

# 出版社数字化管理平台建设初探

●施高翔

**摘要：**传统图书出版社进行数字化转型，开展数字化管理平台建设是必由之路。数字化管理平台是数字出版的基础工程，能为数字出版提供必要的数字资源，改造符合数字出版的业务管理流程，满足数字化营销的需要。出版社可在已有 ERP 系统的基础上，新增内容编辑、管理、营销管理功能，以建成适合数字出版的管理平台。

**关键词：**出版社 数字化 管理平台

进入数字出版时代后，传统图书出版社该如何转型才能跟上新的趋势，这是近几年出版社都在思考的问题，并在不懈地探索解决之道。厦门大学出版社（以下简称厦大社）近年来也一直在积极寻找适合自己的数字化转型道路，通过几年的实践，我们选择了从数字化管理平台建设入手，来进行出版社的数字化转型。

厦大社自 1996 年开始即组织本社的技术力量，由笔者主持开发了一套出版社 ERP 系统——“南强出版管理系统”，经过近 20 年不断的开发，该系统在管理理念、设计理念以及功能上均进入了较成熟的阶段，形成了自己的特色，也得到了同行的认可，大家一致认为南强系统是“行业内真正懂出版规律的人设计的，能切实有效解决实际问题的管理系统”。随着厦大社数字出版业务的开展，这几年我们还一直在开发与数字出版相关的管理功能，目前南强系统已初步具有了数字化管理平台的功能。笔者结合自己的一些想法和实践经验，来谈谈如何建设好数字化管理平台。

## 一、为什么要建设数字化管理平台

数字出版，一般认为应该包括以下几方面的数字化：一是出版过程的数字化，包括编辑加工、印刷等；二是产品形态的数字化；三是产品运营的数字化，即营销全流程的数字化；四是出版管理的数字化。以往说到数字出版，大家往往关注前三项，关注数字出版的赢利模式，却很少有人认为管理的数字化也是数字出版的一部分。但近几年随着对数字出版探索和实践的深入，各出版社逐渐认识到数字化管理是数字出版的基础工程，没有完善的数字化管理系统，就难以全面开展数字出版工作。

对于传统图书出版社来说，数字化管理平台建设既是传统出版业务管理的需要，具有较强的实用性和迫切性，更是传统出版社数字化转型，开展数字出版建设数字基础平台的基础工程，能为数字出版提供必要的资源，同时提供符合数字出版的业务流程管理功能。因此，数字化管理平台包括了传统图书出版社 ERP 系统、数字内容协同编辑和资源管理系统、数字资源营销管理系统等。

建设好数字化管理平台，是我们经过多年的数字出版摸索后，对数字化转型路径的一种选择，这是出版社数字化转型的必由之路。

## 二、数字化管理平台应具有哪些功能

根据开发南强系统的相关探索，我们认为目前出版社数字化管理平台至少应具有以下功能：

（一）传统纸质图书出版管理功能——即 ERP 系统的功能

1. 出版社编印发全流程业务管理；
2. 全流程财务数据管理；
3. 全流程档案管理，包括选题文档管理，三审三校文档管理，电子书稿管理，作者身份证复印件、银行卡号管理，等等；
4. 办公管理，包括工资管理、考勤管理、出差请假管理、出差日志管理、固定资产管理等。

（二）数字内容协同编辑和管理功能

1. 协同编辑功能：能做到数字内容排版、编辑、校对等环节全数字化、网络化、流程化，通过协同系统编辑完成的数字内容即可用于纸质图书的出版和数字资

源的多渠道发布, 而不再需要存储格式的转变。

2. 数字资源管理功能: 能收集完整的各种格式的、涉及图书的所有数字资源; 能全文检索数字资源; 能碎片化资源, 并做好多种标引。

### (三) 数字资源营销管理功能

对数字资源销售全流程进行管理。包括销售方式、合作渠道、定价、销售收入、收入分配等的管理。

### (四) 数字化营销平台功能

1. 能收集完整的图书信息和客户信息;
2. 可与各类网站进行数据对接: 能提供网站需要的一些信息, 并能自动转至网站;
3. 可与销售渠道的数据对接: 提供渠道需要的相关数据, 并能做到数据实时交互;
4. 可与移动互联对接: 做到系统与移动互联的信息对接, 为纸质图书和数字图书的 O2O 做好准备。

## 三、如何建设出版社数字化管理平台

(一) 首先要建设好 ERP 系统, 这是基础和关键的一步

### 1. 选用一套适合自己的 ERP 管理系统

ERP 系统是管理平台的基础。ERP 系统可以自己开发, 也可以选用商品化的系统。不管是自己开发还是购买的, 要评价一套 ERP 系统的好坏或者是否合适, 根据设计南强系统的经验, 我们认为可以考察以下几点:

(1) 是否与本社工作实际结合得很好。包括流程是否合理, 使用系统后效率是否能提高, 功能是否在目前的工作情况下够用, 管理是否到位。这就要求系统能根据本社实际进行定制, 这是对一套系统的最基本要求。

(2) 系统的智能化程度是否高。这方面能体现出系统设计者对出版工作是否熟悉。高度智能化的系统可以降低使用者的工作强度, 减轻其对使用系统的抵触情绪, 有利于系统在实际工作中的使用落实, 保证系统数据的真实性。系统操作要求方便、直观, 最好是不必培训就可直接上手。

(3) 实施系统的成本是否合适, 包括软硬件成本。

(4) 日常维护是否方便, 及时, 成本小。

### 2. 解决好 ERP 系统在实施中的关键问题

(1) 流程的调研及流程优化、再造问题: 这是系统

实施中的关键问题之一。流程既要符合社里已有的业务流程, 让员工在使用时不会觉得变化太大, 但同时, 系统更要利用对信息的管理能力, 对流程进行优化, 将流程直线化, 减少一些传统管理中的流程。传统流程为了实现对前期流程的监督和管理, 常常需要对已完成的上个流程进行审核等, 增加了流程和工作量, 降低了工作效率。

如发货的操作流程。手工操作时, 发货流程为: 营销人员或内勤打印送货单, 经财务审核后, 交仓库发货。仓管员收到送货单后, 经审核后交物流人员配货, 仓管员检查无误后, 将送货单确认已送货, 送货单返回财务记账。这个常规流程, 环节多, 周期长, 基本上当天打的单要第二天才能发货, 而且发货后的反馈还要更长时间。通过分析, 其中最后一个送货单返财务记账流程影响了效率。系统流程改造后, 送货单的审核、操作流程都在系统上完成, 送货单在最后发货打包时由仓库打印, 财务只要审核一次送货单, 仓库发货审核无误后, 系统自动记账。这样, 从打单到发货的时间可以做到非常短, 而且管理上更加严密, 对于仓库离出版社较远的情况, 系统的使用显得更加高效、方便。

(2) 已有数据导入问题: 出版社现在一般都有管理系统, 既有全流程的, 也可能是某几个环节的。这些数据既是记录出版社业务的历史数据, 也是一些基础数据, 必须要能完整、准确地导入到新的系统中。很多社领导在考虑更换新的系统时, 这些数据是否能导入也是他们担心的问题。这就需要新系统的实施者要有负责的态度, 认真分析研究已有数据的结构。我们在已实施的几家出版社中, 均成功实现了数据的完美导入, 做到了新旧系统在数据上的无缝对接。

(3) 操作简便、人性化问题: 一套系统能否实施成功, 除了系统本身的功能外, 最核心的问题是社内员工对系统的态度, 员工是否愿意使用, 没有抵触情绪。我们在调研或实施过程中, 发现员工对系统普遍有抵触情绪, 既有对使用系统后工作效率的担心, 对原来一些不规范的操作在用了系统后要规范的担心, 更多的是感觉操作系统是一件麻烦的事。要解决怕麻烦的问题, 就要把系统设计得操作简便, 界面人性化, 智能化程度高, 不易操作出错等, 消除员工对系统的排斥情绪。

(4) 数据对接问题: ①与国家新闻出版广电总局相

关管理系统的对接：选题、书号申领、CIP数据对接；②与财务系统的对接：与用友等财务系统的数据对接；③与渠道的业务系统对接：与各省新华书店、馆配商的数据对接。

(5) 使用终端多元化：除了台式电脑和笔记本电脑以外，现在智能化的终端越来越多，也越来越普及，使用也比电脑方便。南强系统经过改造，已可以在智能手机、平板电脑上使用。考虑到网络速度等问题，我们正在开发基于微信企业号的管理终端。

### 3. ERP系统在使用中要注意的问题

#### (1) 保证数据的准确性

①取最后环节的数据。一个数据有多个来源的，以最后环节的数据为准。如书目信息中，印张数、定价、印数等数据，编辑在选题、印数审批等几个环节中都会填写，但以出版科最终的数据为准。

②最终数据以系统自动计算为准，不用或尽量少用填入的数据。如销售的码洋、实洋数据，系统在填入销售册数后自动计算得出，而不是手工填入；又如稿酬等费用，根据相关费用标准，系统自动计算。这样减少了人为计算中的差错。

③数据多环节复核。如书目信息，系统在采集了多个环节的数据后生成总的书目信息，最终在图书出版后还需要由总编室再次根据图书版权页复核才能保证准确性，复核后的书目才进入到发行状态。

#### (2) 保证数据的安全性

①设置安全通道：如通过VPN登录系统；对公网交换，用XML数据中转交换；登录的IP地址认证等；

②每个操作步骤都有自动记录，部分重要模块要做到版本记录；

③系统自动备份数据。

### 4. ERP系统的升级、改进问题

(1) ERP系统使用后，就能一劳永逸，这是一个误区。ERP系统的管理体现了出版社日常管理思想和具体管理制度，通过流程控制等手段公正、公平地达到管理制度切实执行的目的。因此，随着出版社业务的发展，管理理念的提升，具体管理制度的修改，以及其他一些管理上的需求，ERP系统要及时、准确地加以修改体现，否则ERP系统将与实际工作需求脱节，影响日常工作。此外，在人性化操作、大数据挖掘等方面，

ERP系统也需要不停地升级、改进。

(2) ERP系统永远处于测试期。根据我们开发南强系统的经验，ERP系统没有完善的时候，永远处于测试期，要与实际工作结合紧密，操作人性化，必须要通过不断地修改完善。因此，ERP系统投入使用后，并不能一劳永逸，升级、维护工作相当重要。

#### (二) 与ERP系统融合，开发协同编辑系统

数字出版，对数字资源的收集和管理是关键。通过开发协同编辑系统，可以较好地做到数字资源收集流程规范，所有的资源都能收集完整；数字资源存储格式通用，不需要在再次利用时多次转换；数字资源管理功能较强，可碎片化管理，可全文检索等。协同编辑系统可单独开发和使用，我们的解决方案是与ERP系统融合开发，这有几个方面的优点：

1. 基于纸质图书出版流程，减少数字出版中的重复工作

从目前传统出版社开展数字出版的路径来看，基本上是基于纸质图书的内容资源做再次开发利用。因此，结合纸质书出版流程来做数字出版是一种经济、实用的办法，即使今后有完全独立的数字出版也可用该流程来生产。如要采用单独的协同编辑系统，一些共同的前期工作，如选题的审批流程、编辑加工流程等，将会有不少重复劳动，这样显得并不是太合理。基于ERP系统开发协同编辑系统，将会起到事半功倍的效果。

#### 2. 优化传统图书生产流程，提高生产效率

结合数字出版流程，反过来可以优化传统图书的生产流程。通过协同编辑系统，图书的排版、编辑、校对工作全部网络化、流程化，传统的三审三校流程将会变得更加简单、实时。编辑和校对人员对稿件的修改直接在系统中完成，不必再通过排版人员的修改环节。并且，ERP系统对编校环节的管理功能将加强，系统通过自动提取相关人员的操作信息记录各个流程，也减少了原来管理三审三校环节需要手工填写流程的工作，这样，编校效率提高，责任更加明晰。

#### 3. 加强了ERP系统对纸质图书的内容管理功能

传统纸质书出版ERP系统中，对于内容管理较为粗糙、简单，大多是将图书有关资源文件打包保存，无法做到全文检索和碎片化资源管理，不太利于资源的再次使用。结合了协同编辑系统后，纸质书与电子书将可

# 搭建版权贸易商务平台的可行性分析

● 郑 良

摘要: 本文针对当前版权交易的现状提出了搭建版权贸易商务平台的构想, 分析了其必要性, 进一步提出了搭建这一平台的实施方案, 介绍了起点中文网模式、淘宝网模式、开卷模式等三种商务模式。

关键词: 大数据 版权贸易 平台

中国书业、中华文化“走出去”, 海外优秀资源请进来, 这是两个经典的话题。结合多年的国际出版合作工作实践, 笔者认为从专业领域入手, 做个诚信的第三方, 为中外版权贸易搭建商务平台, 为中国的书业和海外的书业打通一条对话渠道, 网聚海内外资源, 提供书业咨询, 追踪行业动态, 做一个世界知名的信息服务和传播解决方案提供商, 也许是我们下一个五年可以抢占的高地。

目前, 在中国大陆地区, 以行政区域为基础、政府主导的兼具版贸平台功能的有中国版权保护中心(北

京)、上海新闻出版局的版权中心(上海)、万达著作权保护中心(广西)等。这些平台以信息发布为主, 政府政策宣传为辅, 不具备在线交易、在线服务等功能模块, 因此访问量并不理想。

经笔者多方调研, 结合海内外当前的发展实际, 目前在国际范围内, 还没有一个完备的第三方平台让信息供求双方在线上进行交易。原因是多方面的: 一方面源于西方信息占有方相对的独立; 另一方面也源于没有一个有号召力的平台搭建者来进行设计与规划; 此外还有资金来源的问题。

同时查阅, ERP 系统的管理功能有了延伸, 将大大方便对图书内容的查找、宣传、营销等。

因此, 协同编辑系统与 ERP 系统融合是一个可行的方案, 它们在功能上可以起到互相补充的作用。

### (三) 结合数字内容营销特点, 建设好营销平台

数字资源营销管理是传统出版 ERP 系统中未涉及的功能。但随着数字出版工作的开展, 特别是目前大多数出版社已在做的数字内容的销售工作开展, 这方面的管理已迫在眉睫。根据我们开展了一段时间的数字内容销售工作实践, 在数字化管理平台中, 需要在 ERP 系统的基础上, 增加对数字资源销售全流程进行管理的功能, 具体如下:

#### 1. 销售方式管理

目前电子书的销售模式有按复本模式、数据库模式、碎片化模式等。

#### 2. 渠道管理

目前电子书销售渠道多样。可有自营渠道, 如通过

出版社自己的官网、天猫店、苹果 APP 商城、微商城等; 也可通过公共的销售平台, 如亚马逊、当当网、京东商城等; 还可通过三大移动阅读平台, 以及一些中间代理商, 等等。系统需要对这些销售渠道进行管理。

#### 3. 定价管理

数字内容的销售定价有别于纸质图书, 它的定价较为灵活。按复本形式销售电子书需要根据市场情况, 经常做出价格的变动。管理平台需要有这方面的管理功能, 分渠道、分时段确定定价。

#### 4. 销售收入管理

用于记录各种渠道的销售收入明细情况。

#### 5. 收入分配管理

记录与作者确定的收入分配比例, 收入分配金额、发放时间等。

(作者单位: 厦门大学出版社)