

图书发行丛书

海外书林

新华书店总店



图书发行丛书

海 外 书 林

新华书店总店

1986年12月

图书发行丛书
海 外 书 林

*

新华书店总店编辑出版

*

北京新华印刷厂印刷

*

新华书店总店发行

*

开本 850×1168 1/32 印张 13

1986年12月第1版 1986年12月北京第1次印刷

印数 1—10500

成本费 2.10 元

前 言

《海外书林》收入九十九篇文章，介绍了五大洲二十多个国家的书业概况，及其经营之道。

这些文章，包括国外书业的考察报告、国外书业界来华访问座谈的记录整理、到国外书店研修的体会、新华通讯社记者受总店的委托采访国外书店的纪实等。部分文章译自国外书业界刊物，也有从国内报刊上摘转的。收入专辑的文章先后发表，间隔时间较长，但今天读来仍不失其参考价值。在进一步研究改革图书发行工作之际，我们把经过筛选的近百篇文章编辑成册，奉献给书店同志。

在编选过程中，中国国际图书贸易总公司提供了一部分国外书业的照片，充实了本书的内容，谨表谢意。

编选不当之处，欢迎同志们批评指正。

新华书店总店

一九八六年十月

目 录

前言

概 况

国外图书发行情况	汪轶千 (1)
北美出版发行见闻	王 益 (16)
访美国出版发行业	黄巨清 (34)
美国的出版社和书店	魏龙泉 (42)
日本图书市场见闻	孙立功 魏龙泉 (48)
美国人看日本的书刊发行和出版业	陈 驿 (54)
苏联的出版发行业	贝 边 (62)
民主德国的出版发行业	庄义逊 (66)
联邦德国的书业经营	仲 岩 (68)
联邦德国的书业和出版商、书商协会	魏龙泉 (72)
访法国出版发行业	郑士德 (80)
朝鲜的出版发行业	储 清 (101)
罗马尼亚的书店	刘力原 (103)
南斯拉夫的出版发行业	沈一鸣 (105)
波兰的图书发行简况	高起成 (109)
波兰的书店	文有仁 (112)
在保加利亚的书籍世界里	吴锡俊 (117)
匈牙利的图书发行工作	周东耀 (121)

匈牙利的图书周·····	晓 夏、翟一我	(125)
马德里书会·····	闻 泽	(127)
孟加拉的图书业·····	云 间	(129)
印度出版业的崛起·····	闻 泽	(131)
亚洲书业一斑·····	陆本瑞	(134)
荷兰的书业·····	魏龙泉	(137)
爱书之国——冰岛·····	仲 岩	(142)
非洲国际书展巡礼·····	李书文	(145)

批发业务

法国书业的产销关系·····	仲 岩	(149)
日本书业的店社关系·····	赵国良	(155)
联邦德国图书贸易往来条例·····	高国淦	(158)
南斯拉夫出版发行共同体·····	仲 正	(172)
日本书业界的寄销制度·····	王松林	(175)
日本出版贩卖股份有限公司的批发职能·····	么峻洲	(177)
日本“东贩”发展批发业务的秘密·····	沈伟义	(181)
汉堡——法兰克福连伯利印象记·····	陈文华	(185)
阿谢特——法国最大的出版发行集团·····	魏龙泉	(190)
美国贝克·泰勒图书批发公司·····	魏龙泉	(192)
欧洲的“电传订书法”·····	魏龙泉	(197)
英国书业界的电视订货系统·····	吴晓农	(201)
美国出版界的忧虑·····	龚念年	(203)
担风险的行业		
——美国出版商的赔和赚·····	魏龙泉	(206)

零售书店

日本零售书店的现状及其经营管理.....高文龙 (210)

参观布莱克威尔书店

——访英书简.....陈 原 (222)

福伊尔书店是怎样发迹的.....闻 泽 (226)

书店林立的牛津.....翟 文 (230)

“凤凰”重新飞翔在巴黎.....程明琨 侯慧男 (232)

难忘的法国小书店.....钱继大 (236)

苏联的出版发行中心.....王海燕 (238)

莫斯科的“书籍之家”.....西 苑 (241)

莫斯科的书店.....张孟仪 (243)

访问日本八重洲书店.....崔之富 (246)

伦敦福伊尔书店一瞥.....王 益 (252)

斯堪的纳维亚最大的书店.....闻 泽 (255)

民主德国的“书城”莱比锡.....闻 泽 (256)

美国一个小书店成功之道.....陈伯阳 (258)

自己爱书也会向读者推荐书

——美国瑞戈维斯主办的现代书店.....梁天俊 (262)

以质量和效率取胜

——介绍联邦德国的一家小书店.....任 可 (265)

从小书摊发家的西班牙“书籍之家”.....闻 泽 (267)

经验介绍

我在英国书店所看到想到的.....李孝枢 (269)

英国书业界的经营管理问题.....李越果 (274)

QC(质量管理)在书店的应用

——赴日本研修业务的体会·····	沈伟义 (277)
打开销路的一把钥匙	
——赴日本研修业务的体会·····	沈伟义 (280)
竞争中保持优势的诀窍	
——日本书店的销售技术和服务艺术·····	许 华 (282)
“好就好在都是新手”	
——介绍日本八重洲图书中心·····	钟美玲 (289)
日本书店接待读者的艺术·····	郑士德 (291)
日本的图书销售特征·····	段永萍 (303)
日本书店的潜在读者·····	沈伟义 (305)
川崎教授谈日本书店营业员的起码条件·····	钟美玲 (307)
防人偷书之妙法·····	钟美玲 (309)
在莫斯科郊区书店里发生的三次冲突·····	雪 白 (310)
买书难在苏联·····	唐修哲 (314)
从打着手电筒卖书谈起	
——介绍苏联的图书供求情况·····	唐修哲 (317)
苏联解决买书难的措施·····	唐修哲 (321)
苏联发行人员谈“隔山买牛”的难处·····	唐修哲 (324)
苏联的书店营业员·····	赵 林 (327)
苏联的“爱书者协会”·····	闻 泽 (335)
国外书业界的图书券·····	王松林 (337)
日本用信用卡购买图书·····	闻 泽 (339)
书籍——联邦德国人最喜爱的礼物·····	闻 泽 (341)

旧书收售

苏联的旧书贸易·····	大 可 (343)
--------------	-----------

巴黎的旧书摊·····	闻 泽 (348)
海恩韦旧书交易中心·····	陆 参 (351)
访比利时勒杜“书村”·····	李国庆 关 晶 (353)
蒙特利尔的旧书市场·····	沈孝泉 (355)

图书宣传

外国书店的图书宣传·····	魏龙泉 (357)
美国希尔图书公司的推销术·····	周吉础 (364)
日本书籍推销公司·····	钟美玲 (368)
日本东方书店经理谈宣传推广·····	安宗国 (369)
南斯拉夫出版业的特殊宣传形式·····	李槐之 (372)
美国发行人员谈图书的销路·····	闻 泽 (373)

培 训

美国麦格劳·希尔图书公司的职业培训·····	周吉础 (376)
日本的图书发行学校·····	闻 泽 (378)
培训在职干部的几种方法·····	闻 泽 (380)

趋势和其他

国外书业界发展趋向浅析·····	许邦兴 (383)
部分国家的图书销售增长速度·····	贝 边 (390)
美国 1975 年——1982 年间图书销售情况·····	郭 楚 (392)
美国出版业的一些动向·····	许邦兴 (394)
日本书店工会联合会对零售书店经销 情况的调查·····	闻 泽 (396)
缩微出版物的现状和发展前景·····	闻 泽 (398)
美国书业的反预测·····	陈伯阳 (401)

国外图书发行情况

汪扶千

1954年至1958年，我曾在苏联学习，参观过那里的书店。1979年6月，我参加国家出版局组织的中国出版代表团到英国访问，前后大约20天。所以，我重点介绍英国和苏联两个国家的情况。其它一些国家的情况，就我手头所能收集到的资料，也顺便介绍一下。

几个数字的对比

出书品种 1978年中国出书品种约一万五千种，美国三万三千余种，西德四万八千余种，英国三万八千余种，日本三万九千种；1977年，苏联八万五千余种，法国二万五千余种。这里要考虑到两种情况，一是我们有近十亿人口，美国是二亿左右，苏联是二亿多，日本是一亿左右，英国才五千多万。二是我们这一万五千种里包括年画。国外是纸皮书、精装书。在他们的统计里，是否一种画片都算一种，我就不太了解了。当然，1978年我们是一万五千种，到了1979年，就是一万七千余种了。瑞士1977年也出版了七千余种。在我们国家的南面，新加坡这么个小国家，人口只有二百万左右，也出版了一百四十余种。所以从出书品种

来看，我们国家与世界上其他国家相比还是不多的。从册数来看，我们国家占优势。但是，如果按人口平均数来看，我们就占不到优势。单从1979年的发行量来看，我们大概发行了三十七亿册。平均每一种图书的发行量是二十四万六千余册(张)。苏联共印了十七亿册，每一种书的平均发行量是一万九千余册。

发行网点 我们来看看有些国家是多少人口有一个发行网点。在这一点上，我们相当落后，反映出我们国家书店的网点数很不足。西德是一万人左右一个点，美国是六千人左右一个点，日本是一千六百人一个点，苏联是二千二百人一个点。去年我们全国的销售点是五千三百二十一个(不包括供销社五万多个点)，人口按九亿八千万算，全国统算大概是十八万四千人一个点。北京把新华书店、中国书店、外文书店这三家书店所有的网点加起来，市区大概是七万人一个点，近郊四万人一个点。北京情况比全国要好一点。这里也可以说明，我们书店门市部的读者为什么是比较拥挤的。

发行量的增长比例 美国1977年比1976年发行金额增长10%；苏联1977年比1976年册数增长33%；英国1977年比1976年册数增长35.1%，金额增长15.1%；法国1977年比1976年金额增长13.7%，册数增长8.1%。我们中国1979年全国销售12亿多元，1980年销售15亿多元，1980年比1979年增长25%左右。

最大的书店的情况 英国的福伊尔书店一共有五层楼，门市部占了四层。五层楼总的建筑面积大概有七千平方米，每天接待读者一万多人，每年销售的图书，大约六百万册。莫斯科的“图书之家”一共有两层楼，面积四千八百多平方米，门市部占三千

六百多平方米。每天接待读者大概三万人，一年销售额约七百二十万卢布，合人民币约九百多万元。日本最大的书店在东京，叫八重洲书店，地下两层，地上八层，面积是六千六百平方米，营业面积是三千三百平方米，每天接待读者约二万人，一年销售二十五亿日元，大概合人民币一千六百多万元。再看看欧洲北部芬兰的书店情况。为什么介绍芬兰呢，因为欧洲北部有芬兰、挪威、瑞典三个国家，最大的书店是在芬兰赫尔辛基，叫学术书店。它的面积是一千九百余平方米，每天接待读者四万人左右。我国北京王府井大楼是四层，总建筑面积六千平方米，现在使用的门市部面积是二千四百平方米，每天接待读者近三万人，1979年销售六百多万元，九百一十万册。上海南京东路门市部，二层楼，面积大概是二千二百平方米，每天接待读者约二万五千人，一年销售五百万元左右。目前除少数大城市外，书店门市部的建设究竟是大一些好，还是小而多好，这是可以研究的一个重要问题。

备货品种 苏联莫斯科“图书之家”的备货品种是五万四千种。英国牛津的布莱克韦尔书店的备货品种是十七万种。如果把这个书店门市部的书架连起来，有九华里那么长。日本东京八重洲书店的备货品种是二十万种。根据1980年6月底的统计数字，我们国家最大的书店王府井门市部是八千七百种，上海南京东路门市部是八千一百种。由于门市部图书品种比较少，读者拿个百多种书的单子，到门市部来能够配到百分之几十？当然，不是要求所有地方的书店门市部都达到多少多少种，但是至少省会所在地的书店门市部应该品种丰富一些，使我们的书店真正象“知识的海洋”那样。

日本书店门市部经常流转的图书，占他们备货品种的20%。

我们一些书店,有时候因考虑库存指标而把一些书特价处理掉了,不考虑保留品种,影响到品种数的增加。有些出版时间稍久的长篇小说,很多书店都把它撤下来了,在门市部书架上一本都没有。象这一类书在综合门市部适当保留一点,还是应该的。

领导与管理

解放初期,我国的书店由出版总署领导,后来由文化部领导,现在是由国家出版局领导,都是由政府机构管理。国外对书店的领导管理有几种情况:一种象南斯拉夫。南斯拉夫全国共有售书点三千个,大部分是出版社办的。在政府机关中,没有一个机构是管出版发行的。它有一个出版中心,等于是个统一的“同业公会”,由它来管出版发行。南斯拉夫的近邻罗马尼亚,跟我们中国很相似,有象北京、上海发行所那样的面向全国批发机构。每一个市有一个售书中心,每个城镇都有售书点,农村也是委托供销社代销。书店对出版社出版的图书也是包销,销不完积压了,经济损失由书店负担。

苏联的发行工作基本上是自成系统。有的同志讲,现在苏联也在变,出版社也在自办发行。其实苏联在五十年代就有科学院、铁路、军事和作家四个出版社自办发行,自设门市部销售图书。他们这样做是有道理的,因为科学院出版社的科学著作比较多,也比较专;铁路比较分散,书店发行力量不是每个小站都能达到;军事出版社象我国战士出版社一样,作家有些特殊需要,自办发行是有好处的。尽管这样,在苏联通过书店发行的图书大概占70%以上,通过其他系统发行的不到30%。美国出版的书,通过

书店直接销售的大概占一半左右（书店再通过书报摊、小商贩或其它商店进行代销）。其它一半左右，主要是出版社搞邮购和举办俱乐部销售。

英国的书店，都是独立的，没有领导与被领导的关系。每一个国家都有不同的情况，很难说那一个国家的做法是标准的模式。

如何满足读者需要

书店工作经常遇到的问题是积压与脱销，这在国外有没有呢？同样存在。工作做得好一点，积压和脱销的情况可能少些，读者需要的满足率可能高一些。国外书店不叫积压与脱销，他们叫图书过剩和买不到书，这是一回事。过剩不就是积压了吗？买不到不就是脱销吗？叫法不一样，实质就是积压和脱销。

从苏联来看，只有政治书、农业书和教科书三类是满足供应的。其它的书，有的时候能满足，有的时候就不能满足，有的时候买书还要排长队，跟我国一样。苏联文艺书出得很少，有些特别紧张的文艺书都要排队。

国外发行多卷集都采取收款预订的方法，预收款也不是一下子全收。比如大百科全书七八十卷，你不能一下子把钱全部都收了。他们的办法是，发这一卷收下一卷书款，一卷一卷地收。读者交了书款，出书时书店就通知读者。通知单发出两个月读者还不来取书，书就卖了，你再来的时候，就退你书款。

我们办书市，苏联也有书市，有的叫图书博览会。除了综合的书市以外，还有很多专题的书市。比如有专门发行诗歌、散文

类图书的书市，有专门发行儿童书籍的书市，专门发行科技书的书市。配合“六一”国际儿童节，他们专门在少年宫办书市。还有一个方式是搞巡回展销。书店经常组织报告会，请作者和读者会面。作者介绍他的写作计划，或介绍某一种书。书店还经常组织一些联欢会，加强读者、作者和书店工作者的联系。书店还经常向电视台提供材料，通过广播、电视来介绍图书，几乎每天都能听到、看到关于图书的介绍。书店还经常召开一些读者代表座谈会，了解需要情况，听取读者意见。

中小学课本，有的国家是用政府审定的教材，有的国家则由学校自由选择版本，但基本上都是预订，跟我们的做法一样。大专教材，除了在封面印上这是某某专业的教材外，发行方式跟其它图书基本相同。国外的大学生，不是靠课本，主要靠听课时记笔记。老师在课堂讲，学生在课堂记，复习功课、准备考试都是靠笔记本，记的东西感到不足，才找些教科书来参考参考。在发行课本的同时，还回收旧课本。他们课本的内容比较稳定，上一年的课本，下一年完全可以用。苏联是六折收回，七折再卖，书店有利润，对学生也有好处。在发行课本的时候，每一个学校都指定专人来发课本。

国外销售量最大的是文艺小说。英国文艺小说的发行量要占整个图书销售的 24 %。其次就是中小学课本和大专教材，这一类书要占 17 %。再下来是少儿读物，占 9 %。

营业员要受专门训练

苏联书店人员情况有几个特点，一个是文化程度较高，比如

说五十年代末期，莫斯科的书店工作人员总数是三千七百人，大学程度占 5.1%，高中程度占 83.3%，初中程度占 11.6%。他们规定凡是新吸收人员，必须要有十年制（相当于我们的高中）的文化水平。对于达不到这个文化水平的工作人员，就组织他们上函授学校，业余大学学习。苏联还办了各种各样的发行学校，有初级的、中级的、高级的，培养新吸收的人员，培训在职人员。在大学里，他们设有专业培养发行人才。莫斯科普列汉诺夫国民经济学院的贸易经济系里就有图书贸易专业，学制四年。

我们北京人口比莫斯科人口多，可是书店工作人员比他们少，我们才三千多人，文化程度也不高。这主要是“四人帮”的干扰，也有旧社会遗留的因素。书店是传播文化的一个部门，如果没有一定的文化水平，要把工作搞好是相当困难的。有些科技书，如果没有一定的文化知识，连书名都看不懂。当然，有了一定的文化水平有些书也不一定都看得懂。外文书店的工作人员，还要具有一定的外文水平。中国书店（古旧书店）的工作人员，还要有版本知识。所以，不能把书店工作看轻了，书店工作要搞好很不容易。我们国家要求干部革命化、年轻化、专业化、知识化。新吸收人员，应有文化水平方面的要求，对文化水平较低的老职工，要组织他们学习，上业余大学、电视大学等，给予培训的机会，帮助他们提高。

苏联书店的工作人员，跟我们中国相似，女职工占的比例较大。五十年代末期，莫斯科书店女职工三千零六十一人，男的只有六百四十三人。从年龄上来看，不到三十岁的占 45.8%，不到四十岁的占 17.8%，不到五十岁的占 19.7%，五十岁以上的占 16.7%。苏联书店人员的稳定性也比较好的，超过五年以上工

龄的就占 40.6 %。

出版社和书店的关系

出版社和书店的关系，我想重点介绍一下英国的情况。

英国的出版社有个出版商协会，书店行业有个书商协会。出版社出书，要考虑书店会不会订货；书店订货，要考虑到读者会不会买，能不能销得出去。英国跟我国有一个截然相反的情况，大仓库都在出版社，书店没有大仓库。我国大仓库都在书店，北京储运公司有二万多平方米左右的仓库，但还不够，还有好多书收不进来。

在英国，每一个出版社都有若干个推销员，推销员要经常到书店去转，去推销。当他看到书店门市部书架上没有这个出版社的书了，就跟书店的老板联系、交涉，找管进货的人问要不要，还有的拿图书照片缩样，向书店来推销。不象我们中国，订货仅凭二百字的内容介绍。国外是拿样本来向你推销，如果这种书店订货不多，过一段时间，出版社就降价，降价以后再向书店推销。

我们中国是采取包销的办法，书出版以后，往你发行所仓库里一送，交齐书后三天到五天出版社就可以把书款收回。这本书能否卖得出去，出版社就没有责任了，积压了是书店的，脱销了也是书店的。现行的制度，使得出版社不大关心图书的命运。有的时候也关心，跑到书店去看看，某种书在你们书架上放了没有。但它受不受读者欢迎，脱销了还是积压了，有些（不是所有）同志就不大管这个事。这是当前我们中国现行制度上存在的一个缺