

图书折扣与图书市场的规范化运作

国家图书馆采编部主任 顾森

图书折扣原来是为了市场流通过程中的必要开支所产生的,是图书供应商为了向客户提供良好的服务所必须支出的成本,现在却异化为一种促销手段,也成为图书馆重点考虑的一个问题。



图书馆折扣的代价

图书馆折扣的代价包括两方面的含义:一是书商服务的牺牲,二是图书馆员工作的转嫁。书商作为图书馆和出版社之间的桥梁,如果在图书馆的高压下,书商牺牲了一定的折扣,没有经费可以维持其正常的运作,其结果或者就是书商简化其服务,或者就是仅提供高折扣的图书,不提供难以寻找的图书或者小出版社出版的图书。即使是仅仅考虑折扣问题,我们也要考虑到出版社供书的难易程度和各个出版社的不同折扣,要肥瘦搭配,综合考虑价格的因素。

折扣远远不是图书馆员选择书商的惟一标准。除了折扣以外,图书馆员还应该考虑书商提供新书信息的完整性和及时性、书商提供图书的供货率和及时性等等因素。如果图书馆员要得到高的折扣率,就需要自己成为书商,做信息采集、查重、运输等工作,也牺牲了一些增值服务。

图书行业的自身发展

现在,中国的图书销售行业存在着不正当竞争的现象。各个书店或者进出口公司为了获得市场,竞相压价,看起来是占领了一定的市场份额,实际上对于整个行业来说是很有害的。

首先,由于招投标制度的不健全,有些公司在投标时以价格为优势中标,但是其他方面的服务能省略就省略,保证不了到货率,提供不了出版信息,甚至连自己在竞标时的承诺都无法履行,严重扰乱了图书市场。

其次,以价格为主导的招投标工作不考虑图书行业的长远发展,书店和进出口公司就只考虑眼前的利益,不投入资金用于长期的技术研发和服务质量提高,导致整个行业的服务水平普遍下降。如果今后图书市场进一步开放,国际大公司进入中国,我国的企业只有坐以待毙。

在西方一些发达国家,行业协会都对图书的销售价格有严格的规定,任何书店都没有权利擅自打破行规。在中国,我们要呼吁大家团结起来,不要只看到眼前利益,要为全行业考虑,通过合理的定价,获得合理的收入,用于企业的长期发展。有关的行业协会应该制定本行业的规范和道德准则。大家需要竞争,但是竞争主要是看服务水平、服务质量和科技含量。只有这样,中国的图书销售行业才能进入良性发展的轨道,才能提升我们的整体竞争能力。

图书馆采访工作的规范操作

对于图书馆从业人员,我们要规范自己的操作,要积极争取合法的经费投入,要呼吁政府部门正视折扣的问题,要在招标等决策方面尊重采访人员的意见。要采取各种办法,避免通过牺牲服务或牺牲藏书质量来获得折扣的行为。图书馆管理人员也应当充分认识到折扣问题对图书馆采访工作的负面影响,在决策时尊重具体采访工作人员的意见。中国图书馆学会可以考虑制定有关图书招标的行业规范,保证今后此类工作的顺利开展。