

從分裂當中彼此滲透——

2004年第九屆「華文出版聯誼會議」紀錄

中華民國圖書出版事業協會提供 ◎ 王璿報導

◆前言

「中華民國圖書出版事業協會」（以下簡稱「出版協會」）自1988年開始舉辦兩岸四地出版文化交流活動，站在同文同種的立場，以其明確的民間定位，透過對等的往來窗口，建立起兩岸四地互動與互信的對話機制，今年又邁向了一個新的里程碑。

2004年10月25、26日，罕見秋颶「納坦」登陸肆虐北臺灣之際，於「出版協會」宋定西理事長綜理其事之下，首度邀請到來自大陸代表團8人、香港代表團8人、澳門代表團9人、新加坡、馬來西亞、泰國列席代表各2人、臺灣代表團14人，以及熱烈報名出席會議的出版界人士等，共計120人，不畏風狂雨驟，假國立臺灣師範大學國際會議廳舉辦第九屆「華文出版聯誼會議」，會中針對主要命題「華文圖書的出版整合和銷售通路」開展為三個議題，分別為：

- 一、「探討華文圖書出版整合的問題」；
- 二、「探討兩岸互相開放繁、簡體字圖書進出口的問題」；
- 三、「探討華文圖書版權合作與市場發展問題」。

會議中發表演講的16位會議代表有：陳信元先生談：「兩岸四地合作進軍華文出版市場之探討」；常振國先生談：「關於中文圖書走向世界的再思考」；王國強先生談：「澳門回歸以後中文出版發展概況」；馬吉林先生談：「華文圖書在新馬的發展歷程」；王斌先生談：「出版整合和轉型後的市場前景」；方守仁先生談：「臺灣業者進口簡體字圖書經營的困境」；李慶生先生談：「從香港版權條例談起」；梁錦興先生談：「臺灣對大陸簡體字圖書的需求問題」；黃瓊琇女士談：「華文出版數位化的市場競爭策略」；洪子平先生談：「香港電子出版的基本情況介紹」；劉炬偉先生談：「華文圖書市場的整合與通路」；杜晨女士談：「新加坡世界書展的貢獻及華文圖書的現狀」；白泊先生談：「加強業務交流合作、促進地圖出版發展」；張天立先生談：「華文版權交易與圖書流通的問題」；趙斌先生、劉志鵬先生作了書面發言，分別是：「北美洲的中文圖書市場：一個案例」與「對大陸教育出版業發展態勢的幾點思考」。

本會議針對「優秀華文圖書評獎」草案做了進一步的討論，與會代表們一致認為，為推動華文出版的發展，促進中華文化走向世界，由「中國出版工作者協會」、「出版協會」、「香港出版總會」、「澳門出版協會」聯合舉辦「優秀華文圖書獎」，具體實施方案建議



四方推派代表成立專題小組深入規劃。

會議最終確定第十屆「華文出版聯誼會議」於2005年9月於北京市舉行。預定會議主題為：「進一步拓展華文圖書通路以促進交流」，為期二天，由「中國出版工作者協會」主辦。

◆2004年10月25日會議紀實

議題一：探討華文圖書出版整合的問題

「探討華文圖書出版整合的問題」係由「出版協會」常務理事楊榮川先生主持，其下並分為四個子題，由「佛光大學」教授陳信元先生談「兩岸四地合作進軍華文出版市場之探討」、大陸「華齡出版社」社長常振國先生談「關於中文圖書走向世界的再思考」、「澳門出版協會」副理事長王國強先生談「澳門回歸以後中文出版發展概況」與新加坡「中圖公司上海書局」總經理馬吉林先生談「華文圖書在新馬的發展歷程」。

主持人楊榮川先生表示，全世界共有十幾億華文人口，因為學習中文的熱潮而加速國外出版集團對於華文出版的熱衷與急迫，並且因為臺灣的出版開放政策，使得外資在臺灣得以設立出版公司。在財力與品牌的累積下，國外的出版集團擁有最好的出版資源，使得本土的華文出版社感受到不少壓力。然而國外出版集團不及本土的出版社之處，在於對華文本土出版的不夠充分了解。例如包裝與創意是臺灣出版業的強項，大陸出版業的強項則是文化資源與低廉的成本，各有優勢，需要彼此在相互競爭下，找出整合的力量，為華文出版開創好光景。

子題一：兩岸四地合作進軍華文出版市場之探討

主講人：陳信元教授

陳信元教授指出，當兩岸開始進行文化交流時，是大陸的出版單位來臺灣取經；現在則反其道而行，是臺灣的出版業者到大陸取經。近年來，大陸出版業積極的改革，包括民營化與集團化，但是集團的運作似乎仍未脫離行政組合層面。至於兩岸出版合作已從過去的版權合作導入，邁向經營層面的合作取向；雙方面合作出版時所遇到的問題也與過去大不相同。

2004年12月1日大陸將開放外資經營出版通路業，但其「出版辦法」對於外資的經營將有所限制，例如「誠品書店」在臺灣經營複合的文化產品與出版產業，就大陸的法令而言，是無法完全允許隨意販賣各種各樣的商品。

針對兩岸圖書識別條碼無法統一標示的問題，應該提出解決的辦法。兩岸四地的圖書也涉及許多的問題，包括發行與版權的問題，必須及早建立新秩序。對於兩岸四地的出版來說，陳信元教授用「從分裂當中彼此滲透」來形容。香港與澳門的圖書在臺灣市場之所以無法得到良好的銷售，問題在於它的行銷管道；而臺灣的圖書進入大陸市場則是出現行銷差距的問題，包括圖書定價與主題。過去詹宏志與陳萬雄兩位出版人對兩岸出版都提出非常好的建議與看法；又如陸又雄先生在「出版中心」的規劃上提議：大陸為生產製造中心、香港專注於印刷發行、臺灣則為企劃創意中心，針對共同合作全球行銷網路有許多的空間與想法，可繼續探討。近年來臺灣的企劃創意能力逐漸被大陸取代，主要歸功與交流活動與國際接軌的開放。對創作人才

的培育、經紀公司的發展也有助於華文市場的推動，可惜這部分未有很好的發展，但是現在已經見到像幾米等人的成功模式。

競爭又合作將是未來兩岸四地的一個趨勢，並進入高層次的合作，共同策劃、共同投資、共擔風險、共享權益。在未來，各地更要考量以異地規劃出版的概念經營市場，結合當地的發行與行銷能力，為兩岸出版開創出新的格局。

子題二：關於中文圖書走向世界的再思考

主講人：常振國社長

常振國社長歸納目前大陸的中文圖書外銷到其他市場的主要方式有五種：

一、通過有圖書進出口權的外貿公司將已經出版的成品圖書出口到世界各地，利用當地僑胞開辦的書店、文化公司在海外銷售；

二、出版社與海外出版商洽談，通過轉讓版權、版權貿易的方式，把中文圖書的海外版權授予或轉讓給有關出版商，使其在海外出版發行。於 2003 年大陸共向海外輸出圖書版權達 811 項，其中 65% 以上賣給了臺灣、香港同業；

三、以出版社名義，由政府資助出版相關圖書；

四、在大陸將已經出版的中文圖書，經過選擇，翻譯成外文出版，然後出口外銷。這類圖書主要銷售對象是西方人士；

五、針對海外市場的需求，與海外出版商共同合作，共同投資、出版有關中國題材的圖書在海外發行。

常振國社長進一步指出，推動中文圖書走向世界的過程中，要首先保護並且完善、加強各自的市場，讓彼此的優勢率先體現在各自的市場中。好比大陸的市場已成為世界上一流的出版商眼中的一塊肥肉，誠如「英國書商協會」主席戈登·格雷漢姆（Golden Graham）說過：「中國市場之大，對外國圖書需求之迫切，讓人驚訝。現在進入中國，雙方很容易找到共同利益。」「布克韋爾出版公司」（Blackwell Publishing）總裁羅伯特·坎貝爾（Robert Cambell）也說：「在我們公司，中國戰略排第一。如果沒有中國戰略，我們就沒有全球戰略。」還有英國「培生教育集團」（Pearson Education Group）在北京和上海開設了辦事處、「劍橋大學出版社」（Cambridge Press）在北京、上海和廣州開設了辦事處、「貝塔斯曼出版集團」（Bertelsmann Group）在北京和上海開設了辦事處，並於 2003 年 12 月正式成為「北京 21 世紀錦繡圖書連鎖有限公司」的股東；「牛津大學出版社」（Oxford Press）在上海開設了辦事處；國際知名版權代理商「安德魯·紐伯格協會」（Andrew Newberg Association）在北京和上海也開設了辦事處。

此外，關於中國圖書進一步走向世界的問題，常振國社長認為從整體戰略發展上，應該從以下七個方面考慮：

一、作為一名現代出版人，應該有全球化的視野，實事求是地找準中國圖書乃至中國文化在世界圖書市場及世界文化中的位置。經濟全球化的發展，必然導致世界文化全球化的大融合。當前首先考慮的應該是融合，其次是以獨特的特色佔有一席之地，然後是拓展，是征服；



二、從發展戰略上看，要儘早在海外設點（目前，無論是大陸、香港，還是臺灣，都在海外設有辦事處、書店等，但缺乏從華文一體化的整體戰略上來協調整合）更多地了解海外相關資訊，更多地掌握海外市場的需求，更好地找準海外合作夥伴，更合理地調整資源；

三、時機成熟時，可以採用收購海外品牌的方式，用本土化的生產、本土化的經營來擴大自身利益和自身在海外的影響；

四、與海外知名公司，特別是有一定實力的圖書銷售公司合作成立合資經營公司，建立夥伴關係，在海外借勢發行華文圖書，在大陸發行海外公司出版的圖書；

五、成立專門從事海外版圖書的策劃編輯隊伍，其中不乏邀請一些對中國文化有興趣、對中國比較關心的海外學者參加，從他們的需求出發，按照他們的視角來組織專案，尊重他們的習慣，在不損害本身利益的前提下，策劃編輯出版針對海外讀者的圖書；

六、充分抓住海外出版商紛紛進軍大陸的機會，積極與其合作，互惠互利，共同出版一些有關中華文化題材的圖書，利用其在海外的品牌優勢，加大發行力度，擴大海外影響；

七、將政府資助出版的相關圖書最大程度地市場化。資助資金的使用由資助項目為主，向獎勵已出版的對外優秀圖書傾斜。大陸已開始有計劃地進行這方面的工作，今年有上百種華文圖書翻譯成法文在法國出版，其翻譯費用全部由大陸政府資助，有力地推動了華文圖書走向世界的進程。

子題三：澳門回歸以後中文出版發展概況

主講人：王國強副理事長

王國強副理事長認為，1999年可以說是澳門開埠以來華文出版業最興旺的一年，但是令人憂慮的是回歸熱潮過後，華文出版只維持了一定數量的出版品。回顧澳門出版業的發展過程中，王國強副理事長對未來澳門出版業發展方向提出了四個看法：

一、由於澳門出版品的內容主要以澳門為題材，對於國內及海外地區研究澳門的人士有一定需求，可是他們沒有途徑獲取；相反的，澳門本地市民的閱讀風氣低落，加上鄰近地區的出版品的內容比本地的豐富，本地出版品無法在本地市場有很大的突破，因此出版業者不應只著眼本地市場，嘗試把本地出版品打入國內及海外市場。為協調及保障著者的知識產權，政府當局或出版單位應儘快成立澳門出版品版權管理及代理出口工作小組，負責研究、制定及協助業者轉讓版權，並以更公開的形式籌辦及參與外地的國際書展，協助代理及出口圖書業務等工作；

二、出版單位及書刊編著者應從速成立出版公會或著作人公會，加強業界的溝通，保障知識產權及系統地發展未來澳門的出版事業；

三、出版單位應依據出版品呈繳法向澳門中央圖書館、新聞局呈繳出版品，以便作為本地區出版成果的總結及收藏地方，政府當局亦應加強這方面的宣導工作，讓出版單位了解及遵守上述法例，特別是很多政府部門出版書刊時，自己亦未注意到有關的法例；

四、為鼓勵本地出版單位及提高本地出版的質量，政府當局及出版單位應參考鄰近地區及

國家，聯合舉辦年度的優秀圖書及出版品選舉，引起澳門市民關注本地出版品發展及提倡閱讀風氣。

子題四：華文圖書在新馬的發展歷程

主講人：馬吉林總經理

十八世紀南洋的華人在馬來西亞建立私塾，開啓的華文教育，但在馬來西亞當地同時卻擁有許多方言學校，政府希望華文教育自生自滅，不過在多方努力下，政府明令將每年 8 月 27 日爲孔子誕辰，讓華文出現生機。

馬來西亞華人與組織是非常關注華文文化的傳遞，不斷在政府壓制下企圖救圖存亡。五六十年代大陸圖書以政府出版爲主，故無法進入馬來西亞與新加坡各地，所以在銷售上主要以臺灣的圖書爲主，在書展上也是以來自臺灣的圖書爲主，一直持續到今天情況相同。

大陸中圖公司 2001 年進入當地經營中圖上海書店，店內以經營大陸書籍開展業務。在馬來西亞和新加坡若是要經營出版是非常不經濟的，新加坡出版最大的市場圖書發行量爲兩千，且新加坡出版以家族經營爲主、不退書。若無強大資金支持，經營是很容易出現困難，更別提馬來西亞，不過在華人對於中華文化的重視下，他們節儉於生活，卻投入大量的經濟於華文閱讀與教育，是非常值得我們去學習與努力的。

議題二：探討兩岸互相開放繁、簡體字圖書進出口的問題

「探討兩岸互相開放繁、簡體字圖書進出口的問題」係由「出版協會」常務理事施孝忠先生主持，其下並分爲五個子題，由大陸「中信出版社」社長王斌先生談「出版整合和轉行後的市場前景」、臺灣「閩津堂書店」總經理方守仁先生談「臺灣業者進口簡體字圖書經營的困境」、香港「牛津出版社」區域董事總經理李慶生先生談「從香港版權條例談起」、臺灣「萬卷樓」總經理梁錦興先生談「臺灣對大陸簡體字書圖書的需求問題」與臺灣「漢藝色研」副董事長黃瓊瑋女士談「華文出版數位化的市場競爭策略」。

主持人施孝忠先生認爲，本議題設定雖然是探討圖書的進出口問題，不過從各主講人的發言主題看來，本議題的探討將呈現出不同的面向。

子題一：出版整合和轉行後的市場前景

主講人：王斌社長

王斌社長針對本子題提出了三個探討方向：一、大陸政策推動改革速度加快，其背後的邏輯與問題；二、大陸的中小型出版社實際面對整合與發展市場問題；三、大陸「出版總署」的文件呈現出版走向改革中的深層問題。透過其親身的觀察與經驗，對於大陸出版整合和轉行後的市場前景，總結了四點看法：

一、政策導向：有些出版社面臨生死存亡的問題，大量出版資源在市場中被分散，因此整合是必要的；用人機制在過去以計畫經濟爲依歸，現在用一張紙作爲的人事派令將會有改變；出版市場的開放導致全面性的競爭，包括通路、產品的競爭，現在還加入新成員的競爭，工作



室與文化公司介入出版市場，將使大陸面臨前所未有的出版變革：

二、改革的意義：大陸出版業面對的除了營業額要求成長以外，還有庫存成本提高的危機，對改革來說只有政策改變是不夠的，還需要減低實際經營的風險；並非所有出版社都能適應改革後的市場，其中在發行與行銷方面有著非常大的差距；版稅並無法完全滿足作者，於是作者多賣，內容的品質隨著下降；大陸書店的面積變大，但坪效卻未跟著提高，導致市場的營業假象，圖書上下架與展售空間其實有限；

三、規模化：圖書市場出現替代品過多與生產過剩問題，出版業應該要有反思，並開始進行一些資訊內部控管的工作；銷售資訊的蒐集與資料共享的問題如果做好，將能縮短圖書發行的流程，亦將某程度的破壞了發行原有的發行通路，對於中間商來說雖然是種傷害，但對出版社而言具有直接的利益，出版社將可直接介入發行流程與深入各地區，便於區分接觸銷售對象；

四、資金：大陸出版業的資金無法自業外引進，形成出版社本身資金壓力過大而難以拓展；加上退貨與庫存的數量，形成資金的積壓；出版社、中間商、書店構成了三角關係，回收帳期過長或市場緊縮對於出版社的影響非常大；出版社的競爭優勢在於成本，只有控制成本出版社才有機會茁壯；面臨商業社會轉型過程中，許多執行費用增加，造成出版社的另一個負擔；大陸經濟高速成長下對於出版業有所幫助，但也有不少問題正在產生；出版產業的市場急速的擴大，透過行政大力的推動，大型出版集團會崛起並產生影響力；出書因應市場的需求，只會打破市場，而不是擴大市場，並不會因為改革而使市場成長太大。

子題二：臺灣業者進口簡體字圖書經營的困境

主講人：方守仁總經理

方守仁總經理指出，臺灣最早經營簡體字圖書非「萬卷樓」莫屬了。而「問津堂」在成立書店後，便立即被新聞局約談，當時許多業者也面臨跟「問津堂」相同的處境。所有的業者在 2003 年 7 月之前均為半地下化經營，早期面臨的是合法與否的問題，現在則是經營與發展的危機。

業者在引進簡體字書時，必須在一定程度要滿足臺灣讀者，不然就會面臨庫存壓力，經營危機隨之而來。另外，簡體字圖書進入臺灣銷售還存在不少的問題，是所有經營簡體字書的供應商與業者不得不重視的：

一、退書困難：對於海外書店來說，由於郵遞成本及其他問題，大陸業者是不接受退書作業的成本吸收，這對於臺灣業者來說，便形成庫存的資金壓力；

二、物流成本過高：由於出口作業與兩岸無有效三通，尤其圖書的重量紮實，海外運輸費用非常高，搬運中也造成部分圖書損壞。

三、海外銷售無採購優惠：業者在採購簡體字書卻無法因此得到任何支援，結帳部分也是大多以現金支付；

四、圖書資訊處理困難：重複條碼書籍、「一碼多書」的情況嚴重、大陸「中國圖書館圖書分類法」不具一般書店的適用性，導致簡體字書在書店陳列困擾，迫使業者必須為重複條碼重新設定商品代碼，統一書號並重新花費人力作分類對照與自行鍵入資料，為圖書的流通增加不少難度。

然而簡體字圖書在臺灣銷售的仍有市場的發展與機會，目前簡體字圖書批量進入海外市場必須經過擁有出口權公司的審核才能完成，加上出版社對於海外銷售推廣的概念不夠，使大陸圖書向外發展的機會受到限制。臺灣圖書出版市場因為出版經濟規模太小，對於發行量太少的書不願投入，且臺灣傾向大眾消費閱讀，經典作品出版研究太少、古籍整理缺乏，適時的引進簡體字圖書正好彌補了臺灣出版業本身的不足，也讓讀者有機會得到需要的知識，這應該是大多數臺灣經營簡體字圖書業者的機會所在。

子題三：從香港版權條例談起

主講人：李慶生總經理

李慶生總經理長期參與香港版權的工作多年，對於跨地域的出版經營有所鑽研，特別是香港施行的「版權條例」及其規範。他指出，香港為「世界貿易組織」的成員，其所制定的版權法規與國際出版條例是非常吻合，只要有版權遭受侵權就須課以罰責，但是違法影印的部分還是讓香港出版業蒙受相當大的損害。平行進口的新書在香港有 18 個月的保護期，在此時間內有平行輸入是違法的。

在經濟保護主義下，香港「版權條例」的修改影響出版業甚鉅。如 2000 年發布、原 1997 年的修正案，針對最終使用者部分，以前在侵權不需負刑責，新的條例下，在任何情況下版權均受到保護。論者認為教育人士與讀者會受到相當大的影響，因此中間暫停實施，但其他如電腦程式、電視、電影、音樂紀錄仍是享有保障。暫行實施 2000 年的條例出現有三次討論暫停執行，現在則延到 2006 年 7 月執行。

2001 年放寬平行輸入的規定，其中包含電子書，但引起抗議，最後決議電子書不納入平行輸入 18 個月限期。

有關非法影印部分，出版界人士曾提出遊說，政府亦同意增加對於影印行為條例，侵犯版權的影印或擁有一本以上的影印都屬於犯罪行為。

許多人認為印刷品無須受保障，這是一種錯誤的觀念。印刷品應該等同於電視媒體的對待方式。平行進口圖書的限期對於香港的出版業有其正面的影響，因為購買版權的出版社會擔心圖書回流，影響圖書的銷售。因此給予時間與數量上的限制是必要的。

關於「版權條例」規定影印的部分，針對影印行為收取版權費用意在於補償出版社因為影印的銷售損失，可以增加原版書的銷售收入，並得以增加版稅的收入。香港行政單位的做法是對影印店發出執照，向店裡收取費用給版權持有人。這些條例的修改，有助於推動版權貿易，健全的條例更可以解決出版糾紛。



子題四：臺灣對大陸簡體字書圖書的需求問題

主講人：梁錦興總經理

梁錦興總經理表示，「萬卷樓」在十幾年前即突破政府法令的種種限制，率先進口簡體字書到臺灣銷售。六〇年代，大陸的圖書即被視為禁書，每次進口都要在海關留下紀錄，並進行約談，管制異常嚴格。到了九〇年代，則因研究與教學需求，業者紛紛以公開或不公開透過各種方法帶書進來。1992年制定的「兩岸人民關係條例」規定不得公開販售大陸圖書，但業者運作應對模式，開始了半地下化的銷售。

因應近年來文化與學術的呼籲，臺灣的政府單位開始有了回應。2003年7月新修的「兩岸人民關係條例規定」，業者得以正式開放經營。但若依照此法令執行，其實仍然有許多窒礙不通的地方。在業者有對策與「新聞局」多次溝通下，業者在形式上依規定將不合法作合法解釋繼續經營。

目前業者進口大陸簡體字圖書，均從空運、海運的正式通路進入。根據臺灣同業的統計，目前有8億的銷售額。有業者預估在臺銷售可達12億，與實際進出口登記的進口額有1億的落差。其落差在於銷售量與庫存量的計算方式，如學校寄賣、或是展出書展，也就是有1億的簡體字圖書在流動著。

目前大陸的圖書定價有越來越高的趨勢，幾乎快與臺灣同步。加上退貨所造成的損失，臺灣進口簡體字圖書的經營者現在是處於爭氣不爭財的情況，為有需求的讀者提供服務，若是想要在簡體字圖書的經營上賺取利潤，是非常不可能的。

子題五：華文出版數位化的市場競爭策略

主講人：黃瓊琇副董事長

黃瓊琇副董事長認為，作為文化先知的出版者，從事知識的累積不必然要砍樹。由於電子紙已經問世，並且已製作成可以長期閱讀不傷眼睛的閱讀器，出版社應該在出版紙本書的同時，也製作可供銷售的電子書，讓二者同步進行。出版人最有效的因應方式是積極促成電子書銷售的成形，讓目前擁有電子書閱讀器的人想買電子書時，有地方可買。對出版人來說，在訂定紙本書的價格時，也應相對地訂出電子書價格，並且讓有需求的讀者有可以詢價的地方，才不致悉數往盜版電子書集散網站去下載。

音樂世界的電子檔案銷售機制尚未完成，以致於需求引領潮流，一面倒向無授權無版權的Mp3下載，當音樂內容世界發現問題嚴重時，已經挽回無限下載的巨大洪流，務必不要讓出版界有任何可能演變成音樂世界的現況！

電子商務的成熟度，必然帶動電子書的銷售和業務。「蕃薯藤」網路調查的數字中，可以看到網路消費、網路報稅、網路使用政府電子服務的數字逐年大幅躍昇；網路付費的配合與付費方式，也愈來愈成熟且獲得使用者採用。出版界想防止網路盜版品快速傳遞最明智的作法，就是積極建制自己的電子書及銷售策略，這是避免走上Mp3無限下載的必經之途。

◆2004年10月26日會議紀實

議題三：探討華文圖書版權合作與市場發展問題

主持人：陳恩泉秘書長

「探討華文圖書版權合作與市場發展問題」係由「出版協會」秘書長陳恩泉先生主持，其下並分為五個子題，由香港「聯合出版集團」總編輯洪子平先生談「香港電子出版的基本情況介紹」、馬來西亞「中圖公司上海書局」副總經理劉烜偉先生談「華文市場的整合與通路——從華語音像產品的整合看華文市場的發展趨勢」、新加坡「友聯書局」經理杜晨女士談「新加坡世界書展的貢獻及華文圖書的現狀」、大陸「中國地圖出版社」社長白泊先生談「加強業務交流、促進地圖出版發展」與臺灣「博客來網路書店」總經理張天立先生談「華文版權交易與圖書流通的問題」。

陳恩泉秘書長指出華文圖書版權合作可從兩個方向進行：一為共同購買國際版權；二為兩岸互相版權授權。本議題要探討是：版權合作有沒有什麼新的合作模式、或產生新的問題，如果發生版權糾紛，是否有合理的法律來有效的解決？

子題一：香港電子出版的基本情況介紹

主講人：洪子平總編輯

洪子平總編輯從香港電子出版過去的經歷、未來可能的發展以及當前的問題來介紹香港電子出版的基本情況。

作為知識傳播的出版形式，電子出版是指運用電腦技術來從事知識的傳播。按照出版型態來說，電子出版物指的是 CDI，現在則是擴展到應用數據庫與多媒體資料進行內容的加值出版。

過去香港電子出版的市場以 CD-ROM 為主，其中包括多媒體，這十幾年來銷售的情況不太理想，根據 2000 年做的統計，在市場上銷售的產品並沒有超過 200 種，產品雖便宜卻不好賣。原因在於政府不能長期打擊盜版，以及業者不能找到穩定銷售管道與定價模式，且內容創意是非常龐大的投資，普通出版社無法投入，每個產品至少都需要投入 200 多萬港幣。

幾年前「科網電子書」在香港造成非常大的影響，現在早已被遺忘，原因是版權問題無法獲得良好解決，內容供應不足、數位版權管理技術過去未發展成熟，導致閱讀流動性不能達到讀者要求；銷售上無法按章來配合計費，雖已有幾家出版社開發，但是載體版本過多，而出版產業用 OEB（Open E-Book Forum）版本卻未有很好的開發。

電子出版的未來還是相當具有發展，不過尚需要考慮一些問題：電子書雖是一種數位生活重要一部分，全球卻未有良好配合。如 LCD 原先固可取代螢幕，到去年才進入家庭，使數位閱讀的動作延緩，用電腦閱讀傷害眼睛其實是謬誤的；電子出版的創意不再放在載體上，而著眼教育出版的市場。香港電子出版與教育出版其實有很大關係的，各地區的情況也大致相同。

隨著教科書與電子出版的發展，資訊與網路應用的配合，將是未來出版商可否佔據市場



的重要因素，而其中關鍵則是技術與成本。電子書所投入的成本比紙本書高出許多，技術與人才同樣是香港所缺乏的。至於電子書內容資源不足的問題，未來將以華文世界共同合作出版來改善。

子題二：華文市場的整合與通路——從華語音像產品的整合看華文市場的發展趨勢

主講人：劉烜偉副總經理

劉烜偉副總經理首先勾勒華文市場的現狀，並提出華語音像產品的整合趨勢。他認為從2004年6月在大陸的出版與音像博覽會可以看出，音像產品整合的速度明顯快於圖書，以音像市場在1996、1997年出現低潮，200多家音像出版社呈現虧損，尤其以廣東地區最為嚴重。

2001年之後民營與外資企業紛紛進入市場，大陸也開始引進國外版權，市場出現很大的改觀。大陸現行版號只需要1,000多人民幣，在行政審核作業也比新加坡與馬來西亞快。由此次的音像博覽會中八成為民營與外資企業的情況看來，音像產品市場非常有活力。雖然大陸方面對於音像產品仍有限制，但目前已經具有相當的整合市場概念。

臺灣、大陸、香港各有產品製作特色。臺灣是華文歌手包裝，大陸是電視劇的製作，香港則是音像產品與海外物流基地；而大陸各地又分別有其專項，如廣州善於製作分銷、北京原創、上海則是對外合作，若能整合，便擁有很好的全球行銷力量。

子題三：新加坡世界書展的貢獻及華文圖書的現狀

主講人：杜晨經理

杜晨經理指出，「新加坡世界書展」創辦於1986年，開始時稱為「華文書展」，當時只有華文書商與出版商參加。從1996年開始，由「世界華文書展」演變為「世界書展」之後，中、英文與電子出版物均參展。往後參展人數逐年增加，展覽規模也不斷擴大。今年共有來自150個國家和地區的書商參展，其中三分之一是新參展商，共展出書刊12萬種，可說是種類繁多。

新加坡是華文圖書的主要海外市場之一，華人人口佔四分之三以上，閱讀人口多。隨著中國大陸經濟的崛起，使華文成為越來越重要的國際用語。新加坡的華文教學政策也做出重大調整，確保不同家庭用語背景的華族學生能夠盡量掌握華文。最近又開設了雙文化課程培養雙語精英，順應世界發展趨勢。

大陸、臺灣、香港的華文圖書在新加坡市場各有優勢，臺港版圖書以生活時尚、旅遊、食譜著稱；大陸版以語文、中醫藥、兒童書見長。近年來，大陸的圖書品質有了很大的改進，價錢又相對低廉，許多書均推出繁、簡體兩種版本，對臺灣、香港的圖書產生較大的衝擊。同時，隨著資訊科技的發展，電腦、網路日益普及，新加坡圖書市場競爭日趨激烈。新書幾乎和大陸、臺灣、香港地區同步上市，閱讀品味越來越多元化，流行周期越來越短，書價也較前些年低。

子題四：加強業務交流、促進地圖出版發展

主講人：白 泊社長

白泊社長表示，目前大陸有 10 家專業地圖出版社，每年出版的地圖有 2000 多種，3 億多冊（幅）。

「中國地圖出版社」作為大陸唯一的國家級地圖出版社，也是最大的專業地圖出版社，一直以地圖產品的權威性、即時性和精良的品牌、上乘的質量和優質的服務享譽國內外。2004 年 12 月「中國地圖出版社」將舉行 50 年社慶，累計出版各類地圖及專業書刊 12,000 多種，發行 36 億多冊（幅），占全中國地圖發行總量的 90%。經過 50 年的發展，中國地圖出版社已形成了以實用參考圖為龍頭，教材與教學地圖作為主幹，期刊雜誌、測繪圖書、電子地圖及特種地圖等協調發展的系列產品格局。

白泊社長認為兩岸的「地圖出版」可以有四種交流與合作的形式，即：

- 一、資料交換：兩岸可以建立資料交換關係，包括公開資料的交換和地圖產品的交換；
- 二、代為銷售：「中國地圖出版社」在 2004 年 12 月社慶時將在北京設立「地圖精品總匯」，用來展示和銷售國內外出版的各種地圖產品。可以作為代銷臺灣出版的各種地圖產品；
- 三、版權貿易：兩岸均編輯出版了不少好的地圖產品，可透過版權貿易形式相互出版簡體版和繁體版；
- 四、合作出版：大陸和臺灣地圖出版機構可以共同探討策劃選題，發揮各自優勢，分工協作，共同編輯出版特定地圖品種。

子題五：華文版權交易與圖書流通的問題

主講人：張天立總經理

張天立總經理首先針對華文版權交易與圖書流通的現況做了問題分析，他認為兩岸同樣都有「出版大崩壞」的惡化現象，包括出版太多圖書、退書率也高、面臨小眾市場行銷宣傳與發行不易的難題、圖書通路也都有回收帳款太慢的問題、大陸圖書市場的盜版問題，影響出版業的利潤甚巨、兩岸出版品屬性相當不同，各有各的優點與特色，然而絕大多數的出版品都不具備版權貿易的印量規模。

至於華文出版的未來趨勢，則是出版社的強弱將會非常明顯、兩岸版權交易會逐漸被直接進出口貿易取代、兩岸出版品的價格會日趨一致、對出版社而言，管理可能比創意更重要、兩岸出版社彼此之間會有新型態的競合關係。

兩岸圖書流通所面臨的挑戰，在大陸簡體字圖書銷售方面，臺灣的法令雖然已經開放允許進口大陸圖書在架上銷售，但是管制上還是以版權貿易優先於直接進口。進口簡體字圖書的業者多半規模較小、行銷力薄弱而且競爭激烈，導致利潤不高而無法大規模引進完整的出版品種；臺灣書籍銷售大陸方面則是，大陸針對臺灣的個別出版品可否進口沒有一致的管制標準、出版品的行銷也是個大問題，加上通路回款的時間太長，容易導致臺灣的出版業者資金週轉不靈。此時，網路書店便適時的扮演出版流通最好的服務媒介！