

(۱)

به چه کسی باید گفت که قیمت کتاب دارد سر به فلک می‌زند؟ که خریدار متعارف دارد کم کم از خرید کتابهای جدید باز می‌ماند؟ چینهای به جبین‌افکنده و دستهای واپس‌کشیده را کتابفروش می‌بیند و این نوع واکنشهای خریداران بالقوه را اوست که باید به اطلاع تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان برساند. مقاماتی که کتابها را قیمتگذاری می‌کنند خودشان می‌دانند و تازه آنها هرگز با چربدستی به قیمت‌های بالا رضایت نمی‌دهند. کمتر می‌توان ناشری را در بخش خصوصی یافت که از قیمتی که دریافت کرده راضی باشد. ناشران دولتی خودشان بهای تکفروشی کتابهایشان را تعیین می‌کنند و قیمت‌های جدیدتر آنها هزینه‌های واقعی تولید کتاب را در شرایط تورمی کنونی بهتر از قیمت‌های تعیین شده برای ناشران بخش خصوصی منعکس می‌کند. و در این حال کتابهای بیست سی تومانی چند سال پیش با جلد نرم به صد تومان و بیشتر قیمت می‌خورند و کتابهای صد و صد و بیست تومانی جلد گالینگور سابق کتابهای سیصد، چهارصد تومانی امروز شده‌اند. چاپ دوازدهم یک دیوان مشهور به بهای ۴۵۰ تومان را که در کارت موجودی آن ثبت کردم دیدم بهای چاپ دهم آن در سال ۱۳۶۲ فقط ۱۴۰ تومان بوده است.

دوران کتاب ارزان در ایران ظاهراً به سر آمده است، و اگر هنوز نان و بلیت اتوبوس ارزان داریم، پایین ماندن بهای آنها در شرایطی که بهای همه چیز دیگر چند برابر شده است به حکم مصلحت اجتماع و به لطف «سوبسید» است، و طبعاً برای چاپ کتاب غیردرسی انتظار دریافت اعانه دولتی در شرایط کنونی چندان واقع‌بینانه به نظر نمی‌رسد. پس باید چاره‌های دیگری بیندیشیم.

چاره‌های اساسی را که به خیلی چیزهای دیگر هم مربوط می‌شود از یک کتابفروش زمزمه‌گر نخواهید. ولی اگر اجازه بدهید کتابفروش از پشت دخل بیرون بیاید و کلاه کارشناسی‌اش را بر سر بگذارد چند پیشنهاد تقدیم خواهد کرد.

پیشنهاد اول رفع کمبودهاست، کمبود مژمن کاغذ و مقوا و فیلم و زینک و هر چیز دیگری که در تولید کتاب مصرف دارد. مقصود این نیست که بیاییم و با ارزش رسمی دولتی مواد و مصالح چاپ را به وفور وارد کنیم؛ چنین امری اگر چه مطلوب است ولی متأسفانه مقدور نیست. مقصود این است که مواد لازم را با هر ارزی که فراهم است به مقدار کافی وارد کنیم تا کمر بازاریاسیاه بشکند. چون تا کمبود هست احتکار و بازاریاسیاه هم هست و اغوای شیطان در گوش متصدیان توزیع هم نغمه‌های خوشی‌سازی می‌کند و چه‌ها و چه‌ها، ولی اگر کالا وجود داشته باشد، هر چند گران، وضع سالمتری خواهیم داشت و قانونهای طبیعی اقتصادی خودبه‌خود

زمزمه‌هایی از چهارراه کتابی

کریم امامی

تجربه کتابفروشی برای همه دست اندرکاران نشر يك ضرورت است، چون آنان را مستقیماً در برابر کسانی قرار می‌دهد که قرار است خریدار و یا به زبان اقتصاددانان «مصرف‌کننده» کالایی باشند که ناشران تولید می‌کنند. ناشری که نداند کتابهایش را چه نوع خریداری، با چه میزان سواد و چه مقدار توانایی مالی خریداری می‌کند (یا نمی‌تواند خریداری کند) و پس از خرید هم چه نوع واکنشی نسبت به آن نشان می‌دهد، حتماً يك جای کارش عیب خواهد داشت.

صاحب این قلم، از قضای روزگار، در پایان میانسالی، این اقبال را یافته است که تجربه‌های گوناگون خود را در زمینه انتشارات با تجربه کتابفروشی کامل کند. راستش را بخواهید فعلاً اول کتابفروش است و بعد، اگر وقت و نیرویی باقی ماند، چیزهای دیگر.

اولین نکته‌ای که يك کتابفروش از راه رسیده کشف می‌کند این حقیقت است که کتابفروشی چقدر شغل شریفی است، از همان رده دبیری و استادی دانشگاه، محترم ولی کم درآمد. اگر آدم مغازه‌اش در پسکوچه باشد و از هجوم دانشجویان جویای کتاب هم در امان بماند، برای گپ زدن با آدمهای شریف دیگر وقت زیاد خواهد داشت ولی کسب و کارش ممکن است به آسانی نگردد. در هر حال گفتگوی مطبوع با هم‌نفسان و هم‌قلمان یکی از مزایای مغتنم این شغل شریف در مقایسه با مشاغل دیگر است. کتابفروشی حتماً درآمد بیشتری دارد، ولی رؤیت جمال کتابدوستان کجا و روبرو شدن با انبوه کبابخواهان کجا؟

مدتی بود قصد داشتم چند سطری از تجربه‌های کتابفروشی خود بنویسم و چند خاطره تلخ و شیرین از ساعت‌های به سر آورده در «پشت دخل» را نقل کنم ولی می‌بینم وضع کاغذ و گران شدن بهای کتاب و کاهش تخفیفهای فروش و مشکلات تهیه کتاب به طور کلی چنان مسائل حادّی برای مجموعه دست اندرکاران و خریداران، «کوزه‌گر و کوزه‌خر و کوزه‌فروش»، پدید آورده است که مطرح ساختن آنها اهمیت حیاتی دارد. پس زمزمه‌کنان این مشکلات را برمی‌شمارم. شاید به گوش شنوایی برسد و نیازی به فریاد زدن نباشد.

نظمی پدید خواهند آورد.

پیشنهاد دوم تجهیز کتابخانه‌های عمومی است و فراهم آوردن تسهیلات برای استفاده کنندگان. این پیشنهاد را دست کم نگیرید. در سابق که می‌گفتیم کتاب در ایران خیلی ارزانتر از کشورهای غربی است اغلب فراموش می‌کردیم که کتابخانه‌های عمومی آن بلاد چه سرویسی به کتابدوستان می‌دهند، در حدی که یک کتابخانه کوچک سر گذر هم می‌تواند. جدیدترین کتابها را یا فوراً در اختیار مراجعه کنندگان بگذارد و یا ظرف چند روز تهیه کند. اگر کتابخانه‌های عمومی ما هم آمادگی مادی و روحی سرویس دادن به مراجعه کنندگان را پیدا کنند، بسیاری کسان از خرید کتاب و ایجاد کتابخانه‌های کوچک شخصی بی‌نیاز خواهند شد. قسمتی از سوبسیدی را که دولت می‌خواهد برای وارد کردن کاغذ ارزان مصرف کند اگر صرف کمک به کتابخانه‌ها بنماید نتایج بهتر و پایدارتری به دست خواهد آورد.

پیشنهاد سوم رجعتی است به گذشته و احیای برنامه نشر کتابهای ارزان قیمت در قطع جیبی. باز به یاد بیاوریم که در فرنگستان اغلب چند ماه یا یک سالی که از انتشار چاپ اول کتاب در قطع بزرگ با جلد محکم گذشت آن را ناشر دیگری که تخصص تولید انبوه با مواد و مصالح ارزانتر است در دست می‌گیرد و به بهایی معادل یک چهارم تا یک سوم بهای تکفروشی کتاب اصلی دوباره به بازار می‌آورد و جماعتی با درآمدهای کمتر کتاب را در قطع جیبی و جلد نرم می‌خرند.

در ایران خودمان هم مؤسسه انتشارات فرانکلین با تأسیس شرکت کتابهای جیبی در سالهای اول دهه ۱۳۴۰ تولید و توزیع کتابهای جیبی را باب کرد؛ یک جلد کتاب به بهای یک بلیت سینما، یعنی ۲۰ تا ۳۰ ریال آن زمان. فرشته موفقیت در آغاز به روی ابتکار شرکت کتابهای جیبی لیخنند زد. تمام ده هزار نسخه چاپ اول کتاب وداع با اسلحه همینگوی به فروش رسید. کتاب را تجدید چاپ کردند. ناشران دیگر هم به جنبش کتاب جیبی پیوستند. فرشته موفقیت همچنان لیخنند می‌زد ولی افسوس! به علل گوناگون فروش کتابهای جیبی فروکش کرد. شرکت کتابهای جیبی انبارش پر از کتابهای باد کرده شد؛ مدیرعامل شرکت به فرشته نگاه کرد؛ دید اخم کرده است؛ اوقاتش تلخ شد؛ دستور داد کتابهای را کد مانده را به کارخانه مقواسازی بفرستند. فرشته پر کشید و رفت به جاهایی که کسبشان پر رونق تر بود. ناشران هم دیدند اگر قرار است از هر عنوان جیبی فقط دو سه هزار نسخه بفروشند، بهتر است آن را در قطع بزرگ چاپ کنند تا به جای ۲۰۰۰ تا پنج تومان، ۲۰۰ تا پانزده تومان معامله کرده باشند.

حالا با گران شدن کتاب، دوباره وقت رو آوردن به قطع جیبی

است. به عنوان يك ضرورت فرهنگی، با استفاده از تجربه‌های گذشته و با برنامه‌ریزی صحیح، به طوری که اشتباه‌های دهه ۱۳۴۰ تکرار نشود. یکی از آن اشتباه‌ها رفیق بازی بود. به خاطر دوستی، در محظور اخلاقی، کتاب درجه سه دوستان یا همشهریمان یا فامیلیمان را با ترجمه متوسطش می‌گرفتیم و در تیراژ پنجهزار یا ده هزار نسخه به بازار می‌فرستادیم. و طبعاً کتاب نمی‌رفت. دوستان ناشر! از تجربه‌های تلخ گذشته پند بگیرید. اگر در زمان حال یا آینده خواستید در حق دوستان یا برادرزنتان یا پزشکتان لطفی کنید، به اودر گرانترین رستوران شهر شام بدهید ولی کتابش را چاپ نکنید، حتماً ارزانتر تمام می‌شود. مگر اینکه کتاب در دقیق‌ترین بررسیها معلوم شود واجد همه شرایط لازم برای نشر است.

کتاب جیبی امروز باید حداقل در تیراژ بیست هزار نسخه به چاپ برسد. برای اینکه کتاب ارزان تمام شود باید روی کاغذ «وب» با ماشین روتاتیو زده شود. کتاب بهتر است تجدید چاپی باشد تا همه مسائل و پیرایشی آن در چاپ قبل حل شده باشد. و چنین کتابی باید واقعاً کشش داشته باشد چه از لحاظ موضوع و چه از نظر شهرت نویسنده و مترجم. و راه برای نشر آن باید هموار باشد. کتابی که در تیراژ پنجاه هزار نسخه چاپ می‌شود باید از چاپخانه یکر است روانه بازار شود. در میان راه فرصتی برای بررسی مجدد و اعمال اصلاحات وجود ندارد. اگر چنین کتابی به بهای متوسط سیصد تا چهارصد ریال برای فروش عرضه شود بد نخواهد بود.

(۲)

ویزیتوریکی از مؤسسه‌های توزیع با يك بغل کتاب برای دریافت سفارش وارد کتابفروشی می‌شود. کتابفروش زرمه‌گر کلاه کارشناسی را از سر برمی‌دارد و به پشت دخیل برمی‌گردد و با آقا ابراهیم نوعی چاق سلامتی می‌کند. تصور نکنید که سفارش کتاب نیاز به خبرگی ندارد. مشکلترین قسمت کتابفروشی، امروزه روز تهیه کتاب و مخصوصاً سفارش در کتابفروشی است. شما ظرف یکی دو دقیقه باید کتابهای عرضه شده را سبک سنگین کنید و تصمیم بگیرید از هر کدام چند نسخه سفارش بدهید یا اصلاً سفارش ندهید. آقا ابراهیم فقط بهای کتابها و مقدار تخفیف آنها را به شما می‌گوید، و معمولاً اطلاع بیشتری به شما نمی‌دهد. حداکثرش این است که بگوید فلان کتاب جدید است. بسیاری از کتابهایی که این روزها به شما عرضه می‌شود «ته‌انباری» است و بعضی از آنها را با تغییر عنوان و تغییر جلد و طبعاً تغییر قیمت به دست شما می‌دهند. آقا ابراهیم به شما نمی‌گوید اکتشافات عصر داروین که با جلد گالینگور قهوه‌ای و بهای ۱۵۰۰ ریال عرضه

می شود همان قرن داروین چند سال پیش است که به ترجمه دکتر محمود بهزاد با جلد شمیز و بهای ۲۰۰ ریال منتشر شد و متأسفانه مورد عنایت خریداران قرار نگرفت. اگر شما هشیار نباشید موجودی انبارهای راکد در کوتاه‌زمانی به قفسه‌های کتابفروشی شما منتقل خواهد شد و جا را بر کتابهای جدیدتر تنگ خواهد کرد. پولتان که سنگ می‌شود بماند.

یکی از تحولات مثبت دنیای طبع و نشر وطنی در چند سال اخیر پدید آمدن یک نوع سیستم توزیع کتاب است. تا قبل از انقلاب چنین چیزی وجود نداشت و یکی از چاره‌اندیشی‌هایی که برای رونق بخشیدن به کسب و کار نشر کتاب می‌شد پدید آوردن یک دستگاه توزیع بود. در آن زمان کتابفروشها مجبور بودند برای تهیه کتابهای مورد نیاز خود، به تک‌تک ناشران مراجعه کنند و کتابها را شخصاً تحویل بگیرند و به محل کتابفروشی ببرند. امروزه بیشتر از نصف کتابها با پای خودشان به کتابفروشی می‌آیند. در سالهای پس از انقلاب در نتیجه رو آوردن مردم به کتابخوانی و باز شدن کتابفروشیهای تازه در محله‌های مسکونی و به طور خلاصه افزایش فروش کتاب، چندین مؤسسه بخش کتاب به وجود آمده‌اند که بهترینشان کتابهای جدید را به کتابفروشیهای مرکز و شمال شهر تهران ارائه می‌کنند و «صورت» می‌گیرند و بعد به تعداد سفارش شده تحویل می‌دهند (و به ترتیب مشابهی با کتابفروشهای شهرستانی طرف معامله خود عمل می‌کنند)، و یا اینکه حداقل تعدادی از کتابهای جدیدتر ناشران گوناگون را زیر یک سقف گرد آورده‌اند و کتابفروشانشان می‌توانند به این مراکز عمده‌فروشی مراجعه و کتابهای مورد نیاز خود را انتخاب کنند. کتابفروش زرمه‌گر از اینکه مؤسسات توزیع بار او را سبک کرده‌اند خوشحال است اما... (همیشه یک «اما» وجود دارد).

سامان بافتن کار توزیع کتاب به شکلی خودجوش اتفاق افتاد و حاصل هیچگونه مصلحت‌اندیشی از ناحیه اولیای امور نبود. به طور ساده بعضی از اشخاصی که در کار نشر یا کتابفروشی بودند متوجه شدند که فرصتی برای کاسبی در میانه راه نشر و کتابفروشی وجود دارد و از این فرصت استفاده کردند. و حالا پس از چند صباحی «آزمون و خطا»، کوشاترین و قوی‌بنیه‌ترین توزیع‌کنندگان کتاب اکنون دیگر روی پای خود ایستاده‌اند و کارشان شکل گرفته است. طبعاً هیچ چیز رایگان نیست و هزینه توزیع و سود توزیع‌کننده از درون شکم «تخفیف فروش» ناشر بیرون می‌آید. در روزگار گذشته تخفیف فروش متوسط برای کتابفروش بین ۲۰ تا ۲۵ درصد بهای تکفروشی (یا «بهای پشت جلد») بود و امروز که توزیع‌کنندگان میداندار شده‌اند تخفیف فروش متوسط برای کتابهای جدید تنها ۱۰ درصد شده است. و

این به سادگی و با ندیده گرفتن بعضی از عوامل دخیل از جمله قیمتگذاری دولتی به معنی تقسیم تخفیف فروش میان توزیع‌کننده و کتابفروش است.

کاهش تخفیفهای فروش امر صنفی مهمی است و از آن نباید به سادگی گذشت. همین تخفیفهای ۱۰ درصد و کمتر است که جمعی از کتابفروشانشان را دارد به کجراه می‌کشاند و شریف‌ترینشان را به ورشکستگی، چون تخفیف ۱۰ درصد، اگر آدم خودش کتابفروش باشد، می‌داند که یک تخفیف غیرممکن است. چرا؟ چون به طوری که همه می‌دانیم و دیگر دست‌اندرکاران هم باید بدانند کتاب غیردرسی کالایی است غیراساسی و حاشیه‌ای که هیچکس الزامی به خرید آن ندارد. از آن گذشته بعضی از کتابها بهتر فروش می‌رود و بعضی بدتر و برخی هم اصلاً فروش نمی‌رود. با تخفیف ۱۰ درصد اگر شما جلد از کتابی را سفارش بدهید و تنها یک جلد آن هم برای شما بماند «سود»تان سوخت می‌شود. و حالا کدام کتابفروش است که بتواند طوری کتاب سفارش بدهد که صد درصد آنها را بفروشد؟ مرجوع کردن کتاب به توزیع‌کننده و ناشر هم که در تهران امری است مذموم و باعث رنجش. پس چه باید کرد؟

تخفیف فروش کتاب برای کتابفروش در زاین و مغرب‌زمین از ۳۰ درصد به بالا است. در همین تهران خودمان فروشندگان روزنامه‌ها و نشریات که تشکل صنفی دارند نشریات را با تخفیف ۳۰ درصد آنهم به طور امانی می‌پذیرند و هر مقدار از نشریه‌ای را که نفروختند به صورت آفتاب یا بارانخورده به صاحبش برمی‌گردانند. بعد همان نشریه، مثلاً مجله آدینه، وقتی پایش به کتابفروشی می‌رسد تخفیفش ۲۰ درصد می‌شود و شکل معامله قطعی. چرا؟ چون کتابفروشانشان، برخوردشان با کاهش تخفیفها برخوردی است فردی و نه جمعی، در حالی که اتحادیه ناشران و کتابفروشها هم وجود دارد و حتماً باید به مسئله تخفیفها رسیدگی کند. متمرکز شدن کار توزیع کتاب در دست چند مؤسسه به معنی پیدایش قدرتی است در جمع توزیع‌کنندگان، که در برابر آن و برای متوازن ساختن آن کتابفروشانشان هم باید با تشکل صنفی بیشتر قدرتی همسنگ آن قدرت پدید بیاورند. علم اقتصاد چنین می‌گوید.

راه حل فردی برخی از کتابفروشانشان تهران و بسیاری از کتابفروشانشان شهرستانها تجاوز از بهای پشت جلد است، امری نادرلچسب که کتابدوستان معتاد به تخفیف را دل‌آزرده و کتابهای گران را گرانیقیمت‌تر می‌سازد. از پنهان کردن کتابهای مورد درخواست و سعی در گرانتر فروختنشان چیزی نمی‌گویم که آنهم راه دیگری است برای جبران زیان کتابهای نافرروش. البته دشواری اصلی چربیدن تقاضا بر عرضه است که تا کمبود کاغذ و

مشتریهای يك کتابفروشی محله چه جور آدمهایی هستند؟ صبحها بیشتر خانمهای خانه‌دار و آقایان بازنشسته یا فارغ‌البال مراجعه می‌کنند و عصرها کارمندان شاغل و صاحبان مشاغل. بیشتر مراجعان کتاب را برای خواندن خودشان می‌خواهند و برخی برای جمع کردن. بعضی هم کتاب را به عنوان هدیه و سوغات می‌برند و کتابهایی که برای دوستان و خویشاوندان خارج از کشور خریداری و ارسال می‌شود کم‌کم درصد قابل ملاحظه‌ای از کل فروش را تشکیل می‌دهد. در این میان، کتابهایی که برای کتابخانه‌های پژوهشی و دانشگاهی خریداری می‌شود چندان زیاد نیست. یا بودجه‌های خرید کتاب کم شده است و یا مأموران خرید نیز به راسته کتابفروشان جلو دانشگاه بیشتر رغبت دارند.

مطبوعترین دقایق، لحظه‌های تجدید دیدار با اهل قلم است. همیشه از کارهایی که هرکسی در دست دارد پرس و جو می‌شود و از معطلیها سخن به میان می‌آید و از جور ناشران کجرفتار شکوه‌ها می‌شود. از وضع کاغذ آخرین خبر چیست؟ حواله‌های لیست ۹ داده‌اند؟ شنیده‌اید قیمت زینک به هزار و پانصد تومان رسیده؟ کتابفروش که به تازگی مقاله‌ای درباره وضع نشر کتاب در هندوستان ترجمه کرده می‌گوید وضع نشر کتاب در ایران با مقایسه به هند هیچ بد نیست. درست است که آنها در حدود ۲۰ هزار عنوان کتاب در سال منتشر می‌کنند و ما فقط سه تا چهار هزار عنوان ولی تیراژ متوسط آنها از هر چاپ زیر یکهزار نسخه است و تیراژ متوسط ما بالای سه هزار نسخه. و اگر این کمبودها نبود آمارهای ما خیلی بهتر از اینها بود.

در آخرین دقایق کار روزانه کتابفروش در صندلی پشت دختل رفع خستگی می‌کند و نگاهش را روی قفسه‌های کتابها می‌گرداند. جلدهای سرخ و سبز و قهوه‌ای با عطفهای طلاکوب پهلو به پهلو هم می‌سایند. بیشترشان، تقریباً حالا دیگر تمامشان، محصول سالهای پس از انقلاب هستند. در این ده سال بیش از گسترش کمی، بیش از تجدید چاپ مفصل، چه به دست آورده‌ایم؟ رونق بازار به کتابسازها میدان داده است و ناقدانی که باید به این انبناهای خوش ظاهر پُر از باد نیشتر بزنند سرگرم جدالهای خصوصی خویش‌اند. صنعت نشر ما به کجا می‌رود؟ کلا دولتی می‌شود یا به بخش خصوصی هم فرصت رشد و بالیدن داده خواهد شد؟

کتابفروش سرش را می‌خاراند و به خودش یادآوری می‌کند که نباید جواب چنین سؤالی را از کسی که نه سر بیاز است و نه ته بیاز خواهد. او فقط می‌تواند این سؤالا را زیر لب زمزمه کند تا بلکه نسیم آنها را به گوشهای شنوا برساند و جوابش را بگیرد و بیاورد.

دیگر مصالح چاپ ادامه دارد بر طرف نخواهد شد، و کتابفروش زمزمه‌گر و همکاران او همچنان با عوارض آن دست به گریبان خواهند بود.

آقا ابراهیم نوعی بی‌تابی می‌کند و می‌گوید قبل از ساعت يك باید خودش را به سلطنت آباد (پاسداران) برساند. کتابفروش زمزمه‌گر شروع به دادن سفارش می‌کند: «پنج تا از این، ده تا از آن. از این یکی نمی‌خواهم. و اما از این چهارمی سی تا سفارش بدهم یا پنجاه تا؟ جمع پولش چقدر می‌شود و آیا تا يك ماه دیگر که موعد سررسید چك آن است پنجاه تا را فروخته‌ایم یا نه؟» آقا ابراهیم می‌گوید تیراژ کتاب فقط سه هزار نسخه است و احتمالاً فرصتی برای سفارش دوم نخواهد بود. کتابفروش زمزمه‌گر می‌پرسد «نقدی که نیست؟» و چون جواب منفی می‌گیرد می‌گوید «هر چه بادا باد! بنویس پنجاه تا.»

آقا ابراهیم کتابهایش را برمی‌دارد و از در کتابفروشی بیرون می‌رود. کتابفروش يك لحظه چشمهایش را می‌بندد و به موجودی حسابش فکر می‌کند.

(۳)

جلو دانشگاه تهران در راسته کتابفروشان که یکی از مترکم‌ترین بازارهای کتابفروشی جهان است سیل دانشجویان خواستار کتاب با سماجت تا آخرین پستوهای پاساژها رسوخ می‌کنند و کتابهایی را که موجودی آنها مدتها پیش تمام شده است سراغ می‌گیرند. بانگ «نداریم، نداریم» از هر سو به گوش می‌رسد و جریان چهره‌های جوان پُرسان پایان ندارد. منظره غم‌انگیزی است. عوارض کمبود کاغذ در اینجا به صورت ملموسی تجسم یافته است.

در چهارراه کتابی وضع طور دیگری است. جویبار زمزمه‌گر جاری است و آدم از پشت شیشه کتابفروش هنوز می‌تواند تکان خوردن شاخه‌های برهنه چنار را در نسیم تماشا کند. از ازدحام خبری نیست، ولی شگفت آنکه بیشتر مراجعه‌کنندگان، چه آشنا و چه غریبه، سراغ کتابهایی را می‌گیرند که در کتابفروشی موجود نیست: فرهنگهای انگلیسی - فارسی آریان‌پور، محصولات انجمن خوشنویسان، کتاب آشپزی خانم منتظمی (این پدیده شگفت بازار نشر ایران)، کتابهای ذبیح‌الله منصوری. همکار کتابفروش که برخلاف خودش با روی خوش با پرس و جوکنندگان روبرو می‌شود و آنها را با توضیحات مکفی و حداکثر راهنمایی بیرون می‌فرستد به کتابفروش می‌گوید چرا کتابهایی را که موجود داریم کسی نمی‌خرد؟ کتابفروش می‌گوید در این پسکوچه فروش کتابهای ما وقتی شروع می‌شود که جاهای دیگر تمام کرده باشند.