

以学术引导科技期刊的经营

Academic Guidance in the Management of Science and Technology Periodicals

游苏宁/YOU Su-ning

中华医学会杂志社, 北京 100710

Publishing House of Chinese Medical Association, Beijing 100710, China

[摘要] 针对当前许多人认为科技期刊难以开展有效经营的观点, 按照国家文化体制改革中“将公益性文化事业与经营性文化产业一齐抓”的基本思路, 提出“以学术引导科技期刊经营”的理念, 指出今日学术期刊的生存之道应是在坚持社会效益第一的前提下依靠学术导向开展多种经营。介绍了中华医学会系列杂志在该理念指导下在经营方面所尝试的多种措施及所取得的初步成果。

[关键词] 科技期刊; 学术导向; 经营

[中图分类号] G230

[文献标识码] A

[文章编号] 1000-7857(2006)11-0071-03

Abstract: To aim at the present point that science and technology periodicals are difficult to promote efficient management, and according to the basic of the cultural institutional reform, which attaches equal importance to the public cultural undertakings and economical cultural industry, we propose giving priority to the academic level in the management of science and technology periodicals. The precondition for the existence of science and technology periodicals should be the social efficiency with multiple operations on the basic of the academic guidance of the periodicals. The author also introduces the manifold measures and experiences of management adopted by the Journals of Chinese Medical Association during the recent years.

Key Words: science and technology periodicals; academic guidance; management

CLC Number: G230

Document Code: A

Article ID: 1000-7857(2006)11-0071-03

近年来, 随着我国文化体制改革的逐步深入, 与国际同行交流的增加, 以及国家着力打造中国精品科技期刊的需要, 科技期刊的编辑们已具有一定的市场意识。但仍有某些专家和部分编辑认为科技期刊的任务就是传播知识, 而不必追求经济效益。这种认识不仅妨碍了科技期刊的市场化进程, 而且有悖于国家文化体制改革中“将公益性文化事业与经营性文化产业一齐抓”的基本思路。针对这一现状, 笔者曾提出办刊人的最高追求: 将科技期刊不仅办成社会效益与经济效益完美结合的“双效”期刊, 而且要达到读者和作者都喜爱的“双爱”期刊^[1]。在此, 笔者愿意将我们的认识和中华医学会系列杂志在“以学术引导科技期刊经营”的理念指导下所取得的实践经验介绍如下, 以飨读者。

1 科技期刊开展经营活动是其生存和发展的需要

在计划经济时代, 我国绝大多数科技期刊仅有的经营性收入就是依赖期刊的发行。这种微薄的进账往往入不敷出, 期刊长期以来主要是靠行政拨款和各种政策性补

助而生存。1988年, 因纸张、出版及发行费用剧增, 绝大多数科技期刊财政上都出现亏损, 且数额日益增大, 有相当一批期刊濒临倒闭。此时, 中国科协及时出台[1988]科协学会发字039号文, 建议各学会学术期刊收取版面费, 将对科技期刊的扶植落到实处。这一决定不仅惠及当时的许多学术期刊, 并为学术期刊的发展奠定了坚实的基础^[2]。随着我国文化体制改革的深入, 各种政策性的倾斜势必逐渐减少, 对绝大多数科技期刊而言, 按照优胜劣汰的自然法则, 自给自足将会成为科技期刊赖以生存的基础。

2 依法开展多种经营是改革的必由之路

长期以来, 我国对科技期刊采取的是计划经济体制下的管理模式, 杂志社和编辑部多年来的运行方式为“事业单位企业化管理”或“事业单位行政管理”。其运行机制、管理体制、运行模式、经营方式都难以适应当前科技期刊的发展, 缺乏竞争意识和竞争能力。由于网络的发展和新兴媒体的冲击, 科技期刊的纸版订户逐年下降。

2001-2005年, 我国科技期刊的印数均呈负增长态势, 其中2005年科技期刊平均期印数下降8.28%。为此, 国家在文化体制改革的指导意见中提出在改革的方向和正确的导向不能变的前提下, 坚持社会效益与经济效益的统一, 从而为科技期刊开展多种经营提供了理论依据。在未来的数年中, 集约化管理和集团化经营将极大地推动科技期刊的发展。就中华医学会系列杂志而言, 在坚持社会效益的前提下, 近年来通过多种经营, 已经使期刊收入的结构发生了很大变化。2006年上半年的统计资料显示: 在全部经营性收入中, 广告占35%, 期刊订户占28%, 发表费和审稿费占17%, 会议占10%, 期刊零售占6%, 抽印本占4%。这些数据表明, 我们在依法开展多种经营方面已经取得了可喜的成绩。

3 科技期刊经营的具体方法探究

期刊是一种内容为主的产业, 对读者群相对固定、发行量有限的科技期刊尤其如此。在加强导向、保证期刊学术质量的前提下, 我们探索性地开展了以下方面的经营活动。

收稿日期: 2006-08-12

作者简介: 游苏宁, 男, 北京东四西大街42号中华医学杂志社, 编审, 主要从事科技期刊编辑学的研究; E-mail: yousuning@cma.org.cn

3.1 开展全方位的广告经营

在广告大战愈演愈烈的今天,我国许多科技期刊仍为观战者。苏青等^[3]的研究显示,我国科技期刊中有广告经营许可证并从事广告服务者占59%,其中近一半的期刊没有广告经营收入。即使有一部分杂志刊登广告,其数量也有限且广告种类单一,远不能满足市场的需要。从我们的统计数据可以看出,广告收入仍占主导地位。因此,在广告刊登的版式上,除传统的封二、封三、封四和正文后加页外,对广告多的杂志,我们采用封面对开拉页,对封二目次前加页、中英文目次间加页、目次后正文前加页、正文中间加页,以及在刊物中央夹寄宣传单页和小册子等多种方式。不仅如此,我们还刊登收费的书讯、征文通知、招聘启事、短的文字广告等。在确保稿件质量和捍卫编辑独立性^[4]的前提下,我们还鼓励声誉好、社会责任感强的大型医药企业赞助或协办栏目、共同开辟继续教育园地。按照中华人民共和国广告法的有关规定,以刊登有明显广告标识并达到一定水平的文章等方式活跃广告版面;在大规模药物观察或新药临床试验的有关论文通过编委会审稿后,积极与有关的公司联系,争取配合该临床试验的相关广告,并尽量提供个性化的服务,使有关的广告与正文相呼应。这些做法不仅无损于期刊的学术水平,而且增强了服务意识,有利于读者较全面地了解有关的新药,最终获得了更大的效益。以上这些措施均获得了很好的经济效益。在这方面应注意的是,为维护广告商的利益并吸引更多的广告,应在期刊的适当地方刊登广告目次,并使其在本期的目次中得以体现。

3.2 利用期刊已发表的资源编辑图书

《中华内科杂志》从创刊就有的栏目之一“临床病理讨论”是其支柱栏目,几乎每期均有刊出,截至2006年6月已刊登近500篇。这些文章是一笔不可估量的财富。经该刊编辑部努力,其中超过一半的病例已分3册以《内科疑难病例讨论选编》的方式编辑出书,此类丛书出版后受到广大读者的热烈欢迎,多次再版。该刊编辑部也正在筹备出版新的临床病理(例)讨论专辑。《中华心血管病杂志》编辑部和编委会密切合作,近年来制定了多种心血管疾病的诊治指南,这些指南的发表不仅使期刊的发行量增加,而且将所有已发表的诊治指南汇编成书出版,该书的总发行量超过5万册。这种对期刊资源的二次利用,不仅扩大了期刊的知名度,而且还能给编辑部带来不菲的收入。

3.3 出版期刊的增刊

长期以来,某些编辑对学术期刊为何要出版增刊存在模糊的认识。近期还有人

认为湖南科技期刊平均稿件采用率为40%还偏低,因而要出版增刊^[5],本人对这种看法不敢苟同。由于期刊的主管部门对出版增刊有一定的限制,因此,我们决不能因为稿件积压而出版增刊。寻找好的选题是增刊盈利的关键,由于我国是病毒性肝炎的发病大国,广大医务工作者和群众对肝炎防治的新进展了解不够,针对这种现状,《中华内科杂志》1985年不失时机地出版了1期《病毒性肝炎专辑》的增刊。该增刊内容以肝炎的防治为主,囊括了当时国内相关的重要新理论和新成果,并附有最新修订的《病毒性肝炎防治方案》,同时对广大读者,尤其是患者关心的疑难问题,约请著名专家撰写了30条答疑。在该增刊付印之前,我们又与相关的医药生产企业联系,使在该增刊刊登广告的厂家明显多于当年的正刊。该增刊出版后,不仅本刊的读者踊跃订购,而且出现广大肝炎患者自费邮购的高潮,使该增刊的发行量达到10余万册,从而使期刊获得社会效益和经济效益的双丰收^[6]。

3.4 出售论文的单行本和抽印本

在学术期刊发行量难以大幅度增长的情况下,出卖论文的抽印本和单行本是增加期刊收入的重要来源。英国《柳叶刀》杂志出售单行本的收入占总收入的25%,《英国医学杂志》向制药公司出售1篇文章单行本的单次最高收入达10万英镑。近年来,我们学习国外的经验,密切关注各种新药的研发厂家和临床试验的牵头人,争取将这一类的文章率先在本刊刊登。要达到这一目的,就应该事前进行周密的策划,及时地约稿。对约来的稿件在保证质量的前提下加快审稿速度,一旦稿件通过,立即着手与有关厂家进行加印抽印本或单行本的洽谈工作。当厂家决定购买单行本时,我们不会浪费单行本的空白页,免费为订购的厂家刊登其有关的产品广告。经过我们的努力,近年来许多新药的临床试验报告均率先在中华医学会系列杂志发表,从而使该项目的收入逐年增加,2005年收入已近130万元。2006年1-7月,仅《中华内科杂志》的单行本和抽印本销售量就达14.8万册,收入超过40万元。为了满足读者和作者的需求,大幅度提高了小批量单行本和抽印本的数量。我们近期将购置彩色数码印刷机,从而开辟提供个性化服务的新的经济增长点。

3.5 增加期刊的发行量

一般而言,期刊的影响力是与其发行量呈正比的。在大多数学术期刊发行量下滑的现状中,如何保持并逐步提高发行量是一个不容忽视的课题。为此,我们进行了大规模的读者调查,在保持刊物特色和学术水平的前提下,依据绝大多数读者的喜

好适当调整栏目的设置和内科各专业的报道比例;与国内外著名的医药生产企业联系,请他们为医生订阅期刊^[7]。我们也会通过就某一产品与生产企业联合征文的方式使厂家批量订购杂志;通过编辑重点号促进期刊的零售量。《中华内科杂志》曾编辑了一期胃肠动力药重点号,当全部编辑工作完成以后,用付印前的清样与生产促胃肠动力药的某合资企业进行洽谈,从而使该企业加印当期杂志2万册,获利近20万元。

细菌耐药性是临床抗感染治疗失败的重要原因,也是世界卫生组织关注的医学难题,不但造成卫生资源的浪费,同时也增加了患者治疗上的痛苦。结合这一学术热点和难点,《中华医学杂志》经过专题研讨和策划,组织了“细菌耐药监测与抗感染治疗”重点号,编辑部主动向医院和医药企业推介,受到临床医师和医药企业的关注与欢迎。本期杂志因出版后需求量大、大宗发行多,曾3次再版印刷,额外销售杂志1.1万册、单行本5万多册,本期广告销售也成倍增加,共增加经济收入56万多元。

3.6 出版刊物的全文光盘

学术期刊电子化和网络化的发展,为期刊的经营带来了新的契机。恰逢《中华内科杂志》创刊50周年之际,我们与数据制作公司合作出版了《中华内科杂志50年全文光盘》和《中华内科杂志50年全文目次及作者索引》,全文光盘采用了Adobe公司提供的电子版技术。这是一种为全世界众多医学期刊所采用的国际通用平台,其主要特征是能保持原刊版式并在原刊上实现全文检索。我刊的这种选择使刊物的电子版完全符合国际标准并有利于电子刊物的国际交流^[8]。在光盘的发行上,除了采用传统的发行方式之外,我们还采用为公司制作礼品的形式进行大批量的销售。我们为批量订购光盘的企业提供以下的优惠条件:按一定的比例让利销售,外包装封面可为广告客户提供署名空间,外包装封底可作为广告页,内包装可提供封底或内衬广告版面,可在产品光盘内提供50个链接点整版面广告,光盘的盘面可提供广告客户署名空间。由于该光盘的使用价值和精美的礼品包装,加上如此优惠的条件,促成不少企业批量订购,不仅扩大了刊物的影响,也为期刊带来了一定的经济收入。

3.7 利用期刊品牌对读者和作者进行培训

期刊的品牌不仅是我们的赖以生存的支柱,同时也是我们延伸品牌资源、开展多种经营的基础。利用期刊品牌可以对期刊的作者和读者进行多方面的培训。我们曾与一家跨国医药公司共同举办青年医生培训。具体做法:首先在全国范围内选取某一专业的目标医生,利用周末举办培训活动,

活动的内容包括邀请专家进行学术讲座,编辑部成员为医生进行书写论文的辅导,药品生产厂家介绍自己的产品等。通过我们的申请,为所有参加提供者提供国家 I 类继续教育学分。这种活动不仅密切了期刊编辑部与读者和作者以及医药生产企业的关系,而且也能为编辑部带来一定的收益。

3.8 参与新产品的市场定位与推广

科技期刊的作用不仅是进行学术交流,而且也包括对读者加以有目的的引导。医药新概念和新产品的推广过程中,科技期刊功不可没。例如,如今全中国的医生和患者均有了胃肠动力的概念,而正是西安杨森公司将这一概念带进中国。在该概念长达 20 余年的推广过程中,医学期刊发挥了重要作用。作为西安杨森公司的战略合作伙伴,我们率先帮助该公司在中国推广胃肠动力的概念,创办内刊《胃肠动力杂志中文版》,编辑部负责翻译并编辑该刊,该刊每期 1.2 万册免费赠送给国内的有关专家,其中发生的所有费用均由该公司承担。正是由于推广了新的概念,才使得西安杨森公司成为胃肠动力疾病治疗领域的领头羊,从而为该公司赢得了巨额的商业回报,在长期的合作中编辑部也获利匪浅。

3.9 为企业客户服务

一个有经营理念的编辑部不会放过任何盈利的机会,在如今强化期刊是经营性文化产业的年代,我们的服务对象不仅为期刊的读者和作者,而且也包括为企业客户服务。多年来,我们也正是用己所长密切与企业客户的关系。我们不仅为制药企业的员工培训医学论文的阅读和写作知识,而且帮助他们翻译产品说明书和外文资料,编辑产品宣传手册和培训教程。在提供服务的过程中,不仅赢得了企业客户的信

任,获得了可观的经济收入,而且获得更多的合作机会,最终为期刊带来更大的收益。

3.10 新形势下的合作方案

随着全球网络化的加速,通过网络进行合作的项目日趋增加。当《中华放射学杂志》编辑部得到英国一家公司准备进入中国市场销售影像诊断软件的信息时,马上与他们联系,希望他们能在杂志上作广告。在交谈的过程中,得知他们有一个医疗影像整体在线解决方案的全球性门户网站,就希望他们的网站转载该刊发行半年后的过刊,以扩大期刊的国际知名度,争取国外的订户,并有偿转载中文全文。另外,编辑部将审稿专家及委员的电子邮件信箱提供给公司,供其发送诊断软件的宣传材料和整理的影像学技术资料;但在合同期内公司应该赠送这些专家每期的纸版杂志。这种合作对促进影像界学术交流和具有积极意义,不仅会提升企业的形象,也扩大了期刊的发行量,按合同 2 年收入为 84.6 万元。同时由公司邮寄杂志,可拉近企业与专家的距离,也节省了期刊编辑部的邮寄费,是一个双赢的举措。此外,该企业还签订了该刊全年的广告合同,金额也逾 10 万元。

4 结论

时至今日,我们不仅应该意识到昔日“阳春白雪”的科技期刊已出现生存危机,而且要明确如何利用自己刊物的优势以“适者生存”的方式开展有效的经营。在实践各种经营之策中,应牢记科技期刊的办刊目的和宗旨,在坚持正确办刊方向、确保期刊学术质量的前提下,依法开展多种经营。美国著名物理学家亨利·奥古斯特·罗兰^[9]曾指出:“科学不是局限于一个城市或

国家的事务,而是整个世界的事业,所以我们所有的人在阅读自己国家的期刊时,也必须同时阅读最新的外国科学期刊和最重要的外国协会的学报。”科学如此,科技期刊亦然,作者对科技期刊的深刻理解使我们觉得找到了难觅的知音^[10]。在科技日趋全球化的今天,我们只有学习和借鉴西方有关科技期刊经营的理念和方法,才有可能通过自己的努力而不辱使命,使中国的期刊与世界同步发展。

参考文献(References)

- [1] 游苏宁.“双效”双爱’期刊:办刊人的最高追求[J].编辑学报,2005,17(2):79-80.
- [2] 游苏宁.成就事业的沃土、人才脱颖的摇篮[N].大众科技报,2006-05-14(A4).
- [3] 苏青,游苏宁,周文辉,等.中国科技期刊现状分析研究[J].科技导报,2006,24(6):76-80.
- [4] 游苏宁.捍卫编辑的独立性[J].编辑学报,2006,18(5):321-322.
- [5] 熊楚才.增刊论文透析[J].编辑学报,2003,15(1):73-74.
- [6] 武伯光,游苏宁.中华内科杂志发展简史[J].中华内科杂志,2003,42(4):235-250.
- [7] 游苏宁.正确处理医药生产企业与医生的关系[J].中华内科杂志,2002,41(7):437-438.
- [8] 游苏宁,王海燕.承五十载精粹、续一百年华章[J].中华内科杂志,2003,42(4):217-218.
- [9] 亨利·奥古斯特·罗兰.王丹红译,王鸿飞校.为纯科学呼吁[J].科技导报,2005,23(9):74-79.
- [10] 游苏宁.历经百年不衰的经典之作[J].科技导报,2006,24(1):87.

(责任编辑 黄永明)

· 举报信箱 ·



E-mail: hjy@cast.org.cn

弘扬严谨求实作风 揭露学术不端行为

——《科技导报》‘学术不端行为举报信箱’征稿

为净化学术环境,打击学术不端行为,倡导老老实实、认认真真、严谨求实的科学作风,本刊特开设“学术不端行为举报信箱”栏目,读者如发现科技工作者在自然科学领域有论文抄袭剽窃、一稿多投、数据造假等学术不端行为,均可向我刊提供证据举报。一经查实,我刊将刊登举报内容、反馈信息和读者反映。本刊承诺为举报者保密。凡证据缺乏、证据不详或无法查实的举报行为,本刊一律不予受理。本刊同时欢迎

读者对《科技导报》评刊,凡有价值的读者来信,本刊均将摘要刊登。举报信箱和读者来信信箱均为: hjy@cast.org.cn。

举报一:

江苏省连云港市中医院陈允旺撰写的“健脾和胃法治疗糖尿病性胃轻瘫 69 例”论文,先后在 2001 年第 4 期《浙江中医杂志》和 2001 年第 6 期《天津中医》上发表。

举报二:

石家庄市第二医院李红、侯凤英撰写的两篇内容相同的论文“中西医结合治疗糖尿病胃轻瘫 30 例临床观察”和“中西医结合治疗糖尿病胃轻瘫 30 例”,分别发表在 2001 年第 5 期《新中医》和 2001 年第 1 期《中国中西医结合消化》杂志上。

(本刊编辑部)