

## 四 . 結語

兩岸服貿協議之風暴越演越烈，一個主因是政府始終不肯面對一個事實：這個協議事涉六十四個產業領域，影響到的 GDP 是 70%，涉及四、五百萬人的工作機會時，不能事先毫不溝通與知會，事後只是講一句「利大於弊」就想略過對許多個別產業或行業的影響。

從政府的角度而言，這個協議為許多企業爭取到在中國大陸開展新的利多與突破機會，甚至有謂全世界未有之待遇。政府也強調這是 ECFA 之後必走的一步，可以因而得到和更多其他國家或地區簽署自由貿易協議的機會，為台灣的經濟找到新的出路。

然而，對於更多以美容美髮、洗衣等眾多立足於本地庶民生活的行業來說，這個突然從黑箱裡蹦出來的協議，卻讓眾多語言、文化、生活習慣都相同的中國人可能借由低門檻的投資湧進台灣，成為自己厝邊的競爭者。原來就對 ECFA 有憂慮的人，更因而看到這是中國從全方位淹沒或吞沒台灣的起點。

出版產業的上下游，在一個很特別的位置上。

過去一個多月，這個產業的出版、印刷、發行、零售四個鏈條也都一直是輿論焦點。其中，印刷業被納入兩岸服貿協議的消息曝光，事實上更是這場風暴的起源。因而，在政府口中，或甚至在媒體的版面上，印刷業一直被拿來和美容美髮等行業的抗爭相提並論。

也因而，出版產業裡對服貿協議有異議的人，也容易被冠上「悲觀」、「保守」的形容詞，也不斷地被鼓勵要「加強競爭力」、「往外走出去」。

事實上，出版產業的上下游，和台灣眾多庶民經濟活動有相同，也有不同的地方。相同的是：平均規模都不大，不但是中小型企業，更是小型和奈米型的業者居多；不同的是：這許多規模和資源遠不能和金融與電子商務等大企業相比的小公司，

太多人不但早就放眼大陸，甚至超前於二十多年前就揭開了西進的大樂章。

這一次，這個產業裡也有人反對服貿協議如此簽署的聲音很激昂。然而他們的角度卻和台灣許多其他庶民經濟的行業不盡相同。

所以，出版產業上下游這四個鏈條裡的企業，在這次《兩岸服務貿易協議》中的處境、挑戰、需求，和希望，都很特殊。

從這個角度看，政府如何面對出版產業上下游真正的發聲，很有指標意義。如果《兩岸服務貿

易協議》的立意是鼓勵、加強台灣一些產業走向對岸、開發新市場的競爭力，卻連這個二十多年來一直積極進取中國大陸的產業所遭遇到的難題都看不出來、需求協助不了，那更遑論如何面對許多其他原來就更立足於本土的庶民經濟行業，說服他們這可以如何促進國內經濟及提高國內就業率，提升他們的產業競爭力了。

以下，就是我們綜合整理七月一日以來調查採訪和公聽會的報告結語。

## 之一 業者對服貿協議的回應

由於詳細內容都在報告本身，所以這裡只按公聽會的四大類議題來歸納重點。

### 1. 無法接受黑箱作業

印刷業者：全數沒法接受或不同意。

發行與零售業者：絕大多數沒法接受或不同意。

出版與雜誌業者：絕大多數沒法接受或不同意。

其中有些代表性的發言如下：

「協議過程中政府的策略、態度、做法、思維、專業、團隊，事前都沒有溝通，每個單位互推，各講一套，對兩岸印刷環境缺乏了解，明顯是隨著政府政策，譬如金融、電子商務等送出去的，並沒有落實把產業帶出去。」——黃義盛（盛康企業公司董事長）

「印刷的開放應是中國大陸提出來的，台灣政府當禮物送給人家。」——郭立人（貝爾敦有限公司董事長）

「關心這次協議及其影響的朋友或許感到好奇，這次談判並沒有開放出版業，我們為何那麼緊張？其實這個協議對出版產業影響甚鉅，政府不應有所隱瞞，我們也不能接受未告知的簽署。

我們憂心的是，政府並不明確知道產業生態問題；我們希望政府與業者多些對話，包括：兩岸交流現況，應該要爭取什麼條件的開放？現在開放的幾個項目，到底對出版產業有什麼影響？政府理應事先與業者共議攻守對策後，再與中國大陸進行協議。」——李錫敏（台北市出版商業同業公會理事長）

「政府這次閉門造車，事先完全沒有召開公聽會或座談會，如何讓業者相信政府真的能代表產業？我們完全不怕對岸的媒體或資訊等產業來台，只是不能接受政府資訊不公開，事前事後均未獲徵詢。民間做

事都會事先演繹、評估後續可能產生的影響，擬定完整的對策及配套措施；政府如果覺得一對一溝通太麻煩，至少可以找公、協會瞭解產業需求。」——王彩雲（動腦雜誌社社長）

## 2. 同意開放，但必須對等

不論印刷業、發行與零售業、出版與雜誌業，絕大部份都同意開放，但必須在對岸也對等開放給我們的前提之下。政府必須要讓對岸也對等開放，才能為台灣的業者開拓新的市場。

其中有開放中更強調防護的。代表性的發言有：

「很多人都說開放陸資會有好處，不應該一味要求保護。但我們所在意的防守，不是『開放的保護』而是『開放的防護』，因為對方是中國大陸，對台灣並非抱持友善態度，所以不得不防護。服貿協議根本沒做到防護，看不到任何戰略的制高點，反過來，中國大陸卻防守的很好，佔足了利益。」——不具名者

「攻佔印刷，等於出版也淪陷。我們不怕開放，只怕不對等，不管大陸國情國家政策怎麼樣，國際談判就是要對等。此次開放的64個產業中，如果是在對等、全面開放的情況下，以價格和技術，印刷是最有籌碼競爭、最能挺住的產業。但也是唯一涉及意識形態，必須要有政治警覺性的產業。……印刷的利基不大，這使得我們不得不去想像隱藏在背後的其他意圖。」——吳朝陽（台灣省印刷商業同業公會聯合會名譽理事長）

「政府更必須百分之百審慎的是中國大陸因人而異，說變就變的政策。中國大陸業者只能與台灣企業合資且股份不得超過50%，也不得跨入出版業。但我們憂心的是，大陸印刷業廠多數有國營色彩，此其一。台灣市場的高度自由化，只要有心進入經營印刷事業，所有的限制都不會成其為限制，想印怎樣的出版品就印怎樣的出版品，然後四處流通，這也是開放印刷最不可不防的挑戰；印刷的內容具有文化意識形態，洗腦於無形，也所以印刷業的開放不僅僅是單純的服務業開放，也所以印刷業在中國大陸是為特許行業。

「台灣業者到中國大陸純粹就是做生意、賺錢，中國大陸印刷業入資台灣，會不會就只有『做生意』這麼簡單呢？」——張中一（中華彩色印刷公司董事長）

「這次雖然出版業沒開放，但發行與通路是開放的，這個影響力會比大家想像得大得多。通路不只是幫大家賣書，也等於是出版品的媒體。如果今天博客來或金石堂是陸資，台灣的出版品不管是什麼內容，是否進貨、能否上架，就可由陸資方決定了。再者，如果沒事來個35折大清倉，低價銷售打亂行情，衝擊會有多大？……如果這次協議就這麼通過，我大膽預言，當台灣的出版品通路都變成陸資，5-10年內

大部分出版社都會不見……。」——張天立（學思行數位行銷股份有限公司創辦人）

「政府現在看到的是，協議簽訂後，印刷業者可以進入中國大陸廣大的市場，但未來恐怕是跟中國大陸有合夥關係的公司才有辦法存活，必將大大影響台灣中小企業，也影響許多在家創作的作家以及小出版社，影響台灣的價值觀以及生活方式。」——徐莉玲（學學文創志業董事長）

有開放中更強調進取的。代表性的發言有：

「《兩岸服貿協議》簽署當天，台北市雜誌商業同業公會已發表聲明，訴求之一就是我們拒絕在不對等的情况下，接受這樣的談判。……不擔心大陸業者來台，也歡迎他們一起來競爭，前提是『要在平等互惠的條件下開放』，所以也要讓台灣業者正式公開進去大陸市場。」——陳淑婉（台北市雜誌商業同業公會秘書長）

其他有少部份業者主張主張無論如何都不開放的。代表性發言有：

「現在陸資已透過不同管道進來，包括投資台灣的出版社，但規模不大。一旦開放印刷，陸資就可能大規模進入，因為印刷是資本密集的行業，尤其台灣有些印刷業也投資小出版社，若讓陸資合法進來，資金很好運用。

在這方面台灣是開放的，沒有法令管制，也沒有書號問題；相對地，大陸管控嚴格，沒有特許證，書刊都不能印。所以，根本不應開放陸資投入印刷業、書刊發行和零售。」——郭重興（共和國出版集團社長）

更值得注意的，是一些曾經積極在中國大陸耕耘多年的代表性業者，也持同樣的主張：

「我主張這次協議內容中有關文化思想的部分，都不應該納入開放。

過去一、二十年，我常去中國大陸，也與當地業者嘗試過一些合作，最後決定放棄合作項目，只剩下版權交易。最重要的理由是，大陸對他們的人民都不開放出版，也不可能對台灣人開放。所以要談對等，其實是夢想，我們這些出版人這個夢都做了20年，也看透了這一點。退一步想，要怎麼守住台灣？才是重點。

雖然我們不怕大陸業者競爭，但是牽涉到政治，中國大陸的整個結構是沒有人可以挑戰的。例如大陸對網路的控管，寸土不讓，卻處心積慮用政策力量向台灣推進，我們已經看到很多大陸出版品用贈送方式進入學校和軍中，政府難道都不瞭解？」——沙永玲（小魯文化事業股份有限公司執行長）

「20年前，我們就進大陸布局，辦公室和員工宿舍都有了。但這個夢早就破了，近5年來我都固守台灣。

因為我已深切體認到，在台灣，出版品叫做文化、書和知識；但在中國大陸，出版品則是槍砲彈藥。這是政治的問題，不能用經濟的角度去思考和解決。

「如果陸資到台灣來開印刷廠，只要省下3顆飛彈的錢，就可以讓台灣印刷廠虧10年、20年，他們卻可以透過國家補助，以低價策略印書做政治宣傳。」——張輝明（三采文化集團董事長）

另外，也有少部份業者主張無論如何都先開放的。代表性發言有：

「台灣出版業並非資本密集的行業，而是創意密集、健康有活力、不怕競爭的市場。以暢銷排行榜為例，上榜書未必是雄厚資本如城邦系統出版，反而多是小出版社創意企畫選題勝出。可見台灣出版業不是砸大錢就能做好的行業，選書強才是致勝關鍵。」——陳穎青（貓頭鷹出版社顧問）

「這樣的開放對台灣的業者是好的，畢竟多了一些機會；至少想尋求資金時，還多了一些大陸業者為對象。」——童再興（Money雜誌發行人兼社長）

### 3. 政府要向對岸爭取對等開放條件

印刷業者絕大多數認為政府這次沒有爭取到任何新的有利條件。其他上下游者也大致相同。代表性發言有：

「單純就印刷及其輔助產業相關的服貿協議內容來看，中國大陸方面對台灣開放三項，台灣則對大陸開放一項。我三他一，看似對台灣有利，實則不然。

中國大陸對台灣開放的三項，包裝、裝潢與印前，其實台商在大陸已行之有年，把既成的事實形諸於協議，看似政府為業者爭取到什麼，實則一點意義也沒有。

「至於台灣業者最想爭取的『准印證』及『祕密載體證』，因為中國大陸對出版品的嚴格管控，台商一直無法突破，屢屢敗陣，這也是政府在談判時最需要為台商爭取而未去爭取的。」——張中一（中華彩色印刷公司董事長）

對於政府這次很誇耀的爭取台版書審批的「綠色通道」，代表性發言有：

台版書審查的綠色通道，效益應該有限；要想想，中國大陸有多少人在買台版書？——李錫東（紅螞蟻圖書公司總經理）

「有關對岸提出將建立「綠色快速通關」，但我們想了解到底怎麼審？架構是甚麼？目前每次到對岸去一次審一次，每個單位都要審，類似作業就是一個不對等的關係，希望能在對等開放出版零售的狀況下跟

對方談。」——郭樹炎（中華民國圖書發行協進會理事）

對於未來，上下游業者期待政府能做的事情有：

「准印證和祕密載體證。有業者反映，政府官員說，『不可能的事就不要提。』由此可見，政府談判欠缺技巧。」——陳景浪（台北市印刷商業同業公會）

「兩岸體質不同，台灣幾無國營出版事業，多是中小型民營出版社；中國大陸全是國營單位，財力資源雄厚，且由相關單位一條鞭管理。因此，政府不應以和美國對談方式，去和中國大陸談判，這樣行不通。最重要的條件，是要求中國大陸書號和刊號開放給台灣業者，我們可去，陸資才可來。」——陳本源（中華民國圖書出版事業協會理事長）

「2003年新聞局已核定開放『自然動物生態』、『地理風光』、『文化藝術』、『休閒娛樂』等四類陸資媒體來台，我們當然也希望中國大陸可以先對等開放這四類台灣雜誌進入大陸市場。」——洪善群（台北市雜誌商業同業公會理事長）

「贊成（出版、印刷、發行、零售細綁的）四合一談判，更準確說法是64+1項（出版）的對等談判。因為中國大陸有終極統一台灣的需求，台灣必須創意突圍（四合一包裹談判），才能為出版界找到進入大陸市場的戰略。

民主進程應該尊重，我們可理解中國大陸對意識型態內容的把關嚴密，雙方可協議通過「審批」的書出版品即可以合法、公開、透明地進到對方的市場。對台灣出版人來說，打開大陸的出版之門，印刷、批發、零售的開放才有意義，我們才真的可以享受華文出版市場一體化的好處。」——王榮文（遠流出版公司董事長）

「希望有專責機構，統整官方和民間。稍有專業與智慧者都應該敏感地知道，這是中國官方巧妙主導的文化攻防戰略，台灣當局絕對有人洞悉這樣的蝴蝶效應，應該是高層決策者有意配合，否則文化部不會自廢武功，完全無專業擔當和作為。如果此時不警醒振作統合談判，印刷相關的出版、文創、藝文、數位匯流、電子商務和雲端商機都將拱手讓人。」——郭立人（貝爾敦有限公司董事長）

#### 4. 有關產業發展之長期建議

全世界出版生態都在改變，傳統產業鏈關係已擴大到「數位」，文化部人文出版司已有「數位出版」專職

單位，但「數位內容」又屬於經濟部工業局管理，如何歸為一個整體或部門？——洪善群（台北市雜誌商業同業公會理事長）

「(1.) 一定要走到國外，希望政府協助業者開拓外銷市場。1987—1990 年我在紐約，目睹韓國外交人員帶著業者拜訪美國廠商，韓國可以做到直接到港口出貨，以爭取時效。

(2.) 防止陸資在台灣搶食外銷市場。

(3.) 工業局應長期和產業接觸協調，了解問題，及時解決問題。而不是現在服貿協議之後，才開始拜訪一千家廠商。

(4.) 為提高競爭力，應有長期的規劃，譬如進行長期的產業調查、建立專責機構，掌握自身優勢、了解自身缺點。印刷業反映國家的景氣的起降，不可忽視。」——葉振壁（中華印刷科技學會理事長）

「台灣出版產業不振，這個問題比中國大陸出版業要不要來台灣還要更嚴重，政府除了簽訂服貿協議外，更應該從政策面幫助出版產業，畢竟中國大陸市場那一塊不容易吃到……不如務實一點，整頓台灣自己這裡的出版產業，讓業者有機會在自己的主場獲利，還比較實在。

「既然出版是與文化、思想和價值觀相關的產業，政府應該更積極一些。

1. 效法法國，立法院立法規定零售端書價統一。

2. 國民買書可扣抵稅。為什麼國人投保保險可抵稅，買書卻不可以？保險公司大都是大財團，財力雄厚，出版業多是苦哈哈的小公司，更需要租稅鼓勵。

3. 公立圖書館採購不要採最低標，這種做法是讓劣幣驅逐良幣，圖書館買到一大堆品質、內容不好的書，就算數量很多、很便宜，這樣又有什麼意義？

這3件事，出版業界不知要求了多少年，為什麼政府做不到呢？」——楊克齊（中華民國圖書發行協進會理事長）

「我教育與科技主管部會長期獨尊 SCI、SSCI 的結果，已導致台灣的優質高等學術著作均以英文發表在國外期刊上，其版權因此落入國際知名的少數出版社，如 Elsevier 公司手中。他們再以每年調升的價格回銷台灣的大學院校圖書館。近年學校經費縮減，影響中文數位出版與資料庫的採購預算；再加上國內圖書館館藏受限於《採購法》最低標規定，不斷比價、殺價的結果，壓縮了台灣數位出版廠商的利潤空間，甚至發生通路商破產情事，導致劣幣逐良幣之事時有所聞。

「長此以往，未來台灣極可能沒有足以向後代子孫傳承交付的優質中文著作，因為只有英文內容的版權都在國外出版社手中，此問題不趕緊研議解決，台灣的學術出版將因此空洞化。」——朱小瑄（漢珍數位圖書股份有限公司董事長）

「政府應擬定出版產業發展的配套措施，建議：



1. 獎勵及補助原創出版品。出版最重要的是智慧財產權的開發、擁有、經營和管理，要與世界接軌，必有中國大陸市場，才易取得國際版權。另外，台灣出版人和政府均應積極投入華人原創作品的產出，透過有效經營，加上大陸市場必可擴大影響力。
2. 透過文創創投基金整合出一個兼具出版、印刷、發行及零售功能的大平台，以「台灣出版發行集團」之名進入大陸市場營運。爭取對等開放書刊號，替作家開拓大陸簡體字市場，讓台灣出版品牌在大陸市場大顯身手。」——王榮文（遠流出版公司董事長）

## 之二 政府的問題

看過以上出版產業上下游這些回應的重點，可以具體地看出我們政府在這次風暴中出的問題。

### • 決策黑箱，完全漠視產業的需求與聲音

印刷業有一個由工業局和印刷公會合作成立的「印刷工業研究中心」。這個中心本質就是一個半公半民的組織，負責政府與印刷業的溝通，以及許多政策的宣導與協助。

「印刷工業研究中心」的董事長陳政雄，在接受我們的調查採訪裡說：「以我來說，我在印刷業有多重角色，印刷研究中心董事長、印刷區域公會常務理事、印刷人雜誌發行人，有自己的印刷公司，也在大學教書，如果政府重視業者意見，我相信我有很大機會被徵詢，可是就是沒有。印刷業界至今無一人出面說『我有被徵詢』。」

政府這次對許多產業的需求與聲音，漠視到匪夷所思的地步。印刷業要開放與否，要如何為業者爭取什麼，如果連半公半民的「印刷工業研究中心」都完全不徵詢意見，這種決策「黑箱」的原因，實在無從探索。

### • 把商業利益置之於更大的國家安全與利益之上

第一場印刷業公聽會，工業局民生化工組組長洪輝嵩出席發言時，說政府為什麼開放印刷業的辯護理由之一，是台灣印刷業近十年來產值幾乎沒有任何成長，所以希望引進陸資來刺激成長。對比一下產業業者的擔心，我們可以為政府官員在這麼敏感而重要的事情上會如此不設防，而不知如何形容。

反觀對岸，始終把出版與印刷等當作國家意識型態的核心來保護，我們的政府只想「拼經濟」，完全沒有對國家安全與利益有同樣的重視。

許多印刷業者認為：由於政府沒有這些認知，就為了滿足金融及電子商務等大企業在這次服貿協議裡的需求，乾脆當作附贈品似地送給窺視已久的對岸。

（忽視國家安全的例子，還出現在這次台灣在服貿協議裡開放「橋樑與隧道管理」給對岸投資的爭議裡。）

### • 對兩岸許多產業的嚴重不對等性沒有覺察

出版業，在對岸全部是國營，並且和印刷、發行、零售一體整合為資產總額可達 200 億人民幣的大型出版集團。台灣卻是全部民營，各自獨立，資本額不過幾百萬到幾千萬台幣的規模。

對岸是出版、印刷、發行、零售集體結合，相互呼應，我們政府卻不但切割處理，並且始終不肯接受對方是相互結合的事實。

這次對岸在開放給我們印刷業的項目裡，附帶承諾加了一句：「簡化臺灣圖書進口審批程序，建立臺灣圖書進口綠色通道」。這是中國大陸自己就承認印刷和出版、發行、零售是一體的證據。否則，這是和發行、零售相關的議題，為什麼要放在印刷業的附帶承諾裡？

### • 談判的策略混亂，不成章法

七月十二日，經濟部次長梁國新和陸委會副主委張顯耀和出版上下游代表開會時，都說政府不是不知道要幫出版、印刷等產業鏈爭取開放中國大陸的市場，但是他們發現那是個政治議題，對方堅決不肯讓步。

問題是，既然已經知道這是重要的事，也發現對岸把出版視為政治議題而不願開放，那麼，為什麼我們自己要先將印刷、發行及零售不對等地開放給對方？

梁國新和張顯耀等人的回答是，這次先簽協議，下次談判時可以再爭取對岸開放。事實上，這是談判策略混亂。

舉個例子。好對方有四個蘋果，你有四根香蕉。你跟對方要求彼此互相開放一下，交換一下口味。對方堅決不肯。所以你就先把自己的三根香蕉送給對方吃，還說這可以等以後再跟對方要四個蘋果來吃。

這是哪一種談判策略？

### • 對談判細節的不注意，造成雙重不對等

政府過於沿伸引用 WTO 的許多案例，卻忽視兩岸在地理距離、語言背景、生活習慣上都有其必須特別考慮或爭取的因素，結果造成對談判細節的不注意，造成一些雙重不對等的問題。

在發行與零售業裡，我們給對岸開放「跨境提供服務」，卻坐視對方對我們完全不開放（僅零售的「郵購」除外），是典型的例子。雙方在「跨境提供服務」上不對等的開放所造成的影響，請見本報告書第 83~84 頁。

（殘障聯盟抗議說，台灣社福機構屬於非營利單位，但是這次服貿易協議竟開放陸資來台合夥的社福機構可以營利，造成新的不對等，是另一種例子。）

### • 政府官員的錯誤觀念

服貿協議簽訂後造成巨大爭議，政府官員顯露出許多錯誤觀念。

由於許多行業都提出對陸資來台可能不純粹以營利為目的，而有其他所圖，經建會主委管中閔說：做生意的人一定是將本求利，台灣成本高，陸資怎麼可能賠錢不計代價來台灣做生意，只為了打垮台灣的業者？

有常識的人都知道：有些企業叫「國營企業」、「公營企業」。「國營企業」、「公營企業」從沒有只以營利為目的的。

而偏偏以出版業而言，全中國大陸 585 家出版社，以及他們結合印刷、發行、零售而集結成的「出版集團」，全部都是國營。

#### • 政府官員不肯面對現實

服貿協議簽訂後造成巨大爭議後，許多政府官員始終不肯面對現實。

文化部是代表。

文化部一直主張：從民國九十八年開始，〈大陸人民來台投資條例〉中就已經開放了圖書發行及零售，但他們從沒讓任何一家通過。在七月十四日的公聽會裡，雖然包括經濟部工業局的代表都承認：這次兩岸服貿協議的條約及法律位階，要高於過去只是操之在我們自己手裡的〈大陸人民來台投資條例〉，不能等同視之，但是文化部代表仍然在公聽會裡聲言：「請大家相信，過去 4 年在政府把關下，沒有核准一家批發零售業進來，未來也不會有任何一家批發零售業會進來！」

#### • 政府官員始終在用答錄機說話

各級政府官員為這次服貿協議辯護，形同在用答錄機說話的時候居多。在他們回答出版產業上下游的問題時，尤其如此。

譬如：你問他開放陸資進入印刷業，只限制他們不超過 50% 沒有作用，他們就回答：「我們只讓他們投資，不讓他們新成立公司。」

你問他說怎麼沒為印刷業爭取到書刊准印證，還只在已有的商業印刷上原地踏步？他們就回答：「我們爭取到很大的商業印刷商機。」

你跟他說，把出版產業上下游這樣切割開來談判，現在把印刷、發行與零售都不對等地開放給對岸，會對台灣的出版業造成連帶影響，他就回答：「請放心，我們這次沒有開放出版業。」

你跟他說，我們的出版業上下游絕大部份都同意開放，只是要對等地開放。大家都想去大陸市場開闢新的天地，只是現在對岸不給任何機會，怎麼辦？他就回答：「我們希望大家能加強競爭力，到大陸去開拓市場。」

### 之三 對政府和立委的期待

《兩岸服貿協議》關係台灣經濟及未來的影響如此之大，本是一個最需要社會各界理性、冷靜思考並且討論的課題。

我們從七月一日開始的調查採訪及公聽會報告，本來是政府應做的事情。現在政府沒做，由我們民間完成了。

我們希望這是一個起點。

希望政府開始面對這個現實，負責任地處理自己在服貿協議中所造成的相關問題，而不是只會以答錄機方式來回應，或一直迴避問題的焦點，或只想移轉為政黨之間的對立。

對於立法院朝野立委，我們再次說一遍 6 月 26 日「我們的共同聲明」裡的要求：

1. 《兩岸服務貿易協議》絕對不能備查，也不能籠統一句「利大於弊」，而必須逐條實質審查、逐條表決。上帝的歸上帝，凱撒的歸凱撒。有些產業開放條件談得好的，就開放；有些不能接受的，就該刪就刪，該改就改。
2. 我們希望在野黨立委能冷靜而理性地善盡縝密監督之責。
3. 我們希望執政黨立委務必聆聽產業及社會大眾的需求。在逐條實質審查、逐條表決的過程中，當民意有不同聲音的時候，不能唯黨意是從，站到民意的對立面。

我們也希望社會各界，尤其是媒體，能體認到這是一次難能可貴的公民行動，並且由此開始一次台灣社會超越藍綠，冷靜而客觀進行公共議題討論的機會。

對台灣出版及閱讀生態影響調查採訪與公聽會工作小組的成員，從七月一日開始工作這一個多月時間裡，感謝所有參與調查採訪、公聽會的業者與各方人士。

感謝大家說出自己的心聲，不論是公開，或不具名。

感謝大家把自己最珍貴的經驗和心得拿出來，和彼此分享。

並希望以這共同分享的力量，來面對《兩岸服務貿易協議》裡和我們自己相關的條文。

也當做開始討論出版業上下游產業政策的起點。