

多元主体 公平竞争 共谋发展

——柳斌杰副署长就出版物流通领域多种所有制企业共谋发展问题接受本刊记者专访

□ 本刊记者 孙悦 戴云波

今年9月8日-9日,在山东淄博召开了全国新建出版物总发行单位工作研讨会,会上新批准的11家拥有总发行权的国有、民营或混合所有制发行企业代表谈了成立发行公司以来的发展历程与经验体会。作为对我国现行发行体制与传统发行渠道的一种突破,这11家新建出版物总发行单位的意义不仅在于对国有发行主渠道形成了一种挑战,使后者产生了一种压力与危机意识,更在于为最终实现我国统一开放、竞争有序的出版物大市场所必不可少的培育不同的市场主体这样一个进程而创造了一个良好的开端,因此它对我国出版物市场流通领域带来的变革和推动性作用都是不可估量的。为此本刊围绕“多元主体、公平竞争、共谋发展”这一思想主题专访了柳斌杰副署长。

记者:新的《出版物市场管理规定》明确规定赋予发行单位总发行权可不经省局,而直接由总署审批,制定这一改革政策的背景、目的与初衷是什么?目前看这11家总发单位影响都很大,有很多人误以为都是民营,其实也有几家是国有的,那么请您谈谈对改革中塑造多元主体的想法。

柳斌杰:我国加入世贸组织时已经承诺出版物发行市场要逐步放开。这就决定了发行单位必须要进行市场化的改组,由计划经济下单一的国有发行渠道改为面向市场、服务社会的多元发行渠道。出版物作为一种商品流通,进入服务贸易系列已是国际惯例。近几年国家对流通领域提出了加快改革的要求,为此国务院专门开了会并下发了文件,主要是加快培养一批大型流通企业。我国计划经济的弱点就是流通领域的市场化程度太低,计划分配与市场销售是有区别的,前者政府决定,后者市场主导。市场经济首先是这个进程要加快。总署去年出台了《出版物市场管理规定》,其中总发行权的批准权在总署。为什么由总署来行使,有这样三个考虑:

(1) 支持社会各种资本投入发行企业,加快培育新的市场主体。首先是加快原有的国有发行企业改革,把原来的事业发行单位转为企业,对已改变为国有企业的实行股份制改造,解决国有发行渠道如何面向市场的问题;其次是解决非国有或其他行业的资本进入,形成一批新的主体,使整个发行市场大型企业的投资主体实现多元化,有利于建立现代企业制度,有利于打破单一国营的发行渠道,动员社会投资,弥补国有资本投入的不足。

(2) 鼓励发行企业跨地区经营。为什么不放在省一级审批总发权,就是要考虑从全国布局,解决发行产业结构的问题。过去传统上是一个地区一个发行单位,容易形成地区封锁,因此我们批准的企业至少要在12个以上的省市设立发行网络,要求它有全国发行这个计划,强化了跨地区的概念,因为对于流通企业来说,规模与范围越大效益越好,跨国就更好。

(3) 通过组建新的发行主体推动原有的发行企业进行市场化改组、产业化经营,从而把自身跟新批准的企业看成同一个企业类型,然后大家在同一个赛场上公平竞争,实现各方面的统一开放、有序竞争。从1992年以来,我们建立了几万个民营发行单位,但比较分散,没有形成一定规模,没有改变新华书店垄断经营的基本格局,现在就要打破这一局面,成立出版物总发单位,简单说就是要实现多元投资主体,目标就是打破地区封锁与行业垄断,解决市场统一开放的问题,促进统一开放的出版物大流通大市场更快形成。

记者:您认为批准的这11家总发单位在形成多元主体的发行体制改革进程中,是一个开始,还是阶段性的?是否还会再批准一些?

柳斌杰:目前这11家总发单位仅仅是一个开始,随着产业的不断发展和市场开放程度的不断提高,以后会有更

多的国内外企业资本投入、参与进来,现在更多的是考虑到整个出版物流通领域企业的结构和布局,比如说白马集团,它是我国最早批准的广告企业,有全国城市广告代理的网络,当时考虑在全国城市的二十多个布点进行报刊发行会更加有利。又比如国铁传媒,有铁路网络的优势,加上有股份制企业的机制,都是有自身的一些特点。再加上原有国有发行企业的改造,也会吸收一大批业外的社会的或国外资本。发行业的一个发展趋势是一个地区会形成一两个左右市场的发行集团,另一个趋势是多种成分的合作与整合会扩大,混和型所有制会增加,小型的发行企业会联合,形成联合体。当然也会有缺乏活力的企业不断被淘汰退出市场,这有利于出版物市场竞争水平的不断提高,而我们则鼓励国有发行企业与其他资本合作,实行股份制改造,增强国有资本的控制力,因为只有多种资本合作,多元股份才能建立规范的现代企业制度。

记者: 民营发行企业在实践运行中还存在着哪些政策上的限制与地方保护的壁垒?与国有新华书店相比它有哪些先天的劣势?自身的优势又是什么?

柳斌杰: 我们讲多元主体,一定是在规范的在法治经济中同一规则下的公平竞争,不能各行其是、各有各的规则。新的《出版物市场管理规定》,已取消了因所有制而带来的政策限制,我们只讲有多少资本,比如说在企业准入、工商登记注册、税收政策上都是一视同仁,国有资本享有的,民营、外来资本也一样,在教材教辅的公开招标上,凡是有资格的民营发行单位同样可以参加,在资本的性质上不再有任何限制。目前存在的问题是,一些民营企业认为在教材发行招标上偏向国有企业。实际上政策是一样的,而民营企业的条件上有劣势:第一,招标法规定,要招标公司必须有三年以上经营实践,有好的业绩,有许多民营企业刚成立,达不到法规的限定。第二是发行网络不够,因为教材发行是党和国家一项非常重要的任务,必须做到课前到书,人手一册,50多年来已形成一套完备的发行网络体系,而民营发行企业在网络体系上还不够健全,大多集中在城市,甚至是大城市,而教材发行则遍及城乡,乃至穷乡僻壤,因此评标选择必然倾向新华书店。第三是资本实力。因为民营总发单位时间短,资本实力不够,承担教材发行的风险能力不足。实践证明,因为我国国土面积大,气象条件复杂,每年都有不可抗拒的自然灾害,教材发行要承担的风险很大,没有一定的资本实力是承担不了这种损失的,而国有新华书店因多年的积累是可以承担的。

民营发行企业自身的优势我觉得有这么几点:(1)在新体制下产生,运行机制优于传统的新华书店,传统体制下形成的负担重、效率低,不能及时适应市场变化等缺点

在它们身上不会出现;(2)没有包袱,企业人员精干,应对市场能力强。但是,并不是说机制好就一定发展好,民营总发单位也不是一成立就很完善,也要在市场竞争中不断完善,在开拓中证明自己,要很好地研究企业成立以后的发展问题,尤其要与国有发行单位进行交流合作,促使双方优势互补,这都需要时间。

记者: 政府如何从政策渠道上、信息获取等方面,在生存环境上保证民营企业与国有企业公平竞争?

柳斌杰: 这个正在解决。国务院已有正式的规定,各方面包括贷款对中小企业都一视同仁。但由于金融业对民营单位的经营业绩、赢利能力了解不够,加之社会上还没有建立相应的信用体系,执行起来可能有偏差。再一个是信息服务,由于我们的政府职能转变还不到位,许多地方上新闻出版管理单位忙于管自己直属的单位,信息沟通少,对非直属单位的服务不到位,民营单位可能就享受不到与国有新华书店同等的政策、市场等方面信息。而一些民营书店曾经卖盗版书、买卖书号造货、逃税漏税也会引起读者和社会的不信任感。随着混和所有制发行企业的出现,需要有一种新的眼光看待民营企业,民营发行企业也要树起新的形象。当然这需要一个过程。

记者: 在民营总发企业发展到一定程度和阶段以后,必然不满足于下游产品的利润,但介入上游出版又受到政策上的限制,如何解决这一矛盾?

柳斌杰: 现在发行业的危机意识还不够,过去总说“狼来了”,现在看似乎没有来,这是因为我们作为发展中国家,对市场采取了一定的保护措施,用五年时间过渡,头两年是放开零售,今年才放开批发,到2006年就取消各种限制,比方说在资本结构,在经营范围、地区上要放开。大家如果以为这是风平浪静就错了,据我所知国外大出版商在中国都设有办事处,一方面收集信息,发展市场,另一方面在物色人才,因此国有、民营单位都要有危机意识,将来我们面临的发行市场是更加开放的市场,全球统一竞争的市场,完备的市场更要靠本事赢得自己的生存,民营发行企业刚刚进入这个行业,现在主要是挑战国有企业,面对尚未改制的国有发行企业觉得竞争对手不强,一旦面对改制后的国有发行企业和国外对手,就不一样了。

这里涉及另一个问题,民营发行企业做大做强以后会不会对上游生产带来影响,进入出版生产链条的各个环节?一方面,我认为,这种提法有合理性,从生产出发还是从市场出发这是市场经济与计划经济很大的不同,市场经济以消费决定生产,最先进的生产是零库存,以销定产,从这个意义上讲发行企业会对上游出版产生影响,上游出版单位就应根据市场销售的情况组织自己的生产。进一步

说,发行企业能不能办出版?不能,这是有政策限制的,加入世贸组织时,我们没有承诺出版放开,只是承诺出版物发行放开,这样出版环节和发行环节如何更好地合作?借鉴其它行业的经验,发行作为出版的第三方物流代理,你要寻求为更多的出版社、出版商服务,而不是自己去搞出版、搞生产,这不符合现代出版、现代企业的分工要求,因为出版是一个知识密集的工作,需要各种专业技术人才,不是发行企业能办的事,因此发行企业应更多地做代理,丰富品种,扩大市场的覆盖面,提高服务的水平,才会有更多的出版社找你服务,也才能增加效益。而出版方如何更好地与发行方服务呢?一个是通过发行业了解市场信息,即坚持“三贴近”,一个是解读者需要什么样的服务,如金盾出版社在这方面做得就很好,不仅了解广大基层农民的需要,而且办大量的农民实用技术辅导班,一举两得。所有的市场信息,都应由发行企业反馈给出版方,当然,将来发行单位做大以后,投资参股出版单位也可以,像一些科技、医疗、保健类的出版单位、期刊杂志等,转制后会吸收社会资本,这是正当的发展渠道。如果说民营发行企业通过非法手段买卖书号,包装出版一些所谓的“畅销书”,它的利润点在哪?在偷税漏税!它不仅腐蚀了我们的出版社,还给社会带来了负面影响,真叫你做出版,哪个民营发行企业有这个知识结构和人才储备?不要以为包装策划出一两本畅销书就是参与了出版,哪有这么简单?那本身也是非法的,工作室、发行商买书号是违规操作,与大单位的资本、项目出版合作是完全不同的概念。国家要继续采取措施解决这个问题,两个环节的合作不是打乱分工这个概念,就如卖彩电的去造彩电,那有可能吗?发行是正常的市场销售活动,以后宣传要注意这个环节,不能把个别书商策划的个别畅销书当成一种出版合作,这是不对的,其中书号买卖就是非法的,宏观调控的无价证券怎么能够买卖呢?偷税漏税是不正当出版和不通过正当渠道发行的通病,给国家造成损失。一些书的低价格就是偷税漏税造成的,如果所得税、增值税一收就没有多少优势可言了。任何经营者偷税漏税都是违法的,是不正当的。合作要强调两个方面,现在的业务合作和将来的资本合作,都应通过正常的渠道去进行,业务合作即你给他提供市场服务,他给你提供好的产品,这与其他任何商品的生产和销售都是一样的。

记者:按照目前的发展趋势,我国的出版物流通市场格局应当发展到一个什么样的局面,才能形成一个动态的良性循环,从而有效抵御外来资本的冲击?

柳斌杰:近两年随着市场的开放,特别是去年新的《出版物市场管理规定》出台后,民营发行企业发展势头很好,

一年多的时间就出现了十几家有全国影响或者说有地区影响的总发企业,给我国出版界带来了巨大的推动作用,打破了我国单一的国有发行渠道。多年来因为是计划经济的供应体系这种局面,形不成竞争,形不成真正的市场体系,民营进入这是一个推动。再一个就是出现了一批按照市场化运行的真正的发行企业,它们是在市场中逐步形成、逐步壮大的,有利于推动整个发行业市场化的建设,最主要的是图书、报刊、电子音像制品发行市场出现了一批新型的主体,使这个主体形成了既有国有的、也有民营的,既有国外、也有国内的一个多元竞争局面,这会增加市场竞争的能力,促进统一开放、竞争有序的大市场尽快形成,总体形势很好。在总署审批总发单位时严格按照《出版物市场管理规定》中规定的资本、实力、人员的要求审批,申请单位还很多,社会各方面的资本也都十分关注投资出版物发行领域,进来的也是多渠道的,既有国有大企业的,也有民营大企业转向这个方面的,也有股份制的,都是近年来在出版行业培育起来的,真正打破了发行业多年来计划经济的单一体制,实现了多元化发展。

那么从企业素质的提升来看,也在不断调整结构,重新组合,即使是个人投资的家族式企业也开始向现代企业转化,有的已开始跟外资合资,有的已经组成了规范的公司。在民营企业的发展中任何家族式的管理都不可能做大做强,私人资本的企业也要走向现代企业制度。贝塔斯曼本身就是家族式企业,但它的三大公司都是规范的现代企业,董事都是由社会各方面组成的。我们发行领域的企业现在也有所提升,山东天鸿已经股份化了,21世纪也已经股份化,当当书店也引进了外资,这是企业本身发展带来的希望。

对未来我国出版物发行前景我非常看好,从这两年的实践我觉得出版流通领域大有文章可做,一个是我们出版物流通企业还没有真正形成,这就给投资者一个很大的空间,就是在未来几年到十年之内形成中国特色的出版物发行企业的主力是完全可能的。这有几个条件:

第一个是我们五十多年来,国有发行企业形成了一定的规模,积累了一定的经验,一旦它在体制机制上完成改革,它能很快担当起新的市场主体的重任。我们现在已成立的发行集团都正在进行转制和股份制改造,有的很快将成为上市公司,也就是国有企业经转制走向市场,这是我们发展的一个潜力所在,在相当长一段时间内它仍然是我们发行领域里的主力军。因为它资产实力雄厚,国家也经过了五十多年的投资,形成一个强大的队伍,有很好的市场网络。我同国外一些出版发行集团的老板谈,他们都非常羡慕中国有这么大的统一的市场网络,因为他们很看重

市场网络,对一个产业的的评价首先看你市场网络覆盖的程度。这么大的国家,接近13亿人的消费群体,这个网络得天独厚,世界上没有能够比的,所以这部分要发展。

第二个就是民营发行主体,起步晚,发展快,有些省民营企业在短短两年内已跟当地的新华书店平分秋色,那很了不起。如果民营发行企业思路对头,在中央的政策支持鼓励下,还有一个大发展的过程,当然这个过程可能要经历一个资本、业务、市场整合的过程,可能有的要被兼并、收购、重组,因为只有这样企业才能迅速扩张,做大做强,可能有的经营书报刊的小型摊点被大型发行企业吸收进来,从而在更大范围内享受市场经营的成果,这对流通领域来说,流通战线越长,覆盖面越大,享受的利润越大,风险越小,所以上世纪九十年代以来到现在我们建立的民营发行企业经过整合能形成一些像样的、有全国影响的发行企业。

第三个是外资进入。外资进入使我们整个市场格局会发生很大变化,它带来了新的市场发行的理念,新的管理思想,也带来了世界上著名跨国公司的资本实力,不仅有利于推动我们国内发行市场的建设,而且通过它的国际跨国公司把我们的出版产品带到世界的发行渠道上去,这个意义就很大了,因为是关系中国文化走向世界的问题。

只要我们这几年发展起来,将来整个出版物市场,我们中国会占有很重要的地位,当然发展本身会带来新的问题,也会对中国出版市场带来新的冲击,这个冲击在我们加入世贸组织的时候就有一些思想准备,所以其竞争只限于市场竞争,就是限在发行领域,并没有在出版领域承诺什么。(1)我们的思想体系、意识形态、文化价值观、整个社会制度有我们自己的特色,我们不赞成文化全球化,而力主文化多样性。因为文化是民族认同的根基和社会思想的灵魂,对此党和政府是有着清醒的认识的,不能因为经济全球化,文化上也搞全球化。(2)我们坚持马克思主义在思想文化领域里的指导地位,不搞指导思想多元化,这是对出版人的明确要求,也是应对对外开放在文化观念上带来的冲击的措施。(3)我们对文化安全高度重视,在文化企业的划分上就有不同的领域、环节、地区的严格界限,不是随便开放的,如在党报党刊、在意识形态属性很强的社会科学领域出版方面、在少数民族文字出版上,严格限制非国有资本进入;在有些出版环节上只允许国内的民营资本进入,不允许外资进入;在资本构成上限定为国有控股或主体控股,等等,这些措施就是要保证我国文化安全的问题,也是应对市场化改革带来的冲击,所以我们制定了差别融资的政策,不是千篇一律,也规定了企业准入和市场准入的严格的界限,保证在更加开放的情况下,

我们出版的整个链条不能断,秩序不能乱,使它确实像我们强调的那样,整个出版物市场统一开放、竞争有序、健康繁荣,既要形成大流通、大市场的格局,又要保证坚持正确的发展方向,这是我们从根本上预防市场对外开放的冲击的措施。当然还会进一步完善一些法规、政策,使它在正确的轨道上发展,不会因为放开市场就搞乱了,引进外资就冲击了国有资本和内资。

记者:即使是与发展中国家相比,我国的第三产业发展程度仍然偏低,而在其中流通领域又是一个瓶颈型矛盾,那么把我们出版产业中的发行业放在整个经济领域中的流通业来看是不是更为滞后?

柳斌杰:肯定是落后的。我们国家整个流通领域的发展水平落后于生产领域的发展水平。去年国务院发了文件,今年吴仪副总理召开几次会议,专题研究要在几年内通过深化改革和政策支持,在国内培育几十家大型流通企业,其中出版流通领域也在规划搞几个大型流通企业集团,最后通过市场竞争能有七八个跨地区大型发行企业脱颖而出。目前最好的江苏发行集团年发行能力接近80亿,最有希望成为大型流通企业。但我们的大型流通企业与国际上知名的流通企业如沃尔码实力上差得太远,流通不发达严重制约了我们的生产,在消费者和生产之间缺了一个强有力的流通渠道和市场网络。和经济发展比较,出版流通领域落后表现在还没有摆脱计划经济的模式,才开始打破垄断经营、条块分割、地区封锁,其他行业早打破了,如彩电,原来几千家,现在就几家了,长虹、海尔等都是跨国经营,已经没有地区界限了。而出版发行则是地区分割严重,省、市市场渠道都不能打破,因为每个省新华书店都把它自己的地方占了,新华书店总店、其它省的发行企业很难进去。现在各省有发行集团,只在本省经营,市场分割了,还是没完全走出计划经济的模式。但也有打破的,出版社、民营渠道办的图书销售是跨地区的,一本好书出来都是全国销售。但这不是主流渠道,全国性流通网络、销售渠道还是没有畅通,当初国家搞教材招标试点,阻力也是相当大的,计划经济根深蒂固,大家都把着这一块不放,理由也都很简单,如果新华书店招标不中,这么多职工怎么吃饭?但中央领导下了决心,必须按市场竞争的规则进行,一定要打破垄断经营和地区封锁,教材出版发行要公开招标。试点的实践证明,国有发行企业只要体制机制转到市场经济的要求上来,还是有竞争力的。只要我们解放思想,深化改革,我们就有能力适应市场的变化,这一点要有自信心。各种所有制的发行企业,在同一规则下公开、公正、公平地竞争,才能实现共谋发展、共同发展的目的。

记者:谢谢柳署长接受我刊的采访。