

# 當代中國民營出版的演變

• 徐 曉

## 一 胳膊肘為何朝外拐？

我是1994年下半年進入出版界的。現在回想起來，那時的書業雖不能說是黃金時期，但也還可以說是改革開放以來一個不全的盛世。在業外時常聽人談起書商、二渠道的故事，印象最深的是，二渠道書商都很不規矩。有些人坑害作者，拿到書稿後就沒了蹤影，讓作者得不到稿費；有些人坑害出版社，與編輯裏應外合，將好的選題流向二渠道，最終書商發了大財，而出版社卻吃了大虧。

我進入出版社不久，諾貝爾文學獎公布，那年的得主是日本作家大江健三郎，他的五卷本作品集成為我進入出版業後組織的第一個選題。大江無疑是純文學作家，他的書在日本賣得都不好，在中國市場銷售前景當然也渺茫。而五本書從版權費、翻譯費到印製需要好幾十萬元投資，出版社無力承受這樣的風險，只好與書商合作，保全不賠錢並少有所得。當時選擇與二渠道合作是我不情願的，我的

疑問和困惑是：堂堂幾十號人馬、上千萬元資產的出版社，為甚麼敵不過個體書商一個人？

不出所料，《大江健三郎作品集》的成功，成為1995年書業的神話之一，很多媒體在討論純文學叢書幾個月之內銷售達十幾萬套的秘密，發行該書的小書商一夜之間成了業內被羨慕的人士，我本人也從中嚐到出師得勝的滋味。與此同時，我在出版社的體制內運作了另一套七本的叢書，印製完成後有書商來談判全盤收購的方案。如果成交，意味着出版社將馬上可以獲得30萬元利潤。而如果出版社自己發行成功，除了利潤遠超過30萬元以外，從理論上說還可以培育自己的發行渠道，帶動其他圖書的銷售。作為一個敬業的從業人員，我選擇了後者。然而，這套叢書的命運卻讓人沮喪。幾年過去了，它的結算清單仍然是負數，數千冊書仍然躺在出版社的庫房裏蒙塵。有趣的是，事隔多年，這套叢書又落到書商手中。去年，書商用僅僅幾千元租下了全書的

圖書出版在中國是意識形態掌控的重要部門，連圖書零售業也屬於特種行業，得到一個書店的營業執照比得到一個餐館的營業執照要難得多。所以，在沒有任何政策允許甚至默許的情況下，「做書」奇迹般地形成個體經營的一個行業，而且它的違規甚至違法性質一直延續到今天。

版型。新版的上市證明了選題的生命力，也證明了它的生命力最終要靠二渠道激活。

兩相對比，二渠道的優勢是不爭的事實，這使我不得不正視民營出版業的存在和發展。兩種方式兩種結果，也使人領略到其中的奧妙。1997年我組來了著名女律師開來撰寫的《勝訴在美國》的稿子，我很看好這部書的市場前景，但當封面做完交到出版社發行部去估印數時，得到的回答卻是1,000冊。這無異於宣判了這本書的死刑。為了對作者負責，也為了證實自己的判斷，我不得已將書稿給了一個書商，出版社的所得僅僅是一個書號費。該書出版後立刻成為媒體熱點，來談電影電視劇改編權的應接不暇。但我不知道這本書的確切發行數量，是15萬還是20萬或者更多？這是二渠道的規矩，版權頁上也許會一直印着二萬或者三萬，他們用這種方法逃避出版社的約束。在以後幾年的編輯生涯中，我不得不常常選擇二渠道作為合作夥伴，因此也常常被認為胳膊肘朝外拐。這種尷尬的處境從某種意義上來說，正是官方出版社的處境，也是整個國營出版業的處境。

## 二 第一個黃金季節的到來與凋敝

80年代初中國讀者對圖書的渴望，就像沙灘吸收水滴一樣。文革中幾乎癱瘓的出版社，從編輯力量、選題資源到資金儲備，都無法面對這樣的市場需求。目前仍然在書業進取的一個朋友，1983年他出版自籌資金自辦發行的《青年禮儀手冊》，印數達到

40多萬冊。我的一個親戚與北京科普出版社合作出版的「中小學生一課一練」教材輔助書，發行碼洋達到數百萬元（那時的圖書定價一個印張只有一毛多，一本300頁的圖書定價不過兩元）。在這樣的大環境下，從1979年個別書商問世到1983年，民營出版經歷了自身的起動期。

值得注意的是，圖書出版在中國是意識形態掌控的重要部門，連圖書零售業也屬於特種行業，得到一個書店的營業執照比得到一個餐館的營業執照要難得多。所以，在沒有任何政策允許甚至默許的情況下，「做書」奇迹般地形成個體經營的一個行業，而且它的違規甚至違法性質一直延續到今天，不能不說這是新中國成立以來，意識形態向商業讓步的突破。儘管其間步履蹣跚，真正明朗化又經歷了近十年的時間。

先知先覺者迅速成為萬元戶的事實，向後來者證明了這一行業巨大的財富潛力，誘惑金錢訴求者迅速跟進。在這裏，我之所以稱之為金錢訴求而不是商業訴求，是因其前者目標非常單純而明確，後者則注重在成熟的經濟模式中依靠產品優化、生產規模、經營管理以期達到利潤最大化。較之純粹的金錢訴求，後者在商業實踐和聚斂及培養人才等方面，對社會具有更加積極的貢獻。而這種真正意義上的商業運作意識和商業操作，直到90年代中期才凸現出來，並且成為民營出版業的主流。在金錢訴求者覺醒的同時，一批有文化思想訴求的有識之士，看到了圖書出版體制外可利用的操作空間，迅速將他們多年的知識儲備和思想準備轉化為文化產品，以實現其人文理念。因此，民營書業

在1984年迎來的第一個黃金季節裏，活躍在后台的是金錢訴求者，我們稱他們為真正意義上的「書商」。而思想文化的訴求者在書商們不自覺的掩護下很自覺地悄然登台，這些人大多是中國政治生活和學術領域中的精英人物，在以後中國學術思想文化界都展示出了各自的風采。

第一批書商文化素質相對偏低，主要依靠剪刀加漿糊的拼湊。很快便有人挖掘出了新的財富增長點。那時我國還沒有參加伯爾尼世界版權公約，可以肆無忌憚地使用全世界的圖書資源。為了迎合公眾的閱讀趣味，翻譯圖書選題類別中以性愛題材為主的通俗小說大量湧現。比如：《玫瑰夢》(華萊士)發行40萬冊；《沉淪》(勞倫斯)發行30萬冊；《花花世界》(傑姬·考林絲)發行40萬冊；《模特介紹所》(哈羅德·羅賓斯)發行49萬冊；《後街情》(鄭雨〔台灣〕)發行118萬冊。根據對此類80種圖書在版權頁上標明的印數統計，平均印數11.56萬冊，是當年全國圖書平均印數9.44萬冊的122%；每冊定價2.81元，是當年全國平均每冊圖書定價0.99元的近三倍。這80種圖書總印數達924萬冊，總碼洋達2,600萬元，如果加上非法加印的數字和黑市價格，實際碼洋不低於兩億元，是全國出版社1984年向國家上繳利稅總數的五倍。不支付版權費、翻譯費極低、定價偏高、偷稅漏稅低成本運作，使書商們大開眼界。像後來被定為淫穢出版物而遭查禁的《玫瑰夢》一書，書商可直接獲利上百萬元。有人親眼看到，書商交易時來不及數錢，用尺子量或者用秤稱。據說某書商曾經將面額10元的80萬元，打成四個鐵路包托運。某書商通過同

學在印刷廠工作的小舅子印了一卡車書，一次性獲利七萬元，當即買了西裝將舊衣服扔進垃圾箱，還和偶然遇到的日本藝伎混了一個星期，花掉三萬元，送給藝伎兩萬元，還能帶回家兩萬元。在圖書是賣方市場的80年代，掙錢真是得來全不費功夫。難怪有人說，書業的利潤僅次於販毒業。

除了通俗小說以外，武俠小說和實用生活類圖書也是那一時期出版物的重要類別。還有一些書商看到了政治擦邊球的含金量。1987-89年間，一批政治上敏感的紀實類讀物開始走俏，《紅牆內外》、《毛澤東與尼克松在1972》、《元帥沉浮》等是那一時期的代表性作品。這類紀實作品的作者大多不是專業研究人員，但是高稿酬吸引了一批寫手。按照文化部1984年頒發的稿酬標準，每千字的最高稿酬是20元，而書商支付給寫手的稿費可以高達千字200元，重賞之下自然必有勇夫。

1987年，在四川樂山那尊著名的佛像下，抽着萬寶路香煙，喝着可口可樂，穿着西裝的書商說：「今後我們要推出一大批自己的作家。」金錢向文學作出了承諾！此後，何止是文學，金錢迅速地浸淫着學術界、新聞界、教育界，使得文化與精神氣候發生了巨大的改變，新的遊戲規則導致新的行為規範，總能為失衡的規範尋找到支點。

精英人物介入民營出版業當以「走向未來叢書編委會」為標誌。這個由24人組成的編委會成立於1983年，它既不是純民間社團也不是商業組織，掛靠在中國科學院青少年研究所，叢書由四川人民出版社出版。《走向未來》叢書的出版，成為80年代中

民營書業在1984年迎來的第一個黃金季節裏，活躍在后台的是金錢訴求者，他們是真正意義上的「書商」。有人親眼看到，書商交易時來不及數錢，用尺子量或者用秤稱。據說某書商曾經將面額10元的80萬元，打成四個鐵路包托運。在圖書是賣方市場的80年代，掙錢真是得來全不費功夫。難怪有人說，書業的利潤僅次於販毒業。

1993年，第一家專營學術性圖書的萬聖書園開辦，成為學人進入圖書行業的標誌性事件。接着，北大哲學系教授王煒開辦的風入松書店在北大南門，1997年進入高峰時期。全國各大城市也迅速出現了一批專業性的民營書店，上海有季風，廣州有博爾赫斯，成都有卡夫卡，貴州有西緒弗斯，這些書店都以標榜品位為先。

期中國思想啟蒙運動的重要事件。人們大多在思想文化的層面上對其進行評價，卻少有人從出版的角度對其進行關注。事實上，這種由社外人員策劃選題、審稿、編輯並組織推廣活動已具有典型的非官方出版色彩。在《走向未來》叢書之後，由三聯書店出版社出版的《現代西方學術文庫》叢書，由華夏出版社出版的《21世紀》叢書，由貴州人民出版社出版的《社會與人》叢書相繼問世。

1989年前可稱作民營書業的第一個階段。然後六四天安門事件的爆發，凋敝了1989年的春天，也凋敝了民營出版的第一個黃金季節。

### 三 時勢造英雄

民營書業與整個中國一起，經歷了大約兩三年的沉寂後，開始了又一次崛起。

首先是隊伍的擴大，經過身心洗禮的知識份子試圖以腳踏實地的文化建設投身社會生活，在新的社會格局中尋找自己的角色定位。1993年，北京的情侶搭檔法學碩士劉蘇里和剛從北京大學畢業的甘琦，開辦了第一家專營學術性圖書的萬聖書園，成為學人進入圖書行業的標誌性事件。書店設在北京大學東門外的一個巷子裏，店面雖然簡陋，但書的成色卻貨真價實，不但聚書香而且斂人氣。我曾經不止一次捨近求遠地跑近二十公里路去那裏購書。我選的書不深也不偏，卻寧願重重的大老遠提回家而沒有一點氣餒。「去萬聖」成了一件事，也成了一種趣。萬聖輝煌的頂點是90年代中期，北大哲學系教授王煒開辦的風

入松書店在北大南門，1997年進入高峰時期，與萬聖書店一南一北相映成輝。稍後是以組織讀者俱樂部和連鎖店為特色的席殊書屋，起步較晚但規模卻最大的國林風書店，都曾經成為各種媒體炒作熱點。1989年前就出了名的三味書屋，其時也重整旗鼓。接着全國各大城市迅速出現了一批專業性的民營書店，上海有季風，廣州有博爾赫斯，成都有卡夫卡，貴州有西緒弗斯，這些書店都以標榜品位為先，一時間在各種傳媒上成為準時尚話題。與此同時，長沙的黃泥街、北京的金台路等各大中型城市的大型圖書批發市場也不斷發展和成熟。毫無疑問，零售業登場，為民營書業在90年代的發展，提供了重要前提和基礎。

民營零售業對傳統零售業霸主新華書店的衝擊，民營出版業對官方出版業壟斷地位的挑戰，兩股力量的合流，使民營書業與官方書業形成了平分秋色的格局。

書商隊伍經過泥沙俱下的一輪輪淘汰，整體素質大為改觀，博士、碩士、記者、作家、詩人，以及從出版社下海的編輯，紛紛進入民營書業。其中雖然不乏金錢訴求，不乏人文理念訴求，但都毫不例外地共同具有了商業訴求。

1995年至1997年是民營出版的全盛時期，市場高潮迭起，神話接連不斷。《黑鏡頭》(中國文史出版社)系列的成功出人意料，誇張地說，上千萬元盈利一夜之間流進了書商的口袋。《老照片》(山東畫報出版社)、《老南京》、《老上海》(江蘇美術出版社)等一批圖文書的出版，讓人在感慨書不再是書的同時，又驚歎書原來也可以是

這樣的！一個選題的創意，不經意地宣告了中國閱讀史上讀圖時代的開始。

《絕對隱私》在壓抑與無聊的國人中掀起了一股強大的旋風，誘導了男男女女的傾訴欲望，「跟風」的書幾個月內出版了十幾種。殊不知必然的話題在偶然間形成熱點，是由報紙上一個小欄目演變而成，不僅讓讀者付出了金錢，也讓讀者流出了眼淚，此案詮釋了作為消費的大眾文化可操作性的特徵。《中國可以說不》一書引起的風波，更好地說明了大眾文化商業性的本質。幾個從青年時代起靠對中國「說不」、對美國「說是」起家的詩人，像惡作劇一樣扔下一顆炸彈，居然也「引無數英雄盡折腰」，而肇事者私下竊喜，早點清了鈔票，買房子、購汽車、開餐館去了。「二王」之爭，「二余」之戰，好一番熱鬧了得的景觀，全拿捏在書商的手中。從簡單的剪刀加漿糊到選題的精心策劃，書商已經向商業運作邁進了一大步。

當然不全是熱鬧，一批有學養、知識背景多元的學人成為民營出版業不得不提的角色，石濤、閻平、野夫、賀雄飛等一批有追求的書商，比傳統知識份子更注重常識和趣味對現實中國的意義。以《格調》為代表的另類叢書；以《野獸之美》為代表的生態環境類圖書；以《學習的革命》為代表的自助類圖書；以秦暉、錢理群、徐友漁、朱學勤等學者的隨筆為代表的準學術類圖書——以上種種為我們90年代的書架平添着淺的深刻和雅的通俗。

風起於青萍之末。從《走向未來》叢書起步、曾擔任《東方》雜誌副主編的梁曉燕和擁有半個萬聖書園股份的

甘琦，1998年組建了萬聖東方工作室。其間我目睹和親歷了這個工作室在短短一年多內在出版界引起的波瀾。

90年代中期，是改革開放20多年來中國社會發展最迅速的時期，這一時期，圖書作為精神文化產品，與轉型期社會的價值衝突和文化選擇構成前所未有的互動關係。繁榮出於此，以後衰敗也出於此。這一時期文化思想界最有感召力的話題當屬人文精神的討論，隨着這場沒有終結的討論的淡出，開始了世紀末的沉淪。圖書業最具讀者緣的刊物《讀書》雜誌更換主帥，並開始了讓很多人感到遺憾的轉型；民營書業的旗幟萬聖書園，在進行從零售到批發、從出版到發行的資源整合過程中，也從興旺的高峰開始下滑。在這樣一個大背景下，看起來就要起飛的民營書業，在與官方書業天生既勾結又排斥的糾纏中亦步亦趨地緩慢前行。

#### 四 曖昧的民營出版業

經過近20年的起伏，民營出版業最值得驕傲的是聚集和鍛煉了一批人才，一些真正熱愛出版，立志從事出版事業的人已經把腳步紮得更深。他們清醒地認識到，散兵遊勇、打一槍換一個地方的作戰方法，將無力與隨時到來的頹勢抗衡。圖書工作室和文化公司名義下的圖書公司應運而生。

「工作室」不是實體，只是一個概念。有的工作室既不是自然人，也不是法人，沒有營業執照，只是幾個人合夥一起做書，請一兩個人幫忙記流水帳、發貨、發定單。這種工作室的

《中國可以說不》引起的風波，說明了大眾文化商業性本質。幾個從青年時代起靠對中國「說不」、對美國「說是」起家的詩人，像惡作劇一樣扔下一顆炸彈，居然也「引無數英雄盡折腰」，而肇事者私下竊喜，早點清了鈔票，買房子、購汽車、開餐館去了。

90年代民營出版業聚集和鍛煉了一批人才，圖書工作室和文化公司名義下的圖書公司應運而生。這類公司一般都與一家或多家出版社有穩定的合作關係，有人將其稱作1.5渠道。科文、華章、正源、成誠是其中幾家也比較成功的圖書公司。科文每年平均出書300種以上，規模相當於一家大型出版社，並開辦了號稱是中國第一家盈利的網站當當網上書店。

資金一般都是由合夥人分攤，盈利也是合夥人分帳。這種形式的工作室一般比較鬆散，因為是小本經營，出版量也不會大，一年十幾本書可以維持運轉。據我所知，這種性質的合作不會長久，常常因為經營不好而中途散夥，如果經營好了，需要擴大規模，其性質也會隨之改變。

更多的工作室都以公司的名義做過工商登記，在營業執照上，經營範圍只有圖書批銷而沒有圖書出版業務。這類公司大多會有一家或者多家先期投資，實行股份制經營，經營者除了獲取高薪以外，還可以得到比例較多的股份或者利潤提成。由於這類公司一般都與一家或多家出版社有穩定的合作關係，有人將其稱作1.5渠道。北京科文劍橋圖書有限公司、北京華章圖書有限公司、北京正源圖書公司、北京成誠圖書有限公司是其中幾家比較典型也比較成功的圖書公司。科文以出版教學輔導書、少兒書、科普書起家，每年平均出書300種以上，規模相當於一家大型出版社，由於實力雄厚，在網絡熱潮中吸引了外來投資，開辦了當當網上書店，號稱是中國第一家盈利的網站。華章是專業出版計算機圖書的公司，因為老闆是美籍華人，其優勢在於能夠在第一時間，甚至是同步得到美國最新版本的版權，經營碼洋達兩億元。正源出版的第一本書是王小波評論集《不再沉默》，出版的最敏感的書是劉軍寧主編的《北大的自由主義傳統》，出版的最暢銷的書是《格調》，出版的最漂亮的書是《象徵之旅》，目前他們攏絡着國內一批年輕的小說隨筆作者。從列舉的這些書可以看出，正源的方向不是專業性圖書公司，而是試圖建成綜合性出版公司。成誠是這

幾家中進入書業較早的一家，其母公司武漢誠成投資集團股份有限公司以包裝品印刷為主業，是唯一一家投資書業的上市企業。早在1993年他們便斥資一億元出版售價六萬元一套的《傳世藏書》。1999年，又斥資200萬啟動每套售價6,000元的西方經典100種。且不說這兩個大項目是否為中國文化或中國出版做出了甚麼貢獻，在國家對出版社全面脫鉤的今天，能夠如此投入人力物力財力，敢於冒如此風險的出版社實屬難找了。

與個體書商相比，這類公司的運營成本相對要大。第一，他們必須交納各種稅收，而個體書商由於得不到合法承認，便可以合法地不納稅；第二，他們聘請固定的高級人才，在這種公司就職的編輯、職員薪酬一般都相當於中級白領甚至高級白領，有的年薪可以達到十萬元以上。而個體書商是按質論價地一次性付酬；第三，公司到了一定規模，管理費用增加，辦公室、庫房、車輛一應俱全，消耗性支出巨大。而個體書商只靠一部手機，最多加一部傳真機，生意就可以做到全國。

與出版社相比，這些公司又有着無限的優勢。第一，他們沒有體制遺留下的過剩人員，聘用的每一個人可以都是精兵強將。而相當一部分出版社可能有1/3退休人員，還有1/4可以明正言順拿錢不幹活。第二，公司化管理和行政化管理的最大不同在於決策的機制，他們可以最簡單快捷的方式確定項目和策略；第三，他們不受新聞出版機構上級單位的制約，可以隨時根據國家政策或市場情況調整經營方向。比如，小說好賣可以做小說，教輔掙錢可以做教輔，而出版社卻不能超範圍。

在個體書商與公司之間，還存在着一種目前尚沒有被足夠重視的存在形式，所以我想特別談談「梁晶工作室」。這個工作室成立於1995年，梁晶原是人民大學出版社編輯，從出版社分離出來註冊了自己的公司，不要出版社的開辦費，但與出版社進行項目合作。她與上述公司最大的不同有兩點：第一，梁晶工作室堅持專做經濟類圖書，特別是國外經濟學教科書，這使她在這一行當越做越精，能夠最大限度地佔有甚至壟斷該領域的資源。有着教授頭銜的梁晶，身邊聚集着中國最有名氣也最有實力的經濟學家，有人說像是一個經濟學俱樂部；第二，她只做選題、編輯、宣傳這一段，這樣一方面避免了她不熟悉也不熱愛的發行，一方面可以集中精力，把書做得更精彩。她的書翻譯質量被權威人士打98分、95分。她把《經濟學原理》（三聯書店出版，定價98元）一書的作者、美國經濟學家曼昆（Gregory N. Mankiw）請到中國的各個高校講座，使原本連一萬冊都不敢印的書，在開機之前訂數就達到了六萬冊，現在已經銷售了十萬多冊。從某種意義上來說梁晶工作室可以被認為是出版社的副牌，由於其選題和功能的專業性，給出版社帶來聲望也帶來實惠，與出版社的關係不像上述公司那樣緊張。由於梁晶本人是從人大出版社分離出來的，其公司又隸屬於出版社，它的存在似乎與其他獨立的公司相比也「顯得」更合法。清華大學出版社等也有不止一個這樣的專業性圖書公司。它模糊着民營與官方的界限，在出版體制不能真正改變的現實中國，也許正是雙方生存和發展的權宜之策。

較之在零售市場流通的普通讀

物，行業和系統內的非官方出版規模更大，其成熟的標誌是既堂而皇之又秘而不宣。各類專業考試、成人教育以及普通教育的教材與教輔，還有黨團組織政治學習讀物等，其實大多都在出版體制以外運作。這類書的出版可以追溯到80年代中期，陳子明、王軍濤1989年以前就是靠出版「函授」（即郵購）教材所得的資金辦起了北京青年政治研究所。有的是純粹民營，比如專做大學教輔和研究生考試教材教輔的「雙博士」品牌圖書，從1992年創建以來越做越大，出版碼洋已經達到每年兩億元，幾乎威脅到赫赫有名的外語研究出版社。有的是官官相護，涉及到教學教研機構和各級政府機構。這類圖書不管是官方還是民營，其數量都大得驚人。

專事盜版或假冒、偽造圖書的營利集團，是真正的地下工作室。北京街頭常常可遇叫賣「特價新書」的攤販，內容基本為市場證明後的暢銷書、長銷書、名作者文集、停售書等，如二月河的皇帝系列，賈平凹（包括《廢都》等）、王朔、李敖文集等，實際售價在原版書的1/6以下。這是在任何體制下都有可能出現的真正的非法出版，不屬於民營出版，當然也不值得討論。

以上種種，沒有哪一種形式是真正名正言順、堂堂皇皇的，但它們又切切實實地存在着，各有各的高招，也各有各的困境。

## 五 未來誰主沉浮？

民營出版之所以能出現以至發展，當然有諸多外部因素，但出版界內部的問題和由此而出現的相應政

「梁晶工作室」成立於1995年，梁晶原是人民大學出版社的編輯，從出版社分離出來註冊了自己的公司，不要出版社的開辦費，但與出版社進行項目合作。這個工作室模糊着民營與官方的界限，在出版體制不能真正改變的現實中國，也許正是雙方生存和發展的權宜之策。

1984年，湖北、遼寧兩省的一些科研單位首先與出版社合作，自籌資金出版科研類圖書，這種方式被稱作「委託出版」，實際上就是後來的協作出版。沒有人會想到，原本是解決出版社困境的權宜之計，卻無意中催生了中國的民營出版業，如今以此為生以此為業的人，以此脫貧以此致富的人何止千萬。

策，無疑是民營出版演化至今的重要條件。

1984年，湖北、遼寧兩省的一些科研單位首先與出版社合作，自籌資金出版科研類圖書，這種方式被稱作「委託出版」，實際上就是後來的協作出版。

同年6月，原文化部出版局在哈爾濱召開了全國地方出版工作會議，會上對於兩省的協作出版沒有異議，並且給予了肯定。1985年1月1日，文化部（當時出版系統歸口文化部主管）下發《關於在協作出版中應該注意的問題的通知》，文件中充分肯定了協作出版這一形式，認為不失為對出版社有益的補充，同時規定不准以此賣書號、賣牌子。但是該文件沒有對協作出版的對象和內容做明文具體的規定。同年5月2日，文化部補充規定：協作對象必須是國家教育科研、企事業單位、黨政機關人民團體；內容必須是學術、科研和科普。1988年5月，

中宣部和新聞出版署聯合簽發《關於當前出版改革的意見》，明確提出可以通過協作出版，利用社會力量，擴大資金來源，多出好書，快出好書。正是這一系列政策催生了民營出版的第一個高潮。某市協作出版的比例高達55.9%，某省1988年協作出版比例為20%，其中最高的出版社達64%，某新成立的出版社全年出版新書37種，其中26種是協作出版。

承包制是使民營出版愈演愈烈的又一內部因素。1984年安徽科技出版社率先對省出版總社實行承包責任制，到1988年，有17個省市實行了出版局向省財政、出版社向出版局、編輯室向出版社，由上而下的層層承包。大部分省、區、市財政向承包方讓了稅，在三至五年的承包期限內，承包基數既低於1985-87年三年的平均數，又低於1987年實際的完成數，讓利比例從14-51%不等。大部分單位承包到最後一年時，利稅總數都低於



1987年的實際完成數。層層承包的結果是各室為戰，各人為戰，承包單位為了完成承包任務，不得不向社外尋求資源，這個過程實際上削弱了出版社自身的成長機制，使得出版社在稍後市場經濟迅猛發展的時候失去了應對的實力。

沒有人會想到，協作出版與承包制，作為兩項經濟政策，原本是解決出版社困境的權宜之計，卻無意中催生了中國的民營出版業，如今以此為生以此為業的人，以此脫貧以此致富的人，何止千萬。

公司與出版社的關係有點像是一對恩怨夫妻，離不開又打不散。民營出版已經滲透到出版社工作的每一環節，可以在任何方面隨時取代出版社的存在，唯獨書號是他們致命的難題。要想做得大，必須與社領導、編輯搞好關係，遇到出版社領導層換人，多年積累起來的合作關係很可能毀於一旦，搞得他們一下子措手不及。這種脆弱的關係促使他們常常選擇實力強、年紀輕的合作夥伴。在這個過程中出版社對民營出版的依賴性越來越大。據統計，1999年全國近600家出版社，銷售碼洋上億元的只有43家，1,000萬至3,000萬的有140家（平均1,500萬），1,000萬以下的有290家。把這些數字加起來，全國出版社的發行總碼洋不到100億。另據新聞出版署的統計數字，1999年全國圖書銷售總金額436億。那麼，實際銷售的436億與出版社發行的100億之間的巨大差額從何而來？300多億碼洋的圖書從哪兒冒出來的？要把確切的數字調查清楚對我輩來說是困難的，但這可以大致地說明民營書業在中國出版業已經不止是半壁江山。可

以設想，如果現在把民營書業一刀切地取消，強行把市場份額讓給官方出版社，由於人力資源的缺失，資金的匱乏，很多出版社沒有幾年時間要重整旗鼓的可能性幾乎沒有。

一些人寄希望於，民營出版已經既成事實，國家會出台相應的政策，使得那些公開的工作室、公司能夠真正的合法化。2001年初，新上任的新聞出版署長做了一個公開講話，書業的權威報紙《新聞出版報》、《圖書商報》都做了報導，報導中除了談到境外資金可以進入圖書發行和製作環節，還讓人興奮地談到將允許社會法人資金與出版社進行項目合作。人們奔走相告，以為買賣書號將成為歷史，民營出版與官方出版將在真正的意義上走上以商業為導向的合作。然而時隔幾個月，相關的文件不但沒有發布，在以後召開的會議上，卻又一次重申了不准買賣書號的規定。書號買賣雖然已經具有準市場特徵：半公開、有行價，但時至今日，在正式的文件中，項目合作仍然明文規定只允許國營資金的合法進入，如果哪家出版社的圖書內容上出了問題，懲罰起來罪名仍然常常是買賣書號。

更多的人寄希望於，中國加入世界貿易組織以後，中國出版業能夠與國際接軌。在這方面中國的許多產業的確已經走在了前頭。出版界現在唯一可做的是版權引進，但由於從業人員的素質有待提高，版權引進的工作明顯缺乏長遠和整體規劃。中國書業的繁榮是相對的，12億人口的國家，最暢銷的圖書不過幾十萬冊，而法國只有幾千萬人口，暢銷書卻可以超過百萬冊。除了國民素質低的因素以外，不能不承認是中國出版業自身的

書號買賣雖然已經具有準市場特徵：半公開、有行價，但時至今日，在正式的文件中，項目合作仍然明文規定只允許國營資金的合法進入，如果哪家出版社的圖書內容上出了問題，懲罰起來罪名仍然常常是買賣書號。

民營出版存在嗎？沒有一本書的版權頁上不印有官方出版社的名字，絕對看不到民營出版的痕迹；民營出版不存在嗎？有那麼多書商和公司在，有那麼大銷售碼洋與發行碼洋的差額在，名義上不存在的東西事實上不可更改地存在着。未來誰主沉浮？只有中國書業自身的歷史能夠作出回答。

疲弱。目前，官方的發行中盤幾近崩潰，而民營書業又有哪一家有實力進行全盤的整合？國際資本早在十幾年前就開始探頭探腦，可是前腳還沒有邁進來就被攔在了出版界的大門口，德國貝塔斯曼公司進軍中國已經多年，仍然只能在上海而不在北京建立讀者俱樂部。聽起來其會員多多，但每發展一個會員需要35元成本，而入會時間不能長久、購書量不大的事實，使人不難推斷離盈利目標尚有多麼遙遠。

回顧以往，是官方出版的疲弱促成了民營出版的發展，還是民營出版的壯大致使官方出版的萎縮？顯然這是一個難以籠而統之回答的問題。展望未來，民營出版將迫使官方出版變革，還是官方出版的變革將扼殺民營出版的存活？

顯然，這又是一個難以一言以蔽之回答的問題。但是，顯而易見的是，靠權力尋租維持生存的出版社，自身隊伍素質勢必低下。更重要的是，如果國家不能調整出版業在整個國民經濟預算支出中所佔的比例；如果國家不能從稅收、利潤入手明確出版業收入在整個國民收入中的性質；如果國家不能把稅收、價格、信貸等政策作為槓桿將宏觀經濟調控手段引入出版業，要使官方出版業起飛幾乎是不可能的。同樣顯而易見的是，民營出版如果繼續在體制的鉗制之下，必定急功近利，缺少中長期規劃，缺少對市場基礎建設等做遠景投入，其綜合實力也難以增長。

兩種力量不能成為合力卻相互抑制的現狀證明，一榮不能俱榮、一損卻一定俱損。可以肯定的是，只要官方出版業能夠垂死掙扎，民營出版業

也一定能夠苟且偷生。在這個前提下，還可以肯定的是，維持下來的民營出版業，因為沒有經歷過現代商業整合，一定會出現嚴重分化。

未來誰主沉浮？只有中國書業自身的歷史能夠作出回答。

中國當代的民營出版是一個巨大的研究課題，而我的這篇文章卻不能說是研究文字，更沒有學術規範。比如，本文通篇談論的「民營出版」，可對這個概念卻難有一個明確界定。民營出版不是產權分明的私營企業，也不是以往被國家壟斷如今向民營開放的行業（比如金融業），事實上，它從來沒有明確的產權關係，也從來沒有被法律或政策承認過。充其量它只是官方以許可證——書號的方式向民營資本的尋租，是官方人為地以書號為成本強行參與分配的方式。民營出版存在嗎？你到任何一家書店看過成千上萬種圖書，沒有一本書的版權頁上不印有官方出版社的名字，絕對看不到民營出版的痕迹；也沒有一個出版社肯承認有買賣書號的行為。民營出版不存在嗎？有那麼多書商和公司在，有那麼大銷售碼洋與發行碼洋的差額在，名義上不存在的東西事實上不可更改地存在着。所以，如果這個課題還有價值的話，它幾乎只需要擺事實，不需要講道理。所以，我盡量擺我親歷的和眼見的事實，擺我能夠搞懂並且理解的事實，並希望這些事實對未來真正從事研究的人能夠有所幫助。

徐 曉 北京光明日報出版社副總編輯