



ماهنامه نسل چهارم

ماهنامه فناوری های نوین اطلاعات و ارتباطات - دی ماه ۱۳۹۵ - شماره ۱۶ - ۴۸ صفحه - قیمت ۱۰۰۰۰ تومان

مدیران ارشد شرکت فناپ تلکام؛

استراتژی اصلی ما ایجاد شبکه ارتباطی گسترده است

خدمات کیف پول بانکی از نخستین سرویس های

ایر اتور مجازی ما خواهد بود

قائم مقام مدیر عامل فناپ؛

رونمایی از پلتفرم جامع فناپی در

نمایشگاه الکامپ سال آتی

دکتر عمیدیان:

استفاده مشترک FCP ها از امکانات

اقدام مناسبی است

دکتر دواپی:

هر چه MVNO ها متشکل تر

باشند، قدرت چانه زنی بیشتری دارند

رئیس کمیته ارتباطات مجلس:

هر چه تعداد FCP ها افزایش یابد

دایره انحصار کوچکتر می شود

مدیر عامل شرکت «فناپ تلکام»

در گفت و گوی ویژه با نسل چهارم، تاکید کرد:

عملکرد موفق دولت یازدهم در

ایجاد ذهنیت برای رقابتی کردن بازار ارتباطات



هاده اول

www.mci.ir



دارای مجوز از سازمان تنظیم مقررات
شماره پروانه: ۱۰۰۱۱۰۰۰

3G,4G,4.5G

نوترینو
اینترنت نسل نو

بسته های اینترنت نامحدود شبانه

بسته یک روزه: از ۲ بامداد تا ۷ بامداد، ۱۰۰۰ تومان # ۲۱۱ * ۱۰۰۰ *

بسته یک روزه: از ۱ بامداد تا ۱۱ صبح، ۵۰۰۰ تومان # ۲۱۲ * ۱۰۰۰ *

بسته ۷ روزه: از ۱ بامداد تا ۱۱ صبح، ۱۴۰۰۰ تومان # ۲۲۱ * ۱۰۰۰ *

بسته ۳۰ روزه: از ۱ بامداد تا ۱۱ صبح، ۲۹۰۰۰ تومان # ۲۳۱ * ۱۰۰۰ *





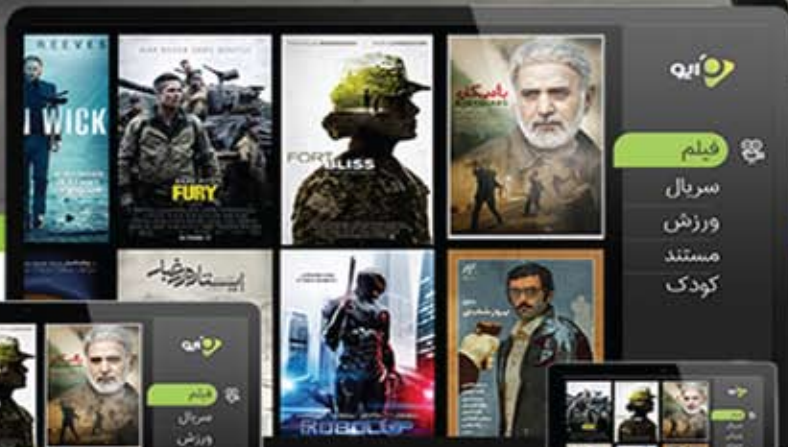
www.fanaptelecom.ir

با فناپ تلکام در اوج



فناپ تلکام ارائه دهنده خدمات ارتباطات ثابت و همراه

شرکت توسعه فناوری ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ تلکام)
دارای پروانه ایجاد و بهره برداری از شبکه ارتباطات ثابت (FCP)
به شماره ۱۹-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی
شماره ثبت: ۴۵۲۱۸۲



آیو؛ به تلویزیون اینترنتی کامله

- پخش زنده همه شبکه های تلویزیونی و بازپخش شبکه ها تا ۷ روز

- مجموعه کاملی از فیلم و سریال های به روز، مستند، برنامه های ورزشی، کودک و سایر دسته بندی ها

به اکانت داشته باش

آیو رو همه جا ببین!

aionet.ir

Available on the App Store

آیو

Google Play

m

Apple iOS

محافظت از حملات وب

Security as a Service



اب آروان از شما در برابر نفوذ هکرها، اجرای کدهای مخرب و بهره‌کشی از آسیب پذیر ها، عملکرد اسکنرها، پوشگرهای وب و ... محافظت می‌کند. اب آروان یک دیوار آتش قدرتمند، یک دیواره آتش وب یا همان WAF و یک سامانه جلوگیری از نفوذ یا IDP را به صورت ابری در اختیار شما قرار می‌دهد.

دفع حملات منع سرویس

DDoS Protection



اب آروان تنها راهکار ایرانی جلوگیری از حملات منع سرویس توزیع شده یا همان DDoS برای وب سایت ها، سرویس های برخط و سایر خدمات مبتنی بر وب است. راهکارهای گسترده اب آروان نه تنها از وب سایت شما در برابر حملات DDoS مبتنی برای لایه‌ی شبکه محافظت می‌کند، بلکه انواع حملات لایه ۷ را نیز دفع می‌نماید.

توزیع جهانی سرورها

Content Delivery Network (CDN)



توزیع جهانی سرورهای اب آروان باعث می‌شود تا کاربران وب سایت شما، محتوا را از نزدیک ترین نقطه جغرافیایی دریافت نمایند. به این روش سرعت بازگاری صفحات و محتوای شما به شدت افزایش می‌یابد. در رابطه با کاربران داخل ایران کاربران نه تنها به نزدیک ترین سرور از نظر جغرافیایی متصل شده، بلکه اولویت در اتصال به سرورهایی است که در داخل همان سرویس دهنده اینترنتی (ISP) میزبانی می‌شوند.





ارتباط را روشن کن



تکنولوژی



فرهنگ و هنر



سنگرمی



خانواده



سلامت



ورزش

شرکت خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات ایسان، عضو گروه شرکت‌های فناپ، در ۱۷ آبان سال ۱۳۹۱ فعالیت خود را در زمینه ارائه محصولات و خدمات تلفن همراه آغاز کرد. ایسان با ایجاد بسترهای مناسب و ارائه محصولات و راه‌حل‌های جامع، امکان بهره‌برداری مشترکین اپراتورهای ایرانسل، همراه اول و رایتل را از محصولات و خدمات خود فراهم کرده و با ارائه زیرساخت‌های فنی مناسب و نیروی انسانی کارآمد به عنوان تولیدکننده و توسعه‌دهنده محتوا (Content Producer/Provider)، توسعه‌دهنده زیرساخت و بسترهای ارائه محتوا (Platform Provider) و جمع‌آوری کننده و نشردهنده محتوا (Content Aggregator/Publisher)، توانایی ارائه سرویس‌های مختلف بر بستر تلفن همراه کشور را داراست.

برخی از خدمات شاخص ایسان:

- ارائه سرویسهای پرداخت اپراتوری <
- ارائه سرویس یکپارچه احراز هویت <
- ارائه راهکارهای پردازش و ارسال پیام انبوه بر بستر اپراتور و OTT <
- طراحی و اجرای سرویسهای حمایتی و هواداری ورزشی <
- نشر بازیهای موبایلی <

آیت الله العظمیٰ العابدی



بی شک، تاریخ معاصر ایران، انقلاب اسلامی، جنگ تحمیلی و دوران پس از آن، وامدار و تاثیرپذیرفته جدی از شخصیت ویژه آیت الله هاشمی رفسنجانی است. ایشان در سال های مبارزات انقلابی، یاری دیرین و امین و در خیل همراهان مبارز و دوستدار حضرت امام خمینی (ره) و یآوری باوفا و مشاوره دلسوز برای مقام معظم رهبری بود. بی شک در دوران ریاست جمهوری آیت الله هاشمی رفسنجانی، طلسم رشد و توسعه ارتباطات شکسته شد و رشد جهشی اش را آغاز کرد.

ماهنامه نسل چهارم با ابراز تأثر و تاسف از درگذشت این چهره برجسته و تاریخ ساز میهن اسلامی، این ضایعه اسفبار را به مقام معظم رهبری، ریاست محترم جمهوری، خانواده معظم شهدا، خانواده ایشان و عموم هموطنان تسلیت می گوید.



صاحب امتیاز و مدیرمسئول:

مسعود فاتح

رئیس شورای سیاست گذاری:

دکتر مهدی ادیبان

مشاوران مدیرمسئول:

دکتر مصطفی فاطمی، دکتر جمشید قضاتی

و محمد احمدی

سر دبیر:

مونا ارشادی فر

همکاران این شماره:

فریده شریف زاده، زهرا طاهری

و مهوین رفیع تبار

عکاس ها:

زهرا حسینی رزاقی و راحله قادری

روابط عمومی و امور مشترکین:

زهرا طاهری

صفحه آرایی و طرح روی جلد:

سارا علیدادی

با تشکر از:

سید تحسین عادل، دکتر مهدی فقیهی، دکتر نوید قنادان، دکتر وحید یزدانیان، دکتر داوود زارعیان، محمدرضا بیدخام، دکتر مسعود لک، محسن یوسف پور، فاطمه عبدالعلی پور، سیداسماعیل میرزاد، حامد رضا اسماعیلی، محمدعلی آخوندزاده، بشیر آبنیکی، مسعود همدانلو، محمد جابری، کامران طالبی، عباسعلی علی دوست، مرجان محمودی، مرضیه گودرزی، کاوه احمدی و الهام عدالتی

امور آماده سازی و چاپ:

چاپخانه پیمان نواندیش

نشانی چاپخانه:

تهران، پیچ شمیران، خیابان بهار، خیابان

سمیه، پلاک ۵۸، طبقه زیر همکف

تلفن: ۸۸۸۴۶۶۶۳

نشانی ماهنامه: فلکه دوم صادقیه - برج

اداری گلدیس - طبقه هشتم - واحد ۸۰۹ -

کدپستی ۱۴۵۱۷۹۶۷۹۸

امور بازرگانی: ۰۹۱۲۸۲۱۶۶۵۸

تلفن: ۴۴۲۸۸۲۹۸ و ۴۴۲۸۸۲۵۷

دورنگار: ۴۴۲۸۸۲۳۸

وب سایت: www.4Gnews.ir

پست الکترونیک: info@4Gnews.ir

۲۹
گفت و گوی ماه
سرویس آیو بر بستر شبکه تمامی اپراتورها قابل ارائه است

۱۰
سرمقاله
بخش خصوصی باید میدان دار اقتصاد کشور باشد

۳۲
کنکاش
به دنبال ایجاد اپراتور FMC برای همگرایی ارتباطات سیار و ثابت هستیم

۱۱
یادداشت سردبیر
توسعه صنعت فاوا با توانمندسازی بخش خصوصی میسر است

۳۶
گزارش ویژه
رونمایی از پلتفرم جامع فنایی در نمایشگاه الکامپ سال آینده

۱۲
ماهی که گذشت
استفاده در چارچوب شبکه های مجازی حق مشروع مردم است

۳۸
گزارش ماه
نگاهها به موضوع سواد رسانه ای حمایت گرایانه است و نه اخلاقی گرایانه

۱۶
بانکداری الکترونیک
احتیاط رگولاتوری بانکی مانع رشد بانکداری الکترونیک در ایران

۴۰
خارج از گود
مهم ترین تحولات دنیای تکنولوژی در سال ۲۰۱۶

۲۰
زیر ذره بین
نقد و بررسی فرصت ها و چالش های ارائه مجوزهای MVNO و FCP

۴۲
بازار
معرفی بهترین موبایل های هوشمند ۲۰۱۶

۲۴
گفتگوی ویژه
امکان سرمایه گذاری یک میلیارد دلاری را برای دو سال نخست ایجاد کردیم

نقل مطالب با ذکر منبع بلامانع است. ماهنامه در تخلص مطالب دریافتی آزاد است. آماده دریافت مقالات و دیدگاههای نویسندگان، کارشناسان و پژوهشگران هستیم. دیدگاهها و تحلیل های دریافتی از نویسندگان لزوما بیانگر دیدگاههای ماهنامه نسل چهارم نیست.



مسعود فاتح

بخش خصوصی باید میدان دار اقتصاد کشور باشد

که اقدام به خصوصی سازی کرده اند عبارت است از کاهش حوزه فعالیت بخش دولت، انتقال مالکیت و کنترل اقتصادی، افزایش کارایی واحدهای اقتصادی، کاهش کسری بودجه و بدهی های ملی، تعدیل یارانه ها و اختلال قیمت ها، تعدیل مقررات، افزایش رقابت، ایجاد علاقه در شایگان شرکت ها، گسترش بازار سرمایه، تأمین منابع مصرف کنندگان، توزیع مناسب درآمدها و دستیابی به سرمایه تکنولوژی و منابع خارجی.

به عبارت دیگر اهداف خصوصی سازی در هر کشور با توجه به سیاست ها، برنامه های اقتصادی و راهبردهای کلی جامعه اتخاذ می شود. از آنجائی که راهبردها و برنامه های اقتصادی در کشورها متفاوت است در نتیجه خصوصی سازی نیز در هر کشور به دنبال اهداف ملی و بومی خاص است.

اجرای سیاست خصوصی سازی از سیاست های کلیدی برای رفع مسایل و مشکلات اقتصادی است و هم اکنون خصوصی سازی به عنوان سیاستی موثر برای افزایش کارآمدی اقتصاد ملی در سطح دنیا مطرح است.

از سوی دیگر خصوصی سازی و ایجاد فضای رقابت پذیری در عرصه اقتصاد لازم و ملزوم یکدیگرند. هنگامی که تغییر مالکیت یا اصلاحات نهادی با حذف رفع موانع و خروج از بازار، اصلاح قوانین و مقررات اداره شرکت ها، تشدید محدودیت های بودجه ای و توسعه بازارهای سرمایه همراه شود پیشرفتی گسترده و چشمگیر به وقوع خواهد پیوست.

در همین حال اجرای روند صحیح خصوصی سازی می تواند دستاوردهای مطلوبی برای کشور به همراه داشته باشد، مشروط به اینکه در چارچوب تعریف شده ای هدایت و از ابزارها و امکانات موجود به نحو درست استفاده شود.

از آنجا که ایران توانایی و ظرفیت ایجاد سالانه یک میلیون فرصت شغلی را دارد، لذا حضور موثر بخش خصوصی در عرصه اقتصاد کشور بیش از پیش مورد تاکید است تا با رفع موانع، بزرگ شدن و رشد اقتصاد، اشتغالزایی، افزایش تولید و رشد سرمایه گذاری محقق شود.

در همین حال باید بخش خصوصی نیز به معنای واقعی به صحنه بیاید و با سرمایه گذاری در حوزه های مختلف اقتصادی و صنعتی زمینه اشتغالزایی بیشتر برای جوانان را فراهم کند.

در این شرایط دولت هم باید وظایف خود را به خوبی انجام دهد و فضا و بستر مناسبی فراهم کند تا با ثبات اقتصادی کشور، فعالیت های قابل واگذاری بدون تبعیض به مردم واگذار شده و زمینه سرمایه گذاری بیشتر بخش خصوصی فراهم شود. دولت باید تلاش کند تا با فراهم سازی زیر ساخت ها و رفع موانع، بخش خصوصی را به فعالیت بیشتر ترغیب کند تا در نهایت همزمان با افزایش رشد اقتصادی شاهد افزایش سهم بخش خصوصی از اقتصاد کشور باشیم.

از آنجا که سیاست دولت یازدهم تقویت بخش خصوصی در حوزه های مختلف بوده است و از ابتدای استقرار دولت هم اقدامات مقتضی در دستور کار هیات دولت قرار گرفت، لذا در بخش ها و حوزه های مختلف اجرایی شاهد برنامه های وزارتخانه ها و سایر نهادهای مسوول برای تقویت بخش خصوصی بوده ایم.

در همین حال و طی این سه سال و اندی، با تدوین سیاست های صحیح و کارشناسانه، بهترین فرصت برای عرضه اندام بخش خصوصی فراهم شده است.

از سوی دیگر از آنجا که ورود و حضور هرچه بیشتر بخش خصوصی در اقتصاد، ارتباط نزدیک و مستقیمی با تحقق سیاست های اقتصاد مقاومتی دارد و تسریع در تحقق سیاست های اقتصاد مقاومتی یکی از مطالبات جدی رهبر معظم انقلاب نیز هست، لذا در ماه های اخیر برنامه های اجرایی برای حضور بخش خصوصی در عرصه اقتصاد، بیش از پیش و با جدیت بیشتری در دستور کار قرار گرفته است.

دولت به صورت جدی باور دارد که بخش خصوصی باید از فرصت های لازم برای توسعه برخوردار باشد و در اقتصاد مقاومتی نیز یکی از پنج رویکرد اصلی، مردمی کردن اقتصاد است.

در همین حال و در راستای تحقق اقتصاد مقاومتی باید با آسیب شناسی قوانین موجود، چرایی عدم اجرای برخی قوانین، وجود قوانین معارض و خلاء قوانین مطلوب مورد بررسی قرار گیرد. از سوی دیگر نباید از این مهم غافل بود که یکی از اهداف نسخه اقتصاد مقاومتی، کاهش آسیب پذیری اقتصاد است که این امر با تقویت بخش خصوصی قابل انجام است. با این عمل، وابستگی به کالاهای خارجی در برخی بخش ها کاهش می یابد و صادرات کالاهای ایرانی نیز رونق می گیرد.

می توان مشاهده کرد که سیاست خصوصی سازی با هدف ارتقاء کارایی فعالیت ها، تخصیص منابع و گسترش مشارکت های مردمی در بخش های مختلف تولیدی و تجاری به مرحله اجرا درآمده است. بررسی روند خصوصی سازی در کشور نیز بیانگر آن است که سهم بخش خصوصی در اقتصاد ایران در حال افزایش است.

در اکثر کشورها خصوصی سازی به عنوان روشی جهت منطقی کردن ساختار اقتصادی، کاهش فشارهای مالی واحدهای دولتی، بالابردن کارایی منابع، گسترش مالکیت، تجهیز منابع مالی، حداکثر استفاده از تخصص های موجود، تقویت انگیزه های کاری، کاهش بوروکراسی، مقابله با کسری در تراز پرداخت ها، کسب درآمد و کاهش بار سنگین خدمات دولت پذیرفته شده است.

در کشورهای مختلف که دارای سیستم های اقتصادی و شرایط اجتماعی می باشند، اهداف خصوصی سازی نیز متفاوت است. البته این اهداف دارای فصل های مشترک نیز می باشند که مهمترین آن بهبود کارایی واحدهای اقتصادی است، اما آن دسته از اهدافی که تقریباً مورد نظر اکثر کشورهای است



مونا ارشادی فر

توسعه صنعت فاوا با توانمندسازی بخش خصوصی میسر است

پروانه مطرح است، ولی با درک فرآیند واگذاری امور به بخش خصوصی می توان این دوره را دوره گذار نامید که رفته رفته و با گذشت زمان، نهایتاً در فضای رقابتی شکل و شمایل حضور شرکت های مقتدر بخش خصوصی در بازار ارتباطات کشور مشخص شده و البته سایر فعالان بخش خصوصی نیز سهم خود از بازار را دریافت خواهند کرد و در فضایی عادلانه همه آنان به رشد اقتصادی و تحقق اهداف فعال سازی بخش خصوصی کمک خواهند کرد.

در همین راستا در این شماره از ماهنامه نسل چهارم به موضوع اعطای مجوزهایی همچون FCP و MVNO به بخش خصوصی پرداختیم و از میان شرکت های دارای پروانه سراغ فناپ تلکام که از شرکت های توانمند حوزه فاواست رفتیم و با مدیرعامل این شرکت به گفت و گو نشستیم. صابر فیضی ضمن تاکید بر برنامه مدون شرکت تحت مدیریتش برای حضور در بازار ارتباطات، تحول در سرویس دهی حوزه ارتباطات ثابت طی سال های آتی را نوید می دهد و تاکید دارد که به دنبال تکمیل فرایند خصوصی سازی بخش مخابرات کشور است. او یکی از موفقیت های دولت یازدهم را ایجاد ذهنیت برای رقابتی کردن بازار ارتباطات می داند و این ذهنیت را در مجموعه وزارت ارتباطات هم جاری دانسته و البته شناخت دقیق مجموعه سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی از بازار ارتباطات را دلیل موفقیت این مجموعه می داند.

فیضی در خصوص مجوزهای صادر شده هم معتقد است که اگر این سیاست حداقل سه سال دیگر هم در همه حوزه های ارتباطات ادامه یابد، هم بازار رقابتی خواهد شد و هم درآمد دولت در حوزه ارتباطات بالا خواهد رفت و هم سرویس های ارائه شده به مشتریان ارزان تر خواهد شد. او به مجوزهای صادر شده امیدوار است؛ هرچند که تعداد مجوزها را زیاد می داند، ولی معتقد است که در بازار رقابتی این شرکت ها با هم ادغام می شوند.

در همین حال معاون فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات نیز به بررسی چالش های موجود در حوزه فعالیت شرکت های دارای مجوز MVNO و FCP پرداخته و در عین حال پیشنهادات و توصیه هایی به بخش حاکمیتی و شرکت های دارای این مجوزها برای برطرف شدن مشکلاتشان ارائه داده است.

در عین حال که رئیس کمیته ارتباطات مجلس شورای اسلامی تاکید دارد که با آغاز فعالیت شرکت های دارای مجوز در حوزه ارتباطات ثابت، مردم و کاربران نیز قدرت انتخاب بیشتری برای دریافت سرویس از اپراتوری که خدمات بهتری را ارائه می کنند، خواهند داشت، رئیس دفتر فناوری های نوین مرکز پژوهش های مجلس شورای اسلامی، تعدد بالای بازیگران عرصه MVNO و FCP را چالش اساسی این حوزه ها دانسته و در عین حال بر ضرورت ایجاد کنسرسیومی در حوزه FCP تاکید دارد.

گفت و گو های ماهنامه نسل چهارم با سایر مدیران و دست اندرکاران مجموعه فناپ، معاونان وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، نمایندگان مجلس شورای اسلامی و سایر کارشناسان و تحلیل گران حوزه ارتباطات کشور را به همراه سایر مطالب خواندنی از بازار حوزه فاوا و آنچه در آنسوی مرزها می گذرد را با نگاهی به سرخط اخبار داخلی در ماهی که گذشت در این شماره دنبال کنید.

با گذری به توسعه فناوری های مختلف در دهه ها و سال های اخیر در خواهیم یافت که هیچ کدام از فناوری های جدید به اندازه و سرعت فناوری اطلاعات و ارتباطات توسعه نیافته اند. این فناوری به دلیل عمومی بودن آن با سایر فناوری ها تفاوت اساسی دارد، به این معنی که تنها در حوزه فعالیت خود تاثیرگذار نیست، بلکه در کل فعالیت های اقتصادی و غیراقتصادی تاثیر بسزایی داشته و در تسهیل انجام امور و بالا بردن بهره وری، کارایی دارد.

طی دهه گذشته، توسعه فاوا در گستره جهانی شتاب قابل توجهی داشته است و البته توسعه فزاینده اقتصاد جهانی نیز به این امر دامن زده است. پیشرفت های فناوری، رقابت بیشتر و کم کردن محدودیت های تجاری باعث کاهش قیمت کالاها و خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات شده است که این امر به نوبه خود انگیزه های قوی برای جایگزینی سایر اشکال سرمایه و نیروی کار با تجهیزات فناوری اطلاعات و ارتباطات به وجود آورده است. بنابراین، سرمایه گذاری در این فناوری در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه اساساً افزایش یافته است و افزایش تولید و استفاده از فناوری اطلاعات و ارتباطات به طور قابل ملاحظه ای به رشد اقتصادی کمک کرده است.

می توان گفت که رشد اقتصادی در سطح جهانی و منطقه ای به طور واضح از فناوری اطلاعات و ارتباطات تاثیر پذیرفته است، این تاثیر از دهه ۹۰ میلادی نمایان شد و در ۱۰ سال اخیر کاملاً مشهود است و به ادعای کارشناسان، حوزه فاوا جزوسودآورترین بخش ها در اقتصاد دنیا به شمار می رود و با وجود بحران جهانی، از معدود حوزه هایی است که همچنان سودآوری خود را حفظ کرده است.

دولت یازدهم نیز با درک نقش و اهمیت فاوا در اقتصاد، همواره تاکید داشته است که در صدد است تا فناوری اطلاعات را به عنوان پیشران توسعه، توانمندساز حوزه های دیگر و تسهیل کننده زندگی و کسب و کار در جامعه گسترش دهد. به عبارت دیگر دولت به نقش خود در توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات در حوزه حمایتی و سیاست گذاری واقف است و در این بخش ها نیز به درستی حرکت کرده است.

از سوی دیگر، از آنجا که تیم وزارت ارتباطات دولت یازدهم همواره بر این نکته تاکید داشته است که توسعه صنعت فاوا با توانمندسازی بخش خصوصی میسر است و به اعتقاد شخص وزیر ارتباطات، اقتصاد باید در دست بخش خصوصی باشد و دولت باید تنها نقش سیاست گذاری، حمایت، نظارت و رفع مشکلات را داشته باشد و نباید در زمینه تصدی گری وارد شده و رقیب بخش خصوصی باشد، لذا سپردن اقتصاد به بخش خصوصی از سیاست های جدی وزارت ارتباطات دولت یازدهم بوده است و در راستای تحقق این امر هم زمینه سازی های اصولی شده است.

اعطای مجوزهایی در قالب FCP و MVNO که طی یک سال اخیر توسط سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی صادر شده است نیز در راستای تقویت بخش خصوصی و زمینه سازی برای استفاده از ظرفیت موجود در بازار ارتباطات کشور صورت گرفته است؛ اگرچه انتقادهایی به نحوه واگذاری مجوزها و تعدد شرکت های دارای

تهیه آیین نامه حمایت قضایی و حقوقی از شبکه های اجتماعی بومی

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات از تهیه آیین نامه حمایت قضایی و حقوقی دادستانی کل کشور از شبکه های اجتماعی بومی خبر داد و در مورد بودجه سال آینده وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: برخلاف آن چیزی که منتشر شده است، بودجه بخش ICT نه تنها کم نشده بلکه حدود ۱۵ درصد نیز افزوده شده است.

دکتر واعظی در ارتباط با وضعیت بودجه ICT برای سال آینده، گفت: در تدوین لایحه بودجه سال ۹۶ سعی کردیم تا تصدی گری خودمان را کمتر کنیم و به بخش خصوصی توجه بیشتری شود؛ چرا که فکر می کنیم این حوزه حتما باید جویانگاه بخش خصوصی کشور باشد بنابراین بودجه سال آینده و حتی برنامه پنج ساله ششم توسعه را با این رویکرد نوشتیم تا نقش وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات بیشتر نقش سیاستگذاری، نظارت، هدایت و حمایت باشد و بازیگر اصلی بخش خصوصی، دانشگاه ها و شرکت های دانش بنیان باشند.

وی با بیان اینکه فکر می کنیم این بخش رشد بسیار خوبی را در آینده خواهد گذاشت، افزود: در ابتدای این دولت بازار بخش ICT حدود ۱۸،۸ هزار میلیارد بود که امروز به ۴۰ هزار میلیارد تومان رسیده است و هدف گذاری کردیم این بازار تا پایان برنامه ششم توسعه به ۱۲۰ هزار میلیارد تومان افزایش پیدا کند.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با اشاره به اینکه بازار ICT نیازمند این است که به همه بخش خصوصی میدان بدهیم و از آنها حمایت کنیم، اظهار کرد: از سوی دیگر GDP در ابتدای دولت تدبیر و امید ۱،۹ بوده که امروز به ۲،۷ رسیده است و برنامه ریزی کردیم تا پایان برنامه ششم توسعه GDP کشور به ۴ برسد.

عضو دولت تدبیر و امید در مورد میزان بودجه وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات برای سال آینده توضیح داد: بودجه کشور بخش های مختلفی دارد و بودجه بخش های عمومی، متفرقه، بخش روستایی و شبکه ملی اطلاعات همه در یک جا تعریف نشده است و یکی از مراکز بودجه بخش عمومی را محاسبه و اعلام کرده اند که بودجه وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات کم شده است که البته مربوط به بودجه عمومی است که در مجموع بودجه این وزارتخانه نسبت به سال آینده بیشتر شده است.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با بیان اینکه هم اکنون خیلی از خدمات ارزش افزوده که شبکه های اجتماعی در کشورهای مختلف دارند را نمی توانیم در کشور ارائه دهیم، اظهار کرد: اما با به بازار آمدن شبکه های اجتماعی داخلی و بومی در آینده نزدیک، از نظر فنی مورد حمایت وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات قرار می گیرند و از سوی دیگر از نظر حقوقی و قضایی نیز دادستان کل کشور آیین نامه ای را نوشتند و دیروز اعلام کردند که از شبکه های اجتماعی داخلی حمایت های قضایی و حقوقی می کنند تا اگر یک نفر در شبکه های اجتماعی داخلی تخلف کرد، همه شبکه بسته نشود.

وی افزود: ضمن اینکه برای رونق کسب و کار شبکه های اجتماعی داخلی به آنها اجازه تبلیغات می دهیم و با هماهنگی با بانک مرکزی اجازه می دهیم پرداخت از طریق این شبکه ها انجام شود.

استفاده در چارچوب شبکه های مجازی حق مشروع مردم است



رییس جمهوری کشورمان با بیان اینکه فضای مجازی می تواند به امر اشتغال کمک زیادی کند، گفت: سخت گیری ها برای شبکه های اجتماعی باید کاهش پیدا کند زیرا زندگی مردم وابسته به شبکه های اجتماعی شده است و اشتغال های زیادی در این زمینه وجود دارد.

دکتر حسن روحانی رییس جمهوری کشورمان در گفتگوی تلویزیونی با بیان اینکه تنها پنج کشور بوده اند که در طول دهه گذشته توانستند به طور متوسط بالای ۶۰۰ هزار شغل ایجاد کنند، گفت: آمار ۷۰۰ هزار شغل که در دو سال اخیر ایجاد شده است رقم بسیار بالایی است اما در این میان حدود سالی یک میلیون نفر نیز به جمعیت نیازمند به شغل اضافه می شود، بنابراین اگر ما سالی ۷۰۰ هزار شغل ایجاد کنیم باز هم ۳۰۰ هزار نفر به بیکاران اضافه می شود.

وی ادامه داد: در این دو سال وضعیت اشتغال خوب بوده اما نسبت به تقاضا نرخ آن هنوز باید افزایش پیدا کند بطوریکه حداقل یک میلیون شغل در سال ایجاد شود.

روحانی با تاکید بر اینکه ما برای رسیدن به آمار خوب اشتغال فاصله داریم، اظهار کرد: اگر می خواهیم اشتغال را افزایش دهیم همه قوا باید دست به دست هم دهند و علت اصلی اینکه می گوئیم سرمایه گذاری خارجی باید انجام شود، این است که بحث اشتغال مطرح است و برای ایجاد اشتغال نیازمند سرمایه هستیم.

رییس کابینه دولت تدبیر و امید با اشاره به اینکه فضای مجازی می تواند کمک زیادی به این امر کند، خاطر نشان کرد: برای این کار ما باید فضای مجازی مناسبی داشته باشیم. بنابراین سخت گیری ها برای شبکه های اجتماعی باید کاهش پیدا کند زیرا زندگی مردم وابسته به شبکه های اجتماعی شده است و اشتغال های زیادی در این زمینه وجود دارد.

وی افزود: کسی که در جذب سرمایه اخلال بوجود بیاورد در واقع به اشتغال کشور صدمه زده شده است.

رییس قوه مجریه با تاکید بر حق حضور و استفاده مردم از فضای مجازی، تصریح کرد: استفاده در چارچوب فضای مجازی و شبکه های مجازی حق مشروع مردم است و اینطور نیست که فردا کسی بگوید که مردم از این فضا استفاده کنند یا نکنند.

رییس شورای عالی امنیت ملی مساله شفافیت را نیز حق مردم دانست و اظهار کرد: مردم باید بدانند این پول ها کجا خرج می شود و دولت الکترونیک یکی از مسایلی است که در حقوق شهروندی آماده و نسبت به آن تصریح شده است.

امضای قرارداد رسمی رومینگ ملی همراه اول با رایتل و ایرانسل

قرارداد رسمی رومینگ ملی همراه اول با اپراتورهای دوم و سوم تلفن همراه به امضاء طرفین رسید.

طی مراسمی در برج همراه و با حضور رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی و مدیران عامل اپراتورهای تلفن همراه کشور، قرارداد رسمی رومینگ ملی بین شرکت ارتباطات سیار ایران (همراه اول) با شرکت های خدمات ارتباطی ایرانسل و خدمات ارتباطی رایتل امضاء شد. بر اساس این قرارداد، مشترکین هر کدام از اپراتورهای تلفن همراه می توانند در صورت نبود امکان ارتباط توسط اپراتور مبدأ، از شبکه اپراتور دیگر استفاده کنند.

پیش از این، در خرداد ماه سال ۹۳، طی مراسمی با حضور وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، از این پروژه ملی رونمایی شده بود؛ ولی هزینه و روابط بین اپراتوری استفاده از خدمات رومینگ ملی شفاف نبود، لذا برخی از اپراتورها امکان ورود مشترکین سایر اپراتورها به شبکه شان را نمی دادند.



دولت الکترونیک و دولت همراه می تواند جلوی فساد و

جعل را بگیرد

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، گفت: از برنامه هایی که دکتر روحانی در دولت تدبیر و امید روی آن تاکید دارند اجرای دولت الکترونیک و دولت همراه است که باعث می شود صرفه جویی هایی انجام شود و جلوی فساد و جعل گرفته شده و سرعت کارها بالاتر رود.

دکتر محمود واعظی، در جلسه بررسی اتصال خوشه کشاورزی، محیط زیست و آب به شبکه دولت الکترونیک، افزود: این خوشه از دولت الکترونیک دارای دامنه فعالیت به عرض جغرافیای کشور است و نیاز است با مخاطبان ارتباط منظمی داشته باشند و یا آموزش بخواهند بدهند که به نظر می رسد راهی به جز هوشمند کردن فعالیت ها و دولت الکترونیک نداشته باشیم.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با تاکید بر اینکه مساله آب فقط مختص ایران نیست و معضل آینده کشورها موضوع آب خواهد بود، اظهار کرد: امروزه هوشمندسازی مدیریت مصرف آب به عنوان یک برنامه اساسی مطرح است.

عضو کابینه دولت تدبیر و امید با اشاره به اهمیت خوشه کشاورزی، محیط زیست و آب در دولت الکترونیک تصریح کرد: دولت الکترونیک بدون این خوشه از فعالیت ها نمی تواند راه اندازی شود و وقتی این خوشه در دولت الکترونیک کارش را آغاز کند بیشتر اهمیتش مشخص می شود. وی با بیان اینکه همواره در دولت مطرح است که روستاها نباید خالی از سکنه باشند و بر آبدی آنها تاکید است و در ادامه افزود: راه آبادانی روستاها آوردن اقتصاد به روستاها و رونق کسب و کارها روستایی است که با بردن اینترنت و خدمات الکترونیکی به روستاها فکر می کنیم وزارت جهاد کشاورزی از قدرت مانور بالایی برخوردار می شود.

دکتر واعظی با اعلام اینکه اگر وزارت کشاورزی ۱۲۰۰ مرکز کشاورزی خود در روستاها را اعلام کند، آنها را در اولویت برای اتصال به اینترنت قرار می دهیم، خاطر نشان کرد: پیش از این نیز طی همکاری با وزارت بهداشت بیش از پنج هزار دفاتر سلامت روستایی به ما اعلام شد که تا پیش از دهه

بودجه ۳۰۰ میلیارد تومانی دولت

الکترونیک در سال آتی



رئیس سازمان فناوری اطلاعات، از بودجه ۳۰۰ میلیارد تومانی در لایحه بودجه سال آینده برای بخش دولت الکترونیک خبر داد و نسبت به اختصاص آن ابراز امیدواری کرد.

نصراله جهانگرد، به مصوبه سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی اشاره کرد و گفت: در هفته گذشته سازمان رگولاتوری تصمیم گرفت تا ترافیک های محلی و ملی از تعرفه کمتری برای کاربران برخوردار باشد تا هزینه مردم کاهش پیدا کند.

وی همچنین با اشاره به مصوبه مهم دیگری در مورد کاهش سهم دولت از درآمدهای اپراتورها، افزود: دولت پذیرفت تا از سهم خود از درآمدهای اپراتورها صرف نظر کند تا شبکه موبایل برای تولیدکنندگان محتوا درآمدزا باشد که امیدواریم این تصمیم مهم باعث رشد تولید محتوای بومی در کشور باشد.

معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات افتتاح مرحله دوم شبکه ملی اطلاعات و فاز نخست از دولت الکترونیک را در دهه فجر اعلام کرد و گفت: در خلال شروع به کار فاز نخست شبکه ملی اطلاعات و افتتاح فاز دوم این شبکه، ظرفیت های دسترسی به پهنای باند افزایش پیدا می کند و دسترسی به اینترنت از طریق وای فای (شبکه بی سیم) گسترش یافته و شاهد بهبود کیفیت سرویس دهی خواهیم بود.

وی همچنین به مصوبه مهم دیگر کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات اشاره کرد و افزود: در کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات مصوبه مهمی داشتیم مبنی بر اینکه تا کنون دولت کل درآمد زنجیره تولیدکنندگان محتوا تا ارایه در پلتفرم های مختلف را محاسبه و سهم خود را از آن دریافت می کرد که اپراتورها همواره گله داشتند از این موضوع که براساس این مصوبه دولت پذیرفت سهم خود را از این درآمدها کم کند.

معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات همچنین در مورد جزئیات فاز دوم شبکه ملی اطلاعات توضیح داد: هم اکنون خدمات عموماً در اختیار مردم قرار گرفته اند اما ما مساله یکپارچگی و ایجاد پرتال واحد و همچنین موضوع حفظ حقوق مردم در استفاده از این خدمات را داریم.



فجر همه آنها را برای برقراری سلامت الکترونیک به اینترنت منتقل می کنیم.

وی با اشاره به اتصال بیش از ۲۰ هزار روستا به اینترنت تاکنون گفت: قرار است تا پایان کار دولت همه روستاهای بالای ۲۰ خانوار در کشور به شبکه اینترنت متصل شوند که اقدام خوبی برای خدمات رسانی به روستاهاست.

عضو کابینه دولت تدبیر و امید با بیان اینکه در دو سه سال گذشته همه زیر ساخت های ارتباطات و فناوری اطلاعات برقرار شده است، اظهار کرد: باید بتوانیم فاز نخست دولت الکترونیک که در دهه فجر از آن رونمایی می شود، خوشه کشاورزی، محیط زیست و آب، پرتنگ ظاهر شود بنابراین باید برنامه ریزی کنیم تا نیمه بهمن بتوانیم هماهنگی میان وزارتخانه ها و سازمان ایجاد کنیم.

پوشش کامل LTE رایتل در تهران تا پایان سال جاری



مدیرعامل رایتل با تاکید بر توسعه شبانه روزی رایتل، از پوشش کامل LTE در تهران تا پایان سال جاری خبر داد و گفت: تا پایان امسال ۷۶ درصد جمعیت کشور را تحت پوشش قرار می دهیم که این درصد در سال ۹۲ به میزان ۵۵ درصد، در سال ۹۳ به میزان ۶۴ درصد و در سال ۹۴ به میزان ۷۱ درصد افزایش یافت و هم اکنون به ۷۶ درصد رسیده است. وی با اشاره به ویژگی ای که رایتل را از دیگر اپراتورها متمایز می کند، توضیح داد: از ابتدا بیشتر مشتریان ما در زمینه دیتا بوده اند و ۲۰ درصد از مشتریان ما فقط از سرویس VOICE استفاده می کنند و امیدواریم با توجه به رویکرد دواپراتور دیگر در حوزه دیتا بتوانیم این نسبت را حفظ کنیم. وی با بیان اینکه مصرف اینترنت روزانه رایتل بیش از ۲۵۰ ترابایت است، افزود: این میزان در شهریور ماه سال ۹۲ حدود ۱۰ تیرا بود که می توان گفت به رشد قابل قبولی رسیده است. وی ادامه داد:

هم اکنون بیش از ۲۵ فروشگاه در استان های مختلف داریم. همچنین وضعیت پوشش شبکه ما در دولت تدبیر و امید و با حمایت های این دولت و وزیر محترم ارتباطات و فناوری اطلاعات افزایش یافته و در حال حاضر به غیر از رومینگ ملی در ۵۶۰ شهر امکان سرویس دهی به مشترکان رایتل را داریم. مدیرعامل رایتل همچنین در پاسخ به سوال خبرنگار ماهنامه نسل چهارم در رابطه با توسعه LTE در دیگر شهرهای کشور نیز توضیح داد: در ۱۵ شهر ما LTE را توسعه دادیم ولی با توجه به اینکه ۵۰ درصد دیتای کشور در تهران است تمرکز اصلی ما بر روی این شهر است.

شرط ادامه فعالیت شبکه‌های اجتماعی خارجی در ایران

رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، با اشاره به پیش‌بینی سه‌دسته شبکه‌های اجتماعی در سندی که برای تصویب به شورای عالی فضای مجازی ارسال شده گفت: دسته سوم شبکه‌های خارجی مثل تلگرام هستند در صورت رعایت قوانین ایران اجازه فعالیت و عضوگیری خواهند داشت. علی‌اصغر عمیدیان از پیش‌بینی گردش مالی هزار میلیارد تومانی برای شبکه‌های اجتماعی بومی در ایران خبر داد و اظهار داشت: در سند شبکه‌های اجتماعی که برای تصویب به شورای عالی فضای مجازی ارسال شده ۳ دسته شبکه اجتماعی پیش‌بینی شده که امیدواریم با تصویب در شورا، قانونی و عملیاتی شوند. معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات توضیح داد: دسته اول شبکه‌های اجتماعی صد درصد بومی هستند که تمامی سخت‌افزار، دیتاسنتر داخلی و اپلیکیشن‌های آن بومی است و قوانین نظارتی بر این شبکه‌ها حاکم خواهد بود. وی ادامه داد: دسته دوم، شبکه‌های مشترک



بین خارج و داخل هستند که دیتاسنترهای آنها باید داخل کشور باشند و دسته سوم نیز شبکه‌های خارجی هستند مثل تلگرام فعلی که آنها نیز در صورتی که قوانین ایران را رعایت کنند اجازه فعالیت و عضوگیری خواهند داشت. عمیدیان تصریح کرد: براساس طرح تجاری تهیه شده برای شبکه‌های اجتماعی در ایران، ۳ سطح برای شبکه‌ها و یک سری خدمات از جمله **call out**، **call in**، اینتر کانکشن بین اپراتورها و پرداخت مالی درون شبکه‌ای در نظر گرفته شده است و مقرر شده در سال نخست این شبکه‌ها به سطح ۳ تا ۵ میلیون به مشترک برسند و اگر از سطح اولیه عبور کردند برخی خدمات از جمله پرداخت مالی درون شبکه‌ای به آنها تعلق می‌گیرد. رئیس رگولاتوری گفت: محاسبه کرده‌ایم که اگر در مدت سه سال ۳ شبکه اجتماعی بومی به سطح ۳۰ میلیون کاربر برسند گردش مالی هزار میلیارد تومانی ایجاد خواهد شد. عمیدیان گفت: طرح تجاری بر اساس تعداد کاربر، خدمات، پهنای باندی که در اختیار شبکه قرار می‌گیرد و تعرفه پهنای باند ارائه شده تهیه شده و در این طرح مبلغ سرمایه‌گذاری مورد نیاز برای راه‌اندازی اولیه نیز محاسبه شده است.

اعلام شرایط استفاده از نسل ۴.۵ شبکه همراه اول

معاون اپراتور اول با بیان اینکه ۱۸۵ شهر تحت پوشش اینترنت نسل ۴ و ۴.۵ قرار گرفته، گفت: مشترکانی که گوشی آنها از نسل ۴ پشتیبانی می‌کند می‌توانند با تعویض سیم‌کارت از نسل ۴ و ۴.۵ استفاده کنند و فناوری نسل ۴.۵ بستگی به گوشی و مودم دارد. مضمی طاهری بخش در پاسخ به وضعیت پیشرفت پوشش نسل ۴ و ۴.۵ همراه اول، گفت: توسعه شبکه موبایل باند پهن از اردیبهشت ۹۳ شروع شد و با راه‌اندازی ۱۰ هزار و ۵۰۰ سایت نسل ۳ و ۴ هزار سایت نسل ۴ و ۴.۵ توسعه ادامه دارد. معاون فنی و توسعه همراه اول با بیان اینکه برنامه اپراتور اول تا پایان سال، رسیدن به ۱۸ هزار سایت نسل ۳ و ۱۱ هزار سایت نسل ۴.۵ است، اعلام کرد: هم‌اکنون سرویس‌های نسل ۴ و ۴.۵ همراه اول در ۱۸۵ شهر قابل دریافت است و به زودی اکثر شهرها تحت پوشش این تکنولوژی قرار می‌گیرند. وی تصریح کرد: فناوری مورد استفاده، آخرین تکنولوژی موبایل باند پهن در بازار است که پیش از همراه اول تنها در یک کشور اروپایی استفاده شده و هم‌زمان با کشور سنگاپور در ایران نیز در حال ارائه است. وی با بیان اینکه توسعه شبکه نسل ۴.۵ از اسفند ۹۴ در آبدان و خرمشهر شروع شد که برای نخستین بار بود که این تکنولوژی در اختیار مردم قرار می‌گرفت، افزود: برنامه توسعه تا پایان اسفند ۹۵ با نصب و راه‌اندازی ۱۱ هزار سایت نسل ۴.۵ ادامه خواهد داشت. طاهری بخش اوج کار در این برنامه توسعه را از شهریور تا بهمن ۹۵ عنوان کرد و از صبوری مشترکین همراه اول به دلیل برخی قطعی‌ها و مشکلات احتمالی در راستای عملیات ارتقاء، توسعه و نوسازی شبکه قدردانی کرد.



ارتقاء پهنای باند ایران از ۴ به ۱۰۰ ترابیت

در برنامه ششم توسعه



معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، از ارتقاء پهنای باند کشور از ۴ به ۱۰۰ ترابیت بر ثانیه در برنامه ششم توسعه اطلاع داد. برات قنبری در مورد ارزش بازار فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور اعلام کرد: ۳۴ هزار میلیارد تومان سهم بازار فناوری اطلاعات کشور است. از این میان سهم ارتباطات بیش از ۷۰ درصد و سهم فناوری اطلاعات کمتر از ۲۵ درصد است. البته بر اساس استانداردهای جهانی و فضایی که در کشور موجود است می‌توانیم تا ۳ برابر، افزایش سهم بازار فناوری اطلاعات و ارتباطات داشته باشیم.

وی در مورد سهم فناوری اطلاعات و سهم ارتباطات از فناوری اطلاعات و ارتباطات در دنیا توضیح داد: سهم فناوری اطلاعات در دنیا ۴۰ درصد از بازار فناوری اطلاعات و سهم ارتباطات دنیا ۶۰ درصد است که در کشور ما سهم فناوری اطلاعات تاکنون کمتر از ۲۵ درصد بوده است و این میزان باید افزایش یابد.

معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: نهضت و دنیای دیجیتال یکی از اهداف اصلی ما هست. قبلاً در دنیا به فکر ارتباطات افراد به هم بودیم ولی هم‌اکنون ارتباطات همه چیز مطرح است که بر این اساس اینترنت اشیاء شکل گرفت.

او در مورد استفاده از موبایل و تلفن همراه افزود: استفاده از ابزار همراه در دنیا اهمیت بسیار دارد و استفاده از نسل پنجم ارتباطات نیز در این میان آغاز شده است. دوره‌ی بعدی دوره **open cloud** است و این مبحث تنها در فناوری اطلاعات و دیجیتال مطرح نیست و استفاده از **Cloud** در ادبیات توسعه مطرح است.

قنبری در مورد سهم فناوری اطلاعات از تولید ناخالص ملی (GDP) اعلام کرد: سهم فناوری اطلاعات و ارتباطات در تولید ناخالص ملی ۲.۷ بود که به ۴ درصد در برنامه ششم توسعه خواهد رسید.

معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در مورد برنامه‌ها و اهداف مشخص شده در برنامه ششم توسعه کشور گفت: افزایش ظرفیت پهنای باند شبکه ملی اطلاعات از ۴ به ۱۰۰ ترابیت، افزایش محتوای بومی، ارتقای دانش فنی در زمینه فناوری‌های پیشرفته، افزایش ارائه خدمات نوین، توسعه خدمات فناوری در روستاها و بومی‌سازی دانش فنی در برنامه ششم توسعه دیده شده است.

به گفته‌ی او، پهنای باند شبکه ملی ارتباطات در برنامه هفتم توسعه کشور به ۱۰۰۰ ترابیت بر ثانیه خواهد رسید.

در مورد سرمایه‌های مورد نیاز برای سرمایه‌گذاری در بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور بیان کرد: پیش‌بینی سرمایه‌گذاری ۶۰ هزار میلیارد تومان برای حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات توسط وزارت ارتباطات دیده شده است؛ از این میزان ۲۰ هزار میلیارد تومان توسط دولت و ۴۰ هزار میلیارد تومان از طریق بخش خصوصی تأمین خواهد شد.

قرارداد اپراتور مجازی شاتل با رایتل نهایی شده است

خود را نصب و مشغول ارائه سرویس به کاربران است. بر اساس اظهارات احمد رضا نخجوانی در حال حاضر شاتل با داشتن بیش از یک میلیون سرویس واگذار شده، به چند میلیون کاربر خدمات اینترنت پرسرعت ارائه میکند و از سوی دیگر شاتل بیشترین استفاده کننده پهنای باند در کشور است. نخجوانی در ادامه به وضعیت شاتل در حوزه اپراتور مجازی (MVNO) اشاره و اعلام کرد در حال حاضر قرارداد این شرکت با اپراتور سوم همراه کشور نهایی شده و تا چند ماه دیگر خدمات اپراتور مجازی شاتل رونمایی خواهد شد.

مدیرعامل شاتل همچنین با اعلام این که به زودی ارائه سرویس کنسرسیوم دارندگان فرکانس TDD-LTE شروع خواهد شد افزود: در مزایده‌ای که رگولاتوری برگزار کرد، یک کنسرسیوم متشکل از شرکت شاتل، های‌وب، پیشگامان و آسیاتک موفق به خرید فرکانس ۲۶۰۰ مگاهرتز شد تا بتواند بر بستر TDD-LTE به مشتریان خود سرویس اینترنت پرسرعت ارائه کند. در همین زمینه هم این کنسرسیوم با امضای تفاهیم‌نامه با شرکت فنلاندی نوکیا به امکان نصب تجهیزات در شبکه خود سرعت بخشیده و ارائه سرویس بر مبنای این تکنولوژی در ماه‌های آینده و شهرهای اصلی کشور آغاز خواهد شد.



مدیرعامل شاتل در نشست خبری به مناسبت سیزدهمین سالگرد تاسیس این شرکت، گفت: شاتل هم‌اکنون در ۴۰۰ شهر کشور حضور دارد و تعداد نمایندگان رسمی شرکت نیز از مرز ۳۰۰ نماینده گذشته است که انحصاراً خدمات شاتل را به مشتریان عرضه می‌کنند. از سوی دیگر شاتل در بیش از ۱۵۰۰ مرکز مخابراتی نیز تجهیزات

اهتمام شرکت خدمات اول در حوزه مسوولیت اجتماعی

فعال موفق به کسب نشان عالی چهار ستاره در این رویداد شده بود. لازم به ذکر است؛ این شرکت به عنوان مجری انحصاری ارائه خدمات مخابراتی در شعب سراسر کشور، به مشترکین خدمت‌رسانی کرده و مجری ایجاد و بهره‌برداری از بزرگترین مرکز تماس بخش خصوصی کشور و مرکز داده (Data Center) و فروشگاه‌های زنجیره‌ای شرکت مخابرات ایران است. شرکت خدمات اول مخابرات با شعار «سبکی تازه، خدماتی نوین» و به منظور ارتقای کیفی و کمی در ارائه سرویس‌های جدید مخابراتی در شعب، گام‌های موثری برداشته است و بر اساس اصل مشتری‌مداری و به منظور دستیابی به رضایت همه ذی‌نفعان با رعایت اصل سرعت عمل در ارائه خدمات و حذف موانع غیر ضروری سازمانی، امور اجرایی و عملیاتی شرکت مخابرات ایران را بر عهده گرفته، تا هم راستا با سیاست‌های توسعه‌ای فرادستی در صنعت مخابرات کشور، تحولی موثر و بالنده را موجب شود.



شرکت خدمات اول مخابرات به عنوان یکی از شرکت‌های شاخص و فعال در حوزه مسوولیت اجتماعی کشور، برنامه‌های متنوع خود را در این حوزه با جدیت و اهتمام کامل ادامه خواهد داد. روابط عمومی شرکت خدمات اول مخابرات ضمن بیان این موضوع، اعلام کرد: پس از منتخب شدن این شرکت در اولین همایش ملی مسوولیت اجتماعی و کسب نشان ملی چهار ستاره در این رویداد بزرگ و تدوین نظام نامه مسوولیت اجتماعی، این شرکت نسبت به ادامه فعالیت‌های منسجم و هدفمند خود گام بر خواهد داشت. گفتنی است؛ شرکت خدمات اول مخابرات در اولین همایش ملی مسوولیت اجتماعی کشور در جمع برترین شرکت‌های

پاسخگویی روزانه مدیران آسیاتک به بازدید کنندگان الکامپ



شرکت انتقال داده‌های آسیاتک حضوری همه جانبه، قوی و پر رنگ در بیست و دومین نمایشگاه بین‌المللی الکامپ داشت. آسیاتک با حضور در نمایشگاه الکامپ ۹۵ و اختصاص فضای نمایشگاهی داخلی و خارجی نزدیک به ۵۰۰ متر مربع، تجهیز و راه‌اندازی بخش VIP برای مشتریان به همراه رونمایی از خدمات و محصولات جدید را در دستور کار قرار داد. مدیران این شرکت به صورت روزانه در ارتباط مستقیم با بازدید کنندگان نمایشگاه، پاسخگویی سوال‌های آنها در خصوص ارائه سرویس‌ها و خدمات این شرکت بودند.

آغاز پیش‌ثبت نام و رزرو غرفه برای نمایشگاه ITU 2017 بوسان کره جنوبی



نظر به برگزاری نمایشگاه ITU TELECOM WORLD 2017 از سوم تا ششم مهرماه ۱۳۹۶ در بوسان کره جنوبی، متقاضیان دریافت غرفه در این نمایشگاه، در صورت پیش‌ثبت نام تا ۱۵ فوریه ۲۰۱۷ مشمول ۵ درصد تخفیف در هزینه ثبت نام نهایی نمایشگاه خواهند شد.

نمایشگاه ITU Telecom World کره جنوبی به عنوان معتبرترین و مهم‌ترین رخداد نمایشگاهی سالیانه ITU از ۲۵ تا ۲۸ سپتامبر ۲۰۱۷ (سوم تا ششم مهرماه ۹۶) در بوسان کره جنوبی برگزار خواهد شد.

شرکت‌های ایرانی متقاضی حضور و دریافت غرفه در این نمایشگاه در صورت پیش‌ثبت نام تا ۱۵ فوریه ۲۰۱۷ (۲۷ بهمن ماه ۱۳۹۵) مشمول ۵ درصد تخفیف در هزینه نهایی ثبت نام نمایشگاه خواهند شد.

قابل ذکر است؛ برای پیش‌ثبت نام در این نمایشگاه تا تاریخ فوق‌الذکر نیاز به پرداخت هزینه نیست و صرفاً شرکت‌های متقاضی با پیش‌ثبت نام و بدون پرداخت هزینه در این مرحله، علاوه بر دریافت تخفیف برای مرحله ثبت نام نهایی، از امکان رزرو غرفه بر اساس اولویت ثبت نام بهره‌مند خواهند شد.

گفتنی است؛ در نمایشگاه ITU Telecom World بانکوک، بالغ بر ۳۵۰ شرکت معتبر حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات از پنج قاره دنیا در قالب پویون و یا به صورت انفرادی حضور یافته و به ارائه توانمندی‌هایشان پرداختند. در همین حال، تعدادی از شرکت‌های خصوصی حوزه ICT از ایران، به همراه شرکت ارتباطات زیرساخت در پویون ۱۵۰ متر مربعی کشورمان در نمایشگاه گرد آمدند تا علاوه بر ارائه توانمندی‌ها، نسبت به مذاکره با شرکت‌های بین‌المللی حاضر در نمایشگاه اقدام کنند.

شرکت‌ها و افراد علاقه‌مند به حضور در نمایشگاه ITU در بوسان کره جنوبی می‌توانند جهت کسب اطلاعات تکمیلی و رزرو غرفه فضای نمایشگاهی با سیتنا به عنوان نماینده نمایشگاه‌های ITU در ایران در ارتباط باشند:

شماره تلفن: ۰۲۱-۴۴۲۸۸۲۹۸/۴۴۲۸۸۶۵۸

شماره همراه: ۰۹۱۲۸۲۱۶۶۵۸

پست الکترونیک:

ITUexpo@citna.ir & ershadifar@citna.ir

احتیاط رگولاتوری بانکی مانع رشد بانکداری الکترونیک در ایران

دولتی و ۴۰ هزار میلیارد تومان توسط بخش خصوصی هزینه می شود.

دکتر واعظی با تاکید بر اینکه علاوه بر این ارقام ۵۰ هزار میلیارد تومان دیگر نیز توسط صنایع مرتبط با حوزه ICT سرمایه گذاری می شود، گفت: سرمایه گذاری صورت گرفته برای فراهم کردن زمینه هاست تا کار مستمری بتوانیم در حوزه های مختلف مثل بانکداری الکترونیک بوجود آوریم. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با بیان اینکه هم اکنون ۷۰۰ شهر به نسل سوم تلفن همراه و ۳۵۰ شهر به نسل چهارم تلفن همراه تجهیز شده اند، اظهار کرد: با برنامه ریزی های صورت گرفته پهنای باند پهن داخل کشور که در ابتدای دولت ۶۲۴ گیگابیت بوده است امروز به ۴ هزار گیگابیت افزایش پیدا کرده که با سرمایه گذاری های صورت گرفته این میزان تا پایان امسال به ۱۰ هزار گیگابیت برسد تا چیزی حدود ۲,۵ برابر افزایش پیدا کند.

عضو کابینه دولت تدبیر و امید بستر را برای ورود به تحولات عصر جدید فناوری اطلاعات فراهم دانست و تصریح کرد: این بستری که در شبکه باندپهن و شبکه ملی اطلاعات فراهم می کنیم می تواند زیرساخت های الکترونیک کردن را دگرگون کند تا توسعه اقتصاد دانش بنیان، افزایش کار آفرینی و اشتغال را در پی داشته باشد.

وی خطاب به مسوولان بانکی و مالی کشور افزود: اگر بتوانیم بیشتر با هم همکاری داشته باشیم، رفع گلوگاه ها، ایجاد یکپارچگی، افزایش بهره وری، افزایش امنیت تراکنش ها و افزایش دسترسی مردم برای استفاده از خدمات، حذف مقررات زائد و کاهش نظام بانکی را شاهد خواهیم بود.

دکتر واعظی با اشاره به اینکه امروز با بانکداری مواجه ایم که از نظر الکترونیک نسبت به جهان و حتی منطقه کهنه است، گفت: در گذشته دوستانی با زحمت توانستند چارچوب بانکداری الکترونیک را ایجاد کنند که نسبت به منطقه جلوتر بود اما اتفاقات دنیا در عرصه الکترونیک کردن و همچنین احتیاط رگولاتوری بانکی باعث ایجاد تاخیر شده است.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات از ارتباط خوب با بانک مرکزی برای پیشبرد همکاری ها خبر داد و خاطر نشان کرد: امروز عملا با توجه به تحولات ایجاد شده همچون عرصه نسل سوم و چهارم تلفن همراه شاهدیم که نزدیک به ۴۰ میلیون تلفن هوشمند در دستان مردم است که هر تلفن هوشمندی می تواند نقش یک کارت بانکی و دستگاه کارت خوان را داشته باشد بنابراین فکر می کنیم رگولاتوری ICT و رگولاتوری بانکی باید ارتباط نزدیکی داشته باشند تا بتوانیم در عرصه تحولات الکترونیک گام مثبتی را برداریم.

وی با بیان اینکه هم اکنون وزارتخانه ها، دستگاه ها و نهادهای مختلفی در حال استفاده از شبکه باند پهن کشور و شبکه ملی اطلاعات هستند، گفت: در پی راه اندازی باند پهن کشور و شبکه ملی اطلاعات امسال بیش از ۱۰۰ هزار شغل در این حوزه ایجاد شده و علاوه بر آن ۱۰۰ هزار اپلیکیشن نیز نوشته شده است.

وی با تاکید بر اینکه برای افتتاح دولت الکترونیک در دهه فجر لازم است که بانک ها سرعت عمل بیشتری از خود نشان دهند، افزود: این آمادگی را داریم تا همه امکانات زیرساختی را برای این منظور فراهم کنیم تا بتوانیم خود را برای تحول آماده کنیم.

عضو کابینه دولت تدبیر و امید با ارایه آماری تصریح کرد: شبکه انتقال داده کشور از ابتدای احداث آن طی سه و نیم سال گذشته ۵ برابر شده است و شبکه باند پهن کشور ۷ برابر رشد داشته است. ضمن اینکه کسانی که از اینترنت استفاده می کنند از ابتدای دولت یازدهم که ۳,۵ میلیون نفر بوده اند تا کنون به بیش از ۴۰ میلیون نفر رسیده اند.



وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، گفت: در گذشته دوستانی با زحمت توانستند چارچوب بانکداری الکترونیک را ایجاد کنند که نسبت به منطقه جلوتر بود اما اتفاقات دنیا در عرصه الکترونیک کردن و همچنین احتیاط رگولاتوری بانکی باعث ایجاد تاخیر شده است.

دکتر محمود واعظی در ششمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام پرداخت، افزود: دولت یازدهم یک دولت توسعه ای است و در سه سال گذشته با همه محدودیت ها و بعد از برداشته شدن تحریم ها همه شاخص های اقتصادی رو به رشد و مثبت شد.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با بیان اینکه در دولت علاوه بر توسعه اقتصادی باید بدنیاال توسعه اجتماعی، فرهنگی و دیگر بخش ها باشیم، تصریح کرد: امروز در دنیا تعداد کاربران اینترنت از ۳ میلیارد نفر عبور کرده و ضریب نفوذ باند پهن سیار، حدود ۵۰ درصد است و تعداد مشترکان تلفن همراه ۷ میلیارد نفر است و فکر می کنیم تحولات بسیار سریعی در حال وقوع است.

عضو کابینه دولت تدبیر و امید تصریح کرد: در گذشته در حوزه ICT هر شش ماه یکبار شاهد تحول از نظر سخت افزار بودیم و اما بعد این تحول در حوزه نرم افزار تحولات رخ داد و هم اینک حوزه خدمات در فضای جهانی تحول ایجاد کرده است.

وی با اشاره به اینکه در سال ۲۰۱۵ درآمد پرداخت موبایل ۴۵۰ میلیارد دلار بوده، افزود: پیش بینی می شود در سال ۲۰۱۹ این رقم به بیش از هزار میلیارد دلار برسد.

دکتر واعظی با بیان اینکه در دنیا و کشورهای صنعتی پدیده هایی رخ می دهد که باید به استقبال آنها برویم، اظهار کرد: در غیر اینصورت این پدیده ها به ما تحمیل می شوند.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات درآمد جهانی ICT را ۴۴۰۰ میلیارد یورو در سال ۲۰۱۹ پیش بینی کرد و گفت: پدیده های جدیدی در راه است که در کار ما تاثیر گذار است.

وی با اشاره به نسل سوم و چهارم تلفن همراه خاطر نشان کرد: در چند سال آینده با نسل پنجم مواجه ایم که ۱۰ برابر نسل چهارم سرعت دارد.

وی با بیان اینکه تا سال ۲۰۲۵ در حوزه اینترنت اشیا ۵۰ تا ۱۰۰ میلیارد انسان و شی به اینترنت متصل می شوند افزود: لازم است بازنگری در این خصوص در کار خود داشته باشیم و تلاشمان این بوده که از دنیا عقب نیفتیم.

عضو کابینه دولت یازدهم در مورد هزینه کرد در زیر ساخت گفت: در سه سال گذشته ۱۲ هزار میلیارد تومان هزینه کردیم که ۴ هزار میلیارد توسط بخش دولتی و ۸ هزار میلیارد توسط بخش خصوصی بوده است و در برنامه ششم توسعه داریم که ۶۰ هزار میلیارد تومان دیگر هزینه شود که ۲۰ هزار میلیارد آن توسط بخش

بانکداری الکترونیک زیر ذره بین رفت



عدم موفقیت در هماهنگی ضروری است. در این راستا بانک مرکزی خود را موظف به بازطراحی زیرساخت‌ها و راه‌اندازی سامانه‌های جدیدی می‌داند که بانک‌ها به خودی خود توان ایجاد هماهنگی برای راه‌اندازی آن‌ها را ندارند.

وی افزود: از جمله مهمترین اقدامات و دستاوردهای بانک مرکزی در زمینه فناوری اطلاعات می‌توان به مواردی همچون توسعه شبکه پرداخت الکترونیکی کشور (شاپرک)، طراحی و پیاده‌سازی سامانه‌های صدور یکپارچه الکترونیکی دسته چک (صیاد)، نظام مدیریت امنیت داده (نماد)، نظام هویت سنجی الکترونیک بانکی (نهاب) و توسعه سامانه مرکز کنترل و نظارت اعتباری (مکنا) اشاره کرد.

سیف یکی از پیش‌نیازهای عملکرد مناسب طرح چکاوک را ارتقای عوامل امنیتی و استانداردسازی طراحی و چاپ دسته چک برشمرد و گفت: در حال حاضر به دلیل مکانیزه نبودن فرآیند پذیرش چک در سامانه چکاوک، هزینه‌های زیادی به جهت اشتباهات عملیات تصدی‌گری به نظام بانکی کشور وارد می‌شود. بانک مرکزی با هدف رفع این مشکلات، در حال طراحی و پیاده‌سازی سامانه صدور یکپارچه الکترونیکی دسته چک «صیاد» است.

رییس شورای پول و اعتبار استانداردسازی و افزایش ضرایب امنیتی دسته چک با بهره‌گیری از استانداردهای روز دنیا را از مهمترین اهداف این طرح خواند که در نتیجه اجرای آن مدت زمان عملیات تصدی‌گری به طور محسوسی کاهش می‌یابد و در حین حال ورود اطلاعات در فرم‌های واگذاری چک در سامانه چکاوک با دقت بیشتر و میزان خطای کمتری همراه خواهد بود.

وی در ادامه سخنان خود تصریح کرد: بهره‌مندی از دانش و فن‌آوری روز در جهت افزایش سرعت، دقت، کارایی و امنیت، در ارائه خدمات بانکی همواره مورد توجه ذی‌نفعان صنعت بانکداری الکترونیک در کشور بوده است. امضای دیجیتال یکی از زیرساخت‌هایی است که علاوه بر تسهیل مبادلات مالی، به ارتقای سطح امنیت تبادلات کمک شایانی می‌کند. بانک مرکزی با درک این مهم مبادرت به راه‌اندازی نظام مدیریت امنیت داده (نماد) به عنوان بستری برای گواهی امضای دیجیتال در نظام بانکی کرده است.

رییس کل بانک مرکزی با بیان اینکه «خط‌مشی مرکز گواهی» و «دستورالعمل اجرایی مرکز گواهی» به عنوان دو سند راهبردی که توسط بانک مرکزی به بانک‌ها ابلاغ شده است افزود: در حال حاضر دفاتر پیشخوان خدمات نماد، مستقر در شعب منتخب بانک‌های سراسر کشور، به مشتریان خود این خدمات را ارائه می‌دهند. استقرار این سامانه که با همت و تلاش متخصصان کشور به ثمر نشسته است می‌تواند در راستای تأمین یک زیرساخت متمرکز و در عین حال امن در شبکه بانکی نقش بسزایی داشته باشد.

رییس کل بانک مرکزی با اشاره به روند فزاینده سهم ابزارهای پرداخت الکترونیک در مبادلات کشور گفت: در مهرماه سال جاری به ازای هر فرد بالای ۲۰ سال، ۱۷/۶ عدد تراکنش الکترونیکی صورت گرفته که بیشترین سرانه تعداد تراکنش متعلق به کارخوان فروشگاهی است همچنین تعداد تراکنش‌های شبکه بانکی کشور نسبت به ده سال گذشته بیش از ۱۱ برابر شده است.

ولی الله سیف در مراسم افتتاحیه ششمین سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت با بیان اینکه تسهیل گردش پول یکی از ارکان اصلی بانکداری مرکزی نوین است که از طریق نقش آفرینی بانک مرکزی در افزایش کارایی نظام‌های پرداخت و تسویه میسر می‌شود افزود: نظام‌های پرداخت باید بتوانند پول را متناسب با نوع نیاز در تمام بخش‌های اقتصادی به گردش درآورند و همچنین کارا باشند به این معنا که بتوانند جریان پول را با حداقل هزینه و حداکثر سرعت در بخش‌های اقتصادی برقرار کنند. نظام‌های پرداخت کارا با افزایش سرعت گردش پول، به‌طور بالقوه می‌توانند بدون افزایش در پایه پولی، نیاز اقتصاد به نقدینگی را مرتفع سازند.

سیف، بانکداری الکترونیکی برای پردازش و ارائه خدمات بانکی را منجر به بروز تحول و افزایش چشم‌گیر کارایی نظام‌های پرداخت در دنیا خواند و گفت: نظام بانکی کشور نیز از این تحولات بی‌بهره نمانده است. بر اساس آخرین برآوردها، سهم ارزش پرداخت الکترونیک شاپرک به تولید ناخالص داخلی در کشور بالغ بر ۹۶ درصد است. همچنین با تقویت زیرساخت‌ها، در حال حاضر سهم تراکنش‌های موفق به بیش از ۹۹ درصد رسیده است.

وی افزود: همگان واقفند که بانک مرکزی وظیفه‌ی خطیر «پایش‌گری نظام‌های پرداخت» را بر عهده دارد. بانک مرکزی در این حوزه به دقت ساختار کنونی و روندهای آتی نظام‌های پرداخت را بررسی و تحلیل می‌کند و بر اساس وظایف محوله، سیاست‌ها، دستورالعمل‌ها و نیز بازطراحی‌های مقتضی در نظام‌های پرداخت را تدوین و به بازیگران این صنعت ابلاغ می‌کند. بانک مرکزی در تمامی این اقدامات حفظ ثبات نظام‌های پرداخت، رعایت حقوق مشتریان و نیز ترویج رقابت در این صنعت را به عنوان یک هدف مهم دنبال می‌کند چرا که عمیقاً باور داریم که تغییر روش‌ها و مدل‌های کسب و کار که برآمده از رقابت هستند به شرط عدم آسیب رسانی به ثبات نظام‌های پرداخت و رعایت حقوق مشتریان آثار مثبتی را به همراه دارند.

سیف بانک مرکزی را به عنوان پیش‌ساز نظام‌های پرداخت توصیف کرد و گفت: این بانک اصولی را در انجام مسئولیت‌های خود مدنظر دارد که خط‌مشی و برنامه‌ریزی‌های بلندمدت را تحت تأثیر قرار می‌دهد. برخی از مهمترین این اصول عبارتند از: «حفظ ثبات نظام‌های پرداخت»، «تأمین امنیت روش‌ها و ابزارهای پرداخت»، «جبران عدم موفقیت در هماهنگی و افزایش سطح رقابت بانک‌ها»، «ارزیابی انطباق با استانداردها در کسب و کارهای نوین»، «حمایت از حقوق مشتریان»، «ارتقای شمول مالی»، «یکپارچه‌سازی و استانداردسازی زیرساخت‌های بانکداری الکترونیک».

سیف افزود: امنیت مبادلات و ابزارهای پرداخت از مهم‌ترین چالش‌هایی است که نظام‌های پرداخت در ابتدایی‌ترین شکل خود نیز با آن روبرو بوده‌اند. امروزه با پیشرفت‌های فن‌آوری و تغییرات صنعت پرداخت اقدامات پیشگیرانه‌ای - همچون طراحی اسکنا‌های تا حد ممکن غیرقابل جعل و تأمین امنیت نقل و انتقالات پولی - جای خود را به تأمین استانداردها و الزامات خاص در حوزه‌ی ابزارهای ارتباطی، نرم‌افزارها و زیرساخت‌ها داده است. از آنجا که امنیت مبادلات، محوری اساسی برای نظام پرداخت به شمار می‌رود دومین اصلی که بانک مرکزی در ایفای وظایف خود در نظر دارد تأمین امنیت کافی در ابزارها و روش‌های پرداخت است.

رییس شورای پول و اعتبار با اشاره به اینکه علی‌رغم این که بانک مرکزی معتقد است در بسیاری موارد شبکه‌ی بانکی دارای انگیزه و توان کافی برای بهره‌گیری از روش‌های نوین در راستای ارتقای نظام‌های پرداخت است تأکید کرد: اما در مواردی ورود بانک مرکزی برای حل کاستی‌های موجود در زیرساخت‌ها و جبران

کار تخوان‌های فروشگاه‌ها؛ از قصه کارمزدها تا واردات از آمریکا

دلیل تراکنش‌های بالایی که دارند، جذاب است و هر یک از بانکها تلاش دارند تا بتوانند مغازه‌داران را تشویق کنند که از کار تخوان‌ها و پایانه‌های فروشگاه‌های آنها بهره بگیرند.

تمام اینها در شرایطی است که آمارهای رسمی می‌گویند که هر تراکنش بین ۳۰۰ تا ۵۰۰ تومان برای بانک هزینه دارد که به هر حال، هر بانک برای ورود هر دستگاه باید حدود ۱۰۰ تا ۱۳۰ دلار هم هزینه بپردازد که همین امر ممکن است از رایج خدمات در قالب این طرح را با ضرر و زیان برای بانکها همراه کند.

اما تولید این دستگاهها در کشور هم داستان خاص خود را دارد. تولیدکنندگان می‌گویند که سالانه توان تولید ۲۰۰ هزار دستگاه در داخل کشور را دارند؛ در حالیکه اشتغالزایی آن را نیز نمی‌توان نادیده گرفت؛ یعنی همان ۱۳۰ میلیون دلاری که هر سال به جیب کارگران چینی، فرانسوی، تایوانی و حتی آمریکایی می‌رود، می‌تواند با رونق تولید، در اختیار اشتغالزایی برای کشور قرار گیرد.

آمار رسمی گمرک حکایت از آن دارد که اکنون دستگاههای کار تخوان فروشگاه‌ها با تعرفه ۵ درصدی وارد کشور می‌شود که سالانه ۸۰۰ هزار تا یک میلیون دستگاه از کشورهای فرانسه، چین، تایوان و حتی آمریکا وارد ایران می‌شوند. این در حالی است که حمایت از تولید داخلی می‌تواند زمینه‌ساز انتقال تکنولوژی به داخل کشور هم بشود.

آنگونه که اطلاعاتی دریافتی از وضعیت قیمت دستگاههای کار تخوان در اختیار است، واردات هر دستگاه کار تخوان فروشگاه‌ها بین ۱۰۰ تا ۱۳۰ دلار هزینه دارد که اگر بتوان بخشی از این تولید را در داخل کشور انجام داد، می‌توان صرفه‌جویی ارزی مناسبی را در این زمینه حاصل کرد.

موضوع مهم‌تر، انتقال دانش فنی است که اکنون برای تولید دستگاههای کار تخوان فروشگاه‌ها به داخل کشور انجام شده است و اگر چه در گذشته این دستگاهها به صورت بلک‌باکس وارد کشور می‌شد و هیچ اطلاعاتی از شیوه تولید آن در دسترس نبود، اما اکنون تولید در داخل کشور صورت می‌گیرد و ارزش افزوده خوبی هم ایجاد کرده است که صرفه‌جویی ارزی را هم در پی خواهد داشت.

بر این اساس، آنگونه که تولیدکنندگان می‌گویند، امسال که کشور به جمع تولیدکنندگان دستگاههای کار تخوان فروشگاه‌ها در دنیا پیوسته است، دو میلیون دلار صرفه‌جویی ارزی صورت گرفته که در صورت تکمیل ظرفیت‌های تولید و سهل‌تر شدن شرایط برای واحدهای تولیدی، به نظر می‌رسد بتوان صرفه‌جویی لازم را صورت داد، به خصوص اینکه اکنون صحبت از وجود ۵ میلیون دستگاه کار تخوان فروشگاه‌ها در مغازه‌های کوچک و بزرگ کشور می‌شود.



اکنون در مغازه‌های کوچک و بزرگ، در چارسوق‌های بازار و حتی کوچه و پس‌کوچه‌های محله‌های قدیمی هم هر کسی بخواهد حتی یک ماسک بخرد، کار تخوان در اختیارش است؛ اگر چه کارمزد و تولیدش روایتی شنیدنی دارد. کار تخوان‌های فروشگاه‌ها هم در ایران، سرنوشته خواندنی دارند. از روزی که اولین دستگاه وارد مغازه‌ها شد تا امروز که در هر کوچه و پس‌کوچه و خیابان و قطار مترو هم به سهولت، دستگاههای کار تخوان برای خریدهای غیر نقد مردم در دسترس است، این دستگاهها در ایران فراز و نشیب داشته‌اند.

آنگونه که آمار رسمی بانکی می‌گوید، در مهرماه سال جاری بالغ بر پنج میلیون و ۵۵۵ هزار دستگاه کار تخوان فروشگاه‌ها در کشور فعال بوده‌اند که البته نسبت به شهریورماه گذشته، رشدی ۶ درصدی داشته‌اند؛ این را می‌توان تحولی در حوزه نقل و انتقالات پولی خرد در میان مردم جامعه دانست؛ اما به هر حال نباید از مشکلات آن هم غافل بود.

البته کارشناسان بانکی و دست‌اندرکاران تولید می‌گویند که نیاز سالانه کشور سالانه ۸۰۰ هزار تا یک میلیون دستگاه کار تخوان است که البته نباید عمر مفید هر دستگاه و تعمیرات احتمالی آن را هم از نظر دور داشت؛ اما نکته حائز اهمیت آن است که برای همین تعداد دستگاه نیز، سالانه بالغ بر ۱۳۰ میلیون دلار ارز از کشور خارج می‌شود.

تمام اینها در شرایطی است که هنوز تکلیف اخذ مبلغ کارمزدهای دستگاههای کار تخوان فروشگاه‌ها از مردم مشخص نیست و این بانکها هستند که دریافت این کارمزدها را به عهده گرفته‌اند؛ اما باز هم توزیع این دستگاهها از سوی بانکها به

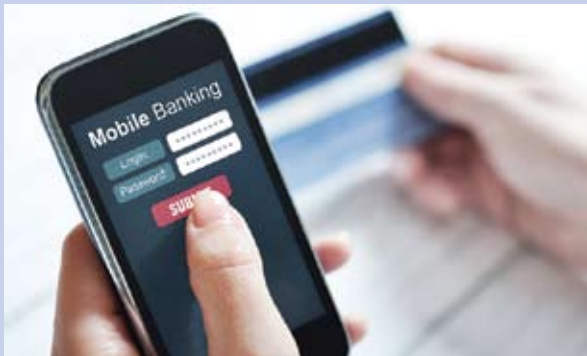
دو مزیت بانکداری الکترونیک برای سیستم بانکی کشور



فضای مجازی و خروج برخی خدمات بانکی به فضایی غیر از شعب این امکان را فراهم کرد که بانکها فضای جدیدی را برای ارائه خدمات جدید داشته باشند ضمن اینکه کمک خوبی به تخصصی‌تر شدن بانکها خواهد کرد؛ درباره جایگاه بانکداری الکترونیک در نظام بانکی کشور، گفت: استفاده از بانکداری الکترونیک جایگاه ویژه‌ای در نظام بانکی دارد زیرا با کاهش قیمت ارائه خدمات تمامی بانکها جذب این سیستم خواهند شد و به همین دلیل عاملی برای رقابت میان بانکهای ارائه دهنده خدمات بانکداری الکترونیک خواهد بود.

مدیرعامل بانک ملت گفت: رواج بانکداری الکترونیک دو مزیت مهم برای سیستم بانکی کشور دارد در درجه نخست این امر عاملی برای سهولت در ارائه خدمات و نقل و انتقال وجوه است و دیگر آنکه فضای جدیدی برای ارائه خدمات توسط بانکها ایجاد می‌کند. هادی اخلاقی درباره استفاده از بانکداری الکترونیک در کشور، افزود: از حدود ۱۰ سال پیش متولیان سیستم بانکی تصمیم گرفتند تا بانکداری سنتی را با استفاده از فناوری روز دنیا به بانکداری الکترونیک تغییر دهند که این روند با استفاده از دستگاههای کار تخوان آغاز و با استفاده از دستگاههای خودپرداز و کش‌لس‌ها (خودپرداز غیر نقدی)، موبایل بانکها و هر ابزاری که امکان ارائه خدمات حضوری را فراهم کند، ادامه یافت. اخلاقی با بیان اینکه گسترش اینگونه خدمات دارای مزایایی برای سیستم بانکی کشور است، گفت: سهولت در دریافت، نقل و انتقال وجوه و دسترسی به خدمات از جمله مزایای این سیستم است زیرا در گذشته مشتریان بانکی مجبور بودند برای انجام خدمات بانکی، چندین بار به شعب مراجعه کنند اما هم اکنون حتی نیاز به یک بار مراجعه به بانک نیست. علاوه بر این استفاده از خدمات بانکی به صورت الکترونیک در کاهش هزینه‌ها هم تاثیرگذار بود که این موضوع تاثیر چشمگیری بر اقتصاد کشور خواهد داشت. مدیرعامل بانک ملت درباره دیگر مزیت‌های استفاده از این سیستم، اظهار داشت: همچنین انتقال برخی خدمات بانکی به

افزایش امنیت عملیات USSD با سامانه ملی پیوند



سامانه، امکان ثبت و ویرایش نکاشت کارت توسط مشتری از طریق درگاه‌های بانکی امکان‌پذیر است. همچنین امکان استعلام لیست نام‌های اختصاری کارت‌های متصل به شماره موبایل وجود دارد. به گفته خلیلیان، برخی از مهمترین ویژگی‌های سامانه پیوند عبارتند از: جلوگیری از انتقال داده‌های حساس کارت در شبکه بسیار ناامن GSM، پشتیبانی از انواع روش‌های مبتنی بر توکن، ارائه سرویس به هر کاربر با کلید اختصاصی و احراز هویت امن، زمان پاسخ بسیار کم و امنیت بسیار بالا در انتقال و ذخیره اطلاعات.

خلیلیان سپس به آمار تراکنش سامانه پیوند تا ۱۱ دی ۱۳۹۵ اشاره کرد. به گفته وی، تاکنون ۶۴۸۵ میلیون و ۴۸۵ هزار موبایل به سامانه پیوند متصل شده‌اند. همچنین ۶ میلیون و ۸۵۰ هزار کارت بانکی در این سیستم ثبت شده است. تعداد تراکنش‌های بانکی از طریق سامانه پیوند نیز به ۱۰ میلیون و ۹۴۰ هزار تراکنش رسیده است. خلیلیان افزود کارت‌های بانک ملت بیشترین اتصال به سامانه پیوند را داشته است. مهران افسری سپس به کاربردهای آتی سامانه پیوند اشاره کرد. یکی از این کاربردها این است که انتقال وجه به جای شماره کارت به شماره موبایل فرد انجام شود. افسری برنامه‌های آتی سامانه پیوند را ایجاد بستر اولیه برای توسعه خدمات مبتنی بر توکن توسط سامانه پیوند و امکان استفاده از شناسه‌های دیگر مانند ایمیل و کد ملی به جای شماره موبایل برشمرد.

پرداخت از طریق سیستم USSD هزینه‌ای برای کاربر ندارد، اما سیستمی بسیار ناامن است چون قابل شنود بوده و امکان ثبت اطلاعات حساب و ذخیره‌سازی آن توسط افراد مختلف وجود دارد.

مهران افسری در کارگاهی آموزشی با بیان اینکه سیستم پرداخت با موبایل سهم روزافزونی در پرداخت‌های ایران پیدا کرده است اعلام کرد که سیستم پرداخت USSD (پرداخت از طریق نرم افزارهای بانکی قابل نصب روی موبایل) در ایران به سرعت در حال رشد است. هرچند پرداخت از طریق سیستم USSD هزینه‌ای برای کاربر ندارد اما سیستمی بسیار ناامن است. انتقال از طریق سیستم USSD قابل شنود بوده و امکان ثبت اطلاعات حساب و ذخیره‌سازی آن توسط افراد مختلف است چون شبکه بانکی تسلطی بر سیستم مورد اشاره ندارد. نکته جالب این است که به دلیل ناامنی، در کشورهای آمریکایی و اروپایی سرویس USSD هیچ کاربردی در سرویس‌های بانکی ندارد.

ناامنی در سیستم USSD بانک مرکزی را بر آن داشت تا چاره‌ای در این زمینه بیندیشد. شرکت خدمات انفورماتیک با سفارش بانک مرکزی «سامانه پیوند» را طراحی کرد تا امنیت سیستم USSD و سایر شبکه‌های ناامن را افزایش دهد. این سامانه از مهرماه ۱۳۹۵ در حال بهره‌برداری است. این سامانه به جای ارسال شماره کارت بانکی فرد، شماره موبایل فرد را ارسال می‌کند که امنیت سیستم را افزایش می‌دهد. سامانه پیوند با توان بالای پردازش تراکنش، امکان ارائه سرویس به کاربران به صورت همزمان، در حجم زیاد اطلاعات و با قابلیت اطمینان بالا را دارا است. همچنین این سامانه با به‌روزترین استانداردها و راه‌کارهای امنیتی طراحی و پیاده‌سازی شده است. سامانه پیوند شبکه ملی پرداخت کشور را به استانداردهای جهانی مانند PCI DSS و EMV نزدیکتر می‌کند.

میلاذ خلیلیان بیان کرد فرآیند تراکنش در سامانه پیوند اینگونه است که کاربر سیستم USSD هیچ شماره کارت بانکی را رد و بدل نمی‌کند بلکه شماره موبایل رد و بدل می‌شود. سپس سامانه پیوند از طریق شماره موبایل، شماره کارت مشتری را دریافت می‌کند تا فرآیند ناامن انتقال شماره کارت از طریق USSD از فرآیند USSD حذف گردد. وی افزود سامانه پیوند با تمامی بانک‌ها از یکسو و با شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت از سوی دیگر در ارتباط است. در این

فن آوری بلوک چین زمینه‌ساز تسهیل روابط کارگزاری بین‌المللی

جرج بنت افزود: تبادل دارایی‌های دیجیتال با مبادلات دارایی‌های فیزیکی مشابهت نداشته و هیچ واسطه‌ای به مفهوم سنتی در آن فرآیند مبادلاتی وجود ندارد. چهار محور اساسی در رابطه با بکارگیری فن آوری‌های نوین ثبت عملیات مالی وجود داشته که شامل امضای دیجیتال، پول دیجیتال، مکانیزم پذیرش و اجماع و نیز بلوک چین است. در هر بلوک چین گروه‌های متعدد به ترتیب در قالب یک زنجیره به یکدیگر متصل شده که هر یک از این گروه‌ها حاوی اطلاعات مربوط به طرفین یک مبادله مالی یا تجاری است. سیستم بلوک چین زمینه شناسایی طرفین مبادله یا تراکنش را فراهم ساخته و از بروز تقلب جلوگیری می‌کند. این مشاور در حوزه مدیریت ریسک تصریح کرد: در فرآیند شکل‌گیری بلوک چین پنج مؤلفه مؤثر بوده که شامل مدیریت هزینه مبادله، شناسایی طرف‌های مبادله، سرعت بالای مبادلات، اعتماد متقابل و نهایتاً عدم امکان سانسور اطلاعات مربوط به تراکنش‌های مختلف است. بنوی در این سخنرانی اظهار داشت: اندازه سرمایه‌گذاری بر روی بلوک چین از سال ۲۰۱۲ معادل یک میلیارد دلار بوده و براساس پیش‌بینی شرکت مورگان-استنلی یک میلیارد دلار سرمایه‌گذاری جدید نیز در این فن آوری انجام خواهد پذیرفت. در همین راستا، میزان متوسط تراکنش‌های ثبت‌شده در این سیستم معادل هفت هزار تراکنش در هر ده دقیقه است. او در پایان خاطر نشان کرد: فن آوری بلوک چین علاوه بر صرفه‌جویی در هزینه و زمان، زمینه تسهیل روابط کارگزاری بین‌المللی جهت افتتاح اعتبارات اسنادی، حوالجات و ضمانت‌نامه‌ها را فراهم ساخته به طوری که میزان تراکنش‌های فن آوری مذکور سیصد تریلیون دلار گزارش شده است.



اندازه سرمایه‌گذاری بر روی بلوک چین از سال ۲۰۱۲ معادل یک میلیارد دلار بوده و براساس پیش‌بینی شرکت مورگان-استنلی یک میلیارد دلار سرمایه‌گذاری جدید نیز در این فن آوری انجام خواهد پذیرفت. جرج بنت، مشاور در حوزه مدیریت ریسک تطبیق، گفت: خدمات مشاوره در حوزه ریسک تطبیق و ظرفیت‌سازی برای پیش‌برد اهداف سیستم مالی در ایران قابل ارائه است. در همین راستا اقداماتی مانند مشاوره استراتژیک، حسابرسی و ممیزی ثالث و برگزاری دوره‌های بین‌المللی منطبق با مدارک ICA زمینه بهبود و توسعه راهبردهای ریسک تطبیق را در درون سازمان‌ها فراهم می‌کند.



نقد و بررسی فرصت ها و چالش های ارائه مجوزهای FCP و MVNO

در زیر ذره بین مدیران و مسوولان اجرایی و قانون گذاری حوزه ارتباطات کشور



ارتباطات کشور، فرصت ها و چالش های صدور این مجوزها را در بوته نقد و بررسی قرار دادیم که در ادامه می خوانید:

دکتر محمود واعظی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در سخنرانی های خود همواره با اشاره به سیاست های دولت یازدهم مبنی بر حمایت از بخش خصوصی، تاکید دارد که اکنون بیش از هر زمان دیگر زمینه برای حضور بخش خصوصی در بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات فراهم شده است. او با تاکید بر اینکه بسترهای لازم برای حضور بخش خصوصی باید هر چه بیشتر فراهم شود، یادآوری می کند که اکنون مجوزهای لازم برای فعال سازی بخش خصوصی به آنان واگذار و این بخش می تواند بدون دغدغه در زمینه ارتباطات و فناوری اطلاعات بیش از گذشته فعالیت کند تا در نهایت بتوانیم با همکاری بیشتر بخش خصوصی رونق اقتصادی را در این حوزه گسترش دهیم. دکتر واعظی اشاره دارد که در این حوزه می توان از پتانسیل بخش خصوصی و ایده های این بخش استفاده کرد، زیرا ایده ها و فعالیت های بخش خصوصی از الزامات توسعه بازار در بخش های مختلف است. با تاکید تیم دولت یازدهم در وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات مبنی بر توسعه فعالیت های بخش خصوصی، مجوزهایی در این حوزه به شرکت های مستعد ارائه شد که مجوزهای FCP و MVNO از آن جمله اند. در زیر ذره بین این شماره از ماهنامه نسل چهارم طی گفت و گو با تنی چند از مسوولان و مدیران حوزه اجرایی، قانونگذاری و پژوهشی حوزه

رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی:

امیدواریم FCP ها باعث تحول در بازار ارتباطات کشور شوند

استفاده مشترک FCP ها از امکانات ایجاد شده، اقدام مناسبی است



رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در پاسخ به این سوال که «ظواهر برخی شرکت ها برای ایجاد بستر مخابراتی اقدام کرده اند و تاکید دارند که طی برنامه مشخص تا چند سال آینده می توانند سرویس ها را بر بستر مخابراتی ارائه دهند، آیا در صورت تحقق این وعده، سایر دارندگان مجوز FCP هم می توانند از بستر مخابراتی ارائه شده استفاده کنند؟» نیز گفت: این موضوع بستگی به توافق طرفین دارد و طبیعتاً چنانچه توجیه اقتصادی داشته باشد و به توافق برسند، استفاده مشترک از امکانات ایجاد شده، اقدام مناسبی است و ما مشکلی در این خصوص نمی بینیم.

به گفته رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی تا کنون ۱۷ مجوز فعالیت برای شرکت های ارائه دهنده خدمات ارتباطات ثابت مبتنی بر پروانه FCP، صادر شده است. در رابطه با اختصاص سرشماره به اپراتورهای جدید ارتباطی برای ارائه خدمات وای فای و تلفن ثابت نیز چند سرشماره برای خدمات ارتباطات ثابت در نظر گرفته شده است، اما سرشماره ای که به هر اپراتور تعلق می گیرد متفاوت خواهد بود و برای هر یک از اپراتورها، متناسب با نیازشان بلوک های ۱۰۰ هزار شماره ای اختصاص داده می شود.

دکتر علی اصغر عمیدیان، معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات و رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در خصوص وضعیت دارندگان مجوز FCP و تعداد شرکت های دارای این مجوز در گفت و گو با خبرنگار ماهنامه نسل چهارم، گفت: در نهایت ۱۷ شرکت مجوز FCP دریافت کردند که اپراتورهای FCP، جایگزین سرویس دهندگان فعلی اینترنت در کشور می شوند و می توانند علاوه بر سرویس اینترنت، تمامی خدمات ارتباطات ثابت ارائه کنند و براساس پروانه فعالیت صادر شده برای این اپراتورها، تمامی خدمات اینترنت، تلفن ثابت، تلفن اینترنتی و وای فای و نیز سایر سرویس ها بدون محدودیت تکنولوژی، قابل ارائه خواهد بود.

دکتر عمیدیان در پاسخ به این سوال که «ارزایی شما از پیشبرد اهداف مورد تاکید در مجوز FCP توسط دارندگان این مجوز چیست و چه زمانی می توانیم شاهد شکست انحصار ارائه سرویس بر بستر خاص مخابراتی باشیم؟» اظهار کرد: هم اکنون برای ارزایی خیلی زود است؛ چرا که از زمان دریافت مجوز خیلی از FCP ها یک سال هم نگذشته و باید منتظر اقدامات توسعه ای این شرکت ها ماند، اما در مجموع پیش بینی ما بد نیست و امیدواریم با ارائه سرویس در بازار، روند خوبی داشته باشند و باعث تحول در بازار ارتباطات کشور شوند.

ضرورت مذاکره تجمیعی دارندگان مجوز در حوزه های FCP و MVNO

هر چه MVNOها بزرگ تر و متشکل تر باشند قدرت چانه زنی آنها افزایش می یابد

با یکدیگر تعامل داشته باشند خیلی مهم است که ببینند کالا یا خدمتی که با هم معامله می کنند چیست و این موضوع برای دو طرف به صورت کاملا شفاف و حتی المقدور به صورت کمی قابل محاسبه باشد.

وی ادامه داد: در دنیا در موضوع تعامل بین اپراتورها از یک سو و ارائه دهندگان خدمات و محتوا از سوی دیگر، آن چیزی را که با هم معامله می کنند پهنای باند و کیفیت سرویس یا به اصطلاح QoS (Quality of Service) تضمین شده است؛ به عبارت دیگر اپراتورهای مخابراتی در ازای دریافت هزینه مشخص، علاوه بر تامین پهنای باند مشخص برای MVNOها، پارامترهایی مانند تاخیر در رهیابی (latency) تاخیر در انتقال داده (delay) و میزان تغییرات این تاخیرات (jitter) و همچنین درصد بسته های اطلاعاتی هدر رفته (packet loss) را به صورت تضمینی برای آنها تامین می کنند. البته اصل بی طرفی اپراتورها حکم می کند که آنها کیفیت سرویس مناسبی را برای همه مصرف کنندگان فراهم کنند ولی اجازه دارند که کیفیت های ترجیحی را هم برای طرف های قرارداد خاص خود ایجاد کنند. به عبارت دیگر، اپراتورها و شرکت های MVNO باید بر اساس توافق دو

طرفه سطح مشخصی از کیفیت سرویس را به صورت تضمین شده معامله کنند. وی تاکید کرد: اگر فضای رقابت به این صورت شفاف شود تعاملات و رقابت های سازنده به خوبی شکل می گیرد. در غیر این صورت شاهد چانه زنی هایی می شویم که همه به دلیل غیرشفاف بودن کالای مورد معامله اتفاق می افتد و در نهایت موجب می شود که شرکت های اپراتوری برای حفظ منافع خود ناچار شوند محدودیت های غیر منتظره ای را برای سرویس گیرندگان ایجاد کنند و این باعث می شود زمینه منطقی تعاملات اقتصادی دچار خدشه شود.

معاون فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات درباره راهکارهای برطرف کردن این چالش ها و توصیه هایش به بخش حاکمیتی، این گونه گفت: زمانی که فضای حرفه ای شکل گیرد به طور طبیعی نهادهای حرفه ای تری نیز شکل می گیرند. طبیعتا اگر مجوزها در یک بخشی به فرض بیشتر از میزان نیاز باشد قدرت چانه زنی MVNOها کاهش می یابد. به اعتقاد من هر چقدر MVNOها بزرگ تر و متشکل تر باشند قدرت چانه زنی آنها نیز افزایش یافته و می توانند در این عرصه موفق تر شوند و البته رفتار حرفه ای تری را هم در قبال اپراتورها در پیش بگیرند که متضمن منافع طرفین و صد البته منافع مردم باشد. وی همچنین درباره فعالیت کنسرسیومی شرکت های دارای مجوز در این عرصه نیز گفت: صرف نظر از این که چه تعداد مجوزی در این زمینه صادر شده به اعتقاد من به طور طبیعی بهتر است شرکت ها به صورت تجمیعی برای مذاکره اقدام کنند.

وی ادامه داد: در کشور ما اصولا فرایند مذاکره و چانه زنی بر مبنای ارتباط سرویس دهنده و فراهم کنندگان زیرساخت های ارتباطی هنوز در آغاز راه است، اما تصور می کنم در بازه زمانی یک ساله این شرکت ها به نوعی متشکل تر شده و با ایجاد کنسرسیوم و با اشتراک مجوزها و فعالیت هایشان می توانند مذاکرات بهتر و موثرتری با فراهم کنندگان سرویس داشته باشند. البته رقابت طبیعی بین خود MVNOها هم وجود دارد و باید هم وجود داشته باشد. به عبارت علمی تر باید بگویم که این فرایندهای همکاری و رقابت در چهارچوب های معروف به نظریه بازی ها (Game Theory) باید صورت بگیرد و این کار ممکن نیست مگر آنکه عوامل کمی مثل پهنای باند و کیفیت سرویس در محاسبات طرفین لحاظ شود.

دکتر دوابی تاکید کرد: در این موضوع شکی نیست که شرکت ها به احتمال زیاد رفتار کنسرسیومی پیش خواهند گرفت که در آن می توانند سرویس و خدمات بهتری را دریافت و متقابلا به مردم ارائه دهند.



معاون فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات به بررسی چالش های موجود در حوزه فعالیت شرکت های دارای مجوز MVNO و FCP پرداخت و در عین حال پیشنهادات و توصیه هایی به بخش حاکمیتی و شرکت های دارای این مجوزها برای برطرف شدن مشکلاتشان داد.

دکتر امیرحسین دوابی در گفت و گو با خبرنگار ماهنامه نسل چهارم با بیان اینکه کلیت وجود MVNOها و FCPها یک ضرورت است، گفت: برای توسعه محتوا و خدمات جدید، برخوردار بودن از زیرساخت های ارتباطی پرسرعت و پیشرفته امری ضروری است، اگر موضوع برقراری ارتباطات را به صورت تخصصی به اپراتورهای همراه یا ثابت واگذار کنیم و بخش محتوا را به تولیدکنندگان خدمت و محتوا بسپاریم و در واقع اجازه دهیم هر کسی کار تخصصی خود را انجام دهد در یک تعامل مثبت اقتصادی و هم افزایانه، ارتباط مناسبی برقرار می شود.

وی افزود: در این الگو، دارندگان سرویس و توزیع کنندگان محتوا عملا کار تخصصی خود را انجام می دهند و فراهم کنندگان زیرساخت های ارتباطی هم به فعالیت تخصصی خود می پردازند که با همکاری این ها یک محصول جدید مقرون به صرفه و پیشرفته به جامعه ارائه می شود.

وی گفت: عملا MVNOها با استفاده از زیرساخت های ارتباطی و شبکه ای که موجود است می توانند سرویس ها و خدمات جدیدی ارائه دهند و طبیعتا همه این ها یک فضای بازی برای کسانی که می خواهند سرویس ها و خدمات جدیدی ارائه دهند ایجاد می کند و آن سدی که به عنوان هزینه و سرمایه گذاری برای زیرساخت ها وجود دارد از جلوی پایشان برداشته می شود و می توانند با تکیه بر زیرساخت های دیگران به فعالیت تخصصی خود بپردازند و طبیعتا توسعه کسب و کار و اشتغال زایی نیز به همراه خواهد داشت.

این معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، ادامه داد: از طرف دیگر دارندگان شبکه های زیرساخت به جای اینکه خودشان در موضوع سرویس و خدمات تمرکز کنند که ممکن است نتیجه مناسبی نیز به همراه نداشته باشد این کار را به دیگران واگذار کنند و در مقابل از زیرساخت خودشان به صورت اقتصادی تری استفاده کنند.

وی افزود: دارندگان شبکه های زیرساختی در واقع با در اختیار قراردادن زیرساخت به دیگران از محل آن کسب درآمد کرده و در مجموع شاهد توسعه کسب و کارها نیز خواهیم بود.

دکتر دوابی در ادامه درباره چالش هایی که بر سر راه MVNOها و FCPها وجود دارد، توضیح داد: به طور کلی زمانی که دو دستگاه یا دو سازمان می خواهند

شکستن دیوار انحصار در بازار با آغاز فعالیت دارندگان پروانه FCP

رئیس کمیته ارتباطات مجلس شورای اسلامی:

هر چه تعداد شرکت های FCP بیشتر شود دایره انحصار نیز کوچکتر می شود

انتخاب و اختیار بیشتری دارند، مبنی بر اینکه اپراتوری را که خدمات بیشتر و بهتری می دهد را انتخاب کرده و از خدمات آن منتفع شوند. رئیس کمیته ارتباطات مجلس شورای اسلامی افزود: با توجه به اینکه فقط شرکت مخابرات ایران در بحث ارتباطات ثابت فعالیت دارد، ولی با آمدن FCPها، شرکت های دارای پروانه این نوع فعالیت نیز می توانند بحث تلفن ثابت و توسعه آن را داشته باشند و یا موضوع توسعه سایر ارتباطات و اینترنت نیز از دیگر فعالیت های این شرکت ها محسوب می شود. سبحانی فر ادامه داد: با آغاز فعالیت شرکت های FCP، مردم و کاربران نیز قدرت انتخاب بیشتری برای دریافت سرویس از اپراتوری که خدمات بهتری را ارائه می کنند، دارند.



یک عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، تاکید کرد: بدون شک هر چه تعداد شرکت های دارای پروانه ارتباطات ثابت (FCP) بیشتر شود دایره انحصار نیز کوچکتر شده و دیوار آن شکسته خواهد شد. سیدمضان علی سبحانی فر در گفت و گو با خبرنگار ماهنامه نسل چهارم در پاسخ به این سوال که صدور مجوز برای شرکت های دارای پروانه ارتباطات ثابت (FCP) تا چه حدی می تواند در شکستن انحصار در بازار و ارائه سرویس های با کیفیت به کاربران موثر باشد، گفت: با توجه به اینکه دارندگان پروانه FCP می توانند بدون محدودیت تکنولوژی، هر گونه سرویس مرتبط با اینترنت را در کشور ارائه کنند طبیعی است که کاربران نیز قدرت

رئیس دفتر فناوری های نوین مرکز پژوهش های مجلس شورای اسلامی:

تعدد مجوزهای MVNO و FCP، عرصه را برای بازیگران این حوزه تنگ کرده است

زمینه ارائه پهنای باند رایگان به FCPها و خریداری ترافیک از آنها فراهم شود



فقیهی ادامه داد: دارندگان پروانه FCP می توانند بدون محدودیت تکنولوژی و با رعایت انحصار شبکه زیرساخت و شبکه های ماهواره ای هر گونه سرویس مرتبط با اینترنت را در کشور ارائه کنند و از طرفی امکان ارائه خدمات بر اساس پروانه شرکت مخابرات ایران را نیز دارند و در این راستا همکاری شرکت مخابرات امری مهم و ضروری محسوب می شود. رئیس دفتر فناوری های نوین مرکز پژوهش های مجلس شورای اسلامی همچنین با تاکید بر الزام مخابرات مبنی بر تعاملات موثرتر با FCPها در زمینه توسعه زیرساخت ها، تصریح کرد: زمان آن است که وزارت ارتباطات و رگولاتوری به پشتیبانی شرکت ها آمده و از آن ها حمایت کنند چون در آن صورت FCPها می توانند در بخش هایی از تلفن ثابت و اینترنت که مخابرات کوتاهی کرده و مشکلاتی وجود دارد وارد شده و به توسعه زیرساخت ها بپردازند. فقیهی در بخشی از سخنان خود دیگر بار به حمایت بخش حاکمیتی از این شرکت ها تاکید کرد و پیشنهاد داد که با توجه به بالا بودن هزینه پهنای باند و با عنایت به اینکه بیشترین هزینه شرکت ها مربوط به خرید پهنای باند است، رگولاتوری می تواند زمینه ارائه پهنای باند رایگان به آن ها فراهم کند و در مقابل زمینه خریداری ترافیک از این شرکت ها نیز مهیا شود. وی در این باره توضیح داد: در دنیا سیاست فروش پهنای باند به سیاست خرید ترافیک تغییر جهت داده است، یعنی به ازای ترافیک که این شرکت ها در شبکه ایجاد کردند به آن ها پول نیز داده می شود که اگر این اتفاق بیفتد و FCPها بتوانند سرویس های ارزش افزوده ایجاد کنند به تبع آن، بخش حاکمیتی می تواند از آن ها ترافیک خریداری کند که همه این ها موجب می شود هزینه اصلی این شرکت ها که همان تهیه پهنای باند است کاهش محسوسی پیدا کند.

رئیس دفتر فناوری های نوین مرکز پژوهش های مجلس شورای اسلامی، تعدد بالای بازیگران عرصه MVNO و FCP را چالش اساسی این حوزه ها دانسته و در عین حال بر ضرورت ایجاد کنسرسیومی در حوزه FCP تاکید کرد و گفت: این کار را وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات باید انجام می داد و در واقع مجوزها را به چند کنسرسیوم قوی که متشکل از چندین شرکت هستند ارائه می داد. دکتر مهدی فقیهی در گفت و گو با خبرنگار ماهنامه نسل چهارم با بیان اینکه مهمترین چالش در حوزه فعالیت FCPها بحث تعدد بازیگران در این عرصه است، گفت: متأسفانه تعداد زیاد دارندگان مجوز و بازیگران این حوزه باعث شده که بازار برای هر کدام کوچکتر شده و باعث شود هر شرکتی استراتژی خاص خود را در پیش گیرد و این در حالی است که استراتژی همه آن ها باید اقیانوس آبی باشد. وی در این باره توضیح داد: در دنیای امروز شرکت ها باید به دنبال ارائه خدمات و محصولات جدیدی باشند که ویژگی نوآورانه داشته باشد، چون شرکتی که محصول یا خدماتش متفاوت از دیگران بوده و به روز باشد موفق خواهد بود. وی اظهار کرد: کسانی که توانستند مجوز FCP را از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی دریافت کنند باید به سراغ ارائه سرویس ها و خدمات ارزش افزوده بروند و در واقع خدمات دولت الکترونیکی را در بستر FCP ارائه دهند. به عنوان مثال سرویس IPTV و یا سرویس ها و خدمات دیگری ارائه دهند، نه اینکه فقط متکی به ارائه خدمات اینترنت و یا تلفن ثابت باشند چون با این روال بدون شک آینده خوبی را نمی توان برای آن ها متصور بود. فقیهی با تاکید بر اینکه تعدد دارندگان مجوز در این حوزه، عرصه را برای هر کدام از شرکت ها تنگ تر کرده که این موضوع جای تأسف دارد، به بازار فعالیت MVNOها نیز اشاره کرده و گفت: مشابه بازار FCP را در این عرصه نیز شاهدیم، البته در این بخش اگر کسانی که دارای مجوز هستند فقط به سراغ سرویس VOICE و یا ارائه سیم کارت بروند در آینده اوضاع خوبی نخواهند داشت و چشم انداز خوبی را نمی توان برای آن ها پیش بینی کرد. رئیس دفتر فناوری های نوین مرکز پژوهش های مجلس شورای اسلامی بر ضرورت توجه و تمرکز شرکت ها بر ارائه خدمات ویژه و خاص به مردم بر بستر تلفن همراه تاکید کرد. این استاد دانشگاه، داشتن زیرساخت مستقل توسط FCPها را منوط به نوع بیزنس مدل آن ها دانست و افزود: نحوه و میزان همکاری بخش حاکمیت و شرکت مخابرات با این شرکت ها از موضوعات مورد توجه محسوب می شود چون درگیری هایی بین شرکت های دارای مجوز و مخابرات وجود دارد که این درگیری نشان می دهد شرکت مخابرات در این بازار چندان کوتاه نیامده و اجازه نمی دهد FCPها به عنوان رقیب، انحصار را بشکنند و این یک چالش اساسی است و بهتر است مخابرات در این زمینه همکاری لازم را انجام دهد.

ITU
TELECOM
WORLD

17

Busan 25-28 September



در ایران

ITU

سیتنا تنها نماینده رسمی نمایشگاه های

2017

DON'T JUST
CELEBRATE THE FUTURE.
MAKE IT BETTER, SOONER.

Season's Greetings from all of us
at ITU Telecom. See you at
ITU Telecom World 2017 in Busan,
Republic of Korea, 25-28 September!

جهت ثبت نام و رزرو غرفه با سیتنا در تماس باشید :

شماره های تلفن : ۴۴۲۸۸۶۵۸ ، ۴۴۲۸۸۲۹۸ - ۲۱۰

شماره همراه : ۹۱۲۸۲۱۶۶۵۸

پست الکترونیک : erhadifar@citna.ir & ituexpo@citna.ir



#ituworld
telecomworld.itu.int



تحول در سرویس دهی حوزه ارتباطات ثابت

مدیرعامل شرکت فناپ تلکام در گفت و گوی ویژه با نسل چهارم:

به دنبال تکمیل فرایند خصوصی سازی بخش مخابرات کشوریم

امکان سرمایه گذاری یک میلیارد دلاری را برای دو سال نخست ایجاد کردیم

یکی از موفقیت های دولت یازدهم ایجاد ذهنیت برای رقابتی کردن بازار ارتباطات است

ثمر نشانند.

فیضی پس از بازنشستگی از شرکت مخابرات ایران در اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۱ به عنوان مدیرعامل شرکت اعتماد مبین که سهامدار اصلی شرکت مخابرات ایران پس از خصوصی سازی است عهده دار مسوولیت شد. وی همچنین در بهمن ماه سال ۱۳۹۱ به عنوان عضو هیات مدیره تالیا نیز منصوب شد.

فیضی بعد از دو سال و نیم مدیریت در شرکت توسعه اعتماد مبین، سرانجام از این شرکت خداحافظی کرد و ترجیح داد مدت زمانی از حوزه ارتباطات کشور دور باشد، لذا در حوزه های دیگر صاحب مسوولیت شد.

او نهایتاً در شهریور ماه سال جاری عهده دار مسوولیت مدیرعاملی شرکت فناپ تلکام شد تا به اذعان خودش با تحقق برنامه های کلان این شرکت در حوزه ارتباطات، بتواند برنامه خصوصی سازی مخابرات کشور را تکمیل کند.

فناپ تلکام با اخذ مجوز ایجاد و بهره برداری از شبکه ارتباطات ثابت FCP از تجمیع بزرگترین و قدیمی ترین شرکت های حوزه اینترنت در ایران شکل گرفت. ایجاد و بهره برداری شبکه اینترنت پرسرعت باند پهن ثابت، اینترنت و یا VPN بانک ها و سازمانها، امداد، سرویس و خدمات و ارائه خدمات مخابرات ثابت در حوزه فعالیت این شرکت است.

این شرکت، کنسرسیومی حاصل مشارکت ۹ شرکت معتبر در زمینه خدمات اینترنت به رهبری هولدرینگ فناپ است. شرکت هایی که از ابتدای ورود اینترنت به ایران در این حوزه حضور داشتند و وسیله های ارتباطی فراگیر و گسترده ای را در سراسر ایران راه اندازی کرده اند و تمامی آن ها تجربیات ثابت شده و مسلمی در ایجاد شبکه های ارتباطی بر بسترهای متفاوت و نوآرانه را در کارنامه دارند.

در ادامه گفت و گوی ویژه ماهنامه نسل چهارم با مهندس صابر فیضی، مدیرعامل شرکت فناپ تلکام را بخوانید:

صابر فیضی متولد ۱۳۲۹ در یکی از روستاهای شهرستان اهر است. وی دیپلم خود را در سال ۱۵۹۰ اخذ و به دلیل تعطیلی دانشگاه در آن زمان تا سال ۶۵ از ادامه تحصیل دور ماند، ولی در آن سال تصمیم به ادامه تحصیل گرفت و علی رغم قبولی در رشته فیزیک دانشگاه تبریز ترجیح داد در رشته الکترونیک دانشگاه آزاد ادامه تحصیل دهد.

وی آبان ماه ۶۶ وارد شرکت مخابرات شد و حدود دو سال و اندی به عنوان حسابدار مشغول به کار بود، ولی علاقه وی به کامپیوتر و نوآوری هایش در این حوزه سبب شد تا سال ۶۹ به عنوان رئیس بخش کامپیوتر شرکت مخابرات آذربایجان شرقی انتخاب شود. سال ۷۰ شبکه WAN را به کمک همکارانش در استان راه انداخت که به ادعای وی راه اندازی این شبکه تا آن سال در ایران بی سابقه بود.

سفر خردادماه سال ۷۰ مهندس غرضی وزیر وقت پست، تلگراف و تلفن به آذربایجان شرقی به مناسبت سالروز رحلت امام (ره) سبب شد تا بخشی از توانمندی های وی در حوزه مکانیزاسیون اداری در حضور وزیر وقت به نمایش درآید.

فیضی در سال ۷۵ عهده دار پست معاونت مالی و اداری شرکت مخابرات استان آذربایجان شرقی شد و پس از آن در سال ۷۶ به عنوان معاونت نگهداری و بهره برداری آن شرکت، سال ۷۷ به عنوان معاونت مدیریت ارتباطات راه دور و سال ۸۰ به عنوان عضو اصلی هیات مدیره و قائم مقام شرکت مخابرات استان آذربایجان شرقی عهده دار مسوولیت شد. وی در سال ۸۲ به ریاست هیات مدیره و مدیرعاملی شرکت مخابرات استان آذربایجان شرقی منصوب شد تا این مسوولیت زمینه ساز ورود وی در پست های کلان مدیریتی در سطح مخابرات کشور گردد.

فیضی اندک زمانی پس از آغاز بکار دولت محمود احمدی نژاد یعنی مهرماه سال ۸۴ به عنوان عضو هیات مدیره و مدیرعامل شرکت مخابرات ایران منصوب شد و در سال های مدیریت عاملی شرکت مخابرات ایران خصوصی سازی شرکت را به



مونا ارشادی فر

به عنوان سوال نخست بفرمایید فناپ تلکام با چه هدفی شکل گرفته، تا کنون چه اقداماتی در حوزه ارتباطات انجام داده و برای تحقق اهدافش با کدام بخش ها تعامل داشته و وارد مذاکره شده است؟

مدیران این مجموعه یک سری کارها را قبلاً در حوزه های IT بانکی و سایر موارد مثل دوربین های شهری و حوزه های مکانیزه انجام داده بودند. در همین راستا سال گذشته تصمیم می گیرند که در حوزه ICT هم وارد شوند و مجوز FCP و موافقت اولیه MVNO را دریافت می کنند. بنده هم از اوایل امسال در جریان کاری شرکت قرار گرفتیم و نهایتاً قرار شد که در بحث FCP و MVNO در خدمتشان





می توان گفت در حوزه ارتباطات مجوزهای خوبی همچون FCP و MVNO صادر شده که با سرمایه گذاری مناسب در این بخش و داشتن نقشه ای رقابتی همه می توانیم کمک کنیم تا این حوزه رونق بگیرد و در نهایت بتوانیم به هدف اصلی دولت که بزرگتر شدن و درآمدزایتر شدن این بخش است برسیم.

📍 توضیحی در سایت شرکت فناپ تلکام است تاکید شده که این شرکت برای ارائه خدمات ارتباطی و ارزش افزوده روی شبکه موبایل و شبکه ثابت پهن باند ایجاد شده است، بفرمایید تاکنون چه میزان در رسیدن به اهدافتان در این بازه زمانی موفق بوده اید و فکر می کنید با توجه به اولویت ارائه سرویس های بروز ارتباطی در کوتاهترین زمان ممکن، در نهایت چقدر طول بکشد تا سرویس های شما ارائه شود؟

عمللا در بحث FCP و MVNO از زمان صدور مجوز تا کنون، هنوز سالگردش هم نرسیده است، اما با توجه به اهدافی که تعریف شده بود به نظر می رسد به اهداف رسیده ایم یعنی ۱۰۰ درصد هم نباشد در حدود ۹۵ درصد به اهدافمان رسیده ایم. واقعیت این است که ما به دنبال این هستیم که بتوانیم از پروژه های روز حوزه ارتباطات استفاده کنیم. به عنوان نمونه در حوزه تلفن ثابت روشی که ما قبلا در مخابرات کار می کردیم خیلی روش پرهزینه ای بود. مثلا یک کانال ۴۰ در ۱۶۰ سانتی متری حفاری می شد اما روشی که ما الان به دنبالش هستیم کانال ۳ در ۳۵ سانتی متری است؛ این روش قابل مقایسه نیست و هزینه اش هم به مراتب پایین تر است. بنده معتقدم در اهداف کوتاه مدتی که تعریف شده بود، خوب به نتیجه رسیده ایم. برای اهداف بلند مدت هم هنوز زود است قضاوت کنیم، ولی تا این لحظه به مانعی برخوردیم که بگوییم شرایط خاصی پیش آمده است. این یک سال که خوب پیش رفتیم و باید برای اهداف بلند مدت هم بیشتر منتظر ماند تا خروجی کار مشخص شود.

باشم تا بتوانم در کنارشان اقدامات موثری در این حوزه ها انجام دهیم. باید بگویم که اهداف خیلی کلانی دارند و در همین راستا برنامه ریزی های خیلی خوبی را هم انجام داده اند و از نظر بحث های مالی هم پیش بینی های خوبی شده است. اولویت هایی که هم اکنون در ذهن بنده است این است که در حوزه ارتباطات خلاءهایی در کشور وجود دارد که باعث بروز وضعیت نامطلوبی در این بخش شده است و ما می توانیم در این بخش ها اقدامات موثری انجام دهیم. بنده معتقدم اگر اهدافی را که برنامه ریزی کرده ایم خوب پیش برود می توانیم یک رقابت جدی را در حوزه ارتباطات ثابت شکل دهیم. این حوزه منحصر به تلفن ثابت نیست و شامل دیتا و ویدئو هم می شود و می توان سرویس های خاصی که مردم بتوانند راحت تر به ارتباطات دسترسی داشته باشند را ارائه کرد. بنده معتقدم با یک برنامه دو - سه ساله می توانیم خیال مردم را از نظر دسترسی به ارتباطات ثابت راحت کنیم، منتها هدفمان این نیست که همه امکانات و سرویس ها را خودمان فراهم کرده و ارائه دهیم. هم اکنون با همه دارندگان امکانات در حال مذاکره هستیم تا خودمان دوباره کاری نکنیم و از بخش هایی که سایرین سرمایه گذاری کرده و ظرفیت فراهم کرده اند استفاده کنیم. در همین راستا با FCP ها تعامل می کنیم، با کسانی که از قبل دیتاسنتر داشتند مذاکره می کنیم و با دارندگان محتوا هم تعامل می کنیم. برخلاف اینکه در برخی حوزه ها همه فکر می کنند همه کارها را باید خودشان انجام دهند ما نمی خواهیم جایی که یک شرکت سرمایه گذاری کرده، ما هم مجددا سرمایه گذاری کنیم. تقریبا با همه دارندگان امکانات این حوزه مذاکره کردیم. بعضی از این مذاکرات خیلی خوب به نتیجه رسیده است، البته بعضی ها هم احتیاط می کنند، اما ما به دنبال ایجاد یک شبکه رقابتی در بازار هستیم و از همه پتانسیل های موجود استفاده می کنیم، تا در نهایت با اجرای موفق این مسیر بتوانیم بگویم خصوصی سازی مخابرات تکمیل می شود. به عبارت دیگر می توان گفت در حوزه ارتباطات مجوزهای خوبی همچون FCP و MVNO صادر شده که با سرمایه گذاری مناسب در این بخش و داشتن نقشه ای رقابتی همه می توانیم کمک کنیم تا این حوزه رونق بگیرد و در نهایت بتوانیم به هدف اصلی دولت که بزرگتر شدن و درآمدزایتر شدن این بخش است برسیم.

📍 برای رسیدن به نقطه هدفی که مطرح فرمودید چه اهداف کوتاه مدت، میان مدت و دراز مدتی را مد نظر دارید؟

اهداف کوتاه مدت مواردی است که در تعهدات پروانه ای آمده است و ما در کوتاه مدت به دنبال همان اهداف مطرح شده در پروانه هستیم. یک سری اهداف میان مدت هم داریم و در همین راستا به دنبال این هستیم تا امکاناتی که از گذشته بوده یا نتوانستند پروانه بگیرند یا پروانه گرفتند و توان توسعه بیشتر از این را نداشته اند را یکپارچه کنیم تا بتوانیم سرویس های خوبی ارائه دهیم یا اینکه مذاکره کنیم تا یک سری از مواردی که به دنبال واگذاری هستند را در اختیار بگیریم. اما هدف بلند مدت این است که واقعا یک شبکه سازی مدرن و به روزی را در کشور ایجاد کنیم و البته شبکه سازی مدرن و به روز جزو اهدافی است که وزیر محترم ارتباطات هم بر آن تاکید دارند و جزو اهداف خیلی خوبی است که این دولت به دنبال تحقق آن است.



بنده خودم را مخابراتی می دانم و به همین دلیل شرکت مخابرات اولین جایی بود که با آن مکاتبه کردم. از بعد اجرایی و فنی مشکلی نیست، ولی از بعد حقوقی با مشکلاتی مواجه شدیم. به نظر می رسد با سیاست‌هایی که هم اکنون مخابرات ایران مد نظر دارد به این سادگی نمی توان کار را شروع کرد.

در خصوص مذاکرات و همکاری هایتان با سایر اپراتورهای تلفن همراه در حوزه های کاری از جمله MVNO توضیح بفرمایید.

اینجا دو بحث است یکی زمانی که ما به عنوان MVNO می خواهیم با آنها بحث کنیم که مفرات خاص خودش را دارد که با هر کدام از این اپراتورها به توافق برسیم طبیعی است که دوطرفه خواهد بود؛ یک منفعتی برای آنها خواهد داشت و یک منفعتی هم برای ما. علاوه بر این در همکاری با اپراتورها می توان در حوزه اشتراک گذاری امکانات وارد شد. به عنوان مثال عرض می کنم ما اگر یک جاهایی فیبر یا کانالی را داریم می توانیم در اختیار آنها قرار دهیم و جاهایی هم که آنها امکاناتی دارند می توانیم ما از آنها استفاده کنیم. می توان از دکل ها هم به صورت اشتراکی استفاده کرد. منتها من تصورم این است که در این حوزه ایرانسل منعطف تر است و در مذاکرات با سایرین، بیشتر به مباحث تجاری فکر می کنند تا دیگر حواشی.

طی این مدت با همراه اول و رایتل هم مذاکره کرده اید؟

همکاران در حال مذاکره با اپراتورهای تلفن همراه هستند. عرض کردم با آنهایی که منعطف ترند، چون خودشان دنبال بحث های اقتصادی هستند، راحت تر می شود مذاکره کرد، ما هم ترجیح می دهیم با آنان مذاکراتمان را ادامه دهیم. البته با سایرین هم در حال مذاکره هستیم.

در حوزه IPTV چه اقداماتی انجام داده اید؟

در مجموعه خودمان «باران تلکام» را داریم که در این حوزه خیلی فعال است. هم «باران تلکام» را در مجموعه داریم که در واقع نگوییم IPTV، در حوزه ارتباطات تعاملی ویدئویی فعال است. در حوزه CDN هم «بر آروان» را داریم و نسبت به سایر دارندگان مجوز در این دو حوزه هم در شهرهایی که هدف قرار داده ایم حضور پیدا کردیم و از برنامه عقب نیستیم. در دو - سه تا شهر حضور یافتیم و تجهیزات را نصب کردیم. در استان هایی که امکانات IXP زیرساخت وجود دارد زودتر وارد می شویم. اگرچه خودمان هم به فکر ایجاد IXP

در چشم انداز ۵ ساله ای که مدنظر است در واقع قرار است به برترین ارائه دهنده خدمات ارتباطی به مشتریان شخصی و شرکتی تبدیل شوید، بفرمایید برای رسیدن به این هدف هم اکنون در چه مرحله ای قرار دارید؟

عرض کردم خیلی زود است و زمان کمی گذشته است. این یک برنامه ۵ ساله است، ولی اقداماتی که طی این یک سال انجام داده ایم نسبت به برنامه جلوتر است. ما پیش بینی مان این است که برای دو سال اول در حجم زیاد مشتری نخواهیم داشت که بتوانیم این بحث را داشته باشیم و قصد هم نداریم که با تبلیغات شروع کنیم، می خواهیم سرویسی بدهیم که مشتری به سمت سرویس کشیده شود و از این مسیر بتوانیم به نتیجه برسیم.

اجازه بفرمایید به صورت خاص وارد بحث مجوزهای FCP شویم. با توجه به توضیحاتی که در این خصوص دادید و برنامه ای که برای استفاده از بسترهای موجود سایر شرکت ها دارید بفرمایید آیا از بستر شرکت مخابرات هم در توسعه این بخش استفاده خواهید کرد؟

بنده خودم را مخابراتی می دانم و به همین دلیل شرکت مخابرات اولین جایی بود که با آن مکاتبه کردم. از بعد اجرایی و فنی مشکلی نیست، ولی از بعد حقوقی با مشکلاتی مواجه شدیم. به نظر می رسد با سیاست‌هایی که هم اکنون مخابرات ایران مد نظر دارد به این سادگی نمی توان کار را شروع کرد؛ ولی قطع امید هم نکرده ایم.

از نظر اجرایی اگر شرکت مخابرات باشد بهترین خواهد بود منتها اگر نباشد هم در کار خلی ایجاد نخواهد شد. البته اگر مخابرات باشد باز در هزینه و قیمت تمام شده ما تاثیر خواهد داشت و قیمت تمام شده بالا خواهد بود، ولی اگر به روش جدید پیش برویم هزینه پایین می آید. می توان گفت که استفاده از امکانات مخابراتی فقط این حسن را دارد که شبکه ای ایجاد می شد و از نظر زمان بندی جلو می افتادیم و زمان ذخیره می شد. این بحث را زمانی که در مخابرات ایران بودم با ایرانسل هم داشتم که متأسفانه آن موقع از طرف همکاران مورد موافقت قرار نگرفت. آن موضوع هم این بود که با ایرانسل به توافق رسیده بودیم که دکل های مشترک داشته باشیم و کارهای مشترک انجام دهیم. من به عنوان مدیرعامل مخابرات ایران با آقای دزفولی به نتیجه رسیده بودم. برای مخابرات ایران درآمد داشت و برای ایرانسل هم زمان ذخیره می شد. خیلی ها فکر می کردند اگر این کار را نکنیم ایرانسل بالا نمی آید، ولی الان یک تجربه خوب داریم و می توانیم بگوییم شرکتی که به دنبال توسعه است بالا می آید، چه ما همکاری کنیم و چه همکاری نکنیم. این حوزه هم همین طور است اگر آنهایی که دارندگان امکانات هستند با هم همکاری کنند زمان ذخیره می شود یعنی مشتری زودتر به امکانات خوب می رسد و اگر همکاری نکنند با تاخیر امکانات ارائه می شود. این تصور که دیگران نمی توانند، دیگر تمام شده است یعنی بازار رقابتی در دنیا در حال شکل گیری است و ما هم دیر یا زود به آن می رسیم، پس بهتر است زودتر برسیم. به همین دلیل ما با همه دارندگان امکانات مذاکره می کنیم و عرض کردم اولین جایی هم که مکاتبه کردیم مخابرات ایران بود.

اگر تمام کارهایمان خوب پیش رود در حد یک میلیارد دلار برای دو سال اول امکان سرمایه گذاری ایجاد شده است که می‌تواند در حد ۲۰ درصدش داخلی و ۸۰ درصدش هم خارجی باشد و با این عدد هم نمی‌شود کارهای کوچک کرد باید یک سری کارهای بزرگی را در برنامه داشت که شبکه سازی یکی از آنهاست.



تا در این حوزه در ایران هم سرمایه گذاری کنند. ما الان به جایی رسیده‌ایم که اگر تمام کارهایمان خوب پیش رود در حد یک میلیارد دلار برای دو سال اول امکان سرمایه گذاری ایجاد شده است که می‌تواند در حد ۲۰ درصدش داخلی و ۸۰ درصدش هم خارجی باشد و با این عدد هم نمی‌شود کارهای کوچک کرد باید یک سری کارهای بزرگی را در برنامه داشت که شبکه سازی یکی از آنهاست.

در کل فضای مخابراتی و ارتباطی کشور را چطور ارزیابی می‌کنید و اصلاً این فضا را رقابتی می‌دانید یا انحصاری و اکنون که مجوزهای مختلفی در حوزه ارتباطات برای بخش خصوصی صادر شده است بفرمایید چه تغییراتی در فضای بازار ایجاد خواهد شد؟

من به جرات می‌گویم که یکی از موفقیت‌هایی که در دولت آقای روحانی می‌توان به آن اشاره کرد، ذهنیت رقابتی کردن بازار ارتباطات است و انصافاً هم خیلی خوب عمل کرده اند. تیم وزارت ارتباطات خیلی زحمت کشیدند و البته ترکیب تیم تنظیم مقررات هم خیلی خوب است؛ یعنی افرادی آنجا هستند که به این دیدگاه خیلی علاقه مندند که حوزه ارتباطات رقابتی شود و این خیلی تاثیر گذار است. من معتقدم اگر این سیاست حداقل سه سال دیگر هم در همه حوزه‌های ارتباطات ادامه پیدا کند، هم بازار رقابتی خواهد شد و هم درآمد دولت در حوزه ارتباطات بالا خواهد رفت و هم سرویس‌های ارائه شده به مشتریان ارزان‌تر خواهد شد. من خیلی به مجوزهایی که صادر شده امیدوارم، هرچند که تعداد مجوزها زیاد است، ولی در بازار رقابتی این‌ها با هم ادغام می‌شوند و زمزمه اش هم از حالا شنیده می‌شود، حتی اگر سازمان تنظیم مقررات شرایطی را تعیین کند که این‌ها با هم یکپارچه شوند و توانشان را روی هم بگذارند و بتوانند امتیازاتی دریافت کنند، بسیار مطلوب است. من معتقدم که بازار به شدت به سمت رقابتی شدن پیش می‌رود حتی در موبایل هم از این بهتر خواهد شد.

توأمان هستیم. فکر کنم در این حوزه عقب نمی‌مانیم شاید هم زودتر از دیگران بتوانیم یک سری کارها را پیش ببریم.

در بحث پرداخت خدمات همراه چه سرویس‌هایی را ارائه خواهید داد؟

یک حسن مجموعه ما نسبت به دیگر FCPها یا MVNOها این است که در حوزه بانکی نقش آفرین هستیم؛ این مجموعه تمام کارهای بانکی شامل PSP و ارتباطات پرداخت‌ها را دارد و بستر شبکه پرداخت‌ها را تهیه کرده است و به دیگران هم سرویس می‌دهد. بنابراین در این حوزه طبیعتاً به محض اینکه شبکه‌مان کامل شود ارتباطات خیلی خوبی ارائه خواهد شد و این خدمات برای ارائه سرویس‌های آتی خیلی کمک خواهد کرد.

برنامه‌ای برای همکاری با سایر بانک‌ها غیر از بانک پاسارگاد که تعاملات گسترده‌ای با آن‌ها دارید، مد نظر است؟

در دستور کار کل مجموعه فناپ، تعامل با بانک‌ها مورد نظر است. الان به چندین بانک هم سرویس ارائه می‌دهند که مورد نظر است تا صحبتی با تمام مجموعه‌هایی که در این حوزه‌ها کار می‌کنند داشته باشیم تا در حوزه بانکداری متمرکز الکترونیکی (Core Banking) و سرویس‌های POS ارائه خدمت شود.

در خصوص جذب سرمایه گذار مخصوصاً سرمایه گذار خارجی چه برنامه‌هایی مد نظر دارید؟

اصلاً مبنای کار ما مشارکت با سرمایه گذار خارجی و اپراتور خارجی است. خوشبختانه مذاکراتی که تا به حال داشتیم در مرحله‌ای مناسب است و در حال رسیدن به نتیجه مطلوب است.

در صورت تمایل بفرمایید که با کدام سرمایه گذارها و اپراتورهای خارجی وارد مذاکرات نهایی شده‌اید؟

مذاکرات ما با سه مجموعه خارجی که از کشورهای مختلف آسیایی و اروپایی هستند به نتایج خوبی رسیده است و آن‌ها علاقه مند هستند



هنوز در ایران بحث مشارکت و تعاون خوب پیش نمی‌رود. علتش هم این است که عدم شفافیت خیلی زیاد است. اگر ما بتوانیم این بحث را تا حدودی شفاف کنیم بسیار موثر خواهد بود.

دوستانی هستند که راحت تر می‌شود با آنها صحبت کرد، چون همه از داخل مجموعه و آشنا با مباحث حوزه ارتباطات هستند. من معتقدم که در این حوزه استارت خوبی زده شد، البته استارت اول از برنامه سوم شروع شد و در برنامه چهارم یک مقدار کند شد و در برنامه پنجم و این اواخر یک شتاب داده شد و امیدواریم کارها در برنامه ششم، هم از نظر اقتصادی، هم از نظر حقوقی و هم مقرراتی خیلی شفاف شود. شفافیت حرف اول را در این مباحث می‌زند که بشود پیش رفت، ولی یک نقص اساسی در این موضوع است آن هم اینکه بخشی از درآمد حوزه باید برای توسعه حوزه برگردد نه توسعه از طریق سیستم دولتی. باید به دارندگان مجوزها یک سری امکانات داده شود تا با سرعت بیشتری توسعه یابند. می‌توان گفت که به آن میزانی که در قانون برنامه پیش بینی می‌شود به خاطر مشکلات اقتصادی در کشور در حوزه وارد نمی‌شوند تا از نظر اقتصادی کمک شود اما به تدریج که پیش برود فکر می‌کنم این موضوع هم یک مقدار پررنگ می‌شود و حوزه هم به جهتی که اهداف برنامه است می‌رسد.

در پایان اگر نکته خاصی باقی مانده است بفرمایید.

در آخر می‌خواهم اشاره‌ای هم به بحث شبکه ملی اطلاعات کنم. یکی از مواردی که می‌تواند حوزه ارتباطات را رشد دهد تقویت همین شبکه است و همه بازیگران این حوزه باید در تقویت این شبکه بکوشند، علتش هم این است که در این شبکه باید همگان به تمام اطلاعات داخلی دسترسی آسان داشته باشند؛ چه سیستم دولتی باشد، چه بخش خصوصی باشد و چه ارائه دهندگان خدمات به عموم مردم. سیاست گذاری خوبی شده است و وزارت ارتباطات هم خوب پیگیری می‌کند، منتها همه باید به کمک این موضوع بیایند. مثال عرض می‌کنم تمام سازمان‌ها و نهادهای دولتی یا حتی کسانی که می‌خواهند کالا و خدمات خصوصی خودشان را بفروشند باید بدانند که ارائه خدمت در دل این شبکه هم امن تر خواهد بود، هم راحت تر و هم استفاده کننده‌ها راحت تر، ارزان تر و سهل تر از آنچه که پیش بینی می‌شود می‌توانند به این اطلاعات دسترسی داشته باشند. این جزو مواردی است که من معتقدم باید به آن تاکید شود.

پس در واقع بحث حاکمیت را خیلی تاثیرگذار می‌دانید؟

همیشه حاکمیت نقش دارد و تصمیم گیری و تصمیم سازی در حاکمیت اتفاق می‌افتد. سیاست گذاری که اتفاق می‌افتد باعث جذب سرمایه یا دفع سرمایه می‌شود که من معتقدم در این حوزه خیلی خوب عمل شده است.

چه پیشنهادی برای دست اندرکاران و متولیان حوزه ارتباطی کشور دارید؟

فقط در حوزه ارتباطی نمی‌شود این را خلاصه کرد. در سایر بخش های دیگر هم قوانین و مقررات دست و پاگیر زیاد است. هر چقدر بیشتر بتوانند این قوانین و مقررات را شفاف تر کنند این شفافیت باعث می‌شود که رشد و توسعه بیشتر شود. حوزه یک معضل اصلی دارد، متأسفانه در همه حوزه‌های ایران در بخش اقتصادی این را داریم که ما نتوانستیم بحث تعاون و مشارکت را در ایران خوب جا بیاوریم. در قانون اصل ۴۴ ماده ۱۰ این قانون را داریم. در این بند آمده است که «کلیه شرکتها و اتحادیه‌های تعاونی مجازند در بدو تأسیس یا هنگام افزایش سرمایه تا سقف ۴۹ درصد سهام خود را با امکان اعمال رأی حداکثر تا ۳۵ درصد کل آراء و تصدی کرسی های هیأت مدیره به همین نسبت به شرط عدم نقض حاکمیت اعضاء و رعایت سقف معین برای سهم و رأی هر سهامدار غیرعضو که در اساسنامه معین خواهد شد به اشخاص حقیقی یا حقوقی غیرعضو واگذار نمایند...». حیف است واقعا از این ظرفیت استفاده نشود؛ چرا که نجات دهنده تعاونی‌ها بوده است، اما هنوز در ایران بحث مشارکت و تعاون خوب پیش نمی‌رود. علتش هم این است که عدم شفافیت خیلی زیاد است. اگر ما بتوانیم این بحث را تا حدودی شفاف کنیم بسیار موثر خواهد بود. البته این سال‌ها در وزارت ارتباطات روی این موضوع خیلی تلاش شده است. دلیلش هم این است که برخی مدیران ارشد این دوره وزارت ارتباطات در بحث‌های قانون گذاری صاحب تجربه هستند و کمک زیادی در این حوزه کرده اند، ولی هنوز هم جای کار دارد. خیلی از این موارد است که پیش می‌آید و پیشنهاد داده می‌شود. اکثرا هم

حسین تهرانی؛ مدیرعامل شرکت باران تلکام:

سرویس آیو بر بستر شبکه تمامی اپراتورها قابل ارائه است

امروزه روند خدمات تلویزیون اینترنتی به سوی تکنولوژی OTT است

عدم وجود مقررات شفاف مانعی جدی در حوزه IPTV است



یابد که اگر این رشد را در کنار رشد فزاینده استفاده از شبکه‌های باند پهن قرار دهیم، فرصت بسیار گرانبغایی را در این حوزه مشاهده خواهیم کرد که نشان از پتانسیل بالای بازار در استفاده از محتوای ویدئو دارد. دیگر مولفه این بود که تقریباً تمام شاخص‌ها نشان دهنده استفاده کاربران از ابزارهای هوشمند و توسعه زیرساخت در کشور و در حال رشد است که در این میان بخش مهمی از زنجیره ارزشی مربوط به توسعه دهندگان پلتفرم و توسعه سرویس و محتوای که نیروی محرکه دوم در این حوزه محسوب می‌شود. سومین مولفه هم اهمیت صنعت مدیا (رسانه) در زنجیره ارزش کسب و کار سهامداران شرکت باران بوده که باعث ایجاد ارزش افزوده قابل توجه در سایر فعالیت‌ها و توانمندی‌های کنونی آنان می‌شده است.

با وجود همه این فرصت‌ها و روندهای جهانی که شما برشمردید، چرا سابقه تاریخی موفقیت در حوزه IPTV در کشور وجود ندارد و تلاش‌های پیشین چندان موفق نبوده است؟

دقت به این نکته ضروری است که روندها و تحلیل‌هایی که بدان اشاره کردم، مربوط به محتوای ویدئو دیجیتال به طور کلی بود و حوزه IPTV تنها یک اشتقاق محتوایی و تکنولوژیک از کل محتوای ویدئو دیجیتال محسوب می‌شود. در این راستا اگر چه تلاش‌های مختلف در حوزه IPTV به دلایل مختلف از جمله تصدی‌گری سازمان صدا و سیما، عدم وجود قوانین حمایت‌کننده و عدم شکل‌گیری مکانیزم بازار رقابت، چندان موفقیت‌آمیز نبوده، اما در حوزه ویدئو دیجیتال، طی چند سال گذشته، سرویس‌های خوب و موفقیت‌آمیزی در کشور عرضه شده که به سرعت در حال گسترش هستند و یقیناً با توجه بیشتر دولت و نهاد مرتبط به این حوزه، این رشد سریعتر هم خواهد شد.

اشاره کردید به سرویس‌های ویدئو دیجیتال در کشور، اساساً چه تفاوتی میان این سرویس‌ها و IPTV وجود دارد؟



فریده شریف‌زاده

کشورهای توسعه یافته از تلویزیون اینترنتی به عنوان یک رسانه نوین بهره‌های فراوانی می‌برند و با برنامه‌ریزی منسجم، قوانین شفاف و تعامل چندسویه و البته اولویت‌های مشخص و تدوین شده، به دنبال دستیابی به اهداف خود هستند. خوشبختانه در ایران نیز با توجه به حساسیت و سفارش بزرگان نظام، شاهد توسعه رسانه‌ها به ویژه در فضای مجازی هستیم که سرویس‌های مختلفی را در این حوزه، ارائه می‌کنند.

در این راستا، شرکت برید فناوری آریان (باران تلکام) در سال ۱۳۹۳ فعالیت خود را در حوزه تلویزیون اینترنتی (IPTV) آغاز کرد و در سال ۱۳۹۴ موفق به اخذ مجوز عرضه خدمات صوت و تصویر فراگیر سازمان صدا و سیما شد و فعالیت تجاری خود را در این حوزه با نام تجاری «آیو» آغاز کرد. حوزه فعالیت باران تلکام به گونه‌ای است که نه تنها به عرضه محصولات صدا و سیما محدود نمی‌شود، بلکه تمامی سازمان‌ها و نهاد‌های ذی‌نفع و پدیدآورندگان محتوا و خدمات رسانه‌ای را نیز شامل می‌شود.

برای آگاهی بیشتر از نحوه شکل‌گیری شرکت باران تلکام، تمایز خدمات و سرویس‌های این شرکت و محصول آن آیو با دیگر فعالان این حوزه، فاکتورهای مهم در موفقیت سرویس آیو و آشنایی با موانع موجود بر سر راه توسعه این سرویس‌ها، پای صحبت حسین تهرانی، مدیرعامل شرکت باران تلکام نشستیم.

در جریان این پرسش و پاسخ، تأکید شد که این حوزه نیازمند شفافیت مقررات و ایجاد مرجع واحد تصمیم‌گیری و تعامل است و به دلیل آشفتگی در فضای قانونی و مقررات و گستردگی ذاتی فضای مجازی، سرویس‌هایی بدون رعایت هیچ چارچوبی در حال فعالیت هستند و سرویس‌هایی مانند آیو که دغدغه فعالیت قانونی و رشد در فضای متبوع حاکمیت کشور را دارند، هر روز با سیاست جدیدی از سوی نهاد‌های ذیربط، روبرو می‌شوند. حاصل گفت و گو خبرنگار ماهنامه نسل چهارم با مدیرعامل شرکت باران تلکام در پی می‌آید:

شرکت باران تلکام ثمره چه راهبرد و یا چه نگرشی بوده است؟

شرکت باران تلکام در ابتدای مسیر خود توسط سهامداران فعال در صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات ایجاد شد که دقیقاً ناشی از یک فرصت‌سنجی در این حوزه بوده است. در واقع تحلیل سهامداران از چند مولفه باعث تأسیس این شرکت شد که یکی روند صعودی قابل توجه در استفاده کاربران فضای مجازی از ویدئو که در تمامی تحلیل‌ها قابل مشاهده بود. این آمارها اعداد قابل توجهی را در این حوزه نشان می‌دهند که به عنوان مثال در سال ۲۰۱۵ سهم ویدئو از کل ترافیک اینترنت (سهم داده‌های ویدئو از کل داده‌ها) در منطقه خاورمیانه نزدیک به ۶۰ درصد بوده و پیش‌بینی کرده اند که این سهم تا سال ۲۰۲۰ در منطقه ما به حدود ۸۰ درصد افزایش



در حال حاضر یکی از مهمترین موانع رشد این سرویس ها Regulation یا تنظیم مقررات است؛ نه به این معنا که ما در این حوزه به شفافیت مقررات و ایجاد مرجع واحد تصمیم‌گیری و تعامل نیاز داریم، بلکه به این معنا که ما در این حوزه به شفافیت مقررات و ایجاد مرجع واحد تصمیم‌گیری و تعامل نیاز داریم.

در حال حاضر یکی از مهمترین موانع رشد این سرویس ها Regulation یا تنظیم مقررات است؛ نه به این معنا که ما در این حوزه به شفافیت مقررات و ایجاد مرجع واحد تصمیم‌گیری و تعامل نیاز داریم، بلکه به این معنا که ما در این حوزه به شفافیت مقررات و ایجاد مرجع واحد تصمیم‌گیری و تعامل نیاز داریم. در این حوزه به شفافیت مقررات و ایجاد مرجع واحد تصمیم‌گیری و تعامل نیاز داریم. در این حوزه از طرفی ما دچار مقررات زدگی هستیم، چرا که نهادهای مختلفی از کارهای مختلف، خود را ذی‌مدخل می‌دانند و باید‌ها و نباید‌هایی برای سرویس دهنندگان تعریف می‌کنند و از طرف دیگر نمی‌توان از یک مرجع مشخص نام برد که اگر شما در چارچوب قوانین آن مرجع رفتار کنی، اطمینان داشته باشی که فعالیت شما از نظر قانونی حمایت می‌شود. در این رابطه، حرف بسیار است، اما به دلیل همین آشفتگی در فضای قانونی و مقررات و گستردگی ذاتی فضای مجازی، هم‌اکنون سرویس‌هایی بدون رعایت هیچ چارچوبی در حال فعالیت هستند، این در حالی است که برخی سرویس‌های دیگر مانند آی‌یو که دغدغه فعالیت قانونی و رشد در فضای متبوع حاکمیت کشور را دارند، هر روز با سیاست جدیدی از سوی نهادهای ذیربط، روبرو می‌شوند. در یک کلام باید گفت یکی از موانع جدی پیش‌رو، عدم وجود مقررات شفاف است و این حوزه نیازمند مقررات مفصل نیست. فقط کافی است به بازیگران صالح - از نظر فنی و الزامات قانونی - اجازه داد تا بر اساس مکانیزم بازار، رشد از گانیک خود را تجربه کنند و در یک چارچوب مشخص نظارتی بر فعالیت آنها نظارت شود. این چارچوب‌ها هم شامل چارچوب‌های نظارتی شرعی، قانونی و سیاسی است و هم شامل چارچوب‌های تجاری مانند حفظ فضای رقابتی و این هاست. موضوع دیگر، موانع زیرساختی است. یکی از ملزومات رشد چنین سرویس‌هایی وجود زیرساخت مناسب مخابراتی است که از آن دست می‌توان به ظرفیت شبکه انتقال زیرساخت در کشور، وجود شبکه‌های توزیع محتوا (CDN)، در دسترس بودن سرویس‌های باند پهن (MBB&FBB) برای کاربر نهایی و ... اشاره کرد.

بر اساس گزارشی که ITU (اتحادیه جهانی مخابرات) اخیراً در مورد وضعیت کشورها در حوزه باند پهن منتشر کرده، ایران با ضریب نفوذ ۱۰.۸ درصدی باند پهن ثابت، در رتبه ۸۱ جهان قرار دارد که البته ضریب نفوذ باند پهن در حوزه موبایل حدود دو برابر این عدد است که نشان می‌دهد به توسعه بیشتری در این حوزه نیاز داریم.

به یک معنا، IPTV تلویزیونی است که روی پروتکل اینترنت «IP» قابل عرضه است که یک مفهوم کلی از Streaming روی همه شبکه‌های مبتنی بر «IP» است، اما امروز یک معنای مصطلح از IPTV به کار برده می‌شود که در مقابل سرویس‌های ویدئویی OTT قرار می‌گیرد. منظور تکنولوژی سنتی IPTV است که روی شبکه مدیریت شده Managed Network عرضه می‌شوند و لذا تناظر خوبی با شبکه‌های سنتی تلویزیون کابلی داشتند، البته روی بستر شبکه IP. در مقابل سرویس‌های OTT (Over The Top) یا فراشبکه مطرح هستند که مستقل از نوع شبکه، قابل عرضه اند. طبیعی است که با رشد ضریب نفوذ اتصال باند پهن (Broad Band) سرویس‌های OTT به دلیل عدم محدودیت به نوع شبکه و عدم محدودیت توانایی، به سرعت توسعه پیدا کردند و امروزه حتی روند سرویس‌های تلویزیون اینترنتی نیز به سوی تکنولوژی OTT است.

در این بین نقاط تمایز باران تلکام یا به عبارت بهتر آی‌یو چیست؟

اولین نقطه تمایز این است که آی‌یو یک سرویس OTT است و لذا بر بستر شبکه تمامی اپراتورها قابل ارائه است. تنها کافی است کاربر، اتصال اینترنت با سرعت متوسط - حدود ۵۱۲ یا بالاتر - داشته باشد. نقطه تمایز دیگر که در سایر سرویس‌های کشور وجود ندارد، قابلیت Multi-Screen سرویس آی‌یو است، به این معنا که سرویس آی‌یو روی موبایل، تبلت، کامپیوتر شخصی (وب)، تلویزیون هوشمند و ستاپ باکس قابل دریافت است و در همه این درگاه‌ها، کاربر تجربه کاری مشابهی داشته و با گرفتن یک حساب کاربری روی تمامی این درگاه‌ها، سرویس خود را به صورت یکپارچه دریافت می‌کند. این قابلیت عملاً تعطاف بسیار بالایی در دریافت سرویس به کاربر می‌دهد که نشان از جامعیت در طراحی سرویس آی‌یو دارد.

با وجود تمامی عدم موفقیت‌های پیشین در حوزه IPTV و همچنین وجود سرویس‌هایی موفق در کشور و در حوزه ویدئو دیجیتال، شما فاکتور مهم در موفقیت سرویس‌هایی مانند آی‌یو را چه چیزی می‌دانید؟

این پرسش، جواب مبسوطی دارد و عملاً ناشی از تحلیل عمیق این صنعت و فضای کسب و کار مرتبط آن در کشور است، اما علی‌رغم اهمیت فاکتورهایی مانند انتخاب تکنولوژی صحیح، پیاده‌سازی درست و کامل، کیفیت سرویس و پایداری و ... یک عامل، نقش کلیدی و تعیین‌کننده دارد و آن عامل محتواس است. به نظر من، محتوا به مثابه روح و جان سرویس IPTV است که ذائقه سنجی درست، تولید و تأمین صحیح و نهایتاً عرضه محتوای مناسب، مهمترین کلید موفقیت در این حوزه محسوب می‌شود.

به عنوان یکی از فعالان این حوزه، چه موانعی بر سر راه توسعه این سرویس‌ها می‌بینید؟

مدیرعامل شرکت اپسان:

۲۰ میلیون مشترک تلفن همراه از سرویس های ما استفاده می کنند ۳۰ تا ۲۵ میلیون تراکنش روزانه را در اپراتورهای تلفن همراه پردازش می کنیم اکوسیستم بومی مبتنی با نیازها، اقتضائات و الزامات جامعه را ارائه می دهیم

به ۳G توسعه یافت. در حال حاضر بیش از یکصد بازی از برترین بازی های تولیدکنندگان برتر جهان را مخصوص تلفن همراه در اپ استورهای داخلی منتشر کردیم. وی ادامه داد: به طور کلی حدود ۲۰ میلیون مشترک تلفن همراه از سرویس های ما در قالب مشترکان تلفن همراه استفاده می کنند و ما روزانه ۲۵ تا ۳۰ میلیون تراکنش را در اپراتورهای مختلف موبایل پردازش می کنیم.

مدیرعامل شرکت اپسان، یکی از معروف ترین سرویس های شرکت اپسان را سامانه های هواداری ورزشی عنوان کرد و افزود: حدود ۳ سال تمرکز اصلی ما بر روی این موضوع بود و از شاخص ترین پروژه های ما سامانه های هواداری محسوب می شود که مهمترین آنها باشگاه ۹۰۹۰ (هواداران تیم های ملی فوتبال)، دوینده (هواداران کشتی ملی) و یال (دوستداران سوار کاری) بوده که به عنوان همکار فدراسیون های مرتبط می باشد. جامعه بزرگ، گفت: اپسان با ایجاد بسترهای مناسب و ارائه محصولات و راه حل های جامع، امکان بهره برداری مشترکین اپراتورهای ایرانسل، همراه اول و رایتل را از محصولات و خدمات خود فراهم کرده و با ارائه زیرساخت های فنی مناسب و نیروی انسانی کارآمد به عنوان تولیدکننده و توسعه دهنده محتوا، توسعه دهنده زیرساخت و بسترهای ارائه محتوا و جمع آوری کننده و نشردهنده محتوا، توانایی ارائه سرویس های مختلف بر بستر تلفن همراه کشور را داراست.

وی در عین حال بیان کرد: برنامه ریزی ما به عنوان مکمل در حوزه خدمات ارزش افزوده، تقویت زنجیره ارزش هلدینگ فناپ و گروه مالی بانک پاسارگاد در حوزه خدمات ارزش افزوده تلفن همراه است؛ به عنوان مثال زمانی که بحث شهروند هوشمند در فناپ مطرح می شود ما هم به سمت سرویس های مهم در آن زمینه حرکت می کنیم و یا زمانی که هلدینگ فناپ و گروه سرمایه گذاری پاسارگاد به حوزه سلامت الکترونیک ورود می کنند ما هم به سمت سرویس هایی می رویم که مرتبط با آن موضوع باشد.

جامه بزرگ همچنین یکی از برنامه های مهم شرکت را مشارکت در ایجاد اکوسیستم و یازست بوم دیجیتال فناپ دانست که در آن انواع و اقسام سرویس هایی که کاربران روی تلفن همراه دریافت می کنند به صورت جامع و یکپارچه در اختیارشان قرار می گیرد.

وی ادامه داد: نمونه های موفق جهانی این زیست بوم ها گوگل، آمازون و یا مایکروسافت هستند که مجموعه ای هم افزا از انواع سرویس ها و محصولات را به مشتریان ارائه می دهند و شرکت هایی هم به صورت محدود و منطقه ای این سید محصولات را عرضه می کنند؛ ویجت و هوای نمونه محدودتر این زیست بوم ها هستند. تلاش ما این است که اکوسیستم بومی مبتنی با نیازها، اقتضائات و الزامات جامعه اطلاعاتی ایرانی ارائه دهیم. مدیرعامل شرکت اپسان تاکید کرد: نقش شرکت اپسان به عنوان جزء مهم این اکوسیستم آن است که تلاش می کند در بحث طراحی این خدمات و توسعه بازار خدمات B2C نقش جدی ایفا کند.

وی همچنین خاطر نشان کرد که اکوسیستم یک محصول فیزیکی مشخص و واحد نیست و قاعدتاً یک سیستم رشد یابنده بوده و به لحاظ تکنولوژی و روش های عرضه محصولات و خدمات به طور دائم در حال توسعه است و این اکوسیستم باید خود را با روندهای جدیدی که در دنیا مطرح می شود مثل اینترنت اشیا و یا رانندگی خودران تطبیق دهد.

مدیرعامل شرکت اپسان در پایان تصریح کرد: موضوع انتقال و مهاجرت خدمات از نسل ۲ به نسل ۳ اقدام بزرگی بود و عمده تلاش ما این است که بتوانیم سرویس های ساده ای که قبلاً به مردم عرضه می کردیم را در قالب خدمات غنی تر بر بستر Mobile broadband عرضه کنیم.



این روزها گوشی های تلفن همراه دیگر تنها وسایل ارتباطی نیستند. تحول بزرگی که در این عرصه رخ داده، گوشی موبایل را به وسیله ای برای یادگیری، دریافت اطلاعات ارزشمند و پر کردن اوقات فراغت نیز تبدیل کرده است. حالا دیگر در هر زمینهای علاقه داشته باشید می توانید به سادگی خدمات مرتبط با آن را دریافت کنید. «اپسان» یکی از نام های پرآوازه در زمینه تولید و ارائه اپلیکیشن های موبایل و خدمات ارزش افزوده است که گوشی شما را به همراهی آگاه و سرگرم کننده تبدیل کرده است.

شرکت خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات اپسان، عضو گروه شرکت های فناپ، در ۱۷ آبان سال ۱۳۹۱ فعالیت خود را در زمینه ارائه محصولات و خدمات تلفن همراه آغاز کرد. مدیرعامل شرکت اپسان ضمن تشریح فعالیت ها و اقدامات مهم این شرکت، یکی از برنامه های اصلی اپسان را نقش آفرینی در قامت طراح، تجمیع کننده و عرضه کننده خدمات محتوایی مبتنی بر تلفن همراه اکوسیستم و یازست بوم دیجیتال فناپ می داند که در آن انواع و اقسام سرویس هایی که کاربران دریافت می کنند به صورت یکپارچه در اختیارشان قرار می گیرد.

کیوان جامه بزرگ در گفت و گو با خبرنگار ماهنامه نسل چهارم با بیان اینکه بیش از ۱۰ سال است که خدمات ارزش افزوده در بستر تلفن همراه فراگیر شده است، افزود: مجموعه فناپ از سال ۹۰ در حوزه خدمات پرداخت همراه ورود کرد و یکی از شرکت های پیشگام در این بخش بود که بعد از تجربه های موفقی در زمینه موضوع خدمات ارزش افزوده، مقوله محتوایی تلفن همراه را نیز در دستور کار قرار داد.

وی، با بیان اینکه در این زمینه با هر دو اپراتور ایرانسل و همراه اول فعالیت و همکاری می کنیم، گفت: تمرکز جدی ما در همکاری با همراه اول تامین محتوا و خدمات ورزشی، فرهنگی و مذهبی بود که اخیراً به عنوان تجمیع کننده انواع خدمات ارزش افزوده این همکاری ها توسعه یافته است. برای مشترکان ایرانسل هم بیش از ۱۵۰ سرویس ورزشی، فرهنگی، سرگرمی و سلامت طراحی و عرضه شده است.

جامه بزرگ ادامه داد: اخیراً نیز با رایتل همکاری های خود را آغاز کردیم که بیشتر تمرکز ما بر روی محتوای غنی مبتنی بر ۳G است.

مدیرعامل شرکت اپسان، همچنین اظهار کرد: قاعدتاً بیشتر تمرکز ما در سال های گذشته عمدتاً بر بستر اس ام اس و ام ام اس بود و از سال گذشته که خدمات (۳G) فراگیر شد برنامه ریزی جدی بر تولید محتوای غنی مبتنی بر داده کردیم که این خدمات عمدتاً مبتنی بر اپلیکیشن های تلفن همراه عرضه می شود و در واقع سید محصولات ما از ۲G

در گفت و گو با مدیران ارشد شرکت
«فناپ تلکام» مطرح شد:

فریده شریفزاده



برای ایجاد شبکه فیبرنوری و شبکه رادیویی LTE هدف گذاری کردیم

خدمات کیف پول بانکی از نخستین سرویس های MVNO ما خواهد بود

طی ۳ سال آینده یکی از مطرح ترین بازیگران بازار تلکام کشور خواهیم بود

اعم از ثابت و سیار در زمینه مبادله ارتباطات، ترانزیت ترافیک، رومینگ و استفاده از سایر منابع مشترک، «برقراری اتحاد استراتژیک» مشتمل بر برقراری اتحاد استراتژیک با شرکت های داخلی و خارجی موفق و مشارکت با آنها در اجرای پروژه های مخابراتی بزرگ و پیشرفته، ارائه خدمات مشاوره و نظارت مدیریتی و اجرایی در حوزه های مخابراتی سیار و ثابت در داخل و خارج از کشور و «تحقیق و توسعه» مشتمل بر مشارکت در زمینه تحقیق و توسعه فناوری مخابراتی، مدیریت، برنامه ریزی و پیاده سازی آموزش های تخصصی و تحقیقات به منظور توسعه مهارت های لازم در مهمترین محورهای فعالیت این شرکت تعریف شده است.

فناپ تلکام با اخذ مجوز ایجاد و بهره برداری از شبکه ارتباطات ثابت FCP و موافقت اولیه MVNO در نظر دارد اقدامات موثر و منحصر بفردی در فضای رقابتی بازار حوزه ارتباطات ارائه دهد. این شرکت همچنین با دریافت مجوز IPTV، در حوزه ارتباطات تعاملی ویدئویی و در حوزه CDN فعال است.

به منظور تشریح حوزه فعالیت و برنامه های حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات فناپ در کنکاش این شماره از ماهنامه نسل چهارم با مدیران شرکت های مرتبط با حوزه فاوا در این هلدینگ به گفت و گو نشستیم که در ادامه می خوانید:

شرکت «فناپ تلکام» توسعه فناوری ارتباطات پاسارگاد آریان، کنسرسیومی حاصل مشارکت ۹ شرکت معتبر در زمینه خدمات حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات به رهبری هولدینگ فناپ و پیشیناز در ارائه خدمات ارتباطی و ارزش افزوده بر بستر شبکه موبایل و شبکه ثابت پهنای باند گسترده است. این شرکت به منظور ارائه خدمات ارتباطی و ارزش افزوده روی کانال شبکه تلفن همراه و شبکه ثابت پهنای باند گسترده تأسیس شده است و با بیش از یک دهه تجربه موفق و بهره مندی از دانش متخصصان داخلی و خارجی حوزه مخابراتی، قابلیت لازم برای ارائه خدمات ارتباطی نوین و اقتصادی به مشتریان شخصی و شرکتی را دارد.

در چشم انداز ۵ سال این شرکت، رسیدن به جایگاه برترین ارائه دهنده بسته خدمات ارتباطی - مخابراتی (ثابت و موبایل) به مشتریان شرکتی و شخصی در کشور مورد نظر است.

«ارائه و اجرای خدمات» مشتمل بر ارائه و اجرای خدمات ارزش افزوده و طرح های جامع فناوری اطلاعات و ارتباطات (انواع سرویس های مبتنی بر انتقال صوت، متن، دیتا و دیگر انواع اطلاعات) بر اساس پاسخگویی به نیاز بازارهای شرکتی و شخصی، «همکاری با سایر اپراتورها» مشتمل بر همکاری با سایر اپراتورهای مخابراتی داخلی و خارجی

مشاور مدیر عامل فناپ تلکام، تاکید کرد:

طی ۳ سال آینده یکی از مطرح ترین بازیگران بازار تلکام کشور خواهیم بود

مزیت مان رادر مسیر فرکانس و فیبر شهری می دانیم



سهیل مظلوم در گفت و گو با خبرنگار ماهنامه نسل چهارم، اظهار کرد: تصور می کنم وجه تمایز ما با دیگر رقبایمان توان فنی، تجربه مدیریتی و امکانات مجموعه فناپ تلکام است که اجازه می دهد برنامه ها و اهداف مورد نظر را به نتیجه برسانیم.

وی در این باره توضیح داد: تجربیاتی که مدیران این شرکت در صنعت مخابرات داشته اند سرمایه بزرگی است؛ بکارگیری آن تجربیات و از طرفی امکان و توان تامین مالی آسان تر گزینه هایی هستند که شرکت را از دیگر رقبای متمایز می کند.

مظلوم ادامه داد: پشتوانه مالی گروه مالی پاسارگاد باعث می شود اهداف و برنامه های از پیش تعیین شده برای خطوط کسب و کاری جدید با شتاب بیشتری دنبال شود.

وی در عین حال بیان کرد: در این کسب و کار تصور می شود مسیر رشد روی فیبرنوری و فرکانس LTE متمرکز است تا از آن مسیر، جایگاه شرکت در بازار تقویت شود.

مشاور مدیر عامل فناپ تلکام افزود: در کنار اینها خدمات ADSL، پهنای باند و تلفن ثابت نیز مطرح است، اما مزیت مان را در مسیر فرکانس و فیبر شهری جستجو می کنیم.

قائم مقام مدیر عامل فناپ تلکام:

استراتژی اصلی ما ایجاد شبکه ارتباطی گسترده است

به دنبال ایجاد اپراتور FMC برای همگرایی ارتباطات سیار و ثابت هستیم

برای ایجاد شبکه فیبرنوری و شبکه رادیویی LTE هدف گذاری کردیم



در حال حاضر با توجه به فعالیت صاحبان پروانه‌های پیشین در صنعت ارتباطات، بازار در یک وضعیت مشخصی تثبیت شده است، اما بدیهی است با صدور پروانه جدیدی مثل FCP آرایش رقبا و وضعیت بازار متفاوت خواهد شد و فعالان جدیدی در بازار ظهور خواهند کرد.

سوی رگولاتوری صادر شده است و بلافاصله پس از عقد قرارداد همکاری با اپراتور میزبان، پروانه MVNO نیز برای شرکت صادر خواهد شد. وی در عین حال بیان کرد: ما همزمان سراغ هر دو پروانه FCP و MVNO رفتیم، چرا که در حال حاضر پروانه MVNO تنها نقطه ورود به بازار ارتباطات سیار است، آن چه مورد نظر ماست ایجاد اپراتور FMC است و در واقع به دنبال همگرایی ارتباطات سیار و ثابت هستیم و مایلیم از جمع خدمات ارتباطی سیار و ثابتی که به مردم ارائه می‌کنیم و طراحی یکپارچه ارتباطات سیار و ثابت بتوانیم سهم مناسبی از بازار ارتباطات را کسب کنیم.

وی افزود: در حال حاضر با توجه به فعالیت صاحبان پروانه‌های پیشین در صنعت ارتباطات، بازار در یک وضعیت مشخصی تثبیت شده است، اما بدیهی است با صدور پروانه جدیدی مثل FCP آرایش رقبا و وضعیت بازار متفاوت خواهد شد و فعالان جدیدی در بازار ظهور خواهند کرد. یوسف پور ادامه داد: گمان می‌کنیم برای کسب سهم بازار نمی‌توان به همان روشی که فعالان صنعت در گذشته در بازار داشتند ادامه مسیر داد بلکه با در نظر گرفتن ظرفیت‌های جدید بازار و فرصت اقدامات جدید می‌توان به روش‌های نو در این مسیر گام برداشت و به سهم بازار بیشتری دست یافت.

قائم مقام مدیر عامل فناپ تلکام در عین حال بیان کرد: موضوع اساسی این است که تمام این برنامه‌ها احتیاج به سرمایه‌گذاری گسترده دارد و ما به عنوان عضوی از گروه مالی پاسارگاد، با توجه به این که تصمیم استراتژیک ورود به صنعت ارتباطات در گروه مالی پاسارگاد اتخاذ شده است، با منابع مالی تخصیص یافته از سوی گروه مالی پاسارگاد فعالیت گسترده خود را آغاز کرده‌ایم و البته مذاکرات جدی نیز با سرمایه‌گذاران خارجی انجام داده‌ایم و امیدواریم بتوانیم سرمایه‌گذاران خارجی را نیز به این پروژه وارد کنیم.

قائم مقام مدیر عامل فناپ تلکام درباره استراتژی اصلی این شرکت در بازار، تاکید کرد: بنا نداریم در همان فضایی که شرکت‌های PAP در بازار حضور داشته‌اند ما نیز فعالیت کنیم؛ در حال حاضر مشغول ایجاد شبکه انتقال گسترده در کشور هستیم و در واقع استراتژی اصلی شرکت، ایجاد شبکه ارتباطی گسترده است.

محسن یوسف پور در گفت و گو با خبرنگار ماهنامه نسل چهارم، اظهار کرد: از اوایل سال ۹۳ و با شروع زمه‌های صدور پروانه FCP ما نیز اقدام به فراهم کردن مقدمات دریافت پروانه FCP کردیم و به محض مصوب شدن اصول حاکم بر صدور پروانه‌های FCP توسط رگولاتوری ما نیز فعالیت خودمان را در این حوزه با مشارکت ۸ شرکت فعال و با تجربه آغاز کردیم. وی افزود: حدود کمتر از یک سال است که پروانه FCP را دریافت کردیم و قبل از آن برخلاف عمده رقبای صاحب پروانه FCP که در سال‌های قبل با پروانه‌های دیگر در همین بازار فعالیت داشتند، در این حوزه فعالیت جدی نداشتیم؛ ولی در یک سال اخیر تمرکزمان را بر روی توسعه زیرساخت‌های لازم ارتباطی، توسعه شبکه و تحکیم ارتباط با ذی‌نفعان کلیدی بازار انجام دادیم.

مدیر واحد تلکام شرکت فناپ، ایجاد شراکت‌های گسترده با سایر فعالان بازار را از دیگر موارد مورد تاکید شرکت دانست و تاکید کرد: دامنه فعالیت‌های خود را گسترش می‌دهیم چون معتقدیم برای ایجاد درآمد، باید بازارهای مختلف شناسایی شوند که این برنامه را مدنظر داشته و طرح تجاری مفصلی در این راستا آماده شده است.

یوسف پور، ادامه داد: طرح تجاری که آماده کردیم ابعاد مختلفی دارد و هدف گذاری ما ایجاد شبکه فیبرنوری و شبکه رادیویی LTE است.

قائم مقام مدیر عامل فناپ تلکام درباره عملکردهای شرکت در حوزه MVNO نیز توضیح داد: موافقت اصولی پروانه MVNO برای شرکت فناپ تلکام از

معاون فنانپ تلکام:

اپراتورهای مجازی شریک تجاری اپراتورهای میزبان هستند، نه رقیب شان

خدمات کیف پول بانکی از نخستین سرویس های MVNO ما خواهد بود

MVNOها فرصتی برای کشف و توسعه بازارهای جدید ایجاد می کنند



در دنیا فعالیت می کنند، افزود: از آنجا که رگولاتوری تصمیم نداشت پس از صدور سومین پروانه اپراتور تلفن همراه، پروانه جدیدی صادر کند، و از سوی دیگر با توجه به اهمیت ادامه رقابت در این بازار، اشباع و فراهم کردن زمینه استفاده مشترکین از سرویس های نوین با قیمت های رقابتی، فضای مناسبی برای فعالیت اپراتورهای مجازی ایجاد شد.

اسحاقی ابیانه ادامه داد: در همین راستا با اعلام فراخوانی برای اعطای پروانه به متقاضیان اپراتورهای مجازی تلفن همراه، ۵۱ متقاضی برای دریافت پروانه اعلام آمادگی کردند که در نهایت ۲۴ شرکت موفق به دریافت موافقت نامه اصولی شدند.

به گفته وی، فنانپ تلکام نیز که جزو نخستین شرکت های متقاضی به شمار می رفت، توانست در تاریخ ۲۵ بهمن ماه سال گذشته موافقت نامه اصولی اپراتور مجازی تلفن همراه را از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی دریافت کند.

امضای قرارداد با یکی از سه اپراتور میزبان

معاون فنانپ تلکام با اشاره به اینکه پس از دریافت موافقت نامه اصولی، مذاکرات رسمی این شرکت با اپراتورهای تلفن همراه ادامه پیدا کرد، گفت: پیش از اخذ این موافقت نامه نیز مذاکراتی را با اپراتورها انجام داده بودیم اما به دنبال اخذ موافقت نامه اصولی، برای انعقاد قرارداد با یکی

معاون MVNO فنانپ تلکام، از امضای قرارداد با یکی از اپراتورهای تلفن همراه برای دریافت پروانه MVNO خبر داد و تاکید کرد که با انعقاد این قرارداد در آینده نزدیک، زمینه ارائه سرویس های این اپراتور مجازی فراهم خواهد شد.

محمد اسحاقی ابیانه، معاون MVNO فنانپ تلکام در گفت و گو با خبرنگار ماهنامه نسل چهارم، بیان داشت: MVNOها یا اپراتورهای مجازی تلفن همراه، اپراتورهایی هستند که بدون در اختیار داشتن اسپکتروم فرکانسی و شبکه دسترسی رادیویی، سال هاست در دنیا به مشترکین خدمات ارائه می دهند.

در واقع این اپراتورها بر بستر اپراتورهای میزبان و با استفاده از ظرفیت مازاد آنها، به ارائه خدمات خاص و متمایز به بخش های کوچکی از بازار می پردازند که اپراتورهای میزبان به دلیل بزرگی سازمان و گستردگی حوزه خدمات خود، نتوانسته و با علاقه مند به فعالیت در آن بخش های بازار نبوده اند.

وی تشریح کرد: به عنوان نمونه در هلند ۶۴ اپراتور مجازی ۴۱ درصد سهم بازار، در آلمان ۹۳ اپراتور مجازی ۴۰ درصد سهم بازار و در سوئیس ۱۳ اپراتور مجازی ۱۸ درصد از سهم بازار را به خود اختصاص داده اند.

فعالیت بیش از یک هزار اپراتور مجازی در دنیا

وی با بیان اینکه بیش از یک هزار اپراتور مجازی در حوزه های مختلف

از سه اپراتور میزبان، پای میز مذاکره رسمی با آنها رفتیم تا زمینه ارائه خدمات مان فراهم شود.

● MVNO از نگاه برخی اپراتورها تهدید است

اسحاقی ایبانه در ادامه به مشکلات اپراتورهای مجازی در کشور اشاره کرد و افزود: یکی از مشکلات اپراتورهای مجازی، دیدگاهی است که اپراتورهای میزبان به آنها دارند و به واسطه این نگاه، همکاری با اپراتورهای مجازی را به منزله تهدیدی برای کوچک تر شدن بازارشان می پندارند، در حالی که MVNOها فرصتی برای کشف و توسعه بازارهای جدید ایجاد می کنند

معاون MVNO فنپ تلکام، با بیان اینکه در دنیا اپراتورهای مجازی در کنار اپراتورهای میزبان قرار می گیرند، گفت: در کشور ما اپراتورهای میزبان هنوز به این اعتقاد نرسیده اند که اپراتورهای مجازی می توانند به آنها کمک کنند و نقش بازاری اجرایی آنها در بخش هایی از بازار را داشته باشند.

وی در عین حال بیان کرد: اگرچه اپراتورهای میزبان سهم بازار قابل توجهی در کشور دارند و به نوعی در همه بخش ها ورود کرده اند، ولی تعامل تجاری اپراتورهای میزبان و اپراتورهای مجازی، در نهایت برای طرفین سودمند بوده و مهمتر آنکه مشترکین از ارائه سرویس های نوآورانه و جدید بهره مند خواهند شد.

اسحاقی ایبانه همچنین با تاکید بر اینکه فضای کسب و کار برای اپراتورهای مجازی بسیار پیچیده و مبهم است، گفت: به دلیل نوع قرارداد اپراتورهای مجازی با اپراتورهای میزبان و شرایط کسب و کاری فی مابین، این اپراتورها آزادی عمل و امکان سودآوری محدودی دارند، اما تاکید می کنم که استراتژی کلان ما حضور موثر و پایدار در بازار به عنوان یکی از بازیگران اصلی حوزه تلکام در هماهنگی کامل با اپراتور میزبان است.

معاون MVNO فنپ تلکام در بخش دیگری از سخنان خود با بیان اینکه گولتوری بنابنود از ابتدا وارد تعامل بین اپراتورهای مجازی و میزبان شود، تاکید کرد: اپراتورهای مجازی و میزبان باید با هم توافق کنند، ولی اپراتورهای میزبان کمی حساس و سخت گیر هستند و به همین دلیل فضا برای اپراتورهای مجازی پر ریسک و چالشی شده است.

او معتقد است: اپراتورهای مجازی که در ابتدا با تفکر، برنامه ریزی دقیق و همچنین فراهم کردن مقدمات و شرایط لازم، وارد این بازار شده اند می توانند با اپراتورهای میزبان تعامل سازنده ای داشته باشند و به تدریج حس اعتماد را در آنها ایجاد کنند.

اسحاقی ایبانه بر این باور است که اپراتورهای مجازی پس از شروع فعالیت می توانند مذاکرات با اپراتورهای میزبان را ادامه دهند؛ چرا که آنها در نهایت به این نتیجه خواهند رسید اپراتورهای مجازی به نوعی شریک تجاری آنها هستند، نه رقیب شان.

● خود را اپراتور مجازی بانکی می دانیم

اسحاقی ایبانه خاطر نشان کرد: به عنوان شرکتی از گروه فنپ و زیرمجموعه گروه مالی پاسارگاد، تمرکز اصلی ما بر ارائه سرویس به عنوان اپراتور مجازی بانکی است و خود را اپراتور مجازی بانکی می دانیم.

وی ادامه داد: طبیعی است که مشتریان بانکی و در وهله نخست مشتریان بانک پاسارگاد، نقطه آغاز سرویس دهی ما باشند. هر چند باید روی این موضوع تاکید کنم که به بخش های دیگر نیز علاوه بر حوزه بانکی توجه خواهیم داشت، اما بنا داریم در ابتدا خدمات به روز و نوآورانه بانکی ارائه دهیم.

معاون MVNO فنپ تلکام در عین حال اظهار کرد: همزمان که فرآیند

دریافت موافقت اصولی و طی کردن مراحل قانونی در حال انجام بود، بخش بازاریابی ما با جدیت مطالعه بازار و بخش های مختلف آن و تهیه نقشه راه محصولات و سرویس ها و همین طور برنامه بازاریابی را در دستور کار داشت.

به گفته وی، خدمات کیف پول بانکی (الکترونیکی) از جمله نخستین سرویس های فنپ تلکام در حوزه MVNO خواهد بود.

● استفاده فنپ از تجارب بین المللی

اسحاقی ایبانه در خصوص بهره مندی فنپ تلکام از مشاوران و شرکای بین المللی، گفت: فنپ با تکیه بر تجربه طولانی همکاری با اپراتورهای موبایل کشور و شناخت قواعد همکاری، پایگاه مشتریان قابل توجه در سرویس های مختلف، شبکه توزیع و فروش گسترده، برند شناخته شده فنپ و پاسارگاد و توان سرمایه گذاری مورد نیاز، تصمیم به ورود به این عرصه گرفت. یکی از استراتژی های مهم ما در فنپ به منظور حضور موثر در بازار تلکام، استفاده از تجارب بین المللی و همچنین بهره مندی از توان شرکا و مشاوران بین المللی صاحب تجربه بوده است؛ از این رو مذاکرات مفصلی با شرکت های صاحب نام متعدد صورت گرفت و در نهایت نیز با شرکت انگلیسی «لبارا» به توافق رسیدیم که به امضای تفاهم نامه همکاری با آنها انجامید.

معاون MVNO فنپ تلکام یادآور شد: لبارا در واقع پنجمین اپراتور مجازی دنیا است که حدود شش میلیون مشترک فعال در بیش از ۱۰ کشور اروپایی دارد؛ با وجود برخی محدودیت هایی که این شرکت برای ادامه فعالیت هایش در حوزه بین المللی ایجاد کرده، توافق ما با آنها همچنان پابرجاست و امکان استفاده از برند لبارا در ایران وجود دارد. وی تاکید کرد: مساله مهمی که در حال بررسی آن هستیم، این است که استفاده از این شریک چقدر برای ما و مشترکین ما ایجاد ارزش خواهد کرد.

اسحاقی ایبانه در بخشی از سخنان خود تاکید کرد که فنپ از ابتدا تصمیم داشت به عنوان بازیگر اصلی وارد این حوزه شود تا حضوری موثر و ماندگار داشته باشد، بنابراین در این خصوص پروانه FCP و مجوز IPTV را نیز قبیل در دریافت موافقت نامه اصولی MVNO اخذ کرد تا بتواند در این حوزه، خدمات مناسب و جامعی ارائه دهد.

وی ادامه داد: در این زمینه بنا داریم سبدی از محصولات مخابراتی اعم از ثابت و موبایل را به مشتریان ارائه دهیم. به عبارت ساده تر مشتریان می توانند با داشتن یک اکانت از اپراتور چهارگانه فنپ، به کلیه خدمات مورد نیازشان دسترسی داشته باشند.

● تا یک دهه آینده کمتر از ۱۰ اپراتور مجازی باقی خواهند ماند

معاون MVNO فنپ تلکام، گفت: برآوردها حاکی از آن است که طی ۱۰ سال آینده کمتر از ۱۰ اپراتور مجازی به عنوان بازیگران اصلی این میدان باقی خواهند ماند و ۱۰ تا ۱۵ درصد سهم بازار را به خود اختصاص خواهند داد؛ طبیعی است در این میان، اپراتورهایی که خود را به طور کامل آماده و تجهیز کرده اند باقی می مانند که معتقدم فنپ تلکام یکی از آنها خواهد بود.

اسحاقی ایبانه در پایان با تاکید بر اینکه فنپ تلکام بنا دارد در نهایت به عنوان اپراتور مجازی کامل ادامه کار دهد، گفت: ما روی ارائه محصولات نوآورانه و متمایز به مردم تاکید داریم. ماموریت ما به عنوان اپراتور مجازی، طراحی و ارائه محصولات و سرویس های نوآورانه در سایه سادگی و بهره برداری آسان توسط مشترکین به بخش های هدف بازار است.

قائم مقام مدیرعامل شرکت فناپ خبر داد:

رونمایی از پلتفرم جامع فناپی در نمایشگاه الکامپ سال آینده

تعداد بالای FCP ها، بازار پیچیده‌ای ایجاد کرده است

قائم مقام مدیرعامل شرکت فناپ با اظهار امیدواری از رونمایی پلتفرم جامع فناپی در الکامپ آینده، از توجه و تمرکز این شرکت به مباحث حوزه بین الملل در نمایشگاه سال آتی خبر داد. حسین اسلامی در گفت و گو با خبرنگار ماهنامه نسل چهارم با بیان اینکه فناپ در الکامپ امسال در ۵ حوزه بانکی، پرداخت، تلکام، زیرساخت‌های فناوری اطلاعات و حوزه سرمایه‌گذاری شامل استارت‌آپ‌ها، سرمایه‌گذاری خطرپذیر و شتاب‌دهنده در نمایشگاه حضور یافت، گفت: شعار ما در راستای موضوعات و حوزه‌های مرتبط با هوشمندی بود. وی با بیان اینکه تغییر سبک زندگی مبتنی بر هوشمندی را شعار فناپ قرار دادیم، تاکید کرد که فناپ قصد دارد زیرساخت‌هایی فراهم کند که صنایع دیگر نیز بتوانند از آن برای ارائه خدمات خود در حوزه‌های مختلف و در راستای هوشمندسازی به مردم استفاده کنند.



در الکامپ امسال به عنوان منادی شهر هوشمند معرفی شدیم

اسلامی درباره بازخوردهای نمایشگاه الکامپ امسال هم توضیح داد: ما در نمایشگاه سعی کردیم خودمان را به عنوان منادی شهر هوشمند معرفی کنیم و در واقع به دنبال سرزمین هوشمند هستیم. وی ادامه داد: نکته دیگر آن است که فناپ آرام آرام وارد خدمات B2C می‌شود چون تا قبل از این بیشتر به بانک‌ها، شهرداری‌ها و یا دیگر مراکز و سازمان‌ها خدمات ارائه می‌دادیم، ولی در حال حاضر با مردم به طور مستقیم وارد تعامل شده ایم و به دنبال ارتباط با عامه مردم هستیم.

قائم مقام مدیرعامل شرکت فناپ ادامه داد: موضوع سوم آن است که ما به دنبال ارتباط با مخاطبان هستیم. در الکامپ امسال مردم توانستند فناپ را به صورت جامع و کامل مشاهده کنند و از محصولات و خدمات آن آگاهی یابند و در واقع فناپ به صورت کامل در این نمایشگاه عرضه شد. وی اضافه کرد: در عین حال افرادی که در بسیاری از حوزه‌های مختلف نگاهشان هوشمند بوده و در واقع دیدگاهی همسان با فناپ دارند توانستند به طور کامل با این مجموعه آشنایی یافته و اگر علاقه‌مند به حضور و فعالیت در این مجموعه هستند همکاری خود را اعلام کنند. اسلامی در عین حال تاکید کرد: سال بعد تلاش می‌کنیم استوارتر از امسال در الکامپ حضور یابیم و معتقدیم این رشد مداوم خواهد بود.

توجه به حوزه بین الملل در الکامپ سال آینده

قائم مقام مدیرعامل شرکت فناپ، توجه به مباحث حوزه بین الملل را از موارد مورد تاکید در نمایشگاه الکامپ سال آینده عنوان کرد و افزود: مخاطبان، غرفه داران و امیدواریم بازدیدکنندگانی نیز از خارج از کشور به این نمایشگاه اضافه شوند و نگاهمان برای سال آینده آن است که بعضی از محصولات را به مصرف‌کننده نهایی ارائه داده و معرفی کنیم که البته امسال بخش‌های مختلف را معرفی کردیم. اسلامی با بیان اینکه امیدواریم در الکامپ سال آینده پلتفرم جامع

فناپی را رونمایی کنیم، ادامه داد: در این راستا زیرساخت‌هایی را فراهم خواهیم کرد که مبتنی بر آن اکثر شرکت‌های فعال ICT می‌توانند یک سری از خدمات خود را در آن بستر ارائه دهند.

وی در این باره توضیح داد: نگاهمان این است زمانی که شخصی وارد خانه جدیدی می‌شود و نیاز به اینترنت، تلویزیون تعاملی، وای‌فای یا تلفن ثابت دارد همه را بتوانیم در قالب دیوایس فناپی به آنها عرضه کنیم؛ همچنین مشتری برای پرداخت‌های خود از طریق موبایل، POS و یا هر روش دیگر بتواند از بستر فناپ این سرویس‌ها را دریافت کند. وی تصریح کرد: پلتفرمی در حوزه‌های مختلف ارائه خواهیم داد که به عنوان مثال شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات فروش بلیت و یا دیگر شرکت‌ها بتوانند مبتنی بر زیرساخت‌های ما خدمات خود را ارائه دهند. اسلامی در عین حال تاکید کرد: مهمترین نتیجه و بازخورد ما از این نمایشگاه دریافت راهبرد مناسب از مخاطبانمان بود؛ مخاطبانی که مشتریان ما بوده و یا مخاطبانی که در زمره استارت‌آپ‌ها از ما خدمات می‌گیرند و یا کسانی که مخاطبان حوزه ICT هستند و تمایل به همکاری با ما دارند. وی، چشم‌انداز فناپ را ارائه یک اکوسیستم و پلتفرمی دانست که مبتنی بر آن بسیاری از شرکت‌های ICT خدمات جدیدی به مردم ارائه می‌دهند.

استراتژی اصلی فناپ، حرکت به سمت مشتری نهایی است

وی در عین حال استراتژی اصلی فناپ را حرکت به سمت مشتری نهایی دانست و مهمترین هدف این مجموعه را ارائه خدمات با کیفیت و سبک زندگی ایرانی هوشمند دانست که مردم بتوانند با لذت، آسایش و اطمینان زندگی کنند.

قائم مقام مدیرعامل شرکت فناپ همچنین اظهار امیدواری کرد که در سال آینده فناپ بتواند در بخش بین الملل حضوری فعال داشته باشد.



مصرف اینترنت در میان عموم مردم و یا شرکت ها رو به افزایش است و این بازار رشدی مداوم دارد، بنابراین FCP ها نیز با تهدیدهایی رو به رو بوده و رقبایی دارند و از طرفی فرصت هایی نیز برای آنها وجود دارد که همان بحث کشف بازار و افزایش نیاز مصرف کنندگان به این سرویس هاست.



دارد، بنابراین FCP ها نیز با تهدیدهایی رو به رو بوده و رقبایی دارند و از طرفی فرصت هایی نیز برای آنها وجود دارد که همان بحث کشف بازار و افزایش نیاز مصرف کنندگان به این سرویس ها است.

وی در عین حال اظهار امیدواری کرد که با همکاری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و سازمان تنظیم مقررات این موضوع به نوعی حل شده و از طرفی مخابرات نیز در راستای این هدف با وزارت خانه همراهی کرده تا بتوان به اهداف مورد نظر FCP ها دست یافت.

مطابق پیش بینی قائم مقام مدیرعامل شرکت فناپ، در آینده تعدادی از FCP ها حذف شده و یا از رتبه های اول و مناسبی برخوردار نخواهند بود و فقط حدود چهار FCP خدمات خود را توسعه خواهند داد تا جایی که احتمالاً ۴ یا ۵ شرکت در حوزه FCP به الگام بعدی بیایند.



اسلامی با بیان اینکه از زمان بازگشت مسوولیت برگزاری الگامپ به سازمان نظام صنفی رایانه ای ما نیز تصمیم گرفتیم حضور خودمان را در این نمایشگاه فعال کنیم، گفت: فناپ به سمت مشتری نهایی تمرکز دارد و امسال سال دوم حضور ما در الگامپ بود.

وی با بیان اینکه فناپ در سال گذشته در دو بخش مجزا و دو سالن حضور داشت که یکی به عنوان غرفه مرکزی و دیگری با عنوان غرفه استارت آپ های مرتبط با فناپ بود، افزود: امسال یک غرفه مرکزی و در واقع جزیره مرکزی را در سالن ۳۸ به خود اختصاص دادیم که توانستیم در آن مکان کل گروه فناپ، محصولات و خدماتش را ارائه داده و معرفی کنیم.

تعداد ۳ یا ۴ مجوز صادر شده برای FCP ها کافی بود

قائم مقام مدیرعامل شرکت فناپ در بخشی از سخنان خود همچنین درباره پیش بینی خود از بازار FCP ها و با بیان اینکه تعدد بالای FCP ها، بازار پیچیده ای را ایجاد کرده است، اظهار کرد: این موضوع نیازمند تجدید نظر است. از دیدگاه بنده حداکثر تعداد مجوزهایی که باید برای FCP صادر می شد ۳ یا ۴ مجوز بودوی افزود: مصرف اینترنت در میان عموم مردم و یا شرکت ها رو به افزایش است و این بازار رشدی مداوم



در نشست تخصصی «سواد رسانه‌ای از دیروز تا فردا» مطرح شد:

بدون دسترسی آزاد به اطلاعات، توسعه سواد رسانه‌ای شکل نمی‌گیرد

نگاه‌ها به موضوع سواد رسانه‌ای حمایت‌گرایانه است و نه اخلاق‌گرایانه

نشست تخصصی سواد رسانه‌ای در گذر تاریخ ایران، با حضور یونس شکر خواه، حسن نمک دوست، بهاره نصیری، رسول انبارداران و علی شاکر در دفتر مطالعات و برنامه‌ریزی رسانه‌ها برگزار شد. دکتر یونس شکر خواه، گفت: «از چند نشریه پرتیراژ کشور، یکی متعلق به شهرداری است، یکی متعلق به دولت و دیگری متعلق به صداوسیماست و ما در واقع سه روایت از کشور ایران داریم بسته به اینکه صندلی شما به کدام طرف شیف‌ت شده باشد، شما یک تصویر متفاوت از ایران داری.»

آموزش سواد رسانه‌ای مصونیت و حمایت ایجاد نمی‌کند

او با اعتقاد بر این که آموزش سواد رسانه‌ای در جامعه ما بحث خطرناکی است و مصونیت و حمایت ایجاد نمی‌کند، بلکه آماده‌سازی می‌کند، یادآور شد: از چند نشریه پرتیراژ کشور، یکی متعلق به شهرداری است، یکی متعلق به دولت و دیگری متعلق به صداوسیماست و ما در واقع سه روایت از کشور ایران داریم بسته به اینکه صندلی شما به کدام طرف شیف‌ت شده باشد، شما یک تصویر متفاوت از ایران دارید.

این روزنامه‌نگار با سابقه تاکید کرد: سواد رسانه‌ای می‌تواند ضرورت داشتن رسانه‌های مستقل را به ما گوشزد کند که اگر «لوموند» خواندیم، فرانسوی نشویم و اگر «تیویورک تایمز» خواندیم، آمریکایی نشویم. ما باید بدانیم که در همان خانهای که زندگی می‌کنیم، برای پدرمان یک نسخه از سواد رسانه‌ای تجویز کنیم، برای بچه‌مان یک نسخه دیگر و برای خودمان هم یک نسخه جدا. شکر خواه گفت: ما فقط ناظر سیستم هستیم نه اینکه فکر کنیم در حال پیچیدن نسخه هستیم؛ چرا که متأسفانه ما تنها بخشی از سیستم هستیم.

بدون دسترسی آزاد به اطلاعات، توسعه سواد رسانه‌ای شکل نمی‌گیرد

دکتر حسن نمک دوست تهرانی در ادامه این نشست درباره لزوم دسترسی آزاد به اطلاعات و رابطه آن با سواد رسانه‌ای، اظهار کرد: اساساً بدون دسترسی آزاد به اطلاعات، توسعه سواد رسانه‌ای شکل نمی‌گیرد. مسأله‌ای که وجود دارد این است که ما یک عادت داریم و آن این است که وقتی با یک پدیده مواجه شویم، پیش از آنکه روی آن کار کنیم از آن بمبی می‌سازیم و آن قدر بزرگش می‌کنیم که نمی‌توانیم آن را مدیریت کنیم. پس از این که با این پدیده روبه‌رو می‌شویم و آن را تبدیل به غول می‌کنیم، سعی می‌کنیم با آن به خوبی بی‌زنس کنیم و سمینار و نشست‌های متعددی راه می‌اندازیم. متأسفانه سواد رسانه‌ای اکنون در این موقعیت است. تصویری هم از جانب برخی‌ها مطرح می‌شود و آن اینکه سواد رسانه‌ای یعنی کل دانش ارتباطات.

این استاد ارتباطات در ادامه مطرح کرد: از مجموعه مطالبی که طی این سال‌ها فهمیدیم، احساس می‌کنم آن چیزی که ما از آن به عنوان سواد رسانه‌ای یاد می‌کنیم، یعنی عمومی و همگانی کردن و ترویج دانش رسانه‌ای برای عموم و این فرقی می‌کند با زبان متخصصان که مباحث تخصصی سواد رسانه‌ای را مطرح می‌کنند. در دانش عمومی باید شعور مخاطب را نسبت به ارتقاء سواد رسانه‌ای بالا برد. درک مردم آنقدر فراگیر است که خیلی اوقات فکر می‌کنند آنچه رسانه می‌گوید عین واقعیت است، در حالی که سواد رسانه‌ای می‌خواهد بگوید عموم مردم حواستان باشد، الزاماً آنچه که رسانه می‌گوید مساوی با واقعیت نیست. در این راستا بخش مهمی از ارتقاء سواد رسانه‌ای قدرت تحلیل انتقادی داشتن است.

سواد رسانه‌ای یعنی ترویج دانش رسانه‌ای برای عموم مردم



عدالت اجتماعی، گمشده سواد رسانه‌ای

دکتر یونس شکر خواه، استاد روزنامه‌نگاری با اعتقاد بر اینکه سواد رسانه‌ای مستلزم رعایت عدالت اجتماعی است، تاکید کرد: هنوز هم به تعریفی که ۱۰ سال پیش گفته‌ام، پایبندی دارم. هنوز هم فکر می‌کنم در بحث سواد رسانه‌ای، عدالت اجتماعی مطرح است.

او در عین حال با هشدار نسبت به این مطلب که آموزش سواد رسانه‌ای بحث خطرناکی در جامعه ماست، افزود: سواد رسانه‌ای یک چرخه پرمجااست که باید دید چه کسانی آن را می‌نویسند. سواد رسانه‌ای می‌تواند ضرورت دانش رسانه‌های عمومی را برای ما گوشزد کند. این استاد روزنامه‌نگاری همچنین مطرح کرد: سواد رسانه‌ای هنوز برایم سوال شده است و تسلیم پاسخ‌های موجود نمی‌شوم. پرسشی که دارم این است که سواد رسانه‌ای برای کدام مخاطبان نوشته شده است؟ شکر خواه از عدالت اجتماعی به عنوان گمشده سواد رسانه‌ای یاد کرد و گفت: من هنوز هم فکر می‌کنم که عادلانه نیست که بچه‌ها در معرض محتوای خشونت‌آمیز یا پورنوگرافیک قرار بگیرند و یا اینکه عده‌ای از اقشار جامعه به هر علتی مهارت استفاده از محتوای رسانه‌ای را نداشته باشند و تاکید کرد: عادلانه نیست که ما با هدف مصارف تجاری در معرض رسانه‌ها باشیم، اما هوشیاری لازم به ما داده نشده باشد؛ اینها نشانه آشکار نبود عدالت اجتماعی است. شکر خواه ادامه داد: ما خوب بلدیم که در یک مهمانی، کسی را دور بزنیم و برایش پیامک ارسال کنیم، خوب بلدیم در کلاس درس، یواشکی از معلم‌مان عکس بگیریم و آن را در جایی آپلود کنیم و بسیاری از یواشکی‌های دیگر. من مطمئنم که یک کارگر خدماتی ساده هم که به هر حال گوشی هوشمند دارد و به تلگرام هم متصل است، شماره همکارش را دارد، ولی نمی‌داند که این حق دسترسی به این تکنولوژی ارتباطی جدید، الزاماً به معنی حق ارتباط نیست و با آن متفاوت است. اینکه عده‌ای تشخیص بدهند که چگونه می‌توانند استفاده یا سوءاستفاده کنند و عده‌ای نتوانند تشخیص بدهند و به همین دلیل مورد سرزنش قرار بگیرند، نمونه‌ای از نبود عدالت اجتماعی است.

عمده‌ترین علتی که باعث شد بحث سواد رسانه‌ای در کانادا مورد توجه قرار گیرد، نفوذ فرهنگ آمریکایی به این کشور بود. همین امر موجب شد خیلی از معلمان و اساتید نگران این نفوذ باشند و بر همین اساس، خانواده‌ها برای دفاع از ناسیونالیسم کانادایی اقدام به آموزش سواد رسانه‌ای کردند.

کشور ژاپن نیز اظهار کرد: کشور ژاپن به جای اصطلاح سواد رسانه‌ای در این زمینه از اصطلاح کاربردی و موثر «اطلاعات» استفاده می‌کند. با گسترش اینترنت، یادگیری منفعل رواج پیدا کرد و هر فردی به اطلاعات دسترسی پیدا می‌کند، بدون اینکه دقت کافی داشته باشد؛ این در تضاد با نگرش این کشور بود.

در کشور ما مختصات یادگیری سواد رسانه‌ای مشخص نشده است

نصیری در مقایسه رویکرد سواد رسانه‌ای در دو کشور کانادا و ژاپن و مقایسه آن با ایران، اظهار کرد: این کشورها بر اساس نیازها و ضرورت‌هایی که داشتند برنامه‌ریزی کرده‌اند، اما در کشور ما مختصات یادگیری سواد رسانه‌ای مشخص نشده است و این بحث کلاف پیچیده‌ای است که برداشتهای متفاوتی از آن می‌شود. تعاریفی همچون رسانه‌هراسی، بصیرت رسانه‌ای، تقوای رسانه‌ای و... که همگی با ماهیت سواد رسانه‌ای متفاوت هستند.

او با اعتقاد بر اینکه کار بست اجتماعی معنای سواد رسانه‌ای دیگر برای جامعه ما پیچیده شده است، مطرح کرد: سواد صرفاً به معنای تکنیکی آن نیست، بلکه به معنای سواد زندگی و درونی کردن ساختار احساسات جامعه، نوعی شعور و قدرت رمزگشایی بینابین است. مفهوم سواد در جامعه یک مفهوم ایدئولوژیک است و اتفاق بدی که می‌افتد، تبدیل شدن سواد به معنای کاسب‌کارانه و بازاری است. در حالی که سواد از جنس عقل، حکمت و خرد است. او در همین زمینه یادآور شد: وقتی سواد از بستر اجتماعی ما جدا و مرزهای فرهنگی را نادیده می‌گیرد تبدیل به معنای بازاری و یک بحران در جامعه‌ی ما می‌شود؛ به عنوان مثال کتاب‌های ما سال به سال زیاد می‌شوند اما سراسر مطالعه سال به سال کاهش پیدا می‌کند.

این پژوهشگر همچنین در بخش پایانی سخنانش اظهار کرد: وقتی سواد از مقوله تفکر دور و به مقوله تکنیک نزدیک می‌شود، باعث می‌شود که با بحران روبه‌رو شویم. سواد در جامعه ما به امر تکنیکال تبدیل شده تا به یک تفکر.

نگاه‌ها به موضوع سواد رسانه‌ای حمایت‌گرایانه است و نه اخلاق‌گرایانه

در بخش دیگری از این نشست علی شاکر، دانشجوی دکتری ارتباطات که مطالبی را پیش از این در راستای سواد رسانه‌ای و صلح نوشته است، اظهار کرد: بحث سواد رسانه‌ای در حال حاضر تبدیل به صنعت شده است و نگاه‌ها به این موضوع حمایت‌گرایانه است و نه اخلاق‌گرایانه.

او در این نشست انتقاداتی را به کتاب پایه دهم دانش‌آموزان با عنوان «تفکر و سواد رسانه‌ای» وارد دانست و گفت: عجله در نگارش مطالب، نبود پیش‌زمینه فکری و تحلیل در میان دانش‌آموزان، بی‌دقتی در تشریح درس‌ها، تاکید بیش از حد بر جنبه‌های منفی رسانه و سخت‌نگاری مطالب از جمله نقاط ضعف این کتاب محسوب می‌شود.

وی با طرح این سوال که «سواد رسانه‌ای چه چیزی نیست»، در پاسخ به این پرسش یادآور شد: کتاب «تفکر و سواد رسانه‌ای» حاوی ۱۲۰ عکس است که ۸۰ فریم آن مرتبط با بحث رسانه‌ای است و ۴۰ فریم دیگر، عکس‌های رسانه‌هراس یا رسانه‌ستیز است و عمدتاً با هدف القای این گزاره است که «رسانه به ما دروغ می‌گوید». به همراه این کتاب، تعدادی فیلم آموزشی هم عرضه شده است که اگر چه افزودن این محصول آموزشی به یک کتاب درسی، کار قابل تقدیری است، در عین حال باید گفت که متأسفانه در همین فیلم‌ها هم ما شاهد رسانه‌هراسی هستیم تا سواد رسانه‌ای.

نصیری نیز درباره کتاب «تفکر و سواد رسانه‌ای» یادآور شد: این کتاب نیازمند این است که اصلاح و بازنگری شود. متأسفانه در جامعه ما سواد رسانه‌ای تبدیل به مد علمی شده است و نگاه‌ها به شدت کاسب‌کارانه و بازاری است و هر کسی خط فکری خود را در این خصوص ارائه می‌دهد.

وی مطرح کرد: من از مجموع مطالعاتم به این نتیجه رسیدم که سواد رسانه‌ای یعنی ترویج و همگانی کردن دانش رسانه‌ای برای عموم مردم و شهروندان. ما که نمی‌خواهیم دانش آموزان سواد تخصصی رسانه‌ای یاد بگیرند، بلکه می‌خواهیم یک دانش عمومی نسبت به مقوله رسانه در آنها ایجاد کنیم؛ به عنوان مثال اینکه ما خیلی از اوقات تصور می‌کنیم آنچه رسانه‌ها می‌گویند، عین واقعیت است و پیدا کردن گره‌های این مشکل، همان سواد رسانه‌ای است؛ مثلاً اینکه به آنها بیاموزیم که الزاماً آنچه رسانه می‌گوید، مساوی با واقعیت یا منطبق بر واقعیت نیست و این همان چیزی است که می‌بایست در اختیار عموم مردم و شهروندان قرار بگیرد.

نمک دوست سپس یادآور شد: ارتقاء سواد رسانه‌ای و داشتن قدرت تحلیل انتقادی به عموم شهروندان کمک می‌کند که بتوانند وقتی با رویدادی رسانه‌ای مواجه می‌شوند، وجه آن را پیدا کنند. اینکه بدانند پشت آن رسانه‌ای که رویدادی را آفریده است چه اهداف و چه سیاست‌هایی بوده است؛ بنابراین وقتی از این بعد به بحث سواد رسانه‌ای نگاه می‌کنیم صحبت از حق دسترسی آزاد به اطلاعات مطرح می‌شود.

این استاد ارتباطات سپس با طرح پرسشی، مطرح کرد: نکته مهم این است که آیا آنچه که امروز با عنوان «صنعت سواد رسانه‌ای» در ایران جا افتاده است، اصلاً به حق دسترسی شهروندان به اطلاعات در ایران پرداخته است؟ متأسفانه باید گفت خیر و ما در این زمینه، سواد رسانه‌ای را به غولی که از دسترس مردم خارج شده است، تبدیل کرده‌ایم و آن را از مأموریت اصلی‌اش که همانا توانمندسازی عموم مردم برای دسترسی، تجزیه و تحلیل و تولید محتوای رسانه‌ای است، دور کرده‌ایم. نمک دوست همچنین یکی از رویکردهای اصلی در سواد رسانه‌ای را نگاه تحلیل انتقادی عنوان کرد؛ این که یک شهروند بتواند پشت رسانه‌های ما چه اهداف و سیاست‌هایی وجود دارد.

مقایسه رویکرد سواد رسانه‌ای در دو کشور کانادا و ژاپن با ایران

بهاره نصیری درباره ارتقای سواد رسانه‌ای و همچنین یافته‌های خود با توجه به مقاله‌ای که پیش‌تر با موضوع بررسی سواد رسانه‌ای در کشورهای کانادا و ژاپن و مقایسه آن با ایران، به نگارش درآورده است، گفت: رویکرد کانادا به آموزش سواد رسانه‌ای رویکردی محتوایی از نوع تفکر انتقادی است، اما در ژاپن این رویکرد، رویکردی محتوایی و یادگیری مبتنی بر فعالیت بوده است.

او ادامه داد: عمده‌ترین علتی که باعث شد بحث سواد رسانه‌ای در کانادا مورد توجه قرار گیرد، نفوذ فرهنگ آمریکایی به این کشور بود. همین امر موجب شد خیلی از معلمان و اساتید نگران این نفوذ باشند و بر همین اساس، خانواده‌ها برای دفاع از ناسیونالیسم کانادایی اقدام به آموزش سواد رسانه‌ای کردند. او ادامه داد: کشور کانادا در سال ۱۹۸۷ بحث سواد رسانه‌ای را مطرح کرد، بحث مالکیت و هویت کانادایی یکی از سرفصل‌های این مبحث برای دانش‌آموزان بود. این پژوهشگر همچنین درباره مطرح شدن سواد رسانه‌ای در



مهم‌ترین تحولات دنیای تکنولوژی در سال ۲۰۱۶

تحولاتی که دنیای تکنولوژی در سال ۲۰۱۶ تجربه کرد، گستردگی فراوانی داشت و شاید هیچگاه نتوان به همه آنان پرداخت. آنچه در پی می‌آید حوزه‌هایی هستند که در سال گذشته، بیشترین توجه را به خود معطوف کردند.

کلاود:

ورود به دوران بلوغ و ظهور قدرتمند آمازون



اکنون صحبت از خدمات کلاود (فناوری ابری) امری جالفتاده است و هر شخص حقیقی یا حقوقی به فراخور نیازمندی‌های خود، به گونه‌ای در حال بهره‌گیری از خدمات این گونه سرویس‌ها است. خدمات کلاود به خدمات اینترنتی گفته

می‌شود که کاربران می‌توانند ذخیره و پردازش اطلاعات را به جای کامپیوتر خود، به واسطه اینترنت و با استفاده از سرورهای قدرتمند انجام دهند.

در طول سال‌های اخیر گوگل و مایکروسافت از بازیگران عمده این عرصه بودند، اما باید گفت که برنده نهایی سال ۲۰۱۶ در زمینه خدمات کلاود کامپیوتینگ، بدون شک آمازون است. آمازون با طرح و راه‌اندازی سرویس‌های وب آمازون AWS، در زمینه ارائه خدمات کامپیوتری به مشتریان سازمانی (انترپرایز) به عنوان رقیبی قدر در این عرصه قد علم کرد. افزون بر آن، AWS به سهولت به سودآورترین واحد این کمپانی بدل شد.

البته، رقبای نیز بی‌کار ننشستند:

- گوگل تمرکزش را بر توسعه «هوش مصنوعی» و «یادگیری ماشین» گذاشت؛ با این هدف که با نتیجه‌گیری از این تلاش و تلفیقش با خدمات کلاود گوگل، جایگاه خود در این صنعت را تثبیت و موفقیتش را تضمین کند.
- مایکروسافت آژور در عین کسب موفقیت قابل توجه در سال ۲۰۱۶، چاره کار برای استمرار موفقیت خود را در استقبال از تکنولوژی‌های اوپن سورس دید.
- اوراکل نیز با خریداری نت‌سویت (NetSuite)، جایگاه خود به عنوان یک بازیگر موفق و کهنه کار در این عرصه را کماکان حفظ کرد.

امنیت سایبری:

شتاب بی‌سابقه در رخنه‌های اطلاعاتی



پربیراه نخواهد بود اگر سال ۲۰۱۶ را سال «رخنه‌های اطلاعاتی» بنامیم. اقدام هکرها برای دسترسی غیرمجاز به اطلاعات و داده‌های حساس امری است که در طول سال‌های پیش نیز خبرساز شده بود، ولی سال ۲۰۱۶ از بابت حجم اینگونه اقدامات و همچنین توفیق در حملات، یک نقطه عطف محسوب می‌شود.

برای درک عمق فاجعه، کافی است به ماجرای یاهو اشاره شود که امسال را در حالی به پایان رساند که مجبور شد اذعان کند اطلاعات بیش از یک میلیارد کاربرش، در دسترس هکرها قرار گرفته است و این واقعه مجزا از حمله مشابه دیگری بود که آن هم یاهو را هدف گرفته بود و در آن اطلاعات ۵۰۰ میلیون کاربر دیگر هم هک شده بود. این دو حمله که به فاصله زمانی به نسبت اندکی از یکدیگر صورت گرفتند، حقیقت تازه‌ای را هویدا کردند؛ اینکه می‌توان شیوه مورد استفاده در یک رخنه اطلاعاتی در گذشته را دوباره و چه بسا چندین بار به کار گرفت و در سال‌های بعد نیز موجب دردسر شد. البته یاهو تنها قربانی این دست از حملات نبوده است. لینکدین نیز در سالی که گذشت به همین سیاق، دردسرهای فراوانی را متحمل شد.

اپل:

اسیر مسلک خویش

نمی‌توان نگاهی به حال و هوای دنیای تک انداخت و به اپل اشاره‌ای نکرد. این کمپانی در سال ۲۰۱۶ نیز پردرآمدترین شرکت تکنولوژی بود، اما به اعتقاد بسیاری از ناظران، در مصاف با رقبایش که مدام در حال قدرت گرفتن بیشتر در بازار هستند، نشانه‌های اندکی از خود بروز داد که نشان دهد در درازمدت امکان رقابت با آنان را دارد.

اپل بارها هدف این اتهام قرار گرفت که استراتژی متمرکز برای پیشبرد برنامه‌هایش ندارد.

می‌توان نشانه‌های زیادی از افول اپل در سال گذشته را مشاهده



2016

کرد: سرویس آی کلاود اپل، در مقایسه با گوگل، مایکروسافت و آمازون یک سر و گردن عقب‌تر است.

• لپ‌تاپ‌های جدیدش صدای اعتراض مشتریان حرفه‌ای (پاور یوزر) این کامپیوترها را درآورد. از دید آنان، عدم گنجاندن پردازنده‌های گرافیکی انویدیا در چند سری اخیر مک‌بوک - ظاهراً به قصد کم‌صرف‌تر کردن لپ‌تاپ - ارتقاء به این مدل‌های جدید را فاقد توجه می‌کند.

• آپدیت‌ها نیز محصولی بود که استقبال چندانی از آن نشد، چون کمتر کسی می‌توانست کاربرد عمده‌ای را برایش تصور کند.

بزرگترین توفیق این کمپانی در سال ۲۰۱۶، فروش موفق ای فون ۷ بود که از حد مورد انتظار اپل نیز فراتر رفت. البته نباید فراموش کرد که بخش قابل توجهی از این موفقیت چشمگیر، به واسطه شکست فاجعه‌بار رقیب این گوشی، گلکسی نوت ۷ بود که ناخاسته به فروش آی فون جدید شتاب بخشید.

ولی با وجود موفقیت ای فون ۷، در سال ۲۰۱۶ از شتاب کلی فروش گوشی‌های آی فون کاسته شد.

با توجه به اینکه حدود ۷۰ درصد درآمد اپل از محل فروش آی فون‌هایش تامین می‌شود، واضح است که ادامه این روال در سال‌های آتی می‌تواند این شرکت را به مشکلات عظیمی دچار کند.

آیا PC مرده است؟ خیر!



(Two In One) باعث شدند که بازار PC از خمودگی چندساله‌اش خارج شود. البته، تحولات مثبتی که صنعت ساخت PC در سال ۲۰۱۶ تجربه کرد، به معنای آن نیست که این صنعت مجدداً به روزهای اوجش در سال‌های گذشته باز خواهد گشت. آنچه مسلم است، این است که با وجود قابلیت‌های فعلی گوشی‌های امروزی، استفاده از یک PC (چه ویندوز، چه مک و چه لینوکس) در محیط خانه همچون سابق ضرورتی ندارد.

آنچه که تداوم حیات PC به عنوان یک پلتفرم را حفظ خواهد کرد، مشتریان تجاری‌اش هستند که نیاز به تایپ، نوشتن و طراحی کردن دارند. در نتیجه، تغییری که سال ۲۰۱۶ در این صنعت به وجود آورد، کاهش کمی عرضه PCها به بازار، افزایش کیفی و بالطبع قیمت آن‌ها بود.

منبع: بی بی سی

یکی از نظراتی که در چند سال اخیر مدام از طرف بسیاری از ناظران مطرح می‌شد، این بود که مفهومی به نام PC که از سه دهه از عمر آن می‌گذرد، در فرم‌های مختلفش (دسک‌تاپ و لپ‌تاپ) به پایان راه خود رسیده است و در نهایت با اسمارتفون و تبلت جایگزین خواهد شد.

اما سال ۲۰۱۶، نقطه عطفی برای صنعت PC بود و نشان داد که آن ادعاها چندان هم قرین به واقعیت نیست:

• مایکروسافت با ارائه سرفس پرو، سرفس بوک و سرفس استودیو شیوه تازه‌ای از نگاه به مفهوم PC را به جهان عرضه کرد.

• اپل با افزودن «تاج‌بار» به مک‌بوک‌های جدیدش پتانسیل جدیدی خلق کرد تا به سهم خود در شیوه تعامل بین یک PC و کاربردش، تحول ایجاد کند.

• دیگر تولیدکنندگان - از جمله ای‌پی‌و لنوو - با معرفی چندین لپ‌تاپ و «تو این وان»



معرفی بهترین موبایل های هوشمند ۲۰۱۶



طبق آخرین آمار موجود بازار گوشی های هوشمند در سال ۲۰۱۶ میلادی ۱.۱ درصد رشد کرده است. این در حالی است که در این سال تلفن های هوشمند پرطرفداری تولید شده اند. به گزارش نیو اطلس، موبایل های هوشمند قابلیت های بهتری در مقایسه با نمونه های پیشین خود دارند. این دستگاه های هوشمند که در اواخر دهه ۱۹۹۰ میلادی به بازار عرضه شدند، بسیار سریع سهم وسیعی از بازار را به خود اختصاص دادند. این در حالی است که صنعت تلفن های هوشمند چه در بخش حجم بازار و چه در بخش مدل و تولید کننده به طور مداوم در حال رشد است. بنابراین تعجبی ندارد که تا ۲۰۱۷ میلادی یک سوم جمعیت جهان صاحب یک تلفن هوشمند خواهند بود. به عبارت دیگر حدود ۲.۶ میلیارد دستگاه تلفن هوشمند در سراسر جهان وجود خواهد داشت. این صنعت در حال رشد در سال ۲۰۱۶ میلادی نمونه های پرطرفداری را ارائه کرده است که چه از لحاظ قیمت و چه از لحاظ کیفیت توجه مصرف کنندگان را به خود جلب کرده است. در همین راستا وب سایت نیو اطلس نگاهی به برترین تلفن های موبایل تولید شده در سال ۲۰۱۶ دارد که علاوه بر ویژگی های خارق العاده، میان مشتریان نیز محبوب بوده اند:

Moto Z



اگر واقعا به دستگاه های هوشمند علاقه داشته باشید، این دستگاه هوشمند آرزوی شما را برآورده می کند. ظاهر این دستگاه بسیار معمولی است اما قابلیت های خارق العاده ای دارد. دوربین Moto Z به وسیله دکمه ای کوچک روشن و خاموش می شود. لنزهای افزودنی شرکت Hasselblad True Zoom به دوربین این تلفن هوشمند قدرت زوم ۱۰ برابر، فلش زنون و توانایی عکسبرداری در RAW می دهند. بلندگوهای JBL Boost نیز کیفیت صدای خارق العاده ای به آن می دهند. همچنین باتری Incipio Power Pack ۲۲ ساعت به عمر باتری اضافه می کند. همچنین یک پروژکتور نیز به تلفن هوشمند متصل می شود که قابلیت نمایش عکس ها و ویدئوها روی دیوار و صفحه نمایش را دارد.

۳T One Plus



این تلفن که در اواخر ۲۰۱۶ میلادی معرفی شده، درحقیقت نسخه بهبود یافته ۳ One Plus است. این موبایل هوشمند با توجه به قابلیت های خود، قیمت مناسبی دارد. ۳T One Plus به قیمت ۴۳۹ دلار ۶۴ گیگابایت حافظه دارد و علاوه بر آن مجهز به حسگر اثر انگشت، جک هدفون، ۶ گیگابایت رم، پردازنده ۸۲۱ اسنایپدراگون ۲.۳۵ گیگاهرتزی است. همچنین به سرعت شارژ می شود و عمر باتری آن در کنار وضوح تصویر ۱۶ مگاپیکسلی از دیگر ویژگی آن است.

گوگل پیکسل و پیکسل XL



نخستین تلفن هوشمند اندرویدی که گوگل ساخته طرفداران بسیاری دارد. تلفن های پیکسل هم مانند بسیاری از محصولات و خدمات دیگر گوگل به ظاهر زیاد توجهی ندارد و در مقابل عملکرد خارق العاده ای دارند.

دوربین پیکسل یک سرو کردن بالاتر از دوربین تلفن های هوشمند در بازار است. مزایای سخت افزاری آن نیز متعدد هستند. آنها نخستین تلفن های همراهی هستند که دستیار شخصی گوگل در آن وجود دارد. همچنین مجهز به Google Daydream View، هدست های واقعیت مجازی موبایل نیز هستند.

آیفون ۷ و ۷ پلاس



شاید بسیاری از کاربران اپل از نسخه جدید آن چندان راضی نباشند اما با این وجود این گوشی ها خارق العاده هستند.

دوربین آیفون ۷ پلاس با دولنز، مزیت های زیادی در مقایسه با آیفون ۷ دارد. مانند زوم بهتر و البته دیجیتال زوم و حالت عکسبرداری از پرتو. همچنین عمر باتری و صفحه نمایشگر آن کیفیت بالاتری دارند. اما اگر قیمت آیفون ۷ پلاس یا اندازه آن برای کاربر مناسب نباشد، آیفون ۷ نیز گوشی هوشمند خوبی به شمار می رود.

لپ تاپی با قابلیت تبدیل شدن به تبلت



اطلاعات فاش شده نشان می دهد یک شرکت تولید کننده لپ تاپ قصد دارد لپ تاپ XPS ۱۳ را به روز کند و احتمالاً در نسخه ارتقا یافته لپ تاپ به تبلت تبدیل می شود. به گزارش تک تایمز، این محصول شرکت دل به دلایل مختلف از جمله عملکرد خارق العاده و صفحه نمایش ایده آل خود بین کاربران بسیار محبوب شد. در همین راستا دل تصمیم گرفت به جای ارائه محصول جایگزین آن، نسخه ارتقا یافته آن را سال گذشته عرضه کند که شامل هفتمین نسل پردازشگر های Kaby Lake و باتری با عمر بیشتر بود. اکنون نیز تصاویر فاش شده نشان می دهد برنامه های بیشتری برای این لپ تاپ محبوب وجود دارد. این تصویر که در وب سایت شرکت دل منتشر شده، نوآوری های متعددی دارد. یکی از مهمترین معایب XPS ۱۳ در مقایسه با رقبایش در بازار ظاهر معمولی آن بود. حال دل قصد دارد نسخه ۲ در یک لپ تاپ XPS ۱۳ با قابلیت خمیده شدن بیشتر را عرضه کند. همچنین این لپ تاپ جدید صفحه نمایش Infinity Edge دارد و می تواند به یک تبلت تبدیل شود. البته هیچ اطلاعاتی درباره زمان عرضه به بازار و قیمت آن نشده است. جالب آنکه انتقال لپ تاپ ها به حالت ۲ در یک سبب شده تمام مدل های این دستگاه صفحه نمایش لمسی داشته باشند.



HTC 10

قبل از آنکه گوشی هوشمند پیکسل رونمایی شود، تصور می شد این مدل خارق العاده ترین گوشی موبایل هوشمند در بازار باشد. این گوشی اندروید بسیار سریع است، قابلیت خوانش حافظه میکرواس دی و دوربینی خارق العاده دارد. کیفیت صوتی آن نیز بی نقص است و البته گزینه مناسبی برای افرادی است که به تماشای فیلم علاقه دارند.

LG V20



بسیاری از کارشناسان فناوری و حوزه گوشی های هوشمند معتقدند LG V20 بهترین گوشی تولید شده در سال گذشته است. در حالیکه اپل جک هدفون را حذف کرده، شرکت ال جی سعی دارد بهترین تجربه گوش دادن به موسیقی را برای کاربران فراهم کند. در حقیقت اگر شما فایل های صوتی با کیفیتی داشته باشید LG V20 بهترین گوشی همراه برای شنیدن این فایل هاست. LG V20 شامل صفحه نمایش QHD و همین طور یک صفحه نمایش دوم است که می تواند با نوتیفیکیشن ها در آنجا دیده می شود. در کنار آنها دوربین قدرتمند و بخش سخت افزاری آن نیز قابل تحسین هستند.

خدا حافظی همیشگی با گلکسی نوت ۷



سامسونگ ممکن است گلکسی نوت ۷ را از هفته آینده برای همیشه در آمریکا غیر فعال کند. به گزارش ورج، به نظر می رسد سامسونگ قصد دارد برای همیشه دستگاه های گلکسی نوت ۷ را در آمریکا از کار ببرد و برای این کار آپدیتی ارائه خواهد داد که مانع از شارژ شدن این دستگاه های فراخوان شده می شود. در هشداری که برای کاربران گلکسی نوت ۷ داده شده آمده است: از تاریخ ۱۵ دسامبر (۲۵ آذرماه) سامسونگ نرم افزارش را طوری اصلاح خواهد کرد که از شارژ شدن گلکسی نوت ۷ جلوگیری کند و بنابراین این گوشی دیگر کار نخواهد کرد. سامسونگ از ماه گذشته گلکسی نوت ۷ را در آمریکا محدود کرد و این گوشی را از شارژ شدن بیش از ۶۰ درصد بازداشت. این به روز رسانی همچنین هر زمان که صفحه گوشی روشن می شد ظاهر شده و به دارنده گوشی یادآوری می کرد که این گوشی فراخوانی شده و باید بازگردانده شود. پیش از این، سامسونگ در کانادا این گوشی را غالباً با غیر فعال کردن بلوتوث، وای فای، دیتای موبایل و تماس تلفنی بی استفاده کرد و این گوشی قادر به برقراری تماس تلفنی یا استفاده از اینترنت نبود. اما اکنون سامسونگ اقدامات جدی تری در پیش گرفته تا گوشی های باقی مانده از دست مصرف کنندگان را بازگرداند. با جلوگیری از شارژ شدن این گوشی، باشد که مشتریان با آن مواجه هستند.

آگهی استخدام مترجم برای «اموجی‌ها» (Emoji)؛

مهوین رفیع تبار



تعبیر متفاوت یک سمبل در فرهنگ های مختلف



خانم یورگا زیلینسکین، رئیس دفتر «ترانس لیسن تودی» در لندن در باره اموجی‌ها می‌گوید: «ما برای فهم همه اموجی‌هایی که در سطح جهانی رد و بدل می‌شوند، کار زیادی در پیش داریم.» از این روست که کسی که در این حوزه کار می‌کند باید با شور و اشتیاق در راستای فهم اموجی‌ها و بدفهمی‌های آن در فضاهای فرهنگی متفاوت تلاش کند.

چرا نمایش اموجی‌ها مرتب تغییر می‌کند؟

برای آنکه کامپیوترها، تبلت‌ها و تلفن‌های هوشمند بتوانند این سمبل‌های کوچک را درست نشان دهند، از یک کد جهانی به نام یونی‌کد استفاده می‌شود. مثلاً برای نمایش یک چهره خندان از یک کد خاص استفاده می‌شود. ولی نمایش همین کد در سیستم‌عامل‌های مختلف به گونه‌ای متفاوت است. چرا که استانداردهای یونی‌کد نمایش اموجی‌ها را دقیقاً تعیین نکرده است.

و اینکه حروف و کد جدیدی در سطح جهانی تعریف شود، موضوعی است که می‌تواند سال‌ها طول بکشد. اما یک کنسرسیوم بین‌المللی بر نمایش اموجی‌ها توسط یونی‌کد نظارت دارد. در ماه ژوئن امسال ۷۲ اموجی جدید اضافه شدند. از آن جمله بودند سمبل‌های آوکادو، کیاب ترکی و سمبل سفلی. بدیهی است که ترجمه سمبل‌های اموجی در قیاس با ترجمه واژه‌ها کار دشوارتری است.

آن را هیروگلیف زمانه ما می‌دانند. نمادها و سمبل‌های کوچکی که نوعی خط تصویری هستند. سمبل‌هایی ظاهراً قابل فهم برای همگان. اما درک مردم از اموجی‌ها در همه جا یکسان نیست.

حرفه جدیدی راه‌اندازی شده. حرف مترجمی برای خط تصویری اموجی (Emoji). رد اموجی را که بگیریم به ژاپن می‌رسیم. اول بار آنجا باب گشت و سپس جهانی و فراگیر شد. نمادها و سمبل‌های کوچکی که جهان اینترنت و تلفن‌های هوشمند را از اساس تغییر دادند. سمبل‌های کوچکی که هم پرده از احساس فرد فرستنده بر می‌گیرند و یا ابراز علاقه و عشق می‌کنند، یا حکایت از غم فرستنده دارند یا از یاس، ناامیدی و یا خشم و رنجش او. اخیراً سمبل جدیدی هم اضافه شده که کسی را نشان می‌دهد با شانه‌هایی که بالا کشیده و دست‌هایش را به سمت جلو باز کرده است. به نشانه‌ی گیر کردن در موضوعی و عدم توفیق در یافتن راه و چاره برای مشکلی. حتی رنگ پوست اموجی‌ها هم برای استفاده در فرهنگ‌های مختلف فرق می‌کند.

اما ظاهراً موضوع به این سادگی‌ها هم نیست. بعضی از این اموجی‌ها در فرهنگ‌های مختلف معنایی متفاوت دارند و همه جا یکسان درک نمی‌شوند. از این رو یک دفتر ترجمه در لندن اخیراً آگهی استخدام برای مترجم اموجی منتشر کرده است. حرفه‌ای کاملاً جدید، ولی ظاهراً مورد نیاز. وظیفه‌ای که بر دوش این فرد قرار می‌گیرد، دنبال کردن تحولات سمبل‌های اموجی در بازارهای مختلف است و ترجمه این سمبل‌ها برای طرح و تهیه سمبل‌های اموجی جدید.

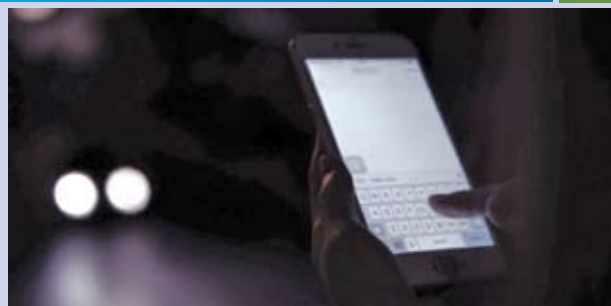
بدفهمی‌های فرهنگی

با شروع کار خدمات پیام‌رسانی نظیر واتساپ، خط تصویری اموجی کاربردی جهانی یافت. به ویژه برای کاربران جوان‌تر از ۲۰ سال تلفن‌های هوشمند. این گروه تمایل زیادی به استفاده از کلمات ندارد و مکالمه و پیام خود را از طریق افزودن اموجی‌ها شکل می‌دهد. حال آنکه تفاوت‌های فرهنگی در استفاده و فهم اموجی‌ها مرتب مشاهده می‌شود. یک چتر، یک چادر، یک تکه کیک می‌تواند در فضاهای فرهنگی مختلف تعبیر و تفسیری متفاوت داشته باشد. به سخن دیگر، هر کشوری از اموجی‌هایی استفاده می‌کند که می‌توانند در فضاهای فرهنگی متفاوت به شکل دیگری فهمیده شوند.

کارمندان برای خاموش کردن گوشی حق قانونی یافتند

تحقیقاتی به درخواست وی انجام شده بود. تحقیقات مذکور نسبت به پیامدهای حجم انبوه اطلاعات دریافتی بر سلامت کارمندان هشدار داده بود. طبق قانون جدید، شرکتها باید حق کارمندان برای خاموش کردن گوشی‌هایشان و کاهش دخالت کار در زندگی خصوصی‌شان را به رسمیت بشناسند. اگر چنین توافقی حاصل نشود، شرکتها باید چارتری را منتشر کنند که تقاضاها و حقوق کارمندان خارج از ساعات کار را مشخص می‌کند. اتحادیه‌های کارگری در فرانسه مدتها خواستار چنین اقدامی بودند اما قانون جدیدی که حق جدید برای خاموش کردن گوشی را برای کارمندان قائل شده است، هیچ مجازاتی برای شرکت‌هایی که این حق را نادیده می‌گیرند، پیش بینی نکرده است. روزنامه چپ‌گرای لیبراسیون این اقدام را مورد تمجید قرار داد و اعلام کرد این قانون ضروری بود زیرا کارمندان در فرانسه اغلب بر اساس تعهد به شرکتشان و قابل دسترسی بودن مورد قضاوت قرار می‌گیرند. بعضی از گروه‌های بزرگ مانند فولکس واگن و دایملر در آلمان یا شرکت هسته ای آروا و شرکت بیمه آکسا در فرانسه پیش از این اقداماتی را برای محدود کردن ارسال پیام به کارمندان در خارج از ساعات کار اتخاذ کرده بودند.

طبق تحقیقاتی که از سوی گروه Eileas منتشر شده است، بیش از یک سوم کارمندان فرانسوی هر روز از دستگاهشان برای انجام کار خارج از ساعات اداری استفاده می‌کنند. بر اساس گزارش خبرگزاری فرانسه، حدود ۶۰ درصد از کارمندان موافق ساماندهی این وضعیت برای روشن شدن حقوقشان هستند.



شرکت‌های فرانسوی از این پس باید این حق را برای کارمندان‌شان به رسمیت بشناسند که در تعطیلات آخر هفته اجباری به چک کردن گوشی‌شان نداشته باشند. از اول ژانویه، قانون اشتغال جدیدی اجرا می‌شود که سازمان‌هایی با بیش از ۵۰ کارمند را وادار خواهد کرد حقوق کارمندان برای نادیده گرفتن گوشی‌هایشان در تعطیلات پایان هفته را مورد مذاکره قرار دهند. استفاده بیش از حد از دستگاه‌های دیجیتالی عامل مشکلات متعدد از جمله بی‌خوابی و روابط خانوادگی شناخته شده است و به افزایش اضافه کاری بدون حقوق منجر شده است که طی آن کارمندان خارج از اداره کار می‌کنند. این تدبیر از سوی وزیر کار فرانسه معرفی شد که پیش از این

یک مشکل غیرمنتظره برای خودروهای متصل به اینترنت



مدت طولانی همچنان مناسب خواهند ماند.

برخلاف تلفنهای هوشمند که تعویض آنها نسبتاً ارزان است و به راحتی و به صورت بی‌سیم به‌روز می‌شوند، خودروها خرید سنگینی بوده و ممکن است بیش از ۱۱ سال مورد استفاده قرار گیرند. شرکت‌های خودروسازی از دست مالکانی که علاقه چندانی به استفاده از خدمات پردازش اطلاعات از راه دور داخل خودرو نداشته و در عوض از تلفنهای هوشمند سامسونگ الکترونیکس یا اپل برای خدمات نقشه، پخش آهنگ و سایر خدمات متصل استفاده می‌کنند، خشمگین هستند. یک تحقیقات نشان می‌دهد بیش از نیمی از مالکان خودرو با گذشت ۹۰ روز از خرید خودرویشان، هرگز از خدمات دستیار آن استفاده نکرده‌اند که نشان می‌دهد شاید دوران این خدمات به سر آمده باشد زیرا رانندگان برای ناوبری و انجام تماس از طریق بلوتوث، از تلفن هوشمند خود استفاده می‌کنند.

بسیاری از مدل‌های ب‌ام و با پایان یافتن مدت خدمات نسل دوم، اتصال اینترنتی خود را از دست خواهند داد.

به گزارش وال استریت ژورنال، مالکان ده‌ها مدل ب‌ام و که در سالهای اخیر فروخته شده‌اند، زمانی که تقویم به سال ۲۰۱۷ برسد، با مشکل غیرمنتظره‌ای روبرو خواهند شد زیرا خودروهای لوکس آنها ارتباطشان با دنیای خارج را از دست می‌دهند. خودروهایی که از سوی این خودروساز آلمانی فروخته شده‌اند به خدمات نسل دوم شرکت AT&T برای سرویس دستیار راننده ب‌ام و مجهز هستند که مشابه خدمات بی‌سیم «آن استار» جنرال موتورز و سایر خودروسازان است. دستیار راننده ب‌ام و در تصادفات برای هشدار به ماموران راهنمایی عمل می‌کند، مسیرهای حرکت را نشان می‌دهد و در خودرو را از راه دور باز می‌کند و قابلیت‌های دیگر دارد.

عمر این سرویس ماه جاری که AT&T شبکه بی‌سیم نسل دوم خود را تعطیل می‌کند، پایان خواهد گرفت و مالکان خودروهای دیگر در سالهای آینده که سایر اپراتورهای بی‌سیم حمایت از این فناوری قدیمی را متوقف می‌کنند، با این مشکل مواجه خواهند شد. ب‌ام و و سایر خودروسازان پیش از این ناچار شده‌اند سخت‌افزارهای جدید یا کارت هدیه به مالکان خودروها عرضه کنند. شرکت ب‌ام و اعلام کرده است مالکان این خودروها می‌توانند ۲۰۰ دلار برای لوازم جانبی، ۲۰۰ دلار کارت هدیه ویزا یا سخت‌افزاری برای ارتقای فناوری سلولاری دریافت کنند. نیشان موتور خودرو ساز دیگری است که تلاش می‌کند راه حلی برای این مشکل پیدا کند. این مشکل که چند سال قبل از سوی AT&T مورد اشاره قرار گرفته بود، معضل شرم‌آوری برای خودروسازانی است تلاش می‌کنند ثابت کنند خودروهایشان از لحاظ تکنولوژی در

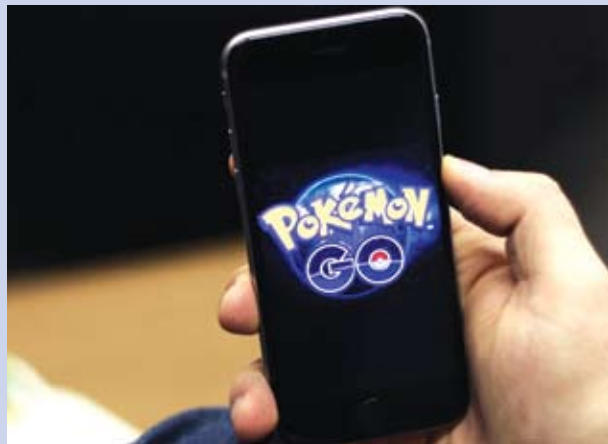
شارژ گوشی هوشمند تنها با لمس صفحه نمایش



دانشمندان از دانشگاه ایالتی پنسیلوانیا ادعا کرده‌اند موفق به ساخت یک دستگاه از جنس پلیمر آلی شده‌اند که انرژی مکانیکی لمس صفحه نمایش گوشی هوشمند را به برق تبدیل می‌کند. به گزارش نیو ایندین اکسپرس، از آنجایی که این دستگاه از جنس پلیمر بوده، هم قابل انعطاف و هم سبک است. محققان امیدوارند که با تعبیه این دستگاه در نسل بعدی گوشی‌های هوشمند بتوان ۴۰ درصد از انرژی مورد نیاز باتری را تامین کرد. این دستگاه که دیود یونی نام دارد، شامل دو الکترود بوده که با یون‌هایی که تقریباً مانند باتری هستند، پر شده است. هنگامی که یک نیروی مکانیکی به این دستگاه اعمال می‌شود، یون‌ها در غشا پخش شده و یک جریان مستقیم مداوم را ایجاد می‌کنند که میکرووات‌های برق را به باتری اصلی می‌رساند. این دستگاه جدید به لیست تکنولوژی‌هایی اضافه خواهد شد که برای طولانی‌تر کردن عمر دستگاه‌هایی مانند تلفن‌های هوشمند، دستگاه‌های پوشیدنی و سنسورهای بی‌سیم تلاش می‌کنند. همچنین این دستگاه می‌تواند از انرژی باد و یا امواج اقیانوس به عنوان یک منبع قدرت فراوان، سازگار با محیط زیست و پایدار استفاده کند.

این پژوهش در Advanced Energy Materials به چاپ رسیده است.

معرفی ستاره بازی‌های موبایلی در سال ۲۰۱۶



بازی‌های مخصوص موبایل در سال ۲۰۱۶، روزهایی پرهیجان را پشت سر گذاشتند. به گزارش سایت فون آرن، مؤسسه بازاریابی «SuperData Research» اعلام کرد که ۲۰۱۶، بهترین سال برای بازی‌های ویژه تلفن‌های همراه بود. این حوزه در سال ۲۰۱۶ تا میزان ۹۱ میلیارد دلار درآمد تولید کرد. بنا بر اعلام این مؤسسه، در سال ۲۰۱۶ هر ماه حدود ۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون کاربر فعال، اوقات خود را با بازی‌های ویژه تلفن‌های همراه و تبلت‌ها سپری کردند. منطقه آسیا-اقیانوسیه نیز با بیشترین هزینه در حوزه بازی‌های موبایلی در سال ۲۰۱۶ رکورددار شد. پیش‌بینی می‌شود؛ درآمد حاصل از حوزه بازی‌های موبایلی در سه سال آینده همچنان افزایش یابد. ستاره بازی‌های موبایلی امسال، «پوکمون گو» بود که توانست ۷۸۸ میلیون دلار درآمد تولید کند.

البته ۲۰۱۶ برای پدیده «واقعیت مجازی» سال چندان درخشانی نبود؛ چرا که تولیدکنندگان محتوا برای این حوزه تنها حدود ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار درآمد کسب کردند. پیش‌بینی می‌شود این رقم در سال ۲۰۱۹ به ۱۷ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار برسد.



شرکت مخابرات ایران
www.tci.ir



صد دانه یاقوت... اینترنت خوب، مکالمه رایگان

۱♦♦ هزار تومان = ۱♦♦ ساعت مکالمه رایگان درون استانی + ۱♦♦ گیگابایت

تماس با ۲۰۲۰ - آماده پاسخگویی در سراسر کشور



آپلود رایگان



شرایط فروش، درجه یک



فقط ۹۹۰۰۰ تومان

(نصب و راه اندازی رایگان)

دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی
دارای تاییدیه شماره ۱۰۲/۵۹۲۳ مورخ ۱۵/۷/۱۸

۱۵۴۴

asiatech.ir

آسیاتک
اینترنت یک، آسیاتک

سامسونگ SAMSUNG

اوج هیجان بازی با مانیتور Curved



مدل : CF390

- سایز ۲۷ اینچ
- انحنای 1,800R
- حالت حفاظت از چشم (Eye Saver Mode)
- تصویر بدون لرزش (Flicker Free)
- اجرای بی وقفه (AMD FreeSync)
- پنل بسیار باریک
- صرفه جویی در مصرف انرژی با تکنولوژی Eco Saving plus



فقط با ضمانت
سام سرویس
۰۲۱-۸۲۵۵

www.samservice.com