

合作採購電子資源-

探討聯盟採購改為合作採購之可能性

石美玉

CONCERT計畫主持人

2013年12月16日

『電子資源館藏發展新契機實務研討會』

簡報綱要

- 何謂合作採購?
 - 合作採購成功的因素
- 臺灣合作採購成功案例
 - 臺灣學術電子書暨資料庫聯盟
 - 數位化論文典藏聯盟
- 聯盟採購改為合作採購之可能性?
 - 聯盟採購面臨的瓶頸
 - 有待解決的問題
 - 進行合作採購之建議步驟
- 結語

本簡報名詞定義

- 電子資源授權使用→電子資源**訂購** (licensing e-resources)
- 何謂**聯盟採購**
 - **聯盟採購**是指由兩家或多家實體聯合起來共同採購而形成的橫向聯盟體。(資料來源: <http://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E9%87%87%E8%B4%AD%E8%81%94%E7%9B%9F>– MBA lib 智庫、百科)
 - 可獲得採購資格和價格折扣，同時可提高採購績效
- 何謂**合作採購**?
 - 最貼切的目標是「**資源共享，互通有無**」



何謂合作採購?

➤ 目標：「資源共享，互通有無」

- 多所圖書館經由協議，各館有各館之收藏重點及蒐集任務
- 各館可避免不必要的重覆與浪費，可擴大資料蒐集範圍
- 圖書館經費得以做最有效運用

➤ 特點

- 獨立的非盈利機構
- 成員是政府機構或非盈利機構
- 成員共同支付應計費用(如稅、手續費、會費等)；供應商也支付費用
- 成員數量有限 (*成員一般在同一地區)

參考資料來源:

[http://wiki.mbalib.com/zh-](http://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E5%90%88%E4%BD%9C%E9%87%87%E8%B4%AD)

[tw/%E5%90%88%E4%BD%9C%E9%87%87%E8%B4%AD](http://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E5%90%88%E4%BD%9C%E9%87%87%E8%B4%AD) MBA lib 智庫、百科

合作採購成功的因素

因素	紙本	電子
要有完善的全盤規畫及督導執行的組織	✓	✓
預先做好各參與圖書館的館藏評估，掌握各館收藏重點及發展方向	✓	✓
建立正確完整的聯合目錄	✓	已有統一的平台
建立有效的館際互借制度與資料傳遞系統	✓	視與資料庫廠商談判結果
強化各館的合作意願，建立互惠的觀念	✓	✓
對內對外均須有良好的溝通管道	✓	✓
爭取行政主管的支持與館員的全力配合	✓	✓
須有充足的人力及經費	✓	✓
不能忽略各圖書館的特色與環境，更須獲得所服務的讀者群的支持與配合	✓	✓

臺灣合作採購成功案例 (I.1)



臺灣學術電子書暨資料庫聯盟
Taiwan Academic E-Book & Database Consortium

- **TAEBC**- 成立「臺灣學術電子書暨資料庫聯盟」，建立大專校院圖書館**共購共享**西文電子書的**合作模式**
- **TAEBC**預期達成的成果為^{*(1)}：
 - 集體**聯合採購**，擷節經費與人力
 - 節省圖書書目編目成本
 - 建立臺灣大專校院學術資源**共購共享**機制
 - 增加國內大專校院圖書館館藏之深度與廣度
 - 促使參與館**進行館藏資源整合**
 - 促進大專校院圖書館館際合作機會
 - 完備電子書使用推廣及維護機制

臺灣合作採購成功案例 (1.2)



臺灣學術電子書暨資料庫聯盟
Taiwan Academic E-Book & Database Consortium

- 該聯盟選書方向與大學圖書館的**期待仍有落差**，需要設計出最切合不同屬性會員需求的選書機制，同時需要強化推廣與使用成效^{*(2)}。
- 102年度有95所大專院校圖書館（含中央研究院、國家圖書館、51所大學校院、42所技職院校）加入電子書聯盟，共引進電子書近九萬冊及電子資料庫十餘種。

參考資料

(1) <http://taebc.lib.ntnu.edu.tw/?q=project>

(2) 曹淑娟、詹麗萍。〈臺灣學術電子書聯盟營運模式對國內大學圖書館館藏發展之影響〉，《大學圖書館》，16(2)，(2012.9)，頁77-104。

臺灣合作採購成功案例(2)



- 數位化論文典藏聯盟(DDC) 2001年成立迄今，已超過10個年頭，累積之西文全文論文篇數已達16萬篇以上，每年新增約15,000篇論文
- 運作理念：**建立「電子資源共購共享模式」**
- 數位化論文典藏聯盟會員單位目前約80個，代表之會員單位，國內包含國立台灣大學、國立中興大學、國立成功大學、國立中山大學、國立東華大學、輔仁大學、靜宜大學、東海大學等，國外則包含香港大學、香港中文大學、香港理工大學等

資料來源: <http://www.tbmc.com.tw/chinese/index.php/2011-03-12-08-33-03?sobi2Task=sobi2Details&catid=24&sobi2Id=201>

電子資源 (電子期刊及全文資料庫)

聯盟採購改為

合作採購之可能性?

(狹義解釋)

聯盟採購 \neq 合作採購

合作採購 = 聯盟採購

聯盟採購改為合作採購之可能性? (1)

- 電子期刊及全文資料庫聯盟採購面臨的瓶頸

- 資料庫廠商持續強制客戶訂購 (package 方式) , 館員無選擇及建立館藏的權利
- 有相當多big deal的期刊 , 對使用者無參考價值
- Big Deal 的訂購已將逐漸式微 (dates are numbered)
- 圖書館無法長期配合『無限量使用』及『不允許刪刊』的計價模式
- 資料庫廠商間產生排擠效應 , 幾無空間提供尚未加入聯盟廠商的其它產品 , 或其它尚未加入聯盟的資料庫提供者



瓶頸?? 轉機??

參考資料: 'Consortial Purchasing: Time Runs Out for Unnatural Selection (<http://www.researchinformation.info/riaut02consortialpurchasing.html>)

聯盟採購改為合作採購之可能性? (II)

電子期刊及全文資料庫聯盟合作採購有待解決的問題

- **首先必需解決:** (1) 供應商層面, (2) 產品層面, (3) 系統平台層面及(3) 現有市場層面等問題
- **其次解決下列問題:**
 - 如何結合性質相同 (研究型 vs 教學型) 的單位合作採購
 - 如何結合相同地區的單位執行資源共享
 - 如何結合核心館藏(醫學 vs 藝術)相近的單位合作訂購
 - 如何改以**混合模式訂購**及提供服務
 - 在經費範圍許可內訂購各單位研究人員所需的電子資源
 - 爭取合理使用的館際互借或文獻傳遞服務條款
 - 各單位必需信守承諾, 長期持續訂購所認養的期刊及資料庫

聯盟採購改為合作採購之可能性? (III-1)

進行合作採購之建議步驟

- 蒐集現有訂戶訂購某電子期刊資料庫情形
- 瞭解各期刊目前訂購數(整理出現有訂戶期刊訂購清單- unique titles)
- 分析該資料庫提供的所有期刊，聯盟各刊訂購及使用情形
- 決定訂購該資料庫所有或部份期刊，以滿足國內研究及教學所需
- 決定各期刊國內最低訂購數(應該只需一個單位訂購)
- 協調訂購單位及訂購期刊(who license what journals)
- 請教育部出面協調，是否補助訂購種數多的單位
- 與資料庫廠商進行談判
- 如何協助訂購單位多的學校提供後續館際合作

聯盟採購改為合作採購之可能性? (III-2)

進行合作採購之建議步驟 (I) 蒐集+分析資料



聯盟採購改為合作採購之可能性? (III-3)

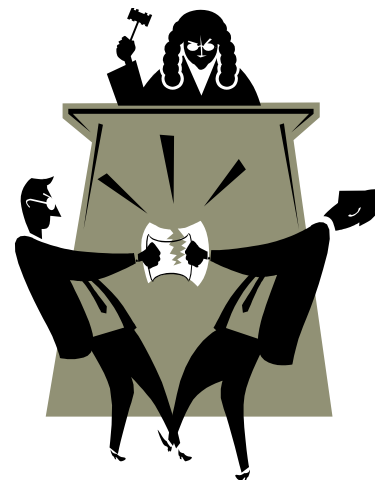
進行合作採購之建議步驟 (II) 溝通及協調



協調訂購單位及訂購
期刊(who license
what journals?)

教育部出資出面協調
補助訂購期刊較多的
單位

與資料庫廠商談判:
(1)各期刊如何計價供
有需求的單位直接由
線上使用, (2)可否提
供文獻提供館際合作?



合作採購成功的因素

因素	紙本	電子
要有完善的全盤規畫及督導執行的組織	✓	✓
預先做好各參與圖書館的館藏評估，掌握各館收藏重點及發展方向	✓	✓
建立正確完整的聯合目錄	✓	已有統一的平台
建立有效的館際互借制度與資料傳遞系統	✓	無此需求
強化各館的合作意願，建立互惠的觀念	✓	✓
對內對外均須有良好的溝通管道	✓	✓
爭取行政主管的支持與館員的全力配合	✓	✓
須有充足的人力及經費	✓	✓
不能忽略各圖書館的特色與環境，更須獲得所服務的讀者群的支持與配合	✓	✓

參考來源：<http://terms.naer.edu.tw/detail/1682579>

(國立教育研究院)

結語 (I)

- ▶ 電子資源(期刊及全文資料庫)價格昂貴，其計價模式與紙本截然不同。其使用性亦與紙本完全不同；如何提醒使用者在合法(fair use)範圍內使用，同時不至於濫用乃為一重要課題。
- ▶ 電子資源(期刊及全文資料庫)之訂購與電子書或博碩士論文不同，如何在**現有訂戶**間取得共識，改採合作聯盟訂購實為高難度的工作，除了需要有智慧、更需有相互協助的胸襟。
- ▶ 電子資源(期刊及全文資料庫)的合作聯盟，最理想的運作應由教育部出面，籌組工作小組，同時承諾補助未來必需提供館際合作服務的單位。

結語 (II)

- ▶ 執行**全國性**的合作採購有其困難度，特別是已以聯盟方式運作的資料庫。建議可由區域性、主題性、教學型或研究型等小規模開始試行。
- ▶ 成功的合作聯盟除督導單位扮演重要角色外，訂戶間的瞭解及合作以及資料庫廠商的配合意願更為成功的重要因素之一。
- ▶ 唯有透過各方的努力，方能達到合作採購的「**共購共享**」的合作模式。



謝謝聆聽!