

騰飛創意項目舉行業內分享會 分享北京及法蘭克福書展見聞

由香港出版總會及香港印刷業商會攜手推出的「騰飛創意——香港出版及印刷業參與大型國際展覽」項目，獲得香港特區政府「創意香港」贊助，已經先後成功參展北京國際圖書博覽會（2011年8月31日至9月4日）及法蘭克福書展（2011年10月12至16日），向世界各國展示香港出版及印刷業的成就及無限創意，同時獲得業界的最新資訊。

為了進一步推動業界發展，「騰飛創意」項目特別於2011年11月18日舉辦了業內分享會，並邀請曾前往兩個國際書展的業界人士，向同業分享寶貴見聞，以及國際間業界的最新趨勢，有助各同業掌握市場動向。



■ 「騰飛創意」項目舉辦業內分享會，向香港的出版及印刷業分享參展心得，以及業界的最新發展趨勢。

■ 業內分享會由「騰飛創意」項目籌委會主席冼國忠先生主持（左二），三位講者分別是「騰飛創意」項目籌委朱素貞女士（左一）、任澤明先生（右二），以及香港出版總會理事李家駒先生（右一）。



北京國際圖書博覽會後感



朱素貞女士 「騰飛創意」項目籌委

參與了版權買賣 10 多年的朱素貞女士指出，作為出版商，參加書展的目的不外乎找好書、買版權或是賣版權，而這些年她參加過不同的書展，包括由以往每兩年一屆、到近年每年舉辦的北京國際圖書博覽會，從中見證了國內版權買賣的發展和轉變。

朱素貞女士把國內的版權買賣情況分為五個時期。首先是 2000 年前的「冰河期」。她表示，當時市場上已有很多資源，但是未被發現。2001 年起，出版社開始接觸一些大品牌，如迪士尼等，令國際大品牌開始進入國內市場，也因為這些大品牌的滲入，令版權界進入了「吸收期」，市場上的書籍種類繁多，更有來自世界各地的書籍，十分多元化。

2003 年至 2007 年為「輸出期」，在吸收了世界各地、不同種類的書籍後，國內開始輸出自己創作的書籍，很多更是具有無限創意，如《鐵皮人》、《海豚》等。台灣及香港的出版社看到國內的發展情況，都紛紛到中國購買版權。朱素貞女士回想，當時大部分的版權都較便宜，而且容易洽談，雙方的合作較有人情味。直到 2007 年，行業的發展有所轉變。

朱素貞女士把 2008 至 2009 年稱為「瘋狂期」，因為當時版權搶購的情況非常嚴重。很多台灣出版社在內地搶購版權，以致香港很多大型出版社都買不到心儀的版權，這也令市場的版權價格一下子大幅提高，售賣版權的代理商也同時湧現。她指出，近兩年爭奪版權的情況仍然持續，她參觀北京國際圖書博覽會時，都發覺展覽商的書架上並沒有書，書商表示，受歡迎書籍的版權都已經被訂購，若對某本書籍感興趣，可到網上投標。她又認為國內出版商購買版權的能力大大提高，甚至比香港、台灣都要高。

法蘭克福書展後感

任澤明先生 「騰飛創意」項目籌委

任澤明先生以資深印刷商的身分，與大家分享於展會期間的所見所聞。

任澤明先生指出，現今電子書發展迅速，業界應留意電子書的發展趨勢，了解其對行業帶來影響與商機。他已連續多屆參與法蘭克福書展，認為今屆書展的整體反應良好，參加者眾多，氣氛熱烈。最值得關注的是，愈來愈多 Apps、eBook 的企業主動尋找出版商洽談合作，十分積極。

此外，也有來自不同國家的印刷商參與法蘭克福書展。早幾年，印度的印刷商為數不少，但近年已減少了。香港的同業大部分喜歡到展場直接找出版社見談，或是擺放很小型的展位。反觀國內印刷商的參展數目，在過去兩三年都有增加，展位規模也較大，進取程度比香港同業有過之而無不及。

不過，香港業界在這次法蘭克福書展上，能夠做到與別不同，出奇制勝。香港出版及印刷業界得到「創意香港」的撥款支持，於書展上設置



香港館，以創意為主題，有系統地展示香港出版及印刷界的創意作品；加上香港館與香港貿易發展局組織的參展團展位相連，令觀眾方便參觀兩個展區，增加人流，可說是互惠互利，相得益彰，並且能夠更全面地展示香港出版印刷業的面貌，有效地建立行業的良好形象。這是首度嘗試，效果理想，相信之後繼續舉辦會更加成功。

李家駒先生 香港出版總會理事 ■



李家駒先生表示，這次法蘭克福書展吸引到來自不同國家的參展商和觀眾，十分多元化。

2011年法蘭克福書展的主賓國是冰島。李家駒先生坦言，對冰島的出版情況認識不多，參觀展覽後，了解到冰島人非常喜愛閱讀，作家在社會上擁有很崇高的地位。冰島這次選擇了全黑色作為主賓國展位的主要顏色，更叫人意外的是，書展上很多處展示形形色式的電子產品，但冰島的展館內倒沒有其蹤影，只有不同年紀的人在安靜地看書，整個環境十分寧靜。作為世界文化舞台，主賓館為要展示最原始的閱讀本質——真正令人靜心看書的是書本的內容，而非採用什麼電子設備，這令出版者感到鼓舞。

參觀書展期間，李家駒先生以不同的角度思考「出版在電子時代應怎樣做？」。首先，從數字

出版解決方案的角度而言，電子書製作的不同方案技術已經成熟，電子書的格式 ePub、電子書的平台 Android、還有雲技術（Cloud）都成為主流。此外，電子書出版商的收費模式也發展得相當成熟，不但可以每頁的方式收費，還可以每本收費，十分清晰，也易於令人接受。

從出版商的角度而言，李家駒先生認為出版界正出現翻天覆地的變化。他指出，雖然電子設備在展會的比例並不多，發展似乎不太蓬勃，然而，電子書的銷售其實不斷增加。參觀法蘭克福書展期間，他把焦點放在兩家公司上，分別為 Google 和 Amazon。在技術方面，整條供應鏈也有所改變。以往發行商、出版社、印刷商、書店各有自己的角色，分工清晰，但現在他們的角色定位開始模糊起來。例如：Amazon 除了發行書籍，也會出版和銷售圖書；Google 以往是一個出版平台，但現在也出版圖書和電子書。李家駒先生認為，雖然出版界正面臨重大的變化，不過其核心市場價值依然是在資源上。所以，當出版社要在供應鏈上重新定位，但又在技術、平台上得不到優勢的話，那就以優質的內容取勝，這才是最重要的價值——這正是主賓國冰島於法蘭克福書展上要展現的價值。 ■



■ 與會者於討論環節踴躍發問，與講者交流。