

新聞發行學

徐 淵 若 編

上海市私立申報新聞函授學校講義

新聞發行學目次

徐淵若編

一 緒言	一
二 發行科之組織	七
三 新聞販賣份數 (Circulation) 之研究	二九
四 美國新聞社發行科之組織及其活動	七七
五 日本新聞販賣界現狀	九五
六 決定發行地址之要素	一〇三
七 生產效率之研究	一一一
八 發行後如何收受報費	一一九
九 新聞紙張之來源及此後應改良之辦法	一二五
十 廣告收入與發行	一三三

十一	報館理財	一三九
十二	關於出版	一四七
十三	關於發送	一五五
十四	售貨術 (Salesmanship)	一六一
十五	職工管理 (Personnel management)	一六九
十六	廣告率 (Advertising Rates)	一七七
十七	純收入之決定 (Determination of Net income)	一八五
十八	新聞之生產	一九三
十九	編輯與發行	二〇三
二十	新聞教育之設施	二一五
二十一	公報 (Official Newspaper) 與發行	二二一
二十二	結論	二二七

新聞發行學

徐淵若編

一 緒言

新聞社之組織，依據普通慣例，大概分爲營業部和編輯部兩大部。（註一）發行一科，和廣告科，會計科同爲營業部的重要因子。所以發行科的收入，是新聞社二大收入之一；此外便是廣告科的收入了。這兩大收入，成爲新聞經營上的重要財源。

現代的新聞，其分布地域，極爲廣泛，發行之數達數十萬份。（註二）他的販賣價格，與一般生產品不同：不僅不足以抵償一切的生產費，且還要賠墊不少。紙費及印刷費等直接生產費，至多加上若干利益，便是販賣價格的限度了。至于新聞社所要的龐大的編輯費，電報通信等費用，以及股東所應得之官息紅利（因新聞社並屬於營利事業），那就非仰給于發行收入以外的廣告收入不可了。（註三）

不過從新聞經營的大局上看來，其主要收入之仰給於廣告者，如美國的報紙等；仰給於發行收入者，有歐洲的報紙。至於究應以何種收入為主，這是不能一概而論的；大概以兩種收入，各佔半數之說為最妥當。

新聞發行學，與廣告學極有密切關係。蓋兩者均為營業部之重要構成因子，此事已如前述。廣告之能否發達，要在乎發行部數之多寡，發行部數愈多，則投登廣告者亦正比例的增加，否則有誰肯花這筆廣告費呢？

同時發行與編輯，亦有相當密切的關係。編輯的材料，倘極新穎豐富，且言論公正，足以代表正確的輿論，則自能得到社會上的共鳴，其銷數亦必激增。反之，若色彩甚濃，且編輯方法庸劣，令人望而生厭，則必日趨淘汰。所以有許多報紙，為了迎合社會的低級趣味，不惜採訪街談巷議，搜羅無聊的社會記事，且誇大其詞，以供讀者茶餘酒後的消遣，這種報紙的發行雖廣，但決非健全之發展，這是編輯和發行方面的邪道。

新聞發行推廣，其術不一。近代所最盛行者，有新聞讀者保險及社會服務等法。前

者蓋屬於一種企業，使讀者在看報外，尚可享受保險之利益，故每聞外人於途中相互問候時，談及報紙，他們說「我並不贊成他寫的東西，可是爲了讀者保險而買的。」所以事實上報紙數較讀者之實數爲多，因爲他們買報的目的，在乎保險而不在看報。每有許多極端的人，家中定了三四種報紙，囑送報人不必送去，所謂醉翁之意不在酒，這種現象在外國已很普通，我國因尚無保險制度，故未曾發生。

社會服務的目的，蓋在乎使一般人知其內容，也不外乎宣傳的意思。我們舉一個例，譬如代收賑款，每當國內有地方發生災荒的時候，報館便在報上努力宣傳災區的慘狀，使仁人君子，看到了便慨然解囊；報館除自行捐助一筆極大賑款外，同時復代爲徵收，並妥善地向災區施放。如此一來，使捐者可以安心付款，受者不至於得不到實惠。這種手段，在日本如朝日新聞社等大報館是常常採用的。他們國內地震和火災極多，所以報館對於這種社會服務事業也頗努力。這固然一面是由於新聞是一種社會事業，服務社會，本是他們的使命，但同時誰也不能相信他們絲毫沒有作用在內。因爲災區內的人民

，其待賤之情極切，倘然有報館去代捐代施，他們將永遠銘記在心頭，這種感激，不久就會驅使他代該報作義務宣傳，（至少亦必對該報發生好感），當他們定報時，自然便不會走向別家去的了。

此外如獎勵運動，獎勵學術，獎勵文藝美術，增進健康事業等。獎勵運動，當在開運會或賽球時，贈送優勝棋優勝杯，一面鼓勵體育，一面可以博取羣衆的好感；有時或自行主辦運動會。又如舉行各種競賽，如環球一周旅行競賽等等，驚世駭俗而樹立了聲譽。這些都是極巧妙的辦法。

新聞發行學既如此之複雜，且國內外足供參考之資料尙少，所以我用隨筆的體裁，勉強分編爲若干章。重複或題外之言，自知在所不免。

註一 茲將申報館之內部分科錄后，藉供參考：

總理處 總務 文牘 會計 稽核 收發 庶務 各科

編輯部 電報 本埠經濟 教育 文藝 翻譯 採訪 整理 校正 圖書等科

營業部 發行推廣 廣告 承印 收銀等科

註二 我國重要新聞之發行部數

名稱

發行部數公稱

哈爾濱

國際協報

千五百

奉天

東三省民報

七千

天津

大公報

一萬五千(十六頁)

益世報

一萬(十六頁)

北平

京報

三千

上海

申報

十五萬(二十頁)

新聞報

十五萬(二十頁)

時事新報

四萬五千(二十八頁)

註三 三、四年前申報之廣告收入每月十萬元，新聞社十二萬元。申報據說每年有二

新聞發行學

五

中華新聞函授學校講義

十萬元內外的純益。

新聞發行學

徐淵若編

二 發行科之組織

發行科的任務是在乎發送，販賣，和推廣該新聞社所發行的報紙，以及該社所發行的書籍和雜誌，且處理收受報費等一切的事務，其職務的範圍極為廣泛複雜，所以有許多大報館的發行科中，往往使用二百多名的人員。

發行科的內部，可以大略分為十一組（註一）。茲將各門的職務和制度，簡單地列示如下：

- | | |
|--------|--------|
| 1. 發送組 | 2. 販賣組 |
| 3. 會計組 | 4. 推銷組 |
| 5. 管理組 | 6. 郵寄組 |

7.企劃組

8.調查組

9.庶務組

10.直營販賣組

11.出版組

甲，發送組之職務及制度

本組所以處理關於發送新聞及出版的書籍，雜誌等事務。

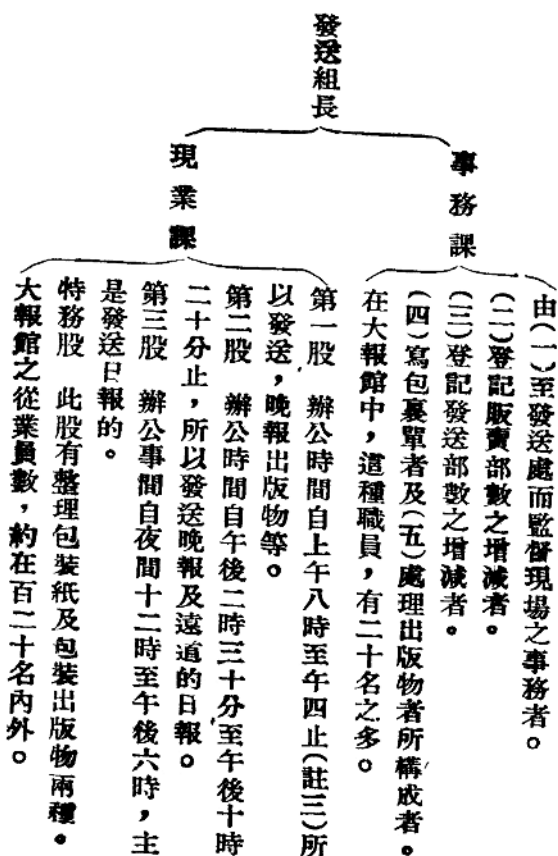
A. 新聞發送事務 當報紙離開印刷機械，經過自動搬運器而像潮水似的流到發送處的收紙地方時，便進入了發送組的管轄區域內了。在這收紙的地方，有許多發送員站在旁邊，以五十枚爲一目標而做好標記，然後按照各販賣店的需要而包裝起來。這包裝好的報紙，更放在輪轉着走着的橡皮布上，自動地運搬到鄰近汽車旁，再由發送員裝入發送汽車之內。遠道的販賣店，便須再由火車運去了。

B. 出版物的發送事務 出版物的發送事務，較新聞爲簡易。發送組的出版物股，祇須在每次出版各雜誌及書籍時，將各種書店之定購部數，調查清楚，然後包裝而分

頭發送出去便得了。

C. 發送組之事務分担方法

發送組之事務分担系統，有如下表所列（註二）



發送組長，所以監督關於發送的一切事務；對於新聞輸送方面，由組長負責與鐵道部，電車公司，汽船公司等交涉。事務課則應了各販賣店定閱的增減，決定新聞，雜誌，及書籍每日的發送部數，詳記在簿上，同時並將該數字通知現業。現業根據了事務課所通知的數字，寫好了包裹單，站名，及販賣店名，於是將各店所需要的新聞，雜誌，及書籍之定購部數，包裝起來而裝入送報汽車內。

D. 輸送同盟 發送事務，因各報館均有共通的利害關係，所以有許多國家在一市以內的報館，均組織了「輸送同盟」，由各報館輪流的當值幹事，以與鐵道部，電車公司，汽船公司等交涉新聞輸送事宜。即在災禍之際，亦協力一致去擁護他們共同的利益。

報館間的競爭極為激烈，尤其是發行部與廣告部的競爭，真是各設腦汁，爭占先着，頗難一致，可是運輸事務則常能保持着理想的協調。

E. 送報汽車 大報館中的送報汽車，大抵為可容一，五〇〇公斤的載貨汽車。這

種汽車本應由各報館直營的，但是因了車房及修理工廠等設置上，以及其他種種不方便的地方，所以大抵使用外面的車子的，報館則每年令汽車店老班去投標，然後決定去取。

遠道的去報紙，大概在發車前數分鐘，用該送報汽車送到火車站的。

市內的報紙，則有以本報爲中心的幾十條放射線網的汽車路，沿了這路面分配及於全市。

乙，販賣組之職務和制度

販賣組所以販賣新聞及徵收報費的。

A. 新聞的販賣事務 各販賣店對於報紙的銷數倘有增減時，則經過發行科長的核准後，即行文發送組。又倘有定閱樣本報紙的，亦須經科長的同意後規定其部數及發送日數，立即通知發送組。有許多報館爲節省經費起見，往往省却這一組，由發送組主任及事務員兼理之。

B. 報費徵收事務 在每月的終了時，對各販賣店發送實際販賣部數的計算書，這事務每多由會計組兼攝者。

丙，會計組之職務及制度

本組所以担任計算報費及本社出版物費，且收領該款。其主任由副發行科長兼理，再由若干事務員協助之。

會計組分爲收款事務及記帳事務兩種：

A. 收款事務，即收受販賣店所送來的款項，推銷組所收集的款項等；並發行收條，將所入款項記入收款帳內，且將每日所收得的款項之整數，記在收款會計表上，然後由發行科長簽押後，提交於會計支付處。

B. 記帳事務，乃登記『新聞計算冊』，『定期出版物計算冊』，『販賣存根』等，於月底造成計算書，而送達各直營店及各販賣店，以徵收其報費。

新聞計算冊中，登記着各店每日紙數的增減數，在月底算出該月之總數，然後乘上

一部的庫價，得到一個月原價的合計於是登記在『販賣存根』上。

『定期出版物計算冊』，亦和報紙同樣地登記着每日的增減數，在月底結算出一個合計部數，乘上原價以後，便得到一個月的原價總計數。然後也將這數字記入『販賣存根』中。

、臨時出版物費，在月底將其總計額自出版裏的賬簿上，轉記至『販賣存根』中。

『販賣存根』，最好分爲每縣一冊，每頁有各販賣店的花戶，在該項花戶之下，有報費，定期出版物費，及臨時出版物費的登記處。在每月未結出該一個月中之總計徵收全額，扣除了已繳全額以後，即對於各店徵收其餘額。

在徵收時須詳記與存根內容同樣的說明於計算書上，每月發送給各店。

會計組在每期末統計了各店的餘額，而提出造成決算報告書的材料。

又會計組除登記原價於存根中外，並須處理補助費之劃賬，按月交付證的徵收，以及期票的徵收等事務。

丁，推銷組之職務及制度

推銷組所以相當對於管理組管轄區域以外的地方全體，約有數千販賣店之，販賣，

擴張及收款的事務。

其主任大概由發行科長兼任，在手下有十幾名的事務員，各地方別的分担着事務。在月底，月初，巡視其所担当之區域，以從事於販賣，擴張，收款，並視察地方的情形，調查競爭新聞的販賣狀況，在月半左右，駐在本社，出席『販賣商權會議』；且每日與販賣組，會計組相互連絡，以精查各店報數之增減，及送款之遲早等。

戊，管理組之職務及制度

本組所以監督本社之直營店及該報所在地（如報則係指上海）之販賣店，處理販賣，擴張，及收款之事務。該組主任。由發行科次長兼任之。其下用事務員數人。以分理事務。

一、直營店課 直轄本社之直營社，担任監督販賣，擴張，收款之事務。

二、特賣店課 處理專門販賣本報之特賣店的販賣，擴張，及收款之事務。

三、販賣店課 處理合賣本報及他報之各新聞販賣店的販賣，擴張，及收款事務。本組主任，須時常巡視各店，並召開主任，店主，店員之聯歡會，以鼓舞業務之發展。

本組所管轄之店數，在大報館大概超過三百家以上。