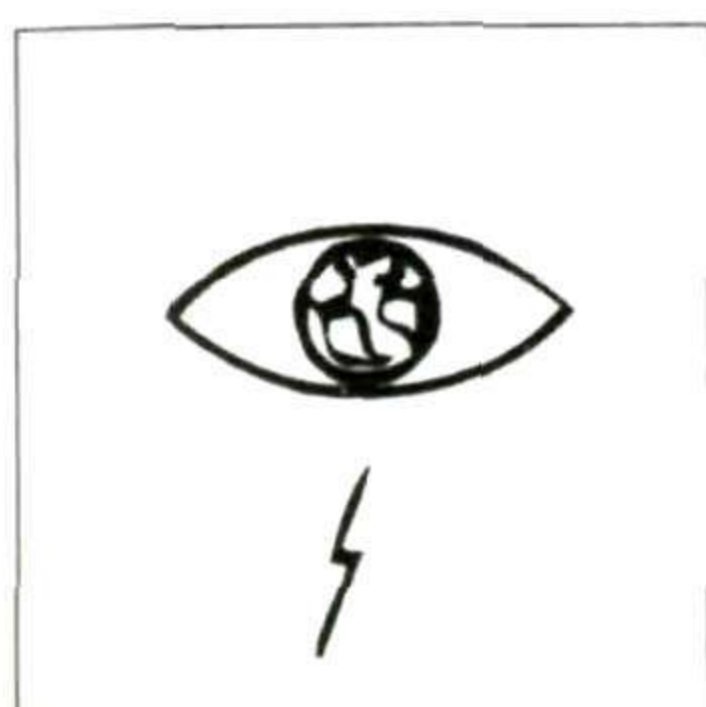


## ΝΕΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΣΤΗ ΔΙΑΝΟΜΗ ΤΟΥ ΒΙΒΛΙΟΥ

■ Του Τίτου Μυλωνόπουλου \*



Τα κοινοτικά προγράμματα ήταν αδύνατο να μην επηρεάσουν το χώρο του βιβλίου. Πράγματι για πρώτη φορά το 1989 ιδρύεται εταιρία με σκοπό τη διανομή βιβλίων στα βιβλιοπωλεία και προϋπόθεση της δημιουργίας της είναι η ένταξή της στα Μεσογειακά Ολοκληρωμένα Προγράμματα (ΜΟΠ) και η επιδότησή της από αυτά.

Η διαχείριση του προγράμματος ανήκε στον ΕΟΜΜΕΧ και αυτό προέβλεπε " δημιουργία κοινών υπηρεσιών για μικρομεσαίες επιχειρήσεις " και επιδοτούσε το 55% των δαπανών για πάγιο εξοπλισμό και λειτουργικά έξοδα για μια τριετία <sup>(1)</sup>.

Η " κοινή υπηρεσία " ήταν η **διανομή των βιβλίων** και " μικρομεσαίες επιχειρήσεις " θα ονομάζονταν οι **εκδοτικοί οίκοι**, που, σύμφωνα με τις επιταγές της ΕΟΚ, όφειλαν να είναι τουλάχιστον πέντε για τη σύσταση της εταιρίας που θα παρείχε την κοινή υπηρεσία, δηλαδή το δίκτυο διανομής.

Θα ήταν περιφρόνηση της αλήθειας αν δεν ομολογούσαμε ότι κίνητρο αυτών των πρωτόγνωρων κοινών προσπαθειών ήταν σαφώς τα δωρεάν χρήματα της ΕΟΚ, αλλά στόχος παρέμενε πάντοτε ο εκσυγχρονισμός και η ορθολογικοποίηση της διανομής των βιβλίων στα βιβλιοπωλεία. Και όλα αυτά - σχεδόν κατόρθωμα για τα ελληνικά δεδομένα - μέσω της συνεργασίας, με την επίτευξη **κοινής βούλησης** πέντε τουλάχιστον υποκειμένων, που και αυτά τις περισσότερες φορές δεν ήταν φυσικά αλλά νομικά υποκείμενα.

Μέχρι τότε με τη διανομή ασχολείτο ο ίδιος ο εκδότης ή ανέθετε αυτό το έργο στους λεγόμενους **χονδρέμπορους**, οι οποίοι συγκέντρωναν τα βιβλία πολλών εκδοτικών οίκων και λειτουργούσαν ως πρατήρια βιβλίων. Υπήρχαν περιπτώσεις εκδοτών που και δικό τους δίκτυο διανομής διέθεταν και στους χονδρέμπορους προμήθηναν βιβλία για μεταπώληση στα βιβλιοπωλεία.

Ένα αποτελεσματικό δίκτυο διανομής, στην αποκλειστική διάθεση του μεμονωμένου εκδότη, είναι ασύμφορο οικονομικά και αυτός είναι ο κύριος λόγος της μη πραγματοποίησής του ποτέ.

Πρέπει να αναφέρω ότι οι λίγοι εκδότες, που

\* Ο Τίτος Μυλωνόπουλος είναι εκδότης (Εκδόσεις "ΟΔΥΣΣΕΑΣ")



Οι απαιτήσεις της αγοράς είναι μεγάλες

επιδίδονται στην έκδοση σχολικών - ή, αν θέλουμε να είμαστε ακριβέστεροι, παρασχολικών - βιβλίων, είναι πιο αυτοδύναμοι στη διανομή και λιγότερο εξαρτημένοι από τον χονδρέμπορο, τουλάχιστον στην περιοχή της Αθήνας. Αυτό οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στην εποχικότητα των εργασιών τους (Σεπτέμβριος και Φεβρουάριος) και στις μεγάλες ποσότητες παραγγελιομένων βιβλίων

ανταποκριθεί. Ενώ είχε το πλεονέκτημα να διαθέτει πολλούς τίτλους βιβλίων και συνεπώς να καλύπτει πολλαπλές ανάγκες του βιβλιοπώλη, το μέγεθος της επιχείρησής του και κυρίως ο μικρός χώρος του καταστήματος του επέβαλλαν μερικές μόνον επιλογές από τον κατάλογο του εκδότη και αγορές σε μικρές ποσότητες. Έτσι πάντα υπήρχαν ελλείψεις, αδυναμία ολοκληρωμένης εκτέλεσης



Η φροντίδα του εκδότη προς τον βιβλιοπώλη ήταν πάντοτε πλημμελής και πολλές φορές αντιοικονομική

ανά τίτλο από τους ίδιους τους βιβλιοπώλες. Επίσης, ως προς την αυτοδύναμη διανομή, κάτι ανάλογο συμβαίνει με τους παραδοσιακούς εκδότες παιδικών βιβλίων, αλλά εδώ η αιτία είναι μάλλον οι μακροπρόθεσμες πιστώσεις προς τα βιβλιοπωλεία, που συχνά ξεπερνούν τους 12 μήνες.

Ο χονδρέμπορος, όπως εμφανίστηκε στη δεκαετία του '80 στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη και μέχρι ένα βαθμό στην Κρήτη και ελάχιστα στη Θεσσαλία, ήταν μια λύση στο πρόβλημα της διανομής και αυτές οι επιχειρήσεις συνέβαλαν αποφασιστικά στη διάδοση του βιβλίου.

Όμως οι απαιτήσεις της αγοράς ήταν μεγάλες και ο χονδρέμπορος ήταν αδύνατο να

την παραγγελία του βιβλιοπώλη, συνεπώς και εξαναγκασμός του ίδιου του βιβλιοπώλη να καταφύγει στον εκδότη προκειμένου να ικανοποιήσει πλήρως τις απαιτήσεις της πελατείας του.

Ένα άλλο βασικό μειονέκτημα του χονδρέμπορου ήταν η μη ενασχόλησή του με την προώθηση των βιβλίων. Συνήθως, ο βιβλιοπώλης αγόραζε εκείνους τους τίτλους που εγνώριζε ή έβλεπε εκτεθειμένους στους πάγκους του χονδρέμπορου. Ο τελευταίος σπάνια διέθετε πωλητή που να επισκέπτεται τα βιβλιοπωλεία και να καταγράφει τις ελλείψεις του βιβλιοπώλη ή να του παρουσιάζει τα καινούργια βιβλία.

Αν την ενημέρωση και την καταγραφή των ελλείψεων την ανελάμβανε ο εκδότης, τότε τις παραγγελίες πραγματοποιούσε για λογαριασμό του σε άμεση συναλλαγή με τον βιβλιοπώλη, αποκλείοντας τον χονδρέμπορο. Όμως επειδή η φροντίδα του εκδότη προς τον βιβλιοπώλη ήταν πάντοτε πλημμελής και πολλές φορές αντιοικονομική, εφόσον ο βιβλιοπώλης λόγω μειωμένων πωλήσεων καθυστέρουσε ως προς τις αντικαταστάσεις των αντιτύπων, ο χονδρέμπορος θα εμφανιζόταν και πάλι στο προσκήνιο για να καλύψει τις

πρόσκαιρες και τις επιτακτικές ανάγκες του βιβλιοπωλή, που συνήθως βέβαια ήταν μικρές σε αξία.

Τον Οκτώβριο του 1989 άρχισε τις εργασίες της, ενταγμένη στο πρόγραμμα της ΕΟΚ και επιδοτούμενη από τον ΕΟΜΜΕΧ, η Κοινοπρακτική Εταιρεία Ελλήνων Εκδοτών ΕΠΕ. Συμμετείχαν - οριακά σύμφωνα με τις προδιαγραφές, πράγμα που δείχνει και τη δυσπιστία μεταξύ εκδοτών - πέντε εκδότες : "Γαβριηλίδης", "Ερατώ", "Κάλβος", "Οδυσσεύς" και "Στοχαστής".

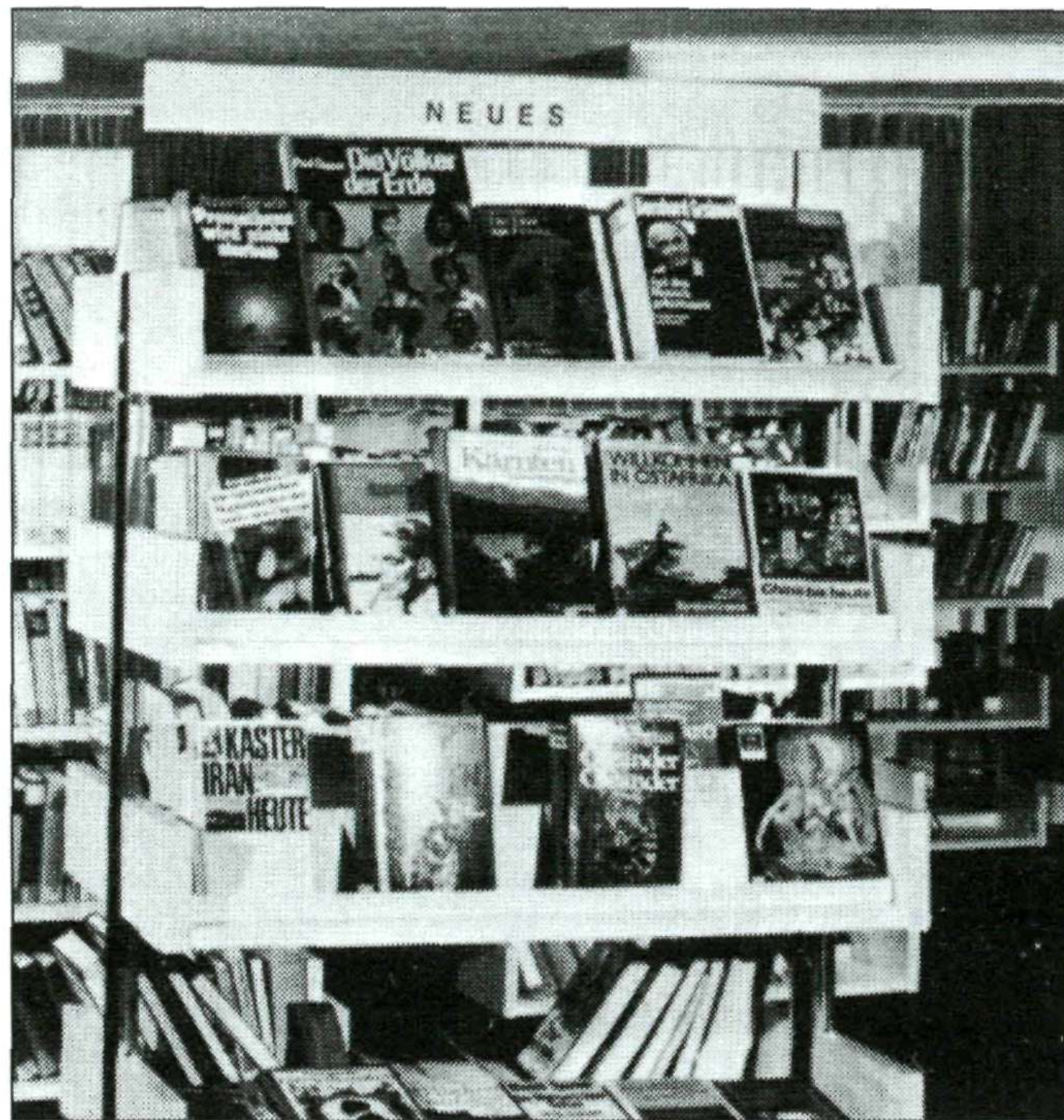
Από την πρώτη στιγμή είχε την αποκλειστική διάθεση των βιβλίων που διακινούσε στο δίκτυό της, θέλησε να καλύψει τις ανάγκες των βιβλιοπωλείων όλης της χώρας και εφάρμοσε ενιαία πιστωτική και εκπωτική πολιτική χωρίς καμιά διάκριση προς τα μεγάλα ή μικρά βιβλιοπωλεία.

Ακολούθησαν, στα ίδια βήματα, το 1990 η Συνεργασία ΕΠΕ - με εταίρους τους "Ars Longa", "Εξάντας", "Μέδουσα", "Σέλας", "Τεκμήριο" - και ο "Δαναός ΑΕ" με τους "Αποσπερίτης", "Γνώση", "Διάυλος", "Δωρικός", "Επικαιρότητα", "Θεμέλιο", "Libro", "Λωτός", "Στιγμή" (που σχεδόν αμέσως αποχώρησε) και "Σύγχρονη Εποχή".

Αυτές οι εταιρίες, όπως και η Κοινοπρακτική ΕΠΕ, τύπωσαν ενιαίο κατάλογο των βιβλίων όλων των εκδοτών που συμμετείχαν σ' αυτές και η τιμολογιακή και πιστωτική πολιτική τους, σε γενικές γραμμές δεν διαφοριζόταν από βιβλιοπωλή σε βιβλιοπωλή.

Σε αυτά τα τρία δίκτυα διανομής, στη συνέ-

χεια, προσχώρησαν και άλλοι εκδοτικοί οίκοι, σημάδι κι αυτό ότι όντως ανταποκρίθηκαν σε πραγματικές ανάγκες της αγοράς και



**Ο ανταγωνισμός θα λειτουργήσει προς όφελος του βιβλίου**

ότι βελτίωσαν το προηγούμενο καθεστώς διακίνησης του βιβλίου.<sup>(2)</sup>

Η διακίνηση του βιβλίου βρίσκεται σε ανώτερο ποιοτικό επίπεδο και ο ανταγωνισμός σαφώς θα λειτουργήσει προς όφελος του βιβλίου. Το ερώτημα είναι : αυτές οι εταιρίες θα είναι βιώσιμες μετά το 1992, που λήγει η επιδότησή τους, και πράγματι η διακίνηση του βιβλίου θα πραγματοποιείται μέσα από αποτελεσματικά δίκτυα διανομής: ■

1. Το ενημερωτικό φυλλάδιο του ΕΟΜΜΕΧ αναφέρει : "Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα στα πλαίσια της προσπάθειας μείωσης των ανισοτήτων μεταξύ των χωρών - μελών της ανέλαβε μέσα από τα Μεσογειακά Ολοκληρωμένα Προγράμματα (ΜΟΠ) τη χρηματοδότηση προγράμματος ανάπτυξης των Μικρομεσαίων Μεταποιητικών Επιχειρήσεων (ΜΜΕ) και της Χειροτεχνίας σε ολόκληρη τη χώρα. Στα πλαίσια του προγράμματος αυτού περιλαμβάνεται και η βοήθεια για τη δημιουργία ή ανάπτυξη Κοινών Υπηρεσιών των ΜΜΕ. Το πρόγραμμα αυτό, που εκπονήθηκε και θα υλοποιηθεί από τον ΕΟΜΜΕΧ, θα διαρκέσει ως τις 31 Δεκεμβρίου 1992".

Οι εταιρίες που εντάχθηκαν στο πρόγραμμα είναι περίπου τριάντα και απ' αυτές λιγότερες από τις μισές εκείνες που κατάφεραν να συγκεντρώσουν τα απαραίτητα παραστατικά δαπανών για να εισπράξουν την επιδότηση. Η συντριπτική πλειοψηφία αφορά το έπιπλο (θυμίσει τα "κέντρα επίπλου" στις μεγάλες οδικές αρτηρίες), ακολουθούν το δέρμα (1 μονάδα, πετυχημένη), το αυτοκίνητο (επισκευές στις Σέρρες) και το βιβλίο (3 μονάδες στην Αθήνα). Η συνολική εκτίμηση είναι απογοητευτική και οι μικρομεσαίοι, μη επιδεικνύοντας πνεύμα συνεργασίας, δεν απορρόφησαν τα κονδύλια της ΕΟΚ. Άλλωστε, δεν ήταν οι μοναδικοί!

2. Χαρακτηριστικό των τάσεων, που τείνουν να επικρατήσουν στο κύκλωμα του βιβλίου, είναι επίσης η πρόσφατη (Νοέμβριος 1991) μετακόμιση και επέκταση παλαιού γνωστού χονδρέμπορου της Θεσσαλονίκης σε κατάστημα 3.000 τ.μ., μεγέθους πρωτόγνωρου στα ελληνικά χρονικά για επιχειρήσεις βιβλίου. Συγκεντρώνει στον ίδιο χώρο το ξενόγλωσσο, το σχολικό και παρασχολικό βιβλίο, καθώς και το βιβλίο γενικού ενδιαφέροντος (μυθιστόρημα, κοινωνιολογία, παιδικό κ.λπ.). Φυσικά, είναι άλλου είδους επένδυση αυτή της συμπρωτεύουσας από εκείνη των Αθηναίων εκδοτών για εκμετάλλευση κοινού δικτύου διανομής, αποδεικνύει όμως τη μη βιωσιμότητα πλέον μικρών μονάδων.