

روباهایی که در ذهنم بود...

گفتگو با حسن فیروزخانی، مدیر «نشر مفید» و نخستین ناشری که از حروفچینی دیجیتال بهره گرفت

Visionary کلمه‌ای است که معادل فارسی دقیقی ندارد، اگر «رویا پرداز» را هم معادل آن بگیریم به نظر افاقه نمی‌کند؛ چون رویا پرداز برای مخاطب ایرانی چندان معنی واضح و مثبتی ندارد. **Vision** رویایی است که خواب و خوراک را از آدمی می‌گیرد و تازمانی که شخص آن را عملی نکند، آرام نخواهد گرفت. وقتی که شنیدم حسن فیروزخانی برای تامین هزینه مبلغ چاپگر لیزری خانه خود را فروخته، ناخودآگاه مردی را مجسم کردم که **Vision** داشته است. دار و ندار خود را خرج نیل به یک مقصود کردن، کاری است کارستان که از پس هر مدعی بر نمی‌آید. فیروزخانی ناشر پس از سال‌ها سر و کله زدن با مشکلات انواع سنتی حروفچینی به فکر می‌افتد که فناوری دیجیتال را به خدمت بگیرد، آن هم در نیمه دهه ۱۳۶۰، باقی حکایت را از زبان ایشان می‌خوانید...

او دعوت ما را برای مصاحبه پذیرفت و روزی به نزدمان آمد. شنیدن گوشه‌هایی از فراز و نشیب حکایت حروفچینی در سه دهه اخیر از کسی که با شور و شوق آن را تعقیب کرده، مستقیماً با آن درگیر بوده و عاقبت هم از بانیان دیجیتالی شدن آن شده، خالی از فایده و لطف نیست.

دردسر سرب

وارد کرده و مشغول کار بودند. شرکت آی بی ام هم ماشین‌هایی برای حروفچینی عرضه کرده بود به نام MC. این دستگاه از یک ماشین تایپ عادی امکانات بیشتری داشت، اما امکان حروفچینی با یک دستگاه به هر دو زبان فارسی و انگلیسی وجود نداشت و برای هر زبان باید یک دستگاه جداگانه تهیه می‌شد. MC برای ضبط مطالب به صفحه‌های مغناطیسی مجهز بود، اما به خاطر قیمت گزاف این ماشین‌ها (سیصد هزار تومان آن زمان) همه ناشرها قادر به خرید آن نبودند. نسل این ماشین‌ها و افتاده و اکنون تقریباً در جایی دیده نمی‌شود.

انقلاب چاپگر لیزری

در ابتدای دهه ۶۰ خیردار شدم که چاپگرهای لیزری به بازار کشورهای غربی عرضه شده است. با پرس‌وجو در کشور انگلستان آشنایی پیدا کردم و از او خواستم که یک چاپگر لیزری اچ پی برایم بفرستد. ابتدا قرار بود در این سرمایه‌گذاری با کسانی شریک شوم، اما آن‌ها در لحظه آخر منصرف شدند و من تنها ماندم. ناگفته نماند که در این بین ما در کار نشر شکست سختی خوردیم، زیرا مشکلات اقتصادی متعددی وجود داشت و کار نشر کتاب رونق چندانی نداشت. کاغذ نایاب بود و... من خانه‌ای خریده بودم که نصف قیمت آن را به اقساط می‌پرداختم، اما به دلیل کاهش حجم کار، مشکلات مالی‌ام بیشتر شد و به سختی اقساط خانه را می‌پرداختم، ولی با وجود تمام این گرفتاری‌ها می‌دانستم که تصمیمم چه نتایجی خواهد داشت. خانه‌ام را فروختم و با قسمتی از پول به دست آمده بدهی‌هایم را پرداختم و مابقی آن را به خرید تجهیزات رایانه‌ای اختصاص دادم.

در جوانی سه سال کارمند بانک صادرات بودم، بعد طاقت نیاوردم و استعفا دادم. می‌خواستم در حرفه نشر مشغول به کار شوم، زیرا از کودکی به کتاب علاقه زیادی داشتم. مدتی از حضورم در این حرفه گذشت که متوجه شدم صنعت حروفچینی سنتی برای ناشران مسایل و مشکلاتی ایجاد می‌کند. در آن سال‌ها بخش اعظم حجم کار حروفچینی با استفاده از حروف سربی صورت می‌گرفت، و این روش باعث می‌شد که حروفچینی بسیار زمان‌بر و پرهزینه باشد. البته موسسه‌های بزرگ، مانند کیهان و اطلاعات، در این رابطه تشکیلات و تجهیزات اختصاصی داشتند و یا در حال وارد کردن فناوری‌های جدید بودند.

اوایل دهه ۱۳۵۰ در بازار تهران یک دستگاه ماشین تایپ کنتینانتال دیدم که حروف بسیار زیبایی داشت. این ماشین نوار پارچه‌ای نداشت، نوار آن به اصطلاح فیلمی بود و این خاصیت باعث می‌شد حروف پررنگ و بدون خوردگی درج شوند. این دستگاه را خریدم و نمونه کار آن را به همکاران و چاپخانه‌ها نشان دادم، همگی نتایج کار را بسیار پسندیدند. پس از مدتی سفارش کار هم رسید. به زودی در کنار دستگاه اول یک دستگاه دیگر هم برپا کردم، یکی برای حروفچینی با حروف معمولی و دیگری برای درج حروف سیاه (Bold). البته آماده کردن کتاب با آن دستگاه‌ها چندان آسان نبود، اما به هر حال در زمان صرفه جویی می‌شد؛ مثلاً اگر حروفچینی سربی یک کتاب پنج ماه طول می‌کشید، روش ما این زمان را به یک هفته تقلیل می‌داد.

پیش از انقلاب با کامپیوست نیز آشنا شدم، حتی در صدد خرید آن برآمدم؛ در آن زمان بعضی از چاپخانه‌ها این دستگاه را

متولد ۱۳۲۶ در تهران.
فیروزخانی مدرک
دیپلم خود را از
دبیرستان ذوالفنون
گرفت و مدت
چهارسال کارمند
بانک صادرات بود. در
دهه ۱۳۵۰ با تأسیس
دفتر «نشر مفید» به
حرفه نشر کتاب
پرداخت و طی دهه
۱۳۶۰ عمده فعالیتش
را بر ورود و گسترش
امکانات نشر دیجیتال
متمرکز کرد. او
تاکنون حدود دویست
عنوان کتاب علمی و
مذهبی منتشر
کرده است.

بین سال‌های ۶۱ - ۱۳۶۰ دریافتیم که شرکتی کلاس‌های آموزش کامپیوتر بر پا کرده است. زبان‌هایی مثل کوپول و بیسیک آموزش می‌دادند، مدرس این کلاس‌ها یک آقای مهندس بود. می‌دانستم برای حروفچینی دیجیتال به زبان فارسی باید برنامه نوشت، بنابراین با ایشان ملاقات کردم و از کم‌وکیف موضوع پرسیدم. ایشان گفت که این موضوع صحت دارد و به بنده وعده دادند که اگر سخت‌افزارهای مربوطه را وارد کنم برنامه و قلم‌های فارسی را برایم طراحی خواهند کرد. ما قراردادی خصوصی و انحصاری با شرکت ایشان منعقد کردیم؛ مبلغ آن، تا جایی که به خاطر دارم، بین دویست تا سیصد هزار تومان بود.

چاپگر در راه بود که به فکر افتادم رایانه‌ای نیز تهیه کنم، اما کمتر کسی از رایانه‌های شخصی اطلاع داشت. رفتم دنبال جمع کردن اطلاعات درباره رایانه‌های شخصی آی‌بی‌ام. هنوز حرفی از دستگاه‌های سازگار با آی‌بی‌ام نبود، از هر کسی که چیزی در این باره می‌دانست پرس‌وجو کردم. خیردار شدم که یکی از اساتید دانشگاه زبان‌های کوپول و فرتن تدریس می‌کند، چند جلسه به کلاس‌های ایشان رفتم و تا حدودی با رایانه‌های شخصی آشنا شدم. هر طور شده کتاب‌هایی نیز یافتیم و مطالعه کردم.

از سوی دیگر، وزارت ارشاد هم مشوق ما بود و هم از نتایج احتمالی ورود چاپگر لیزری دغدغه‌هایی داشت؛ تشویق به علت ورود یک فناوری جدید به کشور بود و از طرفی نیز ترس از این‌که با ورود این کارگران حروفچینی سربی از کار بیکار شوند.

بالاخره با هر زحمتی که بود چاپگر ما به ایران وارد شد، اما متوجه شدیم که شرکت مذکور در پیشبرد برنامه خوب پیش نمی‌رود. عاقبت هم بی‌بردمی که این شرکت خود یک چاپگر وارد کرده و برنامه‌ای را که به سفارش ما تهیه کرده بود با چاپگر مذکور فروخته است! این در حالی بود که تا آن زمان برنامه را به ما تحویل نداده بودند؛ بگذریم. ما حدود یک میلیون و سیصد-چهارصد هزار تومان هزینه کرده بودیم، اما دستمان به هیچ‌جا بند نبود. حتی افرادی که وصف کار را شنیده بودند برای خرید این فناوری به ما مراجعه می‌کردند، اما به علت اوضاع گمرک و دیگر مسائل واردات چاپگر به کشور خیلی دشوار بود...

حروفچینی دیجیتال در ایران

اوضاع نشر هنوز نابه‌سامان بود، اما یقین داشتیم که حروفچینی با استفاده از رایانه آینده درخشانی خواهد داشت، جوان بودم و نیروی کار را در خودم می‌دیدم. خواستم دستگاه را در مغازه راه بیندازم، ولی دوستان گفتند که این مغازه مناسب نیست. می‌گفتم که نباید خودمان را کوچک ببینیم، ما داریم کار مهمی می‌کنیم. به هر حال جای دیگری را پیدا کردیم و مشغول شدیم. کم‌کم حجم کار زیادی به ما رجوع شد. در اجرای کارهای گوناگون متوجه شدیم که برنامه‌ای که با آن کار می‌کردیم، پاسخگوی بسیاری از نیازها نیست. حدود سال ۱۳۶۶

با آقای پورنقش‌بند آشنا شدم که از دانشجویان رشته کامپیوتر دانشگاه صنعتی شریف بود. در ایشان پتانسیل خوبی دیدم و برای توسعه و فروش برنامه حروفچینی فارسی پیشنهاد همکاری دادم. آقای پورنقش‌بند واقعا صادقانه با ما برخورد کرد، و در مدت زمانی که قرارمان بود، کار را انجام داد؛ نتیجه کار برنامه‌ای شد تحت عنوان Word P. برای این برنامه مشتریانی پیدا شد و ما آن را به چند متقاضی فروختیم.

مدام در اندیشه امکانات بالقوه رایانه بودم، چیزهایی مثل طراحی قلم‌های اختصاصی، طراحی گرافیک و چاپ و نشر کتب با قلم‌های مختلف و متنوع. آن زمان انواع قلم بسیار محدود بود. به همین جهت ما انواع قلم‌ها را برای برنامه‌هایمان طراحی کردیم. با مشقت بسیار قلم‌ها را پیاده‌سازی می‌کردیم، حدودا هفت یا هشت نوع قلم برای برنامه Word P ساختیم. مدت‌ها پی برنامه‌ای می‌گشتم که امکان پیاده‌سازی سریع‌تر این قلم‌ها را به ما بدهد، اما چیزی گیرم نیامد.

به منظور کارآفرینی، هفت هشت عدد رایانه همراه شارپ خریدم. EPROM رایانه‌ها را برای فارسی نوشتن تغییر می‌دادیم. سپس این رایانه‌ها را در اختیار افراد قرار می‌دادم تا هر کدام گوشه‌ای از کارهایمان را پیش ببرند.

مهمترین کار ما با Word P حروفچینی قرآن کریم بود. اولین باری بود که قرآن کریم به صورت رایانه‌ای حروفچینی می‌شد. انجام این کار با برنامه‌های موجود سخت نیست اما در آن زمان حرکت خلاقانه‌ای بود. انجام این پروژه یک سال طول کشید و شش نفر قرآن کریم را حروفچینی کردند. اولین چاپ آن در سال ۱۳۶۹ منتشر شد، در تیراژ هفت هزار نسخه، الان در حال ششمین چاپ آن هستیم.

با این‌که علاوه بر مدیریت مجموعه، کار حروفچینی هم انجام می‌دادم، بازدهی مالی و بهره‌وری چندانی در کار نبود. برای این موضوع علت‌های مختلفی می‌توان شمرد: برای ده پانزده نفر مختلف کار می‌رساندیم که هر کدام از این نفرات برای ما تعهداتی ایجاد می‌کرد، برای مواد مصرفی مثل پودر چاپگر مشکل داشتیم، اجاره مکان سنگین بود، سرویس و نگهداری دستگاه‌ها خیلی دشوار بود. مثلا یک بار چاپگر از کار افتاد، هیچ‌کس از آن سر در نیاورد. بالاخره کسی پیدا شد و قطعه معیوب را شناسایی کرد، حالا بیا و دنبال آن قطعه بگرد. یک بار دیگر هم دستگاه آی‌بی‌ام سوخت. علاوه بر تمام این مسائل چند بار نهادهای دولتی به ما حکم کردند که نمی‌توانیم کارمان را ادامه دهیم و این دستگاه باید تحت نظر یک چاپخانه باشد. برای مدتی مجبور شدیم این چاپگر را در گوشه‌ای از چاپخانه، که خاص این کار اجاره کرده بودیم، بگذاریم. خلاصه هزینه‌های زیاد و کم‌کاری همکاران سبب ضرر و زیان ما شد. وضعیت برق هم یکی از مشکلات ما بود، آن زمان گاهی ساعت‌ها برق می‌رفت. حجم کار اگر زیاد می‌شد باید رایانه تهیه می‌کردیم، و تهیه رایانه نیاز به سرمایه‌گذاری بیشتری داشت. مثلا من یک رایانه ۲۸۶ به

**مدام در اندیشه
امکانات بالقوه
رایانه بودم،
چیزهایی مثل
طراحی قلم‌های
اختصاصی،
طراحی گرافیک
و چاپ و نشر کتب
با قلم‌های مختلف
و متنوع.**

رایانه‌ها را ارتقا بدهیم. یعنی در صورتی که می‌خواستیم از زرنگار استفاده کنیم باید مجدداً سرمایه‌گذاری می‌کردیم. خلاصه همیشه خود را بدهکار می‌دیدیم. تا سال ۱۳۷۴ این کار را ادامه دادیم و بعد از آن به این نتیجه رسیدیم که دیگر نمی‌شود ادامه داد.

و عاقبت ...

در این سال‌ها سخت‌ترین لحظه برای من زمانی بود که خانه خود را فروخته بودم، ولی هیچ چیز دستم را نگرفته بود؛ و بهترین لحظه زمانی بود که متوجه شدم پسر من در این رشته (برنامه‌نویسی رایانه و تولید نرم‌افزارهای نشر) مهارت کسب کرده و کارهای قابل توجهی می‌کند.

زمانی که من می‌خواستم فکرهای بلندپروازانه خودم را پیاده کنم خیلی‌ها به من می‌گفتند که این کارها لازم نیست و مشابه خارجی آن به زودی عرضه خواهد شد. اما هدفم این بود که کاری بکنیم که نتایج آن را به جهان عرضه کنیم. خیلی از رویاهایی که در ذهنم بود هنوز در برنامه‌های خارجی هم دیده نمی‌شود، حتی InDesign2 که این اواخر آن را دیدیم. نمونه ایده‌ای که من داشتم اکنون در هندوستان پیاده شده است. جهان علم است، اگر ما نکنیم کسی دیگر پیدا خواهد شد. ما نسبت به بسیاری از کشورهای دنیا نیروهای جوان و مستعد زیادی داریم. نباید اجازه بدهیم این نیروها به راحتی از دست بروند.

قیمت چهارصد هزار تومان خریدم. کم کم سروکله برنامه‌های مخصوص حرفه‌چینی هم پیدا شد. در نیمه دوم دهه ۱۳۶۰ برنامه MLS تقریباً مجانی بین اکثر افراد پخش می‌شد، درست هنگامی که ما سرمایه‌گذاری‌های زیادی کرده بودیم و تازه می‌خواستیم از زیر بار هزینه‌هایی که کرده بودیم درآییم. از طرفی همکاران شروع به شکستن قیمت‌ها کردند، برای حرفه‌چینی رایانه‌ای تعرفه مشخصی وجود نداشت. برای ما کار می‌آوردند، سانتی شش ریال قیمت می‌دادیم، می‌گفتند که به ما دو ریال قیمت داده‌اند. نتیجه هم این می‌شد که پس از گذشت چند سال فایل‌های غیراستانداردی روی دستشان می‌ماند و نمی‌دانستند با آن‌ها چگونه باید کار کنند.

یک بار به ما پیشنهاد تهیه رایانه‌های اپل کردند که مخصوص انجام کارهای نشر و گرافیک بود. در پرس و جو متوجه شدیم که هزینه خرید این دستگاه‌ها با سرمایه ما تناسبی ندارد. قیمت‌ها کلان بود، یک میلیون به بالا. دیدیم که نمی‌توانیم سراغ اپل برویم. ما با برنامه صفحه‌آرا شروع کردیم، بعد Word P، بعد از آن به نقش روی آوردیم. عاقبت زرنگار هم از راه رسید، کار با زرنگار در بعضی از موارد آسان‌تر از نقش بود، اما جذابیت نقش به شکل‌های زیبایی بود که به قلم‌ها می‌داد. هر گروهی یکی را می‌پسندیدند. ملزومات زرنگار، یک رایانه ۲۸۶، با مانتیور شانزده رنگ بود یا با تفکیک طیف خاکستری بالا. متوجه شدیم که باید

