

促进数字出版新秩序

■受访者:赫曼·斯普劳特

(Herman P. Spruijt)

国际出版商协会(简称IPG)主席

□采访者:心蓝 本报记者



赫曼·斯普劳特非常喜爱本报法兰克福书展英文特刊 / 摄影 柴玉琳

IPG 要扩大会员规模

《出版商务周报》:能简要介绍一下国际出版商协会吗?

赫曼:国际出版商协会成立于1896年。它是出版产业的一个国际联盟,涉及图书和期刊出版的各个方面。我们的任务是,通过各种文化交流和出版活动,促进和推广出版业的发展,逐渐消除国家间的交流和出版障碍,并使其成为经济、文化和政治发展的一股力量。

虽然国际出版商协会主要代表的是出版商的利益,但我们更多的还是关注产业的发展状况,并保护版权持有者的权益不受侵害。尤其是现在,网络已经改变了传统出版业的模式,版权保护更成为一个新的议题,需要我们去解决。这也是我此次来北京参加中国国际版权博览会的一个重要原因。

《出版商务周报》:今年的1月1日,你正式当选为国际出版商协会主席。在任期内,你的主要工作方向有哪些?

赫曼:我们的工作是一个漫长的过程,两年的任期并不是很长,但我们会在以下几个方面努力,希望能够取得一定的成效。

首先,我们希望能够吸收更多的会员加入国际出版商协会。目前,我们的会员主要是由欧美国家的出版商组成。我们将会加大跟众多非政府组织的联系,逐渐在中东、非洲、亚洲和拉丁美洲建立联系,扩大我们在全球的接触范围,并希望在会员的组成方面达成一种平衡。

其次,我们也会寻求政府的支持,在全球范围内提高版权保护的

赫曼·斯普劳特(Herman P. Spruijt)毕业于荷兰莱顿大学的国际机构法律与社会学专业。1974年进入威科集团(Kluwer Publishing Company)工作,在印刷、编辑、出版等多个领域就职。他于1987年进入励德·爱思唯尔集团,并于1995年成为该集团执行总监和爱思唯尔科学出版集团的主席。赫曼还曾在荷兰的报业集团以及多个出版业协会和机构任职。1996年,他进入国际出版商协会,并于2004年开始担任副主席一职。2009年1月1日,他当选为新一届国际出版商协会主席,任期两年。

措施和对版权保护的认知。在这个方面,我们与中国的新闻出版总署有过多次的接触,进行了深入的交流,也得到了他们的支持。

另外,互联网的普及颠覆了传统出版业的出版模式,数字出版已成为出版商们出版规划的一部分。在网络平台上,我们希望通过努力和技术运用,建立起一种新的、为产业所共同接受的版权保护模式。

最后,阅读推广一直是我们工作的一个重要组成部分。我们也会在各种交流活动中,促进人们阅读

的习惯。

“中国的数字出版超越了我的想象”

《出版商务周报》:在今年的法兰克福书展上,人们讨论得最多的话题是数字出版,在这方面给你印象最深的是什么?

赫曼:我参加了今年法兰克福书展的版权经理人大会,其中我对中国盛大文学的运营模式印象深刻,我觉得中国的数字出版发展水

平已经超越了我的想象。

欧美国家的专业出版商在数字出版方面起步较早,大众出版则相对晚一些,而且规模也都不太一样。我觉得像盛大文学这样的出版模式值得借鉴。首先,数字出版模式为出版商节省了很大一部分的生产和运输成本,尤其是像中国这样国土面积较大的国家;然后,使用统一的语言是一个很重要的因素,如欧盟各个国家使用不同的语言,因此这样的模式在欧洲不太适用;最后,盛大文学的付费模式也值得借鉴。

《出版商务周报》:你曾经在威科和爱思唯尔两家专业出版集团中工作过多年,能介绍一下它们在数字化方面的发展历程吗?

赫曼:出版物的数字化最早出现在美国,大概是在上世纪的七八十年代。当时,出版商主要是对出版物的内容进行数字化,并且集中在法律内容方面。欧洲的数字化发展要稍微晚一些,起步于上世纪的90年代早期,并逐渐发展成以广告收入来赢利的出版模式。

《出版商务周报》:你刚刚提到在互联网上建立一种新的版权保护模式,能具体介绍一下吗?

赫曼:纸质出版物的检索是通过ISBN进行的。目前,很多出版商已经开始通过建立e-ISBN和DOI(Digital Object Identifier)系统对版权进行保护。DOI系统的主要功能是给数字出版物分配永久且唯一的标志符。实际上,这也是传统ISBN系统的一种网络复制。据我了解,中国的一些出版商已经开始使用这样的系统了。

另外,多家学术出版商在2000年联合创立了非赢利组织——出版商国际链接协会(Publishers International Linking Association PILA),并创建了CrossRef基金,代理DOI的注册,并对其进行管理。它通过出版

商之间的集体合作,为科学、技术和医学期刊注册DOI,用来建立在不同出版商的网络平台上的期刊的跨平台链接。

除了服务学术出版商,CrossRef还可为搜索引擎、图书馆等合作伙伴提供标准,将搜索引擎导向最新检索内容,大大降低对出版商网站进行重复检索的次数。

我认为,专业出版商建立的这种出版和检索模式值得借鉴和推广,希望能够运用到更广泛的领域中。

《出版商务周报》:我了解到,你在推广专业期刊开放式获取(open access)模式方面做了很多工作。相较而言,这种模式的优势有哪些?

赫曼:互联网的普及使读者可以获得许多免费的信息,收费的信息则把一部分读者拒之门外。因为各个国家的经济水平不一样,同样的收费标准,不同国家的读者的接受程度也是不一样的。

在传统出版业中,出版商是内容提供商的角色,内容是出版商获得收益的关键因素,而数字化时代改变了这种赢利模式,读者获取信息的渠道成为决定出版商收益的一个重要因素。

目前,对于建立开放式获取模式,专业出版商们进行了各种尝试。在互联网上阅读免费的信息已经成为了一种趋势,向读者收取费用会阻碍内容的传播,所以完全免费的数字化期刊将获得更大的读者群。这种开放式获取模式中,出版商将不再给作者支付稿费,作者发表的文章将以另外一种方式得到报酬,比如,作者因为发表的文章而得到其他机构的奖赏等。这其中,出版商出版的数字期刊将作为一种信息渠道向读者开放。

据我了解,这种模式得到了作者、读者和大部分出版商的支持,但具体的操作还需要一段时间的探索和实践。

机构动态

讲谈社 进军美国漫画市场

近日,日本讲谈社在美国纽约设立分公司,开展漫画的出版和销售业务。该公司名为讲谈社漫画公司,隶属于讲谈社美国出版公司旗下,漫画的发行业务则由兰登书屋负责。

讲谈社美国出版公司负责人Yoshio Irie表示,讲谈社美国漫画公司主要是将讲谈社的经典漫画翻译成英语后出版,业务在今年逐渐壮大,出版的书目也会不断增加。至于出版美国原创漫画,他表示,这是他们的“终极梦想”。讲谈社漫画公司将推出两部经典漫画:科幻史诗《阿里亚》(Akira)以及融合科幻元素的推理漫画《贝壳中的幽灵》(Ghost in the Shell)。此前,这两部作品曾由美国漫画出版商黑马公司出版,而且已经有动漫电影、游戏等衍

生产品。而讲谈社推出的新版本会更换封面,并增加更多元素。

此前,讲谈社在美国出版的漫画都是以合作出版的形式进行的。2003年,讲谈社与兰登书屋旗下的漫画出版社DelRey达成合作,两者合作在美国出版讲谈社的英译本漫画。Yoshio Irie指出,在美国成立公司后,讲谈社的一部分图书仍将以合作出版的形式由其美国合作伙伴出版。他说:“讲谈社美国公司不会成为讲谈社所有图书的独家出版商。”

有业内人士质疑,美国的漫画图书市场已接近饱和,而且在经济不景气的情况下大举进入,是不理智的。对此,Yoshio Irie乐观地说:“我相信从长远上看,美国市场仍有足够的空间,让我们实现增长。”

(王丹丹)

大众出版商 数字化新模式促进双增长

近日,美国大众图书出版商西蒙与舒斯特与迪士尼环球出版公司双双推出全新的数字化业务,希望实现纸质书到电子书的转换,并使两块业务同步增长。

西蒙与舒斯特与多媒体公司Vook合作,推出了带有声音和视频的电子书。西蒙与舒斯特此次推出的多媒体电子书共4种,其中推理小说《大使》(embassy)和浪漫小说《诺言》(Promise)仅通过电子书形式首发。而另外两部作品《90秒瘦身手册》(The 90-second Fitness Solution)和《回归美丽》(Return to Beauty)此前已有纸质版问世。每本多媒体电子书的售价是6.99美元。西蒙与舒斯特表示,通过这样的尝试,他们可以了解消费者对多媒体电子书的认可程度。消费者可以将

多媒体电子书下载到笔记本电脑、手机或iPod上。读者在阅读多媒体电子书的时候,可以通过点击链接进入作者的主页,并参加Facebook或者推特网上的讨论小组。Vook公司表示,他们与西蒙与舒斯特的合作会进一步加大,同时,他们也在和其他出版商讨论合作事宜。

迪士尼环球出版公司则宣布启动一个名为迪士尼数字图书(Disney Digital Book)的网站。每年只要交纳79.95美元的订阅费,读者就可以浏览该网站上的所有图书。目前,该网站上包括500种迪士尼图书,今后图书品种还会进一步增加。迪士尼环球出版公司主席鲁塞尔·哈普顿表示,该网站的启动是他们网络营销的一部分,通过这个网站,他们可以接触到一些之前没有阅读过迪士

尼纸质图书的读者。同时,也可以进一步拉动迪士尼纸质图书的销量。哈普顿说:“这个网站将成为我们业务全面增加的重要助推力之一。”

尽管西蒙与舒斯特和迪士尼集团的数字化业务并不一样。但两者都是在探索从纸质图书到电子书的商业模式。哈普顿表示,迪士尼之所以选择了以网站为平台推广电子书,是因为阅读网页是最接近纸质书的阅读体验,同时,网页能够支持彩色显示,而电子阅读器大多还做不到这一点。在该网站上,“边看边听”板块可以让儿童直接听到书中的故事,而“写故事的人”板块则允许孩子创作自己的故事。另外,他们还计划在该网站上增加零售功能,读者在该网站上可以选购网站上没有的纸质版图书以及礼品卡等。(晓宣)