

موانع توسعه صنعت چاپ کتاب در قاره آسیا

از رابرت بی. مک مکین

[چهارمین دوره آموزش نویسنده کتاب در آسیا، سال پیش توسط شورای ترویج کتاب توکیو در همین شهر و به سرپرستی انجمن یونسکو سازمان یافت. این بخش از سخنرانی رابرت بی. مک مکین در این کنفرانس است.]

در کتاب سه جلدی جدیدالانتشاری به نام «درام آسیایی» نظریات بسیار قابل ملاحظه‌ای ارائه شده است؛ این کتاب را گونامیردال، اقتصاددان سوئدی، که همراه با گروهی زمان نسبتاً درازی را در آسیا به بررسی مسائل توسعه از دیدگاه اقتصاد گذرانده، نوشته است. از میان این نظریات مهمتر از همه این نکته است که شرکت بیگانگان در امور کشورهای آسیایی بان نمایی جنبی در کنار برنامه اصلی است. من شدیداً احساس می‌کنم که تغییرات و پیشرفت‌های مهمی که در کشورهای آسیایی صورت می‌گیرد و خواهد گرفت مرهون کوشش‌های مردم آن کشورهاست نه نتیجه چیزی که از خارج سرازیر شده باشد. از این رو به نظر من برنامه توسعه کتاب یونسکو برنامه‌ای واقع‌بینانه است و این واقعیت را در نظر دارد که کار باید به دست مردم کشورهای آسیایی عضو سازمان یونسکو صورت گیرد و شاید آنچه که ما می‌توانیم بکنیم بجز ایجاد برخی فرصت‌های مناسب یا اثر گذاشتن در لحظاتی حساس

چیز دیگری نباشد. حتی برنامه‌های کمک خارجی قابل ملاحظه در مقایسه با دستاوردهای عمده و هرروزه صدها میلیون مردم کشورهای آسیایی تنها حکم نمایی جنبی را دارد. مسئله افراد

تخصیص سد راه توسعه صنعت چاپ کتاب در آسیا مسئله افراد است، و من آن را مقدم داشته‌ام چون احساس می‌کنم که مهم‌ترین نیاز هر صنعت و کسب و کاری در هر کشوری داشتن افراد قابل و آموزش دیده در همسطوح کار، از مدیریت گرفته تا متخصصین تولید و فنی است.

متخصصین فنی کسانی هستند که ماشین‌های چاپ را به کار می‌اندازند و عملاً در کارهای تولیدی و روزانه یک سازمان چاپ شرکت می‌کنند. آنان نه تنها به حداکثر آموزش ممکن در زمینه‌های تخصصی مربوط به کار خودشان بلکه به دیدی هرچه جامعتر از طرز کار سایر قسمت‌های چاپخانه نیاز دارند. این موضوع که آیا روزی صفحه‌بند ممکن است شخصا یک ماشین چاپ را به کار اندازد یا نه چندان اهمیت ندارد، مهم آنست که صفحه‌بند بداند که پس از آنکه حروف سری از زیر دستش بیرون آمد چه بر آن می‌گذرد.

متخصصین تولید، از بسیاری جهات، کلید موفقیت کار چاپ هستند، زیرا آنان

کسانی هستند که خواسته‌های دستگاه مدیریت را با ظرفیت چاپخانه تطبیق می‌دهند؛ کسانی که نسخه‌های دست‌نویس‌های را، که به دستگاه اداری سازمان تشر رسیده است، از دردیگر به صورت کتاب بیرون می‌فرستند تا به دست مشتری برسد؛ کسانی که باید جریان مصالح را به چاپخانه طوری تنظیم کنند که با سرعتی که اقتصادی هم باشد کار کند، نه آنکه یک روز اضافه کار کند و روز دیگر بیکار باشد. متخصصان تولید همچنین کسانی هستند که باید احتیاجات آتی سازمان چاپ را در نظر داشته باشند. آیا باید از همان نوع ماشینی که دارند بخرند یا انواع جدیدتر را وارد کنند؛ آیا باید بعضی روش‌های گذشته را منسوخ کنند؟ از اینرو آنان باید در جامعترین حد ممکن، در کار قسمت‌های مختلف آموزش دیده باشند، البته نه لزوماً به آن درجه که خود دستگاه‌ها را به کار اندازند بلکه تا اندازه‌ای که بفهمند هر دستگاه چگونه کار می‌کند و ظرفیت و سرعت آن تا چه اندازه است. علاوه بر این آنان باید نه تنها در تخمین مدت زمانی که یک کار طول می‌کشد بلکه در تخمین هزینه آن هم مهارت داشته باشند، چون معمولاً همین‌ها هستند که هزینه‌های چاپ را تخمین می‌زنند و باید ماباه تفاوت بین هزینه تخمینی و هزینه واقعی را برای مامور فروش روشن

کنند تا او هم به نوبه خود ناشر را در جریان بگذارد .

سومین دسته‌ای که حتما باید آموزش ببینند و در زمینه تخصصی خود مهارت داشته باشند متخصصین مدیریت بازرگانی هستند . بسیاری از شیوه‌های مدیریت در این رشته از صنعت با شیوه‌های مدیریت در دیگر صنایع مشترک است ، اما مدیران در اینجا باید حتی-الامکان از صنعت چاپ آگاهی داشته باشند . برآنان واجب است تا آنجا که می‌توانند در خصوص هر یک از جنبه‌های چاپ و نشر مطالعه کنند و حداقل دامنه اطلاعات خود را از مسائل آماده ساختن دستنویس برای چاپ گرفته تا مشکلات کتابفروشی یا کتابدار توسعه دهند ، زیرا همه این عوامل در فرآیند (Process) تبدیل اندیشه‌های یک انسان به کتابی چاپی در دست خواننده دخالت دارند .

آموزش به عنوان نوعی سرمایه‌گذاری

در کشورهای آسیایی فقدان تسهیلات آموزشی به چشم می‌خورد و اغلب باید بی‌مقدمه دست کسانی را از کوجه و بازار گرفت ، به چاپخانه آورد و تعلیم داد . هرچند آموزش دادن کان و سپس از دست دادن آنان مسئله‌ای جدی است ، ولی به عقیده من این یکی از موارد سرمایه‌گذاری در راه توسعه صنایع است که همه باید بدان دست بزنند ، یعنی افرادی به تعدادی بیشتر از آنچه مورد نیاز است تعلیم دهند یا منابعی بیشتر از آنچه در آن زمان لازم است به آموزش اختصاص دهند . اگر به یک کارگر ماشین‌کار نیاز دارید ، سه‌نفر را تعلیم می‌دهید و دوتا از آنها را از دست می‌دهید ، تا کس دیگری استفاده ببرد . آنوقت هنگامی که عکاس گراورسازی آن شخص را فر می‌زنید ، خود او که سه عکاس تربیت کرده است این توانایی را دارد که یکی از آنها را به شما بیازد . این کار به اعتقاد من تقریباً یکی از اقدامات ضروری در این منطقه است که هرگاه کسان توانایی یا ظرفیت یا استطاعت تعلیم کارکنان را داشته باشند ، باید تعداد بیشتری از نیاز خود را تعلیم دهند و این کار را به عنوان کمکی به رشد صنعت به حساب آورند .

در افغانستان که من مدتی با سازمان انتشارات وزارت معارف آن همکاری داشته‌ام هیچ منبعی از کارگران ورزیده فنی وجود نداشت و قیمت ماشین‌آلات حتی از قیمت ماشین‌آلات در ایالات متحده هم بیشتر بود . از این رو ما مجبور بودیم کارگران جوانی را استخدام

کنیم که معلوماتشان از لحاظ درک عوامل مکانیکی و علمی که در کارهای چاپی مطرح است شاید معادل کلاس سوم ابتدائی مدارس امریکایی بود . درحالی که در ایالات متحده یک فارغ‌التحصیل دبیرستان باید پنج سال آزرگار شاگردی کند و مدتی نیز تجربه عملی بیندوزد تا اجازه کار کردن بادمستگاه گرافیکیت چاپ را پیدا کند ، در افغانستان معلوم شد ، یک جوان عامی ، پس از یک دوره تعلیم نسبتاً کوتاه سه تا شش ماهه می‌تواند در چاپخانه به کار گمارده شود و ماشین چاپ را در حد معقولی از موفقیت بگرداند . این تنها در کشوری در حال توسعه می‌تواند اتفاق افتد ، زیرا تنها از این راه می‌توان کار را پیش برد . هیچ راه دیگری وجود ندارد .

همکاری برای آموزش افراد میان کشورهای آسیایی

هنگام تربیت کارگر فنی در افغانستان متوجه بسیار سودمندی کردیم ، و در این مدت سرکارگرایمان را برای کارآموزی به مدت تقریباً شش ماه به چاپخانه اکت [بیست و پنجم شهریور] در تهران فرستادیم ، سپس آنان را به کارگاه بازگرداندیم . سال بعد گروه دیگری را فرستادیم . بعدها ، هم ، بیست افغانی را به تهران فرستادیم و بیست ایرانی را به کابل آوردیم تا در بخش تولید کتاب کار کنند و در همان حال کارگرانی را که با آنها کار می‌کنند تعلیم دهند . میزان تولید ما به سرعت بالا رفت و منافی که حاصل شد به مراتب بیشتر از هزینه تربیت افراد بود .

در محدوده کشورهای آسیایی می‌توان اقدامات زیادی برای توسعه آموزش کارکنان انجام داد . مثلاً ، در سنگاپور حداقل دو آموزشگاه مدرن چاپ وجود دارد و دلیلی نیست که این دو آموزشگاه نتوانند برنامه خود را چنان وسعت دهند که مردم کشورهای نزدیک مخصوصاً مالزی و اندونزی ، که زبان مشترکی نیز دارند امکان استفاده از این برنامه را بیابند .

خود این برنامه آموزشی نمونه‌خوبی است از کمک یک کشور آسیایی به توسعه صنایع در سراسر قاره آسیا . ژاپن هم به علت داشتن صنایع تولید ماشینهای چاپ و کاغذ سازی می‌تواند به این مهم کمک کند ، دلیل عمده نزدیکی این کشور است ، به علاوه ماشین-آلات ژاپنی در بازار آسیایی ارزاتر از ماشین آلات اروپایی و امریکایی تمام می‌شود . از اینرو ژاپن صادر کننده طبیعی این نوع ماشین‌آلات به اغلب نقاط آسیاست و به همین

دلیل باید به توسعه صنعت تولید کتاب کمک کند تا بتواند مشتریهای خوبی داشته باشد .

غلبه کسب «خانوادگی» در منطقه آسیایی

تمرکز داشتن سرمایه و مدیریت یک شرکت در دست افراد یک خانواده از یک لحاظ خوب است زیرا مسئله وفاداری کارکنان را به شرکت حل می‌کند ، اما از جهت دیگر ، خطرناک است ، چون صرف تولد در خانواده‌ای چاپخانه‌دار انسان را چاپخانه‌داری خوب یا مایل به خوب شدن نمی‌کند . علاوه بر این اگر یک سازمان چاپ بخواهد بحیثیت اقتصادی خود ادامه دهد باید به‌طور مداوم به حجم آن افزوده شود . آنوقت لازم می‌شود از حدود خانواده پافراتر گذاشت و این خود مسئله تازه‌ای را پدید می‌آورد ، چرا که افراد خارجی حس می‌کنند که بهترین فرصتها در درجه اول برای افراد خانواده نخبه شده است .

سیاست پرداخت دستمزد

نظر کلی من در خصوص استخدام و پرداخت دستمزد به کارکنان اینست که باید در هر رشته بهترین افراد را یافت و به کار گرفت و بالاترین دستمزد ممکن را به آنان پرداخت تا در مقابل پولی که می‌گیرند بهتر کار کنند . اشتباهی که اغلب کارفرمایان مرتکب می‌شوند این است که سعی می‌کنند افراد واجد شرایط را استخدام کنند و به آنان حداقل حقوق ممکن را بپردازند . در مقام گرداننده یک سازمان چاپ ترجیح می‌دهم برای کاری معین ۲۵ کارگر درجه یک داشته باشم و به آنان حقوق خیلی خوب بدهم تا آنکه ۲۵۰ کارگر بیسواد و بی‌تجربه و فاقد تخیل که حقوقی ناچیز می‌گیرند .

مسئله مالی

به علت عواملی چون حقوق گمرکی ، دوربودن از وسائل یدکی و تعمیرگاه ، کمبود ارز خارجی و مالیاتها و هزینه حمل و نقل ، ماشین‌آلات در کشورهای آسیایی خیلی گرانتر از جاهای دیگر تمام می‌شود . مثلاً ، دستگاه چاپی که قیمتش در کارخانه تولید کننده ۱۷۰۰۰ دلار است برای صاحب چاپخانه‌ای در کراچی ، پس از نصب ، ۵۰۰۰۰۰ دلار تمام می‌شود و تازه کراچی یک شهر بندری است .

اشکال عمده دیگر اینکه برای اغلب مطبوعات و شاید اکثر تجار در آسیا فراهم کردن سرمایه فعال کافی سخت دشوار است . و تا به دست آمدن سود حاصله از فروش کتاب

باید مقدار معینی از سرمایه موجود برای هزینه‌های ثابت و پرداخت بهای مواد اولیه خرج شود.

کمی میزان سود در کار طبع و نشر

قسمتی از این مسئله جنبه سنتی دارد. در برخی موارد این میزان در روزگاران پیشین، که مخارج کمتر بود تعیین شده بود و در صورت صعود قیمت‌ها ناشر می‌توانست با کاهش میزان سود خود جوابگوی قسمتی از این مخارج اضافی شود. در بعضی موارد کاهش میزان سود از آنجا ناشی می‌شود که چاپخانه‌دار یا ناشر به موقع حساب هزینه‌های خود را نمی‌کند و ضوابط کافی از همه مخارج تولید کتاب ندارد. قیمتی روی کتاب می‌گذارد که مبنای آن اندازه کتاب یا تعداد صفحات آن در مقایسه با کتابی است که سال پیش یا پنج سال پیش چاپ شده است، بنابراین الزاماً این حساب را نمی‌کند که در این فاصله دستمزد کارگر و قیمت ماشین-آلات افزایش یافته است. از اینرو صاحبان چاپخانه‌های مجهز و مدرن به سراغ کارهای دیگری سواى چاپ کتاب می‌روند و تنها چاپخانه‌هایی که تولید کمتری دارند، یعنی آنهایی که کمتر از همه توانائی کاهش هزینه‌های کار را دارند، به چاپ کتاب می‌پردازند.

پائین بودن میزان حقوقها و دستمزدها به این معنی نیست که هزینه‌ای که صرف کارگر می‌شود پائین است. این به قابلیت تولید بستگی دارد. کارگری با حقوق معین می‌تواند يك یا چند ماشین را با قابلیت‌های تولید متفاوت بپرچاند و این موضوع کاملاً در هزینه تولید کالا تأثیر می‌کند. عامل مؤثر در این قضیه قابلیت تولید است و در کشورهای آسیائی به نظر من بالاترین میزان تولید به مدیریت و برنامه ریزی بستگی دارد، نه الزاماً به ماشین‌آلات بیشتر یا سریعتر. در بسیاری موارد از حداکثر ظرفیت ماشین‌آلات موجود استفاده نمی‌شود. و بالاترین میزان تولید در ماشینهای موجود به مراتب آسانتر از وارد کردن ماشینهای تازه است.

بسیاری از سازمانهای چاپ در آسیا به روش يك نوبت در شبانه روز کار می‌کنند. برای توسعه عملیات بهتر است دو یا حتی سه نوبت کار در شبانه روز وجود داشته باشد. با این روش بسیاری از مخارج ثابت تغییر نخواهد کرد و مخارج کار با هر ماشین کمتر خواهد شد.

يك بار دیگر می‌خواهم بر این موضوع تکیه کنم که طرز استفاده از کارگر، طرز

تنظیم کار، آموزش کارگران و استفاده از ماشین‌آلات به مراتب مهمتر از داشتن ماشین-آلات آخرین عمل است.

نیاز به ارز خارجی

در اغلب کشورهای آسیائی برای قسمت اعظم احتیاجات چاپخانه، از جمله مرکب، فیلم، مواد شیمیائی، بعضی اوقات حتی سرب برای ماشینهای حروفچینی و اساسی‌تر از همه، کاغذ، به ارز خارجی نیاز هست. در بیشتر کشورهای آسیائی کاغذ به اندازه احتیاجات چاپی تولید نمی‌شود. کاغذ را باید از خارج وارد کرد و بهای آن را با ارز پرداخت. به خلاف ایالات متحده که مزد کارگر قسمت اعظم مخارج کلی کتاب را تشکیل می‌دهد، در کشورهای آسیائی بهای کاغذ بالاترین رقم مخارج است.

تأمین کاغذ اهمیت بزرگ دارد زیرا نه تنها ساختن کاغذ احتیاج به کارخانه بزرگی دارد بلکه در بسیاری از کشورهای آسیائی یا خمیر چوب موجود نیست یا نمی‌توان آن را برای تولید کاغذ فراهم کرد. پس از این دو به آب و برق و یک گروه آموزش دیده و متبحر برای به کار انداختن ماشین آلات نیاز هست. در این مورد کمک خارجی سازمانهای بین‌المللی و کشورهای توسعه یافته ضروری به نظر می‌رسد.

به سبب این مسائل جدی مطبوعات آسیائی مایل است تجهیزات خود را مدت‌های مدید نگه دارد و آنقدر از آنها استفاده کند تا منحنی تولید به جای صعود نزول کند، و به علت قیمت فوق‌العاده زیاد ماشین آلات، مخصوصاً در مقایسه با حقوق کم کارگر، تمایل دارد که تا حد امکان به جای ماشین‌آلات از وسائلی دستی استفاده کند.

اگر ناشری آسیائی بتواند خود مولد ارز خارجی باشد قادر خواهد بود قسمتی از آن را صرف احتیاجات خود کند. برای کتابهایی که در این ناحیه جهان تولید می‌شود، خاصه کتابهایی که در باره کشورهای این ناحیه است، در اروپا، امریکا و سایر جاها بازاری هست، که شاید چندان بزرگ نباشد.

اما مردمان آن سوی جهان برای یافتن چنین کتابهایی بادشواری روبرو هستند و ناشرین و کتابفروشان آسیائی باید این بازارها را پیدا کنند. علاوه بر بازار کتابهای چاپ شده بزبان انگلیسی، بازار محدودی هم برای کتابهای تحقیقی مختلف به زبانهای محلی هست. چنین بازارهایی را نمی‌توان با تکیه بر کتابهای مخصوص یا حتی ناشری بخصوص در نظر آورد، اما شاید گروههای ناشر با فهرستهای

از انتشارات به زبانهای محلی بتوانند نسخه‌هایی از این کتابها را به فروش رسانند، و این فروش می‌تواند گسترش یابد.

محدودیت‌های دولتی

مانع دیگر توسعه صنعت کتاب، در بسیاری موارد، محدودیت‌های دولتی است. دولتها اغلب برای حفظ ارز خارجی ورود ماشین‌آلات را از خارج منع می‌کنند. هرچند این شیوه از لحاظی پسندیده است لیکن توسعه صنایعی چون چاپ را که شدیداً به منابع خارجی وابسته است متوقف می‌کند.

مسئله دیگر حقوق گمرکی است که دولتها بر ماشین‌آلات، کاغذ و سایر مواد می‌بندند بطوریکه ممکن است این نوع کالاها خیلی گرانتر از همانند خود در کشورهای تولید کننده تمام شوند. اینجاست که ایجاد اتحادیه‌های صنعتی در داخل صنعت چاپ و نشر ضرورت می‌یابد، زیرا تنها چنین سازمانهایی می‌توانند به دولتها مراجعه و آنها را وادار به توجه به این واقعیت کنند که صنعت چاپ، مخصوصاً صنعت چاپ کتاب، و به طور اخص صنعت چاپ کتابهای آموزشی، باید از حمایت کافی و وافی دولت برخوردار شود تا بتواند به یکی از صنایع سودبخش داخلی تبدیل گردد. این صنعت شاید در آمدی را که يك واحد ذوب آهن یا يك کارخانه نساجی از راه مالیاتها عاید دولت می‌کند به بار نیاورد، اما از لحاظ تأثیری که بر مردم و در نتیجه بر توسعه کشور می‌کند و باز از این جهت که مردم ثروت اصلی هر کشوری هستند حائز اهمیت بسیار است.

یکی از دلایل تصویب قطعنامه‌های مربوط به ورود آزاد کتاب به کشورها و قطعنامه‌های مشابه از طرف یونسکو و سایر سازمانهای بین‌المللی اینست که برگ برنده‌ای به دست اتحادیه‌های صنعتی محلی داده باشند تا این سازمانها بتوانند هنگام مراجعه به دولت این حقیقت را گوشزد کنند که دولت موافقت‌نامه‌ای را امضاء کرده و از اجرای آن سرباز می‌زند.

حجم بازار چاپ کتاب

در بسیاری از کشورهای آسیائی حجم بازار چاپ کتاب مانع دیگری در راه توسعه این صنعت پدید می‌آورد. پراکندگی زبانها، قلت طبقه پساود و کمی خوانندگان مرتب کتاب برخی از عوامل اساسی هستند که این بازار را محدود می‌کنند، و تازه ما عامل اقتصادی را نادیده گرفته‌ایم: میزان پولی که آدمی متوسط در آسیا می‌تواند صرف چیزهایی سواى احتیاجات آبی خود کند ناچیز است.

مجموعه ناشر چاپخانه دار - کتابفروش و عمومیت آن

چنین مجموعه‌هایی هم می‌توانند مانعی در راه توسعه باشند. چنین عمومیتی در اوائل تاریخ نشر در دنیای غرب وجود داشت اما کم‌کم به دلایلی بجا موضوع تخصص مطرح شد. مثلاً، هنگامی که مجموعه‌ای از ناشر و چاپ کننده داریم، چاپ کننده می‌خواهد به تولید کتاب ادامه دهد خواه این کتابها فروش برود یا نرود. هنگامی که ناشر مستقل است و کتاب را از چاپ کننده می‌خرد، بیدرنک متوجه نقطه‌ای می‌شود که پول صرف می‌شود و منفعتی به بار نمی‌آورد. کار آبی در صنعتی که شش ناشر، شش چاپخانه‌دار و شش کتابفروش جداگانه داشته باشد خیلی بیشتر از کار آبی در صنعتی است که بیست نفر ناشر و چاپخانه‌دار و کتابفروش دارد که هر سه کار را انجام می‌دهند؛ در مورد اول هر یک می‌توانند کوشش خود را به نحو احسن روی کار خود تمرکز دهند. چاپخانه‌دار تنها کتابهای ناشری را چاپ می‌کند که کتابهای آماده چاپ دارد. شش ناشر وجود دارند و دست کم یکی از آنها کتابی آماده برای چاپ دارد. به همین طریق، کتابفروش هم تنها کتابهایی را می‌خرد که بتواند بفروشد.

کمبود نوشته‌های متناسب با سطح خواننده مورد نظر

برای مثال: چون در آسیا بازار کاملاً توسعه یافته‌ای برای کتابهای کودکان وجود ندارد و بخصوص نویسندگان چنین کتابهایی پول زیادی از این راه به دست نمی‌آورند، هیچ انگیزه‌ای برای نویسنده نبوده است تا حرفه خویش را بهتر بیاموزد. از آنجا که ناشر تعداد زیادی کتاب نمی‌فروشد قادر نیست که برای یافتن کاردان‌ترین مرد یازن جستجوی لازم را بکند و بالاترین دستمزد را به او بپردازد تا بتواند بهترین کتابها را تولید کند. او منتهای سعی خود را با حداقل پول می‌کند. اینجا باز موردی است که باید کوشید تا قوس نزولی راه صعود گیرد، و این کار محتاج فعالیت، پول و زمان است.

وابستگی صنعت کتاب به صنعت کتابهای درسی

چون بازار کتاب چنین محدود است، این صنعت به صنعت کتاب درسی وابسته شده است، کتابفروشان ناگهان پیش از شروع

سال تحصیلی گل می‌کنند و یک ماه بعد باز کار کساد می‌شود. راه حل این مسئله برنامه‌ریزی بهتر و تنظیم وقت و متناسب کردن برنامه‌ها با برنامه‌های وزارت آموزش و پرورش است، می‌توان کار تولید را زودتر، یعنی وقتی که چاپخانه‌ها به کار کتاب درسی مشغول نیستند شروع کرد. بررسی من در کشورهایی که در آسیا دیده‌ام کم و بیش نشان می‌دهد که دولتها مستقیماً در قبول یا رد کتابهای درسی در سطح ملی دخالت دارند و ناشرین مجبورند که مدام به مقامات مسئول یادآوری کنند که برنامه‌های خود را از پیش معین سازند.

مسئله پخش محدود کتاب

قیمت کتابها بیش از اندازه گران است چون از باصرفه‌ترین راه چاپ نمی‌شود. دایره مسدودی در این کار وجود دارد: اگر قیمت کتاب بیش از اندازه باشد، تعداد کمتری به فروش می‌رسد و اگر تعداد کمتری به فروش رسد هر کتاب هزینه بیشتری می‌برد. مسئله عمده

چگونگی خارج شدن از این دایره است. و اینجاست که باید در کار نشر خلاقیت باشد و راهی برای فروش نسخه‌های بیشتر یافت. در این منطقه از جهان موفقیت‌هایی به دست آمده است. برای مثال در هندوستان دوپاشگاه کتاب، که از طریق مجلات تبلیغ می‌کنند - یکی از آنها مجله‌ای خاص خود دارد - موفق شده‌اند از طریق پست به مناطقی راه یابند که هیچ کتابفروشی وجود ندارد و مردمش بنیه مالی سفر به نزدیکترین شهر را برای خرید کتاب ندارند. شیوه‌های غیر مرسوم پخش وسیع، از قبیل استفاده از کیوسک‌های روزنامه فروشی در ایستگاههای راه آهن و یا کنار در خروجی داروخانه‌ها هم راه‌هایی تازه‌ای برای فروش نسخه‌های زیاد از کتابهای ارزان قیمت باز کرده‌اند.

عرضه بهتر و کیفیت بهتر کتابها هم بخشی از کوششی است که باید هر ناشر و چاپ کننده‌ای در آسیا برای بهبود وضع کتاب به عمل آورده. لازم است که کوشش خود را تا مناطق دور دست گسترش دهیم و چیزهای جالبی هم برای فروش داشته باشیم. □

ترجمه احمد میرعلانی

