

سید احمد لولآور، مدیر موسسه S.A.L:

## ما باید به بازارهای فرهنگی دنیا دست پیدا کنیم



هزار عنوان با دلار بین ۵۰ تا ۳۰۰ تومان کتابها را به نمایش گذاشتیم.

**○ دولت هم به شما کمک می‌کند؟**

به هیچ وجه، نه تنها کمک نمی‌کند، بلکه بعضی مواقع در این نمایشگاه‌ها، بیش از اندازه مالیات می‌گیرند. و این به نظر من یک کمی باید بررسی بشود که اگر امکان داشته باشد حمایت کنند، ما در قسمت ریالی این چند سال خیلی فعالیت کردیم، الان شما نگاه بکنید ۳۵۰۰ عنوان کتاب به نمایش گذاشتیم، حتی پنج شرکت دیگر را تقویت می‌کنیم که آنها بتوانند در پخش کتاب به ما کمک بکنند، ما کتاب به آنها می‌دهیم و هیچ مهم نیست همه کتاب‌ها را به فروش برسانیم. بعد از این نمایشگاه هم ۱۰۰ نمایشگاه به امید خدا می‌گذاریم و از طریق افراد خودمان و شرکت‌هایی که با ما کار می‌کنند در کشور پخش می‌کنیم.

**○ یعنی می‌خواهید به صورت مداوم در سطح کشور نمایشگاه داشته باشید؟**

بله همیشه، در حال حاضر برای برپایی یک نمایشگاه ما در دانشگاه تهران قراردادی تنظیم کردیم که محل آن در خیابان انقلاب تقاطع ۱۶ آذر واقع شده است و هدف این است که یک نمایشگاه دائمی از کتب جدید و موجودی انبار در آنجا باشد و این یک مقوله جدیدی است که حدود یک ماه شروع کردیم. در این یک ماه، ما از هر ۵۵۰۰ عنوان کتابی که داریم یک جلد آنجا

چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران با میزبانی ۴۸۰ ناشر عرب و لاتین از ۲۲ کشور را آغاز کرد که آثار مربوط به سال‌های ۱۹۹۹ تا ۲۰۰۱ را عرضه کردند. در بخش لاتین ۳۰۰ ناشر از کشورهای انگلستان، هلند، آمریکا، اسپانیا، ترکیه، سوئیس، هند، کانادا، فرانسه، آلمان و ایتالیا محصولات خود را در معرض فروش گذاشتند. از نظر تعداد کتاب، انگلستان چشم‌گیرترین حضور را داشت و ناشران آمریکایی نیز از طریق آنها در این نمایشگاه شرکت کردند.

انتشارات S.A.L نماینده انحصاری آکسفورد در ایران در نمایشگاه امسال حضور پررنگی داشت. وی با ۳۵۰۰ عنوان کتاب در حوزه‌های مختلف و با هدف آرایه، و عرضه مستقیم و آسان تر کتاب جدید برای مخاطبان خود مانند سال‌های گذشته در چهاردهمین نمایشگاه کتاب تهران شرکت کرد.

با «سیداحمد لولآور» مدیر موسسه S.A.L درباره نحوه برگزاری نمایشگاه در بخش لاتین و میزان نقش این انتشارات برای شرکت در نمایشگاه چهاردهم گفتگویی انجام داده‌ایم.

**○ انتشارات S.A.L برای ما بگویید.**

ما ۱۶ سال پیش شروع به کار کردیم، اهداف ما این بود که کتاب را با قیمتی ارزان ارائه کنیم. اوایل مشکلات ارزی به این شدت نبود. دانشگاه‌ها سفارش می‌دادند کتاب از خارج می‌آمد. بعد از چند سالی مشکلات ارزی زیادتیر شد. به خاطر تغییراتی که ایجاد شد ما یک سری تغییرات در کار دادیم، یکی از آن تغییرات این بود که کتاب را به صورت ریالی بدون گرفتن ارز عرضه کنیم. خوب این چندین سال طول کشید که ناشر را متقاعد کنیم دو بازار وجود دارد، یک بازار ارزی که بیشتر شامل نمایشگاه‌ها می‌شود، مانند

نمایشگاه بین‌المللی، نمایشگاه علوم و نمایشگاه بهداشت.

**○ در نمایشگاه‌های استانی هم شرکت می‌کنید.**

آنها نمایشگاه ریالی هستند که قسمت دوم است و ما در آنها هم شرکت می‌کنیم. پس قسمت ارزی شامل سه نمایشگاه بزرگ می‌شود و دانشگاه‌ها و اساتید خود به طور مستقیم از آنجا خرید می‌کنند. قسمت دوم فروش ما بر اساس فروش مستقیم است. ما در سال گذشته ۲۰ هزار نسخه از ۶۵۰۰ عنوان در ۴۱ نمایشگاه در سراسر کشور از زاهدان گرفته تا اردبیل پخش کردیم. در این ارتباط با دانشگاه‌های مختلف صحبت کردیم و در هر نمایشگاهی که، دو



**مخاطب شما هستند نمی توانند تقبل بکنند؟**  
نه، مثلاً یک مثال کوچک برای شما بزنم، از نظر بعضی‌ها خیلی کوچک است ولی از نظر ما خیلی بزرگ است. دوتا پله برقی داریم که بالا می‌رود هر دو تا از روز اول قفل بود، حتی روز اول یا دوم مردم از پله برقی می‌آمدند بالا، پله برقی کار نمی‌کرد روز سوم روی آن یک برزنت کشیدند در نتیجه هیچ مشتری وارد غرفه ما نمی‌تواند بشود زیرا از پله‌های معمولی تا غرفه ما خیلی مسیر طولانی است و صدمه بزرگی امسال به ما زد. واقعاً این کار برای ما مشکل ایجاد کرد.

**○ یعنی فکر می‌کنید مشکل شما فقط همین است، یعنی وقتی شما شناخته شدید برای مخاطبی که در ایران به دنبال کتاب جدید است، دنبال کتابهایی هستند که دسترسی به آنها ندارند و فقط شاید از طریق شما امکان دسترسی به آن را دارند. بنابراین وقتی بدانند شما کجائید به سراغتان می‌آیند.**

درست است که بعضی از شرکتها شناخته شدند این یک مسئله‌ای است. ۵۰ یا ۶۰ درصد از مخاطبان ما را شناختند و می‌آیند ولی چون در نمایشگاه واقعاً فرصت کم است و بعضی‌ها می‌آیند داخل و اولین کتبی که راجع به رشته خودشان می‌بینند درجا می‌خرند. محل قرار گرفتن غرفه در نمایشگاه خیلی موثر است اگر یکی نزدیک در باشد، ممکن است دو روز اول نصف کتابهایش فروش برود اگر کسی بالا باشد، تا روز آخر بعضی از کتابهایش فروش نرود. این به خاطر چند موضوع است، محدودیت بودجه دانشگاهها و زمان کم برای انتخاب. چون ما از بعضی کتابها دو تا آوردیم خیلی تخصصی است. اینها می‌دانند در عرض نیم ساعت اول تمام می‌شود دیگر فرصت نمی‌کنند حالت نمایشی را اجرا بکنند نگاه بکنند، تماشا بکنند بعضی‌ها اصلاً از خود دانشگاه از کامپیوتر کدها را درمی‌آورند نمی‌آیند تو، از همانجا می‌خرند آنهایی که جالب است برایشان که ببینند داخل غرفه و نگاه بکنند وقتی می‌بینند این پله‌برقی کار نمی‌کند همان پلئین را نگاه می‌کنند از در می‌روند بیرون. پارسال و سال قبلیشان نشان داد که وقتی این پله‌ها را خاموش می‌کردند مقدار فروش یک مرتبه عوض می‌شد خیلی تأثیر مستقیم دارد.

**○ کمبودها و نقایص نمایشگاه تهران را در چه مواردی می‌دانید؟**  
بزرگترین نقص نمایشگاه تهران مخارج نمایشگاه است. من به عنوان یک تاجر نمی‌توانم این مقدار تخفیف و این مقدار مخارج را تحمل بکنم و این مقدار فروش را بکنم و کارم تلاوم داشته باشد. اینها لازم و ملزوم است. وقتی که ۲۰۰ دلار برای هر متری باید بدهم و ۱۵۰ دلار هر متری برای انبار، بعد مقدار تخفیف که بانک از ما می‌گیرد، این ۳۲ درصد مخارج برای من می‌شود. من تعداد عناوین را زیاد می‌آورم ولی تعداد نسخه را از هر عنوان کم می‌آورم. این فرق می‌کند با ناشرانی که ۵۰۰ عنوان می‌آورند از هر عنوان ۵۰ نسخه، درصد مخارج آنها به فروش کمتر است، من چون عقیده‌ام این است که باید عناوین جدید معرفی کنم ممکن است ۱۰۰۰ عنوان بیابم و از هر کدام ۵ یا ۶ تا، در نتیجه برای هر متر کتاب - که حدود ۱۲ کتاب در هر متر می‌توانم جای بدهم - باید ۲۰۰ دلار بدهم، یک چیزی حدود هر کتابی که به نمایش می‌گذارم باید ۱۲ دلار بدهم. مخارج سنگین نمایشگاه نمی‌گذارد ما به آن میزان فروش برسیم که پول ناشر را بدهیم و گاه گاهی هم از درآمد جانبی که در نمایشگاههای ریالی داریم مجبوریم این را جبران کنیم. این درست نیست، نمایشگاه باید طوری باشد که جوابگوی خودش باشد. برای مثال ما الان در قسمت ریالی ۱۵ میلیون تومان فروش داشتیم اما شش میلیون و ۵۰۰ هزار تومان مخارج غرفه پرداخت

**○ هدف شما از شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی در تهران چیست؟ چند دوره شرکت کردید، به معیارهایتان رسیدید، اصلاً معیارهای شما برای شرکت در نمایشگاه بین‌المللی تهران چیست؟**

ما از نمایشگاه هفتم شرکت کردیم تا امروز؛ این هفتمین مرتبه است که در نمایشگاه بین‌المللی شرکت می‌کنیم، معیار ما در نمایشگاه‌های بین‌المللی ارائه کتب جدید است، شاید از ۲۰۰۰، ۲۵۰۰ عنوانی که آوردیم ۵۰ درصد کتب جدید باشد و این از نظر تجاری یک خطری برای ما دارد، چون ممکن است کتب جدید بازاری نداشته باشد و به قول بعضی‌ها روی دست ما بماند ولی این خطر را قبول می‌کنیم چون تنها راه معرفی کتب جدید نمایشگاه‌های بزرگ است. ما همیشه بالای ۲۰۰۰ عنوان در این نمایشگاه آوردیم. ولی باید یک درصدی را بفروسیم تا پول ناشر را بدهیم و هیچوقت در این نمایشگاه ما به آن درصد نمی‌رسیم، پارسال به خاطر مشکلاتی که در کامپیوتر بود، امسال یک مشکلات دیگر، این مشکل اساسی است. ما باید فروشمان به سطحی برسد که پول ناشر را اقلاً بتوانیم بدهیم. صحبت از سود نمی‌کنیم. پول ناشر را که بدهیم بقیه کتابها مال خودمان می‌شود. تا حالا نشده است هر دفعه یک مشکل داشته‌ام.

**○ مشکل از کجاست؟ قیمت کتابها خیلی بالاست و آنهایی که**

گذاشتیم و وسط این فروشگاه را به کتابهای جدید اختصاص دادیم. و از اساتید دانشگاه تهران و دانشگاه‌های دیگر تقاضا کردیم که کتابهای مورد نیاز خود را انتخاب کنند تا ما انتخاب خودشان را از ناشر تهیه کنیم و نمونه را آنجا بگذاریم.

**○ هدف شما از این کار چیست؟**

هدف این است که استاد یا دانشگاه می‌آید فرصت نمی‌کنند فهرست کتاب را بخوانند مندرجات کتاب را بخوانند ببینند آیا به رشته آنها می‌خواند یا خیر؟ با سرعت خیلی زیادی تصمیم بگیرند که بخرند یا نخرند. نمایشگاه‌های دائمی این فرصت را می‌دهد که بتوانند کتاب را بخوانند اگر کتابی که مورد نظرشان است که آنجا نیست، کتابچه داریم، یادداشت می‌کنند که این‌ها کتاب‌های خوبی است و یک نمونه برای نمایشگاه می‌فرستیم.

**○ شما فقط یک نمایشگاه عرضه ندارید بلکه اگر سفارش داشته باشند و کتابی را بخواهند، شما آن را برایشان تهیه می‌کنید.**

مرحله بعدی سفارش است یعنی اگر کتاب را دیدند که خوب است، همانجا می‌توانند سفارش بدهند به کارمندا و کسانی که آنجا کار می‌کنند می‌فرستند لندن، لندن پیش فاکتور صادر می‌کند، پیش فاکتور می‌آید و استاد می‌برد دانشگاه تهران یا جای دیگر مهر می‌کند و آنوقت اگر پول بفرستند کتاب برایشان ارسال می‌گردد.

کردیم و این خیلی سنگین است. اگر شما مخارج را ۱۰ درصد حساب کنید یعنی ۱/۵ میلیون مخارج گرفته است و این از نظر تجاری خیلی سنگین است.

**○ این مسئله را با مسوولان در میان گذاشتید.**

بارها.

**○ چه کار برای شما کردند.**

آن‌ها هم دستشان بسته است. مهم مرکز توسعه صادرات است. کسانیکه مسؤولیت ساختمانهای نمایشگاه بین‌المللی را دارند آنها به دلار می‌گیرند یا اگر هم به دلار نمی‌گیرند مخارجی می‌گیرند که الان وزارت ارشاد در این چند سال گذشته مخارجش ۳ برابر شده است. یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان مخارج برگزاری این نمایشگاه و خدماتی است که به ما ارائه می‌کند. مرکز توسعه صادرات باید نمایشگاه بین‌المللی کتاب را از بعد فرهنگی نگاه کند نه از بعد اقتصادی و درآمد مستقیم مسئله اصلی اینجاست.

**○ در این هفت دوره که شما در نمایشگاه شرکت کردید چه مشکلاتی از بابت آوردن کتابها از گمرک داشتید؟**

گمرک یک مسئله بسیار حاد است. گمرک در تمام این هفت سال یک مشکل اساسی برای نمایشگاه بوده است و مسوولین ارشاد همیشه با گمرک مشکل داشته‌اند. یا کتاب را دیر می‌دادند یا مخارج گمرکی را زیاد می‌گرفتند و امسال هم فرقی نکرد. البته امسال از اینکه چند روز زودتر کتابها ترخیص شد خیلی کمک کرد. برای مثال، دو، سه هفته پیش شاید ۳۰۰ کارتن کتاب فرستادم گمرک شرق، گمرک غرب گمرک فرودگاه و ارزش هر کارتن کتب را کیلویی ۴/۵ دلار قرار دادند بنابراین ۴/۵ دلار را ضربدر ۱۷۵ تومان می‌کنند ۱۵ درصد از ما می‌گیرند گمرک نمایشگاه گفته کیلویی ۶/۵ دلار. از یک طرف می‌گویند کتاب را به ریال از ما بگیرد از ما ارز نگیرد از یک طرف می‌گویند ما کمک می‌کنیم این کتاب ارزان دربیاید از طرف دیگر گمرک ۶/۵ دلار محاسبه می‌کند بنده امسال هشت میلیون تومان گمرکی دادم تا یک کامیون کتاب دیکشنری را ترخیص کنم. بعد از ما ثبت سفارش می‌گیرند ۳/۵ میلیون تومان ثبت سفارش گرفتند مگر شما به ما ارز دادید که ثبت سفارش می‌گیرید. موقعی برای کتاب ثبت سفارش می‌گیرند که به ما ارز بدهند چون به ما ارز ندادید و ما با سرمایه خودمان کتاب را آوردیم پس شما نباید ثبت سفارش بگیرد ضوابط گمرکی است از ما ۳/۵ میلیون تومان ثبت سفارش گرفتند. در نتیجه گمرک باید روی نمایشگاه کتاب به‌خصوص، تجدیدنظر کند.

**○ شما این همه قبول هزینه و زحمت می‌کنید پس نمایشگاه چه استفاده‌ای برای شما دارد؟**

استفاده معنوی. این نمایشگاه بعد معنوی دارد، چون یکی از بزرگترین نمایشگاه‌های دنیا است. واقعاً می‌شود گفت بزرگترین فروشگاه کتاب است. در عرض ۱۰ روز ۱۰ میلیون کتاب فروش می‌رود. حالا اگر بگوئیم نصف اینها هم به متقاضی موردنظر می‌رسد دست دلالتان نمی‌افتد بعد معنوی دارد. ارزش دارد ما این بی‌خوابیها را قبول می‌کنیم با یاهای تاول زده خانه می‌روییم ولی خیلی کارها را مسوولان می‌توانند حل کنند و باید حل کنند.

**○ میزان مشارکت ناشران به عنوان یک پل ارتباطی سیاست‌گذاران فرهنگی از یک سو و مردم از سوی دیگر تا چه حد با برپایی این نمایشگاهها فراهم می‌شود؟**

ما باید به بازارهای دنیا دست پیدا کنیم تا زمانیکه کتابمان را به زبان فارسی بنویسیم، بازار ایران را داریم، حالا آدمی این کتاب را به زبان انگلیسی نوشتیم ولی مطلب درباره ایران بود این بازار مشخصی دارد. اگر کتاب را به زبان انگلیسی نوشتیم و گفتیم

## وزارت ارشاد در این چند سال گذشته مخارجش ۳ برابر شده است. مرکز توسعه صادرات باید نمایشگاه بین‌المللی کتاب را از بعد فرهنگی نگاه بکند نه از بعد اقتصادی

اسلام، بازار بزرگتری می‌شود. اگر ما این را به زبان انگلیسی نوشتیم و گفتیم بین‌الملل، یک بازار دیگری می‌شود. این مباحث را در این جلسه مطرح کردیم و این ناشران هستند که می‌گویند برای بازارهای بین‌المللی در چه سطحی بنویسیم. بعد یک سری کتابها را صادر بکنیم یک سری کتابها را وارد بکنیم این از اهداف جدی ما است. دانشگاه تهران پیش قدم شده است که با دانشگاههای دیگر هماهنگی کنیم با معرفی اساتید معرفی کتابهایی که اساتید می‌نویسند این پل ارتباطی برقرار بشود. ولی اگر بگوئیم این پل ارتباطی بین متقاضیان برقرار بشود واقعاً نمی‌شود. باید یک چهارچوب و ضوابطی داشته باشد استمرار پیدا کند.

**○ صنعت نشر ایران را در مقایسه با بقیه کشورها در چه حد و اندازه‌ای می‌بینید؟**

زیر دو درصد من فکر می‌کنم ایران یک کشور غنی است از نظر فرهنگی، از نظر فلسفی، از نظر قدمت تاریخی، اینها تمام نکات مثبت است. اما ما نظام اقتصادی نداریم. نظام اقتصادی که هم صنعت نشر را بتواند تقویت بکند هم صنایع دیگر را. صنعت نشر دو بعد دارد، یک بعدش اقتصاد است ولی یک بعدش به نظر من فرهنگ است. اگر ما صنعت نشر را ریشه‌های قوی بکنیم، نه به صورت موضعی و مقطعی، رقابت سالم در صنعت نشر اگر ایجاد شود، رؤسا و مدیران دولت حق چاپ را در سطح بین‌المللی حل کنند قانون چاپ را بررسی کنند گفتگو کنند به توافقی با جوامع بین‌الملل برسند بعد سرمایه‌گذاری شود، رقابت سالم ایجاد می‌شود. صنعت نشر نه تنها صاحب درآمدی دلاری می‌شود، بلکه صاحب یک سری گسترش فرهنگی می‌شود. این صنعت نشر فعلی فقط در چهارچوب ایران گسترش پیدا می‌کند و کارهای غیرقانونی می‌کند کتاب‌ناشری که در انگلیس در اروپا این را چاپ کرده است چاپ می‌کنند و با همین مشخصات می‌خواهد صادر کند. خوب با این کار تیشه به ریشه صنعت نشر بین‌المللی می‌زند. اگر دید بین‌الملل داشته باشیم نه تنها کتاب صادر می‌شود بلکه دلار هم وارد می‌شود. آن بازارها متقاضی بیشتر می‌شود. مسوولان کشور مسئله حق چاپ محفوظ را باید حل بکنند این چیزی نیست که ساده بنگرند و بگویند حالا ما ۵۰ میلیون دلار کمتر می‌دهیم کتابها را در اینجا چاپ می‌کنیم ولی اگر این کار را نکنیم میلیاردها دلار بدست می‌آوریم.

**○ کتابهایی که شما آوردید فکر می‌کنم در موضوعات مختلف باشد، بسیاری از مخاطبان می‌توانند نیازشان را از طریق**

**کتابهایی که شما ارائه دادید، برآورده کنند؟**

تنها رشته‌ای که ما فعالیت نمی‌کنیم آموزش زبان انگلیسی برای خارجیا است آن هم دو دلیل دارد، تمام کتبی که به گروهی که ما (ELT) اسمش را می‌گذاریم اینها در ایران کپی می‌شود یعنی اگر یک کتاب آموزش زبان وارد ایران بشود، فردا ۱۰ تا شرکت هر کدام ۱۰۰ هزار تا چاپ می‌کنند اصلاً امکان ندارد ما در آن مقوله بتوانیم دخالت بکنیم برای ما غیرقانونی است نمی‌کنیم در چاپ کتاب غیرقانونی هیچ دخالتی نمی‌کنیم و رقابتی هم نمی‌شود کرد. وقتی کتابی در ایران چاپ می‌شود، ۲۰۰۰ تومان درمی‌آید از خارج وارد بشود ۶۰۰۰ تا ۸۰۰۰ تومان می‌شود. اینها یک مشکل است و مشکل دیگر اینکه ما نماینده انحصاری آکسفورد برای آموزش زبان نیستیم. شرکت دیگری این مسؤولیت را دارد. آن هم با مشکلات ایران در زد و خورد است که کتابش را نمی‌تواند بفروشد ولی در رشته‌های دیگر هر رشته‌ای باشد، فنی، مهندسی، ریاضی، پزشکی، فلسفه، ما کتاب می‌آوریم. برای ادبیات هم می‌آوریم.

**○ اصلاً برای برپایی نمایشگاه، مخصوصاً نمایشگاه بین‌المللی تهران از شما برای بهتر برپا شدن نمایشگاه، کمک می‌گیرند و از شما نظر خواهی می‌شود؟**

نه در سطحی که باید بگیرند. ما هر چی باشد کار را انجام می‌دهیم، زحمت می‌کشیم، میدانیم مشکلات در این جا چیست، یک کفاش، کفش را درست می‌کنند آن کسی که کفش را می‌پوشد می‌گوید کجای این کفش می‌زند، ما در این موقعیت هستیم، می‌گوئیم اینجاش ایراد دارد، پله‌برقیها کار نمی‌کند دستشوییها کار نمی‌کند اصلاً این فاضلابهای نمایشگاه بو می‌دهد، ما خارجیا را دعوت می‌کنیم، خودمان از میهمانهای خودمان خجالت می‌کشیم. وقتی یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان مخارج است چرا نباید فاضلابها را تمیز بکنند. درست نیست برای یک نمایشگاه بین‌المللی اینطور باشد. چه دلیلی دارد مردم راه بروند در نمایشگاه چه دلیلی دارد مینی‌بوس نمی‌گذارند ۱۰ تا مینی‌بوس بگذارند، حتی ما حاضریم سرمایه‌گذاری کنیم، این مینی‌بوسها دائم راه بروند. مسوولان آمدند در نمایشگاه فرانکفورت دیدند و این چیزی نیست که نباشد.

**○ مگر هر ساله اینطور نبوده؟**

نه به این شدت و نه به این صورت. من تا جایی که اطلاع دارم پارسال آسانتر بوده، امسال سقف خرید را پائین آوردند. چون سقف را آوردند پائین یک عده زیادی نیامدند چون نمی‌توانند با این سقف خرید بکنند به خاطر یکی و دو تا کتاب نمی‌آیند اگر سقف خرید بالاتر برود، یک خرده آسانتر بگیرند، من مطمئنم که متقاضی ۲ برابر می‌شود ولی متأسفانه امسال سقف خرید این قدر آمد پائین که به نظر من متقاضی نصف شده.

**○ نحوه برگزاری نمایشگاه امسال نسبت به دوره‌های قبل چگونه است؟**

بهتر شده از بعضی لحاظ بهتر شد. همه چیز حدود یک روز زودتر آماده شد. ولی گمرک گفت نه، اگر قیمت کتاب ۱۰ دلار است بر مبنای ۱۰ دلار مالیات بدهید اگر ۱۰۰ دلار است بر مبنای ۱۰۰ دلار. حدود یک هفته صحبت و جلسه در این باره بود بالاخره موافقت شد روی ۶/۵ دلار. ۲-۳ روز انبارها را زودتر به ما تحویل دادند خیلی از این نظر خوب بود. از نظر اطلاع‌رسانی هم امسال بهتر بود، اطلاع‌رسانی به مردم خدمات بهتری را می‌داد. از نظر کامپیوتر بهتر بود ولی از نظر سهمیه‌ارزی و مقدار ثبت خرید خیلی مردم صدمه دیدند و کمتر آمدند. ما همه امیدواریم که آینده بهتر است، و بهتر می‌شود.