

南華大學九十三年學年度 碩士班 招生考試試題卷

碩
士
班

系所別：出版事業管理研究所

科目編號：A1-18-02

科 目：出版個案分析

試題紙第 1 頁共 4

- 一、將出版品納入電子商務經營是未來的趨勢，試以物流、商流、金流，及資訊流四個層面探討務實可行的作法。〔附上經濟日報 92.10.28 及 92.12.9 之報導供參考〕（30 分）
- 二、何謂電子書？發展電子書要注意哪些方面？〔附上經濟日報 93.2.8 之報導供參考〕（30 分）
- 三、在一個充滿競爭的現實世界裡，各出版社採取不同的競爭策略，諸如集中化、差異化、成本領導等策略。試針對各種策略闡述之並舉出對應的實例說明之。（40 分）

經濟日報 92.10.28 版

農學社物流中心 將讓同業認股

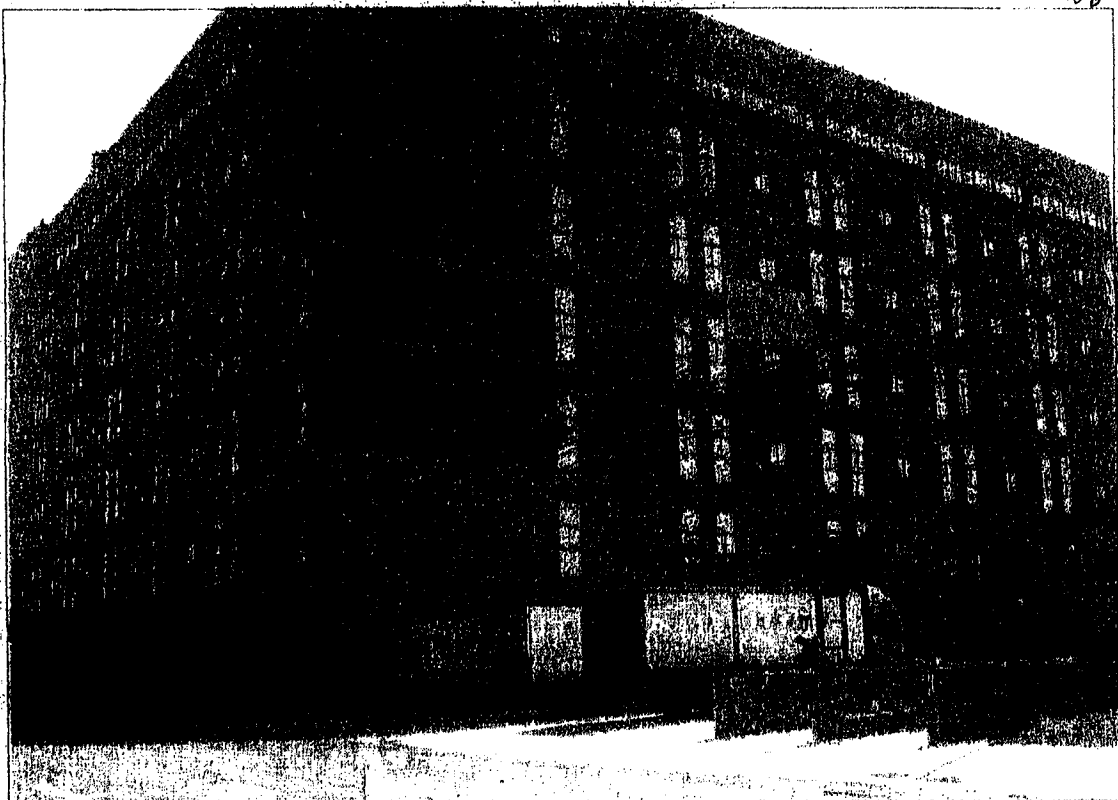
建構出版資訊平台 預定2007年上市櫃 92.10.28

【記者陳慧敏／台北報導】明年將邁入25周年的農學社總經理陳日陞說，明年底前，農學社要完成兩項工作，一是打造物流中心，節省出版業物流成本，一是建構出版資訊平台，貫穿出版業上中下游與消費者，加速出版品流通，物流中心並將開放給同業認股。

同時，陳日陞說，農學社過去分放員工入股，是員工的農學社，去年開始邁入第二階段，廣邀出版業界投資，計畫到2006年開放三分之二物流中心股權給同業認股，成為「業界的農學社」。計畫在2007年農學社走上上市櫃，成為「大眾的農學社」。

農學社位於桃園南崁的物流中心於年初落成，總計投入4億元，總坪數6,000坪，並自組50多輛車的車隊。陳日陞說，物流中心除了承接既有的農學社業務，未來將開發出版社的倉儲與物流業務，以及傳統書店、圖書館、網路書店與海外市場等新客戶。

陳日陞表示，台灣出版產業面臨市場萎縮困境，出現日本出版業大崩盤的徵候，節約物流成本，創造產業經營好體質，已是刻不容緩的任務。因此，農學社在明年即將邁入25周年之際，對出版產業許下「資訊共享化、物流共同化」的承諾，希望為出版產業帶來發展契機。



描繪遠景

農學社將組織拆分為兩部分，一是原有的營業部門，另一部分是物流中心。物流中心將開放給業界投資，共同經營。

農學社物流中心目前積極承攬出版社的倉儲與物流業務，已有台灣角川、笛藤等11家出版社把業務委託農學社，節省物流成本可達兩到三成，農學社希望明年6月前能夠成為30到40家出版社的「倉庫」。

其次，農學社主力客戶多是傳統書店，農學社計畫建構資訊平

台，對內提供電子訂購與書目查詢服務，對外成為B2C的窗口，為傳統書店建構共同的網路書店，方便消費者訂書。陳日陞說，農學社不想跨足經營網路書店，而是要在物流服務之外，增加附加服務，讓傳統書店可以增加營收，共創雙贏。初期將先洽詢地區小型連鎖書店，未來再擴大到單打獨鬥的小書店。

農學社投資4億元的桃園南崁物流中心，將開放出版同業認股，並計畫2007年上市櫃。

陳日陞說，農學社未來要建構高品質、準交期、低成本的物流

中心。為了加速物流速度，除了代理出版社的1.7萬冊存書，也加入其他出版社近5萬本書庫存。

陳日陞表示，農學社將往上游出版社與下游書店，進行垂直整合投資。同時也將開放出版同業投資農學社物流中心，成為「同業的農學社」。釋股的進度為：今年已釋出一成，2004年釋出三成五，2005年釋股達五成，2006年完成農學社僅占三分之一股份的比重。

記者陳慧敏／攝影

電子商務成長 網路書店回春

博客來今年營收增一倍 可望由虧轉盈 金石堂成長六成 達2億元

【本報專訊】隨著網路書店經營可達到2億元，博客來今年營收增一倍，可望由虧轉盈。金石堂今年成長六成，達2億元。網路書店經營可達到2億元，博客來今年營收增一倍，可望由虧轉盈。金石堂今年成長六成，達2億元。

博客來網路書店總經理張立天說，今年積極運用大股東統一超商資源，推出各種網路新功能，強化物流等後勤系統，增加行銷活動，加入編輯團隊等。營收比去年成長一倍，約5億元，從去年虧損3,600萬元，今年可望轉虧為盈。

博客來和金石堂網路書店屬於綜合型書店，以書種多樣、便利、快速、低價等優勢，吸引消費者。因此，如何建置強大的客戶服務系統、迅速穩定的物流、足夠的庫存供貨等基礎功能，都關係網路書店的品質。張天立表示，博客來明年將把物流裁單時間，從半夜11點半延到12點。郭柏晴說，網路書店目前缺書

新學友採購部經理朱玲華說，搜主義網路書店日前開始加強發行電子報，比如說，針對青少年追星族有偶像報，會盡在短時間內，銷售出800本藝人鄭元暢的寫真書，購買主力是8到14歲，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

郭柏晴說，網路書店目前缺書嚴重，顯示電子商務的潛力很大。

遠流博識網 讓讀者上癮

以豐富專業讀書討論社群為特色 營收比重達10到12%

【本報專訊】遠流博識網，以豐富專業讀書討論社群為特色，營收比重達10到12%。遠流博識網，以豐富專業讀書討論社群為特色，營收比重達10到12%。

遠流博識網總經理李博理說，遠流博識網四個核心定位是內容提供、社群互動、媒體傳播、電子商務。博識網最大的特色，就是由作家鯊魚頭(傅月庵)、羅吉福等擔任社群版主，形成踴躍、三國演義、謀殺專門等討論社群。根據統計，讀者停留在網站上的時間都超過10分鐘，是博識網最大的資產。

李博理說，目前博識網已經擁有消費力和忠誠度很高的12萬名會員，明年的目標是再吸收12萬新會員。其他出版社網站仍在摸索營利模式，建置直效行銷通路的基礎建設與平台。「雖然營收占

遠流博識網、時報悅讀網、天下文化等網路書店，透過提供讀者紮實的資訊，獲得讀者信賴，在讀者要求下，已經從出版社的本版書，跨足代理其他出版社的圖書，擴展某些領域的書業經營

遠流博識網、時報悅讀網、天下文化等網路書店，透過提供讀者紮實的資訊，獲得讀者信賴，在讀者要求下，已經從出版社的本版書，跨足代理其他出版社的圖書，擴展某些領域的書業經營

遠流博識網、時報悅讀網、天下文化等網路書店，透過提供讀者紮實的資訊，獲得讀者信賴，在讀者要求下，已經從出版社的本版書，跨足代理其他出版社的圖書，擴展某些領域的書業經營

遠流博識網、時報悅讀網、天下文化等網路書店，透過提供讀者紮實的資訊，獲得讀者信賴，在讀者要求下，已經從出版社的本版書，跨足代理其他出版社的圖書，擴展某些領域的書業經營

遠流博識網、時報悅讀網、天下文化等網路書店，透過提供讀者紮實的資訊，獲得讀者信賴，在讀者要求下，已經從出版社的本版書，跨足代理其他出版社的圖書，擴展某些領域的書業經營

台灣網路書店經營情況

品牌	營運組織	設施	成立時間	營收、成長及展望
網路書店	博客來	藏書量：30萬冊 庫存：5-6萬種 物流：7-11	1995	比去年成長一倍(約5億元) 會員明年計畫成長為100萬 物流截止時間明年計畫從晚上11:30延長到12:00
實體書店	金石堂網路書店	藏書量：12萬冊 庫存：7萬種 物流：五大CVS	2000	比去年成長60%，達到2億元 明年將與門市店員整合
出版社	遠流博識網	藏書量：4000-5000冊 物流：7-11	1997	籌劃下一個12萬名會員 網路營收比重占總營收10-12%，短期內可成長至15%。 開發網路書店的營運與書系。 明年將配合小天下的發展，擴大新會員
	天下文化母年新書	藏書量：1200冊 物流：宅配	1999	開發網路書店的營運與書系。
	時報悅讀網	藏書量：5000冊 物流：7-11	2000	開發網路書店的營運與書系。

經濟日報 93.2.8 版

電子書搶市

相中圖書館

■吳國卿

如果羅塞達書籍公司 (Rosetta Books) 這類出版商的美夢成真，你書包或手提箱裡的書現在可能都存在平板電腦或個人數位助理 (PDA) 裡——而不是印在紙上。

羅塞達是美國唯一具有規模、且專營文學與非科幻類電子書的獨立書商，2002年12月該公司結束與博德曼集團旗下藍燈書屋 (Random House) 纏訟的官司後，出版的書目大幅增加，繼之而來的多件授權交易更使羅塞達的聲勢大振，壓倒許多同業對手。

不過，一年多後，羅塞達的營運似乎仍然困難難行，這家公司和他的對手都發現，電子書這門生意不光是爭取作家和好書這麼單純，他們還必須說服更多讀者放下紙製的書本，改用電腦螢幕閱讀。

現在，羅塞達執行長克里班諾夫在在一個多數人想不到的地方，看到他的公司的前景：圖書館。

去年夏季，羅塞達與兩家大型書籍經銷商貝克泰勒公司 (Baker & Taylor) 及福特公司 (Follett) 簽定交易，福特將行銷羅塞達的

書給大眾和學校圖書館。(出版公司通常不直接賣書給學校和圖書館，而是透過第三者經銷。)

克里班諾夫說：「目前一本成功的電子書大約賣出1,000本左右，但如果我們打進學校課堂，2萬本並非不可能。我們只是還不知道哪些內容最吸引人，以及哪一種經營模式最適合。」

目前電子書市場規模的確很小，據電子出版業同業公會開放電子書論壇 (Open eBook Forum) 估計，迄去年9月30日止的九個月，美國的電子書銷售比前一年同期增加32%，達760萬美元，銷售量約100萬本。去年全年的銷售估計可達1,000萬美元。

開放電子書論壇執行董事伯格蒂說：「當基礎數小時，快速成長是很容易的事。不過別忘了，任何行業都從零開始。」伯格蒂的樂觀反映出大眾和學術圖書館對電子書興趣與日俱增，該論壇已計畫3月在紐約舉辦一場「電子書在公共圖書館會議」，加緊朝這個方向推廣。

電子書在網際網路狂飆時期興起，當時數位內容的趨勢被視為理所當然，數位型式的書似

乎有取代紙張之勢，許多出版公司和軟體與硬體公司紛紛搶搭快車，然而，過度的榮景不久便跟隨著網路泡沫破滅。

雖然早期市場對電子書型式充滿熱情，但數位書並未如預期開花結果，消費者發現閱讀電子書反而比紙張書籍麻煩，不但用具笨重，而且操作繁複。

例如許多人抱怨，下載操作軟體到各式各樣的電子書閱讀機本身就令人困惑，螢幕顯示技術的品質也良莠不齊。價格也是因素之一，部分早期的電子書裝置售價高達400美元，銷路難以打開可想而知。結果是：電子書的開路先鋒若非倒閉，便是經營維艱。

然而，部分電子書業者說，情勢正出現轉機。克里班諾夫說：「以前電子書存在價格障礙和品質障礙，現在閱讀已經容易得多，價格也已下降。」維康公司 (Viacom) 旗下的西蒙舒斯特公司 (Simon & Schuster) 電子出版與電子商務部資深經理泰坦也表示：「消費者會慢慢接受電子形式的閱讀，正如他們接受電子格式的音樂和電影。書籍終究會加入這場盛宴，即使比其他媒體晚些。」

(取材自亞洲華爾街日報)