



本报记者 吕剑波

本月21日,当当网的电子书平台“数字书刊”正式上线,5万本电子书随之开售。此后不久,其主要竞争对手之一的京东商城也表示,将会在明年上半年推出电子书的销售服务。

加上之前已经涉足电子书领域的汉王、盛大等企业,国内的电子书市场即将迎来一场激烈的竞争。

然而,看似热闹的电子业务,能否发展起来甚至成为盈利的增长点,还要打一个大大的问号。握有版权的出版商是否支持?拿着钞票的读者是否买账?这都是电子书市场亟待解决的问题。

价格的确诱人

在中国的网上图书市场,“赔本赚吆喝”已成一种常态。当当、卓越、京东等商家的惨烈竞争,使得网上图书市场长期处于“贱卖”的状态,“低价”策略似乎成了唯一的法宝。

此次,当当网的“数字书刊”平台依然打出“低价”的大旗。

当当网副总裁易文飞透露,首批当当网电子书主打的就是低价优惠:“我们首期上线的5万本电子图书,90%单价都在10元以下,是纸质版本的三折左右。”与此同时,当当网还推出“满10返10”“10万电子券疯狂抢”等促销活动。

记者登录当当网“数字书刊”网页,发现出售的电子书价格的确诱人:原价29.8元/本的《金陵十三钗》,电子书售价仅1.5元/本;39.7元/本的《藏地密码10》,电子书仅售5元/本。

“上线一天,我们就售出了近十万本电子书,其中《金陵十三钗》开售头一天就售出几千本。”易文飞告诉记者。

服务有待改善

在电子书领域,当当网无疑是一个后来者,之前,汉王、盛大等企业已经在这一领域耕耘多时。不过,如此大手笔的开场,让当当网似乎有后来居上的势头。

“我们进入电子书行业,是因为这个行业非常有发展空间,我们很看好这个行业,而且我们认为当当网在图书行业是非常有优势的。”易文飞说。

不过记者也发现,刚刚上线的“数字书刊”平台,在读者体验环节,还有很长的路要走。

读者在当当网上可以免费阅读图书的部分内容,但绝大多数只能

在中国的网上图书市场,“赔本赚吆喝”已成一种常态 电子书大战为何打“低价”牌?



■“数字书刊”平台走“低价”路线

本报记者 楼文彪 摄

【焦点链接】

亚马逊和 Kindle

今年年初,全球第一大网络书店亚马逊宣布其美国书店的电子书销量首次超过了纸质书。在今年5月,该公司证实其英国书店Kindle电子书的销量也超过了纸质书。

Kindle是亚马逊推出的电子书阅读器,它的屏幕采用电子墨水屏,具有省电、强光下仍可阅读、显示效果非常接近纸等优点。

目前亚马逊提供逾9万种电子书供用户下载,大多数的电子书售价为9.99美元,而且还可以订阅报纸杂志。这些书和报刊均可在Kindle上阅读。

今年8月,亚马逊推出了两款新的Kindle电子书阅读器和一款

平板电脑Kindle Fire。花旗集团分析师马克·马哈尼预计,Kindle今年的销量将达到1750万部,营收为21亿美元。而电子书的销量将达到3.14亿本,营收为17亿美元。两者合计营收将占到亚马逊今年营收的8%。

者做到把电子书拿在手上看。”

出版商有顾虑

“目前与当当网开展电子书业务合作的出版社已经近200家,正在洽谈当中的还有100余家,相信很快当当网的电子书就将突破6位数。”易文飞告诉记者。

然而,首批上线的5万本电子书中,真正称得上畅销书的数量寥寥。记者拿当当网自己的畅销书排行榜做了对比,排名前十的畅销书中只有《乔布斯传》和《于丹趣品人生》有电子版,其中《乔布斯传》电子版标价高达42元,并没有比纸质书便宜多少。

“出版社方面肯定有自己的顾虑,否则也不会只把那些过了年头的书拿出来做电子书销售了。”一位不愿意透露姓名的出版人告诉记者,“顾虑主要还是在价格和分成细节等方面。”

据易文飞介绍,此次当当网销

售的电子书,利润方面和出版商按照四六分成,当当拿四成利润。

四六分成看起来当当网拿的是小头,但比起其他商家却已经高了不少。在国内电子书市场中,汉王与出版商之间是二八分成。

而在国际电子书市场,这个分成比例更是远远高于“行情”。以苹果应用商店为例,电子书的定价权完全掌握在出版商手中,苹果只是从中抽取很少的“中介费”。之前苹果也想和出版商分成,但遭到出版商的集体抵制,最后只能无奈妥协。

“至少在目前,出版商仍是图书出版发行的绝对‘上游企业’。”这位出版人说,“所以出版商肯定不会将刚刚出版的新书或畅销书版权拱手相让,还让别人以白菜价去叫卖。”

侵权如何防止

创作者方面,对电子书问题更加敏感。

【焦点关注】

“电子书在成本上的投入微乎其微,所以存在着巨大的利润空间。”社科院信息化研究中心秘书长、互联网专家姜奇平表示,虽然比起纸质图书动辄几十元、上百元的价格,电子书几元或十几元的价格显得十分便宜,但就纯利润而言,电子书并不比纸质书低。

电子书没有印刷费用,也没有仓储和物流支出,通过网络就能直接销售,因此电子书几乎是“零成本”的。每销售一本就净赚一本,而且因价格低廉、销售量大,网商和出版社在电子书上攫取的利润甚至比纸质图书还要高不少。

除此之外,各种终端硬件设备也是一大增长点。“像汉王,就是用自己的电子书推动内容的销售,内容的销售反过来也进一步推动自己电子书的销售。”

“电子书领域的竞争注定将异常激烈,而谁能率先将服务升级,谁就将占据更大的优势。”姜奇平认为,仅靠电子书的价格因素来吸引消费者并不是长久之计,“只有将销售电子书视为一种服务,才能真正长期地抓住消费者的需求。”

“在经历了谷歌数字图书馆、百度文库等侵权事件之后,著作权人对电子书这一块实际上是高度不信任的。”这位出版人说,“要使著作权人放心,除了法制进一步完善以外,更需要当当网等企业仔细掂量。”

日前,当当网总裁李国庆在微博上呼吁出版界和作家们接受两点:让买了纸书的顾客可以免费下载电子书,因为顾客付费就是买了内容;让付费下载的数字书可以免费转发1次,“传阅1次在纸书时代也是常有的。”

“这样的建议看似有道理,但要让出版商和著作权人接受,当当网要在技术层面上让人完全放心。”这位出版人说,“你怎么保证买纸书和下载电子书的是同一个人?怎么保证电子书只转发1次?你起码要拿出技术上能解决的方案来。当当网在过去也出过不少技术上的漏洞,如何能让人放心,也需要仔细掂量。”

电子书：未来出版的趋势？

百联集团
BAILIAN GROUP

2012 感恩 岁末 迎新

满99减65

单件商品满200元以上加赠围巾一条
(详见各专柜告示)

12.31-2012.1.3

上海时装商店
SHANGHAI FASHION STORE

Happy New Year

12月31日营业时间延长至24:00

12月31日友谊股份2011年
终VIP回馈日:时装商店VIP
顾客当日来店无需消费即可
至总服务台领取礼品一份。