好的纪念，承上海市新闻出版局局长孙颢作序，这是我非常感激的。在出版过程中，得到了很多领导、同事和年轻人的鼓励，在此一并感谢。

目 录

踏遍吴淞地与田 /	1
书店情结 /	3
书城情愫 /	5
十年辉煌镌刻心中 /	8
写在“书业沙龙”诞生之际 /	10
比出风格 赛出成绩 /	12
竞赛后的思考 /	14
应用《新条例》 规范上海图书市场 /	16
祝“久远公司”更久远 /	19
大市场 大流通 大发展 /	21
学习《全国书刊发行业公约》 促进行业健康发展 /	24
服务是协会的根本任务 /	27
弘扬先进 再创辉煌 /	31
重视图书发行专业人才的培养 /	33
关于取消“图书报刊市场管理费”的建议 /	36
错位经营 追求特色——共同繁荣福州路文化街 /	38
服务会员 服务书业 /	41
重视职业资格培训 培养图书发行业的合格人才 /	43
编制书业信息 提供导购指南 /	45
书刊发行业的职业精神 /	47
而今迈步从头越 /	50

目 录

- 圆梦——写在东方书城开业之际 / 53
- 熟悉图书是做好书店工作的关键 / 56
- “以销售为中心”好! / 59
- 倡导“有效销售”好! / 62
- 一心一意抓销售 / 65
- 重视编印和使用图书目录 / 68
- 发展专业书店 满足读者要求 / 71
- 笑看新区书业未来 / 74
- 话说“改制” / 76
- 书店营销纵横谈 / 78
- 营销策划是扩大图书销售的有效途径 / 81
- 观看博库书城有感 / 84
- 认真办好大型专业书店——祝贺溧阳路教材书店开业 / 87
- 探索中国书业发展之路——参观浙江新华发行集团 / 89
- 大型图书批发商的前景剖析 / 92
- 坚持社会效益 千方百计扩大销售 / 98
- 民营书店是不可忽视的生力军 / 101
- 提高从业人员素质是事业发展的保证 / 104
- 规范图书市场 促进行业发展 / 106
- 诚品书店的浮沉 / 109
- 自重 自爱 自强 自律 / 112
- 民营书业纵横谈 / 115
- 民营书业的春天 / 118
- 民营书业支持“三下乡” / 121
- 诚信是民营书业发展的基石 / 124
- 民营书业在行动 / 127
- 民营书业首次亮相上海书展 / 129
- 加强服务,繁荣上海图书市场 / 132
- 上海书展中的民营书业馆 / 135

目 录

- 对思考乐的思考 / 138
- 规范和自律是民营书业发展之路 / 141
- 民营书业的标杆 / 144
- 重视第三渠道的发展 / 147
- 书店如何开展多种经营 / 150
- 图书节后的思考 / 152
- 竞争≠折扣战 / 154
- 慎重对待教辅图书的出版和发行 / 156
- 折扣销售 后患无穷 / 158
- 图书“论斤称卖”弊多利少 / 161
- 维护图书定价的严肃性 / 163
- 诚信的价值 / 166
- “五元书店”不该出现 / 168
- 图书市场的容量及其他 / 170
- 倡导契约经济 树立行业正气 / 173
- 再谈社店之间实行契约经济 / 175
- 库存与特价 / 178
- 创建“上海图书交易会”的品牌 / 180
- 从日本出版业“大崩坏”说起 / 182
- “挂靠”现象刍议 / 185
- “瓶颈”在哪里？ / 187
- 抗击“非典”作贡献 支持“前线”献爱心 / 191
- 读者利益高于一切 / 194
- 特价图书和打折销售 / 196
- 谈谈“零库存” / 199
- 谁来监管？ / 202
- 盗版，出版业的毒瘤！ / 204
- 读《把笑脸带回家》的联想 / 207

目 录

- 潜在的浊流 / 208
- 书号啊书号 / 210
- 再谈折扣销售后患无穷 / 213
- 为什么取消“迎春特价图书联展”? / 216
- 打折销售利弊谈 / 218
- 围剿伪书 / 221
- “礼品书”又在蠢蠢欲动 / 224
- 重视物流工作,做好高校出版发行 / 227
- 出版社五大困惑 / 230
- 提高社办发行人员专业化水平 / 233
- 出版社的现金流在哪里? / 236
- 为什么出版社库存居高不下? / 239
- 书市印象 / 242
- 振奋 自豪 感慨 遗憾 / 245
- 参加全国书市后的感想之一 / 248
- 参加全国书市后的感想之二 / 250
- 热烈祝贺上海书展开幕 / 253
- 关于图书市场的思索 / 255
- 社店合作 成绩斐然
- 记复旦版《中国文学史》的发行 / 258
- 上海图书发行在改革开放中前进 / 260
- 对图书市场潜在需求的认识 / 264
- 国有和民营联动构建“天罗地网” / 268
- 探索商厦、大卖场经营图书之路 / 271
- 国有、民营在图书市场中的位置 / 273
- 白玉兰广场书展启示 / 275
- 加大开放力度,做大出版产业 / 277
- 图书发行断想 / 281

目 录

诚信与品牌 / 286
做大与做强 / 289
大书城与小书店 / 292
对“文化产业”的思考 / 296
构建上海健康繁荣的图书市场 / 299
图书发行业是朝阳事业 / 302
音像“大鳄”的出现对图书发行业的启示 / 304
响应倡议,净化图书卖场 / 307
对“书城热”的冷思考 / 309
换一个角度看“发行瓶颈论” / 312
为建成出版产业而努力 / 316
从“四个看不懂”说起 / 319
以科学发展观指导书业发展 / 322
发行是“龙头”?! / 325
图书发行业中的科学发展观 / 328
上海图书发行“十一五”构想 / 332
书业的节日——世界读书日 / 335
编后记 / 汪耀华 / 338

踏遍吴淞地与田

参加新华书店工作屈指算来已超过 40 年了。刚进书店时很幼稚，一切都很陌生和新鲜，是新华书店培育我不断成长。

开始我分配在江湾门市当营业员，也许领导认为我接受能力较强，不久就调我到计划发行部当发行员，专门与工厂、学校、部队的图书馆、资料室联系。发行员的工作一干就是 18 年。给我印象最深、最难忘的就是在上海第五钢铁厂建立新华书店并开展对该厂发行工作的 10 年。

1958 年“大跃进”的年代，为了确保“钢铁元帅”升帐，上钢五厂在上海宝山县吴淞的农田上，神奇般的建立起来。因为是超大型的工厂，当时厂党委很希望在他们厂区内设立新华书店，而新华书店则更需要为工农兵服务，于是在很短的时间内就在工厂的生活区建立了新华书店。我就被分配在这里并负责该店的一切业务工作。因为书店只有我一个人的编制，上午送书到车间、科室兼征订推荐新书，中午开始门市营业。一般说下午主要是整理书架，做好订添货工作，编印推荐书目、接待个别读者。零售业务不是很繁忙，但却是我看书学习熟悉业务的极好机会。那时年纪轻，记忆力强，又是“近水楼台先得月”，确实读了一大批中外文学名著，这为我以后在书店工作打下了很好的基础。由于书店贴近厂区，每天在厂里开展发行工作，干部与职工大多数都比较熟悉。当时上钢五厂职工有两万多人，干部也有 2 000 人，我和熟悉的几乎有一半，这又为深入开展发行工作创造了极为有利的条件。记得当时冶金工业出版社出版的《合金钢手册》经过我的对口推荐就发行了近千册。同时我对全厂的政治

学习材料、职工教育材料、财务、基建、机修、运输、企管、党务等专业图书经常开展对口征订。厂党委、行政、工会领导都对发行工作很重视,把我当作厂里人。全厂有什么重大活动我也几乎都参加。因此,每月都超额完成发行计划。后来领导要求我在做好上钢五厂发行工作的同时还要负责周围近十家工厂的发行,工作量是增加了,对我来说是辛苦了,却也是极好的锻炼机会。

当时的发行工作条件是很艰苦的,送书、进货全部是依赖自行车,经常要一次蹬四五只大包的图书。就连吴淞区店也没有一辆汽车,送书、流动供应全部是自行车。回顾这一段时间的发行工作,我曾作过一首小诗来表达当时的心情:“车轮滚滚十八年,踏遍吴淞地与田,一本新书一片情,本本图书寄深情。”

1996年8月5日

书店情结

我这一辈子和书结下了不解之缘，书已经成为我生命的一部分。由于历史的原因我初中尚未毕业就子承父业，开始和书打交道，独立经营旧书业，只能晚上继续读中学。两年后转入新华书店工作。光阴似箭，日月如梭，到书店工作已四十四年了，已到“花甲”之年的我，仍解不开书的情结。

作为书店的员工，重要的是要热爱图书发行事业，要对自己所从事发行的图书熟悉，才能为读者服务好。而熟悉图书的途径就是多看、多读，使自己逐渐成为识书、懂书、爱书的人。

“上下五千年、纵横数万里”，各类图书浩如烟海，即使废寝忘食、通宵达旦地读书，任何人也不可能把所有的书都读完。

读书是没有捷径的，只有不断地用心去读，才能不断积累、扩大视野、触类旁通。正因为我在书店工作，成天和书打交道，在书海中遨游，获益是不言而喻的。

由于读过的书多，涉及的面又广，因而我向读者推荐介绍也就有了“资本”，“为读者找书，为书找读者”就有了可能性。如果自己不爱书、不读书、对书不熟不懂，要做好书店的发行工作是困难的。我当时年轻、精力充沛，记忆力也好，特别对中外文学名著更感兴趣。从《莎士比亚戏剧集》到巴尔扎克的《人间喜剧》、从列夫·托尔斯泰的《战争与和平》到阿·托尔斯泰的《苦难的历程》三部曲、从《裴多菲诗选》到泰戈尔的散文诗、从巴金的《激流三部曲》到冰心的《寄小读者》……能够读的书或者说能读得懂的书尽量挤时间去读，在大量的阅读中积累知识、寻找生活之真谛、探索人生之奥秘，在书的世界中，

寻找理想的王国。由于年轻和经历的简单,虽然读过很多中外文学著名,但还不能完全理解作品中的真正思想内涵和品味经典著作中的艺术魅力。随着年岁的增长,看书的趣味也在变化,对书的选择性更多样化了,除了文学名著外,也喜欢读哲学、传记、散文、随笔类的图书。

在党的培养下,我从书店的普通营业员,逐步走上新华书店的领导岗位,虽然直接和书接触的机会少了,但在业余时间仍是找书读。离开书,仿佛离开了最亲密的朋友,书已成为我生活中不可缺少的元素。

为了要在上海建造一流的大型书城,市政府十年前就已经在规划了。三年前组织安排我去筹建上海书城开业,根据市政府的要求,上海书城要成为和上海这座国际化大都市相匹配的文化景观。于是,在上级及各方面的关心、支持下,上海书城终于在1999年元旦正式迎接读者。刚开业时看到成千上万的读者徜徉在书的海洋中,寻找自己喜欢的书;看到读者手捧一摞摞图书,汗淋淋地在排队付款,我感动了,我感到这是对书城全体员工辛勤劳动最好的回报。因为我们没有辜负领导的要求,读者的期望,上海书城以优美的购书环境、15万种图书、先进的设施耸立在人们面前,成为上海图书发行的标志性的排头兵!

由于年龄和健康的关系,在上海书城开业后不久,我到了市书刊发行业协会工作,但书情书缘仍相伴我每一天。书刊发行业协会是为行业服务的社会团体,它仍然是发行战线的一个组成部分,与书有割不断的维系。在协会工作,我有较多的时间可以继续读书、学习。因而,我把发行协会看作是我在书店工作的继续和延伸。

2001年9月

书城情愫

上海书城开业五周年了。上海书城开展“我与书城”征文活动，希望我也能写篇文章，心中不免引起点点波澜，仿佛又回到书城开业时刻。

1997年下半年上海书城的土建工程已接近尾声，局领导把我从上海新华书店领导岗位调任上海书城任党委书记兼副总经理，协助总经理哈九如同志组建上海书城。由于上海书城初建方案中的自动扶梯要作变动，从大堂中间挪到后面，因而工期延迟。当时任中共上海市委副书记的陈至立同志、龚学平同志都要求上海书城必须在1998年开业，因为这是市政府的实事工程之一，不可延误。为了抓进度，我记得几乎每周一清晨七时许，上海市新闻出版局局长孙颢就要来上海书城现场召开书城领导班子碰头会，研究工程进度，协调开业中碰到的诸多矛盾。当时分工：李可染负责工程指挥部抓工程进度，翁铭泽负责业务筹建、卖场布局，我负责人员招聘、培训、内部机构设置和南东、淮海、延东书店并入书城的人员安排以及整个书城的安全保卫工作，哈九如全面负责和协调。有时因局长有会议冲突，由哈九如同志召开碰头会抓工程进度和质量。工程扫尾工作是大量的，因而到了1998年10月份上海书城交付使用时，仍有不少工程还在施工之中。一方面大量书源要陆续进场，数千只书架、书柜要装配，另一方面内部装修还在施工，人多事杂，安全保卫工作任务非常之大，仅各楼层的钥匙，工程指挥部移交给我的就有一抽屉。这些钥匙没有明显的标记，到底是哪一层楼、哪扇门的钥匙，都要一一去试开，并做好标记。仅这项工作，三四个人就忙了三天两夜，当时书城

的员工都是新招聘来的青年,各方面的情况都不太熟悉,特别是安全保卫任务,十分吃重。哈九如作为上海书城总经理除了抓进度、迎开业、请市领导参加书城开幕式外,还要举办上海读书节等活动,忙得几乎没有休息时间。所幸在全体书城同志们的努力下,终于在1998年12月31日正式开业了。

上海书城的开业,标志着上海图书发行业上了一个新台阶。梦寐以求的大型书城终于在我们这代人的手中建立起来了。上海书城开业后好评如潮,因为从图书品种、购物环境、人性化的陈列布置和经营理念在当时都是国内一流的。开业后读者纷至沓来,书城每天人流如潮,逢到节假日更是人满为患。上海书城作为图书发行业的旗舰,出版社各种活动都希望放到上海书城来举行,因而诸如新书首发仪式、新书发布会、作者签名售书、报告会、作者与读者交流会等几乎每天都有,甚至一天有几场。

各项活动和图书销售互动,使上海书城很快成为全市读书人的乐园,福州路也因为上海书城的开业,人气骤增,使原来不太热闹的福州路人流涌动,带动了书城周边的商业。

不久,上海书城被上海市民评为上海最受欢迎的十家商厦之一,尔后,两次被评上上海市文明单位,经过书城全体员工的不懈努力,上海书城成为国内书业第一家通过ISO9001国际质量管理体系认证的大型图书零售企业。

书城开业半年,我因年龄关系办理退休手续后到上海书刊发行业协会工作,所以对行业的情况,仍然是比较了解。五年来,看到上海书城不断进步、不断发展的脚步,我是由衷的欣喜。因为在上海书城的前进步伐中,也有我的足迹。五年前我和书城的创业者们,一起筹划上海书城开业时的情景历历在目。其实,五年来我对上海书城的变化、发展、业绩始终是很关注,甚至可以说非常关注的。因为,在我四十余年的图书发行生涯中,最后两年是在上海书城画上句号的。书城同志的努力拼搏精神,仍使我深深感动。2002年,上海市新闻出版局举办“上海图书发行员高级工业务技能竞赛”,上海书城共报

名参加 32 位同志,经过培训、考核、比赛,32 位同志全部考出高级工,而且有五位同志进入第十名,其中一位同志获得技师资格,还荣获“上海市图书发行技术能手”称号。非常之不易,由此可以看出,上海书城领导对员工的培训是十分认真是非常重视的,否则不可能有如此出众的水平。正由于书城重视人才培养,才能够担负十分繁重的工作,并出色地去完成。

书城的发展,在全国图书发行业内也是有口皆碑、有目共睹的。全国各省市的书店同行来沪,参观上海书城是必不可少的安排。凡到过上海书城的同行,都对书城现代化设施、人性化布置、独具匠心的设计交口称誉,这对上海书城既是激励又提出了更高要求。

西方发达国家往往把城市书店作为衡量一个城市文明程度的标志。上海作为国际化大都市,上海书城作为城市精神文明的窗口是匹配的。书城在国际同行中影响也越来越大,我在书城曾接待过日本东贩株式会社及我国台湾地区的书业同行,他们都对上海书城的规模和设施惊叹不已。当然,作为上海书城的本身尚有不少地方需要改进和提高,要时刻发扬开拓和创新精神,才能始终走在同行的前列。

我记得上海书城开业时,把“追求最好的、奉献最美的”作为上海书城的经营理念。愿上海书城永远做得最好、奉献最美。

2003 年 11 月 18 日