



در گفتگویی که از نظرتان می‌گذرد، با مجید شریفی، مدیرعامل جوان و پرنگیزه کتابراه، درباره برنامه‌هایی که برای گسترش فرهنگ کتابخوانی دارند گفتگو کردیم. چگونگی همکاری با ناشران و قیمتگذاری کتاب‌ها را جویا شدیم، از میزان استقبال مردم از کتاب الکترونیک پرسیدیم و وضعیت کپی رایت (حقوق مالکیت معنوی) کتاب الکترونیک را به بحث گذاشتیم و درباره همکاری و رقابت در این بازار صحبت کردیم.

### معرفی کتابراه

کتابراه یکی از پلتفرم‌های فعال و پیشتاز در زمینه فروش آنلاین کتاب الکترونیک در ایران است. اخیراً گفتگوی مفصلی با آقای مجید شریفی، مدیرعامل شرکت کتابراه، داشتیم و درباره کم و کیف فروش کتاب الکترونیک در ایران و به طور خاص فعالیت کتابراه پرسیدیم. شرکت کتابراه فعالیت خود را سال 91 با انجام تحقیق در بازار شروع کرد و اولین بار در نمایشگاه کتاب سال 92 نسخه تحت ویندوز پلتفرم خود را به نمایش گذاشت و تا پایان همان سال اپلیکیشن موبایل کتابراه را نیز به بازار معرفی کرد. از آن زمان تا کنون، به ویژه در دو سال اخیر، کتابراه پیشرفت قابل ملاحظه‌ای داشته و به گفته آقای شریفی، در سال 96 با بهبود صنعت نشر الکترونیک کتاب در کشور و همزمان گسترش فناوری‌های اینترنت پرسرعت (به ویژه روی موبایل)، دسترسی عموم مردم در سراسر کشور به پلتفرم‌های کتاب دیجیتال مانند کتابراه با پیشرفت عمده‌ای روبرو شده است.



**شبکه:** به نظر می‌رسد که در داخل کشور مردم در بعضی زمینه‌ها مانند خرید لوازم الکترونیک به فروشگاه‌های آنلاین اعتماد کرده‌اند. آیا مشابه چنین اعتمادی در حوزه کتاب و کالاهای فرهنگی هم وجود دارد؟

**شریفی:** شاید تا دو سال پیش چندان رایج نبود، ولی الان همه کتابخوان‌ها و علاقه‌مندان کتاب خیلی فکر نمی‌کنند که آنلاین بخرند یا نخرند. کتابی که مورد نظرشان باشد را می‌خرند. به خصوص در سال جاری در زمینه نشر الکترونیک خیلی وضع عوض شده است.

**شبکه:** این آیا به خاطر این بوده که از سمت شما یا فروشگاه‌هایی مثل شما کاری برای تبلیغ فرهنگ کتابخوانی به این شکل انجام شده یا اتفاقی در جامعه افتاده است؟

**شریفی:** مساله‌ای که وجود دارد این است که در یکی دو سال اخیر اینترنت 3G و 4G خیلی پیشرفت کرده و دسترسی خوب شده است. دیگر همه، حتی نوجوانان، بسته اینترنتی می‌خرند و گوشی دست همه هست. یک اتفاق دیگر هم خیلی کمک کرد. تا همین چند سال پیش خیلی محتوای دیجیتال فراهم نبود ولی الان خیلی جدی‌تر شده است. بسیاری از ناشران وقتی کتابشان چاپ می‌شود خیلی سریع نسخه الکترونیک کتابشان را نیز بیرون می‌دهند. بعضی از ناشران حتی قبل از اینکه کتابشان را چاپ کنند، در عرصه نشر الکترونیک کتابشان را توزیع می‌کنند. قبلاً این‌طور نبود.

## تبلیغات و فروش

**شبکه:** چه برنامه‌هایی برای تبلیغ فرهنگ کتابخوانی دنبال می‌کنید؟ از شبکه‌های اجتماعی چه استفاده‌ای برای افزایش فروش می‌کنید؟

**شریفی:** در شبکه‌های اجتماعی فعال هستیم. جاهای دیگر هم تبلیغ می‌کنیم. مثلاً در سایت کتاب سبز که مرجعی است برای دانلود کتاب رایگان (نه دانلود رایگان کتاب) تبلیغاتمان را نمایش می‌دهند. در این وب سایت کسانی که محتوایی اعم از مقاله یا کتاب دارند و علاقه‌مندند که رایگان منتشر کنند و قصد فروش ندارند، خودشان کتاب‌هایشان را منتشر

**شبکه:** چرا بعضی از کتاب‌ها را به صورت رایگان عرضه می‌کنید؟

**شریفی:** با همکاری ناشران گاهی اوقات بعضی عنوان‌ها به صورت محدود و چند روزه به صورت رایگان عرضه می‌شوند. تخفیف‌ها نیز با همکاری ناشران و به درخواست ما است. معمولاً مخالفتی ندارند و خودشان هم گاهی اوقات به مناسبت‌های خاص پیشنهاد می‌دهند. استقبال مردم از کتاب‌های رایگان خیلی زیاد است. خیلی از مشتریان هم منتظر تخفیف‌ها هستند، یعنی گاهی صبر می‌کنند تا به مناسبت خاصی تخفیفی روی عناوین باشد تا بایند تخفیف بگیرند.

**شبکه:** نحوه قیمت گذاری کتاب‌ها (نسبت به قیمت پشت جلد کتاب چاپی) چگونه است؟ از فرمول خاصی پیروی می‌کنید؟

**شریفی:** فرمولی ندارد و طبق قراردادمان با ناشر، قیمت گذاری در اختیار ناشر است. بنابراین به عهده خودشان است که قیمت کتاب الکترونیک نسبت به قیمت پشت جلد چقدر باشد. بعضی از ناشران ممکن است 50 یا 70 درصد زیر قیمت پشت جلد قیمت گذاری کنند. البته ما در قراردادهایمان به ناشران توصیه می‌کنیم هزینه‌هایی مانند سرمایه‌گذاری، قیمت کاغذ، هزینه چاپ و انبارداری و تمام هزینه‌های مربوط به نسخه مکتوب را از قیمت پشت جلد کم کنند. معمولاً هم استقبال می‌کنند.

در پلتفرم کتابراه برای مقایسه کاربران کنار قیمت نسخه دیجیتال قیمت پشت جلد کتاب و تاریخ چاپ آن درج شده است، بعضی از کاربران همچنان ناراضی‌اند. مثلاً ممکن است قیمت پشت جلد یک کتاب 50 هزار تومان باشد و نسخه الکترونیک با پنجاه درصد تخفیف 25 هزار تومان تعیین شود. گروهی از کاربران همچنان راضی نیستند که بابت یک فایل الکترونیکی اینقدر پول بپردازند. به ویژه که بعضی کتاب‌ها به صورت اسکن شده و غیرقانونی در اینترنت پخش شده و به صورت رایگان در دسترس افراد است. جالب است بدانید هر ماه ما تعداد اندکی درخواست از کاربران داریم مبنی بر اینکه همه کتاب‌ها را رایگان کنیم و حتی استدلال می‌کنند که برای گسترش فرهنگ کتابخوانی باید رایگان کنید. البته آنها به این فکر نمی‌کنند که به هر حال نویسنده و مترجم و ناشر کتاب برای تولید و انتشار آن زحمت کشیده است.



## استقبال از راه دور

**شبکه:** هر از گاهی توسط مسئولان یا رسانه‌ها آماری اعلام می‌شود که مثلاً سرانه مطالعه ایرانی‌ها ۲ دقیقه است. آیا می‌توان گفت فعالیت کتابراه و پلتفرم‌هایی مانند کتابراه در مجموع تاثیر مثبتی روی سرانه مطالعه ما گذاشته است؟ فروش و استقبال در شهرستان‌ها چگونه است؟

**شریفی:** تا آنجا که من می‌دانم درصد قابل توجهی از کاربران اپلیکیشن کتابراه و بقیه نرم‌افزارهای مشابه از قشر کتابخوان هستند اما عده زیادی هم قبلاً کتابخوان نبوده‌اند. بعضی از آنها ابتدا به صورت تفننی یک کتاب از ما خریده‌اند. یعنی تبلیغات ما را در شبکه‌های اجتماعی و اینترنت دیده‌اند، کنجکاو شده‌اند و خریده‌اند. بسیاری از این افراد اگر نسخه الکترونیکی یک کتاب را نمی‌خریدند، نسخه چاپی آن را هم نمی‌خریدند. به همین دلیل مشتریان کتاب‌های الکترونیک نه تنها موجب هیچ کاهش در فروش کتاب چاپی نمی‌شوند، بلکه به هر میزان که تبلیغ آثار نشر الکترونیک بیشتر می‌شود، فروش کتاب چاپی هم بیشتر می‌شود.

بسیاری از خوانندگان کتاب‌های الکترونیک پیش از این اصلاً به کتاب دسترسی نداشته‌اند. تقریباً 50 درصد مشتریان ما از شهرستان‌ها و بقیه از تهران هستند. آنها نمی‌توانند خیلی از کتاب‌های چاپی را در شهر خودشان پیدا کنند، چون در حال حاضر گفته می‌شود که تنها حدود 10 درصد کتاب‌هایی که در تهران توزیع می‌شود در شهرستان‌های بزرگ نیز پخش می‌شود. بنابراین نشر الکترونیک خیلی به درد کتابخوان‌ها در شهرها و روستا می‌خورد.

**شبکه:** آیا ایرانیان خارج از کشور هم استقبال می‌کنند؟

**شریفی:** درصد کمی از خوانندگان از خارج از کشور هستند که بیشتر آنان از افغانستان هستند که به زبان فارسی علاقه دارند. جالب است که خیلی از افغان‌ها خودشان کارت بانکی ایرانی دارند و به راحتی خرید می‌کنند. برای ایرانیان خارج از کشور هم مدتی امکان پرداخت آنلاین و دلاری را فراهم کرده بودیم. مدتی به خاطر تحریم‌ها مشکلاتی برایمان به وجود آمد اما به‌زودی دوباره این امکان فراهم خواهد شد.

**شبکه:** آیا داده‌های حاصل از فروش را داده کاوی می‌کنید؟ آیا از گروه‌های سنی و جنسیتی خوانندگان اطلاع دارید؟

**شریفی:** خیر. چون هنگام ثبت‌نام کاربران، اجباری نیست که مشخصات کاملشان را بدهند، افراد خیلی کمی هستند که پروفایل خود را تکمیل می‌کنند. به همین دلیل شاید حدود 5 درصد پروفایل‌ها کامل هستند و داده قابل اتکایی نیست. ما بیشتر روی علایق کاربران کار می‌کنیم و از روی دانلودها و خریدهایشان نسبت به گروه‌های علاقه‌مند به موضوعات خاص اطلاع پیدا می‌کنیم. یک گروه از مشتریان ممکن است به رمان‌های عاشقانه علاقه داشته باشند، در حالی که یک گروه دیگر به کتب تاریخی علاقه‌مند باشند.

**شبکه:** استقبال کلی بازار و رشد میزان فروش کتاب از نظر تعداد عناوین چطور بوده است؟

**شریفی:** اتفاق مهمی که سال 95 رخ داد استقبال همگانی هم از سوی مردم و هم از سوی ناشران بود. البته به نظر من این بازار ظرف پنج سال آینده به بلوغ خود خواهد رسید و الان در مرحله آغازین این بلوغ هستیم. تا آن زمان شاید میزان استقبال بازار از این پلتفرم به ده‌ها برابر میزان کنونی برسد. گذشته از آمارهای رسمی که از سوی نهادهای مسئول - مانند خانه کتاب - ارائه می‌شود، تخمین من از بازار فروش کتاب چاپی در کل کشور منهای کتاب‌هایی که با سوبسید دولتی چاپ می‌شوند و کتب آموزشی و کمک آموزشی - که در آمار کتابخوانی نباید محاسبه کرد - چیزی حدود 400 الی 500 میلیارد تومان است که از این میزان حدود یک درصد یعنی 5 میلیارد تومان به نشر الکترونیک می‌رسد. در حالی که جا دارد حداقل تا 50 میلیارد تومان برسد. شاید طی پنج سال آینده حدود 10 الی 15 درصد رشد داشته باشیم.

به طور تقریبی، در ماه بهمن 96 نسبت به ماه فروردین همان سال تعداد عناوین خریداری شده از کتابراه 100 درصد رشد داشته است. طی این مدت کاربران جدید بیشتر شده‌اند اما کاربران قدیمی هم خیلی فعال‌تر شده‌اند و بیشتر خرید می‌کنند. شاید بتوان این را نشانی از افزایش اعتماد خوانندگان در نظر گرفت. الان حدوداً یک میلیون نفر کاربر فعال داریم که از این تعداد حدود 300 هزار نفر در ماه حداقل یکبار خرید می‌کنند. البته اینها آمار تقریبی ولی درست و بدون اغراق است.

دیده‌گاهها →

9 مرد موفق، 90 رمز موفقیت

۴.۵

۳۲۸

۱۰۳

۴۸

۶

۶

۶

رای ۴۹۱

shayan haddadi

☆☆☆☆☆

دیده‌گاه شما

ثبت دیده‌گاه

دیده‌گاه کاربران (۳۰۰)

مفیدترین دیده‌گاهها

بهرام طاهری

۱ ۰ ۱

۲۱ روز قبل

کتاب خوبی هست از نکاتش استفاده کنید.

پاسخ

حمید رؤف لیا

۱ ۰ ۱

۱۳۹۶/۱۷/۲۶

خارق العاده بود من که به شخصه نکات کلیدی از داخلش پیدا کردم برای موفقیتیم ممنون از شما که این کتاب رو در دسترس گذاشتین

پاسخ

امین بخشعلی

۱ ۰ ۰

۱۳۹۶/۸/۶

در حوزه کارافرینی فوق العاده بود.

پاسخ

قیام عمرعلی

۱ ۰ ۱

۱۳۹۶/۷/۲۸

کتاب عالی بود با نکات طلایی!



## کیفیت کار

**شبکه:** آیا در حوزه های تخصصی کتاب مانند ادبیات در دسته بندی کتابها و نوشتن توضیح درباره محتوای آنها از مشاوران تخصصی استفاده می‌کنید یا تیم‌های تخصصی دارید؟

**شریفی:** در مورد دسته‌بندی کتابها خود ناشران خیلی کمک می‌کنند و اگر احیانا ما اشتباهی در این زمینه مرتکب شویم، خودشان تذکر می‌دهند. اما به هرحال برای هرکدام از موضوعات عمده مثل ادبیات، رمان، تاریخی، اقتصاد و مدیریت، روانشناسی و موفقیت یک نفر در تیم سایت داریم که کارهای آن بخش را انجام می‌دهد. کتابراه برای همه آثار توضیح می‌نویسد. البته این یک مرور عمیق از محتوای کتاب نیست ولی به هرحال به مخاطب در انتخاب کتاب کمک می‌کند.

## امکانات و ایرادهای فعلی اپ موبایل

**شبکه:** نسخه کنونی اپلیکیشن موبایل کتابراه چه امکاناتی دارد و روی کدام سیستم عامل بهتر و کاملتر است؟ آیفون iOS یا اندروید؟

**شریفی:** در حال حاضر نسخه اندرویدی کاملتر است. ولی به زودی نسخه آیفون ارتقا پیدا خواهد کرد و بهتر خواهد شد. بیشتر کاربران ما از نسخه اندرویدی استفاده می‌کنند. البته نسخه تحت ویندوز هم داریم که قبل از نسخه‌های اپلیکیشن موبایل عرضه شد، چون هنگامی که کتابراه فعالیت خود را شروع کرد گوشی‌های هوشمند به اندازه امروز متداول نبودند. در حل حاضر امکان به اشتراک گذاری در شبکه‌های اجتماعی، کامنت گذاری برای کتاب، جستجو در محتوای کتاب و امکانات مربوط به تنظیمات نمایش محتوای کتاب وجود دارد. در مورد تنظیمات نمایش امکانات کاملی وجود دارد.

**شبکه:** نقطه قوت اپلیکیشن کتابراه نسبت به پلتفرم‌های دیگر به نظر خودتان چیست؟

**شریفی:** امتیاز اپلیکیشن ما در App Store ها نسبت به اپلیکیشن‌های دیگر بیشتر است.

**شبکه:** به نظر می‌رسد برای بسیاری از کاربران اینگونه اپلیکیشن‌ها ابزار هایلايت کردن (برجسته سازی) و یادداشت برداری خیلی مهم است. ظاهرا این قابلیت‌ها در نسخه فعلی کتابراه موجود نیستند یا نسبت به دیگر پلتفرم‌ها چندان قوی نیستند. علت چیست؟

**شریفی:** درست است. ما در افزودن این قابلیت به نرم‌افزار مقداری تاخیر داشتیم و پلتفرم‌های دیگر این امکان را زودتر از ما اضافه کردند. اما در برخی از اپلیکیشن‌ها این امکانات مشکلاتی هم داشته مثلا کاربری یک روز کتابش را باز می‌کند و متوجه می‌شود - به عنوان مثال پس از آپدیت شدن اپلیکیشن - هیچ یک از هایلايت‌ها یا یادداشت‌های قبلی‌اش موجود نیست یا جایجا شده‌اند. ما سعی می‌کنیم یا یک قابلیت را اضافه نکنیم یا اگر اضافه می‌کنیم، مطمئن شویم حتما به خوبی کار کند.

**شبکه:** به نظر می‌رسد فروش کتاب‌های صوتی خیلی موفق‌تر از کتاب‌های الکترونیکی متنی است. لافل تجربه ماهنامه شبکه در نشر یکی از کتاب‌هایش به دو فرمت الکترونیک و صوتی این را نشان داد. آیا این فرضیه را تایید می‌کنید؟ آیا موافقید که کتاب‌های صوتی در آینده طرفداران بیشتری داشته باشد؟

**شریفی:** کتاب‌های صوتی علاقه‌مندان خاص خود را دارد که دوانشه دنبالش هستند؛ جامعه این مخاطبان چندان هم کوچک نیست. هم افرادی که به دلیل ضعف بینایی یا کهولت سن نمی‌توانند مطالعه کنند و هم افرادی که مایلند توی مسیر خانه به محل کار یا تحصیل کتاب مطالعه کنند از این شیوه استقبال می‌کنند. اما شاید یک دلیل استقبال بیشتر از کتب صوتی این باشد که محتوای کمتری با این فرمت تولید شده است. کتابراه در حال حاضر نزدیک 8000 عنوان دارد که 400 عنوان صوتی است و البته صد عنوان صوتی هم در دست تهیه داریم. شاید تعداد کل کتب صوتی تولید شده در کشور بیش از هزار عنوان نباشد.



## همکاران و رقبا

**شبکه:** استراتژی همکاری‌تان با ناشران چگونه است؟ آیا خودتان با ناشران مکاتبه می‌کنید یا آنان برای نمایش کتاب‌هایشان با شما مکاتبه می‌کنند؟

**شریفی:** الان وضعیت خیلی بهتر از گذشته است و در نیمی از موارد خود ناشران پیگیر قرارداد و همکاری‌شان با کتابراه هستند. خیلی از ناشران واحد نشر دیجیتال در مجموعه خودشان برپا کرده‌اند و حداقل یک نفر در آنجا هست که متخصص نشر و بازاریابی دیجیتال است. ناشران خودشان فایل متن دیجیتال کتاب را به ما می‌دهند و ما آن را به فرمت مناسب برای کتاب الکترونیک تبدیل می‌کنیم. البته در خارج از ایران شرکتی‌هایی وجود دارند که کار و تخصصشان تبدیل فایل متنی به فرمت کتاب دیجیتال است و این خدمات را به ناشران ارائه می‌دهند. اما در حال حاضر ما خودمان این تبدیل را انجام می‌دهیم که هزینه زیادی هم برای ما ایجاد می‌کند. کتاب‌های قدیمی بعضی از ناشران هنوز با فرمت‌های قدیمی مانند زرنگار، که برای سیستم عامل داس نوشته شده، نگهداری می‌شود و تبدیل آن [به یونی کد] کار دشواری است. فرمت مناسب نشر دیجیتال ePub است اما چیدمان و صفحه‌آرایی بعضی کتاب‌ها طوری است که ما چاره‌ای نداریم جز اینکه آن را به صورت PDF منتشر کنیم که اصلاً برای کتاب الکترونیک فرمت خوبی نیست چون امکانات اپلیکیشن برای فرمت PDF قابل استفاده نیست.

در مورد کتاب‌های صوتی هم ما فقط به عنوان فروشنده عمل می‌کنیم و فایل کتاب صوتی توسط تیم‌های حرفه‌ای گویندگی که خود ناشران ایجاد کرده‌اند تولید می‌شود و ما صرفاً آن را روی پلتفرم بارگذاری می‌کنیم. بنابراین مشکلاتمان در ارتباط با کتب صوتی خیلی کمتر است چون همکارانمان در این زمینه اطلاعات بیشتری دارند.

**شبکه:** آیا همه ناشران با همه پلتفرم‌ها برخورد یکسانی دارند یا با بعضی اپلیکیشن‌ها همکاری بیشتری دارند؟

**شریفی:** در حال حاضر، یکی از پلتفرم‌های مشابه کتابراه قرارداد انحصاری با ناشر می‌بندد که این قراردادهای انحصاری مانع از حضور کتاب‌های آن ناشر در کتابراه یا هر پلتفرم دیگری می‌شود. البته تاحدودی هم در این کار موفق بوده‌اند و توانسته‌اند بعضی از ناشران را به همکاری انحصاری با آن پلتفرم ترغیب کنند. بعضی از ناشران هم از قرارداد انحصاری استقبال نمی‌کنند و مایلند آثارشان را روی پلتفرم‌های متعدد منتشر کنند.

**شبکه:** آیا هیچ گفتگو و دیالوگی بین پلتفرم‌های عمده در بازار نشر الکترونیک وجود داشته است؟

**شریفی:** بله، جلسه‌های بین کتابراه و دیگر پلتفرم‌ها بوده و صحبت هم کرده‌ایم. اما هنوز اتفاق خاصی نیفتاده و به نتیجه درستی نرسیده است.

**شبکه:** آیا خود شما هم در زمینه نشر کتاب (کاغذی یا الکترونیک) کار می‌کنید؟ اگر آری روی چه کتاب‌هایی و اگر نه چرا؟

**شریفی:** ما خودمان کتابی تولید نمی‌کنیم. در حال حاضر حدود 700 مولف با ما همکاری دارند ولی ما ناشر هیچ‌کدام از کتاب‌هایشان نیستیم. آنها مجوز کتابشان را یا خودشان مستقیم گرفته‌اند یا از طریق یک ناشر. حدود پنج الی شش درصد از عناوینی که در کتابراه داریم از این گروه از مولفان است.

**شبکه:** آیا پیش آمده است که بعضی کتاب‌ها به صورت غیر قانونی تکثیر شوند؟ یعنی شما کتابی راه صورت الکترونیک یا صوتی عرضه کنید، بعد افراد بدون اجازه آن را کپی کرده و در سایت‌ها برای دانلود قرار دهند؟

**شریفی:** مشکل کپی‌رایت همواره به شکل دانلود غیرقانونی وجود داشته است، اما اینها به کار ما مربوط نمی‌شوند. یعنی آنها نمی‌توانند بیایند کتاب را از کتابراه بردارند و غیرقانونی تکثیر کنند؛ از این جهت مشکلی نداریم، بلکه کتاب‌ها را از راه‌های ساده‌تری مانند اسکن کتاب چاپ شده کپی می‌کنند و بدون اجازه ناشر برای دانلود در فضای مجازی می‌گذارند. این قضیه تا قبل از ورود تلگرام به فضای مجازی خیلی محدود بود اما اکنون بعضی از کانال‌های تلگرامی که تعدادشان کم هم نیست و تعداد اعضایشان خیلی زیاد است، تک تک کتاب‌های موفق در بازار را اسکن می‌کنند و برای دانلود داخل کانال می‌گذارند. ما خیلی از این موارد را از طریق شکایت به تلگرام پی‌گیری کردیم. بعضی از این کانال‌ها مسدود شده‌اند و بعضی دیگر هنوز ادامه می‌دهند. مشکل کپی‌رایت اینجاست. یعنی بعضی از عناوینی که در کتابراه یا سایر پلتفرم‌های مشابه هست، به صورت غیرقانونی از این کانال‌ها قابل دانلود است و تلگرام خیلی به این مشکل دامن زده است.

**شبکه:** افرادی که اینکار را می‌کنند چه سودی آیدشان می‌شود؟

**شریفی:** خب افرادی که این کانال‌ها را می‌گردانند از این راه شاید کانالشان پرطرفدار شود یا می‌توانند آگهی بگیرند. بعضی از این افراد البته عقاید خاصی دارند مثلاً معتقدند کتاب نباید پولی باشد! یکی از آنها می‌گفت خودم دارم خرج می‌کنم و فلان دستگاه مخصوص اسکن کردن کتاب را خریده‌ام.

**شبکه:** چقدر این وضعیت به کتابراه و دیگر پلتفرم‌ها آسیب می‌زند؟ راه مقابله با این وضعیت چیست؟

**شریفی:** خب این مشکل خیلی جدی است و به پلتفرم‌های نشر الکترونیک آسیب می‌زند. در بیشتر موارد، خواننده‌ای که به روش غیرقانونی کتاب را دانلود می‌کند آگاه نیست که این کار به نویسنده و ناشر لطمه می‌زند و کار کسانی که این دانلودها را پخش می‌کنند حتی از نظر شرعی نادرست و مترادف دزدی و غیراخلاقی است.

**شبکه:** از زاویه منفعت خود خواننده چگونه است؟

**شریفی:** مشکل اصلی بی‌اطلاعی و عدم آگاهی بسیاری از خوانندگان است. آنها باید بدانند این دانلودهای غیرقانونی نان چه کسانی را آجر می‌کند و زحمت چه کسانی را برباد می‌دهند. یعنی چه ضررهایی به نویسنده، مترجم یا ناشر کتاب می‌زند. این باعث می‌شود که کتاب‌ها باکیفیت کمتری در آینده تولید شود. یعنی ناشر و مولف از نظر اقتصادی آنقدر ضعیف می‌شوند که کمتر می‌توانند کتاب تولید کنند یا کیفیت تولیداتشان پایین می‌آید که در نهایت ضررش به مصرف کننده برمیگردد.

وقتی خوانندگان متوجه می‌شوند، دیگر این کار را تکرار نمی‌کنند. آنهایی که متوجه شده‌اند که این کار نادرست و غیراخلاقی است، گاهی می‌آیند و به ما می‌گویند: «فلان کتاب چاپ شده و دانلود غیرقانونی این کتاب موجود است، چرا در کتابراه نیست؟» حتی ممکن است یک عنوان را در هیچ پلتفرمی پیدا نکرده باشند ولی بازهم به ما درخواست می‌فرستند که مایلند آن را به صورت قانونی بخرند. البته کم کاری ناشران هم گاهی وقت‌ها موثر است. یعنی ممکن است خود ناشر هنوز برای نشر الکترونیک یک کتاب خاص و پرفروش اقدامی نکرده باشد و در غیاب نسخه الکترونیک آن کتاب در پلتفرم‌های قانونی، نسخه غیرقانونی و اسکن شده کتاب در فضای مجازی پخش شود.



در کنار همه اینها، کتاب‌هایی که به صورت غیرقانونی اسکن و منتشر می‌شوند معمولا خیلی بی کیفیت هستند و خواندنشان راحت نیست. روی گوشی که خیلی سخت است. البته ممکن است روی تبلت راحت تر باشد. ولی کتاب‌های الکترونیک روی گوشی به راحتی قابل خواندن هستند. ضمن اینکه امکاناتی روی پلتفرم‌های کتاب الکترونیک هست که روی کتاب‌های اسکن شده قابل استفاده نیست. فایل کتاب‌های اسکن شده هم خیلی حجیم‌تر از کتاب‌های الکترونیک است. مثلا یک کتاب با حجم صد کیلوبایت ممکن است به صورت اسکن شده بیست مگا بایت حجم داشته باشد.

**شبکه:** در مجموع آیا نسبت به آینده خوشبین هستید؟

**شریفی:** بله. خوشبین هستیم. الان وضعیت هم از سوی خوانندگان و هم از طرف ناشران خیلی بهتر از گذشته است. مشکلات به تدریج در حال برطرف شدن است تا این پلتفرم به بلوغ لازم برسد.

**شبکه:** از وقتی که در اختیار ما و خوانندگان ماهنامه شبکه قرار دادید، سپاسگزاریم.

**تاریخ انتشار:**  
22 اردیبهشت 1397

**نشانی منبع:**

<https://www.shabakeh-mag.com/are-network/12795/%D9%85%D8%B5%D8%A7%D8%AD%D8%A8%D9%87-%D8%A8%D8%A7-%D9%85%D8%AC%DB%8C%D8%AF-%D8%B4%D8%B1%DB%8C%D9%81%DB%8C-%D9%85%D8%AF%DB%8C%D8%B1-%D9%81%D8%B1%D9%88%D8%B4%DA%AF%D8%A7%D9%87-%D8%A2%D9%86%D9%84%D8%A7%DB%8C%D9%86-%DA%A9%D8%AA%D8%A7%D8%A8%D8%B1%D8%A7%D9%87>