

科技期刊开拓数字出版市场的基本策略与原则

任荣政 肖元春

《上海中医药大学学报》编辑部, 201203, 上海

摘要 在新的形势下,科技期刊开拓数字出版市场势在必行。在这个过程中,期刊社应该有明确的角色定位,以维护期刊的数字版权为底线,通过参与构建公正、合理的市场分配机制以最大限度地维护自身的权益。对内要注意加强与同类期刊的合作,对外要理性应对数字出版商之间的竞争,并始终坚持以“内容”作为自身的核心竞争力。

关键词 科技期刊;数字出版市场;策略;原则

Strategy and principle for sci-tech journals to exploit digital publishing market//REN Rongzheng, XIAO Yuanchun

Abstract It is imperative for sci-tech journals to exploit digital publishing market. In this process, the periodical presses should have a clear market position, stick to the bottom line of protecting digital copyright and participate in establishing a fair and reasonable market allocation system to fully safeguard their own interests. They should strengthen the cooperation with other presses of the kind within the field and respond to the competition among the digital issuer rationally outside the field. Moreover, they should always adhere to taking the "content" as the core competence.

Key words sci-tech journal; digital publishing market; strategy; principle

Authors' address Editorial Department of Journal of Shanghai University of Traditional Chinese Medicine, 201203, Shanghai, China

随着我国科技期刊网络数据库建设的飞速发展,大量的期刊读者开始由传统的纸质阅读转向访问和使用在线期刊数据库,这既直接导致了科技期刊纸质发行市场的严重萎缩,也使得各期刊社越来越重视数字出版市场。可以说,在目前的形势下,开拓数字出版市场并从中获得合理的市场回报,已经成为科技期刊社的必然选择。在这个过程中,期刊社应该遵循哪些基本的原则和策略以更好地维护自身的市场权益,是值得每一个科技期刊工作者认真思考的问题。

笔者不揣浅陋,在此谈谈对这个问题的一些看法,供业界同人参考。

1 准确的市场角色定位

科技期刊社要开拓数字出版市场,首先就要对自身在该市场中的角色定位与职责分工有清楚、明确的认识:期刊社尤其是其中的专业编辑是科技期刊数字发行市场中的内容提供者,他们凭借专业的知识背景以及编辑业务能力,通过组稿、审稿、编辑加工以及反复校对,

才最终产生可以用于出版发行的科技论文。网络数据库运营方则凭借其所掌握的先进的数据库及网络技术扮演着内容传播者的角色。由此,分别作为内容提供者和传播者的科技期刊社与网络数据库运营方之间并不存在纯粹的竞争关系,而更多的是一种分工与合作的关系,这是双方通过博弈可以达到互利共赢的前提条件。

在明确了市场定位与职责分工以后,期刊社要注意避免走入2个“误区”。误区之一是试图避开网络数据库运营方而在数据库建设、市场运作的各个环节上都“亲力亲为”。这种运作模式无疑在人力、财力和技术等方面对期刊社提出了很高的要求,亲力亲为既大大增加了前期投入的成本,又因为无法形成规模化效应而造成一定的资源浪费。其实,科技期刊社要开拓数字出版市场,完全可以直接借助网络数据库运营方已有的比较完备的技术平台和渠道,经济、高效地开展数字化的出版和发行工作。当然,在参与市场分工合作的同时,期刊社还要注意不要陷入另外一个误区,即对网络数据库运营方“过度依赖”——在将数字出版发行工作委托给相关的数据库运营方之后,就对数字出版市场“不管不问”。须知,这样做既不利于期刊社增进对数字出版市场的熟悉和了解,也不利于对自身市场权益的维护。期刊社应更多地参与到相关市场规则及收益分配机制的制订工作中,通过与数据库运营方进行充分而深入的博弈,共同推动整个数字出版发行市场健康、稳定地发展。

2 严格维护数字版权

科技期刊社与网络数据库运营方合作开拓数字发行市场的实质,就是期刊社将其期刊的数字发行权以某种方式出让给网络数据库运营方进行市场经营,并获得相应的市场回报。在这个过程中,有关期刊数字版权的归属和保护问题既是维系双方正常合作关系的纽带,又是双方进行博弈的基本底线。

期刊社要严守这条基本底线,就要对期刊数字版权及数字发行权的归属有一个准确的认识。依据著作权法的有关规定,可供数字化发行的科技论文的著作权主体有2个,分别是拥有著作版权的论文作者和拥有编辑版权的期刊社,其中期刊社的编辑版权主要涉及其对论文所作的编辑加工以及版式设计等创造性劳动。由这2个主体共同行使和管理论文的数字版权,

显然存在诸多不便,而且由于论文作者人数众多且比较分散,更造成了管理上的困难;因此,在实际操作中,目前较为规范的方法是由期刊社与论文作者签订书面的版权转让协议或者授权合同,从而由期刊社对论文的数字出版及发行事务进行统一管理,而作者的著作权使用报酬则由期刊社在稿酬中一并支付^[1]。而对于数据库运营方来说,只有在取得相应期刊社的授权之后才能进行期刊的数字化制作及发行经营,而绝不可擅自在所经营的网络数据库中刊载有关论文。有关这一点在《关于制作数字化制品的著作权规定》中有比较明确的规定,即除著作权法另有规定外,利用受著作权法保护的他人作品制作数字化制品的,应事先取得著作权人的许可^[2]。

由于我国的期刊数字化出版起步较晚,且正处于迅猛发展的时期,期刊社在主观上维权意识不强,加之相关的法律、法规还不够完善,导致近年来侵犯期刊社数字版权的案件层出不穷,其中涉及范围比较广、影响比较大的以被列为2004年“十大知识产权司法要案”之一的“维普公司侵权案”为代表^[3]。大量侵权案件的发生,表明目前我国的数字出版、发行市场中,一些经营主体版权意识还比较淡漠,而相关的法律监管还存在缺失与不足。

当然,从另一方面,我们也应该看到这些侵权案件所反映出的积极意义,那就是越来越多的期刊社、编辑部已经从最初对数字侵权行为漠视不管的“不作为”状态转变为积极拿起法律武器维护自身的权益,这本身就是一个非常大的进步。相信随着相关法律、法规的不断完善,整个社会知识产权意识的不断增强,数字出版市场必将走向更加理性和有序。

3 积极参与建立公正合理的市场分配机制

虽然目前我国科技期刊采用数字化方式出版发行的程度很高,但是,从中有实质性盈利的则是少之又少,更谈不到将其作为主要的收入来源。这种局面的形成有一定的历史原因。我国科技期刊加入网络数据库的热潮大约出现在20世纪90年代中后期。当时数字出版市场还刚刚起步,市场利润本身微乎其微,而且当时主要是将各家期刊社历年来的过刊进行数字化制作和入库;因此,期刊社不向数据库运营方收费或是象征性地收取部分费用也在情理之中。然而,我国的期刊数字出版市场经过10余年来的迅猛发展,目前已经具备相当的规模和利润空间。在这种情况下,一些网络数据库运营方仍然沿用以往的付费标准,以每年数百至千余元的价格购买期刊的数字发行权,显然有悖于市场价值规律,也严重损害了期刊社的经济利益。

“天下没有免费的午餐”,作为数字出版市场中内容提供者的科技期刊社,其劳动价值理应得到合理的体现和回报,这既符合期刊社自身的利益,也有利于保持科技期刊数字出版发行市场的健康发展,因此也符合网络出版商的长远利益^[4]。

对期刊的数字发行权进行合理定价,关键在于构建能够体现科技期刊市场价值的利润分配机制,这将是期刊社与网络数据库运营方在今后相当长一个时期内进行博弈的焦点和核心问题。双方应以市场为依据,通过对期刊的市场价值进行客观、准确的评估从而确定期刊社所应得的利润份额。而要对一种期刊在数字出版领域中的价值进行评估,既要考察“点击率”“下载次数”等反映市场销售情况的指标,还要考虑到“影响因子”“引用频次”等反映期刊及论文学术价值的指标。此外,在具体结算方式上,根据市场终端用户的不同类型,既要有针对私人用户的按篇下载结算模式,又要有针对高校、研究所等集体用户的一揽子结算模式。

4 与同类期刊加强合作,联手开拓数字市场

科技期刊社在独自开拓数字出版市场的过程中,往往会处于比较被动和弱势的地位。这一方面是因为:作为数字发行渠道的数据库运营方直接与市场的终端消费者相联系,因而掌握了更多的话语权;另一方面,与一般的休闲、科普类期刊不同,科技学术期刊所面对的读者群主要为某一研究领域内的科研工作者,他们通常不会专注于某一两种期刊,而是需要检索和阅读所有相关的论文,以了解国内外最新的研究进展和动态。在这种情况下,一种期刊只有与相同学科门类的其他期刊整合在一起,并配合以功能强大的搜索引擎才能更好地满足读者的需求从而实现自身的价值;如果其游离于期刊数据库之外,则显得势单力薄,甚至有被“边缘化”之虞。

基于以上分析,期刊社要想改变目前在市场博弈中的不利地位,应该摒弃“同行是冤家”的陈旧思想,在开拓数字出版市场以及与数据库运营方进行的博弈过程中,努力加强与本学科领域内其他同类期刊的联系和交流,就有关市场分配机制的制订等重大问题上保持协调一致。这样做,可以提高期刊社在数字出版市场中的地位和说话的分量,也有助于增加市场交易的透明度,从而更好地维护期刊社的市场权益。而国外由同类期刊联合组建集体组织(如BMJ Journals、BioMed Central等)对期刊的数字著作权进行统一管理的做法,也值得我们借鉴和效仿。

5 理性看待网络数据库运营方之间的竞争,谨慎出让专有数字版权

随着近年来数字出版市场竞争的不断加剧,一些期刊数据库运营者为了争夺市场,甚至彻底挤垮对手,采取了一些非常规的竞争手段,如通过支付较高的转让费以及无偿提供绑定的网络采编平台等方式来获得某种期刊的专有数字发行权。对于这种做法,期刊社应该保持清醒和冷静,尤其在出让专有数字发行权的问题上要慎之又慎。

一方面,从整个数字出版市场来看,部分数据库运营方谋求专有发行权的行为有恶性竞争之嫌。这是因为,专有数字发行权具有排他性,即其他的数据库运营公司就不能在其所经营的网络数据库中收录有关的期刊,这对于以提供数字化论文为主营业务的数据库运营方来说,无异于“釜底抽薪”,具有致命性的打击;而由少数数字发行商对数字出版资源的垄断,最终会导致其对整个数字出版市场的垄断。我国数字出版市场起步不久,恶性竞争以及市场垄断既不利于市场的健康发展,又有损于消费者的权益。在现阶段,应该保持几个主要数据库运营商的均衡发展,并鼓励他们通过提高服务水平、改善服务质量等良性方式进行适度的竞争,从而促进整个行业的健康、可持续发展。

另一方面,从期刊社自身的角度来讲,专有数字发行权是一柄“双刃剑”,它虽然能使期刊社在短时间内获得相对比较丰厚的回报,但同时会导致其对某个数据库运营商的过度依赖,而失去了自主权和选择权。这主要是因为读者对期刊内容的检索要求有一定的连续性,而一旦期刊社将某段时期内刊物的数字发行权授给了单独的一家数据库运营商,那么,即使在合同期满后也很难再选择其他的数据库运营商进行合作,到那时就会陷入相当被动的境地。而对于由网络数据库

运营方所提供的免费的网络采编平台绑定服务,科技期刊社也要保持一定的警惕性。这些采编平台通常具有比较强大的功能,又因为无需任何费用而显得十分诱人;但是,由于它是绑定在某个数据库运营商的服务网站或主平台之上的,一旦期刊社与该发行商的合作关系发生变化甚或终止,期刊社的稿件来源将会受到重大影响,后果不堪设想;因此,比较理想的做法是,期刊社在引入先进的网络采编技术平台的同时,注意保持一定的独立自主权。

最后,鉴于有学者对出版业“内容为王”的传统认识提出了质疑^[5],笔者认为有必要再次强调“内容”对科技期刊开拓数字发行市场的重要意义。须知,无论多么先进的数字技术,其终归是一种传播的手段,读者阅读和关注的对象始终是科技论文内容本身。离开了“有价值的内容”,再先进的传播手段也失去了意义。而对于科技期刊来说,“有价值的内容”概而言之就是高水平的学术价值以及编校质量,这既是科技期刊在数字出版市场中的“生命线”和“核心竞争力”,也是其参与市场博弈的最大筹码。

6 参考文献

- [1] 吕静. 数字化期刊对纸质期刊著作权的侵权救济[J]. 韶关学院学报:社会科学版,2007,28(4):139-142
- [2] 王惠. 谈期刊数字化后著作权保护[J]. 计算机信息技术,2006(1):89-91
- [3] 陈进元. 科技期刊著作权讲析[M]. 北京:清华大学出版社,2005:VIII-XI
- [4] 任荣政,肖元春,华卫国. 从“订数时代”到“点击率时代”:数字浪潮下科技期刊发行与赢利新模式展望[J]. 出版发行研究,2009(4):47-50
- [5] 辰目. 何者为王? 谁是正统?: 数字出版的两则讨论[J]. 出版发行研究,2008(5):1

(2010-03-30 收稿;2010-06-02 修回)

参加中国科技期刊编辑学会 青年编辑年会暨骏马奖颁奖会有感而发

王 曙 明

2010年7月26日作于贵阳机场,8月5日改毕于北京

群英聚会竞辉煌,	再添青史 ^① 记贵阳。
十年承启兴宏业,	千刊竞赛撰新章。
金牛 ^② 未坠青云志,	骏马 ^③ 犹腾沃土乡。
后继传薪凭火种,	精神代代可发皇。

①青史,既指一般所说的历史,又特指中国科技期刊编辑学会青年工作委员会发展历程;②金牛奖,学会设立的表彰优秀资深编辑的奖项;③骏马奖,学会设立的表彰优秀青年编辑的奖项。