

美国 Audible 音频平台开发话剧产品

美国 Audible 公司近日表示,将继续扩大原创内容和 Audible Theater 的有声产品品种。2月7日,该公司发布了第2组获得500万美元新秀基金的剧作家名单。

据悉,Audible 公司从2017年开始设立这个奖项,目的是推动和制作创新型的英语作品,剧作家还可以获得物流和创作方面的资源。该基金也用于开发作品的有声版,一些作品还开发有话剧版。

AudibleTheater 的艺术制作人凯特·内文(Kate Navin)称赞剧作家“驾驭了声音的力量,创造出可以在任何时候欣赏的剧场效果”。

获得新剧作家基金的作品可在该公司的 Audible Theater 页面看到,该页面上有获奖剧作家的简介、Audible 制作的剧场版录音以及在纽约一家剧院的现场演出视频。

2017年 Audible 公司评出第一批获奖的15位剧作家,其中的3部作品将分别在剧院上映,或制作成音频在平台上播出。

(陆 云/编译)

学术出版的新课题： S计划能否如期落地？

关键词 APC 费上限 混合刊 一刀切 国家许可协议

中国出版传媒商报记者 陆 云

面对2020年1月S计划落地的时间表,全球科研资助机构仍显得热情有余,行动不足。各学术出版商正与S计划的联络机构cOAlition S联盟紧密接洽,以寻找到兼顾各方利益的解决方案。

自从2018年9月欧洲12家科研资助机构(掌握着76亿欧元科研基金)共同在要求所有受资助科研文章2020年立即实现开放获取的“S计划”上签字以来,截至今年1月,全球已有13国的16家资助机构在S计划上签名表示支持。

然而,这与最初预期的全球重要资助机构都参与的目标还相距甚远。能否实现目标,要看S计划能否顺利解决对作者需支付的APC费用设定上限等细节性问题。但一个不争的事实是,美国、中国和非洲的科研资助机构都先后表示支持S计划。全球力挺的力量在逐步扩大。

S计划推广遇冷

美国著名的学术期刊《科学》网站(<https://www.sciencemag.org>)1月发文称,虽然S计划原定要在2020年1月1日开始生效,许多科学家也认同其在打破固有的出版体系上发挥的作用,但还是有不少出版社和科学家担心,S计划会限制他们做出选择。

不少人担心,如果S计划的支持者没有增加,那么它可能仍是一项仅适用于占全球科研产出很小数量的资助机构的有争议的指令。

尽管开放获取运动已开展了15年,但其发展进程仍相当缓慢。据美国费城咨询公司Delta Think的数据,2017年,首批加入S计划的15家资助机构的论文产出量在全球论文中的比例只有3.5%。

美国加州大学伯克利分校首席数字学术官兼图书馆员杰弗瑞·麦基-梅森(Jeffrey MacKie-Mason)表示,要让学术出版转型,S计划需要全球的科研资助机构都接受其条款。越多的机构加入,就会有更多的文章在符合要求的OA刊上发表,带动出版商向开放获取转型。

但S计划的推动者、欧委会开放获取事务高级顾问罗伯特-詹·史密兹(Robert-Jan Smits)却发现出版商仍希望保持现状:“有大型出版商告诉我,只有每家资助机构都签了字,我们才会转向OA。”

S计划细则亟待调整

S计划除了要求论文发表后立即开放,还坚持作者保留版权,以及混合刊要签署向金色OA转型的协议。对此,各资助机构的态度莫衷一是。

作为科研论文最大的产出国,德国主要资助机构虽都加入了S计划,但对S计划的态度并不明朗。德国最大的科研资助机构DFG就希望由科研人员而不是机构本身来推动变化。

还有的机构表示距离明年1月时间太短了,他们会在S计划的影响更明朗时再考虑加入。

如西班牙科学部在分析S计划对国家的科学和金融会有哪些潜在影响,比利时的科学研究基金会(FNRS)则在等待S计划宣布资助机构同意支付的APC费用上限。如果费用过高,该机构表示难以承受。FNRS目前对开放获取文章的APC补偿费用仅为500欧元。

还有机构在等待欧委会的政策。据悉,欧委会将从2021年开始实施7年期的“欧洲地平线”计划,将投入数百亿欧元推动发展科学,S计划的规则将进入“欧洲地平线”申请资助的模式合约中,来支持开放获取。

5月在巴西举行的全球科研委员



会会议,将围绕S计划进行讨论。另外,史密兹也将于3月离开欧委会,需要有新的接班人继续他的OA大业。大家都相信,如果S计划能够带来一个更公平的出版体系,那么全球范围的OA就会实现。那么,公平的出版体系如何实现呢?目前还没有定论。

争议的几大焦点

德国马普学会数字图书馆OA2020倡议总监柯林·坎贝尔(Colleen Campbell)表示:“你必须在绿色还是金色OA之间做出选择。”她相信S计划可以激励支持者改变学术出版的面貌。

然而,不少机构对S计划持有异议,主要基于几方面的考虑。一是为转型留出的时间太短。全球学术及专业出版商协会(ALPSP)相关人士认为,S计划要求在2020年1月实现开放获取,这显然操之过急,会使会员单位没有时间转变各自的商业模式。该人士表示:“英国科研与创新署对开放获取的评估报告要到2020年1月才出炉,到那时研究人员才能看到结果。而且对小社来说,其转型资金有限,灵活性也不足,这么快的转型对小社不利。”

该人士指出,S计划会阻止许多没有拿到资助或者不能支付APC费用的研究人员出版论文。其后果是不利于全球的科研合作,并迫使协会成员在支持哪个作者库面前作出艰难选择。“在全球复杂的学术环境下,这样一个‘一刀切’的办法很难在全球范围内推动转型。”

因此该协会建议,S计划中对转型期协议应阐释得更清晰。而目前,转型的详细内容只有大型出版商最

清楚,因为他们的业务规模大而且参与谈判的情况复杂,这对小社也是不利的。为此,该协会正与惠康基金会和英国科研与创新署合作,在咨询公司Information Power的协助下,成立一支工作组,共同找到可行的方案和商业模式,并在两家学协会出版社里进行试点。今年七八月间发布试点分析报告。报告发布后距离2020年1月只有4个月时间,要推广报告的经验也过于仓促。

第二种意见是没有充分考虑供(出版商)需(科研机构、研究人员及资助机构)双方的意见。如施普林格·自然集团首席出版官斯蒂芬·英奇库姆(Steven Inchcoombe)认为,如果采用新协议,向作者提供更多期刊的选择并加大宣讲OA出版的益处,那向OA的过渡不仅是可能的,而且会非常成功。该集团在欧洲4个国家开放出版的渗透率仅用3年时间就已达到了73%~90%。混合刊确实可以加速开发获取的采用率。因此不应忽视混合刊在推动OA进步中的作用。

为此,该集团在2月8日与S计划相关负责人磋商后提出6点意见:一是加大面向作者和资助机构的宣传力度,二是建议资助机构支持创新型协议,如“阅读加出版”协议,并取消对出版商在近期将混合刊转为OA刊的要求。三是建议资助机构考虑不同地域和学科的不同情况,给予混合刊和姊妹刊较长的转型过渡期。四是各方共同为高品质期刊和非基础性研究内容找到到可持续的解决方案,如实行绿色OA和姊妹刊出版方式。五是运用市场力量和竞争机制确保APC费用的合理性,推行可持续和可变化的APC政策。六是为原创研究

提供早期访问的创新平台,帮助学术社区大大增加OA的采用率。

其他争论的焦点还包括,是否设置APC费用上限。如出版《科学》期刊的美国科学促进会(AAAS)就强烈反对S计划提出的对APC费用设置上限的要求。“目前一本高质量OA刊的APC费用都在5000美元以上,如果设定了上限,如何来保证发表文章的编辑及同行评议的质量?”

另一个担忧是,S计划难以触及人文社科领域,还可能限制国际合作。美国伊利诺伊大学教授丽萨·欣奇利夫(Lisa Hinchliffe)指出,目前的科研经费主要投向STM领域,只有很少的社会学家能得到足够的资金支持,得到资助的人类学家更是凤毛麟角。此外,如果是欧洲以外的研究人员获得加入S计划的资助机构的资助,或与欧洲学者合作,那么就会受到许多限制。

成立率先打破坚冰

目前参加S计划的各资助机构正在收集意见,向cOAlition S联盟提交,未来可能对实施细则做出调整。成立今年1月与德国方面达成的DEAL项目国家许可协议也为OA发展开创出一条新路径。

据《科学》期刊网站透露,代表德国近700家学术科研机构的DEAL项目联盟与威立达成的3年期国家许可协议中,德国各资助机构将为每篇发表在威立混合刊上的文章支付2750欧元APC费用。预计每年将有9500篇文章在威立旗下期刊发表,总金额为2600万欧元。如果研究人员已经在威立授权OA出版,还可享受8折优惠。

有荷兰研究人员提出,德国的APC费用高于荷兰篇均1600欧元的标准。对此,DEAL项目组成员、马普学会的杰拉德·梅耶尔(Gerard Meijer)表示,这个金额是依照2018年德国向威立支付的数额制定的。德国的研究机构更多,用户数量更大。他表示,与以往不同的是,现在,德国研究人员文章都可以在全球开放访问了。而且他们也无需再为阅读威立混合刊内容以及选择OA出版付两次费用了。梅耶尔希望德国科研机构未来可以协商一个低一点的价格,但他说,当下的合约已经是一个很好的开始。

根据美国出版商协会2月公布的数据(统计了美国1200家会员出版社提供的批发收入),2018年,美国大众图书市场销售收入增长4.6%至74.9亿美元。其中数字有声书增长37.1%至4.693亿美元。电子书下滑3.6%至10.16亿美元。

数字有声书销售同样也带动了哈珀·柯林斯的业绩。2018年9月~12月间,该社以数字有声书销售为主的数字销售同比增长12%,市场占比为17%。在2018年7月~12月的半年间,该社全球销售收入增长6%至4.96亿美元,由此拉动销售收入增长5%至9.14亿美元。

数字出版的高增长也吸引出版公司创新业务模式。如哈珀·柯林斯前CEO简·弗里德曼10年前创建的Open Road Integrated Media公司,现在正在保罗·斯莱文(Paul Slavin)的带领下,向数字营销转型。

斯莱文认为,Open Road除了继续出版销售自有的1.1万种在版书,还将启动“启航”(Ignition)计划,营销其他出版社的电子书。

Open Road公司的此项营销服务计划,旨在通过其不同的数字平台服务于其他出版社。加入该计划的出版社向Open Road提供每种书以往最低的销售数据(如每月下载100次),放到OpenRoad的平台上市后,该出版社在达到最低数量之前可获得全额收入,超出部分,与Open Road一起分成。

至今为止,第三方出版社参与“启航”计划的图书销量都比之前的平均销量增加了近2倍。2018年,有30家出版社的6100多种图书参与了该计划。

据悉,Open Road公司希望向读者推介更多的图书内容。2018年有2400万消费者浏览了该公司的多个平台。斯莱文说:“我们发现,没有足够的内容满足消费者的需求。于是实施了‘启航’计划。每家参与的出版社都让更多的书加入‘启航’计划。相信出版商被吸引的原因是我们解决了数字时代的最大问题:可见性。”

Open Road公司有早鸟图书、电子书每日新闻通讯等资讯平台,还有不同类型小说的平台,如面向侦探、恐怖、悬疑和灵异小说迷的The Lineup,针对科幻和幻想小说迷的The Portalist,面向悬疑和惊悚小说迷的Murder & Mayhem,面向历史和非虚构迷的The Archive以及针对爱情小书迷的A Love So True平台,各平台共同为加入“启航”计划的图书做营销推介。

斯莱文认为,该公司的两个数据团队和营销人员为建立消费者的数据库付出了巨大努力。“我们的工作了解到消费者需要什么。这也让Open Road公司扭转了传统出版商正面临的电子书销售下滑的局面。”斯莱文说,“而我们没有看到电子书销售出现下滑。今年1月,Open Road公司的电子书销售,包括通过‘启航’计划及其自有销售渠道,都比2018年1月增长了40%。”

“启航”计划也帮助Open Road公司甩掉多年亏损,实现盈利。斯莱文表示,今年将新增至少7000种图书,包括现有出版社和新加盟出版社提供的图书。

(陆 云/编译)

美Open Road公司多平台数字营销扭亏为盈

● 环球资讯

欧洲四国书业2018年有声书及畅销书成增长引擎

法国《图书周刊》统计显示,2018年图书销售下滑1.7%,高于法国整体零售市场0.2%的下滑。从2009年以来,法国的图书市场一直呈下滑态势,只在2015年小幅增长了1.8%。

2018年,法国各渠道的图书销售都在下滑,连锁店下滑0.2%,大型书店下滑1.4%,小型书店下滑2.1%,超市下滑7%。各类图书中,只有童书和漫画类图书有增长,增幅均为1%。

德国《书业报道》数据显示,2018年书业营业收入增长0.1%,因书价上调1.4%带来销量下滑1.4%。实体书店的图书销量下滑2.3%。线上销售增长了2%~3%。非虚构类图书受到美国政治类图书及米歇尔·奥巴马的《成为》热销的带动,有所增长,小说因销量下滑2%,导致收入下滑0.9%。

西班牙Dosdoce.com网站统计了GFK和出版商及数字出版发行商的数据,2018

年西班牙纸质书市场增长2%,这是从2015年以来连续第5年实现增长。但是,图书销量持续下滑,到2018年为4500万册。数字销售的占比从6%增至10%,增长来自于提供订阅服务的电子书,以及图书馆销售和有声书销售。目前订阅收入在出版商的数字收入中占比为15%。有声书市场在2017年迎来了Storytel平台,今年又将迎来Audible网站进驻,2018年有声书市场总值为200万~300万欧元。

意大利Informazioni editoriali网站收集1800家线上线下书店(不包括亚马逊网站)的数据显示,2018年图书销售下滑0.4%,销量下滑1.5%。图书定价上扬0.15欧元至14.60欧元。电子书占比仍不到5%。有声书在2017年取得了较大增长,2018年一些出版商着力布局有声书业务。小说《我的天才女友》是最畅销的作品,电视剧及电台广播剧的改编又进一步推动了图书销售。

(陆 云/编译)

美OpenStax开发免费教材 蚕食传统高教市场

据美国《出版商周刊》报道,莱斯大学的非赢利机构OpenStax出版的、经同行评议的免费在线教材,在2017~2018学年,有超过220万美国大学学生使用,其使用范围覆盖48%的美国大学。据该机构估算,此举使得学生购买教科书的费用节省了1.77亿美元。OpenStax免费教材的使用量增加,与此同时,美国出版商协会统计的数据显示,2018年高等教育课程材料的销售额下降了7.2%。

OpenStax教材是更大范围的致力于推动免费教育资源的开放教育资源运动(OER)的一部分,自2012年开始出版自己的教科书以来,已有超过620万学生使用。OpenStax已出版32种免费教科书。

据OpenStax数据统计,在OpenStax教科书使用量TOP10排名中,帕萨迪纳城市学院居于榜首,该校46396名学生至少使用1本OpenStax教科书,为学生节省

了超过420万美元成本。佐治亚大学位列第二,42245名学生使用OpenStax教科书(节省390万美元)。盐湖社区学院排名第三,41339名学生使用教科书,节省了370万美元。

佐治亚大学教学与学习中心主任梅根·密特尔斯塔德(Megan Mittelstadt)表示:“数据显示,OpenStax不仅降低了学生成本,同时也有助于提高课程学习成绩,尤其是对佩尔获得者、兼职学生和历史上高等教育服务不足的学生群体有明显帮助。

OpenStax执行总监丹尼尔·威廉姆森(Daniel Williamson)说:“学校通过支持开放教育资源运动推动所有学生对OpenStax的访问。由于他们的领导和校园社区的支持,现在数百万学生在他们的教育旅程中减少了一个障碍。”

(王艳茹/编译)