

Non solo sconti

*Quattro proposte a margine
di un forum sull'economia del libro*

L, interessante tavola rotonda sull'economia dei libri e delle librerie pubblicata da "Surplus" nel numero 4/1999 stimola alcune riflessioni sul libro, sulle biblioteche e sul ruolo che le politiche di acquisizione possono avere negli istituti bibliotecari, da cui far discendere alcune proposte da sottoporre a discussione.¹

1) Una prima riflessione riguarda il rapporto delle librerie con gli utenti privati, giacché è soprattutto su di loro che si è incentrato il forum a cui accennavo.

Il prezzo medio del libro attualmente si aggira attorno alle 35.000 lire: per alcuni questo prezzo può essere equo e accessibile, per altri eccessivamente alto e forse proibitivo. Se il libraio vuole vendere i libri, deve allora attivare una politica degli sconti che non può essere selvaggia, ma contrattata a livello nazionale con gli editori e i distributori. La proposta che si avanza è di prevedere due livelli di sconto: uno minimo, che potrebbe aggirarsi intorno al 10 per cento del prezzo di copertina, per le novità librarie e per le nuove edizioni che non superino i 10 anni dalla prima data di edizione; un secondo livello, del 15-20 per cento, per libri con la prima data di edizione che superi i 10 anni; per le edizioni aggiornate ci si potrebbe riferire ad uno sconto del 15 per cento nel caso superino i 10 anni dalla prima data di edizione. Per esempio, una novità libraria uscita nel 1999 può avere uno sconto fisso del 10 per cento; un libro la cui prima edizione non aggiornata risalga al 1989 dovrebbe beneficiare di uno sconto del 15-20

per cento. Stesso discorso per le nuove edizioni. Per quanto riguarda gli acquisti on-line, lo sconto dovrebbe aggirarsi intorno al 20 per cento.

2) Per gli acquisti delle biblioteche la proposta può articolarsi diversamente, cambiando la natura del rapporto e il tipo di mercato. Come è noto le biblioteche acquistano libri per centinaia di milioni di lire l'anno e non hanno in pratica potere contrattuale verso gli editori e i distributori sia nazionali che internazionali. Questa evidente anomalia di mercato (un grande cliente che non può contrattare direttamente con i fornitori), può essere sanata creando un'agenzia per gli acquisti delle biblioteche. Questa agenzia potrebbe trattare gli acquisti per tipologia di biblioteche (universitarie, statali, di ente locale, di altri enti...), oppure su base sistemica locale (polo SBN, sistema comunale, provinciale, regionale), contrattando il prezzo con editori e distributori in base ad alcuni parametri (volume degli acquisti delle biblioteche, qualità del servizio dei fornitori...).

Una possibile scala di parametri, per quanto riguarda gli sconti su cui trattare, potrebbe essere questa:

a) con librerie commissionarie e distributori l'acquisto dei libri potrebbe essere trattato su un parametro di sconto che va dal 25 al 28 per cento;

b) per l'acquisto diretto dei libri dagli editori si potrebbe trattare sulla base di parametri che vanno dal 30 al 40 per cento di sconto;

c) per l'acquisto dei libri dalle librerie si potrebbe trattare su parametri di sconto che vanno dal 10 al 20 per cento. ➤

3) Altro problema: le fotocopie in biblioteca. I bibliotecari, non di rado, si trovano a dover discutere, a volte con viva preoccupazione, dei complessi risvolti di questo servizio, a causa dei ricorrenti progetti di legge che assimilano le fotocopie alla pirateria e alla contraffazione illecita.

Questo problema si potrebbe superare modificando abitudini e mentalità radicate.

Perché non proporre, ad esempio, la costituzione di un fondo finanziario per le piccole e medie imprese editoriali? Que-

ste imprese sono pesantemente coinvolte nei processi di concentrazione editoriale e, a quanto pare, anche le biblioteche contribuiscono a ridurre la clientela delle case editrici allestendo servizi articolati di fotocopiatura all'interno degli istituti bibliotecari. Dunque, anche per ragioni di sopravvivenza, è opportuno, necessario, che le piccole e medie imprese editoriali mettano mano, da un lato, a costose ristrutturazioni aziendali (che, però, non sempre riescono a sostenere), dall'altro ad accordi con le biblioteche.

Ecco che, per sostenere operazioni di questo tipo, si potrebbe intervenire con un fondo alimentato sia dagli istituti e/o sistemi bibliotecari che dagli editori tutti. Le biblioteche potrebbero finanziare il fondo tariffando in parte il costo del servizio di prestito: una parte di questa tariffa andrebbe direttamente alle biblioteche per migliorare i servizi offerti all'utenza, un'altra parte andrebbe direttamente al fondo. In cambio le biblioteche potrebbero ottenere la piena libertà di fotocopiare libri senza limi-

tazioni. Gli autori, le cui opere risultino fotocopiate in parte o del tutto, potrebbero richiedere agli editori una forma di "risarcimento" e gli editori potrebbero stipulare accordi con le biblioteche per fissare un ticket sui libri fotocopati. Tale "risarcimento" e il ticket dovrebbero essere concordati e finanziati attraverso il fondo. Certo, bisognerà discutere come tariffare il servizio prestiti, preparando specifici profili di utente. Questa proposta, che – se accolta – dovrebbe essere progettata in dettaglio, potrebbe disinnescare pericolosi conflitti tra bibliotecari, autori e aziende editoriali scongiurando il pericolo di scaricare tutti i costi sull'utente finale.

4) L'ultima proposta riguarda il servizio di reference. Questa funzione, che è essenzialmente focalizzata sulle necessità del cliente (che diventa il centro del servizio), presenta indubbiamente alcuni punti di contatto con alcuni aspetti – tra i più professionali e qualificati – che si possono ritrovare nel mondo della libreria. Perché allora non pensare di coinvolgere il libraio nelle attività del servizio di reference, affinché egli diventi un partner attivo del servizio e non un semplice fornitore a cui chiedere sconti. Si potrebbero stabilire con il libraio strategie di ricerca delle monografie sul mercato librario e, non da ultimo, individuare quali distributori contattare perché il libro giunga in biblioteca in tempi abbastanza stretti, al fine di poter soddisfare il cliente del servizio in modo rapido ed efficiente.

Vincenzo Santoro



P. Baudouin, *Il libro aperto a tutti*, olio su tela, fine Ottocento, Rouen, Bibliothèque Municipale

Note

¹ Queste considerazioni sono frutto di una lunga discussione sui temi del mercato librario con Andrea Ventura, responsabile dell'Ufficio acquisti della Biblioteca dell'Archiginnasio di Bologna, che qui si ringrazia.