

**ASPEKTE VAN DIE VERHOUDING TUSSEN
BIBLIOTEKARIS EN LEWERANSIER
MET BETREKKING TOT BOEKBESTELLINGS DEUR
SUID-AFRIKAANSE UNIVERSITEITSBIBLIOTEKE**

Estrellita Weyers

Verhandeling voorgelê ter gedeeltelike voldoening aan die vereistes vir die M.Bibl.-graad aan die Potchefstroomse Universiteit vir Christelike Hoër Onderwys onder leiding van prof. A.J. Viljoen

**Potchefstroom
1978**

INHOUDSOPGAWE

1. INLEIDING 1

- 1.1 Probleemstelling 1
- 1.2 Omvang van die studie 5
- 1.3 Beperking van die studieterrein 6
- 1.4 Metode van ondersoek 9

2. 'N OORSIG OOR DIE HUIDIGE STAND VAN DIE BOEKBEDRYF 11

- 2.1 Die uitgewersbedryf 11
 - 2.1.1 Inleiding 11
 - 2.1.2 Veranderinge in die uitgewersbedryf 14
 - 2.1.3 Gevolge en implikasies van die veranderinge in die uitgewersbedryf 17
- 2.2 Die boekhandelbedryf 22
- 2.3 Enkele aspekte van die hedendaagse boekbedryf 30
 - 2.3.1 Die slapbandbedryf 30
 - 2.3.2 British Traditional Market Agreement 32
 - 2.3.3 Tegnologiese vooruitgang 39
- 2.4 Samevatting 42

3. EKONOMIESE ASPEKTE VAN DIE BOEKBEDRYF 45

- 3.1 Die rol van die uitgewer in boekprysbepaling 45
- 3.2 Die rol van die boekhandelaar in boekprysbepaling 49
- 3.3 Boekprysbepaling in Suid-Afrika 55
- 3.4 Argumente ten gunste van en teen prysbinding in die boekbedryf 61
- 3.5 Stygende boekpryse 69
- 3.6 Samevatting 73

4. DIE UNIVERSITEITSBIBLIOTEK AS KLIËNT VAN DIE LEWERANSIERS 76

- 4.1 Die biblioteekmark 76
- 4.2 Kenmerke van die boekaankooppatroon van universiteitsbiblioteke 78
- 4.3 Die aanskafdepartement van die universiteitsbibliotek 80
 - 4.3.1 Definiëring 80
 - 4.3.2 Die take van die bestelafdeling 81
- 4.4 Die leweransiers 83

4.4.1	Tipes leweransiers	83
4.4.1.1	Uitgewers	83
4.4.1.2	Boekhandelaars	86
4.4.2	Die eise wat die aanskafbibliotekaris aan die leweransiers stel	88
4.4.3	Faktore wat oorweging geniet by die keuse van leweransiers	90
4.5	Samevatting	94

5. DIE SAMEWERKING TUSSEN BIBLIOTEKARISSE EN LEWERANSIERS 96

5.1	Die patroon van samewerking tussen die bibliotekaris en sy leweransiers	96
5.2	Die leweransier-bibliotekaris-samewerking	96
5.2.1	Die ontvangs van bestelde materiaal en die korrespondensie vanaf die leweransier	97
5.2.2	Handelsvoorwaardes	101
5.2.3	Die tydsfaktor in die lewering van bestelde biblioteekmateriaal	108
5.2.4	Boekaankondigings	116
5.3	Die bibliotekaris-leweransier-samewerking	119
5.3.1	Die kwaliteit van die bestelinligting	120
5.3.2	Voorwaardes ten opsigte van lewering en fakturering	125
5.3.3	Die betaling van rekenings	128
5.4	Samevatting	130

6. DIE BEVORDERING VAN SAMEWERKING 134

6.1	Inleiding	134
6.2	Die verwerwing van meer kennis oor die boekbedryf	135
6.3	Doelgerigte en beplande kontak op die bedryfsvlak	138
6.4	Slot	141

BYLAE 143

BIBLIOGRAFIE 151

Hoofstuk 1

INLEIDING

1.1 Probleemstelling

Die bibliotekaris, die uitgewer en die boekhandelaar het 'n gemene deler in die boek, hoewel hul funksies met betrekking tot die boek verskil. Die uitgewer is verantwoordelik vir die publisering daarvan. In die tradisionele boekhandelstruktuur word die kleinhandelsverspreiding daarvan deur die boekhandelaar behartig en die bibliotekaris koop dit van die boekhandelaar en stel dit in die biblioteek beskikbaar vir uitlening aan die biblioteekgebruiker asook vir die verspreiding van die inligting.

Weens hul verbintenis deur middel van die boek, en veral op grond van ekonomiese oorwegings, bevind die drie bedrywe hul in 'n samewerkingsverhouding waarin hulle interafhanklik is: die uitgewer en die boekhandelaar moet hul boeke verkoop om te kan bestaan, terwyl die bibliotekaris boeke moet aankoop om diens aan sy biblioteekgebruikers te kan lewer. Laasgenoemde stelling is 'n veralgemening, want sekere tipes biblioteke (soos vakbiblioteke) steun nie so sterk op boeke as inligtingsbronne in hul dienslewering nie. In die algemeen egter is die biblioteekmark belangrik vir die boekbedryf, soos enersyds blyk uit die bloeytdperk wat die Amerikaanse boekbedryf in die sestigerjare beleef het as gevolg van grootskaalse federale besteding aan opvoedkundige inrigtings en biblioteke, en andersyds weens die implikasies wat die besnoeiing van biblioteekbegrotings in die sewentigerjare vir dié bedryf ingehou het. Ook in Suid-Afrika word die opkoms van goeie Afrikaanse lektuur in die vyftigerjare deels aan die ontwikkeling van veral die provinsiale biblioteekdienste toegeskryf (Human, 1970, p. 417). Volgens 'n opname van die Raad van Handel en Nywerheid (1977, p. 16) het die opvoedkundige boekmark en aankope deur openbare biblioteke in 1974 gesamentlik 44 persent van die totale Suid-Afrikaanse boekmark uitgemaak.

In so 'n interafhanklike verhouding is goeie samewerking om voor-die-hand-liggende redes voordelig. Op die individuele vlak, waar dit gaan om die verhouding tussen 'n bepaalde biblioteek en 'n bepaalde lewensier, word die samewerking in die reël in 'n goeie lig voorgestel. Sewe uit die nege Suid-Afrikaanse aanskafbibliotekarisse met wie 'n onderhoud gevoer is, het die

verhouding met hul leweransiers as goed beskryf, en twee het hul keuseantwoord tussen uitstekend en goed geplaas. Maar hierdie positiewe beeld het ook 'n negatiewe sy. In die literatuur word menige aanduidings gevind dat die samewerking tussen die drie bedrywe nie altyd vlot verloop nie.

In die veertigerjare het Bergquist die volgende opmerking oor die verhouding tussen bibliotekaris en antikwariese boekhandelaar gemaak: "... I have been increasingly aware that there is a certain amount of unfriendliness and considerable misunderstanding between librarians and rare book dealers. Attitudes range from mild disapprobation to real hostility" (Bergquist, 1945, p. 509). Veenstra spreek hom in die sestigerjare soos volg oor dié verhouding uit: "The lack of coordination and cooperation between consumer and producer is seldom as evident as that between libraries and publishers" (Veenstra, 1963, p. 2634). 'n Suid-Afrikaanse uitgewer gee in die sewentigerjare sy siening van die verhouding só weer:

"Ons is nog baie wantrouig op mekaar – boekhandelaars en uitgewers is miskien bang dat die biblioteke in 'n drukgroep sal ontwikkel wat onmoontlike eise aan hulle sal stel en wat geen begrip sal toon vir die vraagstukke waarmee hulle te kampe het nie. Dit lyk soms asof die biblioteke bang is dat die boekhandelaars en uitgewers hulle sal uitbuit" (Jaekel, 1970, p. 201).

Dit is egter nie net die bibliotekaris en sy leweransiers wat samewerkingsprobleme ondervind nie, maar ook die leweransiers onderling. Trouens, die kritiek wat die boekhandelaar lewer op die diens wat die uitgewer aan hom verskaf, herinner sterk aan die kritiek van die bibliotekaris op die diens van die boekhandelaar. Beide bibliotekaris en boekhandelaar kla byvoorbeeld oor die tydsverloop in die uitvoering van bestellings, foutiewe lewerings, gebrek aan fakture of duplikaatfakture, ensovoorts. Waar uitgewers as hul eie kleinhandelsverspreiders optree, ontstaan dieselfde diensprobleme vir die bibliotekaris as wat hy met die boekhandelaar ondervind.

Die probleme wat in die voorafgaande paragraaf genoem is, spruit uit die praktiese sy van die samewerkingsverhouding. Hierdie tipe diensprobleme is inherent aan die rolle van vervaardiger, kleinhandelaar en kliënt en dit sal slegs in 'n utopie volkome uitgeskakel kan word. Daar kan hoogstens na gestreef word om dit deur middel van doeltreffende organisasie en bestuur te beperk. Dit is egter ten opsigte van sake soos prysbinding, korting op boek-

aankope en fotokopiëring dat die kloof tussen die bedrywe duideliker word. Samewerking in hierdie opsigte strek verby die individuele vlak na die bedryfsvlak. Die mening word gehuldig dat die verdeeldheid wat daar op bedryfsvlak oor bogenoemde sake bestaan, soos 'n suurdeeg deur die samewerkingsverhouding werk en die gesindheid beïnvloed waarmee die drie bedrywe mekaar se aktiwiteite bejeën.

Geen poging sal aangewend word om 'n volledige opgawe van al die redes vir die verdeeldheid oor bogenoemde sake te verskaf nie, aangesien dit die omvang van nog 'n verhandeling sal aanneem. Vir die doel van dié studie word daar egter op twee faktore gelet wat die onwelwillende klimaat waarin die bibliotekaris teenoor sy leweransiers gestel word, ten grondslag lê.

'n Belangrike verskil tussen die bibliotekaris en sy leweransiers lê in die feit dat die bibliotekaris in sy dienslewering nie op winsbejag ingestel is nie, terwyl die leweransiers wel is. Die boekhandelaars en uitgewers beoefen nie hul bedryf vir altruïstiese motiewe nie. Hul voortbestaan is afhanklik van hul verkope en winste. Die leweransier moet derhalwe sy optrede en besluite in elke opsig finansiël kan regverdig. 'n Ernstige mistasting of 'n ondeurdagte besluit sal sy onderneming skade aandoen, en dit kan selfs die einde daarvan beteken. Die bibliotekaris moet ook sy biblioteekdiens finansiël teenoor die biblioteekowerheid of die belastingbetaler kan regverdig, maar sy situasie word nie deur die akuutheid van dié van die leweransiers gekenmerk nie (Smith, 1968, p. 53-4). Op die keper beskou, is die bibliotekaris 'n salaristrekker en die biblioteek redelik verseker van finansiële ondersteuning, terwyl die leweransiers hulle in 'n onsekere sakewêreld bevind wat onderhewig is aan ekonomiese en sosiale wisselvalligheid. Uit die aard van die saak redeneer en tree die leweransiers binne 'n ander ekonomiese milieu as die bibliotekaris op. Leweransiers huldig gevolglik die mening dat die bibliotekaris se nie-winsgeoriënteerde instelling die rede is vir sy onsimpatieke houding teenoor die leweransiers se bedryfsprobleme. Boonop word hulle verhouding deur die wantrouigheid van die kliënt jeens die winsmotief gekleur.

By hierdie basiese verskil moet die uitwerking van die tweede faktor gevoeg word, naamlik 'n gebrek aan kennis van mekaar se aktiwiteite en probleme. Hierdie kennis van aktiwiteite en probleme het nie net betrekking op 'n bepaalde biblioteek of leweransier nie, maar dit behels 'n kennis van die boekbedryf en die biblioteekbedryf in hul totaliteit. Page beweer dat die goeie boekhandelaar ingelig is oor die biblioteekprofessie, sy probleme en

praktyke, al is dit net op die algemene vlak, maar “(t)oo often he has reason to believe that this is a one-way traffic; some librarians do not seem to make even an elementary study of publishing and bookselling” (Page, 1970, p. 63-4). Die volgende opmerking is gemaak deur ’n eertydse sekretaris van die Publishers Association: “... I gained the impression, perhaps wrongly, that librarians regarded themselves as professional people who ought not to concern themselves with what they regarded as matters of trade and with those who were traders” (Sanders, 1963, p. 179).

Hoewel die bibliotekaris se daaglikse aktiwiteite om die boek sentreer, dra weinig Suid-Afrikaanse bibliotekarisse werklik kennis van die vervaardiging en bemaking daarvan. Die belangrikste rede hiervoor is dat daar nie in die opleidingsprogram van Suid-Afrikaanse bibliotekarisse voorsiening gemaak word vir ’n kursus in die boekbedryf nie. Sover vasgestel kon word, is die enigste poging in dié rigting, twee lesings oor die boekbedryf wat jaarliks by een Suid-Afrikaanse biblioteekskool aangebied word. Net soos in die Verenigde State van Amerika is navorsing in die publiseerkunde geanker in die sosiale wetenskappe, dit wil sê, dit word bestudeer as ’n kommunikasie-medium. Daarenteen is daar in Wes-Duitsland verskeie leerstoel en institute vir navorsing oor die boekbedryf. Cazden (1967, p. 227) noem voorbeelde soos leerstoel in die publiseerkunde en boekhandel by Göttingen Universität, navorsing oor die praktiese aspekte van die boekhandel by die Institut für Buchmarkt-Forschung, Hamburg Universität. Die Frankfurt Universität het ’n Arbeitsgemeinschaft für Buchwissenschaft en die universiteitsbiblioteek van Bonn het ’n Forschungsstelle für Buchwissenschaft.

Aangesien Suid-Afrikaanse bibliotekarisse geen formele opleiding in die boekbedryf kry nie, beteken dit dat hulle hul kennis empiries moet verwerf. Dit impliseer ervaring wat oor jare opgebou moet word en wat nie noodwendig tot kennis van die boekbedryf lei nie. Meer kennis van die boekbedryf sal ongetwyfeld vir die bibliotekaris voordelig wees en aan hom insig verskaf in die aard en probleme van die boekbedryf – die omgekeerde is natuurlik ewe waar. Ten spyte van Page se mening soos hierbo vermeld, is dit ’n ope vraag hoeveel boekhandelaars en uitgewers ’n grondige kennis van die biblioteekbedryf het. Goeie leweransiers sal ongetwyfeld kennis van die behoeftes van hul kliënte hê, maar soos reeds gemeld, lê die oorsake tot konflik deels in die praktiese probleme wat in hul sakeverhouding opduik, maar ook in

sake van breër omvang wat verby die individuele verhouding strek.

In die lig van die belangrikheid wat aan kennis en begrip as die fondament van goeie samewerking geheg word, is die doel met hierdie studie om aspekte van die verhouding tussen universiteitsbibliotekaris en hul leweransiers te ontleed en op dié wyse tot 'n beter begrip van die problematiek van die samewerkingsverhouding te kom. Uit die ontleding spruit ook aanbevelings oor die bevordering van samewerking tussen bibliotekaris en hul leweransiers voort.

1.2 Omvang van die studie

Vanweë die feit dat die biblioteek, die boekhandel én die uitgewery betrek word, is die studieterrrein omvangryk. Daar moes dus selektief te werk gegaan word om slegs dié aspekte wat direk op die verhouding tussen die drie bedrywe betrekking het, te bestudeer. Terselfdertyd is die studieterrrein ook verwickeld, omdat die verbintenis tussen bibliotekaris, boekhandel en uitgewery nie net ekonomies van aard is nie, maar ook sosio-kultureel. Hierdie fasette van die samewerkingsverhouding het meegebring dat dit nodig was om eers die agtergrond te skets waarteen die direkte kontak deur middel van boekbestellings en -lewering plaasvind. Aangesien hierdie studie onderneem is deur 'n bibliotekaresse wat geen opleiding of ervaring in die boekbedryf het nie, was dit juis belangrik om 'n studie van die aard en probleme van die boekbedryf wat as agtergrond vir die skakeling met die universiteitsbiblioteek dien, te maak.

Die studie word in ses hoofstukke aangebied. Na die inleiding word in die tweede hoofstuk 'n oorsigtelike beeld van die uitgewers- en boekhandelbedrywe geskets soos dit ná die Tweede Wêreldoorlog ontwikkel het en tans daaruit sien. As 'n voortsetting van die agtergrondstekening vir die samewerkingsverhouding word die ekonomie van die boekbedryf in die derde hoofstuk bespreek. Hierdie bespreking dek die belangrike onderwerp van boekprysbepaling deur die uitgewer en boekhandelaar teen die agtergrond van prysbinding en prysmededinging. Aangesien prysbinding op die huidige stadium 'n omstrede saak in Suid-Afrika is, word aandag geskenk aan die voor- en nadele daaraan verbonde. Die hoofstuk word afgesluit met 'n vlugtige blik op 'n aantal ekonomiese faktore wat aanleiding gee tot die skerp styging in boekpryse wat in die sewentigerjare ervaar word.

In die vierde hoofstuk word die aandag vanaf die boekbedryf na die boekbestelafdeling van 'n universiteitsbiblioteek verskuif. Daar word kortliks gelet op die funksies en aard van die afdeling, asook die eise wat daaraan gestel word. Hieruit vloei voort die soorte leweransiers van wie se dienste universiteitsbiblioteke gebruik maak, die eise wat die aanskafbibliotekaris aan hulle stel en die faktore wat die aanskafbibliotekaris van 'n Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteek in ag behoort te neem by die keuse van leweransiers.

Die vyfde hoofstuk vorm die kern van die verhandeling deurdat die praktiese faset van die samewerking tussen die bibliotekaris en sy leweransiers in oënskou geneem word. Die praktiese sy van die samewerkingsverhouding word ontleed met betrekking tot die bestelling van boeke deur die bibliotekaris en die verskaffing van die bestelde boeke deur die leweransier. Die ontleding geskied aan die hand van aangeleenthede soos administrasie, korrespondensie, handelsvoorwaardes, die tydsfaktor in die verskaffing van bestelde materiaal, en ander aspekte van die plasing, verskaffing en fakturering van materiaal.

Die laaste hoofstuk word gewy aan die wyse waarop samewerking tussen die bibliotek- en boekbedrywe bevorder kan word. Die verwerwing van meer kennis van die boekbedryf word as 'n voorvereiste vir goeie samewerking van die kant van bibliotekarisse gestel. Ten slotte word die wyse waarop doelgerigte en beplande kontak op die bedryfsvlak tussen die drie bedrywe bewerkstellig kan word, bespreek.

1.3 Beperking van die studieterrrein

Hoewel dit nie as 'n beperking geklassifiseer kan word nie, is dit nodig om 'n verklaring vir die gebruik van die term *leweransier* in die studie te gee. *Leweransier* word as 'n oorkoepelende term vir boekhandelaars en uitgewers gebruik. In die tradisionele boekhandelstruktuur soos dit in Suid-Afrika bestaan, maak universiteitsbiblioteke nie in die reël direk van die dienste van uitgewers gebruik nie. Aangesien die moontlikheid bestaan dat die handelspatroon in die toekoms mag verander (soos dit in Europa besig is om te gebeur en in die Verenigde State reeds plaasgevind het), is besluit om nie die boekhandelaars as die enigste kleinhandelsverspreiders uit te sonder nie, en was dit gevolglik nodig om 'n term te kies wat alle kleinhandelsver-

spreiders sou insluit.

In die eerste plek word die studieterrein beperk tot 'n bepaalde tipe biblioteek. Vanweë die eiesoortige aard van die aankooppatroon van universiteitsbiblioteke en die diens wat hulle verlang, word slegs hierdie tipe biblioteek bespreek. Die aankooppatroon en -beleid van ander tipes biblioteke (skoolbiblioteke, openbare biblioteke en ander tipes spesiale biblioteke) verskil sodanig van dié van universiteitsbiblioteke en van mekaar, dat hulle studies op sigself vereis.

'n Tweede beperking geskied ten opsigte van die bespreking van die boekbedrywe van slegs Suid-Afrika, Brittanje en die Verenigde State van Amerika. Die keuse van die Amerikaanse en Britse boekbedrywe is gemotiveer deur die afhanklikheid van die Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteek van die boeke afkomstig uit dié twee lande. 'n Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteek het deur ontleding van 2 500 boekbestellings gevind dat 47,4 persent vir Amerikaanse publikasies was, 2,4 persent vir Suid-Afrikaanse en die oorblywende hoofsaaklik vir Britse en Europese publikasies (Du Preez, 1977, p. 8). 'n Onderzoek by die Ferdinand Postma-Biblioteek het aan die lig gebring dat die publikasies wat gedurende 1977 aangekoop was, persentasiegewys soos volg volgens land van publikasie ingedeel kon word:

TABEL I

Persentasie boekaankope volgens land van publikasie Ferdinand Postma-Biblioteek, 1977

<i>Land van publikasie</i>	<i>Persentasie van totale boekaankope</i>
Verenigde State van Amerika	43
Brittanje	27,2
Suid-Afrika	9,1
Wes-Duitsland	7,7
Nederland	6,9
Frankryk	1
Kanada	1
Ander lande (minder as 1 persent elk)	4,1

Die besluit om die studie van oorsese boekbedrywe tot dié van die Verenigde State en die Verenigde Koninkryk te beperk, word ook gegrond op die skatting van 'n Suid-Afrikaanse uitgewer dat die publikasies van dié twee lande verreweg die meeste van die invoere uitmaak (Van Schaik, 1977, p. 37; vergelyk ook die bespreking onder 3.3.) Op die koop toe oorheers Engelstalige publikasies die Westerse boekmark. Hierdie selektiewe benadering was ook om praktiese redes noodsaaklik: die onderwerp van die boekbedryf is só omvangryk en verwickeld dat dit nie moontlik is om in die bestek van hierdie studie die boekbedrywe van alle Westerse of selfs net die Europese lande te betrek nie.

Die studieterrein is verder beperk tot die aankoop van boeke en die boekbedryf. Tydskrifte se eiesoortige aard en die besondere probleme verbonde aan die publisering daarvan is 'n studieterrein op sigself. Oudiovisuele materiaal is om dieselfde rede ook buite rekening gelaat. Daar was wel 'n saak uit te maak vir die insluiting van mikroforme, omdat die bestelling en ontvangs daarvan uit die biblioteek se oogpunt gesien, baie met dié van boeke gemeen het. Nógans is uiteindelik besluit om dit nie spesifiek in die studie op te neem nie, aangesien die kenmerke van publisering en bemarking uiteengesit sou moes word, wat die studie aansienlik sou verleng. Daar is volstaan met 'n sydelingse verwysing hierna onder 2.3.3.

'n Verdere rede wat vir die weglating van dié tipe biblioteekmateriaal aangevoer word, is dat Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke, met die uitsondering van een, nie juis mikroforme op die huidige stadium aankoop nie. In 'n vraelys aan elf Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke is versoek dat die aantal mikroformtitels wat in 1977 bestel is, verstrek moet word. Ses uit die elf biblioteke kon nie 'n syfer verstrek nie, omdat hulle nie afsonderlik rekord van dié aankope hou nie, drie van die biblioteke het die syfer geskat en slegs twee biblioteke kon 'n syfer verstrek. Die totale bestelsyfer van die vyf laasgenoemde biblioteke het ongeveer 260 titels beloop. In antwoord op die vraag hoeveel mikroforme aangewins is, het ses biblioteke 'n syfer verstrek, een biblioteek het 'n skatting gemaak en 'n ander biblioteek het daarop gewys dat hul taamlike hoë syfer, geskenke én aankope insluit. Drie biblioteke kon weer eens nie 'n syfer verstrek nie, om dieselfde rede hierbo genoem. Volgens die beskikbare gegewens het die totale mikroformaanwinste op ongeveer 3 203 in 1977 te staan gekom. Dit kan vergelyk word met 'n totale boekbestellingsyfer van ongeveer 107 427 titels deur elf univer-

siteitsbiblioteke (twee biblioteke het geskatte syfers verstrek) en 'n aanwinstsyfer van ongeveer 137 273 dele (een biblioteek het 'n geskatte syfer verstrek en 'n ander kon nie 'n syfer verstrek nie) in 1977.

1.4 Metode van ondersoek

Aangesien die studie 'n verkenning van twee terreine, naamlik die boekbedryf en die biblioteekbedryf behels, het dit 'n omvangryke literatuurstudie vereis. Daarby is bibliotekarisse, boekhandelaars en uitgewers ywerige en vlot skrywers, sodat daar geen gebrek aan literatuur oor die onderskeie bedrywe bestaan nie – intendeel.

'n Vraelys, wat as Bylae I aan die einde van die studie ingesluit is, is aan die biblioteke van die elf Blanke-Suid-Afrikaanse universiteite gestuur met die oog daarop om gewens in verband met hul bestelaktiwiteite te verkry. Terselfdertyd kon na aanleiding van die biblioteke se aanduiding van die vyf Suid-Afrikaanse leweransiers van wie se dienste hul die meeste gebruik maak, die name van tien leweransiers bepaal word met wie later onderhoude gevoer is. Aangesien die leweransiers oor die land versprei is, is 'n reis onderneem om by hulle besoek af te lê. Tydens hierdie reis was dit moontlik om ook besoek aan agt Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke te bring, terwyl inligting direk van die Ferdinand Postma-Biblioteek, waar die skryfster werksaam is, verkry kon word. Dit was om praktiese redes nie moontlik om die oorblywende twee Blanke-universiteite te besoek nie. Die staatsuniversiteite is nie by die opname betrek nie.

Ten opsigte van die onderhoude moet enkele opmerkings gemaak word. Wat die onderhoude met die leweransiers betref, het dit aan die hand van 'n lys vrae geskied. Vanweë die verskille tussen leweransiers was nie al die vrae in elke geval toepaslik nie. 'n Formele vraelys kon gevolglik nie opgestel word nie. Aangesien die insameling van inligting oor die Suid-Afrikaanse boekbedryf nie die hoofdoel van die studie is nie, is die meer informele benadering van 'n nie-gestruktureerde onderhoud as nie onvanpas geag nie. Trouens, die oogmerk van die gesprekke met die bestuurders en personelede van ondernemings was om inligting te verkry wat as aanvulling by die literatuurstudie oor die boekbedryf kon dien. Die gesprekke was veral stimulerend om perspektief oor sake te ontwikkel. Daar moet egter genoem word dat leweransiers in die algemeen versigtig was in hul opmerkings jeens

universiteitsbiblioteke. Van die vrae wat aan hulle gestel is, het gehandel oor hul menings oor die volledigheid en akkuraatheid van die bestelinligting wat hul van universiteitsbiblioteke ontvang, eise wat biblioteke aan hul stel ten opsigte van duplikaatbestellings, en die flinkheid van betalings deur biblioteke. Ten spyte van die feit dat hul anonimiteit gewaarborg is, was hulle huiwerig om hul sterk hieroor uit te spreek. Die rede is verstaanbaar: as sakelui is hulle bekommerd dat onverantwoordelike beriggewing hul ondernemings skade mag aandoen. Hul houding, hoe verskoonbaar ook al, het egter die nadeel dat dit die voorstelling van hul rol in die samewerkingsverhouding bemoeilik.

Die onderhoude met die aanskafbibliotekaris van die agt universiteitsbiblioteke het aan die hand van 'n vraelys, wat as Bylae 2 ingesluit is, geskied. Die rede vir die persoonlike onderhoude, net soos in die geval met die leweransiers, was om menings en houdings te bepaal, benewens bepaalde inligting wat vir die studie nodig is. Ook hier was die doel om deur die gesprekke perspektief oor sake te ontwikkel. 'n Samewerkingsverhouding het 'n sterk subjektiewe element wat nie altyd duidelik in die literatuur na vore kom nie. Terselfdertyd lewer dit inligting op wat dikwels nie getabelleer kan word nie.

Benewens die twee vraelyste en die onderhoude, is deur middel van briefwisseling met en telefoonoproepe aan leweransiers en ander instansies (byvoorbeeld die Suid-Afrikaanse Spoorweë en Hawens en die plaaslike Poskantoor) verdere inligting bekom. By twee geleenthede kon ook gesprekke met besoekende Britse boekhandelaars oor die Britse boekbedryf gevoer word.

Hoofstuk 2

'N OORSIG OOR DIE HUIDIGE STAND VAN DIE BOEKBEDRYF

In die hieropvolgende bespreking word daar gepoog om 'n oorsigtelike beeld van die boekbedryf te gee. Huidige neigings, en die oorsake daarvan, word slegs in breë trekke aangedui, vanweë die omvang van die onderwerp as gevolg van die feit dat daar op die Amerikaanse en Britse boekbedrywe gekonsentreer word.

2.1 Die uitgewersbedryf

2.1.1 *Inleiding*

Die hoogtepunt wat die Amerikaanse en Britse boekbedrywe gedurende die sestigerjare bereik het, kan teruggevoer word na die sosiale en ekonomiese veranderinge wat deur die Tweede Wêreldoorlog teweeggebring is. Die stygende geboortesyfer in die Verenigde State van Amerika na die oorlog was die beginpunt van 'n kettingreaksie van toenemende leerlingtalle, intensivering en verlenging van formele en voortgesette informele onderwys, aansienlike federale hulp aan die onderwys en biblioteke, met 'n uiteindelijke kulminasie in 'n welvarende middelklas wat finansiële in staat en opgevoed was om biblioteke, museums en die kunste te ondersteun, ook buite die stedelike gebiede (Jennison, 1969, p. 689; Change Institute, 1972, p. 271-3).

Ook in Brittanje is die patroon van stygende leerling- en studentetalle en groter welvarendheid in die na-oorlogse jare waarneembaar. Hierdie faktore het 'n sterk vraag na boeke laat ontstaan, en saam met die toenemende staatsbesteding aan die onderwys en biblioteke het dit 'n stimulus aan die boekbedryf verleen wat tot 'n buitengewone styging in die boekproduksie gelei het. Ander faktore wat 'n rol gespeel het, is die verbeterde bemarkingstegnieke, soos boekklubs, en die opkoms van die slapbandboek, wat bygedra het tot 'n toename in die individuele aankope van boeke (Change Institute, 1972, p. 273). Hoewel sommige uitgewers tans die mening toegedaan is dat die individuele aankope van boeke daal, was die situasie in die vroeë vyftigerjare in die Verenigde State sodanig dat net 1 tot 2 persent van die volwas-

se geletterde publiek boekkopers was. Gevolglik het die Verenigde State op daardie stadium, ten spyte van sy groot bevolking, die sewende plek onder die wêreld se boekproduseerders beklee (Escarpit, 1966, p. 190). Die nuwe bemarkingstegnieke sou dus inderdaad die boekproduksie beïnvloed het.

'n Ander belangrike faktor is die uitbreiding van die afsetgebied deur middel van uitvoere. Beide die Verenigde State en Brittanje het die belangrike voordeel dat hulle boeke in 'n wêreldtaal publiseer. Daarby het albei lande kulturele- en handelsbetrekkings met ander lande, wat veroorsaak dat hulle boeke in daardie betrokke lande in aanvraag is, byvoorbeeld die Verenigde State met Kanada, en Brittanje met Suid-Afrika, Australië en Nieu-Seeland. Veral Brittanje het hom op 'n dinamiese wyse op die uitvoeremark toegelê sodat sy uitvoere tans feitlik aan sy binnelandse verkope gelyk is (Abbey, 1976, p. 52).

In die onderstaande tabel word die styging in die boekproduksie van die Verenigde State en Brittanje tussen 1945 en 1975 weergegee. Die syfers dui op die aantal titels gepubliseer, met uitsluiting van staatspublikasies en universiteitstesisse.

TABEL 2

Amerikaanse en Britse boekproduksie, 1945-1975

<i>Jaar</i>	<i>Verenigde State van Amerika</i>	<i>Brittanje</i>
1945	6 548	6 747
1950	11 022	17 072
1955	12 589	19 962
1960	15 012	23 783
1965	28 595	26 358
1970	36 071	33 489
1975	39 372	35 608

Uit bostaande tabel blyk dat die Amerikaanse boekproduksie 'n skerp styging toon en sedert 1945 min of meer elke dekade verdubbel het. Dit is interessant dat die Britse boekproduksie dié van die Amerikaners tot die ses-

tigerjare oortref het, ten spyte van die aansienlik groter Amerikaanse bevolking. In die sewentigerjare was die Amerikaanse bevolking 214 miljoen teenoor die ongeveer 54 miljoen Britte. Daar moet egter in gedagte gehou word dat die Britse boekbedryf ouer is as sy Amerikaanse eweknie en vanweë sy eiesoortige struktuur, 'n bestendiger karakter openbaar. Die veranderings in die boekbedryf wat bespreek sal word, is derhalwe sterker in die Verenigde State waarneembaar as in Brittanje en Europa.

Die Suid-Afrikaanse boekbedryf is in vergelyking met sy Amerikaanse en Britse eweknieë 'n klein bedryf wat steeds ontwikkel en nie uitermatige veranderinge in die afgelope dekades ondergaan het nie. Hierdie stelling moet egter naderby bepaal word: die veranderinge is nie uitermatig, gemeet aan gebeure op die internasionale toneel nie, maar dit is tog omvangryk in die Suid-Afrikaanse opset. Die Tweede Wêreldoorlog het ook die Suid-Afrikaanse boekbedryf beïnvloed. As gevolg van die oorlog het die toevloei van Britse publikasies na Suid-Afrika afgeneem. Die sekuriteit van 'n mark waaruit die mededinging met die ingevoerde produk tydelik verdwyn het, het Suid-Afrikaanse uitgewere aangespoor om self Engelse publikasies die lig te laat sien (Rosenthal, 1970, p. 420-1). Die uitgewers van Afrikaanse publikasies het op hul beurt 'n opbloeï van populêre leesstof beleef. Hierdie verwikkelings was in teenstelling met neigings in die dertigerjare toe die klem op die publisering van literêre werke geval het (Human, 1970, p. 416-7).

Eers in die tweede helfte van die vyftigerjare het die pendulum begin terugswaai en het uitgewers weer op boeke van kwaliteit, wat ook goed ontwerp en vervaardig is, begin konsentreer. Die redes hiervoor was drievoudig: boekuitgewers het besef dat hulle nie met tydskrifte kon meeding in die voorsiening van ligte, populêre leesstof nie, daarbenewens het 'n vraag na boeke van kwaliteit ontstaan en die buitengewone opkoms van biblioteke, veral die biblioteke van die provinsiale biblioteekdienste, het die verkope van die goeie boek bevorder (Human, 1970, p. 417).

Wanneer die Suid-Afrikaanse boekbedryf in sosiologiese perspektief gestel en sy struktuur ontleed word, is dit duidelik dat die invloed wat so sterk in die Verenigde State, en volgens Gedin selfs al in Wes-Europa, besig is om die boekbedryf te verander, in 'n veel geringer mate in Suid-Afrika erbaar word. Dit is altans soos die situasie tans daaruit sien. Die implikasies van die beeldradio en die ekonomiese krisis vir die boekbedryf sal eers in die komende jare duideliker word.

Daar is verskeie voor-die-hand-liggende redes waarom die Suid-Afrikaanse boekbedryf nie juis die internasionale neigings, soos onder 2.1.2 uiteengesit, weerspieël nie. Een van die redes lê in die aard van die Suid-Afrikaanse bevolking. Hoewel die totale Suid-Afrikaanse bevolking in 1975 op 25 471 000 te staan gekom het, het dit maar 4 240 000 Blankes ingesluit. Die Blankes was tot 'n aantal dekades gelede feitlik die enigste boek- en biblioteekgebruikers in Suid-Afrika. Hoewel die Swart boekmark as dié toekomstige groeipunt in die Suid-Afrikaanse boekbedryf gesien word, is die boekaanlope van die anderskleuriges tans hoofsaaklik beperk tot boeke van opvoedkundige aard, spesifiek skoolboeke. Gesien in die lig van die betreklik klein boekproduksie (4 373 titels van eerste en heruitgawes in 1977, volgens die Suid-Afrikaanse Nasionale Bibliografie, met 'n totale boekproduksie van 25 675 titels tussen 1861 en 1974) en die beperkte afsetgebied, word vervolgens gekonsentreer op verwikkelings in die Amerikaanse en Britse boekbedrywe (Nienaber, 1977, p. 1).

2.1.2 Veranderings in die uitgewersbedryf

Die veranderings in die Amerikaanse en Britse uitgewersbedrywe kom basies daarop neer dat die klein uitgewery, vernoem na die individu of familie wat dit besit en beheer, plek gemaak het vir die groot korporatiewe onderneming met 'n gespesialiseerde en onpersoonlike aard en 'n gerigtheid op die massamark. Met hierdie veralgemening word nie beweer dat die privaat-, familiebeheerde uitgewery van die toneel verdwyn het nie. Die privaat-ondernemings bestaan steeds, maar dit is die korporatiewe ondernemings wat in die na-oorlogse jare ontstaan het, wat besig is om die aard van publisering te verander en dit is juis hierdie veranderings wat nadere aandag verdien.

Die wetgewing ten opsigte van en grootskaalse staatshulp aan die onderwys en biblioteke het 'n vloedgolf van opvoedkundige publisering tot gevolg gehad (Lacy, 1967, p. 431; Booth, 1976, p. 66). Uitgewers kon spesialiseer ten opsigte van bepaalde opvoedkundige terreine en hierdie spesialisasie het beteken dat hulle bemarkingstegnieke kon toepas wat tot op daardie stadium onmoontlik was vanweë die ongedifferensieerdheid van die boekmark. Uitgewerye het dus uitgebrei omdat 'n groot opvoedkundige boekmark ontwikkel het, maar 'n ander rede vir hul uitbreiding was dat die stygende koste in 'n na-oorlogse ekonomie hulle tot grootskaalse funksionering

gedwing het. Een manier om stygende koste die hoof te bied, is om deur samesmelting groter ondernemings te vorm wat met gesamentlike finansiële bronne en die uitskakeling van oorvleueling en ondoeltreffende middele finansiël sterker kan staan. Gevolglik is daar in die vyftigerjare in die Verenigde State begin met 'n reeks samesmeltings van die uitgewers van hand- en handelsboeke (Jennison, 1969, p. 689). Ook in Brittanje kon die uitgewersbedryf nie die neiging tot samesmelting en oorname, wat kenmerkend van die Britse nywerheidswese van die sestigerjare was, vryspring nie (Booth, 1976, p. 63). 'n Ander metode om meer kapitaal vir die familie-beheerde uitgewery te bekom, is om dit tot 'n openbare maatskappy te laat verklaar sodat die aandeelhouers die nodige kapitaal kan voorsien. Longman Green en Collins het reeds in 1948 en 1949 onderskeidelik openbare maatskappye geword en hulle voorbeeld is deur talle ondernemings nagevolg (Booth, 1976, p. 59).

Die volgende verandering in die Amerikaanse uitgewersbedryf is teweeggebring deur die oorname van uitgewerye deur multinasionale konglomerate in die sestiger- en vroeë sewentigerjare (Feffer, 1975, p. 62). 'n Goeie voorbeeld is Times Mirror Co., 'n konglomeraat met 'n inkomste van \$976 miljoen in 1976, wat sewe boekuitgewersmaatskappye besit, onder andere Harry N. Abrams Inc. (kunsboekuitgewery), C.V. Mosby Co. (mediese boekuitgewery), Matthew Bender & Co. (regsboekuitgewery), Southwestern Co. (opvoedkundige boekuitgewery) en New English Library ('n Britse slapbanduitgewery). Times Mirror besit ook vyf koerantuitgewerye, twee televisiestasies, 'n aantal tydskrifuitgewerye en belange in die drukkersbedryf. Die Reed International Group, eienaars van onder andere Butterworths en Hamlyn, het belange in die koerant-, muurpapier-, boek-, teël-, tekstiel- en matbedrywe. Gulf & Western, die Amerikaanse konglomeraat wat Simon & Schuster in 1975 oorgeneem het, besit onder andere ook Paramount Pictures.

Die verswelging van die uitgewerye deur die konglomerate kan ook uit 'n ander oogpunt beskou word, naamlik dat dit die toetrede van die massamedia en die elektroniese bedryf tot die uitgewersbedryf behels het, sodat "(n)ew methods and expertise were applied to traditional practices, and some significant changes in the approach to publishing as a business were brought about..." (Feffer, 1975, p. 62).

Lacy skryf die oornames van die uitgewerye deur die koerant- en tydskrifuitgewerye toe aan ekonomiese oorwegings. Die inhoud van tydskrifte

kan aangepas en oorgebruik word in boekvorm, wat 'n besparing van redaksionele werk beteken. Terselfdertyd kan die intekenlyste van tydskrifte aangewend word as poslyste vir die verkope van boeke oor die pos, aangesien die vraag hiervoor met dié van tydskrifte op dieselfde vakterrein ooreen behoort te stem. Die buitengewone ontwikkeling van die McGraw-Hill Book Co. is moontlik gemaak deur die kapitaal wat uit die publikasie van tydskrifte verkry is. McGraw-Hill se 1948-verkope van ongeveer tien miljoen dollar het gestyg tot 'n 1968-verkope van meer as 'n honderd en vyftig miljoen dollar (Change Institute, 1972, p. 275). Nadat Crowell-Collier homself in die intekenboekmark gevestig het, het hy tydskrifpublisering gestaak en deur die oornome van Macmillan 'n belangrike faktor in algemene boekpublisering geword. Readers' Digest het 'n vastrapplek in die boekbedryf verkry met die stigting van sy boekklub en hy het 'n algemene boekuitgewer geword deur die oornome van Funk & Wagnalls. Time-Life het 'n suksesvolle boekuitgewery begin met die hulp van sy redaksionele skrywers en fotografe en sy intekenlys (Change Institute, 1972, p. 275-7). Dit is, terloops, interessant dat die verbondenheid van boekpublisering aan persuitgewerye al vóór die Tweede Wêreldoorlog kenmerkend van die Suid-Afrikaanse uitgewersbedryf was (Human, 1970, p. 416).

Grannis beskou die toetrede van die massamedia en die elektroniese bedryf as "... the greatest threat to individualism and creative editorial programs in publishing" (Grannis, 1967, p. 7). Die elektroniese maatskappye was veral aangegryp deur die idee van opvoedkundige vernuwing. Terwyl die samesmeltings en oornames van maatskappye gelei het tot 'n uitbreiding van die uitgewersbedryf, het die elektroniese maatskappye beoog om deur middel van tegnologie die wese van boekpublisering te verander deur nuwe produkte te skep, wat 'n revolusie in die Amerikaanse onderwysstelsel te weeg sou bring en terselfdertyd winsgewend sou wees (Change Institute, 1972, p. 277-8). Dit wil egter voorkom asof te hoë verwagtings gekoester is van die vereniging van drukwerk en elektronika. Dit was makliker om die revolusionêre produkte te visualiseer as om dit te skep. Hoë kostes en die intellektuele probleem om aan die hand van die nuwe tegnologie onderwysmetodes en materiaal te ontwerp, was 'n moeilike taak. Gevolglik is ambisieuse projekte van General Learning Corporation, 'n gesamentlike filiaalmaatskappy van Time-Life en General Electric, ingekort (Change Institute,

1972, p. 278).

Soos uit die voorafgaande blyk, het die samesmeltings en oornames wat gelei het tot die ontstaan van die korporatiewe maatskappye, horisontaal en vertikaal geskied. Die Amerikaanse uitgewery het ook sy produkte begin diversifiseer en reeds in 1967 het McGraw-Hill aangekondig dat hulle ook grammofoonplate, bande, flitskaarte, rolprente, datastelsels, sielkundige toetsingsapparaat, opvoedkundige speelgoed, geprogrammeerde leerapparaat en selfs planetariums verkoop (Graham, 1968, p. 61).

2.1.3 Gevolge en implikasies van die veranderings in die uitgewersbedryf

Die snelle ontwikkeling van die bedryf, die diversifisering van sy produkte, die bronne van sy kapitaal en die veranderings in sy bestuur, het gepaard gegaan met 'n toename in die grootte van die ondernemings.

“In 1950, a book publishing house doing a business of \$5 million a year would have been thought a large one; and one doing \$10 million, very large indeed. Fifteen years later there were several firms whose total business probably exceeded \$100 million annually, and quite a number whose turnover was \$25 million or more” (Lacy, 1967, p. 427).

Die toename in die grootte van die ondernemings het meegebring dat die gespesialiseerde en onpersoonlike karakter van die moderne korporatiewe bestuur ook kenmerkend van die groot uitgewerye geword het. Die groot uitgewerye het gespesialiseerde bestuurspersoneel, gerekenariseerde rekeninge en bestuurbeheer, sistematies-georganiseerde bemarkingsdienste, navorsingsdienste en skakelbeamptes vereis. Die uitgewer in die groot onderneming keur nie meer persoonlik die manuskripte vir publikasie en skenk ook nie meer aandag aan die redigering, ontwerp, vervaardiging en advertering daarvan nie. By Simon & Schuster word manuskripte gekeur deur 'n redaksionele raad, bestaande uit redakteurs, bemarkings- en bestuurspersoneel asook personeel wat verantwoordelik is vir die aanvullende regte (Anon, 1977e, p. 33). Vooruitgang in die drukkerstegnologie en sterker mededinging het spesialisasie noodsaaklik gemaak. Groot organisasies vereis bestuursmetodes en strukture wat onnodig in die klein uitgewery is. Algemene vaardigheid in die bestuur van menslike en finansiële bronne geniet voorkeur bo gespesialiseerde kennis en vaardigheid in publisering wanneer dit by die keuse van hoofbestuurspersoneel kom. Daarbenewens moet ont-

hou word dat publisering betrokke geraak het by ander bedrywe met hul eie voorkeure, wat hulself ook op bestuursvlak laat geld.

'n Verdere gevolg van die veranderings was dat finansiële oorwegings, die gemeenskaplike gemene deler van die groot onderneming, 'n belangriker grondslag vir besluite geword het. Die uitgewer het 'n verantwoordelikheid jeens sy aandeelhouers wat inhou dat hy nóg minder geld op riskante ondernemings kan waag as sy voor-oorlogse eweknie, wat net aan homself verantwoordelik was. Die voor-oorlogse uitgewers het bankrot geraak omdat hulle nie hul persoonlike smaak kon versoen met die behoeftes van die opgevoede élite wat hul boeke gekoop het nie. Teenswoordig speel uitgewerye bankrot weens 'n gebrek aan 'n gesonde kontantvloei in 'n inflasionêre situasie waar 'n te groot deel van hul beleggings vasgevang is in materiaal wat te stadig verkoop (Booth, 1976, p. 65). In beide situasies gaan dit om die bepaling van die goue middeweg tussen die persoonlike smaak van die uitgewer en die vraag van die publiek, maar die beslissings van die hedendaagse uitgewer word ook gebind aan die belange van sy aandeelhouers vir wie die dividende op hul aandele swaarder opweeg as die literêre kwaliteit en akademiese waarde van 'n publikasie.

Die voorrang wat aan finansiële oorwegings verleen word, het belangrike implikasies vir die bedryf. Dit kan lei tot 'n verandering in die uitgewersbeleid en die soort manuskrip wat vir publikasie aanvaar word. Sodanige verandering kan 'n spesialisering in winsgewende materiaal en die vermyding van 'n mark wat nie 'n vinnige omset verseker nie, inhou. Anders gestel: die boekproduksie mag polariseer in blitsverkopers met film- en vervolgregte aan die een kant en 'n aantal hooggespesialiseerde tegniese, wetenskaplike en opvoedkundige publikasies aan die ander kant (Booth, 1976, p. 64). Die slagoffer tussenin is die literêr goeie, maar ekonomies riskante boek. Tensy, soos in die verlede, die wins op die suksesvolle boek gebruik word om die verliese op die goeie boek met beperkte afsetgebied goed te maak, sal publisering sy belangrike eienskap van kulturele diversiteit inboet. 'n Betreklik bestendige ekonomie en die feit dat alle uitgewers nie blote geldmakers is nie, het gemaak dat hierdie spesialisering nog nie plaasgevind het nie, maar in die huidige ekonomiese insinking moet die uitgewer saamwerk met "... managers or shareholders who tend to ride roughshod over protestations of literary quality when they see the problem as a shortage of cash" (Booth, 1976, p. 66).

Wat die siening in die voorafgaande paragraaf oor die polarisering van die boekproduksie betref, wys Snyder daarop dat dit juis die groot ondernemings is wat dit finansiël kan bekostig om risiko's ten opsigte van die werke van onbekende outeurs te loop. 'n Finansiële verlies op enkele manuskripte sal nie vir die groot onderneming 'n nekslag toedien soos dit wel vir die kleiner onderneming die geval mag wees nie (Anon, 1977e, p. 38). Nogtans voorspel Gedin 'n donker toekoms vir die ernstige roman, omdat uit die teenswoordige tydsgewrig "... with its frenetic pace, its mass media and its commercialization" 'n boekbedryf ontwikkel het wat op die massamark gerig is en nie meer die produksie van kwaliteit fiksie in klein oplae en teen redelike pryse kan bekostig nie (Gedin, 1977, p. 41 en 183).

Die belangrikheid van die finansiële kriterium en die neiging tot 'n gerigtheid op die massamark, spruit uit die groot beleggings wat vir die uitgewersmaatskappye op die spel is. Harper & Row se verkoopsvolume in 1976 was ongeveer \$90 miljoen en Simon & Schuster se verkope vir dieselfde jaar was ongeveer \$75 miljoen (Reuter, 1977, p. 40; Anon, 1977e, p. 34). Soos die omvang van die geleggings in publisering toeneem, word die risiko van geldelike verliese ook groter, wat meebring dat dit noodwendig gebolwerk moet word deur die verkoop van aanvullende regte soos vervol-, televisie- en rolprentregte. Cy Porter, konsultant vir die CBS Education and Publishing Group, beweer dat "(t)he dream of trade publishing ... is a new book with all kinds of subsidiary rights to movies, book clubs, paperbacks and spinoff products such as games and even T-shirts. While the book itself may not be very profitable, the total combination is extremely so" (Doebler, 1973, p. 43). Simon & Schuster het *The investigation* van Dorothy Uhnak in hardeband uitgegee en daarna die herdrukregte vir \$1 595 000 aan 'n ander uitgewer verkoop. Die Literary Guild het \$150 000 betaal vir die reg om die roman in Augustus 1977 as die hoofkeuse in sy boekklub aan te bied, Paramount Pictures het onderhandel oor televisieregte en Redbook het \$12 000 betaal aan vervolgrege (Nathan, 1977, p. 36).

Die kernprobleem van algemene publisering is die onvoorspelbaarheid van die vraag en die ekonomiese sukses van 'n boek vóór publikasie. Die neiging van die groot onderneming om hom te bepaal by 'n "veilige" mark, is 'n

metode om die onvoorspelbaarheidsfaktor te probeer verklein. 'n Aanverwante metode is om publisering te programmeer deur boeke in opdrag van die uitgewer te laat skryf vir 'n bepaalde mark wat beplan en beheer kan word, of in die geval van boekklubs en slapbandboeke, die titels met hierdie doel voor oë te selekteer. Waarskynlik 80 persent en bepaald 75 persent van die dollarvolume van alle hedendaagse publisering bestaan uit handboeke, ensiklopedieë, oudiovisuele materiaal, naslaanwerke en reekse wat die uitgewer ontwerp of geskep het, of waarvoor hy outeurs opdrag gegee het met die oog op die behoeftes van 'n besondere mark (Change Institute, 1972, p. 279-80; vergelyk ook Neavill, 1976, p. 48). Die uitgewer het sodoende beheer oor die skepping en bemarking van sy publikasies aan die finale gebruiker, en hy is minder kwesbaar vir die fluktuasie in smaak en die beskikbaarheid aan voldoende kleinhandelsfasiliteite. Die geprogrammeerde mark impliseer dus 'n gebruikersgerigte benadering in plaas van 'n skeppend-gerigte benadering. "Publishing of this kind begins with a market and a method of selling and seeks to create a book salable by that method to that market, where traditional publishing began with a book and sought to find a market for it" (Lacy, 1967, p. 428). Die beplanning en vooruitskatting van die groot onderneming word op dié wyse vergemaklik.

Hierdie siening van die groot ondernemings het die bekommernis laat ontstaan dat die publisering van skeppende literatuur versmoor kan word onder die enorme "... mechanisms of the industry" (Change Institute, 1972, p. 280). Lacy beweer egter dat die uitgewers van opvoedkundige publikasies en veral dié wat gerig is op die mark vir tersiêre onderwys, besef dat dit in hul eie belang is om 'n hoë standaard te handhaaf en sosiale en literêre waardes in hul algemene publisering in ag te neem. Snyder se credo berus dan ook op 'n erkenning van die tweeledige verantwoordelikheid van die uitgewer: sosiaal en ekonomies (Anon, 1977e, p. 38).

In die voorafgaande bespreking is die oorsake, gevolge en implikasies van die veranderings in veral die Amerikaanse uitgewersbedryf hoofsaaklik uit 'n ekonomiese oogpunt beskou. Daar het egter in 1977 'n publikasie deur 'n Sweedse uitgewer, Per Gedin, die lig gesien waarin hierdie veranderings uit histories-sosiologiese oogpunt ontleed word. Aangesien sy siening 'n interes-

sante aanvulling tot die voorafgaande is, word dit in breë trekke weergegee.

Gedin skryf die krisis waarin die boekbedryf homself tans bevind nie net aan ekonomiese oorwegings toe nie, maar veral aan strukturele veranderings in die bedryf as gevolg van veranderings in die Westerse samelewings en hul kulturele patrone (Gedin, 1977, p. 9). In sy sosiologiese ontleding van die roman en die boekbedryf, kom hy tot die gevolgtrekking dat terwyl die Europese bourgeoisie van veral die negentiende eeu verantwoordelik was vir die geweldheid van die roman en sy belangrike rol in die boekbedryf, veroorsaak die verval van die bourgeoisie en die opkoms van die massasamelewing na die Tweede Wêreldoorlog dat die roman as die stapelprodukt van die boekbedryf begin verdwyn. Die massamens is tans meer in nie-fiktiewe boeke geïnteresseerd as in fiksie (Gedin, 1977, p. 174-5). Gevolglik skakel al meer uitgewerye oor na die publisering van nie-fiksie, of so nie kort hulle ten minste hul publiseringsprogram van romans in (Gedin, 1977, p. 172-3). As gevolg van die vermindering in vraag deur die publiek, word oplaes kleiner, wat meebring dat pryse styg. Die polarisering wat Booth vrees, is volgens Gedin reeds besig om plaas te vind. Uitgewers is slegs bereid om 'n roman te publiseer indien dit die potensiaal van 'n blitsverkoper het, sodat hulle verseker kan wees van wins uit groot oplaes en goeie verkope. Aangesien daar nie baie manuskripte op die boekmark aangebied word wat hierdie potensiaal het nie, verklaar dit die ontsaglike pryse wat goeie manuskripte in die Verenigde State op vendusies behaal.

Die strukturele veranderings in die boekbedryf is dus 'n swaai weg van die roman as die grondslag van publisering na nie-fiksie en 'n paar (relatief gesproke) blitsverkopers. Blitsverkoper-publiserings vereis egter sterk finansies, groot invloed in die massamedia en wye kontakte. Dit gee gevolglik aanleiding tot die vorming van groot uitgewerye en die verdwyning van die kleineres (Gedin, 1977, p. 190).

Gedin wys daarop dat die veranderings wat in die Europese boekbedryf aan die gang is, onder invloed van die Verenigde State geskied. Die Amerikaanse boekmark het aanvanklik sterk van sy Europese ekwivalent verskil omdat "America had a different social structure from Europe's, with no bourgeois class to support a broad publication of books generally and novels specifically" (Gedin, 1977, p. 54). Die Amerikaanse boekmark was derhalwe vanuit die staanspoor gekenmerk deur 'n koersagtige kommersialisme, 'n

swak ontwikkelde netwerk van boekwinkels en sterk mededinging (Gedin, 1977, p. 54). Gedin som die verskil tussen die Europese en Amerikaanse uitgewersbedrywe só op: "While a novel would go on selling year after year in Europe and a backlist of books provided security for the future, those books that sold well in America usually did so the first year and were published in very large editions, but the popularity of such a book was often short-lived" (Gedin, 1977, p. 55). Die Amerikaanse boekmark was van meet af aan op die massamark gemik en dit is hierdie invloed wat hom tans in die Europese boekbedryf laat geld.

Ten slotte kan opgemerk word dat die knellendste probleem van die Amerikaanse en Britse uitgewer tans ekonomies van aard is. Druk- en bindkoste, personeelsalarisse en postariewe het dramaties gestyg. Onderwysbesteding is besnoei en studentetalle neem in baie lande af. Die verminderde koopkrag van biblioteke en skole het 'n direkte uitwerking op die uitgewersbedryf gehad: die opvoedkundige afdeling van Dent is gesluit en Penguin Education is besnoei (Booth, 1976, p. 67). Die geweldige toename van titels skep ook 'n probleem in dié opsig dat dit al moeiliker word om die wye verskeidenheid titels verkoop te kry in 'n krimpende mark. Akademiese personeel en hul publikasies van navorsingsbevindings het vermeerder, maar verkope per titel is besig om te daal. Die verskynsel is deels te wyte aan die spesialisasie van navorsingsgebied deur die akademikus, wat meebring dat sy publikasies 'n kleinerwordende leserskring vind (Altbach, 1976, p. 12).

Die ekonomiese werklikhede van die middel-sewentigerjare dwing die uitgewer daartoe om sy produkte met die maksimum doeltreffendheid op die grootste moontlike mark teen die minste uitgawe van die hand te probeer sit. Dit het 'n toenemende internasionalisering van publisering tot gevolg. Amerikaanse uitgewerye open agentskappe in Brittanje of neem Britse uitgewerye oor en omgekeerd. 'n Britse uitgewer som die situasie só op: "We are moving quite briskly towards a field of publishing in which the unit is not England or even the Commonwealth but the English-speaking world" (Smith, 1968, p. 50).

2.2 Die boekhandelbedryf

Die tradisionele boekhandelaar, as skakel tussen produsent en verbruiker, het die funksie van die kleinhandelsverspreiding van boeke, wat inhou dat hy

'n voorraad boeke in sy winkel moet aanhou wat op so 'n wyse geselekteer is dat dit in aanvraag by die publiek sal wees. Die instandhouding van 'n goed-geselekteerde voorraad is een van die twee kernfunksies van die tradisionele boekhandelaar. Die tweede funksie is dienslewering, in die vorm van bestellings op versoek van kliënte vir items wat nie in voorraad is nie (Smith, 1968, p. 51). Met hierdie numerering van die funksies word nie geïmpliseer dat dienslewering minder belangrik as voorraadhouding is nie. In die geval van die tradisionele boekhandel word die twee funksies eerder naasmekaar gestel.

Wat die eerste funksie betref, is die seleksie van 'n verteenwoordigende boekevoorraad 'n kernprobleem wat veral sedert die sestigerjare deur die geweldige toename van titels vererger word. Die hoeveelheid en verskeidenheid beskikbare titels veroorsaak dat slegs groot boekhandelaars 'n verteenwoordigende seleksie kan aanhou, en in die algemeen word daar al sterker op die diensaspek staat gemaak. Dit bring Smith tot die gevolgtrekking dat die vooruitstrewendheid van 'n boekhandelaar nie meer aan die grootte van die winkel gemeet moet word nie, maar wel aan die omvang van die bestellings wat oor die pos ontvang word (Smith, 1968, p. 51).

Boekhandelaars en selfs bibliotekarisse bepleit al meer 'n kwantitatiewe beperking op die boekproduksie (Anon, 1973, p. 25; Dessauer, 1976, p. 207-8), maar sodanige beperking bied slegs 'n gedeeltelike oplossing vir die probleem. Die kruks van die probleem lê in die ongeïdentifiseerdheid van die verbruiker, dit wil sê die onvermoë van die produsent en kleinhandelsverspreider om vóór publikasie en vóór bestelling die vraag na 'n bepaalde titel te bepaal. Die produsent (uitgewer) probeer sy fundamentele risiko verminder deur die mark te programmeer, naamlik deur 'n boek te publiseer met 'n geïdentifiseerde groep lesers voor oë. Indien die boekhandelaar egter net "veilige" titels sou aankoop waarvoor hy weet dat daar 'n vraag by 'n beperkte groep kliënte bestaan, word sy boekhandel gedoem tot "mediocrity and stagnation" (Escarpit, 1966, p. 145). 'n Spekulasie met nuwe publikasies is aan die ander kant 'n waagstuk, omdat dit 'n voortdurend veranderlike klientele impliseer: lesers bly getrou aan hulle eie ontdekkings en wanneer die boekhandelaar in gebreke bly om 'n boek, outeur, of 'n bepaalde soort literatuur op te volg, beteken dit dat hy die publiek negeer wat verantwoordelik was vir die sukses daarvan (Escarpit, 1966, p. 145).

Die programmering van die mark word bemoeilik deur die feit dat die

verkoop van boeke nie vergelykbaar is met die verkoop van ander produkte nie, omdat elke titel uniek is.

“When a bookseller sells a book, what he does is of interest only to those to whom that book means something. With certain differences in convenience or enjoyment, one piece of meat can be substituted for another, and the same applies to cars and soaps. But a given book cannot be replaced by another, each act of reading is a particular, individual adventure which cannot be reproduced, replaced or imitated” (Escarpit, 1966, p. 146).

Die Amerikaanse uitgewers gee erkenning aan die probleem van seleksie deur hul bereidwilligheid om onverkoopte titels vanaf die boekhandelaars terug te neem. Trouens, hierdie prosedure word beskou as 'n integrale deel van die Amerikaanse boekbedryf en soveel as 25 persent van die jaarlikse hardbandoenkope van Amerikaanse boekhandelaars kan weer na die uitgewers teruggaan (Maryles, 1977, p. 59; Jennison, 1969, p. 692). In Brittanje word die probleem gedeeltelik opgelos deur die instelling van die sogenaamde National Book Sale waartydens kleinhandelaars ou en surplus voorraad teen 'n verminderde prys mag verkoop (Jennison, 1969, p. 692; Joy, 1974, p. 164-8). In Suid-Afrika bestaan daar ook nie die praktyk om onverkoopte boeke aan die uitgewers terug te stuur nie en hou die boekhandelaars ook van tyd tot tyd uitverkopings om van die onverkoopte voorraad ontslae te raak.

Die tradisionele boekhandel het vir die uitvoering van sy ander belangrike funksie, naamlik dienslewering, opgeleide personeel en bibliografiese apparatuur en naslaanwerke nodig. Dienslewering in die vorm van spesiale bestellings vir items wat uit die boekhandel se voorraad ontbreek, vereis met ander woorde duur middele. Daarbenewens kan die plaas van bestellings vir moeilik-opspoorbare items 'n duur proses wees, gemeet aan die personeeltyd en korrespondensie wat dit mag behels. As dan in ag geneem word dat die tradisionele boekhandel oor formeel of informeel opgeleide personeel en bibliografiese hulpmiddels moet beskik en daarbenewens duisende Rande moet belê in 'n geselekteerde boekevoorraad wat betreklik stadig verkoop, kan 'n beeld gevorm word van die finansiële risiko inherent aan sy situasie.

Die tradisionele boekhandelstruktuur soos dit tans in Brittanje, Wes-Europa en in Suid-Afrika bestaan, word skerp deur sommige uitgewers gekritiseer. Bingley, 'n bekende Britse uitgewer, beweer dié struktuur is

“... entirely inadequate to *promote* the sale of books, and far too expensive for the much more passive service which it actually renders” (Bingley, 1973, p. 9). Sy beswaar is daarop gegrond dat die verspreidingsstruktuur nie vir die variasie in bemarkingstegnieke voorsiening maak wat die verskillende kategorieë van boeke vereis nie. Volgens sy mening is die tradisionele boekwinkel, goed geplaas in die hoofstraat en met aantreklike uitstalruimtes, nodig vir die verkoop van romans, omdat die atmosfeer van so 'n boekwinkel 'n kliënt tot die koop van dié lektuur aanmoedig. By die verkoop van opvoedkundige en tegniese boeke speel die boekwinkel nie die rol van “commercial persuader” nie. Hy beskou die rol van die boekwinkel ten opsigte van dié kategorie van boeke bloot as 'n skakel in die ketting van fisiese boekverspreiding. Boekaankondigings en inspeksie-eksemplare oortuig die kliënt van sy behoefte aan 'n bepaalde handboek. Goedgeplaaste boekwinkels en aantreklike uitstallings is dus onnodig, want die kliënt neem sy besluit oor 'n handboek aankope voordat hy by die boekhandel instap (Bingley, 1973, p. 10).

Bingley huldig hierdie aanvegbare mening oor die Britse boekhandelbedryf. Wat die Suid-Afrikaanse boekhandelbedryf betref, veroorsaak geografiese isolasie en 'n sterk afhanlikheid van die ingevoerde boek dat die tradisionele boekwinkel met 'n goedgeselekteerde voorraad wel 'n rol as “commercial persuader” ten opsigte van akademiese monografieë en nie-fiksie speel. Ook is die verkope van veral ingevoerde opvoedkundige en tegniese publikasies aan spesiale biblioteke nie so eenvoudig soos hy beweer nie (Bingley, 1973, p. 10). Bingley wys voorts daarop dat die Britse boekhandelstruktuur in die afgelope vyftig jaar weinig verandering ondergaan het, ten spyte van veranderde omstandighede.

“But the point which both publishers and booksellers are so reluctant to admit is that if national social and economic conditions are so changed as to make a particular commercial way of life uneconomic, then it is more sensible to look openly for a substitute than to prop up an outmoded way of business life” (Bingley, 1973, p. 12).

Na aanleiding van Bingley se oortuigings is dit interessant om kennis te neem van Gedin se siening dat die Amerikaanse boekhandelstruktuur die patroon vir die toekoms bied. Hy het net soos in die geval van die uitgewersbedryf, ook hier 'n sosiologiese verklaring vir die ontwikkeling van dié patroon.

Terwyl die bourgeoisie-samelewing van die negentiende eeu verantwoordelik was vir 'n bestendige vraag na baie titels, veroorsaak die massamedia dat daar 'n skielike vraag na 'n bepaalde titel geskep word. Die beperkte aantal wydverspreide boekwinkels met goedgeselekteerde voorrade wat nodig was om in die leesbehoefte van die bourgeoisie te voorsien, is nie geskik vir boekverspreiding aan die massa nie. Gedin wys daarop dat 'n groot aantal verspreidingspunte soos afdelingswinkels en koerantkioske eerder in dié doel slaag (Gedin, 1977, p. 186). Die afwesigheid van die tradisionele boekhandel in die Verenigde State word verklaar deur die gebrek aan 'n bourgeoisie en 'n sterk mededingende ekonomie wat vanuit die staanspoor massagerig was.

Een van die nadele van so 'n verspreidingsstelsel, is dat dit die behoeftes van die ernstige leser en boekkoper negeer. Dit is trouens 'n aanklag wat teen die Amerikaanse boekhandelbedryf gemaak word (Dessauer, 1976, p. 210-1). Maar sekerlik die vernaamste nadeel van die Amerikaanse kleinhandelsverspreiding van boeke is die ondoeltreffendheid daarvan. Die Amerikaanse uitgewers het self in die kleinhandelsverspreiding van boeke ingegryp en die mark probeer programmeer met verkope deur middel van boekklubs, oor die pos of van deur-tot-deur. Ook is die Amerikaanse uitgewer voortdurend op soek na nuwe verspreidingskanale. Boeke, veral slapbandboeke, word op groot skaal in afdelingswinkels, supermarkte, "drugstores" en koerantkioske verkoop. Menige Amerikaanse uitgewer is ook nie ongeneë om self sy kleinhandelsverspreiding te behartig nie. Brentano's (van die uitgewery Macmillan), Doubleday Book Shops en McGraw-Hill Bookstore is almal voorbeelde van Amerikaanse boekhandels wat aan uitgewerye verbonde is. In Suid-Afrika is die samesnoering van uitgewery en boekhandel kenmerkend van die boekbedryf. Perskor, Juta en Van Schaik is voorbeelde van hierdie neiging. Maar selfs sonder boekwinkels is Amerikaanse uitgewerye bereid om hul publikasies direk aan biblioteke te lewer. Hierdie praktyk kom nie op dié stadium algemeen in Suid-Afrika of Brittanje voor nie.

So 'n mededinging met die boekhandel het heel verstaanbaar 'n nadelige uitwerking op laasgenoemde. 'n Boekwinkel is gerig op 'n plaaslike gemeenskap en hoewel die winkel groot mag wees, is die bestellings van die winkel wat kwantiteit betref, nie vergelykbaar met dié van die aankoopdepartement van 'n reeks kettingwinkels nie. Aangesien die korting op 'n boekprys toeneem na gelang van die aantal eksemplare wat bestel word, beteken dit dat die boekhandelaar 'n kleiner korting kry op sy klein bestelling as die ketting-

winkels op hul groot bestellings. Gevolglik kan die kettingwinkels hul boeke teen laer pryse aanbied. Dit is voor-die-hand-liggend dat die boekhandelaar sy grootste wins (waardeer hy sy verliese bolwerk) op die verkoop van blitsverkopers maak, maar nou is dit juis dié tipe materiaal wat die kettingwinkels by uitstek aanbied. Hier moet net gemeld word dat hierdie situasie in die Verenigde State voorkom, omdat daar geen prysbinding bestaan nie. Rabjohn maak dan ook melding van 'n boekverkoop in 'n afdelingswinkel in Dayton, Ohio waar boeke wat normaalweg \$5,50 tot \$6,50 kos, teen \$1,00 uitverkoop word (Rabjohn, 1966, p. 17).

'n Bykomende ekonomiese faktor is dat die boekafdelings van die supermark en die afdelingswinkel nie die uitgawe het om 'n item wat nie in voorraad is nie, spesiaal vir 'n kliënt op te spoor en aan te koop nie. Soos Page opmerk, is dit by hulle 'n geval van "(l)ook-on-the-rack-and-if-it's-not-there-we-haven't-got-it" (Page, 1970, p. 137). Die terrein van die boekhandel word dus betree deur ondernemings wat geen pretensies tot boekhandel in sy tradisionele sin van die woord het nie, maar nogtans op 'n doeltreffende manier die boekhandel van 'n deel van sy inkomste ontnem. Die gevolg is dat die Amerikaanse boekhandelaar dikwels die verliese op sy boekverkope moet goedmaak deur die verkoop van ander ware soos koerante, tydskrifte en skryfbehoeftes.

Die Amerikaanse patroon wat deur Gedin voorgelê word as die grondplan vir die toekoms, hou dus die verdwyning van die tradisionele boekhandel in, maar nie die versekering dat boekverspreiding as gevolg daarvan meer doeltreffend sal wees nie. Boekverspreiding sal in so 'n geval geskied deur biblioteekverskaffers wat op goedkoop persele, met of sonder voorrade en met lae bokoste hul diens lewer, boekhandelaars wat benewens tydskrifte, koerante, speelgoed en so meer ook boeke verkoop, en verkooppunte ("outlets"), dit wil sê supermarkte, afdelingswinkels en koerantstalletjies, wat hul toelê op die verkope van blitsverkopers en populêre leesstof waarvoor daar 'n vraag bestaan. Die tragedie van so 'n moontlike evolusie in die toekoms is dat die kulturele rol van die boekhandel saam met hom sal verdwyn, wat 'n kettingreaksie van 'n vervlakking in leesmaak en gevolglik in publisering en uiteindelik op 'n samelewing moet hê. Die Cronjé-kommissie het reeds in die vyftigerjare die verkooppuntstelsel wat besig was om in Suid-Afrika te ontwikkel, afgekeur en die doelbewuste opbou van 'n boekhandel, geskoei op die tradisionele patroon, bepleit, omdat die Kommissie

die kulturele rol van die tradisionele boekhandel so hoog aangeslaan het (Kommissie van Onderzoek insake Ongewenste Publikasies, 1957, p. 81). Hoewel die Suid-Afrikaanse boekhandel ietwat van 'n tweeslagtige struktuur het, omdat boekverspreiding deur tradisionele boekwinkels maar ook deur verkooppunte (hoewel op klein skaal) geskied, word gevrees dat die afskaffing van prysbinding die verdwyning van die tradisionele boekwinkel mag verhaas.

Soos die geval met die uitgewersbedryf, is ook die boekhandel besig om verandering te ondergaan. Die W.H. Smith Group, 'n groot boekhandel in Brittanje, besit drie honderd en tien boekwinkels met 'n jaarlikse verkoop-syfer van om en by £266 miljoen, grotendeels afkomstig uit die verkope van tydskrifte en koerante. Boekverkope maak minder as 'n derde van hulle totale verkope uit (Abbey, 1976, p. 53). Hulle boekwinkels het ontwikkel vanaf die klein kioske op die stasies van die vorige eeu tot moderne klein afdelingswinkels wat 'n wye verskeidenheid leesmateriaal, speelgoed, grammofoonplate en sportbenodigdhede aanbied. Die Amerikaanse eweknie is die Walden- en B. Dalton-ondernemings, wat aan verskillende kettingwinkels behoort en uit honderde boekwinkels wat oor die Verenigde State versprei is, bestaan. Die meeste van hul winkels is in inkopiesentrums of in die hartjie van die stad geleë en is moderne, goedontwerpte en helderverligte boekwinkels. Die voorraad bestaan uit massamarkslapbandboeke, blitsverkopers in harde band en 'n permanente kernversameling. Hierdie boekwinkels verskil van die tradisionele boekwinkels deurdat hulle normaalweg nie die publikasies van klein uitgewers wat teen lae kortings lewer, koop nie; hulle hou nie die tipe publikasies aan wat stadig verkoop nie (byvoorbeeld digbundels, boeke oor filosofie en politiek ensovoorts); hulle besoldiging is laag en hulle voorsien hul takke van voorraad vanuit hul streekspakhuis (Abbey, 1976, p. 53-4). Die boekwinkels van die Central News Agency in Suid-Afrika is ook op hierdie lees geskoei.

Die aanpassings wat boekwinkels maak ten einde staande te bly in sterk mededingende omstandighede, is egter nie beperk tot voorraad en opset nie. Boekwinkels het hul ook tot openbare maatskappye laat verklaar ten einde meer fondse te bekom vir funksionering op groot skaal, hoewel hierdie stap skynbaar nie die afmetings aangeneem het soos die geval met die uitgewersbedryf is nie. Privaatbeheerde boekwinkels is steeds 'n algemene verskynsel en die wêreld se grootste boekwinkel, Foyle's, is in privaatbesit (Abbey,

1976, p. 53).

Soos in die geval van die uitgewers wat al meer 'n internasionale mark vir hul produkte soek, is ook die boekhandelaars besig om hul dienste te internasionaliseer. Die B.H. Blackwell-maatskappy het 'n omset van meer as £15 miljoen per jaar, waarvan uitvoere 65 persent uitmaak en meer as 90 persent van hul totale verkope oor die pos geskied (Abbey, 1976, p. 53). Ook het boekhandelaars, as 'n vorm van programmering van hul mark, hul diens begin rig op 'n bepaalde klientèle. Die "library supplier" van Brittanje wie se boekwinkel ontoeganklik is vir die publiek en goedkoop persele buite stedelike gebiede beslaan, is ingestel op dienslewering aan openbare en skoolbiblioteke. Boeke wat deur die biblioteekverskaffers gelewer word, is reeds voorsien van rugbeskrywing, titelbeskrywing, datumstrokie en uitleensakkies volgens die voorskrifte van die bepaalde biblioteek.

In die voorafgaande is reeds geïmpliseer dat dit nie finansiël voor die wind met die boekhandel gaan nie. Trouens, Page beweer "(t)here can be little doubt that the over-riding problem will be the struggle to maintain the profitability of bookselling" (Page, 1970, p. 132). Die ekonomie van die boekhandel is 'n verwikkelde aangeleentheid omdat dit verbonde is aan die ekonomie van die uitgewersbedryf (Page, 1970, p. 30). In Brittanje, waar prysbinding bestaan, het die boekhandelaar geen vryheid ten opsigte van prysbepaling nie en kan hy gevolglik nie vir onverwagte krisisse (byvoorbeeld devaluasie) aanpassings in sy boekpryse maak om sy winsgrense te beskerm nie. Prysbinding hou vir die Britse boekhandelaar in dat sy verkoopprijs deur die uitgewer bepaal word en dat hy uit die korting wat hy van die uitgewer kry, sy kostes moet dek. In ander lande met prysbinding dring sekere kliënte van die boekhandelaar op al groter kortings aan sodat hulle winsgrense nóg meer krimp. Dit is juis hierdie oorwegings wat die Verenigde Boekhandelaars van Suidelike Afrika Beperk daartoe beweeg het om voldoende bruto winste vir die Suid-Afrikaanse boekhandelaars deur middel van sy Prys- en Kortingskedere te verseker.

Volgens Page het Australiese boekverkope aanvanklik gefunksioneer op 'n brutogrensinkomstetpatroon wat 'n gemiddeld van 42,5 persent toegelaat het op 80 tot 90 persent van Australiese boekverkope, met 'n gemiddeld van moontlik 30 persent op die balans. Gedurende die vyftiger- sestigerjare het die situasie volkome verander met grense wat gemiddeld 30 tot 33,33 per-

sent op 80 persent of meer verkope neergekom het, en die grens van 42,5 persent is op die balans verkry. Page verwag dat 33,33 persent die maksimum gemiddelde bruto inkomste van die boekhandelaars in die nabye toekoms sal wees (Page, 1970, p. 133). As hierby gevoeg word dat hy die boekhandelaars se bokostes op 20 tot 23 persent skat, beteken dit dat die verskil tussen korting en bokoste die boekhandelaar se fondse vir ontwikkeling en uitbreiding uitmaak, moet dien om verliese op onverkoopte voorraad op te maak en les bes, die wins op sy belegging verteenwoordig (Page, 1970, p. 49).

Die oorsaak van die boekhandelaar se finansiële probleme lê egter nie sonder meer in prysbinding al dan nie. Dit is reeds aangedui dat ook die Amerikaanse boekhandelaar in 'n land sonder prysbinding die wind van voor het. Die probleme skyn eerder te spruit uit die aard van die boekhandelbedryf. Graham noem die boekhandelaar met reg die kwesbaarste flank van die tetrahedron van outeur, uitgewer, boekhandelaar en bibliotekaris (Graham, 1968, p. 59).

2.3 Enkele aspekte van die hedendaagse boekbedryf

2.3.1 Die slapbandbedryf

Hoewel die publisering van boeke in sagte band nie van Britse of Amerikaanse oorsprong is nie, word die Penguin-slapbande, wat in 1935 vir die eerste maal in Brittanje verskyn het, beskou as die eerste moderne slapbandboeke (Strout, 1957, p. 37). In die Verenigde State was die publikasie van boeke in sagte bande 'n florerende bedryf in die negentiende eeu, maar die stigting van Pocket Books Incorporated deur Robert F. de Graff in 1939 dui die begin van die moderne slapbandbedryf in die Verenigde State aan (Strout, 1957, p. 35-7). Dit is interessant dat, terwyl die toekoms van die hardebandboek redelik donker daaruit sien, 'n rooskleurige toekoms vir die slapband en die goedkoop hardeband voorspel word.

In die voorafgaande paragraaf is 'n verskil tussen boeke met sagte bande en slapbandboeke geïmpliseer. Die verskil lê hierin dat 'n sagte omslag in vergelyking met 'n harde band slegs 'n geringe prysvermindering meebring, maar wanneer 'n boek as 'n slapband bemark en in groot getalle (ongeveer 30 000 eksemplare) verkoop word, word 'n aansienlike prysvermindering bewerkstellig (Boon, 1976, p. 21). Groot oplae is derhalwe 'n kenmerk van

slapbandboeke. Van die blitsverkoper *Rich man, poor man* was 6 100 000 eksemplare in 1976 in druk, en van die veertiende uitgawe van *Guinness book of world records* 3 000 000 eksemplare (Anon, 1977b, p. 41).

Die slapbandboek is vir die massa bedoel en die hardebandboek het 'n verandering ten opsigte van voorkoms, prys en bemarkingsmetodes ondergaan om dit vir die massa aantreklik te maak. Die harde band is vervang met 'n kleurvolle sagte band. As gevolg van die groot oplae, is die boeke goedkoop en dit is saam met tydskrifte en koerante by kafees, koerantkioske en so meer te koop aangebied. In die vyftigerjare is die ontwikkeling van die slapbandboek verder gevoer met die toetrede van die slapbandbedryf tot die opvoedkundige boekemark. Dit het gelei tot die ontstaan van die sogenaamde "quality" of "egghead paperback". Die kenmerke van hierdie tipe slapband is sy hoër prys, meer gedempte omslae en sy bemarking deur die tradisionele boekhandelskanale. Volgens Lightfoot het verwickelings in die afgelope aantal jare aanleiding gegee tot 'n skerp skeiding tussen die kwaliteitslapband en die massamarkslapband (Lightfoot, 1976, p. 77).

Die sogenaamde "library editions" is 'n verdere ontwikkeling van die slapbandboek, wat teweeggebring is deur die Britse en Amerikaanse biblioteke se praktyk om slapbandboeke teen 'n lae prys aan te koop en dit dan te laat herbind om uitlening goed te deurstaan. Dit het nie alleen die verkope van hardebanduitgawes benadeel nie, maar ook ingehou dat tantième betaal is op laer pryse as wat die biblioteek uiteindelik vir die boeke sou betaal het. Uitgewers het hierdie praktyk probeer keer deur allerhande voorbehoude op die agterkant van hul titelblaie te laat druk, wat biblioteke op húl beurt weer ongelukkig gestem het. Die oplossing vir die situasie is in 1967 deur Penguin gevind met die publikasie van die biblioteekuitgawes ("library editions") wat identies in formaat met die slapbanduitgawe is, maar waarvan die rugkante genaai en die omslag van 'n duursame, wasbare materiaal is. Die prys van dié uitgawe is hoër as dié van die slapband, maar steeds laer as die van die hardebanduitgawe (Schmoller, 1968, p. 35-6).

Die massamarkslapband het wat sy bemarking betref, belangrike implikasies vir die boekhandel. Hoewel boekwinkels deesdae ook massamarkslapbande verkoop, geskied die verspreiding van hierdie tipe slapband grotendeels deur onkonvensionele kanale soos "drugstores" en supermarkte in die Verenigde State en nuusagentskappe en tabakwinkels in Brittanje (Lightfoot, 1976, p. 77). Die groothandelaar of uitgewer selekteer die titels,

besluit oor hoe lank dit op die winkelrakke mag bly en wanneer om die onverkoopte items te vervang. Die kleinhandelaar doen geen seleksie van voorraad nie. Sy rol is daartoe beperk dat hy winkelruimte aan die groothandelaar se boeke afstaan en dat hy van groothandelaar mag verander indien die huidige een se dienste of boeke hom nie geval nie.

Die beginsel waarvolgens die groothandelaar of uitgewer die belangrike taak van seleksie vervul, is nie gebaseer op die tradisionele siening van "books are different" nie. Die groothandelaar is naamlik nie soseer in individuele titels geïnteresseerd nie. Hy sorg dat die klein aantal resente blitsverkopers in voorraad is, en verder selekteer hy boeke volgens 'n formule van soveel oorlogsverhale, rillers, liefdesverhale ensovoorts.

"Formula paperback publishing is now a major issue, not as a result of any particular preferences on the part of readers, but as a result of the particular marketing structure into which such books must fit" (Lightfoot, 1976, p. 77).

Die tradisionele boekhandel sien in hierdie benadering, wat op 'n miskenning van die kulturele funksie van die boekhandel berus, 'n bedreiging vir hulself en vir die samelewing.

Die hedendaagse slapband het al lankal sy stigma van swak lektuur van hom afgeskud en 'n belangrike faktor in die boekbedryf geword. Die geskatte inkomste van die Amerikaanse uitgewers uit handelsslapbandboeke vir volwassenes was \$117,8 miljoen, met 'n bykomende \$415,4 miljoen uit die massamarkslapbande uit 'n totale verkope van \$4 185,2 miljoen in 1976 (Noble, 1977, p. 41). Die geskatte gemiddelde prys van 'n handelsboek in harde- en slapband en 'n massamarkslapband was onderskeidelik \$16,32, \$5,53 en \$1,60 in 1976 (Anon, 1977c, p. 55-6).

2.3.2 British Traditional Market Agreement

Die ondertekening op 23 November 1976 van die Consent Decree waarmee die Amerikaanse Departement van Justisie se anti-trust hofspraak teen een en twintig Amerikaanse uitgewers ten einde geloop het, dui ook op die einde van 'n era in die internasionale verspreiding van boeke in die Engelse taal (Graham, 1977a, p. 38). Hier word verwys na die British Traditional Market Agreement, 'n ooreenkoms tussen Britse en Amerikaanse uitgewers waarvolgens hulle die wêreldmark verdeel het in die Britse Ryk en Gemenebeslande soos dit op 1 Januarie 1947 bestaan het, en die Verenigde State,

met of sonder Kanada, en Amerikaanse trust- of erkende gebiede. Die res van die wêreld is as 'n oop mark beskou waarin elkeen sy eie uitgawe mag versprei. Die implikasie van die ooreenkoms was dat die Amerikaanse publikasies waarop die Britse uitgewers publiseringsregte verkry het, slegs via die Britse uitgewers na dié lande wat in 1947 deel van die destydse Britse Ryk was, uitgevoer kon word (Bingley, 1973, p. 112). Hoewel die markooreenkoms beëindig is en omstandighede verander het, word dit nogtans bespreek ter wille van die implikasies wat dit steeds vir die boekbedryf het.

In die vyftigerjare het die Britse uitgewers hul voor-oorlogse markte teruggewin. Hulle het agente en filiaalmaatskappye in Afrika, Asië, Australië, die Wes-Indiese Eilande en Kanada gehad – "... ready-made vehicles for disseminating English language books wherever English was widely read" (Graham, 1977a, p. 40). Vir die Amerikaners was hierdie markte aanvanklik nie belangrik nie, want hulle was nie destyds in grootskaalse uitvoere geïnteresseerd nie. Sedert die vyftigerjare het die Amerikaanse akademiese uitgewerye egter in die uitvoermark begin belangstel en hulle in Brittanje, Australië, Asië en Suid-Afrika gevestig. Sodoende het hulle die markooreenkoms ten opsigte van hul eie publikasies beëindig en met die Britse akademiese uitgewerye meegeding. Op dié wyse is die gedagte van die behoud van wêreldregte op akademiese en later ook handelsboeke by die Amerikaanse uitgewers gebore (Graham, 1977a, p. 40).

Nog 'n faktor wat 'n gunstige klimaat geskep het vir die afskaffing van die markooreenkoms was die feit dat Amerikaanse en Britse handelaars wat in uitvoere spesialiseer, al meer die gebiedsreëling oortree het, dikwels in opdrag van hul kliënte, maar soms onwetend, omdat dit 'n onmoontlike taak geword het om vas te stel wie die regte besit. Gaandeweg het prysdissipline verslap, prysbinding is onwettig verklaar in vele lande en uitvoergroothandelaars het begin met 'n praktyk van omseiling ("buying around") ten einde oorsese publikasies so goedkoop moontlik te bekom (Graham, 1977a, p. 40). Ook het party regerings van die ontwikkelende lande die beginsel van gebiedsregte as 'n faset van kopiereg teëgestaan. Amerikaanse slapbanduitgewers het die moontlikheid van bykomende uitvoere verwelkom in die lig van hul versadigde plaaslike mark.

Afgesien van bogenoemde vyf faktore wat volgens Graham die weg berei het vir die afskaffing van die markooreenkoms, word daar ook beweer dat

dit eintlik die Australiese klagtes was dat hulle van Amerikaanse uitgawes weerhou word vanweë die markooreenkoms, wat die aangeleentheid onder die aandag van die Amerikaanse Departement van Justisie gebring het (Graham, 1977a, p. 40). Die vernaamste klagtes van die Australiese boekhandelaars en bibliotekarisse was dat hulle deur die markooreenkoms gedwing is om die Britse uitgawe van 'n Amerikaanse publikasie te koop indien 'n Britse uitgewer die publiseringsregte daarvoor bekom het. As gevolg van inflasie het Britse boekpryse drasties gestyg, maar dit was veral die onkoste en moeite wat met die opspoor van die Britse uitgawe gepaard gegaan het, wat die Australiese boekhandelaar se argwaan verwek het. So 'n opsporing het korrespondensie tussen die Australiese boekhandelaar, die oorspronklike Amerikaanse uitgewer en die vermeende Britse uitgewer ingehou en dikwels het die Britse uitgawe eers lank na die Amerikaanse uitgawe verskyn. Hierdie situasie in Australië het in September 1973 verander toe die Australiese uitgewers die reg verkry het om self die publiseringsregte vir Australië te koop, maar volgens Stubbin is die toestand daardeur net vir die uitgewer verbeter en nie vir die boekhandelaar en biblioteek nie (Stubbin, 1974, p. 217).

Die Amerikaanse Departement van Justisie se benadering tot die aangeleentheid van internasionale lisensering en die British Traditional Market Agreement was gegrond op die Sherman-wet, wat kontrakte, samewerking ("combinations") en sameswering tot belemmering van die handel, verbied. Die Sherman-wet word deur die Departement van Justisie geïnterpreteer as sou dit ooreenkomste tussen mededingers of moontlike mededingers verbied met betrekking tot "... whom they sell to, in terms of what prices they charge, in terms of what products they sell or refrain from selling, and in terms of *where* they sell. These agreements between competitors are generally viewed as unlawful *per se*; in other words, there is a *presumed* adverse economic effect when two competitors have an agreement or understanding not to compete" (Standish, 1977, p. 44).

Na die mening van die Amerikaanse regering het die markooreenkoms aanleiding gegee tot 'n patroon van handel waarvolgens die meerderheid van lisenseringsooreenkomste tussen die Amerikaanse en die Britse uitgewers daarop neergekom het dat die een party aan die ander dieselfde gebied in elke lisensie jaar na jaar gegee het sonder werklike individuele onderhandelings. Vir die afgelope dertig jaar het die Amerikaanse en Britse uitgewers-

bedrywe mekaar gelisenseer met betrekking tot hul afgebakende gebiede. Die Engelse het die Traditional Market gereserveer en die Amerikaners het die mark toegestaan, ongeag of die ekonomiese belange van die Amerikaanse uitgewer ten opsigte van 'n bepaalde titel of situasie beter gedien kon word deur 'n ander tipe ooreenkoms (Standish, 1977, p. 45).

Sonder om op die besonderhede van die hofsak in te gaan, kan net opgemerk word dat die geding in November 1974 aanhangig gemaak is teen een en twintig uitgewers wat tegniese, wetenskaplike en mediese uitgewers, slapbanduitgewers, handelsuitgewers, konglomerate, opvoedkundige uitgewers, plaaslike en internasionale uitgewers, en Engelse en Amerikaanse filiaalmaatskappye ingesluit het. Na amper twee jaar van onderhandelings waarby die Departement van Justisie, advokate vir die een en twintig aangeklaagdes en die Publishers Association in Londen met hul anti-trust regsadviseurs betrokke was, is uitspraak in November 1976 gegee. Die Departement van Justisie het die Traditional Market Agreement as die kern van die probleem gesien en na onderhandelings is die ooreenkoms afgeskakel (Standish, 1977, p. 46).

Geen ingrypende veranderings is aanvanklik voorsien as gevolg van die Consent Decree nie. Graham het egter voorspel dat die groot Britse uitgewerye in 'n toenemende mate uitgewerye in die Verenigde State sal vestig, terwyl die kleiner Britse uitgewerye moontlik groter gebruik van groot-handelsverspreiders op 'n eksklusiewe grondslag in die Verenigde State sal maak. Ook het hy gemeen dat gesamentlike publiserings deur Britse en Amerikaanse uitgewers sal toeneem. Die Britse slapbanduitgewers mag sterk mededinging van hul Amerikaanse eweknieë ondervind, deurdat laasgenoemde sal gryp na die geleentheid van direkte toegang tot markte wat tevore uitgesluit is onder die markooreenkoms (Graham, 1977a, p. 38-9). Graham se voorspellings skyn akkuraat te wees en Leo P. Mabel, 'n internasionale publiseringskonsultant, som die uitwerking van die Consent Decree só op:

“British publishers, for many years active in the American market, have increased their attention to the potential in North America, since the advent of the Consent Decree. While some had, long before the action of the Justice Department, realized the distribution and profit potential in what is the single largest English language market, others have been spurred on to exploit the potential since the legal action. The ultimate effect is that more books, published in Britain, will be more readily available to North American consumers, including librarians” (Dunnan, 1977,

p. 2314).

Om die Britse indringing in die Amerikaanse boekmark en die biblioteek-aankope van Britse publikasies te vergemaklik, bevorder die Britse Book Development Council die gebruik van lugvrag vir direkte aflewering. In haar artikel *The British are coming!* gee Dunnan 'n uiteensetting van die verbasende aantal Britse uitgewerye wat reeds kantore in die Verenigde State geopen of Amerikaanse uitgewerye oorgeneem het (Dunnan, 1977).

Vir Suid-Afrika het die beëindiging van die markooreenkoms nie veel verandering teweeggebring nie, aangesien boekhandelaars en bibliotekarisse steeds met die frustrasie van gekanselleerde bestellings vanweë geen Suid-Afrikaanse regte te kampte het. Die enigste verskil ná die Consent Decree is dat Britse uitgewers Suid-Afrika nou spesifiseer in hulle onderhandelings oor publiseringsregte, terwyl Suid-Afrika voorheen vanselfsprekend in hul afgebakende gebiede ingesluit was. Vir die Suid-Afrikaanse boekhandelaar bestaan daar dus steeds die gevaar van geregtelike vervolging indien hy die Amerikaanse uitgawe van 'n boek sou invoer terwyl 'n Britse uitgewer die publiseringsregte in Suid-Afrika bekom het. Daar is trouens redelik onlangs 'n Hooggeregshof-interdik deur die plaaslike agent van 'n Britse uitgewer teen 'n Suid-Afrikaanse boekhandelaar aangevra om sy verkope van 'n Amerikaanse uitgawe te verbied.

Die Suid-Afrikaanse boekhandelaar het die moeite en ergeis om die Britse uitgawe van 'n publikasie, waarvan die Suid-Afrikaanse regte verkoop is, op te spoor en dikwels moet hy 'n jaar en selfs langer wag voordat die Britse uitgawe verskyn. Stubbin merk in dié verband op: "Australia is being bought and sold by American and British publishers" (Stubbin, 1974, p. 218). Die opmerking is ewe waar as "Australia" met "South Africa" vervang word.

'n Aangeleentheid wat aansluit by die markooreenkoms in soverre dit boekverspreiding aangaan, is geslote markte. 'n Geslote mark ten opsigte van die publikasies van 'n bepaalde uitgewer beteken dat sodanige publikasies slegs vanaf die plaaslike agent gekoop mag word en dat die oorsese uitgewer dit nie direk sal lewer nie. Die boekhandelaar word dus gedwing om bestellings by die plaaslike agent te plaas en bestellings wat by die uitgewer geplaas sou word, word na die agent verwys. Twee soorte geslotemark-agente kan in hoofsaak onderskei word: die buitelandse uitgewer kan sy eie agent in 'n land aanstel wat uitsluitlik die uitgewer se publikasies verkoop, of 'n

boekhandelaar van 'n land kan onderneem om die publikasies van een of meer buitelandse uitgewers op 'n geslotemark-grondslag te verkoop.

Die veronderstelling met albei reëlings is dat die kliënt 'n vinniger en geriefliker diens verkry deurdat die plaaslike agent 'n voorraad van al die publikasies van die oorsese uitgewer aanhou, en dat dit verhoogde verkope vir die uitgewer sal meebring. In die praktyk word egter ondervind dat die boekpryse van die plaaslike agente dikwels aansienlik hoër is as die gepubliseerde prys. Inflasie in Australië het byvoorbeeld funksioneringskoste só laat styg dat die Britse agente aansienlik hoër boekpryse moes bepaal om hul kostes te dek. Die Australiese boekhandelaars het gevolglik ontdek dat hulle boeke goedkoper direk vanaf Brittanje en Europa kan invoer as om dit van die geslotemark-agent in Australië te verkry (Zifcak, 1977b, p. 41). Dieselfde situasie word tans in Suid-Afrika ondervind. 'n Bykomende probleem is dat lang verdragings in die lewering van bestelde materiaal veroorsaak kan word indien die agent nie 'n titel in voorraad het nie en dit self eers oorses moet bestel. Boonop het Air Book Australia, waarvolgens Britse boeke per lugpos na Australiese handelaars gestuur word, die voordele verbonde aan direkte invoere verhoog. Direkte ingevoerde boeke kon in Australië verkry word voor die vrystellingsdatum van die geslotemark-boek en dit kon steeds teen die Australiese kleinhandelsprys, soos bepaal deur die geslotemark-agent, verkoop word.

Stubbin kom tot die gevolgtrekking dat die geslote mark geen voordele vir Australiese biblioteekverskaffers en biblioteke inhou nie en slegs nadele vir Australiërs (Stubbin, 1974, p. 219). In hierdie siening word sy gesteun deur Harold T. White, sekretaris van die Booksellers Association of New Zealand, wat geslote markte beskou as 'n *fait accompli* "... which reduces his (dit wil sê die boekhandelaar se) own efficiency, his margins, his control of his own business, his library business and the customer goodwill he formerly enjoyed" (White, 1977b, p. 2758). Uit sy artikel is dit trouens duidelik hoedat die geslotemark-stelsel die plaaslike boekhandel kan benadeel. Hierdie is een van die terreine waarop die boekhandelaars en bibliotekaris hulself teenoor die uitgewer en sy agente stel.

Boekhandelaars en biblioteke in Australië koop, ten spyte van geslote-mark-agente, die publikasies van die betrokke uitgewers by oorsese leweransiers. Die redes vir dié stap is dat die boekpryse laer is, dat nuwe boeke vinniger op die wyse verkry word en dat boeke verkry word wat die agent nie

in voorraad het nie (Zifcak, 1977a, p. 2760). Die probleem is egter dat die uitgewers deur hul agente in Australië hul beroep op Seksie 37 van die Australiese Kopieregwet om sodanige omseiling ("buying around") te verhoed. Die uitgewers soek in die wet beskerming vir hul geslotemark-stelsel, wat groot beleggings in voorraad en pakhuisaktiwiteite behels (Zifcak, 1977a, p. 2761). Seksie 37 van die Australiese kopieregwet maak in breë trekke daarvoor voorsiening dat invoerders wat 'n boek invoer en in Australië publiseer, sonder die verlot van die kopiereghouer, die wet oortree. 'n Moontlike interpretasie van Seksie 37 is derhalwe dat omseiling, sonder die verlot van die houer van die Britse Gemenebeskopiereg, beteken dat die Australiese boekhandelaar ook die kopieregwet oortree. Die Australian Booksellers Association beywer hul tans daarvoor om die wet te laat verander, aangesien Seksie 37 nooit bedoel was om die geslotemark-boekverspreiding te beskerm nie. Intussen het die Amerikaanse geslotemark-agente in Australië ook laat blyk dat hulle hul op Seksie 37 sal beroep indien die behoefte daartoe sou ontstaan (Zifcak, 1977b, p. 41).

Daar was trouens in 1976 alreeds 'n hofsak oor hierdie kwessie in Australië gewees. In die saak *Time-Life International (Nederlands) B.V. v. Interstate Parcel Express Co. Pty. Limited and Anor* het die hof bevind dat Angus & Robertson die kopieregwet oortree het deur sekere kookboeke vanaf Raymer Inc. in die Verenigde State vir herverkope in te voer, terwyl Time-Life International oor die verkoopregte in Australië beskik het (Anon, 1977a, p. 38-9). Angus & Robertson het teen die hofuitspraak geappelleer. Hier kan net terloops bygevoeg word dat die Suid-Afrikaanse geslotemark-agente met wie onderhoude gevoer is, nie so 'n aggressiewe houding oor omseiling inneem nie. 'n Paar het die mening uitgespreek dat hulle nie eers daarvan bewus sou wees indien dit op klein skaal deur middel van byvoorbeeld "jobbers" sou geskied nie. Dit het egter deurgeskemer dat hul houding nie so toegeslik sou wees in die geval van groot bestellings nie.

Bibliotekekarsse vind die aangeleenthede van geslote markte en markooreenkomste hinderlik, omdat dit hul in sommige gevalle verhinder om benodigde boeke op die vinnigste en goedkoopste wyse te bekom. Die uitgewer daarenteen, eis vir homself as kopiereghouer die reg toe om te bepaal wie 'n boek in 'n bepaalde land mag publiseer en versprei. Dit is hierdie reg, wat ook onderliggend aan die fotokopieringsprobleem is, wat bibliotekekarsse so moeilik vind om te begryp.

Zifcak is van mening dat die oplossing vir die netelige saak by die uitgewers lê. Hulle behoort die streng regulasies te verslap sodat boekhandelaars 'n vryer keuse het oor waar hulle hul bestellings wil plaas; ook behoort hulle die doeltreffendheid van hul geslotemark-ondernemings te verhoog en beter handelsvoorwaardes aan boekhandelaars te verleen (Zifcak, 1977a, p. 2761).

2.3.3 Tegnologiese vooruitgang

Tegnologiese ontwikkeling sedert die Tweede Wêreldoorlog het bepaalde voor- en nadele vir publiserings meegebring. Fotokopiëring is moontlik gemaak deur die tegnologie, maar na die mening van uitgewers hou dit 'n bedreiging vir 'n bepaalde tipe publiserings in. Die aangeleentheid van fotokopiëring is ten nouste verbonde aan kopiëring wat tans wêreldwye aandag geniet. Studiebiblioteke, met hul algemene praktyk van fotokopiëring, staan in die brandpunt van hierdie saak. Dit kan ook op die huidige stadium as een van die ernstigste terreine van konflik tussen uitgewers en bibliotekarisse beskou word.

Volgens Russak het die oplae van publikasies wat die verrigtings van 'n simposium bevat of navorsingswerk oor 'n gevorderde onderwerp behels, gekrimp van 3 000 eksemplare in die voor-sestigerjare tot 2 000 en 1 500 eksemplare onderskeidelik in 1960 tot 1965 en 1966 tot 1970. Teenswoordig word monografieë van hierdie aard in oplae van 1 000 tot 1 200 eksemplare gedruk en van menige word nie meer as 800 eksemplare wêreldwyd verkoop nie (Russak, 1976, p. 109). Die afname in die verkope van hierdie publikasies stem op betekenisvolle wyse ooreen met die toename in fotokopiëring. In 1970 het die National Institute of Health Library meer as 85 000 aanvrae vir fotokopieë van tydskrifartikels ontvang, wat ongeveer 930 000 bladsye behels het (Teague, 1977, p. 70). In Nederland is met 'n opname bevind dat ongeveer vier biljoen bladsye in 1972 gereproduseer is (Russak, 1976, p. 109).

Die gevolge van die grootskaalse fotokopiëring is dat oplae krimp, wat inhoud dat die prys per eksemplaar styg en dat manuskripte waarvan die publiserings 'n finansiële risiko mag wees, afgekeur word. Russak stel die saak vanuit die oogpunte van gebruiker en uitgewer soos volg:

"The scholarly world is now viewing a major breakthrough of information transfer from provider to user, cheaply and easily, instantaneously and pervasively. At the same time publishers — both commercial and

nonprofit – see their entire economic base being destroyed by the implacable demands of modern scholarship backed by modern technology. The legal and moral issues of photocopying have been replaced by arguments of utility and claims of modern progress” (Russak, 1976, p. 109-10).

Biblioteke beskou fotokopiëring as 'n noodsaaklike metode om hul besittings te beskerm en as 'n tegniek vir kitsinligting. Met die besnoeiing van biblioteekfondse het menige tydskrifintekening in die slag gebly omdat bibliotekarisse die veilige wete het dat benodigde inligting altyd in gefotokopieerde vorm deur middel van 'n interbiblioteek-aanvraag beskikbaar is. In die literatuur is menige voorbeelde te vind van die wanpraktyke wat na aanleiding van die redelikegebruiks- (“fair use”-) bepaling in die Britse en Amerikaanse kopieregwette plaasvind. (Vergelyk byvoorbeeld Wagner, 1977a, p. 56 en White, 1977a, p. 32-3.) Die wetenskaplike gemeenskap beskou kennis as iets waartoe alle mense 'n universele reg het. Gevolglik is hulle ten gunste van fotokopiëring en aangesien die meerderheid navorsers nie van hul skryfwerk vir 'n bestaan afhanklik is nie, kan hulle dit bekostig om so 'n houding in te neem (Russak, 1976, p. 110). Hoopes maak ook melding van die “... voracious consumerism” van ons tyd met sy “... explicit assertion that the user interest is paramount and that all information should be free” (Wagner, 1977a, p. 56). Die uitgewer, wat die verantwoordelikheid dra van die kapitale belegging in 'n publikasie ten einde die redaksionele versorging, tegniese voorbereiding, advertering en verspreiding daarvan moontlik te maak, betwis die universele reg op die inligting vervat in sy publikasie. Die houding van navorsers is selfvernietigend, omdat hul fotokopiëeringspraktyke uitgewers ontmoedig om dié tipe materiaal te publiseer wat juis vir hulle van belang is.

Die kopieregwet is reeds in Brittanje deur 'n komitee onder die voorsitterskap van regter Whitford ondersoek, en aan die begin van 1977 is hulle verslag uitgebring. In die Verenigde State het die nuwe kopieregwet op 1 Januarie 1978 in werking getree. Die kwessie van toestemming tot fotokopiëring en vergoeding aan die kopiereghouer hou egter ongemaklike administratiewe probleme in. Die Whitford-kommissie het sambreëlisensieskemas (“blanket license schemes”) aanbeveel om die probleme te oorbrug, terwyl die Association of American Publishers die oplossing soek in die skepping van kopiereg-betaalsentrums (Graham, 1977b, p. 49; Wagner, 1977b, p. 28). Maar volgens Russak is die betaling self maar 'n druppel in

die emmer wat die uitgewer betref. Die uitgewer wat sy oplaë sien krimp, mag wel betaling ontvang vir gefotokopieerde artikels of hoofstukke, maar hy mag dit mettertyd hoëgenaamd onmoontlik vind om akademiese monografieë en tydskrifte te publiseer (Russak, 1976, p. 111).

Daar is aan die begin van die afdeling gemeld dat tegnologiese ontwikkelings ook voordele vir publiseringsinhoud. Een van die voordele lê in die feit dat publikasies geproduseer kan word sonder die tradisionele druksetsel en plate, en wel deur fotosamestelling, rekenaarsamestelling en -drukwerk. Ook is die gelede van die boek, tydskrif en koerant aangevul deur mikro-vorme. Die voordeel hierbo genoem, lê daarin dat die gespesialiseerde wetenskaplike materiaal waarvoor daar 'n dringende maar beperkte aanvraag bestaan, soms op 'n goedkoper wyse deur die onkonvensionele metodes beskikbaar gestel kan word as deur konvensionele publiserings. Xerox University Microfilms is al vir jare besig om tesisse in gefotokopieerde of mikro-vorm te reproduseer. Vir publikasies wat egter 'n volgehoue, wye aanvraag geniet, wat onbeperk is ten opsigte van tyd en geografie, is konvensionele drukwerk nog die beste metode wat koste en doeltreffendheid betref. Daarom bestaan daar tans nie die moontlikheid dat die nuwe vorms van reproduksie en mikro-vorme konvensionele publiserings kan vervang nie. Tog meen Herring dat die verbetering van die mikro-vormleesapparaat wel kan lei tot die vervanging van veral die hardebandboek, en hy voorsien die tyd dat selfs die openbare biblioteekgebruiker sy roman op mikro-fiche sal lees (Herring, 1976, p. 46-8). Volgens Teague egter moet die mikro-vorm eerder gesien word as 'n belangrike aanvulling tot die boek "... offering enlargement of resource in knowledge sources, economy in publishing, in distribution and storage" (Teague, 1977, p. 5).

Mikro-vormmateriaal is nie 'n resente verskynsel nie, maar die huidige groei koers ten opsigte van beskikbaarheid en aankope is wel nuut (Teague, 1977, p. 1). Aanvanklik is net koerante, tydskrifte, staatspublikasies, bibliografieë, indekse, tesisse en verslae in mikro-vorm beskikbaar gestel, maar tans is boeke ook in hierdie formaat te vind. Reeds in 1971 het die University of Toronto Press sy boeke gelyktydig in gedrukte vorm en mikro-ficheformaat gepubliseer (Teague, 1977, p. 5). Die toename in die tipe materiaal wat teenswoordig in mikro-vorm beskikbaar is, kan toegeskryf word aan verskillende faktore. Monografieë waarvoor daar 'n beperkte aanvraag is, kan in plaas van 'n herdruk eerder op mikro-fiche gepubliseer word. Pergamon Press is bereid om hul publikasies wat uit druk is, op mikro-film of mikro-fiche be-

skikbaar te stel.

Oplae van so klein as dertig eksemplare is moontlik in 'n mikroformaat. Vanaf 'n meester kan eksemplare vervaardig word soos die vraag ontstaan. Mikroformaat bied dus 'n oplossing vir die probleem van akademiese monografieë waarvoor die aanvraag te beperk is om die risiko van publisering in gedrukte vorm te regverdig. Die groot koste verbonde aan papier, drukwerk en posgeld, asook die verbetering van toerusting en die geleidelike vermindering in gebruikersweerstand dra alles by tot die groei van mikropublisering (Teague, 1977, p. 82).

Mikroformaat was tot onlangs slegs reproduksies van ander werke. Croghan noem hierdie reproduksies 'n pseudomedia (Croghan, 1976, p. 5). Maar met behulp van die rekenaar word werk direk in mikrovorm geproduseer en het 'n nuwe medium ontstaan. Die reproduksies betrek die kwessie van kopiereg, en net soos in die geval van boeke, blyk die kopieregebepalings ten opsigte van mikrovorm 'n turksvy te wees. Kopiereg was nie juis 'n probleem toe mikrovorm gebruik is vir materiaal wat uit druk is nie, maar nou dat nuwe materiaal slegs in mikrovorm verskyn, is daar 'n nuwe belangstelling en noodsaaklikheid om kopieregprobleme op te los. Goedkoop duplisering van mikrovorm sal die probleem vererger.

2.4 Samevatting

In die voorafgaande bespreking is die ontwikkeling van die Britse en die Amerikaanse boekbedrywe sedert die Tweede Wêreldoorlog geskets. Op die vlak van die uitgewersbedryf was dit veral die grootskaalse staatsbesteding aan onderwys en biblioteke, waardeur 'n sterk vraag na boeke geskep is, en ekonomiese faktore, wat aanleiding gegee het tot die ontstaan van reuse-, soms multinasionale ondernemings. Hierdie ondernemings word gekenmerk deur 'n onpersoonlike, gespesialiseerde karakter wat verfynde bestuurstegnieke vereis en vir wie finansiële oorwegings van deurslaggewende belang by besluitneming is. Die belangrikheid wat aan finansiële oorwegings geheg word, spruit voort uit die groot kapitale-uitleg wat die ondernemings moet maak om te kan funksioneer. Die uitermatige toename van titels, sterk mededinging en stygende vervaardigings- en bokoste veroorsaak dat die klem al sterker op die publisering van blitsverkopers in groot oplae val. Nie alle werke is egter geskik vir publisering in groot oplae nie. Gevolglik word astronomiese bedrae vir die manuskripte, wat die moontlikhede besit dat dit

blitsverkopers mag word, betaal. Die verkope van aanvullende regte speel in hierdie situasie 'n belangrike rol, aangesien die risiko van verliese op die boekverkope hierdeur teengewerk kan word. Deur die gesamentlike inkomste uit die verkope van die boek, asook die verkope van die aanvullende regte, hoop die reuse-uitgewersondernemings om 'n wins op hul belegging te toon.

Die roman was tradisioneel die stapelprodukt van publiserings. Gedin neem egter 'n strukturele verandering in die uitgewersbedryf waar, wat 'n swaai weg van die roman na die publiserings van nie-fiksie en, relatief gesproke, 'n paar blitsverkopers behels. Die belangrike implikasie hiervan is dat die goeie, ernstige middelslag literatuur ("middle-form literature") mettertyd in die slag sal bly. So 'n verwikkeling is van kulturele belang, want dit is juis dié literatuur wat as kultuurdraers beskou kan word.

Wat die publiserings van akademiese monografieë betref, is aangetoon dat die buitengewone toename van titels en die spesialisering van navorsingsgebied bydra tot 'n krimpende getal verkope per titel. Dit veroorsaak stygende boekpryse wat aanleiding gee tot prysweerstand en 'n afname in verkope — met ander woorde, die ontstaan van 'n bose kringloop. Opsommenderwys kan beweer word dat die vernaamste probleme van die Amerikaanse en Britse uitgewersbedrywe in die sewentigerjare ekonomies van aard is. Na die bloeitydperk in die sestigerjare, is staatsbesteding aan onderwys en biblioteke in die sewentigerjare besnoei, studentetalle het afgeneem en die uitwerking hiervan word in die boekbedryf gevoel.

Die veranderings in die boekhandel is vervolgens in oënskyn geneem. Die twee kernfunksies van die tradisionele boekhandel, naamlik 'n goed-geselekteerde boekevoorraad en die uitvoering van boekbestellings op versoek van kliënte, is ter aanvang bespreek. Daar is gewys op die probleme onderliggend aan voorraadseleksie, naamlik dat dit 'n finansiële risiko vir die handelaar inhou, omdat die vraag na 'n boek vóór bestellings onbepaalbaar is en omdat elke titel uniek en onvervangbaar deur 'n ander is. Die gevolgtrekking waartoe gekom word, is dat die uitvoering van die twee kernfunksies hoë finansiële eise aan die boekhandel stel. Die finansiële risiko wat sy voorraadseleksie inhou en die koste verbonde aan die salarisse van opgeleide personeel, word in sy boekpryse weerspieël. Dit gee aanleiding tot die kritiek dat die tradisionele boekhandelstruktuur duur en onekonomies is. Die kritici beskou dit as 'n onbuigsame struktuur wat nie maklik deur 'n differensiasie van bemarkingstegnieke by die veranderende behoeftes van die boekkopers

kan aanpas nie. So beskou Gedin boekklubs, afdelingswinkels en koerant-stalletjies as die mees geskikte boekverspreidingskanale vir die massamens in die massasamelewing. Hierdie wyse van boekverspreiding geskied reeds in die Verenigde State ten nadele van die tradisionele boekhandel. In lande waar die mededinging met ander verspreidingskanale groot afmetings aangeneem het, het dit, met die uitsluitel van enkele groot ondernemings, tot die verdwyning van die tradisionele boekwinkels gelei. Hierdie probleem kry 'n dieper dimensie wanneer ekonomiese faktore soos prysbinding betrek word.

Enkele van die oplossings wat die boekhandelbedryf vir sy ekonomiese probleme soek, is bespreek, byvoorbeeld die veranderings in die voorkoms en diens van boekwinkels, die verinternasionalisering van die boekhandel en die samesmelting van ondernemings. Dit wil voorkom asof 'n neiging na 'n groter differensiasie in boekverspreiding ooreenkomstig die behoeftes van die boekkoper ontstaan het. Boekklubs en biblioteekverskaffers is voorbeelde van hierdie neiging. Uiteindelik sal sosiale, en waarskynlik in 'n sterker mate, ekonomiese oorwegings, die deurslag gee in die veranderinge wat besig is om in die boekhandelstruktuur plaas te vind. Hierdie oorwegings vorm ook die grondslag van kontroversiële sake, soos prysbinding en prysmededinging, wat in die volgende hoofstuk bespreek word.

Ten slotte is drie aspekte van die boekbedryf aangeraak, waarvan twee belangrike implikasies vir universiteitsbiblioteke het, terwyl die derde aspek van toenemende belang mag word, as gevolg van die ekonomiese insinking. Hier word onderskeidelik na die verspreidingsregte op boeke en geslote markte, vorms van tegnologiese vooruitgang in die uitgewersbedryf en die slapbandbedryf verwys.

Hoofstuk 3

EKONOMIESE ASPEKTE VAN DIE BOEKBEDRYF

Sekerlik die belangrikste ekonomiese aspek van die boekbedryf in soverre dit biblioteke aangaan, is die bepaling van die prys van 'n boek, hetsy die ingevoerde of plaaslike produk, in harde of slap band. Ten nouste hieraan verbonde is die aangeleentheid van korting – deur die uitgewer op verkope aan die boekhandelaar en deur albei leweransiers op verkope aan biblioteke.

3.1 Die rol van die uitgewer in boekprysbepaling

'n Boek se kleinhandelsprys word deur die uitgewer bereken volgens die vervaardigingskoste per eenheid van die eerste oplaag. Volgens Escarpit word die maksimum kleinhandelsprys vir literêre werke in Frankryk bereken volgens die formule $C = \frac{KF}{1 - kd}$ waar C die kleinhandelsprys is, d die outeur se tantième per een frank van die kleinhandelsprys, k die koëffisiënt wat wissel ooreenkomstig die skaal van sulke tantième en F die eenheidsvervaardigingskoste (Escarpit, 1966, p. 124). Prakties kom dit neer op 'n vermenigvuldiging van die eenheidsvervaardigingskoste met die koëffisiënt wat, afhange van die land en die tipe boek, wissel van 3 tot 5. Indien die koëffisiënt op 3,5 maal gestel word en die vervaardigingskoste per boek beloop R1,00, beteken dit 'n kleinhandelsprys van R3,50. Hieruit kan dus afgelei word dat hoe laer die vervaardigingskoste, hoe laer die prys van die boek. Dit laat die vraag ontstaan na wat die vervaardigingskoste behels.

Die vervaardigingskoste sluit die volgende in: die persklaarmaak van die manuskrip, die set van die manuskrip, die druk en bind van die boek (met insluiting van die materiale wat gebruik word, soos papier, linne of ander bindmateriaal) en die advertering daarvan. Die verhouding van hierdie kostes wissel, afhange van die grootte van die oplaag. 'n Prysrekenaar by 'n drukkery het in 1975 die onderstaande berekenings op versoek van 'n Suid-Afrikaanse uitgewer gedoen (Van Schaik, 1976, p. 7-8). Volgens sy berekenings het die koste van die set van 'n boek van 192 bladsye in demy-formaat, in twee kleure gedruk en in 'n harde band gebind sonder stofomslag, R1300,00 beloop. Hierdie koste bly konstant, of een eksemplaar of tien duisend gedruk word. Die koste van die drukwerk, bindwerk en materiaal

wissel na gelang die grootte van die oplaag, soos blyk uit die onderstaande tabel.

TABEL 3

Uiteensetting van die vervaardigingskoste van 'n publikasie

Grootte van oplaag	500	1000	5000	10000	15000
	eks.	eks.	eks.	eks.	eks.
	R c	R c	R c	R c	R c
Set	1300	1300	1300	1300	1300
Druk	325	400	600	850	1100
Bind	95	190	950	1900	2850
Materiaal	270	430	1700	3300	4950
Totale vervaardigingskoste	1990	2320	4550	7350	10200
Eenheidsvervaardigingskoste	3,98	2,32	0,91	0,73	0,68
Verkoopprijs per eksemplaar	13,93	8,12	3,18	2,55	2,38

Volgens bogenoemde berekenings daal die vervaardigingskoste van R3,98 per eksemplaar van 'n oplaag van 500 eksemplare na R0,68 per eksemplaar van 'n oplaag van 15 000 eksemplare. Dit bring 'n daling in die kleinhandelsprys van R13,93 na R2,38 per eksemplaar mee. Die voor-die-hand-liggende afleiding wat hieruit gemaak kan word, is dat boekpryse laag gehou kan word deur die oplaag te vergroot. Die uitgewer het egter dié probleem dat indien die grootte van die oplaag die vraag na daardie bepaalde boek oorskry, hy met onverkoopte voorraad gelaat gaan word wat sy winste sal verteer. Uitgewers van publikasies in die Afrikaanse taal het in elk geval met die probleem van 'n beperkte afsetgebied te kampe. Die gemiddelde oplaag van ro-

mans in Afrikaans is 3 000 eksemplare, hoewel 'n roman in 'n boekskema 'n oplaag van 8 000 tot 12 000 eksemplare kan beleef. Die oplaag van digbun- dels kan so klein as 500 eksemplare wees (vandaar die hoë pryse), hoewel oplaag van 2 000 eksemplare ook moontlik is. Die grootte van die oplaag van 'n populêre boek wat vir die Kersseisoen uitgegee word, byvoorbeeld 'n boek van Audrey Blignault, is ongeveer 10 000 eksemplare en van 'n Konsa- lik titel, ongeveer 15 000 eksemplare (Van Schaik, 1976, p. 10).

Afgesien van die vervaardigingskoste per eksemplaar, is daar ook ander kostes wat die uitgewer in berekening moet bring by die bepaling van die boekprys. 'n Suid-Afrikaanse uitgewer gee die volgende uiteensetting van die kostestruktuur van 'n publikasie met 'n vervaardigingskoste van R1,00 en 'n kleinhandelsprys van R3,50 (Van Schaik, 1976, p. 5).

TABEL 4

Uiteensetting van die kostestruktuur van 'n publikasie

	R c
Vervaardigingskoste	1,00
33,33 persent korting aan die boekhandelaar	1,16
Tantième van ongeveer 12 persent	0,42
Vervoerkoste	0,02
Bruto wins van ongeveer 25 persent	0,90
	—
KLEINHANDELSPRYS	3,50
	—

Die uitgewer se bruto wins van ongeveer 25 persent is nodig om sy bokos- te soos huur, salarisse en lone, berging, belasting, posgeld en verpakking, skryfbehoeftes, versekering, telefoon, elektrisiteit, tee, reiskoste, donasies ensovoorts te dek. Die bruto wins sluit ook 'n netto wins van 5 persent tot 7 persent of R0,17 tot R0,24 in. Dit is terloops interessant dat die outeurs- aandeel van R0,42 per eksemplaar volgens bogenoemde formule groter is as die uitgewer se netto wins op die eerste oplaag van dieselfde boek. Volgens Laurence egter kán die uitgewer se netto wins na die verkoop van die hele

oplaag van 'n boek naastenby gelyk wees aan die outeursaandeel, wat gemiddeld 10 tot 15 persent van die verkoopprijs uitmaak, maar dit is vóór die aftrekking van belasting (Laurence, 1970, p. 208).

Escarpit doen 'n soortgelyke berekening, maar hy gebruik 'n koëffisiënt van 5 in plaas van 3,5, soos in die voorafgaande (Escarpit, 1966, p. 124-6). 'n Boek met 'n vervaardigingskoste van \$1 per eksemplaar sal volgens sy berekenings 'n kleinhandelsprys van \$5 hê. Hy bereken die tantième en verspreidingskoste (dit wil sê advertensies, kommissie aan verkoopsmanne, korting aan boekhandelaars ensovoorts) op ongeveer 66,66 persent van die kleinhandelsprys (in vergelyking met ongeveer 46 persent in die voorafgaande voorbeeld). Dit beteken dat die uitgewer \$1,65 sal oorhou van elke eksemplaar wat hy verkoop. Die uitgewer in Escarpit se voorbeeld het \$5 000 betaal om 5 000 eksemplare te laat druk. Sy uitgawes kom dus neer op \$5 000 plus bokoste wat Escarpit op \$2 000 of 40 persent van die belegging op die boek stel. Met ander woorde, die uitgewer het 'n uitgawe van \$7 000 om te herwin op sy belegging voordat hy die windsrempel bereik. Hy moet dus 4 250 eksemplare van die 5 000 wat gedruk is, verkoop alvorens hy die \$7 000 verhaal het. Nadat die windsrempel bereik is, kan hy verwag om 'n wins te maak op die oorblywende eksemplare, wat terloops minder is as 750, aangesien twee tot drie honderd uitgestuur is vir resensie- en publiseitsdoeleindes en 'n paar ook aan die outeur gegee is. (Vergelyk ook Melcher, 1971, p. 98.). Volgens Escarpit sal hierdie eksemplare ongeveer \$700 netto wins oplewer, of anders gestel, 'n wins van ongeveer 10 persent op 'n kapitaaluitleg van \$7 000. As die boek goed verkoop, is die winskoers nie te versmaai nie, maar as die verkope teleurstellend is, sal die maksimum verlies neerkom op \$5 000, of met insluiting van die bokoste, \$7 000.

Die vervaardigingskoste per eenheid ondergaan 'n verandering met 'n herdruk. Soos reeds gemeld, het 'n boek twee soorte vervaardigingskoste. Aan die een kant is daar die koste verbonde aan die saamstel van die drukaetsel en plate, waarvoor daar nie met 'n herdruk weer betaal word nie. Aan die ander kant is daar die vervaardigingskoste wat papier, drukwerk en bindwerk insluit en waarvoor daar betaal word in verhouding tot die grootte van die oplaag. Escarpit haal W.G. Taylor aan, wat 'n voorbeeld noem waar die eenheidsvervaardigingskoste van 'n herdruk (uitsluitend die onveranderlike koste van die bindwerk) ongeveer 65 persent van die oorspronklike vervaardigingskoste uitmaak (Escarpit, 1966, p. 125). Die verhouding wissel ooreenkomstig die grootte van die oorspronklike oplaag. Daar is egter aandui-

dings dat inflasie en stygende drukkoste veroorsaak dat die herdrukkoste deesdae aansienlik meer as net 65 persent van die oorspronklike vervaardigingskoste uitmaak (Boon, 1976, p. 15).

In die voorbeeld van 'n eerste oplaag van 5 000 eksemplare en 'n herdruk van 5 000 eksemplare verminder Escarpit argumentshalwe die eenheidskoste met 30 persent, dit wil sê van \$1 tot \$0,70. Die kleinhandelsprys verminder egter nie, en die uitgewer ontvang steeds \$1,65 vir elke eksemplaar wat verkoop word. Die nuwe belegging beloop \$3 500 plus \$2 000 in bokoste, dit wil sê \$5 500 waarvan \$500 (wins op die eerste oplaag) afgetrek kan word sodat 'n totaal van \$ 5 000 gelaat word. Sodra ongeveer 3 000 eksemplare van die herdruk verkoop is, bereik die uitgewer 'n nuwe winsdrempel en as die herdruk uitverkoop is, maak hy 'n wins van ongeveer \$3 250, wat impliseer dat 'n verdere herdruk 'n bykomende belegging van slegs \$250 vir die drukkerskoste vereis. Op hierdie stadium bereik sy winsgrens 'n maksimum, aangesien hy net lopende koste, wat nie verminder kan word nie, moet dra. Sy vervaardigingskoste word feitlik gedelg deur vroeëre winste.

As die boek dus 'n verkope van 100 000 beleef, kan die uitgewer 'n wins van meer as \$50 000 verwag. Dit is egter so dat verkope van 100 000 eksemplare van 'n titel betreklik selde voorkom. H.F. Schultz het met 'n ondersoek van die Duitse literêre produksie tussen 1950 en 1958 bevind dat 'n gemiddeld van ongeveer 10 persent van die eerste uitgawes 'n tweede uitgawe beleef, dat 1 persent 'n agste uitgawe beleef en slegs 0,1 persent 'n vyf-en-twintigste uitgawe. Met "uitgawes" word hier bedoel nuwe publikasies van dieselfde teks deur dieselfde of 'n ander uitgewer en ook opeenvolgende herdrukke van 'n bepaalde werk waar dieselfde plate gebruik word (Escarpit, 1966, p. 119). Met ander woorde, die oorgrote meerderheid van literêre werke wat tussen 1950 en 1958 in die Federale Republiek van Duitsland verskyn het, het net een oplaag beleef. Dit sou interessant wees om 'n soortgelyke studie vir die sewentigerjare te onderneem, gesien in die lig van die slapbandboek en die vloedgolf van publikasies wat tans verskyn.

3.2 Die rol van die boekhandelaar in boekprysbepaling

Soos reeds gestel, bepaal die uitgewer die kleinhandelsprys waarteen 'n boek deur die boekhandelaar verkoop kan of moet word. Die mate van vryheid wat met dié stelling gesuggereer is, dit wil sê of die uitgewer se kleinhandelsprys 'n blote voorgestelde en of dit 'n verpligte verkoopprijs is, hang

daarvan af of die boekhandelaar onder prysbindingwetgewing val al dan nie. In lande waar geen prysbinding in die boekhandel bestaan nie, is die boekhandelaar nie genoodsaak om by die voorgestelde kleinhandelsprys te hou nie, en kan hy, teoreties gesproke, enige prys vir 'n publikasie vra. Die situasie sien daar anders uit in lande waar die boekhandelaars wel tot prysbinding verplig word. Aangesien die rol van die boekhandelaar ten opsigte van boekprysbepaling saamhang met die aangeleentheid van prysbinding, word die Britse Net Book Agreement (NBA) as 'n klassieke voorbeeld van 'n ooreenkoms tot prysbinding, vervolgens bespreek.

Die Net Book Agreement kom in hooftrekke daarop neer dat 'n nuwe publikasie in Brittanje altyd teen sy volle gepubliseerde prys verkoop moet word. Geen korting kan op boekpryse toegestaan word nie, ongeag die kliënt en die omvang van die aankope (Joy, 1974, p. 21). Daar is egter 'n aantal uitsonderings op hierdie algemene bepaling. Een van die uitsonderings is dat openbare biblioteke in Brittanje 'n 10 persent korting op hul boek-aankope kan kry, mits die boekhandel se naam op die lisensie van die betrokke biblioteek geregistreer is. Die stelsel werk soos volg. Die bibliotekaris en die boekhandelaar met wie hy sake wil doen, kom tot 'n informele ooreenkoms. Die bibliotekaris doen dan aansoek vir 'n lisensie by die Publishers Association en hy noem die naam van die boekhandelaar. Die Publishers Association lisensieer die boekhandelaar om boeke teen 'n korting aan die biblioteek te lewer. Die lisensie word aan die boekhandelaar gestuur en 'n afskrif gaan aan die biblioteek. Die bibliotekaris moet vervolgens ten minste £100 per jaar by die betrokke boekhandel bestee ten einde vir dié korting te kwalifiseer, en 'n verdere voorwaarde is dat die biblioteek tot diens van die publiek moet wees (Spiller, 1974, p. 54-5).

Die ekonomie van die Britse boekhandel sien soos volg daaruit. Die uitgewer bepaal die netto prys en verkoop die boek aan die boekhandelaar. Uitgewers se kortingstariewe kan aansienlik wissel, maar die algemene korting op handelsboeke is minus 35 persent (sedert desimalisasie – voorheen $33\frac{1}{3}$ persent) van die gepubliseerde prys (Spiller, 1974, p. 55). Die boekhandelaar verkoop aan die publiek teen die gepubliseerde prys, maar hy kan 'n 10 persent korting toelaat aan biblioteke met wie hy 'n lisensie-ooreenkoms het. Hier moet egter volledigheidshalwe bygevoeg word dat baie uitgewers kleiner kortings op akademiese en tegniese materiaal gee – gewoonlik in die omgewing van 20 persent tot 30 persent, soms selfs laer. Dit volg dus hieruit dat

as die boekhandelaar aan die biblioteek 'n volle 10 persent korting op hierdie titels gee, sy winste soveel kleiner sal wees — 'n rede waarom boekhandelaars nie gelukkig voel oor enkeltitelbestellings van akademiese publikasies nie.

Non-netto boeke is 'n uitsondering op die algemene handelspatroon (Spiller, 1974, p. 55). Ter onderskeiding moet net gemeld word dat netto boeke feitlik alle boeke is wat die Britse boekhandelaar hanteer, insluitend wetenskaplike, tegniese en mediese boeke. Die woord *net* verskyn gewoonlik net na die prys op die stofomslae van publikasies en baie uitgewers gebruik dit of 'n afkorting, byvoorbeeld *N*, op hul fakture. Non-netto boeke is hoofsaaklik skool- en ander handboeke wat in meervuldige eksemplare aangekoop word vir klasgebruik en waarop die uitgewer nie 'n netto prys bepaal nie. Op non-netto boeke is die uitgewer se korting laer as die gewone 35 persent, en eksemplare word deur die publiek en biblioteke aangekoop teen die voorgestelde gepubliseerde prys en selfs 'n hoër prys ten einde die boekhandelaar se bokoste te dek (Joy, 1974, p. 23). Maar boekhandelaars mag 'n korting volgens hul eie oordeel op die verkope van meervuldige eksemplare aanbied. Hierdie korting kan wissel van 5 tot 12,5 persent (Joy, 1974, p. 23). Die bedoeling hiermee is om die opvoedkundige owerhede die geleentheid te gee om op 'n mededingende prysgrondslag meervuldige eksemplare te koop, terwyl die boekhandelaar as gevolg van die volume van die aankope nie so 'n hoë bokoste het nie. In die praktyk egter laat die lae kortings op non-netto boeke nie 'n genoegsame grens vir buigsamheid nie. Daarom bestaan daar die neiging by firmas wat spesialiseer in opvoedkundige boeke om ook ander ware te verkoop wat 'n groter winsgrens het, byvoorbeeld skryfbehoeftes en skooltoerusting, insluitend natuurlik netto boeke.

Prysbinding is deur die wet afdwingbaar, wat beteken dat 'n Britse boekhandelaar wat die bepalings van die ooreenkoms oortree, deur die Publishers Association voor die hof gedaag kan word, wat 'n aansienlike koste en skending van sy reputasie sal beteken. Boonop loop hy die risiko dat alle Britse uitgewers mag weier om voortaan boeke aan hom te lewer (Lightfoot, 1976, p. 75).

Die NBA is in Brittanje gesluit omdat die onbeheerde mededinging in kortings op die pryse van nuwe boeke in Brittanje in die tweede helfte van die negentiende eeu sulke afmetings aangeneem het dat die handel in nuwe boeke dikwels op 'n verlies uitgeloop het. Gevolglik het die getal boekwinkele met 'n omvattende voorraad van nuwe boeke geleidelik verminder

en jong boekhandelaars het hulle na ander bedrywe begin wend. Die resultaat was tot nadeel van die outeurs, uitgewers en boekhandelaars, asook die algemene publiek, skole, biblioteke en ander ondernemings, omdat daar nie voldoende boekwinkels was om nuwe boeke te besigtig en aan te koop nie (Joy, 1974, p. 23-4). Joy gee verskeie uittreksels uit geskrifte in sy boek *The bookselling business* aan om hierdie feite te staaf, onder andere die volgende verklaring deur Britse uitgewers aan die Publishers Association in 1897:

“It is not stated that Booksellers as a whole do not make a profit, but that the profit is derived from the sale of non-copyright literature, stationery and fancy goods, while the margin on copyright books, with which the members of this Association are concerned, barely suffices to pay working expenses... This state of things ... is due solely to the pressure of competition which drives Booksellers to offer continually better and better terms to their customers, and forces Publishers to keep pace by allowing larger and larger discounts from the retail price to the trade” (Joy, 1974, p. 24).

Na lang samesprekings het die Associated Booksellers of Great Britain and Ireland en die Publishers Association in 1899 ooreengekom dat 'n vorm van beheer oor die pryse waarteen boeke aan die publiek verkoop mag word, noodsaaklik was vir die suksesvolle voortbestaan van die boekhandel, en dat die beheer die vorm moet aanneem van die publisering van boeke teen laer pryse, en die verkoop daarvan teen kontant sonder enige korting, behalwe aan die boekhandelaars (Joy, 1974, p. 25). Die wettigheid van hierdie ooreenkoms was ter sprake na die uitvaardiging van die Restrictive Trade Practices Act van 1956, maar na 'n hofspraak is die ooreenkoms deur die Restrictive Practices Court op 30 Oktober 1962 gehandhaaf (Lightfoot, 1976, p. 76). Spiller vat die bevindings van die hof soos volg saam. Die hof het bevind dat die beperkings wat in die ooreenkoms geïmpliseer is, nie die openbare belang benadeel nie; dat afskaffing van die ooreenkoms daartoe sal lei dat boekhandelaars benadeel sal word deur die menigte kleinhandelaars (soos afdelingswinkels) en groot biblioteekverskaffers wat teen laer pryse kan verkoop; en dat baie boekhandelaars met groot voorrade, veral die gespesialiseerde boekhandelaars, hulle winkels sal moet sluit. Daar is ook gemeen dat die gevolglike onsekerheid in die boekhandel daartoe sal lei dat boekhandelaars kleiner aanvangsbestellings sal plaas vir nuwe titels, wat 'n styging in boekpryse en 'n afname in die publisering van handelsriskante

maar esteties waardevolle titels tot gevolg sal hê. Die afskaffing van die ooreenkoms sou dus lei tot minder en swakker toegeruste boekwinkels, dunder boeke en minder gepubliseerde titels (Spiller, 1974, p. 54).

Die rol van die Amerikaanse boekhandelaar wat 'n vrye hand in sy boekprysbepaling weens die afwesigheid van prysbinding het, word as die teenbeeld van die voorafgaande bespreek. Die Amerikaanse boekhandel, wat gekenmerk word deur die afwesigheid van die tradisionele boekwinkel (behalwe in enkele groot stede), se eiesoortige karakter is hoofsaaklik deur prysmededinging gevorm. Daar is reeds hierna onder 2.2 verwys. Dit het tot gevolg dat die rol van die uitgewer as produsent en die boekhandel as kleinhandelsverspreider nie so 'n ordelike patroon in die Amerikaanse boekbedryf vorm as byvoorbeeld in Brittanje en Wes-Duitsland nie.

Ten spyte van die afwesigheid van prysbinding, hou die grootste voorraadhoudende Amerikaanse boekwinkels tog by die gepubliseerde pryse. Die volume van hul boekaankope en die hoë kortings waarmee dit gepaard gaan, verseker vir hulle voldoende winsgrense. Dit is egter die kleiner boekwinkels wat dit moeilik vind om kop bo water te hou, omdat hulle nie op sulke ruim winsgrense funksioneer nie en gevolglik gevoelig is vir prysmededinging met ander verspreidingskanale. Hoewel hierdie mededinging net 'n bepaalde tipe lektuur raak, is dit juis dié lektuur (die maklike en vinnige verkopers) wat dit vir die boekhandel finansiële moontlikheid maak om ook die nie-populêre lektuur (die stadige verkopers waarin universiteitsbiblioteke veral belangstel) aan te hou. Boekwinkels wat nie kan aanspraak maak op groot omsette en ruim winsgrense nie, maak in 'n prysmededingende situasie moeilik 'n bestaan, tensy hulle ook ander ware, soos skryfbehoeftes, tydskrifte, speelgoed ensovoorts, wat 'n veiliger winsgrens bied, verkoop. Vir die Amerikaanse boekhandelaar wat sy boekpryse moet verlaag en sy korting aan institusionele kopers moet verhoog om mededingend te bly, is die korting wat hy van die uitgewer op sy aankope ontvang, die lewensaar van sy voortbestaan. Met ander woorde, selfs sonder prysbinding het die uitgewers steeds die hef in die hand omdat hulle die prysstruktuur bepaal (Melcher, 1971, p. 96).

Die korting wat die Amerikaanse uitgewers op die verkope van hul boeke aan Amerikaanse boekhandels toestaan, beteken 'n grens van bruto wins tussen die aankoop- en die verkoopprijs, waaruit die bokoste van die middelman gedek word. Die korting styg in verhouding tot die hoeveelheid boeke

wat aangekoop word, met ander woorde hoe groter die aankope, hoe hoër die korting. Amerikaanse uitgewers word deur die wet verbied om identiese handelsvoorwaardes te hê (Jennison, 1969, p. 692). Gevolglik bestaan daar net soveel verskillende handelsvoorwaardes as wat daar uitgewers is en die Amerikaanse boekhandelaar is op *The book buyer's handbook*, 'n jaarlikse losbladpublikasie van die American Booksellers Association, aangewys om die handelsvoorwaardes van uitgewers na te slaan.

Die hoeveelheid korting hang ook af van faktore soos die vereffening van rekenings binne 'n bepaalde tydperk en die tipe publikasie. Die Amerikaanse boekbedryf onderskei naamlik drie tipes publikasies. Op *handelsboeke* word normaalweg die hoogste korting verkry. Handelsboeke kan omskryf word as algemene literatuur, die publikasies van handelsuitgewers in teenstelling met die publikasies van verenigings, instansies, regerings en privaatrese (Wulfekoetter, 1974, p. xvi). Miller het 'n enger opvatting van handelsboeke en sluit hieronder fiksie, biografie, digkuns, populêre wetenskap en sielkunde, oorlogs- en reisverhale, kinder- en jeugboeke, kookboeke, tuinbouboeke ensovoorts in (Miller, 1949, p. 6-8). *Handboeke* (dit is opvoedkundige boeke vir skole, kolleges en universiteite) en *tegniese boeke* (dit is boeke van 'n tegniese of natuurwetenskaplike aard, asook boeke oor die bedryfskunde) behoort tot die laekortingboek- ("short discount or net books"-)groep, wat beteken dat die handelaar 'n laer korting van die uitgewers verkry en gevolglik aan sy kliënte toestaan (Wulfekoetter, 1974, p. 57).

Jennison gee in sy artikel *Book trade* die handelsvoorwaardes van 'n Amerikaanse uitgewer as voorbeeld aan (Jennison, 1969, p. 693). Hierdie Amerikaanse uitgewer gee 'n korting van 25 persent op een eksemplaar van 'n handelsboek tot 48 persent op 'n bestelling van 2 500 eksemplare van dieselfde titel. 'n Korting van 41 persent word toegestaan op 'n bestelling van 100 eksemplare van dieselfde titel of van verskillende titels. Op slapbandboeke word ook 'n korting van 25 persent toegestaan op die bestelling van een eksemplaar en 50 persent op die bestelling van 25 en meer eksemplare. Volgens Melcher is die huidige basiese patroon 'n korting van 33,5 persent op een eksemplaar, 40 persent op twee tot vyf eksemplare en tot 46 persent op meer eksemplare. Op sommige duur tegniese publikasies word kortings van 25 persent tot 35 persent toegestaan (Melcher, 1976, p. 288). Die uitgewers lewer aan groothandelaars, boekhandelaars en biblioteke teen 'n korting, maar nie aan die algemene publiek nie (Jennison, 1969, p. 691).

Volgens Melcher het daar 'n evolusie ten opsigte van die leweransier van boeke aan biblioteke plaasgevind. Die groothandelaars koop boeke teen 'n korting van die uitgewers, wat 46 persent op die kleinhandelsprys behels. Die boekhandelaars het aanvanklik van die groothandelaars of uitgewers gekoop teen 'n korting van 40 persent op die kleinhandelsprys, en biblioteke het van die boekhandelaars gekoop teen 'n korting van 20 of 25 persent. Die groothandelaars het vervolgens die boekhandelaars uit die biblioteekmark geskakel deur kortings van 30 tot 36 persent en selfs hoër aan biblioteke op hul aankope te bied. Die nuutste neiging is dat die uitgewers die groothandelaars begin uitskakel in die biblioteekmark omdat hulle nóg beter kortings aan biblioteke kan bied (Melcher, 1971, p. 63, 89 en 96). Dit is egter op die huidige stadium nog nie die algemene praktyk nie. Heelwat Amerikaanse uitgewers verkoop wel direk aan biblioteke, maar teen 'n 25 persent korting, wat doelbewus laer as die korting van die groothandelaars is, omdat hulle wel die biblioteekbestellings aanvaar, maar dit nie wil aanmoedig nie (Melcher, 1971, p. 97). Hierdie kortings klink, terloops, hoog vir die Suid-Afrikaanse universiteitsbibliotekaris, maar daar is kwalifiserende faktore hierby wat onder 5.2.2 bespreek word.

3.3 Boekprysbepaling in Suid-Afrika

Alvorens daar oorgegaan word tot 'n uiteensetting van boekprysbepaling deur Suid-Afrikaanse uitgewers en boekhandelaars, moet eers gemeld word dat prysbinding ten opsigte van boekpryse wel in Suid-Afrika bestaan, maar, anders as in die geval van Brittanje, is dit nie deur 'n wet afdwingbaar nie. Prysbinding neem die vorm aan van voorskrifte deur die Verenigde Boekhandelaars van Suidelike Afrika Beperk (VBSA) aan sy lede waarvolgens hulle verplig word tot die handhawing van eenvormige pryse. Aangesien verreweg die meeste boekhandelaars lid van die VBSA is (die VBSA het 'n ledetal van 295 kleinhandelaars in 1976 gehad), word prysbinding feitlik op nasionale vlak toegepas (Van Rooyen, 1977, p. 4 en 12; Van Schaik, 1977, p. 8).

In die sestigerjare het die Raad van Handel en Nywerheid twee keer ondersoek ingestel na monopolistiese praktyke in die boekhandel (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 1). Na aanleiding van die aanbevelings wat gespruit het uit die tweede ondersoek, het die Minister van Ekonomiese Sake op 28 Junie 1968 aangekondig dat die Wet op Reëling van Monopolis-

tiese Toestande, Wet no. 24 van 1955, gedurende 1969 gewysig sou word en dat prysbinding onwettig verklaar sou word. Vrstelling van die bepalings van die wet kon slegs verleen word in gevalle waar bedrywe bewys kon lewer dat prysbinding in hulle bepaalde gevalle in belang van die publiek sou wees.

Die Boekhandervereniging van Suid-Afrika het op 2 Julie 1968 skriftelik by die Sekretaris van Handel en Nywerheid aansoek gedoen om die vrystelling van die boekhandel van die bepalings van die wet (Laurence, 1970, p. 215). In die Raad se aanbeveling aan die Parlement, soos vervat in hulle Verslag no. 1262 (M), Deel III, is gemeld dat die Raad nie oortuig was dat prysbinding in alle omstandighede in belang van die publiek sou wees nie. Aangesien veranderings egter besig was om in die boekhandel plaas te vind wat die prysbindingstelsel onder druk sou plaas, is gemeen dat 'n tydperk van uitstel die boekhandel in staat sou stel om sy doeltreffendheid te verbeter en te toon in hoeverre hy die bestaande verspreiding- en prysbindingstelsel kon aanpas om veranderende behoeftes die hoof te bied. Die Raad het gevolglik aanbeveel dat 'n voorlopige vrystelling van vier jaar aan die boekhandel toegestaan word en dat 'n omvattende ondersoek ingestel word om vas te stel of daar op doeltreffende en volledige wyse in die publiek se behoeftes voorsien word en of 'n stelsel van prysbinding nog regverdigbaar is (Raad van Handel en Nywerheid, 1969, p. 28).

Die Raad van Handel en Nywerheid het vervolgens op 12 November 1973 van die Minister van Ekonomiese Sake opdrag ontvang

“... om kragtens artikel 3(1)(a) van die Wet op Reëling van Monopolistiese Toestande, No. 24 van 1955, soos gewysig, ondersoek in te stel na

- (1) die bestaan, al dan nie, van monopolistiese toestande by die verskaffing en verspreiding van boeke in die Republiek van Suid-Afrika;
- (2) om in die besonder ondersoek in te stel na die wenslikheid daarvan dat die vrystelling van die algemene verbod op herverkoop-pryshandhawing ingevolge Goewermentskennisgewing R.1038 van 25 Junie 1969 ten opsigte van boeke verleen, opgehef word; en
- (3) om ondersoek in te stel met spesiale verwysing na enige ooreenkoms, reëling of verstandhouding wat moontlik tussen boekhandelaars onderling en tussen hulle en oorsese verskaffers van boeke vir die vasstelling van die pryse van ingevoerde boeke kan bestaan” (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 1).

Die Raad het sy ondersoek in 1977 voltooi en op 7 Februarie 1978 het die Minister aangekondig dat hy die goedkeuring van die Parlement vir die afskaffing van prysbinding in die boekhandel gaan vra. Verdere verwickelings word tans nog afgewag.

Soos reeds gemeld, reguleer die VBSA die verkoopprijs van alle Suid-Afrikaans-gepubliseerde en ingevoerde boeke deur middel van 'n pryskaal. Die Vereniging bepaal ook welke korting aan biblioteke, staatsdepartemente, opvoedkundige en ander ondernemings op hul boekaankope toegestaan moet word. 'n Omrekeningskoers vir die pryse van ingevoerde publikasies word ook voorgeskryf. Die Prys- en Kortingskodule word, soos die behoefte ontstaan, in medewerking met die verteenwoordigers van oorsese uitgewers hersien ten einde tred te hou met veranderende omstandighede, soos valutafluktuasies, verhoogde pos- en spoorwegtariewe, invoerkoste en bokoste. Die pryskaal is gebaseer op die prys soos bepaal deur die uitgewer en die korting wat hy aan die boekhandelaar toestaan, en dit is daarop gemik om 'n redelike wins aan die voorraadhoudende boekhandelaar te verseker, mits hy sy boekhandel doeltreffend bestuur en 'n bevredigende diens aan die publiek lewer (Van Schaik, 1977, p. 6).

By die bespreking van die prysbepaling en korting op publikasies moet daar onderskei word tussen die plaaslike en ingevoerde produkte, asook boeke wat op 'n geslotemark-grondslag verkoop word. Daar word geskat dat ingevoerde boeke sowat 60 tot 65 persent, of ongeveer R42 miljoen van die totale kleinhandelverkope van ongeveer R65 miljoen in Suid-Afrika, uitmaak. Die verkope van Britse en Amerikaanse publikasies word onderskeidelik op R30 miljoen en R10 miljoen per jaar geskat en die verkope van publikasies van ander lande (hoofsaaklik Nederland en Wes-Duitsland) gesamentlik op R2 miljoen (Van Schaik, 1977, p. 37).

Die uitgewersprys van 'n Suid-Afrikaanse publikasie word individueel deur elke uitgewer bepaal volgens sy eie grondslag van berekening. In die algemeen word vervaardigingskoste 3,5 tot 5 maal vermenigvuldig, afhanges van die tipe publikasie, die grootte van die oplaag, tantieme, korting aan boekhandelaars ensovoorts (Van Schaik, 1976, p. 5). Lede van die Suid-Afrikaanse Uitgewersvereniging het geen formele ooreenkoms met boekhandelaars ten opsigte van die behoud van die verkoopprijs van hul publikasies nie, hoewel dit tog in die praktyk geskied (Laurence, 1970, p. 207). Die Suid-Afrikaanse uitgewers lewer gewoonlik hul publikasies aan die Suid-

Afrikaanse boekhandelaars teen 'n korting van 33,33 persent. Party uitgewers gee egter net 'n korting van 30 persent of selfs 25 persent op hul opvoedkundige publikasies. Aangesien die boekhandels 'n hoë kostestruktuur het en hierdie publikasies boonop teen 'n korting aan biblioteke en skole moet lewer, is 'n korting van 30 persent en minder nie vir hulle voldoende nie (Van Schaik, 1976, p. 15). Die prysskaal skryf derhalwe 'n verhoging van die herverkoopprys voor (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 34).

Die Suid-Afrikaanse kleinhandelspryse van oorsese publikasies word bereken op die koste aan wal ("landed cost"), wat bestaan uit die netto faktuurbedrag (dit wil sê die gepubliseerde prys omgerek na Rand en sent, minus die korting wat die uitgewer toegestaan het) plus die verpakkings- en vervoerkoste. 'n Verpakkings- en vervoerkoste van 20 persent van die netto faktuurbedrag vir Britse publikasies en 8 persent van die netto faktuurbedrag vir Amerikaanse publikasies is in die Prys- en Kortingskedisie ingebou. Die rede vir die verskil lê in die aansienlike verpakkingskoste wat Britse uitgewers by hul boekpryse voeg, en die verskil tussen die postariewe van die twee lande.

Die omrekening van die gepubliseerde prys na Rand en sent geskied nie teen 'n vaste koers nie, maar daar word van 'n glyksaal gebruik gemaak waarvolgens die omrekening by 'n goedkoper boek hoër is as by 'n duurder boek, omdat die invoerkoste nie ooreenkomstig die boekpryse styg nie. Ook word die kortingskategorie waarin die boek val, by die omrekening in ag geneem.

Ter verduideliking moet gemeld word dat die korting wat oorsese uitgewers op hul boekverkope aan Suid-Afrikaanse boekhandelaars toestaan, wissel ooreenkomstig die kategorie waarin die boek val. Daar is reeds gewys op die onderskeid wat in die Amerikaanse boekbedryf gemaak word tussen hand-, handels- en tegniese boeke. Britse uitgewers staan gemiddeld 24 persent en minder korting toe op heelwat gespesialiseerde werke, 25 tot 33,33 persent op opvoedkundige, tegniese en akademiese publikasies, 40 persent op algemene nie-fiksie en jeugboeke en 45 persent op romans, sekere jeugboeke en in 'n mindere mate op populêre nie-fiksie (Laurence, 1970, p. 208). Die omrekeningskaal maak vir die verskillende kategorieë van kortingvoorsiening, en 'n Britse publikasie wat in Londen gepubliseer is teen £3,00, word in Suid-Afrika teen R7,65 verkoop as die handelaar se korting 25 persent was, teen R7,35 as die korting 35 persent was en teen R7,05 as

die korting 45 persent was (Van Schaik, 1976, p. 17).

Die Prys- en Kortingskedule is nie alleen vertroulik van aard nie, maar ook 'n ingewikkelde dokument. 'n Uiteensetting van die wyse waarop die pryse vir Suid-Afrikaanse boeke (opvoedkundig en nie-opvoedkundig) en boeke gepubliseer in die Verenigde Koninkryk, die Verenigde State en ander lande voorgeskryf word, is te vind op bladsye 34 tot 38 van Verslag no. 1794 (M) van die Raad van Handel en Nywerheid.

Die algemene gevoel onder Suid-Afrikaanse bibliotekarisse is dat die prys van ingevoerde boeke weens die prysskaal in die algemeen hoër, en in sommige gevalle selfs aansienlik hoër is as in die geval waar die biblioteek die boeke direk oorseë sou aangekoop het. Die boekbedryf voer egter aan dat die winsgrens wat vir hulle deur die prysskaal verseker word, nie buitensporig is nie. Enersyds het Laurence reeds in 1970 beweer dat die gemiddelde bokoste van die boekhandel ten minste 25 persent op hul verkope bedra (Laurence, 1970, p. 209). Andersyds wys hulle daarop dat die kortings wat aan institusionele kopers toegestaan moet word, hulle winsgrense gevaarlik laat krimp. Laurence beweer voorts dat die publikasies wat aan universiteitsbiblioteke gelewer word, meesal in die kortingskategorie van 33,33 persent (tans 35 persent) val. Dit beteken dat die bruto winsgrens op verkope gemiddeld 21 persent vir die boekhandel is. Met 'n bokoste van 25 persent (minimum) op verkope, word hierdie verkope dus teen 'n verlies hanteer (Laurence, 1970, p. 212).

Die VBSA het deur 'n onafhanklike ouditeursfirma ondersoek laat instel na die gemiddelde Suid-Afrikaanse boekhandelaar se bruto winsgrens en bevind dat dit 26,6 persent van die verkoopprijs, met 'n bokoste van 20,3 persent, beloop. Dit beteken 'n netto wins van 6,3 persent en dit is vóór die aftrekking van belasting (Van Schaik, 1976, p. 16). Die jaarlikse opname oor die ekonomie van die boekhandel vir die tydperk 1972 tot 1976 gee die volgende aanduiding van die winsgewendheid van die kleinhandel-boekbedryf (Van Rooyen, 1977, p. 5):

TABEL 5

Die gemiddelde persentasie wins van die Suid-Afrikaanse boekhandel, 1972-1976

<i>Jaar</i>	<i>Persentasie Bruto wins</i>	<i>Persentasie Bokoste</i>	<i>Persentasie Netto wins voor belasting</i>
1972	25,57	19,72	5,85
1973	26,79	21,33	5,46
1974	27,47	19,72	7,75
1975	27,88	19,19	8,69
1976	28,24	19,48	8,78

In Verslag no. 1794 (M) van die Raad van Handel en Nywerheid (1977, p. 55) word die persentasies netto wins vir 1968 tot 1972 verstrek en interessant genoeg, is slegs 2,99 persent hiervolgens in 1972 behaal. Hierdie syfers kan vergelyk word met 'n gemiddelde netto wins van 4,3 persent en 'n gemiddelde bruto wins van 27,8 persent op die omset van die Charter Booksellers Group in Brittanje in 1975/1976 (Anon, 1977d, p. 2016). Hierby moet gevoeg word dat meer as 20 persent van hierdie boekhandelaars wat aan die 1975/1976-opname deelgeneem het, gedurende daardie tydperk op 'n verlies gefunksioneer het (Anon, 1977d, p. 2017).

Die Suid-Afrikaanse regering hef geen invoerbelasting op boeke nie, aangesien boeke beskou word as kulturele artikels. In 1977 het die Minister van Finansies egter 'n 15 persent-bobelasting (in 1978 gewysig tot 12,5 persent) op alle ingevoerde boeke aangekondig en die prysstruktuur van die VBSA is gevolglik gewysig. Britse publikasies word sedertdien aan universiteitsbiblioteke gelewer teen die Britse gepubliseerde prys, omgerek en teen die daaglikse koers, plus 12,5 persent en posvry. Ander ingevoerde publikasies word gelewer teen die Suid-Afrikaanse prys minus 10 persent en posvry. Suid-Afrikaans gepubliseerde uitgawes word gelewer teen die Suid-Afrikaanse verkoopprijs minus 10 persent en posvry. Buitelandse publikasies wat op 'n geslotemark-grondslag gelewer word, is beskikbaar teen Suid-Afrikaanse ver-

koopprys minus 10 persent en posvry. Indien die geslotemark-boek aan die boekhandelaar gelewer word teen die Britse gepubliseerde prys minus 12,5 persent of meer, word dit aan die biblioteke verskaf teen die Britse uitgewersprys omgerekend teen die daaglikse koers plus 12,5 persent vry gelewer. (Brief van die ondervoorsitter van die VBSA aan die Ferdinand Postma-Biblioteek, gedateer 1 Junie 1977.) Ten spyte van vertoë deur die boekhandel en die SABV het 'n 4 persent-verkoopbelasting ook ten opsigte van boekaankope op 3 Julie 1978 in werking getree.

3.4 Argumente ten gunste van en teen prysbinding in die boekbedryf

In hierdie hoofstuk is tot dusver 'n uiteensetting gegee van die uitwerking van prysbinding en prysmededinging soos dit in die Britse, Amerikaanse en Suid-Afrikaanse boekbedrywe ervaar word. Vervolgens word ook vlugtig aandag geskenk aan die argumente wat deur die voor- en teëstanders van prysbinding aangevoer word.

Ten aanvang moet gemeld word dat prysbinding in die boekbedryf 'n verwickelde aangeleentheid is, soos blyk uit die feit dat daar al vir soveel jare in soveel lande voortdurend oor die saak gedebatteer word. Soos dit dikwels met kontroversiële aangeleenthede die geval is, word sterk, sinvolle argumente deur die voor- én teëstanders van prysbinding aangevoer. Vanweë die omvattendheid van die onderwerp is dit onmoontlik om 'n uiteensetting van alle argumente in hierdie afdeling van die studie te gee. In Barker & Davies se publikasie, *Books are different*, 'n geredigeerde weergawe van die getuienisse wat gelewer is tydens die NBA-hofspraak in 1962, word die argumente in meer as 900 bladsye beredeneer. Gevolglik word hier slegs op enkele argumente gelet.

Die teëstanders van prysbinding voer aan dat die uitkakeling van mededinging veroorsaak dat die minder doeltreffende kleinhandelaars beskerm word terwyl die meer doeltreffende kleinhandelaars se uitbreiding aan bande gelê word. Ook maak dit 'n kleiner spektrum van prys-dienskombinasies aan verbruikers moontlik. Hierdie siening van prysbinding word volgens Nieuwenhuysen & Oakley om die volgende redes deur ekonomiese gesteun (Nieuwenhuysen & Oakley, 1975, p. 5-6). Prysbinding behels 'n eenvormige bykomende prys wat alle verbruikers moet betaal vir die dienste wat die handelsware vergesel. "Consumer preferences are therefore unable to display natural distribution, and there is some degree of forced consump-

tion of services. Moreover, the elimination of price competition by RPM tends to raise the level of general sales effort and services, and it is possible for excess capacity to emerge under the shelter of RPM" (Nieuwenhuysen & Oakley, 1975, p. 6).

Tweedens word aangevoer dat prysbinding die versoeking laat ontstaan om ruim winsgrense te skep, omdat daar vir kleinhandels met 'n hoë én 'n lae kostestruktuur voorsiening gemaak moet word. 'n Derde argument is dat die afwesigheid van prysmededinging strukturele veranderings in die boekbedryf, wat tot groter doeltreffendheid kan lei, kan teëhou. Veranderings ten opsigte van die nie-prysaspekte van mededinging is geneig om stadiger te geskied en dit is vir die gebruiker minder waarneembaar as prysverskille. Vierdens mag prysbinding tegniese vernuwings beperk deur die stigting van ondernemings wat gewillig is om met ander organisatoriese of handelstegnieke te eksperimenteer, te verhinder.

Een van die grootste nadele van prysbinding uit die oogpunt van die boekhandelaar, is dat hy vasgepen word tot 'n verpligte verkoopprijs, wat impliseer dat sy bruto winsgrens deur die uitgewer, en nie deur homself nie, bepaal word (Abbey, 1976, p. 26). Abbey huldig die aanvegbare mening dat die "... inadequate profit margins 'granted' booksellers by publishers and their agents" die vernaamste rede is vir die agteruitgang van die tradisionele boekhandel dwarsoor die wêreld (Abbey, 1976, p. 24). Dit is sy oortuiging dat die boekhandelaar sy eie bruto winsgrens op die kosprys van sy produk moet kan bepaal ten einde 'n ekonomies gesonde boekhandel te verseker (Abbey, 1976, p. 28).

Lightfoot (1976, p. 75-6) is gekant teen die NBA vanweë sosiale en kulturele oorwegings. Aangesien die NBA die voorraadhoudende boekhandelaar beskerm, beteken dit dat boekverkope in die algemeen beperk is tot die boekhandels, en sodoende tot die gemeenskappe wat oor sodanige boekhandels beskik. Lightfoot sien in die "... powerful alliance between publishers and booksellers known as the Net Book Agreement" die gevaar dat boekvoorsiening aan die massa verhinder mag word (Lightfoot, 1976, p. 75-6). Volgens hom is die NBA gebaseer op "... an inbuilt cultural pessimism which maintains that the potential readership of books (and especially of 'good' books) is pretty much a fixed quantity and that increased availability cannot alter this pattern" (Lightfoot, 1976, p. 76). Hy vereenvoudig die probleem tot 'n keuse tussen vryelike toegang tot 'n klein aantal boeke

en beperkte toegang tot 'n groot aantal (Lightfoot, 1976, p. 76).

Maurice Temple Smith noem die NBA "... that brontosaurus of the book trade" wat daarvoor verantwoordelik is dat die uitgewers die reëls van die spel in die boekbedryf kan bepaal sodat die boekhandelaar geen keuse gelaat word nie (Smith, 1968, p. 56). Hierdie beswaar, soos dié van Abbey, is nie volkome geldig ten opsigte van die Suid-Afrikaanse situasie nie. In die bespreking onder 3.2 is reeds gestel dat prysbinding in Brittanje die uitwerking het dat die boekhandelaar se bruto wins deur die uitgewer bepaal word. Die Britse boekhandelaars, veral die klein onafhanklike ondernemings, vind dit al moeiliker om 'n bestaan te maak, omdat hul vind dat hul winsgrense nie voldoende is nie. In die Suid-Afrikaanse situasie daarenteen is dit vir die Raad "... duidelik dat die stelsel van prysbinding ten doel het om handelaars te beskerm en nie uitgewers nie" (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 58). Voorts moet ook in gedagte gehou word dat die Suid-Afrikaanse bibliotekarisse se grootste besware teen prysbinding uit die pryse van die ingevoerde boek spruit, en nie soseer uit dié van die plaaslike produk nie. Dit is 'n verdere teenstelling met die Britse situasie van 'n groot en gevestigde boekbedryf, waar die NBA net op die Britse publikasie van toepassing is.

Die argumente ten gunste van prysbinding is reeds by die bespreking van die NBA en die hofuitspraak onder 3.2 geïmpliseer. In Verlag no. 1794 (M) van die Raad van Handel en Nywerheid word die argumente wat deur die Suid-Afrikaanse boekbedryf aangevoer is, onder nege hoofde saamgevat. Die twee vernaamste argumente word vervolgens kortliks bespreek. Die eerste hiervan, naamlik die sogenaamde kulturele argument, is al deur die boekbedrywe van alle lande waar prysbinding in gedrang gekom het, aangevoer. Die argument gaan kortliks daarom dat "(b)ooks are not ordinary commercial goods, but the vehicles of a nation's culture, knowledge and civilisation" (Raad van Handel en Nywerheid, 1969, p. 4). Aangesien boeke kulturele goedere is, moet die kulturele risiko van vrye prysbepaling opgeweeg word teen die ekonomiese voordele daarvan. Dit is dikwels so dat juis dié boeke waarvoor daar 'n beperkte aanvraag bestaan, die waardevolste bydrae tot 'n nasie se kultuur uitmaak. Die finansiële sekuriteit wat prysbinding aan die boekhandel verskaf, stel hom in staat om hierdie literatuur van kwaliteit aan te koop en uit te stal. Uitgewers word gevolglik aangemoedig om dié tipe literatuur te publiseer.

Die tweede argument ter ondersteuning van die behoud van prysbinding gaan om die rol van die tradisionele boekhandelaar as die skakel tussen uitgewer en leser. Daar is deur die VBSA aangevoer dat prysbinding die maksimale beskikbaarheid van boeke moontlik maak. Indien prysbinding afgeskaf sou word, sou die aantal nuwe boeke, die aantal verkooppunte en die voorraad boeke by die oorblywende boekhandelaars verminder, terwyl die diens van die boekhandelaars sou verswak (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 60-1). Ook word daar gevrees dat die boekhandel mededinging sal ondervind van verspreidingskanale soos supermarkte, boekklubs, algemene kleinhandelaars, geskenkwinkels, kafees en posbestellingshuise, wat treffers as lokartikels aanbied, asook nie-winsgewende kampusboekwinkels.

In sy evaluasie van die VBSA se voorlegging kon die Raad geen regverdiging vind vir die argument dat die afskaffing van prysbinding 'n noemenswaardige vermindering in die aantal boekverkooppunte, in die aantal nuwe boeke wat gepubliseer word of in die algemene beskikbaarheid van boeke tot gevolg sal hê nie (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 68). Die Raad kon hom nie met die VBSA se standpunt dat die tradisionele boekhandel se verspreidingsfunksie onvervangbaar is, vereenselwig nie (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 64). Die Raad maak in sy evaluasie 'n onderskeid tussen tipes boekhandelaars en verklaar dat die funksie van die nuusagentskap net so goed deur supermarkte en dies meer vervul kan word. Voorts is die Raad van mening dat boekverkope aan die institusionele kopers, soos altyd deur die ongeveer dertig voorraadhoudende boekhandelaars in die land onderneem sal word. Hulle kan nie mededinging ten opsigte van biblioteekverskaffing voorsien nie, aangesien nie-boekhandelaars kwalik aan die dienseise van biblioteke sal kan voldoen. Hulle verwag egter dat gespesialiseerde biblioteekverskaffers mag ontwikkel, maar nie noodwendig ten koste van voorraadhoudende boekwinkels nie. Die enkele boekwinkels wat wel sal verdwyn, sal na die mening van die Raad toe te skryf wees aan 'n te lae peil van doeltreffendheid en sodanige verdwyning word nie as teen die openbare belang beskou nie (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 66). Die Raad aanvaar dat die afskaffing van prysbinding sal lei tot verskerpte mededinging tussen bestaande biblioteekverskaffers, sodat bruto winsgrense op verkope sal daal. Dit sal die biblioteekverskaffers verplig om hul kostestruktuur in oënskou te neem en hul ondernemings doeltreffend te organiseer, tot voordeel van die biblioteke.

Die VBSA meen dat deur die behoud van prysbinding die tradisionele boekwinkels se rol in die boekverspreiding in die land beveilig sal word. Die Raad voel daarenteen dat 'n onderneming se voortbestaan deur sy doeltreffendheid gewaarborg moet word en nie deur landswet nie.

Die besware teen die stelsel van prysbinding in die Suid-Afrikaanse boekhandel word in Verslag no. 1794 (M) onder drie hoofde bespreek. Ten eerste word aangevoer dat prysbinding die verhoging of handhawing van boekpryse inhou. Universiteitsbibliotekaris maak beswaar teen die beperking op die hoeveelheid korting aan biblioteke en die hoër pryse van ingevoerde boeke. Daar moet egter op gelet word dat die hoër pryse op sigself nie rede vir klage is nie, wel buitensporige hoë pryse. Amerikaanse bibliotekaris aanvaar dat ingevoerde boeke duurder as die gepubliseerde prys kos. Hulle is egter in die gelukkige posisie dat hulle nie so afhanklik van die ingevoerde boek en gevolglik nie so gevoelig vir sy prys is as Suid-Afrikaanse bibliotekaris nie. (Vergelyk Ford, 1974, p. 75; Johnson, 1977, p. 181.)

Dit is interessant dat Milne vir die Australiese boekhandelaars bruto winste van 52,4 persent tot 67 persent op ingevoerde Britse publikasies as normale praktyk voorhou (Milne, 1977, p. 18). "Profit margins are seriously affected by postage, packing and handling while in some countries there is still a lot of red tape connected with book importation... All this forces the importer to increase prices to a reasonably profitable level... Doing away with fixed prices for books, as in Sweden, has proved to be detrimental to the trade, with imported books suffering most" (Somerville, 1975, p. 66). Hier moet egter bygevoeg word dat daar wel Suid-Afrikaanse boekhandelaars is wat kans sien (en wat dit trouens in die verlede reggekry het) om op kleiner bruto winsgrense as wat die pryskaal voorskryf, te funksioneer, maar dit was slegs moontlik solank hul omset bepaalde afmetings aangee het.

Suid-Afrikaanse bibliotekaris het ook aangevoer dat daar geen praktiese manier bestaan waarop 'n biblioteek die Suid-Afrikaanse kleinhandelspryse van ingevoerde boeke kan kontroleer nie. Dit is nie net as gevolg van die vertroulike aard van die Prys- en Kortingskedsule nie, maar omdat die kliënt nie weet teen watter korting die publikasie aan die boekhandelaar gelewer is nie. Die kortingsfaktor bring mee dat twee Suid-Afrikaanse boekhandelaars verskillende pryse vir dieselfde publikasies kan vra, sonder dat dit noodwendig impliseer dat die boekhandelaar met die hoogste prys ook die grootste wins

op sy verkope maak. Dit kan bloot 'n geval wees dat die uitgewer verskillende kortings aan elkeen toegestaan het na gelang die volume van hul aankope. Aangesien universiteitsbiblioteke gewoonlik van die dienste van gevestigde en betroubare leweransiers gebruik maak, bestaan daar nie 'n gevaar van wanpraktyke nie. Hul bekommernis is dan ook nie soseer oor dié aspek van die saak nie, maar wel oor die menslike foute wat by die omrekenings en bepalings van boekpryse mag insluip en wat hul nie kan kontroleer nie. Daar is natuurlik ook 'n ander sy aan die saak, naamlik dat menslike foute na beide kante toe gemaak kan word en dat die faktuurklerk net sowel die boekhandel met foutiewe berekenings kan benadeel. Dit kan egter nie weggeredeneer word dat die bibliotekaris sterk op die integriteit van die boekhandelaar moet kan steun in hierdie saak.

Die Raad het in tabelvorm 'n vergelyking getref tussen die bruto winspersentasies bereken op die kosprys van boeke afkomstig uit Suid-Afrika (verdeel in opvoedkundige en ander boeke), die Verenigde Koninkryk, die Verenigde State en Nederland wat volgens die pryskaal behaal word (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 39). Volgens die tabel is die bruto winspersentasies op een van die twee soorte Suid-Afrikaanse boeke deurgaans die laagste. Daarenteen is die bruto winspersentasies feitlik deurgaans die hoogste in die geval van Britse publikasies. Die persentasies is in talle gevalle meer as twee maal soveel as die hoogste vergelykbare bruto winspersentasie op Suid-Afrikaanse boeke. Die bruto winspersentasies op boeke uit die Verenigde State is feitlik deurgaans laer as vergelykbare bruto winspersentasies op Britse boeke. Die bruto winspersentasies op Nederlandse boeke is weer feitlik deurgaans laer as dié op Amerikaanse boeke.

Die VBSA het homself teen die aantygings van te ruim winsgrense verweer deur daarop te wys dat prysbinding as sodanig nie hoër boekpryse beteken nie. Hierdie stelling is geldig ten opsigte van Britse boekpryse in 'n NBA-situasie. Lae pryse was vir baie jare kenmerkend van Britse publikasies. Ten spyte van die ekonomiese probleme waarin Brittanje verkeer wat onvermydelik stygings in boekpryse veroorsaak het, word daar steeds beweer dat Britse boekpryse gunstig met dié van ander lande vergelyk. Hier moet egter bygevoeg word dat die lae boekpryse en kortings, soos bepaal deur die Britse uitgewers, skynbaar hoofbrekens aan die Britse boekhandelaar besorg. Die VBSA voer verder ter verdediging aan dat Suid-Afrikaanse uitgewers in mededinging verkeer en daarom deur ekonomiese oorwegings gedwing word

om hulle pryse so laag moontlik vas te stel. Wat die ingevoerde boeke betref, sal buitensporige pryse protes van die oorsese uitgewers uitlok, aangesien dit die afset van hul boeke sal beïnvloed. In elk geval staan dit inwoners van Suid-Afrika vry om boeke self van oorsee in te voer.

Nogtans het die Raad bevind dat die pryskaal van die VBSA daarop bereken is om die herverkooppryse van boeke op 'n sekere vlak te handhaaf. Dit verhoed nie individuele boekhandelaars om pryse te verhoog of kortings te verminder nie, maar wel om pryse te verlaag en kortings te vermeerder. Die Raad kom tot die gevolgtrekking dat institusionele kopers die berekening van Suid-Afrikaanse kleinhandelspryse in die algemeen kan kontroleer en dat hulle nie weerloos staan teen ongeregverdigde prysverhogings deur Suid-Afrikaanse boekhandelaars nie. "Terselfdertyd bestaan daar by die Raad geen twyfel nie dat die stelsel van prysbinding in die boekhandel, deurdat dit prysmededinging regstreeks beperk, bereken is, en die uitwerking het, om pryse en winsgrense te verhoog of te handhaaf" (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 57).

Die tweede beswaar, naamlik dat prysbinding 'n onekonomiese verspreiding van boeke veroorsaak, is deur die provinsiale biblioteekowerhede aangevoer. Aangesien dit nie universiteitsbiblioteke raak nie, word dit nie bespreek nie.

Die derde beswaar is gemik teen die willekeurige vasstelling van pryse en kortings, en dié getuienis het die Raad tot die slotsom gebring dat die afwesigheid van voorskrifte insake pryse en kortings die willekeurige wyse waarop dit tans vasgestel word, sal beëindig deurdat elke boekhandelaar pryse en/of kortings sal bepaal op grond van sy werklike kostestruktuur, bepaalde bestelvolumes, betalingstermyne en so meer (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 59).

Ten slotte verwag die Raad dat die afskaffing van prysbinding enkele geleidelike struktuurveranderinge in die boekbedryf tot gevolg sal hê, asook groter spesialisasie deur voorraadhoudende boekhandelaars, groter diversifikasie deur sommige nuusagentskappe en groter spesialisasie deur ander kleiner boekwinkels. Daarby word ook verwag dat Suid-Afrikaanse biblioteekleweransiers sterker met oorsese leweransiers vir biblioteeksake sal kan meeding, waardeur binnelandse ondernemings 'n groter deel van hierdie mark sal kan verower. Dit sal 'n aansienlike besparing van buitelandse valuta beteken, aangesien boeke dan ingevoer word teen kosprys deur handelaars

in plaas van teen kleinhandelspryse deur gebruikers (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 67). "Op grond van al hierdie oorwegings, is die Raad oortuig dat die kulturele risiko van vrye prysbepaling inderwaarheid baie gering is, terwyl vrye prysbepaling heelwat voordele vir die gemeenskap inhou" (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 68).

Die aangeleentheid van prysbinding is tradisioneel 'n twispunt tussen bibliotekarisse en die boekbedryf. Waarskynlik is dit, afgesien van grondige besware, ook toe te skryf aan sielkundige faktore inherent aan die rolle van produsent en verbruiker. In Verslag no. 1262 (M) van 1969 is die voorlegging van die SABV opgeneem waarin hulle 'n omvattende ondersoek na die voorsiening en verspreiding van boeke in Suid-Afrika bepleit. In sy voorlegging spreek die SABV sy bedenkinge uit oor die hoë pryse van ingevoerde boeke en die diens wat boekhandelaars lewer, asook die gebrek aan opleiding en onbekwaamheid van boekhandelpersoneel (Raad van Handel en Nywerheid, 1969, p. 6-7). Britse bibliotekarisse het eweneens sterk standpunt teen die NBA ingeneem tydens die hofsak in 1962, en sommige boekhandelaars en uitgewers het hulle dié houding baie verkwalik.

Sommige bibliotekarisse sien in die afskaffing van prysbinding slegs die moontlikheid van laer boekpryse, maar dit is 'n ooreenvoudiging van die uitwerking van so 'n stap. Boonop kan die vooruitsig van laer boekpryse slegs 'n illusie blyk te wees, te oordeel aan die Sweedse ervaring (Anon, 1978b, p. 2). Nieuwenhuysen & Oakley het in 1975 geen drastiese veranderinge in die Australiese boekhandel bespeur sedert die afskaffing van prysbinding in 1972 nie, maar in 1978 is die tekens vir Zifcak al duideliker waarneembaar. "Australian booksellers found themselves balancing delicately between their cultural responsibilities and economic realities in bookselling. They came to the brutal conclusion that to survive they had to streamline their operations by reducing the depth and variety of stock, cut services to the public (or charge for those provided), increase prices of books they stocked to compensate for the loss of profit on price-cut books or on mass-market quick selling titles now sold in non-book outlets. These measures resulted in the bookseller sacrificing his cultural responsibilities but remaining economically viable" (Zifcak, 1978, p. 333).

Zifcak ontleed die uitwerking van prysmededinging op die Australiese boekhandel en kom tot die gevolgtrekking dat boekhandelaars kan voortbestaan en selfs vooruitgaan, maar dit geskied "... at the expense of services

to the public and by being forced to abdicate some of their professional and cultural responsibilities" (Zifcak, 1978, p. 333-4). Hy redeneer dat indien dit aanvaar word dat die afskaffing van prysbinding nie die winsgewendheid van die boekhandel beïnvloed nie, maar wel die lesende publiek, opvoeding, inligting en kultuur benadeel, dit tot die gevolgtrekking lei dat prysbinding en die ordelike bemaking van boeke fundamenteel 'n saak van openbare belang is. G.R. Davies het by geleentheid opgemerk: "A nation that makes it impossible for its book trade to provide conditions in which bookshops may flourish, not perhaps by intent but by giving legal authority to economic theories which do not comprehend the nature of the product, bears a grave responsibility towards learning and culture" (Davies, 1967, p. 19).

In die laaste plek kom dit neer op die opweeg van ekonomiese faktore, wat kwantitatief bepaalbaar is, teen kulturele faktore, wat nie in syfers uitgedruk kan word nie. Die huidige tydsgees is al sterker op prysmededinging, waardeur laer pryse beding kan word, en die verkommersialisering van die boek ingestel. Stygende lewenskoste en inflasie maak die publiek al meer wantrouig teenoor die idee van wins, en die onbewuste neiging bestaan om slegs 'n negatiewe betekenis van uitbuiting daarmee te assosieer. Daar moet egter nie uit die oog verloor word dat 'n stelsel van prysmededinging ook sy eiesoortige hoofbrekens sal oplewer nie. Daar mag besluit word dat die struktuur van die tradisionele boekhandel te duur is om in die huidige ekonomiese klimaat te regverdig, maar dan moet die struktuur wat dit vervang 'n doeltreffende boekbedryf met 'n laer funksioneringskoste verseker. Dit wil voorkom asof daar nog nie so 'n suksesformule vir die boekbedryf gevind is nie. Die rede vir dié probleem lê grotendeels in die aard van die boek as handelsproduk: "... een cultuurprodukt in een consumptiegerigte economie" (Grypdonck, 1978, p. 130).

3.5 Stygende boekpryse

Boekpryse het stelselmatig sedert die Tweede Wêreldoorlog gestyg, maar dit is veral in die sewentigerjare dat biblioteke van drastiese stygings bewus geword het. Enkele redes vir die stygende boekpryse word vervolgens kortliks geskets.

Volgens Gedin was administratiewe of bokoste in die Europese boekbedryf van die negentiende eeu mininaal in vergelyking met die vervaardi-

gingskoste, maar in die vyftigerjare van die twintigste eeu het dit skielik begin styg (Gedin, 1977, p. 156 en 164). In die vroeë sestigerjare het bokoste (waarby hy advertensie- en ander bemerkingskoste insluit) vervaardigingskoste geëwenaar en steeds toegeneem. In die voorbeelde wat Gedin aanhaal, het bokoste gestyg van 'n 100 persent van die vervaardigingskoste in 1963 tot 160 persent in 1974, terwyl vervaardigingskoste ook vinnig gestyg het. "It is these administration costs, of course, that have caused the rapidly rising book prices — and also a sharp decline in profits" (Gedin, 1977, p. 165).

'n Regsuitgewer in Brittanje het in 1973 die volgende uiteensetting van die komponente van 'n boekprys gegee (Mann & Stockham, 1976, p. 25):

Tantième	10 persent
Korting aan boekhandelaar	30 persent
Vervaardigingskoste	20 persent
Bokoste plus verspreidingskoste	30 persent
Wins van uitgewer	<u>10 persent</u>
Verkoopprys van boek	100 persent

In die bogenoemde voorbeeld is die koëffisiënt vir die bepaling van die verkoopprys dus 5. Die outeur en boekhandelaar ontvang 40 persent van die verkoopprys. Die uitgewer probeer sy bokostes beheer en terselfdertyd 'n surplus op beleggingskapitaal opbou, maar oor die 20 persent vervaardigingskoste het hy weinig beheer, aangesien uitgewers selde hul eie vervaardiging onderneem. Papier- en drukkoste het in Brittanje gestyg tot 'n koers wat geskat word op tussen 2 en 3 maal die algehele inflasiekoers (Mann & Stockham, 1976, p. 25). Die papierkoste van 'n opvoedkundige boek het in 1972 17 persent van die totale vervaardigingskoste verteenwoordig en in 1975 reeds 30 persent. Die bindkoste van 'n opvoedkundige boek het gestyg vanaf 19 persent van die totale vervaardigingskoste in 1972 tot 26 persent in 1975. In 1975 was 56 persent van die eenheidskoste van dié tipe boeke dus vasgestel en kon dit nie verminder word deur meer eksemplare te druk nie (Boon, 1976, p. 16). Daarby toon Boon aan dat die prys van 'n goeie kwaliteit papier per ton gestyg het van £158 in 1972 tot £342 in 1975 (dus met 116 persent) en slapbandboeke se papier per ton vanaf £77 in 1972 tot £188 in 1975 (dus met 144 persent) (Boon, 1976, p. 16).

Daar is reeds gemeld dat die uitgewer sy bokoste probeer beperk, maar salarisse en lone moet styg om aantreklik te bly in 'n mededingende bedryf,

huur het gestyg en so ook telefoon- en reiskoste. Posgeld het met 400 persent in Brittanje gestyg sedert 1971. Uitgewers het ook 'n kredietprobleem ten opsigte van uitvoere waar krediete van ses tot sewe maande verlang word, en die uitgewers moet rente van 12 tot 14 persent betaal op die geld wat hulle leen (Boon, 1976, p. 17). Ook betaal die uitgewer teenswoordig 51 persent maatskappybelasting op netto wins in Brittanje (Mann & Stockham, 1976, p. 26).

Inflasie veroorsaak dat Britse uitgewers probleme ondervind ten opsigte van die tydsverloop by die verkope van 'n oplaag. Voordat inflasie so ernstig geword het, was dit die algemene verwagting dat die oplaag van 'n akademiese publikasie oor vyf jaar uitverkoop sou word. "The problem today is that demand is declining at the same time as publishers need to sell faster" (Mann & Stockham, 1976, p. 23). Uitgewers, aangemoedig deur die bloeitydperk van die sestigerjare, het te groot oplae gedruk en nou vind hulle dat hulle al minder eksemplare verkoop. Boeke wat nie verkoop word nie, beteken nie alleen geen wins nie, maar ook 'n uitgawe in die pakhuis.

Uitgewers probeer derhalwe hul prysbepalingsprobleme op allerhande wyses te bowe kom. So verminder hulle tantième (of skakel dit uit), hulle probeer boekhandelaars tot laer kortings beweeg, hul aanvaar laer winste, hul probeer besparings in hul ondernemings bewerkstellig en hul soek na goedkoper produksiemetodes. Al hierdie stappe word natuurlik nie geesdriftig deur outeurs of boekhandelaars begroet nie. Party uitgewers probeer tans 'n prys vir 'n bepaalde mark bepaal en daarvandaan terugwerk (Mann & Stockham, 1976, p. 25-6). Andere is meer te vinde vir subsidies en gesamentlike publisering met navorsingsliggame.

Die boekhandelaars het ook met hul besondere probleme, veroorsaak deur 'n ekonomiese krisis, te kampe. Die boekhandelaar moet elke sent wat hy verdien, terugploeg in die boekhandel, hoofsaaklik om die inflasionêre gaping tussen die verkoop van 'n boek teen een prys en die vervanging daarvan in sy voorraad teen 'n hoër prys, te finansier. Die boekhandelaar as die middelman tussen die uitgewer en die biblioteek is egter vasgevang in 'n dilemma. Uitgewers probeer hul bokoste verlaag deur byvoorbeeld pakhuispersoneel te verminder, maar vir die boekhandelaar beteken dit 'n vertraging in die prosessering van sy bestellings. Uitgewers mag selfs op kundige of ervare personeel probeer bespaar, wat probleme in sy skakeling met die boekhandelaar tot gevolg mag hê. Die uitgewer kan weier om 'n staande bestelling vir 'n reeks aan te teken, wat meebring dat die boekhandel ook die uit-

gewer se taak verrig, maar op sý koste.

Ook die bibliotekaris wat die boekhandel as 'n belangrike kostefaktor in sy aanskaffingskoste sien, probeer van sy kostes op die boekhandel aflaai. Dit lei tot versoeke ten opsigte van spesiale vorms wat die boekhandelaar moet voltooi, katalogiseringsinligting wat saam met die boeke voorsien moet word, seleksie wat die boekhandelaar namens die biblioteek op sekere vakgebiede moet doen, ensovoorts. "Both his supplier, the publisher, and his chief customer, the librarian, face much the same cost inflation as the bookseller. As the 'buffer state' between them he is under increasing pressure from each to shoulder some of their costs, despite working on equally straitened margins himself" (Blackwell, 1971, p. 265).

Bartlett noem die belangrike punt dat die inflasiefaktor in ag geneem moet word by prysstygings. Hy toon deur 'n berekening van die gesamentlike boekpryse van veertien titels aan dat hulle £15,00 sou gekos het in 1946, £24,30 in 1960 en £44,75 in 1974. As die waarde van die £ gelykgestel word aan 100p in 1946, sou die veertien boeke £14,34 in 1960 gekos het en £12,08 in 1974 — 'n vermindering dus (Bartlett, 1976, p. 25). Hy beweer voorts dat die jonger student blykbaar minder prysweerstand openbaar as die ouer akademikus en die bibliotekaris. "This may stem from conflicting demands on different purses, but it also suggests to me that the length of your memory for prices may be another of the factors which causes you to reach irrational conclusions in assessing the acceptability of a current price" (Bartlett, 1976, p. 26).

Volgens berekenings by die Ferdinand Postma-Biblioteek het die gemiddelde boekpryse van publikasies op natuurwetenskaplike gebied gestyg van R15,27 in 1975, na R20,74 (dus met 35,8 persent) in 1976 en na R28,95 (dus met 39,6 persent) in 1977 (en met 89,6 persent sedert 1975). Een van die Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke het 'n soortgelyke berekening gemaak ten opsigte van die prysstygings van boeke op die geesteswetenskaplike gebied en gevind dat dit van R9,65 per eksemplaar in 1975 na R10,08 in 1976 gestyg het — dus met 4,5 persent (Du Preez, 1977, p. 10).

'n Verdere voorbeeld van prysstygings is dat die eerste uitgawe van 'n sekere boek van 516 bladsye oor Britse politiek in 1969 £4,50 gekos het en die tweede uitgawe van 562 bladsye in 1975 £15,00. In 'n soortgelyke voorbeeld het 'n slapbandboek 'n prysstyging van £1,50 in 1968 na £6,50 in 1975 beleef (Mann & Stockham, 1976, p. 31). By die Ferdinand Postma-

Biblioteek is ondervind dat 'n sekere publikasie se prys van £9,75 na £30,25 in een slag verhoog was. Prysverhogings geskied nie meer net jaarliks nie, maar selfs op korter tussenposes. Springer-Verlag byvoorbeeld, kondig twee keer per jaar prysverhogings aan.

Vir die Suid-Afrikaanse biblioteek het die stygende boekpryse 'n belangrike implikasie. Weens die tydsverloop in die uitvoering van bestellings, mag die verskil tussen die vooruitgeskatte prys en die faktuurprys dit moeilik maak om die boekbegroting te laat klop. Die verskil kan gebolwerk word mits die biblioteekbegroting jaarliks in verhouding tot die gemiddelde prysstygings toeneem. Maar indien dit konstant bly of selfs verminder, mag die aanskafbibliotekaris probleme ondervind, veral as die uitwerking van die belasting, verkoopbelasting en hanteringskoste boonop in aanmerking geneem moet word.

3.6 Samevatting

Die redelike lang uiteensetting van die ekonomie van die Suid-Afrikaanse, Britse en Amerikaanse boekbedrywe is om tweeërlei redes gegee. Enersyds is dit 'n verwickelde saak vanweë die aard van die handelsproduk en die feit dat twee bedrywe hierby betrokke is. Andersyds bied dit 'n grondslag vir vergelyking in die lig van die kritiek wat teen die Suid-Afrikaanse boekbedryf uitgespreek word.

Die uitgewer bepaal die uitgewersprys van 'n boek na aanleiding van sy vervaardigings- en bokoste. Op dié wyse beheer hy die prysstruktuur, want die beweegruimte wat die boekhandelaar gelaat word, lê in die korting wat die uitgewer op die uitgewersprys toestaan. Uit hierdie korting moet die boekhandelaar sy bokoste dek, 'n korting aan institusionele kopers toestaan en les bes 'n wins toon. In 'n land waar prysbinding gehandhaaf word, word die boekhandelaars deur wetgewing (soos in Brittanje) vasgepen tot 'n vasgestelde herverkoopprys. In Suid-Afrika sien die situasie effens anders daaruit, deurdad die VBSA 'n *minimum* herverkoopprys bepaal.

In lande sonder prysbinding (soos in die Verenigde State) kan die boekhandelaar teoreties gesproke enige prys vir 'n boek vra. In die praktyk geskied verkope aan die publiek teen die uitgewersprys, sonder enige korting. Populêre boeke word egter as lokartikels deur ander verspreidingskanale as boekwinkels teen veel laer pryse as die gepubliseerde prys aangebied. Die

boekwinkels kan nie in hierdie opsig met afdelingswinkels en supermarkte meeding nie. Terselfdertyd het daar 'n sterk mededinging ten opsigte van korting op die uitgewersprys aan institusionele kopers ontwikkel, en die boekwinkel is in dié stryd deur die biblioteekverskaffers (groothandelaars) en uitgewers uitgeskakel.

Die gevolgtrekking waartoe gekom word, is dat die boekhandelaar ongeag prysbinding of prysmededinging die wind van voor het. Die redes hiervoor lê in sy rol as middelman en in die aard van die produk wat hy verkoop. Laasgenoemde rede omvat die probleme inherent aan die seleksie van voorraad en diens aan die publiek, wat onder 2.2 bespreek is.

Aangesien prysbinding in die Suid-Afrikaanse boekbedryf 'n eiesoortige karakter vertoon, is dit afsonderlik bespreek. Die Suid-Afrikaanse boekhandelaar word nie soos sy Britse eweknie verplig om 'n netto verkoopsprys te handhaaf nie. Die Prys- en Kortingskedule van die VBSA maak daarvoor voorsiening dat 'n boekhandelaar die prys van 'n Suid-Afrikaanse publikasie mag verhoog indien die uitgewer nie 'n voldoende korting daarop volgens die oordeel van die VBSA toegestaan het nie. Eweneens word die pryse van ingevoerde boeke volgens voorskrifte verhoog. Op dié wyse beskerm die VBSA die Suid-Afrikaanse boekhandelbedryf en probeer hulle verhoed dat die bedryf verplig word om met té lae bruto winsgrense te funksioneer (soos na bewering die geval in Brittanje is).

Die kritiek van die Suid-Afrikaanse bibliotekaris is veral teen die pryse van die ingevoerde boeke gemik. Die bibliotekaris beweer dat die winsgrense wat deur die prysverhogings verkry word, te ruim is en hulle voer dit as een van die redes aan waarom biblioteke so 'n groot persentasie van hul boekbestellings direk oorsee plaas. Dit is om verskeie redes moeilik om die akkuraatheid van dié aantyging te toets. Die belangrikste rede is dat 'n evaluering van die omvang van winsgrense 'n insae in die bokoste van boekhandelaars vereis, en sodanige inligting is prakties onbekombaar.

Die boekhandelaars van Suid-Afrika voer aan dat hulle 'n hoë kostestruktuur het, maar soos onder 2.2 aangedui, hoef dit nie noodwendig aan swak organisasie of ondoeltreffendheid te wyte wees nie. Die gevolgtrekking waartoe gekom word, is dat die tradisionele boekhandelstruktuur 'n duur struktuur is wat die beskerming van prysbinding vir sy suksesvolle voortbestaan nodig het. Indien 'n samelewing besluit dat sy behoeftes sodanig verander het dat die tradisionele boekhandelstruktuur nie meer geregverdig kan

word nie, is die afskaffing van prysbinding 'n logiese stap. Dit is egter 'n belangrike vraag of die behoeftes van die Suid-Afrikaanse samelewing sodanig verander het dat prysmededinging, en die veranderde boekbedryf wat as gevolg daarvan sal ontwikkel, 'n logiese alternatief vir die huidige stelsel van prysbinding is. 'n Aanverwante vraag is watter veranderinge daar in die boekbedryf gaan plaasvind. 'n Deurdagte besluit oor die toekoms van prysbinding in die Suid-Afrikaanse boekbedryf sal nie sonder deeglike besinning oor dié twee vrae geneem kan word nie. Die voorbeeld van die Australiese boekbedryf enkele jare na die afskaffing van prysbinding behoort 'n demper op oorhaastige besluitneming te plaas.

Ten spyte van al die kritiek teen die tradisionele boekhandelstruktuur en prysbinding kan daar nie sonder meer aanvaar word dat hulle rolle uitgedien is nie. In Wes-Duitsland is 'n hoogsdoeltreffende boekhandelstruktuur in 'n situasie van prysbinding opgebou. 'n Deeglike ondersoek van die Suid-Afrikaanse situasie mag aan die lig bring dat prysbinding, met wysigings, steeds die beste vir die Suid-Afrikaanse samelewing op die huidige stadium is. Sosiale veranderinge vind onafwendbaar plaas en die moontlikheid is nie uitgesluit dat veranderde omstandighede die afskaffing van prysbinding in die toekoms gewens sal maak nie. Op die huidige stadium wil dit voorkom asof prysbinding in onguns verval het bloot as gevolg van ekonomiese oorwegings, sonder in agneming van die sosiale en kulturele belange van die samelewing.

Prysbinding is 'n verwickelde saak met veelvuldige fasette, en bibliotekariese, wie se menings gewig dra (soos blyk uit die NBA-verhoor en die Raad van Handel en Nywerheid se jongste verslag), het die verantwoordelikheid om nie op ondeurdagte wyse standpunt in te neem oor 'n saak wat die belange van die boekbedryf, biblioteke en die algemene publiek raak nie.

Hoofstuk 4

DIE UNIVERSITEITSBIBLIOTEK AS KLIENT VAN DIE LEWERANSIERS

4.1 Die biblioteekmark

In die lig van biblioteke se afhanklikheid van die produkte van uitgewers, ontstaan die vraag na die belangrikheid van die biblioteekmark vir die uitgewersbedryf. Carter, Bonk & Magrill haal statistiek aan wat daarop dui dat die biblioteekmark in die vyftiger- en sestigerjare ongeveer 10 persent van die Amerikaanse boekmark uitgemaak het (Carter, et al., 1974, p. 210). Hieruit kan afgelei word dat die biblioteekmark nie van noemenswaardige belang vir die uitgewersbedryf is nie, maar Carter et al. wys daarop dat dié oorkoepelende syfer misleidend is. Melcher het 'n analise van biblioteek-aankope in bepaalde kategorieë van boeke gemaak en daardeur tot 'n interessante gevolgtrekking gekom. Volgens sy skatting het die boekaankope van Amerikaanse biblioteke \$75 miljoen in 1957 beloop, dit wil sê 9,4 persent van die totale inkomste van \$799 miljoen van Amerikaanse uitgewers daardie jaar. Maar biblioteke was verantwoordelik vir 27 persent van die verkope van regs- en mediese boeke, 53 persent van die publikasies van die universiteitsperse, 44 persent van die bedryfskundige-, tegniese- en natuurwetenskaplike boeke en 27 persent van die verkope van handelsboeke vir volwassenes (Carter, et al., 1974, p. 210-1). Indien die algemene syfer dus in terme van die tipe boek geïnterpreteer word, beteken dit dat die biblioteekmark ten opsigte van sekere kategorieë wel vir die uitgewersbedryf belangrik is (Carter, et al., 1974, p. 210-1).

Volgens Samore (1977, p. 262-3) het die totale aanskaftuitgawes van 2389 Amerikaanse kollege-, juniorkollege- en universiteitsbiblioteke in 1974/75 (soms 1975/76) \$266 912 712 bedra, waarvan boekaankope \$127 331 262, tydskrifintekenings \$74 901 336 en mikromateriaalaankope \$7 298 852 uitgemaak het. Die totale Amerikaanse boekverkoopsyfer vir 1975 is op \$3 810 miljoen geskat (Grannis, 1977, p. 324).

In 1974/75 het 'n gesamentlike komitee van die Association of American Publishers en die American Library Association deur middel van 'n vraelys bepaal dat meer as die helfte van 61 respondent-uitgewers ten minste 40

persent van hul totale verkope aan biblioteke toeskryf, en amper 'n kwart verklaar dat biblioteke vir 70 persent en meer van hul totale verkope verantwoordelik is. Van die 212 biblioteke wat in die opname ingesluit is, bestee minder as die helfte meer as \$300 000 jaarliks aan boeke, en een-sesde het in 1974/75 tussen \$500 000 en \$2 500 000 bestee (Paul & Nemeyer, 1975, p. 43).

Hoewel boekbegrotings vir Amerikaanse biblioteke twee of drie jaar gelede nog gegroei het, het die kleinhandelspryse van boeke só gestyg dat die netto uitwerking nie vir uitgewers voordelig was nie. Inflasie het koopkrag laat afneem en minder boekdele word gekoop (Timpe, 1975, p. 50). Volgens Dessauer se projeksie van geskatte boekaankope deur Amerikaanse kollege- en universiteitsbiblioteke het die dollarbesteding tussen 1972/73 en 1973/74 met 9,1 persent gestyg, maar 4,3 persent minder eenhede (boekdele) is aangekoop. In 1974/75 was die dollarbesteding 3,6 persent hoër in vergelyking met die voorafgaande tydperk, maar 10 persent minder eenhede is aangekoop (Dessauer, 1975, p. 56). In die afgelope paar jaar is die begrotings van Amerikaanse biblioteke in die algemeen besnoei, wat hul koopkrag 'n verdere knou gegee het.

Wat die Suid-Afrikaanse situasie betref, is statistiek oor die boekbedryf en die biblioteekmark ongelukkig skaars. Volgens Verslag no. 1794 (M) van die Raad van Handel en Nywerheid word die totale kleinhanderverkope van boeke in 1974 in Suid-Afrika op R64 miljoen geskat. Die opvoedkundige mark word op R21,9 miljoen, of 34 persent hiervan, geraam (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 15-6). Volgens eie berekenings het die boek- en tydskrifbesteding van elf Blanke- Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke in 1976 ongeveer R3,7 miljoen beloop. Ongelukkig kan daar nie bepaal word hoeveel van hierdie bedrag aan boekaankope alleen bestee is nie. Die Raad van Handel en Nywerheid verskaf wel die gemiddelde boekbestedingsyfers vir 1971, 1972 en 1973 deur elf Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke, naamlik onderskeidelik R95 900, R101 600 en R95 700 (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 8). Bogenoemde bedrae kan egter nie sonder meer tot die inkomste van die Suid-Afrikaanse boekbedryf gereken word nie, aangesien universiteitsbiblioteke van hulle boeke direk invoer. Die Raad het met hul opname bevind dat 20 tot 50 persent van die elf universiteitsbiblioteke se aankope direk oorsee geskied (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 8-9). As die totale boekbesteding van elf universiteitsbiblioteke in

1973 ooreenkomstig die syfers van die Raad op R1 052 700 gestel word, beteken dit dat gemiddeld R684 255 of 65 persent van die totale bedrag op die plaaslike boekmark bestee is.

4.2 Kenmerke van die boekaankooppatroon van universiteitsbiblioteke

Elke universiteitsbiblioteek se patroon van boekaankope hang saam met sy beleid, soos bepaal deur die betrokke biblioteekowerheid na aanleiding van sy besondere omstandighede. Nogtans kan sekere neigings by universiteitsbiblioteke in die algemeen waargeneem word.

Dit is 'n kenmerk van die boekaankope van universiteitsbiblioteke dat dit oor 'n wye spektrum van onderwerpe en in diepte geskied. 'n Tweede kenmerk is dat akademiese biblioteke (soos ander spesiale biblioteke) besonder geïnteresseerd is in die publikasies van institute, verenigings en ander liggame, firmas, asook konferensiestukke, dit wil sê publikasies wat nie algemeen in die handel beskikbaar is nie. Hierdie twee kenmerke lewer besondere probleme vir die boekhandel op, veral aangesien dit normaalweg gepaard gaan met 'n derde kenmerk, naamlik dat universiteitsbiblioteke oorewegend een eksemplaar per titel aankoop.

Die wye onderwerpsdekking in akademiese publikasies stel besondere eise aan die boekhandelaar ten opsigte van voorraad en seleksie. Nie alleen moet die boekhandelaar se seleksie geskied met die behoeftes van die bepaalde universiteite voor oë nie (wat 'n kennis van die kursusse en navorsingsterreïne impliseer), maar die voorraad moet ook omvattend wees, sodat soveel moontlik biblioteekbestellings uit die voorraad gelewer kan word. Suid-Afrika het vanweë sy geografiese ligging 'n afstand-, en gevolglik 'n tydprobleem ten opsigte van die lewering van boeke. Suid-Afrikaanse boekhandelaars wat dus vanweë 'n swakgelekteerde of klein voorraad té afhanklik is van oorsese bestellings ná ontvangs van die biblioteekbestellings, bevind hulself in 'n swak mededingende posisie.

In die lig van die VBSA se vereistes ten opsigte van voorraad en uitstalruimte (vergelyk Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 48), is die voorafgaande sienswyse op die Suid-Afrikaanse voorraadhoudende boekhandel van toepassing. Daar bestaan egter ook 'n ander sienswyse, naamlik dat aangesien 'n boekhandel in die lig van die sogenaamde "inligtingsontplofing" kwalik 'n verteenwoordigende seleksie van akademiese publikasies kan

maak en al die boeke in voorraad kan hou, hy hom eerder moet toelê op doeltreffende dienslewering, wat die vinnige opspoor en lewering van publikasies inhou. Die Raad van Handel en Nywerheid noem die moontlikheid dat biblioteekverskaffers in Suid-Afrika mag ontstaan wat sonder voorraadhoudende boekwinkels hul toelê op dienslewering aan biblioteke (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 66).

Nog 'n kenmerk wat met die seleksie en voorraadprobleem van die boekhandelaar verband hou, is die feit dat universiteitsbiblioteke heelwat duur publikasies aankoop. Duur publikasies verhoog die finansiële risiko verbonde aan boekseleksie vir die boekhandelaar, hoewel dit aan die ander kant 'n hoër wins per boekverkope beteken.

Die probleem ten opsigte van publikasies wat nie vryelik in die handel beskikbaar is nie as gevolg van 'n beperkte vraag en/of -verspreiding deur die uitgewer, is dat dit vir die boekhandel duur en tydrowend mag wees om dit op te spoor. Bibliotekarisse mag redeneer dat dit die bekommernis van die boekhandelaar en trouens sý taak is. Maar die belangrike implikasie vir bibliotekarisse is dat die liggame en organisasies wat nie handelsuitgewers is nie, gewoonlik geen korting aan die boekhandel gee nie. In gevalle waar die boekhandelaar probleme ondervind het om die publikasie te bekom, het hy geen ander keuse as om bedieningskoste by die boekprys te voeg ten einde sy onkoste aan personeeltyd, skryfbehoeftes en posgeld te dek. Om dié rede verkies baie biblioteke om boeke, waarop hulle weet dat daar geen korting gaan wees nie, direk van die uitgewers te bestel en sodoende die bedieningskoste te absorbeer in hul funksioneringskoste (Ford, 1974, p. 64).

Ook die praktyk om enkel eksemplare van titels aan te koop, boemerang op nadelige wyse op universiteitsbiblioteke. Die korting van die uitgewer aan die boekhandelaar verhoog namate die aantal eksemplare per titel wat die handelaar bestel, toeneem. Nie alleen verkry die boekhandelaar dus 'n kleiner korting op 'n enkele eksemplaar nie, maar die universiteitsbiblioteek betaal ook 'n hoër prys daarvoor as wat hy per eksemplaar vir meerdere eksemplare van dieselfde titel sou betaal het.

'n Verdere kenmerk van die boekaankooppatroon van universiteitsbiblioteke is dat heelwat ou publikasies, wat jare tevore gepubliseer is en sedertdien uit druk geraak het, bestel word. Trouens, 'n groot Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteek het vasgestel dat 55,32 persent van sy onuitgevoerde bestellings in 1976 aan dié rede te wyte was (Du Preez, 1977, p. 5). Verskillende redes kan vir die bestelling van ou publikasies aangevoer

word: om verslete of verlore eksemplare te vervang, gapings in die basiese versameling te vul, in die aanvrae van gebruikers te voorsien, of dit kan ook toegeskryf word aan die beskikbaarheid van spesiale fondse. 'n Aanvraag na ou publikasies kan geskep word deur nuwe akademiese en navorsingsprojekte wat aangepak word, deur die uitbouing van die versameling op nuwe onderwerpsterreine en deur die stigting van nuwe universiteits- en takbiblioteke. Duplisering van ou publikasies vir gereserveerde versamelings is ook 'n vry algemene verskynsel.

Vir die boekhandelaar kan hierdie tipe materiaal leweringsprobleme inhou. Trouens, die opspoor van materiaal wat uit druk is, is gewoonlik 'n tydsame en duur proses, wat onder andere soeklyste, advertensies in oorsese tydskrifte en die hulp van buitelandse agente mag behels. Die praktiese probleme wat die bestelling van dié tipe materiaal vir die handelaar veroorsaak, word weer eens in die boekpryse wat die biblioteek moet betaal, weerpieël.

Die beleid van universiteitsbiblioteke insake die aankoop van slapbandpublikasies wissel. Ses uit die nege Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke wat besoek is, koop verkieslik boeke in harde band aan en die slapbanduitgawe word net aanvaar as die hardebanduitgawe nie beskikbaar is nie. By twee van die biblioteke was die aankoop van hardebandboeke die beleid in die verlede gewees, maar weens stygende boekpryse word tans voorkeur aan slapbanduitgawes gegee. Om dieselfde rede gee 'n volgende biblioteek ook voorkeur aan slapbanduitgawes. Aangesien die duplisering van materiaal vir die studie- en gereserveerde versamelings 'n duur onderneming is, veroorsaak finansiële oorwegings dat twee uit die nege biblioteke verkieslik slapbanduitgawes vir dié versamelings aankoop, hoewel hulle hardebanduitgawes in die algemeen verkies. Die beslissing oor die bindwerk as 'n faktor in biblioteke se aankoopbeleid word geneem met in ag neming van faktore soos duursaamheid, frekwensie van gebruik en boekpryse.

4.3 Die aanskafdepartement van die universiteitsbiblioteek

4.3.1 Definiëring

Malan onderskei ses hoof funksies van die biblioteek, naamlik byeenbrenging, ontsluiting, bewaring, bruikbaarstelling, bekendstelling en bestuur.

Elk van die hoof funksies word verder in newefunksies onderverdeel. Die bybrenging van inligting en die bronne van inligting verdeel hy in keuring, aanskaffing en toevoeging (Malan, 1978, p. 28). "Die aanskaffingsprosesse of -take dui op daardie werksaamhede in die biblioteek waarvolgens boeke gekeur, aangekoop, betaal en tot die versameling toegevoeg word" (Malan, 1978, p. 30).

In hierdie siening word aanskaffing gelykgestel aan bestelling as die enigste wyse waarop tot 'n biblioteekversameling toegevoeg kan word. Aanskaffing kan egter ook beskou word as 'n oorkoepelende term vir die verskillende wyses waarvolgens toevoeging kan geskied, soos blyk uit Wulfekoetter se definisie:

"Acquisition work in a library is the means by which additions are made to the library's collection. As such it comprises the order, gift, exchange, serials, and binding processes in a library" (Wulfekoetter, 1974, p. 3).

Afhangende van biblioteekbeleid en -organisasie, kan die aanskafdepartement benewens boekkeuring ook verantwoordelik wees vir die evaluering en uitdunning ("weeding") van die biblioteekversameling en voorafkatalogisering (Ford, 1974, p. xii). Na aanleiding van die onderskeid wat Malan tussen *take* en *funksies* tref (vergelyk Malan, 1978, p. 21-2), kan bestelling en die hantering van geskenk-, ruil- en binderymateriaal tesame met keuring en toevoeging, as funksies van die aanskafdepartement en die newefunksies van die biblioteek onderskei word.

Bestelling en *aanskaffing* word nie as sinonieme in hierdie studie gebruik nie, hoewel die praktyk in die biblioteekberoep voorkom. Met *bestelling* word in hierdie studie die proses verbonde aan die aankoop van boeke bedoel, terwyl *aanskaffing* 'n omvattende term is vir die verskillende wyses waarop tot die versameling toegevoeg kan word. Net by die bestelling van materiaal kan daar sprake wees van leweransiers. Dit is derhalwe die bestelafdeling van die aanskafdepartement waarop die aandag in hierdie studie gevestig word.

4.3.2 Die take van die bestelafdeling

Ford gee 'n goeie gedetailleerde uiteensetting van die opeenvolgende stappe in die bestelprosedure in *The acquisition of library materials* (Ford, 1974, p. 164-7). Vir die doel van hierdie studie word die uitvoering van die

bestelfunksie in nege take ingedeel. Eerstens word besitkontrolle van die aanbevelings vir bestelling gedoen ten einde duplisering met die reeds bestaande voorraad of reeds bestelde titels uit te skakel. Daarna volg bibliografiese kontrolle om te verseker dat die bestelinligting korrek is. Derdens volg die keuse van handelaars en daarna die skep van bestelrekords deur tik of fotokopiëring. Vervolgens word afskrifte van die bestelrekords enersyds aan die leweransiers gestuur, en andersyds in 'n rekordstelsel van transaksies met leweransiers geliasseer en in die afdeling bewaar. Die plaas van bestellings is hiermee afgehandel, maar die bestelfunksie sluit ook die ontvangs van gelewerde materiaal in. Die ontvangsaktiwiteit behels die ont-trekking van die betrokke bewaarde bestelrekords, die kontrolering van elke item teenoor die faktuur om korrekte lewering te verseker, die prosessering van die faktuur vir betaling en laastens die toevoeging van die materiaal tot die biblioteekvoorraad.

Die uitvoering van die bestelfunksie behels voorts 'n aantal belangrike aktiwiteite wat nie hierbo genoem is nie. Een hiervan is die instandhouding van resente hulpmiddels soos handelskatalogi, handelsbibliografieë en ander bibliografieë, soos hulle benodig word. Die bestelafdeling behoort derhalwe 'n bron van inligting oor uitgewerye, boekhandelaars en publikasies te wees. 'n Ander belangrike aktiwiteit is die instandhouding van rekords oor die boeke en ander materiaal wat op bestelling of in proses is en wel op só 'n wyse dat dit maklik bruikbaar vir alle personelede is. Twee verdere aktiwiteite van belang is die korrespondensie met leweransiers oor besteltransaksies en die boekhouding van finansiële verpligtings wat uit die transaksies voortgespruit het of sal voortspruit. Indien die aanbevelings vir bestelling deur die doserende universiteitspersoneel of vakreferente geskied, is die bestelafdeling ook daarvoor verantwoordelik om aanbevelers in kennis te stel van die eindresultaat van hul aanbevelings, naamlik dat die items gereed is vir gebruik, of dat die bestellings gekanselleer is.

Die aktiwiteite van die bestelafdeling is daarop gemik om die verlangde biblioteekmateriaal so vinnig moontlik te bekom en die proses wat sal eindig in die beskikbaarstelling van die materiaal aan die gebruiker, so gou moontlik aan die gang te sit. Dit is interessant dat hoewel die bestelafdeling geen direkte skakeling met biblioteekgebruikers het nie, die funksionering van hierdie afdeling tog gebruikers se siening van die biblioteek beïnvloed. Ten einde dus aan bogenoemde eise te voldoen, moet die aanskafbibliote-

karis behalwe sy professionele kennis van die biblioteekwese, ook oor kennis van die boekbedryf beskik. Dit kom vir hom ten goede by die keuse van leweransiers, die verkryging van goeie handelsvoorwaardes, en dit verskaf aan hom 'n agtergrondkennis en insig wat bydra tot gesonde samewerkingsverhoudings. Die sterk administratiewe inslag van die bestelafdeling (in teenstelling met die oorwegend professionele inslag van byvoorbeeld die ontsluitingsdepartement) beteken dat die aanskafbibliotekaris ook 'n kennis van sakemetodes moet hê en die gawe om dit te gebruik. Hierdie eienskap is veral belangrik as in ag geneem word dat die bestelafdeling direk verantwoordelik is vir biblioteekbesteding en dat hy beheer uitoefen oor die stand van fondse vir die aankoop van biblioteekmateriaal. Wulfekoetter wys op die ooreenkoms tussen die bestelafdelings van 'n biblioteek en dié van 'n sakeonderneming en kom tot die gevolgtrekking dat die suksesvolle aanskafbibliotekaris die tweeledige persoonlikheid van 'n bibliotekaris en 'n sake-man moet hê (Wulfekoetter, 1974, p. 5-8).

4.4 Die leweransiers

Die bestelafdeling van enige onderneming is vir die snelheid van sy dienslewering tot 'n groot mate van sy leweransiers se diens afhanklik. Swakgekose leweransiers of leweransiers met wie daar 'n ongelukkige samewerkingsverhouding bestaan, kan daarvoor verantwoordelik wees dat die bestelafdeling nie aan die eis van flinke diens kan voldoen nie. Dit is dus vanselfsprekend dat die keuse van leweransiers vir die bestelafdeling van die biblioteek van die uiterste belang is.

4.4.1 *Tipes leweransiers*

4.4.1.1 *Uitgewers*

In sy tradisionele betekenis is 'n uitgewer die persoon, firma of korporatiewe liggaam wat die verantwoordelikheid onderneem om 'n boek of ander gedrukte materiaal uit te gee. Die uitgewer dra die finansiële verantwoordelikheid vir die druk van die manuskrip, hoewel die drukwerk dikwels deur 'n onafhanklike drukkerij onderneem word, en hy reël vir die verspreiding van eksemplare vir verkoop deur die boekhandel (Landau, 1967, p. 376). In die

lig van die hedendaagse verwikkelings ten opsigte van nie-gedrukte materiaal moet hierdie definisie uitgebrei word om onder andere ook vir die uitgewer van mikromateriaal voorsiening te maak.

Verskillende soorte uitgewers kan onderskei word, hoewel die onderskeid tussen soorte soms nie duidelik getref kan word nie. So word daar in die literatuur onderskei tussen *algemene* en *spesialisuitgewers* op grond van die vakterreine wat deur hul publisering gedek word of die tipe publikasies wat hul uitgee (Spiller, 1974, p. 51; Haines, 1965, p. 204). Dit word egter al moeiliker om uitgewerye in hierdie twee kategorieë te klassifiseer as gevolg van samesmeltings. Uitgewerye raak al meer gediversifiseerd, dit wil sê hulle is algemene uitgewerye, maar met een of meer spesialiseringsterreine. Charles Scribner's Sons is 'n bekende algemene of handelsuitgewer met spesiale afdelings vir godsdiens- en handboeke. J.B. Lippincott Co. is bekend vir sy mediese en tegniese publikasies. Voorbeelde van Britse algemene uitgewers met spesialiseringsterreine is Faber & Faber (moderne digbundels), Bell (skaakboeke) en Routledge & Kegan Paul (gevorderde sosiologieboeke). In Suid-Afrika is Nasou en Perskor bekend vir hul skoolboeke, Juta en Butterworth vir hul regsboeke en Tafelberg vir sy letterkundige publikasies.

Die universiteitsperse is vir universiteitsbiblioteke van spesiale belang, omdat hulle daarop ingestel is om publikasies van navorsingswaarde, waarvoor daar dikwels 'n beperkte aanvraag bestaan, te publiseer, selfs al is dit teen 'n verlies. Die universiteitspers is 'n nie-winsgewende uitgewer wat 'n integrale deel van die universiteit uitmaak en gerugsteun word deur subsidies, stigtings, spesiale skenkings asook hul winsgewende publikasies. In Suid-Afrika bestaan daar twee universiteitsperse, naamlik die University of the Witwatersrand Press en die University of Natal Press.

Die *uitgewers van herdrukke* (soos Dover Publications en Folcroft Library Editions) het veral in die sestigerjare in die Verenigde State 'n bloeitydperk beleef. Uitgewers herpubliseer hul oorspronklike uitgawes wanneer die publikasies en die mark geskik is daarvoor, maar die herdrukuitgewer se primêre funksie is herdruk en nie oorspronklike uitgawe nie (Ford, 1974, p. 107). Die herdrukkery word moontlik gemaak deur tegnologiese ontwikkelings as gevolg waarvan klein oplae ekonomies geword het. Die herdrukke is meesal faksimilees van die oorspronklike boeke. Daar bestaan tussen twee honderd en vyftig en drie honderd herdrukuitgewers in die Verenigde State, met 'n geskatte produksie van ongeveer 100 000 titels (Carter, et al., 1974, p. 206). Heelwat van die vroegste firmas was handelaars van

tydskrifte en boeke wat uit druk geraak het, en die aanbeveling vir herdruk is dikwels deur die firma se kliënte gedoen (Ford, 1974, p. 108).

Daar is reeds onder 2.3.3 verwys na die toename in die publisering van mikromateriaal. Hoewel daar betreklik min *uitgewers van mikromateriaal* voorkom, is dit nogtans 'n snel-ontwikkelende bedryf waarvan die groot uitgewers soos Educational Resources Information Center, Xerox University Microfilms en Readex Microprint Corporation meer as drie miljoen beskikbare titels aanbied (Folcarelli & Ferragamo, 1976, p. 712). Hulle kliënte is hoofsaaklik biblioteke, en bestellings word direk by die uitgewers geplaas.

Subskripsie-uitgewers se publikasies word nie deur die boekhandel versprei nie en hulle verkoopsprogram is eintlik op die publiek gerig, hoewel universiteitsbiblioteke ook op hul reekspublikasies kan inteken. Hierdie tipe uitgewers tree as onafhanklike ondernemings op (byvoorbeeld Encyclopaedia Britannica) of as subskripsie-afdelings van gevestigde uitgewerye. Hulle aktiwiteite behels grootskaalse advertensies en persoonlike werwing deur agente of deur die pos. Duur ensiklopedieë en ander naslaanwerke, publikasies van besondere kuns of vakwaarde en beperkte oplae van werke deur bekende outeurs is die tipe publikasies wat deur intekening verkoop word. Dikwels is die koste van die aanvangsproduksie buitengewoon hoog en dan word voorpublikasie-aanbiedings gemaak en verdere verkope voortgesit op die huurkoopstelsel.

Die publikasies van die outeursuitgewer en die privaatpers maak normaalweg 'n baie klein deel van die universiteitsbiblioteek se aankope uit. Die "*vanity publisher*" of *outeursuitgewer* is 'n algemene uitgewer wat die koste van publikasie van die outeur verhaal. Hierdie publikasies word in die reël met wantroue bejeën, aangesien dit, ten spyte van geesdriftige publisiteit, gewoonlik niksbeduidende werke is wat net as geskenk-eksemplare op biblioteekrakke beland (Haines, 1965, p. 205). Alle werke is natuurlik nie waardeloos nie. Veral poësie van gehalte het al deur privaatpublikasie die lig gesien. Uitgewers van naam publiseer soms boeke op die koste van die outeur in die geval van belangrike werke wat nie normaalweg vir publikasie aanvaar sou word nie vanweë 'n beperkte afsetgebied. Dit is eintlik die ondiskriminerende praktyk wat gekritiseer word "... for it implies sponsorship of a book based on confidence in its merit that does not, in fact, exist" (Haines, 1965, p. 205).

Die *privaatperse* publiseer op klein skaal. Hul publikasies is hoofsaaklik belles lettres, veral digkuns, en dit is gewoonlik aantreklike produksies met

houtsneë of litografiese illustrasies. Die Nonesuch Press en die Folio Society in Brittanje stel goeie uitgawes van bekende boeke beskikbaar teen redelike pryse, maar gewoonlik is die produkte van die privaatperse nie bedoel vir algemene verspreiding nie. Dit word in beperkte opslae uitgegee en reeds vóór publikasie deur intekening verkoop. Die Folio Society verskaf net aan lede van die vereniging eksemplare.

Die soorte uitgewers wat tot dusver bespreek is, is nie vir die totale boekproduksie van 'n land verantwoordelik nie. Verenigings, sake-ondernemings, komitees, korporasies en 'n menigte instansies publiseer materiaal wat nie vir verkope deur die boekhandel bedoel is nie. Die staatsdrukker van 'n land is ook 'n groot uitgewer wat gewoonlik 'n magdom van boeke, pamflette, tydskrifte, navorsingsverslae en ander materiaal die lig laat sien.

4.4.1.2 Boekhandelaars

Die boekhandelaar word in die Woordeboek van die Afrikaanse Taal gedefinieer as "(i)emand wat sy bestaan maak deur boeke te koop en te verkoop" en boekhandel as "(d)ie handel in letterkundige voortbrengsels, veral in boeke". Die boekhandelaar hou 'n verskeidenheid van boeke in voorraad, soms nuwe en ou boeke, wat 'n wye spektrum van onderwerpe en tipes dek (Wulfekoetter, 1974, p. xiv). Binne die raamwerk van bogenoemde definisie kan verskillende soorte boekhandelaars onderskei word.

Alvorens die verskillende soorte bespreek word, moet daar eers op gelet word dat die verskil in boekhandelstruktuur tussen die Verenigde State, Brittanje en Suid-Afrika meebring dat boekvoorsiening aan universiteitsbiblioteke in die drie lande deur verskillende soorte handelaars geskied. Die Amerikaanse universiteitsbiblioteke is hoofsaaklik op groothandelaars en uitgewers aangewys vir hul boekbehoefte. Britse universiteitsbiblioteke wend hul hoofsaaklik tot boekhandelaars en biblioteekverskaffers. In Suid-Afrika bestaan daar nie groothandelaars in die boekhandel nie, sodat die universiteitsbiblioteke veral op kleinhandelaars vir Suid-Afrikaanse publikasies en op in- en uitvoerders vir oorsese publikasies ingestel is.

Die soort boekhandelaar wat 'n vername rol ten opsigte van biblioteekvoorsiening in die Verenigde State speel, is die *groothandelaar of "jobber"*. Die groothandelaar koop en hou groot hoeveelhede van nuwe publikasies van uitgewers in voorraad (80 000 tot 85 000 titels in een tot twee miljoen

boekdele — Ford, 1974, p. 60), en hy tree as 'n middelman op wat hoofsaaklik aan biblioteke en boekwinkels verkoop. Vir die kliënt beteken sy diens 'n konsolidering van bestellings en betalings waardeur koste verminder en die bestelproses versnel word. Boonop kry die kliënt die grootste moontlike afslag, omdat die groothandelaar se massa-aankope, vinnige omset en die afwesigheid van 'n duur bibliografiese soekdiens sy kostes in verhouding laer hou as dié van die kleinhandelaar (Wulfekoetter, 1974, p. xiv-xv).

Sommige groothandelaars spesialiseer op bepaalde vakterreine en ander ten opsigte van hul tipe kliënte, byvoorbeeld hulle lewer net aan boekwinkels of hulle hanteer net in- of uitvoere (Roth, 1976, p. 673). Wulfekoetter onderskei twee soorte groothandelaars, naamlik die groep wat hoofsaaklik resente handboeke, handelsboeke en tegniese boeke verskaf en die ander groep wat net oorskotekseemplare verskaf (Wulfekoetter, 1974, p. xiv). Oorskotekseemplare is boeke waarvan die vooruitsigte vir verkope skraal en die afsetgebiede skynbaar uitgeput is, gewoonlik as gevolg van oorpublikasie of onvoldoende advertensie (Wulfekoetter, 1974, p. xvi). Die uitgewers verkoop sodanige boeke aan groothandelaars wat in hierdie tipe materiaal spesialiseer (gewoonlik teen sente per eksemplaar), en hulle verkoop weer op hul beurt aan die kleinhandelaars.

Die *antikwariese of tweedehandseboekhandelaar* hanteer boeke wat vorige eienaars gehad het en uit druk is. Sy boekversameling kan divers wees en seldsame en waardevolle boeke uit die vroeë drukkuns, eerste uitgawes en besondere voorbeelde van inbinding, drukwerk en illustrasie insluit, of hy kan hom toelê op publikasies oor bepaalde onderwerpe of geografiese gebiede.

Die handel in tweedehandse boeke is 'n gespesialiseerde tipe handel wat 'n kennis van bibliografie en besondere sakemetodes vereis. Die fokuspunt is individuele boeke en nie aantal eksemplare nie. Antikwariese boekhandel word dikwels met die handel in nuwe boeke gekombineer. Wulfekoetter noem ook die rol van die sogenaamde "book scouts" in die Verenigde State, wat sonder voorrade bloot 'n soekdiens lewer (Wulfekoetter, 1974, p. 62).

Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke maak op groot skaal van die dienste van groot- en kleinhandelaars wat optree as in- en uitvoerders, gebruik. Die *invoerder* van boeke is 'n algemene boekhandelaar wat plaaslike en buitelandse publikasies wat in en uit druk, of moeilik bekombaar is, lewer. Die invoerder beskik oor 'n wye en soms unieke kennis van publisering in verskeie wêrelddele, wat vir bibliotekarisse waardevol kan wees. Afgesien

van die hulp wat so 'n handelaar aan biblioteke kan bied by die identifisering en opsporing van publikasies, knoop hy namens die biblioteek onderhandelings met buitelandse firmas aan. Die *uitvoerders* lewer gewoonlik die boeke van die land waarin hul ondernemings geleë is, maar hulle kan ook die publikasies van 'n paar lande lewer. Die uitvoerders kan in die geval van die Verenigde State groothandelaars wees wat spesialiseer in lewering aan biblioteke (byvoorbeeld Baker & Taylor), of in die geval van Brittanje, boekhandelaars wat gerig is op uitvoere aan biblioteke (byvoorbeeld Blackwell's).

Aangesien Suid-Afrika nie boekgroothandelaars het nie, is die Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke, in teenstelling met hul Amerikaanse eweknieë, op *kleinhandelaars* vir hul plaaslike boekverskaffing aangewys. Die kleinhandelaars kan groot stedelike ondernemings wees met personeel wat opgelei is in bibliografiese tegnieke en wat bereid is om materiaal wat uit druk of moeilik bekombaar is, vir biblioteke op te spoor. In Suid-Afrika is daar ongeveer dertig voorraadhoudende boekhandelaars wat so 'n diens aan biblioteke lewer (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 64). Kerkboekwinkels en nuusagentskappe is kleinhandelaars wie se dienste slegs in 'n beperkte mate deur universiteitsbiblioteke gebruik word.

Daar bestaan ook nog ander boekverkooppunte wie se dienste nie deur universiteitsbiblioteke gebruik word nie, soos boekagente (Page, 1970, p. 20) en die boekafdelings van afdelingswinkels. Laastens tree rade, institute, verenigings en soortgelyke liggame gewoonlik as die verspreiders van hul eie produkte op. Hulle is egter nie boekhandelaars nie.

4.4.2 Die eise wat die aanskafbibliotekaris aan die leweransiers stel

Die aanskafbibliotekaris vereis van die leweransiers dat hulle 'n goeie diens teen gunstige handelsvoorwaardes moet lewer. Die eis van 'n goeie diens wat vinnige en akkurate lewering behels, is terug te voer na die eis wat aan die bibliotekaris gestel word om verlangde biblioteekmateriaal so vinnig moontlik te bekom. Die gunstige handelsvoorwaardes wat die aanskafbibliotekaris verlang, spruit uit sy verantwoordelikheid om toe te sien dat die boekfonds so oordeelkundig en sinvol moontlik bestee word.

Hierdie twee eise kan moeilik in 'n volgorde van belangrikheid gerangskik word. 'n Leweransier wat 'n hoë korting op sy boekpryse gee en geen of

weinig ekstra kostes op sy faktuur byvoeg, maar traag en onakkuraat is in sy lewering van bestelde materiaal, is vir 'n bibliotekaris net so onaanvaarbaar as 'n leweransier wat 'n vinnige, goeie diens teen 'n te hoë koste lewer. Wulfekoetter wys daarop dat versteekte arbeidskoste mag meebring dat hoë kortings, gepaard met swak diens, in werklikheid duurder mag wees as gemiddelde kortings en goeie diens (Wulfekoetter, 1974, p. 58). "Most libraries must seek to combine service, discount, and fiscal responsibility to achieve the best blend that is possible for their circumstances" (Ford, 1974, p. 57).

Prysbinding in Suid-Afrika hou in dat handelsvoorwaardes van Suid-Afrikaanse leweransiers, met weinig uitsondering, identies is. Universiteitsbiblioteke maak gevolglik hul keuse van plaaslike leweransiers op grond van die kwaliteit van hul diens. Die moontlike afskaffing van prysbinding beteken dat daar ook 'n keuse ten opsigte van handelsvoorwaardes mag ontstaan, sodat die prysfaktor sterk op die voorgrond sal tree. Die Amerikaanse bibliotekarisse waarsku egter uit ondervinding teen die beleid om leweransiers net op grond van die korting wat hulle bied, te kies. Boekhandelaars wat hoë kortings aanbied, kan dit eenvoudig nie bekostig om die duur bibliografiese en soekdiens te lewer wat universiteitsbiblioteke verwag nie.

Daar is reeds in die bespreking onder 4.2 daarop gewys dat universiteitsbiblioteke hoë finansiële en administratiewe eise aan hulle leweransiers stel. Terwyl prysbinding ingestel is, word die koste wat die boekhandelaar vir die bestelling van universiteitsbiblioteekmateriaal moet aangaan, in die VBSA se Prys- en Kortingskediule verwerk. Die universiteitsbiblioteek betaal dus vir dienslewering. Wanneer prysbinding afgeskaf word, sal die boekhandelaars deur mededinging gedwing word om al meer van die kostes self te dra. Dit is juis hierin dat die boekhandel 'n gevaar sien, naamlik dat mededinging die boekhandelaar mettertyd mag dwing tot kortings buite sy vermoë, as gevolg waarvan hy of bankrot sal speel, of sal ophou meeding vir biblioteeksake en sy boekhandel sal omskep in 'n algemene handelsaak wat benewens speelgoed, skryfbehoeftes en sportbenodigdhede, ook boeke aanhou. Hierdie is 'n wesenlike gevaar vir die klein en middelslag ondernemings. In 'n klimaat van sterk prysmededinging het die groot ondernemings die beste kans op suksesvolle voortbestaan, hoewel selfs die groot boekhandels en biblioteekverskaffers nie 'n kommersvrye bestaan in sulke omstandighede voer nie.

Melcher spreek die kritiek teen biblioteke uit dat hulle boekprysbewus is,

maar nie kostebewus ten opsigte van hul eie biblioteekadministrasie en salarisse nie. Hy voer aan dat bibliotekarisse nie gevoelig genoeg is vir die geldwaarde van personeeltyd nie: "... an employer groans when he adds a salary, but then proceeds to treat the time of the latest employee *as if* it cost nothing. He may unwittingly slip into procedures in which he feels justified in using \$5 worth of staff time to save \$2 worth of cash outlay merely because the \$5 is already committed and the \$2 isn't" (Melcher, 1971, p. 11). Melcher wys voorts daarop dat die plasing van 'n bestelling 'n biblioteek \$15 of meer kan kos – 'n duur prosedure wat vir 'n boekhandelaar ondenkbaar is (Melcher, 1971, p. 14). Melcher se standpunt is dat net soos 'n swakgeorganiseerde boekhandel hoër kostes en 'n laer diensstandaard beteken, veroorsaak swak biblioteekadministrasie dat daar minder geld oorbly vir boekaanke. Op die huidige stadium bestee elf Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke ongeveer R4,1 miljoen aan salarisse en ongeveer R3,7 miljoen aan boeke en tydskrifte.

4.4.3 Faktore wat oorweging geniet by die keuse van leweransiers

In sekere gevalle veroorsaak faktore soos die soort uitgewer wie se publikasies bestel moet word, of die beskikbaarheid van die verlangde publikasies, dat daar nie juis sprake van 'n keuse ten opsigte van die leweransier kan wees nie. Staatspublikasies word by die Staatsdrukker en die betrokke staatsdepartement bestel, en mikromateriaal in die meeste gevalle by die betrokke uitgewer. Antikwariese materiaal word by die antikwariaal van wie die aanbiedingslys ontvang is, bestel. In die algemeen egter is die voldoening aan die twee basiese eise wat aanskafbibliotekarisse aan leweransiers stel, tegelykertyd die uitgangspunt en die beslissende faktore by die keuse van 'n leweransier. Die proses van seleksie geskied met in ag neming van 'n aantal bykomende faktore.

Die aanskafbibliotekaris moet uit die staanspoor vir homself rekenskap gee in hoeverre hy sy boekbestellings wil konsolideer by 'n paar leweransiers. Konsolidasie van bestellings hou administratiewe voordele en 'n bespoediging van lewering in. Dit is derhalwe algemene biblioteekpraktyk. Die twee faktore hierbo genoem, veroorsaak natuurlik 'n afwyking van die praktyk van konsolidasie. Waar dit egter gaan om die seleksie van 'n kerngroep leweransiers, kom die aanskafbibliotekaris voor 'n verantwoordelike taak te staan.

Die veronderstelling by die keuse van 'n leweransier is dat die bibliotekaris 'n verbintenis aanknoop wat oor 'n lang tydperk sal strek. Die langtermynaspek van so 'n samewerkingsverhouding is belangrik, want so word geleentheid gebied vir die ontwikkeling van kennis van mekaar se aktiwiteite en tegemoetkomendheid ten opsigte van wedersydse probleme. Met ander woorde, 'n goeie samewerkingsverhouding word oor jare opgebou. 'n Bibliotekaris behoort dus nie sonder goeie rede sy verbintenis met 'n leweransier te beëindig nie. Die verantwoordelikheid wat die langtermynaspek vir die bibliotekaris meebring, is dat daar vanuit die staanspoor reg gekies moet word. 'n Studie moet van die leweransiers gemaak word, inligting moet oor hul reputasies ingewin word en dan moet die leweransiers gekies word by wie daar die moontlikheid van 'n bevredigende langdurige verbintenis bestaan. 'n Bykomende oorweging is dat, aangesien die bibliotekaris sy boekbestellings tot slegs 'n paar leweransiers beperk, die swak diens van selfs een van die leweransiers 'n merkbare invloed op die diens van die bestelafdeling kan hê. Die keuse van 'n kerngroep leweransiers moet dus met groot omsigtigheid geskied.

Die omvang van die diens wat universiteitsbiblioteke vereis, verklein die keuseveld van leweransiers. Die aanskafbibliotekaris van die universiteitsbiblioteek moet sy keuse maak uit leweransiers wat 'n omvattende boekvoorraad van akademiese aard het, bereid is om moeilik bekombare items op te spoor, 'n soekdiens na titels wat uit druk is, te lewer, en 'n administratiewe standaard te handhaaf wat gereelde verslaggewing en vinnige lewering teen lae koste moontlik maak. Soos Bell & Smith tereg opmerk, is verkope aan universiteitsbiblioteke die werk van 'n spesialis (Bell & Smith, 1966, p. 73). Die plaaslike (of trouens enige) boekhandelaar wat dus nie in staat is tot 'n gespesialiseerde diens vir universiteitsbiblioteke nie, kan ten spyte van lojale gevoelens nie oorweeg word nie.

As gevolg van Suid-Afrika se geografiese ligging, sy klein boekproduksie en gevolglike afhanklikheid van oorsese publikasies, ontstaan 'n keuse tussen die dienste van invoerders en uitvoerders. Die uitvoerders verhaal soms nie die posgeld van die ontvanger nie en vanweë laer bokostes is hulle boekpryse dikwels laer as dié van die invoerders. Dringende bestellings word vinniger deur die uitvoerder gelewer (tensy die plaaslike handelaar natuurlik die boeke in voorraad het), aangesien daar nie die vertraging van 'n middelman bestaan nie. Die nadele verbonde aan die keuse van uitvoerders is dat taalkommunikasie en die betaling van fakture in vreemde geldeenhede, pro-

bleme kan oplewer. Regstelling van foute geskied ook stadiger en soms moeiliker as gevolg van die afstandsfaktor. Die nadele verbonde aan die dienste van die uitvoerder is weer die voordele onderliggend aan die dienste van die invoerder. Klein biblioteke wat 'n onvolledige bibliografiese apparaat het, vind die dienste van die invoerder besonder nuttig.

Die Suid-Afrikaanse universiteitsbibliotekaris is vir verskeie redes tot dusver sterk ingestel op die gebruik van uitvoerders. Uit die inligting wat aan die hand van vraelys I (Bylae I) versamel is, is bevind dat gemiddeld 44,9 persent van die 1977-boekaankope van tien Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke direk deur uitvoerders behartig is en gemiddeld 55,1 persent deur Suid-Afrikaanse leweransiers. Hier moet egter bygevoeg word dat daar as gevolg van die bewoording van die vraelys verwarring by die respondente ontstaan het of die persentasie *boekbesteding* of *boekbestellings* aangegee moes word. Die gemiddelde syfer hierbo genoem, is dus nie betroubaar nie. Nogtans kan 'n aansienlike persentasie direkte invoere deur universiteitsbiblioteke afgelei word. Een van die redes hiervoor is die goeie kontak wat oor die jare met betroubare leweransiers opgebou is. Nog redes is vinniger lewering en laer boekpryse as wat deur die VBSA se Prys- en Kortingskedule neergelê is (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 9 en 51). Wulfekoetter wys daarop dat bibliotekarisse dikwels afgeskrik word deur die rompslomp verbonde aan doeaneregulasies met betrekking tot direkte invoere (Wulfekoetter, 1974, p. 71). Die 12,5 persent (oorspronklik 15 persent) bobelasting wat sedert April 1977 in sekere gevalle by die Poskantoor en in ander gevalle by die Kontroleur van Doecane en Aksyns betaalbaar was, het heelwat ekstra werk en onkoste vir Suid-Afrikaanse biblioteke veroorsaak. Die verkoopbelasting veroorsaak verdere administratiewe verpligtings vir biblioteke wat direk invoer. Trouens, die administratiewe implikasies van die genoemde belastings veroorsaak dat bibliotekarisse al meer daartoe neig om die rompslomp verbonde aan direkte invoere aan invoerders oor te laat. Die keuse tussen die dienste van 'n uitvoerder en dié van 'n invoerder sal egter primêr beslis word deur die omvang van biblioteekbesteding. Klein universiteitsbiblioteke mag dit meer gerieflik en lonend vind om suiwer op die dienste van invoerders staat te maak.

Volgens Verslag no. 1794 (M) geskied die publikasie en verspreiding van boeke in Suid-Afrika deur ondernemings wat in ses hoofgroepe verdeel kan word, naamlik onverbonde kleinhandelaars, onverbonde klein- en groot-

handelaars, agente-cum-groothandelaars, uitgewers-cum-boekhandelaars, uitgewers-cum-groothandelaars-cum-agent en onverbonde uitgewers. Ooreenkomstig die aard van die maatskappy word die groep uitgewers-cum-boekhandelaars verder in drie groepe onderskei (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 20). Skole en opvoedkundige inrigtings, waaronder universiteitsbiblioteke tel, word hoofsaaklik deur onverbonde kleinhandelaars en die drie soorte uitgewers-cum-boekhandelaars bedien. Eersgenoemde het in 15 tot 18 persent van die vraag voorsien en laasgenoemde in 81 tot 85 persent daarvan (Raad van Handel en Nywerheid, 1977, p. 22).

Die gebruik van die dienste van 'n plaaslike boekhandelaar in teenstelling met dié van 'n boekhandelaar in 'n ander dorp of stad kan vir verskeie redes wenslik wees. Een van die redes is vinnige lewering. In dringende gevalle kan 'n benodigde titel per telefoon opgespoor en bestel word. Boonop bestaan daar 'n afleweringdiens by sewe uit die nege universiteitsbiblioteke wat besoek is, wat inhou dat sommige handelaars daaglik, en die meerderheid een of twee keer per week, bestelde boeke by die biblioteke laat aflewer. Biblioteke wat gebruik maak van 'n opsigdiens vir nuwe titels, vind die diens van die plaaslike boekwinkel voordelig. Finansiële oorwegings soos lae vervoerkoste en die vervanging van korrespondensie deur telefoongesprekke in sekere gevalle, kan verdere redes wees om van die dienste van plaaslike handelaars gebruik te maak. In elk geval is dit wenslik vanuit die oogpunt van openbare betrekkings om sake met die plaaslike boekhandelaars te doen. Maar soos reeds gestel, kan so 'n keuse slegs gedoen word indien die boekhandelaars 'n toereikende diens lewer (Wulfekoetter, 1974, p. 55).

In die bespreking hierbo is slegs algemene oorwegings aangestip in verband met die aard en omvang van dienste, en geen melding is gemaak van besondere omstandighede van biblioteke wat die keuse verder bemoeilik nie. Verder moet die afleiding nie gemaak word dat die keuse van leweransiers 'n eenmalige taak is nie. Boekhandels en uitgewerye verwissel van eienaars en bestuur wat dikwels 'n verandering in die diensleweringstandaard meebring, waardeur hulle meer gewens of ongewens as keuses word. Bibliotekarisse behoort derhalwe voortdurend die standaard van dienslewering dop te hou. Hiermee word nie bedoel dat samewerking met 'n leweransier summier gestaak moet word by die waarneming van 'n daling in die standaard van dienslewering nie. Die daling mag tydelik van aard

wees — toe te skryf aan 'n herorganisasie van die firma, oorskakeling na 'n gerekenariseerde stelsel, onverwagse groot personeelomset, ensovoorts — en dit sou onwys wees om die dienste van so 'n leweransier sonder meer te beëindig.

4.5 Samevatting

Die biblioteekmark maak nie 'n noemenswaardige snit van die totale boekmark uit nie. Nogtans is die biblioteekmark vir die uitgewersbedryf van belang, omdat biblioteke se boekaankope 'n aansienlike persentasie van die totale aankope van sekere kategorieë van boeke beslaan.

Die bestelfunksie van universiteitsbiblioteke is in dié hoofstuk van nader belyk. Eerstens is gelet op die kenmerke van die boekaankooppatroon van universiteitsbiblioteke. Vervolgens is die aanskafdepartement van 'n universiteitsbiblioteek gedefinieer en die bestelafdeling se take is teen die agtergrond hiervan onderskei. In die derde plek is die tipes leweransiers van wie se dienste universiteitsbiblioteke gebruik maak, bespreek en die eise wat universiteitsbibliotekarisse aan hul diens stel, is uiteengesit. In die laaste plek is gelet op faktore wat in ag geneem behoort te word by die keuse van leweransiers.

Die kenmerke van die boekaankooppatroon van universiteitsbiblioteke bring mee dat hul hoë finansiële en administratiewe eise aan die leweransiers stel. Universiteitsbiblioteke koop in die algemeen enkel eksemplare van duur publikasies aan wat 'n wye spektrum van onderwerpe dek en gespesialiseer van aard is. Ook stel hulle belang in publikasies wat moeilik bekombaar is deurdat dit nie in die handel verskyn nie, of reeds uit druk is. Universiteitsbiblioteke vereis dus van hul boekhandelaars dat hul boekevoorraad omvattend moet wees en dat hulle oor die opgeleide personeel en bibliografieë moet beskik om items wat nie in hul voorraad is nie, vinnig op te spoor en te lewer. In 'n land soos die Verenigde State waar die hele boekbedryf tot 'n groot mate op die plaaslike produk ingestel is, hou die groothandelaars as biblioteekverskaffers enorme voorrade van Amerikaanse publikasies aan. In Suid-Afrika daarenteen is universiteitsbiblioteke van die ingevoerde boek afhanklik, en die plaaslike produk maak slegs 'n klein deel van hul totale boekaankope uit. Die Suid-Afrikaanse boekhandelaar-invoerder het derhalwe die onbenydenswaardige taak om uit die enorme boekpro-

duksie van Brittanje en die Verenigde State 'n seleksie van titels te maak wat hy hoop in aanvraag by sy kliënte sal wees. Sy taak is in dié opsig veel moeiliker en sy finansiële risiko veel groter as dié van die Amerikaanse groothandelaar.

Aangesien 'n omvattende boekevoorraad in die lig van die hedendaagse boekproduksie kwalik geselekteer kan word, word daar sterk op die bestel-diens van boekhandelaars staatgemaak, maar veroorsaak Suid-Afrika se geografiese ligging dat daar maande op bestelde items gewag word. Indien die invoerder nie administratief goed georganiseerd is nie, word die tydsverloop in die lewering van bestelde items nog langer. Hierdie faktor en die hoër pryse van ingevoerde boeke word as die hoofredes vir Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke se praktyk om bestellings by oorsese handelaars te plaas, aangevoer. Dié praktyk is een van die oorsake van die verwydering tussen Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke en Suid-Afrikaanse boekhandelaars. Die boekhandelaars neem die universiteitsbiblioteke kwalik dat hulle direkte onderhandelings met oorsese leweransiers aanknoop, terwyl die bibliotekarisse voel dat dié praktyk geregverdig kan word.

Hoofstuk 5

DIE SAMEWERKING TUSSEN BIBLIOTEKARISSE EN LEWERANSIERS

5.1 Die patroon van samewerking tussen die bibliotekaris en sy leweransiers

Die patroon van samewerking is gebaseer op die volgende vier aktiwiteite, waardeur kontak op die individuele vlak tussen die bibliotekaris en sy leweransiers bewerkstellig word: die uitstuur van boekaankondigings (leweransier → bibliotekaris), die plasing van bestellings waarin die inligting en opdragte aan die leweransier vervat is (bibliotekaris → leweransier), die uitvoering van die bestellings wat die opspoor van die bestelde items, versending en fakturering insluit (leweransier → bibliotekaris), en korrespondensie wat uit die voorafgaande aktiwiteite spruit en wedersyds geskied (bibliotekaris ↔ leweransier). Die bespreking van die samewerking geskied aan die hand van die invloed van bogenoemde vier aktiwiteite op bibliotekarisse en leweransiers. Aangesien korrespondensie 'n wedersydse aktiwiteit is wat uit die ander drie aktiwiteite spruit, word dit nie onder 'n aparte hoof bespreek nie.

5.2 Die leweransier-bibliotekaris-samewerking

In die lig van die voorafgaande uiteensetting word onder hierdie punt aandag geskenk aan aspekte van die lewering van bestelde materiaal aan universiteitsbiblioteke en die boekaankondigings wat deur hulle ontvang word. Hoewel die benutting van boekaankondigings in die boekkeuringsproses volgens die uitcensetting onder 4.3.1 buite die bestek van hierdie studie val, word boekaankondigings nogtans as 'n belangrike punt van kontak tussen bibliotekarisse en leweransiers bespreek. Die lewering van bestelde materiaal aan universiteitsbiblioteke word in drie hoofpunte ontleed, naamlik die ontvangs van die materiaal en die korrespondensie wat dit vir bibliotekarisse mag meebring, die aangeleentheid van handelsvoorwaardes en die tydsfaktor in die lewering.

5.2.1 Die ontvangs van bestelde materiaal en die korrespondensie vanaf die leweransier

Die uitvoering van bestellings, of dit boeke of ander artikels raak, hou vanweë die menslike faktor altyd die moontlikheid van foute in. Hoewel Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke nie besondere klagtes in dié verband het nie, word die mees algemene probleme wat in die praktyk teëgekomp word, tog aangestip:

- Geen bestelrekords in die boeke nie, ondanks 'n versoek in dié verband in die besteldebrieff
- Geen kennisgewing vóór lewering dat die boek in 'n reeks verskyn of van titel verander het nie, ondanks 'n versoek in dié verband in die besteldebrieff
- Die lewering van die verkeerde titel, die verkeerde aantal eksemplare, die verkeerde uitgawe of 'n foutiewe eksemplaar (dit wil sê met blanko bladsye, foutiewe inbinding, ensovoorts)
- Lewering aan die verkeerde biblioteek
- Lewering (en dikwels ook fakturering) in duplikaat nadat die bestelling reeds uitgevoer is
- Faktuurprobleme soos verkeerde omrekenings vanaf vreemde geldeen-hede, die lewering van fakture in enkelvoud, terwyl meer afskrifte uitdruk-lik in die besteldebrieff gevra word, fakturering van die verkeerde aantal eksemplare, lewering sonder faktuur en fakturering deur die uitgewer wat direk lewer, in plaas van deur die boekhandelaar by wie die bestelling ge-plaas is
- Geen vermelding van die bestelnommer op die faktuur nie. Die identifi-sering van die bestelde item word dikwels verder bemoeilik deurdat die ver-melding van die item op die faktuur nie ooreenstem met die hoofwoord op die bestelrekord nie, of in só 'n verkorte vorm geskied dat dit nie identi-fiseerbaar is nie.

Bogenoemde probleme kan gewyt word aan gebrekkige administrasie en nalatigheid. Aangesien dit egter die tipe probleme is wat dikwels deur nie-kommersiële uitgewers en handelaars begaan word, kan dit ook toege-skryf word aan 'n onkunde in verband met handelspraktyke ten opsigte van die uitvoering van bestellings. In die uitgevoerde bestellings van 'n goeie boekhandelaar wat op verantwoordelike wyse gekies is, behoort bogenoem-de probleme slegs by wyse van uitsondering voor te kom. Maar selfs al sou

die aanskafbibliotekaris per leweransier weinig probleme in dié verband ondervind, kan die ontvangsprobleme uit die lewerings van al sy leweransiers 'n kumulatiewe uitwerking hê wat hy nie maklik kan ignoreer nie.

Bibliotekarisse se ontevredenheid oor ontvangsprobleme is toe te skryf aan die tyd wat vermors word met die regstelling daarvan en die koste wat dit behels. By die nege Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke waar besoek afgelê is, word die korrespondensie met die leweransiers volkome of gedeeltelik deur die hoof van die aanskafdepartement, met ander woorde die hoogsbesoldigde personeellid in die departement, behartig. Regstellings van foute is nie net vir die leweransier 'n bykomende uitgawe nie, maar ook vir die biblioteek. Al sou die biblioteek die posgeld vir die terugsending van 'n verkeerd-gelewerde item terugeis, moet hy nogtans die uitgawes verbonde aan die personeeltyd en skryfbehoeftes wat dit behels, dra. In hierdie opsig betaal hy dus ook vir die foute van sy leweransier. By dit alles beteken 'n verkeerde lewering 'n vertraging in die gereedmaking van die item vir gebruik.

Wanneer die frekwensie en omvang van die ontvangsprobleme ten opsigte van die lewerings deur 'n bepaalde leweransier toeneem, dwing die koste-aspek die biblioteek om sy sake met daardie leweransier in heroorweging te neem. Dit is juis hierdie wete wat leweransiers in hul mededinging om biblioteeksake, tot beter standarde van diens dwing. Hierdie finansiële houvas van die biblioteke is slegs in 'n geringe mate op die nie-kommersiële leweransiers van toepassing. Hulle is dikwels liggame vir wie hul publikasies maar 'n bysaak is, sodat die verlies van 'n biblioteek se bestellings nie vir hulle van noemenswaardige belang is nie. Die bibliotekaris moet maar hul standaard van diens verdra en die omvang van die biblioteek se bestellings en besteding by dié soort leweransier probeer beperk. As gevolg van die feit dat hulle soms nie bereid is om aan boekhandelaars te lewer nie, of indien hulle lewer, geen korting aan die boekhandel toe te staan nie, kan die universiteitsbiblioteek direkte bestellings by dié tipe leweransier nie vermy nie. By die Ferdinand Postma-Biblioteek is ondervind dat 6,6 persent van die totale bestellings in 1977 by nie-kommersiële leweransiers soos institute, verenigings, rade, buro's, universiteite, stadsrade en privaatpersone geplaas is.

Afgesien van die lewering van bestelde biblioteekmateriaal, is die korrespondensie wat die leweransier aan die biblioteek rig, nog 'n punt van kontak. Die korrespondensie vanaf die leweransier handel meesal oor onuitgevoerde bestellings, en dit kan bestellingsverslae wees, of formele briewe

waarin sekere inligting verstrek of gevra word.

Die aangeleentheid van verslaggewing oor onuitgevoerde bestellings is 'n saak wat vir bibliotekarisse na aan die hart lê. Aanskafbibliotekarisse is deeglik bekend met die situasie van bestelde boeke wat dringend nodig word, maar wat nie opdaag nie. Die stilswye wat so 'n ongelewerde bestelling omgewe, is uiters frustrerend, veral vir die Suid-Afrikaanse universiteitsbibliotekaris, omdat hy nie weet of die boek reeds versend is, in die dokke vertraag word deur 'n staking, of uit druk en onverkrygbaar is nie. Hy leef in die onsekere hoop dat die boek hom binnekort sal bereik, met terselfdertyd die knaende vermoede dat sy hoop beskaam mag word. Sy onmag om 'n rede vir die nie-verskyning van die boek te verstrek, plaas hom onder verdenking by die gebruiker. Die bibliotekaris verlang dus gereelde verslaggewing oor sy onuitgevoerde bestellings. Dit is deel van die aanskafbibliotekaris se dienslewering om aan die gebruikers bevredigende antwoorde op hul navrae na ongelewerde bestellings te verstrek. Dit mag ook biblioteekbeleid wees om bestellings wat na 'n bepaalde tyd nie gelewer is nie, te kanselleer.

Leweransiers het verskillende praktyke ten opsigte van verslaggewing. 'n Nederlandse boekhandelaar het 'n gerekenariseerde diens ingestel waarvolgens bestellingsverslae oor onuitgevoerde bestellings, bevestiging van bestellings en lewering in die voorafgaande twee maande, in drukstukvorm periodiek aan hul biblioteekklënte gestuur word. Biblioteke kan ook kies in watter volgorde items in die drukstuk gerangskik moet word (dit wil sê volgens besteldatum, outeur/titel, titel/outeur of die biblioteek se verwysingsnommer) en in watter taal hulle hul korrespondensie vanaf die onderneming verkies. Die bedoeling is om die diens sover moontlik by die behoeftes van individuele biblioteke aan te pas. Sommige leweransiers lewer hul verslae op kaarte van verskillende formaat of in 'n verkorte briefvorm waarin die verslaginligting in kodevorm verskyn. Die kodes wissel van leweransier tot leweransier en 'n sleutel ter verklarings daarvan verskyn gewoonlik in gedrukte vorm onderaan die brief of kaart. Hoewel die Publishers Association die gebruik van 'n numeriese kode aanbeveel, verskyn die meeste verslae tans nog in alfabetiese kode (Publishers Association, 1972, p. 24-5).

In *The acquisition of library materials* word riglyne vir leweransiers aangegee, soos opgestel deur die Bookdealer-Library Relations Committee van

die Resources Section, Resources and Technical Services Division, van die American Library Association. Volgens die riglyne behoort alle verslae die biblioteek se bestelnommer en datum te bevat, genoeg bibliografiese inligting om die item te identifiseer, die verslaginligting en 'n aanduiding van verdere stappe (byvoorbeeld: Op bestelling van oorsee – volg oor ... weke, of: In herdruk – bestelling genoteer/gekanselleer) en die datum van die verslag (Ford, 1974, p. 219).

Korrekte inligting in bestellingsverslae is net so belangrik soos gereelde verslaggewing. Ford wys daarop dat die wanpraktyke van sommige Amerikaanse groothandelaars veroorsaak het dat bibliotekarisse verslaggewing wantrou (Ford, 1974, p. 71). So het Amerikaanse bibliotekarisse ontdek dat sommige groothandelaars berig dat sekere titels uit voorraad is, terwyl hulle wel beskikbaar is. Die rede is dat die uitgewers se korting aan die groothandelaars op die bepaalde titels nie 'n genoegsame wins op hulle verkope aan die biblioteke sal toelaat nie (Melcher, 1971, p. 65 en 67). Uitgewers is ook nie altyd eerlik in hul verslaggewing aan die boekhandelaars nie. Sodra die voorraad ten opsigte van 'n bepaalde titel min begin raak, berig hulle reeds aan groothandelaars dat die titel uit druk is. Hulle is egter bereid om enkel eksemplare aan biblioteke te lewer (Ford, 1974, p. 71). Bibliotekarisse ondervind soms dat verslaginligting verwarrend kan wees. So word byvoorbeeld berig dat 'n titel in proses van inbinding of herdruk by 'n uitgewer verkeer, maar die tweede verslag oor dieselfde titel 'n aantal maande later meld dat dit uit druk is. Die uitgewers is in hierdie geval die sondebokke, deurdat hulle die boekhandelaars en hul kliënte onder die valse indruk bring dat 'n titel, wat werklik uit druk is, binnekort beskikbaar sal wees, terwyl hulle nog nie die besluit om te herdruk geneem het nie. Soms word so 'n publikasie ook nooit herdruk nie, omdat die uitgewer ná 'n tyd besluit dat die vraag nie groot genoeg is om 'n herdruk te regverdig nie. Dikwels bly die uitgewer in gebreke om die boekhandelaar van sy uiteindelijke besluit in kennis te stel.

Boekhandelaars is ook nie altyd noukeurig in hulle bestellingsverslae nie. So is al ondervind dat hulle berig dat 'n boek uit druk is, nie omdat die uitgewer so aan hulle berig het nie, maar juis omdat hy nie reageer op hulle bestelling en aanmanings nie. Die riglyne vir leweransiers, waarna reeds verwys is, bevat derhalwe ook 'n uiteensetting van wat met kodes soos *NYR*, *OS ordering*, *Claiming*, *NYP*, *OS Publisher*, *OP* en *NOP* bedoel behoort te word (Ford, 1974, p. 219-21). Daar word ook in die riglyne aanbeveel dat die

handelaar die biblioteek in kennis stel wanneer 'n verkeerde titel of foutiewe eksemplaar deur die uitgewer aan hom gelewer is, aangesien dit die verdrag in sy lewering verklaar. Sommige leweransiers verskaf hul verslae oor ongelewerde titels op die faktuur wat die gelewerde publikasie vergesel. Dit is egter 'n lastige praktyk wat in die uiteensetting van riglyne afgekeur word (Ford, 1974, p. 221).

Ten slotte moet bygevoeg word dat verslaggewing oor onuitgevoerde bestellings nie uitsluitlik deur leweransiers geïnisieer word nie, maar dat aanmanings ten opsigte van sulke bestellings 'n belangrike taak van die bestelafdeling is. Dit word onder 5.3.2 bespreek.

Behalwe verslaggewing, rig leweransiers ook briewe aan biblioteke, waarin hulle bepaalde inligting verstrek of aanvra. Titelveranderings, melding van reekse waar dit ontbreek in die bestelinligting van die biblioteek en aansienlike prysstygings behoort deur leweransiers onder die aandag van hul kliënte gebring te word voordat hulle die bestellings wat daarby betrokke is, uitvoer. Die praktyk om veranderings in die bestelinligting onder biblioteke se aandag te bring, is veral waardevol in die lig van die onbetroubaarheid en onvolledigheid van die inligting in boekaankondigings. Duplikaatbestellings kan dus voor lewering uitgevang word, wat 'n kostebesparing vir beide partye inhou.

5.2.2 Handelsvoorwaardes

Die aangeleentheid van korting is 'n saak wat vir bibliotekarisse, uitgewers en boekhandelaars vir uiteenlopende redes van besondere belang is. Vir die bibliotekaris beteken korting dat meer boeke uit die beskikbare fondse aangekoop kan word. Dit veroorsaak 'n toename in die koopkrag van die boekfonds. Ford noem die voorbeeld van 'n biblioteek wat \$35 000 aan boekaankope bestee en vir wie die 5 persent verskil tussen 22 en 17 persent korting, 'n bykomende \$1 750 vir boekaankope beteken (Ford, 1974, p. 62). Vir die uitgewer en die boekhandelaar daarenteen beteken die korting wat hulle aan hul kliënte toestaan, 'n vermindering van hul wins. Hierdie is dus een van die terreine waarop die belange van die bibliotekaris en sy leweransiers bots.

Dit is interessant dat daar selfs in 'n land soos die Verenigde State, wat bekend is vir sy pro-prysmededingende gesindheid, pogings in die verlede deur die uitgewers en die boekhandelaars aangewend is om die kortings aan

biblioteke te beperk of te beheer. Sulke pogings is altyd sterk deur die bibliotekarisse teëgestaan, en sedert 1940 geld die ooreenkoms "... that discounts are to be based on the cost of doing business and are to vary for each library according to the amount of money it spends for books" (Wulfekoetter, 1974, p. 56-7).

Soos reeds onder 3.3 aangedui, is die hele aangeleentheid van korting tydens prysbinding in die boekhandel, slegs van akademiese belang in Suid-Afrika. Dit is met weinige uitsonderings nie 'n faktor by die keuse van Suid-Afrikaanse leweransiers nie, aangesien die kortingskaal van die VBSA 'n eenvormige praktyk in dié verband verseker. In die lig van die moontlike afskaffing van prysbinding, kan die implikasies vir die biblioteek van 'n mededingende situasie soos dié in die Verenigde State van nader bekyk word.

Die bepaling van die korting wat 'n Amerikaanse groothandelaar aan 'n Amerikaanse biblioteek bied, word op hoofsaaklik drie elemente gebaseer, naamlik die omvang van die biblioteekbegroting vir die aankoop van Amerikaanse publikasies wat in druk is (met ander woorde hoeveel die biblioteek-sake in dollar gereken, vir die groothandelaar werd is), die persentasies wat hand-, handels- en tegniese boeke van die bestellings uitmaak, of die persentasies wat populêre fiksie en nie-fiksie, naslaan- en tegniese boeke, handboeke en die publikasies van die universiteitsperse van die bestellings uitmaak, en die aantal eksemplare per titel of die hoeveelheid meerdere eksemplaarbestellings wat geplaas word (Ford, 1974, p. 63). Soos reeds gemeld, word 'n hoër korting op handelsboeke deur die uitgewer aan die boekhandelaar en gevolglik deur laasgenoemde aan die biblioteek toegestaan as op tegniese en handboeke. 'n Groothandelaar mag 'n maksimum korting van 37 persent aanbied, wat 'n hoër korting is, maar dit sal alleenlik ten opsigte van handelsboeke geld. Dit kom dus daarop neer dat die Amerikaanse leweransier nie ál die items in 'n bestelling teen dieselfde korting lewer nie, tensy al die items tot dieselfde kategorie boeke behoort. Die Amerikaanse bibliotekaris kan dus die gemiddelde korting waarteen 'n groot bestelling gelewer is slegs deur berekening ná die ontvangs van die boeke en faktuur vasstel.

In die situasie van sterk prysmededinging en wisselende kortings het die Amerikaanse bibliotekaris derhalwe die belangrike taak om deur onderhandelings met leweransiers diegene te vind met wie hy tot die voordeligste ooreenkoms kan geraak. Daarby moet hy voortdurend die pryse van boeke

kontroleer aan die hand van die gemiddelde kortings wat hy van die verskillende leweransiers ontvang het. Die bepaling van die gemiddelde kortings geskied deur 'n noukeurige vergelyking van monsters waarin die verspreiding van handels-, tegniese- en handboek aankope dieselfde bly. Die persentasie gemiddelde korting is ook belangrik met die oog op beheer oor uitgawes en die beplanning van die begroting (Ford, 1974, p. 63). Die wisselende kortings wat per titel toegestaan word, bemoeilik natuurlik die Amerikaanse bibliotekaris se vooruitberekening van uitgawes. Baie akademiese biblioteke wend derhalwe geen poging aan om presiese berekenings te maak nie. Hulle gebruik die verskil tussen die vooruitberekende en werklike uitgawes as 'n reserwefonds waaruit byvoorbeeld boeke wat uit druk is, gesoek en aangekoop kan word (Ford, 1974, p. 183).

Melcher noem tien faktore wat Amerikaanse groothandelaars gunstig stem tot hoër korting, onder andere bestelling van meerdere eksemplare, bestelling van titels wat reeds verskyn het en in voorraad is, bestelling van duur publikasies, akkuraatheid in die bestelinligting, flinke betaling van rekenings en kontinuiteit in die koper/verkoperverhouding (Melcher, 1971, p. 58-9). Wat die voorafgaande betref, kan terloops opgemerk word dat die negatiewe uitwerking van universiteitsbiblioteke se praktyk van een-eksemplaarbestellings gebalanseer word deur hul praktyk om heelwat duur publikasies aan te koop.

Leweransiers het al verskillende metodes bedink om die probleem van krimpende winste as gevolg van korting die hoof te bied. Melcher noem 'n voorbeeld van 'n groot Amerikaanse groothandelaar wat eerder vyf aparte bestellings vir 'n titel by 'n uitgewer plaas teen 33,33 persent korting per bestelling as om die vyf bestellings te konsolideer en 40 persent korting te verkry. Die rede is dat die boek waarop 33,33 persent korting ontvang is, kwalifiseer as 'n laekortingboek ("short-discount book") wat beteken dat die groothandelaar slegs 10 persent korting aan die biblioteek hoef toe te staan. Indien die groothandelaar 40 persent korting ontvang, kwalifiseer die boek as 'n hoëkortingboek ("long-discount book"), in welke geval die biblioteek 'n korting van 35 persent sou kon verwag (Melcher, 1971, p. 60-1). Die probleem ten opsigte van die lewering van laekortingboeke is dat die groothandelaar soms so 'n klein korting ontvang dat hy kwalik 'n korting aan die biblioteek kan toestaan, en dit is in hierdie gevalle dat party groothandelaars die boeke as uit druk rapporteer of die bestelling

aan die biblioteek terugstuur met die versoek dat die publikasie direk vanaf die uitgewer bestel moet word.

Melcher waarsku dat biblioteke dit ook te wagte moet wees dat 'n leweransier wat hom tot 'n té hoë persentasie korting op handelsboeke verbind het, sy verliese op die laekortingboeke sal probeer goedmaak. Die leweransier mag byvoorbeeld besluit om net boeke waarop hy 'n 46 persent en hoër korting van die uitgewer verkry het, te beskou as hoëkortingboeke en al die ander teen laekortingvoorwaardes te lewer (Melcher, 1971, p. 60). Dit is duidelik dat die Amerikaanse bibliotekaris swaar moet steun op die integriteit van sy leweransiers, want dit is vir hom moeilik om hulle praktyke deurentyd te kontroleer.

In die Verenigde State gee groothandelaars korting aan hul biblioteek-klïente, deels omdat hulle daartoe gedwing word deur die prysmededinging met uitgewers. Laasgenoemde het natuurlik die hef in die hand deurdat hulle die hoogste kortings op direkte bestellings kan toestaan. Die Europese uitgewer hanteer tradisioneel nie kleinhandelverkope nie en bestellings word deur die boekhandel gekanaliseer, hoewel die struktuur besig is om te verander (Johnson, 1977, p. 182). Die Europese boekhandelaar gee om verskeie redes geen korting aan biblioteke nie. Drie redes kan uitgesonder word: eerstens is biblioteke nie sake-ondernemings wat herverkope hanteer nie, tweedens is biblioteke se meervuldige aankope nie werklik massa-aankope nie, maar kombinasies van afsonderlike bestellings wat elk duur is om uit te voer. (Openbare biblioteke se aankope is hier 'n uitsondering.) 'n Derde rede lê in "... the assumption ... that the dealer was entitled to the profit realized in providing the service of supply" en ook dat "European dealers presume that their service is worth the forfeiture of any discount..." (Johnson, 1977, p. 183; Thompson, 1977, p. 189). Johnson merk voorts op dat Amerikaanse bibliotekarisse wat by Europese handelaars boeke bestel, instem tot hierdie praktyk "...precisely because they perceive the services of European dealers as superior to those of domestic counterparts; and that librarians will indeed gladly pay for needed services when they are truly forthcoming" (Johnson, 1977, p. 183).

Davies het 'n belangrike opmerking ten opsigte van die Britse situasie te maak, naamlik dat die korting wat Britse biblioteke kry "... is an acknowledgement of the regularity of library buying rather than a concession to its purchasing bargaining power" (Davies, 1967, p. 17). Hierdie opmerking knoop Davies aan dié siening dat die individuele boekkoper derhalwe 'n

hoër prys vir sy boeke betaal om die biblioteke se aankope benede die markprys te balanseer. "In due course, therefore, as a result of concessions to libraries, the general level of book prices rises" (Davies, 1967, p. 17-8).

Dit was juis die Europese situasie wat by Thompson die gedagte laat ontstaan het dat Amerikaanse bibliotekarisse die evaluering van hul plaaslike leweransiers op die diens wat gelewer word, in plaas van op korting moet baseer en dat korting aan biblioteke afgeskaf moet word. Hy redeneer dat die mededinging in korting selfs die beste Amerikaanse groothandelaars dwing om op 'n gevaarlike lae bruto winsgrens te funksioneer as gevolg waarvan hul diens aan biblioteke gekortwiek word. "It forces them to compete on the terms of the least respectable elements of the business, and results in an ultimate deterioration of service and, on occasion, in the bankruptcy of the server" (Thompson, 1977, p. 189).

'n Ondersoek by die University of Pennsylvania Libraries wat twee jaar geduur het, het aan die lig gebring dat hoewel hulle kortings van tot 35 persent op hul aankope van Amerikaanse monografieë ontvang het, die gemiddelde korting om verskeie redes aansienlik laer was. Daar is trouens gevind dat hulle betroubare leweransiers teen 'n gemiddelde korting van tussen 4 en 5 persent gelewer het. Dit laat Thompson tot die gevolgtrekking kom: "For our four or five per cent, we are sacrificing superior service, and to correct the faults in service we must use staff time, which is far more expensive than the books themselves" (Thompson, 1977, p. 190). Aangesien die Amerikaanse groothandelaars op 'n netto wins van 2 tot 3 persent moet funksioneer, veroorsaak die 4 tot 5 persent korting aan biblioteke 'n dreinering van hul finansiële vermoëns. Die Suid-Afrikaanse bibliotekarisse met wie onderhoude gevoer is, is in die algemeen van mening dat hulle in vergelyking met Britse en Suid-Afrikaanse leweransiers, die swakste diens van Amerikaanse handelaars kry. Hul lae winsgrense as gevolg van prysmededinging veroorsaak dat hulle dit nie kan bekostig om geld aan bykomende of selfs net goeie diens te bestee nie (Veenstra & Mai, 1962, p. 523). Hierdie siening het ook belangrike implikasies vir die Suid-Afrikaanse situasie. Dit is trouens 'n interessante bespiegeling watter uitwerking die afskaffing van korting aan biblioteke op die Prys- en Kortingskedereule kan hê.

Benewens die pryse van boeke en 'n aanduiding al dan nie van die korting, kan daar ook kostes soos die bedienings-, vervoer-, hanterings-, verpakkings- en versekeringskoste op fakture verskyn. Die tipe koste en die persentasie byvoeging daarvan tot die faktuurprys wissel van leweransier

tot leweransier. Soms word van die kostes saamgegroepeer en in een bedrag gemeld, soms word byvoorbeeld die bedieningskoste afsonderlik gemeld en soms word slegs een tipe koste by die faktuurbedrag gevoeg. Bibliotekarisse moet die handelsvoorwaardes ten opsigte van hierdie kostes deeglik oorweeg by die keuse van leweransiers.

Die bedieningskoste ("service charge") is deur die handelaars ingestel om hul probleem van 'n voldoende winsgrens te oorbrug. Indien die handelaar geen korting of 'n klein korting op sy boekaankope vanaf die uitgewer ontvang, moet hy òf sy bestelkoste absorbeer deur sy korting op ander materiaal te verlaag, òf hy kan bedieningskoste by die boekprys voeg. Die laasgenoemde alternatief is meer gewild by Amerikaanse groothandelaars, en biblioteke aanvaar dit in die gees dat hulle bereid moet wees om vir diens te betaal as die groothandelaar gewillig is om items waarop hy geen korting ontvang het nie, te lewer (Ford, 1974, p. 63-4). Dit is interessant dat uit die onderhoude met nege bibliotekarisse geblyk het dat Suid-Afrikaanse bibliotekarisse nie gelukkig voel oor die praktyk van bedieningskoste nie, hoofsaaklik omdat hulle meen dat die winsgrense, soos verseker deur die pryskaal, reeds vir dié koste voorsiening maak. In antwoord op 'n vraag aan 'n Suid-Afrikaanse boekhandelaar of hy ooit bedieningskoste op sy fakture spesifiseer, het hy uitgeroep: "I wouldn't dare!"

Hoewel sommige leweransiers die term "handling charge" as 'n sinoniem vir "bedieningskoste" gebruik, het dit ook 'n ander betekenis, naamlik as 'n praktyk waardeur korting vervang word. 'n Groothandelaar kom met 'n biblioteek ooreen dat hy 'n vasgestelde koers bó die prys wat hy die uitgewer betaal het, vir elke boek vra. Die vasgestelde koers word bereken om die groothandelaar se funksioneringskoste en wins in te sluit. Richard Abel & Co. het in Februarie 1973 oorgeskakel na hierdie stelsel van koste-plus-prysbepaling ("cost-plus-pricing"). Hiervolgens het Abel die korting van die uitgewer aan sy kliënt oorgedra, minus 6 persent vir Amerikaanse en Kanadese publikasies en minus 10 persent vir Britse publikasies. Hierby word bedieningskoste gevoeg van \$1,65 vir enkel eksemplare van boeke waarvan die kleinhandelsprys \$10,00 of minder was en \$2,15 vir boeke van meer as \$10,00 per titel. Andresen gee 'n voorbeeld van 'n boek met 'n kleinhandelsprys van \$20,00 waarvoor Abel 'n 30 persent korting van die uitgewer ontvang het. Die biblioteek sal \$20,00 minus 24 persent plus \$2,15, 'n totaal van \$17,35, vir die boek betaal (Andresen, 1974, p. 248).

Die korting wat die biblioteek in werklikheid ontvang, is dus nie 24 persent nie, maar wel ongeveer 13 persent, as gevolg van die bedieningskoste. Uit Kim se studie blyk dat Abel ten spyte van die hoë kortings wat hy aan die Indiana State University Libraries toegestaan het (14 tot 44 persent per titel in vergelyking met die 0 tot 30 persent van die ander drie groothandelaars), die 32 titels in die monster teen gemiddeld 4,5 persent duurder as die kleinhandelprys gelever het (Kim, 1975, p. 144). Die biblioteek het dus in die geheel in werklikheid geen korting ontvang nie.

Aangesien daar soveel verskillende praktyke ten opsigte van bykomende kostes by leweransiers bestaan, word slegs op enkele gebruike gelet. Suid-Afrikaanse publikasies word posvry aan Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke deur Suid-Afrikaanse boekhandelaars gelever. In die reël lewer Britse uitvoerders boeke posvry (per seepos) aan Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke, mits die besteding van die biblioteek by die betrokke uitvoerder 'n bepaalde bedrag oorskry. Indien die boeke egter per lugpos versend word, of dit buitengewoon groot items is wat teen spesiale tarief versend word, moet die biblioteek die vervoerkoste self dra. Die firma Blackwell North America voeg 4 tot 5 persent vervoer-, verpakkings- en versekeringskoste by hul faktuurbedrag. Indien 'n publikasie dringend bestel is, lewer hulle 'n spesiale vinnige diens waardeur die bestelling uit die normale vloei van die werk geneem word en die boek opgespoor en versend word teen 'n spesiale sneldienskoste ("rush charge") van meesal \$1,25. B.H. Blackwell Ltd lewer onder bepaalde voorwaardes hul boeke posvry aan Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke en slegs versekeringskoste, wat ongeveer 2,5 persent van die faktuurbedrag bedra, word bygevoeg. Harrassowitz daarenteen dra self die versekeringskoste van hul versendings. Dit is dié firma se beleid om bedieningskoste te voeg by die pryse van alle nie-handelspublikasies. Nijhoff spesifiseer "forwarding expenses" en soms "forwarding expenses and insurance" op sy fakture. Swets spesifiseer "postage and packing" en soms "postage and registration fees". Brill voeg ook posgeld en verpakkingskoste as bykomende koste by die faktuurbedrag.

Ten slotte moet daarop gelet word dat die twee vernaamste eise aan leweransiers, naamlik vinnige lewering teen billike handelsvoorwaardes, van relatiewe belang vir 'n bepaalde biblioteek in bepaalde omstandighede is. Indien 'n boek dringend benodig word, is die tydsfaktor van groter belang as die korting wat op die boekprys ontvang word. Kim het derhalwe

'n formule uitgewerk waarvolgens die twee faktore gelyktydig oorweeg kan word ten einde die totale doeltreffendheid van 'n leweransier se diens te bepaal (Kim, 1975, p. 145-6). Stokley & Reid het met hulle omvattende studie oor die dienslewering van vyf Amerikaanse groothandelaars aan die Louisiana State University Library bevind dat die handelaar wat die beste leweringstyd gehandhaaf het, terselfdertyd die swakste diens gelewer het (Stokley & Reid, 1978, p. 124). In hierdie studie is terloops 'n baie goeie poging aangewend om administratiewe probleme, handelsvoorwaardes en die tydsfaktor by die evaluasie van vyf handelaars se diens aan 'n Amerikaanse universiteitsbiblioteek te betrek.

5.2.3 Die tydsfaktor in die lewering van bestelde biblioteekmateriaal

Die tydsverloop tussen die bestelling van publikasies en die ontvangs daarvan is 'n belangrike aangeleentheid vir Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke vanweë hul afhanklikheid van die ingevoerde boek. Suid-Afrika is as gevolg van sy geografiese ligging duisende kilometers vanaf sy hoofbronne van voorsiening, en dit vererger die leweringprobleme wat aanskafbibliotekaryse deur die wêreld in 'n wisselende mate ondervind. Terselfdertyd is die tydsfaktor in die lewering van bestelde biblioteekmateriaal 'n verwickelde aangeleentheid waarby verskillende oorwegings betrokke is.

Een van die oorwegings is die beskikbaarheid van die bestelde publikasie, dit wil sê of dit in voorraad by die boekhandelaar is, in druk maar uit voorraad is, of uit druk en uit voorraad is. 'n Ander oorweging is wáár die bestelling geplaas word, naamlik by 'n plaaslike of oorsese leweransier (wat 'n uitgewer of boekhandelaar kan wees), of by 'n geslotemark-agent. Die ligging van die biblioteek en die leweransier, hetsy op die platteland of in 'n stad, is 'n verdere oorweging, asook die wyse van versending, naamlik per pos, lugpos, seepos of spoorvrag. Benewens die bogenoemde oorwegings moet ook in gedagte gehou word dat die tydsverloop tussen die bestelling en ontvangs van gelewerde materiaal in beslag geneem word deur die leweransier se leweringstyd én deur die versendingstyd van die materiaal.

Volgens Vervliet behoort 'n bestelling nie langer as twee werksdae in 'n boekhandel te wees nie (Vervliet, 1976, p. 47). Die Publishers Association laat as 'n maatstaf sewe dae toe tussen die plasing en ontvangs van 'n bestelling vanaf 'n Britse uitgewer, en 'n maksimum van veertien dae indien 'n boek by 'n Britse boekhandelaar bestel is, wat hom op sy beurt weer na 'n

uitgewer moet wend (Publishers Association, 1972, p. 30-1). Hierdie siening stem ooreen met dié van Melcher wat reken dat "... one-week service is a goal within the reach of almost everyone, and two-week service ought to be considered the outer limit" (Melcher, 1971, p. 5). Hy deel die tyd vanaf die versending van die bestelling tot die ontvangs van die materiaal soos volg in. Die boekhandel behoort 'n bestelling binne 24 uur nadat dit deur die biblioteek gepos is, te ontvang. Die boekhandel kan binne 48 uur en selfs 24 uur die bestelling versend en die biblioteek behoort sy boeke binne vier dae te ontvang (Melcher, 1971, p. 5).

Die voorafgaande indeling van die tydsverloop in die Amerikaanse biblioteek-leweransiersituasie, kan egter nie sonder meer op die Suid-Afrikaanse situasie van toepassing gemaak word nie. Die rede hiervoor lê in die versendingstyd. Hoewel dit in die algemeen ondervind word dat briewe vanaf Pretoria op die tweede dag na versending by die Ferdinand Postma-Biblioteek ontvang word en pakkette op die tweede of derde dag na versending, is dit nie konstante tye nie. Die versendingstye kan langer duur. Daar kan egter aanvaar word dat die totale versendingstyd 6 dae in beslag behoort te neem. Indien die leweransiertyd op 2 werksdae gestel word, sou dit 'n totale tydsverloop van 8 dae plus 2 dae (ter wille van die naweek) beteken. Dit moet egter beklemtoon word dat die 10 dae leweringstyd ruim gereken is en eintlik as 'n maksimum leweringstyd beskou kan word. Daar is byvoorbeeld by die Ferdinand Postma-Biblioteek ondervind dat sommige bestelde items reeds op die agste dag na bestelling ontvang is en in die geval van vooruit-betaalde items, reeds op die vyfde dag.

Soos in die tweede paragraaf van 5.2.3 aangedui, is daar egter heelwat oorwegings wat by die bepaling van 'n gemiddelde leweringstyd in ag geneem moet word. Die voorafgaande indeling kan alleenlik geld ten opsigte van publikasies wat ten tye van die bestelling in voorraad by die Suid-Afrikaanse leweransier was. Enige publikasie wat nie in voorraad by die boekhandelaar is nie, hetsy of dit in druk of uit druk is, se leweringstyd aan die biblioteek word ten sterkste deur die leweringstyd van die uitgewer aan die boekhandelaar beïnvloed. Voorts moet ook in ag geneem word dat die tye spesifiek op die Ferdinand Postma-Biblioteek wat op die platteland geleë is en die meerderheid van sy bestellings by stedelike en oorsese ondernemings plaas, betrekking het. 'n Universiteitsbiblioteek wat 'n afleweringstermyn van 'n plaaslike handelaar ontvang, behoort 'n korter versendingstyd te ondervind. Daar bestaan by sewe uit nege universiteitsbiblioteke 'n afleweringstermyn

tussen die boekhandelaars en die biblioteke, waarvan die frekwensie wissel van daaglik tot weeklik.

In die lig van al die veranderlikes wat betrokke is by die leweringstyd van bestelde materiaal is dit duidelik dat die bepaling van 'n gemiddelde leweringstyd as grondslag vir die evaluering van 'n leweransier se diens, met die grootste omsigtigheid moet geskied. 'n Vergelyking tussen gemiddelde leweringstye van leweransiers is slegs moontlik indien die bestellings na aanleiding waarvan die gemiddelde tye bepaal is, dieselfde leweringsmoontlikhede gemeen het. Kim het in 1973 so 'n vergelyking tussen die dienste van twintig Amerikaanse uitgewers en vier Amerikaanse groothandelaars (Richard Abel & Co., Baker & Taylor Co., John Coutts Library Services en Midwest Library Service) gemaak aan die hand van hul uitvoering van 32 geselekteerde bestellings.

Hy het bevind dat die gemiddelde leweringstyd van die uitgewers heelwat korter was as dié van die groothandelaars, naamlik 18,2 dae teenoor die groothandelaars se 39,6 dae. Volgens die resultate van die studie is 87,5 persent van die boeke wat by die uitgewers bestel was, teen die einde van die derde week ontvang. Die besendings vanaf die groothandelaars het gedurende die derde week begin aankom en 88,3 persent van die bestellings is eers teen die einde van die negende week ontvang (Kim, 1975, p. 136). Hierdie tye en persentasies het hom tot die gevolgtrekking laat kom dat materiaal wat dringend benodig word, die vinnigste direk vanaf die uitgewers verkry sal word. Wat die groothandelaars betref, het hy die ontdekking gemaak dat 'n groot voorraad nie noodwendig vinnige lewering beteken nie. Baker & Taylor kon 21 titels (ongeveer 66 persent) onmiddellik uit sy voorraad lewer, maar die res van die bestellings is stadig uitgevoer, en meer as 7 weke het verloop voordat 75 persent van die bestellings uitgevoer is. Die kleiner groothandelaars, naamlik Coutts en Midwest kon onderskeidelik 0 en 3 persent van die titels uit hul voorraad lewer, maar hulle het skynbaar die ontbrekende titels direk bestel en dadelik gelewer soos die uitgewers dit voorsien het. Hul snelle lewering het meegebring dat hul totale aantal uitgevoerde bestellings dié van die veel groter firma Baker & Taylor oortref het na die vyfde week. Teen die einde van die sesde week het hulle meer as 84 persent van die bestellings uitgevoer gehad.

Dit blyk dus dat indien bestellings geplaas word vir titels waarvoor daar 'n groot vraag bestaan, sal die groothandelaar dit in voorraad hê en sal dit dus voordelig wees om by hom te bestel. Maar in die lig van die aankoop-

patroon van universiteitsbiblioteke is dit voor-die-hand-iggend dat geen groothandelaar 'n voorraad kan hê waarin die meeste van die tipe publikasies wat universiteitsbiblioteke verlang, opgeneem sal wees nie. Dit is dus in hierdie opsig dat Kim se studie aangedui het dat dit die kwaliteit van die diens is en nie uitsluitlik die grootte van die voorraad nie, wat aanleiding kan gee tot goeie gemiddelde leweringstye (Kim, 1975, p. 143).

'n Aantal faktore wat leweransieryd kan verleng, verdien nadere beskouing. Foutiewe of verwarrende bestelinligting deur biblioteke veroorsaak vertraging en dit kan heelwat korrespondensie en telefoongesprekke behels voordat die boekhandelaar in staat is om sy bestelling by die uitgewer te plaas. Die praktyk van handelaars om bestellings te vergaar voordat hulle by die uitgewers bestel, is vir hulle kostebesparend maar vir die biblioteek tydrawend. Trouens, Kim meen dat die rede waarom Baker & Taylor meer as 7 weke geneem het om 75 persent van hul bestellings uit te voer, waarskynlik toe te skryf is aan hul ophoping van die bestellings (Kim, 1975, p. 143). Net soos die geval met korting laat hierdie praktyk ook die belange van leweransier en biblioteek bots. Die bibliotekaris ontvang 'n stadige diens ter wille van die handelaar se pogings om groter kortings te verkry op sy bestellings vir meerdere eksemplare of meerdere titels van dieselfde uitgewer. Aangesien die groter korting wat die boekhandelaar verkry, ook na die biblioteek oorgedra behoort te word, verdra die biblioteke hierdie praktyk. Dit is egter vanselfsprekend dat die prioriteite verander in die geval van dringende bestellings. Hier word tyd voorop gestel en biblioteke is bereid om duurder te betaal ten einde 'n dringend-benodigde publikasie vinniger te verkry. Nie alle handelaars het egter 'n spesiale prosedure vir die hantering van dringende bestellings nie. Die geslotemark-reëling waarvolgens alle bestellings vir die publikasies van bepaalde oorsese uitgewers by die Suid-Afrikaanse agent geplaas moet word, kan ook 'n vertragende uitwerking op leweringstye hê wanneer die geslotemark-agent nie bestellings uit sy voorraad kan uitvoer nie. Die probleem is reeds onder 2.3.2 genoem.

Tot dusver is slegs aandag geskenk aan die tydsverloop ten opsigte van die bestelling en lewering van publikasies wat plaaslik gepubliseer en by die boekhandelaar beskikbaar is. By die bestelling van buitelandse publikasies, hetsy direk deur die universiteitsbiblioteek of deur 'n Suid-Afrikaanse boekhandelaar vir die universiteitsbiblioteek, is ander oorwegings betrokke. Universiteitsbiblioteke behoort hul bestelde materiaal gouer te ontvang as hulle self direk met 'n betroubare buitelandse uitvoerder onderhandel, bloot

vanweë die uitkakeling van die boekhandelaar-invoerder as die middelman. In die vorige hoofstuk is die voor- en die nadele van die dienste van in- en uitvoerders reeds genoem. Leweringstye van buitelandse publikasies hang af van hul leweringmoontlikhede en van die diens van elke betrokke leweransier. Soos die geval met die studie van Kim sal 'n vergelykende studie tussen die dienste van verskillende oorsese leweransiers alleenlik aan die hand van 'n groep geselekteerde bestellings kan geskied. Vir 'n klein en selfs middelslag biblioteek is dit moeilik om so 'n studie uit te voer, aangesien hulle selde meer as een eksemplaar, en hoogstens drie eksemplare per titel bestel. Hulle het dus nie soveel meerdere eksemplaarbestellings wat vir die doel van 'n studie onder handelaars verdeel kan word ten einde vergelykbare resultate te verkry nie. Die aanskafbibliotekaris kan in hierdie geval hoogstens die gemiddelde leweringstyd van elk van sy oorsese leweransiers bepaal ten einde 'n vooruitskating van die ontvangs van bestelde materiaal te kan doen, maar sy resultate is nie vir evaluasiedoeleinde bruikbaar nie.

'n Poging tot die verkryging van gemiddelde leweringstye is in 1977/78 by die Ferdinand Postma-Biblioteek aangewend. Dit het mettertyd geblyk dat faktore buite die beheer van die bibliotekaris en leweransier die bepaling van gemiddeldes bemoeilik. So byvoorbeeld het die langdurige dokstakings in beide Brittanje en die Verenigde State, en veral die prosedures wat die bobelasting vergesel, aansienlike vertragings veroorsaak. Voorts bestaan die vermoede dat die behoueringsdiens wat op 1 Julie 1977 ingestel is, aanvanklik ook leweringstye verdraag het.

Vanaf 25 Januarie tot 15 Maart 1977 is op tien verskillende datums altesaam 966 bestellings deur die Ferdinand Postma-Biblioteek aan Suid-Afrikaanse en oorsese leweransiers uitgestuur. Die ontvangsdatum van elk van die bestelde items is vervolgens aangeteken en die gemiddelde leweringstyd per bestelversending en per handelaar is na aanleiding hiervan bereken. Hoewel 966 bestellings uitgestuur is, is 68 (7 persent) deur die leweransiers ná ontvangs gekanselleer en 79 (8,2 persent) was na verloop van presies een jaar nog nie uitgevoer nie. In die loop van dié jaar (bereken vanaf die versenddatum van elke groep bestellings) is dus 819 bestellings uitgevoer.

Die resultate wat hierdie studie opgelewer het, was om verskillende redes nie bevredigend nie. So is byvoorbeeld gevind dat 'n Britse boekhandelaar by wie 224 uit die 966 bestellings geplaas is, 'n gemiddelde leweringstyd van 15,9 weke gehad het. Die boekhandelaar is hoofsaaklik vir die verskaffing van Britse publikasies, maar ook van publikasies uit Afrika, Australië, Frank-

ryk, Indië, Nieu-Seeland, Rusland en Skandinawië verantwoordelik. By die interpretasie van sy gemiddelde leweringstyd moet dit dus in gedagte gehou word dat dit nie net op die lewering van Britse boeke betrekking het nie. Trouens, Britse publikasies is al in die vyfde week ná bestelling deur dié boekhandel gelewer, en lewerings in die sewende tot tiende weke ná bestelling is 'n algemene verskynsel.

By 'n Amerikaanse uitvoerder is 63 uit die 966 bestellings geplaas en sy gemiddelde leweringstyd van 17,1 weke is nie 'n getroue weergawe nie. Die rede hiervoor lê in die feit dat daar net by drie uit die tien geleentheidsbestellings by hom geplaas is, wat nie 'n voldoende grondslag vir die berekening van betroubare gemiddeldes gebied het nie. Daar is met ander opnames al gevind dat dié betrokke boekhandelaar dringende bestellings binne 7 weke gelewer het (wat besonder vinnig is) en in die algemeen word bestellings tussen 12 en 16 weke na die besteldatum ontvang.

Die Suid-Afrikaanse boekhandelaar by wie verreweg die meeste bestellings vir Suid-Afrikaanse publikasies geplaas word, se leweringstye het tussen 3 tot 6,5 weke gewissel, met 'n gemiddelde leweringstyd van 4,3 weke. In die geval van 3 weke kan aangeneem word dat die betrokke boekhandel die benodigde publikasies in voorraad gehad het en die langer tydsverloope is daaraan toe te skryf dat hy op sy beurt elders moes bestel.

'n Meer bevredigende studie waardeur mediaan leweringstye verkry is, is by 'n ander Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteek in 1977 onderneem (Du Preez, 1978). Deurdadig die studie in 1978 herhaal is, is die uitwerking van die verdragings wat deur die bobelastingprosedures meegebring is, duidelik waarneembaar. So byvoorbeeld het 'n plaaslike leweransier by wie oorwegend Britse publikasies bestel word, 'n mediaan van 91,34 dae in 1977 gehad teenoor 'n mediaan van 110,78 dae in 1978. 'n Britse boekhandelaar wat hoofsaaklik Britse maar ook andertalige publikasies lewer, het 'n 1977 mediaan van 100,33 dae teenoor 'n 1978 mediaan van 116,83 dae. Die mediane van twee Suid-Afrikaanse boekhandelaars by wie buitelandse (onder andere Amerikaanse) publikasies bestel word, is onderskeidelik 118,76 en 99,16 dae in 1977, teenoor 146,48 en 114,97 dae in 1978.

Uit Du Preez se studie blyk voorts dat 77,49 persent van die bestellings deur die Britse boekhandelaar teen die 149ste dag ontvang is. In die geval van die plaaslike handelaar wat hoofsaaklik Britse boeke lewer, is 79,45 persent van die bestellings teen die 179ste dag uitgevoer. In die geval van die twee plaaslike handelaars wat onder andere Amerikaanse publikasies lewer,

is onderskeidelik 76,16 persent van die bestellings teen die 269ste dag en 87,06 persent teen die 179ste dag uitgevoer.

Afgesien van al die interessante afleidings wat uit die bogenoemde syfers gemaak kan word, het hierdie leweringstye vir die Suid-Afrikaanse bibliotekaris belangrike implikasies ten opsigte van die biblioteekbegroting. In die lig van die lang leweringstye as gevolg van die grootskaalse invoere deur plaaslike handelaars en biblioteke beteken dit dat die verpligtings wat laat in die vorige boekjaar aangegaan is, maande later in 'n nuwe boekjaar betaal gaan word. Dit plaas op aanskafbibliotekarisse 'n belangrike taak om toe te sien dat begrotings in sulke omstandighede steeds klop. Hierdie taak word in die huidige ekonomiese klimaat waar begrotings besnoei of gehandhaaf word, bemoeilik (Du Preez, 1977, p. 9-11).

Ten slotte word kortliks aan die versendingstyd aandag geskenk. In Suid-Afrika kan bestelde items per pos, lugpos, seepos en spoorvrag gelewer word, afhange van waar die bestellings, geografies gesproke, geplaas is. Boeke word slegs in uitsonderlike gevalle per lugpos gelewer, vanweë hoë koste. Jegede het 'n vergelyking gemaak tussen die koste verbonde aan die vervoer van boekpakkette wat 300 pond weeg per lugpos, lugvrag en seepos vanaf New York na Lagos en bevind dat dit onderskeidelik \$865,00, \$525,80 en \$114,00 beloop. Hy kom tot die gevolgtrekking dat "(i)t will not be prudent for any librarian to airmail or air freight books because of the limited book budget" (Jegede, 1977, p. 227).

Wat die tydsverloop betref, het die weeklikse posbote in die verlede verseker dat besendings gereeld ontvang en versprei is, sodat Suid-Afrikaanse boekhandelaars hul bestellings en kontantvloei akkuraat kon beplan. Die behoueringsdiens het, soos reeds gemeld, in sy beginstadium probleme, onder andere weens dokstakings ondervind, maar die aanduidings is daar dat ingevoerde materiaal reeds veel reëlmatiger ontvang word as wat aan die begin van 1978 ervaar is. Houertreine beweeg tans daaglik tussen Johannesburg en Durban, en die verwagting bestaan dat vyf treine daaglik in beide rigtings teen die einde van 1978 sal beweeg (Anon, 1978a, p. 69). Invoere behoort op dié wyse versnel te word.

Verskillende maniere is al in die Verenigde State bedink om leweringstyd te bespoedig. Die University of Southern California se biblioteek het 'n gerekenariseerde diens in samewerking met die groothandelaar Bro-Dart begin waardeur die versendingstyd van die bestelrekords uitgeskakel word en

die biblioteek voor die plasing van 'n bestelling reeds kan vasstel of Bro-Dart die bepaalde titel in voorraad het of nie (Anon, 1977f, p. 220-1). In die vyftigerjare het die San Francisco State College se biblioteek ook die leweringstyd van bestellings probeer uitskakel deur 'n weeklikse persoonlike besoek aan vyf geselekteerde boekhandels te bring. In 'n eksperiment wat oor 15 weke gestrek het, was hul bevinding dat 38 persent van die benodigde publikasies direk bekom is (Pickett, 1959, p. 371-2).

In Australië, wat dieselfde afstandprobleme as Suid-Afrika het, word ook pogings aangewend om vervoer te bespoedig. Die Dutch Australian Book Depot Pty Ltd laat sekere Hollandse titels en titels van Elsevier en North Holland Pub. Co. direk na publisering deur middel van 'n spesiale reëling met die Hollandse posterye via KLM Lugredery na Melbourne versend. 'n Amerikaanse uitgewer, National Library Service, Inc. van Norwalk, Connecticut, probeer 'n metode vind om Amerikaanse titels per lugvrag na Australië teen 'n goedkoper tarief te stuur. B.H. Blackwell Ltd lewer geselekteerde tydskrifte deur middel van Accelerated Surface Post aan 'n Australiese onderneming op 'n eksperimentele grondslag (Reid, 1977, p. 122). Air Book Australia is 'n stelsel van lugvragvervoer van boeke wat in 1976 in werking getree het en waarvolgens die leweringstyd van 3 tot 4 maande, verkort is na 2 tot 3 weke. Die stelsel hou vir boekhandelaars dié voordeel in dat hulle 'n laer volume voorraad kan aanhou vanweë korter leweringstye (Milne, 1977, p. 16 en 18).

Soos uit die pogings van die boekhandel om die versendingstyd te verminder, blyk, is dit 'n aangeleentheid wat vir hulle so belangrik is as wat die bibliotekarisse dit ag. Per slot van rekening beteken lang versendingstye dat die boekhandelaar en uitgewer ook lank op hul betalings moet wag. Die probleem van die boekhandelaar-invoerder na wie boeke per seepos versend word, is dat elke besending 'n persentasie van sy voorraad en kapitale belegging verteenwoordig wat buite sy bereik is, want daar is reeds voor betaal. Indien die boekhandelaar nie voor ontvangs van die ingevoerde materiaal betaal nie, verskuif die probleem na die uitgewer wat ses tot sewe maande op betaling vir sy uitvoere moet wag. Die implikasies vir hom is dat hy lenings moet aangaan om krediet vir sulke tydperke te verskaf en dat hy daarop rente moet betaal. Dit bring Milne tot die gevolgtrekking dat dit beter is om boeke per lugvrag in klein hoeveelhede te laat vervoer, as in groot besendings per see (Milne, 1977, p. 14). Die moontlikhede vir die lugvragvervoer van

boeke is al deur die VBSA oorweeg, maar die Vereniging kon nie tot 'n ooreenkoms met die lugredery en doeane geraak nie.

5.2.4 Boekaankondigings

Uitgewers bevind hulself in 'n sterk mededingende verhouding met hul mede-uitgewers wat boeke betref. Wanneer 'n uitgewer 'n manuskrip vir publikasie aanvaar, is dit vanselfsprekend dat hy die verkope van die boek doelgerig sal probeer bevorder. Dit sou onnatuurlik vir hom wees om objektief teenoor sy nuwe publikasie te staan. Boekhandelaars bevind hulle ook in 'n mededingende situasie wat boeke betref, maar hul mededinging lê in diens en (in die afwesigheid van prysbinding) boekpryse. Bibliotekaris se bevind hul nie in so 'n mededingende situasie nie. "They mostly operate without concern for profit, serving a known community where the extent of their problem can be defined, budgets can be fixed, and services devised as a steady compromise between the two" (Davies, 1969, p. 8).

Die uitreiking van 'n boekaankondiging is vir die uitgewer "an act of salesmanship" en nie net 'n uitnodiging aan die potensiële kliënt om oorweeging daaraan te skenk saam met al die ander boekaankondigings nie. Die doel van die boekaankondiging is om die potensiële kliënt tot die daad te beweeg, dit wil sê om die boek te koop. Die uitgewer besef egter dat sy boekaankondiging maar een van die vele sal wees wat by die potensiële kliënt beland. Hy moet sy boekaankondiging gevolglik só ontwerp dat dit die eienskap van sonderlingheid of opvallendheid sal hê, wat die aandag van sy potensiële kliënt sal trek. Daar is 'n beperkte aantal metodes om dit met gedrukte boekaankondigings te bewerkstellig, naamlik deur vorm, grootte, kleur, opskrifte en illustrasies wat, suksesvol gekombineer, bydra tot "... that barely-definable quality, style" (Davies, 1969, p. 9). Teen hierdie agtergrond stel die uitgewer sy nuwe boek bekend en moet die boekhandelaar en bibliotekaris hul weg vind "... through the unimpartial promotion to sort out the facts from the persuasion" (Davies, 1969, p. 9).

Voordat daar aandag geskenk word aan die probleme wat bibliotekarisse ten opsigte van boekaankondigings ondervind, moet daar eers 'n onderskeid tussen tipes boekaankondigings gemaak word. Die boekaankondigings na aanleiding waarvan probleme ontstaan, is veral die kleurvolle pamflette en kaarte waarop die verskyning van een of meer nuwe publikasies aangekon-

dig word. Uitgewerskatalogi is vir aanskafbibliotekarisse nuttige naslaanbronne vir bibliografiese gegewens, veral wanneer handelsbibliografieë verouderd is. Boekhandelaarskatalogi waarin die nuwe publikasies van verskillende uitgewers volgens onderwerp gerangskik is, kan beskou word as resente aanvullings tot onderwerpsbibliografieë wat lank neem om te verskyn. Die katalogi vervul 'n belangrike funksie in 'n aanskafdepartement en dit is algemene praktyk om hulle te orden en vir latere verwysing te bewaar. Die boekaankondigings in pamfletvorm leen hulle moeilik tot ordening en hulle word in universiteitsbiblioteke aan dosente en vakbibliotekarisse uitgestuur vir keuring met die oog op bestelling.

Boekaankondigings wissel in formaat van boekstofomslae tot gekleurde, gevoude pamflette, rekenaargedrukte aankondigings en kaarte. Dit bevat handelsinligting (outeur, titel, druk, impressum, kollasie, prys en die Internasionale Standaardboeknommer (ISBN)) in 'n wisselende mate van volledigheid, terwyl sommiges ook inhoudsannotasies, aanhalings uit boekbesprekings of voorbeelde van bladsye uit die publikasies bevat. Boekaankondigings in kaartvorm is makliker hanteerbaar en word in 'n toenemende mate deur leweransiers versprei. In teenstelling met handelskatalogi wat jaarliks, halfjaarliks of per seisoen verskyn, het die boekaankondigings geen gereelde verskyningsfrekwensie nie.

Aangesien bestellings uit boekaankondigings voortspruit, is dit vir bibliotekarisse belangrik dat die handelsinligting wat in die boekaankondigings vervat is, volledig en akkuraat sal wees. Hierin lê juis die konflik tussen die siening van die uitgewer en die bibliotekaris ten opsigte van die funksie van die boekaankondiging: die bibliotekaris stel by uitstek in die handelsinligting belang, terwyl dit vir die uitgewer "an act of salesmanship" is. Vir die uitgewers is aanhalings uit boekbesprekings, en goeie skryfwerk ("copy") en ontwerp, kenmerkend van 'n suksesvolle boekaankondiging (Paul & Nemeyer, 1975, p. 43).

Volgens 'n meningsopname by twee honderd en twaalf kollege-, universiteits-, openbare, staats- en spesiale biblioteke deur 'n gesamentlike komitee van die Association of American Publishers en die American Library Association in 1974/75, is katalogi en pamflette net 'n redelike doeltreffende manier om boeke onder die aandag van die boekkeurders te bring. (Die meerderheid bibliotekarisse beskou boekbesprekings as die doeltreffendste metode.) Een van die komiteedele het die inhoud van die ideale

boekaankondiging soos volg beskryf: presiese, omvattende inligting oor outeur, titel, paginerig, datum van publikasie, prys en die naam en adres van die uitgewer of groothandelaar wat die boek aanbied. Die inligting word verkies op 'n geperforeerde 7,5 x 12,5 cm kaart. Vir boeke met 'n verwikkelde onderwerpsinhoud, verkies boekkeurders 'n reproduksie van die inhoudsopgawe of 'n ander aanduiding van omvang bó 'n lang uiteensetting waarin die keurder moet soek na trefwoorde (Paul & Nemeyer, 1975, p. 43).

Martin daarenteen beskou weer die volgende inligting as noodsaaklik: (1) volledige naam van die outeur, (2) volledige titel, insluitende die newetitel, (3) naam van die uitgewer, (4) reekstitel, (5) inligting oor die uitgawe met 'n duidelike onderskeid tussen heruitgawe en herdruk, asook die naam van die redakteur, (6) oorspronklike datum van publikasie in die geval van 'n herdruk, (7) duidelike beskrywing, (8) datum van publikasie, (9) prys, (10) beskikbare formaat (hardeband, slapband, mikroform), (11) Internasionale Standaardboeknommer, Cataloguing in Publication-en Library of Congress-kaartnommer. Volgens Martin bevorder sulke inligting die keuring en aankoopproses, omdat dit 'n saaklike beskrywing van die boek op gestandaardiseerde wyse is en omdat hierdie elemente by die basiese bibliografiese prosesse van 'n biblioteek inpas (Geiser, Lane & Jacobs, 1976, p. 66-7). 'n Gesamentlike komitee van die Special Libraries Association en die American Book Publishers Council Committee het ook aanbevelings gemaak om die standaardisering van uitgewerspraktyke in dié verband te bevorder (Dougherty & McKinney, 1967, p. 294).

Boekaankondigings is dikwels eerder onvolledig as doelbewus misleidend, maar hoe dit ook al sy, dupliseer biblioteke onnodiglik boeke omdat die aankondiging hulle onder die indruk gebring het dat die publikasie wat aangebied word, verskil van die een wat die biblioteek reeds besit (Ford, 1974, p. 72). Probleme word veroorsaak deurdat die reeksmelding, datum van publikasie en prys, dikwels weggelaat word. Daar is by 'n Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteek bevind dat 28,3 persent van 'n monster van 1973 aanbevelings nie pryse verskaf het nie, en 42,1 persent van 'n monster van 435 voorbeelde van die SDI-diens vanaf MARC-bande ook sonder pryse was (Du Preez, 1977, p. 2).

Twee bronne van ergenis vir bibliotekarisse is die aankondiging van 'n herdruk asof dit 'n nuwe uitgawe is, en die aankondiging van skim-publika-

siedatums. Bibliotekarisse staan al wantrouig teenoor aanduidings dat 'n publikasie "in voorbereiding" is, omdat uitgewers te dikwels op dié wyse eers die markpotensiaal vir die publikasie probeer bepaal (Dougherty & McKinney, 1967, p. 296). 'n Suid-Afrikaanse biblioteek het bevind dat 5,9 persent van hul 1976-kansellasies daaraan toe te skryf was dat die publikasies nog nie verskyn het nie en 2,67 persent daaraan dat die publikasies uiteindelik afgestel is (Du Preez, 1977, p. 5). Teen die tyd dat die publikasie verskyn (nadat 'n paar maande en selfs jare verloop het), ondergaan dit dikwels boonop 'n titelverandering, wat die risiko van duplisering inhou.

'n Hinderlike praktyk van boekhandelaars is om aankondigings van nuwe publikasies in hul voorraad uit te stuur waarin die name van die betrokke uitgewers verswyg word. Hoewel daar wat die handelaar se koste betref, regverdiging vir hierdie praktyk is, vind bibliotekarisse dit lastig, omdat hulle hierdeur gedwing word om van 'n leweransier te bestel met wie hulle moontlik nie normaalweg sake doen nie. Trouens, dit was die bevinding van 'n Suid-Afrikaanse boekhandelaar dat biblioteekbestellings drasties by hom toegeneem het nadat hy die uitgewers op sy aankondigings begin verswyg het.

Die styging in boekproduksie het gepaard gegaan met 'n toename in boekaankondigingsmateriaal, waarvan die sinvolle hantering vir bibliotekarisse betekenisvolle koste-implikasies het. Terselfdertyd is die moontlikhede vir duplisering van aanbevelings en bestellings verhoog. Blackwell beveil derhalwe aan dat die boekhandelaar nie sy publisiteitsfondse moet vermors deur materiaal aan die bibliotekaris te stuur wat vir hom of van gener waarde is nie, of alreeds in ander bronne gedupliseer is nie (Blackwell, 1962, p. 65). "Librarians, who are told that book prices are going up in part because paper costs and postal rates have risen, confess their frustration at receiving a multi-page brochure which they have to discard because it does not contain the information they need to evaluate the appropriateness of the advertised titles for their collection, or because it lacks sufficiently comprehensive data to prevent the duplicate acquisition of materials already on the shelves" (Paul & Nemeyer, 1975, p. 44).

5.3 Die bibliotekaris-leweransier-samewerking

Suid-Afrikaanse universiteitsbibliotekarisse bestel slegs by wyse van uitsondering direk by oorsese uitgewers en hoewel hulle meer dikwels by Suid-

Afrikaanse uitgewers bestel, is dit nie die algemene praktyk nie. By die bespreking van die probleme wat leweransiers in hul samewerkingverhouding met bibliotekarisse ondervind, moet in gedagte gehou word dat ook die boekhandelaars en uitgewers in 'n samewerkingverhouding tot mekaar staan. Dit bring mee dat die diens wat die boekhandelaar aan die bibliotekaris lewer, beïnvloed word deur die diens wat hy van die uitgewer ontvang. Om dié rede merk Vervliet op dat "... de boekhandel is een bemiddelaar tussen klant en uitgevers; maak hem niet verantwoordelijk voor de fouten van de uitgever." Die boekhandelaar kan dit per slot van rekening nie verhelp nie en dit is ook vir hom tyd- en kosterowend om die foute reg te stel (Vervliet, 1976, p. 44). 'n Britse boekhandelaar is van mening dat uitgewers vir 60 persent van die foute waarmee die boekhandel te kampe kry, verantwoordelik is, bibliotekarisse vir 30 persent en die boekhandel self vir 10 persent (Brown, 1975, p. 17).

Die boekhandel is in 'n kwesbare posisie deurdat sy kliënte hul sake na 'n ander boekhandel kan neem as hulle sy diens nie bevredigend vind nie. Maar die boekhandel het nie hierdie finansiële houvas op die uitgewer nie: hy kan nie beter diens afdwing met die dreigement dat hy nie meer die uitgewer se boeke sal koop nie. Die probleme wat hy met die uitgewers ondervind, en die administratiewe en finansiële eise van die bibliotekarisse moet die boekhandel só hanteer dat albei hul sakeverhouding met hom sal voortsit.

Onder 5.1 is reeds gestel dat die samewerking tussen bibliotekarisse en leweransiers uit die plasing van bestellings en die betaling van biblioteekrekenings spruit. Die bespreking van hierdie aktiwiteite geskied aan die hand van die volledigheid en akkuraatheid van die bestelinligting, bibliotekarisse se voorwaardes ten opsigte van lewering en fakturering, en hul betaling van rekenings.

5.3.1 Die kwaliteit van die bestelinligting

In *Building library collections* word nagenoeg drie bladsye gewy aan voorbeelde van aanbevelings vir bestellings waarin die bestelinligting foutief is (Carter, et al., 1974, p. 298-301). Die voorbeelde sluit in foutiewe spellings van persoonsname, foutiewe opgawes (of gebrek aan opgawes) van korporatiewe outeursname en die aanduiding van redakteurs as outeurs. Newe-

titels word aangegee as hooftitels en hooftitels word foutief aangegee. Reekse word nie aangedui nie. Hierdie is by verre nie 'n volledige lys van tipes foutiewe inligting waarmee aanskafbibliotekarisse te doen kan kry nie. Die bestellings van die groot universiteitsbiblioteek "... which orders a substantial amount of foreign, peculiar, and unusual materials, far from the ordinary trade channels, affords the enthusiastic searcher much material against which he can match wits... Indeed, the detective work is sometimes of a high order" (Carter, et al., 1974, p. 301).

Die voorafgaande paragraaf vorm die agtergrond waarteen die verdeelde opinie van bibliotekarisse jeëns die bibliografiese kontrole van bestelinligting gestel kan word. Enersyds word gemeen dat die kontrole van bestelinligting in handels- en nasionale bibliografieë 'n belangrike professionele taak van die aanskafbibliotekaris is. Vir Wulfekoetter is dit die voorvereiste indien biblioteke hul bestelde materiaal binne die kortste moontlike tydsbestek en met die minimum korrespondensie wil verkry (Wulfekoetter, 1974, p. 45). Thompson huldig die mening dat "... good searching is inevitably rewarded by superior performance on the part of the vendor." Hy beskou bibliografiese kontrole as die verantwoordelikheid van die biblioteek, "... despite an increasing trend to consider searching a luxury..." (Thompson, 1977, p. 190). Uit die laaste aanhaling blyk die teenoorgestelde mening, naamlik dat die kostefaktor biblioteke verhoed om dié taak uit te voer, en dat dit deel van die diens van die boekhandel is om boeke ten spyte van onvolledige en selfs foutiewe bestelinligting, op te spoor en aan die biblioteek te lewer.

Hierdie laasgenoemde standpunt het 'n paar belangrike implikasies. Die bibliotekaris deleger in hierdie geval sy professionele taak van bibliografiese kontrole aan die boekhandel, wat impliseer dat die boekhandel oor die bibliografiese apparatuur moet beskik en dat sy personeel die professionele kennis moet hê om die taak te kan verrig. Vir 'n bibliotekaris wat hierdie standpunt huldig, is die twee genoemde eise dus van primêre belang by die keuse van leweransiers. In Suid-Afrika bestaan daar nie formele opleidingsmoontlikhede vir boekhandelaars, soos wel die geval in Wes-Duitsland, Nederland en Brittanje is nie. Sommige Suid-Afrikaanse boekhandelaars het egter wel buitelandse-opleide boekhandelaars en plaaslik-opleide bibliotekarisse in hulle diens.

Nog 'n implikasie is dat die bibliotekaris wat sodanige standpunt steun,

bereid moet wees om langer te wag op die uitvoering van die biblioteek se bestellings, en om die handelaar in die vorm van 'n hoër prys te vergoed vir sy bykomende kostes om "probleembestellings" uit te voer. Indien die "probleembestellings" 'n klein persentasie van die biblioteek se totale bestellings uitmaak, is die langer leweringstyd en die hoër koste regverdigbaar. Maar dit is vanselfsprekend dat te veel "probleembestellings" 'n waarneembare uitwerking op die biblioteekdiens en begroting mag hê. Die biblioteek mag 'n stadium bereik waar die kumulatiewe kostes verbonde aan hoër boekpryse en onnodige duplisering vergelykbaar mag wees met die ekstra koste van die salaris van 'n bibliotekaris wat bibliografiese kontrole van bestelinligting kan doen. Dit sou trouens 'n interessante studie wees om 'n korrelasie tussen bibliografiese kontrole (of die gebrek daaraan), en die personeelkoste verbonde aan die hantering van duplikaatbestellings en verhoogde boekpryse, te probeer bepaal.

In onderhoude met nege Suid-Afrikaanse aanskafbibliotekarisse is gevind dat bibliografiese kontrole slegs in een geval deeglik en ten opsigte van alle bestellings gedoen word. In antwoord op die vraag hoe belangrik die betrokke universiteitsbiblioteek bibliografiese kontrole ag, het twee biblioteke dit as essensieel beskou (maar in die een se geval word dit slegs in 'n beperkte mate gedoen), twee het dit as baie belangrik geag, drie het dit as redelik belangrik beskou en vir twee biblioteke was dit van weinig belang. Die standpunt in die algemeen is dat tyds- en kostefaktore biblioteke verhoed om meer bibliografiese kontrole te doen. Een Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteek het byvoorbeeld in 1976 maar 13 persent van sy boekbestellings se inligting bibliografies gekontroleer. 'n Ander bibliotekaris het gemeld dat by die betrokke biblioteek op 'n stadium geen bibliografiese kontrole gedoen is nie, maar dat die omvang van korrespondensie in verband met hul bestellings hul daartoe gedwing het om tans meer van die bestellings bibliografies te kontroleer.

Daar is natuurlik gevalle waar 'n biblioteek mag besluit om nie bibliografiese kontrole te doen nie, byvoorbeeld vir items wat nog nie gepubliseer is nie, maar dringend ná publikasie benodig word en gevolglik solank bestel word, of vir items waarvoor die nuutste bibliografiese bronne nog nie vanaf oorsee ontvang is nie, of vir items waarvoor volledige bestelinligting ontvang is. Die aangeleentheid van kontrole vereis 'n gesonde oordeelvermoë aan die kant van die bibliotekaris, want op 'n bepaalde stadium in enige

soektog na inligting oor 'n titel, mag die bibliotekaris besluit dat tyd en koste te hoog word, gemeet aan die kans op sukses, en mag hy die hulp van 'n handelaar wat spesialiseer in soekdienste, inroep. Per slot van rekening is volledige bibliografiese kontrole 'n duur proses wat 'n vertraging in die plasing van bestellings mag inhou. Voorafkatalogisering word nie hier betrek nie, aangesien die koste daaraan verbonde, op twee departemente betrekking het.

Die gevolge van onvolledige en onakkurate bestelinligting is 'n hoër bo-koste vir die leweransier, en dikwels verkeerde of duplikaatlowering vir die biblioteek. Sommige biblioteke verwag in so 'n geval dat die leweransier die publikasie sal terugneem en hul rekening sal krediteer. Hulle beveilig hulle saak deur in hul bestelbrief te versoek dat handelaars foutiewe of ontbrekende inligting (byvoorbeeld reekse) eers aan hulle moet uitwys alvorens die materiaal gelewer word. Die verantwoordelikheid word dus op die handelaar geplaas om duplikaatlowering uit te skakel. Indien die boekhandel se personeel nie wakker en ervare is nie, sal duplikate gelewer word wat die boekhandel terug sal ontvang op grond van die voorwaarde van die besteldekbrief. Dit is hierdie soorte voorwaardes van biblioteke wat hul dienslewering veeleisend en duur maak. Maar soos die boekhandel bereid moet wees om dié diens aan biblioteke te verskaf, moet laasgenoemde bereid wees om daarvoor te betaal. Sewe uit die nege biblioteke wat besoek is, verwag dat die boekhandel duplikaatpublikasies moet terugneem, hoewel vyf van die sewe eers verlov daartoe vra voordat hulle die publikasies terugstuur. Een universiteitsbiblioteek stuur nie duplikate waarvoor sy personeel verantwoordelik was, terug nie, en die negende biblioteek oorweeg terugsending, afhange van die prys van die publikasie. As dit 'n goedkoop publikasie is, word dit deur die biblioteek behou.

'n Redelike persentasie van die universiteitsbiblioteek se bestellings is vir duur, gespesialiseerde werke waarvoor daar 'n beperkte vraag by die algemene publiek is. Die boekhandelaar word gevolglik in die onbenydenswaardige posisie geplaas dat hy skielik die eienaar van 'n publikasie word waarvoor hy moeilik 'n koper sal kry, maar waarvoor hy die uitgewer moet betaal. Uitgewers is nie altyd bereid om publikasies in so 'n geval terug te neem nie. Al sou die uitgewer dit doen, sal die boekhandelaar nog die onkoste van bestelling by die uitgewer, versending, fakturering en kreditering moet dra, sonder dat die transaksie plaasgevind het waardeur die onkoste

gedelg sou kon word. 'n Bestelling is 'n informele kontrak waarvolgens een party onderneem om 'n item volgens die voorskrifte van die ander party te lewer en die ander party op sy beurt hom daartoe verbind om vir die lewering te betaal. Indien 'n ongewenste lewering plaasvind as gevolg van foutiewe voorskrifte, is die bibliotekaris moreel verplig om die lewering te aanvaar.

Die boekhandelaars wat spesialiseer in dienslewering aan universiteitsbiblioteke aanvaar die verantwoordelikheid vir bibliografiese dienste as deel van hul totale diens. Die opsporing van die tipe materiaal wat universiteitsbiblioteke bestel, is egter 'n moeilike taak. Blackwell beskryf die pogings van die Oosterse departement van B.H. Blackwell Ltd om dié probleme te bowe te kom, soos volg: "Not only are there dozens of languages to cope with, but the sources of supply are regrettably erratic, unreliable, and dilatory. We have staff with a knowledge of the literature and some of the many languages, we know of all the major publishing houses, we have overseas bank accounts to facilitate payment, what bibliographies there are we subscribe to, we keep and file an enormous amount of publishers' publicity; but even then, a large amount of the material requested eludes us" (Blackwell, 1964, p. 191).

Dienslewering aan universiteitsbiblioteke is veeleisend en die taak van die boekhandelaar kan vergemaklik word deur minstens die noodsaaklikste bestelinligting korrek aan hom te verskaf. Die Bookdealer-Library Relations Committee gee riglyne ten opsigte van die fisiese formaat van bestelrekords en die basiese data elemente wat dit behoort te bevat (Ford, 1974, p. 209-11). Hiervolgens behoort die inligting so volledig en duidelik moontlik te wees wat outeur, titel, formaat, uitgewer, plek en datum van uitgawe, redakteur en uitgawe, reeks, prys, ISBN en aantal dele betref. Inligting waaroor die biblioteek beskik en wat die sneller lewering van materiaal kan bevorder (byvoorbeeld die adres van 'n onbekende uitgewer), behoort verstrekkend te word. Per slot van sake sal sodanige hulp aan die boekhandelaar ook voordelig vir die bibliotekaris meewerk.

Ten slotte moet 'n enkele opmerking gemaak word oor sommige bibliotekarisse se praktyk om al hul "moeilike" bestellings aan 'n goeie leweransier te stuur, omdat hulle vertrou het in sy vermoë om die publikasies op te spoor en te lewer. Aangesien die uitvoering van hierdie tipe bestellings 'n duur proses is, het die leweransier die "maklike" bestellings nodig om sy

koste te balanseer. Hy moet ook die koste van onsuksesvolle pogings op een of ander manier verhaal. Indien 'n biblioteek se bestellings by 'n handelaar die hele spektrum van "maklike" na "moeilike" bestellings dek en daar goeie samewerking tussen die twee bestaan, mag die biblioteek vind dat daar voordele uit sulke betrekkings spruit, wat nie sal gebeur in die geval van 'n leweransier wie se dienste in 'n beperkte mate gebruik word nie. So ontvang 'n Suid-Afrikaanse boekhandelaar weekliks besendings boeke per lugpos vanaf oorsee en hy is bereid om die dringende bestellings van sy goeie biblioteekklënte teen 'n vaste tarief, wat baie laer as die lugpostariewe is, saam te laat stuur.

5.3.2 Voorwaardes ten opsigte van lewering en fakturering

Elke bestelling of groep bestellings wat 'n biblioteek wil plaas, moet vergesel wees van die voorwaardes waarvolgens die leweransier die bestelling(s) moet uitvoer. Die voorwaardes mag 'n verskeidenheid van sake raak soos byvoorbeeld verslaggewing, fakturering en die terugstuur van bestelrekords saam met die gelewerde items. Die besware van leweransiers gaan nie oor voorwaardes as sodanig nie. Hul besware is gemik teen dié voorwaardes wat na hul mening veroorsaak word deur biblioteke se administratiewe rompslomp en vir die leweransier op verhoogde koste uitloop. Galvin, 'n Amerikaanse bibliotekaris, gee die volgende voorbeelde van voorwaardes wat hy teëgekomp het toe die biblioteek waarvan hy direkteur is, opgetree het as die uitgewer van 'n publikasie (Galvin, 1962, p. 1750):

- Fakture moet in tweevoud tot vyfvoud gelewer word
- 'n Bestelrekord van 'n bepaalde kleur moet by die boek ingesluit word
- Etiket en afleweringnotas moet die bestelnommer bevat
- Fakture moet aan een adres gelewer word en die boeke moet aan 'n ander versend word
- Spesiale faktuurvorms word verskaf wat die leweransier moet voltooi
- Spesiale beëdigde verklarings word aan die leweransier vir voltooiing en versending met die fakture gestuur
- Kennisgewing dat bestellings outomaties gekanselleer is indien die boek nie voor 'n bepaalde datum ontvang is nie. Hierdie datum was dikwels vroeër as die aangekondigde datum van publikasie
- 'n Verskeidenheid voorwaardes ten opsigte van versendingskoste.

Galvin noem verder dat sy biblioteek tjeks ontvang het sonder 'n afskrif van die faktuur of enige aanduiding (behalwe dat die tjek van die Stads-tresourie afkomstig is) van watter biblioteek se rekening betaal word. Volgens Galvin is dit die gebrek aan standaardisasie ten opsigte van bestelrekords en leweringsvoorwaardes wat die hantering van die bestellings tydrowend en duur gemaak het. Hy is van mening dat Amerikaanse biblioteke goeie kortings sal kan verkry indien hulle bestelprosedures vereenvoudig en daardeur klerklike kostes vir leweransiers sover moontlik verlaag (Galvin, 1962, p. 1750). Bowker Book Co. het in die sestigerjare 'n bedrag van \$1,00 begin hef op elke betalingsbewys wat hulle moes prosessee. Die firma se rede vir dié stap was dat hulle nie die bykomende koste verbonde aan die betalingsbewyse kan absorbeer nie en hul was ook nie bereid om hul boekpryse te verhoog om sodoende alle kliënte te penaliseer vir die administratiewe rompslomp van 'n paar nie (Melcher, 1961, p. 2282).

Veenstra huldig die mening dat baie Amerikaanse uitgewers verkies om nie direk aan biblioteke te verkoop nie vanweë biblioteke se dienseise. Die versending en fakturering van enkel eksemplare is 'n duur proses. Spesiale faktureringsvereistes, ingewikkelde versendingsinstruksies en 'n verskeidenheid van bestelvorms dra verder by tot 'n verhoging van koste (Veenstra, 1963, p. 2635). Dit was ook sy ervaring dat die spesiale faktuurvorm wat Purdue University Libraries vereis, meegebring het dat sekere uitgewers 'n dollar en selfs meer gevra het om die vorms te voltooi. Die tien Suid-Afrikaanse leweransiers by wie besoek afgelê is, het in die algemeen nie probleme met biblioteke se bestelvorms en faktureringsreise nie. Skynbaar kom die praktyk van bestelvorms in duplikaat, waarvan een afskrif saam met die boek teruggestuur moet word, algemeen by Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke voor.

Biblioteke se praktyke ten opsigte van aanmanings vir onuitgevoerde bestellings kan 'n bron van wrywing wees. Die klagtes van leweransiers gaan om die ondeurdagte uitstuur van aanmanings voordat 'n redelike tydsverloop vir lewering toegelaat is, of kort nadat hulle reeds berig het dat die publikasie uit voorraad of uit druk is. Veral ongeredigeerde, ongekontroleerde rekenaar-geproduseerde aanmanings lewer probleme op: "... if your claims are not worth checking with human intelligence, they are also not worth your dealer's time" (Johnson, 1977, p. 184).

Brown verkies dat hulle kliënte hul vertrou om te weet watter uitgewers

voortdurend aansporing tot aksie nodig het. Hy beskou die kontrole en korrespondensie wat veroorsaak word deur die grootskaalse aanmanings wat biblioteke by geleentheid uitstuur, as 'n vermorsing van die tyd van sy personeel (Brown, 1975, p. 18). Bibliotekarisse sal moeilik met hierdie siening kan saamstem. Nogtans is dit hul ondeurdagtheid in dié verband wat die Bookdealer-Library Relations Committee genoop het tot die bepaling van riglyne. Hiervolgens behoort bibliotekarisse eers die publikasiestatus van 'n boek (dit wil sê of dit reeds verskyn het) te bepaal, alvorens hulle aanmaan. Bestellingsverslae behoort noukeurig aangeteken te word sodat aanmanings nie uitgestuur word pas nadat die leweransier laat weet het dat die publikasie nie dadelik beskikbaar is nie. 'n Voldoende tydsverloop vir die lewering en versending van die publikasie moet toegelaat word voordat 'n aanmaning daarvoor uitgestuur word. Eweneens moet voldoende tyd tussen opeenvolgende aanmanings toegelaat word. Die Komitee beveel aan dat ongeveer 'n maand tussen aanmanings vir Amerikaanse (plaaslike) publikasies verloop (Ford, 1974, p. 212-4).

As gevolg van faktore soos afstand en tyd, kan die kansellاسies van bestellings probleme oplewer. Dikwels ontvang die handelaar die kennisgewing van kansellاسie pas nadat hy die boek vanaf die uitgewer ontvang het, of net nadat dit aan die biblioteek versend is. Hierdie is een van die gevalle waar dit vir die bibliotekaris in belang van 'n goeie samewerkingsverhouding is om dit te oorweeg om die boek te behou, veral as hy na aanleiding van die kansellاسie- en ontvangsdatum kan aflei dat die lewering nie aan onnoukeurigheid van die handelaar toegeskryf kan word nie. Wat die terugstuur van boeke betref, behoort bibliotekarisse 'n kosteslyfer te bepaal waaronder materiaal nie teruggestuur word nie. Hierdie kosteslyfer sal wissel tussen biblioteke, maar die administratiewe koste om 'n boek terug te stuur, mag volgens die genoemde Komitee \$3,00 oorskry (Ford, 1974, p. 215).

Dit is aan te beveel dat bibliotekarisse tot 'n eksplisiete ooreenkoms met hul leweransiers oor leweringvoorwaardes kom. Albei partye moet duidelikheid hê oor voorwaardes ten opsigte van die terugstuur van gelewerde items, kreditering, die leweringstyd van bestellings en kansellاسie. "Boekhandelaren en bibliotekarisse hebben in het verleden misschien te veel op grond van onuitgesproken verwachtingen met elkaar gehandeld" (Vervlit, 1976, p. 44). Die gebrek aan 'n saaklike grondslag vir hul samewerkingsverhouding mag 'n bron vir misverstande en wrywing wees.

5.3.3 Die betaling van rekenings

Stiptelik betaalde rekenings is vir die boekhandel so belangrik (indien nie belangriker) soos die snelle lewering van bestelde boeke teen aantreklike kortings vir die bibliotekaris. Vervliet en die Bookdealer-Library Relations Committee beveel betaling binne 30 dae aan (Vervliet, 1976, p. 47; Ford, 1974, p. 217). Bennett het met 'n opname in die Verenigde State bevind dat die gemiddelde Amerikaanse handelaar betaling binne 42 dae, en die gemiddelde buitelandse handelaar betaling binne 67 dae vanaf die faktuurdatum verwag (Bennett, 1953, p. 388). Soos die geval met die bepaling van standaardleweringstye het Bennett ook bevind dat die bepaling van standaarde ten opsigte van die betaling van rekenings bemoeilik word deur veranderlikes soos die afstand tussen biblioteek en leweransier en die tyd wat vereis word vir die lewering van die materiaal en faktuur en vir die versending van die betaling. Nog 'n belangrike veranderlike is die tyd wat die universiteitsadministrasie vereis vir die prosessering van 'n betaling. Hierdie veranderlikes het Bennett tot die slotsom laat kom dat die bepaling van 'n standaardtyd moet geskied aan die hand van 'n formule wat op individuele biblioteke van toepassing gemaak kan word. Hy het die formule $E - (S + B + P) = L$ uitgewerk, waarin E die handelaar se verwagting verteenwoordig, S die gemiddelde versendingstyd, B die gemiddelde prosesseringstyd van die faktuur deur die universiteitsadministrasie, P die gemiddelde versendingstyd van betaling en L die tyd wat die biblioteek vir afhandeling van die faktuur mag toelaat (Bennett, 1953, p. 388-9).

Die bogenoemde formule het hy van toepassing gemaak op faktuurafhandeling by Columbia University Libraries. Hy het bevind dat die gemiddelde versendingstyd van binnelandse en buitelandse materiaal na Columbia University Libraries onderskeidelik 5 en 25 dae is. Verder vereis die universiteitsadministrasie gewoonlik 12 dae vir die prosessering van betalings, en die versending daarvan duur 'n verdere 2 dae na 'n binnelandse (Amerikaanse) handelaar en 12 dae na 'n buitelandse handelaar. Ooreenkomstig Bennett se formule laat dit die biblioteek met 23 en 18 dae onderskeidelik vir die prosessering van binnelandse en buitelandse fakture (Bennett, 1953, p. 391). Interessant genoeg het hy met sy studie ondervind dat die biblioteekpersoneel meer binnelandse as buitelandse fakture in 'n gegewe tydperk afgehandel het, naamlik 91 persent teenoor 83 persent.

Hy het die rede hiervoor toegeskryf aan 'n gebrek aan kennis van vreemde tale en 'n sielkundige keuringsfaktor waarvolgens die personeel eerder met fakture in hul eie taal werk, ook aan ander faktore soos die probleme om vreemde geldeenhede om te skakel, asook oorsese handelaars se maniere van bibliografiese verwysing (Bennett, 1953, p. 390).

Bennett het die redes vir vertraging in die afhandeling van fakture by Columbia University Libraries in drie hoofkategorieë verdeel, naamlik dié redes wat toegeskryf kan word aan operasionele gebreke in die biblioteek, operasionele gebreke in die leweransier se onderneming en operasionele eise van die biblioteek. Volgens sy berekenings is gemiddeld 4,1 persent van alle fakture tydens sy opname nie afgehandel nie vanweë die eerste kategorie van redes, 0,6 persent vanweë die tweede kategorie en 11 persent vanweë die derde kategorie (Bennett, 1953, p. 391).

Die Suid-Afrikaanse leweransiers by wie besoek afgelê is, het geen probleme in die algemeen ten opsigte van rekeningvereffening deur universiteitsbiblioteke ondervind nie. Die bibliotekarisse van twee van die universiteitsbiblioteke het egter toegegee dat hulle al klagtes van Suid-Afrikaanse leweransiers in dié verband ontvang het, hoewel die probleme by die betrokke universiteite se administratiewe kantore gelê het. Die universiteitsbiblioteek wat self betalings na ontvangs van tjeks en bankwissels vanaf hul administratiewe kantore behartig, het natuurlik 'n beter beheer oor die tydsvloerloop by betalings.

Dit is aan te beveel dat bibliotekarisse 'n bepaalde prosedure volg met foutiewe fakture. Leweransiers verkies dat 'n foutiewe faktuur afgehandel word en dat hulle die fout met 'n kredietnota regstel. Hierdie prosedure skakel vertraging in die betaling uit, hoewel bibliotekarisse soms huiwerig is om dit te volg in gevalle waar groot bedrae by betrokke is. Nogtans is daar Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke wat faktuurbedrae wysig, ten spyte van die boekhoudingsprobleme wat dit vir die leweransiers veroorsaak. In die geval van 'n bepaalde biblioteek word dié praktyk deur die ouditeurs van die universiteit vereis.

Lang vertraging in die betaling van rekenings, veral as dit met heelwat korrespondensie gepaard gaan, is vir die leweransier en die biblioteek 'n duur proses. 'n Aspek van die betaling van rekenings wat bibliotekarisse soms uit die oog verloor, is dat boekhandelaars dikwels lenings moet aangaan om hulle verpligtinge by die uitgewers na te kom. Hoe langer die kliënte versuim

om hul rekenings te vereffen, hoe langer betaal die boekhandelaar rente op sy lenings, en hierdie koste moet by sy boekpryse verreken word. Die versuim om rekenings stiptelik te betaal, is dus die begin van 'n bouse kringloop waardeur die boekhandelaar, maar ook die biblioteek, nadelig getref word. Thompson is deur 'n werknemer van Richard Abel & Co. meegedeel dat toe die firma in 1975 bankrot gespeel het, sy bates in die vorm van onbetaalde biblioteekrekenings feitlik gelyk was aan die geld wat hy aan uitgewers en krediteure geskuld het. Dit bring hom tot die oortuiging dat "... librarians must accept a responsibility for contributing, within the confines of their service mission, to the financial orderliness of the book trade" (Thompson, 1977, p. 188).

Ter verdediging van bibliotekarisse moet bygevoeg word dat regerings soms regulasies instel wat die ontvangs van materiaal en fakture, en die afhandeling daarvan, aansienlik kan vertraag. Ombu gee voorbeelde van sulke regulasies in Sri Lanka en Nigerië in sy bespreking van die aanskafprobleme van ontwikkelende lande (Ombu, 1977, p. 87-90). Suid-Afrika het goeie ervaring hiervan in die vorm van die bo- en verkoopbelasting wat op ingevoerde boeke betaalbaar is. Die gevaar van die verdragings is dat leweransiers uiteindelik gedwing mag word om vooruitbetaling te vereis. Hierdie stap het 'n dilemma in die geval van Nigeriese biblioteke veroorsaak, omdat die vooruitbetaling van buitelandse publikasies in vreemde geldeenhede, onwettig was (Ombu, 1977, p. 90).

5.4 Samevatting

Die samewerking tussen bibliotekarisse en leweransiers, soos dit uit die plasing en uitvoering van boekbestellings en die uitstuur van boekaankondigings na vore kom, is in hierdie hoofstuk bespreek. Deur hierdie aktiwiteite word kontak tussen die bibliotekaris en sy leweransiers op individuele vlak bewerkstellig. Goeie samewerking op hierdie vlak is 'n voorvereiste vir 'n gesonde verstandhouding tussen die biblioteek- en boekbedrywe. Teen hierdie agtergrond is die samewerkingsverhouding eers vanuit die oogpunt van die bibliotekaris en daarna vanuit die oogpunt van die leweransier benader.

Die eerste aspek van dienslewering deur die leweransier uit die oogpunt van die bibliotekaris, is die wyse waarop die biblioteek se boekbestellings

uitgevoer word, dit wil sê, hoe akkuraat dit geskied, watter korrespondensie dit behels, en wat die frekwensie en akkuraatheid van verslaggewing oor onuitgevoerde bestellings is. Foutiewe lewerings, wat deur korrespondensie en telefoongesprekke reggestel moet word, en 'n gebrek aan verslaggewing, wat aanmanings deur die biblioteek nodig maak, verhoog die bedryfskoste van die biblioteek en belemmer sy dienslewering aan biblioteekgebruikers.

'n Tweede aspek van die dienslewering deur leweransiers is die handelsvoorwaardes waarvolgens die lewering plaasvind. Hieronder word korting en bykomende kostes soos bedienings-, vervoer-, verpakkings- en versekeringskoste ingesluit. Die aangeleentheid van korting is 'n netelige saak, omdat bibliotekarisse tradisioneel daarop aandring, terwyl dit die boekhandelaar se winsgrens verteer. Dit is 'n onteenseglike feit dat boekhandelaars 'n voldoende winsgrens moet hê om 'n doeltreffende diens te kan lewer. Universiteitsbiblioteke laat handelaars se winsgrense krimp deurdat hulle 'n duur diens vereis en terselfdertyd op 'n korting aandring. In die Verenigde State lewer die mededinging ten opsigte van korting sodanige negatiewe resultate op dat Thompson homself afvra of biblioteke nie eerder van hul kortingseise moet afsien nie, om dit sodoende vir leweransiers moontlik te maak om meer op dienslewering te konsentreer. Amerikaanse biblioteke se ervaring van die pogings van leweransiers om aan hul kortingseise te voldoen sonder om bankrot te speel, behoort Suid-Afrikaanse bibliotekarisse te laat besin of 'n mededinging ten opsigte van korting werklik 'n verbetering op die huidige reëling gaan wees. Per slot van rekening mag die bykomende koste verbonde aan swak diens die voordeel van 'n groot korting neutraliseer. Dit is insiggewend dat Amerikaanse bibliotekarisse met hul kortingsbewuste houding, 'n hoë waardering vir die diens van Europese handelaars het, hoewel hul geen korting op hul boekaankope van die handelaars ontvang nie.

Die tydsfaktor in die lewering van bestelde biblioteekmateriaal aan Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke is reeds onder 4.4.3 en 4.5 aangerak. Vergelykbare leweringstye met die oog op die evaluering van leweransiers se diens, is moeilik bepaalbaar vanweë die veranderlikes wat by die saak betrokke is. Leweringstye kan verkort word deur die doeltreffendheid van die leweransiers se ondernemings te verhoog en deur die wyse van versending te verander. 'n Universiteitsbiblioteek kies sy boekhandelaars versigtig op grond van die flinkheid van hul diens, maar die boekhandelaars is weer van uitgewers afhanklik, wat dalk nie dieselfde standaard van doeltreffendheid

handhaaf nie. Die boekhandelaar staan magteloos teenoor die ondoeltreffendheid van sý leweransiers. Die tweede moontlikheid om die leweringstyd te verkort, naamlik 'n verandering in die wyse van versending, sal 'n praktiese oplossing vir die probleem kan bied. Die leweringstyd kan aansienlik deur lugvragvervoer verkort word en dit is jammer dat 'n reëling soos dié van Air Book Australia nie ook vir Suid-Afrika ingestel kan word nie.

Die vierde aspek in die dienslewering van leweransiers is die uitstuur van boekaankondigings. Uitgewers en boekhandelaars se siening van en doel met boekaankondigings verskil uit die aard van die saak hemelsbreed van dié van bibliotekarisse. Dit is dus nie verbasend dat dit 'n terrein van botsende belange is nie.

Die bespreking van die samewerking uit die oogpunt van die leweransier geskied onder drie punte, naamlik die kwaliteit van die bestelinligting wat die bibliotekaris verstrek, die uitwerking van Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke se voorwaardes ten opsigte van lewering en fakturering, en die betaling van biblioteekrekenings.

Die kwaliteit van bestelinligting is 'n netelige saak tussen bibliotekaris en leweransier, en selfs tussen bibliotekarisse onderling. Die standpunt word enersyds gehuldig dat volledige en akkurate inligting die uitvoering van bestellings versnel. Die beswaar wat teen dié standpunt ingebring word, is dat bibliografiese kontrole 'n duur proses is wat die bedryfskoste van die biblioteek verhoog. Dié gesindheid lei tot 'n volgende standpunt, naamlik dat 'n biblioteek op dié tipe bedryfskoste kan bespaar deur sterker op die bibliografiese diens van die boekhandelaar te steun. Dit word geregverdig deur die argument dat die bibliografiese diens tog een van die funksies van die tradisionele boekhandelaar is. Hierdie argument is geldig, hoewel daar toegegee moet word dat so 'n benadering veel groter ruimte vir foutiewe lewerings as gevolg van misverstande en gebrekkige inligting laat. Biblioteke probeer hulself hierteen beskerm deur die besteldebrië so te bewoord dat die verantwoordelikheid op die handelaar rus om die korrekte publikasie te lewer, ongeag die kwaliteit van die bestelinligting. So 'n diens is nie onmoontlik om te lewer nie, maar dit is baie duur, gesien uit die oogpunt van die boekhandelaar. Dit is eweneens 'n vraag of dit uit die oogpunt van die bibliotekaris ekonomies regverdigbaar is. Foutiewe lewerings, al kan die bibliotekaris vanweë die besteldebrië die publikasies terugstuur, beteken nogtans bykomende bedryfsuitgawes. Daarbenewens sal sulke praktyke, veral as dit

dikwels voorkom, die samewerkingsverhouding vertroebel en die biblioteek se diens aan gebruikers benadeel.

Die voorwaardes wat biblioteke ten opsigte van die lewering en fakturering van bestelde materiaal stel, hul praktyke wat die aanmaning van ongewerde materiaal betref en die kansellasië van bestellings is vervolgens bespreek. Enkele probleme is in dié verband aangedui en daar is afgesluit met 'n aanbeveling dat bibliotekarië tot 'n eksplisiete ooreenkoms oor dié sake met hul leweransiërs moet geraak. Die gebrek aan 'n saaklike basis mag 'n teelaarde vir misverstand en wrywing wees.

In die laaste plek is aandag geskenk aan die betaling van rekenings deur Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke. Suid-Afrikaanse leweransiërs by wie besoek afgelê is, het in die algemeen nie klagtes in dié verband nie. Nogtans is die likwiditeitsprobleme wat onbetaalde rekenings vir leweransiërs veroorsaak, genoem.

Die doel met die ontleding van die samewerking op die individuele vlak tussen 'n biblioteek en 'n leweransiër was om aan te dui tot watter mate die optrede en praktyke van die een die ander raak. Dit het uit die ontleding geblyk dat goeie samewerking, die flinke uitvoering van bestellings, die terugvloei van kapitaal na die boekhandelaar en 'n besparing van bedryfskoste kan meebring. In die lig van die ekonomiese probleme waarmee die boekbedryf worstel en die biblioteek se afhanklikheid van 'n gesonde boekbedryf, behoort dit doelbewus nagestreef te word om deur samewerking ten minste 'n verligting van ekonomiese knelpunte te bewerkstellig. So 'n positiewe benadering op die individuele vlak sal die grondslag vir suksesvolle samewerking op die bedryfsvlak vorm.

Hoofstuk 6

DIE BEVORDERING VAN SAMEWERKING

6.1 Inleiding

Die bibliotekaris en die boekbedryf verkeer vanweë hul betrokkenheid by die boek in 'n samewerkingsverhouding wat op twee vlakke onderskei kan word. Eerstens vind daar daaglikse kontak tussen die bibliotekaris en sy leweransiers plaas deur middel van die plasing en uitvoering van boekbestellings. Deur hierdie kontak staan die biblioteek en elkeen van sy leweransiers in 'n direkte verhouding, wat individuele én persoonlike elemente bevat, tot mekaar. 'n Ontleding van hierdie verhoudingsvlak het in hoofstuk 5 geskied. Die tweede vlak van samewerking strek verby die individuele vlak na die bedryfsvlak. Op hierdie verhoudingsvlak geskied samewerking op 'n breë, algemene grondslag tussen die drie bedrywe. Dit is die vlak waar elkeen van die bedrywe vanuit sy bedryfsituasie, wat gekenmerk word deur 'n eie aard en bepaalde probleme, met die lede van die ander bedrywe saamwerk. Die aard en probleme van die uitgewers- en boekhandelbedrywe is in hoofstuk 2 geskets, en die aard en eise van die bestelafdeling van 'n universiteitsbiblioteek in hoofstuk 4. Aangesien die ekonomie van die boekbedryf, en meer bepaald boekprysbepaling, so sentraal in die verhouding tussen die bibliotekaris en die boekbedryf staan, is hoofstuk 3 hieraan gewy. Vervolgens word op enkele gevolgtrekkings gelet wat uit die ontleding van die samewerkingsverhouding in die voorafgaande hoofstukke spruit.

Die boekbedryf van die sewentigerjare verkeer onder druk deels as gevolg van die wêreldwye ekonomiese probleme, maar ook as gevolg van ekonomiese probleme wat in die bedryf self ontstaan het. Die begrotings van universiteitsbiblioteke is ook ernstig deur die ekonomiese insinking geknou. Vanweë die interafhanklike verhouding waarin die drie bedrywe tot mekaar staan, hou elkeen se ekonomiese probleme vir die ander implikasies in. Die bibliotekaris kan nie op die kantlyn staan en die boekbedryf se worsteling as gevolg van stygende kostes afsydig gadeslaan nie. Hy is ook by die stryd betrokke, want hy moet die stygende boekpryse met sy krimpemde biblioteekbegroting rym. Die veranderinge wat in die Suid-Afrikaanse boekhandelstruktuur as gevolg van die waarskynlike afskaffing van prysbinding sal

plaasvind, is nie net vir die boekbedryf van belang nie, want dit sal ook die boekverskaffingspatroon aan die Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteek raak. Die gevolgtrekking waartoe gekom word, is dat die bibliotekaris 'n besef van sy betrokkenheid by die boekbedryf moet ontwikkel. Jaekel het 'n aantal jare gelede gewaarsku teen die "... gevaar as die biblioteek begin vergeet dat hy deel is van die boekbedryf van 'n land en sy rug keer op die probleme waarmee die ander lede van die boekbedryf, die uitgewers en boekhandelaars, te kampe het" (Jaekel, 1970, p. 199).

Goeie samewerking op die individuele, maar veral op die bedryfsvlak, kan gesamentlike oplossings vir gemeenskaplike probleme bevorder. Dit is egter reeds in die eerste hoofstuk gestel dat die samewerking, veral op bedryfsvlak, nie na wense is nie. Dit bestaan wel, maar in 'n beperkte mate. In die huidige ekonomiese krisis word samewerking op 'n doelgerigter en omvattender grondslag vereis ten einde gemeenskaplike probleme die hoof te kan bied. Dit kan deur beplande kontak tussen die drie bedrywe bewerkstellig word.

Alvorens die vorms van kontak bespreek word, word daar eers aan 'n voorvereiste vir suksesvolle kontak aandag gegee, naamlik wedersydse kennis van die aard, aktiwiteite en probleme van elke bedryf. Aangesien die studie uit biblioteekoogpunt benader word, word die verantwoordelikheid van slegs die bibliotekaris in dié opsig ondersoek. Dit verminder egter nie die feit dat die verwerwing van sodanige kennis die verantwoordelikheid van elke lid in die samewerkingsverhouding is nie.

6.2 Die verwerwing van meer kennis oor die boekbedryf

Daar is reeds in die eerste hoofstuk gemeld dat navorsing oor die boek en die boekbedryf in Suid-Afrika, soos in die Verenigde State, in die sosiale wetenskappe geanker is. In die sestigerjare het Cazden (1967, p. 223) daarop gewys dat studies oor die boek en publisering meesal tot die drukkersgeskiedenis van 'n sekere geografiese gebied, die werk van 'n meesterdrukker of van 'n bepaalde uitgewery beperk gebly het. Hoewel heelwat studies van dié aard verskyn het, was daar 'n gebrek aan "... the formal consideration of the booktrade (and by booktrade I intend to infer the entire complex of relations among the author, producer, distributor, critic, and reader) as an integral part of social and economic history" (Cazden, 1967, p. 223). Hy be-

pleit in sy aangehaalde artikel die instelling van 'n nagraadse navorsings-program aan Amerikaanse biblioteekskole, wat gerig sal wees op navorsing en onderrig oor die probleme van die boek en die boekbedryf.

Die stigting van 'n instituut onder leiding van 'n Departement Biblioteekkunde aan 'n Suid-Afrikaanse universiteit, met 'n navorsingsdoel soos Cazden dit uiteensit, sal van groot waarde in Suid-Afrika wees. Biblioteekarisse én die Suid-Afrikaanse boekbedryf sal slegs voordeel uit sodanige navorsing kan trek.

'n Wetenskaplike ontleding van die boek in sy kultuur-historiese verband, sal meer lig op dié argument wat die kruks van die polemieë oor prysbinding uitmaak, werp: hoe belangrik is die kulturele funksie van die boek in 'n massasamelewing? Gedin beskryf die veranderings wat kultuur onder invloed van die massasamelewing ondergaan het: "Mass culture is formed by requirements of profitable mass production, standardization and bureaucratization. Culture is no longer dominated by creative individuals" (Gedin, 1977, p. 110). Hy wys ook daarop dat die sosiale status wat aan kultuur verleen was, besig is om af te neem en "(i)n the mass society there is a tolerance toward artistic expression precisely because the social function of art has diminished" (Gedin, 1977, p. 113-4). Die waarde wat die samelewing aan boeke heg, word kultureel en ekonomies weerspieël. Die afname in die vraag na literêre romans en populêre werke is 'n gevolg van sosiale veranderings, wat ekonomiese implikasies vir die boekbedryf het.

Teen die agtergrond van hierdie veranderende sosiale omstandighede moet die struktuur van die boekbedryf ook ontleed word. Die struktuur van die bedryf verduur heelwat kritiek in die afgelope aantal jare, en veranderings is besig om plaas te vind — in sommige lande vinniger en meer waarneembaar as in ander. Diversifisering van bemarkingstegnieke, en groter spesialisasie is voorbeelde van die strukturele veranderings. Ook in Suid-Afrika is die struktuur onder druk, maar watter veranderings sal plaasvind, hoe die struktuur uiteindelik daar sal uitsien en wat die sosiale en ekonomiese implikasies van die veranderings sal wees, kan nie met sekerheid voorspel word nie. In plaas van die passiewe rol van afwagting op ontwikkelings wat in die voorafgaande geïmpliseer is, kan die meer dinamiese benadering gevolg word deur met navorsing toekomstige neigings te probeer bepaal, wat as grondslag vir beplanning kan dien. Op dié wyse kan onsekerhede uit die weg geruim en bespiegeling deur wetenskaplike feite vervang word.

Vergelykings met oorsese situasies bied nie oplossings vir Suid-Afrikaanse probleme nie. Die Suid-Afrikaanse veelvolkige samelewing in 'n uitgestrekte platteland, en met 'n klein boekbedryf wat hoofsaaklik in 'n paar stede gekonsentreer is, is uniek. Die kulturele patrone wat Gedin in die Verenigde State en in Europa onderskei, is wel in Suid-Afrika waarneembaar, maar dit is nie 'n replika van die oorsese patrone nie, as gevolg van geografiese faktore en 'n volkere-samestelling met 'n ongelyke ontwikkelingspeil.

In die voorafgaande is slegs op 'n aantal vraagstukke in verband met die boek in die Suid-Afrikaanse samelewing en die Suid-Afrikaanse boekbedryf gelet soos dit uit die studie na vore kom. Fotokopiëring en die uitwerking daarvan op die publiserings van akademiese monografieë, die sosiale en ekonomiese implikasies van prysbinding en prysmededinging, en die ekonomiese aspekte van boekverskaffing aan verskillende soorte biblioteke is 'n paar van die onderwerpe wat deel van die studieterrein van die boekbedryf uitmaak. In die laaste plek sal daar deur 'n gerigte navorsingsprogram dié statistiek oor die Suid-Afrikaanse boekbedryf versamel kan word wat tans so skaars en moeilik, indien hoegenaamd, bekombaar is.

Die navorsing wat deur 'n instituut vir die boek en boekbedryf aan 'n Suid-Afrikaanse universiteit gedoen word, sal inligting oplewer wat bibliote-karisse en die boekbedryf ten goede sal kom. Bibliote-karisse behoort egter ook met hierdie studieterrein in hul formele opleidingsprogram kennis te maak. Aangesien boekbesteding 'n aansienlike deel van die biblioteekbe-groting uitmaak, en die biblioteekdiens, veral dié van openbare en universi-teitsbiblioteke, in 'n groot mate om die boek wentel, is 'n kennis van dié produk, sy vervaardiging, ekonomie en bemaking, belangrik. Vir die aan-skaftbibliotekarisse en biblioteekpersoneel op die uitvoerende vlak is dit noodsaaklik.

Kennis en insig in die boekbedryf word nie alleen deur akademiese studie verwerf nie, maar ook empiries deur daaglikse kommunikasie met die lede van die boekbedryf. Die kommunikasie geskied deur korrespondensie en telefoongesprekke. Persoonlike besoeke tussen Suid-Afrikaanse leweransiers en universiteitsbiblioteke vind tans in 'n beperkte mate plaas. Net een uit die nege aanskafbibliotekarisse by wie besoek afgelê is, bring gereeld jaarliks besoek aan die belangrikste leweransiers van sy universiteitsbiblioteek. Vier van die bibliotekarisse besoek nooit hul leweransiers nie. Daarenteen het vyf van die bibliotekarisse gemeld dat hulle gereeld besoek van hul vernaamste

leweransiers ontvang, en die oorblywende vier het geantwoord dat dit slegs af en toe gebeur.

'n Intieme kennis van die boekbedryf, hetsy dit op formele, beplande wyse deur middel van 'n opleidingsprogram, of op empiriese wyse deur kommunikasie met lede van die boekbedryf verwerf word, is 'n voorvereiste vir suksesvolle kontak. Deur kontak kan samewerking bevorder word.

6.3 Doelgerigte en beplande kontak op die bedryfsvlak

Deur die jare het lede van die boekbedryf en bibliotekarisse verskillende projekte saam aangepak, waarmee 'n wisselende mate van sukses behaal is. Cataloguing in Publication (CIP) is een van dié programme wat met dié gedagte van stapel gestuur is dat dit die belange van biblioteke en die boekbedryf gesamentlik sou bevorder. Biblioteke sou die tydigheid van hul dienste kon verbeter deur boekbestellings vóór publikasie te plaas, en katalogiseringskoste sou besnoei kon word. Uitgewers sou deur die vroeë bestellings 'n aanduiding van die vraag kon verkry, wat die bepaling van die grootte van die oplae sou vergemaklik. Teoreties gesproke, sou die vroeë bestellings ook 'n vinniger terugvloei van kapitaal na die uitgewer beteken. Bibliotekarisse het egter in die algemeen bedenkings oor die nuttigheid van CIP-inligting in die boekbestelproses, terwyl uitgewers ook onseker is of die program in hulle doel slaag, naamlik om boekverkope aan biblioteke te bevorder (Paul & Nemeyer, 1975, p. 44).

Ook van die stelsel van Internasionale Standaardboeknommers (ISBN) is hoë verwagtings gekoester. Een van die bedoelings met die stelsel was dat boekbestelinligting daardeur vereenvoudig kon word en dat dit as grondslag vir voorraadbeheer in die gerekenariseerde stelsels van uitgewers en groot-handelaars kon dien. Die feit dat die Wes-Duitse groothandelaar, Libri, deur middel van sy Litos-terminale in hierdie doel slaag en 'n leweringstyd van 24 uur aan Wes-Duitse boekhandelaars handhaaf, bewys dat dit nie 'n ydele droom was nie (Anon, 1976, p. 32). Nogtans kla Timpe (1975, p. 51) dat bibliotekarisse in die algemeen nie in die stelsel belangstel nie en boonop onkundig daaromtrent is. Dit was vir uitgewers 'n duur proses om hul voorraadnommers te verander om by die ISBN-stelsel in te pas. Amerikaanse uitgewers het die koste aangegaan, omdat hulle gemeen het dat die tydsbesparing by boekbestellings daarvoor sou vergoed. Die traagheid van

bibliotekarisse om hul by 'n numeriese, in plaas van 'n alfabetiese stelsel aan te pas, laat hulle egter voel dat dit nie die oorskakeling werd was nie.

Ook in Suid-Afrika is die belangstelling van die aanskaftbibliotekarisse van universiteitsbiblioteke in dié stelsel redelik flou. Slegs twee van die nege bibliotekarisse by wie besoek afgelê is, het ISBN's as baie nuttig in die boekbestelproses beskryf, drie het dit redelik nuttig genoem en vir die res is dit van weinig of geen nut. Van die tien leweransiers by wie besoek afgelê is, het vier gemeld dat die vermelding van ISBN's op bestelrekords die uitvoering van hul taak vergemaklik. In die geval van een uitgewer/boekhandelaar is sy voorraadstelsel hierop gebaseer, en volgens die ander drie boekhandelaars vereis heelwat uitgewers (veral die Amerikaners) dit ten opsigte van bestellings wat by hulle geplaas word.

'n Ander vorm van samewerking geskied deur middel van verskillende soorte sambreelaanskaftegnieke, byvoorbeeld die Latin-American Cooperative Acquisitions Project (LACAP), die Greenaway Plan en die opsigtaanskaftprogramme ("approval plans"), wat van stapel gestuur is met die gedagte dat dit onder meer bestelkoste vir biblioteke kan besnoei, probleme verbonde aan die boekkeuringsproses te midde van 'n vloedgolf van publikasies kan oorbrug en die tydigheid van biblioteke se dienste kan bevorder. Hoewel geen van die biblioteke by wie besoek afgelê is van hierdie aanskaftegnieke gebruik maak nie, kan daar uit die literatuur afgelei word dat heelwat sukses in bepaalde omstandighede met dié vorms van samewerking oorsee behaal is. (Dougherty & McKinney, 1967, p. 292; Coffin, 1963, p. 50-2; Morrisson, 1968; Schenk, 1977, p. 193-7). Die ekonomiese krisis van die sewentigerjare het egter 'n demper op dié programme geplaas.

Die vraag na aanleiding van die genoemde voorbeelde van samewerking is in hoeverre hulle beperkte sukses toegeskryf moet word aan 'n gebrek aan beplanning, of aan 'n onvermoë om basiese behoeftes en probleme korrek te diagnoseer, of bloot aan gebrekkige samewerking tussen die betrokke bedrywe. Die suksesvolle uitvoering van gesamentlike projekte soos die bogenoemde en aangeleenthede soos fotokopiëring en prysbinding verg goeie samewerking op die bedryfsvlak. Dit kan teweeggebring word deur doelgerigte, beplande skakeling tussen die drie bedrywe deur middel van gesamentlike konferensies en vaste komitees.

In Suid-Afrika het daar sover bekend nog nooit 'n gesamentlike konferensie van die drie bedrywe plaasgevind nie. Boekhandelaars en uitgewers

woon soms die konferensies van die SABV by, maar bywoning van die jaarlikse konferensies van die VBSA en SAUV is tot hul lede beperk.

Oorsee word meer voorbeelde van kontak deur middel van konferensies gevind. So is byvoorbeeld 'n konferensie in Liverpool in Mei 1967 gehou waartydens voordragte deur die lede van die drie groepe oor publisering, sensuur en die boekhandel gelewer is. Die tema van die konferensie was "Libraries and the booktrade" (Astbury, 1968). Dit was ook die tema van 'n konferensie wat in 1965 by die North-Western Polytechnic School of Librarianship gehou is (Bingley, 1966). 'n Verdere voorbeeld is die konferensies in Brittanje wat deur die Working Party on Library and Book Trade Relations (LIBTRAD) georganiseer word. Die tema van die 1975-konferensie was "Book selection in a siege economy". By dié geleentheid het lede van al drie die bedrywe hul posisies ten opsigte van die boekbedryf in die huidige ekonomiese klimaat uiteengesit (Baumfield, 1976).

Die LIBTRAD-konferensies is 'n prysenswaardige poging om die anomalie wat Edelman (1975, p. 41) waarneem, naamlik dat die ekonomiese krisis 'n polarisering van belange laat plaasvind het waardeur die drie bedrywe al verder van mekaar beweeg, uit te skakel. Dit is juis op gesamentlike konferensies soos dié van LIBTRAD dat lede van die drie bedrywe hul probleme kan stel sodat daar saam na oplossings gesoek kan word. Jaekel het in 1970 'n pleidooi gelewer dat die SAUV, die VBSA en die SABV dit ernstig moet "... oorweeg om van tyd tot tyd op 'n nasionale vlak te vergader en onderlinge vraagstukke deeglik uit te pluus" (Jaekel, 1970, p. 201).

Vaste komitees kan op dieselfde wyse as konferensies dien om 'n gees van samewerking te bevorder. In Suid-Afrika en Brittanje geskied samewerking in hierdie vorm slegs op beperkte skaal. In Suid-Afrika het die Departement van Nasionale Opvoeding 'n komitee, waarop bibliotekarisse en uitgewers dien, saamgestel om regulasies ten opsigte van reprografie op te stel. In die 1978-jaarboek van die Library Association word die naam vermeld van 'n verteenwoordiger wat op die Booksellers Association se Working Party on Standards for ISBNs in Machine Readable Form dien (Library Association, 1978, p. A26). Daarbenewens het daar ook 'n gesamentlike komitee van die Booksellers-, Publishers- en Library Associations bestaan wat verantwoordelik was vir die toekenning van die biblioteeklisensies waarna onder 3.2 verwys is.

In die Verenigde State sien samewerking in dié vorm heelwat beter daaruit. Daar is verskeie kere in hoofstuk 5 na die Bookdealer-Library Relations

Committee verwys, wat as 'n skakel tussen boekhandelaars en bibliotekarisse dien en probleme hanteer wat voortspruit uit die praktyke en prosedures ten opsigte van die bestelling en lewering van boeke. Die doelwit van die komitee is om bepaalde probleme te bestudeer en raad te gee, en veral om standarde neer te lê wat 'n beter werksverhouding tussen die twee bedrywe sal bevorder (Jackson, 1962, p. 340).

'n Ander voorbeeld van 'n gesamentlike komitee is die American Library Association-American Book Publishers Council Committee on Reading Development wat in 1957 gestig is om aan bibliotekarisse op bestuursvlak en die uitvoerende direkteur en beamptes van ALA die geleentheid te bied om hul eweknieë in die American Book Publishers Council te ontmoet. Die doel van dié gesamentlike komitee is om te beraadslag oor beleidsbepaling ten opsigte van die gesamentlike aktiwiteite van bibliotekarisse en uitgewers om lees te bevorder, die status van boeke en biblioteke te verbeter, en die wye verspreiding en beskikbaarheid van boeke aan te moedig. Die komitee kom gewoonlik jaarliks byeen. In teenstelling met die voorafgaande voorbeeld, is hierdie nie 'n forum vir individuele probleme nie (Lacy, 1962, p. 339).

Benewens bogenoemde vaste komitees, span van die bedrywe ook by geleentheid kragte saam om 'n bepaalde probleem te ondersoek. Daar is reeds onder 4.1 en 5.2.4 verwys na die gesamentlike komitee van die Association of American Publishers en die American Library Association-Resources and Technical Services Division wat in 1974/75 'n opname oor die biblioteekmark gedoen het. Die opname is van stapel gestuur onder leiding van vier werkskomitees, naamlik die Publisher Task Force, Wholesaler Task Force, Librarian Task Force en die Evaluation of Selection Tools Task Force, waarop bibliotekarisse, uitgewers en groothandelaars verteenwoordig was (Paul & Nemeyer, 1975, p. 42). Die nuttigheid van die studie lê onder andere in die statistiese inligting wat versamel is. Waller noem voorbeelde van gesamentlike optrede deur die bibliotekarisse en die boekbedryf ten opsigte van Amerikaanse wetgewing en postariefregulasies (Waller, 1952, p. 10-2).

6.4 Slot

Die Suid-Afrikaanse boekbedryf het vanuit die oogpunt van die universiteitsbiblioteek besondere probleme om te oorbrug as gevolg van sy geogra-

fiese isolasie en afhanklikheid van die ingevoerde boek. Die koste en lang leweringstye wat dit meebring, is vir boekhandelaars en bibliotekarisse bronne van ergenis. Die voortreflike organisasie van die Centraal Boekhuis in Holland, en die Instant Response Ordering System wat die kliënte van Bro-Dart gebruik (vergelyk 5.2.3), is ontwikkel om die leweringstyd van boekbestellings te verkort en op verskillende wyses bokoste te besnoei, maar hulle bied nie sonder meer 'n oplossing vir die Suid-Afrikaanse probleme nie. Die Suid-Afrikaanse boekbedryf sal sy eie oplossings vir sy unieke probleme moet uitwerk, en bibliotekarisse kan hiertoe 'n bydrae lewer. Daar word nie bedoel dat die biblioteekbedryf hom met die bedryfsake van die boekbedryf moet inmeng nie, maar dat daar in 'n gees van samewerking, wat vanaf die individuele tot die bedryfsvlak strek, met meer kennis en begrip na wedersydse probleme gekyk kan word en na gesamentlike oplossings vir gemeenskaplike probleme gestreef kan word.

BYLAE I

Ferdinand Postma-Biblioteek

PU vir CHO

Potchefstroom 2520

17 April 1978

Ek is tans besig met 'n M.Bibl.-verhandeling onder leiding van prof. A.J. Viljoen oor die onderwerp "Aspekte van die verhouding tussen bibliotekaris en leweransier met betrekking tot boekbestellings deur Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke". Vir my studie benodig ek sekere inligting oor die bestelaktiwiteite van u biblioteek.

Ek sal dit besonder op prys stel indien u my tot hulp sal wees deur die vrae op die meegaande vorm te beantwoord. Die inligting sal vertroulik behandel en in 'n verwerkte vorm, sonder vermelding van die naam van die biblioteek of universiteit, in my verhandeling aangebied word.

'n Gefrankeerde en geadresseerde koevert word vir die terugstuur van die vorm ingesluit.

My hartlike dank by voorbaat.

Die uwe

VRAELYS I

Biblioteek Universiteit

1. Hoeveel boektitels is deur u Bestelafdeling in 1977 bestel?

.

2. Hoeveel boeke (LET WEL: aangekoopte boeke — nie geskenk- of ruilmateriaal nie) is in 1977 aangewins?

.

3. Hoeveel mikrovormtitels is in 1977 bestel?

.

4. Hoeveel mikrovorme (LET WEL: aangekoopte mikrovorme — nie geskenk- of ruilmateriaal nie) is in 1977 aangewins?

.

5. Noem asseblief in volgorde van belangrikheid VYF Suid-Afrikaanse leweransiers (dit wil sê uitgewers en boekhandelaars) by wie u die meeste bestellings plaas.

i.

ii

iii

iv

v

6. Noem asseblief in vorgorde van belangrikheid VYF oorsese leweransiers by wie u die meeste bestellings plaas.

i.

ii

iii

iv

v

7. Dui asseblief persentasiegewys aan hoeveel van u 1977-boekaankope deur: i. Suid-Afrikaanse leweransiers, en ii. oorsese leweransiers geskied het.

i.

ii

Ferdinand Postma-Biblioteek

PU vir CHIO

Potchefstroom 2520

1 Junie 1978

Baie dankie vir die inligting oor die bestelaktiwiteite van u universiteitsbiblioteek wat u na aanleiding van my brief en vraelys gedateer 17 April 1978 aan my verstrek het. Ek waardeer u bereidwilligheid dat personeeltyd afgestaan kon word om die inligting te versamel. Sal u asseblief ook aan die personeellid wat hiervoor verantwoordelik was, my hartlike dank oordra. Dit is met die oog op my verhandeling vir my nodig om inligting te bekom oor die samewerking tussen Suid-Afrikaanse universiteitsbiblioteke en hul leweransiers ten opsigte van probleme wat by albei groepe opduik, die lewering van en verslaggewing oor bestelde items, handelsvoorwaardes en bepaalde bestelpraktyke van universiteitsbiblioteke (byvoorbeeld die gebruik van ISBN's, die aankoop van slapbandpublikasies ensovoorts). Met hierdie doel voor oë, is ek van voorneme om besoek by verskeie boekhandelaars en universiteitsbiblioteke in Julie af te lê.

Ek wil verneem of u bereid sal wees dat ek deur middel van 'n onderhoud met die hoof van die Bestelafdeling inligting oor bogenoemde aangeleenthede by u Biblioteek insamel. Ek sal die onderhoud voer aan die hand van 'n vraelys, en die samesprekings sal nie meer as twee uur in beslag neem nie – dit kan trouens gouer afgehandel word.

Sal u asseblief vir my laat weet of dit vir u moontlik is om my vir 'n onderhoud op om by u Biblioteek te ontvang? Indien u bereid is om my te ontvang, maar die datum is nie vir u geleë nie, kan ander reëlings getref word.

Die uwe

VRAELYS II

1.1 Hoeveel personeellede in u Biblioteek is slegs, of in hoofsaak, met boek-bestelaktiwiteite (dit wil sê nie skenkings of ruiling nie) gemoeid?

1.2 Verdeel asseblief die personeellede van die Bestelafdeling in die volgende kategorieë:

Klerklik (dit wil sê sonder enige vorm van professionele opleiding)

Paraprofessioneel (dit wil sê met 'n laer professionele of gedeeltelike professionele opleiding)

Professioneel (dit wil sê met 'n vierjarige professionele opleiding)

1.3 Wie in u Bestelafdeling behartig die korrespondensie in verband met die bestelling en ontvangs van boeke?

(a)

Klerk

(b)

Professionele personeellid

(c)

Hoof van die afdeling

Kombinasie van

2.1 Wie is verantwoordelik vir aanbevelings vir boekbestellings by u universiteitsbiblioteek?

(a)

Doserende personeel

(b)

Vakreferente/Vakbibliotekaris

(c)

Biblioteekpersoneel

Kombinasie van

2.2 Wat is u Biblioteek se beleid in verband met die aankoop van slapband-publikasies?

Word verkies bo hardebanduitgawes

Slegs wanneer hardeband nie beskikbaar is nie

Slegs vir bepaalde versamelings

Ander

.....

2.3 Maak u gebruik van "approval plans" as 'n besteltegniek?

Ja

Nee

3. Watter doel dien "Cataloguing in Publication"-inligting vir u in die bestelproses?

.....
.....
.....

4.1 Verskaf u ISBN's by boekbestellings?

- Ja
- Nee
- Net wanneer beskikbaar

4.2 Wat is u mening oor die nuttigheid van die ISBN by boekbestellings?

- Onmisbaar
- Baie nuttig
- Redelik nuttig
- Weinig/Geen nut

4.3 In watter opsigte is die ISBN nuttig by die boekbestel- en ontvangsproses?

.....
.....
.....

5.1 Besoek u die S.A. leweransiers by wie u die meeste boekbestellings plaas?

- Gereeld
- Soms
- Nooit

5.2 Bring leweransiers besoeke aan u biblioteek?

Suid-Afrikaanse leweransiers

- Gereeld
- Soms
- Nooit

Oorsese leweransiers

- Gereeld
- Soms
- Nooit

5.3 Hoe sou u u Biblioteek se betrekkinge met die leweransiers beskryf?

- Uitstekend
- Goed
- Redelik
- Swak

5.4 Vind u dat praktyke van leweransiers enige probleme vir u ten opsigte van die onderstaande sake veroorsaak? Motiveer kortliks.

- Fakture
- Verslaggewing
- Handelsvoorwaardes
- Ander

6.1 Watter persentasie korting ontvang u in die algemeen van Suid-Afrikaanse uitgewers?

.

6.2. Watter persentasie korting ontvang u in die algemeen van Suid-Afrikaanse boekhandelaars op:

- Suid-Afrikaanse publikasies
- Oorsese publikasies

6.3 Ontvang u enige persentasie korting vanaf oorsese leweransiers?

- Ja — hoeveel?
- Nee

7.1 Wat is die beleid van u Biblioteek ten opsigte van die betaling van fakture wat betref:

- (a) Tydsverloop na ontvangs van die faktuur?
-
- (b) Foutiewe lewerings en/of foutiewe fakture?.
-

7.2 Wat is die beleid van u Biblioteek ten opsigte van duplikaatbestellings wat u per abuis plaas? Verwag u dat die leweransier dit terugneem?

- Ja
- Nee

7.3 Wat beskou u as die belangrikste redes vir duplikaatbestellings? Dui numeries in volgorde van belangrikheid aan asseblief:

- Foutiewe inligting in boekaankondigings
- Foutiewe inligting vanaf aanbevelers

(Vervolg op volgende bladsy)

- Gebrekkige bibliografiese kontrole deur die bibliotekaris
- Gebrekkige besitkontrole deur die bibliotekaris
- Ander

7.4 Wat is u mening oor die belangrikheid van bibliografiese kontrole vóór bestelling?

- Essensieel
- Baie belangrik
- Redelik belangrik
- Van weinig belang

7.5 Hoe sien u die leweransier se verantwoordelikheid ten opsigte van die opspoor van bibliografies-ongekontroleerde of moeilik bekombare materiaal?

.....

7.6 Wat is u ervaring ten opsigte van (a) Suid-Afrikaanse, (b) Britse en (c) Amerikaanse leweransiers in hierdie opsig?

- (a)
- (b)
- (c)

8.1 Teken u leweransiers se leweringstye aan?

- Ja
- Nee

8.2 Indien JA, wat is volgens u ervaring die gemiddelde leweringstyd vir:

S.A. publikasies deur S.A. leweransiers

Britse publikasies deur:

S.A. boekhandelaars

Britse boekhandelaars

Amerikaanse publikasies deur:

S.A. boekhandelaars

Amerikaanse boekhandelaars

8.3 Wat is u mening oor die invloed van die behoueringsdiens op die leweringstyd van oorsese publikasies?

.....

8.4 Ontvang u boekpakkette

- Slegs per pos
- Per pos en per spoor

8.5 Bestaan daar 'n aflewingsdiens tussen leweransiers en u Biblioteek?

- Ja
- Nee

8.6 Indien JA, hoe is dit georganiseer?

.....

.....

.....

8.7 Is dit u ervaring dat leweransiers bestellings vergaar?

S.A. leweransiers:

- Ja, alle leweransiers
- Net sommige leweransiers
- Nee, in geen geval nie

Oorsese leweransiers:

- Ja, alle leweransiers
- Net sommige leweransiers
- Nee, in geen geval nie

BIBLIOGRAFIE

I. GEPUBLISEERDE BRONNE

ABBEY, R. 1976. Size and profitability in the book trade, with particular reference to the United Kingdom and Australia. *Australian bookseller and publisher*, 56(854):24-8, 30, Sept.; 56(855):52-7, Oct.

ALTBACH, P.G. 1976. Publishing and the intellectual system. (In Altbach, P.G. & McVey, Sheila, red. Perspectives on publishing. Lexington, Mass., Lexington Books. p. 3-15)

ANDRESEN, D.C. 1974. Book discounts and cost-plus pricing. *Library resources and technical services*, 18(3):248-52, Summer.

ANON. 1973. Authors, booksellers, publishers in sharp exchange at first PW seminar. *Publishers weekly*, 203(16):24-6, April 16.

ANON. 1976. Crowded London "Litos" seminar; keen interest in German tele-ordering system. *The Bookseller*, 3680:32-3, July 3.

ANON. 1977a. Test case in favour of closed market. *Australian bookseller and publisher*, 56(858):38-9, Feb.

ANON. 1977b. The paperback scene. *Publishers weekly*, 211(7):41-2, Feb. 14.

ANON. 1977c. U.S. book industry statistics: prices, sales, trends. *Publishers weekly*, 211(7):52-6, Feb. 14.

ANON. 1977d. Charter survey shows booksellers' profits still falling. *The Bookseller*, 3720:2016-20, April 9.

ANON. 1977e. Richard E. Snyder, president of Simon & Schuster, on his firm's explosive success and the present industry ferment. *Publishers weekly*, 211(15):32-8, April 11.

ANON. 1977f. IROS at the University of Southern California. *The Journal of academic librarianship*, 3(4):220-1, Sept.

ANON. 1978a. Containerisation; a modern system for today's needs. (*In* Bird, D., *red.* This is SAR & H harbours and pipelines. Johannesburg, Thomson Publications. p. 68-71)

ANON. 1978b. Zweden: verder in de knoop. *Tijdingen van de Vereniging ter Bevordering van het Vlaamse Boekwezen*, 49(1):2, Jan. 11.

ASTBURY, R., *red.* 1968. Libraries and the book trade; papers delivered at a symposium held at Liverpool School of Librarianship, May 1967. London, Bingley. 194p.

BARKER, R.E. & DAVIES, G.R., *red.* 1966. Books are different; an account of the defence of the Net Book Agreement before the Restrictive Practices Court in 1962. London, Macmillan. 938p.

BARTLETT, G. 1976. To sell? (*In* Baumfield, B.H., *red.* Book selection in a siege economy; the LIBTRAD Holborn conference, 1975. Radlett, LIBTRAD. p. 23-30)

BAUMFIELD, B.H., *red.* 1976. Book selection in a siege economy; the LIBTRAD Holborn conference, 1975. Radlett, LIBTRAD. 46p.

BELL, F.T. & SMITH, F.S. 1966. Library bookselling; a history and handbook of current practice. London, Deutsch. 127p.

BENNETT, F. 1953. Prompt payment of bookdealers' invoices; an approach to standards. *College and research libraries*, 14:387-92, 395, Oct.

BERGQUIST, G.W. 1945. Motes in our brother's eye. *Library journal*, 70:509-15, June 1.

BINGLEY, C. 1966. Libraries and the book trade; a conference report. *The Library world*, 67(787):200, 202-4, Jan.

BINGLEY, C. 1973. The business of book publishing; repr. Oxford, Pergamon Press. 157p.

BLACKWELL, J. 1962. Some problems of bookselling. *Aslib proceedings*, 14(3):57-66, March.

BLACKWELL, J. 1964. Bookselling to universities. *Journal of documentation*, 20(4):189-97, Dec.

BLACKWELL, M. 1971. International bookselling. *The Library world*, 72(849):263-5, March.

BOON, J.T. 1976. To publish? (*In* Baumfield, B.H., *red.* Book selection in a siege economy; the LIBTRAD Holborn conference, 1975. Radlett, LIBTRAD. p. 14-22)

BOOTH, J. 1976. Rationalization and crisis; a quarter century of British publishing. (*In* Altbach, P.G. & McVey, Sheila, *red.* Perspectives on publishing. Lexington, Mass., Lexington Books. p. 59-69)

BROWN, W.W. 1975. The bookseller's point of view, I. (*In* Steele, C. & Walker, G., *red.* European acquisitions and their bibliographical control; proceedings of an Exchange of Experience Seminar at St. Antony's College, Oxford, 26 March 1974. Bailrigg, University of Lancaster Library. p. 12-8)

CARTER, Mary D., BONK, W.J. & MAGRILL, Rose M. 1974. Building library collections; 4th ed. Metuchen, N.J., Scarecrow Press. 415p.

CAZDEN, R.E. 1967. A proposed doctoral program in booktrade research. *Journal of education for librarianship*, 7(4):222-31, Spring.

CHANGE INSTITUTE, University of Maryland, 1969. 1972. Frontiers in librarianship; proceedings. Westport, Conn., Greenwood Press. 440p. (Contributions in librarianship and information science, no. 2)

COFFIN, L.C. 1963. Blanket book ordering. (*In* Goldhor, H., *red.* Selection and acquisition procedures in medium-sized and large libraries; papers presented at an Institute conducted by the University of Illinois Graduate School of Library Science, November 11-14, 1962, Champaign, Ill., Distributed by Illini Union Bookstore. p. 42-54)

CROGHAN, A. 1976. A bibliographic system for non-book media; a description and list of works. London, Coburgh Publications. 150p.

DAVIES, G.R. 1967. Books and their prices. (*In* Grundmann, H., *red.* Books and their prices. Les livres et leurs prix. Bücher und ihre Preise. Bonn, International Community of Booksellers Associations. p. 11-9)

DAVIES, G.R. 1969. Libraries and bookselling, I: Information versus persuasion. *Library Association record*, 71(1):8-10, Jan.

DESSAUER, J.P. 1975. Library acquisitions; a look into the future. *Publishers weekly*, 207(24):55-68, June 16.

DESSAUER, J.P. 1976. Pity poor Pascal; some sobering reflections on the American book scene. (*In* Altbach, P.G. & McVey, Sheila, *red.* Perspectives on publishing. Lexington, Mass., Lexington Books. p. 205-16)

DOEBLER, P., *red.* 1973. Multimedia moves ahead fast in educational publishing. *Publishers weekly*, 203(21):40-3, May 21.

DOUGHERTY, R.M. & MCKINNEY, Abigail. 1967. Ten years of progress in acquisitions, 1956-66. *Library resources and technical services*, 11(3): 289-301, Summer.

DUNNAN, Nancy. 1977. The British are coming! *Library journal*, 102(20): 2311-6, Nov. 15.

EDELMAN, H. 1975. The library market; a special Publishers weekly survey. *Publishers weekly*, 207(24):41, June 16.

ESCARPIT, R. 1966. The book revolution. London, Harrap. 160p.

FEFFER, P.E. 1975. Problems and opportunities in the export/import book market; a special PW survey of seven key areas. *Publishers weekly*, 208(12): 62, Sept. 22.

FOLCARELLI, R.J. & FERRAGAMO, R.C. 1976. Microform publications; hardware and suppliers. *Library trends*, 24(4):711-25, April.

FORD, S. 1974. The acquisition of library materials; 2nd print. Chicago, American Library Association. 237p.

GALVIN, H.R. 1962. Ordering sins. *Library journal*, 87:1750, May 1.

GEDIN, P. 1977. Literature in the marketplace. London, Faber & Faber. 211p.

GEISER, Elizabeth A., LANE, A.H. & JACOBS, P.J. 1976. Book marketing and selection; a publishing/library forum. *Library resources and technical services*, 20(1):65-9, Winter.

GRAHAM, W.G. 1968. Speaking tetrahedrally; the relationship between authors, publishers, booksellers and librarians. *Library Association record*, 70(3):58-61, March.

GRAHAM, W.G. 1977a. After the Consent Decree; a new era in the marketing of English-language books, by Gordon Graham. *Publishers weekly*, 211(5):38-40, Jan. 31.

GRAHAM, W.G. 1977b. U.K.'s Whitford Report: faith, hope, clarity, by Gordon Graham. *Publishers Weekly*, 211(17):49, April 25.

GRANNIS, C.B. 1967. Introduction: general view of a diverse industry. (*In* Grannis, C.B., *red.* What happens in book publishing; 2nd ed. New York, Columbia University Press. p. 3-23)

GRANNIS, C.B. 1977. Book prices and sales, 1976. (*In* The Bowker annual of library and book trade information; 22nd ed. New York. p. 319-26)

GRYPDONCK, A. 1978. Boek en economie; een cultuurprodukt in een consumptiegerichte economie. *Tijdingen van de Vereniging ter Bevordering van het Vlaamse Boekwezen*, 49(7):130-1, April 5; 49(8):146-8, April 19; 49(9):168-71, Mei 10.

HAINES, Helen E. 1965. Living with books; the art of book selection. 2nd ed., 11th print. New York, Columbia University Press. 610p. (Columbia University studies in library service, no. 2)

HERRING, J.E. 1976. Is the book really worth saving? *The Assistant librarian*, 69(3):46-8, March.

HUMAN, J.J. 1970. Book-publishing: Afrikaans since 1915. (*In* Standard encyclopaedia of Southern Africa, 2:415-8)

JACKSON, C. 1962. Bookdealer-Library Relations Committee. (In Karl, Jean, red. The book trade and the librarian; a guide to inter-group relations. *Wilson library bulletin*, 37:340, Dec.)

JAEKEL, H.G. 1970. Die biblioteek en die boekbedryf: vyande of bondgenote? *Suid-Afrikaanse biblioteke*, 37(4):198-201, Jan.

JEGEDE, O. 1977. Problems of acquisitions of library material in a developing country; University of Lagos library experience. *International library review*, 9(2):225-39, April.

JENNISON, P.S. 1969. Book trade. (In *Encyclopedia of library and information science*, 2:688-706)

JOHNSON, Margaret F. 1977. Foreign book dealers and collection development. *Library acquisitions; practice and theory*, 1(3):181-5.

JOY, T. 1974. The bookselling business. London, Pitman. 246p.

KIM, U.C. 1975. Purchasing books from publishers and wholesalers. *Library resources and technical services*, 19(2):133-47, Spring.

Kommissie van Onderzoek insake Ongewenste Publikasies *kyk* Unie van Suid-Afrika. Kommissie van Onderzoek insake Ongewenste Publikasies

LACY, D. 1962. ALA/ABPC Committee on Reading Development. (In Karl, Jean, red. The book trade and the librarian; a guide to inter-group relations. *Wilson library bulletin*, 37:339-40, Dec.)

LACY, D. 1967. The changing face of publishing. (In Grannis, C.B., red. What happens in book publishing; 2nd ed. New York, Columbia University Press. p. 423-37)

LANDAU, T., red. 1967. Encyclopaedia of librarianship; 3rd rev. ed., 2nd imp. London, Bowes and Bowes. 484p.

- LAURENCE, G.F. 1970. South African book trade. *South African libraries*, 37(4):202-19, Jan.
- LIBRARY ASSOCIATION. 1978. The Library Association year book, 1978. London. 283p.
- LIGHTFOOT, M. 1976. The distribution of books; weak link in the publishing chain. (In Altbach, P.G. & McVey, Sheila, red. *Perspectives on publishing*. Lexington, Mass., Lexington Books. p. 71-9)
- MALAN, S.I. 1978. Die biblioteek- en die inligtingwese; 'n algemene inleiding. Durban, Butterworth. 186p.
- MANN, P.H. & STOCKHAM, P. 1976. Current trends in scholarly monograph publishing. (In *Workshop on Trends in Scholarly Publishing, Leicester, 1976. Trends in scholarly publishing*. London, British Library. p. 18-32. (British Library research and development reports, no. 5299))
- MARYLES, Daisy, red. 1977. Booksellers report conservative buying, hence fewer returns in early 1977. *Publishers weekly*, 211(8):59-61, Feb. 21.
- MELCHER, D. 1961. Charge for complexity. *Library journal*, 86:2282, June 15.
- MELCHER, D. 1971. Melcher on acquisition, by D. Melcher, with Margaret Saul. 2nd print. Chicago, American Library Association. 169p.
- MELCHER, D. 1976. USA. (In Taubert, S., red. *The book trade of the world*, v.2. Wiesbaden, Verlag für Buchmarkt-Forschung. p. 285-313)
- MILLER, W. 1949. The book industry. New York, Columbia University Press. 156p.
- MILNE, P. 1977. Indenting for profit. *Australian bookseller and publisher*, 56(862):14-21, June.

MORRISON, P.D. 1968. A symposium on approval order plans and the book selection responsibilities of librarians. *Library resources and technical services*, 12(2):133-9, Spring.

NATHAN, P.S. 1977. Rights and permissions. *Publishers weekly*, 211(16): 36, April 18.

NEAVILL, G.B. 1976. Role of the publisher in the dissemination of knowledge. (In Altbach, P.G. & McVey, Sheila, red. *Perspectives on publishing*. Lexington, Mass., Lexington Books. p. 47-57)

NIENABER, P.J. 1977. Bibliografie van Afrikaanse boeke, dl. 8: 1 Januarie 1971 - 31 Desember 1974. Johannesburg, Perskor. 360p.

NIEUWENHUYSEN, J.P. & OAKLEY, E.E. 1975. Competition in Australian bookselling; resale price maintenance and after. Carlton, Vic., Melbourne University Press. 82p.

NOBLE, J.K. 1977. AAP 1976 statistics – using the figures. *Publishers weekly*, 212(1):41-3, July 4.

OMBU, J.A. 1977. Acquisition problems in developing countries. *International library review*, 9(1):83-93, Jan.

PAGE, R. 1970. Australian bookselling. London, Deutsch. 175p.

PAUL, Sandra K. & NEMEYER, Carol A. 1975. Book marketing and selection; selected findings from the current AAP/ALA study. *Publishers weekly*, 207(24):42-5, June 16.

PICKETT, A.S. 1959. An experiment in book buying. *Library journal*, 84:371-2, Feb. 1.

PUBLISHERS ASSOCIATION. 1972. Book distribution; a handbook for booksellers and publishers on the ordering and distribution of books in the United Kingdom (home trade only) 2nd ed. London. 46p.

Raad van Handel en Nywerheid *kyk* Suid-Afrika (Republiek) Raad van Handel en Nywerheid

RABJOHN, E.G. 1966. Books have become merchandise in U.S.A.; impressions of a S.A. bookseller. *South African publisher and bookseller*, 16(3):16-7, Sept.

REID, Marion T. 1977. "The tyranny of distance" and other Australian acquisitions problems. *Library resources and technical services*, 21(2): 120-6, Spring.

REUTER, Madalynne, *red.* 1977. Harper & Row is planning to acquire T.Y. Crowell. *Publishers weekly*, 211(11):40, March 14.

ROSENTHAL, E. 1970. Book-publishing: English since 1900. (*In Standard encyclopaedia of Southern Africa*, 2:420-1)

ROTH, H.L. 1976. The book wholesaler; his forms and services. *Library trends*, 24(4):673-82, April.

RUSSAK, B. 1976. Scholarly publishing in Western Europe and Great Britain; a survey and analysis. (*In* Altbach, P.G. & McVey, Sheila, *red.* Perspectives on publishing. Lexington, Mass., Lexington Books. p. 103-16)

SAMORE, T. 1977. Public and college library acquisitions expenditures. (*In* The Bowker annual of library and book trade information; 22nd ed. New York. p. 259-64)

SANDERS, F.D. 1963. The trade's view of librarians. *The Assistant librarian*, 56(9):178-80, Sept.

SCHENK, W.Z. 1977. Acquiring library materials as efficiently, inexpensively, and quickly as possible; exploring possibilities within "the impossible dream". *Library acquisitions; practice and theory*, 1(3):193-9.

SCHMOLLER, H. 1968. The paperback revolution. (*In Astbury, R., red. Libraries and the book trade; papers delivered at a symposium held at Liverpool School of Librarianship, May 1967. London, Bingley. p. 25-39*)

SMITH, M.T. 1968. The general publisher. (*In Astbury, R., red. Libraries and the book trade; papers delivered at a symposium held at Liverpool School of Librarianship, May 1967. London, Bingley. p. 41-70*)

SOMERWIL, J. 1975. Western Europe. (*In Feffer, P.E., red. Problems and opportunities in the export/import book market; a special PW survey of seven key areas. Publishers weekly, 208(12):66, Sept. 22.*)

SPILLER, D. 1974. Book selection; an introduction to principles and practice. 2nd ed. rev. London, Bingley. 142p.

STANDISH, P.D. 1977. After the Consent Decree; the effect on the Traditional Market Agreement. *Publishers weekly, 211(17):44-8, April 25.*

STOKLEY, Sandra L. & REID, Marion T. 1978. A study of performance of five book dealers used by Louisiana State University Library. *Library resources and technical services, 22(2):117-25, Spring.*

STROUT, D.E. 1957. Paperbound books – boon or bane? (*In Illinois University. Library School. The nature and development of the library collection; with special reference to the small and medium-sized public library. Papers presented at an Institute conducted by the University of Illinois Library School, November 11-14, 1956. Champaign, Ill., Distributed by the Illini Union Bookstore. p. 35-62. (Sy Allerton Park Institute, no. 3)*)

STUBBIN, Johanne. 1974. Closed or open market. *The Australian library journal, 23(6):217-9, July.*

SUID-AFRIKA (Republiek) Raad van Handel en Nywerheid. 1969. Prohibition of resale price maintenance in the Republic of South Africa: Applications for exemption, part III. Pretoria, Government Printer. 54p. (Sy Report no. 1262(M))

SUID-AFRIKA (Republiek) Raad van Handel en Nywerheid. 1977. Onderzoek na monopolistiese toestande by die verskaffing en verspreiding van boeke in die Republiek van Suid-Afrika. Pretoria, Staatsdrukker. 76p. (Sy Verslag no. 1794(M))

TEAGUE, S.J. 1977. Microform librarianship. London, Butterworths. 117p.

THOMPSON, J.C. 1977. Booksellers and the acquisition librarian; a two-way relationship. *Library acquisitions; practice and theory*, 1(3):187-91.

TIMPE, A.D. 1975. A trade publisher foresees a bumpy ride onto the library shelves. *Publishers weekly*, 207(24):50-2, June 16.

UNIE VAN SUID-AFRIKA. Kommissie van Ondersoek insake Ongewenste Publikasies. 1957. Verslag. Voorsitter: G. Cronjé. Pretoria, Staatsdrukker. 275p. (U.G. no. 42/1957)

VEENSTRA, J.J. 1963. The stormy marriage; some suggestions for improving library-publisher relations. *Library journal*, 88:2634-5, July.

VEENSTRA, J.J. & MAI, Lois. 1962. When do you use a jobber? *College and research libraries*, 23:522-4, Nov.

VERVLIET, H.D.L. 1976. Boekhandel en bibliotheek; beschouwingen over dienstverlening en prijsbepaling. *Bibliotheekgids*, 52(1):44-53, Jan.-Maart.

WAGNER, Susan. 1977a. Lawyers warn publishers; copyright countdown has begun. *Publishers weekly*, 211(11):56-8, March 7.

WAGNER, Susan. 1977b. AAP spells out clearinghouse plan for photocopying at CONTU meeting. *Publishers weekly*, 211(15):28, April 11.

WALLER, T. 1952. Let's pull together! *Library journal*, 77(1):9-12, Jan. 1.

WHITE, H.T. 1977a. Photocopying – the new treason? *New Zealand libraries*, 40(1):31-3, Spring.

WHITE, H.T. 1977b. "Close and be damned"; the closed market problem in New Zealand. *The Bookseller*, 3729:2758-60, June 11.

WOORDEBOEK VAN DIE AFRIKAANSE TAAL, dl. 1. 1950. Pretoria, Staatsdrukker. 664p.

WULFEKOETTER, Gertrude. 1974. Acquisition work; processes involved in building library collections. 7th print. Seattle, University of Washington Press. 268p.

ZIFCAK, M. 1977a. ... and in Australia, by M.F. Zifcak. *The Bookseller*, 3729:2760-1, June 11.

ZIFCAK, M. 1977b. Australia/Britain/U.S.A. — a new bookselling era begins, by M.G. Zifcack. *Publishers weekly*, 212(2):40-1, July 11.

ZIFCAK, M. 1978. Do booksellers need resale price maintenance? *The Bookseller*, 3787:332-5, July 22.

II. ONGEPUBLISEERDE BRONNE

DU PREEZ, M.H.C. 1977. Aanskafprobleme in 'n universiteitsbiblioteek. Ongepubliseerde artikel. 14p.

DU PREEZ, M.H.C. 1978. Interne verslag, gedateer 29 Junie 1978. 8p.

SUID-AFRIKA (Republiek) Ministerie van Ekonomiese Sake. 1978. Press statement issued by the Minister of Economic Affairs: Withdrawal of the provisional exemption from the prohibition on resale price maintenance granted to the book trade, 7 February 1978. Cape Town. 2p.

VAN ROOYEN, P.G. 1977. The South African book trade. Ongepubliseerde artikel, geskryf vir Kurian, G., *red.* Book publishing in the English speaking world. 19p.

VAN SCHAİK, J.J. 1976. Praktiese probleme in die Suid-Afrikaanse boekbedryf; toespraak gelewer voor die OVS-tak van die SABV in Bloemfontein op 30 April 1976. 20p.

VAN SCHAİK, J.J. 1977. South Africa. Ongepubliseerde artikel, geskryf vir Taubert, S., *red.* The book trade of the world, v.3. 47p.

VERENIGDE BOEKHANDELAARS VAN SUIDELIKE AFRIKA BEPERK. 1977. Brief van die Ondervoorsitter aan die Ferdinand Postma-Biblioteek insake die 15 persent bobelasting, 1 Junie 1977.