

刘革学 刘 芳 编著

中国 民营 书业 调查 调业

——中国民营出版蓝皮书

透视中国民营出版业存在现状
解读中国民营出版业运作秘密
展望中国民营出版业发展走向



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

中国民营书业 调查

——中国民营出版蓝皮书

刘革学
刘芳 编著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

正文设计: 孙长福

责任印制: 孙长福

王国珍

图书在版编目 (CIP) 数据

中国民营书业调查: 中国民营出版蓝皮书/刘革学,
刘芳编著. —北京: 中国水利水电出版社, 2005
ISBN 7-5084-2636-3

I. 中… II. ①刘…②刘… III. 出版工作-私营
经济-概况-中国 IV. G239.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 141652 号

书 名	中国民营书业调查——中国民营出版蓝皮书
作 者	刘革学 刘芳 编著
出版 发行	中国水利水电出版社(北京市三里河路 6 号 100044) 网址: www. waterpub. com. cn E-mail: sales@waterpub. com. cn 电话: (010)63202266(总机)、68331835(营销中心)
经 售	全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	安锐思技贸有限公司
印 刷	北京市优美印刷有限责任公司
规 格	850mm×1168mm 32开本 9.75 印张 258 千字
版 次	2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷
定 价	18.00 元

凡购买我社图书,如有缺页、倒页、脱页的,本社营销中心负责调换

版权所有·侵权必究

编者的话

研究任何事物、任何问题，首先要定义准研究对象，这是前提和基础。本书涉及的一些主要概念，有必要在这里提前加以定义。

书业：即图书出版行业，这里取其泛意的概念，不仅包括图书出版，还包括图书发行。

民营书业：在中国大陆图书出版发行领域，出版社和新华书店发行系统之外的社会力量，主要是民营书商。

书商：原意是图书出版发行者，出版社当然是出版商。现在通常指出版社之外从事图书出版发行工作的社会力量，也称民营出版商、民营出版人，他们能运作图书的选题策划、编辑加工、出版、发行环节的一部或大部，但书号资源必须通过与出版社的合作从出版社取得，多以图书公司、文化公司或图书工作室、文化工作室的形式出现，也有单枪匹马横行天下的出版个体户。他们所做的工作与出版社并无二致，所不同的是出版社是拥有出版合法牌照即书号资源，而在中国大陆地区，民营书商自己没有书号资源，只有通过与出版社的合作才能完成图书出版的整个流程，所以他们的出版发行权是不完整的。虽然有的书商实力早已非同一般，尤其是发行能力甚至已超过出版社，但他们都只能算部分参与图书出版过程。泛意的书商还包括民营书店，许多书商

是出版发行兼营，即做书（出版），又发书（发行）、卖书（零售）。本书中民营书商、民营出版商是通用的概念。

经销商：即中间商，一般指图书批发商，有时他们也同时是书商，很多书商就是从经销商做起的。

书号：图书的出版发行许可证，图书的“身份证”。在中国大陆，只有出版社才能获得，而出版社尚未向民营开放，所以，书商要想出正版图书必须与出版社合作，以换取一个合法的身份。事实上除了出版权之外，像图书的批发权、经销权已或多或少地向民营企业放开了。书商要想拿到书号，一般通过交所谓管理费的形式买卖或变相买卖，这早已是公开的秘密、大量存在的现实。书号在出版社本身一文不值，但因为是国家控制，书商梦寐以求，所以奇货可居，一些小出版社或偏远地区的出版社更是以此为生。

主渠道：特指新华书店图书发行系统，包括它的批销中心、经销网点。

二渠道：民营书商的另一个称谓，相对于新华书店主渠道而言的，由民营图书批发商和书店组成，现在已经是图书市场的生力军，业务量已超过了新华书店。近期以来，一些有实力、有影响的民营图书发行商已正式获得图书全国总发行的权利，向着出版的核心领域逼近。随着出版行业的改革深化，他们还有很大的发展空间和发展可能。

本书选用的文章力求有力度、有代表性，作者多为业内有识之士或具有较强洞察力、研究力之学者、官员，编者对之进行了必要的文字处理和加工。为保留原

作风貌、体现原作者的思想，除非明显笔误或不宜上书，编者一般都未作大的改动。

全书共分为六大板块：

书业新军——介绍中国民营书业的发展演变历程；

风云人物——展现中国民营书业部分从业人物，透过他们的身影和足迹，更清晰地读懂中国民营书业；

发家秘诀——民营书业经营之道，揭示其赢利能力的秘密；

成功与困惑——中国民营书业发展迅速、成就昭著，但也存在难以摆脱的苦衷；

发展走向——分析中国民营书业的走势，预测中国民营书业的未来；

理性思考——探讨中国民营书业的发展战略战术、方略方针。

2004年12月
于天津

序

当改革开放的春风拂过，坚冰解冻，河水奔腾，春潮涌动。

随着中国改革的深入，新闻出版领域的改革也正像这解冻的春河，波涛翻滚，激流阵阵。

中国出版业改革的目标和走向就是市场化，无论是从领导讲话中，还是官方政策上，都可以感受到这个信息。

在中国新闻出版改革的进程中，诞生了一个新生的行业和群体，这就是民营出版业及其从业者民营出版商，从事图书出版的则即是民营书业和民营书商。他们不在出版社的编制内，不领出版社的工资，却通过与出版社的合作，参与到选题策划、组稿、编辑、印刷、发行等出版业务中。他们没有出版社的名分，但他们确实在于着出版社的事情（部分地）。

中国民营书商是中国出版市场化改革的产物，也是中国出版市场化改革的最有力的推动者。他们的存在是不容否认的事实，他们的贡献和作用也是不容抹杀的存在。

他们是出版物市场造就和发展起来的，适应市场的能力是与生俱有的本能。同时，他们的出现和发展又进一步促进了中国出版行业的市场化进程。在中国出版体制改革中，民营书商既是出版社的学生，也是出版社的

老师，既是出版社的合作者，也是出版社的竞争者。

在世界富豪排行榜中，媒体大亨和出版商不乏其人。在中国近年来先富起来的一些人中，出版商也不乏其人，甚至有大富大贵者。

由于改革的阶段性的特点，在相关政策并未完备的情况下，民营书商往往是干而不说，他们的活动有时甚至带有地下活动的神秘色彩，也衍生了若干传奇和传说，加之某些书商的暴发，中国民营书商给人们带来无限的想象空间，引起无数人好奇的眼光和探索的冲动，它的发展历程、行业秘密、发展趋势也成为许多人关注的热点。

新中国的出版行业一直是国家垄断的，大都称为出版社，也有的称为出版公司，书号资源至今仍是由国家独家控制，完整意义上的民营出版社在中国大陆目前还未诞生，但通过与国家出版社合作而参与介入出版业务的民营出版商（公司）在全国已达数千家，主要集中在北京、上海、广州、长沙等地，仅北京就有2000~3000家以上，甜水园图书批发市场就是一个书商集中的地点。有的民营书商已集团化，资产过千万甚至上亿，还有的已经取得了出版物的全国总发行权。

出版业在中国现在仍是一个朝阳产业，发展的前景和空间还很大。可以预言，随着新闻出版体制改革的深入，中国民营书商还将继续发展，创造更大的神话和更多的传说。

本书比较全面地收集整理撰写了中国民营出版行业及其从业者的有关调查、报道、介绍、评论、预测等，为读者揭开其神秘的面纱。这也是全面介绍中国民营出

版商的第一本专著，堪称中国民营书商的蓝皮书，出版界业内人士和社会各界人士均值得一读，值得收藏。

由于时间和水平所限，纰漏之处在所难免，还望仁者海涵斧正。

斯为序。

刘革学

2004年12月

于天津

目 录

编者的话 序

书 业 新 军

书商的诞生	李 更 (3)
当代中国民营出版的演变	徐 晓 (6)
民营资本曲线进军图书出版	史晓芳 (21)
文化公司发展简单回顾与展望	葛 甲 (22)
长沙民营书业写春秋	易禹琳 (25)
二渠道民营书商兴波图书市场	林雨 罗 玛 (27)
南北书市, 业者盛宴	(32)
体制外力量崛起催化图书市场变局	(35)
民营书店崛起中国图书市场	李小刚 (41)
民营工作室纷起, 激活出版业市场	(43)

风 云 人 物

席殊: 中国民营书业第一人	(49)
石涛: “书商” 概念应该抛弃	(53)
民营书业的学院派: 人大现象和北大现象	种晓明 (61)
当当网创办人李国庆: 咸鸭蛋和命运 加减法	许 军 (66)
做书发家的中国民营企业企业家尹明善	青近军 (72)
任志鸿: 文教图书分销王	陈海保 (87)

李五月：从美女作家到美女书商	(91)
图书策划人调查	李 涛 虎 丽 (94)
我所认识的几个书商	肖 飞 (98)
三个人搅动了长沙图书市场	易禹琳 (102)
从大学生到“个体出版户”	(107)

发 家 秘 诀

话说“二渠道”	丁 东 (113)
中国新兴巨富群落——出版商	达 然 (115)
图书是怎样出版的	(120)
书号的奥秘	(124)
畅销书背后的民营书业	王 虎 (128)
出版利润渠道及技术揭秘	(132)
图书市场透视	徐 文 (139)
解读图书批销的奥秘	黄俊毅 (142)
三渠道：蓝猫快乐书屋	(153)

成 功 与 困 惑

中国民营书业：从拾遗补缺到不可或缺	聂北茵 (157)
民营书业撑起出版行业“半边天”	(158)
个体书商走向成熟	(160)
理性看待书商与出版社的合作	贾妍妍 (163)
书商：在制度与市场中游走	吕 进 (166)
二渠道书商：徘徊在书市边缘	简东方 (171)
民营书业寻求话语权	陈 佳 (175)
书市是谁的盛会	(178)
民营书会渐成新书风向标	贺 文 (182)
民营书业和新华书店的竞争之路	(184)
书商自述 2004 京丰书会	吕 进 (192)

发 展 走 向

中国出版业改制提速·····	(199)
民营书业突破图书总发限制·····	(201)
民营书业甩掉“二渠道”帽子·····	(206)
民企跟进书业开放先机·····	(208)
上海书会民营书业平分秋色·····	(214)
民营书业难圆出版社梦·····	胡晓群 (217)
民营书商首度结盟·····	赵晨钰 (223)
图书分销市场走向寡头时代·····	(227)
书市孕育资本风暴·····	潘 田 (232)
民营书商“密谋”教材总发权·····	刘 徽 (235)
中国书业何处去·····	彭 伦 (239)
中国书业的问题与出路·····	(242)
新闻出版总署：扶持民营书店坚定不移·····	(246)

理 性 思 考

民营书业发展的联合方略·····	陈燕、沈剑虹、张文彦 (251)
出版市场群雄争霸，民营企业胜算几何·····	(256)
多数出版社成为企业，民营书业何时发力·····	(260)
出版业呼唤经纪人·····	(262)
主渠道与二渠道的竞争·····	(269)
民营资本进入中国出版业模式初讨·····	沙 金 (273)
后二渠道时代的民营发行业格局分析·····	胡 鹏 (280)
民营书业手中的牌·····	海 默 (287)
民营书业的崛起之路·····	黄 春 (292)
后 记·····	(299)

书
业
新
军

中国民营
书业
调查

书商的诞生



1949 年建国初期，我国的稿酬制度参照前苏联，作家靠稿费买房子的也屡见不鲜。可是后来“文化大革命”了，即使在改革开放之初，在文化复苏和图书出版日益繁荣的初期，欲靠写作或出版发财似乎仍是缥缈的梦想。

然而，自从 20 世纪 80 年代初期，武汉一个戴着深度近视眼镜的叫张元奎的会计带着几个待业青年拖着板车上街卖杂志，居然发了财，他还办起了全国较早的民办性质的报社、杂志社，建立了一个“托拉斯”，这在当时甚至引起中国共产党总书记胡耀邦的关注，并作出批示。尽管因他的个性、他的用人不当及其他一些原因，他的集团公司垮掉了，房子卖掉了，人也离开了武汉。不过从他的公司出来的一批小青年们几乎全成了个体书商，武汉因这些人的“上窜下跳”成了全国最早最大的印刷品批发市场，中国的新华书店一统天下的图书发行体系也被打破了。

书商们利用政策和现实的不和谐动作而创造了一个奇迹：从写作、拉书稿到买书号、下印刷厂、批发全国各地，真正的一条龙流水线，一本书从收集素材到市面出售，仅需 10 天左右的周期。那些原来在严肃文学神圣的面孔下撞得头破血流的业余作者们发现了新大陆：走通俗之路。湖北省文联几个曾被人轻视的搞说唱艺术的老人办了一份印刷粗糙的大型刊物《今古传奇》，没想到两年以后竟发行到二百多万册，从改编旧话本做到各种新派传奇，该刊领导了一个又一个新潮流。以后，此类刊物便全国大开花，愈演愈烈，这些报刊又大部分为书商所控制，以至到后来，书商们干脆自编刊号，自理书号，非法出版物应运而生了。

在这种潮流影响下，不少地方出版社也耐不住寂寞，纷纷炮

制了一大批错别字加废话的书报刊，以至于老出版界的严谨的学者们惊呼：现在是无错不成书！

书商的出现无疑是场革命，对广大读者和部分作者来说，简直是福音。记得在 1985 年前后，书商们还忌讳别人称他们为掮客，一些 20 岁左右的书商们还根本不知掮客是什么意思，说到今天，他们终于有了——一个不再羞于众人的学名：经纪人。

书商直接从作者手中买文稿，当出版社还是每千字 15 元时，他们已出到 100 元，并且还包作者住在什么酒店里闭门造车，以“雪米莉”为法号的一些系列就这样诞生了。

从某种程度上说，书商把纯文学——什么伤痕、反思、寻根等名噪一时的代表人物推上了自我欣赏的舞台，让他们自己挠痒自己笑去了。

从此人们似乎知道了不仅是作家能写书，贩夫走卒也能写书。江汉大学一位女生用三天时间靠剪刀和浆糊也“写”了一本书，她独自到北京弄书号印出以后，居然甚为畅销，好一阵激动以后，她所在的文联的那些作家们在她眼里忽然变得像骗子一样不可信。

写字可以发财

然而，“雪米莉”之类虽然赚了钱，大头却还在书商手中。一位老作家改编了一本相术书，书商给了他 1.5 万元，他惶恐得不敢拿，脑海里直翻“贪污、受贿”之类的字眼。殊不知，这书商靠此书赚了五十几万元，光是书商手下其中一个分销商就赚了三万多元。于是，文人们又发感慨了，发过之后，他们认识了一个新人物：王朔。作家出版社一位主任说：“……那时候，他没职业，抱着一叠稿纸，小心翼翼推我们的门，我们都不太搭理他……”

王朔是 1985 年在《当代》上发《浮出水面》引起部分人注

意的，谁也没想到，当初为他的文章遭冷遇而抱不平的人，几年工夫就看他在中国文坛上整出了新名堂，尽管现在还不能“盖棺定论”，但他把文坛搅了个天翻地覆的确是不夸张的评价。连那些延安过来的老正统都戴着老花镜一本一本地读王朔呢。

王朔开始，把大头赚在了文人手里。当然，王朔是否承认自己是文人还有待调查，但他多次说自己是个“写字的”，凭此把他拉入文人行列看来不算过分。

跟着王朔找饭吃的人物虽然还不至于用车皮装，至少用板车拉是有的。放眼中国文坛，靠写作吃饭的已经不少，但真正称得上“社会效益和经济效益”双丰收的，还真没几人。

这里要说的，同等级的还有位郑渊洁，他的特点是单干。每月一本的《童话大王》，从头到尾都是郑氏手笔，发行量上百万，以至一些青年作家抱怨他们的孩子只知道读《童话大王》。郑渊洁靠此赚钱还赚不够，他又成立了公司，要搞得像迪斯尼系列那样，向全国小朋友推销他的具有马戏团风格的服装、用具。

从此，靠写作成为大亨已经有了榜样。

（作者：李更）