

新技术赋能 共建发展新生态

3月18日,以“汇集中外典藏,共享阅读盛宴”为主题的2025 春浙江馆藏图书展示会在杭州开幕。来自全国近700家出版社、千余家图书馆代表与会,规模创历史之最。值得一提的是,在本届馆藏会中,浙江新华“云馆配”采选平台利用大数据分析和AI算法,为用户提供更精准的品质推荐。

近年来,馆配市场面临诸多挑战。一是市场持续萎缩。受政策等影响,馆配市场的规模与往年相比有所下降。如与2022年相比,2023年馆配市场码洋总额减少0.52%,馆配册数减少5.44%,馆配品种数减少8.47%。与2023年上半年相比,2024年上半年馆配市场的码洋总额减少11.99%,馆配册数减少17.33%,馆配品种数减少4.46%。二是虽然市场萎缩,但图书定价上涨明显。2024年上半年参与馆配的图书单册平均价格为67.19元,较2023年上半年上涨6.46%。2023年馆配市场单册平均价格为63.10元,较2022年上涨5.21%。三是市场竞争更加激烈。市场虽然在萎缩,但更多馆配商加入到红海之中,加剧了市场的无序竞争。四是价格战愈演愈烈。



2025南京春季馆藏图书展销会线上会场

在行业内卷现象愈发严重的背景下,价格成为众多馆配商竞相角逐的对象,以低价换取市场,也导致了图书质量下降的局面出现。

从行业趋势来看,一是线上资源逐步扩展,纸电同步采购成为当下馆配会的重要趋势。二是AI技术逐步成熟,并赋能馆配会,有效提升了馆配会的采购体验。如浙江新华利用AI算法,为用户提供更精准的图书品类推荐。三是线上线下一体化推进。线上馆配会在疫情期间得到长足发展,也为馆配商们积淀了更多经验。且线上馆配会成本低、持续时间长等优势,也为馆配商及时更新客户所需书籍提供了更多可能。四是现采体验持续升级。与往年相比,今年各地举办的馆配会,在线下体验方面持续升级,除了技术赋能服务水平提升外,还引进了更多体验空间,打造沉浸式选书场景。

此次,商报聚焦馆配商及已经或即将开展的馆配会,对相关负责人进行专访,一窥当下馆配市场的发展情况,预测馆配市场未来走向。

打造“两横三纵一核心”馆配服务供给体系

■李 浩(山东新华书店集团有限公司连锁分公司副总经理)

2025年山东新华馆配会(以下简称馆配会)将于3月24日~28日在济南举办。本届馆配会以新时代·新融合·新馆配为主题,聚焦馆藏,好物共展,助力图书馆馆藏建设及文化传播。本届馆配会系山东新华书店集团与山东省教育装备行业协会、《图书馆报》携手合作,融图书与多元产品为一体,诚邀全国500余家出版单位,20余家教育装备生产企业,60余家办公用品、文创产品等供货单位参展,集中展示近年出版的约20万种图书和品种丰富的多元好物。

为提高行业影响力、扩大展会规模、深化社店融合,在本届馆配会中,山东新华首次与山东省教育装备行业协会、《图书馆报》合作,共建资源共享平台,推动行业协作创新。尤为值得一提的是,在今年的馆配会中,还首次新增了场景搭建,通过模拟阅读情景,增加客户逛展的互动性和趣味性。同时,本届馆配会在会前加强了对客户的邀请力度,深入挖掘公共图书馆、大学图书馆市场潜力;会中将持续提升服务水平,

为客户营造温馨舒适的参会氛围;会后将对馆配会各项数据统计分析,做好馆配会复盘总结工作。

本届馆配会根据山东新华的馆采数据与日常市场调研,精准定位以中小学图书馆为主的客户需求,结合产品的时效和特点,选取了一批名社、大社、好社的核心图书,在山东全省进行重点推广,旨在提高馆藏中的名社大社图书占比。

当前馆配市场机遇与挑战并存。社会对知识文化需求提升,高校科研投入加大,为市场带来发展空间。但市场上的无序竞争导致图书产品的品质下降,影响馆藏资源。与之前相比,当下馆配市场呈现3大新趋势。一是画像精准化。利用大数据分析读者偏好与馆藏数据,提供科学选书建议,提升选书效率与馆藏特色。二是馆商融合化。馆配商深度参与图书馆资源建设、服务创新及文化活动策划,推动图书馆向多功能空间转型。三是馆藏数字化。电子资源需求增长,纸电同步采购普及,线上采选平台广泛应用。

纸电同采 推动市场良性发展

■陈继绍(北京人天书店集团股份有限公司副总经理)

回顾过去一年,可以确切地说,这是近10年来馆配市场变化最为剧烈的一年。受宏观经济形势的直接影响,图书馆经费预算遭遇前所未有的削减,形势严峻。主流馆配商全面介入市场竞争,不惜一切代价参与价格战,导致市场整体折扣水平直线下降超过5个百分点,市场竞争激烈程度空前。在此不利环境下,人天书店在2024年保持了业绩的平稳,并实现小幅度增长。这一成绩的取得,主要归功于公司多年来对销售网络的精心布局和持续优化,同时也得益于根据市场动态及时调整市场策略的灵活应对能力。

人天书店一直坚持采用线上馆配会与线下馆配会相结合的方式,旨在为图书馆提供全方位、多层次的服务。线上馆配会形式便捷,能够吸引更多师生参与,在今年3月2日~7日举行的春季线上馆配会期间,图书馆采购码洋3.67亿、师生荐购超10万次。今年的馆配会,人天书店在原有基础上新增纸电同采模块,这一创新举措旨在更好地适应当前图

书馆对于纸质资源和电子资源同步采购的实际需求,进一步提升了图书馆采购的效率和便捷性。此外,3月10日~21日,我们还在泰安总部举办线下图采会,为图书馆提供现场选购图书的便利条件。接下来,我们计划5月在长春举办一年一度的全国性春季馆配会。通过多种形式的馆配会,希望让更多图书馆老师和读者参与到图书选购中,全方位满足他们的需求,并提供更优质的服务。

在多种复杂因素的共同作用下,当前的馆配市场可谓是乱象丛生,形势不容乐观。无论是宏观经济层面的波动、政府采购法律法规的调整,还是网络及新媒体对阅读习惯和信息获取方式的影响,都给市场带来了诸多不稳定的因素。这些负面影响导致市场陷入难以控制的价格战泥潭,市场秩序明显失控,行业内卷现象愈发严重。可以预见:这一趋势在新的一年里可能会进一步加剧。在此过程中,无论是出版社、图书馆、读者还是馆配商,都成为这场无序竞争的受害

者,难以看到任何一方从中受益。

未来,馆配市场大趋势依旧是服务专业化、采购一体化、资源数字化。馆配服务商将立足于客户需求,运用更精准的客户画像制定相应营销策略和服务标准,建立更科学完善的客户服务体系,提供更多的文化活动等延伸服务,通过拓展馆配业务的深度和广度,加强与客户的长期稳定合作。

作为文化宣传的主渠道和主力军,山东新华将担负起自身的职责使命,积极应对复杂多变的市场趋势和激烈的市场竞争,加快向“终身学习服务商、品质阅读服务商、优质生活服务商”转变,不断满足人民群众的多元化新需求。大力向馆配市场要效益,以资源集约化、信息智能化和服务精细化为目标,完善专业馆配业务团队,打造“两横三纵一核心”的馆配服务供给体系,即以山东新华馆配会、线上馆藏采购平台为两横,以物流体系、客户分级管理体系、合作定制体系为三纵,以服务客户为核心,擦亮山东新华优秀馆配商品牌。

者,难以看到任何一方从中受益。

从长远来看,馆配市场必然会经历一个由乱到治的蜕变过程,但这一过程无疑是充满挑战和痛苦的。然而,正是在这个混乱的阶段,一些新的希望和机遇也在悄然萌芽。人天书店在2023年率先发起了核心出版社纸电同采的倡议,得到了8家出版社的积极响应,携手共同呼吁图书馆设立高质量标段,其根本目的在于,在极度内卷的市场环境下,确保出版社的优质资源顺利进入图书馆。令人欣慰的是,人天书店提出的纸电同采倡议在短短几个月内就得到众多图书馆的认同和支持,越来越多的出版社和馆配商也纷纷加入推进纸电同采的行列中。我们坚信,在各方的共同努力下,馆配市场一定能够逐步走出混乱,实现由乱到治的良性转变,进入一个健康、可持续的发展轨道。人天书店也将不遗余力地参与其中,积极推动市场良性发展。

深化数字化转型 构建“从资源交易到服务共生”新范式

■肖 鹏(北京百万庄图书大厦有限公司总经理)

过去一年,北京百万庄图书大厦有限公司直面馆配市场变化,通过深耕核心区域客户资源,强化区域营销推广、优化运营机制,稳定并巩固区域市场优势。面对用户需求变化和行业低价竞争压力,北京百万庄图书大厦以“纸电一体化”为突破口,创新搭建数字资源平台——百图数字图书馆,整合上下游核心资源,推动纸电馆藏深度融合,有效提升服务附加值,在复杂环境中保持市场份额,实现稳定发展。

今年北京百万庄图书大厦的春季馆配会以“数智赋能,生态共建”为主题,通过云端与线下联动模式开展活动,汇聚全国百余家专业出版社,展示8万余种精品图书,满足多元阅读需求;特别策划十大主题书单,引领阅读新风尚;出版社编辑团队在线直播分享新书资讯,提供实时互动体验;线下升级现采库空间,打造沉浸式选书场景,并在北京图书馆召开纸电一体化建设交流会,推动出版社、馆配商与图书馆深度协同。本届馆配会不仅构建了资源共享平台,更以技术驱动服务升级,引领行业从传统交易向生态化、数智化的价值共生模式转型,为馆配业高质量发展注入新动能。

当下的馆配市场有四个趋势。一是竞争主体多元化,市场格局加速演变。随着各地新华系统强势入局,以及众多中小型民营图书企业从出版商、中盘商向馆配商转型,馆配市场竞争日趋激

烈。二是价格战愈演愈烈,行业生态面临挑战。中标折扣屡创新低,部分馆配商为争夺市场份额不惜突破底线,恶性竞争已对行业健康发展造成严重损害,亟须建立良性竞争机制。三是经费压力加大,资源配置需求分化。受宏观经济环境影响,图书馆整体经费呈下行趋势,图书馆在采购中,基于不同的功能定位与经费结构,对资源品质保障、纸质书与电子书配比结构等资源配置需求呈现差异,纸电一体化服务成为馆配商未来发展趋势。四是服务需求升级,专业化水平亟待提升。图书馆对馆配服务的需求已从传统的图书供应向个性化、精准化、专业化方向转变,要求馆配商具备强大的资源整合能力、数据挖掘能力和专业化服务能力。

未来,围绕“数智化、生态化、精准化”三大关键词,馆配市场将迎来深刻变革。首先,数字化转型加速。随着数字技术发展,图书馆对电子资源需求将持续增长,纸电一体化将成为馆配服务标配,馆配商需加强数字资源建设,提供一站式纸电采购解决方案。其次,服务模式更加精细化。图书馆对个性化、精细化服务需求日益凸显,馆配商需利用大数据、人工智能等技术,提供精准选书、智能推荐、数据分析等增值服务,提升服务效率和用户满意度。再次,主题阅读持续升温。随着全民阅读地深入推进,图书馆对主题

图书的需求将持续旺盛,馆配商需紧跟时代脉搏,策划推出更多优质主题书单,满足读者多元化阅读需求。最后,行业生态合作更加紧密。馆配市场竞争加剧,单打独斗难以适应市场变化,馆配商需与出版社、图书馆、行业协会等各方建立紧密合作,构建互利共赢的行业生态圈。

新的一年,北京百万庄图书大厦以“数智赋能,生态共建”为理念,一是深化数字化转型,加大数字资源投入,加大百图数字图书馆的建设和推广,为图书馆提供更便捷、高效的数字资源服务。二是提升服务精细化水平,利用大数据技术分析用户阅读行为,为图书馆提供精准选书、智能推荐等服务,提升馆藏资源利用率,同时加强馆员培训,提升服务专业化水平。三是加强主题阅读推广,策划推出更多优质主题书单,涵盖红色经典、科技创新、人文社科等领域,满足读者多元阅读需求,同时举办主题阅读活动,引导读者阅读经典、启迪智慧。四是构建行业生态圈,与出版社、图书馆、行业协会等建立紧密合作关系,共同探索馆配市场发展新路径,推动行业健康发展。

作为馆配生态的“连接器”与“赋能者”,未来,北京百万庄图书大厦将以资源和技术为底座,生态为路径、以客户价值为中心,构建“从资源交易到服务共生”新范式,通过纸电融合深化、区域市场深耕、服务模式创新,持续向高效、智能、可持续方向升级。

2024年,湖北三新文化传媒有限公司在馆配市场整体承压的背景下,通过不断地内部改良改善与精益管理,实现了销售收入的同比增长,人员效率大幅提高,平均结项时效也有了很大提升。一是内部信息化的不断转型深化,向内要效率。通过全面推行的改良改善与现场管理,实现了人均时效提升近25%。“裸书”现货订单基本实现48小时发货。二是不断探索外部创新。纸电一体化项目不断优化,实现落地突破;图书馆阅读推广方面,首次开展了线上共读一本好书项目,受到了广大图书馆与读者的好评。

今年我们举办的馆配会以“文化强国梦,书香荆楚情”为主题,于3月10日~14日在线上举行。与会出版单位超550家,共展出图书约40万种,其中新书20余万种。本届馆配会呈现出“时效性强、专业化细分、高阶学术与实用技术并重”的特点,图书馆采购重心向近三年(尤其2024年版)社科与技术类倾斜,同时积极吸纳2025年新书中的教育科技内容。高价学术著作的持续热销,反映了专业机构对深度文献的刚性需求。

本届馆配会呈现两个方面的新变化,一是科技出版主导市场。如中国科技出版传媒股份有限公司以3939.89万码洋蝉联出版社销量榜首,科技类出版社在销量TOP10中占5席,包括机械工业出版社、人民邮电出版社等。二是对图书时效性的需求更加显著。近三年出版的图书码洋占比超90%,2025年新书虽占比仅8.59%,但高等教育出版社和北京大学出版社出版的当年新书跻身畅销榜前10。在重点方向方面,有三类图书更受关注。一是科技与教育类,包括人工智能、智能制造,如《深度学习系统设计》;教育技术,如《高校英语教学设计优化》成核心品类。二是社科与学术经典,包括中国人民大学出版社的《新质生产力理论》等社科书稳居榜单,中央编译出版社的“马克思系列”图书等学术著作满足专业需求。三是实用技能图书,包括机械工业出版社《Excel数据分析》等工具书热度攀升,反映馆配市场对实用性内容的倾斜。

当前,馆配市场呈现三大趋势。一是需求分化,高校馆追求学术性与前沿性,公共馆侧重大众阅读与地域文化。二是技术赋能,图书馆对智能荐购、资源使用数据分析工具的需求激增。三是生态协同,馆配商需联动出版社、技术平台构建“纸电+服务+数据”生态链,实现纸电资源使用率追踪、读者偏好预测等增值服务。

我们认为,2025年乃至今后3~5年的图书馆配市场前途光明,但道路曲折。市场竞争在经费下降、参与馆配商数量越来越多、竞争门槛降低的多重作用下愈发激烈,图书项目从服务资格标转向货物标甚至纯粹的书目标之后,折扣战变成了主流,图书馆、出版社与馆配商的需求都没有得到保证,这样的市场没有赢家。“反者道之动”,虽部分市场折扣下滑严重,但亦有保持稳定甚至折扣回升的市场。

国家对于全民阅读推广、对文化强国事业的决心与保障有目共睹,在百年未有之大变局的当下,公共文化事业与教育文化事业是追求文化自信必不可少的一部分,仍需我们保持饱满的前进动力,相信前途是光明的,保持付出不亚于任何人的努力姿态,乐观开朗地为客户提供最好的服务,就势必能走过这条曲折的道路。

科技出版主导 时效性需求更加显著
■宋相濡(湖北三新文化传媒有限公司副总经理)