

健康养生观念升温 推动健康类电子书热

商报讯 “今年过节送健康,收礼还收电子书。”随着人们阅读习惯的改变,越来越多的人开始使用手机、电子阅读器等移动阅读终端阅读,因而春节期间,购买、赠送电子阅读器成为时尚。随着现代人养生观念升温,带动了美食、养生保健类图书消费热,刚刚过去的春节长假,购买、下载、阅读电子书成为节日消费市场的一大亮点。

查阅多家电子书阅读平台可以发现,今年春节期间,美食、健康类图书下载量均有上升。浏览知名电子书门户网站番薯网发现,在其页面醒目位置设有美食、健康、旅游等节日热卖电子书栏目,上百种美食电子书品类

齐全,在热销的美食、健康饮食类电子书中,家常菜系列在数量和品种上占优。番薯网上该类目从家常主食、热菜、凉拌菜的工艺介绍,到营养保健汤、粥的技巧点拨更是一应俱全,如轻工业出版社《新编家常菜1588例:最新超值版》等。此外,还有花式繁多的茶道、西餐、营养早餐类制作,让大家在传统节日里换换口味。

在阅读形式上,番薯网特别推出按需付费阅读,即阅读多少支付多少,其推荐的包月阅读、租赁阅读也更具人性化、灵活性。据番薯网相关负责人介绍,包月分10元、20元、30元三类标准,按照标准阅读不同数量的图书。春节期间,因为包月馆中图书主题明确、书目众多,便利性和实用性使得很多读者选择在包月馆中读书。

春节是最能带动消费增长的节日,随着人们生活水平的提升,近年来消费热点已转向注重文化素养积累和身心健康培养,电子书在节日市场的出色表现正是这一趋势的体现。

(乐心)

产品线延伸初显成效

事实上,民营教辅商们早已意识到了教辅市场的不乐观并且积极尝试开始改变,江苏可一出版物发行集团有限公司董事长毛文凤告诉记者:“教辅市场整体情况不容乐观,如果还抱着原有的方向来发展一定没有出路。所以从2007年开始,我们就尝试做一些转变,我一直强调教辅图书公司要面向大教育的出版理念,所以我们不仅做同步教辅,相关的英语、语文课外读物也在做,这两年开始加大投入。”

“做好一个,巩固一个,再去了解哪些市场好把握、最急需,有余力之后再去拓展”。山东世纪金榜书业有限公司董事长

■本报记者 及炼

传统教辅市场趋向饱和之后

教辅出版市场上流传着这样一句话,“得高考图书得高中图书天下,得高中图书得教辅天下”。不难看出教辅图书策划与高考密切相关,然而,随着近年来我国出生率不断下降,高考人数从2008年的1050万人降至2010年的946万人。当然,教辅图书公司中也不乏很多像江苏春雨教育集团这样以小学、初中教辅为优势品牌的,这条产品线同样面临人数减少导致的读者群体迅速下滑问题。

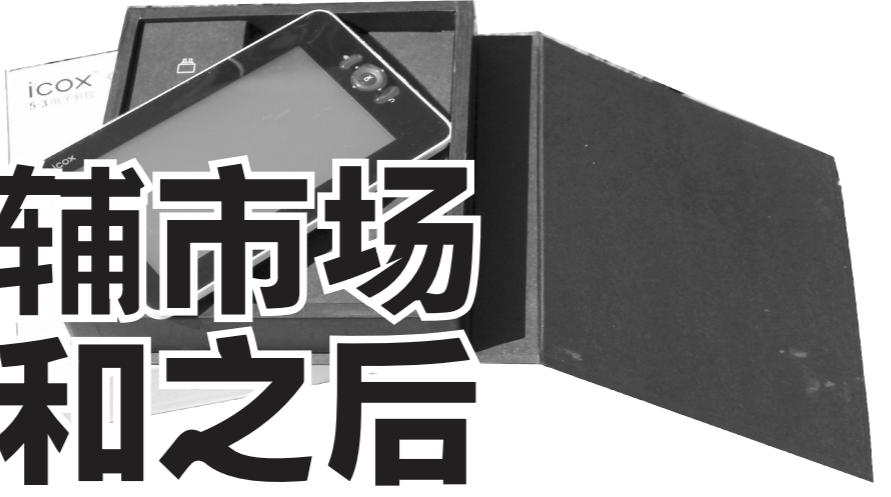
巩固传统教辅出版市场的同时,产业链上下游开拓,产业多元化发展已然成为关键词。采访中,记者也发现,多数民营教辅公司已经在向教辅之外的领域尝试拓展,涉足领域尽管各有专注,却也不外乎数字出版、少儿出版、教育培训、文化产业园等几大相关产业。

少儿出版成主要拓展渠道。也许由于近10年来少儿图书市场的持续增长,增长率远远高于其他一般类图书,吸引着产品线原本单一的民营教辅商们纷纷进入。“我们的一些幼儿书市场反应不错,很多版权都输出到我国台湾地区和东南亚一些国家,如独树一帜的‘金榜青少版名著’,张泉介绍说。毛文凤也表示,江苏可一首要的拓展就是2009年开始专门成立幼教事业部,面向幼儿园、幼儿读者提供读物。金星国际教育集团也成立了少儿产品部,目前产品已经上市,该集团计划明年少儿图书销售冲到1亿元。盛世滨说,“星火公司今年首要的就是做幼儿英语,少儿产品经过三年打造,现在已经到了出产品的时机”。万向思维公司聘用一批少儿编辑,着手开发少儿类图书产品。

介入数字出版呈普遍动向。网络与教辅的接触越来越亲密,各大公司发展得有声有色,而加强数字化和增值服务也成为大势所趋,世纪金榜的教育资源网每天在线人数已达70万人。严军把2010年定位为江苏春雨业态创新的转型年,他说:“要在学科王网站起步早的优势下,做两个项目:一是学科王教育出版与服务平台,已申报了南京市文化产业引导资金项目,利用春雨的原创资源优势和江苏产业引导资金支持,打造春雨教育出版与服务平台;二是春节后重磅推出教育内容生产、加工、存储与发布流程,运用数字技术将传统出版流程再造,打通了线上出版与线下出版一体化产业链,从今年开始春雨将实现无纸化图书编校,最终发布同时实现网络、移动终端、纸质等多媒体发布。目前关于硬件、软件环境、无纸化编校、人员工作环境与职责分配等等,所有的流程都在逐渐调整和到位当中。”

据盛世滨介绍,星火传媒早在四年前就开始着手做数字出版,2008年还设立了数字出版事业部,并且找到了自己的盈利模式——书配盘捆绑销售,为图书产品增加光盘,避免产品形式同质化,同时为产品提供新的卖点。此外,在数字出版方面,一是建立了付费平台,读者可以实现在线测评,下一步计划在星火题网推广的基础上,尝试通过星币(类似Q币)等购买

英语等,已经形成了从高端到低端,从上到下的一条完成的产品链,其中包括应试的英语产品线、应试的全科类产品线,这两方面是教辅图书,第三是教育类产品线,主要是做素质英语产品,包括幼儿英语、提升听说读写能力的美文晨读等”。有些是在小学、初中市场上占据优势,自下而上向高中市场延伸。据江苏春雨教育集团董事长严军介绍,并未盲目进入自己不擅长的高中市场,而是首先适度向高中延伸,针对江苏、安徽试行小高考这一个性化考试,推出学业水平测试,选择做高中教辅的公司相对薄弱的市场入手延伸,取得了良好的市场反应。其次,从高中同步市场做起,从去年开始同步推出包含教材全系、实验班提优训练、学科王等四个套系,包含讲解、学科、试卷各方面。



■本报记者 及炼

一方面读者人数下降,另一方面市场竞争更加激烈,记者采访了几家品牌民营教辅公司的主要负责人,想了解双面夹击下的民营教辅商们是如何应对这一早已变化了的市场。

产业多元化发展遍地开花

方式有偿获取;二是建立内容资源库,把大量留存的纸版图书内容建立起数字化内容资源库,利于进一步编纂和开拓新的产品线形式;三是继续深入开发无线增值类产品。而这些都是基于优质内容为基础,技术上更多选择合作。毛文凤也说:“可一从2010年开始成立数字事业部,把多年来大教育模式下打造的图书以及近5万篇散文作为资源,建立了天下阅读门户网站,该网站既是我们进入新运营模式的开始,又是为我们未来的出版间接提供优质作者和内容的渠道。另一件大事是2010年,全面投入江苏省教育信息技术服务平台建设项目中。”

北京曲一线教育科技有限公司总经理何新喜告诉记者,“曲一线教育数字化战略已实施两年多,图书、网络、移动终端三位一体的中学立体化教育平台已现雏形,今年,曲一线53电子书包上市,将全套53教辅学习软件与视频课程植入平板电脑,让学生随时随地能接受家教般的一对一辅导”。据悉,今年中考前,曲一线53点读笔也将面世,53英语全系列点读书同步印刷,将成为国内唯一针对中学英语教辅市场的点读系列;此外,曲一线倾巨资打造的《53课堂》中学网校已进入测试阶段,采用全球最新的视频课程开发模式使学习变得更快捷、更生动、更有效,今年暑期曲一线正版图书读者将能享用该服务。

教育培训有计划涉足。毛文凤告诉记者,教育培训可一2006年就开始涉足,南京最大的教育培训公司——南京书人培训学校就是可一创办的,并且取得了不错的市场反应。近两年,可一还收购了一所学校,办了一家幼儿园,足见在此教辅出版已经与学校教育实现了完美结合。张泉表示,“世纪金榜有计划做教育培训,但要适时而做。虽然目前的读者与未来的培训客户相吻合,世纪金榜也拥有强势的品牌,出版把培训带动起来是对出版的弥补和丰富,但是,也是储备和调研后适时而作的过程,尤其是培训需要投入大量的人力物力”。据盛世滨介绍,就教育培训而言,星火英语已经形成了自己的三个核心竞争力,一是英语品牌,二是大量的内容资源,三是有大量的课件,非常容易向外延伸,过渡到教育培训方面,有做教育培训的计划并且进行了前期调研。严军

则表示,“我们准备2011年春雨产业园成功建成后,用自己的物业,进入教育培训产业,并且要做就会向教育培训连锁方向发展,要把教育培训当作一个独立的产业链发展,希望打造教辅春雨、数字春雨之后的教育培训春雨品牌”。

除了上述几个主要方向,有些教辅公司开始加大适合学生阅读的社科图书出版,如江苏可一2009年策划了80种世界名著,2010年策划100种国学典藏,到2010年底,适合学生阅读的社科类图书已占到了图书总量的1/4;世纪金榜也策划了一些围绕教育话题的社科书、青少年励志书以及抓社会热点的图书等,如汶川地震时策划的《生命宝典》、《安全手册》。有些教辅公司的文化项目已经初具成效,春雨文化产业园一期3万多平米已于2010年底投入使用,梦幻城堡实验班也在继续推进当中;世纪金榜产业园中引入的印刷厂,将为其解决近年来受制于印刷厂的问题,在需求高峰期自主增加印量;江苏可一早在2007年就开始投入建设文化产业园。

事实上,教辅公司们在积极应对传统教辅市场竞争的同时,早已在数字出版、产品线延伸、产业多元化等各方面开始了新一轮的渠道与市场的竞争。大家对于未来都很看好,星火立足成为英语教育产品权威的内容提供商,在此基础上向其他的数字出版等领域延伸,可一要围绕原来的教辅主业,把社科图书作为发展方向,把非教辅类读物做强做大。

采访中,记者也发现,无论是大家对未来的信心,还是被定义为饱和的教辅市场下,民营教辅公司每年20%~30%的增长都显示出了商机。而且,目前做教辅的某家公司所占的市场份额远没有达到足够高,区分度没有充分形成,品牌集中度也没有形成,没有在某一领域独霸全国的品牌,同时,教辅同质化严重,差异化产品仍有存在空间。经纶传媒文化传媒集团总裁李朝东认为教辅市场未来的发展将会是在总量减少的情况下,集中度提高的过程,更多的优质产品还会有很大的发展。正如张泉所说,世纪金榜在全国高中教辅市场占有较大份额,但要真正做好,空间无限,每个点都可以蔓延和延伸,文化发展的空间无限大,关键在于好的热点和好的推销思路。产品的丰富、上下游结合、数字网络的立体发展等方面,都有无限的成长可能。

■本报记者 及炼

轰轰烈烈筹备、建设、签约、入驻的中国北京出版创意产业园项目让许多民营书企看到了希望,时隔近10个月,当初政府承诺的产业园成立书稿策划编辑中心、版权交易中心,研究解决书号问题、减免税收等各项支持,是否已经落到实处?民营书业人们提出的税收优惠、政府项目与资金支持、人才编制保障等困扰发展的问题,是否已经有了解决方式?怀着好奇与期待,记者走进位于北京市黄金地段北三环中路的出版创意大厦,首先看到的是崭新的办公大楼,每层近1000平米宽敞的办公室、全新的桌椅,不知道这些全新的环境和用品是否预示着入驻民营书企从此有了新的开始。

出版创意产业园观象

据了解,因为场地限制,首批32家签署协议的入驻企业中的23家民营书企只有北京磨铁文化图书有限公司、北京时代新经典文化有限公司、思考者(北京)文化传播有限责任公司、智品书业图书有限公司、博尔国际文化传媒(北京)有限公司等几家正式入园,享受产业园主管单位北京市新闻出版局提供的各项优惠。记者随即走访了已经正式入驻出版创意大厦的几家民营书企,感受产业园给他们带来的变化。

民营书企在此免除后顾之忧

思考者位于大厦六层,在装饰一新的办公室中,执行董事王笑东告诉记者,“非常感谢新闻出版总署和北京市政府,提供这么好的平台,更感谢北京市新闻出版局提供的优惠政策,还要感谢园区管理中心的服务,在这里场地、人才、书号资源现在都不缺了,我们已经没有任何后顾之忧,只有脚踏实地做好出版。”

王笑东详细列举了感受到的优惠:一是租金优惠,出版大厦地处北三环黄金地段但租金只相当于周围同地段写字楼租金的一半,仅仅每平米3.5元,西城区政府还承诺再补贴1元;二是税收合法化与减免优惠:三是书号支持,产业园成立北京联合出版公司,专门为园区企业提供书号,而且民营公司可以在封面上署名。四是资金上的扶持,北京市政府以及其他政府机构关于文化企业发展的专项资金,产业园领导都在积极争取,一方面与银行牵线搭桥,帮忙解决贷款,另一方面积极扶持产业园企业在政府资金项目上的申报,大大解决了困扰民营书企的融资问题。

此外,还有组织身份上的一些转变,首先是编辑职称的解决,市新闻出版局人事处多次来企业调研,解决编辑中高职称评定问题;其次是人才引进上编制与户口的解决;再次是党组织关系接管问题。思考者拥有一批高学历优秀人才和众多党员,以前一直没有找到党组织上级接管单位,现在北京市新闻出版局人事处表示可以接收。据悉,党组织关系接收已经基本落实,评定编辑职称的草案也已上报总署,未来很可能以园区企业作为试点。

终于找到组织了

博尔国际文化传媒公司去年11月正式入驻,因为入园时间较早,抢占了面积和位置均占优势的三楼,总经理董佳羽告诉记者他在

可一联手三源进军电子出版业

■本报记者 乐心

2011年3月1日,江苏可一出版物发行集团与江苏三源教育实业有限公司签订投资合作协议,江苏这两大民营企业将投资2亿元联手推动江苏省教育信息化建设,进军电子出版业。根据协议,签约双方将通过内容提供、平台搭建、渠道推广,共同推动江苏教育云、江苏省教育信息化建设的发展进程。这两家公司的合作真正实现了将传统教育、出版、研发和现代科技教育紧密结合,形成了“内容、平台、渠道”无缝对接的产业链。

近年来,江苏省根据国家把教育信息化纳入国家信息化发展战略的要求,在教育规划纲要中明确提出学校教育设施信息化程度要达到发达国家水平,国家教育信息化标准达标率提高到90%以上。这一背景为可一与三源联手进军电子出版业提供良好机遇。双方联手合作,可以发挥网络技术的信息传递优势、质量优势和成本优势,搭建起教育信息化公共服务平台,让优质的教育资源和教育管理信息实现共享,为教育教学、教育管理及构建学习型社会提供理论指导、信息支持和技术支撑。

江苏可一出版物发行集团是中国民营书业中的“领军军团”,近年来连续获得“全国十大民营实力机构”等荣誉称号,是具备国家新闻出版总署颁发的图书、报纸、期刊、电子出版物全国连锁经营权和总发行权的特大型民营图书策划发行公司,先后参与5000余种教育图书选题的策划、发行,并且在全国各地建有30多家直营连锁店和6000余家代理销售网点。

作为“江苏省教育信息化公共服务平台”构建者的江苏三源教育实业有限公司,拥有

产业园感受到的关怀。首先是政府的支持与服务,比如统一组织参展,2011年初京丰宾馆的民营订货会,出版创意产业园就组织园区所有出版企业集中参展,并且负责展台布置等全部事宜,为企业提供了免费宣传平台,即将到来的哈尔滨全国书博会,也会集中为企业申请展位,同时展位费用给予补贴,新闻出版局冯俊科局长亲自参与论证园区企业选题会;产业园分管领导经常调研询问有哪些困难和问题并及时予以解决。其次,给予出版支持,园区企业上报的选题只要有价值,就可以直接拿到书号。再次是承诺的一些具体优惠,如房租补贴、税收减免,以及对优秀策划图书的奖励。

“进入园区后,在北京市政府、新闻出版总署、北京市新闻出版局的关怀和支持下,我们终于找到组织了,有问题、有困难可以找组织”。董佳羽激动的话语中透露出对产业园管理和各项措施的肯定,他希望下一步政府能够给予一些人才支持政策,如加强人才的进一步培训、人才户口档案管理保障等。他认为,进入产业园还可以增加几家民营书企之间的交流,对企业的发展也有好处,看到周围几家企业做得都很好,他已经感受到了压力,接下来就要尽自己的努力做好书,要在进入园区后使企业产品、销售规模、人力资源的建设整体上一个台阶。

智品书业(北京)有限公司运营总监白剑锋也表示自2010年10月初入驻以来,感受到了政府的关怀与执行力度,冯俊科局长多次组织园区企业恳谈会,听取意见。智品书业入驻以来,由于拥有较好的软硬件环境,加速了产品出品速度,已经陆续推出了《当代名家学术思想文库》、《明朝一哥王阳明》等优秀图书,取得了较好的经济效益,同时新办公地址、全新装修与设计使员工和合作者都感受到了信心与希望。

采访当日,碰巧遇到北京市新闻出版局冯俊科局长亲自带领局产业处、服务中心等分管领导走访产业园每层企业,足见政府对产业园建设的重视。北京出版创意产业园建设早在2009年就被冯俊科列为重点工作,今年初全国出版局工作会议上,冯俊科特别强调要做好出版产业园建设,创新管理机制,为民营书业提供更多的优惠。相信很多民营书业人士都在期盼着早日入驻产业园享受各种优惠,其实入驻产业园只是形式,困扰民营书业的书号、税收、组织机构设置等问题早日解决才是根本。

三源教育董事长谢俊元教授指出,未来构建的教育平台可以让师生在最少的时间里最大限度地获得优质教育资源,并即时开出学习“处方”,自动调整学生作业的内容、数量和难度,变静态的“因材施教”为动态的“因需施教”,为学生的个性化发展和创新型人才培养提供优质、便捷的学习渠道。合作将更有利推进教育资源整合,更有助于丰富教育教学资源,优化教育资源的传递渠道,有力地推进江苏省教育信息化建设进程。