

فغان یاران

«یار مهربان»

در گفت‌وگو با محمد میر کیانی، نویسنده

سرشناس، دکتر اعظم نیک‌خواه،

استاد دانشگاه و ویراستار و افشین شحنة‌تبار،

مدیر انتشارات بین‌المللی شمع و مه، دلایل

خلوت شدن کتابخانه‌ها، سقوط سرانه مطالعه در

کشور، گلايه‌های اهل قلم و ناشران از بازار کتاب

و آسیب‌های دیگر این حوزه را بررسی کرده‌ایم



بازار کتاب است. در ادامه، گفت‌وگوی ما را با افشین شحنة‌تبار، ناشر بین‌المللی، دکتر اعظم نیک‌خواه فارذقی، ویراستار و استاد دانشگاه و محمد میر کیانی، نویسنده ادبیات کودک و نوجوان درباره آسیب‌ها و مشکلات حوزه کتاب و کتاب‌خوانی می‌خوانید.

افزایش قیمت کاغذ و تولید بیشتر آثار ترجمه‌ای

محمد میر کیانی، نویسنده نام‌آشنای ادبیات کودک و نوجوان، مهم‌ترین مشکل کنونی حوزه کتاب را قیمت بالای کاغذ می‌داند و می‌گوید: باید این مشکل حل شود. این که کتاب و کتاب‌خوانی گسترش پیدا کند، یک نیاز فرهنگی است اما قیمت بالای کاغذ به آن آسیب زده است و باید فکری اساسی برای آن کرد. این نویسنده در ادامه از رعایت نشدن حقوق مؤلف از سوی بعضی از ناشرها انتقاد می‌کند و می‌گوید: عموماً ناشران به ویژه ناشران بخش خصوصی در

پرداخت حق التألیف نویسندگان مشکل دارند؛ نه این که همه این‌طور باشند ولی غالباً

همراهی‌شان کمتر است. میر کیانی در بخش دیگری از سخنانش، عوامل منتشر نشدن آثار جذاب و پر فروش را برمی‌شمارد و خاطر نشان می‌کند: یک بخش این موضوع به کاغذ

برمی‌گردد؛ بخش دیگر هم به توانمند نبودن نویسندگان مربوط می‌شود. به همین دلیل آثار

تألیفی جذاب خیلی کم تولید و منتشر می‌شود و بیشتر ناشران به آثار ترجمه‌ای که هزینه

تولیدشان هم کمتر است، رو آورده‌اند. باید از ناشران دولتی و خصوصی حمایت شود تا آثار

تألیفی بیشتری منتشر شود. نویسنده «قصه ما مثل شد» در پایان درباره راهکارهای

کتاب‌خوان شدن بچه‌ها می‌گوید: بهترین راه این است که خانواده‌ها اهل کتاب باشند؛

دسته جمعی کتاب بخوانند و کتاب‌های مورد علاقه فرزندان‌شان را در اختیار‌شان بگذارند؛

کتاب خاصی را تحمیل نکنند و علاقه‌مندی فرزندان‌شان به نوع خاصی از کتاب را

کشف کنند.

آسبایی به نام ویراستارنماها

دکتر نیک‌خواه‌فاردقی، ویراستار و استاد مدعو گروه زبان و ادبیات فارسی دانشگاه فردوسی، وضعیت ویرایش کتاب‌های امروزی را این‌طور تشریح می‌کند: از ابعاد مختلفی می‌توان به بررسی وضعیت ویراستاری کتاب‌ها و دیگر متون پرداخت. ویرایش، یکی از بخش‌های ضروری آماده‌سازی متون است. هرمتنی پیش از صفحه‌آرایی، نیاز است ویرایش شود؛ اما در این حوزه دو موضوع را باید در نظر داشته باشیم؛ یکی دانش و مهارت ویراستار و دیگری میزان اهمیتی که ناشر یا نویسنده برای ویرایش متن قائل می‌شود. متأسفانه امروزه افراد بسیاری از رشته‌های مختلف و به‌صرفه‌آشنایی با نشانه‌های نگارشی، به حرفه

ویراستاری مشغول هستند. فعالیت رشته‌های تحصیلی مختلف در این زمینه، اتفاق بدی نیست؛ اما این موضوع، زمانی چالش‌هایی به دنبال خواهد داشت که این افراد دانش و مهارت کافی را در این حوزه نداشته باشند و هنگام اصلاح متون، به ویرایش چند نقطه و ویرگول بسنده کنند. متأسفانه هم اکنون چنین ویراستارهایی بهتر بگوییم،

ویراستارنماهایی داریم که تعدادشان

هم کم نیست. حتی این‌گونه ویراستارها معمولاً

بدون مشاهده و بررسی متن، قیمت‌هایی نجومی

هم برای ویرایش اعلام می‌کنند. درواقع، بسیاری از آن‌ها نمی‌دانند ویرایش، انواعی دارد و این متن

است که نوع ویرایش و میزان حق الزحمه آن را تعیین می‌کند. از سوی دیگر، در حوزه نشر در کنار

ناشران دغدغه‌مندی که کیفیت متون برایشان اولویت دارد، ناشرانی هم داریم که بیشتر از کیفیت،

نگاهی مادی به آثار دارند؛ برخی‌هایشان چیزی به نام ویرایش متن را اصلاً به رسمیت نمی‌شناسند و

برخی‌هایشان هم برای کاهش هزینه‌های مربوط به چاپ، ویرایش کتاب‌هایشان را به ویراستارانی

بی‌تجربه و فاقد دانش و مهارت لازم می‌سپارند. به همین دلیل نمی‌توان گفت هم اکنون ویرایش

کتاب‌ها و دیگر متون فارسی وضعیت مساعدی دارد.

ناشرانی که ویرایش را به رسمیت نمی‌شناسند

این ویراستار و استاد دانشگاه در ادامه از

عوارض نادیده گرفته شدن اهمیت ویراستاری کتاب‌ها می‌گوید: ویرایش انواع مختلفی دارد؛ به‌عنوان نمونه، کتاب‌های ماباتوجه به نوع نگارش نویسنده و کیفیت نثر او، معمولاً به ویرایش فنی و گاهی هم ویرایش زبانی نیاز دارند. از طرفی، میزان و چهارچوب اصلاحات و همچنین حق الزحمه ویراستار در هر یک از انواع ویرایش متفاوت است. در این میان، دسته‌ای از ناشران ما ویرایش کتاب را به رسمیت نمی‌شناسند و حاضر نیستند برای آن هزینه کنند. حتی برخی‌هایشان نام ویراستار را در شناسنامه کتاب نمی‌آورند. تعداد قابل توجهی هم هستند که ویرایش کتاب را ضروری می‌دانند؛ اما ویرایش را به ویرایش فنی یا همان اصلاح جداولی و پیوسته‌نویسی و نشانه‌های نگارشی تقلیل می‌دهند؛ البته دلیل

این موضوع تفاوت حق الزحمه ویراستار است. به همین دلیل ما

کتاب‌های چاپ‌شده زیادی داریم که سرشارند از خطاهای نحوی

و زبانی؛ علاوه بر این، ما هرروزه شاهد چاپ ترجمه‌های فارسی

فراوانی هستیم؛ ترجمه‌هایی که گاه خوانش و فهم آن‌ها از متن زبان

اصلی هم دشوارتر است. این در حالی است که ویرایش زبانی در

کنار ویرایش فنی برای این نوع آثار اهمیت فراوانی دارد و نتیجه

بی‌توجهی ناشر یا مترجم به این موضوع، چاپ ترجمه‌های ضعیف و پرایرادی است که همواره

شاهدشان هستیم.

معضل دیرینه کیپی رایت

افشین شحنة‌تبار درباره آسیب‌های رعایت نشدن

قانون کیپی رایت در ایران و تأثیر آن بر بازار جهانی کتاب

می‌گوید: «کیپی رایت از مهم‌ترین مشکلات ماست. با این که ما عضو

کنوانسیون «برن» هستیم اما قانون کیپی رایت را اجرا نمی‌کنیم. کم و بیش همه ناشران

اروپایی از رعایت نشدن این قانون در ایران باخبرند. این موضوع، بر چسب سیاهی بر

پیشانی هر شخصی است که بخواهد در بازار بین‌المللی کتاب فعالیت کند. به همین دلیل،

تمام ناشرانی که در داخل ایران فعالیت می‌کنند، برای حضور در مجامع بین‌المللی با

این مشکل روبه‌رو هستند.»



در گفت‌وگو با عضو هیئت مدیره رایتل مطرح شد:

دیتا، مهم‌ترین محصول اپراتور، رایتل

و شاید عموم مردم مشهد در جریان آن نباشند تعرفه‌های بسیار مناسب رایتل است. هم اکنون رایتل به صرفه‌ترین نرخ مکالمه، پیامک و اینترنت را در میان اپراتورها دارد که این موضوع برای بسیاری از همشهری‌های عزیز حائز اهمیت است. همچنین مذاکراتی با استان قدس، صنایع و شرکت‌های بزرگ در سطح استان انجام شده است و آن‌شاء... به زودی شاهد اجرای پروژه‌های بزرگ فناوری اطلاعات در این حیطه خواهیم بود.

در پایان اگر نکته دیگری مد نظر شماست بفرمایید.

در رایتل تصمیمات بسیار خوبی برای توسعه بازار و کمک به صنایع گرفته شده است. علاوه بر توسعه سایت‌ها و زیرساخت‌های فنی، ورود به اینترنت نسل پنجم و نیز توسعه اینترنت اشیا در صنعت از برنامه‌های رایتل است که به زودی عملیاتی و اجرا می‌شود. امیدوارم که نتیجه زحمات همکاران من در شرکت رایتل، برای همه مردم ایران مفید واقع شود.

را به صورت جدید و نوینی در پیش گرفته و همکاران مادر رایتل تلاش می‌کنند از تک‌مشتريان به بهترین نحو مراقبت کنند و برای حل مشکلات‌شان با آن‌ها در ارتباط باشند. در کل مابه‌طور جد حامی مشتریان مان که از سیم کارت رایتل استفاده می‌کنند، هستیم.

شنیده ایم برای مشه‌دی‌ها هم خبرهای خوبی دارید؟

برنامه‌هایی در فاز توسعه‌ای شرکت دنبال کرده ایم که بخشی از آن متعلق به برنامه‌های ما در مشهد مقدس است. به طور مثال قرار است در مشهد اتوبوس‌های شهری را به اینترنت‌وای فای رایتل متصل کنیم یعنی تمامی مسافرانی که در اتوبوس‌های شهرداری مشهد تردد می‌کنند به محض سوار شدن در اتوبوس حجم ترافیک مشخصی به صورت رایگان در اختیار‌شان قرار بگیرد که این پروژه در مرحله پایاده سازی فنی قرار دارد. همچنین در مشهد ۱۲۰ سایت 4G+ متعلق به رایتل است و به زودی این تعداد سایت افزایش مناسبی خواهد داشت. نکته دیگری که وجود دارد



از افتخارات و امتیازاتی بگویید که رایتل را از دیگر اپراتورها متمایز می‌کند.

رایتل هم اکنون در حدود ۵/۵ میلیون کاربر فعال سه ماهه دارد و بر اساس اطلاعات آماری که توسط مرکز تنظیم مقررات رادیویی منتشر شده در خیلی از مناطق پایتخت توانسته سرعت دانلود و آپلود به مراتب بیشتری نسبت به دیگر اپراتورها داشته باشد. اولویت اصلی ما این است که بهترین خدمات را به عنوان سومین اپراتور، به عموم مردم به خصوص بیمه شدگان، بازنشستگان و مستمری بگیران سازمان تامین اجتماعی ارائه دهیم و در حوزه‌های مختلف هم موفقیت‌های فنی متعددی داشته ایم. البته سهم دو اپراتور دیگر از بازار نسبت به ما بسیار جدی است اما رایتل هم سهم خودش را از بازار دریافت می‌کند.

بد نیست برای مردم هم آماری از سیم کارت‌های واگذار شده و سهم رایتل از بازار بگویید.

از ابتدای تاسیس رایتل تا کنون حدود ۲۵ میلیون سیم کارت توزیع شده است

تاریخچه‌ای کوتاه از رایتل



سومین اپراتور کشور در روز ۳۰ آبان سال ۱۳۹۰، طی مراسمی با حضور وزیر کار، تعاون و رفاه اجتماعی وقت، مدیر عامل شستا، مدیر عامل شرکت تامین تلکام و معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، به عنوان اولین اپراتور ارائه دهنده خدمات نسل سوم تلفن همراه، با نام تجاری «رایتل» رونمایی شد. اگرچه این اپراتور از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را با برند رایتل آغاز کرد اما تاسیس شرکت خدمات ارتباطی رایتل در سال ۱۳۸۶ با هدف فعالیت در حوزه فناوری‌های نوین اطلاعات و ارتباطات بود و در راستای گسترش دامنه فعالیت‌های خود، در سال ۱۳۸۹ موفق به اخذ پروانه اپراتور سوم تلفن همراه کشور از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات راد یویی با انحصار دو ساله جهت ارائه خدمات نسل سوم موبایل شد و تمامی تلاش خود را معطوف به ورود سریع به بازار مخابرات ایران کرد تا بدین ترتیب به عنوان نسل جدید ارتباطات به جامعه ایرانی معرفی شود. اکنون رایتل در حالی در آستانه باز دهمین سالگرد خود قرار دارد که هدف گذاری این اپراتور دستیابی به جایگاهی مطلوب تر از آن چیزی است که امروز در صنعت ارتباطی کشور دارد.

در یازدهمین سال شکل گیری رایتل به سراغ یکی از اعضای هیئت مدیره شرکت خدمات ارتباطی رایتل یا همان اپراتور سوم رفتیم تا با اهداف و خدمات این اپراتور بیشتر آشنا شویم. ۳۰ آبان نقطه عطفی در شکل گیری یکی از سه اپراتور کشور مان به بردن ار غوانی است؛ ۱۱ سال پیش رایتل در صنعت ارتباطات کشور شکل گرفت. گذشت بیش از یک دهه از فعالیت‌های این شرکت، زمان مناسبی برای بررسی عملکرد این اپراتور شناخته شده و از جهاتی، شاخص تلفن همراه است. شاخص از این نظر که رایتل به عنوان زیر مجموعه مهم ترین صندوق بیمه گر کشور و شرکت سرمایه گذاری آن یعنی شستا، علاوه بر اهمیت سودآوری و ساخت سرمایه برای خانواده بیش از ۴۰ میلیونی تامین اجتماعی، با مشتریانی سرو کار دارد که به سبب دیگر خدمات گسترده تحت دپتاً مانند اینترنت پرسرعت همراه، عمدتاً جوان و به روز هستند. به همین دلیل به سراغ دکتر سید محمد رضا احمدی یکی از دهنه شصتنی های عضو هیئت مدیره رایتل رفتیم تا در ۱۱ سالگی این اپراتور از خدمات و اهداف آن بیشتر آگاه شویم.

آقای دکتر احمدی در همین ابتدا کمی از سهامداران رایتل بگوید. رایتل فارغ از ۲ اپراتور دیگر که سهامداران مختلفی دارند، صد درصد متعلق به مجموعه سازمان تامین اجتماعی است و این اتفاق مهمی است و عمده ترین تفاوت رایتل با ۲ اپراتور دیگر همین است که این اپراتور کاملاً متعلق به مردم است. یعنی با توجه به این که سهامدار صد درصدی رایتل، سازمان تامین اجتماعی است، این اپراتور متعلق به تمام بیمه شدگان و بازنشستگان سازمان تامین اجتماعی و چیزی حدود ۴۵ میلیون نفر جمعیت وابسته به سازمان تامین اجتماعی است. همان‌طور که احتمالاً مخاطبان هم می‌دانند، شستا به عنوان سهامدار

قرار است در مشهد اتوبوس‌های شهری را به اینترنت‌وای فای رایتل متصل کنیم یعنی تمامی مسافرانی که در اتوبوس‌های شهرداری مشهد تردد می‌کنند به محض سوار شدن در اتوبوس حجم ترافیک مشخصی به صورت رایگان در اختیار‌شان قرار بگیرد

صد درصدی رایتل، در زیر بخش‌های مختلف صنعت، دارای هلدینگ‌های مختلف است. شستا در نفت و گاز و پتروشیمی، هلدینگ تاپیکورا دارد، در حوزه دارو و هلدینگ تپیکو، در حوزه بازار سرمایه شرکت سرمایه گذاری صبا تامین، در حوزه سیمان و ساختمان، خوشبختانه در سال‌های اخیر جهش فناوری اطلاعات و در حوزه تلکام هم هلدینگ رایتل. شاید در نگاه اول عمده درآمدزایی شستا از هلدینگ‌های نفت و گاز و پتروشیمی و بازار سرمایه و دارویی باشد اما با این افقی که در حوزه تلکام و حوزه فناوری اطلاعات وجود دارد به نظر می‌رسد در آینده خیلی نزدیک رایتل، می‌تواند با حمایت‌هایی که در حال اتفاق افتادن است، سود حاصل از شستا را به سود حاصل از رایتل در شرف ورود به بازار سرمایه و بعد از طی شدن فرایندهای نهایی، سهام آن به صورت مستقیم هم به مردم عرضه خواهد شد.