



# Učbenikov ne izdajamo za svoje veselje!

Med založniki oster konkurenčni boj, a kljub temu odločno za skupne interese

Ob (pre)visokih stroških vsakoletnega polnjenja šolskih torb s prstom najpogosteje kažemo na založnike. Z liberalizacijo tega področja je šolska literatura namreč postala najbolj donosno knjigotržno področje. Založniki vlogo grešnih kozlov, ki jim gre v prvi vrsti za zaslužek, odločno zavračajo.

»Prodaja učbenikov in delovnih zvezkov je v zadnjih letih zelo upadla,« je povedala Maruša Kmet iz Društva slovenskih založnikov. »Pri delovnih zvezkih je tega kriva antipropaganda šolskega ministrstva zaradi negativne nastrojenosti staršev. Pri učbenikih gre to predvsem na račun učbeniških skladov. Ob tem, da je treba povedati, da je obnavljanje teh zadnji dve leti prepovedano.« Tako drži, da učbeniški trg ohranjajo nad vodo tudi s prodajo delovnih zvezkov. Z enkratno prodajo učbenika, ki ga potem uporablja tudi pet ali šest generacij, se stroški za novo

produkcijo ne pokrijejo. »Ob tem je popolna dezinformacija, ki smo jo tudi letos še večkrat slišali v medijih, da založniki učbenike izdajamo v glavnem zaradi lastnih interesov. Ministrstvo je lani spremenilo učne načrte, večina starih knjig tako ne ustreza več. Res izdajamo nove edicije, a še enkrat poudarjam – ne zaradi našega veselja.«

## Promocija in ne podkupovanje

Ob tem ne moremo spregledati, da se tudi med založniki bije oster konkurenčni boj. Učbeniki so komercialni konkurenčni produkt. In če se podobnega dela istočasno lotita dve različni založbi, pač poskušata vsaka po svoje kar najbolj spromovirati svoj izdelek. Če na primer nekateri zdravniki niso imuni na take ali drugačne pritiske farmacevtskih podjetij, ne moremo mimo vprašanja, če so učitelji kaj bolj načelni. »Takih kampanj kot farmacevti se mi gotovo ne moremo

iti. Imamo premalo denarja. Ampak to, da učitelja povabimo na predstavitev in mu ob tem podarimo učbenik, da ga bo preučil, morda še pisalo, blok in torbico, res ni podkupovanje. To je običajna praksa predstavitve učbenikov pri nas in po vseh državah sveta,« je odločna Kmetova.

Izpad dohodkov založniki nadomeščajo z izdajo različnih dodatnih tiskanih in elektronskih gradiv. A tudi te si lahko privoščijo le tisti z bolj debelo denarnico. To pa samo še pogloblja razslojevanje med slovenskimi šolarji. Kot zaključuje Kmetova, se bo trenutni negativni trend prav kmalu pokazal tudi pri kakovosti izbire med učbeniki. »Prisiljeni smo bili od-

pustiti celo vrsto urednikov, strokovnjakov, ki so bili specializirani za svoje področje. Ko bo spet treba izdati nove učbenike, bomo njihovo izgubo še kako občutili.«

StO