



کارت کتاب ایران تحولی در توزیع کتاب

گفت و گو هاله آقامحمدی



گفت و گو با محسن کچوئی مدیرعاملی شرکت کارت کتاب ایران

اشاره:

کارت کتاب ایران یک کارت اعتباری است، یعنی بدون پرداخت وجه، فقط با اعتبار و پشتوانه مالی این کارت می‌توان کلیه نیازهای فرهنگی اعم از کتاب، نوارکاست، فیلم ویدئو، نشریات و همچنین اقلام مرتبط از قبیل لوازم‌التحریر، وسایل کمک‌آموزشی، هزینه‌های فرهنگی و... را تامین کرده و مبلغ آنرا بعد از سه ماه پرداخت نمود. مدت اعتبار کارت کتاب ایران ۲ سال و در صورت ابقای شرایط قابل تمدید است. این پدیده فرهنگی در راستای سیاست ارتباط مستقیم با مخاطبین محصولات فرهنگی موجبات اعطای مجموعه تسهیلات موجود در صنعت نشر به افراد و اشخاص مصرف‌کننده تولیدات این حوزه را فراهم ساخته است و تسهیل و تشویق است برای مشتریان دائمی و اهالی بازار نشر که از این پس می‌توانند با داشتن چنین کارتی، کتاب و سایر نیازهای فرهنگی خود را به سه طریق ذیل فراهم کنند:

۱. به صورت مراجعه حضوری در فروشگاه‌ها و مراکز فروش طرف قرارداد با شرکت کارت کتاب. ۲. مراجعه به سایت‌های فروش الکترونیک کتاب و محصولات فرهنگی که با شرکت کارت کتاب ایران قرارداد پذیرش کارت دارند از جمله: www.iranbookcard.com. ۳. تماس تلفنی با مرکز فوریت‌های کتاب ایران و اعلام سفارش موردنظر و خواندن شماره کارت مندرج در روی کارت بصورت شفاهی.
- با توجه به اینکه مدتی است در حوزه نشر، واژه‌هایی جدید به گوش می‌رسد، به منظور کسب اطلاعات بیشتر با آقای محسن کچوئی مدیرعامل شرکت کارت کتاب و مرکز فوریت‌های کتاب ایران گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که در پی می‌آید

■ استقبال از کارت کتاب تا چه اندازه بوده و چه اقشاری از این سرویس استفاده کرده‌اند؟

□ کارت کتاب پدیده‌ای نو و برحسب تازگی از جذابیت برخوردار است، در جامعه ما مردم به پدیده‌های نو عکس‌العمل‌های متفاوتی نشان می‌دهند. این پدیده مورد استقبال بسیار خوبی قرار گرفت بدون آنکه مردم از اصل کارایی آن مطلع باشند و در نتیجه این استقبال موجب مواهب مادی و منافع اقتصادی نشده است. از این سرویس متأسفانه هنوز نویسندگان و مشتریان حرفه‌ای کتاب استفاده نکرده‌اند! بیشتر جوانان و دانشجویان که نسبت به این پدیده کنجکاو داشته‌اند به عضویت درآمدند اما آن را بلااستفاده رها نموده‌اند. دلیل اصلی این مسئله هم عدم اطلاع‌رسانی درست و منسجم و فراگیر در رابطه با کارکردهای این کارت، توسط خود شرکت کارت کتاب و نشریات تخصصی در این زمینه است. هدف اصلی کارت کتاب حل معضلات و مشکلات کتابخوانان و مشتریان حرفه‌ای کتاب بوده است ولی هنوز به غایت نهای دست نیافته‌ایم. البته هم‌اکنون آمار می‌بینی بر اینکه چه زمانی و از کدام کتاب‌فروشی چه کتابی تهیه و توزیع گردیده در دست است که آنرا ارائه می‌نمایم.

۱- آمار تعداد کارت ۳۷/۰۰۰ عدد

۲- اعتبار اهدائی از طرف اعتباردهندگان، سازمانها و ادارات
۴/۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

۳- میزان اعتبار استفاده شده ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

۴- میزان خرید کتاب از کتابفروشیها ۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

۵- میزان خرید محصولات فرهنگی ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

۶- خرید از سایت ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

با توجه به استقبال دانشجویان تحویل کتاب چگونه است؟

اساساً رسالت کارت کتاب تحویل کتاب نبوده و نیست، لذا ما خواهان آن بودیم که به دست اندرکاران نشر نشان دهیم نحوه سفارش گرفتن کتاب از راه دور و ایجاد ارتباط مستقیم با مخاطب اصلی و مصرف کننده نهایی چگونه است. بدین ترتیب فروشگاه مجازی روی سایتها ایجاد کردیم. حال آنکه مایلیم کسانیکه حرفه شان تامین و توزیع کتاب است این کار را انجام دهند. البته با توجه به اینکه ما در یک مجموعه فعالیت می کنیم که بخش کتاب نیز جزو آن است ما این کار را انجام داده ایم البته با نواقصی که علت اصلیش عدم وجود اطلاعات قابل اعتماد و قابل اتکاء می باشد. کتابی بر روی سایت معرفی می شود فرد دارنده کارت آن را سفارش می دهد در زمان تهیه با توجه به اینکه به یک شبکه از اطلاعات موجودی کتاب دسترسی نداریم متوجه می شویم که کتابی که صبح موجود بوده تا بعدازظهر در بازار نیست. ما بارها کتابی از ناشران دیگر معرفی کردیم سفارش هم گرفته ایم اما نتوانستیم آن را تامین کنیم. که راه حل این مسئله توسعه اتصالات شبکه های و استفاده از تکنولوژی های روز برای مبادلات موجودی هر کتاب در هر روز می باشد. ما به راحتی و به سرعت اعلام آمادگی می کنیم که می توانیم این کار را انجام دهیم یعنی تعداد کتاب از یک عنوان در هر روز در بازار نشر را آمارگیری و اعلام کنیم فقط خواهان اعلام آمادگی ناشران و بخش کنندگان کتاب هستیم. در این راستا به ناشران گفته ایم که نرم افزار فروش کتاب را رایگان در اختیارشان قرار می دهیم و حاضریم در تشکیل سایت اینترنتی فروش کتاب به صورت رایگان سرویس دهیم. تمامی اینها به هدف غائی ثبت و ضبط اطلاعات موجودی کتاب و تعداد مصرف کننده می انجامد که این نیازمند همکاری همه جانبه است.

ویژگی های فروشگاههایی که کتب را عرضه می نمایند همچنین

ویژگی های کتب ارائه شده به چه صورت می باشد؟

□ مراکز که کارت را می پذیرند هیچ محدودیتی ندارند کانون پرورش فکری کودکان، انتشارات مدرسه سروش، نشر کلمه، کتاب مرجع، دفتر نشر فرهنگ اسلامی، در قم بوستان کتاب قم و در ۲۸ مرکز استان پذیرش کننده کارت داریم. اخیراً نیز در حوزه کمک آموزشی انتشارات قلمچی طرف قرار داده شده، لذا ما از تنوع بالایی از عرضه کتاب برخورداریم و هیچ محدودیتی وجود ندارد هر مرکزی که انعقاد قرارداد نماید مورد پذیرش قرار می گیرد.

استقبال فروشندگان از کارت کتاب چه اندازه است؟

□ برای فروشندگان یک ابهام وجود دارد و آن اینست که چرا باید به ما کار مزد بپردازند. میزان کارمزد چقدر است و بعد از آن پولشون را از کی باید بگیرند. در ابتدا باید بگوییم که فلسفه اصلی کارمزد بر این مبنا است که با توجه به سرمایه گذاری که در برپایی چنین شبکه ای شده است اتصال هر نقطه از این شبکه بیش از ۲۰۰-۱۵۰ هزار تومان هزینه دربردارد که این هزینه در بازار

نشر دارای تعریفست. بازار نشر از جمله بازارهاست که فاصله میان قیمت برای مصرف کننده و فروشنده درصد کمی است. ما سعی در حل این مسئله کردیم بدین صورت که از فروشندگان کتاب ۵ درصد کارمزد و از ناشران ۱۰ درصد کارمزد بگیریم. با توجه به اینکه این سیستم موجب ورود گروههایی جدید از مشتریان در بازار نشر خواهد شد ما هزینه بازاریابی، تبلیغات، هزینه های سخت افزاری و نرم افزاری و سرویس دهی به ناشران و فروشندگان را قبول می نماییم که در قبال آن ناشران و فروشندگان به ما کارمزد می پردازند. حال در ارتباط به اینکه چه مرجعی پرداخت کننده پول به توزیع کنندگان خواهد بود دو راه حل در نظر گرفته ایم:

۱- با شرکت های بیمه قراردادهایی بسته ایم که یک پوشش بیمه ای کارت ما را سرویس دهی کند که البته برای ما هزینه ای خواهد داشت.
۲- با مؤسسات مالی و شبکه های بانکی کشور مذاکراتی داشتیم بدین صورت که بابت خرید اجناس فرهنگی از جمله کتاب به افراد وام اعطا گردد. ولی به جای پول نقد کارت آنها را تامین اعتبار کنند و در حقیقت کارت کتاب افراد را شارژ نمایند. که بسیاری از مجموعه های خصوصی از آن استقبال نموده اند که بدین ترتیب ما به هدف اصلی خود یعنی ورود نقدینگی به بازار نشر که رنج اصلی این بازار است رسیده ایم.

■ با توجه به قیمت پایین کتاب، سیستم توزیع الکترونیکی صرفه اقتصادی دارد؟

در این راستا به ناشران گفته ایم که نرم افزار فروش کتاب را رایگان در اختیارشان قرار می دهیم و حاضریم در تشکیل سایت اینترنتی فروش کتاب به صورت رایگان سرویس دهیم. تمامی اینها به هدف غائی ثبت و ضبط اطلاعات موجودی کتاب و تعداد مصرف کننده می انجامد که این نیازمند همکاری همه جانبه است

□ اگر عددها را جلوی رویمان بگذاریم جواب سوالتان معلوم می گردد. در سال ۸۰، صد و شصت و هشت میلیارد تومان ارزش کتابهایی بود که به چاپ رسید. اصولاً ۴۰-۳۰ درصد به هزینه پخش اختصاص می گیرد. عددی بین ۶۰-۴۵ میلیارد تومان که هر صنفی را می توان با این رقم به حرکت درآورد. اما این عدد واقعیت ندارد و یا جایی ثبت نشده است اگر بدین صورت بود باید ۸۰۰ میلیون به نویسندگان ما پرداخت می گردید. اما این صورت نگرفته است که این مطالب مبین این است که چقدر اطلاعات در بازار نشر مبهم است. هیچ کس نمی داند که بعد از چاپخانه چه اتفاقی برای کتاب می افتد. یک آمار غیررسمی اعلام می کرد ۵۰۰ نفر و مرکز در ایران وجود دارد که مایلند ۱ عدد از هر عنوان کتاب جهت آرشو داشته باشند که بدین ترتیب حتی یک عدد از هر عنوان کتاب نباید در بازار بماند. حال ما می خواهیم ناشر، هم اطلاع رسانی کند و هم خودش با مخاطب اصلی خود در ارتباط باشد. ناشران بعد از گذراندن کتاب هایشان از تمامی ممیزی ها باید از ممیزی فروشندگان و پخش کنندگان نیز بگذرند. بسیاری از کتاب های خوب هستند

که از شورای علمی - ارشاد گذشته ولی فروشنده با دیدن طرح جلد برای فروش مخالفت می‌کند. اگر بتوانیم مکانیزمی ایجاد کنیم که مردم با ناشر ارتباط مستقیم داشته باشند که همان از طریق اینترنت و شبکه مجازی قابل اجراست که خیلی هم هزینه بر نیست. در طرحی که به آقای رمضان پور داده شد پیشنهاد ایجاد نمایشگاه دائمی کتاب ایران به صورت مجازی را دادیم و آمادگی خود را جهت راه‌اندازی رایگان این نمایشگاه اعلام کردیم. اصولاً در نمایشگاه‌های مجازی کارکرد کارتهای اعتباری خودش را بهتر نشان می‌دهد و این یعنی همان تامین درآمد اصلی ما. اگر ناشران امکان ارتباط مستقیم با مشتریان خود حال چه از طریق سایت و چه از طریق تلفن داشته باشند مسئله فروش از راه دور را حل کرده‌ایم و آن عدد ۶۰-۴۵ میلیارد تومانی گم شده بدست می‌آید. با این وصف ناشر به جای تخفیف به فروشنده به مشتری ۲۰٪ تخفیف می‌دهد که حتماً در این راه مایل ترهم می‌باشد. و این ۲۰٪ به ناشر فرصت می‌دهد تا کار مجزای بکند، website راه‌اندازی کند و با امکاناتی رایگان که ما در اختیار ناشران می‌گذاریم با وجود ارزانی کتاب مسئله حل می‌شود.

■ با چه اعتباری افراد می‌توانند مشترک کارت کتاب شوند؟

□ با توجه به اینکه هم اکنون با هیچ مجموعه مالی طرف قرارداد نمی‌باشیم که افراد را از طریق این مجموعه‌ها حمایت کنیم چهار روش را انتخاب کرده‌ایم که به شرح ذیل می‌باشد:

ناشران بعد از گذراندن کتاب‌هایشان از تمامی ممیزی‌ها باید از ممیزی فروشندگان و پخش کنندگان نیز بگذرند. بسیاری از کتاب‌های خوب هستند که از شورای علمی - ارشاد گذشته ولی فروشنده با دیدن طرح جلد برای فروش مخالفت می‌کند

- ۱- اگر فرد کارمند دولت باشد از او چک کارمندی و نامه‌ای مبنی بر تأیید خدمت او در آن سازمان گرفته می‌شود.
 - ۲- اگر شخص در بخش خصوصی کارمند باشد همه شرایط قبلی متن حفظ با این تفاوت که کارفرما باید پشت چک او را امضا کند.
 - ۳- حالا اگر فرد هیچکدام از شرایط قبلی را نداشته کارت وابسته در سیستم کارت کتاب تعریف شده است بدین صورت که شخصی دارای شرایط قبلی کارت می‌گیرد سپس برای افراد دیگر به صورت وابسته به شخص اصلی، کارت صادر می‌گردد. شخص وابسته کاملاً مستقل و مجزا از فرد سرپرست می‌باشد فقط صورتحساب برای شخص اصلی فرستاده می‌شود. افراد اصلی تا ۹ نفر را می‌توانند بطور وابسته پوشش دهند و هیچ لزومی بر نسبت‌های فامیلی نمی‌باشد و هر کس می‌تواند ضامن دیگری گردد.
- در زمان طراحی کارت کتاب می‌دانستیم که به قدری جامع است که لزوماً فرآگیر هم خواهد شد لذا با افزایش سهام، آن را به ۶۰۰ میلیارد ریال رساندیم و از طریق فروش ۳۰۰ هزار سهام ۲۰ هزار تومانی به مشارکت بیشتر

دست یافتیم حال سهامداران ما می‌توانند از این سهام به عنوان اعتبار استفاده کنند.

■ آیا از کارت برای خرید دیگر اجناس می‌توان استفاده کرد؟

□ بله، درحقیقت این نرم‌افزار کامپیوتری که انحصاراً در اختیار ماست به ما امکان سرویس‌دهی همه جانبه به وسیله یک کارت را می‌دهد. در حال حاضر مهرین کارت که البته با توجه به یکسان بودن اسمی با کارت اعتباری بانک کشاورزی تصمیم به تغییر نام آن به زرین کارت گرفته‌ایم قابل استفاده در تمام فروشگاهها می‌باشد.

فکر اصلی طراحی کارت کتاب از چه کسی بود و چه سازمان‌هایی شما را حمایت مالی کرده‌اند.

فکر ابتدایی طراحی این کارت از خود من بوده بدین معنا که زمانی که من معاون بازرگانی سروش شدم سروش بن کتاب می‌داد. یک عده به فروشندگان پیشنهاد خریداری زیر قیمت بن را می‌دادند سپس با همین بن کتاب را با تخفیف هم می‌خریدند و بعد در بازار ما با قیمت ۵۰٪ پایین‌تر از قیمت واقعی می‌فروختند که باعث آشفتنگی بازار می‌شد و وجه دیگر مسئله این بود که با بن فقط یک کار می‌شد انجام گیرد. به نظرم رسید که از کارتهای اعتباری در نشر استفاده کنیم. ابتدا پیشنهاد طراحی کارت را به ثمین کارت دادیم که کارتی با نام سروش ثمین و یا ثمین سروش طراحی کنیم که البته مورد توافق قرار نگرفت. سپس با یک مجموعه‌ای در مشهد از چهار سال قبل شروع به کار کردیم که مورد توافق و موجب به ثمر نشستن گردید. البته نام ابتدایی که من انتخاب کرده بودم کارت کتاب بود که به پیشنهاد یکی از دوستان با آوردن نام ایران به صورت IBC درآمد که به لحاظی جنبه بین‌المللی خوبی هم دربر داشته باشد. در ارتباط با حمایت در آغاز راه آقای لاریجانی از این طرح بسیار استقبال کرد و در انجام تبلیغات به ما تخفیف داد. سپس مورد استقبال وزارت ارشاد قرار گرفت و قرار بر این شد که اصولاً کارت کتاب جایگزین بن کتاب گردد که بعلت چاپ بن از قبل، بعد از نمایشگاه شانزدهم این اتفاق خواهد افتاد. و از لحاظ مالی کاملاً شخصی می‌باشد و مورد حمایت مالی و اعتباری هیچ سازمانی قرار نگرفته است.

■ با توجه برگزاری نمایشگاه شانزدهم چه تمهیداتی در جهت

استفاده از این کارت صورت گرفت؟

□ با توجه به اینکه کاری که ما انجام می‌دهیم در حوزه کارت‌های اعتباریست و انحصاراً در ارتباط با کتاب کار نمی‌کنیم بنابراین نیرو و انرژی‌مان تقسیم می‌گردد. ما مالک نرم‌افزاری در ایران هستیم که از این سیستم می‌توان استفاده‌های مختلفی کرد و ما برای نمونه از کارت کتاب شروع کردیم. کارت جوان، کارت اعتباری کارکنان دولت، کارت‌افزار نور (کارت اعتباری نرم‌افزار و سخت‌افزار)، کارت یکپارچه اینترنت، کارت عضویت در ویدئو کلوب‌ها همه در دست اجراست که به محض تامین بودجه به بازار خواهد آمد. از کارت‌های ما مانند سایا کارت یا ثمین کارت فقط یک استفاده نمی‌شود بلکه می‌توان از آن به عنوان کارت حضور و غیاب و کارت عضویت در یک کتابخانه و خرید از یک فروشگاه همزمان استفاده کرد. برای نمایشگاه با تمامی ناشران مکاتبات جدیدی صورت گرفت، دیزاین تبلیغاتی جدیدی هم طراحی شد که همزمان با نمایشگاه پخش شد. با وزارت ارشاد هماهنگ و غرقه‌هایی برای کارت کتاب تعبیه شد تا کارشناسان ما بتوانند توضیحاتی به مخاطبان بدهند و آنها را راهنمایی کنند و یا ثبت‌نام کنند.