*«Мұқаба» баспасының жетекшісі*

*Арман Әлменбеттің* *баяндамасы*

Нарықтық экономика болған соң, кез келген нарықты сол саланың кәсіпкерлері реттеуі керек. Кітап та тауар, кітап нарығы да нарық. Бұл нарықтың кәсіпкерлері – баспагерлер.

Біздің баспагерлер кейінгі жылдары бұл саланы біршама дамытты. Өзім бастаған 2017 жылы дүкендерде қазақша кітап жоққа тән еді, қазір сөрелердің кемі 25%-ын жаулап алды. «Muqaba», «Qasym баспа үйі», «AmalBooks», «Mazmundama», «Foliant», «Steppe&World», «Отбасы христоматиясы» баспалары шет елдік кітаптармен бәсекелесе алатын кітаптарды шығарып жүр. Бұлардың ішінде кітапты тек клиентке сататындары да бар, мемлекетпен жұмыс істейтіндері де бар. «Кітап нарығын реттеу, қазақ тіліндегі көркем әдебиеттің баспа индустриясын дамыту» туралы ойланғанда мемлекетпен жұмыс істемейтін дербес баспалардың иелерін тыңдау керек деп ойлаймын.

Енді нақты ұсынысымды айтайын.

Жоғарыда айтқанымдай, бізде мықты баспалар жоқ емес, бар. Бірақ кезінде «Қазақ» газетінде «басқармадан болмаған себептермен мақала басылмай қалды» деп Міржақыптар жазғанындай, қазір баспадан болмаған себептермен кітап нарығы күрделеніп тұр. Алдымен типографияның шығындарын айтайық. Егер 2018 жылы 1000 данамен шығатын кітапқа 350 000 теңге ақша жұмсасақ, қазір тура сондай кітапқа 1 200 000 теңгедей ақша жұмсаймыз. Сол кітапты 2018 жылы 3000 теңгеге сатсақ, қазір 4500, әрі кетсе 5000 теңгеге ғана сата аламыз. Өйткені одан әрі көтерсек, оқырманға салмақ болады. Сондай-ақ ол уақыттан бері шығармашылық ұжымға және техникалық қызметкерлерге төлейтін ақшамызды да көтердік. Өйткені теңгенің құнсыздануы мен тауарлардың қымбаттауы бізді соған мәжбүрлеп отыр. Қойма жалдау, кітапты тасымалдау секілді шығындар да өсті. Енді осының бәріне авторға төленетін қаламақыны қосыңыз. Біз мысалға алып отырған кітаптың жағдайда қаламақыны 1 млн теңге деп алайық. Сонда 1000 даналық кітапты сегіз айда сатып бітіреміз десек, бір кітапқа шаққандағы жалпы шығыны 2800-3000 теңге арасында болады екен. Ал біз кітапты бір-бірлеп қана сатпаймыз, дүкендерге көтерме бағамен де береміз. Сонда 5000 теңгелік кітапты дүкенге 3300 теңгеден берсек, баға айырмасы небәрі 300-400 теңге болады деген сөз. Бұндай аз табысқа бола кім жұмыс істегісі келеді?

Егер осы беті шығындар көтеріле беретін болса, көп баспа жабылуға мәжбүр болады. Онда тек мемлекетке алақан жайып отыратын, кітаптарына оқырман қызықпайтын баспалар ғана қалады. 2017 жылға дейінгі уақытымзға қайтып келеміз.

Мемлекет осындай жағдайда не істей алады? Мемлекет бұл жағдайда «Самұрық қазына» бола ма, «Қазақстан халқына» бола ма, сол секілді қорлар арқылы дүкендерге әрбір сатылған кітап үшін субсидия бере алады. Әлгі 5000 теңгелік кітабымызды қайтадан мысалға келтірейік. Біз дүкендерге ол кітапты 3300 теңгеден беріп, ақшасын сатылған соң алып отырамыз. Енді біз ол кітапты 3300 теңгеден емес, сол 5000 теңгеден берейік. Дүкендер оны тура сол 5000 теңгеден сатсын да, түскен ақшасын мұртын бұзбай бізге берсін. Өздері пайдадан қағылады ғой? Міне сол ақшаны мемлекет қорлар арқылы дүкенге төлесін. Олар бұрын сол кітаптан 1700 теңге пайда тапса, енді 2000 теңге пайда тапсын. Сонда олар да осы жүйені дұрыс көріп тұратын болады.

Қанша кітап сатылғанын қалай білеміз дейтін шығарсыздар. Заңды жұмыс істейтін үлкен дүкендер әрбір сатқан кітабына чек береді. Яғни бәрі касса аппаратында көрсетіледі деген сөз. Одан соң баспаларға да есеп беріп, ай сайын төлем жасайды. Осыларды салыстыра келе қай дүкен қай баспаның неше кітабын сатқанын оңай анықтауға болады.

Мемлекет кітап нарығына қолдау көрсетемін деген кезде баспаларды асырауды ойламауы керек. Онсыз да оқырманға керек кітапты шығарып отырған баспаларға көмектесуді ойлауы керек.

Ұсынысыма қатысты детальдарды талқылауға, мемлекет осыны қолға аламын деген жағдайда қолымнан келгенше көмектесуге дайынмын.

Назар қойып тыңдағандарыңызға рахмет.