

Piaci körséta avagy a dokumentumbeszerzés alternatívái

Fazokas Eszter
Kaposváriné Dányi Éva

Állománygyarapítók lévén az utóbbi két évben egyre-másra találkozunk frissen alakult cégek nevével, amelyek új lehetőségeket jelentenek a könyvtáraknak dokumentumaik beszerzésére. Hivatalos könyvtári fórumokon és informális beszélgetésekből értesülhettünk arról, hogy néhány könyvtár már megkísérelte megrendelési egy részét, vagy egészét ezeknél feladni, ami – különösen a külföldi folyóiratok esetében – nem kockázatmentes vállalkozás. Cikkünkben bemutatjuk azokat a lehetőségeket, amelyek ma a rendelkezésünkre állnak a hagyományos könyvtári dokumentumok (könyv és folyóirat) beszerzésére, s talán sikerül megkönnyíteni a döntést, és némileg csökkenteni a rizikót.

Az adatgyűjtéshez a teljesség igényével látunk hozzá, de ennek a rendelkezésünkre álló idő korlátokat szabott. Összesen 12 cég tevékenységéről és terveiről számolhatunk be (nevüket és székhelyüket ld. a *függelékben*). Ezekkel részint magunk is kapcsolatban vagyunk, mások eljuttatták hozzánk szórólapjukat, katalógusukat, vagy hirdetés alapján szereztünk róluk tudomást. E cégeket személyesen látogattuk meg, és képviselőikkel interjút készítettünk. Végül három csoportba soroltuk őket. Az *első csoportba* azok a nagy cégek tartoznak, melyek 1989 előtt monopóliumhelyzetben voltak, s most vagy változatlan formában küzdenek a piacért, vagy régi cégek privatizált utódai (*Kultúra, HELIR, Libro-trade*). A *második csoportba* az újonnan alakult importőröket soroltuk, akik ma a Kultúra versenytársai. Végül a *harmadik csoportot* azok a nemrégiben létrejött vállalkozások alkotják, amelyek belföldi könyvek és folyóiratok értékesítését végzik, s ilyen módon a HELIR-rel és a Könyvtárellátóval szállnak ringbe.*

Külföldi dokumentumokat szállító hagyományos cégek

Ebbe a csoportba a Kultúra, a HELIR és a Libro-trade tartozik. E három céget valószínűleg minden beszerzéssel foglalkozó könyvtáros jól ismeri: a HELIR-nél rendeltük eddig a folyóiratokat, a KÖNYVÉRT import csoportjára bíztuk a külföldi könyvek beszerzését, a Kultúra pedig e kettő külkereskedelmi ügyintézője volt. Szerveze-

* A Könyvtárellátóról szóló cikket ld. a 33-35. oldalon.

ti formájuk a mai a piaci viszonyok között részben megváltozott, de tevékenységük még mindig szorosan összefonódik, ti. az import csoport kivált a KÖNYVÉRT-ből és – többek között a Kultúra részvételével – kft-vé alakult. Változás például, hogy a **Libro-trade Kft.** már nemcsak könyvekkel foglalkozik, mint azt elődje tette, hanem külföldi folyóiratokra is elfogad megrendeléseket. A Kultúra pedig – mely 1992 folyamán valószínűleg részvénytársasággá fog átalakulni – 1990-től már közvetlenül is gyűjt előfizetőket külföldi lapokra. A külkereskedelmi tranzakciók egy részét azonban mindhármuk esetében a Kultúra bonyolítja le.

Vevőkör

Vizsgáljuk meg elsőként mindhárom vevőkörét. Mivel a Kultúra külföldi könyvbizterzéssel csak a Libro-trade-en keresztül foglalkozik, itt a vásárlóközönség azonos: elsősorban felsőoktatási, tudományos és vállalati műszaki könyvtárak igényeit elégítik ki. A monopol helyzetet élvező KÖNYVÉRT-től még 800 rendszeres megrendelőt örökölték, ma kb. 5-600 ügyfelük van. A csökkenés okai közé tartozik számos vállalati könyvtár megszűnése is. Az 1992-re vonatkozó, 810 előfizetőtől származó folyóiratmegrendelés – mely, mint említettük, most induló szolgáltatás a Libro-trade-nél – 180 millió Ft-ot tesz ki, ennek nagyobb része azonban nem könyvtáraktól származik.

A Kultúra az elmúlt, devizaszegény időkben a rendelkezésére álló valutakeretet elsősorban a szakkönyvtárak által igényelt tőkés tudományos és szakfolyóiratok beszerzésére használta fel. Ma a devizához való hozzáférése nincs korlátozva, de az általa importált lapok jellege nem változott lényegesen. A volt szocialista országokból származó – immár csak dollár elszámolásban beszerezhető – folyóiratok importjával (az 1991 végén alakult magyar-szovjet közös vállalaton, a Dunatrade-en kívül)* ma egyedül ő foglalkozik. A HELIR-en és a Libro-trade-en keresztül befutó rendeléseken kívül számos közvetlen ügyfele is van. 1991-ben több mint 12 ezer féle periodikát hozott be, de megrendelésre bármilyen kiadványt kész felkutatni és megszerezni, amiben kiterjedt nemzetközi kapcsolatrendszere segíti. A terjesztők

különböző nemzetközi szervezeteinek tagjaként az új lehetőségekkel élve javítja szolgáltatásait.

A HELIR 1991-ben több, mint 3500 közület számára rendelt külföldi folyóiratokat, ami az 1992-re vonatkozó előfizetéseknél nem egészen 1700-ra csökkent. Hogy ebből mennyi a könyvtár, nem állapítható meg, mert előfizetőik száma miatt nem tudják ezt a réteget megkülönböztetett figyelemben részesíteni.

Árképzés

A könyvtáraknak a tárgyévet megelőző októberben kell befizetni a folyóiratok teljes előfizetési díját, melyekről a Kultúra-HELIR közös katalógusából tájékozódhatnak. A katalógusár megállapítása 1992-ig a következőképpen történt: a tárgyévet megelőző január-februárban ismert folyóiratok és devizaárfolyamok alapján a várható ár-és árfolyamnövekedést megbecsülve alakították ki az előfizetési díjat. Ez további járulékos költségekkel egészült ki: posta-, bank-, vámkezelési-, működési és fenntartási költségek és haszon. A megrendelés alapján a könyvtárak ún. előlegszámlát kaptak, melynek teljes összegét befizették a tárgyévet megelőző októberben. A külföldi partnerek által leszámított folyóiratár, valamint a fent említett költségtényezők változásának ismeretében a végleges elszámolás a könyvtárakkal a tárgyév III. negyedévében történt meg. Ez az ún. „pótszámla”. A könyvtárosok tapasztalata szerint eddig a kiadói árnál általában legalább 20-25%-kal drágábbak voltak a folyóiratok. A Kultúra azt ígéri, hogy 1992-től teljes import forgalma számítógépre kerül, és mivel a kiadók világszerte egyre korábbi árközlésre törekednek, sokkal rugalmasabb és gyorsabb árképzésre lesz képes. Így jelentősen csökkenhet a pótszámlák értéke ill. száma, tartható lesz a katalógusban ajánlott ár.

A HELIR a Kultúránál rendelt lapoknál a külkereskedelmi vállalat által számlázott árakkal dolgozik, és tájékoztatása szerint az árrésből 5-8% illeti meg. A kiadók többsége ma már vállalja, hogy a megrendelő címére közvetlenül postáz, ez gyorsítja a szállítást. A volt szocialista országokból érkező folyóiratoknál 1991-ben többnyire még mindig a régi gyakorlat érvényesült, vagyis a külföldi terjesztők a lapok valamennyi Magyarországról megrendelt példányát egy csomagban,

* A Kultúra képviselőjének utólagos kiegészítése

a HELIR címére küldték. Ennek az az előnye, hogy a hiányzó példányokat az érkeztető, a HELIR reklamálhatja, így tehermentesítve a könyvtárakat. Az országon belüli szétküldést ezekben az esetekben a Posta végzi. Meggondolandó azonban, hogy nem fizetünk-e túl nagy árat ezért a kényelemért, hiszen az országon belüli postaköltség sem elhanyagolható ma már, mely a folyóiratok árában valószínűleg szintén benne foglaltatik. A Libro-trade a külföldi kiadók katalógusait ajánlja előfizetőinek és a hivatalos devizasorzóval számol. A lapár 80-90%-át kéri előre és azt ígéri, hogy a fennmaradó összegben kívül pótszámlával nem terheli ügyfeleit. Ugyanis igyekszik szerződésben rögzíteni a kiadókkal, hogy árait év közben csak akkor emelhetik, ha folyóiratuk terjedelme, gyakorisága számottevően megváltozik. További előnyös szolgáltatásuk, hogy Budapest területén a külföldi napilapokat két gépkocsijukkal házhoz viszik. A kft. hasznát a terjesztői jutalékokból akarja kigazdálkodni.

A könnyebb érthetőség kedvéért tegyük egy kis kitérőt, válaszolva, hogy milyen utat járhat be egy könyv vagy folyóirat a kiadótól a könyvtáráig. Habár ma már a könyvtárak is kaphatnak külkereskedelmi jogot – tehát közvetlenül is rendelhetnek a külföldi kiadótól vagy terjesztőtől (pl. a BME Központi Könyvtára a Swetsnél adja le folyóirat-megrendeléseit) – általában mégis magyarországi terjesztőn keresztül szerzik be dokumentumaikat. A magyar terjesztőnek több lehetősége is van a beszerzésre: vagy külföldi terjesztő közvetítését veszi igénybe, vagy az értékesítéssel is foglalkozó kiadók kiadványaiért közvetlenül hozzájuk fordul. A kiadók a terjesztőknek általában kedvezményt adnak, ami az ár 50%-áig is terjedhet, amit nyilván befolyásol, hogy milyen mennyiségű rendelésről van szó. Így egy nagy forgalmú külföldi terjesztő – disztribútor – általában elég nagy kedvezményt kap a kiadóktól ahhoz, hogy pl. egy magyar terjesztőnek közel annyi kedvezményt adhasson, mintha az közvetlenül a kiadótól rendelne. Emellett a megoldás mellett további érvek is szólnak: vannak olyan kiadók, melyek kiadványaik terjesztésével nem foglalkoznak, mások csak bizonyos mennyiség felett vesznek fel rendelést. Emellett a „disztribútor” saját országában könnyebben hozzáfér a nem hivatásos kiadók (pl. kutatóintézetek, nonprofit szervezetek) termékeihez.

További előnye a disztribútor igénybevételének, hogy kisebb a fajlagos bankköltség, ti. a

bank minden számla átutalásakor azonos összeget számol fel kezelési költségként (ez 1991-ben 500 Ft volt + a külföldi bank áthárított költsége), ezért gazdaságosabb, ha nagyobb összegű, de kevesebb számú számla érkezik a magyar terjesztőhöz. Gyümölcsöző kapcsolat esetén hitel-szerződés megkötésére is van lehetőség a „disztribútorral”, ill. a kiadóval. Ha ebben nem sikerül megállapodni, minden megrendelést követően „pro forma” számlát küldenek, és csak ennek kiegyenlítése után indítják el a küldeményt. Nyilvánvaló, hogy azoknál a magyar terjesztőknél előnyösebb megrendeléseinket feladnunk, amelyeknek van ilyen megállapodása állandó külföldi partnereivel.

Kanyarodjunk vissza az első fejezetben tárgyalt magyar terjesztő cégekhez, és a folyóiratok után szóljunk a Libro-trade *könyveszerzési* gyakorlatáról. Annak idején megalakulásának feltétele volt, hogy elődjénél, a KÖNYVÉRT-nél legalább 12%-kal kell alacsonyabb áron szolgáltatnia, így most haszonkulcsa 15%-ra csökkent. Az interjú idején – a kereskedelmi engedményben nem részesülő kiadványok esetében – a DM devizasorzóját 65 Ft-ban állapították meg. (A hivatalos banki középárfolyam ekkor 48 Ft volt.) Ez az ár engedmények esetén arányosan csökken. (Egyébként a külföldi partnertől érkező devizaszámlákkal kapcsolatban bármikor szívesen adnak felvilágosítást.) A könyvtárak számára *kedvezmény*, hogy forintszámlájuk kiegyenlítésére 30 napos határidőt szabnak meg, de nem zárkoznak el az elől sem, hogy szorult helyzetben lévő könyvtárnak további haladékat adjanak. Az is pénzügyi könnyebbséget jelent, hogy ha a szállítótól „pro forma” számlát kapnak, azt kiegyenlítik, és a könyvtárnak csak a könyv beérkezte után kell fizetnie, tehát tulajdonképpen hitelt kap.

A megrendelés teljesítésének időtartama

Külföldről nem postán, hanem kamionnal érkeznek a könyvszállítmányok, ezért várni kell, míg a szállításra érdemes mennyiség összegyűlik. Így a megrendeléstől a könyv megérkezéig átlagosan két hónap telik el. Az országba való beérkezés után azonban mindent megtesznek a gyorsaság érdekében: a telephely területén vámkirendeltség működik és a nagyobb megrendelőkhöz gépkocsin szállítanak. Budapesten kívül

postán küldik el a megrendelt könyveket, ennek költségei a címzettet terhelik.

Könyvön és folyóiraton kívül a Libro-trade és a Kultúra más *dokumentumtípusra* is vesz fel megrendelést. A Kultúrán keresztül beszerezhetünk hang- és videokazettát, hanglemezt, CD-ROM-ot és mágnesszalagot is. A Libro-trade is vállalja audiovizuális dokumentumok beszerzését, de CD-ROM-mal kapcsolatban egyelőre nincs gyakorlata.

Tájékoztató

A könyvtárak számára a megrendelést segítő tájékoztatást a Kultúra évente megjelenő lapkatalógusával kínálja. Tervezik, hogy esetenként az új szakkönyvekről is adnak előrejelzést a gyűjtőkörileg illetékes nagy szakkönyvtáraknak. 1991-ben megnyílt vevőszolgálatuk a Fő utca 30. alatt, ahol összegyűjtött kiadói katalógusokból, kézikönyvekből és címtárakból adnak felvilágosítást, és rendeléseket is felvesznek. A Libro-trade a sorozatok új köteteiről, fontosabb kézikönyvek megjelenéséről vagy újabb kiadásokról az eddigi megrendelések nyilvántartása alapján értesítést küld szét a könyvtáraknak. Természetesen azt is jelzik a megrendelőnek, ha a kért mű beszerzése valamilyen akadályba ütközik: kifogyott, újranyomás alatt van, vagy még nem jelent meg. Kérésre a kiválasztott művek forint-árára előzetes kalkulációt készítenek.

Megrendelési mód

A megrendelés módjával kapcsolatban az alábbi információkat kaptuk. A HELIR Külföldi lapelfizetési osztálya az 1990-es tárgyévétől számítógépes listát küld ügyfeleinek előző évi folyóirat-megrendelésük alapján, a változtatásokat vagy a listán, vagy levélben lehet közölni. Ilyet kapnak a Kultúra közvetlen megrendelői is, de 1992-től – hasonlóan a Libro-trade-hez – a külföldi folyóirat-rendeléseket bármilyen formában elküldhetjük, azokat számítógép segítségével regisztrálják. Csak a reklamációhoz szükséges formanyomtatvány. A könyvrendelés nyilvántartása a Libro-trade-nél nem számítógépen folyik, de a hét példányos megrendelőlap segítségével bizto-

sítják a többszempontú visszakereshetőséget és a tájékoztatást a megrendelés sorsáról. Ehhez azonban – a standing orderek (visszavonásig érvényes rendelések) kivételével – tudni kell a megrendelés számát. Mivel a hét példányos megrendelőlap nem örvend közkedveltségnek, levélben is elfogadják a rendelést, és ez esetben maguk töltik ki a szelvényeket. A számlázás azonban 1992. tavaszától a könyvek esetében is számítógépen fog folyni. A reklamációhoz 3 példányos reklamációs szelvény használatos.

Személyzet. Nem lényegtelen szempont, hogy melyik cég hány munkatársat foglalkoztat. A Kultúrának – mely importon kívül exporttal is foglalkozik – összesen 250 főfoglalkozású dolgozója van, ebből 32-en a Folyóirat főosztály munkatársai. A HELIR 140 alkalmazottja közül kb. 18-an dolgoznak a Külföldi előfizetési osztályon. A Libro-trade-nél a könyv- és folyóiratbeszerzést, számlázást és expedíálást összesen 30 fő végzi.

E három cég *könyvtárakkal való kapcsolata* hosszú múltra tekint vissza, és továbbra is szeretnék a könyvtárak bizalmát élvezni. A kapcsolatok továbbfejlesztéséhez azonban igénylik a könyvtárosok kezdeményezését is.

2. Újjonnan alakult importőrök

Ebbe a csoportba az *Interbright*, az *Academic Bookshop*, a *SpeedUp* és a *Springer* tartozik – e két utóbbi folyóiratok beszerzésével is foglalkozik.

Az *Interbright Kft.* 1988-ban történt megalakulásakor azt a célt tűzte ki maga elé, hogy a magyar közönséggel megismertesse a neves külföldi kiadók társadalom- és természettudományi, valamint művészeti, összefoglaló jellegű kézikönyveit és magas szintű ismeretterjesztő kiadványait. Ezen kívül színvonalas nyelvi anyagok bemutatásával kívánta segíteni a nyelvtanulást.* Eredeti célkitűzése azóta kibővült. Már nemcsak saját, helyben használható gyűjteményét gyarapítja a kiadóktól kapott ingyenes recenziós példányokkal, hanem könyvkereskedelemmel is foglalkozik: kívánságra bármely kiadó bármilyen kiadványát beszerzi. Kb. 100-120 állandó meg-

* Az *Interbright* célkitűzéseit részletesen bemutatja: Kovács Lászlóné: Fényes „nemzetközi” ötletek : *Interbright* = Könyvtáros 1988. 9.sz. 525-526.p.

rendelője van. Alaptevékenységének jellege azt eredményezte, hogy rendszeres vevői elsősorban a megyei könyvtárak közül kerülnek ki. Természetesen felsőoktatási könyvtárak, akadémiai intézetek, vállalati könyvtárak és egyéni megrendelők igényeit is kielégíti. Könyvesboltjából közvetlenül forintért is vásárolhatunk. 1991-ben harmadszor rendezték meg a Budapesti Nemzetközi Könyv- és Videokiállítás, ahol 26 ország közel 400 kiadójának legfrissebb termékeivel ismerkedhettek meg az érdeklődők. Állandó bemutatótermékben pedig időről-időre mintakollekciót állítanak össze egy-egy szakterület irodalmából, ahová potenciális vevőiket hívják meg. Ez számukra jó reklám, a szakemberek számára pedig kiváló tájékozódási lehetőség.

Az Akadémiai Kiadó 1991 júniusában megnyílt külkereskedelmi tevékenységet folytató márkaboltja, az **Academic Bookshop** kiaknázza nagy múltú anyaintézményének hagyományos kapcsolatait a hasonló jellegű külföldi kiadókkal. Ezek bérteti díj ellenében lehetőséget kapnak, hogy a bolt által nyújtott kellemes környezetben egy évig kiállíthassák kiadványaikat, melyeket a bolt propagál és árusít is. Ezen kívül azonban az Academic Bookshop bármely nyugati kiadótól vállal beszerzést.

Vevőköre: áruválasztékával elsősorban az egyetemi és szakkönyvtárakat, az egyetemi idegennyelvi lektorátusokat és az igényes magánvásárlókat kívánja megnyerni. Eddig több mint 1000 megrendelést teljesített. Új részleget is nyitottak az ELTE Bölcsészettudományi Karának új épületében, mert szeretnék a hallgatókat viszonylag olcsó idegen nyelvű szakirodalommal ellátni. Propaganda célokat szolgál az az 1992 folyamán megrendezendő – árusítással egybekötött – vándorkiállítás, melyet vidéki egyetemi városokban (Debrecen, Szeged, Pécs) két-két hétig fognak bemutatni. Ezen kívül minden profiljukba vágó szakkiallításra költségvetésükhöz mérten igyekeznek részt venni (pl. BNV, Compfair, Hungarodidact stb.)

Árképzés. Az Interbright az éves kiállításokra érkező könyveket katalógusáron értékesíti. A külföldről megrendelt, valamint a boltban megvásárolható könyveket egységesen az aktuális devizasorzó 1,3-szeresével számolják el, 200 ezer Ft fölötti megrendelés esetén azonban progresszíven növekedő, 5-25% *kedvezményt* adnak. Igen rugalmasak ebben a tekintetben, egyes megyei könyvtárakkal például egyéni megállapodást kö-

töttek, így ők kisebb megrendelés esetén is részesülnek az árengedményből. Arra is mód van, hogy több könyvtár rendelését együttesen kezeljék, így juttatva hozzá őket a kedvezményhez. A fizetési határidő az általában szokásos nyolc nap.

Az Academic Bookshop mindent katalógusáron, napi árfolyamon átszámítva ad el. (A „katalógusárat” könnyedén ellenőrizhetik a vásárlók, mert a bolt valamennyi kiadótól, amellyel szerződésben áll, megkéri a friss katalógusokat, ezekből vagy helyben lehet válogatni, vagy akár el is lehet vinni.) A szállítási és a beszerzéssel járó egyéb költségeket tehát nem hárítják a vásárlóra, és igyekeznek előnyös szerződésekkel biztosított olcsóbb forrásokból könyvekhez juttatni az ügyfeleket. Kedvezmény az alacsony áron kívül az is, hogy a legutóbbi forintleértékelés előtt raktárukba került könyveket a régi árfolyamon adták el. A hamarosan bevezetendő gépi készletnyilvántartás lehetőséget fog adni az árak rugalmas kezelésére. A fizetés módja megállapodás szerint sokféle lehet. „Pro forma” számla esetén ők is hiteleznek, sőt, esetleg akkor is, ha a könyvtár éves beszerzési kerete elfogyott, de nélkülözhetetlen könyvek jelennek meg az év végén, melyeket mihamarabb be szeretne szerezni. Ennek ellenkezője is lehetséges: ha az intézmény maradványpénzét szeretné „biztonságba helyezni”, letétbe teheti az Academic Bookshopnál, és következő évben elvásárolhatja.

Mind az Interbright, mind az Academic Bookshop folyóirat kivételével bármilyen *dokumentumtípusra* elfogad megrendelést. Eddig az audiovizuális dokumentumok közül a nyelvyanyagok iránt volt a legnagyobb az érdeklődés.

A *beérkezés időtartama* az Interbrightnál átlagosan 6-8 hét, bár egyes művek beszerzése 4-5 hónapig is eltarthat. Azonban már ismerik a kevésbé szolgálatkész szállítókat, ezért az azoknál leadott rendelések sorsát figyelemmel tudják kísérni. Az Academic Bookshophoz maximum hat hét alatt érkeznek be a könyvek, amit a gyors és pontos szállítás érdekében (pl. szállítmányozó vállalattal) megkötött különböző szerződések garantálnak. Mindkét cég kiemelten kezeli a sürgős kívánásokat. Szolgáltatásaik megbízhatóságát növeli, hogy komoly partnerként tartják számon őket külföldön, ezért általában hiteleznek nekik, ami lerövidíti az ügyintézését. Az Academic Bookshop arra törekszik, hogy a kiadókkal közvetlen kapcsolatot építsen ki, hogy kiiktassa az árfelhaj-

terjesztő cég közvetítését. Az Interbright véleménye szerint viszont egy jó terjesztő pontosan és gyorsan szállít, így ez megéri a kevés költségtöbbletet. Ők Németországban veszik igénybe egy igen jó nevű disztribútor szolgálatait.

A *szállítás* országon belül postán történik, illetve mind az Academic Bookshop, mind pedig az Interbright kívánság szerint értesíti a vevőt az áru beérkezéséről, aki személyesen mehet a csomagért. Mindkét cég gépkocsival is rendelkezik; nagy tétel esetén Budapest területén maguk kézbesítik a szállítmányt.

A *piacról való tájékoztatást* mindketten katalógusokkal biztosítják. Már említettük, hogy az Academic Bookshopban számos kiadó katalógusai hozzáférhetőek. Az Interbright pedig elismert tudományos szakemberek segítségével évente kétszer maga állít össze angol nyelvű katalógust (*Abstract review in science extension : books/videos*, ISSN 0238-6178), melybe a külföldi tudományos és ismeretterjesztő irodalom színe-javát válogatja be. A katalógus bibliográfiai adatokat, árat, tárgyszavakat és rövid referátumot közöl. Ezek ma kb. 2400 rekordot tesznek ki egy olyan adatbázisban, mely egyelőre csak helyben férhető hozzá, de hamarosan az IIF hálózaton keresztül is lekérdezhető lesz. A könyvtárban található mutatópéldányok és kézikönyvek szintén hasznos források az érdeklődők számára. A megrendelést segíti a 4500 legfontosabb külföldi kiadó kurrens adatait tartalmazó adatbázis. Sem az Interbright, sem az Academic Bookshop nem támaszt túlzott igényeket a *megrendelés formájával* kapcsolatban. Elég egy lista a beszerzendő dokumentumok legfontosabb adataival, melyet postán vagy telefaxon is el lehet küldeni hozzájuk, sőt, az Interbrighthoz rövidesen akár az IIF levelező rendszerén, az ELLA-n keresztül is. A rendelésnyilvántartás és számlakezelés az Interbrightnál már most, az Academic Bookshopnál 1992-től számítógéppel történik.

Az Academic Bookshop *dolgozóinak száma* (a fiókbolttal együtt) 6 fő. Az Interbright a maga kiterjedt tevékenységét 12 főállású munkatárssal végzi, ezen belül a bolt kezelését és az importot 4 fő intézi.

A **Springer Hungarica Kft.**, a jól ismert német tudományos kiadó magyarországi leányvállalata 1991-ben nyitotta meg kapuit. Az Interbrighthoz hasonlóan a Springernek is célja a magyar tudományos élet támogatása. A 9 tudományágban (orvostudomány-pszichológia, bioló-

gia, matematika, kémia, mérnöki tudományok, fizika, földtudományok, jog- és közgazdaságtudomány, számítástechnika) általuk külföldön megjelentetett könyvek és folyóiratok eladása mellett Magyarországon is foglalkoznak már könyvkiadással. Közreműködésükkel a magyar szakírók nemzetközi figyelemre érdemes munkái jelennek meg. Megvették az *Orvosi Hetilap* kiadói jogát is. Nagyszerű székházukban oktatóterem is helyet kapott, ahol tudóstalálkozókat, tudományos előadásokat rendeznek.

A **SpeedUp** 1990 májusában indult. Jellegzetessége, hogy a dokumentumimportot kiegészítve öntapadós könyvtári kötészeti fóliákat és színes textilt, valamint a sérült könyvek gyors javítására használható speciális ragasztószalagokat is forgalmaz. Előrelátásukat dicséri, hogy ők már szem előtt tartják Magyarországnak az Európai Közösségekhez való eljövendő csatlakozását és ennek követelményeit, ezért kizárólag a környezetbarát termékeket propagálják. 1990 decemberében az országos restaurátor-konferenciához kapcsolódva nemzetközi kiállítást rendeztek külföldi üzletfeleik részvételével, ahol a könyvtári állományvédelmi munkában is felhasználható cikkeket elsőként mutatták be.

A SpeedUp és a Springer folyóiratforgalmazásban is érdekeltek. A Springer – mint importőr – némiképp eltér az eddig tárgyalt cégektől, mivel elsősorban anyaintézményének kiadványait terjeszti Magyarországon. Az 1992-es tárgyévől azonban minden nyugati folyóirat beszerzését vállalja.

A SpeedUp az orvostudomány és a life sciences (az étellel foglalkozó tudományok), valamint a számítástechnikai szakirodalom behozatalára specializálódott, ezért *vevőikre* főleg a szakkönyvtárak közül kerül ki – közel 100 kutatóhelyet lát el. A Springernek jelenleg szintén mintegy 100 könyvtár tartozik megrendelői közé, de mindketten teljesítik magánszemélyek kívánságait is. A Springer székházában impozáns bemutatótermet tart fenn, ahol a kiadó könyv- és folyóiratválasztékát tekinthetjük át. Ugyanezt a célt szolgálják egyes egyetemekre és néhány vidéki könyvtárba kihelyezett kiállításai. Az Academic Bookshophoz hasonlóan ők is könyvbemutatóval vesznek részt az olyan kiállításokon és tudományos konferenciákon, melyek kiadási tevékenységükkel kapcsolatosak.

A SpeedUpnál is van böngészési lehetőség. Ők 2-3 példányt tartanak bemutatás céljából a

széles körű érdeklődésre számot tartó humán és állatorvostudományi könyvekből, számítástechnikai művekből, s a közeljövőben vallástudományi irodalommal is bővítik a kört. A készletből a helyszínen vásárolni lehet.

Árképzés. A SpeedUp által számlázott ár átlagosan a katalógusár 1,2-szerese. Ettől azonban eltérhet az összeg attól függően, hogy a SpeedUp milyen kapcsolatban áll a szállítóval, mekkora kedvezményt kap tőle, az állja-e a postaköltséget stb. (Már említettük, s itt ismét felhívjuk rá a figyelmet, hogy a postaköltség, különösen ha a határon kívüli tarifákat is a megrendelőre terhelik, a kiadványt akár 10-20%-kal is megdrágíthatja. Ezzel a SpeedUp esetében is számolnunk kell.) A Springer, mely saját termékeinek kizárólagos terjesztője Magyarországon, a könyvek esetében a DM-ben megadott katalógusárát a hivatalos devizasorzó körüli értéken számolja át forintra (mint már említettük, 1991 decemberében 1 DM = 48 Ft volt), a folyóiratok esetében pedig az interjú idején 55 Ft-os DM-árral kalkulált. Más kiadóktól származó folyóiratokat egy bécsi székhelyű és szintén a Springer hálózathoz tartozó terjesztőn keresztül szereznek be, a partnerük által megadott DM-árat szintén 55-tel szorozva. A Springer Hungarica katalógusának megjelenítésével megvárta, míg anyaintézménye kikalkulálja 1992-es folyóiratait. Így felelősséggel ígérhette, hogy a Springer-folyóiratokra vonatkozólag nem lesz pótterhelés, ezzel a forintleértékelés kockázatát is magára vállalta. További *kedvezményeket* is ajánl. A teljes előfizetési díjat a tárgyévet megelőző év október 31-ig kell átutalni, de ha valaki ezt már szeptember 10-ig megteszi, az összeg 2,5%-át azonnal visszautalják. Félmillió forint felett 5%, egymillió felett 10% kedvezményt kapnak a könyvtárak. A SpeedUp, mely a könyvek esetében a kiadóktól kapott kedvezményt osztja meg vevőivel, a folyóiratoknál szintén nem terheli pótszámlával őket. 1991 októbere óta a SpeedUp az amerikai Cambridge Scientific Abstracts kizárólagos magyarországi képviselője, és a kiadó termékeit közvetítői felár nélkül terjeszti.

Az egyéb *dokumentumtípusok* közül a SpeedUp vállalja videokazetták beszerzését, melyek tartalmuk szerint szak- és oktatófilmek. CD-ROM behozatala sem okoz gondot számukra, bár megjegyezték, hogy ezt nagyon megdrágítja a 25%-os ÁFA.

A Springer a nem hagyományos dokumentumok közül csak sajátjainak terjesztését vállalja,

de a CD-ROM és a videokazetta szállítása még nem megy olajozottan.

A szállítás: a külföldi kiadás helyéről közvetlenül a magyarországi megrendelőhöz érkeznek be az egyes folyóiratszámok mindkét cég esetében. Könyveit a Springer 2-3 hét alatt hozatja be Németországból légi postával, melynek költségeit magára vállalja.(!) (Tervezik, hogy a későbbiekben az egész német nyelvterület könyvtermésére is felvesznek megrendelést.) A SpeedUp az egész világról szállít, ezért átlag két hónapos szállítási határidőt ígér, mely rövidebb, ha a kiadó nem ragaszkodik a „pro forma” számlás fizetéshez.

Előzetes tájékoztatást a Springer gyönyörű kiállítás katalógusaival nyújt. Ezek, valamint a nemzetközi kézikönyvek (*Ulrich's, Books in Print* stb.) és a Springer kiadványok mutatványpéldányai – mint már említettük – megtekinthetők szalonjukban. Számítógépes adatbázisukból pedig 150 évre visszamenőleg a kiadó valamennyi termékéről tájékozódhatunk.

A SpeedUp a beérkező kiadói katalógusok, illetve kézikönyvtára felhasználásával nyújt bibliográfiai és kereskedelmi információt. Készletéből a szakkönyvtárak megtekintésre is kérhetnek könyvet. A kelet-magyarországi orvosi könyvtárosok a debreceni Kenézy Kórház könyvtárában is megtekinthetik a SpeedUp választékát. Ez a könyvtár a SpeedUp országos képviselői rendszerének első tagja, mely propaganda tevékenységet folytat és előfizetéseket gyűjt. A rendszer teljes kiépítése 1992-93 folyamán fog megtörténni.

A megrendelés formája a SpeedUpnál nem kötött, a könyv- és folyóiratigényeket levélben lehet közölni. A Springer hat példányos könyvrendelőszelvényét nem kötelező kitölteni, és folyóiratnál is csak a reklamációs űrlap használatát kérik. A nem Springer-kiadású folyóiratokra vonatkozó reklamációkat hozzájuk kell küldeni, ők továbbítják.

A munkatársak száma a SpeedUpnál 7 fő. A Springernél 27-en dolgoznak, ebbe azonban a szerkesztőségek és a könyvesbolt személyzete is beleértendő.

3. Belföldi kiadványok terjesztői

Az ebben a fejezetben szereplő első négy cég közül kettő nagykereskedelmi jellegű vállalat.

kozás (*Expedítőr, Csillagszóró*). A harmadik és a negyedik olyan kiadó, amely saját kiadványainak terjesztése mellett más kiadók termékeivel is foglalkozik, de tevékenysége elsősorban „kulturális misszió” (*Püski, Századvég*). Egészen más jellegű az ötödik, mely egy könyvtár kísérlete bel-földi folyóiratok terjesztésére (*Lesszi*).

Nagykereskedelmi céllal létrehozott cégek

Saját kiadványainak forgalmazására alakította meg az Ifjúsági Lap- és Könyvkiadó Vállalat és a Móra Könyvkiadó terjesztési vállalkozását, az **Expedítőr Kft-t**, amely azonban több más kiadó könyveit is átveszi terjesztésre (pl. *Juventus, Corvina, Officina Nova, Édesvíz* stb.) Megrendelésre olyan kiadók termékeit is beszerzi, melyekkel nem áll szerződéses kapcsolatban. Nagykereskedőként eddig független kiskereskedőknek adták át a könyveket értékesítésre, de ez a kintlevőségek felhalmozódása miatt nem volt kifizetődő. Ezért saját terjesztői hálózat kiépítésére törekednek. Az Ifjúsági Lapkiadó által kiadott orvosi folyóiratok terjesztése pedig azért kuriózum, mert ezzel az elsők között voltak, akik részt ütöttek a Posta monopóliumán.

A **Csillagszórót** a Göncöl Kiadó, a Magneoton Kft. és a Halász és Fiai Kft. közreműködésével 1991 novemberében hozta létre azzal a céllal, hogy annak kereskedelmi nyereségéből támogathassa igényes, ámde nemegyszer ráfizetéses kiadványait. Így a Csillagszóró elsősorban a Göncöl könyveit értékesíti ugyan, de ezen kívül népszerű, jól eladható műveket is átvesz terjesztésre. Megjegyzendő azonban, hogy megrendelésre bármely kiadó, bármely művének beszerzését megkísérli. A Göncöl kiadványok népszerűsítése egyébként a szintén a kiadó által alapított *Göncöl Könyvklubnak*, illetve a *Könyvtár* című tájékoztató kiadványnak is elsődleges célja, ám ez a magánvásárlók igényeit szolgálja, ezért nem térünk ki rá részletesebben.

Az Expedítőr kb. 3800 közülettel áll kapcsolatban. Az általuk terjesztett kiadványok jellegéből adódóan *ügyfeleik* elsősorban iskolák, ill. iskolai könyvtárak. Emellett az orvosi folyóiratok miatt az orvosi szakkönyvtárak és magánrendelők is vásárlói közé tartoznak, akiknek minél jobb kiszolgálása érdekében külföldi orvosi könyveket is beszereznek a SpeedUp közvetítésével.

Szívügyüknek tekintik a kistelepülések ellátását is, és már megszületett néhány erre vonatkozó elképzelésük.

Miután a Csillagszóró nemrég kezdte meg működését, vevőköre még nem alakult ki, de hangsúlyozták, hogy nagyon számítanak a könyvtárak érdeklődésére.

Árkedvezmények. Az Expedítőr a boltinál alacsonyabb árakat ajánl megrendelőinek, azonban az engedmény mértéke nem állandó: árait befolyásolja, hogy „saját” kiadó könyvről vagy más termékről van-e szó, hogy abból nagy mennyiséget vett-e át terjesztésre, vagy csak ügyfelének kívánságára szerez be néhány példányt. De könyvtáraknak minimum 15% engedményt ígér, és 1991-ben még a postaköltséget is állta, ezt azonban a tarifák 1992-ben várható emelkedése miatt nem biztos, hogy fenn tudja tartani. A Csillagszóró az árak szempontjából a könyvtáraknak különösen előnyös bánásmódot ígér: a könyvjáradások fogyasztói árából – mint nagykereskedő – most, az üzlet bevezetése idején 32% árrest biztosít, később azonban áttérnek a címek és beszerzési lehetőségek szerint alakuló árrés alkalmazására.

A *megrendelés formája*: nyomtatvány kitöltésére egyik helyen sincs szükség. A *fizetés módjára* változatos megoldásokat dolgoztak ki az Expedítőrnél. A megrendelő intézmény igényei szerint megállapodást köthetnek havi vagy negyedéves átalány fizetéséről, a garapítási keret egy részének vagy egészének lekötéséről, ezen kívül átutalás, utánvét vagy inkasszó is lehetséges. A folyóiratok esetében ragaszkodnak az előre való fizetéshez. A raktárkészlet, az árusokhoz kihelyezett anyag, a megrendelések *nyilvántartása* és a számlázás számítógépen történik. A Csillagszóró boltjában személyesen készpénzért vásárolhatunk, vagy megrendelésünk árát utólag átutalással egyenlíthetjük ki. A könyvforgalom nyilvántartására ők is számítógépet alkalmaznak.

Milyen *dokumentumok* beszerzéséért érdemes hozzájuk fordulni? Az Expedítőr elsősorban könyvekkel foglalkozik, ezen kívül az *Ifjúsági Lapkiadó* 11 orvosi lapját terjeszti (tervezi, hogy a Lapkiadó további 6 lapját is átveszi, és már más kiadókkal is folynak tárgyalások), továbbá hangkazettát és lemezt is lehet náluk kapni. Tevékenységük különleges vonása a legkülönbözőbb nyomtatványok forgalmazása. A Csillagszóró könyveket és garantáltan eredeti, ezüst csíkkal ellátott hangkazettákat forgalmaz.

A *szállítás* az Expedítornél ígértek szerint a megrendelés kézhezvételétől számított 24 órán belül megkezdődik: Budapesten és környékén saját gépkocsival, a távolabbi ügyfeleknek postán. A Csillagszóró egyelőre egy kocsin osztozik a Göncöl Kiadóval, így a vidéki könyvtáraknak maguknak kell gondoskodniuk az elszállításról. Rugalmasságukat jelzi azonban, hogy komoly menynységű megrendelés esetén hajlandók akár gépkocsit is bérelni és házhoz szállítani a könyveket. A csomagot mindenestre egy héten belül összeállítják, akkor is, ha velük közvetlen kapcsolatban nem álló kiadó könyveit is be kell szerezniük.

Közismert, hogy a könyvkiadás területén ma napság igen nagy a zűrzavar, ezért *előzetes tájékoztatást* a megjelenő kiadványokról sem az Expedítór, sem a Csillagszóró nem vállalhat. A kiadói tervek ugyan beszerzik, de ezek általában korántsem megbízhatók: a könyvek egy része vagy egyáltalán nem, vagy nem a jelzett időben jelenik meg. Más kiadványok viszont előrejelzés nélkül kerülnek a piacra. Mindketten szívesen vállalják azonban, hogy a rendelkezésükre álló információkat megosztják az érdeklődőkkel, sőt a Csillagszóró azt is ígéri, hogy a könyvtárak számára megpróbálja beszerezni a könyvpiacról már hiányzó műveket egy-két évre visszamenőleg.

A *munkatársak létszáma* az Expedítornél 36 fő, ennek többsége azonban utcai árus. A könyvtárakat érintő kérdésekkel kb. a személyzet egynegyede foglalkozik. A Csillagszórónál jelenleg négy munkatárs dolgozik, a létszámot a munka szaporodtával a szükségleteknek megfelelően bővítik. Mindkét cég igen rugalmas tevékenységi körének kiterjesztését illetően, és ebben főként a könyvtárak igényeire igyekeznek tekintettel lenni.

Kiadói alaptervekenységet folytató vállalkozások

Az igényes magánvásárlókat és a könyvtárakat egyaránt szolgálja a nagy múltú **Püski Kiadó és Könyvesház Kft.** és a Századvég Könyvklub, mely alapítványi formában működik. A Püski neve fogalom.* Budapesti könyvesboltjá-

* A Püski kiadóról számos cikket olvashattunk a sajtóban. Csak egy a legújabbak közül: Molnár József: A Püski Kiadó Rómában = Hítel 1991. 26.sz. 16-17.p.

nak megnyitása ellenére sem hasonlítható össze más, pusztán kereskedelmi célú vállalkozással. Az 1930-as évektől folytatott kulturális misszió hagyományaihoz híven kiadványaival és könyvesházának választékával a magyar kultúra szószólója, az emigráns és határon túli magyar irodalom beszerzésének szinte egyetlen forrása – a könyvtárak számára ezért különösen figyelemre méltó. Nemcsak a magyarországi olvasóköröséget kívánják szolgálni, hanem felvállalják a környező országok magyar lakosságának ellátását is: ezért nyitották meg könyvesboltjukat a szlovákiai Szepsiben, szervezték meg vándorkiállításukat Kassán, Királyhelmecezen és Pozsonyban. Későbbi terveik között egy erdélyi könyvesbolt létrehozása is szerepel. Kiadói tevékenységükkel a kisebbségi sorban élő magyar írókat is támogatják, sokuknak biztosítva publikációs lehetőséget. A Püski jelenlegi és jövőbeni magyarországi vevői körében egy, a kiadó történetét reprezentáló kiállításal ismertette meg még jobban magát, melyet több vidéki könyvtárban is bemutattak. Még szorosabb kapcsolatot épít ki olvasóival a nagy érdeklődésre számot tartó kiadványok nyilvános bemutatóján. Félévente állítja össze és küldi el rendszeres vásárlóinak teljes kínálatát felölelő jegyzékét, mely tartalmazza saját és más magyarországi kiadókkal közös kiadványait, valamint a terjesztésre átvett műveket. Megrendelésre ezeken kívül is bármit beszerez.

A Századvég Kiadó célja az egyetemes kultúra értékeit képviselő művek terjesztése. Ehhez igazodik kiadói politikájuk és az általuk alapított **Századvég Könyvklub** számára negyedévenként összeállított és a klubtagoknak szétküldött ajánlati listájuk. Ez nemcsak a Századvég által megjelentetett kiadványokat tartalmazza, hanem más kiadók (pl. *Akadémiai, Cserépfalvi, Európa, Gondolat, Helikon* stb.) kínálatából kiválasztott és terjesztésre átvett igényes műveket is. A kiadói partnerek e körét tovább szándékoznak bővíteni. A könyvklub tagjainak sorában szívesen látja a könyvtárakat is.

Kedvezmények. A Püski által nyújtott pénzügyi kedvezmények főleg a külföldi kiadók (pl. *Európai Protestáns Magyar Szabadegyetem – Svájc, Auróra Kiadó – München, Magyar Műhely – Párizs* stb.) könyveinek árában mutatkozik meg: egy 30 dolláros könyvet például a kinti kiadók segítségével kb. 400 forintért (!) tud a magyar vásárlók rendelkezésére bocsátani. Megrendelőiben bízva a könyveket egy-két héten belül

postán küldi, közületeknek átutalási számlával, magánszemélyeknek – eddig jól bevált amerikai gyakorlatuk szerint – csekkkel, melyet utólag kell fizetniük. Rendszeres vevőinek a postaköltséget is átvállalja.

A Századvég a könyvek árából 10% kedvezményt ad klubtagjainak, ha azokat postán kell eljuttatnia a megrendelőhöz. A klubirodában személyesen átvett könyvek 20%-kal kevesebbe kerülnek.

Megrendelést a Püskihez levélben vagy személyesen is fel lehet adni. A Századvégnél a könyvek árát előre, csekkkel kell befizetni, és a csekk hátoldalán kérik feltüntetni az ajánlati listáról kiválasztott tételek sorszámát és a példányszámot. A könyvek átvételi idejéről postán értesítik azokat, akik a 20%-kal csökkentett kedvezményes árat fizették be.

Mint a neve is mutatja, a Századvég Könyvklub csak könyvekkel foglalkozik. A Püski boltjában viszont mintegy 30 lapot is előfizethetünk, ezek részint belföldi irodalmi, részint külföldi magyar nyelvű folyóiratok. Boltjukban szívesen helyet adnak értékes, de nehezen boldoguló lapoknak, hogy ezzel támogassák őket.

Kis létszámú munkatársi gárda intézi a kiadás, terjesztés és adminisztráció feladatait mind a Püskinél, mind a Századvégnél.

Könyvtárosok folyóirat-terjesztési vállalkozása

Külön kell tárgyalnunk a **Lesszi Kkt**-t (közkereseti társaság), mely az általunk meglátogatott új cégek közül az egyetlen, mely a belföldi folyóiratok széles választékának terjesztésével foglalkozik. A cég 1991. nyarán jött létre, üzletvezetői a Villamosipari Kutató Intézet műszaki könyvtárának könyvtárosai, akik munkahelyük megszüntetése ellen vették fel a harcot. Olyan vállalkozásba kezdtek, melynek remélt hasznával hozzájárulhatnak a könyvtár fenntartásához, és ráadásul a könyvtáraknak és gazdálkodó szervezeteknek is hasznára lehetnek a Postánál gyorsabb és pontosabb szolgáltatásaikkal. A közlönnyök beszerzésével – saját intézményük számára – már korábban is sok gondjuk volt, és tudták, hogy a meglévő és újonnan indult szervezetek számára milyen fontos lenne ezek zökkenőmentes beszerzése akár visszamenőleg is. Így jutottak arra a gondolatra, hogy engedélyt kérjenek a magyar folyóiratok teljes körének buda-

pesti terjesztésére. Terveik szerint a náluk megrendelt folyóiratokat és egyéb dokumentumokat kézbesítő útján maguk szállítják házhoz. Reményeik szerint a szaklapok kiadói örömmel vennék egy új, tettekész terjesztő felbukkanását a piacon. Időközben kiderült azonban, hogy sokan közülük, mivel elégedetlenek voltak a Posta szolgáltatásaival, kivették lapjuk terjesztését a Posta kezéből. Ezek most úgy vélik, hogy az a legjárhatóbb út, ha maguk gondoskodnak folyóirataiknak az előfizetőkhez való eljuttatásáról, ezért nem kötötték szerződést a Lesszivel sem. Ez a terjesztés szétaprózódásához vezet, ami a könyvtárak dolgát jócskán megnehezíti, hiszen le kell mondani arról a kényelemtől, hogy mindent egy helyen rendelhetnek meg. Azok a kiadók, amelyek felismerték, hogy a könyvtárak biztos piacot jelentenek kiadványaik számára – ezért hasznos szem előtt tartani érdekeiket –, megkötötték a Lesszi által javasolt terjesztési szerződést. A túlélési gondokkal küszködő kis példányszámú lapok számára pedig kifejezetten létfontosságú lenne, hogy átadhassák a megrendelésgyűjtés terheit egy olyan cégnek – mint pl. a Lesszi –, mely hivatásszerűen ezzel foglalkozik és az általa terjesztett lapok sorsát szívényének tekinti. A Lesszi pillanatnyilag eredményes együttműködést folytat számos folyóirat kiadójával, ezek közül kiemelten a Hírlapkiadó Közlöny- és Kiadványszerkesztő Igazgatóságával, az Akadémiai Kiadóval és az OMIKK-kal. Megrendelőlapján mintegy 150 folyóiratot hirdetett meg, de az előfizetők kívánsága szerint bővíti ezt a kört. Szolgáltatásaival a közületeket célozta meg, ezért hirdetéseket helyezett el a könyvtáros folyóiratokban, valamint körlevéllel kereste meg leendő ügyfeleit.

Árkedvezmények. A Lesszi a megrendelőjegyzékén szereplő lapok előfizetési árából 5% kedvezményt ad, ha a teljes összeget a tárgyévvel megelőző november 30-ig, és 10%-ot, ha már október 31-ig megkapja. Figyelemre méltó, hogy év közben felvett megrendeléseket kéthetes átfutási idővel teljesíti. Azokat a lapokat azonban, amelyeknek terjesztési jogát nem tudta megszerezni a kiadótól, a standokon készpénzért kénytelen megvenni. A Lesszi eseti kiadványokra (jogszabályok, kézikönyvek stb.) is felhívja ügyfelei figyelmét és igény esetén beszerzi és házhoz viszi azokat. Ez a szolgáltatás egyelőre teljesen ingyenes. Az egyedi beszerzésekhez számlát mellékel. Napilapok terjesztését nem vállalja, de úgy tervezte, hogy a folyóiratokat 48 órán belül házhoz

szállítja. Számos más szolgáltatást is szívesen végezne pl. hirdetés szervezés, reklám, jogszabály figyelés, csomagküldés stb. Meglepő módon azonban egyelőre rendkívül kevés könyvtár van ügyfelei között. Összes megrendelőinek száma is messze elmarad a várakozásoktól, így mindeddig nem tudta megvalósítani azt a tervét, hogy saját kézbesítőt alkalmazzon, és ezért sok esetben postán kell szállítania. Ennek ellenére megadja az ígért kedvezményeket.*

Az eddig felsorolt cégek közül a Lesszi az egyetlen, mely szoros kapcsolatban áll az MKE-vel és a vállalati szakkönyvtárak együttműködési körével. Talán ez ad némi reményt arra, hogy egyre több könyvtár felfedezze szolgáltatásainak értékeit.

Észrevételek és következtetések

A beszélgetés során szinte minden interjúalanyunk említett olyan újabb cégeket, amelyekről eddig nem volt tudomásunk. Hallottunk a *Hungaropress*ről, mely főleg külföldi napilapok terjesztésével foglalkozik, és arról, hogy a *Bertelsmann* is leányvállalatot alapít nálunk. Ezen kívül többen említették a *Hazai Lapterjesztő Társaságot*, mely versenytársa kíván lenni a HELIR-nek. Telefonbeszélgetésünk alapján közöljük a következő adatokat: ők maguk kézbesítik megrendelőikhez azokat a magyar folyóiratokat, amelyeknek kiadójával terjesztési szerződést kötöttek. 1992-re kedvezményként azt ígérték, hogy átvállalják az évközi árnövekedést azon partnereiknek, akik 1991. november 30-ig befizették rendelt folyóirataik egész éves előfizetési díját. Figyelemreméltó, hogy a HLT Budapesten kívül már Győrben is működik, és további vidéki városokra is kiterjeszti tevékenységét. (További információk a függelékben szereplő címen kérhetők.)**

* Az interjú után nem sokkal szűnt meg a Hazai Lapterjesztő Társaság – ld. a következő lábjegyzetet –, s azóta a könyvtárak érdeklődése jelentősen megnőtt a Lesszi szolgáltatásai iránt.

** Lapzártá után érkezett a hír, hogy a Hazai Lapterjesztő Társaság beszünteti ígéretesnek induló vállalkozását és az eddig beszedett előfizetési díjakat visszautalja. A HLT a legnagyobb példányszámú lapok elvesztése miatt döntött a megszűnés mellett, ugyanis a HELIR a HLT árainak aláigérve visszazerezte a Népszabadság és a Magyar Hírlap kizárólagos terjesztési jogát.

Cikkünk megírása közben a konkrét adatokon kívül a következő jellegzetességek ragadták meg a figyelmünket. A nagy cégek – úgy tűnik – nem félnek a hazai konkurenciától, ill. nagyobb a „tehetetlenségi nyomatókuk” annál, mint hogy friss tapasztalataik hatására üzletpolitikát változtassanak. Veszélyesebb ellenfelet csak azokban a nagy külföldi vállalkozásokban látnak, amelyek magyarországi érdekeltséget építenek ki. Mozdulatlanságukból – véleményünk szerint – csak az lendíthetné ki őket, ha a könyvtárak egyre inkább élnének a piac nyújtotta lehetőségekkel és tudatosan keresnék a minél kedvezőbb szolgáltatásokat nyújtó partnereket.

Az újabb vállalkozások képviselőinek véleményében általános vonás volt az, hogy természetesnek és szükségszerűnek tartják a versenyhelyzet kialakulását, de nem veszik jónéven a HELIR-nek azt a – monopóliumból adódó – helyzeti előnyét, hogy a nála előfizetett folyóiratok kézbesítésénél a Posta alacsonyabb, ún. belső díjszabást alkalmaz, ezáltal neki kevesebbe kerül a szállítás, mint a Posta szolgáltatásait igénybe vevő más terjesztő cégeknek. A megkérdezetteknek sok gondot okoznak a gyors meggazdagodás reményében hirtelen alakult és gyorsan átalakuló társaságok is, melyek sokszor behajthatatlan adósságokat halmoznak fel náluk. Ezek ellen egyelőre nincs hatékony büntetőjogi védelem.

Minden beszélgetőpartnerünk tudatában volt annak, hogy cégük pozícióit az erősíti, ha minél több megbízható, stabil megrendelőt mondhatnak magukénak, ezért szívesen veszik a könyvtárak jelentkezését, sőt a legtöbbjük különlegesen kedvező elbánást ígér számukra. Több helyen azt is jelezték, hogy örömmel dolgoznának ki – a könyvtáros szakmával közösen – kölcsönösen előnyös új konstrukciókat, együttműködési formákat. Vannak köztük, akik ebben a könyvtárak kezdeményezésére várnak, mások maguk keresik meg a megfelelő szakmai fórumokat.

A magunk számára a következő tanulságokat vontuk még le. Különösen nagyobb rendelés előtt célszerű alaposan áttekinteni az egyes cégek szállítási feltételeit, szolgáltatásait. Praktikusnak látszik előzetes árajánlatot kérni tőlük a döntés megkönnyítésére. Nem törvényszerű, hogy egész rendelési állományunkat egy cégnél helyezzük el. Érdemes azt is szem előtt tartanunk, hogy állománygyarapításra fordítható pénzünk

kamatai nem jelentéktelen összegek, ezért számunkra az az előnyös, ha vagy gyorsan megkapjuk pénzünk ellenértékét, vagy partnerünk a hosszabb távú lekötést kedvezményekkel honorálja.

Végezetül közöljük a fent említett cégek adatait, és – bár a szóba jöhető partnerek listája napról napra változik – reméljük, hogy az összeállítás segítségével sikerül majd a lehető legjobb megoldást választaniuk.

Függelék

Academic Bookshop
1052 Budapest, Gerlóczy u. 7.
1364 Budapest, Pf. 52.
Tel./Fax: 1188-633
Nyilatkozott: *Bordás Gitta* boltvezető

Csillagszóró Kereskedelmi Kft.
1074 Budapest, Barcsay u. 3.
Tel: 1415-560
Nyilatkozott: *Halász Péter* piackutatási és művészeti vezető

Expedítőr Kultúrális és Szolgáltató Kft.
1183 Budapest, Schönherz Zoltán u. 65/b.
1675 Budapest, Pf. 28.
Tel: 1787-985
Nyilatkozott: *Merka Géza* és *Buzás Attila* ügyvezető igazgatók

Hazai Lapterjesztő Társaság
1097 Budapest, Kén u. 4.
Tel: 1344-590 / 17, 43

Hirlapelőfizetési és Lapellátási Iroda
1900 Budapest XIII., Lehel u. 10/a.
Tel: 1499-463 Közületi előfizetési osztály
1299-571 Külföldi-lap csoport
Nyilatkozott: *Baráth Árpád* irodavezető

Interbright
1126 Budapest, Tartsay Vilmos u. 13.
1476 Budapest, Pf. 225.
Tel: 1565-611
Fax: 1553-779
Nyilatkozott: *dr. Balázs András* ügyvezető igazgató

Kultúra Külkereskedelmi Vállalat
1035 Budapest, Kerék u. 80.
1389 Budapest, Pf. 149.
Tel: 1803-194
Fax: 1803-306; 1803-233
Nyilatkozott: *Dobos Márta* főosztályvezető

Lesszi Lapterjesztési, Tájékoztatási és Szolgáltatósi Iroda
1158 Budapest, Cservenka Miklós út 86.
Tel: 2525-222
Fax: 1830-323
Nyilatkozott: *Zala Péterné*

Libro-trade Kereskedelmi Kft.
1173 Budapest, Pesti út 237.
Tel: 1587-280
Nyilatkozott: *Bakó Józsefné* és *Mádl Pál*

Püski Kiadó és Könyvesház
Könyvesház: 1013 Budapest, Krisztina krt. 26.
Tel: 1757-763
Fax: 201-4444
Nyilatkozott: *Püski Sándor*

SPEEDUP Holland-Magyar Külkereskedelmi Kft.
1114 Budapest, Fadrusz u. 2. mfsz. 5.
1507 Budapest, Pf. 28.
Tel: 1621-662
Fax: 1857-646
Nyilatkozott: *Halmágyi Gyuláné* ügyvezető igazgató

Springer Hungarica Kft. és Springer Szalon
1075 Budapest, Wesselényi u. 28.
Tel: 2515-286
Fax: 2515-973
Nyilatkozott: *Kertész Gáborné* propaganda osztályvezető

Századvég Kiadó és Könyvklub
1015 Budapest, Csalogány u. 6-10. III.em. 134.
Tel: 2010-384; 2011-056
Fax: 2011-056
Nyilatkozott: *Bácskai István* ügyvezető igazgató

KÜLFÖLDI KÖNYVET vagy FOLYÓIRATOT SZERETNE rendelni?

Ezek beszerzését gyorsan, kedvező áron vállaljuk
– könyvtárak
– intézmények és
– magánszemélyek részére.

LIBROTRADE

1173 BUDAPEST, Pesti út 237.

Könyvrendelés:

Tel.: 158-7928
Fax: 158-6541
Levél: 1656 Bp. Pf. 126.

Hírlaprendelés:

Tel.: 158-6541
Fax: 158-6541
Levél: 1656 Bp. Pf. 126.

Academic Bookshop

1052 Budapest Gerlóczy u. 7

1364 Budapest, Pf. 52

Nyitvatartás: H-P: 9-17^h

MNB számlaszám: 216 01283

Tisztelt Ügyfelünk!

Ezúton tájékoztatjuk arról, hogy boltunknak számos, tudományos körben elismert kiadóval van kapcsolata, mint például:

Oxford University Press, Bouverlag, Penguin Books Ltd., Schwer Verlag, Harcourt Brace Jovanovich Ltd., Kluwer Academic Publisher Group, McGraw-Hill Book Company (U.K.) Ltd., Chapman & Hall Ltd., Carl Hanser Verlag, K.G. Saur Verlag GmbH & Co. KG., Walter de Gruyter Berlin-New York., DLV., Urban & Schwarzenberg, Vieweg, Jungjohann, Eugen Ulmer Verlag, Bouvier, Encyclopedia Britannica, Wm. Collins Sons & Co. Ltd., BBC English.

Ügyfeleink igényének megfelelően természetesen tovább bővítjük a kiadók számát.

Boltunk a kiadványokat katalógus áron kínálja. Egyéni és nagybani megrendelések kielégítésével is foglalkozunk. Ha a fent említett kiadók katalógusaiból rendel, úgy 4-6 hét alatt be tudjuk szerezni a kiadványt.

Amennyiben új kiadóval kell fölvennünk a kapcsolatot, vagy a tengerentúlról kell behozatnunk a kiadványt, az hosszabb időt vesz igénybe, de tájékozódás után értesítjük ügyfelünket, s akkor módosíthatja megrendelését.

Extra kívánságokat is teljesítünk, ha ügyfelünk vállalja a többletköltségeket.

Postai utánvétellel is értékesítünk könyveket.

Bordás Gitta
könyvesbolt vezető

„Minket minden ügyfél érdeklődése kötelez.”