文著协公布2010年度入选人教社教科书作家排名

开展送稿费上门活动

商报讯(记者 及烁)日前,作为负责全国报刊和教科书"法定许可"使用费收转工作的法定机构——中国文字著作权协会,公布了2010年人教社教科书使用作家作品的排名情况。作品入选人教社教科书数量最多的前10位作家依次为老舍、金波、冰心、叶圣陶、张秋生、郭沫若、圣野、巴金、冯至和朱光潜。另据统计,作品入选人教社教科书稿费最多的前10位作家是老舍、叶圣陶、曹禺、巴金、艾青、郭沫若、沈从文、朱光潜、冯至和汪曾祺。

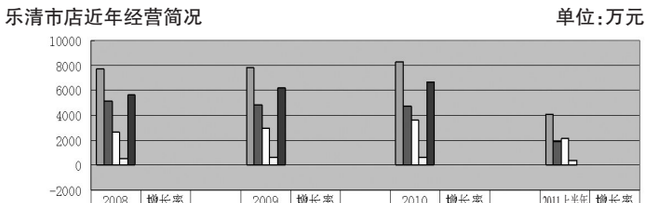
依照相关法律规定,文著协是全国负责报刊转载和教科书"法定许可"使用文字作品稿费收转工作的法定机构,全国报刊社在转载、摘编已发表文字作品、出版单位在编写九年制义务教育和国家教育规划教科书时,应将无法找到的作者稿费交由文著协分配。文著协为此建立了稿酬快速查询系统和严格的稿酬分配制度,任何作者和公众均可登录文著协网站查询报刊和出版社支付稿酬情况。近期,作品入选人教社教科书的作者和继承人将陆续收到文著协寄送的稿费。

又讯 9月2日到4日,文著协开展送稿费上门活动,为著名儿童作家金波、翻译家王焕生和刘绍棠、老舍、叶圣陶的权利继承人曾彩美、舒乙、叶永和等五位著作权人送去教科书选用作品稿费。

"走基层 转作风 改文风"记者行动

●基层店增长点系列报道之三

乐清市店近年经营简况 单位:万元



	2008	增长率	2009	增长率	2010	增长率	2011上半年	增长率
销售总额	7754	17.20%	7774	0.20%	8322	7%	4080	11.05%
其中教材	5135	19.10%	4789	-6.70%	4750	-0.80%	1928	-1%
其中卖场	2619	13.60%	2985	14%	3571	19.60%	2153	23.50%
利润	541	30%	562	3.90%	570	1.40%	319	17.70%
企业净资产	5605	16.80%	6199	10%	6692	8%		

乐清市店细节取胜

■商报记者 郭虹

过去的三年,浙江乐清市新华书店有限公司"立足图书主业、加快基本建设、加强内部管理、综合利用网点",销售平稳增长。

立足主业 加快发展

教材教辅 乐清新华始终贯彻面向大教育,开发增长点,"稳定普教、发展职教、提升高教"的工作思路。

普教 面对教材政府采购出现的新情况,以及学生人数每年下滑5000人的不利局面,重点做好小学教辅的征订以及高中教材的配套供应,控制库存。利用告家长书、收款小收据、定向供应等方式,实现了年教辅销售900万元,非财政买单回笼率100%,较好地保证了教材教辅的稳定。

职教 针对温州职教市场的特点,保持和学校及教育系统的联系,市场份额不断扩大。2009年,主动和温州教育图书公司联系,经市教育局同意由乐清新华对乐清的全部职教教材实行统一征订和供应,市场份额从原来的50%扩大到100%,销售码洋从2008年的151万元扩大到2010年的295万元,增长近100%,同时对职高高三的复习用书市场进行渗透,从2008年的25万元扩大到2010年的80万元。

幼教 幼教市场一直是由市教育服务公司独家供应,华师大、新时代两个版本占了市场的绝大部分,从2008年开始,乐清新华抓住浙教版的市场准入机会,为幼教用书打开了缺口,实现了教育服务公司征订,乐清新华供应的局面。

卖场销售 "品种精细化、库存合理化、配送快速化、业务流程化"是乐清新华对业务管理的基本要求。几年来,他们对业务流程的规范做了不少尝试,对业务部门进行了功能调整。将日常的缺书添订、新书征订下放到各销售部门,充分发挥销售部门首席的业务能力,使之更贴近市场需求。

营销推广 利用节日、热点、卖点销售。通过教师节,教育局签名寄语《给老师的健康枕边书》;公安局长寄语签名《给人民警察的健康枕边书》为系统销售开了好头。和本地的三禾读书社书目、教育系统干部读书书目联合,抓住热点营销。

馆配供应 改变原有靠自身力量组织客户的方式,通过和教育仪器装配中心的合作,客户量和码洋持续增长,从2008年的15.2万元增长到2011年的134.8万元。同时,2010年与市教育局仪器站达成了中小学校教育装备图书的采购协议,争取到了采购金额近100万元的学校教育装备图书配发。

书券推广 对固定客户进行跟踪管理,利用节假日推广购书券和储值卡。2010年销售购书券52万元、储值卡370万元。2011年上半年,仅储值卡销售就达270万元,其中"六一"期间销售购书券、储值卡66万元,增长幅度惊人。

会员推广 注重对俱乐部会员的推广和营销,通过积分兑现,积分升级,短信平台等方式培养有效客户群,每年有效客户数量均保持在1万以上,2010年有效会员11765人,新办理会员6503人。当年累计有5422人在书店实现了一次以上的消费,较上年同期的4423人增长22.6%,总计消费约310万元,人均消费571元。

农村小连锁 发展农村小连锁,成熟一个推广一个。2009年和2011年先后开出了白象连锁店、白石连锁店。白象连锁店从2009年的35万元销售做到2010年的50万元,2011年上半年销售近29万元,比去年同期增长23%。白石连锁店今年7月1日开始营业,日均销售1500元左右。

精细管理 业务监督

卖场销售增长的原因是多方面的,但乐清市新华书店有限公司总经理李旭曙始终认为,建立一个规范的业务流程,制订一系列管理制度和业务监督制度是销售持续增长的保障和基础。

卖场规范服务 乐清新华制订了《卖场规范服务手册》,由门市检查制度、开闭店操作制度和服务之星岗位考评制度三部分组成。尤其注重对晨会的质量要求,开展创意晨会竞赛等。

教辅推销员制度 教辅推销员是公司向学校及店外辐射的主要队伍,通过建立教辅人员推销奖励办法,以及年度营销奖励办法,给予优秀营销员一定奖励,效益和奖金及时挂钩。

卖场自主管理奖 由卖场主管自行确定月度竞赛内容,由主管分配本部门的当月竞赛奖金。由此一些展台主题陈列、月度推销竞赛能够及时奖罚,从而带来良性循环。

月度监督反馈 专门制作《企业简报》对销售部门的进度、日常评比、读者服务及时反馈。简报不仅细致到每月营销动态,还涉及到"读者网购统计"、"预订满足情况"、"服务台质量调查"、"服务之星评比"、"综合管理考核奖"、"业务督导情况"等。

李旭曙告诉记者,顺应城市发展,加快基本建设,合理布置网点是夯实企业发展的根基。2009年12月,建筑面积1.1万平方米的乐清书城投入使用,2010年2月,柳市分店重装营业,面积比原来扩大2/3,同时白象、白石的小连锁也相继开业,使得几个大集镇上都有网点设置。进入"十二五",他们已经和柳市镇、发改局、宣传部文化产业促进会密切接触,争取把柳市书城、乐清文化MALL的建设放到文化产业发展计划中。同时也希望在下一个五年计划中将新华书店的物流配送基地纳入文化产业园区。

山西新华举办店社合作发展论坛

以战略联盟促互惠发展

商报讯 8月29日,在山西新华现代出版物连锁公司运营一周年之际,由山西新华书店集团主办的店社合作发展论坛在太原举行。人民、教育科学、北师大、金盾、上海辞书、辽宁教育、四川少儿、读者出版公司等来自全国24家出版单位的领导40余人与书店集团领导齐聚一堂,围绕数字出版大趋势下,店社如何进一步拓宽合作领域、丰富合作内涵、提升合作层次、实现优势互补、达到互利共赢进行了深层次的探讨交流。

本次论坛以"关联资源共享、谋求合作共赢"为主题,致力于在新的发展方式、发展方向导引下,寻求构建彰显中国特色和晋商文化特点的开放的市场体系,以市场的力量、商业的力量、诚信的力量推动市场机制的完善、合作机制的建立和长效机制的形成。

山西新华书店集团作为在山西出版发行领域内规模最大的发行集团和最具影响力的国有文化企业,销售码洋今年将突破45亿元。其销售网点遍布全省110多个市、县及乡镇,营业面积6万多平方米,经营范围涵盖图书、音像、电子出版物、教育培训、传媒广告等诸多领域,并开始涉足影视动漫、教育软件开发、数字出版等战略性新兴产业,通过技术升级、服务升级、产业升级,致力于构筑"大文化"的完整产业体系,打造最全面、最优质的新兴产业平台。集团投入巨资建设的面积达4.3万平方米的新华物流中心,以及开发的ERP企业资源信息管理系统,配置的高速存储拣选系统,使软件、硬件同时升级并具备了拓展社会业务、服务社会客户的强大能力和雄厚实力。

集团董事长田文生在论坛上与各出版单位领导互赠战略合作牌匾,并做了题为《店社携手发展 共创产业繁荣》的主题发言,表达了以下愿望:

第一是实施关联资源共享,共同做大做强。作为已经达成和即将建立伙伴关系的战略合作单位,山西新华愿和大家共享政策资源、信息资源、渠道资源和物流资源。

第二是实施业务整体联动,大力开展新兴产业领域合作。首先体现为山西新华书店集团的内部联动,即中盘业务联动、基层业务联动。其次体现为社方的外部联动,一是单个产品向整体产品联动;二是单项业务向全域业务联动;三是传统业务向新型业态联动。紧随科技的飞速发展、书店集团应建立基于数字技术和网络技术的新媒体业务,并强势进入文化市场。山西新华书店集团正在打造的新华现代传媒品牌,希望与合作伙伴在新产品、新项目、新领域等多元化、全方位、深层次进行合作,为实现可持续发展奠定基石。

第三是实施优势互补,致力推动投资合作。通过优势互补、强强联手,打造分工最细、结构最优、整体最强的核心竞争力,实现业务的从无到有、积少成多、由弱到强;通过科学管理、资本运作,组建股权多元、权责明确、风险共担的股份公司,实现店社资源重整、业务重组和市场重建;通过资源总动员、社会大公关,共享发行政策资源和政府行政资源,创新赢利模式和增长模式,走特色经营、专业经营、联合经营的稳健路线,以规模扩张提高生存能力、以业务一体化和外延式拓展提高合作双方的可持续发展能力。

田文生指出,山西新华书店集团非常期待在具有重大示范效应和产业拉动作用的重点项目、关键项目上寻求战略伙伴的积极合作,共同投入、共担风险、共享收益,共同演绎全新的战略合作文化。

论坛期间,集团常务副总经理、新华现代出版物连锁公司总经理刘兴太代表书店集团与各出版单位签署了战略合作协议。集团总经理张隆光表示:"2011店社战略合作发展论坛"是合作双方共同搭建的一个思想交流平台和业务平台,是双方诚信合作和互惠合作的又一次开始。 (李 芬)

●图片新闻

让书籍走进生活 让读书成为习惯

8月30日,在河北秦皇岛市美丽的"世极城堡"社区,拉开了"让书籍走进生活,让读书成为习惯——东环路街道读书节启动仪式"。秦皇岛市新华书店带来了300余种优质图书供市民选购;社区向居民发放了由市新华书店提供的面向家庭、中老年人、孩子们和党员干部阅读的30种精品书目推荐单;由市新华书店为社区提供的漂流图书丰富了社区图书室,社区号召居民参与图书漂流活动;社区青少年将自己心爱的图书带到现场设起图书跳蚤市场。 王静 文/图

中国发协组织出版社研讨自办发行

商报讯 自办发行在出版社转企改制后生机勃勃,不断发展,取得了显著成效。出版社自办发行作为特定历史时期的过渡形式,在新形势下如何做好?近日,中国书刊发行业协会召开了"出版社转企改制后的自办发行工作研讨会",就目前自办发行面临的机遇和挑战进行研讨。研讨会得到了中央编译出版社、中国印刷集团公司等单位的支持。新闻出版总署印刷发行管理司副司长谭汶,中国书刊发行业协会副会长、中国图书商报社社长、总编辑孙月沐,中国书刊发行业协会秘书长吴修书,以及中央、北京数十家出版社的代表参会。

会上,中央编译出版社、学习出版社、国家行政学院出版社、北京发行集团、人天书店、北京出版集团、三联书店、中国民主法制出版社的领导做了主题发言,介绍了各自自办发行的经验。北京出版集团董事长钟制宪说,北京出版集团在自办发行道路上,靠主动的取舍,逐步解决了综合性出版社在自办发行问题上大而全与小而精的矛盾。她认为,无论何种发行模式,出版社最重要的工作是做好产品的质量与竞争力,产品能给下游带来盈利,才能受到重视,出版社才能获利最大。三联书店总经理樊希安介绍了三联书店转企改制后,通过"加大品牌营销力度、强化发行体制的双效责任承包制、打造三联共有的发行渠道以及与书店建立战略合作关系"等4种形式,加大了发行力度,取得了较好效果。其经验也得到了与会者的肯定。

中央编译出版社还介绍了其新组建的"北京中盘联合图书有限公司",该社希望通过此公司创新性地整合出版社的营销发行工作,以自愿加盟的形式组建"社科学术发行中盘",以此提升中小出版社发行的基础竞争力。 (倪 成)

2011亚洲青年动漫大赛 推动动漫产业发展

商报讯(记者 薛永华)8月26日,以"生态动漫,创意未来"为主题的2011第五届亚洲青年动漫大赛暨"贵州华能"中国(贵阳)卡通艺术节活动开幕式及颁奖典礼在贵阳市国际会议展览中心举行。亚太动漫协会主席、AYACC评委会主席约翰·兰特,中国出版集团副总裁宋晓红,工信部软件服务司副巡视员谢渡婴,文化部文化产业司副司长高政先后致辞,充分肯定亚青赛引领动漫产业的导向作用。

本届亚青赛还包括动漫晚会、动漫高峰专题论坛、优秀作品展映展示、国际动漫夏令营、版权交易及经贸洽谈、动漫嘉年华(Cosplay大赛、动漫衍生产品展、数字新媒体成果展)等系列活动。来自40多个国家和地区的动漫专家、工作者和动漫爱好者参加了盛会。大赛共颁出38个奖项,"特殊贡献奖"由俄罗斯代表团获得。

据悉,亚青赛是目前国内乃至亚太国家和地区唯一举办的以青年为主题的国际动漫赛事,大赛组委会已与30多个国家和地区的动漫机构建立了友好合作关系。而贵阳市也在不断整合利用动漫资源,努力将亚青赛打造成一个集创意文化、动漫艺术、信息技术为一体的国际性品牌赛事,努力推动动漫产业更好更快发展。

又讯 中国出版集团作为亚青赛支持单位,也参与了相关活动。8月26日,中版集团"中华动漫资源库"与"亚洲青年动漫大赛数据库复合型运营平台"建立动漫内容资源战略合作机制。据悉,双方将共同推动中国原创动漫发展和动漫产业良性产业链的形成,推进中国与国际动漫内容资源合作走向深入。而此前双方在内容资源上的合作已初显成效,"中华动漫资源库"携手贵州出版集团、三辰音像出版社等联合推出以动漫为主的数字出版物,如国家重大专项出版基金项目——《征途》电子出版物,中央人民广播电台"小喇叭"系列电子丛书。同时发行的电子出版物还有:亚青赛五届入围作品选——贵州人民出版社出版的《阶梯》、中华动漫资源库红色系列漫画IPAD版电子图书等数字出版系列。 (乐 心)

北京秋季书市 收藏历史经典 创意时代生活

商报讯(记者 郭 虹)2011年北京秋季书市9月9日至19日在北京地坛公园举办。500余家出版社、新华书店、外文书店、社会特色书店等出版发行单位,携带20余万种图书参展。特色书店多、名家作品多、红色经典多、收藏精品多、学生用书多、心灵鸡汤多、优惠服务多是本届书市的七大特色。据悉,今年,北京书市还开通了自己的网站(www.beijingshushi.org),给广大读者提供更加方便快捷的书市信息。书市期间,注册书市网络会员,可免费领取书市门票一张。

本届书市上,北京发行集团所属40余家国营书店,以10余万种精致的图书和实惠的价格服务读者。参展书店包括城北最大的亚运村图书大厦、教辅教材最全的高等教育书店、医学专著最丰富的永定路医药书店、文化底蕴最丰厚的中国书店等。著名演员冯远征、网络红人麦洛洛等知名人士也将到书市现场与读者见面。

近现代的一百多年,政治风云变幻、理论思潮汹涌、英雄人物倍出、社会发生巨变,辛亥革命和中国共产党的诞生深刻影响着中国历史的发展进程。在辛亥革命100周年、中国共产党建党90周年之际,书市组委会联合孔夫子旧书网共同推出"百年百本"民众荐书、"百年藏书"展示展销、"百年名人"签名本拍卖等"百年文化与收藏"系列活动。

本届书市将继续开展"为打工子弟学校捐书"活动。书市组委会在地坛公园南门开辟了400多个车位的"公益捐书停车场"。捐书的单位和开车来书市购书的读者在书市读者服务中心捐一本书(新旧不限),即可领取一张"免费停车一小时"停车卡。

另据了解,在与本届书市同期开展的北京青年创业就业宣传活动周上,将开展见习基地招聘、创业青年交流、创业成果展示、提供创业机会、培养就业技能、预测就业走向等服务咨询。由团市委与北京银行联合组织的"贷动青春"小额贷款项目也将在本届秋季书市上启动,以此扶持优秀青年人才创业。同时,本届书市还将举办"青春有约,幸福绽放"青年交友联谊活动,让单身男女在书香花海中结识"有缘人"。

紫禁城出版社
更名启事

为弘扬使命,持续快速发展,即日起紫禁城出版社正式更名为**故宫出版社**。

出版社更名已获新闻出版总署(新出审字【2011】526号)批准,根据国家工商行政管理总局《准予变更登记通知书》((国)登记内变字【2011】第520号),核准登记并换发了营业执照(注册号:100000000043574)。名称变更后,出版社法律主体不变,以"紫禁城出版社"名义开展的合作继续有效,签署的合同不受影响,出版社将按约定内容继续履行。

更名后,我们将继续坚持"个性化出版、品牌化经营、市场化运作"的原则,延伸产业链,形成"故宫出版"在全国的品牌效应。

特此公告。

故宫出版社(原紫禁城出版社)
2011年9月9日

同济大学出版社
TONGJI UNIVERSITY PRESS

《乡村中国——农村住区调研报告2010》

主编 杨贵庆/出版时间:2011年8月/定价:50.00元

本书根据村落地形、建筑气候区别和省份行政区划等因素,结合经济发展状况和村庄分布密度,选取了19个农村住区典型空间样本案例,以实地调查的方式,对其社会属性、经济属性、文化属性、空间属性以及村民满意度进行调研分析,为我国农村住区规划建设、农村社区规划标准制定及城乡统筹、区域协调发展提供重要参考。

《中华聚落——村落市镇景观艺术》

刘森林 著/出版时间:2011年/9月
定价:228.00元

本书以中国传统村落和市镇聚落的景观艺术为研究范围和对象,对现存历史文化村落、市镇、聚落、县城(邑)、景观艺术等若干关键词概念进行了说明和范围界定。对传统聚落的景观艺术采用图文并茂的形式进行较全面的分析,可进一步认识我国传统乡镇的历史、文化、景观,具有极其丰富的艺术价值。

地址:上海市赤峰路2号 邮编:200092 电话:021-65985595 021-65981186 网址:www.tongjipress.com.cn