

“诗人的春天:当代中法诗歌朗诵会”在桂林举办

中国出版传媒商报讯 8月6日,主题为“诗人的春天:当代中法诗歌朗诵会”在桂林举办。法国驻广州总领事福希玮、文化领事白锦麟,广西师范大学出版社集团董事长黄轩庄、董事长助理张俊显出席活动,法语译者、桂林旅游学院教授金龙格,诗人、策划人刘春与近20位中法诗人、音乐人参加了朗诵会。朗诵会由法国驻广州总领事馆、广西师范大学出版社联合主办,桂林旅游学院外国语学院法语教研室、独秀书房协办。

黄轩庄在致辞中指出,广西师大社一向重视国际文化交流合作,首次向国内读者介绍了法国著名诗人、作家埃德蒙·雅贝斯的作品,近些年先后引进出版了《杜拉斯谈杜拉斯》《杜尚访谈录》等百余种法国主题图书,近期还出版了法国作家旅克·理查德和中国中央美术学院高翔博士合作的图书《为什么长江如此迷

人》。期待通过这个活动,让大家能更多体会中法两种语言、两种文化的美妙之处,领略不同国度的诗歌之美,让大家感受到中法文化交流中焕发的春天气息,筑起文化的桥梁。福希玮表示,桂林居住和生活着很多艺术家,参与此次活动的诗人和艺术家以独特方式呈现两国文化交流的勃勃生机,引领我们尽情享受一次美妙的诗歌之旅。

诗歌朗诵会环节,8位法语诗人以视频朗诵的形式展现了法语诗人和法语诗歌的独特魅力,8位桂林诗人现场朗诵了自己的诗歌作品,生动展现了诗人富有艺术个性的思考与表达。白锦麟与主持人林红桦分别用中法双语朗诵了诗歌作品,让观众现场感受到中法两种语言和诗歌之美。金龙格分享了与法国诗歌的美丽邂逅,并对法国诗歌的发展状况做了介绍。桂林诗人刘春对从古至今的桂林诗歌创作进行了梳理,介绍了当代桂林的诗歌品牌。

(陆 云)

(上接第7版)

从国际集团最新财报看欧美出版大势

大众出版

企鹅兰登:加大线下渠道投资 增强线上营销力度

登就职典礼上朗诵诗歌的青年桂冠诗人阿曼达·戈尔曼(Amanda Gorman)的3部诗集等新书。

老书同样大放异彩:詹姆斯·克利尔(James Clear)的《原子习惯》(Atomic Habits)售出350万册,马修·麦康纳(Matthew McConaughey)的《绿灯》(Greenlights)售出200万册,巴拉克·奥巴马(Barack Obama)的《应许之地》(A Promised Land)持续热销。

数字出版方面,电子书销售在经历过2020年的显著增长之后出现下滑,尤其是在英国地区大幅下滑,但数字有声书销售在英美两国均有大幅增长。

企鹅兰登有众多图书登上美国《纽约时报》、英国《星期日泰晤士报》和德国《明镜》周刊榜单,还在多个国家开展了新的出版项目,如企鹅兰登西语出版公司创建了企鹅儿童出版社,收购了莫利诺出版公司(Molino),企鹅兰登收购了葡萄牙位于市场前五的20/20出版公司后成立企鹅兰登葡萄牙出版公司,并在德国保持了市场领先地位,线上销售大幅增长。

2021年,面对疫情导致的多国物价上涨及供应链断裂,企鹅兰登加大对发行及供应链领域的投资和面向消费者的营销力度,并履行多样性、公平性和包容性目标,如在美国的发行体系推出自动物料处理系统“Goods-to-Person”,提供密集仓储、高效拣货以及顾客、出版社的支持服务;设在美国的消费者营销团队推出内部研发的专利工具“今日推荐书”(Today’s Top Books),收集互联网数据后,每日向企鹅兰登平台订户推荐最受欢迎的5种图书。为顺应有声书市场蓬勃发展之势,2021年,企鹅兰登有声书部将其开发的主播遴选工具“亚哈”(Ahab)转型为全球线上主播遴选平台,为有声书、视频游

戏、纪录片、播客和视觉内容创作者寻找适合的播音人员牵线搭桥。“亚哈”最初是企鹅兰登为帮助有声书制作人发现主播开发的内部工具,随着有声书数量快速增长,“亚哈”开始提供主播的联系方式,供不同的制作人去接洽,平台还制定了一套挑选主播的流程,为业界提供一种行业标准。企鹅兰登美国有声书团队现在每年生产1800多种有声书,企鹅兰登设在不同国家的有声书部均采用“亚哈”平台制作有声书。目前该平台上有67个国家的9000多位声音主播入驻,每月举办“亚哈大舞台”(The Ahab Breakdown)的线上活动,邀请嘉宾和专家讨论热点话题,将全球有声书主播与内容创建者连接起来。

2021年,国际纸书市场显示出积极的发展态势,企鹅兰登美国和西语市场纸书销售强劲增长,英国和德国市场温和增长。同时,数字化革命为新产品研发、更广阔而有效的营销渠道及老书推广提供了潜在机会,数字有声书在全球的销售均有增长,新的线上工具和平台也在不断拓展作者与读者连接的机会。

面对实体书店销售不断下滑的局面,企鹅兰登加大对实体书店的扶持力度及线上销售纸书和有声书的力度,同时寻找其他图书销售和营销的方式。

牵动全球出版人神经的企鹅兰登收购西蒙与舒斯特一案正在美国华盛顿州当地法院审理中,等待最终的审判结果。如果并购被终止或时至到期日,按照合同约定企鹅兰登需向派拉蒙环球公司(原名为Viacom CBS,今年2月更名为Paramount Global,是西蒙与舒斯特母公司)支付2亿美元监管终止费,即俗称的“反向分手费”。预计8月中下旬将公布审判结果。

阿歇特:市场需求及并购业务带动增长

要来自于第三方发行的销售收入。在西班牙和拉美市场的收入增长5.0%,漫画书《阿斯泰利克斯和格里芬》在西班牙和墨西哥的销售直线上升为此贡献不小。

2021年,阿歇特集团数字出版业务与2020年相比略有下降:电子书销售在阿歇特集团的收入占比下降1.8个百分点至7.7%,数字有声书收入占比下降0.5个百分点至3.8%。

2021年,阿歇特完成了对沃克曼出版公司

哈珀·柯林斯:有声书业务带动数字化收入小幅增长

高于疫情前水平。霍顿·米夫林·哈考特为哈珀·柯林斯贡献了1.49亿美元收入。在英国,图书有更高的销量,一般类图书中重点新书销售强劲,如加里·维纳查克(Gary Vaynerchuk)的《12种情绪管理方法》(Twelve and a Half)等。

哈珀·柯林斯的数字化销售同比增长4%,

学乐社:儿童教育需求强烈 学校书展收入大增

获得了不错反响。

学乐社在新公布的财报中透露,下一财年将策略性地增加学校书展数量,预计会达到疫情前的85%。通过提高书展销售改进发行效率和营销,进一步增加利润。将有一些畅销书问世,如图伊·萨瑟兰(Tui Sutherland)创作的“火翼飞龙”奇幻小说系列将出版《格里菲克斯》(Graphix),戴夫·皮尔奇(Dav Pilkey)的“小彼蒂的漫画俱乐部”系列新作《合作》(Cat Kid Comic Club: Collaborations)等。

学乐社出版的不少图书还是影视改编的热门,如梦工场(Dreamworks)改编的电影《坏蛋联盟》(The Bad Guys),奈飞改编的美剧《心跳漏一拍》(Heartstopper)。学乐社正在开发35个项目,如取材于畅销书“猫头鹰日记”(Owl Diaries)的动画片《猫头鹰伊娃》(Eva the Owllet)

将在苹果电视剧频道播放。

美国政府对教育持续投资以及开展的营销活动对学乐社的教育类产品销售是利好消息。学乐社从9月将进入“新世界阅读项目”(New Worlds Reading)第二年,美国各州将开展更多的支持项目。学乐社的“杂志+”业务(Magazines+)已恢复到接近疫情前水平,在完美的纸版本发行达1.25亿册。学乐社将谨慎考虑增加用于交叉营销的预算及数据驱动的销售机会。这可能会影响下一财年的营业利润。随着主要地区市场从疫情中逐步恢复,学乐社在海外市场的营业利润将有温和增长。此外,为应对持续通货膨胀及向数字化转型带来的员工薪酬、管理成本增加的问题,学乐社将继续通过改进工作流程、自动化、产品合理化以及资源合理配置等方式降低成本。

麦格劳希尔:

数字化转型加速 新订阅带动新增长

截至2022年3月31日的2022财年,麦格劳希尔集团总营收增长13%至18亿美元(约17.46亿欧元),利润也大幅提升。数字化收入在该集团的占比达58%,在高校板块的收入占比更是高达83%。疫情以来,数字化收入年均复合增长率为8%,这得益于集团每年投资逾2亿美元开发以数字化为中心的教学内容,不断改进数字化产品,其中包括对麦格劳希尔连接(McGraw Hill Connect)和ALEKS的投资,两个平台的用户数量均增至600万。

麦格劳希尔的K12板块实现大幅增长,收入同比增长38%,主要原因是主要州赢得教材招标以及与疫情相关的经济刺激政策。2022财年,受收购Achieve3000公司的带动,麦格劳希尔的数字化订单数量增加了50%。

“费用全包访问”(Inclusive Access)模式成为拉动麦格劳希尔的业绩增长的火车头,收入超过2亿美元,共有约1500所高校参与进来。在入学人数下降和劳动力市场需求强劲的背景下,订阅“费用全包访问”模式的机构增多,带动业绩增长。麦格劳希尔通过进一步整合数字内容以及加强界面的友好性,进一步服务好学生,提升学业成绩。从2016年开始推行的“费用全包访问”模式,为学生提供选择权,也让出版商面对二手教材市场(如二手教材租赁平台Chegg及亚马逊)作出了回应,抢回了失去的市场份额。

截至2022年3月31日的2022财年,圣智学习集团调整后的总营收增长10.5%至13.74亿美元(约13.33亿欧元),调整后的息税前利润(EBITDA)增长20.7%至4.05亿美元。

圣智仍专注于三大领域,一是美国高教业务加速向数字化转型。圣智通过“无限订阅”(Cengage Unlimited)模式为学生提供差异化的数字化产品。在入学人数日益减少的背景下,利用技术平台、高品质内容、教师服务和商业创新来确保学生获得更优异的学业成绩。二是快速提升职业教育服务能力,来满足对职业学习迅猛的需求增长。职业技能将是圣智未来0年最重要的增长领域。圣智会借此机会迅速扩大在线职业教育的布局,通过投资ed2go平台,直达企业员工、政府部门和学习者。2022年2月,圣智完成了对网络安全教育及培训机构“信息安全公司”(Infosec Institute)的收购后,能够在各个渠道拓展线上培训,帮助上千万学习者提升技能,缩小高需求就业岗位的技能鸿沟。三是利用不同产品的协同效应创建相邻市场的价值,并提高运营效率和规模。

美国高教板块是圣智最大的业务,收入占比为50%。通过不断增加数字产品销售,扩大数字产品用户基数取得了更高的销量。但受到入学人数减少3.4%的影响,2022财年圣智数字产品销量增幅有所下降(2021财年增长17%)。消费者希望教育内容更简短、灵活,适合专门技能和职业培训使用。圣智通过两种快速增长的机构订阅模式完善了“无限订阅”模式:面向学校的“无限订阅”以降低单本书成本及提供服务为主,面向机构的“无限订阅”则采用跨学年每客户许可模式;“费用全包”模式则与机构和渠道伙伴一起提供全面的“费用全包”访问服务。过去4年,圣智的美国高校数字产品销量年均复合增长率为7%,数字化收入在美国高教业务的占比达84%。国际高教业务的数字化收入占比为32%,中学教育业务的数字化收入占比为61%,英语教学业务的数字化收入占比为43%。研究业务的数字化收入占比超过80%,圣智将所有参考书内容数字化,并开发了交互数字工具便于研究人员使用。

从今年4月开始,圣智将业务重组为三大核心板块,第一个板块是将美国高教、国际高教及中学教育三个课程解决方案整合为“圣智学术”(Cengage Academic),这3个业务在内容、技术平台和服务等方面可以产生协同效应。过去5年对美国高教板块的投资使数字化占比已超过80%,由此带动国际高教和中学教育板块的数字化转型。第二个板块是“圣智职业发展”(Cengage Work),这在圣智已成为更有价值的板块,ed2go和Infosec业务将通过利用整个产品线的联系、内容和数据实现增长。第三个板块是“圣智精选”(Cengage Select),将英语教学、科研、澳大利亚K12和美发培训教育业务“米拉迪”(Milady)4个业务整合起来。

2021年,企鹅兰登交出了满意答卷:营业收入同比增长6.0%至40.30亿欧元,息税前利润增长9.2%至7.55亿欧元。其中,国际业务收入同比增长7.9%至37.49亿欧元,德国地区营业收入同比增长1.4%至2.81亿欧元。

多部重点新书问世,老书成为爆款及有声书销售大涨,是拉动企鹅兰登收入增长的三驾马车。2021年,企鹅兰登出版了比尔·盖茨(Bill Gates)的《气候经济与人类未来》(How to Avoid Climate Disaster)、布芮尼·布朗(Brené Brown)的《心的地图》(Atlas of the Heart)以及在美国总统拜

2021年,阿歇特图书出版集团总营收同比增长9.4%至25.98亿欧元,可比收入增长8.1%。

从地域看,阿歇特在法国地区的收入增长13.8%,一般文学类图书和插图本图书均有强劲增长,尤其是日漫和图画小说等休闲读物受到读者强烈需求的带动,阿歇特作为第三方发行商的收入也大幅增长。在英国,青少年和成人重点新书、老书热销带动阿歇特英国地区收入增长2.5%。在美国地区3.7%的增长,也主

新闻集团刚刚公布的财报数据显示,截至2022年6月30日的2022财年,哈珀·柯林斯收入增长10%至21.91亿美元(约21.25亿欧元),息税前利润(EBITDA)增长1%至3.06亿美元。

2022财年,哈珀·柯林斯收购霍顿·米夫林·哈考特图书及传媒公司,加上消费者对图书的需求持续增长,使哈珀·柯林斯的收入仍

截至2022年5月31日的2022财年,学乐社在经历低迷下滑的2021财年之后,总营收同比增长26%至16.43亿美元(约15.94亿欧元),学校书展业务收入增长162%,同时消费者对教育内容的需求仍然强烈,带动学乐社业绩大幅攀升,调整后的息税前利润(EBITDA)增长35%至1.89亿美元。

学乐社在学校的书展业务带来2.66亿美元收入,教育解决方案带来8130万美元收入。学乐社将每个书展的发行费用降至最低,从而实现书展销售收入增加。学乐社推行的降本增效策略大大降低了销售成本和管理成本。

学乐社启动的“新声音”(Rising Voices)图书馆,开发的早教产品“学前故事”(PreK On My Way)、暑期阅读项目以及“学乐阅读能力提升”活动(Scholastic Literacy)触达更多人群,