

出版工作与书评(6)

——台港及海外中文报刊资料专辑(1986)

北京图书馆文献信息中心剪辑

书目文献出版社出版

(北京市文津街七号)

北京新丰印刷厂印刷

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3月北京第1版 1987年3月北京第1次印刷

印数1—2,000册

统一书号: 7201·103 定价: 1.10元

〔内部发行〕

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。对于某些出于反动政治宣传目的,蓄意捏造、歪曲或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管理,慎勿丢失。

北京图书馆文献信息服务中心

大廣場市書圖外海

拓開力齊者業內國需亟

—— 二錄記會論討題話版出瞻前 ——

● 時間／
七十五年二月三日 下午二時至四時
卅分

● 地點／
台北市重慶南路光統圖書百貨公司六樓愛書人聯誼廳

● 主持人／
遠流出版公司負責人王榮文

● 出席人員／

行政院新聞局出版事業處科長 王自明

黎明文化公司海外部經理 趙心正

星光出版社負責人 林紫耀

武陵出版社負責人 林川夫

漢光文化公司出版部經理 陳一宙

淑馨出版社負責人 陸又雄

聯經出版公司海外部 彭淑貞

鴻儒堂書局負責人 黃成業

皇冠出版總經理 林蔚頌

光復書局經理 林宏龍

王榮文：「前贈出版話題討論會」

第二場的主要目的是討論交換出版同業開拓海外圖書市場的經驗。我奉命來作主持人，希望在今日的討論會中，能夠得到兩個目標：第一是請在座的每一位出版前輩、同業，分別提出各自開拓美國、日本、香港或東南亞等地區圖書市場的看法及成就。在提出各人經驗的同時，也希望提出人事物的實務說明，接着我們討論集體的開拓方向。

也就是說出版界如果要共同開拓外銷市場，出版社和出版社之間有什麼

可以合作的；第二方面是重要官方作怎樣的配合；據昨日報載，過年以後新聞局將針對海外圖書市場，準備嘗試一些不同的作法，包括在運費上的資助。我希望在今日的討論會中，各出版同業能夠針對這個問題提出意見，希望新聞局能夠給予我們什麼樣的幫助。因此最後的結論是我們透過以上個別的開拓經驗和集體的開拓方向，看看能不能整合出對出版界在經營海外市場上，大家都能遵循的方向。

趙心正：黎明文化公司在海外部一共開設廿八家機構，本身直接經營的有七家，其他的皆以合作的方式管理。

本公司於六十二年最先在舊金山成立第一個海外分公司，而後相繼在香港、巴黎、韓國、新加坡設立分公司，後來才分別以合作的方式開拓海外市場。我們感覺到在國外投資受到很多的限制，尤其是人員的派遣，故到六十五年改為合作的方式。合作的方式有什麼好處呢？一方面不需要我們投資很多的人力；另一方面最大的收穫是可傳播中華文化。若是與當地的華僑合作，第一，可使當地華僑對於我們這份工作有種參與感，再由於華僑已取得當地的居留權，他們可以開公司，我們若去設廠，還得藉助於當地人，而且他們的人際關係也比較廣闊，因此，不但擴大我們經營的層面，同時也比我們人生地不熟的去開拓海外市場要好得多。

海外文化傳播不足

普設書店有其必要

近幾年，台灣兩岸的中國人，包括香港、移民到美國的數量相當多，美國目前的華僑人數將突破兩百萬，人數

仍持續的增加。自從越戰之後，華裔的越南、高棉、寮國人移到巴黎、加拿大、歐洲國家的也很多，澳洲雪梨的華僑已有十萬人。他們很需要接觸中國文化，中共目前很積極地從事文化傳播的工作，我們在那兒有一家小書店，但仍不敷於他們的需求。由於海外中國人希望接觸到中國文化的數量不斷的增加，因此，更需要我們積極從事文化傳播的工作。在國家的選擇上，因為我們同時面臨香港和中共的競爭，所以，我們應該挑選人口衆多的、文化水準較高的地區，逐步地開發。

我們可從報紙上得知，經常聽到回國開會的華僑抱怨我們外銷的圖書太少；在海外經營圖書的業者抱怨我們的書價太貴。這都是事實。對於如何降低我們的成本，如何普遍的設立分公司，這幾個因素必須克服，否則自然限制了我們海外市場的開拓。

根據十幾年的經驗，海外市場過去以古典小說、金瓶梅的書為主。現在不同了，現代小說、工具書、字典、健康保健、兒童讀物的銷路都很好，因為現代的父母仍希望他們的子女接觸到中國文化，所以，很肯為子女的教養費心。

王榮文：根據趙經理提出的兩點看法，顯然由於我國書價太高，因此很容易淪為盜印，形成海外盜印書的價格和台灣出口書的價格相差很大；另一點是圖書種類的擴充，我想這可能是官方單位比較容易產生的特殊問題。例如有些書在台灣並沒有被查禁，但在外銷時，却因為官方顧慮的關係而無法出口。

林川夫：武陵出版社，在外銷方面

，大致分為三個路線：第一個路線是直接和客戶往來。剛開始都是在香港和新加坡。香港有兩家代理商，一家是有成，另一家是藝文。另外在馬來西亞、新加坡地區，和我們往來的是遠東圖書公司。

第二個路線是透過華僑。有些華僑在僑居地開書店，他們乘著歸國之便，採購一些當地需要的圖書，但這也是斷斷續續的。

第三個路線是由國內幾家較大的書店轉交。譬如：三民書局、黎明文化公司、正中書局或聯經出版公司，他們本身都有海外的市場和固定的路線。

原則上，能够在有關單位的協助下，或出版同業自己組織起來，在某一地區，例如美國，找一個共同的代理商作發行的工作。

多方參與國際書展 尋找當地代理配合

陳一甫：首先我提出一個數據供各位作參考。漢光文化公司去年度（七十四）外銷的圖書共十二萬美元，前年是廿幾萬美元。大家對於這個銷售金額可能會覺得奇怪，為什麼去年比前年差？國內只有我們公司參加西德法蘭克福書展。去年的外銷市場裏，遇到的最大困難就是匯率問題。因此我們銷售額降到十二萬美元。

漢光文化事業公司作出出版加起來有四年，銷售以食譜為主。我們同時參加西德法蘭克福書展，圖書內容和其他錄皆翻譯成英文，我們還出版其他中華文化方面的書籍，不過，數量都非常的少。

我們是從民國七十二年正式參加西德書展。我們一去就開始發圖書目錄。經由這種管道就有一些國家來找我們，我們也主動地去找別人。外銷的國家是先從東南亞開始，因為東南亞的華人比較多，接著是菲律賓。菲律賓華文書數量所佔的比例很少，我們主要還是以英文書出口。我們在馬尼拉找了一家當地最大的書店。該書店有五層樓，每一層樓的面積都相當大，我們的圖書全部交給這家出版商發行。

第三個地點是新加坡。以新加坡而言，我們的數量相當大，每一種類的書都將近有一萬本的出口量。我們找的是最大的一家中文報社作代理，國內沒有一家出版社走這條路線。透過它的發行，其數量相當大；但去年却急遽下降，眾所皆知，因為去年新加坡的經濟產生很大的危機，他們的購書意願也相對降低。

透過新加坡代理商的發行，我們也部分銷售到馬來西亞、澳洲，不過澳洲的數量很少，我們一直想要積極開發澳洲的市場，據說當地的市場很大，我們曾經交涉過十萬套的書，後來也不知道為何無疾而終。

馬來西亞的華人相當多，不過聽說當地人做生意很老實，那邊的環境也很複雜。再來就是印尼，即使英文書中，中文書沒辦法進口，即使英文書中有中文也不行，可是當地中文書的需求量很大，聽說可透過地下的交易行為。泰國方面，我們曾經出過兩批貨，一批是英文版；另一批是泰文版。據泰國的反映也和中國國家一樣多，若是翻譯成泰文，銷售量會增加很多，但必須透過百貨公司或較大的直銷商發行。

我們接觸的廠商大部分是從西德書展，和成立紐約分公司開始的。我在紐約分公司待了半年，在那兒接觸到國外許多大出版商，幾乎百分之百都是猶太人，他們算得很精，非常瞭解市場的走向，銷售量也很大。在美國我們只找一家發行商，但不是全部代理，我們是以筆數計算，一本書多少數量，出口幾個貨櫃，不過還是得透過他們的發行網發行。

除開拓華僑市場 亦針對各國居民需求

我們也接洽了兩家英國的發行商，交易情形也和美國一樣。英國的出版商非常正規，每一次都要訂很長的合約，一旦得到他們的信任，有了正式的關係，以後，業務就方便開展。我們參加書展愈久愈深深感受到一點，與國外廠商訂契約時，一定要將區域寫得很清楚，譬如：歐洲地區，就限定在歐洲地區的英語系統國家，如此一來，對我們出版商最有利。

後來我們又接觸法國和德國。到目前為止，我們很難打進德國市場，因為德國的出版業很發達，僅次於日本，而且在翻譯德文上也有很多的困難，我們希望今年去西德時，能夠有所斬獲。法國市場則包括法語系國家、大溪地和非洲法語系統的國家。法文版的市場比較窄，而且法國圖書的設計方式與英文書、德文書完全不同，設計得很粗糙，圖片比例也佔得很少，價錢比較低。法國訂購的數量以三千至五千本為多。

至於用什麼方式合作？以國際上出版的銷售書籍而言，通常是利用D A的方式，不採用L C的方式。

根據我們幾次拜訪日本的經驗，感覺到日本很重視台灣的出版商，因為日本人認為台灣大部分都是盜印他人的著作，沒有屬於自己的作品；第二點是受我們語言能力的影響，雖然國內學日文、會講日文的人很多，可是



談座「拓開的場市書圖海外」與參觀業同版出

我們找過很多人翻譯送到日本，都沒辦法適合當地的市場。在付款方式上，出版商通常都是要求D A一二〇至一八〇天的訂單。例如我們的貨送到紐約，到了紐約，進關驗收送到了倉庫，對方在二〇天之後付款給你。歐美的出版商非常講信用，時間一到他就會自動付現金，與本地能拖就儘量拖大不相同。

遭遇的困難：國際上大宗的書籍銷售權都操在猶太人手中，所以必須先瞭解猶太人的習性，例如他們的休假日和做生意的方式，這與其他國家不一樣。再來就是價格上的困難。我們賣書要針對當地居民的需求，才會成功。若是以華人為主，銷售數量就很少。我曾經分析銷售數量少的原因：全世界的中國人移民到他國時，首先遭受到的是文化問題，而是生活問題，賺了錢就是買房子、交通工具，

負擔食衣住行的費用，再買書就已經所剩無幾，而且第二代、第三代的中國人都是讀外文學校，因此，海外的華文市場自然就減小了。

紙張與關稅問題 有待約束及解決

紙張價格是我們首先碰到的價格問題。一般而言，猶太人是按照印刷成本來計算利潤，作者的費用幾乎都沒有了。國內一磅銅版紙是廿三元，外國一磅的成本折合台幣是一三·六至十四元，所以，外銷成交後，我們的利潤真的很薄，雖然可以退稅，但退的稅也有限，以永豐紙業為例，他退五毛的稅，但與國外比較起來，仍然有一段差距，這種差距增加了我們很大的負擔。另外，國內的裝訂成本也很高，價格大多一十元至廿元，精裝書是卅元；香港一本精裝書是十二元，也是一倍以上的差距，出口量少還看不出來，數量大的，這個差額就很大了。

要降低裝訂成本可從數量來控制，至於紙張價格，我們希望經由各種管道來約束，例如，政府同意降低紙張進口的關稅，如果再出口，退稅的時間要提早，免得出口後，出版商要等半年後才能退稅，利息的負擔相當重。

對於未來的發展，我們希望藉由多參加國際性書展汲取別人的經驗，例如今年卅八屆的西德書展和十五屆的倫敦書展，國內的出版商不妨參加。

陸又雄：本公司有百分之五十的營業額在國外，主要出版園藝、農學方面的圖書，同時代理台視、華視的書及「我們的雜誌」外銷到國外。

由於外銷出版品不退稅的緣故，造成國外的代理商積壓庫存、資金，以

致使他們不敢輕易進貨，因此中文書的出口量也相對減少。假使要廣為促銷中文書，應該考慮以當地語言文字出版，同時由政府聯合印製各家出版品的目錄寄給國外的圖書館。

彭淑貞：「聯經」外銷地區是香港、日本、新加坡、馬來西亞和美國，其中香港市場最大。除了作書店的批發外，也作圖書館的業務。我們為了防止盜印事件發生，遂與當地的一家出版社合作出版，並在當地註冊登記。預計今後將往美國發展，直接發行國內的出版品。

黃成業：國內出版品要想打入日本市場，一定要經過一段很長的時間。目前日本最需要的就是中國功夫、相聲、語文類的圖書，為了節省與國外出版商連絡的時間，我建議國內同業購置電話傳真機，價錢不高，又可與之直接通話，在績效上較為有利。

林蔚穎：「皇冠」的出版品外銷到國外是以小說為主。香港地區是委由「吳興記」發行。有一次我與吳先生閒聊，得知他的營業額佔了全香港圖書發行業的百分之五十。新加坡和馬來西亞交給遠東圖書公司代為發行。其他歐洲、澳洲、加拿大，未論陷的越南、印尼等地區也是交由吳中興發行，他們是屬於英屬協約的，發行業務相當強，銷售網遍及全球。

新加坡重視華文，但目前却推行簡體字，使我們的出版品無法被當地接受。我們也曾考慮和當地出版商合作，可是他們作生意喜歡投機取巧，往往以少報多，一萬本的銷路只剩下一千本。所以我們的海外市場在毫無保障的情況下，受到很大的阻礙。出版社為了求生存，剛開始我們一定以現金往來，有人提到國內圖書訂價很高，由於郵費的負擔相當重，書

寄到國外，加上成本，的確售價偏高；在郵費負擔很重的形勢下，政府要推行圖書社會，無形中却增加了出版社的負擔。我希望能夠透過新聞局反映給有關單位，共同想出解決的辦法。

林紫耀：星光出版社的圖書，正如林海音女士所說的都是「雜書」，目前共出版七百種圖書，從事出口的工作將近十五年，銷售地區以香港、新加坡、馬來西亞、美國，其他地區幾乎寥寥無幾。

為何要外銷呢？外銷有好處也有壞處。好處是量多不退書，而且連帶地也銷掉了一些滯銷書，庫存書；可是也有三個缺點：賬期長、折扣低和風險高。

由於我們出版的是「雜書」，出版社若是能够聯合出口報關，可以節省運費，爭取時效；可是，却面臨報稅的問題。然後是盜印的困擾。依目前新著作權法的規定，香港可以盜印我們的出版品，我們却不能盜印別人的著作，我認為，我們最好能够共同找一家熱誠的代理商，一方面他不敢盜印我們的出版品，另一方面也可以幫助我們處理一些海外的事務。

林宏龍：大家都知道，光復書局的出版品與各位出版同業的出版品不大相同，由於產品不同，銷售方式也自然不一樣。光復書局開拓海外市場已有十多年的時間，我們是找尋一家銷售特微符合我們出版品種類的外國出版商代為發行。今後我們的銷售地區還是以香港、新加坡、馬來西亞等地為主。

中共頗為積極主動

我官方業者要彈性對應

王榮文：以柏楊版資治通鑑為例，大家都知道柏楊版資治通鑑是一套化

整為零的大套書，因此，在銷往香港時，我們選擇了較有衝勁，僅次於「藝文」的「有成」，他答應包銷五百套，而且只要他刊登廣告，我們願意負擔一半的廣告費。此外，我們採取這套書給「有成」，另一套書就發給「藝文」的經營的方式。

基本上，我們在開拓海外市場方面，還是居於被動的地位，目前，移民美國的中國人愈來愈多，書店往來也會銷售中共出版的書籍，我們希望新聞局在態度上能够有所彈性，「歡迎我們也進」大家都有公平競爭的機會。

陳一宙：據我瞭解，中共分別在國外幾個重要的繁華都市設立大型書店，同時銷售中英文書籍。以紐約為例，第五街和第七街這兩個重要街道都有大型書店；而台灣出版的圖書却只有唐人街等中國人聚集的地方才看得到。政府目前有許多累積的外匯不知道該怎麼辦？我建議在美國幾個比較大的城市，如：舊金山、洛杉磯、紐約、休士頓和芝加哥等地，投資開設較大型的書店，不以營利為目的，純粹為宣揚中華文化思想，將台灣代表性的出版品集中在一起，提供海外的中國人一個閱讀選購華文的場所。

另外也蒐集所有海外中國人的名單、居處，我相信政府有這種情報、資料，因為生活在海外的中國人都很苦，他們沒有時間到某一個地方買書，我們若是能够主動的統一、印製寄發精美的目錄，一定有所收穫。大型書店也可作為中盤，輔導附近的小書店，販售台灣的出版品。

（原載：自立晚報「台」）

一九八六年二月

二四日第一二版

展望未來出版行銷通路

惡性競爭自尋絕路·互惠互利才是正途

時間：七十五年二月五日下午二時至四時卅分

地點：台北市重慶南路光統圖書百貨公司六樓愛書人聯誼廳

主持人：時報出版公司總經理張武順

出席者：

行政院新聞局出版事業處科長王自明
新學友書局發行人廖蘇西姿
金石堂書店副總經理陳斌
金鼎獎書局負責人黃德泉
農學社負責人陳日陞
貞德書局負責人羅賴堂
爾雅出版社負責人柯青華
戶外生活圖書公司負責人陳遠建
漢光文化公司出版部主任羅勝明
振石唱片公司總經理段鍾潭

張武順：我們今天討論的是展望未來出版行銷通路。

第一，目前書報行銷通路的問題在那裏。我想這個問題還是相當籠統，因為不同種類的書有不同的行銷通路，所以，我們想再縮小範圍，專門討論一般般書透過書店、書報系統的通路，這個管道可說佔的比例最重。

其次，與圖書有關的出版品，如唱片、錄音帶和錄影帶，他們的行銷系統和圖書稍微有些不同，我想，圖書出版業可作為參考。

前瞻出版話題 討論會

(三)

第三，以目前的圖書行銷通路而言，大部分都是各自為政，有關大型的連鎖店還沒有出現，有人已漸漸開始在做，但規模似乎不夠大，數量不多，國內是不是有機會發展出連鎖書店或專業書店？

第四，假如站在社會的觀點，圖書、唱片、錄影帶，能不能夠運用同一系統整合起來，統一配銷、發行？最後，針對國內市場一般般書的發行系統而言，是否可產生更具創造性、更具經濟價值、更能夠發揮應有的效率的行銷通路。

產銷分開尚有距離 有關業者經營吃緊

羅賴堂：目前台北市的中盤有個中盤結構有問題，加上訓練出來的業務人員，專業知識多半不夠，只知道自己負責的是那些點，可是却不知道發出去的是那些書，書的內容是什麼。

一般而言，出版社最好祇發書給中盤，而不直接介入行銷問題，一旦介入，書店就面臨一番取捨，大型一點的書店，出版社通常給他們的折扣都不太一樣，如此一來，中盤不是與出版社形成一種對立的關係嗎？中盤就更難經營了。

陳斌：

從開店到現在，與我出版社、中盤或個人出版品，據統計將近一千家。在我們的工作範圍而言，每一個客戶不管是大是小，我們都要設一個帳簿，編列一份目錄，顯示出源頭廠商多了一些，若是能像日本東販、日販一樣，統一發書，對書店經營業者會方便許多。但如果考慮到本身的因素時，當然是以利潤的取向為優先。所以偏向於與出版社直接連絡及配合。不過總體而言，我們還是希望在同樣條件之下，簡縮源頭的來往對象。

廖蘇西姿：

依目前台灣中盤的能力，若要担起

統籌發書、配書的任務，實在還是不簡單。我曾經想過，假如全省的出版社都把書交給兩家最健全的中盤發行，首先必須做到電腦化，來有效控制進出書數量，及立即反映書籍銷售狀況。最好是由出版社共同組成有規模的組織，成立發行中盤，其發行所得的盈餘，可逐步協助門市設立電腦，統一連線作業。一般而言，成立書局要算有多少人口，開了多少浪費，台灣賣書的人愈來愈多，以上所說的問題，據我看必須有組織才能做得好，若是有人能够促成此事，門市不但可以節省管銷人事費用，書的折扣也可穩定了。

競相折扣好處無多 品質與服務最重要

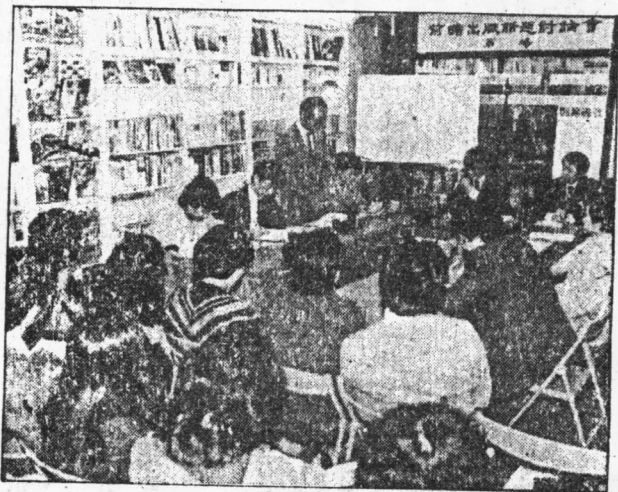
柯青華：

本來出版社、書店和書店之間的關係非常密切，可是現在這種關係卻變得很多矛盾，有一點亦敵亦友，整個來看，最根本的問題，還是在於「折扣亂」。本來出版社的書七折發給書店，發給中盤是六·三折，可是我為書報社感到委屈，因為他這麼辛苦只賺得○·七，可是，我奇怪他連○·七都不賺，要賺○·五，○·五不賺，要賺○·二，甚至還有拿幾折就轉幾折出去，我常常想為什麼會這樣呢？我覺得，出版社應該常想這個問題。出版社不管透過何種管道賣書，用一種方式賣書勢必會影響其他管道的業績，如果讀者打電話到出版社，我通常叫他到附近的書店買，什麼錢該誰賺就由誰賺，我認為每一家出版社都應該建立這種觀念。剛才羅先生說的，我瞭解，他認為出版社不應該和書店來往應當全部交給中盤去服務。表面上來看，出版社

似乎很貪心，要直接賣給讀者，又要與書店往來，最後偏遠的地區才交給中盤。事實上，我很同情中盤，而且○七折扣也很少，但是經過十年的經驗，我怕了，如果有一家盤做得很好，我寧願放棄書店。現在我和二百家書店往來，以及與十家中盤往來，十家中盤的營業額一定高於二百家書店，那為什麼還要與書店往來呢？因為每次中盤一倒下來，就很慘，去年我的第一家、第二家中盤接連倒，第一家一倒我就等於損失了一百家直接往來的書店。

書店的問題也很困擾。有的書店往往要求出版社給六·五折，可是我對書店的原則是一律七折，但由於中盤太多，競爭激烈的關係，有些中盤便發六·五折給書店，所以，我經常莫名其妙地接到書店的一些退書，但不久，書店又打電話來，因為中盤只發暢銷書給他們，書店為了掌握流動、買冷門書的讀者，不得不轉而與出版社往來。所以，講來講去還是折扣問題，大家若能維持統一的折扣，日子都好過。這一點我倒是佩服「光統」，至今他們仍是以全折賣書。我想，書店應該建立一個觀念，不因折扣取決書籍的擺設位置，書店應瞭解，賣怎麼樣的書會影響人心。大家若是團結起來，共同抵制亂打折扣的業者，使他們無法生存；不然，今天這個討論會開完了，問題依然存在。

我絕不怕同業競相出版好書，好書愈多，就愈能吸引愛書人買書。大家眼光看長遠一點，保證都有飯吃；如看今天，今天飯吃完了，明天就沒有。我呼籲出版社慢慢出好書，爛書出多了，逼得愛書人都去購買國外出版的圖書，這是我們中文出版業者今天深深檢討的。



↑ 出版社呼籲中盤不要只發暢銷書。
↓ 亂打折扣、大都不好處理。



陳日陞：我有兩個問題希望出版社。正如陳先生所說的書店寧願向出版社進書，也不願意與中盤往來，除了出版社送書快，配合活動的關係外，折扣是不是主要的因素呢？

陳斌：這是很重要的因素。

彼此都有利潤 合作才會長久

陳日陞：這也就是說，出版社接著我請問出版社，如果中盤折扣結構的問題消除了，出版社是否願意與中盤更密切的配合？

柯青華：如果沒有倒賬的話。

陳日陞：那麼財務結構還是主要的因素。

柯青華：如果書店的確正確又確實對該結的賬款給出版社，如此大家都能得到應有的利潤和保障。可是，目前中盤都只拿暢銷書，書店只好再與出版社往來。如果中盤能夠同時發暢銷書和冷門書，把它當作是一項服務，書店就不一定會向出版社進書了。

黃德泉：目前除了金石堂和

外縣市的書局可能都尚未使用電腦。當書店將各出版社的圖書上架後，自然產生庫存和資金積壓的問題，日積月累也造成書局很大的負擔。至於

光統使用電腦作業外

講到行銷通路問題，我想最重要的是直接、正確、快速，我不曉得中盤現在是不是都可以做到這一點？

陳日陞：五十年前，日本的SUNO的制度。它的SUNO至今仍然存在。五十年來，日本沒有捨棄它，由此可見這種發行制度有它存在的價值。它可以幫助出版社作銷售資料的統計，書店也可以控制庫存。印一毛一張，只要一毛至一毛二，裝訂只要一毛，如果印二千本書，只增加四百至六百元的費用。

廖錫西安：製作SUNO的工作

我覺得應由出版社印製，將來也可運用於電腦，書店的服务人員就不必再

抄寫書單。

陳斌：實行SIS制度不能只靠少數出版社，應是全面性的。

康蘇西姿：所以，我認為出版同業的「組織」若能建立，什麼問題都解決了，當然，剛開始施行，的確有困難……

ISBN法可取

國內值得推動

陳一甫：國際上就有個組織International Standard Book Number (標準書碼) 漢光文化公司很早以前即向紐約申請書碼，國內已有國立中央圖書館，正在做這項工作，我曾經和該館的主管人員談過，他們表示並沒有很大的意願推動這項工作，日前該館也曾發出調查卡，如果該館能負起責任，我覺得新聞局應該可以強制執行，如此一來，可藉機淘汰不正當和盜印的出版社。

我解釋ISBN的號碼。它有十個號碼，每一個國家有前碼，例如台灣是806，後面七個數字是出版社之號碼，根據版本：精裝、平裝、中文、英文等的不同編列號碼，這個號碼是全世界通用的。只要ISBN成立，出版社將號碼印在書上，大家也不必再抄書名，電腦也可輸入，所有的銷售統計分析都可完整的處理。

王自明：目前國立中央圖書館困難，新聞局願意協助解決任何問題。

張武順：目前唱片、錄影帶的行銷通路和書報系統有何差異性？希望能夠從相關出版品的經驗和經營的模式，提供印刷出版品作一參考。

段鍾澤：我就浪石唱片公司和唱片行業的狀況作個報告。根據我所瞭解的，和剛各位所提出的一些問題，我覺得，唱片業的整個行銷通路很少能夠提供給圖書業者作參考的。實際上，我還比較羨慕圖書的行銷通路。唱片業的狀況，簡單來說就是一場爛塗！其中問題與書報系統相當類似。

有聲出版行銷 呈現萎縮跡象

第一是退貨。我們發給零售商的唱片，經過一年、兩年他們都可以退回來，所以，出版商往往不知道他們的銷售數量。第二是折扣。比較特別的是翻版品的通路非常好，甚至比圖書的通路強。正常的唱片出版商不多，每個月大概維持在四、五十家出版各類別的唱片。在通運的方式上，與圖書業大致相同，我們也有直接往來的小賣店。行銷結構也是一樣；也有出版商和幾家特別大的中盤。自從我們從事唱片業開始，行銷通路就一直沒有變化，以後也不會有什麼變化，我甚至感覺將有逐漸萎縮的狀況，我們幾乎很少和消費者直接作生意，書可以劃歸唱片沒辦法劃歸，所以必須利用中盤和零售，這是與圖書業最大的差異。

我們目前面臨最大的困難也和圖書業一樣，就是「殺價」。而且對於殺價的問題也始終無法克服，因為無法作區域性的限制，以致對中盤無法作任何有效的制裁，也沒辦法作簽約店。第二個困擾是退貨的問題，出版商沒辦法評估自己經營上的成敗如何？因為貨隨時可能被退回來。我們也有信用的問題，但是不多，

我們通常以保守的態度選擇來往的廠商，也作一些直銷店。依近幾年的經驗，我們覺得出版商必須建立自己的行銷網路。我們訂了絕不與中盤競爭的原則，建立的行銷網只是想補中盤的不足，這與圖書出版面臨的情況不同。

黃德泉：

我認為，今天之所以產生各種問題，正如何先生剛才說的，完全是因為國民的心態，大家若能共同團結，從教育著手或新聞局、幾家具領導性的書局共同宣導，喚起民衆的共識，相信問題應該可以很快解決的。另外，新聞主辦的全國圖書大展有時甚至打七折，也自然影響書店營業。

王自明：

基本上，新聞局不主張打折扣，而是書展期間提供讀者的優惠價格。柯青華：也不要優惠價格，就是全折賣出。

社區與專業書店 勢必應運而生

張武順：

最後我們討論是否該書店更接近家生活。另外，除了光統、金石堂、新學友等書店外，成立專業書店的可行性如何？除此之外，是否可能發展更創造性的行銷通路和書店的經營型態？

陳遠建：

我覺得很感慨，從民國七十年以後，我就絕口不提出版的事，因為談來談去却愈來愈退步，什麼都會型書店、社區書店，早在六十八年，詹宏志剛到工商時報，就辦過一場座談會，當時我就說這一定是未來發展的方向，參加的就是出版業十萬元便可創業的最後一批人，不是我們份內的事，我們

也想得很多，也找了一些人，請他們負責一些工作，我們願意全力配合，却沒有人要做；後來又想，乾脆將幾家出版社合併，最後發現是書店和中盤都有問題。目前專業書店在書店愈來愈沒有地位，我和出版專業書的何恭上先生聊起，同樣有此感慨。後來我才知道有新的管道，他住畫廊、藝術用品店發展「戶外生活」也從去年開始進入戶外休閒用品和攝影器材店，有時書店一個月的營業額還比不上一家小小的攝影器材店。暢銷書的風潮興起，固然對社會大眾有利，但是受傷害的却是專業書，我想，專業書最後可能從書店撤退，我們必須尋求另一條行銷管道。我認為，都會型書店和社區書店的功能力後將分得愈來愈清楚，都會型



。勢趨來未是，工分的店書業專和店書型會都

光復重回「店銷書」市場

「創造美國的巨人」與日本同時上市，事前經得原著者同意，依約交付版稅，將可提昇我國出版業形象。

六年前，美國人傳高義發表了一本名叫「日本第一」的著作，深入探討了日本戰後短短數十年間，之所以能够從斷垣殘壁中，發展成為當前睥睨世界的經濟大國，其中隱含其文化、社會背景。

該書出版後，在美國引起廣泛的討論，也使得傳高義的著作一時洛陽紙貴，擠入暢銷書行列，同時，隨著該書中譯本的上市，在國內也掀起過一陣「日本能，我們為什麼不能？」的討論熱潮。

今年三月，日本人大森實，在日本出版了一系列名叫「The America——勝者的歷史」著作，解析締造今日美國成為世界超級強國的原因，除了地大物博的先天地條件外，還有其所謂的「美國精神」存在。

據了解，這本大森實所寫的「The America——勝者的歷史」，在日本上市以後，平均每週要賣四萬本左右，尤其在日本的大學校園中，該書已成為最流行的課外讀物之一。

如果把傳高義「日本第一」的著作，和大森實的書相提並論，前者是美國人寫日本，後者是日本人描述美國，同樣以一外國人的立場，經過長期的觀察、研究和搜集資料，然後著述成書，同樣在書中分析造成對方國家成功的因素，也同樣的本著「他山之石，可以攻錯」的認知，對自已同胞提出許多誠懇的諍言，兩者實有異曲同工之妙。

大森實原為日本「每日新聞」派駐美國的記者，他藉著三十年採訪生涯所培養出來的敏銳觀察力，並收集參考了五百冊以上的相關書籍，深入的發掘締造今日美國強大的秘密。

本書全部內容合計十卷，分別為：(一)西部開拓的血淚故事，(二)加州之父與金塊，(三)塔將軍，(四)吸血鬼式的經營哲學——石油大王洛克斐勒，(五)鋼鐵大王的經營理念——卡內基，(六)華爾街的大佬——摩根，(七)橫貫東西鐵路的政商——史卡福，(八)為

一元哭泣的銀行家——賈尼尼的銀行革命，(九)高效率高借貸的經營怪傑——福特，(十)藉戰爭坐大的軍火販子——杜邦，(十一)著想買下美國的狂人——休斯等。

在美國本土「保護主義」浪潮正洶湧澎湃的時候，大森實這本著作的出版，尤其深具時代意義。透過以美國企業佳傑為主題的傳記式介紹，讀者將能深切的體會到美國企業「弱肉強食」的生存競爭哲學，也可以認識美國隱藏在成功背後的拓荒血淚歷史。

據了解，這本「The America——勝者的歷史」中文版，將在六月初，由光復書局出版發行上市，中文書名定為「創造美國的巨人」，仍然分為十卷，預計以六個月的時間全部出齊，同時，比較值得一提的有以下數點：

一、光復書局以出版教科書起家，以大部頭的「直銷書」奠定基礎，此次重回「店銷書」市場，即以本書為試金石，因此，整個公司，自董事長林春輝以下，所有成員，皆卯足全力，勢在必得。

二、這本「創造美國的巨人」，經過光復書局和日本的「講談社」多方磋商，在日本和台灣同時出版上市，這種「國際同步出版計劃」，對國內出版界而言，尚屬空前。

三、儘管我國現行的著作權法，對於外國人著作的翻譯同意權，並不列入保護，然而，光復此次出版「創造美國的巨人」中文版，仍一貫其尊重作者的觀念，向該書原作者給付版稅，此舉將對我國在國際出版界的形象大有助益。

從近年國家經濟發展的軌跡來觀察，我國和日本實在有許多相似的地方——同樣為「海島型」經濟，以貿易出口為生命，也同樣的面對美國「保護主義」的浪潮，未來，如何化解「貿易壁壘」，和這個太平洋彼岸的超級大國互利共存，也將是中日朝野共同努力的目標。

因此，無論從政治、外交、經濟的角度而言，「認識美國」！將成為一個非常重要的課題，而「創造美國的巨人」一書的出版，正有助於國人對美國的了解，其前瞻性的意義非同尋常。

一九八六年五月十九日第一二版

(原載：自立晚報「台」)

一九八六年三月三日第一二版

書店若不拋棄清己已應扮演的角色，最後會淪為暢銷書的專屬書店；本書在不得已的情況下，勢必由書店退出，專業書店便會應運而生了。

龐勝明：漢光文化公司成立將近四年，共出版四十多種叢書。剛開始根本沒辦法打進圖書市場，只好找義美、新東陽、超商和三星，事實上，這些點都不是正常管道，營業額却比書店好，例如去年三星比經銷商的營業額高出兩倍以上。

今年我們公司願意和中盤、書店嘗試半年，如果無法配合，我們就可能捨棄中盤，只靠比家比較大的書店和三星等直接往來。

至於專業書店的可行性如何？個人認為可以實施，尤其是對於出書量較少的出版社而言，市場佔有率少，自然必須尋求他種管道了。

矛與盾的運用

出版業的行銷與廣告

近十年來台灣出版業欣欣向榮，給國人帶來了資訊的暢通和生活品質的提高，這是有目共睹的事實。然而，從事出版事業的同業，在經營上必須具備更多的經營理念和管理方法，否則便無法在出版業上出人頭地。

這幾年出版同業皆使出渾身解數。尤其近兩年來，大型書店的設立如雨後春筍，更讓消費者感到出版業的遠景一片美好；其實個中甘苦，如非常事人，實難體會其中艱難。

在出版業的行銷管道，大致可分為直接銷售和間接銷售，直接銷售包括下列銷售方法：①推銷員（包括駐校代表）直接到公司行號或住家推銷，②刊登廣告（包含預約廣告）向報紙雜誌讀者訴求銷售，③製作DM，郵寄給特定對象，④參加書展，特價販賣。從以上所列的直接銷售方式中，採取推銷員直接販賣，其人事費用佔去大量的利潤，因此，在人事管理上，需有一套制度的建立，否則便會半途而廢。近幾年來，圖文出版社的經營可算是成功的例子，而環華百科的失敗，在於人事管理上的失當，採取推銷員直接銷售的圖書公司必須時常出版新書，否則無法維持業績的成長率，也容易樹倒猢猻散。

刊登廣告向報紙雜誌讀者訴求銷售，由於廣告費昂貴，往往回收不足抵付廣告費，因此廣告的刊登，業者需斟酌出版品的價格和考慮刊登廣告的目的。

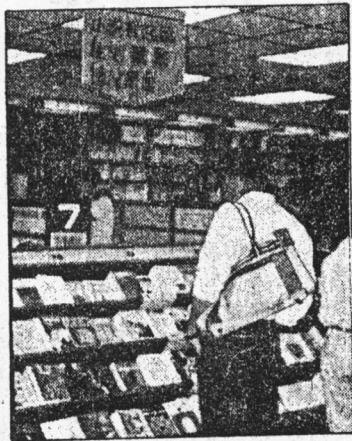
製作DM，郵寄給特定對象銷售出版品，採取此行銷方式，必須掌握有效的名單，回收率才會高。

參加書展，特價販賣：由於近幾年來，書展舉辦太過頻繁，書展本身又無特色，因此，愈來愈缺乏吸引力。

在間接銷售方面，就是透過書報社（中盤商）、書店來販賣，由於這兩年來，從永漢書店的成立以及金石堂文化廣場、光統圖書百貨公司的設置，使得讀者購買書籍更為方便，然而，最近百貨公司紛紛統一超商及青年商店紛紛設有書籍販賣專櫃，因此也造成了書籍行銷管道更為多樣化，這對於暢銷書

的銷售大有助益，但是對於非暢銷書則造成風漬書的增加，所以經營者在發行書籍時，應對出版品需要更充分地瞭解，否則盲目地發行，成本的積壓會愈來愈嚴重。

不管出版業者採取直接銷售或間接銷售，或是同時兩者並行，出版品上市不可避免的必須有廣告的配合，不管廣告的方式，是利用報紙雜誌或是電視、DM媒體，宣傳是必要的，否則，出版品在市場的佔有率堪慮，目前國內出版廣告在報紙媒體的運用方面：大約有中國時報、聯合報及自立晚報、民生報、中央日報、中華日報。中央日報目前傾向公告書，由於業者的習慣，出書大多會選擇在中央日報刊登出版消息；民生



大型書店設立的重點是行銷管道

報由於讀者大多家庭主婦及少女，因此軟性的書籍，尤其消遣性的出版品，也會選擇這個廣告媒體；自立晚報是一份知識分子的報紙，因此政治、社會批評及台灣史方面的書籍，非常適合刊登廣告；中華日報南部版的讀者羣，具備地方特色，因此文化廣告偏向罕見書籍，郵購頗具潛力；聯合報及中國時報由於報份高出其他各報，形成強勢媒體，宣傳力大，但相對地廣告費用高出他報很多，所以，出

出版業者刊登廣告，必須慎重選擇適合自己出版品的媒體。雖然，刊登廣告的回收，愈來愈不理想，但是，由於社會結構的變遷，以及讀者購買習慣的改變，因此，廣告的刊登，已不能以回收來計算，而是要配合直接銷售（包括推銷員、書店派書）的需要，所以，出版業的廣告需要愈來愈形迫切，然而，這種矛盾與盾的運用，出版業者需仔細分析配合，加上理智的抉擇。



DM宣傳媒體直接接洽
銷售方法之一

（原載：自立晚報〔台〕
一九八六年五月二日第一二版）

工商界人士躋身出版業 壯大了文化事業的力量

無論現代視聽科技的發展如何日新月异，但是對散播新知，滿足人類精神需求而言，傳統的圖書形式，仍然有其無法取代的地位。

同時，一個國家圖書出版事業的發展與否，往往是評估該國家日後發展潛力的重要指標。

以我國而言，圖書的出版和行銷，近十年來有許多令人興奮的改變，最明顯的現象之一——應該是工商企業界人士的關注和投入。

邱永漢建立了

文化事業王國

以善於理財聞名中日的邱永漢，十年前以「開路先鋒」的姿態，用寬廣的空間，充足的光線，舒適方便的設計，把國內書店的經營帶入了一個新的境界。

「永漢書店」、「永漢日語教室」、「財訊雜誌」是邱永漢在國內投資的文化事業中重要的三個據點。

「經濟和文化是推動社會進步的兩個齒輪」，邱永漢認為過去的十年當中，台灣在文化素質的提昇上，遠落於經濟發展的脚步之後，使得整個社會呈現一種跛足的現象，面對未來社

會發展的瓶頸，新知識和新訊息的傳播將佔舉足輕重的地位。

基於這樣的認識，再加上邱永漢以文學創作在日本起家的背景，使得邱永漢對國內文化事業的經營興趣盎然。

十年的辛苦摸索，加上日本管理技術的引進，永漢書店已發展成擁有中山北路、忠孝、福華、高雄、西門町五家連鎖店的局面，儼然成為邱永漢的文化事業王國。



→邱永漢回國主持永漢西門店開幕

新光系統的允晨 以人文科學為取向

新光是國內衆所周知的大型企業集團之一，成立將近四年的允晨文化公司的發行人吳東昇，正是新光農家的老么。

「台灣社會未來的需要在那裡？」五年前，吳東昇結束在美國哈佛大學的學業前夕，作了這樣的反省。

經過和同學的討論，加上浸淫歐美人文學科多年的體會，深感國內在當代歐美社會學科方面的知識的傳播有所不足；歸根究底，在於國內圖書出版事業尚未盡善盡美。

有了這種結論，吳東昇自美返國後，很自然的就投入允晨文化公司的創辦，四年來，允晨出版了將近一百二十種書籍，而且一本初衷的以社會科學為出版的主要取向。

「創業初期，當然有來自家族的資金支援，但時至今日，家父對允晨的精神鼓勵遠超過物質上的幫助」，吳東昇談到允晨文化和新光的關係時，作了這樣的表示。

空有理想並不能創造企業，允晨在草創初期，也面臨了滿足市場需求和

實現理想兩難的矛盾，尤其出版業中，每一本書都是一個市場的特性，使得圖書出版的經營風險相當高。「比較值得安慰的是，允晨出版的圖書多次獲得金鼎獎的肯定，這種心理上的報酬，足以抵銷掉營運上少許的虧損。」吳東昇以樂觀的表示。



→允晨文化公司發行人吳東昇

林春輝

「以書養書」

曾經獻身教育，擔任公職二十年的林春輝，是光復書局的創辦人。民國五十一年，光復書局以新台幣一萬元辦理營業登記，初期的出版方向以教科書為主。

經過二十年的經營澆灌，目前的光復書局擁有五百二十名員工，資本額達三千二百萬元，每年營業金額高達三億台幣，所屬的關係企業包括了光杭圖書、光武圖書供應、亞東文化、科學眼雜誌、秀高電子等七家公司。「『以文會友』」是我們的創辦宗旨，「『以書養書』」是我們的經營方式，談到造成光復書局今日成就的原

因時林春輝說道。

林春輝認為，文化事業的前途，奠基於國民所得等經濟條件上，而經濟的發展又需要仰賴文化事業傳播新知，兩者相輔相成，不可偏廢，因此工商企業發展至一定程度後，理應抱著「取之社會、用之社會」的精神，幫助推動社會的進步，而文化事業正是企業回饋社會的最好途徑。

林春輝以鄰邦日本鹿兒島建設投資的KTC書店，以及國內國際電器成立的洪建全文教基金會為例，認為兩者都有很好的表現，值得工商企業家學習。

光復書局過去以出版大部頭的圖書為主，銷售的方式著重在業務員直銷，由於國內沒有理想的創作，林春輝只好採取向國外購買授權的方式，於國內印刷發行，在國內盜印之風鼎盛的時期，林春輝的舉動，著實令國外出版業者大吃一驚。

未來，光復書局將配合光統圖書的發展，印製「店銷書」呈獻國人，同



林春輝以文會友「以書為書」

時，林春輝也計劃把往年舉辦「世界兒童圖書大展」所搜集的圖書，集中設立一事供研究使用的圖書館，以實現培養國內創作人才的理念。

六福的莊秀石 多角化經營

位於長春路的六福客棧，是國內知名度頗高的旅館。近年來，六福客棧企業的經營觸角延伸到野生動物園的設置，同時，位於六福客棧後面，長春戲院旁的「一六八」名店街，也是歸屬六福客棧的經營所有之內。

在「一六八」名店街的規劃中，有一約三十坪左右的小型書店設置，對六福客棧現任總經理莊秀石而言，無疑是最新的嚐試。

「從莊福文教基金會的設立開始，到成立六福村籃球隊等作為，六福客棧已經積極在出錢出力回饋社會」，莊秀石談到設立書局的原因時表示。

初期的構想，在於服務以六福客棧為中心，方圓兩百公里社區內的民衆，再加上莊秀石對書籍的偏愛，因此設立書店的想法就付諸實行。

由於莊秀石的經營過去僅侷限於餐飲、觀光等事業，對書店的經營可以說完全缺乏認識，所以在書店開設初期，著實令他費了一番苦心。

從觀察該地區對圖書消費的習慣開始，到選擇進書的種類、陳設等過程中，莊秀石事必躬親，也因此使他又多了一項事業經營的經驗。

「做事業不只是拿錢出來而已，還要對所經營的事業有深入的了解，尤其文化事業，更是需要興趣和經驗的累積。」

雖然「一六八」名店街的書店，在整個六福企業中僅佔微不足道的一小部份，但是從書店內部的陳設、圖書

的分類，以及各種圖書資訊軟體的服務上來看，經營者的確花了一番心思。

莊秀石承認，由於位居地下室，營業地點不是很理想，所以將來計劃舉辦各種動態的文化交流活動，以帶動書店的營運。



莊秀石由愛書而讀書

掬水軒與東方

淵源深遠

在出版界沉寂多時的東方出版社，是國內少數的老招牌之一。

自去年三月，掬水軒食品的董事長柯勝德，被東方出版社衆多股東推選為董事長之後，使得柯勝德的事業，在經營食品事業之餘，兼及參與出版事業的營運。

柯勝德和東方出版的淵源，可以追溯到台灣光復，東方創辦之初，當時，東方出版社的創辦人，前任台北市長游彌堅，邀集柯勝德之父柯石吟入股，才使得柯勝德今日得以出任東方出版的董事長。

東方創辦四十年，出版有兩三百種

的圖書，以青少年讀物為主要內容，近年由於出版社原址改建大樓的關係，致使東方的出版腳步顯得較為遲緩，引起外界關心。

目前的東方出版社所在的東方大樓，一、二、三樓均為書店，由於地點適中，加上其產業屬東方所有，沒有租金的負擔，營運狀況良好。

柯勝德表示，東方出版社目前正積極的預備出版新書，期望不久的將來，能重振當年出版「東方少年」時的盛況。



柯勝德身兼東方與掬水軒董事長

高砂的金石堂

三年有成

同樣有四十年歷史的高砂紡織，三年多前，在汀州路高砂舊廠所在新蓋大樓的地下室，設立了「金石堂」書店，由製造業一腳跨進了零售業的領域，引起了各界的關注。

三年多的歲月，「金石堂」書店在重慶南路增開了一家分店，同時，座落在忠孝東路上的第三家分店，亦將於

本月中旬開幕。

「金石堂」書店是國內將書店、咖啡廳、服飾店融匯一堂的第一人，同時也是國內工商企業界投資文化事業最具規模的一人。

「在整個構想中，我們希望扮演一個文化傳播人的角色」「金石堂」總經理周正剛道出貫穿「金石堂」書店的經營理念。

同時，周正剛指出，「金石堂」書店一向以「最富創意的書店」為工作指標，過去三年來，陸續推出暢銷書排行榜，新書發表會，平面化的圖書陳設等作為，引起了國內圖書零售業的革命，使得讀者有最快最新的圖書出版資料，也有更舒適方便的購書空間。

為了保持零售的中性立場，周正剛否認將介入圖書上游出版行列的外界傳聞，並更專心致力於圖書出版品的行銷工作。

未來，「金石堂」將更重視店員的教育訓練，使得每一位顧客能得到完善的服務，並發揮接受諮詢的功能，同時在進書的方式上，也將由過去重點進書而改為整齊進書，使「金石堂」的藏書更為充實。
和鄰邦的日本比較，國內的出版文化事業尚在起步當中，從比較樂觀的角度來看，無論圖書的出版和行銷，以國內現階段的情形而言，離飽和點尚遠，可供發揮的空間尚有很多，工商企業界，以充裕的資金，現代企管的經驗，如果投資在圖書文化事業，相

信會有意料之外的收穫。



→周正剛經營「金石堂」表現出色

(原載：自立晚報「台」一九八六年五月五日第二二版)

但是，工商企業界在投資之初，似應該注意下列幾點：

一、圖書行銷，書店的經營和其他零售業一樣，在便體的設施方面，經由模仿的過程，都已經有統一化的趨勢，未來，必將朝著個性化因此注重軟體服務的方向努力，才能具有競爭力。
二、在圖書的出版方面，未來的社會，極需要工商企業界設立專業的出版社，以傳播新知為使命，不唯利是圖的追求商業口味，如此，才能對整個社會的進步有所裨益。
三、產銷分離和書價折扣，是存在當前出版社和書店已久而最苦惱的問題，因此，同樣的期待工商企業在投資圖書文化事業時，能夠對整個圖書出版的產銷秩序提供幫助。

文學出版

七十五年二月——三月 文學出版

陳信元

本期介紹的新書共計一一五本，其中包括散文三十

六本，詩三十五本，小說二十一本（長篇佔四本），評論十三本，合集五本，報導文學四本，傳記一本。各出版社的年度文學選已陸續登場；並詩刊社的「臺灣詩人選集」三十本，全套出齊；這些都是二、三月份文學出

版界的大事。

列入推介的新書，評論類是：「比較文學理論與實踐」（張漢良）、「小說入門」（李喬）、「兩種文學心靈」（詹宏志）。小說類是：「情探」（施叔青）、「一封未寄的情書」（李昂）、「貓臉的歲月」（顧肇

森）、「不結仔」（劉春城）、「情」（呂秀蓮）、「宜讀之目」（王定國）、「邊緣心情」（鄭寶娟）等書。散文類有：「這一代的事」（董橋）、「走出神話國」（劉大任）、「那漢子」（邊耀東）、「散文一集」（木心）、「午後書房」（林文月）、「只緣身在此山中」（簡嫚）、「雪中之火」（林清玄）、「生活像一首歌」（荻宜）、「大地沉思錄」（陳煌）、「愛草」（林成）、「驚喜」（楊子）等書。報導文學、傳記類有：「愛土地的人」（劉春城）、「大悲與大愛」（林清玄）、「臺灣民俗誌」（劉還月）等書。詩集方面，余光中的「敲打樂」是老書新印，深具現代中國意識和民族意識，今日讀來，仍覺深刻感人。各類的年度文學選，挑選的是一年來的佳構，值得細讀。

年度文學選

開春以來，各出版社的「招牌書」——年度文學選，隨著花季的掩近，紛紛爭先上市，傲然展現七十四年的文學成果。前衛版的「年度三書」拔得頭籌，在農曆年前搶灘登陸；知識系統版的「年度科幻」隨即組合完成，與九歌版的「年度散文」先後跟進。自立晚報社今年首度推出該報副刊的小說、散文年選，頗能顯現該刊的特色。一向慢工出細活的爾雅版年選，在本刊截稿日止尚未出爐，預計在四月份出版。今年的小說部分由亮軒主選，詩部分由李瑞騰負責，評論部分仍由陳幸惠挑大樑。

小說選——前衛版的「一九八五臺灣小說選」（宋澤萊主編），全面呈現編者主觀的文學理念。他在編序提及編選本年度小說的標準是以能「反映社會現狀的、藝術性較高的、具有指導性的乃至變革力量的小說」為主，他特別青睞於所謂的「人權小說」，在選入的七篇中即佔了四篇，並宣稱「人權文學在一九八〇年後變成臺灣文學創作的主潮」（頁一九四）。這種說法是否真能「言之成理」？那惟有讓作品站出來說話，讓公正客觀的評家釐清一切。知識系統版的「七十四年科幻小說選」（張系國編），收的是中國時報第二屆科幻小說獎的得獎及優秀作品，該獎的評審委員是王建元、沈君山和編者。編者在序文中說到：這次選出的作品，仍比較偏重內容及理念，而忽略了通俗趣味的一面，但他認為這是發展具有中國特色的科幻小說，所必須經過的階段。編者在去年曾編了「當代科幻小說選」兩冊，及「七十三、七十四年科幻小說選」（皆由「知識系統」出版），他預言再有兩三年的時間，定能培養出一批未來的中堅科幻作家。自立晚報社的「誰在黑暗中唱歌——七十四年度

自立副刊小說選」（鍾麗慧主編），在倉促間編成，有此成績已屬不易。我們期待它「明年會更好」。

散文選——前衛版的「一九八五臺灣散文選」，由

阿盛主編。這是一本兼容並蓄、立意打破文學派別門戶的選集，較去年該社的散文年選，呈現出更寬廣的文學視野。他尊重各種型態的文學創作，指出：「我們看『閩秀文學』作品大暢銷，不須苛評；我們看『迷山文學』、『田園文學』乘時而起，只應領首有悟；創作是自由、獨立的，『我』可以自創理論、準之創作，『你』、『他』亦然。」緣於此種開朗的文學認知，這本選集頗能客觀地映現七十四年的散文風貌。九歌版的「七十四年散文選」，由林錫嘉編選。他在編後指出：五年來的九歌「年度散文」，多少已為「文學散文」理出一個較為明確的面貌；而較少考慮文學條件的「非文學散文」（如「雜文」等），已挑起「更艱辛、更直接的批判和建設社會的重擔。」（頁三三）兩者逐漸澄清分明，促使「文學散文」的爭取成為獨立的「文體」，有了更明確的理念。今年，前衛版收入二十九家三十篇作品（陳嘉農、陳芳明是同一人），九歌版收入三十九家三十九篇作品（不含卷六「紀念楊遠先生」的兩篇文章）。其中有十三家不約而同分別出現在兩本選集上，裏頭又有四家被選用相同的作品，他們是：林清玄的「佛鼓」、心岱的「跪牛」、奚淞的「媽媽，看這片紫花」及林文義的「見過我父親嗎？」自立晚報社的「坐對一山愁——七十四年度自立副刊散文選」，也由鍾麗慧主編，企圖呈現七十四年這一年間「臺灣的社會風貌，乃至社會現象，並寫出這個時代的聲音。」（頁二）

詩選——前衛版的「一九八五臺灣詩選」，由沈花末主編。她特別強調選入的作品，不論是抒情之作，或是寫實之作，都能兼顧藝術性。她也提及：「一九八五年詩壇上的一個可喜的現象是新人輩出。而新人有一個共

同的特徵，「就是不論抒情或者寫實之作，都具有自然的音樂性，十分清新可讀。」（頁十二）值得一提的是：這本詩選的編輯委員，平均年齡不到三十歲。

評論集

「比較文學理論與實踐」是著者十年來比較文學論文的結集，透過編年的方式，呈現他「批評觀念的成長與演變」。本書處理了比較文學傳統上認可的課題，但重點置放在影響研究（本書第二篇）及文類研究（第三篇）上。著者在「前言」中說明主題學未能單獨成篇，實因他對此一課題始終採取形式主義的保留態度；此外，部分討論已納入文類研究中。在本書中，著者廣泛地運用新批評、神話原型批評、結構主義、符號學、後結構主義批評，探討比較文學的各種課題，也實際分析作品，以彰顯其結構或意義。書末附有一篇代跋「當前文學的危機」，略謂：比較文學學者的危機意識最強烈，因為他的文學信念、理論、方法永遠在接受繼起者的挑戰，他的所有權隨時會讓渡給他人。所以，比較文學的倫理精神，是一種「無所不在的、戒慎恐懼的危機意識」。

「小說入門」是一本指引初學者如何「實際操作」——寫小說的實用書，曾在「臺灣日報」副刊以專欄形式連載了兩年多。著者在「後記」中說：「這是以『小說寫作』的實務」為主眼，一路寫下來的文字。但是，『小說寫作』，祇是屬於小說這一部門的『文學現象』之一環。您不能不對『小說』範圍內的許多觀念，以及外緣的牽連有所認識，然而又不能過於泛濫亦不得失之深晦——本書就是在這種『警覺』下寫成的。」本書的最大特色，誠如葉石濤所說，是著者多方引用十九世紀寫實主義巨匠的著名小說去印證環境和遺傳，時代與社

會在塑造小說世界的重要性。他也沒有忽略現代前衛文學的理論與實踐及我國傳統文學的承繼，不但紮根於本土，還擴展到整個中國甚至世界文學面貌。

「兩種文學心靈」收集的是著者在五年前所寫、飽受爭議的文學評論。由於著者在文章中對臺灣文學的歷史地位的疑問，導致所謂「臺灣文學自主性」的爭議。著者之所以決定出版這本集子，主要是因為「它討論的題目不少也觸及了今日臺灣文學問題的若干心態，如果我們把這本書以及它所發生的反應合併來看，可能有些史料價值——想了解臺灣這段時間文學工作者曲折的心情。這些材料似乎有參考的必要。」（寫在前面／這本書的來歷・閱讀・與心態）

小說類

施叔青的「情探」是「香港的故事」系列之作，暴露了「歷史矛盾的會聚點」（施淑麗）香港上層社會的形形色色。著者擅長描寫錯綜複雜的人際關係，對人性有相當敏銳、透徹的觀察與批判。她在序中承認，在技巧表現上，受張愛玲的影響很深，「只是把人物、事件呈現，不直接做任何批判，更絕不主題先行」，她十分講求小說的藝術性。這種不做「正面批判」的「批判」，留給讀者較多的思考餘地。李昂的「一封未寄的情書」是由「純情派」的愛情故事、寓言小說及真實的「社會關懷小說」所組成。在一系列情書方式寫成的「小說裏，她希望能探討到時代變遷的軌跡，及臺灣新興的中產階級。楊子在讀了這些「情書」後，寫了一篇「探「情」」，語重心長地說：「李昂的『情書』告訴我們，現代婦女菁英，在追求女性自主的卓越中，如何擺脫傳統而又兼愛情與婚姻幸福，仍是值得研究的嚴肅課題。」（收入九歌版「驚喜」一書，頁一八五）

顧森森的「幽微的歲月」，是由十篇沈鬱、低調的短篇小說，勾勒出旅美華人生活的另一面貌。他筆下的人物身分互異，心態懸殊，却不約而同流浪在美國的土地上，被那個社會冷落，成為特異的族羣，「活得比我們艱難，而且活得漸漸失去了最後的人的基本尊嚴。」（周浩正「標本們」，本書頁四）這本書，為飄泊異域的中國人作了一個忠實又使人酸楚的紀錄。

劉春城的「不結仔」、呂秀蓮的「情」，都是長篇小說。「不結仔」，是閩南語的調侃話，笑一個人長不大，好比小小青澀的果子急著結實成熟。本書藉著對少年性事的探討，表達了著者對「變遷中的性倫理與青少年成長的熱誠關懷」，全書語而不謬，洋溢著中國人濃厚純樸的人倫色彩，和民謠風的抒情風格。「情」這部長篇所要呈現的主題相當龐雜，包括了「各路留學生的故鄉情結，省籍情結，政治情結，以及其中人格的掙扎；臺灣女工的現實，臺灣資本主義的嘴臉，勞工的無奈；具有社會基礎的『賣女兒供兒子』——阿彩的悲史。」（李喬「有情無情總是情」，本書頁二八二）著者小說中的人物，有來自現實社會的取樣，也有根據她的新女性觀的「理想」而塑造的。李喬說：「由『政治底呂秀蓮』到『文學底呂秀蓮』，『情』的完成，可以說伊是獲得一張『身份證』了。」

王定國的「宣讀之日」，描繪的大多是人間的黑暗與絕望，但也透過這些苦難，傳達了或隱或顯的希望。李喬說他是想「經由小說而得救；救自己，也救社會世人。」鄭實錦的「邊緣心情」，延續了「無心圖」的風格與題材，寫的仍是現代都會中形形色色的角色，用她的話說：「每個故事都提供一大想像力最華麗的冒險歷程」。

散文類及其他

董橋的散文，有一種精緻細膩的美，試看他為「這一代的事」所寫的序，即可印證：「書分三卷：『思想』不托門牆，只寫『散墨』；『中國』似真似幻，且說『情懷』；『文化』最是關鍵處，更不屑空武斷以為議論，不免索性『眉批』了事。」這本書說品味、講園林；談香港九七大限，嘲諷中共的一國兩制；寫小說家徐訐的寂寞，幽詼畫家一默……書中許多論點，反映了海外知識分子所持的基本立場。在這本書中，奇思巧喻處處可見，最為人稱道的，莫過於這一段：「人對書的會有感情，跟男人和女人的關係有點像。字典之類的參考書是妻子，常在身邊為宜，但是翻了一輩子未必可以嫺熟。詩詞小說只當是可以迷死人的艷遇，事後追憶起來總是甜的。又長又深的學術著作是半老的女人，非打點十二分精神不足以深解；有的當然還有點風韻，最要命的後頭還有一大串註文，不肯罷休！至於政治評論、時事雜文等集子，都是現實現實，不外是青樓上的姑娘，親熱一下也就完了，明天再看就不是那麼回事了。」這種帶有英國散文式的幽默，再加上遠承晚明小品的神韻，形成了董橋獨樹一幟的散文風格。讀他的文章至會意處，不由得你不拍案叫絕。

劉大任的「走出神話國」，深入探討海峽兩岸的制度、政治、文化、思想諸般問題。在「臺北一月」文中，他對當前的文化出版現象觀察入微，有著一針見血的批判：「在文化工作者的產品以金錢為媒介並以暢銷度的價值衡量標準的今天，要跳出大眾文化壟斷市場的局面，建立一個高品質的人文環境，恐怕還需要更多自甘寂寞的人，不僅能夠在今天的臺北閉門獨居，還得避免孤芳自賞的書文人習氣，要有一種面對新現實，衝得進去也跳得出來的能耐。」（頁十四——十五）遼東東的「那漢子」，是一部不設時空背景的「武俠散文」，每一篇文字內容，都不是故事的形態，而是一個儒者在裝

現「人生的經歷和處世的哲學」。這些作品都是在懷舊的思緒中產生的，著者在一篇訪問稿說：「我是一個對中國舊文化懷有很深的敬意與溫情的人，明知新文化是抗拒不了的，却還想拚命擋住什麼似的。這真是一種無可奈何的心情，彷彿心裏也有些不能適應，於是筆下流露著懷舊的思緒。」（邱秀文「獨來獨往那漢子」，「那漢子」頁一七一）從作品中，我們見到的是「世變的追索、人事的浮沉」，有相當深刻的現實感，也有著者的影子在其中。木心的「散文一集」，有個夾敘夾議，溶和詩、小說、評論於一爐，相當獨特的個人風格，氣勢磅礴，呈現了著者豐富的學識涵養及不凡的閱歷。七十三年十一月出版「聯合文學」創刊號，曾以四十二頁篇幅，介紹這一位「文學的魯濱遜」。

林文月的「午後書房」，內容不離她個人生活中所接觸的人、事、物。她認為在寫作嚴肅的學術論文之餘，有必要「挑一些輕鬆的，精巧的，或身邊日日的平凡事物為對象來抒發感思。」（頁二〇二）集子裏的「臺先生和他的書房」、「白雲與隱居」、「步過天城隧道」……等文都是令人印象深刻的好文章。今年的兩本年度散文選分別選了簡煥的一漁父及「無緣緣」，這兩篇作品都收入「只鱗身在此山中」。簡煥在序中提到：本書的大半作品，都是長期以來「藉著禪宗破迷轉悟的歷程」，希望這一條履痕，亦有助於他人。林清玄的「雪中之火」，是他在探討藝術本質的過程中所產生的隨想錄，也是他用力最大、用心最深的一本書。他希望「穿過評論和美學，在輕鬆的聊天中找到人和藝術聯結的情感；在獨特的觀點裏，表達一個關心藝術的人內心的熱望；以及找出中國現代藝術的可能出路……」（頁十六）「荻宜的一生活像一首歌」，呈現了「琴劍交融的精神世界」，是一本忠實反映著者生活與心靈的集子。陳煌的「大地沉思錄」則是一位文化工作者對自然生態的關注。

劉春城的「愛土地的人」（黃春明前傳），記錄了當代作家黃春明的生平、創作及作品評述。著者在生平部分，大多採自傳主的散文或演說自述，也有採自小說中明顯屬於作家個人經驗的材料。在主要作品評述部分，則引用多位評家的見解，加深了本書的內涵。他還採訪了傳主成長上重要的關係人，彌補個人觀察的不足。這是一部有重大意義的傳記，開風氣之先，我們期待更多的有心人，為當代文學、當代作家留下忠實的記錄。

劉遵月的「臺灣民俗誌」，是以採訪報導的角度，記錄現階段的臺灣民俗活動，並將重點擺在民俗演變的過程上。

詩類

笠詩刊社的「臺灣詩人選集」，無疑的，為喜愛新詩和研究臺灣新文化活動的讀者，提供了極有價值的資源。這一套結合「笠」大多數同仁的詩集，是他們「獻給這塊美麗芬芳的鄉土的讚歌，是他們追尋和肯定自我生命的寫照，也是他們奔波於現代生活的洪流裏的吶喊聲。」（沙白「臺灣麻雀的歌聲」，「笠」一三〇期）同時，也含有「導正逐漸偏差的市場之品味的意義在」

（林豐明「笠下一年」，引同上）。余光中的「敲打樂」，於民國五十八年出版後，曾經引起編者的爭議，有人說他的詩風是循新古典主義，與現實脫節；有人針對主題詩「敲打樂」，說它侮辱了中國……不一而足。余光中在「新版自序」中，一一提出他的看法，並分析了集中每首詩的創作背景。如他談到「敲打樂」一詩，是他「有感於異國的富強與民主，本國的貧弱與封閉，而在漫遊的背景上發為憂國憂而自傷的狂吟，但是在基本的情操上，却完全和中國認同，合為一體，所以一切國難等於自身受難，一切國恥等於自身蒙羞。」（頁十二）

在上期，筆者曾為七十四年度漏列的文學書籍，作了第一次補遺。在這之後，也陸續發現了一些漏網的新書。其中，詩及評論部分，我已應邀整理出全年度出版的書目，分別刊載於兩雅版的詩選、評論選上。其他文類的漏列新書，也將在大地版的「一九八五年文學書目」（應鳳凰主編）上補齊。為了不佔用本刊太多寶貴的篇幅，請讀者自行參閱上述各書。

（原載：文訊月刊〔台〕

一九八六年一三期二五——二五七頁）

七十五年四月—五月 文學出版

／陳信元

在出版界戲稱「五窮六絕」的五、六月到來前，文學新書的出版數量，依然相當可觀。本期介紹的新書共計一〇二本，其中包括散文三十七本，小說二十九本（

長篇十五本，中篇五本，短篇九本），評論二十一本，詩十一本，合集二本，文學史料、傳記各一本。爾雅版的各類年度選（評論、詩、小說）、應鳳凰的「一九八

四年文學書目」、杜十三的「多媒體詩集」——「地球筆記」的出版，都是這兩個月來較受矚目的文學書籍。

本期列入推介的新書，小說類是：「七十四年短篇小說選」（先軒編選），選入十二篇風格互異的作品，另有一篇是「第四屆洪醒夫小說獎」得獎作品，編者強調今年的編選原則「特別注重於該作品有無充分運用其表達行號表達了文學創作有異於其他媒介的感受。」「美國月亮」（曹又方），這是一部開創新局面的「留學生小說」，刻劃了生命的波折、痛苦和韌性；「吉陵春秋」（李永平）是一篇「氣氛強烈、場景生動，但情節並不曲折入勝」的小說，主要在探索「內心的真相」；「賽納河畔」（趙淑俠），寫巴黎華人社會的故事，反應了當今海外中國人的心態和生活；「搭客」（平路），寫一個善良、軟弱被社會忽視的卑微人物，著者並以他的「軟弱」，做為許多中國人共同的特徵；「今夜微雨」（廖輝英），是著者擴大關懷層面之作，寫現代社會脫軌的婚姻故事；「大火」（鄭清文），主題是「苦難與救贖」，著者透過一場大火，昇華了人性；另外，兩部歷史小說「翁同龢傳」（高陽）、「唐太宗與武則天」（董千里），一重史學考據，一擅人物刻劃，俱是精彩力作。

在散文類方面有：「素面相見」（孟東籬），表達了著者對人與自然生命的關切，透過他的「人間觀察」，存在你找周道的許多問題無所遁形；「稻香路」（蕭蕭），著者以幽默、懷舊的筆調，引領我們走過那塊令他懷念、眷戀的土地；「吳魯芹散文選」（齊邦媛編），再現了吳魯芹傳誦士林的散文精品；「異鄉人語」（莊信正），探討文學的各個知識層面，集中追懷師長之作，最見真情；「綴網集」（艾雯），以簡潔精練的字句，抒寫生命的感悟；「金鹿行」（梁丹丰），是著者「歷時兩個月，行車逾萬里」的觀察所得，集中圖文並茂，令人有身歷其境之感；「雍正的第一滴血」（張

大春），是一部從歷史裏找趣味的作品，著者從正史、演義、神話傳奇、筆記小說中撿拾材料，再經過「挖掘、鈔錄、思索、覆案」等手續，終於在莊嚴神聖的歷史裏「開發出一些活潑的花樣」；「如歌的行板」（阿盛），是一系列「溫柔敦厚」的社會批評文字，批評的雖是存在臺灣的種種問題，點化的却是無限的人性；「默石與鮮花」（栗耘），延續了「空山雲影」的筆致，也維持了「淡語有味」（子敏語）的個人風格；「永遠」（黃武忠），著者以平實、真誠的筆，勾勒個人成長的歷程、時代遞遷的軌跡；「我們不能再沈默」（陳煌編），「無所逃於天地間」（金恒煒編著），都是對自然生態保育的關切與憂思；「心路」（吳鳴），以介乎知性和感性之筆，記錄成長的歷程、民胞物與的襟懷；「霧夜的燈塔」（林央敏），以自然平實的語言，描繪大地上的滄桑；「旅人的積木箱」（心岱），捕捉的是人間角落的諸般樣相，也是一位旅人獻給他行經之路的感激。

評論方面推介的是：「七十四年文學批評選」（陳幸惠編），本書以一般社會大眾作為訴求的對象，編選的原則「是在兼顧知識立場之餘，也應具有較大的社會參與功能」，而選文之後附加的「編者按語」，更能收提綱挈領之效；「詩史本色與妙悟」（雙麟程），著者意在重建中國的文學批評；「六朝隋唐仙道類小說研究」（李豐楙），嘗試從道教史、社會文化史的立場，研究仙道小說所以形成的內外因素；「嚴羽及其詩論之研究」（黃景進）、「沈德潛詩論探研」（胡幼童），分別探討宋、清兩代重要的詩論；「神話與小說」（王孝廉），著者希望從神話的探索，尋找出民族文化的根源；「中國古典短篇俠義小說研究」（崔奉源），全面探討短篇俠義小說產生的背景、發展及主題與結構；「李金髮評傳」（楊允達），研考中國象徵詩的先驅者李金髮的生平及其作品內涵，是一部客觀、嚴謹的著作。

在詩類及其他類的作品裏，列入推介的是：「七十四年詩選」（李瑞騰編），編者從不同的題材與異異的風貌中，整合出一個普遍而恒久的主題：「愛」。其中，有從傳統之愛出發的，有對現實的熱愛，也有對於神或超自然的存在之愛等，本書的附錄投下了不少的人力與時間，頗有參考價值；「大黃河」（白靈），著者在長詩、短詩上，都有可觀的成就；「大黃河」一詩，揉和了黃河與中國的歷史、民族的命運，也寫出了千千萬萬中國人內心深處的企望；「有人」（楊牧），收近五年來的新作，有些持續著者多年來的風格，有些是因環境和外在現實直接衝擊而產生的批判之作；「地球筆記」（杜十三），是中國新詩史上第一部多媒體呈現的詩集，有詩有畫，還有錄音帶呈現的「詩的聲音、歌的詩境」；另外，文學史料類的「一九八四年文學書目」（應鳳凰），則是一本愛書人必備的工具書。編著者利用公餘之暇，獨力挑起這項「耗時耗力又耗錢」的工作，大地出版社不避冷門，持續推出三本文學書目，他們為「邁向書香社會」所奉獻的智慧與心血，是該記上一筆並予以喝采的。

在兩個月必須「過眼一百本新書」的壓力下，筆者力求以客觀的立場，不滿掉值得介紹的好書。一遍遍過濾推介書單的過程中，取與捨之間，常令我煞費思量，推敲有加。不在推介之列的著作，仍然有很多值得細加品味的，有待讀者親自去發掘涵攝其中的能量。每當我又一次從「等身」的著作中「脫困」而出，常會懷念這一來如吸水海綿般的讀書狼勁，在「吸」「放」之際，惟求個人棉薄之力能省卻讀者許多奔波之勞。自本期開始，「新書書目提要」欄，揚棄原來的表格式寫法，希望在新書的說明方面，能够做到簡明、扼要，內容更加充實的自我要求。

（原載：文訊月刊〔台〕）

一九八六年二四期二六二—二六四頁）