

行政院國家科學委員會補助專題研究計畫 成果報告
 期中進度報告

數位出版品國家型永久典藏計畫

數位出版品法定送存相關議題整合研究-

數位出版與閱覽服務跨業合作模式之研究

計畫類別： 個別型計畫 整合型計畫

計畫編號：NSC 99-3114-Y-084 -002-6

執行期間：99 年 11 月 10 日至 100 年 5 月 16 日

執行機構及系所：資策會

計畫主持人：蔡義昌 主任

成果報告類型(依經費核定清單規定繳交)： 精簡報告 完整報告

處理方式：除列管計畫及下列情形者外，得立即公開查詢

涉及專利或其他智慧財產權， 一年 二年後可公開查詢

中 華 民 國 100 年 6 月 24 日

行政院國家科學委員會補助專題研究計畫 成果報告
 期中進度報告

數位出版品國家型永久典藏計畫

數位出版品法定送存相關議題整合研究-

數位出版與閱覽服務跨業合作模式之研究

計畫類別： 個別型計畫 整合型計畫

計畫編號：NSC 99-3114-Y-084 -002-6

執行期間：99 年 11 月 10 日至 100 年 5 月 16 日

執行機構及系所：資策會

計畫主持人：蔡義昌 主任

成果報告類型(依經費核定清單規定繳交)： 精簡報告 完整報告

處理方式：除列管計畫及下列情形者外，得立即公開查詢

涉及專利或其他智慧財產權， 一年 二年後可公開查詢

中 華 民 國 100 年 6 月 24 日

摘 要

當數位時代來臨，圖書館的角色愈顯重要，在面對數位出版規格及流程上的轉變上，數位出版品以非印刷品型式或載具的型式相繼出現。為促進數位閱讀跨業合作及環境的建立，圖書館需引導出版物進入原來的法定送存及 ISBN 取號流程，以確立文化的保存及數位資源的再利用，並進而與產業合作推動數位閱讀跨業合作。本研究採用文獻分析與深度訪談的方式，探討國內外數位出版與閱讀跨業合作情形，及圖書館數位出版品館藏相關議題：(1)ISBN 編配、(2)採購、(3)授權、(4)雲端管理與(5)閱覽，最後提出數位出版與閱覽服務跨業合作模式建議方案。

關鍵字：數位出版、數位出版品、法定送存、國際標準書號、採購、授權、雲端管理、租賃、借閱服務

Abstract

In digital era, the library's role is becoming more important when facing the change of digital publishing format and producing workflow. Digital publishing appears in different types including devices embedded digital content or copies with non physical features. In order to bring together different industries to utilize digital publishing and create digital

reading environment , publishers or authors must apply legal deposit and ISBN procedure for the preservation and reference purpose. Literature analysis and in depth interviews were used to study the possible cooperation cases in digital publishing industry worldwide. After studying the five facets library is facing : (1)ISBN 、(2)Procurement 、(3)Licensing 、(4)Cloud management and (5)Library lending service , we propose a long term cooperation program for library.

Keywords : digital publishing 、 digital publication 、 legal deposit 、 ISBN 、
procurement 、 licensing 、 library cloud management 、
leasing 、 library lending service

目 次

摘 要.....	I
目 次.....	III
圖表目次.....	V
第一章、緒論.....	1
第一節、研究動機與目的.....	1
第二節、研究方法.....	2
一、文獻分析法.....	2
二、深度訪談法.....	3
第三節、研究範圍與限制.....	4
第二章、數位出版與閱覽服務國內外現況分析.....	6
第一節、數位出版與閱覽服務現況發展.....	6
一、數位出版之定義.....	6
二、數位出版與閱覽服務跨業合作現況發展.....	10
三、數位典藏保存與法定送存情形.....	20
四、國內政策輔導.....	23
五、國內電子書出版現況發展.....	27
第二節、圖書館面臨數位出版因應議題.....	29
一、ISBN議題.....	30
二、出版社授權議題.....	34
三、電子書採購議題.....	37
四、圖書館雲端管理案例- WorldCat.....	42
第三節、圖書館閱覽服務議題.....	43
一、國外OverDrive佈建公共圖書館借閱服務發展.....	43
二、國內圖書館電子書借閱模式.....	49
三、國內提供電子書外借服務之圖書館.....	51
第三章、出版業與圖書館深度訪談結果.....	59
第一節、訪談範圍和對象.....	59
一、訪談大綱圖書館訪談項目.....	59
第二節、訪談結果.....	60
第四章、結論與建議.....	80
第一節、結論.....	80
第二節、建議.....	85
第三節、後續研究建議.....	91
參考文獻.....	95

附錄一、國立台中圖書館訪談紀錄.....	102
附錄二、千華數位文化股份有限公司訪談紀錄.....	116
附錄三、繁星多媒體股份有限公司訪談紀錄.....	122
附錄四、華藝數位股份有限公司訪談紀錄.....	128

圖表目次

圖 一-1 研究方法與流程圖	4
圖 二-1 數位出版產業價值鏈	9
圖 二-2 NDL Search Beta版 全國資料檢索畫面	12
圖 二-3 2Dfacto手機書城概念	14
圖 二-4 數位出版與圖書館閱覽服務相關議題示意圖	29
圖 二-5 國家圖書館 電子書ISBN申請流程	31
圖 二-6 認列使用權資產示意圖	41
圖 二-7 OCLC WorldCat雲端服務示意圖	43
圖 二-8 OverDrive主要服務架構	44
圖 二-9 OverDrive數位出版品借閱服務架構	46
圖 二-10 國家圖書館數位出版品典藏服務平台	53
圖 二-11 國家圖書館數位出版品平台系統畫面	56
圖 二-12 國立台中圖書館電子書服務平台畫面	58
圖 四-1 數位出版與閱讀跨業合作模式建議	86
表 二-1 大陸數位出版公司介紹	18
表 二-2 各國數位出版及閱覽服務跨業合作比較	19
表 二-3 數位出版推動策略採行措施及實施要項	27
表 二-4 出版社授權圖書館電子書使用之模式比較	37
表 二-5 國內外圖書館電子書採購現況比較	39
表 二-6 國內圖書館電子書借閱模式	51
表 三-1 公共圖書館提供電子書閱覽服務現及未來建議作法	69
表 三-2 出版社電子書授權圖書館使用之現況與未來期望	76
表 四-1 數位出版與閱覽之各方觀點	81

第一章、緒論

第一節、研究動機與目的

隨著電子書發展愈趨普及，圖書館在使用電子書的發展策略上，愈顯重要。根據 OverDrive 於今(2011)年初發布的新聞稿指出，美國圖書館電子書在 2010 年借閱成長率已達 200%，而國內出版社才剛開始真正投入電子書產業。

電子書的出版、典藏及借閱涉及政策、規範、技術標準、法律及經濟等多方面的議題，是各界及相關團體、單位需共同面對之議題，也是後續分工合作共同面臨之挑戰。例如電子書相關標準的訂定、送存規範與程序及授權使用等，都需與出版業界、資訊工業及資訊應用相關機構、團體及政府機關等共同協商，期望能建立協力合作的機制，以整合各方資源，為全民提供最佳的數位閱讀環境與服務。

然而，不同的合作對象其合作模式及須克服的問題可能不盡相同，本研究目的在分析圖書館提供數位出版品閱覽服務可能遭遇之困難，了解國內外在跨業合作上之情況，提出國內圖書館在數位出版與建立閱讀環境下所應主動扮演之角色，期創造未來數位閱讀友善的環境。

本研究就電子書之出版、ISBN 編碼、法定送存、採購、授權、

借閱及雲端管理等面向進行初步探討。在 ISBN 編碼部分，嘗試了解在數位環境下 ISBN 編碼是否能提供出版社配合多元或多版本電子書申請編碼；在法定送存部分，探討國外對於數位出版品之法定送存規定辦法供國內參考；採購面在了解目前圖書館電子書採購方式、困難及可能的解決方法；授權及借閱面主要了解不同類型資料在圖書館是否有不同的授權及借閱方式，以及圖書館與使用者的期望；雲端管理部份，則是了解目前圖書館界是否可採行雲端管理圖書館，不管是電子書或是圖書館館藏管理等。最後嘗試研擬數位出版與閱覽服務跨業合作模式建議和未來應持續研究之方向。

第二節、研究方法

本研究以文獻分析法及深度訪談法蒐集資料，首先透過文獻分析探討數位出版環境的發展及相關政策的訂定，並探討國外對於數位出版與跨業合作之現況，再者，了解國家圖書館目前從法定送存到書籍借閱及公共圖書館借閱等各階段工作，進而做為訪談及討論的重點，彙整相關資料後，提出圖書館在數位出版與閱覽服務之跨業合作因應方案。

一、文獻分析法

依據圖一-1 研究方法與流程，在確認研究範圍後，針對研究目

的進行資料蒐集並做文獻探討獻，綜合彙整國內外數位出版環境現況、政府在數位出版產業之相關政策推動、國外數位閱讀跨業合作案例、圖書館採購及使用電子書之作法、採購之可能解決方案、雲端管理案例、典藏及法定送存情形電子書閱讀規定及採購方法等文獻，作為後續研究設計之理論基礎。

二、深度訪談法

本研究主要探討數位出版及閱覽服務跨業合作，透過深度訪談了解國內出版業界及圖書館界對跨業合作之看法(如圖一-1 研究方法與流程)，訪問對象設為國內出版社代表及圖書館員。由於出版社為電子書出版產業之上游利益相關人，對於電子書之流通、銷售與授權訂價等有其立場和看法，而圖書館在整個數位出版產業鏈中，扮演文化保存與傳播的重要角色，在電子書的送存管理及閱覽服務方面必須擬訂相關政策或辦法，以做為數位閱覽或內容服務之基礎，因此透過深度訪談圖書館員，藉以了解圖書館在訂定相關政策或辦法時的考量重點及可能面臨的困難。



圖 一-1 研究方法與流程圖

第三節、研究範圍與限制

一、研究範圍

- (一)、 國家圖書館之法定送存、採購、保存、管理電子書等方法
- (二)、 公共圖書館之採購、保存與管理電子書等方法
- (三)、 出版社電子書授權圖書館使用方式
- (四)、 讀者於公共圖書館借閱電子書模式

二、研究限制

- (一)、 本研究針對數位出版品下之電子書進行研究
- (二)、 數位出版品涵蓋甚廣，本研究僅著重於國家圖書館與公共圖書館使用之電子書
- (三)、 研究對象針對國內已進行館外電子書借閱之公共圖書館

及有提供內容給予圖書館之電子書出版社及電子書平台
業者

第二章、數位出版與閱覽服務國內外現況分析

第一節、數位出版與閱覽服務現況發展

一、數位出版之定義

數位化時代，傳統出版流程面臨轉變，從作者撰稿到線上出版、電腦美編到多媒體影音設計、紙本出版到電子書等等，不但衝擊著傳統出版社運作，大時代趨勢下，也相對衍生轉製、標準及多媒體技術等新事業。數位出版不僅改變了傳統出版業製作方式，更改變了書籍流通與閱覽的模式，對於書籍的管理與典藏保存也產生了改變。因此，數位化服務變得相對重要，出版品不僅要能格式化、標準化，還要能與閱聽者互動，甚至進行分享與學習，最重要是可透過可攜式電子機器閱讀，可見閱讀習慣也將逐漸改變。以下就數位出版定義提出各界看法。

經濟部工業局(2004)之「臺灣數位內容產業白皮書」，定義數位出版是運用網際網路、資訊科技、硬體設備等技術及版權管理機制，讓傳統出版在經營上產生改變，創造新的營運模式及所衍生之新市場，帶動數位知識的生產、流通及服務鏈發展。

賀秋白、徐明珠(2008)認為數位出版是運用網際網路、資訊科技、硬體設備等技術及版權管理機制，以網際網路為流通通路(管

道)，以數位內容為流通介質，以網路上支付為主要交易手段的出版和發行方式。其中由著作權人、數位出版商、技術提供商、網路傳播者及讀者構成了數位出版產業鏈的主體。只要使用資訊技術手段對出版的整個生產鏈進行操作，都屬於數位出版的範疇，其中包括原創作品的數位化，編輯加工的數位化，印刷複製的數位化，發行銷售數位化和閱讀消費數位化等等。這種廣義上的數位出版不僅包括透過光碟或通訊網絡發布資訊的電子出版，而且包括使用數位技術的圖書報刊、影音製品出版。依據行政院新聞局(2011)補助發行數位出版品作業要點中所定義之數位出版品，係指將圖像、字元、影像、語音等內容，以數位處理或數位形式(含以電子化流通方式)呈現之出版品，包括由現有實體直接轉換或由原生之數位出版品，並經由電腦網路或實體通路等管道公開發行者。依載體分類有光碟出版品、電子書、電子期刊雜誌、電子資料庫、電子報、行動內容、有聲書等；依內容分類有數位版權網、數位閱讀網、圖文閱讀網等。

早期古騰堡計畫(Project Gutenberg)¹，鼓勵將圖書轉變成電子書(eBooks)並流通，目的在讓所有人皆能閱讀，不受價格及取用性所限制，自由使用。近期電子書更成為風潮，從 2005 年出版社聯合控告

¹ Project Gutenberg 是第一個且是最大規模針對單本書進行紙本數位化的計畫，於 1971 年便創造出電子書，也是最老的數位化圖書館。大部份的電子書都屬於公共財，並以免費的方式提供閱覽。早期都可於各式電腦上閱讀。

Google Print Library Project²所造成的著作權侵權開始，電子書議題引起全球注目，直到 2007 年 Amazon 首次發表第一代 Kindle 電子書閱讀器，電子書開始在網路上銷售，供消費者下載閱讀。以下另就電子書之定義做說明。

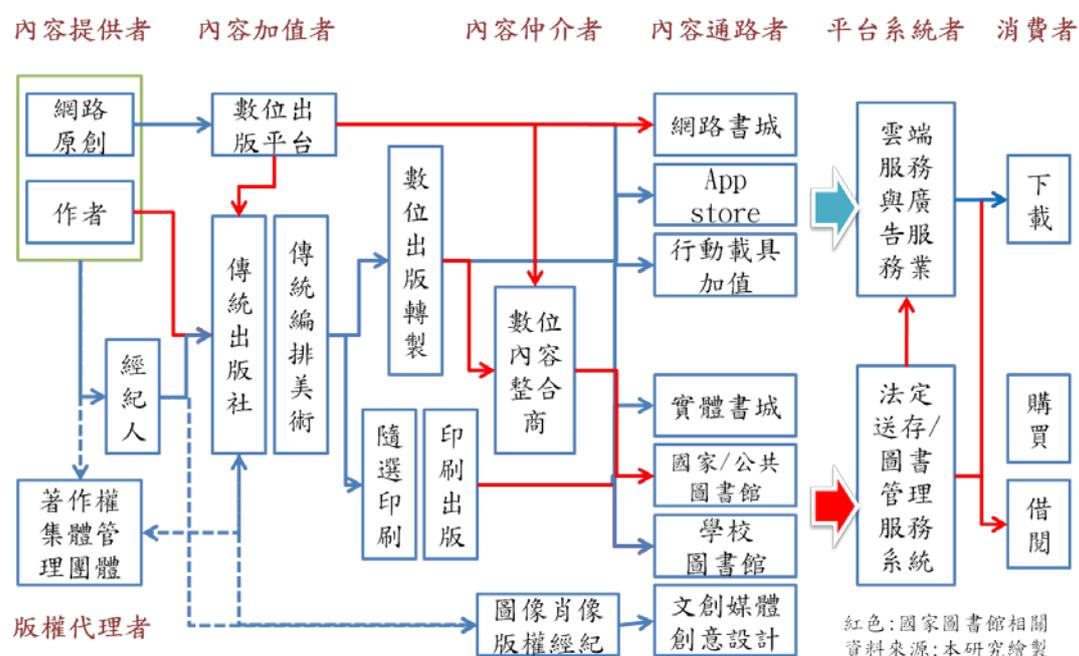
Oxford Dictionary of English 定義，電子書為紙本書轉化為電子形式呈現模式，電子書不以任何紙本書的樣貌呈現。電子書通常可在電子載具上閱讀。根據 Wikipedia 百科，電子書是以書籍的大小透過數位化型態出版，包含文字、圖片、或兩者，並透過電腦或電子載具發行。

電子書的興起，讓傳統出版業開始關注資訊數位化的各項工作，比如 ISBN 的申請方式、內容的授權管理方式、閱讀方式等都必須做改變，本研究也將陸續做探討。

綜合歸納數位出版產業價值鏈如圖二-1 所示。茲根據朱玉昌 (2009) 所繪製之圖書出版產業供應鏈結構圖進行調整，將傳統流程改為數位出版及流通之流程。在傳統出版情況，圖書館法定送存是沒有問題的，但在數位出版流程下，作者以及內容整合商某種程度具備出版的角色，導致法定送存由原本出版社負責而起了變化。法定送存的單位從出版社增加到網路原創出版者，可能是個人也可能是數位出版

² Google 圖書館計畫。主要與圖書館合作，將館藏納入 Google 圖書搜尋之中，並將書籍進行全面掃描。

平台業者。所有的著作權開始需要受到重視，因此集體管理單位的第
三方公正角色會產生。而數位出版平台的內容也可能交由數位內容整
合商統籌銷售，所以資訊流通的方式及產品編號在每一階段可能不盡
相同，法定送存的單位從內容提供者到加值業者都有可能；電子書管
理的方式也改變，從原本的倉儲到雲端。整體上中下游的銷售關係也
改變，購物方式也因而產生變化。



圖二-1 數位出版產業價值鏈

資料來源：本研究繪製

整體而言，數位出版改變了傳統出版產業鏈，可分為以下幾個面
向說明：

- (一)、 流程的創新：作者可自由透過網路出版平台如 Amazon Kindle Single、Lulu.com 或國內如 Pubu 網等平台來創作，出版社不

再主導出版，印刷也變得彈性，而有隨選印刷(Print on Demand)的機制。

- (二)、行銷的創新：以往雜誌書籍以夾頁的方式或欄位出租等方式行銷廣告，現在可以透過載具或軟體夾檔的方式出現在閱讀的過程中。而數位出版品也可用預覽或單篇章節頁的方式供下載，相對增加出版品行銷的多樣性。
- (三)、產品的創新：因為數位內容的多種規格及產品功能多元，而有電子書閱讀器、電子書、Flash 或網路閱讀平台的出現。
- (四)、管理的創新：規格及電子書標準的演變，而有數位化資料庫等管理系統及授權訂價使用規範。
- (五)、物流的創新：由於商品數位化，在配送過程中便需要新的辨別碼如 ISBN，檔案容量及數位版權代理的重要性也相對提升，數位創作之複製及轉載速度非常快，如何快速提供合法的內容進行重製或播放閱讀，在數位化時代便衍生出雲端服務來處理。

二、數位出版與閱覽服務跨業合作現況發展

近幾年由於電子書產業快速崛起，但因版權、各國出版品數位化準備度及國家政策不盡相同等因素，數位出版與閱覽服務之跨業合作直到近期才開始整合，以下分別就日本、韓國、中國大陸及歐洲等各

國跨業合作案例及政策進一步說明。

(一)、日本

1、建立電子出版物流通中心，由非營利之第三方機構經營

2008年4月日本國立國會圖書館館長長尾真先生提出電子出版物流通中心之概念(戴錚, 2009)，設立非營利之第三方機構經營，全面負責與作家的作品網路發布有關的著作權問題。國立國會圖書館將藏書的電子數據無償提供給此流通中心，讀者透過此中心借閱或購買電子書，出版社也將電子書存入此中心資料庫，對於營利使用者收取費用，並將存取費分配給著作權人。此模式較類似「日本音樂著作權協會 JASRAC」，營運所得扣除營運費用，剩餘回饋出版社或創作者。

2、線上收費圖書檢索系統

國立國會圖書館於2009年11月聯合462家出版社組成的日本書籍出版協會和日本文藝家協會，共同發表線上收費圖書檢索構想(F VISA, 2011)。三方已成立「日本書籍檢索制度提案協商會」，於2010年4月公佈具體方案，並於2011年5月推出日本國立國會圖書館檢索雛型系統(the National Diet Library Search beta, NDL Search)，預計於2012年1月正式上線³。NDL Search

³ 日本國立國會圖書館檢所，<http://iss.ndl.go.jp/>

設計如Google網站之搜尋檢索系統，可查詢書籍、期刊、文章、論文、新聞、童書、數位出版品、館藏資料及參考資料等，匯集國立國會圖書館、都道府縣立圖書館、國立情報學研究所、國立檔案館、國立美術館及電子圖書網站等單位之館藏及出版目錄、數據資料等。目前已收錄 34 個資料庫，5,500 萬筆，並有 9 個資料庫為外部檢索，有 Worldcat、Google、WebCat Plus、Wiki 等。

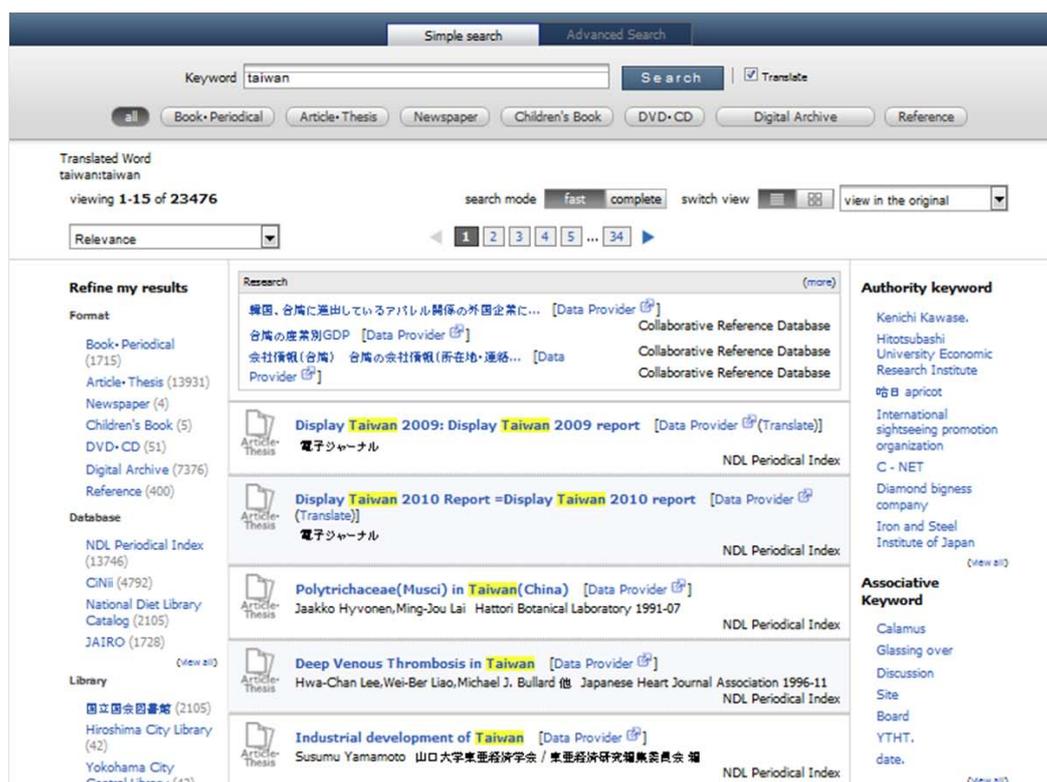


圖 二-2 NDSearch Beta 版 全國資料檢索畫面

資料來源：日本國立國會圖書館

3、出版社結合電子書交易平台

日本角川集團推出電子書交易平台 Book Walker(F VISA,

2011)，提供紙本及電子書買賣，並要求旗下 10 個出版社都需將產品上傳，中經出版的實用類圖書以及新人物往來社的歷史圖書等等都與平台合作，結合 iPad app 吸引消費者。於 2010 年 7 月正式上線，目前每周上傳 20 種電子書，於 2010 年 7 月有 1,500 種。

4、手機網路書城

NTT Docomo 與大日本印刷(DNP)合作，開闢手機網路書城 (2Dfacto)(F VISA, 2011)，於 2011 年 1 月上線時已有超過 2 萬種電子書，預計 2011 年春天達到 10 萬種。NTT Docomo 將與丸善、junku 堂及文教堂等大型實體書店合作，共同銷售實體書及電子書。

5、電子書發信業務

SONY、KDDI 通訊、凸版印刷及朝日新聞於 2010 年 7 月合作，開設電子書籍發信業務公司(F VISA, 2011)，專門企劃電子內容的發送，電子內容有電子書、漫畫、雜誌及新聞等。

6、實體書店販售電子書

紀伊國屋書店同時販售電子書與實體書，並於書店現場擺設電子閱讀器供讀者作內容比較(F VISA, 2011)，期盼日後

書店能成為電子書交易的中繼站。目前該公司網站已有 1,100 種電子書，預計年底前達到 3 萬種。

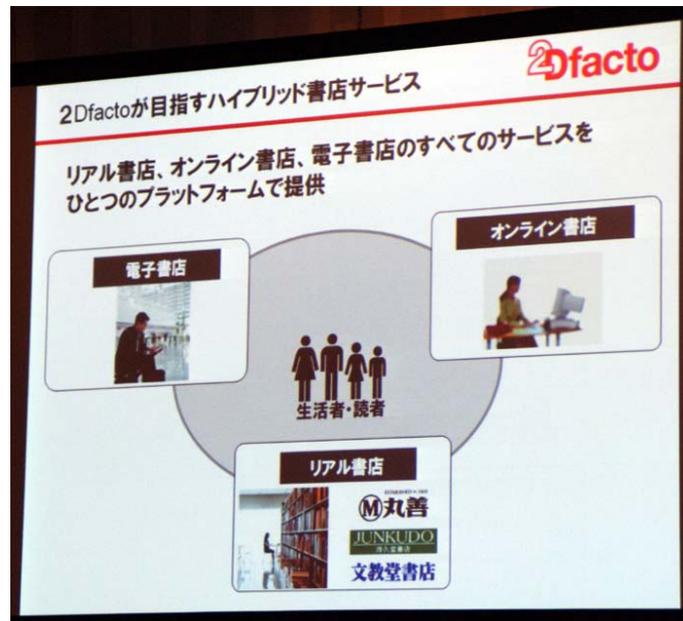


圖 二-3 2Dfacto 手機書城概念

資料來源：<http://ascii.jp/elem/000/000/581/581080/>

(二)、韓國

1、韓國坡州數位出版城

坡州出版城 (Paju Book City)，於 2001 年正式興建，佔地 158 萬平方公尺，是世界唯一以出版產業為聚落而興建之科技園區(經濟部工業局,2008)(徐聯恩、林建江、樊學良, 2006)。特色在將出版、印刷、發行、紙業、設計、版權仲介及研究產業鏈上下游整合，長期目標在做出版之調查、展示、教育、物流及銷售的知識產業中心。第一期已吸引 200 家企業進駐，第二期預計吸引音樂、電影、設計及休

閒業者進駐。

(1)、出版城內目前有 Heyri 藝術村，主要聚集藝文界人士，有作家、藝術家、建築師、音樂家及電影工作者，自成一聚落。彼此互動，並由出版城中之企業協助落實創意並發展商品。

(2)、南韓政府提出廠商進駐稅賦減半三年、五年免稅的優惠方案。

2、連鎖書店與搜尋引擎合作

大型連鎖店 Kyo-Bo 和韓國使用率第二高搜尋引擎 daum (<http://www.sursen.com/>)合作(數位典藏國家型科技計畫,2007),提供圖書內容檢索和數位資訊資料庫系統給韓國人民，開啟 ebook 服務。

3、出版社聯合開發電子書系統並與搜尋引擎合作

120 家出版社共同出資成立 Booktopia (<http://www.booktopia.com/booktopia/>) 開發電子書系統，並與韓國網路書店 yes24.com、搜尋引擎 Naver (<http://www.naver.com/>) 合作及韓國國家圖書館進行業務合作。透過行銷方式，提升使用者信任，提高對電子書的接受度。

4、電子書與 IPTV 結合

開發 IPTV(Internet Protocol Television 網路協定電視)等多媒體管道，提高電子書流通(中國出版集團公司,2010)。已有 40 多種數位報紙及 20 萬種以上電子書可透過 IPTV 閱讀。此合作涵蓋 Booktopia、教保文庫圖書公司及通訊公司三方共同推動。

(三)、大陸

依據 2010 中國數字出版產業年度報告，2009 年大陸地區數字出版產業的產值達 799.4 億元(人民幣)，比 2008 年增長 50.6%，其中數字期刊收入 6 億元，電子書收入達 14 億元，數字報(網絡版)收入達 3.1 億元，網絡遊戲收入達 256.2 億元，網絡廣告達 206.1 億元，手機出版(包括手機音樂、手機遊戲、手機動漫、手機閱讀)則達到 314 億元。目前大陸數位出版相關行業發展狀況如下。

1、大規模公司有北京北大方正電子有限公司

(<http://www.founder.com.cn/>)、中文在線

(<http://www.chineseall.com/>)、北京超星數圖信息技術有限公司 (<http://www.chaoxing.com/>)、北京書生公司

(<http://www.sursen.com/>)等，544 家傳統出版社中有 90%

建立數位出版業務，出版電子書量達 50 萬種。2007 年出版 40 萬冊，較 2006 年成長 60%。

- 2、北京北大方正電子有限公司數據指出，已取得 50 萬種電子圖書版權，並通過數位出版發行平台與全球 3,800 家圖書館及中小學合作，提供數位書報刊服務，並提供行動閱讀服務。
- 3、中文在線每年取得 2 至 4 萬種圖書版權，客戶主要為大陸國內中小學。超星公司已取得近 30 萬圖書作品授權。
- 4、北京北大方正電子有限公司與東華師範大學出版社合作數位出版及 IPTV 頻道，目前測試中。
- 5、漢王科技股份有限公司 (<http://www.hanwang.com.cn/>) 結合 100 多家傳統報社，簽約近 13 萬冊，報紙 70 多種，期刊 350 多種，致力於打造最大網路書城，轉型互聯網公司。
- 6、大陸數位出版模式(益思科技法律事務所, 2011)已經形成五種主要模式，分別為互聯網出版模式、手機閱讀模式、電子閱讀器模式、數字化閱讀模式及多媒體出版模式。
(www.epuber.com)而對於兩岸未來能否有效流通數位出版內容，取得更多華文或全球版權交易的市場，應成立版權交易單位，才能與大陸業者有效談判數位出版之版權。

7、值得一提的是，中國出版集團的「中國數字出版網」

([http:// www.dajianet.com](http://www.dajianet.com)) 工程被列入第一批國家信息化

試點；安徽出版集團從教育入手，將開通「時代」網上教育

平台，推出第一份教育類手機彩信報；陝西出版集團已

與國家圖書館簽屬協議，將建立「中國版本圖書館-文化

教育音像出版物數據庫」，項目完成後，該數據庫將是國

內最權威、最完整的音視頻資源數據庫。

表 二-1 大陸數位出版公司介紹

公司名稱	業務範圍	主要用戶	產品特性
方正阿帕比	電子圖書、數位報刊、手機業務、年鑑、工具書、在線業務等	圖書館和企業等機構、個人、手機用戶、海外用戶等	由排版文件直接轉換，顯示效果好，二次開發性強
中文在線	電子圖書、在線業務、手機業務等	中小學圖書館、個人與手機用戶等	掃描圖書、文本轉換均有
超星公司	電子圖書、傳統圖書等	圖書館、大學等機構為主，個人	以掃描圖書為主
書生公司	電子圖書	圖書館、大學等機構為主	以掃描圖書為主

資料來源：世界華文出版業 (幸廣偉, 2010)

(四)、 歐洲

為提高電子書管理效益，法國出版社於 2010 年 5 月聯合開發電子書發行平台 (Numilog、Eden 和 e-Plateforme) (Johnson H., 2010)，

統一管控電子書銷售。而 2010 年 11 月，法國政府決定對電子書執行

5.5%的增值稅 (丁素瀾, 2011)。這項措施將於 2012 年 1 月 1 日起實

施。與此同時，參議院也將 2009 年 11 月的特定價格法(Unique Price Law)的適用範圍擴大到電子書。西班牙及德國也開始建立國家型電子書交易平台，西班牙電子書平台為 Libranda (<http://www.libranda.com/>)，在此 B2B 平台的電子書可選擇是否受 DRM 保護，所有電子書均為 ePub 格式。德國電子書平台為 libreka! (<http://www.libreka.de/>)，扮演德文電子書發行平台，主要控管電子書資料庫，協助將電子書流通到不同通路，並提供第三方通路夥伴談判服務及數位技術等服務。此舉鼓勵出版社出版更多電子書並保護出版社的服務。

表 二-2 各國數位出版及閱覽服務跨業合作比較

	合作模式案例	預期成效
日本	1. 圖書館+作家+出版社：電子出版物流通中心(國會圖書館提議)，統一管理著作權並進行電子書發送	目前成立日本書籍檢索制度提案協商會
	2. 通訊+印刷：2Dfacto手機網路書店，由NTT Docomo與大日本印刷合作	2011.01營運，預計拿下日本20%市佔率
	3. 印刷+新聞+硬體+通信：Booklista公司配信公司，由Sony、KDDI、朝日新聞、凸版印刷組成	2010.07成立
	4. 硬體+搜尋引擎：Sony Reader與Google book	超過50萬本書可供閱讀，並與學校及圖書館合作閱讀實驗
韓國	1. 出版+旅遊+電影+設計：2001年啟動韓國坡州出版城(Paju Book city)數位出版園區，以獎勵方式鼓勵民間企業進駐	第一期吸引約200家進駐，並有書籍物流中心，第二期預計2010年完工，將串聯會展觀光
	2. 出版社+搜尋引擎+網路書店：Booktopia為120家出版社共同出資成立，與韓國網路書店yes24.com、搜尋引擎Naver合作及韓國國家圖書館進行業務合作	負責國小、教育部及圖書館採購，並提供圖書館數位內容軟體
大陸	出版社+通訊：華師大出版社、北大方正、IPTV公司 出版社+硬體：漢王科技與100多家出版社合作網路書城	創造新媒體閱讀環境，商業模式測試中
歐洲	法國、德國、西班牙等國家各自成立電子書交易平台	2010年開始實施

資料來源：本研究自行整理

三、數位典藏保存與法定送存情形

國家圖書館透過法定送存制度，得以完整地、有系統地保存國家政治、經濟、文化、科技之發展歷程，記憶重要資料並提供所有人研究利用。在數位時代，落實數位出版品法定送存對數位典藏及閱讀環境的建立有著重要的意義，原因有(1)配合法定送存規定，數位出版品必需申請 ISBN，(2)透過法定送存可以了解出版社對圖書館的定位及影響力，(3)產業惟有配合國家數位出版品法定送存規定，才能逐步建立文化資產並妥善利用。因此，了解各國對於數位典藏及法定送存的進度才能評估數位閱讀未來可茲導入的數位資產。

(一)、圖書館關注之法定送存議題，在各國數位典藏計畫下都逐步建立並實踐。由於數位典藏代表著國家文化與社會意義，所有數位化物件皆需建立紀錄並保存，同樣地，數位出版品也需透過法定送存之程序並給予數位典藏。目前各國在數位典藏之進度如下(日本總務省、文化廳、經濟產業省, 2011)。

1、歐盟：Euporeana:整合歐盟各國圖書館、博物館等 100 家以上機構，2010 年底前完成 1,000 萬件數位化內容公開借閱使用。

2、法國：法國國立圖書館預計完成 98 萬件數位化內容借閱服務。

- 3、德國：德國國立圖書館以公版書為主進行數位化，對仍屬著作權保護期限內之資料進行調查研究，2010 年已展開德國數位圖書館發展計畫。
- 4、中國大陸：中國國家圖書館預計推出數位化內容 72 萬筆公開借閱，100 萬筆館內閱覽。數位化內容包含中文圖書、甲骨文、石刻拓片、聲音、學術講座等。
- 5、日本：國立國會圖書館將明治、大正時期的國內圖書 15 萬冊完成數位化並開放公開借閱。編列相關預算，預計完成 90 萬筆。
- 6、韓國：韓國國立中央圖書館將館藏資料 38 萬冊，共計 1 億頁完成數位化並開放公開借閱(其中 17 萬冊仍為著作權保護期限內之資料僅提供館內閱覽)。
- 7、美國：美國議會圖書館館藏 1 億 4,000 萬筆歷史資料進行數位化並開放公開借閱，約已完成 1,500 萬筆書籍、照片、影音資料數位化。Google Books 已完成 7,000 萬冊出版品數位化。

(二)、國外數位出版品法定送存政策(林巧敏, 2008)

1、美國

- (1)、無論出版或未正式出版的資料庫均應送存，但是送存

的資料庫應該以肉眼可見的媒體形態加以複製送存，其儲存的媒體形式可以是需機器或設備輔助閱讀者，甚至可以是紙張或微縮型式複製後送存。

- (2)、以光碟形式流通之作品，送存的一份光碟資料強制授權圖書館，可以在館內區域網路同時提供五個使用者檢索。
- (3)、以線上方式發行之電子著作(線上作品)，可選擇兩種方式之一送存；一為轉置為磁碟或光碟或可攜式儲存媒體送存。另一種方式是轉為紙本、錄音帶或錄影帶等方式送存。
- (4)、電子書全文上載至「版權電子登記紀錄及送存系統」。

2、英國

- (1)、2003年通過「圖書館送存法」，新增的部分，強制規範除印刷媒體外，也包含各種非印刷形式出版品的送存規定。
- (2)、所有閱讀非印刷出版品的軟體、操作手冊或其他伴隨作品的附件，均需併同送存。
- (3)、如非印刷形式出版品以不只一種的形式發行，由寄存圖書館決定應送存的版本格式。

- (4)、送存的非印刷形式出版品，寄存圖書館不只可以使用資料，也能基於保存比要加以複製、借予第三者，甚至可以對電腦程式或資料庫進行必要的修改。
- (5)、電子出版品非強制規定送存，但以鼓勵和宣導方式，建議所有知識成果不論其媒體形式，一旦公開流通，皆應送國家典藏，以確保所有知識得以永久保存及利用。
- (6)、媒體範圍包括，微縮、各種載體形式的電子資源，如光碟或手持設備的電子資源。線上電子資源由網路資源典藏計畫處理，互動式資料庫不在範圍內。

3、澳洲

- (1)、以「澳洲實體形式電子出版品徵集指引」及「澳洲線上出版品徵集指引」兩份指引做為電子館藏徵集之最高指導原則。
- (2)、非強制性要求送存，但對於拒絕送存的電子資源，國家圖書館得因典藏需求，透過採購方式收錄符合館藏發展需求的電子資源。

四、國內政策輔導

為加速產業升級，提升國家競爭力，經濟部於2002年擬定「兩

兆雙星產業發展計畫」，勾勒出我國核心與新興產業政策方向，以配合經建會的「挑戰 2008-國家重點發展計畫」。雙星即指數位內容及生物技術產業，兩項產業屬未來新興產業。數位內容涵蓋軟體、電子、遊戲、媒體、出版、音樂、動畫、網路服務等領域。

(一)、 數位典藏與數位學習國家型科技計畫

(<http://teldap.tw/introduction/introduction.php>) 之前身分別為數位博物館專案計畫(1998 年~2001 年)，之後成為數位典藏國家型科技計畫(第一期 2002 年~2006 年)，同時期有數位學習國家型科技計畫同時運行(2003 年~2007 年)，自 2008 年開始，兩計畫正式整合，稱為數位典藏與數位學習國家型科技計畫。計畫主要工作原則在，一、保存重要文化資產及創造新文化，二、改善學術研究工具，發展未來的學術研究環境，三、促進知識經濟與產業的發展，四、建立華語文數位教學的國際地位，五、豐富教育素材，協助推動正規教育、終身學習與遠距教學，六、有助於參與國際性的計畫與組織，開拓台灣在國際社會的發展空間，七、促使學習資源開放與學習機會均等，以建立公平社會。對於數位出版之貢獻在於，補助與獎勵教學教材數位化、營造優質數位學習環境、科技及應用典藏數位化之元素，開發各式各樣的學習內容及文創商品，共同推動數位出

版、數位內容及數位典藏環境多元應用發展。

- (二)、行政院於 2009 年 8 月 31 日核定通過「數位出版產業發展策略與行動計畫」，預計未來 5 年將投入新台幣 21.34 億元，將以提升產業全球競爭力、技術深耕打造產業生態、擴大華文數位出版利基、促進優質數位閱讀社會等 4 大策略推動電子書產業發展，並由經濟部、教育部、國科會、研考會等部會共同推動，目標於 2013 年促成我國數位出版產業產值達新台幣 1,000 億元。

依據經濟部工業局 2010 年「數位內容產業年鑑」，台灣數位出版產業價值鏈的內容端，泛指電子書內容的版權取得，及製成電子書兩部份；平台端則包含電子書內容的交易、傳遞以及電子書閱讀器的軟體三部份，而電子書閱讀器端，則泛指結合電子墨水、電子紙模組、IC 及其他所組裝而成的電子書閱讀器，以及其他非使用電子紙墨水，但具有閱讀電子書功能的電子閱讀器。近年台灣出版社積極豐富電子書，閱讀器廠商也推出自有平台。產值從 2006 年 52 億、2007 年 56 億、2008 年 60 億、2009 年 283 億到 2010 年 493 億(預估)。

- (三)、民國 2010 年「智慧生活應用推動計畫」鼓勵電子書創新應用，以場域為研究基地，鼓勵產業投入，旨在提升電子書閱讀人口

數。

(四)、台灣在政府政策推動之下，於 2007 至 2010 年間多家出版社或資訊公司陸續投入數位出版行列(數位出版金鼎獎廠商)，分別有遠流智慧藏「本草圖譜數位出版發行計畫」及「台灣蕨類學習知識庫」、聯合線上「背包客旅遊有機書系列」及「Touch Book, Touch You」、漢珍數位圖書「台灣善書大全資料庫」、希伯崙「行動學英語」、格林文化「e-Picture Magazine 數位繪本雜誌計畫」、城邦文化「Step by step 自然系圖鑑 Online 之鳥類資料庫計畫」及 MagV「線上雜誌入口網站」等，分別針對不同族群市場推動數位出版。至 2010 年止(黃晶琳, 2010)，電信業者已有中華電、台灣大哥大、遠傳及威寶相繼宣布加入電子書服務行列。中華電首先推出 Hami 服務，後續有遠傳 e 書城和台灣大哥大 myBook 等服務推出。然而細數電子書發行數量，依舊缺乏，多數仍以雜誌型態居多。

表 二-3 數位出版推動策略採行措施及實施要項

策略	推動措施	行動計畫	實施要項	辦理機關	期程	
內需試煉，帶動產業發展	1-1 建構悅讀市集	推動華文內容交易中心	推動 2~3 家華文電子書內容交易中心	經濟部 經建會	99-102 年	
		推動政府參與投資關鍵產業				
	1-2 推動數位應用	推動數位學習示範應用	推動 10 項閱讀創新應用	經濟部 教育部		
		推動城市級數位悅讀創新應用				
	1-3 擴張資訊國力	推動軟硬結合進入海外市場	數位出版產業產值達 1,000 億元	經濟部		
		推動自有品牌拓展海外市場				
技術深耕，打造產業生態	2-1 建構產業標準	推動與國際接軌之共同標準	推動數位出版與國際標準接軌及兩岸共通標準	經濟部	98-102 年	
		推動兩岸數位出版共通標準				
	2-2 深化產業技術	推動基礎技術研發	推動電子書關鍵零組件／閱讀器國產化比率達 80%	國科會 經濟部		
		提高關鍵材料技術掌握度				
		提高關鍵零組件技術自給率				
	2-3 拓展全球市場	推動兩岸出版市場合作	推動電子閱讀器全球市佔率達 80%	經濟部		
拓銷海外市場						
EP 同步，擴大出版內容	3-1 完備市場供給	推動政府出版品 EP 同步	推動 10 萬本華文電子書進入市場	新聞局	99-102 年	
		推動新書出版品 EP 同步		經濟部		
		推動學習教材 EP 同步		研考會		
		補助發行數位出版品		教育部		
	3-2 鼓勵商業創新	建立電子書版權授權法源	完成文創法立法、執行細則及電子書版權授權法源	文建會 經濟部		99-102 年
		鼓勵 web 創作電子書出版	推動數位出版產業投資額達 100 億元	新聞局 經濟部		98-102 年
獎勵優良數位出版品						
全民閱讀，建構知識平權	4-1 提升閱讀人口	推動擴大數位學習應用	創造 100 萬數位閱讀人口	經濟部 教育部	99-102 年	
		促進圖書館電子書需求				
	4-2 縮短數位落差	推動偏鄉數位閱讀人口	推動 5 萬偏鄉數位閱讀人口	經濟部 文建會		98-102 年

資料來源：數位內容產業周報，

NO.257 <http://proj3.moeaidb.gov.tw/nmipo/content/weeklypaper/Theme/Default/Detail.aspx?type=4&sn=b7f2bf06959f4f998d59847bfde61c6a&id=A0EAFB89A8C1455083F6E0E2F91E7A7F>

五、國內電子書出版現況發展

(一)、測試商業模式

國際大廠如 iPad、Google、Amazon、Barnes&Noble 等推動下，

電子書軟硬整合服務模式逐漸成形，但電子書的架構及格式多樣，台灣尚無能兼容各種格式或架構之解決方案。各出版社自行摸索商業模式中。

(二)、載具通路書量少

根據新聞局 2010 出版年鑑，2009 年電子書流通狀況，學術型電子書佔多數，而在 Hami 書城、BenQ 閱讀器及 eBook 書城、遠流金庸機、聯合線上高陽機及振曜科技 GreenBook 等平台上可供閱讀之電子書總量不到一萬本。

(三)、數位版權數量嚴重不足。

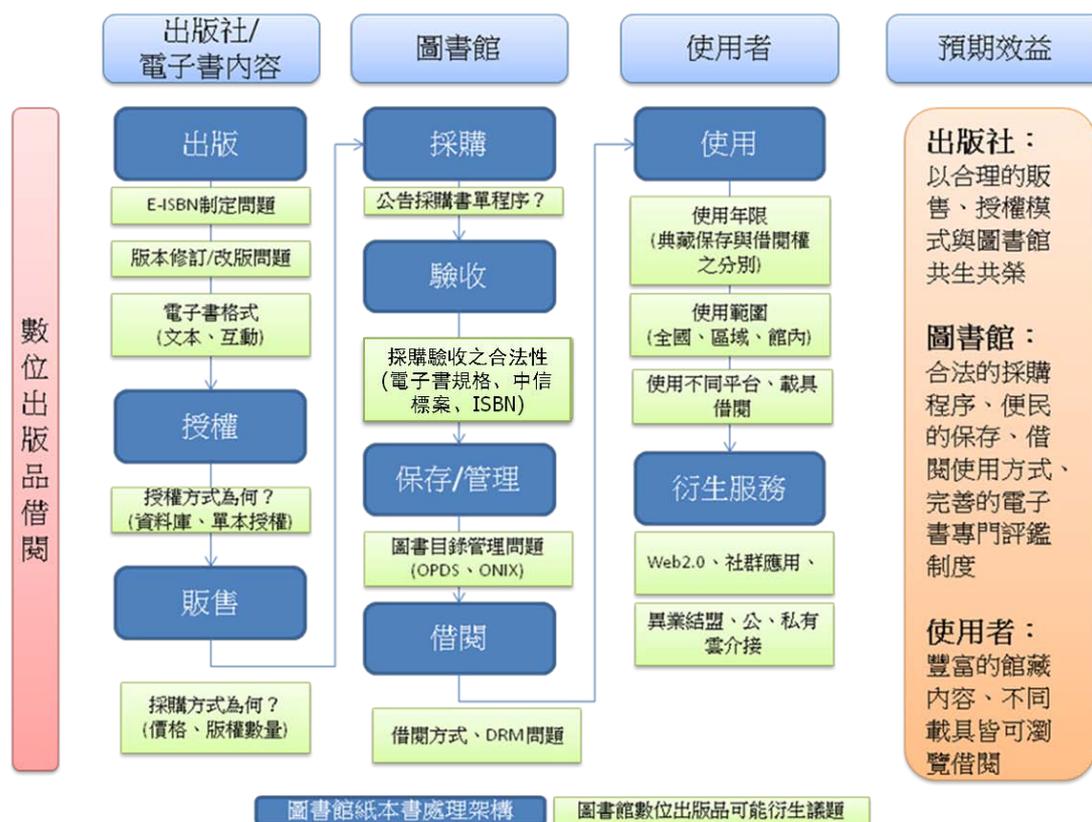
國內翻譯書佔出版品極大比例，臺灣出版產業多數為版權代理及翻譯外文書製作中文版書籍，國外出版社開放之數位版權非常少(陳雪華、林維萱, 2008)。另外，臺灣作者對電子書之授權仍保觀望態度，理解如何運作的作者或國外出版社也會單獨與平台業者合作，會略過國內出版社。

(四)、電子書出版技術及重製能力

紙本圖文書及雜誌編排方式無法直接轉換成行動載具閱讀 另外，傳統出版社尚無法掌握電子書多媒體影音製作技術(許書豪, 2009)。

第二節、圖書館面臨數位出版因應議題

國家圖書館在數位出版年代面臨了幾個重要轉變，居於制度訂定的地位，需提出階段性的方法，協助創造數位閱讀環境。目前數位出版品如電子書，雖有自由市場機制運作，但 ISBN 編碼、合理的定價、數位版權的建立、保存技術、法定送存及借閱機制等議題都牽涉未來出版事業營運及數位閱讀推廣應用，目前各國仍不斷地驗證，同時也提出各自觀點與方法。圖二-4 呈現數位出版及圖書館徵集典藏數位出版品並提供使用者使用所涉及的相關議題，以下分項進一步說明。



圖二-4 數位出版與圖書館閱覽服務相關議題示意圖

資料來源：本研究自行繪製

一、 ISBN 議題

(一)、 ISBN 編碼與電子書版本修訂之問題

目前圖書館有提供之電子書 ISBN 編碼申請，與紙本書的編碼相同，但不同電子版本會給予不同尾碼。出版社於出版電子書前，是否需要申請編配國際標準書號 (ISBN) 的問題，考慮到電子書可能會有多種不同的檔案格式，例如 PDF、ePub、Flash 等不同檔案格式 (Bide M., 2010)(Holdsworth M., 2008)。依據紙本書編配 ISBN 之規定，不同版本或不同裝訂方式(如平裝、精裝)之圖書需要編配不同的 ISBN，以區別紙本書與不同版本之電子書，如此一來可能出現 ISBN 書號不夠的問題，且編號若出現非數字資訊也會造成查詢困難。

- 1、 通路書城的書籍檢索系統會協助網路消費者找到電子書，目前消費者透過網路找尋書籍多透過 Google 搜尋或網路書店系統查找，因此對出版社而言，如果沒有透過法定送存並申請 ISBN，並不會在銷售上造成太大的影響，加上版本若更新速度快，出版社未必會持續申請編碼。因此，電子書資料或自行出版自行銷售的電子書如沒有申請 ISBN 就不會出現在圖書館書目資料中甚至被館藏。
- 2、 目前國家圖書館所提供電子書送存與 ISBN 申請服務，流程如下圖所示：

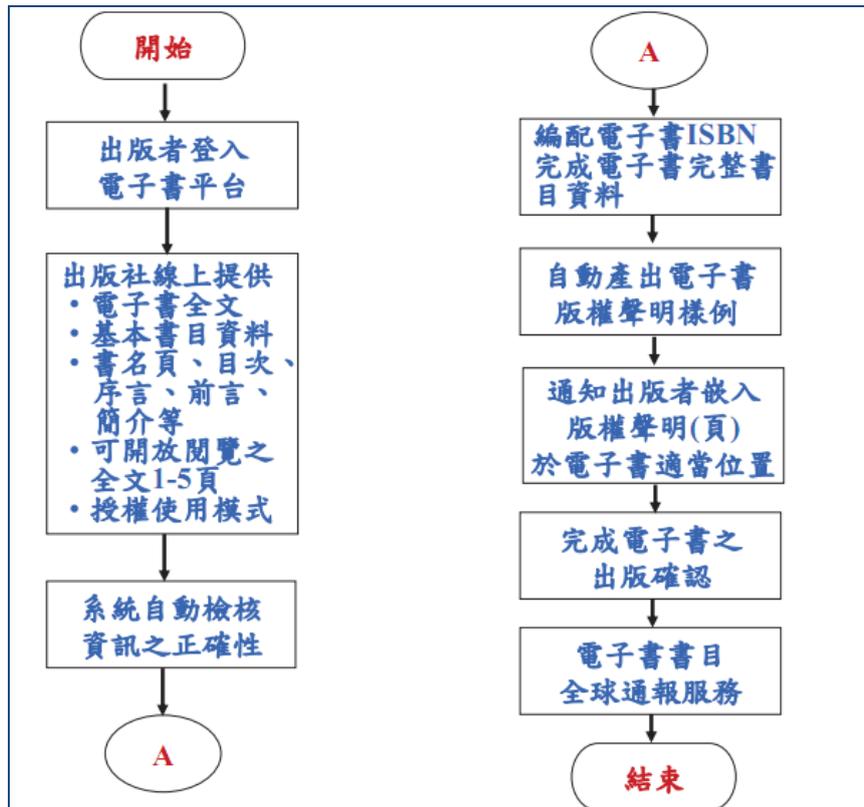


圖 二-5 國家圖書館 電子書 ISBN 申請流程

資料來源：國家圖書館數位出版品平台系統

(<http://ebook.ncl.edu.tw/ebookDepositNcl/modules/depositIsbnIntro.jsp>)

電子書送存作業以國家圖書館數位出版平台為入口，送存單位需申請帳號及設定權限，申請人可為公司行號、政府機關、團體會社、個人等出版者。送存時需於網路上填寫書目資料、播放資訊並可另指定授權模式與價格資訊。上傳之檔案以 PDF 及 ePub 為原則，同一本電子書可以上傳一種以上檔案格式。

完成送存程序後，由國家圖書館發給 ISBN 編號。原則上僅發給單行本之數位出版品、具實際載體且公開發行的電子出版品

或以文字型為主透過數位方式發行的出版品。不同版本、不同語文的電子書可申請不同 ISBN。不同檔案格式並為各別發行者，編配不同的 ISBN。若 ePub 格式之電子書為出版者與經銷商、平台商間資料交換者，不編配 ISBN。出版者可依據國家圖書館編配之 ISBN，在相對應的檔案格式、版次說明後自行加入章節延伸碼。

英國 Book Industry Communication (BIC)於 2009 年 12 月發布電子書及數位內容識別碼 ISBN 應用原則 (BIC Code of Practice for the Identification of e-books and Digital Content)，規定屬商業交易之電子書都需申請 ISBN。所有透過傳統供應鏈流通的電子書都需要申請 ISBN，出版社也必須對可下載的有聲書申請 ISBN。且符合以下三種原則下所流通之電子書皆需遵循。

- (1)、 經一般商業交易管道買賣之電子書須遵循
- (2)、 零售商資訊公開搜尋原則下須遵循
- (3)、 為正確取得銷售報告之原則下須遵循

1、 出版社觀點：

出版社為了產品資料的建立與發行，有責任對各種不同格式的電子書或紙本書申請 ISBN。但除非為了產品銷售報告，出版社對透過中間商且僅於單一管道

銷售的電子書通常不申請 ISBN。如果中間商於多種管道銷售時，就需要申請 ISBN，如此才能明確了解銷售狀況。

依據傳統 ISBN 編碼將造成系統沉重負荷，由於數位化時代下之出版將被拆解銷售，不同章節如依據 ISBN 原則給予編號，恐難處理。如

2、目前建議之解決方法：

- (1)、鼓勵出版社在 ISBN 原則下，採用 DOIs 方式處理章節式銷售，但 DOI 非商品交易辨別碼。
- (2)、出版社及內容流通業者皆須傳遞市場上之書籍資料給書目管理中心。
- (3)、內容流通業者及零售業者可在內部系統另設電子書產品的 SKU (Stock Keeping Unit 庫存單位號碼) 編號。

(二)、電子書格式

出版社在製作電子書時，可以選擇的格式很多，不同平台間也有不同的展示效果。ePub 或是 PDF 屬呈現文字內容的檔案格式，而 Flash、Silverlight 或是 iOS 與 Android 上的平台上的 App 則可製作成互動內容。目前國內圖書館提供外借服務的電子書格式，主要以 PDF

與 ePub 為主。

二、出版社授權議題

智慧財產權是數位出版的核心議題，由數位出版產業價值鏈可看出，數位出版品由源頭之創作到發行，中間涵蓋各類型行業，每一個過程都是成本的累積。以商業機制來說，業者必定思索如何在數位營運的環境中，尋求利益最大化，在圖書館界各類型資料庫授權使用的方式已行之多年，透過分期回收的概念，限定使用人數、次數、時間或網域等模式，提高數位財的價值。就著作權法而言，著作財產權人之重製權、散布權、公開播送權、公開上映權、公開演出權或公開傳輸權都必須被保護，任意使用都是侵權違法。然而，就公共圖書館滿足民眾閱讀權利的角度而言，普遍希望能放寬授權的限制，讓更多民眾可以享有閱讀的機會。

電子書產業的發展需要著作權人的同意與授權，才能進行電子書的製作與發行，而圖書館的電子書閱覽服務也必需取得出版者的授權才可以提供讀者線上或離線閱讀。不論電子書產業的發展或圖書館提供閱覽服務，都關係著重製權及公開傳輸權，將紙本圖書轉置為數位電子檔，或直接將電子檔複製多份，必須取得重製權之授權⁴。將

⁴ 著作權法第二十二條規定：「著作人除本法另有規定外，專有重製其著作之權利。表演人專有以錄音、錄影或攝影重製其表演之權利。前二項規定，於專為網路合法中繼性傳輸，或合法使用著作，屬技術操作過程中必要之過渡性、附帶性而不具獨立經濟意義之暫時性重製，不適用之。」

數位電子檔透過網路傳輸，供讀者閱覽或下載，必須取得公開傳輸權⁵之授權。

國內著作人依「著作權法」第二十八條之一規定，對其著作享有散布權⁶，所以，紙本書籍第一次進入市場銷售必須經著作人同意，一旦經其同意而進入市場銷售之紙本書籍，著作人對該特定的紙本書籍，其散布權即告耗盡，不得再以散布權禁止該特定的紙本書籍之轉賣、轉送等行為⁷，以此「權利耗盡原則」來平衡著作權與特定的紙本書籍之所有權(章忠信, 2011)。

從以往電子書的使用或電子資料庫內容之取得，都需要圖書館與出版社洽談，取得使用權或買斷。近年來，出版業者開始推雲端書櫃，使用者可以透過遠端進入書櫃取得資料閱讀，但依出版社之規定，不一定可以下載或列印文章。國外 Barnes & Noble 提出租賃服務，Amazon(Lending Kindle Books)或 Booklending.com 也提出相關服務，提供讀者免費 14 天試閱。一本書只有一個複本(COPY)，因此，借閱的人也需等候，如同紙本借閱一般。

在數位閱讀環境，未來可能租賃行業在各類圖書館或學校環境裡

但電腦程式著作，不在此限。前項網路合法中繼性傳輸之暫時性重製情形，包括網路瀏覽、快速存取或其他為達成傳輸功能之電腦或機械本身技術上所不可避免之現象。」

⁵ 著作權法第二十六條之一規定：「著作人除本法另有規定外，專有公開傳輸其著作之權利。表演人就其經重製於錄音著作之表演，專有公開傳輸之權利。」

⁶ 著作權法第二十八條之一規定：「著作人除本法另有規定外，專有以移轉所有權之方式，散布其著作之權利。表演人就其經重製於錄音著作之表演，專有以移轉所有權之方式散布之權利。」

⁷ 著作權法第五十九條之一規定：「在中華民國管轄區域內取得著作原件或其合法重製物所有權之人，得以移轉所有權之方式散布之。」

會很興盛，就跟租電腦設備一樣。由於內容取得不再是財產而是使用權，就跟租硬體，使用者有權利使用這個設備，當然資產會在使用者付全部的費用之後取得，也有可能是租約到期後甚麼都不會得到，因為雲端裡的所有書籍都是沒有擁有權的，除非付錢買。但是使用者有機會使用更多元的閱讀器或先進硬體，同時也可以取得更多元的電子書閱讀。這也不失為一種雙贏且推動閱讀平權的局面。

面對國內出版社若授權書籍予圖書館使用，授權方法多元。有資料庫限定 IP 方式、資料庫以 Proxy 連線、版權數授權、版權數及時間授權等方式，不同的借閱方式，販售的方式和價格皆不同。出版社目前仍堅持使用 COPY 數來授權圖書館，而面對電子書數量的快速成長，未來應會採資料庫的形式與圖書館洽談合作，閱覽的機制也可能由單冊改變為章節頁。

表 二-4 出版社授權圖書館電子書使用之模式比較

授權模式	內容
IP使用	如大學電子期刊論文資料庫，限制IP範圍，可館外連線，採用Proxy認證
同時上線人數	限制同時上線人數，購買使用人數，部分規定需在IP範圍內才可閱覽
COPY數採購	目前電子書單本使用模式。預算因素，採購數量有限，無法同時服務眾多讀者。圖書館需設定借閱天數
扣點數或次數	類似近期Harper Collins出版社提出之作法，將電子書定價降低1/5，1個copy數整年總借閱次數為26次，超過即再採購。由於部分資料庫使用人次不多，造成圖書館點數剩餘，且不易管理，有道德風險。
計時授權	按年或半年等方式簽約授權使用
章節頁式授權	部分資料庫或授權管理公司提供此授權方式，依使用內容多寡來付費。

資料來源：本研究自行整理

三、電子書採購議題

(一)、 獨立採購

目前電子書採購尚未納入共同採購契約，所以需要公開招標，電子資料庫部份，由於資料庫內容是獨家銷售，故圖書館多為直接向不同代理商做議價。

(二)、 聯合採購

逢甲大學於 2001 年推動成立電子書聯盟，後來有台灣學術電子書聯盟。學生只要在校園裡，就可以方便使用電子書資源學習新知及進行研究。為了促進資源流通及擴大預算使用效益，許多大學圖書館，以加入台灣學術電子書聯盟的方式，採購電子書資源，成立第 2 年會員數已成長到 94 個。加入「台灣學術電子

書聯盟」(曹淑娟, 2010)的會員需要繳交年費，聯盟以整體議價的方式，爭取會員權益，用每年收取的年費採購電子書，讓加入會員的圖書館都可以優惠的價格取得電子書。

公共圖書館部份則有國立台中圖書館統籌電子書採購，並與出版社依合約規定開放全台各地公共圖書館共同使用。而公共圖書館本身也可依需求個別採購。此舉可以有效節省資源，創造更大的效益。

(三)、 保存管理與借閱機制

傳統圖書館在紙本書的流通與借閱流程中，透過圖書館建立之查詢機制查找，資料中會顯示圖書之版權資訊及相關欄位。然而到了數位時代，讀者可能是透過關鍵字到 Google 搜尋，圖書館參考服務因而有了圖書館雲端的想法。書目共建共享，全球查詢，書籍借閱可以透過雲端流通電子檔，保存更是可以在雲端上聯合租用空間並套用各種不同管理模組來管理書籍。

(四)、 DRM 管理機制

圖書館提供之電子書外借服務，應包含 DRM 機制，只是此 DRM 機制該如何選擇，如何設計並符合彼此利益，也是圖書館面臨之議題。國外圖書館目前多使用 Adobe 的 DRM 機制，但是由於授權費用高昂，國內採用此機制之電子書平台商較少。值得

圖書館後續探討的是，目前國立台中圖書館外借電子書服務平台採用之 DRM 技術，使用的是凌網的 DRM 技術。然而公共圖書館採用單一廠商之 DRM 技術是否合理，未來是否應該開放 DRM 技術之 API，讓有意製作圖書館閱讀器之廠商皆可自行製作，值得圖書館深入思考。

表 二-5 國內外圖書館電子書採購現況比較

	採購方式	系統管理方式	借閱模式
國外	1. 地區性：地區性小型圖書館間聯合採購，資源共享 2. 州郡級圖書館多為自行獨立採購	1. 圖書館管理與借閱系統多由廠商server端管理或客製化設計(類似雲端的方式處理)	1. 永久授權使用 2. 計次授權借閱模式 (HarperCollins) 3. 計時授權版權數借閱模式
國內	1. 校際間：採聯盟的方式統一對外採購，彼此資源共享 2. 電子書或資料庫的部分尚未納入共同採購契約，皆為各別洽談	1. 圖書館理系統多由圖書館方自行開標採購與維護管理 如國圖數位出版平台系統、國中圖數位資源入口網及電子書服務平台等	1. 永久授權使用：一次購買，圖書館可以永久授權使用。 2. 年費：計時授權版權數，時間到需重新簽約再購買。 3. 鎖定IP的借閱模式：不同地區、學校的圖書館若採購電子書，可限定只有該圖書館的IP可以借閱、查詢、瀏覽。

資料來源：本研究自行整理

(五)、資本租賃的方式

由於圖書館採購電子書特性分使用權租賃與買斷兩種，租賃列經常門授權項目，買斷則列資本門，但因預算分配之考量，經常門與資本門比例分配上有其上限，每年購買使用權費用也因此排擠其他電子書及紙本書購買，進而影響圖書館館藏及資料庫資源績效表現。反觀出版社，亦擔心電子書銷售影響實體書，因此在電子書授權上格外小

心，大部分仍傾向以租賃的方式來合作，買斷則依彼此利益而定。

對於電子書的認定，如以租賃之方式認列，首先必須定義電子書是否為有形資產或無形資產，另外電子書依合約可使用兩年以上之效益時，可否認定為資產，亦或是電子書內容以其他種載體的方式呈現是否可認定為資產。如出版社願意提供電子書其他彈性授權方式，並願意將電子書於租賃一段時間後，允許轉為資產給承租方，則以長遠角度來看，圖書館在數位出版及數位閱讀的館藏量將逐步提高，民眾也將受益，且出版社也將因此提高銷售量。依照美國 2010 圖書館報告(State of America's Libraries Report 2010)中指出，77%的美國家庭使用圖書館借書，包含 ebook、有聲書及紙本書。Baker & Taylor 出版社於 2010 年指出 (Fialkoff F., 2010)，全美圖書館採購預算有限，全美排行榜暢銷書前五大在六個月內分別被前五大公共圖書館讀者借閱了 85,000 次，但還有 18,000 個讀者在線上等候借閱中。重要的是，前五大圖書館只有一家有能力再購買電子書版權(COPY)數 (SCHUETZE C., 2010)，以消化線上借閱讀者。由此可見，圖書館與出版社彼此間有商談的合作空間。以下提出針對租賃之觀點供參考。

1、 根據國際會計準則理事會(IASB)及美國財會標準委員會

(FASB)在 2010 年 8 月 17 日發布聯合草案(凌志銘, 2010)：

租賃。草案所提出承租人及出租人之新會計方法與現行租

賃會計規範有重大之改變。草案中在承租人會計下將認列使用權(Right of use)資產，其代表使用標的資產(Underlying)之權利；及認列負債，其代表支付租金之義務。

- (1)、新租賃會計之範圍不包含無形資產之租賃(非再轉租之資產使用權)
- (2)、草案定義「租賃」為「於一定期間內轉讓特定資產(標的資產)之使用權，以換取對價之合約」。



圖 二-6 認列使用權資產示意圖

資料來源：KPMG

<https://www.kpmg.com/TW/zh/WhatWeDo/special-interests/IFRS-zone/Documents/9911%E4%B8%BB%E9%A1%8C%E5%A0%B1%E5%B0%8E1.pdf>

2、根據政府會計準則公報第四號-政府支出認列之會計處理

(行政院主計處，民國 94)

3、承租人之資本租賃，係指符合下列條件之一者：

- (1)、租賃期間屆滿時，租賃物所有權無條件移轉予承租人。

- (2)、 承租人享有優惠承購權。
 - (3)、 租賃期間達租賃物估計剩餘使用年限之四分之三以上者。
 - (4)、 租賃開始時各期租金給付總額及優惠承購價格或保證殘值所計算之現值總額，達到租賃資產公平價值減去出租人得享受之投資抵減後餘額之百分之九十以上者。
- 4、原使用期間已逾總估計使用年限四分之三以上之舊品租賃，不適用上述第(3)、(4)點之規定。
- 5、當期應攤銷之資本租賃負債：係指當期償付之資本租賃款，減除利息支出及手續費支出後之餘額。其中利息及手續費支出，係按期初資本租賃負債，分別乘以適當之利率及費率而得。

四、圖書館雲端管理案例- WorldCat

根據 OCLC 於 2010 年發布的新聞，OCLC 將 WorldCat 從 Pilot 實驗試行階段進入與網路層級圖書館管理服務，合作的圖書館將可於 WorldCat 上處理圖書資料採訪(acquisition)及流通(circulation)。除此之外，將緊接著提供訂閱(subscription)、版權管理(License)服務及智慧型協同合作(cooperative intelligence)服務，分析參與計畫之圖書館之

工作流程表現，提供建議及報表分析。所有的圖書館及使用者可透過單一網路服務，提取書籍等資料。

此項服務將大幅改善圖書館在各領域的員工職能，如書籍書目資料管理、書籍流通及資料處理等。降低圖書館圖書管理成本、加快圖書館自動化流程，降低員工支援成本並釋出更多資源協助圖書館其他事務。此外，資源的分享也是館際間運作一大特色。

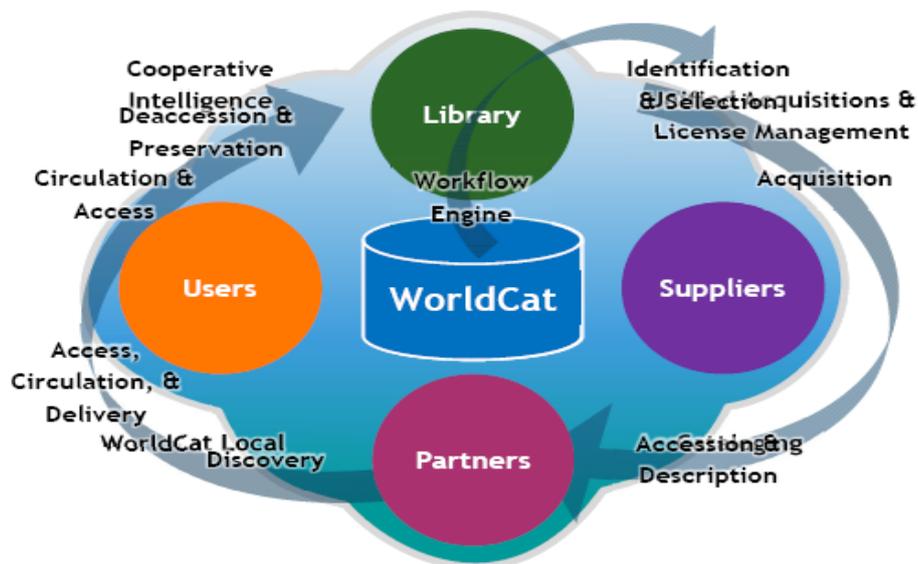


圖 二-7 OCLC WorldCat 雲端服務示意圖

資料來源：OCLC

(http://www.lias.nccu.edu.tw/video/wp-content/uploads/2010/11/Taipei_WMS_presentation_201011.pdf)

第三節、圖書館閱覽服務議題

一、國外 OverDrive 佈建公共圖書館借閱服務發展

根據 OverDrive 公司網站介紹 (<http://www.overdrive.com/>)，

OverDrive 總部位於美國 Cleveland，是電子書、有聲書、音樂及影片

的內容整合商、通路商及系統設計商。產品線有：書目管理工具、網路書籍展示平台、客製化平台及選書系統、館際或校際書籍通報系統等。主要服務為圖書管理系統，客戶有出版社、各級圖書館、學校及零售商。OverDrive 不只提供數位出版品租賃服務，還提供借閱系統平台之建置、維護與系統使用教學服務。與超過 1,000 家出版社合作，提供超過 50 萬筆電子書供下載。

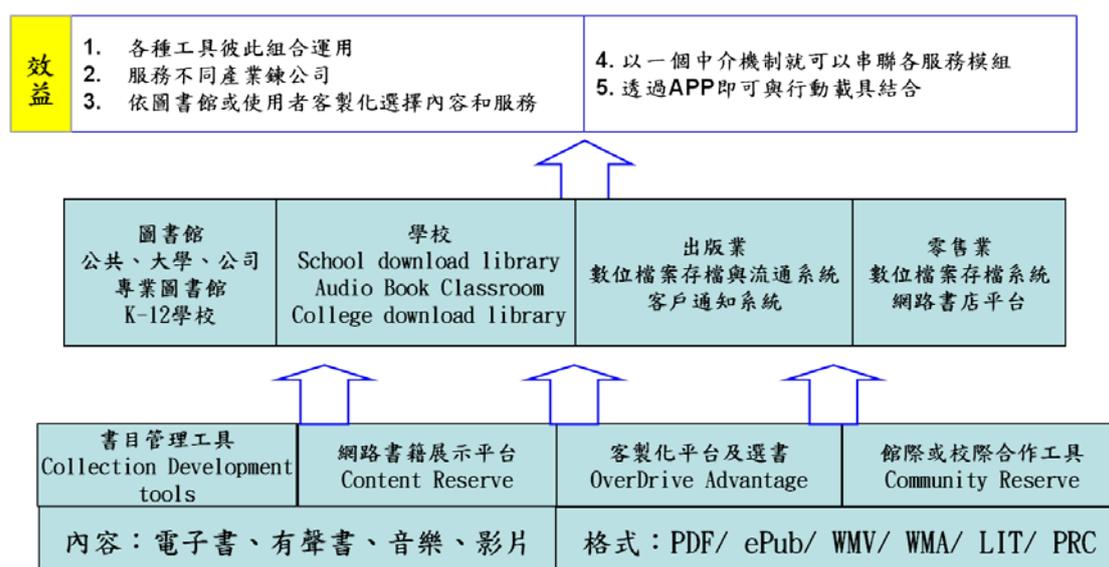


圖 二-8 OverDrive 主要服務架構

資料來源：本研究整理 (<http://www.overdrive.com>)

在 2009 年，OverDrive 的網路頁面瀏覽超過 4 億次。拜訪網頁的人數當中，有 80% 沒有下載電子檔，平均每人拜訪過 13 個下載頁面。OverDrive 因此發現，圖書館讀者如果在書目找不到書時，有 43% 的人會考慮購買電子書或有聲書。OverDrive Publisher White Paper 2010 指出，OverDrive 於 2009 年 11 月發表 LibraryBIN 網站，這是

一個線上電子書城，提供完整的電子書供下載或購買。合作的公共圖書館也設定連接到 LibraryBIN，鼓勵圖書館會員直接到電子書的零售店瀏覽。藉由這樣的方法，OverDrive 可建立會員基礎，藉以了解讀者對哪些電子書有興趣，作為採購的關鍵資料。

而公司也於 2011 年指出，全球圖書館與學校在 2010 年面臨 eBook 的興盛，學生或圖書館讀者下載上百萬種電子書在 iPhone、Android、Sony 閱讀器、NOOK 及個人電腦上閱讀。超過 100 萬個新用戶在 2010 年登入網站下載免費的電子書及有聲書，與 2009 比較，電子書借出率提升 200%，有聲書則提升 52%。

近年來，圖書館電子書目錄以顯著成長。OverDrive 與世界超過 1 萬家圖書館合作電子書目錄，圖書館就像是一個虛擬的分店，每天提供電子書目錄給上千人瀏覽，可以為出版社增加書籍的曝光度。

(一)、 OverDrive 與圖書館合作之借閱模式

謹守出版社與 OverDrive 之合作關係，圖書館採用 COPY 數概念，一本 COPY 數，一人使用模式，最多不超出圖書館所購買的 COPY 數。超過 COPY 數時，則線上等候。由於該公司提供圖書管理系統服務，圖書館可將主機由 OverDrive 代管，圖書館僅需處理前端服務，後端由代管公司負責並維護，形成一種雲端的概念。透過 Media Console 軟體介面，可透過電腦進行數位出版

品閱讀及下載或傳輸。每一個電子檔都有版權資訊，讓使用者了解可使用之權限範圍及借還時間、線上等候人數。由於行動載具 app 市場已趨成熟，智慧型載具及電子書市場也逐漸擴大之下，OverDrive 也開發各款行動載具 app，透過本身系統，串連全美超過 11,000 家圖書館，讓使用者可以與鄰近圖書館進行數位出版品檢索及借閱。

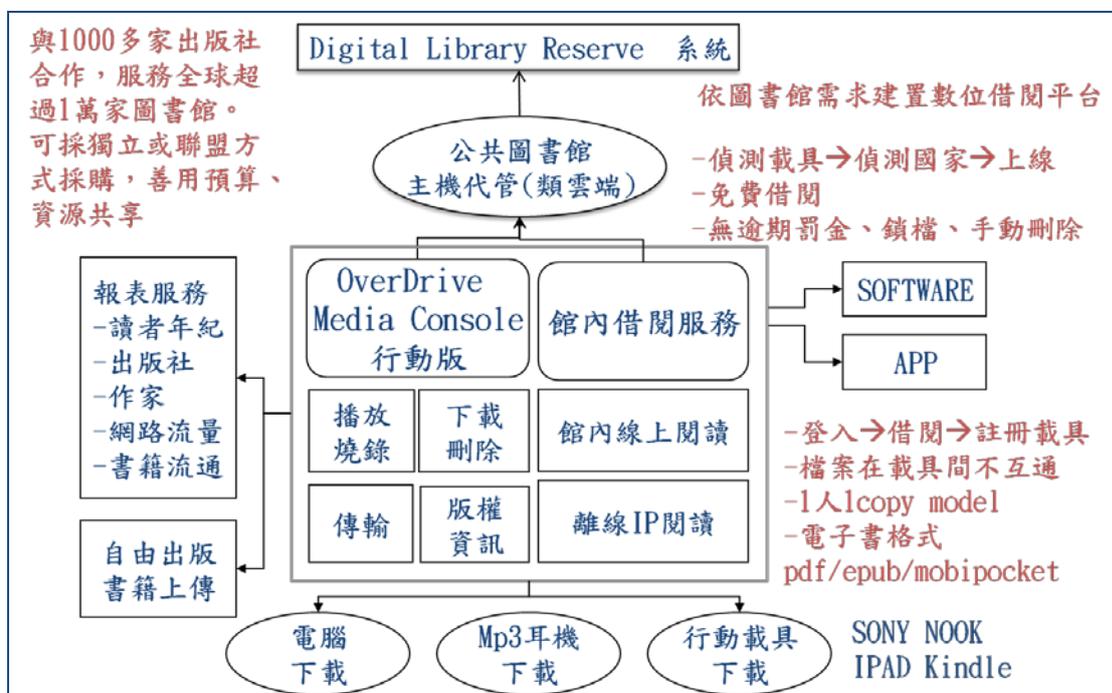


圖 二-9 OverDrive 數位出版品借閱服務架構

資料來源：本研究自行整理繪製

(二)、OverDrive 鼓勵出版社與圖書館合作

OverDrive (2010)相信圖書館具有提高出版社銷售的能力有

下列因素：

- 1、需求無法被滿足：圖書館電子書及預算有限，不論是在

紙本或是電子書形式上，都無法達到讀者的需求。

- 2、收益增加：出版社靠著圖書館購買或改進紙本或電子書的銷售而獲利。
- 3、權利擁有者保有借閱方法控制權：圖書館、作家及出版社都接受使用合理 DRM（數位版權管理）保護之商業模式，同一本書同一時間只能借給一位使用者。
- 4、促銷：圖書館提供大量曝光的機會給作家和出版社，包含各類書籍及閱讀格式，同時也提供各種的書籍的評論。
- 5、探索：透過搜尋引擎尋找圖書館電子書目錄結果，可以提供大量資料書籍資料給讀者，包含封面、評論或是試閱。

出版社為了提高被搜尋的能見度，增加銷售成績。不論在線上、非網路上廣告費用、搜尋引擎最佳化、促銷、作家網路及 Facebook 頁面等其他社群媒體活動上都花費很多。提高被搜尋到的機會，在數位化時代是可以提高銷售的。事實上，根據 Verso 廣告公司的資料，有超過 60% 的購書者是藉著網路搜尋結果來決定買哪些書的。OverDrive 使用 OPAC（Online Public Access Catalogue）的資料，確保所有的書目都能被讀者找到。

圖書館就像是一個虛擬商店，可以運行書籍的評鑑制度，會

員可以將喜歡的書籍分享到 Twitter 和 Facebook。OverDrive 提供圖書館提供完整的系統，而這些對出版社而言都不用另外花費經費。

(三)、 OverDrive 與 Amazon 合作

根據Business Wire網站所發布的消息，Amazon將與OverDrive合作⁸，提供Kindle圖書館借閱功能。使用者可以向當地的圖書館借閱Kindle電子書，而且可以在書上作筆記，即使有別人借閱，或有人買下了該書，所有的筆記內容都會被Kindle Whispersync的雲端功能保留。

這項合作案應該有取得多數出版社的同意，由於圖書館的借閱範圍將超出館內，衍生到行動載具上，因此出版社必須與圖書館確保所有的借閱條件是不變的。如此，出版社才有機會創造更多電子書或實體書的銷售量。

(四)、 HarperCollins 案例

電子書在圖書館的借閱議題⁹正處於熱烈討論中。由於電子書的特性不同於紙本書，是完全不會消失或是損壞，這讓許多與圖

⁸ Amazon Kindle 用戶可從 OverDrive 旗下合作逾 11,000 家美國國內圖書館服務系統借閱書籍，Kindle Library Lending 的服務不只可自 Kindle 上下載書籍，更可從 App 進行，書籍可在不同載具上進行閱讀，包含 Android 系統閱讀載具、iOS 系統閱讀載具、Blackberry 及 Window 系統的閱讀載具。

⁹ HarperCollins, OverDrive Respond as 26 Loans Cap on Ebook Debate Heats Up

書館合作的出版社，銷售電子書的機會只有一次。有鑑於此，美國書商HarperCollins設立了一個交易電子書規則，只要借閱超過26次就會停止借閱服務，要繼續提供借閱，則需要再次購買。至於借閱次數為26次的原因是，HarperCollins考量了書的使用期限。一年有52週，借出去一次可以閱讀二週，26週就約是一年的使用期限。

雖然以版權數借閱的本數有限制，若借不到就和紙本書一樣需要排隊，然而這個借閱模式，對於較冷門、銷量少、高單價的書籍來說，可能不太合適，意即讀者若可以在圖書館借到，就不會採購。另一方面，電子書不會壞也是一個主因，當圖書館採購了電子書之後，幾乎不需要重新購買。基於上述原因，HarperCollins修正授權規則，每本電子書只允許被借閱26次，超過26次就要重新購買，以確保書商與出版社可以有持續的收入。

二、國內圖書館電子書借閱模式

(一)、大學圖書館

大學圖書館的電子圖書資源主要提供校內的員生自由存取，通常以IP來判斷是否可以使用該資源。例如：若需使用台大圖書館電子書資源，就必須使用140.112開頭的IP來做判斷，否則就不能存取。

然而大學校園宛如一座小城，在宿舍、實驗室、教室，無論多晚，讀者都可以使用學校 IP 連進圖書館來使用電子書資源。而公共圖書館若使用 IP 來判斷是否可以閱讀電子書，晚上閉館後，電子書資源就無人可以使用。白天開館時，若館內的電腦數量不足，就算圖書館採購了大量的電子書，民眾可以使用的時間也是有限。

(二)、公共圖書館

有鑑於此，在公共圖書館的借閱模式方面，國內的國立台中圖書館與芬蘭的市立圖書館都不約而同的使用了「版權數」的外借概念。類似實體書的借閱觀念，當讀者借了這本電子書、或是正在閱讀時，同一時間內其他人不能閱讀或借閱這本書，直到借閱人歸還為止。這種借閱方式，可以讓民眾直接在家上網，連進圖書館借書，解決了公共圖書館電腦數量不足及閉館後無法閱讀電子書的問題。

不同於實體書，電子書借閱方式透過網路，除去了地域的限制。讀者只要在家上網，就可以輕鬆借閱自己想要閱讀的書籍。然而，出版社對這種借閱方法仍舊保持保守態度。如果電子書都可以透過網路借閱，雖然有借閱版權數等機制管控，依然會擔心公共圖書館之借閱模式會影響消費者購買電子書的意願。可能影

響本來銷量就有限的電子書市場。正體中文電子書內容本來就不多，加上圖書館借閱模式可能會影響電子書銷售市場，出版社自然降低將電子書出版品販售給公共圖書館。此舉，也就減少公共圖書館在電子書採購上之選擇性。

表 二-6 國內圖書館電子書借閱模式

	電子書借閱模式	借閱單位
現況	電子書資料庫： <ul style="list-style-type: none"> • 限制使用範圍：採用IP管制 • 館外連線：利用proxy server認證遠端身分 電子書單本借閱： <ul style="list-style-type: none"> • 線上借閱：期限為二個星期，一個版權同時只能一個人借。 • 下載借閱：具DRM機制，需上網認證，期限二個星期，一個版權同時只能一個人借。 • 離線借閱：採PKI(Public Key)機制 <ul style="list-style-type: none"> • 閱讀工具：PC • DRM機制：由單一得標廠商制定 	<ul style="list-style-type: none"> • 以每本為借閱單位

資料來源：本研究自行整理

三、 國內提供電子書外借服務之圖書館

(一)、 國家圖書館

依據第四次全國圖書館會議(呂春嬌, 2010)，截至 2010 年 11 月底為止，國家圖書館數位資源分別包含光碟資料庫 201 種，線上資料庫 205 種，國內學位論文電子全文共 136,091 種，國外學位論文電子全文 130,467 種，電子期刊 6,804 種，電子報紙 6 種，及電子書 203,771 種。而在自建系統部份，書目建檔共有

18,201,642 筆，影像掃描 42,664,682 頁，影音檔 401,642 個，網站典藏有 4,123 個及數位學習資源 300 餘種。

使用者可透過國家圖書館全球資訊網進行各類資料查詢與使用，目前共分有台灣碩博士論文系統、台灣期刊論文索引系統、館藏目錄查詢系統、全國圖書書目資訊網、電子資料庫、台灣網站典藏系統、台灣記憶系統、出版期刊指南系統、古籍文獻資訊網、古籍影像檢索系統、數位影音服務系統、漢學研究資訊網、漢學中心出版品全文資料、明人文集資料庫及政府公報資訊網等多項查詢系統供使用者查找。更在 2011 年第二季推出數位出版品平台系統服務，提供全國民眾電子書的書訊加值、互動分享及決策支援功能，只要具備國家圖書館實體閱覽證之讀者皆可登入該平台借閱電子書。



圖 二-10 國家圖書館數位出版品典藏服務平台

資料來源：國家圖書館數位出版品平台系統

<http://ebook.ncl.edu.tw/webpac/ebookTutorial.jsp?tutId=1>

依據數位出版品平台網站電子書借閱規則說明，以下為借閱方法。

1、閱覽資格

國家圖書館電子書借閱以持有國家圖書館實體閱覽證並申請 iNCL 帳號之讀者為服務對象。

2、閱覽方式

國家圖書館數位出版品平台系統提供兩種閱覽模式，讀者可以使用電腦或是行動裝置在借期內連現使用「線上閱覽」或是「離線閱覽」服務。

(1)、線上閱覽：使用個人電腦、筆記型電腦、平板電腦或

行動閱讀器，於瀏覽器視窗直接開啟電子書閱覽。

- (2)、離線閱覽：閱覽人借閱授權之電子書檔案後，下載至本館提供之電子書閱讀軟體(NCL Reader)，即可透過個人電腦、筆記型電腦、平板電腦或行動閱讀載具，於借期內皆可開啟電子書離線閱讀。

3、借閱模式

國家圖書館提供之電子書，因著作權人或權利人授權模式不同，採用「開放閱覽」及「限制閱覽」兩種模式，「開放閱覽」之電子書，閱覽人於館內及館外均可借閱，且借閱期限及冊數無限制。「限制閱覽」之電子書，區分為「館內單機調閱」、「館內閱覽」、及「館外借閱」：

(1)、館內單機調閱：

閱覽人於國家圖書館館內以國家圖書館所指定之個人電腦，登入閱覽人帳號後，於瀏覽器視窗直接開啟電子書閱覽。

a、調閱期限：閱覽人關閉瀏覽器視窗後，電子書即自動歸還。

b、調閱冊數：限同時 1 冊閱讀（關閉後才能繼續閱讀其他電子書）。

c、預約：不提供

d、續借：提供

(2)、館內閱覽：

閱覽人於國家圖書館館內以國家圖書館所提供之個人電腦或自行攜帶之行動閱讀載具(如筆記型電腦、平板電腦、智慧型手機等)，透過國家圖書館網路，登入閱覽人帳號後，以「隨看隨還」方式於瀏覽器視窗直接開啟電子書閱覽。

a、借閱期限：閱覽人關閉瀏覽器視窗後，「隨看隨還」

之電子書即自動歸還。

b、借閱冊數：限同時 1 冊閱讀(關閉後才能繼續閱讀其他電子書)

c、預約：不提供

d、續借：不提供



圖 二-11 國家圖書館數位出版品平台系統畫面
資料來源：國家圖書館 (<http://192.83.186.132/webpac/>)

(二)、國立台中圖書館

國立台中圖書館電子書平台，提供兩種電子書借閱平台，分別是「數位資源入口網」及「電子書服務平台」。前者是以資料庫授權方式服務讀者，而後者是以類似紙本書借閱服務的方式，以版權數借閱的借閱規則來服務讀者。

截至 2010 年 12 月 17 日止的統計資料(劉採琮, 2010)，國立台中圖書館「數位資源入口網」提供的電子書資料庫包含繁體中文 12,088 種、西文 5,363 種、簡體中文 25,969 種、日文 100 種。而「電子書服務平台」提供外借服務的電子書約有 10,400 種。在電子書的使用數據方面，99 年 1 月至 11 月之數位資源入口網的使用次數為 24,085 次，使用週轉率為 0.77，而電子書服務平台的

借閱次數為 75,569 次，週轉率約為 7.25。

使用者可以依出版社提供之簽約授權方式來使用電子書，依規則的不同，可以館內閱讀，線上閱讀或是下載閱讀。

「數位資源入口網」的授權借閱模式可以分為：

- (1)、 限制使用範圍：採用 IP 管制及廠商提供帳號密碼，可同時多人閱讀，不受人數限制。
- (2)、 館外連線：利用 proxy server 認證遠端身分，採用自動化系統帳號密碼，限制同時使用者人數。
- (3)、 授權年限分為永久授權及限制使用時間，通常為一年一約，而「電子書服務平台」的借閱服務模式類似紙本。凡使用者持公共圖書館借書證皆可使用以下的借閱方式，至電子書服務平台借閱電子書：
 - 線上直接閱覽：類似紙本的館內閱覽。
 - 線上借閱：可保留二個星期，如同紙本的借閱，一個版權同時只能一個人借。
 - 下載借閱：具 DRM 機制，閱讀時需上網認證，一樣可以借閱二個星期如同紙本的借閱，一個版權同時只能一個人借。



圖 二-12 國立台中圖書館電子書服務平台畫面

資料來源：國立台中圖書館 (<http://ebook.ntl.gov.tw/mp.asp?mp=1&type=1>)

第三章、出版業與圖書館深度訪談結果

第一節、訪談範圍和對象

以往電子書的使用多以期刊雜誌資料庫型式為主，近年的電子書市場則以單本型式進行討論，本此訪談範圍以單本電子書型態進行探討。然因出版社及圖書館因立場的不同，對單本電子書籍的借閱及閱覽模式一直持續溝通著，此份「數位出版與閱覽服務跨業合作模式之研究」，即針對國內已進行館外電子書借閱之公共圖書館及有提供內容給予圖書館之電子書出版社及電子書平台業者進行訪談。以下分別就公共圖書館、出版業者與電子書平台業者進行訪談。

一、訪談大綱圖書館訪談項目

- (一)、 圖書館電子書借閱服務平台之營運經驗與數據，可能包含
瀏覽人次、借閱使用率？
- (二)、 電子書的採購模式現況及採購電子書遭遇之困難？
- (三)、 電子書借閱模式現況為何？是否有機會能改變其借閱模式？
- (四)、 是否有機會能和出版社/電子書平台商嘗試更多的服務？

二、 出版社業的訪談項目

- (一)、 是否經營自己的電子書販售平台？在國中圖電子書的曝光

是否對電子書的行銷有所助益？

- (二)、目前公共圖書館的電子書採購、借閱模式及與電子書平台的合作模式是否已了解？是否希望可以改進的地方？
- (三)、目前與圖書館合作的經驗如何？是否有提高購買率、曝光率或是帶來其他的好處？可否提供數據？
- (四)、希望圖書館電子書能提供的異業合作機會為何？

三、電子書平台業者訪談項目

- (一)、目前與圖書館電子書採購、借閱模式之合作經驗如何？
- (二)、出版社合作之經驗及可能遭遇之問題？
- (三)、是否有機會改變採購及借閱使用模式？
- (四)、是否想和圖書館有更多方面的合作？

第二節、訪談結果

一、訪談公共圖書館結果

圖書館的訪談方面，主要朝電子書數量、出版社合作狀況、授權使用方式、採購與行銷等議題進行訪談，分述如下。

(一)、繁體中文電子書數量不足

目前台灣國外的西文、簡體的電子書數量很多，雖然國內目前較大型的出版社，像是遠流、聯經都以電子資料庫的方式和圖書館合作，但仍有集團型出版社目前還沒有和圖書館有電子書方

面的合作，整體而言，無論是以版權數授權的或是以資料庫授權的，內容都嚴重不足。

以資料庫形式和以版權授權形式的內容本來就少，在國外電子書很多，如 NetLibrary。台灣有些集團式出版社尚未與圖書館合作，UDN 和遠流是以資料庫方式和圖書館合作模式。

(二)、 國外圖書館與出版社之合作方式，台灣無法實行

美國每一個州、每一個郡的圖書館都是自行獨立採購，甚至會有自己的董事會，也比較少跨圖書館的合作。台灣不一樣，圖書館都是中央集權統一管轄，跨館之間合作、借閱也比較多，這樣出版社會擔心，是不是賣給國立台中圖書館，其他的地方的圖書館就都不用賣了。另外，美國的電子書市場也比台灣大的太多，美國的出版社和台灣的出版社相較之下，比較不會這麼在乎版權數計價、每個版權要價多少的問題。

每一個圖書館都會採購，國外的圖書館體系分的比較清楚，比較自治。不像我們這邊都是中央集權，各州、各郡的預算都很獨立，他們會成立董事會，他們還要自籌經費。所以一般他們比較不願意把自己館買的資源和其他的館 share。

國外比較不會在意 COPY 數，我們圖書館最早使用 netlibrary，

它只要你在館內註冊了帳號，你就可以到館外閱讀，一開始我們也覺得非常不可思議，但是你看國外就是這樣做。當然他是鎖一個 COPY 數，只要有人在看，別人就不能看，不過後來我沒有去確認，他後來好像把 *current user* 的這個限制取消了。

(三)、在電子書平台營運初期以數量為主，成熟期後將著重「質」

一開始國立台中圖書館開招標案的時，因為台灣的電子書較少，早期作家也沒有簽訂數位版權，所以得標的廠商比較不容易取得簽約書單上之電子書，甚至在第一年還有違約的狀況。然而這幾年漸漸的台灣做電子書的出版社多了，在圖書館的電子書採購方面也變的比較容易。以往圖書館在採購電子書時，會先開一個較大量的書單，得標的廠商再從中去找取得的書目。但是這後來衍伸出廠商可能只會優先購買較容易取得且較便宜的書目，這樣就沒有辦法確定電子書採購回來的品質了，為了防止此類問題，以後的圖書館的電子書採購規範中，品質的規範一定會訂的愈來愈嚴謹。

電子書採購如果選擇太大的話，得標廠商可能就會挑比較便宜的書，假設我們書單中可能有聯經，聯經是大出版社，價

格可能比較高一點，所以得標廠商就會把聯經放比較後面一點，這樣圖書館反而買不到大出版社的書，這個機制我們未來會慢慢去限制，防止這種事的發生。目前還是以廠商能真的拿到書為優先。

(四)、圖書館無法實行電子書計次借閱

美國電子書商 HarperCollins 的電子書計次借閱模式遭美國圖書館反彈，同樣的在台灣的圖書館也沒有辦法使用這種模式。

台灣的圖書館電子書借閱規則可以提供：

- 1、以版權數借閱，一本書只能同時有一個讀者。
- 2、以時間授權借閱，一本書或是一個資料庫，以一年為一約，時間到了就不能使用，需重新採購
- 3、以 IP 授權借閱，可限定館內閱讀、Proxy 連線到圖書館借閱，或是鎖定限制特定的圖書館方可借閱。

以計次借閱實行之困難在於，圖書館的預算在前一年就已經編列完成，無法使用彈性預算，也就是借完書要等到明年度才能再購買。有道德問題，無法確定是否會有出版社一直借閱自家書籍，防弊機制設計困難。

圖書館希望能夠是提供永續的服務。以定閱一年的機制還可

以，26 次不是一個可以預期的服務。定期一年可以鎖 COPY 或是不鎖 COPY 數。以借閱次數會有道德危機，出版社可以請人，來借一次、兩天就還回去，這樣 26 次一下就用完了。

而早先圖書館也有營運過以總次數借閱的方式。中華民國期刊檢索系統，每年給圖書館 100 萬個點數，每一位使用者下載期刊的時候，會針對這個期刊的點數去扣圖書館點數。這個模式在以前沒有限制，點數用的非常快，往往在每年 10 月的時候點數就會用完。後來因為有出版社對其授權使用方式有疑慮，使用率大幅下降，到年底點數都用不完。另一個案例是中華電信的專利公報資料庫，是以點數來計價的。去年國立台中圖書館有二位讀者就一直借閱，點數一下就用完了，有些讀者也不知道這本書是不是他要的，借下來後幾分鐘，翻了翻，覺得不是他要的，就還回去了。這樣就少了一次借閱的次數。

圖書館在實行以版權數借閱模式之前，已經經過了二年的醞釀期，那個時候遠流公司也有針對這個議題開過公聽會，圖書館都曾考慮次數和期限的模式，但經過審慎分析後，才使用以版權數借閱的形式。這是對出版社和圖書館都好的模式，但是這種方式對出版社的利潤不是最高的。

點數之前有用過，也不是很 ok，用多用少都是問題，太多都是浪費，太少出版社也會希望你重新採購。

(五)、圖書館可依出版社類型和需求提供不同的借閱模式

如前項所述，圖書館可提供限制版權數、時間授權、IP 授權等借閱方式，針對不同的業者出版類型，可以找出一個最適合出版社的方式來合作授權。出版社若有暢銷書籍，擔心以版權數授權或永久買斷的借閱方式會影響銷量，或是覺得授權的價格不容易談定一個合理的價錢，則可以使用版權借閱，但以一年為限或是限制 IP 授權。唯以次數借閱的方式，在圖書館不應牽涉金流機制，不能使用彈性預算及道德問題的前提下，圖書館並未開放使用。簡之，類似紙本書永久買斷使用的版權方式並非圖書館提供電子書提供借閱的唯一解，欲與圖書館合作之電子書出版商仍可考慮其他的合作方案。

就是看如何計價的問題，但是管理上的制度會很複雜。如果有廠商可以把系統設計的很好，館員可以方便的管理的話，可能還是卡在次數上的借閱道德問題。有一些讀者還是很不能體諒書會借完就是沒有續訂的問題。

這兩年我們有一個資料庫是中華電信的專利公報，是以點數來計價的，去年我們有二個讀者就一直來館內借閱，點數一下子就用完了

(六)、國立台中圖書館採購電子書並非代表其他圖書館不再購買

許多出版社擔心電子書透過網路傳送借閱的能力，會讓他們無法把書再賣給地方或是學校的圖書館，其實則不然。國立台中圖書館所架設的電子書服務平台，每本書只購買約三至五個版權數，其實是不夠提供給全國的民眾使用的。學校、地方圖書館一旦有了購買電子書的經費，卻沒有電子書服務平台時，是可以使用國立台中圖書館所建置的電子書服務平台的，國立台中圖書館的電子書服務平台系統服務是可以限定 IP 提供借閱的。舉例來說，屏東縣文化局採購了電子書放在國立台中圖書館的電子書平台中，就可以限定只有屏東縣內的學校和圖書館的 IP 可以連線借閱該書。也就是說，國立台中圖書館的書雖然和紙本書一樣可以提供全國民眾借閱，但是地方的採購經費預算也可以購買電子書放在國立台中圖書館借閱。

讓學校採購的電子書放上國中圖的平台，限定用學校的 IP 存取就可以了，這樣學校的電腦都可以連到圖書館來看。但是

如果學生回家了，就要有自己的個人的公共圖書館帳號去存取公共圖書館的帳號

(七)、電子書需要共同採購契約

圖書館希望電子書能像紙本書一樣，將採購規範訂立放入共同供應契約。圖書館在購買紙本書的時，直接向共同供應契約的出版社購買，方便且快速，不用再獨立招標購買。在實體紙本書的部份圖書館已經實行三年，但是電子書的部份還沒有開始。

實體書的採購模式和電子書相較之下比較單純，電子書因為授權模式比較複雜，所以還沒有開規格。如果出版社同意的話，圖書館希望能單純以一個電子書版權數授權的方式的共同供應契約來統一採購。其他圖書館的採購之後，也可以免費掛在國中圖的平台，供該圖書館使用。此舉的好處是讓很多的單位在年底會有多餘預算可以買書，一旦使用共同供應契約，就可以在很短的時間內買到圖書館想買的電子書，不用再獨立招標，時間冗長麻煩，成本也高。

如果透過共同供應契約的話，就可以讓圖書館和出版社直接採購，但是圖書館還是希望能夠有一個統一採購的中盤商，原因是因為希望能簡化採購和開票的行程過程。

(八)、行銷與合作模式

國立台中圖書館目前有提供實體書網路書店的連結在網頁的左方，一旦讀者借不到書或是對該本書有興趣，即可以直接連結到書城購買，在 Overdrive 的統計中，有 43% 借不到書的民眾考慮去書城直接購買書籍，預計此舉可為出版社帶來曝光行銷的意義。除此之外，在不涉及圖利特定廠商的前提下，圖書館可以提供折價連結和試讀資訊在圖書館的電子書平台裡。讀者只要透過圖書館提供的連結到書城購書，就可以享有折扣的價格，以此增加讀者購書的動機。

目前是用連結書城的方式，10%預覽的方式也是可以做到的。關於在書本內容加上廣告的部份，我自己是不反對，要看別人怎麼想，不要太過火就可以了。預覽可以給十頁，可能最後一頁是其他書籍的廣告。

Cupon 也是一個可能可行的方式，只要不牽涉到圖利特定廠商。之前博客來有提供一疊折價點數卡放在圖書館給讀者，讀者只要拿到這個點數卡就可以上博客來書城享折扣。

(九)、小結

依訪談國立臺中圖書館之內容，歸納分析公共圖書館使用提供電子書閱覽服務之現況與未來之建議作法。

表 三-1 公共圖書館提供電子書閱覽服務現及未來建議作法

	電子書採購方式	電子書採購質量	電子書平台預算
現況	1.版權數採購：公開招標，由中盤商統一採購 2.電子書資料庫：由廠商提供獨家產品證明，再議價採購	相較於簡體中文與西文電子書，正體中文電子書數量及質量不足	鄉鎮圖書館經費有限，無法建置電子書平台
建議作法	訂定電子書共同供應契約，並將 ISBN 納入電子書規格，節省電子書採購之流程及成本	提升正體中文電子書品質及數量，並以多元授權方式和出版社合作，以取得更高質量之電子書	提高館際合作，平台資源共享

資料來源：本研究自行整理

二、訪談出版業者結果

出版業者的訪談對象，為繁星多媒體與千華數位文化。本次訪談

主要了解出版社對圖書館之態度、合作模式及對圖書館之建議進行訪談，內容分述如下。

繁星多媒體本身沒有賣書給國立台中圖書館，但是有免費提供兩本「不花錢學英文」及「不花錢學日文」給國立台中圖書館提供借閱服務，而千華數位文化一直都是透過中盤商販賣電子書給圖書館提供借閱服務，借閱率在國立台中圖書館也是相當的高。以下是這二家出版社的訪談整理。

(一)、繁星出版社訪談內容

1. 電子書市場成長快速

繁星推出電子書到現在，電子書的成長已經是好幾倍。繁星第一波就加入了 Hami 城，最近也加入了台灣大哥大的電子書平台，銷售量目前都在穩定的成長。繁星對銷售書籍給圖書館的永久賣斷模式採保守的態度，所以只免費提供二本給國立台中圖書館做電子書的借閱試行，這二本書的借閱率非常高。

王先生說的是 B2B、B2L 的部份，我們是沒有和國中圖合作，我們是免費授權二本，每本授權二個 COPY 數讓國中圖使用，我剛上去看，一共有 82 個人在 wating，大

概要三年才借得到，這個很特別，我們現在碰到的狀況和所有的圖書館都一樣。

2. 不同類型的出版內容應使用不同的 B2B 授權模式

繁星對電子書 B2B 的賣斷模式採取保守態度，原因在繁星目前的書籍只約有五十餘本，永久授權給圖書館的電子書會影響他們 B2C 的銷售，繁星對永久授權的模式還是有疑慮。有些出版社是用他們過期或是較冷門的書賣給圖書館，因為這一些書可能因為題材或是內容有時效性，這些出版社把這一些書賣給圖書館等於是多賣的。然而繁星的暢銷書賣了二年都還很暢銷，繁星把書賣給圖書館的經濟效益並不大。所以不同類型的出版內容，應該要使用不同的授權合作模式。以繁星的內容來說，陳總監期待可以使用版權數的借閱規則，但以一年為一約，到期需重新採購，這樣較符合利益。

最近我們是有開始嘗試 B2B 的合作方式，我們有同意授權，如果是用一年一年租的方法，繁星是可以接受的，價錢也不是三到五倍的定價，是以接近紙本書定價的方

式賣給圖書館，如果他覺得好，借閱率也高的話，明年它就會續訂，如果不高的話，明年就是下架了。

3. 應評估圖書館電子書可帶來之經濟效益

雖然圖書館可以放上書城購買的連結，但繁星認為這對出版社實質的效益可能並不大。因為習慣買書的人和習慣借書的人應是不同族群，以陳總監的看法，習慣借書的人，通常借不到書會先預約，然後借其他書，而不是去書店買書。圖書館應統計調查從圖書館連結到書城頁面的跳轉率有多少。而試閱、折價券的實質效益也不大，以博客來來說，因為網路書城的銷售量愈來愈好，所以出版社會願意花人力去對應博客來這個窗口。出版社現在沒有辦法衡量圖書館可以帶來的經濟效益，所以不會另外去花人力成本去製作試讀版本、行銷文宣。簡之，雖然說圖書館可以提供更多的行銷管道，但是這些行銷管道還是需要出版社花成本去對應窗口，所以圖書館能提供一個實質的經濟效益評估比提供行銷管道來的重要。

因為出版社還是希望以利益為考量，也是希望圖書館能

帶來一定的經濟規模。所以到最後一定是大者衡大，因為出版社一定會把最好的資源給經濟效益最好的地方。

(二)、千華數位文化訪談記錄

1. 國立台中圖書館的賣斷授權模式最適合千華數位文化的出版內容

千華的出版內容主要以公職、證照的考題及參考書為主，因為法規和考試內容幾乎每年都會有所改變，考生如果是要買應試的參考資料，都會買當年最新的，所以因為時效性的問題，較舊的出版書籍賣給圖書館對千華出版社的銷量影響比較小，用賣斷的方式授權對千華也比較有利。

千華的書每一年都會改版，每一年只要法規等修改，千華就會做修改。以往跟圖書館合作的經驗是，圖書館每年都會買新版。或許因為書類不同的關係，所以和電子書的需求上會不太一樣。

2. 試閱的功能效益有限

圖書館提供試閱的功能其實對出版社的幫助不大，除

了要特別設立一個窗口之外，當初和作者簽約的內容也沒有提到免費試閱的部份，出版社不會因為圖書館而再和作者談試閱內容的授權。

要看合約當中和作者簽屬的內容來定，另外就要看平台整合商的系統是否能自動將多少頁或多少比例的內容公開試閱。現在其實已經有依章節的方式在賣的電子書了。

3. 出版社應一起把電子書的餅做大

電子書的形式和紙本很像，千華有自己的網路書店，也都和書店還有網路書店合作，目前來講都是沒有衝突的。電子書也是一樣，華藝只是一個通路，千華自己也經營網路電子書平台。如果大家都出來做電子書，就好像有一條電子書街，變成一個電子書市集，這樣才能吸引消費者更了解，並去採購、閱讀電子書。

我們希望大家都出來做電子書，就好像有一條電子書街，這樣才能吸引大家來了解，來採購，來閱讀。各家賣的模式也可以都不一樣，這樣的市集才能吸引大家。

4. 政府應推動鄉鎮圖書館購買電子書

出版社擔心把電子書賣給圖書館的另一個主因，就是擔心只有國立台中圖書館一家會採購電子書，其他的圖書館就無需購買。而實際上，國立台中圖書館採購三至五個版權數是不夠全國民眾借閱。既然地方購買的電子書可以放在國立台中圖書館的電子書服務平台，也可以限制只有該地方的圖書館可以借閱，政府應思考從採購及預算資源分配的方式去推動全國圖書館採購電子書。另一方面，圖書館也應積極舉辦推動電子書借閱活動，否則，其實很多民眾並不了解圖書館有電子書可以於館外借閱瀏覽。

如果有更多的圖書館可以 share 國圖或國中圖的資源去採購電子書，各圖書館間都有自己的電子書，那麼國圖就應負起推動圖書館採購電子書的責任，各鄉鎮圖書館也要推動全民借閱電子書的活動，這樣才能啟動。

(三)、小結

根據出版社之訪談內容，整理歸納出以下出版社電子書授權

圖書館使用之現況與未來期望。

表 三-2 出版社電子書授權圖書館使用之現況與未來期望

	出版社授權圖書館使用方式	與圖書館合作模式之效益	授權使用圖書館對象
現況	1. 不清楚授權種類 2. 不知道該如何選擇授權方式 3. 不知道該如何和圖書館合作	了解可與圖書館合作，但不了解合作可能帶來之經濟效益	中央大型公共圖書館
未來期望	清楚的合作模式選擇，並可自由選擇對自己有利的彈性採購模式	清楚了解與圖書館合作之經濟效益，以估算應投入之成本	鼓勵地方、鄉鎮圖書館採購電子書

資料來源：本研究整理

三、訪談電子書平台業者結果

本研究電子書平台業者的訪談對象是華藝數位。本次訪談主要了解出版社與電子書平台業者合作模式、合作意願與採購，分述如下。

(一)、出版社電子書合作意願逐年提高

一開始華藝在做國立台中圖書館電子書借閱的案子時，因為時機還沒有成熟，電子書的版權借閱還未被出版社接受，所以做的很辛苦，甚至第一年沒有達到目標。後來電子書市場慢慢的起來了，大型出版社也開始經營電子書平台，小型出版社有些因為透過華藝的 B2B 拆帳有賺到錢，願意提供書的出版社也愈來愈多。無論是 B2B 還是 B2C，電子書服務機制也愈來愈完整，包括線上閱讀、離線閱讀、數位版權管控、可否列印及是否限制閱讀人數等功能。

到 2010 年後，有些大的出版社，開始有一些出版社想做自己的事，如三民、五南、華泰、紅螞蟻、秀威等，因為他們慢慢意識到像我們這種整合商其實就是一個變相的虛擬通路。其實華藝只是對業務端的支援掌握度很強。出版社會依賴整合商的原因也只是我們掌握技術，可是這種技術最好還是落實到每個出版社自己要做。

(二)、電子書的產值和紙本書的產值比例

依華藝估計，去年台灣的 B2B、B2C 出版業產值約 280 億，電子書約佔 40 億，對許多出版社而言，電子書佔的比例

還是太少。但是許多的大出版社像是聯經或城邦都已經投入，未來電子書的產值一定會再成長。

遠流、城邦最大的價值在他的品牌，他們也一直投入資源在電子書城經營。電子書的銷售可以加入各種的促銷宣傳活動，能擴及的層面更廣。凌網、金山、漢珍、菲之德、大朵也開始慢慢做這一塊。

(三)、次數授權難實行，應簡化圖書館電子書採購流程

圖書館針對個人的借閱計費方式可以考慮很多種方式，有計數次數、版權數、時間、頻寬數甚至計算結合載具借閱。但目前不使用計算次數借閱的原因，是因公共圖書館的預算結構所造成，圖書館無法使用彈性預算，預算編列的多寡都會是問題。華藝同時鼓勵電子書能盡快促成共同供應契約，讓圖書館採購的流程簡化。

為什麼我們的 b2b 推的好，是因為你買電子書和買紙本書的過程都是一樣的，因此我們鼓勵電子書進中信局標案。讓圖書館採購的 model 不要太複雜。當時我們將電子書定價為一本的 3 倍到 5 倍，為了可以補貼給出版社，再加上我們可以限制閱讀人數。

(四)、第三方的版權交易平台由誰建立

圖書館在與出版社的合作上會有圖利廠商的疑慮，且需要有人來主導平台經營。以前台視有一個影音產業的交換平台計畫，後來證實是失敗的，因為每個人都有自己的規格和需求。美國版權清算中心(CCC)就做得很好。

第四章、結論與建議

在全球邁入數位出版與創造數位閱讀環境之時，如何透過建立知識體系之物流觀念、版權再利用與知識之管理，來維護知識經濟與科技結合之契機，創造台灣數位出版與閱讀新環境，俾使數位文化得以保留及演進。在此之前，仍有眾多議題需要各方共同探討與解決，以下列出問題及可能解決方案。

第一節、結論

一、 數位出版與閱覽之各方觀點

出版社對於電子書的看法仍舊保持保守態度，對於數位出版市場的授權及定價機制仍舊在測試中。受限於市場規模考量，出版社必須以區域、COPY 數或使用次數等方式來計價，以維持出版社及創作者營收，因此授權圖書館使用也會因區域或人口比例不同，使的其他都市型圖書館無法取得閱覽的情形發生。出版社在電子書的管理上，目前尚未全面使用 ISBN，仍以 ISBN 編號為主並自行建立雲端書櫃；而圖書館基於服務大眾及保存的立場，以爭取讀者最大之利益為考量，對於授權和採購方式都希望能多點彈性，在借閱機制上，也傾向於採取多人可同時閱讀。圖書館採購多以買斷為第一優先考量，因此

圖書館可以開放眾多使用者同時上線或離線閱覽，然而僅能取得使用權之電子書，圖書館可與出版社議定 COPY 數之採購彈性，如達到多少閱讀人數後即進行採購，合作初期採試閱方式或開放方式提供讀者閱讀；採購面則可考量共同供應契約。在電子書管理部份，需要鼓勵出版社使用 ISBN 及導入 DOI 機制；另外，在使用者方面，在合理使用的範圍下，出版社可以考慮和圖書館合作，開放部分書籍內容試瀏覽，讓圖書館了解讀者喜好程度及進行採購評估，因此借閱模式也可以改變，讓讀者可以在館外連線試閱。甚至可以連接到出版社，提高讀者直接採購的意願。

表 四-1 數位出版與閱覽之各方觀點

	電子書採購	電子書授權	電子書管理	電子書借閱
出版社	傾向以copy數販售，但未來可能以資料庫方式進行租賃	一本電子書、一個copy數、限一人使用	自己建置書城或透過自有的圖書系統管理	自己建置書城測試B2C銷售模式，對電子書借閱持觀望態度
圖書館	各自獨立採購，第一原則為買斷，目前以3~5倍的紙本價格購買3~5個版權數。未來可朝共同供應契約努力	依出版社規定，但國中圖將開始規畫自主出版的部分，提高自有版權數量	數位出版品應取得eISBN號。國家級公共圖書館朝圖書雲之方向規畫，並與其他單位資源共享	希望開放多人同時借閱電子書，不限版權數
使用者	認為電子書價格應該比紙本便宜或是免費	同意合理性使用	業者提供之雲端書櫃管理下載之電子書	24小時皆可借閱下載，但希望可以列印或複製

資料來源：本研究自行整理

二、法定送存與 ISBN 編配在數位出版與閱讀的時代，具有穩定市場運作之基本功能

依據圖書館法，賦予國家圖書館進行文獻法定送存的責任，在國家文獻徵集及典藏方面，務求能全面且完整典藏各類型國家文獻資源。在面臨數位化衝擊之下，出版型態及閱覽型態的改變，使的國家圖書館對於送存及閱覽的規定必須重新修訂。

- (一)、 參考各國送存政策，在數位時代，應設立數位出版品法定送存機制，除可保存我國數位文化資產，亦可掌握我國數位出版品市場狀況，管控全國數位出版品書目，避免造成市場或閱讀者之混亂。
- (二)、 數位出版品，未來將突破以冊或章節等版權定義，改以資訊單位來計價，推動電子書 ISBN 及 DOI 編配機制刻不容緩，促進全球數位出版品流通。如有統一的窗口處理台灣數位出版版權資訊及發行，將可與其他國家版權交易機構進行合作，促使台灣數位出版品可與國外出版單位交流。
- (三)、 依法定送存之數位出版品，應建立數位版權代理與交易機制，保障創作者之權利與再利用之機會。如果將數位出版品解構，其完整內容有封面、目次、摘要、序、作者簡介、發行資訊、版權資訊、圖文資訊、註解資訊、多媒體資訊及格式等，這些都需要有國家圖書館在進行法定送存工作時另外考量建立的資訊保管與查詢機制。

三、數位閱讀時代的來臨，圖書館成為關鍵機制推動者，機構間應建立合作機制，促使數位資源流通。

(一)、網路原生資料自然繁衍且快速成長，不但傳遞文化與社會價值，更具備商業價值，其保存與再利用，一直未有機構進行正式探討。相關部會如，文建會、經濟部、交通部觀光局、研考會及新聞局等應協商合作機制，將歷年國家數位資源進行統一保存及開放商業與文化教育上之加值應用，確保文化創意及社會價值可被保存及再利用。

(二)、因應網路數位典藏，法定送存制度應做調整，可考量建立數位物流交易中心，集體管理可加值之數位資源如網站原生資料、影片、音樂、語文著作或圖片等數位文件著作權。未來，人民的生活將與各式數位商品形影不離，資料的上傳與下載及閱覽會有更多面貌的呈現，數位物流交易中心必須盡早規劃，以介接人民之數位生活。數位物流交易中心最終要能連接未來家庭、公司、學校、書城、觀光區域等，促進新數位閱讀環境及文化創意和觀光發展。

四、圖書館與出版社彈性合作模式

(一)、資本租賃模式需與出版業者共同討論，如可調整政府會計認列，電子書內容或閱讀器硬體在圖書館的普及度將大大

提升，也能相對鼓勵業者出版電子書。

- (二)、對於嬰兒潮及經濟的衝擊，人口老化與少子化的程度以及貧富不均的程度將更加極端，國家財務預算的支持愈加無法預測，圖書館用戶的使用行為最終也將跟著改變。因此租賃模式或許是未來各級圖書館及教育部應鼓勵採用的方式，讓經費做更有效的利用，創造更多受益的閱讀族群。
- (三)、如同大學採用聯盟方式進行採購，電子書採購亦可朝共同供應契約來努力，縮短人力資源及洽談等成本。目前圖書採購可透過共同供應契約，但並無強制規定透過此契約進行採購，乃因圖書館可自行與出版社取得更低折扣之緣故。如電子書採購可仿造大學電子書採購聯盟的方式，將其精神移轉到共同供應契約上，將可節省龐大的公共圖書館經費，並提供更多讀者閱讀機會。
- (四)、圖書館應依不同電子書類型要求出版社提供彈性授權模式。顧及出版社利益，圖書館在取得電子書使用權上可依不同型態或內容與出版社洽談買斷或多種使用權合作方法，如雜誌類型可採使用權合作、文學小說依暢銷情形可混合買斷或使用權方法，非文學類出版品可採用使用總量次數管制方法。彈性授權模式應能促使出版社與圖書館更

密切地合作。未來依據國家圖書館對數位出版品的送存辦法下，各公立圖書館也能將基本規定納入採購流程。

五、建立數位出版基礎，鼓勵創新閱讀機制

- (一)、 電子出版形式愈趨多元，應推動 ISBN、DOI 制度及管理配套措施，開發各類型電子書互動內容，導入多媒體素材並建立數位出版業者管理辦法及獎勵機制。
- (二)、 透過圖書雲的建立，搭建公共圖書館網路，提升館際合作基礎，未來也可協助其他類型圖書館資源共享。導入政府各單位數位典藏資源，成立第三方數位著作權集體管理及交易中心，獎勵網路原創及出版社應用電子書出版，並與圖書館共同推廣行銷。
- (三)、 善用數位知識保存能量，推動新媒體參與。除行動載具之外，鼓勵新媒體業者，如 IPTV 業者、搜尋引擎業者、雲端資料庫業或線上頻道通訊業者，利用數位典藏資源，開發數位儲存與智慧檢索技術，結合數位出版機會，建立家庭、學校、公司與圖書館間之創新閱讀環境。

第二節、建議

綜合本文文獻探討、受訪對象意見、各國數位出版與閱讀跨業合

作案例探討及了解數位出版與借閱相關議題後，儘管部分議題仍待時間及契機來研擬處理方案，本研究嘗試提出一統整之短中長期建議，以數位閱讀為目標，短期目標在匯整各方資源並建立保存與利用機制，中期目標在將資源引導到產業，創造創意與再利用之機會，而長期目標則是在保存國家到個人之數位文化資產與記憶。整體透過結合數位出版、文化創意及數位記憶等面向，期創造數位文化之保存與善用。

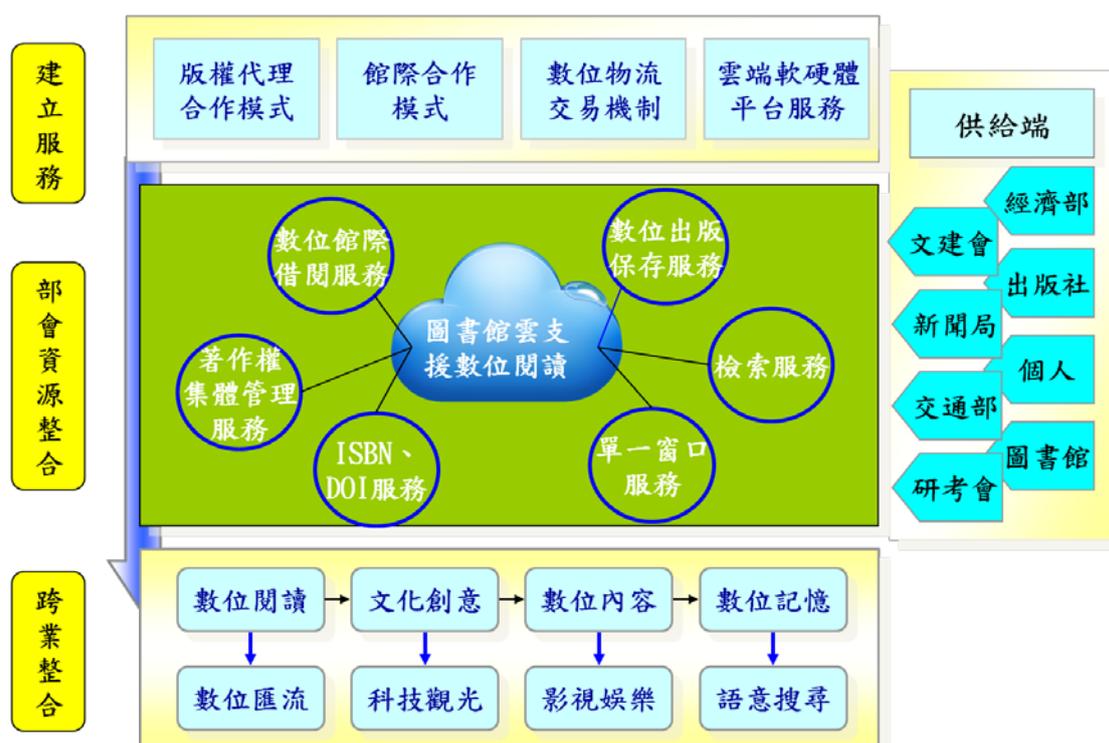


圖 四-1 數位出版與閱讀跨業合作模式建議

資料來源：本研究自行整理繪製

一、短期建議

鼓勵供給端(數位內容、數位出版、數位典藏及數位學習等資源)

進行產官學聯盟合作，結合經濟部、文建會、新聞局、交通部及研考會等，以國家圖書館為中心，設立雲端服務機制，整合管理各部會數位資源，建立雲端資料庫，納入圖書館藏機制，確保數位資料得以被保存、著作權得以被集體管理並善用、透過典藏計畫下先進保存技術的傳承及利用，讓資源得以順利整合，產業得以使用並進行創意開發、數位出版流通也得以透過第三方公正單位所建立之數位著作權集體管理平台，有效管控數位著作權及推廣。

(一)、 推動電子書 ISBN 規範及導入 DOI 制度，建立數位內容良好管理基礎。

如同 ISBN 國際編碼設立的目的，即在協助出版社對書籍進行管理及有效流通。對於整體產業鏈來說，從出版到銷售到送存，都彼此關聯。未來在全球雲端機制的建立下，圖書館勢必面對如何彼此對照數位資料，廠商如何下單、庫存系統如何對照及閱讀者如何查詢及閱讀，彼此都緊扣一個或數個數位編碼的組成。因此建議導入 ISBN 及 DOI 制度，讓數位出版品可以更多元的流通。

(二)、 完成數位出版法定送存獎勵辦法。

鼓勵各類電子書出版並完成送存流程，以國家圖書館的立場，應設立獎勵辦法，依據國家圖書館電子書送存暨

國際標準書號編訂作業程序(草案)，明訂數位出版品送存範圍、數位出版品送存媒體型態、多媒體典藏格式、數位著作權及發行資訊之相關規定。介接國家圖書館之數位出版品平台系統，鼓勵創作者、出版社申請並予以獎勵，維護並健全數位出版環境。

(三)、建立數位著作權雲端資料庫與版權交易機制，鼓勵跨業應用。

國家圖書館應研提數位著作權集體管理雲端資料庫與版權交易機制，與創作人、出版社及相關協會或聯盟單位共同成立，目的在加速數位出版品之流通與利用，讓創作人、出版社和相關協會等得到權利金回饋，同時以方便查詢之機制提供利用者查詢版權資料及申請授權使用。

二、中期建議

鼓勵需求端(數位匯流、文化創意、影視娛樂等產業)串聯雲端服務，建立數位閱讀環境，結合觀光、影視、家庭娛樂、學校生活、公司營運等環節，讓數位出版資源得以被利用、拆解或組合成為個人之數位資訊需求，甚至與國際交流。

(一)、建立數位物流交易中心。

圖書館雲端機制佈建完成後，數位資料保存將更為方

便，為讓產業有利用各類型數位著作權創作機會，數位物流交易中心之角色即在成就數位資源與各種終端的合作。透過保存、授權、認證、流通、付款、利用、再保存的循環，使數位資料可以為大眾所使用、為學校教育單位使用、為出版單位再利用；更甚者，數位閱讀不再是個人的閱讀，可能成為社群的閱讀、師生的閱讀、家庭成員的閱讀、企業員工的共同閱讀，數位物流交易中心串連商業機制，互動與主動地提供知識服務。

(二)、推動中小型企業雲端圖書館。

圖書館資訊再利用，將圖書館雲與中小企業串連，提供員工透過公司各類終端進行線上閱讀。中小企業透過各自需求與圖書館合作，將選取的圖書資源導入公司內部。佈建此服務到全台各機構，不僅可間接提升員工工作效率，也提高企業創新能力。

(三)、推動新媒體數位閱讀環境。

圖書館應主動創造數位閱讀環境，可將成人閱讀環境、兒童青少年閱讀環境、研究討論室進行改造，全面導入遠距教學應用，創造虛擬教室環境、智慧教室環境、數位研究討論室，甚至將兒童青少年閱讀環境導入 3D、AR、

RFID、觸控螢幕、行動閱讀載具、智慧電視及各類型數位互動內容，提高圖書館使用率。

三、長期建議

圖書館身負文化保存之使命，在數位時代裡，各類型數位活動都有被記憶之意義，個人之出版歷史及生命意義或群眾之意義都有其創造社會經濟之歷程，組織或家庭亦有其文化歷史之保存價值，各國間不同之歷史背景或因語言隔閡而造成之數位文化落差，需由國家之機制來帶動整合，讓閱讀文化能深入社會各角落，透過語意技術被檢索並整合，賦予文化被智慧記憶的能力。

(一)、推動數位閱讀城實驗。

圖書館與社區結合，與生活結合，與產業鏈結合。以國家圖書館為起點，向周邊腹地拓展，推動數位閱讀城。結合臨近觀光景點、飯店、學校、政府單位、公共圖書館、社區、家庭及公司行號等，將數位匯流、數位廣告、數位出版、數位閱讀、數位學校、數位休閒、數位家庭及數位著作權交易等機制整合，在地實驗，提升不同產業鏈密切整合，拓展數位知識運用。

(二)、推動數位記憶文化。

誰能預料未來的數位出版品還有哪些型態，但基本的

傳播媒介不會改變，文字、語音、影像、圖片，到底國家圖書館被賦予的責任要典藏或保存哪些資料將是一個重大的挑戰！科技不斷的進步，如何決定保存的方式(片段或是歷程)，如何決定資料的重要性，大量的數位資料(如法律、醫學、大眾文學、社會科學、運動、娛樂、健康等)如何被快速查詢、整合、分析及進行合法利用，也挑戰圖書館的能力。人類或群眾產出的大量文化記憶，是否最後會成為個人的生命記憶保存？記憶如何使用？更先進的蒐集與分類方法、保存技術、資料轉換技術、語意溝通技術、智慧分析技術或雲端資訊流通技術等需要研發並落實到產業。

第三節、後續研究建議

一、合理之電子書採購制度

電子書採購涉及各圖書館預算及使用人數變數，而數位環境的建立有軟硬體區分，如何依據不同情境規劃不同的電子書需求是值得探討的，另外，買斷和租賃軟硬體的研究也需要進行分析，提供各界參考。最後，需要了解各國對電子書平台建置之情況與演進。

二、多媒體內容送存管理與著作權交易機制

數位物流交易機制牽涉數位出版品之內容架構、著作權資訊、產品編碼、認證、訊息流通、廠商查詢方法及取得使用等面向，如何透過此保存與交易機制協助出版業或其他相關業者取用或查詢可茲使用的著作權，更進一步需探究各國間彼此交流，是否有交換或合作的機制。

三、雲端圖書館之館際合作與各類型圖書館雲端需求調查

未來是否與國際單位如 OCLC 合作圖書館雲端服務，並擴展到公共與學校或企業型態圖書館，讓中外書籍的流通與查詢可以更方便快速。共建共享一直是圖書館合作的一個方向，透過雲端，不僅可以建立查詢系統、編目系統、流通系統，並可與使用單位串連，提供閱讀與查詢服務，降低建置成本。為了解此規模，需對各類型圖書館進行功能面、預算面及圖書需求面等調查。

四、電子書之合理使用範圍研究

對於教育上使用，雖然有強制授權的規定，但畢竟電子書內容牽涉多媒體，合理使用的範圍及定義，以及如何授權使用的認知上也須隨著數位時代的潮流進行研究。了解圖書館資料如何在送存規定基礎下，讓電子書可以被教育單位合理使用，是否容許在載具上閱讀、課堂間使用或者透過公開

傳播方式在校園內流傳。

五、數位典藏資源 web 3.0 機會

「雲端」運算改變產業生態 WEB3.0 將掀起「四大進化」新風潮(張亞勤, 2010)。Web3.0 包含了結合識別感應與網際網路的物聯網、雲端運算以及行動網路。圖書館進行各類型資料典藏與保存，將面臨的是應用與取得的服務機制建立，典藏資源如何透過公有雲將資源有效地與私有雲介接，讓利用人可以透過 WEB3.0 技術和服務，與生活及工作取得關聯。

六、數位閱讀與社群行銷之關係

新型態的數位閱讀平台將來可以與圖書館遠距學習或學校社群等群體結合，讓平台上流通圖書與教學資訊。透過社群的建立與數位閱讀行為的培養，未來將改變圖書館讀者使用行為與溝通模式。站在資源分享的角度，數位閱讀也可以無上限地與全球或在地群體做串連，數位出版品的行銷與傳播將變得更自然更有趣。

七、數位閱讀輔助工具需求調查

數位閱讀需要軟硬體環境的建立，透過產業各功能產品的結合提供服務，創造圖書館內外閱讀情境。因此需要了解圖書館需要哪類型軟硬體、哪類型資訊服務以及館員的教育

訓練及使用成果都需要進行評估與調查。

參考文獻

一、中文

F VISA(2011, 2月27日)。日本電子書市場一瞥。東方早報。上網

日期：2011年5月1日，檢

自：<http://www.dfdaily.com/html/1170/2011/2/27/573039.shtml>

2010 中國數字出版產業年度報告。上網日期：2011年5月15日，檢

自http://big5.xinhuanet.com/gate/big5/news.xinhuanet.com/eworld/2010-07/21/c_12355937.htm

丁素瀾(2011)。法國總體下滑 電子書獨秀。出版商業周報。上網日

期：2011年4月15日。檢

自 <http://www.cptoday.com.cn/News/2011-03-07/34556.html>

朱玉昌(2009)。台灣圖書出版產業供應鏈特性分析及其未來發展策略

之探討。未出版之碩士論文，國立交通大學管理學院，新竹市。

上網日期：2011年5月10日，檢自臺灣博碩士論文知識加值系

統。

林巧敏(2008)。國家圖書館電子資源館藏發展之研究。未出版之博士

論文，國立台灣大學圖書資訊學系，台北市。上網日期：2011

年 5 月 10 日，檢自臺灣博碩士論文知識加值系統。

中國出版集團公司(2010)。韓國數字出版業積極開闢出口渠道。上網

日期：2011 年 5 月 15 日，檢

自 <http://www.cnpubg.com/zx/newsdetail.cfm?iCntno=23430>

數位典藏國家型科技計畫(2007)。各國數位出版標準整體發展策略及

推動情形，歐美日大陸等數位學習及數位出版典藏標準整體發展

策略及推動情形研究報告。(規劃與建置數位內容與數位生活應

用之技術標準環境計畫，案號 IDI5960125-20)。台北市：中央

研究院(後設資料工作組)、國立台灣師範大學圖書資訊學研究

所、財團法人資訊工業策進會。

出版物的活用與推動懇談會報告(2010，6 月 28 日)。日本總務省、

文化廳、經濟產業省。11

幸廣偉(2010)。世界華文出版業。台北市：遠流。

政府支出認列之會計處理(2005，11 月 1 日)。行政院主計處，政府

會計準則公報(第四號)，2。

徐明珠、賀秋白(2008)。數位出版 vs. 印刷業：由關鍵績效指標切入

(國改研究報告，教文(研)097-014 號)。台北市：財團法人國家

政策研究基金會。

許書豪(2009)。台灣數位出版產業之競爭策略研究。未出版之碩士論

文，世新大學圖文傳播暨數位出版學系，台北市。上網日期：2011年3月10日，檢自台灣博碩士論文知識加值系統。

徐聯恩、林建江、樊學良(2006)。產業群聚之創新邏輯：以韓國藝術村與出版城為例。在工研院主辦，工研院創新與科技管理研討會，台中市，逢甲大學

益思科技法律事務所(2011)。兩岸數位出版現況、法制及我方因應策略之研究。(行政院新聞局研究報告)。上網日期：2011年4月15日，檢自

<http://info.gio.gov.tw/ct.asp?xItem=85234&ctNode=3444>

新聞局主編(2010)。2010出版年鑑，數位出版業，第二篇，22-63

凌志銘(2010)。資產租賃介紹。安侯建業聯合會計事務所。上網日期：2011年05月05日，檢

自 <https://www.kpmg.com/TW/zh/WhatWeDo/special-interests/IFRS-zone/Documents/9911%E4%B8%BB%E9%A1%8C%E5%A0%B1%E5%B0%8E1.pdf>

章忠信(2011年2月)。電子書之智慧財產權議題。研考雙月刊，35(1)，66-76。

陳雪華、林維萱(2008)。數位出版產業之構面研究。圖書資訊學研究3:1，1-26。

黃晶琳(2010, 1月14日)。電信業者切入電子書一覽。經濟日報。

上網日期：2011年3月20日，檢

自http://money.udn.com/report/storypage.jsp?f_ART_ID=203077

智慧生活應用推動計畫，上網日期：2011年5月2日，檢

自<http://www.iliving.org.tw/mfg/home/overview#purpose>

曹淑娟(2010)。台灣學術電子書聯盟營運模式對國內大學圖書館館藏

發展之影響。未出版之碩士論文，國立中興大學圖書資訊學研究

所，台中市。上網日期：2011年5月10日，檢自台灣博碩士論

文知識加值系統。

張亞勤(2010)。「雲端」運算改變產業生態 WEB3.0 將掀起「四大進

化」新風潮。上網日期：2011年5月20日，檢自

<http://www.microsoft.com/taiwan/press/2010/10/1020.msp>

經濟部工業局(2004)。台灣數位內容產業白皮書。台北市：經濟部工業局。

經濟部工業局(2008)。從韓國坡州出版城到 Booktopia。數位內容新

世紀(2008年6月號)，31，20

經濟部工業局(2010)。2010 數位內容產業年鑑。台北市：國家書店。

杜麗琴。電子書的商業模式初探(上)。上網日期：2011年5月15日，

檢自

<http://proj3.moeaidb.gov.tw/nmipo/content/viewcontent.a>

spx?sn=0D01452580C6421EA641937AC3449A32#Scene_1

補助發行數位出版品作業要點。上網日期：2011年4月20日，檢自

<http://info.gio.gov.tw/ct.asp?xItem=80918&ctNode=5081&mp=3>

劉採琮(2010, 12月17日)。電子書推廣經驗分享，國立台中圖書館。

上網日期：年 月 日，檢自 <http://www.lib.cyut.edu.tw>

數位出版金鼎獎。上網日期：2011年05月01日，檢自，
<http://2010award.dpublishing.org.tw/works/>

數位出版產業發展策略與行動計畫。上網日期：2011年4月28日，

檢自

<http://www.ey.gov.tw/ct.asp?xItem=73481&ctNode=3882&mp=927>

戴錚(2009, 11月30日)。日本電子書叫板Google圖書館。廣州日報。

上網日期：2011年3月10日，檢

自：<http://www.szlib.gov.cn/newsshow.jsp?itemid=2312>

二、英文

Amazon to Launch Library Lending for Kindle Books. Retrieved Apr 20, 2011, from <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?ID=1552678&c=176060&p=irol-newsArticle>

American Library Association Midwinter Conference. (2011, Jan.06), eBook Checkouts at LibrariesUp 200 Percent in 2010. Retrieved May, 03, 2011, from <http://overdrive.com/News/getArticle.aspx?newsArticleID=20110106>

- Barnes & Noble Lending Kindle Books, Amazon, service introduction. Retrieved March 12, 2011, from <http://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=200549320>
- Booklending.com, service introduction, Retrieved March 12, 2011, from <http://www.booklending.com/>
- Bide, M.(2010). EDItEUR, Identification of eBooks: The challenge for ISBN , ISBN AGM 2010. BISG, Retrieved February 20, 2011, from <http://www.slideshare.net/bisg>
- Code of practice for the identification of e-books and digital content (2009). Book Industry Communication, Retrieved March 15, 2011, from <http://www.bic.org.uk/files/pdfs/091217%20id%20code%20of%20practice%20final.pdf>
- eBook Checkouts at Libraries Up 200 Percent in 2010. Retrieved January 6, 2011, from <http://overdrive.com/News/getArticle.aspx?newsArticleID=20110106>
- Fialkoff, F. (2010, February 15). The Library model must fit library values. Library Journal Retrieved May 01, 2011, from <http://www.libraryjournal.com/article/CA6718542.html>
- HarperCollins, OverDrive Respond as 26 Loans Cap on Ebook Debate Heats Up. Retrieved Feb.25, 2011, from http://www.libraryjournal.com/lj/home/889500-264/harpercollins_overdrive_respond_as_26.html.csp
- Holdsworth M. (2008, Jan 07). The Identification of Digital Book Content (2008, January 7). BISG. Retrieved March 18, 2011, from http://www.bisg.org/docs/DigitalIdentifiers_07Jan08.pdf
- Johnson, H.(2010). French Publishers Launch E-book Distribution Platform, Retrieved January 15, 2011, from <http://publishingperspectives.com/2010/05/french-publishers-launch-e-book-distribution-platform/>
- OCLC Web-Scale Management Services: Moving Critical Library Operations to the Cooperative Cloud (2010). Retrieved May 2, from http://www.lias.nccu.edu.tw/video/wp-content/uploads/2010/11/Taipei_WMS_presentation_201011.pdf
- OverDrive Publisher White Paper 2010. How eBook Catalogs at Public Libraries Drive Publishers' Book Sales and Profits, Retrieved March

20, 2011,
from <http://www.overdrive.com/solutions/pubwhitepaper2010.aspx>
Public Libraries, *State of America's Libraries report 2010* (April 11,
2010), Retrieved March 15, 2011,
from <http://www.ala.org/ala/newspresscenter/mediapresscenter/americanlibraries/index.cfm>
SCHUETZE C. (2010, July 11). Check it out - or click it out - from New
York Public Library, *NY Daily News*, Retrieved March 13, 2011,
from
http://www.nydailynews.com/ny_local/bronx/2010/07/11/2010-07-11_check_it_out_or_click_it_out_from_library.html
Web-Scale library management services available July 1 to early adopters
(2010, June 25). OCLC, Retrieved May 2,
from <http://www.oclc.org/news/releases/2010/201038.htm>

附錄一、國立台中圖書館訪談紀錄

時間：2011年3月17日

地點：國立台中圖書館

訪談對象：賴忠勤課長

圖書館訪談內容：

問：目前貴館目前營運電子書借閱平台，營運狀況如何？是否有遇到什麼困難或障礙

答：

繁體中文的來源有限：

資料庫形式和以版權授權形式的內容本來就少，在國外電子書很多，NetLibrary

台灣有些集團式出版社尚未與圖書館合作，UDN和遠流是以資料庫方式和圖書館合作模式。

電子書的格式的問題：

國外電子書，國外大多都由大家的廠商統一和圖書館談

國內電子書的來源太多，帳號不好統整，讀者使用上也非常麻煩。

館外是否可以連結到資料庫，要看出版社的政策，如果該出版社也有賣給消費者，通常就不會允許讀者可以館外閱讀，這樣他們就沒有得

賣了。

問：依課長認為，未來圖書館電子書的使用模式，會朝資料庫的方式，還是以版權數的方式。

答：我抱持比較悲觀的態度，我認為將來圖書館可能還是會朝向資料庫授權的方式把電子書賣給圖書館。其實可能也不見得，以國內來說，大部分還是以資料庫的模式，可是我觀察國外的模式，已經可以把電子書從資料庫中抽離出來了。他們很多的電子書都已經跨資料庫了，這樣是不是綁資料庫也不是這麼重要了。我有試過，我查完一本書，找到這本書後，可以找到看他在那一個資料庫有。我在想國外是不是比較少會只賣自家的產品，也可以賣其他的資料庫的產品。

問：也是限館內閱讀嗎？

答：沒有耶，我曾經嘗試在館外可以下載。國外出版社對這方面比較沒有這麼多的顧慮。

問：那是新書嗎？

答：還蠻新的，我借的那本書是 2009 年的。

問：圖書館是買斷嗎？

答：對，圖書館是和 Overdriver 買斷，OverDriver 再和出版社拆帳。

問：所以國外的廠商比較不會去在意電子書被讀者借閱了幾次嗎？

答：國外比較不會在意 COPY 數，我們圖書館最早使用 netlibrary，它只要你在館內註冊了帳號，你就可以到館外閱讀，一開始我們也覺得非常不可思議，但是你看國外就是這樣做。當然他是鎖一個 COPY 數，只要有人在看，別人就不能看，不過後來我沒有去確認，他後來好像把 concurrent user 的這個限制取消了。

問：那為什麼國外的出版社不會跳腳，是因為他賣給圖書館的售價非常高嗎？

答：沒有，他們買的價錢沒有比我們高。他們買的價錢差不多是外面售價的 0.6 倍。但是他們書籍的貴和不貴是看這本書的學術性，熱門書最低有到 0.6 倍，但是學術性的書，他們有到 20 倍都有，但是沒有辦法，學術性的書你一定得要和他買，那個就非常貴。

問：在美國是每一個圖書館都會採購電子書嗎？還是有一個統一採購的大型圖書館？

答：是每一個圖書館都會採購，國外的圖書館體系分的比較清楚，比較自治。不像我們這邊都是中央集權，各州、各郡的預算都很獨立，他們會成立董事會，他們還要自籌經費。所以一般他們比較不願意把自己館買的資源和其他的館 share。

問：但是有限制讀者嗎？

答：沒有，任何州、郡的人，只要是美國公民，都可以來借，他們在服務上是非常 open 的。國外出版社在賣給電子書的時候，可能是因為美國的電子書數量比較多，而且只要是中型以上的圖書館基本上都會買，所以出版社他們可能就覺得利潤夠了，和紙本書有一點像。

另外一個是，美國民眾買電子書的人也不少。圖書館借閱電子書可能會對他們的銷售有影響，但是影響不大，所以他們覺得很 ok。這個現象和視聽資料的公播版非常類似，台灣對於教育機構、圖書館買的視聽資料是否是公播版非常重視，但是我們這間 AIT 設的視聽資料，我們曾有過問 AIT 為何不是購買公播版，AIT 說圖書館是教育單位，買一般的就可以了。

問：電子書的內容採購、徵集上有遇過什麼問題嗎？

答：其實問題不大，假設我們的預算是 1,000 萬，如果 1,000 萬可以買 1,500 個 title 的書好了，我們會開將近 5,000 種的 titles 的書單，而且會優先找已經有電子書版本的 title，讓得標廠商再去從這 5000 種中挑 1500 種就好了。

當然可能會有一個問題就是，如果選擇太大的話，得標廠商可能就會挑比較便宜的書，假設我們書單中可能有聯經，聯經是大出版社，價

格可能比較高一點，所以得標廠商就會把聯經放比較後面一點，這樣圖書館反而買不到大出版社的書，這個機制我們未來會慢慢去限制，防止這種事的發生。目前還是以廠商能真的拿到書為優先。

問：台灣較大間的出版社是否有用 COPY 數的方式去授權

答：大間的比較少，聯經和遠流都沒有，千華、繁星出版社都有，應該還有很多，只是我一時想不起來。

問：國外有一個很名的案子，就是電子書賣給圖書館使用，借 26 次之後就會自動銷毀，要的話就要再買。但是每一本書的售價非常便宜，大概是紙本書定價的 20~25%，請問課長，這種模式在國內的圖書館是可行的嗎？

答：不可行，問題就在圖書館希望能夠是提供永續的服務。以定閱一年的機制還可以，26 次不是一個可以預期的服務。定期一年可以鎖 COPY 或是不鎖 COPY 數。以借閱次數會有道德危機，出版社可以請人來借一次、兩天就還回去，這樣 26 次一下就用完了。

問：另外想請教課長，這個以次數借閱的模式，在評鑑上是否會有問題？

答：圖書館的評鑑是以借閱率/買價(一塊錢所創造出的讀者群)，內容品質等來看。書籍是否為大出版社出版，一般言情小說的品質就會比

較差，當然，是否有上過排行榜也是考量購入的依據之一。使用率的問題在資料庫上就會做一年的檢討，如果使用率不好，明年就會考慮是否要繼續採購。若以次數借閱來說，就會變成剩下來的書反而都是使用率比較差的書。這樣和我們服務模式就會比較有衝突，因為一年一次採購，先借完的反而都是比較熱門的書。

問：若是以總次數的借閱的方式來借閱可行嗎？例如給國中圖有十萬次的權利。

答：之前圖書館就有這樣用過，中華民國期刊論文索引系統，他們之前就會給圖書館 100 萬個點數，每一個使用者下載期刊論文的時候，會針對這個期刊本來要付多少點，來扣那個點數。這個模式在以前沒有限制的時候，點數用的非常快，往往在 10 月的時候點數就用的差不多了。後來因為有出版社去告，認為這個系統沒有經過他們同意，就把他們的內容放上去給別人搜索，後來使用率就整個下降，後來到年底點數都用不完。

點數之前有用過，也不是很 ok，用多用少都是問題，太多都是浪費，太少出版社也會希望你重新採購。

其實圖書館推出這種 COPY 數的概念，我們已經過了二年的醞釀期，那個時候遠流公司也有針對這個議題開過公聽會，現在次數的、期限的模式我們都有考慮過了，分析最後的結果才使用 COPY 數的

形式。這是對出版社和圖書館都好的模式，但是這種方式對出版社的利潤不是最高的。

問：以次數借閱的模式會的出版社的利潤比較高嗎？

答：其實不見得，如果很多的冷門書反而沒有人看的話，以次數借閱的方式說不定對圖書館來說還比較省錢。

問：那這種以次數借閱的電子書，是否只能使用經常門來購買？

答：不一定，資料庫廠商可以給光碟，如果 26 次之後就消失了，還可以用光碟，就可以列資本門，如果什麼都沒有的話，就只能經常門。如果他們對外開放服務只有一年，但是一年後館內的館員還可以查詢，那還勉強能算是資本門。

資本門有新增一個會計科目叫做權利，這樣處理電子資料庫就非常的方便。

問：以次數借閱的基礎，但是以彈性預算的方式，圖書館可以接受嗎？

答：不行，預算都是前一年就確定的了，幾乎都不會留備用的金額。美國也是預算到年底就要用完。

若以次數借閱的話，出版社不一定得利，可能到最後都是大出版社得利，小出版社會很辛苦。

問：是否有可能讓圖書館使用雙軌制？出版社可以自己選用借閱方式。

答：有可能，但是就是看如何計價的問題，但是管理上的制度會很複雜。如果有廠商可以把系統設計的很好，館員可以方便管理的話，可能還是卡在次數上的借閱道德問題。有一些讀者還是很不能體諒書會借完，沒有續訂的問題。

其實圖書館電子書平台在設計的時候就有針對不同的授權模式，包含進去，包含限期限的授權模式、限制 IP 的模式，點數和次數的機制是沒有設計進去，因為道德問題不知道要怎麼解決。

這兩年我們有一個資料庫是中華電信的專利公報，是以點數來計價的，去年我們有二個讀者就一直來館內借閱，點數一下子就用完了，我們實在也沒有辦法，另外一個麻煩的問題就是，有些讀者也不知道這本書是不是他要的，借下來後幾分鐘，翻了翻，覺得不是他要的，就還回去了。這樣就少了一次借閱的次數。COPY 數還是最單純。

問：請問一下課長，現在電子書熱門和冷門的借閱次數的差別大概是？

答：冷門的一次都沒有借出去，熱門的話一年一定有超過 20 次。

問：圖書館當初在和得標廠商像是華藝、凌網這種，電子書簽約談下

來的權利是什麼？

答：計算 COPY 數的永久使用權。

問：政府出版品如何和圖書館合作

答：我們是政府出版社的寄存單位，但是不承諾授權給圖書館。目前研考會還沒有建立一個授權機制，借閱給圖書館。之前有授權一批給我們借閱使用，但是後來的合作模式並不明確。

問：使用者在購買電子書的部份和圖書館購買電子書的權利差別大概是在那裡？

答：我們最終的希望是紙本上可以做的權利，在電子書上也可以使用。我舉個例子，紙本書裡面有喜歡的頁面，我們可以印個兩面，但是很多的電子書把這個權利拿掉。現在電子書賣給國中圖，我們就不能再把這個電子書給其他圖書館使用，但是在紙書上就沒有這個限制，我們有很多的書，可以直接把紙本書搬去給其他的圖書館使用，但是電子書就不行。

但是我們現在可以和其他的圖書館 share 系統，如果該圖書館有採購電子書的經費，卻沒有建置電子書平台的經費，我們可以免費提供平台給該圖書館，讓他們把他們採購的電子書放上來，並只鎖定該圖書館的讀者可以借閱使用。

問：現在這種借閱模式就是固定了嗎？還是以後有可能會改變？

答：限於我們之前有思考到的控制機制，我們有提供鎖 ip 或是鎖期限的方式，如果有出版社願意以這種方式賣給我們，我們也願意以此方式採購。點數和次數都沒有設計到，大多都是道德的問題。

問：有沒有可能在未來是以 EP 同步的採購方式一起談價錢？買了電子書同時也採購紙本書

答：這個問題要看出版社，我們目前有買的電子書，我們都有紙本書，未來是有可能的，可能我們就買紙本書，就連他們的電子書也一起買，這個還是要看出版社。

我們最希望的就是能把電子書的採購放入共同供應契約，類似之前的中信局的標案。現在是台銀負責。我們在購買書的時候，就直接向共同供應契約的出版社購買，非常方便，不用再獨立招標購買。實體書的部份我們已經做了三年，但是電子書的部份還沒有開始。因為實體書的模式比較單純，電子書因為授權模式比較複雜，所以還沒有開規格。但是我是建議如果出版社同意的話，就單純以一個電子書版權數授權的方式的共同供應契約來統一採購。其他圖書館的採購之後，也可以免費掛在國中圖的平台，供該圖書館使用。這樣的好處就是很多的單位在年底會有預算可以買書時，用共同供應契約，就可以在很短

的時間內買到圖書館想買的電子書，不用再獨立招標。

問：圖書館現在除了用書城連結的方式來幫助出版社賣書，有沒有可有其他的方式可以幫助出版社？

答：目前是用連結書城的方式，10%預覽的方式也是可以做到的。關於在書本內容加上廣告的部份，我自己是不反對，要看別人怎麼想，不要太過火就可以了。預覽可以給十頁，可能最後一頁是其他書籍的廣告。

Cupon 也是一個可能可行的方式，只要不牽涉到圖利特定廠商。之前博客來有提供一疊折價點數卡放在圖書館給讀者，讀者只要拿到這個點數卡就可以上博客來書城享折扣。

另一個作法是，只要是透過國中圖的平台連過去就可以折價，這是一個可行的模式，之前曾經和博客來有談過這類的機制，但是後來不了了之，但是這個模式對圖書館來說是可行的。

今年的案子是由凌網拿到的，今年還會額外給 100 本的 epub 的格式電子書，其他是 PDF 的格式。

城邦目前還沒有 B2B 的圖書館合作模式，其他像是 UDN 和 koobe 本來也沒有和圖書館的模式，但是後來也是自己提出圖書館合作模式。

問：未來有沒有可能圖書館可以直接和出版社採購電子書。

答：如果透過共同供應契約的話，就可以讓圖書館和出版社直接採購，但是圖書館還是希望能夠有一個統一採購的中盤商，原因是因為希望能簡化採購和開票的行政過程，如果一次下單超過 100 種，跨了幾十家出版社，就會有很多採購問題，這樣圖書館會非常不好處理，還是需要有一個中盤，還是要看以後業界的實際操作面。

問：像華藝這樣的出版商，未來會不會愈來愈多？

答：應該不會，因為整合是很辛苦的事情，其實台灣的市場太小了，市場太小就是一個主要的問題，如果台灣的市場和美國一樣大，可能根本就沒有什麼出版社會在乎 COPY 數的問題。

問：學校有沒有辦法直接和圖書館合作，讓學生可以直接取用電子書？

答：是可行的，讓學校採購的電子書放上國中圖的平台，限定用學校的 IP 存取就可以了，這樣學校的電腦都可以連到圖書館來看。但是如果學生回家了，就要有自己的個人的公共圖書館帳號去存取公共圖書館的帳號。或是看出版社願不願意用 proxy 的方式讓學生使用，這樣學生回家也可以透過 VPN 連回學校使用。

其實在電子書時代，圖書館也很感冒的還有一件事，就是他的借閱、流通頻率太快，以往紙本書，借閱、預約、取書、上架都是需要時間，

現在電子書只要還書後，下一個讀者馬上就可以借了，快速的流通率又讓出版社少了幾個潛在的消費者。而且在台灣的消費者買紙本書的人，還是比買電子書的人多很多，圖書館的借閱方式會讓買電子書的人變的更少。

問：請問課長，現在是否可以讓原創的人把他的書或是作品放上國中圖的平台？

答：可以，但是我們不能賣錢。我們有鼓勵作者把自己的作品上傳到國中圖來，但是我們是鼓勵以 CC 授權，我們未來會有一套審查機制，如果是碩士論文我們就不審查了，但是如果是讀者自己的作品，我們可能每個月會請二個外聘作家來幫我們審查，通過才可以上架，以免會有品質和內容不適當的書上架。

問：那是否可以限制有限度閱讀，再連到讀者的個人頁面？

答：那一部份可以再談，但是我們還是鼓勵 CC 授權。

問：現在國中圖的平台有沒有必要一定要 ISBN？

答：我們會問過讀者，如果讀者同意，我們可以幫他申請一組 ISBN 號碼。我們之前在國中圖的上面的一萬本 ISBN 都是和紙本的一樣。但是未來應該是電子書要有另外一個和紙本不一樣的 ISBN，去區分版本。

問：請問 ISBN 對電子書的有沒有實質的意義？

答：這個對圖書館是有好處的，在編目的時候，可以針對電子書的方式去做編目。就相對的方便很多，不用下載後再分辨是電子書或是紙本書的格式。

對出版社也有好處，以後可以把不同格式的電子書 ISBN 直接列在版權頁，以後買書的話可以直接找電子書的版本。

附錄二、千華數位文化股份有限公司訪談紀錄

時間：2011 年 3 月 29 日

地點：千華數位文化股份有限公司

訪談對象：王銘瑜副總經理

同行覺得不好的地方在哪裡？

美國有些出版社不鎖 COPY 數，但每個郡每個州都會採購電子書。

在台灣，只有國中圖等才會採購，大部分的圖書館不會採購。

聯盟那邊希望怎麼做？

希望以次數來做。我們本身也希望用點閱數的方式來做。台灣採購電子書的單位太少。

可否讓一家大圖書館統籌採購全台的電子書？

千華是透過中盤商進入各家圖書館。以紙本來看，由於每一家圖書館都可以採購，變成電子書的話，就變成其他家圖書館可能不會做採購，才會引起出版社反對的意見。如果是用次數的方法，點閱次數高的，可以考慮再採購 COPY 數。

千華現在有經營自己的電子書平台，這樣的平台是可以和國中圖做

Link 的。但這樣的機會可能可以增加廠商的紙本和電子書的銷售。

不曉得目前的銷售狀況如何？

由於電子書交易平台是去年和振耀共同合作的 iSMART 電子書載具上來使用的。所以目前數量還不多。但今年希望可以開發不同的平台來使用。但因為千華的書每一年都會改版，每一年只要法規等修改，千華就會做修改。以往跟圖書館合作的經驗是，圖書館每年都會買新版。或許因為書類不同的關係，所以和電子書的需求上會不太一樣。所以對千華來說，圖書館要買斷也是可以的。因此是和出版社的出版類型有關。繁星出版社是希望以租賃的方式來採購。對千華來講，比較願意用買斷的方式。如果是租賃的方式，就要看出版的書是否每年圖書館都會採購來決定。

如果可以使用出版社和圖書館之間彼此連結的方式，或許可以改善彼此的關係，藉此宣傳圖書館沒有採購的書或是讓借閱者可以直接進行採購。

國圖系統是凌網在幫忙建立，誰決定出版社可不可以放廣告連結？

應該是圖書館平台的負責人，凌網以標案性質承接，完成專案後應該做維護的部分，管理的工作應是由圖書館處理。

之前有提到圖書館使用行動終端來讓使用者借閱電子書的方式，這樣

的方式能增加數位內容的銷售嗎？圖書館如果知道有這麼多人在看，或者是在系統中等待，圖書館是否會因此增加 COPY 數的購買？

如果櫃台的工作能了解借閱者的意見，應該可以反映給圖書館了解哪些書是需要再採購的。

千華目前認為哪一種合作方式是 OK 的？

圖書館以 3 個 COPY 數的方式計價買斷，千華可以接受。但計次不一定雙方可以接受。

如果圖書館提供 COUPON 的方式給出版社，讓 COUPON 可以放在圖書館的網路上下載或連接，這樣的方式出版社會喜歡嗎？

這個方式很好，但是 COUPON 的折價誰吸收。應是出版社自行吸收，圖書館只做轉介紹的角色。因此，借不到書的人可以選擇另一種管道去買。

試閱的方式可以接受嗎？

是可以，但要看合約當中和作者簽屬的內容來定，另外就要看平台整合商的系統是否能自動將多少頁或多少比例的內容公開試閱。現在其實已經有依章節的方式在賣的電子書了。

紙本書的排行榜怎麼來？

透過博客來提供的關鍵報告。內容會分析每一類書籍銷售狀況或排名。博客來的網民太廣泛了，報告比較不會被操控。對出版社而言，也比較能了解出版社本身書籍出版的走向。這有助於出版社來思考讀者對品牌的認知是否會引導到電子書上。目前來講，數位出版還不會影響紙本出版。可能是因為目前市場還不是很大的原因吧。

Amazon 半強迫出版社採區間的定價方式來決定拆帳比例。其實，美國的 Amazon 電子書的銷售數量已經超過紙本了，全美紙本銷量減少 20%。但以全美出版總營業額來看，加入紙本銷量後，其實只成長了 1%。換句話說，電子書的付費下載數量應該是增加很多。

千華和華藝之間的合作大致是甚麼樣子？

幾百個 title 是有的。每個 title 應該有 3 個 COPY。華藝以電子書的建議定價提供給華藝，最後採購是由圖書館決定要採購多少。和華藝之間是以拆帳的模式合作，但是以收到多少的方式來拆。

未來千華會自己經營電子書平台，還是會透過如華藝的角色來代理？

我認為電子書的形式和紙本很像，我們有自己的網路書店，也都和書店還有網路書店合作，目前來講都是沒有衝突的。我們希望大家都出來做電子書，就好像有一條電子書街，這樣才能吸引大家來了解，來採購，來閱讀。各家賣的模式也可以都不一樣，這樣的市集才能吸引

大家。

如果圖書館以紙本 6 折的方式買進，只能給一個人看，那麼電子書如果是以同樣的價錢來採購電子書，則可以給更多一些人看。則原本買 3 份紙本的錢可以買到更多的電子書 COPY 數。則採購預算不變。如果是改用次數的方式來看，則可以有彈性的採購較暢銷的書籍 COPY 數。但是這樣的方式必須先解決圖書館是否信任次數不會被亂點，是正確的借閱反應數。如果不能解決，還是以原本紙本的價錢來定價比較好。

如果有更多的圖書館可以 share 國圖或國中圖的資源去採購電子書，各圖書館間都有自己的電子書，那麼國圖就應負起推動圖書館採購電子書的責任，各鄉鎮圖書館也要推動全民借閱電子書的活動，這樣才能啟動。或許這也是為甚麼出版社目前還不願意和圖書館全面合作電子書，如果能有更多的圖書館共同採購電子書，並提供給鄉鎮社區的讀者使用，那麼採購量可能會增加，也能減輕國中圖未來必須服務的讀者數量。

千華電子書大部分都是自有版權嗎？未來是否會將更多元的媒體納入電子書？

目前開放出來的都是自有版權的，尚未開放出來的都還在談版權。至

於多媒體的電子書，公司目前還在練功，還不會急著要去做，現在先嘗試哪些書籍可以使用多媒體來呈現。

國中小學教科書和參考書上有著作權不可分離的問題，在成人教育上會有嗎？

任何著作在引用的時候都會有這個問題。

千華未來是否會大量提供轉製的服務？轉製後的版權歸屬？

會有量的限制。其實做紙本也都有這樣的工作，也有很多出版社或公家機關將排版編輯出版的工作委由千華製作。製作完後，要由千華幫忙處理通路也可以。千華要不要和業主共同合作，完全看內容，內容好就會考慮用別種方式來談合作。內容不好，業主就直接付費。

如果授權的方式採單章或單節的方式，中盤商會接受嗎？

中盤商還是會去評估下游採購者是否有此意願。不過對千華的出版內容來講，傾向於以單本販售。

附錄三、繁星多媒體股份有限公司訪談紀錄

時間：2011 年 3 月 24 日

地點：繁星多媒體股份有限公司

訪談對象：陳淑惠行銷總監

陳：繁星其實耕耘的蠻廣的，以 B2C 來說，台灣最多使用者 base 還是在三大電信品牌，在 2009 年 11 月，繁星是最早第一波就進入 hami 書城，繁星電子書現在已經是好幾倍的成長，當然一開始因為我們的 base 比較小，所以成長比較明顯，但是還是沒有辦法像美國電子書的市值這麼大，台灣現在產值比例真的很少，但是我們真的看到電子書不斷的成長，但是金額還是算很少。王先生說的是 B2B、B2L 的部份，我們沒有和國中圖合作，僅免費授權二本，每本授權二個 COPY 數讓國中圖使用，我剛上去看，一共有 82 個人在 wating，大概要三年才借得到，這個很特別，我們現在碰到的狀況和所有的圖書館都一樣。繁星還算是比較保守的出版社，很多都有在談合作，但是沒有實際上的實行。但是不可否認，這兩本書到現在紙本和電子書都是非常暢銷的書。

我們公司是英華達的關係企業，我們一直都有企業的社會責任，我們都有做大專院校的紙本書的捐贈。我們拜訪了大概有十所以上的大

學、圖書館、館長，我們電子書目前是不賣給圖書館的。現在學校圖書館還是覺得我們出版社賣給圖書館的定價太高了。圖書館一直希望出版社能比較 open minded 的，但是出版社還是要生存，一次交易還要永久授權，對我們來說是不太能接受的條件。

以現在來說，對圖書館舊的書可以賣給圖書館都是多賣的，但是繁星出版社目前沒有什麼舊書，而且總計也才五十幾本，所以要和圖書館談合作是不太容易的。最近我們是有開始嘗試 B2B 的合作方式，我們有同意授權，如果是用一年一年租的方法，繁星是可以接受的，價錢也不是三到五倍的定價，是以接近紙本書定價的方式賣給圖書館，如果他覺得好，借閱率也高的話，明年它就會續訂，如果不高的話，明年就是下架了。我們的雜誌是有賣到電子雜誌的 B2B 的通路，在一年多到二年多前，我們有透過 acer 的 working library 的通路買到大學院校，因為他們比較是用訂閱的概念，我們比較能接受。電子書和雜誌的差異比較大的地方是在電子書我們的暢銷書賣了二年都還在賣，但是電子雜誌過期了就沒有什麼用了，所以電子雜誌要賣斷我們也是可以接受的。我們當初透過 Acer，也是一年一年採購，那種交易的金額也通常都比 B2C 多非常多，即使我們之前是有一大筆的金額進來，現在我們還是採取比較保守的政策。現在我們嘗試做 B2B 的借閱，也是採取一年一約的方式。但是現在才剛開始合作，目前還

沒有這一方面的數據回來。

問：國中圖其實有二個平台，一個是用資料庫、一個是用 COPY 數的方式。如果是以租賃方式、鎖 IP、鎖縣市圖書館的方式，你們願意和公共圖書館用這個方式合作嗎？

答：我們之前有和圖書館有開過幾次會，出版社的想法和共識和圖書館還不能聚焦。其實如果是租賃的，我覺得這樣很好啊，他們這樣實行很久了嗎？

問：不知道繁星出版社這二本給國中圖展示的書籍，實際上的展示效果如何？有沒有達到行銷目的？

答：其實我們沒有實際上的數字，因為他有放連結，但是實際上有多少人透過這個連結連過去書城，甚至買書，這個我們都不知道。會不會真的有人看完後去買，其實我也不是很確定，可能很多書看完就 ok，不會再想買來看，可能還是要看書的類型，我們的書大多屬於工具書，如果是看過一次，很多人可能就不會再想買來看。

問：如果圖書館可以除了放上書城連結之外，還可以放促銷、折價 coupon 連結的話，會對出版社有實質的幫助嗎？如果讓圖書館提供試閱的功能，這樣出版社覺得會有實質的幫助嗎？

答：我覺得可以放促銷訊息的話，這樣很好啊。在試閱的部份，我覺

得問題是在那裡，我先說我們和博客來的關係，這幾年的博客來的銷量一直上升，相對的實體的書店的銷量卻一直下滑，我們對應這一些通路的窗口的人力一定是有限定的。我們要有實際上的編制人力成本去面對這樣的通路，因為他的銷售量愈來愈高，我們當然會愈來愈重視。那這一方面和國中圖比較有落差的就是，它只是一個曝光點，我沒有辦法知道我從這個點實際促銷出去或是賣出去的狀況，還是要編制一個人力去對應這個窗口，這和國家圖書館的面對問題是一樣的，國圖也是一直希望把我們書放過去典藏。但是人力是固定的，還沒有實際上的收入，於是我們就會把圖書館的優先順序放到比較後面。必須要讓出版社看到數字，如果出版社看到有實際上的數字的效果，出版社就會優先給圖書館電子書的服務，因為出版社還是希望以利益為考量，也是希望圖書館能帶來一定的經濟規模。所以到最後一定是大者衡大，因為出版社一定會把最好的資源給經濟效益最好的地方。

問：圖書館有沒有辦法來衡量電子書的經濟效益？或是該用什麼辦法

答：電子書平台應該會很願意和圖書館連結啦。但是沒有實際上的數字，網站可以實際把電子書連結過去紙本書的書城，或是電子書的書城，只要透過 Google 簡單的設定，就可以的得到相關的實際上的資料，如果做的很好，是一個對出版社的誘因，但是我們覺得這個實際上的效益不是很高啦！以國中圖借書的族群來說，我覺得和買書的族

群重疊的百分比本來就不高，喜歡買書和喜歡借書的人的不一樣，那麼花了很多的心思去做促銷就沒有什麼意義。如果他借了五十本書才買了一本，這個效益實際上是真的不高。我是常買書的人，但是真的不常去借書，所以我的感覺是這樣。我覺得除了賣斷的方式，還有其他的方式可以和圖書館合作，我覺得是非常不錯的，只要不是永遠使用，我覺得都很 OK。我覺得這和圖書館電子書是階段性的，我們現在是處於保守的階段，我們開放一點，效果不錯我們就會慢慢的繼續開放。就我們所知，國中圖是出版社合作的圖書館裡比較 open 的，我相信他們也是要想辦法和出版社合作。但是大專院校有獨立的平台和採購預算，真的就是比較難和他們談。我們還是希望用租賃而不是用賣斷的方式和圖書館合作。

問：繁星未來會朝什麼地方發展，會以電子書為主還是紙本書？

答：繁星自己的出版計畫並沒有分，我們還是以紙本書為主，紙本書出了我們就出電子書，目前還沒有辦法做到完全 EP 同步，大概會差二天。我們的電子書現在 iPad 有一本、iPhone 二本 其他都上了電信商的平台。我們電子書的平台主要還是針對台灣電信商的平台，因為他們已經有既有的會員數了。三大電信平台我們都有放。台哥大三月八號才上線，現在銷售數字還不錯。中華電信的 hami 的人很多，他們比較積極，早期博客來也只有做 B2C，後來才加了 B2B，意思一

樣，Hami 未來也可以做 B2B 嘛，反正書城不用再找別家了，學校、圖書館只要和 hami 接洽，這樣圖書館也方便，皆大歡喜啊。華藝、凌網的內容可能本來就是比較偏專業的、偏向 B2B 的內容，沒有像 Hami 這麼多 B2C 的內容可以吸引消費者，如果 hami 去談圖書館，他們會多出收入，他們一定會來找我們談，我們也會樂見其成啊。

問：今年會有想要和國小學校和公益團體合作嗎？

答：有，我們一直都有在做，這是企業的社會責任，但是我們沒有國小的內容，國中我們是一直都有在送，大專院校也是今年我們捐贈的重點，中原大學應該會是我們第一個捐贈的學校。

附錄四、華藝數位股份有限公司訪談紀錄

時間：2011 年 3 月 16 日

地點：華藝數位股份有限公司

訪談對象：陳建安副總經理

目前與圖書館電子書業務往來之經驗，華藝是以期刊為主，是否未來會以單本的方式進行？

華藝在 03~06 年幾乎所有大學圖書館都會採購期刊，07 年開始與國中圖合作後，08~目前陸續有 70~80 家左右都會採購單本電子書。華藝在電子書採購這一塊，已經擺脫以往的期刊部分，加上目前華藝也開始做電子書商城，和學校合作會更密切。

出版社合作上，產業是否有變動，就有電子沒有書，在數位版權的 release 上是否意願愈來愈高？

2010 年開始號稱是電子書元年，較之前 08.09 年來講出版社在數位授權合作的意願上已經愈來愈高了。之前的線上閱讀、離線閱讀、數位版權管控、可否列印、是否限制閱讀人數等，大概機制會愈來愈完全。由於在 08.09 年前電子書市場非常小，整個業績沒有起來，針對 b2c 市場，大型廠商也不敢太大張旗鼓。之前的 timing 不對。以現在來

講，出版市場在 2009 年產值 280 億（軟硬體及零售），電子書市場最多佔 1/7，中小型出版社根本不能參與。08.09 年後有些出版社的態度是，只要有錢賺，不需要變動太多，他們還是會做，但是電子書一年可以賣多少本，會不會被盜版，以後若又要增加列印等開放模式閱讀，則有些出版社還是持保守的。到 2010 年後，有些大的出版社，開始有一些出版社想做自己的事，如三民、五南、華泰、紅螞蟻、秀威等，因為他們慢慢意識到像我們這種整合商其實就是一個變相的虛擬通路。其實華藝只是對業務端的支援掌握度很強。出版社會依賴整合商的原因也只是我們掌握技術，可是這種技術最好還是落實到每個出版社自己要做。因此新聞局今年有創新典範計畫，工作在培養及輔導出版社了解數位化下的各樣工作和授權交易等。

現在國內的 b2b 或 b2c 哪個產值比較大？

在國內還沒有明確的定義，目前還無法拆出電信公司有多少是賣內容或有多少是賣硬體。

請問目前和遠流及城邦與圖書館的合作方式？

我認為那只是時間的問題，如聯合在 09 年說要做 b2b，最近也真的在做 b2b 了。華藝是運氣好，在 2003 年就在做 b2b 了。但 2011 年後，期刊已經不像以前好賣了，圖書館的要求愈來愈多，客製化要求也更

多。可是城邦及遠流應該不會去配合圖書館做客製化，尤其是系統上。因為他們的主力是出版。且 280 億裡面，管配只佔 7%，約 1~2 億。如果只看電子書的部分，約 40 億，裡面再去拆解管配，如果對城邦來說，一年只有幾千萬，那利潤就真的不高。遠流、城邦最大的價值在他的品牌，他們也一直投入資源在電子書城經營。電子書的銷售可以加入各種的促銷宣傳活動，能擴及的層面更廣。凌網、金山、漢珍、菲之德、大朵也開始慢慢做這一塊。我們期待自己是 ebook 的 google，要增加自己的量。出版社目前都不太願意做 b2c，出版社目前都簽約到 b2b 或圖書館專有通路，未來要再做 b2c 要再另簽。

您對 Harper Collins 的看法，借 26 次之後就銷毀。圖書館可否用計次的方式借給讀者，以確保出版社有持續的收入？

針對個人的借閱計費方式有很多種，可以算次數、本數、時數、頻寬數，也可以算載具。但為什麼不算次數。因為公共圖書館的預算結構所造成。為什麼我們的 b2b 推的好，是因為你買電子書和買紙本書的過程都是一樣的，因此我們鼓勵電子書進中信局標案。讓圖書館採購的 model 不要太複雜。當時我們將電子書定價為一本的 3 倍到 5 倍，為了可以補貼給出版社，再加上我們可以限制閱讀人數。國中圖當時的訂購是可以讓 400 個圖書館可以看，每一本書買 3 個 COPY。但圖

書館的定位和廠商的期望是不一樣的。不過圖書館這一塊在未來還是算小市場。

如果華藝希望增加營收，有哪幾個點要突破？

華藝的營收不會突破，當電子書的市場愈來愈成熟的話，有很多的成本都會彼此補貼或增加。

圖書館會成為出版社的銷售點嗎？

不可能。圖書館是出版社宣傳的一個很重要的點，但絕不會靠圖書館來銷售。所以才有校園書店、網路書店等形式出現。

華藝將來的愛灰熊電子書店的策略是甚麼？下載可傳播？可列印？

有 app。整本都可以下載，也可以傳播。但整本的概念會被打破！有可能會是主題、章節的方式被下載，因為這樣在頻寬數上會比較節省。但要說服出版社，將出一本書的心態換掉。

如果將圖書館，擴大到公私立大學高國中小學圖書館，你覺得市場大嗎？

有預算的高中圖書館是有市場的。因為現在很多小孩都拿智慧型行動載具，iphone、ipad 等，這個市場是一定有的。168 所大學圖書館裡有 150 幾家都固定每年採購，但採購的數量還是不成比例，紙本和電

子書的比例大概也是 7:1。這也是大學和高中市場尚未成熟，我們也不敢大舉進入 b2c 的市場，目前僅先以愛灰熊來測試。

有沒有過用中央倉儲的概念來經營，讓內容是可以拆解的？

我們有考慮過用雲端，但涉及的技術和規模太大。華藝是一個整合商，目前的工作是將他做好，短期內不會執行。

如果是借閱次數來協助出版社的話，還有沒有其他方式可以幫到出版社？以 overdrive 為例。

圖書館會有圖利廠商的疑慮，而且要有人來當 PORTAL。以前台視有一個影音產業的交換平台計畫，後來證實是失敗的。因為每個人都有自己的規格和需求。且做版權仲介的一般在國外都是第三公眾人士來執行，如 CCC 就做得很好。

華藝和出版社簽約 B2B 和 B2C 合約內容，權利上有哪些？

大概就是傳輸的權利，行銷和重製，而重製也是在行銷上使用。

中小型出版社因為能力的關係，紙本轉數位的版權是否會回歸出版社？

會。只要他們要都會給。但是只給低階檔案，可以買回去，且只能內部使用。

就預算來看，圖書館是否會增加租賃的預算？

我認為還是會用買斷的。

是否可以跟出版社談單章節的方式來提供給圖書館使用？

這絕對有可能。圖書館想怎麼做，業者會配合。

對圖書館市場來講，EP 同步是否好？

沒有好或不好。未來如果要做數位出版，肯定是先 EP 同步再轉到有 E 沒有 P。

出版社是否願意與轉製業者或內容整合商共有數位版權？

華藝不把自己定位為轉製的強項，鼓勵出版社有轉檔的能力。