



開南圖書館電子報

Kainan University Library E-newspaper

第三十四期 發行日期：96年03月20日（雙週刊）

圖書館公佈欄

☐ 圖書館訊息公告 -- 「CCER 中國經濟研究資料庫」試用電子資料庫

該資料庫由北京大學中國經濟研究服務中心(CCER)與北京色諾芬信息服務公司共同開發，以全面滿足經濟學和金融學研究資料需求為宗旨，提供最即時且完備的資訊服務。產品包括【**資本市場**】、【**貨幣市場**】及【**宏觀經濟**】三大類型資料，涵蓋主流經濟學和金融學實證研究。

途徑：圖書館首頁(<http://www.lib.knu.edu.tw>) → 點選「試用資料庫」

試用帳號：knu

試用密碼：knu

試用期限：96年3月9日~96年4月9日（試用期一個月）

使用範圍：限校內使用（無法校外連線）

☐ 圖書館訊息公告---「Policy File」試用電子資料庫

Policy File 是唯一取得政府政策研究資訊的最佳途徑！內容包括 51,000 多筆的政策研究文獻索引及摘要檢索，並且提供部份線上可取得的電子全文 PDF 檔、相關組織單位的網頁、E-mail，讓使用者直接連結至網路上所蘊藏的各種政策研究資源。

途徑：圖書館首頁(<http://www.lib.knu.edu.tw>) → 點選「試用資料庫」

試用期限：96年3月15日~96年4月30日

☐ 圖書館訊息公告 -- 學習英文的好幫手「E-Touch 線上學習系統」

「工欲善其事，必先利其器」。開南圖書館於本學期引進「E-Touch 線上學習系統」。透過該系統的輔助學習，可以增加本身在「**全民英檢(GEPT)**」、「**托福(TOEFL)**」、「**多益(TOEIC)**」的學習，相關資訊可連結開南圖書館首頁，點選「電子資料庫」進入即可。如有任何問題可洽詢圖書館一樓館員。

Something about Library

出版社拚直銷 網路書店戰火正熱

近年電子商務機制成熟，加上不景氣壓力，各出版業者逐漸認真經營「網路」這種直接銷售的通路，如遠流、城邦成立自家的網路書店，嘗試電子商務。他們依循出版社本身特色，為讀者開發更個人化的服務。

日前 Google 台灣區業務總經理張成秀宣布 Google 將利用光學文字辨識（OCR）數位技術，與出版社將圖書內容數位化掃描建檔，提供全文檢索、部份瀏覽的服務，但消費者不能列印、儲存。她在記者會上表示，台灣有三千多家出版社，一年新書有四萬本，一般書店最多只能存放兩到三萬本，即便是誠品信義旗艦店，也僅號稱容納七十萬本書，不可能將所有書籍一網打盡。

突破時空限制

全天營業，書架無限擴張

事實上，書店通路有著書籍回轉率、庫存壓力，因此只能將採購重心放在新書或暢銷書，一直存在書種選擇少、庫存冊數不足的問題。但網路書店沒有時間及空間的限制，是二十四小時營業的書店，又有「書架可無限擴張」的優勢。出版社做網站書店，就是過去直銷通路的延伸。通路是一種大幅節省營運成本、提高毛利率的銷售方式，網路更可省下龐大的人事費用，難怪大大小小的出版社紛紛投入建立電子商務平台。

對於各出版社自行建置網路書店，博客來網路書店總經理張天立認為，這是疊床架屋的行為。他尖銳地指出：「你看過世界上有哪一家知名的網路書店是由出版社經營的嗎？」事實上，出版社自己做網路書店，問題常出現在對於平台機制、金流、物流不熟悉，購書、取書流程不夠通暢，而大部份網路書店管理者也不否認這些都是一大門檻。

出版社經營網路書店，顯著優勢是能夠掌握庫存、降低成本。缺點是造成通路競爭，以及容易面臨銷售瓶頸，不若博客來等整合性平台能發揮電子商務的「長尾效應」。即便如此，大部份出版社還是對於自家的網路書店寄予厚望，「至少多了幾千個廣告版面可以強打我們的強勢產品。」城邦集團子公司書虫俱樂部的網站行銷經理竇立德坦言。

天下雜誌出版社網路部主任梁齡之更指出，與其他一般性的網路書店相較，出版社經營電子商務的優勢在於更好的產品解釋力、訊息的完整露出與曝光，價格也更具有彈性空間。

掌握競爭優勢

發展特色，非僅訴求價格

然而出版社經營網路書店，對於其他純網路書店或實體通路而言，究竟是競爭還是合作？梁齡之認為是一種競合關係：在重點產品上可以擴大產品的宣傳力與銷售力道，但同時有出版社自己的網路書店存在，在一般的通路來說，也有制衡的作用。同時對於一般通路來說，如果該產品在自己家的網路書店賣得好，也能要求通路擴大下單量。



書籍比價網站

(本畫面擷取自 <http://www.findbook.tw/>)

有趣的是，消費者愈來愈習慣上網買書之後，價格將成為更重要的選擇依據。現在還出現了「書籍比價網站」([findbook.tw](http://www.findbook.tw/))，專門幫消費者尋找最便宜的書價。免費的書籍比價網站，只要鍵入書名、作者或關鍵字，網站會自動搜尋國內各網路書店，從大眾化的博客來、誠品、金石堂，到專賣法律書刊的元照書店，價格、折扣一覽無遺。外文書方面，除國內網路書店外文館，還有美國亞馬遜網路書店的圖書，網站會自動把美元換算成新台幣，方便讀者選擇。

無論是純網路、實體書店跨足或出版社跨足的網路書店，都必須具備豐富產品與完整資料庫，具

有完善的金流、物流與客服系統，再依據各自屬性發展出特色，而非僅以價格戰為訴求。否則也只是贏得蠅頭小利，而損失了最重要的品牌形象。

【文稿來源：聯合新聞網 2007-3-2，作者：賴珍琳】

資料來源：http://mag.udn.com/mag/dc/storypage.jsp?f_MAIN_ID=3&f_SUB_ID=19&f_ART_ID=59839。

尋找作家系列--- 余光中



作家背影

余光中（1928～）當代作家、文學評論家。福建永春人。抗日戰爭爆發後隨父母逃難至江蘇、安徽、上海、重慶。1947年中學畢業後入金陵大學外文系，翌年轉入廈門大學，開始發表詩作。同年隨家到香港，1949年赴台灣，入台灣大學外文系。畢業後在軍中當了3年翻譯後，任教於台灣東吳大學、台灣師範大學。1958年到美國留學獲藝術碩士學位。1964年和1969年兩次赴美教書。1971年返台，任台灣政治大學西語系主任、台灣中山大學文學院院長及外國文學研究所所長。其間自1974年起到香港中文大學任教11年。

余光中被稱為台灣現代派“十大詩人”之一。1954年與覃子豪等創立藍星詩社，主編過《現代文學》和《文星》，參加現代派詩歌的論爭和鄉土文學的論戰。出版詩集《舟子的悲歌》、《藍色的羽毛》、《鐘乳石》、《萬聖節》、《蓮的聯想》、《五陵少年》、《天國的夜市》、《敲打案》、《在冷戰的年代》、《白玉苦瓜》、《天狼星》、《與永恒拔河》、《余光中詩選》。余光中的散文在台灣堪稱一絕。散文集有《左手的繆斯》、《逍遙游》、《望鄉的牧神》、《焚鶴人》、《听听那冷雨》、《青青邊稔》、《橋跨黃金城》等。評論集有《掌上雨》、《分水嶺上》，評著有《梵谷傳》等。

開南圖書館館藏代表著作

名稱	索書號	館藏地	資料類型
八十五年詩選	831.8 8566 1997	圖書館	圖書
井然有序	011.0 8566 1996	圖書館	圖書
安石榴	851.486 8566 1996	圖書館	圖書
春天該去布拉格	855 8566 1995	圖書館	圖書
雙人床	820.8 8566 1996	圖書館	圖書

參考網址：[http:// www.millionbook.net/gt/y/yuguangzhong/](http://www.millionbook.net/gt/y/yuguangzhong/)。

資訊與生活---麥當勞 24 小時營業關鍵

臺灣麥當勞將打烊、結帳作業流程拆解成關帳和結算 2 個階段，將原本需要花 10 分鐘的作業，拆解成各是 1 分鐘及 9 分鐘，達到既能 24 小時營業又能日結業績的目標，讓臺灣最大速食連鎖店邁向 24 小時營業的里程碑。

臺灣最大速食連鎖業者麥當勞 (McDonald's) 日前宣布，旗下 100 家附設得來速的餐廳和 50 家獨立式餐廳，將提供 24 小時不打烊的餐飲服務。為了達到這個目標，全球麥當勞已經費時 5 年逐步布局相關的 IT 架構，以支援此營運策略；而臺灣麥當勞更著手改造 POS 系統，使其兼顧日結業績與 24 小時營業的要求，成為全球麥當勞的創舉。

24 小時不打烊的關鍵：如何讓顧客只等 1 分鐘

帶領臺灣麥當勞資訊部完成此一任務的資訊服務部執行經理黃俊凱說，要達成餐廳 24 小時不打烊的任務，關鍵在於 POS (端點銷售系統) 系統必須要能夠在 1 分鐘內快速打烊。POS 系統是餐飲連鎖業者的核心系統，麥當勞雖然改變為 24 小時營業的營運型態，但既有的流程及服務品質卻不能因此而打折扣。

麥當勞原本需要 10 分鐘才能完成打烊與結帳作業，黃俊凱說：「不能因為店裏要處理當日打烊結帳作業，而讓客人空等 10 分鐘。」為了配合公司營運策略的調整，黃俊凱便開始在 POS 系統上動腦筋，思索如何讓顧客只等 1 分鐘。

黃俊凱說：「一開始想過提前結帳的作法，例如，晚上 11 點 50 分開始結帳作業。」但有個吊詭之處：當所有 POS 機臺批次進行系統打烊、結帳時，若已經在 11 點 55 分完成結帳的櫃臺，在 11 點 56 分就有客人上門消費，則該算是當天的業績，或是隔天的業績？因為該 POS 機臺已經完成前一天的結帳，按理來說，應該是算在結帳後一天的業績。他表示，麥當勞的系統會計算每小時來客數與每小時銷售業績等指標，因而業績銷售所屬日期與時段就相當重要，否則計算相關業績分析就會造成誤差。

從 POS 系統著手改造：拆解出關帳與結算作業

再加上，麥當勞每家店起碼都有 3 至 10 臺不等的 POS 機臺，與一般超商只有 2 臺 POS 機、而可在短時間內結算當日業績相比，情況大不相同。若晚上夜班人手不足，又要兼顧客戶服務品質，則可能無法讓每臺 POS 機都在 10 分鐘內完成打烊與結帳作業。

黃俊凱繼而靈機一動：「如果打烊、結帳作業需要 10 分鐘，那是否可以分解動作，將原本需要花 10 分鐘的作業，拆解成各是 1 分鐘及 9 分鐘呢？」因而麥當勞的打烊、結帳作業流程就拆解成關帳和結算 2 個階段。

黃俊凱表示，前臺 POS 機設計了一個快速打烊（Close）鍵，櫃臺服務人員只需要按一下，POS 系統就會自動執行關帳，並且在 1 分鐘內完成作業，一旦完成後，系統就會重新開啟，馬上提供正常的交易服務。當前臺 POS 機完成關帳後，就由後臺的結算系統接續結帳程序，處理資料回傳與業績統計等作業。

全面更新 POS 系統：為 24 小時營業鋪路

黃俊凱表示，此次新增快速打烊的功能鍵，也因為先前 POS 系統已經全面更新，發揮了快速應變的綜效。臺灣麥當勞在 2006 年 12 月，便已經完成全省 350 家分店的 POS 系統更新，全數更換成內建觸控式螢幕的 POS 機。

整套 POS 系統更新後，黃俊凱表示，未來 POS 系統的功能要新增修改，都可透過網路派送軟體更新，而且 POS 機的觸控式螢幕會顯現安裝操作介面，服務人員只需要依照指示進行操作即可。

5 年 IT 策略與佈局：IT 策略支援長期營運策略

全球麥當勞在 2003 年便已經擬定，未來將要提供 24 小時不打烊的服務。在這段期間內，麥當勞的 IT 策略便以此為目標，從基本的 IT 架構開始調整與翻新。

不論是在 2002 年導入決策支援系統和動態查詢系統，提供麥當勞能夠做到每日業績結算，並據此提供相關的分析數據；或是在 2003 年臺灣麥當勞開發出業績簡訊報表系統，提供無線上網服務；甚至是最後的 24 小時營運策略，黃俊凱認為，「麥當勞不僅是以 IT 策略支援公司營運策略的最好典範。能夠花 5 年時間制訂 IT 策略與布局，更能看見麥當勞對於 IT 重視的程度。」

資料來源：2007 年 03 月 02 日（作者：黃彥棻(記者)）。

參考網址 <http://www.ithome.com.tw/itadm/article.php?c=42207>。



心情加油站

～名言佳句～

1. 能夠擁有幸福的唯一道路，並不是幸福的本身，而是去選擇任何一種能夠超越其上的人生目的。《J·S·米爾》
2. 如果只將追求快樂視為人生的目的，頓時就會感覺這樣的人生根本無法令人滿足而感到空虛貧乏；當我們細細去玩味人生的時候，將愈發感到其中的缺憾與空洞。《J·S·米爾》
3. 人生並不是以追求快樂為主要目的，而是當我們驀然回首深刻咀嚼曾經擁有的所有快樂時，才開始使人生真正快樂。《J·S·米爾》
4. 在我們的思想裏面，必須隨時擁有一處自由的角落與空間。那是一個為了朋友的意見而保留的空間，也是一個讓那些意見可以經過選擇而停留的空間。《喬貝魯》
5. 在年輕的時候有所誤謬是可以容許的，但是這種情況到了年老依然繼續下去的話，就是大錯特錯了。《歌德》
6. 與其向自己的不幸學習，不如向別人的不幸學習。《伊索寓言》
7. 就像有了充實的一天之後所得到的甜美睡夢般，在有了充實的一生之後，必定能夠幸福的離開這個塵世。《達文西》
8. 老是覺得自己不幸福的人，是絕對不會幸福的。《普里斯·塞拉斯》
9. 字典就如同手錶，就算多麼粗劣，也總比沒有來得好。但是，即使品質再好的手錶，你也不能期待它毫無缺點。《S·約翰生》
10. 當人殘殺老虎的時候，人稱之為一種運動；當老虎殘殺人的時候，人稱之為一種兇惡殘暴的行為。《蕭伯納》
11. 每個人都有三種性格——賣弄的性格、原始的性格、自以為是的性格。《卡魯》
12. 人類為了將自身體驗到的感情傳達給別人，並再度喚醒自己的記憶，而使用了特定的外在符號來表現自己，於是開始有了藝術。《托爾斯泰》
13. 知錯能改，善莫大焉！《孔子》

資料來源：參閱 <http://ww2.hcjh.tn.edu.tw/noise/good2/index.asp?sort2=repno&Page=42>。