

■ ماهنامه ■ شماره‌ی اول ■ سال ۱۳۹۹ ■ ۳۲ صفحه

نشریه‌ای برای هم‌آبایی کتابفروشان و مراکز پخش / ویژه‌نامه مدیریت اقتصادی در دوران کرونا

چتر کتاب

به همت انتشارات
مشاوران آموزشی

■ رابطه‌ی عجیب گسترش پاندمی کرونا و فروش کتاب

■ چگونه از کرونا برای صنعت نشر فرصت بسازیم

■ آیا کتاب در عصر کرونا تلویزیون و اینترنت را شکست می‌دهد؟

■ تاثیر پاندمی کرونا بر تغییر الگوهای خرید در آمریکا

■ نمی‌توان با شمشیر به جنگ آتشبار رفت

■ یک ده‌آباد بهتر از صد شهر ویران است

■ راه رقابت درصد بالا نیست، سرویس‌دهی بهتر است

■ گره بازار کتاب فقط به دست ناشران بازشدنی است

مصاحبه‌هایی از:

■ شاهین اوحدی؛ رفسنجان ■ احمد یزدان‌جو؛ مشهد ■ مهدی مژده؛ رشت ■ مصطفی قلیچ؛ آمل ■ محمدرضا احمدزاده؛ تهران ■ کیومرث رحیمی؛ کرمانشاه ■ حسن مهرآوران؛ بندرعباس ■ امید بافنده؛ تبریز ■ حسن حامی؛ ساری ■ براتعلی حاتمی؛ بجنورد ■ علیرضا بلداجی؛ اهواز ■ لطف‌الله صابریان؛ بروجن ■ اصغر محلاتی؛ تهران ■ هوشنگ ظرافت؛ ارومیه ■ غلامرضا وفايي سرشت؛ اراک ■ عباس حمیدزاده؛ تهران ■ علی اکبر اکبری؛ زنجان ■ علی برداران؛ یزد ■ وحید ناصری؛ مشهد ■ امیر ذوقی؛ تهران ■ حمید فخری؛ تهران ■ مسعود لعیانی؛ مشهد ■ نادر نادرپور؛ تهران ■ جعفر فتوحی؛ تهران ■ مهدی مهدوی؛ کرمان ■ هادی باطنی؛ تهران ■ مجتبی باطنی؛ تهران ■ ایرج سلطانی؛ تهران ■ ایمان کارگزار؛ مشهد ■ محمود حمیدزاده؛ تهران ■ بهزاد فخرایی؛ تهران ■ جمشید عطایی؛ تهران ■ دانیال سلطانی؛ همدان ■ یاشار حمیدزاده؛ اردبیل ■ مهدی چرخ‌آبی؛ اصفهان

فهرست مطالب



- ۲۰ ■ آیا کرونا جهان را کتابخوان تر کرده؟ ۳
- ۲۱ ■ باید کتابفروشی را جزو مشاغل درجه یک قرار دهند ۴
- ۲۲ ■ با کتاب باید به جنگ کرونای فرهنگ رفت ۵
- ۲۳ ■ راه رقابت درصد بالا نیست، سرویس دهی مناسب است ۶
- ۲۴ ■ تاثیر پاندمی کرونا بر تغییر الگوهای خرید در آمریکا ۷
- ۲۵ ■ گره بازار فقط به دست ناشران باز شدنی است ۸
- ۲۶ ■ آشنایی با قوانین جدید چک صیاد ۹
- ۲۸ ■ اخبار بازار کتاب و کتابفروشان ۱۰
- ۲۹ ■ کوتاه و خواندنی ۱۱
- ۳۰ ■ حمایت انتشارات مشاوران آموزش از کتابفروشان ۱۲
- ۳ ■ درود بر قابها ۱۳
- ۴ ■ چند قدم به پیش ۱۴
- ۵ ■ کرونا؛ جهان فرصت‌ها و تهدیدها ۱۵
- ۶ ■ زیستن در زمانه‌ی کرونا ۱۶
- ۸ ■ رابطه‌ی عجیب گسترش پاندمی کرونا و فروش کتاب ۱۷
- ۹ ■ چگونه از کرونا برای صنعت نشر فرصت بسازیم؟ ۱۸
- ۱۰ ■ با اندکی صبر و هوشمندی می‌توان کرونا را شکست داد ۱۹
- ۱۵ ■ آیا کتاب در عصر کرونا تلویزیون و اینترنت را شکست می‌دهد؟ ۲۰
- ۱۶ ■ نمی‌توان با شمشیر به جنگ آتشبار رفت ۲۱
- ۱۷ ■ یک ده آباد بهتر از صد شهر ویران ۲۲
- ۱۸ ■ بهترین راه برای برون رفت از این وضعیت توسعه فضای مجازی است ۲۳
- ۱۹ ■ با خرد جمعی می‌توان مشکلات بین ناشر و پخش را حل کرد ۲۴

مدیر پروژه:
مجید بهنام

شورای سیاست‌گذاری:
امید شاه‌کمالی، وحید تمنا، زهرا شیخیان

تهیه و تنظیم:
مرکز ترویج علوم انسانی

اعضای هیات تحریریه:
زهرا حدیدی، توحید سلیمانی

ناظر فنی:
ایرج جراحی

طراح، گرافیست و صفحه‌آرا:
توحید سلیمانی

مدیر چاپ:
عباس جعفری

همکاران این شماره:
سامان کمالی، زهرا محمودی، هما جلالی، حمیدرضا حاجی‌خانی

تلفن تماس:

۰۲۱-۶۶۹۷۵۷۲۷

آدرس فضای مجازی:

@Moshaveranamouzeshpub

درود بر قابها

■ در بستر شیشه پنجره اتاق چند خط عمودی از بالا به پایین در قابی آهنین در حال تولد هستند. شیشه‌ای که یک طرف آن از سرمای هوا و طرف دیگر آن از گرمای اتاق گرفتار است و قاب آهنین پنجره او را در اسارتی ابدی نگه داشته است.

اوست که دوگانگی را خوب می‌فهمد، وقتی روی صندلی به او می‌نگرم حتی خطوط قطرات آب که بخار را می‌شکافت و پایین می‌غلطد نیز حواس من را به آن طرف شیشه پرت نمی‌کند. چنان حس مشترکی با او دارم که قهوه داغ در کنارم سرد می‌شود.



حتما که چنین درک متقابلی باعث ندیدن هر چیز دیگری می‌شود و حتما گفتگوی عاشقانه با او باعث سرد شدن قهوه‌ام شده است. من هم در دوگانگی سرما و گرمای او درگیرم. یاس و نومیدی توام با شعف و هیجان من را در بر گرفته است. هر وقت از روز اول ورودم به کار کتاب به این پیشه فکر کردم همین حس دوگانه را داشتم که آیا انتخاب درستی کرده‌ام؟ آیا کاردرستی کردم ادامه دادم؟ و آیا این مسیر را باز هم طی می‌کنم؟ پستی و بلندی‌ها، مشکلات، مقایسه‌های منفی و هزاران دلیل مانند سرمای آن طرف شیشه است که هر از گاهی تمام سردی را تا **استخوانم** می‌نشانند. **می‌خواهم بروم.**

در سوی دیگر، رسالت ارتقاء جامعه، مقایسه‌های مثبت و رساندن کلمات ذهن آدم‌ها به چشمان جویندگان و هزاران دلیل دیگر مثل این طرف شیشه است که قلبم را گرم می‌کند. چنان گرم که **می‌خواهم بمانم**. در این رفتن و ماندن گاه و بیگاه در درونم جنگی است. آن اسارت زیبا که تاکنون من را نگه داشته، همان قاب شیشه است که همیشه موفق بوده است تا من باز هم تلاش کنم. چه خوب می‌گوید چارلز دیکنز: «بزرگترین ضعف ما در تسلیم شدن است؛ مطمئن‌ترین راه موفق شدن این است که همیشه فقط یک بار دیگر هم تلاش کنی.»

قاب من همانا تو بوده‌ای که مدام برای یک تلاش دیگر مصمم‌ترم کرده‌ای؛ تویی که در هر بخش از این صنف مشغول هستی. در حال بلند شدن از روی صندلی باز دلم نیامد بر روی بخار شیشه درون قاب پنجره بنویسم می‌مانم.

بلند فریاد زدم در درونم که می‌مانم.

امید شاه‌کمالی

مدیر عامل انتشارات مشاوران آموزش

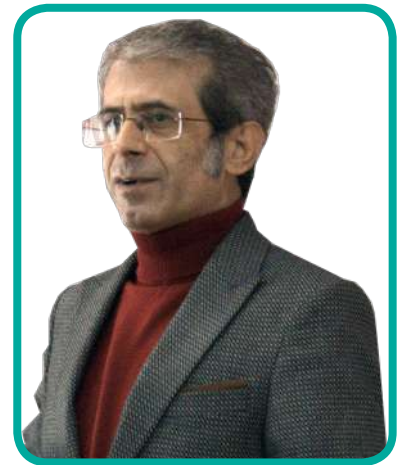
مدیر پخش کتاب همراه

چند قدم به پیش

این فرض که انسان به طور کلی باید رو به جلو باشد و خودش را با شرایط جدید منطبق کند همیشه حاکم است؛ اما برای هر کسب و کاری اهمیت انطباق با شرایط جدید و به‌روز کردن خود، قطعاً امری حیاتی‌تر است. باید بپذیریم که کسب و کار کتاب‌فروشی این روزها که چند فاکتور جدید وارد شده است، نیاز به تغییرات جدی و سریع دارد. این فاکتورها عبارتند از:

- تغییر گرایش کتاب‌خوان‌های بالقوه

نسلی که قرار بود به سمت خوانش کتاب برود، با چالشی عجیب روبه‌روست. این نسل یک عبارت را مدام تکرار می‌کند: «چه فایده‌ای دارد؟» این نسل به شدت به سمت انجام کارهایی است که سودآور باشند و در همین راستا، در خواندن کتاب سودی نمی‌بیند مگر این که کتابی باشد که به اجبار باید بخواند؛ مثلاً کتاب درسی یا کتاب دانشگاهی. خواندن کتاب به قصد کسب آگاهی، خواندن کتاب به قصد کسب لذت امری است که از زاویه‌ی



این نسل، تحویل گرفته نمی‌شود.

برای تغییر این فاکتور کتاب‌فروشان به تنهایی عامل موثری نیستند اما می‌توانند اثرگذار باشند. اگر کتاب‌فروشی بتواند فضایی ایجاد کند که این نسل، کتاب‌فروشی را پاتوق خود و دوستانش بداند آن وقت اولین قدم را در تاثیرگذاری برداشته است.

- ورود رقبای جدید مثل بانک کتاب‌ها و فروشگاه‌های اینترنتی به بازار فروش کتاب

کتاب‌فروشان باید از مرحله‌ی «نق زدن» بگذرند چرا که این امر نه بازگشت‌پذیر است و نه ممکن. باید بپذیریم که فروشندگان کتاب دیگر منحصر به کتاب‌فروشان به شکل سنتی نیست، بلکه در این بازار رقبای جدید وارد شده‌اند. بعد از گذر از مرحله‌ی نق زدن، مرحله‌ی پذیرش وضع موجود است اما پذیرفتنی که معنایش تسلیم نیست بلکه معنایش تغییر اوضاع است. به نظر من باید سه کار انجام شود: یکی این که کتاب‌فروشان باید به سمت فروش اینترنتی و ارسال از طریق پیک و پست حرکت کنند و دوم این که سایت‌های فروشگاهی‌شان شامل توضیحات خوب و جذاب برای خوانندگان باشد. ببینید اگر قرار باشد کتاب‌ها فقط چیده شوند و خود مراجعه‌کننده بی‌راهنمایی انتخاب‌گر کتاب باشد و هیچ ترغیب و راهنمایی از جانب کتاب‌فروشان انجام نپذیرد، بی‌شک در این رقابت کتاب‌فروشان بازنده خواهند بود. سوم این که کتاب‌فروشی که آگاه به آنچه می‌فروشد نیست، امکان توسعه ندارد. کسب آگاهی دایمی از کتاب‌های کتاب‌فروشی‌هایمان مهم‌ترین قدم است.

- کتاب‌فروشی مانند همه‌ی کسب و کارها باید کسب و کاری سودآور باشد

هیچ وقت نباید فراموش کنیم که کسب و کار در حوزه‌ی فرهنگ اگر به سمت سودآوری نرود خیانت به فرهنگ است؛ چرا؟ به این دلیل که کسب و کارهای در حوزه‌ی فرهنگ اگر زیان‌ده باشند، عملاً با بسته شدن آن، یک مرکز فرهنگی نابود شده است. پس اگر شما فعالان کسب و کارهای فرهنگی، کسب و کار خودتان را سودآور کنید عملاً سنگر فرهنگ را پاسداری کرده‌اید.

در شماره‌های بعد بیشتر در این ارتباط سخن خواهم گفت.

وحید تمنا

رییس هیات مدیره انجمن فرهنگی ناشران آموزشی

مدیر مسئول انتشارات مشاوران آموزش

گذار از عصر یخبندان

در وضعیت کنونی، با توجه به شرایط سخت حضور مخاطب در محل عرضه‌ی کتاب، وقت آن شده است که از نوآوری‌های دیجیتال بیش از پیش یاری گرفته و وارد عصر جدید فروش شویم. ورود بیماری کووید-۱۹، در کنار تمام مشکلات و معضلاتی که برای کشور و مردم ما به وجود آورد، یک خوبی هم داشت؛ و آن این بود که ما را بیش از پیش به این امر وادار کرد که زیرساخت‌های فضای مجازی برای کسب‌وکارهایمان را بهبود ببخشیم و بازاریابی و فروش را از شکل سنتی به مدرن تغییر دهیم.



طبق تحقیقاتی که انجام شده، یکی از مشاغلی که تا بیست سال آینده به طور کلی از بین خواهد رفت، بازاریابی به شکل سنتی است. این واقعیت یک چیز را به ذهن متبادر می‌کند: لزوم گذار از شکل سنتی تولید، بازاریابی و فروش کالا. در این دوره‌ی گذار اولین چیز که باید به یاد داشته باشیم، نیازسنجی مشتریان، ارائه‌ی به موقع و با بهترین کیفیت با کمترین هزینه‌ی ممکن به مشتری است. باید بدانیم ناشر چه سمتی را هدف گرفته است تا بتوانیم قبل از ورود کتاب به بازار بستر لازم برای فروش بهینه را فراهم آوریم و از طرفی با ابزارهای موجود بازاریابی و فروش به خوبی آشنا بوده و بدانیم که چه زمانی می‌شود بهترین بهره را از آن ابزار برد؛ ابزارهایی چون پیامک، پست الکترونیک، شبکه‌های اجتماعی و غیره.

آگاه باشیم که در این عصر کسی می‌تواند با موفقیت و کم‌ترین میزان خسارت کسب و کار خود را از چنگال رکورد اقتصادی و شرایط حاکم بر اقتصاد درآورد که اطلاعات به‌روز و داده‌های با ارزشی از مشتریان خود داشته باشد و بتواند زمستان اقتصادی را به سلامت پشت سر بگذارد. البته هنوز هم دیر نشده؛ می‌توانیم با آشتی با فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی، خون تازه‌ای به کسب و کار خود داده و به آن جانی دوباره دهیم.

به امید سلامتی و بهروزی همه شما مروجان و عاملان فروش کتاب در سرزمین پهناورمان ایران.

مجید بهنام

مدیر مرکز ترویج علوم انسانی

A hand wearing a blue nitrile glove holds a globe of the Earth. A white rectangular card is attached to the globe with a green paperclip. The card has the text "COVID 19" written on it in bold black letters. The globe shows various geographical features and labels in Cyrillic script. The background is a plain, light-colored surface.

COVID 19

زیستن در زمانه‌ی کرونا

■ کتاب دوست و مونس انسان است، دوستی که این روزها به دلیل شیوع بیماری کرونا مهجورتر شده و دسترسی افراد کتابخوان به آن کمتر است. شیوع ویروس کرونا تا کنون بیشتر از ۱۸۰ کشور را با بحران مواجه ساخته؛ این اپیدمی از جنگ جهانی دوم تا کنون بی سابقه بوده است. در ایران با شیوع این ویروس، طرح‌های پیشگیرانه‌ی قطع زنجیره‌ی این بیماری شامل قرنطینه، فاصله گذاری اجتماعی، کاهش ساعات کار و فعالیت اصناف، تعطیلی مدارس و دانشگاه‌ها اجرا شده است. این اقدامات در بخش اقتصادی عرضه و تولید و تقاضا را تحت تاثیر قرار داده است. شارلوت مری ماتیسون در ابتدای رمان «پر» می‌گوید: «زندگی قمار است که یکی می‌بازد و یکی می‌برد؛ مهم آن است که سر رشته‌ی زندگی را دیگری ادامه دهد.» درست است که شرایط کرونا و اقتصادی سبب شده که کارگران، لیتوگرافان و صحافی‌ها مجبور به تعطیلی شوند اما باید در نظر داشته باشیم که زندگی ادامه دارد.

در ابتدا، قرنطینه از چین شروع و بسیاری از کتابفروشی‌ها را تعطیل کرد. بعد از چین، نمایشگاه‌های کتاب در اکثر کشورهای جهان نیز به دلیل جلوگیری از گسترش ویروس کرونا یکی پس از دیگری به تعویق افتاد. نمایشگاه پاریس که در دوره قبل ۱۶۰ هزار بازدیدکننده داشت و قرار بود از ۵۰ کشور نیز در آن حضور داشته باشند، لغو شد. ناشران مشهور از شرکت در نمایشگاه کتاب لندن به دلیل ترس از دست دادن سلامتی شان انصراف دادند. ■



برای پرکردن اوقات فراغت مردم با مطالعه کتاب استفاده کرد؟ بدون تردید وجود معضل موجود حاصل وجود روش سنتی خرید و تهیه کتاب است که با عدم امکان مراجعه حضوری مخاطبان به وقوع پیوسته است.

این معضل خطر جدی برای کسب و کارهایی مانند فروش کتاب است که با عدم حضور مشتری مختل می‌شود و علت آن منحصر در خطر ویروس و بیماری نیست، بلکه وقایع متعدد دیگری هم وجود دارند که می‌توانند این معضل را ایجاد کنند؛ بنابراین باید فکر اساسی کرد و از این معضل درس گرفت. مهمترین و رایج‌ترین روش برای عرضه‌ی کتاب که در دنیا دارای سابقه خوبی است، فروش کتاب توسط سایت‌ها، کانال‌ها و صفحات مجازی است.

این اقدام نیازمند چند پیش زمینه است: نخست آنکه خوشبختانه کتاب از جمله کالاهایی است که قابلیت عرضه‌ی غیرمستقیم و از طریق اینترنت را داراست. انحصاری بودن عنوان کتاب با نویسنده یا مترجم خاص از یک ناشر معین و دارا بودن قیمت چاپ شده بر روی جلد کتاب از جمله پیش زمینه‌های امکان فروش اینترنتی کتاب است. دوم آنکه امکان پرداخت وجه از طریق اینترنت و ارسال کتاب از طریق پست یا پیک وجود دارد. سوم آن که ناشر می‌تواند ضمن معرفی کتاب خود و ایجاد امکان خرید کتاب توسط مشتری، نماینده خود و کتابفروشی طرف قرارداد خود را به مشتری معرفی کرده تا در صورت تمایل، وی کتاب مورد نظر خود را از کتابفروشی محلی خریداری کند. ■

خبرگزاری تسنیم

چگونه از کرونا برای صنعت نشر فرصت بسازیم؟

کتاب شود.

سوال این است که چگونه می‌توان از

“

کتاب از جمله کالاهایی است که قابلیت عرضه غیرمستقیم و از طریق اینترنت را داراست. انحصاری بودن عنوان کتاب با نویسنده یا مترجم خاص از یک ناشر معین و دارا بودن قیمت چاپ شده بر روی جلد کتاب از جمله پیش زمینه‌های امکان فروش اینترنتی کتاب است.

سد معضل عدم مراجعه مردم به ناشران و کتابفروشان گذشت و از فرصت پیش آمده

■ معضل فروش کتاب در شرایط بحرانی کرونا که عموم مردم دغدغه زنده ماندن دارند و به جز برای تهیه ضروریات زندگی از قرنطینه خارج نمی‌شوند، معضلی جدی و اساسی است. البته جای امیدواری است که مطالعه و کتاب خواندن جزو کارها و مشغله‌هایی است که افراد در دوره قرنطینه انجام داده و فرصت کافی برای آن دارند.

عرضه‌ی کتاب با دو وضعیت متفاوت مواجه است، یکی عدم مراجعه مردم به کتابفروشی‌ها و انتشاراتی‌ها به دلیل قرنطینه بودن و دیگری استقبال از کتابخوانی به دلیل فرصت داشتن در قرنطینه، بنابراین در قرنطینه بودن وجه مشترک معضل و فرصتی است که نتیجه آن بستگی به تدابیری دارد که ما اتخاذ می‌کنیم. اگر نتوانیم معضل عدم مراجعه و خرید حضوری مشتریان کتاب را حل کنیم، طبعاً از فرصت استقبال از کتابخوانی در دوران قرنطینه نیز نمی‌توانیم استفاده کنیم.

بدون تردید یکی از دلایل پایین بودن سرانه‌ی مطالعه، نداشتن فرصت و اوقات فراغت برای مطالعه و کتابخوانی است که امروز به دلیل قرنطینه و در خانه ماندن مردم، این مانع تاحدودی برطرف شده و فرصت کافی برای مطالعه ایجاد شده است. علاوه بر انجام ضروریات زندگی، اوقات فراغت در دوره قرنطینه باید پر شود، یا با دیدن فیلم و سریال، یا شنیدن موسیقی، یا ورزش انفرادی و یا مطالعه کتاب. البته فضای مجازی توانسته درصد زیادی از فرصت مطالعه مردم را اشغال کند، اما واضح است که کتاب جایگاه و اعتبار والای خود را دارد و متون کوتاه و پراکنده و نامعتبر در فضای مجازی نمی‌تواند جایگزین



بحث فروش مجازی و اینترنتی را جلوتر آورد و کاری که در چند سال آینده باید اتفاق می‌افتاد الان پیش روی‌مان گذاشت.

هیچ کدام از مراکز پخش کتاب در اتحادیه کرسی ندارند و عضو نیستند؛ پس توقعی هم نمی‌شود داشت. ولی اگر ارشاد پشتوانه ناشر باشد قطعاً ناشرین از پخش هم مرجوعی بیش‌تر می‌گیرند و این هم به نفع ناشر است هم پخش.

فخری؛ پخش کتاب آخر

شهر تهران

آقای حمید فخری، صاحب امتیاز مرکز پخش «آخر» شهر تهران در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

فروش تغییر خاصی نکرده است. معتقدم اگر کرونا هم نبود به دلیل شرایط بد اقتصادی این افت در خرید و فروش کتاب‌های کنکور و کودک خوب بوده است. فضای مجازی و تبلیغات را گسترش دادیم، سایت را به روز کردیم، فروش اینترنتی چند برابر شد.

به نظرم اگر همکاران و پتیرین سازی کنند حتما جذب مشتری افزایش خواهد یافت. زیرا دیدن باعث خرید بیش‌تر می‌شود، مانند نمایشگاه کتاب که شخصی ممکن است برای خرید یک کتاب خاص بیاید ولی با دیدن کتاب‌ها ممکن است چند جلد دیگر هم بخرد. تخفیف بالا، تیزر، پیامک و راه‌کارهای دیگر می‌تواند به فروش بیشتر کمک کند.

اگر همکاران #سایت داشته باشند و کتاب‌های خود را در معرض نمایش بگذارند حتماً با استقبال خوبی از طرف مردم روبرو می‌شوند؛ سایت را باید بعد از راه‌اندازی به روز و حرفه‌ای

با اندکی صبر و هوشمندی می‌توان کرونا را شکست داد

ناصری؛ پخش کتاب قائم

شهر مشهد

کتاب گفتند:

قطعاً افت داشته‌ایم ولی از لحاظ تعدادی، نه ریالی. خودمان در دوران کرونا با مشتریان راه آمده‌ایم.

مرجوعی بیش‌تر می‌گیریم و شرایط پرداخت را راحت‌تر کرده‌ایم تا ترس مشتریان کمتر شود. برای فروش اینترنتی نیرو بیش‌تر گرفته‌ایم و انبارش را جدا کرده تا بهتر بتوانیم به فعالیت در این زمینه بپردازیم.

به نظرم کرونا محدود به زمان خاصی است و گذرا؛ ولی اگر ماندگار شود باید در بلندمدت برایش تصمیم گرفت.

ای کاش کتاب‌فروشان به این نتیجه برسند که مدتی هم می‌شود کار فرهنگی بدون سود کرد، که البته بدون سود هم نیست و این قدر مشکل کرونا را بزرگ نکنند. پخش باید صبر کند تا این شرایط درست شود.

کتاب‌فروشان باید به روز شوند، کرونا

مردم شرایط اقتصادی خوبی ندارند، کلاس‌های کنکور تعطیل است و احساس نیاز مردم به خرید کتاب کمتر شده است. متأسفانه همکاران تهران مشتریان دیگران را ویزیت می‌کنند و با درصد بالاتری به آن‌ها کتاب می‌دهند؛ مثلاً وقتی کتاب فروشی از ناشر ۴۰ درصد می‌گیرد باید بین ۳۰ تا ۳۵ درصد بدهد تا برایش سود داشته باشد ولی ۳۷ درصد چه سودی برایشان دارد؟ بدین گونه صنف کتاب‌فروشان به مرور از بین می‌رود. این فقط از دست ناشر بر می‌آید که این وضعیت را نظارت و سر و سامان بخشد.

ذوقی؛ پخش کتاب مهر

شهر تهران

آقای امیر ذوقی، صاحب امتیاز مرکز پخش «مهر» شهر تهران در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش



امیر ذوقی / پخش کتاب مهر

نگه داشت. بانک کتابها در این روزها قطعا بهتر عمل کرده‌اند؛ زیرا مردم ترجیح می‌دهند هر چیز را اینترنتی بخرند و تا آن جایی که امکان دارد از منزل خارج نشوند.

اگر بنده به جای مقامات بالاتر در حوزه‌ی کتاب بودم سعی می‌کردم کلاس‌های آموزشی برای توزیع کنندگان و کتاب‌فروشی‌ها بگذارم و به آنها بیاموزم که همه‌ی کارهای خود را به صورت دیجیتالی انجام دهند تا دیگر نیازی به تلفن یا حضور نباشد؛ زیرا چه در حالت عادی و چه در دوران کرونا آینده بهتری خواهد داشت. ■



حمید فخری / پخش کتاب آخر

اوحدی؛ کتاب‌فروشی خورشید شب

شهر رفسنجان

■ آقای اوحدی، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی خورشید شب شهر رفسنجان در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

چون تنها کتاب‌فروشی جامع رفسنجان هستیم فروشمان نسبتا خوب بوده است. در این مدت فروش آنلاین را به کار خود اضافه کرده‌ایم. به نظر من این کتاب‌فروشان هستند که ناشر را حمایت کرده‌اند و کتاب را به مشتری معرفی می‌کنند ولی متأسفانه ناشر نه تنها حامی کتاب‌فروش نیست بلکه

کردن از ناشران اهمیت می‌دهند و دنبال کتابی هستند که با شرایط بهتری به دستشان برسد. ما نمی‌گوییم ناشر فروش به مدارس را قطع کند ولی متعادل کار کند. مثلاً اگر ۴۰ درصد به کتاب‌فروش می‌دهد برای مدرسه درصدی را در نظر بگیرد که برایش به صرفه باشد از نماینده ناشر در شهر مورد نظر خرید خود را انجام دهد؛ ما می‌گوییم ناشر با درصد منطقی بفروشد.

نباید فقط به فکر فروش خود باشیم، به بودجه مردم هم فکر کنیم. باید #فرهنگ‌سازی بهتر شود. متأسفانه مشاورین با ناشرین کار می‌کنند و بعضی مواقع کتاب‌هایی را به دانش‌آموزان معرفی می‌کنند که اصلاً مناسب نیست و فقط پرداخت هزینه‌ی بی‌بهره است. ■

لعیانی؛ پخش کتاب دارالفنون

شهر مشهد

■ آقای لعیانی، صاحب امتیاز مرکز پخش دارالفنون شهر مشهد در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب در این شهر گفتند:

ما نسبتاً از فروش‌مان راضی هستیم. کتاب‌های کار به دلیل تعطیلی مدارس فروشش خیلی کم شده است. به نظرم کار #کتاب‌فروشی از پخش کتاب در این زمان بهتر بوده؛ چون به صورت حضوری بوده است. در شرایط حضوری حق انتخاب بیشتر است. نمایشگاهی بودن باعث فروش بهتر می‌شود ولی فروش مجازی این تاثیر را ندارد.

کرونا تعداد زیادی از شغل‌ها را منهدم کرده است ولی خوشبختانه صنف کتاب به این صورت از بین نرفته است. زیرا والدین برای گریز از عقب ماندن بچه‌هایشان مجبور به خرید کتاب هستند.

ورود مستقیم ناشرین به مدارس ضربه بزرگی به کتاب‌فروشان زده است، ولی در این دوران که مدارس تعطیل است فروش ما به دانش‌آموزان بهتر بوده است، چون خرید تک جلدی زیادی داشته‌ایم.

کتاب‌فروشان به شرایط بهتر خرید



لعیانی / پخش کتاب دارالفنون

برایش مشکل ساز هم شده، با فروش اینترنتی‌اش ضربه بزرگی به این صنف زده است.

بانک‌های کتاب هم مزید بر علت شده‌اند و تاثیر منفی به روی فروش کتاب گذاشته‌اند. اگر از دستم برمی‌آمد برای فروش‌های اینترنتی درصد خاص و منطقی را مشخص می‌کردم نه اینکه هر کس هر تخفیفی را که دوست دارد بدهد. ■

نادرپور؛ پخش کتاب تکا

شهر تهران

■ آقای نادرپور، صاحب امتیاز مرکز پخش تکا شهر تهران در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

فروش‌مان تا حدی منفی بوده است. اگر بخواهیم نگاهی عمیق داشته باشیم، چه کرونا باشد چه نباشد سرچشمه اصلی، ناشر است. ناشرین کاری می‌کنند که سود را از بین می‌برند. باید همتی بین ناشر و موزع باشد. ناشر شرایط خاصی را برای عده‌ای در نظر می‌گیرد ولی بعدا هیچ گونه نظارتی ندارد.

یک پخش بد می‌تواند بازار را مسموم کند. وقتی پخش‌های بیشتر از درصدی که از ناشر می‌گیرد کتاب را می‌فروشد حتما مشکل خاصی وجود دارد و باید ناشر نظارت کند. خرد جمعی در دراز مدت شاید مشکلات بین ناشر و پخش را حل کند.

ناشر تلاش زیادی می‌کند تا کتابی را تولید کند ولی حمایت درست نمی‌شود و مواقع زیادی کتابش کپی می‌شود و متاسفانه هیچ‌کس ناظر نیست. به نظرم وقتی یک نشر کتابی را به صورت تخصصی چاپ می‌کند دیگر دلیلی ندارد انتشارات دیگر همان کتاب را چاپ کنند و از یک درس تعداد زیادی کتاب با نشرهای مختلف در بازار باشد.

نباید اجازه‌ی چاپ هر کتابی را به هر نشر داد. فقط کاغذ سیاه می‌کنند و ناشر کتابش به فروش نمی‌رسد و مجبور است برای جبران



اوحدی / کتاب‌فروشی خورشید شب

کتاب می‌گذارد، ولی متاسفانه ناشرین هزینه‌ای برای تبلیغات نمی‌کنند. ناشرین باید انگیزه‌ی مشتریان خود را در این دوران ترغیب کنند، مثلا زمان خاصی از سال را برای تخفیف بالاتر مشخص کنند و کالای خود را به هر صورت حمایت کنند.

به نظر من ناشر اصلا حامی کتاب فروش نیست و هیچ‌گونه تبلیغی برایش نمی‌کند. در صورتی که اگر مردم به کتاب فروشی مراجعه کنند، با دیدن و معرفی کتاب‌های بیشتر، قطعا بیش‌تر خرید می‌کنند و باعث سود برای هر دو می‌شود. ناشرین هر چقدر غیرحرفه‌ای تر عمل کنند عمرشان ناشری که کلا از این عرصه بیرون رفته است ولی کتاب‌فروش نه. ■

مژده؛ کتاب‌فروشی مژده

شهر رشت

■ آقای مژده، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی مژده شهر رشت در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

فروش اینترنتی به حدی بالا رفته است که دیگر جوابگوی فروش حضوری مشتریان نیستیم و به مشکل خورده‌ایم و همه درگیر سایت هستند.

اگر ناشرین درصدهای کتاب‌فروشان را کم نکنند حمایت زیادی از ما کرده‌اند، چون کتاب‌های بعضی از نشرها را از پخش کتاب با درصد بالاتری می‌توانند بگیرند. فروش‌هایی که ناشرین در سایت

این ضرر قیمت کتاب‌هایش را بالا ببرد. متاسفانه بعضی از ناشران کاغذ دولتی می‌گیرند ولی هزینه کتاب با کاغذ آزاد است. ■

یزدان‌جو؛ کتاب‌فروشی یاس

شهر مشهد

■ آقای یزدان‌جو، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی یاس شهر مشهد در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب در این شهر گفتند:

در این وضعیت شبکه‌های مجازی خود را تقویت کرده و از فروش خود راضی هستیم. به نظرم به دلیل افت گردش مالی، باید تعامل بیشتری اتفاق افتد و ناشران باید با سهولت در پرداخت این وضعیت را بهبود دهند. باید مشتری مداری کرد. کار کتاب با دیگر مشاغل فرق می‌کند.

خدمات جانبی‌ای مانند پس گرفتن کتاب بدون چون و چرا، عوض کردن آن و دادن پاسخ‌پرگ رایگان به مشتری علت موفقیت در این دوران است. باید تعطیلی اصناف کنترل شود. در زمانی که ترم‌های دانشگاه شروع شده است دانشجویان چگونه و از کجا کتاب را تهیه کنند؟ باید ساعات خاصی را برای بازگشایی کتاب‌فروشی‌ها در نظر بگیرند. متاسفانه مسئولین دغدغه‌ی حمایت ندارند.

ناشر کالای تولیدی خودش را باید حمایت کند و برای آن تبلیغ کند. #تبلیغات تلویزیونی تاثیر به‌سزایی بر فروش آن



می‌گذارند ضربه‌ی زیادی به کتاب فروش زده است. مشتریان به کتاب فروشی می‌آیند و کتاب‌ها را می‌بینند و کتاب مورد نظر خود را از سایت ناشر سفارش می‌دهند. بهتر است همکاران، کتاب‌فروشان که توانایی مالی ضعیفی دارد در این دوران حمایت کنند.

بیشتر بانک کتاب‌ها لیست تمامی کتاب‌ها را در سایت خود دارند ولی از کتاب موجودی ندارند و خیلی ضعیف‌تر از کتاب‌فروشان هستند.

به نظرم اتحادیه ضعیف عمل می‌کند. در تمامی #اصناف کالا باید از اتحادیه مجوز تخفیف بگیرد و این تخفیف شامل زمان محدودی می‌شود ولی متأسفانه در صنف ما این‌طور نیست. ای کاش **وزیر ارشاد** کمکی مالی و وامی را برای کتاب‌فروشان در نظر می‌گرفت. به نظرم امسال به خاطر کرونا و نبودن نمایشگاه کتاب و نمایشگاه‌های خیابانی و استانی تاثیر خوبی روی فروش کتاب‌فروشان گذاشته و به نفع‌مان بوده، چون فروش کتاب به صورت تک جلدی برای کتاب فروش است نه ناشر. اگر جای مقامات بالاتر بودم جلوی کتاب‌های غیرقانونی و کپی شده را می‌گرفتم. طرح‌های حمایتی مانند همین **طرح پاییزه** را بیش‌تر و مبلغش را بالاتر می‌بردم، چون هزینه کتاب فروش نسبت به سود درآمدش خیلی بالاتر است. ■

مصطفی قلیچ؛ کتاب‌فروشی شب‌بویز

شهر آمل

■ آقای قلیچ، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی شب‌بویز شهر آمل در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب صحبت کردند:

در این شرایط و دوران، به دلیل قدیمی بودن کتاب‌فروشی شب‌بویز در شهر آمل و تبلیغات گسترده‌ی شهری، همچنین رایگان بودن پیک در خرید غیر حضوری و فروش آنلاین فروش‌مان خیلی بالا رفت. دلیل موفقیت ما، داشتن کتاب‌های خوب از #ناشرین خوب است. فروش کتاب‌های عمومی به خصوص رمان و روان‌شناسی خیلی بالاست.

به نظر من اگر کتاب‌فروشی‌ها فقط

از حجم بالا با کیفیت بد است.

بنده اگر به جای یکی از مسئولین مربوط به این بازار می‌بودم تعداد ناشران را کم می‌کردم و فقط به ناشران باسواد اجازه‌ی فعالیت می‌دادم. همچنین قیمت کتاب را با اتخاذ سیاست‌های درست‌تر پایین آورده و تخفیف‌های بازار را نیز حذف می‌کردم. ■

فتوحی؛ پخش کتاب مشاهیر

شهر تهران

■ آقای فتوحی، صاحب امتیاز مرکز پخش «مشاهیر» شهر تهران در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

کتاب‌هایی که مربوط به مدرسه بوده و دانش‌آموزان مجبور به خرید آن هستند، افت داشته ولی کنکور و تیزهوشان روال عادی خود را پیش می‌برد.

فروش‌مان نسبت به سال قبل به خاطر راه‌اندازی سایت افت چشم‌گیری نداشته است و خرید بانک کتاب‌ها جایگزین خرید مدرسه شده؛ زیرا فروش بانک کتاب متقابلاً خرید از پخش را بیش‌تر می‌کند.

به نظرم ناشرین باید تبلیغات‌شان را از طریق سایت‌شان بیش‌تر کنند تا درخواست خرید بالاتر رود. پخش نمی‌تواند برای ناشر تبلیغ کند ولی

به کتب کمک‌آموزشی تکیه نکنند و همه‌ی بخش‌های اقسام کتاب را پوشش دهند پیشرفت خواهند کرد. ناشران کمک‌آموزشی نقش زیادی در کتاب‌خوان کردن مردم دارند؛ زیرا والدینی که با دانش‌آموزان به کتاب‌فروشی‌ها می‌آیند در کنار خرید کتب درسی، کتاب‌های عمومی را نیز می‌خرند.

البته این روند در دوران #کرونا و باب شدن #فروش غیرحضوری و آنلاین صدمه دید. از طرفی بازار کتاب‌فروشان با خرید مستقیم دانش‌آموزان از سایت ناشران لطمه می‌بیند. البته این بازار با ورود مستقیم ناشران به مدارس و فروش مستقیم و عمده به مدارس بیش‌تر هم صدمه می‌بیند.

کتاب فروش حامی ناشر است ولی متأسفانه ناشر حمایت لازم را از کتاب‌فروش انجام نمی‌دهد. اگر مردم به کتاب‌فروشی مراجعه کنند قانع می‌شوند که چندین کتاب دیگر هم در کنار کتاب مورد نظر خود بخرند.

ای کاش تمامی همکاران در این صنف سواد علمی بالایی داشتند. ما کتاب‌خوان نیستیم و جامعه‌ی سنتی‌ای داریم ولی می‌خواهیم مدرن عمل کنیم. این جا همه دنبال تخفیف هستند.

گرانی کاغذ باعث گرانی کتاب شده است؛ اما حسن این اتفاق این است که #ناشران بد و ضعیف در این رقابت حذف شده‌اند و کیفیت کتاب‌ها بالا رفته؛ زیرا کتاب کم با کیفیت بالا بهتر

برعکس این موضوع امکان پذیر است.

رییس اتحادیه اگر بتواند مانند قدیم فروش کتب درسی را به کتاب‌فروشی‌ها برگرداند برای کتاب‌فروش بهتر است، با گرفتن حق امتیاز فروش کتاب درسی وضعیت کتاب‌فروشان بدتر شده است، زیرا دانش‌آموزان زمانی که برای خرید کتاب به کتاب‌فروشی مراجعه می‌کنند ترغیب می‌شوند، کتاب‌هایی دیگری هم کنارش بگیرند. ■

احمدزاده؛ بوکسرای دوکاج

شهر تهران

■ آقای محمدرضا احمدزاده، صاحب امتیاز بوکسرای دوکاج شهر تهران در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

کرونا تاثیر خاصی به روی فروش ما گذاشته است. کتاب‌های جامع پایه دهم، یازدهم و دوازدهم فروش خوبی داشته‌اند. فضای مجازی خیلی خوبی را طراحی کرده‌ایم و تبلیغات فیزیکی از جمله ارتباط داشتن با مدیران و معلمان مدرسه و اطلاع‌رسانی این عزیزان به دانش‌آموزان تاثیر مثبتی در این شرایط که مدارس تعطیل است برای فروش‌مان داشته است.

به نظرم برای حمایت از فروش باید خرید کتاب را سهل‌تر و انعطاف‌پذیرتر کرد. ناشر شرایطی خاص برای پخش می‌گذارد که منطقی نیست. باید نحوه پرداخت را راحت‌تر کنند و ناشرین



جعفر فتوحی / بخش کتاب مشاهیر

رحیمی؛ کتاب‌فروشی بعثت

شهر کرمانشاه

انعطاف پذیرتر شوند.

همکاران باید ایده‌پرداز باشند و کپی نکنند. کسی که ایده‌ای می‌دهد هر سال نظری جدید برای کارش دارد و هر ایده حتما نواقصی هم دارد؛ پس هر کس اگر نظر خودش را به روی کار پیاده کند صد در صد موفق‌تر خواهد بود. به عقیده من پیشرفت خاصی در بانک کتاب‌ها نبوده است؛ نه ایده‌ی جدیدی نه مارکتینگ و نه جهش خاصی، چون در سالهای گذشته کسی برجسته نبوده و سر زبان‌ها نیفتاده است.

اتحادیه باید به روی قیمت کتاب‌ها نظارت داشته باشد تا هر نشری هر چقدر دوست دارد به روی کتابش قیمت نگذارد. گویا در همه اصناف ناظری وجود دارد به غیر از نشر. ■

■ آقای کیومرث رحیمی، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی بعثت شهر کرمانشاه در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

متأسفانه پس از شیوع کرونا مجبور به تحویل دادن کتاب‌فروشی و تعطیلی آن شدم چون باید جلوی ضرر را زودتر می‌گرفتم، ولی به صورت تلفنی کار می‌کنم. با توجه به اینکه هیچ هزینه‌ای برای اجاره و حقوق پرداخت نمی‌کنم فروش برایم نسبتاً خوب بوده است.

از طریق اینستاگرام تبلیغ کلی و با تلگرام و واتس‌آپ به مشتریان قدیم اطلاع‌رسانی می‌کنم. پیک را رایگان و فروش بالای ۵۰۰ هزار تومان را تخفیف ویژه در نظر گرفته‌ام.

مسئولین اگر از کتاب‌فروشان هم مانند کسانی که تحت نظر ارشاد هستند مالیات نگیرند، و با دادن یارانه مانند #یارانه فصل که هر ۳ ماه یک بار از طرف ارشاد یک سری کتاب‌ها در تعدادی از کتاب‌فروشی‌ها با تخفیف ۲۰ درصد اعلام می‌شد، کمک بزرگی به این صنف می‌شود. به شرط اینکه مختص کتاب‌های محدودی نباشد و تمامی کتاب‌ها را در بر داشته باشد. ■



محمدرضا احمدزاده / بوکسرای دوکاج

غیرممکن و سپس سخت شده است، رساندن کتاب‌ها به دست کتاب‌خوان‌ها باعث چه تغییراتی در صنعت نشر خواهد شد؟

به نظر می‌رسد باز هم با اوج‌گیری شیوع کرونا و آغاز دوره‌های خانه‌نشینی‌های اجباری و افزایش اوقات فراغت باز هم مردم به مطالعه کتاب روی آورده‌اند و شاید دیگر چندان غیر قابل باور نباشد که ادعا کنیم کرونا دست کم بر تغییر رفتار مطالعاتی مردم و افزایش سرانه مطالعه در کشور تاثیر داشته است.

اما با گذشت چندین ماه از وجود کرونا تفاوت به سزایی با قبل پیدا کرده است و آن هم این که دیگر مسیر فروش کتاب‌های کاغذی هم روی ریل قرار گرفته و کتاب‌فروش‌های بیشتری راه و چاه این بازاریابی جدید را یاد گرفته‌اند. علیرغم اینکه مردم همیشه دوست داشتند کتاب را به صورت حضوری تهیه کنند، اما این روزها ترجیح می‌دهند در خانه بمانند و از طریق پست یا سایر راه‌های غیرمستقیم کتاب را فیزیکی دریافت کنند.

در حالی که بسیاری از کتاب‌فروشان سنتی خصوصاً در محل‌های قدیمی از آسیب‌های کرونا و تعطیلی ضربه خورده‌اند، اما برخی دیگر از آن‌ها تلاش کرده‌اند خود را با شرایط جدید تطبیق داده و دنبال راه‌های دیگری برای ارتباط با خریداران بالقوه کتاب‌های خود بگردند. ■

خبرگزاری مهر

آیا کتاب در عصر کرونا تلویزیون و اینترنت را شکست می‌دهد؟

آیا کتاب در عصر کرونا تلویزیون و اینترنت را شکست می‌دهد؟

اعتماد به نفس را به آن‌ها برگرداند. در عین حال می‌تواند نا آرامی‌ها و انواع مختلف ترس را نیز از مردم دور کند، اما تلویزیون و اینترنت چنین کارکردی ندارند.

از کتابگردی خیابانی به کتاب‌گردی مجازی

دوران قرنطینه و رعایت فاصله اجتماعی بعد از آن، روی بسیاری از کسب و کارها تاثیر گذاشت، از جمله فروش کتاب. اما آیا فروش کتاب کاهش یافت یا بروز کرونا برای این کسب و کار (مثل بسیاری از کسب و کارهای دیگر) زنگ هشدار را به صدا درآورد که باید به فکر تغییر و تحول باشند؟ در گزارشی به موضوع تاثیر کرونا بر بازار فروش آنلاین کتاب پرداخته‌ایم.

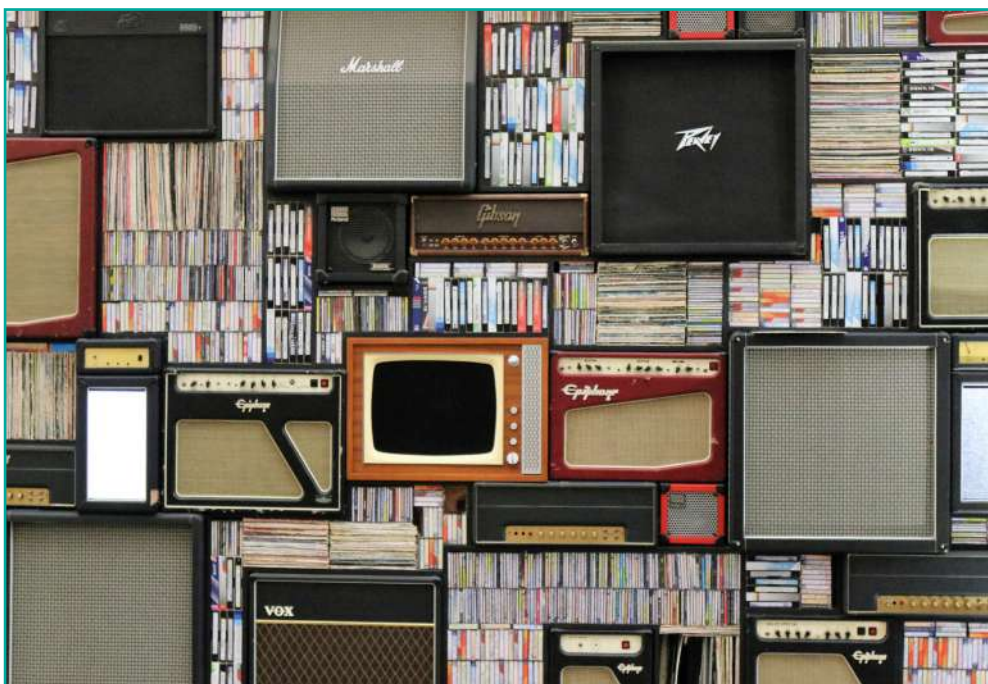
در این ایام قرنطینه (یا شبه قرنطینه) که مراجعه فیزیکی به کتابفروشی‌ها ابتدا

انتشارات «لاگون» یکی از بزرگترین ناشران در صربستان است و کتاب‌فروشی‌های متعددی در سراسر کشور دارد. نماینده این انتشارات درباره‌ی فعالیت این مرکز پس از شیوع کرونا گفت: «تلاش داریم که با مخاطبان خود از طریق‌های مختلف از جمله شبکه‌های اجتماعی ارتباط برقرار کرده و کتاب‌های مورد علاقه آن‌ها را در دسترس‌شان قرار دهیم.»

به گفته‌ی او کتاب‌فروشی‌ها امروزه آرام کننده‌ی واقعی برای قشر وسیعی از مردم به شمار می‌روند که با رعایت نکات ایمنی، در هر زمان در دسترس هستند و علاقمندان به کتاب در هر

زمان می‌توانند از طریق آنلاین با کتاب‌فروشی‌های انتشارات در ارتباط باشند. کتاب‌غذای روح است، به ویژه اهمیت آن هنگامی که تغییراتی در زندگی روزمره صورت می‌گیرد، بیش از پیش خود را نشان خواهد داد. خواندن روزمره‌ی کتاب به انسان آرامش می‌دهد، وقت خود را باید به صورت دلنشین گذراند.

امروز کتاب می‌تواند بهترین انتخاب برای همه باشد. این انتشارات سعی بر این دارد با کاهش قیمت‌ها، دسترسی به کتاب را برای بزرگسالان و خردسالان راحت‌تر کند. مطالعه‌ی کتاب در این دوران می‌تواند یک حامی و پشتیبانی اساسی برای مردم باشد و



بیماری کرونا تاثیر بسیار بدی روی فروش ما داشته است؛ زیرا کتاب‌فروشی ما در پاساژ قرار دارد و با اجرای طرح‌های قرنطینه‌ای، فروش ما افت شدیدی پیدا کرده است. از طرفی تعطیلی مدارس هم این ضرر را دو چندان کرده است.

کرونا، شرایط بد اقتصادی مردم و هزینه‌ی بالای تولید کتاب همگی دست به دست هم داده و روی فروش کتاب اثر منفی گذاشته است. در این مدت فروش اینترنت‌ای و ارسال با پیک را راه اندازی کرده‌ایم. در فصلی هستیم که پیک کاری ما بود اما حالا بازار کاملاً از رونق افتاده است. ای کاش راه کارهایی برای کتاب فروشان پیدا می‌کردند و آن‌ها را جزو مشاغل درجه‌ی یک می‌گذاشتند.

به نظرم فروشنده‌های کتب عمومی با این محدودیت‌ها مشکل خاصی ندارند؛ زیرا فصل خاصی برای فروش ندارند و فروش‌شان همیشگی است، ولی کمک آموزشی اگر از زمانش بگذرد دیگر نمی‌شود جبران کرد. باید یا همه تعطیل باشند یا با شرایط خاصی همه باز؛ نه اینکه کتاب فروشان داخل خیابان باز و داخل پاساژ بسته شوند. متأسفانه در بندرعباس **روابط بین همکاران خوب نیست** و با هم متحد نیستند که بتوان راه چاره‌ای پیدا کرد. #بانک کتاب‌ها هم مزید بر علت، این ضرر را بیش‌تر کرده‌اند. ناشرین هم از طرف دیگر با فروش در سایت‌شان ضربه‌ی بزرگی به کتاب‌فروشان زده‌اند.

نمی‌توان با شمشیر به جنگ آتشبار رفت

مهدوی؛ پخش کتاب مهدی

شهر کرمان

را بفروشیم تا عناوین زیاد با تیراژ کم؛ با این کار هم بیش‌تر شناخته می‌شویم و هم هزینه کمتری پرداخت می‌کنیم.

تعطیلی کتاب‌فروشی‌ها را اشتباه بزرگی می‌دانم. زیرا معتقدم تعداد دانش‌آموزان محدودی برای خرید و با رعایت پروتکل‌های بهداشتی به کتاب‌فروشی‌ها مراجعه می‌کنند، ولی بعضی از مشاغل دیگر بدون در نظر گرفتن بهداشت به کار خود ادامه می‌دهند. پس برای کسی فرهنگ مهم نیست و متأسفانه هیچ‌گونه کار فرهنگی وجود ندارد.

مهرآوران؛ کتاب‌فروشی پاپیروس

شهر بندرعباس

آقای مهرآوران، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی پاپیروس شهر بندرعباس در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب در این شهر گفتند:



آقای مهدوی، صاحب امتیاز مرکز پخش مهدی شهر کرمان در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

فروشان خیلی بد بوده است. فروش آنلاین با #تخفیف_آنلاین، پیک رایگان و سایر روش‌ها هیچ‌کدام در زمینه‌ی فروش برایمان موفقیت آمیز نبوده است. با تعطیلی مدارس مردم دیگر انگیزه‌ای برای خرید ندارند. حتی زمانی برای خرید بالای ۱۰۰ هزار تومان تخفیف ۳۰ درصد گذاشتیم، ولی باز هم بازدهی خوبی نداشت.

مشتریان اطراف کرمان به دلیل هزینه‌ی بالای کتاب خریدشان کم شده است. به نظرم #مشتریان_وفادار اگر توانایی خرید را داشته باشند، با هر شرایطی خرید می‌کنند. ترجیح می‌دهم تیراژ بالا از یک عنوان



مهرآوران / کتاب‌فروشی پاپیروس

فصل فروش برگزار می‌شود، ناشر کتاب‌های خود را به فروش می‌رساند. ناشرین می‌توانستند به نفع کتاب فروشان عقب بکشند ولی خودشان می‌خواهند مستقیم به دست مصرف کننده برسانند، بنابراین کتاب فروشان را تعطیل می‌کنند چون ما فقط واسطه هستیم و شانس نداریم، با این شرایط حتی کتاب فروشان غول هم به انتهای راه می‌رسند.

مردم به دلیل عدم حضور در کتاب فروشی‌ها و حضور پررنگ در فضای مجازی به خواندن کتاب‌هایی روی آورده‌اند که دیگران معرفی می‌کنند و خودشان کتاب را لمس نمی‌کنند و رو به کتاب‌های بنجل می‌آورند. کتاب دارد نفس‌های آخرش را می‌کشد. بعضی از ناشرین دیجی کالا راه انداخته‌اند و متاسفانه بقیه هم الگو می‌گیرند. در کشورهای دیگر کتاب فروش ثروتمند است ولی در ایران تولیدکننده کمر برای سود بیش‌تر بسته و ارزشی به نماینده خود نمی‌گذارد. نماینده شبیه ویترینی در شهر مورد نظر برای ناشر است.

مثلاً زمانی با پولی که می‌شد ۱۰ دوره شرح مثنوی خریداری کرد و با فروشش سود کرد، امروز کتاب فروش ترجیح می‌دهند ۱ دوره بگیرد و بقیه‌ی هزینه را صرف خرید چیز دیگری کند که بعد بتواند با هر قیمتی دوست دارد بفروشد ولی کتاب پشت جلد است و باید با همان مبلغ به فروش برسد.

معتقدم سرگروه‌ها باید بینشان را تغییر دهند و فقط به نفع خودشان کار نکنند و به فکر کتاب فروشان هم باشند چون کاری از دست ما بر نمی‌آید. ■

یک ده آباد، بهتر از صد شهر ویران است

بافنده؛ بانک کتاب تبریز

شهر تبریز

باطنی؛ پخش کتاب پویا

شهر تهران

■ آقای امید بافنده، صاحب امتیاز بانک کتاب تبریز در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب در این شهر گفتند:

متاسفانه کتاب‌فروشان در حال ورشکستگی هستند اما خودشان نمی‌دانند؛ زیرا تورم را در نظر نمی‌گیرند و به رغم بالای فروش که به خاطر هزینه‌ی بالای کتاب است توجه می‌کنند ولی در واقعیت تعداد فروش جلدی در حال کاهش است. زمانی تمامی شهر کتاب‌ها مملو از کتاب بود ولی امروزه به جای کتاب وسایل تزئینی دیگر هم برای فروش به نمایش گذاشته‌اند.

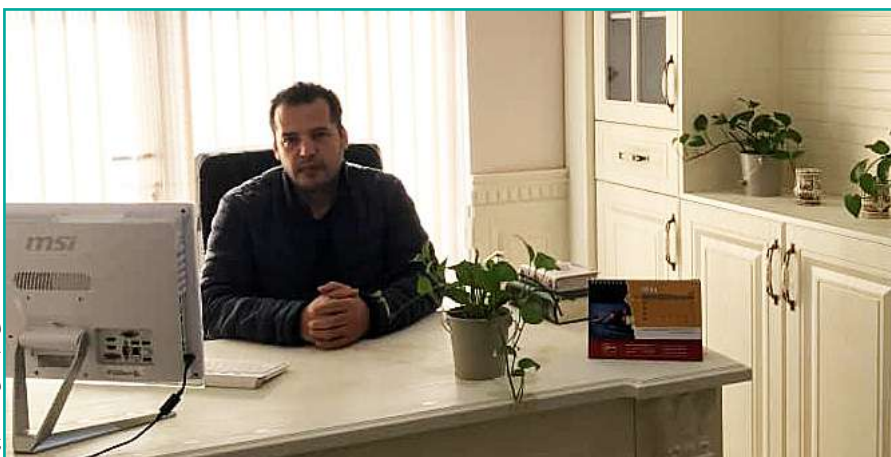
اگر این وضعیت ادامه پیدا کند ممکن است شبیه **هایپر** شوند. کتاب فروشان کوچک هم یا فقط کمک آموزشی می‌فروشند یا تخصصی (زبان، حقوق...) کار می‌کنند.

ناشرین با فروش اینترنتی عرصه را به ما تنگ کرده‌اند و یک کتاب فروش نمی‌تواند با ناشر رقابت کند. در نمایشگاه‌های استانی که در بهترین

■ آقای هادی باطنی، صاحب امتیاز مرکز پخش پویا شهر تهران در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

وضعیت فروش برایمان نسبتاً خوب نبود. بخصوص مشتریانی که در **شهرهای قرمز** بودند خریدی نداشتند. به دلیل اینکه عده‌ای از همکاران تخفیف زیادی می‌دهند ما هم مجبور بودیم. مواقعی درصدمان را بیش‌تر کنیم. با کسانی کار می‌کنیم که بتوانند در این شرایط ویژه و تعطیلی‌ها چک‌هایشان را پاس کنند چون خودمان به ناشرین تعهد داریم. معتقدم باید از تجربیات اصناف دیگر استفاده کرد، به جای اینکه مشتریانی دیگران را بگیریم و درصد بیش‌تری به آن‌ها بدهیم باید روی مشتریانی خود متمرکز شویم و آن را توسعه دهیم. مثلاً ۵ مشتری را سرویس خوب و کامل دادن بهتر از ۲۰ مشتری به صورت ناقص است و مصداق بارز ضرب المثل «یک ده آباد بهتر از صد شهر خراب است.»

#ناشران_کودک و دانشگاهی یک دست‌تر از آموزشی هستند و شرایط کاری و تخفیفات‌شان شبیه هم است و بهره‌برداری بهتر می‌کنند چون در غیر این صورت ضررش فقط برای عده‌ای از کتاب فروشان آموزشی است. ■



هادی باطنی / پخش کتاب پویا

حاتمی؛ کتاب‌فروشی حاتمی

شهر بجنورد

بهترین راه برون‌رفت از این وضعیت توسعه فضای مجازی است

■ آقای براتعلی حاتمی، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی حاتمی شهر بجنورد در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

فروش ما افت شدیدی داشته است. به نظرم اصلاً کتاب‌فروشان جز شغل‌هایی نبودند که بخواهد تعطیل شود.

ما از طریق اتحادیه هم وارد شدیم ولی موفق به تغییر این تصمیم نشدیم. من معتقدم **کتاب فروش مانند یخ فروش است**، یخ فروش صبح فروش دارد و تا شب یخ‌هایش آب می‌شود، ما هم امروز کتاب‌هایمان ارزش دارد فردا کاغذ باطله‌ای بیش نیست.

چون کتاب‌های کمک‌درسی مرتب عوض می‌شود، رمان نیست که تغییری نکند. در این دوران از طریق پیک و پست و تلفن سعی بر این داشتیم که کار را متوقف نکنیم.

من معتقدم ناشرین باید در هر کتاب، نام کتاب‌های مرتبط با آن درس را در آخر کتاب معرفی کنند.

ما فروشندگان باید با کتاب‌های یک انتشارات به‌طور کامل آشنا باشیم، تا بتوانیم آن را معرفی کنیم و این معرفی توسط ناشر صورت می‌گیرد. برجستگی مولف را به صورتی توضیح دهند.

ناشر باید فکر را تلقین کند، که کتاب ما چه فرق و مزیتی با بقیه دارد. ارشاد درگیر ناشر است و کاری به کتاب‌فروشان ندارد.

از ناشرین مالیات نمی‌گیرد ولی از کتاب‌فروش چرا. کار فرهنگی نیاز به کمک و حمایت دارد.

خود ارشاد باید کتاب‌خانه‌اش را به روز کند. طرح‌های حمایت فصلی باید تقویت شوند. ■

حاتمی؛ کتاب‌فروشی حامی

شهر ساری



■ آقای حامی، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی حامی شهر ساری در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

شرایط فروش عادی بوده چون مدارس به صورت آنلاین برگزار می‌شود و دانش‌آموزان مجبورند کتاب بخرند. در تمامی مقاطع فروش خوب بوده بخصوص اول و دوم و ششم ابتدایی و کنکور. فروشمان فقط به صورت حضوری است و در فکر راه‌اندازی سایت هستیم.

به نظر من سابقه بالا در این کار و برند بودن و داشتن کتاب کامل به فروش بهتر کمک می‌کند. اشخاصی که جدید به این کار روی می‌آورند باید پشتوانه مالی بالایی داشته باشند در غیر این صورت وارد بازار کتاب نشوند.

اگر به جای مقامات بالاتر بودم هزینه کتاب را کم می‌کردم؛ زیرا قیمت کتاب‌ها خیلی بالا و شرایط اقتصادی مردم خراب است و قدرت خرید ندارند. ■

باطنی؛ پخش کتاب سراینده

شهر تهران



■ آقای باطنی، صاحب امتیاز مرکز پخش سراینده شهر تهران در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

به نظرم شرایط فروش بد نبوده، ولی تعدادی از همکاران با دادن تخفیفات و درصدهای زیاد بازار را خراب کرده و ارزش کتاب‌فروش‌ها را زیر سوال برده‌اند. من از آقای **#پرویز حسین‌زاده** نقل می‌کنم: «اگر کسی یک وانت خیار به قیمت ۱۰۰۰ تومان خریده باشد باید ۲۰۰۰ تومان بفروشد تا برایش سود داشته باشد. آن وقت این دوستان چطور درصد بالاتر از خرید خود را به مشتری می‌دهند و برایشان سود هم دارد؟» اگر می‌توانستم به این دوستان کتاب نمی‌دادم. **#کتب_کنکور** و گام به گام و کتاب‌کارها فروش خوبی داشته‌اند.

چون در خانواده‌ها **فرزند سالاری** است هر خانواده با هر بضاعت مالی مجبور به خرید کتاب کمک‌درسی است؛ اما کتاب‌های عمومی افت زیادی داشته‌اند. **شرایط اقتصادی تعیین‌کننده فروش است نه شخص خاص**. فروش در شبکه‌های اجتماعی و بانک کتاب‌ها رشد چشمگیری داشته‌اند. ■

دیده‌اند.

در حوزه‌ی کتاب فقط همکاران کتاب‌فروش می‌توانند به هم کمک کنند نه اتحادیه و هیچ کس دیگر. ناشرین محترم با فروش مستقیم نه تنها نگاه حمایتی نداشتند بلکه به پخش و کتاب‌فروش ضربه بزرگی زده‌اند. ■

با خرد جمعی می‌توان مشکلات بین ناشر و پخش را حل کرد

سلطانی؛ پخش کتاب به سوی دانش

شهر تهران

بلداجی؛ کتاب‌فروشی رشد

شهر اهواز



■ آقای بلداجی، مسئول کتاب‌فروشی «رشد» شهر اهواز در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

از فروش راضی نیستیم. ناشرین باید در این شرایط برای پرداخت چک با ما راه بی‌آیند، تا بازار جان بگیرد. چون هر چه فشار بیش‌تر باشد، مسلماً مشکل هم زیادتر می‌شود.

برای من اعتبار جایگاه ویژه‌ای دارد، شاید با درصد بالاتر بشود کتاب را تهیه کرد، ولی ترجیح می‌دهم با دوستان قدیمی که شناخت کامل دارند، کار کنم تا اگر روزی مشکلی در پرداخت داشتیم، شرایط را درک کنند و حرفم برایشان معتبر باشد.

متأسفانه بارها در جلسات، قانونی را وضع کردند و تصمیم گرفته شده که درصد کتاب تا حدی ثابت شود، اما فقط چند روز این کار عملی می‌شود و باز قانون نقض می‌شود و بازار خراب. ■

این دوران بوده است. با افت یک سری از محصولات، افزایش در محصولات دیگر کمک آموزشی را داشته‌ایم، در کل ضرر زیادی نکرده‌ایم. فروش پیش‌دبستانی و دبستان افزایش چشمگیری داشته،

“

مشتری‌ای که ۲۰ سال است با او کار می‌کنیم به دلیل یک یا دو درصد تخفیف بیشتر از جای دیگری خرید می‌کند و هیچ وفاداری ندارد.

برعکس کنکور. فروش اینترنتی‌مان را توسعه داده‌ایم. در دوران قرنطینه هم از طریق سایت و تلگرام اطلاع‌رسانی کردیم و فروش به صورت غیرحضوری با ارسال رایگان داشتیم.

خودمان با مشتری‌ها (پخش) خیلی راه می‌آییم و شرایط پرداخت را راحت‌تر کرده‌ایم و بیش‌تر فشار مالی را خودمان محتمل شده‌ایم. تخفیفات ویژه‌ای را در نظر گرفته که به همکاران خود بتوانیم کمکی بکنیم. همکاران پخش باید مشتری مدار باشند.

این دوران می‌گذرد ولی رفتار دوستان به یاد می‌ماند که چقدر هوای یکدیگر را داشته‌اند. همه تحت فشار هستیم؛ چه ناشر، چه پخش و چه کتاب‌فروش. بانک کتاب‌ها در دوران کرونا لطمه‌ی خاصی ندیدند و رکود بازار را تجربه نکرده‌اند؛ ولی همکارانی که به صورت سنتی کار می‌کنند خیلی لطمه



■ فروش افت شدیدی کرده است. امسال مجبور شدیم مانند عده‌ای از همکاران دیگر با مشتریان تماس بگیریم زیرا اگر کتاب را ویزیت نکنیم مشتری را از دست می‌دهیم. مشتری‌ای که ۲۰ سال است با او کار می‌کنیم به دلیل یک یا دو درصد تخفیف بیشتر از جای دیگری خرید می‌کند و هیچ وفاداری ندارد. فروش‌مان به بانک کتاب‌ها خوب بوده است. بعضی از انتشاراتی‌ها ما را در سایت‌شان معرفی کرده‌اند و مشتریان تک‌جلدی برای خرید کتاب به ما مراجعه می‌کنند. به نظرم هیچ‌گونه کنترلی روی این صنف نیست و ناشران کتاب‌هایی که متقاضی زیاد دارند را هر چقدر دوست دارند قیمتش را بالا می‌برند. ■

کارگزار؛ پخش کتاب نوین

شهر مشهد

■ آقای کارگزار، صاحب امتیاز مرکز پخش «نوین» شهر مشهد در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

به عقیده‌ی من شرایط خیلی متفاوت‌تر از قبل است و فراز و نشیب زیادی در

تاثیر کرونا بر بازار جهانی کتاب

ماه‌هاست که کرونا، این ویروس جدید، همراه با هر خبری ظاهر شده است تا نقش عمیق خود در این بازه‌ی زمانی را بیشتر نشان دهد. کوید ۱۹ در اواخر سال ۲۰۱۹ آمد و همچون یک سونامی بزرگ دنیا را درنوردید. حالا این ویروس در ذهنیت انسان‌ها و در نمادها و لای صفحات کتاب‌ها تاثیر گذاشته و بازار کتاب را با دگرگونی مواجه کرده است.

برای اینکه درک بهتری از شرایط به دست آوریم بهتر است نگاهی به آمار و ارقام منتشر شده از سوی سایت ساینتیست بیندازیم. این اعداد خشک و برنده تاثیر کرونا را بر بازار کتاب مشخص می‌کنند؛ به صورتی که کتاب‌های فیزیکی، همان مجله‌هایی که ما از دست گرفتشان لذت می‌بریم و بوی صفحاتشان را دوست می‌داریم تا ۴۶ درصد با افت فروش مواجه شده‌اند. با این حال کتاب‌های آنلاین یا همان کتاب‌های الکترونیکی خودمان با رشد ۲۹ درصدی مواجه بوده‌اند و تا حدودی مبدل به طناب نجاتی برای انتشارات شده‌اند.

ایده جالب یک کتابفروشی برای رونق دوباره در دوران کرونا

فروشگاه‌های زنجیره‌ای «بارنز اند وبل» در ایامی که شیوع کرونا باعث تعطیلی بسیاری از شعبه‌های این فروشگاه شده است از روش جالبی برای رونق دوباره‌ی کتابفروشی استفاده کرده و فرصتی برای بازسازی دکوراسیون و ظاهر فروشگاه انجام داده و در نحوه‌ی چیدمان آن تغییر اساسی داده است. دانت اعتقاد دارد در ایام کرونا سبک زندگی انسان‌ها تغییر کرده و باید برای طراحی و چیده‌مان کتاب‌ها نیز طرحی متفاوت نسبت به دوره قبل از شیوع کرونا پیدا کرد. مانند دست فروش‌ها کتاب‌ها را روی زمین چیدند که به راحتی جلد آن قابل رویت باشد، که مشتری‌ها بدون دست زدن به کتاب‌ها و کاهش احتمال آلودگی بتوانند کتاب مورد علاقه خود را انتخاب کنند. دانت اعتقاد دارد در شرایط کنونی باید مشتری‌ها را بدون ترس از ابتلا به کرونا به کتاب فروشی‌ها کشاند. ■

روزنامه فرهیختگان

آیا کرونا جهان را کتابخوان‌تر کرده است؟

کتابفروشی‌ها در سراسر جهان چه می‌کنند؟

■ در حالیکه این روزها بیش‌تر فعالیت‌های اقتصادی کشورها تعطیل شده‌اند، کتابفروش‌ها به ابداع شیوه خلاقانه برای خدمات به خریداران می‌اندیشند. با شیوع کوید ۱۹ در سرتاسر جهان در بسیاری از کشورها همه خدمات غیرضروری تعطیل شده و مردم ناچارند در خانه بمانند. کتابفروشی‌ها هم از این قاعده مستثنی نیستند و مجبور به تعطیل شدن هستند. از طرفی مردم که در خانه گیر افتاده‌اند و به سرگرمی و آرامش فکری احتیاج دارند، کتاب ناگهان به نیازی حیاتی‌تر از همیشه بدل شده است.

کتابفروشان که صنفی منعطف و خلاق به شمار می‌آیند، روش‌های جدیدی برای ارائه خدمات به مشتریان در پیش گرفته‌اند. از جمله افزایش خدمات ارسال کتاب از راه تحویل سفارش‌ها با **دوچرخه** روی آورده‌اند. در «آمازون» کارمند یک کتابفروشی در طول یک هفته ۷۵ کیلومتر رکاب زد و بسته‌های آثار ادبی را تحویل داد. کتابفروشی در «ال‌جی‌بی‌تی‌کیرای» در گلاسکو با **اسکیت‌بورد** سفارش‌ها را می‌رساند. جالب است بدانید کتابفروشی «کیرونا» در سوئد کتاب‌هایش را با **سورتمه** تحویل می‌دهد.

کرونا جهان را کتابخوان‌تر کرد؟

یکی از سرگرمی‌های دوران کرونا، کتاب خواندن یا گوش دادن به کتاب بوده است. طی چند ماهی که با کرونا درگیر هستیم و مردم قرنطینه‌ی خانگی

را برای خود انتخاب کرده‌اند تا از شر این ویروس کوچک اما منحوس در امان باشند، کتاب را به عنوان یکی از همنشین‌های خود انتخاب کرده‌اند تا بتوانند در این قرنطینه خانگی خود را سرگرم کنند. در این گزارش می‌خواهیم بدانیم مردم دنیا در دوران کرونا، چقدر کتاب خواندند و چه کتاب‌هایی را خواندند. آمار و اطلاعاتی را از کتابفروشی‌های سراسر دنیا بازنشر می‌کنیم تا بدانیم آنها در این روزها چه کاری انجام داده‌اند. آمار جالبی در دنیا در این ایام برای کتابخوانی وجود دارد و همین موضوع باعث شده است کتابخوانی حدود ۷۰ درصد رشد پیدا کند و نکته مهم اینکه ۹۸ درصد نحوه خرید این کتاب‌ها به صورت اینترنتی بوده است.

مجلات؛ بانک کتاب ۲۵۰۰

شهر تهران

باید کتاب‌فروشی‌ها را جزو مشاغل درجه یک قرار داد

■ آقای اصغر محلاتی، صاحب امتیاز بانک کتاب ۲۵۰۰ شهر تهران در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

فروش ما افت داشته است. چون مدارس تعطیل‌اند و هیچ جبری بر بچه‌ها نیست، خرید کتاب‌های مقاطع پایین کمتر شده است. قبلاً فقط با همکاران تهران همکاری می‌کردیم ولی به دلیل فروش پایین به شهرستان‌ها هم روی آورده‌ایم و تبلیغات آنلاین را برای شهرستان توسعه داده‌ایم تا جایی که به صورت تک جلدی هم ارسال

حمیدزاده؛ پخش کتاب پدیده

شهر تهران



صابریان؛ کتاب‌فروشی اندیشه

شهر بروجن



۶۶

بیماری کرونا تأثیر بسیار بدی روی فروش ما داشته است؛ زیرا کتاب‌فروشی ما در پاساژ قرار دارد و با اجرای طرح‌های قرنطینه‌ای، فروش ما افت شدیدی پیدا کرده است. از طرفی تعطیلی مدارس هم این ضرر را دوچندان کرده است.

می‌کنیم .

به نظرم دبیران یا خود مولفان باید اطلاع‌رسانی را بیش‌تر کنند مثلاً در کلاسینو تبلیغ کنند و این کار بر فروش آنلاین اثر مثبتی گذاشته و جواب داده است.

اگر جای وزیر ارشاد بودم کتاب‌هایی را که ناشر نتوانسته است بفروشد می‌خریدم و به صورت اهدایی به شهرستان‌های محروم می‌دادم. قبلاً این کار انجام می‌شد ولی متأسفانه در این شرایط به جای اینکه خریدش بیش‌تر شود، کلاً قطع شده است. ■

■ کرونا فروش‌مان را تغییر نداده است. در این مدت تبلیغات به روی سایت را توسعه داده‌ایم. به عقیده‌ی من همکاران باید به روی سایت هزینه بکنند تا بهره بگیرند. ناشرین همکاری خوبی نمی‌کنند و بین پخش و ناشر اتحادی وجود ندارد. پخش‌ی که جدید است ناشر نباید برایش فایل باز کند تا مجبور باشد از پخش‌های قدیمی‌تر خرید کند. ولی متأسفانه نه تنها برایشان فایل باز می‌کند بلکه درصد تخفیفش هم با مشتری قدیمی یکی است. ■

■ آقای صابریان، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی «اندیشه» شهر بروجن در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

به نظرم چون در بروجن قدیمی و سرشناس هستم مردم بیش‌تر تمایل دارند حضوری و سنتی خرید کنند تا بتوانند برای خرید مشورت کنند. زیرا در شهرهای کوچک اکثر مردم به اعتبار خرید می‌کنند و فروشنده باید کتاب‌ها را خوب بشناسد. مردم جایی مراجعه می‌کنند که فروشنده از کتاب سر درآورد و ما حتی از شهرهای دیگر هم مراجعه‌کننده داریم، که به خاطر اعتبار و شناخت می‌آیند. ■



بوستک کتاب - بانک کتاب آنلاین

با کتاب باید به جنگِ کرونا فرهنگ رفت

به مشتریان، می‌شود یک ناشر را حذف کرد. مشکل اصلی ما در اراک، متحد نبودن همکاران با یکدیگر و رقابت ناسالم بین آن هاست. مسئولین باید نظارت داشته باشند و #تداخل شغلی را دسته‌بندی کنند، کتاب فروشی فقط باید کتاب بفروشد نه لوازم التحریر و وسایل جانبی آن، خوب مشتری به یک چنین جایی مراجعه می‌کند که همه چیز را بتواند با هم بخرد. ■

فخرایی؛ پخش کتاب بورس

شهر تهران

■ آقای بهزاد فخرایی، صاحب امتیاز مرکز پخش بورس شهر تهران در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

وضعیت فروش افتضاح بوده است. کتاب کار و مجموعه سوالاتی مانند «بنی هاشم» و «اسفندیار» اصلاً فروشی نداشته‌اند، فقط از هر انتشاراتی کتاب‌های پرفروشش تا حدی فروش رفته است. تست‌های جامع نسبتاً فروش خوبی داشتند.

معتقدم اگر ناشرین در سایتشان برای فروشگاه‌های کتاب تبلیغ کنند به فروش کتاب فروشی‌ها کمک می‌کنند، ولی برای پخش کاری نمی‌شود کرد و باید منتظر سفارش باشیم. چون #مدارس تعطیل است و والدین و دانش آموزان اطلاعات کافی ندارند، فروش تغییری نمی‌کند. در حال توسعه سایت هستیم و می‌خواهیم فروش آنلاین را بیشتر کنیم. ■

داریم یا نه، فقط از ما دارایی می‌گیرند و هر سال هم این مبلغ را بیش‌تر می‌کنند. ■

وفایی‌سرشت؛ کتاب‌سرای اندیشه

شهر اراک

■ آقای غلامرضا وفایی‌سرشت، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی اندیشه شهر اراک در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

مسئله فروش افت شدیدی داشته است. #فروش اینترنتی‌مان را توسعه داده‌ایم ولی با وجود ناشرین که از طریق اینترنت و تخفیف بالایی کار می‌کنند دیگر برای ما فروشی وجود ندارد.

ناشرین باید با کتاب فروشان همکاری بیش‌تری داشته باشند. **ناشر نمی‌تواند یک کتاب فروش را حذف کند ولی در دراز مدت با تبلیغ منفی کتاب فروشان**

ظرافت؛ کتاب‌فروشی ظرافت

شهر ارومیه



■ آقای ظرافت، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی ظرافت شهر ارومیه در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

فروشان نسبت به سال‌های قبل کمتر شده است. بیش‌تر به صورت اینترنتی و با ارسال رایگان کار می‌کنیم. در فضای مجازی تبلیغات‌مان را افزایش داده‌ایم و با دبیران هماهنگ هستیم تا برای دانش آموزان از این طریق کتاب بفرستیم.

ناشرین باید در این شرایط تخفیفاتشان را بیش‌تر کنند چون با هزینه‌های جانبی مانند باربری و پیک برای ارسال دیگر ما سودی از فروش یک کتاب نمی‌کنیم. اگر ناشرین پک، تابلوهای تبلیغاتی یا به خصوص تعدادی از کتاب‌های خود را به صورت اشناتیون به کتاب فروش مختص دبیران آن شهر می‌دادند، هم تبلیغی برای ناشر بود هم برای ما.

متأسفانه مسئولین هیچ‌گونه نظارتی بر ما ندارند و اصلاً مشکل ما را نمی‌دانند، فقط حق عضویت می‌گیرند. نمی‌دانند ما کار می‌کنیم، درآمدی



حمیدزاده؛ پخش کتاب راهیان دانشگاه

شهر اردبیل

■ آقای یاشار حمیدزاده، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی و مرکز پخش راهیان دانشگاه شهر اردبیل در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

امسال وضعیت کتاب نسبتاً خوب بوده، چون خانواده از هر چیزی بزند از آموزش فرزندانش نمی‌زند. فروش کتب ابتدایی به دلیل تکمیل بودن آن بهتر است. در این دوران سایت را توسعه داده‌ایم. اگر ناشرین قیمت کتاب را مناسب‌تر و کیفیت را بهتر کنند و هر کتاب را به صورت آموزش و تست با هم کار کنند به نفع مشتری است. فروش بیش‌تر به صورت حضوری است چون تنوع کتاب زیاد است با دیدن، مطالعه و با معرفی فروشنده، تاثیر مثبتی بر فروش می‌گذارد ولی با دیدن در سایت هر کتابی را از هر نشری که ببینند می‌خرند.

در فروش حضوری نظر فروشنده برای مشتری خیلی مهم است. ناشرین باید درصد بهتری دهند زیرا با کرایه‌ی باربری و تخفیف به مشتری و مقداری هم ضایعات دیگر سودی نمی‌ماند. ای کاش حداقل هزینه‌ی باربری را تقبل کنند. به نظرم تعطیلی کتاب‌فروشان کار بیهوده‌ایست، کسی از کتاب کرونا نمی‌گیرد. گویا اصلاً برای مسئولین فرهنگ مهم نیست اما این علم و فرهنگ است که جامعه را نجات می‌دهد. ■

راه رقابت در صد بالا نیست، سرویس دهی بهتر است

حمیدزاده؛ کتاب‌فروشی صبا

شهر تهران

گفتند:

به دلیل قرمز بودن تعداد زیادی از شهرستان‌ها در طول دوران کرونا فروش‌مان تا حدود ۴۰ درصد کمتر شده.

به نظرم بین همکاران پخش هیچ‌گونه هماهنگی وجود ندارد.

به جای این که پخش بازار را تعیین کند کتابفروش این کار را به عهده گرفته است. در هر صنفی هر کالایی قیمت ثابتی دارد غیر کتاب. پختی ممکن است ۱۰۰ میلیون فروش داشته باشد ولی ۱۰ درصد سود کند و دیگری ۱ میلیارد فروش با ۱ درصد سود، مبلغ هر دو یکی است ولی فقط بازار را بهم ریخته‌اند.

همکاران باید طبق عرف کار کنند. مزیت رقابت، درصد بالا نیست، سرویس دهی بهتر است. اتحادیه و ارشاد باید به روی کتاب‌های کپی نظارت داشته باشند و آن‌ها را از بازار جمع کنند.

باید همه همکاران مواظبین را رعایت کنند و در صورت تخلف جریمه شوند. ناشرین به جای فروش در سایت خود، پخش را تقویت کنند. ■



■ آقای حمیدزاده، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی صبا شهر تهران در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

کرونا اثر بدی به روی فروش گذاشته و خسارات زیادی را برای‌مان داشته است. در مقاطع ابتدایی و متوسطه اول برعکس کتاب‌های کنکوری، به دلیل تعطیلی مدارس فروش خیلی کمتر شده؛ **فروش آنلاین** نسبتاً خوب جواب داده است؛ باید بروی فضای مجازی بیش‌تر کار کرد.

بهتر است به والدین بیشتر اطلاع رسانی شود چون در مقاطع پایین‌تر این والدین هستند که برای خرید اقدام می‌کنند. همچنین باید سایت‌ها و فضای مجازی را توسعه دهند. ■

عطایی؛ پخش کتاب جم

شهر تهران

■ آقای عطایی، صاحب امتیاز مرکز پخش «جم» شهر تهران در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب



هنر زبان‌ها برای خوانندگان جوان (بین ۴ تا ۸ سال) با جهشی ۹۸ درصدی مواجه شد.

تأثیر عجیب کرونا روی فروش کتاب‌های هری پاتر

انتشارات «بلومسبری» ناشر کتاب‌های مجموعه داستان‌های هری پاتر و مدرسه جادوگری در بیانیه‌ای اعلام کرده است که فروش این مجموعه در نیمه نخست سال جاری نسبت به یک دوره ۱۰ ساله گذشته افزایش دوچندانی داشته است. بلموسبری در گزارش خود که در سایت این انتشارات منتشر شد، اعتقاد دارد شیوع ویروس کرونا و قرنطینه علت اصلی افزایش فروش داستان‌های هری پاتر بوده است. نایجل نیوتن مدیر اجرایی انتشارات بلموسبری گفت: «در دوره آغاز قرنطینه فروش انتشارات بسیار کاهش یافت و حتی مجبور به اخراج بسیاری از کارمندان شدیم ولی به طور شگفت‌انگیزی فروش کتاب‌های هری پاتر افزایش یافت و تمام کسری‌ها به واسطه همین فروش جبران شد.» وی افزود: «در یک دوره شش ماهه از ابتدای ماه آگوست به واسطه فروش داستان‌های هری پاتر با نرخ ۶۰ درصدی حدود ۷۸ میلیون پوند سود خالص نصیب انتشارات شده است که این رقم از سال ۲۰۱۸ تا کنون بی‌سابقه بوده است.»

روزنامه همشهری

تأثیر پاندمی کرونا بر تغییر الگوهای خرید کتاب در آمریکا

بیشتر شد.

فروش در بخش‌های کتاب‌های غیرداستانی و داستانی مخصوص کودکان هم در همین فاصله زمانی در مقایسه با بازه مشابه سال قبل افزایش پیدا کرده است. مک‌لین گفت: «تأثیر بازه کووید کاملاً بر کتاب‌های کودکان مشهود است.» در بخش کتاب‌های کودکان برخی از موضوع‌ها بر اثر همه‌گیری ویروس کرونا علاقه‌مند بیشتری یافته است و یکی از حوزه‌هایی که از زمان خانه ماندن کودکان رشد چشمگیری داشته آمادگی برای مدرسه است.

بین روزهای اول مارس و چهارم آوریل فروش در بخش فعالیت‌ها (که شامل رنگ‌آمیزی و کتاب‌های طراحی می‌شود) افزایشی ۳۲ درصدی داشت. بخش مطالعه (شامل یادگیری اولیه و عناوین ریاضی و علوم مدرسه) ۸۳ درصد رشد کرد و فروش در بخش کتاب‌های

کریستن مک‌لین مدیر اجرایی توسعه کسب و کار انتشارات ان‌دی‌پی بوکس گفت با وجود تمام اختلال‌هایی که به خاطر کرونا ویروس در اقتصاد جهانی به وجود آمده، فروش واحدی کتاب‌های چاپی در فصل اول ۲۰۲۰ نسبتاً بالا باقی ماند.

وی افزود: «با وجود اینکه این سقوط اقتصادی بی‌سابقه باعث شده سنجدین اثر کووید -۱۹ روی عرصه نشر در طولانی مدت سخت شود، این صنعت در گذشته هم به خوبی دوره‌های سخت را پشت سر گذاشته است.» مک‌لین به این نکته اشاره کرد که طی دوران رکود بزرگ اقتصادی آمریکا و بعد از آن، فروش واحدی کتاب‌های چاپی تنها در یک سال یعنی ۲۰۰۹ افت جدی داشت که در آن بیکاری به اوج خود رسیده بود؛ اما فروش از ۷۶۰ میلیون نسخه در سال ۲۰۰۷ به ۸۰۹ میلیون در سال ۲۰۱۲ رسید.

او اضافه کرد که این افزایش با اضافه شدن کتاب‌های الکترونیکی در نظر گرفته شده است. بین سال‌های ۲۰۱۳ و ۲۰۱۹ نیز میزان فروش در کل نسبتاً ثابت بود. مک‌لین گفت با توجه به اینکه فعلاً میزان فروش نسبتاً ثابت است، اما باید گفت الگوهای خرید به خاطر پاندمی تغییر کرده‌اند. بین روزهای اول مارس و چهارم آوریل (۱۱ اسفند تا ۱۶ فروردین)، تقاضا در بخش‌هایی از جمله مهارت‌های بیرون از خانه (با افزایش چاپ ۷۴ درصدی طی یک سال)، تاریخچه پزشکی از جمله کتاب‌هایی درباره پاندمی آنفلوآنزا (با افزایش ۷۱ درصدی)، بازی‌ها و فعالیت‌ها (با افزایش ۴۲ درصدی) و کتاب‌های داستانی ادبی (با افزایش ۱۰ درصدی)



اکبری؛ کتاب‌فروشی کسری

شهر زنجان

■ آقای اکبری، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی کسری شهر زنجان در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

به خاطر تبلیغات و ارسال رایگان تاثیر منفی در فروش مان به وجود نیامده است. در زنجان جز کتاب‌فروشی‌های قدیمی و شناخته شده‌ایم و تعدادی از مشتریان از بچگی تا به امروز تقریباً ۳۰ سال مشتری ثابتمان بوده‌اند. دو شعبه داریم یکی کنکور و کمک‌درسی و دیگری پزشکی؛ حتی شاید عده‌ای به همین دلیل کنکور پزشکی دادند و الان متخصص هستند. در مرکز شهر بودنمان هم کمک بزرگی به فروش می‌کند. ما به صورت خانوادگی این کتاب‌فروشی را اداره می‌کنیم. در سایت اینجای زنجان است تبلیغ کرده‌ایم.

اگر مسئولین #کلاس‌های بازاربایی برای کتاب‌فروشان بگذارند حتی اگر هزینه‌ای هم بپردازیم، ارزشش را دارد. زیرا دانش و اطلاعات هر کسی محدود است و این جلسات صد در صد تاثیر خوبی دارد. ■

برادران؛ کتاب‌فروشی چشمک

شهر یزد

■ آقای برادران، صاحب امتیاز کتاب‌فروشی چشمک شهر یزد در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

از فروش خود راضی بودیم، فقط در دوران قرنطینه فروشی نداشتیم. در این دوران فروش کتاب‌های کودک بهتر بوده. به نظرم کتاب‌فروشان باید جز مشاغل درجه یک باشند، زیرا آموزش و پرورش که تعطیل است و مردم در این شرایط بیش‌تر احتیاج به کتاب دارند. ناشرین باید فشار مالی نیاورند و ما را حمایت کنند. مسئولین بهتر است کمی نظارت به روی قیمت کتاب داشته باشند. قیمت کتاب بی‌محابا زیاد می‌شود و از نظر تعدادی فروش آن کم شده است. با این قیمت‌ها، فروش کتاب‌های عمومی اصلاً سودی ندارد و تغییر قیمت در این کتاب‌ها بیش‌تر است، کتابی را که امروز می‌فروشیم مجبوریم همان کتاب را فردا با قیمت بیش‌تری بخریم ولی باز در کمک‌درسی سود، بهتر است و قیمتش ثابت‌تر. ■

گره بازار کتاب فقط به دست ناشران باز شدنی است

سلطانی؛ پخش کتاب نارنجی

شهر همدان

■ آقای سلطانی، صاحب امتیاز پخش کتاب نارنجی شهر همدان در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب گفتند:

با شروع تعطیلی‌های مدارس و برگزاری کلاس‌ها به صورت آنلاین، توأم‌آ نیاز دانشجویان و دانش‌آموزان به استفاده از کتاب و لوازم‌تحریر بسیار کاهش پیدا کرد و نتیجتاً فروش به میزان حدوداً ۵۰ درصد کاهش پیدا کرده است. اما می‌توان گفت میزان مطالعه افراد در این دوران و ایام قرنطینه تغییر چشم‌گیری پیدا کرد و فروش کتاب‌های عمومی را افزایش داد که ما در این راستا خدمات فروش اینترنتی و پیک ارسال خود را قوی‌تر و با ارائه خدمات بهتر و سریع‌تر از قبل در پیش گرفتیم، تا علاوه بر جبران بخشی از خسارات وارده ناشی از کاهش فروش، نقشی مهم در کنترل و جلوگیری از شیوع ویروس کرونا داشته باشیم.

توصیه ما به همکاران عزیز این است که در این ایام که اقشار مردم فشار بسیاری را از لحاظ مالی و روانی محتمل شده‌اند، با تمرکز بر روی فروش اینترنتی و افزایش سرعت و کیفیت خدمات‌رسانی، این شرایط را تسهیل کنند. ■

چرخابی؛ پخش کتاب گلفام

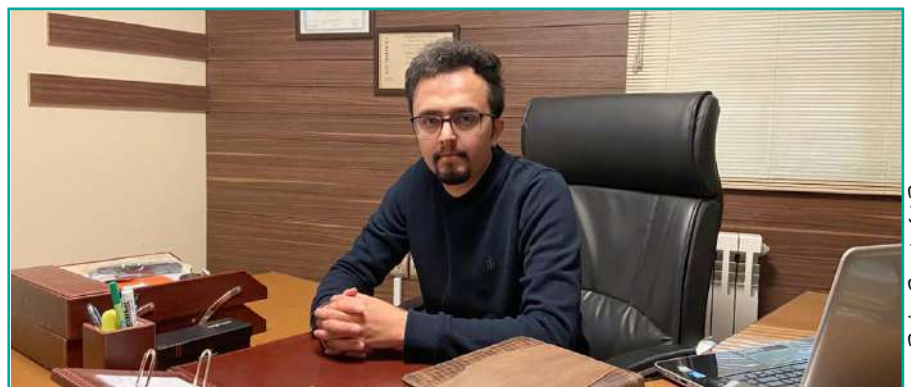
شهر اصفهان

■ آقای چرخابی، صاحب امتیاز مرکز پخش گلفام شهر اصفهان در گفتگویی با مشاوران آموزش از وضعیت بازار فروش کتاب در این شهر گفتند:

فروشان در بعضی کتاب‌ها بهتر، تعدادی بد و در مواردی هم فرق چندانی نداشته است. در این مدت به روی فروش اینترنتی‌مان بیش‌تر کار کرده‌ایم.

به نظرم درصد تخفیفات به حدی در بازار متفاوت است که کار کتاب را خراب کرده و تا زمانی که به این منوال پیش رود کار خاصی نمی‌شود انجام داد.

ای کاش محدودیت‌هایی از طرف ناشرین برای سود توزیع‌کننده‌ها در نظر گرفته می‌شد و نظارتی صورت می‌گرفت و حد و مرزی برای درصدی که ناشر به پخش کتاب می‌دهد وجود داشت. بانک کتاب‌ها در این دوران فروش خوبی داشتند که متقابلاً به نفع فروش ما هم بوده است. همکاران نباید به فکر رقابت اشتباه باشند. ■



کمال اجرا شود

چک صیاد چیست؟

اولین قدم آن بود که چک‌های ایران دارای ظاهر همسان شوند تا گرفتاری‌های حقوقی و فرآیند بررسی‌شان ساده‌سازی شود. بر اساس قانون جدید چک، افراد موظف شدند از دسته چک‌های متحدالشکلی با عنوان چک صیاد استفاده کنند و چک‌های قدیمی منسوخ اعلام شد.

مهمترین ویژگی چک صیاد این است که شماره‌ی منحصر به فردی روی هر برگه چک ثبت شده است. افراد با ارسال این شماره به پیامک ۷۰۱۷۰۱ می‌توانند از سوء سابقه صاحب چک آگاه شوند و قبل از آنکه دیر شود معامله‌شان را برهم بزنند. توضیح روش استعمال گرفتن چک صیادی را به طور مفصل در ذیل می‌خوانیم:

چطور استعمال چک صیادی را انجام دهیم؟**معطل حساب خالی نمی‌مانید**

فایده‌ی دیگر قانون جدید چک اعتبارسنجی صاحب دسته چک است. در گذشته هرکسی می‌توانست حتی با حساب خالی چک بنویسد و طرف معامله‌اش را با وعده‌ی پر کردن حساب مدت‌های طولانی بلا تکلیف بگذارد. حالا دیگر از آن خبرها نیست و بانک مرکزی افراد را اعتبارسنجی می‌کند. با این

آشنایی با قوانین جدید چک صیاد در سال ۱۳۹۹

قوانینی که باید هر کسی از آن باخبر باشد

اجرا رسید. پس چرا حالا این همه

66

شماره‌ی منحصر به فردی روی هر برگه چک ثبت شده است. افراد با ارسال این شماره به پیامک ۷۰۱۷۰۱ می‌توانند از سوء سابقه صاحب چک آگاه شوند.

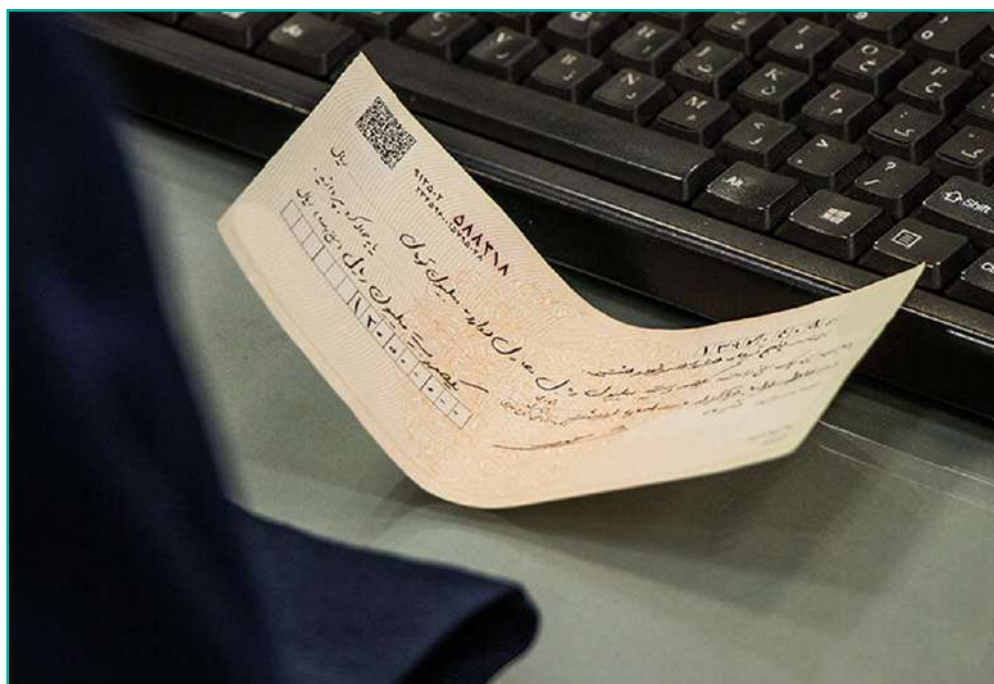
قانون جدید چک چیست؟

این روزها همه درباره‌ی قانون جدید چک صحبت می‌کنند. چه خبر است؟ اتفاق ترسناکی افتاده؟ تصمیم متفاوت و سرنوشت‌سازی درباره‌ی این کاغذ پردردسر اتخاذ شده؟ نه، اوضاع آن قدرها هم که نمایش می‌دهند یا برایش تیتراژ می‌سازند، عجیب و غریب نیست. تغییرات مفیدی که قبلاً درباره‌اش شنیده بودیم، قرار است به اجرا دربیاید.

قانون جدید چک چرا نقل محافل است؟ چک تا همین چند وقت پیش یکی از گرفتاری‌های بزرگ معامله در ایران بود. افراد از موجودی حساب یکدیگر خبر نداشتند و نمی‌دانستند چکی که به دست‌شان می‌رسد، به سرعت تبدیل به پول می‌شود یا نه؟ همه از مشکلات چک حامل، چند دست چرخیدن هر چک و بسیاری مشکلات ریز و درشت دیگر خبر داریم. این گرفتاری‌های ناتمام بانک مرکزی را به فکر انداخت تا قوانین جدیدی برای چک تهیه کند. بانک مرکزی می‌گوید با قوانین جدید دنبال آن بوده که اعتبار از دست‌رفته را به چک‌ها برگرداند.

قانون جدید چک در سال ۹۹

«قانون اصلاح قانون صدور چک» توسط نمایندگان مجلس شورای اسلامی در ۱۳ آبان ۱۳۹۷ تصویب شد، حتی بخشی از آن هم قبل از پایان مهلت قانونی، توسط خود بانک مرکزی به



ذی‌نفع مشخصی صادر و در سامانه صیاد هم حتماً باید نام دریافت‌کننده چک قید شود.

البته هنوز بانک مرکزی شیوه‌ی برخورد با چک‌های حامل قدیمی را اعلام نکرده است، این چک‌های قدیمی تا چه زمانی قابل نقد شدن هستند؟ آیا برای خارج شدن چک حامل از سیستم بانکی زمان مشخص تعیین می‌شود؟

خداحافظی با پشت نویسی چک

دومین اثری که منوط شدن صدور چک به ثبت اطلاعات آن در سامانه ایجاد می‌کند، از بین رفتن «پشت‌نویسی چک» است! با ثبت در سامانه صیاد، امکان نظارت بر چک از لحظه صدور و کنترل افراد پرخطر برای بانک مرکزی فراهم می‌شود و عملاً پشت‌نویسی چک به صورت دستی حذف و تمام زنجیره نقل و انتقالات چک در سامانه صیاد اتفاق خواهد افتاد.

در قانون جدید چک، دسته‌چک برای همه نیست

با این تفاسیر دیگر گرفتن دسته‌چک هم کار هرکسی نیست و شرط مهم برای تحویل دسته‌چک آن است که متقاضی ورشکسته یا از نظر مالی ناتوان نباشد و اعتبار مالی کافی داشته باشد. به جز این، او نباید در ۳ سال اخیر چک برگشتی داشته یا سوابقه‌ای به نام او ثبت شده باشد. افراد زمانی می‌توانند درخواست دسته‌چک بدهند که تمامی بدهی‌هایشان را تسویه کرده باشند.

چک الکترونیک برای افراد فاقد دسته‌چک

در قانون جدید چک اگر نیاز به چک داشتید اما نمی‌توانستید دسته‌چک بگیرید، می‌توانید به جای چک کاغذی تقاضای چک تک‌برگ الکترونیکی دهید و بدون اعتبارسنجی و رتبه‌بندی چک بگیرید، اما باید بدانید که هرگونه تخلفی با چک الکترونیک دقیقاً گرفتاری‌هایی مشابه دسته‌چک کاغذی دارد و برای استفاده دوباره از چک، نه تنها باید از چک برگشتی‌تان رفع سوء اثر کنید که باید ۳ سال صبر کرده تا بتوانید دوباره چک بگیرید. ■

همه اطلاعات چک وارد سامانه می‌شود

برای اجرای درست مورد قبلی لازم است تا اطلاعات چک در سیستم بانکی ثبت شود. به این ترتیب از اواخر آذرماه سال جاری، تمامی افرادی که قصد استفاده از چک دارند موظف هستند که پس از صدور چک، اطلاعات چک صادر شده را به همراه اطلاعات دریافت‌کننده چک در سامانه صیاد ثبت کنند.

پایان چک حامل در قانون جدید چک

با توجه به همین موردی که در بند قبل خواندید، یعنی ثبت اطلاعات دریافت‌کننده چک در سامانه ی بانک

شرایط افراد نمی‌توانند بیشتر از مبلغ اعتبارشان چک صادر کنند.

در گذشته همچنین دریافت‌کننده‌ی چک تنها می‌توانست از حساب متصل به چک برداشت کند و برداشت از سایر حساب‌های صاحب چک، مشروط به اجازه‌ی قوه‌ی قضاییه و فرآیند دشوارتری بود. با قانون جدید چک تمام حساب‌های بانکی افراد به دسته‌چک‌شان متصل است و اگر حساب اصلی متصل به چک خالی بود، بانک‌ها اجازه دارند که از تمام حساب‌های صاحب چک برداشت کنند.

مجرم سریع به دام می‌افتد

یکی دیگر از ویژگی‌های قانون جدید چک این است که برخلاف گذشته می‌توانید به سرعت مجرم را به دام بیندازید. چطور؟ در گذشته اگر فردی چک بلامحل صادر می‌کرد، دارنده چک نمی‌توانست اموالش را توقیف یا او را ممنوع‌الخروج کند. او برای این کار مجبور بود دادخواست تنظیم کند و به دادگاه برود تا در نهایت دادگاه چنین حکمی دهد. حالا این فرآیند حذف شده و افراد می‌توانند بدون ثبت درخواست و حکم دادگاه، چکهایی را که گواهی عدم پرداخت دارند، به دادگستری ببرند و دادگستری به راهنمایی رانندگی و ثبت اسناد

دستور می‌دهد که پلاک خودروهای مالک چک و ثبت اسناد، سایر اموال مالک چک را به نفع طلبکار ضبط کند.

در قانون جدید چک اگر نیاز به چک داشتید اما نمی‌توانستید دسته‌چک بگیرید، می‌توانید به جای چک کاغذی تقاضای چک تک‌برگ الکترونیکی دهید و بدون اعتبارسنجی و رتبه‌بندی چک بگیرید

مرکزی به این ترتیب با «چک در وجه حامل» خداحافظی می‌کنیم. طبق اعلام بانک مرکزی، صدور چک در وجه حامل از ۲۲ آذر ممنوع است و چک باید در وجه



بررسی می‌شود و مشخص می‌شود که چه ناشری کتاب‌ساز است و چه ناشری کتاب‌ساز نیست.

میزان مصرف کاغذ هر ناشر در سال زیر ذره‌بین هر ناشر پس از گذر از فیلتر نخست به دومین مرحله قدم می‌گذارد که در آن میزان مصرف کاغذ ناشر در سال بررسی می‌شود. اطلاعات ثبت‌شده ناشران در خانه‌ی کتاب ملاک این ارزیابی قرار می‌گیرد و برای این منظور مصرف کاغذ ناشر در چند سال اخیر مشخص شده است که عملکرد مصرف و تولید کتاب را نمایش می‌دهد.

با بررسی میزان مصرف کاغذ ناشر مشخص می‌شود که میزان درخواست ناشر برای چاپ کتاب تا چه میزان واقعی است. ■

اهدای کتاب و تجهیز کتابخانه‌های مناطق محروم

مدیر مسئول انجمن فرهنگی ناشران آموزشی از اهدای کتاب و تجهیز کتابخانه‌های مناطق محروم در ایام برگزاری بیست و هشتمین هفته کتاب جمهوری اسلامی ایران خبر داد. به مناسبت رونمایی از اهدای ۱۰ هزار جلد کتاب از جمله کتاب‌های کمک آموزشی از سوی ناشران آموزشی برای تجهیز کتابخانه‌های ۶۰ مدرسه در مناطق محروم هشت استان کشور که توسط شرکت غذایی میهن و در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی این شرکت در حال ساخت است. امین آصفی مدیر مسئول انجمن فرهنگی ناشران آموزشی در این برنامه، با اشاره به برنامه اهدای کتاب به مناطق محروم سراسر کشور گفت: انجمن ناشران آموزشی در بیست و هشتمین دوره هفته کتاب با توجه به تعطیلی مدارس و مراکز آموزشی و به تبع آن کاهش کمی و کیفی آموزش به تجهیز کتابخانه‌های مناطق محروم با کتاب‌های آموزشی داریم، وی افزود: ناشران عضو انجمن آموزشی نسبت به تهیه هزاران جلد کتاب و اهدای آن اقدام نمودند و با همکاری مجامع حمایتی و انجمن‌های خیرین توزیع کتاب‌ها به نقاط محروم و دور دست انجام می‌شود. از جمله ناشرینی که در این طرح، کتاب اهدا کردند می‌توان به مبتکران، تخته سیاه، واله، پایگاه فرهنگ، نازجی، قلم علم، خط سفید و غیره اشاره کرد که البته امر اهدا همچنان ادامه دارد و طی یک ماه آینده با توجه به محدودیت‌های کرونایی امتداد خواهد داشت. ■

انجمن فرهنگی ناشران آموزشی

اخبار بازار کتاب و کتاب‌فروشان

■ **صدور ۲۵ پروانه کسب جدید از ابتدای امسال در اتحادیه ناشران و کتاب‌فروشان**

■ **بررسی مشکلات مربوط به کاغذ و گرانی آن**

■ **اهدای کتاب و تجهیز کتابخانه‌های مناطق محروم**

مشکلات کاغذ و گرانی آن

وقتی داستان گرانی کاغذ پیش آمد جمع زیادی از اهالی رسانه و ناشران کتاب نگران شدند، چرا که احساس می‌شد این امر می‌تواند بر انتشار مداوم روزنامه‌ها و نشریات، یا حتی تعداد صفحات آنها تأثیر بگذارد و سرانه مطالعه از هم‌اکنون نیز پایین‌تر برود. البته خوشبختانه به مصداق ضرب المثل معروف «به مو رسید ولی پاره نشد».

حال این که چرا روال ترخیص کالا از گمرک تا این حد زمانبر است؟ یا این که چرا گفته می‌شود کاغذ با ارز ۴۲۰۰ تومانی توسط عده‌ای وارد شد اما واردکنندگان حاضر به توزیع نیستند و آن را انبار کرده‌اند از بحث‌های مهمی است که نیازمند پاسخ است.

در جلسات کارگروه تخصیص کاغذ تقاضاهای ناشران مرحله به مرحله مورد بررسی قرار می‌گیرد و اعضای شورا درباره آن نظر می‌دهند. در مرحله نخست میزان و نوع کاغذ درخواستی برای کتاب‌های در دست انتشار هر ناشر مورد بررسی قرار می‌گیرد.

پس از آن تیراژ و کتاب‌های ناشر بررسی می‌شود. تیراژ هر عنوان کتاب با توجه به شرایط بازار نشر مورد بررسی قرار می‌گیرد، از این رو به تیراژهای نامتعارف درخواستی کاغذ نشر تعلق نمی‌گیرد. یکی دیگر از ملاک‌ها در این مرحله کتاب‌ساز نبودن ناشر است. عناوین کتاب‌ها توسط نمایندگان صنف

صدور ۲۵ پروانه کسب جدید از ابتدای امسال در اتحادیه ناشران و کتاب‌فروشان

با شروع سال ۱۳۹۹ و به دنبال شیوع بیماری همه‌گیر کرونا برخی از علاقه‌مندان حوزه‌های فرهنگی فعالیت در حوزه کتاب و کتاب‌خوانی را در دستور کار خود قرار داده‌اند؛ به‌طوری که از ابتدای امسال تا اول آذر ماه امسال ۲۵ پروانه کسب جدید از سوی اتحادیه ناشران و کتاب‌فروشان تهران در رشته‌های مختلف صادر شده است.

با تایید این اتحادیه، از میان پروانه‌های صادر شده ۱۴ مورد در حوزه نشر مکتوب، چهار مورد پروانه کتاب‌فروشی، ۶ مورد ناشر و کتاب‌فروش و یک پروانه به حوزه نشر الکترونیک اختصاص دارد.

اخذ پروانه کسب و آغاز به فعالیت در بخش‌های مختلف نشر، در شرایطی که شیوع ویروس کرونا عرصه را بر فعالیت‌ها و اصناف مختلف تنگ کرده، حائز اهمیت است؛ هرچند که این عدد، متأثر از شرایط موجود بوده است. اتحادیه ناشران و کتاب‌فروشان از سال ۱۳۳۶ تشکیل شده است. این اتحادیه بیش از ۱۲۰۰ عضو دارد و رشته‌های مختلفی مانند نشر مکتوب، کتاب‌فروش، ناشر و کتاب‌فروش، نشر الکترونیک، کافه کتاب، دفتر پخش کتاب و کارت و پوستر را در بر می‌گیرد. ■

تاثیری نداشته ولی برای سایر پایه ها با کاهش تقاضای کتاب روبرو بودیم. بیش تر کتاب‌های جامع کنکوری و با توجه به وضعیت معیشتی مردم در این دوران کتاب‌هایی که قیمت مناسب داشته باشند، فروش بهتری دارند. در این دوران میتوان درصد بیش تر فروش برای کتاب فروشان در نظر گرفت تا کتابفروش کتاب را با درصد تخفیف بیش تری عرضه نماید.

کتابفروشی مرکز - مریوان

فروش ما در این ایام خوب است اما به نسبت گذشته کمتر شده است. استفاده بیش تر از فضای مجازی و فروش آنلاین را داشته ایم.

قیمت مناسب، کیفیت محتوا، و دسترسی آسان برای خرید کتاب به فروش بهتر کمک می‌کند. بانک کتاب‌ها در این دوران کاملاً مفید عمل کرده‌اند. ایجاد شبکه‌هایی برای دسترسی آسان مخاطبین به کتاب می‌تواند مثر ثمر باشد.

کتابفروشی جواد - شاهرود

قطعاً همانند گذشته نیست ولی کم و بیش فروش داریم. فروش بیش تر به صورت غیر حضوری و آنلاین است. مردم تمایل به خرید حضوری و اعتماد بیش تری هم نسبت به این گونه خرید دارند. کتاب فروشان باید حمایت بیش تری می‌شدند و از تعطیلی آنها جلوگیری می‌شد.

کتابفروشی رستگار - رشت

رستگار: شرایط موجود و عدم ارتباط با مدارس و دانش آموزان تاثیر منفی در فروش مان گذاشته است. در حوزه ی کتاب‌های کمک آموزشی، مقاطع کنکوری (مقاطع ششم و نهم و کنکوری) فروش بهتر بوده است. با گذاشتن آپشن های فروش در حد عرف سعی در جلب مشتری داریم از جمله ارسال کتاب و مشاوره رایگان. ■

کوتاه و خواندنی

۶۶

پخشی ممکن است ۱۰۰ میلیون فروش داشته باشد ولی ۱۰ درصد سود کند و دیگری ۱ میلیارد فروش با ۱ درصد سود؛ مبلغ هر دو یکی است ولی فقط بازار را بهم ریخته‌اند.

بدلیل عدم تجمع در این صنف نیازی به تعطیلی کتاب فروشان نبود.

۶۶

مسئولین اگر از کتاب فروشان هم مانند کسانی که تحت نظر ارشاد هستند مالیات نگیرند و با دادن یارانه مانند یارانه فصل که هر ۳ ماه یک بار از طرف ارشاد یک سری کتاب‌ها در تعدادی از کتاب‌فروشی با تخفیف ۲۰ درصد اعلام می‌شد، کمک بزرگی به این صنف می‌شود.

کتابفروشی سامانی - ازنا

وضعیت فروش برای دانش آموزانی که کنکور ۱۴۰۰ دارند نسبت به سال گذشته

کتابفروشی رایین مارکت مشهد - آقای منصوب

بیش تر سفارش ما از گذشته به صورت اینترنتی و تلفنی بوده و در ایام قرنطینه تفاوت چندانی نداشته است. استقبال مشتریان بیش تر در زمینه کتاب‌های کنکوری بوده است. در این دوران خدماتی از جمله ارسال رایگان را داشته ایم. کیفیت کتاب‌ها کمتر و قیمتش بیش تر شده است. سفارشات ما از طریق تلفنی و فضای مجازی است. توصیه من برای همکاران استفاده از فضای مجازی، تبلیغات و خدمات رایگان بیش تر می‌باشد.

کتابفروشی فجر کرج - آقای کاظمی

طبیعتاً با شیوع این ویروس از ابتدا و ایام قرنطینه در روزهای اخیر فروش صنف ما کتاب فروشان بیش از گذشته تحت تاثیر قرار گرفته است. استقبال مشتریان بیش تر در رده سنی پیش دبستانی و ابتدایی بوده است. بهترین راهکار در این ایام فروش بصورت اینترنتی و تلفنی بوده که نیازمند تبلیغات گسترده می‌باشد. قطعاً وجود شبکه‌های اجتماعی، در این روزها بیش از گذشته مورد استفاده مشتریان قرار می‌گیرد. بسیاری از همکاران ما فعالیت

شان در زمینه ی لوازم تحریر و کتاب است؛ قطعاً کتاب در این ایام جزو اقلام ضروری ما محسوب می‌شود و همچنین

حمایت انتشارات مشاوران آموزش از کتاب‌فروشان



تعطیلی اجباری به دلیل اجرای طرح فاصله‌گذاری اجتماعی روبرو شدند.

مشکلات این صنف وقتی بیشتر نمایان می‌شود که هیچ نامی از آنها در بین آمار کسب و کارهای آسیب دیده مشاهده نمی‌شود.

با توجه به استمرار شرایط اضطراری ناشی از ویروس کووید-۱۹ در کشور و همچنین تداوم مبارزه با بیماری کرونا و اهمیت موضوع قطع زنجیره انتقال این ویروس، #انتشارات مشاوران آموزش پایبند است رسالت خود را که حمایت از کتاب‌فروشان است، مصمم‌تر از گذشته خدمات ارزشمندی ارائه کند که



ورود ویروس کرونا به کشور بسیاری از کسب و کارها را تحت تاثیر قرار داد.

یکی از کسب و کارهایی که به شدت لطمه دید کتاب‌فروشی‌های فیزیکی در اقصی نقاط کشور بود.

این فروشگاه‌ها در ابتدا با کاهش چشمگیر مشتری و سپس با

بازخورد کم نظیری داشته باشد.

در فاز اول توانستیم مرسولات پستی کتاب‌فروشان را به صورت رایگان و در سریعترین زمان ممکن به دست‌شان برسانیم. بسیاری از افراد، از اینکه همراه با دریافت کتاب، هزینه اضافه‌تری را پرداخت کنند ناراحت هستند و ممکن است خرید خود را ثبت نکنند؛ بنابراین یکی از بهترین روش‌ها برای جذب این دسته از افراد، داشتن گزینه ارسال رایگان کتاب است.

در فاز دوم، تعدادی محصول تبلیغاتی برای فروشگاه از جمله آویز سقفی، پوستر و پیکسل برای هدیه دادن به دانش‌آموز تهیه

۶۶

هدیه دادن به دانش‌آموزان یکی از موثرترین روش‌های تشویق است. در واقع یک هدیه مشاوران آموزش دارای پیکسل‌هایی است که به دلیل نوشته شدن جملات انگیزشی می‌تواند برای دانش‌آموزان رشته علوم انسانی اشتیاق و حتی انگیزه در انتخاب شغل و آینده‌شان داشته باشد.



صدای شما، آقای احمدی، کتاب‌فروشی مصر دانش

با سلام و عرض ادب خدمت شما مشاورانی های عزیز؛

با تشکر از سرکار خانم جلالی که با مساعدت‌شان برای مان پک هدایی فرستادند که تاثیر بسیار زیادی در راغب کردن مشتری برای خرید دارد. البته که کتب گروه آموزشی مشاوران از سطح علمی بالایی برخوردار است و هر دانش‌آموز و دبیری با مطالعه چند صفحه از کتاب به قوی بودن مطالب پی می‌برد و لکن با وجود اشناتینون مثل پیکسل که با جملات انگیزشی موفقیت تحصیلی و زندگی همراه هست تاثیر بسیار زیادی در فروش کتاب‌ها دارد. به نظر بنده انتشارات مشاوران سطحی بالاتر از «گاج»، «خیلی سبز» و «کانون» دارد که متأسفانه فقط به دلیل نبود تبلیغات تلویزیونی آن طور که باید دیده شود نشده است. امید است با درایت مدیران و همکاران و پرسنل گروه آموزشی مشاوران همکاری بیشتر و فروش بیشتری در سرتاسر ایران داشته باشید.

شهر خدابنده، زنجان



گرفته و مشاوره رایگان به این دانش‌آموزان ارائه دهیم.

انتشارات مشاوران آموزش توانستیم

کردیم.

این مشاوره منجر به معرفی کتاب‌فروشان همان شهر و در نتیجه خرید دانش‌آموزان از کتابفروشی معرفی شده از سمت انتشارات ختم می‌شود که مورد استقبال کتاب‌فروشان قرار گرفت.

لازم به ذکر است کتاب‌فروشان که تمایل به همکاری در این طرح دارند میتوانند سوالات، پیشنهادات، انتقادات و یا درخواست خود را از طریق تلگرام، واتس‌آپ و یا تماس تلفنی با شماره‌های زیر در میان بگذارند که پس از بررسی کارشناسان این انتشارات و هماهنگی‌های لازم به مرحله اجرا برسد.

۰۹۰۳۰۴۱۸۱۴۵ آقای حاجی
خانگی (تلگرام واتس‌آپ، تماس)

۰۹۰۱۷۰۹۶۱۸۵ خانم جلالی
(تلگرام واتس‌آپ، تماس)

۰۲۱-۶۶۹۷۵۷۲۷ (داخلی ۱۱۲ و ۱۱۳)



در تعدادی از شهرها با دانش‌آموزان رشته‌ی علوم انسانی ارتباط مستقیم

در واقع هدیه دادن به دانش‌آموزان یکی از موثرترین روش‌های تشویق است. در واقع پک هدیه مشاوران آموزش دارای پیکسل‌هایی است که به دلیل نوشته شدن جملات انگیزشی می‌تواند برای دانش‌آموزان رشته‌ی علوم انسانی اشتیاق و حتی انگیزه در انتخاب شغل و آینده‌شان داشته باشد.

ارائه پیکسل برای دانش‌آموزان انسانی باعث ماندگاری و یادآوری انتشارات مشاوران آموزش در ذهن دانش‌آموز می‌شود.

در واقع هدف از ارسال پیکسل و پک هدایی برای شما کتاب‌فروش عزیز این است که دانش‌آموزان انسانی یک خرید به یاد ماندنی از شما عزیزان داشته باشند و یا حتی دوستان آنها ترغیب به خرید از کتابفروشی شما شوند و خاطره‌ی خوشی از کتابفروشی شما داشته باشند.

در فاز سوم با کمک واحد مشاوره‌ی

به همت انتشارات مشاوران آموزش منتشر شد:



@Moshaveranamouzeshpub

■ انتشارات مشاوران آموزش به منظور بهبود وضعیت کتابفروشان و مراکز پخش و همچنین رساندن صدای این اصناف به گوش مسئولین، اقدام به چاپ این مجله نمود. اهمیت این کار زمانی نمایان تر شد که کتابفروشی‌ها و مراکز پخش به دلیل همه‌گیری بیماری کووید-۱۹ متحمل ضررهای زیادی شدند.

■ ما آمادگی داریم که پای صحبت‌ها و دغدغه‌های صنف کتابفروشان و مراکز پخش بنشینیم و با انتشار صحبت‌ها و مباحث آنها، قدمی هرچند کوچک در راستای بهبود وضعیت بازار کتاب برداریم.

