

閱讀器， 書的朋友？還是敵人？

文獻出處：科學人，2010.07

作者：張孟媛

摘要報告：張燕禎老師

閱讀器要能風行，要先有豐富的內容供應，而目前電子書的瓶頸，來自出版社的疑慮及電子版權有限。

- 閱讀器因以下原因而未能風行：
 1. 要取代「紙」不那麼容易
 2. 出版業能否及時提供電子書內容

以美國為例

1. 美國亞馬遜閱讀器Kindle不是賣機器獲利，而是為了賣「書」的內容。
2. 花了4~5年與出版社協商電子版授權，提供50萬本電子書讓消費者選購。
3. 亞馬遜以大量內容供應、方便的購買平台，搭配通訊商，讓Kindle使用者隨時上網購書，串連起「電子書產業鏈」。

以臺灣為例

1. 在2010上半年，臺灣只有電子閱讀器沒有書，書目少得可憐。
2. 臺灣的出版產業鏈，分為
 - ◆ 作者：透過廠商直接出版電子書
 - ◆ 書店：提供書評、書介創造閱讀風潮
 - ◆ 出版社：怕被邊緣化，不輕易授權將握有的內容變成電子書。

對出版社而言，閱讀器受限的原因

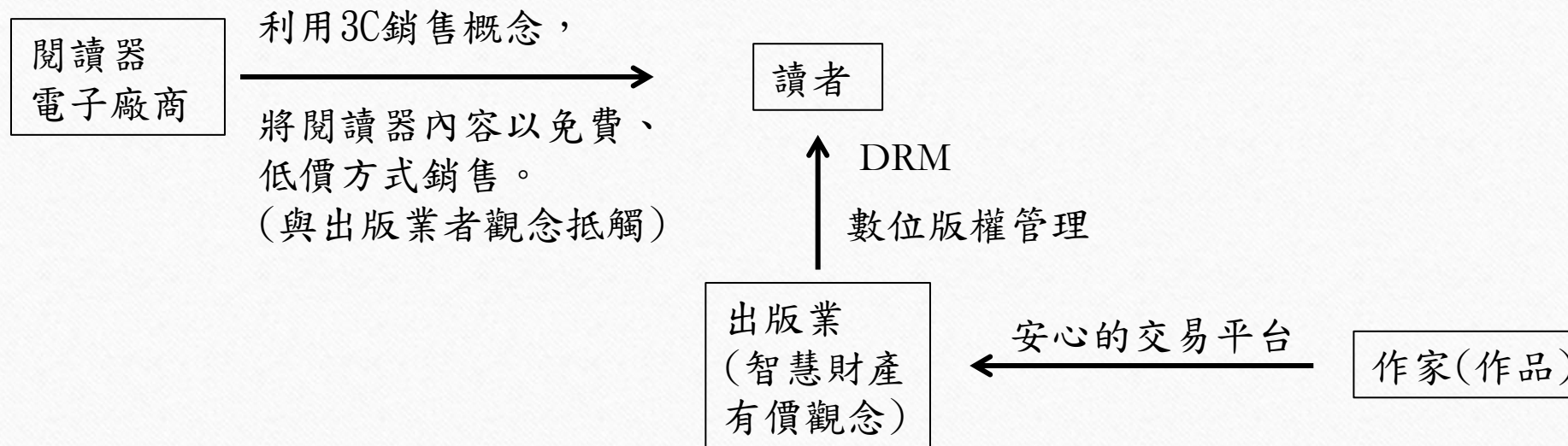
- 1) 閱讀器的檔案格式，轉換成純文字檔(txt)，另存成pdf、ePub等格式，耗費人力時間。
- 2) 在既定尺寸的閱讀器中，如何將內容做美化排版的適當呈現是編輯們的一大考驗。
- 3) 翻譯書的電子版權授權取得不易。

何謂ePub檔？

- 文字壓縮檔可依顯示尺寸自動調整，進行動態排版
- ePub格式提供字型、字體大小、行距皆不固定，畫面呈現不如紙本書頁面精緻、多樣。格式複雜多樣，相容性低不利銷售傳播。
- 檔案小於PDF，方便DRM加密，ePub是國外大多數閱讀器、手機的接受格式，國際間閱讀器業者及內容商大多以此為中文電子書標準格式。

書本虛擬化後，書籍的價格、財產權、使用權的市場規則都須重新討論

- 電子書時代來臨，讀者、作者、出版業者及製造廠商的關係也逐漸重新定位。



以國外為例

- 作者透過自助出版網Lulu發行電子書，其中作者分得80%的售價
- 結果：大多數的作品只能賣10~20本，成功大賣的比例非常低。

臺灣提出的修正角度

- 作者作品由出版社進行編輯選材，發行電子書供讀者選擇
- 作者作品由書店提供書評、書介，透過周邊商品引起讀者興趣
- 結果：銷售更佳、電子書成本是紙本的4~7折，價格更加吸引人購買。

電子書的財產權(未來書的擁有方式)

1. 書的電子檔
2. 透過線上認證，讀者能無限次數的重複下載
3. 建立會員制，在期限內閱讀固定數量的電子書，以低價書先做起
4. 書價走向低廉和租用，拆解篇章販售租閱，採片段式價格

◎電子書是一種「資訊流」沒有印量問題，有合約在就不會有「絕版」的事。

未來閱讀器提供嶄新的作品呈現方式 作家與出版社都需加速轉型

◎電子書：

第一代：由紙本轉換成電子

第二代：網路互動、即時更新資訊電子書

第三代：Flash、3D方式呈現，是一種全新的思維，出版社最強的專業

◎電子書是出版業新思維，閱讀的新體驗