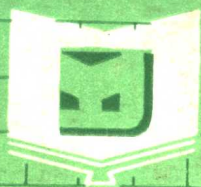


图书发行 研究



辽宁省图书发行研究会编

图书发行研究

辽宁省图书发行研究会编

1988年6月

图书发行研究

*

辽宁省图书发行研究会编辑出版

朝 阳 新 华 印 刷 厂 印 刷

辽宁省图书发行研究会发行

*

开本 850×1168 1/32 印张 13 字数 300 千字

1988年6月第1版 1988年6月朝阳第一次印刷

印数 1—4,000

*

成本定价 2.70 元

辽宁省内部图书准印证88年第009号

前 言

金炎午

图书发行工作在出版事业中占有重要的位置，尤其在出版事业的改革中更是具有举足轻重的作用。这是因为图书是以商品形式进行交换的，只有通过发行工作把数以万计品种的图书送到读者的手中，图书的社会效益和经济效益才能实现。这个道理是人所共知的。但是，只有通过发行工作才能有竞争，才能促进出版事业的发展，这并不是为多数人所了解的。往往只看到了编辑出版部门对发行工作的制约，而却忽视了发行部门对编辑出版部门的巨大的反作用。记忆犹新的1985年流通环节出现了堵塞，征订印数下降到了谷底，结果使出版工作的全局都受到了严重的影响，甚至有人惊呼“出版工作出现了危机”。这个事实使更多的人深刻理解了“一通百通”的道理，于是重视发行工作的人越来越多了。我们所以能够比较快地从“谷底”中走出来，这同普遍重视了发行工作是分不开的。我省的图书发行研究会也就是在这种情况下成立的。

新华书店已有五十年的光荣历史，在不同的历史时期都充分发挥了党的宣传和传播科学文化知识的阵地的作用，而且在长期实践中培养和锻炼了一支队伍，积累了丰富的实践经验。虽然随着发行体制改革的深入发展，新华书店独家经营的局面已经被打破并将继续被打破。这是一件好事，是发行体制改革取得了成效的表现。但是，历史形成的新华书店作为发行主渠

道的地位和作用，是不应该也不会受到威胁和削弱的。这就提出了一个如何适应改革形势发展的需要进一步加强和发挥主渠道作用的问题。当然，解决好这个问题要做的工作很多，但是，有一点是特别重要的，就是要使广大发行工作者能够自就地掌握发行工作的规律，以减少工作上的盲目性，增强主动性和创造性。也就是说，要加强发行工作的理论研究。有一种说法，似乎发行工作没有什么学术、理论问题，其实这是不对的。发行工作是一门科学，同其它学科一样都有其自身的发展规律。长期以来由于忽视了理论对实践的指导作用，而没有进行过系统地研究。还有一种看法，似乎理论是高不可攀的。其实理论和实践的关系告诉我们，实践产生理论，理论指导实践，实践检验理论。固然，把实践经验加以概括、提炼，上升为理论并不是很容易的，需要有正确的方法为指导，还要花功夫，用气力，但绝不是高不可攀。图书发行研究会经过两年多的努力，组织具有丰富实践经验的同志撰写论文，并印制成书就证明了这一点。

这本书的作者既有多年从事领导工作的老同志，也有负责某一方面业务的同志，所以论文的内容是很丰富的。虽然还不能说这些论文已经都上升到了理论的高度，但也都具有一定的深度，不论是对发行体制的改革，还是对提高发行工作的质量都是有益的。特别是这本书为加强发行理论研究带了一个好头，这更是应当充分肯定的。

书成之后，让我为这本书写个前言，我虽然做过几年出版的领导工作，但对发行工作却缺乏研究，只能说说我的一点感想。

目 录

在改革中不断前进·····	汪轶千 (1)
研究图书发行规律 加快书店改革步伐	
——对图书发行体制改革的思考·····	赵德祥 (7)
谈谈基层店如何深化改革·····	张振国 (16)
论图书购销形式改革的新趋势·····	韩 波 (23)
从社会主义初级阶段的理论	
思考发行体制多种经济结构·····	林茂善 (29)
浅谈深化购销形式改革·····	陆延年 (36)
试论社会主义书店的性质与作用·····	石玉明 (40)
试论图书发行经济效益	
与社会效益的相对统一性·····	杨福智 (46)
略论图书商品的属性·····	何寿泉 (56)
浅谈图书发行的商品观念·····	张振国、谷荣绵 (60)
论图书发行的信息观·····	项培震 (64)
信息和信息反馈在图书发行工作中	
的地位和作用·····	吴春来 (71)
浅谈发展图书发行信息网络·····	何昌国 (76)
论进货工作的宏观控制·····	高振林 (83)
试论图书商品的备货·····	韩 波 (89)
浅谈进货工作改革·····	曲世俭 (95)
适应多种购销形式	
搞好进货工作改革·····	张振国、廖佑民 (103)
试谈进货工作的思想方法·····	陈立业 (110)

试论图书的产销矛盾及其解决办法·····	王洪昌 (115)
谈“三难”·····	郑家骥 (120)
承包是搞活农村图书市场	
有效改革措施·····	唐德全 (127)
关于农村图书发行网点建设问题·····	于树春 (135)
农村图书发行研究·····	李锡弘 (141)
坚持店社合作 开拓农村图书市场·····	李桂臣 (148)
谈谈农村流动售书问题·····	辛建东 (153)
购书“热点”初探·····	刘治国 (157)
浅谈图书与图书销售·····	宋福刚 (164)
对当前大专教材供需形势的探讨·····	刘治国 (169)
浅谈大专教材的供应工作·····	张为民 (177)
浅谈挂历的出版与发行·····	陆延年 (182)
略论专业书店的特点和作用·····	孙尤才 (189)
试论工具书的供需规律·····	杨成栋 (194)
一条不容忽视的发行渠道	
——试论义务代销工作的重要性·····	韩世平 (199)
试论竞争·····	刘治国 (202)
在竞争中求生存、求发展·····	刘立山 (208)
现代橱窗图书广告初探·····	刘家则 (213)
辐射式广告宣传与开拓图书市场·····	周永东 (217)
管理是效益的储存库·····	杨福智 (221)
对图书发行管理工作改革的浅见·····	赵加林 (232)
试谈目标管理	
在图书发行工作中的应用·····	李锡弘 (239)
对实行经营承包后库存问题的浅析·····	李锡弘 (244)
浅谈管好商品资金提高企业经济效益·····	关家骥 (248)

试论发货店商品管理的日结平衡制·····	赵加林 (254)
试谈图书储运工作管理科学化·····	林茂善 (262)
浅谈应用微电子计算机	
的必备条件·····	郭崇林、张磊、赵加林 (267)
完善书店内部经营承包责任制之我见·····	郭崇林 (274)
浅谈新华书店门市部管理艺术·····	谷荣绵 (281)
谈谈门市管理工作科学化·····	王洪宇 (287)
试谈文明服务用语八十例·····	陶俊江 (294)
谈谈如何用敬语接待读者·····	白玉明 (304)
书店营业员的职业特点	
和应具备的心理素质·····	杨生镇 (309)
研究一点营业员心理·····	庄新玲 (315)
读者心理初探·····	唐德全 (322)
对加强图书发行队伍建设的浅见·····	石玉明 (330)
浅谈图书发行队伍应具备的素质·····	郑家骥 (338)
浅谈提高科技图书发行员专业素质问题·····	何昌国 (344)
试论新华书店的精神文明建设·····	赵宁耕 (350)
试谈图书发行工作的职业道德·····	陈殿良 (357)
新华书店图书分类初探 (之一) ·····	赵庆祥 (364)
新华书店图书分类初探 (之二) ·····	赵庆祥 (380)
浅谈实行经理负责后如何	
协调好党政工三者关系·····	肖作高 (386)
怎样做县书店经理的浅见·····	于树春 (390)
我做县书店经理的一些体会·····	宋 辉 (396)
浅谈基层书店经理如何做好科学决策·····	王 颖 (400)
论店刊必须为改革服务·····	赵铭革 (405)
严格管理个体书贩的必要性·····	丛笑红 (412)

在改革中不断前进

新华书店总店 汪轶千

建国以来，我国的出版事业实行了出版、印刷、发行三个环节的分工专业化。三十多年来，实行这个办法取得了很大的成绩。现在，全国已经建立了一个遍布城乡的图书发行网、专业的图书发行人员已发展到二十二万余人，其中新华书店系统的发行人员就占到99 635人。1950年发行图书仅四千五百万元，到1987年已发展到五十九亿余册，四十三亿余元。

但是，我们必须看到，图书发行事业的发展还不能适应两个文明建设的需要，读者“买书难”的呼声还比较强烈。单一的图书发行渠道已经日益显露出它的弊端。因此，必须适应我国新的历史时期出现的新形势，改革图书发行工作。

自从1982年6月全国图书发行体制改革座谈会以来，书店系统主要作了以下一些改革。

推行经营承包责任制 1983年3月，总店在各地书店开展经营承包责任制的基础上，召开了全国性的经验交流会，进一步推动书店系统进行经营承包责任制的试点。书店不同于一般商业，通过推行经营承包责任制，既要调动书店人员的经营积极性，扩大发行量，进一步满足广大读者的需要，又要考虑到书店的性质和特点，要强调发行质量，社会效益，不能以盈利为唯一目的。现在经营承包责任制正在各地书店积极推行。

开展多渠道发行 近几年来，各地书店除在农村集镇建立国营书店网点以外，还大力发展了集体书店、个体书店以及书

摊、书贩。同时，还发展了行业代销、厂矿办书店、文化中心售书等流通渠道。到1987年，全国已有各种形式的发行网点110 671处。其中，新华书店的售书点9 194处，供销商业部门售书点59 138处，集体、个体书店10 814处，其它国营售书点1 060处，书摊、书贩17 239处，其它社会售书点10 552处。此外，各市县书店还发展了业余发行员99 635人。到1987年底，除新华书店以外，各种发行网点已达101 477处，占全国发行网点总数的90.8%左右。所以，可以讲多种流通渠道的发行网已初步形成，过去由新华书店独家经营的局面已开始改变。这对读者“买书难”起到了一定的缓和作用。

大力发展专业书店 建立专业书店是城市发行网点建设中的一项重大改革。事实证明，专业书店有利于扩大专业书的备货品种，有利于营业员熟悉发行业务，尤其有利于满足各种专业读者的不同需要。北京、上海等地的专业书店发展较快。例如：科技书店、少儿书店、教育书店、教材书店、图片书店、音乐书店、文艺书店、工具书书店、旅游书店、音乐书店、标准书店、民族书店、邮购书店、沪版书店、地方版书店、批发书店等都已相继建立，截止1987年底，全国已有875个专业书店，比1979年时增长了几乎一倍，

建立特约经销 据不完全统计，到1987年底止，全国已有近百家出版社与京、津、沪及一些省会所在地书店，少数中等城市书店建立了500多处特约经销关系。特约经销门市部可以直接向有关出版社添货，改革了原来的添货渠道，减少了添货环节，备货较为齐全，到货较为迅速，有利于满足读者需要。

继续依靠供销社 供销社点多面广，联系群众广泛，这些都是搞好农村发行的有利条件。现在全国供销社售书点达到56 507处，通过供销社发行的图书占全国农村发行量的40%左

右。因此，在开展多渠道发行的同时，我们必须保持和加强供销社这条重要渠道。正如中共中央、国务院《关于加强出版工作的决定》中指出的“要依靠和支持基层供销社做好农村图书发行工作”。特别是供销社实行集体所有制以后，更要防止削弱供销社的图书发行工作。近几年来，不少省已采取措施加强这项工作，维护、加强书店和供销社三十多年来建立起来的良好关系。当然，在加强供销社农村发行的同时，还要因地制宜适当发展其它形式的图书经销、代销点。

有计划地推广“二级分发” 针对目前我国交通运输现状，三十多年来一直保持的“垂直发货”办法也必须要有个相应的改变，这样才能货畅其流，把出版的各类图书迅速地发运到全国各地。从前几年的实践来看，“二级分发”是个行之有效的办法。它可以解决货源堵塞，加快发运速度，调动发货店和中转店的两个积极性。这是一项发运办法的改革。通过几年来的推行，全国基本上已形成了一个二级分发网，今后还必须有计划、有领导、有步骤地加强这项工作。当然，还要根据各地的实际情况来采取不同的发运方式。

积极推行开架售书 开架售书是门市销售方式的一项重大改革。书店与一般商店不同，读者购书“弹性”较大，选择性较强。开架售书既可以方便读者购书，又可以用图书的陈列来影响读者的需要。实行开架售书的门市部销售量都大幅度上升，这也说明了读者需要在一定程度上得到了满足。当然，目前有些门市部实行开架售书还有一些困难，如门市窄小，营业员业务不熟练，会有一定数量的盘亏现象等。但是，这些困难是可以想办法克服的。随着发行网点的不断增加，读者拥挤现象会逐渐减少。营业员业务不熟练可以通过培训和建立岗位责任制来解决。盘亏问题原因很多，不一定全是由于开架造成

的。到1987年底止，全国实行开架售书门市部有1 353处，实行部分品种开架售书的门市部有1 185处。我们还是要用积极的态度来推行开架售书。

扩大试行寄销 三十多年来，我国出版系统实行的一直是征订包销制度。这种产销脱节，“隔山买牛”的订货方法弊病很大。这几年来，有些出版社试行了寄销，效果很好。这个办法可以使出版社更加关心图书的命运，使基层书店减少由于存货积压造成经济负担的后顾之忧。这项改革应在更大的范围内试行，以便摸索出一套适合我国国情的更加好的办法。

大力提倡和试验初版分配试销、重版征订包销的购销形式 不少书店认为，这是符合我国国情的最好的一种办法。对出版社来讲，可以不通过书店征订就自行决定初版印数，不仅出版发运周期快了，而且还可以取得发行初版书的信息反馈。对书店来讲，可以通过试销来检验读者的需要情况，更有根据地来确定重版书的订数，在一定程度上可以减少订货的盲目性。现在，试行这种购销形式的出版社为数不多，还不是所有品种都实行这个办法。我们希望能有更多的出版社与书店一起来试行这个办法。当然，试行这种办法后，一些书需要重印，有个印刷问题。但是，不实行这个办法，不是也有很多书需要重印吗？

大力培训发行人员 1982年2月4日中央书记处会议讨论出版发行工作时，曾要求全国新华书店在三年内把发行人员轮训一遍。文化部批转的《全国新华书店人员轮训规划》也重申了这一要求。这几年来，由于各省、市、自治区书店的努力，基本上已经实现了规划的要求。通过教育部批准，在武汉大学还设立了图书发行专业。到1982年，已毕业了两届专修科学生。首届本科生也已分配到各地书店。不少省还办了中专性质的

图书发行学校,各种训练班也正在各地积极举办。各地书店都认识到,培养人才,培训发行人员是一项战略措施。通过培训,改变书店职工队伍结构,是做好图书发行工作的重要前提,必须把它放在重要位置上。

为了总结经验,深化改革,必须在已经起步的基础上,在有关部门领导下,解决一些存在的思想障碍和具体困难。例如:

①改革的思想还没有在所有发行人员中牢固树立。尽管各地书店在主渠道的改革方面做了一些工作,但有些同志对改革还缺乏紧迫感,对新的事物缺乏敏感性,特别对购销形式的改革进展不大。

②受各项设施、条件束缚,影响了改革的开展。建国以来,发行事业的各项设施是比较落后的,门市库房少而小,人员不仅数量少,而且文化程度不适应,这几乎是全国书店普遍存在的问题。但我们有些书店没有考虑在现有基础上发挥主观能动性,积极改革,往往强调客观条件,束缚了自己的手脚。

③在改革中,有些书店对摆正政治和经济的关系注意不够。如在推行经营承包责任制时,不是“责”字当头,而是把“利”放在前面。在开拓业务时,不是把服务质量放在第一位,而是采取“回扣”,送礼品等不正当的手段来作为竞争措施。

造成这些问题的原因,主要是对改革的重要性认识不足,包括总店在内,对如何进行主渠道本身改革的研究和宣传都很不够。

今后,在深化改革方面,我们认为必须有领导、有计划、有步骤地来重点抓好以下四个方面的工作。

进销业务方面 要与出版社配合,积极推广“初版分配试销,重版征订包销”,真正改革三十年来一贯制的征订包销形式。为了开辟货源,发货店要重视那些质量好,读者需要迫

切，具有一定生命力的图书品种及重印工作，对那些质量平庸，甚至低劣的图书和重复品种，发货店要注意把关，基层店有权不订。

推行多渠道发行方面 在农村，应当开辟多种形式的渠道来弥补供销社发行力量的不足。农村中的重要集镇，有条件时，县书店应该根据合理布局的原则下伸门市部，以加强对供销社售书点和其它社会发行力量的辅导。在城市，要增加网点数量，建设好多种类型的专业门市部。城市店的主要精力应当放在搞好服务上，把如何满足当地多层次读者的需要作为一个重点问题来抓。对集体、个体书店要热情扶植，给以必要的方便条件，协助他们开展业务。

队伍建设方面 首先要在“稳定”现有队伍上下功夫。调进与增加人员要按照中央第二十四号文件精神办理。这个问题解决不好，“抽强补弱”现象不断发生，培训工作做得再好也不会起作用。同时，要通过培训，来不断提高广大发行人员的政治、业务和文化水平。

经营管理方面 要继续大力推行经营承包责任制。推行的目的是为了更好地了解读者的需要，更好地调动发行人员积极性，改善书店的经营管理。我们的工作，包括正在进行的各项改革工作，必须牢牢记住社会效益和发行质量，抵制一些不健康的出版物，把健康有益的各种读物发行到广大读者中去。

研究图书发行规律 加快书店改革步伐

——对图书发行体制改革的思考

辽宁省新华书店 赵德祥

我国的图书发行体制改革正在有领导、有计划并和整个出版体制改革同步进行，取得了很大成绩。对在改革过程中出现的问题，应该认真思考、探索，以利于把整个图书发行体制改革引向深入，为促进出版事业和更好地服务读者做出贡献。

一

我省新华书店的改革是从内部经营责任制开始的。新华书店经营管理工作过去有一套传统的管理办法，但，管理水平并不算高，特别是“文化大革命”期间，只强调突出政治，不敢讲经济核算，多年的经营收益补偿不了因政治形势的变化所造成的图书报废损失。1979年以后，在国家整个经济形势的推动下，从1981年开始搞了经营责任制试点。1983年3月，新华书店总店在锦州召开了全国新华书店经营责任制经验交流会。1985年全省新华书店全面推行了承包经营责任制，承包经营责任制的推行不仅加快了管理方式和服务方式的变革，如由闭架售书到开架售书，走出店堂开展流动售书和举办多种形式的书市、书展，等等。而且还彻底改变了不讲经济效益，只讲政治任务的倾向。新华书店的职工，特别是管业务同志从“积压是经济问题，脱销是政治问题”的枷锁中解脱了出来，思想得

到了解放。社会效益和经济效益的关系处理较好，获得了社会效益和经济效益双丰收。到1985年全省已有17个店获得了省政府颁发的“文明书店”牌匾，56个县（区）新华书店有55个企业整顿验收合格。各项经济指标的完成也是历史上最高的。省书店的发货达到1亿3千多万元，较1980年增长百分之二百以上，利润较1980年增长百分之二百三十四。全省销售的图书达1亿4千多万元。较1980年增长近百分之二百，利润也较1980年增长百分之一百三十。事实证明，推行承包经营责任制，是为了明确责任，强化管理，做到社会效益和经济效益统一的一项非常有效的措施。“眼睛向内”认真搞好书店的自身改革是能解决书店经营管理方面的弊端。但是，仅靠新华书店的内部改革确不能根本解决图书发行体制方面的弊端。新华书店发行体制改革的构想，是从1982年6月“全国图书发行体制改革座谈会”开始在全国新华书店开始试行，至今有四个年头了。国家出版局正式下发的图书发行体制改革试行方案至今也有一年多了。可是，新华书店最关心的是购销形式改革，至今没有什么突破性的进展。这是当前影响图书发行体制改革深化的关键。

粉碎“四人帮”，特别是党的十一届三中全会以后，随着国家对外开放，对内搞活的政治、经济形势的发展，人们读书的兴趣既浓又广，对图书品种质量的要求也越来越高。一方面，新华书店的库存不断增加，不能满足读者多层次的需要，另一方面，出版社成倍增加，出书的品种也成倍增长，可是新华书店“征订包销”的图书是“多品种、少批量”，出版社“赔钱”的书在增加。所以，“出书难，买书难”的呼声在社会上越来越高，新华书店的同志也感到卖书也确实难。在这种情况下，出版社积极要求搞自办发行，作为新华书店的补充渠道，也确能减轻新华书店的部分社会责任。但是，对有的出版社只顾“捞快

货”、“抓大份”、“给回扣”，不关心本社所有图书命运的自办发行，助长了不正之风，甚至给坏人钻了空子，不利于搞活图书发行工作，对这种“犯规”行为应该制止，不能提倡。应该提倡出版社的自办发行和新华书店这个主渠道紧密结合起来。增加凝聚力，克服离心力，共同把图书订数搞上去。解决“出书难”、“买书难”和“卖书难”的问题。事实上出版社的自办发行没有新华书店的积极支持和配合，想搞得很好是困难的。相反，新华书店的图书发行体制改革，没有出版社的真诚合作和支持，也是不能搞成功的。目前，有些出版社自办发行的经营思想不端正，所以出现了“越轨”现象，尤其是在批发中给高折扣和新华书店竞争，这种不从整个出版事业出发的做法，是不利于图书发行体制改革的。在图书发行体制改革不断深化的情况下，出版社和新华书店都应从繁荣我国的出版发行事业出发，在国家统一指导下，紧密合作，搞好购销形式改革，从而全面推进图书发行体制改革。最近不少出版界的领导同志强调指出：把图书发行工作“当成龙头来抓”，出版和发行是“一损俱损，一荣俱荣”，“出版与发行就象联体的婴儿，任何一方受到损害，都会在另一方得到表现。”这种对出版与发行相互关系的形象比喻，是积累多年的实践，在认识上的飞跃。出版社和新华书店应该同舟共济，携手并肩，按照各自的分工做好出版、发行工作，不宜在图书的流通领域搞不平等的竞争，要共同落实国家关于改革图书发行体制的方针、政策和办法，深化图书发行体制改革。

二

“一主三多一少”的图书发行体制是符合中国国情的。