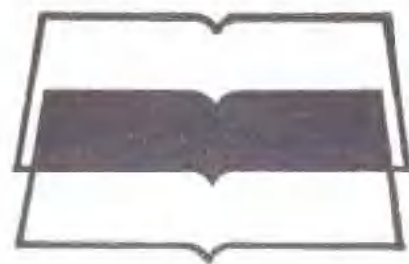


台港及海外中文报刊资料专辑

出版工作 与书评



第 3 辑



0170

G22

书目文献出版社

出版说明

由于我国“四化”建设和祖国统一事业的发展,广大科学研究人员,文化、教育工作者以及党、政有关领导机关,需要更多地了解台湾省、港澳地区的现状和学术动态。为此,本中心编辑《台港及海外中文报刊资料专辑》,委托书目文献出版社出版。

本专辑所收的资料,系按专题选编,照原报刊版面影印。对原报刊文章的内容和词句,一般不作改动(如有改动,当予注明),仅于每期编有目次,俾读者开卷即可明了本期所收的文章,以资查阅;必要时附“编后记”,对有关问题作必要的说明。

选材以是否具有学术研究和资料情报价值为标准。对于反对我四项基本原则,对我国内情况进行捏造、歪曲或对我领导人进行人身攻击性的文章,以及渲染淫秽行为的文艺作品,概不收录。但由于社会制度和意识形态不同,有些作者所持的立场、观点、见解不免与我们迥异,甚至对立,或者出现某些带有诬蔑性的词句等等,对此,我们不急于置评,相信读者会予注意,能够鉴别。至于一些文中所言一九四九年以后之“我国”、“中华民国”、“中央”之类的文字,一望可知是指台湾省、国民党中央而言,不再一一注明,敬希读者阅读时注意。

为了统一装订规格,本专辑一律采取竖排版形式装订,对横排版亦按此形式处理,即封面倒装。

本专辑的编印,旨在为研究工作提供参考,限于内部发行。请各订阅单位和个人妥善保管,慎勿丢失。

北京图书馆文献信息中心

出版工作与书评 (3)

——台港及海外中文报刊资料专辑(1987)

北京图书馆文献信息中心编辑

季啸风 李文博主编

署齐鸣 选编

书目文献出版社出版

(北京市文津街七号)

北京百善印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

787×1092毫米 1/16开本 4印张 102千字

1987年12月北京第1版 1987年12月北京第1次印刷

印数 1—3,000册

ISBN 7-5013-0131-X/G·13

(书号 7201·176) 定价 1.15元

[内部发行]

出版·发行

博益，加州大学出版社

《美国书第一家》

百次日本中文书展

丰硕的成果——民国七十年间的文学出版状况

博益出版社的经营公式

版 权

“港视”录影带美东版权争夺战

新闻·报刊

美国的新闻与政治

轻文艺的《伴侣》

《文艺伴侣》的足迹

回忆《文艺季》

《小说文艺》的出版前后

我与《南洋文艺》

《海洋文艺》之什

从《华侨文艺》到《文艺》

“汉奸模式”报的没落！

谈谈《海光文艺》

谈中文报纸的副刊

书评·书介

评司马长风的《中国新文学史》——兼比较内地

的《中国现代文学史》

景印文渊阁四库全书后记

大书小谈

补 白

《民进报》擅自试刊有关单位依法查扣

日本人探究丝绸之路后写下了好多部文献著作

书讯二则

艺文短波

对图书馆资料重制著作权法语意含混

大学联合出版委会请教师提供好著作

敬而远之

出版讯息

市政局刊物——《香港文学展颜第三辑》

《漫记》

李贤文 一
逸人译 四
汎亚 六
应凤凰 七
4

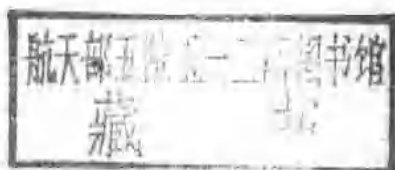
辛周仁 九

姜敬宽 1
双翼 一四
李怡 一七
云碧琳 二〇
幻影 二三
谭秀牧 二五
彦火 二八
许定铭 三一
傅胡枢 三四
罗隼 三五
小 编 五二

王剑丛 三六
张连生 四三
夏竹丽 6

五
东方欣 一六
一九
二二
二七
三〇
四二
五一

罗子



Wa c0017619

在美國，一般美術館出版品，其經費來源的管道是多重的。除了美術館自力出版外，往往成立「募款委員會」，專門向國家藝術基金會、大企業及熱心藝術人士募集出版經費與其他贊助經費。有趣的是為一般人所喜愛的展覽會，諸如：俄國的印象派作品展、英國畫家泰勒回顧展等，其展覽目錄之出版經費，許多企業還爭相提供，借以提昇其企業形象。



美國藝術行政制度 訪問・觀察・思考(六)

訪美國加州 大學出版社

李賢文

美術館展覽目錄的出版發行方式約有三種：(一)美術館自行編印發行。(二)民間出版社共同合作出版。(三)大學出版社協同出版。由此也可看出美術館的出版行政制度的自由與活潑性。

由於我國缺乏大學出版社，因此引發筆者參觀美國著名大學出版社的興致。一個月的訪美之行中，幸運地先後訪問了加州大學出版社、芝加哥大學出版社及紐約的美國大學出版社協會。

以加州大學為例，平均一年即出版一五〇種圖書與二十五種期刊。由此可知，全美近九十所的大學出版社，一年的出版量是十分可觀而驚人。我們也能輕易地了

解到一百多年來美國大學出版社之出版品，對美國學術風氣之提昇與普及，更是具有不可抹滅的貢獻。

去年十一月，我國教育部總算成立了大學聯合出版委員會，多少彌補我國大學出版社的嚴重缺失。這個委員會將協助各大學教授出版一般出版社不願印行，但學術價值高的著作，以提昇大學院校的學術研究風氣。預定第一年協助出版著作以三十部為原則。

期望我國的大學聯合出版委員會，在不久的將來能達到預期的功能；我們更期待政府早日鼓勵、補助各大學設立其大學出版社，以期透過各校的教授學者共同提

BUTLER 701



4 社會書訊

★加大大出版社主編 William McClung



加州大學出版社主編 William McClung

版委員會，而是全美國大學出版社的一個代表性組織。推行會員制，對外代表所有的大學出版社，負責聯絡、協調及各項權益的爭取；對內促進各大學出版社之間的互相關係，以進行資源分享、訊息交換，結合所有大學出版社的力量，提昇學術界對整個社會的影響力。

美國各大學出版社的規模不一，規模較小的出版社往往因困於人力、經費的有限，而無法獨立完成一項大的出版方案，美國大學出版社協會就可以為它們籌劃一個聯合出版計劃，募集其他會員出版社，合力完成該項出版計劃。

訪問對象：加大大出版社主編

William McClung

加大大出版社雜誌編輯

Aline Henson

時間：一九八六年五月一日

Q：能否請您就該單位與美術館的合作關係？

A：通常美術館、博物館並不懂得如何出版圖書，如果他們手頭上有最好的圖書資料需要出版，並且認為該書有很好的發行人選，他們會把圖書資料交與我們出版發行。我們也代理亞洲及歐洲地區美術館發行藝術方面的圖書資料。過去此類的合作關係一直是十分的健康。

Q：請問貴單位每年的出版量大約有多少？

A：我們平均一年要出版一百一十種圖書資料及二十五種期刊。

Q：大多是那些類別的出版品？

A：我們所出版的圖書期刊涵蓋之學科範圍是多元化的，但主要偏重在社會科學、藝術史、文學、政治學、社會學及法學。自然科學方面的資料比較少，我是負責期刊的發行工作，期刊的種類也很廣，從政治學到人文科學都有。其中關於藝術的期刊叫做 Representation，由藝術史學家、哲學家、評論家負責撰寫精闢人裏的論文。我們出版的期刊大部份是季刊，只有一種有關政治學的刊物是月刊型態，叫做 Asian Survey。各類刊物都是純學術性的期刊。我們的出版品只要求高水準的文字與內容，著重其學術價值，因而市場較為有限。

Q：請問這些期刊的發行量大約是多少？

A：我們的發行量並不太大，多者有八千份，最少的只有五百份。

Q：經營這些期刊，貴單位要如何才能使收支平衡？

A：我們刊物的廣告收入非常少，絕大部份的利潤是來自於讀者的訂費，正因為我們所出版的刊物大多是專業性刊物，銷路十分有限，製成成本昂貴，所以我們的經營理念是盡量減少營業赤字的重生。

Q：請問貴單位和一般商業性出版社有何不同？

A：一般商業性出版社，其出版政策主要是取悅於市場需求，特別重視暢銷度，



▼ 加大大出版社雜誌編輯 Alain Henon



而大學出版社是以學術為導向，所以我們也常要向外募集出刊經費。大之上，我們每年都要訂定出刊計畫，在三月內開

圈內，我們可以盡量出版各系有學術價值的出版品。

Q：貴單位是屬於非營利性質，是否因此可以向某些基金會申請補助？

A：是的，不過基金會的補助佔預算比例中甚少，我們有固定的成員負責向外界募捐出版經費，主要還是依賴出版品的銷售利潤而得以維持。本單位成立於一八八三年，到今天有一百多年的歷史，是隸屬於大學的行政單位。在美國有八、九十個大學出版社，我們有大學出版社協會的組織，這和歐洲的大學出版社的營利性經營有所不同，而且歐洲的大學出版社並不多。當然，有些很有學術價值而且暢銷的圖書，像美達出版社也會出版，說起來，大學出版社和一般性商業出版社在出版層次上，有部份重疊之處。我們所出版的期刊是完全學術性的刊物，而非一般性的刊物，是針對專業人士及各學術專家所出版的。然而，我們有一份電影季刊叫「Film Quarterly」或許還能吸引一些一般性的讀者。

Q：貴單位的期刊那些是最暢銷的？

A：最暢銷的期刊應該是「Asian Survey」，主要內容為亞洲及國際現勢、外交事務的探討。其次是「Film Quarterly」，這份電影季刊歷史相當悠久，它是以同儕性的文字，介紹過去電影史上的導演、製片家及影片的拍攝技巧，並且還深入探討電影製作的時代意義與社會背景。另一份刊物叫「Nineteenth Century Literature」

主要是探討十九世紀的美學文學作品，是針對英語系國家及文學家出版的。雖然它只發行二千五百份，但在同類專業期刊中，它的發行量算是最大的。另外像「Representations」這份美術刊物最初只發行一千五百份，但因為成長迅速，現發行量已將近三千份。

Q：你認為大學出版社是否有助於美國生活素質及學術品質的提昇？

A：當然是的。實際上，這也是大學支持成立大學出版社的主要理由，因為大學出版社所傳播的資訊就是希望能將學術影響的層面加以擴大。加州大學出版社在紐約時報（New York Times）設有書評專欄，除了做出版訊息的報導外，更是一種良好的公眾關係的建立，可以吸引許多優秀的學者來到加州大學，我們也可以說大學出版社和大學的足球隊具有相同的傳宣功效。加州大學出版社算是全美最大的大學出版社，其他像芝加哥大學、普林斯頓大學等，也都有非常著名的大學出版社。

Q：貴單位的編輯室都是由本校的教授組成嗎？

A：是的，他們都是本校的教授，年紀都很輕，各負責其專門的學術出版品之編輯工作，他們在全美的學術界裏都是執筆之輩；而且著作十分豐富，通常編輯作業在進行時，他們都會聚集在柏克萊分校的區進行審稿的工作。除了編輯室之外的人員，都是本社固定的職員，負責行銷、包裝、郵寄及財務等工作。



華騰湖書局總經理霍夫曼

哈瑞霍夫曼(Harry Holman)語氣中受到了侮辱。他搞不懂爲甚麼印書的出版家，不對他多加注意。「有很多大出版公司的頭頭，我從來沒有會過面，」他說道：「上星期一在鷄尾酒會上，三四家大出版公司中我只遇見一家的總經理，我認爲這些人應該移樽就教來見見我。」

五十九歲的霍夫曼，是「華騰湖書局」(Waldenbooks)的總經理，總公司在康州斯垣福市。他主管的是全美國最大的連鎖書店，而他這一系列的書店還在穩定成長，已經使他在美國書商界成爲最具重要影響力人士之一。一家出版公司預期任何新書，會有暢旺的銷路時，通常所印行的數量中，有百分之十到百分之二十五，爲「華騰湖書局」所經銷。舉例來說：史蒂芬金恩(Stephen King)所寫的「它」(It)，發行八十萬冊，「華騰湖書局」就訂了十一萬三千冊；詹姆斯克拉克維爾(James Clavell)的「旋風」(Whirlwind)，印行八十五萬冊中就訂了二十三萬六千冊。這家連鎖書店的雄厚力量，大致上每銷九本一般書籍(指一般興趣的作品，與教科書及特種

書籍相對)，就有一本是「華騰湖」銷的。

「華騰湖書局」的擴展，似乎幾乎每日見其廣。今年十月，就在喬治亞州的石山市，開設了這家連鎖書店的第一千零一號。這遠超過了對手「道敦書店」(B. Dalton Booksellers)的七百七十八家，至於銷售額，「華騰湖」早在一九八四年就力追超前了。

「華騰湖書局」多年以來的母公司卡特赫爾(Carter Hawley Hale Stores)公司，在一九八四年七月，把這家連鎖書店，賣給了「開賣」(Kmart Corp.)這家折扣百貨公司

書林集

全美銷書第一家

逸人譯

帝國。現在「華騰湖書局」已在爲兩千一百多家「開賣公司」中的一些分公司訂書。霍夫曼說，在五年以內，「華騰湖」與「開賣」兩合一公司的書籍銷售額，每年能超出二十億美元，約爲「華騰湖書局」目前營業額的四倍。到那時，爲了在這兩大連鎖公司中布置圖書，「華騰湖」可能會把一些熱門書籍的發行量囊括一半之多。

就這種遠景新眼，霍夫曼對出版家的態度，是溫和的忍受、默然的尊敬，以及頗顯大惑不解的混合。他以行銷家之身，認爲他們可憐：

「整個出版業對力謀接近消費人都要死而不活，我向很多出版家提到『開賣』的機會時，卻沒有反應，那真是古怪。」

霍夫曼在圖書業中所發揮的力量，在出版家、讀者、作家中，引起了諸多刺痛的問題。他那種生意人的辦法——先爲銷數高的書，而不是因爲好書而促銷——時常使他置身傳統派出版家的衝突之中。

「幾年以前，在我們這一業中的舊書印製量佔百分之六十五，新書——出版不到一年的書——印製量佔百分之三十五，」霍夫曼說：「而

目前却反過來了，人們對現在所發生的情況有興趣，我並不認爲出版家考慮過時間是一個因素，人們都要簡短而能在一夜看完的東西。」毫無疑問，「華騰湖書局」便全美人口口的大部分，以閱讀作爲更便捷的娛樂方式，因而協助擴大了書籍市場，它在以前從未有過書店的地區開設。然而，這家連鎖書店主要集中在商業書籍上，對新作家較爲文學的作品，以及過去的卓越作品，只予以有限度的支援。「華騰湖書局」特別以無情地缺乏耐性而聞名。七年以前，霍夫曼接任時，「華騰湖書局」

是一個嚴肅的組織。他採用了新的制度，成立一個設計小組，他們說灰色的裝飾銷路最好；主要的一項行動，便是採用讀書俱樂部使有教養的顧客歸心。「華騰湖書局」目前有一個「讀書俱樂部」，每兩個月向會員寄一份「讀書俱樂部」的新聞信。此外還有為十四歲以下兒童的「兒童俱樂部」及「神秘動物俱樂部」以及「兒童俱樂部」。

在紐約長島溪谷的蘇門購物區，在「棋王」與「雙野」的中間便是「華騰湖書局」，而在猶塔州或印第安那州也有這家書局，所有的「華騰湖書局」外觀上幾乎完全一樣。

管理「蘇門」這家書店的安瑪莉谷曼，並不覺得這家書店東般的經營方式，不必下決定，那些書被存，往甚麼地方放，而只要忠實執行總公司下達的命令。

這家書店長長窄窄，大約有三百五十五平方公尺，灰色的工業地毯與明亮日光燈照明，進門是一個書架「稱為『平底船』」，上面擺著根據全美各分局銷售統計最暢銷的十本書。連續的其他「平底船」上，展示新出的精裝本小說，緊接著是新出的非小說，以及傳記。

有一張主題書架，每兩週更換一次。收銀機前的書架上有一本書，由營業組每週選擇一本有廣泛吸引力的書，稱為「華騰湖推薦書」。不過選擇的判斷也看出出版公司的付款而定，「華騰湖」所能得到的多達三千美元，因為任何書籍只要這麼一上輪盤，這一週的銷售量就會增加三四倍。

書店中還展示有錄音帶、錄影帶、電腦軟體，以及娛樂與算命紙牌這些東西。霍夫曼估計，今年非書籍產品的銷售額將達百分之十八；到一九八八年以前，總銷額可能高達百分之二十五。

出版公司埋怨說，霍騰湖也就會使放書的面積減少。霍夫曼說各店依然會容納同樣多的書，主要因為展出書籍，現在都不展示封面而只露出書脊。

霍夫曼正在各店進貨的另一項，便是「華騰湖」本身出版的書。一九八四年，在「草原出版公司」印行名義下，「華騰湖書局」開始推出編寫兒童圖案的日曆、廉價書，以及「正義」財務指南之類。此外也重印了一些兒童書籍。對大多數出版公司的書，這家連鎖書店售價與成

本的售價接近百分之五十，但霍夫曼說，由於消除了中盤，這項利潤可高達百分之七十。每一家「華騰湖書店」另外一項特色，便是有電腦化的收銀機體系。每天晚上，總公司中的電腦接獲各分公司的收銀機，記錄下當天交易與方式的資料，除開其他事情外，還包括了這天最暢銷的一百本書名。

「華騰湖書局」很久就試驗一種折扣，去年開了五家「讀者市場」店，所有書籍都降低百分之十到百分之二十五，據霍夫曼說「生意不佳」。不過現在他認為這種方式，在「開源連鎖公司」會行得通。最近，「開源」公司就有八處開了「讀者市場」，今年以內還要再開十五處，到一九九一年時會共達七百五十處。

以這種速率下去，五年以後，「華騰湖書局」的發展會極為驚人，以後會如何？「我與個兒的說不上」，霍夫曼說：「也許這是一件自大的事，不過我真正認為，出版家應該相信我們，我們不會傷到任何人，真的不會，相信我。」（作者：N. B. Kenfield / 國際前鋒論壇報「八六——一〇一〇」）

（原載：中央日報「台」一九八六年一月二日第一〇版）

「民進報」擅自試刊 有關單位依法查扣

【中央社臺北十四日電】有關單位今天晚上八時許，在臺北

市依法查扣了今天發行的「民進報」試刊一批數千份。

「民進報」雖屬週刊性質，但事前沒有向主管機關登記，擅

自發行。有關機關依出版法規定予以查扣這份報紙為對開一大張，報頭用綠色字，註明每份零售十元，每年訂價五百元。

【本報訊】行政院新聞局昨天表示，凡未依出版法第九條規

定呈准登記，擅自發行定期刊物，得依同法第三十九條第一項第一款規定，禁止其出售及散布，必要時並得予以扣押。

出版法明文規定，各報出版事業發行出版品前，依法必先辦



（原載：中央日報「台」一九八七年一月二日第一版）

首次日本中文書展

雖是投石問路 影響不大 突破現況限制 仍屬可貴

與我中華民國歷史背景息息相關的日本，其讀書風氣之盛衆所皆知，尤其是每年十六兆餘日幣的總圖書消費額，更是叫自稱「文化古國」的我們自歎弗如。

因此，爲使日本對我國圖書出版之成長有概括認識，一激發日本學者對中華文化研究的興趣，三、觀察及了解我國圖書出版事業在日本可能發展的趨勢。在第二次世界大戰後四十年，我國首次在日本舉辦中文書展——「中華民國台灣優良圖書展覽」並同時籌辦一項學術會議——「中華民國海外漢學國際學術會議」共同爲漢學研究開出新路，書展及會議已於九月廿九日圓滿閉幕。

針對此次書展的背景及意義，本刊分別訪問了新開局出版處長梁懷斌、戶外生活出版社社長陳遠建、國語日報出版部經理林良、文星社負責人吳榮斌、五南圖書公司負責人楊榮川、文史哲出版社負責人鄭正雄及新文豐出版公司總經理高本到等人。

梁懷斌：這是一次比預期成績

好，且具有歷史意義的國際文化交流活動。尤以主辦單位在政治、國情等限制下，得以突破，更屬難能可貴。

新開局出版處兼具輔導與管理出版事業的任務，但是主要的工作目標是促進國家政策，透過適當方法，來提升出版品的品質，以便進圖書出版事業的健全發展。而如何在國內市場飽和之下，開拓國外市場，更是我們必須全力以赴的目標。

此次書展雖然一時無法有直接且明顯的績效，但却同時兼具「投石問路」的功用；此外，國際書展的進軍歐美，也是我們計劃中的策略，旨在了解其他國家的圖書出版事業，提升國內出版事業的現行水準，除提供機會，宣揚我國傳統文化外，更要將現代化的一面呈現出來。

林良：此次書展普遍引起日本學術界、圖書界的迴響，代表它是成功的，有著其實質的意義。同時主辦單位所付出的心力，很值

得贊美；雖然對於國內文化業者來說，可能有不夠盛大、轟動的負面批評，但這何嘗不是一可喜的現象，代表國內業界，仍有朝氣、有志氣，富積極性。

鑒於文字的困難，日人購讀的可能性少，所以，日後選擇「主題性」的展出，是值得我們推動的。如此次「四庫全書」之展出，頗受日人的矚目，即是一代表例子。

陳遠建：由整個參展書籍看來，明顯的偏重於古書類，讓人覺得「代表性」不夠，象徵意義重於實質意義，無法有具體且直接的影響力。

希望主辦單位能在未來的參展中，注重策略性的計劃和每一年的計劃；而出版業界要有自己創造的作品。要不然新的市場打不開，舊有市場愈來愈少，將是令人憂慮的衝擊。

吳榮斌：中國人自豪擁有五千年歷史，但是日本却把中國的儒家賦予成新文化，而活躍在國際舞台上。加上「文化產品」銷售到日本極爲有限，造成與我國逆差很大。因此，此次的書展可說意義重大。會場的分類、佈置，亦有很好的設計，惟美中不足的是參展書籍層面太小、書量少，書的內容受到地域性限制。

楊榮川：希望類似的國際書展經常舉辦，以四、五年一次爲宜，因有助於日本文化業界對我們偏見的改變，這極端的是，沒有與日本業界面對面接觸機會，無法交換技術及經營理念等，展出地點的宣傳，也有稍嫌不足之感。

鄭正雄：由此次書展受到日本重視的程度，值得我們延續。另外，展覽時間的延長，希望主辦單位能够考慮。

高本到：可以每三年舉辦一次，且地點不一定在東京，展出面積應擴大，增加一現代化書籍的參展。而出版業界也應以此爲激勵，在吸收日本的優點外，多翻譯適合本土的作品。

／應鳳凰

豐碩的成果

——民國七十四年的



文學出版狀況

文學出版在我國出版業，一直佔着很重要的地位。雖然每種的「體積」不大，但影響力不小——光看幾家大書店，排行榜是分成「文學書」與「非文學書」兩大類，而事實上，文學書只佔全國總出版量不到四分之一，就知道了。

民國七十四年出版的文學類圖書，不包括翻譯書，總計約五百本，其中散文類的數量最多，將近佔全數之半，約二百一十本；其次是小說，約一百一十本。其他各類數量，依序是「評論」、「詩」、「戲劇」、「報導文學」、「學史料」等。

若以出版社為單位，這一年之中，出版數量最多的前三名，依次是「皇冠出版社」、「九歌出版社」、「時報出版公司」，出書約在三十種以上。

皇冠出版社

皇冠往昔以大眾小說等普及性的文學讀物為主，一直是圖書市場的寵兒，如瓊瑤的小說等；今年雖無瓊瑤的新書，但仍保持相當數量的暢銷作家如三毛、趙寧、司馬中原、倪匡、何瑞元等。今年皇冠一口氣推出三毛的一箱城、「談心」、「隨想」，銷路特佳；又如趙寧的「心事誰人知」、「愛你在心口常懸」以及一系列倪匡的小說。「皇冠」保持暢銷道「高产量」的作家到他的旗下，也很有方法，比如今年黃春明的

書重新整理再版，便是由「皇冠」接手。這兩年黃春明的書，有三部改編成電影，是很多出版社都想爭取的對象。

九歌出版社

「九歌」出版的書，經常得獎，如林清玄、劉靜娟、陳火泉等人。九歌出版的書，也多半為散文集，主要作家像梁實秋、張拓蕪、琦君、杏林子、夏元瑜、葉慶炳、林清玄。今年這七位作家仍然有新書由九歌出版，如梁實秋的「雅舍談吃」、「雅舍散文」、張拓蕪的「坎坷歲月」、「坐對一山愁」、琦君的「此處有仙桃」、林清玄「送給路人的……」。

主持人蔡文甫，幾年來還點點打打，早已立下十分堅固的基礎，他在每批書之中，總儘量搭配幾位擁有大量讀者群的作家，且動於在報刊登廣告，銷售力很強。多年的編輯經驗，與作家們的關係十分密切，這些都是他成功的因素。

時報出版公司

「時報出版公司」今年整個人事改組，從前的高信疆、柯元慶夫婦已離開報社，接任者，從經理到企劃，全是新人，如總經理張武順，如周浩正是前任「新蜀月刊」主編；陳恒嘉，曾任「書評書目」主編；陳雨航，曾任「四百擊」主編。這些「少壯派」主編

羣，加上新領導人，自然是衝勁十足，銳不可當。時報今年一口氣推出光泰的五本新書，除年初的「燃燒的夜」、「操魚」，九月份是「星夜夢痕」、「情記」、「孤夢」。

另外，他們結束了已出六百多種的「時報書系」的編輯，重新開始新的叢書序號——這便是八月創立的「人間叢書」。

「人間叢書」第一號是李昂的「暗夜」。書後的廣告詞說：「……請讀者朋友見識見識『報紙上看不到的東西』」，書一上市，果然轟動。「人間叢書」第一批書共六本，青一色是女作家，包括李昂、施淑青、曹又方、徐鍾璽、韓毓、後兩本是再版書。

這一年出版數量，排名從第四到第十的，分別是「洪範書店」、「爾雅出版社」、「大地出版社」、「遠景出版社」、「林白出版社」、「前衛出版社」、「采風出版社」。

洪範書店

「洪範書店」的特色是，本本作品內容堅實，品質優異，本是整齊，先考慮作品的好壞，再考慮它的票價如何。今年與往昔相似，散文、小說、詩，各類都出得很平均，但作家羣今年比較集中，如吳晟一口氣有四種書出版，出版兩種的有黃永武、王康、袁瓊瓊、孟東籬等。又所屬「知識系統出版社」，這一年之間，推出一系列精彩的科幻小說作品，態度嚴謹，做這種出同一類型文學書的出版社，很富於個別風格，值得推廣。

洪範這一年出的小說，有袁瓊瓊的「春水船」、「治桑」，蘇偉貞的「舊愛」及許怡英的「美冠花」，三人共四種，全是女作家的天下。今年新特種的成績「洪範」最好，計出版了鄭愁予「雲的可能」，吳晟的「風搖蕩」、「向孩子說」、「告別印象」；另「楊炎

全集」有一大部份也是新詩。

散文類有簡伯的「水間」，吳晨的「店仔頭」，孟東隱的「野地百合」，楊牧的「交流道」，羅蘭的「生命之歌」及夏菁的「悠悠藍山」，也多半清新可喜，風格別具。

爾雅出版社

「爾雅」幾乎可當過今年的「風雲」或「明星」出版社：在這一年間頻頻擊出強棒，投出許多漂亮的變化球，不但敢於嚐試新的路線，也勇於啓用新的作家，而且居然成功率頗高，得到不少喝采，是一家既有活力，也有眼光的出版社。

這些年每逢年初，總有各類文學「年度選集」的推出。但民國七十四年卻多了兩類新的年選——也就是除了詩、散文、小說之外，今年加上：

①「文學批評選」（陳幸惠主編）

②「科幻小說選」（張系國主編）（知識系統出版）

版社）

以往沒有能廣泛出版這兩類年選，與出版社對市場沒有信心，以及找不到適當的作品與編者都有關係。如今爾雅率先克服了這兩項困難，不計較票房，不怕冷門，不但肯出，而且預備今後逐年連續編選出版——這不但顯現了我國文壇繁榮及出版能力的提高，也代表一個懷抱著理想的文化人的遠見。文藝界人士，對於出版社肯投資於冷門書，用以回饋社會，皆表欣由而的敬意。

繼此今年的另一本「批評」書，便是引起一陣旋風的「龍虎詩評小說」。

龍虎詩評的書評，敢於「點名批判」，能夠就小說談小說，直言無忌，給予此地偏批評的人，不少刺激。

，這對於文學界及批評界來說，應該是好現象。

至於散文類，爾雅繼去年底出版了張曉風的「我在」，叫好又叫座，創下票房紀錄之後，今年陸續推出蔣勳的「蔣水相逢」，楚戈的「再生的火鳥」，席慕蓉的「為給幸福」以及黃則雄的「凡夫俗子」。陳信元在自立晚報一篇回顧性的文章上，認為蔣勳與楚戈這兩本散文集，是這一年我國散文出版「最大的收穫」。的確，蔣勳文筆的優雅浪漫，楚戈文字的笑中有淚，深刻跳躍，使得今年的散文出版，更顯多姿多采，富於變化。

「轉燭」與「曾經」是兩部女作家的長篇小說，作者分別是「周梅春」與「愛亞」，也是兩個人的第一部長篇作品。這兩本書呈現了某些歷史段落裏，臺灣女性的生活經驗，可圈可點。爾雅今年另有兩本充滿了書香的史料性圖書，其一是郭明福的「琳琅書目」，其二是隱地寫的「作家與書的故事」。

大地出版社

「大地出版社」最顯本的書，大約是每年的「年度文學書目」了，但這本書是為所有文學性出版社及讀者服務的，文學書目介紹臺灣地區所出版的五百本文學書，除了書名、出版社，還加上每本書的內容提要，可供海內圖書館作為購書與參考。

這一年「大地」另一特色，是出版國劇名伶的回憶錄，如「我的公公顧寶童」以及「草邊雲自傳」；另出了水晶的「流行歌曲治癒記」，皆頗受歡迎。

散文方面，有馬叔禮的「火車乘著天進來」，邵圓的「綠意與萌芽」，以及羊牧的「為地索稿」。三個劉麗如署名，皆呈現著一番新意。現代詩類，則出版了年輕詩人向陽的「歲月」；這本詩集展現了同儕

「近十年來的所思所想及其轉換的軌跡」。

林白出版社

「林白」這一年的成績，除了每個月出一本「推理」小說雜誌，就是傾全力出版的「島嶼文庫」。

島嶼文庫今年有一本詩集，是張香華的「愛荷華詩抄」，有一本進入排行榜的暢銷書，是相楊的「醜陋的中國人」。另散文有：馮育的「秘密」，吉吉的「禁與愛」，栗耘的「空山雲影」第二集，以及林文義的「塵緣」等等。

采風出版社

「采風」今年的大手筆，是創刊了一份「風采」月刊，三十二開本，一直以出版散文為主的采風，今年出的是玄歡的「我思，我在」，任真的「春除夏影」，書戈的「悠美」等等。特別值得推介的，是劉仿的女作家訪問記——「非花之花」，此書副題「當代作家別傳」，文筆熟練，寫活了當代女作家的生活笑貌。

其他出版機構

這一年還有許多活躍於出版市場的優秀出版社如遠景、前衛、江山、星光、敦理……更有出版界的新人，如新成立的「新地出版社」、「晨星出版社」、「圓神出版社」，他們雖然成立不久，但皆衝勁十足，具備了一定的出版理想。文學出版是一個極富於挑戰性的園地，總結這一年的成績，成果是豐碩的；雖然它還是才受到市場的影響——我們期待有更多體貼着文化境界的出版人，來共同耕耘與開拓。

「港視」錄影帶美東版權爭奪戰

辛周仁

在美國的華僑，以往由於文化生活比較貧乏，公餘多數只能看看華文書報，聽聽錄音機來排遣寂寞。一些愛好變樂的僑胞，則到附近的賭場或賭城去試試手氣；巧妙的是作為美國三大華埠的舊金山、洛杉磯和紐約，附近都各有一個賭城（註一）。除此之外，每逢週末，湊上幾個老友攻打四方城，也是頗為流行的消遣。城裏雖有西片、歌劇、音樂會，但英文修養較差的僑胞仍感到難以接受；至於上華語電影院去欣賞國、粵、潮語電影，則由於近年華埠治安不靖，影院內搶劫非禮案件層出不窮（有些影院更發生過炸彈爆炸事件），影院設備落後，因此觀眾望而却步。影院業務也日走下坡。如紐約近期便有金都戲院和民權吾橋境的新都戲院求售的情形發生。而六、七年前，錄影機（VCR）尚未大行其道，一則價格高昂，二因帶源不足，大多只用來錄取西片或借錄友人的影帶以供再次欣賞，因此在僑胞中不甚普及。

然而，這一情況到了五年前突然改觀。由於美國政府批准日、韓錄影設備大量進口，錄影機價格立即由七、八百元一路下降。八一年值八百美元一架的星牌（JVC）H-7000型遙控錄影機，目前已跌至三百多美元；而

韓國製的金星牌（GOLD STAR）更已跌至二百美元以內。此外，隨着香港電視（TVB）亞洲電視、台灣中視、華視、台視以及大陸電視機構的大力開發海外市場，目前幾乎每週都有新帶源源運到推出市場，真可說異彩紛呈，目不暇給。那些收入穩定，又多閒暇的僑胞們，在週五、週六通宵達旦地猛追片集者比比皆是。成員多的家庭，大多置備一至二台錄影機，以供家庭成員欣賞所喜的節目以及有時用來翻錄準備多看幾次的影帶。

觀賞影帶事實上已成爲華僑們工餘休息時的主要娛樂項目。尤其隨着電視攝影技術的進步，攝影、錄映機件的改善，使畫面和音響效果更臻完美，大大增加了翻錄和觀賞的樂趣。坐在起居室甚至躺在床上，便能欣賞到自己所喜愛的藝人主演的電影、連續劇、戲曲、歌舞以及新聞，這是何等的賞心樂事！正因為影帶已深入家庭、臥房，其市場之龐大，潛力之深厚可以想見，一時間華埠的影帶租賃店如雨後春筍般開了近二十家之多。

「港視」影帶 深入家庭

在美國，華語影帶的來源，已如前述是港、台和大陸。其中以地域分，香港約佔百

分之九十。香港影帶中，香港電視（TVB）與亞視的市場佔有率約爲四與一之比，因此在影帶市場佔着舉足輕重的地位。至於台灣、大陸及其它地區供應的華語帶，只佔百分之十左右。

在過去幾年中，此地幾家規模較大、設備較全的租賃店，大多與「港視」直接掛鈎，通過「港視」在西岸辦事處的代表訂立一紙爲期一年的合約，每年每家的版權費用是九萬多美元。去年此地的十一家租賃店聘請了一位姓袁的律師，和「港視」商談新合約，準備用十一家店號聯名訂約，但「港視」認爲這樣做不合法，要求仍如往年一樣分別簽約。租賃店方面已經覺察有異，初時只是認爲對方可能要在價格上略予提高而已，也不以爲意，靜待對方要價。在租賃店方面的算盤是：目前八家代理，每家九萬多一年，八家即是七十多萬，據不完全统计，合約包括的美東地區（紐約、賓州、麻省、康州、新州）約有五十萬華人，以家庭及個人計，可有十五萬個會員戶口，以每一會員戶口每月租看四餅「港視」影帶計，每月生意額當在十五至二十萬美元，一年超過二百萬，除去皮費（租金、人工、複製、空帶等）肯定每家仍可有利潤。而且這種情形，已在

雙方滿意，安定和平的情形下維持了多年。不過，由於需求日大，市場擴展，以往幾年在版權費方面雖也曾有些微小爭執，但每年都能在和風細雨式的商談下獲得合理解決。他們怎麼也想不到這次面臨的竟是一個完全不同的新情況：他們商為聯誼的代理律師，在掌握了他們的業務秘密之後，會結合一個想獨佔美東影帶市場的同業，掀起一場像《三本鐵公雞》一樣火爆的一影帶版權爭戰一來。

鉅利所在 爭端連生

去年十一月底，正當一港視一利約各代理店合約期滿前一星期左右，華埠各報突然出現了一份通告：

通告

美東影視企業有限公司敬啟者：查電視節目錄影帶公司委任為美國東岸地區（包括紐約、新澤西、賓夕凡尼亞、麻省）的獨家總代理負責一切（KKTIVE）所製作之節目錄影帶（粵語、國語）在美東地區之發行租賃業務總代理。香港電視廣播國際有限公司一切節目均受版權法例所保障，凡盜錄翻印者皆屬違法，會被刑事及民事起訴。

美東影視企業有限公司啓
ME ENTERPRISES INC.

所以說這通告來得突然，是因為這家公司美東影視企業有限公司（以下簡稱「美東

公司」），對於美東廣大僑胞來說，確是一個非常陌生的商業機構。因為距離合約滿期只有幾天時間，而由鴻鵬公司、天有公司等八家原代理店聯合派出的代表，仍將正式結果通知他們，以致他們只有獨自企盼代表歸來，告知談判的過程及新的內容。然而，由於報紙上白紙黑字載明「美東公司」是香港電視有限公司節目錄影帶的美東（註二）總代理，因此紐約的八家（實際上九家，因鴻鵬公司名下有二家）原代理店乃主動派員到新公司進行聯系，打聽究竟。誰知一連四日，這家位於勿街李氏公所樓上的美東公司均無人在場。而在第五天，八家影帶租賃店均收到美東公司一份通知，載明每年每店的版權費，赫然是三十萬六千美元，即比原價暴漲三倍以上。而對新公司規定，所有租賃店，要即刻交納上述版權費以及取帶費（另加一、五元）內不辦妥上述手續

即由新公司派人前往各店強行「洗帶」（註一）嗣後如再發現有偷影、盜錄及其他不法情事者，即予控告究辦。總之，新公司擺出一付公事公辦的姿態，與平日華埠老僑的「好聲好氣」方式大異其趣。

起先，華埠僑界及原代理店都對此一現象感到迷惑：即新公司掌舵人何以要表現得如此囂張？直到他們知道代表新公司披甲上陣的大將，原來就是他們派往金山與「港視」商談新合約的真保宏律師時，才如夢初

醒！袁君在私下成立公司之際，他與原代理店的聘用合約仍然有效（至八六年十一月三十日），而袁君既然代表這八家商店，對他們的一切情形當然瞭如指掌，一清二楚，難怪他以為「智珠在握」、「勝券穩操」了。

當原代理店得悉對方的苛刻條件後，無不目瞪口呆。因為新合約涉及的數目，實在太大，三十萬六千美元，已不是立即可以籌到，更何況對方限期交清，否則即行取消租賃資格。八代理店東主初初為了委屈求全，在集議後再派人向美東公司磋商，要求降低購帶價格。因為目前每餅錄影帶，通常租金只是一元（有的店為了招徠顧客，更有以七十五元香一百餅的賣大飽者），長帶或特別節目也只收一元五角。以這樣低廉的價格，就算不計人工、舖租，每店一年也難賺三十萬元。但他們也放膽到港、台、大陸、星馬各地的華僑不斷湧入美國，市場在相應擴大，所以就同意合理地調高價格。但新公司以爲皇牌在手，宜稱絕無討價還價餘地，至此談判元空決裂。原代理店知道此事已無法善了，只有硬着頭皮，將這華人間的糾紛，上告老番法官請求公斷。他們當然知道與訟的害處：官司一經開始，以美國牛步式的司法程序，必然曠日持久，損失重大。但既已被人逼至後無退路的地步，也只有以悲憤的心情作背城一戰了。

美東公司的後台，據說是一位在老華埠

內有數十年「道行」的生意垂詢，其「財」一勢「肯定比原代理店」方為出許多。但由於這次一提出無名一，一後就以是一，而僑胞知道其目的結果將會帶價格的暴漲，影響全僑利益，所以僑胞的僑社和新聞媒介，不斷予以該筆投，同聲譴責。因此訴訟一開始，原代理店一方已在情理法三方面佔優。

新公司本來是有一套如意算盤的。他們早知原代理店付給一港視一的版權費只是七十多萬美元，這數目合港幣六百多萬，這對營運費用以億計的「港視」當然不是一個大數目。為了志在必得，「港視」幾度磋商後，同意以將近一倍市價格，即每年一百三十一萬美元取得總代理權。首期先交五十萬，餘數在六個月內分三次付清。除此之外，新公司還得準備一百多萬來添置錄影設備（因香港與美國線路不同）和空帶。如再計算人工、租金在內，第一年總投資約在三百萬美元之譜。

新公司旗下，擁有五家代理店，由於是新公司的股東，所以不必再付版權費。而此外的九家，每家以三十萬美金計，一年便要付出二百七十多萬，十年將近三千萬（更何況十年內價格還可調整數次）。據新公司計算，第一年大概可以不賺不虧，收支平衡，而第二年開始就有每年一百五十萬的淨收益。怪不得新公司的高層人物逢人便沾沾自

喜地宣揚他的大計，說五年之內便可加入千萬富翁的行列了。

纏訟需時 勝負未分

從入稟法院到訴訟正式開始前，原代理店致函對方方此確是重錘出擊，志在必得，而官司一開，可能會形成多敗俱傷的局面。由於華埠只是彈丸之地，因此消息傳出後，許多關心僑社安定的好心人士出面向新公司高層講情，尋求合理解決途徑，但遭到拒絕。控方不顧官司拖拉，所以多方設法使官司早日開審。在正式開庭前，控方已取得法院同意，由主審法官桑德雅（J. Santarella）頒發臨時禁制令：在糾紛未解決，新合約未簽訂前，舊租賃店仍可出租已有的一港視一影帶，新公司不得隨便派人一洗帶一。但當一月七日原告方面代表及律師依時到庭聆訊時，被告方面却以書面要求延期。到了第二次聆訊期（一月十六日），新公司又重施故技，由袁律師本人到庭要求再度延期。新公司的用意顯然着眼在他們已開始取得新帶，而原代理店則無，官司一天不解決，對方便一天無新帶供應，生意自然大受影響。如果官司可拖至三個月以上，對方將不攻自倒。原代理店自亦洞悉對方策略，因此不斷叫己方律師向法庭陳情，是案到二月十九日終於正式開庭聆訊。

首次聆訊，原代理店指控其前代律師助袁保宏違反律師職業道德，偷取僱主商業秘密後在僱傭合約有效期內私自組織一「東公司」，企圖壟斷「港視」影帶生意。因此同時，原告要求在一定條件下取得新帶；第三

第二次禁制令下，九家原代理店的祝捷廣告。

正義！公道！一定勝利！

新生電視影帶公司 電話：74888	通融影視中心 新豐街108號	天有影視公司 電話：668882
寶利影視中心 電話：4488	通融影視公司 電話：74888	金龍影視公司 電話：22882
加國影視公司 電話：1188	廣式影視公司 電話：1188	美豐影視公司 電話：1188

感謝大家多年來的支持

我們為了爭取正義，維護公道，不惜以身試法，結果在法庭上獲得勝利。這一切，都是因為大家的支持。我們在此向大家致以最誠摯的謝意。我們將繼續努力，為大家提供更多、更好的服務。

點則是保留因新公司企圖壟斷市場而引致一切損失的索償權利。

在訴訟進行期間，代理店方面又有三家加入陣營，成為十二家。原告律師賴博殊（K. LABUSH）指出，此一訴訟，主要是控告美東公司違反壟斷法及商業僱傭法（UNLAWFUL RETAIN OF TRADE）。因為被告公司的總裁袁保宏，原為鴻觀等八家公司所聘，委託他在舊金山與「港視」代理談判美東影帶版權的，而竟然不顧律師的專業道德，在未通知原委託人的情況下私自成立公司，並且盜用原委託人的商業秘密，作為與「港視」代表談判的資料，從而取得一九八七年版權代理，並在取得代理權後將價格提高百分之三百。此一連串行為，造成市場壟斷形勢，使原代理店無法生存。他並要求法官裁定舊代理店可用與去年相同的價格或合理調整的價格繼續租賃「港視」影帶。

接著由「美東公司」副總裁何君作證，宣稱該公司的法律代表已改聘史賴德（SLADE）擔任，這是「美東公司」第三次更換律師；由此可見被告察覺形勢嚴重，故不惜重金改聘一位著名的猶太律師為他們挽回頹勢。

作為原告代表的鴻觀公司東主殷君，則向法院陳詞自「港視」連續虧影帶無法供應會員後，營業額已大幅下降。他二家公司名下有千多名會員（固定客戶），事關公眾利益，因此他提出此一訴訟的另一目的：是向會員明示他實在並未、也無意違反他和會員

之間的商業契約，至於無法供應新帶，是因版權被人壟斷，無法在合理價位內取得新帶。

經過雙方激辯後，桑德雅法官認為需要充分研究雙方證詞，並未立即作出判決；但他在三月五日再次下達了一道新禁制令，主要內容是申明前一禁制令仍然有效。舊租賃店亦有權參照美東公司同樣條件取得香港「港視」新錄影帶，並規定此項禁制令，有效期間直到原代理店與「港視」再度達成協議，或美東公司不服上訴，再判產生新結果為止。至此，原代理店（原告一方）暫時取得了第一回合勝利。原代理店立刻在華埠各報刊登報捷廣告。

法院既已明示原代理店暫時有權以同樣條件取得新出影帶，因此被告律師提出要求，要每家原代理店付出十萬元保證金，法官當即同意。在舊代理店而言，以為十萬元保證金，每年只須付出幾千元利息即可取得；但當他們仔細研究了對方有關保證金的詳細條款後，才發覺事情不是那麼簡單。原來此種保證金，不單要預付利息，而且必須交付十足現款，連用房地產、鋪面甚至貨物抵押都不行。連本帶利算下來每戶要立刻付出十二萬多美元，這就是美東公司所聘猶太大律師史賴德的厲害之處。於是原告律師再向法院陳情，幾經折衷，終於在四月八日由法官批准將保證金由十萬減為二萬（現金）。但距第二次禁制令的頒發又過了一個多月（在美國，時間就是金錢是人人皆知的事實），

原告方面已蒙受了極大損失。

訴訟至此，原告已在二個主要問題方面取得初步勝利：（一）可以繼續出租舊帶而不受洗帶威脅；（二）以少數保證金取得新帶租賃權。更重要的是，在廣大客戶支持下的原代理店，團結一致，向企圖壟斷市場的美東公司顯示了力量，粉碎了他們獨霸影帶市場的迷夢。

五敗俱傷 後患無盡

這一場幾乎涉及美東每一華僑家庭的訴訟，拖延已近五個月。受害最大、最直接的當然是美東的華僑。因為在新公司獲得代理權後，影帶租金猛漲，使他們只有少租、或不租「港視」影帶，使本來豐富的文化生活為之失色。美東公司方面，起先以為對方不堪一擊，勝券在握，不料遭到頑強抵抗，不僅官司打到心力交瘁，而原定偏高的租帶價格，亦因引起消費者反感，租帶量銳減，被迫一再調低，不僅未能得到預期經濟收益，反而有因加得減的惡果。而在此過程中，不良分子進行登錄的事件則大為增加。據說有些在衣廠工作的阿嬌，以新價租得新帶後，立刻翻錄多份，送給同事們觀看來洩憤的事發生。原告（原代理店）則在起先五個月新帶來源中斷，不斷受到一些不明真相會員（固定客戶）的指責，數月來營業額劇跌達百分之四十以上。而這一場「凶訟」，官司費用龐大，恐怕每家的損失都以十萬美元計；

然而更要注意的是一「港視」境只會日趨惡劣。

作爲此一事件的主角，在港區一山一水更爲不妙。加翠邨的十一家住宅店，去年共付二萬七千五百元（即每戶二千五百美金）給他，聽他爲代表，至西部與「港視」談判新約的，誰想他一爲人謀而不忠，利用已得資料另找人合夥成立公司企圖壟斷市場，以致被原委託人入稟控告袁君違反律師專業道德。中國人雖在海外，但「信」「義」總還是華人社會評價一個人的基本道德標準。有許多報刊，對袁君此舉頗有微詞，如果罪成，很可能被吊銷律師執照（因爲他向華盛頓申請新公司執照日期是八六年十一月三日，而他與原委託人的僱傭合約則到八六年十一月三十日）。而且袁君在插手影帶生意之前，見華埠銀行，愈開愈多，也想學律師出身的莊光雄（金洋銀行創辦人，現已倒閉，並在五月中旬被聯邦法庭判決有罪（GUILTY）），採取誠（國寶銀行）和諸立山（大東銀行）一樣搞一間新銀行，此事已在密鑼緊鼓籌備之中。但因影帶官司纏身，致使籌備工作陷於停頓，無法繼續展開。官司陷入拉鋸，不知何時了結！這位袁律師所付出的代價看來亦頗可觀。

財雄勢大的「港視」，暫時在財政上毫無損失，而且表面上看起來還多賺了幾十萬美金。但消息傳來，在訴訟的五個月中，由於十二家原代理店缺乏新帶供應，「港視」的競爭對手「亞視」趁機空運大量新帶應市。

一、三、四、五、六、七、八、九、十、十一、十二、十三、十四、十五、十六、十七、十八、十九、二十、二十一、二十二、二十三、二十四、二十五、二十六、二十七、二十八、二十九、三十、三十一、三十二、三十三、三十四、三十五、三十六、三十七、三十八、三十九、四十、四十一、四十二、四十三、四十四、四十五、四十六、四十七、四十八、四十九、五十、五十一、五十二、五十三、五十四、五十五、五十六、五十七、五十八、五十九、六十、六十一、六十二、六十三、六十四、六十五、六十六、六十七、六十八、六十九、七十、七十一、七十二、七十三、七十四、七十五、七十六、七十七、七十八、七十九、八十、八十一、八十二、八十三、八十四、八十五、八十六、八十七、八十八、八十九、九十、九十一、九十二、九十三、九十四、九十五、九十六、九十七、九十八、九十九、一百。

，從長遠利益來看，此種現象斷非「港視」之福。而在此一事件中，筆者最不能理解的，便是那位美東公司的幕後人物。由於他的一念之差，缺乏對局勢的通盤估計，釀成目前的大錯而引致數敗俱傷的局面。本來他在取得「港視」獨家代理權後，只要將錄影帶以合理價格分給舊有代理店租賃，則因原代理店的位置都經過長期考慮，極爲理想，對他業務的開展應有十利而無一弊。或者提出條件，採取像麥當勞、堡加奴（BURGER KING）式合夥經營（FRENCHISING）方式，在本人坐享其利之時，也讓他們分一杯羹，則本着中國人「和氣生財」、「有飯大家吃」的古訓，原可皆大歡喜結局的。而目前官司纏身，營業不前，一年時間已過一半，也就是六十多萬美元已經化爲烏有。此外，經此挫折，「港視」對他信心也會動搖，二年之後能否再度獲得合約也在未知之數。據說他的資金，來自其所屬公所的儲蓄信用會，而此信用會存款，不過三、四百萬元，一旦影帶生意失利，放款無法如期回籠，可能會發生更嚴重的問題。

美國的華僑，因爲大多數靠自己努力起家，美國又是一個高度自由和法治的國家，

有起有落，也有苦有甜，這也許便是去年至今華埠華人訟案幾乎無日無之的緣故。電視影帶事務，目前仍未到最後宣判的階段，但原代理店奮起興訟，顯然是以袁姓律師爲代表的那些人始料未及的。他們最早可能肯定做小生意的人是不敢打大官司的！

八七、五、二十寄自紐約

註：

一、世界各國大都市，大多禁止賭博（少數例外）。因此腦筋靈活的賭場老闆，便在離大都市不遠處開設。如法國賭場，多在瑞邊境（如著名賭城EVIAN，與洛桑隔湖相望，帝戎（DIJON）則離日內瓦二小時車程），世界賭都蒙特卡羅則從尼斯翻過一個山頭就是。至於美國，也依此設想建賭城，如雷諾（RENO）之於舊金山，拉斯維加斯（西語意爲平原城）之於洛杉磯；而大西洋城更是天之驕子，在三小時車程的範圍內就有超級大城紐約、費城、巴爾的摩和華盛頓。

二、美東的概念一般是指從麻省到維珍尼亞這一臨海州區。但此次新公司明文規定只有紐（約）、新（澤西）、賓（夕凡尼亞）、麻（薩諸塞）四州，想必另幾州已另有代理。

三、洗帶，就是由新公司派員至租賃店，將租賃店內屬於「港視」出品的影帶收集，用特製機器將帶上錄像徹底洗去，變成空帶。

（原載「南北極」港一九八七年二〇五期一七——二二頁）

輕文藝的《伴侶》

● 雙翼



一九六三年一月一日，我們有點興奮地看著《伴侶》在報攤上出現，同時憂心忡忡像等待判決，等看看讀者的反應。沒有想到後來一辦多年，到了一九六七年，原來創辦時的幾個「同人」都沒有時間兼顧了，才讓別的朋友接辦下去。大概在六十年代末停刊。一共出了多少期，手頭沒有存書也沒有記錄，一時竟說不出個準確的數字來。應該在一百五十期以上。

《伴侶》是一部同人刊物，在這裏讓我自定一個界說：同人刊物，指的是幾個有共同見解的朋友，自己籌辦的刊物。沒有後台，也不代表哪一方面，代表的是我們的志趣。辦出來了，看看讀者們是否接受。

最早是李怡和我。一杯咖啡或檸檬茶之前，天南地北閒聊，談到了辦刊物。最基本的共同看法是，在刻意媚俗與一本正經的報刊之間，應當還有另一條路。可以有較高的格調，但辦得活潑、生動，與讀者們的興趣和思想狀況應該是緊扣的而不是脫節的。相信有許多讀者在等待着這樣的刊物，不相信所有讀者都只能滿足於初級趣味。

漸漸的談得具體了：怎麼樣？自己來辦吧。

我們不能設想辦任何需要正規投資的刊物。辦報固然是很大的投資，辦一本印刷講究的豪華刊物也得有一筆較大的資金在手。我們唯一的條件是對於編務、印製、發行還熟悉，自己也可以寫寫。在這個基礎上，打打算盤，認為辦一本低成本的刊物還是可以的。這本刊物的特點，逐漸談出了個眉目：該是綜合性的（讀者面可以廣些），青春氣息的（讀者面雖求廣，也不能漫無邊際），文藝性的（青年人多有喜歡文藝、藝術的傾向），但非純文學的（純文學的圈子未免嫌小）。內容呢，除了力求切合實際之外，只希望提倡較為高尚的情操，激勵起上進心。用現在的話來說，這是我們的「使命感」。但不敢說承擔如何崇高的使命。

許多具體的內容、專欄，也設想出來