

美国“小而美”出版商如何触达读者？

中国出版传媒商报记者 渠竞帆

编者按

随着图书市场线上业务占比持续扩大,美国发行商正在经历新一轮重组。9月,服务于沃尔玛和塔吉特等超市的Readerlink图书发行公司收购图书馆服务商贝克与泰勒发行公司(Baker & Taylor)就是一例。在出版社、强社林立的美国,小型出版商尤其是独立出版商,正在探索直接触达消费者的N种路径,如与作者签约时共同策划宣传方案,寻找有资源的作者出书,请网红发现粉丝感兴趣的图书并出版,保持市场灵活性并建立读者社群,共建集体或合作制企业,以资源互补实现共赢。

受到通货膨胀、销售停滞、发行零售整合等方面冲击,美国的传统出版商正在寻找打破传统出版模式、与作者和读者建立连接的新方式。不少小型出版商纷纷表示,现在是创新的大好时机。

混合出版模式兴起

不同于学术出版中的混合OA出版模式(即期刊出版采取的既有订阅模式、又有作者支付APC模式的混合模式),大众出版领域的混合出版模式,由作者支付部分或全部图书生产和编辑费用,从而换取出版社的专业服务及更高版税。

美国一些大众出版商采用混合出版模式,尤其是与拥有大批粉丝并希望获得高版税的作者合作,给作者更多控制权和更高版税。

2017年创立的前沿出版社(Forefront Books),经历了混合出版从初创到常态化发展的变化。该社不给作者预付版税,但提供较高版税分成,某些情况下由作者支付营销成本。该社今年7月与Histria Books出版社共同收购了英国混合型出版商——独角兽出版公司(Unicorn Publishing Group)大额股份,组建联合出版公司(Unified Publishing Group),将业务范围扩大到英国地区。

近几年,在出版社裁员潮推动下,一些资深出版人纷纷离开“大厂”创建混合型出版公司,如去年3月企鹅兰登美国公司前CEO玛德琳·麦金托什(Madeline McIntosh)、企鹅兰登战略发展部前总裁妮娜·冯·莫尔特克(Nina von Moltke),以及麦克米伦前CEO唐·韦斯伯格(Don Weisberg)共同创建作者资产公司(Authors Equity),公司获得《掌控习惯》(Atomic Habits)畅销书作者詹姆斯·克利尔(James Clear)等3位作者的资金支持。与作者保持长期合作,成为公司成功的坚实支撑。麦金托什表示:“我们每个人都可以与图书和作者建立直接连接,提出想法并付诸行动,而无需费力去解释或说服。”

据悉,该公司为作者提供每本书的6成利润,有大批粉丝的作者可获得更高分成。“当出现销售或营销机会,不必讨论版本、渠道、地域对作者收入的影响,而是把更多精力用于探讨创新策略。”

作家克利尔表示:“如果作者想自费出版作品,那么作者资产公司是帮助作者平衡各种问题的最好路径。作者资产公司通过西蒙与舒斯特发

行图书,作者在保留对作品控制权的同时,还能获得实体发行渠道。作者在作者资产公司获得的收入比在传统出版商多2.5倍,会在书籍出版期间陆续发放。”

依赖作者、渠道和网红力量

在分销渠道发生巨变的时代,出版商很难像以往那样宣传图书,而更多依赖作者的吸粉能力。作者资产公司的一个成功案例是出版了约瑟夫·阮(Joseph Nguyen)的《不要相信你所想的一切》(Don't Believe Everything You Think),该书全球销量逾200万册。作者资产公司今年11月将出版他的《过度思考者决策指南》(The Overthinkers Guide to Making Decisions),先出电子书再出纸质书。

书源(Sourcebooks)、赞多(Zando)等公司也通过这种策略取得了成功。莫里·斯特恩(Molly Stern)在企鹅兰登工作时曾出版美国前第一夫人米歇尔·奥巴马(Michelle Obama)的作品,2020年创建赞多公司,2021年出版第一本书,2024年即实现盈利。最见成效的是设立“Slowburn”品牌,出版成人爱情小说,其中2023年10月问世的布琳妮·韦弗(Brynn Weaver)的《毁灭之爱》(Ruinous Love)三部曲至今售出150万册。之后又出版了纳维萨·韦弗(Navessa Weaver)的《走进黑暗》(Into the Darkness)等畅销书。

赞多公司通过与ReaderLink公司合作进入超市等非传统零售渠道,销量大幅提升。赞多与巴诺密切合作,巴诺近期的Top50周榜单上7种书来自该公司,其出版的豪华版、珍藏版和高级平装书(trade paperbacks)以精心设计的书封引起消费者兴趣。还有5种图书进入《出版商周刊》2024年畅销书榜单,并在榜单上保持79周。赞多公司还与美国前总统奥巴马的演讲撰稿人兼政治幕僚共同创办的政治媒体公司Crooked Media,携手运营“Crooked Media Reads”品牌,该品牌出版的非虚构图书《民主还是非民主》(Democracy or Else)取得了不菲销售。

赞多公司至今已出版80种图书,最初以重点新书驱动,现在以常销书带动。今年3月该公司收购了Tin House的200种图书资产,还在拓展有声书业务,帮助字节跳动旗下的第八音符出版社(8th Note Press)图书进入实体书店。保持灵活性、聚集作者和读者社群,以及对市场快速反应是其成功的重要因素。

旧金山的Bindery公司通过构建网红与出版连接的平台,提高了图书的可见性。该公司联合创始人兼CEO马特·凯伊(Matt Kaye)表示,Bindery平台有75位网红和12个图书品牌,网红为其粉丝寻找或推荐他们想看的图书内容,Bindery则负责图书生产、发行和营销支持。在Bindery的模式下,作者获得50%的版税收入,版权代理方和出版方分别获得

莫言《生死疲劳》话剧版权成功输出俄罗斯

中国出版传媒商报讯 9月7日,在俄罗斯国家话剧院(亚历山德拉剧院)举办的中俄文学与戏剧版权贸易研讨会暨中国文学和戏剧精品展开幕式上,中国文字著作权协会(以下简称“文著协”)与俄罗斯国家话剧院签署莫言长篇小说《生死疲劳》俄语话剧公开表演许可合同。活动由文著协、俄罗斯国家话剧院和俄罗斯圣彼得堡国立大学联合主办。

莫言通过视频发表致辞,期待明年能到圣彼得堡亚历山德拉剧院现场观看俄罗斯艺术家演绎的《生死疲劳》俄语话剧首演。他回顾了作品《我们的荆轲》和《蛙》由文著协代理在俄成功上演的经历;指出,话剧作为一门语言艺术,能更直观地向俄罗斯观众传递中国百姓的生活与情感,期待以此次《生死疲劳》话剧改编为契机,进一步推动中俄文化交流。

文著协常务副会长兼总干事(法定代表人)张洪波在致辞中表示,双方围绕《生死疲劳》俄语话剧授权事宜展开了长达一年的专业洽谈与协商,增进了彼此信任,并奠定了一合作的基础。文著协已成功向俄输出莫言的《我们的荆轲》(2019年)、《蛙》(2023年)、过士行的《鸟人》(2025年)等多部话剧版权,为北京人民艺术剧院、国家话剧院等院团引进《老式喜剧》《青春禁忌游戏》等10余部海外话剧、音乐剧版权。

据悉,俄语话剧《生死疲劳》计划于2026年6月



25%的版税收入。英格拉姆为其进行纸书发行,实体书店的销售占比60%~70%。如网红杰森·海德利(Jaysen Headley)为其“埃泽卡特”品牌(Ezeekat Press)发现并买下《弗兰克之屋》(House of Frank)版权,出版后售出2万多册,另一本《关于怪物与主机》(Of Monsters and Mainframes)出版后售出2万册。

据悉,Bindery平台采用分级会员模式,访问意见领袖社区的用户每月需支付5美元,较早拿到纸书并获得积分的用户每月需支付12美元,Bindery将50%的订阅收入用于图书生产。该平台目前已积累5万粉丝,计划2025年出版20种图书,并为平台吸引更多优质品牌。

创新合作模式

独立出版商还通过集体制(Collectives)、合作制(Co-op)等方式增强各自购买力、简化运营流程,以在竞争加剧的市场处于优势。今年年初,尤利西斯(Ulysses)、她写作(She Writes Press)、特拉法加广场(Trafalgar Square Books)等9家出版商共同建立合作制企业——稳定图书公司(Stable Book Group)。尤利西斯出版社CEO基思·里格特(Keith Riegert)担任该公司总裁,通过组建精干团队、共享资源,整合生产、版税业务,使各社多元的书目触达更广的读者群。“我们将此作为一项投资并尽可能保持内容多样性,合作体各家出版社可以简化最佳实践、比较价格,并与下游商讨印量、运输和软件授权等方面交易的更优条款。”

加州坎贝尔市的合作制企业Thinking Ink Press,由Anthony Francis、Betsy Miller和Liza Olmsted等小型出版社组成。合作体内各社共同决策、决定创意方向并平分利润。

集体制企业与合作制企业有所不同,FC2是一家得到基金会、艺术委员会及作者所在机构支持的集体制企业,51年前创立时是家虚构类图书公司,1989年重组为作者运营的非营利机构,也是阿拉巴马大学出版社旗下一个品牌。FC2负责确定选题,注重挑选能够突破适用对象界限、探索更多叙事可能性的书稿。阿拉巴马大学出版社负责合同、校对、生产和发行事宜。

Ugly Duckling Press(UDP)是一家专注于出版诗歌、翻译作品和实验性作品的非营利机构。1990年代创建时UDP以出版小册子为主,2002年成为非营利机构,UDP向读者提供订阅服务,还与书店合作,提供打折书费和免费退货。

梦宝贝(Dream Baby Press)、Cash 4 Gold Books等线上出版商,则通过忠实的粉丝群体凝聚读者力量。梦宝贝出版社2021年还创立了Dream Boy Book Club,提供周日学校和初级线上创意写作营培训,为不阅读的人出版图书,并提高学员的写作能力。



在圣彼得堡亚历山德拉剧院首演,莫言将亲临首演现场。中国国家话剧院青年导演丁一滕将担任导演,剧情融合京剧等中国传统艺术元素,令人期待。

张洪波、亚历山德拉剧院导演、艺术总监尼基塔·科别列夫,第十八届中华图书特殊贡献奖获得者、圣彼得堡国立大学东方系常务副主任、汉学家阿列克谢·罗季奥诺夫教授,“比安基国际儿童文学奖”获得者、自然文学作家、中国作协常委、黑龙江省作协副主席黑鹤,儿童文学作家、中国作协常委、辽宁省作协副主席、辽宁文学馆馆长薛涛,散文家、作家、中国冶金作协副主席、山西太原市作协副主席蒋殊,圣彼得堡国立大学东方系汉学家阿克桑娜·罗季奥诺娃副教授,圣彼得堡国立大学法学院汉学家亚历山大·阿列克先科副教授,圣彼得堡海波龙出版社社长谢尔盖·斯莫利亚科夫等百余人参加活动。活动由罗季奥诺夫教授主持并担任翻译。

经文著协授权和协调,在9月11日~13日举办的第十一届圣彼得堡国际文化论坛上,论坛组委会还举行了莫言的话剧《鳄鱼》俄语剧本朗诵会,莫言发表视频演讲。(陆云)

● 中外交流

《世界中国学概论》英文版是外文出版社“学术中国”系列丛书之一,荣获中国外文局2023年度“十大外文书”。

从零开始:一次跨越文化和语言的学术探索

首次接触到《世界中国学概论》书稿时,我就被其深度和广度深深吸引。我意识到,这不仅是一本书的翻译和编辑工作,更是一次跨越文化和语言的学术探索。世界中国学作为一门以中国为研究对象的学问,涵盖了汉学 and 现当代中国研究,是外部世界认识中国历史和现状的综合性学问。

该书作者王战针对过去一两百年间海外中国学家提出的七大全局性“中国问题”进行了深入剖析,深刻诠释了世界中国学的内涵。他在书中重新定义了世界中国学,强调其作为一门学科应当联通世界与中国,聚焦世界各国普遍关注但尚未达成共识的“中国问题”。中国学更应当是一种互鉴学、交流学,以中国的立场自信地发出中国声音,平等地与世界交流。这一观点本身就是一种创新和挑战,对于形成与中国综合国力和国际地位相匹配的国际学术话语权具有重要意义,为本土的中国学研究提供了更广阔的双向视角,也为我们在编辑过程中提供了广阔的思路。

细读着眼:一次学术著作的国际传播

学术研究著作的准确英译,对于学术交流乃至学术话语体系建设至关重要。译审团队和作者团队对书稿进行多次把关,确保翻译的准确性和严谨性。

学术著作翻译的一大难点在于,要为专业词汇的英译表达找到相对应的学术词汇,构建术语表。例如,在选择“变动”一词的译法时,团队经过反复推敲和比较,最终选择了“Shifting”而非“Changing”,以更符合上下文的语境和学术表达习惯。在外文学术文献回译问题上,团队坚持翻阅英文原著,杜绝闭门造车。

同时,全书注释丰富,涉及文献、期刊、析出、参阅等多个方面,团队在统一英文著述格式方面也下了功夫。例如在处理书名翻译时,即便没有官方译法,团队还是广泛查阅了新华网等相关报道,确保了译名的统一性和准确性。

擦亮品牌:一份译介中国的责任使命

《世界中国学概论》英文版是外文出版社“学术中国”系列丛书之一,这一图书品牌承载着向国际社会译介中国学术成就、推介中国学术名家的职责使命。而这些著作的翻译出版,不仅要求编辑具备扎实的专业知识,还需要具备敏锐的洞察力和无限的耐心,团队成员经常夜深人静时还在工作群里讨论修改方案。现在回想起来,整个编辑过程仿佛是一次充满探索和发现的旅程,我深感对中国学领域有了更深入的了解,也相信《世界中国学概论》(英文版)的出版,将为更多读者打开一扇了解中国、理解世界的窗户。

中国出版传媒商报讯 9月15日,江苏凤凰少年儿童出版社(以下简称“苏少社”)与比利时克莱维斯出版社,在比利时哈塞尔特市举办知名畅销图画书作者吉多·范·西纳顿见面会。

西纳顿作为比利时畅销图书“小老鼠认知系列”创作者,其作品聚焦0-3岁婴幼儿行为习惯养成。该系列以生动有趣的情景为载体,让婴幼儿在翻页的惊喜中,自然地认识身体,表达情绪,逐步养成良好的生活习惯,建立沟通交流能力。此前,苏少社已与克莱维斯出版社达成合作,购得“小老鼠认知系列”前5种中文版权,中文版即将与国内读者见面。

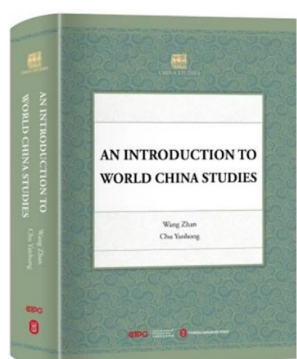
交流会上,克莱维斯出版社版权负责人莉泽详细介绍了西纳顿,以及“小老鼠认知系列”的故事背景、强大的全球IP营销布局成果:系列首本图书已被翻译成35种语言,全系列累计销量达257.9万册。此外,出版社还为“小老鼠”注册专属商标,并成功开发出毛绒玩偶、睡眠日历、便盆日历等衍生产品。

西纳顿与会嘉宾们分享了“小老鼠认知系列”的核心创作理念、逻辑和特点。作为荣获哈瑟尔特国际插画大奖的作者,西纳顿还深入讲解如何通过简单画面传递情感。

最后,周建军与西纳顿互赠礼品。当天傍晚,比利时林堡省电视台第一时间报道“小老鼠认知系列”中文图书版权已由克莱维斯出版社授予凤凰出版传媒集团旗下的苏少社。(周可)

中国学术的国际化传播之旅

苏佳钰(外文出版社思想学术编辑部)



施普林格·自然成立中国学术顾问委员会

中国出版传媒商报讯 9月8日,施普林格·自然成立中国学术顾问委员会,并于9月6日在北京举行首届论坛,以通过这一有力举措继续践行其承诺,支持中国追求科研卓越。

中国学术顾问委员会汇聚25位各界领军人物,分别来自科研、科研资助、政策制定、企业科研等致力于推进中国科研发展的机构和组织。这些委员会成员将通过分享相关经验与真知灼见,帮助施普林格·自然加深对中国科研生态系统的了解,更好满足其中不同群体的需求。

《自然》总编辑暨自然系列期刊首席编辑顾问玛格达莱娜·斯基珀(Magdalena Skipper)博士说:“中国学术顾问委员会旨在帮助应对中国科研领域的重要优先事项,同时以推动全球科研及传播为共同目标,这契合施普林格·自然‘共促进步’的使命。”中国科学院院士、中国科学院生态环境研究中心主任、中国学术顾问委员会成员朱永官表示,期待与其他成员一道,通过知识分享和经验交流,推动中国科研和创新。

来自中国科学院、北京大学、武汉大学、浙江大学、天津大学、新基石科学基金会、中国科学技术信息研究所、北京科学技术研究院、华为技术有限公司战略研究院等机构的顾问委员会成员参加了首届论坛。斯基珀与施普林格·自然学术事务副总裁尼克·坎贝尔(Nick Campbell)分别就国际科研合作与科研评价两个主题发表主旨演讲,并主持了现场圆桌讨论。中国科学院文献情报中心计量与评价部主任杨立英作为特邀演讲嘉宾,分享了期刊评估方面的实践经验及相关挑战。(乐毅)

苏少社与比利时知名图画书作者热诚交流分享