

读者决策的图书馆藏书采购

——藏书建设 2.0 版

张 甲 胡小菁

摘 要 读者决策的图书馆采购开始迅速地应用在美国研究型图书馆,尤其是在电子图书采购的实践中。文章简要地回顾了图书馆藏书建设的形成以及催生这种新型模式的原因和技术环境,并描述了它的工作流程和问题。参考文献 6。

关键词 读者决策采购 需求决策采购 藏书建设

分类号 G253

ABSTRACT Patron driven (also referred as Demand-driven) acquisitions, short for PDA or DDA, quickly become the popular method of library collection development, especially for electronic books in research libraries of U. S. A. This article briefly describes the issues that involved in library collection development in the past, and social and technology environment that support PDA development. Author also touches on new workflow and issues associated with PDA implementation. 6 refs.

KEY WORDS Patron Driven Acquisitions. Demand-Driven Acquisitions. Collection development.

CLASS NUMBER G253

1 引言

在美国水牛城大学执教的艾米收到了书商寄来的新书,包裹里的账单注明学校图书馆已为她订购的图书付款,提醒她在看完后将图书还到指定地址——这就是正在美国大学图书馆兴起的基于读者使用需求的图书馆采购方式“读者决策采购”(Patron Driven Acquisitions, PDA),也称“需求驱动采购”(Demand-Driven Acquisitions, DDA)。

2 图书馆藏书建设的死胡同

自现代出版业开始高速发展的 20 世纪 70 年代起,图书馆受经费制约,以往采购所有出版物的实践无以为继,有选择地购买出版物成了图书馆必须面对的工作,藏书建设(collection development)应运而生。藏书建设的核心是选书

原则,这一问题不仅成为图书馆学孜孜不倦的讨论热点,也是图书馆实践中一个未解的难题。从采购馆员、学科馆员一直到书目馆员(bibliographer),40 年实践的结果是大量馆藏图书无人问津,50% 以上的图书平均 10 年用到一次^[1]。

出版业一直试图左右图书馆的采购工作,递送大量的书单,积极提供分类预设(profile)服务,目的是推销其新书。书商和图书发行商通过技术上提供随书机读编目记录、联机结账(EDI)服务,营造与藏书建设相适合的环境,形成图书订购可以完全依靠书商的假象。图书馆的采购经费年年用完,图书馆馆藏空间永远不够,新馆建设此起彼伏。

揣测读者需求,并在出版商影响下的购书实践,造成的结果对图书馆的生存是致命的。将读者排除在外的选书实践,直接影响图书馆的服务效果,馆藏与科研和教学的直接相关性减弱。各个图书馆丧失了自己的馆藏特点,也就失去了长期存在的价值。

3 读者决策采购的早期尝试

为解决馆藏与读者需求不一致的问题,图书馆很早就设想根据读者阅读兴趣开展藏书建设,一个重要的渠道就是读者推荐购书。在几乎所有图书馆的主页上都有“读者推荐”或类似的标签,然而多年的实践已经证实,这种读者推荐方式对图书馆馆藏贡献有限,馆藏建设主要还是依赖采访馆员与学科馆员或咨询馆员。其主要原因在于:

(1)到书时间差影响读者推荐的积极性。读者(主要为教师或高级研究人员)向图书馆员推荐他们想要的图书,馆员据此查询馆藏有无复本,进而经历确定购书渠道、获准采购、书商订购、登入编目、通知推荐人等环节,等图书到读者手里,使用需求可能已经不复存在了。

(2)读者推荐的不平衡性。外向型读者可能会比较频繁地同馆员交流,推荐购买图书,而占主体的学术研究人员因其严谨学术风格形成的“内向”交流习惯,主动向图书馆推荐图书的频率会低一些,馆藏重心会因此而倾斜。

(3)技术环境的限制。以往缺乏 Web2.0 的环境,读者、馆员、书商、物流管理等信息难以实现跨系统、跨网站的交互,设想的读者决策的图书采购没有技术上实现的可能。

在简单的推荐方式难以形成以读者使用为目的的藏书采购机制的情况下,有些图书馆试图对推荐方式加以改进。如普渡大学自 2000 年确立根据馆际互借请求采购印刷本图书的模式,即在读者请求馆际互借时,如果所需图书符合图书馆设定的一些参数(英语、非小说、价格低于 \$ 150、3-5 年内出版),就做出采购决定。这种通过馆际互借请求的方式虽然有效,但不具有普遍性,普渡大学以这种方式采购花掉的经费仅占购书费用的 5%—7%。

4 读者决策采购的技术实现

Web2.0 及社会网络的出现,为推进读者决策的图书采购奠定了基础。一方面,其所崇尚

的以人为本的服务理念开始影响图书馆;另一方面,图书馆网页与外部网页(包括出版商网页)的链接,造就了新型互联网集成服务的契机。同时,统一认证技术使得相关读者身份的信息可以被多个系统确认。

以印刷本图书为例:读者在网上发现一本感兴趣的图书,在下订单时,书商通过 IP 地址或用户登入认证,发现读者属于某一与书商订有 PDA 协议的大学图书馆,在该书符合图书馆预先设置的采购范围、且图书馆未收藏的条件下,网页上会提示读者,如果不是自己想拥有,图书馆可以替你买单。读者所要做的事是确定邮寄地址和寄送方法。

接下来就是本文开始时提到的场景,读者收到订购的图书并附有向图书馆还书的相关信息。图书寄出后,图书馆会收到书商的通知和机读目录数据,图书馆系统可以据此自动更新馆藏状态显示拥有此书,并允许其他读者要求催还服务,读者的流通记录也会相应更新。

5 电子图书给力读者决策采购

PDA 解决了早期尝试中时间差问题。读者在第一时间读到新书,图书馆的服务在图书还没有入馆就已经开始。

随着电子书在馆藏中增长,PDA 的应用更为吸引人。以霍普金斯大学和 Ebook Library 公司(EBL)协议提供的服务为例:图书馆定期将 EBL 电子书信息及全文链接导入图书馆联机目录,读者经过统一认证后即可浏览所有电子书全文。协议规定,读者阅览某一电子书全文 5 分钟之内免费;5 分钟到 24 小时为“短期借阅”,图书馆需支付书价的 5%;如果同一本书有 4 个以上的“短期借阅”,则“触发”购书,图书馆支付全部书价并拥有该电子书使用权。在这一过程中,系统不会对读者显示时间限制,读者阅读只基于其兴趣。因为不需馆员参与,电子书阅读行为不受读者性格“内向”和“外向”差异的影响。图书馆会根据试验情况决定投入多少采购经费到 PDA 计划。根据目前各图书馆的应用看,PDA 采购经费最高的达到全部采购经费的

50%,成为举足轻重的采购方式。

出版行业配合图书馆的 PDA 或 DDA,积极推出需求决策服务(Demand Driven Services, DDS)。图书发行商也积极推进横向联合,扩大电子图书的提供范围,并支持其电子书阅读网页同图书馆网页的深度集成。电子书提供商的平台自动计算阅读频率和时间长短,根据读者的实际阅读结果替图书馆决定电子书的免费浏览、短期借阅,或者是买下该电子书。如果图书馆决定要保存电子书的打印本,电子书的供应商还可以允许图书馆实时按需印刷并装订已订购的电子书。这一切工作都是在读者的背后进行的。读者在做他们的“本职”工作的同时,顺便帮助图书馆完成藏书建设的任务,真正做到了读者的需要就是图书馆的目的,并且实现了信息资源使用的无间隙服务。

读者决策的图书馆藏书建设可以明显改善图书馆的馆藏特色。不同学校有不同的研究项目,通过研究人员对资源的阅读使用,扩充图书馆的收藏,充实其研究领域的资源建设。这种相关性是直接的,是通过研究人员的阅读活动建立起来的,它不同于外行的标引、编目,而且能够反映学科前沿的信息资源。PDA 可以促进图书馆服务的深度和针对性,提高馆藏质量,从而改善图书馆在科研和教育活动中的地位。

6 读者决策采购的不同模式

PDA 作为一种电子书销售模式,大约在 10 年前由 NetLibrary 引入,但直到近两年才开始快速发展。目前有 NetLibrary、Ingram Digital、EBL 和 ebrary 等书商向图书馆提供 PDA 服务,其中 ebrary 起步较迟。

不同书商有不同的 PDA 模式,具体形式可由书商与图书馆充分协商确定,与电子图书传统销售模式相比,PDA 模式更加灵活多样。2009 年初几家公司的模式如下^[2]:

NetLibrary 的 PDA 项目,提供 16 万种电子书、1 万种有声书,首次点击即触发购买。图书馆可以选择两种模式:持续访问模式,一旦购买,图书馆即拥有该书;年度购买模式,图书馆

为所购书支付年费,5 年后拥有。

Ingram Digital 的 MyiLibrary 用户选择项目,也提供 16 万种电子书,首次访问为无需付费的预览,包括所有电子书功能(如打印和复制、粘贴);第二次访问触发永久许可,费用因单用户或多用户访问而异。

EBL 的 DDA 项目,仅提供 9 万种电子书,但更灵活,所有图书都可免费浏览 5 分钟。此后有三种购买选项:第一种为短期外借,即一次性的 24 小时外借(按次付费),费用大大低于购买价;第二种为中介访问,读者可以要求浏览超过 5 分钟,馆员可以通过邮件拒绝或批准,或是购买、或是短期外借;第三种为自动购买模式,即基于设置的短期外借次数“触发”购买(不同图书馆可设置不同的次数)。

前述霍普金斯大学所采用的即为 EBL 的第三种模式。随着 PDA 的发展,书商也在不断地调整其商业模式,以争取得到更多图书馆的项目。比如 NetLibrary 触发购买调整为点击 1-3 次,EBL 提供一本书一次看若干页(如 10 页)的触发购买模式^[3],等等。

一些书商也提供印刷本与电子书结合的 PDA 模式,如亚利桑那州立大学采用 Coutts(即 Ingram Digital)的 MyiLibrary,把 4000 条印刷图书 MARC 记录导入系统,读者提出需求后向书商购买,印刷本平均每天有 2 个需求,高于电子书的每天 1 个需求^[4]。

7 读者决策采购需要注意的问题

读者决策的图书馆采购深受读者欢迎,霍普金斯大学图书馆和 EBL 的项目启动的第一周,就有 214 本电子书被读者浏览,108 本书被“短期借阅”,资源利用率直线上升。这种读者阅读踊跃的现象在很多大学图书馆的 PDA 试验中都曾出现。但是,如果图书馆不事先认真准备、调研,有可能出现购入图书不符合研究图书馆馆藏要求的情况,或者由于读者阅读踊跃而超出采购经费能够承受的范围。

为使 PDA 方式具有可持续性,需要注意以下问题:

(1)建立与调整预设文档。实施 PDA 同样需要建立预设文档,但与传统的图书馆和书商建立的预设文档不同,它不是基于相对稳定的出版物分类,而是需要不断追踪购入图书情况并加以调整。在把书商提供的 MARC 记录导入图书馆目录前,需按预设文档进行筛选,确保读者在符合要求的范围中选择电子书。

(2)排除复本。图书馆通常有多个来源的电子书及纸本书,在根据预设文档筛选导入图书馆目录的 MARC 记录时,需要把已经购买的电子书或纸本书记录排除在外。

(3)限制购书单价。书商可能会利用 PDA 服务抬高书价,读者因为有图书馆买单而不在乎价格。图书馆在与书商制定 PDA 服务协议时,可以设定价格上限,如图书单价超过 200 美元,书商必须取得图书馆同意才可以认定购买。

8 结语

PDA 模式正在美国高速扩展,据 Publishers Communication Group 对全美 250 家图书馆的调查,32 家已经采用,42 家计划一年内采用,另有 90 家计划在三年内采用,合计近 $2/3^{[5]}$;74 家已经或计划一年内采用的图书馆中,75% 为研究性大学^①。另据统计,世界上有 150 个图书馆成为 EBL 的 DDA 用户^[6],包括瑞士的欧洲核子研究所(CERN)、澳大利亚的 Curtin 理工大学、美国的耶鲁大学等。

基于读者决策的图书馆藏书建设是图书馆迈向新型图书馆服务的扎实的一步,是图书馆服务以读者为中心的重要转型。PDA 服务实现了图书资源在有实际使用需要时才会购买的理想,并做到了使用和购买同步进行,这在 Web2.0 技术出现之前是无法实现的。随着 PDA 服务的扩大和普及,图书馆的新型服务雏形出现,以读者为中心的工作流程从选书开始,将会逐步扩展到流通和其他图书馆工作领域。

(致谢:本文在写作过程中,得到了四川大

学图书馆馆长助理韩夏老师的帮助,在此特别表示感谢!)

参考文献:

- [1] Howard J. Reader choice, not vendor influence, reshapes library collections[J/OL]. The Chronicle of Higher Education, November 7, 2010. [2011-01-10]. <http://chronicle.com/article/Reader-Choice-Not-Vendor/125275/>.
- [2] Polanka S. Off the shelf; Patron-driven acquisition[J/OL]. Booklist, January 1, 2009.
- [3] Barton H. Give em what they want; Patron-driven collection development[OL]. Charleston Conference, Nov. 4, 2010. [2011-01-10]. http://ir.uiowa.edu/lib_pubs/61/.
- [4] Anderson M. Patron-driven print acquisitions: Integrating E & P Plans[OL]. Charleston Conference, Nov. 4, 2010. [2011-01-10]. <http://www.slideshare.net/CharlestonConference/patron-driven-print-acquisitions-a-new-phase-in-a-changing-environment-by-marcia-anderson-arizona-state-university>.
- [5] Dlenare. Patron driven acquisition - Librarian survey[OL]. No Shelf Required, April 30th, 2010. [2011-01-10]. <http://www.libraries.wright.edu/noshelfrequired/?p=932>.
- [6] Hellman E. Patron driven eBook acquisition: Crab Legs vs. Spinach[OL]. [2011-01-10]. <http://go-to-hellman.blogspot.com/2010/06/patron-driven-ebook-acquisition-crab.html>.

张 甲 美国霍普金斯大学图书馆技术集成资深工程师。

胡小菁 华东师范大学图书馆系统媒体数字中心主任。通讯地址:上海市中山北路 3663 号。邮编:200062。

(收稿日期:2011-01-09;修回日期:2011-01-20)

① Lenares D. Give the people what they want: Patron Driven Acquisition: Results and reflections on a survey completed by Publishers Communication Group (ppt).