

## بررسی مشکلات کتاب از تولید تا توزیع<sup>۱</sup>

در ادامه این نشست، عبدالعظیم فریدونی، مدیر نشر محراب قلم نیز با اشاره به علل موفقیت ناشران و ناکامی برخی دیگر گفت: بررسی دلایل موفقیت را می‌توان در میان همه اقشار جامعه جست‌وجو کرد. در نشر عده‌ای کار حرفه‌ای و خلاقانه انجام می‌دهند و موفقند و عده‌ای نیز کار را جدی نمی‌گیرند و به همان تناسب خروجی قابل قبولی ندارند.

وی ادامه داد: بحث‌هایی چون گرانی کتاب و گرانی مواد اولیه، با مسائل اقتصادی و اجتماعی در ارتباطند. در کنار آن باید بی‌ رغبتی به کتاب و مطالعه در میان مردم را نیز اضافه کنیم، مساله‌ای که ریشه آن را می‌توان در آموزش و پرورش و مدارس جست‌وجو کرد.

فریدونی در این زمینه توضیح داد: وقتی معلمان ما خود با کتاب بیگانه‌اند، چگونه می‌توانیم از آن‌ها انتظار داشته باشیم کتابخوان به جامعه تحویل دهند و این جاست که به اهمیت سه عنصر تخصص، تجربه و اخلاقیت پی می‌بریم.

در ادامه این نشست، علی اصغر فیضی‌زاده، مدیر انتشارات مدرسه نیز درباره دلایل موفقیت ناشران، اظهار داشت: سابقه فرهنگی ایران در حوزه‌های مختلف و موفقیت ناشران در خارج کشور هیچ تناسبی با یکدیگر ندارد. در حالی که ایران باید بتواند یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان تولیدات فرهنگی باشد؛ اما شمارگان کتاب‌های یک ناشر موفق از ۳۰۰۰ یا ۵۰۰۰ نسخه تجاوز نمی‌کند. وی ادامه داد: ما ظرفیت و امکانات بیشتری در این حوزه داریم؛ اما از جایگاه خود عقب مانده‌ایم. مدیر انتشارات مدرسه افزود: اتحادیه ناشران می‌تواند با برنامه‌ریزی مشخصی عناصر موجود را درگیر کار کند و از آن‌ها یاری بخواهد، هر چند تاکنون نیز اقدامات خوبی در این زمینه انجام داده است.

فیضی‌زاده با بیان این‌که باید در این چشم‌انداز، ظرفیت‌های داخل کشور را مدنظر داشته باشیم، گفت: ناشر اگر از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های خود به نحو مطلوب بهره بگیرد، می‌تواند عملکرد خود را بهبود بخشد.

امیرمسعود شهرام‌نیا، مدیر نشر شهر، دیگر سخنران این نشست، با اشاره به جهش ایرانیان در بسیاری از حوزه‌ها گفت: در حالی که ایران جهش‌های علمی و صنعتی بسیار خوبی از

سومین نشست کمیسیون آموزش اتحادیه ناشران و کتابفروشان عصر روز دوشنبه ۱۴ مرداد، با موضوع «تعامل بین ناشران، موزعان و کتابفروشان» در محل اتحادیه برگزار شد.

در سومین نشست کمیسیون آموزش اتحادیه ناشران و کتابفروشان تهران مقرر شد، کارگروهی متشکل از ناشران، موزعان و کتابفروشان مشکلات این سه حوزه را بررسی و راهکارهای خود را برای تقویت این بخش ارائه کنند.

در این نشست که با حضور جمعی از ناشران، موزعان و کتابفروشان برگزار شد، داوود موسایی، مدیر نشر فرهنگ معاصر در سخنانی با اشاره به مشکلات موجود در حوزه نشر، توزیع و فروش گفت: کار در حوزه کتاب، کار کم‌بازدهی است؛ زیرا مخاطبان ما محدودند.

وی ادامه داد: به همین دلیل باید کاری کنیم که مخاطبان را افزایش دهیم و فکر می‌کنم چاپ کتاب بیشتر می‌تواند موجب رونق اقتصاد حوزه نشر شود، اما در این میان مشکلاتی وجود دارد که موانع این رونق‌اند.

موسایی افزود: وقتی از مشکلات چرایی کتاب نخواندن صحبت می‌شود، عده‌ای علت را قیمت کتاب مطرح می‌کنند، در حالی که این مساله اگر هم صحت داشته باشد، کم‌ترین تاثیر را دارد. به نظر من دلیل مهم‌تر، در دسترس نبودن کتاب است.

مدیر نشر فرهنگ معاصر با اشاره به این‌که نیاز به کتابخوانی در مردم ما ایجاد نشده است، گفت: مردم اگر به چیزی نیاز داشته باشند، بالا تا پایین شهر را می‌گردند و آن را پیدا می‌کنند، کتاب‌های کمک‌آموزشی مصداق این ادعایند و این درحالی است که سایر کتاب‌ها چنین اقبالی ندارند.

وی تصریح کرد: اگر ناشر، کتاب را بر اساس ساز و کاری تولید کند که خواهان و خریدار داشته باشد و به راه‌هایی برسد که کتابش را به فروش برساند، می‌تواند موفق شود.

موسایی توسعه حوزه مخاطبان را از طریق توسعه تولید کتاب یک ضرورت دانست و اظهار داشت: تولید کتاب‌های مورد نیاز مخاطبان، از راه‌های گسترش فروش کتاب و جذب مردم به کتابخوانی است.

**موسایی: وقتی از مشکلات چرایی کتاب نخواندن صحبت می‌شود، عده‌ای علت را قیمت کتاب مطرح می‌کنند، در حالی که این مساله اگر هم صحت داشته باشد، کم‌ترین تاثیر را دارد. به نظر من دلیل مهم‌تر، در دسترس نبودن کتاب است**

سنت به مدرنیسم داشته است، اما در حوزه نشر هنوز شیوه‌های سنتی را ادامه می‌دهد.

وی ادامه داد: در چرخه تولید کتاب از تالیف، ترجمه، چاپ و ... هنوز شیوه‌ها سنتی است، در حالی که شیوه‌هایی که الان در ایران اجرا می‌شود، در کشورهای جهان منسوخ شده‌اند.

شهرام‌نیا با بیان این که باید در کار کتاب نوآوری داشته باشیم، اظهار داشت: در فضای عمومی نشر، از تولید کتاب از ظاهر تا چگونگی تیوین و صفحه‌آرایی کتاب نوآوری نداشته‌ایم. می‌توان گفت در این زمینه فقط ۵ درصد نوآوری وجود دارد.

مدیر نشر شهر، به نبود نوآوری در حوزه توزیع و ادامه شیوه‌های سنتی و قدیمی اشاره کرد و درباره کتاب‌فروشی‌ها گفت: کتاب‌فروشی‌های ما نیز قدیمی‌اند، دانشجویان شهرستانی ما هنوز نمی‌توانند در شهر خود کتاب مورد نظر خود را بیابند و هر سال باید منتظر بمانند تا در نمایشگاه کتاب نیاز خود را برآورده کنند.

وی تاکید کرد: اما باید از پوسته کهنه و سنتی خود بیرون بیاییم و به راه‌حل‌های جدید در این حوزه بیندیشیم، باید به نیاز مخاطب توجه کنیم و در این میان ایجاد سایت تخصصی فروش کتاب یک ضرورت است.

شهرام‌نیا ادامه داد: در حالی که کتاب‌فروشی پیوسته (آنلاین) در بیشتر کشورهای جهان به یک برنامه عادی تبدیل شده است، اما متأسفانه در ایران چنین سایتی وجود ندارد، سایتی که بتواند به مخاطبان اطلاع‌رسانی کند، تازه‌های کتاب را به آنان معرفی و با انواع ناشران، موزعان و کتاب‌فروشی‌ها در ارتباط باشد.

این استاد دانشگاه همچنین درباره بن‌های الکترونیکی کتاب گفت: بن‌های الکترونیکی به خاطر ضریب بالای امنیتی اطمینان خریدار و فروشنده را افزایش داده است.

حسن کیائیان، رییس اتحادیه ناشران و کتاب‌فروشان تهران نیز در سخنانی با اشاره تعطیلی ۲۰۰ کتاب‌فروشی در ۷ سال گذشته گفت: در سال‌های اخیر کتاب‌فروشان بسیاری یا تغییر شغل داده و یا مغازه خود را تعطیل کرده‌اند. در این میان، کتاب‌فروشی‌های دولتی زیادی راه‌اندازی شده است.

وی به لزوم فعالیت کتاب‌فروشی‌ها در مناطق مسکونی اشاره کرد و اظهار داشت: اگر کتاب‌فروشی‌ها بتوانند در مناطق مسکونی فعالیت کنند، هزینه‌های کتاب‌فروش به یک دهم کاهش می‌یابد، زیرا ۹۰ درصد هزینه‌ها به سرفق‌ی برمی‌گردد.

کیائیان، عملی نشدن طرح تخصیص کاربری فرهنگی به مناطق مسکونی را مانع بزرگی بر سر راه کتاب‌فروشان دانست و عنوان کرد: با وجود تصویب شورای شهر، فرمانداری با اجرای آن موافق نیست و این طرح فقط در حد یک حرف باقی مانده است.

ابراهیم کریمی، از موزعان کتاب نیز در ادامه این نشست با اشاره به شکل‌گیری بخش توزیع به شکل کنونی بعد از پیروزی انقلاب اسلامی گفت: تا قبل از آن، ناشران کتاب‌هایشان را توسط شاگرد و پادوی خود به کتاب‌فروشی‌ها می‌بردند و یا در شهرستان‌ها توزیع می‌کردند، اما با افزایش تقاضای کتاب، حوزه نشر نیز رونق گرفت و موسسات توزیع کتاب، خودجوش به وجود آمدند.

وی ادامه داد: به‌عنوان یک موزع، معتقدم در حوزه توزیع در کشور ضعف نداریم. به عنوان مثال اگر همین حالا کتاب‌فروشی در اصفهان کتابی را سفارش بدهد، فردا همین موقع کتاب‌هایش را دریافت می‌کند.

کریمی مشکل اصلی پخش را کمبود تقاضا دانست و اظهار داشت: اگر از سوی کتاب‌فروش و مخاطب تقاضا باشد، مشکل توزیع وجود ندارد، بلکه باید در میان مخاطبان احساس نیاز به کتاب و کتاب‌خوانی تقویت شود، از سویی باید انگیزه مطالعه در میان اقشار مختلف را تقویت کرد.

فیروز امرایی، مسوول کتاب‌فروشی پارس، نیز در سخنانی، لازمه یک کتاب‌فروش خوب بودن را کتاب‌خوان بودن و آگاه بودن به نیاز جامعه دانست و گفت: همچنین مهارت فروش، داشتن ارتباطات موفق در کتاب‌فروشی و هنر آرایش ویتترین و چینش کتاب نیز از دیگر فاکتورهای موفقیت یک ناشرند.

وی ادامه داد: کتاب‌فروش همیشه امین مردم بوده، چون با کالای خود فرهنگ را به خانه‌های مردم می‌برد؛ پس باید در این زمینه اطلاعات و توانایی‌های خود را افزایش دهد و بتواند از عهده فروش کالای خود به خوبی برآید.

به گزارش خبرنگار اینستا، در پایان این نشست که فتح‌الله فروغی، رییس کمیسیون آموزش اتحادیه ناشران و کتاب‌فروشان تهران ریاست آن را به عهده داشت، به پیشنهاد جمعی از حاضران و با توجه به صحبت‌های حاضران مقرر شد کارگروهی متشکل از ناشران، موزعان و کتاب‌فروشان مشکلات این سه حوزه را بررسی و راهکارهای خود را برای تقویت این بخش ارائه کنند.

**پی‌نوشت:**

۱. به نقل از خبرگزاری کتاب ایران

**حسن کیائیان:**  
**اگر کتاب‌فروشی‌ها**  
**بتوانند در مناطق**  
**مسکونی فعالیت کنند،**  
**هزینه‌های کتاب‌فروش**  
**به یک دهم کاهش**  
**می‌یابد، زیرا ۹۰ درصد**  
**هزینه‌ها به سرفق‌ی**  
**برمی‌گردد**