

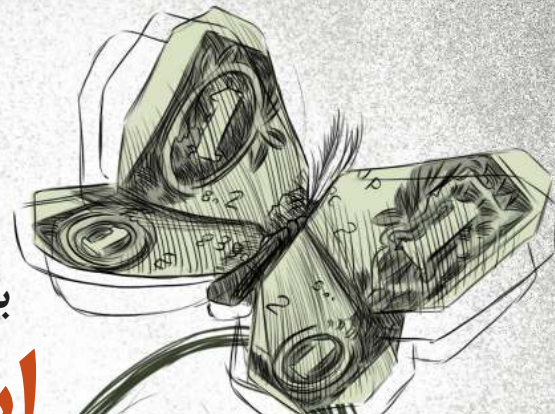


ISSN 2423-6667

پرونده

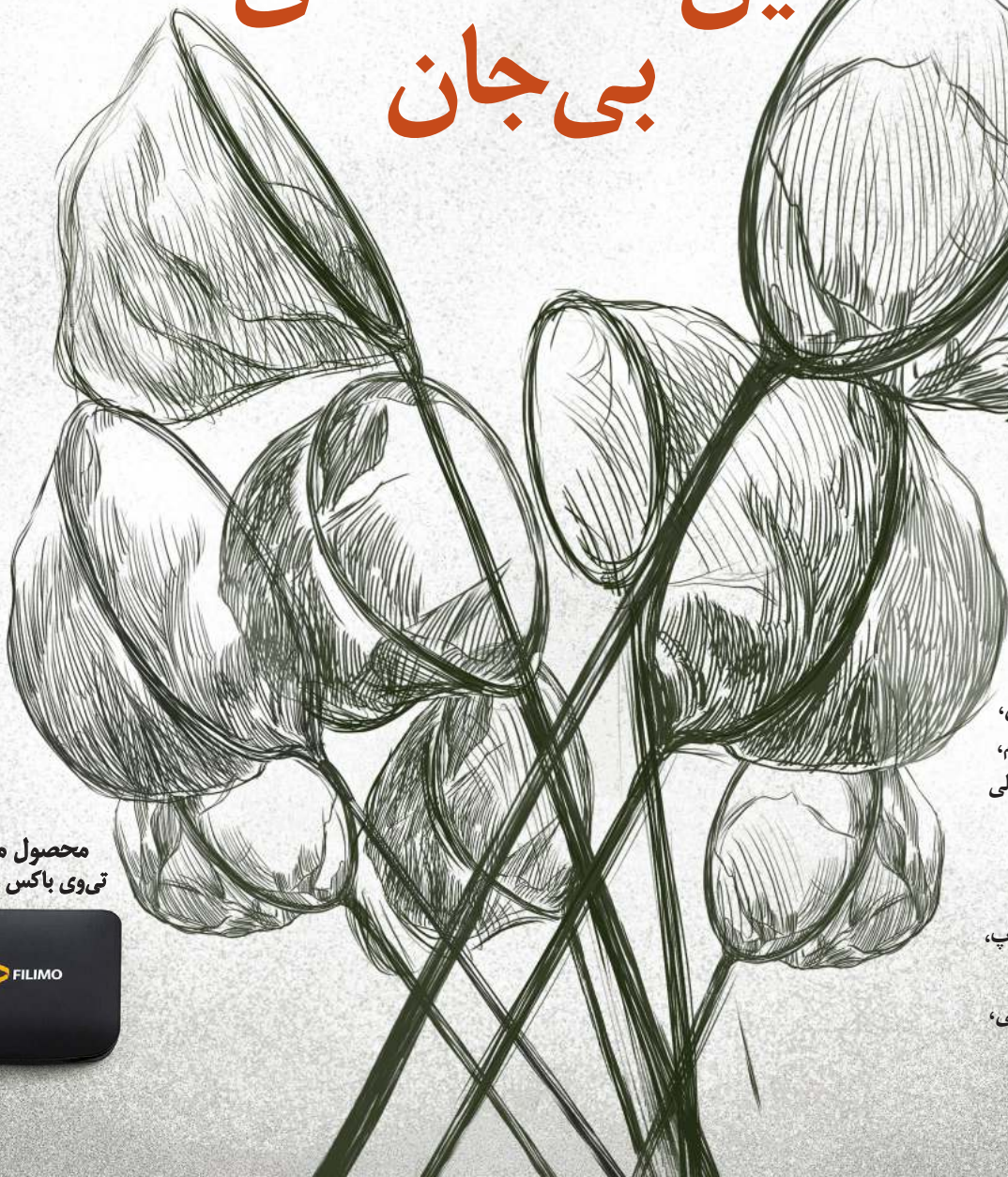
ماهنامه اطلاع‌رسانی، پژوهشی، تحلیلی و فرهنگی

شهریور ۱۳۹۹ ○ آگوست و سپتامبر ۲۰۲۰ ○ شماره ۸۲ ○ ۱۴۰ صفحه ○ قیمت ۵۰۰۰۰ تومان



آیا تخصیص ندادن ارز
بازار سخت‌افزار ایران را زمین می‌زند

این سخت‌های بی‌جان



بانوشتارها و

گفتارهایی از:

محمدباقر اتنی‌عشری

علی کیانپور،

بهزاد درجزیلو، احسان

زرین‌بخش، فرهاد معارفی،

مسعود شکرانی، کیوان گردان،

اسماعیل ثنایی، سهیل مظلوم،

سیامک غنیمی‌فرد، حمید توسلی

شهرام شکوری،

سید کاظم دهقان

استیون لوی، اشلی

استوارت، جف الدر، تاد بیشاپ،

وایرد، بیزینس اینسایدر،

سی‌نت، گاردین، فست کمپانی،

مک‌کینزی

محصول ماه:

تی‌وی باکس فیلمو

FILIMO

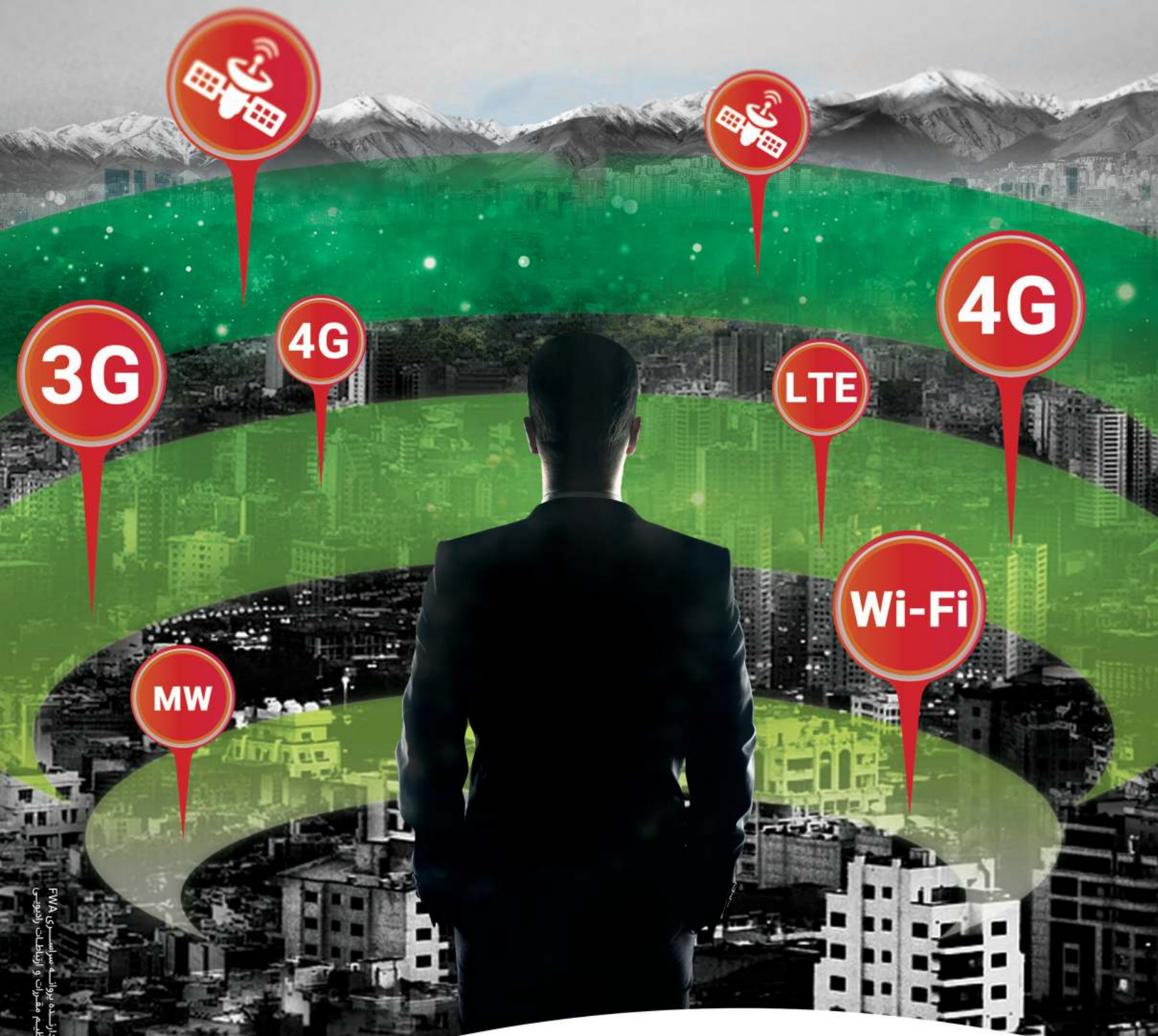
یک خوش آمدگویی طولانی

فروش ویژه سیم کارت اعتباری

۲۴ گیگابایت اینترنت هدیه به مدت ۶ ماه



راهکارهای ارتباطی مبین‌نت



شرکت ارتباطات مبین‌نت در زمینه ارائه خدمات اینترنتی
با شماره ۱۳۸۱ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

مبین‌نت 

 mobinnet.ir/b2b

 entmarketing@mobinnet.net

 ۸۳۸۶۹۸۰۰



صفر چیزها به ندیده تعلق دارند

#۱* دسترسی آسان به تمامی خدمات پرداخت با شماره گیری

- خرید شارژ ● درخواست شارژ اضطراری ● کلیه بسته های اینترنت ● شارژ فوق العاده
- پرداخت قبض همراه اول و سایر قبوض ● خرید بسته های رومینگ ● نیکوکاری

remis®

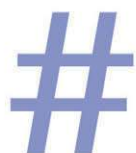
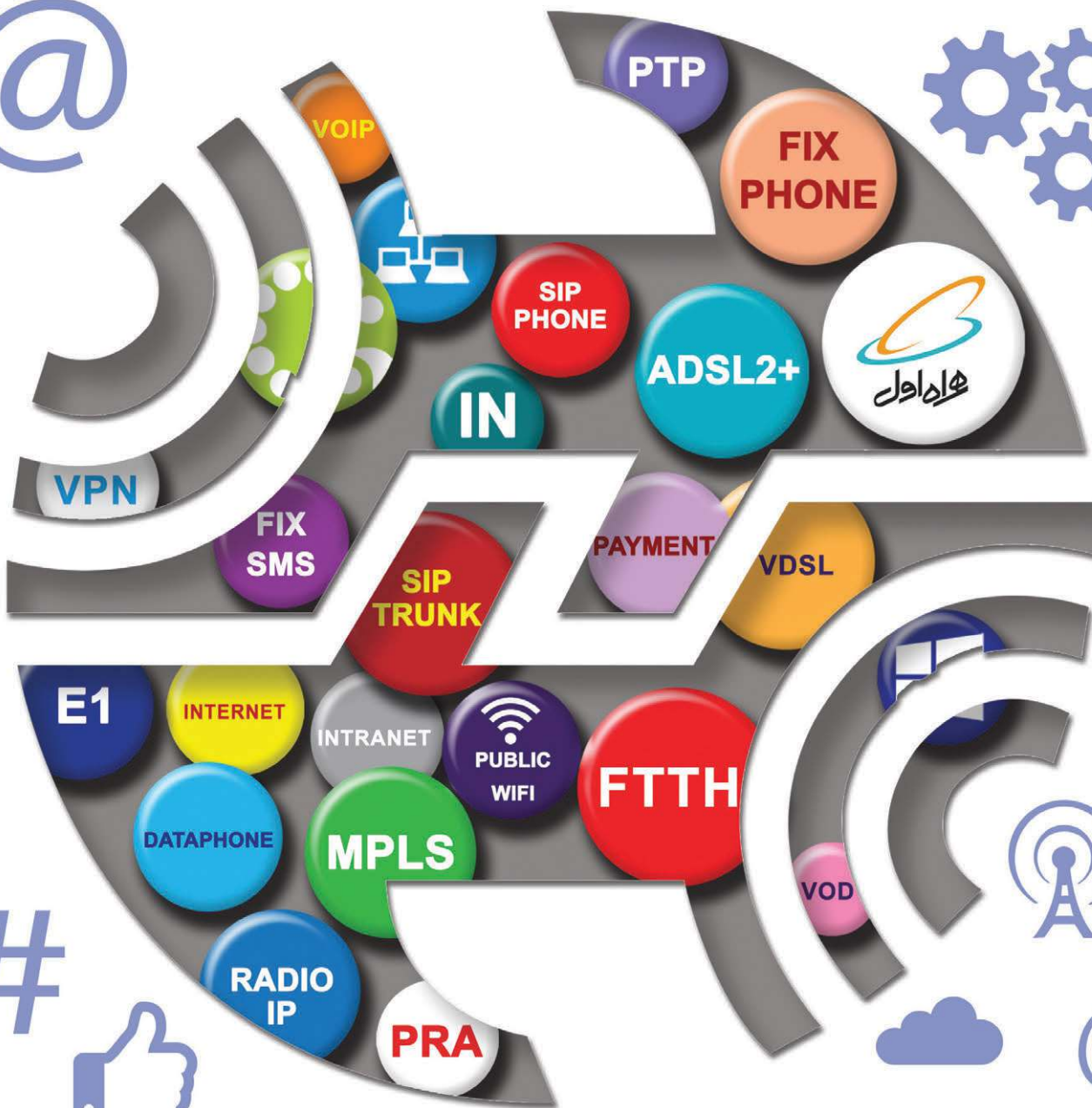
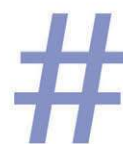
برفراز دنیای داده‌ها

"تو مسئول گُلِت هستی..."

بازدن ماسک و رعایت فاصله اجتماعی، از خودمان و عزیزانمان مراقبت کنیم.



www.tci.ir



**Telecommunication
Company of Iran**



MCI



شرکت گام الکترونیک

GAM Electronics Co.

الماس گام

بستری امن برای سازمان الکترونیک شما



مجری بزرگترین پروژه‌های متمرکز اتوماسیون اداری و فرایندها

تلفن: ۴۱۸۳۶۰۰۰ - ۴۲۸۳۵

تهران: خیابان خرمشهر - خیابان مرغاب - کوچه سرمد - پلاک ۳۱

www.gamelectronics.com



DATA CENTER ON DEMAND

شرکت مهندسی پیما عمران نیرو



ارائه راهکارهای جامع در شهر هوشمند مبتنی بر تولیدات داخلی

تنها شرکت دارای نمایندگی مستقیم برندهای
(APC by Schneider electric) و (VERTIV) در ایران

- دارای مرکز خدمات پس از فروش مجهز
- توانایی تولید راه حل های بومی در زمینه فناوری اطلاعات
- فایننس پروژه های فناوری



VERTIV

EMERSON



شرکت مهندسی پیما عمران نیرو (سهامی خاص)
مشاوره، طراحی، اجرا و نظارت بر اجرای مراکز داده
و زیر ساخت های فناوری اطلاعات

✉ info@Pima-co.com

🌐 www.Pima-co.com

☎ ۰۲۱ - ۸۸۳۶۴۷۴۳ - ۸۸۳۶۱۳۲۱

☎ ۰۲۱ - ۸۸۳۷۱۴۱۲

📍 تهران، شهرک غرب، بلوار دریا، خیابان شفق، کوچه آبشار، پلاک ۴



Towards Digital Wisdom



شهر هوشمند با فناب زیرساخت آغاز می شود

پروژه های بزرگ EPCM

اجرای پروژه های بزرگ فناوری اطلاعات به روش EPCM به دلیل مزایای زیاد این قرارداد از جمله کوچک کردن دستگاه اداری و اجرایی کارفرما با واگذاری تمام کارهای پروژه به فناب زیرساخت و مشخص شدن قیمت کل پروژه و بستن بودجه مربوطه قبل از اجرای آن مورد توجه زیادی قرار دارد.



حمل و نقل هوشمند

حمل و نقل هوشمند فناب زیرساخت شامل ثبت تخلف، اخذ عوارض الکترونیک، دستگاه GPSTracking، باکس های نظارتی، سیستم کنترل راهندها، سیستم برق اضطراری (UPS)، سیستم تشخیص لت و لاین خودرو، سیستم تشخیص رنگ چراغ راهنمایی و رانندگی و پارکینگ هاشیهای است.



پشتیبانی و نگهداری

پشتیبانی و نگهداری یکی از مهم ترین ارکان کیفیت پایدار در تمامی سازمان ها است. ناکارآمدی و اشکال در سیستم های ارائه خدمات، کسب و کارها را در جلب رضایت مشتریان خود با مشکل مواجه می کند.



فناب
زیرساخت

هوشمندسازی صنعت

در اکثر صنایع روش های مدیریت قدیمی، ناکارآمد و سنتی محسوب می شود و محصولات با شیوه مدیریت قدیمی قیمت تمام شده بالایی داشته و دارای صرفه اقتصادی نیستند. بهره وری بالا و جلوگیری از اتلاف سرمایه در فرایند تولید از اولین مزایای خدمات این حوزه است. رویکرد انقلاب صنعتی چهار (industry4) موجب تحولی بزرگ در صنایع مادر، معادن و کشاورزی می شود.



یکپارچه سازی

در یکپارچه سازی، مجموعه ای از سیستم ها که خود ترکیبی از چند زیرسیستم هستند یکپارچه می شوند. برای مثال در یک پروژه علاوه بر زیرساخت انتقال داده، سیستم هایی چون مرکز داده، شبکه، امنیت و جریان ضعیف، نظارت تصویری، کنترل تردد و ... وظیفه یکپارچه سازی را بر عهده دارند.



خدمات مرکز داده

- ایجاد زیرساخت فیزیکی اختصاصی مرکز داده (مطابق استانداردهای EN50600، BICSI، Uptime Institute، TIA942) برای سازمان های بزرگ و بسیار بزرگ
- ارائه زیرساخت اشتراکی مرکز داده Colocation مناسب برای سازمان با محوریت فناوری اطلاعات در ابعاد متوسط و بزرگ
- ارائه سرویس ابری مرکز داده IaaS و PaaS مناسب برای سازمان های کوچک و متوسط SME به خصوص فناوریانه و چابک در توسعه



اینترنت اشیا

پلتفرم اینترنت اشیا یاد بستی برای ارائه تمامی راهکارهای اینترنت اشیا می باشد. بنحوی که پلتفرم مرکزی اینترنت اشیا یاد، محوریت اصلی راهکار را تشکیل داده و تجهیزات مختلف می توانند با کمک گیتوی و یا بدون آن به پلتفرم متصل شده و اطلاعات بین تجهیزات و پلتفرم تبادل گردد.



قنایه ارائه دهنده پلتفرم و زیر ساخت نرم افزارهای تجارت الکترونیکی



تجارت الکترونیکی راهی برای توسعه بلندمدت و پایدار



قنا

سکوی خلق آینده
www.fanap.ir



ماهنامه اطلاع رسانی، پژوهشی و فرهنگی

صاحب امتیاز: موسسه پرسش (پویندگان راز ستاره شمال)

مدیر مسئول: محمد باقر اثنی عشری

مدیر عامل: مجتبی محمودی

ISSN 2423-6667

فهرست



سیلیکون سفید ۱۰۹

www.peivast.com



را آنلاین
بخوانید



برای اشتراک ماهنامه پیوست
می توانید از طریق وبسایت
یا تماس با شماره تلفن
۰۹۱۹۹۹۹۰۴۵۴ اقدام کنید

گزارش ماه

ماه آرام مجلس	۲۴
تحریم، دلار، تر کسل و باقی شرکا	۲۵
این سخت‌های بی جان	۲۷
بگذارید کار کنیم	۳۱
مشکلات به دلیل کندی تخصیص ارز است	۳۴
شرکت‌های کوچک و متوسط حوزه ICT از بین می‌روند	۳۷
تحریم‌ها یا سیاست‌گذاری‌ها	۴۰
بردگان دیجیتال در عصر جاهلیت مدرن	۴۱
این تلفن خراب نیست	۴۵

باشگاه مدیران

امپراتور هلو	۵۰
ناظران پرداخت	۵۷
گام‌های لرزان یک روبات	۶۲

خدمت و تجارت

اوج و فرود پرداخت یاری	۶۸
حفظ مشتری در دنیای بانکداری دیجیتالی کلیدی است	۷۳
هیچ کس ۲۰ نشد	۷۷
مسیر پرپیچ و خم کارآفرینان پیشقراول	۸۰
پلتفرم‌هایی صدا زندگی ما را تغییر دادند	۸۲

اخبار رایتل



مشق همدلی
با مشارکت در طرح مشق
همدلی در ماه مهمانی
خدا به یاری هموطنان
کردستانی خواهیم رفت.



امتیاز تو سرمایه کن!
رایتل قدرتان همراهی شماست.
با هر فعالیت امتیاز بگیرید و با
امتیازهای کسب شده در قرعه
کشی هفتگی ۲۰ میلیون تومان
وجه نقد شرکت کنید.

دوشنبه ۱۵ اردیبهشت ۱۳۹۹ - خبرنامه ویژه

www.righTel.ir

برای اولین بار در کشور رایتل، مکالمه را رایگان کرد

هدیه رایتل به غیر رایتلی‌ها

دریافت سیم کارت اعتباری و مکالمه ۶ ماهه رایگان، امتیاز رایتل برای سیم کارت اولی هاست. به گزارش روابط عمومی رایتل، این اپراتور با فراهم آوردن فرصتی جدید در راستای خدمت به مشتریان خود در سراسر ایران، به تمامی افرادی که تاکنون هیچ یک از سیم کارت‌های رایتل به نام آن‌ها فعال نشده است، یک سیم کارت اعتباری رایگان به همراه بسته آغازین هدیه می‌دهد. همچنین افرادی که واجد شرایط دریافت این سیم کارت، امکان استفاده از ۶ گیگابایت اینترنت به همراه مکالمه رایتلی رایگان به مدت ۶ ماهه را دارند.

با استفاده از کد بیمه تامین اجتماعی و ثبت نام در طرح تامین اجتماعی رایتل، یک سیم کارت اعتباری رایگان با ۵۰۰ مگابایت اینترنت ۳۰ روزه از رایتل به عنوان عضوی از خانواده بزرگ تامین اجتماعی هدیه می‌گیرید. علاوه بر این هدیه، به مدت یکسال (۱۲ دوره ۳۰ روزه) با خرید بسته‌های اینترنت، ۲ گیگابایت اینترنت و ۱۰۰۰ دقیقه مکالمه رایتلی هدیه خواهید گرفت.

سیم‌نوار دوره کن!

رایتل، با همکاری فیلمو، نماوا و فیلم نت دسترسی نامحدود و با اشتراک رایگان به دنیایی از انیمیشن، فیلم و سریال‌های ایرانی و خارجی را برای مشترکین خود فراهم کرده است. شما رایتلی‌های عزیز می‌توانید با استفاده از اینترنت سیم‌کارت رایتل خود و بدون نیاز به خرید اشتراک سرویس‌های فیلمو، نماوا و فیلم نت از تماشای آنلاین مجموعه بی نظیری از محتوای ویدئویی لذت ببرید.



هرچه می‌خواهد دل تنگت بگو

همدل و همراهتان شدیم با
مکالمه رایتلی رایگان در سراسر ایران

www.rightel.ir

رایتل
RighTel



همراه همدل

مرکز تلفن: ۴۲۸۲۴۰۰۰ / ۳-۸۸۶۷۰۰۱
 دورنگار: ۴۲۸۲۴۱۲۱
 سایت: WWW.PEIVAST.COM
 ایمیل: INFO@PEIVAST.COM
 لیتوگرافی و چاپ: چاپخانه اسری
 آگهی و مشترکین: ۰۹۱۹۹۹۹۰۴۵۴
 نشانی: کریمخان زند، خیابان عضدی جنوبی (آبان)،
 بن بست واعظی، پلاک ۴، واحد ۴

مدیر هنری: داود احمدی مونس (آروین)
 طراح کاوهر: مهرناز کافی زارع
 عکس: مانی لطفی زاده، محمد مهدوی، ندا ظهوری
 گرافیک و صفحه آرایی: سید سبحان علی ثابت
 ویرایش: نگار استاد آقا
 مدیر توسعه تجاری: کامبیز برید
 امور مالی: شاپور رهبری، محمد کاظمی نیا
 امور اداری: راضیه محمودی

سر دبیر: آرش برهمند
 قائم مقام سر دبیر: مهرک محمودی
 دبیر تحریریه: میثم قاسمی
 دبیر پیوست جهان: حمید رضا نیکدل
 دبیر حقوق فناوری: حسام الدین ایکچی
 دبیر آنلاین: سونیتا سراب پور
 تحریریه: مجتبی محمودی، سعید صباغی پور، مینا پاکدل،
 بهناز توحیدی، امید اعظمی

گزارش‌ها

۷۷

هیچ کس ۲۰ نشد

دولت الکترونیکی واژه‌ای است که این روزها با توجه به شرایط حاکم در کشور بیش از هر زمان دیگری شنیده می‌شود. اگر در دوره‌ای بحث بر سر الزام یا مزیت دولت الکترونیکی بود، امروزه با فراگیر شدن کرونا و ویروس کووید-۱۹ دولت الکترونیکی به یک باید تبدیل شده، بایستی که امکان هیچ تشکیکی ...

۸۹

چرا نباید پرداخت یاری تاسیس کنیم

بررسی حقوق و قواعد فعالیت پرداخت یاران در ایران یک راه آسان و یک راه سخت دارد. راه آسان که شاید پیشتر اشاره‌ای به آن نیز در همین فرم حقوقی شده باشد، بررسی سندی حقوقی تحت عنوان «الزامات، ضوابط و فرایند اجرایی فعالیت پرداخت یاران و پذیرندگان پشتیبانی شده ...

شمول



۱۱۰

گفت و گو

بگذارید کار کنیم

کمبود ارز در بازار مشکلات متعددی برای صنایع مختلف ایجاد کرده است. به خصوص آن دسته از کسب و کارها که وابسته به واردات هستند در دوران اخیر دچار مشکلات بی‌شماری شده‌اند. در همین حال، تحریم‌های بانکی و تجاری نیز مساله واردات را پیچیده‌تر کرده است. در چنین شرایطی ...

شرکت‌های کوچک و متوسط ICT از بین می‌روند

از ابتدای سال ۱۳۹۹ به دنبال شیوع کرونا و بسته شدن مرزها و در ادامه ممنوعیت واردات برخی کالاها و تجهیزات حوزه ICT به بهانه تولید داخل و در نهایت آن طور که واردکنندگان این حوزه می‌گویند، تخصیص نیافتن ارز به آنها بعد از گذشت پنج ماه از سال باعث شده این فعالان ...



شهرام شکوری

۵۰۰ حقوق فناوری

۱۱۰	۸۶
۱۱۲	خطرهای حذرها
۱۱۶	چرا نباید پرداخت یاری تاسیس کنیم
۱۲۰	۸۹

۵۰۰ راه حل

۱۲۱	۹۸
۱۲۲	مذاکره زیرلنز علوم رفتاری
۱۲۴	جعبه سحرآمیز فیلیمو باز شد؛ قاب جادویی به وسعت ایران
۱۲۷	۱۰۰

۵۰۰ پیوست جهان

۱۲۸	۱۰۸
۱۳۰	نبرد جهانی
۱۳۴	سیلیکون سفید
	۱۰۹

۱۰۰

جهان و تبعیض‌هایش
 مرز واقعیت
 مرا ببین!
 آسمان همه جاهمین رنگ است
 فضایی برای گفت و گو
 تغییری واقعی یا نمادگرایی؟
 آیا شما نیز ادپرست هستید؟
 به دنبال لابی غیرسفید
 آخر خط
 زیست بوم مبهم
 چرا خبرنگار نیستیم





زنگ‌ها برای که به صدا در می‌آیند؟*

از سال ۱۳۶۰ که آخرین شرکت بزرگ آمریکایی فناوری اطلاعات با توافقی با شورای انقلاب، دارایی‌ها و تجهیزات خود را به دولت واگذار کرد و برای همیشه از ایران رفت، ۴۰ سال می‌گذرد. در تمام سال‌های این چهار دهه که دوران شکوفایی انفجاری فاوا بود، تحریم بودیم. در دوران جنگ و صلح، عصر برجام و پس از آن، در هیچ زمانه‌ای نه مایکروسافت به ایران آمد، نه اپل و گوگل و نه چون سایر صنایع، سازندگان چون سیسکو و اچ‌پی به فکر کسب و کار در اینجا افتادند. در نقشه جغرافی شرکت‌های بین‌المللی برای فرار از مقررات دولت‌هایشان، میزان کسب و کار با ایران را با عدد بزرگ صفر نمایش می‌دهند. هنوز برای ثبت نام در بسیاری از دستگاه‌های خارجی چون نام ایران را نمی‌یابیم، به ناچار خود را از کشوری بیگانه می‌نامیم. هر چه را می‌شد خود ساختیم که در بسیاری از موارد کم از وارداتی‌اش نداشت. در تجهیزات و سخت‌افزار مردم و مصرف‌کنندگان تحریم‌ها را حس نکردند. بازرگانان بخش خصوصی، این کولبران تجارت جهانی، از مسیرهای صعب و دشوار کالاهای مورد نیاز کشور را تأمین کردند. در این راه هم سقوط به دره‌های ژرف بود و هم گمشدگانی که ره به مقصد نیافتند. هم قربانیانی که یا مال‌شان توسط گز مه‌ها و راهزن‌های بین‌المللی ضبط شد و هم کسانی که در نقل و انتقال‌هایی به سبک قرون وسطی، پول و منابع مالی‌شان طعمه گرگ‌ها شد.

بر تحریم‌ها پوز خند زدیم. هر ابزار جدیدی، تنها هفته‌ای پس از رونمایی آن در کشور سازنده و زودتر از اروپا و آسیا، در بازارهای کامپیوترمان در تیراژ تجاری وجود داشت. ده‌ها مرکز داده و شبکه‌های بزرگ را از همین مسیرها تأمین کردیم و ساختیم. کم و بیش نیازهای جامعه بزرگ‌مان را تأمین کردیم و مردم کمتر کمبود یا فاصله‌ای با جهان را در ابزارهای فناوری اطلاعات حس کردند.

به جز دوره‌ای محدود، آن هم به فریب تولید داخلی، بیشتر واردات با ارز آزاد تأمین شده و تا امروز سنگینی قیمت‌ها بر دوش مصرف‌کنندگان بوده و هست. تأمین نیازهای جامعه ثروت‌ساز بوده و با هر نیتی همسو با منافع ملی است.

آنچه آزاردهنده است عزم برخی دستگاه‌های حاکمیتی در مانع‌تراشی و سنگ‌اندازی در این مسیر است. سختی کار ده‌چندان می‌شود زمانی که تجهیزاتی که با مشقت فراوان و طی مخاطرات به دروازه‌های کشور رسیده، در هزارتوی وزارت و بانک و گمرک و آزمایشگاه و سایرین در انبارها می‌ماند، در حالی که در این سوی مرز مشتاقانی تشنه لب در انتظارند.

بر اساس برآوردهای حجم تولید داده هر سال چهار برابر می‌شود. کرنا هم میزان وابستگی مان به فناوری اطلاعات و ارتباطات را چند برابر کرده، هم دلبستگی مان را و هم آسیب‌پذیری مان را. بدون تأمین نیازهای فوری مان و با توجه به چرخه عمر کوتاه محصولات فاوا، به روزهای بحران نزدیک می‌شویم. حوادث پراکنده‌ای که این روزها اتفاق افتاده و آثار ویرانگر آن بر خدمات عمومی و کسب و کارها، هشدار و زنگ

خطری جدی است! (۱۴)

* نام رمانی از ارنت هینگوی

نفرین جعبه

تاریخ

در خشان صنف سخت‌افزار ایران زیر بار سودای تولید مدفون شده است. دوقلوی خوشنام ولی زجر کشیده سخت‌افزاری‌ها نرم‌افزاری‌ها هستند که گرچه هرگز آن حاشیه سود درخشان و به ظاهر ساده را نداشته‌اند ولی در مقابل مفاهیم شیکی همچون خودکفایی، حداکثر استفاده از توان داخلی، انتقال تکنولوژی و تولید دانش، همیشه آنها را بر تاج بازار فناوری اطلاعات ایران نشانده است.

هر چند دهه ۸۰ دوران استیلای بی‌چون و چرای سخت‌افزاری‌ها بر ثروت بازار فناوری اطلاعات ایران بود و غول‌هایی مانند مادران، سام‌الکترونیک، آواژنگ، سازگار، قاصد و ده‌ها مجموعه متمول و تاریخ‌ساز دیگر از دل این سودهای هنگفت سر بر آوردند. اما جاماندن‌شان از روند تغییر بازی و فشارهای داخلی و خارجی سال به سال آنها را بیشتر و بیشتر به حقیض کشاند. از یک طرف گرایش مصرفی فناوری به سمت کالاهایی همچون موبایل و لپ‌تاپ رفت که این غول‌ها دیگر در آن مزیت‌های انحصاری نداشتند و قاچاق مهلک و چابکی بازیگرانش اجازه نمی‌داد آنها شانس چندانی در آن داشته باشند. از طرف دیگر ظهور و تسلط خرده‌فروشی آنلاین در قالب پدیده‌هایی مانند دیجی کالا و البته ده‌ها سایت و اپلیکیشن دیگر ارتباط طبقه مرفه شهری را با این قدرت‌های سنتی قطع کرد؛ این شد که بسیاری از آنها یا به بازارهای موازی مانند لوازم خانگی و صوتی و تصویری کوچ کردند یا بر بازارهای دولتی و سازمانی تکیه زدند که نیازمند برنامه‌ریزی، تخصص و ریسک بالاتری بود و از کسانی هم که نتوانستند این دگردیسی را تاب بیاورند اکنون تنها یک پوسته و نام بزرگ و البته دهانی بزرگ‌تر باقی مانده است.

آن بخش بزرگ و نامرئی بازار سخت‌افزار که اجزای حیاتی زیرساخت فناوری اطلاعات کشور را می‌سازد همان بازیگرانی هستند که هنرشان در فرار از تحریم، تنش‌های ارزی و هزارتوی قوانین خلق الساعه گمرک سبب می‌شود شبکه‌ها، مراکز داده، اتاق‌های کنترل و شریان‌های اطلاعات کشور ساخته شوند و این گروه هیچ زبان گویایی ندارند. از یک طرف کاسبان تحریم خوانده می‌شوند و از یک طرف کالایشان در این وانفسای ارزی یک کالای غیر ضروری است. از هیچ دیدی کسب و کارشان دانش‌بنیان نیست و عده بسیاری آنها را فقط یک حمل‌کننده جعبه می‌خوانند یا به همان عبارت شیک فرنگی: Box Mover!

کافی است یک بار از خودمان بپرسیم هم‌اکنون، ایرانسل و مخابرات با چه تجهیزاتی داده‌ها را به ما می‌رسانند و مدیریت می‌کنند و امنیتش را تضمین می‌کنند؟ مرکز داده دیجی کالا، اسنپ، کافه‌بازار و دیوار با چه تجهیزاتی می‌چرخد و وقتی از سنژن گرفته تا دودویی همه درهای ارزی بسته می‌شود و خزانه‌داری لیست آنها را اعلام می‌کند و دانه دانه توسط پلیس‌های غربی شکار می‌شوند، چند راه دیگر برای تأمین فناوری زیرساخت کشور باقی می‌ماند؟

وقتی این بازار در پی هیچ ترجیح و سوبسید جدیدی نیست و بازیگرانش فقط می‌خواهند در چارچوب همین قوانین حاضر اجازه پیدا کنند خودشان ارزشان را تأمین کنند و واردات را تضمین کنند و همین هم از آنها دریغ می‌شود، باید ناگزیر یک پرسش دیگر هم از خودمان بپرسیم؛ وقتی همین تعادل نحیف عرضه و تقاضا در بازار برهم خورد، آن کسانی که با ارز ارزان و دروازه‌های باز گمرک وارد بازار سودهای میلیاردی جدید می‌شوند از کدام جنس هستند؟ از جنس تجارت یا از جنس امنیت؟ (۱۵)



سونیتا سراب پور
روزنامه نگار



میشم قاسمی
روزنامه نگار



وقتی ورق بر گردد

خبر کوتاه بود و ناخوشایند؛ ام‌تی‌ان به مرور زمان سهام ۴۹ درصدی خود در ایرانسل را وگذار می‌کند. همین خبر کافی بود تا موج بزرگ‌تری از ناامیدی فضای کسب و کار ایران را فرا گیرد. اینکه تنها سرمایه‌گذار بزرگ خارجی در حوزه ارتباطات کشور که تاکنون با وجود تمام تحریم‌ها و فشارهای آمریکا در بازار ایران مانده و حتی شروع به سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها هم کرده بود حالا تصمیم گرفته بر اساس آنچه خودش «شرایط پیچیده در خاور میانه» نامیده این بازار را ترک کند، برای عده بسیاری فعالیت در بازار ارتباطات و فناوری اطلاعات را غبار آلوده‌تر از گذشته کرد. گمانه‌زنی‌ها در مورد سر نوشت اپراتور طلایی که به کمک همین سرمایه و البته تخصص خارجی توانسته از پس رقیب مسلط و قدرتمند خود در بازار تلفن همراه یعنی شرکت ارتباطات سیار برآید شروع شد و همه از این گفتند که ایران قفس سرمایه‌گذاران خارجی است. در کنار نگرانی بابت سر نوشت ایرانسل، نگرانی برای فرزندخوانده این اپراتور یعنی اسنپ نیز شروع شد. رفته رفته اوضاع عجیب‌تر هم شد و برخی خبرگزاری‌ها اعلام کردند که سهامدار ایرانسل در راستای خروج از بازار خاور میانه، قصد دارد سهام خود در اپلیکیشن تاکسی آنلاین ایرانی اسنپ را به فروش برساند. در نهایت پس از اما و اگرهای بسیار در مورد اینکه اسنپ را چه کسی خواهد خرید، ام‌تی‌ان و ایرانسل در بیانیه رسمی و مشترک اعلام کردند که ام‌تی‌ان برنامه‌ای برای خروج سریع از ایران ندارد.

در حالی که برخی از کارشناسان ارتباطی خبر خروج ام‌تی‌ان از ایران را یک سیاست حساب شده و هوشمندانه برای خرید زمان با هدف کاهش فشارهای تحریمی آمریکا علیه این اپراتور بین‌المللی می‌دانند، اما از طرفی دیگر می‌توان گفت با توجه به تصمیم این شرکت خارجی برای خروج پله به پله و بدون عجله از بازار ایران که در بیانیه مشترک این شرکت با ایرانسل نیز به آن اشاره شده، به نظر می‌رسد این خروج حساب شده به سبب تغییرات سریع در خاور میانه و البته ایران حتی رخ ندهد؛ در حقیقت در بازه زمانی‌ای که به نظر می‌رسد ام‌تی‌ان تصمیم گرفته از بازار ارتباطات ایران خارج شود با توجه به روند سریع اتفاقات در کشور از آن نمی‌توان به عنوان یک خروج واقعی یاد کرد.

تجربه‌های همکاری‌های اندک بین الملل در فضای ارتباطات و فناوری اطلاعات ایران نشان می‌دهد این همکاری‌ها هر چند در بسیاری از مواقع به دلایل مختلف از جمله تحریم، سیاست‌های سختگیرانه داخلی و نوسانات نرخ ارز و غیره با خونریزی فراوان ممکن شده، اما هیچ‌گاه این اتفاقات باعث خروج کامل این شرکت‌های خارجی از بازار ایران نشده است. نمونه بارز این اتفاق را هم می‌توان در همکاری هواوی با ایران دید؛ شرکت بزرگ چینی که یکی از دو غول بازار تلفن همراه است با وجود هشدارهای مختلف از سوی آمریکا اگر چه بارها از پایان همکاری‌اش با ایران خبر داده ولی همچنان دفتر این شرکت در کشور در حال فعالیت و ارائه خدمات است. این مساله در مورد فعالیت دفتر سامسونگ و بسیاری از شرکت‌های کلیدی دیگر فناوری در ایران نیز کم و بیش صدق می‌کند.

بنابر این هر چند خبر تصمیم ام‌تی‌ان برای خارج کردن سهام خود از ایرانسل و بازار ایران خبر ناخوشایندی در این روزهای سخت و تاریخی فناوری و ارتباطات کشور است، اما نباید این تصمیم را به معنای پایان همکاری تنها شرکت بزرگ سرمایه‌گذاری در بازار ارتباطات ایران قلمداد کرد. چه بسا می‌توان خوش‌بین بود با توجه به تغییرات چند ماه آینده که به دنبال انتخابات ریاست جمهوری در آمریکا و همچنین ایران رقم می‌خورد ورق برای همیشه باز گردد؛ ام‌تی‌ان شریک ارزشمند خود در خاور میانه یعنی ایران را که با وجود همه فشارهای خارجی و داخلی توانسته در یک دهه اخیر برای این شرکت سود خوبی به ارمغان آورد به سادگی ترک نخواهد کرد (۱۴)

مرگ چنین خواجه نه کاریست خرد

تغییر بسته‌های اینترنت همراه یا آن‌طور که وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات می‌گوید، «گران‌فروشی اینترنت همراه» ماجرایی است که از حدود دو ماه پیش آغاز شده و پایان آن در افق دیده نمی‌شود. این از آن دست ماجراهایی است که هر طرف بایستد، حق با همان طرف است. اپراتور می‌گوید تعرفه‌ها سال‌هاست ثابت مانده و در مقابل، هزینه‌های عمدتاً ارزی افزایش یافته‌اند و این یعنی کاهش درآمد و کم شدن منابع برای سرمایه‌گذاری‌های جدید. رگولاتور (در اینجا سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و دولت، همگی یکی هستند) می‌گوید در چنین وضعیت اقتصادی‌ای نباید فشار به مردم را افزایش داد. مردم هم سرگردان میان این دو نگاه، کاربرانی هستند که دیگر نمی‌توانند بسته‌های قدیمی را بخرند، اینترنت ثابت کیفیت ندارد و سایر روش‌های دسترسی - مانند فیبر نوری و TD-LTE - نیز واقعا در دسترس همگان نیستند. در چاله‌ای افتاده‌ایم و همه برای بیرون آمدن از آن اولویت دارند.

به این ماجرا می‌توان از زاویه سیاسی هم نگاه کرد. این زاویه، سهامداران و مالکان دو اپراتور مسلط تلفن همراه، سیاستمدارانی هستند که گاه قدرت‌شان از کل دولت نیز بیشتر است و اکنون دلیلی نمی‌بینند در برابر خواسته وزارت ارتباطات سر خم کنند. حتی اگر مجبور به پرداخت هزینه مادی گزافی باشند، می‌دانند در آینده‌ای نه چندان دور این دولت تغییر خواهد کرد و دولت بعدی را می‌توان همگام ساخت. از این زاویه، ماجرا بیشتر یک دعوای سیاسی است تا فنی و اقتصادی.

ماجرای اسوه دیگری هم دارد که ارتباط چندانی با ترکیب سهامداران یا گرایش سیاسی آنها ندارد؛ موضوع در باره «انحصار» است. چه بخواهیم چه نخواهیم، نتیجه تصمیم‌ها و سیاست‌های وزارت ارتباطات (و کل دولت) در سال‌های اخیر، انحصاری عمیق برای اپراتورهای تلفن همراه در حوزه اینترنت ایجاد کرده است. اینترنت ثابت روزگار خوشی ندارد. به نظر هم نمی‌رسد در آینده‌ای نزدیک بتواند از خاکستری که بر آن نشسته برخیزد. در چنین وضعیتی، چرا نباید اپراتورهای همراه به فکر گران کردن خدمات خود باشند؟ آیا احتمال کوچک شدن بازارشان و مهاجرت کاربران به بازارهای رقیب وجود دارد؟ به نظر نمی‌رسد چنین باشد. جدا از ضعف اینترنت ثابت، ذائقه کاربران در این سال‌ها به گونه‌ای تربیت شده است که عادت کرده‌اند در هر زمان و مکانی اینترنت پرسرعت ارزان داشته باشند. بسیاری از کارهایی که کاربران ایرانی روی گوشی تلفن همراه خود انجام می‌دهند در دنیای لپ‌تاپ و تلویزیون انجام می‌شود. پس خطری متوجه اپراتورهای همراه نیست. آنها می‌توانند تاجایی که دوست دارند تعرفه‌ها را بالا ببرند و حتی به سقف تعیین شده از سوی رگولاتوری (هر کیلوبایت شش ریال برای سیم کارت‌های اعتباری و چهار ریال برای سیم کارت‌های دائمی) برسند. آن هم در شرایطی که تنها بخش کوچکی از بسته عرضه شده به اینترنت اختصاص دارد و بقیه آن به داده‌های داخلی مربوط می‌شود.

این سر نوشت محتوم‌راهی است که وزارت ارتباطات در سال‌های اخیر انتخاب کرده و تا همین چند هفته پیش به دستاوردهایش افتخار می‌کرد. نابودی یک بخش به نفع بخش دیگر نتایج منفی زیادی دارد که یکی از آنها گران شدن خدمات است.

هر چند دولت علاقه ندارد در حالی که کمتر از یک سال از عمرش باقی مانده، خدمات را رسماً گران کند و ترجیح می‌دهد این بار را بر گردن دولت بعدی بیندازد؛ اما از نگاه کاربران، دولت‌ها با هم تفاوتی ندارند. آنها نه به گرایش‌های سیاسی نگاه می‌کنند و نه به سن سیاستمداران. و به نظر نمی‌رسد بتواند شرایط بازار اینترنت را تا سال‌های طولانی به همین منوال ادامه داد. این کتاب به زودی ورق می‌خورد و به سختی می‌توان امید داشت اتفاقات خوبی در صفحات جدید رخ دهد (۱۵)



گامی در حال، چشمی به آینده

سپرده گذاران

امروز بانک‌ها تمایل زیادی به انتقال وجوه‌شان بین بازارهای مختلف همچون مسکن، طلا، ارز، سرمایه و غیره بر اساس نوسانات بازدهی این بازارها دارند. این شرایط موجب پیچیدگی‌هایی در «جذب منابع» به عنوان ماده اولیه کلیدی در صنعت بانکی شده و بعضاً بر تمامی فعالیت‌ها و تصمیم‌گیری‌های بانک‌ها سایه می‌اندازد. از سوی دیگر، وضعیت پیچیده کنونی اقتصاد کلان کشور و تغییرات مکرر دستورالعمل‌های ابلاغی از سوی نهاد سیاست‌گذار نیز مدیریت کسب و کار بانکداری را برای مدیران بانک‌ها سخت و طاقت‌فرسا و آنها را متوجه بهره‌وری عملیاتی سازمان خود کرده است.

بانک‌ها در همه کشورها عموماً سازمان‌هایی لخت هستند که به انجام دادن کارها به شیوه کنونی‌شان عادت دارند. به ویژه در شرایط دشوار، تاکید زیادی بر ادامه دادن روال‌های شناخته شده وجود دارد و تلاش‌ها و اقدامات آتی معمولاً بر اساس روش‌های موفقیت آمیز قبلی تدوین و طراحی می‌شوند تا ریسک عدم موفقیت کاهش یابد. در عین حال، بسیاری از مدیران بانک‌ها اهمیت مفهوم تحول دیجیتال را درک و اقداماتی عملیاتی نیز برای طی کردن مسیر تحول دیجیتال طرح‌ریزی کرده‌اند.

درست در همین نقطه، یکی از موانع تغییر شناسایی می‌شود؛ تاکید بر ادامه دادن روال‌هایی که قبلاً سبب موفقیت شده است موجب تقلیل یافتن پروژه‌های تحول به تغییراتی تدریجی می‌شود. حتی اجرای فرایندهای تغییر نیز در این سازمان‌ها پیچیده‌تر است زیرا اقدامات انجام شده در گذشته به اندازه کافی متمرکز بوده است. حتی زمانی که رهبران درمی‌یابند آینده شباهت چندانی با گذشته ندارد همچنان

راه‌های قابل پیش‌بینی و قابل درک گذشته را ادامه می‌دهند و به سختی برای تغییر و تحول برنامه‌ریزی می‌کنند؛ به عبارتی دیگر، آینده بر اساس گذشته ترسیم می‌شود.

در حالی که نخستین نوید فناوری‌های دیجیتال، آینده‌ای متفاوت با گذشته است. وقتی نظم موجود بر هم زده می‌شود پیش‌بینی نظم جدیدی که در آینده از آن برخیزد خاست آسان نیست.

در اینجا یک پرسش کلیدی برای هر سازمان/بانک نهفته است: پیش‌بینی شما از آینده فناوری‌ها و کسب و کار دیجیتال چیست؟ اقدامات و ابتکارات عمل پروژه‌های تحول دیجیتال در بانک‌ها بر اساس کدام پیش‌بینی از آینده طراحی شده‌اند؟ و پرسش صادقانه و نگران‌کننده این است که آیا این پروژه‌ها و اقدامات بر مبنای حافظه تاریخی بانک‌ها و روش‌ها و اقدامات موفقیت آمیز قبلی طراحی شده‌اند؟

مدیران بانک‌ها باید تئوری قوی‌ای در خصوص آینده و اینکه دیجیتال شدن چگونه کسب و کار بانکداری را متحول می‌کند داشته باشند. هر چه درک ایشان از آینده واضح‌تر باشد، سریع‌تر و با اطمینان خاطر بیشتری در این مسیر گام برمی‌دارند و با فوریت بیشتری میراث گذشته را رها کرده و پذیرای آینده می‌شوند.

در همین راستا، ایجاد نهاد سازماندهی تحول دیجیتال در بالاترین سطح سازمانی در بانک‌ها پیشنهاد می‌شود. مهم‌ترین وظیفه این نهاد فکر کردن استراتژیک درباره آینده دیجیتال، بازنگری در مفروضات بنیادینی که پایه و اساس مدل کسب و کار فعلی است و کشف منطق مدل کسب و کاری آینده است. ایجاد بیگانگی عمیق با وضعیت کنونی و شیفتگی درباره گزینه‌های احتمالی آینده هدفی



است که نهاد بانکداری دیجیتال باید به دنبال آن باشد. نهاد تحول دیجیتال وظیفه دارد متناسب با قابلیت‌های سازمانی که هر بانک دارد وضعیت مطلوب کسب و کار دیجیتال بانک را ترسیم و با لحاظ کردن محدودیت‌ها، برای تحقق وضع مطلوب در فازهای مختلف برنامه‌ریزی کند. پرسشگری درباره وضعیت کنونی در مرکز برنامه مدیریت تغییر بانکداری دیجیتال قرار دارد. همچنین مشاهده دقیق تهدیدها، شناسایی شرکای کلیدی در مدل کسب و کار بانکداری دیجیتال و تصمیم‌سازی برای ایجاد زیرساخت‌های تعاملی با آنها از طریق طراحی روابط برنده-برنده نیز از موضوعات بسیار کلیدی است. این امر موجب می‌شود شواهد و نشانه‌های نیاز به تحول دیجیتال در انبوه تصمیم‌گیری‌های مختلفی که پیش روی مدیران بانک‌هاست گم نشود.

با توجه به اینکه در عصری زندگی می‌کنیم که فناوری‌ها، کسب و کارها را به دنبال خود می‌کشاند و منشاء تحول می‌شوند، باید دانست که برای متمرکز ماندن بایستی همزمان با ایجاد بهره‌وری عملیاتی در مدل فعلی بانکداری به سخت‌ترین کار یعنی کشف شکل جدیدی از شیوه انجام کارها، یا به عبارت دیگر قوانین کسب و کار دیجیتال، اندیشید. چیزی مانند کاغذ تورنسل برای نشان دادن میزان آمادگی بانک‌ها برای تحول دیجیتال وجود ندارد و مزیت رقابتی از آن بانکی خواهد بود که همزمان با ایجاد بهره‌وری عملیاتی در مدل فعلی خود، درباره دیجیتال شدن و مزایا و مشکلات آن در بستر قابلیت‌های فعلی اش قضاوتی درست داشته باشد و برای تجهیز سازمان خود به قابلیت‌های دیجیتال و هوشمندی کسب و کاری با نگاه به آینده برنامه‌ریزی کرده باشد (۱۵)

مدت اشتراک:

پست پیش‌تاز/ عادی:

نشانی:

کد پستی:

نام و نام خانوادگی:

تلفن:

همراه:

نمابر:

پست الکترونیکی:



کریم‌خان زند، خیابان عضدی جنوبی، بن‌بست واعظی،
پلاک ۴، واحد ۴ و ۵

۱۵۹۸۷۸۳۵۱۹

www.peivast.com

info@peivast.com

۴۲۸۲۴۰۰۰

۴۲۸۲۴۱۱۲

مشکل واردات تجهیزات ارتباطات و فناوری اطلاعات
تحریم‌ها یا سیاست‌گذاری‌ها ۴۰

برندگان دیجیتالی
در عصر جاهلیت مدرن ۴۱

مدیرعامل گروه داده‌ورز جویا:
بگذارید کار کنیم ۳۱

مشکلات به دلیل کندی
تخصیص ارز است ۳۴

نمایندگان چه موضوعاتی را بررسی کردند
ماه آرام مجلس ۲۴

تخصیص ندادن ارز، بازار سخت‌افزار را زمین می‌زند
این سخت‌های بی‌جان ۲۷

گزارش ماه





۶۹۰۰۰۰۰۰۰۰

ایرنا: بر اساس گزارشی که کافه بازار منتشر کرده، صنعت بازی سازی در سال ۹۸ توانسته ۶۹ میلیارد تومان کسب درآمد کند.

۲۰

مهر: محمد جواد آذری جهرمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، اعلام کرد که در راستای تحقق عدالت ارتباطی روزانه ۲۰ روستا به اینترنت پرسرعت 3G و 4G دسترسی پیدا می کنند.

۸۹

مهر: سازمان ملل متحد در گزارش دوسالانه خود شاخص توسعه دولت الکترونیکی را در کشورهای مختلف مورد بررسی قرار داده که ایران با سه پله نزول از جایگاه ۸۶ به ۸۹ در میان ۱۹۳ کشور رسیده است.

۵

ایرنا: مدیرعامل شرکت ملی پست اعلام کرد در گذشته ایران تنها یک هاب (قطب) پستی داشت و به تازگی پنج هاب جدید پستی در شهرهای مشهد، شیراز، اهواز، اصفهان و تبریز به ظرفیت شرکت ملی پست کشور اضافه شده است.

۸۵

پیوست: طبق اعلام بانک مرکزی، فیشینگ در گاه های پرداخت در آخرین ماه سال ۹۸ نسبت به شش ماهه ابتدای سال نزدیک به ۸۵ درصد کاهش یافته است.

۸۴۰۰

ایرنا: آذری جهرمی، وزیر ارتباطات، گفت: «۴۰ هزار واحد مدرسه به شبکه مستقل هوشمندسازی مدارس متصل شده اند که تا پایان شهریور امسال این عدد به ۸۴ هزار واحد مدرسه می رسد.»

امنیت سایبری نیاز به سیاست گذاری دارد

① امیر ناظمی، رئیس سازمان فناوری اطلاعات

ایرنا: رئیس سازمان فناوری اطلاعات گفت: «به نظر می رسد پلیس فتا برای رسیدگی به شکایات حوزه امنیت سایبری نهاد مناسبی نباشد چرا که این حوزه بارفع و رجوع کردن شکایات ساماندهی نمی شود و نیاز به سیاست گذاری دارد. زمانی می توان سیاست سایبری و امنیت سایبری مناسب داشت که نهاد متولی آن یک نهاد توسعه گر باشد. پلیس امنیت برای رفع شکایت ها و نارضایتی های اساسی طراحی شده و یک نهاد انتظامی به حساب می آید نه یک نهاد توسعه ای. این تقسیم کار از ابتدا اشتباه بود.»

تعطل در الکترونیکی کردن خدمات را نمی پذیریم

② حسن روحانی، رئیس جمهوری

ایرنا: رئیس جمهوری گفت: «اگر چه کرونا باعث اختلال در بخشی از فعالیت های کشور شد، اما در حوزه فناوری اطلاعات باعث شد تحول دیجیتال دولت سرعت بگیرد. به همین خاطر ضرورت دارد تا توسعه فناوری اطلاعات رخ دهد و دولت الکترونیکی هر چه سریع تر تکمیل شود. از هیچ دستگاهی کم کاری و تعطل در الکترونیکی کردن خدمات را نمی پذیریم، دستگاه های اجرایی باید داده های خود را آزاد کنند تا امکان نقد مردم از دولت بیشتر فراهم شود.»

ساماندهی پیام رسان ها به درستی انجام نشد

③ عباس آسوشه، معاون سابق مرکز ملی فضای مجازی

مهر: معاون سابق مرکز ملی فضای مجازی گفت: «برای حکمرانی فضای مجازی باید به مصوبات شورای عالی فضای مجازی جامه عمل پوشانیم؛ به عنوان مثال مصوبه ساماندهی پیام رسان های داخلی و خارجی که در سال ۹۶ به تصویب رسید به درستی عملی نشد و این طور نمی شود حکمرانی کرد. ما تا به امروز به آن مصوبه عمل نکرده ایم و باین توجیه که قصد داریم تعادل را رعایت کنیم هم به پیام رسان های خارجی و هم به پیام رسان های داخلی اجازه فعالیت دادیم.»

لزومی ندارد اطلاعاتی که بین خودمان رد و بدل می شود رفت و برگشتی به خارج از کشور داشته باشد

④ مصطفی طاهری، نماینده عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی

ایسنا: نماینده عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی گفت: «اینکه ما از راه اندازی اینترنت ملی حرف می زنیم به این معنی نیست که اینترنت بین الملل وجود نداشته باشد؛ اما موضوع این است که بخشی از اطلاعاتی که بین خودمان رد و بدل می شود لزومی ندارد به خارج از کشور برود و دوباره برگردد. در حال حاضر ما بستر اینترنت ملی نداریم و همین امر باعث تحمیل هزینه های زیادی به مردم می شود. وقتی اینترنت ملی داشته باشیم، امنیت آن هم در اختیار ماست. در آن صورت کشور های دیگر نمی توانند هر وقت که خواستند ما را در تنگنا قرار دهند.»

②

①

③

④



برگزاری الکامپ بیست و ششم به پایان سال موكول شد

پیوست: بیست و ششمین دور از نمایشگاه الکامپ برای بار دوم به تعویق افتاد و براساس تصمیم ستاد اجرایی الکامپ ۲۶ قرار است این نمایشگاه در ماه‌های پایان سال جاری برگزار شود. سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور در اطلاعیه‌ای ضمن اعلام این خبر دلیل این تصمیم را شیوع مجدد ویروس کرونا و نگرانی در مورد به خطر افتادن سلامتی شرکت کنندگان و بازدید کنندگان اعلام کرده است. در اطلاعیه سازمان نصر در این زمینه آمده است که تصمیم به تعویق نمایشگاه طی فرآیندی مشترک با شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی گرفته شده است.

زمان شروع کسب و کار از ۷۲ و نیم روز به ۷۲ ساعت کاهش یافت

پیوست: مدت زمان لازم برای شروع کسب و کار در ایران از ۷۲ و نیم روز به سه روز کاهش یافت. بر این اساس متقاضیان راهاندازی کسب و کار با مراجعه به اتاق بازرگانی استان خود از طریق «پنجره واحد فیزیکی شروع کسب و کار» می‌توانند در سه روز شرکت خود را ثبت و مجوزهای لازم را دریافت کنند. علی فیروزی، رئیس مرکز ملی مطالعات پایش و بهبود محیط کسب و کار وزارت اقتصاد، چالش احراز هویت الکترونیکی در ایران را دلیل عدم راهاندازی این پنجره واحد به صورت الکترونیکی عنوان و ابراز امیدواری کرد این پنجره واحد را تا پایان مهر یا آبان‌ماه به صورت الکترونیکی نیز راهاندازی کنند.

اجازه دولت به وزارت ارتباطات برای برخورد با گران‌فروشی اپراتورها

پیوست: اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهوری، در نامه‌ای به وزارتخانه‌های ارتباطات و فناوری اطلاعات، اقتصاد و دارایی، اطلاعات و سازمان برنامه و بودجه کشور اجازه داده تا گولاتوری بر اساس مصوبه جدید برای برخورد با گران‌فروشی اپراتورها، با شرکت‌های متخلف در این زمینه برخورد کند. در این نامه معاون اول رئیس‌جمهوری با اشاره به مصوبه شماره ۳۰۴ رولاتوری تأکید کرده که سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی می‌تواند با گران‌فروشان حوزه ارتباطی برخورد کند.

شناخت درستی از یک پلتفرم بومی وجود ندارد

۵ مهدی انجیدنی، مدیر عامل پیام‌رسان گپ

فارس: مدیر عامل پیام‌رسان گپ گفت: «در کشور ایران از ۱۰ سال پیش که موضوع پیام‌رسان ایرانی مطرح شد متأسفانه تمام مزایای این پلتفرم‌های بومی به حاشیه رفت و موضوعاتی مثل حریم خصوصی مطرح شد. این در حالی است که در داخل کشور بین مسئولان و رسانه‌ها شناخت درستی از یک پلتفرم بومی وجود نداشت و هیچ حمایتی از آنها صورت نگرفت. در صورتی که پیام‌رسان‌ها به عنوان یک پلتفرم ضروری برای اقتصاد کشورها شناخته شده‌اند چون از داده‌های ملی به عنوان سرمایه ملی محافظت می‌کنند.»

اسنپ به دنبال افزایش سهم خود از بازار است

۶ محمد خلیج، مدیر عامل اسنپ

پیوست: مدیر عامل اسنپ گفت: «من بحث انحصار را قبول ندارم و ما تنها به دنبال افزایش سهم خود از بازار و رقابت با دیگران هستیم. باید ببینیم انحصار را چه تعریف می‌کنیم. آیا ما تنها ارائه‌دهنده سرویس هستیم؟ آیا ما تعیین‌کننده قیمت هستیم؟ نه. ما به واسطه اینکه در کل کشور سرویس می‌دهیم و برنده شناخته شده‌تری داریم، سهم بازار بیشتری داریم و همچنان دنبال رشد شرکت هستیم. نمونه‌های زیادی بوده که ما از رفتار دیگران متضرر شده‌ایم؛ اما این رقابت است و ما هم در پی این هستیم که رقابت داشته باشیم.»

تسهیل قوانین برای پیشرفت اقتصادی ضروری است

۷ محمدرضا طلائی، رئیس کمیسیون فاوای اتاق بازرگانی

ایرنا: رئیس کمیسیون فاوای اتاق بازرگانی گفت: «امروز با توجه به مشکلاتی که در کشور وجود دارد، باید برای تسهیل قوانین و حذف مقررات زائد اقدام‌های بیشتری انجام شود. همکاری بیشتر سازمان تأمین اجتماعی با بنگاه‌های اقتصادی برای عبور از شرایط سخت کنونی ضروری است و دولت باید کمک‌های بیشتری برای عبور از بحران با هدف بنگاه‌های کوچک و متوسط در نظر بگیرد.»

انتشار کامنت‌های توهین‌آمیز، شراکت در جرم است

۸ علی محمد رجبی، رئیس مرکز تشخیص و پیشگیری از جرائم سایبری پلیس فتای ناجا

برنا: رئیس مرکز تشخیص و پیشگیری از جرائم سایبری پلیس فتای ناجا گفت: «در خصوص کامنت‌های توهین‌آمیز یا مجرمانه در ذیل محتواهای مجازی اگر شخص بتواند آن را حذف کند و این اقدام را انجام ندهد، مقصر و شریک در جرم شناخته می‌شود؛ اما اگر تولیدکننده محتوا به نظرات و کامنت‌ها برای حذف کردن دسترسی نداشته باشد، مقصر نخواهد بود. کاربران باید مراقب باشند تا بستن ارتباط آنها با سایرین به محلی برای وقوع جرم تبدیل نشود.»





۱۵

مرداد

۶

مرداد



۶ مردادماه - سفته الکترونیکی رونمایی شد

سفته الکترونیکی در وزارت اقتصاد و با حضور وزیر این وزارتخانه و معاونان او و برخی از اعضای اصلی شورای عالی اجرایی فناوری اطلاعات و همچنین نماینده ویژه رئیس جمهوری در امور دولت الکترونیکی رونمایی شد. در قدم اول قرار است از این سفته الکترونیکی برای دریافت تسهیلاتی که برای کسب و کارهای آسیب دیده در دوره شیوع کرونا در نظر گرفته شده استفاده شود و در گام بعدی استفاده از این تضمین بانکی برای دریافت دیگر تسهیلات و اعتبارات مورد استفاده قرار گیرد. مدیران وزارت اقتصاد در مراسم رونمایی از این تضمین مهم بانکی و همچنین رونمایی از تسهیلات و اعتبارات دیجیتالی، استفاده از سفته الکترونیکی در فرایند دریافت تسهیلات را گام بزرگ در تحول نظام بانکداری، توسعه اعتبار و نظام اعتبار سنجی کشور بر شمرند که در نهایت می تواند به موتور رشد اقتصادی کشور که حالا در تنگنا قرار گرفته است کمک کند.

در این مراسم مدیران بانک ملی از آمادگی کامل زیر ساخت های دیجیتالی برای ارائه تسهیلات و اعتبارات به صورت تمام الکترونیکی و از طریق موبایل خبر دادند و گفتند که از حالا دیگر کسب و کارها و افراد برای دریافت تسهیلات نیازی به حضور در این بانک ندارند و تمام مراحل ارائه تسهیلات به آنها کاملاً الکترونیکی و ظرف کمتر از پنج دقیقه به کمک اپلیکیشن «ایوا» اتفاق خواهد افتاد. از سوی دیگر یکی از خبرهای مهمی هم که در این مراسم عنوان شد اتصال تمامی فروشگاه های کشور به سازمان امور مالیاتی برای پرداخت مالیات در لحظه انجام معامله در آینده ای نزدیک بود. ^(۱۴)

۱۵ مردادماه - سامسونگ از جدیدترین محصولات خانواده گلکسی رونمایی کرد

شرکت سامسونگ در مراسم جهانی گلکسی آپنکد که کاملاً آنلاین از طریق وبسایت سامسونگ برگزار شد از پنج محصول جدید رونمایی کرد: گوشی های هوشمند گلکسی Note20 و گلکسی Note20 Ultra که قدرتمندترین اعضای خانواده گلکسی نوت سامسونگ هستند؛ تبلت های Tab S7 و Tab S7 پلاس که برای خلاقیت و بهره وری طراحی شده اند؛ ساعت هوشمند گلکسی Watch3 که مجهز به پیشرفته ترین قابلیت های حوزه سلامت است؛ هدست گلکسی Buds Live با طراحی زیبا و ارگونومیک با کیفیت صدای عالی؛ و گوشی تاشوی گلکسی ZFold2 که نسل آینده گوشی های هوشمند با بهینه سازی گسترده است. سارا آن، کارشناس گروه استراتژی های بصری سامسونگ، در این مراسم توسعه و بهبود قابلیت فیلمبرداری در گلکسی نوت ۲۰ اصلی ترین تمرکز سامسونگ در بخش دوربین عنوان کرد و گفت: «با افزایش تعداد کاربران و روند افزایشی تولید محتوای ویدئویی در پلتفرم های ویدئویی مانند یوتیوب و تیک تاک، تعداد زیادی از کاربران بسیار بیشتر از گذشته ویدئو تولید یا تماشای می کنند. این موضوع در دوران شیوع ویروس کرونا نمود بیشتری پیدا کرد. حالا تعداد افراد بیشتری از گوشی هوشمند برای تولید فیلم یا موزیک ویدئو استفاده می کنند. با توجه به اینکه گوشی هوشمند در هر زمان و هر جایی فیلمبرداری در اختیار کاربر قرار دارد، ما به این فکر کردیم که چگونه می توان تجربه فیلمبرداری حرفه ای با دوربین گوشی را برای کاربران ساده تر کرد.» ^(۱۵)



۲۱

مرداد

۲۱ مردادماه - استارت آپ «پینکت» به چرخه سرمایه گذاری حرکت اول اضافه شد

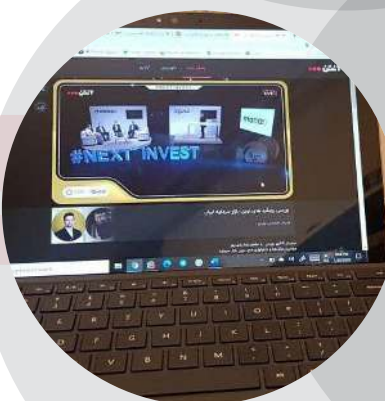
شرکت سرمایه گذاری خطرپذیر «حرکت اول»، بازوی سرمایه گذاری اپراتور اول تلفن همراه کشور در بخش سرمایه گذاری روی استارت آپ ها، در یک نشست خبری آنلاین از سرمایه گذاری روی استارت آپ «پینکت» خبر داد. حرکت اول میزان سرمایه گذاری روی پینکت را به دلیل محرمانه بودن اطلاعات اعلام نکرد؛ اما چنان که محمد مهدی عباسخانی، مدیرعامل حرکت اول، در این مراسم عنوان کرد، کف سرمایه گذاری حرکت اول روی یک استارت آپ میانی ۲۰ میلیارد تومان است. احمد آبنیکی، مدیرعامل پینکت، در این نشست گفت: «ایده اولیه پینکت استفاده از نیروهای متخصص انسانی برای خرید به جای کاربر بود که نمونه مشابه داخلی هم برای آن وجود نداشت. در حال حاضر بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ خریدار داریم و امیدواریم با جذب سرمایه ای که اتفاق افتاد این عدد تا پایان سال به هزار تا دو هزار خریدار برسد.» ^(۱۶)

۸ مردادماه - فلاپتیو از لوگو و برند جدید خود رونمایی کرد

فلاپتیو، سامانه خرید اینترنتی بلیت هواپیما، قطار، اتوبوس و رزرو هتل، در نشست خبری آنلاین از لوگو و برند جدید خود رونمایی کرد. در این نشست علی کشفی، هم‌بنیان‌گذار فلاپتیو، با اشاره به نامعلوم بودن پایان دوران شیوع کرونا، عنوان کرد که مطالعات در دنیا نشان می‌دهد صنعت گردشگری بعد از اتمام شیوع کرونا به حالت سابق خود باز نمی‌گردد. او در ادامه گفت: «در این مدت یعنی اسفندماه سال گذشته و فروردین ماه امسال با ۹۰ درصد کاهش فروش روبه‌رو بودیم. از اردیبهشت‌ماه سال جاری در فروش روند رو به رشدی را طی کردیم و اکنون توانسته‌ایم به رشد ۴۰ درصدی فروشی که پیش از شیوع کرونا داشتیم دست پیدا کنیم. البته هنوز در فروش خود ۶۰ درصد کاهش داریم و نمی‌دانیم این وضعیت تا کی ادامه خواهد داشت.» در ادامه این نشست هم مهیار محمدی، مدیر مارکتینگ فلاپتیو، در مورد تغییر هویت بصری فلاپتیو و بازآفرینی برند گفت: «رنگ‌هایی که در لوگو به کار رفته رنگ‌هایی است که مردم در طلوع و غروب آفتاب می‌توانند ببینند. رنگ‌های مختلف این لوگو نشانگر ارزش‌ها و سرویس‌های مختلفی است که در فلاپتیو ارائه می‌کنیم و ما تمایل داریم با این رنگ‌ها مدرن بودن و هیجان را نشان دهیم. حالت دایره‌ای و چرخشی لوگو هم نمایانگر گردش کره زمین است که گردشگری و سرزندگی را تداعی می‌کند.»



۸
مرداد



۱
مرداد



۷
مرداد

اول مردادماه - در رویداد نکست اینوست مطرح شد: بدون دانش وارد بورس نشوید

کارشناسان حاضر در رویداد آنلاین نکست اینوست معتقدند سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه بدون دانش فنی و تخصص کار خطرناک و پرریسکی بوده و بهتر است سرمایه‌گذاری در بورس به کمک مشاوران و واسطه‌های متخصص همچون صندوق‌های سرمایه‌گذاری انجام شود. در این رویداد که با هدف آشنایی با فرصت‌ها و تهدیدهای سرمایه‌گذاری در بورس برگزار شده بود علی رحمانی، اولین مدیر عامل شرکت بورس ایران، در مورد هیجان شکل گرفته در بازار بورس و مثبت یا منفی بودن این هیجان گفت: «استقبال از بازار سرمایه و ورود مردم پدیده خوبی است. این جزو آرزوهای ما بوده که بتوانیم این تعداد سهامدار داشته باشیم؛ اما اینکه آیا این دوستان به درستی در بازار سرمایه‌گذاری خواهند کرد و آیا انتظاراتشان به خوبی برطرف خواهد شد موضوع اصلی و مهمی است که کمی‌نگرانی ایجاد می‌کند.» امید موسوی، بنیان‌گذار و مدیر عامل شرکت تحلیل‌گر امید، نیز گفت: «اقتصاد ما شبیه به بیماری که قند خون دارد در حال ضعیف شدن، به هم ریخته و آشفته است؛ اما نقدینگی بین مردم زیاد است و بازار اشتها و هیجان زیادی دارد. این نقدینگی که وارد بورس می‌شود مانند سیل و هجومی است که آثار مخرب زیادی دارد.» او ادامه داد: «تولیدکننده از این سیل بزرگ بهره‌ای نمی‌برد چرا که فرصت افزایش سرمایه و تعامل با بازار را ندارد. هجوم مردم برای ورود به بازار باعث پایین آمدن کیفیت زیرساخت‌ها شده است. از طرفی یک عده بدون مجوز سوءاستفاده می‌کنند و عده‌ای از مردم هم دارایی خود را از دست می‌دهند.»

۷ مردادماه - اولین تست سرعت ایرانسل از 5G در حضور خبرنگاران انجام شد

با پیاده‌سازی دومین سایت نسل پنجم شبکه موبایل در دفتر مرکزی خود عملاً **ایرانسل** برای اولین بار در ایران، تست سرعت فناوری نسل 5G (تلفن همراه را در حضور خبرنگاران با موفقیت انجام داد و خبرنگاران شاهد سرعت یک و نیم گیگ بر ثانیه‌ای روی گوشی تلفن همراه نسل پنجم بودند. بیژن عباسی آرند، مدیر عامل ایرانسل، در این مراسم گفت: «هدف ایرانسل از راه‌اندازی 5G تنها ورود یک فناوری جدید به کشور نیست و این شرکت در تلاش است این فناوری را در اختیار شرکت‌های دانش‌بنیان قرار دهد و اکنون نیز شرکتی که پیش از این در زمینه بومی‌سازی مودم‌های 4G در کشور فعالیت داشت، تلاش برای بومی‌سازی مودم‌های 5G را آغاز کرده است تا به محض فراگیر شدن استفاده از خدمات نسل پنجم شبکه تلفن همراه ایرانسل مودم‌ها در بازار ایران در دسترس متقاضیان باشد.»

بیژن عباسی ادامه داد: «همان‌گونه که می‌دانید، ایرانسل حتی پیش از این نیز اقدام به بومی‌سازی مودم‌های 4G کرد تا برای تجهیز و هوشمندسازی مدارس روستایی استفاده شود.»



بهناز توحیدی

نمایندگان در ماهی که گذشت چه موضوعاتی را بررسی کردند

ماه آرام مجلس

البته نمایندگان به اتفاق دولت و مرکز پژوهش‌ها باید جزئیات این طرح و سازوکار استفاده از کارت الکترونیکی را در کمیسیون برنامه و بودجه مورد بررسی قرار دهند تا از سوی شورای نگهبان ایرادی وارد نشود.

آنچه در کمیسیون صنایع گذشت

نمایندگان مجلس پس از تشکیل کمیسیون‌ها و کمیته‌های مختلف از وزرات‌دعوت می‌کنند تا در جلسات کمیسیون‌ها حضور یابند و گزارشی از عملکرد خود ارائه دهند. به این صورت نمایندگان اطلاعات خود را به روز می‌کنند و می‌توانند بهتر به قانون‌گذاری بپردازند. به همین خاطر وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات هم برای ارائه گزارش خود در یکی از جلسات کمیسیون شرکت کرد.

محمد جواد آذری جهرمی در این جلسه در مورد روند پیشرفت شبکه ملی اطلاعات، توسعه دولت الکترونیکی، مباحث پوشش اینترنتی و دسترسی به شبکه تلفن ثابت و همراه در شهرها و روستاها، وضعیت ایران از نظر اقتصاد دیجیتال و وضعیت پیام‌رسان‌های داخلی گزارشی ارائه داد. نمایندگان مجلس نیز نظرات و پیشنهادهای خود را برای حمایت از پیام‌رسان‌ها و جست‌وجوگرهای داخلی فضای مجازی عرضه کردند. به گفته حجت‌الله فیروزی، سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس، با ارائه گزارش‌های وزیر، کمیسیون صنایع تصمیم می‌گیرد که از این به بعد با وزارتخانه به چه صورت همکاری کند و اگر نواقصی در حوزه قانون‌گذاری وجود دارد، کمک کنند تا وزارتخانه به اهداف خود دست پیدا کند. البته در این جلسه قرار شد یک کارگروه مشترک بین مجلس و وزارتخانه برای پیگیری موضوعاتی چون شبکه ملی اطلاعات و توسعه دولت الکترونیکی تشکیل شود.

نمایندگان مجلس که در شروع فعالیت خود در حوزه فناوری اطلاعات هیجان داشتند این روزها درگیر مسائل اقتصادی و معیشتی مردم هستند و شور اولیه خود را از دست داده‌اند. باید منتظر نشست و دید که چه زمانی دوباره نوبت به فضای مجازی و بحث داغ فیلترینگ و ساماندهی فضای مجازی می‌رسد. ۱۵

بهرام همچنین عضو کمیته ارتباطات ذیل کمیسیون صنایع و معادن است. پاشایی بهرام پس از حمیده زراآبادی نماینده دوره دهم مجلس، دومین نماینده زن عضو در کمیته ارتباطات است. البته در سابقه پاشایی بهرام فعالیت در حوزه فناوری اطلاعات به چشم نمی‌خورد. او دارای مدرک دکتری پزشکی و کارشناسی حقوق است. پیش از عضویت در مجلس هم عضو مجمع عالی جهادگران بسیج سازندگی کشور بود.

دو فوریت طرح «تامین کالای اساسی با استفاده از کالا برگ یا کارت الکترونیکی» از دیگر مسائلی است که این ماه در مجلس بررسی شد. البته نمایندگان به دو فوریت این طرح رأی ندادند اما با یک فوریت آن موافقت کردند، سپس در کمیسیون برنامه و بودجه خارج از نوبت بررسی شد و جبار کوچکی نژاد، عضو کمیسیون برنامه و بودجه، در گفت‌وگو با ایسنا اعلام کرد که کلیات این طرح بعد از بررسی با حضور مسئولان مرکز پژوهش‌های مجلس و دولت به تصویب کمیسیون رسیده است.

در ماده واحده طرح یک فوریتی تامین کالاهای اساسی آمده است: دولت موظف است حداکثر یک ماه از تاریخ ابلاغ این قانون شبکه توزیع کالاهای اساسی مورد نیاز خانوارها خصوصاً نیازمندان را با استفاده از شبکه توزیع کالا (تعاونی‌های مصرف، فروشگاه‌های زنجیره‌ای، واحدهای صنفی) به گونه‌ای ساماندهی کند که نیازهای اساسی خانوارها با قیمت مورد تایید سازمان حمایت از مصرف کنندگان و تولید کنندگان بانرخ‌ارز ترجیحی از طریق کالا برگ یا کارت الکترونیکی با اولویت تولیدات داخلی در اختیار مردم قرار گیرد. گرچه فوریت طرح کوپن الکترونیکی از سوی مجلس به تصویب رسید و کلیات آن همچنین در کمیسیون رأی آورد، اما برخی از نمایندگان با این طرح مخالف‌اند و عقیده دارند دولت در شرایط کنونی اقتصادی قادر نخواهد بود منابع جدیدی به این طرح اختصاص دهد. جعفر قادری، عضو کمیسیون برنامه و بودجه و از مخالفان این طرح، به پیوست گفته بود که دولت در حال حاضر منابع محدودی دارد و منابع هدمندی یارانه‌ها هم مشخص است؛ بنابراین دولت منابعی دیگری ندارد تا به این موضوع اختصاص دهد.

چند هفته‌ای است که از توییت‌های پر سروصدای نمایندگان تازه‌نفس مجلس یازدهم یا نطق‌های پر طمطراق در مورد عملکرد وزیر ارتباطات یا اعتراض به فضای مجازی خبری نیست. حدود سه ماه از عمر مجلس یازدهم می‌گذرد، اگر دو ماه اول فعالیت مجلس جدید روزهای پر خبری برای خبرنگاران حوزه فناوری اطلاعات بود، در عوض مرداد هم در کمیسیون و هم در جلسات صحن علنی ماهی آرام برای فناوری اطلاعات به شمار می‌رفت.

آنچه در صحن علنی گذشت

نمایندگان در روزهای ابتدایی فعالیت خود در مجلس، در کنار بررسی طرح‌ها و لوایح، اعضای ناظر بر شوراهای کمیته‌های تخصصی را انتخاب می‌کنند. البته پیش از رأی‌گیری، کمیسیون‌های تخصصی نمایندگان پیشنهادی خود برای حضور در شوراهای مجمع‌های تخصصی را به صحن علنی معرفی می‌کنند. در حوزه فناوری اطلاعات، کمیسیون صنایع و معادن نمایندگان پیشنهادی برای عضویت در شورای عالی فضایی، شورای اجرایی فناوری اطلاعات و کارگروه تعیین مصادیق محتوای مجرمانه (کمیته فیلترینگ) را به صحن علنی معرفی کرد که تالخطه نگارش این گزارش در صحن علنی لطف‌الله سیاهکلی به عنوان عضو ناظر در شورای عالی فضایی و معصومه پاشایی بهرام به عنوان ناظر در شورای اجرایی فناوری اطلاعات با رأی نمایندگان انتخاب شده‌اند. کمیسیون صنایع معادن لطف‌الله سیاهکلی و رضا تقی‌پور را برای عضویت در شورای عالی فضایی به صحن معرفی کرده بود که رضا تقی‌پور انصراف داد. سیاهکلی پیش از عضویت در مجلس از سال ۸۹ تا ۹۴ معاون رسانه‌های نوین و مجازی صداوسیما بود. او همچنین یکی از مخالفان واگذاری باند‌های فرکانسی ۷۰۰ و ۸۰۰ به وزارت ارتباطات است. در خصوص عضو ناظر در شورای اجرایی فناوری اطلاعات نیز کمیسیون صنایع معصومه پاشایی بهرام و مصطفی طاهری را به عنوان کاندیداهای عضویت در شورای اجرایی فناوری اطلاعات معرفی کرد که در صحن علنی هم مصطفی طاهری انصراف داد. معصومه پاشایی



میشتر قاسمی



چه شد که MTN آفریقای جنوبی تصمیم گرفت از بازار ایران خارج شود

تحریم، دلار، ترکسل و باقی شرکا



امضای تفاهم نامه سرمایه گذاری ام تی ان در ایران - بهار ۹۶

می گویند پیروزی صدها پدرد دارد؛ اما شکست، یتیم است. این

ضرب المثل تکراری در ساعات پایانی روز پنجشنبه ۱۶ مرداد ۹۹ باز هم درستی خود را اثبات کرد؛ زمانی که رسانه های بین المللی اعلام کردند MTN آفریقای جنوبی قصد دارد از بازار ایران خارج شود. افراد زیادی با موقعیت های مختلف مدعی اند MTN را آنها به ایران آورده اند؛ اما حالا هیچ کس حاضر نیست خروج یکی از معدود سرمایه گذاران بزرگ خارجی را به نام خود ثبت کند، آن هم در روزگاری که صنعت ICT ایش از پیش به دلار نیاز دارد. هر چند خروج سرمایه گذاران خارجی از بازارهای مختلف ایران از مدت ها پیش آغاز شده بود و به ارتباطات و فناوری اطلاعات رسیده بود، اما خروج MTN از ایران نشان می دهد تنها تحریم ها نیستند که سرمایه گذاری در ایران را دچار مشکل می کنند.

راب شاتر، مدیر عامل گروه ام تی ان آفریقای جنوبی، به خبرگزاری رویترز گفته است که این اپراتور قصد دارد ایران را ترک کند. البته ام تی ان تنها به ترک ایران فکر نمی کند؛ سوریه، افغانستان و یمن نیز در فهرست خروج هستند. اما چه شباهتی میان آن سه کشور جنگ زده و ایران وجود دارد؟ آیا ام تی ان احساس می کند ایران به زودی درگیر جنگ خواهد شد یا نه، موضوع ریشه ای تر است؟

تعرفه و دلار

ام تی ان که اکنون ۴۹ درصد سهام اپراتور دوم تلفن همراه ایران و ۴۳ درصد سهام گروه اسنپ را در اختیار دارد اعلام کرده است که بین سه تا پنج سال آینده بازار ایران را ترک می کند.

مدیر عامل ام تی ان درباره این خروج گفته است: «پیش از این می گفتیم بازارهای پرمنافسه، سرمایه ما را نمی بلعند اما اگر شرایط تغییر کند، می توانستیم درآمدزایی خوبی داشتند باشند. اما اکنون سهم آنها در زندگی ما بسیار کوچک شده است، در عین حال برای برخی شرکت های دیگر می توانند بسیار قابل توجه باشند.» به گزارش رویترز، دارایی های شرکت ام تی ان در خاورمیانه کمتر از چهار درصد درآمدهای این گروه را قبل از کسر مالیات و هزینه های جانبی در شش ماهه اول سال ۲۰۲۰ منتهی به ۳۰ ژوئن تشکیل داده است.

که نشان می داد ایرانسل سودآورترین شرکت زیرمجموعه این بنیاد عظیم است. در آن زمان نزدیک به یک سوم سود ناخالص هفت هزار و ۶۲ میلیارد تومانی درآمدهای عملیاتی بنیاد مستضعفان، مربوط به ارائه خدمات ارتباطات و اطلاعات عنوان شده بود که رقمی بیش از دوهزار و ۳۵۰ میلیارد تومان می شد. باید توجه داشت که بنیاد مستضعفان حدود ۲۵ درصد سهام ایرانسل را در اختیار دارد و بدین ترتیب می توان حدس زد که سود ام تی ان از حضور در اپراتور دوم تلفن همراه ایران حدود چهار هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان بوده است؛ اما مشکل اینجاست که این رقم زمانی که به دلار تبدیل می شود چندان بزرگ نیست و مدیران اپراتور آفریقای را به فکر خروج از این بازار و سرمایه گذاری در کشورهای دیگر می اندازد؛ اما مشکل اصلی تر شاید زمانی رخ می نماید که سرمایه گذاران خارجی نمی توانند همین سود کم ارزش شده را نیز از کشور خارج کنند.

تحریم ها

چه کسی MTN را به ایران آورد؟ مذاکره کنندگان ماهر، دلال های نزدیک به نهاد قدرت یا

این کاهش ارزش سرمایه گذاری در کشورهای مانند ایران بیش از هر چیز به تورم و کاهش ارزش پول ملی بازمی گردد. تورم دورقمی در ایران را که تقریباً طی تمام سال ها برقرار بوده اگر در کنار ثابت ماندن تعرفه خدمات ارتباطاتی قرار دهیم، به سادگی می توان دریافت که درآمد اپراتورها همگام با تورم پیش نمی رود و بدین ترتیب سرمایه گذاری در حوزه ارتباطات پس از مدتی، نسبت به دیگر صنایع، جذابیت کمتری پیدا می کند. در همین حال کاهش ارزش پول ملی در کشورهایمانند ایران، برای سرمایه گذار خارجی، ناخوشایند تلقی می شود. زمانی که حضور MTN در ایران قطعی شد، هر یک دلار در بازار آزاد حدود ۹۰۰ تومان بود. اپراتور آفریقای در ابتدای حضور در ایران یک و نیم میلیارد دلار وارد کشور کرد (حدود هزار و ۳۵۰ میلیارد تومان). این رقم سرمایه گذاری باعث شد دست اندرکاران پروژه اپراتور دوم مدعی شوند سرمایه گذاری ام تی ان در ایران بزرگ ترین سرمایه گذاری مستقیم خارجی در تاریخ کشور است. گرچه صورت های مالی اپراتور دوم تاکنون منتشر نشده، اما سال ۹۵ برای اولین بار صورت های مالی بنیاد مستضعفان منتشر شد



امتی‌ان برنامه‌ای برای خروج سریع از ایران ندارد

ایرانسل و امتی‌ان ۲۰ مرداد ماه در بیانیه مشترک اعلام کردند اپراتور آفریقای جنوبی «هیچ برنامه قریب‌الوقوعی برای خروج از ایران ندارد.» در این بیانیه که در اختیار رسانه‌ها قرار گرفته، آمده است: «گروه امتی‌ان و شرکت ایرانسل در تاریخ ۲۰ مرداد ۱۳۹۹ اعلام کردند که هیچ برنامه فوری برای خروج امتی‌ان از بازار ایران وجود ندارد و ۵۱.۷ میلیون مشترک فعال ایرانسل در جمهوری اسلامی ایران، می‌توانند اطمینان داشته باشند که خدمات متمایزی را که از اپراتورشان انتظار دارند، بدون هیچ مشکلی دریافت می‌کنند.»

در بیانیه مشترک ایرانسل و MTN آمده است که «همکاری نزدیک بین ایرانسل و گروه امتی‌ان - به عنوان سهامدار اقلیت با ۴۹ درصد سهام - طبق گذشته ادامه می‌یابد و فعالیت شرکت ایرانسل مثل همیشه ادامه خواهد یافت. همچنین امتی‌ان و ایرانسل، به تمام ذینفعان خود اطمینان می‌دهند که منافع آنها را به بهترین وجه، مورد توجه قرار خواهند داد.»

دادگاه، محسن احمدیان، معاون وقت بازرگانی خارجی شرکت بازرگانی پتروشیمی، به دریافت پورسانت از شرکت ایرانسل بابت واریز پول به حساب شرکت MTN آفریقای جنوبی متهم شد. در همان کیفرخواست از قول علی رضا قلمبر دزفولی، مدیر عامل سابق عامل ایرانسل، آمده است: «با توجه به مشکلات تحریم، شرکت MTN در چارچوب توافقی با PCC طلب خود را از ایرانسل به حساب‌های اعلامی از طرف MTN به PCC واریز و قاعدتاً در خارج از کشور معادل کمتر یا بیشتر آن را که ما اطلاع نداریم از PCC دریافت می‌کرده است.»

به دنبال انتشار این متن، ایرانسل با انتشار جوابیه‌ای اعلام کرد این موضوع ارتباطی با شرکت خدمات ارتباطی ایرانسل ندارد. در ادامه این دادگاه، دیگر نامی از دزفولی به میان نیامد و به نظر نمی‌رسد او خطایی مرتکب شده باشد؛ اما این دادگاه نشان داد امتی‌ان برای خروج پول از ایران چه در سرفه‌هایی داشته است آن هم در حالی که این اپراتور در کشورهای مختلفی حضور دارد و در سرفه‌هایش بابت حضور در ایران کم نیست.

دادگاه

از همان زمان که مجلس هفتم وارد مزایده اپراتور دوم تلفن همراه شد و شرایط را به گونه‌ای تغییر داد که تر کسل - به عنوان اولین برنده مزایده - از ادامه راه باز بماند، اپراتور کشور همسایه به فکر جبران افتاد و در تمام ۱۵ سالی که از ماجرا گذشته، این پرونده را به شکل خستگی‌ناپذیری دنبال کرده است. شکایت‌های متعدد تر کسل از ایران و امتی‌ان در دادگاه‌های مختلف، هر بار یک وجه جدید داشته است، از اتهام پرداخت رشوه تا لابی‌های سیاسی و غیره. تنها در یک نمونه از این شکایت‌ها، بهمن سال ۹۷، خبر آنلین گزارش داد یوسف سلوچی، سفیر پیشین آفریقای جنوبی در ایران، به دست پلیس این کشور بازداشت شده است. او متهم است که با دریافت رشوه از MTN باعث شده این اپراتور به جای تر کسل در ایران بنشیند. همچنین شکایت تر کسل از MTN در دادگاهی در آمریکا فشار بر این شرکت برای خروج از ایران را بیشتر کرده است. اکنون اعلام شده است که MTN از ایران می‌رود و به نظر می‌رسد سود بازار ایران برای این اپراتور آن قدر نیست که هزینه‌های حضور در ایران را جبران کند. هر چند گفته شده است که زمان خروج امتی‌ان از ایران بین تا پنج سال آینده خواهد بود و احتمال دارد در آینده، معادلات به گونه‌ای دیگری رقم خورده و ماجرا به کل، تغییر کند. (۱۵)

اپراتور در کنسرسیوم ایرانیان نت انجام شد و در بهار ۹۶ تا مر حله امضای تفاهم‌نامه نیز پیش رفت اما در ادامه با توجه به پایین بودن تعرفه‌ها و وضعیت بازار ارتباطات ثابت در کشور، به جایی نرسید.

در حالی که انباشت سود امتی‌ان در ایران این اپراتور را ناراضی کرده بود، باز هم حضور حسن روحانی توانست گره از کار امتی‌ان باز کند و در مرداد ۹۶ اعلام شد این شرکت توانسته است «۱۲ میلیارد رند (واحد پول آفریقای جنوبی) از سود سهام خود را از ایران خارج کند و انتظار می‌رود تا قبل از پایان سال مالی ۲۰۱۷، پنج میلیارد رند دیگر از ایران خارج کند». به نظر می‌رسید با پذیرش برجام، مساله خروج سود امتی‌ان از ایران نیز حل شده باشد؛ اما زمانی که نام مدیر عامل سابق اپراتور دوم در پرونده پتروشیمی‌ها به میان آمد مشخص شد مشکلات همچنان پابرجاست.

علیرضا قلمبر دزفولی که از بدو تاسیس اپراتور دوم به عنوان مدیر عامل آن فعالیت کرده بود، در اواخر بهمن ماه ۹۷ جای خود را به بیژن عباسی آرند داد. تغییر مدیر عامل در یک اپراتور به خودی خود نمی‌تواند موضوعی عجیب تلقی شود، اما در این مورد از مدت‌ها پیش اخبار و شایعات بسیاری درباره چرایی برکناری یا استعفا دزفولی مطرح شده بود.

اپراتور دوم تلفن همراه ایران که در تمام سال‌های حضور دزفولی در سمت مدیر عاملی تنها به انتشار اطلاعیه‌های مطبوعاتی کلی اکتفا کرده و عادت به پاسخگویی جزئی نداشت، این بار نیز توضیح چندانی درباره تغییر ناگهانی مدیر عاملش نداد و موضوع را به دست شایعات و اخبار ضدونقیض سپرد که دامنه وسیعی را در بر می‌گرفتند؛ از ماجرایی خدمات ارزش افزوده اپراتور دوم تلفن همراه تا ناراضی مقامات ارشد از حقوق و دستمزد مدیر عامل. اما در روزهای میانه اسفند ۹۷ و در جریان دادگاه «مدیر عامل شرکت بازرگانی پتروشیمی و ۱۳ متهم دیگر این پرونده» موضوع جدیدی به میان آمد.

در کیفرخواست قرائت‌شده در جلسه اول این

مذاکره کنندگان ارشد؟ این بخشی از تاریخ است که هنوز اطلاعات قابل اتکایی درباره اش منتشر نشده؛ هر چه بود ما تا کنون تنها می‌دانیم که پس از حضور ناموفق تر کسل و تاو در دو پرونده اپراتور دوم تلفن همراه و فروگاه امام خمینی، امتی‌ان توانست وارد بازار ایران شود. آن هم در حالی که برای راه‌اندازی اپراتور دوم، شرکای قدرتمندی به نام صا ایران و بنیاد مستضعفان داشت. بی‌شک حضور این دو شریک بود که اجازه می‌داد اطلاعات میلیون‌ها مشترک در اختیار یک اپراتور خارجی قرار گیرد. آن هم در کشوری که حتی حضور پز شکان بدون مرز نیز محل امنیت ملی تلقی می‌شود.

حضور این دو شریک بانفوذ دلگرمی‌ای برای اپراتور آفریقایی نیز به شمار می‌رفت که بتواند با کمترین دردسر اولین سرمایه‌گذاری خود در خاور میانه را پیش ببرد، اما در ادامه، مشکلاتی پیش آمد که کسی تصورش را نمی‌کرد؛ همان زمان که پرونده اپراتور دوم در ایران پیش می‌رفت پرونده هسته‌ای کشور نیز به روزهای سخت خود نزدیک می‌شد. در دهه ۸۰ شایعه‌ای جدی رواج داشت مبنی بر اینکه سفر حسن روحانی دبیر شورای عالی امنیت ملی در دولت هشتم و مذاکره کننده ارشد ایران در پرونده هسته‌ای به آفریقای جنوبی بی‌ارتباط با رأی ممتنع این کشور به پرونده هسته‌ای ایران در شورای امنیت نیست. اما آفریقای جنوبی در ازای این رأی چه امتیازی گرفت؟ کسی نمی‌داند. چند سال، بعد زمانی که تحریم‌های بین‌المللی بر سر اقتصاد ایران آوار شدند، دیگر نه حسن روحانی بود که کاری انجام دهد و نه رأی آفریقای جنوبی به کار می‌آمد. امتی‌ان مانده بود و پولی که نمی‌توانست از کشور خارج کند. پس سود این شریک خارجی که روز به روز ارزشش کاسته می‌شد باید در جایی سرمایه‌گذاری می‌شد. اینجا بود که MTN به سرمایه‌گذاری در پروژه موفق اولین تاکسی اینترنتی ایران ترغیب شد و ۴۳ درصد سهام اسنپ را خرید. همزمان مذاکرات گسترده‌ای برای سرمایه‌گذاری این



سونیتا سرابپور



آیا تخصیص ندادن ارز، بازار سخت‌افزار ایران را زمین می‌زند

این سخت‌های بی‌جان

تخصیص ارز به تمام کالاها با شیب نزولی روبه‌رو شده است. با این حال وارد کنندگان حوزه ICT اعلام می‌کنند ادامه پیدا کردن سیاست بانک مرکزی در تخصیص پیدا نکرد ارز برای واردات باعث ورشکستگی و توقف کار بیش از ۳۰ شرکت اصیل و شناسنامه‌دار حوزه واردات صنعت ICT می‌شود و کشور در اجرای پروژه‌های توسعه زیرساخت ارتباطی با مشکلات جدی روبه‌رو خواهد شد.

وارد کنندگان کالا و تجهیزات ICT می‌گویند با وجود گذشت ۵ ماه از سال ۹۹ نتوانسته‌اند ارزی برای واردات دریافت کنند. از سوی دیگر وزارت صمت و بانک مرکزی از سیاست‌های خاص خود برای عبور از شرایط بحران می‌گویند و اینکه در وضعیت سختی که کشور با آن دست‌وپنجه نرم می‌کند این تنها کالاهای حوزه ICT نیستند که برای دریافت ارز با مشکل مواجه شده‌اند و روند



ARVIN

شرکت توسعه مراکز داده نوین، از شرکت‌های قدیمی واردکننده تجهیزات حوزه ICT می‌گوید بیش از ۲۷ سال در این حوزه کار کرده اما پنج ماه گذشته از سال ۱۳۹۹ سخت‌ترین و پیچیده‌ترین دوران کاری او بوده است. آن‌طور که او به پیوست می‌گوید، واردکنندگان کالاهای ICT در چند سال گذشته با وجود تحریم‌های سخت‌گیرانه و نوسانات نرخ ارز، هیچ مشکلی برای تامین ارز خود نداشته‌اند و به راحتی می‌توانستند ارز مورد نیازشان را تامین کنند، اما در پنج ماه گذشته با تغییر طبقه‌بندی واردات کالاهای ICT، توقف واردات برخی تجهیزات ICT به بهانه تولید و مطرح شدن ارزهای مختلف از نیمايي گرفته تا صادراتی، اشخاص، مرجع و مبادله‌ای و غیره آنها در موقعیت دشواری قرار گرفته‌اند.

او از سخت شدن مراحل واردات کالا به کشور و ماندن همان کالاها در گمرک خبر می‌دهد که حالا به بالای ۱۰ هزار تن رسیده: «از اول سال کار ما شده نگاه کردن و نامه‌نگاری به مراجع دولتی از وزارت صمت گرفته تا ریاست جمهوری و بانک مرکزی و نمایندگان مجلس. در نهایت هم تاکنون این نامه‌نگاری‌ها و اعتراض‌ها نتیجه‌ای در بر نداشته است. متأسفانه مشکل این است که این صنعت یک متولی ندارد و همه خودشان را صاحب کالاهای ما می‌دانند.» او از وجود سیاست‌گذاران بی‌شمار برای این حوزه و اینکه در نهایت هیچ کدام از این سیاست‌گذاران هم به داد آنها نمی‌رسند انتقاد می‌کند: «در تمام دنیا شرکت‌ها برای واردات و صادرات کالاهای خود با یک مرجع سروکار دارند، اما در ایران از یک سو با بانک مرکزی طرف هستیم و در سوی دیگر وزارت صمت؛ در این میان سازمان فناوری اطلاعات، رگولاتوری، سازمان استاندارد و گمرک هم هستند. هر روز یک سیاست جدید برای این حوزه لحاظ می‌شود که در نهایت در دسرهای ما برای واردات بیشتر می‌کند. از سویی هم نمی‌دانیم این در دسر جدید را چه کسی یا کسانی ایجاد کرده‌اند تا بدین‌ام برای حل آن باید به سراغ چه نهادی برویم.»

کیانپور کاهش واردات کالاهای ICT به کشور را عامل عقب ماندن سازمان‌ها و نهادهای مختلف در اجرای پروژه‌های الکترونیکی‌شان می‌داند آن هم در شرایطی که به دلیل شیوع ویروس کرونا ارائه خدمات الکترونیکی از سوی بخش‌های مختلف به یک اولویت ضروری تبدیل شده است. کیانپور در این باره توضیح می‌دهد: «ما پیش از شروع سال ۹۹ در مناقصاتی برنده شده‌ایم و باید بر اساس قرارداد پروژه‌ها را انجام دهیم، اما وقتی وارداتی صورت نمی‌گیرد چگونه می‌توانیم

کمیته‌های گوناگون، تیری دیگر بر پیکر نیمه‌جان فعالان این صنعت زده که استمرار این شلیک می‌تواند تعطیلی و ورشکستگی ده‌ها شرکت اصیل و با سابقه این حوزه را در پی داشته باشد.

گوش اگر گوش تو و ناله اگر ناله ماست

تابستان کرونایی ۹۹ به آخر خط خود نزدیک می‌شود و همچنان واردکنندگان کالا و تجهیزات ICT از ماندن در صف بانک مرکزی و رفت و آمد در راهروهای وزارت صمت برای برگزاري جلسه‌های مختلف خبر می‌دهند، تا بتوانند پنج ماه عقب ماندن از واردات کالاهای سخت‌افزاری به دلیل عدم تخصیص ارز را جبران کنند.

هیچ وقت واردات کالاهای سخت‌افزاری صنعت ICT برای فعالان این صنعت آسان نبوده. تحریم‌ها، بسته شدن مرزها، نوسانات ارزی، قانون‌ها و سیاست‌های دست‌وپاگیر، معطل ماندن در گمرک برای ترخیص کالا، چالش‌های همیشگی با آزمایشگاه‌ها برای دریافت گواهی استاندارد محصولات وارداتی و غیره همیشه بخش جدایی‌ناپذیر فعالیت شرکت‌های واردکننده کالاها و تجهیزات ICT کشور بوده و هست؛ مشکلاتی که این فعالان در سه دهه اخیر برایشان راه‌های میان‌بری پیدا کرده‌اند تا بازار کمبودی احساس نکند و توسعه زیرساختی پروژه‌های مختلف از دولت الکترونیکی گرفته تا تجارت الکترونیکی و بانکداری الکترونیکی متوقف نشود.

حالا اما این فعالان با مشکل جدیدی به نام تخصیص پیدا نکردن ارز مواجه شده‌اند که بر اساس اظهارات مدیران شرکت‌های واردکننده سخت‌افزار توانسته به صورت کاملاً آنها را از پای در آورد. تغییر در طبقه‌بندی کالاهای ICT و خارج شدن آنها از اولویت دریافت ارز نیمايي از ابتدای سال و سوق دادن این فعالان به سمت دریافت ارز صادراتی که پیدا کردن آن مانند گشتن به دنبال سوزن در انبار کاه است عملاً باعث شده که در پنج ماه گذشته وارداتی در این بخش صورت نگیرد. هر چند مقامات وزارت صمت در گفت‌وگویی که برای پرونده این شماره با آنها انجام داده‌ایم می‌گویند در چهار ماه ابتدایی سال ۹۹ نزدیک به ۲۰ میلیون دلار واردات در بخش تجهیزات شبکه صورت گرفته؛ اما در مقابل این ادعا مدیران شرکت‌های واردکننده تجهیزات ICT می‌گویند اگر وارداتی هم صورت گرفته، این واردات مربوط به سال ۹۸ است که در گمرک مانده و حالا گمرک به واردکنندگان اجازه ترخیص بخشی از آنها را داده است.

علی کیانپور، مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره

صحت از بازار فناوری اطلاعات و ارتباطات که به میان می‌آید

تمام تصورات به سمت اینترنت، پهناي باند، میزان دسترسی به تلفن هوشمند و ابزارهای تکنولوژیکی، استارت‌آپ‌ها و در حالت خوش‌بینانه فعالیت شرکت‌های نرم‌افزاری کشیده می‌شود. هر کدام از این حوزه‌ها هم برای خودشان متولیان سرسختی دارند. در حالی که وزارت ارتباطات خود را مسئول توسعه پهناي باند و افزایش دسترسی به اینترنت پر سرعت و حل مشکلات در این زمینه می‌داند؛ از سوی دیگر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در رقابت با وزارت ارتباطات تمام تلاشش را می‌کند که استارت‌آپ‌ها و فعالیت در این زمینه را زیر پرچم خود ببرد. در این میان سخت‌افزاری‌ها که فعالیت‌های وارداتی‌شان می‌تواند زیربنای توسعه اینترنت و رشد فعالیت استارت‌آپ‌ها و آنچه دولت به دنبال اجرای آن است یعنی «ایران هوشمند» باشد، بدون یک متولی پاسخگو روزگاری سخت‌رانی گذرانند.

صنعت سخت‌افزار که قسمت عمده آن مبتنی بر واردات است طی دوده‌های اخیر با مشکلات

فعالان بازار کاهش واردات کالاهای ICT به کشور را عامل عقب ماندن سازمان‌ها در اجرای پروژه‌های الکترونیکی‌شان می‌دانند آن هم در شرایطی که به دلیل شیوع ویروس کرونا ارائه خدمات الکترونیکی از سوی بخش‌های مختلف به یک اولویت ضروری تبدیل شده است

تحریم، نوسانات ارزی، قوانین دست‌وپاگیر وضع شده از سوی وزارت صمت و بانک مرکزی، مشکلات ثبت سفارش و ترخیص کالا از گمرک و غیره دست و پنجه نرم کرده است؛ اما با تمام این مشکلات چنان که واردکنندگان کالا و تجهیزات ICT ادعا می‌کنند، آنها توانسته‌اند بخش اعظمی از نیاز بازار عمومی و نیاز زیرساخت‌های ارتباطی کشور به توسعه را پاسخ دهند. حالا این فولادهای آبدیده از مشکلات، به دنبال جیره‌بندی ارزی که از ابتدای سال ۱۳۹۹ روی این صنعت سایه افکنده، نفس‌هایشان به شماره افتاده است. تخصیص نیافتن ارز به واردکنندگان حوزه ICT با وجود نامه‌نگاری‌های مختلف به سران سه قوه و تشکیل کارگروه‌ها و



این کار را انجام دهیم؟ به دنبال عدم تخصیص ارز و کاهش واردات حالا ضمانت نامه های ماضبط شده و جرایم سنگینی هم برای عقب ماندن مان از انجام تعهدات در نظر گرفته شده است.»

کیانپور حالا تنها یک آرزو دارد و آن اینکه فرشته نجاتی از آسمان برسد تا تنها برای ۴۸ ساعت تمام سیاست های دست و پا گیر متوقف و به آنها اجازه ترخیص همان کالاهایی داده شود که در گمرک باقی مانده است. به باور او، ترخیص همین کالاهای در گمرک که ارزشی چند صد میلیاردی دارد می تواند تا حدودی جلوی ضررهای وارد شده را بگیرد و اجرای پروژه های زیرساخت ارتباطی کشور در این شرایط بحرانی نیز متوقف نشود.

در همین زمینه بهزاد درجزیلو، مدیرعامل شرکت مرسا، از تغییر سیاست بانک مرکزی برای تخصیص ارز به واردکنندگان حوزه ICT می گوید و اینکه از روز ۱۵ مرداد، مجدداً این بانک به صنف ICT اعلام کرده که می توانند ارز نیما را دریافت کنند. او با گفتن اینکه مشخص نیست همین سیاست تا چه روزی ادامه پیدا کند و آیا اساساً واردکننده ای می تواند این ارز نیما را دریافت کند یا خیر توضیح می دهد که در پنج ماه گذشته به دلیل محدودیت های دریافت ارزی شرکت او که متعهد به انجام پروژه های مختلفی برای نهادهای دولتی است نتوانسته وارداتی داشته باشد تا به تعهداتش عمل کند. درجزیلو ادامه یافتن این روند را باعث ورشکستگی و توقف کاری بیش از ۳۰ شرکت اصیل و شناسنامه دار حوزه واردات صنعت ICT می داند و به پیوست می گوید: «متأسفانه بانک مرکزی برای ترخیص ارز تنها به کد تعرفه ای HS یک کالای نگاه می کند و به این موضوع توجه ندارد که شرکتی که برای دریافت ارز و واردات یک کالا مانند سرور نزد بانک مرکزی رفته شرکتی است که پروژه های دولتی و بانکی و غیره را انجام می دهد یا یک فروشنده بازار. همین که می فهمند برای مثال می خواهیم سرور وارد کنیم به طبقه بندی کالا و کد تعرفه ای نگاه می کنند و می گویند، بروید شش ماه دیگر بیاید چون کالاهای ضروری دیگری برای واردات نیاز به ارز دارند.»

به عقیده او هنوز یک نگاه هوشمندانه در بانک مرکزی وجود ندارد که واردات تجهیزات حوزه ICT آن هم در این شرایط بحرانی کشور برای توسعه زیرساخت های ارتباطی از ضروریات است. درجزیلو ادامه می دهد: «همین حالا اگر سامانه های بانک مرکزی، وزارت صمت و ده ها نهاد دیگر به دلیل تأمین نشدن تجهیزات زیرساختی از کار بیفتد، آنها چگونه قرار است پاسخ مراجعه کنندگان خود را بدهند؟

که در سال های گذشته برای حل مشکل سخت افزاری ها از جانب بخش خصوصی ایجاد شده چه کمکی به حل بحران های مختلفی کرده که گریبانگیر فعالان این صنعت در برهه های زمانی مختلف بوده اند؟

احسان زرین بخش، دبیر کمیسیون شبکه سازمان نظام صنفی رایانه ای استان تهران، در گفت و گو با پیوست در مورد تأثیر این کارهای صنفی برای شنیده شدن فریاد اعتراض های واردکنندگان صنعت سخت افزار نسبت به محدودیت های ارزی می گوید: «صنف مکاتبات و جلسات بسیاری با نمایندگان وزارت ارتباطات، وزارت صمت، بانک مرکزی و دیگر بازیگران که به این موضوع ارتباط داشته اند انجام داده است. آخرین نامه به آقای جهرمی وزارت ارتباطات نوشته شده حاوی این که اگر این تجهیزات به موقع در شبکه پروژه هایی در دست اقدام قرار نگیرد، کشور از نظر امنیتی آسیب پذیر می شود و هزینه های جدی ای متحمل خواهیم شد.» به گفته او حتی نامه نگاری ها و پیگیری ها باعث نشده آن بخش از تجهیزات مانده در گمرکات کشور که می تواند به حل بخشی از مشکلات کمک کند نیز ترخیص شود.

زرین بخش تأکید می کند که بخش خصوصی تمام تلاش خود را برای حل مشکلات در این زمینه به کار بسته، اما متأسفانه عدم حمایت و هماهنگی مناسب میان وزارت ارتباطات، صمت و بانک مرکزی باعث به نتیجه نرسیدن این پیگیری ها و حل معضلات در این بخش شده است.

در حال حاضر بخش هایی با سیاست های غیر کارشناسانه تخصیص ارز و واردات کالای ICT را دچار مشکل کرده اند که بخش اعظمی از کارهایشان را به صورت آنلاین مدیریت می کنند. مدیرعامل شرکت مرسامی گوید در حالی امکان تخصیص ارز به واردکنندگان حوزه ICT با مشکلات بی شماری همراه است که اگر آنها نتوانند به دلیل این وضعیت بر اساس تعهدات شان مناقصات دولتی را انجام دهند، نهادهای دولتی مجبور خواهند شد مناقصات خود را تجدید و به سه برابر قیمت گذشته تجهیزات اجرای پروژه های خود را تأمین کنند.

آچه البته به جای نرسد فریاد است

نامه نگاری به سازمان ها و نهادهای مختلف از سوی مدیران شرکت های واردکننده یا صنف های فعال در حوزه ICT از سازمان نظام صنفی رایانه ای گرفته تا اتحادیه واردکنندگان صنف فناوری و انجمن های مختلف تاکنون نتوانسته مشکل تخصیص ارز به واردکنندگان کالاهای تجهیزات ICT را حل کند. بالا گرفتن مشکلات واردکنندگان این صنعت حتی کار را به جایی رساند که سه تشکیل بزرگ کشور یعنی سندیکای صنعت مخابرات ایران، نظام صنفی رایانه ای کشور، اتحادیه صادرکنندگان خدمات مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران با تشکیل کمیته ای به نام سنا با تمام اختلاف نظر ها یک صدا شوند تا شاید صدای فریادشان شنیده شود. اما تشکیل این کمیته و کار گروه هایی

در برابر این اظهارات اما برخی از فعالان بخش خصوصی یکی از دلایل شنیده نشدن صدای این بخش از سوی دولت را ضعیف عمل کردن صنف خود می‌دانند. چنانچه در مصاحبه همین پرونده با مسعود شکرانی، مدیرعامل گروه داده‌ورز جویا، او بازگو می‌کند که هم‌صدا نبودن صنف با یکدیگر با وجود تأثیری که این صنعت بر اقتصاد کشور می‌گذارد باعث شده فریادهای آنها راجع به وضعیت وخیمی که در آن گیر افتاده‌اند شنیده نشود.

اما در مقابل این ادعا دبیر کمیسیون شبکه سازمان نصر تهران، مشکل اصلی را به اجازه ندادن دولت به حضور بخش خصوصی در بخش‌های مهم تصمیم‌گیری ارتباط می‌دهد. احسان زرین‌بخش در این باره توضیح می‌دهد: «ما در کشوری زندگی می‌کنیم که تأمین‌کننده ارز و خریدار نهایی و کارفرمای پروژه‌ها دولت است. مصوبات و تصمیم‌گیری‌ها هم توسط دولت انجام می‌شود. شما بارها شنیده‌اید که دولت اعلام می‌کند بخش خصوصی پیشنهادهای خود را مطرح کند ولی واقعیت این است که شایسته بخش خصوصی با این بخش رفتار نمی‌شود.» او

انتظار ما این است که همان‌طور که وزیر ارتباطات موضوع موبایل را پیگیری و مشکلات را حل کردند، در مورد مشکلات تأمین تجهیزات زیرساختی این حوزه نیز پاپیش بگذارند

با ذکر مثالی ادامه می‌دهد: «به عنوان نمونه سال ۹۶ ما پیشنهادهایمان را در مورد آیین‌نامه تأیید نمونه به رگولاتوری ارائه داده‌ایم ولی الان که سال ۹۹ است هنوز این مساله تعیین تکلیف نشده. در خصوص ثبت سفارش یا ممنوعیت واردات موبایل و سایر تجهیزات هم موضوعات به همین طریق پیش می‌رود.» بنا بر اظهارات او، همه اهل صنعت در حال برنامه‌ریزی برای انجام پروژه‌ها هستند اما یک تصمیم ناگهانی گرفته می‌شود مبنی بر اینکه تجهیزاتی در لیست تولیدات داخل گذاشته شود و این تصمیم بدون اینکه با بخش خصوصی مطرح و هماهنگ شود اتخاذ می‌شود؛ تصمیمی که در نهایت به ضرر مردم و کشور تمام می‌شود.

به باور زرین‌بخش، مسئولان دولتی تصمیم‌گیر برای صنف سخت‌افزار که تعدادشان هم کم نیست هنوز متوجه نشده‌اند با این

سیاست‌گذاری‌ها و محدودیت‌هایی که برای واردات تجهیزات ICT به عنوان بستر تولید به وجود آورده‌اند چه عواقب و هزینه‌هایی در انتظار کشور خواهد بود. او عنوان می‌کند که شرکت‌ها طبق قرارداد مکلف‌اند پروژه‌های خود را بر اساس تأمین تجهیزات برای سازمان‌ها و نهادهای دولتی اجرا کنند و وقتی تجهیزات لازم برای توسعه زیرساختی شرکت‌ها، سازمان‌ها و نهادهای مختلف تأمین نشود سیستم‌های اتوماتیک دچار مشکل می‌شوند و طرح‌هایی مثل دولت الکترونیک، اقتصاد دیجیتال و ایران هوشمند نتیجه‌ای به دنبال نخواهد داشت. زرین‌بخش بازگو می‌کند که با تشکیل کمیته‌ای مانند سنا تمام تلاش‌شان را به کار بسته‌اند تا توجه دولت را به ابعاد فاجعه‌ای که در راه است جلب کنند اما انگار دیگر کاری از دست آنها بر نمی‌آید.

مرا فریاد کن

فعالان صنعت سخت‌افزار حالا نسبت به هر زمان دیگری امید چندانی به حل مشکلات‌شان برای دریافت ارز، واردات کالا و ترخیص کالاهای باقیمانده در گمرک‌های کشور ندارد چرا که تاکنون در مقابل تمام تلاش‌ها، نامه‌نگاری‌ها، اعتراض‌ها و درخواست‌های پی‌درپی‌شان از وزارت صمت، بانک مرکزی، ریاست‌جمهوری و غیره پاسخ و یک عمل روشن ندیده‌اند. در این میان حتی برخی از فعالان این صنعت، از وزارت ارتباطات بیش از هر نهاد دولتی تصمیم‌گیر دیگری، گلّه‌مند هستند. برای نمونه احسان زرین‌بخش، دبیر کمیسیون شبکه سازمان نصر تهران، این پرسش را مطرح می‌کند که وزارت ICT به عنوان متولی دولتی این حوزه برای رفع مشکلات این واردکنندگان چه کارهایی انجام داده است؟ او در این باره می‌گوید: «حداقل انتظار ما این است که همان‌طور که جناب وزیر ارتباطات موضوع موبایل را پیگیری و مشکلات را حل کردند، در مورد مشکلات تأمین تجهیزات زیرساختی این حوزه نیز پاپیش بگذارند و مشکلات را حل کنند.»

اما وزارت ارتباطات تا چه حد می‌تواند در این زمینه نقش داشته باشد؟ فرهاد معارفی، معاون توسعه سرمایه انسانی و مدیریت منابع وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، توضیح می‌دهد که در قوانین و اساسنامه این وزارتخانه، وظیفه‌ای برای حل مشکلات ارزی واردکنندگان تجهیزات یا خدمات ارتباطی از سوی وزارت ارتباطات تعیین نشده است. با این حال معارفی تأکید می‌کند که آنها چه در سال‌های گذشته و چه در پنج ماه ابتدای سال

۹۹ بر اساس مسئولیت‌های اجتماعی و کمک به فعالان صنعت سخت‌افزار به موضوع رفع موانع واردات این صنعت ورود پیدا کرده‌اند. به گفته او، خارج شدن واردات برخی تجهیزات مهم حوزه ICT از طبقه‌بندی کالاهای ۲۲ و انتقال آنها به طبقه‌بندی ۲۳ و ۲۴ و تلاش برای بازگرداندن این کالاهای به طبقه‌بندی کالاهای اولویت‌دار توسط این وزارتخانه و طی رایزنی‌های آنها با بانک مرکزی و وزارت صمت میسر شده است. او با اشاره به اینکه وزارت ارتباطات طی جلسات با سازمان نصر و شرکت در جلسات آنها همیشه پیگیر حل مشکلات این فعالان بوده به پیوست می‌گوید: «در اردیبهشت‌ماه سال جاری وزارت صنعت، معدن و تجارت برخی از تجهیزات حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات به ویژه تجهیزات زیرساختی را از گروه اولویت ۲۲ کالایی برای دریافت ارز نیمای گروه‌های ۲۳ و ۲۴، که مشمول ارز اشخاص از محل صادرات غیر/ خود /سپرده ارزی می‌شوند، منتقل کرد. با این اقدام بسیاری از شرکت‌ها با چالش و مشکلات عدیده‌ای از جمله افزایش بهای تمام‌شده تجهیزات روبه‌رو شدند.» او ادامه می‌دهد: «با اطلاع از مشکل پیش آمده، موضوع به وزیر محترم وقت صنعت، معدن و تجارت منعکس و درخواست شد تا شش مورد از تجهیزات صنعت ICT مجدداً به گروه ۲۲ برای دریافت ارز نیمای بازگردانده شوند. اکنون با اجرای سیاست‌های ارزی جدید، کلیه تجهیزات مشمول ارز نیمایی شده‌اند.» او در آخر عنوان می‌کند که در حال حاضر با فعال شدن دوباره سامانه ارزی بانک مرکزی برای تخصیص ارز، رایزنی‌های آنها برای حل مشکلات مطرح شده واردکنندگان با بانک مرکزی در حال پیگیری است.

در حالی که واردکنندگان سخت‌افزار و تجهیزات فناوری اطلاعات در هزار توی کدهای گمرکی و آیین‌نامه‌های بانک مرکزی گم شده‌اند به نظر می‌رسد نگاه تاریخی به این بخش به عنوان بخشی که تاکنون با تحریم، تنش‌های ارزی و فضای ناامن کسب و کار دست‌وپنجه نرم کرده است باید دستخوش تغییر شود.

تاکنون تلاش‌های صنفی و هشدارهای جمعی به دولت به نتیجه نرسیده است ولی در صورت ادامه این وضعیت، برای مدت زمانی بیش از این با توجه به نفس‌های به شماره افتاده این بخش از بازار، باید به زودی شاهد انقراض بخشی‌های بزرگی از این بازار، بازگشت قاچاق و قدرت گرفتن نهادهای فراقانونی در بخش سخت‌افزار کشور باشیم؛ بازاری که همین حالا هم جان‌چندانی ندارد (۱۵)



آرش برهمند

مدیرعامل گروه داده‌ورز جویا:

بگذارید کار کنیم



این صحنه را مادر ذوب آهن اصفهان هم دیدیم. تعاونی‌ای داشتیم که طبعاً سودش نباید زیاد می‌شد. زمانی که درصد سودش از حد مجاز بیشتر می‌شد به یکباره اعلام می‌کرد در تمام ۱۲ شعبه‌اش به هر نفر یک کیسه برنج داده می‌شود. این حرکت باعث می‌شد مثلاً بعضی از اعضای تعاونی چند کیسه برنج بگیرند و سایرین نتوانند از این فرصت استفاده کنند.

حرفم این است که دولتی که دلار را خیرات و ارزپاشی می‌کند بزرگ‌ترین اشتباه را مرتکب می‌شود. سال ۹۶ که ثبت سفارش با محدودیت همراه بود، سال ۹۸ هم چند شرکت را برای اعتبارسنجی معرفی کردند که آنجا هم معیار درست و مشخصی برای ارزیابی وجود نداشت و بنا بر سلیقه و برداشت ارزیاب به یک نفر ۲۵ و به یک نفر دیگر ۳۵ میلیون تومان یا مبالغ دیگر اجازه ثبت سفارش داده شد.

شما از این ظرفیت ثبت سفارش استفاده کردید؟

نه نتوانستیم. چون آن طرف هم مشکلات زیادی داریم. کالاهای عموماً تحریمی هستند و خرید و انتقال‌شان ریسک بالایی دارد. شما دارید چهار میلیون یورو نقد برای کسی می‌فرستید. طرف خیلی باید انسانیت داشته باشد که پول را بالا نکشد. سقفی برای ثبت سفارش داشتیم که به آن سقف نرسیدم.

وضعیت سال ۹۹ چگونه است؟

امسال می‌گویند به میزان میانگین ۹۷ به اضافه ۹۸ تقسیم بر ۲ در HS Code (کد استانداردسازی، کنترل، شناسایی و طبقه‌بندی محصولات) می‌توانید ثبت سفارش داشته باشید. ما رفتیم پیش آقای صادقی نیارکی و گفتیم آقا این چه وضعی است؟ ما را مسخره کرده‌اید؟ من مثلاً Tape Library آورده‌ام اجاس کدش ۸۴۷۱۶۰۹۰ بوده. الان کسانی که از من Tape Library خریداری کردند نوارش را می‌خواهند. نوار یعنی حامل مغناطیسی با اجاس کد ۹۰ است؛ یعنی در تقسیم‌بندی کالایی از هشت خارج شده و به ۹ رسیده است. حالا من بطور باید آن را وارد کنم؟ یعنی کالاهای مصرفی‌ای را که در سال‌های ۹۷ و ۹۸ نتوانسته‌ام وارد کنم الان نمی‌توانم ثبت سفارش کنم، در حالی که تقاضای آن را دارم.

یعنی معتقدید این فرمول «میانگین ۹۷ و ۹۸ تقسیم بر ۲» برای ثبت سفارش سال ۹۹ عادلانه نیست؟

کمبود ارز در بازار مشکلات متعددی برای صنایع مختلف ایجاد کرده است. به خصوص آن دسته از کسب‌وکارها که وابسته به واردات هستند در دوران اخیر دچار مشکلات بی‌شماری شده‌اند. در همین حال، تحریم‌های بانکی و تجاری نیز مساله واردات را پیچیده‌تر کرده است. در چنین شرایطی بانک مرکزی با سیاست‌های مختلفی تلاش دارد بازار ارز را به تعادل برساند؛ اما در مقابل، تجار معتقدند این سیاست‌ها تنها منجر به قفل شدن بازار شده است. مسعود شکرانی، مدیرعامل گروه داده‌ورز جویا که یکی از شرکت‌های واردکننده تجهیزات سخت‌افزاری است، می‌گوید تنها انتظاری که از مدیران بانک مرکزی و وزارت صمت دارند این است که اجازه بدهند کار کنند. او معتقد است اگر بانک مرکزی اجازه دهد، واردکنندگان می‌توانند ارز مورد نیاز خود را تأمین کنند. مشروح گفت‌وگوی پیوست با شکرانی در ادامه آمده است.

از ۵۰۰ هزار دلار حق ثبت سفارش ندارند. متأسفانه نمی‌دانیم چرا دولت درباره ارز صادرات و واردات مثل سهمیه‌های یارانه‌ای برخورد می‌کند که باید به همه مردم برسد؛ مثلاً امروز قیمت دلار را ۲۳ هزار تومان اعلام می‌کند، صرافی بانک مرکزی قیمت را ۲۱ هزار و ۸۰۰ تومان اعلام می‌کند، بعد که برای دریافت دلار به صرافی بانک می‌روید می‌بینید صفی از افراد مختلف تشکیل شده است که با کارت ملی دو هزار دلار ارز دریافت می‌کنند.

وضعیت ارز، نوسان‌ها و کمبودش موجب شده درباره واردات کالاهای آی‌تی حرف‌های ضد و نقیضی شنیده شود. شما برایمان بگویید که آخرین وضعیت چیست و آیا اساساً ثبت سفارشی برای کالاهای آی‌تی انجام می‌شود؟

وضعیت فعلی ملغمه‌ای از همه چیز است و هیچ‌کس دقیقاً نمی‌داند چه اتفاقی دارد رخ می‌دهد و چه باید کرد. می‌دانید که در سال ۹۷ برای ثبت سفارش محدودیت‌هایی اعلام شد مبنی بر اینکه کارت‌های اولی بیشتر

نه. عادلانه نیست چون منوط به اساج کد شده است و عدد ثبت به یک دهم میانگین ۹۷ و ۹۸ می رسد.

در حوزه تخصیص ارز چطور، آیا از هیچ سوبسید ارزی ای بهره مند هستید؟

در حال حاضر که نه، هیچ سوبسیدی در کار نیست.

یعنی همان ارز تعیین شده را می توانید دریافت کنید؟

نه. آن را هم نمی توانیم بگیریم؛ حتی ارز آزاد هم نمی توانیم بگیریم.

چرا؟ از اول امسال این طور شده؟

بله. از ابتدای امسال این طور شده، به این دلیل که امکان ثبت سفارش و انتقال ارز نداریم. فقط ارز منشاء خود را داشتیم که دیگر آن را هم نداریم. ارز منشاء غیر و ارز نیمایی می مانند که از هفتم مرداد آن هم فقط به ارز نیمایی محدود شده است. تا مرداد به صادر کنندگان فرصت دادند که درباره کوتاژ با وارد کنندگان صلح کنند. یک نامه دیگر هم بانک مرکزی داد که در آن تاکید کرد صادر کنندگان و وارد کنندگان حتماً باید یک معامله واقعی انجام دهند و نه صرفاً انتقال کوتاژ؛ یعنی خرید و فروش ارز اتفاق بیفتد.

به ضرس قاطع می گویم، در ۹۸ درصد این هفت میلیارد دلاری که طی این چند وقت اعلام کرده اند تبادل شده است، یک ریال ارز نبوده؛ چون صادر کننده ارزش را همان روزهای اول فروخته بود. ما هم مشکلات مختلفی مثل ماندن جنس هایمان در گمرک داریم که سه چهار ماه است بلا تکلیف اند. الان ۲۳ پرونده باز در گمرک داریم که فقط یک مورد آن از مرداد ماه سال قبل در گمرک مانده است. به دلیل همین مشکلات با آنها مصالحه کردیم و بدون اینکه ارزی رد و بدل شود اعلام کردیم که کوتاژ فلان صادر کننده را استفاده کرده ایم. موضوع این است که فردا از ما درباره ارتباط مالی بازخواست می شود. در حالی که عملاً چاره ای جز این کار نداشتیم. بانک مرکزی فقط تا هفتم مرداد ماه وقت داده بود که اگر تا آن زمان استفاده نمی کردیم دوباره باید به صف بر می گشتیم که به معنی بازگشت به نقطه اول است و بانک مرکزی اجازه هیچ فعالیتی را تا ۴۵ روز نمی دهد.

آیا واقعاً این مسائلی که مطرح کردید مشکلات همه سخت افزاری هاست؟ به نظر می رسد شرکت هایی که سر و کاری با گمرک ندارند و اجناس شان پور تابل یا مسافری وارد می شود از وضعیت فعلی

چندان هم ناراضی نیستند.

صد در صد همین طور است. دقیقاً اعتراض من به دولت همین است. شخصی مثل مرا که شناسنامه فعالیتش مشخص است و در سال بالاتر از ۱۲ تا ۱۵ هزار میلیارد تومان بابت گزارش های فصلی، گمرک و مالیات مستقیم و... به دولت می دهد دچار مشکل می کنید و در مقابل از فلان ناخدا یا فلان فردی که بدون مغازه و روی یک موتور معامله می کند هیچ بازخواستی نمی شود و بازار افتاده است دست آنها.

ظاهراً تجارت لنجی از قاچاق لپ تاپ و کالاهای مصرفی کوچک به کالاهای زیر ساختی مثل سرور و... هم رسیده است.

بله کاملاً درست است. به دلیل صرفه اقتصادی و خواب پول این نوع قاچاق افزایش پیدا کرده است؛ مثلاً ما فلان کالا را به مبلغ ۱۰ میلیارد تومان به بانک مسکن فروخته ایم. هر اتفاقی برای دلار بیفتد پول ما همان میزان می ماند و تغییری نمی کند. بنابراین باید برای جلوگیری از ضرر و ایجاد گردش مالی زودتر کالا را تحویل دهیم و پول را دریافت کنیم.

یکی از بزرگ ترین مشکلات صنف همین است که کالاهای ماه هاست در گمرک مانده اند و دیگر حتی به شیوه قبلی تعهد ۵۰ درصد یا ۸۰ درصد و... که امکان ترخیص کالاهای ما می دادند هم کار پیش نمی رود و بانک مرکزی ترخیص تعهدی را نیز منع کرده است. گمرک اما اخیراً نامه بانک مرکزی را به روشی دور زده و اعلام کرده که میز خدمتی برای ترخیص کالاهای ایجاد کرده است که به ماندگاری این روش هم امید نداریم. من ۲۸۰ هارد دیسک با راه آهن وارد کرده ام که به همین روش تعهدنامه ای ۲۰۰ تایی آن را ترخیص کرده ام. شروع استفاده از ضمانت نامه منوط به ترخیص ۸۰ تایی باقی مانده است که راه آهن می گوید این کار ممکن نیست. من هم آن ۲۰۰ تایی دیگر را در انبار گذاشته ام. عرض این است که در یک چرخه باطل و معیوب گیر افتاده ایم و نمی دانیم باید چه کار کنیم.

به خاطر همین چرخه معیوب است که اعضای صنف بارها اعلام آمادگی کرده اند که بار از خودشان کار کنند؟

ما می گویم بگذارید کار کنیم. عملاً تأمین ارز ما از همان صادرات است. من از اوارز می خرم و ریال می دهم. فرمول مشخص و شفافی را هم در پیش می گیریم که بعدها به تعارض و

پیچیدگی نیفتد. مثلاً من وارد کننده از فلان شرکت صادر کننده مواد لبنی به طور واقعی خرید می کنم. همه این فرایند و طرف هایش شناسنامه دارند. الان بورس اوراق بهادار به همه کارگزاری ها اعلام کرده است که باید تا پایان مرداد سایت پشتیبان داشته باشید؛ اما سوال این است که با کدام نرم افزار وزیر ساخت؟!

دقیقاً سوال این است که چرا دولت در بحث های مربوط به سرمایه گذاری آی تی به طور مشخص به توسعه سرویس های الکترونیکی و نرم افزاری اشاره می کند و از سخت افزار حرفی نمی زند؟ به نظر شما چرا در توسعه ICT به توسعه سخت افزار به عنوان بخش مهمی از این حوزه اشاره ای نمی شود؟

شاید یکی از دلایلش جان سختی صنف سخت افزار است که به با هر مشکلاتی که بوده و حتی با میلیارد ها تومان ضرر باز هم کار کرده و کالاهای مورد نیاز کشور را تأمین کرده است. شاید هم یکی از دلایلش ادعای برخی افراد است که مدعی اند این سخت افزارها را در کشور می سازیم در صورتی که صرف ساخت این کالاهای راهگشا نیست، بلکه ضمانت ها و خدمات جانبی و پس از فروش آنها نیز مطرح است.

فکر نمی کنید بخشی از این موضوع به زبان الکن صنف سخت افزار مربوط می شود؛ اینکه کارگروه های متعدد با حضور اعضا تشکیل می شوند اما عملاً کاری از پیش نمی برند و مشکلات همچنان پابرجاست؟

صد در صد همین طور است. من اعتراضم را به صنف هم اعلام کرده ام. با وجود گستردگی میزان ایجاد اشتغال در این صنف ما باید بتوانیم حرف مان را بزنیم و مشکلات مان را مطرح کنیم. وقتی وزیر دیتا سنتر ملی راه می اندازد اما هیچ قطعه ساخت ملی ای در آن نیست به این معنی است که حتی خود ایشان هم ریسک نمی کند.

به نظر شما کالاهای سخت افزاری می توانند در لیست کالاهای ضروری کشور قرار گیرند؟

قطعاً همین طور است. شما ببینید در همین دوران شیوع بیماری کرونا وضع ما از نظر مرگ و میر به مراتب می توانست بدتر باشد. همین وضع بیماری مرهون سیستم های کامپیوتری است. اینکه یک نفر در منزلش نشسته و مایحتاجش را از سوپرمارکت می خرد یا دور کاری پرسنل در ادارات و سازمان ها و... همگی به خاطر سیستم های کامپیوتری است که پایه آن با

سخت‌افزاری هاست. شما ببینید شرکتی مثل دیجی کالا نه تنها افت نکرده که توسعه سیستمی هم پیدا کرده است.

اکنون امیدوارید که دولت اجازه بدهد با ارزش‌های خودتان کار کنید؟

واقعاً امیدوارم. اصلاً درخواست ما این است که اجازه بدهند. به آقای صادقی نیار کی - معاون وزیر - می‌گویم، چرا سهمیه گذاشته‌اید؟ می‌گوید، ما یک کمیته سه نفره ترتیب داده‌ایم برای بررسی مصادیق موافق تولید، موارد مورد نظر را با قرارداد دولتی بفرستید آنجا تا ما بررسی و تایید کنیم. من می‌گویم، اصلاً چرا باید چنین سیستمی تعریف شود؟ من که نمی‌خواهم یک سرور ۱۲ تا ۱۸ میلیارد تومانی را پنهان کنم، باید مشخصاً آن را بفروشم.

به نظر شما در نهایت چاره چیست؟

ساده‌سازی. می‌خواهیم از این قانون‌گذاری‌های پیچیده دست بردارند. داستان سازمان تنظیم مقررات رادیویی را که شنیده‌اید؟ روزی کسی درباره امنیت

اجناس وارداتی حرفی زده است و همان حرف دستمایه فرایند پیچیده‌ای شده که وارد کننده را مستاصل کرده است. در چند مرحله و در چند نقطه، جنس وارداتی با قیمت‌های مختلفی تست می‌شود و جالب اینکه بعد از ۹۳ روز گردش جنس در مراکز مختلف هیچ گزارشی یا فیلمی از این فرایند تست به وارد کننده داده نمی‌شود. ما می‌خواهیم اجازه بدهند با ارز خودمان کار کنیم. فرایندهای پیچیده واردات کالا در بحث ثبت سفارش و تست را حذف کنند و یک لیست سفید مدون کنند که فلان کالا به صرف داشتن نشانه امنیت، نیازی به تست ندارد. آنها به وزارت‌شان برسند و اجازه بدهند ما هم کار خودمان را بکنیم.

شما جلسات مشخصی با بانک مرکزی و وزارت صمت دارید، چرا نمی‌توانید به زبان مشترکی برای رفع مشکلات برسید؟

ما سر بازار گمنامی هستیم که در شرایط تحریم و به سختی به خاک دشمن وارد شده‌ایم و کالای مورد نیاز کشور را تهیه

کرده‌ایم؛ اما بیشترین نگرانی‌مان متوجه نیروهای خودی در داخل است. بارها موانع و مخاطرات پیش روی واردات کالاهای سخت‌افزاری را برای اعضای تصمیم‌ساز ترسیم کرده‌ایم و آنها هم تا حدودی با این مشکلات آشنا شده‌اند. حالا زمانی است که صنف هم باید پیش بیايد، ضمن اینکه انعکاس رسانه‌ای مشکلات ما بسیار کمک کننده است.

در نهایت فکر می‌کنید بیشترین خسارت ناشی از مشکلات ارزی متوجه کدام بخش حوزه آی تی است؟

زیر ساختی‌ها بیشترین لطمه را می‌خورند چون بعضی از زیر ساخت‌ها را اساساً نمی‌توان با قاچاق وارد کشور کرد؛ مثلاً یک سرور دو و نیم میلیون یورویی را چه کسی جرات می‌کند به دست قاچاقچی بدهد؟ اجناس به خاطر تحریم به سختی به دست می‌آیند و وقتی وارد می‌شوند چهار ماه و نیم هم در گمرک می‌مانند. به نظر من زیر ساختی‌ها در این اوضاع بیشترین ضربه را می‌خورند (X)



حمید توسلی

عضو هیات مدیره سازمان نصر کشور

تخصیص نیافتن ارز، چالش‌های پیش رو



ضروری و اساسی کشور به شمار می‌رود. از طرفی در سال‌های اخیر، جهت‌گیری کلی نظام بر پایه حمایت از تولیدات داخلی بوده است، به طوری که امسال سال جهش تولید نام‌گذاری شده است.

در حال حاضر شرکت‌های سخت‌افزاری متعددی وارد مقوله مونتاژ، تولید و بومی‌سازی تجهیزات کامپیوتری و شبکه و متعلقات آن شده‌اند که تمامی آنها نیاز مبرم به تامین قطعات الکترونیکی پیشرفته دارند و با طولانی شدن زمان تخصیص ارز در شرف تعطیلی خطوط تولیدی و بیکاری نیروهای انسانی خود هستند. همچنین بسیاری از شرکت‌ها قراردادهایی با مشتریان خود منعقد کرده و ضمانت‌نامه بانکی داده‌اند و در حال حاضر قادر به تامین کالاهای مورد معامله و انجام تعهدات خود نیستند.

امید است حال که ارزش و اهمیت صنعت آی تی در ایجاد اشتغال و نقش آن در تولید ناخالص ملی و از طرفی استفاده از اینترنت در دور کاری، آموزش آنلاین، جلسات مجازی، فروشگاه‌های آنلاین، تاکسی‌های اینترنتی و بانکداری الکترونیکی بر همگان آشکار شده است، بانک مرکزی به تامین ارز شرکت‌های آی تی توجه خاص و ویژه‌ای نشان دهد.

ثبت سفارش و اورفتن به انتهای صف تخصیص ارز بود. عدم اطلاع رسانی بانک مرکزی و بلا تکلیفی و سردرگمی شرکت‌های آی تی تا انتهای تیر ماه ۹۹ ادامه یافت تا اینکه به مدت چند روز تخصیص ارز برای کالاهای ردیف ۲۳ به بالا که از ارز حاصل از صادرات استفاده می‌کنند باز شد.

علت اصلی آن هم فشار به صادر کنندگان برای بازگرداندن ارزهای حاصل از صادرات به کشور بود که باعث شد در این فاصله چند روزه به برخی از کالاهای ارز حاصل از صادرات تخصیص یابد.

تقریباً می‌توان گفت که از انتهای سال ۹۸ لغایت تاریخ نگارش این یادداشت، تخصیص ارز تنها به کالاهای ردیف ۲۲ شامل قطعات کامپیوتر، سرور، استوریج، سویچ و... صورت نپذیرفته است. طبق اطلاعات کسب‌شده از بخش ارزی بانک‌ها، ارز تنها در سال ۹۹ برای کالاهای اساسی مانند غذا و دارو و تخصیص یافته و بقیه تولید کنندگان و وارد کنندگان در صف انتظار به سر می‌برند.

در برهه‌ای که زیر ساخت‌های انتقال داده و اطلاعات در کشور بر پایه اینترنت و شبکه شکل گرفته است، تامین قطعات و تجهیزات پیشرفته آن از الزامات

هنوز چند روزی بیشتر از فروردین سال ۹۹ و بحبوحه پاندمی کرونا نگذشته بود که صنف آی تی با اولین چالش جدی خود در سال جدید و در عدم ثبت سفارش کالاهای آی تی به دلیل تولیدات مشابه داخلی مواجه شد. افراد و شرکت‌هایی در لیست تولیدی محصولات خود ادعای تولید کالاهایی از قبیل سرور، نوت‌بوک، RAM، HDD، Mainboard، CPU و... کرده بودند و بر اساس همین لیست، وزارت صمت از ثبت سفارش این کالاهای خودداری می‌کرد. ادعایی که همه دست‌اندرکاران رویای به حقیقت پیوستن آن را در سر دارند ولی بر کسی پوشیده نیست که هنوز فاصله بسیار زیادی تا رسیدن به تولید محصولاتمانند پردازنده و برد اصلی و پنل LED و... داریم.

هر چند با پیگیری‌های متعدد و رسانه‌ای شدن موضوع، سرریعاً این مساله فیصله پیدا کرد لیکن این موضوع پیش در آمد خبر بزرگ دیگری در پیش رو بود.

کمبود ارز

دست‌انداز بعدی تغییر اولویت برخی از کالاهای آی تی در تخصیص ارز و اجبار به ویرایش مجدد

مدیر کل دفتر صنایع برق، فلزی و لوازم خانگی وزارت صمت:

مشکلات به دلیل کندی تخصیص ارز است

با تصمیم گیری در این زمینه کنار گذاشته شده و این خود بانک مرکزی است که بدون در نظر گرفتن نظرات وزارت صمت تصمیم می گیرد.

این طور نیست ولی اولویت های وزارت صمت برای اعلام تخصیص ارز مربوط به تامین اجزا، قطعات و مواد اولیه کارخانه های تولیدی است و بانک مرکزی هم بر همین اساس عمل می کند. البته که ما به بانک مرکزی هم اعلام کرده ایم تامین تجهیزات مربوط به زیر ساخت و شبکه های ارتباطی و مباحث مرتبط با اپراتوری بسیار ضروری است و واردات آنها نیز جزو اولویت های تخصیص ارز به شمار می رود.

و واکنش بانک مرکزی به این درخواست یا اعلام نظر شما چه بوده، آیا آنها هم با این نظر وزارت صمت موافق هستند؟

بانک مرکزی هم تا حدود زیادی این موضوع را قبول دارد که واردات کالاها و تجهیزات حوزه ICT ضروری است و این بخش هم در حد مقدرات خودش در تلاش برای تامین ارز وارد کنندگان است. بانک مرکزی بنا بر جلساتی که با آنها داشته ایم این وعده را داده اند که وضعیت تخصیص ارز به بخش ICT به سامان تر شود.

یکی از مشکلاتی که اکنون وارد کنندگان حوزه ICT از آن گله می مند هستند تغییر در تقسیم بندی های کالایی و قرار گرفتن کالاهای ICT در طبقه بندی است که به جای دریافت ارز نیمایی باید از ارز صادراتی استفاده کنند. این وارد کنندگان می گویند امکان پیدا کردن ارز صادراتی را ندارند که بخواهند با کمک آن واردات انجام دهند...

بانک مرکزی در حال حاضر، راه تخصیص ارز در واردات را از طریق ارز نیمایی قرار داده است؛ یعنی همه صادر کنندگان غیر تولیدی هر آنچه را که صادر می کنند باید در سامانه نیما اظهار کنند و بانک مرکزی هم از سامانه نیما به وارد کنندگان ارز تخصیص می دهد.

مشکل دیگری که وارد کنندگان حوزه ICT از آن بسیار گله می کنند زمان طولانی تخصیص ارز پس از ثبت نام در سامانه نیماست. آیا شما

مشکل تخصیص ارز به وارد کنندگان کالاهای ICT و ماندن کالاهای وارداتی شان از سال گذشته در گمرک وضعیت فعالیت شرکت های وارد کننده این حوزه را به یک معادله چند مجهولی تبدیل کرده که نامه نگاری آنها به سران سه قوه هم تاکنون نتوانسته آن را حل کند. در حالی که فعالان این حوزه دست از کمک دولت برای حل مشکلات واردات کالاها و تجهیزات زیر ساختی آن هم در شرایطی که کشور بیش از گذشته به توسعه زیر ساختی احتیاج دارد شسته اند، کیوان گردان مدیر کل دفتر صنایع برق، فلزی و لوازم خانگی می گوید وزارت صمت و دیگر مجموعه های دخیل در این زمینه تمام تلاش خود را برای حل مشکلات وارد کنندگان به کار بسته اند؛ اما در این بین نباید فراموش کرد که کشور در وضعیت خاصی قرار دارد. با گردان، در بین جلسات متعددش در وزارت صمت و معدن و تجارت برای حل مشکلات تخصیص ارز، گفت و گویی انجام داده ایم که طی آن بازگویی کند کم شدن تخصیص ارز برای واردات آنها مربوط به صنعت ICT نیست، تمام صنایع درگیر این موضوع هستند. هر چند او در این گفت و گو وعده می دهد که در شهر یورماه با توجه به سیاست های در نظر گرفته شده از سوی بانک مرکزی و وزارت صمت مشکلات وارد کنندگان حوزه آی سی تی «به سامان تر» شود.

در نظر بگیرد که فرایند واردات آنها به راحتی طی شود...

واردات این کالاها مشکلی ندارد و هر مشکلی وجود دارد به دلیل کندی تخصیص ارز است. همکاران ما در وزارت صمت تمام انرژی و همکاری خود را برای درست طی شدن فرایند واردات این کالاها به کار بسته اند. وزارت صمت به جز مواردی که تولید مشابه ساخت داخلی به میزان کافی داشته باشد از واردات کالای دیگری ممانعت نمی کند. البته که در حوزه ICT ساخت داخل کالاها پایین است و به صورت خاص کالاهایی ویژه در این زمینه تولید می شود؛ بنابراین به جز موارد مذکور در سامانه، هیچ محدودیت و ممنوعیتی برای ورود کالاهای این حوزه وجود ندارد. در ابتدای سال به مدت یک یا دو هفته به دلیل یک اشتباه سیستمی که در یکی از زیر مجموعه های وزارت صمت رخ داد ورود برخی کالاهای ICT ممنوع شد که بلافاصله با پیگیری های صورت گرفته هم این مشکل را رفع کردیم. تاکید می کنم برای واردات کالاهای ICT هیچ مشکلی به جز تخصیص ارز وجود ندارد که این مهم باید از سوی بانک مرکزی انجام شود و حل این مشکل به سیاست های ارزی کشور وابسته است.

در مورد تخصیص ارز به وارد کنندگان، وزارت صمت نقش تعیین کننده دارد یا بانک مرکزی؟ آن طور که برخی از وارد کنندگان می گویند، طی چند ماه گذشته وزارت صمت در این زمینه هیچ نقشی نداشته و از اظهار نظر

وارد کنندگان تجهیزات و کالاهای حوزه ICT می گویند در این ماه های گذشته ارزی به آنها تعلق نگرفته است. آیا این ادعا درست است و شما به عنوان مدیر کل دفتر برق و الکترونیک وزارت صمت چه کاری برای حل این مشکل انجام داده اید؟

ما به عنوان دفتر تخصصی در سیاست گذاری های این موضوع نقش داریم و برای واحدهای تولیدی که مرتبط با حوزه تخصیص این دفتر هستند سیاست گذاری و برنامه ریزی انجام می دهیم؛ اما به هر حال از آنجا که موضوع واردات حوزه ICT و تخصیص ارز به فعالان این بخش با توجه به نیاز کشور برای توسعه زیر ساخت های ارتباطی به این واردات بسیار حائز اهمیت است، تلاش کردیم اتفاقات خوبی برای حل مشکلات این کالاهارخ دهد. این درست نیست که موضوع واردات در حوزه ICT به خاطر عدم تخصیص ارز متوقف شود. بحثی که در میان است کندی تخصیص ارز به تمامی صنایع و کلیه کالاهاست. در واقع تخصیص کم ارز مربوط به صنعت ICT نیست. با تمام اینها تخصیص ارز به کالاهای ICT از ابتدای سال به شکل مناسبی صورت گرفته است.

بسیاری از شرکت های وارد کننده که در مزایده های دولتی شرکت کرده اند ادعا می کنند که به دلیل عدم تخصیص ارز امکان انجام تعهدات شان را نداشته اند و همین امر جرایم سنگینی را برای آنها به دنبال دارد. این گروه از وزارت صمت می خواهند تا تدابیری



تنها می تواند یک محصول از یک برند را وارد کشور کند و اجازه واردات محصولات مرتبط دیگر را ندارد؟

اینها تصمیمات کلان کشوری است و ما هم بر اساس تصمیمات کلی گام برمی داریم. سقف ثبت سفارش هم بر مبنای همین سیاستها پیاده سازی می شود. الان ما مدیریت واردات را در دستور کار وزارتخانه داریم که موضوع سقف و ثبت سفارش هم یکی از آیتم های مدیریت واردات است.

که این مدیریت در نهایت می تواند تغییری برای واردکننده ایجاد کند تا بتواند به جز یک کالا، کالاهای مرتبط دیگر را هم وارد کند؟

صد درصد بهتر است که واردکنندگان به سمت واردات تخصصی در یک حوزه بروند و اینکه هر کسی نخواهد هر چیزی که می خواهد وارد کند به مدیریت بهتر این فضا هم کمک می کند.

درست است، اما یک واردکننده که لپ تاپ وارد می کند چرانی می تواند ماوس دستگاه را هم وارد کند؟ چون بالاخره یک خریدار که از آن واردکننده لپ تاپ می خرد شاید بخواهد ماوس یا پرینتر را هم از همین واردکننده بخرد.

این محدودیت در واقع همان طور که گفتم بر اساس مباحث مدیریت واردات کشور اعمال شده است. البته بر اساس نظام رتبه بندی که قانون است و در سامانه جامع تجارت نیز اجرایی شده هر شرکت در سقف آن رتبه بندی می تواند واردات انجام دهد.

روند واردات و سیاست گذاری هایی که از سوی وزارت صمت و بانک مرکزی پیاده سازی می شود، با توجه به اینکه باعث می شود واردکنندگان و تولیدکنندگان اصیل و شناسنامه دار در صف دریافت ارز و انجام فرایند واردات خود بمانند، تا چه حد به رشد کالاهای قاچاق در این بازار کمک می کند؟ مگر تعرفه واردات این کالاها بالاست که

برای تخصیص ارز تغییر پیدامی کند؟

کالاهای ICT در طبقه کالاهای زیرساختی بوده اند اما تغییر طبقه بندی آنها و قرار گرفتن شان در اولویت های ارزی بستگی به سیاست های کشور دارد. مدتی به چند ردیف از کالاهای ارزی تعلقی می گرفت که کالاهای ICT هم در همین ردیف قرار داشتند. در مرحله ای ردیف کالاهایی که ارز نیمایی دریافت می کردند کوچک تر شدند و قاعدتاً با توجه به شرایط کشور تخصیص ارز برای تولیدات خیلی خاص داخل کشور در نظر گرفته شد.

با توجه به شرایط کشور به دلیل شیوع ویروس کرونا مشخص شده که اگر همین زیرساخت های ارتباطی و فناوری اطلاعات کشور فراهم نبود، اوضاع می توانست بدتر از این هم پیش برود. با در نظر گرفتن این وضعیت، به نظر شما اولویت واردات کالاهای زیرساختی ارتباطی ضروری و مهم نیست؟

دقیقاً اولویت دارد و قرار نیست واردات این کالا به هر دلیلی دچار مشکل شود چون نیاز کشور است و قطعاً واردات کالاهای ICT اولویت پیدامی کند. همیشه واردات کالای ICT در درجات دوم و سوم اهمیت باقی مانده و تغییر چندان در آن رخ نداده است.

وضعیت تولید در حوزه ICT به چه صورت است؟ چون خود تولیدکنندگان این حوزه هم که برای تولید محصولات خود به برخی قطعات خارجی نیاز دارند می گویند در زمینه واردات برای تولید محصولات شان با مشکل مواجه هستند.

واردات اجزا و قطعات الکترونیکی همین حالا هم در اولویت واردات است و مشکلی در این زمینه وجود ندارد. اصلاً تولیدکنندگان حوزه ICT برای واردات اجزا و قطعات محصولات خود با مانعی برای دریافت ارز مواجه نیستند. در واقع اجزا و قطعات و مواد اولیه به صورت عمومی در رتبه اول دریافت ارز هستند و اصلاً فرق نمی کند واردات تولیدکنندگان مربوط به چه حوزه ای است و کالاهای نهایی هم در رتبه های بعدی قرار می گیرند.

قانون گذاری در مورد سقف سفارش و ثبت سفارش هم از مواردی است که واردکنندگان حوزه ICT انتقادهای جدی به آن وارد می کنند. حوزه ICT حوزه وسیعی است که واردکنندگان می خواهند در آن بادیست باز کار و اقدام به واردات کنند؛ چرا وزارت صمت در این خصوص محدودیت هایی را وضع می کند و برای مثال یک واردکننده

توانسته اید در جلسات تان با بانک مرکزی این مشکل را مطرح و به کمک بانک مرکزی راه حلی برای آن پیدا کنید؟

تمام تلاش ها برای رفع این مشکل صورت گرفته ولی به هر حال باید قبول کنیم که در این راه مشکلاتی داریم. بانک مرکزی با توجه به همین شرایط کشور هم سیاست های خاص خود را برای گذر از بحران پیاده سازی می کند. با تمام اینها ما مکرراً در جلسات مختلف با مسئولان مرتبط در این زمینه پیگیر برطرف کردن این مشکل بوده ایم. در این زمینه روال های مختلفی را دنبال می کنیم تا صنعت دچار آسیب نشود.

یکی دیگر از مشکلات واردکنندگان کالاهای ICT این است که کالاهای آنها مدت زمان زیادی در گمرک باقی می ماند که به باور آنها این اتفاق هم ناشی از سیاست های متفاوتی است که از سمت بانک مرکزی و وزارت صمت و وزارت اقتصاد گرفته می شود. درست است که گمرک زیر نظر وزارت صمت نیست، اما آیا برای حل این مشکل شما نمی توانید سیاست یا برنامه خاصی لحاظ کنید؟

ماندن کالاها در گمرک هم به خاطر مساله تامین ارز است؛ یعنی به خاطر اینکه تامین ارز نشده اند کالاهایشان در گمرک مانده است. تامین ارز و تأیید منشأ ارز که باید از جانب بانک مرکزی صورت گیرد اتفاق نیفتاده و همین مساله باعث شده که کالاها در گمرک بمانند.

ولی واردکنندگان مشکل اصلی را در سیاست های مختلفی می دانند که به سرعت تغییر می کند و بخشنامه و ابلغیه های مختلف به گمرک باعث می شود که کالاهای وارد گمرک باقی بمانند.

در حال حاضر برای ترخیص کالا از گمرک سیاستی تغییر نکرده است. موضوع اصلی تامین ارز است و عدم تامین ارز باعث شده برخی کالاها در گمرک بمانند.

وزارت صمت به عنوان یکی از نهادهای درگیر در فرایند واردات کالا آیا معتقد است که ورود کالاهای ICT به کشور ضروری است و آیا اصولاً واردات کالاهای ICT را در رسته کالاهای ضروری طبقه بندی می کند؟

بدون شک ما اعتقاد داریم که کالاهای حوزه ICT در رسته کالاهای ضروری و زیرساختی هستند.

پس چرا در طبقه بندی کالاهای ضروری قرار نمی گیرند و با هر مشکل طبقه بندی این گروه



باعث قاچاق آن شود؟ تعرفه بخش عظیمی از تجهیزات زیرساختی ICT پنج درصد (صفر) است.

از نظر آنها ماندن در صف تخصیص ارز و تغییر مدام سیاست‌های واردات کالاهای ICT باعث ایجاد یک حاشیه امن برای قاچاقچیان شده تا راحت‌تر و با سود بیشتر کالاهایشان را وارد بازار کنند.

اگر این ادعا را در نظر بگیریم که باید کل نظام تجاری کشور را جمع کنیم و بگوییم

همه بروند و قاچاق بیاورند. کاری که امسال با جدیت پیاده‌سازی می‌کنیم رجیستر شدن کالاهای تجهیزات به جز موبایل است که از سیم کارت استفاده می‌کنند. اجرای این طرح قطعاً به جلوگیری از قاچاق تجهیزات سیم کارت‌خور در بازار کمک می‌کند. **با توجه به جلسات متعددی که با واردکنندگان و اصناف و بانک مرکزی و دیگر بازیگران این حوزه برگزار می‌کنید، چقدر فکر می‌کنید که در ماه‌های پیش رو**

مشکلات وارد کنندگان کالاهای ICT کمتر از ماه‌های گذشته از سال ۹۹ پیش خواهد رفت؟

تمام تلاش ما را با توجه به تعاملاتی که با اعضای سازمان نظام صنفی رایانه‌ای داشته‌ایم به کار بسته‌ایم تا تجهیزات زیرساخت شبکه سهل‌تر وارد شود؛ اما باید این نکته را هم در نظر گرفت که شرایط کشور عادی نیست که انتظار داشته باشیم همه کارها به سرعت و سهولت انجام شود. **۱۵**



سید مظلوم
دبیر کارگروه خدمات ارزی سازمان نصر کشور

از ارز رفاقتی و جهانگیری تا بیت کوین

حدود ۱/۳ دیگر نیز در انتظار تخصیص ارز هستند. کلیه پرونده‌های دریافت‌کننده ارز در سایت www.nsr.org قابل ردیابی هستند.

البته تلاش‌های سازمان برای تسری این مکانیسم به بررسی کلیه تجهیزات و قطعات وارداتی حوزه به دلایلی تقریباً معلوم تاکنون به نتیجه نرسیده است.

اما اخیراً پس از قانونی شدن استخراج رمزارز بیت کوین در کشور پیشنهادی مطرح شده است که ان شاء الله پس از طی مراحل تصویب، شرایطی را فراهم خواهد کرد که نیازهای وارداتی به محصولات و تجهیزات فناوری اطلاعات و ارتباطات از محل تبادل رمزارزهای تولیدشده در کشور تهاتر و وارد شوند. البته میزان دقیق ارز حاصل از استخراج بیت کوین در کشور در دسترس نیست ولی هر چه باشد امکان ایجاد تهاتر بین محصولات فناورانه و ارز فناورانه نوید راه‌گیزی است که کالاهای این حوزه بدون طی مراحل طولانی و پیچیده و بعضاً فسادانگیز تخصیص ارز بتوانند با سهولت بیشتر (بخوانید با فشارهای کمتر) نسبت به واردات خود اقدام کنند. ان شاء الله در این زمینه بیشتر خواهید شنید.

القصة اینکه در تمام سال‌هایی که کشور درگیر بحران ارزی بوده است، اگر به علم اقتصاد اعتماد و با مکانیسم تعرفه گمر کی تقاضای کل کاهش داده می‌شد یا در صورت اصرار بر تخصیص ارزهای چندگانه به پیام بنیان‌گذار جمهوری اسلامی مبنی بر «سپردن کار مردم به مردم» عمل شده و تخصیص ارز هر صنف به همان صنف سپرده می‌شد، قطعاً مشکلات کمتری بر سر راه کشور قرار گرفته و فساد کمتری دامن آن را می‌گرفت.

تجربه صنف ما نشان داد که با استفاده از فناوری روند بررسی پرونده‌ها را می‌توان شفاف و قابل ردیابی کرد و در اختیار عموم (از جمله رقبای) قرار داد و با کنترل جمعی شائبه هر گونه تبانی در پست‌های تصمیم‌گیری را برای همیشه محو کرد.

همانا نظام تعرفه‌ای و اعمال تعرفه گمر کی بیشتر روی محصولات خارجی در قبال دادن تخفیف گمر کی به واردات مواد اولیه به تولید کنندگان داخلی و اعمال یک نرخ ارز برای کل کشور است.

در بحران اخیر که از اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۷ و پس از خروج آمریکا از برجام شکل گرفته و اسامی جدیدی نظیر ارز مبادله‌ای، ارز نیما، ارز جهانگیری در نظام چند نرخی به اسامی قبلی افزوده شده است، باز هم در معیت دوست قدیم جناب آقای اثنی‌عشری - که این بار در کسوت ریاست صنف (سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور) در حال انجام خدمت هستند - پس از حدود ربع قرن مجدداً مأمور شدم که مکانیسمی برای تخصیص ارز برای خرید محصولات غیر قابل لمس نظیر نرم‌افزار، دانش فنی، تعمیر تجهیزات (عموماً ۱۱ گروه محصول) طراحی کنم تا صنف بتواند در یک مکانیسم شفاف و قابل رصد به نمایندگی از سوی وزارت ICT نسبت به تخصیص ارز به گروه‌های نزدیک‌تر اقدام کند. خوشبختانه با حضور دکتر سرانیان در مسند ریاست سازمان فناوری اطلاعات، کمک‌های کارشناسی جناب فخرزاده و حمایت قاطع وزیر از بیستم تیرماه سال ۹۷ تاکنون این مکانیسم فعالیت کرده و کلیه مراحل ثبت درخواست، صدور مجوزهایش (پیگیری رفع تعهد ارزی) در گام‌های چهارگانه توسط دبیرخانه‌ای دوفره و بدون تبادل کاغذ صورت می‌پذیرد.

البته جمعی از کارشناسان این حوزه در قالب چند گروه کارشناسی (عموماً غیر حضوری) پرونده‌ها را بررسی می‌کنند و نتیجه نهایی در کارگروه ارزی صنف با حضور نمایندگان وزارت صنعت و معدن، وزارت ICT، سازمان فناوری اطلاعات، حراست سازمان و به ریاست دوست عزیز جناب آیت‌اللهی اتخاذ شده و تخصیص لازم صورت می‌پذیرد. تاکنون حدود ۶۰۰ پرونده بررسی شده که حدود ۱/۳ آن رد، ۱/۳ آن موفق به دریافت ارز و

پس از پایان جنگ تحمیلی تاکنون کشور سه بار شاهد بحران ارزی بوده است و عجیب آنکه در هر سه این بحران‌ها مسئولان اقتصادی و سیاسی کشور برخلاف نظر اثبات‌شده اقتصاددانان، به جای استفاده از مکانیسم تعرفه برای کاهش تقاضای کل از نظام سه‌میه و کوینی کردن (چند نرخی ارز) استفاده کرده‌اند. به این صورت که با دسته‌بندی کالاهای مورد نیاز کشور به چند گروه برای هر گروه یک نوع ارز (با نرخ متفاوت) در نظر گرفته و اسامی ابتکاری نظیر ارز دولتی، ارز مبادله‌ای، ارز نیما، ارز صادراتی، بدون انتقال ارز و... در نظر گرفته و به گروه‌های خاصی از جامعه عرضه کرده‌اند.

در هر سه مقطع نیز نتیجه یکسان بوده است؛ یعنی به دلیل بوروکراسی و نظام کنترلی نامناسب بخش عمده‌ای از ارزهای سوپرسیدار در جاهای دیگری غیر از آنچه باید صرف شده و سودهای سرشار (بخوانید رانت فراوانی) را نصیب عده‌ای کرده است.

در ابتدای سال‌های بحران اول ارزی (۱۳۷۳ تا ۱۳۸۰) نگارنده این مطلب در کنار دوست و همکار قدیم جناب آقای اثنی‌عشری در شرکت تحقیقاتی صنایع انفورماتیک، که قرار بود راهنما و راهگشای تولید واقعی تجهیزات کامپیوتری در کشور باشد، مشغول به کار بودم؛ که آن شرکت پس از مطالعات و بررسی‌های انجام‌شده طی گزارشی به وزیر وقت صنایع اعلام کرد، اگر به جای تخصیص ارز سوپرسیدار به تولیدات انفورماتیک اجازه دهند که در نظام تعرفه‌ای تفاوت ارزش ۲۰ درصدی بین واردات قطعات اولیه، تولید و کالاهای ساخته‌شده خارجی اعمال شود، در نهایت به نفع تولید کنندگان ایرانی بوده و تولید واقعی و پایدار در حوزه انفورماتیک (ICT) (فعلی) شکل خواهد گرفت.

پس قبل از آنکه پیشنهادی برای ایجاد هر نوع نظام توزیع ارز اولیه شود، ادعا می‌شود که نظام چند نرخی ارز کارایی لازم برای اقتصاد ایران نداشته و بهترین نظام

شرکت‌های کوچک و متوسط حوزه ICT از بین می‌روند

بخش چه اتفاقی رخ داده؟ کمیته سنا در این زمینه چقدر توانسته مشکلات را حل کند؟

شاید ابتدا باید دلیل تشکیل کمیته سنا را بازگو کنیم. دلیل اینکه سه تشکل یعنی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای، سندیکای صنعت مخابرات و اتحادیه صادرکنندگان خدمات مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران در کنار هم نشستیم این بوده که صدای صنف را رساتر به گوش مسئولان تصمیم‌گیر در این عرصه برسانیم. این امکان را داشته باشیم که مشکلات در این بخش را منعکس کنیم و نشان دهیم که مشکلات شرکت‌های واردکننده این عرصه اورژانسی است و باید به داد آنها برسند؛ چرا که اگر اوضاع به همین روند فعلی پیش برود، ممکن است خیلی از شرکت‌های کوچک و متوسط ما یا از بین بروند یا به آستانه فروپاشی برسند. یکی از مهم‌ترین سرفصل‌های کاری ما در کمیته سنا پیگیری چندین موضوع اصلی است. مهم‌ترین سرفصل تخصیص ارز به واردکنندگان حوزه ICT است. در دوران کرونا جایگاه آی تی در دنیا و حتی به صورت مخصوص در ایران نشان داده و مشخص شد که استفاده از ابزارهای این بخش تا چه حد اهمیت دارد و در آینده این اهمیت بیشتر هم خواهد شد. متأسفانه آنچه در کشور ما باب شده این است که برخی از مسئولان ما شعارهایی در رابطه با دیجیتالی شدن می‌دهند؛ اما در عمل برای پیاده‌سازی و ایجاد تحول دیجیتالی کاری انجام نمی‌شود. وارد فضای تحول دیجیتالی شدن یک باید است که آن هم از زیر مجموعه‌های مختلفی از جمله اقتصاد دیجیتالی تشکیل شده است. وقتی می‌خواهیم اقتصاد دیجیتالی راه‌اندازی کنیم حوزه‌های مختلفی درگیر می‌شوند؛ از بانکداری دیجیتالی گرفته تا آموزش دیجیتالی و سلامت دیجیتالی و حمل و نقل دیجیتالی و کلیه ابزاری که می‌توانیم با استفاده از آنها به رشد اقتصاد دیجیتالی کمک کنیم، در صنعت ICT اقرار می‌گیرند. این تصور غلطی در بین مسئولان کشور ماست که هنوز فکر می‌کنند کالاهای و ابزارهای مرتبط با این حوزه لو کس است. قبول داریم که غذا، دارو



از ابتدای سال ۱۳۹۹ به دنبال شیوع کرونا بسته شدن مرزها و در ادامه ممنوعیت واردات برخی کالاهای تجهیزات حوزه ICT به بهانه تولید داخل و در نهایت آن‌طور که واردکنندگان این حوزه می‌گویند، تخصیص نیافتن ارز به آنها بعد از گذشت پنج ماه از سال باعث شده این فعالان روزگار سختی را بگذرانند. تاکنون هم هیچ کدام از پیگیری‌های صنفی و اعتراض انجمن‌ها و اتحادیه‌های فعال در حوزه ICT منجر به گشایشی در این زمینه نشده است. حتی اخیراً هماهنگ شدن سه نهاد صنفی شامل سندیکای صنعت مخابرات ایران، نظام صنفی رایانه‌ای کشور، اتحادیه صادرکنندگان خدمات مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران زیر یک پرچم تحت عنوان کمیته «سنا» هم نتوانسته گره کور مشکلات واردات و تخصیص ارز به فعالان بازار ICT را باز کند. اسماعیل ثنائی، مدیرعامل شرکت آریا همراه سامانه، دلیل اصلی به نتیجه نرسیدن تمام تلاش‌های صنفی برای حل مشکلات واردکنندگان و تولیدکنندگان صنعت ICT را نگاه متفاوت مدیران در لایه‌های مختلف وزارت صمت و بانک مرکزی می‌داند. با این حال او امید دارد که با کنار هم قرار گرفتن سه صنف بزرگ و تأثیرگذار در حوزه ICT در کمیته سنا برای رساندن صدای فعالان این حوزه به مسئولان دولتی در آینده‌ای نزدیک مشکلات تخصیص ارز و واردات کالاهای تجهیزات ICT کشور حل شود. با اسماعیل ثنائی که علاوه بر فعالیت در این بازار عضو کمیته سنائیز هست و عضویت در سندیکای صنعت مخابرات و سازمان نصر و نایب‌رئیس اتحادیه صادرکنندگان خدمات مهندسی را نیز در کارنامه خود دارد در مورد وضعیت واردات، تولید و صادرات در حوزه ICT طی چند ماه گذشته از سال ۹۹ به گفت‌وگو نشستیم که در ادامه می‌خوانید:

با مدیرکل دفتر صنایع برق، فلزی و لوازم خانگی وزارت صمت انجام دادیم ایشان اعلام کردند که در چهار ماه اول امسال در بخش قطعات و اجزای شبکه نزدیک به ۲۰ میلیون دلار واردات صورت گرفته است. دقیقاً در این

وزارت صمت می‌گوید برعکس آن چیزی که واردکنندگان حوزه ICT عنوان می‌کنند، تخصیص ارز به این بخش متوقف نشده و فقط تخصیص ارز برای واردات کل کالاهای کاهش یافته است. حتی در گفت‌وگویی که

و چه بسا بحث‌های امنیتی در اولویت اصلی قرار دارند ولی IT و ICT با توجه به نیاز کشور به توسعه زیرساخت‌های ارتباطی چنان مهم شده‌اند که در شان آنها نیست که در رتبه ۲۲ کالاهای وارداتی قرار بگیرد.

شمار برای نشان دادن اهمیت کالاهای وارداتی در حوزه ICT کمیته مخصوص تشکیل داده‌اید و در سال‌های گذشته هم سازمان نظام صنفی رایانه‌ای با تشکیل کارگروه‌هایی سعی کرده بود مشکلات شرکت‌های سخت‌افزاری در این زمینه را حل کند؛ اما همچنان کالاهای ICT در لیست کالاهای ضروری قرار نمی‌گیرد. دلیل این اتفاق چیست؟

من دهه ۶۰ کارم‌رادر بخش خصوصی شروع کردم. اواخر دهه ۶۰ و اوایل دهه ۷۰ یادم است در وزارت صنعت وقت می‌کوشیدیم ثابت کنیم که الکترونیک لوکس نیست و سیستم‌های الکترونیکی و کالاهای مربوط به این حوزه باید وارد کشور شوند؛ اما در نهایت این تلاش‌ها به جایی نرسید و حالا گفته می‌شود صنعت آی‌تی و واردات در بخش‌هایی از آن، در دسته کالاهای لوکس قرار دارند یا حتی به دلیل تولیداتی که در این زمینه به صورت پراکنده داریم، نیازی به واردات در این بخش نداریم. وقتی از تولید صحبت می‌کنیم فقط سخت‌افزار نیست، نرم‌افزار، سیستم و حتی گاهی آن ایده و طراحی و مهندسی هم در راستای تکمیل چرخه تولید قرار می‌گیرد. مشکل قرار نگرفتن کالاهای ICT در رده کالاهای ضروری و این ادعا که این کالاهای لوکس هستند در دوره‌های گذشته از سوی مسئولان و مدیران مادر رده‌های مختلف مطرح شده و هیچ‌گاه هم این بحث به نتیجه نرسیده است؛ چون اکثر آنها ذهن‌هایی سخت‌افزاری داشته‌اند و فکر می‌کرده‌اند به راحتی تولید سخت‌افزار، بدون اینکه دانش استفاده از تکنولوژی روی سخت‌افزار تولید شده وجود داشته باشد، امکان‌پذیر است.

به نظر شما ضعف در انجام کار صنفی و ناهماهنگی میان خود اعضای صنف در این زمینه تاثیر گذار نبوده تا هیچ‌گاه فعالان این حوزه از سمت مقامات دولتی جدی گرفته نشوند؟

تشکیل کمیته سنا یا کارگروه و کمیته‌های مخصوص برای حل مشکل صنعت ICT همه برای حل این مشکلات است. اصلاً تشکیل کمیته سنا برای رساتر شدن صدای بخش خصوصی فعال در حوزه ICT است. البته من

فکر می‌کنم در این فضا رسانه‌ها هم می‌توانند در جابجایی این مساله که بخش خصوصی باید در تصمیمات دولتی نقش داشته باشد و وارد کنندگان کالاها در این حوزه باید در ردیف کالاهای ضروری قرار بگیرند نقش بسزایی ایفا کنند.

کمیته سنا در این زمان کوتاهی که تشکیل شده، چقدر کار کرد خودش را در زمینه رایزنی با دولت برای تخصیص ارز به وارد کنندگان حوزه ICT موفق ارزیابی می‌کند؟

اولاً به این نکته توجه کنید که هیچ‌وقت نباید یک طرفه به قاضی رفت. ما اگر یک لحظه جای نظام و دولت قرار بگیریم، متوجه وضعیت بحرانی کشور خواهیم شد. در حال حاضر صادرات نفت به شدت کاهش پیدا کرده و حتی آن بخشی هم که صادر می‌شود انتقال پول آن به کشور به راحتی امکان‌پذیر نیست. از سوی دیگر بحث جمع‌آوری مالیات و دارایی با کارایی لازم پیش نمی‌رود و هنوز امکان فرار مالیاتی بسیاری از افراد وجود دارد. کمبود بودجه و ارز هم شرایط اداره کشور را سخت‌تر کرده است. با تمام این اتفاق‌ها ما واقعیت‌ها را می‌بینیم و دولت را درک می‌کنیم؛ اما به دو دلیل می‌گوییم که باید به صنعت ICT ارز برای واردات کالا و تجهیزات در این بخش ارائه شود. در دوران کرونا دیدیم که تا چه میزان مردم برای رفع احتیاجات خود به سایت‌ها و سرویس‌های داخلی مراجعه کردند. در بسیاری از مواقع وقتی میزان درخواست‌های کاربران از این سرویس‌های داخلی بالا رفت، به دلیل ضعف در زیرساخت‌های ارتباطی، امکان پاسخ دادن به کاربران را نداشتند؛ بنابراین ما یکسری زیرساخت‌های ICT و IT شامل سخت‌افزارها و نرم‌افزارها داریم که تمامی این زیرساخت‌ها باید برای ارائه کیفیت بهتر و پایدارتر در دوره زمانی مشخصی به‌روزرسانی شوند.

نکاتی که می‌گویید درست، چقدر توانسته‌اید با رایزنی این باور را به مدیران وزارت صمت یا بانک مرکزی بقبولانید؟

گرایش‌ها در این زمینه متفاوت است و در یک رده مدیران کاملاً این موضوع را می‌پذیرند و بخشنامه و سیاست‌های خاص آن هم ابلاغ می‌شود؛ اما ممکن است در بخش دیگر مدیری دیگر با آن مخالفت کند و اجرای بخشنامه به تعویق بیفتد. تفکرات گوناگون نتایج مختلفی هم به دنبال دارد. برای نمونه

ما دیدیم که گرایش‌های وزارت ارتباطات باعث شد اهمیت زیادی به واردات گوشی تلفن همراه داده شود و در زمانی که ارز چهار هزار و ۲۰۰ تومان بود ارز زیادی به واردات گوشی‌های هوشمند تعلق گرفت. درست است که هر چقدر مردم بیشتر به گوشی هوشمند دسترسی داشته باشند می‌توانیم راحت‌تر به سمت دیجیتالی شدن حرکت کنیم، اما در این میان تامین زیرساخت‌های ارتباطی هم اهمیت بالایی دارد که متأسفانه توجه به این بخش فراموش شده است. تا چند ماه دیگر قرار است نسل 5G گسترش پیدا کند و به این صورت کاربران دیگر عمده کار خود را به صورت آنلاین انجام خواهند داد؛ اما اگر زیرساختی نباشد که از طریق آن به پزشک مراجعه کنند یا بلیت رزرو کنند، از سیستم حمل‌ونقل هوشمند بهره‌برند و غیره، دیگر ورود نسل پنجم موبایل به کشور چه اهمیتی دارد؟ الآن نیاز ما این نیست که یکسری شرکت برونند کالاهای سخت‌افزاری مانند لپ‌تاپ، کامپیوتر و غیره وارد کنند و در بازار به فروش برسانند، نیازهای فعلی بازار توسعه در حوزه تجهیزات سخت‌افزاری، نرم‌افزاری و شبکه و امنیت دیتاسنترها، ارتباطات نوری برای ارائه اینترنت پرسرعت و غیره است. از اول امسال تاکنون هیچ ارزی به هیچ شرکت ICT تعلق نیافته است.

پس چطور وزارت صمت می‌گوید، هر چند محدود، به وارد کنندگان این حوزه ارز تخصیص داده شده است؟

در این باره چند می‌تواند وجود دارد. یکی بحث مربوط به اختصاص ارزی است که به سال ۱۳۹۸ بازمی‌گردد. در این سال مجموعه ارزی‌هایی به وارد کنندگان حوزه ICT تخصیص داده شد اما نتوانستند همان سال کالای خود را وارد کشور یا از گمرک ترخیص کنند. برای مثال ممکن است برخی شرکت‌ها همین حالا به عنوان وارد کننده، به دلیل مشکلاتی که در میان بوده، جنسی در گمرک داشته باشند که در حال طی کردن مراحل ترخیص از گمرک است، پس این میزان جنس را می‌توان در آمار واردات سال ۱۳۹۹ در نظر گرفت. یک بحث دیگر این است که چند هفته پیش اعلام شد هر کسی که درخواست دریافت ارز دارد این درخواست را در سامانه نیما ثبت کند و به دنبال این اتفاق هم حجم قابل توجهی درخواست به سمت وزارت صمت و بانک مرکزی سرازیر شد. همین روز گذشته (۱۶ مرداد) وزارت صمت و بانک مرکزی

اعلام کردند که بخشی از تخصیص ارز به وارد کنندگان این حوزه اختصاص داده شده، اما روز بعد که وارد کنندگان برای دریافت آن به صرافی‌ها مراجعه کرده‌اند ارزی وجود نداشته است.

این ارز اختصاصی از طریق سامانه نیما قابل تهیه بود یا ارز حاصل از صادرات و اشخاص؟

مساله اصلی همین جاست. یک زمانی وزارت صمت و بانک مرکزی تصمیم گرفتند با تغییر در رده کالاهای ICT وارد کنندگان این حوزه به جای دریافت ارز نیمایی ارز حاصل از صادرات بگیرند. در این بین باید وارد کنندگان دنبال صادر کنندگانی بگردند که حاضر باشند ارز حاضر از صادرات خودشان را به آنها بفروشند. حالا هم چند روزی است که گویا دوباره بحث استفاده از ارز نیمایی مطرح شده و می‌گویند بروید ارز نیمایی دریافت کنید. تغییر روزانه این سیاست‌ها بسیاری از وارد کنندگان کالا را دچار مشکل کرده است.

چرا به وارد کنندگان اجازه داده نمی‌شود خودشان مستقیماً با صاحبان ارز کار کنند؟

بحثی که از اول سال داشتیم این بود که انتقال ارز را آزاد کنید. انتقال ارز به این معنی است که من می‌خواهم ۱۰۰ هزار دلار ارز بخرم و دلار هم بین ۲۲ تا ۲۳ هزار تومان است، به جای اینکه از صادر کننده خرید انجام دهم این خرید را از صراف انجام می‌دهم و با صادر کننده دیگر کاری ندارم. اما بانک مرکزی با این روند مخالف است که البته بخشی از دلایل این مخالفت هم درست است؛ بانک مرکزی می‌گوید ما باید منشاء ارز را بشناسیم و نمی‌توانیم از هر محلی به وارد کنندگان ارز اختصاص دهیم. ولی مشکل اینجاست که صادر کننده‌ای وجود ندارد که حاضر باشد ارز خود را برای حل مشکلات وارد کنندگان به این گروه اختصاص دهد. تمام این شرایط باعث می‌شود هم وارد کنندگان از تعهدات خود در قبال سازمان‌ها و نهادهای هابی که در مزایده‌شان شرکت کرده‌اند عقب بمانند و هم آبروی این شرکت‌ها پیش فروشنده خارجی که در خارج با آن قرارداد بسته‌اند برود؛ چرا که پولی ارسال نمی‌شود تا بتوانند جنس را دریافت کنند. در کنار اینها اگر ارزی هم تأمین نشود، نباید چالش‌های انتقال پول در شرایط تحریم به شرکت‌های خارجی، ورود کالا به کشور و معطل شدن آن در آزمایشگاه‌های استاندارد برای بررسی موارد امنیتی را فراموش کرد.

پس در این میان، مشکل شرکت‌هایی که در مزایده شرکت کرده‌اند و حالا واردات کالایشان با مشکل مواجه شده و از انجام تعهدات عقب افتاده‌اند چگونه حل می‌شود؟

در حال حاضر یکی از تلاش‌های ما حل همین مشکل است. اکنون در حال نامه‌نگاری با همه مجموعه‌های ذی‌ربط از قبیل سازمان برنامه و بودجه، وزارت صمت، وزارت ارتباطات و مجلس هستیم که تاخیر ایجاد شده به خاطر مشکلات در واردات و تخصیص ارز را بپذیرند و از در نظر گرفتن جریمه‌های سنگین برای شرکت‌های طرف قرارداد خودداری کنند. البته مشخص نیست که این نامه‌نگاری‌ها نتیجه داشته باشد یا خیر، اما واقعیت این است که ما تمام تلاش‌مان را به کار بسته‌ایم و سعی می‌کنیم از هر راهی که شده از اعضای صنف خود حمایت کنیم. ما انتظار داریم در شرایطی که مشخص نیست کرونا چه زمانی از بین می‌رود و کشور با بحران دیگری همچون تحریم و مشکل تخصیص ارز روبه‌روست، سازمان‌های دولتی قرارداد انجام پروژه‌های جدید خود را منطبق با این شرایط تنظیم کنند و از تعیین جریمه برای انجام پروژه‌های قدیمی نیز صرف نظر کنند. باید اجازه دهیم شرکت‌ها در این حوزه کمی نفس بکشند. قراردادهای ما باید مشمول تعدیل‌های جدید و تعریف شده روز شوند.

در این شرایط وضعیت تولید کنندگان به چه صورت است؟ چون آن‌طور که از بازار شنیده می‌شود، این گروه هم برای واردات قطعات مورد نیاز محصولات تولیدی‌شان با مشکل مواجه هستند؛ در حال حاضر با توجه به شعارهای در نظر گرفته شده برای رشد تولید، آیا اولویت صنفی هم تأمین ارز فقط برای تولید کنندگان است؟

ما برای تخصیص ارز به هر دو بخش یعنی وارد کنندگان و تولید کنندگان می‌جنگیم. طبیعی است که اولویت ما با تولید داخل، البته تولید درست داخل است. یکی از صحبت‌هایمان در کمیته سنا هم مربوط به همین مساله بود. اینکه ما باید مرجعی در بخش خصوصی به عنوان رگولاتور این بخش داشته باشیم تا مبحث کنترل کیفیت محصولات تولید داخلی را بر عهده گیرد؛ این کار بدین معناست که حمایت از تولید داخلی باید حتماً صورت بگیرد چون تعداد شرکت‌های حرفه‌ای در این زمینه که زحمات زیادی برای تولید می‌کشند زیاد است؛ اما تولید آنها به معنی تولید صد در صدی نیست

و بخشی از تجهیزات و قطعات محصولات تولیدی آنها نیاز به واردات دارد پس باید شرایط تأمین قطعات مورد نیاز این گروه فراهم شود. در مقابل اما باید تعادل بین تولید کننده واقعی و تولید کننده‌ای که فقط ادعای تولید می‌کند برقرار شود تا ارز مورد نیاز به تولید کننده واقعی برسد. کاری که می‌خواهیم با راه‌اندازی این رگولاتور در بخش خصوصی برای کمک به تولید انجام دهیم این است که اشتباه صنعت خودروسازی را تکرار نکنیم. باید شرایطی فراهم شود که شرکت‌ها و اپراتورها به سمت استفاده از تولیدات داخلی بروند ولی از آن سو جلوی واردات کالاهای مشابه نیز گرفته نشود. همچنین این رگولاتوری باید شرایطی مهیا کند که فعالیت تولید نمایشی نیز جمع‌آوری شود.

آیا واقعاً اعضای کمیته سنا با هم بر سر مواضع اصلی هم‌جهت و هم‌داستان هستند؟

هر کدام از اعضای سه گانه تشکیل دهنده کمیته سنا طی سال‌های گذشته به صورت جداگانه برای حل مشکلات واردات و تولیدات در حوزه ICT مجموعه کارهایی انجام داده‌اند. یکی از دلایلی که پیشنهاد داده شد تا این سه تشکل در سال آخر دولت دوازدهم کنار هم بنشینند، کمبود وقت برای حل مشکلات بود. در واقع می‌دانیم که با توجه به بحران کرونا و بحران‌های دیگر در کشور، مادیگر وقت زیادی برای حل مشکلات مان نداریم و اگر وقت را تلف کنیم، شرکت‌های بیشتری از بین می‌روند و بسیاری از پروژه‌های کشور پیش نخواهد رفت. الآن دیگر وقت تعارف نیست و باید بتوانیم صدایمان را بلندتر کنیم. طبیعی است که رسالت هر کدام از اعضای تشکیل دهنده کمیته سنا متفاوت است؛ برای نمونه سازمان نصر بیشتر از همه بر حوزه آی‌تی تمرکز دارد و سندیکای تولید و اتحادیه صادر کنندگان خدمات فنی مهندسی نیز بر حوزه پیمانکاری، صادرات و مشاورین متمرکز است، پس تمام دیدگاه‌های ما و اهداف ما صد در صد منطبق نیست؛ اما با در صد بالایی با یکدیگر هماهنگ هستیم. اکنون وقت این نیست که با یکدیگر بحث کنیم چون اشتراکات و دردهای زیادی داریم. با وجود برخی اختلاف نظر ها کنار هم ننشسته‌ایم تا مشکلات را حل کنیم و امیدواریم در روزها و چند هفته آینده گشایشی در کار وارد کنندگان و تولید کنندگان حوزه ICT حاصل شود و ICT دیگر کالای لوکس تلقی نشود. (۱۵)



سیامک غنیمی فرد
سخنگوی کمیسیون سخت‌افزار سازمان
نصر استان تهران

مشکل واردات تجهیزات ارتباطات و فناوری اطلاعات چیست؟

تحریم‌ها یا سیاست‌گذاری‌ها

کشور ما به مشکلات زیادی مبتلاست که بسیاری از آنها - مانند تحریم‌های بی‌سابقه آمریکا - سرمنشاء خارجی دارند. ولی بسیاری از مشکلات دیگر مان بر اثر مدیریت بد، بی‌تدبیری و از همه بدتر فساد در سطوح گوناگون پدید آمده‌اند.

تحریم‌های بی‌سابقه این سال‌ها بر سختی روند واردات یا تولید سخت‌افزار تأثیر چندانی ندارند چرا که صنف تأمین‌کنندگان کالای سخت‌افزاری فناوری اطلاعات سال‌هاست با تحریم آشناست و تاحدودی با آن به همزیستی مسالمت‌آمیز رسیده‌است! سال‌هاست که تحریم‌های آمریکا کشورمان را از دستیابی به فناوری پیشرفته و نوین محروم کرده‌است. ولی در همین سال‌های محرومیت، نقش بخش خصوصی صنف سخت‌افزار در تأمین کالای پیشرفته مورد نیاز برای راه‌اندازی پروژه‌های بزرگ ملی از قبیل صدور کارت ملی هوشمند، گسترش و موفقیت فروشگاه‌های بزرگ آنلاین، توسعه خدمات حمل‌ونقل شهری و باربری روی شبکه تلفن همراه، صدور و به کارگیری کارت هوشمند سوخت، شبکه خدمات الکترونیکی بانکی و پرداخت‌ها و تراکنش‌های آنلاین و موبایلی، راه‌اندازی و بهره‌برداری از چند شبکه اینترنتی نمایش فیلم،

ده‌ها پروژه بزرگ و کوچک دیگر و اخیراً در دوران همه‌گیری بیماری کرونا، بهره‌برداری از شبکه‌های دولتی و خصوصی دور کاری، آموزش از راه دور مدارس، غربالگری گسترده حدود ۷۰ درصد جمعیت کشور برای شناسایی موارد مشکوک بیماری با استفاده از اینترنت و تلفن‌های همراه هوشمند و... گواه این است که تحریم‌های گذشته و حال بین‌المللی نتوانسته‌اند تأثیر زیادی بر تأمین کالای سخت‌افزاری مورد نیاز گسترش خدمات پیشرفته فناوری اطلاعات بگذارد.

اما بی‌تدبیری‌ها مشکلات فراوانی برای صنف تأمین‌کنندگان سخت‌افزار و به دنبال آن مصرف‌کنندگان کالای فناوری اطلاعات پدید آورده‌است. متأسفانه بر اساس دیدگاه مسئولان تصمیم‌گیرنده و سیاست‌گذار، کالای سخت‌افزار فناوری اطلاعات در رده و مشابه دیگر کالاهای «برق و الکترونیک» - یعنی یخچال، اتوی برقی، ماشین لباسشویی، یا حداکثر رادیو و تلویزیون - طبقه‌بندی شده‌است. در حالی که کالای سخت‌افزاری فاوا تفاوت‌های مهمی با کالاهای برقی و الکترونیکی خانگی دارند:

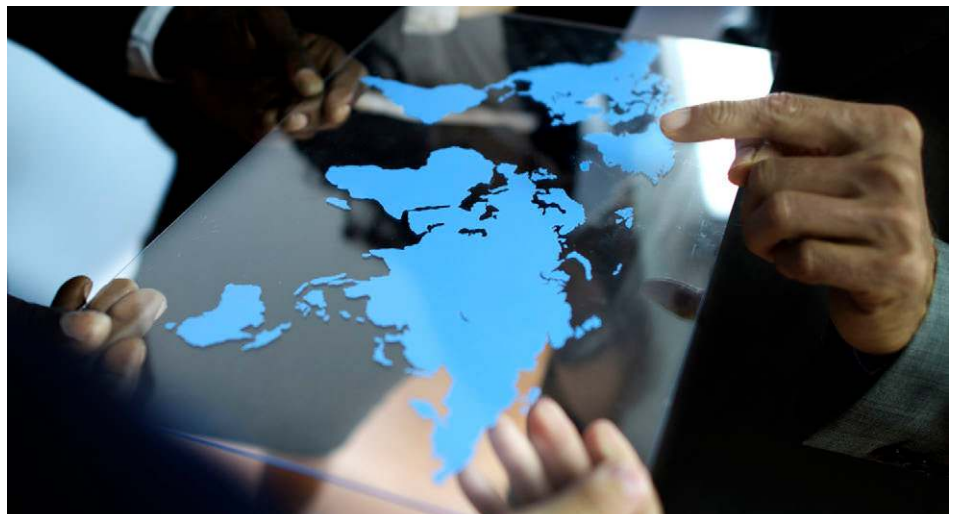
۱- سرعت و شتاب رشد فناوری در کالاهای سخت‌افزاری قابل مقایسه با محصولات برقی و الکترونیکی خانگی نیست. با اینکه فناوری

به کاررفته در ساخت یخچال و اتوی برقی نیز پیشرفت کرده‌است، ولی همه ما می‌توانیم تا سال‌های سال از یخچال و اتوی قدیمی خودمان استفاده کنیم و حتی اگر خراب هم بشوند، آنها را تعمیر می‌کنیم و نیازی به تعویض این وسایل احساس نمی‌کنیم. در حالی که یک رایانه شخصی پس از چند سال، بدون اینکه حتی خراب شده باشد، از رده خارج می‌شود و برای استفاده از نرم‌افزارها و کاربردهای جدید به تهیه سخت‌افزار جدید نیاز پیدا می‌کنیم. البته با به کارگیری فناوری‌های نوین مانند «اینترنت اشیا» کم‌کم اتو و یخچال و بقیه لوازم خانگی نیز باید به اینترنت متصل شوند و دستخوش تغییر و تحول دنیای دیجیتال خواهند شد.

۲- کالاهای سخت‌افزار فاوا - برخلاف کالاهای مصرفی خانگی - فقط مصرفی نیستند بلکه نقش مهمی در کارآفرینی و ارتقای کارایی و بهره‌وری دارند. با اینکه این یک تفاوت اساسی خیلی مهم است، متأسفانه غالباً نادیده گرفته می‌شود. اهمیت این ویژگی به حدی است که در بسیاری از کشورها برای واردات کالاهای سخت‌افزاری و نرم‌افزاری فناوری اطلاعات تعرفه گمرکی «صفر» در نظر گرفته‌اند. دیدگاه کشورهایی که چنین راهبردی را برگزیده‌اند این است که بالا رفتن بهره‌وری در همه‌اموری که با گسترش استفاده از جدیدترین فناوری‌ها مکانیزه می‌شوند، به قدری زیاد است که چندین برابر حقوق و عوارض گمرکی متصور به تولید ناخالص ملی کشورشان می‌افزاید؛ به عبارت دیگر، استفاده از فناوری‌های نوین منافع بسیار بیشتری در بر دارد تا دریافت درآمد گمرکی. بهره‌وری به دست آمده بر اثر اجرا و بهره‌برداری از پروژه‌های دولت الکترونیکی، بهداشت الکترونیکی، آموزش الکترونیکی، دور کار و تمام خدمات نوین بر مبنای اینترنت که جزو زندگی روزمره ایرانیان شده گواهی بر درست بودن راهبرد کشورهای یادشده و نادرستی راهبرد اتخاذشده در کشور ماست.

شاید بی‌توجهی یا کم‌توجهی سیاست‌گذاران به این تفاوت‌ها یکی از دلایل اصلی اشتباهات تصمیم‌گیرندگان امور و پیدایش مشکلات عدیده در روند تأمین کالای سخت‌افزاری

فناوری اطلاعات باشد (۱۵)





کیوان جامه‌بزرگ
معاون توسعه فناوری فن‌اپ



بردگان دیجیتالی در عصر جاهلیت مدرن

در فیلم تحسین شده مر دپزنده یا فضیلت غیر منتظره چهل که سه جایزه اسکار ۲۰۱۵ را از آن خود کرد در صحنه مشاجره اماستون جوان (در نقش سم) و مایکل کیتون (در نقش ریگان تامسون پدر سم و قهرمان فراموش شده سابق هالیوود)، سم خطاب به پدرش می‌گوید: «اتفاقاتی را که در دنیا افتاده انکار می‌کنی، دنیایی که تو را فراموش کرده، تو از وبلاگ نویس‌ها منتفری، به توییتر می‌خندی، حتی یک صفحه فیس‌بوک هم نداری، تو در دنیای واقعی اصلاً وجود نداری!» این دیالوگ تلخ حکایت از غلبه هویت دیجیتالی انسان‌ها بر هویت واقعی آنها در عصر پسمدرنیسم دارد.

بگذارد بی‌پرده و صریح شروع کنیم: اقتصاد دیجیتالی - در کنار همه ویژگی‌های مفید و بی‌نظیر خود - در نیمه تاریک از جاهلیت مدرن بهره می‌برد. این نوشتار به تبیین فرایند بردگی دیجیتالی در عصر جاهلیت مدرن و تبعات آن می‌پردازد.

داده، مبنای اطلاعات است و اطلاعات، عامل قدرت و برتری. هر که داده‌اش بیش، نفعش بیشتر! اولی تیغ داده‌ها یک سمت نامرئی هم دارد. همان وجهی که ما از آن به عنوان ابزار جاهلیت مدرن یاد می‌کنیم.

جاهلیت مدرن بر هجوم همه‌جانبه اطلاعات و نمادها به روزمره انسان، مختل کردن اندیشه‌ورزی و تعمق، اعتیاد به تلفن‌های هوشمند و شبکه‌های اجتماعی (تکثیر معتادان سردرگریان) و در نهایت به تسخیر کشیدن انسان اشباع شده از انبوه (!) بنا شده است. اما گمان کنیم که در قامت یک شهروند فعال و به‌روز در دنیای اطراف‌مان عاملیت داریم. ما زیر اطلاعات دفن شده‌ایم. دو هزار سال پیش اطلاعات کل کتابخانه روم باستان به حدود سه گیگابایت می‌رسید. ولی امروزه اینترنت جهانی بیش از یک ترابایتون برابر آن زمان اطلاعات دارد. یا ۳۰ سال پیش، حدود یک درصد از اطلاعات دنیا دیجیتالی بود، این رقم حالا به بالای ۹۸ درصد رسیده است. این حجم از داده در دسترس حتماً بشر را توانمندتر ساخته است. اما آنها که به ساماندهی داده‌ها و تبدیل «همه چیز» به «داده قابل بهره‌برداری» مشغول‌اند به قدرتی

دست یافته‌اند که به مراتب از اربابان بردگان اعصار گذشته خطرناک‌تر است.

انسانی که می‌شود او را برده دنیای دیجیتالی نامید که با ورودش به دنیای پلتفرم‌های دیجیتالی، بی‌درنگ در نقش ذره‌ای ناچیز از کلان داده‌های شبکه، همزمان نقش کالای مصرفی و مصرف‌کننده را پیدا می‌کند. از این منظر، فرایند جاهلیت مدرن سه مرحله اصلی دارد. ابتدا هویت فردی و انسانی ما با ابزارهای همیشه همراه هوشمند (تلفن، ساعت، پوشیدنی‌ها و غیره) قبض و سپس مسخ می‌شود. سپس پلتفرم‌ها به عنوان عقل جمعی جانشین این هویت و وجدان فردی / عمومی می‌شوند و در نهایت مالکان آنها ما را پیش‌بینی و کنترل‌پذیر خواهند کرد. ما با داده‌ها توانمند شده‌ایم ولی در عین حال داده‌هایمان می‌توانند به ابزاری برای کنترل و تغییر ما بدل شوند بدون آنکه نسبت به آن آگاهی داشته باشیم. دیاکتیک عاملیت / جاهلیت دیجیتالی همین جا هویدا می‌شود.

۱- غلبه هویت دیجیتالی بر هویت انسانی

در دنیایی که همه چیز شکل داده به خود می‌گیرد و فرد مستقل، در هیئت فرد متصل، خود را در مواجهه دائم با انبوه این داده‌ها می‌بیند، دیگر فضیلت را در فهم بهتر یا تحلیل عمیق تر نمی‌داند. برتری در بیشتر دانستن و به‌روز تر (بخوانید به‌ثانیه‌تر) بودن است. حتی درستی یا نادرستی مفهوم مهم نیست؛ سرعت در باز نشر داده‌ها شاخص برتری اوست.

اینکه با یک پدیده، محتوا، نظریه و غیره چقدر موافق یا مخالفیم هم مهم نیست. یا پیشتر به آن مفهوم گرایش داده شدیم، یا اساساً حتی با ابراز مخالفت خود، به ابزار باز نشرش در جمع مخاطبان یا عامل ارتقای رتبه‌اش در میزان درگیری اعضای شبکه‌های اجتماعی بدل شده‌ایم.

به بیان صریح‌تر، ما با مسخ و وهن هویت انسانی در دنیای دیجیتالی مواجهیم! جالب آنجاست که این مسخ و بردگی این بار در بردگانی خودخواسته و بلکه مشتاق صورت می‌گیرد.

ما عموماً چنان شرطی شده‌ایم که گمان می‌کنیم «جامعه بازار مدار» فرصت‌های فراوان - اگر نه

برابر - در اختیارمان می‌گذارد تا ارزش سرمایه انسانی خود را افزایش دهیم. مصداق و ابزار این آزادی و شادی را در توییتهای، پست‌های اینستاگرامی و گروه‌های تلگرامی می‌یابیم. متخصص همه‌چیزدان می‌شویم. از بورس و اقتصاد گرفته تا ژئوپلیتیک و محیط زیست و پزشکی. من لایک می‌زنم پس هستم. من به اشتراک می‌گذارم پس هستم.

ابتدا معتاد گوش‌هایمان می‌شویم. بدون آنها نگرانی، استرس و سردرگمی به سراغمان می‌آید. انگار بخشی از وجودمان را جا گذاشته‌ایم. چون مضطربیم و دیگر تنها ماندن را فراموش کرده‌ایم، بارها و بارها به تلفن همراه خود نگاه می‌کنیم.

البته مناقشات زیادی به راه افتاده که آیا ذات فناوری اعتیادآور است یا شیوه مواجهه ما با فناوری باعث اعتیاد می‌شود؟ استفاده از تعبیر اعتیاد بهانه به دست‌مان می‌دهد که مشکل از گجت‌ها نیست بلکه در ذهن خود ماست و برای حل این مشکل باید در خودمان تامل کنیم. در این میان، بازار ذهن آگاهی و غلبه بر استرس هم رونق گرفته است. راهکاری فریبنده برای سرکوب استرس اجتماعی بدون اثرگذاری اجتماعی! لذا حتی ذهن آگاهی هم توسط سرمایه‌داری به سادگی مصادره شده تا صرفاً تاب‌آوری افراد در برابر هجوم دال‌های بی‌مدلول را افزایش دهد. در نهایت بساط ذهن آگاهی نیز به صنعتی چهار میلیارد دلاری تبدیل شده است. بیش از ۶۰ هزار عنوان کتاب زیر شاخه‌های ذهن آگاهی نظیر فرزندپروری ذهن آگاه، تغذیه ذهن آگاه، رهبری ذهن آگاه، ملت ذهن آگاه و... و هزاران کارگاه آموزشی و اپ‌های تلفن همراه و... از مصادیق این فریب بزرگ است. اگر در زندگی مشکل داری، مشکل در تهاجم و تعرض سرمایه‌داری مدرن نیست بلکه در درون توست. پس جای مقابله یا کنش فعال در قبال محیط، در خود فرو ریز و نگرانی‌هایت را قورت بده!

۲- مصادره عقل جمعی - به مثابه وجدان

عمومی یا عقلانیت - به نفع پلتفرم‌ها
آبر شبکه‌های اجتماعی - که مادر اینجا آنها را اربابان دیجیتالی می‌نامیم - گزینه نخست وقت‌گذرانی بسیاری از ما شده‌اند. اگر پیشتر



۳- فراتر از پیش‌بینی‌پذیری، کنترل

نامحسوس رفتار فردی و گروهی

برده متصل دیگر نمی‌داند کجا مولد است، کجا ابزار خلق ارزش برای پلتفرم‌هاست و کجا مصرف‌کننده کالاها را می‌شاید خود است. دیگر کالاوارگی، تجسم‌تن‌فروشی و بردگی جنسی و جسمی ندارد. حالا، روان و اندیشه بی‌سروصدا به محاق پلتفرم‌هایی برای نوسر مایه‌داران می‌رود. اگر ابتدای قرن بیستم مطالعات لندزبرگ در کارخانه سوزن‌سازی هاثورن مبنای روانشناسی صنعتی و نظام‌های انگیزشی بود، در سال‌های اخیر نتایج آزمایشگاه‌های طراحی رفتار در دانشگاه‌های بزرگ جهان نظیر استنفورد یا حتی شرکت‌هایی مانند گوگل و فیس‌بوک به نسخه پیشرفته‌تر آنها بدل شده است؛ باین هدف که چگونه رفتار کاربران و مشتریان، پیش‌بینی‌پذیر و در نهایت کنترل شود بدون آگاهی و مداخله خود ایشان. عمده پژوهش‌ها بر به مسلخ بردن آزادی انتخاب و رفتار و فراتر از آن هدایت‌پذیری ناآگاهانه کاربران متمرکزند. آش‌چنان شور شده که ترستان هریس - اخلاق‌شناس درون‌سازمانی گوگل که حالا یکی از منتقدان اصلی استفاده بیش از حد از فناوری شده - موسسه غیر انتفاعی «مرکز فناوری انسانی» را راه‌اندازی کرده تا محفلی برای مخالفان فناوری باشد. باین توجیه که چون فناوری دیجیتال اعتیادآور طراحی می‌شود باید روش‌های ترک و مقابله با آن را آموخت؛ یا نیر ایال نویسنده و مدرس مشهور آمریکایی که در سال ۲۰۱۴ کتاب پرفروش به قلاب افتاده را نوشته بود و در آن به ترندهایی برای طراحی اپلیکیشن‌هایی که بیشترین حبس مشتریان و چسبندگی مشتریان را ایجاد می‌کرد پرداخته بود؛ اینکه چگونه محصولی بسازیم که اعتیادآور باشد! او در آخرین روزهای سال ۲۰۱۹ کتابی در قالب نوعی توبه‌نامه نوشت با عنوان انحراف‌ناپذیر: چگونه مهار توجه‌مان را در اختیار بگیریم و زندگی‌مان را خودمان انتخاب کنیم. اگر به قلاب افتاده کتاب راهنمایی برای انجام کاری بود، کتاب دوم راهنمای خنثی کردن آن است. مشاهده گرفتاری کاربران در اپلیکیشن‌ها و شبکه‌های اجتماعی ایال را به نوشتن کتاب دومش وا داشت. ایال می‌گوید اگر نفس‌تان را در سینه حبس کرده‌اید و منتظرید که شرکت‌ها از جذابیت محصولات‌شان بکاهند، خفه خواهید شد.

اما چرا کاربران دنیای دیجیتال به سراغ چنین مخدری می‌روند؟

کارل مارکس سرمایه را ارزشی تعریف کرده که در پی افزایش یا خلق ارزش افزوده است. از

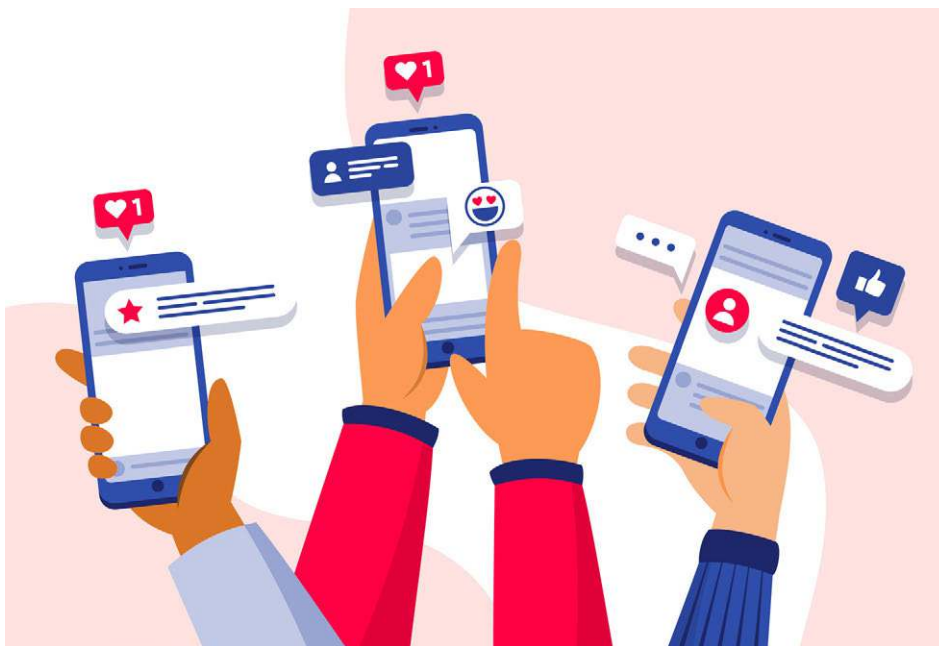
داشت. حالا باید از خود پرسیم عقلانیت واقعاً چه مفهومی دارد. به قول ریچارد رورتی، حقیقت هر آن چیزی است که هم‌عصرانم با آن مخالفتی نداشته باشند. پس آنکه می‌تواند رفتار و عادات ما را کنترل کند، عقلانیت ما را نیز تسخیر خواهد کرد. در واقع اربابان دیجیتالی به عنوان مظهر اراده عمومی، عقلانیت مدرن را مصادره کردند و شوربختانه آنچه امروز از آن به عقلانیت تعبیر می‌شود اقبال یکباره اعضای شبکه‌های اجتماعی در موضوعاتی است که حتی شاید کمترین آشنایی و فهمی از آن نداشته باشند. ولی با انواع روش‌ها به مشارکت در آن وادار شده‌اند. در نتیجه جف بزوس - بنیان‌گذار آمازون - که در حال حاضر هر دقیقه ۱۵۰ هزار دلار در آمد دارد، با آن شبکه جهانی حسگرهای خانگی و ردیابی مشتریان، عقل‌گرایی واقعی دوران ماست.

اما این عقلای تسخیری، لزوماً نفع عمومی را دنبال نمی‌کنند. آمازون امروز در کسب عنوان زیان‌آورترین و پرخطرترین سمت‌های شغلی با کارگران معدن در آفریقا رقابت می‌کند. اربابان دیجیتالی علاقه‌ای به برقراری هنجارهای رفتاری ندارند. به قول ویلیام دیویس اقتصاددان و جامعه‌شناس بریتانیایی، ما ساکنان درزگاه اخلاقی نمی‌شویم بلکه به بحث گروهی متمرکز می‌پیونیم که پر از آشوب و خوشگذرانی است و در آن از ما خواسته می‌شود تمام قید و بندها را کنار بگذاریم و به هر شکلی مشارکت کنیم. اما همین کنار گذاشتن قید و بندها در خدمت منافع ناظر است که آن سوی آینه ایستاده است. در اینجا عقلانیت به نفع پلتفرم‌ها مصادره می‌شود، به عنوان نوعی مزیت رقابتی احتکار می‌شود و نوعی نخبه‌سالاری به وجود می‌آورد که امثال جف بزوس و زاکربرگ کنترلش می‌کنند. غول‌های پلتفرم عقلانیت را به نوعی، دارایی فکری خود می‌دانند که طی محاسباتی مخفیانه انجام می‌شود و در کل ارتباطی با عمل آگاهانه ندارد و از چشم «یک ناظر همه‌چیزبین» معنا می‌یابد. در این نگرش به خرد، جایی و زمانی برای تفکر، خودنگری و تأمل وجود ندارد. هر یک از ما به نقطه‌ای در یک شبکه فرو کاسته شده‌ایم و با محرک‌هایی بمباران می‌شویم که به آنها تنها به شکل خودکار می‌توانیم واکنش نشان دهیم. زمانی که عقلانیت تحمیلی به ابزاری برای قدرت انحصاری تبدیل شود دیگر وسیله‌ای برای فهمیدن نیست بلکه خرد مهاجمی است که اصرار می‌کند همه چیز باید دیجیتال شود تا جهان تحت نظارت اربابان فناوری تبدیل به جایی شود که «غیرعقلانی بودن پیش‌بینی‌پذیرش» بیشتر و بیشتر شود.

کتابخانه‌ها، پارک‌ها، کافه‌ها و امثالهم محل معاشرت و نمود اجتماعی ما بودند، امروز حساب‌هایمان در شبکه‌های اجتماعی باز نمود اجتماعی ما هستند. ما تشویق می‌شویم که خصوصی‌ترین و فردی‌ترین اجزای زندگی خود را فریاد بزیم؛ برای جذب مخاطبان بیشتر (به عنوان گروه بزرگ‌تر دوستان یا پیروان به مثابه یک پیامبر) ساختار شکنانه‌تر رفتار کنیم؛ در فضای مجازی هر آنچه داریم به اشتراک بگذاریم؛ منتها غافل می‌شویم از اینکه آنچه منتشر شد دیگر به ما تعلق ندارد. مالک واقعی داده‌ها، پلتفرم‌های اجتماعی هستند. حتی زاکربرگ - بنیان‌گذار فیس‌بوک و حالا مالک اینستاگرام و واتس‌آپ - جایی گفته بود: «حریم خصوصی دیگر یک هنجار اجتماعی نیست!» یا از اریک اشمیت - مدیر عامل سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۱ گوگل - نقل است که: «اگر چیزی دارید که نمی‌خواهید هیچ‌کس بداند، شاید اصلاً نباید انجامش می‌دادید!» آزمایش‌های کلان‌داده فیس‌بوک در ۲۰۱۲ و ۲۰۱۳ برای اینکه دریابد آیا می‌توان بر هیجانات و رفتار کاربران در دنیای واقعی به گونه‌ای اثر گذاشت که آگاهی آنها را دور زدی آنکه خودشان متوجه نشوند نیز از همین دست است.

از این رو پلتفرم‌ها راهبرد برند اوربیت (Ongoing Relationship Between Individuals) را برای خود برگزیده‌اند. آنها می‌خواهند همواره، همه‌جا، همه‌چیز ما را در سیطره نامحسوس خود در آورند تا در نگاه‌ما خدامان همیشه و سفارشی حاضر باشند. ابتدا عادت‌های ما توسط پلتفرم‌ها شناسایی می‌شوند. سپس این عادات - حتی بانیت‌های خوب - با بازخوردها و شخصی‌سازی خدمات کنترل می‌شوند و عاقبت با عقلانیت پلتفرمی اصلاح می‌شوند. پس برای مرجعیت بیشتر به داده‌های بیشتر و بازخوردهای بیشتر نیاز دارند. از این رو پلتفرم‌های اجتماعی پشت همه شعارهای خوش‌آب و رنگ‌شان با هم آغوشی تلفن‌های هوشمند و شبکه‌های اجتماعی و نظام بی‌امان داده و بازخورد، تنها به دنبال افزایش اعضایشان هستند. مادامی که پستی در فیس‌بوک منتشر می‌شود هیچ‌اهمیتی ندارد که چقدر بی‌معنی، احمقانه، خطرناک یا دروغین باشد. جاه‌طلبی اربابان دیجیتالی به بزرگی داده‌هایی است که جمع‌آوری می‌کنند.

اگر فرض کنیم انسان بالذات انتخاب عقلانی انجام می‌دهد و رفتارهایش مبنای منطقی دارد، عقلانیت ارتباطی مستقیم با عادات ما پیدا می‌کند. پس هر کس عادات ما را کنترل کند به نوعی افسار عقلانیت ما را نیز در اختیار خواهد



دیدگاه بور دیو نیز، سرمایه آن چیزی است که به مثابه رابطه اجتماعی در درون یک سازواره از تعاملات عمل می‌کند و دامنه آن بدون هیچ تمایزی به تمامی کالاها، اشیاء و نشانه‌هایی که خود را به عنوان چیزهایی کمیاب و ارزشمند عرضه می‌دارند (و در یک ساختار مشخص اجتماعی مورد قضاوت هستند) کشیده می‌شود. وقتی دیگر همه چیز کالا شد و به بازار آمد و تجارت شد، حالا تاجران سراغ سرمایه‌ای رفته‌اند که تاکنون قابل کسب نبود: تجارت رفتار و اندیشه! بنابراین آنچه امروز پیش رویمان قرار دارد شق جدیدی از سرمایه‌داری است که شوشانا زوبوف (استاد برجسته هاروارد) در کتاب ۷۰۰ صفحه‌ای خود آن را «سرمایه‌داری نظارتی» نامیده است. سرمایه‌داری نظارتی به قول خانم زوبوف، «اصولاً جداشده، گونه استخراج‌کننده و جهش‌یافته سرمایه‌داری اطلاعاتی» است و مبنایش کالاسازی «واقعیت» و تغییر شکل آن به داده رفتاری برای تحلیل و فروش است. بنیان این جنبش الگوریتم‌های پیش‌بینی‌کننده و محاسبه ریاضیاتی رفتار انسان است. شاید مارکس هیچ‌گاه گمان نمی‌کرد که رفتار و هویت فردی نیز به عنوان یک سرمایه در بازار نقش آفرینی کند. ولی واقعیت این است که اگر در سده پیشین فورد و جنرال موتورز با الگوی تولید انبوه و مقایسه بزرگ بازارها را به سلطه خویش درآوردند، امروز یک «دیگر بزرگ» (Big other) از داده‌های بزرگ برای تسخیر مصرف‌کننده استفاده می‌کند.

سرمایه‌داران نظارتی الگوی رفتاری ما را به آن دسته از مشتریان خود می‌فروشند که مایل‌اند با اطمینان بدانند ما چه می‌کنیم، وام به ما بفروشند یا بیمه، و به چه قیمتی. می‌خواهند بدانند چگونه رفتار خواهیم کرد تا بدانند بهترین راه مداخله در رفتارمان چیست و در صورتی که درست از آب دربیاید، تنظیم و هدایت و شکل‌دهی و هل دادن ما به سمتی که بیشترین احتمال موفقیت کسب و کارشان را رقم بزند. از این رو حتی دست‌درازی به little data هم به دنبال big data برای نفوذ در جزئی‌ترین خصایص فردی موضوعیت می‌یابد. اینکه نایکی با مج‌بند خود بفهمد ما چه موقع و چقدر می‌خواهیم؟ چه موقع و چقدر چه ورزشی می‌کنیم؟ تغذیه ما چگونه است؟ روزی چند قدم راه می‌رویم و چند پله را گر می‌کنیم؟ فقط برای این نیست که بداند به ما کش پیاده‌روی پیشنهاد دهد یا پیراهن ورزشی بسکتبال، می‌خواهد رفتار مصرفی ما را هم به طور نامحسوس برای پذیرش محصولات جدیدش تغییر دهد. اگر بیوتکنولوژی در سمت تاریک

پوشیدنی را به مترونوم یا چرخ دوچرخه وصل کنند. اینها البته در حد خنده حضار کارایی خواهد داشت.

سرمایه‌داری نظارتی ۲۰ سال است که بدون هیچ مانعی پیش رفته و البته هنوز بسیار جوان است. تمام اینها به معنای چشم‌پوشی از مزایای بی‌شمار پلتفرم‌های اینترنتی نیست. ولی هر خیری شری در خود نهفته دارد. ما نیاز به پژوهش و کار جدی بین‌رشته‌ای داریم تا ضمن شناخت عمیق تر ابعاد و تبعات توسعه پلتفرم‌ها، تکلیف خود را با حریم خصوصی، رشد اقتصادی، سرمایه‌داری نظارتی و... مشخص کنیم. نه دانشگاه‌ها و اندیشگاه‌های ما و نه قانون‌گذاران مان موضوع را آن قدر که باید جدی نگرفته‌اند.

شاید ساده‌ترین پاسخ به این چالش‌ها این باشد که برای رهایی از بردگی مدرن باید بازارهایی که آینده انسان را معامله می‌کنند غیرقانونی شوند؛ مثل تجارت بردگان که غیرقانونی شد. پلتفرم‌ها می‌بایست هر گونه ذخیره‌سازی رایگان داده‌ها یا واگذاری آنها به دیگری یا داده‌کاوی برای هر منظور جدیدی و رای سرویس مورد نیاز کاربر را متوقف کنند. ولی آنها به سرعت پیش می‌روند و ما رانیز به شتاب بیشتر و تعمق کمتر وامی‌دارند. نخست اینکه از منظر فردی، تسلط یافتن بر ذهن آگاهی - و نه پذیرش ذهن آگاهی به عنوان یک هدف - به ما کمک می‌کند مسیر خود را میان امواج پرفتنه‌افسانوس سرمایه‌داری بیابیم. باید به خود گفت اگر هیچ چیز نداریم که بخواهیم پنهان کنیم هیچ چیز نیستیم. در ساحت اجتماعی نیز آگاهی عمومی و به ویژه آموزش نسل ۷ و Z در این خصوص یک ضرورت است. منتها به شرطی که محتوا و فلسفه‌ای برای ارائه به آنها که

خود اصلاح‌نژادی را هدف قرار داده، اینجا اصلاح رفتاری هدف پلتفرم‌ها می‌شود. این تعرض‌ها آزادی‌مان را تهدید می‌کند. البته سرمایه‌داران نظارتی راهبردهای متعددی برای محافظت از خودشان در برابر قانون دارند. لابی‌گری، تصرف سیاسی و سایر روش‌های اقتصادی که ما در کارتل‌ها می‌شناختیم حالا در پلتفرم‌های دیجیتالی دنبال می‌شود. آنها مدعی هستند اینترنت واقعیت جدیدی است که پروتکل‌های متفاوتی دارد. لری پیچ گفته است: «گوگل چطور می‌تواند تابع قوانینی باشد که پیش از ظهور اینترنت مصوب شده‌اند؟» نهایتاً فناوری‌های پلتفرمی می‌توانند به عنوان یک اسلحه به ابزار دولت‌های سرکوبگر در کنترل شهروندان خود بدل شوند. نظارت دائمی همه وجوه زندگی مسلمانان ایغور در چین نمونه‌ای کوچک از این کار کرده‌است. یا اسنادی که اسنودن افشا کرد نشان داد که آژانس امنیت ملی آمریکا داده‌های یاهو، گوگل، فیس‌بوک و مایکروسافت را برای مقاصد کنترلی و نظارتی جمع می‌کرد. رسوایی کمبریج آنالیتیکاس نیز از این دست بود.

رهایی

باید دست به کار شد. چه بخواهیم و چه نخواهیم پلتفرم‌ها بخش انکارناپذیری از سبک زندگی ما شده‌اند و بی‌اغراق پایه‌های تمدن پسا مدرن را بنا می‌نهند. انکار و مقابله با نفس کار کرده‌های آنها نیز بی‌فایده است. حتی جنبش‌هایی برای مقابله مستقیم با پلتفرم‌های نظارتی آغاز شده است. گروهی از فعالان این جنبش کاربران را به شیوه مضحکی تشویق می‌کنند که مثلاً داده‌های تناسب اندام گردآوری شده توسط «فیت بیتز» را خراب کنند. یا پیشنهاد کرده‌اند که دستگاه‌های



استارت آپ‌ها - که هنوز منافع اقتصادیشان آنها را محافظه کار نکرده - با مراکز اندیشه‌ورزی می‌بایست این کار نکرده صدساله را به سرانجام برسانند.

نسل جوان کار آفرینان دیجیتالی که اتفاقاً هنوز هم پیوندهای خود را با دانشگاه از دست نداده، می‌بایست هم‌نسلان خود در دانشکده‌های اقتصاد و حقوق و علوم اجتماعی و حوزه‌های علمیه را به چالش بکشند و گروه دوم نیز از پستوی کتابخانه‌ها، ادارات دولتی یا مشاغل پشتیبان کسب و کارها، مشارکت جوانانه‌تر در مسیر توسعه اقتصاد دیجیتالی نقش آفرینی کنند و علوم اجتماعی رایانشی به عنوان یک دانش میان رشته‌ای نیاز به گسترش دارد.

در نهایت آگاهی فردی از حقوق جدید مادر دنیای مجازی جدید، برای رهایی از جاهلیت دیجیتالی، قانون گذاری سخت گیرانه برای تجارت داده‌های فردی و البته تلاش برای طراحی پلتفرم‌های شفاف و پاسخگو، گام‌های نخستین مبارزه با برده‌داری دیجیتالی است. ۱۵

می‌شود که شتاب افزایش این شکاف روز به روز بیشتر می‌شود.

حالا اخلاق فناوری، درهم تنیدگی علوم شناختی و هوش مصنوعی آنچنان پیچیدگی مضاعفی خلق می‌کنند که دیگر حتی در شناخت مفاهیم هم دچار اختلال خواهیم شد. هر چند در غرب نیز چالش‌های این حوزه فراوان مورد بحث و مذاقه قرار می‌گیرد ولی آنها بر پایه تفکرات پست مدرنیستی و نظریه‌های سالیان گذشته، برخاسته از نهادهای اندیشه‌ورز و مولد خود (مستقل از اینکه ما با آنها موافقیم یا مخالف) به پیش می‌روند. پشته‌ای که ما از ساخت آن غافل شده‌ایم.

سال‌های نخست انقلاب قرار بود وحدت حوزه و دانشگاه، به عنوان دو بازوی نظریه پردازی و اندیشه‌ورزی جامعه، پاسخگوی نیازهای روز زیست سیاسی، اقتصادی و اجتماعی ما باشند. نتیجه آن البته نیاز به توضیح ندارد. امروز به نظر مشارکت بنگاه‌های اقتصادی از جمله بنگاه‌های بزرگ اثر گذار بر اقتصاد دیجیتالی کشور و

در بند سرمایه‌داری نظارتی گرفتار شده‌اند یا در همسایگی آن قرار دارند تولید کنیم.

در بازدیدی که از موزه آینده در توکیو داشتم تا مدت‌ها متحیر بودم از اینکه ژاپنی‌ها با چه عمق و وسعتی مفاهیم مبنایی زندگی دیجیتالی، هویت واقعی و دیجیتالی، خانواده، جنسیت، روابط اجتماعی و چالش‌های زندگی در سال ۲۰۵۰ را برای کودکان به تصویر کشیده‌اند. پرواضح بود که سال‌ها مطالعه و پژوهش صدها پژوهشگر پشتوانه نظری و عملی این شبیه‌سازی‌ها و کارگاه‌های آموزشی بود. ما در لایه‌های مختلف سیاست گذاری، قانون گذاری و اجرا، حتی درک و شناخت کافی از این روندها نداریم چه رسد به کنش فعال و اثربخش!

اما اینها کافی نیست. در ۲۰۰ سال گذشته که فناوری‌های غربی به سرعت زندگی ما را در نور دیده‌اند و مادر بهتری‌ن حالت مصرف کنندگان به روز محصولاتشان بوده‌ایم استقلال اندیشه و نظریه پردازی در حوزه فناوری را نیز از دست داده‌ایم. ماجرایی وقتی ترسناک تر



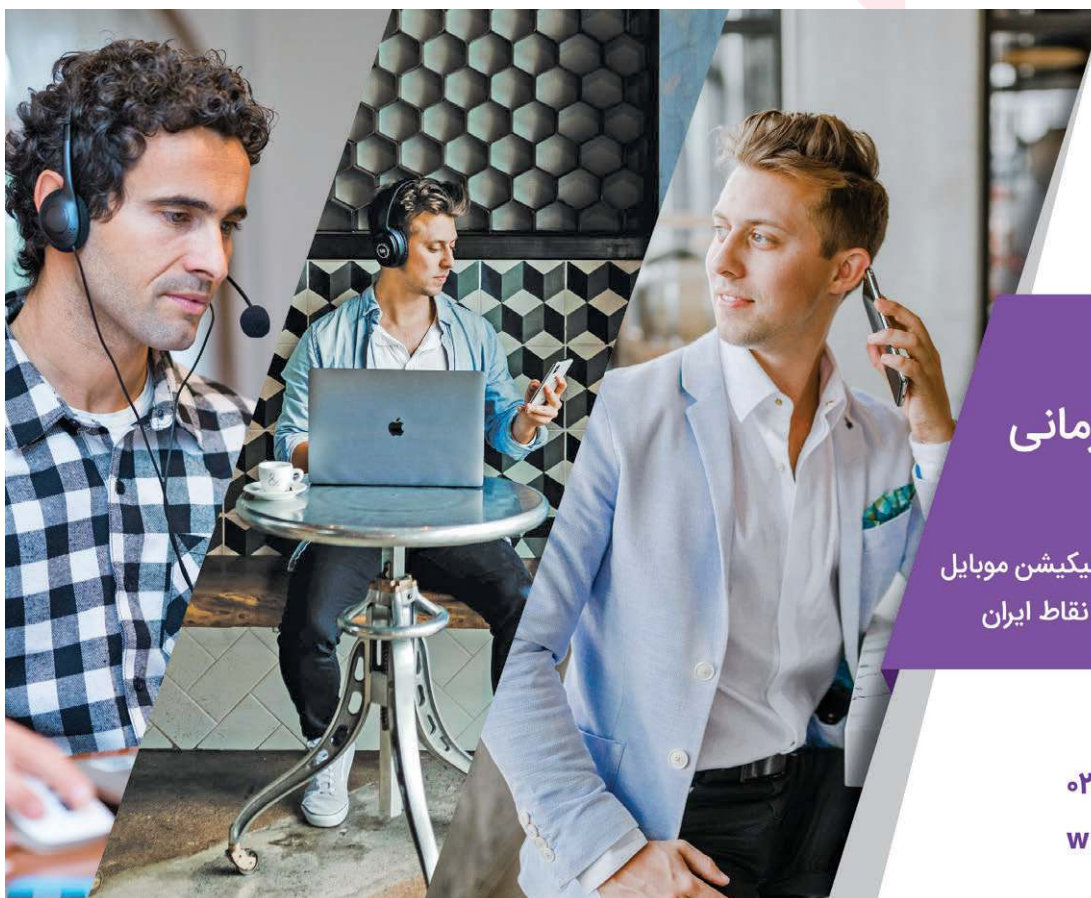
نکسفون

تلفن ثابت سازمانی (مبتنی بر ابر)

با امکان دسترسی روی اپلیکیشن موبایل
و پنل تحت وب از همه نقاط ایران

تلفن: ۰۲۱ - ۷۷۷۷۷۷۹۱۰

www.nexfon.ir





میشتر قاسمی



این تلفن خراب نیست



شاید هم این پیام همزمان شده بود با بیماری مدیرعامل؛ و گر نه جناب صدری کسی نیست که درخواست را رد کند. خرابی تلفن خانه تبدیل شد به موضوع خنده اطرافیان. آنها می گفتند امکان ندارد خبرنگار حوزه مخابرات تلفن خانه اش خراب باشد و نتواند آن را درست کند. اینجا بود که به خودم شک کردم. گفتم نکنند تلفن از داخل ساختمان مشکل دارد. پس رفتم سراغ تعمیر کار و وضعیت را شرح دادم. حتی قبول نکرد به خانه بیاید. گفت از مخابرات است.

باز هم مدتی گذشت تا اینکه در میانه مردادماه، از یکی از اپ های خدمات در منزل، درخواست تعمیر کار تلفن کردم. جوان تعمیر کار آمد. از همان اول گفت که مشکل از مخابرات است؛ اما با اصرار من سیم های داخل و بیرون ساختمان را امتحان کرد. نتیجه همانی بود که خودم از ماه ها پیش می دانستم.

آقای تعمیر کار، همان طور که داشت سیم ها را داخل جعبه تقسیم جامی داد، گفت: «با ۲۰۱۱۷ تماس بگیر. مشکل از مخابراته. شبکه مخابرات خیلی قدیمیه. سال هاست به روز نشده. هفته ای چند مورد مثل شما با ما تماس می گیرن.»

دیگر نگفتم که با شبکه مخابرات سال هاست آشنا هستم و بارها گفته و نوشته ام که این شبکه نیاز به به روز رسانی دارد. نگفتم که آنچه می گویی، موضوع دعوایی ۱۰ ساله است و نتیجه ای هم ندارد.

همان روزها با یکی از دوستان روابط عمومی مخابرات درباره موضوع خدمات پس از فروش در شرکت های خدماتی صحبت می کردم که سر درد دل باز شد و گفتم تلفن خانه نزدیک یک سال است که قطع شده و تمام پیگیری های نتیجه مانده. موضوع را به معاونت امور مشتریان شرکت مخابرات اطلاع داد و شماره را گرفت. من هم باز با شماره خرابی تلفن تماس گرفتم.

راستش نگران بودم اگر افزایش حق اشتراک تلفن ثابت نهایی شود، باید ماهانه هشت هزار تومان بابت تلفنی که کار نمی کند پرداخت کنم.

اما یک روز صبح پیامکی از مخابرات آمد که شماره تلفن شما درست شد. وقتی صدای زنگ تلفن را شنیدم به این فکر کردم که کدام یک از راه هایی که رفته بودم به نتیجه رسیده؟

نه می خواهم مشکل خودم را به کل تعمیم بدهم و نه از افزایش حق اشتراک تلفن ثابت - که معلوم نیست اصلاً اعمال شود - گلایه دارم. من به شبکه ارتباطات ثابت کشور فکر می کنم. به سیم های مسی خوابیده در کف خیابان ها. به شبکه ای که خیلی زودتر باید فکری به حال آن می شد و

نشد

پشتیبانی شرکتی که از آنها اینترنت گرفته بودم بی فایده بود. آنها تلاش خود را می کردند؛ اما هر بار در نهایت به این پاسخ می رسیدند که «خط تلفن شما نویز و حشتناک دارد و مخابرات باید کاری کند.» ابتدا فکر کردم مشکل از واحد ماست، ولی بعد متوجه شدم که همسایه های ساختمان نیز از وضعیت اینترنت شان گلایه دارند. در نهایت، عطای اینترنتی سیمی را به لقایش بخشیدم و خط را جمع کردم و بعد از ماه ها بی اینترنتی، یک ماه قبل از آنکه اپراتورهای همراه ناگهان به فکر گران کردن بسته هایشان بیفتند، اینترنت TD-LET را به خانه آوردم؛ اما تلفن خانه همچنان قطع بود.

قطع شدن تلفن خانه - که بی سابقه هم نیست - ماه ها پیش از کرونا رخ داده بود. اول تصمیم گرفتم از رابطه ام در مخابرات استفاده نکنم و مثل یک شهروند عادی با ۲۰۱۱۷ تماس بگیرم. یکی دوبار تماس گرفتم و شماره را اعلام کردم که نتیجه ای حاصل نشد و بعد هم کرونا آمد و در خانه ماندم و کلاً موضوع را رها کردم. من الهه را کردن کارها هستم! اما همسر من نه.

بعد از عید بود که تصمیم گرفتم موضوع را از کانال روابط عمومی پیگیری کنم. نتیجه ای حاصل نشد. احتمالاً لایه لایه انبوه کارهایی که در دوران جدید پیش آمده، این یک مورد گم شده؛ و گر نه لطف دوستان روابط عمومی مخابرات دائم است.

بعدتر موضوع اینترنت VDSL پیش آمد و گفتند اگر کسی می خواهد، اعلام کند. دوستان گفتند از این فرصت استفاده کن و موضوع قطعی تلفن را با مدیرعامل مخابرات در میان بگذار. با خودم فکر کردم آیا درست است که وقت مدیرعامل شرکتی به بزرگی مخابرات با بیش از ۲۹ میلیون خط تلفن دایر را برای چنین موضوع ساده ای بگیرم؟ جواب منفی بود؛ اما اصرار اطرافیان باعث شد تصمیم بگیرم موضوع را تا آخر پیگیری کنم. پس برای مدیرعامل شرکت مخابرات ایران در واتس اپ پیغام فرستادم که اگر خط تلفن وصل شود، بدم نمی آید از شر بسته اینترنت همراه خریدن خلاص شوم و اینترنت ثابت داشته باشم. اما باز هم نتیجه ای حاصل نشد. این بار نیز پشت انبوه کارها مانده بودم.

خبر

افزایش حق اشتراک تلفن ثابت را خودم نوشتم که مصوبه مجمع سهامداران شرکت مخابرات ایران بود. خبر تبدیل آبونمان به حق اشتراک که سال گذشته رخ داد را هم من نوشتم. اساساً سال هاست که اخبار مربوط به شرکت مخابرات ایران را پیگیری می کنم؛ اما این بار فرق می کرد...

من هم خبرنگار این حوزه هستم و هم مانند بسیاری از مردم، مشترک شرکت مخابرات ایران؛ یعنی زمانی که می نویسم فلان چیز گران شد، خودم هم مشمول این گرانی می شوم و از نوبت بعد باید آن را پرداخت کنم. با این حال، آن قدر با وضعیت شرکت مخابرات ایران آشنا هستم که هیچ گاه از گران شدن تعرفه خدمات و حق اشتراک و... گلایه نکنم؛ اما این بار فرق می کرد...

تلفن خانه ما از ماه ها پیش قطع شد. اصلاً بگذارید به عقب برگردم، به زمانی که اینترنت ADSL داشتیم. اینترنتی که مدام قطع می شد یا کیفیتش افت می کرد. تماس های مکرر با

محصولی جدید از

شرکت دانش بنیان اتصال صنعت میانه



مودم نسل چهارم Outdoor

به همراه Access Point یکپارچه

در پروژه هوشمند سازی مدارس



ساخت ایران

- پشتیبانی از سیم کارتهای کلیه اپراتورها
- مقاوم در برابر نفوذ آب و گرد و غبار
- اتصال به اینترنت از طریق سیم کارت
- دارای آنتن با گین بالا (۱۲ dbi)



از زی نهایت اینترنت لذت ببرید

سرویس سازمانی زی تل

Up to **50** Mbps

TD-LTE 4.5G



نامحدود
واقعی



بدون نیاز
به خط تلفن



پشتیبانی
۲۴ ساعته



اینترنت ثابت
سازمانی



دارنده‌ی مجوز
به شماره‌ی ۱۳-۱۶-۳

[zi_tel](#)

[zi.tel](#)

Tel: 1739

[www.zi-tel.com](#)

شرکت فرابرد داده‌های ایرانیان (سهامی خاص) به شماره ثبت ۴۹۴۷۶۴ دارنده مجوز FWA به شماره‌ی ۱۳-۱۶-۳ از سازمان تنظیم مقررات رادیویی



از زی نهایت اینترنت لذت ببرید سرویس خانگی زی تل

Up to **40** Mbps

TD-LTE 4.5G



نامحدود
واقعی



بدون نیاز
به خط تلفن



پشتیبانی
۲۴ ساعته



اینترنت ثابت
خانگی



دارنده‌ی مجوز
به شماره‌ی ۱۳۰۱۶۰۳

[zi_tel](#)

[zi.tel](#)

Tel: 1739

[www.zi-tel.com](#)

شرکت فرابرد داده‌های ایرانیان (سهامی خاص) به شماره ثبت ۴۹۴۷۶۴ دارنده مجوز FWA به شماره‌ی ۱۳۰۱۶۰۳ از سازمان تنظیم مقررات رادیویی

یک روز با شهرام شکوری، بنیان‌گذار طرفه‌نگار و شوالیه آموزش فناوری به کسبه و اصناف
«پداسیس» یک استارت‌آپ دانشگاهی است که در مسیر تجاری شدن قرار دارد
گام‌های لِرزان یک‌روبات

۵۰

امپراتور هلو

یک روز گرم تابستانی در «شاپرک»
ناظران پرداخت

۵۷

باشگاه مدیران





یک روز با شهرام شکوری، بنیان گذار طرفه نگار و
شوالیه آموزش فناوری به کسبه و اصناف

امپراتور هلو

برخلاف این یک دهه و اندی که یکدیگر را می‌شناسیم این بار که می‌بینمش در ساختمان معروف خیابان میرداماد کم و بیش آسوده است. خبری از ده هاتماس در هر ساعت و رفت و آمدهای مداوم و شتابزده مدیران به اتاقش نیست و صدها چک و قرارداد در انتظار امضایش صف نکشیده‌اند. جوگندی‌تر و ورزشی‌تر از همیشه‌اش پشت میزی مرتب در اتاق آرامی نشسته و هر کدام مان در چهار گوشه دفترش می‌نشینیم که بتواند ماسکش را هنگام ضبط صدا در بیاورد. این آرامش چندان هم بی‌سابقه نیست. طرفه نگار تقریباً با هر معیاری پرفروش‌ترین نرم افزار رومیزی تاریخ فناوری ایران است. با فروش بیش از ۷۰۰ هزار نسخه از نرم افزار هلو تاکنون در یک بازار منتهی به کسب و کارها- نه یک اپلیکیشن موبایل- می‌توان نه تنها این رکورد را متعلق به شکوری و شرکایش دانست بلکه مهم‌تر از آن آموزش، پشتیبانی و توسعه این نرم افزار هنوز عمیق‌ترین و گسترده‌ترین حرکت کشور در زمینه آموزش فناوری به کسبه و اصناف است. شکوری در سال‌های اخیر با وجود تثبیت سلطه طرفه نگار بر بازار نرم افزارهای حسابداری کوچک و متوسط علاقه و افری به استارت‌آپ‌ها، بازار موبایل و توسعه به سمت کسب و کارهای نو نشان داده ولی داستان شنیدنی و بسیار متفاوت شکست‌ها و پیروزی‌هایش گواه آن است که چرا «ارباب هلو» خودش را یک استارت‌آپ سابق می‌داند.



متولد ۱۳۵۰ در یکی از اصیل ترین محله های تهران قدیم است؛ میدان شهدا. آن زمان هنوز اسم میدان ژاله است و پدرش که مغازه خرازی اش در آتش سوزی بازار بزرگ تهران می سوزد کارمند بانک کشاورزی شده.

در این خانواده پر جمعیت هفت نفره او فرزند و پسر ارشد است و از نزدیک با فضای حرفه ای پدرش هم آشنایی می شود: «به خاطر دارم وقتی چهار پنج سالم بود زیاد با پدر به بانک می رفتم. یکی از ساختمان های بانک کشاورزی آن زمان در تقاطع خیابان ویلا و طالقانی فعلی بود که فکر می کنم الان به بانک تجارت تغییر کرده. از صبح با پدر در بانک بودم و از طبقه اول تا دهم در رفت و آمد بودم. هر کسی هم می آمد مرا به اتاق خودش می برد. یادم می آید وقتی ساعت اداری تمام می شد با یادنیال من می گشت تا ببیند کدام طبقه و اتاق هستم.»

نمی شود تاثیر این دوره چرخیدن در بانک کشاورزی را بر پسری که بعدها محبوب ترین نرم افزار مالی ایران را عرضه می کند نادیده گرفت، ولی در بحبوحه انقلاب است که راهی مدرسه می شود. محدوده خیابان پیروزی از قانون های مقاومت مردمی است و شاید هم تهران پر ماجراست که باعث می شود پدرش برای یک سال خانواده را به مهر ویلا در کرج ببرد: «نمی شود گفت انقلاب بر رفتن ما به مهر ویلا تاثیر مستقیمی گذاشت. پدر در آنجا یک زمین گرفته بود و در این زمین برای ما که همیشه آپارتمان نشین بودیم یک خانه ویلایی ساخت. یادم است آن زمان مهر ویلا کم و بیش برهوت بود و در منطقه ما فکر می کنم اگر اندازه خیابان میر داماد هم راه می رفتید حداکثر ۱۰ تا ۱۵ خانه می دیدید. به تازگی به آنجاسری زدم و دیدم که این منطقه هم برای خودش حسابی آباد شده است.»

رفت و آمد به تهران برای خود پدرش سخت است و پس از یک سالی به پایتخت بازمی گردند. خاطر اتش از انقلاب و تلاطم هایش از دید یک پسر بچه دبستانی است: «یکی از کارهایی که در آن زمان می کردم این بود که در صف کالاهای مختلف می ایستادم، مثلاً صبح صف نفت و بعد از ظهر در یک صف دیگر. تک صحنه های زیادی هم از انقلاب یادم هست مخصوصاً در آن منطقه که ما زندگی می کردیم و دیگر به منطقه شهدا معروف شده بود. یادم می آید داشتیم با حاج آقا با ماشین می رفتیم ناگهان صدای تیراندازی آمد و دیدم که یک آقایی به پاهایش تیر خورد و افتاد. از این صحنه ها آن زمان زیاد دیدم. یاد خود چهارراه کوکاکولا یک فروشگاه بزرگ به نام کوروش بود که حتماً شنیده اید، برای آن زمان بسیار بزرگ بود. یکسری آمدند و آتشش زدند.»

نوجوانی در تهران جنگ زده کار آسانی نیست و همین امر به تدریج در سال های سختی و فشار تاثیرش را بر شهرام سرکش می گذارد: «از پنجم دبستان محله شمس آباد پاسداران بودیم تا راهنمایی و دبیرستان. تا این زمان هم شاگرد خوبی بودم، درس را می خواندم و نمره هایم هم بد نبود، یعنی ۱۹-۲۰ نبود ولی بدون تجدید بودم. کلاس دوازدهم که باید دیپلم می گرفتیم، زمان موشک باران ایران بود که تقریباً مدرسه تعطیل بود و یادم هست یک ماه سمت او شان فشم جا گرفته بودیم و به آنجا رفته بودیم ولی در همین زمان من هفت تادرس را افتادم.»

علاقه اش به ورزش هم در بریدنش از درس بی تاثیر نیست: «من از ۱۶، ۱۵ سالگی همزمان ورزش هم می کردم. شاید یکی از دلایلی که درس نمی خواندم همین ورزش بود. کشتی کج و کنگفو را برای دو سال پیگیری کردم ولی بعد از آن از ۱۷ سالگی به صورت جدی به دنبال جودو رفتم. در واقع تا قبل از سربازی جودو کار می کردم.»

به عادت همین امروزش هم تقریباً هیچ اتفاقی را تقصیر محیط پیرامون و دیگران نمی اندازد و می گوید این شورش بیشتر ناشی از شیطنت های نوجوانی اش بوده است: «یادم می آید در چهار پنج تا از امتحانات شرکت نکردم و با بچه ها رفتم شمال. نمی دانم چه جوی بود ولی سن قشنگی بود. به خاطر دارم یک امتحان مکانیک داشتم و سر جلسه هم رفتم، مشغول نوشتن بودم که آمدند گفتند پاشو دیگر، همه نمی توانند منتظر تو یک نفر باشند، به زور یک سوال را نوشتم و پنج سوال دیگر را هم ول کردم و رفتم شمال. دو روز شمال بودیم و برگشتیم؛ نه چون درس داشتم، چون خیلی بارندگی شد و درست هم جا گیر مان نیامد. دوباره شهر یور امتحان دادم و دو امتحانم را هم فکر می کنم آذر امتحان دادم و در نهایت با نمره ناپلئونی قبول شدم.»

تابستان آخر دوره تحصیلی به توصیه پدرش طرح کادش را در یک شرکت نقشه کشی ساختمان می گذراند و به این کار علاقه مند می شود و از دقت به جزئیات و طراحی لذت می برد، ولی با گرفتن دیپلمش و یک سالی که برای رفتن به سربازی وقت دارد پدرش از او می خواهد که در تعاونی کارکنان بانک مشغول شود. آن هم در یک پست حساس که نیازمند یک فرد معتمد است؛ یعنی غرفه کوپن: «پس از دیپلم تقریباً ۱۱، ۱۰ ماه به شرکت تعاونی رفتم. شرکت تعاونی در آن زمان زیر نظر حاج آقا یعنی پدرم بود. در آنجا جنس های کوپنی زیادی بود و ایشان مرا به عنوان مسئول غرفه کوپنی انتخاب کردند تا خیال شان راحت باشد. چون غرفه خیلی داستان داشت و اگر تجربه آن دوران را داشته باشید، برای

کارمندان خیلی حساس بود. شاید اولین تجربه سخت و خوبم را آنجا به دست آورده باشم چون بخش کوپنی کاملاً کنترل شده بود و اولین بار بود که من به صورت جدی با نیازمندی های یک کسب و کار برای حفظ سلامت مالی و اداری اش به خوبی آشنا شدم. البته نظر خود حاج آقا هم بود که به شدت نسبت به آن سخت گیری می کردند. برای نمونه یک بنده خدایی رفته بود دفتر چاه اش را بیاورد ولی جنس را برده بود. ایشان مرا کلی دعوا کردند که چرا همان موقع کوپنش را نکندید و من هم گفتم قول داده اند که بروند و بیاورند ولی تا نیارود خیال شان راحت نشد. می خواهم بگویم حتی همین یک مورد هم برایش مهم بود. با تمام اینها در آن زمان که آنجا کار می کردم خیلی سر و سامان گرفت و خیلی در بانک سر و صدا شد که این قسمت مرتب شده است. بعد از این ماجرا یعنی فروردین سال ۶۹ به سربازی رفتم.»

سربازی سختی که در چهل دختر دامغان شروع می کند کمی فروتنش می کند. شب های متمادی نگهبانی در دل سیاهی بیابان و دوری از خانواده باعث می شود که دید جدیدی از فضای اطرافش

پدر

بعد از سوختن مغازه پدرم اول به قسمت مخابرات بانک کشاورزی رفت که قبول دارم سرنوشت عجیبی برای یک بازاری بود فکر می کنم اگر کتاب ایشان را بنویسند سرنوشت شان از من جالب تر هم باشد در این بانک پست های مختلفی داشتند ولی آخرین بار دیگر سمت شان مدیر کلی بود؛ اول مدیر کل اموال و انبار بودند و بعد هم تدارکات و پشتیبانی را در اختیار داشتند.



نوشتن نرم افزار حسابداری برای فرزند ارشد یک خانواده بانکی چندان عجیب نیست.



ارش برهمند

زمان هم ۳۰ تا ۴۰ هزار تومان سود کرده بودم و یادم است وقتی دانشگاه قبول شدم در حسابم حدود ۷۰۰ هزار تومانی از پول فروش‌ها بود. قرار بود آن زمان وانت بگیریم و کار پخش را بزرگ کنیم و فکر می‌کنم اگر دانشگاه نمی‌رفتم، شاید یک پخش‌کننده بزرگ بودم. این کار پخش ظرف یک سال خیلی جواب داد و خیلی‌ها در بازار ما را می‌شناختند، که برای انجام این کار تکنیک‌های خاص خودمان را هم داشتیم. در واقع از شغل‌های قبلی و تکنیک‌هایی که از بازارهای مختلف یاد گرفته بودم در اینجا استفاده کردم و بر ایمان خوب بود ولی تصمیم گرفتم بروم دانشگاه و کار را تحویل عمومی بدهم.»

سال ۷۳ در پی یک نظم و سخت‌کوشی مثال‌زدنی که شاید حاصل سربازی و ورود به بازار کار باشد دانشگاه آزاد قزوین رشته کامپیوتر، گرایش نرم‌افزار پذیرفته می‌شود: «آن سال تقریباً بر نامه‌ام این بود که صبح‌ها کار می‌کردم و شب‌ها بکوب درس می‌خواندم تا ساعت سه چهار صبح. ساعت هفت هشت بلند می‌شدم و باز به بازار می‌رفتم تا اینکه دانشگاه آزاد قزوین رشته کامپیوتر که دوست داشتم قبول شدم. آن دانشگاه تازه تاسیس شده بود ولی همان زمان هم مدیریت خوب و سخت‌گیرانه‌ای داشت.»

رفتن به دانشگاه و شهر قزوین برایش یک فصل جدید است به خصوص که با یکی از همان رفقای قدیمی جودو کارش که در ایام شبانهارفته‌اند در این دانشگاه قبول می‌شود و هر دو به قزوین نقل مکان می‌کنند. خانه می‌گیرند و با همان چند ۱۰ هزار تومانی که از دوران بازارش باقی مانده شهریه اولیه‌اش را می‌دهد و با یکدیگر یک باشگاه جودو هم در قزوین می‌زنند که به قول خودش جودوی شهر را عوض می‌کنند: «هم ورزش می‌کردیم و هم کسب درآمد بسیار مختصری بود چون راستش گرچه پدرم هر وقت فرصتی داشت کمکم می‌کرد و چند باری هم شهریه‌ها را داد ولی در مجموع راحت نبودم در آن سن و سال دیگر ارزش کمک بگیرم. جالب است بدانید که دوستم در جودوی قزوین ماندگار شد و حالا رئیس هیات جودوی شهر است.»

در میانه ورزش و درس شهرام جوان و بیقرار که تازه طعم موفقیت‌های کوچک را چشیده به عنوان کار دانشجویی راهی سردخانه بزرگ کوثر می‌شود که آن هم زیر نظر بانک کشاورزی است: «این سردخانه در جاده آبیک به قزوین قرار دارد و آن زمان نزدیک به ۸۰۰ کارمند داشت همراه با چهار مهندس و چون دانشجوی مهندسی بودم در آنجا به من خیلی پروبال می‌دادند. یکی از کارهایی که در آنجا کردم ایجاد تحول در انبارداری آن بود.



دیر رفتن به دانشگاه بعد از سربازی عطش او برای کار آفرینی را حتی بیشتر هم می‌کند.

چار چوب‌های کار اداری، پرونده‌ها، بایگانی و غیره آشنا می‌شود و وقتی از سربازی خلاص می‌شود همین آموخته‌ها هم کم و بیش به درش می‌خورد. عطشش برای کار کردن و گریز از کارمندی او را به بازار می‌کشاند و مدتی در یک نمایندگی شاخص لوازم و خودروهای جنرال موتورز به عنوان فروشنده کار می‌کند و بعد از یک صنف به صنف دیگر می‌رود و تقریباً شکلی از کار نیست که در عرض دو سال تجربه نکند.

اگر داستان شهرام شکوری را در همین جا متوقف کنید، هیچ اثری از یکی از شاخص‌ترین چهره‌های نسل دوم فناوری اطلاعات ایران نخواهید دید؛ جوانی سرکش، رویابین، دائماً در حال حرکت با هدفی نامشخص در زندگی که تحصیلات یا تخصص خاصی هم ندارد: «کاملاً درست است. حتی برای خیلی از دوستانم هم که پس از ۱۵ سال مراد در شبکه‌های اجتماعی پیدا کردند بسیار جالب است. بعضی‌ها همین حالا هم به خاطر شیطنتهایی که در آن زمان داشتم باور نمی‌کنند که من الآن در این حوزه مشغول به کار باشم.» واقعیت این است که طی همین سال‌های سرگردانی است که تقریباً با هر کسب و کاری در بازار از درون آشنایی می‌شود: «بعد از کار فروش لوازم یدکی وارد بازار لوازم منزل شدم؛ مانند یخچال، تلویزیون و... در این زمینه هم تقریباً یک سال کار کردم و بعد دوباره برای یک سال به بخش فروش لوازم برقی داروخانه مانند ماساژور، سشوار و... رفتم.»

اولین کار مستقلش را در همین دوره شروع می‌کند و پس از اینکه در تولید لباس کمی با انبارداری و در فروش لوازم خانگی با کسب و کار آشنا می‌شود نخستین مغازه را با عمویش در حوزه تجهیزات پزشکی می‌زند. شمش تجاری شهرام جوان اینجاری می‌نماید و فروش کوچک‌شان طی چند ماه رشد قابل توجهی پیدا می‌کند و در بازارشان صاحب اعتبار می‌شوند: «در بازار یاد گرفته بودم که اعتباری بخرم و نقدی بفروشم. این محیط برای من خیلی فضای جالبی بود، فکر می‌کنم در این

پیدا کند تا اینکه راهی واحد توپخانه در شاهین شهر اصفهان می‌شود: «در آنجا درجه‌داری توپخانه را پاس کردم، یعنی دوره توپخانه گذراندم. پس از آن به گروه ۲۲ توپخانه اصفهان رفتم و بعد هم به منطقه اعزام شدم که البته جنگ تازه تمام شده بود. محل خدمت من گچساران بود. در گچساران در بخش پدافند شرکت نفت بودم که خیلی خوب بود و به نوعی می‌توانم بگویم تلافی چهل دختر در آمد. غذای شرکت نفت به ما تعلق می‌گرفت، بستنی و دسر در کنار غذا بود که ارائه این‌گونه چیزها در سربازی امر خیلی عجیبی است، شاید کمی هم سختی داشتیم و آن‌یکه بالای کوه بودیم؛ یعنی نزدیک به ۴۵ دقیقه از مرکز راه بود و هر روز باید این مسیر را می‌آمدیم و غذا و آب و... می‌گرفتیم و می‌آوردیم بالا. با تمام این‌ها جای دنج و باصفایی بود.» هر چند از سربازی‌اش ناراضی نیست ولی آشکارا علاقه‌ای به کار در ارتش ندارد. چند ماه قبل از سربازی در همان کنکور ناکامی که رتبه‌اش بیش از ۱۰ هزار می‌شود، در رشته خلبانی قبول شده و برای مصاحبه هم نمی‌رود: «پدرم توضیح داد که کار نظامی چه روحیه و الزاماتی دارد و خودم هم پذیرفتم که این علاقه من نیست.»

ماه‌های آخر سربازی را در رکن سه ستاد مرکزی ارتش می‌گذراند و همان جاست که برای اولین بار با

کار

بلافاصله بعد از مدرسه سربازی رفتم چون آن زمان برای من خیلی مهم بود که کار کنم و درگیر کار شوم. حس و عطش کار را داشتم. واقعیتش را هم بخوانید اصلاً به درس خواندن فکر هم نمی‌کردم. تا کلاس یازدهم یا دوازدهم شب‌ها هم درس می‌خواندم و همیشه اطرافیانم می‌گفتند چه حوصله‌ای داری که تا صبح درس می‌خوانی. در کلاس دوازدهم شاید یک توفان روحی برایم اتفاق افتاد. احتمالاً نقطه عطف بلوغ جوانی من در کلاس دوازدهم رخ داد. اتفاقاً الآن هم پسرمن که کلاس دوازدهم است همین‌طور رفتار می‌کند. الآن شیطنتهایش شروع شده و همه‌اش با خودم می‌گوید خدا کند کنکور را بدهد و بعد هر کاری می‌خواهد بکند.

کامپیوتر

عمران و کامپیوتر همیشه دور رشته مور علاقه من بود؛ عمران به خاطر اینکه در زمان دبیرستان یک دوره نقشه کشی پشت سر گذاشته بودم و کامپیوتر هم به این خاطر که برخی از دوستانم در دبیرستان آن زمان کمودور داشتند و برام جالب بود که بآن کار می کردند و در مورد دزدن برای این دستگاه صحبت می کردند شاید برایتان جالب باشد که بگویم سال دوازدهم، من هفت امتحان را تجدید شدم ولی در ریاضیات جدید که پایه رشته کامپیوتر است هفدهم را ۲۰ گرفتم. برای اطرافیانم هم این اتفاق عجیب بود؛ مثلاً خود معلمان من هم می گفتند چطور توانستی این درس را ۲۰ بگیری. تقریباً همه فکرمی کردند که ممکن است تقلب کرده باشم و این در حالی بود که من بسیار این درس ها را دوست داشتم و در آنها روان بودم. احتمالاً ذهن من به این زمینه کشش داشته است.

حسابداری

از زمانی که در تولیدی پوشاک کاری می کردم جذب سیستم حسابداری شده بودم. در آنجا یک آقای حسابداری بود که من در کار فروشندگی کنارش بودم و در کارهای حسابداری هم به او کمک می کردم. ایشان که علاقه مرا دیده بود به من اجازه می داد روزهایی که نبودم سند بزنم و اطلاعات را در دفتری جدا از دفتر اصلی بنویسم و وقتی او می آمد آن را نگاه می کرد. در اواخر کار در این تولیدی حتی دیگر دفتر کل را هم خود من می نوشتم. در اینجا حسابداری را یاد گرفته بودم و متوجه شده بودم که یک سیستم حسابداری نرم افزاری تا چه اندازه می تواند به تولید و فروش پوشاک کمک کند. این در ذهن من بود که در بخش فروش لوازم بدی، خانگی و... نرم افزار تا چه اندازه می تواند به روند کار کمک کند.

مسائل با یکدیگر دعوایمان می شد.»

همین سی دی ساده به آنها یک مزیت رقابتی روی ویندوز ۱۶ بیتی تازه از راه رسیده می دهد: «در حین کار فهمیدیم که خیلی راه برنامه نویسی با آن خوب است چون در داس که می خواستیم یک پنجره بکشیم باید کلی کد می زدیم ولی در دلفی آبجکت می گذارید و جلو می روید. در این حین بدون قرار داد کار را با کارخانه چک می کردیم و باز خورد می گرفتیم و با چند جای دیگر هم مذاکره می کردیم. سه ماه روی ویندوز ۱۶ بیتی تحت داس کار کردیم تا ورن ۲ دلفی آمد. دلفی جدید روی ویندوز ۳۲ بیتی کاری می کرد پس از نو شروع به نوشتن نرم افزار کردیم. در واقع کار خوبی که کردیم این بود که بعد از چند ماه دوباره از اول تحت ویندوز جدید برنامه را نوشتیم. اینکه برنامه

ماجرای نوشتن اولین نرم افزار شان هم کم و بیش یک ماجرای گستاخانه است: «داستان از اینجا شروع شد که آقای رنجبری که الان هم شریک بنده هستند به کارخانه پیچ سازی رفته بودند و به ایشان گفته بودند که برای مایک نرم افزار بنویسید. بعد ایشان این پیشنهاد را با من مطرح کردند و از من پرسیدند که می توانیم با هم این کار را انجام دهیم، من هم قبول کردم. گفتیم برویم بنویسیم. این هم در شرایطی بود که هیچ کدام در این کار کوچک ترین زمینه ای نداشتیم ولی شروع به مذاکره با این کارخانه کردیم.»

آنچه در این میانه به کمک شان می آید یک پیچ فناوری است که بعدها در قالب سیستم عامل ویندوز خودش را به نمایش می گذارد: «آن زمان سی دی دلفی ۱.۶ نبود و ما تحت داس کار برنامه نویسی را با زبان ++C انجام می دادیم. یک بنده خدایی این سی دی دلفی را از انگلیس آورده بود و به ما گفت روی این کار کنید. ما این سی دی را گرفتیم و دو سه هفته ای روی آن کار کردیم. چون متوجه آن نمی شدیم و اینترنتی هم در کار نبود با آزمون و خطا با آن کلنجار رفتیم تا کار با آن را یاد گرفتیم و فهمیدیم که چقدر کار برنامه نویسی با این سی دی ساده است.»

با همین سطح از آمادگی برای پروژه نرم افزاری کارخانه خیز بر می دارند: «احتمالاً این جسارت ناشی از تجربه کاری بود که در بازار به دست آورده بودم و واقعاً هم این جسارت را داشتم و وقتی سر پروژه ای می رفتم واقعاً برای برداشتن آن پروژه می رفتم. فکر می کردم می توانم انجام دهم. البته تا زمانی که مطمئن نبودم پروژه ای را قبول نمی کردم. تا به امروز هم این کار را انجام نداده ام. یعنی الان هم تا زمانی که مطمئن نباشم پروژه ای را قبول نمی کنم ولی این عادت را داشتم که پروژه را محک بزنم و به جلسه آن بروم که در نهایت بگویم یا می توانم انجامش دهم یا نمی توانم. بعضی اوقات سر این

اینکه می گویم تحول ایجاد کرده ام به معنای واقعی است چرا که از زمان جنگ کلی کانکس را آورده و آنجا گذاشته بودند و نمی دانستند با آن چه کار کنند. پول خیلی زیادی بابت این کارها به دست نمی آوردم و دستمزد خیلی کم بود اما در مقابل بسیار تجربه ارزشمندی بود. در این زمان من کدینگ مربوط به انبار را می خواندم و چون سر دخانه یک سوله داشت هر زمان به آنجا می رفتم به انباردار می گفتم دو کار گر به من بدهید و بعد مشغول کدبندی می شدیم که البته خیلی کار سختی هم نبود. ولی چون محیط کار گری بود انجام این کارها برایشان کمی ثقیل بود. در یک سوله بزرگ دو هزار متر مربعی، ظرف هفت هشت ماه توانستم ۵۰، ۶۰ کانکس زمان جنگ را خالی، مرتب و کدبندی کنم. از هیأت مدیره بانک آمدند بازدید، از کار خیلی خوش شان آمد و به مدیر ما پاداش دادند. بعد از این کار مدیر آنجا مرا به بخش اداری برد و کارها را در اداری پیش بردم و چون خودشان به بحث اداری هم وارد بودند به من برای انجام کارها خیلی میدان دادند و کارهای خوبی در مباحث مربوط به کار گزینی انجام دادیم.»

نیاز و عطش شهرام جوان برای اینکه زندگی خودش را بسازد و کاملاً روی پای خویش بایستد در اواخر دانشگاه او را به فکر همه در آمدهایی می اندازد که می توانست از طریق نرم افزار کسب کند: «دنبال پول بودم ولی در واقع دنبال این بودم که یک پروژه نرم افزاری داشته باشم تا بتوانم رویش کار کنم. آن زمان هم کاری کردم هم باشگاه جودو داشتم و هم مربی جودو بودم در قزوین. خیلی برنامه شلوغی داشتم و تقریباً سه سالی می شد که به این صورت زندگی می کردم؛ برای مثال روزی ۱۴ ساعت برنامه نویسی انجام می دادم، همزمان هفته ای دو روز کاری می کردم و شب ها در باشگاه مشغول می شدم. یک شب باشگاه بودم و یک شب هم خودم شدیداً برای مسابقات تمرین می کردم. برای قهرمانی کشوری یکی دو بار هم رفتم. در واقع به درس و کار و ورزش چسبیده بودم و این زندگی مادر آن زمان بود. در این بین به معنای واقعی کلمه هیچ تفریحی نداشتیم. این در حالی بود که خیلی ها در آن زمان در حال تفریح هم بودند ولی من حس می کردم باید الان زندگی خودم را بسازم. شاید هم این حس و عطش به خاطر سپری کردن دوران سربازی و دیر شروع کردن درس بود؛ یعنی من به اتفاق دوستم آقای اردشیر موحد دانش چون جفت مان به سربازی رفته و بعد دانشگاه را شروع کرده بودیم و دو سال هم در بازار کار کرده بودیم نسبت به بقیه چند سالی بزرگ تر بودیم و حس می کردیم که از بقیه همسالان مان عقب افتاده ایم.»



در سربازی برای اولین بار با مفاهیم واقعی استقلال و مدیریت روبه رو می شود.

زندگی دانشجویی

زمان هایی بود که یخچال خالی بود و شکم ها هم چسبیده به کمر ما همه وقت مان را صرف برنامه نویسی می کردیم که هنوز درآمدی نداشت و باشگاه جودو هم فقط یک کمک خرج بود آن زمان شیشه های شیر و جود داشت و یک زمانی می دیدیم ۵۰ تا شیشه شیر زیر کابینت جمع شده است چون کسی حال نداشت این شیشه ها را عوض کند، پس این شیشه ها را می دادیم و یک یا دو وعده غذای گرفتیم. یا بهترین شانس مان وقتی بود که یکی از پدر و مادرها برای سرزدن به ما می آمد. در این صورت یخچال پر می شد، روی گاز پز از غذا می شد... دقیقاً یک هفته حال و هوای زندگی مان عوض می شد. خانواده ها اگر می دانستند کمک می کردند ولی برای ما مهم بود که دست مان در جیب خود مان باشد.

شکست

زمان دانشگاه احساس می کردم یک قسمتی از زندگی ام را باخته ام تا سال سوم یا چهارم دانشگاه می گفتم که دو سال سربازی ام را باخته ام و هیچ چیزی به دردم نخورده دو سال کارم در بازار هم به نتیجه نرسید من اصلاً برای این به بازار رفتم که مغازه ای برای خودم داشته باشم؛ مثلاً زمانی که در بخش پوشاک کار می کردم با یکی از بچه ها جایی دیدیم و برای اجاره و کار دنبال مغازه هم رفتیم، ولی این اتفاق نیفتاد. در واقع من چندین بار برای زدن یک مغازه تلاش کردم ولی هر دفعه این اتفاق نیفتاد. حتی وقتی شروع به نوشتن نرم افزار برای اصناف کردم دیدیم بعد از یک سال و نیم کارخانه پیچ سازی ما را سرکار گذاشت و داستان های عجیب و غریبی سر قرارداد بستن با ما به وجود آوردند. حالا فکر می کنم خدا همیشه یک راه درست را پیش روی انسان می گذارد البته به شرط اینکه انسان زمینه های آن را آماده کرده باشد.

انتخاب کرد. بعد از کلی سر و کله زدن به این نتیجه رسیدیم که هلو هم بد نیست مخصوصاً شعار آن که آقای رنجبری گفتند واقعاً جالب بود؛ ظاهری زیبا و هسته ای محکم. در واقع دیدیم این نام برای حسابداری خیلی هم جور در می آید و معنای راحتی را تداعی می کند. خلاصه اسم هلو با اکثریت رای آورد و به یک نرم افزار حسابداری اصناف تبدیل شد.»

می گوید خیلی راحت و شاید چون سنش از دیگر اعضای تیم بیشتر بوده مدیر عامل شده ولی خودش برایش تلاشی نکرده؛ در واقع بیشتر برایش مهم بوده که پس از سربازی و بازار این بار در این حرفه جدید موفق شود.

سال ۷۸ که به تهران می آیند هم آماده کارند و هم آماده ازدواج و تا آن زمان تنها سه نسخه از نرم افزار هلو را فروخته اند؛ «سال ۷۷ شرکت رانیت کردیم و آدرس خانه یکی از بچه ها را دادیم چون دفتری نداشتیم. عملاً شرکت سال ۷۸ راه اندازی شد. سال ۷۸ نامزد کردم و سال ۷۹ ازدواج کردم. اولین کارمندان شرکت هم همسران من و آقای صدیقیان بودند که در همان دانشگاه هم کلاسیمان بودند و با هم ازدواج کرده بودیم. بعدها یک اتاق در ستارخان گرفتیم، کفش در واقع یک اتاق به اندازه یک میز بود که در دفتر یک نفر دیگر اجاره کرده بودیم. در آنجا شروع به کار کردیم. آقای صدیقیان هم یک میز ناهار خوری از خانه شان آورد و همین میز را خودمان با ره بریدیم و یک میز کامپیوتر درست کردیم. در واقع اولین میز کامپیوتر مان را هم خودمان ساختیم برای اینکه پول میز ندهیم.»

از روایات های شکوری می توان دریافت که مغز فنی شرکت اکبر رنجبری است که این روزها هم مدیر فنی طرفه نگار به شمار می آید، ولی چالش در پیدا کردن مشتری و معرفی به بازار است؛ «برای مثال در ستارخان با ویندوز ۹۵ سیناسافت نرم افزار فارسی نوشته بودیم. با یکی از مدیران سیناسافت مذاکره کردیم که وقتی ما می خواهیم این نرم افزار که حسابداری و فارسی است را بالا بیاوریم، بهتر است این کار را با ویندوز شما انجام دهیم. فکر می کنم آن زمان گفتند که برای هر نسخه باید ۲۰ هزار تومان به ما پرداخت کنید. ما هم دیدیم نمی توانیم این کار را بکنیم چون پول کافی نداشتیم. به دنبال این هم با آقای رنجبری دعوا داشتیم که اگر آنها توانسته اند ویندوز را فارسی کنند، ما هم باید همین کار را انجام دهیم. فکر می کنم این مربوط به سال ۹۸ میلادی باشد چون ویندوز ۹۸ بود. حتی کار به جایی رسید که گفتیم اگر نمی توانیم ویندوز را فارسی کنیم یا پول سیناسافت را هم بدهیم، پس ادامه ندهیم و در شرکت را ببندیم. قهر کردیم. خود من دو روز شرکت نرفتم تا آقای

صورت حقوق و دستمزد را به صورت سنتی رعایت می کردیم.»

هر چند همه این تلاش ها در نهایت قرار داد کارخانه را به آنها نمی دهد و پیشنهادشان رد می شود ولی شم تجاری شهرام باعث می شود که از همان ابتدا سیستم را به اصطلاح ماژولار بنویسند؛ «به بچه های تیم گفتیم این برنامه را باید طوری طراحی کنیم که اگر این کارخانه نخواست هم بتوانیم آن را در اختیار گروه دیگری بگذاریم. ما ساب سیستم ها را ماژولار طراحی کردیم؛ یعنی مثلاً فاکتور یک ماژول بود بعد برایش جست و جوی کالا گذاشتیم و... این ماژولار کار کردن بعدها بسیار به ما کمک کرد.»

وقتی هسته نرم افزار در حال شکل گیری است شکوری از تجربه خود در فروشنده گی و کسب و کارهای مختلف استفاده می کند تا کارکرد اصلی این برنامه را به سمت حسابداری اصناف سوق دهد.

مهم ترین لطف کارخانه پیچ سازی به آنها اصرار بر وجود یک شخصیت حقوقی برای تیم است که از طریق آن در سال ۷۷ طرفه نگار تاسیس می شود و اسم هلو برای محصول کلیدی شان هم به سرعت رای می آورد؛ «داشتیم با آقایان اکبر رنجبری و حمیدرضا صدیقیان را که هر دواز موسسان این شرکت هستند فکر می کردم که اسم شرکت چه باشد. طرفه به معنی شکفت انگیز و نگار هم به معنی نگارش است و استعاره قشنگی در این اسم بود که یک برنامه نویسی شکفت انگیز و خاص را می توانست نشان بدهد. نام هلو را هم آقای رنجبری پیشنهاد دادند که از نام شرکت اهل الهام گرفته بودند، چون اسم این شرکت را در ذهن داشتند. بد نیست بدانید در ابتدا من مخالف بودم و کلی بحث کردم سر این موضوع که اسم هلو را نمی شود برای محصول کامپیوتری

ما تحت ویندوز کار می کرد شاید اولین قدم و برگ برنده ما بود. سرعت کار ما بالا رفت، شروع به کدنویسی کردیم و در این مرحله به صورت واقعی روزی نزدیک به ۱۴ ساعت برنامه می نوشتیم.» انگیزه و علاقه جمع سه نفری دوستان واقعاً بر سرعت کار تاثیر می گذارد؛ «برنامه ما به این صورت بود که شب ها تا صبح حتماً برنامه می نوشتیم. شش صبح من بیرون می رفتم و می دویدم. بعد می آمدم صبحانه می خوردم، می خوابیدیم یا اگر کسی می خواست دانشگاه می رفت. ظهر ناهار مان را که می خوردیم دوباره شروع می کردیم به برنامه نوشتن تا فردا صبح. روال زندگی ما تقریباً به مدت دو سال به این شکل بود. این ۱۴ ساعت هم ساعت برای برنامه نویسی تعیین می شد، برنامه را می نوشتیم چون سه نفر بودیم و ساعت می زدیم که مثلاً یکی ۱۳ ساعت، یکی ۱۲ ساعت و... برنامه نوشته است و به این



بادونفر از دوستان هم دانشگاهی اولین نرم افزار حسابداری مبتنی بر دلفی ۲ را می نویسند.



هنوز هم ورزش در زندگی اش نقشی کلیدی دارد.

این پرونده را به سرانجام رساند و با برنده شدن در این پرونده یک سوم سی دی های بازار جمع آوری شد. شبکه سه هم این پرونده دستگیری را نشان داد که روی این پرونده هم پرونده فیلم ارجی ها آمد. بعد از این پرونده بارها قفل نرم افزار ماشکسته شده و هر بار هم هنگام شکایت ما برنده شده ایم. الان دیگر یک دایره حقوقی قوی داریم که با این مسائل

فروش

برای من یک سال اول فروش هلو در بازار خیلی سخت بود و بسیار اذیت شدم. بارها از مغازه بیرون انداخته شدیم و می گفتند کسی اصلاً ویندوز یا یک نرم افزاری نمی خرد این فضاها بود ولی چون من در بازار و برای مدتی در پخش کار کرده بودم می دانستم که برای فروش کالا و وقتی برای اولین بار مراجه می کنید می گویند نمی فروشند، حتی دفعه دوم و سوم هم باید بروید و کم نیاورید. فروش تکنیک های خاص خودش را دارد مثلاً ما خودمان تبلیغ فروش این نرم افزار را با پخش تراکت در بازار انجام می دادیم ولی هر کسی هم برای خرید به خودمان می زد به بازار رضا می فرستادیم. مثلاً زنگ می زدند نرم افزار را خریداری کنند ما می گفتیم به مغازه تکنو ۲۰۰۰ در بازار رضا سرزنید. وقتی این مغازه می فروخت زنگ می زد برای بار بعدی چهار نسخه می خرید چون پاخور مغازه اش زیاد می شد.

استارت آپ ها

من و هم تیمی هایم مهندسان نرم افزار بودیم و بر اساس توضیحاتی که دادم مشخص است که ما یک تیم استارت آپ بودیم که در حال جنگ برای پیدا کردن بازارش بوده ولی هدفش را گم نمی کرده است. من به بچه های استارت آپی هم می گویم، آزمون و خطا کردن به این معنی نیست که من کسب و کارم را شاخه به شاخه کنم بلکه آزمون و خطا به این معنی است که لم بازاری که در آن کار می کنیم را پیدا کنیم. فلسفه و جودی شما باید آزمون و خطا باشد نه حوزه ای که در آن کار می کنید.

بدون شک مرهون دانشگاه بازار است و شاید همین چند جمله نشان دهد چرا هرگز رقبای بزرگ تر و قوی تر موفق نشده اند این بازار را از دست طرفه نگار بیرون بیاورند: «همین که تکنیک های فروش بازار را می دانستید می توانستید موفق شوید؛ برای مثال من می دانستم که بدترین چیز برای یک بازاری این است که مشتری رد کند. بنابراین وقتی یک نفر در مغازه ای می آمد و می گفت نرم افزار هلو دارید و به او می گفتند نه، خریدار به مغازه بعدی که مثلاً تکنو ۲۰۰۰ بود می رفت و نرم افزار را می خرید، همان مغازه ای که نداشت زنگ می زد و نرم افزار را از ما می خواست. همچنان اعتقاد دارم بازار خودش یک دانشگاه است. کمکی که آن دوران به من کرد هنوز که هنوز است در کارم به دردمی خورد.»

سال ۷۹ سالی است که می فهمد باید کار شرکت را یکسره کند. از یک طرف صدیقان باید سر بازی اش را بخرد و از طرف دیگر با کلی قرض برای رهن یک خانه پنجاه متری در خیابان طالقانی قرار است به اتفاق همسرش سر خانه و زندگی بروند. دیگر به قول خودش جایی برای این پا و آن پا کردن نیست. تمرکز بر ویندوز، ارتباط نزدیک با مشتریان، تسلط بر زنجیره خرده فروشی بازار و در نهایت قدرت آنها در تطبیق هلو با نیازهای خاص هر رسته و گروه از کاسبان بازار به سرعت تعداد فروش شان را در موقعیت رشد نمایی قرار می دهد: «در سال ۷۹ به یاد دارم که به فروش ماهی ۳۰۰ تا ۴۰۰ فروش از نسخه نرم افزار رسیدیم و در سال ۸۰ به فروش بالای هزار نسخه در ماه. ما برای هر رسته برنامه نویسی می کردیم و در کنار آن پشتیبانی خوبی داشتیم و به شدت درگیر کار شده بودیم. یادم است نرم افزار را ۲۵ هزار تومان می فروختیم و اندازه همان ۲۵ هزار تومان هزینه پشتیبانی را پرداخت می کردیم. در واقع شبانه روز سرویس می دادیم تا یک کار انجام شود. وقتی که این کار را انجام می دادیم در نهایت رسته های دیگر برای خرید به ما مراجعه می کردند و همین تبلیغ دهان به دهان مهم ترین ابزار پیشرفت ما بود. حتی امسال هم ۹۶ درصد رضایت مشتری داشتیم که در این بازار رسیدن به چنین سهمی کار خیلی سختی است.»

این رشد سریع طبیعتاً زمینه را برای هجوم نسخه های قفل شکسته هم فراهم کرد تا جایی که اسم هلو و طرفه نگار با یکی از اولین پرونده های کپی رایت ایران عجین شد: «بزرگ ترین پرونده کپی رایت در کل ایران متعلق به ماست؛ پرونده امپراتور. امپراتور یکی از بسته هایی بود که همه نرم افزارها را قفل شکسته می فروختند و هلو هم داخل آن بود. ما یک وکیل خیلی خوب داشتیم که

رنجبری زنگ زدند و گفتند بروم شرکت. آقای رنجبری گفتند که کلاً لازم را پیدا کرده اند و اگر دوسه روز به ایشان وقت بدهم ویندوز را فارسی می کنند. در سال ۹۸ همزمان با نرم افزارهای ویندوز فارسی گوناگونی در بازار بود که ما هم نرم افزار ویندوز نسخه TNC (طرفه نگار کامپیوتر) را جانداختیم. خیلی خوب این نسخه از ویندوز را فروختیم که درآمد خیلی خوبی هم برای ما ایجاد کرد. پس نرم افزار حسابداری با کد پیچ خود ما بالا آمد که برای ما خیلی خوب شد.»

موفقیتش در ازدواج و توسعه کار بدون شک تاثیر خود را در بازار اصناف هم نشان می دهد: «فارغ از خود هلو، باور کنید یکی از تاثیرگذارترین شرکت هایی که بازار اصناف را کامپیوتری کرد شرکت ما بود چون طی سال های متمادی ما دانه به دانه می رفتیم و برای همه مشتریان ویندوز نصب می کردیم و مشکلات شبکه و درایورهایشان را که اغلب هیچ ربطی به کار ما نداشت برطرف می کردیم. حتی برای رفع مشکل مان با گیگابایت رفتیم یکسری از راه اندازها را از خود تایوانی ها هم گرفتیم. حجم کار طوری بود که وقتی همان سال آقای صدیقان دانشگاه علم و صنعت قبول شد، با اینکه همیشه شاگرد اول دانشگاه ما بود، یک سال خواند و دیگر ادامه نداد و کنار گذاشت چون درگیر کار بودیم.»

در این میان بار دیگر تجربه شکوری در بازار اهمیتش را نشان می دهد: «قیمت اولیه نرم افزار ۲۵۰ هزار تومان بود که در سال اول فقط سه مشتری داشتیم. بعد قیمت را به ۲۵ هزار تومان رساندیم تا ماهی از سه تا پنج مشتری کارمان شروع شود. مشکل این بود که هر جامی رفتیم در بازار می گفتند تحت ویندوز نمی خواهیم و اگر با داس دارید برای فروش بیاورید و ما هم با فشاری می کردیم، حتی یک زمانی وسوسه شدیم که نرم افزار را تحت داس بنویسیم که خوشبختانه ننوشتیم و منتظر ماندیم تا بالاخره بازار روی ویندوز برود.»

بازار آرام آرام به نفع آنها و البته ویندوز می چرخد و شکوری هم یاد می گیرد چطور نرم افزار با زبان قطب سخت افزار آن زمان یعنی بازار رضا بفروشد: «دوستانم در فروشگاه تکنو ۲۰۰۰، آقای برزگر، آوا سی دی، آقای هادیان و در واقع بازار رضایی ها به من می گفتند امانی بگذار و من هم قبول نمی کردم. دوباره می آمدم و سه روز بعد می بردم و در این بین تک و توک کسانی بودند که می خواستند. پس به خاطر همان یک نفر می گفتند حالا یک نسخه بگذارید در مغازه بماند. همین یک دانه یک دانه باعث شد نرم افزار پشت و پشست ویرین برود و فروش شروع شود.»



می گوید بزرگ ترین شرکت نرم افزاری ایران بودن یا نبودن هر گز برایش ارزش نبوده و طرفه نگار یک کسب و کار خاص است که موفقیتش را حاصل سخت کوشی همه همکارانش می داند.

۲۵ نفره هر روز یکی دو نفر استعفا می کنند. طی همین بازه است که در دوره های MBA شرکت می کند که به نظرش یک حرکت سرنوشت ساز است: «در همین جا بود که من متوجه کمبود یک چیزی شدم و آن اینکه من اصلاً مدیریت را نمی شناسم و متوجه خیلی چیزها شدم؛ اینکه مدیریت استراتژی دارد. هدف دارد. برنامه ریزی می خواهد و... و تازه فهمیدم مشکلاتی که در شرکت داریم از همین جانشأت می گیرد که ما چند جوان برنامه نویس بودیم که یک شرکت تجاری راه انداخته بودیم. در نهایت من درس خواندم و سال بعدش در رشته MBA دانشگاه پیام نور پذیرش شدم. این دوره یک ساله بود و بحث سازماندهی و مدیریت را به طور کامل یاد گرفتم و حس کردم. این دوره را که گذراندم متوجه شدم من مدیریت، سازماندهی، برنامه ریزی و... مرتبط با این حوزه را نمی دانم. اصلاً نمی دانستم تعارض چیست. گذراندن این دوره خیلی به من برای مدیریت شرکت کمک کرد و از آن زمان به بعد خیلی به این رشته علاقه مند شدم و تقریباً می توانم بگویم تا همین الان کتاب های مدیریتی در دست من است.»

حالا که این مطلب را می خوانید طرفه نگار با تاسیس یک مرکز نوآوری و کارآفرینی در تلاش است از تجربه و ارتباطاتش در این بازار به سود باز یگران جدید و جوان این بازار، استفاده کند. شکوری علاقه مندانه در این باره می گوید: «ما یک استارت آپ بودیم که ویژگی های محیطی فعلی را در آن زمان نداشتیم؛ یعنی در آن زمان چیزی به عنوان سرمایه گذار و اکوسیستم کارآفرینی به این شکل نبود. سرمایه گذار برای ما همان آقای بود که وقتی ناراضی بود پاشد آمد دفتر و تلفن را به خاطر یک مشکل در شرکت به زمین کوبید. من مخصوصاً اینها را می گویم. در مورد معدل هم باید بگویم من رتبه یک علم و صنعت در ارشد بودم و الان دانشجوی دکتری تکنولوژی هستم و باز هم رتبه یک هستم؛ یعنی آن معدل ۱۰ من در دبیرستان به اینجاری سیده و بدون شک این دلایل در درون من است. همان طور که همه کسانی که مطلب شما را می خوانند می توانند همین مسیر پیشرفت و لذت بردن از زندگی و یادگیری را در درون خود داشته باشند.»

این نرم افزار می توانست به کسی که صنفی بود اما حسابداری بلد نبود هم کمک کند. هلو برای یک صاحب مغازه طراحی شده بود. بعد از این نرم افزار چیزی که شروع شد این بود که خیلی از حسابدارها نیاز نداشتند تمام وقت در یک مغازه باشند و می توانستند پاره وقت کار کنند. این کار را ما ترویج دادیم. اینکه می بینید حسابدارها یک جانیستند و می توانند همه جا بروند تقریباً کار نرم افزار هلو بود. کار دیگری که انجام دادیم این بود که نرم افزار را برای اصناف مطابق سازی کردیم. تا آن زمان نرم افزارها عمومی بودند. ما برای همه از شیشه گرفته تا آهن، میل، پارچه و... نرم افزار خاص خودشان نوشتیم. این اصناف آن قدر متفاوت هستند که همین الان هم غیر از ما شرکتی وجود ندارد که ۲۰ نوع آن را پوشش دهد. در این بازار شرکت های مختلفی آمدند تا تنوع را رعایت کنند، اما وقتی از دو سه بازار رد شدند نفس شان بند آمد چون واقعاً کار مشکلی است. بحث سوم هم این بود که چون نرم افزار تحت ویندوز بود قدرت اجرایی و طراحی بالایی داشتیم.»

این سه ویژگی باعث شد که نرم افزار هلو روی دور فروش و توجه عمومی بیفتد. البته در این میان پشتیبانی سفت و سخت هم بی تاثیر نبود: «ما مشتری ناراضی نداشتیم و پیش آمده بود که یک هفته با یک شرکت می جنگیدم ولی نرم افزار را پس نمی گرفتم. می ایستادیم و مشکل را حل می کردیم. همین جنگندگی وفاداری مشتری را بر ایمان به همراه داشت. به دنبال این کارها فروش ما افزایش پیدا کرد و بعدها نسخه شرکتی نوشتیم.»

در میانه دهه ۸۰ تنوع طرفه نگار به لحاظ محصول خیره کننده بود: نسخه های فروشگاهی، شرکتی، تولید و صنعتی که هر کدام هم دارای نسخه ساده، متوسط و پیشرفته و جامع بودند و تازه کیت یک شغل را دارد: «جالب است که همین الان تمام بازار صنعت نرم افزار اصناف را نگاه کنید این تقسیم بندی فروشگاهی، تولیدی صنعتی را دارند و این تقسیم بندی هم از میراث طرفه نگار برای دیگر باز یگران است.»

فراز و فرود هم در زندگی طرفه نگار کم نبوده؛ مثلاً شهرام از دورانی تعریف می کند که در بحبوحه حمله آمریکا به عراق شرکت دچار بحران هایی می شود که این بار نامرئی هستند و از یک تیم

بر خور می کنیم، اخطار می دهیم و می بینیم. اگر راه بیایند سریع کنار می آییم، ولی اگر راه نیایند حتماً شکایت می کنیم.»

دهه ۸۰ دهه طلایی طرفه نگار بود. ظرف این دهه حرکت عرضی هلو در میان کسب و کارها باعث شد در حالی که تمام غول های نرم افزاری ایران به دنبال سازمان های دولتی، بنگاه های بزرگ تولیدی و توزیعی و مهم تر از همه بانک ها بودند، این شرکت کوچک دانشجویی به دور از سروصدا های طرح تکفاز اصناف ایران را سنگر به سنگر فتح می کند: «نرم افزار ما سه ویژگی عمده داشت؛ یکی اینکه آن زمان امور مالی را اتوماتیک کرده بودیم. در آن دوران حسابدارها عادت داشتند که سند حسابداری بزنند و بعد ضمایم را بدهند ولی من بر اساس تجربه کاری ام در بازار اول ضمایم را می دادم؛ یعنی نرم افزار به گونه ای بود که احتیاجات یک حسابدار آماتور را بر آورده می کرد.

رقبا

واقعیت این است که ما بر بخشی از بازار دست گذاشته ایم که بخش بزرگی است. الان همه فهمیده اند و همان هایی که ما را نقد می کردند خودشان به این بازار آمده اند حتی خیلی از بچه های سازمان نظام صنفی رایانه ای یاد ام است می گفتند، آفرین این قدر شرکت تان بزرگ شده که جشن گرفته اید؛ یعنی تا این حد ما را کوچک می دیدند. همین افراد دو سال بعد می گفتند فکر نمی کردیم هلو این قدر بزرگ شود و بازار بگیرد. می خواهم بگویم ما نوع خاصی از بیزینس هستیم. چون مدل خاص بوده جواب داده پس نقد هم بر آن زیاد است.

کلش چندا؟

مدل شرکت ما خاص است. یک بار مدیر یک شرکت نرم افزاری خیلی بزرگی که الان هم کاری کند با ما تماس گرفت و گفت نرم افزار تان را چند می فروشید ما هم گفتیم نمی فروشیم. بعد گفت اصلاً شرکت تان چند؟ بعد هم اصرار که می خواهم با مدیرعامل صحبت کنم و با من صحبت کرد باز گفت ما نمی فروشیم و گفت مگر می شود، هر چیزی یک قیمتی دارد و من هم گفتم ما اصلاً نمی فروشیم. خیلی آدم عصبی ای هم بود گفت، من بگویم ۱۰۰ میلیون هم نمی فروشید! آن زمان ۱۰۰ میلیون برای خودش رقم بالایی بود. من هم گفتم خیر که تلفن را رویم قطع کرد.



یک روز گرم تابستانی در «شاپرک» ناظران پرداخت



کارت کشیدن یا کارت نکشیدن؛ شاید این یکی از مهم ترین مسائل موجود در زندگی این روزها و سالهای ما باشد؛ چراکه کشیدن این مستطیل های کوچک رنگارنگ بر دستگاه های کارخوان نه فقط نشان دهنده قدرت اقتصادی که نمایانگر سلیقه، ترجیحات و در یک کلام سبک زندگی ماست. از این روست که احتمالاً اینکه چقدر خرج می کنیم آن قدر اهمیت ندارد که «چرا و برای چه چیزی خرج می کنیم» مهم است. بدیهی است که کارت کشیدن را به نیابت از تمام اشکالی از خرید در نظر گرفته ام که مخصوصاً در این روزهای کرونایی گوی سبقت را از اسکناس ها و تراول های سبز و آبی و صورتی ربوده اند. الغرض! حکایت امروز، حکایت دم و دستگاهی است که تصمیم دارد به نیابت از بانک مرکزی بر شبکه عریض و طویل پرداخت های کاردی کشور نظارت کند. نظارتی که نه فقط بر اعداد و ارقامی که جابه جایی شود، که بر جزئیات رفتار مصرف مجموعه ای از دارندگان کارت های بانکی صورت می گیرد؛ دارندگانی که احتمالاً کشیدن کارت برایشان مایه برازندگی است و همین خاصه خرجی های آنهاست که راه و چاه تصمیم سازی را برای مجموعه حاکمیتی و قانون گذاری میسر می کند.

شاپرک از پیله برون آمد

در یک روز گرم تابستانی بارعایت تمام پروتکل های شناخته شده کرونایی به شاپرک رسیدیم؛ ساختمانی پنج طبقه و آجری رنگ که در حوالی خیابان شاه نظری بلوار میرداماد چشم نوازی می کرد.

معلوم بود که ترتیب همه چیز قبل از رسیدن ما به مجموعه داده شده بود، چرا که به محض ورودمان به پارکینگ ساختمان، حتی قبل از اینکه خود را معرفی کنیم، با این سوال روبه رو شدیم که از ماهنامه پیوست آمده اید؟ سوالی که لبخند همراهش نشان می داد پرسشگر از پاسخ ما مطمئن دارد. خلاصه که معلوم شد با اطلاع رسانی هایی که صورت گرفته بود، تشریفات ورود بچه های مجموعه پیوست به ساختمان شاپرک در منظم ترین شکل ممکن برگزار و مقدمات گفت و گوهایمان فراهم شد.

افتتاح مجموعه بگویم که با پرده های سرمه ای رنگ خود به ورودی ساختمان جلوه ای متفاوت بخشیده بود: «به نام خدا، آغاز به کار رسمی شبکه الکترونیکی پرداخت کارت شاپرک، همزمان با ولادت امام حسن مجتبی (ع) با حضور جناب آقای

از آنجا که زودتر از ساعت مقرر به قرار رسیده بودیم، فرصت داشتم کمی با حوصله به سر و شکل مجموعه نگاه کنم. ساختمانی کرم قهوه ای که کشف تمایز میان طبقات مختلف آن کار هر کسی به نظر نمی رسید. تا یادم نرفته از تابلوی مراسم



هر چند سید کاظم دهقان به تازگی مدیریت عامل شاپرک را پذیرفته، اما بر نامه‌های طولانی مدتی برای توسعه شاپرک در ذهن دارد.

گذشت، کمالینکه آقای مدیرعامل نیز زیربنای مجموعه شاپرک را تا کید بر امنیت شبکه پرداخت و ارتقای سطح خدمات و نظارت سیستماتیک بر این حوزه عنوان کرد: «یکی دو سال پس از تاسیس یعنی در سال ۱۳۹۳ بود که حاکمیت متمرکز بر ارتقای سطح امنیت در ارائه خدمات و نظارت هدفمند و سیستماتیک بر این حوزه سرلوحه کار این مجموعه قرار گرفت.»

هر چند هسته اصلی صحبت‌های لامعی بر محور امنیت می‌چرخید اما اشاره به مساله نظارت به گونه‌ای بود که آن را هویت جدایی‌ناپذیر امنیت جلوه می‌داد. مدیر امنیت از دو گروه فعال در این بخش از مجموعه می‌گفت که یکی متولی استاندارد دهای ممیزی و تست‌های امنیتی و همچنین اطمینان از امن بودن این ساختارهاست و گروه دوم که SOC (System on a chip) مجموعه شاپرک به شمار می‌رود؛ مرکزی که به گفته لامعی حضور آن در مجموعه شاپرک نقطه عطفی در کارنامه این مجموعه قلمداد می‌شود: «اس اوسی مرکز عملیات امنیت است، مرکزی که فرایند رصد، پایش رویدادها و رخدادهای امنیتی در آن اتفاق می‌افتد. اینکه یکسری قوانین و نیازمندی‌های امنیتی برای ابلاغ یا پیاده‌سازی تدوین شود یک بحث است و در مقابل توان رصد و مانیتورینگ آنها بحثی دیگر.»

از گفته‌های او پیدای بود که پاسخ سوالاتی چون: آیا کاربران از شبکه که به درستی استفاده می‌کنند؟ آیا می‌توانند به شبکه وارد شوند؟ و اگر موفق شدند تا چه مرحله‌ای می‌توانند پیش بروند؟ و روش‌ها و ابزارهای نفوذشان چیست؟ در این بخش از مجموعه شاپرک پیدا می‌شود: «طبیعتاً در این مرکز حجم عظیمی از رخدادها جمع‌آوری و تحلیل می‌شود. نکته اینجاست که تحلیل لزوماً به شکل ماشینی و نرم‌افزاری صورت نمی‌گیرد و گاهی خود کارشناسان هم باید وارد حیطه تحلیل شوند.» خلاصه که روشن بود بخش عمده‌ای از عملیات شناسایی صفحات fishing در این بخش انجام می‌شود: «بخشی از خدمات مادر حوزه SOC و نظارت به صورت شبانه‌روزی انجام می‌شود.»

بال گرفتن شاپرک

با چند بار بالا و پایین رفتن طبقات، دیگر کم کم منطق هر کدام از آنها دستم آمده بود. هر طبقه با یک حال مرکزی و اتاق‌هایی که گرداگرد آن قرار گرفته بودند هویت می‌یافت. اتاق مدیران هر بخش هم از الگویی تکرار شونده برخوردار بود، به گونه‌ای که به غیر از جزئیاتی محدود، تفاوت چندانی میان اتاق‌های بخش مدیریتی به چشم نمی‌خورد.

اطلاعات موجود بر آنها قدم از قدم بر نمی‌داریم. نام و نام خانوادگی، شماره کارت و رمزهای وابسته به آن بخشی از اطلاعاتی است که اگر خدایی نکرده لو برود و دست نالهش بیفتد، کارمان زار می‌شود. جلوگیری از ماجرایی چنین بود که انگیزه شکل‌گیری شاپرک را به عنوان بازوی رگولاتوری بانک مرکزی ایران در حوزه پرداخت پدید آورد. کمالینکه سید کاظم دهقان، مدیرعامل شاپرک، نیز ناهماهنگی‌های موجود در شبکه پرداخت و مشکلات امنیتی متعاقب آن را از مهم‌ترین دلایل شکل‌گیری مجموعه شاپرک بر شمرده. شاید به همین خاطر بتوان گفت و گو با مدیر امنیت مجموعه شاپرک را اولین گفت‌وگویی به حساب آورد که هماهنگ شده بود. افشین لامعی تا کید بر شعار شاپرک که خود را شبکه‌ای امن، پویا و کارآمد می‌داند از امنیتی گفت که سرخط خبرهای شاپرک به شمار می‌رود: «مهم این است که تمامی پرداخت‌ها به صورت مطمئن و با حفظ امنیت اطلاعات انجام شود، مساله اینجاست که اطلاعات تراکنش‌ها بسیار متنوع است و اینکه بتوان از لحاظ سخت‌افزاری یا نرم‌افزاری این امنیت را حفظ کرد، چالش‌ها و راهکارهای بسیار متنوعی دارد. راهکارهایی که از زمان طراحی سرویس‌ها تا مرحله راه‌اندازی و اجرا را در بر می‌گیرد.»

افشین لامعی که از اوایل مرداد سال ۹۶ به این مجموعه پیوسته است از کشف و مسدود کردن شش هزار صفحه کلاهبرداری (Fishing) قبل از هر گونه امکان سوءاستفاده طی سال‌های ۹۷ تا ۹۸ خبر داد. اقدامی که نه تنها در افزایش اعتبار چنین مجموعه‌ای بی‌تاثیر نیست که خواب راحت را از چشم‌ان هر مدیر امنیتی خواهد ربود. اما این مساله چیزی نبود که بتوان به سادگی از کنارش

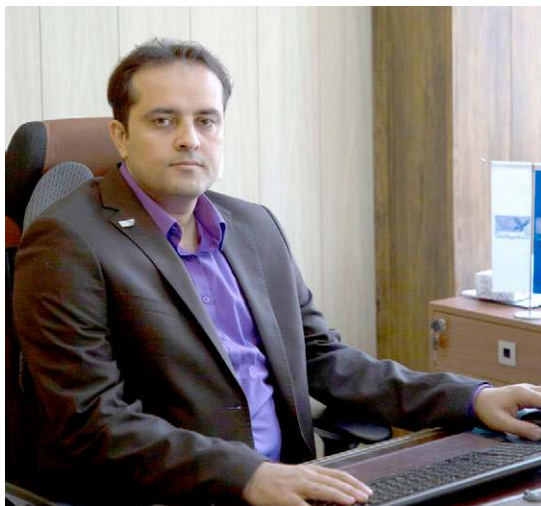
دکتر بهمنی ریاست کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران. به تاریخ ۱۳۹۱/۵/۱۴ «جمله رانگاه می‌کردم و برای خودم لیخند حاضرین در جلسه به هنگام کنار رفتن این پرده کوچک را تصور می‌کردم. شاپرک در روزهایی سر از پیله بیرون آورد که نظام بانکداری ایران به سیستمی نیازمند بود که بتواند بر شبکه پرداخت کارتی کشور نظارت و همزمان امنیت موجود در آن را تضمین کند. افزایش روزافزون کارت‌های بانکی و دستگاه‌های کارخوان در میان کسب و کارها، تمایل مردم به خریدهای اینترنتی و انجام امور مالی از طریق کارت، دست به دست هم داده بودند که حاکمیت و بانک مرکزی هر چه سریع‌تر دست به کار شوند. آن روزها سامان قطبی مدیرعامل شاپرک بود، کسی که به زبان تئاتری خاک صحنه خورده بود و معمار شاپرک خوانده می‌شد. همان شاپرک کوچک آبی‌رنگی که سر و شکلش نه فقط بر دستگاه‌های کارخوان که بر پیشانی تمام قبض‌های خریدمان پیداست. آن زمان بود که این شاپرک آبی با تصویب شورای پول و اعتبار برای مدیریت صنعت پرداخت در اکوسیستم بانکداری ایران تاسیس شد و به گفته مهندس دهقان مدیرعامل فعلی مجموعه، به تثبیت و ارتقای خدمات کیفی و همچنین ساماندهی اپراتورهای فعال مشغول شد؛ اقداماتی که بدون تردید نباید و نمی‌توان از نقش محسن قادری طی ۶ سال مدیریتش بر شاپرک در تعریف، شروع و به ثمر نشستن بسیاری از آنها غافل شد.

الف برای امنیت

به قد و قواره و سبک وزنی‌اش نمی‌آید، اما واقعیت این است که حیات و ممات ما به همین کارت‌های ریز و کوچکی وابسته است که بدون آنها و در واقع



بهارک محمودی حنارود



به قول لامعی، امنیت در مجموعه‌ای چون شاپرک خواب از چشم مدیرانش می‌ریاید.

شاپرک کوچک تاروهای توسعه و بال گرفتنش همراه آن بوده. او بر ایمان تعریف کرد که بخش تحت نظارت او از سه بخش مجزای مدیریتی تشکیل شده که با نام‌های مدیریت برنامه‌ریزی و توسعه، نظارت بر شبکه پرداخت و تحلیل کسب و کار شناخته می‌شوند. آنچه به سخنان آقای مدیرعامل درباره مستندسازی داده‌ها مربوط می‌شد در بخشی با مدیریت مظفری به انجام می‌رسید. مظفری بر ایمان از ابر داده‌هایی گفت که دانستن آنها دست کمی از در دست داشتن جام جهان‌بین ندارد. اینکه برای توضیح سبک زندگی شهر وندان در زمانه‌های مختلف بتوانید شاخصی ارائه کنید امتیازی است که راه را برای سیاست‌گذاران روشن خواهد کرد: «داده‌های در اختیار ما داده‌های مربوط به خرده‌فروشی کالا و خدمات در سطح کشور است، داده‌هایی که در شناسایی روندهای کلان اقتصادی بسیار کارآمد خواهند بود.»

همه اینها در معاونتی صورت می‌گیرد که به قول محمدرضا عباسی چهره شاپرک محسوب می‌شود، چهره‌ای که در واقع به نقطه شروع هر طرح و برنامه‌ای گره خورده است: «طرح‌های جدید تحقیقاتی همگی در مدیریت برنامه‌ریزی و توسعه متولد، امکان‌سنجی و برای اجرا به سایر بخش‌ها واگذار می‌شوند. از جمله طرح‌هایی چون سبد کالا یا کارت اعتباری که تمام مستندسازی‌های مربوط به اینها در این بخش انجام می‌گیرد.»

حسین شعاعی مدیر برنامه‌ریزی و توسعه مجموعه از زمانی در حوزه بانکداری مشغول به کار بوده است که به قول خودش هیچ بلوغی

مهندس سید کاظم دهقان، پس از حضور شش ساله محسن قادری در پست مدیریت عامل، نزدیک به سه ماه است که این مسئولیت را در شاپرک بر عهده گرفته. او را در اتاق دلباز و پر نور مدیریت در بالاترین طبقه از مجموعه طبقات این ساختمان ملاقات کردیم. دهقان با تجربه‌ای ۲۴ ساله در حوزه بانکداری و پرداخت با صبر و طمأنینه‌ای مثال‌زدنی از روزگار تولد و شکوفایی و توسعه شاپرک می‌گفت. از روزگار تولد تا سال‌های بلوغ و توسعه منظم: «چهار سالی از تولد مجموعه گذشته بود که اطلاعات و داده‌های موجود در مجموعه شاپرک از لحاظ حاکمیتی برای سیاست‌گذاری اهمیت پیدا کرد. از این رو بود که از سال ۹۵ به این سوداها موجود در شاپرک به عنوان یکی از سرمایه‌های اصلی کشور شناسایی شد و بر اساس آنها گزارش‌های تحلیلی مفصلی به حاکمیت برای تصمیم‌سازی ارائه شد.»

اینجا بخشی از همان اطلاعاتی به نظر می‌رسند که کارت کشیدن‌های مافراهم می‌کند. اینکه چه کسانی خریدار چه کالا و خدماتی هستند و چه بازارهایی خریدار کمتری دارد نکته‌ای است که دانستن آن بر هر سیاست‌گذار و سیاست‌سازی واجب می‌نماید. مستندسازی از تمام داده‌ها و اطلاعات موجود در شاپرک کاری است سترگ که از همان سال‌ها تا کنون به طور جدی در یکی از زیرمجموعه‌های مدیریتی معاونت توسعه و نظارت مجموعه اتفاق می‌افتد.

چهره شاپرک

محمدرضا عباسی معاون توسعه و نظارت شاپرک است که از اولین روزهای تولد این

در صنعت پرداخت اتفاق نیفتاده بود. اما در این سال‌ها چیزی حدود ۷۰ سند مختلف در حوزه پرداخت نوشته شده که نتایج آنها نه فقط در صنعت بانکداری کشور که در واقع متوجه تک‌تک اعضای جامعه است: «این اسناد نه فقط اسناد مدیریتی که حاوی اطلاعات و راهکارهایی هستند که برای تک‌تک اعضای خانواده‌مان و به عبارتی کاربر نهایی شبکه بانکی مفید خواهد بود.»

اسنادی که به بیان مدیران مجموعه چارچوب صنعت پرداخت کشور را مشخص خواهد کرد: «شاپرک به عنوان تنظیم‌کننده بازار پرداخت در لایه‌های کسب و کاری سند دارد، در حوزه‌های امنیتی اسنادی را طراحی کرده و در مجموع می‌توان گفت که شاپرک از تمام حوزه‌هایی که شرکت‌های PSP درگیر آنها هستند سندهای خوبی برای ارائه تهیه کرده است.»

در صحبت‌های مدیر برنامه‌ریزی و توسعه شاپرک بر این نکته تأکید می‌شد که اسناد شاپرک حداقل‌هایی را مشخص می‌کنند که یک کسب و کار از نقطه شروع و تمامی الزامات فنی تا اجرایی شدن خود بدان نیاز دارد. پیوند سه بخش موجود در معاونت توسعه و نظارت را به خوبی می‌شد در صحبت‌های عباسی و شعاعی پیگیری کرد. معاونتی که در چتری از تنظیم، تدوین و تحقیق در حوزه صنعت پرداخت و همچنین نگارش و تدوین این اسناد برای ابلاغ به صنعت پرداخت کشور و نیز نظارت بر این شبکه، خود را تعریف می‌کند.

یاد صحبت‌های مظفری افتادم که تکمیل‌کننده اشارات دیگر مدیران مجموعه بود: «در بخش مدیریت تحلیل کسب و کار دو گروه اصلی فعالیت‌ها وجود دارد. بخشی مربوط به پایش داده‌هاست که به شکل بولتن اقتصادی چاپ شده و در اختیار بانک‌ها قرار می‌گیرد. گزارش‌های تحلیلی موردی و همچنین گزارش‌های مختلف وضعیت خرده‌فروشی و کلی‌فروشی و البته



معاون توسعه و نظارت، این بخش را چهره شاپرک می‌داند که معرف درون اوست.



حسن شماعی حضور شاپرک را از عوامل بلوغ در صنعت پرداخت کشور دانست.

گزارش‌های مربوط به عملکرد PSPها نیز در این حوزه می‌گنجد. در حقیقت در این واحد با استفاده از داده کاوی و هوش مصنوعی براساس داده‌ها، هر گونه رفتار نامتعارفی تشخیص داده شده و تصمیماتی مبتنی بر داده‌های موجود گرفته می‌شود.»

همه راه‌ها به بخش فنی ختم می‌شود

آقای مدیرعامل در بخش‌هایی از صحبت‌های خود به راه‌اندازی زیرساخت‌های فنی شاپرک اشاره می‌کند که تحقق آنها سه چهار سال پس از تولد شاپرک و به دلیل تنوع و گسترش فعالیت‌های صورت گرفته در این مجموعه اتفاق افتاد. مرکزی که به قول دهقان زیرساخت مناسبی باشد برای به ثمر رسیدن هر کدام از فرایندهایی که در شاپرک تعریف شده‌اند. در کنار آن به مرکز SOC هم اشاره کرد که همچنان که گفته شد، به منظور مقابله با رخدادهای امنیتی برای کل شبکه پرداخت تأسیس شد و مهم‌ترین هدفش ایجاد زمینه‌های نظارتی و امنیتی در شبکه پرداخت بود.

حقیقت این است که نخ اتصال همه این سازوکارها جایی نیست جز معاونت فنی که حمید کردبچه مسئولیت آن را بر عهده دارد. کردبچه که از سال ۹۵ به مجموعه شاپرک پیوسته نیز از امکان تهیه مجموعه داده‌هایی گفت که ارائه آنها به مراجع ذی‌صلاح می‌تواند برای تعیین سرنوشت جامعه بسیار مفید باشد. یکی از این داده‌ها اطلاعات مربوط به بیماران کرونایی در سطح کشور بود که کردبچه در صحبت‌هایش به آنها اشاره کرد: «با تحلیل و جمع‌بندی داده‌های موجود از اطلاعات پرداخت مربوط به بیماران کرونا، میزان خطرپذیری مناطقی که این بیماران در آن مناطق کارت کشیده بودند مشخص و به مراکز مربوط اطلاع داده شد.»

کردبچه که شاپرک را مجموعه‌ای پویا عنوان کرد برایمان از مجموع سرویس‌هایی گفت که

هاب فناوران: محصول جدید حوزه پرداخت

در کنار همه اینها، مدیران مجموعه از جمله آقای مدیرعامل از راه‌اندازی هاب فناوران مالی شاپرک برای ساماندهی حوزه پرداخت کشور خبر دادند. پروژه‌ای که از لحاظ فنی به پایان رسیده و در حال حاضر مهندسان مجموعه مشغول عملیاتی کردن اتصالات بانکی آن هستند. محمدرضا عباسی معاون توسعه و نظارت شاپرک نیز از مهاجرت بانک‌ها به هاب فناوران تا دو ماه دیگر گفت و جزئیات فنی آن را برایمان توضیح داد: «هدف اصلی از اجرای این پروژه، ایجاد امکان نظارت هر چه دقیق‌تر بر تراکنش‌های کارت به کارت است. در این پروژه ما با موجودیت جدیدی به نام پرداخت‌ساز روبه‌رو هستیم که عهده‌دار نظارت بر این تراکنش‌ها خواهد بود.»

عباسی احراز هویت را از دیگر وظایف هاب فناوران شاپرک برشمرد که بسیار دقیق‌تر و با در نظر گرفتن جزئیات بیشتری صورت می‌گیرد. او در پایان صحبت‌هایش به این نکته اشاره کرد که طبق دستور بانک مرکزی مهاجرت بانک‌ها به هاب فناوران شاپرک تا دو ماه دیگر صورت می‌گیرد.

فرصت‌های کرونایی در شاپرک

هر چند کردبچه اشاره کوتاهی به مجموعه داده‌هایی کرده بود که به حوزه سیاست‌گذاری در دوران کرونایی مربوط می‌شد، اما این ماجرا فصل مهمی از گفت‌وگوی ما با مدیر کسب و کار مجموعه را نیز به خود اختصاص داد. کما اینکه

تاکنون در بخش فنی به مرحله بهره‌برداری رسیده‌اند، سرویس‌هایی که تعداد آنها بالغ بر ۲۷ عدد است. اما از همه مهم‌تر توضیحات کردبچه درباره سامانه جامع پذیرندگان بود که با برقی که در نگاه مهندسان مجموعه دیده می‌شد معلوم بود مایه افتخار شاپرک است؛ از این رو به همراه معاون فنی مجموعه به سالن عملیات سامانه جامع رفتیم، سالنی که با انبوهی از صفحات نمایش در چپ و راست خود پوشیده شده بود: «در این بخش با دو گروه اطلاعات انبوه و متنوع مواجه هستیم: یکسری اطلاعات مربوط به پذیرندگان و یکسری اطلاعات مربوط به تراکنش‌ها. ما جز از این قرار است که بررسی فرایندهای مربوط به تراکنش‌ها و راهبری سامانه در این مکان صورت می‌گیرد. سامانه جامع در واقع گلوگاهی است که اطلاعات در آن وارد می‌شود و مورد پردازش قرار می‌گیرد. احراز هویت، هماهنگی با ثبت احوال و اداره پست، همه اینها اطلاعاتی است که در این بخش تجمیع و کنترل می‌شوند.» از صحبت‌های کردبچه چنین برمی‌آمد که در مجموع راهبری سامانه‌ها و در واقع هر گونه عملیات فنی مربوط به موضوعات تحت نظارت شاپرک در این مکان هدایت می‌شود. معاون فنی همچنین ویژگی‌های منحصر به فرد زیرساخت‌های فنی را برایمان برشمرد که با شرایط سیستمی و نظارتی خیلی پیشرفته‌ای به بهره‌برداری رسیده است. او علاوه بر اینها به رشد اطلاعاتی صورت گرفته در این عرصه و افزایش نرخ تراکنش‌ها و تولد کسب و کارهای جدید اشاره کرد که در گرو پیچیدگی‌های موجود در این مراکز است.



معاون فنی شاپرک، به پیچیدگی‌هایی اشاره کرد که افزایش نرخ تراکنش‌ها در نظام پرداخت به وجود آورده است.



مظفری معتقد است کرونا به بخش‌های آموزشی کشور آسیب سختی وارد کرده است.

که در جلوگیری از تقلب بسیار کارآمد خواهد بود. با این سامانه مشخص می‌شود که چه صنفی معادل کار خودش را انجام می‌دهد و چه صنفی خارج از رده خود در حال فعالیت است.»

روایت روزهای توسعه

شاپرک برای پال و پر در آوردن روزهای سخت و پرچالشی را پشت سر گذاشته است، گرچه به قول مدیرعامل مجموعه: «چالش‌های حوزه بانکداری تمام‌نشدنی است و هر روز اتفاقات جدیدی رخ می‌دهد.» اما نباید فراموش کرد که شاپرک در روزهایی سر از پله بیرون آورد که نظام بانکداری ایران به سیستمی نیازمند بود که بتواند بر شبکه پرداخت کارتی کشور نظارت و همزمان امنیت موجود در آن را تضمین کند. افزایش روزافزون کارت‌های بانکی و دستگاه‌های کارخوان در میان کسب و کارها، تمایل مردم به خریدهای اینترنتی و انجام امور مالی از طریق کارت، همگی دست به دست هم داده بودند که حاکمیت و بانک مرکزی هرچه سریع‌تر دست به کار شوند. مثل هر مجموعه دیگری شاپرک هم از تولد تا بلوغ و رشد خود به زمان و تجربه نیاز داشت. تجربه‌ای که با حضور نخبگان و متخصصان این حوزه به دست می‌آمد. متخصصانی که کوشیده‌اند اولین و مهم‌ترین تجربه‌ها در حوزه امنیت و نظارت در شبکه کارتی را در ایران رقم بزنند. همه اینها شاید دلیل بر این نکته باشد که سید کاظم دهقان شبکه پرداخت امروز را قابل مقایسه با گذشته نداند و از آن به عنوان یک اکوسیستم زنده یاد کند که رشد و ارتقا از وظایف ذاتی‌اش به شمار می‌رود: «در حال حاضر عمده‌ترین توجه ما صرف صیانت

مظفری به این نکته اشاره کرد که شاپرک اولین نهادی بود که متوجه آثار اقتصادی بیماری کرونا در سطح کشور شد و به دولت آن را اطلاع داد: «جالب اینجاست که هر چند همه باور دارند حوزه‌های گوناگون کسب و کار از این بیماری آسیب دیده‌اند اما داده‌های شاپرک نشان می‌دهد بیشترین آسیب از این شرایط را بخش فرهنگ و آموزش در کشور متحمل شده، نکته‌ای که کمتر نهاد و سازمانی بدان توجه می‌کند و این در حالی است که آسیب‌های صورت گرفته در بخش فرهنگ آثار جبران‌ناپذیری بر توسعه کشور خواهد گذاشت.»

اما همه حرف‌های مظفری حکایت ناامیدی نبود که اتفاقاً او به فرصت‌هایی اشاره می‌کرد که کرونا در اختیار کسب و کارهای اینترنتی کشور گذاشته است: «همزمان با مشاهده کاهش تراکنش‌ها در کسب و کارهای حضوری، آمار و ارقام گواه توسعه بی‌نظیر کسب و کارهای اینترنتی بودند. آمارهایی که در واقع از میزان تاب‌آوری اقتصاد کشور در شرایط بحرانی خبر می‌دادند.» از آنجا که شاپرک اطلاعات مربوط به خرده‌فروشی‌ها در بخش کالا و خدمات را در اختیار دارد و در واقع انتهای زنجیره مصرف را نظاره می‌کند، چنین می‌نماید که می‌توان به تحلیل‌های مظفری در باب فراز و فرودهای اقتصادی کشور اعتماد کرد.

جایی برای قماربازان نیست

از جمله چشم‌اندازها و برنامه‌هایی که شاپرک از مهم‌ترین فعالیت‌های خود قلمداد می‌کند جلوگیری از فعالیت سایت‌های شرط‌بندی و قمار است. سید کاظم دهقان از عزم جزم تمام بخش‌های حاکمیتی و بانک مرکزی در این زمینه می‌گفت: «شاپرک متخلفان در شبکه پرداخت و رفتارهای نامتعارف را شناسایی و به پلیس فتا معرفی می‌کند؛ برای مثال وقتی یک درگاه قمار شناسایی می‌شود به سرعت اطلاعات آن در اختیار حوزه‌های امنیتی کشور قرار می‌گیرد تا بر خوردهای قانونی و مورد نیاز در این باره انجام شود. حقیقت این است که جلوگیری از فعالیت‌هایی مثل قمار، شرط‌بندی، پولشویی و پاسخ به حوادث شبکه پرداخت از کارهای مهم و البته روزمره شاپرک به شمار می‌رود.»

از سویی مدیرعامل مجموعه از تکمیل و راه‌اندازی سامانه پروفایلینگ مشتریان در شبکه پرداخت خبر داد که می‌تواند نقش بسزایی در آینده این صنعت داشته باشد: «هوشمندی در تناسب کد صنف با نوع فعالیت و مدل‌های کسب درآمد از ویژگی‌های این سامانه به شمار می‌رود

از دارایی‌های مردم به عنوان مخاطبان اصلی مجموعه شاپرک و همچنین توسعه ظرفیت‌ها و تنظیم‌گری این حوزه برای مقابله با جرائم خواهد شد.» حرف مردم و مقابله با جرائم که پیش آمد یاد دبیرخانه مجموعه شاپرک افتادم که اتفاقاً سمت راست ورودی مجموعه قرار گرفته است. قسمتی که به گفته فاطمه بخشی مسئول دبیرخانه وظیفه‌اش هدایت مال‌باختگانی است که از شر کلاهبرداران به تظلم آمده‌اند: «در این بخش معمولاً کسانی که از حساب‌هایشان کلاهبرداری برداشت شده حضور پیدا می‌کنند تا نامه‌هایی را که از پلیس فتا دریافت کرده‌اند در سامانه شاپرک ثبت کنند. نامه‌هایی که معمولاً ظرف سه روز پاسخ داده می‌شوند.»

نامه‌هایی که هر چند از نفوذپذیری ناگزیر سیستم‌های نظارتی خبر می‌دهند، اما کاهش سالانه کمیت آنها خبر خوبی برای تمام کسانی می‌شود که مدت‌هاست با اسکناس‌های کاغذی خداحافظی کرده‌اند (۱۴)



سالن عملیات سامانه جامع شبیه به اتاق کنترل پرواز در فیلم‌های سینمایی بود.



«پداسیس» یک استارت‌آپ دانشگاهی است که در مسیر تجاری شدن قرار دارد

گام‌های لرزان یک روبات

شروعی با کوله‌باری از تجربه

صدای بیل و کلنگ و دریل در هاله‌ای از گردوغبار در خیابان خارک به گوش می‌رسید. برعکس خیابان، مرکز تحقیقات فناوری‌های توانبخشی جواد موفقیان خلوت بود و مراجعان معدودی به اتاق درمان رفت و آمد داشتند. این مرکز همچون استارت‌آپ‌های فعال در این مرکز داستان‌های مختص خود را دارد. جواد موفقیان نیکوکار و خیر ایرانی ساکن کاناداست که در حوزه آموزش و سلامت مدارس و بیمارستان‌های بسیاری در ایران و کشورهای مختلف راه‌اندازی کرده است. در سال ۹۳ نیز مرکز تحقیقات فناوری‌های توانبخشی عصبی هوشمند موفقیان با همکاری دانشگاه صنعتی شریف و کمک جواد موفقیان راه‌اندازی شد. این مرکز از سوی موفقیان وقف دانشگاه شریف شده است. هدف از ساخت این مرکز توسعه سیستم‌های هوشمند به منظور درمان و توانمندسازی بیماران دچار اختلال حرکتی عنوان شده و استارت‌آپ‌های حوزه سلامت در این مرکز مستقرند. در یکی از طبقات هم‌کنار دفتر رئیس مرکز تندیس جواد موفقیان نصب شده است. در دفتر رئیس مرکز که سعید بهزادی پور یکی دیگر از بنیان‌گذاران «پداسیس» است، گفت و گوی خود را با مصطفی حوائجی آغاز کردیم. بنیان‌گذاران این استارت‌آپ هم از نظر سنی و هم از نظر تجربه با دیگر استارت‌آپ‌هایی که تاکنون به سراغ‌شان رفته‌ایم تفاوت اساسی دارند. سید مصطفی حوائجی، مصطفی نقی پورفر، سعید بهزادی پور و سجاد از گلی چهار موسس استارت‌آپ «پداسیس» هستند. مصطفی حوائجی در دانشگاه تهران در مقطع کارشناسی رشته برق تحصیل کرده. او به حوزه روباتیک علاقه‌مند است و پس از گذراندن دوران کارشناسی، پروژه‌های بسیاری در زمینه روبات صنعتی انجام داده. مصطفی نقی پورفر را از طریق شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان بافناپ می‌شناسیم. اولیسانس مخابرات از دانشگاه صنعتی شریف و فوق لیسانس مخابرات از دانشگاه تربیت مدرس دارد. نقی پورفر مدیر سابق مرکز نوآوری فناپ و از بنیان‌گذاران این شرکت و البته فعال در حوزه ارزهای دیجیتالی و بلاک چین است. مصطفی نقی پور و مصطفی



تولید روبات اسکلت‌های بیرونی اکسپود همپای توان‌یابان، سالمندان، افراد کم‌توان و افراد ضایع نخاع گردنی شود و دنیایی بسازد که «راه رفتن» دیگر یک رویا نباشد. حتی می‌توان به جای ویلچر هم از روبات‌های اسکلتی استفاده کرد. چند ماهی بود که «پداسیس» را با ویدئوهایش از طریق شبکه‌های اجتماعی دنبال می‌کردم. کنجکاوی در مورد فناوری روبات اسکلت‌های بیرونی و اینکه این چه تکنولوژی‌ای است که حس خوب «راه رفتن» را به افراد دارای فلج یا هدی می‌کند سبب شد تا یک بعد از ظهر گرم تابستانی، در مرکز تحقیقات فناوری‌های توانبخشی عصبی هوشمند موفقیان، مهمان تیم «پداسیس» باشیم.

جلسات توانبخشی پشت سر هم گذشتند. با روبات اسکلتی بر تن و تجهیزات کمکی به دشواری قدم برمی‌داشت. تا اینکه در جلسه هفتم توانست با روبات اسکلتی بر تن و به کمک واکر به صورت مستقل آرام آرام قدم بردارد. لبخند زد. چشمانش خندیدند. ویدئو را روی خنده‌اش متوقف کردم. ذوقی سراسر وجودم را فرا گرفت. مصطفی حوائجی راست می‌گفت؛ راه رفتن یک توان‌یاب یا بیمار ضایع نخاع گردنی به کمک روبات اسکلتی لحظه‌ای احساسی است و اگر در آن دقایق از شوق بگرییم، سزااست. حوائجی مدیر عامل و یکی از بنیان‌گذاران استارت‌آپ «پداسیس» است. استارت‌آپی که توانست با



بهناز توحیدی



موسسان پداسیس در حوزه روباتیک سوانق بسیاری دارند و سعی کرده‌اند از تجربه‌های خود در این استارت‌آپ استفاده کنند.

حوائجی پیشتر با هم در زمینه پروژه‌های روباتیک همکاری‌هایی داشته‌اند. سجاد از گلی عضو هیات علمی دانشگاه تربیت مدرس و مدیر گروه کنترل دانشکده مهندسی برق و کامپیوتر دانشگاه است. او همچنین پیش از این مدیر گروه ققنوس در دانشگاه خواجه نصیر بود. این گروه در حوزه روباتیک فعالیت می‌کردند. سعید بهزادی پور هم عضو هیات علمی دانشگاه شریف است و دکتری خود را در رشته مهندسی مکانیک از دانشگاه واترلو در کشور کانادا کسب کرده و حتی تز دکتری خود را در زمینه روباتیک گذرانده است. به نوعی هر چهار نفر در حوزه روباتیک سابقه طولانی دارند. با توجه به تجارب و سوابق شان آنها در سال ۹۳ با ایده تولید روبات اسکلتی گرد هم می‌آیند: «آقای نقی پور پیشنهاد دهنده ایده تولید روبات‌های اسکلتی بود و سال ۹۲ با هم جلساتی برگزار و در مورد این ایده صحبت کردیم. از آنجا که حدود ۲۰ سال در این حوزه فعالیت کرده‌ایم و سوابقی در حوزه روباتیک داریم، نقی پور به من پیشنهاد داد از تجارب خود در این زمینه استفاده کنیم. فیلم‌های روبات‌های اگزواسکلتون (Exoskeleton) را هم به من نشان داد و از این ایده استقبال کردم. البته در آن زمان به بازارش فکر نمی‌کردم. آنچه سبب شد جذب این ایده شوم این بود که یک معلول بتواند به وسیله این فناوری راه برود.»

چنان که مصطفی می‌گوید، این فناوری نسبت به فناوری‌های دیگر بسیار جدید است و سال ۲۰۰۶ در دنیا این تکنولوژی اعلام رسمی شد و هفت سال پیش یعنی ۲۰۱۳ به مرحله تجاری‌سازی رسید. مصطفی همچنین در توضیح اینکه چرا این تکنولوژی خیلی دیر به دنیا معرفی شد می‌گوید: «چون عمر ساخت موتورهای گیربکس‌های کوچک با توان بالا ۱۰ تا ۱۵ سال است؛ یعنی اگر می‌خواستیم ۵۰ سال پیش چنین اسکلت‌هایی بسازیم، روبات‌های اسکلتی عظیم می‌شدند. اکنون این امکان فراهم شده تا با ساز کوچک‌تر اسکلت کوچک‌تر تولید کنیم.»

مصطفی حوائجی و مصطفی نقی پور پس از بررسی‌هایشان، ایده خود را با سعید بهزادی پور و سجاد از گلی هم مطرح کردند و بدین صورت این چهار نفر سال ۹۳ فعالیت تیم را آغاز و در سال ۹۴ شرکت «یونندگان دانش سیستم‌های توان افزای پاسارگاد» یا پداسیس را ثبت کردند. از سال ۹۴ تا ۹۶ تیم «پداسیس» مشغول بررسی بازار و طراحی اولیه روبات بودند؛ آنها در عین حال به این فکر می‌کردند که آیا این ایده در بازار جذابیت دارد: «آقایان بهزادی پور و از گلی به دلیل اینکه در هیات عملی حضور دارند با دانشجویان

در ارتباط هستند، به همین خاطر وقتی پروژه آغاز شد دانشجویان خوب را جذب کردیم و آنها روی پروژه‌های عملیاتی کار کردند.» پس از ۲۲ ماه از آغاز فعالیت، تیم پداسیس نمونه اولیه روبات اسکلتی را تولید کرد. البته برای تهیه نمونه اولیه نیاز به سرمایه داشتند و به همین خاطر ایده خود را به شناسا، شرکت سرمایه‌گذاری جسورانه بانک پاسارگاد، عرضه کردند و شناسا هم روی این تیم سرمایه‌گذاری کرد. در حال حاضر ۱۲ نفر به صورت تمام وقت و دو نفر پاره وقت در تیم «پداسیس» مشغول کار هستند.

آزموده‌ها را آزمودن خطاست

استارت‌آپ «پداسیس» را می‌توان یک استارت‌آپ دانشگاهی برشمرد و موسسان آن نیز در حوزه روباتیک تجارب بسیاری دارند و باعبرت از شکست‌های پیشین و تجارب خود توانستند خیلی زود به نمونه اولیه دست پیدا کنند: «ما با دیگر استارت‌آپ‌های دیگر تفاوت‌هایی داریم. متوسط سن موسسان پداسیس ۴۰ سال است. در صورتی که متوسط سن موسسان استارت‌آپ‌های دیگر حدود ۲۵ سال است. ما از این حیث تجربه‌های زیادی کسب کردیم و پروژه‌های بسیاری را هم به نتیجه نرساندیم؛ به عنوان مثال در سال ۷۵ من ۲۵ ساله بودم و اجرای پروژه اولین روبات صنعتی در ساپا را بر عهده داشتم. ما در آن زمان تمام اجزای این روبات را ساختیم. تمام اجزایم درست و کامل کار می‌کرد، اما به خاطر زمان‌بندی پروژه به ساخت خود روبات‌ها نرسیدیم چون در جوانی ایده‌آل‌گرا بودیم و می‌خواستیم همه کارها را خودمان انجام دهیم. در صورتی که هیچ روبات‌سازی خودش اجرا را تولید نمی‌کند.»

آن‌طور که مصطفی حوائجی تعریف می‌کند،

تجربه به آنها نشان داد اجزای یک روبات را باید به صورت جداگانه خریداری و تنها بر هندسه و نرم افزار روبات تمرکز کنند. به همین خاطر خیلی راحت پس از ۲۲ ماه نمونه اولیه را تولید کردند. تیم «پداسیس» قصد دارد در دو نسخه «شخصی» و «کلینیکال» روبات‌های اسکلت خارجی تولید کند. البته نمونه اولیه‌ای که تولید شد نسخه کلینیکال بود و پس از تولید در نمایشگاه‌های مختلف شرکت کردند و در آن زمان چهار نمونه دستگاه به یک کلینیک فروختند. در حال حاضر نیز این نسخه، تجاری‌سازی شده و اکنون در حال توسعه فروش به مراکز درمانی در سطح کشور هستند: «ما موتور و گیربکس را خریداری می‌کنیم و ساختار اصلی روبات را خودمان می‌سازیم. البته برای نمونه شخصی به تازگی سازنده داخلی پیدا کرده‌ایم و احتمال دارد موتور و گیربکس را هم داخلی تولید کنیم.»

در سال ۹۷ با تامین اجتماعی برای فروش ۲۰ عدد دستگاه قرارداد بستند که در آن زمان قیمت ارزش افزایش یافت و اولویت‌های تامین اجتماعی هم تغییر کرد.

از دیگر موارد قابل توجه در «پداسیس» این است که این تیم در این سال‌ها آرام و بدون خودنمایی فعالیت کرده است. مصطفی در این باره توضیح می‌دهد: «ما خیلی محتاط پیش می‌رویم. اهل خودنمایی نیستیم. نمی‌خواهیم اعتبار خود را خدشه دار کنیم. اگر بیماری یا این دستگاه روی زمین بیفتد، کار استارت‌آپ ما تمام است. کالای ماصرفاً تجاری نیست و استفاده از فناوری برای بهبود زندگی است.»

تیم پداسیس با اینکه از ابتدا بازار خارجی را مدنظر قرار داده بودند اما در وهله اول هدفشان این بود که دستگاه را به در مانگاه‌ها و کلینیک‌های داخلی عرضه کنند تا افراد توان‌یاب و کم‌توان از آن بهره ببرند؛

این استقبال بدان معناست که باید مراکز مختلف این دستگاه‌ها را خریداری کنند تا مردم در سراسر کشور از این قابلیت بهره ببرند.»

فراتر از مرزها

صادرات روبات اسکلتی به کشورهای خارجی از اهداف اصلی تیم «پداسیس» است. با اینکه سال گذشته می توانستند بسترهای صادرات را برای ورود به بازار خارجی فراهم کنند اما دست نگه داشتند: «در ابتدا قصد ما این است که ۳۰ تا ۴۰ مرکز از دستگاه استفاده کنند و عکس العمل‌ها را از کاربران دریافت کنیم. روی دستگاه نسخه کلینیکال سیستم IOT هم کار گذاشته ایم تا اطلاعات به روز باشد و بفهمیم که دستگاه چند ساعت کار کرده و مشخصات بیمار روی PC کلینیک ثبت و روی دیتابیس ذخیره شود. هر زمان که PC به اینترنت متصل شد اطلاعات به سرور ما ارسال می شود. می خواهیم دستگاه را به مرحله‌ای برسانیم که در کشورهای دیگر با افتخار اعلام کنیم که دستگاه ما بالای چند هزار ساعت کار کرده و اتفاقی هم رخ نداده است. قصد نداریم با عجله وارد حوزه صادرات شویم.»

البته برای حضور در بازار خارجی باید مزیت‌هایی داشت که مصطفی حوائجی در کمال صداقت می گوید اسکلت‌های خارجی پداسیس جز در بحث قیمت، مزیت رقابتی‌ای نسبت به نمونه خارجی ندارند: «قیمت دستگاه‌های ما یک پنجم رقبای خارجی است. ما هیچ وقت ادعایمی کنیم که از نمونه خارجی بهتر هستیم؛ اما هیچ کس در دنیا نتوانسته اسکلت بیرونی را به قیمت ۲۰ هزار دلار عرضه کند و ما این کار را می کنیم؛ این مورد ارزش افزوده کار ماست و امیدوارم بتوانیم در دنیا حرفی برای گفتن داشته باشیم.»

تیم «پداسیس» برای صادرات روبات اسکلتی هم مذاکراتی انجام داده و کشورهای مختلف از جمله عراق و پاکستان برای همکاری اعلام آمادگی کرده‌اند: «در نمایندگان کشورهای مختلف که شرکت کردیم با نماینده فروش محصولات پزشکی از عراق ملاقات کردیم و خیلی علاقه‌مند به همکاری بودند. البته ما به آنها گفتیم به محض اینکه در بازار ایران استفاده از این دستگاه فراگیر شود، برای همکاری آماده هستیم. از پاکستان هم ملاقاتی داشتیم و آنها نیز برای همکاری اعلام آمادگی کردند. البته فروش محصولات ایرانی در اروپا نکات خاصی دارد و از تجربه دیگران باید استفاده کنیم. آنها توصیه می کنند نباید به اسم محصول ایرانی دستگاه‌های خود را در بازار اروپا عرضه کنیم بلکه باید به یک شرکت دیگر بپیوندیم تا با برند خارجی فروخته شود.» (۱۵)



به دلیل حضور دو موسس پداسیس در هیات علمی دانشگاه‌ها دانشجویان بسیاری در این تیم حضور دارند.

آوردن قیمت را مدنظر قرار دهیم. این نسخه هم حدود ۲۰۰ میلیون تومان قیمت دارد و دوباره بحث قدرت خرید پیش می آید.»

مصطفی در این باره معتقد است توان‌یابانی که قدرت خرید دارند می توانند مشتری پداسیس باشند، اما اگر نهادهای مکلف در مان چون بیمه‌ها قدمی در این راه بردارند، افراد بیشتری می توانند از این دستگاه‌ها بهره‌مند شوند.

این تیم حتی برای عرضه دستگاه‌های خود با بیمه‌ها هم مذاکره کرده و آنها گفته‌اند که حاضرند تنها بخشی از هزینه‌ها را بپردازند و این نشان می‌دهد بیمه‌ها آینده‌نگر نیستند و خود را بخشی از بازار کالاهای پزشکی به حساب نمی‌آورند، در حالی که در نمونه‌های خارجی بیمه‌ها خرید این نوع تجهیزات پزشکی را تقبل می‌کنند. به گفته مصطفی، افراد توان‌یاب در سال هزینه‌هایی دارند که با استفاده از اسکلت خارجی این هزینه‌ها کاهش می‌یابد: «به عنوان مثال در آمریکا برآورد شده که هر فرد معلول سالی ۶۰ هزار دلار هزینه دارد. این هزینه با استفاده از اسکلت بیرونی کاهش می‌یابد. بیمه‌ای به نام VA در آمریکا مختص کهنه سربازان جنگی است و برای کسی که قطع نخاع می‌شود اسکلت بیرونی می‌خرد. به این ترتیب مردم به زندگی باز می‌گردند و هزینه‌هایشان کاهش می‌یابد.»

این در حالی است که «پداسیس» برای تست رایگان دستگاه‌های خود در سایت بخشی برای ثبت نام قرار داده و چنان‌که مصطفی می‌گوید، استقبال از بخش‌های تست بسیار بالاست و همواره افراد زیادی در صف تست هستند: «وقتی اولین رویداد تجربه کاربری روبات به نام همگام توسط توان‌یابان برگزار شد، پس از انتشار فیلم‌های رویداد، تلفن‌های مرکز مدام زنگ می‌خورد و مردم برای تست این دستگاه اعلام آمادگی می‌کردند.

اما همان‌طور که انتظار داشتند نهادهای دولتی از این دستگاه‌ها استقبال نکردند و این چالش تیم پداسیس برای فروش محصول‌شان است.

چالش‌های دست یافتن به رویا

مصطفی بارها در صحبت‌های خود تأکید می‌کند انگیزه اصلی‌شان این بوده که معلولان راه بروند و اکنون این اتفاق می‌افتد. این محصول، با اینکه تجاری شده است؛ اما این تیم در فروش این دستگاه‌ها با مشکلاتی روبرو هستند. چون نهادهای به خصوص نهادهای دولتی از این محصول استقبال کرده‌اند: «یک هفته در مرکز توانبخشی هلال احمر این دستگاه را به صورت دمو عرضه کردیم. ۱۰۲ نفر بیمار در مجموع ۷۴۰ ساعت دستگاه را استفاده کرده‌اند و یک مورد نارضایتی هم گزارش نشده است. بیش از ۹۵ درصد افراد با هیجان ابراز رضایت می‌کردند چون دنیای جدیدی را تجربه کرده بودند؛ اما اتفاق خاصی نیفتاد.»

بحث قیمت و توان خرید در مانگاه‌ها یکی از عوامل استقبال نکردن از روبات اسکلتی «پداسیس» است؛ نسخه نمونه کلینیکال پداسیس ۴۰۰ میلیون تومان است و به گفته مصطفی، قیمت دستگاه‌های پداسیس یک پنجم قیمت نمونه خارجی است اما در مانگاه‌ها همواره برای خرید چنین تجهیزاتی قیمت و توان خرید خود را در نظر می‌گیرند.

مصطفی در ادامه درباره نسخه شخصی می‌گوید: «تولید نسخه شخصی هنوز به پایان نرسیده است. در حال تحقیق و توسعه هستیم و قصد داریم تا پایان سال ۹۹ این نسخه را تجاری‌سازی کنیم. نسخه کلینیکال را که سال ۹۵ ساختیم سال ۹۶ فروختیم چون مراحل ارتقا و بهینه‌سازی و دریافت مجوز به طول انجامید. نسخه شخصی هم این‌طور است. باید در طراحی کاهش حجم و وزن اسکلت و پایین



آرزوی مشترک، با زرین پال

همراه با خانواده‌ی یک میلیون نفری زرین پال،
قهرمان کسب و کار خودتان باشید.



امکان جدید تپسی
برای مجموعه‌های بزرگ و شرکت‌ها:
مدیریت سفرهای درون شهری کارکنان

برای درخواست سرویس و دریافت اطلاعات بیشتر با شماره ۰۲۱-۴۱۶۳۰۳۳۳
تماس گرفته یا به آدرس corporate@tapsi.cab ایمیل بزنید.

www.tapsi.ir



۷۳ حفظ مشتری در دنیای بانکداری دیجیتال
کلیدی است

۷۷ کدام یک از پروژه‌های دولت الکترونیکی کارنامه قبولی را گرفته است؟
هیچ کس ۲۰ نشد

۸۰ استخراج کنندگان رمزارز با چه مشکلاتی مواجه‌اند
مسیر پریچ و خم کار آفرینان پیشقراول

۸۲ موضوع انحصار تنها مشکل سکوها نیست
پلتفرم‌هایی صدا زنگی ما را تغییر دادند

خدمت و تجارت





مهرک محمودی

دو سال از امضای اولین تفاهم نامه گذشت

اوج و فرود پرداخت یاری

کم کم اتفاق های سال ۹۵ به فراموشی سپرده می شود؛ تعطیلی و

فیلترینگ بلندمدت استارت آپ هایی که آن روزها تجمیع کننده پرداخت نامیده می شدند و تاثیر این تعطیلی بر انتشار سند و شکل گیری و تعریف کسب و کاری که این روزها عنوان پرداخت یار را یدک می کشد.

شرکت های کوچکی که در دوره ای، کارشان دریافت سرویس از شرکت های ارائه دهنده خدمات پرداخت یا PSP ها بود و ارائه آن سرویس، به کسب و کارهای کوچکی که شرکت های پی اس پی به هر دلیل علاقه ای به همکاری با آنان نداشتند یا بازار را آنچنان کوچک می دیدند که در دسر همکاری با آنان راه جان نمی خریدند.

شرکت هایی که روزی بازار پرداخت اینترنتی را که از چشم بخش بزرگی از شرکت های پی اس پی دور مانده بود هدف گرفته بودند به یکباره اواخر سال ۹۴ و اوایل سال ۹۵ در کانون توجه سیاست گذاران قرار گرفتند و طبیعی است که این توجه در وهله اول موجب نگرانی و ترس سیاست گذاران و ناظران شود و در همان مرحله اقدام به فیلتر یا تعطیلی این کسب و کارها کنند.

اما بازاری که این شرکت ها به دست آورده بودند موجب شد سازو کار بازگشت به فعالیت آنان به تدریج و با ترس و لرز از فیلترینگ لحظه ای فراهم شود.

در آن دوره زمانی یعنی اواخر سال ۹۴ و اوایل سال ۹۵ فقط ۳۹ واسط پرداخت یا تجمیع کننده پرداخت فعالیت می کردند و از این تعداد، ۱۰ تجمیع کننده به صورت ناگهانی و فقط چند روز مانده به تعطیلات نوروز سال ۹۵ فیلتر شدند؛ هر چند ۲۶ سرویس دهنده همچنان فعالیت می کردند اما چهار سرویس دهنده از این تعداد نیز به دلایل نامشخص فعالیت خود را متوقف کردند.

تمامی فعالان این بازار تقصیر را بر گردن بانک مرکزی انداختند و این رگولاتور پولی کشور را مسئول فیلتر شدن این کسب و کارها می دانستند. مرکز توسعه تجارت الکترونیکی در آن زمان با همکاری بانک مرکزی سعی

کرد چارچوبی تعیین کند که تاحدودی زمینه فعالیت این شرکت ها را فراهم آورد. هر چند چنین اقداماتی موجب شد به تدریج شرکت های واسط پرداخت به حیات نیمه جان خود بازگردند اما چارچوب تدوین شده از سوی مرکز توسعه تجارت الکترونیکی به مذاق اکثر فعالان این بازار خوش نیامد.

اما این شروع ماجرای بود که در نهایت به ثمر نشستن سند و امضای تفاهم نامه پرداخت یاری را موجب شد.

۹۷؛ سال تولد

یکی از دغدغه های سیاست گذار و ناظر بازار پولی کشور در مورد فعالیت شرکت های تجمیع کننده پرداخت طی سال های ۹۵ و ۹۶، مشخص نبودن هویت مشتریان آنان و منشاء پول و نیز چگونگی گردش پول در شبکه بانکی بود. در آن زمان بیم آن می رفت که نامشخص بودن پذیرندگان شرکت های تجمیع کننده پرداخت موجب پولشویی از سوی پذیرندگان شود.

از سویی بانک مرکزی نگران بود که شرکت های پرداخت به هر دلیلی پس از مدتی فعالیت و تجمیع پول نزد خود دست به تعطیلی یک شبه کسب و کار خود بزنند و در نهایت مشتریان آنان متضرر شوند. تمامی این موارد دست به دست هم داد تا برای اولین بار بانک مرکزی با همراهی و همکاری شرکت هایی که آن زمان تجمیع کننده پرداخت بودند اقدام به تنظیم سندی کند که به عنوان چارچوب فعالیت ساختار کلی تفاهم نامه میان شاپرک و شرکت های متقاضی را مشخص می کرد. در آن زمان مقرر شد پس از اجرایی شدن آن و مشخص شدن چالش ها یا نقاط ضعف و قدرت ش در جزئیات بازنگری شود و به فراخور بازار، این سند نیز تغییر کند.

تدوین و نهایی شدن این سند در ۲۷ مردادماه ۹۷ و در نهایت امضای تفاهم نامه باشش شرکت پرداخت یاری در ۱۱ شهریورماه همان سال و به فاصله چند روز از نهایی شدن و ابلاغ سند پرداخت یاری

موجب شادی بسیاری از فعالان این حوزه شد. از یک سو کسب و کارهایی به رسمیت شناخته شده بودند که تا آن روز زیر تیغ تهدید فیلترینگ قرار داشتند و این مساله برنامه ریزی بلندمدت برای کسب و کارشان را سخت می کرد؛ از سویی سندی تنظیم شده بود که برای تدوین آن، نظرشان را به رسمیت شناخته بودند.

تمامی این موارد در کنار یکدیگر بارقه امیدی را در دل استارت آپ های فعال این حوزه روشن کرد. زرین پال، باهمتا، جهان ارتباطات نکا، توسعه فناوری و تجارت الکترونیک کارن، همراه هوشمند قرن و اندیشه هوشمند رایان پارسی شرکت هایی بودند که قفل پرداخت یاری را باز کردند و نام خود را برای همیشه در تاریخ این بخش به ثبت رساندند.

محسن قادری مدیرعامل آن زمان شاپرک در مراسم امضای تفاهم نامه این شرکت با پرداخت یاران پیش بینی کرد که روند رشد شرکت های پرداخت یاری ادامه خواهد داشت و به تدریج اعتماد مردم به این مدل پرداخت بیشتر می شود. به عقیده او، افزایش مستمر استقبال مردم از پرداخت های آنلاین نهادهای ناظر را به دو مقوله تسهیل دائم محیط کسب و کار و تدقیق نظارت حساس تر خواهد کرد؛ اما این تازه آغاز ماجرا بود.

از آن زمان نه تنها سبیل درخواست ها برای دریافت و امضای تفاهم نامه پرداخت یاری به سمت شاپرک روانه شد - چنان که اکنون تعداد درخواست های ارسال شده برای پرداخت یاری به بیش از ۵۰۰ درخواست رسیده و بیش از ۱۰۰ تفاهم نامه پرداخت یاری نیز با شرکت های مختلف امضا شده است - بلکه نیازمندی های زیرساختی شرکت های فعال در این عرصه نیز بیش از پیش مشخص شد؛ زیرساخت هایی که یا باید از سوی خود شرکت ها تامین می شد یا از سوی شاپرک. حال دوسالگی شرکت های پرداخت یاری فرا رسیده است، دو سالی که برای هیچ کدام از طرف های درگیر این ماجرا آسان طی نشد.

تبلیغات ویدیویی



تبلیغات نصبی

تبلیغ‌های کوتاه ویدیویی در ابتدای
در خانه بمانید و از تماشای رایگان

afebazaar.ir



دیوویی بازار



تبلیغات آگاهی برند

فیلم و سریال‌های بخش ویدیو بازار.
یگان فیلم و سریال لذت ببرید.

✉ avod@ca

بازار
cafebazaar.ir