

اعتراض مردم و پزشکان به روش اجرای نسخه الکترونیکی

بیماران می نویسند، اما ضعیف بودن اینترنت و از دسترس خارج شدن گاه و بی گاه سایت و نبودن همه دارو ها در سامانه، اجرای این طرح را برای متصدی سخت و کلافه کننده می کند. یک دکتر داروساز هم در خصوص فرایند نسخه پیچی به روش جدید در داروخانه ها برآز نارضا یی تی کرد و گفت: متاسفانه برای گروه های مختلف سامانه های متعددی در نظر گرفته شده که این موضوع تنها باعث صف های طولانی و بیشتر شدن مدت زمان رسیدگی به یک نسخه می شود.

این داروساز ادامه داد: یک داروخانه برای اینکه بتواند نسخه نویسی الکترونیکی را به خوبی انجام دهد باید نرم افزار و امکانات لازم را داشته باشد در حالی که بسیاری از داروخانه ها از این امکانات برخوردار نبوده و به روز کردن نرم افزار ها برای آنان هزینه بر است؛ به همین دلیل لازم است که تسهیلاتی برای آنان در نظر گرفته شود و در کنار آموزش، این اقدام را انجام دهند. البته گلا یه مردم بیراهه نیست، چون بسیاری از متصدیان داروخانه ها و همچنین پزشکان عمومی و متخصص از قطعی گاه و بی گاه این سامانه می نالند و می گویند که صدور نسخه الکترونیکی برای تمامی بیماران شان امکان پذیر نیست. یک همراه بیمار هم که برای دریافت دارو به داروخانه مراجعه کرده با بیان اینکه بیشتر از یک ساعت برای وصل شدن سامانه منتظر مانده ولی باز هم موفق به دریافت دارو نشده، افزود: قطعی سامانه برای ثبت نسخه الکترونیکی و مشکلات اینترنتی باعث ایجاد صف های طولانی در داروخانه ها و مطب پزشکان شده و از سوی دیگر مردم به دلیل اینکه در شرایط کرونایی در اجتماع های پر خطر قرار نگیر ند مجبور هستند که هزینه دارو را آزاد پرداخت کنند و از داروخانه خارج شوند. به نظر می رسد در شرایط کنونی که کشور همچنان در گیر

کرونا ست تحمل یک شرایط سخت تر و دشوار تر به بیماران و پزشکان اقدام مناسبی نبود و در جهت منافع و سلامت مردم به شمار نمی رود. در این وضعیت، باید تلاش کنیم تا باری از دوش کادر درمان برداشته شود.

از سویی بنا به اظهارات متخصصان و کارشناسان حوزه درمان، برای حذف کامل دفترچه های درمانی زیر ساخت ها و هماهنگی های لازم صورت نگرفته است، هر چند همگان با استفاده از خدمات الکترونیکی موافق هستیم، اما انتقاد به زمان، نحوه اجرا و اجرای ضربتی آن است. باید بپذیریم که ارایه دهنده خدمت باید وادار دو گروه باشند؛ گروه اول بیمه شدگان هستند و گروه دوم کسانی هستند که به بیمه شدگان خدمت می کنند. متاسفانه در سطح کلان این هماهنگی های بین بخشی به خوبی شکل نگرفته است. به دلیل اینکه تصمیم گیران در این حوزه نگاه از بالا به پایین دارند این مساله به خوبی شکل نمی گیرد.



یک داروخانه برای اینکه بتواند نسخه نویسی الکترونیکی را به خوبی انجام دهد باید نرم افزار و امکانات لازم را داشته باشد در حالی که بسیاری از داروخانه ها از این امکانات برخوردار نبوده و به روز کردن نرم افزار ها برای آنان هزینه بر است؛ به همین دلیل لازم است که تسهیلاتی برای آنان در نظر گرفته شود



دریافت داروی نسخه الکترونیکی زمانبر است و باید بیشتر از دیگران منتظر بمانند. یک پزشک متخصص قلب و عروق در این باره می گوید: بارها شده که هنگام نوشتن نسخه، اینترنت قطع شده و مجبور شدیم دوباره آن را بنویسیم. در موارد یادی هم نسخه اصلا ثبت نشده و بیمار بعد از مراجعه به داروخانه کلافه و عصبانی به مطب بر می گردد و می گوید دوباره نسخه را ثبت کن. به همین خاطر مجبوریم علاوه بر نسخه الکترونیکی، نسخه دست نویس را هم به بیمار بدهیم تا دچار دردسر نشود.
اضافه کرد: تا قبل از اجرای این طرح من شاید روزانه ۵۰ بیمار را ویزیت می کردم اما الان به کمتر از ۱۰ نفر رسیده است. این آشفتنگی که در سیستم درمان به وجود آمده برای بیمار که دچار مسایل حاد جسمانی است، آزاردهنده است و باید فکری به حال آن شود.
ریاحی تصریح کرد: بر خی پزشکان هم با وجود آنکه در مطب شخصی خود رایانه ای دارند و نسخه الکترونیکی را برای

اجرا شده و درصد کمی مانده است که به علت زیر ساخت ها انجام نگرفته است که امیدوارم این مشکل برطرف شود. او ادامه داد: شرایط اجرای طرح در تهران خوب نیست و فقط نزدیک به ۶۸ درصد نسخه ها الکترونیکی شده است مشکلات البته نرم افزاری نیست و سخت افزاری است. آنچه که در تعریف نسخه الکترونیکی آمده این است که بیمار بدون دفترچه کاغذی و تنها با ارایه شماره ملی به پزشک مراجعه می کند و پزشک هم بدون به کار بردن کوچک ترین تکه کاغذ، پس از معاینه برای بیمار دارو را روی نسخه الکترونیکی تجویز و یادستور آزمایش و دیگر خدمات کلینیکی و پاراکلینیکی را صادر می کند و بیمار می تواند به داروخانه یا مراکز پار کلینیکی رفته و با دادن شماره ملی خود و اعلام نوع بیمه و نام پزشک، خدمات را با تعرفه بیمه پایه دریافت کند. همچنین طبق این تعریف، شرکت های بیمه ای که بابت بیمه تکمیلی قرارداد دارند باید همین نسخه الکترونیکی را به عنوان سند قبول کرده و ما به التفاوت بیمه پایه را به بیمار پرداخت کنند.

این تعریف ساده با آنچه که شهروندان در واقعیت با آن مواجه هستند، زمین تا آسمان فرق دارد. از یک طرف بسیاری از پزشکان به ویژه متخصصان هنوز اقدام به راه اندازی سامانه الکترونیکی نکرده اند و برای این که خیال شان را راحت کنند، کد ملی بیمار را روی سر برگ نسخه خودشان درج می کنند و با تجویز دارو نسخه کاغذی را به جای نسخه الکترونیکی تحویل بیمار می دهند.

مشکل اصلی اما زمانی است که پزشک نسخه الکترونیکی بنویسد، چون در این صورت بیمار باید به مدت طولانی در داروخانه منتظر بماند تا متصدیان و کارکنان داروخانه نسخه اش را بپیچند. اغلب هم بهانه شان قطع بودن سامانه است و خوش انصاف ها هم ابتدا به بیمار اعلام می کنند که

پشتیبانی پلتفرم های نسخ الکترونیکی، قطعاً بدون خطا نیست و بسیار امکان دارد که سبب مغایرت دارو با تجویز پزشک معالج شده که به راحتی می تواند جان و سلامتی بیماران را در موارد بی شماری به خطر اندازد و موارد مشابهی نیز در مورد کدهای سایر خدمات تشخیصی درمانی مانند رادیولوژی، آزمایشگاه و فیزیوتراپی وجود دارد. در این نامه تصریح شده است: با توجه به مشکلات زیر ساختی موجود در زمینه فضای مجازی مانند پهنای باند و سرعت اینترنت حتی در صورت تحقق ۱۰۰ درصدی برنامه نسخه الکترونیکی، لازم است که بیمه ها با در نظر گرفتن مواردی نظیر قطعی برق و اینترنت، حملات سایبری، اختلالات فنی که موجب قطع موقت خدمات می شود، در نظر گرفتن مناطقی که دسترسی مکی به زیر ساخت های ارتباطی یا سخت افزاری لازمه را ندارند، مشکلات همکاران مسن و با سابقه پزشک در همراه و هم راستا شدن با برنامه و یا مراکز بیمارستانی و در مانگاه های شبانه روزی به علت مراجعان اورژانسی و ضیق وقت این مراکز در رسیدگی به مشکلات بیماران و تعداد بالای مراجعان این قبیل مراکز و زمانبر بودن فعلی ارایه خدمت در این چارچوب مجاز به انجام حداقل ۳۰ درصد نسخ به صورت کاغذی و فیزیکی علاوه بر نسخ الکترونیکی باشند

شورای عالی نظام پزشکی یادآور شده: متاسفانه علاوه بر اینکه هیچ یک از پیش نیاز های اجرای طرح نسخه نویسی الکترونیکی که در متن قانون صراحتاً بیان شده در شرایط فعلی به طور کامل محقق نشده، در طراحی و بهره برداری نرم افزاری سایت نیز کاستی های بسیار فراوانی مشهود است که عدم استفاده از نظرات کارشناسان متخصص در انجمن های تخصصی پزشکی و سازمان نظام پزشکی باعث شده تا مسایل حیاتی و مهمی مانند نیاز های کاربران تخصصی، مصلحت بیماران، مدیریت اقتصادی سامانه، مدیریت زمان، سهیل الوصول بودن دسترسی و ایجاد یک سامانه جامع یکپارچه برای همه بیمه ها و غیره در نظر گرفته نشده و اجرای این طرح ناقص، ناکارآمد و شتابزده، آن هم به صورت فراگیر و کشوری در عمل غیر ممکن به نظر رسیده و در آستانه یک بحران بزرگ و خطرناک هستیم.

رییس سازمان نظام پزشکی هم با انتقاد از کسانی که به اجرای نسخه الکترونیکی از اول دی اصرار کردند، افزود: بیمارانی که به مطب ها و داروخانه ها مراجعه می کنند و برق آنها قطع است، دقیقاً باید چه کار کنند؟

وزیر بهداشت هم پس از گذشت چند روز از اجرای طرح، وضعیت الکترونیکی شدن نسخه ها در کشور را متفاوت خواند. دکتر عین اللهی افزود: هم اکنون این طرح ۹۰ درصد

با گذشت بیش از شش روز از اجرای طرح نسخه نویسی الکترونیکی در کشور، ارزیابی های اولیه نشان می دهد در مسیر اجرا در برخی استان ها مشکل خاصی مشاهده نشده اما در مقابل برای بعضی استان ها بخصوص تهران، مشکلات زیادی ایجاد کرده است. مشکلاتی که باعث شده تا در کنار ازدحام و شلوغی، معطلی بیماران برای دریافت خدمات، بیشتر شود.

ریشه برخی از این مشکلات علاوه بر بیمارستان ها و در مانگاه ها، به داروخانه ها و مطب های پزشکان مربوط می شود. از کندی و قطعی اینترنت گرفته تا مشکلات ارتباطی بین سامانه ها و ارایه خدمات ناقص و همچنین مشکل ثبت نام پزشکان تنها بخشی از دلایلی بودند که طرح نسخه نویسی الکترونیکی را در اجرا با محدودیت مواجه کرده است. سازگار نبودن نرم افزار و سخت افزار های مورد استفاده در داروخانه ها یا سامانه جدید و عدم برآورد هزینه به ازای هر نسخه الکترونیکی هم از دیگر اشکالات طرح عنوان شده است. اجرای دستوری و شتابزدگی بعضی دستگاه ها از جمله سازمان بیمه سلامت، رانیز به مشکلات این طرح اضافه کنید که ممکن است منجر به شکست این طرح ملی شود.

وزیر بهداشت به خاطر پیش بینی چنین مشکلاتی، قبل از

اول دی که زمان شروع اجرای طرح نسخه الکترونیکی اعلام

شده بود، طی نامه ای به رییس جمهور پیشنهاد داد تا شش ماه

اجرای طرح به تعویق بیفتد.

دکتر عین اللهی در این نامه عنوان کرده بود بیمارستان های دولتی که اغلب در گیر کرونا هستند آمادگی لازم را ندارند و اجرای صدر صدی آن هم برای کادر درمان و هم مردم مشکل ایجاد می کند. اما این درخواست با مخالفت آقای رییس مواجه شد و دستور داد طرح نسخه نویسی الکترونیکی در زمان مقرر، یعنی همان اول دی اجرا شود.

شورای عالی نظام پزشکی نیز هم زمان، اجرای شتابزده طرح نسخه نویسی الکترونیکی را موجب نارضایتی مردم، آن هم در سطح وسیع اعلام کرده بود.

در این نامه خطاب به رییس جمهور آمده است: پیش از اجرای نسخه الکترونیکی ضروری است که در ابتدا برای هر شهروند ایرانی پرونده الکترونیکی سلامت تشکیل و اجرایی شود در حالی که هنوز این مهم و نیز اجرایی کردن بارگذاری کدینگ خدمات سلامت توسط وزارت بهداشت در سامانه های فعلی بیمه ها تاکنون به صورت دقیق و کاملی صورت نگرفته است بنابراین امکان تبادل اطلاعات پزشک معالج و مراکز درمانی با پرونده الکترونیکی سلامت عملاً وجود ندارد.

شورای عالی نظام پزشکی در نامه خود آورده است: وجود کدهای چند گانه دارو و تطابق دستی کدها توسط پرسنل

خبر

توسط یک شرکت فناوری انجام شد

تولید کیت تشخیص سریع جهش اومیکرون برای اولین بار در کشور

یک شرکت فناوری ایرانی موفق به تولید کیت تشخیص سریع S و N مبتنی بر آنتی ژن به منظور تشخیص سریع جهش اومیکرون شد. این کیت می تواند در کمتر از ۲۰ دقیقه سو به اومیکرون کرونا را تشخیص دهد. به گزارش دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی، یکی از شرکت های فناوری وابسته به بنیاد برکت به عنوان اولین تولید کننده کیت های تشخیص سریع کرونا در کشور و جلوگیری از خروج ارز و کاهش قیمت تست های مولکولی موفق به دریافت لوح افتخار از بیست و دومین جشنواره پژوهشی اهوریحان بیرونی دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی شد. این شرکت فناوری در سال گذشته در زمان شیوع بیماری کرونا به عنوان اولین تولید کننده کیت های تشخیص کووید ۱۹ مبتنی بر آنتی ژن اقدام به تولید این کیت کرد که در آن زمان جزو سه کشور اصلی تولید کننده این کیت در جهان بود و از این روزا واردات این نوع کیت از کره جنوبی به صورت انبوه به دلیل تولید داخلی کیت توسط این مجموعه جلوگیری شد. این شرکت با تولید روزانه ۲۰۰ هزار عدد از این کیت، نیاز مراکز بهداشتی را تأمین کرد و کیت مذکور توسط وزارت بهداشت توزیع و مورد استفاده قرار گرفت. همچنین این کیت ها در طرح شهید سلیمانی به صورت گسترده برای قطع سریع زنجیره آلودگی به کرونا استفاده شد. این شرکت فناوری موفق به تولید کیت تشخیص سریع S و N مبتنی بر آنتی ژن شده است که هم زمان به تشخیص دو پروتئین اسپایک و نوکلئو کپسید می پردازد که در نوع خود در جهان برای اولین بار تولید شده و دقت تشخیص و بیروس کرونا را به شدت بالا برده و قادر به بررسی سوه های مختلف و بیروس کرونا است. کیت تشخیص سریع جهش های اومیکرون تولیدی این شرکت در تشخیص سوه اومیکرون دارای حساسیت و دقت بالایی بوده و توانایی این را دارد که در کمتر از ۲۰ دقیقه تشخیص سوه اومیکرون را انجام داده و به سرعت، زنجیره آلودگی را قطع کند و در شرایط بحرانی به منظور تشخیص سریع و غربالگری دقیق و اطمینان از عدم گسترش آلودگی مورد استفاده قرار گیرد.

دولت ها و مسوولان می آیند و می روند، اما طرح ها، پروژه ها و مشکلات همواره می مانند. رسانه ها و افکار عمومی هم به علت انباشت مشکلات قبلی و زایش طرح ها و پروژه های جدید، با فراموشی مواجه بوده و هستند. ما اما تلاش کرده ایم تا به شکلی ثابت پیگیر سرنوشت مسایل و طرح های حوزه کاری خود باشیم. به همین منظور فهرست حاضر که در آینده اصلاحات بیشتری روی آن اعمال شده و موضوعات بیشتری به آن اضافه خواهد شد، صرفاً به عنوان یک حافظه عمل خواهد کرد و هر از گاهی اقدام به باز نشر آن خواهیم کرد. در دوره این باز نشر ها طبعاً

«ناتمام های فاوای کشور»

مهلت شش ماهه اصلاح سامانه های دولتی

شورای اجرایی فناوری اطلاعات در جلسه ۲۸ فروردین ۱۳۹۶ براساس پیشنهاد وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات آیین نامه اجرایی استقرار چارچوب تعامل پذیری دولت الکترونیکی را به تصویب رساند. براین اساس تمامی دستگاه های اجرایی موظف شدند حداکثر ظرف مدت شش ماه پس از ابلاغ مصوبه نسبت به اصلاح یا تکمیل پایگاه اطلاعاتی و یا بازطراحی سامانه های اطلاعاتی اقدام کنند که البته همچنان بسیار باز دستگاه ها این کار را نکرده اند.

پیوست فناوری طرح های کلان

۱۸ فروردین ۱۳۹۶ رییس ستدیکاری صنعت مخابرات از تدوین پیوست فناوری برای طرح های کلان ICT دارای شریک خارجی خبر داد و اعلام کرد هدف این سند انتقال دانش فنی در قراردادهای خارجی است. این سند باید پس از تأیید و تصویب وزیر ارتباطات به منظور طرح در ستاد اقتصاد مقاومتی ارسال شده و به تصویب می رسید که البته همچنان این اتفاق نیفتاده است.

سامانه دسترسی آزاد به اطلاعات

با وجود آنکه قانون انتشار و دسترسی آزاد به اطلاعات سال ۸۸ تصویب شده اما تا تیرماه سال ۹۶ با وجود الزام قانون و ابلاغ آیین نامه آن، راه اندازی سامانه به تعویق افتاده بود. حال اما با وجود راه اندازی سامانه همچنان بسیاری از ۴۸۰ دستگاهی که باید در این سامانه عضو شوند به آن متصل نشده اند.

ایجاد شهر هوشمند خوارزمی

۱۶ خرداد ۱۳۹۶ یکی از اعضای هیات مدیره شرکت عمران شهرهای جدید از راینز با کره جنوبی برای امکان سنجی ایجاد شهر هوشمند برای شهر جدید «خوارزمی» خبر داد که قرار بود در جنوب شرقی تهران احداث شود. همچنین توسعه مشترک تحقیقات روی تکنولوژی ساختمان ها نیز یکی دیگر از قراردادهای امضا شده در تفاهم نامه با کره جنوبی بود که تا این لحظه هیچ گزارشی در خصوص دستاوردهای عملی این تفاهم نامه های امضا شده یا کره ای ها منتشر نشده است.

اتصال منازل به فیبر نوری

وزیر وقت ارتباطات و فناوری اطلاعات در اوایل بهمن ماه سال ۹۴ وعده اتصال منازل به فیبر نوری را مطرح کرد و گفت فیبررسانی به منازل و محل کار مردم از ابتدای سال ۹۵ آغاز خواهد شد. این وعده البته جزو ماموریت های اپراتور چهارم ایرانیان نت بود که محقق نشده و حتی سرنوشت این اپراتور هم در هاله ای از ابهام قرار دارد.

سامانه های چکاوک ۲ و ۳

هشتم خرداد ۱۳۹۶ دبیرکل بانک مرکزی از راه اندازی سامانه های چکاوک ۲ و چکاوک ۳ خبر داد. چکاوک ۲ قرار بود موجب تجمع آمار چک های درون بانکی با آمار چک های بین بانکی، توسط بانک مرکزی شود. ایجاد امکان واگذاری چک به مقصد حساب ملی دولتی نزدیک مرکزی از شعب بانکی فصلقات کشور نیز قابلیت ویزیای بود که قرار بود چکاوک ۳ ایجاد کند. اما همچنان نسخه های ۲ و ۳ چکاوک عملیاتی نشده اند.

فیلترینگ هوشمند

فیلترینگ هوشمند طرحی بود تا در عین حال که دسترسی به شبکه های اجتماعی مقدور باشد صفحات غیر اخلاقی و مغایر با موازین نظام فیلتر شود. آن طور که منابع رسمی وزارت ارتباطات گفته اند، برای اجرای طرح فیلترینگ هوشمند احتمالاً بیش از ۱۱۰ میلیارد تومان قرارداد میان وزارت ارتباطات و متخصصان در بحث فیلترینگ هوشمند پیش از این منعقد شده که البته اطلاعی از سرنوشت و خروجی آن نیست.

تامل در برخی از تبصره‌های فاوایی لایحه بودجه ۱۴۰۱

سایر کالاهای وارداتی که معمولاً بر مبنای نرخ روزانه ارز در سامانه‌ای تی اس است، مستثنا می‌شود، پس این استثنا باید شامل واردات گوشی تلفن همراه نیز بشود ولی اگر نمی‌شود، حتماً باید ذیل برنامه‌های USO، سازوکاری برای پرداخت پاره بابت خرید گوشی همراه برای اقشار آسیب پذیر اندیشیده شود.

۴. تبصره ۷ جزء ج

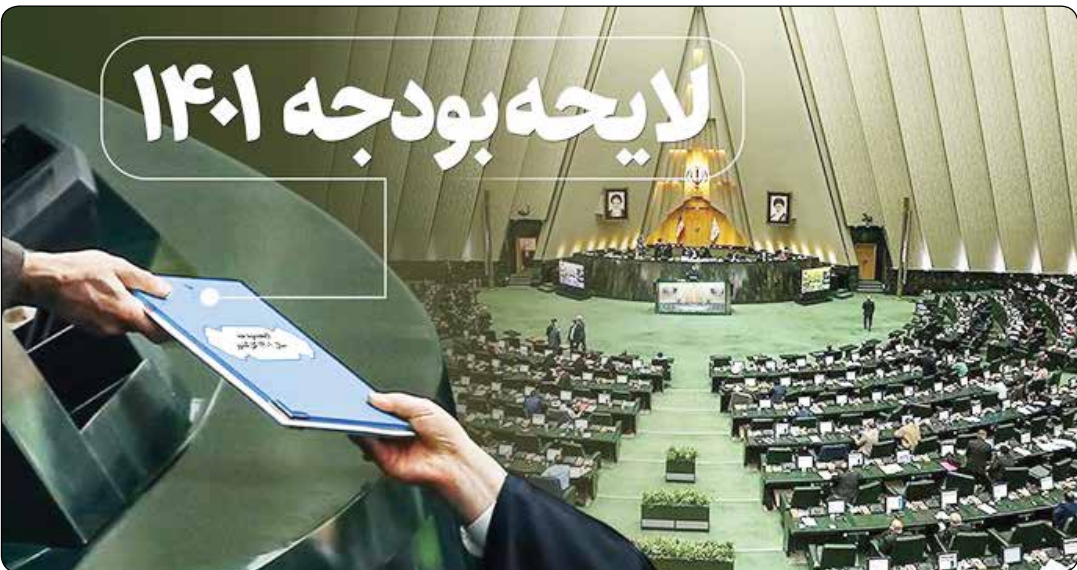
بر اساس این جزء، «به منظور بهره‌گیری از منابع ملی برای سرعت بخشی به توسعه شبکه ملی اطلاعات، دستگاه‌های اجرایی [...] مکلف هستند با اعلام وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و در صورت داشتن ظرفیت، ابنیه و زیرساخت‌های خود از قبیل تیرهای انتقال، کانال‌ها، داکت‌ها و فضاهای مناسب نصب تجهیزات ارتباطی خود را وفق تعرفه‌های مصوب کمیسیون تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در اختیار اپراتورهای مخابراتی قرار دهند.» باید توجه داشت که جزء (ح) از تبصره ۷، اگر تصویب شود، در مورد بسیاری از دستگاه‌ها مثلاً در مورد سازمان صداوسیما و دستگاه‌های زیرمجموعه نیروهای مسلح، کارایی ندارد زیرا آنها بر اساس ماده ۱۴ قانون وظایف و اختیارات وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، از شمول وظایف و اختیارات وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات مستثنا شده‌اند و در پیروی کردن یا سرپیچی از اجرای مصوبات کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات مختارند.

۵. تبصره ۸ جزء الف

بر اساس این جزء، «در اجرای بند (ب) ماده (۳۵) قانون برنامه ششم توسعه، دولت مکلف است اعتبارات مورد نیاز را از محل طرح‌های ذیل برنامه‌های ۱۲۰۰۰ و ۱۳۰۶۰ و ۱۳۰۷۰۰۰ به عنوان سهم کمک بلاعوض دولت هزینه کند. سهم باقیمانده به عنوان سهم بهره‌برداران به صورت نقدی یا تأمین کارگر و تأمین مصالح یا کارکرد وسایل راهسازی و نقلیه یا تهاژ زمین و نصب شمارشگر (کنتور) های هوشمند بر روی چاه‌های دارای پروانه بهره‌برداری قابل پذیرش است. وزارت نیرو موظف است پس از اجرای طرح، نسبت به نصب کنتور هوشمند اقدام و پروانه بهره‌برداری را اصلاح نماید.» در خصوص نصب کنتورهای هوشمند یادآوری می‌شود که کمیسیون تلفیق مجلس در جلسه روز ششم بهمن ۱۳۹۷ پیشنهاد برکز پژوهش‌های مجلس در مورد اصلاح و تکمیل تبصره‌های «ح» و «و» الف از بند ۸ مربوط به ماده واحد لایحه بودجه ۹۸ را پذیرفته و بر اساس آن، تصویب کرده بود که آیین‌نامه اجرایی نقشه راه «زیرساخت اندازه‌گیری پیشرفته» (AMI) را برای تمام خدمات شهری توسط وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات تا سه ماه بعد (یعنی در اردیبهشت ۱۳۹۸) با همکاری وزارتخانه‌های نیرو، جهاد کشاورزی و نفت تدوین کرده و اعلام و پیگیری کند.

● سند راهبردی نقشه راه Advanced Metering Infrastructure:AMI

بالاخره در ۱۹ فروردین ۱۴۰۰ سند راهبردی نقشه راه زیرساخت اندازه‌گیری پیشرفته به سفارش معاونت فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در گروه سکوی فناوری اطلاعات وابسته به پژوهشگاه ICT تدوین و تصویب شد و اکنون باید بر اجرای طرح AMI توسط وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات با همکاری وزارت نیرو و شهرداری‌ها در این تبصره تأکید شود و ردیف بودجه‌ای برای اجرای آن اختصاص یابد.



۲. تبصره ۶ جزء (ث-۳)

بر اساس این جزء: «وزارتخانه‌های راه و شهرسازی و صنعت، معدن و تجارت، سازمان ثبت اسناد و املاک کشور و شهرداری‌ها موظفند امکان دسترسی برخط (آنلاین) به اطلاعات مالکیت املاک مورد نیاز سازمان امور مالیاتی کشور در حوزه‌های امکان‌رادر اختیار این سازمان قرار دهند. [...]» اما، معقول آن است که بانک‌های اطلاعات املاک پراکنده در دستگاه‌های ذی‌ربط نخست یکپارچه‌سازی شوند و سپس به مرکز ملی تبادل اطلاعات NIX در دولت الکترونیکی بپیوندند تا امکان دسترسی برخط به اطلاعات مذکور از سوی سازمان امور مالیاتی و سایر نیازمندان به وجود آید.

۳. تبصره ۷ جزء (ه-۱)

بر اساس این جزء «ترخ‌ارز محاسبه ارزش گمرکی کالاهای وارداتی در همه موارد از جمله محاسبه حقوق ورودی، بر اساس برابری نرخ ارز اعلام شده بانک مرکزی، نرخ سامانه مبادله الکترونیکی (ای-تی-اس) در روز اظهار و مطابق ماده (۱۴) قانون امور گمرکی می‌باشد.»

توجه: یکی از کالاهای وارداتی راهبردی، «راهبردی» به لحاظ توسعه دولت همراه در کشور! گوشی تلفن همراه است. ویژگی مهم دولت همراه این است که به مثابه یک «کالای عمومی ملی» باید بدون تبعیض در دسترس عموم شهروندان قرار گیرد. درست به همین دلیل، گوشی تلفن همراه باید در متن تبصره مذکور، از دیگر کالاهای وارداتی مستثنا می‌شد، زیرا همچنان که دولت همراه، نقش یک کالای عمومی ملی را برای عموم «شبکه‌ها و ندان» یا «شهروندان برخط» ایفا می‌کند، گوشی تلفن همراه هم دارای نقش یک کالای عمومی ملی ست. هنگامی که گوشی تلفن همراه به این مرحله از اهمیت راهبردی می‌رسد، گمرک باید با آن همانند واردات کالاهای اساسی همچون دارو و تجهیزات و ملزومات مصرفی پزشکی و نهادهای کشاورزی دامی رفتار کند. لذا همچنان که نرخ ارز محاسبه ارزش گمرکی برای واردات کالاهایی اساسی در سال جاری (۱۴۰۰) از نرخ ارز محاسبه ارزش گمرکی

● آشنایی با بزرگ‌ترین غول‌های سایبری عرضه‌کننده انواع بازی‌های رایانه‌ای

در مورد بازی‌های رایانه‌ای، اینترنتی یا موبایلی باید توجه داشت که بزرگ‌ترین این غول‌های سایبری، شرکت‌هایی هستند، مثل شرکت آلفابت Alphabet Incorporation که یک هلدینگ فناوری مستقر در کالیفرنیا (آمریکا) است و شرکت گوگل به علاوه تعدادی تولیدکننده بازی‌های سایبری، زیرمجموعه آن هستند و چون آلفابت، مالک سیستم‌عامل اندروید است، از طریق این سیستم‌عامل، بازی‌های تولیدی شرکت‌های زیرمجموعه خود را در دسترس سترس میلیون‌ها ایرانی کاربر گوشی‌های هوشمند مجهز به سیستم‌عامل اندروید قرار می‌دهد. از سوی دیگر، بیش از آن که این شرکت وابسته به درآمدهای حاصل از بازار خود در ایران باشد، میلیون‌ها کاربر در ایران، وابسته به خدمات گوگل/آلفابت هستند و گوگل/آلفابت از این موضع قدرت نامتقارن، همواره به نفع خود سوءاستفاده کرده و می‌کند؛ بدون آن که قلمرو قانونی حاکمیت سایبری جمهوری اسلامی ایران را به رسمیت بشناسد و از قوانین ج.ا.ا پیروی کند!

علاوه بر گوگل، شرکت‌های بزرگی چون تینسنت، سونی، اپل، مایکروسافت و نینتندو، بزرگ‌ترین عرضه‌کنندگان بازی‌های الکترونیکی در فضای سایبری ایران هستند که پس از آنها، شرکت‌های دیگری مثل Activision Blizzard، NetEase، شرکت‌های بازی‌های ورزشی الکترونیک «آرتز»، شرکت Take-Two Interactive، شرکت Bandai Namco، شرکت Entertainment، بخش بازی‌سازی شرکت برادران وارنر، شرکت یوبی‌سافت که دومین شرکت ویدیوگیمی بزرگ اروپاست و شرکت چینی Games37 از بزرگ‌ترین شرکت‌های عرضه بازی‌های دیجیتال در ایران هستند و همه آنها در ویژگی عدم تابعیت از مقررات و قوانین ج.ا.ا مشترک!



عباس پورخصالیان

در قسمت اول این تاملات به تبصره ۳ درباره تأمین مالی خارجی (فاینانس)، تبصره ۴ درباره مشارکت با بخش غیردولتی برای اجرای طرح‌ها، تبصره ۵ درباره تأمین مالی داخلی از محل اوراق مالی اسلامی، تبصره ۶ درباره جزء (ح-۲) و تبصره ۶ درباره جزء «ی» اشاراتی مطرح شد و در ادامه به تبصره ۶ جزء (م)، تبصره ۶ جزء (ث-۳)، تبصره ۷ درباره جزء (ه)، تبصره ۷ درباره جزء ح و تبصره ۸ درباره جزء الف) پرداخته می‌شود.

۱. تبصره ۶ جزء (م)

در جزء (م) تبصره ۶ آمده است: «وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی موظف است از عرضه‌کنندگان انواع بازی‌های خارجی قابل نصب در رایانه، تلفن‌های همراه و کنسول، عوارضی معادل ۱۰ درصد قیمت فروش را اخذ و به حساب درآمدی ۱۷۸ ۱۶۰ جدول شماره (۵) این قانون نزد خزانه‌داری کل واریز نماید. [...] وجه حاصله از محل [...] این قانون در اختیار وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی (بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای) قرار می‌گیرد تا صرف حمایت از توسعه بازی‌های تولید داخل شود.» (پایان این بخش از لایحه بودجه ۱۴۰۱) نکته مهم در خصوص این بخش از لایحه بودجه ۱۴۰۱ او ایراد هر بخش دیگر از همین لایحه که شرکت‌های خارجی ارایه‌کننده خدمات در فضای سایبری را مقید به پیروی از مقررات و قوانین ج.ا.ا می‌کنند! این است که تعمیم حاکمیت مجازی ج.ا.ا بر فضای سایبری اگر چه بسیار مطلوب است اما تحقق آن آسان نیست و در شرایط پسابر جام کنونی، بعید به نظر می‌رسد که محقق شود.

دلیل دوم بر عدم تحقق تعمیم حاکمیت مجازی ج.ا.ا بر فضای سایبری این واقعیت است که ج.ا.ا عضو رسمی سازمان جهانی تجارت (WTO) نیست و کنوانسیون سازمان جهانی مالکیت معنوی (WIPO) را اجرا نکرده است و نمی‌کند، در نتیجه قوای سه‌گانه کشور به زحمت و به ندرت توانسته‌اند، می‌توانند یا خواهند توانست غول‌های چندملیتی و بین‌المللی سایبری را مقید به رعایت و پیروی از قوانین و مقررات کشور کنند یا متخلفان از قوانین و مقررات کشور را مجازات و محکوم به پرداخت جریمه کنند. در نتیجه، تنها کاری که ج.ا.ا می‌تواند بکند این است: تصمیم‌گیری میان تحمل عتاق گسیختگی کنونی فضای سایبری یا مسدودسازی و بگیر و ببند! تازه با مسدودسازی و بگیر و ببند نیز اغلب کاری از پیش نمی‌آید! دلیل سوم بر عدم تحقق درآمد حاصل از عوارض بازی‌های خارجی قابل نصب در رایانه، تلفن‌های همراه و کنسول، این واقعیت است که اگر عرضه‌کنندگان انواع بازی‌های خارجی هم بخواهند و جوهی را به ج.ا.ا بپردازند، به موانع نقل و انتقال بانکی از خارج به داخل بر می‌خورند.

زباله‌های الکترونیکی



سال ۱۳۸۹ مصوبه‌ای قانونی تکلیف زباله‌های الکترونیکی را در کشور مشخص کرد. این وجود این مسوولیت همیشه پاسکاری شده است. پس از آن، هجدهم اسفندماه ۱۳۹۴ وزارت ارتباطات با سازمان محیط زیست یک تفاهم‌نامه در خصوص این زباله‌ها به امضا رساندند که البته همان‌طور که قابل پیش‌بینی بود این تفاهم‌نامه نیز تکلیف زباله‌های الکترونیکی در کشور را مشخص نکرد.

ماهواره‌های ایرانی

از ۱۵ اسفند ۱۳۸۴ که اولین تلاش‌ها برای ساخت ماهواره داخلی صورت گرفت تا کنون ۹ ماهواره ساخته شده که علی‌رغم صرف هزینه‌های میلیون دلاری، وضعیت هر یک نامعلوم‌تر از دیگری است. در آخرین مورد رییس سازمان فضایی اعلام کرده، طبق بررسی‌های کارشناسانه در مورد ماهواره مصباح به این نتیجه رسیده‌ایم که هزینه‌های پرتاب این ماهواره بسیار بالاست و ارزش ندارد که آن را به فضا بفرستیم.

۱۰ برابر کردن محتوای الکترونیکی

پروژه ۱۰ برابر کردن تولید محتوای داخلی با رویکرد کسب‌وکار دیجیتال در سال ۱۳۹۵ به تأیید ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی رسید. در این مقطع حدود ۴۰ میلیارد تومان به این پروژه اختصاص یافت و قرار شد با توسعه محتوا تأثیر قابل توجهی بر حوزه‌های علمی، پژوهشی و اقتصادی کشور گذاشته شود. آخرین خبر از این طرح اما این است که ظاهراً اجرای آن به‌طور کلی از اولویت‌های پروژه اقتصاد مقاومتی خارج شده است.

ارز دیجیتالی داخلی



چهارم اسفند ۱۳۹۶ بود که وزیر ارتباطات در توییتی وعده ایجاد ارز دیجیتالی داخلی توسط پست‌بانک را مطرح کرد. جهرمی، هشتم اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۷ این بار از آماده‌سازی مدل آزمایشی ارز دیجیتالی ایرانی خبر داد. با این وجود تا این لحظه همچنان خبری از سرنوشت، کارکرد و خروجی ارز دیجیتالی ملی نیست.

الزام دولتی‌ها به نصب پادویش



هجدهم بهمن ماه سال ۱۳۹۶ وزیر ارتباطات ابلاغ استفاده از آنتی‌ویروس پادویش در دستگاه‌های دولتی را به عنوان یک دستور حاکمیتی اعلام کرد. اگر چه از همان زمان تاکنون انتقادات متعددی به مخاطرات استفاده انحصاری از تنها یک آنتی‌ویروس مطرح شد لیکن همچنان گزارشی از میزان پیشرفت و اجرای این دستور حاکمیتی از سوی دستگاه‌های دولتی نیست.

سند مراقبت از کودکان در فضای مجازی



دوم آبان ماه سال ۱۳۹۶ وزیر ارتباطات از رونمایی سند مراقبت از کودکان در فضای مجازی در روز ۱۳ آبان و همزمان با روز دانش آموز خبر داد. با این وجود تاکنون خبری در خصوص رونمایی این سند منتشر نشده است. تولید محتوای متناسب با کودک و نوجوان در این فضا نیز در این سند پیش‌بینی شده بود که از میزان پیشرفت آن اطلاعی در دست نیست.

طرح تکاپو

از دی ماه سال ۱۳۹۳ با مصوبه شورای عالی اشتغال برای توسعه اشتغال مبنی بر «مزیت‌های استانی» با عنوان «توسعه کسب‌وکار و اشتغال پایدار» یا «تکاپو» در دستور کار قرار گرفت و آنگونه که مجربان طرح می‌گفتند بهمن ماه ۹۴ در کار گروه شورای برنامه‌ریزی استان تصویب و از سال ۹۵ وارد فاز اجرایی شد. با این وجود تاکنون نتیجه مشخصی از میزان اشتغال به وجود آمده از جمله ایجاد ۱۳۰ هزار شغل در بخش ICT نیست.

برنامه دفاع سایبری



رییس مجلس شورای اسلامی در ۲۸ اسفند ماه ۱۳۹۵، قانون برنامه ششم توسعه کل کشور را که توسط شورای نگهبان تأیید نهایی شده بود، به‌منظور اجرا به رییس جمهور ابلاغ کرد. در قانون برنامه ششم توسعه کشور، برنامه دفاع سایبری مناسبی برای افزایش چتر امنیت سایبری پیش‌بینی شده بود که البته تا این لحظه هیچ آماری از پیشرفت آن منتشر نشده است.

طرح GNAF

در ۲۱ تیر ماه ۱۳۹۴ محمود واعظی وزیر وقت ارتباطات مصوبه مربوط به «نظام ملی آدرس‌گذاری کشور» (GNAF) را برای اجرا به تمام دستگاه‌های اجرایی کشور ابلاغ کرد. در این نظام امکان بررسی و صحت‌سنجی آدرس به همراه موقعیت جغرافیایی مقدور است و همین امر می‌تواند باعث بالا رفتن ضریب ایمنی سایت‌های دولتی شود که پیشرفت دقیق و نتیجه این طرح که اجرای آن به عهده شرکت پست بود، مشخص نیست.

ایمن‌سازی علاءالدین

۲۸ اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۷ معاون پیشگیری سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی تهران با اشاره به ضرورت ایمن‌سازی اماکن ناایمن پایتخت، گفت: از مسوولان ذی‌ربط می‌خواهیم که فشار بیشتری بیاورند تا ساختمان علاءالدین ایمن‌سازی‌اش نهایی شود. با وجود آنکه پایتخت تجربه حادثه تلخ پلاسکو را پشت سر گذاشته اما به نظر می‌رسد هشدارها درباره علاءالدین جدی گرفته نشده و این موضوع نیز همچنان بلا تکلیف بماند.

خروج زیرساخت از مکالمات بین‌الملل



پنجم خردادماه سال ۱۳۹۷ مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت از کاهش نرخ مکالمات بین‌الملل از طریق دوصفر، در صورت آزادسازی آرایه این خدمات در کشور خبر داد. بر این اساس به جای آنکه شرکت زیرساخت به صورت مستقیم با اپراتورهای بین‌الملل قرارداد ببندد، فرست اپراتورهای داخلی با طرف خارجی قرارداد بسته و شرکت زیرساخت تنها بحث تحویل ترافیک را عهده‌دار باشد.

نظام جامع مالیاتی



حکم مربوط به اجرای طرح نظام جامع مالیاتی به ماده ۵۹ قانون برنامه سوم توسعه و تحت عنوان محدودتر طرح جامع مالیاتی باز می‌گردد. به همین منظور در سال ۱۳۸۳ اعلام شد که شرکت دیلویت کانادا برای برنامه‌ریزی و تدوین نقشه راه این طرح دعوت به همکاری شده و در برنامه اجرایی طرح جامع مالیاتی ۳۷ پروژه در پنج محور سازماندهی شده بود که این طرح هنوز به سرانجام کامل نرسیده است.

پروانه اپراتور ماهواره‌ای



مطالعات اولیه نیازسنجی، امکان‌سنجی اپراتور ماهواره مخابراتی بومی از سال ۱۳۹۴ توسط سازمان فضایی ایران آغاز شد و چارچوب کلی آن در گولانوری به تصویب رسید. سیزدهم تیر ماه ۱۳۹۷ اما مدیرکل سازمان فضایی ایران پس از گذشت سه سال اعلام کرد که بررسی و صدور مجوز پروانه تدوین شده برای فعالیت اپراتور ماهواره مخابراتی در کشور، در دستور کار کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات قرار دارد.

لوايح قمار و شرط‌بندی



۲۳ تیرماه ۱۳۹۷ یک عضو کمیسیون مصادیق مجرمانه اعلام کرد که وزارت ارتباطات، وزارت اقتصاد، بانک مرکزی و پلیس نیروی انتظامی با هماهنگی یکدیگر لوايحي را به منظور مبارزه با سایت‌های قمار و شرط‌بندی به دولت ارایه کرده‌اند و انتظار می‌رود در آینده‌ای نزدیک در صورت تصویب لواييح مذکور، تبدیل به قانون شوند. این لواييح نیز در زمره ناتمام‌های حوزه فواقر قرار دارد.

در میز گرد آنلاین با حضور مدیران عامل بوم‌های بانكداری باز عنوان شد

بانكداری باز هنوز در مدل كسب و كاری به بلوغ نرسیده است

اشتباه PSPها در مدل تعرفه گذاری را در حوزه بانكداری تكرار نمی كنیم



سعید قدوسی نژاد



همایون محبوبی



احمد میر دامادی

با همه بازیگران کار می‌کنیم، درباره سوال شما، باید ببینیم مساله دوستان چه بوده که تلاش کرده‌اند از ما سرویس بگیرند اما موفق نشده‌اند. بنده موارد زیادی سراغ دارم که از سمت بانک‌ها به ما معرفی می‌شوند و به‌طور مستقیم به سراغ ما آمده‌اند و به آنها جواب داده‌ایم و این اتفاقات که شما اشاره کردید، نیفتاده است. ما شرکت‌های بزرگی را در مجموعه مشتریان مان داریم که به سراغ بانک‌ها رفتند و بعد از بانک سوم، موضوع را کنسل کردند. آنها قصد داشتند از بانک، خدمت بگیرند و یکی دو مورد را باز حمت دریافت کردند اما با وجود امکانات، برند و معروفیت‌شان، این ظرفیت وجود نداشت که سرویس‌های بیشتری بگیرند و نیازشان را برآورده کنند. همیشه مواردی وجود دارند که موفق به دریافت خدمات نمی‌شوند و موضوع باید ریشه‌یابی شود. ما غیر از مسایل ریز و درشت برای گرفتن سرویس از بانک‌ها، دو مساله مهم و معضل اساسی داریم. اول اینکه باید سرویس‌های بانک‌ها را با کیفیت دریافت کنیم و آن را در پلتفرم مان قرار دهیم. دوم اینکه بعد از عبور از این‌خون، باید مشتری را روی آن بانک پیاده کنیم؛ یعنی بانک، دسترسی‌ها را بدهد و مشتری بتواند بعد از اینکه توسعه خود را با ما انجام داد، سرویس‌های مورد نیاز را فراخوانی کند. شاید یکی از دلایلی که مشتری به سمت ما آمده و نتوانسته سرویس بگیرد، این بوده که ما به هر دلیلی، سرویس آن بانک را نداشتیم. باید ما ممکن است در پیاده‌سازی سرویس، آن هماهنگی‌ها و فرایندها به نحو مناسبی تعریف نشده، مشتری، اذیت شده و نتوانسته آن سرویس را از ما بگیرد. با این حال، ما به عنوان یک کسب‌وکار پلتفرمی بانكداری باز، تمام تلاش مان این است که مشتریان مان را زیاد کنیم؛ یعنی هر طور بتوانیم به مشتری، سرویس برسانیم، از طرف مادر نمی‌شود. البته اقتضائات مشتری و اهلیت‌سنجی وی، باید چک شود. تلاش ما این است که بهترین سرویس را به مشتری بدهیم اما اگر مورد استثنا و مشکل خاصی پیش بیاید، باید ریشه‌یابی شود. بانک‌هایی هستند که مشتریانی که خودشان بازاریابی می‌کنند، به سراغ فرا بوم می‌فرستند. این امر به میزان بلوغ بانک‌ها، ساختار، نگاه و چشم‌انداز بانک برای این کار بر می‌گردد که متفاوت است. رویکرد استراتژی، تیم‌ها و بلوغ بانكداری باز در هر بانک، متفاوت است و با یک نمونه نمی‌توان این استدلال را انجام داد. ما به دنبال بهتر شدن و بزرگ‌تر شدن سهم مان از بازار هستیم و تا جایی که بتوانیم یک مشتری هم از دست نمی‌دهیم.

آقای ممین زمانی نیز در گروه اشاره کردند که اگر مشتری از سمت بانک به بوم ما معرفی می‌شود، از جمله مشتریان کوچک هستند. مثلا داده‌ورزی سداد به‌طور مشخص روی پروژه‌ای کار می‌کند که مشتریان بزرگ خود را در بانک ملی، خودشان سرویس می‌دهند تا به سمت فرا بوم نروند هر چند خودشان آنجا سهم دارند. آیا این موضوع رقابت بانک با شما نیست؟ به خصوص در حالی که خود بانک هم سهامدار است. آیا تایید می‌فرمایید بانک‌ها مشتریان بزرگ را خودشان سرویس می‌دهند؟ محبوبی: سروسر‌های مربوط به بانک‌ها از اواخر ۸۸ تا ۸۹ و از اوایل دهه ۹۰ ایجاد شد و به یکسری از سازمان‌های بزرگ و حوزه‌های مختلف مانند بورس و شرکت‌های زیرمجموعه خودشان سروسر دادند. بر اساس این سرویس‌ها، موبایل بانک‌ها و اینترنت بانک‌هایی توسعه داده شد که بانک تمایل داشت با آن فرمت پیش برود. این اتفاقات، از گذشته در ارایه سرویس‌ها اتفاق افتاده اما بحث ما در پلتفرم بانكداری باز این است که APISET را بانک‌های مختلف داشته باشیم و به آن، شکل استاندارد و واحد بدهیم و کسب‌وکارهای متعدد، به صورت مقیاس از این‌ها استفاده کنند و یکبار چه شوند تا در تایم تومارکت و هزینه، صرفه‌جویی شود و اتفاقات خوبی رخ دهد. این روند، سال‌های پیش وجود داشته و ممکن است یک بانک، بخواهد به مشتری بزرگ خود سروسر بدهد. هیچ تناقضی وجود ندارد. آنقدر بازار، بزرگ است و آنقدر نیازمندی‌های پاسخ داده نشده وجود دارد که این‌ها مساله نیست و همین موضوع، منجر به ایجاد تجربیات جدید می‌شود و در آینده، بانک حق دارد درباره استراتژی‌ها و تصمیمات خود در این حوزه تصمیم‌گیری کند. اگر ببیند کیفیت فرا بوم خوب است و خروجی‌های آن به شکل بهتری محقق می‌شود، این مسایل ممکن است کمتر پیش بیاید با این همه، این موضوع، چندان با اهمیت نیست و هر چه جلوتر برویم، شفاف‌تر شده و حل می‌شود.

جناب میر دامادی: لطفا جنابعالی نیز نظر خود را در زمینه رقابت بانک‌ها با بوم ما بفرمایید. البته سنبدا اولین سرویس لایو خود را با بانک انصار، روزهای گذشته اجرایی کرد. با این حال، فکر می‌کنم شما به اندازه دیگران درگیر این حوزه نشده‌اید.

آقای قدوسی نژاد: نظر جنابعالی را در این حوزه می‌شنویم. همچنین ارزشیابی تان را در خصوص بانكداری باز در صنعت بانکی بفرمایید. قدوسی نژاد: درباره رقابت، ما از ده سال پیش به این نتیجه رسیدیم اگر انرژی مان را روی کار مان متمرکز کنیم، برای خودمان و صنعت، بسیار بهتر است. همان‌طور که آقای محبوبی اشاره کردند بازار هنوز جای رشد زیادی دارد و نه بازار و نه ما آنقدر بزرگ نشده‌یم که تن‌ما به تن همدیگر بخورد. گاهی اوقات درباره یکی دو مشتری، موضوعاتی پیش می‌آید که اتفاقا خوب و برای ما فایده‌بک است و به اصلاح کار کمک می‌کنند. به هر حال خودتان می‌دانید هدف رقابت، ایجاد انحصار است و برنده رقابت کسی است که به مونوپولی برسد. البته اینکه موضوع فیر پلی یا بازی جوانمردانه چه می‌شود، نیز جایگاه خود را دارد. برای مراقبت، جذاب است اما انرژی ما روی بهتر و بیشتر کردن سرویس‌ها، سرویس بهتر به مشتری و بیشتر کردن مشتری متمرکز است. البته چه قبل از تغییرات مدیریتی ارتباطات فردا و چه در یک سال اخیر، با همه بازیگران در ارتباط بودیم که برخی از آنها در این برنامه حضور ندارند مانند تیم کبالت. همچنین با تیم ایران زمین یا جاهای دیگر مانند فرا بوم و سنبدا ارتباط داشته‌ایم. روابط ما با همدیگر خیلی خوب است. رقابت مخرب از سوی ما وجود ندارد و از سوی سایر بازیگران هم حسن نگر داریم. البته گاهی اوقات موضوعاتی در زمینه اتصال بانک‌ها پیش می‌آید اما چیزی نیست که جلوی بینش را بگیرد.

شما در فینوتک به کدام بانک‌ها سرویس می‌دهید؟ فقط بانک آینده است یا سایر بانک‌ها را هم شامل می‌شود؟

قدوسی نژاد: بانک‌های دیگر هم هستند. بانک آینده، به خاطر اینکه استارت مجموعه از شرکت ارتباطات فردا خورد، قدیمی‌تر است و به همین دلیل مشتریان بیشتری دارد، همکاری بیشتر و سریع‌تری با ما دارند و از بقیه غالب‌تر است اما با بانک‌های دیگر مانند سپه نیز قرارداد داریم که چون کر آن تغییر کرده، عملیاتی نیست. علاوه بر آینده و سپه، بانک ایران زمین، بانک پارسیان و بانک کشاورزی، پنج بانکی هستند که با آنها

کار می‌کنیم. البته با بانک سپه، با تاخیر کار می‌کنیم اما سرویس‌های چهار بانک دیگر را می‌توانیم همین الان عملیاتی کنیم.

لطفا از زبانی کلی خودتان از وضعیت بانكداری باز در صنعت بانكداری و اینکه بسیاری معتقدند نتوبانک همان بانكداری باز است، نیز بفرمایید. با توجه به اینکه این موضوع در حوزه قوانین و رگولاتوری، چارچوب درستی ندارد و در حوزه کسب‌وکاری نیز همین‌گونه است، نظر تان را در این زمینه نیز ارایه کنید.

قدوسی نژاد: این‌ها مفاهیم متفاوتی هستند اما در عمل، ممکن است ابزارهای آنها با یکدیگر اشتراک پیدا کنند. بالاخره هر دو API کار می‌کنند. بر این اساس، API بانكداری باز نیست بلکه ابزار آن است اما مفهومی که از طریق API عملی می‌شود با مفهوم نتوبانک متفاوت است. زیرصنعت و مفاهیم، هر دو جدید هستند، هنوز جایگاه خود را به‌طور مستحکم پیدا نکرده‌اند، مرزهای آنها شفاف نیست و اشتراکات به وجود می‌آید اما مفهوم بنیادین و رای آن متفاوت است.

فین‌تک‌هایی که با بوم‌های حوزه بانكداری باز کار می‌کنند، می‌گویند ما برای دریافت یک API به سمت بوم‌ها می‌رویم که سریع‌تر سرویس دریافت کنیم اما برخی مواقع در روال کاری گرفتار می‌شویم و وقتی به بانک‌ها مراجعه می‌کنیم، سریع‌تر API می‌گیریم. همان بانکی که در فرا بوم سهامدار است، زمانی که فین‌تک مستقیم به بانک مراجعه می‌کند، سریع‌تر از فرا بوم سرویس می‌گیرد. احساس غالب این است که بدنه بانک‌ها، بوم‌ها را رقیب خودشان می‌دانند و شاید یکسری کارهایی که باید سریع‌تر از موعد انجام شود، گرفتار بوروکراسی اداری می‌شود، آیا این موضوع را تایید می‌کنید و اگر مورد تایید است، دلیل این فرهنگ و رفتار چیست؟

محبوبی: شروع فعالیت فرا بوم در شکل جدید، سال ۹۸ بوده اما ادامه توسن بوم است که در سال ۹۳، شروع به فعالیت کرده است. ما بیش از هفت سال است که در این حوزه کار می‌کنیم و همکاری مان فقط با فینوتک نیست بلکه با پادبوم و کبالت هم کار می‌کنیم. ما قصد داریم ظرفیت سرویس دهی مان را افزایش دهیم، بنابراین

نتوبانک را همان بانكداری باز می‌دانند و معتقدند هر کس هر جاسرویس بگیرد، با یک API از حوزه بانكداری باز می‌تواند نتوبانک خود را راه‌اندازی کند و نیاز نیست حتما تحت لوای کر بکنینگ باز، سرویس دهی و با آن پلتفرم، سرویس را ایجاد کند. لطفا نظر تان را در این زمینه نیز بفرمایید. میر دامادی: طبیعی است جایگاه بانكداری باز، به دلیل نو بودن، دقیق مشخص نیست و با برخی مفاهیم دیگر خلط شود. به قول قدما، با ورود هر موضوع جدید، حالت سهل و ممتنع ایجاد می‌شود که ابتدا آسان می‌نماید و بعد، مشکل‌های افتدا اینکه بانكداری باز کجا ایستاده یا بهتر است بگوییم باید کجا ایستد؛ یعنی وقتی بالغ شود، کجا خواهد ایستاد، از چند جهت در حوزه بانکی، جایگاه پیدا می‌کند. موضوع اول اینکه امتداد مسیر کسب‌وکار بانكداری باید برای نسل جدید شرکت‌ها یا همان دیجیتال‌زدها و نسل Z یافین‌تک‌ها که بر اساس تغییرات جدید اقتصادی و اجتماعی، سرویس‌هایی را ارایه می‌کنند، جوابی داشته باشد. جایگاه بانكداری باز در صنعت بانکی در اینجا بسیار روشن و غیر قابل انکار است. موضوع دوم بحث جمعیت‌کننده و استاندارد کننده است. وقتی ابزارهای مختلف اعم از کر بکنینگ، سوئیچ یا غیره داریم، نوع APIهایی که به فین‌تک‌ها ارایه می‌شود، متفاوت است و پلتفرم چندگانه و چندبانکی می‌تواند ورودی‌های مختلف را با یک خروجی ثابت و استاندارد به مشتری بدهد که این امر، هم توسعه کار بانک و هم تسهیلاتی را

که برای فین‌تک‌ها فراهم می‌شود، به همراه می‌آورد. همچنین بهسازی حرکت به سمت مدل‌های کسب‌وکار صورت می‌گیرد چون کارمزدمحوری بودن کسب‌وکارها برای بانک‌ها مهم است. این‌ها مواردی است که بانكداری باز می‌تواند بانک‌ها را در این زمینه توانمند کند و بدون اینکه درگیر موضوعات اجرایی جانبی شوند، بر محور سرویس، کارمزد و حساب‌های خودشان تمرکز کنند. درباره مشابه دانستن نتوبانک و بانكداری باز، طبیعی است که وقتی صنعت جدید مطرح می‌شود، این تداخل وجود دارد. ما در آخرین روز پاییز، اولین پلتفرم سنبدا را ارایه کردیم. سنبدا فعلا ۹ سهامدار شامل پارسیان، سینا، سامان، پاسارگاد، ایران زمین، ملل، کارآفرین، شهر و سپه دارد. ابتدا پارسیان و سینا وارد شدند و طی هفته‌های آینده، به تدریج سامان، پاسارگاد و به ترتیب بانک‌های دیگر متصل می‌شوند. ما در این پلتفرم سعی کردیم همه این نکات را رعایت کنیم؛ یعنی بر اساس PST2 جلوه برویم، ماکروسرویس را رعایت کنیم و یک خروجی یکسان با اجرای دقیق به کاربر نهایی مان که فین‌تک است نه مشتری، ارایه دهیم. همانند نکته‌ای که آقای محبوبی اشاره کردند، نیازمند زمان هستیم تا این بلوغ در لایه‌های سرویس دهنده و سرویس گیرنده حاصل شود. همچنین هر کدام از مجموعه‌ها، ممکن است ابزارهایی داشته باشند که این ابزارها نباید جلوی اتصالات و ارتباطات را بگیرد. رقابت در بازار و ارایه سرویس بهتر است. با تلاش و عمل، نه با هیاهو، می‌توان فرهنگ و جایگاه بانكداری باز را به تدریج مشخص کرد. نیازمند زمان و عمل جوانمردانه هستیم.

به نظر می‌رسد قصد دارید نکته‌ای را مطرح کنید اما نمی‌خواهید آن را باز کنید! لطفا موضوع را باز کنید. در صنعت بانكداری، فینوتک و سپس فرا بوم در این حوزه ورود کردند. چند ماه پیش هم با آقای قتادپور و فرامرزی، در خصوص انحصار طلبی در حوزه بانكداری باز گفت‌وگو داشتیم مبنی بر اینکه دوستان با ارتباطاتی که دارند، به سمتی حرکت می‌کنند که انحصار برخی سرویس‌های بانکی مهم را به سمت خودشان ببرند. میر دامادی: در این زمینه، صریح صحبت می‌کنم فقط به قول علما که می‌گویند: اثبات شی نفی ماعدا نمی‌کند، بنده معتقدم اگر بازی جوانمردانه را رعایت کنیم، خوب است. هر چه مباحث جلوتر برود، به مصداق‌های آن خواهیم رسید و دوستانی که درگیر ماجرا هستند، برداشت درست خواهند داشت! اگر اجازه بدهید، ادامه مسیر گفت‌وگو را بدوستان دیگر پیش ببریم!

بسیار خوب. بنده این حوزه را به سمت آقای قدوسی نژاد می‌برم! البته الان فینوتک با حضور دوستان و تغییر مدیریت در ارتباطات فردا، با فرا بوم و جاهای دیگر، رقابت نمی‌کند و به گونه‌ای با هم دوست شده‌اند! فینوتک، جزو شرکت‌هایی است که تا زمانی که آقای قتادپور و تیم قبلی بودند، در زمینه انحصارگرایی و مشکلات این‌چنینی، ماجراهایی داشتند.

بانكداری باز، نسل بعدی یا به عبارت دیگر، تحول در آینده سیستم بانكداری است که تحت تاثیر فین‌تک‌ها و تغییر دیدگاه‌های سنتی به روش نگهداری اطلاعات، مدیریت آنها، مسوولیت بانک و مشتری، شکل گرفته و اجرایی خواهد شد. این تغییر در روش از طریق ارایه APIهای مناسب و مدیریت شده‌ای است که به مجموعه‌های خارج از بانک و همچنین شرکت‌های استراتژیک این موسسات مالی، اجازه می‌دهد با دسترسی‌های بهتر، محصولات متنوع و خلاقانه‌ای ایجاد کنند که علاوه بر بهبود فضای کلی کسب‌وکار و به تبع آن، گردش مالی بیشتر برای بانک‌ها، باعث کاهش هزینه‌های بخشی از خدمات ارایه شده توسط بانک‌ها شده و مشتریان بانک‌ها نیز خدمات بهتر و بهینه‌تری دریافت کنند. البته بانک‌ها طبیعتاً می‌توانند به عنوان بخشی از مدل کسب‌وکاری خود، کسب درآمد از ارایه این خدمات یا حداقل سطوح ویژه‌ای از آن را در نظر داشته باشند. بانكداری باز، همان‌گونه که پیش‌تر گفته شد، بیش از اینکه چالش فنی و مساله طراحی باشد، دارای نیازهای تدوین قانونی، تهیه زیرساخت و البته فرهنگ‌سازی است؛ یعنی از نظر فنی، مشکلی برای ساخت APIهای بانكداری باز وجود ندارد. در واقع ما اکنون تمام تکنولوژی‌های این مفهوم را در اختیار داشته و در حال استفاده از آنها در بخش‌های دیگری از دنیای اینترنت هستیم. آنچه اجرای مفید آن را در ایران و برخی دیگر از کشورها به تاخیر انداخته، مشکلات غیر فنی است.

از این‌رو در هشتاد و سومین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانكداری و اقتصاد دیجیتال که با موضوع «بررسی سرویس‌ها، مزایا و چالش‌های بانكداری باز در ایران» با حضور احمد میر دامادی مدیرعامل شرکت سنبدا، همایون محبوبی مدیرعامل شرکت فرا بوم و سعید قدوسی نژاد مدیرعامل شرکت فینوتک برگزار شد، چالش‌ها و راهکارهای این موضوع، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. آنچه پیش‌روی شماست، مشروح این گفت‌وگوست.

به عنوان نخستین پرسش بفرمایید در حوزه بانكداری باز در چه جایگاهی قرار داریم؟ ارزشی شما از وضعیت موجود چیست؟ محبوبی: به نظر بنده، با توجه به تلاش‌های سنوات قبل و تجربیات گذشته، از نظر محصولات و تناسب آن با نیازمندی‌های بازار، در حوزه بانكداری باز، چندین پله رو به بالا داشته‌ایم و شناخت نسبی از بازار و نیازمندی‌های آن اتفاق افتاده است. حتی در برخی حوزه‌ها، به اصطلاح مارکت‌فید شدن ایجاد شده و توانسته‌ایم بخشی از نیازمندی‌های مشتریان را پوشش دهیم تا از سرویس‌های ما رضی باشند و سرویس‌ها گسترش یابند. رشد ایجاد شده و تعداد کسب‌وکارهایی که در حال اتصال به پلتفرم و تراکنش‌های در حال رشد هستند، موبد این پیشرفت است. البته در ابتدا مشکلات بزرگی پیش‌روی ما قرار داشت و آماده کردن زیرساخت‌های لازم در کل اجزای پلتفرم بسیار سخت بود. اما بالاخره از این مراحل عبور کردیم و اتفاقات خوبی رخ داد. در ادامه گفت‌وگو، درباره مشکلات و چالش‌ها هم خواهیم گفت اما مساله این است که مادر حال حرکت به جلو هستیم. با این حال، از دیدگاه بنده، وضعیت بخش‌های مختلف صنعت، از نظر بلوغ، زیرساخت‌ها و میزان آمادگی برای بانكداری باز، در یک اندازه نیست و در این زمینه، بین بانک‌ها تفاوت وجود دارد. در حوزه بلوغ و آمادگی کسب‌وکارها نیز مساله داریم. باید آنها را رشد دهیم و به جایگاه مطلوب برسانیم. مساله مهم، تنوع و پیچیدگی مباحث بانكداری است که کار را سخت می‌کند. در کل نسبت به روزها و سال‌های اولیه جلو هستیم و اقدامات خوبی انجام شده است. امیدواریم در ادامه هم بتوانیم چالش‌ها را حل کنیم و مسیر رو به آینده، درخشان‌تر باشد. این روند، بیانگر جدیت مادر حرکت به سمت بانكداری باز است.

مادر این برنامه از سه شرکت اصلی که در زمینه بانكداری باز سرویس می‌دهند و فعالیت می‌کنند، دعوت کردیم که هر سه رقیب محسوب می‌شوند. بانكداری باز، حوزه بسیار جدیدی است و عملاً ما یک تجربه بد در حوزه PSPهای کشور داریم. آنها مدل کسب‌وکاری را به سمتی برده‌اند که بخشی از درآمد خود را به برخی پذیرندگان می‌دهند و کارمزدشان را تقسیم می‌کنند. این، یک معضل بزرگ است. در این زمینه، وضعیت همکاری و رقابت در صنعت بانكداری باز به چه شکل است؟ آیا چارچوب بازی به درستی پیش می‌رود؟

محبوبی: این صنعت، پیچیدگی‌های خاص خود را دارد. بانكداری باز زیرساخت‌ها و چالش‌هایی دارد که هنوز نیازمند اقدامات زیادی است. ما هنوز بازار را به شکل کامل نساختمیم و هنوز سرویس‌هایی که در اختیار داریم، کامل نیست. بنابراین رویکرد مادر در زمینه رقابت، همکاری است. در گزارش اخیر که توسط شرکت فرا بوم، از طرف شرکت ایلپا با سفارش ما منتشر شد، اشاره شده این امر در حال رخ دادن است و این همکاری‌ها می‌تواند بانكداری باز را توسعه دهد. ما هنوز به چالش‌های رقابت اقیانوس قرمز نرسیده‌ایم و زود است که وارد این فضاها شویم اما چون یک کسب‌وکار است، در آینده با بزرگ‌تر شدن بازار، قطعاً این مباحث، پیش می‌آید، چون این امر، جزو اصول کسب‌وکار است. بر این اساس، ممکن است چالش‌هایی در آینده، در حوزه رقابت بین شرکت‌های رقیب اتفاق بیفتد اما با توجه به اندازه بازار و بکر بودن آن، مساله‌ای را در این بازار نمی‌بینیم و هم از منظر کسانی که سرویس گیرنده هستند و هم از لحاظ حسنی که نسبت به این کار داریم، این چالش‌ها مطرح نیست. ما هفت سال است که در این حوزه کار می‌کنیم و تمام وقت و انرژی مادر این زمینه متمرکز است. هنوز در حال توسعه آن هستیم و فعلاً موضوعیتی در این خصوص نمی‌بینیم.

آقای میر دامادی: شما هم ارزشیابی خودتان را از وضعیت فعلی بانكداری باز در صنعت بانکی بفرمایید. نکته دیگر اینکه برخی دوستان،



میر دامادی: برای قضاوت عادلانه باید از زاویه طرف مقابله کننده یا مانع شونده هم نگاه کنیم. اگر تصور ما این است که وقتی یک سرویس ایجاد می شود، بانک سعی می کند آن را به لایه‌های خود ببرد، دو مساله مطرح می شود؛ اول اینکه ما سرویس را به نحوی ارایه می کنیم که بانک، بهتر می تواند ارایه کند. این موضوع درباره سرویس های تک‌بانک صادق است مانند همان موضوعی که درباره سداد گفتید. اگر یک مشتری فقط با بانک ملی کار کند، این حرف درست است. ممکن است فرد بتواند از بانک ملی یا هر بانک دیگری، یکپچر از زندای بگیرد در مقایسه با فرد دیگری که قرار است از پنج بانک، این سرویس را بگیرد. همین چندگانه شدن دست بانک را می بندد، در فضایی که سرویس دهنده‌ها سعی می کنند خودشان را تباط مستقیم برقرار کنند، فارغ از اینکه این امر، عدم بلوغ است و در زمان خودش به بلوغ می رسد، عوامل دیگری نیز وجود دارد، یکی از این عوامل این است که لایه اتصال که می تواند هر کدام از شرکتهای سرویس دهنده پلتفرم‌های چندبانکی مانند فراپوم و فینوتک باشند، بتوانند مدیریت ریسک کنند و مسوولیت را بپذیرند. بارخی مواقع مسوولیت مشتری را اگر بن بانک می‌گذاریم، طبیعی است بانک می گوید اما مسوولیت را اگر فتم، خودم سرویس می دهم؛ به خصوص در لایه‌های کارشناسی ممکن است علی رغم بحث سهامداری این احساس رقابت بین والد و فرزند بشود و از ابزارهای مانند امنیت و آنچه رایج است، استفاده کنند و این موضوع را دور بزنند و مستقیم کنند، بنده تجربه این موضوع را تقریباً در همه بانک‌ها داشتم. جنب محبوبی خوش شانس بودند که کمتر باین موضوع برخورد کنند یا اصلاً برخورد نکردند. فکر می‌کنم باشکیبایی در تعامل با بانک می‌توان موضوع را حل کرد. بحث این است که زمانی می‌گویند طرف، خواب است می‌توان بیدارش کرد یا اینکه خودش را به خواب زده است. در پشت پرده، منافع و لایه‌هایی است که نمی‌گذار د این ارتباط و اتصال شکل بگیرد یا اگر شکل بگیرد، پایدار باشد یا اگر سرویس، پایدار باشد، بعداً قطع می‌شود. اگر دوستان درگیر این لایه بودند، حتماً با آن برخورد داشته‌اند زیرا منافع و وجود دارد که یاد مرحله اول، هزینه داشته و جلوی اتصال آن گرفته شده و یاد مرحله دوم، در ادامه مسیر متوجه شدند این موضوع، به منافع لطمه می‌زند. چیزی غیر از خود بانک، این مقاومت را ایجاد می‌کند. در همین زمینه نیز به نقش زمان قائل هستیم. زمان، کم کم باعث می‌شود صنعت، بالغ شود گرچه در کوتاهمدت این لایه‌های غیر رسمی که در سازمان‌های غیر رسمی زیر لایه‌ها شکل می‌گیرد واثر می‌کند، طبیعتاً مشکل ایجاد می‌کند و هر چه بگوییم، بازار بزرگ است و نیاز به انحصار گرای نیست اما انحصار ایجاد می‌کند. نکته‌ای که آقای قدوسی نژاد درباره انحصار اشاره کردند، انحصار درباره سرویس خوب به مشتری است که طالب سرویس است؛ یعنی اگر ما سرویس بد ارایه کنیم و مسوولیت آن را نپذیریم و به سمت بانک بیندازیم، کار ا خراب می‌کند و اگر سرویس خوب بسازیم که مشتری نداشته باشد، باز هم کار خراب می‌شود. اگر سرویس خوبی داشته باشیم و مشتری را درست تشخیص دهیم، مطمئن‌دار طول زمان، جایگاه خود را پیدا می‌کند اما در کوتاهمدت آن سازمان‌های غیر رسمی، ناخودآگاه با آنها مواجه می‌شوند و همیشه هراس در بازار حاکم است و تاثیر منفی روی بازار خواهد گذاشت.

🔴 **آقای پویا پور اعظم در گروه سوال کرده‌اند**

این‌فرا بیدر در حوزه مجوز دهی و احراز صلاحیت

فین تک و نهاد طرف سوم برای گرفتن سرویس چگونه انجام می‌شود؟ آیا فرایند مشخص و واحدی در بانک و پوم دارد؟ البته خودشان نیز پاسخی هم داده‌اند مبنی بر اینکه در مدل استاندارد، وظیفه هیچ کدام نیست که صلاحیت این ماجرا را انجام دهند. جنابعالی نظر تان را می‌فرمایید که آیا فردا هر کس به عنوان فین تک ورود کند و تمایل به در یافت این سرویس داشته باشد، شما سرویس می‌دهید یا اینکه فرایند خاصی وجود دارد؟

محبوبی: صنعت بانکداری، صنعت رگوله شده‌ای است اما به‌طور مشخص در حوزه بانکداری باز، رگولیشن ایجاد نشده است و دلایلی ندارد ما هم پارا بر جای پرخطر بگذاریم تا اتفاقاتی رخ دهد که کل صنعت را خراب کند. این کار، خیلی خطرناک است و ما از روز اول، از این اتفاقات پر هیز داشتیم. بالاخره سیاست‌های بانک مرکزی و بانک‌ها را داریم و باید وظایف آنها حرکت کنیم و سرویس بدهیم. ما برای انتقال وجه بین بانکی از زیر ساخت ساناتا و پایا استفاده می‌کنیم و در مورد موضوعات و محدودیت‌های تراکنش‌ها، تابع سیاست‌ها هستیم. نکته مهم این است که علاوه بر اینکه باید در حوزه زیر ساخت و قوانین، تبعیت انجام دهیم، در زمینه سنجش صلاحیت مشتریان و ارایه خدمات به آنها هم باید کار کنیم. یکی از وظایف هر پلتفرم و به‌طور خاص پلتفرم بانکداری باز این است که قوانین کنترلی و حاکمیتی خود را تعیین کند که بخشی از این‌ها در تعامل با بانک تعیین می‌شود. اصل مادر فراپوم این است که حاکمیت داده و سرویس، متعلق به بانک است و به آن پایبندیم. اگر یک بانک، خط کش گذاشت و محدودیت‌هایی تعیین کرد، ما موظفیم این محدودیت‌ها را رعایت کنیم و خود را موظف می‌دانیم کسانی را برای بانک بفرستیم که حداقل‌ها را داشته باشند. قرار نیست اتفاقات ناخواسته بیفتد خود تنظیمی در اینجا انجام شده و هدف آن، محافظت از برند خودمان و بانک‌مان است. این، مسیری است که تا کنون طی کرده‌ایم و به آن حساسیت داشته‌ایم. مثلاً دوسری از کسبو کارها سراغ ما آمده‌اند. یکی در حوزه خدمات ارزش افزوده بوده که آنها را رد کردیم و یک‌سری در گاه‌های‌شان محدود شده بود که سرویس ندادیم و گفتیم از جای دیگری تأمین کنند. قرار نیست ما این ریسک بزرگ را انجام دهیم. اینکه این فرایند و مسیر را ایمن جلو ببریم برای ما از دشمن‌دتر است. ما OI یا هوش عملیاتی داریم و سعی داریم با استفاده از هوش عملیاتی، تراکنش‌ها و مسیر آن را کنترل کنیم. حتی در برخی حوزه‌ها، کنترل انسانی داریم و در تأییم لاین‌های کوتاه، موضوعات مهم را چک می‌کنیم. تمام این‌ها برای برند خودمان و بانک‌مان است تا به فضای بانکی یا حساسیت‌های زیادی که در آن وجود دارد، آسیب وارد نشود.

🔴 **فارغ از اینکه تأیید صلاحیت با چه کسی است، بحث امنیت در سرویس‌های بانکداری باز نیز مهم است. اگر اتفاقی بیفتد، مسوولیت این**

امنیت از سمت بوم که به عنوان یک واسط بین بانک و فین تک، سرویس می‌دهد، بر عهده کیست؟

میر دامادی: چند موضوعی که در اظهارات شما و آقای محبوبی بود، به همدیگر مربوط است. اگر امنیت نباشد، کل سازمان روی هواس‌ت اما درباره اینکه چطور امنیت را رعایت کنیم که مشتری و سرویس گیرنده نیز احساس ناخوشایندی نداشته باشد، بحث وجود دارد. می‌توان به روش‌های مختلف، لایه قرار داد و مشتری یا سرویس گیرنده را احراز هویت کرد، همان کاری که ما گاهی با بانک‌ها داریم زیرا بوم‌ها یا پلتفرم‌های مختلفی بر سر راه وجود دارد یا اینکه می‌توان پروتکل اعتماد ساز ایجاد کرد و مسوولیت هر بخش، مشخص باشد. طبیعتاً مانند همان مدلی که در PSPها وجود دارد، دینای مشتری، در پلتفرم‌های ارتباطی نباید رسوب کند مانند اینکه تو کنی می‌آید این دینا اینکریپت و مبادله می‌شود و مساله حل خواهد شد. در اینجا، نکته، موضوع امنیت نیست بلکه وقتی قرار است سرویس خوبی داده شود، دو مساله دیگر وارد مدار می‌شود. یکی اینکه باید این امنیت را در عین تسهیلگری یا به صورت خشن‌ترین و سخت‌ترین شکل ممکن رعایت کرد و دوم اینکه هر کس ریسک خود را در مقابل منافع می‌می‌برد، بپذیرد. اگر ما به عنوان یک مجموعه تصمیم‌کننده و تسهیل‌کننده، ریسک آن بخشی که مشتری را احراز هویت می‌کند و به بانک اطمینان دهد که مشتری شناسایی شده، نپذیریم و به بانک منتقل کنیم، هم مشتری در چنبره رفتارهای غیر متعارف و رفت و برگشت می‌افتد و هم اینکه ممکن است به این نتیجه برسد که راحت‌تر است با خود بانک کار کند. بنابراین در اینجا، هنرمندی لازم است. هنرمندی واسطه یا تسهیلگر فقط این نیست که چند API را به هم وصل کند و نام آن را openAPI بگذارد، بلکه وقتی آنها را متصل می‌کند و شکل یکسان به آن می‌دهد و ارتباط را تسهیل می‌کند، در لایه امنیت نیز این جنگندگی را داشته باشد و بانک را به شکل درست قانع کند تا وقتی مشتری به او مراجعه می‌کند یا فین تک به آن متصل می‌شود، این اطمینان را از طریق روش خود برای بانک ایجاد کند. روش نهایی ما استاندارد دسای است. ما نباید به دنبال اختراع کردن چرخ یا دور زدن بعضی از فرایندها باشیم، باید در طول زمان در دست پیش برویم و سرویس در ستی ارایه کنیم. فینوتک، در مقطعی کار خوبی انجام داد و نه تنها در لایه بانکداری باز بلکه در لایه PSP نیز سرویس خوبی به مشتری ارایه کرد و نشان داد می‌توان بدون اینکه PSP بود، سرویس خوب، ارایه و مشتری را جذب کرد. این، درس خوبی است. بازار تعیین کننده است و اگر سرویس خوبی از زاویه‌های مختلف بگیرد، مشتری را به خصوص در حوزه امنیت جذب می‌کند. بنده همیشه تأکید می‌کنم که اگر امنیت را به هر قیمتی، محقق کنیم، ارزش دارد چون هم کسی که سرویس می‌گیرد و هم بانک که سرویس را باز ی‌ساخت، بر دینگ و غیره فراهم کرده و الزامش این است که این سرویس، به صورت امن به دست مشتری برسد. مهم هستند. اگر بتوانیم در این رابطه دوطرفه خوب بازی کنیم و هم بانک اعتماد کند و هم مشتری که هر دو در سرویس خوب دادن، نهفته است، این مساله تا حد زیادی حل می‌شود.

🔴 **جناب قدوسی نژاد! جنابعالی هم نظر تان را در باره رقابت بانک‌ها با بوم‌ها و سرویس دادن به مشتریان بزرگ توسط خود بانک‌ها و اینکه اجازه نمی‌دهند بوم‌ها در این زمینه ورود کنند، بفرمایید. در گروه**

هم دوستان درباره ارزیابی فین تک‌هایی که از بوم‌ها درخواست API می‌کنند، سوال کرده‌اند. صلاحیت آن توسط چه نهادی تأیید می‌شود، آیا به‌طور مشخص پروتکل خاصی دارد یا بانک مرکزی به شما خط و ربط می‌دهد؟

قدوسی نژاد: تصور من این است که نوع بیزینس بانک‌ها نسبت به بوم‌ها باید متفاوت باشد. قبلاً که یک NTT تخصصی وجود نداشت، بانک‌ها برای اینکه به مشتریان سرویس بدهند، آن را خودشان ارایه می‌کردند. اتفاقاً بنده معتقدم بانک‌ها باید برای مشتریان بزرگ سرویس را به بوم‌ها بسپارند. چون ساز و کار سرویس دهی بوم‌ها، اولویت بالاتری نسبت به بانک‌ها دارد. فرض کنید تمرکز ما این است که سرویس مابه‌صورت بلندمدت همیشه با لایا باشد و نیازمندی مشتری را به‌طور سریع جواب دهیم و پشتیبانی ۲۴ ساعته داشته باشیم. بانک حتما می‌تواند این کار‌ها را انجام دهد اما فکر نمی‌کنم اولویت بانک باشد. ما پول می‌گیریم که سرویس بدهیم. 🔴 **الان آقای اینالویی، پشت خط به بنده گفتند اگر اتفاقی بیفتد، مسوولیت آن با بانک است. اگر از سمت فین تک اتفاقی بیفتد، مسوولیت آن با بانک است یا بوم؟**

قدوسی نژاد: بستگی به نوع مساله امنیتی دارد اما در نهایت، وقتی اتفاقی در خصوص حساب بانکی می‌افتد، بانک، مسوول است اما به نظر من این اتفاق باید بین بانک و بوم بیفتد نه بین بانک و مشتری. هر مساله امنیتی باشد، بانک با بوم مطرح می‌کند و بوم، رعایت می‌کند. مشتری نباید درگیر این مسایل شود. البته کنترل‌هایی از نظر احراز هویت و نظارت باید انجام شود اما مخاطب سختگیری بانک، باید بوم باشد نه مشتری.

🔴 **آقای لیلازی در گروه گفته‌اند مشکلات متفاوتی برای بانک‌ها وجود دارد مانند نبود راهبر د و روشن، ضعف و بعضاً نبود استاندارد روشن به خصوص در موضوع داده، نگرانی‌های امنیتی، خطر جابه‌جایی و تیرین بانک‌ها و سست شدن اتصال مستقیم مشتریان، نگرانی آسان شدن جابه‌جایی مشتریان به سایر بانک‌ها به خصوص مشتریان بزرگ و پر تراکنش، وجود زیر ساخت‌های ارتباطی موفق قبلی مانند وب سرویس‌ها، ابهام در تفکیک وظایف در حوزه تأمین و سپس دسترسی دادن سرویس‌ها به مشتریان، جابه‌جا شدن داده و شبکه پذیرندگان از بانک به سازمان واسطه، سرمایه‌گذاری‌های قبلی که بانک‌ها در حوزه زیر ساخت و کانال‌ها انجام داده‌اند، سرگشتگی مشتری در شناسایی طرف سرویس دهنده و گیج شدن به خصوص در زمان بروز مشکل. به گفته ایشان، در اینجا کار‌های زیر ساختی، فرهنگی، مبنایی و آموزشی زیادی در همه لایه‌ها و کانون‌ها از رگولاتور که خود رقیب دارای رانت**

است تا بانک‌ها، واسطه‌ها، مشتریان، فین تک‌ها، سرویس دهندگان و غیره وجود دارند و هنوز راه زیادی برای حل مسایل داریم. شاید اگر سیستم جلوی خلاق‌ها و بازیگران جدید را سد نمی‌کرد، امروز فشار بیشتری بر بانک‌ها می‌آمد تا همکاری کنند. آقای لیلازی در دل این مطلب کوتاه، تقریباً همه مشکلات را اشاره کردند! در این بخش، به رگولاتور دارای رانت می‌رسیم. آقای میر دامادی! در حوزه رگولاتوری در بانکداری باز، حتماً در جریان هستی‌د از سال گذشته، کار گروه‌های بانکداری دیجیتال، که ذیل آن کار گروه بانکداری باز وجود داشت، فعالیت می‌کرد که ابتدا ریاست آن بر عهده آقای اینالویی بود و بعدها با توجه به اختلاف نظرات موجود، ایشان از آن سمت استعفا داد (البته آقای اینالویی، اختلاف نظر را تکذیب کردند اما بنده همچنان معتقدم اختلاف نظر وجود داشت) و آقای فرامرزی، جایگزین شدند. تا جایی که اطلاع دارم، آنچه کار گروه بانکداری باز مدنظر داشت، با وجود نوسانات موجود، به تفاهماتی دست پیدا کردند. دو سال و نیم قبل، بنده گزارش مفصلی در حوزه پلتفرم دیبا منتشر کردم مبنی بر اینکه قرار است دیپادر حوزه بانکداری باز، وسط تراکنش‌های این حوزه بنشیند و عملاً کل APIها از وسط دیبا بگذرد. این در حالی است که شرکت خدمات انفورماتیک، پلتفرم شاهین را دارد که این روز‌ها، چندان فعالیت جدی ندارد. در این شرایط، نشستن دیبا توسط شرکت خدمات و رقیب بودن در این حوزه، برای شما که در این زمینه سرویس می‌دهید، این نگرانی را ایجاد نمی‌کند که در عرصه کسب درآمد موارد دیگر، دچار مساله شوید؟

میر دامادی: قسمت سخت به بنده رسید! امیدوارم مواردی را که عرض می‌کنم، موجب دلخوری کسی نشود. همان‌طور که قبلاً عرض کردم، مبحثی درباره استاندارد داشتیم و اینکه تلاش می‌کنیم بر مبنای PST2 بمائیم، تا جایی که ما PST2 را مطالعه و هضم کرده و سعی کردیم عناصر آن را پیاده کنیم؛ چیزی مانند جایگاه دیپادار آن مشخص نیست یا وجود ندارد. در این زمینه، چند نکته وجود دارد. یکی اینکه خارج از استاندارد است. دوم اینکه وقتی تمرکز ایجاد می‌کنیم و به قول آقای لیلازی، دارای رانت بودن هم به آن اضافه کنیم، این تمرکز، باگ امنیتی هم دارد. در چند وقت اخیر ملاحظه کردید وقتی یک اسم اس سنتر به خاطر مشکل فنی یا چیز دیگر از کار می‌افتد، کل شبکه بانکی به خاطر یک اسم اس ساده، دچار اختلال می‌شود. حالا فرض کنید مجموعه باشد که بخواهد باتل‌نک شود در گذر همه سرویس‌ها قرار گیرد که آن وقت، کل صنعت، دچار خدشه می‌شود. نقطه تاثیر انگیز دارای رانت بودن، این است که مجموعه دیبا که خودش دیبا نیست! بگوید همه APIها به این مجموعه داده شود و خودش توزیع کند و فین تک و بانک، طرف خودش باشد؛ یعنی عملاً یک سنبداً یا فینوتک یا فراپوم بزرگ یا ترکیبی از اینها! این نگاه کج‌سیلفگی است. نکته دیگر اینکه مادر جامعه‌ای زندگی می‌کنیم که از قدیم گفته‌اند یک سیب را بالا می‌اندازد، هزار چرخ می‌خورد تا پایین بیاید. الان این موضوع، در حد یک صحبت است و بنده نمی‌گویم به واقعیت نمی‌رسد که ما اینکه در جای دیگر، مانند هاب فن‌آوران به نتیجه رسید اما الان که رگولاتور هنوز حکم نکرده، زمین بازی ما باز

است و تجربه نشان داده‌ا گر رگولاتور ببیند در حوزه عمل اتفاق خوبی پیش می‌رود، تا حد زیادی از آن تبعیت می‌کند البته نه به صورت مطلق. زدن حرف مطلق در این حوزه، درست نیست. الان که تعرفه نداریم و رگولاتور، حکم مسلم برای هیچ کدام از مادر بخش‌های مختلف صادر نکرده، بهتر است، از پیش آن را متهم نکنیم. هر چند تجربه‌های قبلی نشان داده، امکان ایجاد این تمرکز وجود دارد ولی فکر می‌کنم این امکان به این زودی نخواهد بود. بحث، همان سرویس خوب دادن است. اگر رگولاتور ببیند سازمان سرویس دادن در لایه مشتری شکل گرفته، فکر می‌کنم رگولاتور هم این موضوع را می‌پذیرد چون دنبال این نیست که سرویس خوب را به هم بزند. بعد منفی این ماجرا هم وجود دارد که همان بحث کارمزد در PSPهاست و شما هم اشاره کردید. در آن زمان، یکی از بانک‌ها شروع به تخفیف و تسویه آنی کرد و مرچندی که بیشترین سود را از تبادل پول، امنیت مبادله پول و صحت و سلامت آن می‌برد، در جایگاه مدعی نشست و چیزی را طلب کرد که حقش نبود. امروز این اتفاق در بازار رخ داده و هیچ کس حاضر نیست آن را قطع کند و هر کس می‌گوید اول توقع کن! الان هم که رگولاتور، قوانینی تدوین نکرده، نباید خودمان اشتباه کنیم؛ ما فندان بیزینس مدل اشتباه که بعضاً دوستان انجام می‌دهند و پرداخت‌ساز را شارژ می‌کنند، این، نقطه‌ای است که بعداً از آن ضربه می‌خوریم. قبل از رگولاتور باید نگران این قسمت باشیم. الان که رگولاتور تعرفه نگذاشته و ما می‌توانیم بازار را شکل دهیم، بازار را اشتباهی شکل ندهیم. کاربر نهایی باید هزینه سرویس را بدهد نه آن واسطه و پرداخت‌ساز، این، نکته‌ای بود که فکر می‌کنم بیان آن می‌توانست کمک کند. نمی‌دانم چقدر برهم‌زننده باشد!

🔴 **اگر اظهارات آقای محبوبی را بشنویم، نمود این برهم‌زندگی خود را نشان می‌دهد! اگر اشتباه نکنم فراپوم، سالانه هر PSP را ۱۰۰ میلیون تومان شارژ می‌کند! این شارژ، بابت API کارت به کارت است که توسط خودش به صورت متمرکز، بانک‌هایی که طرف قرار داد هستند، به پرداخت‌ساز‌ها می‌دهد. آقای محبوبی این نکته را تأیید...**

میر دامادی: اگر اجازه بدهید قبل از آن، بنده یک‌نکته عرض کنم. کارت به کارت، هر چند الان جزو سرویس‌های بانکداری باز است اما جزو سرویس‌های اصلی نیست. مثلاً اگر می‌گوییم ۱۰۰ میلیارد داریم، باید بگوییم بدون کارت نیز چقدر داریم که مانده این‌ان در هاب فن‌آوران، یکپچر را هم داریم اما مساله این است که در بانکداری باز، باید سرویس‌های مبتنی بر حساب را اصل قرار دهیم. سرویس‌های کارت به کارت می‌تواند برای هر کس مبنای درآمد باشد اما به قول آقای قدوسی نژاد، از مسیرهای مختلف می‌توان درآمد ایجاد کرد و سرویس خوب داد. کارت به کارت، مسیر اصلی نیست. به نظر ما اگر دوستان قرار است فیر پلی را رعایت کنند، باید دو آمار جداگانه بدهند و بگویند مجموع تراکنش‌ها، فلاّن میزان است و غیر کارت‌ها،

بانکداری الکترونیکی



فلاّن میزان.

🔴 **البته آقای فرامرزی در اولین و آخرین نشست می‌مدیر عامل فراپوم بودند، اعلام کردند تعداد تراکنش‌های حوزه بانکداری ایران از کل اتحادیه اروپا بیشتر است که بسیاری از کارشناسان ناراحت شدند و گفتند API کارت به کارت، نباید جزو بانکداری باز ذکر می‌شد و آمار ایشان، به این علت بود که کارت به کارت را جزو عملکرد فراپوم حساب کرده بودند.**

جنب محبوبی! در این زمینه، نظرات شمارا می‌شنویم.

محبوبی: بنده چند نکته را عرض کنم. بحث آمادگی بانک‌ها هم از نظر فرایندی و هم از نظر فنی، یک مساله جدی است و نکات زیادی دارد. مثلاً اگر بخواهیم سرویس صورت حساب بانکی را به عنوان محصول مغایرت‌گیری مطرح کنیم، یک فیلد طرف مقابل تراکنش را نیاز داریم که تعداد زیادی از بانک‌ها نمی‌توانند آن را فراهم کنند یا در مباحث فرایندی و پیاده‌سازی مشتریان، موارد زیادی وجود دارد. همیشه به دوستان می‌گویم در حوزه بازار، باید به گونه‌ای عمل کنید و محصولی لانچ شود که خود بانک‌ها علاقمند شوند سرویس‌های خود را به فراپوم بدهند و خودشان نقایص سرویس‌ها و فرایندی‌شان را حل کنند. همان مساله مرغ و تخم مرغ است. به هر تقدیر، بانک‌ها به خصوص بانک‌های بزرگ، در کرو لایه‌های دیگر‌شان ساختار‌های پیچیده‌ای دارند. این‌طور نیست که بخواهند بازی را به سمتی ببرند که سرویس ندهند. واقعا دشواری‌های خاص خود را دارد اما مسوولیت صفر تا صد مشتری با ملست، ما مسوول متنور شپ مشتری هستیم که چگونه از سرویس‌ها استفاده کند و اینکه دسترسی‌ها را بگیریم و اگر مغایرت یا مشکلی ایجاد شد، آن را برطرف کنیم یا اگر سرویس‌های یک بانک، قطع شد یا مشکل پیدا کرد، این‌ها را به شبکه مصرف و کسبو کارمان اطلاع دهیم. این موارد، خدماتی است که یک بوم از جمله فراپوم باید به سمت تقاضا بدهد تا بازی از دوش آنها بردارد و گر نه اگر فقط API بدهد و سایر مشکلات مشتری را بپذیری نکنند، فایده ندارد. در حوزه مدل کسبو کاری، بانکداری باز هنوز به بلوغ نرسیده است. پلتفرم‌ها در درآمدزایی، مساله دارند و برای آنها دشوار است که بتوانند جهت صحیح را انتخاب کنند و به سمت کسب درآمد بروند. هر چقدر هم درآمد دارند به پلتفرم برمی‌گردانند و معمولاً کسی چندان روی سودآوری پلتفرم‌ها یا EPSها، حساب نمی‌کند و انتظار این است که خودش، خود را از طریق درآمد‌هایی که کسب می‌کند، رشد دهد. اتفاقاً بهترین مدل همان مدل کارمزدی است اما ما بعد از این همه سال تجربه و کار عملی، که بیش از ۳۰۰ تا ۴۰۰ مشتری در محیط عملیاتی سرویس می‌گیرند هم در حوزه فنی، هم در حوزه فرایندی و هم در حوزه کسبو کاری، سعی کردیم جمیع تجربیات و اتفاقات خوب را بیاوریم که به نفع اکوسیستم باشد. ما این همه هزینه برای زیر ساخت می‌کنیم گرفتن APIهای ۲۰ بانک، نگهداری و پشتیبانی آنها، هزینه دارد. وقتی مشتری به حداقل یا کف تراکنش نمی‌رسد باید هزینه پشتیبانی خود را در حوزه آن کسبو کار در بیاورد. بنابراین مدل ما کارمزدی است. اتفاقاً از نظر نرخ‌ها، مقایسه کردیم و نرخ‌ها از پلتفرم‌های دیگر بسیار کمتر است و حتی پلتفرم‌های جدید، بازایی‌شان این است که ۳۰ درصد پایین‌تر از نرخ فراپوم، خدمات ارایه می‌دهند. این، رویکردی است که باعث رقابت منفی در آینده خواهد شد. ما هنوز تجربه و کار عملی از این دوستان ندیدیم و قطعاً اگر اتفاق بیفتد و با همین مدل، پیش بروند، جنگ کارمزد راه می‌افتد که آن بوم، کمتر بدهد و بنده کمتر از آن. باین وضعیت کار دشوار خواهد شد. اگر این پلتفرم، نتواند حداقل هزینه‌های خود را در بیاورد و خود را توسعه دهد، قرار است به کجا برسد؟ بنابراین اتفاقاً مدل فراپوم، ناشی از تجربه و پینگ‌پنگی است که در این فضا بازی کرده و در وضعیت فعلی، مدل مناسبی است؛ یعنی همان مدل کارمزدی به همراه کف تراکنش‌ها.

🔴 **نکته! اینجاست که آقای میر دامادی معتقدند باید از مشتری نهایی، کارمزد بگیریم نه از پرداخت‌ساز و سرویس گیرنده که قرار است درآمدی را کسب کنند. نظر شما چیست؟**

محبوبی: ما این‌ها را به عنوان شخص ثالث می‌شناسیم. بانکداری باز، عمدتاً مدل کسبو کاری کسبو کار‌ها را متحول می‌کند. مشتری نهایی آن کسبو کار، جایگاهی در مدل درآمدی ندارد بلکه کسبو کار است که مثلاً با مدل دایرکت دبیت متحول می‌شود و هزینه‌های اشتراک را به موقع دریافت می‌کند یا خدمات مالی انجام می‌دهد. مثلاً ما سرویس‌های تسویه و مغایرت‌گیری را به سازمان‌ها می‌دهیم و این امر، موجب صرفه‌جویی در هزینه‌های آنها می‌شود. دقت کار‌شان افزایش پیدا می‌کند و مغایرت‌شان از بین می‌رود که منافع غیر مستقیم برای این کسبو کار‌هاست و باید هزینه این خدمات را دهند. اینکه یوز کیس‌هایی از یوزر نهایی بگیریم، برای بنده نامناسب است. شاید بتوان به صورت موردی، به این سمت حرکت کرد اما در کلان، این کسبو کار‌ها هستند که با سرویس‌های بانکداری باز، رشد و از نظر فرایند‌ها، بهبود پیدا می‌کنند و در برخی زمینه‌ها نیز دگرگون می‌شوند. در اینجا، دیسر ایتپیو بودن خودش را نشان می‌دهد و در هر دو مدل، خود کسبو کار نفع می‌برد.

🔴 **اگر اشتباه نکنم عمده‌درآمد شما در وضعیت موجود، در حوزه کارت به کارت و سرویس‌هایی است که در فراپوم به PSPها ارایه می‌کنید. مطلع هستید که هاب فن‌آوران مالی به تدریج در شاپرک عملیاتی می‌شود و قرار است دوستان پرداخت‌ساز، در این حوزه، کار عملیاتی انجام دهند و API به سمت بانک‌ها متمرکز شود و آنجا شاپرک، سرویس کارت به کارت بدهد. در اینجا، نگرانی رگولاتور دارای قدرت و رانت، نمود پیدا می‌کند و این امر، آسیب کمی به مجموعه شما نمی‌زند. آیا شما هم کلیات این موضوع را شنیده‌اید؟ نظر تان چیست؟**

محبوبی: کارت به کارت، چشم‌انداز ما نبود و اصطلاحاً بار به ما خورد و به این سمت رفتیم!

ادامه این مین‌گزرد را در سایت هفته‌نامه عصر ارتباط به نشانی asreertebat.com بخوانید.



راهنمای ساده خرید اینترنت منزل بانگرش اقتصادی

روزنیکارادمهر

از آنجا که خانواده‌ها زمان زیادی را در خانه می‌گذرانند، به اینترنت نیاز دارند. همه‌چیز، شامل کار از راه دور تا پخش برنامه تلویزیونی موردعلاقه فرزند کوچک شما در حین انجام کارها در منزل، نیاز به یک اتصال بی‌سیم (وایرلس) قوی دارد. شاید زمانی که افراد کمتری در طول روز از اینترنت استفاده می‌کردند همان میزان محدود قبلی کافی بود، با این حال، اگر متوجه شدید سرعت سرویس فعلی تان کند شده، به این معناست که زمان ارتقای آن فرا رسیده است. اگر نمی‌دانید از کجا شروع کنید، در اینجا، یک راهنمای مبتدی برای یافتن ارائه‌دهنده اینترنت مناسب ذکر شده است.

کجا زندگی می‌کنید؟

هنگام انتخاب سرویس اینترنت، یکی از عوامل تعیین‌کننده، محل زندگی شماست. هر ارائه‌دهنده اینترنت به همه محله‌ها خدمات نمی‌دهد، بنابراین اولین کاری که باید انجام دهید این است که در مورد اینکه چه کسی به منطقه شما خدمات ارائه می‌دهد، تحقیق کنید. مناطق روستایی ممکن است به خدمات اینترنتی متفاوتی در مقایسه با شهرهای شلوغ، نیاز داشته باشند. پیدا کردن اینکه چه کسی در منطقه شما خدمات ارائه می‌دهد به سادگی جست‌وجو در ارائه‌دهندگان اینترنت



و تایپ کدپستی است. از این طریق، شما می‌توانید شرکت ارائه‌دهنده خدمات اینترنتی موردنظر خود را انتخاب کنید. **به چه میزان سرعت نیاز دارید؟** سفارش بعدی این است که بدانید به چه میزان سرعت اینترنت نیاز دارید. در این زمینه، باید ببینید چند دستگاه قرار است از سرویس اینترنت استفاده کنند. اکثر ارائه‌دهندگان خدمات، یک ماشین حساب پهنای باند دارند که به شما تخمین می‌دهد برای کار، پخش و غیره چه سرعت اینترنتی نیاز دارید. در نظر بگیرید که معمولا چند نفر به‌طور هم‌زمان از اینترنت استفاده می‌کنند. اگر

فرزندانی دارید که در حین کار شما در خانه، به مدرسه می‌روند، ممکن است به پهنای باند زیادی، نیاز نداشته باشید. شناسایی عادات روزانه، بخش مهمی از انتخاب بهترین سرعت اینترنت برای منزل شماست. **بودجه شما چقدر است؟** مطمئنا شما می‌توانید روی دریافت یک سرویس اینترنتی با بهترین امکانات را در سر داشته باشید. با این حال، باید هنگام انتخاب طرح، میزان هزینه‌ای را که مایل به پرداخت آن هستید، در نظر داشته باشید. علاوه بر صورت حساب ماهانه، باید هزینه نصب و تجهیزات را نیز در نظر بگیرید.

سامانه پشت سامانه

آبی برای بیکاران گرم می‌شود؟



این است که محیط آن چندان با سایت‌های بخش خصوصی (مانند جابینجا، آی‌استخدام، ایران‌استخدام و غیره) که در این حوزه فعالیت می‌کنند تفاوتی ندارد. علاوه بر این، حجم مشاغل پر تقاضا و نیازهای کارجویان برای رسیدن به این مشاغل هم به شکل آمار و اطلاعات ارایه نمی‌شود.

در همان سایت‌های یاد شده کارایی و وابسته به بخش خصوصی بخش جست‌وجوی مشاغل فعال تر است و کاربر می‌تواند متناسب با توانایی‌های خود مشاغلی را پیدا کند اما در سامانه وزارت کار پیشنهادات شغلی و اطلاعات تکمیلی در دسترس نیست و هر کاربر بنابر پیش‌فرض‌های خود در باره شغل باید به دنبال کار باشد. در این سایت برای کارجویان با استعدادها و توانایی‌های خاص که می‌توانند موقعیت‌های شغلی خاصی را به دست بیاورند گزینه‌ای در نظر گرفته نشده است.

این سایت با وجودی که ادعای یک سامانه جامع را دارد اما شرایطی برای

تشکیل تعاونی‌ها، پیدا کردن ایده پرداز و سرمایه‌گذار و حتی خدمات مشاوره‌ای ندارد. حتی باوجود آنکه که عنوان شده اطلاعات کاربران این سایت توسط دفاتر کارایی بررسی می‌شود و بخشی برای ارتباط با کارایی‌ها در نظر گرفته شده اما اطلاعات این کارایی‌ها در این سایت بارگزاری نشده است. در حالی که متولی راهاندازی این سامانه، دفتر هدایت کار و کارایی وزارت کار است و کارایی‌های کشور زیر نظر این دفتر شاغل هستند و انتظار می‌رود این سامانه حداقل در این بخش اطلاعات کاملی به کاربران ارایه کند.

این سامانه برای تشکیل فعالیت‌های تعاونی هم که از جمله اهداف عالی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی است و عبدالملکی از ابتدای قبول مسوولیت وزارت کار به آن تاکید کرده نیز بی‌اعتناست و کاربران را برای هدایت فعالیت‌های‌شان

در این زمینه راهنمایی نمی‌کند. در خصوص آموزش‌های مهارتی فنی و حرفه‌ای، کار دانشجویی، فعالیت‌های پروژه محور، مشاغل خانگی، مشاغل روستایی و غیره نیز سامانه جست‌وجوی شغل گزینه مشخصی برای هدایت کاربران ندارد.

شاید این تلقی ایجاد شود که این سامانه تازه فعال شده برای همین چنین مواردی به مرور تکمیل می‌شود اما با توجه به شکل و شمایل سایت مشخص است برای چنین موضوعاتی حتی در مرحله اولیه هم فکری نشده است.

این در حالی است که سوابق شغلی عبدالملکی در کمیته امداد و برنامه‌های اعلامی او در ابتدای دولت سیزدهم برای وزارت کار این انتظار را ایجاد کرد که فعالیت او برای کاهش نرخ بیکاری در کشور فراتر از راهاندازی یک سایت کارایی باشد که نمونه‌های اینترنتی آن در بخش خصوصی فراوان است و رقابت جدی هم با یکدیگر دارند.

دبیر شورای عالی فضای مجازی

توسعه اقتصادی بدون توسعه فضای مجازی و اقتصاد دیجیتال ممکن نیست



وظایف مرکز ملی فضای مجازی شناخت نیاز برای قوانین جدید و اجرای این اصل و ایجاد تعادل بین مقررات‌زدایی و وضع مقررات مورد نیاز جدید است و مرکز ملی به این تعادل توجه دارد.

او گفت: در حوزه‌های مالکیت معنوی و داده، حریم خصوصی، حقوق و قوانین قراردادها و دارایی‌های معنوی که هنوز در نظام بانکی کشور به رسمیت شناخته نمی‌شود به دنبال قانون گذاری و مقرر گذاری هستیم و این تاخر در پذیرش آن،

نه تنها در ایران بلکه در جهان به دلیل فهم سیاسی در قانون گذاری و عدم توجه به تحولات اجتماعی و اقتصادی با چالش روبه‌رو است.

دبیر شورای عالی فضای مجازی با اشاره به اینکه چاپ کتاب در این حوزه یکی از راه‌های تسهیل این فرایند است، تصریح کرد: باید در کنار مباحث قانون گذاری در حکمرانی به نظام توصیه که در بسیاری از کشورها اثر کارکردی بیشتری نسبت به قانون دارد توجه کنیم و نیاز است تا دستگاه‌های حقوقی در این حوزه نیز وارد شده و علاوه بر مقرر گذاری به نظام توصیه گذاری بپیرازند.

او با بیان اینکه نقدهای سازنده در حوزه سیاست‌ها، قوانین و مقررات می‌تواند به این روند کمک کند، افزود: نقدهای مثبت و سازنده ما را به سمت بالندگی و تکامل در حوزه قانون گذاری در فضای مجازی کشور رهنمود می‌کند و خوشبختانه در جامعه در سطوح مختلف در فضای مجازی، شاهد نقدهای موثر در حوزه‌های مختلف هستیم که همین امر موجب وحدت نظری در بسیاری از حوزه‌ها شده است.

فیروزآبادی گفت: همگرایی ملی در فضای مجازی باعث شده تا بتوانیم از فرصت‌های آن به عنوان پیشران توسعه ملی بهره‌برداری کنیم. در این مجموعه کتاب ۱۱۹ مورد مصوبات در سه حوزه سیاست‌ها، قوانین و مقررات جمع‌آوری شده است.

گزارش



صفحه ۷

WWW.ICTNEWS.IR

خبر

مخاطرات رمزارزها از دیدگاه شریعت اسلامی

رمزارزها فاقد پشتوانه هستند

در حالی که اغلب قدرت‌های اقتصادی دنیا با اتخاذ تدابیر نظارتی ویژه در پی محدودسازی معاملات رمزارزها هستند، برخی فقهای اسلامی نیز با اشاره به عدم برخورداری رمزارزها از پشتوانه لازم، این گونه معاملات را باطل می‌دانند.

به گزارش تسنیم، پس از شهرت بیت کوین، روند فزاینده پیدایش و توسعه رمزارزهای مختلف، شتاب قابل توجهی داشته است. امروزه ادعا می‌شود بیش از ۴ هزار نوع رمزارز مختلف وجود دارد که به راحتی و در تمام ساعات شبانه‌روز مورد مبادله قرار می‌گیرند.

همزمان با توسعه فزاینده رمزارزها در سطح جهان، دولت‌ها روز به روز بیشتر به خطرات و تهدیدات رمزارزها واقف می‌شوند و در صدد اعمال محدودیت و ممنوعیت‌های مختلفی برای جلوگیری از زیان‌های احتمالی رمزارزها برای اقتصاد ملی کشورها هستند.

ذات شفافیت‌گریز رمزارزها در کنار رشد چشم‌گونه ارزش این بازار طی یک سال گذشته، انگیزه سیاست‌گذاران اقتصادی در کشورهای توسعه یافته را برای وضع مقررات و اتخاذ تدابیر نظارتی در این زمینه دوچندان کرده است. دولتمردان آمریکایی اعم از جمهوری خواه و دموکرات، بر تنظیم مقررات جدید برای رمزارزها به عنوان یکی از اهداف خود در سال ۲۰۲۱ تاکید دارند؛ زیرا معتقدند نوسانات شدید این بازار نگرانی‌هایی را در خصوص دستکاری بازار و احتمال بالای متضرر شدن سرمایه‌گذاران خرد به وجود آورده است.

در همین راستا، چندی پیش وزارت خزانه‌داری آمریکا اعلام کرد رمزارزها خطر قرار مالیاتی را افزایش می‌دهند و به همین علت اقداماتی برای کنترل این بازار انجام خواهد شد و در گام نخست این اقدامات، تراکنش‌های بالاتر از ۱۰ هزار دلار رمزارزها ملزم به ارایه گزارش می‌شوند.

همچنین در هفته‌های قبل، معاون نخست‌وزیر چین اعلام کرد که فعالیت استخراج ارزهای دیجیتال در این کشور محدود خواهد شد.

در پی انتشار این اخبار، قیمت بیت‌کوین به زیر ۴۰ هزار دلار سقوط کرد زیرا طبق داده‌های مرکز مالی کمبریج، چین بیش از ۷۰ درصد قدرت پردازش شبکه بیت‌کوین بین سپتامبر ۲۰۱۹ تا آوریل ۲۰۲۰ را به خود اختصاص داده است.

همان‌طور که اشاره شد بانک‌های مرکزی کشورهای پیشرفته دنیا به منظور حفظ نظام پولی و مالی کشور سعی دارند با انجام اقدامات سلیبی از رواج رمزارزهای موهوم و متنوع جلوگیری کنند، این نهادها همچنین سعی دارند رمزارزهایی با پشتوانه دولت‌ها را راهی بازار کنند.

دلیل اصرار دولت‌های توسعه‌یافته بر کنترل رمزارزها به مساله علمی و نظری «لزام پشتوانه داشتن پول‌های رایج مورد مبادله در یک کشور» بازمی‌گردد که در حقیقت رعایت اصل اصل، ضامن حفظ ساختار پولی و مالی در یک نظام اقتصادی سالم است.

ضرورت رعایت این اصل، در شریعت و فقه اسلامی نیز به نوعی مورد تاکید قرار گرفته است. طبق دستورات شرع مبین، در صورتی که مالی فاقد ارزش، مورد معامله قرار بگیرد؛ این معامله غری و اکل مال بالباطل محسوب می‌شود. بر همین اساس، شبهات و ایرادات شرعی بسیاری از جانب مراجع تقلید در زمینه معاملات رمزارزها نیز وارد شده که استفاده از آنها را در کشور‌های اسلامی با موانع جدی روبه‌رو کرده است.

در همین زمینه آیت‌ا... محسن اراکی، استاد فقه اقتصاد و رییس کمیسیون اقتصادی مجلس خبرگان اخیرا در جلسه‌ای با موضوع حاکمیت و سیاست‌گذاری رمزارز از منظر فقه اسلامی، گفته است: «اگر پولی که می‌خواهد معیار تعیین ارزش باشد، چیزی است که با اعتبار خودمان صرفا به عنوان پول معرفی کنیم، مثلا اگر یک کاغذی که هیچ ارزشی ندارد را بخواهیم بگوییم ۱۰۰ میلیون تومان ارزش دارد و در برابرش یک کالا معادل ۱۰۰ میلیون تومان را با آن معاوضه کنیم، مصداق غر است.»

او در ادامه با تاکید بر اینکه رمزارز چون پول اعتباری است، منشأ ثروت آفرینی محسوب نمی‌شود؛ خاطر نشان کرد: «ما رمزارزها اگر بخواهند به عنوان پول پذیرش بشوند فقط به عنوان پول اعتباری پذیرفته می‌شوند، یعنی پولی که فقط صاحب رمزارز آن را پول حساب می‌کند و میزانی قیمت برای آن معین می‌کند هیچ چیزی جز اعتبار محض آن صاحب رمزارز نیست. یعنی هیچ می‌دید و در مقابل می‌خواهید کالا بگیرید که این موضوع جایز نیست.» اندور بیلی، رییس بانک مرکزی انگلستان نیز امسال هشدار داده بود: «ارزهای دیجیتال هیچ ارزشی به لحاظ تاریخی نداشته‌اند و افرادی که در آن سرمایه‌گذاری کرده‌اند باید برای از دست دادن تمام پول خود آماده باشند.» رییس کمیسیون اقتصادی مجلس خبرگان البته معتقد است از رمزارزهای توان برای واردات و خرید از کشورهای غیرمسلمان بهره جست. آیت‌ا... اراکی در بیانات اخیر خود در این باره تاکید داشته‌اند: «اگر بخواهیم با همین رمزارز با کشورهای غیر اسلامی معامله کنیم، با کسی معامله کنیم که رمزارز را به عنوان پول قبول دارد، می‌توانیم دادوستد کنیم، یعنی می‌توانیم پول اعتباری بدهیم و بر اساس آنچه آنها در کشور خودشان پذیرفته‌اند کالا را از آنها بستانیم، این بر مبنای مقبولات خودشان عدالت است.» آیت‌ا... اراکی در خصوص رواج معاملات رمزارز در کشور‌های اسلامی، عقیده دارد: «بر اساس عدالت و قسط در اقتصاد اسلامی، نمی‌توان کالایی را در قبال پول اعتباری محض ستاند و تنها در مقابل پولی که خودش نماینده کالا باشد، می‌توان کالایی را ستاند. به عبارت دیگر، کالا در برابر کالا یا پولی که بتواند نماینده کالا و یا یک منفعت حقیقی باشد.»

تغییر فرایند خرید و فروش خانه با کمک فناوری

می کنید و بازرسی اعلام می کند که آریست در ملک وجود دارد، پس از آن دوری کنید.

● خرید مسکن با فناوری VR

فناوری در طول سال ها به قدری پیشرفت کرده که اگر کسی تمایل داشته باشد، تقریباً می تواند کل فرایند خرید خانه را از ابتدا تا انتها بدون ترک اتاق نشیمن خود طی کند. مزایای زیر نه تنها به دلیل راحتی، بلکه از منظر اقدامات ایمنی ناشی از شیوع کرونا، عالی به شمار می روند. اکنون، افرادی که در کلاس های پرخطر هستند، مجبور نیستند به مکان های عمومی مانند خانه ها و دفاتر وام بروند تا به این وسیله از خطر ابتلا به ویروس جلوگیری کنند. شاید بزرگ ترین مزیت در این زمینه، امکان گشت و گذار در داخل خانه بدون خارج شدن از درب ورودی باشد.

پیشرفت های فناوری AR/VR به خریداران اجازه می دهند در هر بخش خانه یک تور مجازی داشته باشند. این امر، می تواند به سادگی مشاهده تصاویر هر مترمربع از خانه یا شامل رویکرد پیشرفته تری با فناوری VR باشد که در آن می توانید با قرار دادن یک هدست در یک خانه قدم بزنید؛ انگار واقعاً آنجا هستید. در نهایت، اگر خانه رویایی خود را پیدا کردید، می توانید تمام قرارداد های لازم را از راه دور نیز امضا کنید. به جای حضور در دفتر، می توانید مدارک لازم را از طریق رایانه یا تلفن هوشمند دریافت کرده تا در اوقات فراغت، بررسی و امضا کنید. علاوه بر این، فناوری API دستگاه شما می تواند به اطلاعات بانکی شما متصل شود و تکمیل و امضای مدارک پایانی شما را تسریع کند. همان طور که مشاهده می کنید، تکنولوژی، خرید مسکن را آسان تر از همیشه کرده است. نکات یاد شده را لحاظ کرده و درباره یک خانه بالقوه به طور کامل، تحقیق کنید تا برای خود و خانواده تان به منظور خرید مسکن مناسب، بهترین تصمیم را بگیرید.



تکامل اینترنت یک نقطه عطف بزرگ است که به خریداران بالقوه مسکن، مزیت های زیادی می دهد. اکنون، به جای اینکه به سادگی اظهارات نمایندگان و فروشندگان املاک و مستغلات را بپذیرید، به عنوان یک خریدار با جست و جوی آنلاین می توانید جزئیات بیشتری را مشاهده کنید و تصمیم آگاهانه تری بگیرید

نداشتند. این خطرات، شامل بیماری های ریوی و نظایر آن می شد و به همین دلیل اغلب، این موضوع، مخفی می ماند. حالا ما بهتر می دانیم، اگر خانه قدیمی تری خریداری

می توانید با نماینده خود تماس بگیرید تا ببینند آیا لیلی برای هزینه بیشتر وجود دارد یا اینکه این تصمیم، نیاز به تغییر دارد.

این مزیت برای فروشندگان نیز صدق می کند. اگر کسی به فکر عرضه خانه خود به بازار است، می تواند فروش اخیر خانه های مشابه را به صورت آنلاین جست و جو و مشاهده کند که این خانه ها، چقدر فروخته شده اند و همین موضوع را برای فروش مسکن خود در نظر بگیرد. این دسترسی بهبود یافته به اطلاعات، همچنین به خریداران بالقوه کمک می کند تا به علایم هشدار دهنده ای که هنگام بررسی ملک باید از آنها اجتناب کنند، پی ببرند. احتمالاً بزرگ ترین پرچم قرمز که خوشبختانه در طول سال ها کاهش یافته است وجود آریست به عنوان یک ماده شیمیایی مضر است که اغلب در لوازم ساختمانی خانه هایی که قبل از سال ۱۹۸۰ ساخته شده اند، یافت می شود. قبل از ظهور اینترنت، بسیاری از مردم از خطرات آریست اطلاعی

برای انواع خانه هایی است که خریداران می خواهند ببینند. به عنوان مثال، خریداران می توانند فیلتر ها را برای مواردی مانند تعداد اتاق خواب، اگر خانه دارای گاراژ باشد، متراژ مربعی که به دنبال آن هستند و مهم تر از همه، میزان پولی که می خواهند برای خانه خرج کنند، تنظیم کنند. سپس، فقط همان موارد برای بررسی ارسال می شود. بسیاری از این برنامه ها حتی دارای ماشین حساب وام مسکن هستند، بنابراین می توانید دقیقاً ببینید که پس از کار مزد و بیمه، پرداخت وام مسکن شما چقدر خواهد بود. علاوه بر یافتن خانه هایی که با پارامتر های شما مطابقت دارند، می توانید تصویر واضح تری از محله بالقوه ای که ممکن است به زودی در آن ساکن شوید، به دست آورید.

بسیاری از این برنامه ها در مورد پیشنهاد های خرید و سرگرمی محلی، میزان جرم و جنایت و حتی بررسی مدارس در منطقه به شما اطلاعات می دهند. در حالی که بسیاری از نمایندگان ممکن است از تاکتیک های هوشمندانه ای استفاده کنند تا داری های خود را به بالای فهرست برسانند، این برنامه ها به خریداران اجازه می دهند تا پیشنهادهای بالقوه را به راحتی مشاهده کنند.

● دسترسی به اطلاعات

تکامل اینترنت یک نقطه عطف بزرگ است که به خریداران بالقوه مسکن، مزیت های زیادی می دهد. اکنون، به جای اینکه به سادگی اظهارات نمایندگان و فروشندگان املاک و مستغلات را بپذیرید، به عنوان یک خریدار با جست و جوی آنلاین می توانید جزئیات بیشتری را مشاهده کنید و تصمیم آگاهانه تری بگیرید. به عنوان مثال، یک مصرف کننده می تواند یک جست و جوی آنلاین ساده برای میانگین ارزش های داری آن منطقه انجام دهد و تصمیم بگیرد که آیا خانه ای که به آن توجه دارد، قیمتی بالاتر از حد لازم دارد یا خیر. اگر زیاد به نظر می رسد، خریداران



آسیب فروردین

حدود ۳۰ سال پیش، خرید مسکن به عنوان یک رویداد مهم، مستلزم رفت و آمد مداوم به بنگاه ها، مشاوران املاک و محل حضور فروشندگان، همراه با قرار ملاقات های متعدد برای مشاهده خانه و تکمیل مدارک لازم برای تحویل آن بود. اکنون، آن روز ها، تمام شده است زیرا فناوری، فرایند خرید خانه را برای مشتریان و آژانس های املاک آسان کرده است. اکنون خریداران می توانند تقریباً هر مرحله از فرایند خرید خانه را با لمس یک دکمه انجام دهند و اکثر کار ها را می توان بدون ترک خانه انجام داد. اگر قصد خرید یک خانه جدید را دارید، احتمالاً درباره این نوآوری های شگفت انگیز مانند توانایی مشاهده اطلاعات بیشتر در مورد فروشندگان، امضای اسناد از هر جای ممکن و نحوه مشاهده خانه ای که قصد خرید آن را دارید، بدون خارج شدن از منزل تان، هیجان زده خواهید شد.

● اپلیکیشن های املاک و مستغلات

شاید یکی از قابل تشخیص ترین پیشرفت ها در فرایند خرید خانه این باشد که همه با وبسایت ها و برنامه های مفیدی مانند Redfin و Zillow به تمام جزئیات ضروری املاک دسترسی دارند. با استفاده از این برنامه ها، خریداران بالقوه می توانند در چند لحظه پس از فهرست شدن خانه های جدید با هشدار های الکترونیکی، از آنها مطلع شوند. اگر خانه برای نیاز های آنها جذاب باشد، خریدار می تواند با مشاور املاک تماس بگیرد تا درخواست نمایش دهد.

یکی از جنبه های عالی این برنامه ها، امکان تنظیم پارامتر ها

هجمه علیه «ای نماد» به اعتماد مردم لطمه می زند

است که از پرداخت یار ها استفاده می کنند. شرکت های خصوصی پرداخت یار، خدمات درگاه پرداخت واسطه ای را ارائه کرده و در ازای این نوع خدمت، از صاحبان فروشگاه های اینترنتی، کارمزد دریافت می کنند. اما بعضاً مشاهده می شود که این خدمات در اختیار کلاهبرداران و کسب و کار های غیرقانونی قرار می گیرد. اخیراً وزارت صمت مصمم شده است تا از این خدمات پرداخت یار ها به فروشگاه ها را بر اساس قوانین، منوط به اخذ ای نماد کند و به نظر می رسد که این مساله می تواند بسیاری از مشکلات قضایی این شرکت ها را مرتفع کند زیرا هر گونه تبادل مالی در جهت معاملات غیرقانونی و قاچاق در حکم جرم پولشویی و اخلاص در نظام اقتصادی برای پرداخت یار ها خواهد بود.

محمد جواد هادی، معاون تسهیل تجاری و توسعه کاربردهای سازمان توسعه تجارت الکترونیک هفته گذشته در این خصوص اظهار کرد: برخی از تخلفات فروشگاه های دارای درگاه پرداخت یار ها، در اصل بدون اطلاع شرکت های پرداخت یار انجام می شود و در برخی از موارد موجب بروز مشکل و احضار شرکت های پرداخت یار به مراجع قضایی به دلیل اقدامات غیرقانونی کسب و کار متخلف شده است. میانگین زمان اعطای ای نماد در گذشته پنج روز بود که در حال حاضر به کمتر از یک روز کاهش یافته است. بر همین اساس تعداد ای نمادهای صادر شده در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال ۱۳۹۸، افزایش دو برابری را تجربه کرده است. برای کسب و کار های خرد، ای نماد بدون ستاره (موقت) به عنوان یک مجوز اعلان محور در نظر گرفته شده که به صورت غیر حضوری و آنلاین صادر می شود و صرفاً نیازمند ثبت اطلاعات هویت، رشته فعالیت و آدرس اینترنتی فروشگاه (Domain) است که فرایند آن، کمتر از ۱۰ دقیقه طول می کشد. همچنین بر اساس اطلاعات موجود در سایت ای نماد، تعرفه ای نماد بدون ستاره برای سهولت حداکثری به ۵۰ هزار تومان کاهش یافته است. (در مقایسه با ۱۷۵ هزار تومان که برای ای نماد تک ستاره است). بررسی خبرنگار ما نشان می دهد که صاحبان کسب و کار های اینترنتی کوچک می توانند با مراجعه به سایت ای نماد به راحتی درخواست خود را ثبت کرده و مجوز ای نماد بدون ستاره را خود را دریافت کنند. به گزارش تسنیم، ای نماد نشانه ای است که منحصر ا توسط مرکز توسعه تجارت الکترونیک صادر شده و به کسب و کار های مجازی، با هدف ساماندهی، احراز هویت و صلاحیت آنها اعطای می شود. سطح بندی ای نماد به سه دسته موقت، تک ستاره و دو ستاره تقسیم بندی شده است که پیش نیاز در یافت ای نماد ستاره دار، همان ای نماد موقت یا بدون ستاره است. این ستاره ها، سطح اعتماد و کیفیت عملکرد وبسایت را نشان می دهد. تعداد ستاره های بالاتر، نشان دهنده سطح بالاتر اعتماد و عملکرد بهتر فروشگاه اینترنتی است. نام کسب و کار، آدرس وبسایت، وضعیت اعتبار، نماد اعطای شده، سوابق عملکرد کسب و کار، تاریخ اعطای، ساعت پاسخگویی کسب و کار، نام صاحب امتیاز، آدرس کسب و کار، تلفن ثابت و پست الکترونیکی، از جمله مولفه های مهمی است که در نماد اعتماد الکترونیکی کسب و کار ها به نمایش گذاشته می شود.

در هفته های گذشته درباره الزامی شدن اخذ ای نماد، انتقادات فراوانی مطرح شد، اما بررسی ها نشان می دهد که فرایند صدور این مجوز در مقایسه با سایر مجوز های فروشگاه های اینترنتی به مراتب آسان تر و سریع تر است. به گزارش تسنیم، بررسی ها نشان می دهد که بین تمامی روزه ها و مجوز های لازم برای راه اندازی فروشگاه اینترنتی، ای نماد راحت ترین و در دسترس ترین مجوز برای شروع کسب و کار های خرد است. در حال حاضر فروشگاه های اینترنتی با صرف کمترین زمان ممکن می توانند مجوز موقت ای نماد را دریافت کرده و اعتبار فروشگاه خود را در برای جلب اعتماد مشتری و ارتقای برند خود افزایش دهند. بر اساس اطلاعیه جدید سازمان توسعه تجارت الکترونیکی، فرایند اعطای ای نماد به کوتاه ترین مدت ممکن خود در سال های اخیر، یعنی تنها ۱۰ دقیقه تقلیل پیدا کرده است. بنابراین کل فرایند ثبت نام تا دریافت ای نماد بدون ستاره، ظرف حداکثر ۱۰ دقیقه برای کسب و کار های جدید میسر شده است. ای نماد که سال ها است توسط معتبر ترین فروشگاه های اینترنتی استفاده می شود، برای بسیاری از مردم نشانه ای از اعتبار و اطمینان به کسب و کار های مجازی است. اما در هفته های گذشته از سمت برخی فعالان، فین تک کشور مورد هجمه و انتقاد قرار گرفت.

منتقدان می گویند که الزامی شدن اخذ ای نماد باعث می شود که موانع رشد و گسترش کسب و کار های آنلاین افزایش یابد و بسیاری از افراد از شروع کسب و کار خود پشیمان شوند. اما این موارد در حالی مطرح شد که صدور ای نماد در مقایسه با سایر مجوز های مورد نیاز برای راه اندازی فروشگاه های اینترنتی به مراتب آسان تر، سریع تر و کارآمد تر عمل کرده است. «خذ درگاه پرداخت آنلاین»، «مجوز مرکز فناوری اطلاعات و رسانه های دیجیتال»، «مجوز نظام صنفی رایانه ای»، «مجوز ساماندهی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی» و غیره از جمله پروتکل ها و مجوز هایی هستند که فروشگاه های اینترنتی در سال های اخیر اقدام به اخذ آنها می کنند.

اما برای مجوز های مذکور بعضاً روزه های سختگیرانه ای همچون آزمون و مصاحبه کتبی و شفاهی، تأییدیه حراست، ارائه مدرک تحصیلی دانشگاهی و غیره لحاظ شده است که فرایند رسیدگی به مدارک مذکور هفته ها و ماه ها به طول می انجامد. با وجود این، ای نماد با صرف نظر کردن از کاغذبازی و روزه های طولانی مدت، صرفاً با ارائه یک شماره موبایل، تصویر شناسنامه و کارت ملی، آدرس سایت و نام دامنه و ایمیل مرتبط با آدرس سایت، کمتر از ۱۰ دقیقه اقدام به صدور ای نماد موقت برای متقاضیان می کند.

از سوی دیگر طبق شواهد در طول این سال ها، میزان تخلفات و کلاهبرداری های صورت گرفته توسط سایت هایی که دارای ای نماد بوده اند به مراتب کمتر از سایت های فاقد آن بوده است. طبق اعلام معاونت اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم قوه قضاییه، میزان تخلفات و جرایم کسب و کار های اینترنتی دارای ای نماد که از شرکت های خدمات پرداخت (PSP) درگاه پرداخت اینترنتی اخذ کرده اند، به مراتب کمتر از کسب و کار های فاقد ای نماد



به قطر سفر کنید!

۳۰ کمک هزینه سفر به جام جهانی
برای هر نفر ۵۰۰ میلیون ریال



با تراکنش در
«فروشگاه
اینترنتی ایرانسل»

shop.irancell.ir