

103年4月30日圖書定價制度的取或捨

會議紀錄

壹、時間：103年4月30日14:00－17:00

貳、地點：南海工作坊（臺北市南海路20號9樓）

參、主席致詞：

非常感謝大家前來參與本次座談會議，關於圖書定價制度，在過去的一年，文化部已針對這個課題，分別跟出版社、經銷商、通路及書店等，辦理過數次個別諮詢與小型座談會，今天第一次將所有相關資料彙整做說明，因此把大家邀請過來，希望透過今日的會議，能夠客觀地、或是從各自立場的對圖書定價，以及對出版產業認知與未來的觀察與變化上面，能夠直接進行討論。在今天這場諮詢會議裡，我們希望藉由多次交叉討論，讓這個政策有所發展，涉及的相關議題也能夠確實得到解決，並對產業實質上的幫助與可能產生的衝突，在這次會議中進行第一次意見交換。

事實上,今天是文化部出版產業系列座談第一場。第二場於5月13日辦理「台灣出版產業的現在與未來」，當日將說明101年臺灣圖書出版產業調查結果摘要，由龍應台部長親自主持。第三場議題與今日有關，是「獨立書店理想與實踐」，辦理時間5月28日，希望大家能持續來參加。

今天我們希望透過對於圖書定價制度的討論以凝聚共識，既能讓出版產業長遠永續發展，並能同時保障消費者權益以及購書消費的意願，讓市場能達成產業端與消費端的平衡發展。

肆、文化部研析成果報告：略

伍、發言紀錄

◎張天立總經理（博客來網路書店及TAAZE讀冊生活網路書店創辦人）：

簡單扼要地說，我反對。這是開倒車的作法，理由如下：

一、目前獨立書店的經營困境應從提升服務品質、對消費者提供更多的服務（不管是資訊服務或其他）來解決，而不是拉高售價。

- 二、臺灣現在的法規是站在消費者立場、鼓勵競爭而非從廠商角度出發，圖書定價銷售與我們法規精神是相違背的。
- 三、所有產品皆有不同生命週期，（不打折期間）要訂兩個半個月、三個月或一年，這是很大的問題，（折扣）要訂多少5%或10%？不如讓市場決定。
- 四、換個比喻，如果今天光華商場那些小店家無法跟燦坤或PCHOME競爭，要求經濟部遏止3C產品惡性殺價、全面定價銷售，不會覺得這很瘋狂嗎？我認為市場機制不應該以人為方式或由少數人刻意扭曲。
- 五、很重要的關鍵是，現在是全球競爭的時代，不是臺灣自己關起門來玩就好，淘寶已經來臺灣賣多少東西，更糟糕的是我們國稅局是抓不到的也查不了稅的，所以限制臺灣通路不能打折，只是將臺灣市場拱手讓給淘寶或是其他國家而已，網路書店遍佈全球，你管的了Amazon（美國亞馬遜網路書店）在臺灣人文書賣幾折？
- 六、實體書未來還有一個很重要競爭對手是電子書，電子書也要定價銷售嗎？電子書的遊戲規則完全不同：無法轉賣、personal use，定價折扣一定會有，若現在一本書賣350元，電子書也賣350元，那是不合理的，現在當當網拼命在推電子書，電子書也要面對全球競爭。再者，如果今天要推圖書定價制度，那以後國際書展出版社也不能打折，不會有人去參加不打折的國際書展。

◎陳本源理事長（中華民國圖書出版事業協會）：

按照定價銷售出版界很喜歡，但有法源依據嗎？有罰則嗎？若沒有後續配套，效果我想不大。而且經濟規模互不相同，如果書店佈置得優雅高級，定價可能高一些，一般性的便可能薄利多銷，若無法源依據，執行困難。若有法源，譬如我是賣教科書的，買一本和買一百本一樣，我們能以統一定價的規定解釋，否則一般而言，量多我們也是便宜一點。所以如果沒有完整配套，是不切實際的。

◎李應平次長：

所有政策進入立法之前，會有前期、政策研議跟政策溝通，共識形成並確認對產業的發展有正面、決定性的幫助，才進一步討論是否進入立法程序，或是一

般辦法就可以。目前本議題還在研議與溝通的過程，因為剛才文化部的報告已經呈現出版、發行、通路、消費端其實意見分歧。所以我們首次邀請各端代表聚集在此，如果認為圖書定價制度對產業發展有絕對的正面幫助，且業界也能凝聚共識並能同步進行社會溝通，那麼自然我們會討論朝立法的方向去處理；如果無法形成共識而且需要很長的社會溝通時間，那我們就必須先完成這些過程，再來討論是否立法。

◎楊玉清常務監事（台北市出版商業同業公會、文房文化負責人）：

- 一、就這個議題，我個人原則上贊成，但是出版業的盛衰不能單靠定價，因為定價有時空背景的問題，若單一這樣談，我覺得對出版業未來發展未必是好事。
- 二、獨立書店的成敗非單一定價就能解決，這中間有很多的背景因素。
- 三、單一定價的實施應該先由政府單位的圖書採購先著手。政府採購進口原文書價格可到120%，採購簡體書可以到定價的85折，但是我們中文書圖書採購雖然很多單位實施異質性最低標，但價格還是往下殺甚至更嚴重，所以我認為圖書定價應該由政府先開始推動。

◎李應平次長：

政府圖書採購我們也非常重視，所以一開始便將過去一年針對圖書採購改善研議情形向各位報告。我們期待各圖書館的採購及教育部系統能採用最有利標或者是異質性最低標，也會持續落實及追蹤後續發展。

◎蘇至弘常務理事（臺灣獨立書店文化協會）：

- 一、我個人還有我們協會贊成要立法，而不只是一個共識。
- 二、關鍵在於臺灣圖書出版產業是不是文化產業。如果視為商品，它是可以自由競爭；可是文化需要保護，這麼多國家去立法，就是立基於保護國家文化的獨特性。
- 三、消費者、出版、經銷跟通路都需要建立共識。張天立先生剛才沒有提到的是，不管博客來或讀冊的進價絕對都比小型書店低，他們能夠賣79折，原因是什麼？因為他們拿到的價錢不是像我們一樣7折，如果今天你跟我一樣拿7折，你願意

賣79折，那我們沒話說，可是我們知道的是這些大型通路不斷地要出版社讓利，獨立書店是臺灣文化發展一環，要如何存活下去，我們必須靠自己努力，可是我們要求的是一個公平、公開、公正的競爭，假如大型通路不斷地要出版社讓利，然後再給消費者更大的折扣誘惑，那我想也許將來淘寶進來的時候，它有能力賣得比你更好。

◎宋政坤秘書長（中華民國出版商業同業公會全國聯合會）：

- 一、中華民國出版商業同業公會全國聯合會針對這個議題已經成立推動小組。聯合會以「圖書零售價格維持制度」為討論定義，換句話來說，同書籍同時間同地點（區）維持零售價格的下限一致。這意思是說我們主張要保留最終端銷售價格的折扣5%-15%。
- 二、誠如剛才蘇理事長講的每個國家都有文化例外。文化補貼全世界舉世皆然，我們認為文化例外、文化補貼有其必要性，但是在推動小組裡面正反意見都有，我們也提到文化反省的問題。這些所謂文化例外、文化補貼進步的國家有其形成背景，而在臺灣如果要推動所謂的圖書定價銷售或是剛才說的價格維持制，我們必須捫心自問，臺灣讀者憑什麼要接受這樣的文化定價，我們貢獻了什麼？這是推動之前我們要捫心自問、自我反省的地方。所以我們希望正反意見的激盪，能為圖書定價銷售在臺灣找出一個可長可久的方案，包含是不是要推動立法。這場會議也許我們沒有任何結論，但是可以各抒己見，達到共識走出這個議場，讓我們為推動政策找到一個可行的方向。

◎蘇清足理事長（高雄市圖書出版事業協會）：

- 一、我從事出版四十幾年，既是高雄市圖書出版事業協會理事長，也代表麗文、復文圖書出版社，另外也有書局，亦參與圖書投標。綜合這幾種身分，我沒有辦法具體說反對還是贊成！
- 二、臺灣圖書訂價隨印量不同而有不同的訂價標準，很多圖書館可以1折或0.5折就買到書，它的訂價標準到底是什麼？我覺得要先釐清這個問題。
- 三、我贊成楊玉清的說法，消費者購書拿出自己的所得，自由競爭價格是他應該得

的；但是公共圖書館拿的是我們納稅人的錢，政府要推動文化或扶植出版產業，公共圖書館應該以定價採購圖書。

◎李再星理事（中華民國圖書發行協進會）：

- 一、贊成零售價格維持制度，但有些事情必須先釐清。我們希望消費者以定價購書，但是公部門卻用非常低的價格採購圖書，同樣身為消費者，完全沒辦法接受。所以我建議公部門應該以定價或市售平均價格採購圖書。
- 二、消費者購書抵稅已談論多年，是否應先推動購書抵稅，再進行書價調整，消費者比較能接受。
- 三、現行財政部所訂的產業盈餘是23%，在座各位都清楚實際上並沒有這麼高，應作調整。據我所知，中國大陸也只有19%。

◎李錫東總經理（紅螞蟻圖書公司）：

這個案子（按：指98年台北市出版商業同業公會委託邱炯友教授研究的〈圖書統一定價銷售制度之研究〉）完成至今將近6年，再加上立法可能又要3年或5年，對於解決出版業的問題恐緩不濟急。現在臺灣出版業的問題不是這些，最重要的是圖書文化產業的免稅3年還是5年，這是最實際、最具體的解決方案，也沒有上中下游的問題。可以參考中國大陸在2014年1月公布圖書文化事業免稅3年的政策，而且是先徵後退，這比我們現在討論的購書抵稅更來得務實，對出版同業的幫助最大。

◎李應平次長：

中國大陸對獨立書店補助是比我們臺灣還晚的，是我們先推行；對出版業的補助，他們的確是急起直追，當然我們也有別的補助政策。至於您剛提到的免稅3年的政策，並非全面免稅。

◎周蓓姬司長：只有增值營業稅的減免。

◎李錫敏理事長（台北市出版商業同業公會）：

台北市出版商業同業公會針對定價問題提過多次也辦過公聽會，目的就是希望為我們產業現在面臨的問題尋找解決方案。臺灣出版產業都是比較中小型的出版社，尤其繁體中文版在海外市場很難競爭，市場越來越萎縮，公平交易法目的是要保護消費者，但是保護消費者也要保護產業可以生存。剛才說要保護通路有一定的利潤，但是我們知道所謂折扣價競爭最後出版社是付出最慘痛的代價，不管做任何活動、任何促銷，折扣是由出版社往下打，這樣下去，這個產業恐怕也是完了。所以我想既然有這麼好的機會讓產業上中下游提供意見，應該思考如何讓大家能往前走。

◎邱炯友教授（淡江大學資訊與圖書學系）：

- 一、觀察前面幾位發言，意見看似分歧，基本原則都是為了產業良性發展，只是關注的點不同。究竟現在首要問題是出版業界經營很困難，還是通路商（特別是獨立書店）經營比較辛苦？或者兩者應該並重？這牽涉到要處理決定批價或售價的統一。
- 二、再來是文化部的角色定位與企圖心的問題。出版品能否當成文化例外？國外案例多數都建立在這樣的基礎上才有辦法長遠。法源問題有沒有可能修法？文化部現在做的文化基本法草案中，有提到是依照聯合國教科文組織保護與促進文化表現形式多樣性公約擬定，草案第四條提到為促進國家文化永續發展，為符合國際協定，應對前面相關事項有獎勵、優惠、輔導或減免或補償其他必要的保護措施。能不能把圖書納進來？若能一併解決，就能比較容易解套。

◎李應平次長：

針對出版產業，圖書定價制度只是其中一項政策工具，我們有各式各樣的補助機制（如原創出版補助、獨立書店補助等）及獎勵措施，整併起來才是文化部完整的出版扶植政策，5月13日座談會將有完整的說明。

另外關於立法的問題，方才已經說明，所有法令在制訂之前都有很長的路要走，尤其產業不同端點有不同的考慮與衝擊，最終如果共識是立法對產業有幫助

的話，才會走進立法程序；但是必須進一步思考的是，雖然在前端討論演繹的過程中，各界都認為這件事情對產業扶植有幫助，但是消費端如果在未來推動時產生後座力，這個後座力我們能不能承擔？能承擔的程度是多少？必須審慎評估跟討論。大家都是在線上工作的業者，針對此制度是否評估過對消費意願的衝擊，衝擊時間可能會有多長，以及是否可以承受？承受的極限是什麼？如果沒辦法承受，我們能用什麼政策再去補強，跟產業一起合作度過？期待能多聽見具體的評估，才有辦法讓第二輪、第三輪的討論更加具象與具體化。

◎沈榮裕（天龍圖書負責人）：

- 一、我反對定價制度。天龍圖書從30多年前在重慶南路就是靠打折起家，今天如果圖書統一定價，反而不利於獨立書店或裝潢不好的小書店，各位可以想一下，搭計程車的時候，是選舊的車還是新的車？如果所有書店書價相同，逛重慶南路時會去金石堂、三民書局，還是去大方書局？
- 二、所以我真正期望的是出版社書不要出那麼多，不要出一大堆有的沒有的書，然後給網路書店、大的連鎖書店超乎想像的低折扣，讓他們可以賣59折、69折。出版社因為價錢越殺越低，書的訂價越來越高，讀者沒有看到8折以下的通通不會買，所以我認為大家要共同努力。

◎張雪梅總經理（聯經出版公司）：

- 一、很多採行圖書定價制度的國家，近幾年開始出現鬆動的情況（包括韓國也在重新評估），其間原因值得我們審慎思考。
- 二、圖書定價制度的根源是因為出版產業各端利潤被擠壓，認為需要合理利潤，所以才會去想是不是要用定價來解決這個問題。如果政府機關能調高採購折扣，便能讓出版業跟發行通路商能夠有合理的利潤。
- 三、出版產業必須考慮到整體產業鏈，包括作家、出版社、供應商、通路、末端的消費者，今天我們是站在出版社、通路商的角度來談定價制度，但是經濟學裏面有一個商品彈性，商品價格調整會帶動需求數量的變化，如果今天末端消費者因為價格的調整反而不買，我們整個產業的發展會面臨非常大的衝擊，所以

建議是不是由一個比較好的學術機構，做兼顧文化發展與市場經濟的研究。

◎李應平次長：

剛剛提到了商品彈性的理論，請各位可以多予研究與參考。接下來我還是希望大家能更具體討論如果實施定價制度，各位預期可能會產生的影響及評估是什麼？今天我們有邀請消基會、消保會，消保會的代表有來，等下可請消保會提供意見。

◎陳隆昊（唐山書店負責人）：

幾年來一直討論此事的真正原因是出版市場太亂。其實在圖書界有一個市場非常穩定，就是進口書商，進口書商幾乎就是批發者，他可以以85折供應，還要付現金；此外目前圖書市場79折可能會賣得好一點，出版社只好售價提高20%賣給連鎖店，獨立書店卻要照調上去的價格批7折。所以我覺得真正的根源是不公平。

◎陳穎青（資深出版人）：

- 一、如果把焦點放在圖書定價銷售制度，可能爭議很大；如果回到為什麼要有這個制度—或如次長所說的「政策工具」之前，大家觀念都很一致，就是希望維持臺灣的出版文化多樣性、維持獨立書店合理的生存空間。然而一旦落實具體的定價制度，就發現這個制度會衝擊的不只有獨立書店，也包括產業；如果定價制度變成是公部門圖書採購的定價，結果會導致獨立書店爭取了半天，最後成果與他無關。
- 二、我建議應該回頭去想這個方法所建立的基礎，到底正確與否？可行性高不高？就文化多樣性而言，文化多樣性我們很難評估，例如臺灣一年出版4萬2千本書，以圖書館ISBN的統計，是人均圖書出版量全球排名第3高，排名在臺灣之前的，是美國、英國，但這兩個國家所採取的都是自由定價制度，而所有採取單一定價銷售制度的國家，例如日本、韓國、法國、德國，人均圖書出版量都落在臺灣之後，換句話說，如果要以文化多樣性角度來討論，那些文化多樣性最多的，是採用自由競爭的，而那些排名在臺灣之後的，是採用單一定價的。

◎蘇恆隆經理（書林出版有限公司）：

- 一、首先，圖書與其他商品不同，因為圖書商品上有標價，就會產生折扣、採購、採買的問題；大部分人同一本書一輩子只會買一本，再買就是送人。
- 二、書究竟是文化還是商業？這兩個（答案）都對，但是因為台灣不是強勢國家，所以應該是前者大於後者對我們將來比較有利；定價制度除了影響出版端、銷售端，亦會影響作者端，因為出版社沒有合理利潤，作者就不會有合理利潤，我也很懷疑那些可以用3折或幾折賣給圖書館的書，出版社怎麼去面對作者？他有誠實報版稅嗎？我們是不是可以不要再玩數字遊戲，回到基本面？
- 三、臺灣出版業很容易成立，幾個人就可以創業，與英語系國家不同，他們大部分都是很大規模的出版社在運作，因此有規範，比較不會有亂象產生。剛剛陳隆昊先生有提到，為何進口書有固定價格，答案就在此，因為我們是對一個很成熟的體制去採購，所以沒有什麼亂七八糟的空間發展，只好按照規矩來，我也希望今天的討論，能按照產業的秩序來，會對大家有好處。

◎呂英瑋秘書長（台灣消費者保護協會）：

不管是政府圖書採購或是從消費者口袋中拿錢出來，都是消費者的錢，所以如何增加消費者需求才是重點，而不是定價制度來解決問題。定價方式是消費者最反彈的，倘若定價的結果是沒有人購買，那就更糟糕了，因為現在知識的獲得不單源於書本，消費者多一塊、兩塊錢都在意，例如ETC機上盒，當初開辦我馬上就開記者會反對，結果果然失敗了。如何從消費者需求去考量供需問題才是重點，如何能讓在校學生擴大課外書需求，如何能讓出社會的人有時間、多點時間看書。所以應思考如何解決需求層面的問題，進而擴展需求；從定價著手，在這個開放的時代，除非有其必要性，否則千萬不要去動，消費者一定會反彈，希望能審慎思考。

◎楊克齊理事長（中華民國出版商業同業公會全國聯合會）：

全聯會針對本議題開過很多次會，成熟的政策應該要有反覆的討論，讓正反

方的意見充分表達，最後才會有共識，而此共識不可能是全體一致的看法，只是接近大多數人的意見，所以少數、多數都不能代表全部，討論過程隨時都可能會轉變看法，這個過程剛開始不太習慣，但之後會慢慢享受。我的感想是，政策不能憑幾個人去草率制訂，目前產業面臨的狀況是，隨著資訊業的發展，傳統古老的行業，毀滅與創新幾乎是同時存在的，例如電子書的發展、網路書店的形成、讀者看書的習慣都在改變，因此在這過程中，我們全國聯合會一定要逐步轉型成為產業的智庫，藉由智庫吸引更多人才來參與理性的討論，以行動力規劃政策，因此我呼籲我們出版同業共同來參與我們的智庫。

◎楊秋福副總經理（金石堂）：

現階段產銷是不平衡的，產量大於需求，在相對所得沒有增加情況下，民眾花在精神食糧上的空間就比較小，無論我們店裡裝潢得多漂亮，價格仍是主要誘因，所以現階段應該是靈活售價，有些書因為大眾需要，量要多價要廉；有的書因為專業需求，就不一定要價格優惠。所以我們書店很多書是用定價賣，有的是用特價賣，有的書要瞬間賣，一、兩個月就沒有生命週期的書就得拋售，才會有誘因；定價是一個書本成本計價的基礎，在銷售端應當是靈活售價較符合現況。

◎林建仲總經理（聯合發行）：

- 一、從本公司業績結構來看，這幾年傳統書店業績的佔比逐漸下滑，從過去70-80%到現在50%不到，量販店、網路書店、海外市場佔比則節節上升；出版產業是以人口數為主，人口越多量就越大，根據一個調查，臺灣平均每人每年讀書僅兩本，問題是出在讀書風氣不夠，消費不夠，那一年臺灣出版4萬2千本書，要賣到哪裡？除了台灣之外，其他的市場可不可以走？這才是我們應該去想的一個大問題，而不是侷限在價格上面。價格在4P策略裡很重要，如果定價了很多通路根本沒辦法走，導致很多通路不賣書了，只剩下現在銷售的六成，那時候要怎麼辦？
- 二、站在整體通路結構來看，建議文化部有兩件事情可以做：第一，我們要走出台灣，大陸雖然讀簡體字，但最起碼一百萬、兩百萬人可以看繁體書，過去很多

書不能賣、不敢買，現在狀況已改善，在北京、上海、廣州各式書展，當地人買書的熱絡度也很高，所以政府應該帶頭補助，讓業者可以走出去；第二，臺灣的書約有六、七成是翻譯書，為何沒有臺灣的作者勇於寫書，因為他活不下去。如果要推文化，應該是要思考如何去鼓勵創作，而不是拿別人的版權，這是政策面該思考的重要課題。

◎楊玉清常務監事（台北市出版商業同業公會）：

- 一、希望下次開會時，文化部能提出完整的、具體的產業政策跟文創法的推動，因為很多東西是要由上而下，要下面統一意見再做成決議，曠日廢時；再加上我感受不到文化部對出版產業未來的發展有什麼想法，出版在國家的文化推動上負擔很多的意義，包括知識的傳承，文化的傳承，經濟的提升，到底文化部有什麼想法？
- 二、我對政府有很多期待，但我對臺灣也不諱言很失望，臺灣業績持續下滑，但我都走原創，用自己的力量走出海外，海外市場比臺灣好。
- 三、因為我都做兒童書，走優良讀物，上次國教署請我去做「閱讀起步走」的評審委員，他們提議一本書100元，我非常失望，早知道就不會參加。我公司的暢銷書，只要圖書館買1本書，在學校就少賣7本，那我是該高興還是該悲哀？我的數據與文化部今日提出數據絕對是不同角度。所以期待政府但往往失望也大，希望以後不會再有失望。

◎張天立總經理（博客來網路書店及TAAZE讀冊生活網路書店創辦人）：

- 一、大家一直在討論出版秩序亂，但這本來就是市場，市場本來就有各種各樣的價格，所以千萬不要用「亂」形容，我們不一定要有秩序。
- 二、我們一直強調「保護」，那我們幹嘛要服貿？政府不是很理性的說我們很強、要有自信，怎麼關起門來又覺得我們好弱，很奇怪，很矛盾。
- 三、出版社要活下去，不只是供過於求的問題，而是要去看他的毛利結構，一般而言，出版社為何可以讓利，因為他的毛利是高的，但他的退書率也高，所以關鍵在於退書率、實銷率的問題。大家去看以前的皇冠，多好賺，但實銷率若不

高，滿坑滿谷的書就是問題，關鍵是退書率高，某種程度而言出版社能給你的折讓也不高。

四、依據今天文化部簡報中有關「消費者」的二項統計數據，這兩項數據很有趣，認為圖書定價制度不會影響購買的有4成，但一旦施行後還是會購買的比率只剩下22%；所以這數字告訴我們，問卷調查是實際上是有相當程度的失真，到了要掏腰包時，消費者的想法完全不同，所以消保會說的那句話我非常認同：不要忽視消費者的反彈。

◎陳本源理事長（中華民國圖書出版事業協會）：

我一直認為，沒有法源依據，任何政策推動便沒有約束力。如果文化部要推動這件事情，有沒有決心能夠立法？立法要送到行政院和立法院，立法院那關也很難過，不然講一講又回復到原來的情況。

◎李應平次長：

理事長講到重點了，要走進立法，就一定要有業界的共識，因為到時候在立法院攻防的時候，是叫所有人都站在一起，和文化部一起面對立法委員；要有產業端的共識，才有辦法跟消費者及立法委員溝通。

◎陳慶文總監（時報文化）：

一、臺灣的出版市場太小，放眼所及，正體書除了台灣還有哪裡有市場？剛剛聯合發行總經理林建仲雖然提到對岸有很多的想像，但我們才兩千萬人，一年有四萬多本新書，市場實在小到你無法想像。

二、我請教一下消保官，有那個產業在臺灣，應收帳款跟實收金額不相等的？只有圖書業、出版業，這是真實的現況，今天有很多出版業大集團出席，請教各位，哪家公司可以抗拒通路對你的要求？今天這個書進到我的排行榜，你就必須要打幾折，否則你就不能進，所有的成本要出版業者吸收；還有一點補充，只有圖書這個行業可以無限制退書，而且不能限制退書比率。

◎李應平次長：

因為這是第二輪發言，若是不支持圖書定價的朋友，大概就比較不需要了。如果是非常支持的，或認為是可行的朋友，是不是可以提出具體的建議？例如說是照定價銷售？定價的期間多久？是固定折扣或按期間不同折扣？在批發價還是在銷售的部分？能否較具體的提一下，謝謝。

◎呂英瑋秘書長（台灣消費者保護協會）：

- 一、不管業界有多少苦衷，多少困難，記住，任何決定要以消費者的需求、感受去設計出能夠走出去的路，而不是用業界的想法去思考，否則會很慘，這一點務必要注意。
- 二、在開放的時代裡，是否應走向定價？值得我們思考，謝謝！

◎蘇清足理事長（高雄市圖書出版事業協會）：

- 一、我很認同我們楊理事長講的，這是政府的態度，到底你對文化這東西還要不要保存？有人說過文化是人類最重要的資產，為什麼大家在這裡疾呼？就是希望政府說明到底對文化是站在什麼樣的態度。
- 二、剛剛說的走出國外，大陸審查非常嚴格，這個大家都知道；新加坡的華人雖然佔75%，但是新加坡50歲以上的人才看繁體字，50歲以下的人看簡體字，看來又沒有機會可以賣去新加坡了...其實我想在座很多人呼籲的是，我們到底把文化看做是一種什麼樣的東西？
- 三、我不知道建議該照定價還是不照定價，我想聽聽看政府的政策是什麼？它該不該被保護？所以你問我要不要定定價，坦白說以一個消費者現在的立場，沒有人能接受，但是政府是不是能接受？

◎李應平次長：

我剛剛有說，扶植產業文化部有各種的政策工具，這只是政策工具之一（如

果能成立的話），如果經討論、評估發現圖書定價對產業衝擊太大，我們還是有別的政策工具，也許要再創造一些新的政策工具來協助。

◎陳穎青（資深出版人）：

- 一、今天我們討論到這裡大家意見好像一面倒，我覺得好像不太好，我們今天花這麼多菁英的時間齊聚一堂，應該共同找到解決問題的方法，如果把議題擴大到整個出版產業，會失去焦點。
- 二、今天的議題，往圖書定價的核心源頭去看，其實獨立書店作為台灣文化特色的價值，對於成為社區文化種子這樣的角色與意義，他們的經營現在面臨困境，我們大家都知道，也覺得需要解決，只是今天提出來的定價制度政策，可能大家有不同的意見，是不是可以用別的方法，不要對產業造成這麼大衝擊的方式，來解決獨立書店面臨的問題。
- 三、把定價定死了，其實大書店還是有非常多的變通辦法，根本沒辦法防止；所以問題的核心不是在折扣戰，而是大通路就是有較大的議價能力，這個事情沒有辦法否認也沒有辦法用法律來制訂與約束。即使法律約束得了，他還是有很多變通辦法，法律根本沒有辦法限制。
- 四、我覺得我們要認真看待獨立書店作為文化尖兵、社區風景這件事，但要從其他不要對產業造成這麼大衝擊的方式去思考，也不要讓會議事後變成不可行，結果害獨立書店的朋友花了這麼大力氣推動而沒有任何共識。

◎葉美瑤總編輯（新經典文化出版社）：

- 一、我是支持圖書定價制度的，但我不認為它可以立刻馬上生效而不會產生衝擊，而且我也不見得只是站在獨立書店要存活下去的角度，我是站在臺灣的出版、文化這件事，長遠的來說，在這塊土地上，我們必須要有很多的華文作品，不管你出的是香港的、新加坡的、臺灣的或中國大陸的，若要放諸於市場，臺灣的編輯或出版社必須要有面對大市場的產品。
- 二、對於圖書定價制度，很多反對立場都是站在消費者的立場，但打折這件事情是可以教育的，馬上不能達成的事情，不表示長遠不能達成，回頭來說，整個定

價制度希望爭取的，不只是獨立書店的生存，還有未來台灣出版社的生存。

◎台大法研所學生（未事先報名也未於簽到表簽名）：

- 一、我想先從競爭法、公平交易法來談這個問題，第一個就是價格對消費者的衝擊，但是大家要有個體認，競爭不一定只有價格上的，也包括質的競爭，例如各自出版品質的競爭，各個通路上面服務的競爭。如果採取圖書定價制度，對獨立書店來說不是保護，反而是一個更加嚴峻的挑戰，因為以前還可用圖書折扣來促銷，但是之後就沒有辦法了；那會不會留下來的會是更多、更好、更有特色或價值的獨立書店？我想這是定價制度想要達到的目的，這也是法國、德國想要的目的。
- 二、圖書定價不一定對電子通路比較不利。為何Amazon能在眾多競爭者中脫穎而出？因為它搜尋類似的書跟相關連主題的書是最厲害的，以我們目前接觸到華文的購買系統，都還沒有他們那麼厲害，我相信不管是博客來或是讀冊，他們在服務提升上或質的提升上，都還有再進步的空間；所以我認為圖書定價不一定削減競爭，而是把競爭的動能從價格轉移到服務或是品質。
- 三、還有一點，實體通路與電子通路應一起競爭，如果讓小孩子沒有從小接觸書的習慣，等他們長大絕對不會去電子通路買書，因為影像的東西要比書更有吸引力，所以我非常同意對於獨立書店，或是各鄉鎮的偏遠小書店的保障，讓偏鄉的人擁有文化接觸權，這也同時是對消費者扶植的一環。

◎邱炯友（淡江大學資訊與圖書學系教授）：

- 一、事實上我對今天的座談會非常失望，因為，有些問題失焦了，現在的問題出在這個座談會我們一直沒有所謂的範本，一個草擬的東西，所以大家失焦了。
- 二、還有一個問題，財政部在2009年說，102年時一般增值營業稅（VAT）要達6%，且勢在必行，而增值營業稅率增加1%，稅收將增加450億，可用於國民年金、長期照顧等等。但這是我們的文化政策嗎？難道今天財政部說NO，消保會說NO，文化部也就說NO嗎？今天不論贊不贊成圖書定價，唯一的共識就是圖書出版品是文化商品，不同於一般商品，這已經是世界的趨勢了，也會影響到以

後的VAT的態度，甚至電子書是否適用於特殊文化商品的標準稅率，與圖書相同享有特別稅率或者零稅率。所以我剛才提到文化基本法，它既然要訂，那文化例外、文化多樣性就不該僅限於影視產品，也應適合圖書出版品，這才是文化部應有的態度。

◎周建誠法律顧問（中華民國出版商業同業公會全國聯合會）：

- 一、從法治觀點來說，公平交易法的概念主要還是在保護消費者立場。出版品是不是文化商品這件事情，在文創法裡面其實已經定義的非常清楚了。只是說，這次的文化基本法部分是不是要把它修進來？
- 二、實施圖書定價制度國家除了日本外，統統都是立法，通常都是用一種特別法的方式，直接全盤適用。
- 三、整場的座談會，到目前為止大家都有的共識只有兩個，第一個是，政府採購要採定價採購；然後圖書購買消費應該配合所得稅法第十七條修正，要列舉扣除。可是這跟這次的圖書定價制度的取或捨的關聯性，其實只能說是其後我們可以搭配的政策修訂的部分。圖書定價制度到底是要採圖書批發定價，還是要採圖書零售定價這兩個部分，要請在場各位先進多多發表意見。

◎李佩齡總經理（繪虹企業股份有限公司）：

- 一、舉我自己的例子給大家參考。我每天算書的成本都直接扣掉七九折，所以我的訂價會很高。如果今天圖書定價制實施，第一，訂價一定會降低；第二，贈品會多很多。我會擺很多贈品，或者是買一送一，讀者可能會拿到很多他不想要的東西。這樣子大型出版社就會很有優勢，應該說他們會更有優勢，所以小出版社其實佔不到便宜。第三，是總銷量一定會減少，毛利不會增加，這是確定的。
- 二、不過我還是支持定價制，第一個原因是小書店比較有生存的空間；第二個原因是可以讓更多想要做出版的人有機會可以做出版；第三個是二手書店比較會有生意，因為大家看到書是定價的就去二手書店了。但是我還是決定圖書定價制。
- 三、具體的建議就是批發定價制，因為就算零售定價制定下去了，我們還是必須要

讓更多的折扣給大書店，讓他們可以去作更多的活動或折價。這個對於讀者來講，對出版社來講，或者對獨立書店來講都沒有什麼好的結果。至於要定價多久比較合理？我個人是覺得一年，因為比較好算。

◎李錫敏理事長（台北市出版商業同業公會）：

- 一、今天我們一直在談圖書定價制度，其實圖書定價有問題嗎？每一家出版社自己要訂多少錢有問題嗎？訂價沒有問題，應該是產銷制度怎樣檢討，是不是合理？
- 二、產銷制度應該要制度化，把遊戲規則定下來，所有的中間商、通路商、書店、獨立書店，大家各憑本事去銷售與服務讀者。
- 三、有人說市場不亂，不亂是騙人的，怎麼不亂呢？只要價格亂，整個產業就會受到很大影響。剛剛講這個是一個文化產業，那我們要不要保護？要保護就要從源頭，從作者、從出版社開始談起，消費者才會得到最好的福利。

◎賴佩茹總編輯（我們出版社）：

- 一、剛剛有先進提到訂價不是問題，可是我覺得訂價就是問題，因為現在通路折扣靈活度實在太大了，所以我們訂價的時候都是以79折來訂價，結果它的活動時間可能只有一個月，一個月之後連我自己都覺得書價太貴了，也導致書的壽命變的很短，因為一個月之後銷量立刻就真的很難看，退書很多。就我個人而言比較傾向是批發的定價，然後終端的零售價，我會希望在市面上的折扣不要低於9折。
- 二、對於文化是不是要保護這件事，其實還是要再次強調，自由競爭是在資本主義社會無可避免的，可是它絕對不能是最高指導原則。所以對於消保單位完全不理解文化產品或文化事業的的發言，覺得令人遺憾，如果政府也支持這樣的想法，會是非常大的災難。
- 三、什麼是在出版面的文化多樣性？我認為是我們這個市場作得起大書，然後也讓一些冷門的小書可以生存。所以自製書的比例要相對的更提高一點。非常希望往後的討論可以朝這個方向多作一點討論，謝謝。

◎李應平次長：

我想文化保護有文化保護的政策，扶植產業有扶植產業的政策，這兩件事其實有些基本的觀念以及作法是會有些區隔的。文化部當然重視文化，但是不同的階段、不同的面向，應該用不同的政策工具去支持。

◎蘇至弘常務理事（臺灣獨立書店文化協會）：

- 一、圖書定價應該在業界的共識是指銷售端。剛剛我已強調，書店這一端希望看到的是可以跟大型通路公平競爭，大型通路不但壓縮了實體書店的生存空間，同時也綁架了出版社。如果今天大型通路拿到的折扣跟我們是一樣的，我輸的沒話講，我一直強調這個事情。
- 二、感謝文化部召開這次座談會，可是我認為應該要有民間版的討論，也就是說，由所有的業界跟出版產業相關業者來整合出我們的意見。所以我請各個公會的理事長們號召大家，我們可以一個月開一次這樣的會議，好好的把民間版的做出來，把所有聲音（包括消費者的聲音）都包含進去，給文化部參考。
- 三、獨立書店不是要祈求怎樣活下去，而是要自己想辦法走下去。所以我們應該討論的是新書在一個期間之內，怎樣的價格讓讀者可以接受。我覺得這樣討論下去才會有意義。

◎陳隆昊（唐山書店負責人）

- 一、身為一個獨立書店經營者，我認為不應該統統都是大型連鎖書店，而看不到獨立書店，剛才那位高雄來的消費者保護協會的人，我覺得他完全不曉得獨立書店的生態。
- 二、我們要求的只是銷售端的統一，當然可以有比如說10%的折扣，我覺得這樣子我們還是有機會競爭。我也不期待要去跟大連鎖店拿到一樣折扣，這是不可能的，我們沒有辦法跟它競爭這個東西，只要求銷售的時候的價錢能夠不要太亂。

◎傅月庵（茉莉二手書店負責人）：

- 一、其實我是最沒有資格發言的，因為我現在在二手書店。可是我關心這個產業，因為如果你上游不好、中游不好，沒有書會到二手書店來。我想跟大家報告的是2008年的時候，一本新書從出版到舊書店，大約是一年的壽命；可是到了2014年，一本新書從出版到舊書店，只有二、三個月的時間。這顯示產銷鏈結發生了一些問題，只是到底要在哪端解決？
- 二、我個人覺得應該在批發價解決。因為解決了兩個問題：第一個是出版社的問題，如果批發定價的話，出版社的利潤可以獲得比較好的保障；另外一個就是所謂的文化多樣性，不能只有大型的通路，應該還要有二手書店，要有獨立書店，這樣才能構成真正的文化多樣性。
- 三、獨立書店需要保護是一定的，可是要在定價還是批發價保護？我贊成批價定價，至於時間大概是一年。老實講，從二手書店的角度，最好是圖書統一定價，這樣所有的消費者都會跑到二手書店來。可是我覺得如果往長遠看，臺灣的文化要發展、出版產業要健全，還是希望能有保護政策，不管是保護獨立書店，或者是保護出版社。而且要是相對公平的，是真正的所謂的交易公平法，不能讓大的去欺壓小的。

◎李應平次長：

不管我們最後作了什麼樣的決定，如果要推動的話，最後要溝通的還是消費者。

剛剛蘇先生提到應該有個民間版，由民間的公協會再去作更進一步的討論。因為所謂圖書定價制度其實非常複雜，關於它真正該怎麼作為，如何符合台灣業界環境生態、對於長期發展有絕對幫助、能夠永續，必須經過更詳細、更仔細精密的討論。為什麼我們希望各端的公協會都能到，就是因為如果大家不管站在保護的立場也好，扶植的立場也好，每一端的獲得是什麼？失去是什麼？能夠忍耐承受的極限是什麼？承受期限的過程需要什麼樣政策扶植？都必須再精密討論。

◎楊玉清常務監事（台北市出版商業同業公會）：

一、就獨立書店，我個人表達一些意見。我從業務出身，把台灣繞了好幾圈的，甚

至鄉鎮書店都跑過，我必須為鄉鎮已經掛掉的書店講一些話，因為他們沒機會參加了。鄉鎮書店為什麼會倒？他們很多的客源來自於學校跟政府單位，因為當初的採購法是把所有的經費撥到學校，所以學校跟政府單位在沒有統包的情況之下，他們就近會跟鄉鎮的書店買書，這是第一個。第二個是學校圖書館採購量沒這麼大的時候，很多老師會指定讀物然後到獨立書店去購買。現在老師有指定，但不敢指定學生買，反而跑到圖書館借。

二、我贊成批發制。為什麼？很多大出版社、大廠商該打屁股，為什麼博客來賣66折？獨立書店進到7折、75折？圖書館的採購採到7折，你要他們怎麼活？這個問題是誰造成的？我覺得越大出版社、越大的經銷商越要打屁股。

◎李錫東總經理（紅螞蟻圖書公司）：

一、回顧歷史，其實我們現有的遊戲規則早期就訂的非常好，也很有智慧。我們業者應該要去檢討為什麼今天成為這樣的狀況？我們現行的遊戲規則是早期從上海傳過來，一本書的訂價成本，出版社的成本大概在3.5折到4.5折左右。那時沒有所謂的總經銷，只有中盤，中盤在6折左右，然後書店是7折，退貨都是由出版社吸收。它本來是一個非常好的制度，就是書店要裝潢、要人事、要房租，所以它至少要有三成的利潤；那經銷商或中盤呢，因為它是中間商，所以它的利潤只有一成；那出版社呢？為什麼要由出版社來負擔所有的退貨風險？其實是因出版社在整個供應面循環，它享有再版的權利，所以它可以降低成本。這個結構本來就非常好，是環境一直在改變，後來有了總經銷，到八十年代有了所謂的連鎖書店、包括網路書店的興起，整個價格就開始崩壞。

二、我們現在應該思考的是出版是一個抓時機、贏商機的行业，當我們在討論圖書定價制度時，有沒有智慧想一個比以前留下來的，更好的遊戲規則？這是值得探討的，現在討論圖書定價制度，不如把它當成圖書業在重新訂立遊戲規則，那麼業界的自律就相當的重要。

三、我們希望政府的主管業務部門，尤其主事的領導人不要常常換，在新聞局時代，兩年換一個處長，現在文化部兩年已經換了兩個司長，一個代理的，什麼時候又要再換我們不知道，我們每天都在教育，這才是最辛苦的。

◎林彥傑行銷總監（天下文化）：

天下文化沒有明確的立場，但我們有幾個建議：

- 一、現在的問題不是市場太亂，而是市場太小。但是我們天下總經理跟我們說，即使身在溝渠，仍要仰望星空。所以我覺得，文化部不應該只是出錢的單位，它應該扮演一個很重要的橋樑。也就是說在這個產業裡面，如果這議題是從獨立書店協會，或者是從獨立書店開始，那文化部應該是一個更重要的橋樑，就如何協助獨立書店進行產銷溝通。
- 二、理性上，所有的人都覺得定價制對出版產業秩序規劃是有幫助的，但實際上剛剛的簡報資料已顯示，定價制事實上會影響消費者的消費意願。關於定價，我們昨天討論的結果跟剛剛繪虹李總經理講的不太一樣，如果預估定價制實施後讀者的銷售量會減少，那麼訂價反而會提高。假設一本書估算一年可以賣五千本，定價制以後，毛利看起來提高了，可是銷量可能下估到四千。這樣算下來書的訂價可能跟以前一樣，甚至比以前還高。也就是說採用圖書定價制以後，出版社的訂價不一定比較低。
- 三、文化部powerpoint其實做的很好，但是可不可以更詳細一點？可不可以不只是贊成或不贊成，而是呈現贊成的是12個月還是18個月？（折扣）是5%，10%，20%或21%？例如就消費者購書意願，可不可以針對消費者團體或者是產銷的上中下游，去做更大幅度的調查？
- 四、開這個會不應該是敵視折扣書店或是大出版社、大書店，關鍵是我們希望建立一個大家都可以接受，而且是讓市場更大的空間。

◎李應平次長：

謝謝，我想有幾個事情要澄清，第一個就是獨立書店只是產業裡面的一環，但是每一個環節都有權利來表達他的意見。我們就是覺得獨立書店很重要，才會特別聯繫請他們來，因為他們代表了是台灣很特殊的文化景象。不過獨立書店不是我們要討論這個事情的唯一理由。

第二個，就我們在討論的這個題目，其實是所有的衝擊是大家要一起面對的，

不管上中下游或是大中小型。

第三個是關於我們的討論議題，用路徑圖表示比較可以讓大家很快的理解。所以如果在主觀意念與判斷上覺得比較傾向於推動（圖書定價）的時候，一定會想到後面的配套，所以我們才會畫出這樣的路徑圖。如果我們傾向於支持這個政策發展的話，我們也列舉了三個比較建議的可能方案，但是它要討論的範圍還有很多。例如說，這個折扣數應該是多少？還是要完全照訂價，不可以有上下的折扣浮動等等。它有許多的問題需要業界的專業經驗判斷，這些討論一定要完成，才有辦法去進行下一步，甚至是開始進行社會溝通與遊說。

一個政策在立法的過程中，都要經過公聽會這關。就是如果圖書定價制度決定要立法，那麼這個法案在出文化部之前就必須要辦理至少數場的公聽會。公聽會的與會者就不是只有在座的同業而已了，而是包括了所有消費者團體與學校團體等。所以這一場是我們的試金石，我們其實有邀請很多的學校團體與消費者團體，讓他們開始接觸這個課題。不管他們現在是支持或反對，也許當他慢慢了解出版，或者是圖書這種文化商品對他們的重要性的時候，便會逐漸地在討論的過程中建立起新的知識跟感覺，這個我覺得才是重要的，並不是說文化部一定要站在消費者的一方，或是站在出版產業的一方。所有社會溝通過程都是必須經過不斷的討論、遊說與說服，然後漸漸出現一些共識。當然，不會有絕對的共識產生，但是會有一個經過大家討論之後的結論，這個結論不見得每一個人都能接受，但是中間的溝通過程其實是我們覺得非常重要的。

我們最終要面對的還是市場，還是要讓支持我們的，包括支持獨立書店、或是支持小出版社、特色出版社的消費者，都能夠理解到我們政策制訂的過程其實非常開放，這才是最重要的。當然也不要排斥圖書館，認為因為有圖書館就好像很多人就不買書了，事實上文化部推動閱讀的時候，透過圖書館系統作了很多的閱讀教育工作，這也是要謝謝它們的。

◎許赫（心波力書店）：

我想問一個問題就是，有沒有時間表？我怕十年後我們又回來坐在這邊，然後還是在談這個問題，希望可以有個時間給我們，謝謝。

◎李應平次長：

因為今天大家都在，可能的話，大家如果也接受的話，是不是請各公協會，包括出版公協會、發行公協會、通路端的公協會，還有包括獨立書店等不管大型中型小型的公協會，都能夠從現在開始，在一個月內，或者是一個半月內，能夠分別跟自己的業界溝通，然後提出最終的、共同決議的版本。

◎許赫（心波力書店）：

如果這是一個重要政策的話，應該提五年計畫或三年計畫，就是讓它有一個一定的時程下來。也許做不到，但是計畫請先出來。至於計畫可以看委託哪一個無論是財團法人或公協會去做，我們也可以去想像五年後或三年後是什麼情況。

◎李應平次長：

我們現在必須先蒐集從公協會這邊得到的真正具體意見，之後再綜合具體意見後來決定下一步。如果這次深入討論所提出的結論幾乎都覺得回歸自由市場機制比較好，也許文化部就會作出個暫時不推動的綜整結論；如果大家的意見都是覺得說這個方向還是要走，那麼我們就會彙整大家的方案，然後或許透過研究案再作更進一步的規劃和評估（針對我們台灣要推動這個制度應該用怎麼樣的方式？怎麼樣的配套措施？消費者的反應會是什麼？我們的中間的遊說工作會有些？），擬訂全盤計畫。

◎楊秋福副總經理（金石堂）：

- 一、大型書店絕對不可能，也絕對不會壓迫書店。書店都是在面對讀者，不管大型、中型、小型都是在面對讀者。大型書店要面對房租的壓力、人事的壓力等很多壓力。讀者希望打折，當然書店就會想辦法打折，不然生意便做不下去了。所以今天我們不是願意打折，我們是被迫的。
- 二、今天談這個定價問題，我們應該知道現狀是靈活銷售訂價，當然現在靈活銷售訂價有弊端，也或許有些不滿。但假如是這樣，要實施圖書定價就應該要談配

套措施是什麼？因為現在不是只有書店在賣書，網路商城可以賣、PCHOME也可以賣，PCHOME它把書當商品，但我們書店卻不能把書當商品，我們是把書當文化產品，所以我們希望它的訂價是應該合理的，讀者可以接受的。只是市場折扣戰的現況你要去改變它不容易，除非是真的規定，兩年以後一定要按照定價來賣，並在兩年內就把所有配套措施全部作出來，然後不管哪裡都一定要按照定價來賣，圖書館也一定要按照定價來買，大家都一樣。

◎鄭宇庭（新手書店負責人）：

今天我要講的是，請想出一個方法來，如果可能的話，拜託，想出一個方法來，我們年輕人幫你們衝，好不好？如果你們希望這個圖書業可以繼續做下去，希望這個書店可以繼續做下去，希望書，紙本書繼續存在的話，想出一個方法來。

◎蘇至弘常務理事（臺灣獨立書店文化協會）：

- 一、我覺得目前的現況是，其實消費者始終都是用一樣的價錢買到同樣的書，只是以前是訂價三百塊，他就花三百塊；現在是79折，但訂價四百，消費者花三百多塊來買，所以消費者付出去的價錢是一樣的。換句話說，是現在所有業界的人集體在欺騙消費者。可是這個黑鍋由誰在背？現在是由獨立書店在背，因為客人會到我這邊來說，別人都可以79折，為什麼你這邊要照訂價賣？
- 二、我覺得如果回到定價制就是大家都一樣，不要有誰來背這個黑鍋，要誠實告訴消費者，這個書就是這個價值。它值不值你來評估，你覺得值你就買它，覺得不值就不要買，文化商品必須要有這樣的心理準備。我希望回到定價制就是希望回到原本應當有的價值，然後我們大家各有各的推銷方法，去讓消費者理解到這本書應當有這個價值。
- 三、如果是批價制，我覺得符合公平的原則。因為我們的立足點是平等的，同樣在公平的原則之下，我如果賣得好是我本事，你賣得好是你本事。所以這兩個方法我其實都支持，它意義各有不同。我只是希望大家能夠找到最好的方式。回到定價制是我們基本的初衷，如果能夠加上批價制一起實行的話更好。

◎黃心蓉助理教授（台南藝術大學博物館學與古物維護研究所）

一、我本人傾向於支持定價制度。但是這個取或捨最後的關鍵還是在於法律的細則。

舉例來說，法國訂定固定書價策略之後，法雅克在幾年後就想了一個非常聰明的方法，它把法國出版的書先出口後再進口，這樣就完全規避掉固定書價策略，就因為這件事情，法國就還得再想辦法去修法防杜。然後，法國不久前才剛剛修法通過，禁止亞馬遜或其他網上書店以免運費方式吸引可能的消費者。其實這個行銷的手法剛剛有好幾個前輩都有說到，比如說送咖啡、送原子筆，或買一送一等等什麼之類的，法國現在就是覺得你不可以這麼做。如果我們今天要訂一個有效的定價策略，就是說它訂出來之後我們沒有什麼可以規避它的方法，就要訂到非常細緻。可是我們要不要訂到這麼細緻？還是說，不管怎麼樣大家都會想到規避的方法？

二、還有就是教科書、工具書要不要列入政策規範之內？新書出版之後幾個月可以免除受這個規範？最近德國在討論的一點就是固定書價要不要包括電子書？電子書在歐盟裡頭其實不能算是書本，它只能算是讀物。所以可能將來歐盟還有一個解釋的空間。

三、最後還有一個問題，假設我們的固定書價是指零售價的比如說95折，如果有一個中國或者是香港的網上書城，它跟台灣的出版社大量進書，也許以66折拿到，它再將書運出境後再運回賣給台灣的消費者，它可能還是可以以低於95折的情況賣。到時候不只是台灣的獨立書店，任何書店包括網上書店，都有可能會受到很大的影響，因為消費者當然就是會跟著低價走。加上現在從大陸來的運費非常的便宜，所以這是一件非常有可能的事情，影響也會非常的大。

◎李應平次長：

我想剛剛所提到的問題，張天立總經理其實已經就有提到了，就是網路競爭的問題。至於境外取得更低價的出版品，我記得如果沒錯的話，穎青你的文章裡面也有提到，可不可以簡單說一下？

◎陳穎青：

定價制假如採用立法施行，只能規範國家能夠統治的範圍，德國的例子就是這樣，德國南部跟瑞士相鄰，而瑞士因有三個語系，其中一個語系是德語，所以進口非常多的德文書。可瑞士並沒有定價管制，所以德國南部的消費者常常趁著周末假日就順便到瑞士有折扣的書店，去買他們原本在德國沒辦法買到的折扣。最後得利的是誰呢？是瑞士的書商。

台灣雖然沒有陸上周邊國家，可是現在網路書店市佔率是越來越高。剛剛台南藝術大學黃教授提的那個，事實上我想的方法還更簡單，只要博客來把主機搬到香港你就管不到了，可是我的倉庫一樣在台灣。消費者在我香港的網站下單，然後我在台灣交貨。你能管到我嗎？管不到啊。我的意思是說，在現在這個時代，你要規避最核心的，獨立書店和大通路之間那個關鍵的問題，是避不了的。你只用名目的方式說好我要定訂價或我要定批價，到最後，所有那些擁有議價空間與議價能力的人，還是會把他的議價能力找到別的地方釋放出來，法律是永遠沒有辦法規定的完的。

◎李應平次長：

今天大家都充分表示了意見。可不可以容我簡單的作三個建議結論？如果有不足之處，請大家就直接指正。

第一個，就像剛剛所舉出來的幾個國家，他們都是經過一個很長的產業溝通過程，然後取得了產業界各端的協議，不管是決定推動或不推動。所以在這裡容我有個不情之請，就是請各公協會再進行產業溝通，然後在一個月提供本部一個經過充分討論之後的詳細結論。如果是支持的話，是支持什麼樣型態與作法？還要作一個基本的風險評估，提供給文化部參考。當然這並不代表文化部不會另外再進行更精細的產業調查，這部分我們會依據大家提供的資料，決定我們接下來的產業調查或研究報告的走向。

第二個是有很多並未加入公協會的業者，也可以依據剛剛我說的公協會的方式，提供你們的書面確切建議方案給文化部。是同意還是反對？不支持或是支持？如果支持的話，你們比較傾向的建議方案為何？但是請清楚的具名。

第三個部分，因為剛剛主要談的是傳統產業，並沒有談到電子出版、數位出

版，以及網路通路的部分，可能要請數位出版聯盟秘書長回去轉達，數位出版是不是要含括進圖書定價制度？要怎麼含括進來？這是非常關鍵的，因為數位出版是整個出版產業未來的重要趨勢，它的產業型態也跟傳統的出版產業不大一樣。所以麻煩請針對數位這個部分，務必提供一個經過內部充分討論的建議結論。

第四個就是，因為這是第一次正式的，把各端的業者請到這個現場，一起就各自不同的層面去溝通。所以如果未來結論是要發展圖書定價制度的話，我們要面對廣大消費者的市場溝通。這個部分必須出版產業界有共識，我們才有辦法去做各種層面的，包括消費者端的遊說、包括立法院的遊說，甚至包括教育系統的遊說。各位在座公協會在進行評估與內部討論的時候，可能需要一併把它考慮進去。我們其實最擔心的是，在制訂保護政策，或是扶植政策的時候，最終沒有辦法達到保護的目的，因為民意如流水，如果沒辦法達到保護的目的，或是在短期內衝擊過大的時候，那麼最後可能會傷到我們在座所有的人，這是我們最不樂見的。至於獨立書店的部分，文化部會有其他的政策支持他們，我相信他們也不是只希望被保護，他們自己也在做他們的努力，這部分也請各位考慮在內。

非常謝謝各位撥空參加，三個小時，真的是很長。我們接下來就會往下一步再進行，請一個月內提供你們的建議結論，謝謝。