



## 出版業——

# 走向國際出版舞台的我思我見

漢光文化事業股份有限公司董事長

宋定西

**與**出版事業結緣，已經是二十多年前的事了，漢光自民國65年創業伊始，即抱著結合設計、攝影、印刷，來提昇國內平面製作品質的職志，在當時稱得上是一項創舉，也成功地積累了公司的口碑和信譽。

### 涉獵出版，從食譜起家

漢光在創設的時候，即有成立出版部門的構想，但由於根基初立，且對於出版大環境和生態都十分陌生，而設計印刷業務也應接不暇，所以一直到四年後才正式運作，並於民國70年5月15日出版屬於自己的第一本書——《漢光中國菜》。

選擇食譜作為投石問路的先卒也不是偶然一動的靈機，早在筆者創立漢光前，於中華彩色印刷公司任業務主管時，就曾為傅培梅女士的味全烹飪教室食譜教材賦予新貌，也有可喜的推廣成績。從那時開始，腦海中就無時不縈繞著「何不把精緻美味的菜餚和大家分享？」的念頭，尤其中國人向有以食為天、吃飯皇帝大的觀念，「食譜」肯定會是良好的工具書，而且，若能把中國菜再向世界推廣，豈不又是另一項有意義的事情。

《漢光中國菜》的出版，從構思、與作者（筆名靜好夫人的周洪慎工女士）協商、撰稿、作菜、拍照到編印完成，前後共費時二年，製作之用心當可想見。上市後的反應熱烈，也依原計畫以不同語文版推向國際，並分別在70年發行英文版，74年發行法文版；迄今該書銷售已逾三十萬本，共有中、英、日、泰、法、德、葡文等七種語文版，算是相當不錯的一個案例。

《漢光中國菜》是漢光投身出版的試金石，也是公司「中華之美系列」中唯一屬於食譜的一本書；其後的食譜均歸類在「食藝叢書系列」下，到目前也有近四十種之多，相信許多讀者朋友對漢光的食譜不會感到陌生。

### 國外參展，點滴盡在心頭

在躋身出版事業後，漢光就以「漢光出好書，好書在漢光」為努力的標竿，這項標準並非僅僅侷限於國內，而是期許放諸四海皆準的一個出版理念。

參加書展無疑是圖書推而廣之的有效途徑之一，漢光在第一本食譜建立的信心基礎下，更把行銷的觸角延伸向海外，是國內出版業界之中，最早參加法蘭克福國際書展的公司。

當時，由於國立中央圖書館（國家圖書館前身）適為漢光印刷業務客戶，蒙該館國際交換處主任汪雁秋女士指引並提供書展主辦單位資料，漢光即毛遂自薦，要求參展，歷經二年的信函與電報折衝往返，到了72年3月書展報名截止前夕，才順利獲得首肯，得於該年10月參加第三十五屆法蘭克福國際書展，這是漢光第一次參加國際書展，也首開國內業界先河，今日思忖，真是走得辛苦，但絕對值得。

德國法蘭克福書展延續自18世紀末的萊比錫書展，由德國國內書展逐步發展成為歐洲書展，再進而成為國際上最重要的國際書展。後來漢光也陸續參加過許多其他的國際書展，如英國倫敦書展、美國ABA書展（現在改稱BEA書展）等，但規模和商機較諸法蘭克福書展卻還是略遜一籌。

漢光自72年第一次參加第三十五屆法蘭克福



書展後，每年都單獨參展，這情形一直到78年開始，國內才有行政院新聞局號召同業共同組團參加，業界這才真正領略法蘭克福書展的宏偉面貌。漢光在第四十五屆時亦曾以「臺北出版人」名義，辦理國內同業參展事宜，那一次臺灣有27家設攤參展，35家前往觀摩，而全世界計有103國，八千多家獨立出版商及國家地區集合參展，展出35萬餘冊圖書及第一次舉辦電子書展，盛況可見一斑。

這些年的參展過程中，還有一段小插曲可以敘述：在漢光第二次參加法蘭克福書展時，曾於會場張貼為行政院新聞局印製的「中華民國在臺灣」海報及國旗貼紙，旋即遭到中共代表嚴重抗議，大會負責人甚至親臨公司攤位要求將之取下，惟筆者堅決不肯，造成次年主辦單位不再寄發報名表，因此該年我們改由紐約分公司名義參展，再隔一年才又得以臺北公司名義報名，顯見政治干預力量之大。話雖如此，年年與中共參展團體有所接觸，從恭敬如「冰」逐漸互有訪問，再進而有版權交易往來，現在兩岸的交流更是十分密切。遙想來時路，還真是段曲折的故事。

### 版權交易，要快、要準、要狠

出版業走向國際出版，參加國際書展當然是不可或缺的橋樑之一，而參展前的工作計畫則一定要先考量在內，這包括是要賣版權(書)給國外，還是要購買國外版權。以漢光為例，最希望且一直在做的，主要還是賣出書或版權。我們選擇參展的書也都事先評估國外書商可能考慮的書種，如《繡荷包》、《盆栽藝術》、《中國古玉》以及一些食譜等，都有不錯的成績，而這些書也都具備弘揚中華文化的特質。

買賣版權方面，筆者以為「快、準、狠」是可以列為考慮的要素：

**快**——一般書展為期六天，但以展出前三天最為重要，各出版公司主管通常都會蒞臨會場，如何在最短時間內選定目標書種洽談至為重要。當然，如果在參展前即已約定好展場面晤的對象、時間、地點，那才算是真正掌握住先機。

**準**——精確是做任何事情的主臬，選書當然是要選有可能出版甚至成功的書，也必須衡量自己的財務狀況以及市場的行情；圖文介紹的目錄能事先取得(或提供客戶)是最好不過的了。

**狠**——狠指的不是霸氣，而是果斷，版權洽談有了初步共識後，要有信心去執行自己所做的選擇；但也不要再在會場上草率簽約，任何條文的疏忽都可能造成重大的損失，最好另訂時間完成簽約手續。

除了上述版權交易的基本守則外，一些小細節也不容忽視，諸如語言問題，最起码要能溝通；要有足夠的名片和書面資料，以方便客戶瞭解或是和你聯絡；準備一本備忘錄，隨時記錄約談的對象、要點和結果；洽談即便未果，也請保留任何一筆資料，試著揣摩出彼此的需求，也許下一次就有意想不到的機會。

### 臺北國際書展，遠景可期

出版走向國際化，是拓展市場的必然目標。除了業者自己本身的努力(品質是首要課題)外，同業間的聯合作戰也是可行的方向，近年來國內出版同業參加國際書展，都有臺灣主題館的設立，相信必定會有正面的效益。

欣見臺北國際書展已堂皇邁向第八屆，在行政院新聞局和中華圖書出版事業發展基金會的率領和承辦單位的努力下，會場硬體和軟體規劃都有愈見成熟的趨勢，正逐漸受到國際間青睞，一些國外知名書商和出版社也都開始注意到此地的商機，這對國內同業而言，不啻是項利多的好消息，在自己家門作生意總是方便許多，而且撇開商業行為不談，在文化外交上也有推波助瀾的功效。

未來的出版勢必朝向國際化與專業化的途徑發展，尤其在版權交易上，必須具備法律及國際版權相關知識，才能預防糾紛，導正到公平合理的道路上。出版也許並不是一條好走的路，但只要同業間有所共識，共同切磋及合作，相信前景絕對是光明的。

在此，也預祝千禧年第八屆臺北國際書展順利成功，大家都能有豐盈的好成績！