

与出版同行共成长

2011年某个早晨,接到中国版协科技出版委员会老主任于国华的电话,告知当年要做版协科技委30年的回顾,而我差不多是其后10年的见证人。这让我既感动又自豪。事实上,自从2002年进入商报,这十数年间同样见证了出版机构的转企改制、转型升级和媒体融合……当然,也结识了不少出版同行,当中不乏可以随时拿起电话采访的出版机构负责人,更有在抉择时可以请他们指点的前辈。差不多在那之后,我也重新审视过自己,从只是埋头拉车到抬头看路,努力在采编之余发散思维,做一些力所能及的拓展。这一晃过去数年,终于在今年夏天,再度见证了商报又一家子公司的新生。(蓝有林)

**陈昕**(上海世纪出版集团原总裁)

继续推进中国出版业的改革发展

小档案

陈昕,出版经济学家、第一家试点出版集团原总裁。他的理论和实践在中国书业具有重要影响,曾在商报发表多篇引起强烈反响的署名文章。主政上海世纪出版集团期间,针对转型改制的创新思维与尝试探索,更是商报报道的重点之一。近期,陈昕在商报推出的长篇文章《数字网络环境下传统出版社转型发展的经济学分析》一经刊发,即引起业内外广泛关注。

往日观点:牢牢把握出版业的核心功能,深入挖掘出版业的核心资源,充分利用数字网络技术重构出版产业链,用互联网思维来改造传统出版业务流程,创新出版内容的呈现方式,加快传统出版与数字出版的融合,是传统出版社转型发展的必然要求。

20年来,为推动中国出版业改革的深入开展,我曾先后撰写了数十篇文章,内容包括发行中盘崛起、人世挑战、出版集团组建、超级书店及连锁书店建设、现代物流体系建设、转企改制、收购兼并、数字出版等等。在出版改革发展的许多方面我都是在全国率先作出研判并提出建议的,而这些文章大都是由《中国出版传媒商报》刊发的,而且基本上都是用整版的篇幅予以

**哈九如**(中国新华书店协会理事长)

与出版业共圆更大梦想

小档案

哈九如,上海新华发行集团原董事长、上海书城原总经理,现任中国新华书店协会理事长。以时任上海书城总经理的身份组建“中国超级书店联盟”,并出任首任秘书长。2006年上海新华借壳华联超市上市,5月26日,商报以《中国新华第一股借壳上市》为题报道了相关信息。多年来,他一直与商报保持着紧密的合作关系,他对商报的踏实专业、商报人的爱岗敬业颇为赞赏。

往日观点:改革发展要解决历史遗留问题,新华书店过去产品结构单一,阻碍了自身发展,要进行产品和产业结构调整,但要有阶段性和计划性。

60年前,商报是新华系统刊物,今天是一个社会性媒体;20年前,商报是业务性指导性刊物,现在是业内最权威的全视野、全方位媒体群,功能发生了巨大变化。如今,商报的整体规模、内容范围、办报思路、发展路径等方面都发生了深刻变化,而不变的是商报自始至终优良的办报传统。从企业报道,到行业报道,

**张佩清**(江苏新华发行集团原董事长)

书业改革依然任重道远

小档案

张佩清,江苏新华发行集团原董事长。作为商报1995年改版第一期“经理风采”栏目的首位亮相者,张佩清高调做事,低调做人,凭着对书业的热爱,踏石留印,成就一串串辉煌,也在商报的记录版图上留下了深刻印记。

往日观点:开放的图书市场需要“网络化”的批发,需要更多的吞吐量、品种丰富、发运速度快捷的批发市场,省级书店在目前及未来的图书市场中具备条件扮演规模经营的大批发商角色,应该置身批发市场的中心位置,成为图书发行的主体。

1975年,我从部队转业到南京市新华书店工作,当时书业唯一的行业报就是《图书发行》报,它也是我工作的启蒙教材。一入门就看到了这份报纸,自此就与之结下了不解之缘。看了40年的商报,我觉得商报内容上能紧跟形

发表,有的甚至占用了四个版面。商报还为这些文章组织了专门的讨论。例如,围绕着《图书市场呼唤中盘雄起》的文章,商报曾组织了长达半年的讨论,先后发表了几十篇文章,这对推动中国出版流通体制的改革起到了重要的作用。可以说,《中国出版传媒商报》见证和引导了这20年中国出版业的改革与发展。

今后20年,随着中国出版业数字化、网络化、信息化进程的加快,特别是智能互联网时代和“新硬件时代”的到来,中国出版业将完成传统出版与数字出版的融合发展。这无疑是500年来出版业未有之变局。这种融合发展是多样化、多层次、多环节、全覆盖的深度融合。它要求出版业在内容、渠道、平台、经验、管理等方面拥抱数字出版,打破传统出版与数字出版在内容生产、销售方面分割分离的现状,以全媒体的编辑平台为牵引,再造编辑流程,探索适应数字网络环境的新的传播和表达模式,探索新的组织结构和运行机制,并让融合的思维落实到每个部门,实现全员融合。当然,融合发展对于出版业而言,最初可能是“+互联网”的概念,即我们在做好传统出版业务的同时,开拓数字出版等新的业务领域。衷心希望《中国出版传媒商报》能继续像过去20年那样,为中国出版业新的改革与发展作出重要贡献。

再到产业报道,商报的每一步发展都走得扎实、踏实,充满成绩。

科技进步造成了阅读结构、方式、要求发生了重要变化,图书发行也面临着转型发展的需求,由卖书向卖服务的实体体验店转型必不可少。不少网店已经开启了实体体验店,由此可见体验功能的不可或缺。现代书店要将阅读空间进行延伸,通过实体的物理空间给读者以感知体验,以此吸引更多读者。作为商报的老读者及商报的合作者,我对商报有着深厚的感情。随着出版业、传播业、传媒业的发展,相信商报未来会更好。光荣与梦想是我对商报的期待。商报曾经取得了众多值得骄傲的成绩。可以说,光荣是对商报前60年的归纳性总结;未来商报人的梦想,从现在来看,整体设计得很好,值得去期待。我也期待并鼓励商报能够更好地实现出版业乃至传播业更大的梦想。

势,不断开拓创新。商报的经营者能够与时俱进,不断更新办报理念、增加栏目、扩大改版、更新名称等;报纸由小版变为大开本,更加贴近改革、市场、基层与实际,内容设计上宏观解析也有微观视角,在出版行业内拥有极高的知名度,也有效促进了基层单位的图书发行,对行业有着极大的影响力。商报从前身到现在,无不推进,引导着传统出版产业的发展和出版体制改革,是行业改革发展、政策推广的宣传载体,也是行业内相互交流沟通的载体,更是咨询服务的载体。

图书发行业事业不断发展,整体改革不断推进,新华书店最初的改革目标是重塑新型市场主体,现在市场受信息技术的影响,对新华主体的要求更高,也有力促进了新华主体技术水平提高与转型升级。在这种情况下,国有书店要跟上商业现代化的步伐,保持持续稳定健康发展,要改变观点、拓展思维,由单一书业向多元营销产品发展,要提供最优的服务与阅读体验,要在体制、机制上推进更大创新,改革依然任重道远。

那些
些感动

与商报同行的

商报20人

60·20

同行篇

中国出版传媒商报纪念特刊

那些年
那些人
那些事

最美时光在商报度过

在商报工作了7个年头,从一开始的青涩小丫头变成了报社“90后”同事们眼中的“妇女代表”,真是多少美好不复存在啊!作为一名职业写作者,什么时候最让人五味杂陈?记得前不久,在做《中国编客》关于畅销书的一个专题,约了读客图书公司编辑总监程峰的采访。上了出租车,我就开始打电话,从选题初衷讲到操作细节,死缠烂打,不达目的誓不罢休,没想到最后对方诚挚地说,孙老师,这个采访我一定周末回复您,我大学时在阅览室就看您写的文章了!这真难得啊~(孙珏)

刘强(山东出版传媒股份有限公司总经理)

踏准时代节拍 力促品牌打造

小档案

三十多年前,刘强踏入出版业之初,即与商报结下了深缘。1995年刘强成为商报“经理风采”人物,商报以《在“欠发达”中创造“发达”》为题报道了刘强对德州新华出版发行集团的改革事迹;1996年商报专版刊发《德州新华出版发行集团总公司推出“德州模式”创造“发达现象”》,报道了刘强领导下的“德州模式”的主要经验和措施。2007年时任山东省新华书店董事长的刘强在商报发表《四维同步发力 强盛文化产业》,详细介绍了其在美国考察社会文化的所感所悟,引发强烈反响。

往日观点:出版物分销市场的开放,外资、民营、业外资本的涌入,产生了“鲶鱼效应”,为新华书店的发展注入了新的活力。国家在强调新华书店意识形态属性的同时,开始强调其市场属性,新华书店逐步成长为社会主义市场经济主体。

从《图书发行》到《中国图书商报》,再到《中国出版传媒商报》,这份报纸从创立到两

周立伟(浙江省新华书店集团原总经理)

中国书业发展的记录者推动者

小档案

周立伟,浙江省新华书店集团原总经理,擅长创造“模型”,曾被发行界称为思想者和理论家。中国书业连锁经营模式的改革者与实践者,在完成浙江全省新华连锁之后,2003年10月浙江新华率先在江苏徐州开设博库书城,力拔全国跨区域连锁头筹,使一般图书零售区域化成为历史,书业连锁经营模式进入新阶段。其提出的“书业板块结构”、“凸线理论”、“糖葫芦理论”、“两个势差理论”、“马车换奔驰”等理论,屡屡成为商报的重点内容,引起业界广泛关注。

往日观点:书业沿革和发展有意或无意地通过结构的调整而实现。从计划经济向市场经济过渡时期,作为书业也必然有一个结构调整的过程。结构调整不仅是结构优化问题,而且是改革途径优化问题。

我于1989年进入书业,如今已有26年。这二十多年,我一直将商报作为行业的窗口、信息源和平台。多年来,商报牢记宗旨、服务出版、紧跟市

王宏经(新华书店总店副总经理)

“商报”与“书城”共发展

小档案

王宏经作为北京图书大厦的首任总经理,曾是商报追逐采访的热点人物。1998年北京图书大厦开业,商报在头版予以报道,并对王宏经进行了采访。此后,北京图书大厦作为全国大书城的领衔者,在商报频频亮相,王宏经也成了上报率很高的“业界明星”。

往日观点:发行企业特别是国有发行企业应该以发展为主题,以提高经济效益为中心,通过整合,对企业现有资源进行合理配置,建立经营结构,调整经营格局,变潜在优势为现实优势,变分散经营为集约经营,规模运作,科学管理,多元开拓,坚持改革创新,促进企业发展。

《图书发行》更名为《中国图书商报》后,内容更适应市场、贴近书店,为全国零售书店的发展起到了积极推动作用。上世纪90年代中后期,以广州购书中心、深圳书城、北方图书城、北京图书大厦、上海书城等为代表的大书城发展迅猛,一定程度上缓解了买书难卖书难的矛

场、贴近读者、锐意改革、不断创新,是中国书业发展的真实记录者、改革的积极推动者、行业的伙伴、读者的益友。我和商报人的接触也很多,商报人给我的感觉是:敬业、专业、激情、高效。

1993年,我到浙江省新华书店工作,商报帮了我许多忙。当时省级店比较困难,省级店何去何从,既是当时行业面临的问题,也是我的困惑。记得有一次,我到北京的一家出版社,被对方问道:“省店是做什么的?我只知道市店。”从中可以看出,省级店在当时行业中的地位。1994年后,我通过调研,形成了成熟的想法,这些想法需要平台来发布,于是我和商报的联系就多了起来。为了宣传,我写了不少文章,都在商报上予以刊登。通过不断发声,逐步有了影响;再到后来,省级店变成行业中盘,我的思想也被大家所理解。在这个过程中,商报发挥了很大作用,所以我感谢商报。

从2005年开始,中国出版业开始出现销库比倒挂现象(即销售低于库存),到2013年,全国图书库存937亿元,其中20%的图书在出版社内部,80%的图书都停留在书店,对出版社造成极大压力。2013年,浙江出版联合集团推行了四维测评体系,首先是在控制总量上,其次是在调整结构上,确保2年以上总库存低于30%,在库呆滞库存(不动销+超滞销)率低于30%。在这个指标的测定和约束下,近两年浙江出版联合集团的库存实现有效收敛。然而关于未来的库存问题仍需思考,这一领域的突破将成为整个出版行业的福音。

盾。同时,各地书城的销售快速增长,以北京图书大厦为例,开业前三年每年的销售额均以超亿元的速度增长。

1998年上半年,上海市店总经理哈九如牵头成立了由上述5家书城组成的超级书店联盟。目的是统一店堂分类标准,共享商品信息,联合采购重点图书等,并希望向其他书城乃至行业推广。

这期间,商报积极参与并跟踪报道超级书店联盟的各项活动。这些报道引起了时任中宣部出版局局长邬书林和时任新闻出版署发行司司长王俊国的高度重视。他们亲自参加了超盟在北京图书大厦召开的研讨会,专题发言给予鼓励和支持,对超盟工作的开展起到积极作用。此后全国书城在经营业态和模式上的探索从未间断。

我以为,书业整体水平的提升要靠业界同仁的共同努力,其中信息共享是关键,也是基础。未来无论实体店还是网店的发展,都要打通信息通道,搭建信息平台,服务好书业。书业发展要有不懈的开拓者,他们并不孤独,商报会伴随他们一直走下去。(下转第55版)