

电子图书定价模式研究*

叶 兰 孙 坦 黄国彬 黄飞燕

中国科学院文献情报中心 北京 100080

〔摘要〕 主要描述和分析电子图书提供商(出版商和集成商)的7种定价模式。在此基础上,对图书馆如何选择适合本馆实际购买力和需求的定价模式提出相应的策略建议,并从图书馆对电子图书提供商今后定价模式的影响入手,指出双赢的定价模式需要图书馆与电子图书提供商的协同合作。

〔关键词〕 电子图书 电子图书提供商 定价模式

〔分类号〕 G252.17

Study on Pricing Models of Ebook

Ye Lan Sun Tan Huang Guobin Huang Feiyan

Library of Chinese Academy of Sciences, Beijing 100080

〔Abstract〕 The focus of this paper is to describe and analyze seven ebook pricing models, and then puts forward some suggestions to the libraries on how to select the best pricing model offered by the ebook providers. At last, the paper mentions the libraries' influences on the types of pricing models that the ebook providers will be offering in future. And hopes libraries and ebook providers will cooperate to promote the development of eBook market.

〔Keywords〕 ebook ebook provider pricing model

1 引言

电子图书提供商现有的定价模式相当多样^[1]。一般而言,电子图书的价格组成包括电子图书内容费用和电子访问费用两部分。在某些定价模式下,购买者并不需要支付电子图书内容费用,只需支付电子访问费用,而电子访问费用的计价也有多种计算方式,比如,可以根据电子图书内容费用的百分比来计算,也可以根据并发用户数和机构规模的大小来计算。可以说,与电子期刊相比,电子图书的定价模式要复杂得多。有鉴于此,本文试图通过剖析当前电子资源市场上电子图书的定价模式,力图为图书馆购买到高性价比的电子图书提供理论指导。

2 电子图书定价模式研究

影响电子图书价格的因素有很多,可以按电子图书集成库(ebook collection)购买,也可按本购买(single ebook),价格可以根据机构的潜在用户(全日制相当,Full-Time Equivalent缩写为FTE)及并发用户数来确定。具体而言,目前国内外电子图书提供商针对电子图书提出的定价模式主要

有7种^[2]。

2.1 按电子图书集成库销售

电子图书集成库主要包括三种:subject collection(单学科电子图书集成库);multiple subject collection(多学科电子图书集成库);publisher collection(按出版商汇集的电子图书集成库)。电子图书集成库由提供商预先按上述三种类型进行汇总,图书馆如果要购买这类集成库,只能购买整个数据库,而不能根据需要选择单种电子图书加以订购。这一销售模式可能使图书馆购买到本身使用率不高的电子图书。

2.2 按本购买(single ebook)

按本购买(single eBooks)使得图书馆可以不需要购买整个电子图书集成库,而是灵活地从某一电子图书集成库中选择本馆所需的单种电子图书,这有利于图书馆建立起完全适合自身需要的电子图书资源体系。

2.3 逐年订购(annual subscriptions)

逐年订购模式使得图书馆只能通过电子图书提供商的系统平台进行访问和使用,其价格构成仅有电子访问费用,并且需要逐年支付,一旦停止付费,资源的使用权也即告终止。

2.4 一次性购买(one-time purchase)

一次性购买即一次买断电子图书的使用权,图书馆需要一次性支付购买费。通过这种方式购买完电子图书后,如果

* 本文系国家科学图书馆研究生科研项目“电子图书采购机制及其相关问题研究”研究成果之一。

收稿日期:2007-05-11 修回日期:2007-06-12 本文起止页码:81-83 本文责任编辑:徐健

图书馆选择通过该电子书提供商的系统平台为读者提供访问和使用,通常还需要支付一定的平台维护费。当然,图书馆也可选择自建服务系统为读者提供电子书访问服务。

2.5 基于用户数量的定价

基于 FTE 的定价模式,是根据机构的潜在用户数量和并发用户数来确定的一种定价模式。图书馆确定同时使用某一电子书资源的用户数,并发用户数越大,FTE 值越高,价格也就越高。在基于用户数量的定价模式下,提供商还会对电子书的复本数使用进行限制,授权各个图书馆可以像外借一般图书那样外借电子书,即一本电子书只能供一位读者借阅,如果读者期望借阅的电子书已被借出,图书馆管理员可以告知读者该书还回的日期,即使读者到期不归还,系统也会自动收回借出的电子书。所以,在此定价模式下,如果一本电子书的需求用户比较多,图书馆就要相应地多购买复本来满足需求,成本也随之增加。

2.6 混合型定价模式

事实上,从目前的电子书市场来看,很少有电子书提供商采取单一的定价模式。为了能够更好地满足图书馆的购买需求,电子书提供商更倾向于将两种或两种以上的定价模式进行组合,与图书馆建立合作关系,这就是混合型定价模式。目前,混合型电子书定价模式主要有三种。

2.6.1 “电子书集成库+逐年订购”模式 在此模式下,一个电子书集成库的价格相当于每一个 FTE 的价格乘以机构的 FTE 总数(注:不同的电子书集成库,其每一个 FTE 的价格是不同的)。这一模式非常适合集中采购,因为电子书集成库是提供商事先打包完毕的内容,在不需要考虑各成员机构的特殊需求、且成员机构并不打算花费时间和精力对电子书馆藏进行筛选与清理的情况下,通过组团采购,往往可以为图书馆带来一定的优惠价格。更为重要的是,该模式按集团内成员机构的 FTE 来计算各成员机构应付的价钱,很公平合理的。缺点是:购买的某些电子书可能不是成员机构都需要的。

2.6.2 “按本购买+逐年订购”模式 在这种定价模式下电子书提供商一般都会规定一本电子书的价格点数,图书馆可以根据本机构打算购买的电子书总点数(ebook points),在点数范围内选择自己所需的电子书。如一本电子书的点数为 3, A 机构购买了 3 000 点,则该图书馆可选择 1 000 本电子书加以购买。当然,能够购买到的电子书数量还需要考虑该图书馆的并发用户数,最后由点数和并发用户数共同决定电子书价格与实际可购买的数量。成员图书馆若有不同的购买需求,则可以考虑采用这种按本逐年订购的模式,建立特色馆藏,并自行维护。这种模式的优势在于成员图书馆可以购买自己所需的电子书,并在合同存续期限内根据购买的价格总点数随时调整、更改电子书。特别是在在不准备增加价格总点数的情况下,图书馆完全可以剔

除使用频度不高的电子书,迅速收集新出版的电子书,更新资源体系,提高服务能力。不过,这种销售模式的缺点集中表现为,参与集团购买的成员图书馆需要花费更多的精力和资金去维护自身的馆藏。相比之下,“电子书集成库+逐年订购”的定价模式则不需要成员图书馆独立地对电子书馆藏进行更新,而是由电子书提供商来维护。

2.6.3 按电子书内容费用出售 无论是一次性按本购买,还是一次性购买电子书集成库,图书馆都需要支付电子书内容费用,即用于购买电子书资源本身富含的知识内容以及相应版权的价格。电子书内容费用一般以印本订购价格为基础(通常内容费用一般是印本订购价格的 90%-95%),同时需按 FTE 和并发用户数来确定电子访问费用(access fee),电子访问费用是电子书资源提供商提供电子书资源服务、技术及平台的价格。

2.7 其他定价模式

以上只是常见的几种定价模式。如果图书馆不仅要订购电子书,还要订购相应的印本图书,电子书提供商也提供以下定价模式供图书馆选择。

2.7.1 P+E 模式:基础费+电子访问费 在 P+E 模式下,电子访问费依据基础费(订购单位印本订购总码洋)的不同,按不同比例计算。电子书资源提供商首先核对订购单位在上一年度订购的印本书码洋,订购单位在保证不削减合同期内印本订购码洋的基础上,按照印本码洋的一定比例和电子访问费支持总费用。

2.7.2 E-first + DDP 模式:内容费+电子访问费+可能发生的印本订购费 在这个模式下,电子访问费用一般是内容费用的 10%。如果需要保留印本,则需支付额外的费用用于印本订购。图书馆可以按照印本码洋(print fee)10%-40%的折扣价 Deep Discount Price, DDP 购买印本。

3 图书馆选择合适的定价模式

尽管电子书提供商给图书馆在购买电子书方面提供了多种定价模式,使得图书馆有更多的选择余地,但也带来了管理上的麻烦^[3]。不同定价模式的选择与管理费用支出几乎抵消了多种定价模式可供选择带来的益处。有鉴于此,图书馆如何科学合理地选择适合本馆实际购买能力与需求的定价模式显得至关重要。

3.1 以图书馆收藏重点为出发点

选择按电子书集成库购买还是按本购买,这取决于图书馆的需求。如果图书馆计划购买自己所需的电子书,而不愿购买提供商已打包好的电子书集成库,可以采取按本购买的模式。

3.2 区分电子书的保存价值

图书馆是选择逐年订购还是一次性购买,可以根据电子

图书的保存价值加以综合考虑。虽然一次性购买可以让图书馆永久访问购买的电子图书,但并不是所有的电子图书都要采取这种购买方式^[4]。这取决于电子图书的类型,如专著、参考工具书等具有长期使用价值的,图书馆可采取一次性购买;对诸如手册等这样一些生命周期短、更新快、不要求永久存储的,图书馆可采取逐年订购模式。此外,图书馆可根据自身的目标定位灵活加以选择。比如,若希望获得电子图书的所有权和长期保存权利,可选择一次性购买;如果只是期望电子图书资源能够被访问,而不希望对其进行长期保存,则可选择逐年订购的定价模式。

3.3 注重电子图书的实际使用强度

如果采取基于并发用户数的定价模式,图书馆应该确定同一资源在同一时间内的用户使用强度,以便确定购买并发使用的许可(Licence)数。在续订时,图书馆应要求提供商出具详细的使用统计数据,以便获得确切的使用统计数据,从而了解各种电子图书资源的实际使用情况,并最终在续订电子图书时调整自身所购买的并发使用许可数。比如,教科类电子图书的使用频率较弱,在订购时图书馆可考虑使用并发用户限制的定价模式,而对于诸如参考书等使用较为普遍、频繁的电子图书,图书馆则应该为读者提供没有访问限制的服务,因此可考虑一次性购买这类电子图书。

3.4 确保在自身的经费承受能力之内

图书馆根据预算,决定是否通过参与集团订购来购买电子图书。面对如此众多的定价模式,图书馆之间可以联合起来与提供商谈判,减少个体图书馆选择的不确定性,共同分担定价模式选择上的风险。无论如何,集团采购应尽量使得集团成员都能互惠互利,全力避免规模大小不一的机构在集团采购费用分摊上出现有失公平的现象,保证各成员机构都能购买到适合自身馆藏发展需求的电子图书^[5]。

4 结语

4.1 提供双赢的定价模式显得至关重要

电子图书的价格是图书馆最关心的主题。对电子图书提供商而言,也有待在市场中进一步制订出能够为双方带来双赢的定价模式。电子图书的实际利用价值很大程度上取决于许可协议规定的用户使用权限。在多数情况下,电子图书提供商只提供有限的使用权,这使得电子图书易于传播的优势难以得到充分发挥,尤其是并发用户使用限制的销售模式类似于传统印本的使用限制模式,这在很大程度上制约了电子图书使用的便利性。在这一点上,图书馆和电子图书提供商是博弈的双方。图书馆希望电子图书的定价模式能有利

于己,最好不要有并发用户限制,能够永久访问更好^[6]。但对于电子图书提供商来说,图书馆获取电子图书资源的成本降低意味着其收益的减少。实现双赢,无疑是最佳的定价模式解决方案。

4.2 协作是制定双赢定价模式的主要推动力

电子图书定价模式正在发展,哪种定价模式能够成为未来的主流仍有待市场验证。尽管如此,图书馆对电子图书提供商的定价模式、电子图书类型及用户权限等问题的发展将起着积极推动作用。

对电子图书提供商而言,时刻考虑图书馆的需求,重视图书馆在电子图书定价模式中的角色,真正把图书馆视为他们市场计划中重要的一部分,应该是确定电子图书定价模式的重要策略之一。目前,在定价过程中,电子图书提供商需要考虑:在采购电子图书的同时,大多数图书馆也会订购相应的印本图书,直到提供商确保电子图书完全可供读者永久性访问,这时,图书馆才有可能考虑不再购买相应的印本图书。这样一来,随着支持电子图书的各种软硬件技术的逐步成熟、使用成本的降低、读者阅读偏好向电子图书的倾斜,图书馆更有可能偏向于接受拥有所有权、没有并发用户限制的定价模式。可以说,定价模式的逐步统一将有利于电子图书提供商节省在此方面的管理与维护开销。

对图书馆来说,电子图书的采购给其馆藏政策及采购人员的技能提出了新的要求,而且在电子图书定价模式复杂多样、一时无法采用单一模式的情况下,熟悉授权协议的法律知识,了解当前电子图书市场上不同电子图书提供商提供的不同定价模式显得越来越重要,这将最终影响到图书馆能否择用到性价比更高的电子图书购买模式^[7]。

参考文献:

- [1] APPENDIX C: Business models and licensing. [2007-02-02]. <http://www.cdlib.org/inside/groups/jsc/eBooks/eBook.appendixc.pdf>.
- [2] Analyzing e-book pricing options and models based on FinELib. [2007-02-02]. <http://www.ifla.org/IV/ifla72/papers/154-Mikkonen-en.pdf>.
- [3] Thorner. [2007-02-09]. http://www.idpf.org/events/presentations/eBook_preso%20-%20pdf/thorner.pdf.
- [4] NCsum05. [2007-03-20]. <http://nylink.suny.edu/docu/nc/NCsum05.pdf>.
- [5] 于跟东. 论电子图书采购中要注意的几个问题及应对办法. 现代情报. 2004(2):138-139
- [6] 齐 荃. 略论电子图书采购应遵循的原则. 山东图书馆季刊. 2004(2):63-65
- [7] Selecting and Acquiring eBooks-So Many Choices, So Many Processes. [2007-02-02]. <http://www.against-the-grain.com>.

[作者简介] 叶 兰,女,1983年生,硕士研究生,发表论文5篇;孙 坦,男,1970年生,研究馆员,副馆长,发表论文40余篇。
黄国彬,男,1979年生,博士研究生,发表论文30篇,参与译著1部;黄飞燕,女,1984年生,硕士研究生,发表论文6篇。