

陈锦华新著透露国策出台经过

商报讯 10月15日,中国人民大学出版社出版的陈锦华的著作《国事续述》出版座谈会在全国政协礼堂金厅举行。来自相关国家部委、大型企业、学界的代表共聚一堂,就《国事续述》一书的出版价值和现实意义展开了讨论。

第十届全国人大常委会副委员长盛华仁,全国政协原副主席、《国事续述》作者陈锦华,全国政协原副主席徐匡迪,全国人大法律委员会副主任委员洪虎,中央党史研究室主任欧阳淞,国家发展和改革委员会副主任解振华,全国政协副秘书长卢昌华,国家发展和改革委员会原副主任彭森,新闻出版总署副署长阎晓宏等以及来自中宣部、教育部、社科院、中石化、中国人民大学等有关部门的领导和专家学者出席了座谈会。会议由中国人民大学校长陈雨露主持,中国人民大学出版社社长贺耀敏介绍了该书的出版工作。

与会嘉宾在发言中指出,该书对于社会各界全面了解我国许多重大决策的出台经过,全面了解党和国家几十年来各个方面所取得的伟大成就都具有重要意义。陈锦华在会议中发言,首先阐述了创作该书的缘起和书中包含的主要内容。他重点强调了该书所要反映的三个问题,一是发展经济、改善民生,是中国共产党和人民政府的执政理念,是矢志追求的建党立国宗旨;二是以改革开放为机遇,引进技术、消化创新,提升中国工业现代化水平;三是坚持实行基本经济制度,充分发挥各种所有制优势,形成生机勃勃的发展合力,推进中国经济做大做强。陈锦华说:“这三条,我认为,都是中国制造业加快现代化步伐的成功经验,是中国走特色社会主义道路的光辉业绩。我们应当继承和发扬光大。”

(刘志伟)

中国纺织出版社

版权洽谈巧用砝码提高收益

版权谈判,其核心是授权条件的谈判。国内的版权经理人在购买版权过程中积累了很多宝贵的经验,值得借鉴。但是在版权输出过程中,如何将自己的图书卖出一个好价钱,是一个值得不断去探索和总结的问题。中国纺织出版社在版权输出工作中,积累了一些行之有效的谈判方法,总结起来就是学会巧妙地将各种谈判砝码加以组合,以获得更高收益。

1.图片+文字+二次使用费的组合授权模式

现在的图书,大多都是全彩四色印刷,里面包含了很多图片。通常,我们在引进版权的过程中都会遇到这种情况,即文字部分的版权以预付款和版税的形式加以购买,而对图片部分,则都要多付一个光盘使用费。这便是简单的文字+图片的授权模式。由此可见,对图片部分支付额外的费用,是大家都能够理解和接受的。由此,纺织社在与越南出版社洽谈其昕薇mook系列图书的版权时,便将图片使用费这一谈判砝码进行了发挥和利用。

2009年北京国际书展上,一家越南图书出版社看中了该社昕薇mook系列图书的版权。由于在谈判前,该社版权人员对我国输出越南的版权情况大致有所了解,授权条件一般都比较低,多数情况下预付款仅为400~500美金一本书,因此在谈判前,该社便有了预付款会相对较低的心理准备,但由于该套图书的特色,决定将图片使用费作为一个有力的谈判筹码。

果不其然,在谈判过程中,越南出版商开出了相对较低的预付款——500美金。这个属于预料之中,但该社版权人员还是以该图书的品质以及图书丰富的内容含量最终说服对方接受1000美金的预付款。之后就图片的费用问题展开了谈判。因为书中包含有许多模特,因此首先就向对方提出了图片的二次使用费问题。对方表示非常理解。随后又提出了光盘使用费问题,这点前边已经提到过,已成为国际惯例。因此,对方也愿意配合支付一定的费用。由此,该便将图片的费用再次拆分为两部分——图片二次使用费和光盘使用费,总计900美金。最终以版税率8%,预付款1000美金,光盘费+二次使用费900美金的条件与越南签订了版权协议。1900美金的价格比其他输出到越南的图书的条件高出了很多。更为重要的是,因为在谈判中合理运用了预付款、版税率、图片使用费、光盘费这些砝码,且每一笔费用的提出都有理有据,使得对方很信服。在书展之后,还相继与该越南出版社签订了另外3本同类书的版权输出协议,合作条件也沿用了第一本。

化学工业出版社

版权贸易的典型模式

2012年前6个月,化学工业出版社的版权引进数量达141种,版权输出95种,已超过2011年全年的输出品种数。其中,向我国台湾地区输出38种,向越南输出57种。该社的家庭教育、少儿、美食、摄影、孕产养育和中医养生等类别的图书较受欢迎。在新闻出版总署举行的2012伦敦书展中国主宾国活动总结大会上,该社作为版权输出类优秀出版单位之一,受到了通报表扬。值得一提的是,2010年至2012年,该社除有多种图书获得“优秀引进、输出图书奖”,在英文图书走出去方面也形成了较有代表性的合作模式。

Elsevier的合作。该社在2006年签署的第一份英文“走出去”项目就是和Elsevier出版公司签署的。但后来由于该公司的业务调整和人员变动,合作一度中断。去年,Elsevier副总Ben Denne来访后,又开始了在该社优势领域化学化工、材料、生物等的新合作。目前已签署合作一项,其余图书正在评审。

Taylor & Francis集团(CRC)合作。该公司目前与国内合作的出版社很少,但CRC公司在学术出版领域具有相当的影响和优势,尤其在建筑图书方面具有其他国际出版集团所无法相比的品牌优势。目前,该社相关项目《混凝土与可持续发展》正在与CRC编辑洽谈,CRC编辑对该,选题非常感兴趣,正在进行内部的选题程序。

数字出版合作。数字化出版是国际科技出版的发展趋势,以Springer为首的高端学术出版商现已完全脱离了纸质出版,全商转向数字出版,纸版书仅是按订单印刷。Wiley、Elsevier虽仍采用纸版印刷,但是对读者面窄的图书也在走数字出版路线。将涵盖内容广、大部头的工具书制作成数据库出版则更是国际出版的主流。目前,该社正在和Springer、Elsevier探讨专业词典、新编中药志的数据库合作出版。

Hanser合作——利润最大化的合作模式。德国Carl Hanser出版公司虽不是大型科技出版集团,但其专业优势高分

最终该套图书(共计4本)版权输出总额为7400美金,为出版社创造了良好的经济效益和社会效益。

2.一册分两册的拆分授权模式

通常情况下,版权贸易都是一对一的,即一本外文书翻译后,做成一本中文书,反之亦然。然而,在有些情况下,如果能将这项原则加以灵活运用,也会带来意想不到的结果。

纺织社出版的《天才数独(初级版)》是一本有关数独的小册子。2009年7月,日本一家出版社有意购买该书的日文版权。因为该书是一个个数独游戏,没有太多文字,也没有图片,所以只能按照预付款+版税的形式来授权,但这样的授权条件会相对较低。为了稳住对方,出版社提议对方先提出一个报价。在此期间,纺织社版权人员上网搜索了日本有关的类似图书,并对该数独书加以比较,发现虽然该数独图书开本很小、页码也不多,但排版比较紧凑,每个页面都不只包含了一个数独游戏。因此,他们突然想到,该书外表虽然“小巧”,但实际内容却很丰富。于是在接下来的谈判中,纺织社向对方提出了将该书一分为二的出版建议。对方听了建议后,感觉很可行。因为对方也觉得该书原来的图书版式太小,不适宜读者真正做数独游戏。因此,最终该书就变成了现在的红版和青版两种图书,纺织社从这笔生意中也将预付款从20万日元变成了40万日元,翻了一倍。

3.不同地域组合的授权模式

版权谈判中,还有一个重要的筹码就是授权地域。一般情况下,国外授权给我们的都是“中国大陆地区,不包括香港和澳门”。因为他们可以将中文繁体版版权再次授权给香港、澳门和台湾地区,这也是一种很好的组合方式。同样,在洽谈《教你学做70种仿真丝网花》一书的英文版权时,也遇到了这个问题。

2009年初,一家美国小型出版社找到纺织社,有意购买该书的英文版权。由于其出版规模比较小,所以其印量比较小,按照传统的预付款即首版版税的计算方式,出版社的收益非常小。因此,在谈判中考虑到了授权地域的问题。鉴于英文使用的广泛程度,出版社建议对方考虑购买全球地区的英文版权,不仅仅是美国地区的英文版权。对方也正好有扩大市场的想法,因此非常乐意接受提议。进而出版社提出,如果是全球英文版权,那么授权条件肯定要比美国地区的英文版权要高一些。有了前面的铺垫,对方也觉得合情合理,因此也非常爽快地答应了这个要求。

化学工业出版社

版权贸易的典型模式

子材料加工在国际上也是首屈一指,而且和化工社的传统优势领域十分吻合。经过协商,该社和Hanser谈成图书编辑加工由Hanser负责、最后由该社统一制作国际销售版和国内版的合作模式。因为Hanser的专业图书销售渠道强大,图书印量可达1000~2000册,故这是该社利润最大化的合作模式。现已签订一个项目合作。

Elsevier的合作。该社在2006年签署的第一份英文“走出去”项目就是和Elsevier出版公司签署的。但后来由于该公司的业务调整和人员变动,合作一度中断。去年,Elsevier副总Ben Denne来访后,又开始了在该社优势领域化学化工、材料、生物等的新合作。目前已签署合作一项,其余图书正在评审。

Taylor & Francis集团(CRC)合作。该公司目前与国内合作的出版社很少,但CRC公司在学术出版领域具有相当的影响和优势,尤其在建筑图书方面具有其他国际出版集团所无法相比的品牌优势。目前,该社相关项目《混凝土与可持续发展》正在与CRC编辑洽谈,CRC编辑对该,选题非常感兴趣,正在进行内部的选题程序。

数字出版合作。数字化出版是国际科技出版的发展趋势,以Springer为首的高端学术出版商现已完全脱离了纸质出版,全商转向数字出版,纸版书仅是按订单印刷。Wiley、Elsevier虽仍采用纸版印刷,但是对读者面窄的图书也在走数字出版路线。将涵盖内容广、大部头的工具书制作成数据库出版则更是国际出版的主流。目前,该社正在和Springer、Elsevier探讨专业词典、新编中药志的数据库合作出版。

Hanser合作——利润最大化的合作模式。德国Carl Hanser出版公司虽不是大型科技出版集团,但其专业优势高分

国防工业出版社是国内较早开展版权贸易业务的出版单位,最早可以追溯到上世纪90年代初。近几年,该社积极响应号召,加大马力“走出去”,在岗位设置、制度激励、参加国际书展等各个方面对“走出去”工作进行全力支持,并在实践中逐步摸索出自己的一套方法。2009年以来,该社与30多家海外出版商建立长期、稳定的合作伙伴关系,累计输出图书版权51种,签署合作出版项目3个,版税收入271万元。有意思的是,当中除通过积极主动向外推荐图书,结合自身特色,实现了原创科技专著和少儿图书“走出去”,该社的数字版权等特色产品也实现了成功输出。

据了解,该社曾在2010年一次性向美国一家科技公司出售了13种英汉科技词典的电

子版权,收入版税200多万元。实际上这家公司最初联系该社,只希望购买他们1种词典的电子版权,他们同时还在与其他出版社联系,希望能从不同的社购买不同类别的科技词典版权。该社一方面与外方逐一落实合作条件,一方面加紧整理自身其他有潜力的词典,在分类选择之后,对一些重点词典的内容简介进行翻译整理。当时,有些社没有专人负责这项业务,外方联系不上,有时会请该社帮忙牵线。遇到这种情况,该社总是毫无保留地向他们提

国防工业出版社

数字版权输出“偶得”

供帮助。经过近半年的接触谈判,双方对合作的各个方面达成了一致,也建立了很好的互信关系。这时,国防工业社把之前准备好的资料发给对方,表达了希望扩大合作的愿望,当时其他几家社或者进展很慢或者不予理会。多方面的原因最终导致外方改变计划,从该社购买了13种词典。应该说,这次合作有其偶然性,但也验证了一句,机遇留给有准备的人。积极主动的工作作风有时会带来意想不到的收获。

机械工业出版社

版权输出形成品牌效应

“十一五”至今,机械工业出版社共完成版权输出150余项,产品实物出口千余册。输出类别为科技获奖高水平学术专著、双/多语种专业辞典工具书、经管及大众生活类图书、传统文化类图书、英语学习或文化类图书和儿童图书。输出项目涉及的专业领域十分宽泛,包括机械工程、电工电子工程、汽车工程、传统建筑文化、计算机科学、经济管理、心理励志、生活和外语、青少年及儿童等。输出国家和地区有美国、英国、韩国、越南等东南亚国家,以及我国台湾、香港地区。在取得了一定经济效益的同时,所取得的社会效益亦十分明显;部分项目所反映的博人精深的中华传统文化深受周边国家和地区读者及海外华人喜爱和称赞。

获奖高水平学术专著。多年来,获奖高水平学术专著一直是该社针对西方国家主流市场的主打产品。作者系在国外学习、工作多年后回国,活跃在各个专业领域教学、科研一线的著名专家学者。专著所涉及的内容均为当今世界一些“热门”科研领域(如微纳米制造、人工智能控制等)中的最新成果。随着中国科学技术水平的不断进步,这类专著因其技术内容先进、语言质量高,而被世界著名学术出版集团选中出版的几率较高。其中具有代表性的版权输出作品有《现代弧焊控制》(英文版)、《成交高于一切》、《巴菲特股票投资策略》、《保险就应该这样卖》等。此外,积淀深厚的中华传统文化以及精彩纷呈的中医饮食养生学也吸引着这些国家和地区的众多读者。为此,该社已输出的、具有代表性的品牌产品有《论语》、《易经》、《养生到底养什么》、《最美不过夕阳红》、《格子间的健康书》、《人人都要懂的9种个性》、《六小龄童品西游》、《北京特色商业街》等,主要输出地是韩国、越南等国以及我国台湾和香港地区。

大众英语和实用类英语。这主要针对韩国与东南亚国家,如越南南部、印尼、泰国、马来西亚等。这些国家和地区的白领人群收入相对较高且稳定,对于实用类英语(如商务英语)以及各色备考英语(如托福、拓业、雅思等)具有相当的需求。该社针对这一情况,专门组织输出了《实用商务英语》(6种)、《雅思考前冲刺》(4种)、4807雅思词汇精讲》(4种)、《现代预测控制》(英文版)、《焊接熔池的形成与特性》(英文版)、《敦煌建筑艺术研究》(韩文版)等。

双(多)语种专业辞典和工具书。属于该社机电传统领域中的长线产品。由于这类辞典或工具书内容浩繁、编辑过程极为复杂,多数国际著名词典出版商通常倾向于与这类双语种辞典涉及文种所在国的出版商共同合作出版此类工具书。该社具有输出优势的这类产品有系列双语《机电工程词典》等,分别涉及英、德、法、日、俄5种语言。除纸质词典外,外商目前似乎更愿意合作出版这类词典的电子版或网络版。前不久,该社《英汉电工电子缩略语词典》和《最新英汉综合经济词典》非独家电子版权授予美国某工程咨询公司,取得理想经济效益。

经济管理与大众生活类图书。随

年,集团所属山西经济出版社与台湾华艺数位股份有限公司签署电子版权协议,晋版图书网络电子版权第一次走出大陆市场,成为其在数字出版走出去方面的首次尝试。2011年初,集团所属山西科学技术出版社的一批武术保健类图书引起加拿大一家电子公司的兴趣。经过多次协商,山西科学技术出版社与这家公司签署了网络电子出版协议。至2011年底,山西出版传媒集团共有36种图书电子版权实现输出,其中13种武术图书输出加拿大,是晋版图书电子版首次走向欧美市场。

回顾山西出版传媒集团近五六年的版权贸易工作,可以发现几个特点:坚持走出去战略,获得国家主管单位的肯定。比如2011年,集团两种图书获得“中国图书对外推广计划”的翻译资助12万元。2012年伦敦书展,集团仍然作为重点参展单位,在主展区分两处展出重点推荐图书;获得了国家的走出去出版资助。“山西”牌出版物越来越多地被海外读者所了解,进一步推动晋版图书与国际出版的接轨,走向文化输出的良性轨道,顺应新技术发展、电子版权和纸质版权贸易共赢市场。近几年,数字出版日渐活跃,山西出版集团积极跟进,在积极推进纸质版权输出的同时,积极和推广电子版权的输出,电子版权首次迈向欧美市场。

(赵玉)

■ 商报记者 蓝有林/采写整理

山西出版传媒集团

在走出去道路上求索

山西出版传媒集团自2006年底挂牌成立伊始,就将“走出去”工作列为集团重大发展战略之一。从资金政策、考核奖惩、人员配备等各方面对“走出去”给予扶持和推进。一年一个台阶,一年一个突破,图书版权贸易呈现跨越式发展。2007年至今年五年多的时间,晋版图书版权输出近150种。输出文版包括英文、法文、韩文、越南文,及繁体中文版,输出地包括英国、法国、韩国、越南、马来西亚,以及我国的香港和台湾地区。山西出版传媒集团的图书“走出去”实现了以下几项跨越:

输出版权由单一语种向多语种跨越。输出文版由集团成立之前单一的繁体中文扩展到韩文、越南文以及英文、法文等多语种。集团成立之前,《彩图本中国古天文仪器史》、《人类学通论》、《发展经济学》、《百年科技利弊》等书均输出繁体中文版权,再无其它文版的输出。而2007年开始逐渐输出了韩文版权、越南文版权、英文版权及法文版权。

输出内容由单门类向多门类跨越。由输出图书仅仅涉及历史、经济等图书扩展至中医、武术、少儿、文学等多门类图书。这其中,

以中医、武术类图书为数量之最,五年来共输出百余项,这些中医、武术图书包括《李可老中医急危重症疑难病经验专辑》、《咏春拳——小念头》等。社科、经济类图书输出到韩国,如《中国造园论》、《王者的智慧——新经济时代的创新思维方法》等。少儿读物,如《孩子们最爱提的1001个问题》,输出版权涉及韩文、英文、越南文等多种文版。2012年,一批文学类图书也相继实现版权输出。古典悲喜剧小说系列输出繁体中文版权,原创青春小说《我们无处安放的婚姻》输出越南文版,原创儿童绘本小说《再见》输出繁体中文及法文两种版权。

输出版权由数量向质量跨越。自2008年开始,集团图书输出版权逐年增加,版权贸易数量连续三年顺差,图书走出去实现历史性突破。但是2010年之前,山西出版集团输出的多为编著图书,而原创图书,特别是小说,直至2011年才首次实现版权输出,如希望出版社原创绘本儿童故事书《再见》、北岳文艺出版社原创青春小说《我们无处安放的婚姻》等。

输出项目由纸质版权向兼及电子版权跨越。图书电子版权走出大陆,走向世界。2008