

加拿大电子书销售占比达15%

加拿大BookNet公司的2012年图书消费年度报告显示,2012全年加拿大电子书销售占比达15%,其中一季度占比最高,达17.6%,四季度占比达12.9%。从年初到年底的下滑是由于去年初圣诞节假期新设备上市的热度到年底开始褪去。BookNet总裁兼CEO诺什·盖纳表示,“今年的电子书市场走向与去年相似,今年初销售开始上升,然后一直下滑。”报告显示,2012年平装本销售占比58%,精装本销售占比达24%,而且平装本销售去年全年是平稳上升的。消费者仍愿意选择纸本书作为礼品,去年四季度精装本销售最强,占比16%。调查显示,消费者仍喜欢到实体店购书,37%的消费者在书店购书,34%的消费者到非书零售店购书,

学术出版商的当下与未来

平衡不同领域的客户需求,提供相应的产品与服务;与RoyaltyShare合作,明年把电子书在线结算推广到其他国家;尝试无DRM的电子书发行,了解市场发展趋势;顺应中国学术发展步伐,帮助中国学者发表前沿论文成果

■乔恩·沃姆斯利(WILEY全球图书出版副总裁)
□渠竞帆(本报记者)



乔恩·沃姆斯利

(Jon Walmsley,之前担任WILEY出版公司全球自然科学决策团队负责人兼期刊发展战略团队负责人。负责管理包括化学、材料科学、物理学、统计学、工程学、建筑学等学科的图书和期刊出版。Jon曾担任过英国出版协会学术和专业委员会主席,也是“STM大师班”组织委员会成员和创始人之一,“STM大师班”由国际科学技术与医疗领域的出版商管理,目标是训练出版业未来领头人。)

□2007年成立收购布莱克威尔之前,从1998年开始您一直在布莱克威尔工作。据我所知,2007年之前两家就合并的事宜已经谈了几十年。您认为是谁对推动合并起到了关键性的作用?合并给您和身边的人带来了怎样的变化?您能否谈谈您的切身感受?

■威立的现任CEO斯蒂夫·史密斯,和董事会主席彼得·威立,在收购布莱克威尔的过程中都作出了正确的决策。布莱克威尔的尼格尔·布莱克威尔也一直很希望与威立一起工作,因为这两家公司有共同的核心价值。

对我来说,合并带给我主要的变化是有机会整合资源和人力,按照规模化经济的发展要求,为客户带来更好的东西,如降低期刊论文的单次使用成本,制作大型的数字图书合集,使每本书的成本更低。

那时我个人感觉非常愉快和兴奋!参与到这个过程中很让人振奋,看着它从写在纸上的计划到真正发生大范围的变化。

□请您谈谈威立在内容创新、发行创新及与社交媒体的合作方面取得的成就。你们开发数字产品的主要合作伙伴有哪些?为了让消费者发现你们的产品,针对学术和专业读者是否有不同的策略?

■我们与许多合作伙伴一起,目的就是为了让不仅仅提供印刷本图书的电子模板,这包括内容转换供应商,也包括平台提供商。我们的一个主要目标是出版社内部能够提供功能强大的互动教材,就是我们的WileyPlus品牌。我们有几百个应用软件(App),可以服务于从计算机认证到注册会计师和注册医师等专业

人士。我们与Inkling等公司合作,开发了“傻瓜”(For Dummies)系列和教材的互动性产品,我们还与Kno公司及苹果公司合作,使用其iBooks Author软件开发产品。我们的挑战在于是否能生产出满足所有消费者需求的强大产品。

我们不想决定消费者用哪一种设备阅读,而是使内容通过所有的设备和平台能够下载和使用,让消费者自己作选择。现在是转型时期,事态发展变化很快,消费者行为还没有完全确立,不同的职业、不同的个体有不同的消费习惯,有的群体只想要数字解决方案,而另一些人接受数字产品的速度要慢一点。平衡不同领域的客户的需求是一个挑战,因此,我们要有资源使我们能够创建各种不同的产品。

□数字化浪潮和自助出版等趋势,正在推动出版商更加关注作者权益的保护,通过这些来体现出版商在出版链条上的价值,请谈一下威立为作者提供的服务有哪些?今年1月与RoyaltyShare公司合作开展电子书业务的财务流程数字化,对你们有哪些好处?未来有何计划?

■与大多数出版商一样,我们的作者在作品出售后可获得版税收入,我们能提供的是遍布全球的数千位员工共同为出版的每一个ISBN号而努力,其中包括编辑、设计者、校对人员、营销人员、宣传文案、公关人员、销售及发行人员、财务人员的共同努力。威立企业共有的部分具有不可估量的价值。我们与RoyaltyShare的合作大大减少了进行电子书票据业务的繁琐,但是,这目前仅限于在美国市场,还没有推广到

其他国家。我们预期明年会拓展到其他国家市场。

□关于使用DRM(数字版权管理)还是取消DRM现在业界有许多争论。去年威立也与O'Reilly Media公司合作,对一些科技类的电子书使用了无DRM的发行模式,其中包括威立的9个品牌和300多本书。威立此举是出于哪些考虑呢?

■威立不是第一家推出无DRM保护的eBooks项目的出版商,欧瑞利公司(O'Reilly)销售无DRM保护的电子书已经有很多年了。近来Tor和Momentum等出版商也都宣布了无DRM的出版计划。我们现在不是把所有的图书都制成无DRM的格式,只有很少一部分细分领域的图书采用这种格式,在我们自己的Wrox.com网站以及O'Reilly的网站上发行。我们决定做这种尝试,是基于客户的反馈,希望对DRM电子书使用的局限性方面有一些了解,以及出于对风险进行研究的目的。在试水无DRM保护的电子书业务的同时,我们也在继续密切关注数字盗版问题,目前还没有看到在O'Reilly.com网站上的无DRM保护的电子书受到盗版危害、盗版数量增加的现象。

□您认为图书出版的作用是什么?未来图书的形式会发生怎样的变化?

■我认为图书有3类,第一类是Books 1.0,即印刷版,第二类是Books 2.0,即印刷版的数字模本,几乎没有什么功能性,第三类是Books 3.0,作为一种新的产品和服务,它既有图书品牌和内容的成分,也常常不被看成书了。目前,Books 2.0是迅速增加的业务,需要在短期至中期扩大并为公

25%的消费者网上购书。网上的销售中,纸书销售占比达19%。被调查者表示,选择实体店有以下方面因素:书店位置便利、有精选过的可供书以及购买时让人心情舒适;在Costco和沃尔玛等超市购书也是基于同样原因。但选择网上购物的主要原因是价格低以及便于挑选其他商品。BookNet客服总监帕米拉·米勒如是表示。

55%的被调查者表示,他们很少比较实体店和网店的商品价格。因此,报告认为,价格因素没有预想的那么大。Kobo仍是加拿大第一畅销的阅读设备,市场份额为25.5%,Kindle、iPad的占比分别为18.4%和14%。此调查针对在此前一年购买过一本以上图书的讲英语的消费者。共有4000位消费者接受了调查。

(陆云/编译)

(上接第1版)(相对而言,绿色OA指期刊出版商承担论文的出版费用,而作者要向机构知识存储论文,一般是在12月后,但不一定是最终版本。)但未来还不确定,除了政策因素,还包括资金方面的因素。另外还有一种共同的担忧是,不希望OA出版的美国和欧洲作者,也会放弃在英国期刊上发表论文,这会影响到英国期刊的业务。

英国剑桥大学出版社学术出版执行总监理查德·费舍尔在3月7日的独立出版商联盟大会上指出,随着政府通过政策推动所有受公共资金资助的研究成果的开放获取,会引发一些问题,如“谁将最终拥有研究成果的知识产权?这是谁的IP?当一本研究专著同时也是企鹅的畅销书时,作者是否能获得经济收益?”对于学术出版的未来,他还提出一些问题:“学术出版的未来是免费的内容,还是有附加值的与出版商相关的服务?学术出版是否会像教育出版那样,衍变为做更多的内容链接、成绩评估和(教辅)资料供应?”

英国在芬奇报告中对OA政策的“一刀切”疗法也受到不少学者的诟病。英国雷丁大学亨利商学院教授艾比·戈巴蒂安、布鲁内尔商学院教授玛斯塔·奥兹比尔金和法国鲁昂高等商学院教授耶胡达·巴鲁克均表示,芬奇报告提出的一刀切的解决方案是有缺憾的,在这个问题上,开个坏药方比疾病本身更糟糕。“芬奇报告将巩固高端期刊的地位,但也会让中流期刊无路可走。这将使两极分化。”

学者们还指出,由于科学、技术、工程、数学、社会科学等不同学科有明显的差异,因此应当对不同领域的OA政策实行区别对待。如在商管领域,论文中常见的技术和学术术语在企业经理看来,艰深难懂,因此应要求出版商提供介绍OA机构知识库实际应用的研究性论文,作者也可以提供多媒体形式的论文简介和提要,来解释如何将研究应用到实践,这将推动科研的推广和应用。最后,学者们指出:“芬奇报告中已经认识到,建议的一些调整对任何一方都不是完美方案,那为什么还要实施呢?”

鉴于美国的新动作,英国下议院科技委员会已要求力促金色OA的英国研究理事会明年秋季提交美国OA政策对英国的影响评估报告,阐明英国的做法是否与其他国家一致,由论文作者支付文章处理费(APC)是否影响了国际论文在英国期刊发表的数量,其对同行评议的质量的影响,英国研究人员发起的抗议行动对政策的影响、以及对学术团体的影响,不同的规则是否需要不同的开放时滞期、授权和出版模式等问题。

(感谢中科院国家科学图书馆李麟为本文提供的帮助)

链接

OA新政强调科研成果的有效再利用

白宫科技政策办公室(OSTP)根据奥巴马2月发布的具有里程碑意义的OA指令,向各联邦机构下发一份备忘录。备忘录中规定,获取联邦资助研究产生的数据集,应使公司能够将自己的资源和努力聚焦到理解和利用这些科学发现。通过长期保存和开放获取,促进这些出版物和数据被有效再利用的政策,应支持各种类型的查询、检索和分析,从而使联邦研究投资的影响力和可审计性最大化。

备忘录中要求各联邦机构针对科学出版物和数字科学数据的获取计划必须包含以下要素:充分利用现有存档库、并与本机构所在领域科技期刊建立公私合作的战略;提高公众发现和获取联邦资助的研究产生的数字内容能力的战略;在确保联邦资助的研究成果长期保存的同时,最优化那些能增强检索、存储、传播功能的可获得性和互操作性创新的措施。

备忘录中还谈及公开获取科学出版物的目标。但要求各联邦机构必须描述出机构将采取的避免非授权下大量再次传播学术出版物的程序。这些目标包括:各联邦机构应将出版后12个月的开放获取时滞期作为研究论文公开获取的总指南,同时也应建立利益相关方提供改变某一领域出版物的开放获取时滞期的请愿机制;促进公众更容易地检索、分析、获取直接产生于联邦资助的研究的同行评议学术出版物;确保对出版物元数据的完全公开的免费获取,元数据应以数字格式出版,确保在当前和未来检索技术下的互操作性;元数据应尽可能提供链接、指向可在时滞期后获得的全文和相关补充资料;鼓励公私合作,以使公共和私有平台的互操作潜力及创作性的再利用能力达到最大化,提高所有利益相关方从中获得价值;确保出版物和元数据以存档方式保存;提供内容的长期保存和免费获取;使用标准的、可广泛获得的、非专属的文本和相关内容存档格式(例如图片、视频、支持数据);确保与其他联邦公共获取存档机制及其它相关存档库进行整合和互操作等。

备忘录中还谈及公开获取数字格式的科学数据的目标,其中包括:各联邦机构应使公众对数字格式的联邦资助科学研究产生的科学数据的获取达到最大化,同时应保护秘密和个人隐私;明确所有者权益、商业秘密信息和知识产权,避免知识产权、创新和美国竞争力方面的重大负面影响;保持在长期保存、获取的价值与相关的成本和管理责任之间的平衡;确保所有本机构外得到联邦资助经费和科研合同的人员以及机构内研究人员制定合理的数据管理计划;鼓励合作,提高数据可获取性和数据兼容性,包括通过与其它基金会等研究资助机构建立的公私合作;与其它联邦机构和私立机构协调,支持与科学数据管理、分析、存储、保存、监管有关的培训、教育和人力资源建设;根据评价机构所支持领域科学数据长期保存的需求,考虑到公共部门和私立机构已经开展的努力,提出建立和维护科学数据知识库的各种选择等。

瓦特斯通再重组 设书店经理一职

瓦特斯通连锁店对全公司范围内的560名管理层员工进行谈话,准备进行重组,使其经营重点回归到传统店铺售书。

5月20日其员工收到执行总监詹姆斯·当特的电邮,分店经理、助理经理、总经理和副经理都将在公司重组前与当特进行对话,随后将取消这些职位,以新的“书店经理”职位代替,因此新职位需要掌握不同技术的人才担当。现任经理可以竞聘新的“书店经理”职位,届时一些书店会有多个经理在岗。但到底将裁员多少人还不清楚,当特在电邮中说:“由于我们的书店经理将是有效传递书店服务的核心,因此这样做就显得更为重要了。确立书店性格的重任就落在他们头上了。这包括每个书店设立一个更有反应力和由智囊团组成的总部,来支持各店的发展。瓦特斯通的未来维系在各书店销售团队的技

(陆云/编译)

企鹅避免6月成被告 同意庭外和解

企鹅5月22日宣布,与美国33个州检察长和集体诉讼的原告方达成协议,向这些州的电子书消费者支付7500万美元赔偿。预计今夏将就企鹅与州检察长达成的新协议举行听证,这意味着6月3日的终审判决将

能和努力上以及对他们的领导上。”

此前的2月,瓦特斯通对地区管理层面的员工进行了重组,砍掉了几个地区和部门管理职位,新设了“零售经理”一职,来监管书店所处地理环境方面的事务。“目前瓦特斯通的销售强劲,成本和经营状况大大改善,这离不开每个人的努力。但是,目前图书零售业的现状令人担忧,要更好地经营书店,就必须用与以前完全不同的方式去经营。这才能确保瓦特斯通的未来。”当特如是表示。

当特表示还将对其网站进行全面评估,目前已经进行了一些改善。新的EPOS系统将于夏季在书店安装,瓦特斯通也计划继续投资使书店成为读者的阅读社区中心。

“在持续的调整过程中,我们对各分店经理和助理经理寄予厚望,他们将提供直接的团队支持。”

只有苹果公司站在被告席上。企鹅公司是在与法官进行的终审审前会的前一天同意此协议的。

去年闹得沸沸扬扬的“密谋电子书定价案”,企鹅是5家出版商中最后一家同意和解的,也是支付赔偿金额

最高的,这7500万美元的赔偿款还不包括法律诉讼费用及其他费用,今年2月麦克米伦同意2600万美元赔偿款,去年阿歇特答应支付的赔偿款为3200万美元,哈珀·柯林斯的赔偿款为2000万美元,西蒙·舒斯特的赔偿款为1800万美元。与去年8月提出的7000万美元赔偿款相比,如今5家出版商的总赔偿金额增长了一倍

亚马逊将设立粉丝小说自助平台

亚马逊出版公司近日宣布设立Kindle Worlds平台,实现粉丝小说在线销售。亚马逊已获得华纳兄弟电视公司Alloy娱乐部的授权,将出版塞西莉·冯·奇格萨(Cecily von Ziegesar)的“绯闻女孩”(Gossip Girl)系列、萨拉·谢泼德(Sarah Shepard)的“美少女的谎言”(Pretty Little Liars)系列及L·J·史密斯的“吸血鬼日记”(Vampire Diaries)系列,此外,还有其他系列正在洽谈,也将陆续推出。Kindle Worlds将允许任何作者根据热销图书或热播剧续写或创作并发表粉丝小说(作品),但作者必须首先获得原作者的授权,粉丝小说将通过Kindle网店销售。

亚马逊将向Kindle Worlds的版权所有者和作者支付版税,1万字以上的作品,给作者的标准税率为净收入的35%,按月支付,亚马逊还将创立

多,为1.65亿美元。

去年12月企鹅与美国司法部达成协议,否认其电子书销售有违反《不正当竞争法》的行为,其目的在于扫除与兰登书屋合并在潜在的法律风险。培生集团已在去年为这笔协议承担了4000万美元的费用,今年在企鹅兰登书屋合资公司审计时还将为此支付相关费用。

(陆云/编译)

一个5000到1万字的短篇故事品牌,数字版税为净收入的20%。

Kindle Worlds网店预计于6月上线,将推出50多部签约作品。6月还将推出自助服务上传平台,作者可直接上传成稿。

亚马逊方面表示,“版权授权方也将受益,这为他们提供了一个获得版权收益的新方式,也使现有粉丝更多地参与进来。亚马逊出版公司将与他们一起制定内容规范,确保作者在授权的合理范围内创作作品及获得收益,也保证创作内容在灵活性和开放性两者之间获得平衡。”

Alloy娱乐部总裁莱斯里·摩根斯坦表示,他们的版权图书已经吸引很多书迷创作了粉丝小说,这也推动了出版的发展并拓展了我们的品牌和粉丝数量。

(陆云/编译)