

科技期刊理事会经营模式探析*

——以《中国天然药物》为例

张静 程启厚 王明华 丁佐奇 郑晓南

中国药科大学期刊编辑部, 210009, 南京

摘要 以《中国天然药物》理事会经营模式的实践为基础, 分析科技期刊理事会经营过程中的效果、优势、劣势及相关措施。力图理论与实践相结合, 为科技期刊的经营创新提供参考。

关键词 科技期刊; 理事会; 经营创新; 《中国天然药物》

Analysis of council management of China's sci-tech periodicals based on the practice of Chinese Journal of Natural Medicines // ZHANG Jing, CHENG Qihou, WANG Minghua, DIN Zuoqi, ZHENG Xiaonan

Abstract Taking *Chinese Journal of Natural Medicines* as a case, we analyzed the effects, advantages and weakness in the council management of China's sci-tech periodicals, and propose some relevant measures. We hold that connection between theory and practice should be strengthened for the management innovation of sci-tech periodicals.

Key words sci-tech periodical; council; management innovation; *Chinese Journal of Natural Medicines*

Authors' address Editorial Office of China Pharmaceutical University, 210009, Nanjing, China

本文探讨科技期刊经营模式的一种类型, 即企业作为期刊的协办单位, 实现刊企合作的理事会模式。

1 科技期刊的理事会经营模式

1.1 产生的背景 目前, 我国科技期刊的出版主要以传统出版为主^[1], 在经营规模和经济实力方面, 就是“散、小、弱”^[2]。科技期刊的经营效果与运作模式的选择有密切的关系, 科技期刊要做大做强, 需要整合多种资源, 其中很重要的一种资源即企业及其相关机构。企业在经营发展过程中, 需要从科技期刊获得科技信息支持和品牌传播等方面的帮助, 因此, 建立并强化科技期刊与企业相互依存、相互促进的关系, 是科技期刊可持续发展的有力保障。刊企双方都可以借助对方的无形资产扩大影响^[3]。

科技期刊要在不断提高自身质量, 发挥最大社会效益的同时, 创造出最大的经济效益^[4]。理事会单位可以为科技期刊提供一定程度的办刊经费, 很多理事会单位的科研部门很有特色, 这些都可以成为科技期刊的有效资源, 理事会单位的科研内容也可成为科技期刊了解

科技新动向, 为刊物选题、策划的途径之一。

科技信息是人类最宝贵的资源财富, 科技期刊在企业科技进步的过程中必将发挥越来越重要的作用。专业性科技期刊报道的常常是本专业或本行业的研究热点和前沿, 有很强的权威性, 而信息的可信度较高。科技期刊的广告也很有优势^[5]。质量高的科技期刊成为企业在行业内进行学术交流的优质平台, 有利于调动企业科技人员的科研积极性并提高他们的科研能力和水平。而企业, 特别是具有强大研发能力的创新型企业, 愿意用一部分资金投资协办科技期刊, 以提升企业的创新能力和研发水平, 以及在行业内的影响。在这样的背景下, 科技期刊理事会经营模式应运而生。

1.2 理事会是科技期刊基本经营模式的综合体现 袁桂清指出, 科技期刊的基本经营模式就是“社会效益—学术效益—服务效益—经济效益”模式^[6], 而科技期刊理事会模式是科技期刊基本经营模式的综合体现。

理事会经营模式帮助科技期刊创造品牌效应, 实现社会效益; 提升理事单位的研发水平, 提升刊物稿件的学术水平, 实现学术效益; 利用精准传播理论支撑科技期刊的市场化运作, 不断延伸和拓展服务形式是科技期刊与企业同发展的必然选择, 实现服务效益; 理事单位每年给予期刊一定的经费支持, 有助于进一步提高期刊的出版质量和杂志社的稳定发展; 而杂志社从版权宣传和广告服务等方面给予理事单位一定方便; 双方的合作取长补短, 相得益彰, 实现期刊的经济效益。

2 《中国天然药物》理事会经营实证分析

2.1 经营理念与实践 《中国天然药物》通过6年多的理事会运作, 取得了良好的社会和经济效益: 加强了我国创新药物体系中产学研的合作交流, 充分整合资源, 畅通学术交流与信息传播的渠道; 为开展天然药物研究开设了集百家之言的窗口。

《中国天然药物》秉承品牌化、专业化、国际化、集约化的办刊理念, 注重创新性、学术性、科学性、前瞻性和可读性。在期刊理事会经营过程中, 贯穿精准经营的定位理念: 细分合作方, 直线沟通, 个性化服务, 交互式合作。选择在医药研发领域创新能力突出、有知名品牌和商标、经济实力相对较强的大中型企业以及大

* 江苏省科技期刊研究基金资助项目(JKQJX004); 中国高校科技期刊研究会基金资助项目(GBJXB1118)

专院校、科研院所作为理事单位,合理布局全国市场,实行分区代理制度和年度最低额度机制,关注对方所做的研究工作,与企业研发机构或具体项目负责人保持密切联系。这些理念和举措得到了理事单位的信任和好评,理事会形成可持续发展的规模,理事会经营模式日趋成熟。

2.2 实际效果 2005年《中国天然药物》理事会成立之初,仅有10家左右理事单位,由1个代理公司运作。到2008年理事会规模壮大,常务理事单位稳定下来,理事单位达40余家,代理机构也发展到3家。到2010年,理事单位6年累计在60余家,常务理事单位23家。目前理事单位中,高校科研院所类占34.3%(23/67),其他多为影响较大的制药(集团)企业、医疗机构等。

理事会成立前后的广告量对比见表1。从某种意义上说,广告数量的多少是期刊社会影响力大小的一个标志^[7]。理事会模式运作6年来,《中国天然药物》的广告宣传信息量大大提高,在药物研发领域的影响力和知名度也有了相应的提高。

表1 理事会成立前后的广告量比较

理事会 成立前后	年份	广告客户 (企业)数	广告 版次数
成立前	2003	6	17
	2004	5	22
	2005	8	9
	2006	9	15
成立后	2007	10	6
	2008	15	27
	2009	20	26
	2010	18	23

2010年,本刊发表理事单位的优秀稿件占发文总数的10%。关注理事单位研发机构的研究动向,并向其组稿,已经成为拓展刊物稿源的一种有效途径。

理事单位自办发行或委托编辑部代为邮寄,在一定程度上提高了刊物的总发行量,2010年的发行量比上年度提高了约20%。

理事单位的资金资助,使刊物自筹办刊经费有了大幅度提升。理事会收入成为本刊主要的盈利模式之一。2010年盈利比上年度增长了约40%。

由于期刊经营资源的局限性,有时单靠刊社的力量难以获得预期的经营效果,必要时可借助社会资源,采取多元化的经营方式和经营手段,对期刊广告或发行等实施借势经营^[7]。有研究^[8]表明,代理制是影响期刊广告数量的一个重要因素,大力推行广告代理制,是进一步开发期刊市场的重要策略之一。《中国天然药物》在理事会经营方面,采用的是广告非独家代理。

经过几年的运作,代理机构已由1家发展为3家。

科技期刊不仅要为读者和作者服务,而且也为目标客户(企业)服务。《中国天然药物》在为理事单位服务方面,形成了自己的特色。主要包括:邮寄杂志以及编委通讯、药学前沿信息和最新药理学动态等资料;定期汇报编辑部工作;为理事单位设计广告及其他宣传材料;理事会单位符合发表要求的论文可在刊物上优先发表;理事单位在药物研发过程中遇到的技术问题,编辑部负责联系专家解答;编辑部为理事单位搭建与高校、科研院所产学研合作的桥梁。

在理事会和代理机构的协助下,《中国天然药物》于2008年主办了“第2届中国天然药物研究与发展论坛”,2010年主办了“中国创新药物研发战略新思路论坛”,刊物的学术影响力与行业知名度显著提高。而理事单位及其研发机构成为期刊发掘潜在作者、读者、审稿人的目标。理事会经营模式的正常运作,使本刊与企业建立起战略合作伙伴关系。2011年初,理事单位的续签率达70%左右,成功实现了经营上的可持续性。

2.3 不足之处与改进措施

1) 不达标稿件问题。理事会经营模式运行中会有一些人情稿或水平相对较低的稿件投来。对于这些稿件,编辑部仍要坚持录用标准,理事单位的稿件也只有达到标准才能优先发表。由于这些稿件的特殊性,编辑在处理时格外慎重:一方面帮助作者尽力修改与完善;另一方面,对实在难以达到录用标准的,则在认真提出修改意见和建议之后,给作者推荐向其他适合的刊物投稿。如此以编辑部的优质服务让理事单位满意。

2) 代理商问题。代理商相对缺乏专业知识,因此,编辑部非常重视对代理机构人员的培训。不同区域代理商之间也会出现利益冲突、区域冲突及客户归属问题冲突等。编辑部起草了限制不良竞争的协议,主张严格划分业务区域,实施利益分配原则和违约处罚规定等,并作为监督方,从制度上规避可能出现的不良后果,效果显著。同时编辑部也重视培养、帮助代理商,关注他们的长远利益,做好日常的管理和沟通工作,实现刊物和代理商的双赢。

3) 为理事单位服务的问题。面对几十家理事单位,要把工作做得都满意,对编辑部提出了很高的要求。我们发现对理事单位的诉求全面满足不够,因此需要贯彻精准经营的理念,把工作细致划分,责任到人。

为了避免理事会经营模式的一些缺点,编辑部需要加强管理,趋利避害。在制度上不断完善,针对经常出现的问题集思广益,提出合理的制度化的解决措施,真正让理事会模式成为科技期刊可持续发展的一个有效支点。