

**آفتاب یزد** – یوسلف خاکپایان: همانطور که تاکنون شاهد بوده‌اید بارها درباره موضوع کتاب و کتابخوانی و مشکلاتی که در ایسن حوزه هم برای نویسندگان، هم برای ناشران و هم برای خریداران کتاب و علاقمندان به فرهنگ مطالعه گزارش‌هایی را به رشته تحریر درآورده‌ایم و همواره تلاشمان این بوده که مشکلات متعددی که در این حوزه بسیار مهم و تاثیرگذار وجود دارد را به اطلاع مسئولان و متولیان امور فرهنگی (خاصه حوزه نوشتن، چاپ و نشر کتاب و کتابخوانی برسانیم تا آنها از واقعیت ماجرا مطلع شوند و اقدامات لازم را در حوزه کاری شان انجام دهند. اما به این دلیل که این حوزه از اهمیت فوق العاده‌ای برخوردار است بر آن شدیم که یک بار دیگر یک پرونده دیگر را با توجه به تاثیر شیوع کرونا بر حوزه نشر به این موضوع اختصاص دهیم و اینبار برای اینکه مطالبه‌مان همراه با ادله مستند باشد تصمیم گرفتیم به سراغ امین آصفی مدیرمسئول انجمن فرهنگی ناشران آموزشی و یکی از افرادی که در عرصه چاپ و نشر کتاب فعالیت می‌کند بروییم و با او در مورد مشکلاتی که در این صنف تاثیرگذار وجود دارد به گفتگو بنشینم.

**❏ از زمانی که کرونا آمده دچار چه تحولاتی شدید؟**

فکر می‌کنم اگر از طرف انجمن پاسخ شما را بدهم خیلی بهتر و آماری‌تر باشد. ما تقریبا ۱۰۰ ناشر عضو انجمن ناشران آموزشی داریم که تعداد زیادی از این ناشران تعدیل نیرو داشته‌اند و نیروهایشان را حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد کم کردند و این روند متأسفانه به دلیل ادامه دار بودن مشکلات اقتصادی، همچنان ادامه دارد. جدا از این مسائل که مربوط به مشکلات فروش و نقدینگی است، تا پیش از این وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی به همه ناشران کاغذ می‌داد هرچند که به ناشران آموزشی خیلی کمتر کاغذ تعلق می‌گرفت اما با این حال باز هم خوب بود. متأسفانه این دیدگاه اشتباه در جامعه وجود دارد که همه فکر می‌کنند ناشران آموزشی پولدار هستند.

**❏ راستش را بخواهید خود بنده هم به شخصه حداقل درباره انتشارات آموزشی چنین تفکری دارم. شما می‌گویید انتشارات پولدار نیستند اما آنچه که مردم در سطح شهر یا در تبلیغات تلویزیونی می‌بینند چیز دیگری می‌گوید. مثلا در سطح شهر می‌بینیم که بیلبوردهای بزرگ کتابهای آموزشی نصب شده که رویش تبلیغ فلان انتشارات است، در تلویزیون هم همینطور. مدام در حال تبلیغ کتابهای آموزشی است که طبیعتا توسط همین انتشاراتی‌ها منتشر شده، خوب اگر پولدار نیستند چطور پول این تبلیغات را می‌دهند؟**

در این مسئله دو نکته وجود دارد. به قول شاعر که گفت: «تو چنان که می‌نمایی هستی؟» باید بگویم که واقعا اکثریت ناشران آموزشی آنطور که نشان می‌دهند، نیستند. شاید بتوان گفت ما کلا هفت، هشت، ده تا ناشر آموزشی داریم که به لحاظ تولیدی و نقدینگی وضع مناسبی دارند ولی مابقی وضعیتی در حد متوسط و حتی ضعیف دارند. دلایلش هم این است که فضای ناشران آموزشی بر خلاف سایر انتشاراتی‌ها فضای رقابتی است، شاید در دنیا این اندازه که اینجا رقابت هست، نباشد، ما در کشورمان در این مسئله خیلی رقابت داریم یعنی ناشر تا توانان در این رقابت موفق باشد، نمی‌تواند کتابش را بفروشد. برای مثال از اول دیستان تا کنکور دوازده تا پیاپی داریم که هر کدام از اینها هم مثلا ۸ – ۷ تا کتاب دارند، حدود صد عنوان کتاب می‌شود، شما حساب کنید این صد عنوان کتاب را صد ناشر می‌خواهند تولید کنند، بنابراین یک رقابت شدیدی باید بین ناشران باشد که بالاخره چند تایشان موفق شوند بفروشند، مثلا فیزیک دوازدهم را به فرض ۵۰ تا ناشر تولید می‌کنند هر کدام هم پنج، شش نوع کتاب فیزیک دوازدهم تولید می‌کنند، خوب مسلم است از این بازار رقابت شدیدی وجود دارد، آنهم برای تعداد محدودی دانش‌آموز. بنابراین برای اینکه این ۵۰ ناشر بتوانند کتاب یک مقطع را بفروشند باید خیلی تبلیغ کنند تا بتوانند در فروش موفق شوند. این رقابت باعث می‌شود که تبلیغات تلویزیونی یا خیابانی صورت بگیرد تا بتوانند فروش موفقی داشته باشند. این دلیل رقابتی بودن فضا در حوزه نشر و چاپ و فروش کتاب است، بنابراین اگر این تبلیغات را انجام می‌دهند دلیل این نیست که پولدار هستند، بلکه باید چنین کاری را انجام دهند تا بتوانند محصول تولیدی شان را به فروش برسانند. اما با این حال باید قبول کنیم که بخشی از این انتشارات وضع مالی مناسبی ندارند که همانطور که گفتیم حدود هفت، هشت، ده تا بیشتر نیستند. نکته بعدی این است که به فرض که ناشر آموزشی پولدار باشد، سوال اینجاست که این ناشر کتاب را برای چه کسی تولید می‌کند؟ برای دانش‌آموز. سوال بعدی اینجاست که مگر همه دانش‌آموزان پولدارند؟ ما در همین تهران کلی ضعف اقتصادی داریم چه برسد به شهرستان و مناطق مرزی که حورمیت در آنجا بسیار زیاد است. می‌گوییم آن سهمیه کاغذ یا آن یارانه‌هایی که به بخش نشر می‌دهیم، به انتشارات آموزشی هم بدهید که قیمت کتابش را پایین بیاورند که این به نفع دانش‌آموزان است. دانش‌آموز خودش که از خودش درآمدی ندارد، باید از پدر و مادرش بگیرد، حال درباره دانشجو ممکن است وضع فرق داشته باشد و برخی از دانشجویان کار کنند و خودشان پول در بیاورد و هزینه تحصیلشان را تأمین کنند. اما دانش‌آموز که پول در نمی‌آورد، درآمدی ندارد، دستش در جیب پدرش است، در این وضعیت اقتصادی هم که خودتان بهتر می‌دانید گذراندن معاش اصلی روزانه واقعا بسیار سخت شده، چه برسد که بخواهد به خرید کتاب آموزشی هم تعلق بگیرد. خیلی‌ها وضع مالی خوبی ندارند، خیلی‌ها بیکار شده‌اند و... ما حرفمان این است که اگر به ما سهمیه کاغذ بدهند، یارانه بدهند، قطعاً این مسئله ما را مجاب می‌کند که قیمت کتاب هایمان را پایین بیاوریم تا آن کسی که از وضع مالی خوبی برخوردار نیست هم بتواند از این کتابها برای دانش‌آموزی که در خانه دارد، تهیه کرده و استفاده کند. به این صورت کیفیت آموزشی بالا می‌رود و آموزش مطلوب‌تر اتفاق می‌افتد.

**❏ خوب اینجا یک مسئله دیگری به میان می‌آید، خیلی از ناشران همواره گله دارند که وضعیت خوب نیست و به قول خود شما صد ناشر در حوزه آموزش در این مدت ۲۰ تا ۳۰ درصد نیروهایشان را تعدیل کردند و این روند ادامه هم خواهد داشت. با این تفسیر این شائبه پیش می‌آید که وقتی اوضاع خوب نیست و این همه مشکل هست و به قول معروف پولی بوی می‌دهد، چرا مردم هزینه برای چه صورت می‌گیرد؟ مثلا همین هزینه تبلیغات، این مسئله را فقط در یک صورت می‌توان پذیرفت اینکه پولی که آن ده درصد ناشران برای تبلیغات هزینه می‌کنند باعث می‌شود که از مشتری دائمی برخوردار باشند و همیشه و همواره برای کتابهایشان خریدار داشته باشند. با این تفسیر مشتری همواره کتابهای آنها را می‌خرد و همواره سر شما و دیگر ناشران بی‌کلاه می‌ماند.**

فکر می‌کنم این جمله متعلق به بیل گیتس است، او می‌گوید: «من اگر صد دلار درآمد داشته باشم، ۹۹ دلار آن را خرج تبلیغات می‌کنم»، این موضوع یک راهکار جهانی است که خیلی‌ها در دنیا از آن استفاده می‌کنند، در همین ایران خودمان هم کاربرد دارد. اما این را هم در نظر داشته باشید که تمام کسانی که کودای فرهنگی شان مانند کتاب آن هم در حوزه آموزش را تبلیغ می‌کنند، سود زیادی به دست نمی‌آورند. این را می‌گوییم که بدلتان و فکر نکنید که تبلیغات زیاد باعث افزایش قیمت کتاب می‌شود، به این دلیل که فضا، فضای رقابتی است و فضای رقابتی اجازه نمی‌دهد که کسی قیمت کتابش را بالا ببرد، اگر بالا ببرد رقیبش با ارائه کتاب با قیمت پایین‌تر او را از میدان به در می‌کند.

**❏ عرض من افزایش قیمت نبود، منظور مشتری کتاب بود که به سمت خرید محصولی می‌رود که مدام تبلیغش را در همه جا می‌بیند.**

اینها می‌تواند موثر باشد. مثلا ما بین خودمان داریم که فیزیک دوازدهم انتشارات ایکس، فیزیک خوبی است، حتی اگر قیمتش کمی بالا و پایین

باشد به این دلیل که کیفیت

خوبی دارد مشتری از آن استقبال می‌کند و به فروش می‌رود، اما غالب کتابها این شرایط را ندارند، مثلا فرض کنید دانش‌آموز می‌آید و می‌گوید: «من حل المسائل می‌خوام» بر واضح است که ۹۹ درصد حل المسائل‌ها مطالبشان یکی است و همه جوالبهایی که برای مسائل مختلف در همه حل المسائل‌ها وجود دارد یکی است، بنابراین دانش‌آموز برای خرید حل المسائل به انتشارات خاصی توجه نمی‌کند بلکه فقط می‌خواهد حل المسائل بخرد،

با این تفسیر مشتری که حل المسائل می‌خواهد به سراغ آیتم بعدی می‌رود، آیتم بعدی قیمت است، به این مفهوم که این حل المسائلی را که قیمت کمتری دارد خریداری می‌کند.
حالا الان در بحث کتابهای حل المسائل که کتابهای مطلوبی در حوزه کتابهای آموزشی محسوب می‌شوند روی موضوع قیمت متمرکز هستیم.

چرا که فقط قیمت جوابگو است، بنابراین ما مجبوریم در فضای رقابتی قیمت اینگونه کتابها را پایین بیاوریم. قیمت کتابهای آموزشی هم به لحاظ قیمت‌گذاری مناسب‌ترین قیمت است، این را با ادله بیان می‌کنیم. درست است کتابهایمان حجیم است، رنگی است... آن هم به دلیل رقابتی بودن فضااست، این عوامل موجب می‌شود که قیمت گران نیست و ما گران قیمت فروشیم، یعنی قیمتی که تعیین می‌کنیم نسبت به صفحاتی که کتاب دارد منطقی و معقول است، حتی برخی مواقع می‌بینیم که یک ناشر کتابی را به قیمت مثلا ۵۰ هزار تومان زده که اگر منصفانه بنگریم می‌بینیم باید قیمت آن را صد هزار تومان تعیین می‌کرد، اما به این دلیل که آمده تا در بازار رقابت شرکت کند قیمت کتابش را با حداقل سود تعیین کرده تا بتواند آن را به فروش برساند. با تمام این تفاسیر باز هم به حرف اولم برمی‌گردم و می‌گویم اگر سهمیه دولتی کاغذ به ما تعلق بگیرد ما به هر طریقی که وزارت ارشاد بخواهد قیمت‌ها را پایین می‌آوریم، البته به مقاداری که کاغذ دولتی به ما تعلق بگیرد. البته وزارت ارشاد هم در حال حاضر به لحاظ ورود کاغذ یارانه‌ای ظاهرا دچار مضیقه است و نتوانسته آنطور که باید و نشاید کاغذ وارد کند و آن را در اختیار عموم ناشران قرار دهد، چه برسد به اینکه بخواهد به ناشران آموزشی هم کاغذ دولتی بدهد.

**❏ این مسائلی که گفتید فقط مختص زمانی ست که کرونا آمده یا قبلمت هم بود؟**

حکمشه بوده اما از زمانی که کرونا آمده به این دلیل که وضعیت اقتصادی کل جامعه و دولت تحت تاثیر قرار گرفته و ضعیف شده در زمینه تخصیص کاغذ مشکلات بیشتر شده است و دولت نمی‌تواند آنچنان که باید و شاید به ما کمک کند و کاغذ دولتی و یارانه‌ای به ما بدهد.

**❏ شما کتابهای دانشگاهی را هم پوشش می‌دهید؟ این را از آن جهت می‌پرسم که گاه پیش آمده که در دانشگاه استادی کتابی را تالیف می‌کند و به دانشجو می‌گوید باید این کتاب خاص را تهیه کنی، اینگونه برای کتابی که خودش نوشته مشتری پیدا می‌کند، حال ممکن است ناشر معرفی هم آن کتاب را منتشر نکرده باشد؟**

من خودم ناشری هستم که کتابهای دانشگاهی می‌زنم، استادی به من مراجعه می‌کند کتابی را برای انتشار می‌دهد و آن را به دانشجویان خودش معرفی می‌کند و می‌گوید این را بخردی، اما این موضوع انقدر فراگیر نیست و به استادی فقط کتاب خودش را می‌فروشد، در فضای آموزشی مدرسه‌ای هم این دلیل که نشوری است ممکن است دبیری خودش دانش‌آموز داشته باشد و کتابی را هم نوشته باشد که آن را معرفی کند ولی این موضوع کلی نیست و نهایتا این معلم دوست تا دانش‌آموز داشته باشد که کتابش را به آنها معرفی کند. اما در کل همانطور که گفتیم به این دلیل که نشوری است مملمان کتابی را که مد نظرشان است و از کیفیت و مطالب خوبی برخوردار است را معرفی می‌کنند نه کتابهایی که بعضا خودشان نوشته اند.

**❏ مسئله بخش کتاب که خیلی از نویسندگان از آن گله دارند چیست؟ مثلا بیان می‌کنند که برخی ناشران کتابها را در انبار دیو می‌کنند و به خاطر هزینه بالای بخش کتاب به کتابفروشی‌ها عرضه نمی‌کنند، همین امر موجب می‌شود که نوسنده دوره بیفتند کتابهایش را بفروشند که این مسئله نه در شان نویسنده است و نه در شان شاعر و نه در شان حوزه ادبیات.**

ببینید ناشر یا کلا تولیدکننده ایده آل ترین حالت برایش این است که طوری رفتار کند که محصولا فروش رود، یعنی هیچ ناشری دلش نمی‌خواهد کتابی را که رویش سرمایه‌گذاری کرده در انبار دیو کند و بفروشد. حتی ممکن است با مولف زاویه فکری هم داشته باشد اما برای اینکه محصولش را بفروشد، هرگز آن را دیو نمی‌کند چرا که در ایسن صورت خودش ضرر می‌کند.

**❏ پس جنگ‌هایی که بین نویسنده و ناشر است برای چیست؟**

ساده‌ترین دلایلش می‌تواند این باشد که کتاب فروش نمی‌رود. نکته در آنسوی ماجراست. یعنی بخش‌کننده و کتابفروش. بخشی‌ها یک سری کتابهای خاص و محدودی را می‌فروشند، حال یا توانش را ندارند یا به دلایل

گزارش aftab.yz@gmail.com

در گفتگوی آفتاب یزد با امین آصفی مدیرمسئول انجمن فرهنگی ناشران آموزشی بررسی شد

# چرا ناشران آموزشی زیاد تبلیغ می‌کنند؟

دیگری مانند مافیسا... که نمی‌توانند کتاب را بفروشند. ما تعداد عناوین کتابهایمان خیلی بالاست و بخشی‌ها و کتابفروشی‌ها هم محدودند، هم به لحاظ تعداد بخشی و کتابفروشی و هم به لحاظ فضای‌اش محدودند، مثلا یک کتابفروشی یک فضای ۲۰، ۳۰ متری (نه‌پایتا ۵۰ متری) دارد. این کتابفروشی چقدر کتاب می‌تواند در قفسه هایش جا دهد و بفروشد؟ ماجرای بخشی‌ها هم همین است، یک دفتر نهایتا دویست متره‌ی دارند، مسلما یک تعداد خاصی می‌توانند کتاب آنجا بگذارند و عرضه کنند. جدا از این، بخشی‌ها معتقدند که هر چیزی از ما بخواهند ارائه می‌کنیم، مثلا وقتی من به یک بخشی مراجعه می‌کنم و می‌گویم ده تا کتاب «پایی که جا ماند» را می‌خواهم، او می‌رود و تا کتاب این ده تا کتاب را می‌خرد و مثلا به من ارائه می‌کند. عملا یا فرصت نمی‌کنند، یا نمی‌خواهند و یا سیستمش را ندارند که روی تمام کتابها کار کنند، رویش بازاربایی کنند، دلایلش هم این است که سیستم سنتی است و اینکه فضای فروش به آن بزرگی را ندارند که همه کتابها را از همه ناشران بگیرند و رویش کار کنند، اینست امکان را ندارند.

**❏ فضای ناشران آموزشی بر خلاف سایر انتشاراتی‌ها فضای رقابتی است**

**● در این وضعیت اقتصادی گذراندن معاش اصلی روزانه واقعا بسیار سخت شده، چه برسد که بخواهد به خرید کتاب آموزشی هم تعلق بگیرد. خیلی‌ها وضع مالی خوبی ندارند، خیلی‌ها بیکار شده‌اند و...**

**● فضای رقابتی اجازه نمی‌دهد که کسی قیمت کتابش را بالا ببرد، اگر بالا ببرد رقیبش با ارائه کتاب با قیمت پایین‌تر او را از میدان به در می‌کند**

**● قیمت کتابهای آموزشی به لحاظ قیمت‌گذاری مناسب‌ترین قیمت است، این را با ادله بیان می‌کنیم. درست است کتابهایمان حجیم است، رنگی است... آن هم به دلیل رقابتی بودن فضااست، این عوامل موجب می‌شود که قیمت گران دیده شود در حالیکه قیمت گران نیست و ما گران نمی‌فروشیم، یعنی قیمتی که تعیین می‌کنیم نسبت به صفحاتی که کتاب دارد منطقی و معقول است**

**● ناشر یا کلا تولیدکننده ایده آل ترین حالت برایش این است که طوری رفتار کند که محصولا فروش رود، یعنی هیچ ناشری دلش نمی‌خواهد کتابی را که رویش سرمایه‌گذاری کرده در انبار دیو کند و بفروشد. حتی ممکن است با مولف زاویه فکری هم داشته باشد اما برای اینکه محصولش را بفروشد، هر گز آن را دیو نمی‌کند چرا که در این صورت خودش ضرر می‌کند**

**● من در روز اول نمایشگاه مجازی بررسی کردم و دیدم سیستم نمایشگاه مجازی خیلی باگ داشت. کند عمل می‌کرد، ایراد داشت. برگزاری اینگونه نمایشگاه‌ها حتما ایراداتی دارد اما باید از یک جایی ما شروع کنیم، اگر در گذشته شروع می‌کردیم امروز حتما باگ‌ها و ایراداتمان خیلی کم بودند.اینکه بخواهیم تخریش کنیم و بگویم بد است و فایده‌ای ندارد و همان شیوه سنتی بهتر است قطعاً مسیر درست را در پیش نگرفته‌ایم**

**● ما آدمیم به چند تا از این سازمان‌های حمایتی که در بحث کرونا کار می‌کنند، گفتیم شما دارید به خانواده‌ها بسته‌های معیشتی توزیع می‌کنید در مناطق محروم، بیایید بسته‌های فرهنگی هم توزیع کنید، تا هم به این ناشران که در این شرایط وضعیت بدی دارند کمک کنید هم به وضعیت نامطلوب آموزشی کشور کمک کنید، ما این پیشنهاد را دادیم و خواستیم مهر مثلا در ماه آبان که فروش کتاب کم می‌شود، کارمندان‌شان به تعدیل می‌کنند.**

**❏ نمی‌کنند، درست است؟**

بعضا این اتفاق هم می‌افتد.

**❏ آیا حوزه نشر شغل پر دردرسی است و آیا تاکنون به این فکر افتاده‌اید که این شغل را کنار بگذارید؟**

ببینید خود من ایسنااس مهندسی شیمی دارم، فوق لیسانس و دکترایم هم مدیریت دولتی است، می‌بینید که هیچکدام به نشر ربطی ندارد اما من این کار را دوست دارم. نه تنها من، همه کسانی که در حوزه نشر فعالیت می‌کنند این کار را دوست دارند، حتی مطبوعات، کارهای هنری، کارهای فرهنگی و... این کارها دلی هستند و بر اساس علایق شخصی انجام می‌شود، بله سختی‌های خاص خودش را دارد، ۹۹ درصد ناشران عموما زندگی مالی متوسط و گاه ضعیفی دارند اما به این دلیل که این کار را دوست دارند، ترجیحشان مانند در این حوزه و ادامه فعالیت است. اما این را هم بگویم که بعضا برخی از همین افراد وقتی فشار زندگی زیاد می‌شود اگر فرصت کاری بهتری برایشان مهیا نشود چه بسا که تغییر مسیر داید و دیگر در حوزه نشر فعالیت نکنند.

**❏ توصیه شما به جواناتی که تازه می‌خواهند وارد این حوزه نشر شوند و در آن فعالیت کنند، چیست؟**

به آنها می‌گویم باید با ایده‌های جدید وارد شوند، با شیوه سنتی، خصوصا از زمانی که کرونا آمده مسیر سنتی اصلا جواب نمی‌دهد. در شرایط حاضر می‌بینیم که فروش سنتتی واقعا ضعیف شده است. هم ناشران، هم کتابفروشی‌ها و پخش ها، اینهایی که به روش سنتی کار کرده اند، خیلی ضرر کرده‌اند و متأسفانه این ضرر ادامه دارد. باید با شیوه‌های جدید وارد فعالیت در این حوزه شوند. مثلا برخی ناشران ما خیلی زودتر از ماجرای کرونا بیاید فروشگاه مجازی را راه‌اندازی کرد که اتفاقا بسیار هم موفق شدند اما خیلی از ناشران ما همچنان به شیوه سنتی کار می‌کنند در حالی که این ناشران خاصی نشان دادند که باید خلاقیت به کار برد و مدرن رفتار کرد. همین ناشران مسئله فروش کتاب را از شیوه سنتی و کتابهای کاغذی و کتابفروشی‌های فیزیکی به فضای وب و مجازی بردند و می‌بینیم که در حال حاضر مشکلی ندارند و در این حوزه کار می‌کنند. خوب این یک نوآوری و بروز شدن است، کتابهای الکترونیک، کتابهای مجازی، اپهایی که در زمینه وجود دارند و خودشان کتاب هستند یا کتابهای صوتی و... کارهای جدیدی هستند که در فضای نشر، فضای آموزش و فضای فرهنگ اتفاق افتاده است.
بله قطعاً خواندن کتاب کاغذی حال و هوای خاص خودش را برای نسل‌های قدیمی‌تر دارد اما نسل‌های جدید دیگر به سمت کتابهای الکترونیکی و مجازی و دیجیتال‌های روی آورده اند، اگر جوانان بیایند با شیوه‌های جدید وارد این فضا شوند و چه در بحث فروش و چه در بحث تولید یا تکنولوژی روز و فضای مجازی بتوانند همراه باشند می‌توانند به موفقیت‌های چشمگیر مالی دست پیدا کنند.

**❏ با این تفسیر شما از موافقان برگزاری نمایشگاه مجازی کتاب تهران هستید، درست است؟**

بله. من در مصاحبه‌های قبلی‌ام هم گفتم که این کار باید خیلی زودتر از اینها اتفاق می‌افتاد.

چهارشنبه ۸ بهمن ۱۳۹۹ ● شماره ۵۹۳۹ آفتاب

گزارش aftab.yz@gmail.com

بله، حتی آن زمان. در دنیا هم همین است. وقتی در جایی نمایشگاهی در حوزه کتاب شروع می‌شود (مخصوصا نمایشگاه‌های بزرگ) در کنار این نمایشگاه ها، یک نمایشگاه مجازی هم برگزار می‌شود. قطعاً فروشی که تا الان نمایشگاه‌های مجازی در کنار نمایشگاه‌های حضوری داشت، قابل مقایسه نبود، اما باید اتفاق می‌افتاد که تست شود، من در روز اول نمایشگاه مجازی بررسی کردم و دیدم سیستم نمایشگاه مجازی خیلی باگ داشت، کند عمل می‌کرد، ایراد داشت. برگزاری اینگونه نمایشگاه‌ها حتما ایراداتی دارد اما باید از یک جایی ما شروع کنیم، اگر در گذشته شروع می‌کردیم امروز حتما باگ‌ها و ایراداتمان خیلی کم بودند، اینکه بخواهیم تخریش کنیم و بگویم بد است و فایده‌ای ندارد و همان شیوه سنتی بهتر است قطعاً مسیر درست را در پیش نگرفته ایم، باید بدانیم که نمایشگاه مجازی خیلی هم خوب است، هم فروش دارد اما ضعف‌هایی هم دارد که با استمرار برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی در سالهای بعد حتما این ضعف‌ها رفع می‌شود و کیفیت برگزاری شان بالاتر می‌رود. باید زودتر از اینها اتفاق می‌افتاد اما حالا هم که اتفاق افتاده باید همه حمایتش کنیم، پشتیبانی‌اش کنیم و آن را تقویت کنیم تا نتایج خوبی از آن نصیبمان شود.

**❏ در حال حاضر برای چاپ یک کتاب چقدر هزینه می‌کنید؟ پیش از کرونا چقدر بود؟**

راستش کتابی نمی‌توان در این زمینه آماری را بیسان کرد. ببینید در بازار نشر و چاپ کتاب هم قیمت کاغذ خیلی بالا رفته و هم هزینه‌های چاپ و صحافی و... به لحاظ متریال و مواد اولیه شان بالا رفته است. متأسفانه کاغذ ما کاغذ ایرانی نیست، چون در داخل یکی دو تا کارخانه کاغذ کمتر بیشتر نداریم که آنها هم واقعا کاغذی تولید نمی‌کنند یعنی تولیدشان ضرر است و این یعنی همه کاغذ ما وارداتی است و متاثر از قیمت دلار و تحریم است و همواره قیمتش در حال بالا رفتن است. کاغذ هم جنسی است که نقدی حساب می‌شود، به این مفهوم که به چاپخانه می‌توانیم چک بدهیم، اما برای کاغذ باید پولش را نقد بدهیم. ما می‌گوییم کاغذ طلای سفید است یعنی معامله آن خیلی سخت است، قیمتش بالاست، مواد اولیه چاپخانه هم به دلیل اینکه خارجی ست گران است، جدا از این‌ها هزینه‌های مختلف جامعه بالا رفته نهایتا هزینه تولید و چاپ کتاب خیلی بالا رفته است. از سوی دیگر سید خانواده کوچک کجک شده و به عبارت بهتر سید فرهنگی ندارد، ضعف خرید به لحاظ مالی در خانواده‌ها خیلی ایجاد شده و... این موارد باعث شده فروش کتاب هم پایین بیاید.

**❏ با توجه به پایین آمدن سرانه مطالعه کتاب چه مشکلاتی برای فعالان حوزه نشر ایجاد شده است؟ مثلا ده سال پیش شما فروش بیشتری داشتید، چون مردم وضعیت اقتصادی شان اینقدر که امروز بد است، بد نبود، بنابراین بودجه‌ای برای خرید کتاب کنار می‌گذاشتند، طفا امروز با توجه به تورم و فشار اقتصادی دیگر این بودجه را کنار نمی‌گذارند. این مسائل چه مشکلاتی را برای شما به عنوان فعال حوزه نشر ایجاد کرده است؟**

مهمترین مسئله همانطور که بیشتر گفتم، بحث کاغذ است. مواد اولیه گران مهم مورد نیاز ناشران است، کاغذ سهمیه بسیار کم است، به ناشران آموزشی اصلا نمی‌دهند به بقیه ناشران هم خیلی کم می‌کند، که اصلا به حساب نمی‌آید. این موضوع باید مدنظر قرار بگیرد و فکری برایش شود، فیلم و زینک به ناشران بدهند، سابقا بود خیلی هم خوب و به وفور و مطلوب ارائه می‌شد، اگر بیایند تولید کاغذ داخلی را چه به لحاظ حمایت از تولید ملی، چه به لحاظ قیمتی، چه به لحاظ راه افتادن کار ناشران تقویت کنند و این یکی دو کارخانه‌ای که در داخل داریم حمایت کنند وضعیت خیلی خوب خواهد شد و شرایط تغییر خواهد کرد. همه ناشران هم از این مسئله استقبال خواهند کرد، قبلا هم که بود ما حمایت می‌کردیم و کلی از آنها خرید می‌کردیم، حالا هم اگر شرایط درست شود و این اتفاقات رخ دهد باز هم خرید می‌کنیم و این خیلی خوب خواهد بود، چون می‌تواند هم به صنعت نشر کمک کند و هم به تولید ملی کمک کند. از طرف

دیگر اگر وام‌های حمایتی به ناشران بدهند شرایط بهتر خواهد شد. خیلی وقت است که وام‌های حمایتی مطلوبی به ناشران نمی‌دهند، وام‌ها در حد رقم‌های کوچک است، آنهام با شرایط و ضوابط خاص. نکته بعد خرید کتاب

از ناشران است، سابقا این اتفاق می‌افتاد و خیلی خوب کتاب خریداری می‌کردند، متأسفانه الان این خریدها هم تعدادش خیلی کم شده و هم بعضی وقت‌ها کتابها توسط وزارت ارشاد و زیرمجموعه‌های وزارت ارشاد به صورت سلیقه‌ای خرید می‌شود. یک نکته‌ای را عرض کنم. ما آدمیم به چند تا از این سازمان‌های حمایتی که در بحث کرونا کار می‌کنند، گفتیم شما دارید به خانواده‌ها بسته‌های معیشتی توزیع می‌کنید در مناطق محروم، بیایید بسته‌های فرهنگی هم توزیع کنید، تا هم به این ناشران که در این شرایط وضعیت بدی دارند کمک کنید هم به وضعیت نامطلوب آموزشی کشور کمک کنید، الان مدارس تعطیلن با توجه به اینکه فضای آموزش به سمت مجازی رفته و با توجه به اینکه در روستاهای دورافتاده مشکلاتی از قبیل نبود اینترنت و نداشتن تبلت وجود دارد، به نظر نمی‌رسد بازده خوبی داشته باشد، این بسته‌های فرهنگی خیلی می‌تواند در آموزش بچه‌ها و دانش‌آموزان موثر باشد. ما این پیشنهاد را دادیم و متأسفانه با این کار ما هم قدمی در جهت مسائل آموزشی کشور برداریم، متأسفانه هیچ کدام از سازمان‌هایی که به آنها نامه زدیم پاسخ به ما ندادند و یا گفتند پول نداریم، یا گفتند در برنامه کاری مان این مسئله را ننگینده ایم. دیدیم از آنها صورتی نمی‌گیرد خودمان در هفته کتاب ده هزار عنوان جلد از ناشران آموزشی تهیه کردیم و تا جایی که می‌توانستیم در مناطق محروم توزیع کردیم، همچنان هم این کار هم به صورت انفرادی توسط ناشران صورت می‌گیرد و هم از طریق انجمن. این واقعا نیازی بود که می‌توانست هر دو طرف را به هدف برساند یعنی هم کمک به ناشران و حمایت از آنها هم کمک دانش‌آموزان و خانواده‌های آنها که متأسفانه همکاری لازم صورت نگرفت و این اتفاق نیفتاد. البته این را هم مدنظر داشته باشید که این موضوع فقط شامل کتابهای آموزشی نمی‌شد و سایر کتابها در حوزه‌های فرهنگی، مذهبی و... نیز نمی‌شد که در یک مورد نظر ما قرار می‌گرفتند. مثل پک‌هایی که ملان روغن و برنج و رب گوجه رنگی داخلش قرار می‌دادند و اهدا می‌کردند، در این پک‌های مدنظر ما هم کتاب قرار می‌دادند و اهدا می‌کردند.

**❏ با توجه به تمام مسائلی که بیان کردید شما به عنوان کسی که سالها در این عرصه فعالیت کردید، آینده این حرفه را چطور ارزیابی می‌کنید؟**

من آینده خوبی را نمی‌بینم. اول اینکه ناشران واقعا دچار ضعف‌های مالی هستند و آنطور که باید و شاید درآمدی ندارند که برایشان انگیزه بشود. ناشران فعلی همگی آدم‌های قدیمی هستند که کار دلی می‌کنند و شاید با انسکد درآمدی که در این کار دارند، کار را پیش ببرند، تازه این هم تا یک جایی اتفاق می‌افتد، ولی برای تولید و اینکه درآمدزایی خیلی ضعیفی دارد و متأسفانه هیچ حمایت مطلوبی هم از این ماجرا صورت نمی‌گیرد حداقل در حوزه تولید آینده خوبی در این حوزه نمی‌بینم؛ از آن طرف برای خرید کتاب‌ها هم باز آینده خوبی نمی‌بینم چون متأسفانه فرهنگسازي بابت کتاب و کتابخوانی و مطالعه وجود ندارد یعنی هیچ کار نتیجه بخشی نمی‌بینم، شاید مثلا در دو تا گزارش عملکرد آماری ارائه شود اما واقعا هیچ مورد مثبتی اتفاق نمی‌افتد.