قضايا ومناقشات

إدارة اقتصاديات النشر

إدارة اقتصاديات النشر

إعداد
الناشر **محمد رشاد**
نائب رئيس اتحاد الناشرين المصريين
والأمين العام المساعد للناشرين العرب

إن صناعة النشر بالمفهوم العام، وهو إنتاج الرسائل الفكرية للإنسان على أوعية خارجية قابلة للتداول بين الناس، وفى أشكال متعددة مثل الكتاب والدوريات والمصغرات الفيلمية. والمواد السمعية والبصرية والأقراص ، فى عالمنا العربى تعتبر حديثة إذا ما قورنت بما هو حادث فى العالم الغربى ،بل إن هذه الصناعة بالمفهوم الخاص وهو الكتاب الورقى ، قد بدأت منذ ما يقرب من مائتى عام فى مصر وبلاد الشام،وفى معظم البلدان العربية منذ خمسين عاما ، بل إن هناك بلدانا عربية،بدأت صناعة النشر منذ ثلاثين عاما فقط.

بينما بدأت صناعة النشر فى العالم الغربى قبلنا ، وبهذا الشكل بما يقرب من أربعة قرون ، والدليل على ذلك أن أول كتاب طبع فى الغرب بعد اختراع الطباعة الحديثة على يد يوحنا جوتنبرج كان فى عام ١٤٤٠م ، وأول مطبعة أنشئت فى عالمنا العربى عام ١٧٠٦م كانت مطبعة حلب . وفى مصر ، مع دخول الحملة الفرنسية عام ١٧٩٧ ، أنشئت المطبعة الأهلية بمعرفة الفرنسيين ، ثم أنشئت مطبعة بولاق فى عهد محمد على عام ١٨٢١م ، مع العلم بأن أول كتاب عربى طبع فى الغرب كان فى عام ١٥١٤م ، وباللغة العربية بإيطاليا .. من كل ما تقدم يتضح أن الفارق الزمنى كبير فى بدايات صناعة النشر فى كل من العالم العربى ، والعالم الغربى ، وهذا الفارق أدى إلى وجود قواعد ثابتة ومستقرة ، وتنظم العلاقات بين جميع الأطراف وخاصة الناشر والمؤلف لدى الغرب ، بينما لا زال عالمنا العربى يفتقر إلى وجود قواعد متعارف عليها بين أطراف هذه الصناعة؛ إذ إن معظمها تجارب ميدانية واجتهادات شخصية وتناقل معلومات وخبرات بين الجميع؛ لذا وجب علينا جميعا نحن الناشرين والمؤلفين والطابعين والموزعين أن نتعاون معا من أجل وضع قواعد منظمة ومستقرة لصناعة النشر ، تضمن تحقيق الفائدة للجميع .

ولن يتأتى ذلك إلا بتعاون الناشرين العرب والمصريين مع المؤسسات والهيئات الثقافية ووزارات الثقافة ، والمراكز الثقافية الأجنبية مثل ما تم مع معهد جوته ، واليوم مع قسم النشر بالجامعة الأمريكية ، والمجلس الأعلى للثقافة من خلال الندوات واللقاءات وورش العمل بين جميع أطراف صناعة النشر التى تعد إحدى السبل الكفيلة بتحقيق بعض ملامح ذلك التعاون .

وسوف نتناول فى هذه الدراسة عن " إدارة اقتصاديات النشر " النقاط التالية :

أولا : أهمية النشر والناشر ومفهومها .

ثانيا : النشر وأطرافه .

ثالثا : إدارة عملية النشر .

رابعا : الخلاصة .

أولا : أهمية النشر والناشر ومفهومها

يقاس التقدم والرقى للدول وشعوبها بتقدمها العلمى والتكنولوجى وارتفاع مستوى دخل الفرد ، وأيضا استهلاكه للورق ، حيث يتمتع الفرد بمنتوج ثقافته ، وثقافة الآخرين من فكر وفن، فالثقافة هى العامل الرئيسى فى هذا التقدم والرقى.

ويعد الكتاب الوسيلة الأولى للثقافة والتعليم ، بل الوعاء الجامع والشامل لكل مكونات الثقافة؛ لأنه يحمل داخله فكر الإنسان وإبداعه إلى أخيه الإنسان ، فمنذ اختراع الكتابة قبل الميلاد بستة آلاف سنة ، كانت البدايات الأولى لشكل الكتاب من خلال تسجيل الإنسان لأفكاره على المواد الموجودة فى بيئته مثل الحجارة وجدران المعابد وغيرها ، وعندما اخترع المصريون ورق البردى ، والآشوريون ألواح الطين .. كان شكل الكتاب فى مرحلته الثانية ، إلى أن وصل إلى المرحلة الثالثة فى شكله التقليدى عند اختراع الطباعة عام ١٤٤٠م . وظل تعريف الكتاب يختلف من بلد إلى بلد ، حتى قامت منظمة اليونسكو عام ١٩٦٤م بوضع تعريف محدد للكتاب وطالبت أعضاءها باعتماد هذا التعريف وهو " الكتاب عبارة عن مطبوع غير دورى ، يشتمل على ٤٩ صفحة فاكثر دون صفحات الغلاف " .

ويعرف النشر كما جاء فى الموسوعة العربية العالمية " بأنه عملية إعداد وتصنيع وتسويق الكتب والمجلات أو أى مطبوعات أخرى ، أما نشر الكتب فهو صناعة صغيرة نسبيا ، ولكنها ذات أهمية بالغة فى الحياة التعليمية والثقافية " حيث إن العالم يستهلك حوالى ثمانين مليون طن من الورق ، ومنها يستهلك ثلاثين مليون طن للكتب .

ويعرف الناشر أو دار النشر بأنه "مؤسسة أو شخص يقوم بإصدار وطبع الكتب أو المجلات والصحف ، ويتحمل مسئولية التمويل إلى جانب مخاطر النشر ".

كما يعرف الناشر " بأنه الذى يدير عملية النشر بين المؤلف والطابع والموزع بماله وجهده ووقته حتى يصل إلى القارئ" وتوجد بعض الإحصائيات التى تدل على حجم وأهمية صناعة النشر ، حيث يصل عدد العناوين الجديدة الصادرة سنويا على مستوى العالم إلى ما يقرب من مليون ومائتى ألف عنوان جديد ، ويصل عدد النسخ المطبوعة التى تصدر سنويا إلى أكثر من ٢٠ مليار نسخة ، وتعد قارة أوربا من أكثر القارات نشرا للكتب ، ففيها أكثر من نصف المطابع ودور النشر فى العالم ، وأكبر عدد من المؤلفين الذين يبلغ عددهم على مستوى العالم حوالى ٥ ملايين مؤلف ، وترتب قارات العالم حسب حجم إنتاج الكتب التى تصدرها على النحو التالى:

- أوربا تنتج ٥٣٪ - آسيا ٢٢٪
- أمريكا الشمالية ١٢٪ - أمريكا الجنوبية ٨٪
- استراليا ٢٫٥٪ - إفريقيا ٢٫٥٪

تمثل كتب الأطفال ٥٪ من الكتب الصادرة ، و كتب مدرسية ٢٥٪ ، و ٧٠٪ كتب فى المجالات الأخرى.

مما تقدم يتضح أن صناعة النشر تعبر عن مدى تقدم أى بلد وتحضرها، بل أنها تساعد فى تزايد هذا التقدم.

ونظرا لندرة البيانات والمعلومات عن صناعة النشر فى عالمنا العربى ، والخلط بين دور النشر والمطابع والهيئات التى تنشر بعض الدوريات ، وكذلك متاجر بيع الكتب التى تتولى توزيع بعض الكتب ، وهى جميعا لا تمارس بشكل أصيل ودائم ومنظم صناعة النشر ، فقد تعذر ذكر بعض الإحصائيات المقارنة فى عالمنا العربى.

ثانيا : النشر وأطرافه

النشر كما تبين هو عملية نقل ما يبدعه المؤلفون وتوصيله إلى القارئ ، ويتم ذلك عبر ثلاث مراحل :

أ - مرحلة المؤلف أو المترجم أو المحقق ، وهو المسئول عن المادة المكتوبة .

ب - مرحلة الطابع : وهو المسئول عن ظهور عمل المؤلف فى شكل مادى . وبنسخ متعددة.

جـ - مرحلة الموزع : وهو المسئول عن توصيل هذه النسخ إلى القراء . وهذه المراحل الثلاثة فى أغلب الأحيان تكون منفصلة عن بعضها ، ولا يوجد بينهما أى ارتباط أو تواصل ، فيقوم الناشر بإدارة سير المراحل الثلاثة وتنظيمها ، مع تحمله الأعباء المالية حتى يصل فكر المؤلف إلى القارئ .

ثالثا : إدارة عملية النشر

المرحلة الأولى فى إدارة عملية النشر : التأليف

يبدأ الناشر بإدارة عملية النشر من المرحلة الأولى وهى التأليف الذى يقوم به المؤلفون وهى تعد الخطوة الأولى ، والسؤال الذى يقفز إلى أذهاننا عند هذه النقطة هو : كيف يحصل الناشر على المواد والأصول، المطلوب نشرها ؟ هل يعتمد على الأصول التى ترد إليه ، أم أن هناك وسائل أخرى للحصول على الأصول ؟ والجواب أن هناك وسائل عديدة ، هى:

١- قيام المؤلف أو المترجم بتقديم كتابه إلى الناشر مباشرة.

٢- قيام الناشر بتكليف المؤلف أو المترجم أو المحقق بإعداد كتاب محدد الموضوع والمواصفات .

٣- اتصال الناشر بمجموعة من المؤلفين ، يطلب أن ينشر لهم .

٤- ورود أصول كتب أو مقترحات كتب بواسطة البريد للناشر .

٥- ورود أصول كتب أو مقترحات كتب بواسطة بعض المؤلفين ، الذين سبق النشر لهم.

ثم يبدأ الخطوة الثانية بعد استلام الأصول ، وهى عملية الفحص للتأكد من صلاحية الكتاب للنشر وإمكانية تسويقه وبيعه. ويتم الفحص بالطرق التالية :

أ- قيام الناشر بقراءة الكتاب ويحدد رأيه بالقبول أو الرفض .

ب- قيام إدارة النشر وهم خبراء متخصصون لدى الناشر بفحص الكتاب ، كل حسب تخصصه ، وإبداء الرأى بالقبول أو الرفض ، أو القبول بعد إجراء بعض التعديلات سواء بالإضافة أو الحذف ، ويكون القرار النهائى للناشر أو المدير المسئول عن إدارة النشر .

جـ- قيام الناشر بتكليف أحد المتخصصين فى الموضوع ذاته بفحص الكتاب ، وإبداء الرأى ويظل القرار للناشر أو المدير المسئول عن إدارة النشر .

ولابد من الإشارة إلى أن هناك كتبا قد تكون صالحة للنشر ويرفضها الناشر إما لأسباب فنية ومعقدة فى الطباعة ، أو أنها تحتاج إلى إنفاق أموال كثيرة وتأخذ وقتا كبيرا فى استرجاع التكلفة ، أو يكون الكتاب فى غير تخصص دار النشر أو يكون رأى مسئول التوزيع لدى الناشر بأن عدد النسخ التى توزع من هذا الكتاب قليلة جدا نظرا لتخصصه الشديد ، أو أن السوق مكتظ بالموضوعات نفسها التى يعالجها الكتاب من ناحية ، أو إنه يباع بأسعار منخفضة للغاية من ناحية أخرى .

كما تجدر الإشارة إلى ضرورة إزالة التهمة الموجهة للناشرين من قبل بعض المؤلفين بأن الناشرين لا يقرءون ، وتعود هؤلاء المؤلفون النظر للناشر على أنه مطبعجى ، وليس له الحق فى إبداء أى رأى علمى أو فنى، متناسين أن دور النشر الراسخة دائما تعمل ومعها مجموعة كبيرة من المتخصصين ؛ لذا فنحن نحث الزملاء الناشرين على ضرورة فحص ما يقدم لهم بأنفسهم ، أو الاستعانة بذوى الخبرات .

وهناك سؤال مهم يفرض نفسه: هل يقدم الناشر على نشر كتاب مهم وصالح للنشر ، رغم الأسباب السابقة التى قد تحمله خسارة مادية حسب رأى التوزيع ؟ والجواب: نعم فهناك نسبة كبيرة من الناشرين العرب تقدم على ذلك ، باعتبار أن هذا العمل يعتبر رسالة وواجبا قوميا ومهنيا مثل الكتب التى صدرت عن الانتفاضة أو عن بعض الشخصيات البارزة ، أو الكتب التذكارية المتعلقة بالرموز الأدبية والفكرية.

والخطوة الثالثة التى يقوم بها الناشر فى مرحلة التأليف ، هى خطوة التعاقد القانونى مع المؤلف بعد موافقة الناشر على نشر الكتاب ، وموافقة المؤلف على شروط الناشر ، باعتبار أن المؤلف هو صاحب هذا العمل، وأن له حقوقا أدبية ومادية.

وهناك عدة نماذج للتعاقد القانونى بين المؤلف والناشر تشتمل على التزامات متبادلة بين الطرفين توضح حقوق كل طرف أمام الطرف الثانى ، ونوع التعاقد ، وغالبا ما تحدد الحقوق المادية مثل :

أ- نسبة مئوية من سعر الغلاف تدفع للمؤلف مع تحمل الناشر لكل الأعباء المالية فى الطباعة والتوزيع،

وتصل هذه النسبة فى مصر ما بين ١٠٪ إلى ٢٠٪ حسب موضوع الكتاب ومكانة المؤلف ، وتصل إلى ٣٠٪ فى الكتب الجامعية .

ب- مبلغ مقطوع (أى مبلغ محدد يدفعه الناشر للمؤلف ، سواء عن طبعة واحدة أو عدة طبعات أو استغلال الكتاب عدة سنوات) وفى جميع الأحوال يتحمل الناشر كل الأعباء المالية .

جـ- اقتسام الربح بنسب متفاوتة حسب طبيعة الكتاب ومكانة المؤلف ودور المؤلف فى التوزيع ، وتصل النسبة التى يحصل عليها المؤلف ٥٠٪ من صافى الربح ، وربما تصل فى بعض الأحيان إلى ٨٠٪ .

د- قيام المؤلف بسداد مبلغ من حساب تكاليف الطباعة للناشر ، كمساهمة منه فى تحمل المخاطرة مع الناشر ، ويسترجع المؤلف هذا المبلغ بعد سداد التكاليف كافة .

هـ- قيام المؤلف بسداد تكاليف الطباعة كافة للناشر الذى يقوم بنشر هذا الكتاب وتوزيعه لحساب المؤلف والعائد للمؤلف باسترجاع التكاليف بجانب هامش إضافى أو خسارة له فى حالة عدم توزيع كتابه .

وبهذا العرض تكون المرحلة الأولى من النشر قد انتهت ، وإن كانت هناك بعض الملاحظات المتعلقة بهذه المرحلة التى يجب الإشارة إليها ، مثل :

١ - لا توجد هيئات أو مؤسسات أو مراكز تقدم المؤلفين الجدد للناشرين بعد تحكيم إنتاجهم ، بحيث يضمن الناشر الحصول على أصول صالحة للنشر ، وكذلك تقليل نسبة المخاطرة لديه .

٢ - لا توجد ميزانيات مخصصة فى جهات أو مؤسسات أو وزارات ، تشجع الناشرين على نشر أعمال المؤلفين الجدد باقتناء كميات من الكتب المطبوعة لهؤلاء المؤلفين ، كما هو معمول به فى بعض البلدان العربية.

٣ - لا تزال وظيفة الوكيل الأدبى غير موجودة فى العالم العربى ، بينما هى وظيفة أساسية فى الدول المتقدمة فى صناعة النشر ، حيث إنه وسيط بين المؤلف والناشر ، ويقوم بدراسة العمل المقدم من المؤلف وعرضه على الناشر بالقبول ، وربما يقوم بإجراء بعض التعديلات على الكتاب قبل تقديمه للناشر ، وكذلك السعى لترجمته إلى عدة لغات أو نقله إلى أشكال فنية مثل السينما أو المسرح نظير عمولة .

٤ - التفاوت الكبير فى النسبة التى يحصل عليها المؤلف العربى ، مقارنة بالمؤلف الغربى ، فهى تتراوح فى عالمنا العربى كما ذكر من ١٠٪ إلى ٣٠٪ بينما تصل فى البلدان المتقدمة من ٨٪ إلى ١٢٪ ، وبالنسبة للسلاسل فهى تتراوح من ٥٪ إلى ٧٪ ، ولكتب الأطفال فإنها تتراوح من ٢٪ إلى ٥٪ ، بينما المؤلف العربى ما زال مصرا على أن الناشر العربى قد ظلمه وافتأت على حقه وأنه يدفع له نسبة قليلة وربما هذا الشعور راجع إلى قله العائد كنتيجة مباشرة للكميات القليلة؛ التى تطبع فى العالم العربى فيما بين ٥٠٠ نسخة إلى ٢٠٠٠ نسخة ، وفى أغلب الأحيان ١٠٠٠ نسخة .

٥ - يسرى مفهوم خاطئ لدى بعض المؤلفين الذين يقومون بترجمة بعض الأعمال من اللغات الأجنبية إلى اللغة العربية بضرورة حصول المترجم على نسبة مئوية من سعر الغلاف عن كل طبعة ، واعتباره مؤلفا ، متناسيا أن هذا العمل ليس من بنات أفكاره أو إبداعاته ، وأن حقه الطبيعى مبلغ مقطوع مرة واحدة يحدد بين الطرفين .

٦ - يسرى مفهوم خاطئ لدى بعض المؤلفين أنه صاحب الحق الوحيد فى حق الترجمة أو النشر فى أى وسيلة إعلامية ، أو تحويل العمل إلى صورة فنية مثل السينما والتليفزيون والمسرح أو الإذاعة ، بعد تعاقده مع الناشر وصدور العمل ، بينما فى البلدان المتقدمة تكون كل هذه الحقوق من خلال الناشر ، ويكون العائد من حق المؤلف والناشر وهو ما يسمى بالحقوق المجاورة .

٧ - يسرى مفهوم خاطئ لدى بعض المؤلفين ، رغم توقيعهم للعقود مع بعض الناشرين ، أن له الحق أن يعيد نشر الكتاب بمعرفته أو عن طريق أحد الناشرين ، دون الرجوع للناشر الأصلى الذى تكون لديه كميات مكدسة بالمخازن ، ويكون العقد ما زال ساريا .

هذه الملاحظات والمفاهيم الخاطئة لابد من إزالتها بمعرفة الطرفين الناشر والمؤلف ، وضرورة إيجاد قواعد سليمة ومنظمة لصناعة النشر .

٨ - معظم الناشرين العرب لا يحددون لأنفسهم خطة سنوية للنشر وميزانية لتنفيذ هذه الخطة ومحدد فيها موعد صدور كل كتاب ، لمنع حدوث مشاكل بين المؤلفين والناشرين فى توقيت صدور الكتاب ، كما أن هذا يسبب إرباكا ماليا للناشر .

٩ - قلة قليلة من الناشرين لا تلتزم بالمواعيد المحددة لدفع حقوق المؤلفين .

١٠ - قلة قليلة من الناشرين لا تلتزم بطبع الكميات المحددة لخضوعه لمغالاة المؤلف فى حقوقه المادية .

١١ - بعض الناشرين والمؤلفين لا يلتزمون بتطبيق شروط العقود الموقعة بينهم .

المرحلة الثانية فى إدارة عملية النشر : الطباعة

١ - تبدأ هذه المرحلة بعد الانتهاء من مرحلة التأليف ونهايتها التعاقد مع المؤلف ، ويقوم الناشر أو إدارته بإعداد الكتاب لدفعه إلى المطابع لطباعته . وتتم عملية الإعداد على عدة خطوات :

الخطوة الأولى : مراجعة الكتاب مراجعة لغوية وإملائية وأسلوبية وتصحيح أية أخطاء ، ووضع علامات الترقيم ، ورفع درجة قراءة الكتاب إلى أقصى درجة ممكنة ؛ أى الجمع بين الصحة اللغوية والسلاسة اللغوية لمادة الكتاب .

الخطوة الثانية : إسناد الكتاب إلى مخرج فنى أو إدارة الإنتاج بدار النشر لاختيار: مقاس الكتاب ، ونوع الورق ، ونوع التجليد ، وألوان الطباعة الداخلية ، وكذلك اختيار نوع الحرف وترتيب عناصر الكتاب على النحو التالى :

١- صفحة العنوان الخارجى والعنوان الداخلى ، وصفحة حقوق الطبع ، الإهداء ، الشكر ، التقديم ، والمقدمة و قائمة المحتويات ، تاللوحات أو الجداول أو الأشكال البيانية أو الصور الملاحق ، ثم يختار فنانا معينا لإعداد الغلاف ، وتحديد الألوان المطلوبة ، مع ذكر عنوان الكتاب، واسم المؤلف، والناشر وشعاره.

٢- يدفع الكتاب إلى الجمع (الصف) لدى مكاتب متخصصة فى ذلك أو يوجد لدى بعض الناشرين

أجهزة كمبيوتر للجمع . وبعد الانتهاء من الجمع ، تقوم إدارة النشر أو مصححون يؤجرهم الناشر بعملية المراجعة والتصحيح ، وليس لهم الحق فى التدخل فى النص أو تعديل الأسلوب إلا بعد الرجوع للمؤلف ثم تعرض البروفة الأخيرة على المؤلف لمراجعتها والموافقة على طبعها ، ويحتفظ الناشر بهذه البروفات للرجوع إليها عند حدوث أى خلاف بخصوص المراجعة والتصحيح .

٣- ظهور الكتاب فى شكل مادى يدفع به الناشر إلى المطبعة التى يتعامل معها، وقد يكون للناشر مطبعة يملكها أو أنه يتعامل مع عدة مطابع ، ويلتزم الناشر بتوفير الورق الداخلى والغلاف للمطبعة أو تقوم المطبعة بشراء الورق لحسابه وحسب المواصفات.

٤- وبعد الانتهاء من الطبع يدخل التجليد ، حيث يسلم إلى ورشة تجليد ، أو يجلد بالمطبعة ، ومعظم المطابع الحديثة لديها أقسام للتجليد .

الخطوة الثالثة: حساب تكاليف الكتاب : يتم حساب تكاليف الكتاب على أساس كل النفقات التى أنفقت فى شراء الورق الداخلى، والغلاف، والجمع، والتصحيح، وتصميم الغلاف، والأفلام، والزنكات ، والطبع الداخلى، والغلاف، والتجليد. ويغفل معظم الناشرين المصروفات الإدارية ، وكذلك الحقوق المادية للمؤلف التى تصاحب عملية إصدار الكتاب ، ولا تحمل على التكلفة . وبعد تحديد التكاليف الكلية فى إصدار الكتاب تقسم على عدد النسخ المطبوعة لتحديد تكلفة النسخة الواحدة.

الخطوة الرابعة : تحديد سعر الكتاب : يقوم معظم الناشرين المصريين بتحديد سعر الكتاب بضرب التكلفة فى نسبة معينة استنادا إلى نسبة الخصم التجارى التى تمنح للموزعين والمكتبات ، وحسب الكتاب ومكانة المؤلف والمنافسة بالداخل والخارج، وتشابه الموضوعات ، وكذلك توقعات التوزيع فيتم تحديد سعر الكتاب على النحو التالى :

أ - كتب التراث : التكلفة × ٢ إلى ٢٢/١

ب - الكتب الثقافية : التكلفة × ٣

جـ - الكتب الجامعية : التكلفة × ٢٣/١ إلى ٤

د - كتب الأطفال : التكلفة × ٢ إلى ٢٢/١

وهناك بعض الملاحظات المتعلقة بالمرحلة الثانية فى إدارة عملية النشر ألا وهى الطابع ، حيث لوحظ :

١- كثرة الخلافات بين المؤلفين والمصححين فى حالة إصرار المؤلف على عدم الاعتراف بالأخطاء اللغوية أو الإملائية التى يقوم بها المصححون أو اكتشاف تكرار فقرات كثيرة منقولة من كتبهم السابقة أو بعض المؤلفين الآخرين .

٢- قيام بعض المؤلفين بإدخال بعض تعديلات ، سواء بالحذف أو الإضافة على البروفة الأخيرة ، مما يحمل الناشر عبئا ماليا إضافيا مما يستلزم الدقة الشديدة فى اعتبار محتوى الكتاب نهائيا قبل دفعه إلى الجمع مباشرة .

٣- تدخل بعض المؤلفين فى إخراج الكتاب من ناحية المقاس والأنباط ، بل رغبتهم أحيانا فى تصميم الغلاف حسب رؤيتهم .

٤- إصرار بعض المؤلفين على ذكر السيرة الذاتية لهم بالتفصيل المطول فى نهاية الكتاب ؛ مما يشكل عبئا فى تكلفة الكتاب.

٥- إصرار بعض المؤلفين على الحصول على نسخ مجانية كثيرة ، وهى نسخ الإهداء والتى قد تتراوح من ٧٠ إلى ١٠٠ نسخة ، بينما فى الغرب أقل من ١٠ نسخ .

٦- تدخل بعض المؤلفين فى تسعير الكتاب ، سواء بالزيادة أو النقصان .

٧- معظم الناشرين لا يحمل تكلفة الكتاب بمصروفات التخزين والاستهلاك ، أو أية مصروفات إدارية وأيضا الحقوق المادية للمؤلف فتكون التكلفة غير حقيقية .

٨- معظم الناشرين عند تسعيره للكتاب ، لا يأخذ فى الحسبان احتساب عدد النسخ التى يجب أن تباع والتى تساوى التكاليف التى أنفقت ويجب استرجاعها .

٩- ضعف العائد المادى للمؤلف والناشر ، نتيجة محدودية الكميات المطبوعة والتى تتراوح فيما بين ٥٠٠ نسخة إلى ٢٠٠٠ نسخة.

١٠- ارتفاع سعر الكتاب بالنسبة لدخل الفرد؛ نظرا لقلة الكميات المطبوعة .

١١- لا يستطيع أى مؤلف فى العالم العربى أن يعيش من عائد كتبه إلا قلة قليلة ، لا تتعدى اصابع اليد الواحدة ، وغالبا ما يكون المؤلف يعمل فى وظيفة أخرى يتكسب منها ؛ وذلك نتيجة للعائد البسيط نتيجة الكميات القليلة المطبوعة كما أشرت من قبل .

١٢- العائد المادى للناشر العربى - رغم ما يقال عنه وما يوجه غليه من تهم ظالمة - لا يساوى الوقت والجهد والمال الذى ينفقه ، إذا تساوى مع الناشر الغربى .

١٣- الوضوح البين فى أن صناعة النشر صناعة تراكمية لا يمكن الحصول منها على عائد مجز إلا عبر قطاع زمنى طويل ، ومن ثم فإنها لابد أن تكون عائلية ومتوارثة ، ليعوض الناشر عن وقته وجهده وماله الذى بذله فيستفيد الورثة من ذلك .

١٤- كلما زادت الكمية المطبوعة انخفض السعر بنسب كبيرة ، مثل كتاب سعره ١٠ جنيهات مطبوع منه ٢٠٠٠ نسخة ، إذا طبع منه ١٠٠٠٠ نسخة أصبح سعره ٢,٥ جنيها، الأمر الذى يعنى زيادة العائد بالنسبة للناشر - على مدى زمنى ليس بالقصير - وكذلك زيادة العائد للمؤلف بافتراض حصوله على نسبة ١٥٪ ، حيث يصبح العائد ٨٢٥٠ جنيها بدلا من ٣٠٠٠ جنيه .

هذه بعض الملاحظات القليلة التى حاولت أن أستعرضها فى عجالة سريعة ، حسبما يفرضها واقع صناعة النشر الذى تعايشونه جميعا ، علها تكون قد أوضحت أن هناك فرقا كبيرا بين صناعة النشر فى بلادنا،

وفى البلاد المتقدمة ، ففى بلاد الغرب استقرت النظم والقواعد بين الطرفين المؤلف والناشر ، وعرف كل منهما حقوقه وواجباته تجاه الآخر .

كما أن تسعير الكتب لا يتم بالطريقة نفسها كما يحدث لدينا ، فكل التكاليف غير المباشرة التى يتحلمها الناشر بالإضافة إلى التكاليف المباشرة تحمل على تكلفة الكتاب ، وعند تحديد السعر يحسب عدد معين من النسخ المطبوعة التى يمكن بعد بيعها لاسترجاع التكاليف التى دفعها الناشر، وهذا واضح من الكتب الجديدة التى تباع فى أوربا ، بعد صدورها بعام بشكل رواكد ، وأضف إلى ذلك أنها بسعر أقل من تكلفتها الحقيقية بكثير .

المرحلة الثالثة فى إدارة النشر الموزع

هذه المرحلة من أهم وأصعب المراحل فى عملية النشر ، هى أهم لأنه دونها لا يمكن توصيل فكر المؤلفين وإبداعهم إلى القراء ، وهى أصعب لأنه إذا لم يوزع الكتاب وتكدست المخازن لحقت بالناشر خسائر وقد يخرج من سوق النشر ؛ لذا فالناشر يبذل الكثير من المال والجهد والوقت والترحال فى الترويج والدعاية للكتاب بين منافذ التوزيع داخليا وخارجيا وبطرق عديدة ، منها :

١- توزيع قوائم مطبوعاته وهى مطبوعة بشكل فخم ، وتتضمن البيانات الببليوجرافية.

٢- الإعلان فى وسائل الإعلام المختلفة ، وإن كانت باهظة التكاليف .

٣- الاشتراك فى المعارض المحلية والخارجية .

٤- إرسال كتيبات تعريفية للهيئات والمؤسسات والأشخاص ، تتضمن نبذات عن بعض الكتب التى صدرت .

٥- إرسال نسخ هدايا للصحفيين ومقدمى البرامج الثقافية بوسائل الإعلام المختلفة والصفحات الأدبية ومديرى المكتبات العامة والمدرسية والجامعية ، ورؤساء الأقسام بالجامعات والمعاهد.

٦- إقامة الندوات ، وحفلات تكريم كبار المؤلفين مع حفلات توقيع الكتب .

٧- العرض برسم البيع فى بعض المكتبات التجارية والمحلات التجارية الكبرى (سوبر ماركت).

هذا ما يجب على الناشر القيام به فى الترويج للكتاب الذى يصدره؛ حتى يمكن عند طرحه للبيع أن يباع من خلال منافذ التوزيع المتعددة ، وهى :

١- الموزعون داخليا وهم يوزعون فقط ولا ينشرون.

٢- المكتبات التجارية وهى توزع وتنشر .

٣- شركات توزيع الصحف والمجلات.

وقد يقوم الناشر بنفسه بعملية التوزيع عبر منافذ البيع ، مثل :

أ- المكتبات العامة والمدرسية والجامعية والمتخصصة .

ب- المعارض المحلية والخارجية

جـ- المكتبات التجارية الصغيرة

د- المحلات التجارية (سوبر ماركت)

هـ -النوادى والشركات والمؤسسات

وهناك بعض الملاحظات على المرحلة الثالثة فى إدارة عملية النشر ، وهى مرحلة التوزيع ، مثل :

١- تعتبر المرحلة أصعب المراحل ، وتعتمد على مال وجهد ووقت وخبرة الناشر فى معرفة منافذ التوزيع التى قلت وضعفت فى السنوات الأخيرة؛ نظرا لتراجع إنشاء المكتبات التى تبيع للأفراد ، وأيضا ضعف الميزانيات المخصصة للشراءات فى المكتبات العامة والمدرسية والجامعية ، بل المؤسسات الثقافية والوزارات .

٢- الارتفاع المستمر فى تكاليف المعارض المحلية والخارجية من إيجار وشحن وسفر وإقامة؛ مما جعل الناشر يحجم عن المشاركة فى هذه المعارض ، رغم أنها من المنافذ المهمة فى التوزيع .

٣- تراجع عادة القراءة لدى المواطن العربى؛ مما تسبب فى قلة الكميات المطبوعة .

٤- ارتفاع نسبة الأمية فى البلدان العربية وهى تحدد من قلة الكميات الموزعة .

٥- الرقابة فى أكثر من عشرين دولة على الكتاب تقلل الكميات التى توزع .

٦- تفشى ظاهرة التزوير التى تقلل بيع النسخ الأصلية .

٧- الارتفاع المستمر فى الضرائب على نشاط النشر ، وكذلك تزايد ارتفاع الرسوم الجمركية والضرائب على مستلزمات إنتاج الكتاب ، وهذا يؤدى إلى ارتفاع سعر الكتاب وبالتالى تقليل الكميات الموزعة .

٨- تزايد أسعار الإعلانات بوسائل الإعلام المختلفة مما يحد من انتشار الكتاب وبالتالى من فرص بيعه .

٩- ارتفاع تكاليف الشحن ، وعدم وجود خطوط منتظمة يؤديان إلى الحد من توزيع الكتاب .

الخلاصـــة

ويستخلص بعد هذا العرض ، أن صناعة النشر ما زالت فى بداياتها بعالمنا العربى ، مقارنة بالعالم الغربى، وأنه يجب علينا كمنتسبين لهذه الصناعة ، ألا نقسو على أنفسنا ، ونمارس جلد الذات ، عند المقارنة ، فهناك فارق زمنى يبلغ أربعة قرون بيننا وبينهم ، ورغم ذلك فقد وصل الكتاب المصرى منذ أواخر القرن التاسع عشر إلى شرق جنوب آسيا مثل إندونيسيا ، وغربا إلى إفريقيا .. فكانت البدايات قوية ومبشرة بتقدم هذه الصناعة ، إلى أن حدث تراجع فى أواخر الستينيات نظرا للظروف التى مرت بها مصر ، والتى أسهمت فى قصر رؤية واضعى ومنفذى السياسات عن إدراك الأهمية الاقتصادية والثقافية للكتاب المصرى مما أدى إلى تراكم كثير من المشكلات والمعوقات التى تحد من ازدهار الكتاب المصرى داخليا وخارجيا ، وعلى سبيل المثال:

١- عدم الاهتمام بتنمية عادة القراءة لدى الأفراد منذ الصغر .

٢- ازدياد ظاهرة الأمية التى تقلل من الكميات المطبوعة .

٣- عزوف المتعلمين والمثقفين عن القراءة .

٤- تعاظم أجهزة الرقابة وتشددها .

٥- اقتصار أكثر المثقفين على القراءة المتخصصة ، بل الأحادية حسب التوجه الفكرى .

٦- تفشى ظاهرة التزوير بالاعتداء على حقوق الملكية الفكرية للمؤلف والناشر .

٧- الارتفاع المستمر فى زيادة الضرائب على نشاط دور النشر التى تصل إلى ٤٢٪ بخلاف الرسوم الأخرى ، واعتباره مثل أى نشاط تجارى لا يتضمن رسالة للمجتمع .

٨- الارتفاع المستمر فى زيادة الضرائب والرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج الكتاب ، ولا ننس ضريبة المبيعات .

٩- الارتفاع المستمر فى أسعار الدعاية والإعلان بوسائل الإعلام .

١٠- الارتفاع المستمر فى تكاليف الشحن ، وعدم وجود خطوط منتظمة .

١١- تراجع إنشاء المكتبات التجارية لارتفاع تكلفة الاستثمار .

١٢- قلة المكتبات العامة مقارنة بعدد السكان .

١٣- ضعف وتراجع الميزانيات المخصصة لشراء الكتب فى المكتبات المدرسية والجامعية .

١٤- عدم مساهمة المؤلف والناشر فى نشر وطبع الكتاب المدرسى الذى يمثل الركيزة الأساسية فى النهوض بصناعة النشر ، كما هو معمول به فى البلدان المتقدمة .

١٥- عدم الدراية الكاملة لدى الفرد وأجهزة الدولة المنوط بها حماية الملكية ، فى مدى خطورة الاعتداء على الملكية الفكرية ، وأنها تمثل قتلا للإبداع والفكر وضياعا للحقوق بين الأفراد .

هذه بعض المشاكل التى تعوق صناعة النشر ، رغم أنها تعتبر من الصناعات الاستراتيجية التى تسهم فى نمو الاقتصاد المصرى من خلال الناتج المحلى ، وكذلك الترويج للصناعات الأخرى المصدرة ، حيث إن عدد دور النشر العاملة فى مصر يبلغ ما يقرب من ستمائة دار للنشر ما بين قطاع عام وخاص وأكثر من ثلاثة آلاف مطبعة ما بين عامة وخاصة ، وعلينا أن نحسب عدد العاملين بها وعدد أسرهم ، ويضاف إليهم بل فى المقدمة العدد الكبير من الكتاب، والمفكرين، والصحفيين، والعلماء، وأساتذة الجامعات، والفنانين وأسرهم ، ولا نغفل

عدد أمناء المكتبات والعاملين بها وأسرهم ويبلغ إنتاج هذه الصناعة ما يقرب من ثمانية مليارات جنيه ، هذا حجم الإنتاج ، أما رقم المبيعات المحلية والخارجية فأرقام مضاعفة وأكثر .

وعلاوة على هذا الدور الاقتصادى ، فإن هذه الصناعة لها تأثير ثقافى وحضارى ، يدعم سياسة مصر الخارجية فى ظل محاولة تهميش الهوية الثقافية العربية وطمسها من خلال الرؤى الوافدة بتذويب الثقافة العربية ضمن نطاق العولمة .

ألا يستدعى ذلك منا جميعا وخاصة المؤلفين والناشرين وكل العاملين بهذه الصناعة أن تتوحد وتتضافر جهودنا لإزالة هذه المشاكل أو بعضها ، ونضع أنفسنا فى موقع واحد ، ولا نتبادل التهم والافتراءات ، ونطوف فى صف واحد نطالب المسئولين فى حل هذه المشاكل أو بعضها .

ولقد بدأ حل بعض المشاكل من خلال المشروع القومى العظيم الذى تشرف عليه وترعاه السيدة الفاضلة سوزان مبارك حرم رئيس الجمهورية ، " مشروع القراءة للجميع ، ومكتبة الأسرة " الذى أدى إلى التوسع فى إنشاء المكتبات العامة ، مثل : مكتبة القاهرة ومكتبة مبارك وفروعها ، وأيضا تخصيص وإنشاء ميزانيات للشراء على استحياء ببعض المكتبات والمؤسسات، وإنشاء الجوائز، وإقامة الندوات والمهرجانات؛ تدعيما وترسيخا لجعل القراءة عادة أصيلة لدى المواطن، وخلق جيل جديد من المؤلفين والرسامين من خلال جائزة سوزان مبارك .

والآن جاء دورنا نحن الناشرين والمؤلفين بأن نتوحد ونتعاون معا بالمطالبة والضغط على المسئولين بحل المشاكل التى تواجه الكتاب كل حسب مسئوليته حفاظا لمهنتنا ، وهى أشرف وأنبل المهن للناشر والمؤلف ، كما علينا أن نجعل ذلك واجبا مهنيا وقوميا يهدف إلى التمسك بهويتنا العربية الأصيلة فى الماضى والحاضر والمستقبل فى مواجهة رياح عولمة عاتية لا تعترف إلا بمن لهم جذور لا يمكن قطعها، وأصول وثوابت لا يمكن زعزعتها.