



ماهنامه نسل چهارم

فارسی - انگلیسی

ماهنامه فناوری های نوین اطلاعات و ارتباطات - سال ششم - اردیبهشت ماه ۱۴۰۰ - شماره ۶۸ - ۴۴ صفحه - قیمت ۲۰۰۰۰ تومان - توزیع سراسری

راه دشوار تولیدکنندگان و
شرکت های خدمات
فنی و مهندسی
صنعت مخابرات کشور

صنعت تلکام و ضرورت
تغییر زنجیره ارزش از
طریق تقویت
زیرساخت ها

انتظارات فعالان
صنعت ICT
از دولت آینده

در خواست سندیکای
صنعت مخابرات ایران از
وزیر ارتباطات برای احیای
شبکه های ارتباطی ثابت



شاه اول

www.mci.ir



به اعتباری بیکران وصل شو

تبدیل سیم کارت اعتباری به دائمی با ۳۰٪ تخفیف



با مراجعه به

دارای مجوز از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی
شماره پروانه: ۱۰۰/۱۰۰

همراه هوشمند کسب و کار شما



✓ سطح ارائه خدمات - SLA 99.5%

✓ پشتیبانی و نگهداری متمرکز 24x7 و اعزام کارشناس فنی به

محل مشتری در صورت نیاز

✓ پوشش سراسری در کشور و امکان ارائه خدمات بر بستر

تکنولوژی‌های بی‌سیم، نسل چهارم ارتباطات 2G، 3G و

LTE(TDD,FDD)، ارتباطات رادیویی و ارتباطات ماهواره‌ای VSAT

مبین‌نت 



دانیال موج

تولید و ارائه کننده تجهیزات مخابراتی



طراح و تولید کننده بومی سیستم های انتقال نوری تا ۱۰۰ گیگابایت بر ثانیه (و ۲۰۰ گیگابایت بر ثانیه) در هر کانال و ۹۶ کانال نوری با ظرفیت ۹.۶ ترابایت بر ثانیه روی یک زوج فیبرنوری

- محصولات
- سیستم DWDM با ظرفیت ۹۶ کانال
 - سیستم های انتقال نوری از 1Gb/s تا 100Gb/s بر پایه OTN
 - سیستم ROADM
 - سیستم مدیریت یکپارچه شبکه NMS
 - تجمع کننده
 - اترنت سوئیچ
 - مدیا کانورتور
 - انرم افزار طراحی شبکه نوری

❖ اجرای شبکه ی انتقال نوری با استفاده از تولیدات شرکت فناوری ارتباطات دانیال موج در بیش از ۲۰ استان کشور

❖ تامین کننده تجهیزات انتقال کم ظرفیت و پر ظرفیت اپراتورها

- سیستمهای پر ظرفیت انتقال نوری دانیال موج
- سیستمهای OTN-DWDM ، 96 کاناله به ازای هر کانال 200 Gb/sec و 100 Gb/sec
 - سیستمهای DWDM تا 160 کانال نوری هر کانال 10 Gb/sec
 - سیستمهای CWDM تا 18 کانال نوری هر کانال نوری 10 Gb/sec
 - سیستمهای DWDM OVER CWDM با ظرفیت 720 Gb/sec
 - پیاه سازی در NMS بومی

دارای تاییدیه نمونه محصولات از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی :

DWDM 40 CH-CWDM 16 CH-CWDM 4 CH

دارای ایزوهای : ISO 10004:2018-ISO 14001:2015-ISO 9001:2015-OHSAS 18001:2007



شرکت بین المللی دانش بنیان دانیال موج

موبایل
اپلیکیشن

مادربورد
هوشمند ساز
IoT

سامانه بنادر
هوشمند

سامانه هوشمند
جامع حفاظت
تطبیقی

پلتفرم بومی
IoT
دانیال موج

ابزارهای
هوشمند ساز
NB-IoT

محیط زیست
هوشمند

سامانه
هوشمند پایش
سلامت ساختمان

دامداری هوشمند
کشاورزی هوشمند





شرکت موج آینده فرافن (سهامی خاص)

شرکت موج آینده فرافن، در سال ۱۳۸۹ به همت جمعی از متخصصین حوزه فناوری ارتباطات و اطلاعات پایه گذاری گردید. امروز و در آستانه دهمین سال تاسیس خود، به عنوان یکی از بزرگترین مجریان پروژه های نرم افزاری و خدماتی در صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات کشور شناخته می شود.

خدمات و سرویس ها

- بهینه سازی، طراحی و پیاده سازی شبکه های مخابراتی ثابت و سیار
- ارائه خدمات مدیریت سرویس سامانه های حیاتی سازمان ها (Managed Services)
- اجرای پروژه های بزرگ نرم افزارهای تخصصی

مدیریت شبکه های مخابراتی

سامانه مدیریت برای
شبکه های مخابراتی و
شبکه های IT



مدیریت زیرساخت های شبکه

راهکار DNS بومی
راهکار مدیریت تجربه مشترک
راهکار مدیریت ترافیک



اینترنت اشیاء IOT

پارکینگ هوشمند
آبیاری هوشمند
اعلام زود هنگام حریق
پلتفرم اینترنت اشیاء



برخی از مشتریان و همکاران تجاری



تهران، خیابان مطهری، خیابان کوه نور،
پلاک ۴، واحد ۱، کدپستی: ۱۵۸۷۶۱۶۸۱۳
تلفن: ۸۸۱۷۱۹۶۸-۸۸۱۷۱۹۶۹
نمابر: ۸۸۱۷۱۹۶۷



info@fwutech.com
www.fwutech.com

LinkedIn Instagram WhatsApp
@fwutech

پایگاه خبری سیتنا

Communication & Information Technology News Agency



www.citna.ir

info@citna.ir



[@citna94](https://t.me/citna94)



[line://ti/p/@citna](https://line.me/ti/p/@citna)



[@citnanewsagency](https://twitter.com/citnanewsagency)



[instagram.com/citna.ir](https://www.instagram.com/citna.ir)



[aparat.com/citna](https://www.aparat.com/citna)

VPS

سرور مجازی

تخفیف ویژه



asiatech.ir ۱۵۴۴ ۹۱۰۱۰۰۰۰

آسیاتک
asiatech

دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۴-۱۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی



صاحب امتیاز و مدیرمسئول:
مسعود فاتح

رئیس شورای سیاست گذاری:

دکتر مهدی ادیبان

مشاوران مدیرمسئول:

فرامرز رستگار، فریبرز ایرانی، مهران ارشادی فر

و دکتر جمشید قضاتی

سردبیر:

مونا ارشادی فر

دبیر تحریریه:

زهرا طاهری

همکاران این شماره:

دکتر نسیم توکل، دکتر جمشید قضاتی،

ساناز توکلی افشار و حمزه فاتح

عکاس ها:

حسین شهلائی و فریناز موسوی

روابط عمومی و امور مشترکین:

ساناز توکلی افشار

صفحه آرایی و طرح روی جلد:

سمیرا علیدادی

با تشکر از:

محمد جواد آذری جهرمی، سید مجید صدری،

دکتر سید ستار هاشمی، دکتر داود ادیب، دکتر

علی وحدت، فریبرز نژاد دادگر، حانیه سامعی،

مهدی غیائی، سید تحسین عادل، دکتر مهدی فقیه‌بی،

یاسر رایگانی، محمدعلی یوسفی زاده، دکتر سعید عسکری،

شمیم حسین مستقیمی، محمد امین خسروی، حسین

ریاضی، محمدرضا بیدخام، نیما فاتح، سینا علی

محمدی، زمان مهدی زاده، سعید نقدی، امیر کیهان،

محمد جابری، علی رجبی، ابوالفضل رسولی، محسن

ابوبی مهریزی، محمود صادقیان، مرزبه گودرزی، مهدی

محسنی پور، مهرداد کاظمی، سمانه مومنی و بهارک داودی

امور آماده سازی و چاپ:

چاپخانه پیمان نواندیش

نشانی چاپخانه:

تهران، پیچ شمیران، خیابان بهار، خیابان سمیه،

پلاک ۵۸، طبقه زیر همکف

تلفن: ۰۹۱۲۲۴۳۸۳۲۴ - ۸۸۸۴۴۶۶۳

ناظر فنی چاپ: محمدرضا کبودانی

نشانی ماهنامه:

انتهای بلوار کشاورز - خیابان دکتر قریب

خیابان فرصت شیرازی - پلاک ۱۰۸ - واحد ۱۷

کد پستی ۱۴۱۹۹۶۳۳۷۹

امور بازرگانی: ۰۹۱۲۸۲۱۶۶۵۸

تلفن: ۶۶۵۹۲۵۷۳

دورنگار: ۶۶۹۳۶۰۷۶

وب سایت: www.4Gnews.ir

پست الکترونیک: info@4Gnews.ir

۲۰
زیر ذره بین
کارآفرینی و اشتغال‌زایی؛
واژه‌هایی متفاوت که به اشتباه
جایگزین هم می‌شوند!



۱۰
سرمقاله
انتظارات از وزیر ارتباطات و
فناوری اطلاعات دولت آینده



۲۳
ارز دیجیتال
کمیسیون اقتصادی مجلس در
حال پیگیری طرحی جامع برای
رمزارها است



۱۱
نگاه ماه
راه‌دشوار تولیدکنندگان
صنعت مخابرات کشور



۲۸
همراه با اپراتورها
درخواست‌سنس‌دی‌کای صنعت
مخابرات از وزیر ارتباطات برای
احیای شبکه‌های ارتباطی ثابت



۱۲
یادداشت ماه
انتظارات سندیکا و اتحادیه
صنعت مخابرات ایران از
رئیس‌جمهور آینده



۳۲
بازار
آمادگی تولیدکنندگان داخلی
لوازم خانگی برای حضور در
بازارهای جهانی



۱۴
تحلیل ماه
صنعت تلکام و ضرورت
تغییر زنجیره ارزش از
طریق تقویت زیرساخت‌ها



۳۶
آن سوی مرزها
رشد ۹۳ درصدی استفاده از
نرم‌افزارهای تعقیب همسر در
دوران پاندمی کرونا



۱۶
یک گام به جلو
حمایت وزارت ارتباطات از
تولیدکنندگان داخلی گوشی



4
ICT in Iran



۱۸
کنکاش
انتظارات فعالان فضای مجازی
از دولت آینده



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



انتظارات از وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات دولت آینده

این روزها به پایان کار دولت دوازدهم نزدیک می‌شویم و مدت زمان مأموریت وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات که یکی از جوان‌ترین وزرای بعد از انقلاب در ایران را به خود دید نیز به پایان می‌رسد. اکنون، فعالان شرکت‌های دانش‌بنیان و حوزه فناوری اطلاعات از نگرانی‌های خود بر کرسی عمارت کلاه فرنگی می‌نشینند انتظاراتی دارند. خواسته‌هایی که امید است وزیر آینده با حضور در جلسات تشکل‌های تخصصی، فراکسیون ICT اتاق بازرگانی ایران و انجمن‌های بخش خصوصی شنوای آن باشد.

مسئله کپی‌رایت و حل مشکل مالکیت معنوی

موضوع کپی‌رایت و رعایت حقوق مؤلفان مسئله‌ای است که برای مدتی طولانی در ایران مورد بحث بوده و متأسفانه کماکان به هیچ نتیجه مشخصی ختم نشده و مشکل پابرجاست. چند قانون متفاوت در مورد مالکیت فکری و معنوی در ایران وجود دارد که هیچکدام از ضمانت‌اجرائی لازم برخوردار نیستند. چنانچه این مشکل در زیر مجموعه وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات قرار گیرد، فضای وب به عنوان بستر تولید محتوا امکانی را در راستای فرهنگ‌سازی و نهادینه شدن مسئله حقوق مؤلفان به وجود می‌آورد. برای نمونه پایگاه‌های خبری و وبسایت‌های داخلی همه یک خبر یا مطلب را به صورت مشابه منتشر می‌کنند. هر چند وزارت ارشاد در سال‌های اخیر الزاماتی درباره ذکر منبع به کار گرفته است اما اگر یک قانون قوی در مورد حق انتشار وجود داشته باشد فعالان این حوزه، بدون هیچ‌گونه ترس و واهمه‌ای کار حرفه‌ای می‌کنند و فضای وبسایت‌ها از نظر محتوا به پویایی می‌رسد.

تسهیل در امر صادرات نرم‌افزار

در ابتدا باید اشاره کنم که تدوین و تصویب آیین‌نامه اجرایی حمایت از صادرات نرم‌افزار و خدمات فن‌آوری اطلاعات، قدم بسیار مهمی است که می‌تواند کمک موثری به توسعه صادرات غیرنفتی کشور کند. ایران به ویژه در سال‌های اخیر از ظرفیت و پتانسیل بالایی برخوردار شده است که با توجه به وجود نیروهای جوان و تحصیلکرده با انگیزه ایرانی در این حوزه امید بسیار زیادی درباره آینده تولید و توان صادرات وجود دارد.

نباید از نظر دور داشت که ارزش آوری این حوزه بسیار بالا است اما متأسفانه از مشکل سرمایه‌گذاری رنج می‌برد. برای جذب سرمایه‌گذار و ارتقاء اصول این صنعت باید روابط بین‌المللی و تجاری کشور هم به سمت عادی‌سازی با جهان خارج حرکت نموده و تحول یابد. شرکت‌های بزرگ این صنعت در سراسر دنیا همکاری‌های مستمر با یکدیگر دارند.

تدوین نظام‌نامه استاندارد برای کالاهای آی‌سی‌تی

دنیای امروز عرصه رقابت است و بدون رعایت استاندارد و حفظ کیفیت بالا در تولید کالاها نمی‌توان انتظار به دست آوردن بازار را داشت. به عبارت دیگر، اگر استاندارد وجود نداشته باشد، محصولی ایجاد نمی‌شود و کارآفرینی در خطر قرار می‌گیرد.

با ذکر این توضیحات تدوین نظام‌نامه استاندارد برای محصولات فناورانه از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است و این موضوع تاثیر مستقیمی بر آینده شرکت‌های فعال و صاحب فناوری در ایران و محصولات تولیدی آن‌ها خواهد داشت. تدوین استانداردهای کنترل کیفیت، تدوین دانش‌نامه تخصصی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات، به روز رسانی استانداردهای ملی به منظور تطبیق با شرایط روز حاکم بر این صنعت و ایجاد گمرک تخصصی برای ترخیص کالاهای حوزه آی‌سی‌تی از جمله اقداماتی است که می‌توان برای کسب سهم از بازار این محصولات پیشنهاد داد.

ارتقا خدمات اینترنتی، سرعت و مسئله قیمت

بحث سرعت اینترنت و کیفیت خدمات زیرساخت از جمله موضوعاتی است که برای زمان طولانی دغدغه کاربران و کسب‌وکارهای ایرانی است. قطعی‌ها در شبکه سراسری، پهنای باند و موضوع قیمت از جمله مهم‌ترین دغدغه‌های موجود در این

حوزه برای شهروندان است.

در مقام مقایسه، تعرفه‌های اینترنت ایران با دیگر کشورهای جهان باید بر اساس ترافیک بر سرعت محاسبه شود و نه ترافیک به‌تنهایی! در این شرایط می‌بینیم اینترنت ما نسبت به کیفیتی که دارد اصلاً ارزان نیست. در واقع، اگر بخواهیم با ارز و دلار بررسی کنیم، کشور ما از ارزان‌ترین اینترنت برخوردار است اما با نگاهی به بازار داخلی در می‌یابیم که نسبت به کیفیت و سرعت اینترنت ما گران‌ترین اینترنت‌ها در دنیا است.

در همین 4G می‌شود تا سرعت یک گیگابایت در ثانیه به مردم سرویس ارائه شود اما کم پیش آمده که سرعت اینترنت ما بالای 5 مگابایت در ثانیه باشد. بنابراین برای مقایسه اینترنت ایران با کشورهای دیگر نباید با ترافیک مقایسه کرد بلکه باید ترافیک بر سرعت و کیفیت را مورد سنجش قرار داد. آیا ترافیک بر سرعت کشورهای اروپایی با ما یکسان است؟ قیمت ترافیک بر سرعت ما بسیار بالا است.

شفاف‌سازی در برگزاری مناقصات

شفافیت در روند مناقصات یکی از اساسی‌ترین اصولی است که در بسیاری از قوانین تدارکاتی کشورهای مختلف به آن پرداخته شده است. به طور کل شفافیت در معاملات و مناقصات به معنای روشن بودن تمامی فرایندهای معامله از ابتدا تا انتهای آنها می‌باشد.

امروزه موضوع شفافیت اهمیت بسیار قابل‌ملاحظه‌ای پیدا کرده است. بر همین اساس تقریباً کلیه کشورها بر امر شفافیت تأکید داشته و مقررات و احکام متعددی در این خصوص تصویب کرده‌اند. هدف اصلی شفافیت، مبارزه با فساد است و مستندسازی یکی از پیامدهای اصلی آن است. زیرا سبب می‌شود همگان محتاط بوده و نسبت به اجرای دقیق قانون تلاش کنند.

برخی از دیگر برنامه‌های مهم...

در پایان ضمن اشاره به برخی انتظارات مهم دیگر به صورت خلاصه امیدوار هستم فردی در این جایگاه قرار گیرد که دلسوزی، جسارت و توان مدیریتی لازم را داشته باشد و تمرکز اصلی خود را بر تقویت بخش خصوصی و فعالان اقتصادی حوزه ICT قرار دهد.

- تعامل نزدیک با وزارت علوم و سازمان‌های علمی و بین‌المللی
- استفاده از نظرهای نخبگان، بخش‌های خصوصی و همچنین تشکل‌ها به عنوان نمایندگان بخش خصوصی
- حمایت از فعالان در حوزه تولید محصولات فناورانه
- پذیرش ضمانت‌نامه‌های غیربانکی صادر شده توسط صندوق‌های حمایتی به منظور تسهیل کار شرکت‌های فعال
- برنامه راهبردی و توجه کافی به توسعه پایدار در صنعت آی‌سی‌تی ایران
- امتداد توجه و حمایت از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان با هدف افزایش تولید و دستیابی آن‌ها به عمق تولید
- حذف قوانین مخل آرامش فضای کسب‌وکار و تدوین آیین‌نامه‌هایی که انطباق بیشتری با کسب‌وکارهای دیجیتال دارند
- پرهیز از اتخاذ تصمیم‌های سریع و غیرکارشناسی که برای فعالان اقتصادی هزینه‌های زیاد در پی دارند
- به وجود آوردن مکانیزم قابل اجرا در خصوص تهاجر بدهی‌های بخش خصوصی و شرکت‌های دانش‌بنیان به بانک‌ها



دکتر داود ادیب
رئیس هیات مدیره اتحادیه
صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

راه دشوار تولیدکنندگان و شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی صنعت مخابرات کشور

در صورت عدم افزایش منطقی تعرفه‌های تلفن ثابت و انحصار موجود در سمت تقاضا (شرکت مخابرات ایران)، شرکت‌های تولیدی و خدمات فنی مهندسی صنعت مخابرات کشور با راه دشواری روبرو خواهند بود.



تولیدی و خدماتی فنی مهندسی بوده ایم که در هیات مدیره جدید شرکت مخابرات ایران انتظار می‌رود این گونه مباحث مورد توجه جدی قرار گیرد. نکته مهم دیگر این است که در صنعت مخابرات و محصولات ارتباطی زیرساختی، به دلیل ویژگی‌های این صنعت خاص در کشور، ما با مدل انحصار در سمت تقاضا روبرو هستیم. این موضوعی است که ما سال‌ها در آن درگیر هستیم و متأسفانه روز به روز مشکل آفرین می‌شود. یعنی بر خلاف صنایعی مانند خودروسازی که تولیدکنندگان اندک و مشتریان انبوه وجود دارد ما در شرکت مخابرات ایران، انحصار در سمت تقاضا داریم. در مجموعه سندیکای صنعت مخابرات ایران و اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران ما تولیدکنندگان متعدد و در مقابل مشتری انحصاری داریم. یکی از تبعات این مدل که به طور طبیعی در اکثر کشورها در زمینه صنعت ارتباطات ثابت وجود دارد این است که در صورتی که مشتری مادر و اصلی که اپراتورهای اصلی، از جمله شرکت مخابرات ایران می‌باشد از لحاظ اقتصادی بازده مالی منطقی کسب نکنند، با کاهش یا قطع تقاضا کل زنجیره تامین خود را نیز تحت تاثیر قرار خواهد داد که همان طور که بیان شد این موضوع در سال‌های اخیر مشهود بوده و باعث از بین رفتن بخش بزرگی از اقتصاد مولد در صنعت مخابرات ایران گردیده است.

باور اتحادیه بر این است که وجود شرکت‌های تولیدی و شرکت‌های خدمات فنی مهندسی صنعت مخابرات کشور و همچنین شرکت مخابرات ایران به عنوان بزرگترین و اصلی‌ترین اپراتور مخابراتی کشور لازم و ملزوم همدیگر است. ما می‌دانیم که شرکت مخابراتی ضعیف از نظر مالی، منجر به صنعت مخابراتی نحیف و ناکارآمد خواهد شد؛ چراکه اصلی‌ترین مشتری و مصرف‌کننده بخش اعظم محصولات مخابراتی به ویژه محصولات زیرساختی مخابراتی در کشور، شرکت مخابرات ایران است و این توقف توسعه و نوسازی زیرساخت شبکه، عدم تحقق چشم‌انداز شرکت مخابرات ایران، بدان معناست که بر خلاف استراتژی شرکت مخابرات ایران، خدمات جدید و سرویس‌های ارزش‌افزوده مخابراتی کمتری نیز در دسترس عموم مردم قرار خواهد گرفت و تمامی زنجیره‌های این اکوسیستم از مصرف‌کننده تا تولیدکننده و شرکت‌های خدمات فنی مهندسی و سایر ذینفعان این حوزه در نهایت متضرر خواهند شد.

بدیهی است که منطقی‌سازی نرخ تعرفه تلفن ثابت، استفاده شرکت مخابرات ایران از تجربیات تشکلی‌های صنعتی مرتبط و تولیدکنندگانی که جان، مال و زندگی‌شان را در این راه گذاشته‌اند، در این برهه زمانی اقدام ضروری باشد که منجر به نجات و احیای شرکت مخابرات ایران، زنجیره تامین شرکت مخابرات ایران شامل تولیدکنندگان تجهیزات مخابراتی، شرکت‌های خدمات فنی مهندسی و اشتغال در این صنعت استراتژیک و ارائه خدمات بهتر به مردم گردد.

مهندس سلطانی، مدیرعامل شرکت مخابرات ایران اخیراً در حضور اعضای سندیکای صنعت مخابرات ایران مطرح کرده است که «هزینه‌های شرکت مخابرات ایران متناسب با تعرفه‌های فعلی نیست، در حالی که سیاست اصلی شرکت مخابرات ایران حمایت از تولیدکنندگان داخلی است و برای تحقق این امر، افزایش تعرفه‌ها بسیار ضروری به نظر می‌رسد و منطقی‌سازی نرخ تعرفه تلفن ثابت در این برهه زمانی اقدام ضروری است که منجر به نجات و احیای زنجیره تامین شرکت مخابرات ایران (به عبارت دیگر، تولیدکنندگان و خدمات‌دهندگان حوزه مخابرات کشور) و اشتغال در این صنعت استراتژیک و ارائه خدمات بهتر به مردم خواهد شد و می‌تواند ضمن تحقق چشم‌تولید در صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات، آثار مثبتی را در حوزه صادرات محصولات ICT در منطقه از خود به جا بگذارد».

در همین راستا، همان طور که قبلاً نیز بارها و بارها، این اتحادیه تأکید به این موضوع داشته است؛ این تصمیم، یک تصمیم منطقی و عقلانی است که می‌تواند صنعت مخابرات کشور را از نابودی نجات دهد. همه ما آگاه هستیم تعرفه خدمات عمومی در بخش‌های مختلف اعم از حمل و نقل عمومی، برق، گاز، حامل‌های انرژی و ... با شیعی نسبتاً منطقی و متناسب با شرایط اقتصادی در طول دو دهه گذشته مورد بازبینی مکرر قرار گرفته است، ولی متأسفانه نزدیک به دو دهه است که این اتفاق در حوزه تعرفه خطوط و مکالمات تلفن ثابت رخ نداده و تقریباً بدون افزایش مانده است. تبعات ناگوار این موضوع بر صنعت مخابرات کشور بسیار وسیع بوده و در صورت عدم کارسازی و اصلاح تعرفه‌ها در کوتاه مدت، شاهد تعطیلی بنگاه‌های اقتصادی در حوزه ICT و علی‌الخصوص شرکت‌های مخابراتی خواهیم بود.

کاهش ارزش ریال و عدم افزایش منطقی تعرفه‌ها و از سوی دیگر افزایش هزینه‌های توسعه و نگهداری و نیروی انسانی در شرکت مخابرات ایران، باعث بروز مشکلات نقدینگی در این شرکت به عنوان مشتری اصلی و انحصاری محصولات مخابراتی زیرساختی گردیده و همان طور که شرکت‌های تولیدی، خدمات فنی و مهندسی و فعالان اقتصادی این حوزه واقف هستند شرکت مخابرات ایران علی‌رغم تمامی تلاش‌های خود قادر به پرداخت مطالبات پیمانکاران و توسعه کمی و کیفی مطابق سند چشم‌انداز خود در چند سال گذشته نیست و نخواهد بود و این صنعت مهم در بخش تولید و خدمات در کشور که می‌تواند ارزش افزوده فراوانی داشته باشد، با مشکلات فراوانی روبرو گردیده است.

اگرچه ما به این موضوع هم معتقدیم که مدیرعامل و هیات مدیره جدید شرکت مخابرات ایران که از دانش و تجربه بالایی در خصوص برنامه ریزی استراتژیک برخوردار هستند، می‌توانند از شیوه‌های جدید مدیریتی و استفاده از ابزارهای فناورانه جدید در آرایه سرویس‌ها و خدمات خود از جمله بلاک چین، اینترنت اشیا، افزایش بهره‌وری و استفاده از روش‌ها و طرح‌های نوین نسبت به کاهش چشمگیر هزینه‌های خود و جبران درآمدها از محل سایر منابع اقدام کنند تا نیازی به افزایش تعرفه مکالمات تلفن ثابت نباشد، ولیکن اگرچه این پیش‌بینی و انتظار ممکن است که از نظر راهبردی درست باشد و به طور کلی مورد انتظار بدنه حاکمیتی کشور نیز می‌باشد، اما واقعاً چنین موضوعی در کوتاه مدت نمی‌تواند اتفاق بیفتد و ممکن است تبعات ناگواری را بر صنعت ICT کشور وارد سازد که جبران ناپذیر خواهد بود. این موضوع می‌تواند به صورت مرحله‌ای و بر اساس یک راهبرد چند ساله تحقق یابد تا تولیدکنندگان و شرکت‌های فنی و مهندسی ضمن مشارکت در این طرح‌ها و با اطلاع از رویکردهای آتی در شبکه مخابرات کشور در کوتاه مدت آسیب نبینند.

مشکلات نقدینگی در طول چند سال گذشته مانند دومینو از طرف شرکت مخابرات ایران به شرکت‌های تولیدی و خدماتی داخلی سرایت کرده و اکثر بنگاه‌های تولیدی و خدماتی را با بحران جدی مواجه کرده است و متأسفانه در چند سال گذشته در مجموعه‌های صنعت ICT شاهد تعطیلی و ورشکستگی تعداد زیادی از شرکت‌های



دکتر داوود ادیب
رئیس هیات مدیره اتحادیه صادرکنندگان
صنعت مخابرات ایران



مهندس فرامرز رستگار
دبیر و عضو هیات مدیره سندیکای صنعت
مخابرات ایران

انتظارات سندیکا و اتحادیه صنعت مخابرات ایران از رییس جمهور آینده

سال‌هاست که تولید در کشورمان با موانع جدی و متعددی روبرو شده و این موانع شرایط نامطلوبی را برای فعالان اقتصادی حوزه‌های مختلف و از جمله حوزه مهم و حیاتی صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات به عنوان یک صنعت با ارزش افزوده بالا فراهم آورده است. این موانع که بیشتر منشأ داخلی و غالباً مدیریتی و در برخی موارد محدود، منشأ خارجی دارند، موجب شده است تا تولید کشور همواره کمتر از ظرفیت خود باشد و کسب و کارهای ناپایدار و بیماری را در سال‌های اخیر تجربه نماییم.

۲- استفاده لازم و کافی از نظرات نخبگان، بخش‌های خصوصی و همچنین تشکل‌ها به عنوان نمایندگان بخش‌های خصوصی،
۳- اتخاذ اقدامات عملی در جهت گیری و اتخاذ استراتژی مناسب در ارایه تسهیلات و حمایت‌ها با توجه به این که تسهیلات در ذات خود معمولاً ماهیت رانت دارند،
۴- اصلاح مالیات بر ارزش افزوده و چرخه معیوب مالیات بر ارزش افزوده و تقدم و تاخر در پرداخت مالیات که بدون در نظر گرفتن وصولی مطالبات می‌بایست توسط پیمانکاران پرداخت شود و باعث کاهش تولید و افزایش بدهی‌های فعالان اقتصادی می‌شود،
۵- اتخاذ روش‌هایی جهت پایداری و ثبات نرخ ارز در یک محدوده زمانی خاص و به وجود آوردن سازوکار مناسب در بدنه اجرایی دولت به امیدبخشی و اطمینان این موضوع که تا چه مدت این ارز می‌تواند ثابت بماند تا بخش خصوصی بتواند با سطحی از اطمینان برنامه‌ریزی نماید،
۶- به وجود آوردن یک پنجره واحد جامع و عملیاتی برای صدور مجوزهای مرتبط با فعالیت‌های اقتصادی،
۷- برنامه راهبردی مناسب جهت صادرات و افزایش ریزن‌ها و توسعه فعالیت‌های ریزن‌های اقتصادی در بازارهای هدف خارج از کشور،
۸- ادامه نهضت ساخت داخل و تحقق بخشی به فعالیت‌های پیشین نهضت ساخت داخل و تفاهم‌نامه‌ها و قراردادهای مبادله شده در این نشست‌ها،
۹- پذیرش ضمانتنامه‌های غیربانکی صادر شده توسط صندوق‌های حمایتی توسط همه سازمان‌ها و نهادها و بخش‌های نیمه دولتی،
۱۰- جلوگیری از خودتخریبی در داخل کشور بدین صورت که تولیدکنندگان با تحمل زحمات زیاد انتقال ارز را انجام داده و با مشکلات عدیده قطعات مورد نیاز تولید را خریداری می‌نمایند، ولیکن با مشکلات فراوان گمرکی، مشکلات اسنادی مورد نیاز در برخی تعدیل‌های تعلق یافته که نیازمند اسناد بانکی می‌باشد و یا مشکلات ناشی از شناسایی هزینه‌ها و اسناد مورد قبول دارایی روبرو می‌شوند،
۱۱- رفع انحصار و امکان صدور مجوز در کسب و کارهای جدید که همواره با تعارض در منافع برخی افراد صاحب نفوذ روبرو می‌باشند و از ورود رقبای جدید کسب و کار جلوگیری می‌گردد،
۱۲- حمایت از برندسازی ایرانی و فرهنگ سازی برای جلوگیری از افزایش تمایل مردم به خرید خارجی با توجه به برند بودن این محصولات،
۱۳- برنامه راهبردی و توجه کافی به توسعه پایدار در کشور و ایجاد سازوکارهای مناسب برای کسب و کارها در این رابطه،
۱۴- حمایت‌های درجه بندی شده از تولیدکننده‌های واقعی در مقابل فعالیت‌های نیمه مولد از قبیل مونتاژ در حد قاب و جعبه و برچسب زدن به آن و واردات کالاهای دارای نمونه مشابه داخلی که رقیب و دشمن تولید واقعی می‌باشد که برای حمایت از تولید واقعی می‌توان نرخ‌های عوارض متفاوت بر اساس عمق تولید برای کسب و کارهای مشابه اعمال نمود،
۱۵- به وجود آوردن مکانیزم قابل اجرا در خصوص تهاتر بدهی‌های بخش خصوصی به سازمان‌های دولتی و بانک‌ها در مقابل مطالبات بخش خصوصی از سازمان‌ها،
۱۶- کاهش تعرفه‌های مواد اولیه وارداتی، زمان ترخیص، لجستیک ارزان جهت پوشش بخشی از هزینه‌های افزایش یافته در راستای رقابت با محصولات ارزان چینی، به جهت

با توجه به رکود شدید کسب و کارها و کاهش فعالیت‌های تولیدی که می‌تواند تا اندازه زیادی ناشی از موانع پیش‌روی کسب و کار، عدم تمایل و اصولاً فقدان قدرت سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان و ارایه‌کنندگان خدمات فنی و مهندسی به سرمایه‌گذاری یا افزایش در تولید کالاها و خدمات باشد، ضروری است تا حاکمیت و دولت‌مدان، در سالی که به نام «تولید، پشتیبانی‌ها، مانع‌زدایی‌ها» مزین گردیده است، در خصوص موانع عمده و اساسی تولید و خدمات فنی مهندسی، تصمیمات و اقدامات اساسی اتخاذ نمایند.
در ادبیات اقتصادی، رشد کمی و کیفی بنگاه‌های اقتصادی فعال و موجود و در کنار آن ایجاد بنگاه‌های جدید، دو عامل اساسی و مهم در افزایش تولید و رونق و شکوفایی اقتصاد کشور محسوب می‌شوند که بخشی از درآمد سرانه کشور نیز متأثر از آن می‌باشد. متأسفانه موانع موجود در کسب و کارها، رشد منفی تولید و توسعه در بنگاه‌ها به استثنای برخی از فعالیت‌های خاص و جایگاه نامناسب کشورمان در شاخص‌های بانک جهانی، باعث گردیده است که بخش عمده‌ای از ظرفیت این بنگاه‌ها، به صورت خالی، رها شده و تولید کمتر از اندازه صورت گیرد و علی‌رغم تمامی تلاش‌های برخی از نهادهای حمایتی از جمله معاونت علمی و فن آوری ریاست جمهوری در توسعه شرکت‌های دانش بنیان و همچنین تسهیلات ارایه شده توسط صندوق نوآوری و شکوفایی در راستای توسعه کسب و کار شرکت‌های فن آور، تعطیلی بخش بزرگی از بنگاه‌های اقتصادی کشورمان را در سال‌های اخیر شاهد باشیم.
یکی از مشکلات مهم و اساسی کشور در حوزه تولید، خدمات فنی و مهندسی و کسب و کارهای فن آوران، اقتصاد بیمار و عدم اهلیت مجموعه قابل ملاحظه‌ای از مدیران بی تجربه و غیرمتخصص است که در دوره‌های مختلف شاهد حضور آنها در مدیریت‌های اجرایی سازمان‌های مختلف بوده‌ایم. این مشکل را زمانی بحرانی و حاد می‌بینیم که اقتصاد ناشی از این گونه مدیران، سیاست‌زده هم شود که در این حالت، این مدیران مجبورند همواره فرمایشات سیاسی مدیران مافوق را پاسخ مثبت داده و وقت و بودجه اعظمی از سازمان‌های خود را به چنین اموراتی صرف کنند.
روشن است که سازمان‌های دولتی و ساختارهای فیزیکی مرتبط با آن، چیزی بیشتر از یک مشت کاغذ، آجر و آهن نیست و چیزی که به این ساختارهای فیزیکی هویت و ارزش می‌دهد همان مدیران، متخصصین دلسوز و خبره می‌باشند، در صورتی که این جایگاه‌ها با عناصر بی ارزش و بی هویت اشغال شوند با سازمان‌هایی مواجه می‌شویم که هدف‌گذاری خاصی نداشته و بدون استراتژی، پیش می‌روند، در این سازمان‌ها وجدان کاری مدیران و کارمندان کم‌رنگ بوده و در این سازمان‌ها می‌بینیم مدیرانی که با روابط سیاسی آمده‌اند مجبورند به مدیران مافوق و دولت وقت خود امتیازهایی را بدهند که تماماً از منابع سازمان هزینه می‌گردد و در چنین سازمان‌هایی، اقدامات بهبود و اصلاح فرایندها و مانع‌زدایی موانع پیش روی اقتصاد، جایگاهی نداشته و طبیعی است که در این سازمان‌ها جز مرگ بهره‌وری و اخلاق حرفه‌ای چیز دیگری نخواهیم دید.
برخی از برنامه‌های مهم که می‌تواند مورد توجه رییس جمهور آتی قرار گیرد عبارتند از:
۱- برنامه راهبردی جهت سرعت بخشیدن به اقدامات بهبود و اصلاح فرایندها در سازمان‌های مرتبط با فعالیت‌های اقتصادی و خارج ساختن رویه‌های دست و پاگیر در شروع و یا توسعه کسب و کارها،

اینکه افزایش قابل توجه قیمت مواد اولیه خارجی در چند ماه اخیر به صورت یک مشکل جهانی صورت پذیرفته است،

۱۷- ایجاد سازوکار امکان مبادلات ارزی و مالی فعالان اقتصادی با تامین کنندگان کالا و قطعات در خارج از کشور به دلیل این که استفاده از شیوه‌های نامتعارف توسط فعالان اقتصادی در موارد زیادی باعث سوء استفاده‌های کلاهبرداران می‌گردد،

۱۸- توجه مسوولین اجرایی دولتی به حضور در جلسات کار گروه‌ها و کمیته‌های تخصصی و ممانعت از حضور نفرات غیر تصمیم‌گیر و دست‌چندم در این جلسات،

۱۹- ایجاد سازوکار تامین نقدینگی از محل مطالبات به حق آنها، به دلیل اینکه هیچ نظمی در وصول مطالبات وجود نداشته و روز به روز بر میزان طلبکاری شرکت‌ها افزوده می‌شود،

۲۰- جلوگیری از دریافت حق بیمه‌های ناقص و مضاعف توسط تامین اجتماعی از شرکت‌های معتبر،

۲۱- اتخاذ اقدامات عملی جهت تسلط کافی بر فناوری در حوزه‌های مختلف و تقویت مراکز تحقیق و توسعه شرکت‌های خصوصی مرتبط که باعث پایدار شدن این گونه شرکت‌ها در زمان تحریم و هر گونه اتفاقات پیش‌بینی نشده می‌گردد،

۲۲- ایجاد سازوکار هماهنگی بخشی و میان‌بخشی در بین دستگاه‌های مختلف دولتی جهت حمایت از بخش‌های خصوصی،

۲۳- اقدامات عملی جهت تقسیم‌بندی بدهی‌های معوق واحدهای تولیدی و فنی مهندسی و امکان بازپرداخت این بدهی‌ها از محل تسهیلات جدید،

۲۴- تقویت فرهنگ ملی‌گرایی و برخورد با فساد برخی از کارشناسان و مدیران اجرایی کشور که در صدد خریدهای خارجی و یا انتخاب جهت دار یک محصول خاص می‌باشند،

۲۵- جلوگیری از حضور سازمان‌های دولتی در مناقصاتی که به تعداد کافی بخش خصوصی در آن حوزه حضور داشته باشد،

۲۶- رکود زدایی بازار کسب و کار و تخصیص بخش‌هایی از بودجه‌های سازمان‌ها به پیش‌خرید کالاهای داخلی، قبل از تولید،

۲۷- اصلاح اساسی سیستم حمل و نقل در داخل و خارج و ایجاد مکانیزم لازم و مناسب جهت حمل و نقل ارزان و با کیفیت کالاها جهت کاهش هزینه‌های سربار،

۲۸- افزایش ظرفیت تولید با کاهش هزینه‌های سربار و استفاده از ظرفیت‌های آزاد سایر تولیدکنندگان خصوصی و یا دولتی که دولت در این خصوص می‌تواند ظرفیت‌های آزاد خود را با هزینه‌های پایین در اختیار بخش‌های خصوصی قرار دهد،

۲۹- تدوین یک برنامه استراتژیک و عملیاتی در خصوص افزایش رتبه شاخص‌های بانک جهانی *Doing Business* کشورمان مرتبط با موارد ۱۰ گانه شامل: اخذ مجوزها، شاخص استخدام و اخراج نیروی کار، ثبت مالکیت، اخذ اعتبار، حمایت از سرمایه‌داران، پرداخت مالیات، انحلال یک فعالیت، الزام آور بودن قراردادهای و طولانی بودن مراحل دادرسی، تجارت فرامرزی و دسترسی به برق با همکاری تشکلهای و بخش‌های خصوصی،

۳۰- ایجاد باور قلبی در مدیران دولتی برخی از صنایع از قبیل نفت و گاز به محصولات داخلی و تشویق آنها،

۳۱- الزام سازمان‌ها به پرداخت خسارت تاخیر تادیه جهت تاخیرات بدهکاری کارفرمایان به پیمانکاران بخش‌های خصوصی،

۳۲- اصلاح قراردادهای پیمانکاری و خرید و فروش و جلوگیری از یک طرفه بودن قراردادهای تنظیمی بخش اعظمی از کارفرمایان که دارای قدرت انحصاری می‌باشند،

۳۳- اجرای صحیح آیین‌نامه مناقصات و خریدهای دولتی از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت و استفاده از تشکلهای جهت بررسی و پایش مناقصات،

۳۴- تخصیص ارز به حوزه حیاتی فناوری اطلاعات و ارتباطات،

۳۵- ارایه تسهیلات مالیاتی به حوزه ICT در شرایط ویژه و خاص تحریم‌های متمادی و کرونا،

۳۶- شمولیت سازمان‌های خصوصی از قوانین دولتی و جلوگیری از تضعیف حقوق بخش‌های خصوصی در قراردادهای مرتبط با این حوزه‌ها،

۳۷- کوتاه نمودن و به حداقل رساندن زمان رسیدگی به شکایات و مشکلات بین بخش‌های خصوصی و دولتی توسط سازمان‌های نظارتی و بازرسی،

۳۸- ایجاد سازوکار حمایت از محصولات داخلی حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات از

سوی اپراتورهای بزرگ و ترغیب آنها به استفاده از محصولات داخلی،

۳۹- تاسیس وزارت خانه هوش مصنوعی و ایجاد چند دانشگاه تخصصی مرتبط با فناوری‌های نوین،

۴۰- بکارگیری افراد نخبه، اساتید دانشگاه‌ها و کارآفرینان متعهد در حوزه‌های مهم اقتصادی،

۴۱- ایجاد سازوکار نظارت و پاسخگویی مسوولان به اشتباهات و اقدامات خلاف قانون خود و زیرمجموعه‌هایشان و پیگیری مناسب تخلفات آشکار آنها توسط سازمان‌های بازرسی و نظارتی در صورت شکایت،

۴۲- استفاده از تجربه‌های جهانی موفق و دعوت از ایرانیان مقیم خارج دارای کسب و کارهای بین‌المللی،

۴۳- جمع‌بندی مراجع موازی در تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی در راستای جلوگیری از سردرگمی و اتلاف زمان و منابع،

۴۴- استفاده از کارشناسان متبحر و نمایندگان تشکلهای تخصصی در گمرکات جهت جلوگیری از قاچاق کالا که به صورت گسترده از مبادی رسمی کشور با تغییر مشخصات پرفرما و تغییر نام محصولات وارداتی ممنوعه به محصولات دارای مجوز وارداتی انجام می‌پذیرد،

۴۵- تربیت نیروی متخصص واقعی با جهت‌دهی دانشگاه‌ها به پژوهش محوری، به دلیل اینکه در استخدام‌ها، مدرک‌گرایی جای تخصص‌گرایی را گرفته و از دانشگاه‌ها به دلیل نظام غلط آموزشی، نیروی متخصصی فارغ‌التحصیل نمی‌شود و در اکثر دانشگاه‌های کشور، بیشتر آموزش در مقابل پژوهش در اولویت قرار می‌گیرد،

۴۶- کاهش فرآیندهای اخذ تسهیلات از بانک‌های دولتی که نحوه‌ارایه تضامین و زمان دریافت تسهیلات، فعالیت‌های کسب و کار را تحت شعاع قرار می‌دهد،

۴۷- توانمندسازی مجریان و کارگزاران ایرانی مرتبط با نمایندگان بین‌المللی در داخل و نیز خارج از کشور با ایجاد کمیته‌های صادراتی ناظر،

۴۸- ابلاغ رسمی شرایط فورس‌ماژور از سوی دولت و تعریف صحیح و حقوقی از این موضوع در قراردادهای و مراجع حل اختلاف،

سندیکا و اتحادیه صنعت مخابرات ایران امیدوارند که شعارهای کاندیداهای ریاست جمهوری بتواند حاوی بخشی از موانع ذکر شده و راهکارهای مرتبط با رفع این موانع در صنعت ICT باشد و این اطمینان را حاصل سازد که خانواده بزرگ ICT با رای خود، رییس جمهوری را انتخاب می‌نمایند که شناخت کافی از صنعت حیاتی ICT را به عنوان حوزه‌ای دارد که به نقل از محققان و اندیشمندان تا چند سال آینده مولفه‌های آن از جمله «هوش مصنوعی» اهمیتی بالاتر از سلاح‌های اتمی در رویارویی متخصصان و دشمنان خواهد داشت،

در پایان خاطر نشان می‌نماییم که انتظار می‌رود رییس‌جمهور آینده متعهد باشد که:

۱- در وزارتخانه‌ها، فقط شخص وزیر و برخی معاونین وزیر باید شخصیت سیاسی داشته باشند و بقیه مدیران ارشد باید متعهد، متخصص، جسور، ریسک‌پذیر و اهل تعامل با کارشناسان، مشاوران و تشکلهای خصوصی خبره باشند،

۲- عدم ارتباط مدیران ارشد وزارتخانه‌ها و سازمان‌های دولتی به جریان سیاسی مرتبط با رئیس‌جمهور،

۳- ارایه برنامه‌های نظارتی جهت وزارتخانه‌ها و سازمان‌های دولتی،

۴- تقویت سازمان‌های بازرسی مستقل مکلف به ارائه گزارش،

۵- اینکه رییس‌جمهور چه میزان به مدل گزارش‌دهی به مردم اعتقاد و آگاهی داشته باشد و بداند که جنس گزارش‌ها به مردم با گزارشات سلسله‌مراتبی و بین‌سازمانی تفاوت فراوان دارد،

۶- چه مقدار از وقت خود را برای نفی مدیران گذشته صرف نخواهند کرد،

۷- چه مقدار مردم را آگاه و امین خود خواهند دانست،

۸- مدیران متخصص، متعهد و ملی‌خود را چگونه تشویق خواهند کرد و در زمان گرفتار شدن میان قوانین نامناسب، چگونه یاریشان خواهند کرد،

۹- با مدیرانی که از قانون بهره‌لازم را برای توقف کارهای بنیادی و ملی می‌گیرند چه برخوردی خواهند داشت،

۱۰- و در نهایت خدا را چقدر ناظر بر کار خود خواهند دید؟!



صنعت تلکام و ضرورت تغییر زنجیره ارزش از طریق تقویت زیرساخت‌ها



مقدمه

انقلاب دیجیتال که چند دهه ای است شدیداً زندگی ما انسان ها را تحت تاثیر قرار داده مدیون جامعه علمی و صنعتی است که عامل و مبدع تمام نوع آوری های حوزه تلکام است. پیشتر از هر زمانی، این بازار پویای حوزه تلکام است که فرصت های زیادی در پیش روی شرکت ها قرار داده است. علاوه بر آن، این فرصت ها، الگوهای تجاری جدیدتر و افزایش درجه اهمیت تجربه مشتری هستند. ارائه دهندگان سرویس های ارتباطی باید به نقش خود به عنوان پیشران های جامعه ارتباطی نگاه جامع تر داشته باشند. آنها برای این کار نیاز به ارائه سریع تر نوآوری به بازار و نهایت استفاده از بسترها و زیر ساخت ها برای تبدیل زیربنای تکنولوژیکی موجود برای ایده پردازی سریع تر برای اجرای نوآوری های این حوزه دارند.

اینترنت اشیا، پویایی، رسانه های اجتماعی، و شبکه های جایگزین ارتباطی و مشارکتی، تغییرات چشمگیری در مشاغل بوجود می آورد. ارائه دهندگان خدمات ارتباطی (CSP)، در صنعت تلکام، در حال حاضر تغییر استراتژیکی به سمت ارائه دهندگان خدمات واقعی فراهم می کنند تا از فرصت های ارائه شده توسط فناوری ارتباطات و اطلاعات نهایت استفاده را نموده و پیشرفتی فراتر از زیرساخت های ارتباطی داشته باشند. CSP باید به اهمیت کسب درآمد از داده ها پی برده و توانایی های اطلاعاتی برای مواجهه با رکود محصولات و خدمات اصلی شان داشته باشند.

الگوهای شغلی و زیربنایی جدید به CSP این امکان را می دهد تا با عرضه کنندگان و شرکا برای پیشبرد زنجیره ارزش و کشف بازارهای جدید و جریانهای درآمد همکاری نمایند. تشکیل کنسرسیوم چند شرکت برای نفوذ بین المللی در بازارها، تکنولوژی دستگاه به دستگاه (M2M)، و خدمات بیش از برآورد (OTT) نیز به سمت زنجیره ارزش مبتنی بر همکاری اشاره می کند. دولت ها و سیاست گذاران در سراسر جهان در حال ارتقای صنعت تلکام هستند تا شبکه های داخلی و اجتماعی را به سمت دیجیتالی کردن رهنمون نمایند. برخی از اقدامات در این راستا شامل شبکه ملی پهن باند (NBN) در استرالیا، شبکه پهن باند محدود بهارات هند (BNL)، و ممنوعیت هزینه های رومینگ در اروپا می باشند.

تحول دیجیتال برای ارائه دهندگان خدمات ارتباطی از طریق بسترسازی

TCS، برای درک تاثیر تکنولوژی های دیجیتال بر استراتژی ها، سرمایه گذاری ها و برنامه های آینده در بیش از ۸۰۰ شرکت از سراسر جهان نظر سنجی انجام داده است. CSP برای تحول در ارائه اقتصاد دیجیتال کاربر شامل استفاده از نیروهای دیجیتالی از قبیل تحرک و محاسبه فراگیر، کلود، داده های بزرگ، هوش مصنوعی و رباتیک، و شبکه های اجتماعی می باشد تا تغییر پویایی صنعت تلکام را مطرح نماید. CSP لازم است که استراتژی های خود را در الگوهای شغلی، محصولات و خدمات، بخش های مشتری، کانال ها، فرایندهای کسب و کار، و محل های کار به روز سازی نماید تا بیشتر از سرمایه گذاری های دیجیتالی خود استفاده کند. بسترسازی می تواند به ارائه دهندگان خدمات تلکام برای تغییر اساسی روش آنها برای انجام کسب و کارشان کمک نماید.

بسترسازی می تواند مزایای قابل توجهی برحسب زمان، هزینه، و بهره وری بواسطه استفاده از تکنولوژی هایی با اوپن سورس، کلود و ...، الگوهای توسعه سریع الانتقال، اتوماسیون در فرایندها به همراه داشته باشد. اینها به ارائه راه حل های ناب و کارآمد، قابل پیگیری، قابل تعامل، و آماده برای بکار گیری کمک می کند. بسترهای مختلف می تواند میزان محصولات و خدمات درآمدزا از قبیل معاملات بانکی از طریق تلفن همراه و بسترهای ICT برای کسب و کارهای کوچک و متوسط باشد.

تبدیل به شرکت مخابراتی

ارائه دهندگان خدمات مخابراتی در سراسر جهان تمایل دارند تا کسب و کارهای ارتباط از راه دور اصلی خود را از طریق تبدیل خود به شرکت مخابراتی دیجیتال گسترش دهند. آنها به دنبال فرصت های جدید درآمدزایی در کنار صنایعی از قبیل خدمات مالی، سلامت الکترونیکی، M2M، فضای ابری، امنیت، مراکز دیجیتال و ویدئو، برنامه ها، و تبلیغات هستند. سرمایه گذاری های خوشبینانه در خدمات سنتی و حاشیه های در حال پیشرفت نیز در لیست اولویت های آنها قرار دارند.

تفاوت اساسی بین خدمات شرکت های مخابراتی سنتی و دیجیتال در پاسخ و میزان رضایت کاربران نهفته است. در یک انتهای این گستره، CSP ها در حال ارائه راهکارهای سیستم های حمایتی کسب و کار ساده و استاندارد شده BSS و



سیستم‌های پشتیبان عملیات OSS برای حمایت از خدمات شرکت های مخابراتی قدیمی هستند. در سوی دیگر، نیاز فزاینده ای به راهکارهای انعطاف پذیر، سازگار، و قابل توسعه برای خدمات شرکت های مخابراتی دیجیتال به دلیل تکامل ماهیت الگوهای خدماتی و اکوسیستم های سهیم وجود دارد. برای حمایت از خدمات موجود در حال پیشرفت و فعالسازی نسل آینده خدمات دیجیتال، شرکت های مخابراتی نیاز به بسترهای یکپارچه، قابل اجرا و سازگار دارند که استانداردهای صنعتی را رعایت نمایند.

● بسترسازی کسب و کار و پشتیبانی از عملیات

ضروری است که از اصول بسترسازی و زیر ساختی برای سیستم های اصلی استفاده شود که مسئول عملیات و کسب و کارهای شرکت مخابراتی هستند. عناصر زیر به CSP برای ایجاد سیستم جامع OSS و BSS کمک می نماید تا تقاضاهای بازار را فراهم سازد.

* استراتژی تحول موثر

تمرکز بر تسهیل فرآیند های کسب و کار برای اپراتورهای شرکت های مخابراتی و استفاده از روش سریع و ناب برای اجرای راهکار می باشد.

* طراحی مدولار پیشرفته

طراحی محصول اصلی باید توسعه پذیر باشد تا پشتیبانی تکنولوژی اطلاعات درستی برای نیازهای استراتژیکی شرکت های مخابراتی دیجیتال فراهم نماید.

* راه حل جامع و مورد اطمینان

الگوی مشارکت و مالکیت باید تنظیم و مدیریت پیوسته خدمات مبتنی بر SLAهای نظارتی و کسب و کار ارائه دهد.

* هزینه کل کم مالکیت

رابطه خطی در هزینه راهکار مربوط به درآمدهای حاصل از الگوهای تجاری مبتنی بر هزینه های عملیاتی می باشد.

* پوشش جامع برای آمادگی فرایندهای کسب و کار

در حالی که eTOM راهنمایی و فرایندهای سطح ۳ استاندارد را ارائه می دهد، اما به اندازه کافی دقیق نیست تا از گسترش راهکار پشتیبانی نماید. رضایت واقعی، اطمینان، هزینه، و فرایندهای عملیاتی نیاز به طراحی و جزییات تا سطح ۴ و ۵ دارند.

* رویکرد پیاده سازی انعطاف پذیر برای توسعه تصاعدی

الگوی استقرار چرخه حیات توسعه نرم افزار (SDLC) اصلاح شده انعطاف پذیر، توسعه تصاعدی راهکار را فراهم می سازد.

* چارچوب عملیات و پشتیبانی برای پیشرفت مستمر

راهکار (OSS) و (BSS) باید چارچوب پشتیبانی و عملیات جامع مبتنی بر ITIL کتابخانه زیربنایی فناوری اطلاعات با تلاش موسسه پلی تکنیک کیف (KPI) فراهم سازد که پیشرفت مستمر و نیز شفافیت و ثبات در مدیریت عملکرد و پایداری به SLAها همراه با قابلیت نظارت در عملیات روزمره ایجاد نماید.

● بازنگری در مدیریت دستگاه برای ارائه خدمات نسل بعدی

صنعت خدمات جهانی ارتباطات شاهد رشد سریع تجهیزات ارتباطی در خانه ها و شرکت ها بوده است. در حالی که شرکت های مخابراتی به منظور مدیریت این تجهیزات جدید نیستند، روند فعلی با توجه به اکوسیستم تجهیزات نیاز به بسترهای کارآمدتر برای مدیریت خود دارند. CSPها باید فاکتورهای خاصی را در فضای سازمانی و کاربر در نظر بگیرند:

● دستگاه ها پنجره ای برای ارائه خدمات برای کاربر نهایی هستند و نیاز به مدیریت بهتری از قبل دارند.

● تشریح پیچیدگی خدمات نه تنها برای مدیریت دستگاه های نهایی بلکه برای دستگاه ها و گره ها در توپولوژی شبکه و اطمینان از یک سیستم برای مدیریت چندین دستگاه، سامانه و فرایند لازم می باشد.

بعلاوه، عملیات شرکت مخابراتی را می توان به روش های زیر تسهیل کرد:

● یکپارچه سازی فرایندهای جداگانه

در یک شرکت مخابراتی، نظارت بر دستگاه ها در مرکز عملیات شبکه (NOC)، ارائه کیفیت متعهدانه خدمات (QoS)، و حل کردن مشکلات دستگاه یا شبکه درگیر در برخی فرایندها، انجام می شود. خودکار بودن نظارت روزمره دستگاه ها و یکپارچه سازی آنها، به شرکت کمک می کند تا از سطوح خدمات متعهدانه به مشتریان اطمینان حاصل نمایند.

● تلفیق ابزارهای متعدد

معمولاً CSPها سامانه و تجهیزات متعددی را خریداری و نگهداری می کنند، حتی اگر آنها در ساخت آی پی شبکه های خود به طور قابل توجهی سرمایه گذاری کرده باشند. اینها را می توان با یک راهکار مستقل (OEM) سازنده تجهیزات اصلی و تکنولوژی برای کاهش هزینه و پیچیدگی عملیاتی ادغام کرد.

● بروز سازی شبکه آی پی

بروز سازی مسائل روزمره می تواند زمینه بروز خطاها و نیز پیچیدگی عملیاتی را کاهش دهد.

* استراتژی CDM متحول شده این امکان را به CSPها می دهد تا بسترهای مدیریت دستگاه ها را بعنوان کلیدی برای تفکیک خدمات، اتوماسیون فرایندهای عملیاتی، و تجربه رو به رشد مشتری دربرگیرد.

● کلام آخر

CSPها با بسترهای درست، در سراسر جهان می توانند عملیات را تسهیل و متحول نمایند و خدمات مشتری را ارتقا بخشند. بسترهای یکپارچه و آماده مصرف، محیط قدیمی را روزآمد نموده و فرایندهای بازطراحی را برای این عملیات ساده سازی می نماید و این جهت گیری یک ضرورت اجتناب ناپذیر است.

توضیح: این یادداشت اقتباسی است از مقاله:

Transforming the Telecom Value Chain with Platformization

حمایت وزارت ارتباطات از تولیدکنندگان داخلی گوشی همراه هوشمند و تبلت

هوشمند به تولیدات داخلی تا سال را از جمله اهداف این طرح ۱۴۰۴ ذکر کرد. وی افزود: در طرح مذکور حمایت مالی از طریق اعطای تسهیلات کم بهره و یارانه سود برای سرمایه گذاری ثابت، سرمایه در گردش، تحقیق و توسعه و صادرات محصولات در نظر گرفته شده است.

معاون فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات بیان کرد: با دستور و مساعدت رییس جمهوری به نهادهای ذیربط و موافقت سازمان برنامه و بودجه مبنی بر تأمین منابع مالی طرح از محل تبصره «۱۸» قانون بودجه مرتبط با وجوه اداره شده وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، طرح مذکور با راهبری معاونت فناوری و نوآوری وزارت اجرا می شود. وی ادامه داد: این معاونت با اعلام «فراخوان حمایت از تولید گوشی همراه هوشمند و تبلت» از تولیدکنندگان واجد شرایط دعوت می کند تا در این طرح ملی شرکت کنند، این طرح بر مبنای سیاست توسعه صنعتی زیست بوم همراه هوشمند تدوین شده است. هاشمی گفت: مزایای اجرای این طرح شامل جلب مشارکت تولیدکنندگان با مشخصه های تولیدی با کیفیت و تسهیل در دستیابی آنها به بازارهای جهانی و صادرات محصولات، ایجاد ظرفیت تولید با فناوری SKD با مشارکت و حمایت تولیدکنندگان برتر و ارتقای فناوری تولید حداقل به صورت CKD و افزایش عمق ساخت و توانمندی های داخلی و ایجاد مزیت رقابتی گوشی تلفن همراه ایرانی در بازار داخلی و بازار منطقه در سال های آتی است.

وی افزود: حمایت از بخش عرضه (تولیدکننده) و تقاضا (مصرف کننده) با تأکید بر عدالت ارتباطی و نیز اقدامات بنیادی در حوزه تجهیزات همراه هوشمند از جمله تحقیق و توسعه و دستیابی به فاز طراحی محصول، سرویس های پایه و نرم افزار از ویژگی های دیگر این طرح است. هاشمی تصریح کرد: پیش بینی می شود تا پایان دوره ۵ ساله اجرای این طرح، ایجاد اشتغال پایدار برای ۴۳ هزار نفر به صورت مستقیم و غیر مستقیم و صرفه جویی ارزی بیش از یک میلیارد دلار با تولید ۱۴ میلیون دستگاه گوشی همراه هوشمند و تبلت را شاهد باشیم.

معاون فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات خاطر نشان کرد: علاوه بر حمایت های مالی مستقیم، پیش بینی شده است که بر اساس توافق های صورت گرفته با بانک ها و موسسات مالی پرداخت تسهیلات و واحدهای تولیدی از منابع داخلی بانک ها انجام شده و وزارت متبوع در چارچوب دستورالعمل های قانونی نسبت به پرداخت یارانه سود تسهیلات مذکور اقدام کند و این موجب تخصیص منابع مالی قابل توجهی به منظور تأمین و استقرار تجهیزات خطوط تولید می شود.

هاشمی تصریح کرد: با مشارکت اپراتورها و باندلینگ سرویس های ارتباطی روی سیم کارت منصوبه در گوشی های ایرانی و تأمین پلتفرم های فروش اقساطی گوشی به مصرف کنندگان نهایی به صورت B2C و B2B، حرکت خوبی در بخش تقاضای گوشی هوشمند تولید داخل ایجاد می شود و به اهداف در نظر گرفته شده در سهم بازار دست می یابیم.



معاون فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات، گفت: این معاونت با اعلام «فراخوان حمایت از تولید گوشی همراه هوشمند و تبلت» از تولیدکنندگان واجد شرایط دعوت می کند تا در این طرح ملی شرکت کنند، این طرح بر مبنای سیاست توسعه صنعتی زیست بوم همراه هوشمند تدوین شده است.

دکتر سیدستار هاشمی، اظهار کرد: با هدف عمل به منویات مقام معظم رهبری و تحقق شعار سال با عنوان «تولید، پشتیبانی ها، مانع زدایی ها» اجرای برنامه حمایتی دولت برای افزایش سهم بازار گوشی های هوشمند تلفن همراه تولید داخل در وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات آغاز شد. وی تصریح کرد: از سال ۹۸ شناسایی تولید تلفن همراه هوشمند، حرکت در عرضه و تقاضا، ظرفیت سازی در بازار و بهره مندی از ظرفیت اپراتوری در حوزه ارتباطات در قالب یک برنامه منسجم به صورت یک مأموریت ویژه در دستور کار معاونت فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات قرار گرفت که لازم بود پیش از تخصیص و راهبری منابع مالی، اقدامات و تعاملات جدی با تمامی بازیگران و ذینفعان حوزه گوشی تلفن هوشمند صورت گیرد.

معاون فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات خاطر نشان کرد: این معاونت برنامه حمایتی جامعی را با همکاری نهادهای ذیربط از جمله سازمان برنامه و بودجه کشور، وزارت صمت، مرکز ملی فضای مجازی و بخش خصوصی فعال در حوزه تولید و واردات گوشی همراه هوشمند پیگیری کرد در نهایت منجر به تدوین «طرح جامع حمایت از توسعه زیست بوم همراه، توسعه بازار و فناوری تولید گوشی های هوشمند داخلی» شد. هاشمی درباره هدف اجرای این طرح توضیح داد: ارتقای سهم اقتصاد دیجیتال در توسعه ارتباطات، بهره مندی افشار جامعه از ابزارهای نوین ارتباطی، توسعه عدالت ارتباطی با تولید گوشی همراه هوشمند و تبلت از طریق تأمین زیرساخت های تولید شامل تأمین فضای تولید، تست و ارزیابی محصولات و تأمین مالی واحدهای تولیدی و در نهایت تحقق اهداف مصوب شورای عالی فضای مجازی مبنی بر دستیابی به ۲۰ درصد از سهم بازار گوشی های

تسهیلات ۴۰۰ میلیون دلاری صندوق نوآوری برای اجرای پروژه های نوآورانه



مدیر توانمندسازی صندوق نوآوری و شکوفایی، گفت: صندوق نوآوری تاکنون ۳ هزار پروژه نوآورانه را تأیید کرده و حدود ۴۰۰ میلیون دلار برای اجرای آنها تأمین مالی کرده است. دکتر مرضیه شاوردی، مدیر توانمندسازی صندوق نوآوری، جایگاه ایران در زمینه توسعه نوآوری را قابل توجه دانست و گفت: در بین رهبران نوآوری در جهان، ایران جایگاه ۶۷ را کسب کرده و در منطقه نیز جزو سه کشور اول برتر قرار دارد. این جایگاه به دلیل خروجی های بالای دانشی و خلاقانه در ایران است. جایگاه ایران در زمینه سرانه ثبت پتنت در رتبه ۱۴ و در زمینه سرانه ثبت علامت تجاری در جایگاه اول و در زمینه سرانه ثبت طرح صنعتی در جایگاه ۱۴ قرار دارد. شاوردی در مورد نقش صندوق نوآوری و شکوفایی در زیست بوم نوآوری کشور نیز گفت: صندوق نوآوری در عالی ترین سطح برای تأمین مالی زیست بوم نوآوری طراحی شده و از نهادهای تأمین مالی کوچکتر مانند صندوق های پژوهش و فناوری نیز برای توسعه خدمت رسانی به این اکوسیستم حمایت کرده است. بر اساس این رویکرد صندوق نوآوری تاکنون ۳ هزار پروژه نوآورانه را تأیید کرده و حدود ۴۰۰ میلیون دلار برای اجرای آنها تأمین مالی کرده است و ۴۵۰ شرکت دانش بنیان صادراتی نیز بالغ بر یک میلیارد دلار صادرات داشته اند. مدیر توانمندسازی صندوق نوآوری و شکوفایی ادامه داد: خدمات مالکیت فکری صندوق نوآوری از اواسط سال گذشته آغاز شده و تاکنون ۵۰۰ درخواست را بررسی کردیم و امیدواریم شاخص جهانی ایران را در این زمینه ارتقاء دهیم.

الکترونیکی شدن آرایه خدمات ورود، خرید، تولید و فروش تجهیزات رادیویی

گزینه آرایه مجوزهای مربوط به خدمات رادیویی، زیر منوی صدور پروانه آرایه خدمات رادیویی، وارد سامانه شوند و تمام اطلاعات مربوط به هر یک از پروانه‌های خود را تکمیل کنند.

وی افزود: در صورتی که اطلاعات ثبت شده مربوط به مدیرعامل و اعضای هیأت مدیره با اطلاعات ارسالی به سازمان برای دریافت پروانه مغایرت داشته باشند، دارندگان پروانه علاوه بر تکمیل اطلاعات، بایستی تقاضای تغییر پروانه را نیز به سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی ارسال کنند. محسنی درباره نحوه ورود به سامانه اظهار کرد: دارندگان پروانه با حساب کاربری که پیش از این از سامانه ثبت سفارش، ترخیص و تایید نمونه تجهیزات فاوا دریافت کرده‌اند می‌توانند وارد سامانه شده و اطلاعات خود را تکمیل کنند.

وی افزود: دارندگان پروانه عرضه خدمات ورود، خرید و فروش تجهیزات رادیویی یا پروانه تولید و فروش تجهیزات رادیویی که پیش از این نام کاربری دریافت نکرده‌اند و همچنین متقاضیان دریافت هر یک از پروانه‌های ذکر شده بایستی ابتدا با مراجعه به سامانه ثبت سفارش، ترخیص و تایید نمونه تجهیزات فاوا در بخش خدمات الکترونیک پایگاه اطلاع‌رسانی رگولاتوری، حساب کاربری دریافت کنند.

معاون امور رادیویی رگولاتوری تاکید کرد: از این پس درخواست‌های صدور، تمدید، تغییر و لغو پروانه‌های عرضه خدمات ورود، خرید و فروش تجهیزات رادیویی و یا تولید و فروش تجهیزات رادیویی در سامانه ارائه خدمات ورود، خرید و فروش تولید و فروش تجهیزات رادیویی بررسی می‌شود.

وی درباره متقاضیانی که درخواست و مدارک خود را قبل از ۷ اردیبهشت ماه جاری ارسال کرده‌اند گفت: روند تمدید و تغییر پروانه‌های این دسته از متقاضیان مانند روال قبل انجام می‌شود.



معاون امور رادیویی رگولاتوری، گفت: تمامی مراحل درخواست‌های دریافت، تمدید و یا لغو پروانه‌های عرضه خدمات ورود، خرید و فروش تجهیزات رادیویی و یا تولید و فروش تجهیزات رادیویی، بصورت الکترونیکی و بدون نیاز به ارسال مدارک یا مراجعه حضوری متقاضیان انجام می‌شود.

نسترن محسنی، گفت: دارندگان پروانه‌های عرضه خدمات ورود، خرید و فروش تجهیزات رادیویی و یا تولید و فروش تجهیزات رادیویی، بدون در نظر گرفتن اعتبار پروانه‌شان، بایستی تا پایان اردیبهشت ماه ۱۴۰۰ با مراجعه به پایگاه اطلاع‌رسانی رگولاتوری به آدرس www.cra.ir، بخش خدمات الکترونیک، منوی آرایه خدمات ورود، خرید و فروش/تولید و فروش تجهیزات رادیویی و یا به منوی میز خدمت،

صندوق نوآوری ۷۰۰۰ خدمت توانمندسازی به شرکتهای دانش‌بنیان ارائه کرد



معاون توسعه صندوق نوآوری گفت: از آذر ۹۷ تا پایان سال گذشته ۷ هزار فقره خدمات توانمندسازی به ارزش ۳۰ میلیارد تومان به‌صورت بلاعوض در اختیار شرکتهای دانش بنیان قرار گرفته‌است.

سومین رویداد یکشنبه‌های صادراتی به منظور توسعه صادرات محصولات دانش بنیان در ارمستان و همچنین بررسی و معرفی نمایشگاه اختصاصی ارمستان به شرکتهای دانش بنیان ۱۵ اردیبهشت به صورت مجازی با حضور سقیر ایران در ارمستان، معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی، مدیر کل روابط عمومی و امور بین‌الملل نمایشگاه بین‌المللی ج.ا.ایران و رابزن سابق بازرگانی ایران در ارمستان و نمایندگان شرکتهای دانش بنیان برگزار شد.

دکتر سیاوش ملکی‌فر، معاون توسعه صندوق نوآوری در این رویداد بر نقش صندوق نوآوری در صادرات محصولات دانش بنیان تاکید کرد و گفت: خدمات توانمندسازی صندوق نوآوری مجموعه‌ای از خدمات تجاری‌سازی است که بین ۷۰ تا ۹۰ درصد به‌صورت بلاعوض برای شرکتهای دانش بنیان تامین می‌شود؛ بر این اساس از آذر ۹۷ تا پایان سال گذشته ۷ هزار فقره خدمات توانمندسازی به ارزش ۳۰ میلیارد تومان به‌صورت بلاعوض در اختیار شرکتهای دانش بنیان قرار گرفته‌است.

وی ادامه داد: مجموعه خدمات صادراتی صندوق نوآوری در حوزه آموزش و مشاوره، نمایشگاه‌های تخصصی خارجی، دفاتر صادراتی دائمی، مالکیت فکری و اخذ استانداردهای بین‌المللی و در نهایت پذیرش و اعزام هیات تجاری است.

معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی با تاکید بر اینکه در زمینه آموزش، شرکت‌ها باید ادبیات حضور در بازارهای صادراتی و برقراری ارتباط با فعالان بازارهای هدف خود را فرا بگیرند، تصریح کرد: به همین منظور صندوق نوآوری و شکوفایی مجموعه خدمات آموزشی چون آموزش داخلی تا به میزان ۱۰ میلیون تومان تا سقف ۷۰ درصد، آموزش در سایر نقاط کشور یا توسط اساتید خارجی به میزان ۲۰ میلیون تومان تا سقف ۷۰ درصد و آموزش شرکتی به میزان ۲۰ میلیون تومان تا سقف ۹۰ درصد از هزینه را در نظر گرفته‌است.

ملکی‌فر در مورد خدمات دیگر صادراتی صندوق نوآوری و شکوفایی به خدمات اخذ استانداردهای بین‌المللی و هزینه‌های حفاظت از مالکیت فکری اشاره کرد و گفت: برای مالکیت فکری باید شرکت، اختراع و لگوی تجاری خود را در کشور مقصد ثبت کند زیرا حفاظت در قلمرو ملی صورت می‌گیرد.

وی با اشاره به اینکه عملکرد صندوق نوآوری و شکوفایی در سال گذشته در زمینه حفاظت از مالکیت فکری ۱,۳ میلیارد تومان به صورت بلاعوض بوده است، گفت: در زمینه اخذ استانداردهای صادراتی نیز ۲,۷ میلیارد تومان در سال گذشته به‌صورت بلاعوض به شرکتهای دانش بنیان خدمات‌رسانی کردیم.

ملکی‌فر در مورد برنامه‌های صندوق نوآوری در زمینه توسعه بازار صادرات محصولات دانش بنیان به ارمستان نیز گفت: در سال جاری از حضور شرکتهای دانش بنیان در قالب پایوبند در نمایشگاه اختصاصی ایران در ارمستان حمایت خواهیم کرد. همچنین از حضور مستقل شرکتهای دانش بنیان در ۴ نمایشگاه صنعت، ساختمان، اکسپو و دیجیتال ارمستان نیز به‌صورت بلاعوض حمایت می‌کنیم.

وی در پایان در مورد نمایشگاه دائمی ایران در ارمستان نیز یادآور شد: در سال گذشته یک هیات تجاری متشکل از ۳۰ شرکت دانش بنیان به سرپرستی رئیس صندوق نوآوری به ارمستان اعزام شدند و نمایشگاه دائمی و پایگاه صادراتی ایران در ایروان افتتاح شد.

انتظارات فعالان فضای مجازی از دولت آینده

فعالان فضای مجازی با بررسی توقعات و انتظارات از دولت آینده، بر لزوم حفظ اقتدار و تحقق حاکمیت ملی در عرصه فضای مجازی به عنوان اولویت رئیس جمهور آینده تاکید کردند. نشست هم اندیشی فعالان فضای مجازی پاک با موضوع توقعات و انتظارات نخبگان و فعالان فضای مجازی از دولت آینده و مطالبات از رئیس جمهور، برگزار شد.

در قیاس با اینترنت، رئیس جمهور باید «ایران» را مجازی گسترده در نقاط مختلف جمهوری اسلامی با کیفیت خوب، ارزان، در دسترس و در عین حال متصل به اینترنت جهانی است.



دکتر جلیلی با تاکید بر اینکه ما باید در کشور شورای امنیت فضای مجازی داشته باشیم تا در معاهدات در شرف انجام بین المللی در این فضا، ایفای نقش کنیم، ادامه داد: رئیس جمهور آینده باید سیاستگذاری پیش دستانه‌ای در قبال فناوری‌های نوظهور مانند هوش مصنوعی، 5G، اینترنت اشیا و اینترنت ماهواره‌ای داشته باشد تا این فناوری‌ها به صورت قانونمند و تحت مدیریت حاکمیت، در کشور توسعه یابند. به گفته این استاد دانشگاه، اگر رئیس جمهور به عنوان شورای عالی فضای مجازی، دبیر شورا و وزیر ارتباطات مثلث وفاق در حوزه فضای مجازی را تشکیل دهند و به استقلال و اقتدار ما در فضای مجازی باور داشته باشند و جربره ایران را در فضای مجازی به منصفه ظهور برسانند، مشکلات رفع خواهد شد. وی با تاکید بر اینکه نگاه جناحی به فضای مجازی نباید داشته باشیم، گفت: در همین حال باید نگاه بی‌ارزشی به داده را در کشور اصلاح کنیم. چرا که داده منابع غنی است که باید ملی شود و حاکمیت در فضای مجازی با اتکای داده باید شکل گیرد.

حکمرانی نوین در فضای مجازی طراحی شود

آرش وکیلان کارشناس فضای مجازی نیز در این نشست با تاکید بر اینکه باید تلفی مان از فضای مجازی شفاف باشد، گفت: اینکه فضای مجازی به عنوان خدمت و ظرفیت فنی و اجتماعی در نظر گرفته شود که متناسب با جامعه خودمان به آن سر و شکل می‌دهیم، در طرح شبکه ملی اطلاعات آمده و اگر رئیس جمهور آینده اراده و درکی از اهمیت موضوع داشته باشد، می‌تواند در چهار سال این اهداف را محقق کند.

وی گفت: اما فراتر از آن نیاز است که رئیس جمهور طرحی در فضای مجازی داشته باشد که دیگر فقط ظرفیت‌های فنی و اجتماعی نیست. فضای مجازی نوع مناسبات جامعه را تغییر می‌دهد و لازم است که رئیس جمهور آینده، طرحی متناسب با حکمرانی در این شرایط داشته باشد. رئیس دولت باید ایده‌های الهام بخشی فراتر از دولت الکترونیک و پروژه‌های فناوری اطلاعات، برای تحول دولت به کار گیرد. به بیان کلی‌تر نیاز است که طرحی از حکمرانی نوین در فضای مجازی از سوی رئیس جمهور ارائه دهد.

وکیلان تاکید کرد: هم اکنون برخی کشورها طرح حکمرانی نوین را ارائه کرده اند که

رئیس دولت آینده دغدغه اقتدار در فضای مجازی را داشته باشد

در این نشست رسول جلیلی عضو حقیقی شورای عالی فضای مجازی با تاکید بر اینکه رئیس جمهور به دلیل اینکه ریاست شوراها عالی همچون فضای مجازی، امنیت ملی و انقلاب فرهنگی را به موازات ریاست دولت بر عهده دارد، نقش بسیار زیادی در سمت و سوی فضای مجازی کشور خواهد داشت، گفت: اینکه برخی می‌گویند رئیس جمهور کاره‌ای نیست به هیچ عنوان درست نبوده و وی قدرت و اختیار ۱۰۰ درصدی در سیاستگذاری کشور دارد.

وی گفت: رئیس جمهور در نظام جمهوری اسلامی همه کاره است و قدرت دارد و به راحتی می‌تواند مصوبه مجلس و مصوبه شورای عالی فضای مجازی را به بهانه‌های مختلف اجرا نکند. رئیس جمهور قدرت این را دارد که بتواند جلسه شورای عالی را در عرصه یک هفته، دوبار برگزار کند و یا اینکه ماه‌ها بگذرد و کشور در تب فعل و انفعالات فضای مجازی منتظر یک تصمیم از سوی شورای عالی باشد اما رئیس جمهور آن جلسه را تشکیل ندهد.

جلیلی افزود: با این وجود انتخاب رئیس جمهور دولت آینده بسیار دارای اهمیت است و کمترین انتظار این است که رئیس دولت آینده حداقل دغدغه جمهوری اسلامی و انقلاب و دغدغه اقتدار در فضای مجازی را داشته باشد.

عضو حقیقی شورای عالی فضای مجازی وجه غالب دهه آینده را فضای مجازی عنوان کرد و گفت: رئیس جمهور آینده باید متقاعد به مفهومی به نام «ایران» و یا «ایران جمهوری اسلامی» شود؛ چرا که همه چرخ‌های کشور از این پس روی ریل‌های فضای مجازی حرکت می‌کند.

وی بر لزوم داشتن حکمرانی روابط بین الملل و ساماندهی قدرت سایبری تاکید کرد و گفت: در قیاس با اینترنت، رئیس جمهور باید «ایران» را قبول کند که یک فضای مجازی گسترده در نقاط مختلف جمهوری اسلامی با کیفیت خوب، ارزان، در دسترس و در عین حال متصل به اینترنت جهانی است. رئیس جمهور باید قبول کند که در عرصه فضای مجازی نیز ما با دشمن مواجه هستیم و باید داشتن استقلال در فضای مجازی، موضوعیت پیدا کند. در همین حال موضوع مدیریت بر تنظیم‌گری بین المللی فضای مجازی از دیگر انتظارات است. چرا که ما معتقدیم نباید فقط آمریکا بر این فضا مدیریت کند.

رئیس جمهور آینده باید به سرعت اسناد بر زمین مانده در سیاستگذاری در شورای عالی فضای مجازی و شوراهای کلان دیگر را به تصویب برساند و اسناد جدیدی در لایه سیاستگذاری به عنوان قرارگاه اصلی فضای مجازی کشور به تصویب برساند.



بر زمین مانده در سیاستگذاری در شورای عالی فضای مجازی و شوراهای کلان دیگر را به تصویب برساند و اسناد جدیدی در لایه سیاستگذاری به عنوان قرارگاه اصلی فضای مجازی کشور به تصویب برساند، گفت: در زمینه قانونگذاری در بسیاری از موارد در فضای مجازی خلأ قانونی داریم و دولت باید متناسب با خلأ موجود، به مجلس لایحه دهد.

سیاح طاهری گفت: انقلاب اسلامی در فضای مجازی هنوز محقق نشده و امیدواریم در دولت آینده طلیعه حکمرانی اسلامی بر فضای مجازی را ببینیم.

نگاه تخصص محور باید از نگاه سیاست کاری جدا شود

در این نشست همچنین محمد مهدی حبیبی کارشناس فضای مجازی با تاکید بر اینکه فضای مجازی کشور مسموم است و رئیس جمهور آینده باید این فضا را از بین ببرد، گفت: باید نگاه تخصص محور در حوزه فضای مجازی جایگزین نگاه سیاستکارانه شود.

وی گفت: مدیریت بر فضای مجازی صرفاً مساله فنی نیست و موضوعات سیاسی و فرهنگی نیز با آن درگیر است. زندگی کردن در فضای مجازی نیازمند سواد پایه است و تا زمانی که طرح واحد، حرف واحد و همکاری در این فضا وجود نداشته باشد، نمی توان به آینده خوشبین بود.

این کارشناس با بیان اینکه صرف تغییر دولت مشکل فضای مجازی ما را حل نمی کند و ما طرح واحدی وابسته به آرمان های انقلاب در این فضا نداریم، گفت: دوستان تاکیدشان بر تحقق ۱۰ درصدی اقتصاد دیجیتال است و سوال اینجاست که رسیدن به این رقم در فضایی که یک سرویس پایه داخلی در کشور وجود ندارد به چه معنایی است؟ آیا این اقتصاد به امضای امثال ترامپ و بایدن وابسته نیست؟

به مانع زدایی در کسب و کارهای فضای مجازی نیاز داریم

در این نشست ابوالقاسم رجبی کارشناس فضای مجازی نیز با تاکید بر اینکه از نظر قانونگذاری فضای مجازی در وضعیت ضعف قرار داریم و آنهایی که ایده فضای مجازی پاک را دنبال می کنند صدایشان به نهادهای قدرت نمی رسد، تاکید کرد: رئیس جمهور آینده باید به سمت کارکردهای مؤثر در این فضا برود. دولت آینده باید از ظرفیت لوایح پنج گانه ای که وزارت ارتباطات قول تصویب آنها را داده بود اما به آن عمل نکرد، استفاده کند.

وی گفت: ما به مانع زدایی در کسب و کارهای فضای مجازی نیاز داریم و این یک مطالبه از رئیس جمهور آینده است. برای شروع یک کسب و کار با بروکراسی عظیمی روبرو هستیم که ربطی به جناح های سیاسی ندارد و صدور مجوزهای متعدد در این فضا، به نقض حقوق بخش خصوصی می انجامد.

جایگاه فضای مجازی هر کشور و نسبت آن با قدرتهای اجتماعی مختلف از جمله پلتفرمها و اعمال حکمرانی روی آنها، مشخص است. وی گفت: اگر رئیس جمهور آینده طراح سیاست نباشد، به طور قطع تنها نقش مجری پروژه را خواهد داشت.

مطالبات فضای مجازی از رئیس جمهور در پنج لایه

محمدحسین سیاح طاهری کارشناس فضای مجازی نیز در این نشست با اشاره به لایه های مختلف در ترسیم فضای مجازی و انتظاراتی که از رئیس جمهور برای مواجهه با این موضوعات می رود، گفت: در لایه فنی و تکنیکال، اشراف رئیس جمهور به لایه زیرساخت مهم است و انتظار این است که رئیس جمهور آینده، کلان پروژه هایی که بر زمین مانده اند را دقیق تر پیگیری کنند. در این زمینه مهمترین لایه فنی، شبکه ملی اطلاعات است و رئیس جمهور باید برنامه های عملیاتی برای رسیدن به سطح مطلوب این پروژه ارائه دهد. در همین حال بحث سیستم عامل ملی به عنوان یک زیرساخت مهم در عرصه نرم افزاری و فضای مجازی کشور مطرح است. ابر پروژه پیام رسان ملی که با وجود تلاش های زیادی مثمر ثمر واقع نشد، بحث جویشگر ملی و مرورگر ملی و خودکفایی در ابزار دسترسی و دیوایس برای برآورده کردن نیازهای داخلی از دیگر مواردی است که رئیس جمهور در این لایه باید مورد توجه قرار دهد.

وی گفت: در لایه سیاسی بحث استقلال و حفظ مرزهای دیجیتال و به طور کل مرزهای حاکمیت ملی در عرصه فضای مجازی و امکان اعمال حاکمیت در مرزهای دیجیتال مطرح است. موضوع امنیت فضای مجازی برای فراهم کردن امنیت سرویس های حیاتی و پر کاربرد، قدرت در فضای مجازی (قدرت سایبری و قدرت نرم) به این معنی که مردم تحت تأثیر عملیات روانی دشمن و جنگ اطلاعاتی و شناختی قرار گیرند از دیگر موضوعاتی است که رئیس جمهور آینده باید برای آن برنامه داشته باشد. در زمینه روابط بین الملل نیز رابطه با قدرتهای مرسوم و موجود فضای مجازی و ارتباط عمیق و دقیق با کشورهای منطقه و همکاری چند جانبه با کشورهایی که در عرصه فضای مجازی با ما همسو هستند، از دیگر مطالبات است.

این کارشناس با اشاره به لایه اقتصادی فضای مجازی که بحث اشتغال دیجیتال، دولت الکترونیک، بیمه و مالیات در فضای مجازی را در بر می گیرد و لازم است که از تولیدکننده داخلی با جهت گیری درست، حمایت شود، گفت: در لایه اجتماعی و فرهنگی، محتوای فضای مجازی مطرح است. میزان آزادی های عمومی مردم، خبرنگاران و احزاب باید در این فضا تعریف شود. اسلامیت در فضای مجازی با تاکید بر داشتن فضای مجازی پاک، مفید و ایمن از دیگر مطالبات از رئیس جمهور آینده است.

وی با بیان اینکه در لایه حقوقی و قضائی، رئیس جمهور آینده باید به سرعت اسناد



کارآفرینی و اشتغال‌زایی؛ واژه‌هایی متفاوت که به اشتباه جایگزین هم می‌شوند!

اصطلاحات کارآفرینی (Entrepreneurship) و اشتغال‌زایی (Employment/ Job creation) دو واژه ای هستند که امروز در زمینه کسب و کار در ادبیات بخش خصوصی، دولتی و مردم عادی به کرات استفاده می‌شوند. این دو واژه معمولاً اشتباهاً و به غلط به جای هم استفاده می‌شوند؛ در حالی که این دو اصطلاح کاملاً با هم متفاوت هستند.

نوآورانه استفاده نمودند اقبال و شانس بیشتری را برای بقا داشته‌اند و نسبت به شرکت‌های مشابه خود موفق بوده‌اند.

در بیان دیگر ویژگی‌هایی که از خصوصیات کارآفرینان است و کارآفرینان را از افرادی که اشتغال‌زایی می‌کنند، جدا می‌سازد عبارتند از؛ استفاده از فرصت، توجه به کانون کنترل درونی، نوع نقش در بازار، توجه به مکان مناسب و زمان مناسب، تحمل عدم قطعیت، نوع ایده، نوع شغل، عناصر اصلی کسب و کار، ریسک‌پذیری، رویا پرداز، رویکرد رقابت، محور فعالیت‌های کسب و کار، نگاه به خانواده، نحوه تولید محصول، وضعیت روحی، اهداف اصلی، رویکرد به اشتغال‌زایی، نحوه کاربرد ثروت، تمرکز در کار، رویکرد منافع، اولویت کسب و کار، سازگاری و انعطاف‌پذیری، خلاقیت، داشتن روحیه استقلال، نقش در استخدام، نقش در بازار و نهایتاً نقش ژنتیکی که اخیراً تحقیقات گسترده‌ای در این خصوص در حال انجام می‌باشد.

استفاده از فرصت

افرادی که اشتغال‌زایی می‌کنند معمولاً از فرصت‌های موجود استفاده می‌نمایند، در اکثر موارد به چنین افرادی یک فرصت پیشنهاد می‌شود. این فرصت همواره در دسترس افراد خیلی زیادی قرار دارد و هر کسی می‌تواند از این فرصت استفاده کند. به عنوان مثال جاده‌ای زده می‌شود و در کنار این جاده اگر شمارستورانی را بنزید موفق می‌شوید. افراد دیگری هم می‌توانند این کار را انجام دهند، یعنی یک فرصت برای استفاده افرادی که می‌خواهند از این فرصت استفاده نمایند، موجود است. اکثر کارآفرینان معتقدند که چیزی به نام فرصت موجود وجود ندارد که کارآفرینی بر مبنای آن شکل گیرد. دو جریان فکری شاخص و غالب که هر کدام مبانی فلسفی جداگانه‌ای دارند در ادبیات حوزه فرصت‌های کارآفرینی وجود دارد به نام خلق فرصت و کشف فرصت. رویکرد اول اشاره به خلق فرصت دارد. جوزف شومپتر دیدگاهش این است، فرصت به شکلی در محیط وجود دارد که شخص کارآفرین می‌بایست از محیط، فرصت‌ها را خلق کند. رویکرد دوم کشف فرصت است که کرزنر به آن معتقد است، او اعتقاد به کشف فرصت دارد که باید برای کارآفرینی اکتشاف فرصت در محیط صورت گیرد.

Locus of control

کانون کنترل درونی از ویژگی‌های اصلی و بارز کارآفرینان است. کارآفرینان، شکست‌ها و پیروزی‌ها را در هر کاری به خود منتسب می‌دانند و خودشان می‌توانند سرنوشت خود را رقم بزنند. کارآفرینان اعتقاد به کانون کنترل درونی دارند. در کانون کنترل بیرونی که معمولاً و به صورت غالب افرادی که اشتغال‌زایی می‌کنند دارای این خصوصیات می‌باشند، سرنوشت و جبر تعیین‌کننده است و اینها اعتقاد به عوامل بیرونی دارند. این گروه معمولاً چنین فکر می‌کنند که وضعیت فعلی آن‌ها، تابع عواملی است که عموماً خارج از کنترل‌شان بوده است. این گروه بر خلاف کارآفرینان، خود را بازیچه دست سرنوشت می‌دانند و معتقدند که هر چه در زندگی برای آنها پیش می‌آید، به دلیل شانس و اقبال است. افراد با مرکز کنترل بیرونی، معتقدند که وقایع خارجی و خارج از کنترل آنان، سرنوشت‌شان را تعیین می‌کند. کارآفرینان، بر این باورند که وضعیت فعلی آن‌ها، تابع عوامل قابل کنترل مانند تلاش، نگرش و آماده بودن است. کارآفرینان موفق، به خود و کارهایی که انجام می‌دهند ایمان دارند و موفقیت‌ها یا شکست‌ها را به سرنوشت، بخت، اقبال یا نیروهای پیش‌بینی نشده نسبت نمی‌دهند. به عقیده کارآفرینان، پیشرفت‌ها و ناکامی‌ها، تحت کنترل و نفوذشان بوده و خود را در نتایج عملکردهای‌شان مؤثر می‌دانند.

معمولاً غالب مردم تصور می‌کنند که «کارآفرین» کار می‌آفریند و آفریننده کار است و شاید از معنای این کلمه هم چنین بر می‌آید، ولیکن باید تعریف درستی از این مفهوم مطرح کرد و به نظر می‌رسد که چنین برداشتی را می‌بایست داشت که کارآفرین کاری می‌کند که به آن کار باید آفرین گفت.

از کارآفرین تعاریف مختلف شده است و وجود همین تعاریف مختلف است که بیانگر گستردگی و اهمیت موضوع بوده است، کارآفرین از زوایای مختلف بررسی شده است. از منظر شومپتر پدر کارآفرینی و اقتصاددان، کارآفرین موتور محرکه رشد و توسعه اقتصادی کشورها است. او ویژگی کارآفرین را نوآوری دانسته و انجام ترکیب‌های تازه از مواد می‌داند.

از نگاه هیستریج، کارآفرینی فرایند نوآوری و بهره‌گیری از فرصت است با تلاش و پشتکار بیشتر همراه با پذیرش ریسک‌های مالی، روانی و اجتماعی با انگیزه کسب سود و توفیق طلبی، رضایت‌شغلی و استقلال طلبی.

با یک مثال می‌توان تفاوت این دو مفهوم را از هم جدا نمود. اگر شخصی کارخانه‌ای را تاسیس کند و در آن کارخانه ۱۰۰۰ نفر را مشغول به کار نماید و گوشی موبایل سامسونگ با یک مدل خاص، یا حتی یک گوشی موبایل مشابه گوشی سامسونگ با کارایی اندکی پایین‌تر تولید کند، آیا این شخص کارآفرینی انجام داده است؟ پاسخ خیر است و این شخص فقط اشتغال‌زایی کرده است، این در حالی است که اگر شخصی ۱۰ نفر را به کار گیرد و وسیله‌ای را با یک امکان اضافی تولید کند که تجهیزات قبلی مشابه آن، فاقد این ویژگی بوده‌اند، آن شخص کارآفرینی کرده است. تفاوت این دو مورد، موضوع نوآوری به عنوان اولین اصل کارآفرینی می‌باشد که باید مورد توجه قرار گیرد.

نوآوری فقط نوآوری در محصول جدید نمی‌باشد و می‌تواند رویکردهای مختلفی را در حوزه‌های فرایند، محصول، مدیریت و بازاریابی را در برگیرد و سازمان کارآفرین و یا شخص کارآفرین می‌تواند متاثر از یکی از فرایندهای مربوطه باشد که این رویکردها عبارتند از:

نوآوری در فرایند: در صورتی که در بخش‌های عملیاتی، مدیریت منابع انسانی، تغییراتی صورت پذیرد که رقبا آن حوزه، فاقد چنین توانمندی باشند، در این حالت نوآوری در فرایند صورت پذیرفته و شرکت متولد شده از چنین ساز و کارهایی که محصول یا خدمات تولید و ارائه می‌نمایند، محصول کارآفرین یا کارآفرینی خواهد بود. این نوآوری‌ها بر بهبود کارایی و اثر بخشی تأکید خواهد داشت.

نوآوری در محصول: نوآوری در محصول به ارتقای محصول یا خدمات قبلی (خدماتی که در حال حاضر ارائه می‌شود) یا ارائه محصولات جدید می‌انجامد. به عنوان مثال در تبدیل فن آوری 4G به 5G کارآفرینی صورت پذیرفته و شرکتی که چنین روندی را طی می‌کند کارآفرین می‌باشد.

نوآوری در مدیریت: در این نوع از نوآوری، کارآفرین روش مدیریت سازمان را بهبود می‌بخشد. با بررسی شرکت‌های موفق در دنیا می‌بینیم که این شرکت‌ها در مقایسه با دیگر شرکت‌های آن حوزه، محصولات و ایده‌های جدید بیشتری را خلق کرده‌اند که نمونه‌های آن را در کمپانی‌های موفق همچون گوگل، اپل و سامسونگ می‌بینیم. در این شرکت‌ها روش‌های مدیریتی در حوزه‌های مختلف و از جمله منابع انسانی و گزینش کاملاً متفاوت می‌باشد.

نوآوری در بازاریابی: به روش‌های نوین بازاریابی، تبلیغات، قیمت‌گذاری و توزیع که تاکنون مورد استفاده شرکت‌ها نبوده و برای اولین بار توسط یک شرکت یا مجموعه‌ای از شرکت‌ها به کار برده می‌شود مربوط می‌شود. آن چیزی که در دوران کرونا نشان داد این بود که شرکت‌هایی که از روش‌های نوین بازاریابی، تبلیغات و حتی بسته‌بندی‌های



نقش در بازار

یکی از تفاوت‌های کارفرینان با افرادی که اشتغال‌زایی می‌کنند این است که افراد اشتغال‌زاه، یکی از بازیگران بازار هستند و این در حالی است که افرادی که کارفرینی می‌کنند یکی از رهبران بازار هستند.

توجه به مکان مناسب / زمان مناسب

افرادی که کارفرینی می‌کنند در مکان و زمان مناسب به سرعت تصمیم‌گیری می‌کنند و معتقد به تئوری *aha theory* (تئوری ناگهانی) هستند. کلمه *aha* همان کلمه آهان رایج زبان فارسی است که دانشمندان بزرگ برخی مواقع با عنوان «یافتیم» دنیا را با یک مگادایم روبرو می‌سازند. کارفرینان به نظریه ناگهانی اعتقاد دارند که راه حل‌های جدید ناگهانی (آهان) و در یک آن به ذهن می‌رسد. در واقع می‌توان گفت که خلاقیت و راه‌حل‌های خلاق بدون برنامه و بدون پیش‌بینی به صورت غیرقابل کنترل و غیر مترقبه و در یک لحظه به صورت ناگهانی به ذهن می‌رسند و این زمانی است که فرد می‌گوید آهان.

افرادی که اشتغال‌زایی می‌کنند متأثر از تئوری افزایشی (*incremental Theory*) می‌باشند و از منظر اینان خلاقیت و راه حل‌های خلاقانه طی فرایندی مرحله‌ای و به تدریج تکمیل و کنترل و هدایت می‌شوند و به ذهن انسان خطور می‌کنند، در واقع معتقدند که خلاقیت خلق الساعه نیست.

نگرش

افرادی که اشتغال‌زایی می‌کنند معمولاً به بخشی از دنیای کسب و کار اهمیت می‌دهند (خردبین هستند) و این در حالی است که کارفرینان برای دنیای کسب و کار به عنوان یک مجموعه اهمیت قائل هستند (کل‌گرا می‌باشند).

تحمل عدم قطعیت (*Uncertainty*)

افرادی که اشتغال‌زایی می‌کنند تحمل ابهام و عدم قطعیت را ندارند و این در حالی است که کارفرینان تحمل ابهام و عدم قطعیت بالایی را دارا می‌باشند.

رویکرد ایده

کارفرینان معمولاً از ایده‌های منحصر به فرد خود استفاده می‌نمایند و به همین دلیل محصول یا خدمات یا فرایند خلق شده توسط آنان متفاوت با نمونه‌های موجود می‌باشد، این در حالی است که افرادی که صرفاً اشتغال‌زایی می‌کنند غالباً از ایده‌های موجود استفاده می‌نمایند.

نوع شغل

معمولاً در فرایند اشتغال‌زایی توسعه شغل‌های موجود معمولاً صورت می‌گیرد و بر خلاف این موضوع در فرایند کارفرینی یک سری شغل‌های جدید به وجود می‌آید که قبلاً وجود نداشته است.

ریسک‌پذیری

ریسک‌پذیری از خصوصیات اصلی و بارز کارفرینان است و این خصوصیت، در ادبیات بسیاری از اندیشمندان کارفرینی و در تعریف کارفرین آورده شده است. کارفرینان همواره در مراحل مختلف کارفرینی به استقبال ریسک می‌روند و ریسک‌گریز نیستند، در صورتی که افرادی که اشتغال‌زایی می‌کنند معمولاً به دنبال امنیت هستند.

رویا پردازی

بعد از خلقت جهان، شکل‌گیری جهان بعد از خلقت با ذهن بشر صورت گرفته و آن چیزی که در حال حاضر به صورت پیدایش مصنوع و ساخت بشری می‌بینیم زاینده ذهن و خیال و رویا بوده است از تخیلات و رویاپردازی از پرواز پرنده تا صدها مورد دیگر. به عنوان یک اصل کارفرینان بیشتر اوقات‌شان را در رویا به سر می‌برند و این در حالی است که مدیرانی که تنها اشتغال‌زایی می‌کنند بیشتر به برنامه‌ریزی و تکرار واقعیت‌ها می‌پردازند و ذهن خیال پرداز نداشته و کمتر رویاپردازی می‌نمایند.

رقابت

مشاغل عادی مانند رستوران‌ها، سوپرمارکت‌ها که نوآوری کمتری دارند رقبای زیادی دارند و معمولاً این نوع مشاغل با رقبای خود رقابت می‌کنند و نمونه فراوان این تبلیغات را در شبکه‌های مجازی و غیرمجازی می‌بینیم. این در حالی است که کارفرینان با کارفرینان رقابت نمی‌کنند و معمولاً با خودشان رقابت می‌کنند.

خانواده

کارفرینان معمولاً عاشق خانواده خود می‌باشند و وقت زیادی را با خانواده خود می‌گذرانند. این موضوع بر خلاف رفتار سایر مدیران است که بیشتر نقش اشتغال‌زایی داشته‌اند و وقت زیادی را در ماموریت یا محل کار خود سپری می‌نمایند. کارفرینان معمولاً دوران کودکی آشفته و ویرانگری داشته‌اند. نوع رابطه با والدین در بروز کارفرینی مهم است. محققان دریافته‌اند رابطه منفی با پدران می‌تواند در کارفرینی تأثیر داشته باشد و همچنین رابطه نزدیک با مادران نیز نقش مثبت می‌تواند داشته باشد. کارفرینان معمولاً یا فرزند اول هستند و یا خانواده فقیر دارند. معمولاً مهاجرت کرده‌اند. غالباً زندگی فراز و نشیب‌داری داشته‌اند. تجربه کاری گذشته، تجربه زندگی شخصی موضوع مهمی است که رفتار و نگرش شخص کارفرین را شکل می‌دهد.

وضعیت روحی

رویکرد دیگر وضعیت روحی است که کارفرینان را از افرادی که صرفاً اشتغال‌زایی می‌کنند جدا می‌سازد. معمولاً افرادی که اشتغال‌زایی می‌نمایند و تنها هدفشان سود است نگران هستند و در مقابل افرادی که کارفرینی می‌نمایند اکثر اوقات هیجان زده بوده و منتظر شنیدن خبرهای جدید و رخداد‌های نامعمول هستند.

هدف اصلی

هدف اصلی افرادی که اشتغال‌زایی می‌کنند اشتغال‌زایی و کسب سود و درآمد است. برای این گونه افراد اشتغال‌زایی پیش‌نیاز است، در حالی که هدف اصلی کارفرینان اشتغال‌زایی نیست و اشتغال‌زایی می‌تواند دستاورد کار باشد.

داشتن روحیه استقلال

افرادی که اشتغال‌زایی می‌نمایند در حین فعالیت‌های کسب و کار استقلال می‌یابند و روحیه استقلال طلبی پیدا می‌نمایند. در مقابل افراد کارفرین از بدو شروع فعالیت‌های خود دارای روحیه مثبت و کارمحور می‌باشند.

محور

منفعت محور بودن از خصوصیات افرادی است که صرفاً نگاه اشتغال‌زایی دارند و مبتنی بر کارفرینی نیست؛ این در حالی است که رویکردهای کارفرینان انسان‌محور (بر محوریت کارکنان خود، مشتری و عموم مردم) است.

نقش در استخدام

افرادی که اشتغال‌زایی می‌کنند برای افزایش بهره‌وری و کارآمدی کسب و کار خود به استخدام مردم می‌پردازند، در صورتی که کارفرینان مردم را استخدام می‌کنند تا در آنها بهره‌وری و کارآمدی به وجود بیاورند.

نقش ژنتیکی

اگرچه تحقیقات در خصوص تأثیر ژن در کارفرینی هنوز گام‌های اولیه‌ای می‌کند، ولیکن تحقیقات نشان می‌دهد افرادی که در DNA خود یک نوع جهش ژنتیکی بر روی ژن DRD2 دارند با افراد دارای همان جهش ژنتیکی می‌توانند دوستی کنند و به عبارتی توانایی دوستی بالایی داشته باشند. این تحقیق می‌تواند همچنین رابطه برون‌گرایی افراد در یک اجتماع برقراری ارتباطات و کارفرینی را قوت بخشد. این دانشمندان دریافته‌اند افرادی در یک اجتماع واحد که روابط متضادی با هم دارند مربوط به نوع خاص جهش‌هایی است که بر روی ژن CYP2A6 نوشته شده است. همچنین در تحقیقاتی که در دانشگاه شیکاگو پرس توسط استیفن و ریچارد صورت گرفته نقش ژن‌های DRD در کارفرینی پررنگ بوده است.

اولین جلسه مشترک شرکت‌های کنیایی حوزه ICT با اعضای کمیسیون صادرات اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

به دنبال افتتاح پایگاه صادراتی اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در نایروبی پایتخت کنیا، اولین جلسه مجازی شرکت‌های کنیایی فعال در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات با شرکت‌های ایرانی، با حضور دکتر جعفر برمکی، سفیر ایران در کنیا برگزار شد. بعد از برگزاری چندین جلسه مجازی با حضور دکتر داوود ادیب و فریبرز نژاددادر، رئیس و دبیر اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران با دکتر جعفر برمکی، سفیر ایران در کنیا و هماهنگی‌های به عمل آمده و بحث و بررسی پیرامون فعالیت شرکت‌های این صنعت در بازار کشورهای آفریقایی (کنیا)، اولین جلسه مجازی با همت و تلاش سفارت ایران در کنیا، سفیر کشورمان در کنیا و اتاق بازرگانی کنیا، با حضور شرکت‌های صنعت ICT کنیایی و ایرانی برگزار شد.

نیزها، به آنها در کسب درآمد بیشتر و ایجاد اشتغال کمک کرده و در عین حال صادرات غیرنفتی کشورمان نیز از این طریق افزایش یابد. برای مثال، بیش از ۸۰ درصد مردم کنیا به شبکه موبایل دسترسی دارند که از این میزان، بیش از ۹۰ درصد آنها به اینترنت موبایل دسترسی دارند، این بدین معناست که بازار بزرگی در این حوزه وجود دارد که باید از آن بهره‌برداری کرد.

وی در عین حال تاکید کرد: کنیا علاوه بر بازار خود، به دلیل زیرساخت‌های مناسبی که در اختیار دارد، تامین‌کننده نیاز کشورهای همسایه نیز می‌باشد که ضرورت حضور شرکت‌های ایرانی در حوزه ارتباطات و اطلاعات را دوچندان می‌کند.

سفیر ایران در کنیا همچنین اظهار کرد: خانه نوآوری و فناوری ایران (I-HIT) که در ساختمان قدیم سفارت جمهوری اسلامی ایران در کنیا مستقر شده است، با هدف توسعه صادرات محصولات دانش‌بنیان کشورمان تاسیس شد، مضاف بر آن، این پایگاه با استقرار حوزه‌های مختلف دانش‌بنیان می‌تواند با ارائه محصولات متنوع، سبدهای از کالاها و خدمات مورد نیاز بازار این کشور را تامین نماید.

وی در عین حال بیان کرد: در بسیاری از موارد با تقاضاهایی برای محصولات کشورمان روبرو هستیم در حالی که امکان به نمایش گذاشتن آنها و ارائه مشخصات تخصصی وجود ندارد و بدیهی است که کارشناسان سفارتخانه‌ها دارای ظرفیت لازم برای ارائه توضیحات تخصصی و فنی درباره محصولات کشورمان نیستند، بنابراین ضرورت دارد تا با حضور متخصصان کشورمان در این نوع مراکز، اطلاعات مورد نیاز در اختیار متقاضیان قرار گیرد. در نتیجه وجود چنین پایگاه‌هایی علاوه بر ارائه مجموعه‌ای از محصولات در حوزه‌های مختلف و به صورت یکجا، این امکان را فراهم می‌آورد تا مجموعه‌ای از متخصصان را نیز فراهم آورده و با همفکری و همکاری با یکدیگر بتوانند مجموعه‌ای از نیازهای کشور میزبان را تامین کنند. لازم به ذکر است: هشتم بهمن ماه سال گذشته (۱۳۹۹)، همزمان با افتتاح مرکز نوآوری فناوری ایران و مصادف با برگزاری دومین نشست تجاری - فناوری شرکت‌های دانش‌بنیان در نایروبی پایتخت کنیا با حضور دکتر سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رییس جمهوری، دفتر اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران هم با حضور اعضای کمیسیون صادرات اتحادیه افتتاح راه‌اندازی شد. این دفتر قرار است به عنوان پایگاه دائمی ایران در کنیا برای تسهیل صادرات محصولات و خدمات دانش‌بنیان و خلاق ایرانی در حوزه ICT به بازار شرق آفریقا فعالیت کند. کشورهای آفریقایی بازارهای بالقوه ایران برای صادرات فناوری و محصولات هستند که می‌بایست با محوریت تشکلهای صنفی بر نحوه ورود به این بازار و کنترل کیفیت محصول و خدمات ارزیابی و نظارت مستمر انجام پذیرد. دفتر اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران در کنیا که با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و سفارت جمهوری اسلامی ایران در کنیا راه‌اندازی شده است به عنوان نخستین پایگاه دائمی این اتحادیه، صادرات محصول و خدمات فنی مهندسی را به آفریقا گسترش و توسعه می‌دهد تا به عنوان پایگاهی برای خلق ایده‌های نوآورانه، تجاری‌سازی این ایده‌ها و بستر صادرات محصولات و خدمات دانش‌بنیان ایرانی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات شرکت‌های عضو اتحادیه صادرکنندگان مخابرات و سندیکی صنعت مخابرات ایران و به طور کلی صنعت ICT کشور در بازار شرق آفریقا نقش آفرینی کند. لازم به ذکر است: شرکت‌های عضو اتحادیه که علاقه مند به فعالیت و سرمایه‌گذاری در بازار کنیا بوده و تمایل دارند از طریق دفتر و پایگاه صادراتی اتحادیه که از بهمن ماه سال گذشته به طور مستقل در مرکز نوآوری فناوری ایران راه‌اندازی شده همکاری و مشارکت کنند می‌توانند با دفتر اتحادیه تماس گرفته و آمادگی خود را اعلام کنند؛ بدیهی است هر گونه اقدامی در بازار کنیا با مدیریت متمرکز این دفتر و نظارت اتحادیه انجام خواهد شد.



در این جلسه ابتدا در رابطه با فعالیت و خدمات اتحادیه و شرکت‌های عضو آن توضیحاتی توسط محمدحسین خلیج، دبیر کمیسیون صادرات اتحادیه ارائه شد و پس از آن شرکت‌های ایرانی حاضر در جلسه به بیان خدمات و فعالیت مجموعه‌های خود پرداختند و شرکت‌های کنیایی نیز شرح کوتاهی از فعالیت‌های خود ارائه دادند و در عین حال پرسش و پاسخی نیز در این جلسه صورت گرفت.

یکی از سوالات شرکت‌های کنیایی در رابطه با حمایت‌های دولت ایران از صنعت ICT و پروژه‌های مرتبط با آن در بازارهای بین‌المللی بود که محمد اخوان، معاون فنی شرکت موج آینده فرافن به بیان توضیحاتی در این زمینه پرداخت و به حمایت مجموعه‌های مرتبط و مختلف از جمله معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اشاره کرد.

گفتنی است: شرکت‌های موج آینده فرافن، صنایع ارتباطی آوا، مونونکو، سفیر آبی آرام، آرگ و نور بهینه گستر به عنوان اعضای اصلی کمیسیون صادرات اتحادیه در این جلسه مجازی حضور داشتند. دکتر جعفر برمکی، سفیر جمهوری اسلامی ایران در کنیا که مدیریت جلسه را نیز به عهده داشت، گفت: با توجه به اینکه کنیا تامین‌کننده نیاز کشورهای همسایه است، ضرورت حضور شرکت‌های ایرانی در حوزه ICT را دوچندان می‌کند.

وی اظهار کرد: با ایجاد پایگاه صادراتی اتحادیه صنعت مخابرات ایران در کنیا و با توجه به ارتباطاتی که با مقامات کشور کنیا و همچنین ارتباطی که با شبکه‌های از فعالان اقتصادی دارم، این امکان فراهم آمده است تا به تدریج ضمن ارائه ظرفیت‌های کشور، اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات و به طور کلی صنعت ICT به طرف‌های کنیایی معرفی شوند. وی گفت: من به عنوان سفیر جمهوری اسلامی ایران در کنیا تصمیم دارم بسیاری از جلسات خود با مقامات کشور کنیا در حوزه اقتصادی را در مرکز نوآوری فناوری ایران در نایروبی برگزار کنم تا فرصتی فراهم آید که به طور مستقیم به معرفی این مرکز و خدمات و محصولاتی که ارائه می‌نماید، بپردازم. علاوه بر آن، بسیاری از رویدادهای مرتبط با سفارت در حوزه‌های مختلف می‌تواند در این مرکز برگزار شده تا بتواند به معرفی هر چه بیشتر مرکز منجر شود. سفیر جمهوری اسلامی ایران در کنیا بیان کرد: بدیهی است حوزه ICT به عنوان صنعتی در حال رشد می‌تواند از این فضا برای دسترسی به بازار کنیا در درجه اول و در مرحله بعد به بازار کشورهای شرق آفریقا شامل تانزانیا، سودان جنوبی، اوگاندا، رواندا و بروندي و در مقیاس بزرگتر به بازار مشترک جنوب شرق و شرق آفریقا تحت عنوان کومسا متشکل از ۲۲ کشور آفریقایی از شمال آفریقا جنوبی تا تونس در شمال، دسترسی داشته باشد. علاوه بر آن، با راه‌اندازی منطقه آزاد تجارت درون قاره ای آفریقا از ابتدای سال ۲۰۲۱، دسترسی سهل تر به بازارهای کل قاره فراهم خواهد آمد.

وی با اشاره به اینکه در آینده‌ای نه چندان دور، ۶۰ درصد تجارت دنیا در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات انجام خواهد گرفت، گفت: حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات به سرعت در حال رشد است و در آینده‌ای نه چندان دور انتظار می‌رود که بیش از ۶۰ درصد تجارت جهانی در این حوزه انجام گیرد. برمکی ادامه داد: کنیا به عنوان یکی از کشورهای پیشرو در حوزه ارتباطات، نیازهای متعددی دارد که توانمندی‌های کشورمان می‌تواند ضمن رفع این

کمیسیون اقتصادی مجلس در حال پیگیری طرحی جامع برای رمزارزها است



جدی در پایان خاطر نشان کرد: آنچه تاکنون شاهد بودیم این است که متأسفانه دولت موارد مرتبط با بازار رمزارزها را پیگیری نمی کند، لذا مجلس به این بازار ورود کرده و منتظر نهایی شدن طرح هستیم تا به صحن برده شود.

یک عضو ارشد کمیسیون صنایع و معادن مجلس از پیگیری کمیسیون اقتصادی مجلس برای آماده شدن طرحی جامع پیرامون رمزارزها خبر داد که پس از نهایی شدن طرح، به صحن برده می شود. دکتر علی جدی، نایب رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس در گفت و گو با خبرنگار سینتا پیرامون برنامه های مجلس برای ساماندهی و نظارت بر بازار رمزارزها با توجه به حضور گسترده مردم در این بازار، گفت: روشن نشدن موضوع رمزارزها برای دولت و رها کردن این بازار نگران کننده است، اما کمیسیون اقتصادی مجلس طرحی برای رمزارزها در حال پیگیری دارد. نماینده مردم شیروان در مجلس شورای اسلامی، خاطر نشان کرد: مجموعه هایی که متولی این حوزه هستند حضور در این بازار را پرخطر می دانند و اگر دولت بر موارد قانونی و تضمین های حقوقی نظارت نکند، این حوزه برای مردم نگران کننده تر می شود و ممکن است اتفاقی بیافتد که مردم دچار زیان شوند.

این عضو ارشد کمیسیون صنایع و معادن مجلس با مرور اتفاقی که در بازار بورس برای مردم افتاد و تعداد زیادی از مردم دچار زیان شدند، گفت: بازار رمزارزها نگران کننده تر از بورس است و دولت باید هر چه سریع تر برای ساماندهی و نظارت بر این بازار ورود کند.

معامله گر میلیونر سابق رمزارزها: استخراج و معامله بیت کوین باید کلاً ممنوع شود!

کم سابقه بوده و هم به جهت این که احزاب این کشور بودجه خود را معمولاً از محل دریافت حق عضویت اعضا و کمک های دولتی مرتبط با نتایج انتخابات دریافت می کنند. اشمیت به خبرگزاری آسوشیتد پرس گفته که رقم اهدایی را به دلیل شکل گیری غیرمنتظره «حباب قیمتی» رمزارز بیت کوین به دست آورده و به همین دلیل به دنبال فرصتی مغتنم برای بخشیدن قسمت زیادی از این ثروت بدون زحمت بوده است. موریتز اشمیت، ۳۹ سال دارد و ساکن شهر گرایفسوالد در شمال شرقی آلمان است. او تا پیش از این در زمره حامیان مالی هیچ حزب سیاسی قرار نداشته است. او در سال ۲۰۱۱ هر بیت کوین را به رقم ۲ هزار یورو خرید و کمی پیش از کاهش اخیر قیمت آن، حدود ۹۰ درصد دارایی دیجیتال خود را فروخت. اشمیت در مجموع ۲ میلیون یورو از محل خرید و فروش بیت کوین سود کرده است. با این حال، طی سه سال گذشته به جمع منتقدان رمزارزها پیوسته است. او نگران آثار زیست محیطی رواج رمزارزها با تشدید مصرف سوخت های فسیلی برای تولید برق مورد نیاز برای استخراج است. به همین دلیل او به حامیان حزب سبزها پیوسته که از اتخاذ سیاست های زیست محیطی مورد نیاز برای جلوگیری از انتشار گازهای گلخانه ای و مقابله با تغییرات اقلیمی حمایت می کنند. حزب سبزها آنالنا بائر بوک، قانونگذار ۴۰ ساله را به عنوان نامزد خود برای احراز مقام صدراعظمی آلمان در انتخابات سراسری ۲۶ سپتامبر معرفی کردند. گرچه این حزب در برنامه های خود از رد پای بیت کوین در تبعات زیست محیطی نام نمی برد ولی به صراحت خواهان تصویب مقرراتی است که با «قابل ردیابی» کردن رمزارزها از جذابیت آنها بکاهد.



موریتز اشمیت، توسعه دهنده وب و معامله گر سابق بیت کوین به دنبال آنکه به دلیل شکل گیری غیرمنتظره «حباب قیمتی» بیت کوین، ۲ میلیون یورو از معاملات این رمزارز سود کرد، حال می گوید که استخراج و معامله بیت کوین باید کلاً ممنوع شود. کمک مالی یک میلیون یورویی موریتز اشمیت، توسعه دهنده و معامله گر سابق بیت کوین، به حزب سبزهای آلمان خبر ساز شد؛ هم از نظر این که اهدای چنین رقمی به احزاب سیاسی آلمان

رئیس کل بانک مرکزی انگلستان: سرمایه گذاران رمزارز آماده از دست دادن کل پولشان باشند!



رئیس کل بانک مرکزی انگلستان می گوید که رمزارزها «هیچ ارزش ذاتی ندارند» و کسانی که در آن ها سرمایه گذاری کرده اند باید آماده باشند که «کل پولشان را از دست بدهند». اندرو بیلی گفت: «این [رمزارزها] هیچ ارزش ذاتی ندارند. معنای این حرف این نیست که مردم رویشان ارزش نمی گذارند، چون ممکن است ارزش ظاهری داشته باشند.» او ادامه گفت: «خیلی صریح می گویم فقط در صورتی در آن ها سرمایه گذاری کنید که آماده از دست دادن کل پولتان باشید.» ایلان ماسک، مالک میلیاردر شرکت تسلا، از جمله کسانی است که سود سرشاری از سرمایه گذاری در بیت کوین برده و استفاده از آن ها را تبلیغ کرده است. به رغم گفته های رئیس کل بانک مرکزی انگلستان، ظاهراً خزانه داری این کشور در حال ارزیابی فواید رمزارزی دیجیتال به نام «بریت کوین» است. انتظار می رود که تا پایان دهه جاری میلادی، تنها ده درصد کل پرداخت ها در بریتانیا با اسکناس یا سکه صورت بگیرد. شرکت تسلا از سرمایه گذاری خود در بیت کوین در ماه ژانویه، بیش از یک میلیارد دلار (۲۲۷ میلیون پوند) درآمد کسب کرد. این شرکت سازنده خودروهای برقی، اوایل امسال یک و نیم میلیارد دلار از ذخایر نقدی خود را برای خرید ۴۸ هزار بیت کوین صرف کرد.

در آن زمان، این رمزارز به قیمت بین ۳۰ تا ۴۰ هزار دلار معامله می شد. ارزش دارایی بیت کوینی شرکت تسلا برای مدت کوتاهی بیش از سه میلیارد دلار شد، اما سپس با یک نزول تدریجی، اندکی کاهش یافت.

آیا ارزهای دیجیتال بانک‌های مرکزی جایگزین رمزارزها می‌شود؟

پول، تورم و تامین ثبات اقتصادی را تضعیف کند که در واقع به معنای زیر سوال رفتن وظایف نهادی و ساختاری آنهاست. دلیل دوم این است که با سرعت گرفتن کاهش استفاده از پول نقد فیزیکی، بانک‌های مرکزی می‌توانند با انتشار عمومی ارزهای دیجیتالی به مردم اطمینان دهند که به پول تضمین شده بانک مرکزی دسترسی دارند و ریسک پول دیجیتالی بانک‌های تجاری متوجه آنها نیست. آنها همچنین می‌توانند به ابزاری جدید برای اجرای کارآمدتر سیاست‌های پولی و تحقق اهداف اقتصادی کشورها دست یابند.

آیا آنها جایگزین رمزارزها می‌شوند؟

آناتولی کراچیلوف، بنیانگذار و مدیر عامل شرکت مدیریت دارایی دیجیتال نیکل در گفتگو با رویترز پیش‌بینی کرده که ارزهای دیجیتالی بانک‌های مرکزی به دلیل محدودیت عرضه هیچ‌گاه قادر به پیشی گرفتن از رمزارزها نخواهند بود. به اعتقاد او عرضه هیچ ارز منتشر شده از سوی بانک‌های مرکزی، حتی ارز دیجیتالی، محدود نیست و مدام می‌تواند توسط نهاد منتشر کننده افزایش یابد. این در حالی است که بخشی از جذابیت رمزارزها گذشته از تضمین اصالت و امنیت آنها بر پایه الگوریتم‌های منحصر بفر، محدودیت دائمی ظرفیت استخراج آنهاست.

بانک‌های مرکزی کدام کشورها پیشگام هستند؟

بانک مرکزی چین قصد دارد در زمینه انتشار ارز دیجیتالی پیشگام باشد. بر همین اساس، اعلام کرده که با هدف بین‌المللی کردن واحد پولی این کشور، همزمان با جشنواره خرید این کشور که در ۵ مه برگزار می‌شود از یوان دیجیتالی رونمایی می‌کند. بانک مرکزی اروپا نیز در حال بررسی طرح راه‌اندازی یورو دیجیتالی در پنج سال آینده است. بانک مرکزی بریتانیا نیز بررسی‌های لازم برای انتشار بریت کوین را آغاز کرده است. فدرال رزرو، بانک مرکزی آمریکا نیز اعلام کرده که تصمیم‌گیری در مورد انتشار ارز دیجیتالی را منوط به بررسی تحولات پولی و ارزی سال ۲۰۲۱ کرده است.

ریسک‌های ارزهای دیجیتال چیست؟

وقوع یک بحران اقتصادی می‌تواند تقاضا برای نقد کردن ارزهای دیجیتالی را افزایش دهد؛ رخدادی که بانک‌های مرکزی در حال طراحی ابزارهایی برای مقابله با آن هستند. اما فارغ از این چالش افت ارزش ارزهای دیجیتالی، اقبال گسترده به آن نیز می‌تواند بانک‌های تجاری را از دسترسی به منابع مالی ارزان و پایدار محروم کند. در همین حال، رواج استفاده از ارزهای دیجیتالی در اقتصادهای نوظهور وابسته به ارزهای خارجی می‌تواند منجر به سقوط نرخ برابری ارزهای ملی آنها شود؛ رخدادی که زمینه بی‌ثباتی پولی و اقتصادی را فراهم خواهد کرد.



بزرگترین بانک‌های مرکزی جهان خیز بلندی را برای انتشار پول‌های دیجیتالی آغاز کرده‌اند؛ خیزی که گذشته از تلاش برای روان‌سازی سیستم‌های پرداخت و رفع ضعف‌های گردش پول‌های سنتی، تحت تاثیر نگرانی روز افزون آنها از گسترش بازار رمزارزها و مبادله بر پایه آنهاست. ارز دیجیتال بانک مرکزی در واقع پول نقد الکترونیکی است. دسترسی به این ارز تا کنون از سوی بانک‌های مرکزی به موسسات مالی مانند بانک‌ها داده شده است و به آنها اجازه می‌دهد تا پرداخت‌ها الکترونیکی و نقل و انتقالات مجازی را انجام دهند. حال تعدادی از بانک‌های مرکزی جهان خیز بلندی را برای انتشار پول‌های دیجیتالی آغاز کرده‌اند.

آیا پول دیجیتالی تاکنون رایج نبوده است؟

کارت‌های نقدی یا اعتباری که بسیاری از مردم برای خریدهای روزانه از مغازه‌ها یا پرداخت‌های خود استفاده می‌کنند، نوعی پول دیجیتالی است، اما تاکنون صدور این کارت‌ها یا پول‌های دیجیتالی از سوی بانک‌های تجاری و بر پایه اعتبار الکترونیکی که بانک مرکزی به آنها داده، انجام می‌شده است.

اما این شکل از پول نقد بر خلاف ارز دیجیتال بانک مرکزی عاری از ریسک نیست. چون در شرایطی که یک بانک تجاری ورشکسته شود، بانک‌های مرکزی تنها در قبال بخشی از سپرده و موجودی بانکی افراد که بیمه یا تضمین شده باشد، متعهد هستند.

دلیل اشتیاق بانک‌های مرکزی به انتشار ارزهای دیجیتال چیست؟

در وهله اول، بانک‌های مرکزی نسبت به از دست دادن کنترل نظام انتشار پول و مبادلات پولی با رواج رمزارزها نگران هستند. چرا گسترش اشکال مختلف مبادلات پولی که توسط هیچ نهاد مرکزی و عمومی نظارت نمی‌شود، می‌تواند کنترل بانک‌های مرکزی را بر عرضه

گمانه‌زنی سردبیر کوین دسک؛ جهش بسیار بزرگ قیمتی بیت کوین در سال ۲۰۲۴



رمزارزهای مخصوص به خود هستند. با این حال برخی از منتقدان رمزارزها هنوز معتقدند که ارزهای دیجیتالی یک حباب بزرگ هستند. مایک نوگراتس، سرمایه‌گذار مشهور پیشتر ارزهای دیجیتالی را یک بازی پانزی دانسته بود که پایان خوشی در انتظار آن‌ها و سرمایه‌گذارانشان نخواهد بود.

*هاونینگ به یکی از شروط برنامه نویسی شده بیت کوین اشاره دارد که طی آن هر چهار سال یکبار پاداش استخراج بیت کوین نصف مقدار قبل می‌شود و این میزان فعلاً ۶.۲۵ واحد بیت کوین است.

سردبیر کوین دسک، بیت کوین را یک دارایی فوق العاده جذاب برای نگهداری می‌داند و می‌گوید که هاونینگ* بعدی این رمزارز در سال ۲۰۲۴ اتفاق می‌افتد، لذا احتمال رسیدن قیمت هر واحد بیت کوین به یک میلیون دلار طی پنج سال آینده دور از ذهن نیست. در حالی که برخی از کارشناسان بازارهای مالی معتقدند ارزش بیت کوین همین حالا هم بسیار بیشتر از چیزی است که باید باشد، سردبیر کوین دسک معتقد است که احتمال رسیدن قیمت هر واحد بیت کوین به یک میلیون دلار طی پنج سال آینده دور از ذهن نیست. وی در مصاحبه با یاهو فاینانس با اشاره به محدود بودن تعداد بیت کوین‌های قابل استخراج گفت: بیت کوین یک کالای محدود است و با توجه به تقاضای بالای آن تابع اصل کمیابی است. سردبیر کوین دسک، بیت کوین را یک دارایی فوق العاده جذاب برای نگهداری دانست که یک روز به ارزش یک میلیون دلار می‌رسد و افزود: هاونینگ* بعدی در سال ۲۰۲۴ اتفاق می‌افتد و در آن زمان یک جهش قیمتی بسیار بزرگ در بیت کوین خواهیم داشت. ارزش بازار بیت کوین به عنوان بزرگ‌ترین ارز دیجیتالی جهان در حال حاضر چیزی در حدود یک تریلیون دلار است که نسبت به سال قبل تقریباً دو برابر شده است. ارزش بازار بیت کوین بیشتر از ارزش بازار شرکت‌های مشهوری همچون فیس بوک، تسلا و علی بابا است. بسیاری از همین شرکت‌های بزرگ وارد بازار بیت کوین شده‌اند و همین شرکت تسلا حدود ۲.۵ میلیارد دلار بیت کوین در اختیار دارد. بانک‌های بزرگ نیز همچون جی پی مورگان و گلدمن ساکس با الهام گرفتن از رمزارزها به دنبال توسعه

هشدار مجدد بانک مرکزی به معامله گران رمزارزها؛ مخاطرات این معاملات بر عهده خودتان است

بانک مرکزی تاکید کرد: طبق مصوبه هیات دولت تنها رمز ارزهای استخراجی در داخل کشور طبق ضوابط می تواند مورد استفاده قرار گیرد و از این رو معامله دیگر رمز ارزها مجاز نمی باشد. بانک مرکزی در اطلاعیه‌ای اعلام کرد: «طبق مصوبه هیات دولت تنها رمز ارزهای استخراجی در داخل کشور طبق ضوابط می تواند مورد استفاده قرار گیرد و از این رو معامله دیگر رمز ارزها مجاز نمی باشد. بر این اساس صرافی‌های مجاز و بانک‌ها می توانند در چارچوب ضوابط یاد شده نسبت به انجام پرداخت‌های ارزی بابت واردات از طریق رمزهای استخراج شده در داخل کشور اقدام کنند، اما معامله و خرید فروش رمز ارزهای دیگر مجاز نیست. لذا، به هم‌میهنان عزیز اکیدا توصیه می‌شود از خرید و فروش رمز ارزها خودداری کنند.

در پایان لازم به ذکر است بر اساس مصوبه دولت، تمام مخاطرات و ریسک‌های انجام تبادل هر نوع رمزارز صرفاً بر عهده متعاملین است.»



یورونیوز: حجم مبادله روزانه رمزارزها توسط ایرانی‌ها بالغ بر ۴۰ میلیون دلار است!



سایت خبری شبکه یورونیوز، نوشت: با وجود این که مقام‌های دولت ایران بارها نسبت به ریسک موجود در بازار رمزارزها هشدار داده‌اند، ولی برآوردهای غیر رسمی حاکی از این است که حجم مبادله روزانه رمزارزها توسط ایرانی‌ها بالغ بر ۴۰ میلیون دلار است.

اگرچه افزایش چشمگیر قیمت بیت‌کوین که از نوامبر سال گذشته آغاز شد مهم‌ترین عامل جذاب شدن سرمایه‌گذاری در بازار رمز ارزها بوده ولی با راکد شدن بهای معروف‌ترین ارز مجازی مورد معامله در جهان طی هفته‌های اخیر، نقدینگی رو به افزایش در این بازار به سمت ارزهای دیجیتالی کمتر شناخته شده سرازیر شده است.

بدین ترتیب تنوع لازم برای طراحی سبدهای ارزی رمزنگاری شده با هدف کاهش ریسک سرمایه‌گذاری و کسب سود مطمئن تر فراهم شده است، مسأله‌ای که در کنار یافتن چشم‌انداز دقیق‌تر از آینده بازار رمزارزها بحث‌های دامنه‌داری را رونق بخشیده که فراتر از وبسایت‌های تحلیل بازار پای آن به شبکه‌های اجتماعی باز شده و این روزها نیز به تشکیل اتاق‌های گفتگوی متعددی در کلاب‌هاوس منجر شده است.

هر چند در عرصه جهانی افزایش اعتماد به رمزارزها و کاهش سوددهی بازارهای موزای از جمله طلا، نفت و سهام به دلیل رکود فراگیر حاصل از شیوع ویروس کرونا موجب هجوم سرمایه‌ها به بازار ارزهای دیجیتالی شد، ولی طی روزهای اخیر به دلیل نگرانی از افزایش مالیات بر سود سرمایه توسط دولت جو بایدن، رمزارزها ضررهای شدیدی را متحمل شدند؛ در همین حال برخی تحلیل‌گران این سقوط را موقتی می‌دانند و بر این باورند که افزایش دوباره قیمت در بازار رمزارزها نیازمند زمان است.

در همین حال، در ایران نوعی تلاش برای حفظ ارزش پول در مقابل جهش مستمر تورم خارج از فعالیت‌های تحت نظارت دولت و سازمان مالیاتی و نیز تامین راهی امن برای انتقال سرمایه‌های فردی در شرایط وجود محدودیت تحریم‌های اقتصادی آمریکا هم به اشتیاق

ورود به بازار رمزارزها افزود.

اما خرید ارزهای دیجیتالی توسط ایرانی‌های ساکن در ایران که در برخی موارد با انگیزه غلبه بر تحریم‌های آمریکا نیز صورت می‌گیرد، با همین مانع نیز مواجه است. محدودیت تحریم‌ها مانع از خرید آزاد و بدون دردسر رمزارزها شده است. به همین دلیل برخی صرافی‌ها و شرکت‌های واسطه که از طریق نمایندگی‌های خارجی خود به بازار آزاد رمزارزها دسترسی دارند، انتقال ارز خریداران ایرانی را به خارج از کشور و بازار جهانی ارزهای دیجیتالی بر عهده گرفته‌اند.

با وجود این که مقام‌های دولت ایران بارها نسبت به ریسک موجود در بازار رمزارزها هشدار داده ولی برآوردهای غیر رسمی حاکی از این است که حجم مبادله روزانه رمزارزها توسط ایرانی‌ها حدود ۴۰ میلیون دلار است.

کارت اعتباری با هدیه خرید بیت‌کوین به بازار می‌آید

شرکت خدمات مالی مستر کارت و صرافی جمنای از ارائه یک کارتی اعتباری خبر دادند که دارندگان آن به ازای خریدهای خود ارز دیجیتالی به عنوان هدیه دریافت خواهند کرد.

این دو شرکت با انتشار بیانیه‌ای اعلام کردند که دارندگان حساب ارزی مبتنی بر ارز دیجیتالی در صرافی جمنای از تابستان آینده می‌توانند از مزیت این کارت اعتباری که حداکثر تا ۳ درصد به آنها بیت‌کوین یا رمزارز دیگری به عنوان جایزه خرید پرداخت می‌کند، استفاده کنند.

این کارت اعتباری توسط وب‌بانک که یک موسسه اعتباری مستقر در ایالت یوتا است، صادر می‌شود و در سراسر ایالات متحده در دسترس عموم قرار خواهد داشت.

غول‌های ارائه دهنده خدمات پرداخت از جمله مستر کارت، ویزا و پی‌پل در ماه‌های اخیر تبادلات مالی بر پایه رمزارزها را افزایش داده‌اند.



تولید یک واحد رمزارز معادل ۳۰۰ سال مصرف یک واحد مسکونی است



می کند بر خورد خواهد شد و تا کنون و در هشت ماه گذشته حدود ۳۱۰ مگاوات شناسایی و جمع آوری شده و در این بازه زمانی نیز نیروهایی را بسیج خواهیم کرد برای شناسایی و برخورد و از کسانی که در این بخش فعال هستند می خواهیم فعالیت خود را مجاز کنند.

مدیر عامل توانیر، اظهار داشت: با فعالان استخراج رمزارز که فعالیت آنها خسارت به مردم و به شبکه وارد می کند برخورد خواهد شد.

محمد حسن متولی زاده درباره حمایت از استخراج کنندگان رمزارز گفت: وزارت نیرو برای همکاری با هر بخشی اعم از کسانی که در بخش استخراج رمزارز به صورت قانونی فعالیت می کنند عزم جدی دارد و کمک لازم را هم خواهد کرد، اما تعداد محدودی هم هستند که علاقه ندارند در چهار چوب قانون عمل کنند که فعالیت اینها به مردم و جامعه خسارت وارد می کند چرا که تولید یک واحد رمزارز معادل ۳۰۰ سال مصرف یک واحد مسکونی است.

مدیر عامل توانیر با بیان اینکه کسی که بدون مجوز و به صورت غیر مجاز از این انرژی استفاده می کند به جامعه آسیب می زند به خصوص در این شرایط حساس کرونایی که این مصرف ها ممکن است سبب اختلال در تامین برق سایر مشترکان شده و باعث قطع دستگاه تنفس مصنوعی شود ممکن است حتی با جان مردم بازی کنند، گفت: وزارت نیرو با آتیهایی که به صورت مجاز مصرف می کنند توافق نامه دارد و آنها سال قبل همکاری خوبی کرده و در ساعت اوج بار مصرف خود را کاهش دادند و متناسب با نیاز شبکه خود را مدیریت کردند.

به گفته وی، با فعالان استخراج رمزارز که فعالیت آنها خسارت به مردم و به شبکه وارد

صرافی های ارز دیجیتال کره جنوبی تا سپتامبر تعطیل می شوند!

داد قانون برخورد با فعالیت های غیرقانونی در حوزه ارزهای دیجیتال به زودی اجرایی می شود و احتمال تعطیلی این صرافی ها تا ماه سپتامبر وجود دارد.

سال گذشته کره جنوبی قوانین مبارزه با پولشویی و گزارش دهی صورت های مالی را به روزرسانی کرد که بخش بزرگ این روزرسانی مربوط به فعالیت های مالی در حوزه ارزهای دیجیتال بوده است. دولت کره جنوبی پیشتر در بیانیه ای به کسب و کارهای مرتبط با ارزهای دیجیتال مهلت داده بود که در بازه زمانی آوریل تا سپتامبر نسبت به اخذ مجوزهای قانونی از مراجع ذی ربط اقدام کنند. به گفته سو، بیش از ۲۰۰ صرافی ارزهای دیجیتال در کره جنوبی مشغول فعالیت هستند که امکان تعطیلی همه آن ها وجود دارد.

این مقام ارشد کره جنوبی با ابراز نگرانی از امنیت کاربران در حوزه ارزهای دیجیتال گفت: در شرایط فعلی محافظت از منافع معامله گران کار خیلی دشواری است. آن ها باید بدانند که دولت هیچ مسیولیتی در قبال کلاهبرداری از آنان یا جعل تراکنش ها قبول نمی کند.

هر کسی که وارد معاملات می شود خودش باید مسیولیت همه چیز را قبول کند. علاقه به ارزهای دیجیتال در کره جنوبی طی ماه های اخیر رشد چشمگیری داشته است تا جایی که فقط حدود ۲.۵ میلیون کاربر در چهار صرافی بزرگ ارزهای دیجیتال این کشور ثبت نام کرده اند. تخمین زده می شود حدود دو سوم کاربران ارزهای دیجیتال در کره جنوبی جوانان ۲۰ تا ۳۰ سال باشند.



مدیر کمیسیون خدمات مالی کره جنوبی گفت: قانون برخورد با فعالیت های غیرقانونی در حوزه ارزهای دیجیتال به زودی اجرایی می شود و احتمال تعطیلی این صرافی ها تا ماه سپتامبر وجود دارد. به گزارش کوین دسک، اون سونگ سو-مدیر کمیسیون خدمات مالی کره جنوبی با اشاره به اینکه هیچ کدام از صرافی های ارزهای دیجیتال فعال در این کشور تاکنون درخواستی برای اخذ مجوز از این نهاد برای فعالیت در کره اخذ نکرده اند، هشدار

مبادله رمزارزها در ترکیه مشمول مقررات مبارزه با تامین مالی تروریسم شد



ترکیه مبادله رمزارزها را به فهرست تجارت هایی که شامل مقررات وضع شده برای مقابله با تامین مالی تروریسم و پولشویی می شوند اضافه کرده. گزارش یورونیوز، دستور اجرایی رجب طیب اردوغان، رئیس جمهوری ترکیه در این مورد تنها یک روز پس از آن منتشر شد که ممنوعیت استفاده از رمزارز برای پرداخت ها در ترکیه به اجرا درآمد. در همین حال، دولت ترکیه پرداخت ها با رمزارز را به دلیل «پرخطر» بودن چنین تراکنش هایی ممنوع کرد.

در دستور اجرایی منتشر شده در روزنامه رسمی ترکیه آمده است که ارائه دهندگان خدمات مرتبط با دارایی های رمزی (دیجیتال) موظف هستند تا اطمینان حاصل کنند که از این سرمایه ها برای فعالیت های غیرقانونی استفاده نمی شود. مقامات ترکیه ماه گذشته تحقیق درباره «کلاهبرداری» از طریق مبادله دو رمزارز به نام «تودکس» و «وبیتکوین» را آغاز کردند. شش متهم پرونده «کلاهبرداری» در پرونده رمزارز «تودکس» زمان برگزاری محاکمه شان زندانی شدند. تحقیق در پرونده مبادلات رمزارز تودکس که ارزش روزانه آنها به صدها میلیون دلار می رسید در ابتدا منجر به بازداشت ۸۳ نفر شد. شماری از مشتریان این ارز دیجیتال شکایت کرده بودند که امکان دسترسی به دارایی هایشان را ندارند. پلیس بین الملل (اینترپل) به درخواست ترکیه برای مدیر عامل «تودکس» قرار بازداشت صادر کرده است. اقبال به رمزارزها در ترکیه طی ماههای گذشته به دنبال کاهش ارزش لیر در برابر ارزهای خارجی و تورم بالا در این کشور افزایش یافته بود.

اتریوم در مسیر صعود، راهش را از بیت کوین جدا می کند



بیت کوین هم عبور کند. در هفته جاری ارزش کل اتریوم‌های موجود در بازار، ارزش پی‌پال، شرکت عظیم پرداخت‌های مجازی، بیشتر شد. هوبرت اولسزوسکی، دبیر توسعه تجارت در هیات مدیره بلاک‌چین، در سال ۲۰۱۸، وقتی ارزش اتریوم تنها کسری اندک از ارزش بیت کوین در بازار بود، به ایندپندنت گفت: «اتریوم امکان این را دارد که سرمایه‌های بسیاری را در بازار به خود جذب کند و از همین روز ارزش بیت کوین هم گذر کند. چرا که این رمزارز از زمان تاسیس، ابزاری متنوع‌تر و تطبیق‌پذیرتر بوده است.»

طی سه سالی هم که از آن زمان گذشته است، اتریوم شاهد به‌روزرسانی‌هایی چشمگیر بوده که فواید آن را بیشتر هم کرده است. ورود رمزهای غیرقابل معاوضه به بازار، یکی از نمونه‌های رایج اتریوم از دغدغه‌هایی قابل توجه در باره بیت کوین است.

سایمون پیترز، تحلیلگر ارشد تارنمای خرید و فروش آنلاین ای‌تورو، به ایندپندنت گفت: «گرچه این دوررمزارز در سه سال گذشته دوشادوش هم خرید و فروش شده‌اند، اما با بالغ شدن بازار رمزارز، سرمایه‌گذاران به طیف مختلف فرصت‌ها و دارایی‌ها نگاه خواهند کرد تا تشخیص دهند کدام یک ظرفیت سودآوری بلندمدت‌تری دارد.»

اوفرود: «بیت کوین توجه میلیون‌ها سرمایه‌گذار را به خود جلب کرده است، اما اتریوم راهی جایگزین ارائه می‌دهد. همچنین، از آنجا که قیمت اتریوم به دلار بسیار پایین‌تر از قیمت بیت کوین است، باعث جذابیت بیشتر آن برای سرمایه‌گذارانی می‌شود که می‌خواهند رمزارزها را به واحد سکه کامل بخرند، که برای خرید هر بیت کوین بسیار گران‌تر از آب می‌خورد. با استفاده گسترده از شبکه اتریوم بعد از آخرین به‌روزرسانی‌ها، این رمزارز به ارائه فرصت‌هایی پرشمار برای برنامه‌نویسان و سرمایه‌گذاران ادامه می‌دهد.»

اتریوم با نسبت سه به یک عملکردی بهتر از بیت کوین داشته است و میزان کل ارزش آن در بازار اکنون به یک سوم ارزش بیت کوین رسیده است؛ در حالی که اتریوم از صعود قیمت خود بهره‌مند شده است، بیت کوین با سقوطی تقریباً وخیم دست و پنجه نرم می‌کند.

در آوریل ۲۰۲۰، اتریوم پس از سه سال متوالی سقوط ادامه‌دار ارزشش در بازار، بالاخره به گل نشست. قیمت این رمزارز که در اوایل سال ۲۰۱۸ به نزدیک ۱۲۰۰ دلار رسیده بود، با سقوط بازار به نحوی خیره‌کننده فرو پاشید و به کمتر از ۱۰۰ دلار رسید.

اما طی ۱۲ ماه گذشته جریان کاملاً به نفع اتریوم بوده و به راستی که برگ آن برگشته است. این رمزارز که از بازاری شناور و ظهور مجدد بیت کوین بهره‌مند شده، در سال ۲۰۲۱ به فرای اوج پیشین خود رسید و در صعودی زنجیره‌ای چند بار رکورد بیشترین قیمت خود را زد. ۲۹ آوریل، رکورد جدیدی برای اتریوم ثبت شد و به ۲۷۹۷ دلار رسید که حاکی از افزایش قیمتی ۱۳۰۰ درصدی از همین زمان در سال گذشته بود. یکی از کارشناسان این هفته ادعا کرد «رسیدن قیمت اتریوم به ۵۰۰۰ هزار دلار قریب‌الوقوع است.»

سود اخیر این رمزارز وقتی با بیت کوین مقایسه می‌شود، از این هم چشمگیرتر است. اولین رمزارز دنیا هم در سال ۲۰۲۱ رکورد بیشترین قیمت خود را زد، اما میزان صعود آن، حداقل به لحاظ درصدی، زیر سایه این خویشاوند کمتر معروف خود رفته است.

اتریوم با نسبت سه به یک عملکردی بهتر از بیت کوین داشته است و میزان کل ارزش آن در بازار اکنون به یک سوم ارزش بیت کوین رسیده است. در حالی که اتریوم از صعود قیمت خود بهره‌مند شده است، بیت کوین با سقوطی تقریباً وخیم دست و پنجه نرم می‌کند و بعد از رسیدن به رکورد جدید بیشترین قیمت خود در اوایل ماه آوریل، تاکنون حدود یک چهارم ارزش خود را از دست داده است. چه امری باعث این تغییر قیمت و جابه‌جایی ثروت شد؟ دلیلی که اغلب از طرف کارشناسان رمزارز عنوان می‌شود، فناوری زیرساخت اتریوم است که به آن اجازه می‌دهد در صنایع نوظهور، عرصه تمرکز دایی از امور مالی، و کارایی و فایده بسیار بیشتری داشته باشد.

اتریوم در سال ۲۰۱۳ خلق شد تا زنجیره بلوکی را به نحوی کاملاً جدید به کار گیرد. زنجیره بلوکی یا بلاک‌چین، یک نظام انقلابی ثبت مجازی معاملات است که به دلیل خلق بیت کوین فراگیر شد. گرچه بیت کوین هم از زنجیره بلوکی برای پردازش وجوه بهره می‌گیرد و مکانی برای حفظ ارزش آن است، اتریوم اما طراحی شده است تا به عنوان محفلی نرم‌افزاری عمل کند که می‌تواند بدون نیاز به دخالت و دلای اشخاص ثالث، قراردادهای هوشمندی برای هر دارایی یا برنامه برقرار سازد. ظرفیت تقریباً نامحدود اتریوم باعث شده است که بعضی کارشناسان عنوان کنند ارزش کلی این رمزارز شاید روزی از

ارز مجازی ملی انگلیس در راه است



بانکی مورد استفاده مردم و کسب و کارها باشد. ریشی سوناک، رئیس خزانه‌داری انگلیس در کنفرانسی گفت: «دورنمای ما یک بخش خدمات مالی باز، پاک و از نظر فنی پیشرفته تر است.» وی اضافه کرد: «اگر بتوانیم این فناوری فوق‌العاده را به دست آوریم، موقعیت انگلیس را به عنوان یک مرکز مالی برتر تثبیت کرده‌ایم.» گروه ویژه مخصوص کار بر روی ارز دیجیتال بانک مرکزی انگلیس قرار است در مورد موارد استفاده از فرصت‌ها و مخاطرات انتشار این پوند دیجیتال تحقیق کند. این تصمیم مقامات انگلیس به دنبال کاهش پرداخت‌های نقدی گرفته شده است که تا حدی از پیامدهای همه‌گیری ویروس کروناست. پیش‌بینی می‌شود تا پایان دهه فعلی، فقط یک دهم پرداخت‌ها در انگلیس با پول نقد صورت بگیرد. بسیاری از کشورها در حال حاضر در مورد استفاده از ارزهای مجازی در سطح ملی تحقیق می‌کنند و برخی آن را اجرایی کرده‌اند.

چین به زودی اولین اقتصاد بزرگ دنیا خواهد بود که از ارز دیجیتال ملی استفاده می‌کند. بانک مرکزی ژاپن در اوایل همین ماه اعلام کرد آزمایشات خود را برای مطالعه در مورد امکان انتشار یک ارز دیجیتال آغاز کرده است. بانک مرکزی روسیه هم از تلاش‌های خود برای رسیدن به یک روبل دیجیتال پرده برداشته و ادعا می‌کند تا پایان ۲۰۲۱ یک نمونه از آن را منتشر خواهد کرد. مقامات ارشد آمریکا بارها ایده ایجاد یک دلار دیجیتال را مطرح کرده‌اند.

بانک مرکزی انگلیس اعلام کرد با خزانه‌داری این کشور برای انتشار ارز مجازی ملی همکاری خواهد کرد. انگلیس قصد دارد به موج هیجان ارز مجازی که بانک‌های مرکزی سراسر دنیا را دربرگرفته ببیند. به گزارش راشا تودی، یک گروه ویژه متشکل از بانک مرکزی انگلیس و خزانه‌داری این کشور در مورد انتشار یک ارز دیجیتال بانک مرکزی تحقیق می‌کند که قرار است در کنار پول نقد و سپرده‌های

درخواست سندیکای صنعت مخابرات از وزیر ارتباطات برای احیای شبکه‌های ارتباطی ثابت



سندیکای صنعت مخابرات ایران در نامه‌ای سرگشاده به وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، ضمن تقدیر از فعالیت‌های مدیران آن وزارتخانه در دولت دوازدهم برای توسعه زیرساخت‌های ارتباطی، پوشش روستایی و شبکه ملی اطلاعات، درخواست کرد: در ماه‌های باقی‌مانده از دولت تدبیر و امید انتظار داریم برای احیای شبکه‌های ارتباطی ثابت اعم از شرکت مخابرات ایران، FCP و FWA قدم‌های استوار و به یادماندنی بردارید.

در بخشی از نامه فرامرز رستگار، دبیر و عضو هیات مدیره سندیکای صنعت مخابرات ایران به مهندس محمدجواد آذری جهرمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات آمده است:

همانطور که استحضار دارید مطالعات کارشناسی و تجارب کشورهای پیش‌تاز در ارائه سرویس‌های باند پهن نشان می‌دهد که تکیه بر شبکه‌های ارتباطی سیار برای تامین بخش عمده سرویس‌های اینترنتی، اتکالی درستی نیست و دوام دار نخواهد بود. اواخر سال ۱۳۹۸ با شیوع ویروس کرونا و شتاب گرفتن مصرف دیتا در کشور نتایج میدانی هم به مطالعات کارشناسی کمک کرد تا اثبات شود که باید فکری اساسی برای شبکه‌های ثابت ارتباطی بشود.

با همین منطقی و نگاه، وزارت محترم ارتباطات و فناوری اطلاعات در ابتدای سال ۱۳۹۹ برنامه توسعه پنج میلیون اینترنت خانگی پرسرعت را از طریق اپراتورهای ثابت به سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی ابلاغ نمود.

کندی در حرکت اپراتورهای ثابت ناشی از شرایط سال‌های قبل، موانع سر راه اجرای شبکه‌های ثابت، عدم کفایت سقف تسهیلات مالی لیزینگ و حل نشدن معادله هزینه و درآمد از جمله مواردی بود که این پروژه مهم ملی را به توفیق نرساند.

حال با استمرار بحران کرونا و مواجه شدن با موج جدید آن و هجوم درخواست‌های جدید آنلاین، همه در تلاشند که براین مشکل فائق بیایند.

قبل از اتخاذ هر تصمیم جدید لازم است که دلیل عدم موفقیت تصمیم قبلی بررسی و اقدامات اساسی برای پشتیبانی‌ها و مانع زدایی‌ها انجام شود.

خاطر نشان می‌نماییم تزریق باند فرکانسی بیشتر چه از طریق مصوبه ۳۱۶ و چه آزاد شدن فرکانس‌های ۷۰۰ و ۸۰۰ مگاهرتز و اختصاص آن به اپراتورهای موبایل، مسکنی بیش نخواهد بود و درد اصلی دوباره خودش را نشان خواهد داد.

نظر به اقدامات بسیار ارزنده جنابعالی و وزارت محترم ارتباطات و فناوری اطلاعات در دولت دوازدهم در راستای توسعه زیرساخت‌های ارتباطی کشور، ارتباطات روستایی و شبکه ملی اطلاعات، به عنوان یک تشکل با نگاهی ملی، دلسوزانه و همراه از جنابعالی درخواست می‌نماییم در ماه‌های آخر دولت تدبیر و امید، برای احیای شبکه‌های ثابت اعم از شرکت مخابرات ایران، FCP و FWA ها به عنوان خاکریز اول برای غلبه بر مشکلات سرویس‌های پهن باند، قدم‌های استوار و به یادماندنی بردارید.

شرکت مخابرات برای تحقق رضایت‌مندی مشتریان در کوتاه‌ترین زمان در تلاش است

دکتر محمودزاده با بیان اینکه پیاده کردن این مدل‌های صحیح در سازمان بسیار مهم و در عین حال سخت است، باید تمام رویه‌ها و انگاره‌های قبلی را تغییر دهیم و کسب و کارمان را امروزی کنیم.

وی با بیان اینکه باید با دقت و قدرت وارد جامعه فناوری سال ۱۴۰۰ شویم گفت: باید ترمیم‌هایی را در استراتژی شرکت ایجاد کنیم تا در سریع‌ترین زمان ممکن، پاسخ مشتری و رضایت‌مندی مشتریان را به دست آوریم.

محمودزاده با بیان اینکه مخابرات ایران نقش زیرساختی خود را برای همراه اول و ایرانسل نیز انجام می‌دهد، اعلام داشت: خدمات ما در این دو حوزه امسال دو برابر افزایش پیدا می‌کند و امیدواریم با افزایش حجم خدمات، درآمدمان نیز در این دو حوزه افزایش یابد.

وی با بیان اینکه در تلاش هستیم در بیزینس دیتا نیز تغییرات کلیدی ایجاد کنیم، عنوان داشت: به همین منظور مشتریان خود را با بیزینس مجدد خواهیم کرد تا در صورت امکان کسانی که امکان دریافت تانوما و سرویس‌های بهتر دارند، به راحتی آن‌ها را دریافت کنند.

دکتر ابراهیم محمودزاده با بیان اینکه افزایش حداقل کارکرد و بحث‌های مختلف مانند افزایش قانونی و منطقی تعرفه با توجه به شرایط در حال پیگیری است گفت: با توجه به اصل تعامل علمی، هدفمند و منتج به نتیجه با استدلال‌های حقیقتا کارشناسی در تعامل با مدیران ارشد حوزه ارتباطات کشور و اقعان افکار عمومی به دنبال بازتعریف و بازشناسایی اهمیت دسترسی همگانی و کمک به مخابرات در این حوزه هستیم، چرا که توسعه مخابرات توسعه ارتباطات و توسعه کل کشور را به دنبال خواهد داشت.



رییس هیات مدیره شرکت مخابرات ایران، گفت: در تلاش هستیم تا با حداکثر توجه به منابع مالی شرکت، پاسخ به نیازهای جامعه را از طریق تعامل با تمام بازیگران عرصه ارتباطات کشور به بهترین نحو، ممکن سازیم.

بهره برداری عملیاتی از کیف پول اعتباری همراه اول، با همکاری بانک تجارت میسر می شود



مدیرعامل همراه اول گفت: شرایط برای بهره برداری عملیاتی از کیف پول اعتباری اپراتور اول تلفن همراه آماده است و لازمه عملیاتی شدن این بستر نیز انجام اقدامات اولیه ای از سوی بانک تجارت است.

به گزارش اداره کل ارتباطات شرکت ارتباطات سیار ایران، جلسه بحث و تبادل نظری در راستای ارتقا و بروزرسانی ظرفیت های زیرساختی حوزه بانکی با بهره گیری از توانمندی های فنی اپراتور اول تلفن همراه کشور، با حضور مهدی اخوان بهابادی، مدیرعامل همراه اول و رضا دولت آبادی، مدیرعامل بانک تجارت و جمعی از مدیران ارشد هر دو مجموعه در برج همراه برگزار شد.

اخوان بهابادی در این جلسه با اشاره به ظرفیت های موجود همراه اول از جمله در اختیار داشتن بالاترین سهم بازار تجاری و ۱۰۰ میلیون سیم کارت واگذار شده در بازار ارتباطات سیار، اظهار کرد: این حجم از مشترک و تعاملات مالی آنها، فرصتی را برای انجام اقدامات بسیار خوب با استفاده از ظرفیت های بانکی و کیف پول اعتباری فراهم می کند.

مدیرعامل همراه اول افزود: این فرصت در ارتباط با مشترکان دائمی که پایان هر ماه به پرداخت صورتحساب مبادرت می ورزند، بیشتر است و همراه اول با در اختیار داشتن بالغ بر ۲۰ میلیون مشترک دائمی، بیشترین تعداد مشترکان پس پرداخت تلفن همراه را نیز در کشور دارد.

وی همچنین از آماده بودن شرایط برای بهره برداری عملیاتی از کیف پول اعتباری اپراتور

پایان اولین دوره پیش شتاب دهی در شتاب دهنده کهکشان

با پایان اولین دوره پیش شتاب دهی، مرحله اعتبارسنجی هشت تیم استارت آپ که در زمینه های آموزش الکترونیک، اینترنت اشیا، سلامت دیجیتال، خدمات سبک زندگی دیجیتال و VoD فعالیت دارند، در روز چهارشنبه اول اردیبهشت ۱۴۰۰ برگزار شد و تیم هایی که امتیاز لازم را کسب کنند، به دوره شش ماهه شتاب دهی در شتاب دهنده کهکشان مرکز نوآوری ایرانسل راه پیدا می کنند.

نخستین نوآوردگاه مرکز نوآوری ایرانسل، از ۱۶ تا ۱۸ آبان ماه ۱۳۹۹، با حضور دکتر بیژن عباسی آرنه مدیرعامل ایرانسل و با شرکت ۱۰ تیم استارت آپ برگزار شده بود.

دومین نوآوردگاه مرکز نوآوری ایرانسل نیز از ۲۰ تا ۲۲ آذرماه ۱۳۹۹، توسط مجموعه «ایرانسل لیز (IranCell Labs)» در «شتاب دهنده کهکشان» مرکز نوآوری ایرانسل، واقع در «ایستگاه نوآوری شریف»، برگزار شده و ۱۲ تیم استارت آپ شرکت کننده که پس از ثبت نام، در ارزیابی اولیه پذیرفته شده بودند، در آن حضور داشتند.

مرکز نوآوری ایرانسل، در قالب مجموعه «ایرانسل لیز (IranCell Labs)» و با هدف فرصت آفرینی در زمینه فناوری های برتر، به منظور خلق ارزش، رفاه انسان ها و توسعه سبک زندگی دیجیتال تشکیل شده است.



مجموعه ایرانسل لیز، از سال ۹۸، با هدف تعمیق ارتباط ایرانسل با جامعه دانشگاهی و کمک به مراکز علمی، استارت آپ ها و شرکت های فناوری و با مأموریت انجام فعالیت های تحقیق و توسعه، نوآوری و تجاری سازی در زمینه شبکه ارتباطات و فناوری اطلاعات و کسب و کارهای پیرامونی با کمک مراکز علمی و پژوهشی داخل و خارج از کشور، اعم از دانشگاه ها، شرکت های دانش بنیان، استارت آپ ها و شرکت های فناوری، با هدف تأمین نیازمندی های بازار ICT تأسیس شده است.

چشم انداز این مجموعه، پیشگام بودن در توسعه منابع انسانی و زیرساخت های تحقیقاتی اقتصاد دانش بنیان در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات و دستیابی به جایگاه برترین شرکت ملی در زمینه خلق محصولات و خدمات این حوزه است و «بخش تحقیق و توسعه»، «مرکز نوآوری ایرانسل» و «آکادمی ایرانسل»، از جمله بخش های اصلی آن هستند. ایرانسل، اولین و بزرگترین اپراتور دیجیتال ایران، با راه اندازی مرکز نوآوری، در پی حرکت در مسیر گسترش خدمات متنوع و توسعه سبک زندگی دیجیتال و خلق آینده های همگام با تحولات دنیای دیجیتال است تا با بهره گیری از فناوری های برتر در حوزه های مختلف، خلق ارزش کند. تیم های استارت آپی می توانند برای اطلاعات بیشتر و مطالعه زمینه های مورد حمایت، به بخش «مرکز نوآوری ایرانسل» در وبسایت ایرانسل لیز به نشانی labs.irancell.ir مراجعه کنند.

اولین دوره پیش شتاب دهی شتاب دهنده کهکشان، با حضور هشت تیم استارت آپی در مرکز نوآوری ایرانسل برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی ایرانسل، اولین دوره پیش شتاب دهی در شتاب دهنده کهکشان، واقع در مرکز نوآوری ایرانسل، با حضور هشت تیم استارت آپی و با تمرکز بر «آموزش های کاربردی»، «ارزش آفرینی» و «رویکرد لین استارت آپ» برگزار شد.

اولین دوره پیش شتاب دهی، پس از برگزاری دو دوره نوآوردگاه در مرکز نوآوری ایرانسل و انتخاب تیم های برتر، در طول سه ماه برگزار شد تا تیم های منتخب، طی این دوره از آموزش های مرکز نوآوری ایرانسل بهره مند شوند.

در اولین دوره پیش شتاب دهی، تیم ها در ماه اول، با کلیات مفاهیم نوآوری و نوپای ناب، شناخت پرسونا و تعریف مسأله از دیدگاه تفکر طراحی آشنا شدند. تمرین های ذهنی تعریف شده، شرکت در جلسه ها و کارگاه ها، ارائه گزارش و در نهایت ارائه بوم ارزش پیشنهادی، از دست آوردهای ماه اول دوره پیش شتاب دهی بوده است. در ماه دوم، تیم ها با حضور در کارگاه های بوم مدل کسب و کار، موفق شدند تا همگام با پیاده سازی ایده در بوم، فعالیت خود را در آموزش ها و کارگاه های منسجم ادامه دهند. در ماه سوم نیز کلیاتی در موضوع تفکر مالی و مسائل حقوقی استارت آپی برای کامل تر شدن نگرش تیم ها از تمام ابعاد کسب و کار به آن ها ارائه شد.

با توسعه شبکه مخابرات ایران، چرخ‌های صنعت ICT کشور به گردش در خواهد آمد

مدیره شرکت مخابرات ایران، گفت‌وگویی تخصصی در محیطی صمیمی را برپا کردند.

نمایندگان سندیکا در این دیدار دستیابی به فرصت طلایی برای توسعه و شکوفایی شرکت مخابرات ایران به عنوان اپراتور اصلی و محوری مخابرات کشور را اصلی‌ترین خواسته صنعت ICT مطرح نمودند.

نمایندگان سندیکا اضافه کردند که لازمه رسیدن به یک توسعه در خور شان، وجود یک برنامه یکپارچه با پیش‌بینی منابع لازم جهت عملیاتی شدن آن است. برنامه‌ای با چنین ویژگی اگر هرچه زودتر تهیه، تصویب و در اختیار ذی‌نفعان قرار گیرد، با همفکری و همیاری، پتانسیل‌های پشتیبانی تحریک و گلوگاه‌ها و موانع آن شناسایی و در رفع آن کوشش خواهد شد.

دکتر محمودزاده هم ضمن قدردانی از این همدلی و همسویی با شرکت مخابرات ایران، در مورد ماموریت‌های شرکت، مطالعات فنی و مالی صورت گرفته و در نهایت تدوین و تایید برنامه کوتاه و میان‌مدت توضیحاتی ارائه داد.

رئیس هیات مدیره شرکت مخابرات ایران افزود: در این برنامه، توسعه همگون بخش‌های مختلف شبکه از جمله زیرساخت و دسترسی دیده شده و همگرایی شبکه ثابت و همراه برای استفاده بهینه از ظرفیت‌ها، از الزامات آن است.

در خاتمه گفت‌وگو، طرفین بر این باور بودند که این نشست‌ها تا رسیدن به یک برنامه عملیاتی دنبال شود، زیرا با توسعه شبکه مخابرات ایران چرخ‌های صنعت مخابرات کشور شامل تولیدات، تحقیقات، پژوهش‌ها، واحدهای فنی مهندسی و اجرایی با سرعت بیشتر به گردش در خواهد آمد و در کلان موضوع، کسب و کارهای حوزه ICT رونق خواهد یافت.



در گفت‌وگوی صمیمانه نمایندگان سندیکای صنعت مخابرات ایران با رئیس هیات مدیره شرکت مخابرات ایران، تاکید شد: با توسعه شبکه مخابرات ایران چرخ‌های صنعت مخابرات کشور شامل تولیدات، تحقیقات، پژوهش‌ها، واحدهای فنی مهندسی و اجرایی با سرعت بیشتر به گردش در خواهد آمد و در کلان موضوع، کسب و کارهای حوزه ICT رونق خواهد یافت.

حسین ریاضی و فرامرز رستگار به نمایندگی از هیات مدیره سندیکای صنعت مخابرات ایران، با حضور در دفتر کار دکتر ابراهیم محمودزاده رئیس هیات

حمایت ایرانسل از کسب‌وکارهای نوپا با «آبر اپلیکیشن ایرانسل من»



ایرانسل با هدف حمایت از اشتغال‌زایی و رشد و توسعه کسب‌وکارهای دیجیتال، امکان معرفی و حضور این کسب‌وکارها را در سرویس ویژه اپلیکیشن ایرانسل من فراهم کرد.

به گزارش روابط عمومی ایرانسل، اولین و بزرگترین اپراتور دیجیتال ایران، در راستای رویکرد کلان خود برای ایجاد زیرساخت و بستر حمایتی در جهت توسعه کسب‌وکارهای دیجیتال، با ایجاد بخش «سرویس‌های ویژه» در اپلیکیشن ایرانسل من، امکان معرفی این کسب‌وکارها به جامعه کاربران میلیونی اپلیکیشن ایرانسل من را فراهم کرده است.

کاربران اپلیکیشن ایرانسل من با مراجعه به بخش سرویس‌های ویژه در این اپلیکیشن، می‌توانند علاوه بر خدمات پایه موجود، به خدمات متنوع دیگری از جمله تاکسی آنلاین، سفارش غذا، سوپرمارکت آنلاین، خرید آنلاین بیمه، تلویزیون اینترنتی و... دسترسی داشته باشند. در بخش سرویس‌های ویژه اپلیکیشن ایرانسل من، این امکان وجود دارد تا کاربران با هر خرید موفق در این خدمات، از ایرانسل هدیه‌ای مانند بسته اینترنت دریافت کنند. در حال حاضر این امکان برای دو خدمت سفارش غذا و سوپر مارکت فعال بوده و در خدمات دیگر نیز به سرعت در حال پیاده‌سازی است.

کسب‌وکارهای دیجیتال که تمایل دارند با حضور در این بخش، خدمات خود را در معرض دید مشتریان ایرانسل قرار دهند، می‌توانند درخواست خود را از طریق صفحه ارسال درخواست همکاری در وبسایت ایرانسل ثبت کنند.

کسب‌وکارهای دیجیتال متقاضی، از جمله کسب‌وکارهای ارائه‌دهنده خدمات و برنامه‌های کاربردی حوزه بازی و سرگرمی، موسیقی، پادکست و کتاب صوتی، آموزش، فروش آنلاین و... می‌توانند اطلاعات تماس و اطلاعات مربوط به خدمات/محصول دیجیتال خود را وارد و درخواست خود را ثبت کنند. کارشناسان ایرانسل، از طریق ایمیل ثبت شده در پرتال، با نمایندگان کسب‌وکار متقاضی تماس می‌گیرند تا مراحل بعدی طی شده و بر اساس توافق میان ایرانسل و شرکت

متقاضی، محصول یا خدمت این شرکت، در ایرانسل من معرفی شود. ایرانسل با طراحی و ارائه اپلیکیشن ایرانسل من، این امکان را در اختیار مشتریان خود قرار داده است تا نه تنها به صورت کاملاً شفاف، میزان مصرف حساب خود را مشاهده و مدیریت کنند، بلکه به بسیاری از امکانات دیگر نیز دسترسی داشته باشند.

بر اساس گزارش فروشگاه اپلیکیشن‌های موبایلی «کافه بازار»، ایرانسل من با بیش از ۱۲ میلیون نصب، در رتبه دومین اپلیکیشن محبوب ایرانی‌ها قرار گرفته است. این اپلیکیشن، به‌عنوان نخستین اپلیکیشن مدیریت حساب مشتریان یک اپراتور تلفن همراه در ایران، دارای امکانات متعددی است که موجب شده این اپلیکیشن در جایگاه فوق‌العاده قرار گیرد. اکنون نیز ایرانسل برای اولین بار در ایران، با ارائه امکان حضور و معرفی کسب‌وکارهای ایرانی در این اپلیکیشن محبوب، از رشد و توسعه اقتصاد دیجیتال حمایت می‌کند.

آغاز کار سرویس جدید روبیکا؛ گفتگوی صوتی در قالب اتاق

امکان «گفتگوی صوتی» در قالب اتاق‌های مجزا به روبیکا اضافه شده. گزارش اداره کل ارتباطات شرکت ارتباطات سیار ایران، روبیکا که به‌عنوان یک «سوپر اپ» سرویس‌های متعدد، متفاوت و جذابی را برای کاربران فارسی زبان دنیا فراهم آورده است، قابلیت «اتاق‌های گفتگوی صوتی» را نیز به سرویس‌های خود افزود.

اتاق‌های گفتگوی صوتی روبیکا می‌توانند تا چندین هزار شرکت‌کننده را در خود جای داده و میزبان جمع‌های کوچک و بزرگ باشند.

با قابلیت گفتگوی صوتی، هر گروه یا کانالی در روبیکا می‌تواند به اتاقی برای گفتگو تبدیل شود و فرصت ایده‌آلی را در اختیار چهره‌های سرشناس برای گفتگوی مستقیم با مخاطبان‌شان قرار دهد.

همراه اول به‌عنوان یکی از سهامداران عمده روبیکا پیشنهاد داده اگر کاربران می‌خواهند از همه سرویس‌های ارتباطی مورد نظر به‌صورت یکجا بهره‌مند شوند و یا اگر در سر ایده‌های بزرگ تجاری می‌پروراند، ضمن پیوستن به خانواده بزرگ روبیکا، از امکان جدید گفتگوی صوتی این سوپر اپ که جزئیات بهره‌مندی از آن در لینک موجود است نیز استفاده کنند.



زیرساخت ابری ایرانسل به‌صورت تجاری به بهره‌برداری رسید



سرور ابری، نسخه پشتیبان (backup) در لحظه و به‌صورت زمانبندی شده، ایجاد و راه‌اندازی ماشین‌های مجازی یکسان تنها با چند کلیک (Cluster Deployment)، ایجاد، اتصال و جداسازی دیسک‌های خارجی مجازی به ماشین‌ها، ذخیره‌سازی ابری (Object Storage)، ایجاد و استفاده از API برای دسترسی به فضای ذخیره‌سازی ابری و اشتراک فایل، افزونه DNS برای هدایت رکوردهای DNS به سرورها و سرویس‌ها و اجرای تنظیمات مربوطه تنها با چند کلیک، بدون نیاز به پیگیری و تنظیمات پیچیده، ایجاد و مدیریت فایروال اختصاصی و پروفایل‌های امنیتی برای کنترل ترافیک ورودی و خروجی ماشین‌های مجازی و نیز نصب و راه‌اندازی اپلیکیشن‌ها و پکیج‌های متداول تنها با چند کلیک اشاره کرد.

همچنین از جمله مزایای استفاده از خدمات ابری ایرانسل، می‌توان پیاده‌سازی این خدمات بر بستر مورد استفاده خود ایرانسل (مترادف با استانداردهای بالای اپراتور تلفن همراه)، ارائه توافق‌نامه سطح خدمات (SLA)، استانداردهای ساخت و نگهداری بالا، پایداری دیناستر (نگهداری دیتا در چند نقطه جغرافیایی، سرویس‌های توزیع شده و Uptime بالا)، امکان فعال کردن عملکرد کنترل خطا (Disaster Recovery) برای بازگردانی اطلاعات به‌صورت خودکار، یکپارچگی با دیگر خدمات دریافتی از ایرانسل و نیز دسترسی به تمام خدمات ارائه شده در دیناستر ابری از طریق داشبورد یکپارچه را عنوان کرد.

علاقه‌مندان به دریافت اطلاعات بیشتر در این زمینه، می‌توانند وبسایت خدمات ابری ایرانسل به نشانی cloud.irancellir مراجعه کنند.

خدمت زیرساخت ابری ایرانسل، به‌صورت تجاری به بهره‌برداری رسید و در اختیار کسب‌وکارها قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی ایرانسل، زیرساخت ابری یک خدمت جامع است که با ارائه امکان ساخت دیتاستر مجازی به کسب‌وکارها، ضرورت سرمایه‌گذاری‌های گزاف روی دیتاسترهای فیزیکی را برطرف می‌کند.

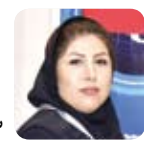
با استفاده از این خدمات، کاربران می‌توانند طی مدت زمان بسیار کوتاه و بدون پیچیدگی، دیتاستر مجازی خود را بسازند و ماشین‌های مجازی مورد نظر خود را به‌صورت هم‌زمان، مدیریت و شخصی‌سازی کنند. ایرانسل، اولین و بزرگترین اپراتور دیجیتال ایران، با ارائه خدمات «زیرساخت به‌عنوان سرویس یا IaaS (Infrastructure as a Service)» با استفاده از زیرساخت عظیم فنی خود، از جمله مرکز داده بزرگ ایرانسل در غرب تهران (مرکز داده اقماری شماره یک شبکه ملی اطلاعات) که اردیبهشت ۱۳۹۹ توسط رئیس‌جمهوری افتتاح شد، این امکان را به کسب‌وکارها داده است تا با صرف کمترین هزینه، از خدمات پردازی و ذخیره‌سازی امن و پایدار، بهره‌مند شوند.

همچنین این امکان در اختیار کاربران زیرساخت ابری ایرانسل قرار گرفته است تا تنها به میزان استفاده از منابع پردازی، هزینه آن را پرداخت کنند. پرداخت هزینه بر مبنای میزان استفاده و به‌صورت شفاف، به کاربران امکان می‌دهد تا تنها به ازای مصرف منابع برحسب ساعت، هزینه را از طریق اعتبار موجود در کیف پول مجازی خود پرداخت کنند.

زیرساخت ابری ایرانسل، مجموعه‌ای جامع و یکپارچه است که تمام نیازهای یک کسب و کار به دیتاستر ابری را پوشش می‌دهد. توزیع ماشین‌های مجازی کاربر در منابع سخت‌افزاری مختلف باعث شده است که این سرویس پایداری و مقیاس پذیری بالایی داشته باشد. مدیریت فرآیندها در این سرویس به‌صورت کاملاً خودکار و برنامه‌ریزی شده انجام می‌شود. این سرویس زیرساختی منعطف و مقیاس‌پذیر است؛ یعنی کاربر می‌تواند در لحظه و به‌صورت خودکار منابع تخصیص‌یافته به ماشین‌های مجازی خود را تغییر دهد. کاربران می‌توانند به کمک سامانه کاربرپسند خدمات ابری، منابع پردازی و افزونه‌های مربوط به آن را به‌صورت کاملاً یکپارچه و مستقل مدیریت کنند.

در این سرویس، امنیت و الزامات مربوط به آن ساختاری لایه‌ای دارد؛ به طوری که هر لایه از سایر لایه‌ها تفکیک شده و دارای محرمانگی مستقل است. زیرساخت ابری ایرانسل به‌صرفه‌جویی و کاهش هزینه‌هایی مانند راه‌اندازی دیتاستر، تأمین، نگهداری و به‌روزرسانی تجهیزات شامل سخت‌افزار و نرم‌افزار کمک می‌کند.

از جمله قابلیت‌ها و امکانات زیرساخت ابری ایرانسل می‌توان به امکان تهیه



آمادگی تولیدکنندگان داخلی لوازم خانگی برای حضور در بازارهای جهانی



برای ایجاد رقابت سالم درون‌بنگاهی با هدف کاهش قیمت‌ها و جذب مشتریان، یکی از برنامه‌های اصلی وزارت صنعت است.

وی اظهار داشت: اکنون و با تلاش‌های وزارت صنعت، ورود به مدار تولید مجموعه‌های زیادی برنامه‌ریزی شده تا تولید از کانال شرکت‌های مختلف و نه فقط یک یا چند شرکت به صورت انحصاری، حاصل شود.

مدیرکل دفتر صنایع برق و فلزی و لوازم خانگی وزارت صنعت ادامه داد: بخشی از افزایش قیمت لوازم خانگی نیز مربوط به افزایش نرخ ارز است که بر مواد اولیه مختلف از جمله مواد و محصولات پتروشیمی، فولاد، صنایع فلزی و غیره اثر گذار است.

وی خاطر نشان کرد: امسال فضا در صنعت لوازم خانگی به سمت و سوی قیمت‌های رقابتی‌تر و حمایت از مصرف‌کنندگان است و وزارت صنعت نیز در این زمینه برنامه‌هایی طراحی کرده است. گردان ابراز امیدواری کرد: با افزایش تیراژ تولید و رقابتی که در نهایت بین بنگاه‌ها شکل می‌گیرد، رضایت مشتریان در حوزه لوازم خانگی در سال جاری جلب شود. به گفته کارشناسان، در روزهای تحریم بیش از ۲ برابر پیش از تحریم‌ها انواع لوازم خانگی در کشور تولید شده و برآوردها نشان می‌دهد که بیش از سه میلیارد دلار کاهش ارزی در کشور تحقق شده است.

مدیرکل دفتر صنایع برق و فلزی و لوازم خانگی وزارت صنعت، معدن و تجارت با اشاره به برنامه‌ریزی برای رشد تولید لوازم خانگی در سال ۱۴۰۰ و عبور از رکود سال گذشته، از خیز شرکت‌های داخلی برای حضور در بازارهای خارجی خبر داد.

در حالی که پیش از تحریم‌ها شرکت‌های بزرگ خارجی از جمله شرکت‌های کرایه سهمی حدود ۶۰ درصدی در کل بازار ایران داشتند، خروج آنها از کشور من در ابتدای کار یک فاصله بزرگ در تامین و عرضه بازار ایجاد کرد؛ فاصله‌ای که بعدها با پاس‌نکشیدن شرکت‌های توانمند ایرانی و تلاش برای داخلی‌سازی محصولات، کاهش یافت و امروز شاهد حضور انواع و اقسام برندهای ایرانی با فناوری بالا در بازار هستیم که علاوه بر تامین نیاز داخلی، اینک به دنبال حضور موثرتر در بازارهای منطقه و همسایگان هستند.

در همین راستا، کیوان گردان، مدیرکل دفتر صنایع برق و فلزی و لوازم خانگی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: در حالی که سال گذشته برای تولید ۱۲ میلیون دستگاه لوازم خانگی در کشور برنامه‌ریزی شده بود، اما این آمار از مرز ۱۴ میلیون دستگاه گذشت و نسبت به سال ۹۸ رشد ۷۱ درصدی ثبت کرد که رکوردی در این صنعت بود. وی بیان داشت: برای سال ۱۴۰۰ نیز افزایش تولید در مقایسه با سال ۹۹ و همچنین صادرات محصولات لوازم خانگی برنامه‌ریزی شده، اما هنوز اعداد و ارقام آن نهایی نشده است. گردان یادآور شد: در سال‌های گذشته یکی از نقیصه‌های بزرگ این بخش، ناتوانی در پوشش همه نیازهای جامعه با تولیدات داخلی بود، اما امروز علاوه بر تامین نیاز کشور، به دنبال بازارهای صادراتی هستیم.

وی ادامه داد: تا حدود پنج سال پیش بخش زیادی از نیازها با واردات کالاهای تمام شده خارجی تامین می‌شد، اما امروز جای خود را به تولیدات داخلی داده است و یکی از توفیق‌های بزرگ به دست آمده در سال‌های اخیر است.

مدیرکل دفتر صنایع برق و فلزی و لوازم خانگی وزارت صنعت خاطر نشان کرد: اشتغال‌زایی، توسعه سرمایه‌گذاری‌ها و ایجاد و گسترش شرکت‌های قطعه‌ساز به تبع افزایش تولید که هر چه عمق ساخت داخل بیشتر شود تعداد این شرکت‌ها نیز افزایش خواهد یافت، در راستای توسعه صنعتی کشور است.

وی تاکید کرد: با این اقدام‌ها و تلاش‌ها، درآمد سرانه ملی افزایش خواهد یافت و می‌توان کالاهای با کیفیت بهتر و با قیمت‌های رقابتی‌تر به مشتریان و عموم جامعه عرضه کرد. گردان درباره قیمت انواع محصولات لوازم خانگی نیز گفت: راهاندازی شرکت‌های مختلف

شرط بازگشت برندهای لوازم خانگی «سامسونگ» و «ال جی» به بازار ایران اعلام شد



ایجاد شود و سال ۹۸ به سمت طراحی پلتفرم حرکت کردند. کمبودهایی که در بازار وجود دارد به واسطه تولید کنندگان داخلی رفع می‌شود به طوری که تا پایان سال ۱۴۰۰ باید به فکر توسعه صادرات در این حوزه باشیم. معاون امور صنایع وزارت صنعت تشریح کرد: فعلاً بازگشت مجموعه‌های خارجی در دستور کار نیست؛ شرکت‌ها جایگاه خودشان را پیدا کردند و امکانات مناسبی برای تولید و تامین نیاز کشور را دارند.

معاون امور صنایع وزارت صنعت پیرامون شرط بازگشت برندهای کرایه لوازم خانگی به ایران، گفت: بازگشت بدون جبران ضرر و زیان برندهای کرایه لوازم خانگی را نشدنی می‌دانیم، باید آنها در کشور سرمایه‌گذاری مستقیم داشته باشند و زیان ایجاد شده را جبران کنند.

مهدی صادقی نیارکی در حاشیه مراسم افتتاح خط تولید لباسشویی، با اشاره به رشد ۷۲ درصدی تولید در بخش لوازم خانگی بیان کرد: نسبت به سال ۹۶ که تحریمی وجود نداشت امسال با رشد ۲۰ درصدی در توسعه ساخت داخل و رشد ۳۶ درصد تولید رو به رو بودیم. مهم‌ترین نکته در تولید لوازم خانگی بحث پلتفرم است. به سمتی حرکت کردیم که شرکت‌ها صاحب پلتفرم شدند. معاون وزیر صنعت افزود: موضوع مهم مقیاس اقتصادی است و باید تولیدکنندگان به سمت افزایش تولید، افزایش داخلی‌سازی و توسعه بازار حرکت کنند. صادقی نیارکی درباره بازگشت سامسونگ و ال جی به کشور گفت: ما در وزارت صنعت و در سیاست‌های کلان دولت، بازگشت بدون جبران ضرر و زیان برندهای کرایه لوازم خانگی را نشدنی می‌دانیم. باید آنها در کشور سرمایه‌گذاری مستقیم داشته باشند و زیان ایجاد شده را جبران کنند.

وی در عین حال تاکید کرد: حتما حمایت از تولید کنندگان داخلی را خواهیم داشت و از برندهای ملی پشتیبانی خواهیم کرد. وی گفت: امروز نیروی دانشی و زیرساخت لازم را داریم پس دلیلی برای ورود محصول نهایی به کشور وجود ندارد.

صادقی نیارکی تصریح کرد: بعد از سال ۹۷ که برندهای خارجی بازار ایران را ترک کردند کمی زمان گذشت تا امکانات و زیرساخت تولید لوازم خانگی توسط سرمایه‌گذاران ایرانی

پرفروش ترین برندهای تلفن هوشمند در بازار جهانی

۲۷ درصد رشد کردند. طبق گزارش شرکت Canalys، شرکت کره ای سامسونگ در سه ماهه نخست ۷۶.۵ میلیون تلفن هوشمند فروخت و ۲۲ درصد سهم از بازار تلفن هوشمند داشت. این شرکت رشد ۶۶ درصدی سود سه ماهه در کسب و کار تلفن همراه را اعلام کرد که تحت تاثیر فروش خوب سری تلفن هوشمند گلکسی اس ۲۱ بود. اپل در همین مدت ۵۲.۴ میلیون آیفون فروخت و با سهم ۱۵ درصدی از بازار، به رتبه دوم سقوط کرد. باین حال وارون میسر، تحلیلگر شرکت کانترپوینت اظهار کرد: اپل همچنان سهم بالایی از بازار آمریکا، چین، هند و ژاپن دارد و آیفون پرو مکس پرفروش ترین مدل در آمریکا بود. فروش تلفن هوشمند طی یک سال گذشته که افراد به دلیل شرایط قرنطینه در خانه ماندند، جهش پیدا کرد. اما این خرید دیوانه وار باعث کمبود جهانی تراشه ها شده و صنایع مختلف از جمله خودروسازی و لوازم برقی بزرگ را مختل کرده است. به گفته بن استانتون، تحلیلگر شرکت Canalys، تامین قطعات مهم نظیر چیپ ستها به نگرانی عمده تبدیل شده و فروش تلفن هوشمند در سه ماهه های آینده را تحت تاثیر قرار خواهد داد. اپل اعلام کرد کمبود تراشه ممکن است سه تا چهار میلیارد دلار به درآمد این شرکت در سه ماهه آوریل تا ژوئن ضرر وارد کند و بر عرضه آی پد و مک بوک تاثیر می گذارد. بر اساس گزارش رویترز، فروش تلفن هوشمند برندهای چینی اپوو و Vivo در سه ماهه مارس افزایش داشت اما هواوی که پیش از این بزرگترین سازنده تلفن هوشمند در جهان بود از تحریمهای آمریکای غربی خورد و پس از این که برند Honor را سال گذشته فروخت، به رتبه هفتم سقوط کرد.



سامسونگ الکترونیکس با سهم یک پنجمی از فروش جهانی تلفن هوشمند، عنوان بزرگترین سازنده تلفن هوشمند جهان را در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۱ از اپل پس گرفت. شرکت تحقیقات بازار Canalys اعلام کرد شرکت شیائومی پس از سامسونگ و اپل در رتبه سوم قرار گرفت و با رشد ۶۲ درصدی فروش به ۴۹ میلیون دستگاه و رشد سهم بازارش به ۱۴ درصد، بهترین عملکرد سه ماهه را داشت. در سه ماهه نخست سال میلادی جاری که گشایش اقتصاد چین پس از پاندمی و پیشرفت سریع واکسیناسیون در آمریکا امیدها به احیای اقتصادی را برانگیخت، مجموع فروش جهانی تلفن هوشمند

متضرر شدن ال جی در ساخت تلفن همراه هوشمند



دلیل آن هم معرفی نکردن گوشی هوشمند جدید از سوی این شرکت در سال های اخیر است. از طرفی هم انتظار می رفت این شرکت با معرفی یک گوشی لوله شونده در بازار بتواند جان دوباره ای به بازار گوشی های خود بدهد. اما با لغو فروش گوشی های جدید این شرکت عملاً عرضه این گوشی لغو خواهد شد. شرکت ال جی درباره گوشی هایی که تا مسال به بازار عرضه کرده نیز اعلام کرده است که به مدت سه سال از آن ها پشتیبانی خواهد کرد و دو اندروید ۱۲ و ۱۳ را برای گوشی های بالا رده خود عرضه خواهد کرد.

شرکت ال جی چندین بار پیش گزارش مالی سه ماهه نخست سال ۲۰۲۱ خود را منتشر کرد و همانطور که پیش بینی می شد کمترین درآمد این شرکت مربوط به فروش گوشی های هوشمند ال جی است. شرکت ال جی گزارش مالی سه ماهه اخیر خود را منتشر کرد و بر اساس آن این شرکت ضرر بسیار زیادی در بخش گوشی هوشمند داشته است. اما اگر بخواهیم به طور کلی درباره درآمد شرکت ال جی حرف بزنیم باید بگوییم که درآمد این شرکت نسبت به سه ماهه گذشته حدود ۲۷.۷ درصد رشد کرده و به رقم ۱۶.۹۰ میلیون دلار رسیده است، بخش لوازم خانگی و محصولات مربوط به سرگرمی این شرکت نیز در این سه ماهه حدود ۳۹.۱ درصد افزایش پیدا کرد و به رقم ۱.۳۶ دلار رسید. سودآوری شرکت ال جی در بخش گوشی بسیار ضعیف بوده است و این شرکت فروش گوشی های خود را تا ۳۱ ژانویه متوقف خواهد کرد چرا که با سه ماهه نخست سال ۲۰۲۱ این شرکت حدود ۲۴ ماه در بخش گوشی های هوشمند با ضرر رو به رو شده است و ال جی توان نگهداری این بخش را ندارد. در بخش تلفن همراه شرکت ال جی در دو سال اخیر را ۸۹۷،۱۸۲۰۲۱ میلیون دلار ضرر را گزارش داده اند و ضرر این شرکت برای بخش فروش موبایل در سه ماهه اخیر ۱،۳۹ تریلیون KRW اعلام شده است. به طور کامل سود شرکت ال جی به صورت سال به سال در بخش گوشی ۲۸ درصد کاهش پیدا کرد که

تجهیز ساعت های اپل به قابلیت بررسی قند خون

شایعات بلندمدت پیرامون ساعت اپل با توانایی بررسی قند خون، به تازگی اعتبار کسب کرده اند. به گزارش انگجت، شرکت «اپل» قصد دارد با همکاری یک شرکت انگلیسی، ساعت های خود را به قابلیت بررسی قند خون مجهز کند. گزارش ها حاکی از این هستند که شرکت انگلیسی «Rockley Photonics» اعلام کرده که اپل، بزرگترین مشتری آن در دو سال گذشته بوده است و برای توسعه محصولات آینده خود، با این شرکت قرارداد دارد. تمرکز Rockley Photonics بر حسگرهایی است که میزان قند خون، فشار و حتی میزان الکل خون را ردیابی می کنند. این موضوع نشان می دهد که حداقل یکی از این ویژگی ها در آینده در ساعت های اپل وجود خواهند داشت. در حال حاضر، علاقه زیادی به حسگرهای پوشیدنی قند خون وجود دارد که نیازی به سوزن ندارند. اگر شرکت اپل بتواند این فناوری را به محصولاتی مانند ساعت وارد کند، مزایای زیادی برای افرادی که همراه خواهد داشت که از سوزن زدن به خود برای بررسی دیابت خسته هستند. سایر محصولات Rockley Photonics نیز می توانند برای کاربران سودمند باشند. ردیابی فشار خون نیز می تواند کاربر را نسبت به مواردی مانند استرس آگاه کند. این که این موضوع می تواند امکان پذیر شود یا خیر، موضوع دیگری است. شرکت اپل هنوز باید مواردی مانند دوام باتری و هزینه را در نظر بگیرد. حتی اگر تولید این محصول امکان پذیر شود، علاقمندان باید مدتی منتظر این ویژگی ها بمانند.



ورود هواوی به صنعت خودرو با شاسی بلند الکتریکی



درآمد است. ماشین و نرم‌افزارهای مدیریت خودرو از جمله محصولات است که هواوی امیدوار است با رونق بازار خودرو در چین بتواند از فروش آن سود خوبی کسب کند. دیگر تولیدکنندگان تلفن همراه هم به گرفتن سهمی از بازار خودرو علاقه نشان داده‌اند. شیائومی، سازنده تلفن‌های هوشمند اعلام کرده که با سرمایه‌گذاری ده میلیاردی قصد دارد به بازار خودروهای الکتریکی وارد شود و گفته می‌شود اپل، سازنده تلفن‌های همراه آیفون هم در حال ساخت یک ماشین الکتریکی است.

هواوی، شرکت مخابرات چینی و از بزرگ‌ترین سازندگان تلفن‌های هوشمند در جهان، از اولین ماشین خود در نمایشگاه شانگهای رونمایی کرد. این ماشین که نامش SF5 است با همکاری یک خودروساز نوپای چینی-آمریکایی به نام بسرس ساخته شده و پیش‌فروش آن در فروشگاه‌های هواوی در چین آغاز شده است. SF5 یک شاسی بلند هیبرید الکتریکی است. باتری ماشین توسط یک موتور ۵۱ لیتری بنزینی شارژ می‌شود و ماشین با یک باک پر می‌تواند تا هزار کیلومتر حرکت کند. بدون استفاده از موتور بنزینی، حداکثر مسافتی که این شاسی بلند حرکت می‌کند ۱۸۰ کیلومتر است. شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر در ساعت ماشین ۵/۳ ثانیه است. ماشین تنها در چهار رنگ بدنه و با چهار رنگ تودوزی فروخته می‌شود و صدلی هایش گرم‌کن، کولر و قابلیت ماساژ دارد. SF5 همچنین به سیستم خودروان در سطح ۲ مجهز است که می‌تواند ماشین را در ترافیک کنترل کند. هواوی همچنین این ماشین را به سیستم عامل جدید خود مجهز کرده که نامش های‌کار (HiCar) است و به رانندگان این امکان را می‌دهد تا از راه دور و با فرمان‌های صوتی بخش‌های مختلف ماشین را کنترل کنند. قیمت پایه ماشین هواوی ۲۱۶ هزار و ۸۰۰ یوان معادل حدود ۳۳ هزار دلار است و علاقه‌مندان می‌توانند با پرداخت حدود ۱۵۰ دلار برای خرید ماشین ثبت نام کنند. پس از تحریم هواوی توسط آمریکا، درآمد این شرکت به شدت کاهش یافته و هواوی به دنبال راه‌های تازه برای کسب

ادعای ضد آب بودن آیفون در دسر ساز شد

آب اشاره شده است. به عنوان مثال ادعا می‌شد آیفون ۷ مجهز به گواهی‌نامه IP۶۷ است و می‌تواند به مدت ۳۰ دقیقه در عمق یک متری آب باقی بماند. بر حسب مشخصات آیفون ۱۱ پرو مکس به گواهی‌نامه IP۶۸ اشاره دارند. دستگاهی با این گواهی‌نامه می‌تواند بدون هیچ آسیبی به مدت ۳۰ دقیقه تا عمق ۴ متری آب را تحمل کند. از سوی دیگر آیفون ۱۲ می‌تواند تا عمق ۶ متری آب را تحمل کند.

اما در شکایت اشاره شده قابلیت‌های واقعی این ۳ دستگاه با آنچه ادعا شده مطابقت ندارد. زیرا ادعاهای ذکر شده براساس آزمایش در محیط‌های کنترل شده آزمایشگاهی است. این بدان معناست که مشتریانی که دستگاه‌هایشان در آب استخر یا دریا می‌افتد، از مزیت مقاومت در آب بهره نمی‌برند زیرا آب حاوی کلورین یا نمک است و اپل در این خصوص مسئولیتی قبول نمی‌کند. علاوه بر آن ضمانت نامه تعمیر یا تعویض شامل صدمات ناشی از مایعات نمی‌شود. مراکز اپل هم با استفاده از نوارهای خاصی که در منافذ آیفون قرار گرفته و در برخورد با آب قرمز می‌شوند، تشخیص می‌دهند که نباید به چه دستگاه‌هایی سرویس بدهند. شکای ادعای کند آیفون ۸ او در معرض آب قرار گرفته بود. اما این شرکت از ارائه پوشش ضمانت نامه برای دستگاه وی خودداری کرده است. این امر هزینه‌های مالی زیادی برای وی داشته است. در شکایت ادعا شده اگر اسمیت با ادعاهای نادرست اپل روبرو نمی‌شد، این دستگاه را نمی‌خرید و در چنین شرایطی قرار نمی‌گرفت.



به نظر می‌رسد ادعای مقاومت در برابر آب آیفون برای اپل در دسر ساز شده است. در همین راستا شکایتی از اپل در دادگاهی در نیویورک ثبت شده است. به گزارش اپل اینسایدر، این در حالی است که بسیاری از تولیدکنندگان موبایل از جمله اپل سطحی از مقاومت در برابر آب را در دستگاه‌هایشان به کار می‌برند. با این وجود طبق شکایتی که اخیراً علیه این شرکت ثبت شده، اپل درباره قابلیت مقاومت سخت‌افزارش در برابر آب غلو کرده است. شاکتی این پرونده که در گروه شکایات دسته جمعی ثبت شده، فردی به نام آنتوانت اسمیت است. در این شکایت ۱۲ صفحه‌ای به ارجاعات اپل درباره مقاومت دستگاه‌هایش در برابر

فروش چشمگیر آیفون ۱۱ در سه ماهه نخست ۲۰۲۱



آیفون ۱۱ در سه ماهه اول سال ۲۰۲۱ پرفروش‌ترین مدل در ایالات متحده بود، در حالی که چهار مدل آیفون ۱۲ توانستند فروش ۶۱ درصدی داشته باشند. به گزارش اپل اینسایدر، بر اساس گزارشات گروه تجزیه و تحلیل شرکای تحقیقات مصرف مشتری (CIRP)، آیفون ۱۱ ارزان قیمت سهم ۲۴ درصدی از فروش اپل در ایالات متحده در سه ماهه مالی اول ۲۰۲۱ را به خود اختصاص داده است. به نظر می‌رسد ترکیب این گوشی از صفحه نمایش بزرگ و ۵۹۹ دلار قیمت اولیه باعث شده که بیش از ۱۹ ماه از زمان عرضه همچنان با استقبال همراه باشد. آیفون ۱۲ و آیفون ۱۲ پرو مکس پرفروش‌های بعدی بودند. مدل دوم، بزرگترین و گرانترین مدل در سری اپل، ۲۰ درصد از فروش سه ماهه اول را تشکیل می‌دهد. جوش لوویتز، شریک و بنیانگذار CIRP گفت: «در اولین سه ماهه‌ای که این گوشی‌ها در بازار موجود بودند، متوجه شدیم که کاربران نسخه استاندارد آیفون ۱۲ و مدل‌های پرو و همچنین آیفون ۱۱ را انتخاب می‌کنند و علاقه‌ای به آیفون مینی و SE ندارند. مدل‌های سری ۱۲ شامل آیفون ۱۲، ۱۲ پرو و ۱۲ پرو مکس به سهم مناسبی در بازار فروش دست پیدا کرده‌اند و گران‌ترین آن‌ها سهم ۲۰ درصدی داشته که از بهبود عملکردش نسبت به آیفون ۱۱ پرو مکس با سهم ۱۳ درصدی در سه ماه اول ۲۰۲۰ خبر می‌دهد.» آیفون ۱۲ مینی همچنان بین مشتریان، گوشی محبوبی نیست و در میان سری آیفون ۱۲ نیز آخرین مقام را دارد. آیفون SE نیز با سهم کمی بیشتر از آیفون ۱۲ مینی، از مدل‌های بزرگتر عقب مانده است. با توجه به این گزارش، میانگین فروش تلفن‌های هوشمند آیفون در ایالات متحده در مقایسه با سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۰ کاهش داشته است. در سه ماهه سوم سال گذشته میانگین قیمتی که اپل از فروش آیفون‌ها به دست آورد ۷۸۳ دلار بود که در سه ماهه اول سال جاری به ۸۴۷ دلار کاهش پیدا کرده است.

فروش آمازون در دوران کرونا از انتظارات وال استریت هم فراتر رفت!

آمازون انتظار دارد جهش درآمدی‌اش در سه ماهه دوم نیز ادامه یابد. این گمانه زنی به کاهش ترس سرمایه‌گذاران از کند شدن تجارت در شرایط پسا کرونا کمک می‌کند. انتظار این شرکت برای کسب ۱۱۰ تا ۱۱۶ میلیارد دلار فروش از پیش بینی ۱۰۸۶ میلیارد دلاری وال استریت نیز فراتر می‌رود.

آمازون با اعلام اینکه زمان تخفیف ویژه سالانه‌اش امسال در ماه ژوئن است می‌گوید انتظار دارد این تصمیم به درآمد سه ماهه دوم این شرکت کمک کند. به طور معمول تخفیف دو روزه آمازون در هر سال، در ماه ژوئیه برگزار می‌شود. این شرکت سال گذشته و در دوران طغیان کرونا زمان تخفیف ویژه خود را به اکتبر تغییر داده بود. براین اواسلوسکی، مدیر مالی آمازون در خصوص چرایی اتخاذ این تصمیم گفت که به اعتقاد مدیران شرکت، تاریخ جدید در سه ماهه دوم، زمان بهتری است که امسال آزمایش می‌شود. بحث در مورد زمان تخفیف ویژه در حالی است که جدای از بخش اصلی خرده فروشی، تجارت پردازش ابری و تبلیغات آمازون همچنان از رونق برخوردارند. در طول سه ماه گذشته، خدمات وب آمازون ۱۳۵ میلیارد دلار فروش خالص داشت که نسبت به سال گذشته ۳۲ درصد رشد داشته است. اگر چه آمازون فروش تبلیغات را کاهش داد اما تبلیغات در بخش «سایر» درآمدها قرار دارد که شاهد رشد ۷۷ درصدی سالانه به ۶.۹ میلیارد دلار بود. سرویس پخش آنلاین آمازون در دوران همه گیری کرونا یکی از بخش‌های این شرکت بود که به مشتریان برای استفاده از سرگرمی‌های آنلاین خدمات می‌داد.



ارزش سهام آمازون به لطف رشد فروش آنلاین در دوران پاندمی کرونا، پس از اعلام درآمد سه ماهه اول سال جاری میلادی این شرکت که بسیار فراتر از انتظارات وال استریت بود، بیش از ۳ درصد صعود کرد و به ۱۰۸۵ میلیارد دلار رسید. به گزارش یورنویز، نتایج سه ماهه اول سال ۲۰۲۱ نشان می‌دهد که فروش سالانه این شرکت برغم همه گیری کرونا ۴۴ درصد افزایش داشته و به ۱۰۸۵ میلیارد دلار رسیده است. این در حالی است که تعداد کمی از شرکت‌ها به اندازه آمازون از افزایش خرید آنلاین همه جانبه بهره مند شده‌اند.

بحران تراشه و میلیون‌ها خودرویی که فعلا تولید نمی‌شوند!

باعث کمبود بیشتر تراشه‌های کامپیوتری شد. همزمان آتش سوزی در یکی از بزرگترین کارخانه‌های ساخت تراشه در ژاپن و طوفان در ایالت تگزاس، محل یکی دیگر از کارخانه‌های ساخت تراشه، عرضه را محدود کرد.

مجموع این عوامل باعث شد تا تقریباً همه خودروسازان ناچار شوند خط تولید را برای مدتی متوقف کنند. برخی دیگر از شرکت‌ها مانند نیسان، ماشین‌های خود را بدون آپشن‌هایی مثل راهپای ماهوارهای تولید کرده‌اند و بعضی دیگر عرضه مدل‌های جدید خود را به تعویق انداخته‌اند. هفته گذشته هربرت دیس، مدیر گروه فولکس واگن، وضعیت این کارخانه را بحرانی توصیف کرد و استلاتیس، چهارمین خودروساز بزرگ جهان پیش‌بینی کرد که وضعیتش در سه ماه دوم سال ۲۰۲۱ بدتر خواهد شد.

یک موسسه که خودروسازان و قطعه‌سازان را در بازار آمریکا نمایندگی می‌کند پیش‌بینی کرده که در نتیجه کمبود تراشه در آمریکا امسال نزدیک به یک میلیون و ۳۰۰ هزار خودرو کمتر فروخته خواهد شد. در ساخت هر خودرو به طور متوسط بین ۵۰ تا ۱۵۰ تراشه کامپیوتری استفاده می‌شود و هزینه خرید این قطعه برای کارخانه‌هایی نظیر فولکس واگن و تویوتا سالانه بیش از چهار میلیارد دلار است. خودروسازان که تا پیش از این تنها به اندازه نیاز کوتاه مدت خود تراشه می‌خریدند، حالا به سرمایه‌گذاری بیشتر برای تامین این قطعه فکر می‌کنند. وسعت بحران تا حدی است که دولت آمریکا هم در پی یافتن راه‌حلی برای این مسئله است.



کارخانه‌های خودروسازی اعلام کرده‌اند که کمبود چیپ یا تراشه کامپیوتری، تولید خودرو را با بحرانی جدی روبرو کرده است. اخیراً مدیران چندین کارخانه پیش‌بینی کرده‌اند که این بحران به کاهش تولید و درآمد خودروسازان در سال جاری منجر خواهد شد. دور کاری و ماندن مردم در خانه به دلیل بحران کرونا باعث شد تا سال گذشته تقاضا برای لوازم کامپیوتری بیشتر شود و در نتیجه مصرف تراشه برای ساخت این لوازم افزایش یابد. علاوه بر این، افزایش تقاضا برای خرید خودرو در ماه‌های پایانی سال گذشته میلادی

کاهش ۵۰ درصدی تولید آیفون ۱۲ در هند

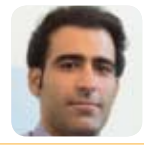


به دلیل ابتلای کارگران کارخانه فاکسکان در هند به کووید ۱۹، تولید آیفون ۱۲ ایل بیش از ۵۰ درصد کاهش یافته است.

کارخانه فاکسکان در ایالت جنوبی تامیل نادو آیفونهای ویژه بازار هند را تولید می‌کند که دومین بازار بزرگ تلفن هوشمند در جهان است.

تامیل نادو یکی از ایالت‌هایی است که در موج دوم شیوع ویروس کرونا به شدت درگیر شده است. مقامات تامیل نادو در این ایالت قرنطینه کامل را به اجرا گذاشته و حمل و نقل عمومی را تعطیل کرده و فروشگاهها را بسته اند تا مانع گسترش شیوع بیماری شوند.

بیش از ۱۰۰ کارمند فاکسکان در این ایالت تست کووید ۱۹ مثبت داشته‌اند و این شرکت ناچار شده است ورود به کارخانه‌اش را تا اواخر ماه میلادی جاری ممنوع کند.



فروش پنج میلیارد دلاری برندهای نمادین یاهو و AOL

وریزون که در سال ۲۰۱۸ ارزش کسب و کارهایش را ۴۶۱ میلیارد دلار کاهش داد، کسب و کار رسانه ای خود را که علاوه بر یاهو و AOL شامل برندهای آنلاین نظیر تک کرانچ، میکروز، رایوت و فلوری می شود، به شرکت آپولو گلوبال فروخت و ۱۰ درصد از سهمش را نگه داشت. این شرکت پلتفرم وبلاگ نویسی Tumblr را در سال ۲۰۱۹ به مبلغ نامعلومی فروخت و سال گذشته وب سایت خبری هافینگتن پست را به شرکت بازفید فروخت. کسب و کار رسانه ای وریزون که پیش از این Oath نام داشت و اخیراً وریزون مدیا نام گرفته بود، پس از نهایی شدن قرارداد در نیمه دوم سال ۲۰۲۱ یاهو نام خواهد گرفت. آپولو در شرایطی این قرارداد را منعقد کرده که پلتفرمهای اینترنتی بزرگ بخشهای بزرگی از بازار تبلیغات دیجیتال را تصرف کرده و تفحص رگولاتوری را در خصوص شیوه های فعالیتشان برانگیخته اند. وریزون در سال ۲۰۱۹ به دنبال خریداری یاهو فاینانس بود و بعضی از منابع صنعتی ارزش این کسب و کار را حدود دو میلیارد دلار برآورد کرده بودند. این در حالیست که وریزون حدود ۴.۴۸ میلیارد دلار برای یاهو در سال ۲۰۱۷ هزینه کرد و این تصور را داشت که بیش از یک میلیارد کاربر یاهو مخاطبان قدرتمندی برای تبلیغات آنلاین خواهند بود. این شرکت سرویس ایمیل AOL را در سال ۲۰۱۵ به مبلغ ۴.۴ میلیارد دلار خریداری کرده بود.



شرکت ارتباطی وریزون با فروختن برندهای نمادین یاهو و AOL به ارزش پنج میلیارد دلار، به فعالیت ناموفق خود در دنیای رسانه و تبلیغات پایان داد. بر اساس گزارش رویترز، این شرکت مخابراتی مستقر در نیویورک با وجود صرف بیش از یک دهه زمان و میلیاردها دلار هزینه برای بنای برندهای اینترنتی مستحکم، در فضای تبلیغات اینترنتی به شدت رقابتی که تحت سلطه فیس بوک و گوگل قرار داشت، برای پیشرفت به تقلا افتاد.

کمبود عرضه پلی استیشن ۵ تا سال ۲۰۲۲



بازبهای جدید به دورنمای مالی مطلوبتر سونی کمک خواهد کرد. ارزش سهام سونی از زمان گزارش درآمد مالی این شرکت در ۲۸ آوریل حدود هشت درصد سقوط کرده است در حالی که سال پیش ۷۵ درصد رشد داشت. بر اساس گزارش بلومبرگ، شرکت نینتندو هم هفته گذشته هشدار داد کمبود قطعات بر تولید کنسول بازی این شرکت تاثیر منفی خواهد گذاشت. این رقیب سونی فروش ۲۵۵ میلیون کنسول در سال مالی منتهی به مارس ۲۰۲۲ را هدف گذاری کرده که اندکی کمتر از سال پیش است. مدیریت نینتندو در سطح داخلی اعلام کرده به دنبال تولید بین ۲۸ تا ۲۹ میلیون کنسول است.

شرکت سونی اعلام کرده که پلی استیشن ۵ تا سال ۲۰۲۲ دچار کمبود عرضه می شود و توانایی این گروه برای رسیدن به اهداف فروش این کنسول بازی محدود می شود. سونی در گزارش اعلام نتایج مالی در اواخر آوریل اعلام کرد ۷.۸ میلیون دستگاه پلی استیشن ۵ را در سه ماهه منتهی به ۳۱ مارس فروخته است و قصد دارد در سال مالی جاری دستکم ۱۴.۸ میلیون دستگاه بفروشد. این هدف گذاری مشابه برنامه فروش کنسول محبوب پلی استیشن ۴ است که تاکنون بیش از ۱۱۵.۹ میلیون دستگاه فروخته شده است. سونی در جلسه نتایج مالی خود به تحلیلگران گفت: برای همگام ماندن با تقاضای قوی دچار چالش شده است. یافتن پلی استیشن ۵ برای خرید از زمان عرضه آن در نوامبر دشوار بوده که تا حدودی به دلیل کمبود قطعات مانند نیمه رساناهاست و سونی هیچ برآوردی از زمان عادی شدن عرضه ارائه نکرده است. هیروکی توتوکی، مدیر مالی سونی گفت: تصور نمی کنم تقاضا امسال پایین بیاید و حتی اگر ما دستگاههای زیادی را به بازار تامین کنیم و تولید پلی استیشن ۵ در سال آینده بیشتر شود، عرضه سونی نمی تواند با تقاضا برابری کند. سونی پس از اعلام سود در سه ماهه مارس که پایینتر از برآورد تحلیلگران بود، اعلام کرد ۲۰۰ میلیارد یورو (۱.۸ میلیارد دلار) سهم خود را باز خرید خواهد کرد. این شرکت پیش بینی کرد سود عملیاتی اش در سال مالی جاری حدود چهار درصد افت می کند اما تحلیلگران در حال ارزیابی هستند ببینند آیا تقاضای قوی برای کنسول بازی

تیک تاک در اروپا مرکز شفافیت و پاسخگویی می سازد

می کند تا شیوه های حفظ امنیت کاربران را به کارشناسان و سیاستگذاران در این منطقه نشان دهد. تیک تاک در حالی از تصمیم برای راه اندازی مرکز مذکور خبر داده که با سوالات زیادی درباره میزان امنیت روبرو است. هفته گذشته «آن لانگفیلد» کمیسیونر سابق کودکان در انگلیس اعلام کرد شکایتی قانونی را علیه این اپ اشتراک گذاری ویدئو رهبری می کند. براساس این شکایت تیک تاک اطلاعات کودکان را در مقیاس صنعتی و وسیع جمع آوری می کند. البته اپ چینی این اتهامات را رد کرده است. تیک تاک در بیانیه ای اعلام کرد «مرکز شفافیت و پاسخگویی» در ایرلند تأسیس می شود و به کارشناسان بازدیدکننده امکان می دهد تا شیوه های استفاده از فناوری برای ایمن نگه داشتن کاربران پلتفرم و همچنین بازبینی محتوا را رصد کنند که به وسیله بازبینی های انسانی و یادگیری ماشینی انجام می شود. تیک تاک سال گذشته مرکز مشابهی را در آمریکا تأسیس کرد که تا کنون توره های مجازی برای بیش از ۷۰ سیاست گذار و کارشناس فراهم کرده است. این شبکه اجتماعی بیش از ۱۰۰ میلیون کاربر در اروپا دارد.



تیک تاک قصد دارد یک «مرکز شفافیت و پاسخگویی» در اروپا تأسیس کند. این مرکز فرصتی برای کارشناسان و سیاستگذاران فراهم می کند تا بتوانند ساختار و شیوه های ایمن سازی پلتفرم را مشاهده کنند. به گزارش پرس اسوسیشن، تیک تاک یک مرکز شفافیت و پاسخگویی در اروپا تأسیس

گوگل دفاتر خود را با حفظ فاصله اجتماعی برای دوران پساکرونا بازطراحی می کند



دیگر طرح، ایجاد جداکننده‌های موقت میان میزهاست. در همین راستا شرکت مشغول آزمایش دیوارهای بادی رباتیک است که می‌توان آنها را حرکت داد. همچنین استفاده از کانال هوای پارچه‌ای که می‌توان در آخر هفته محل آن را تغییر داد، یک طرح جدید دیگر گوگل است. در کنار این موارد افزایش فعالیت‌های خارجی و فضای جلسه با کمک میز و صندلی در چادرهای باز از جمله طرح‌های پیشنهادی گوگل برای تغییر طراحی فضای اداری هستند.

گوگل مشغول بازطراحی دفاتر خود برای دوران پس از قرنطینه کووید ۱۹ است و برنامه‌هایی بلندپروازانه برای تغییر دفاتر خود دارد اما برخی از این طرح‌ها پیچیده به نظر می‌رسند. به گزارش ورج، گوگل مشغول بررسی نقشه‌های جدیدی برای بازطراحی دفاتر خود در دوران پس از کرونا است تا از تراکم کارمندان بکاهد.

در این گزارش ذکر شده استاندارد دفاتر کاری در سلیکون ولی از مدت‌ها قبل شامل طراحی باز بوده است تا با گنجاندن تعداد زیادی از کارمندان در یک فضا از هزینه‌ها کاسته شود. اما با توجه به شرایط کووید ۱۹ و فرهنگ جلوگیری از تجمع افراد حداقل به فضایی ۲ متری نیاز دارند. تایمز در بخشی از گزارش به نگرانی‌های دیو رادکلیف، معاون اجرایی بخش املاک و سرویس‌های محل کاری گوگل می‌نویسد: با توجه به ساختار فعلی دفاتر، گوگل فقط می‌تواند از هر ۳ میز کاری، یکی را حفظ کند تا فاصله افراد ۲ متر باشد. از سوی دیگر کارمندان از لحاظ روانشناختی تمایلی ندارند در ردیف طولی از میزهای اداری بنشینند و گوگل احتمالاً مجبور است با استفاده از گیاهان یا مبلمان در فضای کاری مابین کارمندان تراکم در محل کار را کم کند. در همین راستا گوگل تصمیم دارد در دفاتر مونتین ویو روش‌های جدیدی را به کار گیرد و به عنوان مثال به جای قراردادن ردیفی از میزهای اداری از «تیم پاد» استفاده کند که حاوی صندلی، میز تحریر، وایت برد و کمد در تنظیمات مختلف است، به طوری که بتوان در برخی موارد تنظیمات آنها را در چند ساعت تغییر داد.

اپل متهم به اخلاف در بازار پخش موسیقی شد

که مربوط به کشور ایرلند می‌شود. اکنون اپل، اسپاتیفای و سایر طرف‌ها می‌توانند واکنش نشان دهند. در صورت پیگیری این پرونده، اتحادیه اروپا می‌تواند امتیازاتی را مطالبه کند و به طور بالقوه تا ۱۰ درصد از گردش مالی جهانی اپل را جریمه کند یعنی تا ۲۷ میلیارد دلار، هرچند به ندرت از حداکثر مجازات استفاده می‌کند.

اپل پس از شکایت دو سال قبل شرکت اسپاتیفای مستقر در سوئد، خود را در کانون توجه کمیسیون اروپا قرار داد. این غول فناوری ایالات متحده به طور ناعادلانه‌ای رقبای خود را در سرویس پخش موسیقی خود یعنی Apple Music در گوشی‌های آیفون محدود کرد. ناظر رقابت در اتحادیه اروپا با بیان این اتهام گفت: این مسئله مربوط به قوانین محدودکننده اپل در فروشگاه اپ استور است که توسعه دهندگان را مجبور به استفاده از سیستم پرداخت درون برنامه‌ای خود می‌کند و از اطلاع رسانی آنها به کاربران درباره دیگر گزینه‌های خرید جلوگیری می‌کند. اپل اتهامات اتحادیه اروپا را رد کرد. اسپاتیفای از این اقدام اتحادیه اروپا استقبال کرد و آن را «گامی مهم در جهت پاسخگویی اپل به دلیل رفتار ضد رقابتی خود و در جهت اطمینان از انتخاب معنی دار برای همه مصرف‌کنندگان و شرایط برابر برای شرکت‌های توسعه‌دهنده برنامه» توصیف کرد. به گفته شرکت اسپاتیفای، شرکت اپل سازندگان برنامه‌های گوشی را مجبور می‌کند برای استفاده از سیستم خرید درون برنامه خود کارمزد ۳۰ درصدی بپردازند و این امر بازاریابی را برای رقبای اپل موزیک دشوار می‌کند.



نهادهای نظارتی اتحادیه اروپا در پرونده‌ای که می‌تواند منجر به جریمه سنگین و تغییر در شیوه‌های سودآور کسب و کار سازنده آیفون شود، با جانبداری از شرکت اسپاتیفای شرکت آمریکایی اپل را به اخلاف در رقابت بازار پخش موسیقی متهم کردند. به گزارش رویترز، نهادهای نظارتی اتحادیه اروپا با جانبداری از شرکت اسپاتیفای، شرکت آمریکایی اپل را به اخلاف در رقابت بازار پخش موسیقی متهم کردند. این اولین بار است که بروکسل اتهامات ضد رقابتی علیه اپل وارد می‌کند، اگرچه دو طرف در گذشته درگیری‌هایی داشته‌اند به ویژه اختلافات مالیاتی چند میلیارد دلاری

عدم دسترسی بخش قابل توجهی از مردم انگلیس به اینترنت



با اینکه بسیاری از امور از طریق اینترنت انجام می‌شود اما هنوز ۱.۵ میلیون خانوار انگلیسی اصلاً به اینترنت دسترسی ندارند. به گزارش زد دی نت، گزارشی که توسط رگولاتوری انگلیس موسوم به Ofcom تهیه و منتشر شده نشان می‌دهد آن دسته از اتباع انگلیس که طی سال‌های گذشته به اینترنت دسترسی نداشته‌اند، کماکان در فضای مجازی حضور ندارند و مقامات انگلیسی نتوانسته‌اند شکاف دیجیتال در این کشور را کاهش دهند. بر اساس این گزارش ۶ درصد از خانوارهای انگلیسی به هیچ وجه به اینترنت دسترسی ندارند و تقریباً نیمی از آنها پیچیدگی بیش از حد اینترنت را عامل عدم اتصال به آن عنوان کرده‌اند. ۴۲ درصد از پاسخ‌دهندگان هم گفته‌اند نیازی به اتصال به اینترنت ندارند. بی‌علاقگی دیگر دلیل عدم استفاده از فضای مجازی عنوان شده است. ۳۶ درصد از کل این خانوارها گفته‌اند هزینه دسترسی به اینترنت در انگلیس بسیار بالاست و لذا آنها به فضای مجازی متصل نمی‌شوند. تحلیل گران می‌گویند تصور می‌شد شیوع ویروس کرونا که انجام بسیاری از امور و پیگیری آنها را تنها از طریق اتصال به اینترنت ممکن می‌کند باعث شود تا اکثریت مطلق خانوارهای انگلیسی آنلاین شوند. اما ظاهراً مشکل شکاف دیجیتال در انگلیس جدی‌تر از آن است که حتی با شیوع ویروس کرونا نیز برطرف شود. بخش قابل توجهی از افراد ۶۵ سال به بالا و خانوارهای کم درآمد در انگلیس از اینترنت استفاده نمی‌کنند.

تأثیر مثبت دور کاری کارمندان گوگل بر تجارت این شرکت



جمله میزهای ماساژ، غذاهای مخصوص، غذاهای مجلل در نظر می‌گیرید، کاهش هزینه‌های به وجود آمده عجیب نیست. گوگل به کارمندان خود اجازه می‌دهد تا ماه سپتامبر یعنی اوایل پاییز به دور کاری از خانه ادامه دهند و پس از آن مثل همیشه دوباره به سر کار خود برگردند.

گفتنی است که مانند بسیاری دیگر از غول‌های فناوری، گوگل برای بازگشت کارمندان به دفتر خود یک مدل ترکیبی را در پیش خواهد گرفت که به کارمندان اجازه می‌دهد حداقل سه روز در هفته در دفتر و روزهای دیگر از خانه کار کنند.

از آنجا که کارمندان شرکت گوگل از خانه کار می‌کنند و به اندازه گذشته قبل از شیوع بیماری به کشورها و شهرهای مختلف سفر نمی‌کنند، این شرکت در سال گذشته بیش از یک میلیارد دلار پس انداز کرده است. به گزارش اندروید سنترال، در مارس سال گذشته، شرکت گوگل به کارمندان خود در سراسر جهان توصیه کرد که به دلیل شیوع ویروس کرونا و رعایت شیوه نامه‌های بهداشتی، دور کار شده و از خانه کار کنند. در حالی که کار در خانه نکات منفی خود را دارد، اما این تغییر در تجارت شرکت گوگل تأثیر مثبتی نیز داشته است. از آنجا که کارمندان شرکت گوگل از خانه کار می‌کنند و به اندازه گذشته قبل از شیوع بیماری به کشورها و شهرهای مختلف سفر نمی‌کنند، بلومبرگ اعلام کرد شرکت گوگل در سال گذشته بیش از یک میلیارد دلار پس انداز کرده است. پرونده‌ای که اخیراً توسط این شرکت ثبت شد، نشان داد که در سه ماهه اول سال جاری گوگل ۲۶۸ میلیون دلار به دلیل کاهش هزینه‌های سفر و سرگرمی و همچنین تبلیغات شرکت در نتیجه بیماری کرونا صرفه جویی کرده است. گوگل در گزارش سالانه خود در اوایل سال جاری اشاره کرد که هزینه‌های سفر و سرگرمی سال گذشته ۳۷۱ میلیون دلار کاهش یافته است. این شرکت همچنین گفت که هزینه‌های تبلیغاتی به دلیل کاهش هزینه‌ها، مکث یا برنامه ریزی مجدد و رویدادهای فقط آنلاین برای معرفی بهترین تلفن‌های اندرویدی خود، ۱.۴ میلیارد دلار کاهش یافت. این پس انداز به جبران هزینه‌های استخدام هزاران کارگر جدید کمک کرد. باتوجه به اینکه به کارمندان امتیازات ویژه‌ای از

رشد ۹۳ درصدی استفاده از نرم‌افزارهای تعقیب همسر در دوران پاندمی کرونا

محدودیت‌های قرنطینه‌ای عامل افزایش کاربری این نرم‌افزارهای در دسرساز بوده است که برای پایشگری و آزار قربانیان به کار می‌روند.

شرکت آواست از مارس ۲۰۲۰ تا پایان مارس امسال با ۴ هزار و ۵۸۵ مورد استفاده از جاسوس‌افزار سروکار داشته است.

خانم جابا بالو، رئیس بخش امنیت اطلاعات شرکت آواست، می‌گوید شرکت‌های جاسوس‌افزار در نهایت باعث تسهیل خشونت خانگی و تعقیب‌های آزارنده می‌شوند. او در مصاحبه با ایندپندنت گفت: «این فناوری‌های آزارنده به استقلال، حریم خصوصی، و خودمختاری افراد لطمه می‌زنند. تبلیغ این نرم‌افزارها نیز ابعاد وحشتناکی یافته است. می‌گویند با آن‌ها می‌توان کودکان، کارکنان، و عزیزان خود را پایشگری کرد. لحن چندش‌آوری دارند.»

خانم بالو هشدار داد که دامن زدن همه‌گیری به الگوهای رفتاری قبلی همسران آزارگر، پیوند و نسبت مستقیمی با افزایش کاربری برنامه‌های تعقیب دارد.

این کارشناس امنیت هشدار داد که خلاف کاران به آسانی می‌توانند در فروشگاه‌های مجازی نرم‌افزار به چنین فناوری‌هایی دست یابند، زیرا «صلاحیت‌سنجی» و «راستی‌آزمایی» متقاضیان دشوار است و ردگیری کاربری این برنامه‌ها «مثل بازی گربه و چکش» است که در آن ممکن است کله گربه از سوراخ‌های متعددی بیرون بیاید و باید فوری چکش را فرود آوریم.»

او بر اساس داده‌های جهانی خودشان پیش‌بینی می‌کند که میلیون‌ها مورد نصب جاسوس‌افزار و تعقیب‌افزار روی گوشی‌های مردم در سراسر جهان در حال انجام است.

خانم بالو گفت برخی از برنامه‌های جاسوس‌افزار رایگان هستند، اما برخی دیگر پولی هستند، چون مردم «خیال می‌کنند» پیدا کردن این برنامه‌ها «کار خیلی سخت و پیچیده‌ای است.»

وی خاطر نشان کرد که تنها راه نصب این فناوری این است که یواشکی روی وسیله الکترونیکی کسی نصب شود، اما اگر آزارگر اطلاعات ورود به ابرواره کسی را داشته باشد، می‌تواند نرم‌افزار مزبور را از راه دور نیز نصب کند.

جین کبیر، مدیر عملیاتی مؤسسه رفیوچ، بزرگترین خانه امن برای قربانیان خشونت خانگی در بریتانیا، گفت: «این فناوری راه دیگری برای اعمال نظارت و قدرت بر قربانیان پیش پای آزارگران می‌گذارد؛ چه در قرنطینه باشیم، چه نباشیم.»



شرکت فعال رایانه‌ای «آواست» گزارش داد که از آغاز همه‌گیری کرونا در بریتانیا، کاربری برنامه‌های تعقیب‌افزار یا ردگیری همسر با رشد ۹۳ درصدی مواجه شده است؛ در همین حال کارشناسان معتقدند که افزایش خشونت خانگی در دوران محدودیت‌های قرنطینه‌ای، عامل افزایش کاربری این نرم‌افزارها بوده است.

طبق اعلام شرکت «آواست» که در حوزه مقابله با ویروس‌های رایانه‌ای فعالیت می‌کند، در ژانویه و فوریه سال گذشته ۳۹۰ مورد استفاده از برنامه‌های جاسوس‌افزار رخ داده بود، اما این شاخص در دوره زمانی مشابه امسال به ۷۵۵ مورد افزایش یافت.

این فناوری به «تعقیب‌افزار» معروف است و برنامه‌کار آن را بدون آن که قربانی خبر یا رضایت داشته باشد، می‌توان به آسانی در گوشی همراه وی بارگذاری کرد و از موقعیت دقیق مکانی وی با خبر شد و نیز به عکس‌ها، فیلم‌ها، ایمیل‌ها، نوشته‌ها و پیام‌های واتساپی و فیسبوکی خصوصی او دست یافت. همچنین، با این برنامه‌ها می‌توان تماس‌های تلفنی را شنود کرد و مکالمات تلفنی را پنهانی ضبط کرد.

به نظر کارشناسان، افزایش خشونت خانگی و تعقیب‌های آزارنده در دوران

فیس بوک برای سرعت دوباره اطلاعات کاربران آیفون در تلاش است

ثالث به اطلاعات خصوصی کاربران است. فیس بوک از طریق اپلیکیشن های مختلف خود داده های مرتبط با سوابق و بگردی افراد را جمع آوری می کند و بر این اساس برای آنها پیام های بازرگانی مرتبط نمایش می دهد. تغییرات آی او اس موجب خواهد شد تا فیس بوک دیگر به اطلاعات و بگردی افراد دسترسی نداشته و نتواند تبلیغات خود را برای کاربران شخصی سازی کند. از همین رو این شرکت در تلاش است تا به هر نحو ممکن شرایط را به حالت عادی بازگرداند. فیس بوک نگران است تغییرات جدید آی او اس بر استفاده از اپلیکیشن های فیس بوک برای خرید آنلاین نیز تأثیر منفی بگذارد و رشد درآمد تبلیغاتی آن را کاهش دهد. انتظار می رود بسیاری از کاربران آیفون و آی پد بعد از نصب آی او اس ۱۴.۵ مانع از آن شوند که اپلیکیشن های وابسته به فیس بوک امکان پیگیری و بررسی فعالیت های آنها را داشته باشند. فیس بوک و اپل در سال های اخیر به علت اختلاف نظر بر سر قوانین حریم شخصی کاربران، روابط خوبی با یکدیگر نداشته اند و لذا فیس بوک قصد دارد برای فروش و بازاریابی کالاها و خدمات خود به اپلیکیشن های خود تکیه کرده و وابستگی به اپل را کاهش دهد. مارکت پلیس فیس بوک و ابزار شاپس در فیس بوک و اینستاگرام برای خرید و فروش مستقیم کالا طراحی شده اند، اما قطع دسترسی فیس بوک به سوابق کاربری و داده های خصوصی افراد کارکرد دقیق این ابزار و شخصی سازی آنها را دچار مشکل خواهد کرد. هنوز مشخص نیست زاکربرگ چگونه می خواهد بر این چالش غلبه کند.



در راستای تغییرات سیستم عامل iOS که دسترسی به اطلاعات شخصی کاربران آیفون را برای فیس بوک ناممکن کرده، این شرکت در حال برنامه ریزی برای مقابله بر این چالش است. به گزارش سی ان بی سی، مارک زاکربرگ مدیرعامل فیس بوک طی هفته های اخیر بخش زیادی از وقت کاری خود را صرف رسیدگی به استراتژی تجارت الکترونیک این شرکت کرد. اپل به تازگی سیستم عامل به روز شده آی او اس ۱۴.۵ را عرضه کرده که مجهز به قابلیت برای مسدود کردن دسترسی اپلیکیشن های

عرضه دستگاه های آمریکایی و چینی در هند به تاخیر افتاد



این درحالی است که وضعیت برای شرکت هایی با تأخیر در عرضه محصولات روبرو می شوند، نیز چندان خوشایند نیست. زیرا هند یکی از بزرگترین بازارهای فناوری دنیا است و آنها نمی توانند این کشور را نادیده بگیرند اما تعهد به تولید محلی داخل یک کشور عموماً نیازمند سرمایه گذاری های وسیعی است که طی چند سال انجام می شود و ثمر می دهد.

هند تاکنون عرضه ۸۰ محصول شرکت های آمریکایی (از جمله دل و اچ پی) و شرکت های چینی (مانند لنوو و اوپو) را به تأخیر انداخته است تا آنها را مجبور به ساخت دستگاه هایشان در هند کند. به گزارش انگجت، هند تلاش دارد تولیدات فناوری داخلی خود را گسترش دهد و احتمالاً به همین منظور از عرضه محصولات خارجی جلوگیری می کند. خبرگزاری رویترز به نقل از یک منبع ادعا می کند وزارت ارتباطات هند از ماه نوامبر تأیید دستگاه هایی با ماژول های وای فای ساخت چین را به حداقل رسانده است تا به این ترتیب شرکت ها را وادار کند محصولاتشان را در هند بسازند. این اقدام تاکنون عرضه ۸۰ محصول شرکت های آمریکایی (از جمله دل و اچ پی) و شرکت های چینی (مانند لنوو و اوپو) را به تأخیر انداخته است. وزارت ارتباطات هند هنوز به سوالات در این باره پاسخی نداده است. اما به گفته منابع آگاه دولت این کشور نسبت به شرکت ها یا گروه های صنعتی نیز پاسخگو نبوده است. تأخیر در عرضه محصولات مدت کوتاهی پس از اختلافات مرزی بین چین و هند اتفاق افتاده است. در نتیجه این اختلافات هند تیک تاک و چند اپ دیگر را ممنوع کرد. البته وضعیت بین این دو کشور از آن زمان تاکنون آرامتر شده است. با این وجود چنین گزارشی در صورت تأیید صحت آن، روابط میان دو کشور را دوباره تیره می کند.

راه اندازی آزمایشی «کلاب هاوس» برای سیستم عامل اندروید

شبکه اجتماعی «کلاب هاوس» از آغاز راه اندازی نسخه آزمایشی این برنامه برای استفاده کاربران سیستم عامل اندروید در آمریکا خبر داد. کلاب هاوس در حال حاضر فقط برای دارندگان گوشی های اپل و با دعوتنامه قابل استفاده است، ولی برخی نسخه های تأیید نشده آن برای گوشی های با سیستم عامل اندروید نیز در دسترس است. کلاب هاوس که پارسال وارد بازار شد، در دوران شیوع کرونا، به سرعت به یک اپلیکیشن محبوب برای کاربران تبدیل شد اما طی ماه های گذشته از میزان دانلود آن کاسته شده است. در فوریه امسال شمار دانلود این اپلیکیشن در جهان با رکوردی جدید به ۹۶ میلیون رسید اما در ماه مارس این رقم به ۲.۷ میلیون و در ماه آوریل به ۹۰۰ هزار بار کاهش یافت. افت محبوبیت این اپلیکیشن سوالات جدی درباره چشم انداز بلند مدت این برنامه چت صوتی ایجاد کرده است اما انتظار می رود با راه اندازی نسخه اندرویدی آن، بر شمار کاربران کلاب هاوس افزوده شود. فعلاً نسخه انگلیسی این اپلیکیشن برای اندروید راه اندازی می شود اما نسخه های دیگر با زبان های متنوع قرار است طی هفته ها و ماه های آینده راه اندازی شود. با این حال شبکه های اجتماعی دیگری مانند فیس بوک و توئیتر نیز در صدد ارائه خدماتی مشابه کلاب هاوس هستند که بر آینده این اپلیکیشن سایه بیشتری می اندازد.



gamers constituted only around 20%, accounting for 6.5 million Iranian gamers in the year under study.

Based on the data, the number of computer gamers is on a downward trajectory as in 2018-19, there were only 7.2 million computer gamers in Iran, constituting 25% of the total number of gamers.

The small share might be because of Iran's limited banking relations with the world and the gamers' inability to make in-app purchases. In addition, American sanctions and economic pressures against Iran have pushed up the prices of computers and spare parts in the local market, making them a luxurious choice for gaming.

Providing more details, the report says that of the total 6.5 million computer gamers, only 16% use computers (personal computers and laptops) for gaming.

Furthermore, 62% of gamers use two platforms: mobile phones and PCs. A small number of gamers use a computer and console.

Playing games on all three platforms is popular among 22% of all gamers in Iran.

The survey shows that 21% of gamers did not miss a day for playing. Gamers spent an average of 56 minutes a day on gaming and 31% played online.

Sports, shooter and action/adventure games have been the three most popular genres in 2020-21.

The report also illustrates that 85% of gamers were male and female gamers comprised only 15% of the Iranian gaming community.

The largest group of gamers were in the 18-34 age-group. Children between 3 and 11 years old made up 27%, teenagers 14% and middle-aged gamers constituted 12%. Also, people over 55 years comprised 11% of gamers.

The foundation reports that 23% of gamers paid attention to the games' age category and 27% did not bother.

📱 Mobile Game Data

The 2020-21 report of Iran's leading Android market Café Bazaar shows that the local Android game industry's net income reached 690 billion rials (2.76\$ million), marking a 47% increase year-on-year.

With more than 43 million users, Café Bazaar is Iran's largest mobile app publisher. It publishes seasonal and annual reports on its website, Blog.cafebazaar.ir. Based on the statistical report, more than six million purchases, including paid app downloads, in-app purchases and subscriptions, were conducted in the online market, indicating a 20% hike YOY.

The value of each transaction for game applications averaged 115,000 rials (46 cent). In addition, December 2020 and February 2021 registered the highest transaction traffic in the year.

A total of 127,000 applications were published on Café Bazaar, 18,000 of which were mobile games.

The report also carries diagrams showing that the total number of games published on the online service saw a 42% year-on-year fall.

The number of game developer teams, however, seemed to increase by 32%, reaching 5,000.

Although only 30.2% of game developers are in Tehran, the city's share of income reached 87.5%.

After Tehran, the provinces of Khorasan Razavi and Isfahan have the largest number of game developer teams with a respective share of 8.3% and 7.7%.

In terms of net income, Tehran is followed by Khorasan Razavi with 2.2%. The income value of game developers in all other provinces accounted for the remaining 10.3%.

Of the total number of 18,000 game apps, 36.6% were designed in Tehran, 10.6% in Khorasan Razavi and 9.6% in West Azarbaijan.

During the year under review, Café Bazaar attracted over 7 million new users, recording a 20% year-on-year growth in its install base.

The number of active gamers in Iran reached 29 million who downloaded and updated Android games over 670 million times, registering a 16% rise compared to a year before.

Strategic, family, recreational and action games respectively had the highest income growth during the year.

Statistics confirm conventional expectations that a majority of gamers (36%) are teenagers between the ages of 12 and 19.

Teenagers are followed by children under the age of 12, constituting 31% of players. The young generation between the ages of 20 and 34 accounts for 26% of the gamer population.

The numbers turn surprisingly interesting, as the age groups increase. Out of the 28 million gamers, 6% are between the ages of 35 and 59.

Finally, 1% of gamers, constituting 280,000 individuals of those over 60 years, showcases the universal nature of gaming.

Overall, the average age of a gamer is 19 years.

📱 Iran's share of games

According to the foundation, the games generally published on Café Bazaar are categorized into three groups: locally developed, foreign and those developed by international studios, which have been modified for the Iranian market.

Some local firms dub or subtitle videogames and publish them on platforms like Café Bazaar as locally modified.

The report noted that in 2020-21, of the 37,148 games published on Café Bazaar, only 28% of the games were locally made. Close to 58% of the games were made by foreign firms and 14% were classified as locally modified.

However, industry insiders say that with the increasing number of gamers in the country, domestic videogame companies are growing constantly.

In addition, Iran has over 150 game development companies, each of which employ 8 to 12 people while bigger enterprises average 30 employees.

Iran launches plan to produce 14m cellphones, tablets in 5 years



Iran's Deputy Minister of Information and Communications Technology (ICT) Sattar Hashemi has announced the launch of a five-year plan for the domestic production of 14 million cellphone and tablets.

According to Hashemi, the mentioned program is going to create job opportunities for over 43,000 people and save the country over 1\$ billion during the said five years.

Expressing his ministry's readiness for the full support of the country's cellphone and tablet manufacturers, the official invited them to participate in the mentioned plan.

He noted that the said program is aimed at increasing the share of domestic products in the country's cellphone market in line with the motto of the current

Iranian calendar year (started on March 20) which has been named the year of "Production: Support and the Elimination of Obstacles" by the Leader of the Islamic Revolution Seyed Ali Khamenei.

Improving the share of the digital economy, promoting the use of new communication tools, development of communication justice, testing and evaluation of products, financing of production units and ultimately achieving a target for producing 20 percent of the smartphones needed in the country by domestic producers are mentioned as the main goals of the said program.

In this regard, the ICT ministry has been pursuing a comprehensive support program in cooperation with relevant institutions and organizations, including the National Planning and Budget Organization (PBO), the Ministry of Industry, Mining and Trade, the National Virtual Space Center, and the private sector companies active in the production and import of smartphones, the official said.

According to Hashemi, with the participation of local operators and bundling of communication services on certain SIM cards designed for the domestically-produced phones and the provision of installment sale programs for consumers, a good movement has also been started in the demand side to achieve the goals set for gaining the market share.

Iranian mobile phone traders imported 15.8 million smartphones over the previous Iranian calendar year (ended on March 20), according to the Iranian Association of Cellphones, Tablet, and Accessories Importers.

Back in January, the spokesman of the Iranian Association of Cellphone, Tablet, and Accessories Importers had announced that the price of cellphones had dropped 20-12 percent in domestic markets.

Iranians Spend 5.2\$m on Video Games



Iranian gamers spent 1.31 trillion rials (5.24\$ million) on video games in the fiscal 2020-21, Iran's Digital Games Research Center reported.

The center, affiliated with Iran Computer and Video Game Foundation, recently published a report on the status of domestic PC gamers by conducting public opinion surveys.

Of the money spent by Iranians on games, the share of locally-developed games was 210 billion rials (480,000\$). In addition to games, Iranian gamers spent around 1.47 trillion rials (5.88\$ million) on gaming hardware and spare parts in the last Iranian year (ended March 2020-21). The survey says 91% of the purchases were made by male gamers.

The game industry is booming worldwide and different platforms are competing fiercely to win a bigger market share.

However, in Iran, computers and consoles are not the most popular platforms. The report says computer



بانک ملی ایران

به زیبایی یک لبخند!

کارت هدیه مجازی هم اکنون در بام



ساده تر از همیشه به عزیزانتان هدیه بدهید

 SADAD 
my.bmi.ir

- ورود به سامانه بام
- انتخاب خرید کارت هدیه
- انتخاب طرح کارت
- انتخاب مبلغ و ثبت پیام هدیه
- پرداخت مبلغ
- دریافت تصویر و رسید کارت هدیه
- دریافت پیامک رمز
- ارسال تصویر کارت و رمز برای عزیزان



ارتباطی فراگیر

درگاهی برای ارائه خدماتی مانند :

خدمات تلفن ثابت

خدمات اینترنت پرسرعت

پرداخت آسان صورتحساب

اعلام خرابی تلفن ثابت

شارژ کارت تلفن همگانی

ثبت تلفن همراه برای دریافت پیامک

راهکارهای سازمانی



در کمتر از ۲ دقیقه
سرور مجازی بسازید.



cloud.irancell.ir
EB@mtnirancell.ir