



图书馆与馆配商 合作效益研究

RESEARCH ON THE COOPERATION PERFORMANCE
OF LIBRARIES AND BOOK VENDORS

宋旅黄 著

中国社会科学出版社



图书馆与馆配商 合作效益研究

宋旅黄 著

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

图书馆与馆配商合作效益研究 / 宋旅黄著. —北京: 中国社会科学出版社, 2019. 3

ISBN 978 - 7 - 5203 - 3885 - 1

I. ①图… II. ①宋… III. ①图书采购—研究 IV. ①G253. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 000367 号

出 版 人 赵剑英
责任编辑 田 文
特约编辑 林 玲
责任校对 闫 萃
责任印制 王 超

出 版 中国社会科学出版社
社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号
邮 编 100720
网 址 <http://www.csspw.cn>
发 行 部 010 - 84083685
门 市 部 010 - 84029450
经 销 新华书店及其他书店

印 刷 北京君升印刷有限公司
装 订 廊坊市广阳区广增装订厂
版 次 2019 年 3 月第 1 版
印 次 2019 年 3 月第 1 次印刷

开 本 710 × 1000 1/16
印 张 16
字 数 238 千字
定 价 99.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社营销中心联系调换
电话: 010 - 84083683
版权所有 侵权必究

序

“馆配”和“馆配商”是近30年在中国出现的两个新名词。“馆配”是图书馆图书配送的简称，“馆配商”自然也就是图书馆图书配送商家的简称。在欧美，“馆配商”一般称为“Book Vendor”（图书供应商）或者“Book Dealer”（书商）。为什么在中国要把为图书馆提供图书配送服务的商家称为“馆配商”，而不是“图书供应商”或者“书商”，其原因大概是中国的“馆配商”与欧美的“图书供应商”和“书商”的确存在很大的差别。这种差别主要在于欧美的“图书供应商”和“书商”一直沿袭以向图书馆提供图书为主的相对较为单一的服务，而中国的“馆配商”则在为图书馆提供图书的基础上，还深度介入图书馆的图书分类、编目和加工业务，承担了图书馆采访编目的大量外包工作。可是，这种外包又不是完全的或者纯粹的外包，所以也不能称之为外包商。也就是说，“馆配商”同时扮演着“图书供应商”和“图书采编加工外包商”两种角色，“图书供应商”是基色，而“图书采编加工外包商”则是彩色，二者完美的结合才构成“馆配商”的完整角色。这种差别可以称为“中国特色”，也是20世纪末中国图书发行体制改革开放的结果和成果。

1988年4月1日，中共中央宣传部和新闻出版署联合发布《图书发行体制改革试行办法》（原名《中共中央宣传部、新闻出版署关于当前图书发行体制改革的若干意见》），提出：“改革的基本目标，是建立和发展开放式的效率高的充满活力的图书发行体制。……继续

完善和发展以国营书店为主体的、多种流通渠道、多种经济成分、多种购销形式、少流通环节的新格局，推进‘三放一联’。即放权承包，搞活国营书店；放开批发渠道，搞活图书市场；放开购销形式和发行折扣，搞活购销机制；推行横向经济联合，发展各种出版发行企业群体和企业集团。”“三放一联”彻底改变了中华人民共和国成立以后长期形成的过分集中、统治过死、行政干预过多的发行管理体制和经营形式，打破了长期以来新华书店独揽图书馆图书供应的一统江山局面。2018年正好是我国图书发行体制改革30周年，可以说，如果没有《图书发行体制改革试行办法》，就不可能出现“馆配商”。

20世纪90年代，在“三放一联”图书发行体制改革的影响下，图书发行的格局开始发生巨大变化：一方面，以新华书店为主的国营书商开始全面改革，同时催生了一批新的国营书商；另一方面，涌现了一大批民营书商。既然是书商，自然在商言商，以追逐利润的最大化为目标，于是，在图书发行市场出现了两个新的名词“A版图书”（正版图书）和“B版图书”（高仿的盗版图书）。“B版图书”没有编辑成本，不用支付稿费、版税，自然利润丰厚，也就成了许多民营书商攫取第一桶金甚至一夜暴富的源泉，以致有的国营书商也不得不为之。于是，图书馆的藏书中开始有了“A版图书”和“B版图书”，而“A版图书”和“B版图书”的区分并非易事。一般而言，“A版图书”的印刷和装订质量要高于“B版图书”，但是也有“B版图书”的质量高于“A版图书”的情形，以至于出版商都难以辨别真伪，甚至把别人的“B版图书”误认为是自己的“A版图书”，令打假的新闻媒体啼笑皆非。

“B版图书”之所以能够进入许多图书馆，其最主要的原因是民营书商可以通过供给“B版图书”为图书馆提供比国营书商更低的折扣，由此也就滋生了图书馆图书采购的诸多问题：一则是许多图书馆均把获得图书采购的回扣作为创收手段，以改善图书馆从业者的低工资待遇，是为“明扣”；二则是图书馆的相关负责人还私下与书商勾结，另外再收受回扣或者佣金，进行贪腐，是为“暗扣”。当然，无

论是“A版图书”还是“B版图书”，也不论是国营书商还是民营书商，“明扣”和“暗扣”都是普遍存在的现象，只不过“B版图书”更加暴利，更加扰乱市场而已。

2004年，国家有关方面开始全面启动图书馆图书采购的反腐，从书商着手倒查各个图书馆在图书采购上的不规范行为和贪腐行为。虽然绝大多数图书馆收受图书采购的回扣基本上采用的是明收明用，主要是采购行为不规范的问题，但是，也有不少图书馆的相关责任人存在滥用回扣经费和贪腐行为，因此受到了党纪、政纪和法律的惩处。这次全国性的图书馆图书采购反腐清查，一方面使图书馆收受图书采购回扣的现象基本得以杜绝；另一方面则使全国各类型图书馆普遍开始实行图书采购招标，全面规范了图书馆的图书采购行为。在图书采购招标中，大多数图书馆为了确保图书供应的质量并不采用“价低者得”的采购策略，而是采用公开规定折扣，遴选优质书商的策略。一般而言，出版社给书商供货的折扣在码洋的6—7折，而各个图书馆的图书采购招标折扣标的8折左右，也就是说，书商的服务成本和利润在0—20%。同时，大部分图书馆在图书采购招标中招的是资格标，通常会选择3家左右中标的书商，并且只规定每家中标书商的最低采购图书金额，而最终实际采购的金额则视中标书商的各种服务能力分别增加，且以不超过各类图书采购的总预算为上限。由于书稿的人力成本相对固定，其运营的关键在于做量，如果没有足够量的图书馆客户和订单，任何书商都将不得不退出图书馆市场。

事实上，在2004年图书馆开始普遍推行图书采购招标以后，全国各类型图书馆的图书购置费普遍偏低，并不能达到大量书商赢利所需要的量，颇有几分僧多粥少的味道，因此许多专营图书馆业务的书商曾一度难以为继，有的甚至开始退出图书馆市场。恰在此时，公共图书馆和高校图书馆评估开始在全国盛行，新馆建设如火如荼，图书馆的购书经费普遍增长，加上图书馆采编人员的数量严重不足，质量不高，天赐良机，为书商的转型发展提供了大好机遇。

面对这种发展机遇，各书商迅速从“拼折扣”转向“拼服务”，

为做大做强,在提供图书馆图书配送业务的同时,开始普遍提供深度介入图书馆图书采编业务的服务:(1)提供比“三目”更加广泛的可供图书目录;(2)进一步提高订购图书的满足率;(3)提供图书的分类编目服务和统一的规范编目数据,甚至免费提供到馆编目人员;(4)提供盖藏书章、贴书标、装磁条等图书加工服务;(5)提供更加及时的图书配送和上架服务;(6)甚至提供“纸+电”一体化采购服务。这种对图书馆采编业务的深度介入使书商开始转化为馆配商,并成为与图书馆紧密结合的“共同体”。

随着这种“共同体”的深入发展,各图书馆的图书供应商逐渐由分散转向集中,以致大多数图书馆的中标书商最后都是少数几家实力强劲的优秀馆配商,一些实力不足的图书馆供应商开始逐渐淡出图书馆市场。而现存的馆配商与图书馆所结成的“共同体”则愈加紧密、难以分割。在这个“共同体”中,如何保持利益的平衡,实现共生双赢,这既是一个不可避免的现实问题,也是一个值得研究的理论问题。如今,宋旅黄博士的著作《图书馆与馆配商合作效益研究》正好回应了这两个亟待解决的问题。

宋旅黄博士于1998年创办湖北三新文化传媒有限公司,经过20年的发展,已经将“湖北三新”建设成为屈指可数的全国优秀馆配商。能够取得如此成功的成就,宋旅黄博士自然有自己的独特之处。在笔者看来,其独特之处就在于宋旅黄博士对图书馆需求的不断深入地了解和研究。记得在过去的十余年间,宋旅黄博士曾与国内的图书馆学术团体和相关图书馆合作,组织召开过多次有关藏书建设的专题学术研讨会,他个人自然从中获益不少。然而,宋旅黄博士并没有因此止步,而是百尺竿头更进一步,进而不辞辛苦地拜图书馆学大家彭斐章教授为师,专心攻读图书馆学博士学位,从而实现了向“儒商”的蝶变。本书正是他在博士学位论文的基础上完成的成果,也是他长期从事馆配实践和图书馆学研究的思想结晶。

在这本著作中,宋旅黄博士系统地回顾了我国馆配商的形成与发展过程,以供应链管理理论、客户关系管理理论、合作竞争理论、营

销管理理论、成本效益理论为基础,重点结合“湖北三新”与多个图书馆的合作案例与实践经验,对图书馆与馆配商的合作效益进行了全面而深入的研究。在他看来,图书馆与馆配商的合作领域主要有文献采访、阅读推广和业务外包三个方面,其中文献采访包括书目数据提供、图书现采和纲目购书。他以成功的案例阐述了图书馆与馆配商在这些领域的合作,提出了一系列进一步改进的措施。

21 世纪以来,数字化与网络化的发展对图书馆的资源建设产生了巨大的影响,对图书馆与馆配商的合作也提出了严峻的挑战。宋旅黄博士通过对国内外图书馆图书采访发展动向的分析,提出了一系列具有实践创新和理论创新的独到见解。

鉴于 21 世纪以来国外图书馆在数字资源采购中兴起的读者决策采购 (Patron-Driven Acquisition, PDA),宋旅黄博士提出了图书馆与馆配商合作来共同建立读者决策采购的理论与方法,为此专门构建了读者决策采购合作效益模型和评估方法,并以实践案例进行了实证分析,从而论证了图书馆与馆配商在读者决策采购系统上的合作可以给双方都带来效益的提升。

在此基础上,宋旅黄博士提出了通过建立云平台,实现“纸电同步”的合作模式,为图书馆提供买纸赠电、纸电捆绑和纸电融合等多种合作方式,以满足图书馆馆藏发展的现实需要,其中对图书馆与馆配商在纸电同步合作中的双方效益分析甚为细致,可资图书馆和馆配商借鉴参考。

多年来,宋旅黄博士一直十分强调根据学科建设的需要开展精准采购。为此,宋旅黄博士对精准采购的理论与方法进行了详细的阐述,总结和提炼了精准采购效益模型,并通过实践案例对该模型进行了数理分析,认为精准采购可扩大学科文献的采购面,减少学科文献漏购率,节省学科文献采购成本和人力成本。其中有关进一步改进和完善精准采购的建议,如建立馆藏文献资源测评体系,规范图书选题策划,制定科学合理的学科分类购书表,馆配商建立发展数据库,实现与图书馆数据双向互通等,对于完善图书馆的图书采购理论与方法

颇有裨益。

宋旅黄博士提出的读者决策采购、纸电同步和精准采购等新的合作模式，均可比较准确地测度双方的合作效益，因此，可成为提升图书馆与馆配商合作效益的有效途径，具有重要的理论和实践价值。

总之，本书是一部理论与实践相结合的著作，其中的案例具有可复制性，其对策建议具有可行性和可操作性，有利于提升图书馆的馆藏发展质量和效益，值得阅读和借鉴。

是为序。

程焕文

2018年8月21日

于中山大学康乐园竹帛斋

【程焕文，中山大学资讯管理学院教授，图书馆馆长，文献与文化遗产管理部主任，中国图书馆学会副理事长，国际图书馆协会联合会（IFLA）管理委员会委员。】

目 录

第一章 绪论	(1)
一 研究背景与意义	(1)
(一) 研究背景	(1)
(二) 研究意义	(4)
二 国内外研究现状	(8)
(一) 国外研究现状	(8)
(二) 国内研究现状	(22)
三 研究内容与框架	(27)
四 研究方法	(29)
(一) 案例分析法	(29)
(二) 数学模拟法	(29)
(三) 实证分析法	(30)
(四) 跨学科研究法	(30)
第二章 图书馆与馆配商合作及其效益的相关理论分析	(31)
一 图书馆与馆配商及其合作概述	(31)
(一) 我国图书发行体制的变革与民营书业的兴起	(31)
(二) 馆配商业务板块的变化	(33)
(三) 图书馆、馆配商合作关系	(37)
(四) 图书馆与馆配商合作的意义	(39)
二 合作的理论依据	(41)

(一) 供应链管理理论	(41)
(二) 客户关系管理理论	(43)
(三) 合作竞争理论	(46)
(四) 营销管理理论	(49)
(五) 成本效益理论	(53)
三 合作的实践动因	(56)
(一) 内在联系	(56)
(二) 环境驱动	(58)
四 合作效益的内涵	(69)
(一) 经济效益	(69)
(二) 社会效益	(70)
 第三章 我国图书馆与馆配商合作的实践及其效益	(74)
一 图书馆与馆配商的合作领域	(74)
(一) 文献采访领域	(74)
(二) 阅读推广领域	(78)
(三) 业务外包领域	(80)
二 我国图书馆与馆配商合作效益	(81)
(一) 北京白云公司的实例分析	(81)
(二) 湖北三新与图书馆的合作	(85)
(三) 北京百列公司与图书馆的合作	(91)
三 我国图书馆与馆配商合作效益提升所面临的问题	(93)
(一) 图书馆的所需图书品质、品种与馆配商实际 供应能力的矛盾	(94)
(二) 图书馆对服务质量要求提高与馆配商希望控制 运营成本的矛盾	(95)
(三) 信息传递效率与链式信息传递模式的矛盾	(97)
(四) 图书馆的差异化需求与馆配商标准化服务的矛盾	(99)
(五) 市场环境激变与馆配商应对能力的矛盾	(101)

(六) 短期利润与长期效益的矛盾	(103)
第四章 新形势下图书馆与馆配商合作效益的提升	(105)
一 图书馆与馆配商合作面临的新形势	(105)
(一) 互联网的迅速发展改变了读者的阅读习惯	(105)
(二) 图书馆数字资源建设需求增加, 电子出版物发展 潜力尚待释放	(110)
(三) “十三五”新政为图书馆与馆配商的合作带来新的 机遇与挑战	(112)
二 新形势下国外图书馆与馆配商合作效益提升的借鉴	(114)
(一) 新形势下国外图书馆与馆配商合作效益提升的 举措	(114)
(二) 新形势下国外图书馆与馆配商合作效益提升的 思考	(126)
三 我国图书馆与馆配商合作效益提升的探索	(130)
(一) 用户导向的合作: 读者决策采购	(130)
(二) 基于技术的合作: 纸电同步	(133)
(三) 服务一流学科建设的合作: 精准采购	(135)
第五章 读者决策采购的效益分析	(139)
一 读者决策采购中图书馆与馆配商的合作方式	(139)
(一) 选择合作书商	(140)
(二) 预设文档、资源查重	(140)
(三) 设定图书购买的触发机制, 形成订单	(142)
二 读者决策采购合作效益模型的构建	(144)
(一) 读者决策采购合作的成本、收益界定	(144)
(二) 读者决策采购效益的评估模型	(146)
(三) 读者决策采购效益模型分析	(150)
三 读者决策采购效益提高的改进策略	(151)

(一) 加强对读者决策采购的推广和培训	(151)
(二) 严格设定预设文档,降低馆藏文献重复率	(152)
(三) 推动书商转变营销方式	(152)
(四) 先试读再购买,实行读者决策采购的“贷款”模式	(153)
(五) 推动图书馆员角色转变	(153)
(六) 对参与读者决策采购的读者进行反向筛选	(154)
四 读者决策采购的实证分析	(154)
(一) 合作中成本、收益数值的确定	(155)
(二) 江门市玲珑图书馆与湖北三新的合作效益分析	(156)
(三) 读者决策采购合作及其效益模型的实践效果	(158)
(四) 读者决策采购合作及其效益模型的改进策略	(158)
 第六章 纸电同步的效益分析	(160)
一 纸电同步的技术背景	(160)
(一) EDI 对接技术	(160)
(二) 云平台技术	(163)
(三) App 开发技术	(170)
二 纸电同步中图书馆与馆配商的合作方式	(173)
(一) 买纸赠电	(174)
(二) 纸电捆绑	(175)
(三) 纸电融合	(177)
三 纸电同步合作效益模型的构建	(179)
(一) 纸电同步合作的成本、收益界定	(179)
(二) 纸电同步效益的评估模型	(182)
(三) 纸电同步效益模型分析	(186)
(四) 纸电同步效益的其他体现	(191)
四 纸电同步效益提高的改进策略	(192)
(一) 全品种可供书目平台的建立	(193)
(二) 电子书的招投标制度的完善	(193)

(三) 保证电子书的品质及提高馆配商平台的纸电同步率	(194)
五 纸电同步的实证分析	(195)
(一) 合作中成本、收益数值的确定	(195)
(二) 南艺图书馆与湖北三新的合作效益分析	(197)
(三) 纸电同步合作及其效益模型的实践效果	(198)
(四) 纸电同步合作及其效益模型的改进策略	(200)
 第七章 精准采购的效益分析	(202)
一 精准采购的背景:学科建设新形势对图书采购的影响	(202)
(一) 学科建设新变化	(202)
(二) 学科建设对图书馆采购图书的影响	(203)
二 精准采购合作效益模型的构建	(204)
(一) 精准采购合作的成本、收益界定	(204)
(二) 精准采购效益的评估指标	(204)
(三) 精准采购效益的评估模型	(206)
(四) 精准采购效益模型分析	(209)
三 精准采购效益的主要体现	(211)
(一) 扩大学科文献采集面	(211)
(二) 减少学科文献漏购率	(212)
(三) 节省文献订购成本	(213)
(四) 节省人力成本	(213)
四 精准采购效益提高的改进策略	(214)
(一) 建立馆藏文献资源测评体系	(214)
(二) 规范图书选题策划	(215)
(三) 制定科学合理的学科分类购书表	(215)
(四) 馆配商建立发展数据库,实现与图书馆数据双向互通	(216)

五 精准采购的实证分析	(216)
(一) 合作中成本、收益数值的确定	(216)
(二) 湖北爱华图书馆与湖北三新的合作效益分析	(218)
(三) 精准采购合作及其效益模型的实践效果	(220)
(四) 精准采购合作及其效益模型的改进策略	(221)
 第八章 结论与展望	(223)
一 研究结论	(223)
二 研究的创新与局限	(226)
(一) 研究的创新	(226)
(二) 研究的局限	(227)
三 后续研究的展望	(228)
 参考文献	(230)
 后 记	(242)

第一章

绪 论

一 研究背景与意义

（一）研究背景

图书馆是收集、选择、组织、保存和传递文献信息资源，为社会提供文献信息服务的机构，因此，文献信息资源是图书馆最基本的构成要素，是图书馆提供服务的基础。文献信息的生产者——出版社，是图书馆文献信息资源的源泉，它为图书馆源源不断地生产各种文献信息产品。而在出版社和图书馆之间，还有一条文献信息产品的流通过道，就是图书发行商。那些聚集着各级各类出版机构生产的文献信息产品，并根据图书馆的需要向其配送图书文献的图书发行商，被称为馆配商。在“出版社—馆配商—图书馆”形成的图书文献供应链中，图书馆与馆配商的关系更为直接，联系也更为紧密。图书馆与馆配商良好的合作，是图书馆建设高质量文献信息资源体系的保障条件，当然，也是馆配商提高经营效益的重要前提。

改革开放以来，特别是进入 21 世纪以后，我国的图书馆事业迅速发展。党和政府制定了科教兴国的战略和促进社会主义文化大发展大繁荣的方针，作为国家的科学、教育和文化事业重要组成部分的图书馆，迎来了前所未有的发展机遇。随着国力的增强，国家对图书馆事业的投入大幅度增加，图书馆的资源建设得到了充分的财力保障。

在这种良好的社会环境中,图书馆如何有效地利用国家资金,建设资源丰富、质量优良、服务效能优化的文献信息资源保障体系,是图书馆同时也是社会十分关注的问题。而要实现这一目标,图书馆与馆配商建立良好的合作关系是重要的前提之一。

同样是改革开放以来,我国的图书出版发行事业也取得了长足的发展。随着我国的经济体制由计划经济向社会主义市场经济转型,图书发行体制打破了由新华书店垄断的局面,不同所有制的图书发行企业如雨后春笋般涌现,多元化的图书发行格局已然形成,专门服务于图书馆的馆配商也应运而生。图书发行市场在繁荣发展的同时,竞争也日趋激烈。馆配商要在这样纷繁复杂、竞争激烈的市场环境中生存和发展,取得良好的社会效益和经济效益,也必须与图书馆密切合作,互利共赢。

正是在这样的形势下,图书馆与馆配商形成了“利益共同体”。近年来,图书馆与馆配商的合作越来越密切。以笔者所在企业湖北三新文化传媒有限公司(以下简称湖北三新)为例,湖北三新成立于1998年,彼时正逐步展开同图书馆的合作,由于行业体制固化,湖北三新同图书馆的合作模式尚未形成体系,产业链也仅初具雏形。2004年8月12日,教育部出台了新的《普通高等学校本科教学工作水平评估方案(试行)》,该方案中对图书馆的生均图书量及生均年进书量等图书馆指标做出了规定,并将这两个指标列入高校基本办学条件。图书馆评估的C级标准以生均图书和生均年进书量来进行统计,据教育部规定,包括生均图书、生均年进书量在内的12条指标,若高校图书馆未达到标准,将给予该校限制招生甚至暂停招生的严厉处分。

该政策的颁布使各高校加快了文献资源建设的步伐,各高校图书馆文献资源的采购量激增,吸引了众多民营书商投身于高校图书馆图书批销领域。之前便在湖北高校教材领域开展业务的湖北三新,也将高校图书馆作为业务重点,扩大与高校的合作规模,逐渐发展壮大。该政策为图书馆配行业的兴起创造了有利条件,湖北三新正是在这样