



電子資源合作採購經驗分享

-以台灣聯合大學系統UST為例

黃明居

國立交通大學副教授 兼圖書館副館長

12/16/2013

內容

2

- 合作採購之基礎
 - ▣ 合作之前提與合作方式
- 電子資源合作採購
 - ▣ 合作、策略（談判）與共享
- UST 案例
 - ▣ 時機與契機
- 合作採購策略
- 結論

合作採購之基礎

3

- 為何需要「合作」？
 - ▣ 圖書館資源（寡佔市場），價格逐年高漲，館方經費不足
 - ▣ 使用較少資源，達到較大的效益（ $1+1>2$ ）
 - 如電子書聯盟採購，可以同時閱讀別館所購買的電子書
 - ▣ 資源共享：圖書館優良傳統、館際合作（戶借、戶印...）
 - 館藏豐富者，資源分享；館藏較少者，**特色**館藏共享。
- 合作採購的前提與方式
 - ▣ 依各館目前館藏狀態，共同合作館藏發展（互補型）、各自購買核心館藏（20%）與合作購買核心館藏外的資源（增效型）、各館出資，集中共同採購（集中型，如師大電子書聯盟）

合作採購之基礎

4

- 合作採購前的共識
 - 合作採購的方式
 - 合作的經費規模
 - 擴大採購規模，以量制價
 - 館員合作方式，將效益達最佳
- 談判：創造雙贏與多贏局面
 - 廠商營業額增加
 - 圖書館購買單位平均成本降低
- 建立合作採購機制
 - 聯盟或合作方式、談判籌碼、分享機制



電子資源合作採購

5

- 電子資源特性
 - 型態多樣性：電子期刊、資料庫、電子書、電子雜誌...
 - 格式多樣性：文字、聲音、影像、圖片...
 - 使用多樣性：可全文下載、僅能線上瀏覽...
 - 購買多樣性：租用、買斷
 - 計價多樣性：依照不同使用人口規模、購買型態、方式等，產生各式各樣不同的計價方式
 - 寡佔的市場：尤其是連續性的電子資源，幾乎成為壟斷市場
- 電子資源採購
 - 選擇、談判、追蹤與執行均需有相當程度了解館員方可勝任
 - 感謝CONCERT十幾年來的努力與奉獻！

電子資源合作採購

6

- 合作採購的電子資源項目
 - 共同的需求，館藏分析
 - 合作的方式
- 經費的規模與分擔的方式
 - 買斷或租用
 - 互補型、增效型與集中型
 - 集中型，如師大電子書聯盟，各校分擔（出資）經費，整合後由師大統籌購買
- 是否可以館際戶印或戶借？

台聯大系統（UST）合作採購案例

- 清華與交大合作採購
- 台灣聯大四校合作採購Wiley電子期刊

清華與交大合作採購Wiley InterScience

8

- 2001年底時空背景
 - ▣ 電子期刊剛萌芽、各大出版商改變經營模式
- Wiley主動拜訪清交兩校，提出改變的價格政策
 - ▣ 電子期刊為主、紙本期刊為副的概念
 - ▣ 提出改變的期刊價格
 - 「Content Fee授權內容費」 + 「E-Access Fee電子期刊使用費」組成的「Wiley InterScience Enhanced Access License」，若另需紙本期刊，則依公告價格的10%加購，屬選擇性費用。
 - 2002年的期刊定價算法是Content Fee為2001年的定價，加上E-Access Fee 5%，再加上紙本費用10%。所以在Content Fee不動的狀況下，Wiley的期刊漲幅高達15%

清華與交大合作採購Wiley InterScience

9

- 談判前
 - 兩校館藏分析，達成共同採購117種期刊（取聯集）
- 與Wiley展開談判，達成雙贏局面
 - 兩校視同一個訂購單位的概念下，並可互相檢索對方所訂的電子期刊。（館方效益增加）
 - 但兩校需維持2001年所訂的期刊；或以換刊的方式取代重覆的期刊。（廠商維持營業額度之成長）
 - 最後達成談判的價格結構政策
- 時機的重要性
 - 新的產品剛萌芽，廠商姿態較低，館方談判籌碼較多
 - 談判準則：知己知彼
 - 了解廠商所要達成的目標

台灣聯大四校合作採購

10

- 以清交兩校合作採購模式進行
- 採購前四校之協商
 - 彙整四校的期刊採購清單
 - 結合四校的採購規模
 - 未來兩年議價優先權等有利條件
 - 爭取代理商能在價格上給予更價惠的條件
 - 四校聯合採購案為巨額財物採購，故四校決定委託「中央信託局」辦理
- 合作與共享方式

台灣聯大四校合作採購Wiley電子期刊

- UST視同一個訂購單位，可共享彼此所訂之期刊，日後亦共享期刊所有權
 - ▣ 各校需維持前一年的期刊訂購規模，可以換刊的方式取代彼此重覆的期刊
- 期刊資源分享
 - ▣ 避免複本重複訂購的浪費
- 四校合作訂購共享License

台灣聯大四校合作採購Wiley電子期刊

□ 具體效益

- 四校以自己的訂購規模，享有共同訂購的174種電子期刊的License (US\$415,797)
- 期刊的年漲幅，不超過6%
- 可以換刊的方式取代彼此重覆的期刊，減少重複訂購的浪費
- 四校資源共享將有效推廣及進行
- 減少各校相關採購承辦人員業務上之時間及壓力

➤ 時機與契機：需隨著時代改變而應變，更須考量永續的經營

未來策略與方案

電子資源採購困境：Package購買

合作採購的契機

未來策略與方案

電子資源採購困境

14

- Package購買方式
 - ▣ 是良藥或是毒藥？
 - ▣ SDOL、Springer、Wiley...
 - 讓圖書館覺得花很少的錢，可以使用所有的電子資源，更重要的是，「即時下載全文」
- 每年價格的漲幅驚人
 - ▣ 規模越大，每年所需承受的預算壓力越大
- 當經費不足時，圖書館的服務需要讓做到資料「隨手可得」嗎？

合作契機

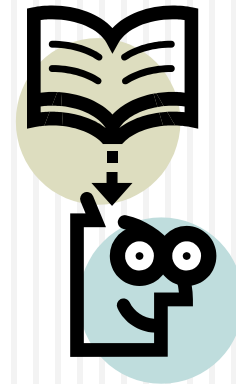
15

- 合作採購是必然
 - 尤其我們的區域小，學校如此多，越需要團結合作
- 目前各校圖書館經費短缺，尤其頂尖大學計畫結束
- 圖書館必須更加積極，**創造更密切合作的環境**
 - **合作機制、技術工具、服務共享機制**
- 已經不允許無限制的使用電子資源
 - 需讓讀者深刻了解體驗，圖書館的資源如何取得
 - 由Google Scholar串進來，可下載全文，是圖書館購買的電子資源
- 合作創造Open Access環境
 - 完整保存機構的出版品

合作採購策略

16

- 把握合作契機，制定合作的方式與機制
 - 如四校有統籌的發展機制
 - 合作願景與永續發展
- 合作採購策略
 - 配套措施
 - 與廠商的談判（遊戲理論）
- 與會討論



結論

17

- 電子資源的特性與多樣性
 - 未來趨勢且變化最大
 - 因應之道，「合作」
- 合作契機與時機
 - 掌握廠商動向、知己知彼
- 圖書館必須更加積極，創造更密切合作的環境
 - 合作機制、技術工具（如聯合目錄等系統，雲端技術）、服務共享機制
- 合作願景與永續發展

敬請指教