

《兩岸服貿協議》
對台灣出版及閱讀生態的影響
調查採訪及公聽會綜合報告

中華民國一百零二年七月二十六日

感謝所有參與這次調查採訪及公聽會的業者與讀者。

感謝你們公開說出自己的心聲。

感謝你們願意不具名表達自己的意見。

感謝大家把自己最珍貴的經驗和心得拿出來和彼此分享。

這是台灣出版產業第一次跨越上下游，
涵蓋出版與雜誌、印刷、發行、零售等四個鏈條，
由民間自行舉辦有關自己經營與閱讀環境的討論。

也是一個開始討論出版上下游產業政策的起點。









我們的

我們對立法院朝野立委

政府簽約公布《兩岸服務貿易協議》後，對於其中出版相關領域所做的開放承諾，我們發表共同聲明如下：

- 閱讀是精神糧食。出版的上下游作業，是精神糧食的生產與流通過程。對於開放陸資參與台灣精神糧食的生產與流通過程，我們遺憾並抗議政府沒有整體的安全警覺與策略思維。

- 精神糧食的生產與流通過程，由出版、印刷、書刊發行、書刊零售四個行業所構成。政府對於這四個行業不但沒有統整協調，甚至切割處理，企圖一口氣對陸資不對等開放印刷、書刊發行、書刊零售三個行業。

這個過程完全黑箱作業，事前沒有公聽會，沒有評估對產業的影響，沒有爭取到對岸對等的開放，也沒有評估對我們社會的影響。

政府這樣的處理，我們相信不只有損這些行業的發展，也影響到台灣全體閱讀大眾的權益。

所有和台灣出版產業共同走過這幾十年的人；共同看著出版和我們的社會一起演化，看著出版豐富了我們的生活，我們生活又活潑了出版的人，不能不拯救自己安身立命之地。

- 因此，我們將採取下列的行動：

我們將在立法院進行逐條實質審查之前，整合民間的力量，針對出版上下游整體產業與閱讀生態，以及開放陸資將造成的影響，進行縝密而充分的分析說明，並建議如何對「印刷及其輔助服務業」、「書籍、文具批發業」、「書籍、文具零售業」這三個行業互相開放條件的調整與刪改。

- 同時，我們對立法院朝野立委，提出以下要求：

活動共同聯署者：（單位與名稱筆劃序）

網路上公開的署名

中華民國圖書出版事業協會

理事長 陳本源

中華民國圖書發行協進會

理事長 楊克齊

中華印刷科技學會

理事長 葉振璧

台北市出版同業公會

理事長 李錫敏

共同聲明

處理《兩岸服務貿易協議》的要求

- 1.《兩岸服務貿易協議》絕對不能備查，也不能籠統一句「利大於弊」，而必須逐條實質審查、逐條表決。上帝的歸上帝，凱撒的歸凱撒。有些產業開放條件談得好的，就開放；有些不能接受的，就該刪就刪，該改就改。
2. 我們希望在野黨立委能冷靜而理性地善盡縝密監督之責。
3. 我們希望執政黨立委務必聆聽產業及社會大眾的需求。在逐條實質審查、逐條表決的過程中，當民意有不同聲音的時候，不能唯黨意是從，站到民意的對立面。
 - 我們相信，如果政府能認真聆聽民間需求，在和對岸談判的過程中，為出版上下游爭取到相互對等而適當的開放配套措施，那麼以台灣自由、開放的社會環境，以及多元、多樣的出版風貌，將不只在本土可以面對任何來自對岸的競爭，歡迎對岸的出版品融入我們的閱讀生態，還可以有機會到對岸開展新的市場腹地，與大陸的讀者分享我們的創作、出版成果，以及我們所相信的生活價值與風格。

最後，我們也在此呼籲：

也許您是出版或其他公會、協會、學會或基金會代表人；

也許您是出版業的負責人、高階主管、中層幹部或基層同仁；

也許您是製版廠、印刷廠、上光廠、裝訂廠的老闆、主管或小螺絲釘；

也許您是連鎖書店、獨立書店、總經銷、地區經銷的總經理、業務或發行；

也許您是和出版業相互依存的文字創作者、圖像創作者、翻譯工作者、外包編輯、設計工作室、媒體工作者；也許您是一名關心並熱愛閱讀的媽媽，或個人，不論如何，這都是我們自己的安身立命之地，懇請加入我們的聯署！

台北市雜誌商業同業公會

理事長 洪善群

台北書展基金會

董事長 王桂花

台灣區印刷暨機器材料工業同業公會

理事長 陳金茵

台灣省印刷聯合商會

理事長 廖萬來

新北市出版商業同業公會

秘書長 張維新

台灣獨立書店文化協會

理事長 陳隆昊

中華民國圖書館學會	理事長 曾淑賢
中華圖書資訊館際合作協會	理事長 陳昭珍
葫蘆巷讀冊協會	理事長 幸佳慧
臺灣文化法學會	理事長 周志宏
九歌出版社	副社長 蔡澤玉
三采文化公司	董事長 張輝明
大塊文化公司	董事長 郝明義
心靈工坊公司	發行人 王浩威
狗屋出版社	負責人 林竺霓
林白出版社	負責人 林子筠
果樹出版社	負責人 林竺霓
洪範書店	負責人 葉步榮
南村落	負責人 韓良露
時報出版公司	總經理 趙政岷
書林出版公司	董事長 蘇正隆
遠流出版公司	董事長 王榮文
學學文創志業	董事長 徐莉玲
國振社印刷企業公司	負責人 吳朝陽

中央大學認知神經科學研究所所長	洪蘭
台北藝術大學藝術行政與管理研究所助理教授	于國華
台灣大學經濟系主任及教授	鄭秀玲
作家、電台主持人	陳樂融
逗點文創結社 總編輯	陳夏民
柿子文化公司負責人	林許文二
獨立創作者	蔡念穎
Teacher, Visual Artist	Christopher Hsu
版權專員	張嘉芳
	蔡宜芳
	詹雅茵
	陳好甄
	張瓊方
	王馨儀

聲明於六月二十六日公布，連署人更新至七月二十日

歡迎來此連署共同聲明 www.SaveTaiwanReading.com

《兩岸服務貿易協議》對台灣出版及閱讀生態影響調查採訪與公聽會工作小組

總召集人／郝明義

印刷業組／召集人李金蓮；訪員蘇惠昭

發行與零售業組／召集人孫祥芸；訪員譙淑婷、彭蕙仙

出版與雜誌業組／召集人徐開塵；訪員陳淑貞、李令儀

贊助：華山文創園區

財團法人台北書展基金會

目錄

一 . 前言.....	13
二 . 經過與工作說明.....	17
三 . 調查採訪及公聽會內容	
1. 印刷及其輔助服務業.....	27
2. 書籍、文具批發業及書籍、文具零售.....	61
3. 出版與雜誌業.....	103
4. 綜合及政府談判程序與策略.....	149
四 . 結語.....	161

一．前言
《兩岸服務貿易協議》
及其爭議是怎麼來的

- 二次世界大戰結束之後，各國檢討其起因，認為之前的經濟大蕭條，以及與之相伴而生的貿易保護主義，是一個要因。為了避免歷史重演，在聯合國的推動下，國際間設立了種種經濟、金融和貿易上合作的組織，以化解彼此的衝突，並促進合作。

「國際貨幣基金」(IMF)、「世界銀行」(WBG)、「關稅暨貿易總協定」(GATT) 都是此一代表。

- GATT 成立於 1947 年，目的即在於以「關稅」來取代過去的貿易保護主義，再以「降低關稅」及取消其他貿易壁壘，並互相給予「最惠國待遇」等，來促進締約成員之間的多邊貿易交流。

GATT 最初的締約成員有 23 國。中華民國是其中一員。

- GATT 的限制是：它不是一個獨立的國際組織，並且它協議規範的只有貨品貿易。因此經過四十多年的運作後，在 1994 年轉化為「世界貿易組織」(WTO)。

WTO 不僅是獨立的國際性組織，更加推動貿易的自由化，並且協議規範的內容也不只貨品貿易，還包括了「服務貿易」、「知識產權」、「爭端解決」等。WTO 正式開啟了全球化時代。

從 GATT 開始就有的協助開發中國家的精神，在 WTO 也得到更進一步的強化，讓落後國家也能因為加入全球化的自由市場，而得到相對應的經濟發展。任何想要進入全球市場的國家，都不能自外。

WTO 最初的會員國有 104 個，到 2013 年有 159 個。

- 由於中華民國不再是聯合國會員，並且國際承認一個中國，所以雖然是 GATT 的原始締約成員，但是在 WTO 成立時，只能以觀察員身分參與。

另一方面，中國大陸自改革開放以來經濟發展快速，到 1990 年代之後，也以加入 WTO 為進入全球市場為目標。

到 2001 年 11 月，中華人民共和國終於加入 WTO。2002 年 1 月 1 日，中華民國也得以「台澎金馬個別關稅領域」之名加入。

- 然而，隨著 WTO 的登場，一種新的雙邊，或區域性自由貿易協定 (FTA, Free Trade Agreement) 也越來越受到重視。FTA 所強調的是，簽約的雙方，或區域裡的多方，可以彼此給予特殊優惠的貿易條件，更加速自由的貨品、服務、人民的相互流動。最早的 FTA，是美國和以色列在 1985 年所簽的。其後，1994 年，早於 WTO 成立一年，美國又和加拿大、墨西哥簽署「北美自由貿易協議」(NAFTA)。

FTA 真正蔚然成風，在 2000 年之後。立足於普世性的 WTO，美國、歐盟各自加快加多簽署 FTA 的對象，彼此給予超越 WTO 的優惠，一方面有經濟的著眼點，另一方面也為了擴大對外

的影響力。

以經濟勢力新崛起的中國，自然也不能自外於這股潮流。從 2002 年中國和東協（AEC）簽署了 FTA 之後，至今至少和八個國家或地區簽了 FTA。

- 台灣雖然加入了 WTO，過去只能和少數邦交國簽署 FTA，如中美洲五國，難以和其他國家簽署 FTA 或其他投資、經濟合作計劃。

- 中國要求台灣必須先和他們簽了類似 FTA 的協議之後，才能和其他國家或地區進行 FTA 的洽商和簽約。而由於他們希望和台灣談判這類協議的時候能夠以「既符合 WTO 規則，又具有兩岸特色」為原則，所以乃有「兩岸經濟合作架構協議」(ECFA) 之出現。

- 2010 年 6 月，ECFA 簽約，9 月生效。

一如其名稱所顯示，ECFA 只是一個「架構」協議。架構之內，雙方還需要再進一步談判各種有待落實的細部協議。這次的「服務貿易協議」是其一，接下來的「貨品貿易協議」是其二。（此外還有已經簽署並生效的「投資保障和促進協議」。）

而每一個細部的「貿易協議」，都是一次獨立的談判。

簡單地說，ECFA 這個架構協議，像是雙方同意要合蓋一棟房子了。但是到底要蓋什麼樣的房子，房子裡到底要如何裝潢，要買哪些家具等，都必須另外簽定協議。

所以根據 ECFA，又成立「兩岸經濟合作委員會」，是所謂「在兩會架構下，為處理與 ECFA 相關事務而組成的任務性、功能性的磋商平台及聯繫機制」。

今年 6 月 20 日簽署的《兩岸服務貿易協議》(以下簡稱「服貿協議」)，正是 ECFA 之後，兩岸簽署的第一個細部貿易協議。

- 2001 年諾貝爾經濟學獎得主 Joseph E. Stiglitz 曾經寫過一篇文章 Free-trade agreements lock up true development potential。

Stiglitz 提醒我們：事實上起自於西方的許多所謂「自由貿易」之名的談判與協議，都是為了強化強勢一方的主控，成其特殊利益。因此談判的時候要注意三大要務：

第一，要對等。

第二，不能讓商業利益置之於更高的國家利益之前。

第三，要透明公開。

- 這次政府簽署《兩岸服務貿易協議》引發巨大爭議，正好是因為違反 Stiglitz 說的這三個原則。可以歸納為三個層次。

1. 要談哪些產業類別，事前無人知曉。我們政府不但沒有讓各個產業知道，沒有做產業影響評估，沒有讓在野黨立法委員知道，甚至連執政黨立委及立法院長，都是在簽約後才知道到底包括了哪些行業。

這種黑箱作業，違反民選政府的行政程序正義。

2. 這次的協議裡，台灣開放了六十四個產業領域，影響到的 GDP 是 70%，涉及 500 萬工作人員。範圍如此之大，影響如此深遠的產業談判，卻沒有納入國家發展或安全考量的整體架構下思考，而只以一般商業談判視之，並企圖用一句籠統的「利大於弊」就略過對個別產業的影響不談。

3. 忽視兩岸個別產業的特殊不對等性，實際談判策略與技巧遠不如對方。協議中，大陸雖然也開放八十個行業，但很多是反而不對等的開放。

出版業的上下游產業，正是典型例子。

二．經過與工作說明

一. 6月21日之前

6月12日,《旺報》刊登新聞〈印刷服務業 門戶大開 我面臨挑戰〉(記者黃佩君),第一次披露印刷業被納入服貿協議,並在未知會相關主管機關的情況下,就開放陸資來台。

次日開始,陸續有新聞報導業界嘩然,擔心「官員可能著重在開放印刷業,但連出版業也會受到波及」。

期間,服貿協議到底涵蓋哪些行業,何時簽署,政府皆諱莫如深。

6月17日,大塊文化董事長,兼國策顧問郝明義,致函總統府、行政院,及文化部、經濟部、陸委會等單位,說明其嚴重性及影響,但未獲回應。6月19日郝明義得知政府即將於21日簽署協議,緊急發表第一封公開信〈我們剩不到二十四小時了〉,並於次日在遠流出版公司董事長王榮文偕同下,到立法院民進黨團辦公室舉行記者會。當晚,郝明義在總統府安排下與負責此次服貿協議的政務委員薛琦通話,在21日早上再發佈第二封公開信〈現在是六月二十一日早上八點十五分〉,呼籲馬總統能及時攔止。

二. 6月21日

雙方代表在上海簽署《兩岸服貿協議》,其後,協議中所涵蓋的產業類別第一次公布。出版業上下游也第一次發現除了印刷業之外,尚有書刊發行(書籍、文具批發業)、書刊零售(書籍、文具零售業)也被納入。

許多產業發出抗議聲。立院不分朝野立委,均表達對政府事先沒有溝通的不滿。

政府及一些支持這個協議的產業,則以「利大於弊」為辯護。

三. 6月21日之後

爭議繼續發酵。媒體報導不同業者的相異視角。

6月26日出版業上下游及相關的十四家公、協、學會,以及其他各界人士,發表共同聲明。聲明中除了抗議政府的黑箱作業外,最主要的是:

1. 要求立院對服貿協議必須「逐條審查,逐條表決」。
2. 「在野黨立委能冷靜而理性地善盡縝密監督之責」。
3. 「執政黨立委務必聆聽產業及社會大眾的需求…不能唯黨意是從,站到民意的對立面」。

有鑑於個別業者有不同的視角和立場,其後並決定組成「《兩岸服貿協議》對台灣出版及閱讀生態影響調查採訪與公聽會工作小組」(以下簡稱「工作小組」),進行比較大面積的調查採訪,並且舉辦四場公聽會,讓各方意見都有充分表達的機會。如此由民間接手補做政府應該在事前做而沒做的事情,並在7月底前完成綜合報告,送交給政府,讓他們聽到來自民間真實的聲音。

四. 工作小組

由郝明義擔任總召集人，負責統籌規畫。

調查採訪與公聽會分三組進行，每組設一位召集人，及多位訪員——

印刷業組／召集人李金蓮；訪員蘇惠昭

發行與零售業組／召集人孫祥芸；訪員譙淑婷、彭蕙仙

出版與雜誌業組／召集人徐開塵；訪員陳淑貞、李令儀

五. 調查採訪的作業方式

首先邀請各組別之公、協、學會理事長，就其產業內資歷豐富、具中國大陸工作經驗者，提供推薦受訪名單。另，各組召集人並向業者探詢，增列受訪人選名單，以涵蓋不同面向之專業人士。

訪談題綱，亦由總召集人及各組召集人多次開會討論，完成題庫。並確立以下採訪原則：

- 訪談不預設任何立場和結論，主要目的是針對此次服貿協議政府的作為，蒐集各方意見，並舉行公聽會，綜合得出結論，以供政府和社會大眾了解產業的聲音，因此以聚焦討論為要。
- 訪談對象包括「經營重點在對岸或和對岸有密切合作的」、「經營重點在本土，不重視對岸市場的」兩大類業者，其立場則希望能涵蓋「堅持任何情況都不開放」、「要對等才開放」、「不必對等也開放」、「堅持不論任何情況都先自我開放」等不同主張，並就請各項問題提出具體看法和建議。
- 預設受訪者已了解此次協議內容，訪員採訪前均須事先準備，及時提供受訪者正確資訊，以利訪談進行。
- 最後資料彙整，受訪者可選擇具名或不具名。

表一 採訪調查問卷之一

產業鏈	提問	回應 (請在此註明 受訪者名字/ 頭銜)	備註 1. 是否具名? 2. 是否出席公聽會?
印刷、 發行與零售	Q. 目前交流現況——台灣業者去大陸在做些什麼/大陸業者來台灣在做些什麼?	A:	
	Q. 有關程序正義。這次政府要把印刷業(或書刊發行、或書刊零售業)列入兩岸服貿協議中的一項,事先卻不知會業者,您是否可以接受?	A:	
	Q. 這次協議,政府開放陸資來台,幫我們在「防守」上做到了什麼?	A:	
	Q. 這次協議,政府開放陸資來台,是否忽略了哪些可能的衝擊和影響,漏失了什麼「防守」?未來,在「防守」上,可以如何補救這些被忽略的衝擊和影響?	A:	
	Q. 這次協議,政府幫我們和對岸爭取到哪些新的有利開放條件?	A:	
	Q. 這次協議,政府與對岸談判時,有無錯失哪些應該爭取而沒爭取到的事情?	A:	
	Q. 中國大陸把印刷業(或書刊發行,或書刊零售業)當作特許行業,和出版業其他上下游同歸意識型態的主管部門一條鞭管理。我們政府是否也應該把出版產業上下游視為一個整體,也歸由政府統一的部門來管理?並且綑綁起來當一個政治議題和對岸談判? 如果一定要分由不同部門主管,並且切割談判,如何避免不同部門之間在管理上互踢皮球?陸資來台之後,如果以他們隱藏的「意識型態」之手形成特別經營策略,對台灣純粹追求商業利益的同業造成不公平競爭,政府有何因應之道?	A:	
	Q. 為了我們這個行業未來更健全的發展,您還有哪些其他建議?	A:	

表二 採訪調查問卷之二

產業鏈	提問	回應 (請在此註明 受訪者名字/ 頭銜)	備註 1. 是否具名? 2. 是否出席公聽會?
出版與 雜誌業	Q. 目前交流現況——台灣業者去大陸在做些什麼/大陸業者來台灣在做些什麼?(包含來往實例/重要數據)	A:	
	Q. 有關程序正義。這次政府要把印刷業和書刊發行以及書刊零售業都列入兩岸服貿協議中開放，事先卻不知會業者，是否可以接受?	A:	
	Q. 政府這次允許中國大陸以股權不超過 50% 的比例來投資台灣現有的印刷事業，強調「目前只開放印刷業，沒有開放出版業」，但出版、印刷、發行和零售本就是出版產業上下游不可分割的作業流程，您是否擔憂陸資因此運用白手套或其他不同方式介入台灣書籍出版與雜誌的經營過程，進而對台灣出版產業發展及閱讀生態造成衝擊或影響?(是否已有實例可以佐證?)，憂慮/不憂慮的原因為何?	A:	
	Q. 這次協議，政府與對岸談判時，有無錯失哪些應爭取而沒爭取到的事情?未來，在「防守」上，可以如何補救這些被忽略的衝擊和影響?	A:	
	Q. 中國大陸把印刷業(或書刊發行，或書刊零售業)當作特許行業，和出版業其他上下游同歸意識型態的主管部門一條鞭管理。我們政府是否也應該把出版產業上下游視為一個整體，也歸由政府統一的部門來管理?並且網綁起來當一個政治議題和對岸對等談判? 如果一定要分由不同部門主管，並且切割談判，如何避免不同部門之間在管理上互踢皮球?陸資來台之後，如果以他們隱藏的「意識型態」之手形成特別經營策略，對台灣純粹追求商業利益的同業造成不公平競爭，政府有何因應之道?	A:	
	Q. 為了我們這個行業未來更健全的發展，您還有哪些其他建議?	A:	

六.公聽會

「《兩岸服貿協議》對台灣出版及閱讀生態的影響」公聽會原定於 7 月 13、14 日兩天舉行，後因蘇力颱風來襲，改為 14 日（週日）一天，舉行四場。地點：華山 1914 文化創意產業園區紅磚區花草雨林館。

第一場：印刷業公聽會 會議流程（9：30～10：45）

時間	會議項目	內容說明
10 分鐘	主持 & 引言人 開場發言	1. 介紹自己與產業的關係。 2. 服貿協議有關印刷業的內容及引發的爭議。 3. 這次公聽會的目的及相關討論的議題。 4. 簡單介紹兩岸印刷產業的交流現況。
40 分鐘	邀請與會人士發言 A 有關對外之議題	相關討論議題： 1. 服貿協議中有關印刷業的部分，有達到促進國內經濟及產業對外發展？提高國內就業率？提升產業競爭性的機會嗎？有何建議？
	B 有關對內之議題	2. 政府表示對陸資投資印刷業設有很多的限制、門檻及管理的機制，你認為可行及有信心嗎？
	C 有關政府作業	3. 很多人提到服貿協議爭議是來自於政府的黑箱作業、重大輕小企業、效益不清楚、不了解兩地產業差異、沒有策略談判等問題，你有何看法？ a. 贊成政府動用緊急情況磋商條款？ b. 贊成立法部門逐條審查嗎？ c. 贊成立法加開臨時會審查嗎？ 4. 是否同意印刷業應該視為出版業其他上下游的一環，對外談判應該網綁談判，而不是切割成單一行業談判？
	D 產業發展之長期議題	5. 服貿協議帶來對產業的衝擊，政府有編列 952 億的預算因應，你對政府如何輔導印刷業的未來發展有何建議？（產業調查、溝通來建立產業政策，協助業者走出去（外銷、消除大陸管制及對等投資），協助業者策略聯盟以強化競爭力。
15 分鐘	開放現場討論	現場來賓提問與建議
10 分鐘	總結	主持人總結該場論點

第二場：圖書發行與零售業公聽會 會議流程（11：00～12：15）

時間	會議項目	內容說明
10 分鐘	主持&引言人 開場發言	<ol style="list-style-type: none"> 1. 介紹自己與產業的關係。 2. 服貿協議有關發行與零售業的內容及引發的爭議。 3. 這次公聽會的目的及相關討論的議題。 4. 簡單介紹兩岸產業的交流現況。
40 分鐘	邀請與會人士發言 A 有關對外之議題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 服貿協議本意是希望將產業帶出去，擴大市場規模，本次協議中，有沒有達到帶動台灣書刊發行與零售到對岸之發展？促進國內經濟及提高國內就業率？提升產業競爭力？ 2. 政府提到，幫業界爭取到圖書審查「綠色快速通關」，施行細節和快速方式究竟如何？
	B 有關對內之議題	<ol style="list-style-type: none"> 3. 協議中，在批銷交易服務、零售服務業、經銷部份，允許陸資在台以獨資、合資、合夥及設立分公司等形式設立商業據點，還可以提供「跨境」服務。（而我們在對岸則沒有對等的待遇）政府如何幫產業做好「防禦」機制？
	C 有關政府作業	<ol style="list-style-type: none"> 4. 本次服貿協議的爭議，有來自於政府的黑箱作業、重大輕小企業、效益不清楚、不了解兩地產業差異、沒有策略談判等問題，你有何看法？ <ol style="list-style-type: none"> a. 贊成政府動用緊急情況磋商的條款？ b. 贊成立法部門逐條審查嗎？ c. 贊成立法加開臨時會審查嗎？ 5. 是否同意圖書發行與零售業應該視為出版業其他上下游的一環，對外談判應該綑綁談判，而不是切割成單一行業談判？
	D 產業發展之長期議題	<ol style="list-style-type: none"> 6. 服貿協議對產業帶來的衝擊，政府有編列 952 億的預算因應，你對政府如何輔導產業的未來發展有何建議？（如產業調查、相關法令之修法與調整、建立定期溝通機制來制定產業政策、協助業者走出去、協助業者策略聯盟以強化競爭力、）
15 分鐘	開放現場討論	現場來賓提問與建議
10 分鐘	總結	主持人總結該場論點

第三場：出版與雜誌業 會議流程（13：30～14：45）

時間	會議項目	內容說明
10 分鐘	主持 & 引言人 開場發言	<ol style="list-style-type: none"> 1. 介紹自己與產業的關係。 2. 服貿協議有關出版與雜誌業的內容及引發的爭議。 3. 這次公聽會的目的及相關討論的議題。 4. 簡單介紹兩岸出版與雜誌業的交流現況。
40 分鐘	邀請與會人士發言 A 有關對外之議題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 政府說對岸的出版對世界任何國家都沒有開放，所以對我們也不會開放，因而這次不在談判之列，有什麼看法？ 2. 服貿協議本意是希望將產業帶出去，擴大市場規模；政府應該如何帶動台灣出版及雜誌業到對岸發展？促進國內經濟及提高國內就業率？提升產業競爭力？
	B 有關對內之議題	<ol style="list-style-type: none"> 3. 政府說這次開放項目裡沒有開放出版，所以對台灣的出版沒有影響。你的看法？ 4. 這次政府把印刷業和書刊發行及零售業都列入兩岸服貿協議中開放，但出版、印刷、發行和零售是出版產業上下游不可分割的作業流程，陸資有沒有可能因此運用白手套或其他方式介入台灣書刊出版經營過程，進而對台灣出版產業發展及閱讀生態造成衝擊或影響？如果有，會是什麼樣的影響？
	C 有關政府作業	<ol style="list-style-type: none"> 5. 本次服貿協議的爭議，有來自於政府的黑箱作業、重大輕小企業、效益不清楚、不了解兩地產業差異、沒有策略談判等問題，你有何看法？ <ol style="list-style-type: none"> a. 贊成政府動用緊急情況磋商的條款？ b. 贊成立法部門逐條審查嗎？ c. 贊成立法加開臨時會審查嗎？ 6. 是否同意出版與雜誌業應該和出版業其他上下游視為一體，對外談判應該網綁談判，而不是切割成單一行業談判？
	D 產業發展之長期議題	<ol style="list-style-type: none"> 7. 我們若藉此機會檢視台灣相關法規及出版產業的體質，為了這個行業更健全的發展，您覺得有哪些是政府或業界應盡快改善的事項？
15 分鐘	開放現場討論	現場來賓提問與建議
10 分鐘	總結	主持人總結該場論點

第四場：綜合及政府談判程序與策略 會議流程（15：00～16：15）

時間	會議項目	內容說明
45 分鐘	主持&引言人 開場發言	1. 說明背景 2. 對政府談判策略與方法的觀察 3. 綜合上述三場公聽會的精華 4. 有關閱讀生態的重要議題
20 分鐘	邀請與會人士發言	現場來賓提問與建議
10 分鐘	總結	主持人總結該場論點

七. 公聽會之後

工作小組整理調查採訪，以及公聽會資料，並繼續補充採訪。至七月二十六日（周五）正式完成並發布。

三．調查採訪即公聽會內容

1．印刷及其輔助服務業

協議內容簡述

六月二十一日簽署之兩岸服務貿易協議，其中有關於印刷及其輔助服務業的協議內容如下。

· 台灣對中國大陸開放內容：

服務提供模式 (1) 跨境提供服務 (2) 境外消費 (3) 商業據點呈現 (4) 自然人呈現

部門或次部門	市場開放承諾	其他承諾
(r) 印刷及其輔助服務業 (CPC88442**)	<p>(1) 不予承諾。</p> <p>(2) 沒有限制。</p> <p>(3) 允許大陸服務提供者在臺灣設立合資企業，提供印刷及其輔助服務。大陸服務提供者限投資臺灣現有事業。大陸服務提供者總股權比例不超過 50%。</p> <p>(4) 同「電腦及其相關服務業」的承諾。</p>	
	<p>註：所謂 (4) 自然人流動同「電腦及其相關服務業」的承諾，是指 (4.) 除有關下列各類自然人之進入臺灣及短期停留措施外，不予承諾：</p> <p>a. 商業訪客進入臺灣停留期間不得超過三個月。 (商業訪客係指為參加商務會議、商務談判、籌建商業據點或其他類似活動，而在臺灣停留的自然人，且停留期間未接受來自臺灣方面支付的酬勞，亦未對大眾從事直接銷售的活動。)</p> <p>b. 跨國企業內部調動人員進入臺灣初次停留期間為三年，惟可申請展延，每次不得逾三年，且展延次數無限制。 (跨國企業內部調動人員係指被其他世界貿易組織會員的法人僱用滿一年，透過在臺灣設立的分公司、子公司或分支機構，以負責人、高級經理人員或專家身分，短期進入臺灣以提供服務的自然人。「負責人」係指董事、總經理、分公司經理或經董事會授權得代表公司的部門負責人。)</p>	

· 中國大陸對台灣開放內容：

服務提供模式：(1)跨境交付(2)境外消費(3)商業存在(4)自然人流動

部門或次部門	市場開放承諾	其他承諾
F.其他商業服務 r.印刷及其輔助服務(CPC88442**)	(1)不作承諾 (2)不作承諾 (3) 1.允許臺灣服務提供者在大陸設立合資、合作企業，從事出版物和其他印刷品的印刷業務，大陸方投資者應當控股或占主導地位。 2.允許臺灣服務提供者在大陸設立合資、合作或獨資企業，從事包裝裝潢印刷品的印刷業務。 3.臺灣服務提供者在大陸設立包裝裝潢印刷品印刷企業的最低註冊資本要求，比照大陸企業實行。 4.允許臺灣服務提供者在大陸設立合資、合作或獨資企業，從事圖書的校對、設計、排版等印前工作。 (4)除加入世界貿易組織水平承諾中內容和下列內容外，不作承諾： 合同服務提供者——為履行雇主從大陸獲取的服務合同，進入大陸提供臨時性服務的持有臺灣方面身分證明文件的自然人。其雇主為在大陸無商業存在的臺灣的公司/合夥人/企業。合同服務提供者在在外期間報酬由雇主支付。合同服務提供者應具備與所提供服務相關的學歷和技術(職業)資格。在大陸停留期間每次可申請不超過兩年多次有效來往大陸簽註；如有需要可申請延期。在大陸停留期間不得從事與合同無關的服務活動。	簡化臺灣圖書進口審批程序，建立臺灣圖書進口綠色通道。

其中由於中國大陸完全沒有開放長久以來台灣印刷業者所渴望開放的「書刊准印證」(有這個證才能承印書籍及期刊)，以及「秘密載體證」(有這個證才能承印大陸公家機關文書)，而台灣對陸資來台的營業範圍則沒有設限等種種不對等，引起抗議。

而政府事前沒有徵詢及調查這對印刷業的影響，以及對相關出版、發行與零售等上下游的影響，尤其是爭議焦點。

調查採訪及公聽會發言者身分說明

○表示僅接受調查採訪之發言

●表示僅參加公聽會之發言

○●表示接受調查採訪又參加公聽會發言之綜合整理

吳朝陽（台灣省印刷商業同業公會聯合會名譽理事長）○●

郭立人（貝爾敦有限公司董事長）○●

陸兆友（台北市印刷商業同業公會名譽理事長、恆展印刷公司負責人）○●

陳景浪（台北市印刷商業同業公會）○●

陳政雄（印刷工業研究中心董事長、印刷人雜誌社發行人、台北國際印刷機材執行長、興台彩色印刷公司總經理）○

張中一（中華彩色印刷公司董事長）○●

郝明義（大塊文化公司董事長）○

童再興（Money 雜誌發行人）○

黃義盛（盛康企業公司董事長、中華印刷科技學會名譽董事長）○●

葉振壁（盛康企業公司總經理、中華印刷科技學會理事長）○●

趙鈞震（龍岡數位文化有限公司董事長）○

賴松喜（科樂印刷公司副董事長）○●

洪輝嵩（經濟部工業局民生化工組組長）●

不具名業者 A. ○

不具名業者 B. ○

不具名業者 C. ○

不具名業者 D. ○

以下是受訪者及公聽會意見紀錄。（發言按筆劃序）

Q1：目前交流現況——台灣業者去中國大陸在做些什麼／中國大陸業者來台灣在做些什麼？

吳朝陽

台灣業者赴大陸主要侷限在包裝印刷，如印彩色盒、包裝紙，早期有賺到錢，越晚期利潤越低。

相對的，我台商卻無法參加他們的文化印刷之禁區，其管控由准印證、出版、印刷、發行完全可管制。我方則入印刷即可全面攻佔，無法設防與管理，所以不對等。

郭立人

1992年永豐紙業公司前往大陸投資，秋雨創新公司稍晚。其他更早去大陸的印刷業，多在東莞從事包裝印刷。

2011年永豐紙業公司決定結束中國大陸的營運。業務無法推展的主因就是：准印證、祕密載體證。有價證券、支票、高速公路回速票、營利事業登記證等，需特許「祕密載體證」、驗廠等程序，外資、合資、台資，都沒有資格取得，只能接小量社會單（非稅票據），短期內也看不到曙光。

陸兆友

目前赴中國大陸發展的都是包裝印刷，文化印刷不能做。去年在一個兩岸書展裡，中國大陸印刷業問我，你們的書刊要不要經過審查，我回答他，我們不會審查，能不能賣出去、有沒有人看，比較重要。

今年6月去廈門，和廈門印刷行業協會簽訂友好協約，兩會互相交換訊息、技術交流。

陳景浪

台北市印刷同業公會和中國大陸印刷業（譬如中國印刷技術協會），保持民間的交流，曾多次前往參觀中國大陸的國營印刷廠，對大陸了解比政府多一點。台灣印刷廠多是跟著相關客戶去中國大陸，在東莞、深圳，去的印刷業都是做台商生意，要打入當地的產業，並不容易。遇到問題也是自己解決。但新加坡、日本去的企業，出了問題該國政府會出面幫忙協調解決。

陳政雄

我常說台灣的印刷業就像鹹粥攤。一碗鹹粥 10 元，但賣鹹粥的不會只賣鹹粥，加一塊豆腐，嘴邊肉再切一盤，客人一攤吃下來就有 60、70 元。做印刷的也一樣，還要供應紙張，做裝訂，這裡那裡擠壓一下，這樣才能把微薄的利潤撐到最大。

印刷，以前就是一個版子和刷子，讓墨透過刷子轉移到紙張，就叫印刷。但印刷業如今已經很難定義，從印名片、傳單的個體戶，到上市公司如秋雨創新公司都有。現在的印刷已經正名為圖文傳播。印刷就像空氣和水，平常感覺不到它的存在，一旦沒有，人類可能就掛了。二、三十年來，台灣有 500 多家印刷業者到中國大陸設廠，賺的是時間差，當中國大陸的印刷水準不再落後我們時，我們就做不下去了。我在明他在暗，就拿繳稅來說，規定 17% 我們就得繳 17%，他們「自己人」可能只繳 3 到 5%，怎麼競爭？我們到中國大陸設廠的機會不多了，連做外銷的香港印刷商會會長，都說經營的很辛苦。

當然有人賺錢。台灣到中國大陸設廠的正美集團，四、五年前還曾經名列中國大陸最賺錢的公司，電子產業所需的黏膠，無論何種規格，它都做得出來，這也算印刷業。（洗衣機觸控面板也是印刷出來的。）

健豪印刷公司目前是印刷業的大熱門，它靠電子商務承攬業務，在 IT 方面投資上億，從檔案進來、自動編輯到版子出去，人力精省，它是跳脫傳統，「破壞式的創新」的一個範例。

日商的台灣東洋油墨公司等公司，一年營業額可達五千億台幣，它們如果退出台灣，台灣的半導體、光電 95% 都會停擺，這也屬於印刷業。

我從 1958 年進入父親的興台彩色印刷公司、到日本學習，至今 55 年，將公司從圖版製版轉到平版製版，現在則做脫紙張的複製畫。印刷的終極是沒有版的印刷，沒有紙的出版。

所以印刷業是你想的那樣，也不是你所想的那樣。而大家都說台灣印刷業已經飽和，沒有錯，印刷業面臨最大的問題是如何深化與轉型，知道自己往後要怎麼走。

現在印刷產業進入第二次數位轉型，從有版印刷轉到電子成像、噴墨等無版、少量、多樣的數位列印方式，加上電子商務、雲端資訊作業及資訊流通，業者很需要政府協助升級轉型。

服貿協議若危及到業者，從積極面看，我相信在壓力之下比較容易轉型和成長。

黃義盛

中國印刷產業包括三類，(一) 出版印刷：新聞、圖書雜誌、商業印刷；(二) 包裝裝潢；紙箱、紙盒、標籤、軟性包裝等；(三) 其他：票據、文具印刷等。目前二、三類大陸早已開放，約有台商五百家，其中，正美集團在標籤，正隆和永豐、榮成在紙箱，豪門印刷在包裝盒，及從事外銷文具印刷的台商等，在大陸做得很好，這些都是大陸開放的項目，台商都是有競爭力的。但沒開放的項目如出版印刷（要有書刊准印證）、票據印刷（要有祕密載體證才可投標）、特定關係的定點工廠（稅務、郵政、交通、菸酒等）的經營都不好，以上這三者，都因為沒有

開放，也沒有特定關係，所以經營上面臨經營規模沒有效率而造成虧損，包括印刷大廠秋雨創新公司與永豐餘集團等單位。總之，只要中國大陸開放的項目，台商印刷業者就有機會，但不開放就沒有機會。

台灣印刷用紙出口到大陸有 5—6.5% 的關稅，而中國大陸出口台灣是零關稅。如果在大陸印製繁體書運回台灣賣，未必合算；目前台灣因為市場競爭激烈，仍具有成本優勢，印刷單價上台灣也比中國大陸便宜。但如果手工或加工複雜的印刷品，大陸工資、人力就會比較有優勢，但中國大陸的工資近年也持續上漲。

以台灣的市場規模不大，印刷價格又那麼競爭，大陸業者如果純以商業目的來台灣投資的機會是不高的，但如果透過購併從事其他的目的，這是有想像空間的。

葉振壁

二年前，有一外國客戶，同時和大陸、台灣兩邊的廠商合作，後來對大陸的品質不滿意，訂單全交給台灣。

半年前聽聞，中國大陸一郵購業者要到台灣，帶來印刷廠、物流等周邊產業（設立印刷廠），這對台灣整體經濟有好處，但台灣的印刷產業分食不到，沒有幫助。

趙鈞震

目前台灣接單的價格是全世界最便宜的，幾乎已在成本邊緣，中國大陸平均是台灣的五倍。我詢過價，五倍還是最低價。台灣印刷機供過於求，只有合版有賺到錢。所以，陸資來台貢獻一下也很好。不然，台商在大陸實在虧太多了。

賴松喜

我所服務的科樂印刷公司，做的是文化印刷，外銷接單以日、美為主，中國大陸沒有開放准印證，所以科樂無法赴對岸發展。有大陸人跟我們說，你們可以來大陸做包裝印刷，這個市場很大啊。但以往去中國大陸做包裝印刷的，都是跟著電子、製鞋等產業一起去的，單打獨鬥很難打進去。

以合版在台灣很賺錢的一家印刷公司，四年前進軍大陸，虧了約 2 億，今年 7 月決定關掉回台。永豐餘集團在中國大陸至少投資 10 億，去年也回來了。

不具名業者 A.

1988 年我奉派到大陸工作，最後結果業界都看到，永豐餘集團並沒有拿到准印證。

今天台灣業者要求政府談判代表去爭取對岸開放准印證，以為這樣就「對等」了，但事情並沒

有這麼簡單。拿到准印證不難，南京不給，江西要給，但我有江西的准印證幹嘛？所以我說的不簡單，是因為中國大陸是一個人治的國家，就算拿到准印證也一樣，會發生什麼事沒人知道，問題不在有沒有這張證，問題在人治的國家，複雜的程度不是台灣人可以應付的。

不具名業者 B.

目前到中國大陸發展的印刷公司一定必須是頭手（有自己的工廠），而非代工，才能生存，分食其大餅。他們有很多管道可以把錢匯回來。

Q2：有關程序正義。這次政府把印刷業（或書刊發行，或書刊零售業）列入兩岸服貿協議中的一項，事先卻不知會業者，您是否可以接受？

吳朝陽

完全不能接受。政府由上而下決策，事先不與業者溝通，未深入了解個別產業狀況，待協議簽定引起強烈反彈，才開始到處開說明會，一面擺明不可能「撤簽」，一面提出「補救措施」，才較有傾聽的意願。

郭立人

作為業界一份子，非常失望。事前也沒有聽說此事。（有朋友在中國大陸發展，聽說此事後都表示，只能自力救濟，提升自己的競爭力，不對政府抱期望了。擔心未來會面對什麼狀況？還能經營多久？）

內需市場（合版）和電子化（電子發票）對印刷產業已經衝擊很大，未來首當其衝的是：價格。有些廠商弄到賠錢也要搶標電子發票，未來陸資來會更慘。大陸有些外銷價格比台灣高3—4成，可見還有降價空間，降個5—10%，台灣業者就倒一半了。

陸兆友

不接受，都是事後才說。希望是對等才開放，但都簽了，未來只能做好防守。

陳景浪

強烈不能接受，這次會引起軒然大波，就是因為事前沒有溝通，業者心理上都感到錯愕，難以適應，政府施政不夠周延。

陳政雄

政府以底線不能洩露為由，事前未曾徵詢業界意見（據說相關單位有委託生產力中心徵詢美容美髮業者），這事情不是做不到，以紐西蘭為例，只要被徵詢者簽下保密協定即可。

以我來說，我在印刷業有多重角色，印刷研究中心董事長、印刷區域公會常務理事、印刷人雜誌發行人，有自己的印刷公司，也在大學教書，如果政府重視業者意見，我相信我有很大機會被徵詢，可是就是沒有。印刷業界至今無一人出面說「我有被徵詢」。

今天假使我以及幾個業界意見領袖有被徵詢，提供意見，不管協議內容如何，至少我們可以為政府背書，政府也比較好做事，不必像這幾天這樣，因為遇到強烈反彈，到處開說明會滅火。

張中一

這次協議之所以引起極大爭議和反彈，我認為原因有二，第一：政府保密協議，事後才告知業者。第二：兩岸條件並不對等，對國內印刷業影響弊多於利。

政府對印刷業特性的了解，顯然非常薄弱。印刷業進入門檻低，市場規模小，台灣以加入公會者計，約有兩千多家印刷廠，多以國內市場為主，餅不夠大，加上高度密集，早已面臨高度競爭，價格利潤壓到最低，雪上加霜的是科技化（電子書、臉書）與少子化，近年來出版刊物及書籍印刷量年年下滑，在這樣的態勢下開放大陸業者來台投資，勢必導致國內印刷市場競爭更加惡化。

郝明義

事前完全不透露有哪些產業被涵蓋，也完全不和產業溝通的黑箱作業，完全違反民主國家，以及民選政府的程序。這件事情的嚴重性，凌駕乎所有政府其他的問題之上。

黃義盛

這次政府在溝通與協調上不夠周延，業者都是事後才知道。政府號稱簽署服貿協議後可提高GDP、增加就業人口，但印刷業者並沒有看到相關評估報告，我們也不認為會有。

協議過程中政府的策略、態度、做法、思維、專業、團隊，事前都沒有溝通，每個單位互推，各講一套，對兩岸印刷環境缺乏了解，明顯是隨著政府政策，譬如金融、電子商務等送出去的，並沒有落實把產業帶出去。態度輕率，不夠專業，搞不清楚狀況，譬如，關於「祕密載體證」，恐怕很多官員還不知道。又譬如，大陸其實已經開了一個小門，但政府並未掌握先機。例如：上海金山地區已同意給某印刷集團准印證，該集團正在評估中；另一家大型印刷公司也已取得地區性非正式的准印證。

葉振壁

不了解，為什麼要簽訂？

趙鈞震

這樣很不對，詢問業界是基本的事，卻沒有做。

賴松喜

完全沒有徵詢，很不禮貌，不能接受。所以公會緊急召開理事會（擔任理事），立即發表聲明，抗議此事。

不具名業者 A

無法接受。我聽到訊息，知道事情的嚴重性時，離簽約就只剩兩三天，十萬火急召集同業商討如何因應，希望可以擋一擋，暫緩一下，接下來就看到郝明義先生的聲明，可以說，印刷和出版兩端不約而同，同時發難。

不具名業者 B

當然不能接受。

不具名業者 C

政府在制定制度、談判、審查上，不是那麼瞭解，又沒有讓業界參與。

Q3：這次協議，政府開放陸資來台，幫我們在「防守」上做到了什麼？

吳朝陽

表面上爭取的是不新設，不超過 50% 股份，但都有變通、不易管控。而最大的盲點在沒有危機意識，好像我們面對的是一個正常友善的國家。不要忘了，政治上大陸把台灣人當作中國人，經濟上，大陸把台商當做外國人。

郭立人

根本沒有。此次開放的「獨資從事包裝裝潢…等」，早已開放。印前則跟底片一樣，快被淘汰，這部分的開放沒有意義。

陸兆友

據工業局局長講，未來會守住投審會的審查、違反者撤資等。

這次談的是服務貿易，雙方都會有衝擊，但基本上服務業是我們的強項，只要能爭取到對等開放，我們仍有優勢。

陳景浪

協議簽訂後，政府亡羊補牢，密集透過說明會協調溝通，說明後續的管理機制。包括：逐條審查，僅開放投資現有印刷業；若有壟斷或不利國內經濟發展，會禁止投資；政治、社會、文化上具敏感性或影響國家安全禁止投資；倘涉及其他開放業別（如出版）會限期命令停止或撤回投資。

童再興

台商在中國大陸已經可以做很多事。現在透過協議開放印刷業，不會改變太多現狀，因為有能力去大陸的，早就去了；簽訂協議後，之前沒去的人，若不具印刷技術優勢，還是不敢去，因為去了仍會虧損。加上中國大陸印刷業也很分散，並具有區域性，例如北京、上海的雜誌，習慣在當地印製，溝通和運送較方便；當地的印刷廠盤算的也是當地的市場。如果他們因為在台大規模投資，希望機器滿載而轉給台灣廠印，反而會因為成本過高，而虧損更多。

市場開放後，如果能在法律上有所保障，對台灣業者反而更好。目前印刷業在台灣是夕陽產

業，也是薄利多銷、飽和競爭的市場。所以我認為，即使開放，中國大陸也不會有人來投資。反過來說，如果中國大陸印刷業不具技術優勢，來台成本又難降低，未必會有業者願意前來投資。

郝明義

沒有做到防守，反而更進一步破壞了防守。

黃義盛

台灣市場小、價格競爭，又無中國大陸接單台灣生產的機會，無間接外銷的可能，陸資要賺錢也很難，單從經濟面講，開放既無好處，也無壞處。但來台的陸資資本估計是很有規模的，刻意低價競爭或從事其他目的是可能的，我覺得台灣的印刷業者在經營能力與競爭力上，還是有自信的。

趙鈞震

雖然有可能併購、人頭等，但低於 50% 的投資額，很好，可以增加資本市場。

賴松喜

完全沒有，准印證沒有開放，就是不對等。

不具名業者 A

毫無「防守」，因為政府認為協議不是什麼大事。政府不知道我們在和一個 58 倍大的巨人談判嗎？這是真正重要的關鍵：他們大，我們小。高希均先生說「危機就是轉機」，這話如果用在經濟體相當，以及政治上都民主開放的兩邊沒有錯，但是不能用在台灣和大陸。

「弱國無外交」，我們怎麼可以貿然的開放？如果是真正的商業競爭，我們不怕，但這不是商業，是政治談判。開放的產業是政治談判的政治工具。既然是政治談判，先決條件就是對等，如果我們的政府不在乎這個，那什麼都不必談了。

不是說開放不可以，但時間不對，台灣對整個中國大陸也不對，如果能朝區域論推進，就是把中國大陸和台灣切割成幾個經濟體，這個方向才是對的。

不具名業者 B

沒有感覺到。

Q4：這次協議，政府開放陸資來台，是否忽略了哪些可能的衝擊和影響？漏失了什麼「防守」？未來，在「防守」上，可以如何補救這些被忽略的衝擊和影響？

吳朝陽

攻佔印刷，等於出版也淪陷。我們不怕開放，只怕不對等，不管中國大陸國情國家政策怎麼樣，國際談判就是要對等。此次開放的 64 個產業中，如果是在對等、全面開放的情況下，以價格和技術，印刷是最有籌碼競爭、最能挺住的產業。但也是唯一涉及意識形態，必須要有政治警覺性的產業。舉一例，光是印個名片，個人資料就曝光了。

陸資到台灣投資上限不超過 50%，外界的解讀是，那就等於包含 50，三年後他們翅膀硬了，就跟你切割，那請問這 50% 的解釋權在哪裡？

沒有祕密載體證，台商到中國大陸無法投標其政府的標案，但陸資來台卻可以投標我們政府的工程，這就是不對等。

照印研中心公開的資料，台灣印刷業 101 年的毛利率約在 5-10%，陸資來台，若認真做事會分食大餅，降低利潤，若不認真做事，就可能炒樓、炒房地產、滯留等，影響政治經濟，造成國安問題。最可怕的一點是，陸資人員的移動太過寬鬆，也令人憂心，陸勞的薪資比外勞還低。ECFA 簽訂時，中國大陸強調讓利台灣，我們以為會從上層的企業去談，譬如石化、天然氣、電力等，結果老百姓小飯碗的庶民經濟也去談，侵蝕庶民生活。

64 個產業中，無一不關乎庶民經濟和就業機會，以印刷業為例，台灣有 7000 多家大小印刷廠，近年來子女回家繼守家業，時有所聞。為什麼？因為經濟不景氣，年輕人就業困難，有一家小印刷廠可守，至少比在外闖盪安穩，美容美髮業和農村情況也差不多。那請問，中藥材只要夠便宜，迅速送到家，又有品牌（同仁堂），消費者買不買？服貿協議會讓就業率流失，我們真的憂心。

所以，在不對等開放形勢下讓中國大陸印刷業進來，政府是誤判形勢，還是無知、或不在乎？補救：提高資金門檻。協議中，20 萬美金就可以有 2 人來台，還可以無限延簽。投資移民加拿大是 190 萬美金，新加坡是 785 萬美金，是我們的 40 倍。同樣地狹人稠的台灣，卻降為 20 萬美金。這恐怕會造成龐大的經濟移民。所以，必須管控該產業可接納的所謂白領階級人數，不可無限量的移入。

郭立人

預估價格戰會影響到中小型印刷業。工業局強調會有輔助轉型計畫，但那是本來就在做的啊。

商機並沒有顯現出來。

補救：除了應該爭取對等條件，另外，新加坡、香港的外銷市場做得不錯，政府喊了很多年，但印刷業不易吸引外貿人才，進入印刷業又未必懂印刷。政府（外貿協會）可以輔助商業推廣、資訊提供、採購媒合等。

陸兆友

衝擊和影響還不知道，尚無實戰經驗。防守上的補救，也還不知道，應該從長計議。

陳景浪

工業局有提出幾項補助措施，但令人疑慮。

逐條審查：表面上 49% 已可以當董事長了，政府可以禁止嗎？

壟斷或不利國內經濟發展：如何評斷？如何禁止？建議必須要求陸資加入公會成為會員，若有不當情形，由公會提報。

政治、社會、文化的影響：未來執行上一定會有爭議。

不投資出版：台灣是出版自由的國家，不知道他們會引進什麼樣的言論，如果是批評中國大陸政權的言論，會不會引起對岸施壓？

純就商業面，台灣印刷成本已壓到最低，產值小，對岸應不會想來，但若有其他目的就另當別論，對岸大都是國營企業，沒有賺賠的問題。

台灣印刷的經營績效、管理能力曾經擁有優勢，近 5 年情勢已改變，中國大陸無論設備、市場，都是台灣無法競爭的。

張中一

開放的先決條件應該是帶來經濟價值與互利共惠，又不對既有產業產生負面效應，如果剛好相反，貿然開放所為何來？

單純就印刷及其輔助產業相關的服貿協議內容來看，中國大陸方面對台灣開放三項，台灣則對大陸開放一項。我三他一，看似對台灣有利，實則不然。

中國大陸對台灣開放的三項，包裝、裝潢與印前，其實台商在大陸已行之有年，把既成的事實形諸於協議，看似政府為業者爭取到什麼，實則一點意義也沒有。

至於台灣業者最想爭取的「准印證」及「祕密載體證」，因為中國大陸對出版品的嚴格管控，台商一直無法突破，屢屢敗陣，這也是政府在談判時最需要為台商爭取而未去爭取的。

政府更必須百分之百審慎的是中國大陸因人而異，說變就變的政策。

中國大陸業者只能與台灣企業合資且股份不得超過 50%，也不得跨入出版業。但我們憂心的

是，大陸印刷業廠多數有國營色彩，此其一。

台灣市場的高度自由化，只要有心進入經營印刷事業，所有的限制都不會成其為限制，想印怎樣的出版品就印怎樣的出版品，然後四處流通，這也是開放印刷最不可不防的挑戰；印刷的內容具有文化意識形態，洗腦於無形，也所以印刷業的開放不僅僅是單純的服務業開放，也所以印刷業在中國大陸是為特許行業。

台灣業者到中國大陸純粹就是做生意、賺錢，中國大陸印刷業入資台灣，會不會就只有「做生意」這麼簡單呢？

另外，中國大陸雖開放台商進入投資，但主導權都抓在它手上；而台灣雖有 49% 規限，但以台灣投資環境，20% 儼然已是最大股東，可以擁有主導權。老闆變成大陸人，這對台灣印刷業乃至出版業，傷害甚深。

黃義盛

關於防守上的疏忽，有以下幾點。

大陸出版印刷業者 75—80% 都是中國大陸的國營企業，如果未來陸資是來自國營企業或部分國營企業的資金，那他們的投資目的就會比較複雜。譬如延伸其他業務及目的。

49% 的投資門檻這一點，兩岸差異很大，在中國大陸，做得到，但在台灣，很難。台灣上市公司，20% 股份就能當董事長或總經理、就可以經營公司了。

那麼，執行面上，是以公司法為母法？還是協議是母法？哪一個為主？

其次，陸資公司如果印製類似「一國兩制」的書，怎麼辦，如何管理？台灣是自由的國家，管制很難，這是台灣做事的方法。協議開放又處處刁難，則是中國大陸的做事方法。台灣要如何做到管理？

補救：有人倡議陸資公司強制加入公協會，但內政部是否有明確規範廠商一定要加入公會？

葉振壁

台灣印刷的產值不高，內銷市場一年約 700 億，但 MIT 在國際上素有口碑，陸資進來，即使虧錢，能掛著 MIT 的名義跨出去，就賺到了。

陸資可能會在外銷市場以低價競爭。以往已有實例，在爭取外銷訂單時，10 元的成本，他們 8 元就接了。陸資到台灣會不會也是如此？台灣的印刷是開放的，印什麼都可以，大陸可以嗎？

補救：去談開放准印證，對等開放，協議才有意義。

趙鈞震

沒有對等開放。如果在大陸能夠取得准印證，可以印書，那就真是福音了。

賴松喜

近三、五年來，每年出版印刷的營業額以 5－10% 萎縮。開放中國大陸來投資，但台灣大型印刷廠（出版印刷）不超過五家，這些廠不缺錢，而是缺生意。

中國大陸是一條龍式的談判，台灣卻是切割來談。近日廈門一個國營的投資集團來台，就明白地講，大陸不會開放准印證。這就是不對等。

台灣印刷規模一年 700 多億，大陸是一兆 6000 億（2011），是台灣的 20 倍，他們不會來投資的。

台灣印刷內需佔 88%，印工是世界最低的，稼動率僅 50－60%（以 24 小時計算），競爭如此激烈，沒有生意，來投資有用嗎？他虧得起，你虧不起（他虧 49，台灣虧 51）。

較擔心的是小型印刷廠，他們常常低價亂標案，到時陸資賺了一票就落跑，能奈何？

政府提撥 952 億，補救受創行業，但那麼多行業，請問如何分配？工業局撥給印研中心 2000 萬進行輔導，輔導的效能在哪裡？

不具名業者 A

看到協議內容後我就一直在想，一直在深思，到現在我還沒有想出一個全方位的、面面俱到的解套方法。協議從大方向到細節，我反覆讀了幾遍，除了看不懂還是看不懂，兩個字：空洞。

不具名業者 B

台灣完全開放，但印刷業到中國大陸，卻受到證照限制。

陸資太有錢，要拿下經營權很簡單。49% 門檻已經是舉足輕重了，如果台灣人是三人合股，只要其中一人和陸資合作，就可以掌握經營權了。又或者以擴廠之名增資，那就把你踢出去了。

補救：最好撤簽。要求陸資加入公協會可以多一層保障，但走偏門太容易了。

不具名業者 C

大陸開放印前是痴人說夢，台灣經驗複製到大陸無法生存，因為台灣製版比大陸貴一倍。以物流變動性條碼的印刷為例，大陸已發展起來，即使到大陸，台灣優勢也不再。

不具名業者 D

台灣印刷業 88% 依賴內銷，簽訂後衝擊內銷市場，很快市場就會亂掉。希望未來陸資來，能開拓外銷市場，把市場做大。

Q5：這次協議，政府幫我們和對岸爭取到哪些新的有利開放條件？

吳朝陽

有的部份是以前台商就已存在的條件。

郭立人

即使有，也是早就存在的。印刷的開放應是中國大陸提出來的，台灣政府當禮物送給人家。

陸兆友

因為開放，讓業者很緊張，目前看來，對金融、電子商務或許有利，但不能拿我們去換。

陳景浪

從協議的本文來看，我們開放的門小一些，對岸開放的門大一些。（允許獨資從事包裝印刷、最低註冊資本額）

黃義盛

完全沒有。

葉振壁

沒有。判斷陸資對中小型印刷廠較有興趣。

賴松喜

完全沒有。

不具名業者 A

幾次說明會，都是業者出一招，政府就出一招，說什麼新加坡在看，紐西蘭在看，看什麼？看台灣有多笨嗎？

不具名業者 B

不覺得。

Q6：這次協議，政府與對岸談判時，有無錯失哪些應該爭取而沒爭取到的事情？

吳朝陽

對印刷而言，就是不對等的開放。我台商無法投標其國營企業印刷品，反觀他們來台後是沒有限制的。其他的行業則是要面對 35：1，不對等的競爭，尤其是人力成本。簽 ECFA 時中國大陸不是說要讓利嗎？我方只剩小小的一個台灣，禁不起任何的實驗與失敗，經濟主權將會嚴重流失，就業機會被經濟移民所取代。這才是最嚴重的。

郭立人

對等開放，讓印刷業公平競爭。專業的人是有信心的，但非市場機制的障礙，廠商很難突破。

陸兆友

稅金。稅率的問題應該爭取。印刷業大舉來侵，如果台灣的廠在中國大陸大量印製日曆、月曆，大陸人工、材料都便宜，台灣業者負擔稅率高，很吃虧。

陳景浪

准印證和祕密載體證。有業者反映，政府官員說，「不可能的事就不要提。」由此可見，政府談判欠缺技巧。

張中一

目前台灣印刷市場面臨著過度飽和及削價競爭，再加上近年來受到電子媒體的影響，印量漸趨下滑，在這樣的情況下，如能擴大市場，前進大陸，對於促進國內經濟及產業對外發展來說，均有很大的提昇與助益。另一方面，以提昇產業競爭性機會而言，台灣印刷業接單價格較低且品質高，在競爭上具有優勢，惟有在提高國內就業率上，因印刷屬於內需產業，對我方就業率影響不大，利於促進對方就業率市場，但卻可享受大陸的資源及通路，促進雙方的合作交流，一起合作經營搶攻國外市場。

大致而言，以「開放」來說，利多於弊，但是需建立在兩岸實質對等開放的前提與條件下。以現行辦法而言，大陸目前對出版品的印刷尚需取得准印證，且限制台資僅能採用合資方式，不允許台資擁有控股與主導的權利，期望未來政府能在兩岸對等的原則及目前兩岸服務貿易協議

的架構上，持續與大陸協商，簡化或鬆綁准印證制度，增加台商控股權及主導性，以增加其在大陸投資之意願及機會。

郝明義

政府這次如此不對等地開放印刷業給對岸，事實上犯了三個錯誤。

我先講前兩個。

第一個，就是根本沒從對岸那裡爭取到什麼新的有利開放，卻誇大事功。像總統府安排薛琦和我通電話的時候，薛琦一直把對岸讓我們去做商業印刷說成是這次很大的突破，而大家都知道不是。

第二個，近乎矇混。像台灣的印刷業者一直在大陸拿不到書刊准印證，政府不但沒有幫大家爭取到突破，竟然還想讓此事就像不存在地消失，避口不談。

黃義盛

沒有擴充出版印刷在中國大陸發展的空間。沒有讓印刷業有參與中國大陸印刷招標的機會。中國大陸如果不開放，台灣印刷及出版業很難有發展空間。

葉振壁

對等開放准印證。從市場觀點看，中國大陸已開放的包裝印刷，產值約占 30%，產值最大的還是出版印刷這一塊。這一塊沒開放，等於服貿協議沒有針對他們最大的市場去談。

賴松喜

准印證。

不具名業者 A

政府應該說，以印刷來說，你開放什麼我們就開放什麼，有一個基本的對等。

不具名業者 B

對等、准印證。

Q7：中國大陸把印刷業（或書刊發行，或書刊零售業）當作特許行業，和出版業其他上下游同歸意識型態的主管部門一條鞭管理。我們政府是否也應該把出版產業上下游視為一個整體，也歸由政府統一的部門來管理？並且網綁起來當一個政治議題和對岸談判？

如果一定要分由不同部門主管，並且切割談判，如何避免不同部門之間在管理上互踢皮球？

陸資來台之後，如果以他們隱藏的「意識型態」之手形成特別經營策略，對台灣純粹追求商業利益的同業造成不公平競爭，政府有何因應之道？

吳朝陽

是的，中國大陸既然把出版印刷列為特許行業，台灣也應該把出版印刷視為特許行業，在這樣的共識下來談判。

進一步說，印刷的利基不大，這使得我們不得不去想像隱藏在背後的其他意圖。協議說是開放印刷及輔助業，未包含出版，表面上看是只開了一扇小門，有所限制，但以台灣的自由經濟體，無審沒批，一路到底，沒有紅燈，開小門不就等於開大門？

印刷和出版連成一氣，是無法切割的。不想開大門的話，就連小門也不能開。

小門一開，設想一個極有可能的情況，對岸可以化整為零，把一個新華社拆成 20 個、資金入主台灣的印刷公司，一家公司上限為 7 人，這樣就有 140 名陸幹進駐，大大節省人事成本，競爭力提高，若再喬下 5% 暗股，就可以取得經營權。然後他們會去作政府標案，做政府的工程，這我們能阻擋嗎？

接下來，會不會有自由行陸客在「他們家」經營的公司打工 3 個月或 1 年，排擠掉台灣人，讓我們在自己的土地上失去了工作機會？讓我們的年輕人失去工作機會？

郭立人

當然較有利。大陸就都是一條龍式談判。旅遊業最明顯 開放陸客，中國大陸就用自己旅行社招攬旅客，帶到指定的商家，台灣的景點上的餐廳、交通、鑽石珠寶，都已是大陸入股大陸賺錢，台灣人還要擔心被倒帳的風險。

希望有專責機構，統整官方和民間。稍有專業與智慧者都應該敏感知道，這是中國官方巧妙主導的文化攻防戰略，台灣當局絕對有人洞悉這樣的蝴蝶效應，應該是高層決策者有意配合，

否則文化部不會自廢武功，完全無專業擔當和作為。如果此時不警醒振作統合談判，印刷相關的出版、文創、藝文、數位匯流、電子商務和雲端商機都將拱手讓人。

感受不到政府有因應或配套的措施。對無能為力的產業，採取放任的態度。譬如電子發票一例。

陸兆友

中國大陸一向是一把抓的，但台灣一向是分開主管，各有環境背景的不同。談判時能夠綁在一起是最好。但若是當政治議題來談，中國大陸不會跟你談，印刷業也不是自私的，並不希望影響其他有利的行業。所以，明明知道是政治問題，也要當成是經濟問題來談。未來就算他們當老闆，百姓有工作也很好。總之，應該公平、合理、互惠的談判。

至於，部門與部門之間，舉一例，如果陸資公司印了一本有問題的書，那是要怪印刷廠嗎？但印刷廠只是印刷，是有人送來印的，他自己送出去銷售，那歸哪個部門來管？要管誰？內容上的置入行銷誰來界定？這些事前都該分工清楚，不能急就章。

如果是意識型態的目的地，陸資投資者一定會找互相認同者。台灣大型印刷廠不多，中國大陸來投資不一定要找大型刷廠，隨便找家做印前、印後的工廠，印來賣，就能影響老百姓的觀念。

如果是商業目的，那就公平競爭。我想他們也希望是公平競爭，不希望我們給他們特別優惠。

但因此，也可能就不會來，大陸印工雖然高於台灣，數量一大，價錢就可以降下來。

還有一個可能，是來過水，投資後送兩三人來，幾年後拿台灣身分證。中國大陸出境手續的管制很麻煩，如果拿台灣身分證，要去哪個國家都很方便。這是周邊利益。

陳景浪

在談判策略上，不反對綁在一起，以此為籌碼，要求其讓步。但服貿協議是架構於 WTO 下的經濟議題，台灣一旦涉及政治，就分藍綠，公會立場是中立的。

張中一

此次服貿協議的內容中，中國大陸不允許台資控股及主導，想必是其認為，完全開放等於連帶的使出版業也開放，出版業及印刷業均屬於知識服務產業供應鏈的一環。但就目前現況，中國大陸應該不可能開放其出版業的市場，對其他國家也無開放，因為怕開放對其影響太大，深怕文化層面的內容傳播太快，造成負面的影響，如果硬要將印刷業及出版業綑綁談判，恐怕很難再要求中國大陸對我國開放印刷市場。希望未來在談判時，能進一步要求大陸開放文化出版品印刷獨資經營。

陳政雄

如果有中資要投資我的公司，我當然不會接受。想一想，我公司的資本額兩千多萬，他要投一千萬。進一部機器五千萬，我一年了不起生意做兩千萬，投資這樣的公司要幹嘛？如果擔心大陸另有所圖，利用印刷出版宣傳他們那一套，我想很少人能接受吧，反倒是他們對我們的出版品比較感興趣。所以我開玩笑說，也許有人會想來投資，因為藉著投資可以來台渡假，長住一年，可以把孩子送來，這種和平演進，是未來兩岸關係的重要力量。

黃義盛

同意綁起來談判，才有力量。

葉振壁

贊成綁在一起。中國大陸就是綁在一起來談判的。這本來就是一個政治議題。希望政府部門統一事權，避免影響時效。

趙鈞震

同意綁在一起，產業鏈綁在一起，對整體產業較有好處。其實陸資對印刷不可能有興趣，但如果投資零售通路、出版，就有可能，因為零售通路和出版有其利潤，就像港商投資城邦出版集團、蘋果日報，可以把餅做大。

台灣官場文化就是互踢皮球，這當然不好。

不擔心低價競爭，這麼多年來，有哪個外資來投資印刷，已經低價得很嚴重了，爛攤子交給人家也好。我從事印刷一輩子，現在都不知道該怎麼做下去了。

郝明義

我們政府犯的第三個錯誤是：出版、印刷、書刊發行、書刊零售是出版上下游的產業鏈。相對於大陸的巨型集團，以及有些黨政特別資源支持的業者，台灣這四個上下游產業鏈都很弱小。然而政府不但沒有把台灣出版業原來就相形弱小的四個產業鏈「網綁」起來和中國大陸談判，竟然還配合中國大陸一向的談判策略，把四個產業鏈「切割」開來，先把我們自己的印刷業做不對等的開放。這種錯誤實在不知道該怎麼形容。

如果我們真要和對岸談什麼出版的開放，這四者必須網綁起來和對岸談。這四者之間都是魚幫水，水幫魚的關係。

現在我們政府口口聲聲說這次開放印刷和開放出版無關，以及為什麼要把出版和印刷等網綁起來談判，既然我們的政府無知，不妨看看中國大陸所提供的證據。

這次中國大陸在開放給我們印刷業的項目裡，附帶承諾加了一句：「簡化臺灣圖書進口審批程序，建立臺灣圖書進口綠色通道」。請問，如果他們不承認印刷和出版、發行、零售是一體的話，為什麼要在印刷業的開放承諾裡加這句話？為什麼不在他們開放發行、零售那裡說這句話？中國大陸這麼明擺著承認印刷是和出版、發行與零售是一體的，我們的政府卻一直在視而不見，簡直不知該怎麼形容。

服務提供模式：(1)跨境交付(2)境外消費(3)商業存在(4)自然人流動

部門或次部門	市場開放承諾	其他承諾
F.其他商業服務 r.印刷及其輔助服務(CPC88442**)	(1)不作承諾 (2)不作承諾 (3) 1.允許臺灣服務提供者在大陸設立合資、合作企業，從事出版物和其他印刷品的印刷業務，大陸方投資者應當控股或占主導地位。 2.允許臺灣服務提供者在大陸設立合資、合作或獨資企業，從事包裝裝潢印刷品的印刷業務。 3.臺灣服務提供者在大陸設立包裝裝潢印刷品印刷企業的最低註冊資本要求，比照大陸企業實行。 4.允許臺灣服務提供者在大陸設立合資、合作或獨資企業，從事圖書的校對、設計、排版等印前工作。 (4)除加入世界貿易組織水平承諾中內容和下列內容外，不作承諾： 合同服務提供者——為履行雇主從大陸獲取的服務合同，進入大陸提供臨時性服務的持有臺灣方面身分證明文件的自然人。其雇主為在大陸無商業存在的臺灣的公司/合夥人/企業。合同服務提供者在在外期間報酬由雇主支付。合同服務提供者應具備與所提供服務相關的學歷和技術(職業)資格。在大陸停留期間每次可申請不超過兩年多次有效來往大陸簽註；如有需要可申請延期。在大陸停留期間不得從事與合同無關的服務活動。	簡化臺灣圖書進口審批程序，建立臺灣圖書進口綠色通道。

賴松喜

同意綁起來談，但協議已簽，已經來不及了。政府對印刷業的生態根本不懂。

不具名業者 A

在台灣，出版歸文化部，印刷歸經濟部工業局，文化部的不懂印刷，工業局的不懂出版。所以把出版歸出版，印刷歸印刷，談判代表根本不知道出版和印刷不能切割，而且是出版在主導。

偏偏在中國大陸印刷是特許行業。談判的兩邊文化背景不一樣，經濟規模差很大，對出版印刷的界定不同，任何協議都要回歸到一個相同的基準點，如果沒有，怎麼協議？

想想看，如果對方懷有政治目的，我們招架得住嗎？就假設中國旅行社來台灣好了，它就找一間肯聽話的公司，給它好康，欠的錢也都算他，那家公司的顏色可能不變嗎？

印刷也一樣。開放以後，它要印書做什麼，自由自在。官方說我們有出版法可以規範，簡直天花亂蓋一通，請問台灣有出版法可以規範印刷內容嗎？

我對你全面開放，你對我片面開放，台灣挺得住嗎？更加是，當世界各國已經不敢在中國大陸設廠的情況下，我們卻反而開放讓他們進來！

不具名業者 B

當然要綁在一起。應該要有明確的想法和思維。政治和產業，二者同時並進，不可脫鉤。

政府編列 952 億補助受損行業，但稅收都不夠。何況，陸資不會去賺這個錢嗎？轉型對中小企業很不容易，一部機器要 4、5 千萬，向銀行借錢利息很高，還要經過層層審查和抵押。

Q8：為了我們這個行業未來更健全的發展，您還有哪些其他建議？

吳朝陽

分三個層次：

(1.) 希望撤簽。

(2.) 有辦法的話，要談到讓中國大陸允諾開放一個省的准印證，福建、海南都可以，讓台灣印刷業進去，完全的對等競爭，作為實驗區，等雙方都無顧忌時，再完全對等的開放台灣地區。

(3.) 真的擋不住，中國大陸印刷業進來了，就必須有各種補救措施，譬如約定陸資來台申請人數相對雇用有印刷技術證照的台灣員工，以保障台灣印刷員工的工作機會，以及必須有公協會的協助管控（就近加入印刷同業公會、工會協助管控法規事項，如控股比例、白領來台人數、印刷技術士人數是否合法等）。

同時，建議陸資來台以外銷為主，政府可設立一個自由貿易區，合資獨資均可，以外銷導向，與陸資攜手將產業推向國際。

郭立人

(1.) 希望提高主管的層級。以往印刷公協會的活動邀主管官員參加，都邀不到，只來位階不高的公務員。可見政府的認知、重視度是有問題的。

(2.) 對精密印刷、綠色印刷、外銷市場、專業人才，可做一些輔導的規劃。

(3.) 如果有機會，贊成撤簽印刷業的開放。

陸兆友

解決印刷業的內憂，給一個良好的商業環境（有些問題，一個行政命令就能解決）。譬如：

(1.) 工業局允諾要協助業者設備更新、培養人才，但這是長期的工作，不該是有了服貿協議才去做。不簽也該做。而且要考慮，是否符合產業需求及確實執行？

(2.) 聯合供應契約的價格壟斷、政府採購案應提高採購金額下限、政府標案使用中華電信網路平台和銀行入帳需繳交手續費，形成剝削、財政部印刷廠與民爭利，身障保障的規定有漏洞等等，應大力改革。

(3.) 本會名不正言不順的問題，既名商業團體，照理應歸經濟部商業司主管，但卻被放入台

北市政府社會局，跟同鄉會等同，商業方面的問題譬如稅金、措施等，社會局能管什麼？

(4.) 另外，還有兩岸往來的稅金的不對等。

陳景浪

(1.) 過去政府很不重視印刷業，要見局長很難，最近為了服貿協議，拼命跟業者見面，這就是轉機，希望集思廣益，透過政策的延續性，輔導提升印刷產業的競爭力，帶大家進軍國際和大陸市場。

(2.) 印刷業的困境在內銷比太高，香港、新加坡的外銷市場做得很好，這是未來政府要重視的事。

(3.) 印刷業當前的艱困，很多是政府政策所造成。如：財政部印刷所與民爭利；採購法上限 10 幾年未修改；身障者的保障有漏洞；營利事業所得稅的不公。

陳政雄

(1.) 政府必須很清楚的告訴來投資的中國大陸業者，不能新設印刷廠，只能投資既有的印刷廠。

(2.) 所投資的印刷廠必須是印刷公會會員，要經過工業局嚴格審核。以往「業必歸會」，現在則不強制，有多少印刷公司沒有加入公會，不得而知。

加入印刷公會成為會員，有兩個作用，(1.) 是就近看管。以前發生過一個案，某家印刷公司在農曆年間被侵入，用其機器印鈔票。大陸業者要來台灣做什麼，我們不知道，因此要加強監督的力量。(2.) 為了提升公會會員的影響力。

其次，積極的做法，是要爭取讓我們的出版品、印刷品，自由到中國大陸去，綠色通關，而且要零關稅（現在是 5—7%），這樣才有競爭力。我知道這像癡人說夢，談判代表也直接回答說不可能。明知不可能，還是要非說不可。為什麼？舉釣魚台漁權為例，台灣和日本談 20 幾年都沒成，最後咚一下通過，因為日本不願見到台灣和大陸站在同一個陣線。

開放印刷這件事，現在是大陸欠我們，你說不行，但你欠我的要記在帳上，有一天不管小縫中縫大縫，終究會打開。

還有一點，我們不能進去，對中國大陸也是一大損失。像我這樣的人，經歷過幾次的印刷轉型、革命，能和日本愛普生社長坐在一起對談的人才，在中國大陸可說沒有。（文革的關係）

張中一

身為印刷業經營者，我了解政府苦心，個人也不反對印刷業的開放，畢竟從商業角度，中國大陸市場廣大，又歸屬同樣的語言範疇，頗具商業價值和吸引力，但這一切必須在實質對等的基

基礎點下開展，而且事前要仔細評估開放對台灣印刷業的衝擊。

由於茲事體大，建議政府決策時應以下列三項原則進行，(1.) 不應輕忽草率，粗糙以對。(2.) 如何對等。(3.) 如何審查嚴謹。據此三項原則，我的建議是：

(1.) 規模：只允許一定規模或一定資本額以上陸資來台投資，且需先申請工廠及公會登記證，以掌握其經營狀況。

(2.) 外銷為主：台灣印刷產業市場規模小，為避免過度競爭，就不能再切割既有的市場。陸資來台投資的印刷廠，其經營項目應以外銷為主，限制其經營內銷市場，以免同質性過高，進而壓縮國內印刷業者的生存空間。

(3.) 請針對開放「准印證」進行協商，如果能開放或部分開放，對台商是一大利多；如果無法協商成功，基於對等、公平原則，我方對陸資來台投資印刷業，也應給予相同限制條件，以其人之法還諸其身，規範必須取得准印證者才給予印刷的權利。

此外，面對服貿協議對印刷業帶來的衝擊，我的建議是政府應先了解就目前市場，與印刷業進行會談，了解其個別的需求狀況，再根據印刷業者規模的大、小進行分類，擬定不同的戰略與措施，並建立有感產業發展策略白皮書，以輔導印刷產業升級及轉型。根據以上幾個三個進程分述如下：

- 與業者進行會談，了解現況

透過舉行座談或會談的方式，將能就目前經營的現行狀況中的困境進行了解，以利後續的輔導與補救。據我所知，協議簽訂後，工業局持續與印刷業者溝通，積極參與各縣市公會的例行性會議外，還成立「印刷輔導團」，對個別印刷廠進行訪視診斷，聆聽需求，其作為值得肯定。

- 依規模大、小區分不同策略

策略的擬定與實施，並非一體適用，而是要適當分類，根據規模、需求的不同，採用不同的輔導方式及獎勵措施。因此建議印研中心成立智庫，進行全台印刷業的普查，以了解印刷產業生態並細分各印刷廠的規模及大小。在實際的措施上，採分流制度：在對岸市場的開放上，能過去的只有中、大型的印刷廠，積極輔導其建立外銷平台；而對中小型的印刷廠而言，政府理應輔導其升級或轉型，以創造市場更高的競爭力。

- 建立有感產業發展策略

(1.) 持續性的投資抵減

過去印刷產業，先後有促進產業及獎勵投資等相關條例提供投資獎勵及賦稅抵減，不過所得稅的徵收也由 25% 降至今 17%，因此兩個條例均前後宣告終止，但此次服貿協議的簽訂對於國內印刷市場衝擊甚大，使原本經營就十分困難的印刷業更是雪上加霜，因此我認為應根據其兩個條例的精神，建立相關方案給予印刷業者實質上的幫助，並持續性的給予，而非僅是短期或臨時性的補助，例如：持續獎勵投資環保相關類型及高效率、產能的生產設備，並補助購買環保版材、環保油墨、FSC 紙料等較高單價但符合環境的耗材，甚至設立臨時條款，提供弱勢或

受衝擊產業於賦稅上的實質抵減，以降低印刷廠營運上的成本，使其更有利於在市場上生存。另一方面，中國大陸對我方的出版品進口需課徵稅收且需要數月的審查，另外在當地投資也均須課稅，在無法要求對岸免徵稅或關稅的條件下，也應補助及鼓勵業者，以建立外銷市場的機會。

(2.) 人才培育與技術升級

印刷業目前遇到的另一個困境是人才缺乏及技術無法傳承，在人才培育上，建議能設立相對應的教育機構，並透過產學合作的方式培養人才，並由政府提出實際人事費用的補助，可增加印刷產業就業率。另外，印刷廠現雇用外籍勞工，有一定比例上的限制，若能有效的增加外勞比例（從現有 15% 提至 20%），運用得當，可降低勞動生產成本；而在「原住民」及「身心障礙者」的僱用上，政府規定需達一定比例，否則需繳交代金，但由於產業本身特性，雖積極尋找卻於實際上有一定難度，建議能透過跨部會的協商，在業者積極尋找的前提下，免除或補助代金的繳納制度。在技術傳承方面，由於數位時代來臨，若能透過產學上的升級，結合資訊與科技，將印刷業升級成為一個知識與高科技的產業，吸引高知識人才前來，將有助於印刷業者的升級及轉型，以產生更高的產值。

(3.) 合理價格，杜絕價格競爭

印刷產業競爭激烈，價格廝殺嚴重，早已形成惡性循環，又近期舊型的二手機種可以低價方式進入，除造成環境問題外，更造成以極低的價格壓迫其他業者的生存，因此建議政府應管制二手印刷舊設備進口。另外，目前印刷業參與投標均採用最低標，由於目前印刷產業利潤已至谷底，生存面臨困難，為維護現有印刷業者生存的空間，建議印刷業不應採最低標，而應採納與底價相近之合理價格廠商之合理標模式，以兼顧品質及價格。

(4.) 成立產業園區，形成聚集效應

現有國內印刷廠的土地、房舍與科技產業相比，相對老舊，且其位置附近已漸發展為住宅區域，除易影響居民生活品質及與相關業者的對立之外，也不利於印刷產業的轉型與升級，因此，政府應設立印刷專區，提供相關資金與補助，輔導整體產業遷移，並吸引文創產業投入，一則利於現有土地開發，二則可產生印刷、出版產業聚落，建立策略聯盟，形成供應鏈效應。

(5.) 輔導外銷平台，取得國際認證

印刷產業在國內為一內需產業，但中國大陸針對外銷市場及品牌的建立，由政府領頭，開拓中國產業至非洲，並宣告品牌計畫；韓國政府壓低匯率，幫助韓國外銷產業，並創造品牌形象。因此，台灣政府對於台灣的印刷產業，應建立輔導中、大型印刷廠發展外銷的平台，制定相對應政策及政府的實質支持，並協助取得國際認證，除增加產業外銷機會外，並能創造台灣特色品牌及形象。

工業局目前又提出了「升級三措施」包括技術輔導、市場拓展、資金措施等三部份，內容尚須進一步了解。

黃義盛

- (1.) 對等談判。
- (2.) 判斷陸資來台會以出版印刷為主，在成本優勢、市場空間都沒有意義之下，從事其他目的的想像空間就很大。
- (3.) 雖然目前政府不開放勞工，但居留權開放，等於開了一扇小門。
- (4.) 如何有效管理？這是最難的。不准做出版、資本額、投審從嚴、人員入台等，能做到什麼狀況？由公協會控管比政府可靠，但公協會有何法規可做到？
- (5.) 政府編列 952 億補助受影響產業，今年公共投資僅 300 多億，財政愈來愈困難，財源哪裡來？或是碰到問題要安撫就亂開支票。

葉振壁

- (1.) 一定要走到國外，希望政府協助業者開拓外銷市場。1987—1990 年我在紐約，目睹韓國外交人員帶著業者拜訪美國廠商，韓國可以做到直接到港口出貨，以爭取時效。
- (2.) 防止陸資在台灣搶食外銷市場。
- (3.) 工業局應長期和產業接觸協調，了解問題，及時解決問題。而不是現在服貿協議之後，才開始拜訪一千家廠商。
- (4.) 為提高競爭力，應有長期的規劃，譬如進行長期的產業調查、建立專責機構，掌握自身優勢、了解自身缺點。印刷業反映國家的景氣的起降，不可忽視。

趙鈞震

- (1.) 持續談下去，把產業綁在一起談。
- (2.) 核准設立時當地政府就會通知加入公會。當然應該加入公會。

賴松喜

有人建議成立印刷專區，但這點，十幾年前便提出了，但土地取得困難，根本不可能。建議未來投審會，希望能至少有 3—5 個印刷公會代表參與。

不具名業者 A

台灣有 7000 多家大小印刷廠，5、6 萬從業人員，市場已經飽和，還有很多廠商在收，活不下去。在飽和及活不下去的情況下開放，政府到底有沒有替老百姓想？要印刷業者的下一步怎麼走？根本是亂亂舞。

該怎麼做？

(1.) 先坐下來談好細節。

(2.) 然後逐步開放，不要急著在年底前打包，短期之內千萬不可行。在沒有人看清楚真正的衝擊，看到未來的長相之前，不要急著開放。

就算政府說都已經簽了，是不能改變的事實，只能想補救措施，這些話我們還是要講。

細節如何談？怎麼執行？請政府單位要與各產業溝通，深入了解產業，在這個基礎上一步一步建構。

現在就希望立法院可以擋下來。選民一定要向立委施壓，告訴他的你的選票在我手上。

不具名業者 B

歡迎走到這一步，對大陸也沒有仇恨，不反對開放，但原則要堅守、周全。勞工政策上希望本外勞脫鉤。電費凍漲。

不具名業者 C

希望採漸進式，並限縮在外銷市場（電子、包裝），以免衝擊內銷生態、造成生存威脅。

不具名業者 D

投審這一關，希望讓業者參與。

協助發展外銷，把產值做大。現在很多設計者往大陸發展，願意與台商合作，應朝此方向邁進。另，建議成立紙張的聯合採購，台灣原材料價格一直上漲，外銷已輸給馬來西亞。

CMI 國際印刷標準認證，台灣僅三家，大陸有一百多家，相對輸人家。轉型提升，政府應協助。

Q 9：補充公聽會其他意見

(1.) 政府表示對陸資投資印刷業設有很多的限制、門檻及管理的機制，你認為可行及有信心嗎？

吳朝陽

政府的執行力令人擔憂。再次重申，第一，股份比例的操作，控管不易，第二，20 萬美金的門檻簡直是開玩笑。要知道，能夠去中國大陸的，都已經去了，留下來的，就只圖安身立民而已，經濟主權奉送出去，非常不應該。

郭立人

談判桌上的結論才是執行時的依據，事後的補救、限制和管理，都會因人因時而有爭議，以台灣官方的積弱和駝鳥心態，根本是談判無能的推托之詞，改朝換代或人事更迭，沒有官員會願意承擔這樣的壓力，不可行也沒信心。

陳景浪

政府施政跳票時有所聞，不是完全有信心，業者都存有疑慮，能否落實執行徹底，就看政府的作為了。

張中一

近日，工業局連續舉辦 20 餘場座談會，聆聽業者聲音，了解到服貿協議對國內既有業者的影響，提出：逐案審、查資格、設門檻、禁出版、打壟斷等「嚴審五原則」措施，及成立「印刷輔導團」，對個別印刷廠進行訪視及診斷，值得肯定。不過未來政府單位仍需要持續性的觀察並落實實質的管理層面，嚴格監督，適時調整，才有助於維護既有業者的生存權利。

黃義盛

以現行台灣的產業自由度，政府要有很好的機制來管理陸資是不太可能的，我沒有信心。

(2.) 很多人提到服貿協議爭議是來自於政府的黑箱作業、重大輕小企業、效益不清楚、不了解兩地產業差異、沒有策略談判等問題。

a. 你贊成政府動用緊急情況磋商的條款？

吳朝陽

簽約後三個月協議自動生效，此事影響五六百萬人，定要掌握黃金期。

郭立人

贊成。

陳景浪

贊成。

黃義盛

贊成。

b. 你贊成立法部門逐條審查？

吳朝陽

主張全案撤回。由立法部門否決，再重啟談判，這個作法是民主的最佳示範。

郭立人

贊成。

陳景浪

這是政治問題，公會無法著力。

黃義盛

贊成。

c. 你贊成立法加開臨時會審查？或俟下一會期再進入審查？

吳朝陽

政府選在這個時間點上簽約，有其算計，政治過程不太熟悉，但小心政府暗渡陳倉。

郭立人

贊成下一會期正式審查。

陳景浪

公會採開放態度，不怕競爭，不怕挑戰，不必拖拖拉拉，越快越好。

張中一

若開放已成事實，政府方面應多聆聽聲音，建立共識，將利益化為最大，損失降至最小，我深信台灣之所以存在是在於其民主、開放與言論自由等普世價值，我們應該走出去，讓世界與彼岸被我們這樣的精神所吸引，因此我贊同持續性的談判，有談才有機會達到實質性的對等，更進一步開放大陸市場。至於就立法院方面，如願意幫忙業者，真的相當感謝，但究竟立法院要如何做，是否要緊急磋商、逐條審查或加開臨時會，我對此持保留意見。

黃義盛

贊成下一會期正式審查。

2. 書籍、文具批發業及 書籍、文具零售業

協議內容簡述

6月21日簽署之《兩岸服務貿易協議》，其中有關書刊發行及零售服務業的協議，處理得十分隱晦。

由於這次是採負面表列法，所以不像印刷業，協議中並沒有特別寫明開放了書刊的發行與零售，而是開放了「批發交易服務業」，有但書的是「武器警械及軍事用品、農產品市場交易法所稱之農產品批發市場除外」。此外全部開放，其中包括書刊的發行（正式行業名稱叫作「書籍、文具批發業」）。

台灣也開放「零售服務業」，其中有但書的是「武器警械、軍事用品、藥局及藥房除外」。此外全部開放，其中當然包括書刊的零售（正式行業名稱叫作「書籍、文具零售業」）。

中國大陸對台灣開放的是「批發服務」和「零售服務」，統稱為「分銷服務」。「批發服務」中，有但書的是「不包括鹽和菸草」。「零售服務」中，有但書的是「不包括菸草」。

表面上，中國大陸也對我們開放了書刊發行、書刊零售通路。但，事實上雙方很不對等。

不對等的第一點，在於資本額。中國大陸很清楚地說：「對臺灣服務提供者在大陸設立的出版物分銷企業的最低註冊資本要求，比照中國大陸企業實行。」那就是：投資發行要2,000萬元人民幣的資本額，批發業務則要500萬人民幣。然而，陸資來台經營書刊發行和零售，只需要30萬美元的投資即可。

不對等的第二點，是投資的形態。我們開放他們可以「獨資、合資、合夥及設立分公司等」任何形式來台。但我們要去他們那裡投資發行或零售，並不是有資本就可以，必須先通過審查拿到新聞出版總署頒發的「出版物經營許可證」，才可以從事發行或零售業務。

不對等的第三點，是台灣承諾給陸資「跨境服務」，包含書刊發行及零售的一切。然而中國大陸對台灣開放的分銷服務裡，卻只允許零售的郵購才能做「跨境服務」，其他一律不准。（有關「跨境服務」的說明，請見第83—84頁。）

· 台灣開放給對岸的內容：

服務提供模式：(1)跨境提供服務(2)境外消費(3)商業據點呈現(4)自然人呈現

部門或次部門	市場開放承諾	其他承諾
E.其他 (CPC511+515+518)		
四、配銷服務業		
B.批發交易服務業(CPC622，武器警械及軍事用品、農產品市場交易法所稱之農產品批發市場除外)	(1)沒有限制。 (2)沒有限制。 (3)允許大陸服務提供者在臺灣以獨資、合資、合夥及設立分公司等形式設立商業據點，提供批發交易服務。 (4)同「電腦及其相關服務業」的承諾。	
C.零售服務業(CPC631、632、6111、6113、6121，武器警械、軍事用品、藥局及藥房除外)	(1)沒有限制。 (2)沒有限制。 (3)允許大陸服務提供者在臺灣以獨資、合資、合夥及設立分公司等形式設立商業據點，提供零售交易服務。 (4)同「電腦及其相關服務業」的承諾。	
D.經銷(CPC8929)	(1)沒有限制。 (2)沒有限制。 (3)允許大陸服務提供者在臺灣以獨資、合資、合夥及設立分公司等形式設立商業據點，提供經銷服務。 (4)同「電腦及其相關服務業」的承諾。	
六、環境服務業		
A.污水處理服務業(CPC9401)	(1)技術上不可行。 (2)沒有限制。	
B.廢棄物處理服務業(CPC9402)	(3)允許大陸服務提供者在臺灣以獨資、合資、合夥及設立分公司等形式設立商業據點，提供環境服務。	
D.其他 —廢氣清理服務業(CPC9404) —噪音與振動防	(4)同「電腦及其相關服務業」的承諾。	

· 對岸開放給台灣的內容：

服務提供模式：(1)跨境交付(2)境外消費(3)商業存在(4)自然人流動

部門或次部門	市場開放承諾	其他承諾
4、分銷服務 B.批發服務 ¹³ (CPC622，不包括鹽和菸草) C.零售服務 (CPC631+632+6111+6113+6121，不包括菸草)	(1)批發服務不作承諾 零售服務除郵購外，不作承諾。 (2)沒有限制 (3) 1.對於同一臺灣服務提供者在大陸累計開設店鋪超過 30 家的，如經營商品包括農藥、農膜、化肥、糧食、植物油、食糖、棉花等商品，且上述商品屬於不同品牌，來自不同供應商的，臺灣服務提供者的出資比例不得超過 65%。 2.對臺灣服務提供者在大陸設立的出版物分銷企業的最低註冊資本要求，比照大陸企業實行。 (4)除加入世界貿易組織水平承諾中內容和下列內容外，不作承諾： 合同服務提供者——為履行雇主從大陸獲取的服務合同，進入大陸提供臨時性服務的持有臺灣方面身分證明文件的自然人。其雇主為在大陸無商業存在的臺灣的公司/合夥人/企業。合同服務提供者在在外期間報酬由雇主支付。合同服務提供者應具備與所提供服務相關的學歷和技術(職業)資格。在大陸停留期間每次可申請不超過兩年多次有效來往大陸簽註；如有需要可申請延期。在大陸停留期間不得從事與合同無關的服務活動。	

調查採訪及公聽會發言者身分說明

○表示僅接受調查採訪之發言

●表示僅參加公聽會之發言

○●表示接受調查採訪又參加公聽會發言之綜合整理

王承惠（華品文創出版公司總經理）●

王榮文（遠流出版公司董事長）●

台灣獨立書店文化協會 ○

李再星 ○

李銘輝（政大書城負責人／黎銘圖書發行公司副理）○

李錫東（紅螞蟻圖書公司總經理）○

沙永玲（小魯文化事業股份有限公司執行長）●

周均亮（寂天文化事業股份有限公司董事長兼總經理）○

徐莉玲（學學文創志業董事長）●

郝明義（大塊文化公司董事長）●

吳政鴻（中華民國圖書發行協進會常務理事、聯寶國際文化事業有限公司總經理）●

陳隆昊（台灣獨立書店文化協會理事長、唐山書店負責人）●

陳慶文（時報文化出版企業股份有限公司業務總監）○

郭樹炎（中華民國圖書發行協進會理事）●

張天立（學思行網路書店創辦人、博客來網路書店創辦人）●

童再興（Money 雜誌發行人）○

楊平靖（晶晶書庫發言人）●

楊宏榮（金石堂圖書股份有限公司總經理）○

楊克齊（中華民國圖書發行協進會理事長、時報文化出版公司副總經理）○

劉虹風（小小書房）○●

不具名業者 A ○

不具名業者 E ○

不具名業者 B ○

不具名業者 F ○

不具名業者 C ○

不具名業者 G ○

不具名業者 D ○

以下是受訪者及公聽會意見紀錄。（發言按筆劃序）

Q1：目前交流現況——台灣業者去中國大陸在做些什麼／中國大陸業者來台灣在做些什麼？(包含來往實例 / 重要數據)

王承惠

批發零售部分，中國大陸約在 2004-2005 年因加入 WTO 的關係，開放外資進入批發零售業，發行的註冊資金是 3000 萬人民幣（編按：依 2011 年中國大陸新聞出版總署、商務部最新頒布的《出版物市場管理規定》，總發行註冊資本不少於 2000 萬人民幣），零售需 500 萬人民幣，台灣至今只有康軒文教集團及台灣城邦媒體控股集團拿到總發行，零售幾乎沒有人去，主要是因為門檻太高。台灣出版業者大多屬於中小企業，沒有這個實力，也因為一向各自發展，不太有能力整合成發行集團或出版集團。

台灣獨立書店文化協會

1. 在圖書銷售方面，以前中國大陸書籍規定不能在書店大量販售，所以只是小零售攤販在賣，同時間台灣也沒開放，兩邊情況差不多。（中國大陸圖書進出口要透過各省的進出口公司，統籌幫大陸書店、圖書館進書，或是把書賣到海外。）
2. 大概 12 年前左右，福建省又另外成立了廈門圖書進出口公司，就是針對台灣，將簡體字書大量進軍台灣，透過學者專家協助進書，新聞局本來一度禁止，但最後還是開放，就在問津堂裡販售，也是從此刻起，台灣沒有再設限販賣簡體書籍。
3. 但台灣書籍在中國大陸零售狀況卻始終沒有改變，更別說有專賣書店。

李再星

兩岸出版業的交流，

1. 圖書版權交易

現況：兩岸之間的版權業務往來十分頻繁。

未來：因中國大陸爭取國外版權書的全球簡、繁體版，因此競爭將會越趨激烈。

2. 台版書出口進中國大陸

現況：業績逐年成長，從城邦集團的銷售報表上明顯看到。

困擾：A. 書號不是問題，收款才是。

超過合約規定，對方延長付款時間，或是只能收到部分貨款，甚至有業者表示，不付款是為了下次還有業務往來；而台灣出版社為了能確實收回款項，往往要投入更多

人力和精力。

B. 審查制度：多處地區進口台版書，卻沒有統一審查標準；審查過的書籍也沒有保存記錄，同一本書，每次進口都要審查。

未來：對業績成長樂觀，希望政府協助爭取「有效的審查制度」。

3. 簡體版書進口到台灣

現況：熱潮退，目前是穩定銷售，但因整個閱讀習慣改變，也有業者哀嘆難做。

4. 台灣業者去中國大陸做什麼

A. 獨資或合資成立工作室或是文化傳播公司，策劃選題、組稿、編輯／製作圖書，再向出版社拿書號，合作出版。

B. 合資書店—台灣業者在福建與中國大陸業者合資開設閩台書城(2002年開幕)。

C. 物流諮詢—誠品物流部門(2002年)已陸續和江西、北京、雲南等地的新華書店合作規劃物流中心，提供圖書物流顧問服務。

D. 城邦集團和中國大陸的幾種合作模式

(1) 出版合作+協助經營	2003年和汕頭大學合作，書籍授權簡體字版出版，並提供人才協助經營管理。實際參與後，發現中國大陸土地廣闊，偏遠地區的發行收入可能還不及人員的差旅費，有效地發行和收款是非常關鍵。
(2) 刊號合作，負責運營	2003年《學電腦》雜誌和《DG Best 數碼世界》雜誌進入中國大陸，人才也派駐中國大陸長住，搭建運營管理和編輯團隊。
(3) 項目合作	2011年 popo 原創網與中國大陸起點中文網站合作，希望藉起點中文網的大量原創文學作品吸引網友。後因能閱讀簡體字的讀者可以直接進入起點中文網閱讀，因此，目前起點中文網已撤出合作，popo 還是繼續經營
(4) 數位出版合作	2012年與海峽出版發行集團合作，成立海峽書局。城邦集團是第一家獲得中國大陸網路出版許可及增值電信業務經營許可的外商投資企業，業務範疇涵蓋紙本圖書出版發行、電子書刊銷售與平台經營、雜誌出版、分眾 Apps 社群經營，以及內容 Apps 製作等，雙方都投入了人才、技術與資金。但因雙方合作的目的不一樣，城邦集團看中的市場、商業經營，而海峽出版發行集團看中的是該合作項目的成立，因此未來的發展充滿未知數。

5. 中國大陸業者來台灣做什麼

- A. 與出版社合作：去年台北國際書展高調亮相的龍圖騰文化有限公司，以出版少兒書為主，其合作方是大龍樹（廈門）文化傳媒有限公司。
- B. 與經銷發行商合作：如易可數位行銷股份有限公司，以圖書經銷為主，出版為輔，其合作方是北京化學工業出版社。

李銘輝

中國大陸出版品有審批制度，台灣沒有，這種完全不一樣的制度是要怎麼樣談「對等交流」？不可能的嘛。台灣想跟中國大陸談出版合作，根本是白搭。例如，中國大陸在 2012 年公佈了「掃黃打非」的出版黑名單，聯經、允晨、秀威資訊等 3 家台灣出版社被列入黑名單，只因為這些出版社出版了中國大陸不喜歡的作家的書籍。這種出版規範、打壓言論自由的行為，會因為兩岸簽了服貿協議就解除嗎？

沙永玲

誠品書店即將到蘇州展店，賣的應該是簡體字書吧，有可能如香港誠品般在書店內販售繁體字書嗎？近日香港最大的兒童書出版業者，今年在香港書展中將推出簡體字的兒童書，因為業者認為，閱讀簡體字書是未來必然的趨勢，97 年香港回歸時說 50 年不變，真的不變嗎？改變好像來得超乎想像的快。

周均亮

以出版來說，因為中國大陸有限制，台灣業者不能獨立出版，只能以合組文化公司的形式，在灰色地帶間合作出版，也因此限制多、成本高、回款慢，即使帳面好看也收不到錢，所以十多年來，其實台灣業者一直找不到好的商業模式，大多鎩羽而歸。

以我們來說，每年賣出三十多本版權，但只能收到一次版稅，再印就不給了，我們又無法派人在中國大陸打官司，只能縮短授權時間，但仍無法避免中國大陸偷偷加印，寂天文化最多只收過兩次版稅，但對方可能已印了八刷。但台灣沒辦法在中國大陸成立出版公司，只能繼續靠這種形式維持市場。

而中國大陸業者在台灣有兩種形式，第一種是以合資方式經營出版公司，由台灣人當負責人。第二種是私下以全陸資掛人頭的方式成立公司，有最近幾年成立也有成立多年，資本都不小，每年出版兩、三百種書，大多是直接從中國大陸引進繁體字版。但讀者不知道，只有出版業者心知肚明。台灣市場雖小，但讀書人口比率高，也算個市場，同時還有文化侵略的目的，大量中國大陸出版品其實也會慢慢影響讀者觀念。

至於零售發行，發行的資金門檻太高，又要拿到證照，所以台灣業者沒有去經營發行這塊。而中國大陸業者則被文化部擋著，無法來台發行零售，但服貿協議簽訂後，可以來台作發行或合資發行公司，只要資金夠大，也許還能決定不發行某些書籍，或是入股連鎖書店，改變台灣書籍銷售的多元性。

吳政鴻

台灣的發行、出版與零售不同於中國大陸分得很清楚，台灣因為產業規模比較小的關係，發行商可能兼做出版，出版社也可能兼做發行及零售。

中國大陸出版營業項目包括圖書、期刊、報紙，發行內容包括進口、零售、輸出及展銷，分工層次上分為總發行、各地區批發、零售，分的極清楚。

陳隆昊

其實書店零售業早在 12 年前即已淪陷，在台大公館附近有秋水堂、問津堂那麼多家書店販售簡體字書，但在中國大陸何曾見到一家專門賣台灣或是香港出版品的繁體字書店？這是非常不對等的，我們這邊已經完全開放銷售了，中國大陸那邊卻還不肯開放。我記得在北京曾有一家書店進口繁體字書，一經北京市政府查獲就遭禁。所以透過這次的服貿協議，我們是可以要回來，至少做到對等，這是我們書店零售業者的基本要求和期望。

陳慶文

因為中國大陸沒有開放設立出版社，也不准取得書號、出版發行書籍，所以台灣業者只能去開書店、設批發，並約有兩百多家出版社在中國大陸設立工作室或是文化公司，作企劃選題、作者邀稿撰稿，以這些形式在中國大陸進行各種和出版有關的工作，再帶回台灣作為出版資源。同樣的，台灣也沒有對中國大陸開放設立出版社，也是以個人工作室，或是由台灣業者協助出版，要出版書籍其實沒有困難。

其實在進入 WTO 時（陸資來台投資對照表，書籍批發零售都在正式表列中），中國大陸就可以來台灣設立書店，只是要被核准，有聽說有人申請但文化部沒有通過，所以目前還沒有。

張天立

約在 2003 年後，中國大陸即封鎖博客來網站，意味著台灣出版業出版的書籍很難賣進中國大陸，也就是中國大陸不承認台灣「境外交付」，封鎖近 10 年來，我們曾經找過中國新聞出版總署、出版人協會等單位，或請中國出版界的長輩協助詢問，但都無法問出主管機關，完全沒辦法跟對岸打交道，提出我們希望開放的訴求，到目前為止，沒有一家台灣的網路書店在中國大陸

陸可以被合法的「看」到，遑論賣書，唯一可以訴求的是我們的政府，但政府也沒有代為發聲，所以通路業者的感覺是完全沒辦法跟對方提出理性的訴求。

約 2005 年到中國大陸參訪時，曾經跟對岸新聞出版總署副署長開會時反映，對岸要審查台灣出版品我們沒有異議，但每進一本書到中國大陸都要審一次實在太沒效率，但至今 8 年狀況不變。

楊克齊

目前台灣出版相關業者在中國大陸多以「工作室」方式進行，所做的業務包括組稿、版權買賣等。大部份是選書賣回台灣。數量大大小小約有 200 多家。

至於中國大陸資金投入台灣出版業，檯面上看不見，但有些出版社有陸資參與，業界大概應該有所聽聞。規模不大，小小在做。

劉虹風

1. 跟台灣獨立書店不同，中國大陸的民營書店以地區性連鎖為多，如果依照服貿協議的資金規格，會過來台灣的書店應該是大型規模、走企業連鎖的民營書店（規模應該可比擬城邦集團），或是有國營合作的書店。但這些書店整體走向對台灣書店業來說沒有太多好處，他們仍以營利為主，在去年之前，中國大陸書業都還是可以賺錢的產業，但網路折扣戰後就不行了，政府也祭出了一些辦法，例如補助租金人事，暫時止血，讓業者得以轉型或穩定下來，這點對實體零售書店的重視和台灣非常不同。

2. 但台灣業者要過去中國大陸很困難，門檻太高了。台灣的書不但進不了中國大陸，進去了也不見得賣得掉，因為中國大陸不看繁體字書。

3. 去年 5 月到 7 月，因為雲門流浪者計畫之故，走訪中國大陸 16 個城市，訪問 60 幾家民營書店的經營者。在中國大陸，出版是國營事業，約自 80 年代起開始有民間書店成立，但這 3 年受到價格破壞影響非常大而紛紛倒閉，印象深刻的是，當詢問民營書店業者中國大陸有沒有可能開放出版時，沒有人給肯定的答案，這在台灣是難以想像的。

4. 中國大陸繁體字書的閱讀占比很低，進去的每一本繁體字書都須經過審批，進去的書都是很差的書，台灣出版業者以為只要出版好書就一定進得了中國大陸嗎？恐怕未必，因為審書者不是人民而是政府官員。

5. 絕大多數中國大陸民營書店業者對台灣的出版品都非常感興趣，但他們都不敢賣，因為只要被查到，政府可以勒令書店停業；去年到中國大陸曾到廣州方所，疑惑為何繁體字書都沒有，原來因 18 大召開之故，書都卡在海關進不來，可知對岸可以用任何理由扣書。

不具名業者 A

中國大陸在 2004-2005 年間其實有開放外資經營出版通路，但開放歸開放，仍有限制，例如實體書店資本額是 500 萬人民幣，發行最低門檻是 3000 萬人民幣（編按：依 2011 年中國大陸新聞出版總署、商務部最新頒布的《出版物市場管理規定》，總發行註冊資本不少於 2000 萬人民幣；批發註冊資本不少於 500 萬人民幣），這對台灣民間企業來說難度很高，也因資本問題，台灣沒辦法在中國大陸經營通路，只有進行書籍零售，但其實中國大陸書店零售業自己也因為折扣戰快撐不下去，而且台灣書店不可能把台灣的書都帶過去賣，還是得賣中國大陸的書，這些都是限制，畢竟中國大陸是個思想控制的國家。

不具名業者 B

1. 本公司也曾與中國大陸合作成立「北京學識盛益文化發展有限公司」，2006 年 1 月正式開始運營。主要業務包括圖書選題策劃、組稿、版權引進、編輯、製作，並擁有圖書二級批發權，也與多家中國大陸大、中型出版社建立了業務往來與合作關係；發行管道遍佈全中國三十個省、自治區與直轄市。但這家公司在 2010 年結束營業。原因是克服不了收帳問題，再加上對方人員變動太快。

中國大陸的印刷、出版、書店彼此間，可以用「三角債」的方式解決收款問題；外地業者卻沒辦法。

2. 台灣出版業者很積極到中國大陸尋找機會。已經舉辦了 20 年的廣東「南國書香節」，2012 年首次設置「台灣主題文化館」，主辦單位提供了 1400 平方米的展場作為台灣館，共有 250 家出版社、提供 9600 種圖書，約 42000 冊圖書入場展銷售。過去台灣書籍在這個書展只能展出，不能有銷售行為，2012 年首次開放銷售，業績不錯；很多台灣出版社躍躍欲試。

3. 圖書出版涉及言論自由，個人估計，10 年內中國大陸都不會開放出版，不是不對台灣開放出版，而是對全世界都不開放。事實上，若收款問題不能解決，中國大陸以外的出版業也很難在中國大陸生存發展。過去德國貝塔斯曼集團做書友會、也經營門市，曾引領風潮，但也沒辦法長期經營下去，目前已經退出。由此可知，外來的出版業要在中國大陸生存發展，有多困難。此外，城邦集團跟汕頭大學出版社有合作關係。汕頭大學出版社屬於汕頭大學，汕頭大學是李嘉誠基金會捐贈，但汕頭大學出版社雖然歸李嘉誠基金會管理，也還是屬於國家機構；城邦集團可說是受李嘉誠基金會委託，協助經營，城邦集團的書若要拿到汕頭大學出版，一樣還是走授權的方式。

4. 中國大陸雖已宣佈開放外資進入經營經銷、零售，但投資門檻為人民幣 3000 萬元（編按：依 2011 年中國大陸新聞出版總署、商務部最新頒布的《出版物市場管理規定》，總發行註冊資本不少於 2000 萬人民幣；批發註冊資本不少於 500 萬人民幣），超過一億台幣，台灣出版相關業者有多少人具有實力進入？

不具名業者 C

聽說已有中國大陸資金參股投資發行經銷商。

不具名業者 D

兩岸現況還是以圖書版權交易和經銷進口圖書為主。

1. 在經銷進口圖書方面：

發展：台灣銷售中國大陸簡體書的市場，日趨於平穩，不像早年簡體版書剛進入台灣，或因稀奇，形成一股熱銷風潮。銷售簡體書的書店，如問津堂、天龍書局，近期都表示「不好做」；早期因熱潮，曾想在書店擴大簡體版書的陳列面積，並設置地區專櫃的構想，也因為面對市場現實，改換成影音光碟的鋪位。

中國大陸進口台灣繁體版書的市場，近年發展有愈做愈大的趨勢，主要是二個銷售渠道：一是各地圖書進出口公司的訂單，二是各網路書店的訂單。

稅金：在圖書進出口的稅金上，中國大陸的進口關稅是 0，而增值稅是 13%，又因圖書進出口公司要收取服務費用，在增值稅上又加了 4-5% 的手續費，所以就成了 17%。

台灣也是類似的情況，關稅是 0，但也有類似增值稅的稅金，只是台灣的稅金低，為 5%，但是，出口貨物（圖書）若是退回台灣，還要再增收 5% 的稅金，這對業者的壓力很大，因此通常都是「買斷不退」。

困擾：圖書進口到中國大陸都需要經過審批，有時不同地方的圖書進出口公司對同一本書的審批許可不同調，造成有些地區允許進口，市場有書可銷售，有些地區則挑出書籍退件；因為沒有一個標準可循，所以很困擾。另一個困擾是因為某些特殊事件，造成「沒有時限」的圖書進口管制，導致台灣出版社無法正常出口圖書，如世博會、中國共產黨第十八次全國代表大會。

2. 出版與圖書版權交易：

版權交易：兩岸之間的版權業務往來，十分頻繁，也都很正常，而對國外書籍的版權，也有出版社在操作同時拿下全球中文簡體版和繁體版。

出版實務：到中國大陸的台灣出版人，以獨資或合資方式成立民營出版公司或工作室（再向擁有書號的出版社拿書號，角色有點像出版社的外聯編輯部），低調但經營的不錯。

不具名業者 E

1. 兩岸圖書版權交易。

2. 中國大陸銷售台版書：多年以前台灣出版社就將滯銷書傾銷中國大陸。

3. 進口經銷：在中國大陸印好繁體書籍，透過進口方式在台灣經銷，例如，許多做直銷書的出版社。

不具名業者 G

1. 台灣業者在中國大陸投資開設閩台書城。

2. 簡體書銷售在萎縮，台大附近的簡體書店一家一家地在關閉。

書店業者每次進口簡體書，都要有教授證明文件，每進口一本書要繳交 0.5 元，而每申請一次需繳費 2000 元，這些都是業者的成本。

Q2：有關程序正義。這次政府要把印刷業（或書刊發行，或書刊零售業）列入兩岸服貿協議中的一項，事先卻不知會業者，您是否可以接受？

台灣獨立書店文化協會

我們跟美國、任何一個國家簽訂協議都一樣，相信自己的政府，但如果政府跟中國大陸簽訂協議時，抱持著與跟其他國家簽協議的相同心態，就會穩死，畢竟目前兩岸還是相敵對的狀態。建議政府與其現在逐條審議，發現問題非常多，不如一開始公開透明，讓所有行業都了解協議內容，這才是做到真正民主國家的立場。

李再星

政府的確沒做到和業者先溝通。政府在兩岸服貿協議談判上，太用「台灣思維」來看待 / 處理事情，忘了中國大陸的特殊性，例如，即便是面對國際談判，中國大陸政府也會因應國情需求，頒布「特殊法案」配套執行。

李銘輝

這次政府在兩岸服貿協議簽訂之前根本沒有和業者溝通，黑箱作業影響的是業者的權益，卻要業者接受其結論，沒道理。

李錫東

政府官員對中國大陸的情況不了解，國台辦、新聞出版總署、中宣部各管理什麼樣的事務，上下級單位關係都不清楚，在不熟悉各部會管轄事務與職能情況下，怎麼能做好談判工作。政府不要黑箱作業，要有政策並做出績效。

周均亮

業者和出版發行的相關公會、協會都沒有收到任何通知，即使簽完也還是不知道內容，只知道開放的項目。

郝明義

一個民選政府，卻在罔顧民意地黑箱作業，完全沒法接受。政府對這一點民主社會原則的傷

害，比對任何產業的傷害都嚴重。

陳慶文

文化部有時會和業者詢問一些產業細節，但業者並不清楚用途，再加上這次談的項目其實是印刷，沒有直接與出版相關，印刷歸經濟部管，出版歸文化部管，所以沒有先接到文化部訊息，或許與產業分工有關。（之前 ECFA 是直接發問卷蒐集資料）

楊宏榮

這次政府有關服貿協議的簽訂過程如同黑箱作業，事先未徵詢業者意見和想法，不了解出版產業的產業鏈關係，欠缺完整的考慮；出版產業上下游間彼此關係密切，不宜切開來分段思考。關於出版產業的流通零售，應該有別於其他產業的流通零售，獨立看待，給予不同的政策思考方向，如對中國大陸開放，也應該有不同的時間表和程序。

1. 目前出版零售通路等於是全部開放了，但出版業零售通路是個很特別的通路，除了圖書相關產品，並不會從事其他產品的零售批發，也就是說，圖書出版業的流通業者並不做跨業種批發零售業，因此，政府在思考開放時，不能橫向一刀切，把圖書流通業切進一般流通業那一區塊，而必須垂直、整合出版產業來思考。
2. 流通業是建立品牌知名度最快也最有效的方法，具有指標性意義，開放陸資經營，其實就如同幫中國大陸出版產業建立灘頭堡，預期，中國大陸出版業者就可以籍此管道來台推展其業務。

楊克齊

政府在談判前未知會業者，向來皆是如此，各行各業的情況大概也都差不多，應該不是只有圖書出版產業受到這種待遇。

但圖書出版業跟其他產業不同的是，兩岸對「出版品」的定義並不相同。在台灣，圖書可以單純被視為是商品；但在中國大陸，圖書出版品是被視為「宣傳品」，具有一定程度的工具性。兩岸看待圖書的角度不同，很難談「對等開放」，因為根本就不對等。開放最後要看的還是「實力原則」。

劉虹風

完全不知道任何內容，也很驚訝印刷被拆開，因為在中國大陸是一條龍，如何拆開來談？

不具名業者 A

這次開放太過倉促，我們沒有收到任何訊息、溝通或事先調查。現在只要是對中國大陸的協議，政府就以「特殊國與國」的形式不公開內容就簽署協議，之後才來談內容審議，不但是錯誤的行為，也沒有辦法獲得業界建議與反映。所以我不能接受，反對到底。

不具名業者 D

政府的確沒有做到事先知會業者，並進行溝通。

其實，事先告知和溝通是可以達到很好以及多贏的效果，例如在 2013 年中華民國圖書發行協進會針對圖書館和公共工程採購的「最低標」反應並提出問題，文化部相關單位就召開溝通會議，在圖書採購的折扣上達成協議，並簽訂「共同供應契約」希冀各方遵守並執行。

不具名業者 E

被迫接受。因為談判雙方的實力差很大，只能簽下類似不平等的條約。

不具名業者 F

不接受。

不具名業者 G

談判曝光就沒有籌碼，所以不認為政府黑箱作業。但是有人或單位提出抗議爭吵也是好的，因為這樣可以爭取到更多東西。

Q3：這次協議，政府開放陸資來台，幫我們在「防守」上做到了什麼？

台灣獨立書店文化協會

談判的心態不應該是防守，因為防守不完，而是要以進攻的心態。現在對方有更高的政治目的，台灣應該站在更有利的條件去談，而非在「一個中國」的框架下被掐死。

李再星

1. 開放是好事，但談判關鍵是要注意「換到」什麼東西回來。
2. 很認真地看了兩岸服貿協議，文字上看起來好像很簡單，但是不知道真正實際執行起來的「眉角」在哪裡？
3. 簽下兩岸服貿協議，檯面上對兩岸往來業者比較有正式的法條可遵循，看起來對等，但實際執行時，卻會形成「大象對螞蟻」的局面。
4. 政府比較關注金融產業的開放問題，而對出版印刷發行部分關注不夠。

李錫東

1. 圖書出版業本身太各自為政，鬆散沒有共識，大家應該要團結起來，提出「希望政府做些什麼？完成什麼？」若是出版業一直處在沒有共識的情況下，就連民意代表也幫不上忙。
2. 這次兩岸服貿協議的談判，從根本上來說，就是不對等。在中國大陸做發行經銷業務，進入門檻是 2000 萬人民幣，而出版社是都是國營企業；而台灣，門檻低、很自由，大多是中小企業，因此如何對等。

周均亮

沒有做到防守，雖然是談判，這次服貿協議卻是一種不對等的狀況，連過去的版權版稅問題都無法解決，現在台灣直接全開放，給了優渥條件，中國大陸卻依舊是維持現狀，這種協議並不合理。

郝明義

就對等談判來說，完全沒有防守。

台灣的業者如果要在中國大陸做書刊發行和零售，得照他們新聞出版總署和商務部共同頒布的

《出版物管理規定》辦理。這個規定裡，對各種批發、零售業務設定了種種資本額與營業面積的門檻，譬如，總發行要注冊資本至少人民幣 2,000 萬元，批發（零售）要 500 萬人民幣，外加營業面積不少於 1,000 平方米。而且絕大部份業務都頂多以合資形式參與，參與比例的上限，也都有詳細規定。

我們開放給對岸的，卻是只要 30 萬美元就可以來做任何事。並且可以「獨資、合資、合夥及設立分公司等」任何形式來台，完全不成比例。

楊克齊

對於開放，主要是看看其「興利」的可能性，沒什麼好防弊的。台灣圖書出版的流通近年萎縮得很厲害，如果真能開放中國大陸圖書的零售流通業來台灣，這樣也很好，增加書籍鋪書的通路，讓讀者有更多機會接觸到書籍，應該有助於業者開拓業績。

至於說，中國大陸圖書批銷零售業者來台，有人擔心會只賣或者大量販賣簡體字版本的書籍，等於增加簡體字版書籍的曝光率，以及與台灣讀者接觸的機會，可能就會讓中國大陸的思想與價值觀，在台灣更加廣為傳播，形成「洗腦」的效果；個人認為不至於如此。

1. 台灣早已是個自由化的社會，本來就是什麼書籍都可以閱讀，台灣也早就有簡體字書店了，讀者不會那麼「驚豔」、那麼好奇的。
2. 中國大陸業者在台開設的書店或許可以只賣或者主要賣一些涉及意識型態的書籍，但也要看台灣讀者有沒有興趣閱讀？書籍到了台灣就是商品，銷售競爭力是硬碰硬，要看內容對讀者有沒有吸引力。

中國大陸作家的書籍除了歷史類和少數小說作家的作品外，一般而言，在台灣並沒有很亮眼的銷售成績，這跟中國大陸電影在台灣並不太賣座的情況有點類似。

3. 中國大陸書店業者來台，可能有些選題的書籍不會陳售，如達賴喇嘛、法輪功之類，但台灣讀者若對這些選題有興趣，在其他書店都可以買得到，台灣圖書的通路很多元，何必擔心中國大陸業者投資的書店賣什麼或者不賣什麼？

通路愈多，讀者的選擇愈多，這沒什麼不好。

4. 如果不考慮政治因素，開放總是利大於弊；也希望台灣的業者能自我期許在華文出版市場，有更強的競爭力。

劉虹風

政府對這個產業的理解很少。中國大陸雖有民營書店，但必須經由政府允許，也不能私自印書，與台灣可以自由獨立出版不同，但台灣這次全然開放，毫無防守。

不具名業者 A

很多人都說開放陸資會有好處，不應該一味要求保護。但我們所在意的防守，不是「開放的保護」而是「開放的防護」，因為對方是中國大陸，對台灣並非抱持友善態度，所以不得不防護。服貿協議根本沒做到防護，看不到任何戰略的制高點，反過來，中國大陸卻防守的很好，佔足了利益。

不具名業者 D

沒看到政府對兩岸服貿協議的整套方案，也不知道中國大陸可以「對等開放」的點和時間。

不具名業者 E

不清楚。

不具名業者 F

沒感受到。

不具名業者 G

有競爭才会有進步。

Q4：這次協議，政府開放陸資來台，是否忽略了哪些可能的衝擊和影響，漏失了什麼「防守」？未來，在「防守」上，可以如何補救這些被忽略的衝擊和影響？

王承惠

以發行 3000 萬人民幣（編按：依 2011 年中國大陸新聞出版總署、商務部最新頒布的《出版物市場管理規定》，總發行註冊資本不少於 2000 萬人民幣）的資金門檻對中國大陸出版發行集團來說是小 case，每一家都可以到台灣來，對台灣出版產業是一場災難，政府應與了解業界的公協會代表溝通，再就對我們有利的方式來談對等，而不是表面上的對等。

台灣獨立書店文化協會

1. 政府可能沒有想那麼多，只是抓了大原則。但中國大陸各省出版社都是為了國家目的在服務，當初為了 WTO，中國大陸各省出版社必須組成一個出版集團，和其他國家的產業抗衡；可是台灣是自由市場，小而多元的產業型態是特色，兩邊規模無法比擬。未來印刷業開放後，勢必會變成一個大災難，也許廣告單印刷都會被陸資全包了。雖然協議規定 49% 是資金上限，但檯面下究竟有多少比例資金其實無從得知。
2. 應該趁著現在把條件談得更安全一點，例如資金比例與範圍，才不會到最後不知道如何收拾。

李再星

儘管有陸資投資不得超過 49% 的限制，但是熟悉商業操作者都知道，投資 50% 的限制根本不是問題，只要用人頭或是第三方掌握 2% 的股份就可以突破，而對持股 1-2% 的股東審查，台灣政府相關單位可能根本不會關注。

李銘輝

至於服貿協議中有關出版相關產業是不是會受惠，用反推法就知道：不會！

試問 ECFA 簽訂以來，台灣究竟有哪些產業像政府講的那樣，因為中國大陸讓利、台灣業者擴大市場、業績成長什麼的？有嗎？根本沒這麼多好康。

或許有些財團的確有受惠、有得到好處，但他們賺了錢有給員工加薪嗎？沒有！如果 ECFA 有像政府講的那麼神，為什麼台灣年輕人還在拿 22K？這些獲利的財團有多繳稅給政府嗎？沒

有！到底簽訂 ECFA 是好到誰？從這個角度來思考，不難想像，服貿協議也不會真的給台灣的服務業、尤其是出版業真的帶來什麼益處。

開放出版業只是讓中國大陸思想有更多機會接觸、進而控制台灣人的思想和意識型態而已啦。中國大陸的出版社只有 580 家，都是大集團、每一家都是國營的，台灣呢？據估計，有 6000 多家，規模小，根本不可能跟中國大陸的出版社進行對等競爭。開放的結果就只是讓台灣的業者被併吞而已。

這次簽的服貿協議，政府對外說明受惠的產業包括金融業、醫療、電子商務、線上遊戲業、環保產業和營建運輸業等，很顯然，出版產業不在受惠名單內，那麼出版業會受到多少影響、衝擊，未來應該採取什麼樣的政策和策略，請政府相關單位要說清楚。

但我相信，政府應該沒什麼步數，政府相關部門對出版產業從來也沒什麼關照，簽服貿協議只是帶來更多問題而已，所以我反對。

李錫東

1. 發行，可能會消失的行業。因網路興起，網路書店與數位閱讀影響了發行業的生態；因此，要有轉型或轉業的心理準備和規劃。而面對這樣的轉變，政府似乎並未做好輔導產業／企業的措施。

2. 書店的命運也會像唱片行一樣，唱片行興盛時期，有 130－140 家，因為主體結構發生改變，最後成功轉型的僅有 3 家。以前書店的營銷比例，書籍和其他文具雜貨相比是 7:3，現在卻倒過來，其他文具雜貨的營業收入佔比是 7，而書籍僅有 3。面對這樣的轉變，北京、上海政府對書店都有補助計畫，但是台灣政府對書店的政策和補助方案在哪裡？

沙永玲

1. 童書中有許多圖畫書，沒有文字，因此沒有繁簡體字爭議問題，當初開放中國大陸簡體字書來台後，在博客來網路書店曾發生同一本翻譯書，台灣版的價錢是中國大陸版的 4 倍，當時不斷向新聞局反映，新聞局要求台灣出版社必須證明擁有版權，我們必須一本本的提出證明，才能要求中國大陸版下架，這是我們的切膚之痛。

2. 如果中國大陸業者合法在台灣成立發行公司，是否可以參與台灣如學校的標案？如果對方背後有很大的金主，如對岸的國營企業有雄厚資本的金主，在政府採購法採最低標下，台灣的發行商沒有一個人有辦法搶標。政府應該深思此事，或許擬訂出定價，可以避免這種情況發生。

周均亮

出版業的衝擊或許沒有其他產業大（例如中藥），因為原本陸資就以各種形式悄悄進來台灣，

早就造成衝擊了。不過近年確實有中國大陸業者想來台投資發行，被文化部擋著，但服貿協議簽定後，文化部是否還擋得住就不得而知了。

不過以後中國大陸官方資金進到發行業，很難去預測會發生什麼事，會不會某些書不能發行了？幾個重要的發行公司都有陸資進來時，影響就會很大。印刷業也有投資出版公司，所以開放印刷，也可能透過印刷去吃掉出版公司，左右出版走向，就會影響到台灣發展，不過台灣業者當然可以靠挑選印刷廠自我補救。

其實出版業不是有錢就可以呼風喚雨的產業，出版產品有獨特性，所以短期不會造成太大影響，不過長期影響必須觀察，或許會有出版社因為資金需求，最後不得不舉白旗歡迎陸資，那是長期影響的質變。

徐莉玲

1. 呼應張天立的說法，零售平台力量大！

以前從事百貨零售平台（前中興百貨），目睹台灣百貨平台本來櫃位分布 90% 為本土設計師原創品牌，10% 進口國外品牌，但當公司經營引進日本業者的資金後，慢慢廠商被引導到放棄台灣自己的品牌，改為代理歐美日品牌，因為若不走代理的路，百貨公司根本不提供櫃位。

因此，一旦陸資進入通路，必將引導出版社的出版方向；比如對於台灣原創的、有特色的作品，通路不提供好的位置或是很快就下架，就會鼓勵出版商及作者創作方向，要多寫跟中國大陸有關的元素。

2. 對印刷業來說，我看到當年許多美國廣告公司布局台灣，買下台灣的廣告公司，為的就是一旦中國大陸開放後可以到中國大陸接案子，當時台灣較知名的廣告公司不願賣出股份，美方資金買的都是「二軍」以下，但服務業以人才為核心，於是這些公司開始有錢可以挖「一軍」的人才，再透過這些人挖走客戶，以壯大本身的規模，接著重要幹部全都到中國大陸上班；結果是如意識形態廣告公司創辦人鄭松茂，台灣很重要的廣告界的推手，因禁不住虧損而結束公司。政府現在看到的是，協議簽訂後，印刷業者可以進入中國大陸廣大的市場，但未來恐怕是跟中國大陸有合夥關係的公司才有辦法存活，必將大大影響台灣中小企業，也影響許多在家創作的作家以及小出版社，影響台灣的價值觀以及生活方式。

郝明義

1. 為何此次公聽會特別提出發行與零售議題？

6月21日兩岸服貿協議簽訂前只知道涵括印刷業，從來沒有提到發行與零售，但協議簽訂後看到內容，我受到最大的震撼反而是在這兩部分。經詢問文化部及經濟部，得到的回答是，早在幾年前的《大陸人民來台投資條例》中，就已經開放了書店及發行，言下之意好像是不足為怪；先不論為何我們都不知道此事，令人感到好奇的是，既然早已開放，為何又放到《兩岸服

務貿易協議》中再談一次？那麼內容必定有所不同吧？

這個問題的答案在今天（7月14日）上一場印刷業的公聽會中，工業局出席代表已給了答案，工業局代表表示，因為服貿協議在法律上的層級更高，法律效益不同。

我了解的情況也是如此。我先不談為什麼之前我們政府要在《大陸人民來台投資條例》中，開放中國大陸業者來台進行圖書發行及零售業的投資。《大陸人民來台投資條例》是我方主動釋出善意，開放與否操之在我，換句話說，條例我們可以自己改得更鬆，讓更多中國大陸業者來，我們也可以改得更嚴，管制對岸業者來台，主動權掌握在我。但一旦列入《兩岸服務貿易協議》後，是兩方都須遵守的協議，我們就不能片面修改，其中的意義、法律效力完全不同！所以希望文化部及經濟部以後不要再回答說，發行與零售早已開放，所以現在政府把書刊發行和零售納入《兩岸服務貿易協議》說得好像不是新鮮事。不！這是一件大事！

2. 兩岸對彼此開放書刊發行與零售的許多不對等問題，譬如資本門檻及公司型態等，很多其他業者都提了，我就不多說。但有一個很嚴重的不對等問題，卻是許多發行及零售業者都沒注意到的。這一點我想特別強調，提醒大家的注意。這就是在所有的發行與零售部分，我方都開放讓對岸提供「跨境服務」，但中國大陸並未對我方業者開放這一塊（他們的說法叫「跨境交付」）。到底何謂「跨境服務」？影響有多大？

我請教了很多專家學者的意見，發現我們在「跨境服務」的不對等讓步，影響很大。

我先解釋一下，在這次《兩岸服務貿易協議》「服務貿易特定承諾表」上，服務提供模式分為4類：

(1) 跨境提供服務（對岸稱為「跨境交付」）	提供服務的人在境外不動，就可以為本地消費者提供服務，做你的生意。換句話說，他可以境外接單。
(2) 境外消費	消費者要到當地，遇見他，他才能提供服務，做你的生意；比如我們要到美國看醫生，美國醫生才能為我們提供醫療服務。
(3) 商業據點呈現	他一定要來本地設點，提供服務，做你的生意。
(4) 自然人呈現	他短期入境，提個 007 皮包就來做生意、提供某種諮詢服務等，做我們的生意。

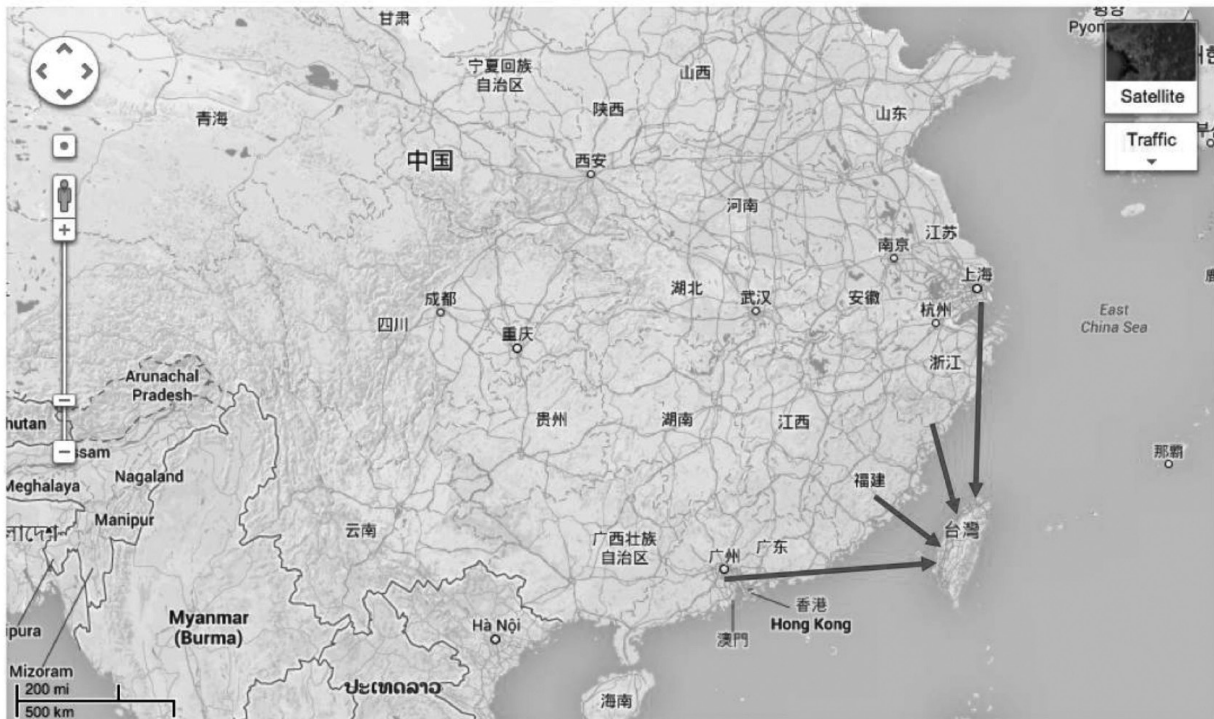
以印刷業為例，在「跨境提供服務」這一項，兩岸同樣「不予承諾」，都不開放，雙方是對等的。但發行、零售、經銷部分，台灣並未設限，完全開放對方提供「跨境服務」，而中國大陸在批發業務部分不做承諾，不讓台灣做跨境服務，零售的部份，除郵購之外，其他一律不准。

兩岸極不對等。

大家都知道，發行最大的成本有兩個部分，一是前端的通路鋪建，一是後端的倉儲管理，所以如果你可以提供「跨境服務」，你就可以不用到對方那裡設倉儲管理，節省很大一塊成本。現在我們要去中國大陸做發行和零售，不讓我們跨境提供服務，所以必須到對岸去另外投資倉儲管理這一端，花很大的成本。中國大陸的發行和零售業者來台灣，我們卻准許他們跨境提供服務，所以這些中國大陸的發行、零售業者可以直接使用他們自己原來在大陸的倉儲管理等資源，從上海、浙江、福建、廣東各地就對台灣提供跨境服務。雙方本來的資源及成本結構就很不對等，現在連跨境服務也不對等，使我十分擔憂。

用戰爭來比喻的話，到當地去設立據點來經營，很像是地面作戰。而跨境服務，很像是可以使用巡弋飛彈作戰。現在你讓對方的發行和零售可以全面擁有巡弋飛彈，我們卻只能派陸軍去地面作戰，這合理嗎？這種跨境提供服務的不對等，固然對出版業的發行與零售有影響，我相信對台灣每一種批發與零售業的影響都很大。

台灣對中國大陸開放批發及零售之一切跨境服務
大陸對台灣不開放任何批發業的跨境服務，零售也只允許郵購
很像是台灣去大陸只能陸軍地面作戰，中國大陸對台灣卻擁有巡弋飛彈。



陳慶文

1. 零售批發其實本來就在 WTO 表定開放項目中，也包括出版品。而服貿協議中，就我的理解是列出了不開放的項目，其他沒寫的都開放，在出版這一塊同樣沒有提到開放與否問題。
2. 若擔心影響台灣出版業，出版本來就是細緻長遠的工作，出版社可視為兩種，一種是貿易型的，純粹是買版權出版書籍，扎根不穩固，容易受衝擊；另一種是真正的出版社，會選題、經營作者、有自己的出版線，這些是別人搶不走的，只能要求合作。所以台灣出版業者擔心什麼？是擔心自己不夠被保護，還是擔心自己不夠強，這是台灣出版業者要思考的問題。
3. 至於衝擊方面，從 WTO 簽訂以來，台灣有沒有任何一家書店或發行商是中國大陸所設立，因為政府以行政措施擋掉了。所以這個議題我覺得沒有那麼嚴重，對出版產業不會有什麼變化。而出版業人才是否會被搶走？我想各行各業都是如此，那是現實的商業現象。
4. 至於印刷廠是否可能因為有陸資而改變印書的選擇，我覺得不太可能，因為台灣印刷業非常競爭，短期內應該不會看到什麼影響，除非開放到獨資設立，就可能在資金龐大的情況下壟斷市場。所以我認為衝擊沒有大家想像的那麼大。

張天立

1. 原本對《兩岸服務貿易協議》對圖書出版業的影響了解有限，經深思後，認為應以戰略制高點來思考此事。
2. 出版最依賴通路，沒有通路怎麼賣書？通路不只是通路，在台灣通路其實是媒體，掌握上架權，影響重大！如果博客來網路書店的股份賣給中國大陸國營事業或陸資，到時對方不計血本，以 3 折、35 折、45 折賣台灣的書籍，對出版會有甚麼影響，出版社受得了嗎？
3. 如果陸資來台是從商業利益考量，事情還好辦，但我們知道，陸資或是中國大陸國營事業多有政治考量，5—10 年後是否還會維持繁體字書的出版？
4. 開放不是不行，但兩岸開放情況不對等形成的不公平性，若此次不爭取完全對等開放，再沒機會要求對岸開放出版這一塊。如將出版產業分為印刷、出版、通路三部分，當前後兩端對中國大陸開放，中間的出版部分將遭到夾擊的命運。

童再興

這次談的是服務貿易界，雙方都會有衝擊，但基本上服務業是我們的強項，只要能爭取到對等開放，我們仍有優勢。

零售方面，即使是網路書店，台灣到中國大陸也沒機會，中國大陸有比我們更強的網路商店；若他們要來台灣投資，也沒有什麼特別的優勢，不像淘寶網，可以把成本較低的商品拿來台灣低價銷售，這在台灣還是有市場。若是賣圖書的話，先不論現在只是開放投資而已，就算百分

之百開放他們來開網路書店，他們也不見得願意，因為中國大陸圖書在台灣市場中，占比可能不到 1%，尤其台灣已有博客來網路書店這麼具規模的市場競爭者，中國大陸業者進來，優勢何在？畢竟兩岸在網路技術上的差異並不大。但我覺得，這樣的開放對台灣的業者是好的，畢竟多了一些機會；至少想尋求資金時，還多了一些大陸業者為對象。

至於實體書店更難了，台灣的實體書店經營得很辛苦，誠品書店都還要靠複合式經營賺錢；台灣的連鎖書店沒有人說錢好賺，如果賺錢的話，不用等中國大陸來，台灣的人早就自己跳進去了。

所以我認為出版業界，不用寄望中國大陸會因此有人來投資，也不用擔心因為這樣會造成資金外流或業者出走，要走的早就走了，要進來的早就進來了。但基本上是提供台灣業者多一種選擇，雖然這個機會不見得存在，因為他們不見得願意投資你。況且他們的投資限定不能超過 50%，我們的主控權還更大。

但即使有選擇，可能也只是海市蜃樓，因為台灣不是有足夠商業機會的地方。更不會有經銷發行商想要進來。就台灣的經銷發行商來說，唯一的外商就是香港的勤力書報社，是為了配合《壹週刊》、《蘋果日報》的發行而進來的，此外沒有國際公司要進來。因為規模不夠、競爭也不夠，和雜誌圖書業的關係，也不是短期可以建立的，即便有資金，也不會產生特別的優勢。

楊平靖

1. 成立邁入第 16 年的晶晶書庫，這幾年配合政府進行兩岸交流，多次造訪北京、上海、福州、廈門等城市，對台灣的多元文化非常有信心，是台灣的優勢，不是不要開放，文化是軟實力，不是強勢輸出或輸入，而是有許多交流的過程，但是政府談判時應該全方位的考量，不僅對等而且應該提出配套措施，否則大如零售或連鎖通路都擔憂了，對晶晶這類有特色的獨立書店，擔憂當然更深。
2. 中國大陸的讀者很喜歡台灣的繁體字書及文化，但中國大陸雖高喊打擊盜版，其實並沒有具體作為，尤其兩岸圖書定價不同，許多台灣出版書籍遭盜版後，以極低價格販售，面對中國大陸內部處理智慧財產權如此粗糙，政府看待文化產業時，應考量智慧財產權的問題，否則談論台灣出版產業的競爭力是虛無的。
3. 當中國大陸零售業者進入台灣後，進行殺價競爭、盜版，或是將內容直接變成圖片，在網路上傳來傳去，他們對文化的尊重跟台灣有天壤之別，在產業鏈的各環都可能呈現他們所認為的主流價值，扼殺了台灣努力多年建立尊重如同志等的歧異性及多元性文化。

劉虹風

1. 出版產業是一個非常特別的行業，與意識形態有關，台灣是由各種規模的出版產業構成現在狀況，有差異度。而中國大陸的出版完全被政府控管，未來大筆陸資進來，台灣書業一定變得

非常無聊，又有誰能保證手上的雜誌背後金主是誰，如果對方是自由國度，起碼輸入的意識形態沒問題，但中國大陸不是。所以我們當然要針對中國大陸，只要去中國大陸住上一年，就知道為什麼要對中國大陸設防線。

2. 中國大陸現在非常有錢，但因為長期思想僵化，所以缺人才與技術，透過服貿協議來台灣發展，他們想得到的就是這兩樣。也許台灣人不會想幫中國大陸工作，但當越來越多陸資進來，也許就沒了選擇。

3. 出版業從過往到現在都是靠文化人的良心和創意，未來也是，當衝擊這麼大又是隱形看不見時，根本沒有辦法補救。

4. 中國大陸業者跨足台灣後，短期內企圖操控繁體字書不太可能，但長期來看是可能的。他們一來不是國營體系就是價格破壞者，中國大陸書店現在的發展已經不是虛擬與實體的戰爭，而是網路對網路，實體沒有一家倖存，業界流傳一個消息是，某家網路業者擬定掠食策略，經營者拿出 5 億人民幣，5 年之內不准獲利，為的是打敗對手，取得市佔率，這樣的魄力與決心，是台灣任何一個財團都不會有的！

5. 有人說相信台灣的讀者有眼光，會慎選出版品，所以不怕中國大陸的出版品進來，但我也曾經遇過同一作者的翻譯書，讀者捨繁體版不買，而指定要訂購簡體字書，因為價格較低。

6. 可能因兩岸交流日漸頻密，政府官員似乎未審慎思考，兩岸在政治結構與民主自由的發展上有極大的差異，跟這樣的對手打交道，我們真的準備好了嗎？在出版生態的改變上，對岸一位研究員用 6 年的時間可以將民間書店議題研究得如此透徹，一旦開放對岸進來，除了價格破壞外，對台灣出版環境及生態的衝擊會比想像的快。對等是很難的，但若現在不要求，未來更困難。

不具名業者 A

政府忽略了一件事，出版的上游是印刷，下游是通路，現在上下游都可能被掐住，中游還能自由嗎？台灣出版社或多或少都需要印刷廠的支援，所以服貿協議看似沒有開放出版，但其實已經因為開放印刷，不自覺得掐住了出版。

另外，協議規定印刷業開放總股權不超過 50% 的陸資共同經營，49% 看似小，但在「公司法」裡，超過 1/3 就可以控制重大決議，未來也許決議內容就是不准印某一本書。

所以這種協議內容一旦正式通過，根本無從補救。

不具名業者 B

站在流通業者的角度，我們贊成更多的開放，中國大陸圖書出版業來台投資，設立據點，增加本地就業機會，沒什麼不好，畢竟台灣書市真的很不好，退書率早就超過 5 成，貨舖出去，一半以上會再退回，這種生意要怎麼做？我們希望透過更多開放尋求新的合作機會。

再說，出版業是思想與意識型態的競爭，台灣對全世界都開放，何必怕中國大陸。個人也並不擔心，台灣的教育觀念會受影響；畢竟兩岸語言文字的表達方式仍有不同，而且生活習慣也不同，台灣人要對自己有信心；雖然中國大陸出版品的排版、編輯正迅速趕上台灣，但是台灣的出版品在選題與品質方面還是保有一定的優勢。但值得注意的是，中國大陸在文、史、哲、藝術等專業類的書籍方面，寫作人才比台灣多很多；而政府這次開放印刷業，中國大陸的印刷業已不比台灣差了，是有一定的競爭力的。

不具名業者 C

不清楚兩岸服貿協議內容，因此無法推測對產業的衝擊和影響，估計應該影響不大。

不具名業者 E

1. 陸資介入發行或零售，大量引進簡體版書或是簡體版權書，將會造成市場的「供需失衡」。
2. 暗藏政治意識形態也是有可能發生。

不具名業者 F

1. 協議若是開放陸資來台，政府應該要有完整的管理配套措施，為產業做好防守工作，如制定「XX 管理法案」管理陸資投資或公司經營，或陸資介入發行或零售需要具備某項證照等等。
2. 課徵較高的所得稅金。

不具名業者 G

談判要理智、理性，中國大陸已經釋出很多善意。

Q5：這次協議，政府幫我們和對岸爭取到哪些新的有利開放條件？

台灣獨立書店文化協會

如果真的有利，也不會引起這麼多的反彈，政府談判團隊的籌碼和技巧，真的要多加強一點。

李再星

1. 中國大陸資金進入，也許可以改變台灣發行或零售業體質，這種變化是好的。
2. 台灣市場小，陸資進入台灣發行或零售市場需要聘用台灣人工作（大陸人來台限制很多）藉此可增加就業機會。

李銘輝

政府總是把中國大陸經濟講的多好又多好，好像台灣只要搭上中國大陸快車就會跟著飛黃騰達，可是中國大陸總理李克強自己都表示要打破中國大陸經濟的泡沫化，推出很多緊縮措施，台灣產業搶著進去，搞不好只是剛好接到最後一棒，死得很慘。

台灣有些出版業者一直說中國大陸市場多大又多大，請問哪個出版業者真正在中國大陸賺到大錢？台灣出版業有多少資金死在中國大陸？為什麼那麼多出版業金頭腦都賺不到中國大陸的錢？大家有想過嗎？

李錫東

台版書審查的綠色通道，效益應該有限；要想想，中國大陸有多少人在買台版書？

周均亮

根本沒看到細節，也沒看到有利條件。目前政府說的有利，就是資金，但我們不一定要陸資，所以這一點並沒有意義。

陳慶文

1. 我本來就不認為會談成什麼有利條件，因為新聞傳播報刊圖書雜誌在中國大陸，都是執政宣傳的工具，服務對象不是百姓，而是政府，當然不可能輕言開放，而且一旦對台灣開放，對其他國家也可以開放，這和台灣出版自由是天差地遠的事。兩者立基點不同的情況下，台灣很難

談到有利的開放條件。

2. 不過這次有「加速台灣書進口中國大陸的審查」，但實質上怎麼加速沒人知道，也沒寫出辦法，如果政府願意提供更詳細的協議內容，業者就可以提供產業實際現況，也對加速通關有更多建議。（現在是中國大陸進口書商先送審書單到中央，確定可以進書後發書，又到海關審一次，不行就丟掉，耗時約兩到三週，時報出版的經驗是兩千多種書約有六十多種會被海關攔阻。而且每個海關標準不同，所以台灣業者常透過合作書商挑選比較開放的海關進書，再透過內陸運輸送到真正要賣書的地點。）

郭樹炎

有關對岸提出將建立「綠色快速通關」，但我們想了解到底怎麼審？架構是甚麼？目前每次到對岸去一次審一次，每個單位都要審，類似作業就是一個不對等的關係，希望能在對等開放出版零售的狀況下跟對方談。

楊宏榮

個人認為這次政府簽訂的服貿協議，並沒有為出版相關業者特別爭取到什麼有利條件；並且我們也不贊成將圖書流通行銷業跟其他批發零售業等量齊觀，採同樣的開放尺度。圖書出版涉及思想與文化價值的塑造，兩岸都需要非常謹慎進行開放的評估。

以圖書出版業而言，本身在台灣就已經缺少政策的支持，一年 400 億左右的營業額，規模似乎無法得到政府的重視，如今又對中國大陸開放，當然會增加業者經營的壓力。

劉虹風

協議中舉凡台灣要進中國大陸的部份，都是模擬兩可，中國大陸有非常多但書，如果沒有在協議中談下來，事後要去談是不可能的。

不具名業者 A

我覺得沒有，即使說能夠「加速書本通關」，中國大陸還是會繼續審查，跟過去不會有差異。我看不出開放後對產業有什麼有利條件，只看到更多壓力。

不具名業者 E、不具名業者 F

陸資進入發行或零售通路，可以增加就業機會。

不具名業者 G

1. 談判能爭取到審查「綠色快速通關」，已經非常不容易。台灣業者透過小三通，每天約有幾千本的書進到中國大陸。
2. 中國大陸企業若是在台灣投資，可以避免讓既得利益者壟斷市場。
3. 中國大陸企業來台投資，會創造就業機會，開公司需要租辦公室、應聘員工、還有生活消費等。

Q6：這次協議，政府與對岸談判時，有無錯失哪些應該爭取而沒爭取到的事情？

台灣獨立書店文化協會

起碼要做到雙方互惠，既然台灣已經開放了，對方也能開放台灣書籍進口。

李再星

就台版書進口到中國大陸和銷售：

1. 建立有效的審查制度。如設立「台版書進口資料中心」，詳細記錄每一本書的審查意見和結果，以避免多地區進口的審查標準不一，和一書多次審查的現象（當然這可能涉及到審查費用的問題）。
2. 幫業者爭取更多銷售通路或直達終端的銷售平台，避免因透過經銷通路而收不到錢，如台版書巡迴書展。
3. 付款正常化。

李錫東

1. 在台資或台商申請公司登記時，爭取更多的便利性、優惠性。
2. 在印刷、發行批銷或零售的談判上，政府可以針對某些條款朝爭取「特許或特批」的方向進行。

周均亮

沒看到細節，只知道開放什麼，但無法知道究竟爭取到什麼、沒爭取到什麼。

吳政鴻

1. 談判爭取應該建立「中央資料庫」，審過一次後同一本書就不必再審，無論是做書展、零售或是圖書館採配；在談「綠色快速通關」時，應建立一個中央的平台，做一次性的申請。
2. 簡體字書來台的管理辦法也應該在對等的情況下，與對岸進行談判。

陳慶文

1. 許多業者都希望可以開放出版，但如上所述，中國大陸不開放出版社、不開放書號，全國五

百多家出版社都是國家的，這是一種政治手段，與其三不五時要查書，不如從一開始就不開放。

2. 至於降低發行門檻，那是中國大陸《出版物發行管理規定》中對設立總發行企業，意味著在全中國大陸可以發行，必須要達到 2000 萬人民幣的門檻，其實中國大陸那麼大，要求這樣的資本額並不過分，如果是區域型的批發企業，就降至 500 萬元人民幣。我們從發行業務角度來看，還算是合理要求。目前已聽說有台灣業者打算去作總批發。

3. 不過，在台灣每個人都可以當小批發商，沒有任何門檻，一個人就可以成立公司開始賣書。

楊克齊

有關兩岸互動部份：

1. 設立「綠色通道」

中國大陸圖書出版有審批制，但是常常中央與地方不同調，例如廈門審過的，到了北京卻又過不了關，台灣圖書等於每到一個地方銷售，就要被審查一次，而且有的地方過得了，有的地方卻又過不了，業者費時費人力。

希望能為台灣圖書建立一個綠色通道，凡事經審查通過（不論是在哪裡通）的書籍，全中國大陸均能銷售。

2. 由台灣和中國大陸選出雙方均信賴的專業人士組成「審核委員會」，台灣進入大陸的書籍由委員會審核，通過後即可在中國大陸各地銷售。

台灣方面沒有這個問題，因為台灣沒有出版法，圖書出版不必審查。

劉虹風

理論上，協議應該要是對等的，但仔細去看就知道服貿協議完全不對等。我們到另一個國家自然是要依循那個國家的規則，台灣本來就不設限，所以政府非常大方，但中國大陸限制多多，對兩方出版產業發展來說不對等也不樂觀。

不具名業者 A

我們現在是跟一個不開放、不自由的國家談開放，本質上就是錯誤的行為。

我們希望和中國大陸談對等關係，那是一個理想，因為真正對等就該彼此完全開放，但中國大陸現在不開放出版，台灣業者拿不到書號，但台灣對出版卻是不設限，中國大陸可自由印書出擊，這就不對等。另一個不對等就是中國大陸對外資經營出版通路要求嚴格，那些要求除非台灣也採國營形式，才有機會進入中國大陸市場，否則一般民營規模根本無法進入中國大陸。這次協議，政府談判時確實完全沒爭取到「對等開放」這件事。

不具名業者 B

中國大陸可以同意特許台灣的出版相關企業，不比照外資標準，給予較低的門檻，這樣台灣的出版業者投資的機會才會比較大。

不具名業者 D

1. 中國大陸圖書進出口公司對進口圖書的審查制度，可以更快速，更有制度化（不同地區審查同一本書，會產生不同的結果）。
2. 聯經出版社林發行人接受媒體採訪時曾提到，台版繁體書在中國大陸無法拓展更大的市場，一是因為定價偏高，二是通路少，因此希望政府在談判上，能幫助業者爭取更多的銷售通路。

不具名業者 F

應爭取對等開放或是盡量爭取對台灣產業有利的條件，如開放 100 個書號，或是提供印刷業的書刊准印證等。

Q7：中國大陸把印刷業（或書刊發行，或書刊零售業）當作特許行業，和出版業其他上下游同歸意識型態的主管部門一條鞭管理。我們政府是否也應該把出版產業上下游視為一個整體，也歸由政府統一的部門來管理？並且網綁起來當一個政治議題和對岸談判？

如果一定要分由不同部門主管，並且切割談判，如何避免不同部門之間在管理上互踢皮球？陸資來台之後，如果以他們隱藏的“意識型態”之手形成特別經營策略，對台灣純粹追求商業利益的同業造成不公平競爭，政府有何因應之道？

王榮文

我對這件事情的看法是，既然中國大陸已經來了，我們就勇敢迎戰，但應將印刷、出版、批發與書店網綁在一起一次談完。

台灣獨立書店文化協會

1. 政府可以趁此機會，把圖書出版印刷零售拉進來一起談。而政府也該成立跨部會的談判機制，而非只讓單一部會去談，因為經濟部無法想像到文化部可以想像的內容與問題。
2. 其實無論是陸資來台或台灣資金登陸，都不一定是純商業，或多或少都有不同目的，但現在兩邊規模不同，兩邊造成的影響和蒐集到的情報不同，這部份要怎麼補救，要靠政府想清楚與判斷。

李再星

1. 中國大陸視印刷為特殊產業，台灣也應該將印刷歸為特殊產業，擬定相關的法案來保護。
2. 台灣官員不清楚中國大陸，中國大陸在談判上，很清楚知道政府要和業者要的是什麼。

李銘輝

有人說現在只是開放印刷業，沒有開放出版業，這很好笑，中國大陸出版上中下游是一體的，開一個門就是給中國大陸出版體系一步一步進攻台灣的機會。

周均亮

圖書和一般產品不同，本來就應該另作討論，一般商品本來就在國際間流動，早已開放，但圖書是每個國家都該重視的知識來源，如果不好好扶持管理，毫不設防，對國家未來有害。

我認為官員對實務真的不了解，他們根本不知道印刷廠就是出版社股東，才會貿然決定開放印刷，未考慮到對出版產業的影響。而出版是文化部管、印刷是經濟部管，若不包在一起談，也會有多頭馬車問題，若綁在一起談會比較好。

關於意識形態的爭議，台灣是自由市場，國人資訊來源充足、知識水準有一定程度，中國大陸出版社前進台灣會造成的文化侵略我相信有限。但現在問題是，對方若是不給適當開放，我方政府也該有所管制，這是公不公平的問題，而非擔憂意識形態的問題。畢竟這是商業談判，要立基於對等條件之上。

陳慶文

1. 這是國家體制問題，中國大陸不只把四個包在一起，而是所有東西都是國家控制，只是這四個產業比較相近。只要是和執政利益有關，說綁就綁，即使台灣不認同也不能改變。

我們只能希望政府能談得「鬆一些」，所以政府還是要先和國內產業多作溝通了解，多從吸取實務經驗，對談判一定有好處。

2. 若從政治層面來看，確實有文化侵略的統戰擔憂，但這點很難討論，那是主觀意識，不會有答案。其實我相信消費者有判斷能力，要靠一本書要左右消費者很難，因為台灣社會資訊多元，書本影響其實也不如中國大陸網站、大陸劇的影響大。

楊宏榮

這次開放印刷產業，有人說這不是「出版業」的本體，所以政府並沒有開放出版業，但印刷與出版行業息息相關，台灣雖是分散，在中國大陸則是一條龍，企業佈局常是長時間的戰略規畫，你怎麼知道若是中國大陸印刷業者來台灣，不會同時也把出版、銷售一起規畫進去了呢？

我們必須提醒政府，企業經營是活潑的、是變化多端的，政府在開放某一項產業時，要同時考慮到更長遠之後的影響與發展可能，這就是為什麼事前諮詢業者那麼重要，因為業者有切身利益、有實戰經驗，知道其中利害關係。

台灣出版產業鏈是辛辛苦苦累積了幾十年才有的價值，而且是一種文化價值，未來陸資可從印刷業切入，政府應把印刷、出版、銷售一起看，因為它們的產業價值鏈是一起的。

劉虹風

1. 其實政府對對方出版產業的理解也不夠，做的工作也不足，台灣出版產業過去辛苦部分也不

清楚，如今輕易開放，等於把台灣過去多年的努力放開了。我們對中國大陸印刷出版業真的要有更多的了解和評估，這是政府應該要做的功課。

2. 意識型態部分，出版產業和一般產業不同，不會大張旗鼓，所以有人懷疑讀者真的無法判別陸資出版嗎？答案是讀者真的沒辦法。

不具名業者 A

1. 政府完全不了解出版生態，不知道出版與印刷廠、通路間是緊密相連的關係，出版社被印刷和通路箝制住，所以必須視為一個整體來談判，不能只談印刷開放。

2. 意識型態的影響上，即使只單就通路而言，通路需要資金和經濟規模，但中國大陸不是一般民主國家，無論是出版社或書店都是國營控制，以政治為目的，所以出版與售書間，不單單只是商業行為。而通路可以左右要推什麼意識形態、什麼內容的書籍，消費者只能選擇接受與否，舉例來說，今天博客來網路書店若有陸資進入，會發生什麼事？可能寒蟬效益，某些書自動消失了，這就是用通路控制輿論的方法。現在中國大陸行事有太多政治目的，政府不能不謹慎面對。

不具名業者 D

政府應該要組成跨部門的小組來處理和面對各種問題。該小組也必須提出全方位的策略，包括發展規劃與整體評估，才能保障產業的權利不受影響。

不具名業者 F

贊成政府把印刷當作一個特殊產業，出版上下游視為一個整體與中國大陸談判。

不具名業者 G

1. 不認為印刷開放後，就會被中國大陸壟斷。

2. 中國大陸投資印刷廠，可以刷掉既得利益者，廠商多了，反而對出版社有利，增加更多的選擇。

Q8：為了我們這個行業未來更健全的發展，您還有哪些其他建議？

王承惠

台灣出版的原創性在中國大陸受到重視，其中很多版權都可以輸出，因此如果可以結合台灣的發行體系在中國大陸做發行，應該是有機會的。

王榮文

以前是先經後政，但此事是政治問題，希望政府聽到業界心聲。對岸業者到台灣來，從印刷、出版、批發到零售都可以參與，我們到對岸卻是寸步難行進不去；政府說，業者應勇敢不要怕，我們就是不怕才主張談判，為了產業鏈的發展，為了年輕一代，請政府做我們的後盾。由於台灣印刷廠商及出版社規模都小，因此統一談判會比單打獨鬥的結果好，在發行這塊應該組建成一個大集團行銷公司，讓出版端可以在其專長處維持原樣，統由集團行銷公司在中國大陸進行行銷工作，如此大膽談判西進，就較有機會發揮台灣出版產業的優勢。

台灣獨立書店文化協會

既然加入 WTO，接下來台灣要和許多國家談協議，一定要做好事前調查，非常細緻的了解我方有利籌碼、缺失和對方狀況，但現在政府常常漏了這些前製作業，總是急忙忙的去談協議。可是這些協議關乎全國利益，不能先求有再求好，要非常小心謹慎，並訂好配套措施。

李再星

1. 台版書出口銷售應該整合，例如成立一個「台灣圖書進出口公司」，對應中國大陸會更有利
 - A. 爭取更多的銷售通路
 - B. 爭取更好的銷售折扣
 - C. 收款上比較強勢
 - D. 與對方洽談合作，可以比較高的談判位置
2. 把台版書視為一個品牌，讓對岸消費者感受台版書的好品質，願意花較高的價格購買；因此，不能因為折扣或低價，反將風漬書、滯銷書銷往大陸。

李錫東

1. 出版業要定期出版「產業白皮書」

政府應該每年進行產業調查，挖掘產業面臨的問題，以及影響產業發展的因素；透過產業白皮書，政府可以制定產業政策。

2. 圖書定價銷售

目前已經舉辦過二次公聽會，都有達成共識。關鍵問題是，有沒有時間限制？有，是限制多久？一年或是更短的時間。每本書的版權頁上都印有出版時間，因此在操作上可以對照。如果業界對時間限制也有初步共識，則還需要再召開公聽會。

3. 購書抵稅的提議，並不贊同，認為這是一個假議題，因為在稅務上操作很難執行。反而是建議政府對行業提供免稅或減稅政策，用以輔導企業轉型。

4. 圖書館採購折扣

採購的方法有二種，一種是底標，另一種是品質標。新加坡採取的是品質標，由品質好的一方得標。若是採用底標法，建議採取「底標+閱讀分成」。底標是符合採購需求，但是每多一個人借閱這本書，就會侵蝕出版社在市場上的銷售利潤，而「閱讀分成」則可以部分彌補出版社在市場上的銷售損失。

周均亮

沒有看到協議完整細節，很難去思考這問題。我會建議政府先了解中國大陸目前已經私下在台灣進行的出版社，了解真正的現況，並把協議細節公布給各行業，才不會讓大眾的意見像是情緒上的反對或贊成。

現在業者討論上受到限制，政府也覺得自己被誤解，問題就出在內容不透明，畢竟開放不可能全負面，也會有正面效益，若能讓業者獲知更多內容，業者才能評估、給建議。

吳政鴻、陳隆昊

1. 為防範低價銷售，請文化部儘快推出適用於繁簡體字書的台灣圖書定價銷售規則。

2. 綠色快速通關部分，建議政府談判時要務實、明確執行細則。

3. 針對政府圖書採購標案常有低價搶標，不僅造成圖書館執行困難，且曾傳出搶標業者因不堪虧損倒閉的情況，如果陸資背景業者參與競標，無論是圖書選擇或法令限制上，建議政府應有更完善的制度。

4. 簡體字書進入台灣已有 10 多年，發現有些書店的簡體字書只乘以 2 或 2.5 倍，零售業者擔心的是，如果未來中國大陸出版業者挾對岸政府的力量，對台灣低價傾銷，我方政府是否打算課以傾銷稅，或有其他因應之道？

郝明義

政府趕快實現「圖書定價銷售制」的立法，理由很多人都說了，我就不重複。

陳慶文

1. 若從經濟商業角度來看，開放對兩岸出版交流來說是件好事，讀者對書的選擇種類變多了，又因為競爭的關係價格下降，這和開放各國農產品一樣。而且台灣和中國大陸在出版發行這塊各有所長，台灣在選題、版型、編輯設定上，創意領先中國大陸，但中國大陸市場大，操作量的成熟度比較有經驗，數位出版那塊也更能提出策略聯盟和資源投入，所以就商業利益來說，台灣出版與中國大陸出版產業在資金技術人才的整合上，應該可以互補和加分。

2. 我還是建議政府要多了解產業現況，談判的人越了解產業細節，越能談出有利的條件。台灣雖然還沒有開放中國大陸獨資，且外表看起來，中國大陸再怎麼參與，也只能在原有的公司體制內行事，但其實中國大陸可透過增資或人頭變更，可是這些都不在法律明定範圍上，只能透過行政審查來防守。

楊宏榮

很多國家都知道圖書出版業肩負著國家文化和教育的功能，因此會實施特定政策予以支持，如歐洲國家對圖書有稅率的優惠。目前台灣對雜誌免營業稅，建議圖書也應適用《輔導出版事業要點》規定，免徵營業稅。

楊克齊

有關台灣自己本身部份：

台灣出版產業不振，這個問題比中國大陸出版業要不要來台灣還要更嚴重，政府除了簽訂服貿協議外，更應該從政策面幫助出版產業，畢竟中國大陸市場那一塊不容易吃到，單單是收款問題解決不了（中國大陸出版社自己也解決不了這個問題，但中國大陸的出版產業是「一條龍」，出版社收不到款，帳記到書店，反正大家都是政府的，左手進、右手出，沒差；但台灣出版社收不到款項就慘了，過去多少台灣出版業者繳羽而歸，主要都是被這個問題絆住），不如務實一點，整頓台灣自己這裡的出版產業，讓業者有機會在自己的主場獲利，還比較實在。既然出版是與文化、思想和價值觀相關的產業，政府應該更積極一些。

1. 效法法國，立法院立法規定零售端書價統一。
2. 國民買書可扣抵稅。為什麼國人投保保險可抵稅，買書卻不可以？保險公司大都是大財團，財力雄厚，出版業多是苦哈哈的小公司，更需要租稅鼓勵。
3. 公立圖書館採購不要採最低標，這種做法是讓劣幣驅逐良幣，圖書館買到一大堆品質、內容

不好的書，就算數量很多、很便宜，這樣又有什麼意義？

這3件事，出版業界不知要求了多少年，為什麼政府做不到呢？

劉虹風

1. 這幾年國內業者向國內政府要求釋放的利多，一樣都不給，藝文購書抵稅、圖書統一定價制等，沒一樣答應通過，但服貿協議卻什麼都開放給中國大陸了。明眼人都知道，服貿協議主要是為了金融業，出版業只是被賣掉的附贈產業。我認為絕對不能通過。

2. 舉凡是小型多元的產業都不應該貿然開放，必須徵詢產業意見、做好足夠的衝擊評估才是。

3. 在北京時，曾訪談一位專門研究民營書店的官方研究員，這位官方研究員花了6年的時間，詳細地提出民營書店的衝擊與影響，並對民營書店的經營有幫助的研究報告；反觀台灣的政府部門，卻始終對台灣書店產業生態的演變不了解，也提不出任何方案，會這樣說是因為，過去新聞局每兩年會寫出一本產業報告，但問題始終都在。

不具名業者 A

通路的重要性常被忽視，即使品牌也要依賴通路去賣，網路通路也跟實體通路一樣重要，這是當前政治人物不理解的。這次協議，我們應該要反對到底，至少先拿掉印刷、書籍發行零售等，一切先暫停，等到上述內容政府都考慮清楚後，再來重新談協議該開放哪些內容。

不具名業者 B

1. 台灣這裡的主管機關好好整頓台灣本身的出版秩序，首先就是價格混亂的問題，銷售端不斷以折扣競爭，上游只好把定價調高，讀者並沒有佔到便宜；而圖書出版產業的上中下游也沒賺到錢，這樣的市況合理嗎？

2. 台灣圖書市場70%的營業額來自外文翻譯書，台灣自己培養出來具有國際知名度的作者太少，或根本還沒有。一個本地作家不足，缺乏自有品牌（作家及出版社）的產業，怎能成為健康、令人尊敬的產業？

3. 台灣出版產業產值太小了，小到大概政府也懶得重視吧。

不具名業者 C

1. 台灣的發行經銷商目前很艱困

A. 在產業鏈的角色發生變動，原先是產銷分離，現在有能力的出版社用新的發行模式：和大型書店直往 + 地區中盤發行地區書店，導致總經銷失去以往的角色。

B. 利潤低，甚至不賺錢；如經銷雜誌的高見文化行股份有限公司，經營多年，好像仍未賺錢。

2. 不論發行經銷商的規模大小，好商品才是關鍵。

不具名業者 D

建議政府定期舉辦溝通會議，

1. 針對每個產業分別召開，多次的、不同地區的溝通會，且要求公 / 協會代表發言。
2. 一定要廣納對台灣會產生正反面影響的聲音。

不具名業者 E

禦外敵先強身，面對日趨更加開放的國際環境，台灣出版業者應該自立自強，強化與優化整個產業體質，才能無懼外來競爭。包括：

1. 定價銷售。
2. 避免折扣戰，如圖書館採購的最低標。
3. 增加閱讀與出版的公共平台，沒有發聲管道（媒體），將更難引起讀者共鳴。
4. 獎項鼓勵，政府應帶頭設立與出版相關的獎項，鼓勵閱讀也帶動出版產業的積極性。

3. 出版與雜誌業

協議內容簡述

這次簽署的「兩岸服貿協議」內容裡，表面上雙方都沒有涉及出版與雜誌業的開放。但是由於出版、印刷、發行、零售這上下游四個行業密切相關，所以當印刷業、圖書及文具批發業（書刊發行的正式行業名稱）、圖書及文具零售業（書刊零售的正式行業名稱）這三個行業都納入開放項目之後，引發了出版及雜誌業者的高度關注及熱烈討論。

雖然包括經濟部及文化部都出面一再說明「沒有開放出版業」，然而一方面由於台灣本來就是出版自由，根本沒有開放與否的問題，另一方面也由於兩岸出版業的本質、特點及規模都相差太大，位居出版產業鏈最上端、也是內容產出最前端的出版與雜誌業者，對此提出質疑。

業者的疑慮和憂心，一方面是來自於政府這次不公開的談判程序，引人猜疑；另一方面是對於政府未事先與相關業者公開對話和溝通，以瞭解產業現況及困難，而逕行開放印刷、發行與零售，是否可能做出哪些影響國內出版生態發展的承諾，感到不安。因此，藉著全面檢視這次「兩岸服貿協議」對印刷、發行與零售業帶來的衝擊和影響時，我們將不可分割且不能忽視的出版與雜誌業，也列入討論重點之一。

在訪談及公聽會過程中，業者各有立場，意見紛陳。有業者主張開放，歡迎中國大陸同業來台競爭，也對台灣累積的實力，以及自由市場操作的經驗，深具信心。也有更多業者提醒此非僅為經濟問題，更牽涉到政治及文化層面，尤其雙方若是在不對等條件下開放，當大陸業者可以長驅直入台灣市場，而台灣業者進大陸仍步寸難行時，未來兩岸互動將出現嚴重的失衡，甚至台灣出版產業主導權和文化發言權旁落的局面。

以下是出版與雜誌業者對此議題的觀點和建言。

調查採訪及公聽會發言者身分說明

○ 表示僅接受調查採訪之發言

● 表示僅參加公聽會之發言

○● 表示接受調查採訪又參加公聽會發言之綜合整理

王承惠 (華品文創股份有限公司總經理) ○●

王桂花 (台北書展基金會董事長、心靈工坊文化事業股份有限公司總編輯) ○

王彩雲 (動腦雜誌社社長) ○

王榮文 (遠流出版事業股份有限公司董事長) ○●

朱小瑄 (漢珍數位圖書股份有限公司董事長) ○●

李錫敏 (台北市出版商業同業公會理事長、旺文社股份有限公司董事長) ○●

初安民 (印刻出版公司社長兼總編輯) ○

沙永玲 (小魯文化事業股份有限公司執行長) ●

周易正 (行人文化實驗室總編輯) ○

林竺霓 (狗屋出版社、果樹出版社發行人) ○

林建興 (遠流出版公司出版五部總監) ●

洪善群 (台北市雜誌商業同業公會理事長、空中英語教室文摘雜誌社總經理) ○

郝明義 (大塊文化出版股份有限公司董事長) ○●

郝廣才 (格林文化事業股份有限公司發行人) ○

陳本源 (中華民國圖書出版事業協會理事長、全華科技圖書公司董事長) ○●

陳淑婉 (台北市雜誌商業同業公會秘書長) ●

陳穎青 (貓頭鷹出版社顧問) ○

張天立 (學思行數位行銷股份有限公司、讀冊生活網路書店創辦人) ●

張輝明 (三采文化集團董事長) ●

郭重興 (共和國出版集團社長) ○

童再興 (Money 雜誌發行人兼社長) ○

廖志峰 (允晨文化實業股份有限公司發行人) ○

蔡介士 (空中英語教室文摘雜誌社副總經理) ○

臧家英 (宏碩文化事業股份有限公司總經理) ○

魏淑貞 (玉山社社長) ○

不具名業者 A ○

不具名業者 B ○

不具名業者 C ○

不具名業者 D ○

不具名業者 E ○

以下是受訪者及公聽會意見紀錄。(發言按筆劃序)

Q1：目前交流現況——台灣業者去大陸在做些什麼／大陸業者來台灣在做些什麼？

王承惠

1. 台灣業者去中國大陸，現在還無法取得書號，但可以文化公司或工作室模式介入出版。目前與大陸出版社合作的方式，多是對方提供書號，我方提供企畫選題，只是台灣品牌無法露出。這是目前兩岸交流在買賣版權之外，另一常見模式。但經營不易，之前多家積極西進的出版同業，都回來了。
2. 陸資來台已有實例，如新經典圖文傳播有限公司 (<http://www.readinglife.com/Client/SCenter-6112020014.html>)。另外，也有零星案例和模式，例如有的大陸機構想在台灣印行繁體字版單一出版品，也可透過台灣出版社編印上市。
3. 最近還有一種情形，是台灣業者看好大陸重要出版社的品牌價值，期望未來兩岸出版市場開放，有更密切的合作，例如互相入股合資等，而先在台灣以大陸出版社之名註冊成立新公司。

王桂花

與中國大陸出版業接觸已有 20 多年經驗，目前互動以版權交易、友情交流為主。

1. 見證中國大陸出版社從早期傳統保守的營運方式，到目前在編輯、印刷、洽購國外版權等，愈益嫻熟。常見大陸出版社與國外出版社以記者會宣告簽下全書系的版權，部分翻譯書買得比台灣還大膽，可知大陸挾雄厚財力與國際交流的實力，已經超越我們。台灣逐漸喪失優勢，令人擔憂。
2. 身心靈領域與科普類書籍不同，因台灣有深厚人文基礎，懂得尊重與傾聽，對岸雖然各方面進步快速，但在人本概念的深入及到位，還差得多。

王彩雲

1. 目前在中國大陸以訂戶總經銷的方式合作，包括北京、上海、廣州、重慶、成都等城市，都有訂戶經銷商。《動腦》從不考慮在中國大陸設立公司或取得執照，因為當地沒有新聞自由，曾經因逢選舉企劃政黨廣告專題，導致該期雜誌被禁遭退。
2. 兩岸開放交流後，曾帶著台灣廣告團赴大陸進行市場考察，也曾接待大陸零售商及廣告業者來台參訪。

王榮文

版權買賣是雙方接受的交流方式。台灣出版人想進一步合作或買書號出版，都牽涉法律的灰色地帶。連策劃出版露出台灣品牌都很難：中國大陸官方表面上說台灣品牌露出沒問題，但少有大陸業者敢做或願意這樣做。台灣出版人無法累積工作成績。反之亦然。

朱小瑄

10年前漢珍就希望開拓中國大陸市場，經常派員前往參訪。然而受限於中國大陸政策嚴格的管制與審批，數位出版品很難通過其審核，成為大陸客戶可採購的選項，多年來卻一直面臨被大陸業者盜版的風險。

反觀大陸許多數位出版品，例如 CNKI，清華大學所屬同方知網公司所出版發行的多種內容，包括期刊、論文、報紙、工具書及超星公司的 70 萬種大陸電子書、龍源期刊、愛如生古籍系列等，在毫無設防下，已進入台灣高等教育校園與圖書館，每年銷售金額非常龐大，與台灣出口大陸相比，是不對等的實例。

中國大陸數位出版公司大多具有官方背景，例如收錄許多學術期刊、論文、報紙的「清華同方知網」，10年前就來台灣，政府不曾設防；近年也有別的單位陸續經由香港或其他第三地進來台灣。至於台灣的相關產品想要銷售到大陸，則困難重重，我曾經向中國大陸新聞出版總署的科技與數字出版司司長請教，他說可找負責各級圖書館的進出口公司協助申請審批，但即使依程序申請，也不保證能過關。而且這些大陸業者幫你送審批，就要談總代理，但是他們的業務量大，最後進口程序還是得我們自己處理。

中國大陸目前已有 5~10 家數位出版公司與台灣有業務往來，我們估計他們的營業額，對比台灣銷到大陸的營業額，大概是 100：2，兩岸市場規模之差異，由此可見。

李錫敏

1. 台北市出版商業同業公會近兩年較少組團去參加中國大陸出版產業活動，因為多為表面互動，交朋友多於實質生意往來，業者寧願個別行動，因而實際成效難掌握。

大陸業者來台參訪多（出公差，政府負擔），由中華民國圖書出版事業協會接待為主，來學台灣 know how，帶來交流的書籍，大多捐給圖書館，少創造實質交易。

2. 台灣書刊雖有進入中國大陸零售市場，例如：廈門台灣書店、福州台灣書店設有台灣書刊專區，但僅供大陸圖書館採購，一般民眾無法購買。北京西單圖書大廈雖有展售台版書，僅在地下室不到半面牆，數量有限，且多是數年前舊書，難見具體成效。相較之下，大陸簡體字書進口台灣的門檻低，坊間簡體字書專賣店不少，什麼書都有，還提供代客訂購服務，差異很大。

3. 現在已有不少陸資進入臺灣各行各業，包括出版業，也取得合法登記，已經不是秘密，難道政府不知道嗎？

初安民

大陸簡體字書早就可以在台灣公開販售，包括明目書店、問津堂、重慶南路的天龍書店都可買得到；在大陸號稱有 200 萬本銷售量的《讀者》雜誌，雖然在台灣銷售量很小，在 7-11 也買得到。甚至印刻授權大陸出版的簡體字書，又進口來台，價錢賣得比繁體版還便宜得多。

目前「印刻」的出版品大約已有一半以上外銷大陸市場，有授權合作的，也有繁體字書刊直接進入大陸市場展售。雖然目前沒辦法露出印刻的品牌，只能在版權頁上註明「取得印刻授權出版」，但是可以拿到版稅，比較實際。我們向大陸購買版權的比例較少。

近五年來，印刻的書和雜誌已經在大陸的一些書店半公開地銷售，包括廣東的方所、北京的 Page One 和上海某些書店。方所也進了一些過期的印刻雜誌。這些多半是透過香港的發行商向印刻採購，自行在大陸書店低調而公開地販售。定價比台灣的書價高出一倍，但是反應不錯。此外，有些台灣的出版品在大陸印刷，因為在大陸印製成本較低，技術不錯，再運回台灣銷售。其實兩岸有很多事情早已在檯面下進行。

周易正

台灣業者多以洽談在大陸的出版合作、版權交易為主。中國大陸業者則是購買台灣譯稿，以及自製書籍版權為主。

林竺霓

我們出版社和中國大陸同業也有版權交易，買賣皆有。聽說有些文學出版為重的台灣同業，多年前就去大陸投資，但多數結果並不理想。

過去授權大陸印行簡體字版的經驗並不好，因為有些大陸業者不尊重著作權，我們授權給對方後，常常有讓對方以「合法掩護非法」之感。例如 A 公司出面向我們買了幾本書的版權，但是 A 公司的子公司 B、C，卻在網站上銷售我們授權的書（包括電子書和實體書），而完全不付版稅，形同盜版。曾經嚴正向 A 公司反應此事，得到的回答通常是 B、C 和它們不屬於同部門，管不到。這種情況令人苦惱，因為授權了 A，只能拿到幾千元的版稅；但若因此不授權對方，ABC 這些公司乾脆公然盜版，等於連 A 的版稅都拿不到。

洪善群

目前業界與中國大陸大多為項目合作，如版權交易、內容合作或發行合作。如《空中英語教室》就是首家與大陸合作取得合法刊號的台灣雜誌。

郭重興

1. 目前兩岸交流情況可分兩方面：一是版權交易，另一則是翻譯稿的買賣。

我們公司賣了很多翻譯稿給大陸，應該比買的還多，大陸有時跟隨台灣翻譯書的趨勢，會直接向台灣出版社買譯稿。

在版權交易方面，只要是台灣自製圖書，大陸都會想要，尤其是生活類圖書，比大陸活潑、有想像力，很受歡迎。相對地，台灣較喜歡引進大陸的歷史小說類書籍。據我瞭解，在版權交易上，台灣賣的比買得多。大家以為台灣主要是買方，這其實是誤解。

2. 中國大陸業者確實已經投資台灣的出版人開出版社，這也是公開的祕密。台灣也有出版社在大陸投資，例如信誼出版社在南京和華東出版社等合作，開發童書，很成功；台灣麥克出版集團把直銷系統移植到對岸，似乎也頗具規模。其他還有幾個出版社也嘗試到大陸開拓市場，但不是不成氣候，就是失敗。還有一種模式，則是以 package（企畫包裝）的方式，做書賣給大陸。台灣也有不少編輯人在大陸工作，相對大陸也有編輯人在台灣，例如共和國旗下出版社的總編輯（他是大陸配偶）。

陳本源

兩岸出版交流頻繁，幾乎每月有 1~2 團來台參訪，台灣業者平均每月也有一團前往大陸參與產業活動，如廈門書展、北京書展等。但大陸來台為公差，台灣業者是自費，多在觀摩，少有因這類參訪產生的直接商機，談生意仍靠平時往來聯繫。

陳淑婉

目前台灣同業和中國大陸的關係，大部分是內容的授權或合作。其中較大的突破，是台灣城邦媒體控股集團在今年首度兩岸合作，成立「海峽書局股份有限公司」；康軒文教集團在大陸也已取得發行執照；《空中英語教室》已經在大陸發行，是唯一在大陸取得刊號的雜誌，但是這刊號只有使用權，沒有擁有權；還有巨思文化公司和大陸藍獅子集團合作，發行《藍獅子經理人》。

即使去了大陸的業者，對大陸的發行市場也很難施力。未來市場會如何變化，很難論斷。我們也希望政府透過這次簽訂協議，能有具體的條文可以保障這些已經前進大陸的台灣業者的權益，包括共議數位版權和紙本內容遭盜版的問題。

陳穎青

陸資已入新經典圖文傳播有限公司，眾所周知。

廖志峰

早期台灣作者透過出版社與對岸交流，現在很多作者已經和對岸出版社直接接觸。

早期學術作品先在台灣出版，再引薦給對岸讀者；現因多已逆轉為先在對岸出版，再來台灣出版。

童再興

過去擔任 PChome 集團總經理時，集團曾到中國大陸辦過幾個雜誌，包括 PC 類、3C 類；城邦出版集團也做過商業類、旅遊類、男性 Fashion 類雜誌，現在只剩下 3C 類和男性 Fashion 類在苟延殘喘，其他的早就賠了一堆錢收掉了。

因為過去在大陸發展的經驗，以及曾為雜誌公會理事長，就我所知，台灣雜誌界近十幾年來，想去大陸發展的，或覺得有本錢、有優勢的早就去了，能試的也都就試了，現在已經沒有人有意願再過去辦雜誌。因此，在我看來，現在沒有人會因為政府開放，可以突破法令限制，而想要再去大陸市場，因為得利者少。

圖書出版亦然，即使兩邊對等開放，也未必會帶來實質的好處，因為台灣業者有機會的早就去了，失敗的還是失敗，不賺錢的還是不賺錢。

過去台灣業者去大陸發展，最大的限制是沒辦法取到刊號和書號，但這是包括大陸國民和企業都沒辦法取得的權利。這次協議談判，還是無法改變，畢竟言論自由的掌控是中國大陸短期內不變的政策。

蔡介士

1. 中國大陸出版業屬國家掌控的行業，不開放民營，因此最容易的介入模式就是授權。《空中英語教室》從 1998 年起，在大陸以版權合作抽取版稅方式，透過當地出版社印刷及發行，每月出版 3 本雜誌，內容、版面都和台灣相同，只是改成簡體字。

但我們發現對方不太會做發行，對他們來說，《空中英語教室》只是其眾多出版品之一，無暇好好照顧，而未能彰顯雜誌特色，致使以英語教學為主軸的《空中英語教室》，在北京銷售情況不如預期。因此我們在北京設立一家小公司，再以類似 B2B 的方式，直接進入學校推薦雜誌。這樣的做法當然還是有風險。

2. 大陸出版品發行的地域性極強，一來系統不易掌握，二來當地發行商管理棘手，例如欠款不還，不如交給已有渠道及方法的當地業者。

3. 《VOGUE》中文版以外商之姿在大陸經營得不錯，主要也是時尚議題相當熱門，但仍需與當地出版社以交叉持股等合資方式合作，才能克服繁複的法令及財務運作。

臧家英

1. 本公司曾以廣告刊物形式與中國大陸業者合作（有登記證即可，不需刊號，贈閱），推廣汽車資訊，一期印行 1 萬本。也租過刊號印行雜誌，但大陸發行體系分中央和地方，太複雜，僅做

一期就不做。

圖書多是版權買賣，和中國旅遊出版社、旅遊教育出版社自 2004 年合作至今，每年仍可收到上百萬新台幣版稅。向陸方買版權書少，大陸旅遊書在台水土不服，無市場力。

2. 與《行遍天下》同質性的《中國國家地理雜誌》、《旅讀中國》，都是陸資轉介來台的刊物。

魏淑貞

時報、大塊、遠流等台灣知名出版公司，都曾去大陸設點，但聽說未見預期成效，可見大陸市場不容易經營。

至於陸資來台介入出版，已知的有新經典圖文傳播有限公司，出版的書好像口碑不錯。

不具名業者 B

雜誌社在大陸已有駐點記者，也有訂戶。圖書出版則以版權交易為主。

不具名業者 C

1. 有台灣知名童書出版社與南京某大學合作，出版幼教書籍；另有台灣業者與大陸的少兒出版社合資，成立文化公司出版童書，據悉購買一個書號叫價 5 萬元人民幣，一本書出版前就得先投入 25 萬元新台幣，且掛對方的名字，哪天不給你書號時，什麼都做不成了。

2. 曾有台灣業者與大陸著名民營圖書企業合作成立童書品牌，耕耘數年雖有獲利，但因無實權而決定退股。

3. 過去大陸出版社會透過台灣出版社向台灣作者邀稿，久了便直接與作者接觸，版稅大概是 7~10%，台灣出版社也 game over。至於翻譯書，台灣有如中國大陸的實驗場，一旦某本翻譯書暢銷，中國大陸直接改為簡體字版，連翻譯費都不給。

4. 陸資進來台灣的已不少，用台灣的人頭從事出版，把中國的書籍銷到台灣來，台灣讀者不買帳，就改用贈送的方式。

不具名業者 D

1. 除了交易筆數越來越多的版權買賣之外，根據非正式統計資料，到中國大陸投資過的台灣出版產業業者（包括雜誌業和發行商等），不勝枚舉。近年來兩岸業者合資實例也不少，例如台灣的「龍圖騰文化有限公司」（由台灣業者和廈門外圖集團有限公司、中國國際圖書貿易集團有限公司等聯合成立 <http://www.dragontcc.com/about.htm>）。大陸的「海峽書局股份有限公司」（由台灣城邦媒體控股集團和福建海峽出版發行集團共同投資設立 <http://www.bnnext.com.tw/article/view/cid/0/id/27071>）等。

赴大陸投資的台灣業者，幾乎沒有聽說過有人賺錢。主要是中國大陸堅持不開放書號，加上有許多潛規則，以及進入門檻過高，最關鍵的問題就是回款率過低，平均不到5成，根據一些文化公司和大陸出版公司合作的經驗，在帳面上，資本額已經翻了十幾倍，但這都是「理論帳」，卻看不到現金，因為應收帳款常常被一再拖延；新華書店等國營通路雖然比較有保障，但帳期又太長。總體而言，就是大陸市場很難操作。

2. 在《兩岸人民關係條例》中，早已明訂大陸出版品進入台灣的許可辦法，應以學術研究及教學之用為主，但大陸簡體字書進口多年，在書店和網路書店都可公開銷售，從來未見違規業者被處罰，導致許多翻譯書繁、簡字版價格競爭，或本地出版社授權大陸出版簡體字書，又回銷台灣打對台的狀況時有所聞。

不具名業者 E

台灣是自由經濟市場，商業機制健全，法令規範清楚；不過中國大陸法制觀念仍待加強，出版業很多做法非常理可論。

一、二十年前，就有台灣業者進入中國大陸投資文化工作室等，用檯面下、灰色地帶的方式，參與出版工作。大陸官方卻睜一眼閉一眼，讓你去做，只要你做不起來，都不會管你；一旦你成氣候了，就變成目標，可能運用各種手法讓你無法順利經營，知難而退，結果是大陸合作方撿了現成的便宜，台灣業者的努力反成了泡影。

Q2：有關程序正義。這次政府要把印刷業和書刊發行以及書刊零售業都列入兩岸服貿協議中開放，事先卻不知會業者，是否可以接受？

不可接受

王桂花

政府事先未與業界溝通，很不應該。這件事關乎產業的利益，且出版產業中與對岸接觸豐富經驗的人很多，政府應先詢問瞭解目前遇到哪些障礙？如何突破？否則令人好奇政府是以什麼作為談判的依據？

王彩雲

不能接受。

1. 兩岸服貿協議對《動腦》的影響不大，也毫不擔心中國大陸跨足台灣出版產業，因為台灣出版業競爭力強，且對台灣讀者非常有信心。但既然是談判，就應採取對等原則，中國大陸也應該開放台灣業者在當地有對等的生存條件。
2. 政府這次閉門造車，事先完全沒有召開公聽會或座談會，如何讓業者相信政府真的能代表產業？我們完全不怕對岸的媒體或資訊等產業來台，只是不能接受政府資訊不公開，事前事後均未獲徵詢。民間做事都會事先演繹、評估後續可能產生的影響，擬定完整的對策及配套措施；政府如果覺得一對一溝通太麻煩，至少可以找公、協會瞭解產業需求。這次就因未事先溝通，才會引起爭議。

王榮文

這次政府以「談判須保密」為由，無法讓業者參與討論、貢獻智慧，違反程序正義，令人遺憾。特別是兩岸國情不同，台灣的民主自由氛圍與政府依法執法之法制態度，都會使得不對等的談判讓台灣的業者陷入不堪的境地。後果是中國可以大搖大擺進入台灣市場，而台灣的業者到大陸寸步難行——因為出版、印刷、發行、書店這些行業處處需要特許或審批才能運作。

李錫敏

去年底，文化部官員曾與公會就開放中國大陸出版業者來台可能產生的影響交換意見，但並未

提及「兩岸服貿協議」。關心這次協議及其影響的朋友或許感到好奇，這次談判並沒有開放出版業，我們為何那麼緊張？其實這個協議對出版產業影響甚鉅，政府不應有所隱瞞，我們也不能接受未告知的簽署。

我們憂心的是，政府並不明確知道產業生態問題；我們希望政府與業者多些對話，包括：兩岸交流現況，應該要爭取什麼條件的開放？現在開放的幾個項目，到底對出版產業有什麼影響？政府理應事先與業者共議攻守對策後，再與中國大陸進行協議。

初安民

回到本質問題：我們究竟要不要打開大陸這扇窗，兩岸要不要互動？要不要比較相對地平等、透明地來往？

我們的原則是要求對等開放，也希望雙方在協商時，應該透明、公開，讓各個不同又相關行業理解。不管是任何項目，我們都反對黑箱作業、密室交易。在開放前，應該更廣泛徵詢民意，詳細評估利弊得失之後，才能簽訂協議。

周易正

完全無法接受。

林竺霓

政府相關單位平常很少替業者出面，例如兩岸著作權紛爭時，他們也不曾出手協助。這次談判內容牽涉到整個出版產業，我們事先不知情，卻彷彿在一夕之間無條件就門戶洞開了，這讓我們感覺錯愕、意外、不能接受。至少在形式上，應該先讓相關產業業者了解談判的大方向及內容。因為政府沒做，才會引起業界反彈。

洪善群

文化部人文出版司曾致電本公會，詢問對於陸資來台投資印刷業的看法，當時並無任何文字資料，我們也不知道中國大陸對印刷業的歸屬是包含內容服務的，直到媒體報導「印刷服務業門戶大開，我面臨挑戰」，方知事態嚴重。

很顯然地，政府在這件事上與業者溝通的過程粗糙，未提供任何書面資料，且時間緊迫，令我們無法充分開會溝通，並提供最完整的策略和建議。

郝明義

這次民間很多人說政府簽這服貿協議是黑箱作業，政府官員一直出來說，談判過程中，細節不

可能對外公開，所以不是黑箱作業。

這是混淆焦點。

說這次政府黑箱作業，其實有三個層次。

第一個層次是 Who 的問題，到底是誰在策劃、主談。這個層次，在一個民主社會裡，當然一定要公開。但是這一次這個層次是很不透明的。

第二個層次是 What 的問題，要談什麼，涉及到哪些產業。這在一個民主社會裡，當然也是必須要事前跟相關產業溝通，舉辦公聽會的。一個民選政府，行事卻不按民主程序進行，是最令人詬病的。

第三個層次是 How 的問題，要怎麼談。政府要怎麼談，這不必公布給大眾，但是以美國的例子而言，還是要隨時接受國會的涉入與監督。甚至，政府部門的人擔心他們對產業了解不夠，談判的時候有可能帶著相關產業代表一起去。產業代表就坐在談判房間的隔壁，政府官員談不下去，就過來問一下意見，討論一下。

這次我們政府一直想拿第三個層次的問題，來遮掩自己在前兩個層次上的黑箱作業，就是想躲避問題。但事實上，第三個層次的問題，你還是應該告訴立法院啊，怎麼在野黨的立委什麼都不知道，執政黨的立委什麼都不知道，連執政黨的立法院院長你都什麼也不讓他知道？

這不是黑箱作業是什麼？

郝廣才

無法接受。

台灣市場小，有其先天條件限制，中國大陸業者何須來台開展印刷事業？即使印刷業開放，也沒問題，因為印刷業進入的門檻低，而且它既非出版產業鏈的源頭，也不是終端，全世界沒有印刷業獨佔及壟斷市場的案例，所以不必擔心。

但是，書刊發行和書刊零售不應該開放，因為這是出版產業鏈的終端。中國大陸習慣惡性競爭，若以慣用手段入台，假設誰的書或發言對中國大陸不利，對方可能以掌控統一企業在大陸的生存空間為由，要脅統一集團下的博客來網路書店不得進貨，使台灣自由開放的出版市場，因其他因素干擾，而破壞原本單純的商業運作機制，這都是有可能發生的事。

因此，兩岸服貿協議談判應刪除書刊發行和書刊零售業的開放，以確保出版終端環節不必吞食，以及不會被不正常的因素所掌控。

陳本源

事先不知情，不應該。

這段時間各界都在關心兩岸服貿協議的相關訊息，但是業界比較納悶的是，在簽訂協議前政府沒有和業界交換過意見，如何能提出對產業發展有幫助的條件？如果談判代表事先能和業者溝

通，對這個產業的環境、對業者的需求和困難多些瞭解，應該比較有共識。

兩岸生態完全不同，台灣已廢除「出版法」，人人都能做出版、開印刷廠，台灣的印刷廠除了新台幣不能印，其他什麼都可以印。但中國大陸對出版掌控嚴密，出版、印刷、發行、零售這四個環節，在大陸雖然被囊括在一個出版集團之下，但分得很清楚，哪個部門只能做發行、哪個只能做零售，不能逾越，印書還需要准印證，發行也有不同執照，和台灣的自由開放完全不一樣。

在這次協議中，還有「但書」可以磋商，也是產業發聲希望補救的機會。我們期望接下來在立法院能夠逐條審議，不要包裹表決強行通過。

張天立

這次雖然出版業沒開放，但發行與通路是開放的，這個影響力會比大家想像得大得多。通路不只是幫大家賣書，也等於是出版品的媒體。如果今天博客來或金石堂是陸資，台灣的出版品不管是什麼內容，是否進貨、能否上架，就可由陸資方決定了。再者，如果沒事來個 35 折大清倉，低價銷售打亂行情，衝擊會有多大？

現在中國大陸的噹噹網和京東商城已廝殺得血流成河，唇亡齒寒，我希望出版人不要覺得事不關己，因為出版、印刷和零售通路環環相扣，如果這次協議就這麼通過，我大膽預言，當台灣的出版品通路都變成陸資，5~10 年內大部分出版社都會不見，出版業者請自求多福。

郭重興

政府此次的作法讓人不敢恭維。那些官員並不瞭解兩岸出版產業的生態和現況，對他們而言，出版相關產業只是不重要的一個項目。

廖志峰

當然應該先知會業者。當年新聞局開放大陸簡體字書籍來台販售，不僅事先告知，並且還有緩衝期，讓同業及公協會有機會反映、溝通。

蔡介士

政府作法並不正確，在程序正義上確實有瑕疵。

1. 程序上，兩岸進行協議談判，政府相關部門早就知道，即應事先徵詢產業相關人士，至少要有公協會參與，取得共識及諒解。但至今相關訊息都是由媒體得知，以致產業對協議內容感到困惑，且有許多不同的看法。政府若為求便利，只在小圈圈內進行徵詢，做法欠周全。
2. 從結果看，這次開放雖以印刷業為主，表面看來好像問題不大，其實不然。中國大陸許多出

版集團從出版、印刷、發行到零售，是一體化的運作，如果在不對等的情况下開放，台灣想去的去不了，陸資來台卻毫無限制，不太能同意不對等的互動。

魏淑貞

不能接受。而且我主張不開放。

因為看到政府和中國大陸談判時，做為守門人，經常為了小利而損失大利，包括我們出版業者或中小企業等多數人的利益。我們的官員其實都沒有做好準備，沒有聆聽業界的聲音，也沒有考慮多數業者的困境，就把門打開了。即使是有條件去談，我對官員也不太有信心。就像最近的食物安全問題，官方把關那麼差。書籍和雜誌也是糧食，攸關我們的思想意識型態，影響範圍更大。因此，若要和中國大陸談出版產業鏈的開放，應和業界先溝通討論，再作決定。

不具名業者 C

不能接受事先未告知的談判協議。台灣的印刷及出版業，除了紙張問題外，品質及活力不輸日本，儘管在有限條件下，印刷業還可以進步，且仍是許多家庭生計所繫，政府不應該以產值衡量價值，而小看印刷業。

不具名業者 D

其實早在 ECFA 尚未簽訂前，經濟部投審會已於 2009 年 7 月公布《大陸地區人民來台投資許可辦法》，開放大陸來台投資發行和零售業。當時國內相關業者也曾向政府提出異議，建議在條文中設立更清楚的門檻，以降低對台灣出版產業的傷害，政府才開始徵詢業者的意見。

個人的經驗是，主管機關的官員多半不清楚業界實際狀況，遇到問題才想要向業者請益；問了意見後，又未必會採納。這次就是如此，去年 4 月，文化部尚未成立前，主管出版業務的新聞局曾發函給出版業者，徵詢 ECFA 簽訂後之《服務貿易協議》中有關「兩岸圖書出版市場」開放的意見，顯然政府也沒有採納我們的建言。

不具名業者 E

中國大陸並未開放出版，做出版要審批、要書號和刊號，還有准印證等層層規範。相對地，台灣毫無限制，自由開放，兩岸是先天不對等的市場條件。

我政府以為是正規地和中國大陸談判，卻不知我們出版業者面對的競爭對象，並非大陸正統合法的出版業者，而是民營書商操作的二渠道。可見政府一定不了解大陸出版實況，才會以為檯面上文字說了「對等」，就沒問題；其實彼此承諾對等，也不可能真正對等。

既然看不到協議條文和實質的對等，就不應該急著簽約。不能說簽歸簽，到時對方申請來台是否同意又是另一回事，這並非民主國家應有的作為。

可接受

王承惠

這次簽署協議前幾天，公部門曾來徵詢過意見，據了解也有部分印刷業者被徵詢意見。當時雖不知道協議內容，但覺得有利資金介入台灣，讓台灣業者可以「以退為進」，因此同意開放。

陳穎青

沒問題。對外談判皆是如此。

童再興

可以接受陸委會主委王郁琦所說，國際間貿易談判都無法事先公開立場。因此在程序上，我尊重國際貿易談判的需求。重點在於所簽署的內容是什麼。

臧家英

不覺得有何問題。

不具名業者 A

按照國際間談判慣例，協議條件不可能於事先公開討論。硬要說政府完全沒在事前徵詢產業意見，也令人存疑。

其他

不具名業者 B

所有的貿易談判極難透明，因為涉及的產業多，各個得失不同，從結果看，一如 WTO，各國交涉談判時門外永遠都有抗議者。

據了解，經濟部曾經徵詢過文化部的意見，龍應台部長也指示下屬詢問印刷業者，但詢問的確實度，則不得而知。

當然，若有公開徵詢的流程比較好，不過無論事前或事後的討論，恐怕都難周全。

Q3：政府這次允許中國大陸以股權不超過 50% 的比例來投資台灣現有的印刷事業，強調「目前只開放印刷業，沒有開放出版業」，但出版、印刷、發行和零售本就是出版產業上下游不可分割的作業流程，您是否擔憂陸資因此運用白手套或其他不同方式介入台灣書籍出版與雜誌的經營過程，進而對台灣出版產業發展及閱讀生態造成衝擊或影響？憂慮或不憂慮的原因為何？

憂慮

王桂花

兩岸圖書交流是好事，但不樂見台灣產業漸被併購。

1. 台灣出版產業的優異表現，來自眾多或大或小出版社蓬勃的創意與生氣。因此我們不反對大陸出版品來台，有競爭更能看出優劣，但看到城邦出版集團最後被香港併購，不免憂慮未來會不會發生台灣重要出版社老闆變成大陸人的事。
2. 就已知的協議內容，印刷業已是不對等、不公平的協議，台灣業者在中國大陸仍無法自由從事印刷工作，除非取得准印證，因而衍生出機器出租的新業務。將來陸資來台限制少，一旦夾帶政治企圖，採削價競爭的策略，必相對壓縮合理利潤。除非是大型有財力的公司，否則大多數台灣的印刷廠及出版社恐怕都招架不住。

王彩雲

1. 陸資入股台灣的印刷廠後，如果採取低價策略，對出版社來說勢必產生是否更換合作廠商的掙扎。
2. 台灣一般民間郵局洩漏個資都時有所聞，本地印刷廠還兼遞送工作，為免訂戶資料外流，與合作廠商簽有保密協定，一旦合作印刷廠為陸資掌控，更無法相信訂戶資料是否外流，或者雜誌封套內是否夾帶特定文宣品？

王榮文

我們的政府低估開放印刷、書刊批發和零售只是經濟活動，不認知這是文化主導權可能被攻破很重要的一個環節。

開放陸資來台，將使本地業者在排擠效應下造成經濟損失、生存空間窄化，陸資更可買下台灣出版社，甚至大陸五百多家國營出版社可以常規或高於常情價格去購買台灣地區繁體中文版權，由陸方決定出什麼書、譯者是誰、導讀觀點如何，屆時台灣出版人將被迫成為外來版權書的合作者或淪為下包廠商的的困境。經濟問題背後，其實是台灣文化主體性能不能保得住的政治問題。

從更積極的意義來看這次的談判，台灣是創新中華文化的標竿，台灣的出版人有責任也有義務推動中國大陸進步、成為擁有出版自由、可貴的開放社會。因此我們需要中國大陸開放出版產業，讓審批通過的書都可以生意歸生意，讓台灣出版人也能為大陸民眾提供知識服務。

朱小瑄

台灣是自由開放的貿易市場，政府對陸資來台幾乎無法設防。中國大陸數位出版業者也希望和我們在當地合資設立公司，但問題很多，因為數位出版的內容是海量的，若涉及大陸關鍵、敏感的字詞或議題，處理起來會很複雜。

我希望文化部人文出版司和教育部、國科會或財政部等相關單位，能調查瞭解大陸數位相關產品進入台灣的數據，以具體資料做為評估的基礎。政府不知不覺已開放大陸進來，現在希望能真正瞭解實際狀況，爭取開放台灣業者能將一些數位出版內容銷售到大陸去，達到起碼的對等要求。

李錫敏

出版產業上中下游是一連貫作業，若開放陸資來台投資印刷，就有辦法進來從事出版。台灣是自由開放社會，成立公司門檻底，數十萬元可登記一家公司，資金進來不是問題，現在已管制不了。

以香港來看，香港出版產業幾乎已是陸資的聯合出版集團掌控，小出版社幾無生存空間。近 20 年來，中國大陸出版市場已從一年數百億人民幣的營業總額，成長到上千億人民幣。而台灣卻從一年 600~700 億新台幣的營業總額，縮減為不到 300 億新台幣，兩岸市場規模相差很大。

在中國大陸，出版是政治行為，出版社全是國營機構，沒有書號、刊號，沒有書刊准印證，都不能印製出版。但中國大陸的政策是先要把出版做大，再做強，目前大陸已有 3 家出版集團列名世界前 50 大出版公司，官方有的是預算支持產業發展。我去年和一位大陸出版社社長見面時，他提到該社有個案子剛通過，得到官方 2000 萬人民幣的補助，這在台灣是不可能的事。

中國大陸市場水很深，台灣則是很清澈，一眼就看到底，所以我們不能再自我感覺良好，我政府官員也不能再用自由經濟的邏輯思考，去和中國大陸談判，我們必須了解對方背後有許多調控機制，才能去爭取對台灣更有利的條件。

周易正

非常擔心陸資來台會以強勢資金進行惡性競爭，破壞現有印刷市場，間接影響出版生態。我也擔心陸資會以轉投資的方式進入出版市場。目前看來這都是政府無法可管的部分。

林竺霓

雖然這次開放的產業不包括出版，但這只是玩文字遊戲，畢竟整個產業的上中下游盤根錯節，很難切割得清楚。過去和中國大陸往來的經驗，大家都清楚對方未必照章行事，因此從協議內容來看，即使上游沒有納入開放項目，整個產業等於形同開放了。先不論兩岸在許多方面不對等的現況，談判內容顯然也未能替台灣爭取到該有的權益。我們得到的頂多是零頭，卻把整個產業拱手讓人。

至於股權不超過 50% 的限制，也形同虛設。只要陸資進來合資營運，就能透過人頭股東等方式，掌握主控權，很難以現有法令限制他們。即使開放競爭，也需要基本的保護，否則在兩岸本就不對等的現況下，台灣業者將居於劣勢。

林建興

談這個問題前，必須先了解中國大陸出版業是封閉的，某種程度是受到官方獨佔又放任的市場，台灣則是自由開放市場，兩者融合的過程中，如何找到好的方法？首先要確定的是，我們不是在防衛、害怕，而是要先瞭解雙方的實際狀況，應該要先評估對業界和對外在整體環境的影響是如何？

我曾在中國大陸住過一段時間，建議大家拋開兩岸各管各的這種預設，而是將大陸的整體環境和出版環境，視為我們的環境來重視。大陸一般公民沒辦法自行成立出版社，他們想要從事出版，不是直接進入國營體系的出版社，就是要加入二渠道書商，但後者的法律地位是不清楚的。兩岸同文同種，大陸社會若能良性發展，等同於兩岸華文市場正向的發展，對所有人都有幫助。因此，我們應朝此方向思考，而非只考慮台灣的業者如何在其中賺錢、做生意。

我們應該有如此的胸襟，這樣在和中國大陸的談判上，應能得到整個華文世界、甚至全世界有識之士的支持。如果我們對外談判只考慮到自己的利益，或只考慮到官商勾結式的特許利益，這對華文世界將是很大的損失。無論政治狀況如何，如果要到大陸去做生意，要堂堂正正、清清白白地做。世界會慢慢進步，我們應該在進步的過程中扮演這個重要的角色。

洪善群

嚴格來說，問題出在「沒有對等」。我們因為無法取得中國大陸出版的刊號和書號，因此與當地出版業者合作時，互信很重要；但台灣不存在書號刊號的問題，陸資進來容易得多。

為防中國大陸透過白手套方式挹注資金，卻以政治目的在背後實質操控，唯有爭取對等開放。本公會的主張是——我們歡迎競爭，但不贊成「不對等的談判」。

郝明義

台灣的出版市場腹地狹小，出版、印刷、書刊零售、書刊發行這些相關聯的環節，不但分屬不同行業，並且就規模而言，絕大部份都是小型業者，甚至奈米型業者。

中國大陸則不同。不但市場規模大，出版、印刷、書刊零售、書刊發行四個行業統整為一，均為新聞出版總署及更上級的中共中宣部所主管，並且任何一個省級的出版集團，莫不同時經營這四項業務，擁有這四個行業豐沛的資源，創造出四頭一身的規模經濟。

這次政府把出版產業鏈條切割開來，把印刷、發行、零售都以不對等的條件就開放給對岸之後，一來中國大陸將不需要和我們再談判未來要不要開放他們出版市場這件事情，二來製造了給對岸出版相關業者進來的縫隙。各個四頭一身的出版集團，可以配合這些縫隙來轉換面目進入台灣，進入印刷，進入發行，進入零售，對台灣的出版產業鏈條逐步產生實質的影響力，我們許多原來就小型、奈米型的出版業者，形同以卵敵石，難逃被消滅或併購的命運。

你再看看對岸開放印刷業的那個項目是怎麼寫的。在他們開放印刷業的「附帶承諾」裡，提到他們要「簡化臺灣圖書進口審批程序，建立臺灣圖書進口綠色通道」。請問，如果他們不承認印刷和出版、發行、零售是一體的話，為什麼要在印刷業的開口承諾裡加這句話？為什麼不在他們開放發行、零售那裡說這句話？如果看到這一點都仍然看不清人家是透過印刷來做我們的工作，那也真的沒什麼好說的了。（編按，請見第 50 頁的圖。）

陳本源

出版產業鏈上中下游是連動的，應整體思考。所謂「洗頭先洗腦」，美國不會如此對待台灣，中國大陸會，因為目的不在賺錢，極可能因開放印刷就來從事出版。目前陸資來台投資印刷，限定不得超過 50%，但找個人頭就能突破門檻，並非難事。屆時必會對印刷和出版產業造成影響。

陳淑婉

「兩岸服貿協議」簽署當天，台北市雜誌商業同業公會已發表聲明，訴求之一就是我們拒絕在不對等的情况下，接受這樣的談判。

當時公會也向雜誌業者做了問卷調查，其中有少數業者強烈反對，表示堅決不開放；也有極少數表示不用對等也可以開放；但約有 80% 的同業贊成開放，表示不擔心大陸業者來台，也歡迎他們一起來競爭，前提是「要在平等互惠的條件下開放」，所以也要讓台灣業者正式公開進

去大陸市場。

以近期發生的案例來說，曾與《今》周刊合作 7 年的《彭博商業周刊》，因去年底由香港現代傳播集團取得彭博商周的獨家繁體字版權和數位版權，而和今周刊中止合作，並宣布要在台灣和香港發行繁體版。雜誌公會深入瞭解後，發現現代傳播集團是 100% 陸資，依規定不得來台投資，但對方透過第三方成立「現代移動數碼有限公司」，因為是港資，申請時輕易過關，還宣布今年 6 月在台發行。後來經過公會向主管機關反應後，確定其背後是 100% 陸資轉投資的子公司（港資），我政府才撤銷它的發行執照。目前又聽說該公司 8 月將透過白手套，例如以台灣員工為人頭在台灣成立公司，合法入台。

雖然投審會已承諾會特別留意，但公部門很難掌握產業動態，類似的事情，政府難有著力之處。儘管如此，我要再次強調，我們不是怕大陸業者來競爭，而是不希望他們為了政治或其他目的，透過白手套，以表面合法的方式進來台灣。

郭重興

1. 印刷是大陸列管的行業，我方爭取不到應有的權益；書刊發行和零售，雙邊也是不對等的情況，對方設防，我不設防，怎麼談？

當談判的某一項，在對方國家享有的自由度和我們不同，就不應該列入談判，更不應該為了讓對方進來，又要加以防範，而去訂定一些條文自我設限。這次協議如果通過，台灣是門戶洞開，大陸則是一步不讓。

2. 現在陸資已透過不同管道進來，包括投資台灣的出版社，但規模不大。一旦開放印刷，陸資就可能大規模進入，因為印刷是資本密集的行業，尤其台灣有些印刷業也投資小出版社，若讓陸資合法進來，資金很好運用。

在這方面台灣是開放的，沒有法令管制，也沒有書號問題；相對地，大陸管控嚴格，沒有特許證，書刊都不能印。所以，根本不應開放陸資投入印刷業、書刊發行和零售。

3. 我不相信文化滲透、意識型態入侵這些說法，也不相信大陸出版社來台是為了進行文化滲透。他們的重點如果是為了控制台灣的出版內容，反而會失去競爭力。我認為他們來台灣主要還是想賺錢。

台灣一般出版社資金規模都不夠大，以中小型居多，試想今天如果有人拿出 20 億資金，買下共和國等三家中大型出版社，結合彼此的書單、人才，統合後產生的力量一定舉足輕重，就能夠賺錢。如果陸資透過白手套介入台灣出版社的運作，顯而易見的結果，是台灣出版社都不再是台灣人的。

我認為台灣出版市場最需要三種書，一是台灣人寫給台灣人看的歷史套書；二是類似日本岩波文庫的本版企劃書系；還有深耕台灣的小說創作。我一直很想做這幾套書，這也是一流出版社應該替自己的社會做的書，但需要龐大資金。即使有陸資願意給我 5 億元做出版，大概也不會

願意做這樣的長期投資，他們主要還是為了賺錢，不會為台灣做扎根的工作，也不會花心力培養本土的一流編輯。

4. 對政府的作為不予寄望。陸資已經透過各種管道慢慢進來，政府卻視而不見，或是默許。日前接獲文化部通知，表示已編列預算，並要召集出版業評估《兩岸服貿協議》通過後可能的損失，將研擬補助的辦法。這種邏輯很奇怪，還不知道損失，要如何評估，又從何補助起？

張輝明

20年前，我們就進大陸布局，辦公室和員工宿舍都有了。但這個夢早就破了，近5年來我都固守台灣。因為我已深切體認到，在台灣，出版品叫做文化、書和知識；但在中國大陸，出版品則是槍砲彈藥。這是政治的問題，不能用經濟的角度去思考和解決。

大家想想：一、中國大陸為何要管制書號、管制印刷品？因為書不是商品，管制出版，為的是箝制言論自由。二、誠品在上海開書店的新聞為何被封殺？三、未來10年內，大陸有無可能開放三采去出版？這是做夢。因為出版對他們而言書刊都不是商品，即使電腦、食譜這類與思想無關的書，一樣要送審，他們不想有漏洞，所以全面管制。

我和幾位台灣同業在大陸投資了兩家書城，目的是為了賺錢，但大陸業者不一樣，台灣出版社幾乎不曾到澎湖、金門和馬祖舉辦書展，大陸的閩台書城卻已去過這三地辦書展，其目的當然不在賣書賺錢，而是為了向上面寫報告，為的是政治目的。如果陸資到台灣來開印刷廠，只要省下3顆飛彈的錢，就可以讓台灣印刷廠虧10年、20年，他們卻可以透過國家補助，以低價策略印書做政治宣傳。

去年壹傳媒老闆黎智英的自傳在大陸出版前，該社總編輯打電話告訴我，書被查封了，這種情形有一天可能發生在台灣。我們投資的兩家書城，虧錢虧了10年，都不會倒閉，也因為他們的目的不在賣書和賺錢，而是上繳政治報告以申請官方經費。這樣的結構在未來一、二十年也不太容易改變。

廖志峰

非常擔憂。

1. 政府看似著眼於印刷事業，卻不知此門一開，可能產生長遠影響。

產品進口與資本進入是不同層次的事。目前引進哪些簡體書的主導權在台灣業者，開放陸資來台後，以中國大陸的作法，從控制印刷業開始，就會一條鞭的逐步控制出版產業鏈的上下游。

2. 雖然協議中對持股比例有所限制，但台灣相關法律規定漏洞太多，如以人頭方式認購等變通做法，從下游由往上游浸入，屆時出版主導權恐將旁落，日積月累的發酵後，台灣閱讀風景必受影響。

3. 人文思想的堅持是允晨出版核心，長期關注中國大陸民主運動及西藏問題，出版許多大陸異

議份子的作品，內容觸動中國大陸最在意的意識型態。一旦台灣的大型印刷廠為陸資掌控，允晨恐被迫與小型印刷廠或到中南部找廠商合作，情況將倒退回當年戒嚴時期黨外刊物的境況。這不僅對允晨有影響，更代表台灣出版自由將受箝制，不可輕忽。

魏淑貞

這是政治問題，意識型態介入是必然的事。

1. 玉山社是中小型出版社，一直專心耕耘本土市場，和中國大陸市場接觸有限。過去也透過版權代理公司授權給中國大陸出版社，卻發現簡體版書在介紹作者時，改成中國台灣省某地出生，後來我們覺得沒有必要為了區區幾萬元，失了國格，因而更減少了交易互動。

2. 我們到中國大陸去參加產業交流活動，必須經過層層關卡把關，玉山社曾去參加在廈門舉辦的「兩岸圖書交易會」，出發前已自行過濾涉及意識型態的書單，但到了展場，我們的書又被撤掉了 1/3，可見他們對台灣出版品審查的多麼嚴格。相對地，大陸簡體字書進來卻幾乎不受限制。

3. 台灣小中型出版社多，中國大陸出版業是國營資源，難以抗衡。陸資若來台做出版，台灣大多出版社無競爭力，必會被吃掉。甚且連印刷、發行和零售都可能被把持，要不要印，或給不給印，都由對方決定；或是像統一超商與《商業周刊》之間的爭議，不高興就不賣你的書刊，未來都有可能發生。

4. 中國大陸對台灣出版業的衝擊已經出現。我弟弟服務於生醫界，他告訴我過去台灣出版社還願意出版大學教授專業用書，如今直接批發大陸簡體字書進口，翻譯快，價格低，直入校園作為授課用書，使得許多台灣教授的論著無人出版。人文思想類書也是如此，很多台灣業者直接購買大陸書稿出版繁體版，據說版權費都漲了 5~10 倍，仍有台灣業者搶著要。若再開放陸資來台，給你什麼讀什麼，情況將更慘烈。

不具名業者 B

這次兩岸服貿協議開放的行業各有獨特性，其他產業可能著重討論工作機會、資本運用等議題，但印刷業及書刊發行、零售業因涉及文化根基，是社會累積許久、影響深遠的特殊產業，所以政府應從更高的文化思維、心靈層次面思考，而不只是新台幣交換人民幣的簡單思維。

易言之，兩岸服貿協議其實是政府重新定義兩岸文化交流的機會，應以思想交流的戰略性產業運用角度評估。結果政府並未拉到更高的社會文化面，以思想交流而不是金錢交易的層次思考，卻用印刷業技術問題毀了出版產業的戰略性地位。反觀中國大陸，則明顯將出版產業視為高度敏感的產業進行防守，已是不同層次的對弈。

在台灣出版產業鏈中，印刷業影響小，但若真的如此無利可圖，不免更令人疑惑中國大陸為何要這一塊？政府有必要去探究其中原由。

不具名業者 C

政府對外談判的態度應該要更為嚴謹。最擔心的是在政府採購法下，陸資只要掌控一家中盤商，就可以低價搶標，只需 2~3 億新台幣，絕對可以把台灣所有圖書館的採購標案全拿下，不僅掌控了台灣學生的閱讀內容，向上則相對取得對出版社的影響權。

台灣小出版社很多，也有接班問題，除非有人接班，或是已經決定就算沒有接班人也不賣，否則只要對岸出個好價錢，很可能就整包賣出。當產業越集中在少數人手上，問題更嚴重，也許未來這些出版社不至於惡性倒閉，但新書量可能逐漸萎縮，削弱台灣出版產業的能量與活力。當台灣沒有出版產業，我們的作家、出版品還有現在的魅力？

不具名業者 D

開放印刷業，等於台灣的出版產業對中國大陸門戶大開了。因為台灣沒有限制出版，如果陸資投資印刷業，另外申請牌照開出版社，我們根本無從防範。

若中國大陸因為政治考量，必會想辦法把一些意識型態出版品授權轉投資的出版社在台印行，日久必產生影響。現在大家開口閉口說「內地」，這詞本來是大陸當地人講的，但台灣媒體上已常見。

我主張出版自由，但開放大陸業者來投資，可能會影響到台灣出版業者的存活，尤其是對方若以資金優勢玩低價策略，台灣業者根本難以招架。出版產業產值雖小，但是攸關重大。就國家整體文化產業鏈而言，出版是必備的基礎，這一塊若是難以守住，未來的文化發展堪慮。

不具名業者 E

我很憂慮因此會改變台灣出版生態。

1. 以後中國大陸出版集團或二渠道書商都可以來台灣開出版社，只要找個人頭就解決所有法律問題，又可掌握上、下游作業，正式介入台灣出版市場。屆時可能台灣小型出版社被併購，也可能台灣優秀編輯人才被大陸業者網羅。
2. 台灣業者進大陸發展，仍知難行難，不僅對方給不給書號是一大問題，未來若大陸業者搶購翻譯書的全球中文版權，在台從事出版也會較過去更為艱難。

不憂慮

王承惠

從兩個層面來看，正規的、檯面上的，目前引入大陸版權書、簡體書已很多。大家臆測陸資來台出書有政治意圖，或可能以低價打爛市場，但以中國大陸百萬銷量的《讀者》雜誌為例，來台推出繁體版，銷量奇慘，可見關鍵還在於消費者是否買單。

現在中國大陸已用各種方式進入台灣出版產業，不必等到正式開放，也不必大張旗鼓做此動作，才能進來。尤其台灣廢除「出版法」後，誰都可以從事出版事業，未必要來台開公司才行；任何台灣公司只要願意不開發票，中國大陸現在就可以借殼進入出版業，不明正言順的方法太多，簽不簽協議，都擋不住。

初安民

印刷業和出版業是兩碼子事，因為開放印刷業，所以推論中國大陸接下來要介入出版了，我不同意這個觀點。印刷和出版並非不可分割，中國大陸的印刷廠有自己的書記，和出版社是分屬黨的不同部門管轄，如果硬要說密不可分，應是指中國大陸整體是以黨領政，但不同部門還是有各自的利益追求。

香港回歸後，報紙和電視等媒體幾乎都左傾了，今年 7 月 1 日仍有 41 萬香港人上街頭抗議。硬說中國大陸要藉著出版滲透進入台灣，太可笑，我們未免對台灣人民太沒有信心。

而且具有共產黨意識型態的圖書，早就可以進口來台。大陸出版品也只有少數類型在台灣有市場，例如醫療、歷史小說、盜墓筆記、穿越小說等；電視劇好不容易才紅了一齣《後宮甄嬛傳》，其他影視等文化產品在台銷售欠佳，都被市場機制淘汰。所以即使具有中國官方意識型態的書進來台灣，也起不了作用。

況且開放陸資投資印刷業，也不等於會讓這些意識型態的書進來。目前我們除了管制陸資之外，對外資、港資幾乎不設限，港資背後有多少比例是陸資？我們也不曾抗拒，或是去檢驗這些資金來源，這不是民主社會應該做的事。

我的立場是，站在對等的前提下完全開放。兩岸屬於同一個華文市場，如果能對等開放，等於為台灣出版業打開一個生機、一個市場。到目前為止，我們除了資金相對弱勢之外，在各個層面都領先於中國大陸，尤其台灣 60 年來的文化教育發展，和大陸不一樣，如果能讓台灣出版業者到大陸發展，可以替他們打開另一扇窗，對大陸的和平演變、質變，以及對兩岸發展，才具有更高價值的意義。

郝廣才

不擔心陸資來台，反而應該藉此機會檢視國內出版生態環境、商業機制及相關法令。如果台灣環境健全，相關法令及配套措施完備，就不必害怕外來者進入市場競爭。如果台灣本身環境不健全，不論是否有強勁對手出現，我們也是在混亂中勉力而為，那就是我們自己要面對和解決的問題，與外力無關。

我感覺這次談判協議對出版業影響有限，因為目前卡住出版上游發展的不是印刷業，而是永豐餘等少數紙業大廠寡佔市場，以及包括誠品、博客來及 7-11 等通路獨大的事實，造成整個出版產業鏈的生態失衡。加上「公平交易法」又無法確實有效執行，若陸資以龐大資金進入台灣市場，的確有壓力，主要是我們沒有「反托拉斯」法令規範，無法真實禁止陸資介入零售通路，如果大陸又堅持不願對等開放，將形成內外交相攻的狀態，必使出版業者更難為。

陳穎青

不憂慮。

1. 重點是台灣現況已開放，任何人可在台申請 ISBN 出書，簡體字書到處可見，如博客來、誠品、簡體書專賣店。所以不取消已開放的，簽了開放，未必真開放；簽了不開放，封鎖亦無效。

2. 如果中國大陸因此去搶購全球簡、繁字體中文版權，是唯一最壞情況，那的確會對台灣有影響。但若無經營能力的出版者，不會搶簽整合式中文合約，一是成本高，二是買了不出或刪節出版，台灣業者可向原作者和出版者告狀，一二次後此計就失靈了。我們應該相信自由體系的力量大，足以導正此現象。

3. 台灣出版業並非資本密集的行業，而是創意密集、健康有活力、不怕競爭的市場。以暢銷排行榜為例，上榜書未必是雄厚資本如城邦系統出版，反而多是小出版社創意企畫選題勝出。可見台灣出版業不是砸大錢就能做好的行業，選書強才是致勝關鍵。

一般認為台灣出版產業低迷，實則新人和新公司輩出，皆是嫻熟出版專業，出書獲讀者共鳴的人才，使市場活力旺，是可貴的資產。

4. 台灣自由出版風氣盛，早已習慣思想交鋒，何須擔憂中國為統戰而來的觀點？書要賣出去才有用，若乏人問津，則無效益。台灣出版業無法輕易被壟斷控制，我們應有信心。

童再興

1. 這次談的是服務貿易業，雙方都會有衝擊。但服務業是我們的強項，只要能爭取到對等開放，我們仍有優勢。

2. 台灣目前在技術上領先大陸不多，不過對市場的瞭解、人才、內容等方面，兩岸還是有差距。我覺得中國大陸頂多是幾份官方刊物象徵性進來，表示他們已經進入台灣市場。即使如

此，也不會產生什麼影響。

過去大陸雜誌界也有人與我接觸，瞭解實際情況後，都不敢妄動，畢竟雜誌具有當地社會的特殊性、文化的區域性，媒體業不是大量投入資金，產能全開，就可以降低價格，去搶佔市占率，找到立足點。文化媒體業無法以這種方式取得成功。不過，台灣的 TVBS、蘋果日報、壹周刊、商業周刊以及城邦出版集團等重要的媒體和書刊業者，都是港資企業，因此透過香港買下台灣媒體股權，已是中國大陸進入台灣的一法。

3. 圖書出版若納入開放項目，表面上版權交易更有保障，實則難以執行。以現狀來看，台灣暢銷書在大陸賣出 10 萬本，對方可能只告訴你賣了 5 萬本，甚至是 1—2 萬本。大陸官方多年來無法規範這些問題，是整個大陸社會還不懂得尊重智慧財產權，這是服務貿易協議很難改變的事。

蔡介士

即使中國大陸大型出版集團來台，也未必會擊潰台灣行之有年的商業系統。

1. 出版是勞力（腦力）密集、並非資本密集的產業，與「人」有密切關係。若有一書真的因為陸資操作導致出版受阻，作者未必會和這家攪局的出版社合作，或可循其他管道找到出版的可能。

2. 台灣的閱讀板塊，如實體書店，早已向網路或是 App 移轉，整個產業環境愈益艱難。就算陸資欲涉入台灣市場，也不會比本地出版社更容易運營，雙方必須面對環境的挑戰是相同的。

臧家英

1. 台灣市場小，印刷條件不佳，即使開放印刷，大陸業者未必前來投資。而且這是雙方開放，台灣印刷業者也可去大陸發展。

2. 這是 ECFA 下的談判，且未納入出版，無須過慮。況且美、日、韓也可以進行文化侵略，為何只對中國大陸恐懼？網路時代什麼資訊看不到，台灣對大陸還沒有免疫力？現在看不出中國大陸有統戰動機，加上台灣市場太小，未必有人願意透過此方式來投資出版。

不具名業者 A

其實開放與否，影響不大，並不擔心。因為出版是非常在地性的產業，放眼英、美、德、法、日、韓等國皆然，絕對是以本國作者的作品佔大量，而台灣市場上卻有 50% 是翻譯書，是不正常的現象。出版必須用自己熟悉的語言和讀者交流對話，如果出版人或編輯人真正了解自己的讀者，就不必擔心外來者介入市場，因為你已站在有利的位置。

例如：美國著名的麥格羅希爾出版公司進入台灣和新加坡市場多年，也只是眾多出版社之一，

並未產生撼動市場的影響力。因此有信心面對大陸出版業者的挑戰，因為他們要做到我今日的成績，還要再加把勁。

同樣地，台灣人想進入中國大陸市場，不是因為做得好才想去，而是因為台灣市場小，書刊發行量不大，因此著眼於大陸人口數代表的市場潛力。但如果一本書在台灣只能賣 3000 本，而賣不出 6000 本，不要以為到了大陸就有 6000 本或 6 萬本的市場。要進大陸做出版，必須真正生活在當地，了解那裡的文化和習慣，才可能做出可以和當地讀者對話的出版品。

短期來看，不憂慮；但長期發展，令人擔憂。大陸資本雄厚，新的印刷設備和技術，印出來的書刊品質精良，現在已有許多國際出版集團在大陸印製書刊，再運回各國銷售，有些台灣出版品也以此模式運作。相較之下，開放陸資來台投資印刷業，未必不是好事，因為台灣印刷業市場小，許多工廠久不更新設備，印刷品質無法提升，實非出版產業之福。

Q4：這次協議，政府與對岸談判時，有無錯失哪些應爭取而沒爭取到的事情？未來，在「防守」上，可以如何補救這些被忽略的衝擊和影響？

有缺失，應補救

王承惠

書號和刊號是永遠要提出的要求，只要不斷爭取，總有機會成功。

另外，股權 50% 的限制，應泛指外資，而非僅限陸資。香港現在也多是陸資公司，若陸資佔 49%，加上港資 2%，也就過半，一樣可以掌控台灣公司。因此相關規範應訂定得更清楚。

王桂花

台灣市場太小，相對印量少，不利投資和開發。既然如此，大陸為何要來投資印刷業，政府應該嚴肅思考，對議定防範對策。

王彩雲

最在乎談判是否對等，應該在協議條文旁一一羅列兩岸開放狀態，是否對等一目了然。中華民國是自由開放的國家，主權是不能輸的。這次協議的不對等，已經矮人一截，未來其他談判如何令人期待？

王榮文

這次談判應使長期在灰色或檯面下的出版經營問題，擺在公開透明機制下運作。為爭取台灣出版產業集體繁榮的發展空間，可以提出兩點要求：

1. 台灣業者可進入大陸經營出版品牌，要求佔股 51% 以上或 100% 台資營運的公司。也可以用「台灣出版發行集團公司」的概念，支持台灣現有的出版公司品牌，提供他們書號、並經銷他們出版的書。
2. 書號和刊號的對等開放，從上游往下游談，雙方各給 1 萬個書號和 100 個刊號，讓彼此可以在對方市場公開地宣傳自己的作家、品牌，透明地展現自己的優勢，成就兩岸真正的產業交流。

李錫敏

有些出版同業認為這次協議政治因素居多，雙方談判應該對等，如果不能瞭解「大陸出版管理條例」對台灣業者有多少限制，而要將出版、印刷、發行、零售等用分割方式納入協議，可能又一次誤入陷阱。政府在談判前應充分瞭解中國大陸產業的各項管理條例，整體包裹提出對等開放的條件。

不能接受台版書一直無法進入中國大陸書店銷售，台灣卻到處都有簡體字書專賣店，而且售價比大陸便宜。這不是自掘墳墓？

沙永玲

我主張這次協議內容中有關文化思想的部分，都不應該納入開放。

過去一、二十年，我常去中國大陸，也與當地業者嘗試過一些合作，最後決定放棄合作項目，只剩下版權交易。最重要的理由是，大陸對他們的人民都不開放出版，也不可能對台灣人開放。所以要談對等，其實是夢想，我們這些出版人這個夢都做了 20 年，也看透了這一點。退一步想，要怎麼守住台灣？才是重點。

雖然我們不怕大陸業者競爭，但是牽涉到政治，中國大陸的整個結構是沒有人可以挑戰的。例如大陸對網路的控管，寸土不讓，卻處心積慮用政策力量向台灣推進，我們已經看到很多大陸出版品用贈送方式進入學校和軍中，政府難道都不瞭解？

以兩岸發展來看，民主自由是我們的強項，只有為大陸同業爭取出版自由，台灣才有機會。所以這次兩岸的出版業者應該站在共同的角度，向政府施壓，我們更要為大陸的同業發聲。

林竺霓

這次我國的談判代表顯然不瞭解出版產業的特性，也未考慮到兩岸的差異，因而無法維護台灣業者的權益。

中國大陸嚴格管制書號，顯示他們對言論自由的控管，台灣卻是完全的自由開放。在這前提下，雙方已不可能對等，但至少我們應該爭取足夠的空間，並維護台灣的基本權利。

根據目前協議內容看來，我方反而自我退讓。建議應要求重新逐條審協議內容，並把陸資來台的遊戲規則，規範得更清楚。

洪善群

2003 年新聞局已核定開放「自然動物生態」、「地理風光」、「文化藝術」、「休閒娛樂」等四類陸資媒體來台，我們當然也希望中國大陸可以先對等開放這四類台灣雜誌進入大陸市場。唯有以對等、互惠的原則交流，才有助雙方在競合關係中成長。

郝明義

7月12日，立法院國民黨黨團召集人賴士葆邀請出版業上下游的代表，和政府一些相關部門的官員開了一次協調會。

協調會上，經濟部次長梁國新與陸委會副主委張顯耀，都強調他們不是沒有為台灣的出版業著想，在這次和中國大陸談判的時候，確實曾經想把出版業的相互開放也納入議題，和對方談判。他們還從手機上調出一些紀錄唸給我們聽。

我問他們：「那然後呢？」

他們說，他們發現這是個政治議題，對方完全不肯讓步，談不下去。

我跟他們說：「那我們終於有了一個共識了。這當然是一個政治議題。既然你們意識到這是一個政治議題，對方不肯讓步，可為什麼就一口氣把我們的印刷、發行、零售三個籌碼都送給對方了呢？」

他們說，他們可以下一次和對方談的時候，再要求對方開放出版。

我說：「他們有四個籌碼，我們也有四個籌碼的時候，你們說談不下去就先送了對方三個籌碼。現在只剩下出版這個自己已經不能算是籌碼的籌碼，你又告訴我你們下次可以談到讓對方願意開放出版，我能相信嗎？」

陳本源

兩岸雖是同文同種，但不可忽視對方文化滲透的目的。尤其兩岸體質不同，台灣幾無國營出版事業，多是中小型民營出版社；中國大陸全是國營單位，財力資源雄厚，且由相關單位一條鞭管理。因此，政府不應以和美國對談方式，去和中國大陸談判，這樣行不通。

最重要的條件，是要求中國大陸書號和刊號開放給台灣業者，我們可去，陸資才可來。

廖志峰

防守，或說設置擋火牆的動作，應該在簽訂協議之前做好。ECFA 簽訂至今已有 3 年，政府相關單位或是主張簽訂 ECFA 對台灣有利的經濟學家，應該提出相關產業的獲利數字讓大家了解，共議對策。在國際貿易的談判上，政府並非毫無經驗，不知這次為何如此躁進？

蔡介士

應該在對等互惠的基礎下進行談判，才能簽訂比較合理的協議。

臧家英

應要求對等開放，若台灣人不能去做出版，大陸也不能來從事出版。這應是談判的底線。

魏淑貞

情況不明，無法回答。

但我主張任何情況都不開放陸資來台。

不具名業者 C

政府作任何決策都應該有智庫，出版產業對中國大陸早有接觸，也累積許多心得，政府應善用出版界的經驗。

可恨的是，根本不需北京出面，廈門就可以和台灣對口，哪有對等可言。

不具名業者 D

可以先做好防範措施，降低對台灣出版業的傷害。

1. 陸資入台的資本額門檻：在兩岸對等開放前提下，只要在台公司有陸資，不論金額比例多寡，一律要求比照中國大陸對外資或中外合資規定的金額辦理。例如，台資進入大陸發行通路行業，註冊資金不能少於 3000 萬人民幣、零售業不得少於 500 萬人民幣，如陸資來台，也應比照辦理，以示公平對等。

2. 訂定相關罰則，嚴格執行：擬定開放配套準則，明訂業者違規的罰則，且主管機關必須依規定嚴格執行，以收嚇阻效果。

3. 限制可從事的業務項目：同樣比照中國大陸對外資或中外合資業者的規定，不論是從事發行或零售業、印刷業，只允許發行、銷售或印刷「簡體字書除外的其他圖書」(大陸只允許發行、銷售、印刷「簡體書」，其他圖書一概不被允許)。這一點最重要且絕對要納入。既不違背兩岸對等開放原則，也能將對台灣出版業的傷害降到最低，同時還可有效保障現有簡體字進口書商的權益。

不具名業者 E

我們應爭取的是對等開放，若不對等，就不開放。這裡指的不是文字的對等，而是「實質的」對等，是不必拿到准印證就可以印書，不必有書號和刊號就可以做出版的對等，否則應該理直氣壯的拒絕這種不對等的談判。

不需補救

初安民

若能對等公平來往，就沒有底線要守，一切交給自由市場去檢驗。

如果中國大陸為了統戰而來，這樣的書，能賣幾本？書賣不出去，也會被檢討。但是一切都透過自由市場的機制，來去皆如此，出版業者就會挑有市場的書出版。

唯一不同的是，台灣的出版業屬於資本小、財力不夠集中的生態；相對地，大陸是集團式、大資本、政府支撐的。這現實面沒辦法對等。還好出版只分書種的好壞和市場的競爭力，不見得大出版集團出的書，就賣得比小出版社好。

陳穎青

我並不覺得有何疏失需要補救。

童再興

這次的協議內容中，文化出版業不是主角，應不致對現有生態造成威脅。但如果能對等開放，有小進步總比沒進步好，有規範總比沒規範好。

不具名業者 A

協議內容簽什麼，沒有多大意義。因為對方若要來台，隨時可以進來。台灣可以關起門來過自己的日子，或是選擇全面開放。前者會很慘，切斷與大陸的合作，許多大企業營收必需下修，還要面對和處理國內經濟衰退後、失業率提高等問題；後者是全球化思維，對任何國家開放，讓自由市場的競爭決定一切，那麼就不能排拒陸資帶來的任何影響。

所以，現在大家要決定的是如何選擇？其實政府已意識到這點，但仍然決定開放，那就是政府的選擇。

不具名業者 B

不知道還能爭取到什麼。從實務上來說，要求中國大陸開放書號恐怕不容易；就算真的取得限量書號，台灣並非集權國家，這些書號該如何分配？

Q5：中國大陸把印刷業（或書刊發行，或書刊零售業）當作特許行業，和出版業其他上下游同歸意識型態的主管部門一條鞭管理。我們政府是否也應該把出版產業上下游視為一個整體，也歸由政府統一的部門來管理？並且網綁起來當一個政治議題和對岸對等談判？

如果一定要分由不同部門主管，並且切割談判，如何避免不同部門之間在管理上互踢皮球？陸資來台之後，如果以他們隱藏的 " 意識型態 " 之手形成特別經營策略，對台灣純粹追求商業利益的同業造成不公平競爭，政府有何因應之道？

贊成網綁談判

王桂花

很希望政府煞車一下，先聽聽業者的意見再往前走。我們並非視中國大陸為敵對立場，只是希望政府在未聆聽產業的聲音前，不宜在迷霧中簽約。談判的技巧與攻防太複雜，民間可以不清楚細節，但政府不應該不清楚。我們相信政府確有美意，但可能因不瞭解產業的需求及困難，冒然允諾什麼條件，對台灣出版產業發展造成無法彌補的傷害。

若要開放出版，在持股比例上，兩方限定相同是必要的。不過陸資如果在台灣找人頭，那麼所謂持股比例的限制，就變成假門檻。反觀中國大陸在出版產業一條鞭的政策下，如書號的控管，守得極緊，台灣仍難介入。

王彩雲

1. 主張統整到一個臨時的專案部門，以便與中國大陸談判。政府仍應多聽產業的心聲，許多業者投入產業幾十年，與中國大陸互動也有一二十年經驗，已經琢磨出許多想法及對策，足以提供對產業不甚瞭解的政府官員重要參考。

2. 政府沒有配套措施，未顧及可能出現的連鎖反應，包括中國大陸「意識型態」的入侵確有可能。不過台灣已建立消費導向，成熟的市場運作原則，強加意識型態的宣傳，台灣消費者未必會買單。但業者也需認清市場競爭永遠殘酷，推出好的產品才是首務。

3. 對台灣的環境有信心，不擔心台灣人會被輕易「洗腦」。主張對等開放，正是希望台灣可以影響中國大陸，因為一個進步開放的社會，不可能永久控制思想及媒體。

王榮文

贊成四合一談判，更準確說法是 64+1 項（出版）的對等談判。因為中國大陸有終極統一台灣的需求，台灣必須創意突圍（四合一包裹談判），才能為出版界找到進入大陸市場的戰略。

民主進程應該尊重，我們可理解中國大陸對意識型態內容的把關嚴密，雙方可協議通過「審批」的書刊出版品即可以合法、公開、透明地進到對方的市場。對台灣出版人來說，打開大陸的出版之門，印刷、批發、零售的開放才有意義，我們才真的可以享受華文出版市場一體化的好處。

中國大陸的大戰略，是希望透過控制中國大市場來吸納和控制外地和外國的人才、資金和技術。只要大陸不開放出版書號、刊號和市場給台灣，台灣就永遠要面臨人才、資金和技術外流的問題。

李錫敏

中國大陸口口聲聲說對台灣「讓利」，其實台灣多年前二話不說就讓簡體字書進口，才是台灣對大陸「讓利」的表現。當時只考量部分市場需求，便自行開放簡體字書進口，卻沒有想到對市場會產生多大的衝擊。重點是，大陸並未因此對等開放台灣書刊在當地公開銷售。

這次應該將出版、印刷、發行和零售整合談判，才有可能突圍成功，讓台灣出版業者能進入大陸市場。

初安民

若是對台灣有利，不反對網綁起來談判。

現階段中國大陸的簡體字書可以進入台灣銷售，也應爭取讓台灣出版品可以到大陸公開陳列販售。如果能開放大陸北中南方幾個大城市共 100 家書店，正式陳列台灣書刊，讓有興趣的人自由閱讀選購，將是一大進展。這可讓中國官方知道，與其禁止，不如開放，至少還可以有稅收入帳。對台灣整體出版業而言，這也可能是未來的一條生路。

周易正

這種網綁式的對等談判方式比較合理，但也不確定一定有效。因為台灣已廢除「出版法」，陸資原本就可以利用不同方式插手出版業。重點應在於：我政府一直沒有一個針對「出版產業發展」的思維方式，因而不了解其價值與危機，所以無能處理。這個關鍵態度若不改變，無論是面對陸資、數位化，這個政府都無法發揮任何功能。

郝明義

我主張出版、印刷、發行、零售要綑綁起來談判，理由主要有三點。

1. 是攻守有據。不綑綁起來，像政府這次做的這樣切割談，結果就是自己把印刷、發行、零售都不對等地開放了，對方卻什麼也沒讓，不但這三個行業本身沒談到什麼好條件，連談出版的可能都被破壞了。這一點我已經說得很多，不再贅言。

2. 實務上，如果將來有一天我們真要到大陸去做出版，能不上下游結合起來一起去嗎？有台資的印刷廠在一起，你是不是可以比較放心印量的真實情況，製版不會外洩？有台資的發行和零售書店一起去，你是不是可以比較放心書款回收的時間和金額都更確定一些？

相反地，如果我們大家不結合，出版單獨去出版，印刷單獨去印刷的，發行單獨去發行，零售單獨去零售，其可能情況如何，我想大家都在這個行業裡這麼有經驗，後果不必多說。

3. 大陸是把出版、印刷、發行、零售都總歸於新聞出版署，以及中宣部的管轄之下，有很清楚的一條鞭政策。我們是民主社會，當然不需要那種管制的一條鞭，但是我們需要一種有整體觀的產業政策。以現在我們的情況而言，印刷業事實上是被當作製造業，歸經濟部工業局管，出版、發行和零售又歸文化部管，根本就零散分離，不可能有出版業上下游的整體產業政策。透過把這四個行業綑綁起來和大陸談，一方面是團結力量大，另一方面也是製造一個機會，逼使我們政府思考整體產業政策。

陳本源

贊成四合一談判。我們不怕統戰思想，怕的是不對等競爭。

台灣出版市場已掉了 2~3 成，若開放陸資來台做印刷，易介入出版，未來本地業者生存空間必再受擠壓。所以談判重點應是突破現有關卡，以對等開放方式，協助台灣業者也能公開正式進入大陸出版市場去發展。

張天立

政府強調這次是商業談判，但出版業並不是民間對民間的純商業競爭，而是台灣的民間資本對抗中國大陸國家資本的不公平競爭。我們說要爭取「對等」，但是台灣的優勢在出版，台灣出版業者若不能進入中國大陸市場，這樣的「假對等」，只是對大陸有利。

我認為台灣的出版是有自信、有相對優勢的，應該和印刷及發行零售包裹談判，對等、完整地談。結果現在這樣被各個擊破、切割處理，出版產業中下游被捏住脖子，還敢談自由，還敢談創意嗎？如果說只能包裹談判，不能逐條討論，等於是開民主社會的倒車。

廖志峰

中國大陸既是上下游整合營運和管理出版產業，我政府當然也應如此。

政府簽訂協議前，是否曾評估對台灣出版產業有哪些實質幫助？中國大陸對出版產業的態度是控制思想，台灣印刷業者到大陸可以打開市場嗎？既然台灣印刷業難做，對岸投資並非有利可圖，那麼可能是為思想面而來，我們為何要開放？

政府在談判之前應對產業進行深入了解，且有思想警覺。台灣出版社各有自己想做的東西，擔憂未來台灣出版自由不再。

不贊成綑綁談判

王承惠

不贊成四合一綑綁談判。

1. 出版產業上下游各有優劣狀況，綑綁在一起，有些人應無法面對競爭，而活不下去。而且若以政治角度看，中國大陸中宣部現在就可以補貼大陸業者大筆經費來台運用，什麼都可以做，不必如此大費周章。

2. 對等開放，台灣有多少人敢去中國大陸投資？那個市場水太深，而且回款太慢，一些小型或獨立書店，都被網路書店打敗，紛紛倒閉。台灣有誰能拿幾千萬或上億元去和新華書店或當地的網路書店拼搏？那就先準備好一年的周轉金，才能進去做書刊的零售批發。

林竺霓

對於把整個出版產業上下游綑綁起來談判的提議，有所保留。台灣好不容易爭取到出版自由，才有今天的百花齊放，如果為了要和大陸交易，而綁起來談，是否可能該爭取的沒爭取到，反而讓自己綁手綁腳？我們擔心對等談判的立意沒達到，反而讓台灣的業者自我設限，自廢武功。

郝廣才

中國大陸和我們不是同類國家，完全不同思維，不可能綑綁談判。不必幻想中國大陸會對台灣開放出版。

陳穎青

1. 根據 2011 年時中國出版總署公告《出版物市場管理規定》第十六條規定，出版發行對外資都開放了。誠品也可以去大陸開店。這次「兩岸服貿協議」同意開放印刷、書刊發行、書刊零

售，沒道理為了夾帶出版，再把已開放的當作未開放而網綁起來重新談判。

2. 意識型態和文化解釋權早是外人天下。2008 年我做了一項產業調查，年度出版品中，翻譯書佔 25%，但反映在暢銷榜上數字是 68%；美國翻譯書僅佔 3%，排行榜幾乎 99% 以上是本土創作；最近查閱日本暢銷排行榜單，TOP50 中全是日本作者。可見保護措施不會產生動力和創意，刺激才有可能，應該用力量去對抗力量。

郭重興

不贊成網綁談判。

我們本來是自由開放的社會，不需要政府有太多的管制。

童再興

台灣是言論自由的社會，這是我們的優勢，如果我們具有優勢的部分都不敢開放，還想要和人家談什麼？是我們的強項，就不怕挑戰。就算是中國大陸具官方意識型態的東西進來，影響力也有限。

中國大陸中央電視台曾在台灣的頻道播放，沒有人看，最後就被排擠掉了。偏中國的立場和言論，在台灣難以找到立足點，何況是言論僵化的中國官方媒體，更沒有人要看了，所以我們何必擔心自己的強項優勢受到影響。

臧家英

1. 出版、印刷、發行和零售本來就是不同專業，主管機關不同，就可證明沒有不可分割的關係，只能說是環環相扣。我們硬要綁在一起談，是自相矛盾，完全不贊成，除非台灣內部能先四合一整合成功，再用此方式去爭取大陸對等開放，方才合理；否則我們自己做不到，何來如此要求？

2. 大陸官方雖要民心，在適度情況下，可以讓台灣人去賺錢，但也不敢親台賣中，會傷及大陸意識型態關鍵的產業事務，當然不會同意。所以大陸是對自己人都不開放書刊號，而非針對台灣。

不具名業者 D

目前所知的資訊，政府強調這次協議只能包裹表決，所以現在反應都是亡羊補牢。如果還有機會的話，應該拆開來，切割談判。屆時，甚至應該以跨部會協商模式來尋求政府與產業之間的共識。

其他

洪善群

出版上下游產業鏈的整合，是應該被充分考慮的。但全世界出版生態都在改變，傳統產業鏈關係已擴大到「數位」，文化部人文出版司已有「數位出版」專職單位，但「數位內容」又屬於經濟部工業局管理，如何歸為一個整體或部門？恐怕各方意見不一，本公會無法對此提出建設性的意見。

蔡介士

協議談判已經結束，我們錯失了時間點，這樣的做法已不可能。應該在談判前先做內部溝通，足證政府太忽略出版產業。

開放出版這個議題，中國大陸是不可能談的，所以應該設定在具有談判空間的議題上來討論。至於「隱藏的 " 意識型態 " 之手」，政府恐難介入，此時輿論應該扮演更重要的角色。

魏淑貞

綁在一起如何談，談什麼？細節要再研究，必應有完整策略，且對我們有利才行。但兩岸市場規模差異大，不相信中國大陸會遵守承諾。

早年戒嚴時期，無人敢印黨外雜誌，但仍在地下流通，表示還是有少數印刷業者敢於為爭取出版自由、言論自己而冒險。未來陸資介入，若市場佔有率已由他們掌控，印不印由對方決定，將會回到戒嚴時期，可能情況更糟。此門一開，就擋不住了。

不具名業者 A

近期內大陸出版業不可能開放，但意識型態的滲透是已經發生的事，所以這協議怎麼簽都一樣，因為對方會有非法手段的作為。

中國大陸是非典型國家，它用相同方式對待全世界。相對之下，對台灣還願意讓利，已經不錯了。

不具名業者 B

兩岸其實是自由市場與控制市場的差異，對岸有法規控管，台灣相對較自由，因此政府要介入有困難。同樣一本書，在不同地區的銷售情況不同，因為閱讀口味具在地性。即使中國大陸的出版品進入台灣，或是影響出版風貌，但台灣小孩會愛看這些書嗎？

台灣的活力來自社會的多元，我們不該走回頭路。如果人民不讀書，出版產業才會辛苦。

不具名業者 C

兩岸政治體質不同，台灣出版界不純粹從商業利益考量，還帶有濃厚的理想色彩。操盤的政府對外談判時，應有整體的思維。

台灣出版社與大陸的接觸，並非「純粹追求商業利益」，從兩岸開放以來，大家對大陸的民主化有極深切的期待，也對大陸的政治有深刻認知，大陸是以意識型態的政治問題來規範出版產業，我們卻從商業角度以產值衡量，忽略台灣出版產業是社會民主的核心。

如果有機會，當然想到大陸試水溫，但不只是為了賺錢，更重要的想法是把好的童書推薦給大陸的小讀者，希望對岸的知識份子能有所改變，只是大陸控制書號的做法，代表了對言論的控制，台灣業者在大陸什麼也不能做。

Q6：為了我們這個行業未來更健全的發展，您還有哪些其他建議？

王承惠

台灣自己的問題先處理，現在市場低迷，公部門應提出「購書可抵稅」的鼓勵閱讀方案，或針對推廣閱讀活動給予更多經費補助，才是實際有效振興產業方法。

王榮文

政府應擬定出版產業發展的配套措施，建議：

1. 獎勵及補助原創出版品。出版最重要的是智慧財產權的開發、擁有、經營和管理，要與世界接軌，必有中國大陸市場，才易取得國際版權。另外，台灣出版人和政府均應積極投入華人原創作品的產出，透過有效經營，加上大陸市場必可擴大影響力。
2. 透過文創創投基金整合出一個兼具出版、印刷、發行及零售功能的大平台，以「台灣出版發行集團」之名進入大陸市場營運。爭取對等開放書刊號，替作家開拓大陸簡體字市場，讓台灣出版品牌在大陸市場大顯身手。

朱小瑄

我教育與科技主管部會長期獨尊 SCI、SSCI 的結果，已導致台灣的優質高等學術著作均以英文發表在國外期刊上，其版權因此落入國際知名的少數出版社，如 Elsevier 公司手中。他們再以每年調升的價格回銷台灣的大學院校圖書館。近年學校經費縮減，影響中文數位出版與資料庫的採購預算；再加上國內圖書館館藏受限於《採購法》最低標規定，不斷比價、殺價的結果，壓縮了台灣數位出版廠商的利潤空間，甚至發生通路商破產情事，導致劣幣逐良幣之事時有所聞。

長此以往，未來台灣極可能沒有足以向後代子孫傳承交付的優質中文著作，因為只有英文內容的版權都在國外出版社手中，此問題不趕緊研議解決，台灣的學術出版將因此空洞化。

李錫敏

近年中國大陸出版業在官方扶植境外普設據點銷售簡體字書刊的政策下，積極開拓海外市場，而台灣仍靠批發出去，海外少有實質據點做行銷宣傳，使華文版圖已變。以新加坡大眾書局為例，過去批發繁、簡書刊的數量比例是 7:3，現在倒過來變成 3:7。

期望政府正視兩岸競爭條件的改變，多協助業者開發海外市場。並因應數位時代、新的華文市場需求與發展，訂定規範和獎勵出版產業提升競爭力的法規或補助條例。

初安民

政府應該越少介入越好。建議各領域的談判，應該有產業代表加入，而不是由對產業不瞭解、在冷氣辦公室中作業的官員去談判。

洪善群

1. 建議在兩岸未公平對等開放前，針對大陸雜誌社來台發行的申請案，先暫停辦理，以免造成市場嚴重傾斜。

2. 建議在雙方平等互惠原則下，政府與大陸相關部門協商，至少對等同意先開放四類雜誌品項（科普教育、休閒娛樂、文化創意、經濟管理）的許可刊號給台灣業者，開放數量或試點，可以再協商。

因為台灣自 2003 年起開放「自然動物生態」、「地理風光」、「文化藝術」及「休閒娛樂」等四類中國大陸雜誌來台印行繁體字版。2010 年 8 月又開放大陸發行量很大的《讀者》雜誌來台印行繁體字版，在便利商店都可買到。

如果大陸官方不同意對等開放台灣雜誌進入大陸市場，文化部應立即撤銷《讀者》雜誌的落地核可。

3. 建議促成全面開放，取得出版合法經營權。大陸的優勢是廣大的市場資源，台灣的優勢則是內容設計及行銷創意。若能透過雙方資本流動及彼此優勢結合，應可共創華文閱讀的大市場、大榮景。

4. 建議比照經濟部搭橋計劃，由文化部擬定雜誌出版產業的搭橋計劃，本公會可扮演推動業者的角色，透過雙邊輪流舉辦交流會議強化兩岸產業合作和機制，建立兩岸常態性合作平台，擴大並深化兩岸在市場、標準、技術、法規等面向合作。並視產業需求推動兩岸試點的合作計畫，以形成重要經濟圈，強化兩岸產業鏈整合，促成兩岸產業合作商機，並拓展全球市場。此項目亦可避開文化或意識型態上有顧忌的領域。

5. 建議促成兩岸設立數位發行平台，供雜誌下載，以符合數位閱讀時代需求。

6. 協助保障台灣出版業者在中國大陸發展的相關權益，尤其應以更積極的作為保護智慧財產權。

7. 面對大眾閱聽環境改變及全球景氣等因素影響，台灣雜誌業數年來皆為負成長，發行量全面下滑，廣告業績衰退。根據動腦雜誌調查顯示，台灣雜誌近年廣告營收總額呈下滑走勢，2007 年為 71.62 億元（台幣，以下同），2008 年為 67.23 億元，2009 年為 60.51 億元，負成長 10%；即使 2010 年稍成長，為 67.77 億元，2011 年 69.46 億元，也難回復以往盛況。

然而兩岸物品及服務等行業互通促銷，須仰賴媒體廣告作為媒介，建議放寬中國大陸商業廣告刊登於台灣雜誌上的限制，回歸一般法律管制及市場供需機制。據學者估計，如果大陸廣告可刊登於台灣媒體上，每年將可為台灣媒體創造 1600 億新台幣的收益，是台灣現有廣告市場的 4 倍。臺北市政府曾預估這樣將增加 3~5 萬個工作機會，包括編輯、廣告、印刷製版、發行物流及書店銷售等領域。

郝明義

政府趕快實現「圖書定價銷售制」的立法。理由很多人都說了，我就不重複。

郝廣才

台灣出版產業發展的關鍵，在於相關法令能否如實執行，以及如何排除生態環境不合理的問題。

我國「公平交易法」等攸關出版產業鏈發展的法令，應重新檢視並修正，例如「反托拉斯」規範就不應該納入公交法中，世界先進國家都不是這樣，應重新修法刪除。而且相關法令規範必需徹底執行及恰當執行，對於執行偏差，必須立即檢討改善。舉例說明：公交法明訂業者不得與通路約定統一售價，這確是出版社被通路要求且行之多年的做法。結果就發生天下文化公司出版《賈伯斯傳》時，與通路約定預購價，遭人檢舉，被主管機關依公交法處罰 20 萬元。但是，統一集團因不滿《商業周刊》對其有不適宜的報導，逕自下令其所屬統一超商將《商業周刊》下架，卻未受到任何懲處，就是法令執行不當。

另一個問題，也和書價有關。英、法等國推行有成的書價制度，在台灣就是無法施行，通路一直向出版社壓折扣，新書就要求 79 折上架，背後卻是壓縮了出版社應有的利潤空間。但明明法令規定業者不得與通路議定售價，以免有壟斷市場的嫌疑，政府卻對於導正此歪風，無任何主張或動作。

陳本源

政府應提振閱讀風氣，以振興出版市場，多年爭取「購書可抵稅」一事，期能成真。電子書是世界趨勢，建議政府投資電子書自動化軟體系統製作流程的研發工作，開設相關專業課程，讓產業人士在職進修。

陳穎青

我看台灣出版產業—樂觀：競爭力強（指出版人才創意及靈活度）。悲觀：創作力不足。

1. 歐美非文學市場最有活力的是教授出書，但台灣教育體制只要求教授寫升等論文，且是刊登

於少數學術期刊才能積分，以至有學術基礎又可面對市場發言的教授，都無暇創作。無產出，何憂文化解釋權？環境和體制不鼓勵原創，才是文化殺傷力。唯解決此問題，才有助文化發展。

2. 以現行法規，同一翻譯書籍若已在台出版繁體書，即不得進口簡體版。但多次舉發查察，效果不彰。台灣出版品不怕同台競爭，怕的是不平等條件（書價差大），如果政府都可以反傾銷方式處理進口農產品問題，更應用同樣思考看待和解決簡體字書進口問題。

童再興

唯一的建議：希望中國大陸能夠開放讓台灣業者取得刊號。但我也知道這是超級國民待遇，幾乎是不可能的，因為他們對本國人都不開放，也不可能開放給台商或任何外商。這是雜誌界進入中國大陸最大的障礙，也是他們本身最大的障礙。

廖志峰

出版是勞力（腦力）密集的產業，政府如真有心幫助產業發展，應從稅務或是融資上著手。

蔡介士

文化部應該提出更積極完整的產業政策。

台灣出版的活力，就在許多小出版社。文化部如果關心出版產業的發展，可以仿照經濟部扶助中小企業的做法，提供更好的環境和發展條件，例如在融資或稅務上提供減免或優惠，協助出版社轉型或是財務周轉上更靈活。

臧家英

我們應以更開放心態去面對環境變化，相信創意是無可取代的資產。同時，政府應更積極爭取相關產業在有利條件下進入大陸。

魏淑貞

不要開放陸資進入台灣市場。

不具名業者 B

在出版產業的經營環境上，政府可以做的事很多，比如「採購法」不要採低價標，多鼓勵閱讀及優質媒體，因為提振閱讀風氣，才能激勵作家和出版人，出版產業才有未來，否則長期下來對台灣社會的傷害很大。

4. 綜合及政府談判程序與策略

背景說明

這次《兩岸服貿協議》引起軒然大波，和政府許多行事策略與方法有關。因而當本工作小組在籌辦公聽會時，決定在印刷、發行與零售，及出版與雜誌業之外，再加一場「綜合及政府談判策略與方法」，於7月14日舉行四場公聽會中的第四場。

這一場公聽會事先邀請寄發邀請函通知的對象有

總統馬英九

立法院院長王金平

立法院經濟委員會召集委員黃昭順

立法院經濟委員會召集委員黃偉哲

立法院教育與文化委員會召集委員孔文吉

立法院教育與文化委員會召集委員鄭麗君

立法委員賴士葆

立法委員林鴻池

立法委員吳秉叡

立法委員柯建銘

立法委員高志鵬

行政院院長江宜樞

經濟部部長張家祝

文化部部長龍應台

經建會主委管中閔

陸委會主委王郁琦

勞委會主委潘世偉

政務委員薛琦

經濟部國貿局局長張俊福

經濟部工業局局長沈榮津

海基會董事長林中森

實際出席的政府代表與立法委員有

文化部人文及出版司司長周蓓姬

陸委會文教處處長華士傑

立法委員柯建銘

其他出席發言人有：台大經濟系主任及教授鄭秀玲

這一場公聽會由郝明義（大塊文化公司董事長）主持並引言。

郝明義

不久前書林書店創辦人蘇正隆先生，寄給我一篇諾貝爾經濟學獎得主 Joseph E. Stiglitz 寫的文章，內容並非針對《兩岸服務貿易協議》，卻與我在服貿協議簽訂前後發表的 4 篇文章論點，不謀而合。

Joseph E. Stiglitz 針對世界許多國家都在談自由貿易協定的狀態，探討自由貿易的本質，他比較美國及歐洲的例子時發現，所謂的自由貿易協議，反而是阻礙了自由貿易的發展。文章的重點是，所有假自由貿易之名進行的談判及協議，都是為了強化並確保強勢者一方的利益，所以他以美歐為例指出，任何國家要進行自由貿易談判必須注意三個原則，尤其是弱小的國家。

第一個原則是要「對等」，雖然國力懸殊，談對等很難，但正因如此絕不可因此自我放棄，以免最終面臨自我毀滅的命運。

第二個原則是，任何貿易協議都不可以把商業利益置於國家利益之前，如法國絕不會犧牲他們的電影工業，以此角度看，中國大陸在此次協議談判中，即把握住他們的出版牽涉國家利益，所以不讓任何的商業談判影響到他們的國家利益，同時也反映出我國政府如何看待我們的印刷、出版業，政府並未將出版視為台灣社會的核心價值，純以商業利益去考量。

第三個原則是，談判一定要堅持公開透明，因為任何國家政策都可能被利益集團綁架。所以一定要打破黑箱作業，堅持公開透明的原則。

回頭看政府在 6 月 21 日簽訂《兩岸服務貿易協議》前後期間，尤其是與出版上中下游相關的部分，究竟犯了哪些錯？有哪些疏漏？又該如何改善？今天第四場公廳會我們將分別以「政府談判程序的策略」、「前三場綜合發言重點」及「未來政策」三個部分來討論。

1. 對政府談判策略與方法的觀察

(1.) 政府此次處理《兩岸服務貿易協議》的談判，最嚴重的錯誤是，要談哪些產業類別，事前無人知曉，這種黑箱作業，嚴重違反民選政府的行政程序正義。這比開放出版業是否遭受毀滅性衝擊還要嚴重。我們不是威權或獨裁政府，民選政府出去談判憑什麼要黑箱作業，不能公開透明？不但連在野黨立委不知情，自己執政黨立委也被蒙在鼓裡，連立法院長事先都什麼也不知道。

上周五（7 月 5 日），國民黨立院黨團書記長賴士葆找出版業上下游一些代表去立法院開協調會。他說，本來國民黨立委也被政府這種行徑搞得心裡很「XXX」，但現在開會說明後，他們已經 OK 了。

我跟他說：「你們立委心裡 XXX 不 XXX 是一回事。更重要的，你們是代表我們人民，要注意我們人民心裡是不是 XXX。不是光國民黨立委覺得 Ok 就 Ok 的事。」

協議簽訂後，台灣政府援引美國經驗，主張協議應包裹表決，否則只要稍有更動就得全部重談，但美國對外協議常採包裹表決的前提是什麼？第一，行政部門須隨時向國會提出報告；第二，國會有權隨時可以介入行政部門對外協商過程；第三，談判團隊出國談判時，均有相關產業界人士隨行，可以在談判過程中提供產業生態及實際需求的資訊，台灣可能有許多金融科技產業者常隨政府代表出訪，但出版、發行、零售、印刷業可沒。

總之，政府黑箱作業，卻又事後想要我們照單全收，這是最不可接受的事。

(2.) 服貿協議涉及範圍廣大，影響極為深遠，卻未納入國家發展及安全的前提及架構下思考，僅視作一般的商業談判，也就是犯了 Joseph E. Stiglitz 所說，把商業利益放在國家利益之前的錯。並且，以籠統的「利大於弊」四個字就輕輕帶過對個別產業的影響不談，這是不負責任。

(3.) 忽視兩岸個別產業的特殊不對等性，並且實際談判策略與技巧遠不及對方。台灣有數千家出版社，資本額不過從幾百萬到幾千萬元台幣，且都是民營；反觀中國大陸五百餘家出版社都是國營，有中央級及省級出版集團，資產動輒高達上千億台幣。彼此的經營目的、資源及生態差異性非常大，怎麼都不深入考慮？

到了談判的時候，不但連對方一些主要的壁壘突不破，連一些服務型態的開放，都談得嚴重不對等，嚴重對我方不利。(請見第 83-84 頁發行與零售公聽會紀錄中「跨境提供服務」段等發言內容)

(4.) 政府官員有些錯誤的觀念。文化部及經濟部都說，發行、零售業務在幾年前的《大陸人民來台投資條例》早已經開放，此次納入《兩岸服務貿易協議》無需大驚小怪，並且，還說以前根據《大陸人民來台投資條例》可以在審批的時候卡他們，未來也可以，所以要我們放心。但事實上這兩者層級大不同，前者是我們國內的法規，鬆一點緊一點都在我們，審批的時候給對方「穿小鞋」也操之在我。但一旦納入服貿協議之後，這就是雙方彼此正式的承諾和約束，政府部過去刻意讓大陸業者申請案「卡關」的投機行為，不可能再發生，否則會引起對岸嚴重抗議。政府官員如果繼續說先讓這個協議過，然後以後再來卡對方，那是不負責任的說法。

(5.) 政府官員的錯誤策略。陸委會副主委張顯耀說，政府不是不知道要幫出版、印刷等產業鏈，爭取開放中國大陸的市場，但是對方不肯讓步，因為那是政治議題。問題是，既然已經知道這是重要的事，也承認中國大陸把出版視為政治議題而不願開放，那麼，為什麼我們自己要先將印刷、發行及零售不對等地開放給對方？政府官員的回答是，這次先簽訂，下次談判時再爭取對岸開放。大家想想，這好像對方有四個蘋果，你有四根香蕉。你跟對方要求彼此互相開放一下，交換一下蘋果香蕉吃。對方堅決不肯。所以你就先把自己的三根香蕉送給對方吃，還

說可以等以後再跟對方要四個蘋果來吃。這不是很奇怪嗎？既然對方當成政治議題不跟我們談，我們也就先不談嘛！

(6.) 政府部門間的溝通與協調嚴重不足。就我所知，文化部幾乎是在簽訂前夕才知道印刷業被涉入的議題，工業局對國貿局的抱怨也很多，不免讓人質疑政府部門之間的溝通是怎麼做的？

6月19日我拜訪民進黨立院黨團，當天晚上接到總統府祕書長楊進添來電，表示將請負責規劃這次談判的薛琦政務委員說明，但被認為是主談者的薛琦都搞不清楚協議內容，最明顯的證據是，他連開放多少項的說法都前後不一。其次，電話中我請問薛琦，協議開放部分為何納入醫院？薛琦堅稱台灣並未開放對岸來台投資醫院，而是要求對岸開放五個據點。我說我從民進黨黨團那裡看到台灣要開放醫院。薛琦跟我說那是他們亂猜。我說那就要怪你們事先都不公佈談判的行業有哪些，把人家蒙在鼓裡，大家只能亂猜。薛琦承認這一點是疏漏，但那不是他能做主的。

結果第二天協議內容一公布，我發現醫院確實被納入開放項目。這證明薛琦自己都不知道我們這邊也開放了醫院。這真不免教人懷疑我們的主談人到底是誰？談判的策略設定、步驟，到底是誰在規劃佈局？到現在，都沒有人承認。我們搞不清楚政府各部門間到底如何溝通協調。

(7.) 7月12日跟國民黨立院黨團書記長賴士葆開會時，賴士葆說，出版界很理性且強力發聲，所以政府可以考慮一下，提出一個解決之道。昨天在報上看到陸委會副主委張顯耀說，未來審查時可以加上一個附帶條款，要求中國大陸將出版產業開放納入議題，否則未來不跟他們談文化協議。

我不知道這個說法的根據和可行性如何，但在這裡我要鄭重地建議政府，如還有下一階段談判，行政部門之間請務必進行充分的溝通，否則又要讓我們看到政府在打爛仗。

2. 三場公聽會的綜合意見

在今天前三場公聽會中，多位與會來賓發表了他們切身的經驗，他們都具有資深的從業經驗，充分掌握產業的特性，這是政府所嚴重欠缺的，特此綜合簡要列下，並申述其涵義。

(1.) 黃義盛（印刷科技學會名譽理事長）：「出版與印刷是連體嬰，政府應該幫助我們一起向外拓展市場。」

(2.) 吳朝陽（台灣省印刷商業同業公會聯合會名譽理事長）：「好比說，我們只能去開中餐

廳，他們來卻都可以開。」

註：吳名譽理事長的意思是，台灣開放中國大陸業者並未設限，但台灣印刷業者到中國大陸，卻只能做商業印刷，所以用了這個比喻。

(3.) 張天立（學思行網路書店董事長兼總經理、博客來網路書店創辦人）：「通路即是媒體。」

註：在中國大陸看不到博客來網路書店，就是因為對岸不把它當作通路，而是視為媒體所以封鎖。

(4.) 徐莉玲（學學文創董事長）：「從台灣百貨業過去的慘痛經驗，看陸資如果介入通路的影響。」

註：因引進國際資金，導致本土百貨公司式微以及本土時尚品牌全面消逝，並舉廣告為例，擔心中資跨足台灣出版產業後，對出版社及創作者產生影響。

(5.) 沙永玲（小魯文化公司執行長）：「童書字少，簡繁體字差別不大。」

註：大家本認為，讀者已養成繁體字的閱讀習慣，未必會適應簡體字書，但沙執行長提出此一觀點，很值得深思，因為兒童出版品中有大量以圖畫為主的圖畫書，陸資進來後，家長考量兩岸出版售價的落差，有可能會改而訂購簡體版書籍。

(6.) 劉虹風（小小書房負責人）：「來的不是國營，就是價格破壞者。」

註：事實上，價格的混戰在中國大陸已經上演，如京東商城、噹噹網的 35 折扣戰。目前台灣出版與通路已形成的折扣默契是，新書 79 折，長銷書 65 折；若陸資挾雄厚財力，不計短期虧損，以低價策略攻占台灣市場，不適人而人願意看到的。

另外，除了書店業者作如是觀，印刷業者也提出類似看法，對岸來到台灣投資開設印刷廠，認真經營者在人生地不熟下，為打入市場必然採取削價競爭，而若醉翁之意不在酒的不認真經營者，來台的主要用意很可能就是投資炒房。

(7.) 許多人提出，各級學校、公共圖書館的圖書採購案，在採購法的限制下，現在必須採最低價者得標。如果對岸來的投資者資本雄厚，持續以低價搶標，在現行採購法不改變下，後患無窮。以印刷業為例，在中國大陸要取得政府公文書印刷業務，業者必須擁有官方授予的「祕密載體證」資格，但台灣毫無限制，如果具陸資背景的印刷廠，以低價取得我國政府公文書的印刷業務，除市場競爭上的不公平，恐也有機密公文流出的隱憂。

3. 有關閱讀生態的重要議題

(1.) 大多數與會人士形成的共識是：

- a. 開放、但必須對等。
- b. 對岸對出版、印刷、發行、零售的產業鏈，採一條鞭管理，我國政府也應提出完整的產業政策，與對岸進行綑綁談判。

(2.) 基礎環境與建設

無論兩岸服貿協議簽不簽，不管陸資來不來，請文化部馬上著手以下幾件攸關產業良性發展的事。

- a. 文化部應就圖書定價銷售制度儘速落實，完成立法，就算對岸來，也不會產生競爭條件的紊亂。
- b. 學校與公立圖書館採購不受價格標限制。

編按：這次調查採訪和公聽會，大家熱烈關切圖書館採購是否可以擺脫最低價得標的辦法。因此會後我們向中華民國圖書館學會理事長曾淑賢和中華圖書資訊館際合作協會理事長陳昭珍兩位分別請教。綜合兩位理事長的回覆如下：

「政府採購法」自 1999 年實施至今，一直是政府機關辦理各項採購所遵行的法律，凡是公立或國立各級圖書館，各單位採購圖書資料都依此辦理。行政院公共工程委員會又於 2004 年公告公共圖書館採購圖書的「共同供應契約」，提供了採購法最低價得標為選取標準之外的另一做法。

目前由台灣銀行採購部代理各機關、學校等辦理集中採購國內出版的中文圖書，於每年公開招標，與獲選書商或出版社議定採購折扣（如 75 折、8 折不等，是圖書館界覺得大量採購的合理條件，已不再是過去殺到 5 折的低價），開始進行圖書採購作業。

今年 2 月，中華民國圖書館學會在 2013 台北國際書展期間，已舉辦了一場圖書館論壇，邀集行政院公共工程委員會、圖書發行業者及大學圖書館採購人員，一起來探討圖書館採購制度等議題。

其實在行政院公共工程委員會公告施行公共圖書館圖書集中採購的「共同供應契約」制度後，大多數公共圖書館都改以此方式進行，最低價搶標的比例已大幅減少。這樣既不必每次都經由公開招標程序，又可隨時依個別需求進行採購作業，與一般出版業者過去所認知的情況相較，已改善了許多。

上述的集中採購「共同供應契約」制度，已突破最低價得標的疑慮。目前絕大多數圖書館依此方式運作無礙。例如高雄市立圖書館總館新廈落成，籌募數億元的圖書採購經費，就不以價格標方式進行，而採行「共同供應契約」制度，顯現圖書館界的觀念已漸改變。

現在國內大概僅有台北市和新北市圖書館等少數單位，還是以價格標來進行圖館採購，其他公共圖書館及大學圖書館幾乎都是採行「共同供應契約」制度，隨時有需求都可以進行採購。

以圖書館界來看此事，在意的是服務，若有業者提供購書優惠，沒理由不接受。至於怎樣才是好的服務，國外圖書館界有專業評鑑標準，除了價格，還要考量書刊品質及供書率等。

c. 產業調查與產業政策的擬定。

過去新聞局時代，每兩年一次提出《出版年鑑》，在文化部成立後，希望能延續此一慣例，以年鑑為基礎，再進一步，進行產業調查及提出產業政策，因為，沒有調查，很難形成有深度的產業政策，而沒有產業政策，也難確定產業調查方向，請政府不要當成虛應故事、聊備一格的工作，才能整體思考，面對來自中國大陸或是國際的競爭。

(3.) 兩岸服務貿易協議應逐條審查

上星期國民黨立院黨團書記長賴士葆表示，在國民黨祭出黨紀下，國民黨籍立委已具默契，就算是逐條表決也要強勢通過。但我們堅持，一定要逐條審查，且應在有首長列席備詢說明的正式會期中討論，如協議內容對某產業有利就通過，如發現對產業有不利影響，就應予修正或不予通過，如果只是形式上逐條審查，卻稀哩呼嚕逐條表決通過，我們將思索，如何讓人民繼續發聲。

至於政府提出「附加條款」的解套方式，是否可行，還須進一步了解。

有關未來兩岸還可能進行「文化協議」談判，也希望政府不要再出現各部會各自為政、溝通不良的情形。

兩岸服貿協議是複雜而龐大的問題，就算對岸同意包裹談判出版、印刷、發行、零售開放議題，恐怕也需要長時間的討論，我們大家都要有心理準備長期抗戰，接受不斷溝通這件事，大家不要氣餒，正好藉此機會把產業的基礎架構建設好。

4. 回應與討論

以下是公聽會現場與會來賓的發言紀錄。

周蓓姬（文化部人文及出版司司長）

(1.) 關於服貿協議防守的部分：

我曾經在出版界待過 12 年，針對剛剛提到批發零售開放的問題，其實早在民國 98 年 ECFA 框架協議裡已經開放，政府也了解此事非同小可，所以至今沒有一個個案通過，請大家相信，過去 4 年在政府把關下，沒有核准一家批發零售業進來，未來也不會有任何一家批發零售業會進來。

其次，有許多行政措施，能做不能說，部長已要求文化部未來要參與每一件投資案的審議工作，與各部會進行協商。

(2.) 關於服貿協議攻的部分：

有人說中國大陸是鐵板一塊，但政府從未放棄為大家爭取，未來會腳踏實地、亦步亦趨

地向大家請教，了解產業的需求，此事絕非一蹴可幾，我們會以平等互惠的原則，繼續努力。

(3.) 單一售價與採購部分，文化部一直在協調，也會持續與公共工程委員會溝通。

柯建銘（民進黨立院黨團總召集人）

今天出席這場公聽會，是因為身為立委，應多聽聽民間的聲音，針對兩岸服務貿易協議，我是從另一角度看，我看的不仅是出版文化產業生態受影響的問題，更是從國家安全問題來看待。大家剛剛談的多是如何增進對等開放，那是非常困難的。對岸有許多潛規則，對岸出版文化產業全掌握在官方手上，一旦開放，他來得很快，一下子就把我們消滅了，所以我認為，這是國安層次的問題。

立法院未來的做法，民進黨主張絕對不可包裹表決、自動生效，一定要逐條討論、逐條表決。6月27日立法院會期結束後，和國民黨討論是否同意召開臨時會，已確定臨時會中要討論核四及服貿協議兩項主題，且7月中旬前政府須提出衝擊評估報告（編按：已於7月16日推出委由中經院所作的評估報告）。兩黨協商確定逐條討論後，服貿協議將先送委員會，就是希望好好討論，依流程推估，臨時會期只能處理到委員會，要到下個會期才能送進院會。

未來立法院是主戰場，而這件事沒有藍綠問題，只有產業發展、國家安全問題。希望各行各業站出來，用實際行動關心產業，請大家找自己選區的立委，不管他是哪個政黨的立委，一起來關心這個問題。

鄭秀玲（台大經濟系系主任）

先前我關心的是跨媒體壟斷問題，有一天在媒體上看到連篇累牘討論服貿協議問題，與郝明義先生寫的〈我們剩不到24小時了〉，身為產業經濟學研究者與台大經濟系主任，我花了一個周末的時間，跟研究生一起研究兩岸服務貿易協議內容。研究後大家都義憤填膺，睡不著覺，必須將感想寫出，於是連夜寫了一篇文章，7月1日刊登在媒體上，並製作一段投影片放在YouTube上，讓更多人看懂協議弔詭的內容。

然後我就躲起來不再發表演論，因為這段時間，政府找了很多傳話，希望我參加公開的座談會，希望我上電視跟一些人辯論。但我覺得他們邀請的貴賓，都不是真正談判的人，而是政府花納稅人的錢，委外聘請的一些單位，像中華經濟研究院的人，因此我全部謝絕。要PK很好，我希望跟真正主要在談協議、訂協議的人PK。

我在文章一開頭，就先批判公務員沒有能力，也沒有動機為全民的利益把關，因為他們不管怎麼簽，只要如期簽成，照樣可以領退休金，這就是經濟學上講的，他沒有動機簽訂對人民最好的協議。所以主要談協議的人是誰？他們應該要站出來接受人民的公評。

其次，研究協議後發現，基本上這次是各行各業全面性的開放。中國要發展第12個5年的國

家發展計畫，要全面提升中國的服務業，因此需要很多「師」字輩的專業人才。我們會看到台灣培養的許多人才，除了比較專業的白領階級外，還包括很多醫師、會計師、建築師都會移動。只是這些人才無論簽不簽協議，他們都會跨國移動，所以對他們的實質影響並不大。但是台灣許多本來靠自己雙手洗頭髮、洗車子，賺錢養活自己家人，也誠實納稅的人民，許多小型服務業與微型企業，在服貿協議簽定後，也都將面臨破壞，遭遇無法生存的困境，這將製造很多失業及社會問題。

各位很關心你們的生存，我今天站出來講，也是因為知道出版產業很團結，各位的影響力很大，面對許多媒體基本上封殺對服貿協議進行公平、公開透明的討論，如果只有一家媒體報導，很容易又將被歸為藍綠問題。但我認為，這不是藍綠的問題，而是生存的問題，關乎國內五百多萬的中小企業生存的問題，需要很公開，心平氣和的討論；因此希望出版界、文化界登高一呼持續發聲，帶動全民關心這個國家安全問題。

總結

郝明義：謝謝各位的參與，包括涵括個別訪談與公聽會內容的研究報告，預計在7月底出爐，將送交總統府、行政部門、所有立法委員參考，也會在網站上公布，請大家上網下載取閱。

四．結語

兩岸服貿協議之風暴越演越烈，一個主因是政府始終不肯面對一個事實：這個協議事涉六十四個產業領域，影響到的 GDP 是 70%，涉及四、五百萬人的工作機會時，不能事先毫不溝通與知會，事後只是講一句「利大於弊」就想略過對許多個別產業或行業的影響。

從政府的角度而言，這個協議為許多企業爭取到在中國大陸開展新的利多與突破機會，甚至有謂全世界未有之待遇。政府也強調這是 ECFA 之後必走的一步，可以因而得到和更多其他國家或地區簽署自由貿易協議的機會，為台灣的經濟找到新的出路。

然而，對於更多以美容美髮、洗衣等眾多立足於本地庶民生活的行業來說，這個突然從黑箱裡蹦出來的協議，卻讓眾多語言、文化、生活習慣都相同的中國人可能借由低門檻的投資湧進台灣，成為自己厝邊的競爭者。原來就對 ECFA 有憂慮的人，更因而看到這是中國從全方位淹沒或吞沒台灣的起點。

出版產業的上下游，在一個很特別的位置上。

過去一個多月，這個產業的出版、印刷、發行、零售四個鏈條也都一直是輿論焦點。其中，印刷業被納入兩岸服貿協議的消息曝光，事實上更是這場風暴的起源。因而，在政府口中，或甚至在媒體的版面上，印刷業一直被拿來和美容美髮等行業的抗爭相提並論。

也因而，出版產業裡對服貿協議有異議的人，也容易被冠上「悲觀」、「保守」的形容詞，也不斷地被鼓勵要「加強競爭力」、「往外走出去」。

事實上，出版產業的上下游，和台灣眾多庶民經濟活動有相同，也有不同的地方。相同的是：平均規模都不大，不但是中小型企業，更是小型和奈米型的業者居多；不同的是：這許多規模和資源遠不能和金融與電子商務等大企業相比的小公司，太多人不但早就放眼大陸，甚至超前於二十多年前就揭開了西進的大樂章。

這一次，這個產業裡也有人反對服貿協議如此簽署的聲音很激昂。然而他們的角度卻和台灣許多其他庶民經濟的行業不盡相同。

所以，出版產業上下游這四個鏈條裡的企業，在這次《兩岸服務貿易協議》中的處境、挑戰、需求，和希望，都很特殊。

從這個角度看，政府如何面對出版產業上下游真正的發聲，很有指標意義。如果《兩岸服務貿

易協議》的立意是鼓勵、加強台灣一些產業走向對岸、開發新市場的競爭力，卻連這個二十多年來一直積極進取中國大陸的產業所遭遇到的難題都看不出來、需求協助不了，那更遑論如何面對許多其他原來就更立足於本土的庶民經濟行業，說服他們這可以如何促進國內經濟及提高國內就業率，提升他們的產業競爭力了。

以下，就是我們綜合整理七月一日以來調查採訪和公聽會的報告結語。

之一 業者對服貿協議的回應

由於詳細內容都在報告本身，所以這裡只按公聽會的四大類議題來歸納重點。

1. 無法接受黑箱作業

印刷業者：全數沒法接受或不同意。

發行與零售業者：絕大多數沒法接受或不同意。

出版與雜誌業者：絕大多數沒法接受或不同意。

其中有些代表性的發言如下：

「協議過程中政府的策略、態度、做法、思維、專業、團隊，事前都沒有溝通，每個單位互推，各講一套，對兩岸印刷環境缺乏了解，明顯是隨著政府政策，譬如金融、電子商務等送出去的，並沒有落實把產業帶出去。」——黃義盛（盛康企業公司董事長）

「印刷的開放應是中國大陸提出來的，台灣政府當禮物送給人家。」——郭立人（貝爾敦有限公司董事長）

「關心這次協議及其影響的朋友或許感到好奇，這次談判並沒有開放出版業，我們為何那麼緊張？其實這個協議對出版產業影響甚鉅，政府不應有所隱瞞，我們也不能接受未告知的簽署。

我們憂心的是，政府並不明確知道產業生態問題；我們希望政府與業者多些對話，包括：兩岸交流現況，應該要爭取什麼條件的開放？現在開放的幾個項目，到底對出版產業有什麼影響？政府理應事先與業者共議攻守對策後，再與中國大陸進行協議。」——李錫敏（台北市出版商業同業公會理事長）

「政府這次閉門造車，事先完全沒有召開公聽會或座談會，如何讓業者相信政府真的能代表產業？我們完全不怕對岸的媒體或資訊等產業來台，只是不能接受政府資訊不公開，事前事後均未獲徵詢。民間做

事都會事先演繹、評估後續可能產生的影響，擬定完整的對策及配套措施；政府如果覺得一對一溝通太麻煩，至少可以找公、協會瞭解產業需求。」——王彩雲（動腦雜誌社社長）

2. 同意開放，但必須對等

不論印刷業、發行與零售業、出版與雜誌業，絕大部份都同意開放，但必須在對岸也對等開放給我們的前提之下。政府必須要讓對岸也對等開放，才能為台灣的業者開拓新的市場。

其中有開放中更強調防護的。代表性的發言有：

「很多人都說開放陸資會有好處，不應該一味要求保護。但我們所在意的防守，不是『開放的保護』而是『開放的防護』，因為對方是中國大陸，對台灣並非抱持友善態度，所以不得不防護。服貿協議根本沒做到防護，看不到任何戰略的制高點，反過來，中國大陸卻防守的很好，佔足了利益。」——不具名者

「攻佔印刷，等於出版也淪陷。我們不怕開放，只怕不對等，不管大陸國情國家政策怎麼樣，國際談判就是要對等。此次開放的 64 個產業中，如果是在對等、全面開放的情況下，以價格和技術，印刷是最有籌碼競爭、最能挺住的產業。但也是唯一涉及意識形態，必須要有政治警覺性的產業。…。印刷的利基不大，這使得我們不得不去想像隱藏在背後的其他意圖。」——吳朝陽（台灣省印刷商業同業公會聯合會名譽理事長）

「政府更必須百分之百審慎的是中國大陸因人而異，說變就變的政策。中國大陸業者只能與台灣企業合資且股份不得超過 50%，也不得跨入出版業。但我們憂心的是，大陸印刷業廠多數有國營色彩，此其一。台灣市場的高度自由化，只要有心進入經營印刷事業，所有的限制都不會成其為限制，想印怎樣的出版品就印怎樣的出版品，然後四處流通，這也是開放印刷最不可不防的挑戰；印刷的內容具有文化意識形態，洗腦於無形，也所以印刷業的開放不僅僅是單純的服務業開放，也所以印刷業在中國大陸是為特許行業。

「台灣業者到中國大陸純粹就是做生意、賺錢，中國大陸印刷業入資台灣，會不會就只有『做生意』這麼簡單呢？」——張中一（中華彩色印刷公司董事長）

「這次雖然出版業沒開放，但發行與通路是開放的，這個影響力會比大家想像得大得多。通路不只是幫大家賣書，也等於是出版品的媒體。如果今天博客來或金石堂是陸資，台灣的出版品不管是什麼內容，是否進貨、能否上架，就可由陸資方決定了。再者，如果沒事來個 35 折大清倉，低價銷售打亂行情，衝擊會有多大？……。如果這次協議就這麼通過，我大膽預言，當台灣的出版品通路都變成陸資，5-10 年內

大部分出版社都會不見……。」——張天立（學思行數位行銷股份有限公司創辦人）

「政府現在看到的是，協議簽訂後，印刷業者可以進入中國大陸廣大的市場，但未來恐怕是跟中國大陸有合夥關係的公司才有辦法存活，必將大大影響台灣中小企業，也影響許多在家創作的作家以及小出版社，影響台灣的價值觀以及生活方式。」——徐莉玲（學學文創志業董事長）

有開放中更強調進取的。代表性的發言有：

「《兩岸服貿協議》簽署當天，台北市雜誌商業同業公會已發表聲明，訴求之一就是我們拒絕在不對等的情况下，接受這樣的談判。……不擔心大陸業者來台，也歡迎他們一起來競爭，前提是『要在平等互惠的條件下開放』，所以也要讓台灣業者正式公開進去大陸市場。」——陳淑婉（台北市雜誌商業同業公會秘書長）

其他有少部份業者主張主張無論如何都不開放的。代表性發言有：

「現在陸資已透過不同管道進來，包括投資台灣的出版社，但規模不大。一旦開放印刷，陸資就可能大規模進入，因為印刷是資本密集的行業，尤其台灣有些印刷業也投資小出版社，若讓陸資合法進來，資金很好運用。

在這方面台灣是開放的，沒有法令管制，也沒有書號問題；相對地，大陸管控嚴格，沒有特許證，書刊都不能印。所以，根本不應開放陸資投入印刷業、書刊發行和零售。」——郭重興（共和國出版集團社長）

更值得注意的，是一些曾經積極在中國大陸耕耘多年的代表性業者，也持同樣的主張：

「我主張這次協議內容中有關文化思想的部分，都不應該納入開放。

過去一、二十年，我常去中國大陸，也與當地業者嘗試過一些合作，最後決定放棄合作項目，只剩下版權交易。最重要的理由是，大陸對他們的人民都不開放出版，也不可能對台灣人開放。所以要談對等，其實是夢想，我們這些出版人這個夢都做了20年，也看透了這一點。退一步想，要怎麼守住台灣？才是重點。

雖然我們不怕大陸業者競爭，但是牽涉到政治，中國大陸的整個結構是沒有人可以挑戰的。例如大陸對網路的控管，寸土不讓，卻處心積慮用政策力量向台灣推進，我們已經看到很多大陸出版品用贈送方式進入學校和軍中，政府難道都不瞭解？」——沙永玲（小魯文化事業股份有限公司執行長）

「20年前，我們就進大陸布局，辦公室和員工宿舍都有了。但這個夢早就破了，近5年來我都固守台灣。

因為我已深切體認到，在台灣，出版品叫做文化、書和知識；但在中國大陸，出版品則是槍砲彈藥。這是政治的問題，不能用經濟的角度去思考和解決。

「如果陸資到台灣來開印刷廠，只要省下3顆飛彈的錢，就可以讓台灣印刷廠虧10年、20年，他們卻可以透過國家補助，以低價策略印書做政治宣傳。」——張輝明（三采文化集團董事長）

另外，也有少部份業者主張無論如何都先開放的。代表性發言有：

「台灣出版業並非資本密集的行業，而是創意密集、健康有活力、不怕競爭的市場。以暢銷排行榜為例，上榜書未必是雄厚資本如城邦系統出版，反而多是小出版社創意企畫選題勝出。可見台灣出版業不是砸大錢就能做好的行業，選書強才是致勝關鍵。」——陳穎青（貓頭鷹出版社顧問）

「這樣的開放對台灣的業者是好的，畢竟多了一些機會；至少想尋求資金時，還多了一些大陸業者為對象。」——童再興（Money雜誌發行人兼社長）

3. 政府要向對岸爭取對等開放條件

印刷業者絕大多數認為政府這次沒有爭取到任何新的有利條件。其他上下游者也大致相同。代表性發言有：

「單純就印刷及其輔助產業相關的服貿協議內容來看，中國大陸方面對台灣開放三項，台灣則對大陸開放一項。我三他一，看似對台灣有利，實則不然。

中國大陸對台灣開放的三項，包裝、裝潢與印前，其實台商在大陸已行之有年，把既成的事實形諸於協議，看似政府為業者爭取到什麼，實則一點意義也沒有。

「至於台灣業者最想爭取的『准印證』及『祕密載體證』，因為中國大陸對出版品的嚴格管控，台商一直無法突破，屢屢敗陣，這也是政府在談判時最需要為台商爭取而未去爭取的。」——張中一（中華彩色印刷公司董事長）

對於政府這次很誇耀的爭取台版書審批的「綠色通道」，代表性發言有：

台版書審查的綠色通道，效益應該有限；要想想，中國大陸有多少人在買台版書？——李錫東（紅螞蟻圖書公司總經理）

「有關對岸提出將建立「綠色快速通關」，但我們想了解到底怎麼審？架構是甚麼？目前每次到對岸去一次審一次，每個單位都要審，類似作業就是一個不對等的關係，希望能在對等開放出版零售的狀況下跟

對方談。」——郭樹炎（中華民國圖書發行協進會理事）

對於未來，上下游業者期待政府能做的事情有：

「准印證和祕密載體證。有業者反映，政府官員說，『不可能的事就不要提。』由此可見，政府談判欠缺技巧。」——陳景浪（台北市印刷商業同業公會）

「兩岸體質不同，台灣幾無國營出版事業，多是中小型民營出版社；中國大陸全是國營單位，財力資源雄厚，且由相關單位一條鞭管理。因此，政府不應以和美國對談方式，去和中國大陸談判，這樣行不通。最重要的條件，是要求中國大陸書號和刊號開放給台灣業者，我們可去，陸資才可來。」——陳本源（中華民國圖書出版事業協會理事長）

「2003年新聞局已核定開放『自然動物生態』、『地理風光』、『文化藝術』、『休閒娛樂』等四類陸資媒體來台，我們當然也希望中國大陸可以先對等開放這四類台灣雜誌進入大陸市場。」——洪善群（台北市雜誌商業同業公會理事長）

「贊成（出版、印刷、發行、零售網綁的）四合一談判，更準確說法是64+1項（出版）的對等談判。因為中國大陸有終極統一台灣的需求，台灣必須創意突圍（四合一包裹談判），才能為出版界找到進入大陸市場的戰略。

民主進程應該尊重，我們可理解中國大陸對意識型態內容的把關嚴密，雙方可協議通過「審批」的書出版品即可以合法、公開、透明地進到對方的市場。對台灣出版人來說，打開大陸的出版之門，印刷、批發、零售的開放才有意義，我們才真的可以享受華文出版市場一體化的好處。」——王榮文（遠流出版公司董事長）

「希望有專責機構，統整官方和民間。稍有專業與智慧者都應該敏感的知道，這是中國官方巧妙主導的文化攻防戰略，台灣當局絕對有人洞悉這樣的蝴蝶效應，應該是高層決策者有意配合，否則文化部不會自廢武功，完全無專業擔當和作為。如果此時不警醒振作統合談判，印刷相關的出版、文創、藝文、數位匯流、電子商務和雲端商機都將拱手讓人。」——郭立人（貝爾敦有限公司董事長）

4. 有關產業發展之長期建議

全世界出版生態都在改變，傳統產業鏈關係已擴大到「數位」，文化部人文出版司已有「數位出版」專職

單位，但「數位內容」又屬於經濟部工業局管理，如何歸為一個整體或部門？——洪善群（台北市雜誌商業同業公會理事長）

「(1.) 一定要走到國外，希望政府協助業者開拓外銷市場。1987—1990 年我在紐約，目睹韓國外交人員帶著業者拜訪美國廠商，韓國可以做到直接到港口出貨，以爭取時效。

(2.) 防止陸資在台灣搶食外銷市場。

(3.) 工業局應長期和產業接觸協調，了解問題，及時解決問題。而不是現在服貿協議之後，才開始拜訪一千家廠商。

(4.) 為提高競爭力，應有長期的規劃，譬如進行長期的產業調查、建立專責機構，掌握自身優勢、了解自身缺點。印刷業反映國家的景氣的起降，不可忽視。」——葉振壁（中華印刷科技學會理事長）

「台灣出版產業不振，這個問題比中國大陸出版業要不要來台灣還要更嚴重，政府除了簽訂服貿協議外，更應該從政策面幫助出版產業，畢竟中國大陸市場那一塊不容易吃到……不如務實一點，整頓台灣自己這裡的出版產業，讓業者有機會在自己的主場獲利，還比較實在。

「既然出版是與文化、思想和價值觀相關的產業，政府應該更積極一些。

1. 效法法國，立法院立法規定零售端書價統一。

2. 國民買書可扣抵稅。為什麼國人投保保險可抵稅，買書卻不可以？保險公司大都是大財團，財力雄厚，出版業多是苦哈哈的小公司，更需要租稅鼓勵。

3. 公立圖書館採購不要採最低標，這種做法是讓劣幣驅逐良幣，圖書館買到一大堆品質、內容不好的書，就算數量很多、很便宜，這樣又有什麼意義？

這3件事，出版業界不知要求了多少年，為什麼政府做不到呢？」——楊克齊（中華民國圖書發行協進會理事長）

「我教育與科技主管部會長期獨尊 SCI、SSCI 的結果，已導致台灣的優質高等學術著作均以英文發表在國外期刊上，其版權因此落入國際知名的少數出版社，如 Elsevier 公司手中。他們再以每年調升的價格回銷台灣的大學院校圖書館。近年學校經費縮減，影響中文數位出版與資料庫的採購預算；再加上國內圖書館館藏受限於《採購法》最低標規定，不斷比價、殺價的結果，壓縮了台灣數位出版廠商的利潤空間，甚至發生通路商破產情事，導致劣幣逐良幣之事時有所聞。

「長此以往，未來台灣極可能沒有足以向後代子孫傳承交付的優質中文著作，因為只有英文內容的版權都在國外出版社手中，此問題不趕緊研議解決，台灣的學術出版將因此空洞化。」——朱小瑄（漢珍數位圖書股份有限公司董事長）

「政府應擬定出版產業發展的配套措施，建議：

1. 獎勵及補助原創出版品。出版最重要的是智慧財產權的開發、擁有、經營和管理，要與世界接軌，必有中國大陸市場，才易取得國際版權。另外，台灣出版人和政府均應積極投入華人原創作品的產出，透過有效經營，加上大陸市場必可擴大影響力。
2. 透過文創創投基金整合出一個兼具出版、印刷、發行及零售功能的大平台，以「台灣出版發行集團」之名進入大陸市場營運。爭取對等開放書刊號，替作家開拓大陸簡體字市場，讓台灣出版品牌在大陸市場大顯身手。」——王榮文（遠流出版公司董事長）

之二 政府的問題

看過以上出版產業上下游這些回應的重點，可以具體地看出我們政府在這次風暴中出的問題。

• 決策黑箱，完全漠視產業的需求與聲音

印刷業有一個由工業局和印刷公會合作成立的「印刷工業研究中心」。這個中心本質就是一個半公半民的組織，負責政府與印刷業的溝通，以及許多政策的宣導與協助。

「印刷工業研究中心」的董事長陳政雄，在接受我們的調查採訪裡說：「以我來說，我在印刷業有多重角色，印刷研究中心董事長、印刷區域公會常務理事、印刷人雜誌發行人，有自己的印刷公司，也在大學教書，如果政府重視業者意見，我相信我有很大機會被徵詢，可是就是沒有。印刷業界至今無一人出面說『我有被徵詢』。」

政府這次對許多產業的需求與聲音，漠視到匪夷所思的地步。印刷業要開放與否，要如何為業者爭取什麼，如果連半公半民的「印刷工業研究中心」都完全不徵詢意見，這種決策「黑箱」的原因，實在無從探索。

• 把商業利益置之於更大的國家安全與利益之上

第一場印刷業公聽會，工業局民生化工組組長洪輝嵩出席發言時，說政府為什麼開放印刷業的辯護理由之一，是台灣印刷業近十年來產值幾乎沒有任何成長，所以希望引進陸資來刺激成長。對比一下產業業者的擔心，我們可以為政府官員在這麼敏感而重要的事情上會如此不設防，而不知如何形容。

反觀對岸，始終把出版與印刷等當作國家意識型態的核心來保護，我們的政府只想「拼經濟」，完全沒有對國家安全與利益有同樣的重視。

許多印刷業者認為：由於政府沒有這些認知，就為了滿足金融及電子商務等大企業在這次服貿協議裡的需求，乾脆當作附贈品似地送給窺視已久的對岸。

（忽視國家安全的例子，還出現在這次台灣在服貿協議裡開放「橋樑與隧道管理」給對岸投資的爭議裡。）

• 對兩岸許多產業的嚴重不對等性沒有覺察

出版業，在對岸全部是國營，並且和印刷、發行、零售一體整合為資產總額可達 200 億人民幣的大型出版集團。台灣卻是全部民營，各自獨立，資本額不過幾百萬到幾千萬台幣的規模。

對岸是出版、印刷、發行、零售集體結合，相互呼應，我們政府卻不但切割處理，並且始終不肯接受對方是相互結合的事實。

這次對岸在開放給我們印刷業的項目裡，附帶承諾加了一句：「簡化臺灣圖書進口審批程序，建立臺灣圖書進口綠色通道」。這是中國大陸自己就承認印刷和出版、發行、零售是一體的證據。否則，這是和發行、零售相關的議題，為什麼要放在印刷業的附帶承諾裡？

• 談判的策略混亂，不成章法

七月十二日，經濟部次長梁國新和陸委會副主委張顯耀和出版上下游代表開會時，都說政府不是不知道要幫出版、印刷等產業鏈爭取開放中國大陸的市場，但是他們發現那是個政治議題，對方堅決不肯讓步。

問題是，既然已經知道這是重要的事，也發現對岸把出版視為政治議題而不願開放，那麼，為什麼我們自己要先把印刷、發行及零售不對等地開放給對方？

梁國新和張顯耀等人的回答是，這次先簽協議，下次談判時可以再爭取對岸開放。事實上，這是談判策略混亂。

舉個例子。好比對方有四個蘋果，你有四根香蕉。你跟對方要求彼此互相開放一下，交換一下口味。對方堅決不肯。所以你就先把自己的三根香蕉送給對方吃，還說這可以等以後再跟對方要四個蘋果來吃。

這是哪一種談判策略？

• 對談判細節的不注意，造成雙重不對等

政府過於沿伸引用 WTO 的許多案例，卻忽視兩岸在地理距離、語言背景、生活習慣上都有其必須特別考慮或爭取的因素，結果造成對談判細節的不注意，造成一些雙重不對等的問題。

在發行與零售業裡，我們給對岸開放「跨境提供服務」，卻坐視對方對我們完全不開放（僅零售的「郵購」除外），是典型的例子。雙方在「跨境提供服務」上不對等的開放所造成的影響，請見本報告書第 83~84 頁。

（殘障聯盟抗議說，台灣社福機構屬於非營利單位，但是這次服貿易協議竟開放陸資來台合夥的社福機構可以營利，造成新的不對等，是另一種例子。）

• 政府官員的錯誤觀念

服貿協議簽訂後造成巨大爭議，政府官員顯露出許多錯誤觀念。

由於許多行業都提出對陸資來台可能不純粹以營利為目的，而有其他所圖，經建會主委管中閔說：做生意的人一定是將本求利，台灣成本高，陸資怎麼可能賠錢不計代價來台灣做生意，只為了打垮台灣的業者？

有常識的人都知道：有些企業叫「國營企業」、「公營企業」。「國營企業」、「公營企業」從沒有只以營利為目的的。

而偏偏以出版業而言，全中國大陸 585 家出版社，以及他們結合印刷、發行、零售而集結成的「出版集團」，全部都是國營。

• 政府官員不肯面對現實

服貿協議簽訂後造成巨大爭議後，許多政府官員始終不肯面對現實。

文化部是代表。

文化部一直主張：從民國九十八年開始，〈大陸人民來台投資條例〉中就已經開放了圖書發行及零售，但他們從沒讓任何一家通過。在七月十四日的公聽會裡，雖然包括經濟部工業局的代表都承認：這次兩岸服貿協議的條約及法律位階，要高於過去只是操之在我們自己手裡的〈大陸人民來台投資條例〉，不能等同視之，但是文化部代表仍然在公聽會裡聲言：「請大家相信，過去 4 年在政府把關下，沒有核准一家批發零售業進來，未來也不會有任何一家批發零售業會進來！」

• 政府官員始終在用答錄機說話

各級政府官員為這次服貿協議辯護，形同在用答錄機說話的時候居多。在他們回答出版產業上下游的問題時，尤其如此。

譬如：你問他開放陸資進入印刷業，只限制他們不超過 50% 沒有作用，他們就回答：「我們只讓他們投資，不讓他們新成立公司。」

你問他說怎麼沒為印刷業爭取到書刊准印證，還只在已有的商業印刷上原地踏步？他們就回答：「我們爭取到很大的商業印刷商機。」

你跟他說，把出版產業上下游這樣切割開來談判，現在把印刷、發行與零售都不對等地開放給對岸，會對台灣的出版業造成連帶影響，他就回答：「請放心，我們這次沒有開放出版業。」

你跟他說，我們的出版業上下游絕大部份都同意開放，只是要對等地開放。大家都想去大陸市場開闢新的天地，只是現在對岸不給任何機會，怎麼辦？他就回答：「我們希望大家能加強競爭力，到大陸去開拓市場。」

之三 對政府和立委的期待

《兩岸服貿協議》關係台灣經濟及未來的影響如此之大，本是一個最需要社會各界理性、冷靜思考並且討論的課題。

我們從七月一日開始的調查採訪及公聽會報告，本來是政府應做的事情。現在政府沒做，由我們民間完成了。

我們希望這是一個起點。

希望政府開始面對這個現實，負責任地處理自己在服貿協議中所造成的相關問題，而不是只會以答錄機方式來回應，或一直迴避問題的焦點，或只想移轉為政黨之間的對立。

對於立法院朝野立委，我們再次說一遍 6 月 26 日「我們的共同聲明」裡的要求：

1. 《兩岸服務貿易協議》絕對不能備查，也不能籠統一句「利大於弊」，而必須逐條實質審查、逐條表決。上帝的歸上帝，凱撒的歸凱撒。有些產業開放條件談得好的，就開放；有些不能接受的，就該刪就刪，該改就改。
2. 我們希望在野黨立委能冷靜而理性地善盡縝密監督之責。
3. 我們希望執政黨立委務必聆聽產業及社會大眾的需求。在逐條實質審查、逐條表決的過程中，當民意有不同聲音的時候，不能唯黨意是從，站到民意的對立面。

我們也希望社會各界，尤其是媒體，能體認到這是一次難能可貴的公民行動，並且由此開始一次台灣社會超越藍綠，冷靜而客觀進行公共議題討論的機會。

對台灣出版及閱讀生態影響調查採訪與公聽會工作小組」的成員，從七月一日開始工作這一個多月時間裡，感謝所有參與調查採訪、公聽會的業者與各方人士。

感謝大家說出自己的心聲，不論是公開，或不具名。

感謝大家把自己最珍貴的經驗和心得拿出來，和彼此分享。

並希望以這共同分享的力量，來面對《兩岸服務貿易協議》裡和我們自己相關的條文。

也當做開始討論出版業上下游產業政策的起點。