

## MA: Marno-nap a múzeumban

**IRODALOM** Melyik író ne álmogna erről? A József Attila Irodalmi Kör, a Palimpszeszt Kulturális Alapítvány, a Petőfi Irodalmi Múzeum, a PRAE.HU és a Szépirok Társasága szervezésében Marno János-napot tartanak. Tíz-től este kilencig előadások, beszélgetések, felolvasás a szerző részvételével. » **Petőfi Irodalmi Múzeum**



# Plusz

# Megvárjuk, míg olcsóbb lesz

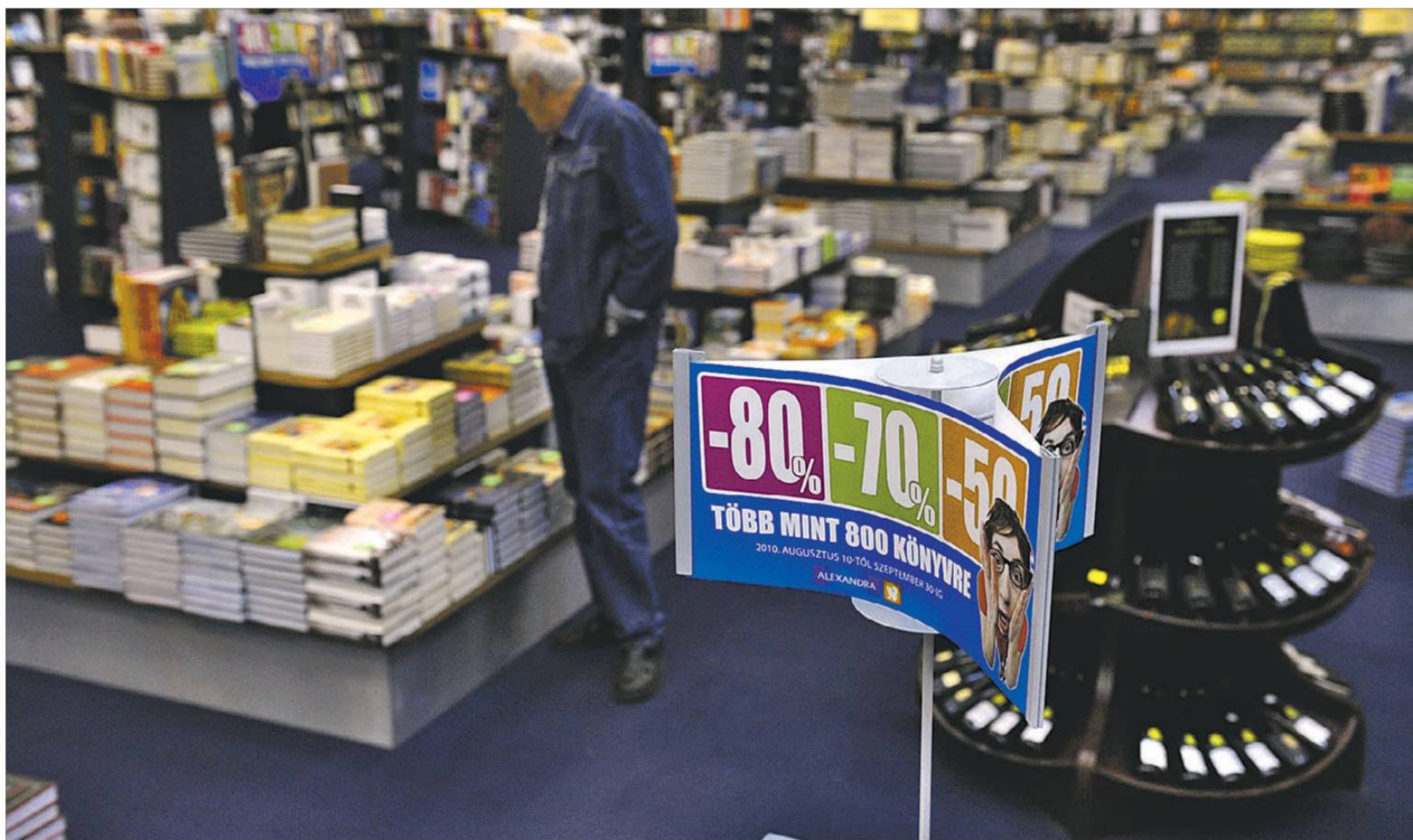
A minőséget féltik a túlzott könyves árleszállítástól

Vajon mire utal, ha már 70-80 százalékkal olcsóbban is kaphatunk értékes köteteket a könyvesboltokban, még hozzá nemcsak mutatóban egyet-egyét – „csalíként” –, hanem címek százait? Az idej, szokatlanul széles körű és nagymértékű szeptemberi könyvkiadás hátterét kutattuk.

**Varsányi Gyula**

Visszajött a jó világ. Szeptemberben akár 300-500 forintért vagy nem sokkal többért vehettünk könyveket. És nem ám csak dömpingárut, amellyel véletlenül túlszaladt a nyomdagép és már kimenőben van a divatból, így gyorsan eltűntek a boltosok, hogy legyen helye az újnak. Nem. A többi között *Ember Mária*, *Eőrsi István*, *Konrád György*, *Kosztolányi Móricz*, a külföldi szerzők közül *Hrabal*, *Danilo Kís*, *Flaubert*, *Babel*, *Kerouac*, *Coetzee*, *Vargas Llosa* rangos szépirok művei sorakoztak az akciós gondolákon. És persze mások, más műfajok kötetei, krimik, fantasyk, „női könyvek”, történelmi munkák, és minden mennyiségben: gyerekirodalom. Ebben a tömegben már-már drágának tűnt föl az olyan mű, amely „csak” 50 százalékkal olcsóbban kínálta magát. Míg például az *Agave*, a *Jószöveg*, az *Ulpus* vagy a *Kossuth Kiadó* az utóbbi mértéket választotta, az *Alexandra* és a tulajdonos Pécsi Direkt cégcsoportjába tartozó más kiadók ennél jóval magasabb kedvezményt is adtak: összesen több mint 800 (!) címet árultak igen olcsón.

De mi ezzel a baj? Hiszen a vásárló csak örülhet neki. Ő szereti, ha ilyesmivel csábítják. Más kérdés, hogy az árleszállításnak ilyen alkalmi dömpingje hosszabb távon mennyire hasznos – vevőnek, kiadónak és kereskedőnek egyaránt. Nyolc éve a *Kossuth Kiadó* kezdte a szeptemberi leárazást, ők idén 80-100 címet adtak féláron. *Kocsis András Sándor* vezérigazgató szerint óvatosan kell bánni az árleszállítás eszközével. Példaként említi, hogy mostanában találkozott egy gazdag vállalkozóval, akinek figyelmébe ajánlotta nemrég indult *Mikszáth*-összes sorozatukat. „Most nem rendelem meg – válaszolta a gazdag ember –, megvárom, míg leszállítjátok az árát”. Vajon mit gondolnak akkor a nem ilyen gazdag könyvbarátok? – teszi föl a kérdést a kiadóvezető. *Kolosi Tamás*, a *Líra Könyv Zrt.* elnök-vezérigazgatója normális üz-



Talán csak az olvasó örülhet az akcióknak, de ő sem sokáig Fotó: Kocsis Zoltán

leti magatartásnak tartja a leárazást általában, amely a könyvpiac szezonális jellegéből is következik. Tavasszal és különösen késő ősszel, télen vannak a nagy könyvvásárok, a köztes időben gyengébb a piac. A szakember ugyanakkor károsnak ítéli a raktárak túl korai vagy a piacot megzavaró apasztását.

– A nem kellő körültekintéssel beindított, dömpingszerű akció előre hozhat egyébként nem tervezett vásárlásokat, és ezzel vásárlóerőt szívhat el más kiadványoktól – magyarázza *Kolosi*. Példaként említi: tavaly a karácsonyi könyvpiac egyik szereplője 30 százalékkal olcsóbban árult könyveket, ezzel rontva a többiek üzletét. Ennek kapcsán megjegyzi: fontos lenne a szakmai szolidaritás és a piacszabályozás – beleértve az árkedvezmények rendezését is. A versenyhivatal azonban „a piac érdekeire” hivatkozva függesztette fel a könyves egyesülés ver-

senyszabályzatát, holott szerinte ez volt piacellenes.

– A készletek kisöprését szolgáló, minimális összegre történő árleszállítások egyrészt áruknál, másrészt időtartamuknál fogva devalválják a piacot – vélekedik *Walitschek Csilla*, a *Libri* bolthálózat igazgatója. Mikor szóba hozzuk a mostani, 70-80 százalékos eléré akciókat, megjegyzi: ez gazdaságilag magyarázható, hiszen egy könyves cégcsoport esetében a saját kiadók által előállított terméknek sokkal alacsonyabb a megtérülési ráta, így a veszteség nélkül adható kedvezmény értéke is nagyobb. Ennek ellenére – fűzi hozzá –, a vevők így hozzászoknak az alacsonyabb árszínhez, és a könyvár általában erodálódik, az ilyen mértékű árleszállítás mindnyájunkra nézve káros. Ugyanis az árháborúból a végén a vevő sem kerül ki győztesen, mert – kellő bevétel híján – nem születnek mi-

nőségi, új, egyedi, formabontó, hiánypótló alkotások: a kiadóknak nem lesz miből előállítani azokat.

Nem meglepő, hogy egészen más-ként látja mindezt *Matyi Dezső*, a Pécsi Direkt igazgatója. Ő előljáróban megjegyzi, minden ősszel szerveznek nagyobb akciókat, bár 80 százalékos engedményt eddig valóban nem adtak. Ilyenkor a kevés (legfeljebb pár száz) példányban „beragadt” készletekértékesítése folyik, ami szerinte nagyon hasznos a vásárlóknak, mert így olyan könyveket is meg tudnak venni, amelyekről korábban éppen magas árak miatt mondtak le. Elismeri ugyanakkor, az idén fölvettek néhány új kiadványt is a listára, vevőcsalogatás szándékával.

– Sokkal többbe kerülne nekünk, ha a régebbi készleteket még évekig raktáron, polcon tartanánk, kivárva, amíg lassacskán elfogynak – magyarázza *Matyi*. A hazai könyvpiac legnagyobb

vállalkozásának tulajdonos-vezetője egyszermind cáfolja azokat a híreszteléseket, hogy a mostani kiadások valamiféle pánikszzerű, menekülő akció lenne a krízis elől. Az *Alexandra* akcióját ésszerű gazdasági manővernek tartja, amely az egész hónap során igen sikeres volt. A korábbi derűlátóbban ítéli meg a könyvpiac idej helyzetét is. Szerinte a „nagy nehezen” túl vagyunk, a forgalom élénkülése tapasztalható. Nem ilyen optimistán jósol a *Libri* vezetője: szerinte az akciózás ellenére is kevesebb a vevő. – A *Libri* eddig a vásárlók számának csökkenését a kosárérték (egy vásárlásra jutó összeg) növelésével tudta kiegyenlíteni, de ez sem fokozható a végtelenségig – figyelmeztet *Walitschek*. Hozzátéve: a bázisértékeit ugyan túlszárnyalta a cég, de még óriásit kell hajráznia az idei tervek eléréséhez. – Én a könyvpiac további szűkülésével számolok – jegyzi meg.