

1949年以前的上海出版业，
不仅仅是上海的出版业，
在很大程度上也是中国的出版业。

1843年开始的 上海出版故事

汪耀华 著

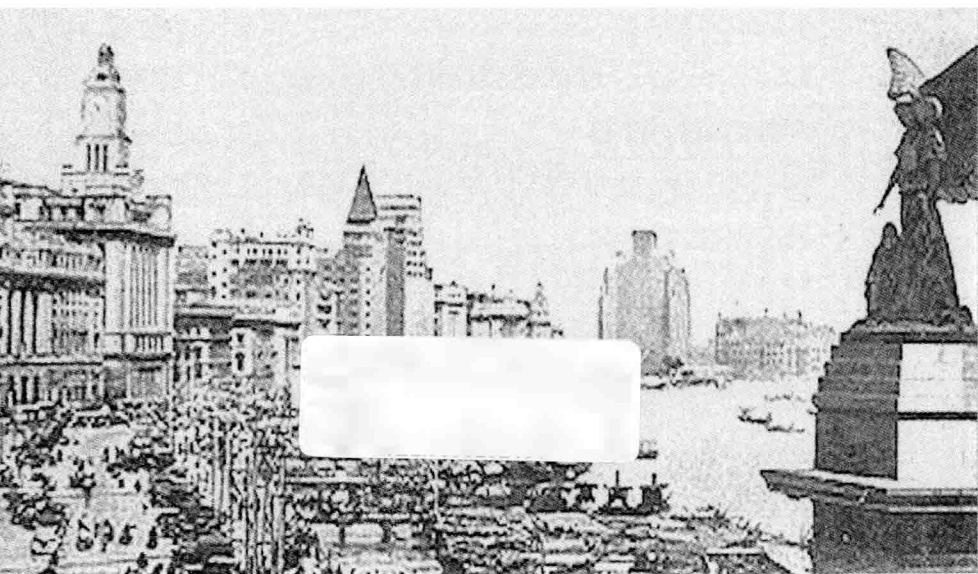


世纪出版集团 上海人民出版社

1949年以前的上海出版业，
不仅仅是上海的出版业，
在很大程度上也是中国的出版业。

1843年开始的 上海出版故事

汪耀华 著



世纪出版集团 上海人民出版社

图书在版编目 (CIP)

1843年开始的上海出版故事 / 汪耀华著 —

上海: 上海人民出版社, 2014

ISBN 978-7-208-12237-6

I. ①1… II. ①汪… III. ①出版事业—文化史—
上海市 IV. ①G239.275.1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第 077603号

出品人 邵敏

责任编辑 林岚

封面装帧 锦帛



1843年开始的上海出版故事

汪耀华 著

出版 世纪出版集团 上海人民出版社
(200001 上海福建中路193号 www.shsjwr.com)
出品 世纪出版股份有限公司上海世纪文睿文化传播分公司
发行 世纪出版股份有限公司发行中心
印刷 启东市人民印刷有限公司
开本 889×1194 1/32
印张 7
字数 245 000
版次 2014年6月第1版
印次 2014年6月第1次印刷
I S B N 978-7-208-12237-6/G · 1667
定价 25.00元

序

金良年

要追溯中国现代出版业的历史，离不开上海的出版业，甚至可以说，一部上海的近现代出版史，就基本涵括了中国的现代出版业发展史。因此，1949年以前的上海出版业，不仅仅是上海的出版业，在很大程度上也是中国的出版业。对于这段历史的研究，我们现在的成果可以说不算少了，就史料而言，张静庐所编的厚厚几大本近现代出版史料，收集了最基本的上海出版史料。就研究成果而言，既有《上海出版志》那样全景式的叙述，也有许多专题的研究论著。但是，如果认真盘点起来，这些研究和资料的收集，还是存在很大的局限性，专题研究基本集中在著名的大社（如商务、中华），即使就当时著名的五大社而言，有些社的发展史还在若明若暗之间，更不要说那些次一等的重要中小出版机构，而全景叙述则存在着诸多缺环和模糊点，有些事实的认定也还存在可商榷之处。要大体复原1843至1949年将近一百年的上海出版史，对于出版史研究者来说，还有许许多多的工作要做。

耀华先生多年来致力于上海出版史的研究，他与其他研究者有一个不同的特点，那就是比较注重细节的考证和空白点的填补。我在出版社工作的时候，和耀华先生有过多次出版史项目的合作，例如，他不满足于张静庐所编近现代出版史料，收集编纂了上海书业规章制度，使我们对上海出版业的具体运作的了解更加深入。他还编过《上海书业名录》和《上海老书店地图》，为上海出版史研究奠下了一个扎实的基础。他的脑子动得很快，也很勤快，有一点线索，或新的想法，就马上追踪下去，不久就有文章写出来了。他的工作地点与我的工作地点距离不远，有时候会隔三差五的来找我谈新的收获和想法，凡有所获，喜形于色，每届此时，我都会感

到，他是真正把出版史研究作为自己的事业在做，而这些又是没有丝毫功利心在里面的。记得孔子曾说过：“知之者不如好之者，好之者不如乐之者。”像耀华先生那样，可谓是标准的“乐之者”。其实古往今来的许多学问大家，几乎无不是“乐之者”，所以才能有出色的成果拿出来。

耀华先生的出版史研究还有一个特点，即具有出版人的丰富实践经验，他曾经长期从事图书的发行工作，主编过《上海新书报》，现在又是《中外书摘》杂志的主编。因此，他的出版史研究，不同于缺乏出版实践经验者的皮相之谈、隔靴搔痒，往往能抓住其中的要点，予以发挥。他编纂上海书业规章制度的动机，不仅仅是为了保存史料，同时也希望以此为现实书业的转型提供可参照的材料，书编成后曾被上海出版社经营管理协会作为参考资料而下发成员单位研究、观摩。在收入本文集中的许多文章中，读者也可以发现他的这一研究特点。因此，他的一些研究文章，不仅是研究历史，同时也包含了诸多对当下书业转型发展的建议。

我和耀华先生相识、相知多年，很钦佩他的事业追求，同时也由此感到自己的不足，并常常以此来激励自己。现在，他又有一本新的论文结集出版，希望我能为它写点什么，我非常乐意把我对耀华先生的感受，以及对他研究工作的感觉写下来，贡献给愿意读这本书的读者。更加希望的是，我们的学术研究界能够多一些像耀华先生一样的学者，乐于学问之道，而无愧于我们这个曾经有过辉煌文明的民族。

2014年3月31日

目 录

序	金良年 1
中国现代书业从上海起航.....	1
一个成就梦想的文化联合体.....	14
商务：70年只有30种创造性的出版物.....	21
中华书局，留给后人的念想.....	28
商务与中华的发行所建制.....	35
张元济与王云五1948年开始的秘闻.....	38
出版大家张元济的亲情之路.....	49
张元济与女儿，不为人知的往事.....	56
1949年，章锡琛为何从开明辞职.....	68
孟邹：交得好朋友，出得是好书.....	71
邵洵美：有钱人做出版.....	83
追寻红色出版在上海.....	93
上海，红色出版的昭示.....	100
1917年诞生在上海的内山书店.....	104
书业的八个细节.....	112
回头看，那时的书业规则.....	128
从事出版，值得留意的经验.....	135
悠悠书香170载——上海有条福州路文化街	142
从数字简述上海书业的演变.....	148

印刷是出版赚钱的始祖·····	158
老板从“打工”开始·····	161
曾经发生的“书案”·····	163
销售西文书的三家名店·····	165
书与咖啡只是一种搭配·····	169
红白相间的作家书屋·····	171
一折八扣书的招式·····	174
鲁迅因《译文》而抑郁·····	178
大陆出版业在台湾开店创业之行·····	182
《1948·上海老书店地图》编纂记·····	199
上海出版从1843年开始的简历·····	205
后记·····	216

中国现代书业从上海起航

1897年以3750元资本金组建的商务印书馆1903年在汉口设立了分馆，由此开始了从上海出发向内地安营扎寨的发展道路。1912年成立的中华书局因为创办者有着在商务的经历，也许是从商务的经验中获得启迪或许是急于拓展市场，当年就在北京、天津、奉天（沈阳）、南昌、汉口、广州、杭州、南京、温州开设了9个分局。之后成立的大东书局（1916年）、世界书局（1917年）和开明书店（1926年）都顺着这条路在上海本地站稳脚跟后迅速走上了在内地开店建网的发展道路，使上海这个中国现代书业的大船在各地靠岸建舱，更使图书这一人类文明的结晶因此从上海向内地扩散传播，形成了企业化经营的良性循环态势，获得广阔的市场和利润空间。同时，也体现了当时上海作为中国现代出版文化中心的地位。

布局

当商务印书馆1903年在汉口建立分馆时，商务其实还刚刚从一家承接印制业务的印书馆向编译出版方向发展，开始出版张元济、高梦旦、蒋维乔、庄百俞、杜亚泉诸君主编的小学教科书。显然，夏瑞芳这位商务的创立者从来就没打算只是在印书上打磨一辈子，1901年力邀张元济、印有模诸君加入，1902年开始自编教材。同样，上海市场与整个内地市场相比，对于商务而言，家门口的市场固然需要努力，但是，率先以汉口这个通商口岸作为跳板进军内地，虽然我们现在已经难以寻找当初决策的依据或原因，但毕竟这是一个可圈可点的案例。

而且，一定是商务从汉口分馆尝到了甜头，1906年相继在奉天、福州、开封、安庆、重庆设分馆，此后商务在国内外建立的分支馆有85处之多，而正常经营在10年以上的应该在40家左右。

中华书局在1912年至1916年短短数年中也迅速在全国设立了40处分支

局，1927年增设了香港、新加坡分局。

1916年以三万元资本金创设的大东书局先是从广州、汉口分局开始，其后在北京、辽宁、长沙、汕头、梧州设立分局。1929年设徐州、哈尔滨、成都分局，1930年设南京、天津分局。1931年设立重庆、杭州、开封等三个分局及南昌特约分局，至此，已在各地设立9家分局、7家特约分局、6家特约书店，同行往来遍布二十八个省的二千余家，日本、南洋及欧美也有经售处。有关大东的史料总是一个缺口，它与世界书局一样，解放初被定性为有官僚资本而受军管后与其他社（店）合并，多亏在它成立十五周年时出了一本纪念册以及十多年前储品良前辈整理发表了一些史料。现在，大东的书难觅，大东的史料更是不易见到了。

世界书局的史料依然不多，我们现在只能从《世界杂志增刊》中获得20多家分局的开办资料，虽然世界书局老人朱联保在回忆文章中曾告诉我们，世界书局在各省大城市开设分局有三十余处。据老人在《近现代上海出版业印象记》一书中介绍：“在上海出版文献资料编辑所工作时，奉命编有《世界书局资料汇编》及《世界书局历年大事记》，尚在北京的出版机关审处中。”这段文字写成已有二十多年，老人的文稿究竟有哪些？不知还有何人对此有兴趣？

开明书店的分店约有20多家，在1950年2月《开明书店请求与国家合营呈文》中披露：

“一九三七年以前，本店在北京、沈阳、南京、汉口、武昌、长沙、广州、杭州各地，均设有分店。及日寇侵入，以上各地先后沦陷，分店即行迁移后方，上海总办事处迁移桂林，先后设立分店多处，如广西之桂林、柳州、宜山、平乐、昭平、八步，四川之重庆、成都、万县、乐山，广东之曲江、梅县、连县，湖南之衡阳、常德、零陵，浙江之金华、江山，福建之南平、永安、长汀、崇安，江西之南昌、吉安、宁都、赣县，贵州之贵阳、独山、都匀、遵义，陕西之西安，云南之昆明，远至西康之西昌等地，均曾设店，供应图书。但常因战事之转移，裁撤合并，屡有变更。胜利以后，复将沈阳、北京、南京、汉口、长沙、广州、杭州各地分店，重新设立，并在福州及台北新设分店。其在内地，仅留重庆、成都、昆明、贵阳、西安、桂林等处，其余均经裁撤。沈阳分店在解放以前被迫停业。解放以后，又在天津添设分店，北京除原有琉璃厂分店外，最近又在八面槽新设东城发行所。目前除上海总店外，共有分店十七处。”

特别要提示的，开明是所有大店中第一个在台北开设分店的书店，1946年在台北开了第一家大陆书店的分店之后，在台北才相继出现了中华、世界、正中、商务等分馆（店）。

商务、中华、大东、世界、开明这五家大书店在内地纷纷设立分支馆并从中品尝着赢利果实的同时，距商务首开分馆三十多年后，出现了一匹“黑马”。生活书店1938、1939两年内在全国建立了庞大的发行网。当时的生活书店决定“迅速在各省重要城镇建立分支店，并尽可能深入内地和邻近战区地带，以便普遍供应人民迫切需要的精神文化食粮。”在经理徐伯昕的负责筹划下，两年内建立了分支店及办事处52个，临时营业处3个。此外还有9个流动供应所。这些发行据点，遍及后方十四个省份，除新疆、西藏、青海、宁夏四省外，都有生活书店分支店或办事处，为大众供应精神文化食粮。分支店的分布情况是：

分店20个：汉口、广州、上海、西安、重庆、长沙、成都、衡阳、桂林、兰州、贵阳、昆明、常德、曲江、南昌、赣州、金华（后改为办事处）、梧州、香港、新加坡。

支店27个：万县、梅县、吉安、沅陵、丽水、柳州、南宁、广州湾、遂川、恩施、南平、零陵、百色、桂平、乐山、福州、屯溪、余姚、云岭、立煌、开江、丰都、天水、甘谷、南城、邵阳、罗定。

办事处5个：六安、南郑、宜昌、巴东、玉林。

临时营业处3个：于潜、天目山、宜川。

流动供应所9个：海门、宜山、泾县、青岩、平乐、八步、贺县、那坡、四会。

这样宏大的全国发行网，除上海、汉口、广州三个分店是抗战前建立外，其他52个都是在抗战开始后两年间建立的。

与此同时，上海杂志公司、读书出版社、新知书店等也在各地开办了不少分支机构。相对而言，这些书店开办的分支机构存活的时间大都不长，一般仅存两年左右。

1937年的抗战和随之而来的解放战争，各家书店的分支店撤撤并并成为常事。1949年的政权更迭，商务、中华发行所合并成中国图书发行公司，大东、世界书局被军管分拆，开明书店的合并，使从上海出发数十年的各地分支机构或歇业或并入新华书店或成为以后公私合营的对象，这数十年走过的路算是走完了。

1937~1943年商务、中华等五家大书店及正中书局、上海龙门联合书局、上海杂志公司等从上海向武汉、桂林直至重庆挺进，纷纷将重心从上海移至汉口直达重庆。只是，随着战局的变化，1945年以后，这些书店又开始“复员”回上海了。

今天的人们已经对此淡忘，虽然我的一位朋友曾对上海福州路上海书城对面的商务印书馆专卖店大加赞扬。我发现，这类被现在称为连锁店的经营方式其实有着存在的价值，只是我们认识太浅、时代发展太快。况且，相关的史料留存太少，我们还得重新开始摸索，重新制造新闻。

经营

商务印书馆、中华书局等书店分支店设立之后，仍然会视时事、经营的变化而予以调整后撤并。

中华书局在最初三五年中建立的分局中主要以与地方上原有书店或士绅合办以及特约经理为主。类似于现在的加盟店，挂“中华书局X记”招牌的形式，以后才视其具体经营情况或收回自办或自购地产新办或维持特约关系。据《中华书局大事纪要》等史料记载，1916年开设的开封分局原由广益书局承办，1920年10月，改由开封会山房代办，双方签约规定，挂中华书局招牌加“原记”，收保证金五千元，往来限额一万元，折扣照自办分局加三厘，订约三年。之后续约了若干年。开封分局是1935年收回自办的，该分局隔年还设立了许昌、南阳支局。

这种组织形式的变化使中华书局在各地的发展显得游刃有余。同样是中华书局，1915年由九江支局在庐山筹设了季节性营业的牯岭支店、那时的庐山已成为各路名人闻人避暑之地。1931年九江支局升格为九江分局后，1937年又在景德镇设立了景德镇支局，这种因势设店、稳步推进的做法实在令后人感叹。

大东书局设立的分局也曾适时调整，如早年设立的汉口、汕头、梧州分局就因为1927年的罢工影响而采取紧缩政策，改为特约分局。同样，原开办的广州特约分局则收回改为自办：“更自置永汉北路前南越酒店地产，以树华南方面永久基础”。（见《大东书局十五周年纪念册》）

当年大东书局的分局、特约分局、特约书店是按不同等级划分组建的，可惜现在已经找不到相关的史料了。

中华书局在1929年3月登报招考分局经理，给出的薪水是：经理月薪40~100元，书记月薪30~70元，账房月薪20~40元，“录取后试用两个月派缺定薪”（笔者注：书记类似于现在的秘书、管家。账房类似于现在的会计。月薪40元，相当于现在的人民币1300元，当年上海产业工人中的男工月工资最高为50元，最低为8元，一般为15.8元；女工月工资最高为24元，最低为7元，一般为12.5元）。这样的薪水标准，高于社会平均水平，显然成为择业的上佳选择。

由于中华书局留给我们比其他书店更多的史料，使我们得以继续引用——

“1927年5月，太原分局经理张文甫辞职，月给养老金三十元。张在晋十五年，办事尚好，前五年应酬较多，亏空一千八百元，准作酬劳出账；后十年亏空一千五百元，应如数偿还。”

“1931年5月，前兰州分局经理刘蒲孙在职病故，除回里川资照实支外，致抚恤丧费一千五百元，遗孤教育费每月二十元，十年为限。又内账吴仲溪在职病故，致丧费三百元，抚恤六百元，川资五百元，遗腹子教养费每月十元，以十六年为限。”经理与内账同为在职病故，抚恤的条件是不同的。前者川资照实，有多少算多少，抚恤丧费一千五百元，可能小孩已6岁，每月给二十元，十年为限。后者丧费抚恤合计九百元，川资定额五百元，遗腹子教养费每月十元。

这种处置得体、责任分明又人性化的管理，其他书店也是同样操作的。这就是当年的书店赖以生存的法宝。

开明老人钟达轩1945年受委托赴南京筹备南京分店复业事项。据钟老回忆，南京分店共有工作同志十人（其中工友同志一人），平时各有分工，各司其事，忙时打成一片，不分工作岗位。每逢春秋两季开学时期，教科书大量到货，凡收书、拆包、整理、归垛等工作，一般都在晚上业余时间进行，全体同志参加，均无报酬。

南京分店在抗战前的销货额，在开明分店中的名次是排在后面的，进销数字不大。抗战胜利后，南京分店的业务不断扩大，销货额逐年递增，居各分店的首位。钟老总结这是齐心协力、发货迅速、便利同业、代办图书的结果。“开明书店的广告中有这么两句话：‘请以任何方式给开明书店一个机会，试验它是否具有为君服务的忠忱与能力。’我们南京分店就是遵循这些话的精神，默默地努力去做的。”

1941年，中华书局华北地区监理曾向总局汇报，1937年至1940年间，北京、天津、张家口、保定、邢台、太原分局每年营业均有三十余万元，开支约八万元上下；商务天津、北京、太原、保定分馆每年营业不到二十万元，开支九万上下。世界只存北京、保定两局，每年营业不过三万，开支约二万上下。当年，中华的监理月薪一百二十元，商务北京分馆经理月薪四百元，世界北京分局经理月薪二百元。商务、世界、会文、广益等每年薪水能发至十四个月。

一般而言，总店（馆）在各地建立分支机构时，主要派出经理和内账，其他员工是由总部通过向社会招聘形式在当地招聘。也就是说，开一家分店，只要派出两位骨干就可以了。

各地分支店通常以经销本版书为主。开设分支店的目的是为了推销中小学教科书，争取市场并与同业竞争。一年忙两季，还要召应当地的教育机关和学校当局，平时做些零售。这可能是当年分支机构能够生存的原因，如果没有教科书销售，只靠一般书恐怕难有赢利的机会。而且，各分支机构还承担着本区域的内业批发、代办等事务。有很多年，中华书局的分支店销售超过上海总店，商务印书馆“战时”是靠各地分支店的进账调“头寸”过日子的。

商务、中华等书店还定期组织总、分、支书店一起开展促销活动。如商务在1926年为庆祝创业30周年，自8月1日起至9月底，在上海发行所和各省分馆一律举行大赠品大廉价两个月。中华书局1936年1月6日起至3月5日，以“澳门路新厂建成纪念”名义，各地分支机构同时举行廉价两个月。这些活动有效地扩大了销售，增加了知名度，取得了良好的效益。

各大书店以分支机构树立品牌、扩大销售的同时，也存在着一些负面问题。

1947年开明书店已退居二线的章锡琛曾视察了开明汉口、长沙、广州、贵阳等分店，他说：“看到各分店和商务、中华、世界各家一样，除春秋两季教科书营业外，无所事事，分店经理经常在外面交际应酬、吃喝赌博，没有人关心店务，甚至用本店资金去做投机生意，非法营业。”开明书店为此召开了分店经理会议、讨论改革方针。终因分店经理习惯于他们旧有的生活，纷纷反对改革，只得作罢。

这种状况同样在商务、中华等大书店出现，只是各家认知、调整的程度和幅度不同，所带来的结果也就不同。

规范

当我开始关注这一专题之后，一直为史料的缺乏而抱憾。尽管如此，还是发现了一些规则、规范。

商务印书馆1933年对分馆、支馆名称及分馆组织重新作了界定：

独计盈亏者为分馆、称为商务印书馆某某（地名）分馆。本身不计盈亏与他分馆并计盈亏者为支馆，称为商务印书馆某某（地名）支馆。分馆正账一律改称会计主任。分馆内部设会计、营业、事务3组。

1934年，商务董事会决议，变更结账制度：

自本年起，先择交通较便，便于督察及有特殊情形之分馆若干，取消各自计算盈亏，所有营业存货客账盈亏等一律与总公司并计。

1936年2月又重订了分馆章程，其中规定，总管理处所在地以外设立之发行机关为分馆，分馆在其营业区域内设立之分店，其地址为分馆所在地不在同一市区者，称为支馆。其与分馆所在地同在一市区域者，称为支店。

1937年1月，中华书局也在报上刊登紧要声明：自办分局三十处，支局六处，均不许在外赊欠银货，钱庄银行往来另有规定办法。领牌之分局均加记为别，所有银钱往来及一切契约行为，均与本公司无涉。列举自办分局三十处为：南京、徐州、安庆、芜湖、九江、南昌、汉口、长沙、衡州、常德、成都、重庆、兰州、太原、西安、北平、张家口、天津、邢台、沈阳、杭州、福州、厦门、广州、汕头、香港、梧州、昆明、贵阳、新加坡。支局六处为：保定、南阳、许昌、沙市、武昌、金华。

中华书局在1932年针对分局用人、薪水、级别作了详细规定。

规定称：各分局营业情况，有进有退，分局薪水，除经理外，有占年营业额1~2%，有占5~10%，亦有占20%者。职工薪水一般占现并（指现金收入，账欠不在内）5%以上，即难得盈余，占10~15%以上包亏本。因重用用人标准，自1933年元旦起实行。

（一）过去3年现并，平均满3万元以上，为第五等分局，连经理准用8人，每加1万元准添1人。其在省会者再添1人，至12人为限，薪水占4~5%。

（二）过去3年现并，平均6万元以上，为四等分局，准用12到14人。每增1万元许增1人，至18人为限。

（三）平均12万元以上，为三等分局，至少16人。随营业额可递增，

以24人为限。

(四) 平均20万元以上，为二等分局，以20人为限度，不得超过28人。

(五) 平均30万元以上，为一等分局，可用28人。营业增加每3万元，加职员、学生各1人。薪水占现并2%，营业发展可加1%。

(六) 营业在40万元以上者，副经理不得兼其他事务。

分局用人，经理同乡介绍者，考试取额不得超过四分之一，须凭考卷照片经总局核准。经理绝对不得任用戚族。前用同乡超过四分之一者，应加甄别酌量辞退。

1936年，中华书局还制定了“视察分局简章”十四条，其主要内容有：1、分局如能供应食宿，应住在分局内。2、视察内容有清点银钱存数，严查账欠情况，稽查销号，书刊存数应抽查四五十种；3、营业情形。4、当地状况、物价开支等。5、每视察一处以三到六周为度，作出书面报告，必要时派上级职员复查。6、视察员于三年内不得去该分局任事。7、不得干预用人行政及营业等事。8、分局不得以礼物馈赠视察员。9、视察员如有不规行为，分局经理应向总局报告。

虽然我们已无从知晓中华书局建立的总局对分支局的监理制度何时设置、如何分区、职责如何，但是，零星的史料显示，当时分成了华北区、华南区、长江区、成渝区。华北区驻北京分局，辖北京、天津、保定、邢台、张家口、太原及青岛、济南分局；华南局驻香港分局，辖广州、汕头、香港、新加坡、福州、厦门、梧州、昆明分局；长江区驻汉口分局，辖汉口、长江、常德、南昌、九江分局；成渝区亦称四川区驻成都分局，辖成都、重庆分局。

商务印书馆1918年成立总务处负责督察编译所、印刷所、发行所，专设稽核科督察各分支馆。

生活书店经理徐伯昕在1939年发表了《分支店管理上的几个原则》，在谈及设店的原则时，提出了设店应注意营业足以自足者；政治文化之中心，在省区内占有重要地位者；交通枢纽，与运输上有极大帮助者；对文化供应有重大意义者。文章对分店的等级、开支、人员、存货额等作了详细表述，如，每月平均经营额在1万元以上为甲级店，甲级店每月开支以1200元为限，工作人员以15人为限（经理1人，会计1人，进货、核销、栈务2人，批发1人，发行并邮购1人，门市5人至6人，社工2人至3人），经常存货额以12万元为限等等。

这些规则、规范粗细、深浅不等，而且，留存下来的不多，但是，从中足以发现我们的前辈在事业推进之中的规矩和办法已经相当成熟了。

走 势

我的统计因为史料的缺乏而使一些书店在各地设立分支机构的确切时间不甚明了，但是，当我把商务、中华、大东、世界、开明五家书店的分支机构列表显示之后，还是从版图中发现了不少值得关注的话题：

1、生存价值

几乎所有的书店在设立分支机构的时候，第一眼都选择的是汉口，都在各自的第一时间在汉口设立了分馆（局、店），这恐怕不仅仅着眼于汉口区域乃至整个两湖区域的市场潜力吧，更多的应该是这里的交通价值，这里既是长江与汉江的交汇处，又在京广铁路线上，素有交通重镇之称（1949年汉口与武昌、汉阳合并成武汉市）。当年，从上海出发经过南京、武汉、重庆这个沿长江的主线并向两翼渗透大概是实业发展的一条捷径，南京是后来民国政府的首都，重庆是抗战时期的“陪都”，汉口是个商贸、交通口岸，在当时也是一个发达城市。选择汉口便利以后的布点运输，汉口成了从上海出发的中转站。

这说明了商务当初的眼光，选择汉口多少是作为一个“跳板”、一个中间地段，其他书店是否看样还是自有觉悟？反正，选择汉口没错的。

2、时事态势

西南的重庆因为有“陪都”之称，有着汉口的中转，自然是各家书店的必到之地。同样，成都、昆明、贵阳、桂林、梧州等地的分支机构，也因为抗战而获得了发展的契机，一些书店将总店、总管理处都搬到汉口、重庆了。战时，这里云集了中国大量的知识分子和进步人士，成为当时图书购买力最强的城市。

一些内陆城市本来只有一二家大书店的分支机构，也因为战争而成为分支店的热选之地。

3、城市格局

张家口、保定、邢台、开封、兰溪、常德、芜湖、徐州、温州，现在

的人们对这些城市都不甚了解了。可是在20世纪初，这些城市都曾是中国的区域政治、文化中心，以河北为例，只有中华书局在石家庄开了一家分店，而张家口有2家、保定有2家、邢台也有1家，从当年五家书店在这四个城市的布点应该也可见这些城市的价值和从阅读购买的角度给予的关注程度不同了。同样，太原有3个分店、开封有4个分店，九江有1个分店、武昌也有2家分店。

一个城市的文明程度、阅读群体的多少乃至经济收入的支配多寡都从不同的侧面反映到书店的经营成果中来。保定、开封、常德这类城市现在似乎被人遗忘，难的在媒体上出现。遥想当年，哪个不是书香浓郁、历史悠久、经济殷实的知名城市？书店大小、多少也是城市面貌的一种写照。当初，商务等五家书店分支机构的选择，而且一开就数十年，至少说明那里的购买能力强、阅读群体广。

4、阅读取向

1903年商务首先在汉口开分馆，主要是商务开始出教科书了，当时的教科书没有部颁、统编和省内保护封闭等习惯。后来，商务面对中华、世界等的竞争，也要请客、送书、装备学校图书馆等，但是，除了这些教科书，这些书店大量供应的还有各类书刊，传播知识、开启民智、引进西学、传播文明的读物给交通不便、通讯不便的城市带来了丰富的新知。上海作为出版业的一个重要集散地、中国的现代出版中心，通过邮路、铁路和水路向内地源源不断地提供着人类文明的结晶、西方现代的观念，为读者打开了一扇扇知识的窗户，做着启蒙工作。这种引导给予中国社会带来的正面影响是多少人都难以估量的。

一家书店源源不断地向读者提供知识，渴求的人们从中获得启迪、进步，这种成果虽然也可以从现金流量中体现。但是，当后人给予总结时，不得不佩服当年的从业人员的辛勤耕耘。有时想想，今天的人们有多少是在重复？又有多少是创新？也许还有不少学都学不会。