



3-4

成為 WTO 會員 對臺灣出版業的衝擊與效應

中華民國圖書出版事業協會理事

林 訓 民

臺灣已確定在西元 2002 年正式成為 WTO 的第 144 個會員國。當國人在懷著既興奮期望，卻也憂慮不安的複雜心情下，被迫即將親眼目睹、見證成為 WTO 會員國所帶來的衝擊和變化。

然就臺灣的出版業而言，加入 WTO 的利弊效應早已跡象顯著，只是傳播媒體的報導或解讀方式有異，政府主管或決策單位放任不理；而出版業者有的早已另謀他途或自有應變之計；有的樂觀待變；另有的則反應較慢或莫可奈何。總之，加入 WTO 後的出版業「WTO 效應」對內效應一門戶全面洞開，將帶來更惡質與激烈的競爭。對外效應一則造成出版業的大賤賣及出走。這兩種加入 WTO 後對臺灣出版業的後遺症聽來似乎有些危言聳聽，不過也不能等閒視之，因為這兩種 WTO 後遺效應早已有許多跡象可尋而且已有實際的後果產生。

首先臺灣近年來政府對外資來臺投資出版業的政策已自限制負責人必須是臺灣的自然人及國外投資額不得超出公司總資本額的百分之四十九進而開放到全面毫無限制。亦即外資可百分之百獨資方式以外國人為負責人在台從事出版經營運作。所以目前美國、英國、丹麥、日本、法國、香港、新加坡等國家的出版公司早已在臺以新公司或分公司或辦事處的方式投入參與臺灣出版市場；也有不少以合資或間接投資的方式加入。這些外資出版事業泰半是國際出版集團的公司，他們掌控了大專的專業教科書、電腦科技用

書、語文工具用書、新聞資訊刊物、還有青少年流行漫畫書刊以及兒童、啓蒙教育圖書。明年即將會有另一波國外出版業者加入臺灣出版版圖中的新聞報紙及衛星電視和雜誌出版領域。這對資本少、規模小的台灣本土出版業者必然形成更慘烈、嚴酷的競爭。相信將不久之後中國大陸的資金也必然會投入臺灣出版市場來較量、競搏。其實目前大陸資金也早已用授權出版雜誌或直接出口來臺或間接投資及合資方式來投石問路，測試臺灣市場及讀者的反應了。針對此點，政府方面雖美其言為接受全球化趨勢考驗而全面開放出版市場，但試想全國從大專教科書、科技、語文、新聞傳播、到青少年、兒童幼兒的用書，甚至未來的文、史、哲用書的出版與否的決定權及散佈發行權，還有解讀、詮釋權全都淪落、掌控在外資的手中，那麼我們將如何來教育我們的下一代的「價值觀」和「國家意識」與「自我定位」呢？所以加入 WTO 後，出版業全面開放對國內出版業者所帶來的競爭與排擠效應決不能忽視或不理。

至於後 WTO 時代的對外效應則是造成臺灣出版業的賤賣出走。自 2001 年 5 月中旬起，臺灣的「電腦家庭雜誌出版集團」及「城邦圖書出版集團」，11 月「尖端出版公司」；以及「臺灣商業週刊集團」都先後以合資、收購及合併方式被納入香港富商李嘉誠旗下的上市公司 TOM.COM 的大中華出版平台的體系中。當這些臺灣出版業被港商所併購的



新聞發佈時，媒體與記者都以極顯著的版面及標題，給予風光又讚詠式的報導。其實我們更應以嚴肅的眼光從不同的面向，將台灣的出版產業被收購、合併的現象，加以專業、深層的剖析其背後隱藏的意義及對出版業的正、負面影響才對。

為什麼這三個足可以代表臺灣不同出版形式及業態的出版業的菁英要被迫外賣出走？為何又都投靠相同的港資 TOM.COM 呢？他們被收購合併的價格合理嗎？這種整體性批發式把臺灣三、四十種雜誌及二、三十種圖書公司集體出賣又凸顯了臺灣出版業何種的問題與危機，這種現象又意涵著怎樣的意義與警覺呢？這諸多的疑問和現象，從未見政府主管機關表達關懷或提出政策說明。輿論及媒體也見樹不見林，只是浮面報導收購、合併的總成交價的金額以及由當事者口頭套說出一些零碎、片面的表面說詞。即使最常被引用來做為報導標題的收購金額，也僅是引述或轉載發佈新聞稿上的金額數字。甚少能對成交價額加以剖析、評斷，到底其收購合併價位是否合理？或被高價收併？或低價賤售呢？我們既非股東也不是當事人也許不該對此多作評斷，但如果檢視美國及歐洲的許多出版集團和跨業傳媒集團曾在 1980 年代後期及 1990 年代中、前期衍發了出版併購大狂潮；西元 2000 年，歐洲及澳洲的傳播大亨和出版集團又發動了另波收購美國出版業的攻勢。日本也曾在十多年前大舉併購美國的傳播、視聽事業。一般出版業的併購案中有關價格的談判是個專業，複雜又富技巧也最具新聞性與趣味性的過程和論題。併購案中買、賣雙方針對買賣成交價格的談判折衝，支付方式及形式的選擇與運用這是種法律、財務會計、出版經營專業及談判心理與技巧的總合戰。此外如談判時機及計價基礎與方式也都十分重要，可說是成敗的關鍵。特別是成交價位的談判所牽涉到定價的因素，通常不會只選用一種決定價位的要素。但諸如歷年平均獲利率，出版公司累積商譽，未來

經營前景，出版團隊的人材、資金結構、現金流量預估及歷年負債虧損狀況都是主要的計價標準，而且都「可以」也「必須」以「現值」方式折現到精確的數據範圍內，雙方再用來做為討價、還價的根據。

由歐美及國外的資料研究分析可知，一般併購案的成交價格甚少以被購出版公司的「年度營業額」來計算或判定。但如無法取得其他數據，只好以年度總營業額來推估。已知歐美出版業界的收購合併價位通常會有個倍率（multiple ratio）。收購價一般是年度營業額的 2 倍到 5 倍。而臺灣上述三個不同出版業團的併購案中，如僅從報紙報導中併湊出來的資料：「城邦」和「電腦家庭」合併案的「名義價格」的成交倍率只有 1.328 倍；「商周」是 1.2 倍；「尖端」則只有 0.68 倍；另因交易中並非全以現金支付，至少一半是用現有股票或未來新公司的股票來抵價；因此就有溢價的價差以及新股票的折價風險。所以如以「現值」折現為「實質價格」，那麼其實際成交的倍率將分別只有 0.93 倍；0.84 倍及 0.476 倍。這樣的成交價位如與國際或歐美的成交價位相比，竟有 3 到 10 倍的差距；因此難免令人有「出版業大賤賣」的想法。

臺灣的出版業為何會被迫大賤賣呢？是為了要投靠港商以便出走再轉進大陸市場？總之，臺灣出版業的創意與活力和熱情是無庸置疑的，但經營獲益能力則常被嚴厲質疑；業者不肯把真正經營損益報表示人。臺灣出版業的資金與財力普遍不足，更遑論財務調度運作的專業能力及人材；政府的財稅、金融或銀行機構對出版業既無優惠融資或獎勵減稅措施反倒只有刁難掣肘的做為。臺灣出版業被迫賤賣出走是否「意味出版創意價值」的被剝削或掠奪？抑或臺灣出版「自我品牌」地位的喪失以及臺灣出版業「自主經營」特質的淪落？對此臺灣的輿論、傳播曾否置喙？臺灣的政府主管機關如何看待？臺灣的出版業者又該如何自處？