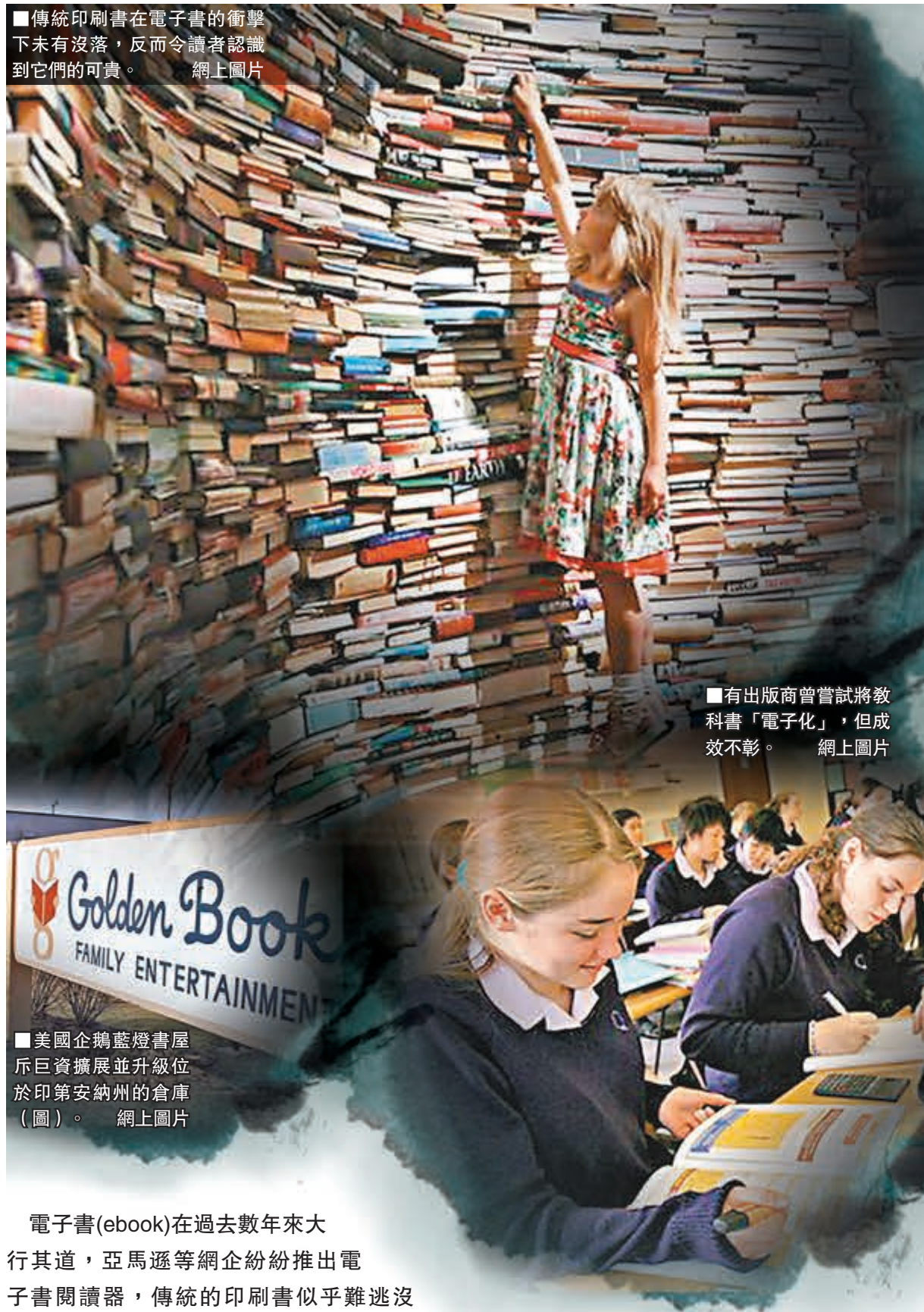


■傳統印刷書在電子書的衝擊下未有沒落，反而令讀者認識到它們的可貴。 網上圖片



■有出版商曾嘗試將教科書「電子化」，但成效不彰。 網上圖片

■美國企鵝藍燈書屋斥巨資擴展並升級位於印第安納州的倉庫(圖)。 網上圖片

電子書(ebook)在過去數年來大行其道，亞馬遜等網企紛紛推出電子書閱讀器，傳統的印刷書似乎難逃沒落。然而美國出版商協會(AAP)最新數據顯示，電子書銷售近期大幅回落，反映熱潮退卻，有部分電子書讀者更重投印刷書懷抱。另一項調查更顯示，作為「e世代」的年輕人在學習和休閒閱讀時，也喜歡捧着印刷書。

■香港文匯報記者 李鍾洲、廖偉龍

在2008年至2010年間，電子書銷量急增12倍，曾為美國第二大書商的博德斯集團2011年更宣佈破產。這趨勢開始有變，AAP指出，電子書今年頭5個月的銷量累跌10%，至約6.1億美元(約47.3億港元)，小說、非小說及宗教類別的印刷書籍銷量亦跌2.3%，但情況明顯較電子書好。美國書商協會(ABA)亦指出，會員分店數量由2010年的1,410間，升至今年的1,712間，顯示傳統印刷書市場有復甦跡象。

價格相若 印刷書有實在感

電子書銷量回落，一來是因Kindle等電子閱讀器不再流行，讀者轉而在智能手機及平板電腦閱讀電子書。主要在電子閱讀器看電子書的讀者比例，由2012年的50%跌至今年頭3季的32%。另一原因則是出版商去年與亞馬遜達成新協議，要求自行定價，導致電子書價格逐步上升，接近甚至稍貴於印刷書，令部分讀者轉購印刷書。

另一方面，印刷書仍保留其獨有的特質，是電子書無法取代。現代人常用手機，整天面對屏幕令人厭煩，重拾書本能帶來另類閱讀感覺。讀者能夠仔細欣賞耐人尋

■傳統印刷書較有實在感，捧着閱讀是一種樂趣。 網上圖片



美逾半作家 活在貧窮線下

熱愛寫作的人總是筆耕不輟，但天道酬勤並非必然。美國作家協會(Authors Guild)9月公佈一項調查結果，顯示在2009年至2014年間，逾半美國作家的收入均在聯邦貧窮線的1.167萬美元(約9.05萬港元)之下，其間入息中位數下跌

24%。協會表示，由於網購盛行，書店倒閉之餘，依賴網購網站的出版商又被壓價，影響作家版權費。網上侵權情況普遍，亦導致作家收入減少。

有關調查收集1,674名作家的收入資料，發現去年作家入息中位數為8,000美元(約6.2萬港元)，比2009年之前下跌24%。全職作家的收入在5年間下跌3成；兼職作家的入息中位數則下跌38%。近4成受訪者表示全數收入均來自寫作。

協會行政主管表示，網購公司亞馬遜幾乎壟斷美國的書籍市場，令市場失去多元發展。出版商被網購公司壓價，唯有削減版權費，現時作家只能收取電子書25%的版稅。協會又指Google計劃掃描書本作為電子版圖書，完全不尊重作者的版權，類似的侵權情況非常普遍，讀者上網查閱書本即可閱讀，同樣是剝削作家的行為。協會已要求司法部就此展開調查。



■受網購公司壓價和網上侵權所影響，作家的生活愈來愈困苦。 網上圖片

書香長在 電子難代

e世代愛捧印刷書

BOOK銷量大減

發展空間有限 電子書app難吸資

曾在兩年前推出Netflix for books電子書應用程式(app)的新創企業Oyster，9月宣佈將於明年初停止服務。網絡巨擘Google確認Oyster團隊將加入Google Play Books。用戶指出，Oyster電子書app的介面較Kindle等電子書閱讀器好，亦為用戶提供大量電子書選擇，可見Oyster結業並非因內容不受歡迎，反而因其閱讀科技已頗完善，改進空間有限，出版商認為無利可圖，無法吸引他們注資。

Oyster是電子書熱潮退卻的另一例子，顯示電子書app過於完美，反而扼殺其發展空間。訂購服務無法吸引出版商注資，令小型電子書新創企業如Oyster無法獲得資金。另一方面，讀者愈趨傾向用手機讀電子書，加上不少手機app免費提供類似服務，均反映現今環境不再適合在電子書領域創業。Oyster無法承受損失，被迫向現實低頭，讓大型企業收購。

閱讀器滯銷 連鎖書店停售

英國連鎖書店Waterstones早前在280間分店，停售網上零售巨擘亞馬遜生產的電子書閱讀器Kindle。Waterstones解釋由於Kindle幾乎無人問津，決定下架，以實體書取代。另一家出版社Blackwell亦決定把美國巴諾書店設計的Nook電子書閱讀器下架，原因是銷量愈來愈少。

不過分析認為，電子書在讀者市場仍將佔有一席之地。英國書商組織Publishers Association數據顯示，英國實體書今年上半年銷量按年增長3%，而電子書銷量亦錄得2%增幅。Waterstones行政主管當特亦表示，長者及視力不良者可藉放大字體協助閱讀；當讀者書櫃塞滿書籍時，亦可選擇以電子書代替。

亞馬遜開書店 助網上銷售

網上書店亞馬遜自20年前崛起，為傳統書店帶來巨大衝擊，迅速霸佔書本市場，更逼使很多小型書店倒閉。不過亞馬遜本月初在美國西雅圖大學村開設第一間實體書店，令外界頗為詫異。分析指，實體書店有助提升顧客體驗，進一步助亞馬遜推銷網上售書業務，亦反映印刷書店在網購的威脅下，仍有其價值和生存空間。

受銷售減少、租金昂貴影響，全球不少書店生意難做。在2002年至2012年間，美國全國書店數目減少40%，至約7,200間。大公司亦無法倖免，美國Borders書店集團2011年倒閉後，剩下巴諾成為全國唯一連鎖書店集團。在英國，最大連鎖書店Waterstones在過去5年間錄得1.02億英鎊(約12億港元)稅前虧損。

獨立書店殺出血路

與此同時，獨立書店或瞄準高檔市場的連鎖店殺出一條生路，美國書商協會統計顯示，獨立書店數目由2009年的1,651家，升至今年的2,227家，同期巴諾集團關閉逾100間分店。英國小型連鎖店Daunt Books去年稅前盈利為82.7萬英鎊(約971萬港元)。

《紐約郵報》評論指出，千禧世代的讀者群享受逛書店的氣氛，喜歡售書人向他們推介心水好書，而獨立書店又強調個人的閱讀經驗，所以大受歡迎，仍有發展的潛力。亞馬遜實體書店的存貨、書本陳設就是按照網上統計數據而訂制，每本書也陳列讀者評分和推介，可為讀者帶來嶄新的買書體驗。



■亞馬遜開設實體書店，冀帶來嶄新的買書體驗。 網上圖片

網店若倒閉 已購產品會消失

網上書本、音樂和電影的交易漸成大趨勢，但否認想過當你在亞馬遜的Instant Video購買一套電影時，其實你並未真正買下它，只是無限租借；如果你對「購買」的觀念是一次過付款後就永久擁有，那就與數碼產品的「購買」概念大相逕庭。事實上，消費者在大型網購平台購買的產品未必是永久擁有，若沒把它們下載，一旦網店倒閉，這些產品亦會隨之消失。

實體產品和數碼產品在「購買」這概念上有兩個主要分別，在技術方面，如果想永久保存某個文件，用戶須下載或複製文件，而不能只靠在某第三方伺服器上存取。第二是在過去15年，數碼版權法例令「購買」概念變得複雜。

斯溫本法律學院院長亨特表示，以往消費者購買CD光碟後，意味永久擁有產品，可以隨意處理或轉售。然而現在消費者購買網上音樂的檔案，只是被授權在條款約束下使用這些音樂，亦即只是「有限使用權」。換言之，除非消費者將每個購買的電子檔案下載到電腦上，否則一旦網絡商店倒閉，這些產品亦會隨之「蒸發」，對業界和消費者造成混亂及損失。



■電子書今年銷售大跌，電子閱讀器更是無人問津。 設計圖片