狗年挂曆大戰

文　筱李·稼篝

订货会：接二连三争朝夕
折扣赛：愈演愈烈呈雄威

人们已仿佛感到，1994年挂历大战的狼烟来得特别早、特别猛，93年初，挂历大战的硝烟刚刚淡出，1994年的挂历征订战便已粉墨登场，并且历改往年那种“露面三季度，热战四季度，元旦过后大甩卖”程式化老路，摆出“提高价格，增大回扣”的促销阵势，令人防不胜防。

1993年3月底，刚刚成立的全国美术出版社联合发行集团在重庆举办了1994年挂历大型看样订货会。这次大会可算是1994年挂历争夺战的一个极好的群英会，它不仅聚集了我国挂历出版和销售的骨干力量，而且暗里搞挂历的“二渠道”书商不请自来，探看虚实。

之后，中国建工的“94挂历看样订货会”上，虽然“广而告之”曰“百种日历、精品汇聚、九四畅销、时尚一览”的招牌十分惹眼令人心动。但厅内却冷冷清清让人心生寒意。发行者的脸上颇有几分“山重水复疑无路”的悲凉与惶惑。

9月中旬，1994年的挂历大战已在一些城市摆开阵势。

对开13张今年上市的（1994年）挂历定价已达30元左右，甚至还出现了定价超百元的豪华挂历。各路人马赤膊上阵，怪招绝活层出不穷：广东一家彩印厂向全国发出挂历批发函件，黑龙江一商人公开设巨奖推销挂历，无影无踪的推销大军正在紧锣密鼓地行动。

挂历是所有出版物中唯一的一种可以由商家自行定价的商品。也就是说，我们看到的印在挂历上的定价，实际上犹如市场上商贩的喊价，这个价并不见得就是真正的市场价，它可以随行就市上下浮动的。而在大多数人的理解中，出版物的定价一定是真正的市场价，是不能讲价钱的。同时，又由于挂历的买主80%以上是集团购买，单位买到即使高价货也很好交差，明摆着的白纸黑字明码实价嘛，而这个定价与实际批发价的价差通常为总价格的30%左右。

前几年挂历的批发折扣基本稳定在6、7折左右，但由于竞争激烈，导致买方回扣增加，相当一部分经销挂历的单位和个体户亏本，今年不少批发商品向出版商施加压力，要求提高折扣，今年的重庆订货会，主办者为保护出版者的利益，统一规定最低折扣为4.5－5折，但实际上根本无人执行。少数出版社3－4折就可成交。出版社为了让利，将定价提高了30%，93年挂历平均定价为25元一本，94年挂历则为33元一本。在提高定价的基础上，出版社再以定价的35%至40%批发给书店，而去年的批发价则为定价的60%。对此，书店并不以为然，他们认为，出版社给的折扣看似大于去年，但实际上是差不多，因为定价提高了，所谓大折扣不过是出版玩的噱头而已。一些个体书店的老板则坦言，印刷厂和个体书商给的折扣更大，甚至是按定价的10%至15%批发。很显然，谁给的回扣多，谁就能取胜，那么，各类中间人一饱私囊的情形便也是可想而知的了。

据悉，导致这场“折扣仗”的主要原因在于：挂历经过数年的竞争，在内容和形式上都难有创新。品种重复，水平一般，挑选余地不大，因而谁的折扣多就订谁的。而所有出版社一齐上阵挤独木桥，导致非法出版、偷着印刷、倒卖书号的现象，使挂历市场鱼龙混杂，难辨东西，也不能不算一主要原因。

美人像：越脱越裸羞煞人
出版者：自相残杀何太急

“画面越来越裸，价格越来越贵，竞争越演越烈，出版越来越多”。构成了1994年中国挂历出版的基本格调。

去年8月，国家新闻出版局宣布对出版“比基尼”挂历解禁。

重庆订货会上，37家美术出版社共展示了500种挂历，其中美女图选题多达250种上下，透明、格调低下的裸体画比比皆是。为使画面具有更大的诱惑力，有的挂历已突破了“比基尼”的范围，而是借名大发挥。如北京一家中央级出版社出版的名曰“姹紫嫣红”挂历，虽然未离“三点式”其宗，但妙处是画中美女用来遮羞的东西已不是布料，而换成了鲜花。据介绍，这本挂历十分走俏，就主要得益于这绝妙的一“换”。还有更为露骨者，湖北某出版社的得意之作——“霓裳艳影”，画中人物只是披了一层薄薄的纱，与“比基尼”已相去甚远。

与此同时，有关部门也查禁了部分挂历。某出版社花20万元购买了一套“陈冲写真集”的裸体摄影片子，因遭主管部门否定而未能流入市场。

置身于挂历批发市场，第一印象是仿佛步入了一片海滨浴场。身着“三点式”泳装的美女画面触目皆是。借海展示女性胴体成了挂历的主题：海恋、海的女儿、碧波仙子、浪花……仅从这一串串与海有关的名称，即可窥见挂历内容之一斑。

94年挂历市场陷入了海的包围，俨然成了“比基尼”的一统天下。相形之下，其它品种则黯然失色，销路大跌，只能为“比基尼”做做陪衬而已。

从浩如烟海的挂历市场人们不难看出，挂历的内容除了红歌星、情侣、靓女以外，很难在主题和表现手法上有大的突破，几乎在庞物、居室、盆景、时装等老题材上徘徊。

山水风光因其自然魅力是人类精神一个永恒的寄托，同时是寓居都市的人们得到片刻安宁的一方绿野。但近年来风光挂历大多局限于名山胜水，而且是人们早已烂熟的几张照片，除此而外的摄影作品又缺乏能触动人心的艺术力量，且印刷技术、整体设计都未出现大的举措，因而正在失去它的吸引力。虽就总体而言，它还占有主导地位，那也是因为人们没有更好的选择。

宠物和装饰性图案的挂历较受欢迎，但因其没有庄重沉稳的感觉而失去了很多如团体、宾馆等大主顾，同时，设计上没有较高的水准，也使人不愿购买。

盆景、国画等挂历几乎已失去了市场。它们的小家子气、纤巧细柔与时代风格迥然相左，其瘫痪状态似已无药可医。

但品类众多的挂历之中仍不乏大气、精品之作，不少挂历从内容到形式都有创新，曲雅精致、超凡脱俗。实现了高格调、艺术性与实用性相结合，广州新华书店推出的结合新科技的“镭射挂历”，金光闪烁，熠熠生辉。九四年是农历甲戌年，生肖属“狗年”，显示“灵犬”的敏锐、猛勇、忠实、刚毅的特点的挂历题材：国画、西洋画、摄影等形式精印，颇吸引各阶层用户的喜爱。此外，九四年的挂历用“好意头”的复古型中国福、禄、寿的形象选材，也将在一些地区的市场上大行其道。

中国的挂历市场，以前是由40多家指定出版社垄断经营，从今年起挂历出版全面放开，于是乎，个体书商乘隙而入，利用成本低，发行路子野的优势，迫使一些出版社将阵地拱手相让，成了个体书商“借鸡下蛋”的窝巢。

据预测1994年挂历种数，估计在2000种左右，而全国仅有500多家出版社，平均每家出版社不可能出版4种挂历。大部分挂历书号转移到了集体或个人手中。这些买到书号的集体和个人用抬高定价、提高折扣的办法批发挂历，获得巨额的发行费，他们或盗窃出版社的牌子，或从出版社购得书号进行印刷，然后自谋销路。这种举动带来的直接后果是，市场上挂历数量上升、质量下降，一夜之间就暴富起来。有个文人前几年下海办起了一家书店，苦心经营一年，几乎没赚到什么钱，后来他弄清挂历行情后，决定孤注一掷，从银行贷款20万，买了一个书号，自己找彩印厂印了一册挂历。没想到那一年批出挂历几万册，获纯利10万以上。第二年，他已羽翼丰满，一次就买了3个书号，出版3种挂历，利润随之翻了几番。这种个人向出版社买书号出版挂历的人在全国已形成气候，谁也弄不清这支出版发行大军有多少人。

第二种是单位出挂历。一些单位搞厂庆，要宣传自己的产品，就在挂历的下方印上广告宣传品，这种单位广告宣传挂历大都是经过中间人进行的。厂家买到了留有空白的挂历，想印什么就印什么，出版社毫无决定权。

第三种是印刷厂违法加印挂历。一般加印的都是为了搞公关印千册左右，也有的大量加印牟取暴利。如天津有家印刷厂就靠加印出售挂历盖了一幢大楼。

某文学出版社出的挂历，有一幅十分特别：明明是“1993年”的，偏在“3”字上贴了一个“4”。究其原因，答曰：94年版正在付印，此画去年销路良好，估计今年也还不错；而且有美国订货，所以就改改日期再卖一遍。

今年四月末，新闻出版署一纸文件发向全国出版部门，对挂历出版选题重新做了限定，强调“比基尼泳装挂历的画面限于体育活动，包括游泳和健美比赛的摄影作品，格调必须健康，品种数量不宜过多”；“其它人体美术作品，尤其是当代裸体摄影作品，不得选用”。

与此同时，有关部门对已经出笼并发现的违禁作品展开了一系列的讨伐行动：

——今年1月至今，新闻出版部门已经查封了30多本裸体摄影挂历，涉及到全国20多家出版社。

——显露出苗头但尚未“成舟”的不健康佳历，出版部门已堵住了一批，或劝其取消选题，或令其改作它用（如绘画教学挂图）

迄今为止，查禁工作基本上是在悄然进行，并未开展大规模的清查攻势。原因何在呢？对此，新闻出版署主管人士坦言，目前大局已定，覆水难收，改革上做大的反拨恐引起市场混乱，但管还是要管，任何情况下对有害出版物都不能宽容。

一位知情人透露：狗年挂历大战远未见分晓，好戏还在后头。虽然查禁了一部分违禁作品，但总还是有漏网之“鱼”。

现在有些裸体挂历隐在幕后，伺机而动，销售旺季一到，再由发行黑道进入市场。真如此，怕是管理部门也鞭长莫及，禁而不绝。

真正的“上帝”：几家欢乐几家愁
请听听来自上帝们痛苦的呻吟——

离元旦还有两个多月，山东莱州市东宋镇后桥村矿山药剂厂厂长芮夕欣就吓得不敢坐办公室了，因为他们区区一个32人的小厂，到9月底就被一个个“上级部门”强行摊卖挂历830多本。

芮厂长哭丧着脸说：“眼下到年关还有百十天，不知道还会有多少挂历要强‘赠’到我们头上，这一个个大美人真要把我们压垮了！”

该厂每年的利润少得可怜，为办厂他们曾求过一些部门，这些部门便以“帮卖挂历”为由登门要挟“回报”。有时这家刚走，那家又来，刚过清明便把一捆捆挂历送上门来。职工们气愤地说：“咱们这个厂别办了，干脆改成挂历商店算了！”

某市一位局长一天与一家企业的厂长坐在一张酒桌旁，几杯酒下肚，局长悄悄说：“我有件事要请你帮忙哪。”厂长问：“什么事？”局长叹口气说：“唉，以前的一个老战友，托我帮助推销挂历，拒绝吗，面子上又过不去。挂历不多，就1000册，你帮帮忙，我要他明天同你联系。”厂长无话可说，只好认了。

由于挂历的高额折扣率，引起相当一批人卷入挂历推销的行列中。他们动员起各种关系，拼命向大工厂、大机关推销。大单位找不进去的人就向中小单位进攻，一般50册以上的生意，推销者都乐意去跑。

为了打通关节，最常见的手法是找亲朋好友帮忙，并公开讲明折扣率。另一种推销者没有熟人可以利用，就想方设法向厂长经理行贿；有的女推销员甚至利用色相拉拢客户，接到大额的订单。

有一位经济学家曾预测今年的挂历市场：从市场需求的角度来看，今年的市场不仅不可能扩大，而且还有收缩的趋势，因为首先，集团消费的势头已经受到了遏制；其次，随着人们生活水平的提高，挂历的装饰功能日趋淡化，原始功能则越来越占主导地位，每个家庭只需一本挂历看看日期便足够了。

挂历，是需要换一件新衣的时候了。

人们期待着硝烟过后，有一片蓝蓝的天。　（柳影 配图）

做父母的，你们注意到了吗？

——儿童消费误区

文／惠焕章

多潇洒　刘新荣 摄

目前的城镇居民家庭，基本上都是独生子女，“四二一”的家庭结构中，儿童消费所占的比例也越来越大。精明的商人将目光瞄准了儿童，加上一些家长一味地迎合着孩子的购物要求，因而就发生了不少不良的儿童消费现象。

现象一：决不让自己的孩子不如人

一些父母，出于对孩子本能的爱，在他们的心里，总是憋着这样一口气：决不让自己的孩子不如别的孩子。于是不管家庭经济状况如何，宁可自己节衣缩食，东抠西凑，也要满足孩子的消费愿望。

一对夫妇拿着积攒了几个月的工薪，准备给丈夫买一套象样儿的西装。却不料孩子非将他们拽到了一家专营高档儿童文具店里，哭哭泣泣地说，在他们班里，有好多孩子都有高档的文具，比如100多元的美国产手摇式铅笔刨刀；100多元的豪华文具盒；有的孩子甚至穿着四五百元的高档服装。同学们在一起时，常常互相比较，一比较他就显得太寒酸太自卑，躲到人背后或者不敢走出教室和别的孩子在一起玩。

听孩子这么一说，这对父母终于动了情。做父亲的一把将孩子抱在怀里说：“别说了，爸爸的西装不买了，你说要什么？国产的还是进口的？”

于是200多元买了一个有豪华文具盒、豪华通讯录、日记本在内的高档书包。

然而令这对夫妇不能接受的是，这个高档书包背了不到3个星期，有一天孩子回来哭哭泣泣地说，书包丢了，非要让父母重新再买一个不可。

一位母亲谈到，上一个学期就为孩子购买高级文具、高级自行车、流行时装和其他物品花费1300多元。这些东西中有一半以上是不实用，或者因为孩子玩腻了，或者因为孩子的长大而不能再用了，这时候要么塞进储藏室，要么送人。使用率很低不说，还会在孩子幼小的心灵深处养成追求高档，胡乱花钱的坏习惯，对孩子的成长极为不利。

现象二：孩子成了父母心血来潮的实验品

有一对夫妇，男的是个出租车司机，母亲在机关坐办公室，有一个宝贝儿子。他们的文化水平都不高，但却望子成龙，对儿子寄予了厚望。有一次他们看了一个儿童钢琴比赛的电视节目，便一心想让儿子将来当一名风光潇洒的钢琴演奏家，于是花了10000多元买了一架钢琴，高薪聘请了一位音乐学院教师，每周三次来给孩子辅导。热热闹闹了一阵之后，又渐渐地听不到钢琴的声音了。

后来他们又替儿子做了一回出国留学的梦，但要出国，得懂外语。他们又为儿子买了外语书籍、磁带、录像带，还聘了家庭教师。可是学了没多久，老师不来了，录像带也被孩子录制了武打片。孩子不仅什么也没学出名堂，而且对功课也不专心了，成绩下降了许多。不知道这对父母又为儿子下一步设计了什么新的奋斗目标。

现象三：过多的零花钱

一些父母由于工作忙，顾不得照顾孩子，于是便给他们过多的零花钱，却不过问这些钱作何用。一位小学教师说，现在的孩子身上，大多数都装着五块十块的零花钱，个别的还装有二三十块。他们用这些钱有的中午不回家，进馆子轮流请客；有的进游艺室打游戏机；有的男孩买香烟抽，女孩买化妆品，进发廊；有的男女结伴去舞厅。曾经有七名小学五年级学生，男女结伴，到华山去玩了三天，搞得学校家里一团糟。

孩子们的零花钱有的是父母给的，有的却是孩子自己拿的。一位小女孩告诉我，他的父母都是干个体的，家里的钱就随便扔在抽屉里，她拿多少他们都不知道。所以有一次她偷偷拿出500多元，为一位心爱的男同学买了一枚金戒指。

还有一个男孩，邀请了20多位同学为他过生日，他们每人拿出20元，搞了一次生日晚会。

难怪一些社会问题研究人员发现，现在的社会上出现了孩子比大人花钱大方，不挣钱比挣钱的大方。他们养成了大手大脚的习惯。在没有钱时，往往又会干出些出格的行为来。一位小学三年级的学生透露，他们学校里常常发生一些高年级学生向纸年级学生诈钱骗钱或者抢钱的行为。而一位初中生则说，他们学校不仅有男孩诈钱，而且还有一些女孩到舞厅陪舞，甚至出卖身子，以满足那种膨胀的金钱欲望。这些女孩不仅不以此为耻辱，反而认为她们摆脱了对父母的依靠，是自己闯荡社会成功的体现。这是多么危险的想法呀！

……

现实生活中，儿童不良消费的情形还有很多，这些也许能给一些做父母的带来一点启示。

爷爷的服务　黄兆风 摄

不再当职女之后

□文／陈永前

改革不相信眼泪。据上海市的资料表明，1992年下岗回家的「职女」占下岗总数的53.5%，而中小城市的这个比例更高一些，有的甚至高达70%左右。

作主妇 返璞归真

十多年前，玉娘与几个家庭妇女结伙办起街道制订厂，厂子逐渐兴旺发达，玉娘就有一种满足感。她文化低，手脚慢，技术不佳，但自己加班完成定额从无怨言，还经常抽下班时间打扫厂区卫生，而且人缘好，很受领导喜欢和同事敬重。不然，怎么能连年被评上先进，还出席过市里的表彰会哩！

千不该万不该的是，她们厂的产品出口到海湾国家，居然被中外合资了。她无法适应现企业的现代化管理，很快就被「外边」来的车间主任优化掉了。她痛哭流涕向原来的厂长请求，只要能留厂，扫厕所都行。但，回答是：不行。她只得每月拿50元生活费回家了。

换新颜 知耻者勇

从来就没有认真干过活儿的小华，靠着在市商业局当官的爸爸，闯过多少险滩激流而诸事皆能逢凶化吉。这次百货大楼动大手术，总经理争得独立行使主权的上方宝剑。在层层任命、招聘中，部门经理狠心地将她刮掉了，让她回家待业。她动用所有关系，都被一一顶回。于是她闯到海边，在深、广、珠混了一年，一年就被炒了三次鱿鱼。朋友、同学再没人介绍她去工作了。新的环境逼着她从头开始：扫地她干、洗碗她也干了，大小姐的派头没有了。一次偶然的机会，她被一家大公司选为公关部职员，知耻近乎勇的她认真把握了这个机会，又钻业务，又学英语，未到两年便升了副部长。此次回家乡开拓业务，好不威风。尽管本市许多大企业想从她手里获得她那公司代理商的合同，她仍然主动去原单位签了约，弄得百货大楼总经理很不理解。她却说，要是没有让她作检讨换取清洁工职位的「侮辱」，她决没有今天。知「恩」图报嘛！说得总经理只能唯唯诺诺地陪笑脸，心头却在想，当初怎么只看见她在营业部不干活专捣乱，怎么没发现她的公关潜能呢？

玩人生 甘当富婆

N市第六人民医院的翁琴，熬更受累地干了十年护士，仍然没升上护师。要说她的技术，全院不数一就数二，可惜她脾气太怪，得罪了上司，惹翻过病员，人际关系实在紧张。但是，在科室招聘中，主任仍把她列为首选，只是求她改改脾气，并告诉她，人员要减少，奖金要提高。她也曾为此高兴，并下决心好好干，以改观家中那捉襟见肘的经济赤字。

正在这当儿，她丈夫突然接到海外来信，其失散40多年现鳏居病重的叔父，叫他去继承家业。她明知与她感情一般的丈夫会一去不返，便静候着签定离婚合同。当她拿着够她几辈子也花不完的赡养费后，向医院院长道出真话：「我根本就不喜欢干护士，以前为了生活又必须干，怎么干得好？」她「拜拜」两声，便脱离苦海。

于是，她购置新房，添置新衣，整日牵着小狗，出入酒吧舞厅，不时还去游戏厅玩几把，输个二三千决不心疼。当记者问及她辞职后心甘情愿地当富婆，日日无所事事觉不觉得可惜时，她说，现在有了钱，何必活得那么累！她每天忙得很，玩得很开心。

为生计 浪迹江湖

自从江兰兰路遇歹徒被强暴后，她活得便不象个人样子。在厂里，她被人指背脊，流言蜚语像身上掐打不净的尘垢；在家里，除了老母知女心外，兄嫂都认为是她坏了家风。这次，她真的祸不单行。老母新近仙逝，又正值厂里优化组合，她不过是因葬母受寒发烧，请了三天病假而已，便被优化掉了。以她平时的工作表现和能力，实不该有如此结局，她明知是自己「失身」所致的恶果。之后她在贵阳的公共汽车当过扒手，在安徽伙同人贩子做过「生意」，凭着年轻和有几分姿色，便混去当了黑道老大的情妇。终于被收容劳教。

在审询中她有这样的辩解：「我本来不该被优化掉，但却被优化了。没有钱，没有脸面，我不干这些，干啥？」……

专家们认为，由于当今社会经济发生前所未有的巨大变革，必然对「职女」产生很大的冲击。囿于女性生理和心理所具的特殊性，在与男性的职业竞争中处于劣势，加之以前招工制度所限，「职女」素质良莠不齐，在变革中势必以各种形式淘汰一些女性。对此，是好是坏，是对是错，各说不一。但，毕竟是客观现实。

「职女」回家以后，究竟干什么好？想必无人敢对此作出标准答案和规定。因为，现代社会中的女性，其人生价值取向和评判标准，已不再是「三从四德」那么陈旧，也不再是「双职工」便视为男女平等那么简单。女性思想观念和人生追求的多元化，必将在回家「职女」中展现得更为充分。她们可能对往日按步就班的「职女」生活深深眷恋，在欲求不得中发生心理障碍；故尔家庭和社会不应放弃她们于不顾，既要尊重她们的意愿，也要激发她们奋进，更要为她们提供重新就业的条件，还要诱导她们在法律范围内活动，免致对家庭和社会造成负担和危害。

可以这样认为，当整个社会都打破「铁饭碗」的时候，职业对女性的要求和女性对职业的选择，将会有全新的突破。

人世间

刊头设计／董凤山　本版编辑／周矢