

臺灣地區國際著作權交易人員工作方式與需求分析

萬麗慧¹

摘要

臺灣圖書市場上銷售的書，每年有很大一部分是通過國際間著作權的買賣引入的圖書，引進這些圖書靠的是著作權仲介公司或人員透過國際著作權權交易行為引進，國際著作權交易顯然是臺灣出版產業需要關注的工作。本文重點在瞭解臺灣地區國際著作權交易人員對著作權交易方式的選擇及其從工作時所需協助的偏向。研究發現臺灣地區著作權交易人員從事國際著作權交易時，對其影響最大的是出版相關工作經驗，而非國際著作權交易經驗，資淺的著作權交易人員工作時，需求特別集中在工作及買賣資訊構面，對於交易成本構面的協助需求較低。這些資訊無疑可提供了出版社對相關人員的訓練重點及蓬勃發展的各式線上著作權交易平臺，在功能建置時的參考原則。

關鍵字：國際著作權交易、臺灣、線上交易平臺

¹ 閩南師範大學 新聞傳播學院 副教授



十八世紀末、十九世紀初，以蒸汽機發明為代表的西方工業革命，為人類的生活和各行各業帶來了全面性衝擊。新的技術讓紙張的成本從 1740 年占圖書成本的 20% 以上，下降到十九世紀的不到 10%；新的運輸工具鐵路和輪船的出現，使圖書發行的速度和範圍迅速擴大；十七世紀出現的中產階級，也因教育的普及逐漸替代了貴族的地位成為當時最主要的閱讀人口，閱讀人口的增加，也使得各種通俗文學著作的市場日益擴大。在這樣一個豐富和自由的時代背景下，滋養了作家的生存空間，加上 1790 年英國誕生了世界第一部著作權法《安妮法案》(Statute of Anne)，作家的權益得以受到一定程度的保護，以致作家漸漸得以脫離封建社會時期被貴族或是神職人士所供養的恩惠制度(patronage)(陳明莉,1911)，成為一個真正獨立自主的工作，此時出版市場上也出現了一批專為作家提供服務的代理商，這些轉變都促使西方圖書出版業發展到另一個全新的階段。

新興運輸工具所帶來的便利，在出版社和書商之間出現了批發商這樣一個過去不曾有過的角色，透過批發商出版社可以將自己出版的圖書迅速推銷到國內和國外各地，於是當時的英、法等殖民大國開始大量的將圖書銷售到殖民地或在當地設立出版社，這些地方頓時成了英、法兩國出版業的新戰場，也就在這樣的背景下全國性和國際性的圖書出版行業誕生了，出版的市場開始不再只限於國內，一個國際性的出版市場已經出現(羅紫初,1995)。

一、研究意義

現今出版社要進入國際市場，不外是透過圖書的進出口貿易、合作出版和國際著作權交易三種方式達成。當然也可直接在國外設立分公司或發行單位直接在當地販賣或製作自己出版的出版品，但這樣的方式顯然會衍出許多問題，如：國際行銷成本的負擔、語言的隔閡、本地出版商對海外出版市場的不了解、難以就近掌控商情等，因此當一個出版社的財力和人力尚有所局限，或對要進入的海外市場尚不夠瞭解時，通常出版社會先採取與國外當地出版社合作的方式，以著作權交易或是合作出版等方式進行，來達到前進海外市場的目標。

所謂著作權交易，指的就是著作財產權的交易，著作權所以可以被用來當成交易的目標，是因為著作權是知識產權的一種形式(馮震宇,1994)，是一種屬於創作者的無形財產，創作者被允許像有形的財產般的將著作權的全部或部分移轉或



授權他人使用。但在現實出版市場中，創作人固然擁有著作權，卻少有獨立經營著作權的能力，他們需要更專業的著作權代理人來為他們從事著作權交易方面的服務，自己才有更多的時間專心於創作，特別是在國際著作權交易的市場，單靠作家一人的力量就更顯得無力。

於是，早在十九世紀初年就有像現代出版業中作家經紀人的角色出現，但那時的作家經紀人還稱不上是一種職業，因為他們多半另有正職，且絕大部分是基於朋友情誼的免費協助，例如：狄更斯的好友佛斯特(John Forster)，就經常義務為狄更斯的手稿尋覓適合的出版社，且在作品出版前都會事先過目，並給予評論或修改建議。直到十九世紀下半葉，英國出現了第一位真正的作家經紀人華特(A. P. Watt)，他訂下了 10% 的傭金收取標準，並建立了先向出版公司收取版稅，扣下傭金後再交給作家的收費程式，其對界定作家經紀人的角色、功能及奠定英美作家經濟制度功不可沒(Hepburn James, 1968)。而除了作家代理人能協助著作權人，出版社也能協助著作權人處理著作權交易方面的事物，目前在出版社內負責著作權交易的人，有的是由出版社的主編、總編輯或公司負責人擔任，也有特別設立內部專門的著作權交易人員，在臺灣地區由於作家經紀人的制度並不發達，於是在國際著作權的經營上，作家更是必須仰賴出版社才能達成。

而一直以來在不同的國家與地區間，不論是由出版社自己經營或交由專業著作權代理公司經營國際著作權交易的工作，他們推銷著作權的方式，不外是借由著作權銷售目錄、面對面銷售、參加書展等方式進行，數字時代來臨，更有線上著作權交易平臺的出現，目的都是要達到溝通和買賣著作權的目的。長期以來大部分的國際著作權交易人員，似乎不認為在交易的方式上能有任何改進的空間，也罕見有針對臺灣出版社國際版權交易行為的研究。本文嘗試發現臺灣出版社的國際著作權交易人員在選擇著作權買賣方式時的行為偏好，以及在從事國際著作權交易時最需要的協助，希望研究成果能提供出版社著作權交易人員自身、版權代理公司及線上著作權交易平臺，針對臺灣地區國際著作權交易時的現象及需求做出改進，以促進臺灣與世界各地的文化交流活動。

二、研究方法

1. 研究方法: 本研究採用問卷調查研究方法，輔以個案訪談。問卷發放對象為



臺灣地區出版社內負責國際著作權交易的主要人員。

2.問卷內容設計:

第一部分:調查出版社內負責國際著作權交易的工作人員工作的方式及工作現況。

第二部分:調查國際著作權交易人員在工作過程中需要的協助。問卷選項以專家訪談及觀察現階段著作權交易平臺所提供的各項著作權交易功能後,歸納擬定著作權交易功能需求量表,共 26 項(見表 1-5)。

3.信度效度的確認

問卷正式發放之前,先請教 10 位在對外著作權方面有多年經驗的專家,請專家針對問卷提出關於國際著作權交易方面或是問卷設計本身的專業建議。這些專家的身分包括,曾任職南華大學出版學所(現更名為:文化創意事業管理學所)的教師、著作權專業律師、著作權代理公司負責人、出版社內資深著作權交易人員、統計及研究方法的教師等,主要是針對問卷是否能真正測出國際著作權交易的各種面向請專家們給予修改建議,訪談後對初擬的題目有部分增刪、更正及調動。確認專家效度後,於樣本中取出 20 個進行預試 (pretest),針對受測者的回饋對問卷做文字和語句的修正,確認受訪者確實能瞭解問卷中的每項題意,以免造成填答者無法填答或誤答的情況,並對回收數據做過信度檢測後發放。

三、研究問題

1.著作權交易方式的選擇偏向

瞭解臺灣地區出版社每年買賣著作權數量、買賣著作權種類、買賣著作權地區與其所使用著作權交易方式的相關性,以取得臺灣出版社在著作權交易方式利用上的通則性。

2.著作權交易功能的需求偏向

瞭解臺灣地區著作權交易人員在進行國際著作權交易工作時的各種需求及需求程度。

四、研究結果



問卷發放樣本數 328 份，實際回收有效樣本數 112 份，回收率 0.34%。對問卷中的量表做出信度檢測，信度 α 係數達到 0.9521 以上，超過 0.8 以上，可以確認該量表有高信度。以下是研究結果：

(一)著作權交易方式的選擇偏向

研究將出版社每年從事國買入賣出著作權的本數、種數及區域設為引數，並將問卷回收取的數據作做出如下的整理，以利研究分析的進行：

1.數據整理

(1)出版社每年買入、賣出本數：原始數據為類別型數據，求取平均數將之化作數量型數據。

(2)出版社每年買入、賣出著作權種數：原始數據為類別型數據，化為虛擬變項，以買賣著作權類別不超過(小於等於)5類為標準。5類以下編碼為 1，5類以上編碼為0可視為數量型數據來分析。

(3)出版社買賣著作權地區：原始數據為類別型數據，化為虛擬變項，當數量型數據分析使用。

①買入地區：依語言標準簡化為虛擬變項，地區編碼為1(美國和英國)、地區編碼為2(歐洲)、地區編碼為3(日本)，地區編碼為4(大陸、港澳、新馬，當參照組使用)。

②賣出地區：依是否使用華文為標準化為虛擬變項，華文(大陸、港澳、新馬)地區編碼為1、非華文地區(美加、英國、歐、日)編碼為0，當數量型數據使用。

由於研究欲探討當上述條件有差異時，出版社對國際書展、專程出國、委託著作權代理(買入與賣出分開統計)此三個現行主要著作權交易方式的利用情況是否也會出現差異，因此將此三種管道的設為研究的依變數，並先將原始數據做出如下的整理再進型分析：

1.參加國際書展次數：取最多次與最少次數間的平均值，是數量型數據。

2.專程出國次數：取最多與最少次數間的平均值，是數量型數據。

3.委託著作權代理比例：原為類別型數據，取出每個選項的平均值後，當做數量型數據處理。

2.複回歸分析分析



數據整理完善後，將引數與依變數投入複回歸分析，發現以下三個現象。以下列出數據分析結果，並對該現象背後的原因做出解釋。

(1) 出版社買入圖書國際著作權類別的多少與平均每年參加國際書展的次數相關性達顯著水準 ($P \leq 0.05$)。

臺灣地區出版社平均每年買入著作權類別在5類以下的出版社未標準化回歸係數是-0.884，且相關性已達顯著水準 ($P \leq 0.05$)，表示平均每年買入著作權類別在5類以下的出版社，其平均每年參加國際書展的次數相對於平均每年賣出國際著作權類別在5類以上的出版社，出國參加國際書展的次數相對較低(表1-1)。

表 1-1 買賣國際著作直狀況與參加國際書展次數之複回歸分析
係數^a

	未標準化係數		標準化係數	t	顯著性	
	B之估計值	標準誤	Beta 分配			
自變項	(常數)	1.348	.592		2.278	.025
	買入本數平均值	-2.377E-03	.004	-.054	-.557	.579
	賣出本數平均值	4.417E-02	.025	.198	1.783	.078
	買入圖書著作權在5類以下	-.884	.425	-.200	-2.083	.040
	賣出圖書著作權在5類以下	.441	.472	.186	.933	.353
	買入地區1(美加.英國)	-.165	.388	-.041	-.424	.673
	買入地區2(歐洲)	8.351E-02	.227	.035	.367	.714
	買入地區3(日本)	.420	.253	.156	1.658	.101
	賣出地區(華文/非華文)	.253	.496	.107	.510	.611

a. 依變數:平均每年參加書展次數 買入地區對照組:買入地區4(大陸.港澳.新馬)

漫畫、教育或是醫學類書籍的出版社，屬專業類型出版社，出版類別固定，著作權的交易方式與對象也較為固定。但國際性書展，除專為兒童書籍國際著作權交易舉辦的波隆納書展，其他類別書種的專業型書展並不多見，因此可能是導致這類型的出版社參加國際書展的次數較低的原因。

但除了這些出版類別集中、授權管道與讀者也相對固定的專業型出版社外，對於臺灣大多數的出版社而言，即便在數字時代，國際間版權交易人員的聯繫已經十分方便，“國際書展”卻依舊有其不可取代的功能。有效回收的 112 份問卷數據顯示，無論在取得或賣出著作權資訊時“國際書展”此一交易方式都名列第三。顯見數字時代國際書展對國際著作權交易人員來說依舊具有其不可取代的功能，事實上每年世界各地幾個著名的國際書展，如法蘭克福書展、全美書展、倫敦書展、北京書展等，都是平日在電腦、手機兩端遠距交易的國際著作權交易人員們，



一年一度的盛事。雖然實際在國際書展現場達成著作權授權交易的案例可能並不多，但見面時相擁的溫度與真實感，往往是使得很多交易可以變得更順暢的非理性，卻很關鍵的重要因素。

(2) 出版社買入國際著作權地區與專程出國找書或拜訪出版社的次數相關性達顯著水準。

日本地區的未標準化回歸係數為1.673，且相關性達顯著水準（ $P \leq 0.05$ ），表示買入著作權地區在日本地區的出版社相較於買入著作權在亞洲華文地區的出版社，其專程出國找書或拜訪次數較高；美、英地區的未標準化回歸數為-1.727，且相關性達顯著水準（ $P \leq 0.05$ ），表示買入著作權在美、英地區的出版社相較於買入著作權地區在亞洲華文地區的出版社，其專程出國找書或拜訪出版社的次數較少（表1-2）。

表 1-2 買賣國際著作權狀況與專程出國次數之複回歸分析
係數^a

	未標準化係數		標準化係數	t	顯著性
	B之估計值	標準誤	Beta 分配		
自變項					
(常數)	1.417	1.085		1.306	.195
買入本數平均值	3.549E-03	.008	.045	.449	.654
賣出本數平均值	7.102E-02	.051	.164	1.387	.169
買入圖書著作權在5類以下	.448	.774	.060	.579	.564
賣出圖書著作權在5類以下	.346	.828	.082	.418	.677
買入地區1(美加.英國)	-1.727	.719	-.244	-2.404	.018
買入地區2(歐洲)	-.102	.420	-.024	-.243	.809
買入地區3(日本)	1.673	.455	.354	3.680	.000
賣出地區(華文/非華文)	-.488	.887	-.116	-.550	.583

a. 依變數：平均每年專程出國次數 買入地區對照組：地區4(大陸.港澳.新馬)

買入地區在日本地區的出版社專程出國次數的頻繁，主要因素顯然是臺灣地區的出版社每年從日本買進著作權的數量僅次於美加，且遠高於亞洲其他華文地區的總合。除此之外地點的鄰近及對日本文化和語言的熟悉，都是原因所在。但對於臺灣地區每年買入著作權最多的美加和英國，臺灣的出版社專程前往找書或拜訪的次數卻並不是最多的，地點較遠和語言的障礙是可能的主要原因。此外，研究訪談中發現很多臺灣地區出版社的負責人在美英等地多有親友居住，每年趁探訪親友之際順便拜訪或考察當地書市的行為，這部分並沒有計算在專程出國的統計中，又美加地區也是臺灣地區雇用書探最多的地區，這些因素可能是促成國



內出版社專程前往美加找書或拜訪出版社次數降低的原因。

(3)買賣著作權的數量、類別多寡和地區與委託著作權代理買賣著作權的比例相關性皆未達顯著標準 ($P \geq 0.05$)。

據問卷回收數據發現，無論在買入和買出國際著作權臺灣地區出版社所利用的最主要交易方式都是“委託著作權代理”，所以會委託著作權代理進行國際著作權交易的主要原因是作業的便利性、對方要求、國際版權專業能力。因此出版社的著作權交易數量、類別多寡與地區對出版社買賣著作權時委託著作權代理比例的高低並未有顯著性影響(表1-3、表1-4)。

表 1-3 買入國際著作權狀況與買入時委託著作權代理比例之複回歸分析

係數^a

	未標準化係數		標準化係數	t	顯著性
	B之估計值	標準誤	Beta 分配		
自變項 (常數)	14.775	18.211		.811	.419
買入本數平均值	-1.942E-02	.138	-.015	-.141	.888
買入圖書著作權在5類以下	8.327	12.498	.066	.666	.507
買入地區1(美加、英國)	24.347	12.531	.203	1.943	.055
買入地區2(歐洲)	6.003	7.225	.086	.831	.408
買入地區3(日本)	6.736	7.731	.087	.871	.386

a. 依變數：買入著作權時委託著作權代理的比例 買入地區對照組：買入地區4(大陸、港澳、新馬)

表 1-4 賣出著作權狀況和賣出時委託著作權代理比例之複回歸分析

係數^a

	未標準化係數		標準化係數	t	顯著性
	B之估計值	標準誤	Beta 分配		
自變項 (常數)	28.303	11.050		2.561	.013
賣出本數平均值	.186	.901	.029	.207	.837
賣出圖書著作權在5類以下	18.299	15.831	.198	1.156	.252
賣出地區(華文/非華文)	-23.889	16.328	-.265	-1.463	.149

a. 依變數：賣出著作權時委託著作權代理的比例

著作權交易代理公司是介於著作權授權出版社與買入著作權出版社間的仲介公司，主要提供促成著作權買賣交易的相關服務，並協助雙方簽訂著作權授權合約，服務擁金約交易金額的 10%。在數字時代其實無論資訊的流通或是聯繫都



已經十分方便，但著作權交易代理公司依舊有其生存的空間，主要原因是其可以發揮降低交易成本，如搜尋成本、資訊成本、議價成本、決策成本等的功能(Ronald Harry Coase,1995)。⁵ 因此很多出版社雖然技術上完全可以跳過著作權交易公司，直接與對方出版社接觸，省下委託著作權代理公司服務的費用，但依舊有很多出版社希望彼此能透過著作權交易公司此一仲介角色來完成著作權交易。此次調查的樣本中只有 7.1%的出版社在進行著作權交易時完全沒有委託著作權交易公司服務，這也是排名第一，著作權交易人員最常使用的交易方式，不可謂言著作權代理公司在促進臺灣與海外各國家或地區間的著作權交易及文化交流上確實做出了巨大的貢獻。

(二)著作權交易的需求偏向

1.需求量表分析

問卷中的著作權交易需求量表，共有 26 個需求專案測試(表 1-5)。每項功能中的量表提供“非常需要”“需要”“不需要”“非常不需要”，分別賦值 1-4，得分愈接近“1”表示，對該項功能的需求程度愈高，愈接近“4”則表示對該項功能的需求程度愈低。因此平均數在 2.5 以下的表示對該項功能的需求度偏高，平均數在 2.5 以上則表示對該項功能的需求度偏低。

在 112 份有效回函中，顯示“著作權代理者資訊”、“市場概況”、“出版社資訊”是需程度排名最高的三項功能(表 1-1)。由此可明顯看出，這三項功能都是在買賣著作權時最直接需要的賣方資訊，所以有這樣的情況產生，仍然是因為臺灣地區對著作權買入的需求遠遠大於賣出的需求所致。顯示最不被需求的功能是“線上付款”功能，平均數 2.40。追蹤訪談顯示，不少填答者雖表示樂見這樣的功能出現，但也普遍質疑一般的網站是個人對公司線上付款，但著作權交易是公司對公司間的交易要如何在線上完成?這樣的質疑造成回收數據顯現對該項需求程度偏低的反應。但整體看來填達者對每項著作權交易功能需求程度平均數都小於 2.5，也就是傾向需求程度較高的一方，這表示目前國際著作權交易人員對這些功能都有相當程度的需求，加上每項功能的標準偏差多介於 0.6~0.8 間，也讓這樣的推論更接近現況。



表 1-5 著作權交易人員對著作權交易各項功能需求程度統計表

題號	個數	平均數	標準偏差
別家欲賣著作權書目(1)	90	1.92	0.74
別家欲買著作權書目(2)	88	1.89	0.65
傳遞欲賣著作權書目(3)	89	1.90	0.77
傳遞欲買著作權書目(4)	94	1.93	0.71
出版社訊息(5)	97	1.84	0.61
作者資訊(6)	98	1.95	0.69
著作權代理者資訊(7)	99	1.78	0.65
市場概況(8)	96	1.78	0.70
法律專業資訊(9)	96	1.90	0.72
開課資訊(10)	94	2.24	0.70
節省樣書成本(11)	93	2.16	0.80
縮減寄樣書時間(12)	96	2.02	0.74
降低寄樣書成本(13)	92	2.01	0.79
縮減聯絡時間 (14)	97	2.00	0.61
降低聯絡成本 (15)	97	2.02	0.61
信件追蹤(16)	100	1.93	0.62
紀錄管理(17)	100	1.88	0.69
建立目錄(18)	93	1.99	0.81
交易範本(19)	95	2.08	0.63
計算成本(20)	96	2.06	0.71
標準結賬單(21)	95	2.03	0.71
線上授課(22)	93	2.19	0.63
線上答疑 (23)	93	2.02	0.72
競標人數 (24)	93	2.09	0.67
線上付款 (25)	94	2.40	0.77
中文介面(26)	95	1.94	0.80

2. 因素分析

完成著作權交易人員對各項著作權交易功能的基礎描述統計分析，研究再嘗試將需求程度量表中的各項功能用因素分析法進行，期望將國際著作權交易人員的需求化約成幾個構面。先以 KMO 與 Bartlett 檢定，發現 KMO 大於 0.5 適合做因素分析(表 1-6)，再以主成分分析法 (Principal Component Analysis) 取出的因素陡坡圖觀察發現 3 因數至 5 因數之間，曲線較為平穩(圖 1-1)，於是嘗試在 26 題中依主成分分析法 (Principal Component Analysis) 取出因素特徵值大於 1 的因素，再以最大變異數轉軸法 (Varimax Rotation) 進行轉軸，以每一因素構面構成題項至少三項的標準為原則，發現去掉 9、14、24、25 四題，可取出三個因素，



三因素特徵值分別是 6.928、4.501、3.473，各因數解釋變異數為 31.493、20.460、15.787，三因數所累積總解釋變數達 67.739%，表示此三因素能對出版社內國際著作權人員的著作權交易功能需求程度的 67.739%情況做出解釋(表 1-7)。

表 1-6 KMO 與 Bartlett 檢定

KMO 與 Bartlett 檢定		
Kaiser-Meyer-Olkin 取樣適切性量數。		.797
Bartlett 球形檢定	近似卡方分配	1540.208
	自由度	231
	顯著性	.000

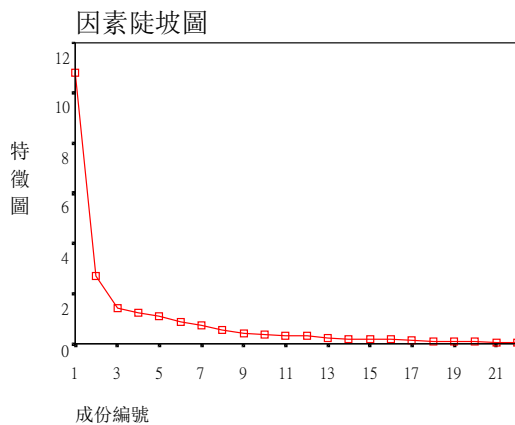


圖 1-1 因素陡坡圖

觀察因素分析出來的三個因素，各因素構面內構成該因素的題項，分別將此三因素重新命名為：

因素1：工作協助構面。

這個構面中的構成題項雖都不是能直接促成國際買賣交易的買賣直接資訊，但卻包括了所有能協助國際著作權交易更順利的工作協助因素，如：出版相關資訊、法律專業協助、管理機制等。

因素2：買賣資訊構面。

涵蓋進行國際著作權買賣的交易雙方所釋出關於買賣著作權訊息的直接訊息，如：賣書目訊息、對方聯絡方式等。

因素3：交易成本構面。

涵蓋面為降低樣書本身成本、郵寄樣書及郵寄樣書的時間成本。



表 1-7 著作權交易功能用因素分析轉軸後的成分矩陣表

題項(題號)	因素負荷值(Factor Loading)		
	因素1 (工作協助構面)	因素2 (買賣資訊構面)	因素3 (交易成本構面)
信件追蹤(16)	.782		
線上答疑(22)	.739		
建立目錄(18)	.714		
紀錄管理(17)	.713		
計算成本(20)	.709		
線上解惑(23)	.703		
標準結帳單(21)	.696		
作者資訊(6)	.662		
交易範本(19)	.655		
市場概況(8)	.619		
中文介面(26)	.605		
降低聯絡成本(15)	.574		
開課資訊(10)	.532		
別家欲賣著作權書目(1)		.875	
別家欲買著作權書目(2)		.806	
著作權代理者資訊(7)		.759	
傳遞欲買著作權書目(4)		.751	
傳遞欲賣著作權書目(3)		.660	
出版社訊息(5)		.634	
節省樣書成本(11)			.890
縮減寄樣書時間(12)			.889
降低寄樣書成本(13)			.857
特徵值	6.928	4.501	3.473
解釋變異數%	31.493	20.460	15.785
累積解釋變異數%	31.493	51.953	67.739

萃取方法：主成分分析法

旋轉方法：含 Kaiser 常態化的 Varimax 法

為確認問卷的可靠性與有效性，分別求出三個因素層面及總量表的內部一致性係數，信度 α 係數在0.8以上，表示該量表有較高的信度，信度分析結果如下表1-8，發現無論是各因素的分量表或是總量表，信度 α 係數都已達0.8以上，以此可以認定該量表有較高信度。



表 1-8 著作權交易功能需求量表信度係數表

因 素		信度係數 (α 值)
因素一	工作協助構面	0.9167
因素二	買賣資訊構面	0.8923
因素三	交易成本構面	0.9416
著作權交易功能需求量表整體信度		0.9521

3.複回歸分析

研究嘗試發現出版社內國際著作權交易人員的基本數據與三個因素構面需求程度間的相關性原則。以下先將問卷回收數據作出如下整理後再做進一步分析。

(1)出版相關工作年資：

將原先的類別變項，轉化成三個等級的虛擬變項。選項1(1年以下)、2(1~2年以下)合併為第一層級(2年以下)，選項3(2~3年以下)、4(3~5年以下)合併為第二層級(2~5年以下)，選項5(5~10年以下)為第三層級，選項6(10年以上)則保留做參照組。

(2)從事國際著作權交易工作的年資：

將原先的類別變項，轉化成三個等級的虛擬變項。選項1(1年以下)、2(1~2年以下)合併為第一等級(2年以下)，選項3(2~3年以下)、4(3~5年以下)合併為第二等級(2~5年以下)，選項5(5~10年以上)則保留做參照組。

(3)雙語能力：

將此轉化成能以兩種語言與外國人溝通和其他情況兩個部分，據雙語能力者編號為1，其他是0，成為虛擬變項。

分析架構：

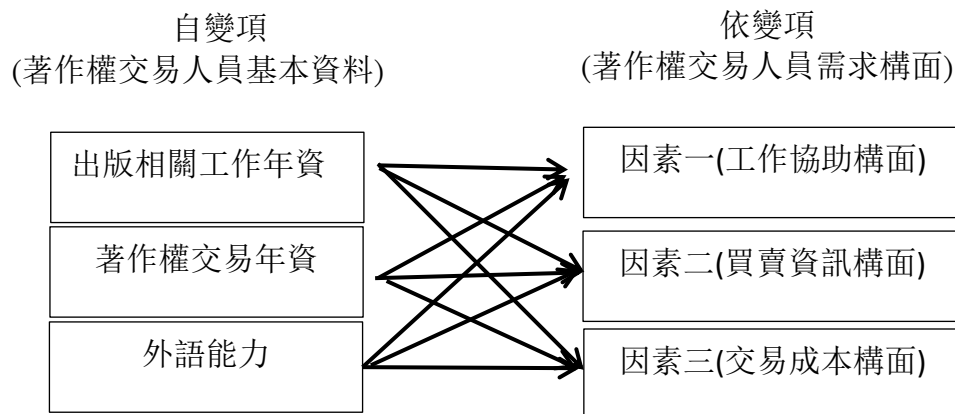


圖 1-2 著作權交易人員基本數據對著作權交易功能需求之複回歸分析架構



分析結果：

(1) 出版社內國際著作權交易人員的出版相關工作經驗和其對“工作協助構面”的需求相關性達顯著水準 ($P \leq 0.05$)。

出版相關工作年資低於10年以下的國際著作權交易人員，相較於10年以上的國際著作權交易人員在工作協助構面的需求上要高，需求程度最高的是出版相關工作資歷在2年以下的國際著作權交易人員(表1-9)。

表 1-9 國際著作權交易人員對“工作協助構面”需求程度之複回歸分析
係數^a

	未標準化係數		標準化係數	t	顯著性
	B之估計值	標準誤	Beta 分配		
(常數)	-.260	.206		-1.265	.210
自變項					
出版工作年資2年以下	1.334	.473	.459	2.824	.006
出版工作年資 2-5年以下	.668	.387	.247	1.724	.089
出版工作年資5-10 年以下	.459	.292	.216	1.572	.121
著作權交易年資2年以下	-.573	.362	-.266	-1.582	.118
著作權交易年資2-5年	-.310	.310	-.138	-.999	.321
雙語能力	.433	.290	.170	1.490	.141

a. 依變數：因素一(工作協助構面)
出版工作年資的參照組:10年以上
著作權交易年資參照組:5年以上

研究顯示在從事國際著作權交易的工作上出版工作年資比國際著作權交易年資更重要。從事著作權工作時間的長短並不影響國際著作權交易人員在工作協助需求的程度，影響國際著作權工作需求強度的其實是工作人員在出版產業的年資。出版資歷不足兩年的工作人員，在從事國際著作權交易時，對於工作協助層面的需求尤其明顯。可以說國際著作權交易時所需注意的關鍵問題，其實仍在編輯對出版市場判斷能力，沒有出版資歷的國際著作權交易專員，由於語言的優勢，在賣賣資訊的收集及一般聯繫寄送樣書的事務型工作上不會有太多問題，但在交易中涉及出版專業的工作問題，是他們在工作上比較需要協助的重點。

(2) 出版社內國際著作權交易人員出版與國際著作交易工作年資對“買賣資訊構面”的需求相關性(表1-10)。

① 出版社內國際著作權交易人員從事出版相關工作年資與其對“買賣資訊構面”的需求相關性達顯著水準 ($P \leq 0.05$)。



相對於出版工作年資在10年以上的國際著作權交易人員，出版相關工作年資在1~2年以下的國際著作權交易人員對買賣資訊的需求較低。

② 出版社內國際著作權交易人員從事著作權交易工作年資與其對“買賣資訊構面”的需求相關性達顯著水準 (P≤0.05)

相較於從事國際著作權交易的年資在5年以上的交易人員，交易年資在2~5年的國際著作權交易人員對買賣資訊構面的需求較低。

臺灣的出版社由於規模不大，很多出版社並未特設版權交易人員，多半是由資深出版人擔任，反倒是一些規模較大的出版社，有著作權交易專員，這類專員不一定需要具備出版經驗，要求更多的是語言能力，是負責合約管理的行政職。研究發現不論其工作性質為編輯或是國際著作權專員，只要是資深工作者，對於著作權交易買賣資訊方面需要的協助都比資淺的工作人員低，顯然不論是出版或是著作權交易的工作經驗是影響國際著作權交易人員取得國際著作權買賣資訊的決定因素，可以推測資深工作人員長期在產業內建立的人脈和資訊管道，是他們在進行國際著作權交易時在專業及資訊取得上具有優勢。

表 1-10 國際著作權交易人員對“買賣資訊構面”需求程度之複回歸分析

係數^a

	未標準化係數		標準化係數	t	顯著性
	B之估計值	標準誤	Beta 分配		
自變項					
(常數)	.321	.202		1.590	.117
出版工作年資2年以下	-.915	.463	-.315	-1.976	.052
出版工作年資 2-5年以下	6.567E-02	.380	.024	.173	.863
出版工作年資5-10 年以下	-3.945E-02	.287	-.019	-.138	.891
著作權交易年資2年以下	-.193	.355	-.090	-.544	.588
著作權交易年資2-5年	-.744	.304	-.332	-2.446	.017
雙語能力	.358	.285	.141	1.258	.213

a. 依變數：因素二(買賣資訊構面)
出版工作年資的照組:10年以上
著作權交易年資對照組:5年以上

(3) 國際著作權交易人員的出版工作相關年資、著作權交易工作年資及雙語能力皆與其對“交易成本構面”的需求相關性未達顯著相關水準。

對樣書寄送的成本、郵寄樣書的時間與郵遞費用等交易成本，都不是國際著作權交易人員在意的成本。顯然只要有機會買賣到好的著作權，這類交易成本還是多數出版社願意承擔的成本(表 1-11)。



表 1-11 著作權交易人員對“交易成本構面”的需求程度之複回歸分析

係數^a

	未標準化係數		標準化係數	t	顯著性
	B之估計值	標準誤	Beta 分配		
(常數)	-.458	.210		-2.180	.033
自變項					
出版工作年資2年以下	.637	.483	.219	1.319	.192
出版工作年資 2-5年以下	.137	.396	.051	.347	.729
出版工作年資5-10 年以下	.581	.299	.273	1.946	.056
著作權交易年資2年以下	.216	.370	.100	.583	.562
著作權交易年資2-5年	.217	.317	.097	.684	.496
雙語能力	.156	.297	.061	.525	.602

a. 依變數：因素三(交易成本構面)
 出版工作年資的對照組:10年以上
 著作權交易年資對照組:5年以上

結論

研究發現臺灣地區從事著作權交易時主要的方式是透過著作權代理公司及國際書展，其間考量的可能不僅是實際付出的成本因素，更多是較為無形的“交易成本”。此外在著作權交易工作的進行中，影響需求程度最大的是出版相關工作經驗，而非國際著作權交易經驗，這無疑提醒了出版社對從事國際著作權交易人員的選擇標準或能力培養時的重點。無形的著作權與一般有形商品交易成功的關鍵並不完全相同，自有其獨立價值判斷特質及出版產業與工作人員共構而成的交易默契，這部分工作需要一定的出版相關工作經驗支持。因此資淺工作人員的需求，主要會集中在工作及買賣資訊構面的需求，對於交易成本構面的需求較低，這些資訊也無疑可提供目前已經蓬勃發展的各式線上著作權交易平臺，在功能建置時的參考。

在臺灣的出版市場上，翻譯書籍一直佔有很重要的位置，特別是把簡體字圖書也一併計算的話那占比就更大了，翻譯書的引進並不表示本土創作力的減損，反而會因即時的翻譯，加速全球知識的普及與流通。透過著作權交易行為取得著作權主體的授權同意，並同時積極對外推廣臺灣的優質著作權，正是全球文化交流及文化創意產業背後的核心工作。未來期待有更多關於著作權交易方面更細化的研究成果出現，以協助臺灣在國際著作權交易的工作上能更好的開展。



參考書目

1. 陳明莉 (1999), 作家經紀人之研究, 南華大學出版學研究所碩士論文。
2. 羅紫初 (1995), 圖書發行教程, 遼寧教育出版社。
3. 馮震宇(1994), 瞭解知識產權, 臺北: 永然文化。
4. Hepburn James (1968), *The Aughtor's Empty Purse and the Rise of the Literary Agent*, London: Oxford University Press.
5. Ronald Harry Coase(1995).*The Nature of the Firm*.London: Palgrave.

