



Mindezzel együtt elég sok helyre eljutottunk, bekerültünk a terjesztés folyamatába. Van saját bemutatótermünk is, ez valójában egy helyiség az iskola épületében, ahol megtekinthetők és megvásárolhatók a kiadványaink. Előbb utóbb szeretnénk saját könyvesboltot nyitni, ahol más kiadványok is kaphatók lennének.

A jövőre vonatkozó terveinket a piac jelzései szerint alakítjuk. A jövő évi tankönyvrendelések alapján fogjuk látni, hogy mi iránt van érdeklődés, és abba az irányba fogunk mozdulni. Ha lenne néhány sikeres kiadványunk, már jelentős haszonra tehetnénk szert, és lenne remény arra, hogy az iskolák tömegesen rendeljenek. Ha viszont a könyveink nem elég jók, vagy túl drágák, akkor gondolkoznunk kell, hogy meddig vállalkozhatunk még, és milyen anyagi kockázatot vállalhatunk a továbbiakban.

Ebben az évben az a célkitűzésünk, hogy a tankönyvkiadás ne vigyen el pénzt. A kisebb példányszámú kiadványokat is úgy tervezzük, hogy legalább nullszaldósak legyenek. Bevételt a terjesztésre tervezzük, a kiadáson nem akarunk igazán nyereséget szerezni.

A terjesztésben 30%-os terjesztői jutalékkal dolgozunk, és amit közvetlenül itt rendelnek, azt mi postázzuk, annak a bevétele az iskoláé. Külső terjesztők esetén nincs az iskolának semmi haszna.

(az interjút Tót Éva készítette)

## Várhelyi István, a Calibra kiadó igazgatója és egyik tulajdonosa

*E:* Mikor, milyen célokkal alakult meg a kiadó?

**VÁRHELYI ISTVÁN:** A kiadót 1990-ben alapítottuk a testvéremmel és a sógorommal közösen. Azóta is hárman vezetjük a vállalkozást. A sógorom irányítja a terjesztői munkát, a húgom pedig a gazdasági ügyeket. Az induláskor a rövid távú célunk az volt, hogy az első három kiadó közé kerüljünk. Hosszabb távon pedig a biztos megélhetést tűztük magunk elé célként, vagyis hogy „innen mehessünk nyugdíjba”. Tevékenységünk sikeressége érdekében hármas alappillére építkezünk. Meggyőződésünk, hogy a kiadókról alkotott vásárlói kép mindenekelőtt attól függ, hogy mikor, milyen pontosan, milyen feltételek mellett kapja meg a könyvet a megrendelő. Emellett nagyon fontos a könyv külalakja, minősége és természetesen a megfelelő a tartalom. Valljuk, hogy a könyv saját magát adja el.

*E:* Milyen módszerekkel törtek be a tankönyvpiacra?

**VI:** Az első időszakban csak tanulmányi segédkönyvekkel foglalkoztunk, vagyis olyanokkal, amelyek felhasználhatók a tanulásban, de nem kifejezetten tankönyvek. Az 1990-es évet nyereséggel zártuk. A következő évben ugyan veszteségesek voltunk, de nem a sikertelenségünk, hanem a befektetéseink miatt.

1992-ben és 1993-ban rengeteget pályáztunk – sikerrel. A sikert részben alacsony árainkkal értük el. Sokszor 50–100 százalékkal is alacsonyabb árakat tudtunk felmutatni, mint a konkurenseink. Egy minisztériumi pályázaton például 112 könyvre 24 millió forintos árat ajánlottunk, míg a többi kiadó 40–60 millió forinthez kért támogatást.

Tulajdonképpen az 1992-es év hozta a döntő változást: ekkor törtünk be a tényleges tankönyvpiacra. A Zsolnai féle könyvekkel tettük le a névjegyünket. Azóta egyre több könyvet jelentetünk meg, egyre több szerző keres meg minket.

1992-ről 93-ra megduplázódott a könyveink száma. Tavaly már másfél milliő tankönyvet forgalmaztunk. A forgalmunk is megduplázódott, s elérte a 250 millió forintot. Az idén tovább emelkedett a kiadványaink száma, 185 könyvet kínálunk jelenleg. Ebből 98 tan-

könyv, amelynek csaknem a fele idén jelent meg először. A forgalmunk növekedése oda vezetett, hogy ma már jelentős kiadónak számítunk. Évről évre törekszünk a címszám növelésére, mert csak megfelelő mennyiségből lehet kiválasztani a minőséget. Így tudjuk csak egyes melléfogásainkat finanszírozni, s csak így jut fejlesztésre is. Terjeszkedésünk jele, hogy átvettük a Kékes Kiadó gimnáziumi tankönyveit, s kiadónk gondozza Honffy Pál korábban megszüntetett kiadójának a könyveit is.

A sikereink titka egyrészt a minőségi kínálat, másrészt pedig az, hogy a szerzőket partnernek tekintjük, s aktívan bevonjuk a kiadásba. Természetesen szerzői jutalékot kapnak, s így érdekelték a könyvterjesztésben is. Emiatt nekik maguknak is mindent el kell követniük könyveik sikere érdekében. Ugyanakkor beleszólhatnak a technikai részletekbe is, s a könyv külső megjelenését sem mi döntjük el önhatalmúlag. A szerző kötelessége az is, hogy kijavítsa a vélemények alapján az esetleges hibákat. Nálunk egyébként nincs változatlan utánn nyomás. A könyvet – részben a felhasználók kritikai észrevételei alapján – folyamatosan javítjuk, karbantartjuk. Ha kell, akár át is írjuk. Azt nem mondom, hogy mindig örömmel, de meg tesszük.

Könyveink minősége alapfilozófiánkból ered. Ebben is komoly sikereket tudunk felmutatni. Két éve fóliázott, színes borítóval adjuk ki a könyveinket. Úgy gondoltuk, hogy a fóliázott borító nem jelent olyan költségtöbbletet, hogy ne érne meg. Ez azóta általánossá vált, csaknem minden kiadó ilyen borítót használ. Most már valami újat kell kigondolnunk. A könyv belvéinek a küllemét is megváltoztattuk a korábbihoz képest. Offset papírra dolgozunk, újságpapírra egyáltalán nem nyomunk könyvet.

*E:* Hogyan kerültek önökhöz a tankönyvszerzők?

*VI:* Elsősorban a szerkesztőink vonzották ide a szerzőket. Példának hozhatnám fel Halmos Máriát, akinek a révén kerültek hozzánk a matematikakönyvek szerzői. A szerzők jó része a Tankönyvkiadótól pártolt át hozzánk. A kiadási rendszerünkben mi a szerzőket tesszük az első helyre. Felfogásunk szerint a szerkesztő a lektori véleményt közvetíti a szerző felé és az első olvasó szakértő szemével segíti a szerző munkáját. Emiatt jönnek át hozzánk a szerzők, a pénznek csak másodlagos volt a szerepe.

*E:* Kik dolgoznak a kiadónál?

*VI:* Én magam nyomdaipari végzettséggel rendelkezem, s 16 évig egy külföldi érdekeltségű cég osztályvezetőjeként dolgoztam. A cég oktatási eszközöket tervezett és gyártott. Itt szereztem kiadói tapasztalatokat.

A munkatársainkat négy csoportba oszthatnám: vannak tanári, kiadói és menedzseri gyakorlattal rendelkező szerkesztőink, nyomdai szakembereink, van egy gazdasági vonal, s van néhány friss diplomás szerkesztőnk is. Szerkesztőink egyetemi és főiskolai végzettségűek. Vettünk fel munkanélkülieket is. A munkatársaimnál a bizalomra helyezem a hangsúlyt. Mindenki benn megbízom, s szívesen is alkalmazok bárkit, csak azt nem szeretem, ha valaki szándékosan félrevezet.

Eleinte jó szakemberek foglalkoztatására nem is gondolhattunk. Nem azért, mert nem tudtuk volna megfizetni őket, hanem azért, mert nem volt olyan háttérünk, hogy legalább két-három évig biztosítani tudtuk a foglalkoztatásukat. 1993–94-re már stabilizálódtak a körülményeink. Most már nyugodtan leszerződtehetjük a legjobb szakembereket. A Kékes Kiadó könyveinek gondozója, Kékes Mária is hozzánk került. A kollégáink egy része foglalkozott már tankönyvkiadással, sőt korábban a Tankönyvkiadónál dolgozott.

Jelenleg 32 fővel dolgozunk. Tartalmi munkát belső és külső munkatársak egyaránt végeznek. A lektoráláshoz külső munkatársakat foglalkoztatunk. A terjesztést alkalmi munkásokkal oldjuk meg.



*E:* Hogyan kerülnek Önökhöz a könyvek és a szerzők?

*VI:* Ők keresnek meg minket. Megrendelésre egyáltalán nem íratunk könyvet. A szerzőkkel előzetesen csak pályázat keretében működünk együtt. Megrendelésre csak a Nemzeti Tankönyvkiadó dolgoztat. Ezt a kockázatot csak ők tudják vállalni. A könyvkiadás menete a következő: a beérkezett kéziratokat először szűk körben gyorsan véleményezzük. Ezt azért tesszük, hogy csökkentsük a kiadásainkat, s ne kelljen minden könyv lektorálásáért fizetnünk. Ha a könyv ezen az elsődleges szűrőn átjutott, akkor kiküldjük lektorokhoz. Az ő véleményeik figyelembevételével kerülhet a könyv a szerkesztőkhöz. A megfelelő szakmai előkészítés miatt nem zavar, hogyha a piacon akár már öt könyv is megjelent a témában. Ha ezzel a hatodikkal valamilyen pluszt tudunk nyújtani, akár árban, akár tartalomban, vagy minőségben, akkor megjelentetjük a könyvet.

*E:* Milyen a technikai háttér?

*VI:* Nagy szerencsénk a többi kiadóval szemben a nyomdaipari végzettségem. A nyomdák, a nyomdászok ugyanis az üzleti tárgyalások során rögtön vizsgáztatják a partnert: kiderítik, mennyire értenek a nyomdai ügyekhez, s ennek megfelelően fog azután a ceruzájuk. Ha ért a nyomdászathoz az ember, akkor jobban megválogatható a megfelelő technológia, s ennek következtében lenyomható az ár is.

Sokan azt gondolják, hogy a kis nyomdai üzemek az olcsók. Én azt mondom, hogy ez így nem igaz. Sok függ a könyvtől is, de összességében szerintem azokkal a nyomdákkal érdemes dolgozni, amelyek a nyomdai munka teljes vertikumát képesek ellátni. A kis üzemek hátránya az, hogy a könyvet sokat kell hurcolni az egyik helyről a másikra, s ez rendkívül megdrágítja az előállítását, még ha az első pillanatban olcsónak is tűnik egy-egy árajánlat. Az előkészítő munkálatoknál a legfejlettebb technikákat alkalmazzuk. A szövegeket teljes egészében, a képeket részben magunk készítjük el a nyomdák számára, modern számítógépeinkkel. A nyomtatás alapvető kérdés a tankönyvkiadásban. A viszonylag alacsony árainkat éppen a lenyomott nyomdai költségekkel tudjuk elérni.

*E:* Milyen módszerekkel terjesztik a könyveiket?

*VI:* Alapelvünk, hogy a könyv először legyen ott a megrendelőnél, s ő csak utólag fizessen. Ennek jegyében folyik a terjesztés. Úgy szervezzük a munkát, hogy minden év július 30-áig minden könyv beérkezzen hozzánk. Ezeket azután augusztus 20-ig postázzuk. Az idén is csak egy-két könyv maradt el, s kizárólag kis példányszámúak. Ezeket is elküldtük az iskolákhoz szeptember 15-ig. A postázást 60 idénymunkással oldjuk meg.

A kis példányszámú megrendeléseknél egyébként mindig döntés kérdése, hogy legyen-e könyv egyáltalán. Ehhez azt kell megvizsgálnunk, hogy miért is alacsony a példányszám. Ha úgy ítéljük meg, hogy a következő években fel lehet emelni a példányszámot, akkor megjelentetjük a könyvet.

A tankönyvek terjesztését szinte kizárólag postai úton oldjuk meg. Szállítóveléssel, befizetési csekkel, s az utánvételt igazoló papírral. Ha az iskolák jelzése szerint valami hiányzik, akkor rögtön elküldjük, s csak utána kezdjük megvizsgálni, hogy hol is lehetett a hiba. Minden kimutatásunk számítógépen van, így rögtön kideríthető, hogy hol akadt el a szállítás. Egyébként mindig rá tartással gyártatjuk a könyveket, hogy az esetleg később jelentkező igényeket is ki tudjuk elégíteni.

A segédkönyvek esetében több mint 300 viszonteladóval is kapcsolatban állunk. A korábbi években a segédkönyvek 70–80 százalékát mi értékesítettük, az idén azonban megfordult az arány. Ez az iskolák megváltozott hozzáállására vezethető vissza. A könyvek árának emelkedése miatt ugyanis egyre kevésbé hajlandók beszélni a tanulóktól ill. a szülőiktől a pénzt az ilyen könyvekre, mert ennek kvázi kötelező jellege van. Ehelyett a tanulókat a boltokhoz irányítják, így a kereslet ott jelentkezik. Ezeknek a könyveknek idén már csak

a 30 százalékát értékesítettük saját magunk. A tankönyvek terjesztése ezzel szemben ma is 98 százalékban saját kézben maradt. Nem szívesen adnánk ki ezt a munkát másnak, mert így tudjuk leginkább biztosítani a színvonalas terjesztést.

A postai terjesztés mellett azért döntöttünk, mert megbízható. Néhány napon belül biztos, hogy megérkezik a kért könyv. A gépkocsival történő terjesztésnek az a hátránya, hogy amikor már csak kis, elmaradt tételeket kell kiszállítani, akkor már ráfizetéssel működik, s könnyen késhetnek a szállítmányok a gazdaságosság érdekében.

Saját üzletünk is működik, itt található az épület földszintjén. Ezt is kinőtöttük már, akár csak a raktárainkat. Szeretnénk egy másik, komolyabb üzletet fenntartani, amelyben más kiadók könyveit is árusítanánk.

A terjesztésre 20 százalékos árrést számolunk, ebből a központilag meghatározott jutalékot kapja a tanár, a többi a postázás és a csomagolás költsége. A 20 százalékot – közvetítő esetében – csak az kapja meg, aki a terjesztéssel járó minden munkafázist felvállalja. Vizsonteladói megrendelés esetén iskolai igazolást is kérünk, mert már megjártuk egy-két terjesztővel, akiről utólag derült ki, hogy az iskoláik egyáltalán nem kívánják megbízni.

A könyveinket mi magunk is folyamatosan terjesztjük. Járjuk rendszeresen az országot. Részt veszünk a megyei tanévnyitó konferenciákon. Itt bemutatjuk a könyveinket, amelyeket azonnal meg is vásárolhatnak a pedagógusok. Még fizetniük sem kell azonnal. Ugyanúgy csekket kapnak, mint a postai szállítás esetében. Ez a tevékenységünk önmagában üzletileg nem sikeres, de mégis fontos, hogy a könyveinket lássák a pedagógusok.

Nagy hangsúlyt fektetünk könyveink megismertetésére. 1993-ban 5000 példányt osztottunk szét ingyen az iskoláknak.

Visszárut elvileg nem fogadunk el, de ezt azért nem tartjuk be egészen szigorúan. Visszavesszük a könyveket, de a megrendelés utáni teljes vételárat ki kell fizetniük az iskoláknak. A visszáru utáni összeget csak akkor utaljuk vissza, ha a könyvek „megfelelő minőségben” érkeztek vissza. Erre azért kényszerültünk, mert sokszor használt könyveket küldenek vissza. Igazából egyet szeretnénk elérni: hogy a megrendelések legalább olyan átgondoltak legyenek, mint a mi tevékenységünk.

A 4 százalékos jutalékot egyébként csak akkor fizetjük ki a tanároknak, ha szeptember 15-éig feladták a tankönyvek árát. Ha október 1-jéig nem érkezik meg a pénz, akkor behajtatjuk a kamatokkal együtt. Mi maximálisan rugalmasak vagyunk. A korrekciókat még júliusban, sőt kivételes esetekben még később is elfogadjuk. De az üzletmenet nem enged meg, hogy mindent eltérjünk.

*E:* Milyen kiadványaik lettek a legsikeresebbek, s mivel vallottak kudarcot?

*VI:* A sikert a tankönyvpiacra az méri, hogy egy-egy érintett korosztály egészének mekkora részét éri el a könyvünk. Ilyen értelemben sikerkiadványnak tekinthető a felső tagozatosoknak szóló matematika tankönyv-sorozatunk. Magas a példányszáma, s a pedagógusok is elégedettek. Itt sikerült komplett egységgel előállnunk. Van hozzá gyakorlófüzet, feladatgyűjtemény, segédkönyvként feladatmegoldások, tanári kézikönyv, vizuális eszköztár. Alap- ill. emelt szinten párhuzamosan is oktatható egy-egy osztály a könyvekből. Kínálunk ezen túlmenően a szülők számára is segítséget, ha ők szeretnék korrepetálni a gyerekeiket. Ebben a rendszerben szeretnénk segíteni a vizuális eszköztár elterjedését is. Nyilvánvaló, hogy szükség van ezekre, de a 10–15 ezer forintos árat csak nehezen engedhetik meg maguknak az iskolák. Ha viszont a tankönyvekkel párhuzamosan terjesztjük ezeket, akkor a tankönyvek árába beépíthetjük ezek árának egy részét, s így olcsóbban adhatjuk. A tankönyveknél az egy-két forintos áremelés nem is érezhető. Az ilyen komplett egységeket nehéz „megtámadni”, csak jó könyvvel lehet betörni a piacra.



Volt egy-két sikertelen kísérletünk is. Ilyen volt például a *Tanulj te is úszni* című kiadványunk, amelyet 91-ben jelentettünk meg és csak lassan fogyott. Végül a példányok felét az MKM megvette. Ugyanígy a Cserkészkönyvet is csak az MKM segítségével sikerült értékesítenünk.

A tankönyvpiac „hiányai” nagyon bizonytalanok. Lehet, hogy egy lyuk ma még lyuk, de holnap már „betömi” valamelyik kiadó. Mindenféle tankönyvvel foglalkozunk, a nyelvkönyvek jelentenek kivételt. Ebben nagy a kínálat és nagy a kockázat. Csak kivételképpen jelentettünk meg egy-két ilyen könyvet. A fő gond, hogy a külföldön megjelenő szép kivitelű nyelvkönyveket ilyen minőségben nem tudjuk itthon előállítani. A külföldieknek nem tétel, amit ide szállítanak, így könnyen az áraink alá mehetnek a kint kiadott könyvekkel.

*E:* A tankönyveken kívül jelentetnek-e meg más könyveket?

*VI:* Csak iskolai könyvekkel foglalkozunk. A lakossági könyvekben egyelőre nem látok perspektívát. Nagy a kínálat, szűkülő a piac és a terjesztés is nehezebb. A lakossági könyv ára a terjesztés ill. az elhúzódnó eladások miatt kb. a duplája, mint a tankönyvéké. Mi az iskolákkal már meglévő kapcsolatainkra építhetünk leginkább.

Más jellegű kiegészítő tevékenységeink vannak: működik egy utazási irodánk, amely diákokat utaztat bel- és külföldre egyaránt. Számítástechnikával is foglalkozunk. Ennek ellenére a könyv a non plus ultra, a többi csak kiegészítő szolgáltatás. A referencia miatt azonban ezekre a szolgáltatásokra is szükségünk van. Az iskolákkal való kapcsolatainkra támaszkodunk: míg más utazási irodák a bevételük 15–20 százalékát költik reklámra, számunkra ennek a töredéke is elég. Az utaknál a maximális biztonságra törekszünk. Ezért ellenőrizzük minden utat személyesen. Nemrég jöttem haza például Spanyolországból. Az utam eredményeként kissé átszerveztük a programot, hogy az általunk megcélzott fiatal korosztály számára megfelelőbb legyen.

A pedagógusok számára kedvezményeket nyújtunk. Általában úgy szervezzük az útjainkat, hogy minden 10 fő után 1 fő ingyen utazhat. Ezzel azt is elérjük, hogy a diákokkal mindig elegendő kísérelő utazik.

Szervezzük nyelvtanfolyami utakat is Angliába és Németországba. Most keressük a kapcsolatokat a Nyugat-európai ifjúsági házakkal, hogy bővíthessük a kínálatunkat. Az idén már kapcsolatban állunk más utazási irodákkal is. Mindenképpen azt tervezzük, hogy hosszabb távon is maradunk ezen a területen.

Megjelentetünk egy lapot is, *Üzenő* címmel. Elsősorban pedagógusoknak szól a könyveinkről. Nem nyereséges, de a referencia miatt szükség van rá.

*E:* Milyen terveik vannak? Hogyan igyekeznek megőrizni piaci pozícióikat?

*VI:* Szeretnénk továbbra is színvonalas könyveket kínálni. Ehhez igyekszünk a pedagógusok tapasztalatait is felhasználni. A könyveinkről a visszajelzés természetesen elsősorban a példányszám. Tartalmi kritikára csak nagyon kevés pedagógus hajlandó. Hogy mégis legalább minimális tartalmi értékelést is kapjunk, ezt ingyenes tanári kézikönyvekkel igyekszünk elérni, amelyért cserébe a pedagógusoknak egy kérdőívet kell kitölteniük.

Szeretnénk áttérni a keménykötésű kivételre. Nem úgy, hogy minden könyvünk ilyen legyen, de a könyveket ilyen változatban is kínálni szeretnénk. Elsősorban a könyvtárakat célozzuk meg, de gondolunk arra is, hogy egy-egy tankönyvet esetleg több évig is fognak a tanulók vagy az iskolák használni. Üzleti szempontból ez hátrányos számunkra, de ha igény van rá, akkor felkészülünk erre is.

Célunk, hogy legyenek segédkönyvek is megfelelő kínálatban. Főként a középiskolások esetében van keresnivalónk: az ő szüleik jobban belenyúlnak a zsebükbe ilyen kiadványok érdekében.

A helyiségeinket most már teljesen kinőtöttük. Valamilyen középtávú fejlesztésre kell gondolnunk, 10 évre előre.

Ez év márciusában beszálltunk egy privatizációs programba: a Múzsák Kiadót szeretnénk megvenni. Döntés eddig még nem született. A fő ok, hogy nagyon kéne egy saját nyomda a kis példányszámú könyveinkhez, elsősorban azért, hogy az új könyveinket minél előbb bemutathassuk.

*E:* Hogyan látja a tankönyvpiac helyzetét?

*V I:* A tankönyvkiadói piacot a tévhitel ellentétben ma nem 60–70 vállalkozás jelenti. A piac 70–75 százalékát ma is a Nemzeti Tankönyvkiadó uralja. További 20–25 százalékát képviseli 5 kiadó. Idetartozunk mi is. A többi mintegy 60 kiadóra csak a piac maradéka jut, vagyis ezek a kiadók valójában jelentéktelenek a tankönyvpiac egésze szempontjából.

A legnagyobb kiadók meghatározó személyei egyébként korábban is jelen voltak valamilyen szinten a tankönyvkiadásban. Többségük korábban a Tankönyvkiadónál dolgozott. Ez is természetes.

A Nemzeti Tankönyvkiadó a monopolhelyzetéből sokat megőrzött. Ez végül is természetes. Pár év alatt nem lehet lefújni egy ilyen nagy céget. Tulajdonképpen az lett volna rossz, ha csődbe mentek volna, mert ez egyben a tankönyvkiadás összeomlását is jelentette volna. Annak ellenére, hogy még ma is meghatározó a tevékenysége, a Nemzeti Tankönyvkiadónak arra már nincs esélye, hogy a teljes piacot ismét a felügyelete alá vonja.

A konkurencia nem zavar minket, még ha időnként bele is talpalnak a dolgainkba. Tulajdonképpen ez még jó is nekünk, mert serkentőleg hat ránk. Házon belül is teremtünk konkurenciát. Adunk ki egymás alternatíváinak számító könyveket is. A többi tankönyvkiadóval, így a Nemzeti Tankönyvkiadóval is jó a viszonyunk. Annak ellenére, hogy ők az okai annak, hogy a szerzők jelentős része elpártolt tőlük. A jó viszonyt mindenkivel továbbra is szeretnénk fenntartani.

A tankönyvpiacot érő hatások sokat változtak az utóbbi években. Ami a tankönyvbírálat jelenlegi rendszerét illeti, egyetértünk azzal, hogy erre szükség van. A bírálatot azonban csak úgy tudjuk elfogadni, ha nyíltan megjelenik. Szeretnénk tudni ugyanis, hogy a bírálók milyen kifogásokat találtak. A mi célunk az, hogy kijavítva kiadjuk a könyvet, hogy a sok munka ne vessen teljesen kárba. A piac ügyis eldönti majd, hogy egy könyv jó-e vagy rossz. A kamaránk egyébként éppen a bírálat nyilvánossága érdekében hadakozik.

Jó lenne, ha az új kamarai törvény szerint a tankönyvi vállalkozók kamaráját közttestülettel nyilvánítanák. A kereskedők kamarája ugyanis nem képes felvállalni speciális érdekeinket. Kamaránknak kellene például ellenőriznie, hogy a cégek a hitelt ténylegesen a tankönyvkiadásra fordították-e.

Hátrányosan érintette a tankönyvpiacot, hogy az idén átkerült az állami támogatás a kiadóktól az iskolákhoz. Ez azt jelentette, hogy a tavalyi 40 százalékos árkiegészítés után az idén már ÁFA-t is fel kellett számítanunk.

A 3,5–4 milliárd forintos évi tankönyvgyártás csak állami garanciával képzelhető el. Csak így biztosítható a ciklikusság ellenére a folyamatos működés. A segédkönyvek fogynak év közben is, de a tankönyvek alig. Ilyen feltételek mellett hitelt kell felvennünk, s ez csak az állam garanciavállalása mellett lehetséges. Másképp a bankok nem hiteleznek nekünk. Tavaly egy milliárd forintnyi hitelre kapott az ágazat garanciát, s erre a jövőben is szükség van. Jó lenne, ha a garanciavállalás nagysága és a hitelfelvétel rendje legalább egy-egy kormányzati időszakon belül egységes lenne, s így az előző év tevékenysége alapján egy bizonyos fix időponttól felvehetnénk valamilyen kiszámítható összeget. A folyamatosság biztosítása érdekében lenne erre szükség. Az iskolakezdés szeptember elsejei időpontja „abszolút” időpont, amihez mindenképpen tartanunk kell magunkat. A hitel felvételét úgyis



addig toljuk ki időben, ameddig csak lehetséges (hiszen a kamatot mi fizetjük), de a tankönyvek elkészülése érdekében nem csúszthatjuk akármeddig. Ha a hitelfelvételről szabadabban dönthetnénk, több idő maradhatna a nyomdai munkára is, s akkor a nyomdai költségeket is csökkenthetnénk. A fő problémánk ezzel kapcsolatban az, hogy csak rövidtávú hitelt kapunk, s azt november 30-áig vissza kell fizetnünk. A bankrendszer nem hitelez számunkra hosszú távra. Csak a kész könyv jelent referenciát, addig minden bizonytalan.

Az állami támogatás rendszerének megváltozása a hitelfelvételünket is érintette. Mivel a támogatás nem nálunk jelenik meg, a hiányt többlet forgóalap-hittel kellett pótolnunk, amelynek a kamata önmagában 10 százalékos költségnövekedést jelentett.

A tankönyvek műszaki színvonalát sok vád éri manapság. Az ok abban keresendő, hogy a pénzügyi helyzet miatt a minőségi átvételre nincs igazán lehetőség. Ha a nyomdától július 30-án kapjuk meg a könyveket, már nincs lehetőség a hibák kijavíttatására. Választhatunk: vagy nincs tankönyv, vagy marad a rossz minőség. Ha 6–8 hónapunk lenne még, akkor jobban mennének a dolgok. Akkor nekünk sem lenne olyan sürgős elküldeni a könyvet, s a nyomdáknak is jobban lenne idejük a körültekintőbb munkára.

A terjesztéssel kapcsolatos jogi természetű gondunk az, hogy jogilag nem az iskola a megrendelő, hanem a szülők. A kiadók ugyanakkor kötelezettek a tankönyvek szállítására. Ez azt eredményezi, hogy nehéz behajtanunk egyes esetekben a tankönyvek árát. Tavalyról például 1,5 millió forinttal tartoznak nekünk az iskolák. Hogy pontosan mi van ennek a háttérében, nem tudjuk, valamilyen bizonytalan egymásra mutogatás fedezhető fel időnként az önkormányzat és az iskolák között. Mindenesetre mi most úgy döntöttünk, hogy a hátralékos iskoláknak csak abban az esetben szállítunk az idén, ha egyrészt kifizették a hátralékukat, másrészt készpénzzel fizetnek előre. A hátralékot arányaiban elviseljük, de azért mégiscsak hiányzik az az összeg.

*E:* A szülők és az iskolák egyik égető gondja a robbanásszerű tankönyv-áremelkedés. Mi áll ennek a háttérében?

*V I:* Mostanában valóban sokat cikkeznek a tankönyvek magas ára miatt. Ezek a cikkek nagyon egyoldalúak. Egyrészt nem veszik figyelembe, hogy a fő áremelő a Nemzeti Tankönyvkiadó volt. Mi például csak 5 százalékkal emeltük az árainkat úgy, hogy ebből 4 százaléknit vitt el csak az ÁFA-emelés. A Nemzeti Tankönyvkiadó árai ezzel szemben 30 százalékkal emelkedtek. Mivel ők uradják a piacot, úgy tűnik, mintha az áremelkedés általános lenne. A sajtó azt sem veszi figyelembe, hogy nem egészen fél év alatt 50 százalékkal drágultak a papírárak. Ez az áremelkedés jövőre is folytatódni fog, s mi is kénytelenek leszünk igazodni ehhez. Pedig szeretnénk volna 1995-ben is a két évvel korábbi árainkat tartani.

A tankönyvek árainak elszaladását valamelyest enyhíti a maximált ár bevezetése. Régóta sugalltuk ezt az elképzelésünket, s most végre megvalósult. Az ideji 700 forintos maximált ár reálisnak tűnik. Ez egyébként azt jelenti, hogy minden könyv elkészíthető, de például kis példányszámú könyvek esetében nem lehet maximális kivitel elérni. Ez így is van rendjén. Jelenjen meg először a könyv szerényebb kivitelben, mondjuk fekete-fehérben, így mindjárt alá lehet menni a 700 forintnak. A kötött áras rendszer azért nem lenne megfelelő, mert egy-egy könyv ára oly sok mindentől függ, hogy annyi „árskatulyát” kellene létrehozunk, ha hiteles rendszert szeretnénk, amennyinek már semmi értelme nem lenne. A nyomdai minőség, a papírfajta, a szövegek ábra- és képigénye, vagy a máshonnan átvett – jelenleg még szerző jogdíj nélküli – illusztrációk aránya, a példányszám, s ezek különböző kombinációja végtelenül bonyolult kalkulációs rendszert eredményezne.

*(az interjút Györgyi Zoltán készítette)*