

“博雅出版论坛”话谈文化理想与商业理性

中国出版传媒商报讯 图书先天具有文化与商业双重属性,因而图书的编辑和出版就更具更大发挥的可能性和解释空间,也给编辑和出版的境界与追求设立了更高的门槛。出版的文化与商业冲突在出版业进入资本与核算时代变得更加剧烈,因而编辑人的角色面临的挑战比任何时候都严峻。围绕这一话题,由外语教学与研究出版社联手相关机构组织的“博雅出版论坛”举办第七期,生活·读书·新知三联书店前总经理董秀玉、华东师范大

学出版社六分社社长倪为国、中华书局大众读物编辑室副主任徐卫东老中青三代出版人话谈编辑的文化理想与商业理性。

董秀玉表示,处理“编辑人的文化理想与商业理性”,一定要坚持三点,第一是文化、商业理性两者必须兼顾,第二是责任,第三是用心实践,坚守中多一些勇气甚至傻气。倪为国回顾了自已作为编辑的“战争史”,这其中包括跟自己的战争、跟作者的战争,以及这两种战争中如何坚持文化理想。徐卫东以“精神生产的大厨”、“选材”、“摘菜”、“炒菜”等对编辑工作作了形象阐释,并讲述了如何认清编辑的定位,如何作出选择。(文)

■中国出版传媒商报记者 刘海颖

从2011年的止跌回升,到2012年以销售码洋同比增长21%的恢复性增长,再到2013年各项指标实现快速提升的持续稳步发展,创设于1983年的西安电子科技大学出版社(以下简称西电社)在而立之年再次走上了快速发展轨道。2010年底新一届领导班子上任后推动的“以打造出版社核心竞争力为主线,加快内部人才、技术、管理和文化变革,加快外部出版核心资源的开发整合,为未来做大做强战略布局”的发展思路正在开花结果。

以资源开发作为全面发展的突破口 加大优质出版资源的合作与开发,是西电社近年的核心理念。西电社社长胡方明认为,企业经营的实质就是对各类生产要素的重新组合,资源占有量的多寡,优劣直接决定企业发展的兴衰成败;只有敏锐把握市场机遇,深化战略合作、有效调动资源,才能占领市场、赢得客户、推动发展。本着这一思路,西电社针对战略资源开发整合做出了一系列动作。该社突破常规,在全国成立若干分社,整合产业资源,布局全国市场。2011年,该社先后成立西安电子科技大学出版社高新分社、桂林电子科技大学分社、杭州电子科技大学分社,并根据实际分别制定发展思路。2012年,以分社建设为支点的资源整合持续推进,不断扩大、巩固区域市场实力。

为推动这一经营理念持续发酵,该社社领导带领出版策划和营销队伍,通过拜访专家和领导、参加高层次教学研讨会、主办全国性课程研讨会、签订合作协议等方式,对政府资源和市场资源、教育资源和学术资源,进行高层次、大力度开发,效果显著。仅由社领导带队开发的政府采购项目2012年销售码洋就达800万;在桂林合作成立的桂林西电图书有限公司也拓展了新的发展空间。

以业务拓展作为增强企业实力的着力点 近年来,西电社针对图书选题开发、编辑加工、市场推广等各项业务进行全面的设计提升。在图书选题开发上,一是以国家级、省级出版基金项目为引领,不断提高选题水平。2012年该社除《英汉技术词典》入选国家出版基金外,“新兴微纳技术丛书”入选国家“十二五”规划重点图书。近两年,西电社内论证立项各类出版项目40多项,其中申报陕西省出版资金项目30项,已有10多项获陕西省出版资金资助。二是以电子信息专业品牌为中心,适当拓展选题方向。开发系列化优质教材,是该社建设电子信息专业品牌的主要方式,以“专而全、专而新、专而优”巩固“西电教材、专业品牌”。2013年,该社将开发人文社科类选题列入出版计划,共论证立项相关图书品种100多种,其中“高考专业报考全程导航”系列丛书,以独创的编辑理念和详实的数据参考,成为市场热点。三是以项目负责制不断提高选题管理效益,加大选题调研和可行性论证环节,并以“单品核算”为基础,建立了完整的“编辑绩效核算体系”。四是以新兴出版业务推动出版社数字化转型发展,西电社2013年申报的《电子信息类高等教育资源的新型服务》项目成功入选国家新闻出版产业改革发展项目库,并获得2013年度国家文化产业专项资助800万元。

在市场推广上,该社充实壮大市场营销队伍,大力拓展市场业务。该社提出建立市场根据地的营销理念,即在营销经理所辖区域内,将产品推广、教学服务和出版合作有机结合,建立市场根据地,深挖重点、提高单产,带动整体销售不断走高,大多数省区市场都已经收到明显成效。该社以深化互利合作开发市场“代言人”,在浙江、安徽、山东、贵州等省区选择优质经销商,实行目标激励,使当地销售均有不同程度增长。该社还通过承办、协办“全国物联网专业建设工作会议”、“全国大学生文科计算机竞赛”等大型活动,为教学提供营销服务。

以多角度管理提供发展保障 近年,西电社从团队建设、制度建设、技术进步、文化建设等生产外围角度,为企业发展提供保障。例如,该社重新设计部门设置,完善和落实全面岗位目标考核责任制,通过编辑沙龙、新编辑业务培训、邀请专家授课等方式搭建学习平台。2012年,该社在图书编校环节采用行业先进管理模式和软件进行出版流程控制,在图书印制环节全面采用计算机直接制版(CTP)技术,技术进步使西电社全年共节省生产费用80多万元。在制度管理方面,西电社不断在调研和创新中完善企业管理制度。2013版企业管理制度于今年5月发布实施,其中包括各部门岗位职责和薪酬管理、财务管理等8项制度,进一步优化了企业科学管理。

资源引领 多维驱动 构建西电社发展核心竞争力

高教社以战略观推动校企合作 为出版产业提供发展动能 寻求产学研融合发展新路径

形势革新:特色化校企合作成为需要

早在今年6月份,高教社和武汉大学的合作已在酝酿之中。在教育改革、文化改革、出版改革的新形势下,教育机构与教育出版机构的合作始于共同的基础和需要:教学机构和出版机构有共同的知识、文化、教育属性,在社会角色定位上有很多相似、相通之处。高校在进行人才培养包括从事相应科学研究的过程中需要开放办学,特别是十八届三中全会已经传导出清晰的态势:教育将面临综合改革,包括高等教育的办学体制机制、教学质量提升、人才培养模式等方面,教学活动和社会实践相结合的需求越趋强化,校企合作不失为上佳选择。与之相对,教育出版机构在文化体制改革、数字化转型升级、转企改制后现代企业制度建设的多重压力下,在资源建设、人才培养乃至战略发展方面需要和拥有教育资源、人才培养实力、科研能力的教学机构有所联合甚至是融合。事实上,出版企业与高校合作的案例在国内外屡见不鲜,但合作又各有定位和特点。

高教社与武汉大学各自的特色优势为双方的个性化合作提供了基础:作为新中国最早成立的专业教育出版社,高教社经过近60年的耕耘奋进,已经发展成为以高等教育、职业教育、成人及社会教育等教育类、专业类、科技类出版为主,产品形态涉及图书、音像制品、电子出版物、网络出版物及期刊的大型综合性出版社,在国内单体出版社中竞争力名列前茅,是全国优秀出版社、中国出版政府奖先进出版单位,1000余种出版物获得中国出版政府奖、中华优秀出版物奖、“五个一”工程奖、国家科技进步奖、国家优秀教学成果奖及优秀教材奖,是惟一获得“世界知识产权组织创意金奖”的国内出版社,2013年全社主业发展以净发码洋29.2亿创造历史最高水平,在社会效益、经济实力还是生产组织运作等各方面都表现出领先风范。在今年迎来120周年大庆的武汉大学成为高教社首个校企合作对象,在学科专业建设和人才培养方面尤其具有独特优势,特别是在编辑出版相关学科领域的教学研究历史悠久、基础雄厚,其信息管理学院的图书情报与档案管理专业是国家一级重点学科,在历次学科评估中位列全国第一。今年正逢该学院出版学专业创设30周年,这一专业的前身正是武汉大学与新华书店总店合作建设的国内第一个图书发行专业,在学科建设、人才培养、教学资源、学术科研能力等方面具有扎实的基础。

高教社和武汉大学以比较优势为基础,结合发展实际和远景,在新的合作模式下构建双方人才培养、学术研究、教学培训互动、活动举办等立体化合作内容。目前,部分协议内容已进入初步操作阶段。在框架协议签署的同时,武汉大学校长李晓红为高教社社长苏雨恒颁发武汉大学信息管理学院兼职教授聘任证书;双方共同创设“武汉大学——高等教育出版社中国出版研究中心”,高教社先期投入资金200万元;高教社作为主办单位之一,与武汉大学、美国佩斯大学共同主办了在武汉大学举行的“数字时代出版产业发展与人才培养国际研讨会”,国内外数十位来自政府、出版企业、高校等领域的人士分别发表主题演讲;学生实习基地建设正在推进,武汉大学教师为高教社员工的定制培训已经举办首场专题讲座,这在出版业中并不多见。

转型发展:战略观成为合作出发点

“战略性布局”,这是苏雨恒此次武汉之行反复提及的一个表述。在出版产业转型升级的棋局之下,校企合作正是高教社为推动精品战略、数字化战略、人才强社战略三大发展战略特别是数字化战略和人才强社战略的实施而布下的“棋子”。

苏雨恒认为,出版企业存在的价值和本质就是要选择、组织、生产和传播优而精的文化内容产品,即使在产业转型升级时期面临技术、平台、运营等各种力量的冲击时也要保持的清醒认识和长期坚守,精品战略即精品立社;在数字化时代,传统出版社必须要进行数字化转型,否则就会被边缘化、非主流化甚至遭到淘汰,数字化战略实为数字兴社;而无论是精品打造还是数字化转型,人才都是根本动力,所谓人才强社。三大战略作为高教社转型升级的三驾马车,其内在的系统性和逻辑性为“校企合作的战略布局”提供了合理性。

企业转型升级首要人的转型升级,这需要培养、培训、吸收新力量等多种方式进行。根据武汉大学和高教社达成的框架协议,武汉大学将为高教社在职人员提供出版硕士、工程硕士和博士等学历学位进修机会,同时为高教社中高层管理人员和出版技术专业人员的培训提供支持,武汉大学的优秀毕业生将成为高教社充实人才队伍的后备力量。从数字化转型而言,仅以由武汉大学、美国佩斯大学联合主办的“数字时代出版产业发展与人才培养国际研讨会”为例,

11月22日,东湖之滨,珞珈山上,武汉大学——高等教育出版社有限公司合作框架协议正式签署。从高教社社长苏雨恒的视角来看,这一纸协议的意义并不止于一次合作。对于高教社而言,这种新型的校企合作模式是一种战略考虑,是一次体制、机制上的安排。甚至于,它的深入、有效推进将服务于整个出版产业的转型和发展。

■中国出版传媒商报记者 刘海颖

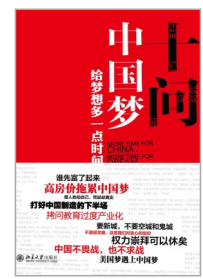
该活动已经初步具备品牌影响力以及良好成长性,高教社通过框架协议成为活动主办方之一,并承担研讨会论文集出版工作,无论从国际化作者、选题等出版资源的直接获取还是从国际前沿数字领域的信息集纳及相关合作的达成或机构品牌传播等各方面来说都会有所受益。

从另一个角度来看,高教社也将通过校企合作持续深化教育出版机构对于教育的服务。协议规定,武汉大学在高教社设立学生实习基地;武汉大学聘任高教社符合聘任条件的专家和管理人员作为武汉大学的兼职教授,兼职研究员或专业学位研究生校外兼职导师,联合培养研究生;建立双方的人员交流机制,武大每年不定期选派教师到武大调研,高教社不定期选派高层领导和业务骨干到武大授课。这些协议内容的实施对高校教学科研可提供新的活力和思路。

事实上,高教社与武汉大学的合作仅是高教社校企合作的“第一炮”。总的布局是,高教社将根据地域特点以及高校的比较优势再选择几个合作对象,考虑业务发展和人才队伍的结构,不排除与职业院校的合

●资讯动向

4位“意见领袖”合著《十问中国梦》



中国出版传媒商报讯 近日,由北京大学出版社、中国人民大学重阳金融研究院联合主办的新书发布将《十问中国梦:给梦想多一点时间》重磅推向市场。该书由央视财经评论员刘戈、政经畅销书作家舒泰峰、人民大学重阳金融研究院执行副院长王文、财经畅销书作家雷思海4人合著,4人近年都有畅销书面市,也都是影响力迅速扩大的意见领袖,使得该书在一定程度上具备天然的“阅读号召力”和“市场信心”,已被北大社划定为重点书之一。

著名语文教育改革家新著集60年思想结晶

中国出版传媒商报讯 近日,我国著名语文教育改革家周正逵新著《语文教育改革纵横谈》出版座谈会在京举行,座谈会由教育科学出版社和中国修远教育研究院联合主办。教科社社长所广一、教科社总编辑李东出席活动。

周正逵是人民教育出版社资深编审、课程教材研究所研究员、教育部中小学语文课程标准核心组成员,是我国中小学语文教材改革的先行者之一,也是当之无愧的我国语文教材建设标志性人物。在过去的50多年间,他直接参与编写10余套中小学语文教材;特别是上世纪80年代初至本世纪初独立担纲主编了一整套先期由国家教育部立项实验、后期经全国中小学教材审定委员会审查通过的独具特色的人教版高



中语文课本,对我国语文教材改革意义重大,影响深远。由教科社出版发行的《语文教育改革纵横谈》是周正逵在北京师范大学、北京景山学校、北京东城区教研室、人民教育出版社等单位从事语文教材编写和语文课堂教学及其研究工作近60年的思想结晶。该书对语文教育的重大理论问题和实践问题进行了全面的梳理,重点提出了16方面的问题,逐个加以剖析;又从我国语文教育改革发展的历史长河中,选出了最具影响力的三次重大改革实验作为实例,深入加以评述,深刻地揭示出我国当代语文教育发展的脉络。(刘海颖)

电大社新书锁定视频点击过亿的“玩命之旅”

中国出版传媒商报讯 优酷网、旅游卫视热播纪录片《侣行》节目点击率过亿,名为Seeker Chinese的探险团队引发关注热潮。借此之势,中央广播电视大学出版社重磅推出该探险团队系列图书的开山之作——《穿越恐怖之都》,有望成为该社图书结构转型的又一成功亮点。

上海大学社赞赏石文化专著

中国出版传媒商报讯 近日,上海大学出版社推出了吕耀文历时4年创作的《石道:奇石形式的创建与解析》一书,为中国赏石界提供了一部以艺术眼光欣赏奇石、用美学话语解读奇石的力作。据悉,中国赏石文化历史悠久,但当代赏石文化的复兴严格来说只有20余年,形成热潮也仅是近十来年的光景。对于奇石,更多的人局限于收藏赏玩为主,很少有人关注石文化,也很少有人把奇石作为一个研究对象来探索它蕴涵着的文化价值、艺术价值与文物价值,这是目前中国赏石界

存在的一个弱点。《石道:奇石形式的创建与解析》的作者吕耀文将与奇石有关的文化当作一个理论体系来研究,极大地升华了赏石的文化品位。该书融知识性、趣味性、可操作性和学术性为一体,作者用现代审美基本元素来解读传统奇石。同时,书中运用了一百多幅奇石图片,图文并茂,有理有据,很好地解读出了天塑地造之物的自然美构形特征和艺术意蕴。(文)

