

圣智学习集团走出破产保护并完成财务重组

2013年7月,圣智学习集团(Cengage Learning, Inc.)向美国法院申请了破产保护,以减免58亿美元的债务。2007年,圣智学习集团被汤姆森集团以77.5亿美元的高价卖给私募基金公司Apax。2008年全球金融危机爆发后,由于图书馆、大学纷纷削减购书预算,使得主要服务于高等教育、基础教育和图书馆市场的圣智学习集团销售额增幅无法达到预期,难以偿还Apax公司当初为收购圣智学习筹借的巨额债务。由此,圣智学习集团提出了破产保护申请,减免部分债务,以便能够轻装上阵保证公司未来的健康发展。

2014年4月1日,圣智学习集团(Cengage Learning, Inc.)宣布已走出破产保护并完成财务重组。圣智学习首席执行官迈克尔·汉森(Michael Hansen)说:“圣智学习已经摆脱了破产保护,坚实的财务根基为我们加速增长和推动学习革新,进而极大改善学习体验提供了必要的灵活性和资源。在进行重组的同时,我们还建立起一支强大的、通力协作的领导队伍,他们采取果断行动,让我们公司稳步踏上增长和成功之路。在我们敬业的员工的不努力下,我们将继续在此基础上为所有利益相关者创造更多价值。”

圣智学习已清理掉约40亿美元的长期债务,目前流动资金充裕,足以支撑其战略计划的实施,并且还获得了17.5亿美元的退出融资。此外,该公司建立了新的技术合作,改进了其产品开发和交付模式,并重新调整了销售和营销方法,力求更贴近最终用户,以预测其不断变化的需求。(李丽)

英美大众出版2013经济状况晴雨——电子书增长放缓 再版纸书挑大梁

2013年,在电子书销售增长放缓,不足以弥补纸本书销售下跌的情况下,英美大众出版巨头们的利润涨跌,拼的还是纸本书。畅销书依然左右着出版集团的命运,当新书难以再现往年的畅销奇迹时,是否拥有经得起考验的再版书目,成为大众出版集团守住利润率的又一道保险。

此外,开发直接面向终端消费者进行销售的业务,也成为许多大众出版集团努力的方向。2013年,霍顿·米夫林·哈考特集团大众图书出版部和教育出版部合作,共同开发了面向消费者直销的服务。西蒙·舒斯特公司也在直接面向消费者销售方面做了更多的工作,并将在今后持续这种努力。

■盛力

企鹅兰登书屋合并过渡年收益略降

企鹅兰登书屋出版集团2013年的总销售额从上年的21.4亿欧元增长到了26.6亿欧元,尽管其母公司贝塔斯曼集团说如果不算企鹅后半年度的收入,企鹅兰登书屋的销售额是下降的。息税前经营利润下降4.9%,从2012年的3.25亿欧元跌至3.09亿欧元,这主要是因为2012年有“格雷的50道阴影”的火爆销售拉动,令企鹅兰登书屋收获了前所未有的好年成,而2013年没有了这样的超级畅销书,因此赢利有所下滑。

贝塔斯曼集团CEO瀚韬(Thomas Rabe)表示,将继续投资于包括大众图书出版在内的核心业务,2013年3月中旬贝塔斯曼收购了西班牙的出版公司Santillana Ediciones Generales,进一步证实了该集团投身图书市场的决心。企鹅兰登书屋还帮助贝塔斯曼集团实现了扩大数字化业务的目标,企鹅兰登书屋现有7.7万种数字化版本的图书,2013年卖出了超过1亿部电子书。2013年企鹅兰登书屋卖得最好的新书是《地狱》(Inferno),在英语区市场售出了大约600万册,与此同时已过销售高峰期的“格雷的50道阴影”系列依然售出700多万册印刷版、数字版和有声版本。

企鹅兰登书屋的CEO杜乐盟(Markus Dohle)则感谢员工们在企鹅兰登书屋转型年中的感人表现。杜乐盟说,他特别感激合并后员工们在企鹅兰登内部和整个行业都面临巨大转变的情况下所付出的努力。“尽管市场一直在变,公司合并也带来持续的变化,但是我们业务的本质和我们的目标永远不会变,那就是出版最优秀的图书,把它们送到尽可能多的读者手中。2013年,你们用行动证实了,无论世界带给我们什么样的挑战,我们都能用我们的图书去改变世界”,杜乐盟在他致企鹅兰登书屋全球员工的信中如此写道。

霍顿·米夫林·哈考特受益再版书

霍顿·米夫林·哈考特集团大众出版板块2013年的销售额比2012年增长9%至1.707亿美元,但息税前利润及摊销前利润下跌15.3%。霍顿·米夫林·哈考特把下跌的部分原因归结于更高的销售和行政管理成本,以及销售组合的变化。而增长主要是由面向年轻读者的读物和烹饪类图书的销售所带动。

2013年,霍顿·米夫林·哈考特从不少再版书的销售中获益匪浅,包括《魔戒》三部曲小说作者约翰·罗纳德·瑞尔·托尔金(J.R.R. Tolkien)的几部作品,因为电影《霍比特人》的上映,再次推动了其作品的销售。2013年电子书的销售占到了该集团总收入的13.2%。

如果包括教育出版部门在内,整个霍顿·米夫林·哈考特集团的总销售额增长7%至13.8亿美元。2013年,该集团大众图书出版部还和教育出版部合作,共同开发了面向消费者直销供货的服务。

美阿歇特图书集团销售额增长6%

2013年总部位于法国的拉加代尔集团出版业务板块的销售额是20.7亿欧元,比2012年的20.8亿欧元有所下降,但如果排除掉汇率波动的影响,则总销售额增长1.9%。集团下属美国分公司阿歇特图书集团在数字化产品销售增长33%以及强大的产品线拉动下,2013年收入增长6%,数字化产品销售占到该集团总收入的30%。在整个拉加代尔集团,电子书占集团所有出版业务收入的比重从2012年的7.8%增长到2013年的10.4%。

6月,美国阿歇特图书集团从迪斯尼出版公司手中收购了Hyperion出版社,出版了比以前更多的畅销书,尼尔森图书销售监测公司Bookscan榜单中的前25本精装本小说中,有10本出自阿歇特图书集团。

禾林公司销售额利润双双下跌

据母公司Torstar宣布,因为印刷版图书销售下滑和电子书销售增长放缓,禾林出版公司2013年的销售额和收益双双下滑。禾林公司的收入下滑6.7%至3.97亿加元,经营收益下降29%至5200万加元。

下滑缘于禾林在北美和海外运营业务的收入下降。在北美,印刷版图书零售和面向终端消费者直销渠道的销售均下降,而数字化产品销售收入增长相对平平。母公司Torstar集团称,数字化产品表现平平的原因之一,是来自低价图书(包含那些由自助式出版商出版的作品)的竞争加剧。在海外市场,2013年禾林公司数字化产品的收入增长不足以抵消其印刷产品的下滑,许多国家和地区的经济形势依然严峻,特别是在欧洲。同时,2013年由于公司重组耗资410万加元,也比2012年130万加元的费用支出要高。

西蒙&舒斯特利润劲增32%

西蒙&舒斯特公司是六家大众类出版集团公司中2013年取得最大利润增长的,部分原因是因为它没有卷入电子书固定价格销售诉讼案,没有相关的费用支出,而其他几家出版巨头都受此案影响,拉低了收益。此外,西蒙&舒斯特公司表示,电子书销售的增加使得生产和发行成本降低,帮助公司改善了赢利状况。其数字化产品销售2013年增长了22%,占到总收入的27%。重组费用的降低也对其收益增长起到了推动作用。

西蒙&舒斯特公司2013年经营收益增长32%至1.06亿美元,销售额增长2.4%至8.09亿美元。增长主要由一些印刷版图书的销售增长所拉动,特别是美国电视剧真人秀“鸭子王朝”系列三本图书印刷版的热销。

西蒙&舒斯特美国公司2013年的表现最为耀眼,其儿童图书出版部门以10%的销售额增长领跑。领先的儿童畅销书有《骸骨之城》(City of Bones)、《发条公主》(Clockwork Princess)和《呆瓜日记》(Dork Diaries)等,“呆瓜日记”系

教育出版瞄准在线:聚焦数字化与服务

■中国出版传媒商报记者 李丽

2013年培生集团销售额增长2%至52亿英镑。数字化产品、教育服务和新兴市场都有很好的增长,但增长被美国高等教育和英美中小学课程改革所导致的周期性疲软所部分抵消。

扣除重组费用之前,调整后经营利润降低6%至8.71亿英镑。利润减少主要受企鹅兰登书屋合并的财税核算、在北美的利润率降低、持续的投资,以及收入的组合所影响。其中,企鹅兰登书屋2013年7月1日完成合并所缴纳的税费,导致培生集团的营业收入减少2300万英镑。

2013年,培生集团的数字化产品和服务性业务取得了很好的增长,他们继续投资于规模和数量建设。受益于通用核心课程教材采购,培生的中小学教育业务稳定增长。但市场环境依然严峻,随着各州政府财政预算压力持续和向通用核心课程的过渡,培生的中小学考试测评业务受到影响。大学入学人数的减少也直接影响到培生的高等教育业务,培生在高等教育领域拥有很强的市场地位,但也因此变得格外脆弱,更易受到外部环境的影响。在这些市场压力之外,培生集团北美市场的利润率还进一步受到4900万英镑的重组费用的影响,由于中国政府准备采用新的统一的核心考试和课程体系,培生集团的考试测评业务需求量下降,相关的投资和分期偿还债务也受到波及。

在高等教育市场,美国大学整体入学率下降1.9%,失业率上升、州政府预算压力以及调控变化的影响,赢利性大学和职业发展性学习领域

列现有在版图书1300万册。同时在成人图书部,因为有“鸭子王朝”有声图书的强劲销售,以及著名时政类广播节目脱口秀主持人林博(Limbaugh)的系列图书,帮助抬高了成人部乃至整个公司的销售额。

由于实体零售店内的消费者客流减少,西蒙&舒斯特公司在直接面向消费者直销方面做了更多的工作,并将持续这种努力。

哈珀·柯林斯下半年电子书销售增长35%

2013年哈珀·柯林斯公司在息税折旧及摊销前的利润方面表现亮眼,尽管下半年相比2012年同期收入有所下降。哈珀·柯林斯的母公司新闻集团说,收入下滑是因为其《传说中的女性》(Women of Faith)一书的销售与营销活动支出,以及基督教方面的图书销售疲软。而利润率的改善部分原因是“运营效率的提高和生产成本的降低”,并且正持续向电子书销售转移。2013年下半年,哈珀·柯林斯公司的电子书销售额比2012年同期增长35%,占到该公司全球销售额的19%。

哈珀·柯林斯公司CEO布莱恩·莫雷2013年底在第41届瑞士联合银行传媒与通信研讨会上强调要积极顺应形势,让哈珀·柯林斯公司和大众图书出版行业受益。

他强调,图书出版业不是在走音乐产业或杂志业的老路,在这些行业,数字化替代产品夺走了大块的收入。莫雷说,图书业的数字化转型由来已久,如果存在对行业收入的严重侵蚀,出版行业理应已经看到了这一点。

莫雷提到,根据普华永道会计师事务所的研究预测,到2017年54%的电子书销售将发生在美国以外的海外市场。他对这一预测表示赞同,他指出,以哈珀·柯林斯公司为例,虽然目前电子书在美国以外世界其他地方的销售额仅占公司总收入的18%,但莫雷预测海外市场将随着消费者逐渐接受电子书而迎头赶上。

除了国际化的扩展,莫雷发现哈珀·柯林斯公司再版书的电子书销售增长显著,截至2013年9月底前的一个季度,再版书的电子版销售额增长40%,快于公司的整体增长,占到公司再版书收入的21%,高于上一财年同期16%的比重。莫雷说,与纸本书打包捆绑销售可能是增长的一个原因,莫雷说,哈珀·柯林斯是最早一批参加亚马逊Kindle MatchBook项目(允许消费者以特别折扣价购买在亚马逊买进的精装本图书的电子版)的出版社之一,并且公司还在尝试其他类型的捆绑销售。

的业务受到波及。尽管如此,培生集团的高等教育业务收入还是增长了5%,主要是因为来自Embanet的贡献弥补了主营课程的下滑。

培生在其200多个MyLab在线学习课程和横跨11个学科的主要产品中,引入了自适应学习功能。培生在线学习课程在北美的注册学生数量增长9%达到大约1100万人。近年不断通过并购拓展数字教育市场的培生集团,2013年4月又收购了美国哈佛大学开发的基于云计算的学习分析与管理系统Learning Catalytics,该平台使得教师能够向学生发布开放式的问题,并且实时获得学生提交的答案,帮助教师确定哪些知识领域需要进一步的深入讲解,以便更早地干预来提高学生的记忆和学习成果,帮助教师更加灵活、便捷地管理学生的学习进度和学习效果。

2013~2014财年,培生集团国际教育业务在新兴市场又一次取得了亮眼的业绩,特别是在南非和中国。在中国,培生集团旗下华尔街英语培训学校的注册学生数量增长7%,至6.5万人。培生集团近年不断投资于英语学习中心和数字化学习平台的建设,目前旗下有82个自主所有和426个特许经营的英语语言学习中心。

2014年,在培生集团最大的市场美国和英国,周期性、政策性的压力依然存在,培生的收入和利润率将继续受到影响。培生预期,随着美国课改政策的逐步落实和英美大学入学人数稳定下来,教育市场的周期性压力将会从2015年开始减弱。2014年培生集团预期还将追加大约5000万英镑的产品投资,以加快在数字化、教育服务和新兴市场的增长。

■中国出版传媒商报记者 梁克帆

施普林格集团在过去一年经历了巨大变化,从换东家、完成电子回溯图书数据库SBA,拓展与多国科研机构和学习协会合作,不断扩展开放获取出版规模到继续升级线上平台功能和服务。

2013年8月,施普林格母公司EQT和GIC完成了将施普林格出售给BC Partners的交易,高昂的交易价格证明了施普林格的价值,为其进一步发展提供了坚实保障。

为科研人员提供更便捷的出版服务是施普林格的发展重点。历时4年的电子回溯图书数据库SBA在今年1月也宣告完成,收录了从1842年创刊至2004年的11万种学术图书,实现可检索、在各种移动设备上浏览下载及按需印刷,也使SpringerLink平台上的文件首次超过800万份。各国的科研机构纷纷引进该数据库,其中包括今年2月的德国马普学会。

施普林格的生命科学实验室指南数据库SpringerProtocols,在去年5月被英国联合信息系统委员会(JISC)资源部引进,该数据库能够使英国的研究人员和高校师生免费获取内容,进行科学实验和研究。

施普林格还通过率先推出跨学科OA期刊SpringerPlus,借此为研究人员发表论文提供便捷通道并获得大幅增长。去年7月,施普林格创建仅一年半的多学科OA期刊SpringerPlus迈入一个里程碑阶段,投稿量超过1000篇。SpringerPlus多学科的设置及透明、快捷的出版流程,使研究人员能够在短时间内获得出版。实行严格的同行评议政策并执行CC-BY协议,使作者能够提高影响因子指标并符合机构对论文开放获取的要求。去年7月,施普林格55%的期刊提高了影响因子,有影响因子的OA刊总数达163种,占其OA刊总数的41%。

施普林格的另一个重点是对平台进行升级改造。2013年,SpringerLink平台也再度升级,实现了章节级别检索、一键下载整本图书的功能,更加便于研究人员的使用。今年2月,施普林格宣布完成了对平台上每篇文章加入社媒指标的工作。这使研究人员能够动态了解其科研成果如何得到使用和引用,为作者和用户提供了新的增值服务。

威立集团2013年的行动轨迹,可以用继续创新推出新产品、加大技术投入、多方拓展合作来描述。

教育板块,威立去年5月与Snapwiz公司合作,秋季投入使用的学习数字产品WileyPLUS with ORION,以个性化学习和合作互动为特色,向WileyPLUS平台的200多万用户推广使用,双方未来还将研发合作式学习工具,鼓励同伴讨论和通过社交媒体参与分析。此外威立还与慕课提供商Coursera推出一项试点项目,通过Chegg平台及电子阅读器为学生提供免费学习内容。威立继2012年收购在线教育提供商Deltak以来,远程教育(可颁发学位)业务发展良好,截至今年1月底,Deltak品牌已与36家大学等合作机构建立合作,有120个项目实现创收,45个项目正在洽谈。WileyPLUS及在线课程项目均保持两位数增长。

专业发展板块,威立去年3月与美国图像研究所合作推出数字课堂平台,为从初入职场到高级用户的各类用户提供软件应用、操作系统、网络设计开发和图像设计技术的培训等内容,可通过任何移动设备进行学习,并通过社交媒体在线交流。威立去年5月还面向全球金融用户推出WileyTrading.com,为用户提供股票、交易策略、技战术分析、交易心理等信息及多媒体资源。今年1月收购的Elan Guides公司,使威立进一步整合其商业金融备考平台。今年4月刚购入的法国远程在线培训公司CrossKnowledge,可为各大小企业和大学的500万终端用户提供管理及领导技能评估、教学、培训等远程服务。此外,威立在其招聘平台Wiley Job Network的基础上,4月又购入美国Profiles International公司,其拥有的招聘前评估体系可从性格、技能、知识结构、管理能力、忠诚度、业绩和职业潜能等维度,帮助企业选到最合适的人才并发挥其潜能。PI公司有4万多家企业客户和数百万终端用户。

全球学术板块,除不断加强与学协会的联系、推出更多的合作期刊,以及为研究人员发表论文提供便捷通道(如去年12月推行同行评议结果可转移计划、实行在线同行评议)、拓展开放获取业务外,威立今年1月还与Knode技术公司合作,提供定制的门户网站,基于云技术,网站整合了2000万个文件和上百万位专家页面,帮助研究人员找到专家以及合作者,实现科研学术领域的企业与高端人才成功配对,还为学协会总裁和科研机构负责人提供定制的分析报告。

励德爱思唯尔集团2013年着力于继续发展跨领域的全球技术平台,推出新产品及服务,及加大在高增长市场的拓展。

并购是该集团获得有机增长的重要战略。去年共完成20起小并购,交易金额达2.3亿英镑,剥离26个业务,收回3.31亿英镑。其中最大的三次收购,一次是爱思唯尔1月收购Knovel公司,该公司为全球700多家企业和工程学院提供技术信息与分析/搜索工具,整合100多个工程学会和出版商的信息和数据,提供搜索、交流和数据管理。一次是4月收购了学术科研协作平台Mendeley,便于研究人员进行检索、获得反馈和相互交流,完善影响因子体系在学术引用方面的评估指标,方便图书馆优化订购书目,来为研究人员提供更好的服务。另一次是9月律商联讯收购了保健领域数据信息提供商Enclarity,通过提高保健提供商的身份透明度,便于客户做出正确决策,通过身份管理、预测性建模和临床分析来改善临床成果。

此外,爱思唯尔也在积极借力大数据满足科研人员的需求。去年12月与英国伦敦大学学院(UCL)合作,共同建立UCL大数据研究所和网络分析小组,使研究人员和学生通过分享想法和资源的方式,拓展大数据和科研分析领域的研究活动和计划。

通过以上举措,爱思唯尔科技医学研究领域的作者投稿及引用率持续增长,期刊的影响因子持续提高,期刊续订和增订带来收入增长,由作者或作者基金机构付费的论文数量持续大幅增长,科技数据库和工具及临床数字解决方案也获得了新的客户,带来了收入的大幅增长。

学术出版创新新品
致力于平台升级与提升服务