# 生极科学

## 生松科学 出版专业杂志

本站自2005年开始,过刊仍然提供下载,新刊在半年内将不提供下载, 欢迎订阅

Publishing Science 首項

湖北编辑学会主办

2002年增刊 出版科学年评(第一卷)

#### 目 录

#### 卷首语

借助于出版科研的云梯 / 王建辉专论・特约稿

• 中国出版与海外交流的走向 / 许力以

#### 编辑学•编辑工作

- 。 试论编辑基本规律 / 阙道隆
- 与时俱进 改革创新 / 巢 峰
- 修订再版 百科全书的升级换代 / 金常政
- 《大家文摘报》的办报之路 / 赵振宇
- 期刊的个性化追求 / 张作明
- 低幼图画书研究 / 陈宗耀
- 汉语引用英语原词现象浅析 / 陈颖君
- 高教教材新颖性实用性的编辑策划 / □ 钟 珊
- 科技编辑的科技素质 / 徐正达

#### 出版学•出版工作

- 出版学理论研究述评 / 罗紫初
- 编辑学研究评述 / 邵益文
- 编辑史、出版史研究述评 / 吴道弘
- 中国书评二十年 / 伍杰
- 我国出版法制建设的研究进展 / 黄先蓉
- 期刊工作研究述评 / 李频
- 校对理论研究七年 / 周奇
- 我国图书营销研究综述 / 李春成 方卿
- 读者研究述评 / 吴平
- 印刷复制技术研究综述 / 万晓霞
- 网络出版研究综述 / 张志强 唐舸
- 我国出版业信息化建设综述 / 黄凯卿
- 湖北省近二十年的出版科研 / 吴永贵
- 后记/

#### ◆ 各期杂志

2000: 第3期 第4期

2001: 第2期 第3期 第4期

2002: 第1期 第2期 第3期 第4期 增刊

2003: 第1期 第2期 第3期 第4期

2004: 第1期 第2期 第3期 第4期 第5期 第6

### "入世"对新闻出版业的影响与对策

#### 楚明

摘 要:WT0协议涉及我国新闻出版业的主要内容,有分销服务、关税、版权保护三个方面。加入WT0对我国新闻出版业有利有弊,从长远看,利大于弊。应对WT0,要加强党对新闻出版业的领导,通过组建出版集团、发展连锁经营、加强市场监管、提高科技和信息化水平等发展壮大我国新闻出版业,提升国际竞争力。

关键词: "入世" 挑战和机遇 应对措施

关加入WTO对新闻出版业既是严峻的挑战,又是重大的发展机遇。我们要正确认识"入世"后新闻出版业面临的新形势,有针对性地制订包括体制、机制、政策、法规等在内的一整套发展战略,抓住机遇,主动应对,使新闻出版业有一个更大的发展。

一、WTO协议涉及新闻出版业的主要内容

WTO协议涉及新闻出版业的内容主要有三个方面: 一是出版物的分销服务,二是出版物的关税,三是版权保护。

关于出版物的分销服务,我国作的承诺是:在书刊发行方面,采取逐步放开的政策。加入后1年内,允许外资企业从事书刊的零售。外国服务提供者可在5个经济特区和北京、武汉等8个城市设立中外合营零售企业。加入2年后,允许外资控股,并开放所有省会城市及重庆和宁波。加入后3年内,外国连锁店经营者可控股,但超过30家分店的销售来自多个供应商的、不同种类和品牌商品的连锁店,不允许外资控股。加入后3年内,允许外国服务提供者从事书刊的批发;允许外资控股,取消所有制限制。在音像方面,允许外资从事音像制品和娱乐业分销服务,包括音像制品的租赁业务。在坚持我方审查音像制品内容的情况下,允许外商与我方设立合营企业,从事音像制品娱乐软件的分销(包括零售、批发、出租)。出

版物分销服务的放开,将对以新华书店为主体的国有图书发行体系造成很大的冲击。早在7年前,德国的贝塔斯曼公司就以读者俱乐部的形式参与我国图书零售业中,目前已发展会员150万,年销售额达数千万元。可以预见,"入世"后类似贝塔斯曼的境外大型传媒集团将更多地进入我国图书、音像发行市场,分切发行利润蛋糕。

在出版物的关税方面,按照世界贸易组织的有关协定,成员国应逐步降低关税。至 1999年,我国书报刊进口税为零,音像制品进口税为9%~14%,与世界贸易组织成员的关税基本一致。因此,我国加入WT0后在出版物进口关税方面没有太大的压力。同时,由于语言、价格等因素的影响,国外的出版物主要是图书、报纸、期刊等,在零关税的情况下,也不可能在我国图书市场上占有较大的份额。因此,进口外版图书对我国图书市场的冲击将会很小。

在版权保护方面,在世界贸易组织要求履行的4个公约中,我国已加入了《巴黎公约》和《伯尔尼公约》。《集成电路知识产权公约》没有生效。我国没有加入《罗马公约》。我国加入WTO后,除履行《巴黎公约》和《伯尔尼公约》的义务外,还要履行《罗马公约》的义务。尽管我国没有加入《罗马公约》,但是我国加入的《伯尔尼公约》、

《世界版权公约》和《录音制品日内瓦公约》,其对著作权的保护水平远远高于《罗马公

2006: 第1期 第2期 第3期 第4期 第5期 第6

2007: 第1期 第2期 第3期 第4期 第5期

2005: 第1期 第2期 第3期 第4期 第5期 第6 约》的要求。因此,我国对于外国著作权保护的立法已经达到、有些地方甚至超过《与贸 易有关的知识产权协定》的要求。"入世"后的主要问题是如何加大执法力度,保证公约 得到切实执行。近些年来,我国的版权保护工作取得了很大的成绩,打击盗版力度不断加 大,但盗版侵权现象仍

然大量存在, 版权保护工作任重道远。

另外,WTO协议还对各成员国必须遵守的一般性原则作出了规定:一是国民待遇,即 非歧视性原则; 二是最惠国待遇和互惠原则; 三是透明度原则; 四是公平竞争原则。这些 一般性原则将对我国的出版行政管理带来重大、深刻的影响。加入WTO后,如何在遵循这 些原则的前提下,进一步深化新闻出版行政管理体制改革,提高新闻出版行政管理水平, 保护民族出版业,坚守社会主义主流文化地位,是我们必须研究和解决的重要课题。

#### 二、加入WTO对新闻出版业的利弊分析

加入WTO对新闻出版业的影响,从短期来说可能是弊大于利,挑战大于机遇,从长远 来说,则是利大于弊。

其有利因素主要有以下几个方面: 1) 有利于引进国外企业先进的技术和管理手段、 现代化的出版和发行理念,更充分地利用好两种资源和两个市场,快速提升新闻出版业的 管理水平,创新管理体制和运行机制,提高市场竞争力。2)可以利用WTO给予发展中国家 的优惠条件及其贸易争端解决机制,充分利用我国新闻出版业劳动力成本低、文化资源丰 富的比较竞争优势,参与国际出版物市场的竞争和国际出版的分工合作,拓展新闻出版业 生存、发展的空间和领域。3)有利于打破地方保护主义的藩篱,大大加速全国统一的出 版物市场的形成,从而疏通出版物在全国出版物市场的流通渠道,扩大出版物市场占有 率。4) 有利于推动新闻出版管理体制改革,逐步建构政企分开、政事分开,符合WTO协议 要求和新闻出版事业发展要求的新的政府调控体系,同时加速我国新闻出版相关法规、条 例、政策的建立完善。5) 有利于我国新闻出版业进一步加强国际交流与合作,广泛吸纳 世界各国的优秀文化成果,更好地发展和传播我国的先进文化,有利于我国优秀的出版物 更便捷地走向世界,让世界更好地了解中国。6)有利于引进和培养熟悉编辑业务和现代 信息技术,懂经营,善管理,具有国际文化经营知识的专业技术人才,加快高素质的新闻 出版队伍建设。

加入WTO也给新闻出版业带来严峻的挑战,主要有以下几个方面: 1) "入世"后,外 资势必凭借其强大的经济实力和先进的管理经验,与我国新闻出版业展开全方位的竞争。 这种竞争不仅表现为对书刊、音像制品发行市场的争夺,更重要的是对出版资源、出版信 息,特别是高素质的新闻出版人才的争夺。我国出版业目前实力还不雄厚,资源比较分 散,机制不很灵活,管理比较粗放,出版结构也不很合理,这些都不利于与外资进行竞 争。2)随着出版物分销权的放开,市场的准入,我国出版物市场的格局将发生重大的变 化,外资将利用先进的经营管理优势占有更多的市场份额,对目前占主导地位的新华书店 等国企出版物发行网络形成强有力的冲击。新华书店近年来虽然发展较快,很多地方组建 了发行集团,并进行了内部改制,扩展了销售网点,经济实力有了大幅度提高,但由于体 制、机制、资金等问题的限制,大多数新华书店的发展仍然比较缓慢,大的不强,小的不 活,利润结构不合理,对政策的依赖性强,市场竞争力弱。3)随着音像制品分销权的放 开,音像出版业将受到巨大冲击。相对于图书销售而言,音像制品销售渠道小得多,除新 华书店销售一小部分外,绝大部分为数量众多的分散的民营或个体音像店经销,很难与国 外具有雄厚经济实力和丰富销售经验的音像集团抗衡。另外,音像原创能力差,缺乏拥有 自主版权的质量优良的音像出版物,音像出版相对劣势明显。4) 西方社会价值观将依托 其经济强势向我渗透,对我国精神文化产品生产和人民精神文化生活的健康发展带来冲 击。5)外资企业将以高薪为诱饵,争夺国内优秀出版人才。由于受体制、机制以及大环 境的制约,目前国内出版企业的薪酬很难达到外资企业的水平,将会造成一部分人才的流 失。

加入WTO对新闻出版业的影响是广泛而深入的,我们要正确认识,沉着应对,要以发展为主题,以结构调整为主线,以深化改革和科技进步为动力,努力发展壮大新闻出版业,增强国际竞争力。当前要重点做好以下几个方面的工作。

- 1. 切实加强党对新闻出版业的领导,牢牢掌握舆论工作的领导权和主动权。要坚持 对媒体重大事项的决策权,坚持对媒体资产的控制权,坚持对宣传内容的终审权,坚持对 媒体主要领导干部的任免权。这是新闻出版业坚持正确导向的组织保证。在这个前提下, 要认真研究加强党对新闻出版业的领导与遵循世界贸易组织一般性原则之间的关系,建构 科学、规范、公开、透明的新闻出版行政管理体制。
- 2. 加快组建出版集团。组建出版集团是应对WTO的重要举措,它可以将分散的出版资源进行整合,并通过体制和机制创新,快速增强出版产业的综合实力和市场竞争力。湖北省根据中央指示精神,结合实际,在广泛调研的基础上,制订了出版集团的组建方案,基本内容是:以湖北省出版总社为核心(母公司),以资产为纽带,以省出版总社所属企事业单位为紧密层,吸纳省内若干高校出版社和一批省内期刊参加,形成松散层,逐步形成跨地区、跨行业、跨所有制的区域性出版集团。通过组建集团,初步完成出版产业结构的调整任务,使湖北省出版集团成为全国出版产业中重要的新型的有较强竞争力的市场竞争主体。在组建出版集团的同时,要进一步深化出版企事业单位的三项制度改革,企业单位要普遍建立现代企业制度,事业单位要改革劳动、人事和分配制度,进一步增强活力,促进发展。
- 3. 加强市场整合, 建立和发展连锁经营和物流配送体系。连锁经营是流通领域适应 社会化大生产和现代消费方式的客观要求,通过规模化经营、科学化管理和标准化服务, 实现高效率流通的一种现代营销方式和组织形式。加快出版物发行连锁经营的发展,对于 增强发行企业的市场竞争力,提高政府对出版物市场的宏观调控力,促进出版产业的更大 发展,都具有十分重要的意义。当前,湖北省发行业要以连锁经营为突破口,加快出版物 现代流通体系建设,构建连锁经营体系。2002年,要以发行集团为主体,以各地新华书店 为骨干,发挥国有发行企业的良好品牌效应和网络优势,首先在武汉和襄樊、荆州、十 堰、宜昌、黄石等中等城市实现新华书店的连锁,并逐步向其县市延伸。目前要以发展直 营连锁与专业连锁为主,积极开展特许加盟连锁,吸收其他经济成分参加。要积极鼓励和 支持新华书店以外的其他国有发行企业,以及管理基础较好、有一定实力的民营发行企业 发展各种业态的连锁经营,争取用二三年时间,在湖北省初步建立覆盖全省的连锁经营网 络。连锁经营是一个系统工程,是整合市场的关键。通过连锁经营网络的建设,将有助于 将湖北省建设成为全国的重要出版发行中心。为此,我们在省委、省政府的大力支持下, 建设了湖北出版文化城。湖北出版文化城投资5亿多元,建筑面积13万平方米。建成后将 成为湖北省的出版生产中心、出版物交易中心、物流配送中心、出版信息中心和出版人才 培训中心,将成为构建现代出版物

流通体系的基地,发展连锁经营的大本营。

4. 转变政府职能,加强市场调控和市场监管。我国加入WTO后,新闻出版管理任务将会越来越重,越来越复杂。为了更好地履行新闻出版行政管理职能,首先要切实转变政府职能,大力推进政企分开、管办分开,保证新闻出版行政执法的客观性和公正性。其次,要切实加强新闻出版社会监管工作。针对加入WTO后的新情况,要采取有效措施,建立新的工作机制,创造新的管理方式,切实提高宏观调控能力和依法行政的水平。要加强对新闻出版单位的管理,严禁国外出版物分销企业进入并控制出版领域。要建立安全有效的融资渠道,重点抓好制度建设,严格规定不同性质资金的进入领域和使用范围,严格报批程序和监督管理。要继续深入开展"扫黄、打非"斗争,集中治理小报小刊,从严整顿印刷行业,加大查

处买卖书号、刊号、版号的力度,继续治散治滥。要加强对新兴传播媒体尤其是网络传播 的管理。

5. 充分利用两种资源,积极开拓两个市场,有效进行两种贸易。两种资源是指国内国外两种出版资源,两个市场是指国际国内两个市场,两种贸易是指图书、报刊、音像制品和电子出版物的实物贸易和以出版物为载体的版权贸易。尤其要重视版权贸易工作,既

要积极地向国外输出版权,使优秀出版物更多地走向海外;又要大力引进国外优秀出版物的版权,提高版权贸易的数量与质量。

- 6. 加快运用高新技术和信息化建设步伐,努力提高新闻出版业生产力水平。新闻出版业在运用高新技术和信息化建设方面,差距是相当大的,许多报刊社、出版社、新华书店、印刷企业还没有建立起自己的网络,数字技术、网络技术的应用还是刚刚起步。要在编、印、发、供等环节采用高新技术,提高产品的创新能力和产品质量;加强磁、光、电等新媒介的研究,积极开发新的出版媒体;加快实现出版物编辑制作流程数字化、管理网络化;大力推进印刷业技术进步,向"印前数字网络化、印刷多色高效化、印后多样自动化"的方向发展。
- 7. 加快人才培养,优化人才结构,提高队伍素质。出版业作为知识密集型、智力密集型行业,人才的重要性不言而喻。要注意抓紧培养一批既熟悉新闻出版管理和新闻出版业务,又掌握现代高新科技知识和技能,并了解世贸组织规则的复合型人才,以适应"入世"后参与国际竞争、进一步壮大新闻出版事业的需要。

(作者单位: 湖北省新闻出版局)

(ID:288)

© 2001-2003 出版科学杂志 版权所有

报刊转载必须征得同意并支付稿酬,网络转载必须注明作者及本刊网址 武汉大学信息管理学院4楼403室 邮政编码430072 电 话: 027 68753799 传 真: 68753799 E-mail: cbkx@163.com 技术支持: cgz@163.com

【您是第位访客】