

## 序

原国家出版局党史资料征集工作领导小组\*成立时，向小组成员提出了三项要求：一、对如何做好征集工作出主意；二、推动有关同志写回忆录；三、自己动手带头写回忆录。保昌同志是小组中最活跃最积极的一员。他当时自告奋勇提出，要花两年时间，写一部东北解放区出版发行工作的回忆录。现在两年时间过去了，他的回忆录也如期交卷了。

他一面写，一面打印，分送给熟悉的老同志，征求意见，进行考证，补充修改。看过的同志都说写得好。它回顾了东北解放区的出版发行工作，在战争年代里，克服重重困难，从无到有、从小到大茁壮成长的过程，生动地再现了我们党创建东北解放区和胜利进行东北解放战争壮丽史诗的一个侧面，对研究和撰写我国革命出版史提供了许多宝贵的史料。它总结了东北解放区出版发行工作，始终坚持在党的领导下为人民服务、为解放战争服务、为建设根据地服务的正确的政治方向的经验，它介绍了实事求是、注重调查研究，不断总结经验教训，依靠群众、爱护干部、培养干部、联系友邻，从群众中来、到群众中去等工作方法，它描述了注意

---

\* 现已改名为新闻出版署党史资料征集工作领导小组。

开展批评与自我批评和表扬奖励，团结、紧张、严肃、活泼，艰苦奋斗，团结一致，领导干部处处以身作则等优良传统和作风。以上种种，是东北解放区出版发行工作所以取得巨大成绩的动力和源泉。东北解放区出版发行工作的成长和干部的成长是同时并进的，在工作中锻炼和培养大批干部，现在还活跃在东北出版发行工作的战线上，有的已成为全国出版发行的领导骨干。所以，用这本回忆录来作为培养年青一代出版发行工作干部的教材，也是很适当的。

保昌同志的工作，对我们小组全体成员是榜样也是鞭策。他所回顾的三年，正是小组成员在不同地区为开展出版发行而努力奋斗的三年，也是为全国胜利作出贡献的三年。各个地区的工作各有特色，许多经验既有共性，更有个性。我相信这本回忆录印出之后，一定会发生一种激励作用，使更多的回忆录涌现出来。在新的一年里到来之时，希望我们小组的工作逐渐地做得比较好，不辜负中央党史资料征集工作委员会对我们的期望。

王益

1988年1月20日

# 目 录

东北解放区出版发行工作的回顾.....	1
一、抗日战争胜利时的形势.....	1
二、在战斗中成长.....	3
三、战略转移.....	14
四、有历史意义的转折.....	17
五、严峻的考验.....	19
六、艰苦的创业.....	21
七、配合政治任务的编辑出版工作.....	25
八、《知识》和《翻身乐》.....	31
九、西满分店的成立.....	35
十、地段街时期的工作、学习和生活.....	39
十一、东北书店的党组织.....	45
十二、初建一个为人民服务的发行网.....	48
十三、东北书店的店刊.....	50
十四、组织发行网是个思想建设过程.....	53
——第一届分支店会议的召开	
十五、发行工作者的群众观点.....	55
十六、掀起一个书刊下乡热潮.....	64
十七、我们的文具工厂.....	67
十八、从供给制改为薪金制.....	69

十九、东北版《毛泽东选集》的出版	71
二十、光华书店在东北	75
二十一、民主鉴定与业务竞赛	77
二十二、到新解放区去——吉林解放	81
二十三、山东、晋察冀的来信	84
二十四、第一次分店经理会议和东北局 宣传部的指示	87
二十五、进军长春（上）	90
二十六、进军长春（下）	94
二十七、第二次分店经理会议召开之时正是 沈阳解放之日	98
二十八、重返沈阳以后	101
二十九、随军入关，进入平津	107
三十、当胜利的消息传到后方的时候	115
三十一、在北满的三年	119
三十二、东北地区的统筹统支 ——第三次分店经理会议的召开	126
三十三、第一期出版发行业务训练班的 开幕	129
三十四、从乡村转变到城市，以城市领导 乡村（上） ——第三次出版会议的召开	131
三十五、从乡村转变到城市，以城市领导 乡村（下） ——第四次分店经理会议的召开	135

三十六、东北局宣传部关于东北新华书店 工作的决定 .....	141
三十七、新华书店的工作人员，首先是 革命家，同时又是出版工作者 .....	143
三十八、向克服困难而努力完成秋季 课本发行的分支店同志致敬 .....	146
三十九、向模范工作者看齐 .....	150
四十、我们的困难 .....	152
四十一、发行年画为例 .....	155
四十二、克服书籍积压现象 .....	158
东北地区小学教科书的出版发行工作 .....	163
一、过去的情况与检讨 .....	163
二、对教科书特点的认识 .....	168
三、出版任务 .....	172
四、怎样完成发行任务 .....	177
主动发行与业务管理 .....	208
——1950年10月24日周保昌在二届分支店会议上的报告	
东北书店出版书目 .....	241
1945.11—1949.6	
后记 .....	266

# 东北解放区出版发行工作的回顾

东北解放区的建立与发展，从日本投降后，我军挺进东北到全境解放，时间只有三年。由于党中央的正确领导，兄弟地区的相互支援，东北全体军民的共同努力，终于在极短的时间里，胜利地建成了一个巩固的根据地。东北解放区发展了百万以上的武装队伍，培养了一大批干部，积累了许多工作经验，真正成了一个战略后方。它为迎接全国胜利，作出了重要的贡献。

作为思想教育战线上党的出版发行工作，同其他工作一样，在进军东北之后，创造性地作了很多工作。回顾这段历史，仍有重要的现实意义。

## 一、抗日战争胜利时的形势

抗日战争胜利前夕，毛泽东在党的第七次全国代表大会上，就明确指出：“在沦陷区中，东北四省沦陷最久，又是日本侵略者的产业中心和屯兵要地，我们应当加紧那里的地下工作。对于流亡到关内的东北人民，应当加紧团结他们，准备收复失地。”

毛泽东又反复地说明了取得东北的重要性。他说：从我们党、从中国革命的最近和将来的前途看，是特别重要的。如

果我们把现有的一切根据地都丢了，只要我们有了东北，那末中国革命就有了巩固的基础。

抗日战争的胜利，急剧地改变了国内外形势。丧失东北有罪、收复东北无功的蒋介石，在抗日战争胜利后，却拼命地要把东北抢到手。他深知东北的战略地位极其重要，如果他能控制它，将切断中国共产党领导的革命力量与苏联的联系，并将造成对解放区南北夹攻的局面，使我党处于极为不利的地位。1945年8月13日，毛泽东在《抗日战争胜利后的时局和我们的方针》的讲话中，已经预见到这种情况，因而明确指出：蒋介石打内战的方针已经定了，而我们的方针是“针锋相对，寸土必争”。

正在人民军队进军东北时，蒋介石依靠美帝国主义的军舰，从海路向东北大批运兵，同时又用飞机派遣“接收大员”进入东北，收编伪满的汉奸、特务、宪兵、警察、伪军和地主、土匪武装，打着“国民党东北挺进军”等旗号，大演其蒋敌伪合流劫收东北的丑剧。面临这种复杂的形势，我党中央及时地提出“向北发展，向南防御”的战略方针，立即派出原冀察热辽军区的李运昌部队，挺进东北，接着又从陕甘宁边区、山东、晋冀鲁豫、晋察冀、华东等地，抽调十万大军，两万干部，分别从海上、陆上挺进东北。中央指出：只要我能控制东北及热察两省，并有全国各解放区及全国人民配合斗争，即能保障中国人民的胜利。后来的事实证明，我党采取的战略方针是完全正确的。①

当时随军进入东北从事党的出版发行工作的，有来自延安、山东、晋察冀、华中的为数不多的一些干部。他们在建

设东北根据地中，艰苦创业，战斗在自己的岗位上。

## 二、在战斗中成长

1945年8月14日，日本天皇宣布无条件投降。这一重大的历史事件，结束了艰苦奋斗的八年抗战，急剧地改变了国内外的政治形势，从而使东北成为不仅是国内而且是国际革命与反革命争夺的一个焦点。

蒋介石政府为了抢占东北，按照美国的授意，于8月14日，与苏联政府签订了执行雅尔塔协定的《中苏友好同盟条约》。利用这个条约及有关协定，蒋介石取得了“接收东北主权”的合法地位。对于苏联出兵东北后的政策，陈云当年曾作过这样的分析：“苏联对满洲的政策基本上包括两方面：一方面，把沈阳、长春、哈尔滨三大城市及长春铁路干线交给国民党；另一方面，援助我党在满洲力量的发展。保持远东和平和世界和平，是苏联这一政策的基本目的。”<sup>②</sup>这种情况使得我们初进东北，建立革命政权，发展革命武装，开展工作不得不受到一定的限制，同时也不得不采取各种灵活的工作方式，进行斗争。

鉴于这种情况，所以进军东北的部队，开始名为东北自治军，后又改为东北民主联军，提出打倒蒋介石后，才改称人民解放军，进关作战时，为第四野战军。部队的情况如此，地方工作也必须适应当时这种特点，所以进军东北初期，我们的报纸或书店名称也是不统一的。随东北局的，创办了《东北日报》和东北书店（1945年11月），在安东成



立了辽东建国书社（1945年11月），辽宁为光明书店（1945年12月在通化），大连为大众书店（1945年9月），瓦房店为辽南书店（1946年12月），辽西为胜利书店（1946年5月），牡丹江为牡丹江书店（1946年3月），黑龙江北安为新华书店（1946年12月），热河为热河书店（1947年×月），内蒙为内蒙书店（1947年×月）。这种名称不一的分散经营，是当时的历史条件形成的。尽管如此，但它所负的政治任务是共同的——在当地党委的领导下，为传播马克思列宁主义、毛泽东思想，宣传党的方针政策，用以教育群众、发动群众、武装群众。东北初期的出版发行工作，就是服从这个中心任务来进行的。

东北地区的书店，和关内各解放区的新华书店成立初期的情况相似，也属于报社的一部分。可以这样说，新闻与出版是一对兄弟，都是在党委宣传部门的领导下，负责出报和出书的任务。开始时因物质条件的困难，加以干部有限，总是把书店依附于报社，属报社统一领导。一方面，报社离不开书店，因为它兼负报纸的发行任务。同时，书店更离不开报社，要想出书，就要依靠报社的印刷厂。一旦物质条件有了改善，干部的领导能力有所加强时，书店就逐步地脱离报社的领导，自成一个企业。这也是各个解放区在开创时期带有共同性的规律。

进军东北初期，在机构与人员均不健全的情况下，又是激烈动荡的战争环境，只能是边打仗，边出报，边出书。各个地区处于被分割的情况下，各自独立地出些时事性小册子比较多，相互之间还谈不上建立联系。

先说东北书店。因它属于东北局，是东北地区书店的核心，这是历史形成的。它成立的时间比大连的大众书店晚，同辽东的建国书社为同期，但环境不如大连和辽东稳定，因此成立初期，出书没有辽东、大连多。对它成立的日期，过去把筹建日的1945年11月7日为成立日，据《东北日报》载，它是11月16日正式开幕的。在沈阳马路湾成立时，用红布贴上白字算是招牌，开设了门市，经理是东北日报社经理部经理向叔保兼任，副经理有史修德和史堪，工作人员有程刚枫、白秀珍、刘福海、刘景洲等六人，房子是原伪满图书株式会社旧址。当时的主要任务是发行《东北日报》，而报纸往各区发行，又是经过各区的公安分局来做的。

有关这方面的情况，史修德作了如下的回忆。他是9月2日从延安出发，最早进入沈阳的。东北日报社社长李常青找他去商谈建立书店，告诉他手里有四十万元红军币，问他需要多少钱才能把书店建起来。史修德认为钱多少还不是主要问题，他要一个排的武装作后盾。这样，李常青给了他一个老八路军和一些新兵和若干武器。据史修德说，当时沈阳虽为苏军接管，我们是用自治军的面貌出现。吸收的新兵成份极其复杂，其中不少人，白天向你敬礼，晚上却捅你一刀，在国民党军大举侵犯时，这些人往往倒向国民党，与人民为敌。当时面临一个公开的敌人，容易识别，另一个是隐藏在我们内部的敌人，采取“明八路，暗中央”，使斗争的形势既复杂又艰难。

过去有些回忆文章中，就说到撤出沈阳时，东北书店铁西区店的一位女经理被国民党特务杀害了。现在已经查明，这

位女同志叫武云勉，河南开封市人，抗战初期去延安学习，日本投降后到了东北。据沈阳市铁西区地方志办公室主任宋长有搜集的材料中说到的情况如下：

“11月26日夜晩，铁西公安分局内留用的伪满警官，参加国民党铁血锄奸团进行暗杀活动的反动分子，获悉我党政军将从沈阳撤离的消息后，阴谋策划了一起反革命暴乱事件，妄图将我们的干部一网打尽，以便国民党进城后向其主子邀功请赏。这伙丧心病狂的反动分子蒙骗驻铁西公安分局的苏联红军小分队，向我驻地开枪射击，杀害了我们两位同志，后经与苏军联系，揭穿了反动分子的阴谋，才将此次暴乱事件平息下去。

“次日清晨，局势仍很紧张，反动分子穿着便衣，暗藏枪支，寻机杀害我工作人员。即日，区委、区政府及各部门工作人员开始撤离沈阳。武云勉同志在出发前要去老百姓家送还借用的洗脸盆。有的同志劝她不要出去，外面仍很危险，但她牢记共产党员无论在什么情况下都要自觉地遵守群众纪律，不能违反毛主席亲自制定的三大纪律、八项注意，借东西一定要还。她在一男同志陪同下走到街上就有三、四个反动分子尾随其后，当走到铁西广场西边一条僻静小街时，跟踪的特务们掏出枪来对准了两位同志，几声罪恶的枪声响了，两位年轻的革命者身受重伤，在撤退途中牺牲在新城子区柴落堡。武云勉同志牺牲时年约二十五岁。”<sup>③</sup>

程刚枫是书店最老的一个同志，他曾在回忆文章中这样说过：“东北书店为应时代之邀，45年11月上旬，于沈阳马路湾成立起来”，“当时的工作很简单，把东北日报、标

语、画报和书籍发行到机关、部队及群众手内，就算达到目的”，“那时印出的书种类不多，仅有《新民主主义论》、《论联合政府》、《论解放区战场》、《从九一八到七七》、《赤胆忠心录》”。 “因为刚开始，群众对东北书店较生疏，加之一般人还在徘徊观望中，所以看书的倒比买书的人多。”<sup>④</sup> 其中有些说法同当时报载的情况略有出入。

关于出书情况，是年11月16日，在东北书店开幕的广告中，登出《论联合政府》和《论解放区战场》两书，而且连续登过几次。12月29日在本溪出版的东北日报有一则五本书的广告是：《论联合政府》、《从“九一八”到“七七”》、《介绍“中国之命运”》、《现阶段中国文艺的方向》（印刷中）、《纪念孙中山批判蒋介石》（印刷中）。这五本书的广告同上边程刚枫所说的五本书又有出入。据考证广告上的五本书是比较接近实际情况，但同最后的实际情况还是有些出入。如《介绍“中国之命运”》即为《评“中国之命运”》之误，或当时用“介绍”两字。广告上的《纪念孙中山批判蒋介石》一书的根据是，因为是年11月12日正是孙中山先生诞生纪念日，延安解放日报发表了“纪念孙中山”为题的社论，东北日报曾转载了此文，所以计划出版这本书的可能性是极大的。但几次广告里都注明正在“印刷中”。登出广告的不多久，就离开了本溪，以此计算，是否受战争影响，这本书最后没有出成，也是可能的。因为在东北的出版物目录中，至今还查不出这本书。至于《现阶段中国文艺的方向》也是在“印刷中”，后来未见此书，很可能就是后来出版的毛泽东的《在延安文艺座谈会上的讲话》。

在1946年2月20日的东北日报上，初次登出安东出版的《腐蚀》（茅盾著）一书广告，下面署名为东北书店和辽东建国书社经销。

以上是1945年11月和12月，以至1946年2月这段时间里我们所看到的广告。这些情况说明，在进入沈阳和撤到本溪这段时间里，由于种种原因，还不可能出版许多书，即使登出了广告，有些书仍在“印刷中”。

再看东北日报的出版情况，又从一个侧面反映了当时的环境和条件。东北日报是11月1日在沈阳编辑的，但地址用的是山海关，实际上是在本溪印刷的。据王大任回忆当时情况说：“报纸在沈阳编辑、排字，打完纸型送到本溪去印刷。”林德光回忆说，在沈阳只印了两期。我在沈阳辽宁省图书馆里查到创刊时期的东北日报，也可以看到这样一些情况：一、11月1日创刊的东北日报头版头条新闻是“毛主席飞返延安”，第二版上刊的是1945年8月25日发表的“中国共产党中央委员会对目前时局宣言”和“国共两党谈判纪要”；二、报纸是八开，只两版；三、11月17日以后的报纸上，就没有社址了；四、印刷质量很差，出版时间时停时续；五、有时出两版，有时出四版不等。这些情况都反映了当时在动荡的环境里，我们的工作也是很很不稳定的。而且，在沈阳的时间又不到一个月，东北日报就撤到本溪南边的官原，而书店就在本溪，接收日伪金融合作社一所楼房，从安东方面运来不少书籍，开设了门市。可是刚过了春节，二月底先向抚顺、后向梅河口、海龙转移了。就在那个时候，东北日报社和民主联军总政治部在远离前方的通化，建立起印刷

厂，分别由李平、傅守凡坚持出版工作。《抗战以来重要文献汇集》和《马克思主义与文艺》等书就是在通化用道林纸印刷的。有通化方面源源不断地运来新书，东北书店在海龙东大街借同源祥商店一间门面，开设门市，算是一个象样的书店了。

海龙是个县，地处梅河口东，东北局于1946年3月30日驻到梅河口。由于离前线较远，环境比较稳定，东北书店就开始建立代销点，组织发行网，不久就在清源、新宾、山城镇、梅河口、朝阳、辉南、东丰、西安、伊通、吉林等地有了分支机构。

当时的出版工作，根据东北情况的复杂，必须有很强的针对性。东北被日本帝国主义统治了十四年之久，抗日战争的最后胜利，虽然结束了伪满的统治，但是，东北人民对我党我军在八年抗战中的功绩是不清楚的，而对蒋介石政府又有盲目的“正统观念”，对苏联红军解放东北的作用认识不足，对美帝国主义援助蒋介石打内战的实力又估计过高，对我党的政策和力量抱有怀疑。面对这种复杂的情况，党的出版发行工作，肩负着爱国主义和国际主义的宣传教育任务。如何使东北人民清楚地了解自“九一八”事变以来，国民党的卖国投降政策，共产党为挽救民族危亡所作的重大贡献，这也是放在党的出版发行工作上的光荣任务。如《从“九一八”到“七七”》就是一本用确凿的史料，来揭露蒋介石集团一贯的卖国投降政策。还有辽宁光明书店出版的、翻印中共中央书记处编的《抗战以来重要文献汇集》，其内容是搜集了从1937年7月8日《中共中央为日军进攻芦沟桥通

电》开始，一直到1942年7月7日这五年时间里发表的六十七篇文章，其中包括中共中央抗战两周年、三周年、四周年、五周年对时局发表的宣言和“通电”。这些有说服力的文献，正是东北人民需要知道的历史。还有苏联在反法西斯战争中的文艺作品，如秋林公司的苏联版《日日夜夜》等。这些书籍的发行，使东北人民看清了中国共产党自“九一八”以来，挽救民族危亡的正确主张和八年抗战的英勇业绩，也宣传了第二次世界大战中苏联红军作出的重大贡献和牺牲。

当国民党军队向北侵犯时，南满的安东和处在苏军占领下的大连环境比较稳定。尤其是安东，地处鸭绿江口，同朝鲜只是一江之隔，是山东渡海部队必经之路。而且从山东来了一批具有出版发行工作经验的干部，如史屏、赵明、宁健（山东大众日报社的）、王璟、姜信之（胶东大众报社的）。他们早已在安东创建了建国书社，翻印了一大批老解放区的出版物，如《论联合政府》《论解放区战场》《新民主主义论》《从“九一八”到“七七”》《评“中国之命运”》《人民公敌蒋介石》《腐蚀》《李有才板话》《小二黑结婚》《晴天》《翻身》……等等。他们的条件比沈阳、海龙强，那里除了接收日伪的印刷厂外，还有造纸厂，而且供应大连不少纸张。这是建国书社能多出书的客观有利条件。大连方面，自苏军解放后，由当地白全武、车长宽、车昇五等，创建了大众书店，也出了不少书籍。

1946年3月12日，苏联红军由沈阳沿中长路北撤回国，我军于3月18日收复四平，4月14日开始，东满军区部队与

东北民主联军杨国夫第七师五个团、黄克诚第三师八旅刘霨部四个营，总兵力二万余人，相互配合，向盘踞在长春的被国民党收编的伪军姜鹏飞部（即所谓铁石部队）及日寇残余势力共一万余人发起攻击，至18日战斗结束，共毙伤敌2500余人、俘敌第四总队司令兼城防司令以下官兵14000余人（其中日军二百余人），解放了长春。东北局和它的直属机关于20日进驻长春。接着，北满的齐齐哈尔于4月24日、哈尔滨于4月28日也相继为我军接管。

长春，曾经是伪满洲国的新京。在这春暖花开，绿柳发芽的季节，显得格外美观而吸引着盼望和平的人们。东北日报社在进驻长春之后，于4月28日出报，报名改用毛主席题字，对开四大版。次日（29日）东北日报又在头版头条以“本市文化工作迅速开展”为题，副题以“大批杂志书籍正在排印中”报道说：“东北民主联军进驻长春后，文化教育界即充满欣欣向荣气象。教育方面：东北大学正在筹备广泛招生，校长张学思、副校长白希清和舒群，都是为民主事业奔走呼号之先进。其他各公私立各科专门普通学校，亦均在筹备开办中。报纸方面：除本报外，尚有《长春新报》《光明日报》等均已出版。杂志方面：肖谦之主编之《生活报》已问世，舒群主编之《知识》、王阑西和桂荪主编之《民主论坛》，张东川和公木主编之综合文艺刊物和陈学昭、严文井主编之纯文艺刊物，亦均在积极筹备中。丛书方面：陈学昭著之《漫游解放区》一书已在付印。并准备再刊全国名作家，如巴金、茅盾、肖军、舒群等名著十余种，东北画报社出版之《木刻选集》亦将大批运到。书店方面：除东北书店



正在筹备开办外，其他如宝山等各大书店，均已照常营业。影戏方面：满伪电影公司株式会社已为民主政府接收，改为东北电影公司，任舒群为经理，该公司已于前日举行全市影界座谈会，讨论今后工作，其他各大小戏院均已开始营业。广播方面：本市广播电台，在全体工作人员努力下，已开始正式播送，每日十一点三十分至一点，十九点至二十点半并转播延安广播电台新闻节目，中苏友好协会并准备最近举行全市文艺界座谈会，及放映苏联名片《虹》招待文化界。此种欣欣向荣气象，使今后在本市文化教育艺术各方面，将在和平民主建设中起极其重大作用”。

此时，我军正在四平前线，进行四平保卫战。5月9日的东北日报上，在头版头条的新闻是转载四平前线出版的自卫报的“四平前线固若金汤”的报道和夏桐从前线发回的《四平屹立在炮火中》。同天，东北书店以总店的名义，登出移至长春的“启事”。这些报道也反映了人们热切地盼望着把进攻的国民党部队阻止在四平街以南，想在长春立足的愿望。

东北书店在进驻长春后，对书店的领导干部也得到补充，卢鸣谷就是在进驻长春后，由报社调来书店工作的。他在1946年12月撰写的回忆文章中，说到在接收丰乐路大仓纸行的旧址后，“特别在长春时期，书店因整理内部，尚未开设门市，各书都由私营书店及书摊代卖，但销售的数量却是特别惊人，一般读物经常保持五千册以上，《论联合政府》等，依然不下（亚）于沈阳时期。”

与此同时，原在辽西胜利报社工作的李文，经东北局宣

传部决定到东北书店接任向叔保的工作。

但是，人们的愿望常常同客观的现实有一定的距离。国民党为了夺取长春，调动了由全副美式武器装备的新一军、新六军、第七十一军放在正面的四平前线。我军从4月18日开始，进行了为时一个月的四平保卫战。由于敌我力量悬殊，5月19日我军放弃四平，形势发生了重大的变化。在这紧要时刻，为保存实力，我军于5月21日撤出长春。

这些情况说明，我军主动撤出长春所作的战略转移，从思想上说缺乏准备，从时间上说是比较仓促的。撤出长春时，我正从四平前线到了长春，先到东北日报社看望了向叔保和李文，后来突然接到通知，到火车站集合。临离开住所时，我们用墨汁在墙上写着：“反对内战”、“蒋军士兵们，不要为美帝国主义扶植的蒋介石独裁政权卖命”，“不久的将来我们会打回来的”……等标语。写完标语，在夜色的路灯下，大家步行到了长春火车站。当时觉得长春站台显得格外狭小和混乱，一群群人们拥在站台上寻找自己的机关和伙伴，站台两旁停满着一列列的客车和货车，蒸汽车头不断地发出“次！次！次！”的蒸汽声，似乎在催促人们赶快上车，但是人们正在装运物资。因为列车太多，也分不清哪是开往哈尔滨哪是开往吉林，就在那时，我同民主联军总部失去了联系，误登上东北局的专列，开往哈尔滨，而我们总部的列车是开往吉林的。东北日报社在撤退时，李常青把王大任找去，商量由谁来押运印刷物资，王大任毫不犹豫地：“我留下来。”李常青说：“给你一个排押运”。东北书店的押运书籍任务是由卢鸣谷负责的，当他们离开长春火车

站时，已是拂晓，国民党的军队已经到了南郊的范家屯一带，天一明，便出现国民党飞机沿着铁路线北进，对正在行进中的列车不断地扫射。据原东北大学副校长舒群告我，当时有七个东北大学的学生中弹伤亡。王大任在敌机扫射中，把身子藏在卷筒纸中间作掩护，而且还掉了牙。这些惊险的情景，只有身临其境的人们，才能作出生动的描述。人们就是在这种战斗环境里，经受着考验。东北的自卫战争，考验和锤炼了多少人呀！

东北日报社撤到哈尔滨后，在5月28日的报上就登出启事：“本报于本日起与哈尔滨日报、北光日报在哈联合出刊对开四大版。”同天头版头条标题是：“不惜以重大让步谋取和平”“我军自动撤出长春”“如国民党继续内战我则坚决自卫”。

至此，国民党军占领了松花江以南的大部分地区，我军大部主力撤至松花江北岸休整，并继续创建根据地的工作。

### 三、战略转移

随着四平保卫战的结束和长春的撤退，东北战场的形势发生了很大的变化。我军主力部队主动向松花江以北转移。开始估计国民党军队会利用它的优势，继续追击我们，而哈尔滨将成了敌人进攻的目标，我们也作了不守的准备，所以，撤退到哈尔滨后，东北日报社留下必要设备坚持出报外，把长春运出来的物资，运到远离哈尔滨的佳木斯，作为后方基地来建设。东北书店到达哈尔滨后，李文、卢鸣谷随东北

日报印刷厂到了佳木斯。史修德在长春撤退前，已被报社派去通化，将那里的印刷厂转移到北满。

一到佳木斯，先找房子，再建工厂，准备出版，而东北书店则设门市，重建北满地区的书刊发行网。也是从那以后，东北书店首先在北满地区成为总店，起着指导与供应书刊的作用。东北书店四个字，虽然改用的是毛主席手体，但却是拼凑的，“东北”用之东北日报的题字，“书店”用延安新华书店的题字。从此，各城市开设书店，一律以此作标准。

建立在佳木斯的印刷厂，对东北书店的发展壮大，所起的作用是值得颂扬的。它正如部队的兵工厂一样，生产了大批精神武器。

下面是原东北日报社经理部的副经理王大任，回忆进沈阳至佳木斯建厂前后的一些重要情况：

1945年8月8日，苏联政府宣布对日作战，抗日战争已处于最后阶段。遵照延安总部朱德总司令的命令，我冀热辽解放区的武装部队，就迅速挺进沈阳。中共中央决定成立东北局，由当时已先后到达沈阳的李荒、李常青等同志负责筹备在沈阳出版东北局机关报《东北日报》。当时苏军因受苏联政府与国民党政府所订条约的约束，不同意我党我军在沈阳等大城市公开活动，更不同意出版报纸。当时我们已接收了处于停工状态的伪满日日新闻印刷厂，由林德光等负责，进行恢复，又接收了一个日本人办的星野印刷所，是个小厂，由史堪负责厂里工作，决定秘密在沈阳出版报纸，地址故意写为山海关。前两期印刷质量太差，故改为在沈阳排版

打好纸型，送到本溪印刷出版。不久，因形势关系，我军撤出沈阳，东北日报社撤到本溪的宫原。

报社迁到宫原后，印刷器材特别是纸张非常困难，王大任和李馥（懂俄语）两次化装进入沈阳，当时国民党的“先遣人员”和“地下军”活动已很猖獗。王大任等第一次进沈阳是通过在苏军政治部工作的中国籍军官；另一次是通过在沈阳以中苏友好协会印刷厂厂长名义坚持工作的杨林，两次各拉出三十多辆马车的卷筒纸和一些急需的印刷器材，解决了出版的大难题。为了这件事，在沈阳坚持工作的杨林，他冒着很大的危险，找货源，组织运输，并为此受到国民党沈阳市长的追查和迫害。

由于形势关系，东北日报又从小溪向抚顺、海龙方向转移。当时曾设想把通化做为后方基地，李平、傅守凡曾先后去通化建立印刷厂，最早出版的一些书就是在通化印的。

长春第一次解放时，吸收了沈阳撤退时的经验教训，当时思想准备不足，撤出来的设备和器材不多。所以一进长春，一方面接收报纸印刷厂，坚持出报，一方面集中力量收集印刷器材和拆卸机器，准备迁往后方。从伪满行政学会印刷厂和八絃印刷厂拆出两台全张、一台对开、两台八页印刷机，五台铸字机和一些铜模及纸张等。还吸收了毛尚文、王春阳、殷桂茹、朱敏等参加革命工作。这些物资就是建立佳木斯印刷厂的主要物质基础。其他还有从沈阳兴亚印刷厂带出来的一些设备，是由林德光率领经小溪、海龙、长春到达佳木斯的。另一部分是从兴山医科大学印刷厂迁来的一台对开机，两台八页机，一台铸字铜模和不少铅字。

佳木斯印刷厂选在大和旅馆，这是一幢南、东为二层，西、北为三层的口字楼，楼下是铸字、排字、印刷等车间，楼上是装订车间和照相制版。

从通化运来的机器设备，在东安建立了第三厂，1947年春节时，不慎失火，不少设备被毁，后来并入佳木斯厂。

佳木斯厂厂长是王大任，副厂长林德光，支部书记吕西良，以后又从老根据地陆续来了王书枫、魏强、李和明、宋祖荣、邢树安、高全、钟林等。在沈阳、海龙、长春等地参加革命工作的张殿英、刘茂森、赵金城、赵跃显、房玉厚、史德奎、刘庆有、刘国强、张永福、张鼎振、刘兆兰、郑义湖、刘西庚、孙广谦、王荣九、李景密等，这些同志后来都成为工厂的骨干和领导干部。当时全厂170多人。

据统计，至1946年底，东北书店出版的包括再版书刊共168种，1,057,500册，杂志三种，38,000册。这是我们进入东北初期，在动荡的战争环境中，做了一点微薄的工作，离实际需要还是很远，但这些工作为以后的发展打下了基础。

#### 四、有历史意义的转折

从我军挺进东北到撤出沈阳、四平、长春，作了很大的战略转移，虽然时间只有半年，但我们经受了严峻的考验。

当时，在敌人猖狂进攻的情况下，形势又不断地变化，我们面临严重困难，一方面，我军长途跋涉，一面打仗，一面进军，未得休整，武器弹药、被服、装备、兵源等不足，

部队又是来自各解放区，另一方面，根据中苏条约规定，我军不得不从某些地区（大城市）撤出，广大群众尚未发动，后方剿匪任务又十分繁重，还没有可能建立巩固的根据地。

从这个实际情况出发，1945年11月30日，陈云在北满分局主持起草了《对满洲工作的几点意见》，呈报东北局并报中共中央后，1945年12月28日，中共中央接受陈云意见，发出了《建立巩固的东北根据地》的指示，对我党在东北的工作方针和军事部署作了更加明确、更加具体的决定。

为了总结前段工作，1946年7月，中共中央东北局在哈尔滨召开扩大会议。经过总结，作出了著名的“七七”决议，统一了思想，明确了当时的形势仍是敌强我弱，东北不仅是国内而且是国际革命与反革命争夺的一个焦点，因此，必须克服和战问题上的混乱思想，准备以长期艰苦斗争取得和平。要认识到东北斗争的尖锐性和长期性，而能否发动农民建设根据地，是东北斗争成败的关键。东北局决定以主力部队剿匪并号召干部：走出城市，丢掉汽车，脱下皮鞋，换上农民服装，不分文武，不分男女，不分资格，一切可能下乡的干部要统统到农村中去，并确定以能否深入农民群众为考察共产党员品格的尺度。

“七七”决议后，东北的局面开始好转。后方掀起了一个轰轰烈烈的土地改革运动，前方我军防守于松花江北岸，等待时机，随时出击，歼灭进犯中的敌人。我后方根据地随着剿匪的胜利和土改运动的步步深入，发动与武装了群众，出现了一个参军热潮，东北根据地的建设也从那时正式开始了。

党的出版发行工作，在建立与巩固东北根据地这个总任务下，需要做好五件工作。第一，必须把出版发行工作，同政治的、军事的形势结合起来，为了前线的胜利，为了唤醒东北人民，为了建立巩固的根据地，作为自己的政治任务。这是一个指导思想的问题；第二，必须在后方建立一个适应形势发展的印刷厂；第三，配合斗争需要，创建能独立工作的编辑、出版各种书刊的编辑部；第四，普遍深入地建立一个书刊发行网；第五，培养和建设一支能完成上述任务的干部队伍。

这些工作大体上到1948年初，东北书店直接归东北局宣传部领导之后，才初步完成了。

## 五、严峻的考验

东北局扩大会议之后，北满的形势有明显的好转，而留在南满的辽东部队处于敌人后方，给敌以威胁。敌人后来采取了“南攻北守，先南后北”的战略方针，集中力量向我南满根据地发起进攻，妄图一举消灭南满我军，然后全力北犯，实现独霸全东北的迷梦。10月25日，敌占安东，30日又进占通化、宽甸、桓仁之后，给我南满部队带来极大的困难。东北局于1946年11月及时派陈云、肖劲光去南满主持工作，坚持南满的艰苦斗争。

敌人所以先进攻安东（今丹东），因为那里是我南满党、政、军领导机关的指挥所，辽东建国书社也设在那里。姜信之对当时建国书社的后撤情况，有过这样一段回忆：



“书社自创建到1946年10月撤离安东市的一年间，先后在安东、庄河、凤城、万福、孤山、岫岩、青城、赛马、通远堡、桓仁、普兰店、复县、盖平、营口、海城、新金、宽甸等十几个县、镇建立了支店和代销处，还建了若干个代销点。随着机构的扩大，设备的增加，人员也由十几人增加到百余人。1946年6月，在安东市召开了第一次支店会议，进一步推进了建店和业务工作。

“在国民党军队猖狂进犯东北地区的形势下，为保存我军实力，东北人民解放军主力奉命撤到北满。沈阳、抚顺、本溪等地相继遭敌占领，安东市的形势日渐险恶。根据上级指示，书社先后分三批撤离安东市。第一批于1946年上半年撤离，由王璟同志带领工厂的部分职工，携带印刷器材和纸张，乘船沿鸭绿江去拉古哨，准备建立后方战备厂，后因战局恶化没能按计划实现，便绕道朝鲜到达长白。第二批由赵明同志带领，在敌人进攻安东的第一天才撤离。原计划去临江，也因战局恶化而改去长白。第三批由史屏、姜信之同志带领，是在敌人已进入安东市郊时才撤离的。当时，姜锡爵同志正在各县收款，已来不及通知他，等他返回安东时，已是敌进我退的混乱局面。在极其危险的情况下，他仍然沉着地把一麻袋红军票子背在身上，跟随其他单位撤出了安东，使书社的一笔钱财得以安全转移出来。书社撤离安东后，在长白建立了书店。不久由赵明同志带领部分干部去哈尔滨等地联系工作，交换书籍，直到1947年战局好转才回到临江。”

撤出安东后，我军退至长白山，为了打击敌人对南满的进攻，南满我军在极其艰苦的条件下，进行了“四保临江”

的战斗，打退了敌人四次向临江发起的进攻。北满我军为配合南满的斗争，也进行了“三下江南”的战斗。南北互相配合，既保卫了南满的根据地，又阻止了敌人向北侵犯的企图。从1946年12月开始，至1947年4月3日止，冬季战斗持续了4个多月，终于以我军胜利，敌人失败而告终。从此，东北战场的形势，发生了有利于我的变化，战争的主动权被我掌握，敌人经过多次挫折，失去了战略进攻的能力。

出版发行工作，是在战争环境中建立起来的，随着战争形势的发展而发展，又随着根据地的建立而巩固。进军东北的1946年，我们是在战争环境中移动后撤，这是艰苦创业的一年，也是克服无数困难，经过考验，站稳脚跟的一年。当时的出版任务，在战争条件可能的情况下，主要是结合形势，出版一些小册子为主，同时翻印老解放区的出版物。

我们经历了严峻考验之后，迎来了1947年。从1947年开始，我们的出版工作有了很大的变化，但是，不要忘记1946年是我们艰苦创业的一年。

## 六、艰苦的创业

撤退到佳木斯后，东北书店建立了门市，但小得可怜。据孙志芳、关庆久在1948年曾回忆说：东北书店在佳木斯，虽叫总店，还不如今天的一个分店那样大。要说到门市的话，就得说到它的大小，开始是在一间小楼底下，摆设着几本书，二三个同志轮流看守，我们现在的分销处和支店也起码是这样吧！这样的书店，从表面看来，不象是一个书店的

样子。后来搬了家，是个二层楼，屋里比较宽一些，楼下是门市，摆着两个书台子，种数不多，约有七八十种，每天销量也很少。当时在佳木斯的工作人员有孟昭波、林金武、孔岐、黎光宇、宋庆和、肇玉泉、曲长序、孙志方、关庆久、王利、迟心焕、盖光贵、王家华、张少贤、刘新生、阎超、阎斌、张纪林、李东成等，这就是当时佳木斯的情况。

哈尔滨原先没有建店，但东北的党、政、军领导机关仍在哈尔滨坚持工作，东北书店是1946年10月10日，才在哈尔滨成立了一个门市部，对外叫东北书店，开始时是在马路旁大街上，白天摆上书台，晚上就收回来，把书往屋里一抬，第二天再抬出来，二三个同志来管理这个“露天书店”，也没有多少书。后来找到一幢楼房，在楼的一角摆上两张桌子，有几十种书，冬天屋子里生个炉子，烧几块板子，还是很冷，书架也很简单，而且是旧的，这就是哈尔滨东北书店门市的最初的情形。

当初东北书店在佳木斯、哈尔滨的情况是这样，其他地方也就可想而知了。郑士德回忆牡丹江书店情况时说：“牡丹江也是这样，范围很小，只有一个门市，摆的是少得可怜的几本书，冷冷清清的几个读者，除了一些革命同志而外，几乎没有老百姓进来，间或有几个进来，还要防备是不是特务。书店的同志也很艰苦，饭自己煮，水自己挑，冬天睡了一宿觉，被子上就有一层霜，棚顶上也满是白霜，屋里炉子烧热了，就化成水滴……”<sup>⑤</sup>

这些片断的回忆，不足以说明1946年的艰苦创业。撤退到佳木斯后，没有资金，没有设备，一切从头做起，靠的是

几个人，几双手，发扬延安精神，可说是从无到有。当时战局不稳定，会不会放弃哈尔滨，还是未知数，因此书店曾在艰苦的条件下，筹办过一个小小的印刷厂，立足于自力更生。为了这件事，李文四处奔跑，搜集物资，虽然弄到了一些设备，却没有出书。后来战局稳定，东北日报第二厂有充足的生产能力为书店出书，所以这个小厂也没有存在的必要，但留给人们自力更生的革命精神，却成为我们的精神财富。

由于哈尔滨是当时东北党政军领导机关和东北日报社的所在地，所以总店派卢鸣谷先到哈尔滨，进行业务性的活动。现在经常有人提问创业时期总店究竟是在佳木斯，还是在哈尔滨，在哈尔滨开设的门市部能不能叫分店等等问题。

据考证和回忆，1946年10月25日，在东北书店的一则启事里，所写的东北书店地址是：“通讯处：哈尔滨道里地段街”和“佳木斯中山大街”是并列在一起的。这告诉人们，当时总店的机构，出版发行工作虽在后方佳木斯，但卢鸣谷到哈尔滨后，不仅设立了门市部，而且为了扩大书店的影响和业务的发展，需要把哈尔滨东北书店的地址和活动，在报刊上公诸于众。如1946年10月10日登出了哈尔滨市东北书店开幕的广告；10月12日又登出了东北书店征求读者意见的启事；10月25日登出东北书店附设读者问答处启事；12月31日登出东北书店几年来出书90万册的消息；1947年1月25日登出东北书店征求一万封慰劳信的启事；2月5日登出东北书店成立读书会简章；3月22日登出东北书店新设文具部；6月14日和29日分别登出邮购简章和同业批发简章。所有这些

启事或简章，都刊登在哈尔滨出版的东北日报上。东北书店在后方佳木斯主持出版发行工作的是李文，在哈尔滨的工作，据卢鸣谷在1946年12月，发表在《知识》上的回忆文章中說：哈尔滨和东安是两个分店。所谓的分店，也是用之于对外的说法，分店之下并无支店，实际上在哈尔滨所进行宣传推广和联系读者等活动，则是东北书店总店工作的一部分。也就是说，作为总店的工作，适应战争环境的特点，把它分设在后方和前方，是当时环境决定的。战争是一个总体，它总是分前方和后方，而且不可分割。如果离开当时战争造成的历史条件，也就不可能说清楚这个问题。

在艰苦环境中创业，特别需要得到领导机关和领导人的关心和支持，这种无形的力量，只有当事者才体会得到。当时领导东北书店的是东北日报社，而报社的主要领导人李常青，他既是东北局宣传部的秘书长，又是报社的社长。从书店成立的第一天起，他就关心书店的成长，给书店配备干部，确定出书计划，规定东北日报第二厂专为书店的出版服务，东北日报建立的造纸厂，也一样供应书店纸张。总之，书店有什么困难，有报社作后盾，什么困难都可以得到解决。当然，初创时期的不少困难，同井冈山、长征路上、延安相比，就算不得什么了。

李常青后来担任合江省委宣传部长和哈尔滨市委书记时期，同以往一样，亲自来书店了解情况，参加会议。据姜锡爵说，他在哈尔滨初次见到李常青时，就感到有这样一位上级领导关心书店工作，增加了信心。如果说东北书店在初创时期能很快地发展壮大，这同李常青的直接领导是分不开

的。

在艰苦创业时期的许多情况说明，发行工作的开展，同出版工作的发展息息相关。出书越多，思想性越强，就越受群众欢迎。我们的发行机构，随着出版工作的发展和群众的需要而不断增加和发展。回顾以往，可以这样说，我们是在困难中生长，又是在同困难作斗争中发展起来的，困难教育了我们，又锻炼了我们。

## 七、配合政治任务编辑出版工作

印刷厂是书店物质基础，而编辑出版工作，便是书店的精神支柱。出什么书，给什么人看，为谁服务，都必须围绕党的政治任务来进行。

遵照中共中央指示：“只要我们能够发动群众，将建立根据地的思想普及到一切干部和战士中去，动员一切力量，从事伟大的斗争，我们就能在东北和热河立住脚跟，并取得确定的胜利。”

因此，党中央为建立巩固的东北根据地，抽调十大大军，二万干部到东北开创工作。当时派往东北的七届中央委员、候补中委共有二十一位，占全部中委和候补中委七十七人的27%强<sup>⑥</sup>。从这一点可以看到党中央对开辟东北工作是非常重视的。在东北工作的干部，来自五湖四海，其中宣传、文化、教育、新闻、电影、出版战线，也是一个方面军，起了它应有的作用。

要发展出版事业，除了物质基础之外，如何抓精神产

品，组织、依靠一支为工农兵服务，为工农兵创作的作家队伍，便成为书店的编辑出版工作的保证。当时，聚集到东北的来自各解放区的宣传文教工作者中，有我们党老一代的宣传工作者，如张闻天、凯丰、李大章、陶铸，以及刘芝明、蒋南翔等，有东北日报社负责人李常青、廖井丹、李荒等，还有领导部队宣传工作的肖华、周桓、肖向荣、陈沂、王阑西、刘汉等，更有众多的文学、戏剧、音乐、美术、翻译、理论、新闻工作者。大家比较熟悉的就有丁玲、周立波、肖军、杨沫、陈学昭、刘白羽、舒群、阿英、宋之的、草明、柳青、金人、吴文焘、华君武、朱丹、张仃、邵宇、袁牧之、陈波儿、吴印咸、田方、罗光达、钱筱章、董纯才、吕骥、何士德、吴黎平、许立群、王大化、穆青、李普、华山、马加、雷加、严文井、古元、王揖、于毅夫、张庚、吴雪、马烽、罗烽、白朗、范政、俞铭璜、任虹、西虹、吴伯箫、李纳、刘宾雁、白刃、顾雷、沙英、潘非、马皓、陆地、张东川、林岗、刘辽逸、林平、陈山、欧阳惠、陆梅林、叶克、颜一烟、张如心、魏东明、董钧伦、苏晖、张望、区梦觉、姜丕之、纪云龙、洪彦林……等等。此外，还有东北的党政领导机关如东北局宣传部、东北人民政府教育部、卫生部，东北日报社、东北画报社、东北民主青联、东北文工一团、二团和各省市的文化工作者。有他们给书店写稿出书，得到他们的支持，使我们不只翻印关内各解放区的作品，而且也出版了反映东北地区实际斗争，为广大工农兵喜爱的作品。周立波的《暴风骤雨》上下两册，就是生动而真实地反映了东北农民在党的领导下，进行土地改革的真情

实况，在当时不仅受到东北人民，也受到全国人民的喜爱，它荣获斯大林奖金是当之无愧的。1937年，曾在延安作为干部理论学习用书，由张闻天撰写的《中国现代革命运动史》，在进军东北之后，张闻天亲自把原著交给了牡丹江书店印行。东北局宣传部也编辑了一些书籍，东北地区的教科书就是由教育部编辑的。为了建立书店的编辑部，广泛组织与团结作家队伍，李文和李一黎做了许多开创性的工作，他们同作家保持着一种和谐的联系，并亲自筹备了《翻身乐》的创刊，这本杂志的题名和封面就是李文约古元创作的，它具有一定的农村气息。

“七七”决议后，由于大批干部下乡，在后方是轰轰烈烈的土地改革运动，在前方是我军一个接一个的冬季攻势、春季攻势……形势是一天一天的好起来，我们的出版条件，比起初进东北时要好得多。一方面，东北日报社已在石岬建立了造纸厂，书店用纸有了保障；另一方面，广大干部、读者迫切需要政治、理论书，而广大群众又迫切需要了解党的政策、了解时局。我们尽一切力量，组织与编辑结合东北实际斗争需要的出版物。

当时佳木斯的工厂，每月约有200万字的排字能力，而且环境稳定，从那时起，天天有新出版的书籍，主要有这几个方面。

首先是政治性很强的中央文件、论著。如毛泽东的几本重要著作：《论持久战》、《论新阶段》、《新民主主义论》、《论联合政府》、《中国革命战争的战略问题》、《在延安文艺座谈会上的讲话》、《中国革命与中国共产



党》、《经济问题与财政问题》、《农村调查》等书。

为了揭露国民党，又出版了《从“九一八”到“七七”》，还编了一本《从“七七”到“八一五”》、《上饶集中营》、《新官场现形记》、《东北蒋管区真相》、《评“中国之命运”》、《人民公敌蒋介石》、《中国四大家族》、《窃国大盗袁世凯》、《中共宣言与双十协定》、《东北形势与中共对东北问题的主张》、《国民党与共产党》、《论战局》、《伪“国大”与伪“宪”》，还有一本搜集毛泽东、宋庆龄等人正告美国停止援蒋为内容，书名叫“全解放区人民动员起来，粉碎蒋介石的进攻”，陈瑾昆的《余为何参加中共工作》、阎宝航的《关于东北问题》、邢肇棠的《时事两面观》。值得一提的是许立群著的《国事痛》（辽北首先出版），这本以章回小说形式撰写的、评议国家大事的书，受到了东北局宣传部的嘉奖和表扬，发给了五万元（东北币）奖金。

为了土改运动的需要，先后出版过一些政策文献、手册、歌曲、故事、剧本等书籍。如东北局宣传部编的《农村政治课本》、《怎样分析阶级》、《群众工作手册》从第一辑编到十五辑、《东北农村调查》等书，以及《中国土地法大纲》、《平分土地文献》、《人民解放军宣言与中国土地法大纲》、《土地改革中的几个问题》、《活捉谢文东》（大鼓）、《反“翻把”斗争》（独幕剧）、《受苦人翻身大联唱》、《翻身民歌》，还有东北文艺工作团编的戏剧音乐丛书，都是反映农村斗争的，受到了欢迎。

同时，又翻印老解放区有影响、受欢迎的一些作品，如

赵树理的《李有才板话》、《小二黑结婚》、《李家庄的变迁》、王力的《晴天》、任迁乔的《翻身》、贺敬之、丁毅的《白毛女》等，还有《一个女人翻身的故事》、《血泪仇》、《吕梁英雄传》、《王贵和李香香》、《地主血腥发家史》、《擦干眼泪复仇》、《解放区农村剧团创作选》、《挖穷根》（剧本）等等。出版的歌曲如《人民歌集》、《新儿童歌集》、《自卫歌声》、《青年歌声》……此外，还出版了一些连环画，如《抓坏蛋》、《抓壮丁》、《消灭于廷洲》、《于廷洲罪恶史》、《帮助人民翻身》、《永安屯翻身》、《小五的故事》等书。

在后期，东北书店编辑出版了专对农村发行的《翻身乐》杂志（后改名为《新农村》），还出版了包括周立波的《暴风骤雨》、范政的《夏红秋》都是有影响的作品。还有适应农民过年需要的，出版了大批反映经过土改后农民的生产生活的丰收景象，并为农民喜闻乐见的年画。

为结合干部理论学习，曾出版一批马列主义理论著作：如《共产党宣言》、《卡尔·马克思》、《两个策略》、《“左”派幼稚病》、《帝国主义论》、《国家与革命》、《列宁主义问题》、《联共党史》、《社会发展史》、《社会科学概论》、《政治经济学》、《思想方法论》、《共产主义常识》、《资本论提纲》、《唯物史观》、《新人生观》、和博古翻译的《辩证唯物论与历史唯物论》四卷，还有《世界反法西斯战争文献》、《大众哲学》、《中国近代史》、《中国史话》、《中国通史简编》、《中国近代政治简史》……等等。

为了支援前线，反映我军英勇善战、军民一家、官兵一致的新型军队，出版了刘白羽的《人民与战争》、《勇敢的人》、《无敌三勇士》、《政治委员》，西虹的《在零下四十度》，以及《官兵关系》、《英雄传》、《八路军的英雄与模范》、《民兵战斗故事》、《十八勇士》、《杨靖宇和抗联第一路军》、《八路军新到解放区》、《我们的连长何万祥》、《一切为了前线》、《烈士传》、《刘志丹的故事》……等等。

在宣传苏联方面，曾出版过《列宁的故事》、《列宁在一九一八年》、《列宁的童年》、《苏联新五年计划》、《苏联红军英雄故事》，斯诺的《战时苏联游记》、郭沫若的《苏联纪行》。

此外还有文艺小说，历史、戏剧、游记等书籍也出了不少。其中有代表性的著作，如《钢铁是怎样炼成的》、《日日夜夜》、《腐蚀》、《八月的乡村》、《丰收》、《甲申三百年祭》、《闯王进京》、《解放区短篇创作选》和华君武的《时事漫画》，以及《毛泽东的故事》、《毛泽东的青年时代》、《毛泽东印象记》、《延安归来》、《晋察冀行》、《长征故事》……等等。

出版教科书、科技书、工具书也是一项重要任务，它占了整个印刷、出版用纸的一半，这方面的情况，将另作专题叙述。

在建设巩固的东北根据地中，由于党的政策深入人心，人民群众的觉悟不断提高，在战争和土改中，涌现了大批新干部和积极分子，他们是党培养的对象，面临党组织发展的

新情况，对干部、党员进行系统教育，也成了出版发行工作的任务之一。我们及时出版了《中国共产党党章》、《中国革命与中国共产党》、《论共产党员的修养》、《怎样做一个共产党员》、《党员课本》、《党章教材》、《马恩列斯毛论共产党》、《论群众路线》、《论自我批评》等建党书籍。这些革命的书刊，既教育了人民，又打击了敌人，它似革命的种子，传播到哪里，就在哪里生根、发芽、开花、结果。毛主席说的：“十月革命一声炮响，给我们送来了马克思列宁主义，使中国革命的面目为之一新。”东北出版发行工作的实践，正证明了这个普遍真理。

据统计，1947年仅佳木斯印刷厂就完成了2070万字的排字任务，出版书刊（包括再版书）331种，共计4,758,000册，其中大众读物、干部理论读物、时事读物279种，2,366,000册，教科书48种，2,220,000册，杂志4种，172,000册，等于1946年出版任务的三倍。<sup>⑦</sup>

## 八、《知识》和《翻身乐》

由舒群主编的《知识》杂志，1946年5月创刊于长春，后来撤退到哈尔滨，继续坚持出版。这是一本以青年学生和知识分子为对象的、综合性、政治、时事性和报道性的刊物，内容广泛而富有趣味性。撰稿者大多是在文教战线上工作，又具有实际经验的领导干部，如穆青、于毅夫、张庚、白朗、区梦觉、王大化等人。

它创刊在五月。由于东北青年长期被日寇统治，缺乏对

历史知识、国际知识的真实了解，从这个实际情况出发，杂志的编辑方针就有强烈的针对性。如创刊号上，刊有《五月与中华民族》和《鲜红的五月》(简史)，文中说到“五月被中国人民的血染红了”。指出：除了“五一”国际劳动节，“五五”是孙中山先生就职非常大总统外，其他都是因为日本帝国主义的侵略中国造成的。“五三”是济南惨案；“五四”是反帝反封建运动；“五九”是日本提出灭亡中国的二十一条约；“五卅”是上海惨案；“五卅一”是塘沽屈辱协定。日寇为了欺压东北人民，特别是对青年学生，用歪曲历史的手段，订“五二”为“宣诏纪念日”，“五卅一”为“建国忠灵祭”，以此切断中华民族的历史，扑灭东北人民对它的仇恨，把红五月蒙上一层灰纱。《知识》杂志一创刊，就继承了五四的精神，站在青年的最前面，发扬革命的传统，向东北人民讲解红五月的革命历史。

这本杂志有短评、时评、漫画。创刊号的封面就是华君武画的《一人得道，鸡犬升天》，使人民看清了蒋介石的“接收大员”，手捧蒋记接收证，搂在接收大员脖子上的女人下面，是一连串抱着大腿而升天的鸡犬们，象形地刻画了东北的大好河山，被这些美帝国主义走狗，蒋介石的打内战的先锋，代替了日寇，继续奴役东北人民的丑恶面目。

在时评栏内，穆青的《误揭了自己的面具》、麦波的《他们的脸谱和惯技》、鲁企风的《美军必须立即退出中国》、王揖的《蒋介石的致命伤》、金阳的《天堂与地狱》……都是揭露蒋介石对东北人民的新进攻，打倒了一个日本帝国主义，又来了个美帝国主义。

在专论栏内，有周鲸文的《东北人民迫切的要求是什么》、华泽的《红军是怎样攻入东北的》、华岗的《简论所谓东北主权问题》、斯坦因的《毛泽东的主张》等等。

在反映学校、学生动态栏内，先后刊登了哈尔滨学生联合宿舍巡礼、合江联中的民青、东北军政大学介绍、绥化中学通讯、哈市女中的检菌与医疗、医大生活剪影、半年来的绥中同学、民权村小学民办经验、我们的课堂在农村等等。

知识杂志开辟了通讯报道专栏和文艺专栏，刊有刘白羽、李普、舒群、郭沫若、肖军、严文井、茅盾、艾青、西虹、王大化以及外国的文学作品，很受青年学生的喜爱。

这本杂志开辟的人物志栏内，纪念与介绍了高尔基、瞿秋白、鲁迅、茅盾、白求恩、斯大林、毛泽东、朱德、李兆麟、李公朴、闻一多和邹韬奋等，还专访了刘宁一、罗叔章、云泽（即乌兰夫）。

杂志内容广泛，还开辟了“讲座”、“座谈会特辑”、“蒋管区素描”、“历史重温”、“自修知识和科学小品”、“美国问题”、“文艺”、“读者往来”、“资料”、“习作”、“插图”、“诗歌”等栏作品，是一本名副其实的传播革命知识的读物。继舒群主编之后，后由纪云龙主编。

这本杂志是东北书店的第一本刊物，创刊时的发行量是三千份，随着解放战争的节节胜利，解放区的不断扩大，到后期它的发行量已达四万份。它的编辑方针，紧密联系实际、内容多种多样，是在战争中生长，在胜利中发展的青年读物。今天重读过去写的文章，也不失它的史料价值。

东北书店出版的另一本杂志，就是《翻身乐》，由徐今

明主编，1948年3月1日创刊。它是在东北土地改革运动中诞生，以翻身后的农民为对象，并兼顾区村干部的一本非常通俗的刊物，从它的形式到内容，适应农民的特点，很受农民的欢迎。

这本杂志小三十二开本，它的第一期叫做“第一本”，并注明“一个月出一本”。在第一本上的发刊词用的是“见面话”的形式同大伙儿见面。这篇“见面话”不到一千字。它开门见山地说：“这个《翻身乐》是和翻身了的农民、工人和战士站在一边的，专门替广大的劳动哥们办事。目前啥事最重要呢？有两件大事情：一件是前方打胜仗，消灭蒋介石匪军；再一件是后方彻底平分土地，消灭小蒋介石。以后，发展大生产，支援前线。只有把这两件事情做好，咱们就真正彻底翻身了，永远能过好日子”。“咱们翻身，要明白翻身的道理和办法，这里有各种常识和故事，有歌有画，还有各种文化娱乐材料。只要识一千字就能看懂，如果不识字，就要请识字的来念来教。”“在《翻身乐》里看翻身，学翻身，在《翻身乐》里获得翻身的文化果实和快乐。”

第一本的封面是请古元画的。图上是东北的土炕，炕上的爷爷抱着小孙儿，奶奶在做军鞋，儿媳在纺线，孙女在炕桌上学文化，旁边有盆火，一只小猫。儿子穿着军装，头戴皮帽，手拿枪支正走进屋里来，表现了全家团聚的欢乐景象。炕的上边有新的被子整整齐齐的放在那里，一串一串的玉米挂在上边，阳光照进屋里，显得格外温暖，这正是土地改革以后，翻身农民生活的写照和农村的新气象。古元的这幅彩色画，为新出版的《翻身乐》增添了风采，引人入胜。

第二本的封面是“儿童劳军”。画的四个儿童团员，正在为前方包扎慰劳品，书写慰问信，在旁的那只小猫 迷 迷 地在笑，很有特色。

从它的内容来看，除了“见面话”外，又有一篇是《毛主席告咱们干啥》。有“天下大事”栏，刊出前方“我军半年消灭蒋匪七十五万”，后方“十六万人参军”。另有“翻身故事”“翻身画”、“俱乐部”。还有华君武的漫画“蒋匪抢粮的故事”，谭亿作词、唐培竹作曲的“平分土地”歌曲。随着形势的发展，这本杂志的内容越来越丰富。撰稿人主要是农村区村干部，也有牡丹江省委书记李大章写来的希望《大家动手把《翻身乐》办得更好一些》。它前后共出了二十四本，以后改名为《新农村》，便成为农村区村干部的政治时事性读物。

## 九、西满分店的成立

东北书店总店设在佳木斯时，对西满的情况很难及时了解。当时黑龙江、嫩江、辽北、内蒙以至热河，是中共西满分局管辖，而西满分局所在地的齐齐哈尔又无书店。1947年3月，总店派史修德、潘建萍到了西满，创建分店。我当时在西满日报社工作，所以亲眼看到西满分店是如何创立又是如何发展的。

分店第一任经理史修德，来到了齐齐哈尔时，带着李文给我的信来看我，我们一见如故。李文来信中说：史修德是东北书店的创办者之一。抗日战争时期，曾在太行山新华日



报从事党的出版发行工作，后来到了延安，进了中央党校学习，是个开创性的干部，富有应付战争环境的经验，因为齐齐哈尔的地理位置很重要，所以要建立这个分店。对史修德的到来，西满分局和嫩江省委表示了极大的欢迎。我安排他们先住在报社，再和他一起物色房子。虽然我同他不是领导与被领导关系，但他紧紧依靠地方党委，争取报社的支持，使我们之间协作得很好。

建店初期，在南大街上找到了一座平房，门面不大，但有后院，还有几间屋子，可以作办公室和仓库。地处热闹的街上，但离党政领导机关比较远，所以对书店的安全，大家很关心。史修德有老根据地的好传统，当他要到房子之后，就邀请左邻右舍来书店座谈，了解周围几家商店的历史情况，又招待他们吃了一顿便饭。邻居们动了情，他们感慨地说，这座房子一直空着，冬天墙壁是冷冰冰的，现在来了这样一个好邻居，给我们的屋子增加了温暖，以后这墙壁再也不是冷冰冰的了。初到一个地方开展工作，先把邻居工作做好，这在老解放区就是我们常说的群众工作。

西满分店设在齐齐哈尔市，故统称齐齐哈尔分店。它成立之后，又代表总店兼管着黑龙江、辽北、内蒙的书店工作。随着业务日益发展，西满分局也把这个书店当作宣传部门的重要组成部分，只要书店有困难，无例外地会帮助解决。后来，为适应业务的发展，书店迁到了一幢二层楼房内，门市扩大了，既漂亮，又干净，而且还增加了文具，营业蒸蒸日上，同志们的情绪很高。过去一天最多卖六十余万元旧币，而后来高达五百万元。1948年8月份发售本版书6,410,665

元，外版书3,403,145元，教科书477,660元，文具10,343,730元，总收入为20,635,200元。销售最多的一天是7月28日，为4,896,400元。以平均计算，每天销售606,902元。最畅销的书有《党员课本》、《党章教材》、《党章》、《怎样分析阶级》、《论自我批评》、《青年文娱手册》、《中国名歌选》。当时书店作过一次购书读者统计，机关干部占50%，工农兵占25%，学生占20%，其他占5%。

搬家后的门市，书架和书案放得很整齐，本版外版书分得很清楚，在门市工作的同志，加紧学习，了解每本书的内容，热情接待读者。偶尔抓到小偷，也主要从教育着手。收款很少出差，与书栈的联系很好，过去盘点存货要一天做完，后来只要半天。泰来支店还派两位同志来学习门市工作。大家每天都有工作日记，还有营业报告表，开门之前十分钟，要开个小会布置工作。每逢星期天，提前一小时开门，每星期有一次业务测验，每人都要熟悉图书目录。

属西满分局管的内蒙地区，也成立了内蒙书店，下属的支店有海拉尔书店、通辽的东北书店、扎兰屯的大众书店、索伦支店、扎赉特旗支店、贝子庙代销处、盐池子代销处、乌兰浩特分店下设代销处。他们还把书刊发到二千里外的察锡及呼盟大草原的农牧民手里。销售东北书店出版的图书一月份为6,173册，二月份为5,120册，三月份为23,153册，四月份27,180册，五月份4,107册，六月份为5,157册，合计为708,950册。销售光华书店图书2,140册。此外，内蒙结合自己的需要，也出了些书。

内蒙的业务发展比较快，曾几次向西满分店添书，仍满

是不了需要。为了改变内蒙的状况，后来改由东北书店总店直接领导内蒙分店。经理是日义谟德和包维新，他们都是蒙族人。这两位长期从事书店工作的同志，包维新在“文革”前已病逝，日义谟德在“十年内乱”中去世了，但是他们为建设东北书店发行网，开辟内蒙的工作所作的贡献，却永远留在我们的记忆之中。

我调到东北书店总店工作后，曾两次去齐齐哈尔巡视工作。在那艰苦的岁月里，我和史修德一起研究工作，他还陪我到白城子等地了解情况。如今我还记得在白城子的一段危险的遭遇。初到白城子时，正是冬天的一个下雪天，晚上我们就住在一间平房里的土炕上。因为天气特冷，烧了不少煤，才把土炕烧热。但室外的北风很大，烟囱又不畅通，煤气倒流到屋里，但我们并未觉察。半夜史修德突然把我叫醒，说是中了煤气。我已经是昏迷难醒，只感到头痛，老史当机立断，打开大门，把我抬到室外，我们不断地作深呼吸，才慢慢地缓过来。次日，辽北分店的同志听到这一消息，请来了医生，给我打了针，才免于死。初到东北，对于取暖实在没有经验。在辽北呆了几天之后，我们乘火车回齐齐哈尔，火车又误点，我们冒着寒冷的天气，在站台上来回踱步，边走边聊天，一直等到深夜，才坐上了火车。

东北虽有象哈尔滨这样的现代化大城市，但在佳木斯、齐齐哈尔和白城子这些地方，我们住的还是东北的土炕。各省、县的分支机构，他们居住条件都很简陋。书店的同志们，就是在这艰苦的环境里，坚持在自己的岗位上，有时冒着零下几十度的严寒下乡去推销书刊，和农民同吃同住，更

是艰苦极了。

## 十、地段街时期的工作、学习和生活

1947年7月，东北书店总店迁到了哈尔滨，地址就在道里地段街52号（现59—61号）。这是一座三层楼房，在它的顶处，挂着“东北书店”四个大字，下面是毛主席题写的“为人民服务”横幅，还有毛主席、朱总司令的两幅油画像挂在中间。这样的布置，便成为东北地区分支店的统一模式。

从那时起，除原在佳木斯工作的，又从宾县招来了一批中学生，他们是纪树德、单长宗、关云峰、关敏、傅莹、董文义、赵德明、井玉昆、侯启宾等。同时又正式成立了编辑部，辽东的李一黎、徐今明，延安的余崇文、刘思让，还有石冬青，相继调在编辑部工作。1947年8月，中央决定中共西满分局撤消，原在西满工作的我和黄洪年，也调到东北书店工作。

为了调我们到东北书店总店工作，李文带着东北局凯丰写给西满分局的亲笔信，来到齐齐哈尔。凯丰的信写得很简单：“西满分局：调周保昌、黄洪年同志到东北书店工作，请办理调动手续。”李文把信交给西满分局后，分局组织部的陈星找我谈了话，把东北局的调令通知了我，并且谈到他本人也将随组织部长郭述申调往东北局宣传部工作。

我因西满日报办理结束手续，一直到中秋节日，从齐齐哈尔到达哈尔滨的。李文来车站接我到了书店。到达哈尔滨

的第三天，东北局宣传部秘书长、东北日报社社长李常青，在他的住所找李文和我谈了话。这是我同他第三次见面。第一次在海龙，是向叔保陪我去同他见面时，他和向叔保曾动员我到东北书店工作，当时因部队要我上四平前线去办自卫报，没有调成。第二次见面是在佳木斯，为的是傅守凡将民主联军总政治部在通化的印刷器材运到了佳木斯，我专程去那里要这批器材，来为民主联军在佳木斯建立一个后方厂。时过一年多，又在哈尔滨见面，他显得格外高兴。他在谈到我的工作时，向李文交代说：“今后的书店工作由你们两人负责”。之后，东北局宣传部又派陈星同我谈了一次话。这就是我从西满调到东北书店工作的简略情况，也是我在地段街工作与生活的开始。

今天来回顾那时的情景，令人难忘而富有意义。它的底层是南北两间大屋，北侧就是我们的门市部，书架是开放的，书台上放着各种各样的本版书和外版书。收款是在一个角落里，只容得一个人坐在那里，凡是卖书都开发票。凭票付款盖章后，才能取书。在当时看来，算得上是一所象样的门市部了。林金武从山东调来后，就负责门市工作。南侧的一间大屋，后来是我们三个经理同批发科、邮购科、财务科、借书股一起办公的地方，大家共用一部电话。南北两屋中间是个门洞，书店唯一的一辆木炭汽车就停放在门洞里，它通向后院几间平房是书库。凡是佳木斯发来新书或批发科发往各地的书刊，全靠这辆木炭汽车运往火车站，司机孙焕文，一早起来就把木炭生好。栈务科长是肇玉泉，他管理书库井井有条。总务科和食堂在二楼，编辑部在三楼，除去办

公的房间，就是大家的宿舍。大家办公在一起，学习住宿在一起，过着兵营式的生活，男同志住在三楼，女同志住在二楼。同志间团结友爱，非常严肃而又活泼。每天五时起床后，都能自觉来到食堂，坐下来学习、开会或讨论什么问题，天天如此，除了节日放假之外，没有星期天。早饭之后开始办公和营业，下班之后，大家洗脸洗脚，或者各自进行文娱活动，打牌的打牌，唱歌的唱歌，忘掉了一天的疲劳。晚上如无特殊情况，一般是不开会的，各自看书学习或洗洗衣服。三十余人住在一个集体宿舍里，工作、学习、生活在一起，吃的是高粱米，过的是供给制生活。我们的红管家刘向英，是总务科长，她把伙食办得很好，还管着几十个人的供给用品。一群年青小伙子，都是单身汉，有着一颗共同为人民服务的心，团结得象一个人一样。同志间没有人事纠葛，领导工作是集中精力开展业务，工作中发生了什么问题，都能放到每天的学习会上来讨论，进行批评与自我批评。

在那战争环境里，需要不断地向同志们进行时事教育，几个经理分头报告，进行形势教育。为了提高大家的业务水平，定期的进行业务测验。下面是我保存的第一次业务测验和时事测验的试题以及测验的结果。虽然时间过去四十年了，但对今天从事书店工作的新同志来说，仍是很有意思的。

1948年4月15日，业务测验试题如下：

①东北书店总店分哪几个部门？各地分店有哪几个？

（答）对20 半对15 错0 答不上0

②哈尔滨东北书店在地段街几号门牌？

(答) 对26 半对0 错1 答不上8

③东北书店、兆麟书店、光华书店有什么不同? 有什么相同?

(答) 对7 半对22 错1 答不上5

④分店与支店有什么区别?

(答) 对12 半对17 错4 答不上2

⑤什么叫现款批发? 什么叫记帐批发?

(答) 对24 半对6 错0 答不上5

⑥买一千零五十五元书打七五折要多少钱?

(答) 对15 半对0 错12 答不上8

⑦《暴风骤雨》是谁著的? 定价多少? 什么内容?

(答) 对11 半对10 错6 答不上8

⑧《美国是怎样的国家》是谁著的? 定价多少? 多少开本?

(答) 对3 半对13 错2 答不上17

⑨东北画报是多少开本?

(答) 对19 半对0 错9 答不上7

⑩《毛泽东的青年时代》是多少开本?

(答) 对0 半对0 错24 答不上11

⑪《世界反法西斯战争文献》是谁编的?

(答) 对3 半对12 错2 答不上18

⑫《人间》是什么书? 应分在哪一类?

(答) 对20 半对5 错2 答不上8

⑬《大反攻》这张年画是谁画的?

(答) 对5 半对0 错17 答不上13

⑭《农村调查》是谁写的? 定价多少?

(答) 对14 半对12 错3 答不上6

⑮《群众工作手册》出至第几辑？

(答) 对29 半对0 错3 答不上3

⑯《中共七大文献》是哪几本书合订起来的？

(答) 对6 半对14 错2 答不上13

⑰博古译的四本哲学书叫什么书名？

(答) 对7 半对0 错11 答不上17

⑱《左派幼稚病》与《两个策略》的正式书名叫什么？

(答) 对0 半对5 错6 答不上24

⑲一匹白报纸有多少张？一令白报纸有多少张？

(答) 对2 半对6 错14 答不上13

⑳“出纳”是作些什么工作？

(答) 对15 半对10 错2 答不上8

㉑什么叫丛书？我们已出了哪几套丛书？

(答) 对4 半对8 错8 答不上15

㉒介绍几本儿童读物（要本版的）

(答) 对11 半对12 错6 答不上6

得奖者为：单长宗（92分）林金武（88分）王正忠（86分）赵德明（81分）李珍（78分）陈因（74分）每人各奖《学习手册》一本。⑥

除了业务测验，我们还有时事测验。第一次测验的题目是：（一）参加革命与参加共产党有何不同？（二）豫东在哪里？开封在哪一省？（三）豫东大捷歼敌多少？（四）

“七七”是怎么回事？（五）美帝如何扶助日本？（六）全国有几个大解放区？解放区人口共有多少？（七）最近北平发生了什么大事情（指国民党政府屠杀东北旅平学生的大



惨案)。

这次测验获奖的业务部有三名，编辑部有两名。答错者占多数，有人无法作答。通过这种方法，对提高大家的政治业务水平，促进学习很起作用。领导同志根据测验结果，可以有的放矢来做政治思想工作。这个方法在沈阳解放以后仍在继续使用。

除了这种方法以外，每个部门都要定期总结工作，门市、批发、邮购、借书各科都有每月每季的统计表。下面摘录总店邮购科6月至12月统计表前的一段文字说明：“成立邮购科以来，已发出书籍7,503册，共计23,044,532元，邮件512件，收到读者来信372封，发信686封，现有读者154户（计松江65、合江4、黑龙江16、嫩江18、辽北18、牡丹江13、吉林20）。自从总店委托邮政总局辖下松江省内二十六个分局代办书籍以来，仅一个月的试验，已售出书籍1,898,740元（内应除折扣379,748元）。现总店正协同邮电总局自今年度起，再增加嫩江、吉林两省内各邮电局代购书籍事宜。”邮购有存款，也有欠款，相互抵消，到十二月止，尚有外欠款1,082,644.00元。从这个简单的统计中说明，除分支店之外，我们的发行网同当时的邮局密切合作，即使是读者汇款不足，我们也照常发书，体现了邮购工作为读者服务的精神。

自从总店迁回到哈尔滨后，我们就建立了各种统计汇报制度，一直坚持到底。现在从这些珍贵的历史资料中，可以从一个侧面了解到当时业务的发展情况。

## 十一、东北书店的党组织

东北书店是党办的书店，是党的宣传工具。书店成立初期，因属东北日报社领导，所以党的关系也在报社。东北日报社的党组织是总支委员会，书店是总支委员会领导下的一个支部。

初期，党员的人数并不多，党的活动采用支部大会的形式，支部以下没有小组。一般情况下，半个月一次支部大会，这就是我们的组织生活。

党支部委员会是民主选举产生的。选举方法是直接以无记名投票，既未指定候选人，也不用差额选举，选举之前充分酝酿，投票时把你最可信的人写上三个，最后以得票最多的三人当选。采用这种选举的方法，要具备一定的条件，彼此要相互了解。当时在战争环境中，我们的工作、学习和生活，都在一个战斗的集体里，大家朝夕相处，你了解他，他也了解你。那个时候同志间的关系是很融洽的。面临战争带来的艰苦，面对强大的敌人给我们造成的困难，同志们团结一致，共同对敌，谁也离不开谁，大家同心同德形成了一股力量。我们天天歌唱：团结就是力量，团结就是胜利。这是做好支部工作最有利的条件。

党支部做的是党务工作，管理党员的组织生活，缴收党费，汇报思想，开展批评与自我批评，组织学习，凡有纪念性的活动，支部积极赞助。毛泽东青年团（后改为新民主主义青年团，建国以后又改为共青团）成立以后，党支部领

导建团工作。当时党的组织是不公开的，支部给每个党员分配任务，要联系几个非党群众，帮助他们，了解他们，发现与培养积极分子，够了入党条件，就吸收入党。

党支部同行政领导的关系是保证行政工作的完成。担负行政领导的同志，不一定是支部委员或支部书记，当时的支部书记是徐今明兼的，她工作热情，又是《翻身乐》杂志的主编。在工作中，有时也会产生矛盾，那是对问题的看法不尽一致，但业务工作上的决定权是行政负责人，党内事务的决定权是支部委员会，如发展新党员，介绍人要向支部报告，支部大会讨论通过，报到支部委员会审查，上报总支委员会批准，这种组织手续谁也不能违背。书店的行政领导人参加总支委员会，也是通过选举的。

党支部的任务之一，就是组织大家学习党的方针政策。1947年，中共中央召开土地会议，颁发了《中国土地法大纲》，东北局又发了文件，我们听了传达以后，学习中央文件，大家联系自己的思想，谈体会谈收获，互相启发，共同提高。这种学习都是在八小时工作时间之外进行的，所以不占用工作时间，是为了保证行政工作的顺利完成。

1947年12月25日，发表了毛泽东的《目前形势和我们的任务》后，东北局委托罗荣桓政委在哈尔滨道里文化俱乐部作过一次学习报告，我们回来作了传达，大家围绕1948年的工作，进行讨论，先在党内提高思想认识，再通过党员去领导群众学习。1948年7月，林彪也作过一次政治时事报告，这个报告很长，讲了五个问题，我能记得的有：阶级斗争问题、纪律问题、批评与自我批评问题、国际主义问题。我们

聚集在二楼李文的办公室里，一边念记录稿，一边讨论，大家畅所欲言，联系实际，有啥讲啥，学习的空气是民主的活泼的。

在战争环境里，要想做好工作，就必须学习。形势是在不断地变化，如何认清客观形势，进行形势教育，是党的工作重要的内容。只有从形势出发，来考虑我们的工作，才能作出符合客观实际的计划和办法。我们在学习中，学到了理论，又学会了工作方法，大家有候个共同的感受，工作同学习是不矛盾的，学习越好，工作就不会迷失方向。

1949年3月，党中央召开七届二中全会以后，提出了工作重心要从乡村转变到城市，进城以后要防止资产阶级糖衣炮弹的袭击，我们又组织党员干部认真的学习，并联系我们的思想和工作。那个时候，包括印刷厂、文具工厂、光华书店在内的党员人数增加了，书店的党组织由支部改为总支，但党的工作仍抓学习抓思想，把大家的思想提高到执行党的总路线的高度，保证党员以自己的模范行动，以身作则带头做好工作。

中共中央召开第一次组织工作会议之后，联系中央提出的八个条件，每个党员都作自我鉴定，从此，党的组织公开了，东北书店公布了党员的名单，并提出接受群众的监督。党教育我们，党员是人民群众的勤务员，能不能做好勤务员，就要接受群众的监督。党内如果不受约束和不受群众监督的党员，是不允许的，这种公开监督的方法，密切了党员同群众的联系，党的组织就要保证把这项工作做好。回想起来，发扬党的光荣传统，至今仍有教育意义。

## 十二、初建一个为人民服务的发行网

1947年，是东北书店开始发展，初建基础，作好物质准备的一年。就在迎接1948年到来之时，毛主席于1947年12月25日，发表了《目前形势和我们的任务》一文。他指出：解放战争已发生了转折点，今后的战争将在国民党地区进行，全国形势大好。

就在大好形势面前，如何把分散经营，名称不一的支店，逐步走向统一，使它有机的组织起来，统一行动，建设一个为人民服务的发行网，这件工作于1948年1月，东北书店直接归东北局宣传部领导之后，逐步解决的。当时东北局宣传部发出的通知全文如下：

“东北书店是东北局宣传部领导下的出版发行部门，总店为了推广发行工作在省县地方设有分店或支店，分店与支店在行政上业务上由东北书店总店直接管理，各省、县党委宣传部对东北书店分店与支店在政治上有领导的责任，为此特通知如下各点：

一、各省县党委宣传部在思想上、政治上指导书店工作应作为自己业务之一，并须将书店工作列为对上报告之一项。

二、各省、县党委宣传部，在进行干部教育时，应将东北书店工作人员分别组织到学习中（分别党员干部与非党人员）。

三、各地党委已派到书店中工作的干部如非必要最好不

调（调动影响业务），如必需调动时，须事先通知总店派干部前来接替并办清手续后再调。

四、各地新建立的书店，其中新参加人员历史成份，望于审查过程中，将坏人查出立即通知总店及分店以便处理（如案情重大者当地可直接处理，但须同时通知分店及总店）。

五、关于中小学教科书的发行以及书店与社会教育结合干部与群众需要等事项，省县党委宣传部政府教育科须加以指导”。②

从此，各省的书店首先在名义上统一用东北书店××分店，并在北满组织起一个书刊发行网，逐步向南发展。当时的分店有两类，一是直属分店，二是非直属分店。

我军挺进东北后，基本上按原来伪满的九个省的行政区划分为九个省委。即合江省（佳木斯）、松江省（哈尔滨）、牡丹江省（牡丹江）、嫩江省（齐齐哈尔）、黑龙江省（北安）、四平市（四平后迁往白城子）、吉林省（吉林）、安东省（安东）、奉天省（沈阳）。此外，内蒙和热河亦归东北局领导，那里的书店也改为东北书店××分店。

同时，东北书店总店的组织机构，也作了调整。在经理、副经理下，设编辑部、出版部、发行部、经理部。部下设科。

编辑部由李一黎负责，下有编辑、知识杂志、翻身乐杂志、资料室；

出版部由经理李文兼管，下设佳木斯印厂、哈尔滨印厂、出版推广科；

发行部即业务部，由副经理周保昌兼管，下设批发科（兼管松江省内直属支店）、门市科、栈务科、进货科、邮

购服务科（设赠阅股、借书股、订阅股），

经理部由副经理卢鸣谷兼管，下设人事科、会计科、总务科（管收发室）、文具工厂；

这个组织机构一直维持到全东北解放为止。

1947年底，各省分店、经理、所属支店的情况如下：

合江省分店：先后有潘建萍、黄巨清、郑士德负责。下属十个支店；

牡丹江省分店：郑士德、下属五个支店；

西满分店：史修德，下属十六个支店；

黑龙江省分店：张向凌（兼），下属十一个支店；

辽北省分店：姚文田，下属七个支店；

吉林省分店：程刚枫，下属十个支店；

松江省下属十四个支店，属总店批发科领导。

热河、内蒙、辽东、大连因交通关系，没有统计资料。

1947年初建的发行网，为1948年的大发展打下了基础。

为了迎接大发展，需要创办一个店刊，用来指导全区的出版发行工作。

### 十三、东北书店的店刊

东北解放战争时期，东北书店在哈尔滨呆了整整三年。当时北满是我们的老区，哈尔滨又是北满的政治、经济、文化的中心。这不平凡的三年，是令人难忘的三年。

1946年，我们是在战争环境中移动后撤、艰苦创业的一年，也是克服无数困难站稳脚跟的一年；1947年，则是东北

书店开始发展，初建基础，作好物质准备的一年；1948年则是我们的工作向前发展，迎接胜利的一年。在这短短的三年里，原有6个分店已扩大到13个分店，支店由73个，发展到154个，还有100余处代销处。东北地区以哈尔滨为核心的书刊发行网建立起来了，在人员不断增加、发行网不断深入普及的情况下，作为东北书店总店如何把书店办好，就需要出版一个互通情况、指导工作的店刊。1948年1月15日，在哈尔滨出版的《业务通讯》就是结合业务发展需要而创办的。

创办《业务通讯》的目的，在发刊词里讲得很清楚。第一，通过《业务通讯》来统一我们的思想，提高大家对书店工作的认识，并与当前实际斗争结合起来，把为人民服务的工作作风发扬起来；第二，通过《业务通讯》来提高业务，交流经验，成为贯彻工作任务的有力工具；第三，通过《业务通讯》把我们的工作结成为统一的、有机构成的文化战线上不可缺少的一个力量，使书店工作者在精神上联系起来，工作上团结起来；第四，通过《业务通讯》可以彼此了解，互相学习，改进工作并加强业务学习。

自从《业务通讯》创刊以来，凡是东北书店的工作计划、出版规划、工作动态、经验总结、报告、各部门工作的统计资料、发行情况、存货调剂、读者反映、财务管理、人员任免或调动，以及各省、县分支店的活动，都在店刊上公布。尤其是结合一定时期的中心工作，写成指导性的文章刊在第一版，成为大家业务学习的教材，受到大家的重视。

《业务通讯》从十六期起，改名为《出版与发行》，其内容更充实了。如转载过《真理报》的社论：《苏联的书籍



是社会主义文化的有力武器》、《普及党的工作经验与出版界的任务》、《布尔什维克》杂志的文章《论党对地方出版机关的领导》、胡愈之的文章《没有比这个工作更光荣的了》、宦乡和戈宝权从苏联回来，向书店作的报告“苏联的出版情况”，徐伯昕的文章《我们要学习韬奋的革命精神和工作方法》，“三联书店简史”，还刊登了“华东新华书店关于方针和任务的决定”，以及丁裕的“谈谈写信”，大连光华书店王仿子的“门市工作七十二条”，美国女记者格兰恒的“美国的书业”等作品。关于编辑、出版、印刷工作方面的总结也逐渐地多起来。店刊还开辟了“学习与生活”副刊，讨论书店的前途问题、关于地位观念问题、团员生活中的各种问题、入党问题，还刊登业务、时事测验的报道。所有这些讨论，关系到每个人，所以大家收到店刊后爱不释手，争相阅读。

后来出版发行实行专业分工，店刊又改为《发行业务》，延续出到四十四期。为了及时指导工作，后期的店刊改为十六开四页的《发行通报》和《东北发行》，前后共出版了213期，到东北大区撤销为止。

在创办《业务通讯》初期，我们聘请了基干通讯员，其中有程刚枫、郑士德、纪树德、姜信之、日义谟德（内蒙）等29人，他们经常为店刊撰写稿件，丰富了店刊的内容。

经验证明，只有将中央、东北局对有关出版发行工作的指示与当地党政机关的中心任务相结合，才能办好店刊。东北书店的店刊，是书店的喉舌，又是我们发行工作的耳目。它反映实际，指导工作，把分散的、无系统的感性认识，提

高到理性认识。它不断地总结实践经验，又用之于指导实践工作。所以店刊既要有党性，又要有群众性。从群众中来，到群众中去，这是办好店刊的基本经验。店刊一定要有批评和表扬相结合的报道，许多政策性很强的指导性文章，是书店领导人亲自动手写的。要做到这一点，就必须了解实际，从实际情况出发写出评论或专论。有时，总店领导人下支店调查后，写出的调查报告，其本身就可以起到指导工作的作用。

店刊本身又是积累资料的最好方法，凡是重大事件，店刊必有反映，这种积累资料的方法，又是留给后人写历史的最好材料。

## 十四、组织发行网是个思想建设过程

### ——第一届分支店会议的召开

在组织建设同时，更需要思想建设。在总店组织机构健全之后，我们把领导精力逐渐转到对北满地区分支店的领导。1948年1月15日，在哈尔滨召开东北区第一届分支店会议，就是思想建设的开始。

当时北满地区的分支店，大部是自发建立起来的，有的属党委领导，有的属政府教育科领导，有的属民教馆，有的是中学办的，也有小学办的，甚至还有私营的。如何提高对书店工作的性质与任务的认识，需要思想建设，就是这次会议的主题。

为了开好这次会议，总店先后派卢鸣谷去佳木斯、牡丹

江、延吉；派周保昌去绥化、海伦、北安、齐齐哈尔、白城子等地作调查研究，回来作了讨论，确定了会议需要解决的主要问题。这种调查研究为会议的召开作了充分的准备。

会议之前，李文对与会的同志提出了四点希望。一要实事求是，以老老实实的态度把各地工作情况与工作经验介绍出来，不要夸张，不要造假；二要以批评与自我批评的精神提出问题来研究与讨论，学习好的，批评坏的；三要确立我们对书店工作的正确观点；四要确立我们工作的方向与任务。

卢鸣谷根据调查的结果，写了《我们是干什么的？》一文，他讲到当前对书店工作的几种看法时说：“把书店当作买卖，把自己当作店员，就认为这个工作吃不开；把书店当作生产机关，就认为我们的任务是赚钱，为公家解决困难；把书店当作公家买卖，读者叫一声“掌柜的”就怒气冲天，你不卖，我也关不了门”。“书店是党的宣传工作的一部分，它的任务是宣传毛泽东思想，传播毛泽东思想的形式是多样的，有的用戏剧形式，有的用音乐形式，有的用演讲形式，有的用报纸形式，有的用学校形式……我们是用书店的形式，通过书刊达到宣传目的。不管是编辑、出版、门市、批发、仓库、邮购以至炊事员和小鬼，他们都在为宣传毛泽东思想尽自己的一份力量。”因此，明确书店工作的性质与任务是这次会议必须解决的一个思想问题。

周保昌根据调查的启发，在会上作了书店工作如何为人民服务为题的专题发言。指出：必须把书店工作提高到完成政治任务的水平，结合当前的政治任务；必须了解群众的实

际需要，必须了解群众的困难、解决群众的困难；要有对人民负责的态度来对待自己的工作。总而言之，要为人民服务，发行工作者必须有群众观点。现将这个讲话，附在这里。

参加这次会议的主要是北满的分支店。会议的主要收获是：明确了书店工作的性质与任务，统一了对书店工作的认识；明确了如何为人民服务，为书刊下乡工作作了准备。同时也密切了总店与各分支店的关系，强调了书店工作必须接受当地党委的领导，才有可能做好工作，

这次会议开得很简朴，与会者只带来一床被子，晚上就在白天的会议室里打地铺。会议的效果启发我们，今后应多召开这样的会议。每召开这样一次会议，等于办了一次训练班，会上大家既是教员，又是学员，互相交流经验，介绍情况。会议结束时，大家带着布置的中心任务回去实践，到了一定的时候，再回来汇报工作，总结经验，再把新布置的任务带回去。从此，这种形式一直持续到东北大区撤消为止。我们先后开了五次分支店会议，九次分店会议。每开一次会议，大家的思想都有新的提高。所以说，组织发行网之后，思想建设便成为巩固发行网的基本条件。

## 十五、发行工作者的群众观点

在第一届分支店会议结束之后，《业务通讯》发表了周保昌在1月21日会议上的发言全文，当时用的题目叫《贯彻为人民服务》，后来重新发表时，改为《发行工作者的群众

观点》。

现将这个发言的全文，一字不改地搜集在这里，便于了解当时的出版发行工作如何为人民服务而确立的指导思想。全文如下：

题：发行工作者的群众观点。

书店工作怎样为人民服务，在今天说来仍然是个新问题。现在有好多分支店的门口，都挂了一块“为人民服务”的牌子，这是很好的。可是根据我的了解，我们还缺少具体为人民服务的内容，我们是口号式的提了，到底怎样为人民服务？尤其是书店的发行工作为人民服务应该做些什么？如果检查一下过去，有些地方的了解是比较抽象的。书店发行工作怎样为人民服务，这是今天会议应该讨论和研究的，大家可根据各地的经验，集合好的办法，再来把它具体起来，明确起来。根据我到各地分支店了解的情况，先提出一点具体的意见，来作为研究和讨论的开始。

为人民服务，就是为人民解决问题。群众有各种不同的要求，除了政治上、经济上的要求以外，还有文化上的要求，我们的发行工作就是如何去满足群众在文化上的要求，做好了这件事，等于给群众办了一件好事。

那末发行工作为人民服务应该怎样做呢？

### 一、必须把书店工作提高到完成政治任务的水平

书店的发行工作要为人民服务，首先就要结合当前的实际运动，也就是当前的政治任务。政治任务是群众的需要，加上党有意识的加以领导成为群众自觉的运动而形成的。因

此书店工作就要与当前的实际运动结合起来，根据实际运动的发展，去反映（出版）实际运动，去供给（发行）实际运动中的需要。如果我们的工作与当前实际运动是脱节的，那末工作就无生气又无内容，也不会受到群众的欢迎，更不能谈到为人民服务，如现在的土地改革，就是一个伟大的群众运动，土地改革以来，农民不但要求在政治上经济上翻身，而且还要在文化上翻身，我们就要设法去供给他们文化上的食粮。年画之所以受群众欢迎，除了因为是画，易懂以外，主要的还是那上边反映了群众自己的事情，因而被群众欢迎。最近我们出版的《平分土地文献》为什么销售了好几万册还不够呢？因为这是党的政策，除切合群众当前的需要以外，同时又是干部读物，这本书对于参加土地改革运动这部分干部极需要，因为他们是政策的执行者，发到他们的手里，就会对工作有帮助起作用，因而不但是群众需要，而且干部也需要，为这部分干部服务，也是为人民服务。所以发行工作在服务政治任务当中，除了直接服务群众以外，同样要服务参加运动的这部分干部。又如最近各地的冬学，它也是个政治任务，我们的发行工作就要及时的配合这个冬学任务，给予课本与教材，使冬学办起来。这种结合政治任务的发行工作，实际上就是为人民服务。所以书店工作如果有力地结合了当前的运动，书店在群众中就有威信；反之，就是脱离群众。所以把书店工作提高到完成政治任务的水平是需要的。

为了正确的结合政治任务，为运动服务，为人民服务，各地书店就必须接受当地党委领导。事实证明，没有共产党的领导，书店是无法办好的，也无法与群众联系为人民服务

务。所以我们各地的书店应该接受党委的领导，才能做好工作。

现在有些人不安心书店工作，原因是人家看不起书店工作，认为这是商人干的，是个买卖，在书店工作就成了店员，比机关低一等，因此觉得这个工作没前途。存在这种思想，是严重妨碍了我们书店为人民服务。其实，我们应该先问一下自己：“我对书店看得起还是看不起？”我认为我们自己也有看不起书店的。人家说：书店是做买卖，我们也应该自问一下，我们做过买卖没有？根据我的了解，好多分支店用书款来做投机买卖，把它当做所谓“生产”，有时竟把书籍发行工作忽视了，因为有这种现象存在，也难免人家把我们当成商人或是做买卖的，这与为人民服务的精神是违背的。虽然也有人看不起书店工作，这是他们思想方法上有毛病，但是从中也可警惕我们自己，因为我们书店工作做的还不够好，我们为人民服务与人民的关系还不够密切，群众还没感到书店与他们的关系，如果我们的工作真的为人民服务做出成绩来，不但他们看得起书店，而且会把书店成为他们不可缺少的文化食粮泉源。这里就告诉我们首先要检查一下自己的工作，才能专心专意的为人民服务。

## 二、必须了解群众的实际需要

我们的发行工作既然是服从于整个政治任务，因此就要根据政治任务的需要做发行工作。做到这点，必须克服单纯的营利观点与发行的盲目性。我们的出版物是有一定的对象，我们的发行工作就是发行到一定的对象手里去，如冬学

课本就要发到冬学里去，今天冬学是在农村里办，我们发行冬学课本就要面向农村，不办冬学的地方可以少发，甚至不发，不能使办冬学的没有课本。其他的书也好，必须有对象有目的的发，过去因为注意不够，不了解群众的实际需要，所以造成了有些地方卖不掉，有些地方买不到。有些分支店因为不了解这本书的内容，因而在发行上被动，发行以后，也不作调查统计，到底发给谁也不知道。有些时候不根据实际的需要，只要有钱来买，要多少有多少，要是没带钱来，也不管需要就可以不发，这种单纯的经济观点与执行任务是不一致的。克服了这点，实际上就解决了发行上的盲目性。根据群众的需要来发行，这也就是为人民服务。

### 三、必须了解群众的困难解决其困难

检讨起来，我们对于群众的困难是缺少了解的，因而也难谈上如何去解决群众的困难。今天群众的困难据我们了解有三个：（一）是买不到看不到；（二）看不懂不合适；（三）买不起。怎样去解决这些困难？

关于买不到看不到。这就说明了我们的书刊还没有下乡。因此要解决这个问题，首先就要下乡。怎样下乡是个具体问题，各地反映不同，有的认为没人没时间，有的认为不可能，无办法，有困难，有的是根本没想到，有的是下乡跑了一下回来了，没起作用。我认为下乡是多样性的，并不是跑了一下就算下乡，首先应该确定的是思想上下了乡没有？你考虑过下乡没有？这是一个思想问题，我们是为了下乡去克服一切困难，不是为了困难而阻碍我们下乡。过去我们把



工作重心放在门市，这些固然需要，但不是主要的，今天应该把力量放在外边，这就要送上门去，实际上就是解决了群众看不到买不到的困难。

下乡不仅要解决思想问题，而且还要从具体办法上去做。思想上确立了下乡以后，具体的怎样下乡就要研究，现在我提出几点具体意见供大家参考。

第一，亲自下乡最好，这种下乡不仅是带了书去卖，同时是去了解情况，找好关系，建立区的代销处或代销员，因他们最接近群众，如果各个区都有专人推销书籍，这是很大的力量，群众要买书就可以找这些人。现在农村经过土地改革运动，农会组织了，学校也多起来，农会和学校就是一个很好的关系，农会和学校同样也负有解决农民文化学习问题，我们可以经过他们去发行书刊。现在总分店试办的邮局代办书刊办法，仅十二月份一个月内，发行了一〇四二一册，这些地方都是寄了份目录去，读者根据目录来选择书，再经邮局来买，这种办法值得各地支店效仿采用，运用在农村里也是可能的。现在有些地方在建立代销处或代销员时，都是将它当成一个“店”来建立，这样必然会积压许多存货，根据现在的情况，我们那能有这样多的货压在下边呢？就是今后也是不可能的。如果一个代销处积压四万元存货，一个县如果有十个区的话，建立十个代销处就要积压四十万元的书刊，再加上支店存货，那末数目更大了。如果以全东北解放区来说，那更是难以计算了，这点各地必须注意。邮局代办的最大优点就是要什么发什么，不压存货，又不欠书款，所以邮局代办书刊的办法，足以为我们支店在建立代销处时参考。

第二，可以组织下乡流动队。总分店过去组织的流动队有成绩。这种下乡流动队带着书下去，可以起三种作用：

（一）推销书籍，了解读者需要，搜集读者反映；（二）找好关系帮助建立代销处及推销员，在那里建立发行网；（三）与巡视工作结合起来，流动队就是巡视组，这个办法正在摸索。

第三，有些支店采用的下乡办法是利用火车站、大车站、赶集会……等等办法，都可以使书店下乡。还有许多办法，大家也可以交流。

关于看不懂不合适。说明我们的出版工作还有毛病。这次讨论书籍下乡时，有人曾提出“拿什么东西下去”，这确实是个问题。等以后出版会议来研究。我们现在要说的，是如何给群众能看懂又欢喜看的东西，有人说老百姓没文化，看不懂，这不是理由，我以为书籍下乡，不一定说每个老百姓都买了一本书看了，才算是下乡。山东有这样的例子：一本《小二黑结婚》出版了，能识字的都买了一本，不识字的只能听人家讲，后来一个小学校买了回去，把它编成戏，到处都演，老百姓看了这戏，都知道了小二黑是怎样结婚的。象这样一本书，算下了乡没有？我以为是下乡了，所以今天经过学校、农村剧团来广为传播是能起作用的。现在的剧本、歌本为甚么好销，就是因为这些形式容易被群众接受。所以发行工作就要与学校教育结合起来，与农村剧团联系起来，至于今后拿什么东西下去，尚待解决，否则会给发行工作有很大的困难。检查我们的出版物，虽在过去也出了些通俗的大众读物，但是太少，有些是不适合老百姓看的，今后需要解决

这个问题。

关于购买力的问题。也是当前存在的实际问题。有些群众需要的读物因为定价太高而买不起，我以为解决这个问题必须从两方面着手，主要还是从出版上来精密计算成本，尽量减低定价，有计划的出版通俗大众读物，甚至在某些方面，还可补贴一点，去年我们试验的工农大众读物半价优待，各地农会来买的很多，成绩尚好，这说明价钱低了，群众是能买的。但单靠出版上解决还不是办法，同时要大家来做，现在有好多分支店，单纯从经济观点出发，每本书出售时另加价二成以至加倍的，如绥化有一个代销处一本《万事不求神》从一百二十元加价为二百五十元，简直加百分之一百以上，这种不照顾群众的购买力，单为私人图利，就不是为人民服务，无群众观念，我们为了减低群众购买力，希望大家来注意这种事情，是十分必要的。

我想发行工作要为人民服务，应该处处为群众解决困难，这种发行工作才是为群众办事的。

#### 四、要有对人民负责的态度来对待自己的工作

首先，我们要对人民负责。这就是说，我们所传播的书刊是有思想的读物，是完全切合读者需要的，如果不问政治任务，一味迎合读者心理，只问销路大小，不问内容好坏，对该多销的书不尽力去多销，只知道发得出去，收回钱来，而不问实际效果如何，读者意见如何，这就是不负责任的营利观点。

其次，我们要对发行工作有正确的认识。过去因为自己

先看不起书店工作，因此就产生了对书店工作的许多不正确雇佣观点，读者来买书，叫声“掌柜的”就不高兴，把书店工作当成包一包捆一捆的单纯事务工作，其实包一包捆一捆就是为了服务人民，有些同志把书包的不好，寄到读者手里，有时破了，或者缺了一册，这些都不是服务于读者。书店工作的部门很多，从出版一本书到发到读者手里，都是具体的工作，不能缺少一门，把我们每部门的工作孤立起来看，自然看不出什么东西来，结成整体来看，那作用就大了。而且要做好每一个部门的工作，都必须具备对人民负责的态度来对待工作，缺了他，什么都办不好。所以正确地树立书店工作的态度很需要。有些地方正确的观点没有树立起来，因而不正确的东西在发展，如过去拜泉的书店，如果看它的门面，“为人民服务”几个大字很响亮，但那时的负责人在干什么呢？贪污腐化，做投机买卖，这些东西都是直接违背了我们书店为人民服务的意志。我们为人民服务，更应该在对待书店工作上，对待自己的具体工作岗位上，都要显出我们是对人民负责的，我们是服务于人民的。只有这样我们才有发展，我们才能与广大人民结合在一起。

书店工作为人民服务的内容是很多的，现在各地的分支店在这方面都有很好的创造与体验，我这些意见，希望当作大家研究的开始，使其更加具体更加实在，这样才能把我们的工作做的更好。

## 十六、掀起一个书刊下乡热潮

分支店会议之后，大家转变了对书店工作的看法，认识了怎样更好地为人民服务，同总店来往信件，报告工作也多了，交款快了。会议之后，接着掀起了一个书刊下乡的热潮。

书刊下乡，是图书发行工作的光荣传统。过去，我们生长在农村，建设的是农村根据地，到了东北之后，从主要领导人的思想来说，认识还是清楚的，并带头这样做的。《业务通讯》第一期上，曾报道了1948年元旦，总店组织三十二个同志，到香坊区大嘎哈屯去给农民拜年的情况，还带了些翻身新年画，一到农会，正赶上开大会，划阶级，定成份，一个大屋子挤得满满的男女农民，南炕是贫雇农，北炕是中农。对书店同志的到来，妇女们唱歌欢迎，情绪热烈。看到书和画，争着看，争着买，农会主任怕乱了会场，建议由农会代卖。同志们看到在政治上翻身后的农民，要求在文化上翻身的情景，受到了教育。

当时东北书店编辑出版了一本《翻身乐》杂志（后改为《新农村》），是直接为区乡干部、农民服务的，上面写的是党的方针政策，翻身后农民的生产、生活、学习、支援前线的情况，有画有歌、有小调、大鼓、快板、秧歌、故事，可说是应有尽有。它写的通俗、生动、简短、有趣，不识字的听了也爱这本杂志。这本杂志的封面是多色套版，它在土改运动中产生，在它的创刊号上，印着毛主席的名言：

“严重的问题是教育农民”。这就是这本杂志的宗旨，也可以说成是我们书刊下乡的指导思想。我们当时的工作就是要把这种光荣传统，变成全东北分支店同志们的行动。

东北农村的冬季，时间比较长，到了次年三、四月，北满还是冰天雪地。冬天是办冬学，进行土改最有利的季节，我们是不失时机的准备了土改的文件、识字课本、剧本。农历、年画供支店下乡。大部分支店是认真地进行工作的。如汤原支店，在下乡工作中，创造了建立农村图书室的经验；绥稷支店在炕头上摆书摊；五常支店下乡时结合建立代销处；绥化支店陈连昇下乡卖书时，帮助老乡写春联；肇东支店年画全部销完，就打来长途电话添货；肇源支店下乡销书时，建立了三个代销处；龙江支店下乡时，群众围着争购，无法应付时便大声说：“书店是咱们穷哥们的，书后有价，看价给钱吧！”这么一叫，积极分子自动来帮忙，群众自动放钱拿书，等点款时，多出了几百元（旧币），书店要退，群众却说：“都是不找零的，算了吧！”安达支店在县政府协助下，组织三、五人不等六个文化工作队，利用寒假，动员学生，下乡推销，又同宣传土改密切配合，齐齐哈尔组织大车店里两个孩子作推销员，大车进城来，书画带回去。

凡是工作做得好的，实践教育了大家，书刊下乡，密切了同群众的关系，建立了同区乡干部的关系，尤其同学校建立关系，对今后发行教科书就有帮助。在下乡同时，建立了农村代销处，扩大了销售点，使人手不够的支店有了盼头和希望。

但是，下乡工作刚开始，并不是所有支店都能很快认识

到这件工作的意义，有的店怕艰苦，提出种种不能下乡的理由，说什么人手不够，无书推销，不合算，开支多、收入少，群众买不起、看不懂等等。当时的延吉地区就有个支店，因为不派人来参加分支店会议，对发去的年画、农历都退了回来。我们就很快发给需要的支店去，在那里还不够销呢！

从下乡工作中，我们体会到为什么一些秧歌剧、独幕剧、大鼓比较好销，原因是剧本搬上舞台，不识字的老乡也了解了书的内容，而且比读书还生动。这点过去在山东解放区也是这样，把《小二黑结婚》一改编剧本演出时，人人知道了小二黑是怎么结婚的。

后来，我们总结了下乡的经验，是年年底之前，又发表了《冬季下乡就要开始了》的专论，提出了冬季发行的九件工作是：一要普遍发行年画；二要发行农历、日历、解放战争地图；三要结合办冬学，发行新庄农杂字、文化课本、识字课本、生产课本、农谚；四要结合农村建党，发行建党手册、党员课本；五要发行翻身乐；六要发行大众读物；七要巩固农村图书室，加强同学校、农会、合作社的关系，为发展农村代销员作好准备；八要调查学校情况，为明春发行课本作准备；九要写出工作报告，规定了报告的内容。最后又指出下乡是艰苦的工作，保持这种艰苦朴素的工作作风，就是我们书店的传统作风。

东北地区的农村发行工作，就是这样开始的。它在配合土改、建党、参军、拥军、优属爱民、支援前线、提高文化、发展生产、加强军民关系……等方面，都是围绕着建立

一个巩固的东北根据地而做了应该做的工作，而处于基层的支店，他们在第一线工作，要说有点成绩或贡献，他们也是第一位的。

## 十七、我们的文具工厂

东北书店的文具工厂成立于1947年8月15日，它为东北书店业务的发展，作出过贡献，所以在东北书店的历史上它是不能遗忘的。

文具工厂成立初期，只有三个人，刘新生、张问松、殷佩忠。地址是在哈尔滨道里，厂址只是一间空屋，临时找几个木工，开始了白手起家的建设。它生产油墨、粉笔、徽章、象棋和军棋、墨水和铅笔，专供书店开设文具部。原在东安的油墨车间搬来后，从9月1日开始生产，初到哈尔滨，原材料买不到，就到鹤岗煤矿去找。因为没有经验，时常在熬油的时候，把油着了火，受了点损失。当时的胭脂也不好，做出来的成品，总不能满意，经过工友们的热心研究，质量有了提高，能达到颜色黑，不糊版，三个人操作，每天出四十斤。制作粉笔也无经验，把一家作粉笔厂的工具兑过来，原料完全用石膏，有几个稍有经验的工友开始制作，产品只供应总店推销。徽章组最活跃，当时干部和群众，都想在自己的胸前，戴一个毛主席徽章，所以销得很多。作这种徽章，需要阿斯顿水，但买不到，后来改用冰醋酸，试验结果，效果很好。开始时四、五个人，连打夜班，两天才作出四百个，后来技术熟练了，一个人一天可作一百个，每



天生产五百个。这些徽章后来带到新解放区出售，大受欢迎。压力组的产品是象棋和军棋。开始时军棋棋子就刻了三个月，还返工过一次，木料也不好，用手工锯割，一天只能割一千多只棋子，割完以后再有四个女工用沙纸磨，速度很慢，八个人一天只能作三十多付，后来改进技术，改用轮旋，数量和质量都有提高，产量从三十付增加到七十付。象棋由每天二、三十付，提高到九十付。制作墨水，开始是摸索试验，浪费过不少原料，后来根据化学理论，逐步研究改良，成品还是有很多缺点。唐家栋调到文具工厂当厂长后，他的爱人王立是吉林大学毕业，化学专家，使我们生产的墨水有了很大的提高。

铅笔组找到了一个日本人研究笔心，可是他只坐在屋子里研究，脱离实际，结果无所收获。后来又有一个日本工友加上我们的人，共同研究，才有了进展，提高了质量，不过仍未摆脱手工作业。后来装制了一个筛子、一个石磨，不断改善，争取机械化。在这开创阶段，十六个工人，每天可生产铅笔三百罗（每罗12打，每打12支）。

这个小小的工厂，从无到有，一切都靠自己摸索，最初阶段，工人们是“做一天和尚撞一天钟”，后来加强思想工作，成立了职工会，加之前方胜利消息不断传来，工人们转变了作风，认识到工人阶级的地位，觉悟到自己的责任，大家加紧生产，支援前线，一直到沈阳解放，这个文具工厂合并到沈阳印刷厂，成为印刷文具厂。

东北书店创办这个工厂的主要目的，还在于以文具的利润来支援书店的经营。从这个工厂的简单历史来看，当然不

能同今天现代化工厂可比，但在战争环境里，领导亲自动手，艰苦奋斗，克服了一切困难，对于今天从事四化的人们，这种革命精神至今并没有过时，而且还应当发扬光大！

## 十八、从供给制改为薪金制

一九四八年九月，东北书店总店开始试行薪金制。也就是说，过去的吃饭、穿衣、日用品如肥皂、毛巾、鞋袜……等都是公家发的，不管你是否需要，到时候就发到你手里。薪金制后一切自理，按照各人的需要，购买自己喜爱的物品，节约归己。（按：这个薪金制是我们自定的，同后来国家规定的不同）

这是生活上的一个转变，当时产生一些思想问题，为此，卢鸣谷在总结这件工作时说：“认为薪金制不是参加革命，其实革命不革命不在供给制和薪金制的区别，如果对革命事业不能忠心，供给也罢，薪金也罢，都不是一个好的革命工作者。又有的认为薪金制是雇佣劳动，会产生雇佣观点。只要我们能够忠于革命，不是为赚钱而来，雇佣观点就能打消，如果对革命没有正确的认识，供给制也同样可以产生雇佣观点。”

在实行薪金制时，必须克服供给制带来的平均主义思想。因为供给制，对工作有能力而又积极与无能力不积极的同志，是一样待遇的，对好的积极工作的得不到鼓励，薪金制就能克服这些缺点。

为了实行薪金制，首先制定了评薪标准与办法。按分计

算⑩：

吃饭伙食一律扣除三十分，按照三十分之实物价值并参照大灶供给标准办理伙食（包括粮食、菜金、油、盐）煤与柴禾由公家津贴，炊事员由公家负担，不扣薪金，如有节约，改善伙食。标准分数是这样计算的：每一分之值，等于米一斤六两，布六寸，油两钱五，盐两钱五，煤三斤四两（按当地月中平均市价，折成东北币）。

实行薪金制后，医疗问题是这样解决的。为革命工作积劳成疾者，经指定医生证明，上级批准，由公家津贴；刚参加工作带有不易治疗病症，公家不负担医疗；日常一般疾病，公家负担；一年内病在一个月以内，不扣薪金；一年内病在一月以上至两月，发薪金50%；一年病在两个月以上者留职停薪（因工作面病不在此例）；在工作中表现积极负责者，如有疾病按各人劳绩酌量补贴；一年无病，年底奖励二十分；病人经医生批准可吃细粮，除在伙食中调剂外，行政给予必要的补贴；凡因私请假，旅费自理；一年超假十天者扣除薪金；家在外地非有急事，一律不准请假；因公出差，扣除伙食费，路费及伙食费另行报销，预支薪金不得超过半个月，情况特殊由行政批准；如有存款不取者，满足一个月加利息百分之十。此外，又实行奖励惩罚制度。

评薪手续与组织是，上有评薪委员会，各部、科选举一人，分店三至五人参加，一律以民主方式评定，自己报，小组初评，评委会集中评，大会复评，行政最后决定并报行政会议批准。

实行薪金制后，我们的总务工作省去不少事，同时各部

们自己要实行民主管理。其实，当年我们大多数同志在十八岁到二十岁之间，年富力强，很少有人得病，所以工作效率是高的，上下级的待遇差别是不大的。

## 十九、东北版《毛泽东选集》的出版

在艰苦的战争年代里，受物质条件的限制，毛主席著作大多出的是单篇本。我军挺进东北后，接收了日伪的一些印刷厂和印刷器材，还有了自己的造纸厂，出版工作的条件要比其他解放区优越得多。在东北战局稳定之后，中共中央东北局就开始计划出版一部合订的大开本的《毛泽东选集》，把过去陆续发表的和延安整风时期编印的《两条路线》中有毛主席的一些著作，加以整理、汇编。这个编辑计划酝酿于1947年冬天，由东北局宣传部长凯丰主持，首先由他开出篇名，确定《毛泽东选集》的内容。当我在1947年9月调到东北书店总店工作以后，立即参加了这项筹备工作。李文和我第一次到凯丰那里去商谈出版计划时，看到了选集的全部篇名目录。其中有一篇是1930年1月5日，《毛泽东同志给林彪同志的信》。这篇文章我在山东时已经读过，所以印象极深。毛主席在这封信的开头说：“新年已经到来几天了，你的信我还没有回答，一则因为有些事情忙着，二则也因为我到底写些什么给你呢。”“我要提出的是什么问题呢？就是对于时局的估量和伴随而来的我们的行动问题，我从前颇感觉、至今还有些感觉你对于时局的估量是比较的悲观。去年五月十八日晚上瑞金的会议上，你这个观点最明显。”这封

信，在1947年晋察冀日报社编的《毛泽东选集》中计划收进去。1948年2月，林彪为此事曾向中央宣传部写了一封信，说毛泽东同志这封信的内容，有很大的宣传教育意义。但他希望不要公布他的名字，理由是在党外，在国际上可能引起误解。毛泽东考虑了他的意见，以后没有把那封信收进《毛泽东选集》。解放后出版的《毛泽东选集》中收进了这封信，改名为“星星之火，可以燎原”，但没有提林彪的名字，并在内容上作了一些修改。

据凯丰讲，这个目录还要报送中央审查后，才能定下来。可见，当时的准备工作是非常严肃而又慎重周密的。

与此同时，我们东北书店为这部选集的出版，做了许多准备工作，特别是李文和我们一起研究了出版工作上的许多细节，例如对纸张、开本、字体和装帧设计等许多问题，都作了周密的考虑。

大家有一个共同的愿望，一定要使这部书达到超越其他出版物的高水平、高标准，保证做到庄严、大方，不出错字。大家在这一共同信念和目标下，统一思想，一致行动，只用了不到半年时间，这部光辉的巨著就问世了。

纸张和排版是出版的关键问题。原来计划从接收敌伪的物资中挑选最好的纸张，但因全书有一千个页码，印两万册，即使找到最好的纸张，也不够用。由李文找经委主任王首道批经费，最后经东北日报社李常青、廖井丹、李荒等共同商量，把造纸的任务交给了石岘造纸厂。石岘造纸厂厂长刘力子几次来哈尔滨，商谈这件事。所用纸张规格为与二十五开相似的大三十二开，要求结实，两个月内就要完成造纸

任务，如期运到哈尔滨来。石岘造纸厂这个任务完成得很出色，他们用实际行动表现了工人阶级对毛主席的热爱。

在设计工作方面，我们作过多次讨论，总的要求是要有创新。后来出版的这部《毛泽东选集》具有这样几个特点：一、每卷之前，有一张空白页，上印卷一、卷二到卷六，字下有精美的图案陪衬。这个图案是黄洪年设计的；二、每篇题目都是另起页码，排在单页码上，有些双页码上虽无正文，也让它空着；三、书的扉页前的环衬上部，印有“在毛泽东旗帜下前进！”的红字；四、加装一页硬卡，压暗线框，把用铜版纸印的毛主席像贴在硬卡上，照片前加盖一页玻璃纸。毛主席像当时有两张让我们选择，一张是半身的，一张是毛主席在“七大”会议上作报告的，我们两张都用了；五、“目次”共占十六个页码，为了与正文页码编号相区别，“目次”的页码采用罗马字码，而正文则以阿拉伯字码为顺序；六、正文用老五号字，标题全部用黑体，篇题为二号黑体，章、节用三、四号黑体，节下如有小标题，就用五黑。字体决定后，要求印刷厂全部铸新字，保证笔划完整无缺，字体清晰明爽。当时由东北铁路印刷厂担负这项任务。这是接收敌伪的一个印刷厂，厂长是来自新四军的干部胡汉，他积极热情，对我们提出的要求，总是满口答允。我们要求打完纸型后，直接用铅字上机器印刷，这比用铅版印，质量又有了提高，同时还采取了一些安全措施。由于他的配合，我们协作得很好，他还出了一些好主意，如每印一版，先用洁白的书籍纸印十张，以便将来送给毛主席。而封面用料，也是老胡的主张，找到了些羊皮作封面（其余的都是布

的)。李文还找到了哈尔滨的一位师傅，请他为毛主席像刻两个钢印，分别压在封面和书脊上。

稿子发排以后，最后的清样校对，由我们全部承担。我们几个负责人，采取包干的办法，李文、王大任、李一黎、黄洪年和我负责校对。当时，在东北日报社工作的史堪也参加过校对。大家互相评比，做到了没有错字。

这部东北版的《毛泽东选集》编为六卷合订本，在内容的编排上，大致分类为：卷一，主要是毛主席关于农村调查的一些报告，其中《湖南农民运动考察报告》还不是全文，还有兴国调查，长冈乡、才溪乡调查，至今仍有研究价值；卷二和卷三，是抗日时期毛主席的主要著作；卷四，井冈山斗争时期和抗日战争时期的一些军事著作；卷五，关于财经问题的著作；卷六，延安整风时期的一些重要文献。但是也有些篇目，如《第二次帝国主义战争讲演提纲》、《一九四五年的任务》等，是过去发表过的，也搜集在内，最后一篇《文化统一战线方针》则是根据报纸上的报道编进去的。

全书发稿后，1947年12月25日，毛主席的《目前形势和我们的任务》广播了。为了把这篇文章及时地收进《选集》之中，我们决定将它印在全书“卷一”的前面。这是临时采取的措施。

正在解放战争节节反攻的时候，这本《毛泽东选集》出版了，人们争相购买，当作珍品保存起来。两万册《毛泽东选集》全部用索线装订，是很费功夫的，在当时条件下，每天出厂数百册，陆续地发往东北各省。那个时候，黑龙江省委正在召开土地改革的干部大会，省委书记王鹤寿特地派人

到哈尔滨来，买了一百部。后来，这部《毛泽东选集》随着解放战争的前进步伐，被带到了长春、沈阳、天津、北平。现在，它已作为历史的文物，珍藏在版本图书馆和北京图书馆。这部《毛泽东选集》是在战争年代编辑的一本内容较多的合订本，它在东北出版工作的历史上，也是值得颂扬和纪念的。

最后还应当提到，大连大众书店在这之前，也出版过一部翻印晋察冀日报社编的《毛泽东选集》。送给毛主席后，毛主席回信说：“大连大众书店、大众书店同人自治会、大众印刷厂全体职工同志们：你们送来的书及钢笔、表均收到，谢谢你们的好意，并致同志的敬礼，毛泽东1947年11月23日。”这是对大众书店和旅大人民很大的鼓舞，也是值得怀念的一件大事。

## 二十、光华书店在东北

光华书店是三联书店在东北解放区的化名。所以这样做，就要讲到三联书店的历史和发展。

抗日战争前，在上海就有生活书店（邹韬奋、徐伯昕主办）、读书出版社（李公朴、黄洛峰主办）、新知书店（钱俊瑞、徐雪寒等主办），三家书店出版了不少革命的图书和期刊。由于它在国统区传播马列主义，又与国民党作斗争，所以受到了国民党的迫害。三家书店联合经营后，成为三联书店。1940年，三联首批人员奔赴延安与太行山建店，为避免暴露目标，化名为华北书店。



1946年7月，原在生活书店工作的地下党员邵公文等，从上海到了烟台解放区，建立了光华书店总店。接着又渡海到了东北，邵公文先在大连，孙家林、朱晓光等后在北满佳木斯、哈尔滨成立了分店。1948年春，邵公文从大连来到哈尔滨后，光华书店的工作逐渐移到北满，而留在大连的吴毅潮因病不幸去世。

光华书店在哈尔滨时，不但开设了门市，还发行了《生活报》，对象是青年学生，而且开始了有计划的出版工作，为东北解放区的出版事业增添了风采。三联书店的传统经营方法，竭诚为读者服务的作风，给人留下了良好的印象。那时又培养了一代新人，今天已成为出版战线上的骨干。

光华书店享有三联版权的书籍达千百种之多，其中有许多理论、文艺名著，在解放区自由的环境里，翻印原来的著作，恐怕不是一二年能够完成的。因此只能有重点地选择具有代表性的名著先出版，《鲁迅全集》就是在哈尔滨用照相制版，印成影印本的，其质量不比铅印差。《鲁迅全集》开始只印一千部，第二次又印五千部，后来又重排了《资本论》，印了三千部。这些书的出版，成为解放区政治生活中的一件大事。1985年3月8日，在中央宣传部讨论东北党史的一次会上，原辽宁省委书记李荒对我说：“看了你写的《东北版“毛泽东选集”出版始末》后，如再有一篇《鲁迅全集》的出版，就更有意义了。”可见这些书给人们留下的印象特别深刻。

光华书店在长春、沈阳解放时，也建立了分店。全东北解放后，我们在店刊上专门介绍了三联书店的历史，使新的

一代对过去有所了解。在沈阳时，东北书店又同光华书店共同办了第一期出版发行业务训练班，为东北的出版事业培养了不少干部，作出了自己的贡献。

## 二十一、民主鉴定与业务竞赛

1948年3月，东北地区进行“三查”（查阶级、查工作、查斗志）的新式整军运动，我后方机关也进行了整编工作。东北书店从5月18日开始到7月19日，进行了一次民主鉴定，共55人参加，计编辑部9人、门市科15人、批发科8人、邮购科5人、栈务科11人、会计科4人、总务科3人。民主鉴定的方法是采用批评与自我批评相结合，然后归纳总结写出自传。这些工作都是在工作时间之外进行的。

民主鉴定在老解放区里，是件经常性的工作，但在东北新解放区里，却成了一个新鲜的名词。民主体现了同志间的平等，我们的工作虽有分工，也有上下级的领导与被领导关系，但在革命队伍里，大家都是普通一兵，每个人的劳动受到尊敬，对工作可以批评。这种民主权利体现了职工当家作主，对党对人民的负责精神。鉴定则是对自己的思想、工作进行总结，同志间在相互帮助的前提下，开展批评与自我批评。

但毕竟是第一次做，同志们顾虑重重，有的认识不清，抱有怀疑；有的观望，甚至恐惧，说什么鉴定是准备清洗，不好的开除；是清算思想，搞坦白运动；是准备调动工作，好的到新解放区去开辟工作，不好的留下来；有的认为是变

相的斗争会或有计划地整几个人，有的认为这是考察干部，好的升级，不好的降；也有的认为这是变相地通过自传等等，各式各样的想法都有。

但是，事实是最能说服人，对准各种思想顾虑，我给《业务通讯》写了题为《发扬优点，克服缺点，加强团结》的文章。着重指出：鉴定是为了提高业务，使每个同志积极起来，克服自己在工作上的缺点，把工作做得更好；鉴定是为了正确地认识自己，建立批评与自我批评，把优点发扬起来，把缺点克服掉；鉴定是为了加强同志间的团结，帮助同志进步，互相了解，彼此帮助，消除隔阂，建立同志间的革命感情；鉴定是为了上下级之间更加了解。经过动员与酝酿，使这次民主鉴定达到了预期的目的，卢鸣谷在总结这次鉴定时，指出了我们的收获：通过鉴定，提高了大家的政治认识，明确了书店工作就是革命工作。有的同志深有体会地说：刚参加工作，只是为了找到一个职业谋生，现在弄清了革命工作和旧社会找职业的根本区别，因而提高了工作的责任感，提高了对工作的积极性。有的同志在总结中说：“革命是要干一辈子的。”有的同志说：“看到某某同志的工作精神，对我刺激很大，我决心把书店工作干到底。”

通过鉴定，也进行了一次形势教育。过去有人认为人民解放军的胜利，是单方面的宣传，不信任其真实性，看东北日报时，总是带着怀疑的眼光去阅读。但我们的发行工作不断往新解放区发书，这些无可争辩的事实，是对同志们最好的教育。因而普遍地重视了政治时事学习，过去爱看徐志摩等人的作品的人，现在对政治理论读物的学习发生了兴趣，

而且确立了做什么学什么的思想。

通过鉴定，对革命队伍里发生的事，再不能采取旁观的态度，树立了节约为公的思想，对打碎玻璃、饭碗，损坏公物等现象都能以主人翁的态度来对待。东北书店曾经发生了两起案件，一直不明不白，由于同志们觉悟的提高，终于弄清了有人偷油墨的事实经过。还有一件是某人的突然失踪一直是个谜。当时组织上根据他是地主家庭出身，对土地改革不满，很有可能投奔国民党，跑到长春去了。但这仅仅是分析估计，没有事实，下不了结论。在民主鉴定中，有人报告了这人在逃跑之前，曾动员他一起去长春的经过，才算水落石出。

我们的民主鉴定，既不压人，也不整人，而是启发大家讲心里话，老实话，同志间的批评与自我批评，着重在说理。每次的学习会上，林金武和金铎新都是积极分子，开会来总是带头发言，给人印象特深。1985年我回到了阔别三十多年的沈阳，偶然在陈芳岐办公室里，遇见了金铎新，他还是那个样子，我们握手相互问好后，我第一句话说：你年轻时代给我印象最深的是开会带头发言，他也风趣地说：

“是呀！1957年我也是带头发言提意见，结果被打成了右派，现在总算平反了。”当年在哈尔滨地段街工作的年轻同志，虽然有的改了行，但大多数同志仍战斗在出版发行工作的岗位上，他们是在战争环境中生长壮大的，每个人都为东北书店作出了一定的贡献，在东北书店的历史上，将永远铭刻着他们的名字！

这次鉴定结束时，选举了上半年工作成绩优良者共十八

名。甲等为李珍、纪树德、肇玉泉；乙等为高利民、王继民、刘振国、吴维生、赵德明、姚担和、梁启凤、解训臣、王志甫、何树文；丙等为董文义、关云峰、宋庆和、周可运、张广和。

民主鉴定之后，我们不失时机地开展了一次业务竞赛，大家以实际行动来回答民主鉴定对自己的帮助。这次竞赛的时间，我们选在8月15日开始。“八一五”是东北光复三周年的日子，所以竞赛又富有政治的意义。这次竞赛是迎接秋季教科书发行这个中心工作进行的。竞赛开始，批发、邮购、门市、栈务、会计等各科都订了具体的计划。公布以后，立即受到了佳木斯分店全体同志的响应，他们来信说：

“我们抱着十二万分的热忱，要向你们看齐，向你们学习，发扬我们革命的英雄主义，提高政治，熟练业务，做好工作，用实际行动，来表示对革命的忠诚，打倒美帝国主义及其走狗蒋介石。到那时，自由的阳光就照遍了祖国的大地。”

当时总店的同志们立即回信，邀请大家作我们的裁判员，总店发出的书，请你们检查，有那些缺点，请提出批评，这是最好的评判材料，本着批评与自我批评的精神给我们指教。

竞赛结束时，发出奖品毛巾二十条，肥皂二十块，大众实用字典五本，《斯大林传略》五本，笔记本一百零二本，纸烟二十包，学习手册十本。各科都作出总结。栈务科在总结中说：这次秋季课本发行，比春季课本发行强多了，春季课本发行前后发了四个月（十二人），错的很多，又没次序，分支店常来信批评。秋季课本的数量比春季多，地区大，只用了十七天就全

部发完(只有十个人),发的很有次序,没错,不乱。每发一批书,马上就抽查,发现有错,马上改正。这次竞赛中,发出木箱830个,麻袋662个,邮件473件,总共发出1965件。批发科的总结说:发行课本以外,没有压下普通书,凡新书杂志出版,保证及时发出。每天到工厂联系两次,事先做好计划,凡来信添书,要教科书信到就发,普通书隔日再发。会计科改变了记帐方法,现款随交随点。总店还抽出六名同志,到分支店去帮助工作,在总店的同志工作不分昼夜,大家的积极性很高。在竞赛结束时,批发科、栈务科的全体同志,给佳木斯分店发了慰问信,感谢他们在很短的时间里,把六种教科书二百五十万册发到了各省分店,博得了分店的好评。并把自己获得的奖品笔记本十八册,转赠给他们。

竞赛结束后,周保昌作了全面的总结,肯定了同志们创造的成绩,是由于大家发挥了积极性,同志们团结一致,互助友爱,保证竞赛胜利的基本因素和民主鉴定也起了促进作用,尤其是毛泽东青年团成立之后,许多团员积极负责,在竞赛中带了头。同志们虽然工作很忙很累,还利用业余时间,利用废纸糊了三千多个信封,印贴头一万五千余张。总结又指出:竞赛是对我们工作的考验,确定了业务部的编制究竟需要多少人。今后我们的任务,就是组织力量,到新解放区去开辟工作。

## 二十二、到新解放区去——吉林解放

随着我军秋季攻势的胜利,新解放区不断地扩大,吉林

解放了！1948年4月3日，成立了吉林分店。

吉林市的收复，使南北满联成一片，它通过梅河口直达通化，向西又可包围长春，那里有东北最大的小丰满发电站，战略地位十分重要。东北书店随军进入吉林后，便成立了吉林分店。这是我们为开辟新解放区工作所建立的第一个分店。

吉林分店第一任经理是程刚枫，这位陕北老干部，是我们东北书店的元老，当年进出沈阳建立书店，有一定的经验。总店派这样一位老同志去开辟新区的工作，虽然会遇到不少新情况，但凭他的经验可以很好地应付。吉林分店的成立，对东北书店来说，有了一个前进的基地，后来接收长春，就是先到吉林集中。

吉林分店的工作经验告诉我们，进入大城市后，应当做些什么，注意什么问题，这些对后来开展新区工作都有指导意义。吉林分店成立初期，省委为开展文化工作，也想成立吉林书店，吉林市政府也要成立书店，市内本来就有四十余家私营书店。从客观条件看，我们是得天独厚的，因为有哈尔滨总店作后盾，书刊源源不断地运来。在这种情况下，需要耐心进行工作，对公营书店我们采取联合政策，对私营书店采取团结政策。

一进吉林市区，通过省市府找到了一幢合适的房子，地点是在重庆路，是一幢两层楼房。略加修整后，又买来一些旧书架，不到半月就正式营业了。接着又建立批发关系，供当地私营书店代售书刊。新解放区买书人多为青年学生、商店职员，以及一些普通老百姓。他们异口同声地说：“我

们饿了两年了。”看到革命的书刊如饥似渴，有些读者卖掉了衣服来买书，《目前形势与我们的任务》《新民主主义论》《论联合政府》《中国巨大变化的一年》《毛泽东印象记》《新人生观》《世界各国共产党》《从“七七”到“八一五”》《中国近代政治简史》《整风文献》《社会科学概论》《腐蚀》以及各种歌本都很受读者欢迎。学校买去当教材，有的被当作参考资料，成为教育工作的思想武器。吉林的经验证明，新解放区需要启蒙读物和党的政策文件，知识分子要买《论知识分子的任务和出路》和一些文艺小说、青年读物。门市部热闹非凡，每天营业额近百万元。这种情况同两年前我们进入沈阳、长春时有明显的不同。国民党反动派在吉林统治了两年之后，人民群众真正认识到解放他们的是共产党和解放军。当时铁路还未修复，一时还不能从哈尔滨运来大批书籍，但这种状况没有多久，问题很快得到了解决。

接收吉林，成立书店，是我们开辟新解放区工作的开始，它提供的经验对以后的接收工作都有指导意义。

进城以后首先是要找房子，房子尽可能越大越好。要办一个书店就要有库房，所以眼光要放得远一点，必要时成立第二门市部。要象解放军那样，严守城市政策和纪律，听从党委指示，并向党委作汇报，取得党委的领导。进城不能有“捞一把”的思想，尤其是收购物资，必须以书店工作需要为重。如发现其他机关乱收物资，有责任向市委汇报。新解放区读者购买力是低的，有时学校的图书馆或民教馆来要点书，可以送一些，特别是后方为新解放区募来的书，一定要守信用，转赠给他们。对读者不能随意提价，必要时还要优



待。门市上开放的图书要天天检查一次。初进吉林时，曾有坏人用铅笔在领袖像上画东西，如不注意，影响很坏。吸收新人员要慎重，要有可靠的介绍信和商号作保，并在工作中考察使用。吉林解放后，李文、李一黎去吉林，找到教育厅长董纯才，为东北书店总店从吉林招来一批知识分子，他们是：陈忱、邹永昌、禾果、王立、袁丁、陈更强、顾作新、彭守政等人。这些年轻的同志后来成为书店的骨干。

## 二十三、山东、晋察冀的来信

这两封来信我是在哈尔滨收到的。它似亲人报喜传遍了全店。“山东和晋察冀新华书店来信了”、“他们收到了东北书店出版的书”、“我们之间的联系终于得到了实现……。”

山东新华书店7月1日来信说：“寄来的《知识》及《论思想意识》《翻身乐》都收到了，无限高兴，今后希望常有新书杂志寄来”。晋察冀新华书店于5月3日的来信中说：“今年一、二月间，已收到你们寄来的书籍，希望建立经常的交换关系”。信中又说：“自张家口撤退后，我们坚持了出版工作，一直到现在出了百余种书籍（文件有七、八十种不在内），今年春季，全边区出版发行来了个大统一，成立边区出版局，现有三个工厂，八页和十六页机共十二部，现又同晋冀鲁豫合并。”读了这两封信，如见到亲人般那样地高兴。

1948年5月开始，东北与关内各解放区通邮之后，我们的赠阅股就经常向各中央局、中央分局、新华书店和报社寄

赠新书，据当时统计，发出书籍36,131册。远离东北的西北解放区，也来信告诉我们收到新书的情况。这些来信使我们思念故乡，思念曾经同我们共同战斗过的同志们，所以决定派人去联系。山东同东北是隔海相望，来往方便（虽然当时山东和东北都有激烈的战争），我们派林金武到了山东，他原是山东来的老同志，又是东北书店的元老，熟悉书店业务，是最理想的人选，他带着新出的《毛泽东选集》等一批书，回到了山东，在那里会见了王益。这位出版发行战线上的老战友，对东北书店派去的同志，表示了极大的热情。据林金武回来汇报说：王益提了许多问题问他，如东北书店的机构与人员、发行网建立的情况，出版和印刷厂的生产能力等等，凡是 he 知道的，都向他作了汇报，唯有一项，问到东北书店的财务管理、资金、结算方法、成本核算、书籍定价，他就外行了，好多情况答不上来。林金武的山东之行，使东北书店和华东新华书店的关系更加密切了。现将林金武回忆去山东的情况，摘录如下：

“1948年，解放战争取得节节胜利，东北与山东之交通已初步恢复。为了取得与华东新华书店的联系，和把东北书店总店刚刚出版的《毛泽东选集》经华东书店转送给在河北阜平的党中央，我受东北书店总店委派前往山东解放区。临行前，李文、周保昌、卢鸣谷找我谈了话，嘱咐我应注意的问题，希望我胜利地完成任务。交给我盖有松江支队第三大队关防的介绍信（当时中共中央东北局代号为松江支队，第三大队为东北局宣传部）。我于四八年六月份动身，途经解放不久的吉林，再由吉林至通化，由通化到丹东，分别受到

吉林书店程刚枫、辽东书店赵明热情接待。由丹东到大连是乘船去的。到大连后住在华顺商行招待所（华顺商行就是华东局驻大连办事处）。当时大连虽然在我们控制下，但我们的党政机关对外是不公开的。

“在大连期间，曾拜访大连大众书店，受到大众书店徐澄波、余定华等同志的热情接待，他们曾在小三元饭店设宴招待。在大连等船约一个星期，然后在华顺码头乘华顺船队的机帆船去山东。当时船上载的全部是军用物资，为躲避国民党的海上封锁，船先开到大连的海洋岛，等天黑了再起锚，在夜幕掩盖下越过黄海到达山东半岛最东端的里岛。那里设有兵站，记得在该兵站遇到过华东野战军模范医务工作者李蓝丁同志。那时山东除几个城市外已全部解放，但时有国民党的飞机骚扰，坐汽车必须在夜间，我有时乘坐汽车，有时坐马车，有时步行。经胶东半岛到潍县，又由潍县乘火车到益都（青州），再由益都到达华东书店所在地临朐，受到王益、华青禾、叶籁士等领导同志的接见，王益同志曾详细询问了东北解放区的情况，特别是出版发行工作的情况，尽我所知，一一做了介绍，我把《毛泽东选集》交给了华东书店，请代为转送党中央，并约定今后东北与华东两地书店要加强联系，如有可能将互相发货。此时，华东局已发布解放济南总动员令，东北的辽沈战役也正在紧锣密鼓地进行中，我告别了华东书店经大连返回解放不久的沈阳。”

## 二十四、第一次分店经理会议和 东北局宣传部的指示

1948年6月25日至7月9日，在哈尔滨召开了第一次分店经理会议。这次会议如同第一届分支店会议一样，会前发出了五个通知，总店先后派李珍、黄巨清、张问松、周保昌、赵德明等，分别到肇东、五常、呼兰、双城、拉林、绥化、牡丹江、宁安、汪清、图们等支店了解情况。齐齐哈尔分店事先开了支店会议，牡丹江、北安两分店巡视了本省的支店。出席这次会议的有史修德、潘建萍、程刚枫、郑士德、姚文田、胡士基、王雷、江浩（安东）八个分店。大连、内蒙、热河因交通不便，没有参加。李文主持了这次会议。

会议回顾了一月份支店会议后，业务发展情况。原有的六个分店已增加到十一个，支店由七十七处，发展到一百零四个，还有150个代销处。书刊发行范围，西至冀热辽、冀东，南至安东、大连，北至黑龙江的黑河，东至东安、虎林和绥芬河。并且开始向关内各解放区的发行。又建立了国外发行，对苏联和朝鲜我们都有发行关系。

第一次分店会议，是在解放战争形势发展比较快的情况下召开的，在发展中暴露的问题比较多，所以讨论的问题也比较广泛。这些问题，在周保昌作总结时都作了分析。总结共分十个问题：一、半年来书店业务是有成绩的；二、总结春季教科书的发行工作，准备秋季教科书的发行；三、整理支店；四、领导关系与领导作风；五、经济问题；六、发

书运输问题；七、关于新收复区工作；八、下乡；九、关于办好《业务通讯》；十、几个具体问题。<sup>①</sup>

当时面临业务的大发展，需要资金，但是教科书出版的资金发生困难。教科书从编辑出版到印刷发行，周期很长，印刷厂有一半的印刷力要用在印教科书上，需要二十亿元旧币资金来购买纸张，而纸张又在不断地涨价，等到教科书发行时，纸张已经涨价，所以如何发好和如何及时把款收上来，这些问题不解决，秋季教科书就无法保证印刷，当时东北局宣传部的部务会议决定，要把发行教科书列为书店四大任务之一，名列第二。它同其他的书籍、杂志发行又有自己的特殊性。由于过去没有作过总结，许多问题需要解决。如有些支店把教科书的收款，不能及时汇到总店，影响了资金的周转，有个别支店收了教科书款，去倒买倒卖白面，《业务通讯》曾发表的专论：《目前的任务——收款》和《向投机“生产”者作斗争》，就是为了解决这些问题而写的。

这次会议比较详细地总结了春季教科书的发行工作，并为秋季教科书发行作准备。东北局宣传部郭述申副部长看到分店会议总结稿后，比较满意，专门来电话询问这个总结是谁写的。郭述申副部长从总结中了解到当时书店工作中的许多情况，于是在会议结束时，到会作了讲话。这个讲话，便成为第一次分店会议的重要文件。现将郭副部长的讲话要点，摘要在下边。<sup>②</sup>

他说：“昨天看了分店会议的总结，我完全同意。书店能经常总结经验，这是很重要的。总结工作就是把我們接触到的感性的、不完全的东西，变为有系统的、条例化的东

西，要做到这点，就要思想上加工，加工以后的东西，才能再去指导工作，如果不在思想上加工，就容易变为狭隘的经验。如这次总结的春季课本发行，从表面看来，发行教科书是很简单的事，可是这个工作所联系的问题与发生的关系是很多的，我们不适当去对待这些问题，就要产生缺点。所以总结工作是一种思想方法，任何一个领导同志都要运用这一方法，同时也是一种教育干部的方法”。他又指出几点意见：第一，党中央号召我们重读《“左”派幼稚病》，中心是统一集中的问题，这是无产阶级的政党能够领导革命达到胜利的最重要条件，如果做不到，就不能战胜敌人，非要统一思想、统一行动、统一纪律不可。东北书店的出版发行计划，是东北局宣传部批准的，总店与分店是领导关系，分店要服从执行总店的指示，我们的步调才能一致。第二，书店不同一般商店，我们是做党的出版发行工作，要做好这门业务，就要学这门业务。业务是最具体的，有结算，有统计，有收有发，还有运输，还要调查研究，真正把业务学好了，就算是有些马列主义了。马克思主义是科学的、具体的、实实在在的，能精确统计，能忠实于自己的业务，这是测验我们有否马克思主义的尺度。粗枝大叶，不钻研业务的作风，就不是马克思主义。第三，要与群众联系，缺少这一条，就降低了书店变成了商店。要与群众联系，就要提倡下乡，要参加群众活动，是群众的宣传家。今后的支店要提倡“游乡”“游学”。今秋以后，要好好组织下乡，下乡要注意对象，农民读物多发乡下，工人读物多发城市。第四，要提倡批评与自我批评，有缺点应该自我批评，不要只爱听人家说

好的，批评缺点是为了帮助人，一个共产党员可以为人民的利益而牺牲一切，为什么经不起批评呢！不能无原则地迁就。

《业务通讯》刊出郭副部长讲话后，又发表了《如何实现郭部长的指示及贯彻分店会议的总结》。<sup>⑭</sup>之后，各省分店相继召开支店会议，传达讨论。当时派卢鸣谷、张问松去热河传达，并收回书款一百两黄金。周保昌去齐齐哈尔传达。直属总店领导的松江地区的支店于7月16日以绥化支店为中心，17日以肇东支店为中心，19日、20日以哈尔滨为中心进行传达。实践的经验告诉我们，要开好一次会议，事先要深入基层，先作调查研究，会议结束后，还要亲自去传达，不能停留在嘴上或纸上的领导。东北局宣传部为了加强对东北书店的领导，专门发出指示，强调了东北书店是党的宣传阵地，为传播马列主义、毛泽东思想为它的主要任务。在东北局宣传部的直接领导下，我们的书店又不断地受到各省、市、县党委的重视。这是我们开展工作的最有利的条件。

## 二十五、进军长春（上）

随着辽沈战役的发展，长春守敌已陷于孤立，东北局城工部在王稼祥主持下，立即召开会议，组织了一支接收队伍，有党、政各机关人员参加，宣传系统有电影、新闻、广播、出版等单位参加。十月上旬，我和王大任带领东北书店的黄亚哲、金铎新、赵德明、杨树萍、王继民、尚森林、肖

德昌、张广和、王德贤、李忠志、孙亚光等人，从哈尔滨出发，先到吉林集中，准备接收长春的正中书局、中国文化服务社和长春的最大印刷厂。

到达吉林后，大家住在吉林分店二楼的地板上，等待前线胜利的消息。其间，又去参观了小丰满水电站，在那里学习接收经验，后来又来到了前线司令部，会见了肖劲光司令员，肖华政委，听了他们对形势的分析和进驻长春之后，应如何接管。当我和朱明同他们共进午餐吃面条的时候，肖华对我说：“你（东北书店）是我们军队的文化食粮的后勤部，我想要一本列宁的《唯物论与经验批判论》，有没有办法。”我回到吉林分店，取到书后，托人捎到前方司令部，及时地供应给他。下面就是我们进住长春接收书店的情况汇报：

1948年10月17日，驻守长春东半部的国民党六十军在曾泽生军长率领下全部起义，由我军接防。长春东半部已被打开缺口，为我军进驻长春创造了十分有利的条件。我们坐上汽车，在没有月亮的黑夜里，开进了长春市。沿途敌人的防守工事里寂然无声，铁丝网已经倒下，十字路口也无守敌。当我们进入伪长春市政府大楼时，是21日凌晨一时。

10月21日晨，驻守长春的国民党军队全部投降。我军不发一枪一弹，收复了这个大城市。

早晨，我们顾不上吃饭，从军管会主任邹大鹏那里领到了接收证，赶到国民党的正中书局，宣布正式接管。这是一幢高层建筑，留守在那里的孙含光等欢迎我们的到来。正中书局的书库里，堆满了国民党的反动书刊。有人提出，送吉



林造纸厂造纸。接收完正中书局，我们又接收了原中国文化服务社。这是幢三层楼的房子，底层的门面要比正中书局宽敞得多。于是先办完了接收手续，对几幢楼房的条件作了比较，决定长春分店占用原中国文化服务社门面。但这里是空空的。22日，全店同志自己动手，把正中书局的用具、书架、桌子、板凳扛到这里。打扫卫生，整理店堂，摆放书刊。从早忙到晚，大家忘掉了疲劳，为的是明天（23日）开业。楼的正面悬挂东北书店四个大字和毛主席、朱总司令的大幅画像。开门的第一天，摆出了我们带去的全部图书、期刊、画报，接待了长春市的各界读者。

长春市被围困五个月之久，原有70万人口，只剩下13万。由于敌人的摧残，成了饥饿的城市。解放后我军就要解决粮食和煤炭问题。根据这一情况，我们决定先开放三天阅览，让市民来看书选书，三天过后，正式营业，七折优待十天。这样做对宣传我党政策，吸引读者很起作用。

三天阅览期间，读者川流不息。其中多是学生、商人和儿童。我们在这样短的时间就摆出了千余种图书、期刊、画报。真使长春市民吃惊。高中女学生李晓南说：“这么多的书，真叫我一辈子也看不完。”有些市民看到这么多的书刊，曾怀疑地发问“是不是在解放前已经运进来了？”读者认为这是一件了不起的事情。大家对中国共产党对于文化事业那样重视，非常敬佩。

长春市民渴望精神食粮的心情是迫切的，有的学生用藏了好久的银元来买书。有些贫困的读者，虽然买不起书，却天天来看书。有的要求借阅。许多小学生看到毛主席像章，

都来排队争购。有的一买就是五、六个，每天可销五、六百个。东北画报社的连环画和年画，也成了儿童们争购的目标。许多学生、商人从很远的地方来购买毛主席著作。一位被俘释放的国民党军官，看到毛主席的《中国革命战争的战略问题》一书时，就对书店同志说：“我买一本，看看你们是用什么战略打败我们的。”我们请来了东北电影制片厂的同志，拍下了这些热闹的局面。为方便读者，还与电车厂联系，在门前设立了“东北书店”电车站（有轨）。今天看来，多么有意义呀！

开始的十天，是忙忙碌碌的十天，也是欢欣鼓舞的十天。我们坐下来进行总结，布置未来十天的工作。十天来销售了3,795万元（旧东北币）。每天最低的是194万元，最高的是627万元。销售量从少到多。畅销书中有《新民主主义论》、《论联合政府》、《目前形势和我们的任务》、《共产主义常识》、《中国共产党党章》以及党的各项方针政策文献。《生活报》、《知识》、《东北画报》等刊物也受欢迎。这些情况出乎我们意外，长春是个饥饿的城市，当长春市民得到了救济粮之后，他们迫切需要的就是精神食粮。

为了方便市民，11月2日，我们在长春最热闹的大马路上，开设第二门市部。开业后每天的销售都在100万元以上。

当时，我们既繁忙，又艰苦。晚上没有电灯，屋里无法取暖，人力不够，木工雇不到，煮饭找到了锅，却找不到盖，只好煮稀饭吃。本来有些工作可以放在晚上来做，但因无照明，只得天黑就睡。但同志们没有叫苦的。黄亚哲的气喘病复发了，仍照常工作。大家有一个共同的信念，艰苦的

工作，我们来担当，困难的任务我们来完成，我们在艰苦中受到锻炼，在困难中成长。这一信念使全店同志团结一致，没有怨言，没有怪话。无论分配谁做什么工作，越是艰难，越感到光荣。从哈尔滨运来13个木箱的书，压在兴隆山（离长春三十华里）车站，没有运输工具，无法运回。为了这件事，我们的同志每天给车站打电话询问，两次去兴隆山，最后借来了汽车，又找来了汽油，连夜赶去，把书运了回来，大家高兴得跳起来。我们在前线工作，后方有大批同志在支援。接到新书，就象补充了弹药一样增加力量。长春很缺小工，偶尔找到几个，还扛不动一只木箱。我们的同志，一个人扛一只，浑身是劲。饥饿和贫困，给我们增加许多困难，但同前方打仗的同志相比，我们的困难就算不上什么了。就在克服无数困难的时候，胜利消息不断传来，我军攻克铁岭，解放沈阳。长春的东北书店就在这欢欣鼓舞的胜利声中，建立于1948年的10月23日。这是一个光辉的日子，一个值得纪念的日子。

## 二十六、进军长春（下）

接收长春新生报印刷厂的工作，是由王大任率领的四位同志（高全、何珍、魏焕然、姜佩轩）担任的。这个厂的前身是伪满洲国最大的满洲图书株式会社印刷厂，有十台三十二页机，而且是高台米力机，七台胶印机，还有完整的照像制版部，铸字、排字、作版、装订及其他设备也是相当完善。但是，国民党残酷统治了两年之后，原来的工厂完全不象样

了。全厂四十多台机器，几乎没有一台是完整的，仓库里的物资，全部被盗卖掉了，门窗也破坏了，木器被烧光了，房顶被国民党飞机空投大米，打了几个大窟窿，留在那里看守的只有五个工人，其他工友，在国民党杀民养军政策下，逃走的走了，挨饿的死亡了，留下来的是骨瘦如柴的几位工友。

我们的接收任务之一，就要马上恢复生产，但面对这样的困难，只好又从后方调来邢树安、王璞、彭贵志、周元来、王秀华、马清阁等四十人也参加恢复工作。同时，又从本地招回来六十名职工，还到吉林和乡下，通过各种关系，把逃亡的工友招回来，每人发了生活贷金，稳定了他们的情绪。在被找回来的职工中，我们特别注意搜集技术优良的工人，作为生产的骨干，发挥他们在恢复生产中的作用。

当时工友中的思想情况是比较复杂的，后方来的老工友，因为经过学习、锻炼，有相当的觉悟，虽然来到新区，还是努力地干，就是在后方表现差的，看到国民党的残酷统治造成的景象，也表现得很好。在新工友中，因为两年多国民党统治的现实感受，同我们两相对比，也提高了认识，大家的思想要恢复生产，就要好好地干。这种思想虽在生长，但在劳动态度上要有很大的变化，还要不断地进行教育，我们当时提的口号是：新老工友加强团结，有计划、有步骤地恢复生产。

当后方工友到来时，工厂召开了联欢会，会上强调老工友要吃苦在先，最重最累的活老工友来干，对新工友要多照顾，多倾听他们的意见，如果发生问题，老工友要负主要责

任。大家向新工友介绍解放区的情况，又向新工友学习，凡是新工友中表现好的，就表扬鼓励，也希望新工友向老工友学习，共同为恢复生产作出贡献。

要把一个破烂不堪的工厂恢复起来，是相当艰苦的。我们根据具体情况，首先集中力量修复铸字部分和印刷部分，只要有了字，排字作版就可以先做起来，再把印刷部分修好，装订部分就容易得多。当时抓了这两个环节，就可以恢复一台机器开动一台机器，因而缩短了恢复时间。我们作总务工作的同志，紧紧配合这一修复方针，先修理动力电，后恢复照明电，先修复工房，后修复宿舍、食堂，争取在上冻之前，让大家在暖和的房子里工作和休息。

工友们渴望了解共产党的政策，我们就讲解了政策，讲目前东北形势和全国形势，对比共产党和国民党，讲共产党是我们工人阶级的政党，工人阶级在新社会的地位。国民党统治时期，在工友中中伤苏联，大家对苏联有些成见，我们就讲苏联在反法西斯战争中的重大贡献，消除对苏联的误解。讲了之后还要讨论，以实际事例进行教育。我们统计了六十多人的情况，在国民党统治下，死掉八十多口家属，有一家死了七口，提起这些事来，工友们总要掉泪，对国民党深恶痛绝，把这种情绪引导到恢复生产，努力工作，复仇雪恨上来，力量是很大的。有位工友，把藏在家里照相制版的镜头，主动送了回来。

在这个基础上，我们又筹组了职工会，举办工人福利，开展文娱活动。以后方来的工友作基础，发展了一批会员，为了更好地团结本地工友（占会员多数），又选举了他们当

中的一部分人参加工会委员会，从解决工人急需的问题开始，代买粮食、煤、发救济大衣，帮他们找宿舍，到举办职工会合作社，帮助做衣服等等，使工人们感到共产党是关心工人生活的。

为了表扬在恢复工作中的模范事迹与指导工作，工会还出版了小报，工友们看了很有兴趣，他们说，今天工作好上报了，真是寸功不昧，早先你累死谁知道，大大地鼓舞了工友们的革命进取心。我们还组织了文化班、认字班和各种娱乐、体育活动，造成工厂就是自己的家的气氛。

工人在旧社会的地位，决定他们对劳动没兴趣，得磨就磨，得歇就歇，造成大量浪费并对厂主有成见。现在到了解放后的工厂，不可能一时改变，也不能用强迫命令来解决，开始对这些落后现象，只能迁就，但又积极注意启发他们当中的进步表现，那怕是个别的，要随时进行表扬，号召大家学习，在逐步提高的基础上，巩固其生产的信心和决心，鼓励萌芽状态的上进心，只要我们好好启发引导，觉悟过程是会缩短的。谁也不甘落后，工人阶级的阶级性，决定他们容易接受真理。长春解放了，工人当家作主了，这是一个巨大的变化。

经过一个多月的恢复工作，工友们对相互之间的技术水平、劳动态度了解了，民主评薪就有了一定的基础，十二月底，我们进行了这一工作，结果大家满意。有的同志说，我工作了三十年，工资由工人自己来评，还是第一遭。调整了开始因为不熟悉而工资定的不合理的现象。大家看到谁工作好就多得，不好的就少得，于是大家工作更起劲了，争向好

的看齐，并有一部分同志倡议开展竞赛。

经过恢复，成立工会，政治审查工作，民主评薪，各种学习，工厂中进步的空气占了上风，以前工作积极受孤立，接近上级被认为是溜须，现在这种情况改变了，开始有了批评与自我批评，特别是在这些工作中，发现先进分子，培养了骨干，我们就是在这些基础上工作，经过一个月的思想准备与调整生产组织，重新配备力量，检查了机器，在次年二月，开展了一个以改造劳动态度为主，提高工作，加强节约为中心的大竞赛，取得了一定的成绩：（一）奠定了工人主人翁思想及民主作风的基础；（二）闯过难关，恢复与提高了生产；（三）养成了学习习惯，对革命财产关心。达到了预期的效果。

经过竞赛运动，出现了大批积极分子，接着开始了扩团与建党工作，成立了工厂代表会。五月份时，又以提高业务、保证质量、产品多、成本低为中心开展了一次竞赛活动。

长春印刷厂，后来成了东北地区最大的印刷厂，当中央决定《毛泽东选集》出版时，为了保证质量，东北的印制任务是全部由长春印刷厂来完成的。

## 二十七、第二次分店经理会议召开 之时正是沈阳解放之日

第二次分店经理会议于1948年11月2日在哈尔滨召开。这天正是我军辽沈决战结束，沈阳宣告解放的日子。当时周

保昌正在长春前线，卢鸣谷去沈阳接收，都没有参加会议。但在十一月一日，周保昌给李文写了封信<sup>④</sup>，祝贺会议如期召开。

信是这样写的：“闻悉第二次分店会议如期召开，甚为兴奋。分店会议正处在东北形势发生根本的巨大变化之时召集，其意义与责任是增加了。回想三年以前书店在沈阳创立时的规模与今天的规模相比较，我们有了很大的发展。这些均赖东北局宣传部的正确领导，和总店的直接领导以及全体同志的艰苦努力所获得的成绩，我们将在这一强固的基础上继续努力，向胜利前进。今后的局面更大了，任务与责任也加重了，新的困难也必然会产生。因此党中央提出的统一意志、统一纪律、统一行动，在这巨大变化的新形势下，我们应有更深刻的体会和认识，我们现有十余处分店，数百个支店、代销处，要更好地完成党的出版发行任务，就需要我们更加团结一致，团结在总店的周围，培养干部，发展与提高业务，向胜利继续前进！”

写完信的第二天，沈阳宣告解放。周保昌料理了长春的工作，写完了十天来的工作报告，和刘新生乘坐大卡车，向沈阳方向开去，只见沿途路基被洪水冲坏，不少铁轨弯弯曲曲，这是我有生以来第一次看到大水能把铁轨冲成这个样子。车到铁岭，赶到火车站时，眼见一辆开往沈阳的列车刚刚启动，我们无可奈何地回到了铁岭东北书店住宿。等到次日上午才乘火车到了沈阳，见到了先期到达沈阳的卢鸣谷，他率领哈尔滨的一批同志，已在那里进行接收工作。马路湾的大门市部已经开始营业，座落在马路湾电业管理局对面的



五层大楼也被接管，我们的同志就在这个大楼里开始办公，并在沈阳招收了一批新同志入店。

沈阳的解放，宣布了全东北的解放。

第二次分店经理会议就是在这种胜利形势下召开的。这次会议由李文主持。他在总结中指出：这次会议之召开，正是在解放沈阳，解放全东北的伟大胜利的时候，总店为了适时的开展新区工作，抽调了四十个干部去南边，有些同志不能预期来参加，会议只能有重点地讨论。到会的有齐齐哈尔、辽东、吉林、佳木斯、内蒙、北安、牡丹江、长春几个分店，缺席的有辽南、安东、热河。会议的议题主要是总结秋季教科书发行和布置如何开展冬季的下乡工作。

关于教科书发行，除辽宁由总店供给纸型造货外，其他地区统一由总店供货。总共发行了361万册，比春季增发了80万册。发行地区扩大了，印数增加了，发行时间缩短了。但因为受纸价的影响，这次课本发行总店亏损20亿元（东北币），虽然东北人民政府补贴了10亿元，但尚欠东北工业部纸款10亿元。总结具体地介绍了秋季课本付印在六月，当时每吨纸价为1000万元，十一月涨至3600万元。课本定价一经公布，又不能变动或提高，这个定价比春季课本提高了十倍，而纸价却提高了三十倍。经过算帐，大家进一步认识到课本发行任务的艰巨，收款之重要，发行工作的调查统计一定要准确。上次分店会议上争论的调查统计是政府的责任，还是书店的责任，争论的结果是我们书店的责任，但在贯彻上次分店会议的决议时，凡是思想上没有重视的分支店就发行的不好，凡领导亲自动手，下乡调查研究，发行得就好，收款

也及时。在这次会上，对教科书发行好的齐齐哈尔分店得奖金180万元，牡丹江分店得150万元，吉林分店和佳木斯分店各得85万元。会议确信，全东北解放以后，我们的教科书发行任务更重了，因此要求也更严了，大家必须在实践中，认真总结经验，迎接1949年更重的发行任务。

会议就冬季下乡任务作了讨论，并作为十二月至二月的中心工作，尤其是经过土地改革，配合农村的建党、建政，进行选举、发地照、缴公粮、参军、支前等政治任务，要求首先在北满地区掀起一个下乡的热潮，把书刊从县到区，从区到村，从村到屯，使屯屯有书刊，各地分支店拿什么东西下乡去为农民服务，事先要作好准备、布置。

为此，《业务通讯》发表了《冬季下乡就要开始了》专文，指出今冬的下乡任务。最后要求分支店在下乡结束之后，作出工作报告，报告的内容是：下了几次乡？跑了多少屯？销售哪些书刊？收入多少？开支多少？群众反映怎样？有哪些意见。希望大家本着第二次分店会议的要求，完成1948年的下乡任务，以实际行动来庆祝全东北的解放。我们的店刊用了很多篇幅，报道了各地下乡发行的情况。

## 二十八、重返沈阳以后

1948年11月2日，沈阳宣告解放。经过三年的自卫战争，我们又重返沈阳，欢欣鼓舞之情，是可想而知的。

东北书店的二十余位同志，由卢鸣谷率领，随军重返沈阳，经军管会陈云、陶铸批准，接管了马路湾的大楼。当东

北书店四个大字再现在沈阳街头时，情况有了很大的变化，再不象1945年冬天只是寥寥无几的几本书了。我们在北满、南满已出版了书刊1,000余种，大批新书从哈尔滨运来，供应沈阳市民的需要。

东北书店的门市阅览室设在马路湾，放在有四、五间门面的阅览室里，摆满了新运到的四、五百种书籍，还有各期《东北画报》。墙上的红布写着“传播毛泽东思想，建设新民主主义文化”两行大字。阅览的人数第一天有83人，待到第八天已剧增到近四百人。

这个不算大的阅览室，每天吸引着来自各地的知识青年、工人、学生、职员和商人。他们从《上饶集中营》《皖南突围记》这些渗透着革命者的鲜血、揭露刽子手杀人犯的政治报告，认识到《蒋介石言行录》，不过是满纸谎言，并且了解到蒋介石和他代表的四大家族集团的罪恶阴谋。

这些书籍向他们打开了认识新世界的窗户，使他们爱不释手，他们有的拿着笔在抄，有的在边读边思，在门市部里，他们争先购买着《论联合政府》和有关土地改革文献的书籍，书店的同志忙得不可开交，读者却始终拥挤不堪。

沈阳的人们摆脱了蒋军的统治，投入了民主的新生活中，他们急需知道有关新生活的一切，那怕是一张布告，也吸引着沈阳的市民。特别动人的是那些孩子们，他们歪着头，兴致勃勃地看着《抓坏蛋》《人民的军队》《小五的故事》《刘志丹》《毛泽东的故事》《长征故事》。有的聚集在一起，瞪着小眼睛用手指划着华君武的《时事漫画集》。他们的神态既严肃又兴奋。人们在渴望获得知识，因此，仅

仅这样，并不能使他们感到满足，他们在意见簿上写着：“希望把阅览室扩大”“书太少了”“请多设一些椅子”，还有的读者写着：“希望延长时间，下班能捞着阅读”“希望租借”……。

当这些胜利喜悦的消息传到后方哈尔滨时，同志们意识到，在短短的三个多月时间里，继锦州、长春、沈阳的解放，又将要供书给天津和北平了。大家忙着赶紧把图书运送到前方去。哈尔滨是我们的书库，任务很重，成天忙着发书。当时来不及装箱，也没有麻袋，只好把每种图书用麻绳一捆一捆地捆起来，向铁路局要了两节闷罐车，连夜运到哈尔滨车站，在严寒的深夜里，大家在站台上，把汽车上的一捆捆书，往车皮里塞。当时的情景，象装炮弹一样，为了前方的需要，同志们没有一点倦意，更没有报酬，一直到装完为止。

李文岐曾以《向沈阳“进军”》，回忆他押运革命图书的情景，我把它摘录在下面：

“1948年我在东北书店西满分店（即齐齐哈尔市）工作，在10月中旬的一天晚上，经理史修德同志找我说：‘总店（指东北书店总店）来电话，调你去哈尔滨准备押运图书去沈阳，有什么困难？’当时我说：‘没有什么困难’，表示接受任务。第二天打起行装，就去了哈尔滨。到总店报到后，领导上让我准备押运图书进沈阳。作为年仅十七岁的我，从来就没有出过远门，单人独行更是第一次，又不知哪一天能解放沈阳，困难是很多的。当时只有一个想法，这是革命的需要，要克服一切困难将革命图书安全的押运到沈阳。

“10月24日两个车厢的书装完了，从哈尔滨起程，我随着这两个‘闷罐车’走。临行前，领导上一再嘱咐我要准备两三天吃的东西，也要在精神上准备吃苦，有困难找当地书店协助。于是我便到街上买了一些吃的东西，就上火车。从哈尔滨出发，车是走走停停，第四天才到了吉林。这四天真是度日如年，有时到站也不敢远走，当时也没有水喝，真使人难受极了。10月30日到了梅河口，找到当时辽北分店经理高万枝同志，停了一天，卸了点书。第二天万枝同志通知我说：‘沈阳解放就在这两天，须要立即动身’。11月2日到达了四平，听到沈阳已经解放。再往前走，火车不通，须改乘汽车运输。3日晚从长春调来汽车，装上一车书，4日一早就出发了。一路上国民党的散兵、伤兵，比比皆是，开始遇到三、五成群的散兵还没有什么感觉，后来就遇到几十人的散兵，确有点害怕劫车，想来想去我就想出一个办法，于是我就爬上车顶，用木板伪装一支枪的样子，继续前行，当天下午平安到达沈阳。此时的沈阳，虽已解放，也能听到国民党散兵放的枪声。我们的车由大北关进去，一直开到马路湾，一路上的紧张心情才平静下来。

“回忆这段工作，虽然是历尽艰辛、又苦又累，但能顺利的完成任务，在内心里感到无限的欣慰。至今想来，仍历历在目。”

李文岐压运的大批图书到达沈阳后，为在南满建立支店提供了货源。辽沈战役一结束，总店就调佳木斯分店经理黄巨清去锦州，在那里建立东北地区最后一个分店。只因锦州战役打的非常激烈，城市破坏较严重，遇到困难不少。

黄巨清在建店之后，写给东北书店总店的报告是这样说的：“11月28日，我们一行六人，随着进关大军，携带书籍去锦州成立分店，12月4日到达锦州。”“锦州战役是相当残酷的，蒋美飞机的连续轰炸及蒋军的大肆掠夺和破坏，房子大部遭受战争摧毁。在这种情况下，要成立分店是相当困难的，幸在当地政府的帮助下，找到了一座空房子，内无家具，外无门窗，经过了五天的筹备，把破桌子、破柜子用砖垫起来，上面铺上纸就当书台，终于在10日那天开始营业了。当时天气冷，屋里无火，寒风到处吹来，新来的肖朋同志手上冻烂了好几处，因为房子没有修理好，白天在门市卖书，晚上就在门市的洋灰地上睡，但同志们没有被这些困难而低头，还是兴高彩烈地工作着。”“有的读者说：我长这么大，也没有看到过这样的好书店，书又多，内容又好，可惜房子太冷点。”“有一天我在街上走，碰着一位五十多岁的老乡从屯里来，他问：同志！东北书店在哪里？我要买土地改革文献。象这样的事很多。新区的群众对土地改革很关心，不论是贫雇农、地主、富农，都想知道土改的政策。几天时间，把土改工作指南都卖光了。锦州虽被国民党掠夺得山穷水尽，但群众对新文化迫切需要，每天读者不下五、六百人，销售五、六百万元。在一个多月内，已经建立七个支店，锦西、绥中、兴城、建昌、义县、北票、羊山，还准备在旧历年前组织下乡，大量推销年画、农历及农村读物。”

锦州分店是所有分店中最后成立的一个。锦州地处关内外交通要道，它的成立，使东北的工作有了一个前进的基地，也是标志着全东北的书刊发行网，进入了全面发展和巩

固的阶段。战争已经不在东北地区进行了，我们的同志就在战争的废墟上，重建发行网。

在我们实践中，也深有体会地感到，当每一个城市解放的时候，群众把党的报纸、党的书店看作是党的化身。老百姓看到报纸天天坚持出版，书店的书越来越多，这种迹象使人们感到共产党不会再走了，国民党已经无力进攻了。他们从我们的报纸上，从解放区的出版物中，从我们干部身上的每一个举动，每一个言谈中，来观察和拥护我们的共产党和党领导的军队。特别是那些追求进步的青年，再也不会出现三年前两个党员在接到准备撤出沈阳通知时一去不归的情景，许多青年参加到革命队伍里来。沈阳解放时，第一批参加书店工作的就有刘青、钱慧英、李琮洁、孙长明、王明新、刘治国、翟立业、贺善治、松世泉、黄永芳等，还有马春润，他是我们阅览室里的读者，而被吸收入店的。这些当时还不满二十岁的青年，就是在东北书店里受到教育长大的。

三年来的形势发展，是始料所不及的。东北人民亲眼看到当年由美式装备起来的数十万蒋介石军队，气势汹汹地强占了山海关，侵占锦州、沈阳、四平、长春，不可一世，他们的宣传机构，把我军的暂时撤退，吹嘘成“共军不堪一击”。谁能料到在这三年之中，情况发生如此巨大的变化，真正不堪一击的恰恰是当年自我吹嘘的蒋军。新解放区的人们，迫切需要知道这三年来的变化，也迫切需要懂得是什么力量，什么政策，什么武器打退了蒋军的进攻，直至它的灭亡。当时东北书店出版的那本《中国巨大变化的一年》，正是把这段真实的历史告诉新解放区的人民。这本书有九十三

篇文章编辑而成，在这本文献里，人们看到了当国民党发动内战时，我党重申和平的主张，中共中央为纪念抗日战争九周年发表的宣言，评马歇尔、司徒雷登的声明，制止第二个“九一八”的危险，中共中央公布的最近马（歇尔）蒋来往的文件，毛主席的新年献词，朱总司令元旦广播，艰苦奋斗迎接光明等等重要历史文献。书中有一篇《哀号无济于事》指出：“一年来，歼灭敌九十多个旅（师），今后的任务是坚决、彻底、干净、全部地歼灭一切蒋介石进犯军，中国人民就胜利了。”

放在东北人民眼前的现实，正是《中国巨大变化的一年》书中所讲到的一切，如今已变成现实。三年解放战争的实践，三年东北书店的工作，取得如此进展，是我们坚决地执行了党中央和东北局的指示，是我们实践了毛泽东提出的号召：

军队向前进，  
生产长一寸，  
加强纪律性，  
革命无不胜。

东北大军即将入关作战，我们的任务就是随军入关。

## 二十九、随军入关，进入平津

辽沈战役胜利结束后，根据党中央和毛主席的战略部署，中国人民解放军第四野战军迅速挥师入关，进行了震惊中外的平津战役。1949年1月初，东北局宣传部和东北书店



总店决定派卢鸣谷和史修德等三十余名同志随第四野战军进关。临走前夕，东北局宣传部副部长郭述申指示他们要在平津军管会的领导下，按照党的政策，做好工作。下面是卢鸣谷等同志向东北书店总店汇报的情况：

“1949年1月12日下午，我们一行三十余人，带着大批书刊离开沈阳。当时，辽沈战役刚结束，平津战役正在激烈进行，战火纷飞，北宁线尚未全部通车，沿途还可能碰到国民党散兵游勇的袭击。为着安全和自卫，我们配备了十几支长短枪，带着两辆军用卡车和一辆吉普车，乘货运火车向山海关和冀东平原挺进。

“1月14日上午，火车到达锦州。我们在东北书店锦州分店休息。锦州市刚经历过紧张的战斗，城市受到严重破坏。锦州分店是在十分困难的条件下建立起来的。书店同志招待我们吃了午饭。当天下午二时就离开锦州，继续乘火车前进。15日上午到达山海关，火车不能再向前开了。听说解放军已打进天津市区，战斗正在激烈进行，天津即将解放。我们感到格外高兴，顾不得沿途的疲劳，把卡车、吉普车从火车上卸下来，自己开车沿着公路驶向冀东平原。半夜二时到达唐山，受到新华书店唐山分店同志的热情接待，吃了一顿晚饭——也是早饭。唐山分店原是冀东新华书店，两年前和东北书店就有业务往来，他们曾派人到哈尔滨联系过工作，我们是比较熟悉的。

“经过唐山分店的帮助，我们打听到天津前线的情况，知道我军于1月14日开始包围天津，在国民党部队拒绝放下武器后，我军发起总攻，经过二十九个小时激烈战斗，全歼

守敌十三万余人，活捉敌军司令官陈长捷，天津已完全解放。

“我们得到这个确切的消息，就星夜赶路，迅速向天津前进。1月16日晚上九时到达天津东郊。夜幕已经降临，周围一团漆黑。正在这时，我们所乘的吉普车灯坏了，无法前进。后面的两辆大卡车早已掉了队，不知什么时候能赶到。

（按：当时因前线情况不明，要两辆大卡车就地休息，待命前进）天津外围战斗刚结束，战场还未打扫干净，在郊外过夜，很不安全。我和史修德同志商量，还是赶进城去，找到主力部队，可以宿营。没有车灯，我们用手电筒在车前引路，让吉普车跟我们慢慢前进。午夜十二时，总算进了天津市。市内还在打扫战场，有些楼房正在燃烧，火光冲天。沿途还可看到‘当心地雷’白色指标，只能绕道而行。晚上无法找到军管会，我们就在一个战斗连队里坐等到天明。

“17日上午，找到天津市委宣传部长王阑西同志。他帮助我们安排了住地。午后，我们几个同志到市中心走了一趟，看了一下准备接管的国民党书店，发现正中书局天津分局的大楼受到炮弹轰击，房屋全部被烧毁。这是天津市最大的国民党书店，其他几个书店都比较简陋。后经天津军管会主任、市委书记黄克诚同志批示，将中国农民银行的大楼交新华书店使用，这个大楼坐落在市中心的罗斯福路（现在的和平路）。经过几天的筹备，天津新华书店于1月19日正式开业（按：经核实为2月19日开业），由东北解放区带来的七百余种书刊展出在新华书店的大门市部里，吸引着无数的读者。在国民党统治天津的二十多年中（原文如此），从

从来没有这样大的书店。如今天津人民见到新华书店有这样高大的楼房，这样多的进步书刊，十分敬佩和高兴。南开大学的一个学生走进新华书店门市部惊奇地说，想不到你们有这样多的新书，这说明党和政府对文化事业是十分关怀的。”

1949年2月26日，史修德也给东北书店总店写过一封信，汇报天津新华书店成立时的情况。现摘录如下：

“我们在军管会和华北新华书店的帮助下，在天津成立了新华书店门市部，地址在罗斯福路191号，原国民党中国农民银行旧址。东北出版的书刊在这里受到广大读者的欢迎，每天有数千群众涌进门市部来，排队选购新书。我们为减轻读者负担，2月19日开业后，七折优待读者一个星期。

“读者最喜欢的书是马、恩、列、斯著作和毛主席著作，《共产党宣言》、《帝国主义论》、《“左派”幼稚病》、《列宁主义问题》、《马恩文选》、《论联合政府》、《新民主主义论》、《整风文献》、《社会科学概论》等书，每天销售一百多册。其次是文艺读物，也受到读者欢迎。我们还未办理批发业务，因为带来的书不多。天津的几十家私营书店都想代售我们的书，要我们帮助他们，但目前我们还无能为力。

“读者看到《毛泽东选集》，非常喜爱，而且表示敬意。他们没有想到老解放区还能出版这样精美的书籍。有些读者在意见簿上说：‘我们从来没有想到有这样多的书籍。’

‘为什么图书目录上好多书没有了？’门市部开发票的同志特别忙，有的读者竟要求帮我们服务。读者是支持我们工作

的，是和我们心连心的。

“书店自从开业以来，每天早晨就有许多读者在门口等着开门，都以先睹为快。天津是华北的重要商埠，今后发展前途很大，我们将努力工作，全心全意地为读者服务。我们急切希望总店能源源不断地运来新书，以满足天津读者的需要……”

这封信是史修德派谭盛田带回东北的。谭盛田到达沈阳后，又向东北书店作了详细的汇报。当即决定再给一车皮（约三十吨）书，无偿供给平津。

天津解放以后，北平二十余万国民党部队，已处在我人民解放军重重包围之中，完全陷于绝望的境地。由于我们党和我平津前线部队的努力争取，北平国民党部队接受了党中央和毛主席提出的八项和平条件。世界闻名的文化古都北平于1月31日宣告和平解放。北平人民热闹非凡地筹备着盛大的欢迎仪式，使这个文化古城突然恢复了青春的活力。从北平写来的汇报是这样说的：

“我们十几个同志于1月26日上午离开天津，先到了北平东郊的通县。中共通县县委告诉我们，北平市委和军管会的领导同志都在青龙桥。第二天，我们绕道转到青龙桥，受到中共北平市委宣传部领导同志的热情接待。28日下午，在青龙桥见到北平市长兼军管会主任叶剑英同志，并送上一部东北版的《毛泽东选集》。敬爱的叶剑英同志翻着这部光辉著作十分高兴。他说，这是他看到的解放区出版的最好的一部精装《毛泽东选集》。与此同时，我们还送了几部《毛泽东选集》给北平市委的其他几位领导同志。他们

都给了很高的评价。进城以后，南京国民党政府和平谈判代表团到达北平，叶剑英同志派他的秘书来新华书店，取走十部《毛泽东选集》，赠送给南京和平谈判代表团。”

“2月1日上午，我们随军管会和市委的同志进北平城内。经过军管会批准，2月6日接收了正中书局、独立出版社及其所属印刷厂。正中书局的印刷厂过去有百余台机器，一千多工人，解放前夕被火烧，损失很大。现在还有五十多台机器，三十二页的平板机十二台，二十四页的十多台，还有十六页的和八页的十多台。全部修好，比佳木斯、哈尔滨、沈阳的工厂不会太差。最近，还要接管一个油墨工厂，有五台制油墨的机器，能做红色、蓝色和黑色油墨，生产量比哈尔滨文具厂大得多，足以解决新华书店的印书问题。”

“北平新华书店的门市部，在2月10日开幕，地址在王府井大街，这是北平最热闹的中心区。北平有十几个大学，一百四十多个中学。那些大中学校的学生们，看到我们的出版物都特别高兴，都说：过去‘饿’透了，这回可要看饱了。他们把银元和订婚戒指换了人民币，来买我们的各种书刊。《毛泽东选集》一天卖出四、五十部，可惜存书太少，我们不敢大批摆出来出售。读者都以能买到这部珍贵的书而高兴。《论联合政府》、《新民主主义论》、《论解放区战场》、《目前形势和我们的任务》、《中国革命和中国共产党》、《中国共产党党章》、《整风文献》、《社会科学概论》……每天销售二、三百册。《暴风骤雨》、《无敌三勇士》、《动荡十年》、《开不败的花朵》、《鲁迅杂文集》、《林家铺子》、《丰收》、《高干大》、《解放区短篇小

说选》等文艺作品每天销售一百多册。书店门市部里整天挤满着各阶层读者，工人、学生、职员，还有国民党军队起义的军官，他们急切需要知道党的政策和政治常识这类书籍。虽然我们已有上千种书，但是读者还要求快运新书来。”

“我们的门市部面积不大，而且还是将正中书局和独立出版社打通后连接起来的，只有二百平方米，每天总有四五千读者涌进来，真是忙乱不堪。为着满足读者的要求，最近准备在前门大街、西单商场增设两个门市部。”

“几十家私营书店都来要求批书代售，我们无法满足他们的要求。还有北大、清华、燕京、北师大等一些高等学校的书报代办部，都来和我们联系，希望发给他们一部分新书，帮他们扩大代办部的业务，我们只能少量地给他们一些新书。待这里大批付排新书后，再逐步满足他们的需要。”

“为着满足城市贫苦读者要求，我们已成立阅览室和借书处，每种新书留出五至十本，免费借阅。读者反映良好。都说：‘只有共产党的书店，不以盈利为目的，买不起书的人，还可以随便阅览和借读。在国民党地区从来没有见到过这样方便读者的书店，’在阅览室里，每天总是拥挤着大批读者，认真地在阅读着他们喜爱的书籍，有的还在作笔记。诗歌爱好者将《王贵与李香香》都抄了下来。他们在意见簿上提出许多宝贵的意见。有一个共同的愿望，就是要求我们源源不断地，从各个解放区运来大批新书。他们都有强烈的求知欲望，迫切要知道新文化、新知识、新思想。这是可喜的现象，多么值得我们高兴啊！”

“北平新华书店开业后，每天的读者总是拥挤的，书籍

不断地从东北运来，仍是供不应求。当时，新华社特派记者刘白羽同志，曾来书店参观。他说，新华书店每天有这样多的读者，在全国各解放区都未见到过。这真是空前的盛况。”

“新华书店的业务迅猛发展，日益感到人手不足，需要增加一批新生力量。经北平市委宣传部批准，我们招考了一批知识青年。2月18日《人民日报》登出新华书店招收职工启事。前来报考的男女青年有二三千人，都是些十八、九岁的初高中学生，还有少数大学生。经过选择和审查，先后录取一百二十余人。这些青年职工，都是经过考试合格后录取的。考试地址在东华门孔德中学礼堂。当时，我们曾向大家宣布约法三章：（一）新华书店是我们党办的文化事业，参加新华书店工作，就是参加革命工作，就必须跟着共产党革命到底；（二）新华书店实行供给制，必须过艰苦的生活，上下一样待遇，政治上平等互助；（三）新华书店是全国性的企业，必须服从全国的调动，哪里需要就到哪里去。2月22日第一批六十名青年职工进店工作。3月16日又一批六十名青年职工进店工作。这些青年人朝气蓬勃，满腔热情，认真学习，积极工作，在政治上业务上都有很大的进步，在党的领导下健康地成长起来。目前，许多同志都已成为新华书店的骨干力量。”

在接收平津工作之中，我还想提到当时东北书店随大军入关的同志们，他们是卢鸣谷、史修德、张问松、谭盛田、李思崇、付政民、于振明、关忠厚、袁丁、刘新之、杨箫、陈治舟、郭兆巨、武力、里僻、刘明德、辛隆发、高利民、王吉福、陈明诗、张绍贤、佟馨、张荣堂、张广和、顾居

珠、杨春生、小董。这些同志中的大部分，如今仍是出版发行战线上的业务骨干，而且担负着重任。

### 三十、当胜利的消息传到后方的时候

继天津解放，北平也解放了。时逢旧历新年，大家喜上加喜，欢欣鼓舞。为了祝捷，哈尔滨分店优待读者一天，沈阳和吉林优待三天。长春印刷厂的职工由装订部带头，义务加工一小时，当快报上传出这举动后，各部门接二连三都贴出快报：“我们以实际行动来庆祝伟大的胜利……”，全厂175人沸腾起来了！远在佳木斯印刷厂的全体职工，也以超额完成任务，来支援前线的胜利。

东北书店总店的编辑部于12月21日迁沈，但留守在哈尔滨的同志，正忙着总结1948年的工作，划分总店、分店的帐目，筹备第三次分店会议在哈尔滨召开，欢送八名同志去平津工作，欢迎在沈阳参加工作的新同志来哈工作，俱乐部为了这些，赶排文艺节目，演出了《一朵红花》、《柜中人》、《生产小组长》，还有歌唱、舞蹈、快板、魔术。从这次活动中，发现我们店里还有能演戏的人才。伙房同志为庆祝胜利，欢度新年，把菜做得好好的，全体同志以革命友爱的精神，发起慰劳勤杂人员，仅一天就募集55万元，还有衣服、日用品，使伙房同志很受感动。

紧张的工作，活跃的文娱生活中，唯一缺少的是没有时事报告，同志们急需知道平津战役的种种情况。正在这个时候，国民党的一架C130运输机向我投诚，飞机停在南苑机



场上，经军委决定，将这架飞机送往东北后方。罗荣桓同志的秘书夏桐和王怀琛带着警卫员，随机到了东北。夏桐到哈尔滨后，我把他接到书店来住。这位山东老战友，同我谈到辽沈决战后，又进行平津战役的一些情况，我军进入北平时举行的入城仪式、北平人民欢迎解放军的盛况，听后感动极了。他把来自最前线的最新消息，向书店同志作了报告，鼓舞了后方同志更好地支援前线。

我们的书刊在平津出售之后，读者们看到书上印的东北书店的地址——“哈尔滨地段街52号”。从此，我们每天接到平津读者的来信，把在平津没能买到书的心情告诉我们，有的要求函购，或索取目录，或询问购书手续。来信中有清华大学的学生，有平津的同业，还有我驻平津的机关。这些信写得很有感情，字又写得端正、清楚，我们收到这些来信，就在墙报上公布，让大家看，对大家进行教育，并用这些来信对比我们给读者写信，就没有那样认真、诚恳，有时三言二语，甚至还有错别字，相比之下找到差距。我们在墙报上要求同志们，适应新的形势，要提高政治，还要有技术有文化。大家懂得了一个道理，我们的每封回信，都代表着东北书店。

为了满足关内读者对革命书刊的需要，东北地区发起了一次募书运动，向关内捐赠。现在我们从《新华书店五十年》那本画册的第19页上，看到的五幅照片，就是纪录了当时的情景。老区哈尔滨分店成绩特别显著，他们同政府有关部门联系，出动了宣传车，组织了秧歌队，配备了扩音器，音乐联合会派了吹奏乐队十人，还画了宣传画，形成一个庆祝胜

利似的形式，宣讲了为新解放区捐募图书的意义。分店所属的阿城支店，在接受任务后，经过县委的帮助，印发了宣传品，利用电影院作广告，县委会对党团员上党课时，书店的同志上台作了宣传，县委王政委也在会上讲话时指出：工人拿生产品支前，农民拿粮食支前，我们党团员拿书刊去支前，军队是消灭反动势力的，书籍是肃清反动思想的。会上王政委和公安局局长带头捐书，使得阿城支店的募书取得良好的成绩。

东北地区共募得书籍90,109册，计：

哈尔滨分店	21,368册
佳木斯分店	13,178册
吉林分店	11,588册
内蒙分店	11,453册
沈阳分店	10,598册
嫩江分店	7,098册
营口分店	5,356册
辽宁分店	3,901册
四平分店	3,007册
北安分店	1,551册
牡丹江分店	871册
锦州分店	140册

我们把募来的90,109册图书，分别送给了北平新华书店17,499册；天津新华书店22,949册；天津南开大学1,270册；天津第一民教馆1,941册；北平学生联合会4,950册；开封中原大学学校3,448册；延安大学图书馆2,670册；南京新华书店

19,371册；武汉新华书店1,611册；西安新华书店1,556册；上海新华书店12,845册。⑬

当蒋介石军队大举向东北进攻时，我们得到了关内老区的支援，现在为关内募书，也表示东北人民的一点心意。

面对胜利后的形势，我们的任务越来越重，东北书店已经派出几批干部南下，深感干部不足、书籍不足。正在这时候，牡丹江省委的一批干部到达哈尔滨，其中就有卜明。他在抗战爆发后在延安从事党的出版发行工作。日本投降后来到了东北，参加了牡丹江地区的土地改革，后来在宁安任县委副书记。经过群众运动的洗礼，使他又具有地方工作的经验，如果随军南下，他必将负更重任的优秀的领导者。我和卜明进行了长时间的谈心，把近年来东北书店的发展状况向这位老战友作了详细的汇报，并希望他能留在东北，继续发挥他几十年出版发行工作的经验，这必将对东北书店的工作有很大的推动作用。事也凑巧，牡丹江省委书记李大章本人也留任东北局当宣传部部长，这样我们就把卜明留住了。

当时李文已随东北局先去了沈阳，我在哈尔滨留守，组织出版工作，并负责向新解放区发行各种书籍。就在哈尔滨短短的几个月里，我同卜明谈得很多，他对东北全境解放之后，认为迎接全国胜利，当务之急是继续培训干部，这就是他所考虑的，也是他来到书店抓的第一件大事。接着，他又主持了东北区第三次出版会议，从战略考虑，对扩建印刷厂做了报告。后来在第五次分店会议上，又作了题为《积极、创造，迎接文化高潮》的报告。他在东北书店总店主持审计工作和人事工作。虽然他只工作了十个月，但他那深入细致

的作风，富有创造性的建议，深得东北地区书店同志的爱戴。可是，在十年内乱中，卜明身受迫害而离开我们，在回忆东北地区工作的时候，我们深深地怀念他。

### 三十一、在北满的三年

在北满的三年，既是打基础又是大发展的三年。仅仅三年时间，迎来了全境和全国的解放。现在作一简单的回顾，实在是必要的。

从1945年11月，至1948年11月，三年来的出版物统计表如下：⑩

分类	日期 数量	1946		1947		1948	
		种数	册数	种数	册数	种数	册数
一般书籍		148	960,000	279	2,366,000	202	2,845,000
教科书		17	59,000	48	2,220,000	56	6,060,000
杂志		3	38,000	4	172,000	3	499,000
总计		168	1,057,500	331	4,758,000	261	9,404,000

三年共计种数：760种，15,219,500册。

回顾这三年的工作，有哪些基本的经验和教训呢？还有哪些问题应该提及呢？

第一，党的出版发行工作，必须接受党委的领导，要配合党在一定时期的政治任务，首先体现在编辑、出版上，同时也体现在发行工作中。要达到这个要求，就必须对书店工作的性质与任务，有正确的认识，而且树立这种认识，又是

在不断地克服各种不良倾向中，是在不断教育中逐步提高的。不但如此，还要进行书店工作的前途教育与传统教育，使书店的光荣传统继承、发扬。

第二，编辑工作是出版工作的灵魂，它决定出什么书，给什么人看，为谁服务。建店初期，因干部不足，未能及时建立。当书店正式成立编辑部之后，不仅管出书，也管杂志的出版。出书的内容又同东北的实际斗争结合得更紧密，因而有可能出了一些有一定影响的著作，如周立波的《暴风骤雨》，荣获苏联1951年斯大林国际和平奖。

第三，印刷厂就是我们的“兵工厂”。三年来我们以佳木斯印刷厂作基地，又扩建了哈尔滨印刷厂。接收长春后，又在那里建立了东北最大的印刷厂。印刷厂是书店的基础。在艰苦创业阶段，打基础或向前发展阶段，一般地说，只要出了书，这是最大的成绩。随着形势的发展，需要不断地提高质量，在后期，精装书的比例就多了起来。在每个厂里，我们都有发运股，一面出书，一面发货，真正做到了快。

第四，组织发行网，就要发展支店。当时已有154个支店，如何面向支店，提高支店的业务水平，就要不断地采取必要的措施。当时的支店有自己建立的直属支店，也有当地办的；个别的是私商经营的，却用了国营的东北书店名义得到免税，这种支店以营利为目的，任意抬高书价，有的还做投机买卖、卖化妆品，土改时期成了逃亡地主的防空洞，而当地党委误认为是我们去办的，如林口、东安就有过这种情况。这些情况在大发展中难以避免，但在后期，必需统一，

先从名义上统一，进而从思想上统一，最后是经济上的统一，即后来实行的统筹统支。

第五，总店内部工作也有一个协调的问题。当时的主要缺点是：出版与发行配合不够密切，非常需要的书籍印不出来，有些书籍因估计不足，印多了造成积压，再版书未经调查就重印，结果在一个门市上，摆着同一书名而不同封面的初版、再版书。如何建立一个出版与发行之间的联系制度，就十分必要了。这个制度的内容包括：出版部门付印书籍，事先要通知发行部门，共同研究决定初版的印量；再版书应由发行部门事先调查各地的存货之后，才能作出决定；再版书销售期不超过半年；书籍生产必须按情况分别轻重缓急来安排；发行部门搜集读者反映后，要向出版部门汇报。发行工作决不是收发工作，来了就发，发了就算，它是一件组织性很强的思想工作，必须建立正常的统计工作基础，研究销售情况，恰恰这一点，是我们的薄弱环节。所以如何掌握发行情况，了解哪本书是畅销，哪本书是滞销，哪些地方是畅销，哪些地方是滞销，还要了解造成畅销或滞销的原因。这些问题在大发展时期，尤其是印刷厂在后方佳木斯，发行在前方哈尔滨，是难以避免的。我们就是在实践中，不断总结，不断认识，不断改进的。

第六，收款工作曾出现不少问题。为了收款，被称之为“经济观点”或“书店太讲生意经了”。如果发行工作真的犯了“单纯经济观点”，那是应当批判的。发行工作中的收款工作，是件严肃的经济任务，收款是保证书籍的再生产。东北地区交通方便，还有银行实行免费汇款，过去一本书从

发行开始到收款，要有四个月周期，发书金额总是超过现金收入，资金周转不快，影响了经营管理。1948年虽比1947年有改进，但因会计制度不健全，总店和分店、分店和支店的帐目常常对不起来，造成这种情况的原因，大致有七种情况，一是发票丢失了、分支店没有记帐；二是收货短缺一、二本，擅自改动发票；三是无一定退货手续，有时分、支店自己开票，有时总店开票；四是书价上涨，每次提价，各有各的记帐方法，日子不统一，发书日期与收书日期对不起来，本、外版分不清，所以每次提价之后，总要出错；五是教科书发行折扣不一致，有的作现批记帐，有的自报是灾区，擅自加大折扣、改动发票，自己做了，又不通知总店；六是没有一定的转帐、拨帐手续，经理办了，会计不知道；七是没有建立每月核对结帐的制度，有了错得不到及时改正。但产生这些问题的根本原因，在于我们没有一个明文的会计制度，其责任是在总店。到1949年1月第三次分店会议上，作出了统筹统支之后，才逐步解决这些问题。

第七，对杂志发行缺乏经验，由于脱期，不能及时发到读者手里。我们前后出版的杂志有《知识》《东北文化》《翻身乐》《文学战线》《人民戏剧》《人民音乐》《生活报》《好孩子》……等等，杂志比之书籍的优点，是时间性强，配合政治任务及时，但我们有重书轻刊思想，没有及时建立杂志发行的专门机构，差错比较多、发行不及时，光责备分支店，还不能从根本上解决问题。经过总结，必须把图书发行与杂志发行分别成立机构，而且要把杂志订户，看作是书店的基本读者，以刊带动图书的发行，扩大读者的基本

队伍，就要在思想上重视，在实践中加以贯彻。

第八，教科书的出版与发行，关系到国计民生，普及文化教育的重大政治任务。教科书的特点是：用纸最多，印刷周期最长，占用资金最多，发行最深入普及，季节性最强，不同于一般书籍的发行，所以每次出版与发行，就要专门布置、动员和组织力量去突击完成。开始我们没有现成的经验可循，究竟统计数字是书店负责，还是政府的教育部门负责，认识不一，有些地方如双阳、伊通两县的统计数字是靠政府提供的，而政府的数字却是从伪满档案里搞来的，所以造成了严重的退货。第一次分店会议统一了认识，明确了统计工作是书店的重要任务，并在摸索、总结中不断地改进，并建立了一套完整的制度来保证发行。在这件工作上，如果没有东北人民政府教育部和财政厅的帮助，要很好地完成任务也是不太可能的。三年来的实践，使我们不断提高认识，不断创造发行方法，不断地总结经验教训，最后才有可能总结出一套系统的经验。

第九，服务工作在交通发达的东北地区，有它的便利条件，尤其在全国解放之后，业务向关内发展，这项工作单纯从经济效益看收益不大，但它的社会效益却很好。为满足读者需要，使僻远地区买不到书的读者能买到书，我们从1947年开始办了邮购服务，当时只有154户，后来发展到444户，其中六户是固定读者，除热河省外，全东北都有我们的邮购户，仅1948年发出书刊19,422册，河北省石家庄影剧工作委员会就是我们的长期邮购户。1947年底，开始在松江省试办邮局代购书籍后，又扩展到嫩江、牡丹江、吉林、辽北。邮局



代购书籍的优越性，是邮局布满各区、村，在没有书店的地方，可以弥补我们的空白，又可使书籍起下乡的作用。而且手续简便，不需要汇款，只要给邮局一份目录，凭目录来要书，现要现售，不会积压。仅1948年，通过邮局发展读者840个，发行书籍9,340册。

1947年办的阅览室，后来改为借书股，为贫困读者免费借阅，1948年来借书者九百余人，其中免费借书八百人，中学生占绝对多数，为82.2%，出借书刊20,181册，工农读物最受欢迎。

我们的赠阅股，开始是为东北地区各级党委宣传部门服务，后来同关内通邮之后，又向各中央局、中央分局、报社、书店赠送新书，还发到了苏联和朝鲜。仅1948年，赠书722,565册，其中赠给关内为36,131册。华东、华北、西北收到了我们的新书，来信感谢。我们还为新收复区读者征购旧书，仅八个月征得51,482册，其中捐赠给新解放区的就有23,517册，占45.7%。

第十，1949年，我们的队伍已发展到680人（工厂不在内），其中95%以上是东北的新同志。从几次业务测验和时事政治测验来看，我们干部的政治、业务素质急需提高，就是在提高之后，又有一批新同志参加书店工作，对新同志又要提高，就是对老同志也有一个再提高的过程。根据这个情况，我们培养干部，采取了四种方法：一是在工作实践中学习，先从门市开始，熟悉书籍，带徒弟性质，从一个部门一点工作学起；二是把干部派到支店去，在基层锻炼，可以了解下情，取得基层经验，全面掌握业务；三是定期的进行业

务、政治时事测验，了解干部，提高责任感；四是通过总结工作，结合批评与自我批评，以表扬为主，批评为辅，凡是在工作中有发明创造，就要表扬与奖励。在秋季攻势中，我们抽调了六十余名骨干，到锦州、长春、沈阳以至天津、北平去开展新区工作，就是靠这批骨干。但是在发展中，也暴露了我们的缺点，对培养会计人员注意不够，对文化学习注意不够，大家的工作热情虽高，但文化水平不高，有的不会写信，有的对读者来信看不懂，开票常出错，贴头写得不端正，尤其在抽出大批干部去新区工作之后，新人员又不断增加，因此培训干部、在全东北解放之后，便成了当务之急。

第十一，转变领导作风。过去我们重发展，轻巩固，手工业的工作方式和游击习气，领导上的事务主义，使我们处理琐碎的事务性工作多于抓全局性战略性的问题。在业务上重门市，轻批发，缺乏长远性的出版规划。一年来的大发展，告诉我们要把东北地区的出版发行工作做得更好，就要建立一套科学的完整的，切合实际的工作制度，克服游击作风。开始我们对分支店有存销报告制度和营业日报制，执行得不够理想，这里寄来了，那里还没有寄来，执行制度不经常、不统一，使得总店在掌握情况时不够全面。

根据暴露出来的缺点，1948年我们作了全面的总结，提出了建立制度的重要性，根据情况的发展，我们提出了建立日报制、月报制、季报制、专门性工作的报告制、会议制、统计制、总结制、检查制、交流经验制。如果把这些制度都健全了，我们的工作就可以做活了，下情如实地反映上来，上面作决策就有了可靠的依据，就比较符合实际。

第十二，不断地总结，在总结中不断地提高。总店迁到哈尔滨后，我们对每项工作，都有总结，也就是说，要把无数的、分散的感性认识，提高到理性认识，再用理性认识回到实践中去检验、补充、丰富、发展，就要通过总结才能实现。总结工作在当时可起指导工作的作用，过了几十年，可以起到历史资料的作用。我们在坚持这项工作过程中，也克服了无数的困难，例如分支店要送来原始资料，要如实反映情况，还要学会写报告。有些支店同志工作很努力，但不会写总结，所谓的“不怕飞机大炮，就怕总结报告”就是当时遇到过的一种情况。

第十三，艰苦奋斗，团结一致是我们党的光荣传统，也是发展我们事业的重要保证。东北的干部来自各个解放区，都具有党的光荣传统。但东北书店的领导干部还有一个特点，大家都受到邹韬奋的教导和影响，而且继承了生活书店的光荣传统。李文和我，都曾在上海生活书店工作过，因此，大家为政治服务的方向是一致的，为读者服务的作风是一致的，领导带头，艰苦奋斗的精神是一致的。这是保证我们做好工作最有利的条件。卢鸣谷曾回忆在哈尔滨这段工作与生活时说：“那是我心情舒畅而难忘的三年。”

## 三十二、东北地区的统筹统支

### ——第三次分店经理会议的召开

这次会议是1949年1月15日至24日在哈尔滨召开的。除安东、辽宁、热河外，十一个分店的代表，共二十八人参加

了会议。李文特地从沈阳来哈尔滨主持这次会议。《新华书店五十年》第二十页上的那张照片，就是这次会议的留影。

会议的主要议题是：随着发行网的大发展之后，如何巩固已有的网点，使之符合统一集中的要求，就必须进一步从经济上实行统筹统支。过去，全东北尚未解放，地区被分割，交通阻断，客观上存在一定的困难。但在全东北解放之后，东北书店总店对各省、县的分支店，如何实行统一经营和集中管理，把我们的发行网真正成为有机的统一体，使人、财、物实行统一管理，便成为第三次分店会议要解决的一个迫切问题。

过去的情况是发书打折扣，存货积压责任在分支店，开支是自给自足。十六个分店又有两种类型，一种是由总店派人去筹建，直属总店，另一种是非直属分店七个，由当地党政领导。这些分店，在业务上虽属总店领导，但在组织上、经济上是分散经营，独立核算的，总分支店之间，还不是一个统一的整体，组织上虽是上下级关系，但具体表现在业务上，是发书与收款的关系。而分店的领导，一开始就要“安家”“维持生活”，偏重于经济上的筹划。这样，有些地方尽量扩大发卖文具，捣弄“生产”，而不能专心于发行业务，各分、支店之间，并非以成绩优劣，相互竞赛、学习，而是助长了生产有方、经济富裕与否，致使生活上苦乐不匀，这种各自经营，影响了对整个出版资金的周转，出版物的存货，不能及时进行调剂，好销的书，大家抢着要，滞销的书或者压着，或往总店一退，减轻了分支店对出版物积极

主动推销的责任。

实行统筹统支的方针之后，在经济制度与管理制度上，就有重大的改变。

第一，取消了折扣制度，总店发货一律按码洋计算，分、支店的存货就是总店的存货，由总店统一调拨；

第二，对分支店实行预决算制度，每月开支造预算，所收书款及时上缴；

第三，实行任务制。根据总店的出版计划，按各地区的条件、人员配备，提出发行计划，各店之间实行评比，定期检查，优者受奖，劣者批评，调动大家的积极性，并以整体为重，局部服从全局。

第四，人员统一调动，使比较弱的分支店能得到加强；

第五，总店全盘掌握分店的情况，尤其是对货的掌握成为总、分、支店的一项重要任务。

由于总店掌握了各分店资产负债状况，统一了开支，加速了资金的周转，使总店对经营事业的经济基础有全盘的统筹计划，使分支店专心于发行业务，节省了不必要的浪费，开支与收入逐渐有计划。实行统筹统支后，1949年1月至4月的统计资料表明，分店交款占发货额的55.68%。而未实行统筹统支以前的1948年的下半年，分店交款占发货的34.96%，两相比较，加速了20.72%。

为了保证这个制度的实行，相应地建立了“现金日报制”“存货报告制”“销货收银日报制”“文具行情日报制”“资产负债表”“损益明细表制”“分店折扣明细表”“预决算制”……等。

这次会议是在全东北解放之后，在统一集中的指导思想下，对全区分支店实行全面的统一，为后来全国的大统一作了准备。

### 三十三、第一期出版发行业务 训练班的开幕

在东北书店的历史上，先后办过三期训练班。第一期是1949年3月20日开始，至5月上旬结束。第二期是1950年4月，第三期是1950年5月下旬开始。

在第一期业务训练班开始前，李文曾指出：“在长春、沈阳等地解放的当时，我们深深感到干部的不够分配，当时就准备开办训练班，但因条件不够而终未能实现”。现在开办的第一期业务训练班以“业务课为主”，“政治课为辅”，还有“文化课”。方法是讲授、讨论、阅读参考书。当时正在哈尔滨留守的卜明、周保昌给沈阳发出的祝贺，题为：《结合实际，提高业务》，赠给第一期出版发行训练班的同学们。哈尔滨分店的全体同志也写信祝贺训练班的开学。

第一期出版发行训练班，是在全东北解放后的新形势下，与光华书店联合举办的。由于这个原故，讲课的内容就比较广泛，两店的主要领导同志都分担讲课的责任。这期训练班所讲的内容，包括政治经济学（赵铎），新民主主义与共产主义（李一黎），中国近代史鸦片战争到五四（余崇文），五四到七七（纪云龙），出版业发展史（沈静芷），党的出版发展机构，解放区的出版发行工作概况（李文），土

政问题（徐今明），邮电常识（史堪），新中国书局组织机构（邵公文），出版常识（华昌泗），印刷常识（石夫），会计（戴秀虹、李珍），编校常识（余崇文），民主集中制、怎样组织学习（卜明），人事管理、事务管理（王璟），文法（纪云龙），应用文（邵公文），资料室工作、图书分类（孙锋），城市政策（武通甫），苏联出版概况（王一飞），东北造纸业概况（刘力子），中国地理（赵则诚），进货、邮购（李文），批发、文书（邵公文），推广方法（沈静芷），门市（王仿子），服务工作、杂志发行、栈务管理（周保昌）。每一课题一般都讲两次。计业务课十二门，五十五小时，占42.9%；政治课五门，三十三小时，占25.7%；常识课十一门，四十一小时，占31.4%。参加学习的共四十三人，东北书店29人，光华书店14人，包括十二个分店在内。

训练班结束时，卜明作了总结，谈到一个半月学习的收获时，他说：首先在思想上，对书店工作有了进一步认识；对各部门的业务，有了全盘的了解；对民主集中制的管理原则与人事关系，有了新的体会；对今后加强团结，做好工作是有帮助的；同时提高了文化；两店同志互相学习，交流经验，共同提高。

有了这次办学的经验，根据业务的发展，第二、三期业务训练班改为培训专业人员，对象是支店的会计。

第二期业务训练班于1950年5月19日结业，王璟作了总结报告。因为训练的内容是会计，学习的每一阶段共进行了五次考试：传票测验；借贷原理与会计科目测验；簿记组

织与记帐、编制旬、月报的测验；开支预算、损益报销测验；综合性的测验。结果55人中，80分以上的占80%以上，60分以下的只是个别的。这种训练就是做什么学什么、缺什么补什么。根据这个经验，第三期业务训练班，培训的对象仍是支店的会计。

《出版与发行》第34期，发表的“庆祝第二期业务训练班毕业与第三期业务训练班的开学”一文指出：“以实际工作当成教育内容的训练方法，是办好训练班的主要条件，这不仅使同学们学习感到兴趣，而且能做到学了就能用。”

书店的财务管理，是经营管理中重要工作之一，尤其在经济建设时期，要实行经济核算，进行经济活动的分析，许多材料都积累在会计工作中。会计人员不只是记帐、收款，而且要定期进行分析、对比，并施行监督的职责。所以，会计人员不只要有较好的业务素质，还要有较好的思想，有些支店的会计所以发生贪污（如辽西的×××、铁岭的×××、牡丹江的×××等人的贪污），就在于政治思想素质差。

定期的培训，对于相互交流经验，加深同志间的友谊都有好处，大家既是同事，又是同学。在迎接文化建设高潮到来的时候，会计工作将发挥它独特的作用。它是书店工作中十分重要的一个部门。

## 三十四、从乡村转变到城市，以 城市领导乡村(上)

——第三次出版会议的召开

辽沈、平津、淮海三大战役的胜利，迎来了全国的解



放。党中央于1949年3月5日召开了七届二中全会。毛泽东所作的报告指出：“从一九二七年到现在，我们的工作重点是在乡村，在乡村聚集力量，用乡村包围城市，然后取得城市。采取这样一种工作方式的时期现在已经完结。从现在起，开始了由城市到乡村并由城市领导乡村的时期。党的工作重心由乡村移到了城市。在南方各地，人民解放军将是先占城市，后占乡村。城乡必须兼顾，必须使城市工作和乡村工作，使工人和农民，使工业和农业，紧密地联系起来。决不可以丢掉乡村，仅顾城市，如果这样想，那是完全错误的。但是党和军队的工作重心必须放在城市，必须用极大的努力去学会管理城市和建设城市。”

这个报告，规定了党在全国胜利之后，在政治、经济、外交方面应当采取的基本政策，以及使中国由农业国转变为工业国，由新民主主义社会转变为社会主义社会的总任务和主要途径。

东北局是四月份在沈阳传达七届二中全会的内容。之后，我们书店的党员干部，首先组织学习讨论。一方面要正确认识全国胜利前夕的大好形势与支援关内的重任；另一方面要结合自己的工作、如何实现从乡村转变到城市，以城市为中心领导经济建设。总的任务起了变化，要求我们的思想作风、工作作风、工作方法也必须随之而转变。在学习中，大家认识到什么是适合于全国规模与城市工作、工业建设的新作风呢？概括起来，可以这样认为：第一，过去是农村分散，相对自主，今天则是国家规模，要集中统一；第二，过去是环境单纯，是“一揽子”，现在则是情况复杂，要“弹

“钢琴”，第三，过去的工作习惯于大刀阔斧，全面的推广，现在的工作要求精雕细刻，钻研业务；第四，过去习惯于供给制不打算盘，现在是经济建设，要经济核算。

同时，东北局宣传部又根据二中全会的精神，对书店工作作了具体指示：“书店工作的方针，在工业区域是城市为主，在一般地区是城乡并重”。这对于组织发行网，推销书刊，指导销货，便有了一个明确的指导思想。全东北解放后，书刊的发行工作，就是按这个方针办的。

至于出版工作的情况，当时我们在后方有三个印刷厂（佳木斯、哈尔滨、长春）和在沈阳新建了一个厂。那个时候，佳厂印刷教科书的任务已经完成，需要迁往长春，同长春厂合并，哈尔滨厂在佳厂迁完之后，也要迁往沈阳，扩大沈阳厂的设备和生产力。作为出版工作的后方基地，再不能象战争环境下分散经营了，工业建设需要集中，管理也要集中，于是在1949年5月，东北书店召开了第三次出版会议。

卜明在总结这次会议时指出：过去对工厂的领导与管理，没有专门机构与专人负责，经常同工厂发生联系的是出版科，遇到重大问题多半是书店领导上个别解决问题。多头领导与个别解决问题，是过去对工厂领导的特点。而工厂又处于一种分散的半独立性的状态，现在是应该结束了，我们需要在工作上有一个转变，所以有正式成立出版部的必要。出版部要将工厂的生产力组织起来，包括机器、器材、人员、技术各方面，进行集中领导，统一管理。首先要有明确的分工，沈阳厂靠近东北局宣传部、总店编辑部、出版部，在稿件修改、发稿、校对、看清样，具有方便条件，所以要扩大排

版、打版、铸字、校对能力，以便供给其他工厂纸型，并负责期刊的印刷。长春厂设备好、技术高，凡是印制精装书而时间性不强的，可发给长春，同时翻印再版书、普通书、教科书。在经济上，建立核算制度，出版部审查工厂的预决算。

为了加强整体观念和工作的责任心，要有计划配备人力物力，加强生产的组织性，缩短生产过程，加强同编辑部、发行部的业务协作，并建立适合新形势需要的一些制度。在这次会上，又明确了实行厂长负责制，内容包括两个方面，一是厂长要对整个工厂工作负完全的责任，掌握全盘的领导；二是有关工作方针、具体步骤和做法，在讨论中发生分歧意见时，厂长有最后决定权。但是实行厂长负责制，并不违反集体领导和分工负责的原则，既要有民主，又要有集中，要成立工厂管理委员会为工厂的最高权力机关。

后来的出版部就负有这个使命，加强了对印刷厂的领导。

为了召开这次会议，李文在“第三次出版会议的重要性”一文中指出：“我们书店的出版会议，实质上是出版部的扩大部务会议，主要讨论的中心内容是关于出版部及印刷厂的工作。”“过去在哈尔滨，也开过两次出版会议，由于会前没有充分准备，会上仅解决了一些零星的问题，收效不大。记得第一次开会时，出版科尚未成立，印厂仅有佳木斯一个。第二次开会时，有了出版科，印刷厂也有了佳木斯和哈尔滨两个。现在我们开这第三次出版会议是三个印厂，佳厂搬到沈阳来了，长春厂规模超过佳哈两厂。从生产力来

讲，过去我们每月出不到五十吨纸，而现在每月需要超出一百五十吨纸。过去主要供应北满地区的文化食粮，而现在不仅要供给全东北、还要部分的供给关内。”李文又指出：目前的出版情况，各部门的关系不明确，制度不健全，印课本时忙得要命，有时没有东西排印，生产脱节，印刷过程拖得很长，编辑部不能按月规定发稿字数，出版科不了解工厂情况……。这次会议主要是解决今后的出版问题，检讨过去的缺点，提出今后的改进方法。

这次会议是在全东北解放以后召开的，又在党的七届二中全会后召开的，适应当时形势发展的需要，如何把分散经营转变为集中统一领导。

## 三十五、从乡村转变到城市，以 城市领导乡村(下)

### ——第四次分店经理会议的召开

如何把党的七届二中全会精神、东北局宣传部关于发行工作的方针，同东北的实际情况结合起来，并成为全体同志的自觉行动，这就要动员大家来学习，提高认识，统一思想，并订出具体的办法和要求。

1949年6月15日，在沈阳召开的第四次分店会议，就是讨论这些问题的。第四次分店会议，是在迎接全国胜利的前夕，又处于全党的工作转变时期，面临全国新华书店大统一，东北书店总店将于7月1日，改为东北新华书店总店的形势下召开的。

这次会议全东北的15个分店无一缺席，同时还吸收了抚顺、鞍山、本溪、辽阳、通化、铁岭、新民七个城市支店参加。到会56人，开了十天会。

李文以《迎接第四次分店会议》为题，撰文指出：“四次分店会议的召开，正处在我党的工作重心由农村转变到城市的时候，由于这个转变，就要求我们的发行工作也要转变过去的方式。但这是个新问题，我们不仅要在思想上认识它的重要性，而且还要在实际工作中贯彻这个转变。”

这次会议由周保昌作了总结报告，在6月24日的全体大会上，通过了这个总结报告，并作为今后工作的主要依据。

这个总结报告，本着批评与自我批评的精神，指出了在辽沈决战时，书店的主要领导人，分别去长春、沈阳接收和留驻哈尔滨，造成一时的分散。后来李文带着编辑部，随东北局于12月先去沈阳，当时北满正在赶印教科书和一般书，工厂一时不能迁到沈阳，大量的发行任务和财务工作、支前工作，仍在哈尔滨进行，所以，周保昌和李珍等人不得不在哈尔滨留守，主持后方的发行工作和搬迁任务，一直到4月底结束了总店在北满的工作，周保昌于5月1日到达沈阳。由于领导机构分别在沈哈两地，一时出现了多头领导，多头联系，多头发行，加之，在沈阳工作的批发科对第三次分店会议上决定的统筹统支办法不熟悉，与发票开法不同，一时造成了帐目混乱，给支店造成了一定的困难，其责任首先由总店承担。

总结又指出：一月份召开的第三次分店会议，对支店实行统筹统支的方针是正确的，因而改变了过去发书与交款的

关系为统一开支，加速了资金的周转，解决了加价而引起的加成和退货问题，特别是春季教科书的发行有了进步，虽然南满是新区，对情况了解不准，发行方法过于稳重，产生了部分缺货，但就整个情况来看，基本上完成了任务，没有损失，没有拖延收款，成绩比历次发行都好。会议决定给辽北、吉林、哈尔滨等分店一等奖，佳木斯、长春、齐齐哈尔二等奖，锦州和总店驻佳木斯、长春、哈尔滨工厂的发运股得名誉奖。

总结确定了发行工作实行转变之后，提出了新的要求与任务。提出：“现在党的工作重心已由乡村移到城市，开始由城市到乡村并由城市领导乡村的时期，这是全党一个新的转变，这个转变就确定了今后的经济建设任务，特别是工业建设成为全党的中心任务。”为此，总结报告提出的第一个任务，就是：“为经济建设服务”。编辑出版工作要结合经济建设，发行工作也要为经济建设服务，就要面向城市，深入工厂，为工人服务，使我们的文化精神食粮成为鼓舞工人生产有力工具，首先要加强与工厂、职工会、工人的联系。但工厂的特点是工作时间紧，工人离不开机器，工人下班了，书店也关门了；工人经济条件有限，生活有困难。根据这些客观情况，提出创造新的发行办法，不能等上门来。会议决定：举行一次工人读物对职工五折优待一个月，先在分店以上的城市店普遍执行，支店因帐目关系，暂时不办，但可以邮购。再发行一种专门对职工会、工人的长期购书优待券，使用时间更长，对劳动英雄、模范人物要特别照顾。又设立电话服务部，凡工厂、职工会、工人来电话买书，我们

就主动送去，再收书款。这个办法先在沈阳、哈尔滨、长春试办。还要扩大借书，工人借书比一般借书时间要（延长）优待些。门市工作对内加强管理，对外改善服务，重视门市的布置，学习大连的经验。为此，规定在秋季教科书发行一结束，普遍作一次整顿，建立门市服务登记制度，谁对读者不礼貌发态度，作为事故登记。对支店来说，要城乡兼顾，并在一定时期内，支店对农村还是主要的。

总结还指出：“新的城乡关系下的发行工作，应当发扬新的城乡结合的作风，就是说对于农村那些朴素、勤劳、踏实、肯干的作风，应该保持发扬，以此去防止进城以后贪污、腐化、铺张、浪费现象。对于城市那些集中统一，有组织的管理作风应当学习，以此去克服农村带来的散漫、无组织无纪律的手工业方式。用农村中的优点去防止城市中可能产生的缺点，用城市中的优点去克服农村带来的缺点。这是新的城乡结合的工作方法与作风。”

总结报告提出的第二个任务，就是要建立整体观念。重申了第一次分店会议的集中统一和第三次分店会议的“统一机构，建立制度”“实行统筹统支”的方针，必须反对无组织无纪律现象。第三次分店会议上建立的五种制度，有执行好的、差的和不执行的或自搞一套的，强调了请示报告的重要性，反对从本单位出发的经济观点，反对强调特殊而不执行总店的指示，擅自提高书价，不按制度开支或借款，收了书款搞文具，无视出版资金的周转。会议特别强调了7月1日将统一改为东北新华书店以后，要接受新华书店总店的领导，只有东北地区内部真正统一了，才能完成全国的统

一。为此，进行一次对无组织无纪律的检查，凡是以整体为重，以身作则的模范，都应受到表扬，凡是采取自由主义的消极态度，都应受到批评。会议号召：“树立整体观念，提高业务水平，学会科学管理，提高工作效率。”

总结报告提出的第三个任务是学习科学的工作方法。首先说明我们的书店是企业化的。过去大家对企业化有片面的认识，有的认为企业化就是薪金制，有的认为就是自给自足，有的认为我们是营业的方式，就是企业化。这些认识都不完全。企业化是用科学方法进行的管理，以低的成本生产数量多、质量好的成品，达到积累资金，扩大生产的一种经营方法。它包含三个内容：一是科学的管理方法；二是合理的组织生产；三是经济核算制。在这个大前提下，提出了五点任务：一、加强工作的计划性；二、建立合理的工作制度；三、讲究效率的工作方法；四、建立必需的统计工作；五、加强工作的指导性。

总结报告提出的第四个任务是发行秋季教科书。提出了发行的要求，做好调查统计工作，划分发行地区，确定定价与收款，同时又布置了中学教科书的发行。

总结报告提出的第五个任务是杂志发行。确定了大量发展订户的方针，改变过去的分散的定、分散的发，统一集中到总店杂志发行科，并把发展订户作为书店的基本读者，凡读者介绍两个订户，其本人订阅就受到优待，以订户发展订户的方法可以推广。会议提出征求基本订户，但不能是摊派式的。当时有十大杂志，《东北教育》《中国青年》《新农村》《干部学习》《国际经济》《文学战线》《人民音乐》



《人民戏剧》《东北画报》《戏曲新报》，后来又出了《生活知识》。每种杂志确定一个字的电报代号，统一在规定日，一律用电报提出需要数。

总结报告提出的第六个任务是学习。把学习任务提高到完成工作任务一样的重要。过去不熟悉的东西，强迫我们去学习它，熟悉它。根据东北局对在职干部学习的要求，加强政治学习和业务学习，要把支店工作领导好，分店有责任领导支店的学习。

在这次会议上，卜明作了题为《加强对货的掌握是分店的中心任务》讲话，他指出：如果编辑工作是我们书店工作的出发点，那末发行工作应该是我们书店工作的归宿点，是完成业务的关键。发行工作之所以重要，是我们联系群众的桥梁，是为人民服务的具体体现。书店离开了书就不成为店，而我们一切工作人员都是为书的生产、流转、再生产而服务，通过书的形式，达到宣传的目的，因此，分支店要用很大的心思去研究添书、卖书、存书的掌握，建立系统的周密的统计制度，研究分析这些数字，从中发现问题，提出问题，解决问题，这样才能使数目字为你所用，克服被动与盲目。

在东北区第四次分店会议上，代表185个支店，15个分店的全体代表，选举了李文为参加东北人民代表会议的代表。同时宣布，为了迎接全国新华书店的统一，经东北局报请中共中央宣传部批准，由7月1日起，东北书店总店改名为东北新华书店总店。各地分、支店一律用毛主席题写的“新华书店”，高高地挂到了各店的门前。全国统一后，大家本

着互相学习、互相帮助、互相竞赛的心情，投入到新的战斗中，以发扬东北地区特有的条件，努力站在经济建设的最前面，以实际行动，来迎接毛主席后来提出的：“随着经济建设的高潮的到来，不可避免地将要出现一个文化建设的高潮”的号召。

### 三十六、东北局宣传部关于东北 新华书店工作的决定

1948年开始，东北书店直属东北局宣传部领导之后，东北局宣传部的历届部长凯丰、郭述申、刘芝明、李大章、李卓然等，对书店工作一直很关心，并看作是党在宣传战线上的重要组成部分。东北书店还参加了宣传部的部务会议，对于及时了解上级意图很有帮助。凡是书店召开的重要会议，宣传部无例外地都来参加并给予指导，如果说东北书店做了一点工作的话，是同东北局宣传部的直接领导分不开的。前面讲到在哈尔滨时，郭述申来参加第一次分店会议开始，直到全东北解放之后，都是这样做的。书店有什么困难，随时向东北局宣传部汇报，并可得到圆满的解决。我们的店刊，凡发表重要的指导性文章，都是送东北局宣传部审查的，连微小的文娱生活——如各国艺术团来华演出，书店和报社、新华社都受到同等待遇给我们发票。至今为大家怀念的刘芝明，他既是宣传部副部长，又是东北人民政府的文化部长，他平易近人，联系群众，大家欢喜找他去谈工作，问情况，随时可以到他家里去作客。给我们印象特别深的是凡开宣传

部部务会议，他总是第一个提前到会，非常遵守时间。我们摸到他的规律，所以有些口头请示就在开会之前得到解决。这位长者不幸在“十年内乱”中，受到林彪、“四人帮”的迫害致死，在怀念他的时候，东北地区的全体同志永远不会忘记他那音容笑貌和诚恳坦率，他对党对人民对同志的热爱。1951年11月，他在东北区第四届工作会议上，对支店同志的讲话和题字：“发行工作是一政治工作，是一群众工作，是具体的传播马克思列宁主义和毛泽东思想的工作。”至今仍留在我们的心中，作为后辈，只有把工作做好，来报答他生前对我们的期望。

下面是1949年8月20日，东北局宣传部关于东北新华书店工作的决定，全文转载于此，对于了解当时党委对书店的领导还是有意义的。

东北局宣传部关于东北新华书店工作的决定：①

一、东北新华书店是东北局宣传部直接领导下的出版发行部门。负责组织进行在东北地区内党的出版发行工作。

二、东北新华书店为着完成上述任务，得按实际需要，在东北各地设立东北新华书店之分支店。并根据党的出版发行方针，在行政上、业务上、经济上直接管理与指导各地分支店的工作。各分支店的工作人员，今后亦由东北总店统一分配与调动。如遇当地党委宣传部认为必须调换其所属地区内分支店的负责人员时，则应经过东北局宣传部通知总店调换之。

三、各地书店应实行企业化的管理，并在可能条件下积累资金，扩大业务，尽量求得配合当前经济文化建设的需

要，满足干部与群众在文化上的要求。过去某些分店或支店专门依靠政府供给，不实行经济核算，作风上机关化的现象，必须迅速纠正。同时，过去某些地区将书店当成“生产”单位，支店为县级的附属生产部门，要书店交纳一定的“生产”任务，抽出书店的资金去补助其他机关，或不按照制度规定，随意取书等作法，都是同书店目前业务方针不合的，均应改正。

四、各地分支店虽在业务行政上直属东北新华书店总店管理，但各地党委宣传部仍旧在政治上、工作上加强对其所属地区书店的领导，关心书店工作人员的政治教育，组织他们学习，检查他们的工作情况。各地新华书店分店或支店，应定期将业务、行政、经费的情况及干部群众的反映等报告当地党委宣传部，同时报告东北新华书店总店（支店报告送交分店），东北新华书店总店应按期总结工作，向东北局宣传部作综合报告。

### 三十七、新华书店的工作人员，首先是革命家，同时又是出版工作者

1949年10月，在中共中央宣传部领导下，于北京召开了第一届全国新华书店出版工作会议。毛泽东为大会写了“认真作好出版工作”的题字，朱德写了“加强领导，力求进步”的题字并出席会议作了《迎接文化建设的高潮》的报告。这个会议是在中华人民共和国成立之际召开的，是解放区和白区两支革命出版队伍大会师，也是各个解放区的出版

工作者大会师的一次盛会。

朱德在报告中指出：“以一个具有高度的文化的民族出现于世界，这件事并不比打败一个在美国帝国主义援助下的蒋介石更容易一些。为了在文化战线上也能够彻底打胜仗，那就必须使我们在文化战线上的各个部队更好地组织起来，更有效地工作起来”。所以，这次大会是一次迎接新的战斗的大团结大会。东北区组成的代表团，团长是李文，团员有李一黎、王大任、姜信之、唐家栋、徐澄波、余定华、郑士德、林金武等人。

大会是在迎接文化建设的高潮到来的时候召开的。新华书店的同志应以什么样的精神面貌来担负重任呢？中共中央宣传部长陆定一指出：“新华书店的工作人员，首先是革命家，同时又是出版工作者”。这是对书店同志很高的评价与鼓励，也明确了我们的方向。他又说：为人民服务的出版事业是有前途的。过去艰苦奋斗了多少年，现在虽然有了光明的前途。我们的出版事业与旧的出版事业不同之点，就是无条件为人民服务，首先为工农兵服务，同时也为知识分子学生服务。为了完成这些任务，一定要拥护统一，遵守会议的决议，统一犹如友军会师，大家是高兴的，但由于各地的作风、工作制度、生活习惯多少有些不同，因此要互相学习各自的优点，服从全局的需要。我们要宝贵统一和团结，犹如宝贵自己的眼睛。

陆定一又指出：要诚恳坦白地和公私合营或私营的出版业合作。国营和私营书店之间的分工合作，应以自愿为原则，谁也不强迫谁。如果私营书店的工作在某些方面比我们

做得好，于人民有利，就要虚心向他学习，如果于人民不利，就要坦白地给予批评，目的是要他为人民服务。他又明确规定，教科书必须由国家办，才能使内容符合政策，价钱也便宜，发行也免得浪费。国民党反动统治时期中，教科书定价为印刷成本百分之二千，这对学生是极重的剥削。现在比以前低八倍之多，将来定价还要逐渐减低，国家财政允许的时候，还要减到成本以下，赔贴的部分由国家负担，只有教科书价格非常低廉，才可能消灭文盲。总之，教科书对于国计民生影响特别巨大。

会议期间，毛泽东接见了全体代表。他在接见时，看到倪康华时说：“好大的胡子”。三十来岁的倪康华在山东工作时，就开始留胡须，到全国解放时，已经长得很长了。代表当中年龄最小的要算是郑士德了，毛主席在向他握手时，看到这样年轻的干部，还以为是青年团员呢，问他入团没有，问得他很不好意思。因为他在东北工作时，已经入了党。

为了迎接这次会议，东北新华书店专门编印了一本《工作报告：献给出版会议》。这本《工作报告》如今已成了有历史意义的材料。

为了贯彻全国出版工作会议的精神，东北代表团返回沈阳之后，于11月20日召开了第五次分店会议。卜明在会上作了《积极、创造、迎接文化高潮》的报告。这个报告的内容是：一、城市发行工作；二、冬季农村发行工作；三、统一支店问题；四、实行任务制。

会议作出八点决定：一、从12月至明年2月，广泛开展书刊下乡运动，建立农村小型图书室；二、城市发行要继续

贯彻、发展第四次分店会议总结中提出的要求，并要有新的创造；三、开展部队发行，配合国防建设，建立正规军队，办理流动供应及建立小型图书室；四、实行垂直发行及分店的整编工作。为了做好垂直发行，在沈阳开办业务训练班。并将原15个分店，缩编为8个分店（辽西、辽东、吉林、松江、黑龙江、内蒙、大连、热河）；五、坚决贯彻全国会议精神，统一支店，要求在明年六月底全部完成统一工作，巩固与提高支店工作；六、实行任务制与奖励制；七、加强进货及杂志发行工作，建立与北京、上海的进货关系；八、展开民主评奖运动，总结1949年工作，表扬优秀工作者。

第五次分店会议，是继第四次分店会议之后，结合全国会议的精神而召开的，是四次分店会议的继续，又是贯彻全国会议的开始。会议的八点决定之外，关于团结与改造私营书店、加速发行周转率等问题，也开始摸索经验。

### 三十八、向克服困难而努力完成秋季 课本发行的分支店同志致敬

东北地区每年两季的教科书出版发行任务，从建店开始，就成一项重要的政治任务。从第一次分店会议，到第九次分店会议止，都是会议的主要议题。一方面要总结春季的经验，同时又要布置秋季的任务。可以这样说，每一次实践，都丰富了我们的经验，从而不断地改进发行方法，而且一次比一次做得好。

教科书的出版发行任务，有它特殊的规律，不是一般书

籍的发行方法可以做到的。它从发稿、排字、校对、印刷一直到发行，是一个复杂的生产过程和发行过程，如果在某一个环节上出了一点毛病，就会局部影响全局。为了把这件工作做好，东北人民政府十分关心，并给予指导与支持。虽然我们走过不少弯路，但是我们以批评与自我批评的精神，认真总结经验教训，终于在三年里，积累了不少的经验。

全东北解放后，1949年的秋季教科书的出版发行任务，完成得比历次都好。为此，我为第二十五期《出版与发行》写了：《向克服困难而努力完成秋季课本发行的分支店同志致敬！》专文。现在从这封致敬文里，可以看到东北地区全体同志是如何在困难的条件下进行工作的。下面就是这篇文章的全文。<sup>⑩</sup>

题：向克服困难而努力完成秋季课本发行的分支店同志致敬：

“秋季小学教科书发行开始了！我们谨向为完成小学教科书发行而努力的分支店同志致敬！并预祝你们胜利地完成发行任务。

“今秋的课本发行，虽然由于四次分店会议的及早布置，及早公布了定价，因而使我们能在学校还没有放暑假，已经做好了调查统计工作和基本上完成了收款任务。这不但保证了这次发行任务能提早完成，同时也解决了目前东北地区所遭受的灾荒而引起的收款难。可以设想，如果在分店会议以后，我们不抓紧调查与收款，那末目前要在灾荒严重的情况下，来完成巨大的收款任务这是不可能的。

“现在大部分地区已经完成了基本数的发行任务，目前



大家正在调查开学以后课本的所缺数，如果这次所缺数能够正确的调查上来，那末完成分店会议所给予我们的任务是可以在保证的。因此调查所缺数向分店报追加是目前课本发行任务能否达到满足的关节，对此疏忽，必将造成课本发行的损失。

如何在目前灾荒的情况下，进行课本发行的最后任务，使它数目调查得正确，款子保证收上来，这是努力的过程，又是克服困难的过程。现在北满的旱灾与南满的水灾严重地影响着目前课本发行的顺利进行，这点在我们的领导思想上应随时关心和注意。据齐店来信说：“黑龙江省今年逢二十年来未有之大旱，这样给收款增加了莫大的困难，但幸而准备早，预先提出了搞副业解决困难，因而各地小学都能锄地、熬盐、打草及合作社借款，教员薪俸垫等办法，现在总算百分之九十的课本数字与款子收齐，只要再努一把力，是可以完成任务的。又如四平分店来信说，辽西地区连日降雨，河水暴涨，郑家屯方面一道堤被水冲毁，直接影响了该地的课本发行，他们也正在克服一切困难，使课本发行照常进行。其他如佳木斯、牡丹江、北安、内蒙、锦州等地都有着天灾，但是他们的课本发行任务都在克服一切困难中进行，截至今天止，为调查统计数字已收上的课本款已达四百亿元，这就是说，还有三分之一的任务还要努力去完成。

“在继续完成课本发行任务时，群众的困难，我们必须同情，不但同情，而且还要给予解决。真正有困难的地方，支店对后来调查的所缺数或目前因天灾而使儿童失学的应给予优待或其他的办法，总之，如何使困难的学生，继续求

学，这点在我们发行工作者说来，是应尽的责任。当然，解决这些困难不仅是书店的责任，但我们应以极大的关心来克服这些困难。如果我们克服了目前天灾所带来的困难，我们就是胜利地完成了任务。

“目前各地为克服这些困难而在努力工作的分支店同志们！你们为着东北国民教育的开展，为着完成与保证今后课本的再出版，为着认真执行总店的方针，你们的工作是有成绩的，你们的努力将换得发行任务的胜利完成。”

后来，1950年的秋季教科书出版发行之前，我们又提出了百分之百的完成教科书发行任务。李文发表了“关于今秋教科书出版发行的几个问题”；王大任写了“提前出版保证百分之百任务的完成”。东北人民政府教育部和新华书店东北总分店联合发出通知，在发行方法上，推行了合同制，总分店为填写合同的方法，又给各小学校发的一封信，并作出了专门的决定。这些做法，受到了当时新华书店总管理处的重视。为了把东北地区的经验向全国推广，总管理处来信要求我们写出一个系统的、全面的总结。1950年6月，周保昌写的《东北区小学教科书出版发行工作经验总结》，就是报给北京新华书店总管理处的。后来总管理处将这个总结的第四部分：“怎样完成发行任务”又刊在《新华通报》上，转发给全国新华书店参考。四十年前写的总结，今天重读起来，仍有现实的指导意义。虽然今天的情况有了很大的发展，经验不断地丰富，但是作为东北新华书店的历史资料，提倡从实践中不断总结经验，从而改进工作，很有必要把这个总结的全文，搜集书内，当作参考。

东北新华书店的教科书出版发行工作，曾受到东北人民政府教育部车向忱部长来信表扬。这封信说：

“你们在东北文化教育建设事业中，做了很多的工作，也获得了很大的成绩，由于你们出版发行了大批的教科书，使得各级学校，主要是中小学的教育工作，能够有系统、有计划、有步骤的进行，因而在中小学中传播新民主主义的文化教育事业上，起了很大作用，在向封建的、法西斯的反动文化反动教育大进军中，打了一个大胜仗，我向你们工作成绩表示虔诚的敬意，同时热望你们继续努力，改进教科书的出版发行工作，在现有基础上，向前发展一步，提高一步，为加速新中国的文化教育建设事业而奋斗。车向忱。10月7日。”

### 三十九、向模范工作者看齐

1949年是大发展的一年，又是大胜利的一年。胜利来之不易呀！就在这胜利的欢呼声中，曾经有千千万万的同志付出了辛勤的劳动，我们的书店工作也不例外。

“向模范工作者看齐”，这是李文在《出版与发行》第三十期上写的一篇文章，是对十二月份民主评奖后，公布模范工作者名单时写的。他说：“在我们的工作岗位上，有不少优秀工作者，他们愉快地站稳自己的岗位，兢兢业业，积极负责，全心全意地为了供应有益于人民的新的文化食粮，勤劳不倦地做好出版发行工作，他们有艰苦朴素的工作作风，关心爱护公共财产，从不畏惧困难，能动脑筋，想办法、肯钻研问题，当一件工作任务完成或超额完成时，并不

因此而满足和骄傲，而能虚心接受经验，正视缺点，勇于纠正，这些同志是我们事业中的骨干”。文章同时又指出：

“这次评奖，因为时间和条件的关系，支店未能同时进行。我们全东北有193个支店，他们不辞辛苦的艰苦作风，克勤克俭地坚持着各县、区、乡的文化供应工作，尤其是在冬季农村发行工作中，在零下四十度盖满冰雪的原野里，背着书包或坐上爬犁，从这乡到那乡，从这区到那区，发行书刊，建立农村小型图书室，配合冬学运动，为广大农民群众服务，有很大的成绩，我们准备在二月召开的分店会议上，讨论支店的评奖问题。”

这项工作是在李文、卜明主持下进行的。我自1949年9月，因痔疮手术后，又得了肺结核，发烧不退，住进了医院。当第一次全国新华书店召开会议时，我接到黄洛峰的来电，希望我抱病参加会议，但医生因我发烧不退而未同意。十月我就去大连疗养。次年一月，卜明因调京工作，来大连看望我时，我和他一起回到沈阳。当时书店又调出不少干部去北京工作，情况又有了很大的发展。

这次总店和分店的评奖结果是：获集体模范奖的有：总分店的会计科、栈务科、邮购科、出版科、锅炉房、教育用品社、锦州的门市股、内蒙的会计股、哈尔滨的服务部、齐齐哈尔的会计股、批发股、安东的会计股、热河的批发股。各发锦旗一面，对锅炉房增发奖金五百万元。

还有选出一等模范6名，各发模范奖章一枚，夏衣料一件，奖金200万元。二等模范27名，各发夏衣料一件，奖金100万元；三等模范共53名。总共86名，其中有11位同志从事炊

成员、锅炉房、司机、木工、打更等职务。

在公布名单的同时，还公布了集体和个人的模范事迹。这是继哈尔滨民主鉴定之后又一次活动。这是一件政治思想工作，是表扬优点，鼓励先进来带动后进，虽然其中也有个别的人后来犯了错误，但是绝大多数同志仍然保持着革命战争年代朝气蓬勃的本色。东北总店分店在年终进行这项工作，是得到东北局宣传部的支持，《东北日报》对此又作了报道，这张报纸王大任至今还保存着。这次评选的规模，比民主鉴定时还要大得多。

## 四十、我们的困难

做任何工作，都会遇到困难或者是麻烦，出版发行工作中也存在许多困难或者是麻烦。当没有稿件的时候，就发不了稿；没有铜模就铸不成字；没有印刷机，就无法印书；没有纸张就成不了书。诸如此类问题，在不同的条件，不同的时间和地点，都会产生出来。

可是，在东北解放区里，以上种种还不是最困难或最麻烦的问题，论设备在东北地区很优越。我们接收敌伪印刷厂之后，不但有平版机，而且有了轮转机，铸字的铜模在老解放区是一个字一个模子，东北的铜模是一块块的板，一块板上有几十上百个字，这些先进的设备，是关内老区无法比拟的。至于稿件，要翻印的书多得很，初期出书用纸可以从敌伪仓库里去拉。照此说来，我们工作中就没有什么困难或麻烦了，我的回答并非如此。

若要问我，当年在东北工作中，什么是最困难最伤脑筋的事情，我的回答是书籍的定价。

书籍出版之后，流通于市场，便成了商品，就要有定价。同时，书籍又是一种文化精神食粮，是传播革命思想的精神产品，这就不同于其他物质生活的用品。书籍有它自身的特点，主要用之于宣传教育，所以它的定价比较低，有的书比如教科书还要亏本。被人称之为宣传印刷品的书，大概受这种观念的影响，人们过去随便说的那句“偷书不算偷”，未必是对的，但也反映了人们的观念。

初进东北，我们过的是供给制生活，书店的经营也不计算成本，只要有个定价就可以了。我手头保存的那本《反“翻把”斗争》，全书32页64码，另加封面，定价只150元（旧币），印数5000册，如将旧币合成新币，也不过一角五分钱。

自从东北书店划归东北局宣传部领导之后，书店作为一个企业，便开始了自己的核算，印刷厂虽属书店领导，但在经济上互有结算，各自核算成本。一本书的定价，主要由排版、印刷、装订、稿费、纸张几个项目构成的。其中纸张在成本中要占50%以上的比例，而纸张的浮动价格对书籍定价影响很大。开始东北日报社在图们附近的石岘，接收一个敌伪造纸厂，加以改造，恢复生产，日产十吨纸，首先保证出报用纸，同时供应书店用纸，当时还感觉不到用纸的严重性。后来这个造纸厂划归东北人民政府工业部领导之后，东北书店的出版用纸，统一计划，按工业部定的纸价，卖给书店，现款交易。而纸张的价格，在当时战争环境里，受到物价的

波动，也在不断地涨价。如1948年6月，每吨（44令）纸为1000万元，7月涨至1200万元，8月涨至2000万元，9月涨至2500万元，10月涨至3200万元，11月涨至3600万元，半年之内涨了好几倍。到1949年涨到6000万元一吨。而一本书从发排到印出发行周期较长，原来固定的书籍定价，无法再印到书上，后来出版的图书版权页上的定价栏内都是空着的，出售时临时打上码洋，过了一月，纸价有变动时，书籍也改价，每次改价，就要动员许多人力来贴纸条（新的定价）。我手头保存那本《论马恩列斯》，全书共310页，没有定价，书的背面就贴过多次纸条。

后来我们总结了经验，对书籍定价来了次变革，根据一本书的基本计算单位，算出一个基本定价，出售时按照纸价上涨的幅度，用相应的倍数来计算定价，这就是根据基本定价按倍数出售法。

《出版与发行》第19期上，刊出了1949年3月8日阿城支店的一封信，我把它摘在这里。来信说：“最近普通书提至120倍后，教科书定价是太低了。那末小学教科书的定价在最近是否有变动？如果不变动，总店不是亏了吗？大家关心这个问题，请公开答复是盼。”

我们的公开答复是这样说的：“小学课本定价的决定，是今年一月十五日分店会议上讨论的，后在二月初的报纸上公布。当时纸价是六千万元一吨，而我们的定价主要根据这个纸价来确定的，……当时分店会议上大家估计，纸价无论怎样涨，总不会超过八千万，可是最近纸张已从六千万元一吨涨至一亿二千万，普通书倍数提高的基本原因就在于这

点。可是教科书因为发行范围太宽，总店既已公布定价，当然不能再改变。

从这两封信里，可以看到当时书籍的定价确是个很伤脑筋的麻烦事。教科书因为关系到国计民生，普及文化，消灭文盲；定价就要低，甚至要亏本，我们曾得到东北人民政府教育部补贴过十亿元。但是，其他图书是无处可补的，面对这种实际困难，需要有自力更生，艰苦奋斗，精打细算，勤俭办店，反对贪污浪费等等措施，其中经营文具也是一条生财之道。东北的出版发行工作者，经受了战争对我们的考验，克服了一个一个的困难，度过了艰苦的日子，迎来了全境的解放。

我们面临的困难并非一个，若要问我还有什么困难可言，我想很有必要来谈谈发行工作中的积压，这是经营管理当中难以避免，也是一个很伤脑筋的问题。

## 四十一、发行年画为例

在冬季农村发行工作中，除了发好冬学课本、党员课本、农家历、日历、台历以外，还有年画。这些出版物一般统称“年货”，都是在阳历新年到旧历年之间，大量发行到农村中去。这种年货在旧中国也是有的，一到旧历年关，小商小贩挑着货担，串街走巷，很受农民和孩子的欢迎，可说是我国的传统。不过时代不同了，这种年货又赋予新的内容。如旧中国的农历内容，带有不少封建迷信的解说，要结婚或者出门，先翻农历选个吉利的好日子。旧中国的年画中，有历



史故事，如《三国演义》中诸葛亮的《草船借箭》，二十四孝的《为母寻鱼》，《八仙过海》《鲤鱼跳龙门》《聚宝盆》《胖娃娃》等等。有的年画是历史知识，但是，在日寇统治下的伪满洲国里，连这些中国历史知识的年画也看不到。

我想着重回顾一下东北的年画，它是由东北画报社编

画 名	总 印 数	发 行 数	存 货 数
喜 气 临 门	39,344	37,475	1,869
军 民 一 家	25,456	23,762	1,694
翻 身 乐	24,630	24,195	435
兴 家 立 业	24,580	23,324	1,256
四 平 攻 坚 战	104,600	77,101	27,499
解 放 军 入 城	100,000	82,406	17,594
修 理 机 车	100,000	72,081	27,919
大 战 坦 克 车	60,000	58,857	1,143
新 兵 上 前 线	100,000	83,299	16,701
支 援 前 线	50,000	45,816	4,184
秋 收	30,000	28,320	1,680
四 扇 屏	100,000	54,245	45,755
交 公 粮	99,000	66,909	32,091
加 紧 生 产	50,000	42,582	7,418
多 造 枪 炮	50,000	42,809	7,191
松 花 江 桥 修 复	49,950	44,553	5,397
毛 主 席 爱 小 孩	19,400	18,345	555
给 前 方 缝 棉 衣	19,900	18,505	1,395
发 地 照	20,000	19,017	983
新 年 劳 军	50,000	22,443	27,552
做 军 鞋	10,000	4,121	5,879
合 计	1,126,660	890,670	存236,190

辑、出版印刷的，印出以后全部交给书店发行，印多少，印什么，决定权在画报社。东北的年画开始于1947年冬天出版，那时品种不多，总印数42万张，发行结果是供不应求。1948年冬天编印的年画共21种（其中有6种是1947年印过的），因为出版与发行配合不好，有些年画到年三十才印出来，造成了发行上的困难，积存了许多年画卖不出去。上面这张统计表可以帮助我们了解一些情况。

从这份统计表中可以看到1948年印的21种年画的品种、印数、发行数、存货数。需要说明的是发行数并不等于销售数，只是总店发给沈阳、哈尔滨、长春、吉林、齐齐哈尔、佳木斯、辽北、北安、内蒙几个分店的数字，分店再发给支店，所以，这个存货数并没有包括分支店的积压数。

是年，21种年画总印量是1,126,000多张，而分支店的存货数为35万张以上，占印数的34.8%。为了说明这次年画发行中存在的问题，我曾在1949年3月根据分支店来信反映的情况，写了一份报告，登在《出版与发行》十七期上。我在这个报告里说到：“去年发行情况一般供不应求，今年印数猛增至1,105,000张，超过去年42万的三分之二”。关于今年的年画为什么产生存货时，报告讲了几个原因。一是出版时间太晚，如《四扇屏》是阴历十二月二十八日出的，《做军鞋》是年三十出的；二是有些年画画得不好，群众不欢迎的有《修江桥》《修理机车支援前线》《交公粮》《四平攻坚战》，有的画同群众无关，有的在过快乐年时，不愿见到打仗有死人；三是大画太多，价钱太贵，买一种大画不如买两张小画；四是画前方战争多于后方生产。去年的《解放军

大进攻》卖得多，今年又照例画这些，就跟不上形势；五是印的不好，颜色太浅；六是估计不足，印的太多。如《新年劳军》去年已经印过，今年又重印，画报社要出五万，书店只同意三万，结果印出来的仍是五万，积存有二万七千多张；七是有些支店未下乡推销；八是纸张太脆，印刷和发行过程中，破碎很多。为了总结经验教训，报告又提出了明年的年画怎么印法。

眼看这些年画遭到损失，画报社是不负经济责任的，在这种情况下，书店的同志编成小组，上街去推销。纪树德写来报告：《哈尔滨分店推销年画的四个方法》，介绍他们亲自动手在街头出售，委托火车站代销，用年画慰劳军属等做法。程刚枫报告了长春分店全体同志推销年画的经过。书店同志的努力，只是减少了一些损失，要使产销结合，既满足需要，又不积压，需要长期努力，不断总结，不断改进。关于这个问题，我们曾经作过探讨，也写过文章。我所以用年画作例子，是因为手头有具体数字。

## 四十二、克服书籍积压现象

图书发行工作中的供需矛盾，具体表现在积压与脱销。这是长期存在的一对矛盾，从整体来看，也无法消灭它。如何缩小这个矛盾，调节这个矛盾，作为出版发行工作者都有共同的责任。但因出版与发行两方，所站的位置不同，难免对问题的看法不尽一致。

下面这篇文章，题目叫《克服书籍积压现象》，四十年

前，刊登在《出版与发行》第39期上，是我当时对这个问题的一点看法，作为一个历史资料，可供研究。

全国解放后，我们的出版事业有了很大的发展，随着经济建设的发展，人民需要的提高，供需关系仍是人们继续研究的课题，不过它又赋予新的情况和内容。下面是这篇文章的全文。

题目：《克服书籍积压现象》：

胡愈之署长在他的几次报告里，都提到了出版发行工作的盲目性。这点，在东北地区也有的，具体表现在产销脱节，质量不高，不了解实际需要，因而造成了需要的书供不应求，不需要的书积压在仓库里卖不出去。发行怪出版盲目造货，而出版说发行没有主动推销，争来争去，得不到适当解决，盲目性依然存在，书刊积压现象还是严重，读者叫唤买不到书还时常听见，所有这些说明什么呢？

首先，主要的问题是在计划性。这就是说，我们的出版必需与国家人民的需要、与市场相结合，否则即会形成许多不应有的产品积压。国家人民的需要与市场的销售情况，是通过发行工作者才能获得的，要是我们的出版不能与发行真正密切联系，就会使产品脱节，所以出版和发行之间的加强联系，建立制度，就能使产销更有计划性。这种联系的制度就是东北局所指示的推行合同制。合同制是现在我们组织或联系各方面经济活动的最重要的方法，最重要的组织形式；通过各种各样的合同，已经部分地克服着我们在生产与供销中的彼此脱节现象，使得计划的执行更有组织性，并从而促进与加强了计划性。

今天在我们这里，建立出版和发行之间的供销合同制，不但可以，而且是非常必要的。如果合同制能推行得好，将会对书刊积压，供销脱节的克服有很大的推进。

其次，书刊的积压也说明要我们提高质量。也就是说，我们的编审出版必需切合群众的实际需要，宁愿少些，但要好些。有些可以不出的就不要出，必要出的就要想尽一切办法去征稿，可以少出的就少出少印，重复的内容和文章可以删去的就删去，有些文艺作品（如《叶大嫂摇船渡江》《百鸟朝凤》）印了大本，又分开印单本，重复浪费是有的。在印刷方面如何提高质量，争取时间及时出版，减低成本，应是克服书刊积压所必需注意的。

第三，合同制的推行和产品质量的提高，只是克服盲目性造成了重要的因素，这并不是说，因为合同制的推行和质量提高，就彻底解决了积压现象，这是不可能的。应当承认，今天我们的发行工作者，对国家人民的需要和市场的情况是了解不够的，手头的发行材料是搜集不够甚至根本谈不上的，如果按照现在情况来和出版方面推行合同，虽然订货是决定产量的根据，但这种订货是否完全切实根据了实际的需要，也是可疑的。所以合同制的推行，需要发行工作者加强对需要情况的了解和掌握，否则盲目性还会出现的。

群众的需要应该是具体的，普遍的需要和个别的需要应有区别的，一般的需要和一时的需要也是有区别的，彼地的需要和此地的需要也要区别的。有些地方把群众的需要笼统抽象的反映，而不能具体明确地肯定到底需要的程度，因为这样，就使书刊的生产不能和实际的需要相结合。

举一个例子来说，新华时事丛刊的存货为什么这么多？基本的原因也是对实际需要了解不够。象这样的丛刊，首先它是报纸上发表过的，其次它是时事读物（有时间性），第三它是资料性的参考读物，除了图书馆必备以外，要是没有组织或号召学习，真正个人当一般书籍来买的恐怕不多。可是我们手头有没有了解全东北有多少图书室呢？不了解。如果这些情况不能了解，当然决定的数量就要出偏差。又如人民文艺丛书，几乎全部是过去印过，今天略加修改重新编辑的，这些书在读者中有些已流传好久了，有不少已经出了好几版，要是今天再来重印，就不得不估计以往的印数与今天的存货，但正是这两点，我们的发行工作是了解得很差的，所以为了订合同时有所根据，发行工作者应该很好的了解发行情况，否则计划性也是空的。

第四，书刊的积压，同时也告诉我们必需积极主动地推销，不要单纯的坐在家里，而要主动地送上门去。最近我们看了各地的存销报告表以后，发现有些地方的书刊已经卖掉一本不剩了，可是还不见他们来信添货，也有不少的新书，不是放在显著的地位，有时连样本都没有放出来，到了新书放在仓库里，或门市已经卖完了的，在书库里还存着不少，彼此脱节的不合理现象，只要仔细检查一下，就可以加速书籍的周转，奏主动发行之效。

第五，书刊的积压，也告诉我们要建立经济核算制。过去对于因存货的积压而引起的经济周转不灵，天天叫苦穷，没有钱，未能彻底从存货方面来解决。我们是企业部门，出版一本书，首先要考虑到它的销售期，准备三个月销完，就

按照三个月的情况来印，要是来年销完，就按照半年的需要来印，这点必需注意，否则就谈不上核算。东北局报告中说：“为经济核算制而斗争，也就是为节约而斗争，为扩大我们的生产力而斗争。”要是我们在出版发行工作上建立了经济核算制，我们的书刊积压就可以避免，我们书刊的定价也可以减低，我们好销的书就不能象现在的等着而出不来。

为了克服书刊积压，这是编审、出版和发行的共同责任，单靠一方面的努力是不可能彻底解决的，作为发行工作者，我们首先要正视自己的缺点，改正自己的缺点。

# 东北地区小学教科书的 出版发行工作

(1950年6月6日)

东北地区的教科书出版发行工作，已有三年的历史，过去也有过某个时期的总结，但还没有整理成较系统的材料。我感到：我们任何工作，当它到了一定的时候，能够加以系统化、条理化，应是我们提倡总结经验的一个方向。我觉得把过去做过的工作，写成经验，把这个经验系统化，这个方向是对的，因此才整理这一个材料。

东北地区的情况与其他地区有些不相同，这些问题是在东北特定的条件下产生的，所以这个材料仅仅反映东北地区的小学教科书出版发行工作中的一般情况而已。

## 一、过去的情况与检讨

为了说明我们的教科书出版发行工作，不得不把过去的情况介绍一下。

过去的工作有很多缺点，其中主要的缺点是供应赶不上需要，数量不够，发行迟缓。造成这些缺点的原因也是很多的，主要的问题有以下几个情况。



### **第一个情况：发行教科书还无经验**

我们虽干过书店工作，但没有做过教科书的出版发行工作，就是有，过去的经验与今天的情况又不相同。

我们在最初还没有体验到教科书的出版发行工作会那样复杂，而它与书籍发行是有不同之处，由于思想上对教科书的发行还缺少重视，因而在初期的发行工作中，存在许多的缺点，后来发了两次教科书，发行过程中发现了许多问题，从此，我们便注意与加强了这项工作，并且在第一次分店会议上专门把教科书的出版发行提出来讨论与布置。那次会议上把过去的经验作了总结，对教科书应如何发行也有了布置，从此，我们就不断地总结经验，逐步提高，至今为止，还不能说是很好了，不过有了一点经验而已，而且这些经验也是随着情况的变化而加以丰富起来的。

### **第二个情况：调查统计工作还不健全**

课本的印刷数字主要是根据读者的需要数，但因需要数字是分散的，印刷数字是集中的，如何把分散的需要数字变成集中的印数，主要的办法就靠调查统计工作。

过去我们统计数字还无经验，因此在起初依靠政府的数字来印刷，但政府为了满足需要，总是要多报一点，至于多印了能否卖完，卖不完又怎么办，往往这些情况没有想到。在这里让我举一、二个个别的例子：譬如1948年秋季，伊通和双阳两支店的数字是政府供给的，而政府的数字据后来了解，是从伪满的档案里抄下来的。所以伊通、双阳在那次发行的结果，造成了非常严重的存货。这当然是最坏的例子。

不过其他的支店也有过这种情况，凡是政府供给的数字比较起来就要大一些。而我们亲自动手调查，在起初一方面无经验，另一方面是不少的支店有依赖政府的思想。所以许多调查数不正确。

### 第三个情况：支店没有统一，做法还不一致

当时我们的分支店，名义上都是统一的，业务上虽属总分店领导，但是因为不是直属的领导，所以在工作上、思想上还有些不一致的地方。譬如有些支店在发行教科书时期，不能按照总分店的指示，认真进行调查统计工作与完成收款交款任务。因为教科书收款是大宗，往往收上来了交不上来，有些支店用了书款先捣动一下买卖，跑几趟“老客”，或者先借用教科书款进大批文具，不能很快地把书款上交，对我们教科书的继续出版与资金流转有很大的影响。因为教科书不能按时地印刷与及时地出版，必然造成发行工作中的许多困难。

### 第四个情况：印刷生产力小与需要量大

供应全东北地区的小学教科书，根据目前计算，全年共要三千万册，这是一个很大的数目。而目前我们印刷厂的生产能力很难完成这样数目大的出版任务，因为这样，就不得不采取：

第一，要及早地布置，及早地印。否则就会赶不上开学的需要。但及早印刷又与发稿问题有密切关系，有时稿子发迟了，就影响了印刷与出版。

第二，分散地印，自己工厂印不完，就交给人家工厂去印，差不多每学期教科书的印刷，总要有五、六个工厂一起

印，各厂有不同的印刷技术，有的印得好，有的就印不好，所以质量不一。

第三，突击地印，因而有时就追求数目字，印的质量就不高，装订也有装错的，封面有时套错，这些虽是个别现象，但差不多每学期都可以发现几本。

因为印刷生产能力还不能超过需要量，所以出版的时间性就有问题。特别是发行工作，因为初次的统计不确切，需要补印时，更显得赶不上，因而常常需要者在等书，工厂还在赶印，读者对我们的意见，也因为这些原因而产生的。

#### **第五个情况：战争造成了客观的困难**

过去是战争环境，因为有战争，所以新解放区不断增加，有时布置印刷任务的时候，仗还没有打，可是印完要发行的时候，已经打了胜仗，解放了好多地区。新解放区需要教科书的数量也很大，但因布置印刷任务时无此准备，就感到供不应求，有时为了照顾新区，只好把老区的课本抽一部分发到新区，这样一来，老区的教科书就缺好多。

因为有战争，交通很不方便，从北满要供给南满的教科书，当时要通过朝鲜邮政，从哈尔滨发到热河，用汽车运太贵，划不来，用大车运太慢，赶不上，因此运到热河时，不但学校早已开学，而且学校快要放假了。

因为有战争，我们把工厂安在佳木斯，在那里印。出版与发行在两地，联系不便，再版不能及时。

因为有战争，物价波动大，纸价上涨快，今天定的价，一个月后就会有变动，所以教科书的定价不能及早公布，对发行有很大影响。

凡是战争而引起的困难是很多的，我们当初工作中产生的缺点，与战争情况也是分不开的。

#### **第六个情况：教科书的出版还没有固定的资金**

书店要准备教科书的出版任务，就要大量的纸张准备，我们纸张的来源，在当时是直接向工业部以现款购买的。书店要一下子付出一笔巨款购进纸张，在起初是困难的，因此不得不通过政府方面的帮助，向工业部借纸，借纸的原则是以还款时的纸价来计算的，就是说，什么时候付纸款，就要按照什么时候的纸价来计算。譬如1948年春季课本的出版，我们借了三百吨纸张，借时纸价是一千万元一吨，但等到课本出版，发下去再收上款来，这个过程在六个月上下，等到收上款来再还纸款，纸价已涨至三千万元一吨，这个情况所产生的问题，就是使我们的课本定价时有变动，而这种变动往往给读者以不良的印象。

书店方面因为没有固定的资金来准备教科书的出版，因此有时因为资金周转不灵而误了印刷，也造成发行工作上的许多缺点。

#### **第七个情况：教科书内容常改动**

教科书的内容随着政治形势的演变而经常有改动，因此今年印的教科书就不能放到明年来卖，由于这个原因，书店方面就不敢多印，多印了，卖不掉要受损失，但是少印了不够发，对工作有影响。由于这个原因，给我们考虑情况与布置印刷任务时的顾虑是很大的。现在教科书的内容比较固定了，所以对我们的“卖不掉要受损失”的思想顾虑也解决了，这是促进课本充分供应的有利条件。

过去由于以上的七种情况，产生了我们工作上的某些缺点，其中属于主观努力不够而产生的缺点应是主要的。今后随着情况的稳定与好转，我们的教科书出版发行工作会有更好的成绩，那也是必然的。

## 二、对教科书特点的认识

每年春秋两季的小学教科书的出版和发行，是我们书店整个出版发行工作很繁重的政治任务。这是因为教科书的出版与发行，具有它一定的特点，只有对这些特点有了正确的认识，才能保证这个任务的很好完成。这几乎是我们三年来最深的体验。

教科书的出版与发行有哪些特点？

**第一个特点：它也是个政治任务**

书店的发行工作，大致分书籍发行、杂志发行和教科书发行三类。

教科书的出版和发行，在我们书店工作中是带有季节性的专门发行任务，在配合整个教育事业上，它不能不是一个政治任务。所以，我们对待教科书的出版与发行，应视同政治任务一样地重要，所以这样，这是因为：

教科书的出版与发行，它是整个国民教育中很重要的一部分，过去因为教材不能及时地供应，使许多学校不能开学，许多学生无书本可念。因而影响整个国民教育任务的完成。

教科书的出版与发行，与广大的群众利益有密切的联

系，这是关系千百万儿童的上学，如果在这件工作上出了偏差，而造成群众的损失是很大的。发行工作为人民服务这一概念，在教科书的发行工作上表现得很明显，我们能对人民负责，我们就能按时把书送到人民手里，我们不能按时把书送到人民手里，就表现我们的负责精神不够，有问题。

教科书的出版与发行要由国家来办，才能使教科书的内容符合国家的政策，陆部长说：“教科书对于国计民生，影响特别巨大。”这是因为教科书的出版与发行，对于消灭文盲起巨大的作用。

因为它是个政治任务，所以在完成这个任务上，应有严肃的态度与高度的责任心，反对任何的不负责现象与经济观点。把教科书的发行工作，提高到为完成政治任务的水平去重视，以这件工作的做得好坏，来测量我们书店的群众观点。

**第二个特点：是它的时间性**

教科书的出版与发行，具有强烈的时间性，这主要表现在：

第一，完成教科书的印刷任务，必须要在开学以前，就是说，一定要按时出版，这个问题解决得越好，对发行工作有很大的帮助。

第二，开学的时候，一定要把教科书发到支店，就是说，要做到及时供应，保证学校按时开学与上课。

第三，发现有不够现象，就要立刻添补，不能误时，否则会造成有些学生有课本，有些学生得不到课本。

第四，准备教科书的出版，与发行教科书的时间，应该根据政府统一规定的开学日期，要很周密的计算，发行工作

上要订有一定的时间作为规定，譬如调查数字要在什么时候作完，书可在什么时候发到，不够的数字要在什么时候报完，这些工作都应该订有统一的时间来规定，大家按照时间来遵守。

第五，教科书的内容，过去常受着政治形势的演变而常在改动，所以今年卖不完的教科书，能否放在明年再卖，就无保证，要是卖不完，所压的资金或受的损失是很难计算的。

### **第三个特点：是它的群众性**

教科书发行的对象非常广泛，发行地区非常普遍，发行工作非常深入。

无论是城市或者乡村，只要有学校，都要发到。学生的成份也是很广的，有工人的子弟，也有农民的子弟，还有商人……的子弟，差不多发一次教科书，就要接触许多不同的读者。

因为有广泛的群众对象，拥有数量占极多的读者，所以在整个发行工作上，或在每一地区出了偏差，会造成群众对我们的批评。四百五十多万小学生中，假如一个学生有意见，我们也要虚心接受的。

### **第四个特点：是它的重要性**

教科书和书籍、杂志都是同等程度重要的。但是教科书和书籍、杂志还有些不同之点。

第一，为了教科书的印刷与出版所准备的时间非常长，而发行开始到发行结束却非常短促，往往都是突击性的，要动员全体分支店的同志来作好这一工作。

第二，为了教科书的印刷与出版，书店要准备很大的资

金与足够的纸张，这些都要书店事先垫上，而书款的收回，总要在发行开始一个月到二个月的时间才能全部收回。这个过程拖得越长，对书店资金的周转影响越大。

第三，教科书的数量大，而且一定时期可全部销完，虽定价比一般书低，而收益甚大，有些支店发行一次教科书，就超过了半年的书籍文具收入的总和。譬如：拉林支店半年书籍文具总计收入为3,653,930元，而半年教科书收入为4,382,950元。所以有些支店有依靠教科书“吃饭”的思想（这当然是个偏向）。因为教科书的发行数量大，又是群众必买之书，所以收入就大，可是在教科书的出版发行过程中，稍有错误，印错或发错，而造成的损失也是很大的。

#### 第五个特点：有它的复杂性

教科书的出版与发行，因为有它强烈的时间性与群众性，因此在完成这个任务过程中，是件很复杂的组织工作，它的复杂性主要表现在：

第一，教科书的出版和印刷是集中的，而需要的数字与发行是分散的，如何准确地把分散的需要数变成印数，这是件很复杂的调查统计工作（如果不要求正确数，当然简单了）。

第二，筹备教科书的出版和印刷是要足够的资金，而发行收款是零星分散的，如何把分散的款子收上集中起来，而且要收得快，交得早，是件很不容易的收款任务。

第三，教科书发行时期的外部情况时常在变动，譬如：一、学生数字变动大；二、各地开学日期又不一致；三、分支店的全体同志或多或少对教科书的发行任务认识不足，有



时做法就不一样；四、数字变动快，许多地方今天要加，明天又要减，买了回去要退，买错的要换，公办与私办的学校学制不一，城市集中好统计，农村分散，有时因为灾荒，影响发行与收款。这些情况不一定个个出现，但也是可能发生的，因此掌握教科书的发行，就要天天熟悉这些情况，这是很需要的。

指出这些特点，可以使我们对教科书的出版与发行，能有正确的认识，把这个任务提到完成政治任务的高度去重视。

指出这些特点，可以使我们分支店的全体同志，都能按着这样的认识来一致行动，加强我们工作的责任心，为着完成教科书的出版与发行任务，来为人民服务。

### 三、出版任务

为了完成教科书的出版任务，过去的出版工作是有很多成绩的。但我对出版工作是外行，只能提出下面六点，其实出版工作上的经验还不只这些，只好以后再补充了。

#### 一、分散地印与重点地发

象东北这样大的发行地区，加以工厂分散的特点，在印刷上的布置，只好是分散（是成套的）地印与建立重点地发。

发行工作的布置是分为重点的，这种重点的划分，主要根据工厂设在哪里，发行重点也放在哪里。譬如过去我们的教科书是分散在佳木斯、哈尔滨、长春三地印，现在是沈

阳、长春和安东，这种分散印刷的特点就产生了发行上的重点。每一个重点就根据它周围的交通条件，来确定哪个分店的需要数由哪个发行重点供应，譬如当时佳木斯工厂的出版数，就供应佳木斯、牡丹江、北安三个分店，长春工厂供应长春、吉林两分店的需要。这也就是说“随地出版，随地发行”，缩短了运输上的时间与节省了运费。过去的经验证明，这种做法是合理的，正确的。比在最初时期的佳木斯印初国一册，哈尔滨印初算一册；佳木斯印的要发哈尔滨一部分，哈尔滨印的要发佳木斯一部分，是好多了。

不过分散地印与发，使得在掌握情况与分配任务方面增加了困难，这些是要引起注意的。首先，要注意纸型的及时供应各厂，不使印刷脱节；其次，在工厂印数多而重点发行地区之需要量少的情況下，剩余之数就要切实掌握，及时转发到工厂印数少而重点发行数量大的地区去，这些具体情况要了解清楚；第三，及时地供应工厂以纸张和其他材料；第四，课本发行组织要与工厂的发运组密切联系。只要在这些方面不发生错误，就能很好完成分散印刷与重点发行任务。

## 二、印刷要有步骤

印刷必需有步骤有计划地周密布置。印刷数量的确定，主要根据各地的统计数，但印刷时间就不可能等统计数来了才印，如果这样，就无法保证教科书的及时出版，所以印刷的步骤就要分三次（实际上是两次）。第一次，主要根据上学期教科书的实际发行数来确定初发暂时付印数，这个数字不能过多，但必需保证开学以前各册都要出版。第二次，主要根据大家已调查上来的需要数，再去审查第一次的印数够

与不够，不够的就要及时补足第一次暂时付印数。这两次在印刷时间上虽是分开的，但基本上是合一的，所以我们叫它为基本数。如果我们对第一次的印数估计越正确，那末所谓的第二次补足数也就没有了。第三次是根据各地发行结果，认为不足时，再印追加数，这就是再版，也是最后一次的印刷。对于再版数的确定，要慎重考虑，以免印了出来，不够，又要三版，那就不可能。如果我们的生产力很大，而需要的数字很有把握确定，那末印刷任务应是一次完成，这才合乎正规的做法。目前我们还是分基本数和追加数两次。

### 三、节省原料减低成本

教科书的印刷是大宗，如何在布置这个任务的同时，能做到节省原料，减低成本，就可以减少国家财产的开支，同时也能够减轻读者的负担。

为了节省材料及开支，首先要克服印刷过程中的浪费。过去在印刷过程中，有因工作疏忽，发生多印数目或一本书中多印了某几个页码的现象，有时确定要用的课本印好后要改。这样都会造成很大浪费，其他方面的浪费也是值得注意的。

为了节省原料，1949年的秋季教科书，我们第一次有计划地消灭了空白页，二十二种课本，其中一半有空白页，以印的册数计算，数量更大了，那回消灭空白页的结果，节省了七百令纸，减轻了读者四十亿元的负担。不过消灭空白页在原材料上是节省了，而在装订工费方面是增加了，本来一版可以印完的，因为要消灭空白页，就得分印单页，所以消灭空白页的帐，还可以细细算一算，哪方面合算，就采用

哪个办法。

为了节省原料，排版格式方面也要注意，有些地方用老五号排目录要占两页，如改用新五号一页也够了；有些文后的注解，应按照情况，在格式上变动。

当然，在我们将来的社会里，为了求得精美，这些应不是问题，不过在今天的条件下，注意这些，总是有益的。

#### 四、按时出版

按时出版主要指两点，第一，基本数要按时出来。因为能否按时出版，就决定了发行工作能否按时发到需要者手里，所以按时出版应成为教科书出版任务中很重要的问题。

为何有时出版不及时，研究起来有以下几方面造成的：

第一，因为发稿迟了，影响印刷，有时发了稿要改。

第二，调查基本数字不确切，造成追加数太大，影响了再版时间的紧迫。

第三，工厂生产能力小，而需要与印数很大，造成了赶不上趟。

第四，遇有要紧的普通书，非赶不行，占用了教科书的印刷与装订时间。

总的来说，加强这些方面的周密计划，就可以避免不及时的毛病。而要克服这些现象，应各方面（教育部发行部）共同配合与努力才能达到，只是工厂方面注意了，还是不能做到按时出版的。

#### 五、发稿要订制度

这是教育部与书店出版部直接发生联系的工作。怎样使发稿适应出版及时，就要规定几个制度。

第一，书店要和编审机关订好发稿合同，主要解决发稿的时间能够按时，书店方面保证按时出版，编审机关就要按时发稿。

第二，发稿应有轻重缓急，要适当配备，先发一、二年级的稿子，它印数比较大，发了一本二本，就足够工厂印半月一月的，同时也照顾了装订。

第三，插图是书店美术科画的，为了赶上发稿，编审方面应先将所需之插图，告诉书店，事先画好，事先审查。根据插图的大小，安在什么地位，事先都要设计好。过去为了一两张插图的变动，也曾影响课本的付印和如期出版。

第四，选择好字体，小学最好用楷体，算术中字码要用写体。

至于稿费上的问题，按照规定办理。

## 六、校对是个政治责任

教科书上要是出了错，就会使教员们也教错，所以教科书不应该有错字，宁肯多看一遍，也不能因为一个错字而涂改，印数这么多，改一下，不知会浪费多少人工，所以多校一遍还是合得来。最容易出错的地方，就要特别注意，譬如图与文的联系，如果清样打得不清楚，安错了一个图，这不但不能改，而且要重印，损失会更大。正文与复习题联系与生字联系，往往因为改正文字而影响其他。原稿上的简笔字，也可以使拣字的拣错，校对的校对不出来，所以为了消灭错字，教科书的校对不仅校对人员要认真负责，最好是由编者最后负责亲自校阅，付印以后，打好的纸型也要复校，检查一下个别的字有没有颠倒，特别是标题字，因为打纸型

要把矮字抽出来打高，放错了就会颠倒，严重者会使整个意思反了，如“苏联”成了“联苏”，“长江”成了“江长”，“上海”成了“海上”那就成为错误。

教科书的排版，最好是每课题争取另起码，为了节约不可能时，如课尾余一行半行，就不要转入下页，校对上也要注意消灭空白页。付印以后，打纸型以前，应将正文与目录重新校对一遍，有些编者改了正文，忘了改目录，目录与正文不一致可能有的。教科书的校对，不应看成是个技术问题，而是个严重的政治责任，这是必需确立的。

教科书上要是有了错字，不但一个地方有意见，而会使每个学生都会有意见，所以影响特别大。万一有了错，不用勘误表，将字改过来较为合适。

## 四、怎样完成发行任务

### 一、完成任务的标准

以什么标准来测量教科书的出版与发行任务完成得好坏？应该有四个标准。

第一，做到及时出版，按时发到需要者手里，保证了各学校能按时开学上课。并在出版过程中，印刷质量好，没有印错，没有浪费现象。

第二，百分之百地满足每个学生的需要，使在校学生人人有课本。

第三，能及时地收回书款，保证下学期教科书的继续印刷与出版。

第四，发行过程中，没有出错，发行结束，存货不多，不受损失。

如果能达到上述四点要求，就算很好地完成了教科书的出版发行任务。

那么怎样来检查出版过程中与发行过程中是否达到了这些要求呢？

检查出版过程，主要按照工厂的报告。以每册课本的成本核算，由会计科来审核有否浪费现象与多印了的，由发行部汇报，工厂是否做到了按时出版。

检查教科书发行的满足数，应该由发行部印发统一的发行鉴定表，经过支店发到学校去（同时发给县政府教育科），由学校提出对本季度教科书发行的意见。这张发行鉴定表的主要内容是：一、调查你校本学期应要课本的需要数（分别年级的）；二、填上你校本学期实际所买到的课本数；三、是否有多？还是有缺？多了多少？缺的多少？四、征求学校对教科书发行的意见，无论是优点或缺点，都应同时填上；五、指出下学期课本应如何改善。

这张鉴定表由校方填好交给支店，由支店转给分店评奖，过去我们曾规定至少要完成教科书发行任务的百分之九十九的百分比，主要按照各校的所得数与未领到数作的百分比。

检查教科书款的收回迟早，是由审计部在教科书发行时期，每日所作的统计作为根据的。在教科书发行时期，凡分店解总店的教科书款，在支票上都有注明，和普通的汇款是严格划分的。

检查发行过程中的出错，主要依靠分支店对总分店在发行结束时，所提出的意见。

所谓存货，初小的在一、二千本以内，高小的在五百本上下者，都不能算是存货，因为它与整个发行数字比较的话，仅占很小的一部分，这是指着总分店说的。至于分店的存货，应该占总分店所存的十分之一，也不能说有存货损失。支店一般地不应有存货。

有了固定的完成教科书出版发行的标准，就可以使全体分支店，为着达到这些标准而努力工作，也可以使我们在总结教科书出版发行任务的时候，有一定的标准，大家按照这个标准来检查自己的工作，就能得出较正确的结论。

我们试行这个办法的结果很好，而且还推动了一定的工作。

## 二、正确的调查统计是做好发行工作的关键

要作到上面讲的四个标准，重要的关键，是作好调查统计工作。这是每次教科书发行都证明了这一点。

为什么调查统计工作对于教科书发行是那样地重要？这是因为：第一，出版上的印数要根据调查的数字来决定。第二，发行上的分配，也要根据调查的数字来计划。第三，如果调查统计数字不准确，就要发生两种不同的偏向：一个是供不应求，另一个是有存货。前者会造成群众对书店的不良印象，后者会造成国家财产的损失与书店资金的周转不灵。

总的来说，正确的调查统计数字，就是克服出版与发行上的盲目性。

过去的经验证明，调查统计数字的不正确，主要有七个



原因：第一，对调查统计工作的重要性认识不足，思想上未被重视，所以不去亲自动手调查，单纯依靠了政府报来的数字，作为向上报告的需要数。第二，只作调查，不加研究，粗枝大叶的作风所造成。第三，怕报多了，卖不完受批评，所以有“折扣思想”作怪。就是学校报来的数字，深怕他们多报了，就给它打个九折或八折，这样一来，数字反而少了，因此第一次发不够，只好再报第二次（追加数）。第四，调查时间太紧，造成调查不深入。第五，掌握情况不灵，对调查过程中可能发生的外部情况估计不足，过份看得容易。第六，定价不能及早公布，增加了调查统计的某些困难，因为有些学生要先看定价，然后决定买或者不买。第七，学校不负责，报的数字不准确。

那么调查统计工作怎样才能做正确？

第一，思想上要认识到这是发好教科书的基本环节。这点做不好，会影响整个任务的完成，所以对政府教育科或学校，都要反复说明，过去因为统计不准确，影响了课本的及时与满足供应，让政府和学校体会到这件工作能否做好，与他们切身利益有关。对支店的同志，必须强调亲自下去，深入了解，切实负责统计，不要完全依靠政府报来的数字作为主要的根据，对于政府报的数字，只能作参考和比较。使支店同志在思想上了解到这是一个关键，只要把这关过好了，其他的问题也能解决得好。这一点，是要反复动员与解释的过程。

第二，调查上来的数字，并不等于没有问题了，支店经理为了对这些数字负责，还要仔细研究这些数字的正确程

度，切忌光调查，不研究。研究的方面应是：数字是否正确？发书时是否会增加或减少？是否会多报少要，或少报多要，与上学期的发行数要作一番比较（支店应将每学期对各学校发行的数字材料保存起来）。

第三，调查统计工作在书店方面是以支店为单位进行的，因为支店直接与学校接头，又具体执行统计数字往上报，所以教科书发行时期，分店要加强对支店领导，要派干部去支店巡视工作，发现问题。支店要密切与学校联系，求得学校方面的帮助。进行统计时，按照总分店发的统计表，以学校为单位，进行调查，在调查以前，要作好充分的准备工作，事先与县政府教育科联系，通过行政力量，来贯彻这件工作。支店内部人员，可以实行分区专责制，把全支店的同志，按区划分，一个人负责二、三个区，亲自下去，如果哪个区统计不好，就由哪个人负责，这样可以加重支店的责任。

第四，在时间上要适当地支配，领导上对规定的时间要抓紧，大家对规定的时间要遵守。确定了统计的时间以后，要防止分支店以至学校在时间上的扣紧现象。所谓时间上扣紧，就是都想给自己的时间留一个空，明明通知要在三十天内统计完，×月三十日以前报到，但为了自己方便，总分店发分店扣紧几天，分店再发支店又扣紧几天，支店给学校又扣紧几天，这样越到下边越是紧，下面紧了，调查的数字就难有把握，因为数字终是在最下边的，所以应当有充分而适当的时间，否则下面会叫苦。有时下面因为时间太紧，就此马虎草率报上去，结果就出毛病。如果给下面有充分适当的

时间，同时防止下面的“拖延不忙”思想。所以规定时间固属重要，而规定了时间以后，就要特别强调遵守时间的重要性。

第五，掌握外部情况。譬如春季和秋季就有不同的情况，秋季学生都在校，比较好调查，而春季因为学生不在校，到底有多少新生上学，特别是一年级这一班，要正确调查确有困难。但是我们只要肯亲自深入到四、五个学校去作典型调查，摸出学生变动数的一般规律，这样就可以对各学校报来的数字，首先在我们思想上有个底。过去的经验都是春季课本总是不够发，而秋季一般变动不太大。其他的情况也要随时了解，报告分店。

第六，调查统计的数字应该是一次搞正确。但是事情往往是说起简单做起难，有时候统计完了，报完了基本数，可是后来情况又有增加，原来不上学的孩子，现在又要上学了，原来不准备设的新校，现在又要开学了，有些在第一次未统计进去，有些学生插班等等，如果不供应他们课本，就不对，那么只有再报一次追加数。

过去的经验证明：凡是基本数调查得越正确，追加数就少，甚至不报。凡是追加数报得很多，就可以说明这个支店的基本数调查有毛病。在报基本数与追加数的问题上，应强调支店要对基本数负责，一方面不要有“折扣思想”，另一方面不能依赖追加数。因为追加数的印出，在时间上总是误了一些，如果是个别的学生得迟了（当然也不好），影响还不小，如果大多数学生都迟得了，那么影响是难以估计的。所以调查统计数字，不要因为可以报追加数，而放松了对基本

数的调查。这一点，似乎也可以作为对支店业务考核之一。

调查好的数字，应按照规定，准时报到上面（早报了也不好）。但也有过突然的情况，明天应是报数日期，而今天大水冲断了交通，邮信来不及，派人过不去，在这种情况下，应尽量利用电话与电报。电话要对方回一遍，电报要发双份，因为数字一错，影响工作太大。

第七，要及早公布定价，还要及早公布发行办法。尤其是发行办法，要广泛宣传。

第八，为了学校对数字负责，支店与学校可以订合同，双方以合同的形式，书店方面保证供应课本，学校方面保证数字正确。使用合同应成为我们的方向，这种供销合同如果做得好，就可以解决很多困难问题。

支店对各学校的数字集中以后，应多找几个人来复核，是否有加错或填错的地方，因为二十多种课本，要是填错了一格，就会一直错到底。所以填表与抄表的复核工作，也是很要紧的。

### 三、发行办法（垂直发行与合同制发行）

发行工作中的具体问题，在下面专门列题，这里所谈的发行办法，主要讲两点，第一，总分店对支店如何采用垂直的发行办法；第二，支店对学校如何采用合同制的发行办法。

关于第一点：对支店的垂直发行。

我们的教科书是分散在各个地方与各个工厂里印，印数比较大，工厂无仓库，这样只好是出一种发一种，采取分散保存办法。但是这样做的困难：是支店还没有报来需要数，

根据什么标准发，这是首先要解决的重要问题。目前我们先根据上学期各支店的实际发行数，以这个数字作为标准，先发三分之二，然后根据确定了日期，各支店报来的实际需要数，再作一次补发，除了这个办法以外，再没有比较妥当的办法。

垂直发支店怎样才能发得好？重要的关键是在掌握统计。因为垂直发行的单位有二百多，一种课本要发二次到三次，如果统计工作掌握不好，一定造成混乱。因此，我们专门成立了一个教科书垂直发行统计组，由总分店发行部派一人，各分店调来统计人员各一人，总共九个人组成，直属发行部领导，在总分店办公。这个发行统计组的主要工作，是掌握总分店的出版数，分支店的需要数，及发运股的发行数字（发运股是驻在工厂专门发书的）。

发行统计组专门立有卡片，对分支店每日所发出之书进行核销，正确掌握了进货、发货与存货。对发运股的关系，是直接领导，按照交通情况，作好“发货通知单”，注明发运方法，交由供应科及各厂发运股办理。

在发运工作上，要建立三个制度：

第一个制度：是发运报告制度。每日发出多少书要有报告，它所以重要，是因为今天垂直发行是集中掌握数字，分散发运。如不按日报告，就不容易正确掌握。

第二个制度：要有收货回单制。分支店收到教科书，要在发货回单上签名盖章，注明收到日期，连同包装用具（麻袋排号），一并退回总分店发运股。但要及时退回，以加速包装工具的周转。

第三个制度：是责任制。这是保证与贯彻以上任务的完成。这个责任制对发运股特别重要，在配书、复查、开发票、包装、写票、发运等工作方面，不能出错，有时宁肯慢一点，多复几遍，要保证正确。如果发现错误，严格追究责任，找出原因，接受教训。

贯彻这三个制度，可以促进垂直发行的做好。执行这些制度，应是总分、支店的共同责任。

关于第二点：支店与学校进行合同制的发行。这也是个新办法，还是第一次试验，但应视为一个方向。

合同制的作用，主要保证书店要及时供应书籍，学校要正确报数和付款。合同制的内容，请见前边附表。合同制的做法，是学校向书店报数字，书店按照所报数字，决定出版数量，教科书开始发行，学校按照合同交款，书店按照合同，保证及时供给，双方共同保证学生有书上课。如果订了合同以后，数字要增加，那么增加的数字还可以另订合同，但能否与第一次所订数字同时发书，要决定时间是否超过原有规定，如已超过，只保证有书，而不能确定发书日期。如果订了合同要减少数字，则由学校负责包，书店仅可能帮助学校向外调剂，调剂不出去而受损失，应是学校的。

此外，还有两个问题，一个是支店如何保管书，另一个是去年剩余旧课本如何发行。

关于第一点：支店要准备仓库，妥为整理保存，如有意外（失火、盗窃等），除经济损失外，并影响学校上课之严重损失，首先支店经理要负责，这应视为重要的政治责任。保管的具体方法，可按各地情况处理。

关于第二点：如有去年剩余旧课本，内容虽有改动，但仍可发行者，应有计划发在一个地区里，譬如专发这一县这一区，绝对避免在一个学校里出现两种不同内容的课本，这常会引起群众的反感。如果剩不多，不好分配，干脆就不发，否则会贪小失大。

#### 四、划分发行地区

划分教科书发行的地区，主要目的是两个：第一，分工明确，各尽专责。第二，避免混乱而造成的损失。

关于这两点，下面再加以说明。

教科书发行是以县（支店）为单位。哪个县（支店）由哪个分店负责，通常都是按照分店原来领导的支店范围来确定（过去没有垂直发行以前，有时也按照交通条件发行）。凡是所属甲分店领导发行的地区，就明确划分甲分店负责，甲分店必须完成这个地区的发行任务，其他分店绝对不能在甲分店所负担的地区去发行课本，如果这个地区的学校主动跑到其他分店买教科书，如无该区分店的介绍信，就不能卖给（一般说来，这种情况很少）。这种明确的分工，一方面加强了甲分店对这个地区的供应，另一方面，如果产生不满足现象，也由甲分店对这个地区来负责。支店之间也是如此。

在最初的时候，我们还没有划分发行地区，结果怎么样呢？北安地区的跑齐齐哈尔去买，或者这地区买不到的就到哈尔滨来买，造成了供应上的许多混乱，最后发行结束呢？要想准确统计各个地区到底发了多少教科书，不够的有多少，就不能搞出一个完整的材料来提供下学期的参考。

划分发行地区是总分店和分店划分的，但是划分以后，一

定要告诉支店和学校，说明这次教科书的供应地区的划分与责任。如果有些县里没有支店(过去有此情况)，就要适当地划给邻县的支店去负责统计，都要事先交待。在课本发行完了以后，支店有些存书，是可以向邻县的支店相互调剂，出于这种情况，就不需要严格划分地区了。

### 五、先发与后发

过去，因为数量不能一下子满足本区全部需要，所以有时分配不过来，有些学校领书就要迟几天。因而在这里产生了先发与后发的问题。

过去我们是这样做的：

第一，先发乡村，再发城市。因为乡村学校比较分散，交通不便，应先发。城市比较集中，因为有这点区别，所以先照顾分散与交通不便的乡村。

第二，先付款与先报数的先发，后付款与后报数的后发。这主要是督促大家及早报数与付款。

第三，先远地后近地，先发交通不便的(如热河)，后发交通方便的地区。

这些原则都可以根据具体情况采用。

不过以后我们能做到一下子印完，而且能及早印出，有足够的数量运到各地，所以先发与后发的问题，就不成问题了。

### 六、批发与零售

教科书都是以学校为单位，集中统一购买，所以不作零售。这样做的好处是整批，不乱。是否要给学校一定的折扣，这问题可以研究，因为学校来买书，第一要旅费，第二



要运费，这笔开支要学校负担是不合理的，这个问题在东北还未很好解决。

发给学校的应该成套，就是要了国语，也要算术，开发票也以套计算较快。但是在灾荒的地区，或个别学生确实困难，他们只要国语不需要算术的，也不可强迫，不过这些情况不会太多。

教科书发行结束，任务已经完成，如有剩余课本，应放在门市零售，这种零售的作用，主要解决：有些学生未买到的，可以来买；掉了的，可以来补买；用的时候损坏了（被墨水或水浸了），也可以补买。

零售的另一作用，就是供应家庭学生的课本。为了有一定的零售课本，就要在印数中有这一准备，否则就谈不到零售了。零售不一定等读者来买，还要主动去找，哪里有缺，就发哪里。

### 七、城市学校的发行

城市与乡村不同之点，就是比较集中，统计方便。但城市人口多，学制不一（过去有过此类情况），所以增加了与农村不同的情况。

#### 城市的教科书怎样发行与统计？

第一，以区为单位（没有区政府的可以划分地区），由分店派专人进行联系，要区政府配合下通知给学校，负责按时统计与收款，凭款取书。

第二，经过区的介绍，直接与学校联系，城市的学校，差不多都有电话，就要记下他们的号码，经常地用电话联系，了解调查情况与统计数字。同时要与市政府教育局建立良

好的关系。

第三，先发支店再发本市，发本市的在时间上迟五天、十天并不影响，如果有足够的书，当然要早发，要发都要发到，如果甲校有，乙校没有，这种影响是很大的，所以发城市的应在同一个时候发完。如果十种课本缺三种，也可以发，等那三种来了，随到随补发也可以，这点对农村就较困难。

城市学制不一致，我们发的是春季课本，而个别学校要用秋季课本，有这些情形时，如有去秋存的，可以发给，但永远下去，终不是解决问题的办法，所以还是通过市教育局，把他们的学制更改过来（过去哈尔滨就有这类情况）。

城市有较好的交通条件，能够送去收款，那是最好，否则的话，由他们来取，书店付车费，这些虽是小问题，也应照顾。

#### 八、专人负责的问题

印是集中，而发行与需要是分散的。因此，领导与掌握教科书的发行，就需要有专人负责到底，切实掌握出版发行过程中的一切环节，一直到发行任务的全部结束。

那么专人负责掌握应该掌握哪些问题？

第一，首先要与出版部以及工厂建立经常的联系，了解哪册教科书是在哪里印的，什么时候能印出哪一册，什么时候又能印出哪一批，总之，印刷上的情况，他首先要熟悉。

第二，掌握各地报来的需要数与随时的变动数。

第三，指导发运组的发行，分别轻重缓急，研究发行运输上的办法与可能发生的问题。

第四，了解各地的调查统计情况与发行收款情况，及时汇报，随时地交流到分支店去，了解情况中发生的重大问题，要随时作出书面的一般性指示与个别的通知。

第五，掌握全部的统计材料，特别在发行开始，基本数已感不够，需要再版的时候，应能及早统计出全区的不够数，作为再版，及时补发下去。

一般说来，最紧张的阶段，是在教科书发行开始的时候。

### 九、各方面的联系

教科书发行时期，主要联系哪些方面与哪些问题？

第一，与政府、学校的联系。了解学生的增减情况，有否新成立的学校，第一次调查的需要数有何变动，是否正确，学校开学的具体日子与学生的经济状况。

第二，与运输站的联系。了解运输路线与运输时间，书籍一到，使运输站能主动和书店联系。

第三，与银行联系好。各校交款直接存银行，这样可以节省手续，而且银行点得快，点得好。

第四，分支店与总分店的联系。汇报各地统计的需要数与发行以后的追加数，各地的发行情况与收款情况（特别要汇报发生的错误与问题）、存货情况与数字变动情况，收到书籍的时间与一般情况。务使总分店能掌握各地不同的情况予以及时的解决。

第五，总分店与分、支店的联系。指示发行工作，通报各地分支店工作中的经验，和总分店的出版情况，存货情况、收款情况。

第六，发行部和出版部工厂的联系。发行部要了解工厂

的印刷情况和出版日期，可以布置发行。出版部要了解发行部的发行情况，如要再版，可以准备生产力。

总之，相互间的联系，特别重要，联系越密切，工作越顺利，联系不密切，工作要脱节。

联系的方式：有会议、电报、电话、信件往来，必要时派专人联系。

联系的性质：下面对上面，是种汇报性质；上面对下面，是种指示性质；平级的联系是种研究商讨的性质；对外的联系是种帮助的性质。有时为了了解专门问题，就可以进行专门的联系。

总之，各店间的联系，最好有一定的文件作为存底，凡是电话要添书，要在通话以后，补给书面的添书单（注明何日电话通报），以作根据。

#### 十、广告怎样登

广告的作用我就不多说了。我想讲一讲教科书怎样登广告。

先登预告。主要说明两点：第一，下学期的教科书已在准备印刷，敬告读者有哪些课本，哪几册。第二，说明各地统一要用东北人民政府编审的课本，避免自编一套（这在过去有过，现在已经没有了）。

再登定价公布广告。主要说明也是两点：第一，本学期各册定价。作用是给读者准备钱买书。第二，说明哪一册是哪一年级用的。过去许多人把三、四年级用的初级常识第一、二册，就误认为一、二年级用的，所以有时报数时，就按一、二年级需要报数，结果买去的是三、四年级的常识课

本，不得已只好退。

登这个广告的同时，要把本学期的教科书发行办法同时登上，不但可使读者了解定价，而且告诉大家这次发行的办法。发行办法应先与政府教育部开会研究，互相商量好，最好是用政府与书店的名义，以联合通知的形式登出来。不仅在报上登，还要印单张的发到学校去，一定要使学校了解这些办法，越深入越好。

最后登出版广告。要在开学前五天登出，说明书已出版，各地书店有卖，目的是告诉大家去买，这个广告要连续登好几天，最好登报头。广告就是宣传，只有大家重视了，才能把工作做好。

以上这三类广告，不仅东北日报上要登，各省地方报纸上也要登，这样会更广泛些。

发行结束以后，还要登个启事，主要的内容是二点，一是告诉大家，如有不够的地方，可以向各分店门市零售（将存货作一广告），另一个是：如有订错或印错的课本，应即更换，在这个问题上，书店要采取主动，免得少数的提意见，就认为是整个的现象。

### 十一、定价问题

教科书的定价应比一般书籍要低一些，这是个原则。怎样低法，还是根据当时的情况决定。

教科书的定价一定要早一点确定与公布。为什么呢？

第一，公布了，下面都可以知道，学校就可以向学生宣传，告诉他们下学期书价，他们可以准备款子。

第二，有些地方是预订，就是把款先交到书店，出了书

发给他们，如果没有定价，预订起来较困难，预订的好处主要是报告的数字确实，订多少册发多少。如不是预订，有时要发生报得多要的少，这样，我们起初统计的数字与实际发行的数字就不能一致。

第三，公布了定价，就不能给我们再作变动的可能。过去我们曾经在一个时期变动过二次定价（原因是纸价上涨），群众反映很不好，有些人说：“早买的便宜，后买的吃亏。”哪些人是后买的？正是那些穷苦人，起初没有钱给孩子买书，等到凑好钱来买，涨价了，这是多么不好呀！所以确定订价以后，绝对不能再有改变，这是非常要紧的。

第四，公布了定价，就等于确定了定价，支店在任何情况下，不应因为教科书是学生非买不可的，因而有擅自加价的现象，这点绝对禁止。如有此现象而被查出，应该处罚，不可原谅。

第五，及早确定了定价，就可以及早登出广告，下边也可以及早地作准备。

## 十二、折扣问题

过去分支店没有统一，还有折扣存在，现在分支店统一了，这个问题已不存在，这应是统一了分支店的好处。

那么没有统一以前的折扣问题是怎样处理的？

分两种：一种是现款批发，便宜半个折扣，当时我们从发行开始，一个月内交完书款者，给现款批发折扣。另一种是超过一个月再交款者，以记帐折扣计算，这主要是鼓励大家早交款。

后来实行了支店凭款取书办法，就一律按现批计算。

如果纸价上涨，定价又不能提高的情况下，我们用提高折扣来挽回损失，譬如有些分支店欠教科书款二个月以至三个月、四个月不交，而此时期的纸价变动很大，要是收回书款已不能买到原来应得的纸张时，我们对久欠书款者，在事先规定提高折扣办法。

其实这些办法都是不得已的，所以那时分支店与总分店为了折扣争得很凶。最好的办法，应是分支店的统一，折扣实际上不存在，那么什么问题都没有了。

### 十三、退货不能成为制度

造成退货的原因是调查统计数不准确，要书过多而致。

教科书发行是大数，如果一个支店平均要退货二千册计算，二百个支店就要退四十万册，因为退货造成的损失是不可计算的。因此在教科书发行的规定上，我们没有退货这个制度，一律按实际需要报数。这个规定很起作用，可以加强分支店对调查统计工作的认真负责，使它确实。

另一方面可能引起的偏向是不敢多要（怕有退货），因而报追加数字就要大。但这些偏向是可以克服的。

如有个别现象，因为工作疏忽，统计过多时要退货怎么办？这也是可能发生的情况，对于这种情况应立即加以调剂，把过多的这部分书，立刻转发到不够的地方去（直接发）。

怎样发现有过多的现象？主要靠分支店主动地报告，远地应用电报报告，以免你那里有多，而这边不够还要印的浪费现象。有些分支店多了书，怕受批评不敢讲，这对工作更有损失，书多是事实，迟早上面要知道，这样不如早点报告，由上面统一调剂。

有些虽有存货，但数量不多，如再努一把力可以把它销完的，应走推销这步路。思想上不能依赖上面的调剂。但是存货情况不妨也可以报告上面知道，终比不知道要好。

教科书不退货是肯定的制度，上面讲的调剂是在不得已的情况下，为了减少工作的损失而采用的办法，并不是说用了这个办法，就等于可以退货，那就不对了。

那么损坏的、缺页的可不可以退？其实这是更换，当然可以，如果发现了不更换，这才是对读者不负责任。

#### 十四、运输与运费

教科书出版以后，如何及时运到支店，然后很快发到学生手里，除了发行制度要搞好以外，运输问题是一个很重要的问题。

运输问题的基本原则应是：一、运得快，二、运得好、不损坏，三、运费便宜。能达到这三点，就算完成了运输任务。

运输问题又有三种情况存在：第一，有些支店是在铁路沿线，运输当然无问题。第二，有些支店离铁路线还远，要经过火车运到一定车站以后，再要转运，或者有河道通船（如通河、黑河）。第三，比较闭塞的地区，要经过好几道转运手续（譬如热河、虎林、饶河）。这三种情况下，应如何根据不同情况组织运输，值得好好研究。我们的经验是：

第一，铁路沿线怎样运输？这虽然是条件最好的，一千公里以外的分支店，只要今晚发到车站，明天就能收到，似乎不需研究了，其实并不如此。这种情况的运输虽快，但还要研究如何使运费便宜。譬如走小荷物（随客车）就比走大荷物（随货车）要贵得多。但小荷物的好处是快，这趟客车赶



不上，就赶下趟，而货车是要经过编组，又是站站停，站站装货，确实慢（当然比大车要快得多）。对照这些情况，如果教科书发行初期，时间并不紧迫，而且日子有余的情况下，这种铁路沿线的支店发行，可以走大荷物，虽慢几天，但不影响发行，而且节省运费，如果时间非常紧迫，以求快为原则，应该走小荷物。以上是随客车运与货车运之分别。还有随车站运与邮局运的也要具体研究。火车运费是以公里计算的，就是路愈远，运费愈贵，而邮局运输一般不论公里的，按照重量，付多少邮费，随邮车发走，这两者哪个便宜，就可采用哪个。

这是铁路沿线上的运输分为大荷物和小荷物、车站与邮局的不同运费。

第二，非铁路沿线的支店怎样运输？这是条件较次的。解决这个问题的办法可以：一、以较低的铁路运费运至车站，如该地有支店，由支店代为领取与保管（因为铁路运输过时不领要罚歇的），或者由当地支店派人前送，旅费开支由对方支店负责，或者由对方支店派人来领取，一般是雇大车运回。这种情况下的运输，应该亲自派人押运，否则中途一搁，不知什么时候可以运到，因为这些情况而误了发行的也可能有的。

如果可以邮局运输，而且计算比火车加大车运费要便宜，又不影响发行日期，那么可以考虑交给邮局。

第三，闭塞地区的运输条件是最差的。解决这个问题的办法：一是亲自押运，但要成批。二是与邮局订立运输合同，书店付运费，邮局保证在一定日期以前运到。一般说

来，交给邮局运比较节省。

不论怎样运法，上面的三个原则是对的。不过有时为了“快”与“好”而多花了运费，也是值得的，如果为了“便宜”而影响了“快”与“好”，那是不值得的。

发行工作中，运输是个很重要的问题，差不多它可以起决定性的影响，因此重视这个问题与研究这个问题，把这个问题解决好了，也就可以加强发行工作的时间性。

### 十五、包装问题

运输线上的包装问题，值得研究。因为包装不好，会引起两个问题，一个是运输过程中漏了书，使对方不能如数收到，你说发了二万五千册，而我只收到二万四千×百册，有时很难追究是谁的责任，常常为这些问题影响了发行。另一个是书籍被损坏。所以包装是个重要问题。

用什么包装发运比较简便？

过去因为没有垂直发行，一般地都发至分店再发支店，所以发给分店的数量特别大，因为这个情况，只好以木箱来装，木箱的外面，标明何册课本，有多少，签上装箱人的姓名，分店收到以后，无需再拆箱，就可以转发给支店。用木箱装的最大优点可以使书不受损坏，但其缺点是：木箱成本很高，几乎每只就要几十万元，而且比较重，增加运费负担，搬动又不便，发到支店因已转运过三次的关系，差不多已被损坏，只好当柴火，所以浪费较大。

垂直发行办法实行以后，由工厂出版，直发支店，每个支店的需要量没有分店那么大，再以木箱发书，就不合算，所以最好的办法是用麻袋，它比较轻便。麻袋需要量很大，

发一次课本，就要一万数千条，光靠总分店筹划，就有困难，解决这个问题的办法，是由支店自行筹备，支店可以在县里借好，寄给总分店，发运股就按照支店寄来的麻袋装书发回去，这样计算下来，不但可以节省木箱钱，而且还能节省运费，发给分店的麻袋，也可以效仿支店的办法。麻袋装容易损坏书，所以最好要捆一道绳子，上车下车不能砸坏。

如果是从邮局寄运的麻袋，就要用布签，最好不把字写在麻袋上。水路运输就要派人押运，防止河水浸入书袋。补发的书，数量少，可按照地区远近与交通运输的方便，打包或装袋都应具体决定。

#### 十六、灾荒地区的发行

教科书发行时期，不可避免要遇到某些地区的灾荒，这些灾荒，在春季是春荒，在秋季是旱、涝、虫、雹灾。因为灾荒而引起的问题有两个：一个是农民需要劳动力，影响学生不能上学，这就要做劝学工作；另一个是，学生经济困难，凑不出钱，这会影响收款。根据以往的经验，这两种情况都可以克服解决。

第一，对不上学的学生要做宣传教育工作。通过学校教员，小学校长以及其他的小学生，向不上学的学生家长进行家庭访问与劝学工作，说明孩子念书识字的重要，提出“半年不上，要误一年”，举出勤学的例子；另一方面要动员学生向父母保证，放学回来帮干活，把勤学勤劳在学校中推广起来，往往经过了家庭访问后，原来不上学的孩子，又可上学了。第二，对买不起课本的学生，可采取以下办法：第一，发动学生生产，以学生自己的劳动来解决书款，这种学生在学校里

要及时表扬。第二，学校有公田，先由校方垫款购买，或者农会帮助先解决书款。第三，书店给灾区的课本，应有一定的折扣，在价钱上可以低一些。第四，必要的时候，先发书，秋收以后再收款。但须有确实证明及可靠的保证手续。在东北全区以内发行课本，有时遇到一、二个或三、四个地区有灾情是可能的，所以照顾这些灾区，对我们完成整个发行收款任务并无影响。这是我们书店的群众观念，也是和灾荒作斗争的具体办法。

### 十七、收款工作

教科书的收款是件繁重的经济任务，它不但影响书店的资金周转，而且要直接影响下学期教科书能否保证继续与及时地出版。过去为了教科书的收款，曾经被人说过“经济观点”，这是不正确的论调。

过去因为书店在教科书的出版上没有固定资金，周转比较困难，所以在这以前，曾采取了先收款后发书的订购办法，这个办法只要及时供应书籍，是不成问题的，而且我们所收的效果也很好。但有时因为再版赶不上，发得不及时，而被学生说是“收了款去不给书”，因而也造成群众对书店的意见。

现在书店在教科书的出版资金上，由于政府的帮助以低利向银行贷款，所以目前的教科书发行，已改变为学校凭款向书店取书的办法。这是最近的一个改变。

能不能收上书款？主要决定在能否供应书本。几年来的经验证明，教科书的收款是没有问题的，因为课本是每个学生所必买的，学生为了念书，再有困难，他是要凑钱买的。

我们只要按时把书运到支店，凭款发书应是最合理的办法。

过去有些地方款收不上来，是什么原因？其实并不是“收”不上来，而是“交”不上来，过去我们的支店工作还未统一的时候，许多支店看到教科书款是一笔大收入，有时眼红，脑子里就有活动，我们曾经发现好多支店，拿了教科书款去捣动“生产”做买卖，跑老客（即单帮），他们把大批的款子压着，有时候做买卖亏了本，书款更是交不上，这些情形在支店是常发生的。

为了防止这些毛病，我们曾采用过支店凭款取书办法，试行结果还很好。现在因为支店工作统一了，就无须再采用这个办法。但是对支店的交款就要有一个明文的规定，我们的规定是：

第一，教科书款不存支店，有银行的县，直接交银行，可以免去支店再点一遍手续，两天上交一次，教科书款的汇寄与一般书款的汇寄要严格分明。

第二，绝对禁止动用教科书款来作其他用途。

第三，规定日期，完成收款任务。

如果支店收款没有问题可以完成，再加上支店又能保证上交，那么教科书的收款任务就可以顺利完成。

这里再说一遍：教科书的收款能否及时完成，对下学期教科书的继续再出版，会起决定性的影响，因此，为了下学期学生能如期地得到教科书，就要很好地完成收款，这点不但分支店同志要了解，而且要学校、学生都能了解我们为什么要抓紧收款。

## 十八、开会布置

发行一次教科书以前，应有专门的会议来布置。总分店对分店是开分店会议，分店对支店是开支店会议。

开会布置哪些问题？

第一，确定发行办法。会议上规定的办法，要无条件地执行。

第二，划分发行范围。凡被分配范围内的任务，应积极完成。

第三，讨论发行时间。何时开始发行，何时报告追加数，要严格遵守。

第四，订出发行制度。如报表、手续等等。

第五，交流发行经验。会议上要表扬好的，适当地批评坏的。

第六，展开发行竞赛。以支店的力量来推动支店的工作。

第七，估计可能发生的情况。

如果会议开得好，对完成任务有直接影响。分店会议以后，如总分店能派出干部，应去各分店亲自传达这些办法，以免有些分店传达错了。开完会议，要写成文字的总结，成为共同执行的根据。

除了书店本身开会以外，还可以与政府、学校方面，根据需要，可以开座谈会。譬如总分店与东北人民政府教育部，在教科书发行以前，开会研究下学期的学生数，与初步确定印刷数，这些情况政府比书店了解得全面。商讨本学期的发行办法，确定了办法，就可以用双方的名义，下联合通知。分店与省政府的教育厅，也应有这种研究问题的会议，

支店与县政府教育科，或与各学校，都可以开座谈会，交换互相之间的意见，力求改进工作。当然形式主义的会议，不解决任何问题的会议，还是不开为好，为了解决问题，所以会议之先要有充分的准备。

### 十九、发行奖励

完成发行任务好的支店、分店以至学校，都应该有一定的奖励。这种奖励，实质是表扬好的，批评坏的。

总分店对分店如何奖励法？按照完成发行任务的四个标准，在分店会议上实行民主评奖，奖品以红旗或锦幛较合适。

分店对支店如何奖法？分店首先要审查各学校对支店发行教科书所填之鉴定表，来考核支店完成任务的好坏，然后根据这些材料，在支店会议上进行民主评奖，确定最好的为甲等，较次的为乙等，再次的为丙等，一般分成三等，以这样计算，几乎大部分都可以得奖，只有少数个别的得不到奖。奖品最好是支店干部所必需的日常用品，或书籍，这种奖励，最好能给支店的人员，使在发行课本中有成绩的同志能得到奖品。

支店对学校如何奖法？我们规定有五万、十万、二十万、五十万、一百万的书券，在课本发行结束以后，根据每个学校对支店的帮助，与学校方面报来调查统计数字的正确程度，分别奖励。学校取得书券以后，可以凭书券向支店购买文具或书籍。

这种表扬与奖励，对工作的推动是有帮助的，而且可以增进支店与学校的关系。

## 二十、与政府的关系

教科书的出版与发行是人民教育的重大任务，所以与政府有密切的关系。书店方面应尽量取得政府方面的帮助。

与政府的关系，实际上是与政府教育部门（厅、科）的关系。有哪些关系要建立？

第一，编审发稿与出版上的关系。为了保证及时出版，应在发稿方面，与教育部事先订出计划，确定何月何日付何册稿，以及校对上的一些问题。计划好了，就要按照计划执行。

第二，发行工作要求得到政府的协助。譬如确定了发行办法以后，政府方面要通知所属各部门以至学校，要按照发行办法进行工作，给书店有力的协助，保证学校调查上来的数字正确。做到这些，光靠书店还不够，所以要有政府方面的配合。

过去与政府的关系，在认识上曾有过一次争论，有人说，发行教科书中的调查统计数字应是政府的责任，因此政府应供给数字，书店无需调查。另有人说，调查统计应是发行工作中最重要的关键，为了完成发行任务，调查统计工作应由书店亲自动手，向各校调查，政府方面给我们一定帮助。

这两方面的意见，各有各的理由。不过根据三年来东北地区的教科书发行经验，至少在目前的情况下可以肯定：调查统计数字还是由支店直接调查最可靠。因为根据以往的情形，凡是支店亲自向学校调查的数字，都比较正确，有些支店，过去单纯依靠政府报来的数字，就作为向上报告的需要数，往往都是多报少要，造成了支店的存货与退货。



那么为什么政府方面报的数字容易大，而需要会少呢？这有一定的原因：

首先，因为政府总希望能多发一点课本来，至于能否卖完，卖不完损失又怎么办，这些问题，政府方面是不太考虑的。

其次，发行教科书并不是政府的责任，所以经济上的关系与政府不大，因此政府的数字，多从现有的数字上再估计多一点，这是政府方面总希望上学的人越多越好，至于下边的具体增加学生数字的情况，如不亲自调查，是很难搞确切的。如果我们要求政府亲自去统计数字，这似乎是过高的要求，事实上也是不可能的，因为政府有着一定的上下系统，上边要个材料，就由下边报上来。

为了调查确实，在目前，还是由支店直接向学校调查数字，是较为可靠的作法。所以在这件工作上，我们要亲自动手，不能依赖政府，而只能求政府给我们一切可能的帮助。

政府方面对分店、支店在工作关系上，应是积极帮助，遇到政府对书店有意见而提出批评的时候，分支店应虚心考虑接受，政府虽不是我们的直属上级，但他对书店工作有指导帮助作用。这在分支店同志的思想上，应有更好的认识。

## 结 束 语

围绕教科书的出版发行工作，我提出了这么许多具体问题，这些具体的工作，都是整个工作任务中的组成部分；每一个具体工作的能否完成，或者完成得好坏，都会促进或

者影响整个任务的进行。

那么教科书的出版发行工作中，那些问题应是整个任务中的基本环节，如果它做不好，就会起决定性的作用或影响。在出版方面的环节，就是按时出版；在发行工作上的环节，就是正确的调查统计工作。而这两个环节又是互相联系着的，如果调查统计工作不好，就会影响到出版上的数字不能正确，不能及时出版。所以两者比较的话，正确的调查统计工作又是整个出版发行任务中最基本的环节。

贯彻这两个环节，使这两个环节能顺利完成，用什么方法来保证？

首先，要加强工作的计划性。就是说，无论是印刷任务或发行任务，在事先要有周密的计划，为完成印刷任务而有关原料、人力、工具、时间，都要在事先作适当的布置，按照各厂的生产能力、交通条件与日常各厂的生产任务来具体布置各厂的印刷任务，这些任务的确定，都要有周密的计划，制订计划以前，要周密考虑，计划以后，不再变动。发行上的计划主要是事先对发行办法的确定与布置调查统计工作。加强工作计划性，可以克服工作中的被动性与盲目性。

其次，要加强工作进程中的组织性。教科书的出版与发行，从付稿到付排时起，一直到发行收上款来，其过程是很长的，每个过程的手续是很复杂的，在完成整个任务中，每个具体工作之间，或每个部门、每个过程都有相互密切的联系，这些联系便成了整个工作中的许多大小不同的环节，掌握这些环节，使各个工作的进程，都服从数个任务，按照一定的制度与手续，按部就班地完成，这是一个细密的组织工

作，非有专人掌握与领导不可。如果在每一个联系的环节上，发生了脱节现象，会影响对工作的完成或有很大的损失。所以加强工作进程中的组织性，就能克服工作中的脱节现象与波费现象。

**第三，正确认识它的重要性。**教科书的出版与发行，是国民教育事业中的政治任务。所以为着完成这个任务，一方面要求我们对这个任务的重要性要有足够的认识与重视，反对在完成任何任务中的任何不负责现象；另一方面要使我们的全体发行人员，树立正确的整体观念与群众观念，按照上级的指示与规定，在思想上、行动上为着完成整个的出版发行任务，积极负责，为克服一切困难而努力工作。

**第四，大家动手，共同努力，力求外援。**历次的经验证明，要做好教科书的发行工作，光靠书店的人员与书店的力量，还是不够的，还要有各方面的配合和帮助，特别是学校的帮助，因为所有需要的数字，都是经过学校调查上来的，学校方面能认真负责报告数字，支店方面能认真执行上级指示，这样就可以很好地完成任务。所以学校和支店在贯彻整个任务中，也是很重要的两个环节。

**第五，完成收款任务。**教科书的收款，乃是严肃的经济任务，在这件工作上，反对任何不正确的经济观点。只有及时地收回书款，才能保证下学期学生如期得到课本，所以收款任务的完成与否，直接与下学期学生课本供应有关，完成收款任务不应与群众利益对立。

**第六，总结经验，接受教训。**教科书的出版与发行，是专门性的任务，所以对它应采取有布置、有检查、有总结地

进行，每次要总结经验，凭着新的经验，来提高我们的工作，接受每次的教训，来改正我们的缺点。对教科书出版发行工作的及时总结经验，接受教训，应成为整个工作中的一个具体任务。

如果我们能照这些要求来布置教科书的出版发行任务，那么就能很好地完成这个任务。过去因为经验不足，主观努力不够，客观情况变动太大，所以在教科书的出版发行工作方面还有不少的缺点，这些缺点我们应该克服，为着百分之百地完成任任务，应作最大的努力。

小学教科书的出版发行工作经验总结，简单说来，就是如此，希望大家指正和补充。

# 主动发行与业务管理

——1950年10月24日周保昌在二届分支店会议上的报告

关于今后的工作问题，二届全会和第一次全国出版会议已经有了很正确的指示，特别是胡署长的几个报告，给我们今后工作解决了许多问题。我们的会议，就要根据这些方针、指示来作详尽的讨论和研究，使它在东北的具体情况下全部贯彻与实现。我今天讲的“主动发行与业务管理”，就是根据着两个全国会议的精神，结合着东北的实际情况，先来提出一些意见，以便大家在学习全国会议的文件时，作为一个参考。不过我要说明一点：全国会议我没有去参加，我只是读了文件以后的一些体会，所以讲的不可能深刻，希望大家补充。

按照全国会议的精神，在我们的分支店里，应该做好两件事，一件是对外如何主动发行，另一件是对内如何更好地业务管理。做好了这两点，我们就能够完成分支店的发行任务。

现在我分别来谈主动发行与业务管理。

## 一、主动发行就是我们的群众观点

群众观点四个字我们讲的很多了，我想发行工作者的群

众观点应该是具体的，不是抽象的概念。群众观点在发行工作上的具体表现就是为读者服务，换句话讲，就是主动发行。发行工作不主动，就是没有群众观点，发行工作主动性强，就说明我们的群众观点也强。

关于主动发行，我们多少还有些停留在“送上门去”的口号上，至于什么才是“送上门去”，怎样才是主动发行，需要明确与丰富它的具体内容，否则的话，我们会找不到门路，还会停留在口号式的叫喊上。

主动发行应该具体表现在以下八个方面，做不到或做不好这些，就谈不上主动发行。

**第一，首先，发行工作要主动地密切配合一定时期的政治任务与政策要求。**

关于这个问题，我曾在第一届分支店会议上讲过，现在只能根据两年半来的情况再作一点补充。

自从第一届分支店会议以后，我们强调了，同时也做到了发行工作配合一定时期的政治任务与政策要求，譬如1948年的农村土地改革时期，我们曾以农村为主的发行书刊；东北解放战争时期，我们面对了部队与新区的发行，东北解放以后，经济建设成为压倒一切的政治任务，我们便把重心从农村转变到城市，开展城市流动供应、电话服务、深入工厂面向工人，结合经济建设的需要，做了不少的工作。因为我们的工作紧密配合着客观的需要，所以第一届分支店会议以后的两年半时间里，我们在发行工作上创造了不少的经验，这些都是大家共同努力所获得的成绩。

但是另一方面，我们在配合政治任务与政策要求上，还

有缺点需要研究改进。首先，我们还缺乏对一定时期的政治任务与政策的组织学习。因为这样，就使得我们对政治任务与政策有关的各方面的联系缺少了解，当政治任务一来，我们应如何利用各种可能来配合，特别是拿什么东西去配合就缺少办法，往往在这种情况下，我们总说没有更多更好的出版物来推脱自己的责任来原谅自己。组织对政治任务与政策的学习对我们来说是极其重要的，譬如农村中办冬学，中央教育部与东北人民政府都公开在报上登了指示，有时报纸上还有社论，假如这些指示、论文与我们是无关的，我们怎能去体会今冬政府对办冬学的方针与具体内容具体做法呢？对这些精神、内容不了解，就谈不上更好的配合了。又如新的婚姻法公布以后的许多论文，我们也要学习，然后才能知道与婚姻法有关的书刊应发到那里去。正是这一点，我们是没有很好做到的。所以配合政治任务与政策要求的发行工作，首先就要我们学习与了解每个时期的政治任务与一定的政策。

在配合政治任务方面的第二个缺点，就是时间性不强，甚至有严重的脱节现象而造成了马后炮。拿最近的例子来看，“时事手册”正是目前时事学习的最需要读物，可是三联书店比我们收到的早，类似这些例子是很多的，它起的影响也最大，在这种情况下，同是一本书，早到五天可以销一千册的话，那么迟到五天就很难卖掉一千册了。所以配合政治任务，就需要我们发行工作者，高度重视时间性，减少层次，简便手续，使一本书的出版能很快的发到读者手里，起着应有的配合作用。

政治任务是随着政治形势的演变而确定的，在目前美帝国主义正在侵略朝鲜，对世界和平是严重的威胁，我国中央人民政府外交部发言人已声明：“中国人民决不能容忍外国的侵略，也不能听任帝国主义者对自己的邻人肆行侵略而置之不理”的情况下，我们思想上要作准备，为了粉碎美帝侵略，保卫世界和平，我们的一切工作都要支援朝鲜人民的正义战争，我们的发行工作要展开反美的宣传活动，使所有的人民真正地认识到美帝国主义的真正面目与美帝国主义必然失败的前途。今后我们的工作，不论遇到任何艰难困苦，我们都要有信心去克服。抗美援朝，保家卫国是今后严重的政治任务。

第二，其次，发行工作不仅起着宣传作用，而且要起组织作用，把发行工作提高到读书运动，就要我们有创造性的工作方法。

发行工作的方式是多样的，单靠门市是非常不够的，而且门市工作的方式也是多种的，这些多种多样的发行方式就要大家去创造，也就是要大家来想办法，办法越多越能主动。譬如农村发行是在土改时期提倡起来的，在这以前，我们很少到农村中去发行书刊，到了农村以后，又组织了农村图书室，这就是一种创造。又如鞍山等支店组织读书小组、部队图书室、工厂图书室，这在两年半以前是很少见的，现在当作一个方向来提出，说明这些办法是对的。又如我们的教科书发行比较书籍、杂志发行来要好些，原因就在教科书的发行工作，我们创造了许多办法和经验。

发行工作上的办法是很多很多的，假如认为我们的办法



已经够了，那就是盲目的自满情绪，会阻碍我们继续前进。就拿今秋的教科书发行来说，还有不少办法需要改进。至于组织读书会这件工作，那是更谈不上有所经验。

文件上说：发行工作是极其重要的与异常复杂的政治工作与组织工作，意思就在发行工作不仅把书发到读者手里，而且还要通过这种关系去组织读者，正是这点我们做的太差了。现在全国会议的决议提出要组织读书运动，这给我们发行工作提出了新的方向。读书运动就是如何使不读书的人读书，读了书的人来讨论，是如何把分散的读者组织起来，与书店不经常的联系变成经常固定的联系，成为书店基本的读者群众，从而进一步通过这些组织再来发行书刊，使我们书店的读者日日增多，这就需要我们按着全国会议的精神去开展读书运动，使我们的发行工作不仅起着宣传作用，而且起着组织者的作用。过去我们在农村建立图书室，有的城市组织读书小组，这些都是读书运动的具体内容，现在松江分店已经拟出了组织读书会的章程，准备开始摸索，总分店也将根据全国会议精神开始搞点，希望大家重视这个任务，在这个工作上创造出经验来。

### **第三，发行思想要走群众路线。**

这里我主要谈一谈发行工作深入群众与团结私营书店和代销处两大问题。

今天我们的发行对象假如要作个统计，大部分还是面对着机关、学校、团体、部队的多，真正发到市民手里的占数是并不多的，即以最近沈阳的情况，因为机关减少了，我们的门市收入也减少了三分之二至四分之三。其他地方也有这种

情况。再拿我们的城市服务来说，我们跑国营的公营企业工厂的多，而对私营的工厂是极少去的，发到市民手里的书刊为数也是不多的，这说明我们的发行工作深入群众还不够。即以支店来讲，到了新书先找机关对象的占了很大比重。今后如何更好地深入群众，象冬季农村发行那样的深入，就需要我们思想上更好的重视。

在团结私营书店，组织发行力量方面，我们是不够放手的，畅销的书不肯给人家代销，怕钱被别人赚去的思想是有的，因此就形成了独此一家，别无分处的自大思想，这样就影响到我们的书刊发行不能很好的组织力量进行主动普遍地发行，也影响到我们和私营书店的关系不够正常。“今后规定要以批发工作为主”，我们就再不能象过去那样拒绝人家来代销我们的书刊。当然放手给人家代销并不是说无限制的，这种限制就是双方签订的代销合同，关于付款、存货、添书都要按照合同上的规定双方执行。对代销处也是如此，按照代销章程办理。

我们是国营书店，和私营书店的最大不同点就是国营的领导私营。我们不要放弃这种领导责任。胡署长说：“领导不等于消极管制，而是积极的辅导、扶植和帮助，以改善和推进工作”。既然我们居领导地位，那么“我们的工作要做得最好，要管理得最好，书的成本应比私营的低，书价要比私营的便宜，至少也得一样”。假如做不到这些，我们只是嘴上领导。

除此以外，我们一样要推销他们出版的书，只要有益于人民，为人民需要的，我们就要推销，过去我们的思想很狭隘，除了马列主义毛泽东思想以外的书就不卖，我们的门市

不活跃，书的种类不多，与我们这种思想有很大的关系。全国出版会议上，着重提出了调整公私关系，对发展今后的出版事业有重要的作用，如果“让私人出版事业一天天萎缩下去，以至于停闭，这是削弱了我们国家整个出版事业的潜在力量，也就是我们国家的损失，想通了这一点，事情就好办”。我想大家都要想通这一点，来很好地组织与团结私营发行力量，来更多地发行书刊。私营书店也有很多很好的管理业务的经验，应很好地虚心向他们学习，看不到别人的优点，就是犯了自高自大的脱离群众的思想。

第四，要了解书籍的内容，识别书籍的发行对象，把一定的书刊发到一定的需要者手里，并能起着一定的作用。

书籍内容的介绍可以促进我们识别对象，这点大致上是解决了。现在的问题是如何识别对象以后去找到对象。譬如《好孩子》杂志出版以后，好多支店拿了《好孩子》到小学校里去找好孩子，好孩子们拿了《好孩子》再去找好孩子，这样越找越多，这本杂志的发行量也逐渐增加起来。象这样的推销方法，有时比我们自己去介绍更有力量。

找到了对象，发行了书刊，并不等于全部任务的完成，发行工作者还要听取读者的意见来改进书，要使出版工作与读者的实际需要相结合，发行工作必需将征求读者的意见，搜集读者的反映成为不可缺少的重要任务。发行工作者，应把搜集读者的意见当成一个任务，并且很好地完成这个任务，定期地向上反映。要知道凡是与群众有联系的发行工作者，他在完成任务同时，会反映出读者宝贵的意见，然后来改进自己的工作，这样就使我们的工作与群众的需要更好地

结合在一起。

第五，重视书刊的宣传推广工作，诚实地向读者推荐优良读物和负责地给读者找到书。

宣传推广工作不仅仅是登报，登报只是其中方式的一种。要使不知道书的知道书，就要利用各种场合，作一切可能的宣传。今天不但这点做的很不够，就是现有的门市推广也是很差。例如辽东分店的门市部书台子上还有二百八十一一种书籍没有放，本溪支店的门市也有二百七十六种书压在仓库里没有摆出来，抚顺支店在这方面的情形更严重，他们的书台简直成了旧书摊，上面摆着三年以前的旧书却不少，但最近出版的新书在门市很少看到，这种例子在其他的支店里恐怕也是屡见不鲜的。有时明明在书栈里有的书，而在门市上回答读者没有了。为了克服这种现象，从今后起，凡是读者上门来买我们出版的书刊，不论是新的旧的，一概不准回答没有了。因为我们有二百个分支店，你那里虽已卖完没有了，但并不等于其他的一百九十九个分支店也会卖完了，今天我们已建立了统计工作，哪本书在哪个店里存有多少，只要翻一翻卡片就能马上知道，哪里需要就往哪里调是很容易的，既有读者上门来找这本书，即是今天没有，就要想法使它明天有，不能轻易放走一个读者，这是我们对读者的负责精神与服务精神。当然，这样做是很麻烦的，有时还会遇到些困难，可是麻烦和困难都是能够解决的。即使可能碰到一二本书真正卖完了实在找不到的时候，只要读者迫切需要，我们可以从总分店的固存书里也要想法抽一本卖给他，假如固存书里也是没有了，我们还可以登报找到它。象这样的

添书，应在添货单上特别注明非要不可，总分店就有责任来为着读者的需要来想办法找到它。当然有时也可能找不到，但是只要我们确是尽到一切努力给读者找，读者也会原谅我们的。除了这项办法以外，每个店都有责任将读者介绍给总分店邮购科来买书，邮购科就要想尽办法为读者找到书。我们能够做到这点，才说明我们对读者是负责的，也只有这样，才能促使分支店的同志们认真负责地对自己的货能够很好地掌握，能够随时发现哪些货不够卖需要赶快添。

第六，要很好地进行统计工作，通过统计工作来掌握货与推销货，使我们的货又不积压，也不供应中断。

做到这点，就要在掌握货上抓住三个环节：添货、销货与存货。需要的货要及时添配，销货的情况要天天了解，存着卖不掉的货怎样想办法去推销。这样做困难是有的，因为现在书出得多了，种数有几千，光靠脑子记就会记了这点忘了那点，所以科学的办法就是建立与加强统计工作，通过统计来掌握数目字。

统计工作就是调查研究工作，帮助我们了解情况，提出问题，然后才能得到解决问题的可能。统计工作就是促使我们心中要有数，否则就无法决定问题，统计工作做好了，我们才可能掌握全面情况，所以重视统计工作，统计以后要很好地研究，便成了改进与加强工作所必需。

过去的统计工作还有不少缺点：主要是大家没有真正认识到它的重要性。就以第三季度的点存来说，总分店原来的意图是通过这次点存来了解一下到底有多少积压，然后想出办法来处理积压，可是到今天为止还有三十处未报，有些是交

通不便可以原谅，但有的并不是交通不便，譬如拉林、八面通、通化、凤城、景星、青岗、望奎、东科中旗、承德、赤峰等地，他们的存销报告表不知要到什么时候才能做好。一个全面的统计资料，要是缺了三十处，真是美中之不足。下乡读物的调查数还有营口、临江、长白至今未来，盖平、清原、新宾报来很晚，辽东分店第一次报来后，接着来信要改，沈阳分店只统计一门市的需要，把二、三门市忘了，辽西分店首次报文化课本第三册就要四十万册，去信问后，改为二十万册，前后相差很大，象这种情形都说明有些分支店对报表不负责，对自己决定的需要数不够负责。甚至还有这样的情形，报上来的是张空白表，没有填数字，却盖了经理的图章的计有公主岭、龙江、库伦旗支店各一次，一面坡支店犯了三次，莫力达瓦旗犯了二次，又有西安、绥化、鸡西等支店把卡销帐寄来代替了存销报告表。以上这些支店对统计工作的意义至少可以说是认识不清的，希望他们改正过来。

统计工作上自搞一套的支店更多了，不能按照总分店发去的统一式样填写的，有新金、新宾、岫岩、靖宇、营口、盖平、柳河、宝清、珲春、公主岭、龙井、汪清、安图、德惠、桦甸、讷河、肇源、甘南、青龙、北票、凌源、滦平等支店，他们的报表到了总分店只好再帮他们重做一遍，真是浪费不少人力，假如说他们第一次不懂，那么以后就不能再犯了。

我们的统计报表，不但要按时报上来，以便集中整个统计，还要大家保证完全不缺，数字要正确。希望大家在会议以后，认真地把统计工作做好，使统计工作在我们主动发行与掌握货上起它应有的作用。

### **第七，主动地掌握市场需要与领导市场。**

我们的书是要拿到市场上去出售的，市场上需要什么我们首先要知道，要做到“要什么给什么”，不要跑在后面。我们的书在市场上多了，封建的迷信的书就会逐渐的淘汰。我们在定价上也要领导市场，上涨在后，落价在先，并不是看到好销的书就擅自加价，有些书为了达到它的政治任务，就要主动地多销，并不因为市场不要就作借口来少销，要知道同是一本书，印三千册和三万册是有很大的区别的，印三千册的定价一定高，印三万册的定价一定低。主动发行要多销书的目的，除了传播广泛以外，也是为了压低定价，减轻读者负担着想的，过去有人认为主动发行是为了多赚钱是根本错误的。

**第八，贯彻主动发行，必须反对折扣观点和单纯任务观点。**

有不少的同志在主动发行时，不是以启发宣传的方式来鼓励读者买书，而以打折扣办法来促使读者买书。表面看来这是对读者的优待，实际上是加重了全体读者的负担。第一届出版会议的精神要“统一规定重要纪念日廉价办法”是从全体读者出发的，今后我们应该用普遍压低定价来优待读者，而不是利用折扣来作为主动发行的依靠。

单纯任务的观点也是有的，为了完成一定数目字的任务，有时就不加选择，不加负责地乱摊，只要把书推出去收回钱来就算，读者愿不愿，发去以后作用和影响怎样可以不考虑。象本溪支店对总工会图书室，擅自塞上十二万元定价的“西崖装饰画集”二十本，象这样的发行起什么结果呢？

主动发行是为了：“不读书的人读书”，“读坏书的人读好书”，“少读书的多读书”，“看不懂书的人看懂书”，“不知道书的人知道书”，“找不到书的人找到书”，“买不起书的人买起书”，“看了书还能够提意见改进书”。这样才能达到主动发行的目的，但是真正做好这些，不是轻而易举的。

主动发行就是我们的群众观点，以上所指的八个方面都是很重要的，每一个问题都说明了我们的群众观点，我们为实现以上所说的，应把今后的工作提高到群众观点的高度去认识。

主动发行只是我们做好书店工作的一个方面，另一方面，就是如何实行业务管理，就是下面我要讲的。

## 二、业务管理中的几个重要问题

全东北现有分支店二百处，实行统筹统支以后，我们的责任是加重了，过去只是发书付款的关系，现在什么事都要照管到，摊子越大，事情也就越多，要是管理不当，就很难完成发行任务。怎样实行业务管理好，需要大家介绍经验。

根据全国会议的精神，各区建店工作方针：“重点是整顿与巩固”，“不必要的支店可减少或合并之”。在东北来说不需要再发展了，而应认真检查一下“哪些是需要的哪些是不需要的，哪些是力量强的，哪些是力量弱的，进行一次调整；需要加强的加强，或者无大需要的可以考虑紧缩，以加强其他更重要的地区的发行力量”。否则“分支店很多，而



干部不强，力量分散，工作搞不好，不如缩小机构，反而可以加强力量”。九月份普遍检查支店以后，有些地方已开始调整干部（如辽西），有些地方已着手合并支店（如黑龙江），这是对的。但只做这一步还是很不够，需要在调整与合并以后，如何更好地实行业务管理是基本问题，我想就这方面先提出一些关于支店业务管理的意见。支店的问题很多，我只从几个基本方面提出来，如能做好这几方面，大致上问题也就解决了。

**首先，要有经济核算思想。**

胡署长在他的报告里指示我们：发行工作“虽然是一种有着重要政治意义的工作，我们仍然要当做一件经济工作来做，采取新民主主义的经济方式来经营”。他说当作一件经济工作来做，就是要我们讲究会经营会计算。因为一个事业能否发展，一方面固然要看这个事业的性质是否适应人民的需要与能否为人民服务；但另一方面也要我们善于经营企业也有很大关系，假如我们出的书，“印了无代价地配给读者，象过去革命斗争中在特殊情况下所曾经做过的那样”这是一种很大的浪费，今天是不可能的。我们发行工作要会经营，首先就要加强工作计划性，加速书籍周转，收回一定成本，继续再生产，以源源供应读者更多的书。要做好这些，应该具体从以下几方面着手：

**第二，加强工作计划性。**

工作计划这个名词，它对我们是并不生疏的，但是我们对它却很生疏。大家都懂得：要做好工作就要有计划，到底计划怎样来订？订了以后又怎样去做？我们考虑是不多的，

有些计划是计划（有些根本没计划），做又是做，常常是不一致的，而在我们领导上又是缺少检查的。今天应该明确这样一个问题，就是我们的计划应围绕着一个中心，就是销货。大家知道，工厂的计划，它是围绕着生产为中心的，而我们发行工作基本的任务是销货，如何使我们每一个具体工作都是围绕着销货，应成为制订计划的基本思想。假如我们计划中的每一点，是与销货任务毫不相干的，那就需要考虑修改。今天我们对于销货计划的执行是不严的，能多销就多销，不能多销就少销的习惯是有的。今后我们应该多提倡为了销货来制订一定的销货计划，不是被动的有了就销，没有就算，大家要懂得：出版上的计划是依据着我们销货的计划来制订的，譬如这次调查的《毛泽东选集》是根据大家的计划来最后确定出版计划的，这种工作计划性就是克服我们出版发行工作上的盲目性，也是在经济上贯彻核算制。

要很好地订计划，就要我们对日常的销货情况很熟悉，譬如佳木斯支店在今年一月销货情况是不佳的，一月份只收入一亿七千多万元，而开支就占了三千二百余万元，占收入的百分之十八点八，他们面对着这样浩大的开支，多方研究有计划地多销货，实行计划的结果，到五月份就增加收入至五亿七千多万元，而原来的开支并没有降。但开支与收入的百分比只占了百分之九，除去营业税只占百分之五点二六。反过来看集贤支店，他们的收入与开支没有做过百分比，收入在减少，开支在增加这种情况是熟视无睹的，他们的开支占了收入的百分之二十五以上，检查支店工作的时候，检查小组给他们计划如何多销货，来相对地减少开支，

可是他们的思想：“计算这个干什么？开支还不是向总分店报！”这两个不同的例子，就说明了工作计划能紧密地结合销货就有成就，不考虑销货，他们的事业就会萎缩不前，会处于停顿。

要加强计划性，就要很好地建立统计工作，统计就是计划的基础，没有精确的统计工作，就会使我们的计划陷于主观与空洞，有了统计工作也可以使我们能够检查计划完成的如何，所以加强计划性就要很好地加强统计工作，保存统计材料，研究统计数字。

计划性对我们是极其重要的，不少地方因为计划不周，今天做了明天又要改的现象是有的，因为计划不周而引起的人力、财力、时间的浪费是数不清的，所以加强工作计划性应该贯彻在每一件工作当中。今后为了保证大家对计划的贯彻与实现，总分店与分店的领导应该对每一个时期的中心工作事先指示，绝对避免因为临时任务的布置，而打乱了下面计划的进行，在下面工作最感苦恼的是一个任务正在进行，被上面新来的指示而打乱，这点在今后领导工作中特别要注意的。

### 第三，要消灭书刊积压，加速书刊周转。

目前我们的书刊积压现象是严重的，根据六月份的综合，存货已达一千二百亿元，全东北的存货几乎月月增加，而我们的收入与造货是成了反比例。从每个月的统计图表上看，就知道积压的严重了。积压愈多，经济周转就困难，书的定价也自然就要高。譬如抚顺支店的存货竟达五十亿元，本溪支店也有四十多亿，松江分店连本外版、教科

书、文具都在内，竟有一百六十余亿元，其中有一种书竟存五千余册，黑龙江分店的仓库快要摆不下了，类似这些情形在其他支店里也是一样有的。

书籍积压对我们发行工作者说明什么呢？首先，我们要检查发行工作的不主动，来了新书未及时推销，也未很好地组织力量代销，关于这点我在第一部分里已经谈得很多了。其次，供应科发货也有毛病，不了解下边情况，所以多发的现象经常有。第三，大家对积压还没有看成是个严重问题，因而积极主动地想办法去消灭积压还不多。第四，有些积压从帐面上看是个数，譬如佳木斯支店还存有前年的《算术课本》四万册，合三亿九千多万元，实际上这些书已经不能卖了，类似这些情况也是多的。第五，调度货上还有不够，需要的买不到，不需要的存着卖不掉还有。不管原因怎样，我们当前重要的任务是迅速处理积压，能变成钱的赶快变成钱，该报销的就报销，需要廉价出售的就廉价。我们的书就是钱，认识不到这点就是不对。

我说消灭积压，并不是要大家少添书，因为有过这样的支店，怕卖不了压起来，报需要数时一本也不要，《生活知识》有一百二十六个支店不代售就是这个例子，这还能说做发行工作。我们不卖是不对的，能多卖的少要也是不对的，可以卖的不去卖也是不对的。总之，我们的货应是样样齐全，有计划地要，有计划地添，绝不能畅销的多要，滞销的不要，愈是滞销应该想办法要它多销。

**第四，增加收入，节省开支。**

我们提出增加收入，有人误会是为了赚钱，如果是单纯

经济观点，那是要批评与纠正的，我们赚一定的钱来是“为了出版事业的发展 and 扩大生产，无论公营和私营保持合理利润是被容许的，而且也是必要的”。

所谓利润是用来发展和扩大生产，主要指以下几方面：一、进更多更好的书来供应读者需要；二、合理地普遍减低定价，特别照顾到偏远的地方和农村；三、开展读书活动，发展发行业务，使发行工作为读者服务做得更好。我们指的节省开支，目的也是为了发展业务，减轻读者负担，这是一个任务的两个方面。

要增加收入，就要更好地主动发行，象目前的情况来说：城市的收入减少了，就要设法增加农村的收入；南满的收入减少了，就要增加北满的收入；机关、学校买书的减少了，就要增加部队的买书，到部队去流动，总之，这边少了，就要想办法使那边增加，今天我们已是全部统一了的分支店，大家行动一致，意志集中，相互支援，为着一个共同的目标——主动发行与增加收入。

为了增加收入，有两种思想是要批判的；一种是依靠教科书吃饭思想。在统一支店以前，给支店的教科书是有折扣的，差不多一年两次的教科书利润可以坐吃上半年和下半年，因此如何更好地、积极主动地多销书籍、杂志是置之脑后，很少考虑，这种思想如不立即改变过来，就要犯错误了。大家看了《内部通报》第十一期上中央教育部和出版总署发布了关于教科书的两个决定，出版局为了保证执行上面两个决定，又专门作了一次指示，那上面说，教科书发行是个严肃的政治任务，不可赚钱，也指出：“从今以后，我们

要消灭依靠教科书来贴补开支的思想，要从发展业务，大力推销其他书刊，增加营业数字来达到企业化的目的”。我们全体同志应该对这些指示要有深刻的体会，反对经济观点和本位主义。

另一种是统筹统支以后的依靠思想。认为统一以后，一切开支都向上报，收入多少可以不管，干不干二斤半的思想必需打消。统筹统支以后，要我们增加收入，节省开支来发展业务，仅仅依靠思想都是不对的。有人主张以经营文具来增加收入，如果把我们的主要业务放在文具上，那就要出偏差。今后支店的文具经营，按照具体情况，上级店批准始能经营，不能自搞一套。

要节省开支，就要反对浪费。发行工作中也是有浪费的，不过它不直接表现在钱上，而是表现在书籍上。我们书籍的损失是很大的，每个月的点存总是对不起来，月月有损耗，有时候多了，但这种多实际上就是少。我们思想上重钱轻物是有的，而且很严重，少了几万元是件事，损坏了或丢失了一本书是满不在乎的，书在脚底下踏好象废纸在脚下，管理书籍不当造成的损失也是很大的，这种浪费往往是看不到的钱。我们的供应不及时，就可以造成存货。本来能变成钱的书，因为时候误了，统计错了，造成的损失不是几百万，便是上千万。需要数决定多了，就会造成积压，书躺在仓库里卖不出去，积压越久损失也就越大。邮运包装如果计划差一点，也会造成损失，这次发关内的书，本可以一次运走，结果分两批运，增加了运费。干部必读本可由长春直发西安，结果经沈阳转一转，浪费了运费，又延误了时间，这

种浪费都是因为计划不周造成的，损失是不可计算的。

节约就是为了减轻读者负担，也是为了减低定价，相对地就是增加收入。

同志们！我们是国营书店，书店的每一份财产都是国家的，为书店节约一文钱，就是为国家增加一份力量，我们都是书店的人员，书店就是我们的家，书店的任何一分东西被浪费，也就是浪费我们自己的东西一样地痛心，毛主席说：

“爱祖国，爱人民，爱劳动，爱护公共财产为全体国民的公德。”我们要遵照毛主席的指示，在细小的事物上来贯彻到底。凡是爱护公共财产，保卫人民利益的好同志，我们要随时表扬他们。

#### 第五，严格经济管理。

支店的会计工作是目前最薄弱的。为了解决会计人员与提高会计业务，总分店曾办过短期训练班，但这些只是在技术上业务上解决一些问题，检查支店工作以后，我们发现目前支店的会计除了提高业务以外，需要更多地进行思想教育，树立正确的经济观点与经济手续制度，不从这些方面着手，会计工作还是做不好。

目前支店的帐务管理存在的问题是严重的，具体表现在：

第一，普遍对会计业务不熟练。不会做会计工作，总分店发下去的报表还填不上来，做一张资产负债表，有把借贷方弄错的，凤城支店的《暂记欠款》很不准确，明明是代销处欠支店的钱，但是帐目上反是支店欠了代销处的款，他们从今年二月立新帐起，就和总帐对不起来，一直拖到十月总

分店去检查帐目才对清。有些支店现在还记流水帐。

第二，贪污现象十分严重。扶余、清原、兴城三个支店经理带头集体贪污，兴城的贪污办法有七、八种之多。热河平泉支店，因为会计到总分店受训，代理会计谢某管了一个月的帐，现金多出一千多万，而书籍文具少了四千多万元，减去多的现金，三千九百多万元无法查，查出一笔一百多万元是承认贪污了的。兴城支店下乡卖书，擅自提高书价私用，回来一律按八折报帐，全部折扣贪污。清原支店候仁辉、吕国良管了一个月出纳，库存少了一千四百万是自己花了，就假造帐目下在代销处的帐上。

贪污事件在统一支店以后，已连续发现了好多，即以松江支店来说，管理上终算是紧的，但一年来贪污案件发生六次。其他许多支店，只要严格检查一下，我想也不在少数。贪污之所以不断发生，一方面也告诉我们支店经理不懂会计，任会计一人自己捣弄，但最重要的说明了，贪污是个思想问题，有贪污思想的人，就是管理再严，他是要随时随地找机会来贪污的，作风正派、思想廉洁的人，再有多好的机会，他是不会干的，所以在思想上开展反贪污斗争是很需要的。对于贪污的人我们要无情地揭发。

第三，打埋伏的现象也是严重的。今年支店实行统筹统支以前，有些支店为了统一以后自己还能开支，就在造帐时少报。譬如凤城支店已发现的有六百万元，海城支店也有几千万杂收未报，黑龙江省就有肇州、安达、克山、昂昂溪四个支店，松江省已发现的有呼兰。这些支店只是被发现了的，我想还没有被发现的不会没有。这种打埋伏的思想，就



是缺乏整体观念的本位主义典型，如让其发展下去，也会走上贪污之道，是很危险的。

第四，外欠款是个普遍的问题。根据我们的了解，就辽西几个支店的外欠就有五十余亿，松江省的外欠款有三十六亿元，其中呼兰支店和双城支店外欠都在六亿元以上。去冬下乡发行的书款在个别支店里还没有收上来，杂志订阅竞赛时期是以除帐来发展订户的，现在外欠在每个支店里是都有的，多则几亿，少则几千万，如最近再不结清，以后的困难是更多了，分支店在下乡以前，应很好地完成结清任务，并且从今后起，一般的不准外欠，对代销处的欠款问题，按照总分店规定办。

为了严格经济管理，从今以后，支店的帐目每年至少要向全店报告二次，实行经济公开，凡是开支条子，经理一定要批，支店经理凡是不懂会计的，也要下决心学一学。在总分店或分店都要把检查帐目列为重要任务。除此以外，我们已委托各地东北银行随时随地可以向分支店检查帐目。

#### 第六，支店经理的工作问题。

我们有许多支店经理都是辛辛苦苦在下面埋头苦干，任劳任怨地为着做好发行工作而努力，但是这些经理之中，反映一个共同的问题，就是支店经理应该做哪些工作才能把支店领导好，有些支店经理因为这个问题没有得到解决，有的哭过，有的要求不当经理，也有要求调动工作的。可见这是个重要问题。

支店经理应该做好哪些工作？首先要分析一下支店经理所处的地位与职责。支店经理是一店之长，他对上有分店和

总分店的领导，对下有代销处；对外有读者群众和机关团体的联系，对内有同志们。他是处在上下关系之间，又是内外关系之间的一个人。根据这样的情况，支店经理的工作至少应该做好三点：

首先，接受上级指示，按照上级指示来布置工作，并在工作进行中，执行请示报告制度，应是首要的任务。支店经理接到上级指示以后，不但自己看了领会了，而且还要去让全店同志领会，使他们也能接受上级的意图。光是靠支店经理一个人看了，就容易形成一个人在上面跳舞，不能带领同志们一起干，任何工作都不会成功的。

所以接到上级指示以后，如何组织讨论，集体研究，大家想办法，共同订计划是件很重要的工作，如果支店经理能把自己的领会和想法变成了同志们的领会和想法，这就是实行了思想领导。当然，在执行过程中，支店经理负有检查之责，光布置不检查，就是犯了官僚主义。

除了接受分店和总店领导以外，同样要接受当地党委、政府的领导，有事可以就地请示他们，工作报告也要送一份给他们，主动地与党委、政府联系就是要求领导。假如联系好了，学习等等问题也就容易解决了。除此以外，还要和各区区委联系好。

其次，要亲自掌握财务。特别重要的就是掌握货。支店的工作成天是接触书，哪些书好卖要添，哪些不好卖要想办法，哪些应该销到哪里去，哪些存了多少怎么办，都要很好掌握。在一个支店里，用什么方法去掌握，大家可以创造经验，我以为不仅支店经理要做好这点，还要教导大家也学会

掌握货，大家来掌握，就会做得更好。

再次，对外联系群众，对内要团结同志。对外的联系，不单是认识，而且要了解他们的需要，为着他们的需要来对他们服务，不是光求人家帮助，对外联系，还要作社会调查，参加社会活动，当地有工商会，就要参加，并不是国营的就可以特殊。还要知道我这个县有多少人口？有多少学校？有多少图书室有多少书？知道这些对发行工作是有帮助的。县里有活动，支店尽可能参加，利用一切可能，使书店与群众见面，与群众站在一起。许多支店的经验证明，对外联系越密切，到处有熟人，就能到处发行书，对外联系主要依靠我们的发行工作与服务精神去求得的，不能象呼兰支店那样，为了联系，就用请客喝酒的办法，那是越弄越糟。

对同志们的团结主要在政治上业务上团结他们，要给予他们帮助，不要单纯交任务的使用观点，也不是感情上的团结。多用民主的会议方式大家商量大家办，听取同志们的意见，发挥同志们的积极性，就能做好工作。在政治上、工作上要在前，在生活上、个人问题上要在后，以身作则，大公无私地处理与解决问题，对意见多的同志就要多去团结他，以批评和自我批评的克己精神来检查自己，设身处地为人家着想，多改进领导方法，这样就没有不能团结的同志。一切团结都要建立在政治上，在批评与自我批评的基础上才是真正的团结。

支店经理做好了这三点，我想再多的困难也能够解决，再重的工作也能很好地完成，这样就不愧是个好的领导者，同时又是一个好的被领导者。

## **第七，建立业务考核制度，实行奖惩。**

业务考核是推进工作所必须的一种奖惩制度，它应成为一种有系统的、经常的制度，它和突击性的竞赛不一样。

要推行业务考核，就要确定考核的内容和标准。支店的业务考核可以分以下几方面进行：（1）上半年工作考核一次，（2）下半年工作考核一次，（3）春季教科书发行一次，（4）秋季教科书发行一次，（5）冬季下乡发行一次。总共分五次，上半年与下半年考核内容包括杂志发行、执行制度、内部管理、完成任务四方面。每次考核都要具体，不是最好、次好与不好，而是多少分，九十九就是九十九，不能勉强算一百。心中要有数，就要以分记数，有十点好就记十点，有一点不好就记一点。今后的评奖可以半年一小结，一年一大结，奖品要多，发得要痛快。这回没做好的支店，下回有个弥补的可能，不是做一点奖一点，而是做一次考一次，一次考不上，就等下次考，到了年底看看谁是没考上，我想大家都能考上，只有死不进步的才会考不上。

进行业务考核，就要建立巡视工作与定期的汇报工作与检查工作相结合，还要建立统计工作，保存材料，没有材料就没有初评资格。我们决心要把业务考核做起来，并且宣布从今秋教科书发行开始，如果教科书发行考的不好，希望他们把下乡工作做好来补偿。

对分店的业务考核，主要看你所属支店的成绩大小，因为分店的主要任务就是领导支店。

同志们！建立业务考核就是为了表扬优点，克服缺点，也是为了提高工作效能与发扬工作的创造性，我们希望通过

业务考核来发挥大家的智慧，创造更多更好的发行方式而努力！

#### 第八，加强思想教育。

大家感到思想教育不够，分支店如此，在总分店也是如此。思想教育是什么？它的内容有哪些？光是嘴上说思想教育，事实上还不能很好解决问题。

进行思想教育应是每个领导同志对所有工作人员的责任，因为一切工作都是经过人在做的，各人有各人不同的思想，如何使大家不同的想法取得一致，那末工作起来，力量是大多了。我以为思想教育的内容应该是：

第一，必须与时事政策教育相结合。时事教育就是我们的阶级教育。学习时事，可以使我们的眼光开阔起来，考虑问题能从整个形势着想，时事学习可以增加我们对一定时期的政治任务与政策的了解，使我们一切工作都能从政策观点去出发，时事学习可以增加我们胜利的信心，可以看到我们国家建设的强大与群众力量的无比，可以看到我们事业在向上发展，可以看到我们美满的将来，时事学习可以认识帝国主义的真面目和反动阶级的没落，可以认清敌人死亡之前的挣扎，增加我们对敌斗争的勇气，时事学习可以澄清我们的思想，在政治上思想上提高一步。为了很好地组织时事学习，同志们必需天天看报。

第二，必须与业务学习相结合。今天有不少的同志，因为主观的能力赶不上客观形势的发展，所以工作起来总是感到缺少办法，有时也就在思想上苦恼，这种情形是存在的。组织业务学习就是提高大家的业务能力，使大家昨天不会做

的工作今天会做，自己会做的工作还能教会别人去做，大家的业务水平提高了，办法多了，就不会感到自己是无前途的。在这里我再说一说“工作办法”问题。现在有人要求总分店多办短期训练班，以使大家能够学会一些工作办法，这个意见很好，我们也准备这样去做。但是大家也不要忘掉一点，就是我们有不少的工作办法工作创造都是同志们在实际工作中摸索出来的，总分店的一些办法，也就是总结你们实践的结果。譬如教科书发行办法是全体同志创造出来的，总分店还没有直接给学校发过课本，总分店只注重了总结经验，把大家的办法集中起来，经过研究以后，再坚持下去。城市发行、农村发行也就是集合大家的做法来研究来推动。所以我说总分店的办法就是同志们给的，你们的办法和创造应该是很多的，只要大家经常注意总结研究，我想无办法的人也就有办法了。今天在支店里的人才是很多的，因为领导上的官僚主义，有好多人才没被发现，今后应通过业务学习来了解干部，发现干部，能做更多工作的，应提拔做更多的工作，单纯使用是不好的。

第三，与展开批评与自我批评相结合。这个问题报上讲得很多了，我想在书店开展批评与自我批评首先要结合大家的思想与工作，不要在细小的生活问题与枝节问题上打圈子，我们往往计较这些多，真正思想上的分歧与工作上的出错，造成的损失，大家不批评、不指责，也不主动解决，造成工作上的损失与同志间的不团结的是有的。其次，批评与自我批评应该是经常的，若是临时做一做，就会形成算老帐，反会影响团结。第三，首先要在领导工作与领导干部之

间开展，才能推动到同志们中去，所以领导者的任务之一，就是领导批评与自我批评。

有了批评与自我批评的空气，就是有民主的空气，也才能克服那种当面不讲，背后乱讲，开会不说，会后乱说的自由主义现象。批评与自我批评不但是推动工作的武器，而是团结同志教育同志所必需，没有批评与自我批评，就谈不上思想教育。

教育，一方面领导上要“教”，这是每个领导人的责任，但是没有同志们“学”是不成的，今后怎样一面加强“教”，而在同志们就在如何“学”，因为一切事物的学得，都是自己努力学得的，这是基本的东西，没有主观的努力，只有客观的推动是非常有限的，也是不能学好的。所以同志们的主观努力才能提高自己。

思想教育不能与时事政策教育相结合，不与业务学习相结合，不与批评与自我批评相结合，那就是个空洞的名词。

#### **第九，开好业务会议。**

二届会议《关于今后新华书店工作的决议》中指出，各级店应加强民主管理，试行店务管理委员会制度。我们准备先在总分店、分店实行，然后再有计划地在支店实行，目前支店没有实行以前，就要很好地召开业务会议，会议就是解决问题，也是民主精神，有事和大家商量，也是集体领导的表现，会开好了，对工作帮助很大，会开不好，反而浪费时间影响工作，过去大家把开会当成负担，那是会议没有开好，解决问题不多。

在支店里一定要建立会议制度，业务会议可以全体同志

参加，经理主持，讨论的问题可以有：研究上级指示，布置与分配任务，讨论工作计划，检查工作执行，总结工作经验，解决对工作做法的不同意见，审查帐物管理。会议精神要与批评与自我批评结合，凡有争论的问题要把不同的意见汇报分店，会议要作决议，还要寄给分店备案，分店检查工作，就要检查这些决议执行得怎样。经常开会就能及时解决问题，但会议之先要通知大家，要大家准备，经理作总结，大家同意总结，就一切按总结办事。

我想，支店的业务管理还有好多，今天提出的只是几个基本方面，希望大家在实践中继续提高。

同志们！让我最后再重复一遍：“发行工作是国家文化建设与人民文化生活中不可缺少的、极其重要的与异常复杂的政治工作与组织工作，必需有高度的政治责任心与原则性，密切配合各个时期的政治任务与政策要求，轻视发行工作的思想及单纯营业观点都是错误的。”希望大家为实现这个指示而共同努力吧！

## 周保昌同志在第二届分支店会议 闭幕式上的讲话

第二届分支店会议在北满开了十三天，大家都说开得好，对你们帮助很大，主席团非常同意大家对会议的估计，也一样认为这次会议开得很好很成功。

我现在来讲一讲好在哪儿，成功在什么地方。



我们经过了十三天的会议，是解决了问题的。主要解决的是思想问题。正是这么一个问题，对我们今后工作十分重要，关系十分密切。大家懂得，思想不通，做什么都不会成功，思想一致，再大的困难也能克服，我们通过了会议，使大家对今后的工作在思想认识上一致了提高了，这是个很大的收获。这主要是经过十三天的会议，大家明确了发行工作者的群众观点，具有了主动发行的内容，认识到业务管理对于事业发展的重要性，对于发行工作的性质和它应起的作用，都有了进一步的认识，知道了这是个政治工作和组织工作，所以轻视发行工作、把发行工作看成是个简单的工作的思想受了大家的批判，因此也就使大家认识到发行工作的复杂性和它的重要性，也认识了自己责任的重大。总之一句话：

“做好发行工作确是不容易”。同志们能够把“简单的工作”一变为“不容易”，这是思想上的提高，应是我们发行工作大转变的开始。

大家在讨论与认识这些问题的过程中，交流了发行经验，并且能够结合自己的思想和工作作了很好的自我批评，这种勇于自我批评的精神和空气，正说明大家还没有满足过去的成绩，也没有掩盖我们的缺点，相反地感到，要继续做好工作，必须批判缺点，改正缺点，必需向新鲜的先进的经验虚心学习，戒骄戒傲的态度。

大家在讨论“业务管理”问题时，关于反贪污浪费问题的讨论，能够展开了热烈的思想斗争，是非常必要而且有益的，因为这个问题的讨论，使大家重视了支店的财务管理，认识了这个问题的危害性，因此使原来没有坦白的人也能在

会上做了公开的检讨，这些都说明会议提高了大家的思想水平。

会议总结了去冬的下乡工作，提出了今冬下乡任务，交流了下乡工作的经验，对今冬下乡奠定了较好的基础。会议同时听取了杂志发行，调查统计工作，秋季课本发行评奖的报告，都对今后的工作有很大的帮助。

特别是：经过了时事学习，全体同志一致认清了目前的政治形势，对美帝国主义那种强盗行径激起了一致的愤怒，对朝鲜人民被美帝侵略发出了极大的同情与支援，所以整个会议精神是贯彻着抗美援朝保家卫国的决心和精神，全体同志为了保卫世界的和平，粉碎美帝侵略，决心以南北满全体分支店的联合行动，站稳自己的岗位来做好发行工作。这种高涨的情绪，将会出现在我们今后的主动发行与业务管理的行动中。

这次会议开得确是成功的，但这种成功仅是一种开始，满足这点成功，就会使今后的工作任务无法贯彻，为了坚持这种成功，我们必须有良好的工作作风，这正如同志们在讨论今后如何贯彻会议的精神时所谈的领导作风问题，大家一致认为没有良好的工作作风就不能贯彻会议的精神，这是极其正确的。

那么，我们需要怎样的工作作风呢？趁着这个机会，我先提出一点意见。

首先，要有统一集中的意志，抓住中心贯彻到底的工作作风。统一集中不单表现在经济上实行统筹统支，这是重要的，这种经济上的统筹统支，是我们一种制度，这并不能说

经济上统筹统支以后，我们的统一集中就没有问题了，不是的，我们的统一集中除了在经济上实行统筹统支以外，更重要的是要在思想上、意志上的统一和集中，否则，再好的制度也难贯彻的，这就是说，我们要在思想上、意志上、行动上是一个统一的整体。这正如郭沫若主任所要求我们的：

“希望全国新华书店能够象人身上的神经系统一样严整统一起来”。只有这样，我们才能贯彻到底的有始有终的工作作风。抓住中心就是要大家会找环节，那是环节性的工作就要抓住彻底解决，譬如出版总署把分工专业化这个重要问题解决了，这对今后工作解决了一大堆问题，我们的工作也要学会抓中心找环节。做工作不知道一定时期的中心，也看不出什么是环节，工作就不会做好。

其次，要有联系读者，为读者服务的作风。为读者服务就是对读者负责，发行工作者对读者的负责精神就是主动地为读者解决问题，要为读者解决问题就要了解读者的需要与困难，这种了解是依靠我们日常与读者发生关系之中及我们与读者建立的联系当中取得的。假如我们只空口喊了解读者解决读者困难，而不能和读者建立一定的联系，那是无法了解的，所以发行工作如何来联系读者，使每个读者都成为书店的群众，是我们发行工作者的组织任务。全国会议的精神，今后要组织读书运动，这应该是被重视的一个重要任务。开展读书运动，就可以使我们更密切与读者群众联系，为着他们的需要来服务读者。

第三，要有学习与钻研业务的作风。每件事、每件工作都是经过学习才会的。我们的业务也不能例外。每个同志都

要精通业务，才能会工作，这就需要好好地学。尤其是领导者，更应带头来学习，自己懂了才能领导别人，学会了才能领导工作走向正确的方向，才能检查工作有否问题，才能改进工作；否则，这些都是谈不上的。正如我们支店经理不懂会计，不能检查会计帐目，才给贪污分子有可乘之机，这个事实就告诉我们要学会会计工作。学任何一种工作，不能没有困难，但只要我们有决心、真正钻进去、虚心去学，没有学不会的东西，没有克服不了的困难。我们的合理化建议，就是为了提倡大家钻研业务，使每个同志都熟悉自己的工作，对它有所研究，提高工作效率，并有更多的改进，这一目的而开展的。同志们！我们钻研业务就是为了我们的事业，我们要使自己对业务感兴趣，就要我们具备很好的事业精神。

第四，有事和群众商量的民主作风。我们在处理问题方面，应该多与同志们商量、研究，不要事事包办，我说了就算。要知道与群众商量问题，不但使我们领导更符合实际情况，而且也是发挥群众积极性所必需的。民主精神与官僚主义是不相容的，没有民主精神，就是一种官僚主义，我们不要以为在支店里就没有官僚主义，只要是领导工作，他就有可能产生官僚主义。也不要以为支店的人少，没啥好商量，“三个臭皮匠，合成诸葛亮。”这句话的意思，就是一个人没有办法，三个人就能想出办法来，要同志们肯想办法，就要发挥他们的积极性。民主精神也不是同志们说了算，应该与批评与自我批评结合起来，正确的意见我们要采纳，不正确的意见就要适当地批判，批评与自我批评精神也就是民主精

神。凡是有批评与自我批评空气的地方，那里的工作就有朝气，那里的同志们就有积极性；反之，就会消沉，毫无生气，所以领导者的民主作风首先表现在批评与自我批评精神上。

**第五，要有以身作则朴实刻苦的廉洁作风。**以身作则就是领导者要起模范作用，处处要站在前头，在政治上、在工作上向上看，向最好的看齐，在生活上、个人问题上要向最艰朴的学习，凡是在政治问题上向上看的人，他在生活问题上就会往下看，反过来说，在政治上向下看的人，他在生活问题上总是向上看的，我们的每一个领导者都应该是前面一种人。我们好多支店人员的贪污是与生活上的腐化分不开的，总想把自己生活搞好一些。同志们！这是我们思想上的敌人，这个敌人在我们身上腐蚀我们，假如我们不警惕，最后会被它害死的。同志们！我们有信心有力量可以战胜美帝国主义这个敌人，难道我们自己身上的敌人反而不能战胜吗？过去有一句歌词：“先要战胜自己，才能战胜敌人。”我们必须先打倒自己身上的敌人，使自己是一个很健康，富于战斗力的战士，那么，我们战胜美帝国主义就更容易了，同志们有战胜美帝国主义的决心，同样也要战胜自己思想上的一切敌人。所以以身作则朴实艰苦的廉洁作风，就是我们战胜这个敌人的最好武器。

我想，在我们的工作中，到处表现着这些工作作风，我们将是最好的工作者，我希望为着培养与提倡这种工作作风，使它真正贯彻在今后的主动发行与业务管理中。

东北区的第二届分支店会议现在胜利闭幕！

# 东北书店出版书目

1945年11月—1949年6月

论联合政府	毛泽东	1945
论持久战	毛泽东	1946
论新阶段	毛泽东	1947
新民主主义论	毛泽东	1947
在延安文艺座谈会上的讲话	毛泽东	1947
湖南农民运动考察报告	毛泽东	1947
中国革命战争的战略问题	毛泽东	1948
在晋绥干部会议上的讲话	毛泽东	1948
全世界革命力量团结起来反对帝国主义的侵略	毛泽东	1948
目前形势与我们的任务	毛泽东	1948
中国近代革命运动史	张闻天	1946
抗日游击战争的一般问题	毛泽东	1947
中国革命与中国共产党	毛泽东	1947
农村调查	毛泽东	1948
经济问题与财政问题	毛泽东	1946
目前党的政策汇编	毛泽东等	1948
1947年的形势与任务	毛泽东等	1947
毛泽东选集（六卷合订本）	毛泽东	1948
论解放区战场	朱德	1945
论党	刘少奇	1947
论共产党员修养	刘少奇	1947
关于修改党章的报告	刘少奇	1947

中国共产党党章		1947
中国共产党党章教材		1947
论国际主义与民族主义	刘少奇	1948
论群众路线	刘少奇	1947
中共七大文献		1947
整风文献		1947
论共产党		1947
评“中国之命运”	陈伯达	1946
论三民主义	陈伯达	1946
窃国大盗袁世凯	陈伯达	1946
中国四大家族	陈伯达	1946
人民公敌蒋介石	陈伯达	1948
汉奸刽子手曾国藩的一生	范文澜	1946
从“九一八”到“七七”	解放日报	1945
从“七七”到“八一五”		1946
世界反法西战争文献	马皓 智建中编	1947
中苏友好条约		1946
政治协商会议文献		1946
中共宣言与双十协定		1946
东北问题指南		1946
东北现势与中共对东北问题的主张		1946
国民党与共产党	解放社	1946
延安归来	黄炎培	1946
新官场现形记（章回小说）		1946
从江南到东北（两位国民党军官日记）		1946
论战局		1946
国事痛	许立群	1947
关内胜利的自卫战		1947
关外胜利的自卫战		1947
东北蒋占区真相一、二、三		1947

集中营	长 江	1947
伪“国大”与“伪宪”		1947
战局在开始变动		1947
关于东北问题	阎宝航	1947
时事两面观	邢肇棠	1947
蒋介石卖国真相	方 允	1947
东北农村调查	东北局宣传部编	1947
群众工作手册 第一辑至十五辑		1946
平分土地文献	东北日报	1948
土地改革中的几个问题	任弼时	1948
土地改革工作指南		1948
平分土地运动中的几个问题		1948
城市政策汇编		1948
城市工作指南		1948
建党手册（一）		1948
中共中央关于老区半老区进行土地改 革工作与整党工作的指示		1948
目前党的政策汇编（一）（二）	毛泽东等	1948
将革命进行到底		1949
毛主席发表时局声明		1949
东北地主富农研究	李尔重	1948
贫雇农路线		1948
经济工作手册		1949
人民解放军宣言与中国土地法大纲		1947
中国巨大变化的一年		1947
国际动态		1947
欧洲形势		1947
中国法西斯特务真相		1948
国共两党抗战成绩比较		1946
人民解放战争两周年总结和第三年的任务		1948



九国共产党情报局文献		1948
中共中央关于南共问题的决议		1948
动荡的十年	黄 凯	1949
十月革命的世界意义		1948
美帝扶日真相		1948
从历史上看苏美对华政策		1948
重要的问题在善于学习		1948
社会发展史略	解放社	1946
政治经济学	薛暮桥	1946
思想方法论	艾思奇	1946
大众哲学	艾思奇	1946
思想方法论初步	胡 绳	1946
社会科学概论	陈伯达等	1946
社会科学常识		1946
共产党宣言	马克思 恩格斯	1946
怎样研究政治经济学	柳 湜	1946
实用经济学大纲	彭迪先	1946
给初学写作者的一封信	张仲实	1946
辩证法唯物论入门	胡 绳	1946
政治经济学	列昂节夫	1947
列宁主义基础	斯大林	1947
列宁主义概论	斯大林	1947
两个策略	列 宁	1947
列宁论文化和艺术		1947
马克思主义与文艺	周 扬编	1946
列宁主义问题	斯大林	1947
斯大林与真理		1947
马恩列斯思想方法论	解放社	1947
唯物史观	吴黎平等	1947
现代哲学的基本问题		1947

辩证唯物论和历史唯物论基本问题	博古译	1947
西洋哲学史简编	王子野	1947
毛泽东论新民主主义的文化教育		1947
国家与革命	列宁	1947
“左”派幼稚病	列宁	1947
做什么？	列宁	1947
列宁文选（一）		1947
列宁选集第一卷		1949
帝国主义是资本主义底的最高阶段	列宁	1947
卡尔·马克思	列宁	1947
论马恩列斯	解放社	1947
马克思主义与民族问题	斯大林	1947
唯物论与经验批判论	列宁	1948
共产主义常识		1947
关于西方哲学史的发言	日丹诺夫	1948
马克思恩格斯与马克思主义	列宁	1948
资本论提纲	恩格斯	1949
马恩列斯毛论农民土地问题		1948
从猿到人	恩格斯	1948
哥达纲领批判	马克思	1949
列宁论青年的学习问题		1949
列宁的故事	苏·左琴科	1946
毛泽东的故事	肖三等	1946
毛泽东的思想及作风	张如心	1946
在北极	巴巴宁	1946
列宁在一九一八年		1947
列宁是我们的太阳		1947
列宁的童年	月列琴尼科	1947
列 宁	高尔基	1947
列宁的正义	曹靖华译	1947

列宁的母亲	高福纳托尔	1947
向列宁学习工作方法	克鲁普斯卡娅	1947
毛泽东的人生观		1947
毛泽东印象记	许之桢编	1947
毛泽东的青年时代	肖 三	1947
毛泽东传	斯 诺	1947
列宁与文化及其他		1947
苏联红军英雄故事	瓦希列夫斯卡	1947
苏联红军三十年	东北书店	1949
关于发展生产劳资两利政策的几点说明	李立三	1948
解放区群众教育建设的道路		1947
在人山中	戴 夫	1947
新闻工作手册	东北日报	1947
什么是戏剧		1947
烈士传		1947
陕甘宁劳动英雄		1947
工人的旗帜赵占魁	李衍白	1948
怎样写新闻通讯	金 照	1946
凤蝶外传	董纯才	1946
患难余生记	邹韬奋	1946
民间艺术和艺人	周扬 肖三	1947
十万个为什么?	伊 林	1946
皖南突围记	殷 扬	1948
现中国的两种社会		1948
中原突围记	徐 敏	1949
四个民办小学		1947
夏陶然的道路	刘子久	1947
行知教育论文集	陶行知	1947
怎样研究时事	戴 夫	1947
民间英雄论文集	吕 骥	1947

新音乐教程		1947
小学音乐手册	潘 奇	1947
演剧教程	天兰、曹葆华	1947
秧歌论文选集	艾思奇	1947
海内奇谈	马凡陀	1947
知识分子的任务与出路	于毅夫	1947
真理究竟在那里		1947
山东人民的新生	崔士平	1947
目前教育指南		1947
改造思想的典型报告		1947
太平天国革命运动	范文澜	1948
近代世界革命史话	陈光祖	1947
初中历史课本	叶蠖生	1946
中国职工运动简史	邓中夏	1947
甲申三百年祭	郭沫若	1948
妇女运动文献	东北书店	1947
中国解放区的妇女翻身运动		1947
职工运动文献 (一) (二) (三)	东北书店	1948
五四运动与知识青年	章炼烽	1948
时事选辑	东北书店	1948
工人课本		1947
五月纪念日简史		1947
冬学手册		1947
庄农杂字		1947
农村政治课本		1947
农民文化课本 (一) (二)		1948
余为何参加中共工作	陈瑾昆	1947
正义的呼声	陈瑾昆	1947
解答一个疑问	高崇民	1946
谁要中国内战	美·罗辛格等	1947

新生的内蒙	东北书店编	1948
美国是什么样的国家		1947
中国近代史讲话	韩启晨	1946
中国历史课本		1946
中国史话	许立群	1947
中国近代政治简史	军大总校编	1947
中国通史简编（上）（中）	吕振羽	1947
中国近代史	范文澜	1947
近代史教程		1947
中国近代政治思想史料	龚 稷编	1947
中国问题讲话		1947
思想意识		1948
领导作风		1947
清明前后		1947
美帝国主义简编		1947
日本强盗的法律		1947
俄国问题（三幕剧）		1947
怎样写美术字		1947
战后殖民地问题		1947
论领导方法		1947
论公营工厂	邓 发	1947
军事技术便览	常彦卿译	1947
地球的历史	陈应新译	1947
先有天？先有地	彭庆昭	1947
人和山	董纯才译	1947
黑 白	伊 林	1949
新人生观	俞铭璜	1946
通俗社会科学二十讲	曹伯韩	1946
思想方法与学习方法	薛暮桥	1947
反对经验主义	艾思奇	1948

中共中央关于建立新民主主义青年团的决议		1949
东欧新民主国家	英文研究会	1948
论忠诚与老实		1948
论自我批评		1948
大胆公开的批评	竹 马译	1948
怎样过民主生活	甦 旅	1948
为人民立功	王向立	1948
揭破历史捏造者		1948
孤群狗党现形记		1948
关于知识分子问题		1949
列宁论苏维埃机关人员应如何工作		1948
斯大林论工业生产中的几个问题		1948
无政府主义还是社会主义	斯大林	1949
论职工会	斯大林	1949
共产国际第七次大会总结		1949
共产国际纲领		1949
世界各国共产党		1947
马恩列斯伟人像		1948
长征的故事		1948
实用大众字典	张 雁编	1948
电影编导简论	阮 潜编	1949
法西斯德国军事思想与军事学派的破产	朱布可夫	1949
简单国语文法十四讲	余白金编	1948
苏俄刑法	张君悌译	1949
苏联的法院	张君悌译	1949
苏俄刑事诉讼法	张君悌译	1949
苏联宪法（根本法）		1949
罗马尼亚宪法		1949
苏联新五年计划		1947
苏联的家庭婚姻与母性		1949

俄文课本		1948
国际知识读本	马 皓	1948
科学与文化为和平进步民主而奋斗	法捷耶夫	1949
天空的秘密	坚 白	1948
地球上生命的发生	毅 风译	1949
最后的渣滓		1949
苏联刑法概论	杜尔曼夫	1949
虹	曹靖华译	1946
腐 蚀	茅 盾	1945
鲁迅小志	鲁 迅	1946
一颗未出膛的枪弹	丁 玲	1946
创作的准备	茅 盾	1946
我怎样学习写作	高尔基	1946
表	鲁 迅译	1946
屈 原	郭沫若	1946
解放区短篇创作选	周 扬编	1946
怎样自我学习	郭沫若等	1946
八月的乡村	肖 军	1947
生死场	肖 红	1947
丰 收	叶 紫	1947
钢铁是怎样炼成的	梅 益译	1947
青年近卫军		1947
文 件	班台莱也夫	1946
苏沃洛夫元帅		1947
苏联的集体农庄		1947
三十年的苏联	东北书店编	1948
文艺论文集	周 扬编	1948
团队之子	卡达耶夫	1948
陕北风光	丁 玲	1948
鲁迅论美术	张 望编	1948

远 方	曹靖华译	1948
伊凡·尼古拉俄罗斯水兵		1948
士兵兼统帅	皮加列夫	1948
暴风骤雨（上）（下）	周立波	1948
海上述林（瞿秋白）	鲁 迅编	1948
乱弹及其他	瞿秋白	1948
生与死	戈尔巴托夫	1948
煤	李 纳	1948
其塔木战役的英雄		1947
战时苏联游记	斯 诺	1947
苏联纪行	郭沫若	1947
赴苏使命		1947
洋铁桶的故事		1947
骆驼祥子		1947
总退却		1947
晋察冀行	周而复	1947
困兽记		1947
第一阶段的故事		1947
妻	卡达耶夫	1947
母	高尔基	1947
滹沱河流域	马 加	1947
新波兰游记	斯特朗	1947
哥尼斯堡之陷落	魏金奇科	1947
鼓风炉旁四十年	柯鲁鲍夫	1946
林家铺子	茅 盾	1946
一天的工作	茅 盾	1946
新时代的曙光	左琴科	1946
广场之狮	爱仑堡	1949
一个战士	戈尔巴多夫	1947
夏伯阳	金 人译	1947



苏联文艺方向的新问题	法捷也夫	1947
只不过是爱情	华西来美斯卡娅	1947
呐喊	鲁迅	1947
鲁迅思想研究	何干之	1947
解放区农村剧团创作选集		1947
青年复仇记	温别格尔	1947
目击记	潘非洛夫	1947
诺尔曼·白求恩	周而复	1947
参军真光荣	鲁亚农	1948
阶级硬骨头	宋训令	1948
夏红秋	范政	1948
恐惧与无畏	别克著	1948
李闯王（话剧）	阿英	1948
闯王进京（平剧）	马少波	1948
九件衣（平剧）	崔牧编	1948
狼牙山五壮士		1946
新时代的曙光	左琴科	1946
人民不死	葛洛斯曼	1948
合同立功	荒草编著	1948
生产小组长	刘林	1948
荣誉	雪立	1948
鞋	白辛	1948
斗争	宋兴中	1948
柜中人（剧本）	地子西虹	1948
东北解放区短篇创作选	周扬编	1948
森林之家	渥哥娃著	1948
斯大林传略		1948
祖国炊烟	西蒙诺夫	1949
列宁与斯大林的故事		1949
逃亡者	莱蒙托夫	1949

江山村十日	雷 加	1949
论新道德	加里宁	1949
灯塔 (诗)	玛耶柯夫斯基	1949
苏联人	亚洛夫等	1949
十个歼灭性的突击	查玛金著	1949
自然的改造者	沙福诺夫	1949
二个胡子		1947
杨桂香鼓词	陶 钝	1947
小二黑结婚	赵树理	1946
李有才板话	赵树理	1946
李家庄的变迁	赵树理	1946
晴 天	王 力	1946
翻 身	任迁乔	1946
石老太太	杨重野	1946
李勇大摆地雷阵	邵子南	1946
荷花淀	孙 犁等	1946
平妖记		1946
富得荣还乡		1946
八路军的英雄及模范		1946
血 债		1946
问 路 (剧本)		1946
王贵与李香香	李 季	1946
血泪仇	马健翎	1946
大家喜欢	马健翎	1946
吕梁英雄传	马烽 西戎	1946
抓壮丁 (话剧)	吴 雪	1946
三打祝家庄		1947
我们的连长何万祥		1947
解放区独幕剧选	舒 非	1947
逼上梁山 (平剧)		1947

一个女人翻身的事情	孔 厥	1947
血泪的控诉	王耕今	1947
我们的乡村	东北文工团	1947
买不动 (秧歌剧)	鲁亚农	1947
活捉谢文东 (大鼓)	于永宽	1947
秧歌剧选集 (一) (二)	张 庚	1946
军民一家 (独幕话剧)	颜一烟	1947
新儿童剧集		1947
反“翻把”斗争 (独幕剧)	东北文工团	1947
光荣归于民主	李 普	1947
揭露、坦白与控诉		1947
民兵战斗故事		1947
一切为了前线 (话剧)	贾 霁	1947
延安生活		1947
母亲和青年的子弟兵		1947
李长胜捉俘虏 (剧本)		1947
军民一家 (剧本)		1947
打蝗斗争		1947
人民女英雄刘胡兰	张 望等	1947
庄稼经		1947
自卫歌声	任虹 罗正	1947
晴天传 (说唱本)	刘品南	1947
千古恨	周文 王修	1947
白毛女	贺敬之 丁毅	1947
官兵关系	十八集团军编	1947
东北大鼓		1947
新儿童歌集		1947
黑红点	吴伯箫	1947
一家人 (独幕话剧)	孔 厥	1947
英雄与模范		1947

农事常识		1947
怎样组织插工换工		1947
乌枪的故事	公木诗 张望画	1947
八路军新到解放区	张 望	1947
万事不求神	王希坚	1947
人民与战争	刘白羽	1947
无敌三勇士	刘白羽	1947
勇敢的人	刘白羽	1947
政治委员	刘白羽	1947
英雄的记录	刘白羽	1947
炼狱杂忆	一 青	1947
不可征服的人们	戴 夫	1947
活捉笑面虎	方 青	1947
受苦人翻身大联唱		1947
人民一定能战胜	安 波	1947
福 贵	赵树理	1947
挖坏根	颜一烟	1947
红娘子 (评剧)	张东川改编	1947
刘巧团圆	韩起祥	1947
刘巧儿告状	袁 静	1947
解放军大举反攻		
爱和恨	东北书店编	1947
怨恨、觉醒、控诉	东北书店编	1947
参军保家 (秧歌剧)	李 牧编	1947
如此“正统军”	颜一烟	1947
翻身民歌	王希坚	1947
李二小参军	佟骏 余真	1947
神 兵	贾 霁	1947
纠 纷	蕾 子	1947
捧龙口	王 铁	1947

卜掌村演义 (鼓词)	李 季	1947
文化翻身的故事	阎 吾	1947
李国瑞	杜 烽	1947
屠刀下	那 沙	1947
劳 军	王家乙	1947
吴满有	艾 青	1947
歌唱南泥湾		1947
煤窑起义	申 田	1947
自卫歌声	任 虹	1947
黄河大合唱		1947
刘志丹的故事	董均伦	1947
动员起来 (秧歌剧)		1947
火牛阵	陶钝编	1947
青年文娱手册 (一)		1947
民权村小学介绍		1947
滨浦战役		1947
陕北秧歌选集	苏一平	1947
光荣属于勇士	华 山	1947
地主血腥发家史 (话剧)		1947
新年乐 (剧)		1947
青年歌声 (一) (二)	民青总部	1947
微 笑	达列基作	1947
拥爱模范		1947
官逼民反		1947
刘家胜打地堡		1947
组字画		1947
杨清法	迂 明	1947
1948年农历		1948
1948年手册		1948
1948年日历		1948

1948年台历		1948
通讯员手册 (-)		
土地	邵宇	1948
漫画选集	张行 朱丹	1948
捉坏蛋 (连环画)		1948
消灭于廷洲 (连环画)		1948
于廷洲罪恶史 (连环画)		1948
帮助人民翻身 (连环画)		1948
特等劳动英雄任斗植	田野	1948
保饭碗	季万	1948
小学音乐手册	潘奇	1948
瞎月工伸冤记	井岩盾	1948
十八勇士	白刃	1948
蒋管区农村实录		1948
永安屯翻身 (秧歌剧)	鲁艺文工团	1948
南征北战的英雄司汉民同志	伍延秀	1948
中国名歌选		1948
一个裁缝之死	地子等作	1948
夜探阎王殿 (秧歌)	吕若增	1948
陈德山摸底	鲁亚农	1948
农谚		1948
向银宝 (儿童读物)	军右	1948
智勇双全 (连环画)		1948
无坚不摧 (连环画)		1948
庄稼人翻身 (摄影集)		1948
四平攻坚战 (摄影集)		1948
红领巾 (剧本)		1948
如何才能增加粮食生产 (生产小丛书)		1948
肥料 (生产小丛书)		1948
选种 (生产小丛书)		1948

耕种方法的研究	(生产小丛书)		1948
病虫害的预防和扑灭	(生产小丛书)		1948
农业耕作方法计算问题	(生产小丛书)		1948
三秃的冤仇		白 刃	1948
擦干眼泪复仇		西 虹	1948
从诉苦到复仇		哈欣农	1948
由奴隶到英雄		胡宗溥	1948
安家生产 (秧歌剧)		刘 莎	1948
参 军 (演唱)		刘伯忠	1948
火 (歌剧)		胡 零	1948
打完老蒋再回家 (大鼓)		刘 林	1948
拴 柱		胡 朋	1948
改造二流子 (连环画)			1948
担架队员老杨 (连环画)			1948
人民解放军歌集			1948
老母鸡 (秧歌剧)			1948
新炮手		周洁夫	1948
王家大院 (话剧)			1948
老歌赶队 (秧歌剧)		平章 景兰	1948
独胆英雄		西野 古元	1948
半湾镰刀		董均伦	1948
喜 报 (演唱)		吴永俭	1948
人民的大学			1948
小小的故事		董均伦	1948
取长补短 (话剧)			1948
阵 地 (话剧)		黎 阳	1948
我们的医院		雪 立	1948
陈树元挂奖章 (剧本)		张绍杰	1948
谁养活谁 (秧歌剧)		宋兴中	1948
工人歌集 (一)			1948

一朵红花 (秧歌剧)		1948
保江山	颜一烟	1948
翻身农村风光好		1948
老姜头翻身		1948
翻身歌唱 (民歌)	金 汤	1948
花 鼓		1948
地主翻把血的教训		1948
农民文化读本		1948
时事漫画	华君武	1948
大众化编写工作	宫达非	1948
戎冠秀 (连环画)	田 间	1948
老雇农杨树山平鹰坟 (鼓词)		1948
皇甫其建 (鼓词)	王乃堂	1948
小二黑结婚 (鼓词)		1948
小英雄	左 林编	1948
把秧歌扭到上海去	苏 苏	1948
挖穷根 (剧本)	关守跃	1948
中国新型女英雄	孔 厥	1948
杨勇立功 (剧本)	白 华编	1948
小五的故事	苏 晖画	1948
换 枪	马 骥	1948
抓地主 (连环画)		1948
人民歌集	人民音乐社	1948
挖苦根 (演唱)	白 华	1948
李有才板话词	胡 青	1948
攻无不克	东北日报编	1948
大时代的插曲	白 刃	1948
劳动英雄刘英源	刘 林	1948
为谁打天下 (歌剧)	军政大学宣传队	1948
在零下四十度	西 虹	1948



我们的连队	西 虹	1948
中国法西斯特务真相		1948
幸 福	仓夷遗著	1948
进军沈阳		1949
红 旗	刘白羽	1949
生死斗争	陆 地	1949
妈妈同志	管 桦	1949
踏破辽河千里雪	华 山	1949
基本群众	井岩盾	1949
谁劳动是谁的 (话剧)	沙 丹	1949
金戒指 (歌剧)	雪 仁	1949
捉害虫 (秧歌剧)	苏在凤	1949
献器材 (秧歌剧)	刘相如	1949
人民城市	陈戈 任虹	1948
打虎记	那 沙	1949
邪不压正	赵树理	1949
百战百胜 (歌剧)	鲁亚农	1949
两个血的历史教训	吕永轩	1949
钢骨铁筋	武照题	1949
二流子转变	王 肯	1949
废铁炼成钢	兰 澄	1949
燕 子	茨洛敏斯加娅	1949
灯 塔	玛耶柯夫斯基	1949
翻天覆地的入	阎 捷	1949
天下无敌	武照题	1949
谁害了你	黑省文工团	1949
唱劳保	潘 燕	1949
信不得	刘相如	1949
自然的改造者	沙福诺夫	1949
送子入关 (歌剧)	朱 漪	1949

仇深似海 (平剧)	李 纶	1949
盼八路	力 鸣	1949
指挥员在那里	黄 钢	1949
春耕互助	力 鸣	1949
金不换	白山文委会	1949
劳动态度	祁醒非等	1949
廉颇蔺相如	陈德明	1949
复 仇	胡 零	1949
解放军	严 正	1949
见了毛主席请个安	宗 先	1949
一个战士	沙 丹	1949
农村小演唱	嫩江农民社	1949
李锡章老两口子	谢力鸣	1949
地球靠什么维系着	沃格罗得尼科夫	1949
掌握布尔塞维克领导经济的方法	古萨列夫	1949
企业中的鼓动工作	采尔玛托夫	1949
论列斯创造的社会主义政治经济学	列昂节夫	1949
联共(布)党关于经济建设问题的决议	施滨、伊真编译	1948
企业管理中一个极其重要的改革		1949
苏联的社会主义工业化	卡希莫甫斯基著	1949
苏联公民怎样纳税	博格列波夫	1949
煤层构造学	邓宗沄译	1949
共产主义的人生观		1949
巴勒斯坦问题真相	徐 敏	1949
打倒蒋介石建立新中国		
战后美国	张一中	1949
人民的北朝鲜	英文研究会	1949
中国新民主主义青年团的任务与工作	冯文彬	1949
中国新民主主义青年团工作纲领		1949
封建主义	柯斯明斯基	1949

劳动保险文献（修订本）	东北总工会	1949
论列宁与列宁主义		1949
合作社		1949
如何贯彻东北全党的转变		1949
关于肖军及其文化报所犯错误的批评	刘芝明	1948
马克思主义与美国“例外论”	福斯特	1949
土地问题理论	列 宁	1949
论民族问题	斯大林	1949
论民族殖民地问题	列 宁	1949
进步乐	季 良	1949
鸟王做寿	柯 兰	1949
苦尽甜来	刘艺亭	1949
骨肉亲	那 沙	1949
纪念与回忆	魏东明	1949
星（伊曼奴卡扎克维奇）		1949
担水前后（秧歌剧）		
在一个居民点里	裕 林	1949
回忆马克思	拉发格等	1949
炉	鲁 琪	1949
换工插秧	柳顺原	1949
秧歌剧导演常识	力 鸣	1949
巴甫洛夫	于 敏译	1949
解放区散记	草 明	1949
马德全立大功	黎 蒙	1949
朱宝全生产	刘 莎	1949
二毛立功	王水亭	1949
开 荒	白山文委会	1949
大连访问纪要	张 沛	1949
赵顺清割皮带	黎 蒙	1949
担水前后（秧歌剧）		1949

夫妻谈生产	潘 洋	1949
男耕女织	骆 文	1949
喜	白山文委会	1949
新歌选集	鲁艺编	1949
简谱音乐讲话	俞 平	1949
小孩与时间	肖 贲	1949
画报业务		1949
怎样做玩具	温 涛	1949
怎样写稿 (修订本)	叶 克	1949
农村应用文	嫩江农民社	1949
论医务工作者的道路	东北人民政府卫生部	1949
识字课本 (第一册)	东北教育部编	1949
农村卫生	王文仲	1949
工人与卫生	王文仲	1949

1947—1948年小学课本发行统计表

年度	一九四七年			一九四八年		
	春季	秋季	合计	春季	秋季	合计
课本年级						
初级国语一年	16,500	311,303	327,803	557,760	775,000	1,332,760
二年	41,500	140,000	181,500	290,970	400,000	690,970
三年	28,000	100,527	128,527	175,045	190,987	366,032
四年	25,500	70,050	95,550	120,267	117,868	238,135
初级算术一年	30,000	200,000	230,000	439,408	620,000	1,059,408
二年	25,000	141,000	166,000	262,070	300,778	562,848
三年		100,000	100,000	153,013	153,491	306,504
四年		70,000	70,000	100,139	98,420	198,559
初级常识三年		101,170	101,170	175,510	167,500	343,010
四年		70,000	70,000	118,100	115,000	233,100
高级国语高一	20,000	50,000	70,000	48,000	53,586	101,586
高二	20,000	40,000	60,000	33,000	35,973	68,973
高级算术高一	10,000	50,000	60,000	39,080	43,891	82,971
高二	10,000	40,000	50,000	29,088	34,589	63,677
高级历史高一	12,000	50,060	62,060	38,065	50,678	88,743
高二	9,500		9,500	30,000	34,000	64,000
高级自然高一		50,000	50,000	93,010	46,660	139,670
高二		40,300	40,300	29,000	32,856	61,856
高级地理高一	12,000	50,000	62,000	38,090	46,440	84,530
高二	10,000	39,940	49,940	29,050	40,690	69,740
高级常识高一	12,000	50,000	62,000	46,066	46,401	92,467
高二	10,000		10,000	30,069		40,069
珠合	292,000	1,784,350	2,076,350	2,821,200	3,404,808	6,226,008

续表

课 本 年 级	一 九 四 九 年		总 计		合 计
	春 季	秋 季	春 季	秋 季	
初 级 国 语 一 年	1,526,360	1,501,000	3,027,360	2,100,620	4,687,923
二 年	825,325	834,000	1,659,325	1,157,795	2,531,795
三 年	438,325	385,500	823,825	641,370	1,318,384
四 年	227,071	281,000	508,071	372,838	841,756
初 级 算 术 一 年	1,390,100	1,535,000	2,925,100	1,859,508	4,214,508
二 年	860,000	833,000	1,693,000	1,147,070	2,421,848
三 年	388,390	382,900	771,290	541,403	1,177,794
四 年	224,500	225,500	450,000	324,639	718,559
初 级 常 识 一 年	412,893	403,500	816,393	588,803	1,260,973
二 年	220,000	250,700	470,700	338,100	773,800
三 年	130,219	140,500	270,719	198,219	442,305
高 级 国 语 高 一	74,498	87,700	162,198	127,498	291,171
二 年	129,570	119,500	249,070	178,650	392,041
高 级 算 术 高 一	92,480	80,200	172,680	131,568	286,357
二 年	130,630	129,500	260,130	180,695	410,933
高 级 历 史 高 一	89,517	98,200	187,717	129,017	261,217
二 年	114,047	126,700	240,747	153,057	376,417
高 级 自 然 高 一	77,227	87,200	164,427	106,227	266,583
二 年	115,898	145,000	260,898	165,988	497,428
高 级 地 理 高 一	78,188	80,200	158,388	117,238	278,068
二 年	114,085	146,300	260,385	172,151	414,852
高 级 常 识 高 一	77,518	104,400	181,918	117,587	221,987
二 年		292,400	292,400		312,400
珠 合 计	7,736,841	8,269,900	16,006,741	10,850,041	24,309,099

## 后 记

东北地区党的出版发行工作，是东北党史的一个组成部分，它在建立巩固的东北根据地过程中，起了一定的作用。要把东北地区的出版发行工作写一个简单的回顾，是我多年来的夙愿。直到我离休之后，才有时间去查阅大量的资料，并重读四十年前写下的许多报告和总结，使我有可能来完成这件工作，我感到无限欣慰。

看了几百万字的史料之后，很自然地把我的思想感情，带回到硝烟弥漫的东北战场，带到冰天雪地的东北农村，带到由铁路干线联结起来的大小城镇，由此而思念着曾和我朝夕相处、共同战斗的东北同志们，特别是坚持在第一线工作的分支店同志们，是他们的实践经验，留下了被后人歌颂的诗篇。想到几十年前的往事，我也变得年轻起来了！

历史是人民创造的。在那革命战争年代里，每个人都留下自己的足迹，这些足迹曾经是开辟工作的起点，如今则是留给后人的精神财富。

在结束这部分史料的撰写之后，有必要作几点说明：

一、1985年3月8日，在中共中央宣传部一次讨论东北党史的会上，陈沂提议，作为思想战线上的宣传、文化、教育、新闻、出版、电影、广播，曾在东北自卫战争中，作出了各自的贡献，所以在写东北党史时，需要增加这部分的内

容，单独成章。当时规定党的出版发行工作成为一章中的一节，但字数不能超过二千字。虽然我作了概括，如期地交了稿，但是在我内心总是惴惴不安。

我想如果把我们的工作详细地写出来，恐怕二十万字也未必能写清楚。出于这样的考虑，我开始着手拟出提纲，搜集资料，把党的出版发行工作写得多一点。为此，我查阅了东北出版的213期店刊和辽宁省店仅留的48卷历史档案之后，又感到材料太丰富了，真正把它写好，并不是轻而易举的。我只能作次试验，尽力把解放战争时期东北书店的重大事件，作一历史的记载，并按时间先后为次序，作一系统的概述。当我完成这步工作之后，我又发现我所作的还是非常不够的，如果说可以起点作用，那就是提供大家一个历史线索。

二、写史料贵在真实，给后人提供一个确实的根据。我所遇到的困难是1948年1月以前的那个时期，没有太多的资料，即便有也是从当时的报纸上查到的。但不能忽视的一个事实，当时的报纸都带有宣传性质，从报上见到的材料，有时因为写稿人的夸张，也会出现同事实有差距，而真正有价值的史料，要靠当事者的回忆，因为年代太久，有些回忆还要多方考证，才能得出合乎逻辑，合乎常识的判断。例如第一次进沈阳时，我们究竟出了什么书，既要查报纸，又要靠回忆，但更重要的还要去考证并作出判断。不能凭主观愿望来对待历史。曾经有人认为：进沈阳“要重点的写”，“不管它是一个礼拜，两个礼拜，三个礼拜，这是开天辟地。”同时，又主张把后来进长春也要重点的写，说什么“历史从这里开始，这儿是中华民族发祥之地，辉煌成就从这里开



始，有多少，写多少。”这是主观愿望，说是“开天辟地”

“中华民族发祥之地”是夸大其词。对待历史，必须有科学的态度，就是老老实实，来不得半点夸大或吹嘘。为了如实地把历史的本来面貌写出来，所以我把进沈阳和长春的广告和新闻报道全文刊出来，这则报道虽也有夸大，但毕竟是反映了当时的情况，让后人来判断，让事实本身去作出回答吧！对某些历史资料，有时看不准，不妨把两种不同的回忆或两种不同的资料，如实都写上，让人们去了解去判断，我就采取这种态度来写的，但也难免不出差错。

三、如果写东北解放区，应当从1945年冬开始，一直到1954年的大区撤消为止，前后的时间共九年。可是我所写的远远没有达到这个要求。因此只能说是上半部分，时间是从1945年11月开始，到1949年中华人民共和国成立前后这一时期。为什么我把上半部分的时间定在那个时候，这是因为1949年在北京召开了第一届全国新华书店出版工作会议，它标志着一个新的历史时期的到来，标志着解放区的出版工作者的大会师，标志着解放区与国统区的出版工作者的大会师，标志着走向大统一的开始。这以后的这段历史，我仍计划搜集材料，如有可能，再继续写下去。现在写出的四十二节，连同1950年我写的《东北地区小学教科书的出版发行工作》和《主动发行与业务管理》两文，是带有历史的系统的总结，当时新华书店总管理处很重视，曾在《新华通报》上转载，发给全国各地新华书店作参考。我觉得这两篇报告是我从事党的出版发行工作后，结合东北的实际而写的。至今读来，既可以当史料看，又有现实的指导意义。

建国以后，东北面临经济建设的任务，我们是做了不少工作的，这是肯定的。同时，建国以后，政治运动一个接一个，党的出版发行工作又是配合政治运动，当时在“左”的思想指导下，在我们的工作中，不能不受到“左”的影响，所以有些工作就比较难写，而且需要冷静地考虑，需要统一思想。我这样说，并不是说所有的工作都受到“左”的影响，如宣传婚姻法，我们出了不少书，进行了有效的宣传，又如农村图书室，在大的方向上是没有问题的，但是究竟怎样估计，怎样写比较好，需要一个探索的过程。当然还有其他一些问题。

四、东北初期的工作，是在分散的战争环境里进行的。但比较有影响，出书比较多，机构又比较完善的，除了东北书店以外，在安东（今丹东）有辽东的建国书社，在大连有大众书店，他们都坚持在南满，独立地做了许多工作，也作出了重大的贡献。如姜信之写的《辽东建国书社的创建与发展》，徐澄波、余定华写的大连大众书店的工作，已在辽宁和新华总店编的史料上登过。希望今后有人作为专题，系统地写。从大连新华书店先后编出几期史料看，材料也是很丰富的，这样丰富的材料，由当事者来写，一定会写得更丰满。

五、我力求对史料作考证，力求准确。所以在个别地方同我过去所写的略有改动。在引用他人材料时，保持原文风貌，不作改动，如有错字，另加括号注明。

六、东北书店的书目，因无现成材料，我只好从以下四个方面搜集整理而成：查阅全部东北日报上的广告；东北书

店店刊上的出版消息，辽宁人民出版社的一个资料，工作总结、报告中提到的各种书名。把这些资料互相对照、拼凑而整理出现在的书目，可想而知必有遗漏，望大家补充。

七、在回顾过去的工作时，我们怀念已经逝世的那些战友，他们是卜明、姜信之、余崇文、徐今明、程刚枫、高万枝、沈良、金鑫、日义漠德、包维新、杨新吾，以及为出版发行事业献出自己生命的无数同志们，他们的名字永远留在我们的心中。

八、最后我要感谢在完成这部史料过程中，曾给我帮助或直接提供史料的陈伯村、廖井丹、李荒、王益、李文、王大任、史修德、史堪、卢鸣谷、郑士德、姜锡爵、谭盛田、黄洪年、赵德祥、王锡成、董俊、孙含光、王庚、许仲、纪树德、林金武、董文义、关云峰、张克山、吴琼、王志高、陆世澄、于振民、李思崇、孔岐、刘青、魏玉山、王刚玉、耿灵香等同志。

周保昌

1987年12月17日脱稿

## 注 释

- ①见中共中央1945年12月28日《建立巩固的东北根据地》指示
- ②见《陈云文选》第221页
- ③见《辽宁图书发行史料》第二册
- ④见《业务通讯》第13期
- ⑤见《业务通讯》第13期
- ⑥十位中委：林彪、彭真、罗荣桓、陈云、高岗、李富春、李立三、张闻天、蔡畅、林枫；十一位候补中委：黄克诚、王首道、谭政、陈郁、肖劲光、王德祥、程子华、乌兰夫、万毅、吕正操、古大存
- ⑦见《业务通讯》第8期
- ⑧见《业务通讯》第4期
- ⑨见《业务通讯》第2期
- ⑩见《业务通讯》第10期
- ⑪见《业务通讯》第6期
- ⑫见《业务通讯》第6期
- ⑬见《业务通讯》第7期
- ⑭见《业务通讯》第13期
- ⑮见《出版与发行》第22期
- ⑯见《业务通讯》第13期
- ⑰见《出版与发行》第26期
- ⑱见《出版与发行》第25期

