

欧美的图书采销

近年来,欧美的大出版商和推销商为了扩大图书销路,进行了一系列改革,出现了许多新的订书方法。这里介绍以下几种。

1.纲目选书计划 (Approval Plan)。它实际上是书商开展的定题服务 (Selective Dissemination of Information)。书商根据图书馆订户采访图书的要求,分别向订户提供定期定题资料选报服务。它又称 Profile 服务系统。这个系统为了使所提供的图书更适合订户的需要,编制了《等级主题词序表》,并配有参照和注释;另有若干非主题参数,如图书的学术水平和读者对象,图书类型、版本、语种、国别、出版社、价格等,对主题词进行限定。图书馆根据自己的任务和服务对象选择有关主题词和非主题参数时,可以选择到主题词表的任意一级,既可选至大类,也可选至小类;非主题参数既可是总括性的,也可以在各个主题词下面进行限定。

Profile 服务系统有两种服务方式,一是“试销服务”(on approval);二是“新书报道服务”(new title announcement service)。“试销服务”是由书商按照订户的要求,主动及时地将有关新出版的书籍供应给图书馆,图书馆经过验收认为不符合自己要求的图书可以在一定期限内退还给书商。但退货率限制在 10%。据书商统计,几年来退货率尚未超过 6%。可见 Profile 服务系统的服务质量是相当高的。“新书报道服务”是由书商按订户要求把即将出版的有关新书消息用散页形式一书一单一式多份寄发给图

书馆,图书馆把需要订购的图书报道单作为订单寄还给书商,书商根据所提订单将新书寄送给图书馆。英、美、加等国图书馆一般都能同时享用上述服务。有关文献报道,美国有 85%的图书馆在利用 Profile 服务系统。

订户能否通过 Profile 服务系统得到自己需要的图书,关键在于书商的主题词表编得是否切合出版情况和图书馆需求;其次是图书馆按主题词表选定的主题范围和非主题参数是否恰当。主题选得过大,会使某些不适用的图书也送往图书馆。这将提高图书退还率,增加采购经费,造成浪费。主题选得过小,将会使一部分有用的图书遗漏掉。同样,非主题参数的选择也直接影响图书供应的质量和数量。图书馆应注意的是,既要使采购能反映藏书建设重点,又能照顾到一般,还要能及时购到新兴学科和边缘学科的图书。

Profile 服务系统不是盲目地向订户寄发目录,完全听凭订户在目录中挑选所需要的图书资料。它是从订户的需要出发,有目的、有针对性地向订户发出最新的出版信息,及时而准确地向订户报道图书出版动态。以前,各出版商出版的新书印数较多,一种书往往几年后还可以买到。但近年来出版费用增加。为了不积压资金,减少支出,印刷数量少了,而且有越来越少的趋势。一种书在付印前,出版商首先调查销路,尽量使出版数量与社会需要平衡。新书印刷数量少。很快就会售缺,这就给图书采访工作增

加了困难。如果不能及时了解新书的出版情况,等看到书评后再买可能就晚了。采用 Profile 服务系统就可避免这个问题。

国外图书业中著名的、很有影响的布莱克韦尔公司(Blackwell)是最早使用纲目选书计划的大公司。该公司的分公司遍布欧美大陆,在全世界有20万个图书订户,年度贸易额5000多万英镑。它利用美国国会图书馆和英国国家图书馆的机读目录及各出版社的新书预报目录等出版信息,建立自己的数据库。公司又快又准地向全世界图书订户提供最新的图书出版信息,分别向订户提供定期定题资料选报服务。布莱克韦尔公司曾来我国向部分高校图书馆介绍该公司 Profile 服务系统。我国离英美较远,寄书退书不方便;经商定,采取寄送新书预报单的办法。实践证明,大部分都很适用。有些书在一般目录上是找不到的,这是因为国内图书进出口公司所编目录选的都是些大书商或出版社,规模较小的出版社和书商的出版信息很难得到。而以前我们从不知道的出版社和书商也出有不少有价值的书,到货也快。目前,我国只有享受世界银行贷款的高校图书馆采用这种购书方法。

提供纲目选书计划服务比较著名的还有:贝克与泰勒公司(Baker & Taylor)、鲍伦公司(Ballen)、扬基图书公司(Yankee Book Peddler)等。

Profile 服务系统也有一定的局限性,主要是经费开支较大,小馆执行起来比较困难;公司虽然允许一定比例的退货,但有时退书比买下这本书的支出还大,于是不该入藏的书便也入藏了。

2. 邮购新法——明信片法(Postcards).近年来,越来越多的美国出版社和书商对采用明信片方式推销出版物重视起来了。据统计,目前每年通过邮购达到的销售额已有1000亿美元,而且还在继续增长。明信片两面印刷,一般40~80张合为一套,象一

副扑克牌,放在彩色半透明的塑料口袋里邮寄。一套卡片叫做一个卡片叠(Card Deck)。这种推销形式叫做卡片叠推销。每一张卡片介绍一本书。卡片正面以醒目的字体标明书名和有关著录项目(作者、开本、装帧、有无插图及价格等),有约150字左右的内容简介,还印有订购者填写地址、电话及订购份数的栏目。背面印有出版社名称、地址,并且说明此卡片寄回出版社的邮资已付。

使用明信片购书,订户只需填写自己的姓名、地址及信用卡号码,塞进邮筒即可。有的明信片上留着涂有不干胶的空白,订购者只需将自己的名片粘在上边,非常方便。

明信片法是一种经济、简便、快速、高效的图书宣传推广手段。很多著名的、大型出版商社都采用这种方法。例如:John Wiley, American management Association, McGrawHill, Aspen Systems, Warren, Gorham & Lamont 等。

这种方法也存在不足。从发行对象来看,如果专业不对口,收效自然不大,甚至根本没有任何回答,这就很难保证明信片有较高的“命中率”。一些高价出版物,购买者不是仅凭卡片上的简单介绍就能决定是否需要购买的。

3. 电传和传真订购(Telex or Facsimile Orders).电传订购就是通过电传手段来订购书刊。这适用于任何有电传机和传真设备并在出版发行机构设立了订购存款帐号的用户。订户也可以通过其它方式支付订购费,包括各种信用卡、万事达卡、汇票或现金等。出版发行机构把国内电传号、国际电传号、传真机号及查询电话号公之于众,以便订户采访。目前,世界上已有不少国家广泛使用电传订购系统来开展“联机订购服务”(Ordering Through Online Services)。

电传和传真方式是一条简单、快速、准确、全面的订购途径。它最大限度地加快和

简化了订单的发订和处理过程，减少了发生错误和延误的可能性。出版社收到的订单是经过核实的数据，并有符合要求的规格，这就为出版发行机构加快执行订单提供了方便和可能性。从某种角度来说，它也是经济的。它大大地简化了订阅者和出版商或批发商之间的手续。电传订购系统在英国书业贸易界的应用日趋广泛，代表着几百家出版社的近百个批发中心在使用该系统订购书刊。

电传订购系统因其效率和速度已引起各国书业贸易界的广泛兴趣和注意。英国的出版商协会为了进一步向海外推广这项服务，作了大量的工作，其中包括免费提供软件，在一段时间内免费提供服务等。

电传和传真订购系统是一种高度现代化的尖端科学技术的实际应用。在欧美比较发达的国家，计算机在书业界的应用相当普及。80年代中期，在英国只有布莱克韦尔公司实行计算机化管理。今天，出版商、书商已争先恐后地用计算机、电传机来装备自己，而且不断地更新和完善。“联机订购服务”快速、高效，给订户带来了极大的方便。订户根据自己对书刊的急需程度，利用快速订单（Quick Order），提出不同的发货方式：

“急需订单服务”（Rush Order Service）。书商在收到订单的24小时内，可将书刊用航空挂号邮寄给用户。

“特急订单服务”（Express Order Service）。用户如果特别急需某种书刊，只要在订单上注明，书商接到订单后即将资料作为特急件发出。

“自取资料服务”（Pickup Service）。有些用户距书商较近，他们可以随时去咨询和

现场订购。用户提出订购要求后等候片刻，就可取走自己所需书刊。

“联机订购服务”是一种现代化高技术的优质服务，它代表了国外书刊采销的大趋势。

80年代后期，英国的出版商、推销商深深感到对其大用户——图书馆的需要情况了解甚少，平时只能通过一般的图书馆会议或图书展览进行接触，而且这种机会并不多；各图书馆的业务采访人员也常常感到对图书市场贸易情况的信息掌握不多。于是，他们共同成立了英国“全国采购组织”（The National Acquisitions Group, NAG）。成员由大学图书馆、公共图书馆、出版商、推销商组成。它有宗旨、有例会、有出版物、有计划和研究活动。

NAG认为，它的重要作用在于对图书馆采购及协调工作进行研究。目前NAG正在进行和考虑的研究课题有：图书供应的拖延及其影响；外国图书采购及海外图书出版指南；图书贸易指南的收集及其可靠性；图书馆电传订购分析等。

NAG还寻求与其有关组织的友好合作关系。它与“英国连续出版物组织委员会”和“书商协会图书馆供应组织”等建立了关系。与国际上的合作关系也正在进行。到80年代末，已发展了13名海外会员。这种采销合作趋势，也越来越受到各国书刊采销人员的重视。为了扩大书刊销售的最终目的，许多国家的出版发行机构通过各种各样的服务方式为订户提供方便，千方百计吸引订户购书。

（作者单位：长春师范学院图书馆。来稿时间：1990.10。编发者：刘喜申。）

Book Buying and Selling in Europe and America / Guo Fuwei / / Bulletin of the Library Science in China / China Society of the Library Science. -1992,18(1). -75~77

In the recent years, the major publishers and book sellers in the West have been putting through a series of reforms in order to widen their book sale. The Approval Plan, the new method of mail-order the Postcards, the Telex of Facsimile Orders are some of the main new methods. They are economical, simple, quick and efficient means of book promotion and book publicity.

Book promotion - Europe and America
Methods of book purchase - Trends
G253.1

(郁频译、校)

(上接 44 页)

- (9) 同 (2): 59
- (10) 卢泰宏、徐金龙. 国外对图书情报学杂志的引文分析. 国外图书情报工作, 1982, (试刊号): 17
- (11) 卢绍君、缪园. 国外情报科学文献的定量研究. 情报科学, 8 (2): 80
- (12) 董纯元. 我国社会科学文献利用——引文分析 (下). 资料工作通讯, 1984, (2): 31
- (13) 同 (1): 14~15
- (14) 邱均平. 文献计量学. 北京: 科学技术文献出版社, 1988, 326
- (15) 邱均平. 我国科学文献的时序分布与老化研究. 图书情报工作, 1989, (4): 11
- (16) 同 (2): 62
- (17) 《科学学与科学技术管理》编辑部. 《我国科学学学术性期刊引文著录评介》编者按. 科学学与科学技术管理, 1986, (3): 17
- (18) 王崇德. 期刊引文分析评价中的几个指标. 情报学刊, 1985, 6 (4): 20
- (19) 刘东维、娜布琪. 科技学术期刊评价的科学计量指标体系. 中国科技期刊研究, 1991, 2 (1): 27
- (20) 同 (18): 18
- (21) 同 (10): 18
- (22) 王崇德. 文献计量学教程. 天津: 南开大学出版社, 1990. 291
- (23) 同 (10): 21
- (24) 徐欣禄. 图书馆学情报学论文引文的比较与分析. 图书馆学通讯, 1990, 16 (1): 12~16
- (25) 吴剑梅. 从引证分析看档案学的特点——兼与图书馆学和情报学比较. 档案学通讯, 1990, (4): 7~12
- (26)、(28) 同 (24): 14
- (27) 同 (24): 16
- (29) 王惠翔. 我国 20 种图书馆学期刊 1990 年论文及引文的统计分析. 中国图书馆学报, 1992, 18 (1):
- (作者单位: 丘峰、翟凤岐: 中国图书馆学会; 张芝兰: 中科院文献情报中心. 来稿时间: 1991.6.。编发者: 徐苇。)

