

華夏導報

中華民國五十七年十月十日創刊 第三二〇號
校刊 非賣品

社址：中國文化大學 編輯室：八六一〇五一
臺北陽明山華岡 電話：二二二三

創 辦 人：張其陶
發 行 所：人行鄭嘉武
主 編：梁玉明
印 刷 廠：印刷學系
發 行 所：學生生活中心

活動中心今舉辦

迎新民歌演唱會

歡迎師生晚上至華風堂聆賞

(本報訊)學生活動中心為歡迎本學年度之新鮮人，特定於今(廿二)晚七時，假華風堂舉辦「迎新民歌演唱會」。會中邀請蘇來、陳淑樺、連續劇「琴韻補情天」主演人張清芳、「愛的人張清芳」主演人張清芳、及北區大專院校優勝歌手韓正皓等數十名歌者演唱。節目精彩，歡迎同學踴躍前往聆賞。

慈安社展開

二樓招新報名。
△插花社在大仁社定本週(廿二)晚七時(廿七日)為該社徵笑週。在此週內將舉辦徵笑短語活動、推出徵笑徵章及徵笑週徵文比賽。

徵笑週活動

其中徵文比賽，全校同學均可應徵，文體不拘，散文、新詩、笑話皆可，內容以「徵笑滿山城」為主，五百字為限，意者於本月廿九日前，將稿件送至大仁二樓慈

華岡花展

今起推出

(本報訊)插花社、家政學社為慶祝張創辦八秩暨四華誕，特自今日起至廿八日，假華岡博物館舉辦花展

僑生課輔

(本報訊)七十三年度第一學期僑生基本學科課業輔導，定於(廿二)日起上課，至七十四年元月十二日止，每週上課八小時。

今起上課

該課程為週一課；週二、四：國文—陳兆珍教授；週五：英文—黃里愛教授。時、地均為以上日期之下午六時至八時假大義館四〇一室上課。

華岡書城辦

文具展示會
(本報訊)華岡書城為迎接新鮮人、優惠全校師生，特自今(廿二)日

本校李殿魁等三位教授

應邀出席中韓作家會議
(本報訊)本校教授李殿魁、鄭向恆、林明德等三人，應邀出席第四屆中韓作家會議，定於今(廿二)日起程赴漢城，會期至廿七日止。

示範會議

(本報訊)三民主義研究社定今晚

新生盃球類賽開始報名

(本報訊)體育學社主辦之新生盃球類賽，自今(廿二)日起至本月廿七日，每日中午十二時至一時，假體育系辦公室旁體育學社服務台及體育學社(文化唱片城二樓)接受報名，逾期不予受理。該項球類賽將於十一月六日起舉行，包括男足、男籃、女籃、男排、女排五項，各項比賽取前四名。

鄭貞銘應邀在週會中演講

(本報訊)本學期第一次週會，定於今(廿二)日假華風堂舉行。會中將邀請鄭貞銘教授演講「傳播與生活」。鄭教授曾任本校新聞系主任、政研所新聞組主任。

美三陳順榮、劉信佑

今起舉辦攝影聯展
(本報訊)美術三陳順榮、劉信佑攝影聯展，於今(廿二)日起至廿八日止，假華岡博物館展出，並於廿二日下午三時舉行茶會。

登山社辦高山野外生活展

(本報訊)登山社定於今(廿二)日至廿四日，假活動中心交誼廳舉行「高山野外生活展」。該項展覽，是以文字配合圖片展出，內容包括野外生活的衣食住行、理想的個人裝備、山社簡介、大自然風景照等各項裝備必需品。又，該社廿五日，舉辦面天山、向天池六路迎新登山(七星、中正、忠義山、復興中學、淡水、北新莊六線。意者今起至該社報名。

社團消息

△合唱團今晚七時假團辦召開系際合唱賽首次籌備會
△農服社今晚六時分假義三一二迎新檢討會，下午

迎新活動

△同濟社今舉辦橋樑賽及夜遊，參加者分別於中午十二時十分、下午六時至社辦前報到。
△炬光社今晚六時假義一〇四舉辦迎新晚會。

博物館三項研習班

自今日起受理報名
(本報訊)華岡博物館本學期舉辦花與乾燥花製作班、腊染研習班、民間草藥研習班，自今(廿二)日起至卅日止假博物館服務台報名，報名費分為二百元、二百元、三百元。

示範會議

(本報訊)三民主義研究社定今晚

三研社辦

強烈的魄力、予人

應邀出席中韓作家會議

(本報訊)本校教授李殿魁、鄭向恆、林明德等三人，應邀出席第四屆中韓作家會議，定於今(廿二)日起程赴漢城，會期至廿七日止。

僑生課輔

(本報訊)七十三年度第一學期僑生基本學科課業輔導，定於(廿二)日起上課，至七十四年元月十二日止，每週上課八小時。

演講

(本報訊)兒福等五系聯合迎新演講，於今晚六時卅分假功四〇五，邀請政大心理研究所陳敏副教授主講「漫談人際關係」。

示範會議

(本報訊)三民主義研究社定今晚

社團消息

△合唱團今晚七時假團辦召開系際合唱賽首次籌備會
△農服社今晚六時分假義三一二迎新檢討會，下午

迎新活動

△同濟社今舉辦橋樑賽及夜遊，參加者分別於中午十二時十分、下午六時至社辦前報到。
△炬光社今晚六時假義一〇四舉辦迎新晚會。

博物館三項研習班

自今日起受理報名
(本報訊)華岡博物館本學期舉辦花與乾燥花製作班、腊染研習班、民間草藥研習班，自今(廿二)日起至卅日止假博物館服務台報名，報名費分為二百元、二百元、三百元。

示範會議

(本報訊)三民主義研究社定今晚

三研社辦

強烈的魄力、予人

應邀出席中韓作家會議

(本報訊)本校教授李殿魁、鄭向恆、林明德等三人，應邀出席第四屆中韓作家會議，定於今(廿二)日起程赴漢城，會期至廿七日止。

僑生課輔

(本報訊)七十三年度第一學期僑生基本學科課業輔導，定於(廿二)日起上課，至七十四年元月十二日止，每週上課八小時。

今起上課

該課程為週一課；週二、四：國文—陳兆珍教授；週五：英文—黃里愛教授。時、地均為以上日期之下午六時至八時假大義館四〇一室上課。

華岡書城辦

文具展示會
(本報訊)華岡書城為迎接新鮮人、優惠全校師生，特自今(廿二)日

本校李殿魁等三位教授

應邀出席中韓作家會議
(本報訊)本校教授李殿魁、鄭向恆、林明德等三人，應邀出席第四屆中韓作家會議，定於今(廿二)日起程赴漢城，會期至廿七日止。

示範會議

(本報訊)三民主義研究社定今晚

三研社辦

強烈的魄力、予人

應邀出席中韓作家會議

(本報訊)本校教授李殿魁、鄭向恆、林明德等三人，應邀出席第四屆中韓作家會議，定於今(廿二)日起程赴漢城，會期至廿七日止。

僑生課輔

(本報訊)七十三年度第一學期僑生基本學科課業輔導，定於(廿二)日起上課，至七十四年元月十二日止，每週上課八小時。

今起上課

該課程為週一課；週二、四：國文—陳兆珍教授；週五：英文—黃里愛教授。時、地均為以上日期之下午六時至八時假大義館四〇一室上課。

華岡書城辦

文具展示會
(本報訊)華岡書城為迎接新鮮人、優惠全校師生，特自今(廿二)日

本校李殿魁等三位教授

應邀出席中韓作家會議
(本報訊)本校教授李殿魁、鄭向恆、林明德等三人，應邀出席第四屆中韓作家會議，定於今(廿二)日起程赴漢城，會期至廿七日止。

示範會議

(本報訊)三民主義研究社定今晚

三研社辦

強烈的魄力、予人

應邀出席中韓作家會議

(本報訊)本校教授李殿魁、鄭向恆、林明德等三人，應邀出席第四屆中韓作家會議，定於今(廿二)日起程赴漢城，會期至廿七日止。

僑生課輔

(本報訊)七十三年度第一學期僑生基本學科課業輔導，定於(廿二)日起上課，至七十四年元月十二日止，每週上課八小時。

今起上課

該課程為週一課；週二、四：國文—陳兆珍教授；週五：英文—黃里愛教授。時、地均為以上日期之下午六時至八時假大義館四〇一室上課。

圖書出版業

經營現況與展望

文／企管四盧宗慶
圖／企管四彭福開

十年了！
我們的書籍出版成長率僅一·一%，但人口成長了一·六%，即使平均每人所得成長也有四·九%。（見下表）。

兩年來（民國七十一年與七十二年），我們平均每人每人購買書報、雜誌的費用分別為三八九元與四一〇元。

每人每月的購買量只佔全部收入的百分之三。
這的確是一個令人羞愧的數字！

出版產額	1.1%
每千戶電視	4.5%
每人影劇座位	5.5%
每人全年衣着支出	6.8%
每人平均報紙雜誌	9.1%
每人汽車	18.6%
每人電話	19.8%
平均每人所得	4.9%
人口成長	1.6%

資料來源：「天下的書」第二期，1984.4

出版業知多少？

出版業共包括了五種產業——報業、通訊業、雜誌業、圖書出版業、有聲出版業，本文謹以圖書出版業為研究範圍。其對象包含了目前全國之「出版社、書局、圖書公司、文化事業公司、書報社」等。

◎大出版家少·小出版社多

一個國家的出版事業蓬勃與否，關係著這個國家長遠之未來，根據「中華民國七十三年度國際圖書展」之出版社成長表顯示：目前國內出版業已從民國三十八年內一百多家，成長到七十二年的二四二六家，在過去十年內，平均每年增加了一一八家出版社；若就地域性而言，主要集中在台北地區，台北市因佔地利之便，發行成本低，故佔全國主要出版公司家數八四·二一%，書店數四四·二一%。表面上看來，這樣的數字足可顯示出版業的繁榮景象，然而，這只是一種錯覺。

事實上，根據新書月刊的統計，目前全台灣有持續能力出書的出版社，不過二百家，其中每個月都有新書出版的，才僅五十家左右。

談經營管理

◎發行暢銷書——唯利是圖

出版物本身就是一種特殊的「文化商品」，經營出版業的人往往也都有其崇高的文化理想，但是不可否認的，它依然受到各種「變數」的影響，倘若經營不當，非但其「維護學術文化價值」的理想無法實現，甚且影響同業及消費者，造成社會問題。因此，為了求生存，逼得出版業不得不也

◎一般出版社之出版能力仍舊偏低
根據文化企研所一份未出版的碩士論文——「出版業配銷通路之研究」中顯示：產品內容方面，以「語言、文字、文學類」之產品為最多，佔市場一半以上，並且因單一類之產品市場有限，一般出版社的產品仍以二、四種內容合併發行居多，但其產品種類數大多在廿種以下，顯示一般出版社之出版能力仍然偏低。

◎「遠流」出版公司雖曾接受北市銀行的「購書貸款」方案，但款額有限，亦屬杯水車薪，一般銀行對出版社的融資還是興趣缺缺；去年底立法院通過「出版獎勵條例」，但只有規定出版事業或出版品之獎勵及補助，缺少實行細則，業者依然不感興趣。

圖書的透視

近年來，出版界出現過一波又一波的財務危機，七十一年時，出版「白話史記」而盛極一時的「河洛」倒了，七十二年間「忠佑」和「四季」也相繼關門，接著於今年四、五月間「環華」、「出版家」和「桂冠」都發生了困難，同業間有關聯的也都受到了波及。

國內的圖書市場，若用分類的方法來求得瞭解，任何方法都是不正確的，而應該以個人的愛好為標準。為了研究的方便，勉強依照我們的定義，將它分為「教科書」與「課外書」。

◎產銷方針依讀者口味
往往讀書人對「書」的品味極高，同時它具有另一種特性——「再購率」極小，這也就是一般出版社新書頭版發行量偏低的原因（約在一千至三千冊左右），而且大部份讀者都傾

「唯利是圖」。一般出版社都以發行「暢銷書」為主，因為暢銷書能滿足官能和基礎階段的生活方式，而被廣大的民眾喜愛。

◎出版取向越具多樣性
在內容方面由於各種題材有各種不同的喜愛者，故出版品的取向，也越來越具多樣性。近年小說、散文等文藝創作的人才倍出，而考古式的「文化新論」也不斷有新書的出版，電腦資訊及現代科技的書籍更順應時勢大量生產，其中最引人注意的則是翻譯自外國「暢銷書排行榜」的企管、經濟等作品增多，其中又以「天下」、「長河」為代表。同時它也是造成現今無秩序「搶譯」風氣的原因，如早年的「根」，去年更無異是「日本第一」的天下，據悉：一些出版社為了搶譯，其翻譯過程僅由一位懂外文者口述，然後再由多人筆記整理而成，其文字之簡陋令人不忍卒讀，同時，由於過多同類書刊的競爭，所以造成買者選擇的困惑，而且產品生命週期也極易衰退。

都是盜印惹的禍！

◎臺灣盜印之風淵源甚久

另一個造成圖書市場混亂的原因，即是「盜印」之風的盛行。細數臺灣盜印的淵源，可以追溯到臺灣早年，當其時，即以翻印中國古典文學作品及民初大陸作品為主，後來則以西洋文學名著為大宗，此為「盜印」之濫觴。後來因為各大學普遍使用原文教科書，加以我國未參加國際性保護著作權組織，出版社遂印製海盜版外書籍，以「嘉惠」學子；近年來，盜印之風轉以暢銷書為對象，當其盛時，全省各夜市、學校附近皆有書攤蹤跡，喧賓奪主充斥街坊，使得業者遭受莫大威脅；後經「中華民國著作權人協會」極力奮戰，遂成立「著作權法修正草案」，才使盜印行為遭到遏止。

（下轉第三版）



●盜印書清倉大拍賣

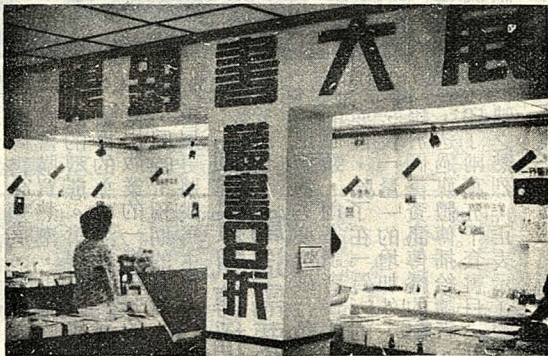
◎地下出版業已漸式微
近來流動書販已漸趨沒落，其內容大多是古典文學名著，像金瓶梅、聊齋誌異、古文觀止……等，不然就是銅板紙印的結繩藝術、益裁……等，三十年代文學作品也曾以香港版流傳一時，這些書籍由於不具版權，故地下出版業者仍可在「不違法」的情況下，不致斷了財路，可謂深得古人「餘蔭」庇佑。

西書進口·獲取新知

在進口書方面，根據出版法規定：凡國外的出版品要進口，必須經過新聞局的許可，只要獲得新聞局出版科核准，即可直接進口，但也有委託專業進口商代辦。目前台北市西書供應商以敦煌書局及臺灣英文雜誌社較具規模，日文書則以永漢出版公司為大宗。當國內無現書供應時，讀者可以委託代理書店代訂，但往往必先付訂金，一般而言，現書價格比代訂價格高出許多。節流之道，可逕向國外書店洽購，只要去信索取報價單，然後持報價單向新聞局出版事業處，申請核發外文書刊通知表，再到臺灣銀行外匯部辦理結匯，然後用匯票連同報價單掛號寄出，即可等待原文書寄達，而自已進口原文書時也可享有折扣呢！

好書無價

在價格方面，一本書的售價由成本決定，除了排版印刷等製作費用外，最主要是付予作(譯)者的稿費，以及推廣的費用，而向內政部申請著作時，還要繳納書價六倍的註冊費。
據一位業者表示：「目前出版社大都以七折批發零售商，它再以八、九折的價格出售，其間的差價利潤，則視通路的階層而定。」為了適應國人的「折扣文化」習性，各零售業者都有一定的折扣，有時為了「出清存貨」，並且以「打折」作為招徠顧客的手段，但這不一定是好現象。
另外，如臺灣商務印書館、正中書局等公營出版業則以「基本訂價」再按物價換算(今為四十五倍)做為售價。至於某些書店的「瘋狂大拍賣」，拍賣二、三折書或〇·五折的水漬書，甚至乾脆「每本十元」、「論斤賣」，使我們能買到的更便宜的書籍，它只是生意人之間不正常的交易，或者僅做為噱頭，實在不值得大費周章。



●「折扣文化」即使在出版業仍不能免俗

「路」是無限的寬廣

目前出版社所採行的通路型態，可概分為如下幾種：
●經由出版社本身之推銷員直接銷售給讀者。
●採取郵購方式。
●經由自己門市部銷售給讀者。
●經由自己在百貨商店、各種商店、書城等之「專櫃」銷售給讀者。
●不定期展示。
●經代理商，再銷售給讀者。
●直接批發給零售業者，再銷售給讀者。
●經代理商批發給零售業者，再銷售給讀者。
●經批發商批發給零售業者，再銷售給讀者。
●郵購、批發為主要。



●專櫃使出版社更接近讀者

在如此錯綜複雜的網路當中，則以「郵購」及「直接批發給零售業者」一種最為出版社所採行，前者因為成本低，顧客也方便購買，但仍以小額書籍為主，論及套書則依出版社的信用來決定，後者是因為國內零售業者數量多，能吸收大量存貨，對出版社而言較為單純，所以在眾多的通路中仍以此為主。
目前出版社採行「直銷」的方式極少，主要原因是推銷人員招募和管理不易，而且限於單價高的「套書」。直接、簡便的「自有門市」為數不少，例如聯經、時報、國家……等大出版社都有門市部的設立。
◎金石堂書店 開創新紀元
在所有通路中，屬於最末端的，同時也是站在第一線的，就是「書店」的經營了。目前國內



●金石堂書店的經營帶來「圖書百貨公司」的雛型

日本式接觸

然而，以目前紊亂的市場，實有待建立一個大型的銷售通路，「現在就好像是全身佈滿微血管，獨獨缺了一條大動脈！」一位業者直截了當地說。有鑑於此，許多熱心日本出版業的學者紛紛提出日本「取次」(とりつき)作為台灣圖書販賣制度的參考。
◎日本出版業繁榮，「取次」居首功
原來「取次」即是所謂的「中盤」，在日本大大小小有一百餘家，但主要經銷率仍集中在「六大取次」之手，在日本，出版社只顧選編暢銷書刊，至於一切宣傳與推銷的工作，則完全委託「取次」負責，法律也明文規定：書刊的售價，一定要按出版社印在版權頁或封底的定價，不可打折扣，圖書的批發價、售價等也都受契約的限制。日本出版業的繁榮和井然有序，使其出版量佔世界之冠，「取次」應居首功。
◎勇不斷理還亂
反觀國內，目前亦有部份小型代理商，如台灣英文雜誌社、兩辰書報社等，但都沒有「完全」代理，業者說：「預約時，用折扣網羅一部份顧客，書出了，又用直接調撥掌握了大部份讀者，書店又自己發書，剩下的才給代理商，代理商所嚐到的只是一根骨頭。」因此，國內的出版業一時尚難以實施這種「產銷分離制度」，但是洪範、爾雅、九歌等三家的聯合收帳，以及聯經、國泰百科的計劃組織「圖書發行公司」，似乎在說明著國內出版業亦將走入這種趨勢。



●傳統書展一直停留在「大雜燴」一般的展示。

(下轉第四版)般



●台北市每年固定有二期書展

(上接第三版)

些書店更在淡季時，以書展做為謀生的出路，由於缺少規劃，讓書展的意義盡失。去年新開局擴大舉辦的全國圖書分類展，曾掀起一陣圖書購買熱潮，也確立了書展的型態。書展是國民買書讀書的主要活動，參展也將是出版業的一條擴張的通路，同時，預期的專業、專題書展更將成為主流。

圖書資訊傳播 創造需要

出版物若要突破行銷落後的瓶頸，創造讀者書籍的需要性，除了在「質」的提高，及「量」的增加外，更有賴於圖書資訊傳播的配合，即是將所出版的圖書書名與內容，透過媒體傳播給讀者。新聞局出版事業處於全國書展時，印了兩萬五千套書目(計廿五萬冊)，免費贈送讀者，其反映之熱烈，正表示了讀者對圖書資訊需求的迫切。

◎好書大家讀

在目錄方面，以中央圖書館每月發行的「中華民國出版圖書目錄」，以及新聞局的「中華民國出版年鑑」最齊全，但二者時效性皆差。一些出版社本身也都印製了「書訊」及「書目」，如愛書人、書櫃：等，但效果有限，在大部分出版業無法利用高成本的報紙、電視廣告媒體時，小型書訊也就聊勝於無了。另外，報紙媒體也有部份，以專欄方式固定版位介紹，但多偏重對本身報業附設出版單位出版品的推介，失去其客觀性和普及面。今年八月間

●主動提供圖書資訊給讀者

目前實施的有金石堂、敦煌、金山、南一及新學友，每月做排行榜統計者有愈來愈多的趨勢。根據學者的經驗，消費者

台視「大學城」節目開闢了「校園書城」單元。這些年來，民間投資的出版資訊雜誌，如「好書書目」、「作家書目」、「新書月刊」……等皆作了很大的貢獻，特別是每年舉辦的金鼎獎，對於優良圖書更具有很大的宣傳及鼓舞作用。

為促銷不惜打折

在爭取讀者的作法上，以「書友俱樂部」的成立最具特色，甚且是以「優待價為書友購買」為手段。一般出版社對預約的讀者給予七折的優待，「團體訂購，另有優待」已是不爭的事實，榮譽讀者證、郵購折扣、贈品等都是促銷的做法。擁有較大財力者更實施試閱、分期付款。然而，近年提倡的「圖書禮券」卻已經「停擺」。

◎電影與出版業「聯姻」

另外，小說改編電影，可謂是出版業與電影、電視的「聯姻」，從黃春明的「看海的日子」起，到今夏白先勇「金大班最後的一夜」，及楊青矗「在室男」都曾造成高票房，而正開拍的更不計其數。尤其金庸的武俠小說橫掃電視界之後，這些書籍也跟著「賣座」，另開創它們的第二個春天，這種現象似乎意味著文學作品，將有更寬廣的道路，且能具有更大的影響。

如何「閱讀」一本書

時下一般「書評」制度和影評一樣，缺乏「公信力」和權威象徵，讀者對出版品本身價值的評定，往往呈現多樣化，讀者購書時也只有依照自己喜好而「各取所需」了。一本書的好壞可由其有形和無形的品質來評斷，有形品質指字體、印刷、紙張等，無形品質則是指內容、精神等。在選書上，有幾點是共通的。例如：

- 出版者一擁有較大財力的出版社，因能付予作者豐富稿酬，故較能吸引好的內容，但也有部份「正派經營」的小型出版社不但選書嚴謹，亦且相當注重品質管制及出版信譽的維護，而能贏得讀者的信賴。
- 出版年月、版次一除了部份人有收集頭版書的喜好外，透過它的了解，可以探知該書為暢銷或常銷。
- 作者一誰作的書一該是選書最基本的考慮，一位好作家往往能擁有其基本讀者群，而形成「賣座保證」。
- 序、廣告一名人的推薦，可以增強說服力，但題字類的序不足參考；而廣告足資參考，不能盡信。
- 目錄、章節、腳註一書內容的好壞，由此可一窺端倪。
- 插圖、相片一本書固然以內容深度取勝，但也不能忽視了欣賞的觀點，適當圖片的應用，可以增進視覺化和臨場感，不致於與文章有抽象脫節的感覺。
- 封面、書的裝潢一封面之美觀，往往是吸引讀者的最好條件，版型(精裝、平裝、袖珍本)亦是重要的考慮。

◎暢銷書排行榜引起爭議

另外，特別值得一提的是紛紛出籠的「暢銷書排行榜」，目前實施的有金石堂、敦煌、金山、南一及新學友，每月做排行榜統計者有愈來愈多的趨勢。根據學者的經驗，消費者

「逛」書店都是毫無目的的，而暢銷書排行榜的設置等於是一個購書指南。這種做法雖然是依據營業現況並由電腦統計，具有可信度，但畢竟只是在顯示書市的市場趨勢，就消費者而言，應拿出主見，因為暢銷書未必是好書，好書往往是寂寞，或是細水長流的。

大趨勢

出版業不同於一般的產業，無疑地，它亦將走上一個大的趨勢。現僅就個人研究的心得，以及對此行業的認識，聊舉如下數端，以作為結論：

- ◎從事出版必須專業化
- ◎建立一個健全的銷售網
- ◎健全出版資訊情報的建立

目前一般出版社皆是同時採行各種通路，其缺點是，不但在售價及條件下皆未能一致，而且又容易促使各通路間的衝突。目前大盤的折扣大約是四五到六五，中盤的折扣則是六五到八五，書店則以八五到全價賣給讀者，如此，退書時易為書店或書報攤從中謀取差價利潤。在這方面，「統一配銷方式」足資業者參考，日本的「取次」制度更是一種值得借鏡的模式。

出版物的銷售量對廣告宣傳的依存度甚高，但在目前報紙、電視廣告費奇高的情況下，郵購，是最可利用的通路之一，分佈全省各地的一〇六五家郵政分、支局，就是門市部。目前國內許多業者只能利用電話號碼簿、工商名人錄、畢業紀念冊……等名單，不但沒有經事先的過濾篩選，而且重複郵寄，皆未能達到有效郵寄的目的，在這方面，宜引用電腦按人口資料的要素以分類，才能達到獲取「目標消費者」的目的，這是科技進步的必然趨向。

◎企業化的出版圖書經營

在面臨讀者對服務品質要求日切，流通速率及效率提高的經營壓力下，宜由擁有廣大財力的企業投資經營，以促進其經濟規模，目前美國四八%的市場是由四大出版公司所瓜分，日本全國的四五%出版市場亦由前五名的出版社所獨占，是以，鼓勵大財團、大企業投入，組成一個「健全」的圖書出版公司，才能不虞倒閉的風險。

建立一個書香社會

「書香門第」與「詩禮傳家」同樣是中國人嚮往的境界，處於知識爆炸的時代，建立「書香社會」才是我們光明的遠景。除了出版業者的努力之外，也讓我們大家一起以身作則來讀書、讀好書，把書香散佈在每一個角落，讓我們的社會變成一個書香的社會。