



进货工作

浙江省新华书店编写

图书发行业务教材

新华书店总店

新华书店
PDG

前 言

《进货工作》业务教材是总店委托浙江省新华书店编写的。他们对这项工作很重视，首先组织省店的有关同志和进货工作搞得比较好的镇海、衢县、桐乡、湖州、海盐、青田、临海、温岭、杭州、东阳等市县书店和绍兴地区店的同志们，分工提供素材，写出初稿。在这个基础上，由省店领导同志亲自主持，集中少数编写人员进行反复讨论、修改，陆续写出第二稿、第三稿，又根据总店意见，进一步加工提炼，写出第四稿。

1980年12月，总店把第四稿交给在杭州举办的第三期发行干部读书班（主管进货工作的省级书店经理或业务科长参加），逐章逐节进行了讨论。大家认为，本书基本上总结了三十年来新华书店进货工作的经验教训，适合培训发行队伍的需要。参照读书班同志们提出的意见，总店会同浙江省店又作了修改、补充。其中的第十二章，是总店补写的。

出版本书的目的，是为了推动各地书店建立比较正规的职工教育制度，有计划地实行全员培训。本书的读者对象，不仅仅适用于培训进货员，也适用于培训书店经理、会计、发行员、营业员和库管员。如何做好进货工作，是基层书店组织业务学习的基础课。这个基础打得好，我们的书店才能越办越好。

做好进货工作，要靠全店同志群策群力，协同动作。首先是经理，要按照党的路线、方针和新华书店的性质任务，加强思想

政治工作，亲自抓好进货这个环节。这一环不抓，就会环环落空。进货员必须端正经营思想，力求精通进货业务。会计员要理财，必须关心进货，因进货失误造成的损失比任何费用支出都要大。发行员、营业员必须参与进货工作，支持进货工作，做到进销结合，更好地适应四化建设的需要。库管员管存必须懂进，进存难以分家。可见，搞好进货同各个业务环节息息相关，从书店的领导到每个发行员人人有责。建议各地书店把《进货工作》作为全员培训的基础教材，认真组织学习。

本书分上下两篇。上篇主要是谈进货工作中的共性问题，其中的指导思想和原则要求，是上篇的核心内容。下篇，分门别类地介绍了进货知识，探讨了进货规律性。这种探讨，尽管还是初步的，粗线条的，但这个头开得好，值得提倡。希望广大发行工作者都来动脑筋，想问题，不断地研究每一类图书的进货特点及其规律性，逐步把它上升为理论，创造一门具有完整体系的新科学——图书商品学。

新华书店总店

1981年1月6日

目 录

前 言	(1)
-----	-----

上 篇 总 论

第一章 绪 论	(1)
---------	-----

第一节 进货工作的地位、作用	(1)
----------------	-----

进货的涵义(1) 进货工作的地位(2) 进货工作的作用(3)

第二节 进货工作的指导思想	(5)
---------------	-----

多进好书(6) 实事求是(7) 丰富多采(9)

第三节 进货工作的基本原则和基本要求	(11)
--------------------	------

以需定进(11) 进销结合(12) 品种对路(13) 数量恰当(13)

进货人员的基本职责(15)

思考题	(15)
-----	------

第二章 进货工作的基础	(18)
-------------	------

第一节 了解出版情况	(18)
------------	------

我国出版社的概况(18) 了解出版掌握货源(20) 了解出版意图(21)

第二节 了解书籍内容	(22)
------------	------

了解书籍的重要意义(22) 了解书名和副题(23) 了解内容简介和读者对象(25) 了解作者、定价、出版时间(28)

第三节 了解读者需要	(29)
------------	------

了解客观形势的发展变化(29) 了解当地读者构成(31) 了解当地的经济与文化(32) 了解图书的社会购买力(34) 了解读者需

要的方法(36) “三了解”与销售力量的结合(38)	
思考题	(39)
第三章 进货工作的方法	(42)
第一节 订 货	(42)
订货的作用(42) 征订目录与征订提示(43) 征订目录的阅读与研究(45) 对读者的征订(47) 民主订货(49) 部门责任订货(51) 订单的填写与上报(53)	
第二节 添货与订添数的调整	(55)
添货(55) 调剂(57) 调整(62) 审核(63)	
第三节 发货店的分配与内部发行	(64)
主动分配(64) 计划分配(65) 试销分配(66) 寄销(67) 内部发行(67)	
思考题	(68)
第四章 进货业务管理	(69)
第一节 进货业务资料的整理与保管	(69)
进货业务资料的形成(69) 各种征订目录的整理与保管(70) 添单和调整单的整理与保管(71) 读者预订原始凭证的保管(71) 图书停售报废和技术处理通知的整理与保管(73) 其他业务资料的整理与保管(75)	
第二节 进货业务的卡片管理	(75)
记录卡的建立程序和使用方法(75) 发行记录卡的作用(81) 发行记录卡的管理(83)	
第三节 进货计划与统计	(85)
进货计划在现阶段的作用(85) 进货码洋匡算的方法(86) 进货统计的分析和运用(88)	
第四节 存书分析	(88)
存书分析的作用(88) 存书分析的方法(89) 从分析中总结经验教训(90)	

思考题.....	(93)
第五章 仓库管理	(94)
第一节 仓库管理的任务和方法	(94)
仓库管理的任务(95) 收货(95) 配货与收发货平衡制(97) 图书出库验收(98) 包装和发运(101) 存放方法(104) 卡片管理法(105) 盘存(106)	
第二节 图书处理	(107)
停售封存(107) 停售报废(108) 技术处理(109) 改价(109)	
残次品图书的处理(110) 滞销书的处理(110)	
第三节 仓库的安全保卫	(111)
防火、防盗(112) 仓储图书的防护(112) 仓库卫生(113)	
思考题.....	(113)

下 篇 各 论

第六章 哲学、社会科学类图书	(115)
第一节 马列著作、毛泽东著作	(115)
马列著作和马列主义(115) 马列著作出版情况(117) 毛泽东著作和毛泽东思想(122) 毛泽东著作出版情况(123) 进货注意事项(124)	
第二节 哲学类图书	(125)
哲学类图书的范围(126) 进货注意事项(126)	
第三节 政治读物	(128)
政治读物的范围(128) 进货注意事项(129)	
第四节 经济类图书	(132)
经济类图书的范围(132) 进货注意事项(132)	
第五节 军事类图书	(134)
军事类图书的范围(134) 进货注意事项(135)	
第六节 法律类图书	(136)

	法律类图书的范围(137) 进货注意事项(137)	
第七节	历史类图书.....	(138)
	历史类图书的范围(139) 进货注意事项(139)	
第八节	地理类图书.....	(141)
	地理类图书的范围(142) 进货注意事项(143)	
思考题		(146)
第七章	文化教育类图书	(147)
第一节	文化、教育理论类图书.....	(148)
	文化类图书的范围(148) 进货注意事项(148) 教育理论类图书的范围(149) 进货注意事项(149)	
第二节	教学参考书.....	(150)
	教学参考书的范围(150) 进货注意事项(151)	
第三节	体育类图书.....	(153)
	体育类图书的范围(154) 进货注意事项(154)	
第四节	语言文字类图书.....	(155)
	中国语文书(156) 外语读物(157)	
第五节	字典、词典、百科全书.....	(160)
	字典和词典的区别及其类型(160) 进货注意事项(161) 百科辞典与百科全书的区别及其类型(162) 中国大百科全书(162) 进货注意事项(163)	
思考题		(164)
第八章	文学艺术类图书	(165)
第一节	文学类图书.....	(166)
	文学理论(167) 文学作品(167) 文学作品集(171)	
第二节	艺术类图书.....	(172)
	音乐类图书(173) 音乐理论与乐谱(174) 歌片和歌曲集(176)	
	舞蹈类图书(178) 电影、戏剧类图书(179) 美术类图书(181)	
	摄影艺术类图书(182) 书法、篆刻类图书(183)	

思考题.....	(185)
第九章 科学技术类图书	(187)
第一节 科学技术与科学技术类图书的一般概念.....	(187)
科学与技术的概念(187) 科技书的类型(188)	
第二节 自然科学类图书.....	(191)
自然科学类图书的范围(191) 数学类图书(192) 物理学类图书(194) 化学类图书(195) 天文学类图书(196) 气象学类图书(197) 海洋学类图书(198) 地质学类图书(199) 地震学类图书(200) 生物学类图书(201)	
第三节 农业技术书.....	(203)
农业技术书的范围(204) 进货注意事项(204)	
第四节 工业技术书.....	(207)
工业技术书的范围(208) 进货注意事项(208) 技术标准(210)	
第五节 医药卫生类图书.....	(212)
医药卫生类图书的范围(213) 进货注意事项(214)	
第六节 订进各类科技书应注意的几个共性问题.....	(217)
思考题.....	(222)
第十章 教科书	(224)
第一节 中小学课本.....	(225)
信用预订(225) 发书前复查(227) 调剂余缺(228)	
第二节 大专教材.....	(229)
掌握各种类型的教育网深入征订(230) 过细研究教材目录(231)	
零售备货供应社会需要(232) 组织全省调剂,加强业务管理(233)	
第三节 职业课本和业余课本.....	(234)
职业中学、技工学校课本(234) 工农业余课本(235)	
第四节 订进教科书要注意的几个共性问题.....	(236)
思考题.....	(239)
第十一章 图片、少年儿童读物和连环画册	(240)

第一节 图 片.....	(240)
宣传画(240) 年画(242) 订进年画应注意的事项(245)	
第二节 少年儿童读物.....	(247)
中高级读物(248) 低幼读物(249) 注意满足“六·一”节日需要 和学校图书室需要(250)	
第三节 连环画册.....	(251)
思考题.....	(254)
第十二章 少数民族文字图书	(255)
第一节 我国的少数民族和民族政策.....	(256)
我国有五十五个少数民族(256) 党的民族政策(257)	
第二节 少数民族文字图书的出版状况.....	(258)
出版状况(258) 出版发行的方针任务(261)	
第三节 大力加强少数民族文字图书的发行工作.....	(263)
发行好民族文字图书的重要意义(263) 发行工作中存在的问 题及其解决办法(264)	
思考题.....	(267)
附录: 全国出版社社号名称一览表.....	(268)

上篇 总论

第一章

绪论

新华书店是党的文化宣传部门，是社会主义全民所有制的图书发行企业。对图书的进、销、调、存、管，构成书店业务活动的五个主要环节。进货工作的好坏，往往能引起其他环节的连锁反应。进货是首要环节，对于贯彻执行图书发行工作的方针任务，改善企业经营，起着重要作用。明确进货工作的指导思想，明确进货的基本原则和基本要求，是搞好进货工作的前提。

第一节 进货工作的地位、作用

进货的涵义

“进货”是商业企业的一个专用术语，意思是为了销售的需要而购进商品。新华书店的进货，根据企业本身的特点，包括购进和调拨两个方面的内容。所谓购进，系指向新华书店系统以外的单位购进图书商品，如发货店向出版社进货。所谓调拨，系指在新华书店系统以内店与店之间的图书商品转移，如北京市店向北京发行所订（添）进图书，天津市店向上海市店调剂进来的图书等等。根据现行规定，北京、上海各出版社出版的图书，由北京、上海发行所购进后调拨给全国各销货店。其他省、市、自治区出版社出版的图书，由

所在地的省、市、自治区新华书店购进后调拨给本地区或全国各销货店。销货店除了向发行所和省、市、自治区店订(添)进图书和在兄弟店之间互相调剂图书外,还可以直接向当地邮局购进杂志、画报,向新华通讯社新闻摄影部购进新闻展览照片,向中国唱片发行公司购进教育唱片。经营古旧书业务的书店,可以直接向群众收购古旧书。本书讨论的进货,主要是指新华书店系统内部的图书调拨,侧重于销货店如何向发货店订(添)进图书。

为了坚持图书发行工作的原则性和严肃性,除经省、市、自治区出版行政机关批准的一些特定品种外,新华书店不得发行非正式出版物,即不是正式出版社出版的出版物,如某些机关、学校、个人编印的书籍、报刊、画片、年历,美术公司或照相馆洗印的影刷照片等等。至于非法出版物,如某些集团或个人以制造反动舆论为目的,或以谋利为目的侵犯版权,粗制滥造,在社会主义建设中起消极作用的出版物,新华书店不但不能进货,还应及时反映给有关行政部门予以取缔。

进货工作 的地 位

图书的出版和发行,是一个整体。出版是发行的前提,发行是出版的继续。如果没有出版社将适合群众需要的图书编印出来,就谈不上发行。但如果没有发行,将图书送到需要它的读者手里,就不能达到出版的目的。发行处于出版与读者之间,而进货是发行的第一个环节,只有通过进货,才能把图书从出版社手中接过来,销售给读者。一本书从出版到读者的过程中,进货处于咽喉地位。根据我国的书店体制,新华书店承担着国内出版的绝大部分中文图书的发行任务。各地新华书店的进货工作,基本上控制着各种图书在这一地区进出的“门户”。“开绿灯”,它能够顺利地

进入这一地区，同当地的读者见面，发挥自己的作用。“开红灯”，它就只能隔河相望，虽然读者需要它，想念它，但它却和读者无缘见面，彼此不能相识。书店的进货工作人员，一定要充分认识自己在出版与读者之间承担的使命，要为它们架桥，使当地有读者需要的图书源源不断地进入；不能断桥，把图书和需要它的读者隔绝。

从书店的各个业务环节来看，进货是整个业务活动的开端，担负着为销售提供货源的重任。一个人，吃进食物，这个人才能生存。吃少了，不能满足能量的消耗，肚子要饿；吃多了，消化不了，会积食。进货也是这样，只有不断地将当地读者需要的图书订进来，书店的各项业务活动才能开展。进少了，不能满足群众需要，就会脱销；进多了，群众没有那么多的需要，就会积压。进货工作在整个书店的各业务环节中所处的咽喉地位，是显而易见的。进货人员要本着“落笔千斤重”的精神，细致地选择进货品种，恰当地确定进货数量。只有提供适销的货源，才能完成宣传发行任务。

进货工作 的作用

进货工作是整个图书发行工作的前提和基础。进得好，才能发得好。发行工作的方向对头不对头，首先要看进得对头不对头。

从这个意义上来说，进货工作对于贯彻执行书店的方针任务起着主导作用。进货是产销之间的纽带，它一头联系着出版，另一头联系着销售和读者需要。进货工作搞得不好，可以在出版与读者之间起协调作用。盲目进货给书店带来的经济损失最大，脱销了减少收入，积压报废必然加大流通费用。抓好进货这个环节，对于丰富货源、扩大销售、改善经营，可以起到保证作用。下面，就进

货工作的三大作用，分别作一些说明。

进货工作在贯彻执行方针任务方面起着主导作用。新华书店作为党的文化宣传工具，必须认真贯彻为人民服务、为社会主义服务的方针，贯彻党在科学文化领域提出的百花齐放、百家争鸣、洋为中用、古为今用、推陈出新的一整套方针。在这样的方针指导下，新华书店的根本任务就是宣传马列主义、毛泽东思想，传播科学文化技术知识和成果，丰富人民的精神文化生活。

书店的进货工作，必须体现上述方针任务。体现得好，符合方针任务的要求，就为搞好发行工作创造了条件，打下了基础；体现得不好，或者进货工作背离了方针任务的要求，整个发行工作就会偏离正确的方向，造成政治损失。因此，哪些书该多进，哪些书该少进或不进，必须从贯彻执行书店的方针任务来考虑。

进货工作符合方针任务的要求，就能够指导销售，促进销售，不断提高发行质量。这就是进货工作的主导作用。比如说，针对当地需要的口径，进好科学技术图书，就可以直接为经济建设服务，直接促进生产力的发展。进好社会科学、政治理论、文学艺术等方面图书，可以提高人们的觉悟，增强人们的信心，鼓舞人们的斗志，提高人们的精神境界，培养社会主义的一代新人，使他们既有社会主义的觉悟和共产主义的道德风尚，又有专业知识适应四化的要求。由此可见，进货人员要时刻想着书店的方针任务，正确发挥进货的主导作用，为建设社会主义精神文明作出应有的贡献。

进货工作在出版和读者需要之间起着协调作用。我国是一个多民族的国家，不同民族、不同地区、不同年龄、不同职业和不同文化程度程度的亿万读者，对图书的需要是极其纷繁多样的。为了适应多

方面的需要，全国各出版社每年出版上万种图书。每种书的作用、效果和内容质量如何，要由群众来检验。群众对图书的评价以及对图书的需要情况，通过进货这一环节，就能直接反映给出版社，促使出版社出版质量更高、更适合于群众需要的图书。对于受到群众欢迎的图书，通过进添货，可以促使出版社不断重印。进货工作做得好，好书进得多、发得适当，既能充分满足读者需要，又能促进出版事业的发展。反之，就会影响读者需要，影响出版事业的发展。

进货工作在改善书店的经营管理方面起着货源上的保证作用。新华书店既然是一个企业，就要加速资金周转，降低发行费用，提高经营管理水平。进货工作的好坏，对提高经营水平，处于举足轻重的地位。进货工作搞得好，就能充分满足读者需要，完成销售计划，促进定额流动资金周转率、劳动生产率、利润率等各项指标的完成。进货工作搞得不好，造成积压，就要多占用国家资金，多增加利息支出，加大滞销报废损失，如果脱销，就不能满足读者需要，引起销货萎缩、劳动生产率下降和发行费用率上升。许多店的经验证明，凡是进货工作做得好的书店，经营管理水平就高；反之，就低。

书店工作人员一定要充分认识进货工作在整个书店工作中所处的地位和作用。大家都来重视进货工作，支持进货工作，以高度负责的精神，同心协力，搞好进货。

第二节 进货工作的指导思想

做任何工作都要有一个正确的指导思想，离开了正确的指导

思想，就会使工作走入斜路。社会主义的书店工作，是上层建筑的一部分，是我们党在意识形态领域的一个阵地。我们发行的图书，涉及政治、经济、军事、外交、文化、教育和科学技术等各个领域，涉及社会生活的各个方面，影响深远。如果没有一个正确的指导思想，就无法完成党交给我们的宣传发行任务。

图书的进货工作应该在什么样的指导思想下进行工作呢？概括地说有三点，就是：多进好书，实事求是，丰富多采。

多 进 好 书

要遵循为人民服务、为社会主义服务的方针，多进好书。

迅速发展社会主义经济，努力建设现代化的社会主义强国，是全国各族人民共同奋斗的宏伟目标，也是全国各族人民最根本的利益所在。作为社会主义的图书发行工作，必须紧紧围绕党的路线、方针和政策，更好地为人民服务、为社会主义服务。为人民服务，就是为最广大的人民群众服务，首先是为工农兵服务。为社会主义服务，就是为社会主义的政治、经济、文化、军事等各个方面的根本需要服务。在新的历史时期，发行工作的中心任务，是为社会主义现代化建设服务，为培养社会主义新人服务。

遵循为人民服务、为社会主义服务的方针，要多进对人民有益、对社会主义有益的好书，少进或不进那些迎合某些人低级趣味的东西。考察一本书的内容质量，主要看是否有利于宣传马列主义、毛泽东思想，有利于安定团结地进行现代化建设，有利于丰富群众的精神文化生活，有利于培养社会主义新人，有利于提高全民族的科学文化水平。要从这几个“有利”出发，来考虑进货工作。符合的，就应该广泛向读者宣传推荐，精心订进，充分供应；不符合的，就不进。对于那些有研究参考价值，但不宜普及

发行的图书，或是反面教材，应根据出版要求和有关发行规定严格掌握进货，只发给特定的读者对象。

图书是一种精神食粮，有个社会效果问题。内容好的图书，大量发行，可以使人们受教育，提高政治觉悟和科学文化水平，积极为四化建设献身。不应该大量发行的图书，如果发行得多了，就会起相反的作用，毒害人们的思想。进货工作，必须从党和人民的根本利益出发，保持清醒的政治头脑，明辨是非，尽最大的努力，多进好书，多给人民提供有益的精神食粮。

实 事 求 是

要坚持党的辩证唯物主义的思想路线，一切从实际出发，实事求是地做好进货工作。

实事求是，是我们党在长期的斗争中形成的优良作风。毛泽东同志曾对实事求是作过精辟的解释：“‘实事’就是客观存在着的一切事物，‘是’就是客观事物的内部联系，即规律性，‘求’就是我们去研究。我们要从国内外、省内外、县内外、区内外实际情况出发，从其中引出其固有的而不是臆造的规律性，即找出周围事变的内部联系，作为我们行动的向导。”一切从实际出发，理论联系实际，实事求是，体现了党的辩证唯物主义的科学世界观，因而是我们做任何工作都必须遵循的认识路线，也就是思想路线。我们的进货工作只有遵循这条思想路线，才能使主观认识符合于客观实际，做到品种对路，数量恰当。否则，就必然会犯主观主义的错误，给工作带来损失。

在我店的历史上，有些时候不按实事求是的原则进货而受到客观经济规律的惩罚，教训是深刻的。五十年代初期，由于图书发行网点的基础比较薄弱，许多县书店人手很少，一般不超过十个人，而上级店却不顾县书店的发行力量，层层向下分配《时事手

册》等配合运动的图书，硬性规定每个县店必须销售几千册，违背了实事求是原则，导致某些书店通过区、乡行政力量，向群众强迫派销图书，造成大量的外欠款收不回来，在政治上也产生极为不好的影响。1958年，在“共产风”、“浮夸风”的影响下，全国书店系统搞了“高指标”、“瞎指挥”，在一片“拳打保守思想，脚踢落后指标”的口号声中，头脑发热，提出销售指标翻一番、翻两番。销货要“翻”，进货首先得“翻”。脱离实际乱“翻”的结果，造成大量的积压报废，损失严重。十年动乱期间，林彪、江青反革命集团破坏党的实事求是作风，唯心主义横行，形而上学猖獗，大搞“红海洋”，迫使书店超过客观需要“大进大发”，进的数量越大越“忠”。对于围着运动转的图书，订货数量如果坚持实事求是，就有挨棍子的危险。

以上举的例子，都是从供过于求方面来说的。许多应该进而且可以进到的图书，由于指导思想不正确，进货保守、脱销严重的情况，也是存在的，同样违背实事求是的原则。

进货工作坚持实事求是，就要认真调查研究当地读者的实际需要。调查研究是基础，是“十月怀胎”。没有主观想象的实事求是，只有对实际情况有比较基本的了解，才能实事求是。基本上掌握了读者的实际需要，就可以把订数放在可靠的基础上。确定各种书的订数必须有根有据，注重质量，讲求实效。对读者需要没有把握的初版图书，要留有一定的保险系数，量力而行，不能满打满算。认识来源于实践，没有经过销售实践，只凭几行字的内容介绍，就能立即摸清本地区的真实需要，一次订足，那是唯意志论，必然要受惩罚。我们应当从实际出发，通过试销，了解读者真实需要，逐步做到满足供应。特别是文艺书，更应该采取