



## 中外对话共探数字图书馆发展趋势

商报讯(记者 马莹) 8月31日,新国展数字展区活动中心,首次亮相图博会的英国出版科技集团全球总裁乔治·卢塞斯(George Lossius)与中国同方知网常务副总经理张振海进行了一场中外数字图书馆领军人物高峰对话。

两位东西方数字出版领军人分别从各自的视角,借助于对海内外数字出版产业发展的经验和知识,剖析未来产业发展趋势和盈利模式的实现,探讨增进东西方数字出版领域的交流与发展合作。

## ●技术前沿

童书开发App  
比电子书更有优势

德国簇卡(zuuka)公司成立于2009年4月,是德国最早的童书App软件开发公司,今年4月在美国成立分公司,至今已为德国卡尔森、蒂诺曼、爱丝铃歌等出版社开发苹果应用软件(App)150多款。由于开发童书的App软件是一个新兴市场,潜力巨大,簇卡每个月的销售收入都保持42%的增长。本届图博会期间,本报记者专访了该公司创始人之一苏珊娜·布斯哈特(Susanne Busshart),请她谈谈开发童书App软件的成功经验。



苏珊娜·布斯哈特

■受访人:苏珊娜·布斯哈特(德国簇卡公司创始人)  
□采访人:渠竟帆(本报记者)

布斯哈特表示,应用软件与电子书最大的差异是互动性。软件包括有文本、插图、音乐、音乐家介绍和卡通动画。而电子书尽管已经开发了许多新功能,但也常常会在播放音乐或有声文件时卡在某个页面,因此要想使画面更有动感,还是应该开发应用软件。

与电子书相比,应用软件有更明确的读者群,如簇卡开发的童书在iPad上的目标读者是3~10岁的儿童,一般这类软件的价格在99美分~9.99美元之间,而电子书的售价在10美元以上。因此,软件开发商以更低的价格销售,却要承担因增添更多的元素而高企的制作成本,为此,苏珊娜指出,规模化才是做应用软件的出路。

她表示,出版社有权决定以哪种形式出版内容,但簇卡会为出版商提供很好的出版建议。簇卡的软件大多通过App Store和iBookstore销售,她们了解孩子们的喜好,打开软件,孩子们可以触摸点击画面上的任何地方,这儿有个动画,那儿有个故事,不断地探索发现,收获新的惊喜。

簇卡开发的iStoryTime儿童互动软件目前有150款在App Store上销售,其中30种是德语的,其它的120种是英语的。但苏珊娜表示,可以对软件进行40种语言的转化,便于当地读者阅读。簇卡在中国还请专人来为故事配音并翻译成中文,已推出了第一部中文童书软件。

簇卡为软件增加了娱乐功能,里面有根据故事中的人物制成的“连连看”等游戏,让孩子们既享受阅读,也娱乐身心,这些软件在App Store上都有很好的销售。

簇卡公司有5个部门:一个是项目管理部,帮助出版社做决策,推出什么

## ●中西交流

## 新东方、柯林斯签署战略合作协议开展深度合作

商报讯(记者 渠竟帆)9月1日,新东方教育科技集团与哈珀·柯林斯出版集团(HarperCollins)达成研发战略合作协议,双方合作编写全世界第一部针对中国考生备考雅思的考试词典《新东方柯林斯雅思备考词典》(以下简称《雅思词典》),并进一步在基础英语教学科研领域开展合作,继续研发新的产品。柯林斯语言部总经理Rob Scriven、出版总监Elaine Higgleton、哈珀·柯林斯出版集团大中华区总经理周爱兰,新东方教育科技集团董事长兼CEO俞敏洪、国际合作部总监贺庆荣等出席了发布会。

新东方每年培训200万学生,积累了中国学生英语学习习惯、学习方法等丰富的语料库资源。而哈珀·柯林斯出版词典已有二三百年的历史,是全球运用语料库技术和理论编撰词典的首创者,拥有全世界最大的英语语料库——英语银行。《雅思词典》以学习者为中心,融入了中国考生的实际需求,以语料的统计分析为基础,以中国英语学习者语料库收集的中国学生经常用错的词条为序,由哈珀·柯林斯提供解释、例句、运用,解释性语言有真实的语境,有很强的针对性和实用性。

2013年夏季这部词典将在全球同步上市,同时推出在线版、手机版,和词典配套的学习产品将与纸质版一同上市。

俞敏洪表示,目前中国的英语教学缺乏面对中国学生的系统建设。新东方有实力每年投入几千万资金进行内容和技术相融合的教学研发。未来还将与公立大学以及公立中学合作不断推进这样的教学体系的建设。

外资出版商版权保护联盟  
联合淘宝网打击侵权盗版

商报讯(记者 李丽)8月31日,外资出版商版权保护联盟和淘宝网在京签署版权保护合作备忘录,双方将在网购平台的知识产权保护方面开展全面合作,外资出版商版权保护联盟主席、爱思唯尔科技部中国区总裁张玉国与阿里巴巴集团副总裁俞思瑛分别代表双方签约并讲话。英国出版商协会国际与贸易部总监艾玛·豪斯主持了签约仪式,国际出版商协会主席迟永硕、国家版权局版权管理司副司长汤兆志出席并致辞。

据张玉国介绍,外资出版商联盟去年曾与淘宝网合作进行了一系列针对网购市场的维权行动,去年12月,根据联盟提供的侵权信息资料,淘宝网信息安全部立即对数据库访问权、论文化下载、电子书、纸质盗版等侵犯出版商版权信息的商品进行集中清理,规范会员行为。经过为期半个月的排查,共删除问题商品997件,处罚会员411次。为了有效防止侵权盗版行为的再次发生,外资出版商联盟和淘宝网探讨,双方共同建立起长期的联合打击维权机制。据了解,目前淘宝已经建立起从侵权商品信息的发现、取证、确认、删除到处罚的一整套维权体系。

外资出版商版权保护联盟成立于2010年3月,是数家国外出版商在京代表机构,为更好地保护自身版权而自发联合组织的企业联盟,联盟成员包括爱思唯尔、约翰威立、施普林格、泰勒·弗朗西斯、牛津大学出版社、美国电机工程师学会、培生、威科集团、ProQuest等10余家大型出版商。

## 第18届BIBF中外展商

做新想  
什么  
·海外·

产品;第二个是设计部,帮助出版社设计并对插图进行修改;第三个部门是有声部;第四个是iOS研发部,专门为苹果的App Store进行产品研发;第五个部门是社群媒体市场推广部,在欧洲和美国,通过tweets、facebook等网络推广新产品,在中国也通过不同的社群网络推广。

成立两年来,簇卡目前在德国已有17名员工,其美国分公司自今年4月成立以来,员工人数已有9人。苏珊娜计划今年将两个公司的人数都增至20人。

推广营销应用软件主要通过各种社群网站,簇卡德国公司也有公关部,苹果的App Store有时也会宣传该公司的产品。销售有90%通过App Store,其它10%是通过巴诺以及基于Android系统的设备。因此,簇卡的销售渠道也会随市场的变化而不断变化。苹果的商业模式很透明,每个月或两个月会给软件开发商销售分成。

簇卡与出版社合作有两种商业模式。一种是帮助出版社制作软件,版权由出版社所有,然后出版社直接获得软件销售收入。出版社需要为每个软件产品支付5000~5万欧元的费用。第二种模式是簇卡从梦工厂等公司购买授权,自己开发软件,然后把20%~25%的收入付给梦工厂。有时,会有一些混合模式,如簇卡会让出版社只承担一半的制作费,自己也分享软件收入的一半。

簇卡是德国成立最早的童书软件开发公司,在与大的出版社保持合作的基础上,也希望帮助小的出版社开发应用软件产品,并与出版社建立良好的业务联系。因此,簇卡也开展外包业务,小型出版社可以通过代理商开发软件,从而降低成本。另外,苏珊娜表示,簇卡也在探索更多可行的商业模式,如根据出版社在簇卡制作软件的数量而定,数量越多,成本就会越低。

苏珊娜介绍,簇卡开发的软件格式是Adobe Photoshop,签订的版权包括移动版权,而且在版权合约中会有语言授权的条款,而不是按地域授权。

(上接第1版)

## 积极尝试创新项目

企鹅在数字出版的各个领域都有积极的尝试。企鹅出版集团中国区总经理周海伦介绍,“我们与美国NBC电视台合作推出了历史题材作品《柏林1961》,这是一本增强型电子书,里面有纪录片、NBC新闻、图片、对文字的注解,售价19.99美元。还推出了Jack Kerouac的《在路上》(On the Road)的增强型电子书。企鹅2008年在美国创建的eSpecials项目非常成功,这个项目只出电子书,专为读者提供他们喜欢的作者的更丰富的电子内容,今年eSpecials项目新推出了美国经济学家泰勒·柯文的《大停滞》(The Great Stagnation),售价4美元,深受电子读者喜爱,预计到今年底该项目的出版规模将扩大两倍。我们还创建了面对消费者的项目,如作家社区Book Country、面对美国读者的电子书平台Bookish以及面对英国读者的电子书平台aNobii。企鹅还开发了几款非常成功的App应用软件。柯嘉宝表示,在澳大利亚我们也在开发一本非常有名的童书的App软件。”数字化时代,出版商需要去做各种新的尝试。”

安博·安托斯出版社从2009年开始与作者签署电子版权。目前该社每年95%的新书都出版电子书,有一半的已出图书(backlist)已与作者达成协议,推出了电子书。贺可瑞表示,继续与作者协商加快推出2007年以来已出图书的电子版,是该社当前的主要任务之一。

贺可瑞所在的安博·安托斯出版社,前者以出版历史、哲学、心理学等非小说闻名,后者以出版小说闻名。他表示,与小说相比,他更看好开发非小说增强版电子书的前景。2013年,该社计划推出一部记述纽约和阿姆斯特丹历史渊源的非小说,作者为住在荷兰的美国人Russell Shorto,届时将把绘画、图片、与这段历史相关的音乐以及作者简介都加进来。

对于电子书的定价模式,贺可瑞表示,“他们正在积极探索新模式,如有的作者的随笔文章授权我们拆分成单篇的电子书出售。只要消费者有需求,我们就会尝试。”一般来说,一本小说电子书的价格是纸本书的70%,非小说电子书的价格是纸本书的80%。“未来电子书会降低售价,让普通消费者能够购买。”

谈及电子书对精装本、平装本出版周期的冲击和影响,贺可瑞表示,“在荷兰,我们常常会出大开本图书,然后在一年或一年半后出一本小开本平装本,与大开本内容一样,只是缩小字体,减少插图,售价也更便宜。对于英美流行的精装本,通常我们会考虑消费者有需求,才先出精装本,并把这个作为一种营销工具。”目前,该社只有10%的重点新书先出精装本。

在童书的数字产品开发领域,两年前成立的德国簇卡(zuuka)公司也有了新的成功经验。簇卡已为德国卡尔森、蒂诺曼、爱丝铃歌等出版社开发苹果应用软件(App)150多款。接受采访的该公司创始人苏珊娜·布斯哈特表示,他们开发的童书App软件包括有文本、插图、音乐、音乐家介绍和卡通动画,比电子书有更强的互动性,而电子书常常会在播放音乐或有声文件时卡在某个页面。而且,应用软件有更明确的读者群,如簇卡开发的童书在iPad上的目标读者是3~10岁的儿童,售价低于电子书。

法国国际出版总署项目经理劳伦斯·李松(Laurence Risson)接受采访时表示,法国人还是非常着迷于纸本书,而且,虽然法国对电子书实行与纸本书同样

乔治·卢塞斯认为,实践表明,面向大众的数字图书馆是数字出版领域中最为成熟的运作模式,无论是中国市场还是国际市场都具备广阔的市场空间。据张振海介绍,中国知网近期推出的全新的云出版框架下的自主出版业态,在这个平台上每个出版单位都可以借助“中国知网”的云出版、云数图平台,在云端进行市场分析、需求分析、产品定位、选题策划、数据加工、多渠道出版发布等运作,开辟了一种全新的B2B、B2C商业模式。这个平台的启动,意味着我国对外发行的数字出版物可以通过设在国内的云出版与云数字图书馆平台直接通向全球的各种机构和个人用户,标志着我国数字出版走向世界的新通道的诞生。

## ●中日交流

中国出版集团公司主办中日出版交流会  
力促两国版贸与交流

商报讯(记者 李丽)9月2日下午,参加本届BIBF的日本出版界代表团成员,来到中国出版集团公司,参加由中国出版集团公司和BIBF日本事务局共同主办的中日出版交流会。此次会议由中国出版集团副总裁宋晓红主持,日本东贩株式会社与中国出版东贩株式会社协办。东贩株式会社、旭屋出版、讲谈社等20余家日本出版发行机构,以及人民文学出版社、商务印书馆、中华书局、中国大百科社、中国美术出版总社、人民音乐社、三联书店、中国对外翻译出版公司、荣宝斋等中国出版集团公司成员单位代表到会,中日双方共约120余人参加了此次交流会。据了解,此次交流会,是继去年8月成立中日合资的中国出版东贩股份有限公司之后,中国出版集团公司携手东贩,为中日两国出版人搭建的又一个专业交流平台。

会议围绕中国图书发行、中日版权贸易、中国数字出版现况及趋势等议题展开。商务印书馆总经理于殿利从出版社的角度介绍了中国图书发行市场概况、发行各相关环节的现状以及存在的问题与趋势分析。日本东贩株式会社董事小宫秀之介绍,近年日本国内出版市场不是很好,因此,日本业者更多地把目光投向了海外市场,特别是中国,他们认为中国是一个充满机遇的市场。要有效促进中日之间的版权贸易交流,首先要构建版权买卖双方之间的信任关系。在获取日本出版社图书信息方面,最简单的方法是登录各出版社网页查看,然后基于信任的基础,双方建立起经常的信息交换和沟通。在图书翻译方面,翻译一定要忠实于原著,大段的更改或删除,应事先告知日方出版社。已经签署版权合同的,对合同上规定的事项要严格遵守。此外,中国图书译成日文在日本出版后的销售情况并不是很好,一是日本对中国图书的需求很小,日本读者已经满足于阅读本国琳琅满目的出版物;二是日本读者缺少获取关于中国图书信息的渠道,像韩国图书在日本,因为有韩剧韩潮的流行,所以日本出版社才会出版相关的韩国图书。以文学来说,日本只对中国的古典文学和古典文化感兴趣,而中国当代小说要在日本出版销售就很难。

中华书局副总编辑顾青也在发言中指出,中日图书版权贸易现状存在三个特点:总量偏少、逆差严重、结构失衡。目前我国从日本引进的图书主要有文学、漫画、科技和经管类,向日本输出的图书中汉语学习类所占比重较大,其他还有一些畅销书和学术类图书。中国目前缺少优秀的中译日翻译人才以及熟悉日本出版业和图书的版权经理人。要改善上述问题,顾青提出两条建议:一是建议从出版集团层面,组建从事对日版权贸易的专门机构;二是中国的出版社应与日本出版社建立起多方面的战略合作关系,组织人员互访、共同培训、共同策划选题等。

## 第18届野间文艺翻译奖颁奖典礼在京举办

商报讯(记者 李丽)9月1日上午,由日本讲谈社主办的第18届野间文艺翻译奖颁奖典礼在北京钓鱼台国宾馆隆重举行。新闻出版总署署长柳斌杰、日本驻华大使丹羽宇一郎出席颁奖典礼并发表讲话。

南海出版公司出版的《德川家康》(山冈庄八著)第十三卷的译者岳远坤和上海文汇出版社出版的《东京湾景》(吉田修一著)的译者陆求实分获野间文艺翻译奖。讲谈社社长野间省伸向两位获奖者颁发了获奖证书及1万美元奖金证书,全日空航空公司中国区总代表稻田健也到场颁发了由该公司赞助的副奖——中日往返机票。野间文艺翻译奖是日本讲谈社1989年时为纪念建社80周年而设立,旨在推动向海外介绍日本文化,增进国际间的相互了解。该奖颁发给将日本文学作品(明治以后,含非虚构作品)译成外文的优秀译者,迄今已举办17届,评选对象语言多达十余种。本届评选对象语言为中文,评选范围是2002年至2009年间的日语翻译作品。

柳斌杰代表新闻出版总署对获奖译者表示祝贺,并代表总署出席了与讲谈社的第5次中国出版研修生协议签字仪式。根据协议,讲谈社将在未来的5年时间里,为中国出版界培养15名业务骨干。1983年,讲谈社在北京与中国出版工作者协会签订了为中国培训出版研修生的协议,从1984年至今,已经为中国培养了57名研修生,该项目不仅为中国培养了国际型出版人才,对促进和加强中日两国出版文化交流与合作也起到了积极的作用。

的税收政策,只征收5.5%的增值税,但图书定价制依然阻碍消费者的购买欲望。因此,电子书在法国发展得很慢。

## 用Social DRM预防盗版

贺可瑞表示,在洽谈电子版权时,有些作者希望更多的人读到他的作品,而不愿对作品进行DRM保护,因此我们就以Social DRM的形式与作者或其版权代理人签订了电子版权协议。这种模式既保证了合法购买用户可在任何软件、任何装置上阅读,也通过嵌入购买者个人数据、交易序号、作者(版权所有者)的信息等方式,防止了作品的非法传播,一旦侦测到该电子文档广为流传,就可以根据个人信息进行查处。

劳伦斯·李松表示,在法国,作者和出版社之间也有力量的较量。作者向出版社提交手稿后,当出版社提出要增加电子版权授权而遭作者拒绝时,出版社会把作者的手稿退还给作者,而作者也将拿不到出版社编辑修改后的付印稿。

谈及盗版问题,贺可瑞表示,在荷兰,职业化的盗版正在减少。但也有些人是买电子书后转手卖出去,或非法复制电子书,我们对此能做的很少。有时候,会看到有人在eBay.com这样的网站上,销售上万册我们的书,买100册电子书只用25欧元。我们的法律部门会向网站发出正式的法律文件要求网站下架该书。可是,过了一段时间,这些书又会重新出来。这是很难根除的问题。

贺可瑞认为,有的电子书设定了下载阅读次数,如不能超过3~5次,因此他在同一台电脑上下载阅读就不能超过这个限制,这迫使他每年都要换一个新电脑。“我买了电子书,却不能像纸本书一样随时拿起来读,这种感觉很糟糕。”

## 抵制不平等条款

数字出版全球化的浪潮让传统出版商感到了谷歌、亚马逊等商家的威胁。欧洲传统出版商积极地与他们谈判,争取公平合理的交易。

如针对谷歌,法国阿歇特·马蒂尼埃已与谷歌达成协议,谷歌将其扫描图书馆绝版项目从opt-out方式改为opt-in方式,即由原来的“出版社(或作者)选择退出该项目”改为“出版社(或作者)选择参与该项目”,这意味着出版社将有权确定哪些书加入谷歌扫描计划的图书目录,保障了传统出版商的利益,也为出版商加入谷歌电子书平台奠定了基础。

贺可瑞表示,安博·安托斯出版社也遇到了上述商家不平等条款的事例。“加拿大的Kobo网站希望我们提供可开放性的电子内容,我们正在与他们谈判,等我们可以利用云技术出版电子书时,就会进行合作了。另外,美国的按需印刷公司也希望与我们合作,我们也在谈判,等他们的价格再低一点,我们可以盈利时,才会开展合作。”谈到图书馆电子书借阅,贺可瑞表示,“目前荷兰大众出版商协会正在代表荷兰各家大众出版社与图书馆洽谈,但现在各社不向图书馆提供此项业务,等到云技术成熟可以云出版电子书时,我们就可以直接向消费者提供电子书借阅了,如可以按借阅一周、一个月或订阅的形式。”届时,“我们将更多地向消费者直销,而保障数据的安全无疑是最重要的。”