

# 高校图书采购渠道管理\*

刘振义

(辽宁工业大学图书馆 辽宁 锦州 121001)

[摘要]图书采购工作的渠道是高校图书馆开展服务的平台和载体。面对日益激烈的书商竞争和多样化的采购途径,优化和整合图书采购渠道,让有限的经费充分发挥最大的效能,是图书馆采购工作改革的重点。基于对图书采购渠道的概述,进而分析高校图书馆图书采购渠道面临的挑战和存在的问题,提出加强采购渠道管理的意见和建议。

[关键词]高校图书馆 图书采购渠道 图书馆管理

[分类号]G253

图书采购渠道是连接图书馆与图书市场的桥梁和纽带。随着市场经济下的出版行业的发展,图书市场中各级各类图书经销商多如牛毛,加之网络技术的不断发展和电子银行业务的繁荣,网络书店也是五花八门,高校图书采购渠道日渐丰富起来。为了保证学校教学科研需要,打造便捷、流畅的图书采购渠道,图书采购渠道的选择和管理就成为高校图书馆面临的主要问题。

## 1 高校图书采购渠道概述

### 1.1 渠道的含义

在市场营销学中,渠道指的是产品或服务转移所经过的路径,它与产品、价格、销售互为一体,是组成市场营销网络体系的关键因素。只有通过适当的采购渠道才能及时准确地为学校教学和科研采购所需图书。

渠道的特点是在双方合作中能产生利润和利益,对双方来讲都能从中受益。图书馆在图书采购合作中得到的利益是高质量图书和优质服务,图书供应商需要的是经营利润和企业信誉。渠道的实质是双方信守承诺和责任的过程,图书采购渠道就是图书馆与书商或零售商之间相互沟通、加强信任的合作过程。

### 1.2 高校图书采购渠道的类型

目前高校图书采购主要有以下3种渠道:

1.2.1 招标渠道。学校成立负责招标工作的机构、组成有图书馆参加的图书采购招标委员会,开现场会,相关投标商介绍本单位资质信用、财务状况、工作业绩、物流配送、供货能力、企业外部环境和服务质量,当场公布本单位的标书,招标委员会进行议标,选择合适投标商并公布。选择适当时间,组织相关人员,对拟合作的图书供应商进行实地考察和走访。只有具备了可以合作的条件,才能签定图书采购供应合同书,最

后由中标商进行图书采购。这是目前高校图书馆进行图书采购的主要渠道。

图书招标采购渠道分为两种模式,一种是独家代理采购,一种是多家共同采购。独家代理采购图书可根据各方面条件选择最优秀的一家书商,优点是便于管理,无需分标,专指性强,协调方便,有一定效率,缺点是缺乏竞争,依赖性强,独家垄断,一旦供货能力不足则易造成采购数量和品种减少,达不到采购目标。多家共同采购图书的优点是优势互补,灵活性强,竞争中看服务质量,书目调整余地大,缺点是需要分标,管理分散,图书采购资金较少时不宜采用此种模式。

1.2.2 现场采购。即采购人员带领相关专业教师到书店、书市或出版社,根据学校教学科研需要,进行现场采购,数量种类较少的图书用现金方式结算,数量品种多的图书则采取货到付款支付方式支付书款。这种方式采购的图书更具有针对性,更符合专业发展的需要。

1.2.3 网络采购。网络图书经销商把图书主要信息,如书名、出版社、作者、单价、内容摘要、章节介绍等挂到网上,采购人员通过互联网选择适合的图书,在双方谈好条件和要求后,通过网上银行进行交易,一般采取货到付款支付方式。

### 1.3 高校图书采购渠道的重要性

渠道是高校图书馆采购图书的隐形载体,健康良好的渠道能保证图书采购工作进行顺利,是完成学校图书年度采购目标的主要前提。渠道是图书馆各项业务工作得以实现与发展的基础和平台,也是图书馆开展服务工作的根本保障,有了高质量的图书,图书馆才有服务的介质和载体,才能更好地为读者服务,为学校教学和科研工作服好务。好的图书采购渠道保证了学校教学和科研的需要。良好的图书采购渠道关系到学校教学和科研工作的稳定,关系到图书馆借阅业务的顺利开展。

\* 本文系2011年辽宁省社会科学规划基金自选项目“高校图书馆参与社区文化建设的对策研究”成果之一,项目编号:110DWJ023。

#### 1.4 高校图书采购渠道管理的原则

互惠互利原则,图书馆得到的是图书和服务,学校得到的是图书差价收益,图书供应商得到的是利润和信誉;公平诚信原则,书商必须提供合法版本图书,尽力为图书馆采购所需图书,不能因利润问题而拒绝采购某些图书。双方要认真履行合同上的约定条款,不得自行变更;平等协作原则,合作双方的地位平等,相互尊重,是各取所需的伙伴协作关系。

## 2 面临的挑战和存在的问题

### 2.1 面临的挑战

2.1.1 随着图书市场的日益发展,参与图书经营的销售商很多,其内部的行业竞争也是愈演愈烈,书商的信誉、服务质量等方面良莠不齐,图书馆要选择称心如意的合作伙伴有一定的难度,直接影响图书采购质量和图书馆能否及时保障学校教学科研工作的需要。

2.1.2 网络书店如雨后春笋般兴起,如若进行实地考察,则经费不允许,也增加图书采购成本,服务质量、售后承诺、图书质量都难以保证。

2.1.3 现场采购虽然有较强针对性,所采购的图书也更适用,但由于学校招标要求,所占比例相当小;另外,图书折扣问题也不可避免。

2.1.4 图书种类数量繁多,给采购工作带来一定难度。我们正处在信息大爆炸时代,仅就我国而言,2009年出版的图书达27万余种,数量居世界之首,而且这个数字还在增长。如何从浩瀚的书海中采购高质量图书是采购工作所面临的主要问题。

### 2.2 存在的问题

2.2.1 图书采购渠道发展结构失衡。一是3种渠道采购比例失衡,过分倚重招标采购渠道,现场采购和网络采购比例极小,不能取得3种采购渠道优势互补、兼顾的最佳效果,延缓和降低了对某些图书使用的时效性。二是采购图书质量不高,极易发生供应商因各种原因而不履行采购承诺,有的是实力不济,有的是有意为之,导致部分图书采购不到或质量不高。没有利润的图书就不予采购,推荐有利润但不适用的图书,或干脆谎报出版社无货一推了之。三是教学科研急需的图书进馆周期长,一般来说,图书从征订到进馆大约有3个多月的时间,那些内容针对性强、更新快的图书就失去了时效。这类图书不宜招标采购,应及时组织相关人员进行现场采购。

2.2.2 信誉好的图书供应商很难长期合作。各类书店、网络书店比比皆是,在服务水平和质量上千差万别,信誉好的却是凤毛麟角,市场经济下图书利润空间一压再压,即使是好的供应商也很难长期维持经营,往往改换经营项目,从而放弃图书经营。因此,而导致图书馆经常更换图书供应商,这对图书

招标采购工作是一个考验,也间接影响了这一采购渠道的服务质量和合作连续性。

2.2.3 图书采购渠道管理制度不健全。图书采购周期较长,一般3个月左右,由于没有有效的约束机制来制约书商,他们提供的图书不一定适合,有时搭配提供一些专业性不强的图书,或者拒绝采购某些无利润的图书,图书采购人员缺乏刚性管理经验,对书商的某些行为听之任之,也不去制止,直接助长了书商的不端行为。因此,需要从制度上加强对书商的监督与管理,规范图书采购人员的工作。

## 3 加强图书采购渠道管理的建议

### 3.1 加强招标管理,确立长期合作伙伴

目前,招标仍是高校图书采购主要渠道,选择可长期合作的书商,塑造品牌书商,是渠道管理的重要目标。市场经济从某种意义上讲是“品牌经济”,图书供应商的品牌就代表了书商的价值、文化、个性和客户的认同感,是书商重要的无形资产。同样,选择信誉好、可信赖、服务质量上乘、对客户认真负责的优秀书商,是顺利完成高校图书采购工作的重要保障,也是实现图书采购工作可持续发展的需要。书商的经营策略和服务宗旨,抗击金融风险能力,经营规模,在行业内的口碑,与出版行业的关系,与竞争同行的关系,都是我们需要关注的重要信息。

在能保证图书质量和到货率的基础上,在能及时满足学校教学科研需要的前提下,高校在招标时适当对书商的利润空间作些让步,使之有利可图,书商则会为图书馆提供尽心尽力、质量上乘的服务,这对图书馆和书商来说,是一个双赢的结果。相互诚信,相互理解,相互依赖,风险共担,信息共享,也就有了长期合作的基石。采取一定的激励机制,对服务质量好的书商,在大部分图书到货后,采取对部分图书先行结款的方式,可解决书商资金周转之急,达到“笼络”书商继续为图书馆做好服务的目的。

### 3.2 拓宽图书采购渠道,各种途径多管齐下

3.2.1 加强与出版社的联系与合作,如果直接从出版社采购图书,不但在时间和时效上及时,而且在经费上也可节省,减少中间环节,对出版社和学校都是有利的,双方可直接通过银行账户进行资金支付,会省去诸多麻烦和不便。

3.2.2 适当扩大现买和网络采购图书比例,减少招标采购比例,使图书采购渠道多样化、科学化。现场采购可更直观了解图书的各项信息,直接决定采购意向,一般可保证图书质量;网络书店是基于便捷、快速的网络环境和大量丰富的图书信息,这为图书采购提供了电子化的媒介,周期短、时效性强、节省采购成本。教学急需、内容更新快的图书应取消招标,调整为现场采购或网上采购,以期尽快满足读者需求,发挥更大的作用。

# PDCA 法在总分馆制中的应用

王嘉雷

(长春图书馆,吉林 长春 130021)

[摘要]从国内外总分馆制发展现状入手,论述了PDCA循环法的概念及其应用于总分馆制的可行性,同时根据当前图书馆界PDCA循环法的现状及应用过程中出现的问题,提出了解决的办法。

[关键词]总分馆制 质量管理 PDCA法

[分类号]G251.5

总分馆制是在一定区域内各类型图书馆互助合作、联合办馆的一种模式,在国外及我国港澳台地区已得到广泛实施。美国洛杉矶市立图书馆下设72个分馆,纽约的皇后区图书馆下设62个分馆,香港公共图书馆系统共有63个分馆,澳

门中央图书馆有6个分馆,台北市立图书馆是由12个区的48个分馆组成。在我国内地也有很多成功的范例,如上海的中心图书馆、深圳的图书馆之城、杭州的“一证通”都是具有自己特色的发展模式。

3.2.3 影印采购渠道解决无货问题 通过与出版社、作者、馆际沟通等方式,采取影(复)印方式将所需图书采购到,要保证质量,这类图书不宜外借,只适合内部阅览。

3.2.4 发动教师主观能动性 辅助图书馆采购工作。因为一线教师了解教学科研的信息动态,了解图书需求,有较高的学术研究水平,在图书选择上更具有针对性。对教师提供的图书信息经采购人员汇总、甄别进行集中采购。

## 3.3 树立渠道管理意识

把“读者至上”宗旨作为图书采购渠道管理工作的出发点,把服务教学、满足教学需要作为立足点,无论采用何种渠道,都要做好相关渠道管理,以在有效时限内能采购到所需图书为目的。要树立图书采购渠道也是图书馆的重要资源的意识,科学选择与规划,优化采购渠道结构和资源布局,提高资源整合与互补效率,获得最好采购渠道利用效益。

## 3.4 完善渠道管理体制和运行机制

3.4.1 完善管理体制。在投标单位的选择条件、考查范围、能力评价等方面作文章,加强图书招标机构的职能,完善采购人员岗位职责,检验书商履行合同能力,确定采购渠道的选择标准和原则,对书商综合能力进行年度评定。为保证学校利益最大化及采购合法正版图书,减少中间环节,尽量选择一级书商,即出版社直接授权经营的书商进行合作,有效降低多级渠道的风险,合同的签订要明确书商的义务和权利,要规范采购人员工作行为。只有不断完善和加强图书采购渠道的制度管理,才能为图书馆各项业务的顺利开展提供强有力的支撑。

3.4.2 健全运行机制。采购渠道管理是一项相对复杂的工作,涉及问题很多,必须建立一种协调运行机制,调动采购人员、图书馆、书商共同参与,必须建立约束机制,对书商的履行合同、承诺服务等行为进行制约。必须重视渠道管理,形成

齐抓共管、协调联动工作局面,进而建立起长效的运行机制,促进图书采购工作的开展。

## 4 结束语

图书采购渠道管理是图书馆管理工作的重要组成部分,要充分结合高校图书馆藏书特点和发展规划,积极适应渠道发展变化,提高抗风险能力,在竞争日益激烈的图书市场中,做好渠道管理工作。在渠道的选择、维护、调整等方面要重视有效性、效率最大化和可持续发展,探寻适合图书馆自身发展的图书采购渠道管理方式。

## 参考文献:

- [1] 左铭欣.图书采购招投标中供应商的选择[J].现代情报, 2008(12):142-143.
- [2] 孙娟.图书馆员的营销态度研究[J].图书馆学研究, 2005(12):72-75.
- [3] 刘桂杰.网络平台构建合理图书采购渠道[J].图书馆学研究, 2009(1):111-112.
- [4] 张弛.浅议高校图书采购招标的利弊[J].中国西部科技, 2009(20):95-96.
- [5] 刘萍.渠道管理中重点客户的选择[J].山西经济管理干部学院学报, 2006(1):28-30 42.
- [6] 常军燕,周洋.浅析使市场有效运营的渠道管理[J].科技信息, 2008(27):240-241.

刘振义 男,1971年生。副研究馆员,副馆长。研究方向:图书馆管理。

(收稿日期 2011-09-20,责编 徐向东。)