

بانک‌ها از psp ها سهم کارمزد می‌خواهند

A hand is shown interacting with a tablet that displays a globe surrounded by various colorful icons representing different aspects of life and technology. The tablet is placed on a white surface, and several colorful blocks with different symbols (like a lightning bolt, a speech bubble, a heart, and a person) are scattered around it.

A colorful illustration of a woman with dark hair, wearing a pink long-sleeved dress and a matching headscarf, sitting on a wooden chair. She is playing a large harp that is constructed from numerous books of varying thicknesses, bound in reddish-brown covers. Her hands are positioned to pluck the strings of the harp. Several musical notes are depicted floating in the air above the harp, suggesting a melody. The background is a plain, light blue sky. In the bottom right corner, there is a small, stylized signature or logo.

مختار اسماعیلی - ایران
برگزیده بخش آمازون
www.BOOKTOON.ir

[illegible]

در بهار آیفون SE جدید با فناوری 5G رونمایی می شود

طبق گزارشی جدید احتمالا اپل نسل سوم آیفون SE را با فناوری 5G در بهار و طی مراسم مجازی رونمایی می کند. به گزارش مهر به نقل از انگجت، این مراسم احتمالا در ماه مارس یا آوریل برگزار می شود.

مارک گرومن خبرنگار بلومبرگ با تکیه بر شایعات پیشین در این خصوص ادعا می کند آیفون SE جدید همچنان طراحی مشابه آیفون ۸ خواهد داشت اما فناوری 5G و پردازشگری جدید به آن اضافه می شود. پردازشگر مذکور نیز احتمالا تراشه A15 به کار رفته در آیفون ۱۳ است.

البته در گزارش جدید به تغییرات دیگری در این دستگاه اشاره نشده است اما بعید نیست اگر اپل حافظه آیفون مذکور را به ۱۲۸ گیگابایت یا کیفیت دوربین ها را ارتقا دهد. هرچند این موارد را نمی توان تضمین کرد زیرا تمرکز اپل در آیفون SE تولید یک دستگاه ارزان قیمت است.

با این وجود با توجه به استفاده از فناوری 5G، احتمالا دستگاه به باتری بزرگ تری نیاز دارد. اگر این خبر صحت داشته باشد، افرادی که منتظر یک آیفون SE جدید و مدرن با نمایشگر تمام صفحه بودند، ناامید می شوند. با توجه به آنچه گفته شد احتمالا دستگاه نمایشگری کوچک و لبه هایی ضخیم خواهد داشت.

یک محقق امنیتی فاش کرد

آیفون در خصوص سلامت باتری به کاربران دروغ می گوید

بررسی های یک محقق امنیتی مستقل نشان می دهد اطلاعاتی که در گوشی آیفون در خصوص وضعیت سلامت باتری این گوشی نمایش داده می شود، غلط است.

به گزارش مهر به نقل از زد دی نت، بررسی های مستقل آدریان کینگزلی هاگز نشان می دهد اطلاعاتی که از طریق مسیر تنظیمات، باتری، سلامت باتری به کاربران گوشی های آیفون نشان داده می شود، دقیق نیست و اپل عمدا وضعیت سلامت باتری را بهتر از واقعیت نشان می دهد. در این بخش از ابتدا وضعیت سلامت باتری ۱۰۰ درصد نشان داده می شود و این درصد کم کم کاهش می یابد تا زمان تعویض باتری فرا برسد. ولی واقعیت آن است که باتری های آیفون سریع تر از چیزی که در بخش تنظیمات نمایش داده می شود، خراب شده و از بین می روند. بررسی که پژوهشگر مذکور روی باتری گوشی آیفون ۱۳ پرومکس انجام داده، نشان می دهد در شرایطی که بعد از گذشت ۱۰۴ روز میزان سلامت باتری ۹۲ درصد نمایش داده شده، اما عملا این رقم بر مبنای میزان استفاده از گوشی، سرعت خالی شدن باتری و تعداد دفعات روشن شدن و نیز وضعیت ظاهر و وضعیت شیمیایی باتری در حد ۸۰ درصد است. اپل هنوز در این زمینه واکنشی از خود نشان نداده است.

حاکمیت سایبری در خارج از کشور

اتحادیه اروپا شرکت های فناوری را ملزم به حفاظت از کودکان می کند

اتحادیه اروپا به دنبال وضع قوانین تازه ای است که شرکت های فناوری را ملزم به فعالیت های گسترده تر برای مقابله با سوء استفاده از کودکان می کند.

به گزارش مهر به نقل از رویترز، اتحادیه اروپا در ماه های آینده قوانین تازه ای را وضع می کند تا شرکت های فناوری مجبور شوند برای حفاظت از کودکان در اینترنت و جلوگیری از هر گونه سوء استفاده از آنها بیشتر تلاش کنند. این امر به خصوص مربوط به جلوگیری از سوء استفاده اخلاقی از کودکان است.

یلوا یوهانسون، کمیسر امور داخلی اتحادیه اروپا در این مورد گفت: ارایه دهندگان خدمات اینترنتی و شبکه های اجتماعی ۲۲ میلیون تخلف مربوط به سوء استفاده جنسی از کودکان را در سال ۲۰۲۰ گزارش کرده اند که این رقم در سال ۲۰۱۹ تنها ۱۷ میلیون بوده است. او افزود که این تنها کسری از عدد واقعی است.

یوهانسون گفت: من در ماه های آینده قانونی پیشنهاد خواهم کرد که شرکت ها را ملزم به شناسایی، گزارش و حذف عوامل آزار جنسی کودکان می کند. در این صورت ارایه گزارش های داوطلبانه دیگر کافی نخواهد بود. طبق قوانین فعلی اتحادیه اروپا، شبکه های اجتماعی و سرویس های پست الکترونیکی و پیام رسان هایی مانند فیس بوک و گوگل حق دارند تخلفات اینترنتی را به دلخواه خود پیگیری کنند. یوهانسون تصریح کرد: مبارزه با سوء استفاده از خردسالان باید بهتر هماهنگ شود و تاسیس یک مرکز تخصصی اروپایی برای بهبود شرایط، پیشگیری، اجرای قانون و حمایت از قربانیان مورد نیاز است.



داوود صفی خانی

مدت ها اجرای تبصره یک ماده ۲۲ قانون نظام صنفی چالشی جدی برای مرکز اصناف کشور و اتاق های اصناف بود، تبصره یک ماده ۲۲ قانون نظام صنفی مدت مسوولیت اعضای هیات مدیره اتحادیه را چهار سال تمام مقرر کرده و در ادامه تاکید داشته که اعضای مذکور نمی توانند بیش از دو دوره متوالی یا چهار دوره متناوب در هیات مدیره اتحادیه عضویت داشته باشند.

بدون توجه به این تبصره، انتخابات هیات های مدیره اتحادیه های صنفی سراسر کشور طی چند ماه اخیر برگزار و منتخبان در اتحادیه های صنفی مشغول فعالیت بودند که با ورود هیات عمومی دیوان عدالت اداری، به موضوع مذکور، رای به اجرای تبصره یک ماده ۲۲ صادر و مرکز اصناف را ملزم به اجرای قانون کردند. پس از کشمکش های حقوقی در نهایت مرکز اصناف و بازرگانان ایران و دبیر خانه هیات عالی نظارت، اجرای رای را به مراکز استان ها ابلاغ و خواستار برکناری اعضای منتخب و جایگزینی افراد جدید طی انتخاباتی دیگر شدند.

سوالی که مطرح است این است که چرا با وجود صراحت ماده قانونی، این افراد توانسته بودند در انتخابات دوباره اتحادیه های صنفی شرکت داشته باشند؟ این سوالی جدی است که باید از مرکز اصناف و هیات عالی نظارت پرسیده شود. اگر اجرای تبصره یک ماده ۲۲ از آنچنان درجه اهمیتی برای مرکز اصناف و وزارت صمت بر خوردار است که طی یک سال اخیر چندین بخش نامه گاه متناقض هم صادر کرده است، چرا در بنبوحه انتخابات اقدامات قانونی به منظور جلوگیری از شرکت افراد مشمول در انتخابات اتحادیه های سراسر کشور انجام نگرفته است؟

پس از برگزاری انتخابات اتحادیه ها و ورود این افراد به راس مدیریت های اتحادیه ها و اتاق های اصناف، به یکباره اجرای تبصره مذکور از آنچنان اهمیتی برخوردار می شود که منجر به برکناری این افراد و ابلاغ به برگزاری انتخاباتی دیگر می شود. این رویه از آنجایی ایراد پیدا می کند که منجر به بی ثباتی فراگیری در بسیاری از اتحادیه ها و اتاق های اصناف سراسر کشور شده و حتی به بحران مشروعیت آنها منتهی شده است. خیلی روشن است اگر پیش از برگزاری انتخابات این تبصره عملیاتی می شد قطعا مشکلات کنونی به کل وجود نداشت.

از طرف دیگر قوانین و مقررات قطعا برای عمیق تر کردن فرایند حکمرانی خوب هستند و اعتماد بدنه اجتماعی به قوانین، کلید اجرای بدون نقص قوانین به، شمار می آید. اگر از این دریچه به تبصره یک ماده ۲۲ قانون نظام صنفی نگاهی بیندازیم و روند پرچالش گذشته را مرور کنیم به وضوح مشخص است این تبصره در سطوح مختلف اصناف، موضوعی بسیار پرچالش بوده است که موافقان و مخالفان بسیاری را در بدنه اصناف به دنبال دارد و از طرفی با استنباط های مختلف و گاه متناقضی که از تفسیر این تبصره صورت گرفته، مشخص است نقایص جدی در این خصوص وجود دارد.

اگر مبنای قانون گذاری درست، بستر سازی عمیق در جهت خواست و نظر اصناف و اعتماد آنها است به منظور اجرا یا حذف این تبصره، بایستی نتیجه این پایش به نحو موثری گردآوری شده و در اختیار مراجع قانون گذار قرار گیرد. از طرف دیگر چون اجرا و یا حذف این تبصره، تبعات بسیاری در کیفیت مدیریت اتحادیه ها و اتاق ها در سراسر کشور دارد به نظر می رسد بسیار با احتیاط و با کارشناسی دقیقی این تبصره و آثار مثبت و منفی آن بایستی توسط سازمان های دخیل مورد تحلیل قرار گیرد و از همه مهم تر نظرات بدنه اصناف در این خصوص مد نظر قرار داده شود.

حال اگر برگردیم به بخش نامه های مرکز اصناف ایران، به وضوح مشخص است استنباط های حقوقی متعدد و گاه

شناسایی بدافزار مخرب در حمله به وبسایت های اوکراین

شد. بر اساس گزارش بلومبرگ، مایکروسافت اعلام کرد «مایکروسافت ۳۶۵ دنفدر اند پوینت دیتکشن» و محافظت های آنتی ویروس این شرکت قادر به مقابله در برابر این بدافزار هستند و هیچ شواهدی از اینکه در این حملات، آسیب پذیری در محصولات و خدمات مایکروسافت مورد بهره برداری قرار گرفته باشد، مشاهده نشده است.

سیستم رایانه ای آلوده را غیر قابل فعالیت خواهد کرد. ما این اطلاعات را به اشتراک می گذاریم تا به دیگران در جامعه امنیت سایبری کمک کنیم تا به دنبال دفاعی در برابر این حملات باشند. مایکروسافت هنوز گروهی که در این حملات نقش دارند را شناسایی نکرده و به تحلیل و بررسی ادامه می دهد. این بدافزار نخستین بار در ۱۳ ژانویه شناسایی

شرکت مایکروسافت اعلام کرد که بدافزار مخرب را در سیستم های متعلق به سازمان های دولتی متعدد اوکراین و سازمان هایی که با مقامات دولتی همکاری دارند، شناسایی کرده است. به گزارش ایسنا، مایکروسافت در بیانیه ای اعلام کرد این بدافزار به پوشش جاسوس افزار در آمده است اما در واقع اگر از سوی حمله کننده فعال شود،

موضوعات و سوژه هایی از «حافظه حوزه ICT کشور» کم یا اضافه خواهد شد که اطلاع رسانی لازم در خصوص آنها را انجام خواهیم داد. تحریریه هفته نامه عصر ارتباط معتقد است که این فهرست قطعا ناقص بوده و موضوعات متعددی باید به آن اضافه شود تا به عنوان شاخص و داشبوردی در مقابل مردم و مسوولان بخش های متخلف کشور عمل کند. لذا از تمامی علاقه مندان و فعالان نیز دعوت می شود موارد مدنظر خود را از طریق ایمیل report@asreertebat.com یا شماره تلفن ۰۲۱۴۳۷۴۵۲۸۸ به ما اعلام کنند.

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، صرفا 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 بر اساس پیشنهاد وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات آیین نامه اجرایی استقرار چارچوب تعامل پذیری دولت الکترونیکی را به تصویب رساند. بر این اساس تمامی دستگاه های اجرایی موظف شدی 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 ستادیکای 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 تایید و تصویب وزیر ارتباطات به منظور طرح در ستاد اقتصاد مقاومتی ارسال شده و به تصویب می رسد 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.

تجمیع داده های مدیریت بحران

مرکز کنترل هماهنگی عملیات سازمان امداد و نجات از پنج سال قبل نرم افزار جامع اطلاعاتی مکانی راه اندازی کرده است. این نرم افزار به لحاظ زیر ساختی ظرفیت آن را دارد که سایر ارگان ها نیز به آن متصل شده و ضمن به اشتراک گذاری اطلاعات خود از خدمات آن منتفع شوند؛ اتفاقی که تاکنون همچنان محقق نشده است.

ایجاد شهر هوشمند خوارزمی

۱۶ خرداد ۱۳۹۶ یکی از اعضای هیات مدیره شرکت عمران شهرهای جدید از راینی 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 گرامی 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 فیبر رسانی به منازل و محل کار مردم از ابتدای سال ۹۵ آغاز خواهد شد. این وعده البته جزو ماموریت های اپراتور چهارم ایران این نت بود که محقق نشده و حتی سرنوشت این اپراتور هم در هاله ای از ابهام قرار دارد.

سامانه های چکاوک ۲ و ۳

هشتاد خرداد ۱۳۹۶ دبیرکل بانک مرکزی از راه اندازی سامانه های چکاوک ۲ و چکاوک ۳ خبر داد. چکاوک ۲ قرار بود موجب تجمیع امار چک های درون بانکی با امار چک های بین بانکی، توسط بانک مرکزی شود. ایجاد امکان واگذاری چک به مقصد حساب های دولتی نزدیک مرکزی از شعب بانکی قصل نقاط کشور نیز قابلیت ویژه ای 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 احتمالا 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.

نابسامانی تقویمی برنامه‌های ۵ ساله پیشرفته اسلامی – ایرانی



عباس پورخصالیان

انضباط، قفس آهتین مدیریت‌های دیوانی در کشورهای توسعه‌یافته و یکی از عوامل مهم برای پیشرفت همه جانبه اقتصاد ملی کشورهاست. طراحی تقویم سیاسی کشورها نیز می‌تواند قفس آهتین دیگری را به وجود آورد، برای پرهیز از انحراف و رویکرد گام به گام در راستای اهداف استراتژیک بسیار بلندمدت نظام کل، به‌خصوص در عصر ارتباطات و فناوری اطلاعات. طراحی برنامه‌های پنج ساله در سازمان برنامه، یک نمونه از تقویم سیاسی کشور است. تقویم‌های سیاسی جمهوری اسلامی ایران از اواخر دوران جنگ تحمیلی تا چند سال پیش، یکی پس از دیگری بدون انسجام درونی، توسط خط و ربط‌هایی مستعجل، و در نتیجه بدون نگرش راهبردی بلندمدت طراحی شدند و در دست به همین دلیل فقدان نگرش راهبردی بلندمدت، به جایی نرسیدند و کم و بیش توسط بخش خصوصی انکار شدند. نه تنها بسیاری از دست اندکاران بخش خصوصی، برنامه‌های پنج ساله توسعه در جمهوری اسلامی ایران را اعمال‌انکار می‌کردند، برنامه‌های دولتی نیز بخش خصوصی را به‌طور متقابل انکار می‌کردند. وزرای جور و اجور دولت‌های رنگارنگ نیز به برنامه‌های استراتژیک اعتقادی نداشتند و تاکتیکی (بخوان «فرا‌دا») عمل می‌کردند. حتی اگر تدوین کنندگان اولیه برنامه‌های پنج ساله توسعه، گاه هدفی تقریباً بلندمدت را نشان می‌کردند و متناسب با آن هدف والا، احکامی مرتبط را در برنامه‌های پنج ساله توسعه می‌گنجاندند، در عمل به دلیل نوسانات شدید سیاست روز در منطقه، تغییر سوییچ دولتها و دگرگونی الگوی اولویت‌های بی‌سابقه، انکار احکام برنامه‌های مصوب و انحراف از هدف برنامه، بدیهی و ضروری می‌نمود.

با این وجود، تقویم سیاسی کشور در مواردی معین (مثل انتخابات و مراسم مذهبی) تقریباً منظم و دقیق کار می‌کند و به همین دلیل، برای نیل به اهداف از پیش تعیین شده مربوط به خود، اغلب موثر واقع می‌شود و جواب می‌دهد. ولی تقویم سیاسی کشور در برخی موارد دیگر (مثل برنامه‌ریزی برای تهیه و رایه لایحه‌های بودجه سال مالی آینده و برنامه‌های پنج ساله توسعه اقتصادی فرهنگی کشور) اصلاً دقیق و درست کار نمی‌کند. این ولنگاری در مدیریت



تقویم بودجه سال مالی آینده و برنامه‌های پنج ساله توسعه اقتصادی فرهنگی کشور به نوبه خود تشدیدکننده سردرگمی و آشفتگی عمومی در بازار و عامل حیف و میل کننده منابع ذی‌قیمت کشور است. نابسامانی‌های تقویم‌های سیاسی کشور تاکنون بارها آسیب‌شناسی و علت‌یابی شده‌اند و در مواردی که در مان می‌شدند، در آن موارد، از آثار منفی تحریم‌های بیرونی بر اقتصاد ملی تا حدودی کاسته می‌شد ولی بر ثبات اوضاع عمومی و رشد مثبت اقتصاد کشور بی‌تأثیر بود. ولنگاری مدیریت‌های تقویم سیاسی کشور در مورد زمانبندی اجرای برنامه‌های پنج ساله توسعه، دهه‌هاست که مانع پویایی و زارخانه‌ها و شرکت‌های دولتی شده است به‌طوری که با نگاهی گذرا به تقدیر و میزان تحقق (حداقل) سه برنامه توسعه پنج ساله اخیر، می‌توان دریافت که:

■ نخست، سه برنامه اخیر، توسط شورای نگهبان در دود اعلام شدند و لذا دیر هنگام در مجمع تشخیص مصلحت نظام، تصویب و از سوی این مجمع به دولت‌ها ابلاغ شدند؛

■ دوم، بر مهلت اجرای پنج ساله هر کدام از برنامه‌های چهارم و پنجم توسعه، یک سال اضافه شد، به این امید که احکام بیشتری در سال ششم تحقق یابند یا به تحقق خود نزدیک و نزدیک‌تر شوند؛

■ سوم، دیدیم و تجربه کردیم که در دقیقه ۹۰ و حتی در فرصت اضافی نیز هیچ اتفاق خاصی روی نداد!

و سیاست‌های کلی برنامه هفتم توسعه نیز هنوز تدوین نشده است. وانگهی، تا مجمع تشخیص مصلحت نظام به خود آید و بخواهد سیاست‌های کلی برنامه هفتم توسعه را تدوین کند و به توشیح رهبری برساند و به دولت سیزدهم ابلاغ کند، به مهلتی حداقل چند ماهه نیاز دارد و تازه پس از ابلاغ سیاست‌های کلی برنامه هفتم توسعه، دولت سیزدهم می‌تواند و باید تدوین متن لایحه برنامه هفتم را بر اساس احکام سیاست‌های کلی برنامه هفتم توسعه به دست گیرد. پس سیاستمداران دولت سیزدهم صلاح خود را در فرار به جلو و تمدید برنامه ششم به مدت یک سال دیدند. به این ترتیب، می‌توان پیش‌بینی کرد که تدوین سیاست‌های کلی برنامه هفتم توسعه، تصویب آن در مجمع تشخیص مصلحت و ابلاغ آن از سوی رهبری و در پی آن، تهیه لایحه برنامه هفتم را نباید نمی‌توان تا پایان سال جاری (۱۴۰۰) انتظار داشت. اما آیا سال ۱۴۰۱ نخستین سال اجرای برنامه هفتم خواهد بود؟ یا سال ۱۴۰۲ در هر صورت در برنامه بودجه سال ۱۴۰۱ از برنامه هفتم خبری نیست!

اگر تقویم سیاسی کشور و زمانبندی برنامه‌ریزی‌های پنج ساله برای توسعه کشور دچار عدم تقارن پی در پی نمی‌شدند، سیاست‌های کلی برنامه هفتم توسعه می‌بایست سه سال پیش و قانون برنامه هفتم نیز دو سال پیش به دولت ابلاغ می‌شدند و احکام برنامه هفتم می‌بایست از یک سال پیش تاکنون به اجرا گذاشته می‌شد تا با پایان مهلت اجرای آن در انتهای سال ۱۴۰۳، در نوروز ۱۴۰۴ جمهوری اسلامی ایران برون داده‌ای اجرای برنامه هفتم را درون داد برنامه هفتم توسعه فرض می‌کرد و قرار می‌داد تا در نهایت به اهداف سند چشم‌انداز ۲۰ ساله برسد یعنی به:

■ جایگاه اول اقتصادی، علمی و فناوری در سطح منطقه

■ با هویت اسلامی و انقلابی،

■ الهام‌بخشی در جهان اسلام

■ و تعامل سازنده و موثر در روابط بین‌المللی.

به این ترتیب فرضی، برنامه هفتم توسعه دو نقش را ایفا می‌کرد: از یک سو، آخرین برنامه چشم‌انداز افق ۲۰ ساله توسعه کشور بود و از سوی دیگر، در چرخه حیات برنامه‌ریزی پنج ساله برای توسعه، اینتر فیس یا میانی سند افق چشم‌انداز و دو سند دیگر بود: یکی سند بیانیه «گام دوم انقلاب» و دیگری «سند الگوی پایه اسلامی ایرانی پیشرفت».

به این ترتیب، پیشرفت ما دچار نابسامانی است و باید جدا به فکر چاره باشیم. چطور دولت چین، چهاردهمین برنامه پنج ساله (۲۰۲۱-۲۰۲۲) پنج خود را در دست اجرا دارد و با قدرت و صلابت در این جهان متلاطم از لحاظ سیاسی و اقتصادی پیش می‌رود؛ ما هم باید بتوانیم!

دیده‌بان امنیت IT آلمان اعلام کرد

شواهدی از قابلیت سانسور در گوشی‌های شیائومی پیدا نشد

به گزارش ایسنا، سازمان امنیت سایبری دولتی لیتوانی سپتامبر گذشته اعلام کرده بود که تلفن‌های شیائومی یک قابلیت داخلی برای شناسایی و سانسور واژه‌هایی نظیر

دیده‌بان امنیت سایبری فدرال آلمان (BSI) اعلام کرد هیچ شواهدی از قابلیت‌های سانسور در تلفن‌های همراه تولید شرکت شیائومی چین نیافته است.

«تبت را آزاد کنید»، «زننده باد استقلال تایوان» یا «جنبش دموکراسی» دارند. در گزارش مرکز امنیت سایبری ملی لیتوانی آمده بود که

تلفن شیائومی، اطلاعات گوشی را به صورت رمزنگاری شده به سروری در سنگاپور ارسال می‌کند که برخلاف مقررات دیتای اروپایی است. سخنگوی شیائومی در واکنش به این

لوايح پنج گانه حقوق فناوری اطلاعات

پنجم اسفند ماه ۱۳۹۶ پنج لایحه مرتبط با نظام حقوق فناوری اطلاعات و ارتباطات برای رای به هیات دولت رونمایی شد. حمایت از اطلاعات و حریم خصوصی افراد در فضای مجازی، مسوولیت ارائه‌دهندگان خدمات حوزه فناوری اطلاعات، شناسه‌های الکترونیکی، حکمرانی الکترونیکی و تراکنش‌های الکترونیکی از جمله این پنج لایحه بودند که قرار بود در مجلس مصوب و به قانون تبدیل شوند که البته همچنان خبری از سرنوشت آن نیست.

ارز دیجیتالی داخلی

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



۱۰ برابر کردن محتوای الکترونیکی

پروژه ۱۰ برابر کردن تولید محتوای داخلی با رویکرد کسب‌وکار دیجیتالی 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.

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.

زباله‌های الکترونیکی

سال ۱۳۸۹ مصوبه‌ای قانونی تکلیف زباله‌های الکترونیکی را در کشور مشخص کرد با 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.



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.

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 رییس‌جمهور 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 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.

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.



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 به‌مخاطرات استفاده انحصاری از تنها یک آنتی‌ویروس مطرح شد لیکن همچنان گزارشی از میزان پیشرفت و اجرای این دستور حاکمیتی از سوی دستگاه‌های دولتی نیست.



ایمن سازی علاءالدین

۲۸ اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۷ معاون پیشگیری سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی تهران با اشاره به ضرورت ایمن‌سازی اماکن نایمن 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 زیر ساخت از مکالمات بین الملل

پنجم خردادماه سال ۱۳۹۷ مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت از کاهش نرخ مکالمات بین‌الملل از طریق دوصفرو، در صورت آزادسازی رایه این خدمات در کشور خبر داد. بر این اساس به جای آنکه شرکت زیرساخت به‌صورت مستقیم با اپراتورهای بین‌الملل قرارداد ببندد، قرار است 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 ۲۷ 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 شرط بندی

۲۳ تیر ماه 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 ارائه کرده‌اند و انتظار می‌رود در آینده‌ای نزدیک در صورت تصویب لواييح مذکور، تبدیل به قانون شوند. این لواييح نیز در زمره ناتمام‌های حوزه قرار دارند.



وای به روزی که بگندندمک!

بانک‌ها از psp ها سهم کارمزد می خواهند



حواس جمع تر عمل کرده‌اند؛ مشروط بر اینکه مسیر درست آن اتفاق بیفتد که البته تا اینجا هم چیزی خارج از آن اتفاق نیفتاده است. اسکندر یون: چون بحث کارت به کارت را مطرح کردید، باید عرض کنم طی چندین سال، افتتاح مدل‌های مختلف در خصوص سبد کالا، معیشت خانوار و غیره که جزو سیاست‌های دولت بوده و همین اواخر، سرویس پیچک، از طریق آپ بوده است. با توجه به اینکه چندین سال به بانک‌ها، چک صیادی ابلاغ شده بود و شبکه بانکی آماده اجر انبوه و مهلت مقرر در حال سپری شدن بود، بانک مرکزی تصمیم گرفت این سرویس در اپلیکیشن‌های شبکه پرداختی نیز ارائه شود. به ما مهلت ۱۵ روزه دادند در حالی که بانک‌ها فرصت چندماهه داشتند. ما در مهلت ۱۵ روزه، سرویس را عملیاتی کردیم. البته شرکت‌های دیگر هم بوده‌اند.

وقتی فراخوان داده می‌شود و همه سسر خط حاضر هستند، مشکلی نیست اما آیا در خصوص کارت به کارت، فراخوان داده شد؟ بنده بادم نمی‌آید. درباره پیچک، اینکه آپ با تیم فنی قوی، به سرعت این سرویس را ایجاد کرد، جزو امتیازات PSP به شمار می‌رود و حرفی نیست. بنده فقط سرویس کارت به کارت، مدنظرم بود.

اسکندر یون: سرویس کارت به کارت، قطعاً سرویس جذابی است و کاربر از آن استقبال کرده و ما هم کاربر جذب کردیم اما اگر بررسی کنیم، هزینه‌های سرویس، بسیار زیاد است و هیچ درآمدی ندارد. همین اواخر، از یک اکانت بابت

استعلام چک شاهکار، حدود ۱۰ میلیارد تومان برای چند ماه اخیر هزینه داشته‌ایم. حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد مرکز تماس‌های ما در حوزه کارت به کارت است که هزینه بسیار زیادی را به ما تحمیل کرده است. با این حال، الان در فضای فعلی، مهاجرت کارت به کارت به روی هاب فناوران شاپرک مطرح است و به همه PSP ها، تکلیف شده است. هفته پیش در جلسه بانک مرکزی بودیم. ما حدود ۷۰ درصد ترانکش‌ها را به هاب فناوران منتقل کردیم در صورتی که نموداری که بنده ملاحظه کردم و البته اعداد و ارقام وجود نداشت، این موضوع، درباره شرکت‌های دیگر، به ۵ درصد نمی‌رسید. با توجه به اینکه حجم ترانکش‌های ما زیاد است و بانک‌های مختلف می‌توانند اذعان کنند در این حوزه، پیش‌رفته‌ایم هر چند درآمد ندارد و بیشتر هزینه دارد. به نظر من بهتر است بی‌انصافی نکنیم. برخی موارد، اولویت مجموعه است و بابت این موضوعات، زمان، انرژی، هزینه و منابع صرف می‌کنیم. اینکه خروجی آن، زودتر دیده می‌شود، همین‌طوری اتفاق نمی‌افتد و قطعاً با زاویه دیدی که شما مطرح کردید، همراه نیست.

جناب خلیلی ادر حوزه کارت به کارت، فراخوان داده نشد. درست است؟

خلیلی: کارت به کارت، زمانی راه افتاد که تمامی اپلیکیشن‌های بانکی در بازار وجود داشتند و در تمام اپلیکیشن‌های بانکی انجام می‌شد. اینکه چطور از PSP ها سر در آورد، هنوز هم نمی‌فهمم! بعد هم هاب فناوران در دست شد در حالی که یک سرویس کاملاً بانکی داشتیم که هیچ کمبودی نداشت و همه موسسات مالی و بانک‌ها، روی اپلیکیشن‌ها، کارت به کارت داشتند و سیستم بانکی در مضیقه نبود تا یکی به دادش برسد. اگر هم هزینه دارد، PSP ها می‌توانند جمع کنند و به بانک‌ها برگردانند. بانک‌ها، ابزارهای زیادی برای انتقال و چه دارند مانند Cashless.ATM، اپلیکیشن و بانکداری اینترنتی. به هر حال کارت به کارت به سیستم PSP ها راه پیدا کرد و یکی از ارکان آن شد. از آنجا که بنده نگاه بانکی دارم و بیشتر در بانک، کار کرده‌ام تا PSP، متوجه نمی‌شوم چرا کارت به کارت از PSP سر در آورد. طی سه چهار سال که ابزارهای موبایلی توسعه پیدا کرده، ببینید PSP ها چند صدهزار پوز خریدند. اگر به جای خریداری آن پوزها، در زمینه فرهنگ‌سازی QR که، هزینه می‌کردند، وضعیت متفاوت بود. آقای اسکندریون درست می‌گویند. الان ۱۲ تا ۱۳ میلیون پوز در بازار و ابزارهای PSP وجود دارد و از آنجا که بنده با چندین فروشنده چینی دوست هستم، آنها هنوز هم ایران را یکی از بازارهای جدی فروش پوز می‌دانند و مدیران عامل و فروش چینی، دائماً بازار ایران را پیگیری می‌کنند. ما با ۸۰ میلیون جمعیت که حدود ۶۰ میلیون نفر، درگیر مسایل مالی هستند، تا کی می‌خواهیم به جای سرمایه‌گذاری در حوزه‌های نوآورانه، هنوز



این موضوعات را حل می‌کند. در این زمینه، آقای قربشی می‌گویند ایجاد شغل کار خوبی است. با این حال الان کسانی که وزیر مرتب با ایجاد اشتغال شده‌اند و معتقدند با یک میلیون تومان می‌توان شغل ایجاد کرد، حرف‌های دیگری می‌زنند. بگذریم... در صنعت، طی سه چهار سال قبل، در حوزه فناوری‌های نوین، این حس دست می‌داد که گویا بانک مرکزی، به شکل خاصی آپ را دوست داشت. مثلاً وقتی قرار بود از NFC رونمایی کند، آقای ناصر حکیمی در بانک مرکزی، نشست خبری، برگزار و در آن نشست، آپ، این سرویس را راه‌اندازی کرد در حالی که دیگران هم در زمینه این سرویس کار می‌کردند؛ البته نه به صورت عملیاتی و در حد مطالعه. مورد دیگر، سرویس کارت به کارت بود که عملاً با بانک ملی، یک شبه ایجاد شد. قرار بود شما با آقای خاتونی اتفاقات خوبی رقم بزنید اما ناگهان ورق برگشت. قبول دارید روابط آپ با بانک مرکزی، نسبت به بقیه PSP ها، ویژه‌تر بود؟

اسکندر یون: اجازه می‌خواهم کمی به عقب برگردیم. آپ تقریباً در بین ۱۲ شرکت پرداخت، جزو آخرین PSP ها بود که در سال ۸۹ وارد صنعت پرداخت شد و فعالیت خود را شروع کرد. در آن مقطع، شرکت‌ها چندین سال در حال فعالیت بودند و ناوگان بزرگی داشتند. در شروع قضیه، ما یک موافقت‌نامه اصولی داشتیم و امکان اتصال به شبکه شتاب داشتیم و به

صورت کلوزلپ، فروش شارژ داشتیم. به تدریج شروع کردیم، الان اگر ترند آسان پرداخت را نگاه کنید، رویکرد متفاوتی نسبت به سایرین داشته است. در زمینه کدهای USSD نیز پیشقدم شدیم و هزینه آن را دادیم و در جامعه فرهنگ‌سازی کردیم. در این زمینه، هم شرکت‌های PSP و هم بانک‌ها، بعد از ما ورود کردند. ما از ابتدا تا همین اواخر، ۹۰ درصد سهم بازار را داشتیم که توسعه USSD از سیاست‌های شرکت در چند سال اخیر خارج شد. زمانی که همه درگیر توسعه USSD بودند، فضای مساعدی ایجاد شد. گوشی‌های هوشمند آمدند و ضرب نفوذ اینترنت

گوشی‌های همراه، بسیار بیشتر شد. بنابراین زمان مناسبی بود تا تجربه کاربر را از USSD خشک و خالی، تغییر دهیم و به سمت اپلیکیشن برویم تا UX بهتری به کاربر ارائه دهیم. در زمانی که همه درگیر USSD بودند، ما روی اپلیکیشن کار می‌کردیم. همین موضوع، باعث شد اختلاف زیادی بین اپلیکیشن ما و سایرین وجود داشته باشد. ما سعی کردیم به نوآوری در این صنعت، فکر و برای آن، هزینه کنیم. همچنین درباره موضوعی که در خصوص NFC اشاره کردید، این موضوع در نمایشگاه کتاب همراه با بانک شهر، افتتاح و عملیاتی شد. شاید سال ۹۶ بود. در آن مقطع، سرویس استفاده شد و در نمایشگاه کتاب که یکی از حساس‌ترین ایونت‌های کشور از نظر پرداختی است و با وجود حساسیت‌هایی که در حوزه ارائه خدمات در زمینه پوز وجود دارد و شرکت‌ها همواره دچار چالش بودند، ما امکان NFC را نیز عملیاتی کردیم. با اینکه به زعم شما، رونمایی باشکوهی داشته، اما با وجود اینکه محصولی بود که قبلاً ما و بقیه داشتیم، مجدداً دو سال قبل، پروژه کپرا با آن ابدا، رونمایی شد! اینکه می‌فرمایید بانک مرکزی، نگاه ویژه به ما داشته، حس می‌کنم گزاره درستی نیست بلکه کم‌لطفی‌هایی، البته نه از سوی بانک مرکزی، بلکه از سوی دیگران به ما شده است. در مجموع...

ببخشید بین صحبت‌های شما ورود می‌کنم بنده مقداری شیطنت کردم. اینکه نگاه آپ به حوزه فناوری متفاوت‌تر از بقیه PSP ها بوده و پیشگام بوده، درست است اما اینکه سرویس کارت به کارت، یک شبه ایجاد شد، بنده همان موقع از سایر PSP ها پرسیدم شما چرا نیستید و گفتند تازه با خبر شدیم! در این ماجرا، فکر کنم رگولاتور می‌توانست قبل از اینکه سرویس راه‌اندازی شود، فراخوانی مبنی بر افتتاح فلان سرویس بدهد. وقتی همه را سر خط می‌چینید، آنکه توانمندتر است و زودتر به خط پایان می‌رسد، حشش است اما در حوزه سرویس کارت به کارت، فضا متفاوت بود. البته این قاعده نیز جزو کسب و کار و اقتصاد در تمام دنیا است و چیز بدی هم نیست بلکه جزو افتخارات آپ است و آقای شهیدی و دوستان، عملاً در این حوزه، نسبت به بقیه PSP ها،



اشاره کنم. بحث پرداخت بر مبنای QR در سال ۹۸ نبود بلکه در سال ۹۵، این سرویس را با اپلیکیشن داشتیم اما چون فضا برای راه‌اندازی آن فراهم نبود، علی‌رغم تلاش، موفقیتی حاصل نشد. آن موقع نسبت به امروز، فضا مساعدتر بود چون در پرداخت‌های اینترنتی، رمز پویا و غیره نبود و UX راحت‌تری داشت. با این حال، آن زمان، استقبال چندانی نداشت و فرهنگ‌سازی ماجرا، هزینه زیادی داشت تا اینکه سال ۹۸، مجدداً با همکاری یکی از بانک‌های بزرگ کشور، پروژه مشترکی را در این حوزه شروع کردیم و پروژه به خوبی پیش می‌رفت که به چالش پذیرندگی در قالب QR برخوردیم. در تعاریف پذیرندگی سمت شاپرک، دو نوع پذیرندگی شامل پوز و IPG داشتیم. این‌ها پوز نبودند و باید پذیرندگان QR را در قالب پذیرندگان اینترنت تعریف می‌کردیم. با توجه به الزام وجود ای‌نماد در بهمن سال ۹۸، چون پذیرندگان، عمدتاً صنوف بودند و سایت اینترنتی نبودند که امکان اخذ ای‌نماد را داشته باشند و برای پذیرندگان اینترنتی، این قضیه سخت بود و همچنان درگیر آن هستند، آن زمان، این امکان ایجاد نشد. با این وجود، به دلیل سرمایه‌گذاری مناسب و تعریف یک پروژه خوب، تب این قضیه در سایر شرکت‌های PSP نیز ایجاد شد و آنها هم پرداخت بر مبنای QR کد خود را توسعه دادند. چهار پنج شرکت نیز این امکان را در اپلیکیشن خود ایجاد کردند اما به هر حال آن موقع به توقف سنگین مواجه شد. ما منتظر حل موضوع از طرف شاپرک شدیم زیرا امکان توسعه آن وجود نداشت. در سال گذشته، نوع جدید پذیرندگی با عنوان پذیرندگی QR، ایجاد و موجب شد این اتفاق رخ دهد و در این فرصت، پذیرندگان نیز امکان لازم را داشتند. با این همه، باید بپذیریم به توجه به اینکه در QR، پرداخت بر مبنای کارت است و تراکش، اینترنتی است، UX خوبی برای کاربر ایجاد نمی‌شود، هر چند سهولت خود را دارد. در این شرایط، کاربر باید در فروشگاه، رمز پویا را دریافت کند و اینترنت داشته باشد که فرهنگ‌سازی این قضیه نسبت به پرداخت کارتی، سخت است. اوایل کرونا حساسیت‌ها، بسیار بیشتر بود و تصور می‌شد از این موضوع، استقبال شود اما واقعاً تغییر فرهنگ و الگوی مصرف، کار سنگینی بود و نه ما و نه دیگران، توفیقی در این زمینه حاصل نکردیم. شما به موضوع هم پذیرندگی و QR یکسان که همه شرکت‌ها بتوانند از طریق اپلیکیشن‌ها آن را بخواهند و امکان پرداخت داشته باشند، اشاره کردید که قطعاً این فضا برای همه خوشایند است. در این حالت، به دلیل یوزریس بالای اپلیکیشن آپ و کاری که چندین سال در این حوزه انجام دادیم، فضای رقابت از مسیر فعلی، خارج می‌شد. الان چون سهم بازار بین PSP ها ایجاد شده و جابه‌جایی‌های مختصری در ماه‌های مختلف دارد، اگر این اتفاق می‌افتد، معادله به نفع ما می‌شد و قطعاً شبکه پرداخت و فعالان این حوزه، مقاومت می‌کردند. در خصوص فرصت‌هایی که این موضوع ایجاد می‌کرد، با اعداد و ارقام صحبت می‌کنم. الان حدود ۱۰ میلیون پوز فعال در شبکه وجود دارد که در حال استفاده است و حدود ۲۵ درصد پوزها، نزد شرکت‌ها، یک‌آپ دارند و با این حساب، بالغ بر ۱۳ میلیون پوز در کشور وجود دارد. با میانگین قیمت ۳ میلیون تومان برای هر پوز، ارزش هر دستگاه کارت‌خوان در شبکه پرداخت کشور، حدود ۴۰ هزار میلیارد است. از آنجا که این شبکه هر پنج سال یک‌بار مستهلک می‌شود، چیزی حدود ۸ هزار میلیارد هزینه استهلاک سالانه پوزهای شبکه است که مباحث ارتباطی، شبکه موجود و غیره نیز معادلات خاص خود را دارد. بنابراین حدود ۸ هزار میلیارد خروج ارز و هزینه تحمیل شده به شبکه وجود دارد چون هر کس به زعم خودش، متضرر است، اگر تمام ذی‌نفعان از این قضیه حمایت کنند، تا مانند آسیای جنوب شرقی و جاهای دیگر، توفیقات خوبی در مباحث موبایلی داشته باشیم و با یک برگ پرینت، کار انجام شود، نیاز به هزینه‌های مازاد نخواهیم داشت. این شیوه که استاتیک است، حتی در حالت داینامیک که رقم می‌تواند در آن ایجاد شود، باز هزینه تمام‌شده بسیار پایین‌تر است. با توجه به اینکه برای هر ۴۰۰ - ۵۰۰ پوز، یک نیروی میدانی برای رسیدگی به PM.EM و غیره نیاز است، حدود ۲۰ هزار نفر در خیابان به این پوزها رسیدگی می‌کنند. هزینه منابع انسانی بالاست. این‌ها موارد روشن ماجراست و اگر تمام ذی‌نفعان اعم از شرکت‌های PSP، نهاد‌های بالاسری، ناظر، رگولاتور و بانک مرکزی، حمایت کنند تا این اتفاق بیفتد، با توجه به مشکلاتی که شرکت‌ها از نظر درآمدی با آن مواجه هستند، اتفاق مثبتی خواهد بود و بخش عمده‌ای از

هفته گذشته اولین نشست از سلسله نشست‌های بررسی مشکلات صنعت پرداخت با حضور سه تن از مدیران عامل شرکت‌های PSP سداد، سایان کارت و سپهر برگزار شد. آنچه در این میزگردها دنبال می‌کنیم مشکلاتی است که قدمتی نزدیک به یک دهه دارد و نه تنها هنوز راه‌حل جامع برای آنها ارایه نشده، بلکه کار به جایی رسیده که برخی از این مشکلات در کسب و کار صنعت پرداخت الکترونیکی ریشه کرده و امروز بسیاری از پذیرنده‌ها در گام اول بازاریابی، درخواست دریافت کارمزد از درآمد این شرکت‌ها دارند. بر این اساس، اینکه رگولاتور بانکی باید چه نقشی در این فرایند داشته باشد و اینکه آیا خود شرکت‌های PSP می‌توانند در تفاهم صنفی بر مشکلات خود فائق آیند و چالش‌های دیگر این شرکت‌ها در صنعت پرداخت الکترونیکی، موضوعات مهمی محسوب می‌شوند. از این رو در هشستاد و پنجمین میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال که با موضوع «بررسی چالش‌ها و موانع کسب و کاری صنعت پرداخت» با حضور شهیار خلیلی مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت، مجید شکوهی مدیرعامل شرکت فن‌آوا کارت و محمدرضا اسکندریون مدیرعامل شرکت آسان پرداخت پرشین برگزار شد، چالش‌ها و مشکلات شرکت‌های PSP و راهکارهای برون‌رفت از آن، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. مشروح این گفت‌وگو، پیش‌روی شماست.

جناب شکوهی! یکی از موضوعات اساسی در صنعت پرداخت، عدم استفاده از فناوری‌های نوین در این حوزه است. البته در چند سال اخیر، گام‌هایی در زمینه استفاده از QR کد و NFC برداشته شد. آقای همتی هم از یک اقدام پایلوت به صورت نمادین، رونمایی کردند اما هنوز ما حاصل آن را مشاهده نکردیم. با وجود اینکه حوزه IT بانک‌ها، تقریباً سرآمد حوزه IT کشور است اما اگر قرار باشد شرکت‌های پرداخت با توجه به گرانی سخت‌افزارهای این حوزه، به خصوص کارت‌خوان، سوییچ و غیره، با همین وضعیت درآمدی و با همین مدل کسب و کار جلو بروند، قطعاً با مشکل جدی روبه‌رو می‌شوند. نظر حضرت تعالی در این زمینه چیست؟

شکوهی: فکر می‌کنم باید یکی دو نکته را به صورت مجزا باز کنیم. استفاده از فناوری‌های نوین توسط بانک مرکزی و شرکت شاپرک هم دنبال می‌شود. اخیراً فورس بیشتری گذاشته شده که همه PSP ها، شاپرک ۲ را راه‌اندازی کنند و سپس به دنبال استفاده EMV بروند تا بتوان مسایل QR کد و کیف پول را از نظر فنی حل کرد. در حوزه کیف پول، هنوز بخشی از مباحث درآمدی و بانکی، همچنان غیر شفاف است و باید شفافیت بیشتری از طرف رگولاتوری ایجاد

شود. علاوه بر فناوری‌های نوین، ایزوله کردن صنعت پرداخت از دیگر ابزارهای پرداخت الکترونیکی، مانند جدا کردن ایشیوری (صدور یا Issuer) و اکووری نیز مطرح است. بنده عدم تحقق درآمد‌ها یا عدم کاهش هزینه‌ها را مطرح می‌کنم. اینجا فضاهایی وجود دارد که می‌توان به شرکت‌های پرداخت اجازه داد در حوزه کارت‌های پیش‌پرداخت و خرید اقساطی حرکت کنند. البته بنده می‌دانم بر برخی PSP ها به نیابت از طرف بانک اصلی‌شان، این کار را انجام می‌دهند اما از قیل شخصیت PSP شان نیست بلکه از قیل شخصیت نیابتی از طرف بانک اصلی است. در مجموع، تلاش‌هایی در حال انجام است اما اقدامات فنی نیاز است که همه خود را با آن آداپت کرده، راه‌اندازی کنند و این موضوع، فراگیر شود. نکته دیگر، بحث مقررات است. مقررات ما در این حوزه، خیلی روان و شفاف نیست. ما هم به مقررات‌دایی، هم به روان‌سازی مقررات و هم به ایجاد مقررات در حوزه‌های جدید نیاز داریم. در حوزه لندتک که PSP ها یکی از ارکان ارایه این خدمات هستند، می‌توان کمک کرد فین‌تک‌ها و فناوری‌های نوین وارد شوند و سپس با ایجاد مقررات ساده، ورود آنها را باز کرده و بتوانیم هزینه‌ها را مدیریت کنیم. این موضوع، برای PSP ها، درآمدها خواهد داشت تا فشار هزینه‌ای و فشار ناشی از عدم افزایش کارمزد که از جمله استثنائاتی است که در ۱۰ سال آینده افزایش پیدا نکرد، مرتفع شود.

آقای اسکندر یون! اواخر سال ۹۸، با شیوع کرونا، صحبت از پرداخت‌های غیرتماسی با QR کد در کشور مطرح شد. شرکت‌های PSP به بهانه حساسیت به سلامت مردم، به سمت استفاده از QR حرکت کردند. آن فارغ از این موضوع که می‌توانست در پرداخت‌های غیرتماسی کمک کند، در هزینه‌های شرکت‌های PSP هم موثر بود؛ البته مشروط به اینکه قرار نباشد QR روی دستگاه پوز ایجاد شود. با استفاده از استند و پرینت QR کد، جذابیت آن از نظر هزینه برای شرکت‌ها دوچندان بود. با این حال، به خاطر نگرانی شرکت‌های PSP از اینکه اطلاعات شرکت در اختیار رقبایزیر گیرد، این فرصت از دست رفت، در حالی که شاپرک می‌توانست هم پذیرندگی با QR واحد را به صورتی که تراکش‌ها بدون نام بین PSP ها ردوبدل شود، رقم بزند. فکر می‌کنم مشکل اصلی، سهم بازار PSP ها برای بزرگ ورده‌اول کشور بود. آن موقع آپ، و تبه یک را در کشور داشت و البته هنوز هم دارد که این امر به دلیل نوع مدل تجاری آپ در بیزینس مدل خود است. بنابراین بحث جذب مشتریان VIP و دیگران نبود، آیا این موضوع را تایید می‌فرمایید؟

اسکندریون: اگر اجازه بدهید ابتدا به تاریخچه پرداخت موبایلی از طرف آپ



پوز بخیریم؟! شاید «لذتی که در خرید پوز است، در QR نیست» ما می گوئیم پول نداریم فرهنگ سازی کنیم اما پول داریم، پوز بخیریم. فکر می کنم ما برای مشتریان، خلق ارزش نکردیم. الان وقتی فردی در مغازه ای خرید می کند، پایداری پوز، سرعت کارت و پوز، هیچ رقیبی ندارد و حداکثر ظرف چهار ثانیه، تراکنش انجام می شود. با توجه به آشنایی و تجربه مشتری در زمینه دستگاه های کارت خوان، وی به رسید پوز می رسد و این امر، پایدار است. وقتی رسید کاغذی دریافت می شود، به منزله سند برای کاربر است، موبایل هنوز این خاصیت را ندارد زیرا هنوز آن پایداری و تجربه کاربری را دارا نیست و سیستم QR نمی تواند با سیستم فعلی رقابت کند. ما هم چیزی برای مشتری اضافه نکردیم. اگر به مشتری بگوئیم کارش را با QR انجام دهد، چه چیزی نصیب مشتری می شود؟ آیا قبلا کارمزد می گرفتیم که الان نگیریم؟ اتفاقی برای مشتری نمی افتد. بنابراین نمی توان در زمینه QR امید داشت.

🔴 **در زمینه مدل کسب و کاری، قطعا حق با شماست و اگر هر دو رایگان باشد، قطعا کارت به کارت، مسیر ساده تری از نظر تجربه مشتری است اما اگر مدل به سمت کیف پول سوق پیدا کند و کارمزد به صورت پلکانی باشد، جذابیت ایجاد می شود و با اگر به سمت کیف پول آقلاین می رفتیم و در برخی تراکنش ها، تپ اند گو بازدیک کردن گوشی موبایل به دستگاه پوز و خواندن QR کد و رد شدن آن، اتفاق می افتاد، صدر در صد از سمت مردم استفاده می شد. اگر یاد تان باشد، سال گذشته هم با حضر تعالی میز گرد داشتیم که همین سوال را پرسیدم. فکر می کنم در آن بر نامه، آپ اسپانسر بود و بنده متوجه شدم نباید موضوع بر نامه با اسپانسر یکی باشد! آن موقع پرسیدم فارغ از مدل کسب و کاری، آیا دلیل عدم راه اندازی QR، فاصله دائلود اپلیکیشن آپ با بقیه پذیرنده ها نبود؟ آیا دوستان به این خاطر، زیر میز زدند؟ آیا بر سر حرف سال گذشته هستید؟**

خلیلی: والله نمی گویم این عامل نبوده است. شاید آن هم یکی از عوامل بوده است.

🔴 **البته یکی از عوامل مهم؟ ادرست است؟**

خلیلی: خیر! هنوز بر این باورم این عامل از مهم ترین آنها نبوده است. کیف پول یا ابزار های ما طوری نبوده که مشتری، اشتیاقی برای استفاده از تکسرویس داشته باشد. اگر مجموعه ای از سرویس ها مانند کیف پول را کنار هم می چیدیم، حرف دیگری بود. خود کیف پول هم جای بحث دارد مانند اینکه چگونه قرار است کیف پول را اجرا کنیم؟ چه کارمزدهایی روی

آن می آید؟ چون پرداخت های خرد است، پای

ضرب سکه و چاپ اسکناس وسط می آید. شاید

تنها توجیهی که می توان برای آن انجام داد، تورم رو به افزایش مستمر در کشور ماست و گر نه اگر یک سکه را ضرب کنیم و ده ها هزار بار خرج کنیم، تقریبا هزینه آن به سمت صفر میل می کند، در حالی که یک تراکنش الکترونیکی، به صورت مستمر هزینه دارد و این هزینه، رو به افزایش است. بنابراین اینکه کجا باید از کیف پول استفاده کنیم یا نکنیم، جای بحث کارشناسی دقیق تر دارد. در این حالت که مشتری و پذیرنده، انگیزه ای برای ورود به این مدل ها ندارند، نمی توان روی QR فکر کرد اما

سایر خدمات هایی که نوآوری در آن وجود داشته باشد، می توان آنها را ذکر کرد. مثلا شاید بتوان درباره لندتک که آقای شکوهی مثال زدند، فکر کرد. الان بحث احراز هویت در کشور جدی شده و کلید موفقیت در این مباحث، همین احراز هویت است. وقتی احراز هویت شکل بگیرد، متعاقب آن، اپلیکیشن ها و ابزار های بانکی می توانند خدمات نوآورانه ارایه دهند که مشتریان جذب آنها شوند و گر نه با مدل موجود و هزینه چند هزار میلیاردی، طی ۱۵ تا ۱۶ سال گذشته، برگرداندن آن سخت است. با وضعیت موجود، شاید تکنولوژی QR، مانند تلفن ثابت در برخی کشور ها شود و دیگر نیاز به استفاده از آن در حوزه پرداخت نداشته باشیم.

🔴 **نکته درستی است. فکر می کنم نزدیک دو سال یا بیشتر، صحبت از فناوری با QR می کنیم.**

خلیلی: خیلی بیشتر است. فکر می کنم پنج شش سال است NFC و QR را داریم. سال ۹۵، پرداخت با NFC را رونمایی و برای پذیرنده ها، ترمینال تعریف کردیم اما هیچ وقت شکل نگرفت چون چیزی نصیب مشتری نمی شد و NFC و QR همگی نمایان شد و یک سری اسامی که باقی ماند و فکر می کنم از همه این ها عبور خواهیم کرد و به زودی چیزی های جدید تر خواهد آمد.

🔴 **بله قطعاً الان در خارج از کشور آزمون گورا داریم که...**

خلیلی: الان چون اسپانسر برنامه شما، شرکت آدونیس است، می توانیم خود دریافت و خود پرداز را مثال بزئیم. اگر سال ۹۰ می شد به این ها فکر کرد، می توانست ارزش افزوده ایجاد کند اما آن هم کم رنگ است؛ یعنی تعداد موجود، آنقدر زیاد نیست زیرا نقدینگی توسط ابزار های دیگر کنترل می شود و کار مردم راه می افتد.

🔴 **البته کرونا باعث شد این ابزار، برخی جاها به درستی استفاده شود. یک سری از دوستان که قبل از کرونا، هزینه سنگینی کرده بودند، با شیوع کرونا توانستند آن را توجیه کنند. وظیفه ر گولاتور در صنعت پرداخت، سیاست گذاری و نظارت است و می تواند با یک سیاست درست، مشکل اساسی را که از ابتدای دهه ۹۰ در حوزه پرداخت کار مزد بوده، حل کند که البته عامل آن، بانک های صاحبان سهام PSP ها بودند اما به هر حال، خشت، کج گذاشته شده و تا ثریا دیوار کج خواهد رفت با این حال، دلیل نمی شود ادامه آن همین گونه باشد. بالاخره تغییر نظام پرداخت کار مز د با یک جراحی باید روزی در مملکت اتفاق بیفتد. تصور می کنم استفاده از چند مسیر برای**

تغییر نظام پرداخت کار مز د به صورت پلکانی، مشروط بر اینکه ابزار جایگزین در اختیار مشتری و پذیرنده باشد، میسر است تا با مدل های تشویقی، هزینه شبکه صنعت پرداخت که عمدتاً در حوزه سخت افزار است و شیرینی خرید در سخت افزار، با ظهور QR و فناوری های جدید از بین برود یا کاهش پیدا کند. بنابراین چاره ای جز تغییر مدل کارمز د نداریم و اگر این امر، اتفاق نیفتد، شبکه های پرداخت با مدل فعلی در آمدی و هزینه های جاری، تا دو سال دیگر، به سمت زیان می روند.

آقای شکوهی! نظر جنابعالی در این زمینه چیست؟

شکوهی: آقای خلیلی گفتند بیشتر بانکی هستند، بنده هم بیشتر کارتی هستم تا PSP و پرداختی. توفیق داشتم در بانک های پارسیان و ملی، عهده دار بحث های کارت اعتباری باشم. فکر می کنم اشتباهاتی در طول ۲۰ سال فعالیت حوزه پرداخت، در کشور ایجاد شده که بخشی از آن به سرمایه گذاری وحشتناک روی پوز و مانند آن بر می گردد. از آنجا که بنده عضو تیم موسس تجارت الکترونیک پارسیان بودم، آن موقع کارمز د از پذیرنده را جانداخته بودیم اما متأسفانه برخی بانک ها با استفاده از امکانات ویژه خود، کارمز د را حذف کردند، اتفاق نامیمونی رخ داد و این هزینه بر گردن بانک ها افتاد و بعدها خود بانک ها اعتراض کردند که چرا ما باید این همه هزینه بدهیم، در حالی که شروع کننده این بازی غلط، خودشان بودند. به نظر من تنها راه حل این موضوع، تغییر به سمت کارت های غیر نقدی مانند کارت اعتباری و کارت فروش اقساطی است. آنجا می توان از پذیرنده، کارمز د گرفت چون امکان و قدرت فروش بر اساس پولی که بانک، تامین می کند، صورت می گیرد. به تدریج می توان این کار را شروع کرد. اطلاع دارم برخی PSP ها، مانند به پرداخت، با بانک های شان این کار را انجام می دهند و از این مسیر، می توان در آمد مناسبی به دست آورد و نظام پذیرندگی را متقاعد کرد که این هزینه ها را باید خودش بپردازد. در اینجا دو گانگی داریم. حدود ۱۰ تا ۱۲ سال پیش، وقتی با بانک ها صحبت می شد که مر چند، پذیرنده یا فروشگاه، باید هزینه ای بابت خدمات پرداخت بپردازد، بانک ها سینه سپر کردند که این ها مشتریان خوب ما هستند و خودمان پرداخت می کنیم. الان اوضاع برگشته و بانک ها جهت گیری می کنند و معتقدند چرا ما باید پرداخت کنیم و چون دست پیش را نسبت به PSP ها دارند، معمولا بانک مر کزی و ر گولاتور بانکی، بیشتر حرف آنها را می شنوند. آنچه بنده عرض می کنم شاید درباره PSP های که بانک اصلی دارند، کمتر نمود پیدا کند. بیشتر PSP های ما به این صورت هستند و به دلیل بده بستان با بانک اصلی خود، مشکلی در این حوزه ندارند و در بازار هر قدر تمند هستند که دلیل آن هم حمایت بانکی است. شرکت های پرداخت مانند ما که در نیمه دوم جدول هستیم و بانک اصلی با حامی نداریم، از این نعمت بی بهره هستیم و در شرایط رقابتی که مقارن گولاتوری باید حامی رقابت سالم باشد، دست ما کوتاه می ماند. اینکه چگونه می توان کارمز د را به سمت مر چند به عنوان اصلی ترین شخصی که از این سرویس استفاده می کند، سوق داد، تغییر فضا از طریق کارت اعتباری است. این در حالی است که کمتر از نیم درصد تراکنش ها و کارت های ما، اعتباری است در حالی که ترکیه، بالای ۶۵ درصد است.

🔴 **به نکات درستی اشاره کردید. زمانی که بانک ها نسبت به تغییر مدل کار مز د اقدام کردند، شما در بانک پارسیان از پذیرنده پول می گرفتید.**

آنجا شاهد کم کاری از سوی ر گولاتور...

شکوهی: بله عدم حمایت ر گولاتور بود. هم کارمز د مهم بود تا حذف نشود و هم اینکه بیش از چند پوز در یک فروشگاه مستقر نشود. پیشنهاد های ما به بانک مر کزی مربوط به ۱۵ تا ۱۶ سال پیش بود که هنوز شاپرک ایجاد نشده بود. در آن پیشنهاد پیش بینی کرده بودیم اگر مر چند ها، دارای چند پوز شوند، این امر، به نفع کشور نیست، چون سرمایه عظیم برای سخت افزار صرف می شود و هر فروشگاهی که چند پوز دارد، سرمایه عظیمی را از کشور گرفته است. بدتر اینکه این ها به سن استهلاک می رسند و کشور باید آن را تامین کند و ارزبری ادامه دارد. آقای خلیلی به درستی اشاره کردند که پوز همچنان بی رقیب است. صنعت پرداخت باید سخت افزار پوز را تامین کند. آن موقع ر گولاتور یعنی بانک مر کزی، بی توجهی کرد و زورش به بانک های بزرگ مانند بانک ملی و بانک ملت نرسید و این ها موجب حذف کارمز د شد و برای برگرداندن آن باید به صورت تدریجی کار کرد.

🔴 **شاپرک برای حل همین مشکلات ایجاد شد در حالی که امروز به هر فروشگاهی مر ارجعه می کنید، چند دستگاه کارت خوان وجود دارد و متأسفانه این اتفاق نیفتاد. بانک هایی که آن موقع، بازی را به هم زدند و مدل کار مز د را عوض کردند، با دید اقتصادی این کار را انجام دادند. آن موقع، مدل پرداخت کار مز د این گونه بود که کسی که شبکه داشت و کسی که در آن شبکه، کارت می کشید، باید هزینه را پرداخت می کرد و هر چه شبکه، بزرگ تر بود، در آمد هم بیشتر بود. برای بزرگ تر کردن شبکه، سرویس را رایگان و پذیرنده را به سمت خودش ترغیب کرد. کسی پول را پرداخت می کرد که کار تش در آن شبکه تراکنش می زد. اگر با آن مدل، ادامه پیدا می کرد، کسی برنده بود که شبکه اش بزرگ تر بود اما بانک مر کزی، در یک سال، مدل را عوض کرد و بازی، کاملاً متفاوت شد.**

شکوهی: مدل توسط بانک مر کزی عوض نشد بلکه بانک های بزرگ، مدل را

تغییر دادند و زور بانک مر کزی، به این بانک ها نرسید و مقهور این عمل شد و هیچ وقت نتوانست بازی را به روال درست خود برگرداند.

🔴 **البته اگر اشتباه نکنم، آن زمان، صحبت از فناوری و فرهنگ سازی آن مانند بانک الکترونیک در کشور می کردیم تا مردم از این ابزار ها بیشتر استفاده کنند. بخش دیگر، فارغ از اینکه زورش نرسید، اشتباه تاکتیکی بود.**

شکوهی: ببینید بحث پرداخت آنلاین بود. این ها که با استانداردهای ایزو ۸۵۸۳ نیز موافق نبود اما برخی بانک ها، تسویه آنلاین و حذف کارمز د را راه اندازی کردند.

🔴 **به رقابت نامیمون افتادند. به نظر م به جای اینکه بگوئیم زور شان نرسید، باید گفت تصور شان این نبود که به نقطه کنونی می رسند و اگر می دانستند به وضعیت فعلی می رسند، قطعاً ورود می کردند و اجازه نمی دادند این اتفاق بیفتد.**

شکوهی: جساتر تاخیر این حرف را قبول ندارم.

🔴 **چند سال بعد، بانک مر کزی، مدل پرداخت کار مز د را برگرداند.**

شکوهی: حس بنده این بود که زورش نرسید.

خلیلی: نکته آقای شکوهی درست است. پارسیان، اولین شرکتی بود که پوز نصب کرده بود و خودم علاقه مند بودم هر جا پوز وجود دارد، کارت بکشم. آن موقع، قرار بود پذیرنده تا سقف ۱۵۰۰ تومان، کارمز د بدهد. آن زمان، پراید ۴ میلیون تومان بود. پذیرنده به زور از ما می گرفت و می گفت اگر قرار است کارت بکشید، باید فلان میزان اضافه بدهید. آن موقع بانک مر کزی، کاری نداشت و زیر ۱۰۰ هزار پوز در کل کشور وجود داشت، با این حال، باز هم پذیرنده از دارنده کارت، کارمز د می گرفت و گر نه می گفت پول نقد بیاورد. این اتفاق، به طریق اولی در بانک ها افتاد و برای اینکه در این رقابت قرار گیرند، کارمز د را حذف کردند و واریز آنی گذاشتند. در همان موضوع پارسیان، بانک ملی کارمز د را صفر کرد و در روز نامه به تبلیغ می کرد. سپس بانک ملت، این کار را انجام داد و وقتی این دو بانک، این کار را انجام دهند، سایر بانک ها هم تابعیت این روال را دارند و به نقطه کنونی می رسیم. بنده هم معتمد وقتی هنوز ۵۰ هزار پوز نصب بود، فکر نمی کرد روزی ۱۰ میلیون پوز در کشور باشد و این همه تراکنش از شتاب عبور کند. آن موقع فکر نمی کردند این کارمز د اندک، گردش مالی بالایی ایجاد کند.

شکوهی: ما در جلسات، این مسایل را به دوستان می گفتیم.

خلیلی: یعنی چشم انداز شما هم این بود که روزی در کشور، ۱۰ میلیون پوز نصب می شود؟ بنده می گویم بانک ها سرمایه کلانی برای این موضوع داشتند که بخشی از آن، فرهنگ سازی بود و بخش دیگر در آمد. در بانک ملت، صحبت بر سر این بود که جذب منابع از این طریق، ارزان قیمت است. رویکرد، کاملاً بانکی بود و اصلاً کاری به پرداخت، کارت وغیره نداشت.

شکوهی: این جذب منابع همچنان ادامه دارد.

خلیلی: چون این پول در نظام کلان اقتصادی برای بانک ها به صرفه است، هنوز این منطق وجود دارد و همچنان بانک ها از طریق دستگاه کارت خوان، جذب منابع ارزان قیمت انجام می دهند و این کار، هنوز هم برای آنها جذاب است.

شکوهی: الان وضعیت، مقداری فرق کرده است. شاید شما چون فقط با بانک خودتان کار می کنید، با این موضوع کمتر درگیر باشید اما بنده با چند بانک کار می کنم که هیچ کدام قصد حمایت ندارند و قصد خرید سرویس با ارزان ترین قیمت یا مجانی را دارند. آنها درباره این موضوع که جذب منابع یا نظایر آن است، ما را به عنوان سرویس دهنده می شناسند و پول ما را هم با فاصله می دهند و دست به جرمه شان هم خوب است! بعد هم به شاپرک اعتراض می کنند که چرا هدایت تراکنشی ها، فری بانک هستند و با

بانکی که پذیرنده شبای آنجا را دارد، کار را تعریف می کنند. انتهای این موضوع به این امر بر می گردد که بانک ها در حوزه جذب منابع یا کم آوردند یا دنبال این هستند که از یک سرویس ویژه یا نسبتاً مجانی استفاده کنند. بنده طی صحبتی که دو سه ماه پیش با یکی از بانک های طرف قرارداد داشتم، مدیر مربوطه می گفت تلاش می کنیم به PSP قوی تر ماهانه هیچ پولی ندهیم و در آمد شاپرکی کفایت کند. اینکه آن PSP چرا این کار را کرده یا نکرد، بحث دیگری است. موضوع اینجا است که جذب منابع به طرف دریافت خدمات با حداقل قیمت یا به صورت مجانی، تغییر پیدا کرده است. در این زمینه، PSP هایی مانند فسن آوا کارت که بانک اصلی ندارند و تلاش می کنند با ارایه خدمات، خودشان را زنده نگه دارند، با چالش جدی مواجه می شوند. بانکی که حمایت نمی کند، برخی مواقع طلبکار می شود و اتفاقاً تاخیر آنها سالانه است. برای اینکه این اتفاقات، دوباره به مسیر خود نگردد، به قول آقای افتاده، آنها بی که بزرگ هستند، بعدی است بعد از یکی دو سال به کاهش در آمد یا حتی زیان دهی نرسند. در این زمینه ضعیف تر ها، شرایط سخت تری دارند.

🔴 **جناب اسکندر یون! همان طور که خود تان اشاره کردید مدل کسب و کاری آپ، نسبت به سایر PSP ها متفاوت بود و این امر، کمک کرد آسان پرداخت، رشد قابل توجهی نسبت به سایر PSP ها داشته باشد. هدایت تراکنشی ها موجب شده، برخی PSP ها به خاطر توان بالا به واسطه بانک حامی یا جساتر نی که به به خرج می دهند، در این زمینه ورود کنند. البته اخیراً شاپرک، ورود جدی به این حوزه داشته و اگر تخلفی شکل بگیرد، سرانجام بدی در انتظار PSP های متخلف خواهد بود. نظر جنابعالی در حوزه هدایت تراکنشی ها، چیست؟**

اسکندر یون: دوستان درباره سیاست هایی که در حوزه حذف کارمز د و رقابت بانک ها در سال های گذشته اتخاذ شد و سرانجام آن، صحبت کردند. شاید به تعبیر آقای خلیلی، رقم تعیین شده برای کارمز د تراکنش یعنی ۱۵۰۰ تومان در سال ۸۵، یک مبلغ در ست و نزدیک به استانداردهای جهانی بود. در آن مقطع، بانک های بزرگ، معادله را به هم زدند. صنعت پرداخت در سال ۱۴۰۱، در صورت تداوم وضعیت فعلی، دچار چالش های جدی خواهد شد. ما الان دچار فضای دیگری هستیم. الان هم با نکته آقای شکوهی مبنی بر اینکه بانک مر کزی زورش به بانک های بزرگ نرسید، مواجه هستیم و بانک های بزرگ، بابت پرداخت کارمز د به شبکه پرداخت، وضعیت را به گونه ای پیش بردند که

بانکداری الکترونیکی

PSP ها حتما باید طرف قرار داد شان باشند و گر نه امکان پرداخت کار مز د را ندارند و این موضوع، مورد استقبال عزیزان قرار گرفته و آنچه به ما تکلیف می شود این است که اگر بخواهیم به نظر و سلیقه مشتری احترام بگذاریم و حساب او را از بانکی به بانک دیگر تغییر ندهیم و به همه بانک ها سرویس بدهیم، باید با همه بانک ها قرار داد ببندیم. در غیر این صورت، شهر یور ماه بحث عدم پرداخت بخشی از کارمز د مطرح بود که عدد آن درصد بالایی در شرکت های PSP بود. الان مجدداً عدد ۱۰ درصد اعلام شده، مبنی بر اینکه اگر PSP با بانک عامل قرار داد نداشته باشد، شبکه پرداخت، ۱۰ درصد کارمز د را پرداخت نخواهد کرد. این کار، ما را به سمت مسیری می برد که با بانک برای عقد قرار داد مذاکره کنیم. بانک های عامل چنین فضایی را می دانند و قطعاً نیاز به قرار داد بدون مبلغ هم نیست. بانک می داند ۱۰ درصد کمتر کارمز د پرداخت می کند تا اینکه تفاهم ببیند که صدر صد کارمز د را پرداخت کند. این ها ناشی از فشار بانک های بزرگی است که حساب ها و کارت های بیشتری دارند و با این کار، فضای صنعت پرداخت را به سمت دیگری سوق می دهند در حالی که رسالت و الزامات شاپرک از زمانی که ایجاد شد، مشخص است. چون فضا از فضای بانکی خارج می شد، جزو الزامات بود که مدل قرار داد PSP ها با بانک ها باید تغییر کند و از مدل اجاره بها به مدل حفظ و نگهداشت حساب های پذیرنده نزد بانک ها تغییر پیدا کند و اسامی بانک ها از روی پوز ها رسیده ها جمع شود. آن موقع، به PSP ها فشار می آوردند بر چسب های بانک های مختلف روی پوز ها، نصب شود و به گونه ای مالکیت آن پوز، حداقل مالکیت معنوی نزد آن بانک، به عنوان ویرتین ایجاد شود. آن زمان در شاپرک، فضا به یک فرم متحدالشکل رسید اما الان دوباره داریم به سمتی بر می گردیم که در صورت تداوم این سیاست، بازی به نفع بانک های بزرگ تمام خواهد شد. درباره هدایت تراکنش ها باید عرض کنم، یکی از موضوعاتی که چالش بزرگی خواهد بود، این است که شرکت های هدایت تراکنش با PSP ها قرار دادهای خاص دارند و احتمالاً اعداد و ارقامی بین این ها، مشخص شده و توانستند در این فضا، آزادانه درباره انتخاب حساب پذیرنده حرکت کنند. چالش جدید این است که احتمالاً PSP هایی که به این فضا ورود کرده اند، ادامه همکاری شان با شرکت های هدایت تراکنش، به این سمت خواهد رفت که قرار دادها اصلاح شود. مدل های در آمدی لحاظ شده، کم نیست. از فردی که دستگاه را می فروشد تا تشخیص حقوقی که با PSP ها قرار داد دارد، ذی نفع است و کل این معادلات به هم می ریزد و احتمالاً به سمتی می رود که فردی که پوز بی سیم خریده و سه چهار میلیون هزینه کرده، حداقل انتظارش این است که به حساب بانک خودش وصل شود. با این شرایط، فردا باید به این سمت برود که حساب خود را تغییر دهد. فرد، دستگاه را خریده که اختیار عمل بیشتری داشته باشد و نیاز نباشد در هر لحظه در چار چوب های این شکلی قرار بگیرد. کل این فضا دچار چالش های بزرگی خواهد شد. امیدوارم دوستان حداقل در این برهه زمانی، این تصمیم را اتخاذ نکنند چون شبکه پرداخت، مربوط به امروز نیست و شرکت ها چندین سال در این حوزه کار کرده اند و هر کدام از این شرکت ها با حساب های متنوع، چند صد هزار پذیرنده دارند و جابه جایی و تغییر آنها، به نفع بانک های بزرگ است. قطعاً تمایل بانک های بزرگ، این است که شرکت های خودشان این کار را انجام دهند و احتمالاً دوباره ترکیب شرکت های PSP به هم بخورد و سداد، سهم بازار بهتری را به خود اختصاص دهد. ما الان پذیرنده های بسیاری داریم که حساب شان متصل به حساب بانک ملی است. نکته دیگر درباره هدایت تراکنش ها این است که ما همیشه خودمان را به جای کاربر و مر چند گذاشته ایم که اگر قرار باشد کسی روزی ر یال بیشتری پرداخت کند، چه خواهد شد در حالی که مشابه همین کار مز د، توسط کاربران در شبکه بانکی و حتی مر چند ها به عنوان کاربر پرداخت می شود و سرویس های بانکی هم هر سال، یکی دو بار افزایش پیدا می کند و هیچ گونه اعتراضی هم وجود ندارد ولی درباره شبکه پرداخت، همیشه این قضاوت مطرح است که اگر قرار باشد روزی چنین اتفاقی بیفتد، چه آشوب و بلوایی بر پا خواهد شد! شبکه ما، زمان زیادی است که از ما می خواهد بحث فروش دستگاه و هدایت تراکنش را پیش ببریم اما تاکنون، حرکت جدی در این حوزه نداشته ایم. جالب اینکه علی رغم وجود پوز های رایگان که توسط همه شرکت ها در اختیار پذیرنده قرار می گیرد، شبکه ای شکل گرفته که پوز را می فروشد و پذیرنده حاضر است سه چهار میلیون پول بدهد و پوز خریداری کند در حالی که به راحتی می تواند با مر ارجعه به بانک و افتتاح حساب، پوز بی سیم درخواست نماید. اگر به جنبه مثبت موضوع نگاه کنیم، نویدی است که احتمالاً پذیرش آن در جامعه وجود دارد و ما به اشتباه قضاوت می کنیم که با تغییر نظام کارمز د، تبعات بدی وجود خواهد داشت. در شبکه فعلی، ماهانه حدود ۳،۳ تا ۳،۳ میلیارد تراکنش زده می شود و ساعتی حدود چهار پنج میلیون تراکنش در شبکه پردازش می شود. ارقام در بولتن شاپرک وجود دارد. عدد، ۱۰ به توان ۱۵ است. روزانه حدود ۲۲ هزار میلیارد تومان و هر ساعت، حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان در این شبکه، پول جابه جایی می شود. پس این شبکه، ارزشمند است. بنابراین ذی نفعان زیادی دارد و اینکه خودمان را به جای ذی نفع یا کاربری که سال ۸۵ حاضر بوده، عدد ۱۵۰۰ تومان را پرداخت کند و کسبه از مشتری می گرفتند، قرار دهیم، درست نیست. الان از ترس اتفاقات احتمالی، به نظام کارمز د، دست نمی زنیم که تبعات آن فقط در آمدی نیست. همین موضوع باعث شده کیف پول به درستی شکل نگیرد چون در آن فضا، راهبر کیف پول می تواند کارمز د بگیرد. وقتی راهل موازی کیف پول، پرداخت کارت به صورت رایگان است و با دسترسی بالا در اختیار وی قرار دارد، چگونه می توانیم از کار بر پول بگیریم؟

ادامه این مین گرد را در سایت هفته نامه عصر ارتباط به نشانی asreertebat.com بخوانید.

خبر

یک پلتفرم بومی، میزبان کاربران ۴۵ کشور جهان است



یک پلتفرم بومی ارایه‌دهنده سرویس برقراری ارتباطات تصویری آنلاین، علاوه بر ارایه خدمت به کاربران ایرانی، اکنون ۴۵ کشور جهان را نیز میزبانی می‌کند.

به گزارش ایرنا، با شیوع کرونا در کشور، استفاده از زیرساخت‌های حوزه ارتباطی شدت گرفت و پلتفرم‌های بومی مختلفی برای رفع نیازهای مختلف مردم تم توسعه داده شده‌اند. همین امر باعث شد مسایلی مانند آموزش، حمل‌ونقل، پزشکی به حالت تعطیل در نیایند.

یکی از پلتفرم‌هایی که برای ارتباطات تصویری در جهان از آن استفاده شد، اسکایپ بود. این پلتفرم که توسط مایکروسافت توسعه داده شد، سال‌ها است در تمام جهان مورد استفاده قرار می‌گیرد.

یکی از ابزارهای مهم در زمان شیوع کرونا، استفاده از پلتفرم‌های ارتباط تصویری بود. تا قبل از شیوع کرونا معمولاً این نیاز با استفاده از اسکایپ رفع می‌شد، اما اکنون یک پلتفرم بومی توانسته رکورد ۴۰۰ میلیون نفر ساعت ارتباطات تصویری آنلاین را به ثبت برساند.

در اولین نشست خبری این پلتفرم (اسکای‌روم) که امروز برگزار شد، آمار جالبی ارایه شد. این پلتفرم توانسته بیش از ۲۷ میلیون ساعت رویداد و ۲۰ هزار رویداد زنده را در مدت حضورش در سیستم ارتباطی کشور ثبت کند. بر بستر این پلتفرم بومی، بیش از ۲۷ میلیون کاربر ایرانی فعالیت دارند، بیش از ۱۶ میلیون رویداد و ۲۷ میلیون ساعت رویداد برگزار شده و بیش از ۴۰ هزار برگزارکننده در این بستر رویدادهای خود را ارایه کرده‌اند. این پلتفرم میزبان ۲۰ هزار واحد دانشگاهی، موسسات آموزشی و مدارس بوده است.

این پلتفرم بومی، توانسته کاربران بیش از ۴۵ کشور جهان را میزبانی کند. بیشترین تعداد افراد حاضر در یک رویداد در بستر این پلتفرم، ۳ هزار نفر بوده است.

هفته کاری کارمندان پاناسونیک کوتاه‌تر شد

پاناسونیک گزینه چهار روز کار در هفته را معرفی کرد و به جمع شرکت‌های ژاپنی پیوست که ترند جهانی توازن مناسب بین کار و زندگی را تشویق می‌کنند.

به گزارش ایسنا، یوکی کاسومی، مدیر عامل پاناسونیک هفته گذشته در جلسه کوتاهی به سرمایه‌گذاران اعلام کرد که کارمندان این شرکت می‌توانند در روزهای استراحت اضافی، مشاغل جانبی اختیار کنند و اوقات‌شان را برای کار داوطلبانه سپری کنند.

او گفت: مسئولیت ما ایجاد توازن بین سبک کار و زندگی برای سرمایه‌انسانی متنوع‌مان است. پاناسونیک همچنین به کارمندان اجازه می‌دهد هنگامی که شریک زندگی‌شان به مناطق دیگر منتقل می‌شود، به دور کاری بپردازند.

اقدامات پاناسونیک همسو با اقدامات شرکت‌های فناوری سراسر جهان است که تلاش می‌کنند با کوتاه کردن هفته کاری، استعدادهارا در بازار کار دچار کمبود نیرو جذب کنند. شرکت آمازون هم به صورت آزمایشی هفته کاری چهار روزه را برای کارمندان منتخب در سال ۲۰۱۸ به اجرا گذاشت و غول کالاهای مصرفی یونیپلور در دسامبر سال ۲۰۲۰ آزمایش یک ساله هفته کاری کوتاه‌تر را برای کارمنداناش در نیویورک آغاز کرد. کشورهایی مانند ایرلند و ایسلند نیز به دنبال اجرای این برنامه هستند.

در ژاپن گروهی از قانون‌گذاران در حال بررسی پیشنهادی برای دادن یک روز تعطیلی بیشتر به کارمندان علاوه بر دو روز تعطیلی در هفته هستند تا از سلامت روان آنها حمایت کنند. اما شرکت‌هایی که چهار روز کار در هفته را اجازه می‌دهند، همچنان در اقلیت هستند. طبق نظرسنجی که در سال ۲۰۲۰ از سوی وزارت کار ژاپن انجام شد، تنها بیش از ۸ درصد از شرکت‌های ژاپنی بیش از دو روز تعطیلی را به کارمنداناش پیشنهاد می‌دهند.

بر اساس گزارش بلومبرگ، این وضعیت ممکن است تغییر کند. طبق گزارش روزنامه «نیک کی» شرکت داروسازی «شیونوگی اند کو» که در حال ساخت یک داروی کووید ۱۹ است، گزینه سه روز کار در هفته را از آوریل فراهم می‌کند. شرکت یاهو ژاپن و «سومپو هیمائوری لایف اینشورنس» هم با هفته کاری چهار روزه برای کارمندان که از کودکان و بستگان سالمند مراقبت می‌کنند، موافقت می‌کنند.

هیجان‌انگیزترین لپ‌تاپ‌های ۲۰۲۲ کدامند؟

بسیار چشمگیر، با تراشه‌های نسل دوازدهم اینتل، اتصال Thunderbolt 4 و بلندگوهای Harmon Kardon عرضه می‌شود. با این حال، این فناوری صفحه‌نمایش است که واقعا فوق‌العاده چشمگیر است و پنل OLED تاییدشده توسط Pantone است. نه تنها OLED است که کیفیت تصویر عالی را ارایه می‌دهد، بلکه خصوصاً در مورد کنتراست، صفحه‌نمایش نیز دارای اعتبار پنتون است، از Dolby Vision پشتیبانی می‌کند و ۱۰۰ درصد طیف رنگی DCI-P3 را ارایه می‌دهد. در سال ۲۰۲۲ به احتمال زیاد، لپ‌تاپ‌های صفحه‌نمایش تاشو بیشتری عرضه می‌شود، اما به نظر می‌رسد لپ‌تاپ Zenbook 17 Fold OLED ایسوس می‌تواند بهترین شانس موفقیت را داشته باشد زیرا همه باکس‌ها را بارها و بارها علامت می‌زند. طبق گفته ایسوس، این لپ‌تاپ برای ۳۰ هزار چرخه آزمایش شده است. بنابراین امید می‌رود Asus Zenbook 17 Fold OLED مستعد آسیب دیدن صفحه‌نمایش در امتداد تاشو نباشد، همان چیزی که برخی از گوشی‌های هوشمند تاشو اولیه را از آن می‌دهد.

● **XMG Neo 15 with XMG Oasis** خنک نگه داشتن اجزای قدرتمند بازی همچنان برای اکثر سازندگان لپ‌تاپ‌های بازی مشکل است. برخلاف رایانه‌های شخصی رومیزی، لپ‌تاپ‌ها، فضای محدودی برای جریان هوا و گزینه‌های خنک‌کننده دارند و این امر، باعث شده بسیاری از لپ‌تاپ‌های بازی، عملکرد ضعیف‌تر داشته باشند. زیرا آنها بسیار داغ هستند یا به‌طور باورنکردنی سروصدا می‌کنند. لپ‌تاپ گیمینگ XMG Neo 15، راه‌حلی برای این مشکل در قالب خنک‌کننده مایع خارجی XMG Oasis ارایه می‌دهد. این لپ‌تاپ با راه‌حل خنک‌کننده موجود لپ‌تاپ عرضه می‌شود که دما را تحت کنترل نگه می‌دارد و به گفته XMG، استفاده از Oasis دمای پردازنده و پردازنده گرافیکی XMG Neo 15 را تا 68F/20C کاهش می‌دهد. در این زمینه، XMG Oasis به‌طور جداگانه فروخته می‌شود و همچنین با XMG Neo 15 ترکیب می‌شود که دارای RTX 3080 Ti، نسل دوازدهم اینتل Core i7 و ۶۴ گیگابایت رم DDR5 است. همه این‌ها، شیوه منحصر به‌فردی برای دریافت حداکثر توان ممکن را ارایه می‌دهد.

● **Razer Blade 14** در حالی که لپ‌تاپ‌های ۱۳ و ۱۵ اینچی ممکن است محبوب‌تر باشند، لپ‌تاپ‌های ۱۴ اینچی عالی در CES 2022 مشاهده شد که با ارایه فضای صفحه‌نمایش بیشتر نسبت به مدل‌های کوچک‌تر ۱۳ اینچی و قابل حمل‌تر از دستگاه‌های ۱۵ اینچی، بیانگر رسانه‌های شاد هستند. در این زمینه Razer Blade 14 با مدل ۱۴ اینچی با پردازنده‌های سری Blade 15 (AMD Ryzen 6000 و Ryzen 6000 AMD) فقط اینتل هستند) نمونه کاملی از این مورد است و می‌توان با حداکثر پردازنده گرافیکی لپ‌تاپ Nvidia RTX 3080 Ti آن را نصب کرد.



صفحه کلید به‌طور خودکار لپ‌تاپ شما را به تبلت بازی قدرتمند تبدیل می‌کند. تبلت، فوق‌العاده نازک و تنها ۱۲ میلی‌متر است اما متوجه خواهید شد برخی از چشمگیرترین مشخصات، از جمله پردازنده Intel Core i9-12900H و کارت گرافیک Nvidia RTX 3050 Ti را دارد. این، به آن معناست که این لپ‌تاپ، نه تنها به راحتی قابل حمل است، بلکه بازی‌های مدرن را با کمی تغییر، مدیریت می‌کند. صفحه‌نمایش با وضوح ۱۰۸۰ و نرخ رفرش ۱۲۰ هرتز ارایه می‌شود و همچنین گزینه‌ای برای صفحه‌نمایش 4K با نرخ تجدید ۶۰ هرتز وجود دارد. همانند Flow X13. لپ‌تاپ Z13 با محصول گرافیکی خارجی ایسوس XG Mobile. که اکنون می‌تواند تا RTX 3080 یا AMD Radeon RX 6850M XT جدید معرفی شده را در خود جای دهد، جفت شود. هنوز اطلاعاتی درباره قیمت این محصول ایسوس منتشر نشده، اما چون می‌توان آن را با XG Mobile جفت کرد، قیمت فوق‌العاده‌ای خواهد داشت. این لپ‌تاپ، مطمئناً یکی از هیجان‌انگیزترین دستگاه‌های بازی است که در سال ۲۰۲۲ عرضه می‌شود. بسیاری از دیگر بیانیه‌های اعلامی ایسوس در قالب به‌روزرسانی‌های محصولات موجود ROG Strix و Zephyrus هستند، با پیکربندی‌هایی که اکنون شامل پردازنده‌های هسته دوازدهم اینتل، سری Ryzen 6000 AMD. آخرین پردازنده‌های گرافیکی لپ‌تاپ Nvidia GeForce RTX 3070 و Ti 3080 می‌شوند.

● **Asus Zenbook 17 Fold OLED** یکی دیگر از محصولات ایسوس که در CES 2022 توجه‌ها را به خود جلب می‌کند، لپ‌تاپ خلاقانه‌ای است که Asus Zenbook 17 Fold OLED نام دارد. همان‌طور که از نام آن پیداست، این لپ‌تاپ یکی از لیست‌های تاشو است. به راحتی می‌توانید یک تبلت بزرگ ۱۷.۳ اینچی داشته باشید، آن را به شکل L تا کنید و از آن در حالت لپ‌تاپ با صفحه‌نمایش ۱۲.۵ اینچی استفاده کنید. در حالی که نیمه‌پایینی آن به عنوان صفحه کلید روی صفحه‌نمایش عمل می‌کند. این لپ‌تاپ، دارای وضوح تصویر ۱۹۲۰ در ۱۲۸۰ است و با مشخصات صدای

Alienware X14 اولین باری است که ماموریت دل برای ساخت یک لپ‌تاپ گیمینگ رده بالا و قابل حمل بوده است. این لپ‌تاپ، برندی است که برای توسعه دستگاه‌های بازی لوکس شناخته شده و Alienware X14 این سنت را تکرار می‌کند. زبان طراحی نمادین Alienware اکنون به یک لپ‌تاپ باریک و سبک اضافه شده است. این لپ‌تاپ ساخته شده با پردازنده گرافیکی Nvidia RTX 3060، شاید قوی‌ترین لپ‌تاپ گیمینگ که در ماه‌های آینده می‌توانید پیدا کنید، نباشد اما قطعاً این لپ‌تاپ هنوز هم این ظرفیت را دارد که بازی‌های مدرن را روی صفحه‌نمایش ۱۴ اینچی ۱۴۴ هرتز فول‌اچدی خود انجام دهد.

برای کاربرانی که به دنبال یک لپ‌تاپ بازی شیک هستند، Alienware X14 می‌تواند در لیست علاقه‌مندی‌های شما باشد. هنوز مشخص نیست Alienware X14 چه زمانی در دسترس خواهد بود اما احتمال اینکه در چند ماه آینده در قفسه‌های فروشگاه‌ها نمایش داده شود، بسیار زیاد است و بعید به نظر می‌رسد آنقدر گران باشد. با توجه به اینکه با RTX 3060 به اوج می‌رسد، احتمالاً نباید انتظار داشته باشید که Cyberpunk 2077 را با کیفیت 4K یا هر چیز دیگر اجرا کند. این لپ‌تاپ مجهز به پنل ۱۴ اینچی FHD با فرکانس ۱۴۴ هرتز خواهد بود. این موضوع، ممکن است بیانگر پیشرفت نباشد اما جفت‌سازی عالی برای GPU است. این لپ‌تاپ، دارای فضای اضافی در پشت است و یک مزیت جزیی برای فضای اضافی در پشت شاسی از طریق پورت‌ها وجود دارد. حتی برای لپ‌تاپ‌هایی به این کوچکی، مجموعه گسترده‌ای از پورت‌ها رای می‌شود، با دو پورت Thunderbolt 4، یک پورت USB-C، یک پورت برای شارژ نیز استفاده می‌شود، یک USB-A، یک کارت خوان SD و یک جک هدفون HDMI چیزی است که Dell دارد.

● **Asus ROG Flow Z13** ایسوس با یکی از جالب‌ترین لپ‌تاپ‌های نمایشگاه CES 2022، یعنی Asus ROG Flow Z13، صفحه کلید کاملاً جداشدنی عرضه می‌شود. حذف



آسیه فروردین

رویداد CES 2022 ممکن است در مقایسه با رویدادهای قبلی CES در گذشته، بهترین باشد. در حالی که رویدادهای سال گذشته به دلیل بیماری همه‌گیر کاملاً مجازی بود. نمایشگاه امسال، سیل اختراعات فناوری بسیاری از شرکت‌های بزرگ بود که موقعیت بهتری را برای آینده ارایه می‌دهند. این نام‌های بزرگ در حوزه فناوری به معرفی محصولات جدید، هم مجازی و هم حضوری، ادامه داده‌اند و CES 2022 به‌ویژه در مورد لپ‌تاپ‌ها، هیجان‌انگیز بوده است.

نه تنها شرکت‌هایی مانند AMD، Intel و Nvidia اجزای تلفن همراه کاملاً جدید با ظرفیت‌های قوی تولید کردند که می‌تواند لپ‌تاپ‌های آینده را تقویت کند، بلکه سازندگان لپ‌تاپ‌هایی مانند Dell، Asus و Lenovo برخی از دستگاه‌های آینده خود را با تعدادی ویژگی شگفت‌انگیز به نمایش می‌گذارند. این‌ها شما را وادار می‌کند تا لحظه‌ای وقت بگذارید و شوکه شوید! به نظر می‌رسد سال ۲۰۲۲، سال هیجان‌انگیزی برای لپ‌تاپ‌ها باشد.

در زیر، برخی از بهترین لپ‌تاپ‌هایی که چشم‌ها را به سسوی خود جلب کرده و در نمایشگاه CES 2022 گردآوری شده، آمده است. این لیست، شامل برخی از دستگاه‌های نوآورانه است که به آینده اشاره دارد.

● **Lenovo ThinkBook Plus Gen 3** لنوو ThinkBook Plus Gen 3 قدرتمند است. این لپ‌تاپ در حال حاضر، یک موفقیت ویژه و خلاق به نظر می‌رسد و یک صفحه‌نمایش با نسبت تصویر فوق‌عریض ۱۰:۲۱ ارایه می‌دهد. شما می‌توانید آن را یک لپ‌تاپ طولیل بنامید اما می‌توانید مطمئن باشید فضای کاری اضافی در اختیار شما قرار می‌دهد. نمایشگرهای فوق عریض در رایانه‌های شخصی رومیزی کاملاً خارق‌العاده هستند؛ به‌خصوص زمانی که کاربر، نیازمند باز کردن چندین برنامه به‌طور همزمان است. بنابراین دیدن همان ویژگی فوق‌عریض در لپ‌تاپ بسیار جالب است. علاوه بر این صفحه‌عریض، یک صفحه‌نمایش ثانویه هشت‌اینچی در کنار صفحه کلید قرار دارد که می‌تواند عملکردهای یک تبلت طراحی با قلم را ارایه دهد. این، همان لپ‌تاپی است که خلاقان دیجیتال را هدف قرار می‌دهد و با ساخت‌افزاری عالی تکمیل شده است. این مدل لنوو، با قیمت ۱۳۹۹ دلار در بازار به فروش می‌رسد.

● **Alienware X14** سال‌ها پیش وقتی نام یک لپ‌تاپ بازی را می‌شنیدید، چیزی که نشان می‌داد یک لپ‌تاپ بزرگ، حجیم و البته زشت بود. این روزها، دستگاه‌های شیک، در حال ظهور هستند و Alienware X14 جدیدترین نمونه است. با این حال، در نمایشگاه CES 2022، لپ‌تاپ

با تشکیل کمیته اصلاح مهندسی ترافیک شبکه ملی اطلاعات

یکی از عوامل کندی شبکه ارتباطی کشور از میان برداشته می‌شود

در این مسیر بیشتر هم می‌شود. یکی از چالش‌های این نوع توزیع ترافیک در بحران‌های طبیعی و غیرطبیعی مشهود است و تهران به عنوان نقطه تمرکز عبور دیتا، ضعف بزرگی برای ارتباطات کشور محسوب می‌شود. هدف اصلی کمیته اصلاح مهندسی ترافیک در لایه شبکه، بازمهندسی شبکه برای توزیع ترافیک شبکه کشور از طریق مراکز تبادل ترافیک داخلی (IXP) و مراکز تبادل ترافیک بین‌الملل (IGW) و نقاط هسته شبکه ملی اطلاعات است. همچنین در لایه توزیع محتوا نیز شبکه توزیع محتوای داخلی در سطح کشور و متناسب با نقاط IXP در دستور کار قرار گرفته است. با توجه به اقدامات بازمهندسی انجام شده، در فاز نخست سه شهر تبریز، شیراز و مشهد برای توزیع شبکه و توزیع محتوا در نظر گرفته شده و در فاز دوم، شبکه IXP با ۱۰ نقطه توسعه می‌یابد. بر اساس این گزارش، تاکنون ۹ جلسه فنی در سطح کمیته مهندسی ترافیک، جلسات با اپراتورها و شرکت‌های تامین‌کننده محتوا برگزار شده و ۲۰ درصد اقدامات اجرایی مورد نیاز برای پیاده‌سازی این طرح تا انتهای سال جاری انجام می‌شود.



IP و صورت حساب مشترکان در تهران، ارتباط بین دو کاربر در یک اپراتور یا ارتباطات بین کاربران دو اپراتور حتی اگر هم فرستنده و هم گیرنده درون یک استان باشند باید به تهران منتقل شده و بازگردد و به این ترتیب تأخیر قابل توجهی در ارسال بسته‌های دیتا تا مقصد ایجاد می‌شود و اگر این ارتباط بین دو اپراتور متفاوت باشد، پیچیدگی و تأخیر

با تشکیل کمیته بازمهندسی شبکه دیتا در راستای اصلاح توزیع ترافیک شبکه کشور، یکی از عوامل کندی شبکه ارتباطی کشور از میان برداشته می‌شود.

به گزارش وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، با هدف اصلاح توزیع ترافیک شبکه و تحقق الزامات شبکه ملی اطلاعات، کمیته «اصلاح مهندسی ترافیک شبکه ملی اطلاعات» برای طراحی و بازمهندسی جریان ترافیک داده کشور با همکاری شرکت ارتباطات زیرساخت، سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، سازمان فناوری اطلاعات، پژوهشگاه ارتباطات و مشارکت فعال اپراتورها و شرکت‌های تامین‌کننده محتوا تشکیل شده است.

بر اساس این گزارش، یکی از مشکلات موجود شبکه ارتباطی کشور در سطح اپراتورها و تامین‌کنندگان محتوا، تمرکز شبکه و محتوای مورد نیاز کاربران در تهران است، به‌گونه‌ای که این موضوع تأثیر معناداری در کندی شبکه و تأخیر دسترسی کاربران به اطلاعات را ایجاد می‌کند. به دلیل تمرکز تجهیزات مربوط به سیستم‌های مسیریابی، ترجمه آدرس

خبر

از سرگیری فعالیت کارخانه جنجالی تولید آیفون در هند



شرکت «فاکسکان تکنولوژی» فعالیت کارخانه‌ای در هند که آیفون ابل را تولید می‌کرد و به دنبال اعتراضات کارگری تعطیل شده بود را از سر می‌گیرد. به گزارش ایسنا، فاکسکان در بیانیه‌ای اعلام کرد: این شرکت تایوانی این مجتمع را پس از آماده‌سازی خوابگاه‌ها و بهبود شرایط آنها، به صورت مرحله به مرحله بازگشایی خواهد کرد و سیستمی را به اجرا می‌گذارد تا مطمئن شوند کارگران می‌توانند در آینده اعتراض‌شان را ابراز کنند و اگر لازم باشد این اعتراض به صورت ناشناس خواهد بود.

فاکسکان این کارخانه را که در حومه شهر چنای در جنوب هند قرار دارد، پس از اینکه اعتراض کارگران به مسمومیت غذایی گسترده به خشونت کشیده شد و حتی در مقطعی از این اعتراضات، یک بزرگراه بزرگ را واسطه دسامبر مسدود کردند، تعطیل کرد. این اتفاق توجهات را به وضعیت کارگران جلب کرد و باعث به جریان افتادن تحقیقات دولت شد. ابل اعلام کرد که این کارخانه تحت نظارت خواهد بود اما کارگران بازگشت به محل کارشان را با دریافت ضمانت درباره استاندارد بودن وضعیت غذا و محل استراحت‌شان، آغاز کردند. برای ابل این مساله منعکس کننده حادثه مشابهی است که یک سال پیش به دنبال شورش کارگران بر سر دستمزدهای پرداخت‌نشده، ادر هند برای شرکت و یسترون اتفاق افتاد. فاکسکان پس از اعتراضات چنای، متعهد شده که در تیم مدیریت هندی خود و فعالیت‌هایش اصلاحاتی صورت دهد و دولت تاملیل نادو اعلام کرد این شرکت با توسعه مناطق استراحتگاهی، ارتقای تاسیسات نظافت شخصی و فراهم کردن آب آشامیدنی موافقت کرده است. بر اساس گزارش بلومبرگ، فاکسکان که مهم‌ترین شریک تولیدکننده محصولات ابل است، در گذشته هم مسایل کارگری به خصوص در چین داشته که اکثر گوشی‌های آیفون، لپ‌تاپ‌ها، تبلت‌ها و کنسول‌های بازی برندهای بزرگ در آنجا تولید می‌شود. این شرکت تایوانی که بزرگ‌ترین کارفرمای خصوصی در چین است، پس از چندین مورد خودکشی در سال ۲۰۱۰ که شرایط دشوار زندگی و کار صدها هزار مهاجر مشغول به کار در کارخانه‌های شرکت‌های خارجی را منعکس کرد، اصلاحات گسترده‌ای را در کارخانه‌هایش به اجرا گذاشت.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات خبر داد به‌زودی مدرن‌ترین مرکز مکانیزه و هوشمند تجزیه و مبادلات در پست راه‌اندازی می‌شود

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در یکی از شبکه‌های مجازی گفت: به‌زودی مدرن‌ترین مرکز مکانیزه و هوشمند تجزیه و مبادلات در پست آغاز به کار می‌کند و فصل جدیدی از خدمات پستی رقم خواهد خورد. به گزارش ایرنا، «عیسی زارع‌پور» در سالاروز قتل‌امیر کبیر در پست اینستاگرامی خود نوشت: امروز سالروز قتل میرزا اتقی‌خان فراهانی یا همان امیر کبیر است. مفهوم دانش و توسعه در ایران دوره معاصر با نام امیر کبیر پیوند خورده و دارالفنون از یادگارهای اوست. او تاکید کرد: بی‌یاه‌نگفته‌ایم اگر بگوییم امیر کبیر پیشگام ارتباطات نوین در ایران بوده است. با دستور امیر پستخانه تاسیس شد و برای حفاظت محموله‌های پستی در همه راه‌های کشور قراول خانه ساخت. چپارهای پستی از تهران به اصفهان، آذربایجان، مازندران، کرمان، خراسان، استرآباد و کرمانشاه در رفت و آمد بودند و محموله‌های پستی را به دست صاحبان‌شان می‌رساندند. هنوز داغ قتل امیر کبیر بر سینه شیفتگان پیشرفت و توسعه ایران سنگینی می‌کند.

عیسی زارع‌پور افزود: پست قدیمی‌ترین واحد ارتباطی در کشور ماست که همان نام دیرینه خود را حفظ کرده است، اما امروز تأثیری شگرف و شگفت در ارتباطات و اقتصاد دارد. امروز پست پشتوانه اقتصاد دیجیتال است و تسهیل‌کننده خدمات عمومی، با کارکنانی پرتلاش و وظیفه‌شناس که به سازمان و کارشان متعصب و وفادارند. زارع‌پور خاطر نشان کرد: پست این روزها در حال پوست‌اندازی و تحول است و گام‌های بلندی به سوی اصلاح فرایندها و هوشمندسازی برداشته است. به‌زودی مدرن‌ترین مرکز مکانیزه و هوشمند تجزیه و مبادلات در پست آغاز به کار می‌کند و فصل جدیدی از خدمات پستی رقم خواهد خورد. وزیر ارتباطات تاکید کرد: در جریان مشکلات همکاران در شرکت ملی پست هشتم و برای حل آنها اقدامات اساسی در جریان است که در آینده اطلاع‌رسانی خواهد شد.

معاون وزیر ارتباطات مطرح کرد

اما و اگرهای تعرفه نیم‌بهای اینترنت داخلی

خارجی است، باید شرایطی حاکم شود تا بتوان این نسبت را برعکس کرد و گرایش مردم بیشتر به سمت استفاده از محتوای داخلی برود. او افزود: کاربران ضلع مهمی از این تصمیم‌گیری هستند و اکنون به دلیل اینکه محتوای مناسبی در دسترس‌شان نیست ترجیح می‌دهند از محتوای خارجی استفاده کنند. اپراتورها نیز اعلام کردند اکنون هزینه بخش ترافیک داخلی حداکثر ۲۰ درصد است و مجبوریم محصولی که ترافیک خارجی به سمت زیرساخت دارد را ۵۰ درصد ارزان‌تر بفروشیم و این حس به وجود می‌آید که محصولی را کمتر از قیمت تمام‌شده می‌فروشند، روحانی‌نژاد خاطر نشان کرد: شرکت‌های سرمایه‌گذاری نیز اعتقاد دارند که با توجه به نیم‌بهای بودن محتوا، اپراتورها این‌طور احساس می‌کنند که ما چیز بی‌ارزشی را ارائه می‌دهیم و همین مساله باعث می‌شود دیگر در این بخش سرمایه‌گذاری مجدد انجام ندهند.

● راه‌حل‌ها چیست؟

اودرخصوص راه‌حل این مساله گفت: برخی از شرکت‌های سرمایه‌گذار گفتند پیشنهاد دادند تا این اختیار داده شود که تعرفه‌های تدریجی حذف شوند و اگر صاحب محتوا حس کرد که مردم به خاطر محتوایی که تولید کرده، سراغش می‌روند از اپراتور درخواست کنند تا محتوای او را با تعرفه کامل به فروش برساند.

روحانی‌نژاد افزود: پیشنهاد دیگر این است که به جای این صاحبان محتوا با تک‌به‌تک اپراتورها تعامل کنند، ترافیک را به زیرساخت بفروشند و شرکت زیرساخت آن را به صاحبان محتوا بفروشد. این مساله برای تولیدکننده جذابیت ایجاد می‌کند تا کیفیت را بالا ببرد و چون مستقیم بازپرساخت تعامل می‌کند، تعرفه خوبی بگیرد.

اودر ادامه گفت: اپراتورها نیز پیشنهاد داده‌اند که به جای تعرفه الزامی که اقتصادی نیست و بازار را برهم می‌زند، ما خودمان با تولیدکننده محتوا تعاملاتی انجام بدهیم. اکنون هر کدام از اپراتورهای مخابراتی حدود ۵۰ میلیون مشترک دارند و در صورت تعامل با صاحبان محتوا، می‌توانند به نتایج خوبی دست پیدا کنند. باین کار، درآمدی که اپراتور به دست می‌آورد می‌تواند در حوزه دیگر سرمایه‌گذاری کرده و کیفیت ارتباطی را بالا ببرد.

روحانی‌نژاد تاکید کرد: مردم‌نرخ بخش مهمی از این چرخه هستند. اگر رقابت بین تولیدکنندگان محتوا شکل بگیرد، مردم می‌توانند بهترین کیفیت را دریافت کنند. روالی که حاکمیت در پیش می‌گیرد نیز باید منطقی باشد. حاکمیت باید با درپیش گرفتن سیاست حمایتی و ایجاد مشوق‌ها، به محتوای فاخر یارانه بدهد.



زیرساخت گفت: از زمان تدوین سند معماری شبکه ملی اطلاعات، ما به عنوان نماینده وزیر ارتباطات در این جلسات شرکت کردیم. با توجه به تجربه‌ای که در ۳ تا ۴ سال گذشته در قالب نیم‌بهای بودن قیمت محتوای داخلی و خارجی ایجاد شده بود، به این نتیجه رسیدیم که برای مزیت‌بخشی و ایجاد رقابت، محتوای داخلی را ارزان‌تر کنیم. او تاکید کرد: پیشنهاداتی در این مدت مطرح شده که شاید انحصار شرکت زیرساخت در حوزه اینترنت را کاهش دهد، اما ممکن است انحصار دیگری در بخش محتوای داخل شکل دهد که این هدف ما نیست. اینکه اگر شرکت زیرساخت ترافیک را بخرد و آن را در ISP (شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات اینترنت) ها پخش کند انحصار خواهد بود یا خیر؟ باید بررسی و شفاف شود. فتاحی تصریح کرد: شاید با تعرفه‌گذاری بر قیمت اینترنت داخلی یا ایجاد ترافیک‌های پرمیوم با حجم بالا بتوانیم مشکل را حل کنیم. نتیجه جلسات به‌طور حتم ما را به نتیجه خوبی می‌رساند و ما مخالفت سفت و سختی در این حوزه نخواهیم داشت. اگر در این پازل متوجه شویم که بازار برای ایجاد محتوای تخصیص ترافیک با قیمت مناسب به کاربر نیاز دارد، مادر زیرساخت آماده همکاری هستیم.

● **بررسی تعرفه ترجیحی برای محتوای داخلی** مهدی روحانی‌نژاد، مشاور عالی رییس رگولاتوری نیز در این جلسه گفت: سیاستی که اکنون در فضای کشور جاری و ساری است، به دلایل متعدد، اکنون نیازمند بررسی مجدد است. در جلسه نخست اپراتورها در جلسه دوم تولیدکنندگان محتوا حضور پیدا کردند و به تعامل با یکدیگر پرداختند. جمع‌بندی حاکمیت این است که نسبت محتوای داخلی به خارجی باید برعکس شود. طبق آخرین آمار اکنون تقریباً ۳۰ درصد ترافیک داخلی و مابقی

پیدامی‌کند و مردم به سمت استفاده از محتوایی که در آن بستر است قدم برخواهند داشت. عباسی تصریح کرد: در جهان شیوه قیمت‌گذاری اینترنت و محتوا، به این شکل است که تولیدکننده محتوا با اپراتور قراردادی می‌گذارد و به تناسب آن، محتوای موردنظر را به کاربران ارائه می‌کند. او همچنین گفت: پیشنهاد دیگری که در این نشست مطرح شد، ارائه اینترنت به خدمت‌دهندگان محتوا توسط شرکت ارتباطات زیرساخت است که این امر به بزرگ‌تر شدن این شرکت منجر می‌شود. به اعتقاد من، نباید به این سمت برویم که زیرساخت وسیع شود، هر چقدر این شرکت کوچک‌تر باشد به نفع بخش خصوصی است.

عباسی تاکید کرد: شاید در کوتاه مدت بتوانیم از این پیشنهاد که شرکت زیرساخت ترافیک را بخرد و آن را در ISP (شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات اینترنت) ها پخش کند به عنوان راه‌حل کوتاه مدت استفاده کنیم، اما حاکمیت نباید به این مساله ورود کند. باید بین اپراتور و تولیدکننده محتوا قراردادی شکل بگیرد تا بتوانند با ارائه خدمات بهتر، تعرفه را نیز تغییر دهند. خلاصه صحبت ما این است که وقت آن رسیده بحث اینترنت نیم‌بها را به شکلی که اکنون به اجرا در می‌آید، اصلاح کنیم.

رییس رگولاتوری خاطر نشان کرد: اگر به مردم بگویند اینترنت یک پلتفرم رایگان است به‌طور حتم به استفاده از آن واکنش نشان می‌دهند. به‌طور مثال باید میان VOD ها رقابت شکل بگیرد و هر کدام سعی کنند با مدلی که پیش‌بینی می‌کنند کاربر را به خود جذب کنند. از نظر ما، نباید اپراتور در گیر چنین مساله‌ای باشد و همواره باید بی‌طرفی خود را نسبت به محتوا حفظ کند.

● **شرکت زیرساخت آماده همکاری است** در ادامه حمید فتاحی، مدیرعامل شرکت ارتباطات

رییس رگولاتوری درباره تعرفه نیم‌بهای محتوای داخلی گفت: باید بین اپراتور و تولیدکننده محتوا قراردادی شکل بگیرد تا با ارائه خدمات بهتر، تعرفه را تغییر دهند. تعرفه‌گذاری باید به گونه‌ای باشد که هم کاربران به اینترنت مناسب دست پیدا کنند و هم اپراتورها توان سرمایه‌گذاری داشته باشند.

به گزارش ایرنا، معاونان وزیر ارتباطات به همراه ذی‌نفعان حوزه فناوری اطلاعات با برگزاری جلسات متعدد سعی دارند برای شبکه ملی اطلاعات مدل اقتصادی تعریف کنند. یکی از مباحث مهم در این جلسات، تغییر مدل تعرفه‌گذاری برای اینترنت داخلی و خارجی است. در گذشته، برای حمایت از محتوای داخلی، مصوبه محاسبه نیم‌بهای پهنای باند داخلی به تصویب رسید. در آن زمان و با توجه به شرایطی که وجود داشت، این مصوبه موثر واقع شد و توانست توجه کاربران را جلب کند، اما اکنون مدتی است که اپراتورها و ارائه‌دهندگان خدمات به این ماجرا انتقاد دارند و معتقد هستند این نحوه تعرفه‌گذاری به ضرر آنهاست. اکنون ذی‌نفعان حوزه محتوا و حاکمیت با برگزاری جلسات و نشست‌های متعدد سعی دارند، این مصوبه را بازنگری کنند تا پیش‌نویس مصوبه‌ای را تهیه کنند که در نهایت به نفع تمام فعالان این حوزه باشد.

● زمان بازنگری در قوانین فرارسیده است

در سومین جلسه از این سری نشست‌ها برای یافتن مدل اقتصادی برای شبکه ملی اطلاعات، صادق عباسی شاهی‌کوه» معاون وزیر ارتباطات گفت: هدف از برگزاری این جلسات، یافتن مدل اقتصادی مناسب برای شبکه ملی اطلاعات است.

او افزود: یکی از مسایل مربوط به مدل اقتصادی، مساله تعرفه است. برای یافتن بهترین راه باید از سه منظر به این قضیه نگاه کنیم تا به بهترین نتیجه برسیم و مدل تعرفه‌گذاری را استخراج کنیم که به استاندارد آن، خدمات با کیفیت مناسب و مقرون به صرفه به دست مشترکان برسد. رییس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی کشور افزود: تعرفه‌گذاری برای قیمت اینترنت باید به نحوی باشد که هم کاربران به اینترنت مناسب و پایدار دسترسی داشته باشند و هم اپراتورها در آمدی به دست بیاورند که بتوانند با سرمایه‌گذاری در توسعه شبکه، خدمت مناسبی ارائه بدهند. او افزود: مساله دیگر ایجاد انگیزه برای سرمایه‌گذاری اپراتورهاست تا آنها با به‌دست آوردن سود از بازار فناوری، بتوانند در این عرصه سرمایه‌گذاری کنند. اگر این سرمایه‌گذاری انجام نشود، کیفیت شبکه کاهش

به همت پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات

سند نقشه راه «توسعه هوش مصنوعی کشور» تدوین شد

معین، هدف از تدوین این سند را علاوه بر انجام اقداماتی در راستای استفاده از هوش مصنوعی برای افزایش بهره‌وری و حل چالش‌های کشور، نگاشت نهادهای متولیان مجموعه اقدامات و بازه زمانی آنها بر شمرد و گفت: در این سند ملاحظات امنیتی و حفظ حریم خصوصی داده‌ها و کلان داده‌های افراد و سازمان‌ها لحاظ و اقدامات لازم برای حفظ دادگان حیاتی کشور در گستره ملی در نظر گرفته شده است، به شکلی که استفاده از داده‌ها در تحلیل‌های هوش مصنوعی باعث تجاوز به حریم خصوصی اشخاص و سازمان‌ها نشود.

● **سند نقشه راه توسعه هوش مصنوعی باید جدی گرفته شود**

سرپرست مرکز نوآوری و توسعه هوش مصنوعی پژوهشگاه ارتباطات در ادامه خاطر نشان کرد: این سند، عصاره همفکری خبرگان مختلف است که در تنظیم آن با مشارکت کردند و در دو جلسه اخیر نشست هم‌اندیشی نیز، با دعوت از دانشگاهیان، نمایندگان از مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، مرکز تحول و پیشرفت ریاست جمهوری، مرکز ملی فضای مجازی، صندوق نوآوری و شکوفایی، سازمان ملی استاندارد، سازمان نصر و دیگر سازمان‌ها، نظر مشورتی همه را اخذ و نهایتاً سند را نهایی کردیم. اودر عین حال با اشاره به پیش‌بینی راهبردی پایش و راهبری در سند، گفت: به منظور بررسی نحوه پیشرفت و نظارت بر اجرای این نقشه راه در خودسند این راهبردر پیش‌بینی کردیم تا از چگونگی پیشرفت مراحل کار مطلع شویم. این مسوول با تاکید بر اهمیت توجه به این سند، اظهار داشت: این سند، همان‌طور که رهبر معظم انقلاب در دیدار با نخبگان در آبان سال جاری فرمودند، باید جدی گرفته شود و در این راستا آسیب‌شناسی اسناد قبلی در مورد دیگر فناوری‌های نوین باید صورت گیرد تا مشخص بشود چه عواملی باعث کندی یا عدم تحقق اسناد پیشین شده است تا بتوان به بهترین شکل ممکن این سند را اجرا کرد، به صورتی که نفع آن هر چه سریع‌تر به همه

سرپرست مرکز نوآوری و توسعه هوش مصنوعی پژوهشگاه ارتباطات گفت: سند نقشه راه توسعه هوش مصنوعی کشور که دارای ۱۰ هدف کلان، ۹ راهبرد و ۱۵۶ فعالیت است و افق ۱۰ ساله برای آن در نظر گرفته شده، تدوین شد. به گزارش پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات، شهرام معین، سرپرست مرکز نوآوری و توسعه هوش مصنوعی پژوهشگاه با بیان این مطلب که کار بزرگی انجام شده است، بیان کرد: مطالعات سند نقشه راه توسعه هوش مصنوعی کشور با گستره ملی از یک سال پیش در پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات در قالب پروژه تدوین نقشه راه توسعه هوش مصنوعی، آغاز شد و آبان سال جاری به اتمام رسید.

او با اشاره به استفاده از مطالعات تطبیقی ۲۴ کشور در این سند، گفت: این سند در دو بخش کلی توسعه کاربردها و توسعه توانمندسازها ارائه شده است. ● **استفاده از داده‌های کلان افراد، با رعایت حریم خصوصی** معین ادامه داد: در بخش توسعه کاربردها، بیشترین هدف استفاده از هوش مصنوعی در حوزه‌های اولویت‌دار همچون سلامت، حمل و نقل و کشاورزی بود و در اولویت‌های بعدی حوزه‌هایی همچون آموزش، صنعت و محیط زیست مدنظر قرار گرفته است. سرپرست مرکز نوآوری و توسعه هوش مصنوعی پژوهشگاه ارتباطات اضافه کرد: در توسعه توانمندسازها، تربیت نیروی انسانی متخصص، توسعه زیرساخت‌ها و توسعه سیستم نوآوری در نظر گرفته شده است. او، سند نقشه راه هوش مصنوعی شامل ۱۰ هدف کلان، ۹ راهبرد و ۱۵۶ فعالیت است که افق ۱۰ ساله تا ۱۴۱۰ برای آن در نظر گرفته شده است. در این بین، هفت راهبرد توسعه توانمندسازها را شامل می‌شود، راهبرد هشتم به کاربردهای اولویت‌دار اختصاص داشته و راهبرد نهم مربوط به پایش، راهبری و نظارت سند توسعه هوش مصنوعی است.

از کووید تا پسا کووید

مزایا و دلایل برون سپاری توسعه نرم افزار به شرکت های متخصص فناوری

است که نشان می دهد یک شرکت توسعه نرم افزار با برنامه تلفن همراه، دارای تخصص و تجربه لازم، برای اتخاذ موثرترین رویه های امنیتی است. به جای تمرکز بر قیمت، باید روی مهارت تمرکز کنید. همزمان با کاهش پرسنل، برون سپاری نرم افزار با صرفه جویی در هزینه ها و دسترسی به کارگران بسیار آموزش دیده همراه شده است. با این حال، با توجه به افزایش استعدادها در بسیاری از نقاط جهان، سازمان ها هنگام انتخاب شریک برون سپاری نرم افزار به دنبال چیزی فراتر از قیمت پایین هستند. شرکت ها به دنبال مجموعه ای جامع از خدمات هستند که شامل تخصص صنعت، دانش فنی، مهارت های توسعه نرم افزار، مهارت های امنیتی و حضور قوی در رسانه های اجتماعی است. این عناصر به توانایی شرکت برون سپاری نرم افزار برای متمایز کردن خود از رقبا کمک می کند. اگر شرکت ها همه عناصر را در اختیار نداشته باشند، نمی توانند با رقبای اصلی خود بجنگند، بنابراین انتخاب یک شریک نرم افزاری تنها بر اساس قیمت، دیگر گزینه مناسبی نیست. کسبو کارها به دنبال شرکای برون سپاری نرم افزار با مهارت ها و تخصص های مختلف هستند. آنها به دنبال شرکایی با مجموعه ای متنوع از استعدادهای تکنولوژیکی خواهند بود. مشاوره، طراحی، برنامه نویسی، آزمایش و پشتیبانی استقرار، همگی توسط یک شرکت توسعه نرم افزار سفارشی برون سپاری، ارابه می شود. این، یک فرصت عالی برای کار با شرکتی است که بیش از یک کار را انجام می دهد و تخصص و تجربه ارابه خدمت به انتهای یک پروژه را دارد.

در نتیجه، همان طور که کسبو کارها، مسیرهایی را برای صرفه جویی در هزینه ها و بهبود کارایی جستجو می کنند، برون سپاری نرم افزار، محبوبیت بیشتری پیدامی کند. شرکت های توسعه که قصد شکوفایی در بازار توسعه نرم افزار را دارند، به شریکی مانند متخصصان نرم افزار FortySeven نیاز دارند تا در هر سطحی از فرایند، به آنها کمک کند.

مستلزم حرکت سریع با تیم های کوچکی است که برای تکمیل وظایف همکاری نزدیک دارند. این موضوع، به تقویت همکاری و ارتباط بین تیم ها کمک می کند و به آژانس نرم افزاری سفارشی اجازه می دهد، سریع تر واکنش نشان دهد و با فرایند توسعه خود سازگارتر باشد. همچنین زمان لازم برای به روزرسانی نرم افزار را کاهش داده و به سازمان ها کمک می کند پروژه های کوچک تر را سریع تر اجرا کنند. گفتنی است دواپس، چرخه عمر توسعه عملیات قابل اعتماد است. این فرایند، شامل ادغام توسعه و چندین فعالیت پس از توسعه مانند امنیت و کنترل، تضمین کیفیت (آزمایش) و استقرار عملیات است. با همکاری مشترک، می توان یک جریان کار مداوم و در نتیجه، استقرار سریع با بازخورد مداوم مشتری را تحقق بخشید.

در حالی که تقاضا برای هوش مصنوعی افزایش یافته اما همه مشاغل، ابزار یادانش لازم برای توسعه نرم افزار را به تنهایی ندارند. در نتیجه، کسبو کارها به طور فزاینده ای تلاش می کنند پروژه ها و خدمات هوش مصنوعی را برون سپاری کنند. این امر، شامل کمک گرفتن از شرکت های توسعه نرم افزار سفارشی برون سپاری شده، برای ایجاد و ادغام هوش مصنوعی در محصولات شان است. علاوه بر این، بسیاری از سازمان ها، ابتکارات یادگیری ماشین خود را برون سپاری می کنند زیرا خواستار درک عمیق حوزه موضوعی هستند که معمولاً در یک سازمان، در دسترس نیست. تاکید بیشتر بر امنیت بخش برون سپاری نرم افزار سفارشی، همزمان با اهمیت امنیت سایبری گسترش یافته است. طبق گزارش IBM، میانگین قیمت مصالحه امنیت سایبری، ۴،۲۴ میلیون دلار است. با خطرات جدیدی که هر روز در حال توسعه هستند، تضمین امنیت داده ها و اطلاعات بسیار مهم تر از همیشه است. در نتیجه، انتخاب یک شریک برون سپاری با شایستگی و توانایی ارابه خدمات امنیتی مناسب برای شرکت بسیار مهم است. در این رابطه، گواهی نامه ISO27001 یک مسیر عالی



شیوع همه گیری کووید ۱۹، تقاضای زیادی برای مهندسان وجود دارد. انتظار می رود این بیماری همه گیر در سال ۲۰۲۲ بهبود یابد که این امر، تقاضا برای مهندسان نرم افزار سفارشی را بیش از پیش، افزایش می دهد. محبوبیت سرویس های مبتنی بر فناوری کلود یا ابری، در طول سال ها افزایش یافته و انتظار می رود این روند، ادامه یابد. مزایای مختلف خدمات مبتنی بر ابری، مانند مقیاس پذیری، سرعت، امنیت و قیمت ارزان تر، روند برون سپاری نرم افزار را هدایت می کند. بنابراین بسیاری از کسبو کارهایی که توسعه نرم افزار برون سپاری را آغاز کرده اند، از آنجا که ارزش خدمات نرم افزاری مبتنی بر ابر را تشخیص می دهند، به این سمت حرکت می کنند. با افزایش محبوبیت سرویس های مبتنی بر ابر، کسبو کارهای بیشتری استراتژی توسعه ابری را اتخاذ می کنند. شرکت های توسعه نرم افزار سفارشی می توانند به جای سخت افزار داخلی، نرم افزار را در فضای ابری توسعه و استقرار دهند که به مدیریت و نگهداری سیستم کمتری نیاز دارد. این امر در درازمدت،

هنگامی که یک شرکت، شرکت توسعه نرم افزار دیگر را استخدام می کند، این موضوع، به عنوان برون سپاری نرم افزار شناخته می شود. این امر، امکان پذیر است زیرا شرکت ها، به تنهایی، فاقد منابع لازم (زمان، پول، مهندسان) و صلاحیت برای انجام فعالیت هستند. شرکت های توسعه نرم افزار در این زمینه تخصص دارند و اغلب، خدمات زیادی مانند بهبود سیستم موجود یا ایجاد یک سیستم جدید پایه، با نظارت مشتری ارابه می کنند. برون سپاری به شرکت ها اجازه می دهد تا به منابعی مانند اطلاعات، فناوری و مهارت هایی دسترسی داشته باشند که در غیر این صورت با استفاده از خدمات برون سپاری شده در سازمان، در دسترس نبودند. برون سپاری نرم افزار در سال ۲۰۲۲، با ظهور روندهای جدید برون سپاری نرم افزار به گسترش خود ادامه خواهد داد. هانا اشنادیر، رییس بازاریابی FortySeven، هشت روند را برجسته کرده که در سال ۲۰۲۲ بر این بخش، تاثیر خواهد گذاشت. بنابراین تقاضای جهانی برای مهندسان با استعداد در حال افزایش است. در سال ۲۰۲۲، احتمالاً تقاضا برای مهارت های مهندسی بیشتر افزایش می یابد. تنها در ایالات متحده، حدود یک میلیون شغل فنی تکمیل نشده است. از آنجا که در حال حاضر، کسبو کارهای برون سپاری، دارای تعداد زیادی از مهندسان و در پی یافتن بهترین مهندسان ماهر هستند، در موقعیت خوبی قرار دارند. از سوی دیگر، شرکت هایی که فاقد صلاحیت و توانایی فنی هستند، با مشکل افزایش عرضه مهندس با برون سپاری موضوع به FortySeven IT برای برآوردن تقاضا مواجه هستند. به دلیل



سعید میرشاهی



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



رسپینا

ارتباط پیش ها

سهم اختصاصی سازمانتان را از رسپینا بخواهید

رسپینا، بزرگترین ارائه دهنده پهنای باند اختصاصی در کشور

www.respina.net

۰۲۱-۹۱۰ ۷۰۰۰۰

دارای پروانه FCP به شماره ۱۰۰۹۴۰۱۸
از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی