



نشریه اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران
و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران (مپنا)

Iran ICT Union

شماره ششم / پاییز - زمستان ۱۳۹۹

INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES

COVID-19
CONSEQUENCES
AND OPPORTUNITIES
FOR THE ICT SECTOR

دانلود نسخه الکترونیکی



افتتاح پایگاه صادراتی اتحادیه در کنیا
سر آغاز تحول صادرات در حوزه ICT

نقش فناوری
در کیفیت و
نحوه زندگی

بومی سازی
شبکه ملی اطلاعات
در تداوم دستاوردها

نامه سرگشاده اتحادیه
ICT به روسای
قوای مقننه و قضاییه

حمایت وزیر ICT
از دفتر اتحادیه
در کنیا-آفریقا

راهبردهای کلیدی
برای توسعه
نام تجاری شکل ها

تحلیل آسیب شناسی
قراردادهای
پیمانکاری یک طرفه

“برقرار”

همیسم

اینترنت

نه



No internet

Try:

- Checking the network cables, modem, and router
- Reconnecting to Wi-Fi
- [Running Windows Network Diagnostics](#)

ERR_INTERNET_DISCONNECTED



گروه فناوری اطلاعات و ارتباطات سیستم سامانه
سرگوبولد محتوی الکترونیک سیستم (تاماس)

ویکی تماس



		سینما	بند
مهرزاد	خوشمزہ	فانتزی	گاہکوں
		تاکر	زندگی سالم
صنعت	علم تفسیر ادبیات	ایگرافیک	پورس و سرمایہ
	کونیا علم و دانش		
		دیویٹال اقتصاد	دیویٹال پانڈاری
			تماس

با ویکی در تماس با تقسیم

www.tamas.wiki

+98 21 88522940 - 3

info@tamas.wiki



کارشناس بازارهای سرمایه داخلی و بین المللی:

ظرفیت های موجود در بازار جهانی فارکس باید توسط دولت و رسانه ها به مردم شناسانده شوند

از طریق رسانه و دولت است. ما در این مجموعه به عنوان متخصصین وظیفه داریم فرصت ها و تهدیدها را شفاف سازی کنیم تا افراد با بستر مناسب به این بازار ورود پیدا کنند، اما در واقع کمک رسانه ها و دولت در شناساندن این بازار برای عموم مردم بسیار تاثیر گذار است. وی خاطر نشان کرد: «فارکس بزرگترین بازار مالی جهان است که گردش مالی روزانه آن نزدیک به شش تریلیون دلار می باشد ولی با این حال هنوز بسیاری از مردم نسبت به آن آگاهی ندارند و سوال اینجاست که چرا هنوز ما بزرگترین بازار مالی جهان را نمی شناسیم؟ تمامی بانک های بزرگ جهان، کمپانی ها، شرکت های بین المللی، بیمه ها و ... اتاق معاملاتی با متخصصین درجه یک دارند و از طریق این بازار، قسمت بزرگی از سرمایه شرکت های خورا تامین می کنند.»

حسام الدینی افزود: «وجه تمایز مجموعه ما با دیگر مجموعه ها در وجود افراد متخصصی است که با تلاش شبانه روزی آنها، ما صاحب چند استراتژی معاملاتی مبتنی بر الگوریتم های سخت ریاضی شده ایم و با این نوع معامله گری و استفاده از این استراتژی ها توانسته ایم به یک سود منطقی دست پیدا کنیم. حفظ اصل سرمایه و کسب سود در بدترین شرایط بازار با الگوریتم های ریاضی، فارغ از تحلیل های تکنیکال و فاندamental باعث شده تا مجموعه ما از مزیت خاصی برخوردار باشد.»

وی تاکید کرد: «در این بازار هر کسی بگوید من از همه بهترم، ادعای نادرستی کرده است، اما ادعا و شعار مادر این مجموعه رعایت کامل اصول حرفه ای در سطح جهانی است. تمام سعی ما این است که این آگاهی را به افراد بدهیم که خودشان به شخصه تا آنجا که می توانند وارد این بازار نشوند؛ چراکه ورود به این بازار نیازمند تخصص و آگاهی است و تلاش ما این است که افراد لذت کسب سود در این بازار را احساس کنند.»

وی در پاسخ به این سوال که برخی ها معتقدند ورود به این بازار باعث خروج ارز از کشور می شود، گفت: «گاهی اوقات افراد می پرسند ورود به بازار جهانی ممکن است باعث خروج ارز از کشور شود. باید گفت که کاربرد یک چاقو می تواند در جهت مثبت مثل پوست کندن میوه یا منفی شبیه استفاده چاقو در نزاع باشد. حال صحبت اینجا است که آیا ما باید منفی نگری کنیم یا از فرصت های این بازار استفاده کرده و بتوانیم از بستر فارکس برای ارزآوری استفاده کنیم؟»

راه های ارتباطی با این مجموعه:

WWW.SBGF0REX.COM

INFO@SBGF0REX.COM

[@SANDB_GROUP](https://www.instagram.com/SANDB_GROUP)



با افزایش قیمت دلار و کسب درآمد دلاری، بازار جهانی فارکس تبدیل به یکی از موضوعات داغ و جذاب این روزها در ایران شده است. یک کارشناس بازارهای سرمایه بین المللی تاکید دارد که مردم باید با آگاهی وارد این بازار شوند.

سالار حسام الدینی، مدیر عامل مجموعه **s&b group** سخنان خود را با مطرح کردن چند سوال اینگونه آغاز کرد: «با اینکه امروزه بازارهای مالی به خصوص بورس توانسته درصد زیادی از مردم را به خود سوق بدهد، اما بازار فارکس که بزرگترین بازار مالی جهان است، چقدر توانسته در بین اذعان عمومی شناخته شده باشد؟ چرا هنوز بازار فارکس برای بسیاری از مردم ما گمنام است؟ مجموعه **s&b group** با دعوت و جمع کردن افراد متخصص از سراسر ایران در یک مجموعه منظم، نزدیک به یک سال است که فعالیت حرفه ای خود را در بزرگترین بازار مالی جهان (فارکس) آغاز کرده است.»

وی افزود: «فارکس موضوعی جدید در ایران به شمار می رود و ما در این مجموعه سعی کرده ایم به کمک دوستان رسانه ای، عموم مردم کشور را با این بازار جهانی آشنا کنیم تا با آگاهی و کسب اطلاعات درست و نگاهی حرفه ای، وارد این بازار شوند. در حقیقت ما معتقدیم که رسانه بهترین منبع برای انتقال مفاهیم در زمینه جذب سرمایه و ورود افراد به بازار فارکس می باشد.»

کارشناس ارشد بازارهای سرمایه داخلی و بین المللی اظهار داشت: «آشنایی با ظرفیت های موجود در بازار فارکس نیازمند آگاه سازی مردم



IRICTU

اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران
و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران

فهرست مطالب

۴	سخن مدیر مسئول، اراده سیاسی؛ پیش نیاز صادرات
۵	سر مقاله، نقش فناوری در کیفیت و نحوه زندگی
۷	افتتاح دفتر اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در کنیا
۸	تامین کننده اصلی زیرساخت های ارتباطی موثر در شبکه های اجتماعی کیست؟
۹	وزارت ICT حمایت های لازم را از دفتر اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات در کنیا انجام می دهد
۱۰	ضرورت حضور شرکت تهای ایرانی حوزه ICT در کنیا
۱۱	استمرار معرفی دستاوردها برای بومی سازی شبکه ملی اطلاعات
۱۲	باید بیش از پیش به حمایت از تولیدات داخلی و خدمات فنی و مهندسی پرداخته شود
۱۴	معرفی فناوری نسل پنجم
۱۷	نقش نسل پنجم شبکه سلولی (5G) در ایران و جهان در انقلاب صنعتی چهارم
۱۸	نامه سرگشاده اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در هشت محور خطاب به روسای قوای قضائیه و مقننه
۱۹	سیستم بالا به پایین دولت الکترونیک
۲۰	در قراردادهای کار فرمایی - پیمانکاری، مقررات برای مقابله با شروط غیرمنصفانه ناکافی است
۲۲	دنیای کارتها رو به افول است؛ سرویس ها به موبایل منتقل می شود
۲۳	لزوم حرکت به سمت دانشگاه های نسل سوم و چهارم در پساکرونا
۲۶	بلاکچین و رمز ارزها؛ بازتعریف اقتصاد دیجیتال
۲۷	پیام تبریک دبیر اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران به وزیر مخابرات و تکنولوژی معلومات افغانستان
۲۸	بازتعریف اکوسیستم کارآفرینی
۳۰	راه اندازی پایگاه صادراتی اتحادیه در کنیا، نقطه عطفی در فعالیت های صادراتی حوزه ICT است
۳۳	پلتفرم های ویدیویی ایرانی در مقایسه با سرویس های مشابه جهانی
۳۴	چهار راهبرد کلیدی برای توسعه نام تجاری تشکلهای
۳۵	حوادث امنیتی خدمات مخابراتی ۲۰۱۹
۳۶	جلسه کمیسیون صادرات اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران
۳۷	دورکاری؛ میهمان ناخوانده کسب و کارها
۳۹	اعلام آمادگی اتاق بازرگانی ایران جهت حمایت از فعالیت های اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران
۴۰	برگزاری آموزش های تخصصی و تولید محتوای صادراتی
۴۱	روش های موثر توسعه، انتقال و بومی سازی فناوری
۴۴	باید تمامی ذینفعان، سهم خود را در توسعه شرکت مخابرات ایران پرداخت کنند
۴۵	پیام تبریک اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران به اعضای جدید هیئت مدیره شرکت مخابرات ایران
۴۶	حضور ۲۰ شرکت دانش بنیان ایرانی در Future stars نمایشگاه جیتکس 2020
۴۸	گزارش عملکرد کمیسیون ارتباطات ثابت اتحادیه
۴۹	گزارش عملکرد کمیسیون مالی - حقوقی
۵۰	گزارش فعالیت های کمیسیون رتبه بندی
۵۲	خلاصه فعالیت های کمیسیون صادرات اتحادیه
۵۴	گزارش عملکرد کمیسیون ظرفیت سازی و نوآوری
۵۵	NB-IOT و جایگاه آن در اکوسیستم اینترنت اشیا ایران
۵۶	نگرانی فعالان صنعت ICT
۵۸	بررسی حضور در بیست و یکمین نمایشگاه تلکام
۵۹	حضور هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در بیست و چهارمین سالروز ملی صادرات
۶۲	برگزاری نشست هیئت نمایندگان اتاق ایران
۶۵	در شرایط کنونی کشور، نگاه صادراتی، تولید محصولات رقابت پذیر و صادرات محور شرط بقای شرکتهای تولیدی و خدماتی کشور است
۶۶	زیرساخت های اینترنت اشیا
۶۷	گزارش هیئت مدیره اتحادیه
۶۸	فهرست اعضای اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران



IRICTU



IRICTU

فصل نامه تخصصی داخلی

صاحب امتیاز: اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران

مدیر مسئول: داوود ادیب

سر دبیر: فریبرز نژاد دادگر

شورای سیاست گذاری:

داوود ادیب / سادینا آباتی / اسمعیل ثنائی
فریبرز نژاد دادگر / صابر فیضی
علیرضا شیرانی / محمد مقیم نژاد
فرهاد کرمزاده / کوروش منتظری

سرویس خبری:

فریده شریفزاده / الهام علانی

تماس با ما :

نشانی: سیدخندان، خیابان کابلی، پلاک ۱۰، واحد ۸

تلفن: ۰۲۱۸۸۴۶۸۷۹۵

فکس: ۰۲۱۸۸۴۷۹۱۶۵

همراه: ۰۹۳۶۹۸۳۶۳۸۸

ایمیل: info@mapta.ir

وب سایت: www.mapta.ir

نقل مطالب با ذکر منبع بلامانع است. ماهنامه در تخیلیص مطالب دریافتی آزاد است. آماده دریافت مقالات و دیدگاه های نویسندگان، کارشناسان و پژوهشگران هستیم. دیدگاه ها و تحلیل های دریافتی از نویسندگان لزوما بیانگر دیدگاه های این نشریه نیست.

اراده سیاسی؛ پیش نیاز صادرات

متولیان صادرات، نهادهای قانون گذار و دستگاه سیاست خارجی کشور باید راهی برای همکاری قانونی بخش خصوصی در کشورهای هدف و از جمله کشورهای همسایه در شرایط تحریم‌ها پیدا کنند و نیازمند این می‌باشیم که دولت‌مردان از حیث پروتکل‌های دیپلماتیک و سیاست خارجی، یک سری تسهیلاتی را ایجاد نمایند تا امکان فعالیت فعالان اقتصادی ایرانی در حوزه‌های ارائه محصول و خدمات در کشورهای خارجی همواره گردد.



داوود ادیب | رئیس هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

مسائل و راهبردهای صادراتی محصولات و خدمات حوزه ICT به عنوان یک حوزه با ارزش افزوده بالا در جهان، در نهادهای متولی و اجرایی کشور آن چنان با محدودیت‌های نگرشی، ساختاری و عملیاتی مواجه است که توانایی شرکت‌های داخلی را برای حضور در بازارهای جهانی، ارائه محصول یا خدمات و توسعه یا تداوم عملیات بین‌المللی با مشکل روبرو ساخته و آشکار است که در سال‌های اخیر، حضورمان در اکثر بازارهای بین‌المللی و حتی کشورهای همسایه کمرنگ بوده است. بدیهی است که محدودیت در تجارت کالا و محصولات مورد استفاده در زیر ساخت‌ها، تجارت دانش و فن‌آوری‌های مورد استفاده در شبکه‌های مخابراتی، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و انتقال پول، مهمترین ابزارها در حفظ بلندمدت ریشه‌های تجاری قدرت‌های بزرگ بوده است که ما در سال‌های گذشته از آنها محروم بوده‌ایم و متأسفانه نهادهای دولتی و اجرایی برنامه مناسبی برای این موضوعات نداشته‌اند.

در این راستا متولیان صادرات، نهادهای قانون گذار و دستگاه سیاست خارجی کشور باید راهی برای همکاری قانونی بخش خصوصی در کشورهای هدف و از جمله کشورهای همسایه در شرایط تحریم‌ها پیدا کنند و نیازمند این می‌باشیم که دولت‌مردان از حیث پروتکل‌های دیپلماتیک و سیاست خارجی، یک سری تسهیلاتی را ایجاد نمایند تا امکان فعالیت فعالان اقتصادی ایرانی در حوزه‌های ارائه محصول و خدمات در کشورهای خارجی همواره گردد.

با مرور سیاست‌ها و قوانین مرتبط با صادرات محصولات و خدمات در کشورهای توسعه یافته می‌بینیم که در این کشورها، سیاست‌ها و قوانین حمایتی مختلفی در اکثر حوزه‌های موضوعی مربوط به توسعه صادرات وجود دارد که این حمایت‌ها باعث رشد صادرات در این کشورها گردیده است. بنابراین به نظر می‌رسد اغلب چالش‌های موجود در کشورمان در این حوزه متأثر از عدم حمایت واقعی دولت بوده است.

جان کلام این‌که درگیر نمودن اتحادیه‌ها و سندیکاهای تخصصی صادراتی در امر سیاست‌گذاری با هدف شناخت مؤثرتر نیاز بنگاه‌ها، بازارهای هدف و تدوین برنامه‌های جدید و بازنگری در برنامه‌های صادراتی موجود با توجه به تغییرات دائماً در حال ظهور مقررات و پروتکل‌های جهانی که مرتباً با آن روبرو هستیم، می‌تواند راه‌حل مناسبی برای دستیابی به هدف واقعی صادرات و باز آفرینی اقتصاد در کشور باشد.

امروزه رشد صادرات برای دولت‌ها به منزله کلیدی برای باز آفرینی اقتصاد است. در سال‌های اخیر، تقریباً در تمام کشورهای توسعه یافته و همین‌طور کشورهای در حال توسعه، موضوع توسعه صادرات در رأس اولویت‌ها و سیاست‌گذاری‌های دولت قرار گرفته است. دولت‌ها به این درک رسیده‌اند که در اقتصاد نوین جهانی، چنانچه بخواهند ثروت و قدرتشان افزایش یابد، باید وارد عرصه رقابت‌های بین‌المللی شوند و سیاست‌هایشان را در جهت ارتقای توان رقابت شرکت‌های تحت حاکمیت خود و نیز بالا بردن کیفیت عوامل تولید در سرزمین‌هایشان سوق دهند.

بدیهی است که در ادبیات نوین اقتصاد، حجم و سهم از تجارت جهانی به ویژه صادرات کالا با فناوری‌های بالا، یکی از شاخصه‌های قدرت اقتصادی در نظم نوین اقتصاد جهانی است. کشورهای با قدرت اقتصادی بالا با استفاده از دیپلماسی سیاسی و اقتصادی خود تلاش می‌کنند قدرت تجاری ناشی از تفاوت فن‌آوری و دانش را در بلندمدت از این طریق حفظ کنند. در این میان قدرت‌های نوظهور توانسته‌اند با افزایش صادرات و تجارت کالاهای با فناوری نوین، خود را به عنوان قدرت‌های جدید جهانی مطرح کنند.

وضعیت صادرات محصولات با فناوری بالا در حوزه ICT نشان دهنده سهم ناچیز این محصولات در تجارت بین‌المللی ایران است که عمده‌تاً ریشه در عدم وجود برنامه مشخص صادراتی در بدنه دولت، تأثیر تحریم‌ها در کاهش تعاملات خارجی، عدم وجود هم‌افزایی در نهادهای دولتی متولی صادرات که به صورت جزیره‌ای عمل می‌نمایند و در نهایت نبودن اراده قوی در نهادهای ذیربط دولت دارد.

آشکار است که دولت، مشکلات را در حوزه صادرات و تجارت خارجی به خوبی می‌شناسد و در سال‌های گذشته، ابزارهای درستی را برای اصلاح موارد موجود در نظر نگرفته است. گواه این موضوع این است که دولت به جای افزایش ریزنان بازرگانی متخصص در کشورهای هدف و همچنین تقویت دیپلماسی سیاسی و اقتصادی خود نسبت به کاهش ریزن‌ها اقدام نموده و طبق اطلاعات حاصله در حال حاضر تعداد ریزنان اقتصادی ایران در کشورهای مختلف به اندازه انگلستان یک دست نیز نمی‌باشد. در کنار این موضوع، دولت به جای استفاده از ریزن‌های متخصص و استفاده از پتانسیل تشکلهای صادراتی، به مواردی همچون افزایش کمیته‌ها و شوراهای صادراتی بلااستفاده در وزارتخانه‌های مختلف پرداخته، در حالی که این موازی‌کاری‌ها و اتلاف هزینه‌های مرتبط، یقیناً بی‌فایده بوده و نمی‌تواند کارایی لازم را داشته باشد.

نقش فناوری در کیفیت و نحوه زندگی

به نقش فناوری در برخی از نیازهای زندگی می پردازیم:

۱. فناوری باعث تغییر فضای آموزشی شده است؛
۲. فناوری، شیوه ارتباطی مان را تغییر داده است؛
۳. عاداتهای جدید و اعتیاد دیجیتالی؛
۴. تغییرات سبک زندگی که به دنبال استفاده از فناوری به وجود آمدهاند؛
۵. توانایی تفکر انتقادی مان را از دست داده ایم؛
۶. فناوری باعث تغییر رفتارها و افزایش طمع انسان شده است؛
۷. فناوری روی جوانان تأثیر گذاشته است؛
۸. آینده صاحبان کسب و کارهای کوچک نامشخص است؛



مهندس فریبرز نژاد دادگر | دبیر و عضو هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

چنین تغییری از جنبه آموزشی مثبت و از جنبه روابط اجتماعی و انسانی منفی خواهد بود. بنابراین به شیوه ارتباطی مان بپردازیم.

۲. فناوری، شیوه ارتباطی مان را تغییر داده است:

در حال حاضر، ابزارهای مختلف ارتباطی مانند اینترنت، موبایل، شبکه های اجتماعی و غیره، این امکان را فراهم نموده اند که در هر لحظه و به دلخواه بشر با هر فردی در هر نقطه ای از جهان ارتباط برقرار نمود. آیا در گذشته این امکان وجود داشت؟ در گذشته روزها و هفته ها، انتظار رسیدن مرسوله ای را می کشیدیم که شامل دست خطی از عزیزی بود.

بنابراین باید عادات و شیوه ارتباط اجتماعی و انسانی خود را تغییر داده و با توجه به اینکه نمی توانیم جلوی روند رو به رشد فناوری را بگیریم، عادت هایمان را تغییر دهیم.

۳. عادات های جدید و اعتیاد دیجیتالی:

با تغییرات به وجود آمده در فضای فناوری، شاهد تغییراتی محسوس در عادت هایمان هستیم و به خصوص تبلور جدی آن را می توان در کودکان و نوجوانان مشاهده کرد، تغییراتی که مواجهه با آن برای بسیاری از والدین سخت است.

بیشتر کودکان و نوجوانان به اینترنت و بازی های اینترنتی اعتیاد دارند، استفاده از اینترنت می تواند اتفاق خوبی باشد، اما ممکن است باعث بروز اختلالات شخصیتی و ذهنی کودکان و نوجوانان شود.

آیا هوش مصنوعی ابزاری برای ایجاد خلاقیت خواهد بود؟ پاسخ به این سوال، بسیار دشوار است. همانطور که امروز به صورت روزمره از اینترنت و گوگل و ... استفاده می کنیم، در آینده شاهد استفاده روزمره کودکان و نوجوانان از ربات ها و انواع هوش های مصنوعی خواهیم بود.

۴. تغییرات سبک زندگی که به دنبال استفاده از فناوری به وجود آمده اند:

فناوری تأثیرات مثبت و منفی زیادی در زندگی روزمره ما دارد، امروزه ما به تمام موضوعات در شبکه های اجتماعی اهمیت می دهیم، اما درگیری احساسی کمتری با موضوع داریم. اینجاست که می توان اثرات فناوری را در سبک زندگی لمس کرد. اهمیت دادن به یک موضوع در حد یک لایک خواهد بود، اینجاست که تغییر را حس می کنیم و خوب یا بد بودن آن به خودمان بستگی دارد و اینکه چطور از ابزارها برای بهبود کیفیت زندگی مان نزدیک شدن به افراد و جامعه استفاده کنیم. بنابراین تفکر انتقادی، جای خود را به سوال و جواب های متعدد و سطحی ای خواهد داد.

اختراع فناوری های مختلف توسط انسان با هدف افزایش سطح کیفیت زندگی، در حال حاضر تأثیرات شگرفی به عادات و نحوه زندگی انسان گذاشته است. فناوری هایی مانند تولید انواع ربات ها، هوش مصنوعی، محاسبات ابری، یادگیری ماشین، ابزارهای پیشگویی و تحلیل را می توان به عنوان مثال هایی نام برد که به زودی با اتصال به بدن انسان، داده های مرتبط با فعالیت های انسانی را به طور زنده دسترس پذیر نماید.

توسعه فناوری، عامل ایجاد اثرات مثبت و منفی متعددی در زندگی شده است، اختراع های جدید و تکنیک های حل مسائل مختلف که زاینده کنجکاو و خلاقیت انسان است، باید بتواند کیفیت زندگی را بهبود ببخشد و در این راستا، دوست دار محیط زیست و انسان باشد، به عبارتی فناوری و اختراع بشر باید بخش مثبتی از زندگی باشد، آیا واقعا این چنین است؟

در حال حاضر، ما به نوعی شبیه ربات های انسان نمایی هستیم که فناوری خودساخته به ما تحمیل نموده، تأثیر فناوری را می توان در هوا، آب، غذا، آموزش کسب و کار، دفتر کار، ارتباطات، اتومبیل ها، نحوه پارک کردن اتومبیل، مسافرت، خرید، بانک و غیره دید و لمس کرد. ما برده پادشاهی هستیم که خود به وجود آورده ایم، با این تفاوت که برده های باهوش و خردمند می تواند هوشمندانه بر پادشاه خود، نظارت و نظر خود را تحمیل کند.

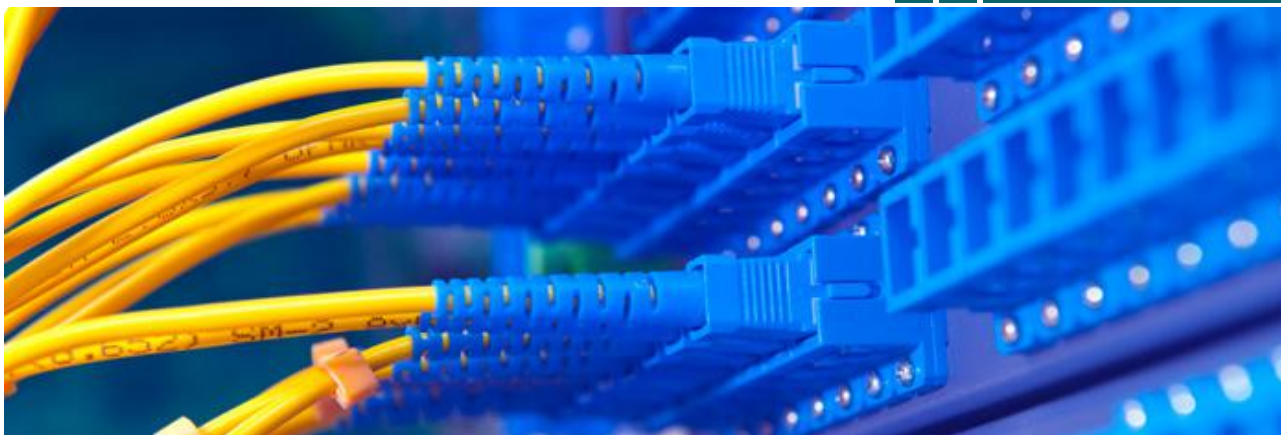
هر روز صبح می توان با افکاری چون: چطور به آرزوهایم برسیم؟ چطور بازاریابی کنم؟ چطور درآمد بیشتری داشته باشم؟ چطور محیط اطراف را بهبود ببخشم؟ و هزاران چطور دیگر، فناوری می تواند ما را در رسیدن به همه این اهداف کمک کند. به عنوان مثال، پاسخ برخی از چطورهای تجربه شده توسط دیگران را می توان در اینترنت یافت.

به نقش فناوری در برخی از نیازهای زندگی می پردازیم:

۱. فناوری باعث تغییر فضای آموزشی شده است:

فناوری باعث تغییر شیوه های آموزشی و یادگیری شده است. در گذشته، هیچگاه نمی توانستیم با این سرعت اطلاعات و دانش کسب کنیم، فاصله مدرسه از خانه، عدم وجود علاقه به شرکت در کلاس های حضوری در زمان های نامناسب، عدم نشر سریع یافته های علمی و دانشی و دستیابی به آنها.

ولی در حال، مدارس آنلاین، دست یابی به دوره های مختلف در کوتاه ترین زمان و مناسب برای سطوح افراد، دسترسی به محتوای مورد نیاز،



۵. توانایی تفکر انتقادی مان را از دست داده ایم:

امروزه به جای اختراعات، شاهد کسب و کارهایی هستیم که هدف اصلی شان حل مشکلات دیگران است. این کسب و کارها تمام انسان‌ها را هدف قرار گرفته اند. در این کسب و کارها، افراد مشغول جمع آوری داده‌های مشتریان هستند، اینکه مشتریان چه چیزهایی را جستجو می‌کنند، کجا کلیک می‌کنند، چه چیزی می‌خرند و اینکه به یک متن خاص چه واکنشی نشان می‌دهند و عادت‌های ما در استفاده از فناوری شکل گرفته اند.

افراد سوالات خود را جستجو می‌کنند و به دنبال جواب‌های ساده هستند و فرصت کافی در اختیار ندارند و تا درباره موضوع مورد نظر فکر کنند؛ پس دیگر چه نیازی به تفکر انتقادی داریم؟ وقتی موتورهای جستجویی وجود دارند که حتی سوال مورد نظرمان را به ما پیشنهاد می‌دهند، دیگر حتی نیازی نیست سوال دقیقی در ذهن مان داشته باشیم.

شاید یکی از دلایل به وجود آمدن هوش مصنوعی برای نسل‌های آینده این باشد که ما در حال از دست دادن قابلیت تفکر انتقادی هستیم. جنبه مثبت این موضوع این است که می‌توانیم با استفاده از فناوری به سادگی به کسب اطلاعات و دانش پردازیم، اما جنبه منفی موضوع نیز این است که داده‌های بیش از اندازه، سرریز اطلاعات و استفاده‌ی بیش از اندازه از فناوری ما را به این ابزارها معتاد می‌کند. می‌توان گفت که بسیاری از افراد دیگر نمی‌توانند بدون مشاهده یک مثال تصویری، موضوعی را درک و تحلیل کنند. به نظر این یکی از جنبه‌های تأثیر فناوری در زندگی روزمره مان است.

۶. فناوری باعث تغییر رفتارها و افزایش طمع انسان شده است:

ما صبر خود را از دست داده ایم. اگر سرعت اینترنت کاهش پیدا کند یا شخصی به سرعت به پیام‌مان پاسخ ندهد، عصبانی می‌شویم. در عرض چند ثانیه صبر خود را از دست می‌دهیم و نمی‌توانیم شرایط موجود را تحمل کنیم. می‌توان گفت که در گذشته افراد صبر بیشتری داشتند و در بسیاری از جنبه‌های زندگی به علت عدم تأکید روی سرعت، افراد به صبر و حوصله بیشتری نیاز داشتند.

ذهن ما در مواجهه با لایک‌ها و کامنت‌ها تغییر کرده است و این موارد چنان اهمیتی در ذهن ما پیدا کرده‌اند که ممکن است مهم‌ترین کارهایمان را در صورت دریافت یک نوتیفیکیشن یا پیام متوقف کنیم. ما در اینترنت دنبال دوست می‌گردیم اما نمی‌دانیم همسایه‌مان در چه شرایطی است. متن‌ها و ویدیوهای الهام‌بخش را در اینترنت به اشتراک می‌گذاریم اما

کمتر کسی به سلامت گیاهان، حیوانات و طبیعت اهمیت می‌دهد.

ما در حال حاضر بیش از آنکه در حال استفاده‌ی بهینه از فناوری باشیم به آن معتاد شده‌ایم. فناوری به صنعتی شدن بیشتر جهان کمک می‌کند و در چنین شرایطی بسیاری از افراد بدون اهمیت دادن به طبیعت، گیاهان یا حیوانات به دنبال کسب منافع بیشتر برای خود هستند. در این زمینه‌ها فناوری باعث سرعت بخشیدن به فرآیند فساد و تخریب شده است.

۷. فناوری روی جوانان تأثیر گذاشته است:

جوانان برای به انجام رساندن هر کاری به سمت فناوری می‌روند. حتی در مدرسه نیز بسیاری از اطلاعات مورد نیاز با استفاده از اینترنت در اختیار دانش‌آموزان قرار می‌گیرد. فناوری باعث شده است که بسیاری از نوجوانان بزرگ‌تر از سن واقعی‌شان باشند. آنها مطالبی را یاد می‌گیرند و ویدیوهای می‌بینند که ۲۵ سال پیش دسترسی به آن‌ها غیرممکن بود. اینها تأثیرات منفی فناوری بر نوجوانان و جوانان هستند. نوجوانان و جوانان در شبکه‌های اجتماعی نظرات خود را بیان می‌کنند و با مخالفانشان می‌جنگند اما در دنیای واقعی فاقد چنین مهارت‌هایی برای ابراز عقیده و دفاع از خود هستند.

از طرفی فناوری باعث بهبود شرایط پیدا کردن شغل و راه‌اندازی کسب و کار شده است. بسیاری از جوانان می‌توانند به سادگی در فضای آنلاین شرکت‌هایی را پیدا کنند که به دنبال توانایی‌های آنها هستند و همچنین بسیاری از آنها به دنبال راه‌اندازی کسب و کار آنلاین خود می‌روند.

۸. آینده صاحبان کسب و کارهای کوچک نامشخص است:

فناوری، سرعت گذشت زمان را افزایش داده است. با پیشرفت روز به روز فناوری هماهنگ ماندن با این پیشرفت‌ها برای صاحبان کسب و کارهای کوچک و کارآفرینان کار دشواری است. فناوری باعث از بین رفتن مرزهای بین کشورها شده است و امروزه با یک دهکده جهانی پرجمعیت روبه‌رو هستیم که در آن افراد قدرتمند با استفاده از هوش مصنوعی و دیگر فناوری‌های روز حکم‌فرمایی می‌کنند. در چنین شرایطی فعالیت و پیشرفت برای کسب و کارهای کوچک بسیار دشوارتر از پیش شده است. از طرفی فناوری‌های مختلف فقط مختص قدرتمندان و سرمایه‌داران نیستند و کسب و کارهای کوچک نیز می‌توانند با کمی تلاش و پشتکار به این فناوری‌ها دست پیدا کنند با این حال می‌توان گفت که استفاده از این فناوری‌ها برای شرکت‌های بزرگ بسیار آسان‌تر از کسب و کارهای کوچک است.

افتتاح دفتر اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در کنیا

روز چهارشنبه ۸ بهمن ۱۳۹۹، دفتر اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران همزمان با افتتاح مرکز نوآوری فناوری ایران و مصادف با برگزاری دومین نشست تجاری-فناوری شرکت‌های دانش بنیان در نایروبی پایتخت کنیا با حضور دکتر سورنا ستاری معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری و نیز با حضور اعضای کمیسیون صادرات اتحادیه افتتاح و راه اندازی شد. این دفتر قرار است به عنوان پایگاه دائمی ایران در کنیا برای تسهیل صادرات محصولات و خدمات دانش بنیان و خلاق ایرانی در حوزه ICT به بازار شرق آفریقا فعالیت نماید. 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.

در این گزارش همچنین با تاکید بر نقش مهم اینترنت و فناوری در توسعه کشورها اعلام شده است که ۵,۲ درصد از تولید ناخالص داخلی آفریقا در سال ۲۰۲۵ متعلق به اقتصاد اینترنتی خواهد بود که ارزشی برابر با ۱۸۰ میلیارد دلار خواهد داشت. سهم آفریقا از اقتصاد اینترنتی و فناوری در چهار ماهه اول سال کنونی ۳۵۰ میلیون دلار بوده است که در این میان آفریقای جنوبی با ۱۱۲ میلیون دلار بیشترین بهره برداری را از این بخش داشته است. نیجریه با ۷۴ میلیون دلار و کنیا با ۶۰ میلیون دلار در جایگاه‌های بعدی این فهرست قرار گرفته‌اند.

این گزارش همچنین نشان می‌دهد، کنیا و نیجریه در میان این کشورها بهترین فرصت‌های کاری را برای طراحان نرم افزار ایجاد کرده و این افراد به طور میانگین و به ترتیب ۱۲۰ هزار شیلینگ و ۱۷۰ هزار شیلینگ در ماه دریافت می‌کنند. طراحان نرم افزار در این دو کشور بیشترین آمار کلاس‌ها، دوره‌های آموزشی آنلاین و سایر دوره‌های آموزشی که با نام بوت کمپ شناخته می‌شوند را نیز به خود اختصاص می‌دهند.



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 صنعت مخابرات ایران و سندیکای صنعت مخابرات ایران و به طور کلی صنعت ICT کشور در بازار شرق آفریقا نقش آفرینی کند.

بنابر گزارش‌های بین‌المللی بررسی شده توسط معاونت دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه «کنیا در میان پنج کشور برتر قاره آفریقا در زمینه فناوری اطلاعات قرار دارد. یکی از شاخص‌های این برتری، تعداد نویسندگان نرم افزار است که در این کشور فعال هستند» که طبیعی است با توجه به ظرفیت و پتانسیل قابل ملاحظه در کشورمان در این حوزه، از این موقعیت برای افزایش همکاری‌ها در حوزه فناوری اطلاعات در کنیا می‌توان استفاده نمود.

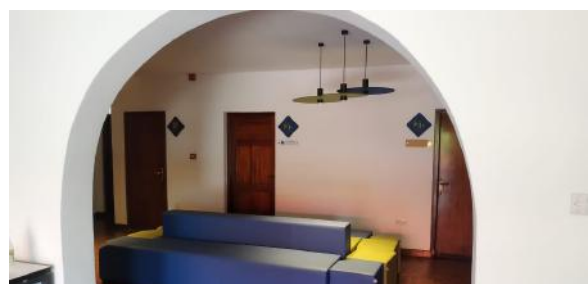
بر اساس همین اطلاعات، گزارش جدید و مشترک گوگل و سازمان بین‌المللی سرمایه (IFC) نشان می‌دهد که کنیا در میان پنج کشور برتر آفریقا در لحاظ تعداد طراحان نرم افزار قرار گرفته است. تعداد طراحان نرم افزار در آفریقا ۶۹۰ هزار نفر است که اکثریت آنها در کشورهای مصر، کنیا، مراکش، نیجریه و آفریقای جنوبی مستقر هستند. کنیا بر اساس آمار اخیر ۶۰ هزار طراح نرم افزار داشته و ۱۲ درصد آمار کل قاره در این حوزه را به خود اختصاص می‌دهد. کنیا بعد از نیجریه با ۸۵ هزار نفر در جایگاه دوم این فهرست قرار گرفته است.

نژاد دادگر: از حضور شرکت‌های دارای محصول صادراتی در حوزه ICT استقبال می‌کنیم

در این راستا، فریبرز نژاد دادگر دبیر و عضو هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران اظهار نمود: «نشست معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری در دومین روز سفر خود به کنیا در راس یک هیئت فناوری، با جوزف واکاباموچرو وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات کنیا در شهر نایروبی که با حضور ریچارد گاتیا رئیس اتاق صنعت و بازرگانی کنیا صورت گرفت می‌تواند آغاز یک همکاری گسترده در حوزه‌های مختلف اقتصادی و تکنولوژیکی باشد.»



نژاد دادگر همچنین آمادگی خود را جهت استفاده و بهره‌گیری شرکت‌های توانمند ایرانی در حوزه ICT از این پایگاه صادراتی مطرح و اعلام نمود که شرکت‌های حوزه ICT جهت استفاده از این پتانسیل اتحادیه می‌توانند از طریق دبیر خانه اتحادیه با شماره ۰۲۱-۸۸۴۶۸۷۹۵-۲۱ تماس حاصل نمایند.



تامین کننده اصلی زیرساخت‌های ارتباطی موثر در شبکه‌های اجتماعی کیست؟



به رغم تمام محدودیت‌های مالی، هرگز فرو نگذاشته است. شاهد این امر، تغییر اساسی شبکه زیرساخت تلفن ثابت کشور و تبدیل زیرساخت قدیمی PSTN به شبکه NGN/IMS است که فضای دیجیتال را در سرویس تلفن ثابت آغاز کرد و امکان پیشرفت و توسعه مخابرات را در سراسر کشور مهیا ساخت.

تعرفه‌های تلفن ثابت از سال ۱۳۸۲ تاکنون که نزدیک ۱۷ سال است، هیچ افزایشی به خود ندیده و دست کم با ارائه و اجرای هم‌کدی به عنوان یک طرح ملی در سال ۱۳۹۳، تعرفه‌های مخابرات با کاهش قابل توجهی نیز رو به رو شد. اما شرکت مخابرات ایران اساس کار را بر توسعه دیتا و تلفن ثابت قرار داد و بر همکاری گسترده با FCPها برای تحقق بازی برد-برد در بازار ارتباطات کشور تلاش می‌کند. به عبارت دیگر، خدمات مخابرات در کشور به استثنای پهنای باند که دولتی است و در انحصار وزارت ارتباطات است، به هیچ وجه انحصاری نیست. فعالیت شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات (pap-fcp) در کنار شرکت مخابرات و ارائه خدمات از سوی آنها و همکاری با وزارت ارتباطات تأییدی بر این ادعاست. در حال حاضر حدود ۵۰ درصد بازار اینترنت در اختیار آنهاست. اپراتورها با اعلام درخواست نیاز در استفاده از بستر مخابراتی با پرداخت هزینه‌های تعیین شده می‌توانند از این بسترها استفاده کنند.

تاکنون تمام تلاش بخش‌های مختلف ستادی، فنی و مناطق در شرکت بر این استوار است که در کمترین زمان ممکن و با بیشترین کیفیت به تمام درخواست‌های اپراتورها پاسخ داده شود. هر چند طی ۱۰ سال تعرفه واگذاری سیم مسی به این شرکت‌ها ثابت است. فارغ از این فضا مقایسه‌های کوتاه با شرایط شرکت مخابرات ایران در سال‌های اخیر در وضعیت تعرفه و مقایسه آن با افزایش سالیانه تورم در بخش‌های آب، برق، گاز و ... تنها و تنها نشان‌دهنده این نکته است که تمام شرکت‌های دولتی با وجود استفاده از بودجه عمومی دولت، هر ساله میزان تعرفه خدمات خود را به اندازه نرخ تورم افزایش داده‌اند و در این میان، شرکت مخابرات ایران تنها شرکتی است که هیچ تغییری در تعرفه خدمات آن در مدت ۱۵ سال اتفاق نیفتاده است.

طبق اعلام شرکت مخابرات ایران، همه واقفیم که در عصر ارتباطات، این شرکت که خصوصی شده، در این کشور نقش آفرینی مثبت خود را به بهترین وجه انجام می‌دهد و بر تمام بازیگران صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات کشور فرض است، این شرکت ملی را که اغلب در اذهان اکثریت ایرانیان به عنوان نماد صنعت ارتباطات کشور و به عنوان قدیمی "مخابرات"، برابر با تمام حوزه ICT، شناخته می‌شود، روز به روز و بهتر از گذشته، شکوفا و موفق تر سازند.

رویکرد نوین مشتریان و استفاده روزافزون آنها از شبکه‌های اجتماعی سبب شده زمانی که مشترک بسته‌های اینترنت تلفن همراه را استفاده می‌کند، ممکن است پهنای باند بالا و مناسبی را در اختیار مشترک قرار ندهد؛ لذا با فراهم بودن پهنای فیبرنوری در حوزه ارتباطات ثابت مشتریان همراه نیز می‌توانند از خدمات شبکه ثابت و بین‌اپراتوری استفاده کنند.

در دنیای مدرن، ارتباطات نقش تعیین‌کننده‌ای در توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی ایفا می‌کند؛ لذا مخابرات بهترین و برترین ابزار برای این تبادل است. کشورهایی که از فناوری‌های جدید و نوآوری برای کسب جایگاه بازار بهره می‌گیرند، اکنون در حال ایجاد زیرساخت‌های دیجیتال قوی‌تر و نیروی کار سازگارتر با دنیای دیجیتال هستند.

در این میان ارتباطات ثابت نقشی انکارناپذیر در جوامع امروز دارد و شبکه‌های پهن باند ثابت در سراسر دنیا تبدیل به بخش حیاتی و ضروری جوامع تبدیل شده است. کشورهایی که دارای زیرساخت پهن باند مناسب و وسیع‌تری هستند، با پیشی گرفتن از خط مشی‌های اینترنت ایشیا و شهرهای هوشمند و... می‌توانند به دنبال بازارهای جدید کسب و کار باشند. رویکرد نوین مشتریان و استفاده روزافزون آنها از شبکه‌های اجتماعی سبب شده زمانی که مشترک بسته‌های اینترنت تلفن همراه را استفاده می‌کند، ممکن است پهنای باند بالا و مناسبی را در اختیار مشترک قرار ندهد؛ لذا با فراهم بودن پهنای فیبرنوری در حوزه ارتباطات ثابت مشتریان همراه نیز می‌توانند از خدمات شبکه ثابت و بین‌اپراتوری استفاده کنند.

بدیهی است شرکت‌های ارائه خدمات ICT با استفاده از زیرساخت شبکه‌های ثابت می‌توانند به سمت رونق کسب و کار حرکت کنند. خوشبختانه شرکت مخابرات ایران به عنوان بزرگترین اپراتور مخابراتی کشور هم در بخش ثابت و هم در بخش همراه، تامین‌کننده اصلی زیرساخت انتقال در سراسر کشور است. در همین راستا، شرکت مخابرات ایران بر اساس تفسیر اصل ۴۴ قانون اساسی و ابلاغ آن توسط مقام معظم رهبری به عنوان یکی از مهمترین شرکت‌های خدماتی کشور در سال ۱۳۸۸، به صورت صددرصد خصوصی شده و سهام آن بیش از یک دهه است که در بازار بورس با نماد «اخابر» معامله و خرید و فروش می‌شود.

این موضوع اولین مطلبی را که به اذهان متبادر می‌سازد، عدم استفاده از بودجه عمومی سالیانه دولت و دست نبردن به هزینه‌کرد جاری کشور و عدم اختصاص ردیف بودجه به شرکت مخابرات ایران از ابتدای سال ۱۳۸۹ در قالب ردیف بودجه‌های عمومی دولت است. از آن رو، شرکت مخابرات ایران اعلام کرده که به عنوان مهمترین نهاد توسعه ارتباطات کشور در مقاطع مختلف با همکاری وزارت ارتباطات، توسعه شبکه را



گفت و گو از: فریده شریف زاده

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات:

وزارت ICT حمایت های لازم را از دفتر اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات در کنیا انجام می دهد



روز چهارشنبه هشتم بهمن ماه سال جاری، همزمان با افتتاح مرکز نوآوری فناوری ایران و مصادف با برگزاری دومین نشست تجاری-فناوری شرکت های دانش بنیان در نایروبی پایتخت کنیا، با حضور سونا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهور، دفتر اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران نیز با حضور اعضای کمیسیون صادرات اتحادیه افتتاح و راه اندازی شد.

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 راه اندازی شده است، به عنوان نخستین پایگاه دائمی این اتحادیه، صادرات محصول و خدمات فنی مهندسی را به آفریقا توسعه و گسترش می دهد تا به عنوان پایگاهی برای خلق ایده های نوآورانه، تجاری سازی این ایده ها و بستر صادرات محصولات و خدمات دانش بنیان ایرانی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات شرکت های عضو اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات، سندیکای صنعت مخابرات ایران و به طور کلی صنعت ICT کشور در بازار شرق آفریقا نقش آفرینی کند.

اما در این رابطه محمد جواد آذری جهرمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در گفت و گو با خبرنگار اتحادیه اظهار کرد: «در دوران کرونا و با توجه به اینکه اکثر تشکلهای فعالیتهای

خود را خواسته یا ناخواسته محدود کرده اند، راه اندازی چنین دفاتر و انجام اقداماتی این چنینی جای تبریک و قدردانی دارد.»

از هیچ تلاشی برای حمایت از دفتر اتحادیه و توسعه صنعت ICT دریغ نخواهم کرد

وی گفت: «با توجه به اینکه در وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، در حوزه صادرات محصولات ICT بخش هایی فعالیت می کنند می توان با برگزاری جلسات و همسوسازی بخش های مرتبط با این موضوع از قبیل سرمایه گذاری، امور بین الملل یا دیگر مجموعه ها حمایت های لازم را از اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران انجام داد.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات همچنین اظهار کرد: «اتحادیه در چند ماه گذشته با حضور و برپایی پایون ICT در نمایشگاه کابل - افغانستان نشان داد که در شرایط خاص هم، تشکلهای می توانند بازوی مناسبی برای وزارت خانه ها باشند و این موضوع بسیار مهمی است.»

جهرمی در عین حال تصریح کرد: «وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و بنده که تمام تلاشم رشد و توسعه این صنعت است، از هیچ تلاش و حمایتی در این زمینه دریغ نخواهیم کرد.»

اتحادیه پیشنهادت خود را برای پیشبرد امور در کنیا به ما اعلام کند

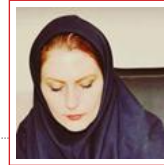
وی گفت: «با توجه به حمایت معاونت علمی در شکل گیری دفتر اتحادیه در کنیا و امکان استفاده وزارت ارتباطات از این دفتر، ما نیز حمایت های لازم را انجام می دهیم و اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران می تواند پیشنهادت خود را برای پیشبرد امور در این زمینه به ما اعلام کند.»

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در عین حال یادآور شد: «قاره آفریقا به عنوان یکی از بازارهای بکر و بالقوه جهان در قرن بیست و یکم، با حجم تجارت حدود یک تریلیون دلاری و جمعیت تقریبی یک میلیارد نفری است که سطح بالای نیازهای صنعتی در اغلب کشورهای آن، فرصتهایی را برای حضور دیگر کشورها از سایر قاره ها در زمینه های اقتصادی و تجاری فراهم کرده است.»

بازار کنیا پتانسیل خوبی برای فعالان حوزه ICT دارد

وی افزود: «تحولات تکنولوژیکی و علمی، سطح و نوع انتظارات در بازار کشورها و از جمله کشورهای آفریقایی را دچار دگرگونی کرده و رویکرد اقتصاد مبتنی بر نوآوری را جایگزین رویکردهای سنتی و کلاسیک کرده و طبیعی است این بازار، پتانسیل و ظرفیت خوبی برای فعالان حوزه ICT دارد.»





گفت و گو از: فریده شریف زاده

سفیر جمهوری اسلامی ایران در کنیا در گفت و گو با خبرنگار اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران:

ضرورت حضور شرکت‌های ایرانی حوزه ICT در کنیا

روز ۸ بهمن ۱۳۹۹، همزمان با افتتاح مرکز نوآوری فناوری ایران و مصادف با برگزاری دومین نشست تجاری - فناوری شرکت‌های دانش بنیان در نایروبی پایتخت کنیا با حضور دکتر سورنا ستاری معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری، دفتر اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران با حضور اعضای کمیسیون صادرات اتحادیه افتتاح و راه اندازی شد. این دفتر قرار است به عنوان پایگاه دائمی ایران در کنیا برای تسهیل صادرات محصولات و خدمات دانش بنیان و خلاق ایرانی در حوزه ICT به بازار شرق آفریقا فعالیت کند.



مختلف می تواند در این مرکز برگزار شده تا بتواند به معرفی هر چه بیشتر مرکز منجر شود.»

دسترسی به بازارهای کل قاره آفریقا

سفیر جمهوری اسلامی ایران در کنیا گفت: «بدیهی است حوزه ICT به عنوان صنعتی به سرعت در حال رشد می تواند 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 آفریقای جنوبی تا تونس در شمال) دسترسی داشته باشد. علاوه بر آن، با راه اندازی منطقه آزاد تجارت درون قاره ای آفریقا از ابتدای سال ۲۰۲۱، دسترسی سهل تر به بازارهای کل قاره فراهم خواهد آمد.»

برمکی ادامه داد: «در حال حاضر از کل تجارت قاره آفریقا، صرفاً ۱۶ درصد آن از درون قاره انجام می گیرد که حدود ۸۴ درصد آن با کشورهای خارج از آفریقا است. هدف معاهده ایجادکننده این منطقه، افزایش تجارت درون قاره ای به ۶۰ درصد است. شرکت‌هایی که بتوانند محصولات خود را در یکی از کشورهای این قاره تولید کنند، به عنوان تولیدکننده آفریقایی می توانند دسترسی سهل تر و ارزان تری نه تنها به دیگر کشورهای آفریقایی داشته باشند، بلکه با توجه به قراردادهایی که میان کنیا و دیگر کشورهای خارج از حوزه این قاره مانند آمریکا و انگلیس منعقد شده، این دسترسی به خارج از قاره نیز می تواند امتداد یابد.»

پیش بینی ۶۰ درصد تجارت دنیا در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات

سفیر جمهوری اسلامی ایران در کنیا در بخشی از سخنان خود گفت: «حوزه ارتباطات و اطلاعات به سرعت در حال رشد است و در آینده نه چندان دور انتظار می رود که بیش از ۶۰ درصد تجارت جهانی در این حوزه انجام گیرد.»

وی ادامه داد: «کنیا به عنوان یکی از کشورهای پیشرو در حوزه ارتباطات، نیازهای متعددی دارد که توانمندی های کشورمان

به گزارش خبرنگار ما کشورهای آفریقایی بازارهای بالقوه ایران برای صادرات فناوری و محصولات هستند که می بایست با محوریت تشکل های 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 راه اندازی شده است، به عنوان نخستین پایگاه دائمی این اتحادیه، صادرات محصول و خدمات فنی مهندسی را به آفریقا گسترش و توسعه می دهد تا به عنوان پایگاهی برای خلق ایده های نوآورانه، تجاری سازی این ایده ها و بستر صادرات محصولات و خدمات دانش بنیان ایرانی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات شرکت های عضو اتحادیه صادرکنندگان مخابرات و سندیکای صنعت مخابرات ایران و به طور کل صنعت کشور ICT در بازار شرق آفریقا نقش آفرینی کند.

اما در این زمینه دکتر جعفر برمکی، سفیر جمهوری اسلامی ایران در کنیا در گفت و گو با خبرنگار اتحادیه ضمن تبریک به مناسبت راه اندازی مرکز نوآوری فناوری ایران و همچنین دفتر اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران در کنیا اظهار کرد: «با ایجاد این پایگاه با توجه به ارتباطاتی که بنده با مقامات کشور کنیا و همچنین ارتباطی که با شبکه ای از فعالان اقتصادی دارم، این امکان فراهم می آید تا ضمن ارائه ظرفیت های کشور، اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات و به طور کلی صنعت ICT به طرف های کنیایی معرفی شوند.»

وی تاکید کرد: «در عین حال بنده به عنوان سفیر تصمیم دارم بسیاری از جلسات خود با مقامات کشور کنیا در حوزه اقتصادی را در خانه نوآوری برگزار کنم تا فرصتی فراهم آید که به طور مستقیم به معرفی این مرکز و خدمات و محصولات که ارائه می نماید، پردازم. علاوه بر آن، بسیاری از رویدادهای مرتبط با سفارت در حوزه های



استمرار معرفی دستاوردها برای بومی سازی شبکه ملی اطلاعات



یادداشت
مهندس فرامرز رستگار |
دبیر و عضو هیئت مدیره سندیکای
صنعت مخابرات ایران

در ادامه نشست‌های تخصصی در دبیرخانه بومی سازی تجهیزات شبکه ملی اطلاعات و همکاری و همسویی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات و سندیکای صنعت مخابرات ایران، اولین نمایشگاه معرفی دستاوردها در بخش زیرساخت ارتباطی در روزهای ۲۴ و ۲۵ شهریور امسال با حضور ۴۴ شرکت تولیدی و نرم‌افزاری شامل ۱۷ خانواده محصولی، در محل پژوهشگاه برگزار شد.

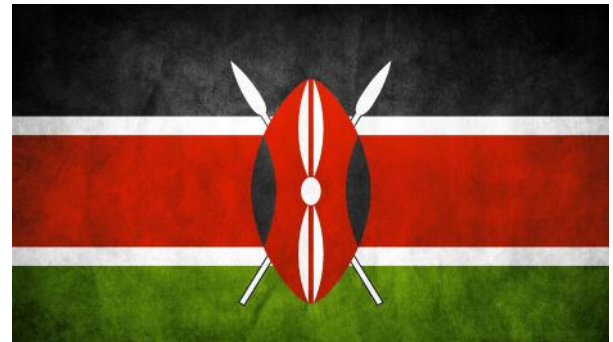
نمایش این دستاوردها از یک سو گزارش بخش ICT کشور به ملت شریف ایران بوده و از سوی دیگر موجب رونق کسب و کارها و بومی سازی عمیق تر شبکه ملی اطلاعات خواهد گردید. برای تکمیل زنجیره تامین و توسعه همگون فعالیت‌های تحقیقاتی، صنعتی و خدماتی، اهمیت ادامه این گونه رویدادها برای معرفی دستاوردهای حوزه ICT در سایر لایه‌های شبکه ملی اطلاعات بیش از پیش نمایان شده است.

ورود به لایه‌های بعدی شبکه ملی اطلاعات طبق طرح کلان و معماری شبکه ملی اطلاعات شامل زیرساخت اطلاعاتی، خدمات پایه، خدمات کاربردی و محتوا، نیاز به تعامل و هم‌افزایی هرچه بیشتر بین تشکل‌های خصوصی و شرکت‌های عضو آنها دارد. خوشبختانه از تیرماه سال جاری کمیته مشترکی بین سندیکای صنعت مخابرات ایران، سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور و اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران (کمیته سنا) تشکیل شده تا گذار از CT و IT جداگانه به ICT پیوسته انجام شود.

برای اینکه امکان معرفی دستاوردها در کلیه لایه‌های شبکه ملی اطلاعات قبل از خاتمه دوره تدبیر و امید فراهم شود، پیشنهاد کردیم که رویداد ۲ (بومی سازی زیرساخت اطلاعاتی) و رویداد ۳ (بومی سازی خدمات شبکه ملی) در ماه‌های باقیمانده امسال و رویداد ۴ (بومی سازی محتوا) در اردیبهشت ماه سال ۱۴۰۰ برنامه ریزی و برگزار شود.

در نمایشگاه بومی سازی زیرساخت اطلاعاتی شبکه ملی، ۴۲ شرکت تولیدی سخت‌افزاری در بخش پسیو و اکتیو و نرم‌افزاری در حوزه‌های سامانه‌های مدیریت و کنترل و پلتفرم‌ها حضور دارند و بیش از ۲۰ نوع دستاورد از فناوری‌های پیشرفته را در روزهای سوم و چهارم اسفند امسال عرضه می‌نمایند.

برای رعایت فاصله اجتماعی، صرف‌دعوت شوندگان از سازمان‌ها و نهادهای مرتبط و کارفرمایان کسب و کارهای فاوا می‌توانند از این نمایشگاه بازدید فیزیکی داشته باشند ولی بازدید از نمایشگاه مجازی آن برای عموم آزاد است. در این نمایشگاه سازمان فناوری اطلاعات، صندوق نوآوری و شکوفایی، شرکت ارتباطات زیرساخت، منطقه ویژه اقتصادی پیام و اپراتورهای بزرگ ارتباطی و اینترنتی برنامه‌های خود از جمله قطب‌های مراکز داده و گفتگوهای تقاضامحور ارائه خواهند نمود.



می‌تواند ضمن رفع این نیازها، 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 بهره برداری کرد.»

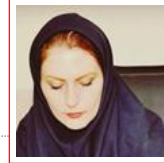
کنیا؛ تامین‌کننده نیاز کشورهای همسایه

برمکی تصریح 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 دانش بنیان کشورمان تاسیس شد. مضاف بر آن، این پایگاه با استقرار حوزه‌های مختلف دانش بنیان می‌تواند با ارائه محصولات متنوع، سبدی 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 حالیکه 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 گردهم آورده و با همفکری و همکاری با یکدیگر بتوانند مجموعه‌ای از نیازهای کشور میزبان را تامین کنند.»

نمایش توانمندی‌های کشورمان در مرکز کنیا، گامی مهم در توسعه ملی است

برمکی تاکید کرد: «وقتی بنده به عنوان سفیر در ملاقات‌های مختلف به توانمندی‌های کشور اشاره می‌کنم، در صورت وجود چنین مرکزی و وجود این فناوری‌ها در آن مرکز، می‌توانم برای اثبات گفته‌های خود و دریافت اطلاعات تخصصی و بیشتر، از مخاطبین دعوت کنم تا برای مشاهده این فناوری‌ها، از مرکز بازدید کنند.»



گفت و گو از: فریده شریف زاده

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در گفت و گو با خبرنگار اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران:

باید بیش از پیش به حمایت از تولیدات داخلی و خدمات فنی و مهندسی پرداخته شود

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات تاکید کرد:

«هیچ وقت نمی توان به عدالت کامل در یک سیاست دست یافت؛ اما همیشه می توان سیاستی عادلانه تر داشت و این نگاه من به مسئله های بزرگ است؛ این که فکر کنم چطور می شود زندگی یک جامعه کمی عادلانه تر، کمی آزادانه تر یا کمی امن تر شود و آن وقت در طول زمان به سمت آن هدف های درست حرکت خواهیم کرد.»



عادلانه تر داشت و این نگاه من به مسئله های بزرگ است؛ این که فکر کنم چطور می شود زندگی یک جامعه کمی عادلانه تر، کمی آزادانه تر یا کمی امن تر شود و آن وقت در طول زمان به سمت آن هدف های درست حرکت خواهیم کرد.»

توسعه زیرساخت ارتباطی همان جایی است که برای من عدالت معنا پیدا می کند

جهرمی با بیان اینکه توسعه زیرساخت ارتباطی همان جایی است که برای من عدالت معنا پیدا می کند، گفت: «از سال گذشته چالش هایی را پشت سر گذاشتیم که تا به حال نظیر آنها را شاهد نبودیم. شیوع ویروس کرونا هم مشکلاتی را برای ما ایجاد کرد و برخی شرکت ها با مشکلات زیادی مواجه شدند. البته فرصت های جدیدی هم برای برخی شرکت ها به وجود آمد که نکته مهم، بهره برداری بهینه از این شرایط بود.»

باید بیش از پیش به حمایت از تولیدات داخلی و خدمات فنی و مهندسی پرداخته شود

وی اظهار کرد: «یکی از موضوعات مهمی که بنده به آن توجه می کنم، بحث حمایت و پشتیبانی از فعالان و شرکت های حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات است که باید بیش از پیش به حمایت از تولیدات داخلی و خدمات فنی و مهندسی پرداخته شود.»

جهرمی با بیان اینکه تولیدکنندگان داخلی باید از تکنولوژی های جدید بهره برده و خود را ارتقا دهند، بر به روز بودن تکنولوژی و فناوری های روز دنیا تاکید کرد.

صنعت تولید ما در گرو ادغام شرکت هاست

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: «بلوغ صنعت تولید ما در گرو ادغام شرکت هاست و شرکت ها باید تلاش کنند ظرفیت های تولیدی خود را در کنار هم بگذارند و ما برای تولید، نیازمند ظرفیت و بازار هستیم و فعالیت شرکت ها نیز باید تداوم داشته باشد.»

وی با تاکید بر اینکه راهکار به روز بودن در حوزه تکنولوژی، ورود به بازار بین المللی است، تصریح کرد: «باید تولید داخلی ما به بازار داخلی بسنده کند؛ چون تا زمانی که طرز فکر ما این باشد، نمی توانیم پیشرفت کنیم. وقتی که ما در عرصه بازارهای بین المللی حضور پیدا می کنیم، آن وقت

به گزارش خبرنگار اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران، دستگاه ها و شرکت های دولتی نقش مهمی در حمایت از تولید و رونق اقتصاد ملی دارند. قدم اول برای حمایت از کسب و کارهای داخلی و ملزم کردن دستگاه های دولتی برای خرید کالای داخلی، قانون گذاری است. در ایران نیز برخی قوانین در راستای مدیریت واردات، ممنوعیت واردات کالاهای مشابه و تنظیم تعرفه وضع شده است اما در مرحله اجرا و مدیریت، نتایج خوبی مشاهده نشد. بخش دیگر قانون گذاری برای حمایت از کسب و کارهای داخلی، مربوط به خرید تجهیزات و خدمات شرکت های دولتی از تولیدات داخلی است. در این راستا، قانون «حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی در تامین نیازهای کشور» تصویب شد، اما با این حال، این قوانین در عمل به دلیل نبود سازوکار اجرایی، نحوه نامناسب الزام به اجرا، نبود نظارت بر اجرا و بررسی میزان اجرا ناموفق بوده اند.

حمایت از تولید داخلی کشور و تشویق مصرف کنندگان به خرید محصولات داخلی، منجر به رشد اقتصاد و توسعه ملی خواهد شد. از دیگر آثار آن می توان به افزایش اشتغال، کاهش واردات غیرقانونی، افزایش قدرت ارز ملی، ثبات قیمت کالاها و افزایش کیفیت محصولات اشاره کرد که البته تصویب قوانینی مانند «حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی در تامین نیازهای کشور» نیز سعی در تحقق حمایت از تولید داخلی داشته اما با این وجود، این قوانین در عمل نتوانسته اند موفقیت چندانی کسب کنند.

اما محمد جواد آذری جهرمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در گفت و گو با خبرنگار اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران با تاکید بر اینکه با تمام توان و قوای خودم و همکاران عزیز و تمام مردم کشورم به سوی جامعه ای بهتر و پیشرفته تر حرکت می کنیم، گفت: «اینکه امروز چیزی به نام اقتصاد دیجیتال در کشور وجود دارد و بسیاری از اپلیکیشن ها کاربران چند ده میلیونی دارند، تنها در دسترسی بالا، می توانست شکل بگیرد؛ چون اقتصاد دیجیتال بر پایه تعداد کاربران استوار است و هیچ کدام از عناوین معروفی مثل اسنپ، تپسی، دیجی کالا، فیلمو، نماوا، کافه بازار و ... با تعداد کم کاربر نمی توانستند به وجود بیایند و در حقیقت در دنیای امروز بدون گسترده کردن فراگیری نمی توان اقتصاد دیجیتال داشت.»

وی در عین حال تاکید کرد: «به این فکر می کنم که هیچ وقت نمی توان به عدالت کامل در یک سیاست دست یافت؛ اما همیشه می توان سیاستی

ملزم به رقابت خواهیم بود و امکان ورود به بازار بین‌المللی هم وجود دارد، اگر حاضر باشیم خدمات را در سطح بین‌المللی ارائه کنیم. پس مسئله تداوم تحقیق و توسعه و به روز رسانی می‌تواند حیات تولید داخل ما را تضمین کند.»

وی ادامه داد: «به‌روز نگاهداشتن فرایند تحقیق و توسعه در شرکت‌ها بسیار مهم است؛ چون وقتی برخی شرکت‌ها با ممنوعیت واردات در مورد کالاهای تولید داخلی مواجه می‌شوند، در حوزه تحقیق و توسعه چندان تلاشی نمی‌کنند. همین موضوع منجر می‌شود که نتوانند تولیدات خود را به روز کرده و توسعه دهند و از بازار دنیا عقب مانده و به تدریج از بازار خارج می‌شوند و گمان می‌کنند به دلیل نبود حمایت از تولیداتشان با این مشکل مواجه شدند. این در حالی است که مشکل اصلی، نوع تفکر آنهاست.»

پویایی فناوری موجب می‌شود از بازار جهانی عقب نمانیم

جهرمی گفت: «پویایی فناوری هم راهکار دیگری است که موجب می‌شود از بازار جهانی عقب نمانیم و وقتی چیزی در داخل تولید می‌شود، حمایت‌های لازم صورت می‌گیرد و حتی واردات آن هم ممنوع می‌شود، اما تولیدکننده وقتی می‌بیند تولیداتش خریداری می‌شود، به فکر توسعه فناوری نمی‌افتد که بهترین راهکار در این خصوص، رفتن به سطح بازارهای بین‌المللی است.»

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات همچنین یادآور شد: «حدود ۷۰ درصد تجهیزات مورد نیازمان در توسعه شبکه ثابت را از کالاهای داخلی تامین می‌کنیم و توان تولید داخل در این بخش جوابگو بوده است. البته همیشه از اپراتورها خواسته‌ایم از تجهیزات داخلی استفاده کنند و شرکت‌ها نیز به جای اینکه با هم رقابت منفی داشته باشند، محصولاتشان را ارائه کنند.»

خدمات پس از فروش شرکت‌های ایرانی از کیفیت لازم برخوردار نیست

جهرمی در عین حال بیان کرد: «شرکت‌های خارجی همواره در خدمات پس از فروش می‌گویند حق با مشتری است، ولی خدمات پس از فروش شرکت‌های ایرانی از کیفیت لازم برخوردار نیست که باید در این زمینه فرهنگ سازمانی ارتقا یافته و توجه ویژه‌ای به فرهنگ خدمات پس از فروش داشته باشیم.»

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در بخشی از سخنان خود با تأکید بر اینکه در صنعت مخابرات، دانش فنی کافی برای تولید داخلی داریم گفت: «موضوع تولید داخل را از ابعاد اقتصاد مقاومتی، اسناد بالادستی و سند کلان شبکه ملی اطلاعات و هم از دید اقتصادی مردم مورد توجه قرار داده‌ایم و این نتیجه حاصل شده که اگر می‌خواهید بازار را به دست آورید، نباید یکدیگر را تخریب کرده و باید به اصول اخلاقی پایبند باشید. رقابت منفی بین تولیدکنندگان باید کنار گذاشته شود.»

وی در عین حال یادآور شد: «قیمت تمام‌شده تولیدات باید در مقایسه با نمونه خارجی، مطلوب و قابل رقابت باشد؛ چون نمونه‌های خارجی معمولاً به دلیل اینکه بازارهای بین‌المللی را از آن خود می‌کنند و تعداد زیادی تولید می‌کنند، قیمت تمام‌شده تک‌محصولشان پایین‌تر از قیمت تمام‌شده محصول داخلی ما است. این چالش را ما می‌دانیم، منتها در نظر

بگیرید در تولید بین‌المللی و خارجی، هزینه‌هایی مثل حمل‌ونقل، گمرک و ... را داریم که در تولید داخلی آن را نداریم و این باید بتواند موازنه‌ای ایجاد کند که قیمت تمام‌شده تولید داخل ارزان‌تر از نمونه خارجی باشد.»

از تولیدکنندگان خواسته‌ایم دنبال حوزه‌هایی که ارزش اقتصادی ندارد، نروند

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات همچنین با اشاره به برنامه‌های حمایتی از تولید داخل گفت: «برنامه ما در همکاری با سندیکای صنعت مخابرات و انجمن تولیدکنندگان ایران، پیگیری پیوست فناوری بود که ذیل برنامه اقتصاد مقاومتی به ما ابلاغ شده بود. ساختار این برنامه هم برای این است که برای ۱۵ سال آینده کشور، استخراج کرده‌ایم چه نیازمندی‌هایی در حوزه داخلی داریم و چه توانمندی‌هایی برای تولید داریم. اولویت‌های تولید را با سندیکا و تولیدکنندگان مشخص کردیم و خواسته‌ایم دنبال حوزه‌هایی که ارزش اقتصادی ندارد، نروند.»

تأثیرات کرونا بر بخش فناوری اطلاعات

جهرمی در بخشی از صحبت‌هایش با اشاره به اثر کرونا بر بخش فناوری اطلاعات بیان کرد: «۵۰۰۰ شرکت نوپا با عنوان استارت‌آپ در چتر فناوری اطلاعات و در قالب طرح نوآفرین فعالند. معاونت علمی ریاست جمهوری تمرکز خود را روی شرکت‌های بزرگ‌تر گذاشته ولی ما به سمت شرکت‌های کوچک‌تر رفتیم، زیرا بخش فناوری اطلاعات تنها شامل شرکت‌های بزرگ نیست.»

وی با بیان اینکه از میان شرکت‌های حاضر در نوآفرین، کرونا بر ۷۲ درصد کسب‌وکارها اثر منفی گذاشته و تنها بر ۲۷ درصد اثر منفی نداشته است، گفت: «خدمات نرم‌افزاری با ۸۶ درصد بالاترین تأثیر منفی را داشته و خدمات آنلاین پزشکی با ۵۹ درصد بیشترین رشد را در این حوزه تجربه کردند. در این شرکت‌ها تعدیل نیروی انسانی بحرانی است. ۵۱ درصد شرکت‌های نوپا که کرونا بر آنها تأثیر منفی گذاشته، با کاهش تقاضا و کاهش درآمدهای ناشی از آن روبه‌رو شدند، ۳۲ درصد در زنجیره ارزش دچار مشکل هستند و ۳۷ درصد نیز تأثیر بر نیروهای انسانی بوده است.»

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات ادامه داد: «از این شرکت‌های داخلی، ۶۲ درصد کمتر از سه ماه دیگر با شرایط فعلی توان تاب‌آوری دارند، شش درصد بین سه ماه تا شش ماه تاب‌آوری دارند و ۳۲ درصد هم تنها تا پایان سال تاب‌آوری دارند. به همین دلیل اقداماتی از جمله ارائه تسهیلات با نرخ سود پایین صورت گرفته است. پویایی فناوری هم راهکار دیگری است که موجب می‌شود از بازار جهانی عقب نمانیم و وقتی چیزی در داخل تولید می‌شود، حمایت‌های لازم صورت می‌گیرد و حتی واردات آن هم ممنوع می‌شود، اما تولیدکننده وقتی می‌بیند تولیداتش خریداری می‌شود، به فکر توسعه فناوری نمی‌افتد که بهترین راهکار در این خصوص، رفتن به سطح بازارهای بین‌المللی است.»

وی همچنین یادآور شد: «حدود ۷۰ درصد تجهیزات مورد نیازمان در توسعه شبکه ثابت را از کالاهای داخلی تامین می‌کنیم و توان تولید داخل در این بخش جوابگو بوده است؛ البته همیشه از اپراتورها خواسته‌ایم از تجهیزات داخلی استفاده‌ه‌میر کنند و شرکت‌ها نیز به جای اینکه با هم رقابت منفی داشته باشند، محصولاتشان را ارائه کنند.»

معرفی فناوری نسل پنجم

فناوری 5G به عنوان نسل پنجم ارتباطات سیار، صرفاً یک زیرساخت ارتباطی نیست بلکه یک اکوسیستم نوآورانه در حوزه اقتصاد دیجیتال و محرک توسعه آن می باشد. این فناوری با بهره گیری از تکنولوژی های پیشران نظیر پیشرفت های حاصل شده و ظهور معماری جدید در حوزه آنتنهای رادیویی، بخش هسته و رادیو، مجاز بسازی و قابلیت های شبکه های مبتنی بر نرم افزار و ... تحولی عظیم را در فناوری اطلاعات و ارتباطات نوید می دهد.

نگارنده

دکتر ستار هاشمی | معاون فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات



بنابراین «پهنای باند بسیار بالا، تأخیر انتقال پایین، قابلیت اطمینان بالا و ظرفیت بیشتر»، به عنوان اصلیترین ویژگی هایی است که ارائه قابلیت ها و خدمات نوینی را در نسل پنجم ارتباطات و بستر توسعه و ارائه سرویس متناسب با کاربردهای متنوع را در صنایع مختلف ایجاد خواهد نمود که عموماً کاربردهای متنوع در حوزه های پهنای باند سیار پیشرفته (EMBB)^۲، ارتباطات با تأخیر پایین و قابلیت اطمینان بسیار بالا (URLLC)^۳ و اتصالات انبوه (mMTC)^۴ می باشد.

◆ پهنای باند سیار پیشرفته (EMBB):

به عبارت ساده، این ویژگی گسترش و پیشرفت خدماتی است که برای اولین بار توسط شبکه های نسل چهارم فعال شده است. eMBB ظرفیت بسیار زیاد و امکان تجربه بیشینه نرخ داده بسیار بالاتر را برای کاربران به ارمغان می آورد و در نتیجه، بستر ایجاد و ارائه کاربردهای جدید از جمله پخش ویدئو سه بعدی، بازی در فضای ابری، واقعیت مجازی و افزوده و ... محقق خواهد شد.

◆ ارتباطات با تأخیر پایین و قابلیت اطمینان بسیار بالا (URLLC):

با بهره گیری از فناوریهای پیشران، امکان برقراری ارتباطات انتها-به-انتهای دارای تأخیر کمتر از یک میلیثانیه و قابلیت اطمینان ۹۹ درصدی، ارائه کاربردهای جدید در صنایع مختلف مانند خودروهای خودران، جراحی و پزشکی از راه دور (به عنوان کاربردهای کاملاً جدید) فراهم می گردد.

◆ اتصالات انبوه (mMTC):

برقراری ارتباط و ایجاد اتصال بین هزاران و حتی میلیون ها تجهیز مختلف (از جمله سنسورهای کاربردی حوزه اینترنت اشیا) از کاربردهای این قابلیت شناخته میشوند. این سنسورها معمولاً به پهنای باند بالایی نیاز نداشته و بیشترین تمرکز در این کاربردها، بر روی تأخیر پایین و همچنین اتصال با سایر سنسورها و گره های شبکه میباشد. بنابراین شرط اصلی عملکرد مناسب این ویژگی، پشتیبانی از چگالی اتصال بالاست؛ حداکثر یک میلیون دستگاه در هر کیلومتر مربع که ۱۰ برابر چگالی اتصالات ارائه شده در نسل چهارم می باشد.

فناوری 5G به عنوان نسل پنجم ارتباطات سیار، صرفاً یک زیرساخت ارتباطی نیست بلکه یک اکوسیستم نوآورانه در حوزه اقتصاد دیجیتال و محرک توسعه آن می باشد. این فناوری با بهره گیری از تکنولوژی های پیشران نظیر پیشرفت های حاصل شده و ظهور معماری جدید در حوزه آنتن های رادیویی، بخش هسته و رادیو، مجاز بسازی و قابلیت های شبکه های مبتنی بر نرم افزار و ... تحولی عظیم را در فناوری اطلاعات و ارتباطات نوید می دهد. بدیهی است بهره گیری از این فناوری ها، نسبت به نسل قبلی توسعه و ارتقای چشمگیر شبکه های فعلی اینترنت همراه را در پی خواهد داشت. طبق گزارش منتشر شده توسط اتحادیه بین المللی مخابرات (ITU)، از جمله ویژگی های ارتقا یافته این فناوری نسبت به نسل چهارم، می توان به موارد زیر اشاره کرد (شکل ۱):

◆ افزایش بیشینه نرخ داده تا ۲۰ گیگابیت بر ثانیه؛ پیشرفت ۲۰ برابری

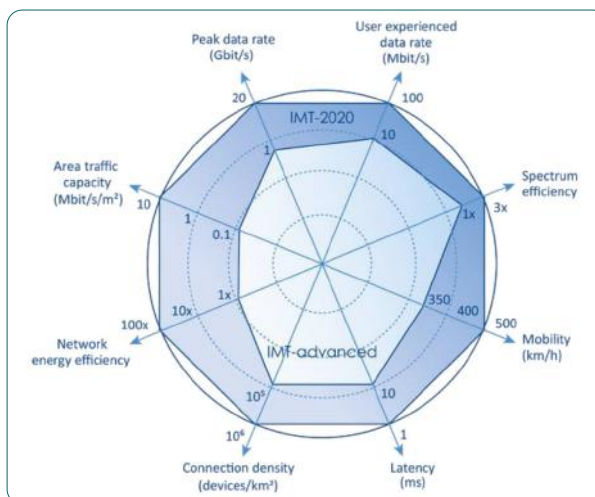
◆ توسعه بهره وری طیفی تا سه برابر

◆ افزایش قابلیت تحرک پذیری تا ۵۰۰ کیلومتر بر ساعت

◆ ایجاد بستر ارتباط دستگاه های متصل تا یک میلیون کاربر در کیلومتر

مربع؛ پیشرفت ۱۰ برابری

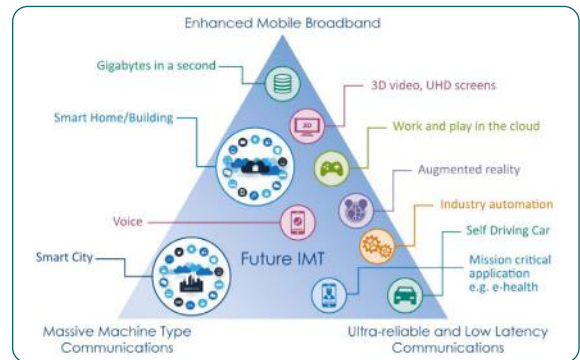
◆ کاهش تاخیر ارتباطات تا یک میلی ثانیه



شکل ۱: پیشرفت ارتباط نسل پنج نسبت به نسل قبل (رفرنس ITU)

1. ITU publications: Setting the Scene for 5G: Opportunities & Challenges 2018;
2. Enhanced mobile broadband;
3. Ultra reliable low latency communication;
4. Massive machine type communication;

◆ فناوری 5G و کاربردهای صنایع مختلف



شکل ۲: سناریوهای کاربردی نسل پنجم (رفرنس ITU)

بهره‌گیری از این ویژگی‌ها در صنایع مختلف علاوه بر بهبود کیفیت در کاربردهای فعلی، ظهور و شکوفایی طیف وسیعی از کاربردها را نوید می‌دهد که جنبه‌های مختلف زندگی بشر را تحت تأثیر قرار داده و تحولی عظیم در صنایع مختلف ایجاد و افزایش رشد اقتصاد دیجیتال کشور را به دنبال خواهد داشت (شکل ۲). البته بایستی اشاره شود که کارکرد موثر این فناوری، به‌عنوان یک اکوسیستم نوآورانه، مستلزم عملکرد صحیح و به‌موقع بازیگران مختلف می‌باشد. مثلاً «جراحی از راه دور»، به‌عنوان یکی از کاربردهای غایی این فناوری در حوزه سلامت مطرح است و بازیگران آن عبارتند از: «جراح حاذق آشنا با عملکردهای رباتیک، ربات‌های خاص منظوره، فعالین حوزه انرژی و نیرو، فعالین بیمه و ...». واضح است که نه تنها نقش‌آفرینی به‌موقع این بازیگران دارای اهمیت است، بلکه نوع فعالیت آنها نیز باید متحول شود. همانگونه که در این مثال، ایجاد تغییرات اساسی در حوزه بیمه و عملکرد آن، ضروری به نظر می‌رسد.

محوریت پیاده‌سازی و ارائه سرویس‌ها و خدمات در فناوری 5G، در هر دو بخش هسته و رادیو، نسبت به نسل‌های قبلی، با رویکردهای متفاوتی صورت گرفته است؛ در بخش هسته^۶ تمرکز بر استفاده حداکثری از قابلیت‌های نرم‌افزاری بوده و وابستگی تکنولوژی به سخت‌افزارهای خاص و منحصر به سازندگان مشخص، کمتر می‌باشد. در بخش رادیویی نیز کاربردهای این فناوری بایستی به صورت توأم در حوزه «افزایش ظرفیت تحت پوشش (Capacity)، افزایش دسترس‌پذیری و محدوده تحت پوشش (Coverage)» صورت پذیرد که تحقق آنها به ترتیب مستلزم به کارگیری همزمان فرکانس‌های پایین طیف فرکانسی و همچنین فرکانس‌های بالاتر است.

از جمله مهمترین کاربردهای این فناوری، می‌توان به کاربردهای آن در حوزه سلامت و پزشکی اشاره کرد. ویژگی‌های منحصر به فرد نسل پنجم، تحول عظیمی را در حوزه سلامت ایجاد می‌کند. از سرعت و پهنای باند بالای نسل پنجم می‌توان به عنوان اولین ویژگی نسل پنجم مورد استفاده در حوزه پزشکی و سلامت اشاره کرد. با افزودن فرصت‌ها و ویژگی‌های سرعت بالای شبکه 5G به معماری‌های موجود، انتقال سریع، پایدار و باکیفیت تصاویر پزشکی، حاصل می‌شود که می‌تواند دسترسی به مراقبت و کیفیت مراقبت در پزشکی را بهبود بخشد.

جراحی از راه دور یا Telesurgery، جنبه دیگری از کاربردهای پزشکی در حوزه سلامت است که کارکرد دقیق آن مستلزم بستر ارتباطی با تأخیر پایین و پایداری بالا می‌باشد. نظر به اینکه یکی از الزامات جراحی از راه دور، دسترسی به اینترنت و ارتباطات پرسرعت و پایدار می‌باشد، از همین رو فناوری نسل پنجم با توجه به ویژگی‌های سرعت بسیار زیاد، تأخیر ناچیز و پایداری بالا می‌تواند در توسعه کاربرد جراحی از راه دور بسیار موثر باشد.^۷

حمل و نقل هوشمند، حوزه دیگری است که کارکرد توأم نسل پنجم و قابلیت‌های هوش مصنوعی، از اصلی‌ترین فناوری‌های مورد نیاز آن است که علاوه بر کاهش احتمال وقوع برخوردهای خودروپی، کنترل بهینه ترافیک، نظارت هوشمند و اتخاذ تصمیمات بلادرنگ و خودکار را ممکن می‌سازد. این شبکه‌های حمل و نقل نیازمند ارتباطاتی با پهنای باند بالا جهت تبادل اطلاعات، تأخیر بسیار پایین و پایداری بسیار بالا جهت جلوگیری از قطعی ارتباط می‌باشند. در حال حاضر، فناوری‌های فعلی قادر به تامین این نیازمندی‌های شبکه حمل و نقل نیستند. بنابراین فناوری 5G جهت ارائه این خدمات در وسایل نقلیه آینده ضروری است که فرصت‌ها و رویکردهای جدیدی را در زمینه حمل و نقل هوشمند ایجاد می‌نماید.

با توجه به مزایا، ویژگی‌ها و کاربردهای ذکر شده، واضح است که فناوری نسل پنجم برخلاف نسل‌های قبلی که تمرکز اصلی آنان روی تلفن همراه بود، تنها منحصر به این حوزه نبوده و با ارائه بستر ارتباطی با ویژگی‌های منحصر به فرد که تا به امروز ممکن نبوده بسیاری از صنایع را دگرگون خواهد ساخت.^۸

◆ ضرورت حرکت به سمت 5G

با توجه به تحولات تکنولوژیک در حوزه توسعه زیرساخت‌های ارتباطی و حرکت به سمت استفاده از فناوری‌های نوین به‌ویژه در بخش شبکه‌های تلفن همراه، سرمایه‌گذاری جدی در سراسر جهان برای راه‌اندازی شبکه‌های مبتنی بر 5G در حال انجام است. در ایران نیز همگام با کشورهای دیگر، با هدف ارائه خدمات ارتباطی با سرعت و ظرفیت بالاتر و تأخیر کمتر، اقدامات لازم در خصوص پیاده‌سازی این شبکه، بر اساس راهبردها و اهداف تعیین شده در سند طرح کلان و معماری شبکه ملی اطلاعات در دستور کار قرار گرفته است. این اهداف عبارتند از:

- ◆ پوشش ۱۰۰ درصدی جمعیت کشور برای دسترسی پهن‌بند بسیار سرعت متوسط دسترسی 10Mbps
- ◆ پوشش ۸۰ درصدی دسترسی پهن‌بند ثابت کاربران خانگی با سرعت متوسط دسترسی 25Mbps
- ◆ امکان اتصال و دسترسی پرسرعت کسب‌وکارها و کاربران تجاری با حداقل سرعت 100Mbps
- ◆ امکان اتصال حداقل ۱۰ درصد از کاربران با دسترسی مبتنی بر نسل جدید ارتباطات

6. Core

7. Zhang, Qi, Jianhui Liu, and Guodong Zhao. "Towards 5G enabled tactile robotic telesurgery." arXiv preprint arXiv:1803.03586 (2018)

8. Yu, Heejung, Howon Lee, and Hongbeom Jeon. "What is 5G? Emerging 5G mobile services and network requirements." Sustainability 9.10 (2017): 1848.

علاوه بر موارد بیان شده مبنی بر الزامات پیاده‌سازی و توسعه فناوری نسل پنجم و همچنین مزایای این فناوری، عوامل مختلفی وجود دارد که به عنوان محرک‌های اصلی توسعه فناوری 5G مطرح است. بارزترین آنها اولاً ناشی از «رشد چشمگیر میزان ترافیک» و ثانیاً ناشی از «بلوغ تکنولوژی‌های مکمل» می‌باشد.

«افزایش تعداد کاربران و رشد میزان ترافیک ناشی از تعدد دستگاه‌های متصل»، «افزایش تعداد دستگاه‌های متصل به اینترنت؛ دستگاه‌های منتصب به مشترکین (نظیر Smart Meter ها و Smart Watch ها و ...)» و همچنین دستگاه‌های صنعتی (نظیر سنسورها و ...)» و «تعدد تجهیزات مورد استفاده در صنعت»، سه عامل اصلی رشد چشمگیر ترافیک در شبکه‌ها می‌باشد. عدم توانایی پاسخگویی شبکه‌های فعلی به نیازهای جدید و ترافیک فزاینده ناشی از آن، اپراتورهای شبکه را ناگزیر به سمت پیاده‌سازی و بهره‌وری از نسل جدید ارتباطات سوق می‌دهد. علاوه بر این، با توجه به موارد ذکر شده در اهمیت بستر ارتباطی 5G در صنایع مختلف، بلوغ و حرکت رو به جلو در این صنایع بدون فناوری 5G ممکن نیست. بنابراین نسل پنجم ارتباطات سیار را می‌توان به‌عنوان نیروی محرکه و پیشران در بسیاری از صنایع در نظر گرفت. به همین خاطر حرکت به سوی این فناوری در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه امری اجتناب‌ناپذیر و ضروری قلمداد می‌گردد.

◆ اقدامات و برنامه‌های کشور در حوزه فناوری 5G

طبق گزارش GSMA در ارتباط با وضعیت اقتصاد موبایل در سال ۲۰۲۰، پیش‌بینی می‌شود که سهم شبکه 5G در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا در سال ۲۰۲۵ به شش درصد برسد و حدود ۱٫۸ میلیارد اتصال 5G تا سال ۲۰۲۵ در جهان ایجاد شود. همچنین پیش‌بینی شده که سرمایه‌گذاری اپراتورهای تلفن همراه در جهان طی پنج سال آینده (در شبکه‌های خود)، حدود ۱٫۱ تریلیون دلار باشد که تقریباً ۸۰ درصد این سرمایه‌گذاری در فناوری 5G انجام خواهد شد^۱. لذا ورود به هنگام کشور ما در زمینه توسعه فناوری نسل پنجم، امری ضروری می‌باشد. در این راستا مطالعات کارشناسی و تدوین نقشه‌راه این فناوری، در دو سال گذشته انجام شده است. از تابستان امسال، راه‌اندازی سایت‌های اولیه این فناوری در مراکز دانشگاهی و پژوهشی آغاز شده و توسعه این فناوری متناسب با بلوغ و آمادگی صنایع و با اولویت‌گذاری قابلیت‌های مختلف آن انجام خواهد شد.

قابلیت‌ها و ویژگی‌های چالش‌برانگیز شبکه‌های نسل پنجم برای پشتیبانی نیازهای جدید و متنوع تجاری در verticalها و بخش‌های مختلف، به لحاظ ارائه رویکرد اجرایی جدید و افزایش خدمات آن (از طریق همافزایی با فناوری‌های SDN و NFV) و به‌واسطه درهم تنیدگی کاربردهای توأم این تکنولوژی با سایر فناوری‌های نوین (نظیر هوش مصنوعی، اینترنت اشیا و ...)، پیچیدگی‌های اجرایی و ملاحظاتی مربوطه را دارد.

در نسل پنجم تلفن همراه (5G)، به‌واسطه ارائه قابلیت‌ها و خدمات جدید، تغییر پارادایم حوزه خدمات مربوط فناوری و گستردگی آن از ارائه سرویس‌های انسان - به - انسان به حوزه ارائه خدمات «ماشین - به - ماشین، ماشین - به - انسان، انسان - به - ماشین» را شاهد هستیم. بنابراین در رابطه با توسعه فناوری نسل پنجم تلفن همراه (5G) در کشور

بایستی موارد نقاط قوت و فرصت‌های متناسب آنها و همچنین ضعف‌ها و تهدیدات، به‌صورت توأم مد نظر قرار گیرد.

کشور ایران در حوزه تولید دانش و دانش‌آموختگان مرتبط با فناوری نوین، پتانسیل‌های بالایی دارد که استفاده از آنها در زمینه توسعه فناوری نسل پنجم تلفن همراه، ابزاری کارآمد محسوب می‌گردد. تجربه اپراتورهای مطرح کشور در زمینه پیاده‌سازی نسل‌های قبلی تلفن همراه، یکی از دیگر از دارایی‌های حال حاضر ما می‌باشد که در صورت پیش‌بینی زمینه تعامل و همکاری با جامعه خبرگان و اندیشمندان دانشگاهی، می‌تواند نقش‌آفرینی خوبی داشته باشد. همچنین نظر به اینکه معماری فناوری نسل پنجم تلفن همراه، Flat بوده و خدمات به صورت سرویس‌گرا ارائه می‌شود، لذا با توجه به محوریت توسعه «فکرافزایی» این فناوری، فرصت مناسبی است تا با توجه به توسعه دهندگان زبده و کارآمد نرم افزار و پلتفرم در کشور، مزیت‌های رقابتی مناسبی جهت ارتقای سهم صنعتی این حوزه‌ها (متناسب با سهم علمی آنها)، ایجاد و بستر «توسعه فرصت‌های شغلی در داخل کشور و بازار منطقه‌ای و بین‌المللی»، را بر اساس رویکرد «انتخاب، انطباق، انتقال و جذب»، فراهم نماییم. همچنین عدم بلوغ کامل فناوری در حال حاضر و هدف‌گذاری جهانی بلوغ کامل آن در تمام صنایع بعد از سال ۲۰۲۴، فرصت مناسب دیگری جهت تدوین و پیاده‌سازی برنامه‌های مناسب و گام به گام توسعه فناوری است.

گسترده‌گی دامنه مخاطرات و عدم شناخت اجرایی و عملیاتی ناکافی در حال حاضر، یک‌یک ضعف‌های این فناوری محسوب می‌گردد. توجه به نیاز و تقاضای کاربران و ارائه خدمات مدیریتی شده و ورود به‌موقع جهت توسعه فناوری، اصل مهم و اجتناب‌ناپذیری است که پیاده‌سازی اقدامات اجرایی دیر هنگام منجر به راهبری قاطع فناوری توسط دیگر کشورها خواهد شد و یک تهدید بزرگ محسوب می‌شود. لذا نبایستی به دلیل مختلف، نگاهی منفعلانه به توسعه این فناوری داشت. همچنین تعدد بازیگران توسعه این فناوری در verticalهای مختلف نیز یکی از موضوعاتی است که در صورت مدیریت صحیح و ایجاد تیم‌های همافزا، یکی از نقاط قوت به شمار می‌رود و در غیر این صورت می‌تواند موجبات افزایش تهدیدات را در پی داشته باشد. یقیناً ورود به‌هنگام در توسعه فناوری، فرصت بیشتری را جهت ایجاد تیم‌های کاری و شبکه‌های انسانی هم‌افزا فراهم خواهد کرد.

با توجه به موارد بیان شده و همچنین علم بر اینکه بر اساس پیش‌بینی‌های انجام شده، چشم‌انداز استفاده تجاری این فناوری در همه ابعاد، پس از سال ۲۰۲۴ می‌باشد، لذا با هدف شناخت الزامات، فرصت‌ها و راهکارهای اجرایی بهینه و کارا، فعالیت‌های مختلفی جهت مشارکت ذی‌نفعان و کنشگران مختلف این فناوری در قالب تفاهم‌نامه‌های همکاری تعریف شده است. این اقدامات و فعالیت‌ها با مشارکت و نقش‌آفرینی «اپراتورهای تلفن همراه کشور، مراکز دانشگاهی و پژوهشی، متولیان حوزه صنایع خورویی و سلامت، مناطق آزاد کشور، معاونت علمی - فناوری ریاست‌جمهوری و وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات»، در حال انجام می‌باشد. شایان ذکر است که تحقق کامل کاربست‌های این فناوری در صنایع مختلف، مستلزم تحول و بلوغ دیجیتالی در سایر بخش‌ها و توسعه توأم صنایع، به موازات گسترش زیرساخت‌ها و توسعه پوشش فناوری نسل پنجم می‌باشد.

نقش نسل پنجم شبکه سلولی (5G) در ایران و جهان در انقلاب صنعتی چهارم

امروزه تحول دیجیتال، تغییرات گسترده‌ای در صنایع مختلف پدید آورده است. در این میان، انقلاب صنعتی چهارم با هدف دیجیتالی کردن صنعت در جهت تحقق وعده‌های خود در حرکت است. چیزی که به این تحول می‌تواند سرعت ببخشد، یک فناوری ارتباطی کلیدی با قابلیت اطمینان بالاست نامزایای هوشمندی و اتوماسیون را به سطح جدیدی ببرد.

نگارنده

مهندس علیرضا شیرانی
عضو هیئت مدیره اتحادیه
صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران
و مدیرعامل شرکت مهندسی مشاور
مونکو ایران



از اوایل سال ۲۰۱۹، ابتدای تجاری شدن شبکه 5G، کشورهای مختلفی ارائه سرویس‌دهی خود را آغاز کرده‌اند. به‌طوریکه تاکنون در بسیاری از شهرهای خود سرویس 5G را برای کاربران موبایل ارائه می‌کنند و در تلاشند تا پوشش خود را افزایش دهند. علاوه بر این، با توجه به مشخصه‌های ویژه این شبکه، به‌کارگیری آن در صنایع مختلف را در دستور کار خود قرار داده و در موارد بسیاری هم از آنها استفاده می‌کنند.

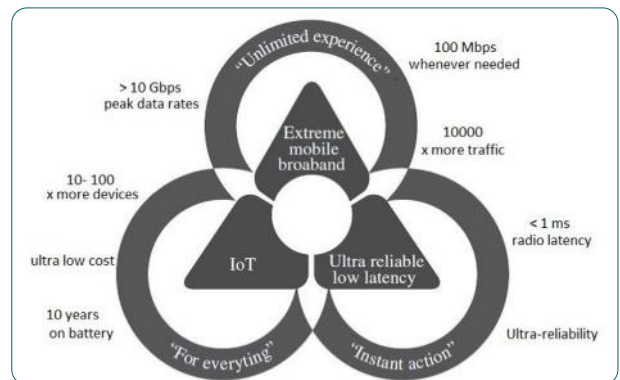
کشورهای اروپایی و آمریکا از همان ابتدای تجاری شدن شبکه 5G، در مناطق مختلف خود سرویس‌دهی را آغاز کرده‌اند، به‌طوریکه تا پایان ماه می ۲۰۲۰، ۱۴ کشور اروپایی سرویس شبکه 5G در شهرهای خود را ایجاد کرده‌اند که از جمله آنها می‌توان کشورهای انگلیس، آلمان، اتریش، فنلاند، هلند، اسپانیا، ایتالیا، بلژیک و ... را نام برد. همچنین علاوه بر سرویس‌دهی به کاربران موبایل، در بسیاری از صنایع خود همانند انرژی، کشاورزی، بندر، معدن و ... از آن استفاده می‌کنند. به عنوان مثال آلمان، ایتالیا و هلند با استفاده از شبکه 5G برخی بنادر خود را هوشمند ساخته‌اند. کشور سوئد، معدن آیتیک خود را نیز با شبکه 5G هوشمند ساخته است.

در میان کشورهای آسیای شرقی، چین، کره و ژاپن به عنوان پیش‌تاز در ارائه سرویس 5G، علاوه بر ارائه سرویس به کاربران موبایل در صنایع مختلف نیز از آن استفاده می‌کنند. به عنوان مثال، چین با دارا بودن بنادر کانتینری مهم و عظیم خود، به‌کارگیری شبکه 5G در ۱۰ بندر مهم خود را با همکاری هواوی ایجاد کرده است. همچنین با توجه به تقاضاهای بسیاری که اپراتور چینی از تولیدکنندگان دریافت کرده است، کارخانه‌های هوشمند با شبکه 5G ایجاد شده‌اند.

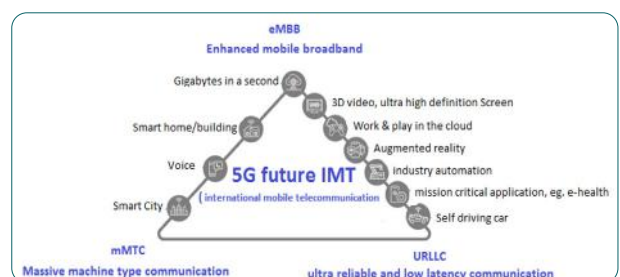
کشورهای حوزه کشور ما نیز در راستای ارائه سرویس 5G حرکت می‌کنند. در این میان می‌توان از بحرین، کویت، عمان، قطر، عربستان سعودی و ... نام برد که تقریباً سال ۲۰۱۹ به ارائه سرویس در مناطق کوچکی پرداختند و در حال افزایش پوشش خود در نقاط مختلف می‌باشند. در این میان قطر به عنوان یکی از اولین سرویس‌دهنده‌های 5G نقشه راه خود را برای

امروزه تحول دیجیتال، تغییرات گسترده‌ای در صنایع مختلف پدید آورده است. در این میان، انقلاب صنعتی چهارم با هدف دیجیتالی کردن صنعت در جهت تحقق وعده‌های خود در حرکت است. چیزی که به این تحول می‌تواند سرعت ببخشد، یک فناوری ارتباطی کلیدی با قابلیت اطمینان بالاست تا مزایای هوشمندی و اتوماسیون را به سطح جدیدی ببرد.

ظهور و پیدایش فناوری نسل پنجم شبکه سلولی (5G) علاوه بر سرویس‌دهی به کاربران موبایل، با قابلیت‌های منحصر به فرد خود، به عنوان سرآمد تکنولوژی‌های ارتباطی برای صنایع مختلف اهداف زیادی را دنبال می‌کند که تا قبل از این، تحقق آنها ممکن نبوده است. با توجه به سناریوهای ارتباطی نسل پنجم، شبکه 5G علاوه بر افزایش سرعت، پهنای باند و ظرفیت شبکه نسبت به 4G، با ویژگی تأخیر بسیار کم و تراکم کاربر زیاد، کاربردهای بسیاری را در صنایع مختلف پشتیبانی می‌کند.



نسل پنجم 5G با دو رویکرد بهبود اتصال و به تبع آن افزایش عملکرد و بهبود کیفیت، کاربردهای زیادی در صنایع مختلف اعم از کشاورزی، انرژی، خدمات مالی، بهداشت و درمان، تولید، بندر، معدن، رسانه و سرگرمی، ایمنی عمومی، حمل و نقل عمومی، خرده فروشی و غیره خواهد داشت.



نامه سرگشاده اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در هشت محور خطاب به روسای قوای قضائیه و مقننه

اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در نامه‌ای سرگشاده به روسای قوای قضائیه و مقننه تاکید کرده است که مشکلات عدیده در مسیر رشد و شکوفایی صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات در سالی که توسط مقام معظم رهبری مزین به نام جهش تولید گردیده است، این صنعت را تحت تاثیر قرار داده است.



این اتحادیه در نامه‌ای سرگشاده به روسای قوای قضائیه و مقننه، مشکلات صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات در شرایط فعلی را مطرح نموده که بخشی از آن به شرح ذیل می باشد:

مشکلات عدیده در مسیر رشد و شکوفایی صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات به عنوان یکی از زیرساخت‌های حیاتی توسعه و تولید در سالی که توسط مقام معظم رهبری مزین به نام جهش تولید گردیده است، این صنعت را تحت تاثیر قرار داده است. دغدغه مشترک بنگاه‌های اقتصادی حوزه و خطر از بین رفتن کسب و کارهای متوسط و کوچک، می تواند خسارات جبران ناپذیری بر پیکر صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات وارد نماید. این تهدید به طور قطع پیرامون موارد ذیل بر اقتصاد کشور تاثیر مخربی خواهد داشت:

۱. دریافت حق بیمه‌های غیرقانونی و مضاعف توسط تامین اجتماعی از شرکت‌های معتبر
 ۲. مشکلات بدهکاری کارفرمایان به پیمانکاران و تضییع حق قانونی پیمانکاران در اخذ خسارات تاخیر تادیه
 ۳. یک طرفه بودن قراردادهای تنظیمی توسط برخی کارفرمایان دارای قدرت انحصاری
 ۴. عدم اجرای صحیح آئین نامه مناقصات و خریدهای دولتی (از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت)
 ۵. عدم ابلاغ رسمی شرایط فورس ماژور از سوی دولت
 ۶. عدم اجرای قوانین حمایتی شرکت‌های تولیدی و خدمات بومی
 ۷. عدم تخصیص ارز به حوزه حیاتی ارتباطات و فناوری اطلاعات
 ۸. عدم ارائه تسهیلات مالیاتی به حوزه ICT در شرایط ویژه و خاص (تحریم‌های متمادی و کرونا)
- گفتنی است مشروح این دغدغه‌ها به همراه پیشنهادها در دو نامه برای آیت الله رئیسی و دکتر قالیباف ارسال گردیده است.

به‌کارگیری شبکه 5G در استادیوم‌ها، امنیت عمومی، صنعت نفت و گاز و ... قرار داده است.

لازم به ذکر است که در به‌کارگیری شبکه 5G در صنایع مختلف، ایجاد شبکه خصوصی 5G مورد توجه قرار گرفته است و کشورهای پیشرفته دنیا از شبکه‌های خصوصی 5G با امنیت بالا برای تحقق مزایای 5G در صنایع خود استفاده می‌کنند.

در کشور ما نیز ایرانسل شبکه کامل 5G را برای نخستین بار در سال ۹۶ آزمایش کرد. پس از آن شبکه 5G اینترنت همراه وارد کشور شده و عملیات عمومی‌سازی آن آغاز شد، اما پیاده‌سازی آن مسکوت ماند.

اما بعد از سه سال تحقیقات و ایجاد زیرساخت‌های لازم در کشور، در تابستان سال جاری نخستین سایت 5G ایران، با همکاری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و اپراتور ایرانسل در پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات، راه‌اندازی شد و در ادامه در چند نقطه مهم دیگر نیز راه‌اندازی می‌گردد. اما طبق گفته مدیرعامل ایرانسل، گذر از حالت پایلوت به پیاده‌سازی یعنی تجاری‌سازی شبکه 5G تا سه سال دیگر انجام خواهد شد و تا سال ۱۴۰۲ می‌توان به پوشش گسترده و شهری دست یافت و وارد تجاری‌سازی شد. بنابراین تا چند سال آینده شبکه 5G تنها در اختیار متخصصان حوزه IT قرار خواهد گرفت و تا فراگیر شدن آن راه بسیاری وجود دارد.

در پیاده‌سازی شبکه 5G در ایران موانع و مشکلات فراوانی وجود دارد. راه‌اندازی شبکه 5G نیاز به سرمایه‌گذاری سنگین دارد. بنابراین یکی از مشکلات مهمی که در این زمینه وجود دارد، بحث تحریم و هزینه‌های بالاست. در این خصوص باید از تحریم فرصت ساخت و توان تولید تجهیزات مورد نیاز را بالا برد. تولیدکنندگان می‌توانند از پایلوت راه‌اندازی شده در تهران برای تولید تجهیزات مورد نیاز استفاده کنند. همچنین از لحاظ مسائل غیرفنی همانند بهره‌برداری از شبکه 5G در صنایع مختلف کم و کاستی وجود دارد. برای حل این مسئله، باید به طور موازی با آماده‌سازی شبکه 5G، نیاز و انگیزه به‌کارگیری شبکه 5G در صنایع مختلف نیز ایجاد شود. با ایجاد کسب و کارهای تجاری جدید توسط به‌کارگیری 5G در صنایع مختلف، سرمایه‌گذاری شبکه 5G توجیه اقتصادی پیدا می‌کند. بنابراین نباید بعد از بلوغ 5G در کشور به دنبال بازار آن بود.

از طرف دیگر، در شبکه 5G، مباحث مربوط به طیف و حقوقی مطرح می‌شود. بخش از طیف مورد استفاده در شبکه 5G یعنی باند ۷۰۰ و ۸۰۰ مگاهرتز در اختیار صدا و سیماست که باید آزاد شود. رایزنی با این سازمان برای به‌کارگیری این دو باند فرکانسی باید سریع‌تر صورت پذیرد.

سیستم بالا به پایین دولت الکترونیک

نکته بسیار مهم آن است که مدیران فناوری اطلاعات نباید نیازهای اطلاعاتی مدیریت ارشد سازمان را نادیده بگیرند. انجام اقدامات برای ارائه خدمات اطلاعاتی به مدیریت ارشد می تواند در قیاس با استفاده از منابع برای خدمات رسانی به مدیران سطح پایین تر و کارکنان دفتری، کمک بسیار بیشتری به عملکرد سازمان کند و پاداش بیشتری برای مدیریت اطلاعات داشته باشد.

نگارنده

خانم مهندس سادینا آبائی
نایب رئیس هیئت مدیره و رئیس
کمیسیون ظرفیت سازی و نوآوری
اتحادیه صادرکنندگان صنعت
مخابرات ایران



یکی دیگر از مسائل دائمی مدیران فناوری اطلاعات عبارت است از ناتوانی مدیریت ارشد در ارزیابی و اندازه گیری مشارکت بخش مدیریت اطلاعات در سازمان. هرچند خدمات کامپیوتری، منافعی انکارناپذیر را برای کاربران این خدمات به همراه دارند، اثبات بهره‌وری و مشارکت پروژه‌های که بخش مدیریت اطلاعات برای سازمان امکان پذیر می‌سازد، همیشه ساده نیست. بنابراین اگر مدیریت اطلاعات می‌خواهد پشتیبانی مدیریت ارشد را کسب کند، گزارش عملکرد امری بسیار ضروری است.

یکی دیگر از راهبردهای مدیریت عملکرد، که می‌تواند برای مدیران فناوری اطلاعات و مدیریت ارشد به عنوان ابزاری برای اندازه گیری سیستم‌های اطلاعات در سازمان مفید باشد، ایجاد سیستم گزارشگری و ارزیابی عملکرد مدیریت اطلاعات است. مدیران فناوری اطلاعات معمولاً شش حوزه اصلی را مدیریت می‌کنند که عبارتند از: برنامه‌ریزی، پروژه‌ها، داده‌ها یا اطلاعات، منابع انسانی، فناوری، و پول. با استفاده از این سیستم، کارآمدی و اثربخشی این شش حوزه را می‌توان اندازه گیری و گزارش کرد. از جنبه کارآمدی، در این سیستم، میزان استفاده از منابع (تجهیزات و افراد) اندازه گیری می‌شود. از جنبه اثربخشی، سطح خدمات کاربری و عملکرد پروژه (نگرانی‌های کاربر) اندازه گیری می‌شود. در آخر، عملکرد مالی کلی اندازه گیری می‌شود.

نکته بسیار مهم آن است که مدیران فناوری اطلاعات نباید نیازهای اطلاعاتی مدیریت ارشد سازمان را نادیده بگیرند. انجام اقدامات برای ارائه خدمات اطلاعاتی به مدیریت ارشد می‌تواند در قیاس با استفاده از منابع برای خدمات رسانی به مدیران سطح پایین تر و کارکنان دفتری، کمک بسیار بیشتری به عملکرد سازمان کند و پاداش بیشتری برای مدیریت اطلاعات داشته باشد.

در این خصوص، سیستم اطلاعات را می‌توان طوری توسعه داد که نیازهای اطلاعاتی مدیران اجرایی خاص را برآورده کند. با این حال، تحقیقات نشان می‌دهد که داده‌های مدیریت ارشد اغلب داده‌های «ترم» هستند تا داده‌های «سخت»، و اطلاعات اجرایی بسیار ناچیزی از سیستم‌های کامپیوتری به بیرون در می‌آید. حتی داده‌های مالی تهیه شده در کامپیوتر نیز معمولاً قبل از رسیدن به سطح اجرایی، دوباره فرمول بندی می‌شوند. زیرا اغلب اطلاعات سختی که به دست مدیران ارشد اجرایی می‌رسد، معمولاً محصول جانبی سیستم‌های پایه نگهداری سوابقی است که به منظور دیگری طراحی شده‌اند و شاید دقیقاً نیازهای مدیران اجرایی ارشد را برآورده نکنند. از این رو باید توجه لازم داشت که: «سیستم اطلاعات اجرایی واقعی که بتواند معمای دولت الکترونیک را حل کند، باید سیستمی بالا به پایین باشد و نه سیستمی پایین به بالا.»

برای توسعه موفقیت آمیز سیستم‌های اطلاعات دولتی، آشنایی مدیریت ارشد به نقش سیستم‌های اطلاعات دولتی و نحوه کمک رسانی این سیستم‌ها به تصمیم‌گیری سازمان دولتی، توسعه سیاست، مدیریت، و اجرا اهمیت بالایی دارد. هر چه درک مدیریت ارشد سازمان از سیستم‌های اطلاعات بهتر باشد، سیستم اطلاعات مدیریت فرصت‌های بیشتری برای موفقیت خواهد داشت. روشن است که تعهد به توسعه سیستم اطلاعات مدیریت باید با مدیریت ارشد سازمان دولتی شروع شود. از سوی دیگر، کل توسعه سیستم‌ها باید دارای حمایت و مدیریت مالی باشد. مسئولیت‌های حامی مالی عبارتند از: تعیین آرمان‌ها و اهداف سیستم؛ تأمین مالی؛ تعیین مدیر پروژه؛ و انجام سایر فعالیت‌های توسعه.

از سوی دیگر، تعارض منافع در توسعه سیستم‌ها بین حوزه‌های مختلف سازمان دولتی نیز در بالاترین سطح، نیاز به هماهنگی دارد. به علاوه، باید از طریق رهبری مدیریت ارشد، بر مقاومت در برابر تغییر و اصلاحات در سیستم‌های عملیاتی اصلی که حاصل سیستم‌های کامپیوتری شده جدید است، غلبه کرد. نیازی به توضیح نیست که ارزیابی نیازمندی‌های برنامه‌های کاربردی و نظارت بر آنها توسط مدیریت ارشد سبب ایجاد انگیزش در کارکنان سیستم‌های اطلاعات دولتی برای تحقق نیازهای کاربران می‌شود. ارتباط مؤثر بین مدیران فناوری اطلاعات و مدیریت ارشد و نیز مشارکت مدیریت ارشد در تصمیمات مدیریت اطلاعات با هدف استفاده موفق از فناوری اطلاعات در جذب حمایت مدیریت ارشد برای اقدامات و منابع مورد نیاز، حائز اهمیت است. دلیل این موضوع آن است که فناوری اطلاعات حوزه‌ای است که در آن معدودی از مدیریت‌های ارشد سازمان‌های دولتی از تجربه بالایی در آن برخوردارند. از این رو فهم مسائل، موضوعات و تصمیماتی که مدیران فناوری اطلاعات باید بگیرند و مشارکت در آنها برای این مدیریت‌های ارشد اغلب دشوار است. حتی ارزیابی عملکرد مدیریت فناوری اطلاعات، در نبود استانداردهای اولیه برای اندازه گیری عملکرد، برای آنها سخت تر نیز هست.

تقویت این بهبود عملکرد وظیفه مدیران فناوری اطلاعات است، نه مدیران ارشد. به طور کلی، در کمال تعجب، تعداد معدودی از مدیران فناوری اطلاعات تلاش بسیاری می‌کنند تا برای مدیریت ارشد وقت بگذارند و به آنها در درک مسائل، روندها و مسائل مدیریت اطلاعات کمک کنند و معدودی از مدیران فناوری اطلاعات مستقیماً به مدیریت ارشد گزارش می‌دهند. نقطه شروع این اقدام تنها یک کلمه است: «آموزش». البته نه آموزش فنی درباره کامپیوترها و نظایر آن، بلکه درباره مسائل کسب و کار، مسائل مدیریت، و تصمیمات کلیدی‌ای که باید در حوزه مدیریت اطلاعات گرفته شود؛ و موضوعات، روندها و تأثیرات پیش‌بینی فناوری بر کسب و کار سازمان.

رئیس هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در قراردادهای کارفرمایی - پیمانکاری، مقررات برای مقابله با شروط غیرمنصفانه، ناکافی است

رئیس هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران گفت: «در قراردادهای پیمانکاری، فروش تجهیزات یا خدمات فنی مهندسی که با سازمان‌های دولتی یا نیمه دولتی منعقد می‌گردد، معمولاً یک طرف قرارداد، دستگاه اجرایی و یک شخصیت حقوقی عمومی است که بر سرنوشت قرارداد، حاکمیت و آزادی قراردادی قابل توجه دارد و در طرف مقابل یک شرکت تولیدی یا خدماتی که فاقد این مزیت می‌باشد، قرار دارد.»



خصوصی قرار دارند که از لحاظ قدرت سیاسی و قدرت ساختاری خود ضعیف و شکننده بوده و معمولاً نمی‌توانند از منافع خود دفاع نمایند. این عدم توازن آشکار و یک طرفه بودن قراردادها، شروط غیرمنصفانه و مفاد تحمیلی قراردادها همواره تاثیرات نامطلوبی را می‌گذارد؛ به گونه‌ای که ملاحظه می‌نماییم، عقود پیمانکاری را از یک «عقد لازم» به سمت یک «قرارداد الحاقی» سوق داده و اصول «آزادی قراردادی» و «تساوی قراردادی» را در تعداد زیادی از قراردادها مخدوش و آسیب پذیر برای بخش خصوصی می‌سازد.»

♦ رعایت اصل کرامت انسانی و اخلاقی در قرارداد

وی می‌افزاید: «واضح است که شروط غیرمنصفانه شروطی است که اگرچه طبق قواعد عمومی قراردادها و اصل آزادی قراردادی نسبت به متعهد الزام‌آور است، اما چون تحمیلی است و محصول اراده واقعی وی نیست و طرف مقابل با سوءاستفاده از موقعیت برتر خود آن را تحمیل کرده، الزام‌آور بودن آن نسبت به طرف ضعیف‌تر خلاف انصاف و دور از اخلاق قراردادی است. به عبارت دیگر، مقصود از شرط غیرمنصفانه شرطی است که به واسطه موقعیت ضعیف‌تر یکی از طرفین، برخلاف خواست وی بر او تحمیل می‌شود و برای طرف قوی‌تر امتیازی ویژه در اختیار دارد که تعادل طرفین قرارداد را بر هم می‌زند. به عنوان مثال در یک ماده قراردادی، کارفرمای دولتی بندی را درج می‌نماید با عنوان شرایط فسخ و مواردی را عنوان می‌نماید که در صورت تخلف نمودن پیمانکار از این موارد، قرارداد فسخ می‌گردد.»

رئیس هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران ادامه داد: «این موضوع علیرغم بندهای یک طرفه تحمیلی قابل قبول است که محدودده ای دارد با چارچوب های مشخص ولیکن کارفرما دقیقاً در یک ماده دیگری بندی را می‌آورد با عنوان فسخ به اختیار کارفرما و مفهوم آن این است که کارفرما هر زمان بخواهد می‌تواند بدون هیچ گونه ادله ای قرارداد را فسخ نماید. آشکار است که این رویکرد جزو مصادیق نقض

دکتر داوود ادیب در ادامه تحلیل آسیب شناسی قراردادهای پیمانکاری یک طرفه اظهار داشت: «با توجه به ظهور روابط نابرابر در روابط قراردادی و تبعات منفی ناشی از آن باید جلوی سوء استفاده از آزادی شکلی و صوری قراردادی گرفته شود تا شاهد از بین رفتن شرکت‌هایی که تمام زندگی خود را صرف فعالیت های تولیدی و اقتصادی نموده‌اند، نباشیم. توسل به حقوق بنیادین در برخورد با اصل آزادی قراردادی که همواره در قراردادهای یک طرفه به نفع کارفرماهای دولتی می‌باشد، ظهور مفهوم جدیدی از آزادی قراردادی را می‌طلبد که در آن اصل کرامت انسانی و اخلاقی در قرارداد رعایت گردد.»

رئیس هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران افزود: «متأسفانه همانطور که پیش‌تر از این نیز اتحادیه صنعت مخابرات ایران، بازبینی قراردادهای تیپ سازمان‌های دولتی که به صورت کاملاً یک طرفه می‌باشد را به قوه قضاییه و قوه مقننه ارسال نموده است، تاکید می‌گردد که قواعد حاکم بر قراردادهای پیمانکاری در کشور ما در زمره حقوق عمومی قرار گرفته است و واضح است که حقوق عمومی بر روابطی حاکم است که طرفین آن خصوصیتی نابرابر دارند و این خود ماهیت حقوق عمومی را مشخص می‌نماید.»

دکتر ادیب خاطر نشان کرد: «همانطور که گفته شد، در قراردادهای منعقد شده بین پیمانکاران بخش خصوصی و کارفرمایان دولتی، دو طرف وجود دارد که در یک طرف این رابطه، قوای سیاسی یا اداری کشور قرار دارد که به ظاهر مأموریت حفظ و ملاحظه منافع عمومی را بر عهده داشته و از قدرت سیاسی بالایی برخوردار است که در عمل چنین اتفاقی نمی‌افتد؛ به این دلیل که در قراردادهای یک طرفه غالباً هر دو طرف به دلیل توقف پروژه و شکایات صورت گرفته و طرح دعوی با اتلاف زمان و منابع مالی روبرو می‌گردند و متضرر می‌شوند و در طرف دیگر رابطه، اشخاص

کرامات انسانی و اخلاقی قراردادی بوده و کارفرمایی که چنین قراردادی را می‌خواهد مبادله کند، به شعور انسانی طرف مقابل توهین می‌نماید.»

باید از سوء استفاده از آزادی شکلی و صوری قراردادی ممانعت کرد

او می‌گوید: «بدیهی است که در کشورهای پیشرفته که به واسطه قوانین خود توسعه یافته‌اند، مواردی را در این خصوص مورد توجه قرار داده‌اند. به عنوان مثال ماده ۳ دستورالعمل ۹۳/۱۳ اتحادیه اروپا در خصوص شروط غیرمنصفانه، شرطی را غیرمنصفانه می‌داند که اولاً خلاف لزوم حسن نیت باشد، ثانیاً سبب ایجاد عدم تعادل قابل توجه در حقوق و تعهدات قراردادی طرفین به ضرر مصرف‌کننده شود. حسن نیت شکلی یعنی آیا مصرف‌کننده فرصت اثرگذاری بر مفاد قرارداد را داشته است یا خیر؟ در مقابل، حسن نیت ماهوی به ارزیابی کلی منافع طرفین در قرارداد مربوط می‌شود، لذا شروطی خلاف حسن نیت ماهوی تلقی می‌شوند که سبب عدم تعادل قابل توجه میان حقوق و تعهدات طرفین شوند.»

دکتر ادیب گفت: «موضوع بعدی این است که سازمان‌ها معمولاً یک تیپ قراردادی را برای هر نوع خدمتی (فروش، نصب و راه‌اندازی، پیمانکاری و خدمات فنی مهندسی) به طرف مقابل خود تحمیل نموده که این موضوع نیز در برخی از قراردادها که ماهیت اجرایی متفاوتی را دارا می‌باشد ولیکن مصادیق حقوقی خاصی را در بر دارد، قرارداد را متأثر از هزینه‌های مازاد بیمه و مالیات می‌سازد. قراردادهایی که به‌صورت استاندارد و از پیش تعریف شده تحمیل و منعقد می‌شود، عامل اثرگذاری بر محتوای قرارداد را برای پیمانکاران دشوار می‌سازد. در واقع این قسم قراردادها مانع مذاکره طرفین بر جزئیات قرارداد شده یا به نحوی این مذاکره را مختل می‌سازند و همین امر حتی سبب می‌شود تا برخی مفاد قرارداد خواست واقعی کارفرمانی نباشد.»

وی افزود: «بدیهی است که در این تیپ قراردادها، کارفرمایان دولتی فروشندگان تجهیزات و ارائه‌کنندگان خدمات فنی مهندسی را تنها با یک گزینه مواجه می‌سازند و آن هم پذیرش قرارداد به همراه یک سری شروط خاص است که در این حالت، اختیار پیمانکار محدود به پذیرش قرارداد به همراه شروط تحمیلی است و در مواردی که پیمانکاری قصد مذاکره و چانه زنی داشته باشد، از او خواسته می‌شود که از انعقاد قرارداد صرف نظر نمایند. این مشکل در کنار اینکه پیمانکار، به منظور بقا یا حفظ منابع انسانی خود، عقد را منعقد می‌کند و هدف او از انعقاد قرارداد رسیدن به سود نیست؛ در

بیشتر مواقع امکان انصراف از قرارداد ناعادلانه را به جهت ضبط ضمانتنامه توسط کارفرما از وی سلب و در چنین وضعیتی پیمانکار، در بیشتر مواقع ناچار می‌شود در مناقصاتی که به عنوان برنده شناخته می‌شود، برای ادامه فعالیت خود به قرارداد ناعادلانه یک طرفه تن در دهد.»

وضع مقررات ویژه به منظور حمایت از طرف ضعیف‌تر قرارداد ضروری است

دکتر ادیب گفت: «در این خصوص پیشنهاد می‌گردد فرمت قراردادهای سازمان‌ها و نهادهای دولتی یک بار توسط حقوق دانان و اقتصاد دانان آگاه به مسائل روز و همچنین تشکل‌های اتاق بازرگانی مرتبط با حوزه فعالیتی متناسب آن فعالیت، بازبینی گردیده و این قراردادها به صورت دو طرفه تنظیم و اجرایی گردد؛ چراکه در صورت یک طرفه بودن یک قرارداد، همواره یک طرف قرارداد که غالباً بخش مولد و فعال اقتصادی جامعه می‌باشد، آسیب می‌بیند و این امر باعث می‌شود که چرخ‌های واحدهای خدماتی، تولیدی کشور نیز کند گردیده و تبدیل به کشور فقیری گردیم که ناسنجیده و به جهت حفظ منافع یک بخش (که در این جا واقعاً نمی‌شود گفت منافع بلکه می‌توان گفت خودخواهی سازمان‌ها در تحمیل قراردادهای مربوط به چند دهه پیش که هیچ نوع بازنگری صحیح و اصولی متناسب با شرایط و قواعد اقتصادی روز دنیا و همچنین در برخی مواقع کرامات اخلاقی در آنها صورت نپذیرفته) کشورمان را به سمت فروپاشی اقتصاد در صنعت سوق دهیم.»

وی جمع‌بندی کرد: «سخن آخر اینکه بخش بزرگی از فعالان اقتصادی به جهت قراردادهای یک طرفه در حال ورشکستگی و نابودی می‌باشند و این موضوع کاملاً در جهت خلاف تصورات مسئولان کشور در راستای جهش تولید می‌باشد. در کشورمان، مقررات برای مقابله با شروط غیرمنصفانه ناکافی است و لزوم وضع مقررات ویژه به‌منظور حمایت از طرف ضعیف‌تر قرارداد در برابر شروط غیرمنصفانه ضروری به نظر می‌رسد. نحوه حمایت از طرف ضعیف قرارداد بر اساس حقوق اساسی بدین گونه باید باشد که اگرچه در قراردادها اصل آزادی قراردادی است و اشخاص می‌توانند قرارداد منعقد کنند یا نکنند و همچنین در انتخاب طرف قراردادی آزاد باشند، اما در صورتی که توافق طرفین قرارداد منجر به نقض حقوق اساسی طرف ضعیف قرارداد شود، حقوق اساسی بر اصل آزادی قراردادی حاکم شده و دامنه آن را محدود نماید. محدود شدن دامنه اصل آزادی قراردادی سبب خواهد شد قراردادها یا شروطی که ناقض حقوق اساسی طرف ضعیف قرارداد هستند بی اعتبار شوند.»



مدیرعامل سازمان فاوا شهرداری مشهد دنیای کارت‌ها رو به افول است؛ سرویس‌ها به موبایل منتقل می‌شود

مدیرعامل سازمان فاوا شهرداری مشهد از نقش بنیادی زیرساخت «کیان» در حوزه کیف پول‌های موبایلی خبر داد و جایگاه آن را همچون شبکه شتاب در نظام بانکی کشور خواند.

در حوزه پرداخت‌های موبایلی به زمان نیاز داریم

رجائیان در خصوص میزان گرایش عمومی به این فناوری اذعان کرد: «در حوزه پرداخت‌های موبایلی به زمان نیاز داریم تا میان عموم مردم رواج پیدا کند. یکی از چالش‌ها در این حوزه، رفتار شهروندی و فرهنگ‌سازی در این خصوص است تا شهروندان از این روش استقبال کنند.»

وی با اشاره به چالش‌های پیش رو در ایجاد این تحول تصریح کرد: «چالش دیگر در این زمینه، نظام کارمزدی در شبکه پرداخت کشور است که بانک مرکزی نیز با کار روی این موضوع در صدد اصلاح آن برآمده است. در حال حاضر در نظام بانکی کشور، شرکت‌های PSP که ابزارهای پذیرش را فراهم می‌کنند، از بانک صادرکننده کارت کارمزد می‌گیرند. در نتیجه نظام عرضه و تقاضای موجود، منفعتی را برای این شرکت‌ها ایجاد می‌کند و لذا در مسیر جایگزینی کیف پول موبایلی به جای دستگاه‌های POS موانعی به وجود می‌آید.»

♦ مزایای به‌کارگیری روش‌های نوین پرداخت

مدیرعامل سازمان فاوا شهرداری مشهد در خصوص مزایای به‌کارگیری روش‌های نوین پرداخت گفت: «بیش از ۸۰ درصد تراکنش‌هایی که در شبکه بانکی انجام می‌شود، تراکنش‌های خرد محسوب می‌شود که زیر ۵۰ هزار تومان است و اگر به کیف پول‌های موبایلی منتقل شود، قسمت بسیاری از هزینه‌های بانک‌ها برای نگهداری نظام پرداخت حذف خواهد شد. بدیهی است که در روند فعلی این هزینه‌ها به صورت غیر مستقیم بر دوش شهروندان قرار می‌گیرد.»

رجائیان با طرح یکی دیگر از نقائص پرداخت‌های مبتنی بر کارت گفت: «از مسائل دیگر در این زمینه این است که کارت‌های پرداخت شهری که در شهرهای مختلف به کار گرفته شده، دارای اکوسیستم‌های مختلفی است. هر یک از شهرها دارای کارت مخصوص به خود است و این کارت در سایر شهرها قابل استفاده نیست.»

♦ مزایای کیف پول‌های موبایلی

وی با اشاره به قابلیت حل این مسئله با روش‌های نوین یادآور شد: «با ظهور فناوری‌های موبایلی، این کارت‌ها حذف خواهند شد؛ مشروط به اینکه همه از استانداردهای واحدی تبعیت کنند. از مزایای کیف پول‌های موبایلی این است که می‌توان از سرویس‌های آن در شهرهای مختلف استفاده کرد.» مدیرعامل سازمان فاوا شهرداری مشهد خاطر نشان کرد: «بر اساس آمارها تا پیش از دوران اپیدمی کرونا، سالانه حداقل ۱۸ میلیون زائر و مسافر از شهرهای مختلف به مشهد آمده‌اند. بنابراین اگر کیف پولی داشته باشیم که در کل کشور قابل استفاده باشد، شهروندانی که از سایر نقاط به مشهد می‌آیند می‌توانند از همان کیف پول استفاده کنند. در نتیجه یک صرفه‌جویی در سطح ملی اتفاق می‌افتد و کارت‌هایی که وارداتی است حذف شده و یک روش پرداخت جدید و بهینه جایگزین آن می‌شود.»



بر اساس این گزارش، محمدجواد رجائیان در حاشیه کارگاه معرفی زیرساخت «کیان» در ششمین نمایشگاه تراکنش ایران که ۲۳ و ۲۴ دی‌ماه جاری با حضور فعالان صنعت پرداخت کشور و با موضوع فناوری‌های نوین مالی برگزار شد، گفت: «زیرساخت‌های هم‌پذیرندگی در زمینه کیف پول‌های موبایلی، یک ضرورت در مدیریت شهری به شمار می‌رود؛ چراکه اگر چنین زیرساختی وجود نداشته باشد، ناچاریم که استفاده از یک اپلیکیشن خاص را به شهروندان توصیه کنیم و چنین چیزی ممکن است برای عموم خوشایند نباشد. در دنیای مجازی، مصرف‌کننده باید امکان انتخاب داشته باشد. بر این اساس زیرساخت «کیان» به وجود آمده و معادل شبکه شتاب و شاپرک در نظام بانکی است.»

وی در این خصوص افزود: «در نظام بانکی، دارندگان کارت بدون توجه به اینکه کارت آنها از سوی چه بانکی صادر شده است، می‌توانند از پذیرنده‌های مختلف خرید کنند و این شتاب و شاپرک هستند که نقش تبادل داده و تسویه را بین دارندگان کارت، پذیرنده و بانک انجام می‌دهند. «کیان» نیز چنین نقشی را در حوزه کیف پول‌های موبایلی ایفا می‌کند و در زمینه‌هایی همچون حمل و نقل شهری و پرداخت‌های خرد کاربرد دارد.»

گفتنی است، سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری مشهد در این نمایشگاه ضمن رونمایی از زیرساخت هم‌پذیرندگی کیف پول‌های موبایلی «کیان»، با ارائه یک کارگاه به معرفی این دستاورد و کارکردهای آن پرداخت که مدیرعامل سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری مشهد در حاشیه این کارگاه با اشاره به پیشینه پرداخت‌های شهری، بر ضرورت تحول در این عرصه تأکید کرد و گفت: «شروع پرداخت‌های الکترونیک در سیستم حمل و نقل شهری با کارت‌هایی صورت گرفت که برای هر یک از شهرها با تکنولوژی خاصی انتخاب شده بود. این کارت‌ها پس از انتقال پول از طریق شبکه بانکی و شارژ کردن آن قابل استفاده است. اما دنیای کارت‌ها رو به افول است و بسیاری از امور از قبیل مقوله «پرداخت» در حال پیاده‌سازی روی موبایل‌هاست. در عصر حاضر با ظهور کیف پول‌های موبایلی شما می‌توانید موجودی دلخواهی را در کیف پول خود ذخیره کرده و آن را در موقعیت‌های مختلف استفاده کنید.»

لزوم حرکت به سمت دانشگاه‌های نسل سوم و چهارم در پسا کرونا

انسان پسا کرونا در حال تبدیل شدن به یک انسان اندیشمند آینده نگر است که ما نیز می‌بایست از این فرصت برای حرکت به سبک جدیدی از زندگی و تعاملات استفاده نماییم، تغییر در ساختارهای تصمیم‌گیری نهادی و دولتی، اصلی‌ترین چیزی است که می‌تواند حرکت اجتماعی این مگادایم رادر کشورمان سرعت بخشد.

نگارنده

دکتر داوود ادیب | رئیس هیئت مدیره اتحادیه معادکنندگان صنعت مخابرات ایران



با بررسی نسل‌های مختلف دانشگاه می‌توانیم به صورت اجمالی بیان کنیم:

دانشگاه نسل اول یا همان دانشگاه‌های سنتی؛ دانشگاه‌های آموزش محور هستند که تا دهه اول انقلاب ادامه داشته به نام دانشگاه‌های آموزش محور یا دانشگاه‌های آموزشی شناخته می‌شوند. هدف و وظیفه این دانشگاه‌ها، ارائه آموزش و صدور مدرک تحصیلی از ویژگی‌های آن بوده و برای توسعه کشور فقط به تربیت نیروهای مجرب آموزش دیده پرداخته که این از محورهای اصلی دانشگاه نسل اول بوده است و فارغ‌التحصیلان آن برای امر تدریس در دانشگاه‌ها یا مراکز علمی و برای پرکردن پست‌های مدیریتی در صنعت کشور آماده می‌شوند و آموزش نیروهای انسانی جامعه جهت آگاهی‌بخشی و افزایش سطح آگاهی جامعه و تربیت نیروی انسانی برای انجام امور صنعتی و مدیریتی کشور صرف می‌شد.

دانشگاه نسل دوم؛ با اندکی تفاوت نسبت به دانشگاه‌های نسل اول، دانشگاه‌های پژوهش محور هستند که با توسعه مرزهای دانش و پژوهش‌های بنیانی و بنیادی و تربیت نیروهای متخصص، نسل دوم دانشگاه‌های کشور به وجود آمدند که این نسل از دانشگاه ضمن فعالیت‌های آموزشی مختص دانشگاه نسل اول توجه بیشتری به مباحث پژوهشی و کاربردی داشته و خروجی آن افزایش تعداد مقالات ایران در میان کشورهای پیشرفته بوده که همان طور که مشخص است ما در طول سال‌های گذشته سهم بزرگی را در تعداد مقالات پژوهشی و علمی در منطقه داشته ایم.

دانشگاه نسل سوم؛ یعنی اینکه دانشگاه دیگر صرفاً مکانی برای یادگیری یک سری آموزه‌های آموزشی و پژوهشی صرف نیست؛ همچنین دیگر دانشگاه مکانی نیست که فقط پروژه‌های تحقیقاتی را در راستای اهداف اقتصادی صنایع انجام دهد؛ بلکه علاوه بر آنکه تمام اهداف فوق را همچنان پیش می‌برد، فارغ‌التحصیلانی را به جامعه ارائه می‌دهد که دانش رادر کنار پژوهش‌های کاربردی به خدمت گرفته و با نوآوری کار می‌آفرینند. این همان شروع ادبیات اندیشمندان بزرگ حوزه کارآفرینی است که با مطرح نمودن کشف فرصت، خلق فرصت و کارآفرینی دانشگاهی توانستند تحول بزرگی رادر ادبیات کارآفرینی دنیا خلق نمایند.

دانشگاه‌های نسل چهارم؛ که جریان حاکم دانشگاه‌های جهان شده است و اطمینان می‌رود که تا چند سال آینده حجم بزرگی از دانشگاه‌ها در کشورهای توسعه یافته و علی‌الخصوص پسا کرونا، به این سمت حرکت نمایند. این دانشگاه‌ها جدا از وظایف دانشگاه‌های سه نسل گذشته، ماموریت دارند تا در شکل دهی آینده جامعه خود نقش ایفا نمایند.

در سال‌های اخیر، آموزش کارآفرینی و علی‌الخصوص کارآفرینی در حوزه‌های ICT و استارت‌آپ‌ها، از سوی بسیاری از محققان و صاحب نظران به عنوان یکی از مؤثرترین ساز و کارهای اشتغال پایدار و تسهیل انتقال دانش آموختگان دانشگاهی به بازار کار در دوره‌ای که بیماری کرونا نیز فراگیر و بخش بزرگی از جامعه جهانی را درگیر تبعات خود نموده، مطرح شده است. در این راستا، مجموعه‌های متنوعی از مراکز آموزشی، پژوهشی، مشاوره‌ای و ترویجی در بخش دولتی و غیردولتی فعالیت‌های خود را در این زمینه بیشتر نموده و واحدهای کارآفرینی نیز در سرفصل دروس بسیاری از رشته‌های دانشگاهی گسترش یافته است، اما متأسفانه شواهد موجود گویای آن است که این دانشگاه‌ها تاکنون نتوانسته‌اند روحیه کارآفرینی لازم برای راه اندازی فعالیت‌های کارآفرینانه را در دانشجویان ایجاد کنند؛ تا جایی که کماکان مثل گذشته شمار زیادی از دانش آموختگان دانشگاهی حوزه ICT همچنان در انتظار احراز مشاغل دولتی به سر می‌برند.

به عقیده برخی از پژوهشگران و محققان آموزش‌های کارآفرینی، ضمن آنکه می‌بایست از مدل‌های جدید آموزشی نسل سوم و چهارم دانشگاه استفاده کرد، به این نکته می‌بایست توجه کرد که استراتژی‌های دانشگاه و رقابت‌های منطقه‌ای و بین‌المللی، عوامل ورودی، ضوابط تقاضا و صنایع وابسته و حامی می‌تواند نقش مهمی را در بهینه‌سازی روندهای آموزشی در دانشگاه‌ها داشته باشد.

اینکه برخی از اندیشمندان مطرح می‌نمایند قطار نسل‌های جدید دانشگاه‌ها که در ادبیات درون کشور ما داغ است، توجیه کافی ندارد و استفاده خودسرانه از این مفاهیم نه تنها در ادبیات بین‌المللی جایی ندارد که با اندکی تأمل نیز تهی بودن آنها نمایان می‌شود، به هیچ وجه چنین نیست. جنگل تئوری‌ها که در ادبیات اندیشمندان بزرگ متبلور است یا آن تعقل ابزاری یا کاربردی که به نتایج نظر دارد و به دنبال بازدهی است و با تعقل ارزشی بدون توجه به نتایج و موفقیت یا شکست علمی راهنمای انسان در روابط و رفتارهای او دنبال می‌شود، همان روش و سیاقی است که امروزه رد پای آنها را در علم و نظریه‌های جدید می‌بینیم و این فرضیات و جنگل تئوری‌هاست که چراغ راه فردای علم و دانش قرار می‌گیرد.

مانظر به‌های صوری، قیاسی، تقلیلی و تجزیدی متعددی رادر حوزه‌های مختلف علوم می‌بینیم که پایه‌های علم‌های آینده ما می‌شوند و به همین دلیل این اطمینان می‌رود که مگادایم نسل چهارم دانشگاه‌ها بتواند تحول بزرگی رادر دوران کرونا و پسا کرونا در حوزه‌های مختلف علمی، پژوهشی و صنعتی فراهم آورد.



♦ توسعه و اشاعه فرهنگ کارآفرینی در حوزه فناوری های نوین در دانشگاهها از طریق کارآفرینان برتر صنعت ICT کشور که این منابع در درون مجموعه اعضای اتحادیه و سندیکای صنعت مخابرات ایران به عنوان دو تشکل مادر تخصصی حوزه ICT قابل دسترس می باشد.

– استفاده از مدیران بخش خصوصی کارآفرین، اعضای هیئت علمی و کارکنان کارآفرین در دانشگاهها و حوزه صنعت، با پرداخت هزینه های تحقیقاتی این محققین از سوی وزارت خانه های مرتبط و تعریف پروژه های ملی با شرکت های فناور برتر کشور

♦ برگزاری همایش های علمی و آموزشی در خصوص کارآفرینی با کارآفرینان مطرح خارج از کشور و انتقال دستاوردهای آن توسط تشکل های مرتبط حوزه ICT به داخل کشور (طبیعتاً آن چیزی که در سال های اخیر و تحت حضور هیئت های تجاری و کارآفرینان که در قالب دستوری و بدون هیچ مطالعه اولیه ای به کشورهای دیگر صورت گرفت، بدون حضور واقعی تشکل ها به عنوان اصلی ترین منابع مطلع از ظرفیت های واقعی صنایع داخلی بوده و اثر ساز نبوده است).

♦ ایجاد مراکز رشد و کارآفرینی در دانشگاه های فاقد مرکز رشد و واگذاری نقش کوچینگ و مینتورینگ شرکت های جدید پذیرش شده به شرکت های باتجربه پارک و تعریف یک ماموریت همراه با مدل های خروج مشابه شرکت های شتاب دهنده در کشورهای با تجربه موفق

♦ تعریف دوره های آموزشی مشترک کارآفرینی توسط شرکت های کارآفرین و دانشگاهها، برگزاری دوره های آموزش کارآفرینی برای گروه های مختلف دانشگاهها (مدرسان، دانشجویان، مدیران، کارشناسان و کارکنان) به صورت متناوب و مستمر، تعیین شاخص و بومی سازی این نوع دستاوردها در رساله های دکتری دانشجویان به صورت پیشنهادی از طرف نهادهای حاکمیتی و استفاده واقعی از این دستاوردها

♦ بازنگری در برنامه ها و محتوای درسی دوره های تحصیلی دانشگاهی با کمک گیری از تشکل های صنفی، کارآفرینان نمونه کشور و همینطور صنایع بخش خصوصی که به نوعی سهم بزرگی را در اقتصاد مولد کشور دارا می باشند.

تشخیص اینکه جامعه شان در چه وضعیتی است و در چه وضعیتی باید باشد؟ نیازهای جامعه به چه سمت تمایل دارد؟ سطح پایداری کشورها بر اساس شاخص های جدید جهانی چیست؟ و اینکه سرمایه گذاری های مالی و انسانی باید به کدام سو سوق یابند؟ چگونه باید جامعه را به سمت وضعیت مطلوب سوق داد؟ جایگاه کشورها در نظام منطقه ای و بین المللی کجاست؟ در این وضعیت دانشگاه ها نقشی پیش گستر یا کنش گرایانه دارند. این همان نکته مهمی است که این گونه دانشگاهها را با دانشگاه های دیگر متفاوت می سازد. یعنی دانشگاه نسل چهارم باید ضمن بررسی روندهای جاری و آتی جهانی و تشخیص نقاط قوت و ضعف جامعه، مسیرهای سیاسی، اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی کشور را به سمت و سویی رهنمون کند که کشورها بتوانند جایگاه مناسب خود را در منطقه و نظام بین الملل به دست آورند.

سند چشم انداز (سند ملی توسعه) بخش آموزش عالی در برنامه چهارم توسعه اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی و سیاسی کشور، ایران آینده را در جایگاه اول اقتصادی، علمی و فناوری در سطح منطقه آسیای جنوب غربی به تصویر کشیده است. سیاست های کلی و مضامین دوازده گانه برنامه چهارم توسعه مواردی را همچون «بسترسازی برای رشد سریع اقتصادی»، «حفظ محیط زیست» و «توسعه فضای» و توسعه مبتنی بر دانایی را عنوان کرده است که تأمین همه موارد پیش گفته مبتنی بر توسعه دانایی است و توسعه دانایی از اهم وظایف کارکردها و مأموریت های بخش آموزش عالی است.

به بیان دیگر می توان گفت که دستیابی به اهداف مذکور به عملکرد بخش آموزش عالی مربوط است. این فعالیتها توسط دو حوزه ستادی «وزارت علوم، تحقیقات و فناوری» و «وزارت بهداشت و درمان و آموزش پزشکی» و همینطور اخیراً با همکاری معاونت علمی و فن آوری ریاست جمهوری در سطح شرکت های دانش بنیان و بالغ بر ۱۳۵۰ واحد اجرایی تحت عنوان دانشگاه و مؤسسه آموزشی در بخش دولتی و غیر دولتی صورت می گیرد. راهکارهایی که برای رفع مشکلات آموزش کارآفرینی در دانشگاه های کشور و علی الخصوص حوزه ICT به عنوان صنعت بالاترین ارزش افزوده مشاهده می گردد و پیشنهاد می شود جهت حصول نتیجه اقداماتی را انجام داد که عبارتند از:

به موضوعات کسب و کار، بروز و ظهور دانشگاه های نسل چهارم، استفاده واقعی از دانش و تخصص نخبگان و حذف نگاه سنتی از بالا به پایین در ساختار دولت خواهد بود. تلاش برای معماری آینده با استفاده از ابزارهای نوین اینترنت اشیا، VR، AR، 5G، هوش مصنوعی و... خواهد بود؛ اگرچه این تلاش همواره با خطرپذیری فراوان قرین خواهد بود و امکان دارد رفتارهای جوامع بشری را تحت تاثیر خود قرار دهد اما به هر حال پذیرش این مخاطره به مراتب عاقلانه تر از نظاره گر صرف بودن تحولات آینده خواهد بود.

انسان در عصر پساکرونا در قبال جامعه مسئولیت اجتماعی خود را تقویت خواهد کرد و با ورود به یک عصر جدید از رفتارها و بیزنس مدل ها تجربه جدیدی را در برنامه خواهد داشت. اقتصاد در عصر پساکرونا رویکردی متفاوت را تجربه خواهد نمود، رویکردی پُست مدرن و بازار کلاسیک و سنتی در این عصر یقیناً به سمت ابزارگرایی و ایده‌محوری سوق داده خواهد شد. انسان پساکرونا در حال تبدیل شدن به یک انسان اندیشمند آینده نگر است که ما نیز می‌بایست از این فرصت برای حرکت به سبک جدیدی از زندگی و تعاملات استفاده نماییم. تغییر در ساختارهای تصمیم‌گیری نهادی و دولتی، اصلی‌ترین چیزی است که می‌تواند حرکت اجتماعی این مگادایم را در کشورمان سرعت بخشد.

زمان آن رسیده است که از نخبگان و اندیشمندان جامعه به مفهوم واقعی استفاده شود. روندها و تحولات نشان می‌دهد که نگاه کلان به جهان پساکرونا و بازیگران و درگیران اصلی آن، حاکی از وجود بخش‌های خصوصی، تشکل‌ها، اتحادیه‌ها و سندیکاهای تخصصی، مؤسسات تأثیرگذار آینده پژوهی و آینده‌نگاری در مراکز قدرت و تصمیم‌گیری دولت‌های بزرگ و توسعه یافته در تمامی جهان خواهد بود که بازیگران اصلی این اکوسیستم خواهند بود و نکته مهم در کشورهای توسعه یافته علاوه بر توجه جدی به فناوری‌های نوین، تولید دانش و سرمایه‌گذاری بر روی دانشگاه‌های نسل سوم و چهارم خواهد بود که هدف آن، مقابله با چالش‌های کنونی و ارائه رهیافت‌های منطقی، پایدار، تفکر در خصوص چالش‌های آینده و نحوه مواجهه و قدرت‌یابی در آن عرصه‌هاست. برنامه‌ریزی هم‌اکنون با ارتقای نقش خود به دنبال تسخیر آینده با اندیشه‌ایفای نقش جدی و سهم‌خواهی بیشتر کشورها در جهان مدرن امروزه خواهد بود.

◆ انجام دادن مطالعات نیازسنجی آموزشی مشترک در بخش کارآفرینی بین صنعتگران حوزه ICT، استارت‌آپ‌ها، جویندگان کار و برون‌سپاری این آموزش‌ها به بخشی از بدنه تشکل‌های صنفی که آمادگی و پتانسیل این حوزه فعالیت‌ها را دارند.

◆ تشکیل کمیته عالی راهبردی دانشگاه نسل سوم و چهارم کشور با حضور اساتید دانشگاهی در کل کشور بدون تعصب روی دانشگاه‌های خاص، تشکل‌های صنفی مرتبط، شرکت‌های برتر تولیدی و تحقیقاتی و خدماتی و تدوین سند جامع راهبردی جهت ایجاد ساختار گذر از دانشگاه‌های نسل دو به نسل سه و چهار (در این کمیته‌ها می‌بایست نقش تصمیم‌گیری ساختارهای دولتی کم‌رنگ و نقش ساختارهای خصوصی و دانشگاهی به نوعی پررنگ شود که استفاده از ظرفیت نخبگان و صنعتگران برتر کشور در بالاترین درجه قرار گیرد).

◆ همسو کردن پژوهش‌های دانشگاه‌ها با فناوری‌های نوین از جمله اینترنت اشیا VR، AR، 5G، هوش مصنوعی با نیازهای سیاسی، پزشکی، فناوری‌های نوین کشاورزی، اقتصادی - اجتماعی منطقه‌ای و استفاده از مدل‌های تصمیم‌گیری آینده پژوهی و انجام فرایندهای شبیه‌سازی‌های اولیه قبل از اتفاقات پیش‌بینی نشده

◆ تشویق و حمایت از طرح‌های نوآوری باز (Open Innovation) و تجاری‌سازی فناوری‌ها در سطح کلان. این نوع آوری با توجه به نگاه ما به دانشگاه‌های نسل چهارم نوآوری‌های بیشتر از جنس اجتماعی است؛ چون انتظار می‌رود که این دانشگاه‌ها روندهای جاری و آتی جهانی و تشخیص نقاط قوت و ضعف جامعه، مسیرهای سیاسی، اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی کشور را به سمت و سویی رهنمون نمایند که کشور بتواند جایگاه مناسب خود را در منطقه و نظام بین‌المللی به دست آورد.

نکته پایان اینکه جهان پساکرونا عرصه تحولات شگرف و پویایی شتابنده خواهد بود. تغییرات چنان عجیب و غافل گیرکننده و برق‌آسا از راه خواهند رسید که عدم برنامه‌ریزی صحیح و کوچک‌ترین بی‌دقتی به آن می‌تواند هزینه‌های غافلگیری راهبردی در تمام عرصه‌های سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و حتی فرهنگی به ارمغان بیاورد. محیط آینده محیط سرشار از تغییر و بی‌ثباتی و آکنده از عدم قطعیت‌ها خواهد بود. تنها رویکرد و سیاستی که احتمال کسب موفقیت‌های بیشتری دارد، نگاه‌های جدید



بلاکچین و رمزارزها؛ بازتعریف اقتصاد دیجیتال

تبوتاب بیت‌کوین و رمزارزها امروز در دنیا و ایران اوج گرفته است. بلاکچین، تکنولوژی برهم‌زننده‌ای است که سال ۲۰۰۹ با اولین کاربرد خود یعنی بیت‌کوین پا به دنیا گذاشت. از آن وقت تا به امروز، این تکنولوژی در حوزه‌های مختلف وارد شده و کسب‌وکارهای نوین زیادی ایجاد کرده و به حجم بازار بالغ بر یک تریلیون دلار رسیده است.

نگارنده

دکتر اسمعیل ثنائی | نایب رئیس
اتحادیه صادرکنندگان صنعت
مخابرات ایران



◆ قراردادهای هوشمند؛ بازتعریف سیستم حقوقی

همیشه ایجاد ارتباط میان دنیای دیجیتال و دنیای واقعی حقوقی سخت بوده است. اینکه قراردادی ایجاد کنیم و اگر در دنیای دیجیتال مفاد قرارداد رعایت نشد، چه تضمینی برای اجرای قرارداد وجود دارد، از چالش‌های بزرگ اقتصاد دیجیتال بوده است. مفهوم قراردادهای هوشمند و بزرگ‌ترین پلتفرم آن یعنی اتریوم راه‌حل بزرگی برای این مسئله ایجاد کرده است.

فناوری بلاکچین این توانمندی را به کسب‌وکارها می‌دهد که بتوانند کسب‌وکار و قراردادهای کسب‌وکاری خود را به صورت کامل در قراردادهای هوشمند به صورت کاملاً اتوماتیک و دیجیتال ایجاد کنند. تراکنش و دعاوی هر قراردادی در قالب پول انجام می‌شود؛ از آنجایی که در دنیای بلاکچین پول با رمزارزها تعریف شده و کاملاً دیجیتالی است، در این قراردادها نیز تراکنش‌ها با رمزارزها انجام خواهد شد.

مسئله دیگری که در اینجا داریم، ارتباط دنیای واقعی با قراردادهای مبتنی بر بلاکچین است. یعنی اینکه چگونه مثلاً اطلاعات دمای هوا، اطلاعات سازمان بیمه یا اطلاعات سازمان مالیات را در قراردادهای هوشمند جای کنیم؟ این مسئله با مفهومی تحت عنوان «اوراکل» حل شده است و سیستم‌هایی در دنیای بلاکچین برای ایجاد ارتباط میان دنیای خارج از قراردادهای هوشمند با قراردادهای هوشمند طراحی شده است.

بلاکچین‌ها و قراردادهای هوشمند به ذات نمی‌توانند به دنیای واقعی بیرون و اطلاعات خارج دسترسی داشته باشند. بدون وجود اوراکل‌ها، قراردادهای هوشمند صرفاً در حوزه اطلاعات داخل شبکه خود کار می‌کنند و استفاده واقعی نخواهند داشت. اوراکل‌ها، اطلاعات بیرون را دریافت می‌کنند و آنها را استانداردهای اعتبارسنجی کرده و به بلاکچین ارسال می‌کنند. اوراکل‌ها در دو نوع کلی وجود دارد: نرم‌افزاری و سخت‌افزاری. یکی از مهم‌ترین کاربردهای اوراکل‌ها در حال حاضر در زمینه زنجیره تأمین و خرده‌فروشی‌ها و حوزه پرداخت است. بنابراین همانطوری که مشاهده می‌شود، قراردادهای حقوقی و کسب‌وکاری شکل جدیدی به خود گرفته و به نوعی به ایجاد اقتصاد دیجیتال واقعی کمک می‌کنند.

◆ امور مالی غیرمتمرکز (دیفای)؛ بازتعریف سیستم مالی و بانکی

مفهوم دیفای یا Decentralized Finance به انجام امور مالی بدون

تبوتاب بیت‌کوین و رمزارزها امروز در دنیا و ایران اوج گرفته است. بلاکچین، تکنولوژی برهم‌زننده‌ای است که سال ۲۰۰۹ با اولین کاربرد خود یعنی بیت‌کوین پا به دنیا گذاشت. از آن وقت تا به امروز، این تکنولوژی در حوزه‌های مختلف وارد شده و کسب‌وکارهای نوین زیادی ایجاد کرده و به حجم بازار بالغ بر یک تریلیون دلار رسیده است.

فناوری بلاکچین، نه تنها منجر به تغییر در سطح کسب‌وکارها شده، بلکه یک تغییر اساسی در سطح اقتصاد نیز به وجود آورده است. به نوعی می‌توان گفت این فناوری به رویای واقعی اقتصاد دیجیتال، یعنی «ارائه خدمات و محصولات در فضای کاملاً دیجیتال» کمک کرده و زمینه را برای تحقق این رویا آماده می‌کند. در واقع بلاکچین با ایجاد تغییرات و بازتعریف مفاهیم نو در لایه‌های مختلف اقتصادی به ایجاد این زمینه کمک خواهد کرد. این لایه‌ها کدام هستند؟

◆ رمزارزها؛ بازتعریف مفهوم پول

پول در تعریف کلاسیک خود یک نوع «قرارداد اجتماعی» است. ارزشهای رایج که به آنها ارزشهای فیات گفته می‌شود (دلار، یورو، ریال و ...)، با ایجاد پشتوانه‌های فیزیکی اعم از طلا و نقره و اعتبارهای نزد بانک‌های مرکزی (به صورت متمرکز) ایجاد می‌شوند. برای ایجاد پول در دنیای اقتصاد دیجیتال، پشتوانه فیزیکی و ساختار متمرکز بانک مرکزی نمی‌تواند ساختار کارایی باشد.

بیت‌کوین به عنوان اولین رمزارز مبتنی بر فناوری دیجیتال، و رمزارزهای پشت سر آن، به نوعی منجر به بازتعریف مفهوم پول شدند. در تعریف جدید از پول، دیگر بحث پشتوانه فیزیکی و مدیریت مرکزی بانک‌های مرکزی در کار نیست؛ بلکه این سیستم‌های کامپیوتری شفاف و رمزنگاری شده و پایگاه‌های داده غیرقابل تغییر هستند که پشتوانه پول را تشکیل می‌دهند. در واقع رمزارزها نیازی به یک نهاد مرکزی یا پشتوانه فیزیکی برای ایجاد «اعتماد» برای مردم ندارند و این «سیستم» و «مکانیزم طراحی» دیجیتال آن است که منجر به ایجاد اعتماد می‌شود.

در دنیای اقتصاد دیجیتال نیز مفاهیمی مانند پشتوانه فیزیکی و به صورت کلی اعتماد به نهاد مرکزی وجود ندارد. بنابراین پولی مناسب این فضا خواهد بود که پشتوانه آن به صورت سیستمی طراحی شده باشد و همچنین بدون نیاز به نهاد مرکزی، قابل مدیریت باشد. به نظر می‌رسد رمزارزها توانسته باشند این رویا را به واقعیت تبدیل کرده و نیاز اقتصاد دیجیتال را برآورده سازند.

پیام تبریک دبیر اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران به وزیر مخابرات و تکنولوژی معلومات افغانستان

اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران طی نامه‌ای رسمی به امضای دبیر و عضو هیات مدیره اتحادیه، انتصاب خانم دکتر معصومه خاوری را به عنوان وزیر مخابرات و تکنولوژی معلومات افغانستان تبریک گفت. در همین حال و در خلال نمایشگاه اخیر تخصصی آب، برق، انرژی، خدمات فنی و مهندسی مخابرات در افغانستان، وزیر فعلی مخابرات و تکنولوژی معلومات افغانستان طی نشست حضوری با دبیر اتحادیه و سفیر جمهوری اسلامی ایران در افغانستان، قول مساعدت و تسهیل در شروع روند همکاری های مشترک فی مابین شرکت‌های حوزه ICT در دو کشور را داد که پیگیری برای تحقق این اهداف توسط خانم مهندس آبایی، نائب رئیس اتحادیه در دستور کار قرار دارد.



نمایشگاه اختصاصی - تخصصی آب، برق، انرژی، خدمات فنی و مهندسی مخابرات و صنایع وابسته ایران در افغانستان با حضور بیش از ۶۰ واحد تولیدی در مساحت ۳۰۰۰ متر از یکم تا سوم مهر ماه ۹۹ در شهر کابل افغانستان پذیرای سرمایه گذاران و فعالان اقتصادی حوزه آب، برق، مخابرات و خدمات فنی و مهندسی جمهوری اسلامی ایران بود.

این نمایشگاه که با مجوز سازمان توسعه تجارت ایران و با حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی و با حضور فعال اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران برگزار گردید، با حضور رئیس اکو افغانستان، شهردار کابل، وزیر صنعت و تجارت افغانستان، سفیر ایران در کابل، معاون وزرات نیروی ایران، شهردار اصفهان و دبیر کل اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران افتتاح گردید.

در این نمایشگاه اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران به عنوان تخصصی ترین تشکل صادراتی ICT جمهوری اسلامی ایران به همراه شرکت‌های فن آور عضو خود حضور داشته و توانمندی های صادراتی اعضای اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات را برای بازدیدکنندگان در این نمایشگاه تشریح نمود. تدوین برنامه‌ها و سیاست‌های راهبردی در حوزه ICT و شهر هوشمند جزو برنامه‌ها و مذاکراتی بود که در طول سه روز برگزاری نمایشگاه صورت پذیرفت.

یکی از اهداف حضور اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در این نمایشگاه توسعه و افزایش سهم بازار جمهوری اسلامی ایران در حوزه های فناوری اطلاعات و ارتباطات در کشورهای هدف بوده است. بازار افغانستان یکی از بازارهای مطلوب جهت توسعه صادرات محصولات تولیدی/خدمات واحدهای صنعتی صنعت ICT جمهوری اسلامی ایران است که باید از این فرصت در راستای رونق تولید و صادرات خدمات فنی و مهندسی به صورت بهینه استفاده کرد.

تحریم در سال‌های اخیر و میل فراوان به تولید بومی و استفاده از توانمندی‌های متخصصان داخلی کشور جمهوری اسلامی ایران، توانسته است سطح دانش و فناوری بخش خصوصی ایران را به استانداردهای قابل قبولی برساند که اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران نیز درصدد آن است که از این فرصت در راستای صادرات محصولات فناورانه اعضای خود استفاده نماید.



نیاز به نهاد واسط و در بستر فناوری بلاک چین اشاره می‌کند. این مفهوم در سال ۲۰۲۰ مطرح شد و یکی از متحول‌کننده‌ترین مفاهیم در اقتصاد دیجیتال خواهد بود. در واقع هدف دیفای، ایجاد یک سیستم بانکداری بدون نیاز به نهاد واسط است. در دنیای دیفای، افراد می‌توانند با استفاده از رمازها به یکدیگر وام بدهند، سپرده‌گذاری مالی داشته باشند یا به تأمین مالی پروژه‌ها کمک کنند.

نکته قابل توجه این است که این امور به صورت کاملاً غیرمتمرکز انجام می‌شود. افراد نیازی به بانک برای ایجاد اعتماد نمی‌بینند و همان سیستم و طراحی بلاک چین برای اعتماد کفایت می‌کند. حجم بازار امور مالی غیرمتمرکز در اولین سال تولد خود بیش از ۳۰ میلیارد دلار است. این نشان می‌دهد که نیاز به این حوزه جدی است و اقتصاد دیجیتال نیز به آن نیاز دارد.

♦ اقتصاد دیجیتال، استانداردهای جدید و نیاز به حاکمیت دیجیتال

همانطوری که مشاهده می‌شود، مفاهیم و ارکان کسب و کار با فناوری بلاک چین دگرگون شده است. اقتصاد دیجیتال شکل واقعی گرفته و استانداردهای قبلی برای مدیریت و رگولاتوری این حوزه کافی نیست. همانطوری که پول، قراردادهای حقوقی و مسائل مالی و بانکداری به صورت غیرمتمرکز انجام می‌شود، نیاز به ایجاد یک مدل حاکمیتی و رگولاتوری نیز به صورت غیرمتمرکز وجود دارد.

به نوعی، دولت‌ها در سرتاسر جهان و ایران سعی در نگاه به این حوزه با کلاه رگولاتوری سنتی دارند. درحالی که این نگاه برای این حوزه پاسخگو نیست. همانطوری که بلاک چین تمام مفاهیم دیگر را بازتعریف کرده است، حاکمیت و رگولاتوری را نیز بازتعریف خواهد کرد. بنابراین تغییر نگاه رگولاتوری و ایجاد استاندارد جدید برای حاکمیت و مدیریت فضای بلاک چین در قالب اقتصاد دیجیتال برای استفاده حداکثری از این حوزه ضروری است.

باز تعریف اکوسیستم کار آفرینی

در دنیای امروز و محیط اقتصادی پویا و شدیداً رقابتی، فناوری اطلاعات توانسته است به یکی از بازیگران اصلی و مهم تبدیل گردد و جایگاه خود را تا رسیدن به یک سرمایه استراتژیک ارتقا دهد. فناوری اطلاعات می تواند یک سازمان را به سمت نوآوری، فناوری، افزایش بهره وری و تولید ارزش برای مشتریان هدایت کند و به عنوان یک مزیت رقابتی مطرح گردد. با توجه به اهمیت بی بدیل فناوری اطلاعات، بدیهی است که به کارگیری موثر آن مسائل و چالش های متعددی را نیز به دنبال داشته باشد. یکی از مهمترین چالش ها، میزان و نحوه همسویی فناوری اطلاعات با کسب و کارهاست.

نگارنده

دکتر اقبال شاکری | نماینده
مجلس شورای اسلامی



دخالت دولت کم می شود. در عوض، رهبران دولتی نیازی به سرمایه گذاری در منابع اکوسیستم کار آفرینی ندارند تا بتوانند آنها را حفظ کنند. برنامه ریزی های کار آفرینی برای انحلال خود در طول زمان می تواند به ایجاد ثبات در محیط کمک کند.

کار آفرینان حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات، استارت آپ ها و شرکت های کوچک و متوسط یا همان SME ها نقش ویژه و مرتبگی در تضمین رشد اقتصادی به شیوه ای پایدار و فراگیر دارند. آنها با پتانسیل منحصر به فردشان برای ایجاد تأثیر طولانی مدت در اقتصاد جهانی، منطقه ای و ملی در توسعه راه حل های نوآورانه و ICT محور در تلاشند و همچنین در اقتصاد دانش بنیان و خلاق فعلی به عنوان منبع مهم مشاغل جدید، به ویژه برای نسل جوان دانشی شناخته می شوند.

در دنیای امروز و محیط اقتصادی پویا و شدیداً رقابتی، فناوری اطلاعات توانسته است به یکی از بازیگران اصلی و مهم تبدیل گردد و جایگاه خود را تا رسیدن به یک سرمایه استراتژیک ارتقا دهد. فناوری اطلاعات می تواند یک سازمان را به سمت نوآوری، فناوری، افزایش بهره وری و تولید ارزش برای مشتریان هدایت کند و به عنوان یک مزیت رقابتی مطرح گردد. با توجه به اهمیت بی بدیل فناوری اطلاعات، بدیهی است که به کارگیری موثر آن مسائل و چالش های متعددی را نیز به دنبال داشته باشد. یکی از مهمترین چالش ها، میزان و نحوه همسویی فناوری اطلاعات با کسب و کارهاست.

جایگاه فناوری اطلاعات در یک سازمان را می توان در چهار سطح مختلف بررسی کرد:

۱. فناوری اطلاعات به عنوان یک عامل هزینه

فناوری اطلاعات صرفاً یک ارائه دهنده کالا (به عنوان نمونه تجهیزات جانبی) یا سرویس های خاصی نظیر سیستم های حسابداری و مالی درون سازمان است. در این سطح، فناوری اطلاعات هیچگونه تأثیری روی کسب و کار ندارد.

اکوسیستم کار آفرینی به مجموعه افراد، سازمان ها، روش ها، قوانین، رویدادها و ... در یک محدوده جغرافیایی گفته می شود که بر فعالیت های کار آفرینی (و نه اشتغال زایی) در آن منطقه اثر می گذارد. هر نهادی که به طور بالفعل یا بالقوه مشوق و حامی کار آفرینی است، ذینفع اکوسیستم کار آفرینی به حساب می آید. مانند: ارگان های دولتی، دانشگاه ها، بانک ها، کار آفرینان، مراکز رشد، مراکز شتاب دهنده، رهبران اجتماعی، نمایندگان نیروی کار و ...

لازمه تشخیص و طراحی سیاست های مناسب جهت توسعه کار آفرینی توجه به کلیه عناصر موجود اکوسیستم و شیوه تعاملات آنهاست. به طوری که ضعف در یک نهاد یا یک زیرسیستم بر عملکرد کلی اکوسیستم تأثیر می گذارد. اکوسیستم کار آفرینی موفق به عنوان عملکردی از آنچه در چهار حوزه مختلف اتفاق می افتد، توسعه می یابد.

چهار حوزه تأثیرگذار که نقش اساسی در اکوسیستم های کار آفرینی ایفا می کنند عبارتند از:

۱. آموزش و توانمندسازی

۲. ترویج و فرهنگ سازی

۳. مشاوره و مانیتورینگ

۴. تامین سرمایه

اگرچه تمام اکوسیستم های کار آفرینی شامل چهار حوزه بالا هستند اما می توان اذعان کرد که هر اکوسیستم منحصر به فرد است و شامل عناصر پیچیده، خاص و تعاملات بی شماری است. هنوز نمی توان این عبارت را که اکوسیستم های کار آفرینی به رهبران و کار آفرینان در محافظت از کسب و کار و نظارت آگاهانه آن کمک می کند، تأیید کرد.

هنگامی که چهار عامل ذکر شده به قدر کافی قوی شوند، همه آنها یکدیگر را تقویت می کنند. بنابراین نیاز به



۲. فناوری اطلاعات به عنوان یک سرمایه

راه حل های فناوری اطلاعات به عنوان بخش لاینفک فرآیندهای اصلی کسب و کار و تحقق مسائل امنیتی و رعایت نیازهای تعریف شده قانونی در نظر گرفته می شوند. کعبه آمال نهایی فناوری اطلاعات، تعالی عملیات است و در همین راستا بیشترین تاکید را روی اثربخشی بیشتر و ارتقای کیفیت در کسب و کار از طریق بهبود فرآیندهای کسب و کار و تصمیم گیری دارد. فناوری اطلاعات می بایست یک پایگاه عملیاتی مقرون به صرفه را ارائه نماید و بتواند راندمان و بهره وری کسب و کار را بهبود بخشد. در این سطح، فناوری اطلاعات برای ایجاد ارزش برای سازمان مشارکت می نماید و به نوعی در ارائه پیشنهادات لازم در این خصوص حضور پررنگتری دارد.

۳. فناوری اطلاعات به عنوان یک شریک کسب و کار

فناوری اطلاعات توسط کسب و کار به عنوان یک شریک حرفه ای و متخصص که حرفهای بیشتر و مهمتری برای گفتن دارد پذیرفته می شود که می توان سخن آن را در زمان تدوین استراتژی سازمانی نیز شنید و به آن ترتیب اثر داد (نه صرفاً پیشنهاددهنده ای برای خلق ارزش و بهبود عملیات کسب و کار). فناوری اطلاعات با اعتماد به نفسی که پیدا کرده است این امیدواری را دارد که بتواند داده های ارزشمندی را برای اتخاذ تصمیمات مهم و اثربخشی عملیات (به عنوان نمونه استاندارددکردن فرآیندهای حمایت از کسب و کار) ارائه نماید. بررسی اثرات ایده ها و میزان وابستگی بین آنها در تعامل بین فناوری اطلاعات و کسب و کار از دیگر وظایف فناوری اطلاعات

است. فناوری اطلاعات لازم است در عمل توانمندی خود را نشان دهد و بر اساس ساختارهای انعطاف پذیر به نیازهای کسب و کار به سرعت و مقرون به صرفه پاسخ دهد تا سازمان به استناد آنها بتواند در مسیر صحیح رو به جلو حرکت کند.

۴. فناوری اطلاعات به عنوان یک عامل توانمند ساز

با رشدی که فناوری اطلاعات در مراحل قبل داشته است، اعتقاد مدیران کسب و کار به آن بیشتر شده و از آن جهت تعریف و شکل دهی مدل های جدید کسب و کار دعوت به عمل می آید. مدیران کسب و کار که دارای قابلیت پیش بینی نیازهای آتی می باشند، ظرفیت فناوری اطلاعات و سایر فناوری ها را از دریچه ای جدید بررسی می کنند و فرصت های کسب و کار جدید را به سرعت شکار می کنند. در ادامه، ساختارهای فناوری اطلاعات به آنها کمک می کند تا به سرعت خود را با نیازهای جدید تطبیق و متعاقب آن تغییر بدون درنگ داشته باشند. فناوری اطلاعات خودش را به عنوان بخش جدائی ناپذیر از کسب و کار می بیند که می تواند ایده های کسب و کار جدیدی را از طریق قابلیت ها و ظرفیت فناوری های موجود و فناوری های نوآورانه و ابتکاری عملی سازد.

اگر با همان تفکرانی که مشکلات را ایجاد کرده ایم به دنبال حل آنها باشیم، به نتیجه نخواهیم رسید. حل مشکلات در حوزه فناوری اطلاعات و نقش آفرینی آن در یک سازمان به منظور همسوئی با استراتژی کسب و کار، مستلزم نگاهی نو به فلسفه وجودی فناوری اطلاعات، جایگاه واقعی آن و نحوه به کارگیری موثر آن همسو با اهداف کسب و کار است.

مدیر عامل و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت‌های گروه سفیر آبی آرام: راه اندازی پایگاه صادراتی اتحادیه در کنیا، نقطه عطفی در فعالیت‌های صادراتی حوزه ICT است ضرورت ایجاد کارگروه یا کمیته ویژه مراکز تماس در عصر کروناپی

مدیر عامل و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت‌های گروه سفیر آبی آرام بر ضرورت ایجاد کمیته یا کارگروه ویژه ای در حوزه مراکز تماس تاکید کرده و در عین حال به نقش مهم خدمات به عنوان پیشران اقتصادی و اهمیت توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی اشاره کرد و در این راستا حضور در مجامع و رویدادهای بین‌المللی را ضرورتی انکارناپذیر دانست.



انجام شود داشته باشد، اظهار کرد: «توسعه مراکز تماس نشان دهنده علاقه مندی سازمان‌ها به حل مشکلات مشتریان بوده و خیلی از مشکلات به راحتی حل می‌شود. از طرفی نظر سنجی آنلاینی است که مخاطب می‌تواند داوطلبانه به این مراکز مراجعه کند و همچنین امکان پایش و داده کاوی افکار عمومی توسط مدیران هر شرکت فراهم می‌شود.»

مدیرعامل سفیر آبی آرام یادآور شد: «امروزه شاهد هستیم مراکز تماس به عنوان یکی از مهم‌ترین و بهترین شیوه‌های ارتباطی با مشتریان در حوزه فروش و هم در حوزه خدمات پس از فروش رو به توسعه است و تقریباً کشوری را سراغ نداریم که دارای مرکز تماس در اغلب حوزه‌ها نباشد.»

راه اندازی نخستین پایگاه صادراتی اتحادیه در کنیا؛ گام مهمی در امر صادرات

حسین نژاد در بخش دیگری از صحبت‌هایش با اشاره به راه اندازی 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، گفت: «به دوستان عزیزم در اتحادیه و به ویژه کمیسیون صادرات تبریک و خسته نباشید عرض می‌کنم؛ چرا که این دفتر به عنوان نخستین پایگاه دائمی این اتحادیه، صادرات محصولات 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 حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات در بازار شرق آفریقا نقش آفرینی کند.»

مدیرعامل سفیر آبی آرام اعلام کرد که طبیعتاً شرکت‌های فعال در این صنعت و در عین حال گروه شرکت‌های سفیر آبی آرام از این ظرفیت و پتانسیل بهره‌برده و ما نیز سعی در توسعه و گسترش مراکز تماس در بازار جدید خواهیم داشت. وی در عین حال بیان کرد: «با توجه به اهمیت توسعه صادرات

دکتر علیرضا حسین نژاد با بیان اینکه با توجه به شرایط ویژه همه‌گیری بیماری کرونا و لزوم همکاری برای پیشگیری از گسترش بیش از حد این بیماری، کمیته ویژه ای مأمور پیگیری مسائل مربوط به این بیماری در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات کشور شده، گفت: «با توجه به تاکید رئیس جمهور مبنی بر ضرورت استفاده از ظرفیت‌های حوزه فناوری اطلاعات برای کاهش تردد مردم در سطح شهر و تسهیل امور مربوط به کار و آموزش، کارگروهی در این زمینه تشکیل شده که برای دستیابی به اهداف این کارگروه، یکی از اقدامات مهم بحث توسعه مراکز تماس است. ما نیز در تلاشیم بتوانیم با بررسی شرایط موجود و نیاز سازمان‌ها گامی در زمینه خدمت‌رسانی به سازمان‌ها و مراکز مختلف برداریم.»

وی با تاکید بر ضرورت ایجاد کمیته یا کارگروهی در بخش مراکز تماس برای تبادل تجربیات و کمک به شرایط موجود برای رشد و توسعه ملی گفت: «در شرایط کرونایی باید از ظرفیت‌های مراکز تماس استفاده کرد. مراکز تماس یکی از حساس‌ترین بخش‌های عملیاتی برای کسب‌وکارها به شمار می‌آیند و در شکل‌گیری تصویر کسب‌وکار در ذهن مشترکین نقش اساسی دارند.»

مراکز تماس یکی از نیازهای اولیه هر کسب و کاری به شمار می‌روند

وی افزود: «امروزه مراکز تماس به یکی از ابزارهای اصلی، با ضرب نفوذ بالا در برقراری ارتباط با مشتریان تبدیل شده است. در واقع این مراکز، عضو جدایی‌ناپذیر از سازمان‌ها هستند که با توجه به پیشرفت روزافزون تکنولوژی و سطح انتظارات مشتریان، یکی از نیازهای اولیه هر کسب‌وکاری به شمار می‌روند.»

حسین نژاد با تاکید بر اینکه توسعه مراکز تماس می‌تواند مزیت‌های جدی به ویژه در شرایط فعلی و خاص کرونایی که کارها باید از راه دور

و لزوم دستیابی به بازارهای جدید صادراتی، کشورهای آفریقایی از پتانسیل‌های خوبی برای صادرات برخی محصولات صادراتی جمهوری اسلامی ایران برخوردارند که باید از آنها استفاده کرد. البته ایران نیز در بسیاری از کشورهای آفریقایی از پتانسیل و توانایی‌های فنی خوبی در این زمینه برخوردار است.»

۸۰ درصد از ارزش افزوده کل اقتصاد؛ حاصل از بخش خدمات

حسین نژاد در بخشی از سخنان خود همچنین به نقش مهم صادرات خدمات فنی و مهندسی تاکید کرده و گفت: «امروزه در کشورهای توسعه یافته بخش خدمات، بعد از کشاورزی و صنعت، به عنوان گام سوم و موتور رشد اقتصادی محسوب می‌شود. بر اساس آمارهای جهانی در سال‌های اخیر حدود ۸۰ درصد از ارزش افزوده کل اقتصاد در برخی از کشورهای توسعه یافته در بخش خدمات حاصل شده است و رشد ارزش افزوده این بخش نسبت به بخش کالایی دارای سرعت بیشتری بوده و حدود ۷۰ درصد از تولید ناخالص داخلی برخی از کشورهای توسعه یافته حاصل این بخش بوده است.»

وی افزود: «در بخش تجارت نیز می‌توان بنا بر آمار سال ۲۰۱۹ سازمان تجارت جهانی، به سهم ۲۲،۴ درصدی تجارت خدمات از کل تجارت جهانی اشاره کرد که به عقیده برخی با توجه به سرعت رشدی که در تجارت این بخش وجود دارد، می‌توان گفت تا سال‌های آتی، سطح تجارت خدمات می‌تواند به سطح تجارت کالا برسد و در ایران، خدمات، بخش پیشران اقتصاد به حساب می‌آید. نیمی از شاغلان ایران در این بخش فعال هستند.»

مزایای صدور خدمات فنی و مهندسی کشور

وی با اشاره به مزایای صدور خدمات فنی و مهندسی کشور گفت: «اطلاع رسانی مناسب، نیروی انسانی ماهر و ارزان، توانایی انباشت دانش با هزینه‌های پایین، موبیلیتی بالای فن آوری در بخش تجارت خدمات و... از جمله این مزایا محسوب می‌شود.»

حسین نژاد ادامه داد: «از جمله مشکلات صدور خدمات فنی و مهندسی کشور نیز می‌توان به نبود آمار دقیق از میزان صادرات خدمات فنی و مهندسی، مشکلات بانکی و پذیرفته نشدن ضمانت نامه‌های صادر شده از سوی بانک‌های ایرانی توسط بانک‌های خارجی اشاره کرد و در عین حال نبود فضای رقابتی - مشارکتی سالم بین شرکت‌های توانمند و فعال صادراتی، بوروکراسی شدید وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های ذیربط، بالا بودن نرخ صدور ضمانت نامه‌ها، آشنا نبودن فعالان این حوزه با قوانین و مقررات تجارت و بسته بودن مکانیزم رسمی انتقال پول نیز از دیگر فاکتورهایی هستند که در این زمینه باید به آنها توجه شود.»

وی با بیان اینکه قرار نیست صادرات، فقط کالا باشد بلکه ما می‌توانیم خدمات را هم صادر کنیم، تاکید کرد: «بند اعتقاد دارم ایرانی‌ها و نیروی انسانی ایرانی به نسبت خیلی از کشورهای جهان به خصوص آسیایی‌ها، جنوب شرق آسیا، سریلانکا، نپال یا

هندوستان که تمام بازار کال سنتر جهان را گرفتند، بسیار باهوش تر هستند. همین موضوع ما را بر آن داشت که زیرساخت‌های لازم را از نظر دانش فنی و منابع انسانی تجهیز کنیم و به عنوان یک شرکت فناوری در پارک فناوری پردیس حضور یابیم.»

مدیرعامل سفیر آبی آرام ادامه داد: «گروه شرکت‌های سفیر به عنوان یک مرکز تماس ۲۴ ساعته با انبوهی از تماس‌ها از شرکت‌های بزرگ داخلی و ملی از جمله بانک‌ها، سازمان‌های دولتی و خصوصی با به کارگیری آخرین دست آوردها و زیرساخت‌های فنی در صنعت Call Center و Contact Center فعال می‌باشد.»

سفیر آبی آرام آماده ارائه خدمات مرکز تماس ۲۴ ساعته و چند زبانه

حسین نژاد در عین حال بیان کرد: «سفیر آبی آرام آمادگی ارائه خدمات پاسخگویی مرکز تماس به صورت ۲۴ ساعته و چند زبانه را دارد و تصورم این است که استفاده از زیرساخت‌های لازم و رفتن به سمت دانش بنیان شدن، می‌تواند امکان کاهش قیمت تمام شده برای محصولات و خدمات بخش خصوصی را فراهم کند و این اتفاق امکان صادرات را بیش از پیش فراهم می‌کند.»

مدیرعامل سفیر آبی آرام تصریح کرد: «به عنوان یک عضو کوچک بخش خصوصی توصیه می‌کنم نگرشمان را به سمت بازارهای خارجی معطوف کنیم؛ چون تعداد زیاد مصرف کننده باعث می‌شود با رعایت استانداردهای مورد نیاز، ظرفیت همکاری مناسبی در راستای ارائه خدمات فناورانه و با قیمت ارزان فراهم آید.»

سفیر آبی آرام در رویداد بین‌المللی مرکز تماس رتبه دوم را کسب کرد

وی در بخش دیگری از سخنان خود همچنین با اشاره به ضرورت مشارکت در رویدادهای بین‌المللی و با اشاره به برگزاری پانزدهمین رویداد انتخاب بهترین مراکز تماس در جهان که به صورت آنلاین از ۱۲ تا ۱۵ اکتبر (۲۱ تا ۲۴ مهرماه سال جاری) برگزار شد، گفت: «محل برگزاری این رویداد در سال‌های مختلف متفاوت بوده و امسال نیز قرار بود در لیسبون (کشور پرتغال) برگزار شود که به دلایل شرایط موجود (کرونا) به صورت آنلاین و در حوزه‌های مختلف از جمله صنایع، بانک و بیمه، لوازم خانگی، بهداشت، خدمات بیزینسی، مخابرات، شرکت‌های تولید و پخش، خیریه‌ها و توریسم برگزار شد که حدود ۱۵۰۰ شرکت کننده از ۲۰۰ کشور و سه منطقه جغرافیایی (آسیا پاسفیک، اروپا، آفریقا، خاورمیانه و آمریکا) در این رویداد شرکت کردند و بعد از ارزیابی‌های اولیه و برگزاری جلسات آنلاین، شرکت سفیر آبی آرام به عنوان فینالیست در منطقه جغرافیایی (اروپا، خاورمیانه و آفریقا) انتخاب و موفق به کسب رتبه دوم شد.»

وی یادآور شد: «شرکت سفیر آبی آرام، نماینده کشورمان در این رویداد بود و در این کنفرانس، متخصصان این حوزه گرد هم آمدند تا از راهکارهای برطرف کردن چالش‌های خود در حوزه مرکز تماس سخن بگویند و از تجارب دیگر کشورها در سطح بین‌المللی بهره گیرند.»

پلتفرم‌های ویدیویی ایرانی در مقایسه با سرویس‌های مشابه جهانی

بهانه یادداشت این نوشتار، خبر ورود سایت آپارات به رتبه ۵۰ سایت برتر الکسا^۱ است. در این یادداشت تلاش می‌شود وضعیت پلتفرم‌های ویدیویی در ایران و مقایسه این صنعت در ایران و جهان، با توجه به اتفاقات چند سال اخیر مورد بررسی اجمالی قرار گیرد. اندازه بازار استریمینگ^۲ ویدیو در سال ۲۰۱۹، ۴۰ میلیارد و دویست و شصت میلیون دلار برآورد شده است که با تخمین اقتصاددانان تا سال ۲۰۲۷، نرخ رشد ترکیبی سالیانه^۳ بیش از ۲۰ درصد را تجربه خواهد کرد.

نگارنده

مهندس علیرضا فرزای فرد
شرکت موج آینده فراخن



در چند سال گذشته، شاهد رشد گسترده پلتفرم‌هایی مثل یوتیوب^۴ و نتفلیکس^۵ بوده ایم که در راستای رشد پهنای باند و گسترش بازار موبایل، تبلت و تلویزیون‌های هوشمند باعث چرخش تقاضای دریافت محتوا از رسانه‌های قدیمی تر مثل تلویزیون و رادیو به اینگونه پلتفرم‌ها شده است. آنچه فرهنگ استفاده از محتوا را شخصی تر کرده، در اختیار داشتن وسایل هوشمند مجزا توسط افراد مختلف خانواده و سهولت دسترسی به اینترنت ارزان و پرسرعت است که اشتراک گذاری ویدیوهای مختلفی را در شبکه‌های اجتماعی به صورت گسترده امکان پذیر کرده است. این پدیده، نتیجه ایجاد گستره عظیمی از محتوا با سلیقه‌های مختلف است که به افراد امکان انتخاب و باز نشر آنچه که مورد سلیقه‌شان است را می‌دهد.

کامپانی نتفلیکس که در حال حاضر بزرگترین سرویس پخش آنلاین فیلم و سریال در جهان هست، کار خود را با توزیع DVD و ارسال آن از طریق پست شروع کرد. پنج سال طول کشید تا این کمپانی به جریان نقدینگی مثبت برسد. نتفلیکس در سال ۲۰۰۷ به طور رسمی سرویس پخش آنلاین ویدیو را در آمریکا آغاز کرد و در سال ۲۰۱۱ تجارت توزیع DVD را کنار گذاشت. اولین سریال اختصاصی این کمپانی در سال ۲۰۱۳ به بازار عرضه شد و اکنون پس از گذشت نزدیک هشت سال با در اختیار داشتن ۲۰۰ میلیون مشترک فعال همچنان در رتبه نخست بازار عرضه آنلاین محتوای ویدیویی در دنیا قرار دارد.

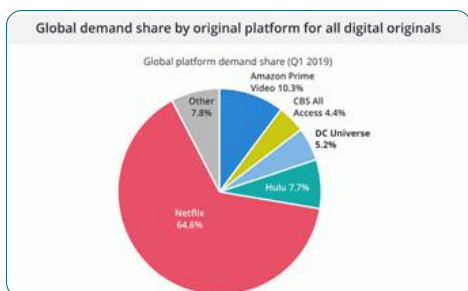
در طی این مدت تقریباً تمامی رسانه‌های تلویزیونی هم به پخش آنلاین رو آورده‌اند. نه فقط کمپانی‌های بزرگ و قدیمی تولید فیلم مثل استودیوی دیزنی تصمیم گرفته اند که سرویس اختصاصی خودشان را راه بیندازند، بلکه شرکت‌های فناوری مثل اپل^۶ هم وارد دنیای تولید، توزیع و پخش آنلاین فیلم و سریال شده‌اند. طی این چند دهه، اقبال مردم از رسانه‌هایی مثل رادیو و تلویزیون به سمت سرویس‌های آنلاین تغییر کرده است. اقبال کاربران از بستری که به ایشان امکان انتخاب محتوا به سلیقه خودشان را می‌دهد و محدودیت رسانه‌های سنتی تر را ندارد، همزمان با افزایش پهنای باند و کاهش هزینه‌های اینترنت امکان برگشت به شرایط سابق را از تمامی فعالان این صنعت سلب کرده است.

ارائه امکانات متنوع نرم افزاری و پخش بدون اختلال و قطعی ویدیو با کیفیت‌های HD و حتی 4K استقبال کاربران را به همراه دارد. شرکت‌های مخابراتی^۷ و ISPها با ارائه دهندگان محتوا شریک می‌شوند و با ایجاد CDN^۸ ها و توزیع جغرافیایی شبکه سعی دارند تجربه کاربری

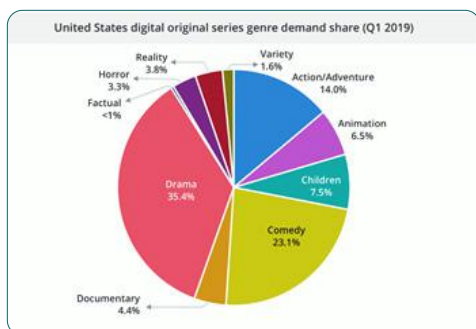
1. www.alexa.com / 2. Streaming / 3. Compound Annual Growth Rate / 4. YouTube / 5. Netflix / 6. Apple / 7. Telecommunication Companies / 8. Internet Service Provider / 9. Content Delivery Network / 10. Marvel / 11. Star Wars / 12. Subscription Video On Demand / 13. Advertising Video On Demand / 14. User Generated Content / 15. Upload

«شب های مافیا» و ... به عنوان محتوای اختصاصی سعی در جذب کاربر جدید و حفظ کاربران قبلی دارند. در حوزه محتوای خارجی هم از تمامی ظرفیت تیم های دوبله و ترجمه استفاده می شود و با توجه به قدمت دوبله در ایران کارهای ماندگاری مثل «مرد ایرلندی» یا «جوکر» در این چند سال اخیر به تاریخ پرافتخار دوبله ایران اضافه شده است.

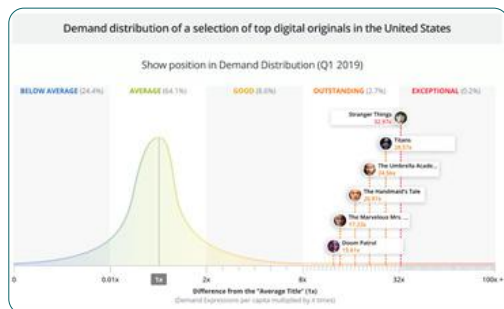
بررسی تاثیر انحصار و مسدودسازی سرویس های رقیب خارجی در این مجال نمی گنجد اما موفقیت چند استارتاپی که با تکیه بر دانش متخصصان ایرانی توانسته اند بخش بزرگی از نیازهای داخلی در این زمینه را پوشش دهند را نمی توان انکار کرد. استارتاپ های ایرانی توانسته اند هم با سرمایه گذاری در محتوا و هم با توسعه زیرساخت نرم افزاری و هم با معرفی و بازاریابی مناسب جای خوبی بین خانواده های ایرانی باز کنند. در پایان باید اشاره شود که پلتفرم های ایرانی هنوز فاصله زیادی با استانداردهای جهانی چه از منظر محتوا و چه از منظر فنی دارند و این صنعت هنوز نیاز به سرمایه گذاری عظیم در این حوزه ها دارد، اما مشاهده و رصد روند رو به رشد اینگونه سرویس ها در جهان نشان می دهد آینده درخشانی در انتظار بازیگران این عرصه است.



آمار تقاضای عناوین اختصاصی در سرویس های آنلاین پخش فیلم و سریال در جهان



ژانرهای محبوب در محتوای اختصاصی سرویس های آنلاین در آمریکا



توزیع محبوبترین محتوای اختصاصی در سرویس های پخش آنلاین ویدیو در آمریکا

در شبکه تولید خانگی بوده ایم. شبکه تولید خانگی که از حدود ده سال قبل در کشور با ارائه محتوای اختصاصی در DVD شروع به کار کرد، کم کم جای خودش را بین سبب فرهنگی خانوار باز کرد.

با تغییر تکنولوژی و افزایش پهنای باند چه در شبکه ثابت و چه موبایل، امکان استریم ویدیو میسر گشت. همزمان با توسعه فناوری های استریمینگ مثل HLS و MPEG-DASH که از سمت کمپانی های بزرگ مثل اپل و گوگل^{۱۶} حمایت می شدند، استانداردهای لازم برای تکنولوژی های جدید تدوین شد. رویکرد مثبت وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی نیز بستر قانونی لازم برای ظهور پلتفرم های ویدیویی بومی را مهیا ساخت. محتوایی که قبلا روی DVD در دسترس بودند، حالا امکان حضور در بستر آنلاین را داشتند و اقبال عمومی هم منطبق بر روند جهانی رو به افزایش بود. در آغاز مسدودسازی پلتفرم های بین المللی مثل یوتیوب و نتفلیکس و به وجود آمدن سایت های دانلود غیرقانونی فیلم و سریال نگرانی زیادی راجع به آینده این صنعت به وجود آورده بود. بحث کپی رایت مخصوصا راجع به محتوای ساخته شده در داخل، در دستور کار دستگاه های نظارتی قرار گرفت.

همزمان با توجه به عدم امکان استفاده از زیرساخت های ابری جهانی مثل Microsoft Azure و Amazon AWS، Google Cloud، حوزه پردازش ابری^{۱۷}، پلتفرم های داخلی چه در حوزه UGC مثل آپارات و نماشا و چه در حوزه SVOD مثل نماوا و فیلمو با اتکال به تیم بومی سعی در ایجاد زیرساخت لازم جهت توسعه پلتفرم های ویدیویی خود داشتند. طی این چند سال گذشته چه از منظر توسعه امکانات نرم افزاری و چه از منظر زیرساخت شبکه و ذخیره سازی، این استارت آپ ها تلاش کرده اند که همپای افزایش تقاضا و مصرف، طوری ظرفیت سیستم را افزایش دهند که امکان پاسخگویی به بیش از صدها هزار کاربر را داشته باشند. شاید از منظر فروش و بازاریابی، نبود رقیب خارجی برای این پلتفرم ها یک مزیت محسوب شود، کما اینکه این موضوع برای اکثر استارتاپ های ایرانی هم می تواند صادق باشد. اما عدم امکان استفاده از سرویس های ابری شرکت هایی مثل آمازون، گوگل یا مایکروسافت کار تیم های فنی برای توسعه و نگهداری این سیستم ها را مضاعف کرده است.

سرویس های ایرانی مجبور بوده اند که نه تنها تمامی مراحل و زیر سیستم های نرم افزاری برای ارائه محصول را خودشان توسعه دهند، بلکه ابزار انکودینگ^{۱۸} محتوا و ارائه کیفیت های متفاوت برای ویدیوها و همچنین استریم^{۱۹} و توزیع^{۲۰} و پایش^{۲۱} سرویس را هم به صورت inhouse انجام دهند. در کنار مشکلاتی که برای پرداخت درون برنامه ای^{۲۲} در استورهای جهانی برای سرویس های ایرانی به وجود آمد، این سرویس ها با پیاده سازی مدل های مختلف پرداخت چه از طریق درگاه وب و چه مدل تسهیم درآمدی که با استورهای ایرانی انجام شد و همچنین باندل^{۲۳} کردن سرویس با اپراتورهای اینترنت ثابت و موبایل سعی کرده اند که پرداخت مبلغ آبونمان برای کاربران تا حد امکان ساده شود.

کارزار محتوایی مثل نمونه های خارجی پرخرج و پردر دسترس است. سرویس های پخش آنلاین در ایران در آغاز با خرید مجوز پخش آنلاین محتوایی که تا قبل از آن روی DVD عرضه می شد، کار را شروع کردند ولی در سه سال گذشته به صورت جدی وارد عرصه تولید محتوای اختصاصی شده اند. هم اکنون که این مطلب نوشته می شود، پلتفرم نماوا با ارائه محتوایی مثل «قورباغه»، «سیاوش» و «هم رفیق» و غیره و همچنین پلتفرم فیلمو با «خوب، بد جلف»،

چهار راهبرد کلیدی برای توسعه نام تجاری تشکل‌ها



نگارنده
مهندس علی سلیمانی | مدیر
تشکل‌های اتاق بازرگانی ایران

همانطور که از نام یک تشکل اقتصادی پیداست (گروهی از افراد تاثیرگذار در صنعتی خاص)، یک سازمان غیر انتفاعی است که باید همواره برای جذب و حفظ مخاطبین ارزشمند یا اعضای خود بکوشد تا در فضای رقابتی، نامش مطرح و معتبر باقی بماند.

بسیاری از مردم سازمان‌ها را مانند یک انسان می‌دانند؛ مانند انسان‌هایی با شخصیت، ویژگی‌ها، تمایلات و ارزش‌های خاص خود. ثبت ویدئو یک روش مناسب برای تشکل‌هاست تا جنبه‌های انسانی بیشتری از ارزش‌ها و اقدامات خود را ارائه دهند. استفاده از فیلم‌های معتبر یا عکس‌های واقعی از افراد واقعی می‌تواند برند آن سازمان را انسان - محور و ارزشمندتر نماید.

۴. سفر به دنیای دیجیتال

همراه با تغییرات جهان باید تغییر کرد. امروزه در دنیایی زندگی می‌کنیم که در دسترس بودن مهمترین ویژگی یک برند می‌باشد. برای در دسترس بودن، بهترین و ارزانتترین شیوه استفاده از امکانات دنیای دیجیتال است. شبکه‌های مجازی، وب سایت‌ها و ... این امکان را به تشکل‌ها می‌دهند که راحت تر فعالیت‌ها، دغدغه‌ها و تلاش‌های خود را به معرض نمایش بگذارند و حتی در جهت نیل اهدافشان تاثیر گذار بوده و طرفداران بیشتری را جذب نمایند.

همانطور که از نام یک تشکل اقتصادی پیداست (گروهی از افراد تاثیرگذار در صنعتی خاص)، یک سازمان غیر انتفاعی است که باید همواره برای جذب و حفظ مخاطبین ارزشمند یا اعضای خود بکوشد تا در فضای رقابتی، نامش مطرح و معتبر باقی بماند.

در اینجا چهار راهبرد کلیدی برای توسعه نام تجاری و رشد مخاطبان یک تشکل را شرح خواهیم داد:

۱. تعریف یک هدف و ویژگی اخلاقی

مؤسسات تحقیقات بازار به این نتیجه رسیده‌اند که ۹۱ درصد از مردم برندهای مورد علاقه خود را به آنهایی تغییر می‌دهند که با هدف اخلاقی همراه باشد. تشکل‌ها نیز لازم است نگرش اخلاق کسب و کاری را که دارند، در مرکز امور خود قرار دهند. چه چیز بهتر از این برای یک تشکل اقتصادی که علاوه بر انجام امور تجاری به پرورش یک استاندارد حرفه‌ای و اخلاقی خوب در جامعه کمک کند.

۲. رعایت شفافیت در امور

مفهوم شفافیت برای کسانی که در توسعه بین‌المللی کسب و کار فعالیت می‌کنند، نکته جدیدی نیست. اما مخاطبان یا اعضای یک تشکل همواره نیازمند شفافیت بیشتری هستند. امروزه در دنیایی زندگی می‌کنیم که اهمیت این مطلب تا جایی زیاد شده که شرکت‌های تولیدکننده محصولات، تمام مراحل تولید خود را در معرض بازدید همگان قرار می‌دهند تا بیش از پیش مورد وثوق مخاطبانشان قرار گیرند. اهمیت این موضوع را تشکل‌ها نیز درک کرده‌اند و برای افزایش شفافیت، تمام اسناد و صورتجلسه‌های مدیریتی و تغییرات و تصمیمات خود را به شکل عمومی نمایش می‌دهند تا قابل اطمینان تر از قبل باشند.

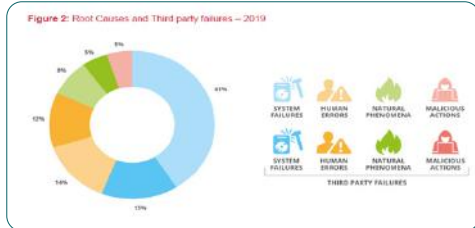
۳. نمایش اصالت

تحقیقات در مورد رفتار مصرف کنندگان نشان می‌دهد که



حوادث امنیتی خدمات مخابراتی ۲۰۱۹

هر ساله، داده‌های حادثه به مسائل و روندهای مهم اشاره می‌کنند. جدا از راهکارهای ملی، مقامات امنیتی مخابرات اتحادیه اروپا همچنان با ENISA در سطح اتحادیه اروپا برای تجزیه و تحلیل و کار در مورد موضوعات خاص همکاری می‌کنند.



طی سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۹، تعداد زیادی حوادث گزارش شده به صورت مداوم وجود دارند که به حدود ۱۶۰ حادثه در سال تثبیت می‌شوند. تا سال ۲۰۱۷، به تدریج کل ساعات از دست رفته کاربر در سال افزایش می‌یابد. اما در سال ۲۰۱۸ شاهد افت شدید کل ساعات‌های از دست رفته کاربر در مقایسه با سال‌های گذشته هستیم. این روند در سال ۲۰۱۹ نیز ادامه دارد.

درصد حوادث ناشی از خطاهای انسانی در رابطه با تعداد کل حوادث از سال ۲۰۱۶ رو به افزایش بوده است و اکنون در سال ۲۰۱۹ آنها ۲۱ درصد از کل حوادث را تشکیل می‌دهند. هر ساله خرابی سیستم جزو رایج‌ترین مشکلات اصلی است. گزارش حادثه امنیتی دارای مشخصه‌ای در قانون امنیت سایبری اتحادیه اروپا است که عامل مهمی برای نظارت و سیاست گذاری امنیت سایبری در سطح ملی می‌باشد. از سال ۲۰۱۶ گزارش خدمات مربوط به حوادث امنیتی برای ارائه دهندگان خدمات معتمدان در اتحادیه اروپا نیز طبق ماده ۱۹ قانون EIDAS اجباری شده است. در سال ۲۰۱۸، NIS طبق دستورالعمل (NISD)، طبق ماده ۱۴ و ماده ۱۶ دستورالعمل NIS، گزارش دادن حوادث امنیتی برای اپراتورهای خدمات ضروری در اتحادیه اروپا و ارائه دهندگان خدمات دیجیتال را اجباری کرده است. تا پایان سال ۲۰۲۰، کد ارتباطات الکترونیکی اروپا (EECC) در سراسر اتحادیه اروپا اجرا می‌شود. طبق ماده 40EECC، الزامات گزارش حادثه دامنه وسیع‌تری دارد، به عنوان مثال، نه تنها شامل قطعی‌ها بلکه شامل نقض محرمانه بودن نیز هست. همچنین خدمات بیشتری در محدوده EECC وجود دارد، از جمله نه تنها اپراتورهای مخابراتی سنتی، بلکه به عنوان مثال ارائه دهندگان خدمات ارتباطی برتر را نیز شامل می‌شود.

ارائه دهندگان ارتباطات الکترونیکی در اتحادیه اروپا باید حوادث امنیتی که تأثیر قابل توجهی در تداوم خدمات ارتباطات الکترونیکی دارند را به مقامات نظارتی مخابرات ملی (NRA) در کشورهایی که عضو اتحادیه اروپا هستند اطلاع رسانی کنند. هر ساله NRAS خلاصه‌ای از حوادث امنیتی که شامل مجموعه‌ای از این حوادث، یعنی مهمترین حوادث بر اساس مجموعه‌ای از آستانه‌های توافق شده در کل اتحادیه اروپا است را به ENISA گزارش می‌دهد. این سند، گزارشات حادثه گزارش شده در سال ۲۰۱۹ را جمع‌آوری کرده و بیانگر یک نمای کلی از حوادث امنیتی حوزه تلکام در اتحادیه اروپا می‌باشد.

اجباری شدن گزارش حادثه، تمرکز ویژه‌ای بر حوادث امنیتی دارد که تأثیر قابل توجهی بر عملکرد سرویس می‌گذارد. در خصوص مواردی که در اینجا وجود دارد، واگرایی و بحث وجود دارد، اما مقامات توافق کردند که بر قطع شبکه/خدمات تمرکز کنند. اگر حمله منجر به قطعی نشود، این امر از محدوده خارج خواهد شد. (از جمله حملات مربوط به شنود بر روی کابل زیر دریا یا هواپیما ربابی) BGP. اخیراً شورا و پارلمان در مورد به روزرسانی قوانین مخابراتی اتحادیه اروپا به نام کد ارتباطات الکترونیکی اروپا (EECC) توافق کردند. الزامات گزارش حادثه در (ماده ۴۰ ماده) EECC از جمله نقض محرمانه بودن دامنه وسیع‌تری دارد.

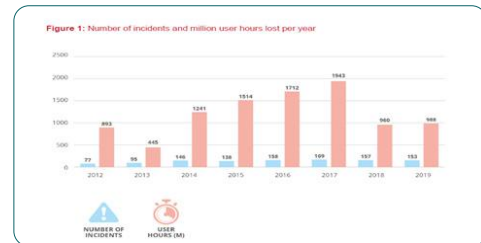
نگارنده

دکتر مرتضی سراج | معاون فناوری و راهبرد شرکت توسعه اعتمادمبین



این سند، گزارش سالانه حوادث امنیتی مخابرات در سال ۲۰۱۹ است که از زمان اصلاح سیستم مخابراتی در سال ۲۰۰۹ بخشی از چارچوب نظارتی مخابرات اتحادیه اروپا بوده است. طبق ماده ۱۳ دستورالعمل چارچوب نظارتی (EC / ۱۴۰/۲۰۰۹) که در سال ۲۰۱۱ به اجرا درآمد و بر حوادث امنیتی متمرکز شد، تأثیر قابل توجهی در عملکرد خدمات مانند قطع شدن شبکه‌های ارتباطی الکترونیکی خواهد داشت. خلاصه گزارش سالانه ۲۰۱۹ شامل گزارشی در مورد ۱۵۳ حادثه است که توسط مقامات ملی از ۲۸ کشور عضو اتحادیه اروپا و کشورهای EFTA ارسال شده است.

کل ساعات کاربر از دست رفته ضرب در هر حادثه تعداد کاربران و تعداد ساعات ۹۸۸،۱۲ میلیون کاربر ساعت، یعنی تقریباً ۰،۰۲۶ درصد از کل ساعات‌های کاربر در یک سال. ENISA با مقامات ملی و کارشناسان بخش خصوصی کار کرده است تا زمینه را برای تغییرات فراهم کند. ENISA همچنین در حال کار با گروه همکاری NIS برای یافتن و بهره‌برداری از هم‌افزایی بین موارد مختلف قوانین اتحادیه اروپا است؛ به ویژه هنگامی که صحبت از گزارش حوادث و نظارت بر مرزها می‌شود.



لازم به ذکر است که گزارش حادثه فعلی تصویر کامل امنیت مخابرات نیست؛ زیرا فقط بزرگترین حوادثی را که باعث خاموشی‌های بزرگ می‌شوند پوشش می‌دهد: تقریباً نیمی از کل ساعات کاربر از دست رفته (۴۷۹ میلیون ساعت کاربر) را نشان می‌دهند. همچنین شایع‌ترین علت اصلی حوادث هستند (۵۶ درصد از کل). طی چهار سال گذشته، هم‌فرکانس و هم‌تأثیر کلی خرابی سیستم به طور قابل توجهی روند نزولی داشته است.

◆ بیش از یک چهارم (۲۶ درصد) از کل حوادث اشتباهات انسانی ناشی از خطاهای انسانی می‌باشند. خطاهای انسانی نسبت به سال قبل ۵۰ درصد افزایش یافته؛ لذا حوادث ناشی از خطاهای انسانی نیز افزایش یافته است.

◆ تقریباً یک سوم حوادث نیز به عنوان خرابی‌های شخص ثالث (۳۱ درصد) نشان داده شد، یعنی حوادثی که از شخص ثالث نشأت گرفته‌اند (که شامل یک شرکت سودمند، یک پیمانکار، یک تامین‌کننده و غیره) می‌باشند. این تعداد در مقایسه با ۲۰۱۸، که فقط ۹ درصد بوده، سه برابر شده است که منجر به افزایش خرابی‌های ناشی از شخص ثالث می‌شود.

◆ به طور کلی، جدا از علت اصلی، قطع برق که بیش از یک پنجم از حوادث عمده یا علت اصلی یا ثانویه را تشکیل می‌دهد، پدیده‌های طبیعی باعث از دست رفتن یک سوم کل ساعات‌های کاربر می‌شوند، که از نظر تأثیر در رده دوم قرار می‌گیرند.

جلسه کمیسیون صادرات اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران با مدیرکل عربی - آفریقایی سازمان توسعه تجارت ایران



با توجه به اهمیت توسعه صادرات و لزوم دستیابی به بازارهای جدید صادراتی، کشورهای آفریقایی از پتانسیل‌های خوبی برای صادرات برخی محصولات صادراتی جمهوری اسلامی ایران برخوردارند که باید از آنها استفاده کرد و در این راستا کمیسیون صادرات اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در حال بررسی ظرفیت‌های موجود در این بازار بوده و قصد دارد برای توسعه فعالیت‌های اعضای خود با شناسایی بازار کشورهای مستعد، گامی مهم را برای توسعه این بخش در ابعاد بین‌المللی بردارد.

به گزارش خبرنگار ما، جمهوری اسلامی ایران در بسیاری از کشورهای آفریقایی از پتانسیل و توانایی‌های فنی خوبی برای صادرات خدمات فنی و مهندسی برخوردار است و در برخی از کشورهای آفریقایی مانند کنیا، اوگاندا یا الجزایر فعالیت‌هایی توسط شرکت‌های ایرانی از گذشته شکل گرفته است.

در این راستا چندی پیش در جلسه کمیسیون صادرات اتحادیه با فرزاد پیلتن، مدیر کل دفتر عربی - آفریقایی سازمان توسعه تجارت به بررسی ابعاد مختلف این مهم پرداخته شد. در این جلسه پیرامون حمایت‌های سازمان توسعه تجارت از اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در جهت توسعه بازار آفریقا و کشورهای عربی، کمک به شرکت‌های دعوت‌کننده از هیئت‌های خارجی برای بازدید از نمایشگاه‌های داخل ایران، افزایش همکاری و موارد مرتبط دیگر بحث و بررسی شد.

اما فرزاد پیلتن با اشاره به اینکه کشورمان طی سال‌های گذشته همواره در صدد فراهم کردن زمینه‌ها و شرایط ورود به بازارهای آفریقایی بوده است، تاکید کرد: «برگزاری نمایشگاه‌های اختصاصی، ایجاد دفاتر کشاورزی، تاسیس مراکز تجاری، ایجاد مراکز درمانی و آموزشی، تبادل هیئت‌های تجاری، اعزام رایزنان بازرگانی و اعطای کمک‌های توسعه‌ای، برخی از مهمترین اقدامات کشورمان در این راستا به شمار می‌رود.»

وی بیان کرد: «با این وجود، اقدامات فوق‌منجر به نتایج ملموس تجاری و افزایش سطح و تنوع آن متناسب با نیازها و توانمندی‌های متقابل نبود. همچنین تأسیس مراکز تجاری به منظور حضور

مستقیم شرکت‌ها و کالاهای ایرانی در بازارهای خارجی نیز به عنوان یک راهبرد، همواره مورد توجه سیاستگذاران حوزه تجارت خارجی از جمله در قاره آفریقا بوده که با وجود حمایت‌های نسبی دولت با مشکلات و موانعی مواجه بوده و در بیشتر موارد، به نتایج مورد انتظار دست نیافته است.»

مدیر کل دفتر عربی - آفریقایی سازمان توسعه تجارت همچنین در تشریح نتیجه اجرای سیاست‌های توسعه اقتصاد دانش‌بنیان در کشور بیان کرد: «به واسطه فعالیت حدود شش هزار شرکت دانش‌بنیان و بیش از ۱۰۰۰ شرکت خلاق و نوآور در کشور، اندازه اقتصاد دانش‌بنیان ایران به بیش از ۱۱ میلیارد دلار رسیده است؛ بر این اساس در یک رویکرد جدید، معاونت علمی و فن‌آوری ریاست جمهوری، صادرات محصولات دانش‌بنیان به دیگر کشورها و بین‌المللی کردن فعالیت‌های این شرکت‌ها را در دستور کار خود قرار داده و در یک اقدام شایسته با همکاری وزارت امور خارجه و مجوز و مشورت سازمان توسعه تجارت ایران اقدام به تأسیس مرکز نوآوری - تجاری ایران در پایتخت کشور کنیا در شرق آفریقا کرده است.»

دور کاری؛ میهمان ناخوانده کسب و کارها

اگر مثبت فکر کنیم باید بگوییم کرونا ویروس برای کسب و کارهای ما توفیق اجباری در بررسی مجدد دور کاری به وجود آورده است. تغییر شیوه کاری از کار در اداره به کار در فضای غیر اداری با توجه به عدم آمادگی موجب سردرگمی کارفرمایان و کارمندان شده است و اغلب صاحبان صنایع و کارکنان، دغدغه‌ها و نگرانی‌هایی در مورد نحوه کار کردن آنها در دوران دور کاری دارند.

نگارنده

دکتر رضا صفریان | دبیر کمیسیون ظرفیت‌سازی و نوآوری اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران و مشاور حوزه کسب و کار



به کاهش آلودگی‌های زیست محیطی، کاهش ترافیک شهری، صرفه جویی در مصرف سوخت و انرژی، ایجاد زمینه افزایش عدالت اجتماعی و شرایط اشتغال برای تمامی شهروندان از قبیل معلولین، جامعه روستایی، زنان خانه دار و... اشاره کرد. همچنین افراد مسن نیز انگیزه بیشتری پیدا می‌کنند تا بازنشستگی خود را به تاخیر انداخته و مجدداً مشغول به کار شوند.

معایب دور کاری

- ◆ با توجه به تغییر محل کار از محیط شلوغ شرکت به محیط‌های خلوت، امکان ایجاد احساس تنهایی می‌تواند به عنوان یکی از عارضه‌های دور کاری باشد.
- ◆ بسیاری از مدیران یا کارمندان در طول سال‌ها، عادت به مشورت با تیم خود داشته‌اند اما متأسفانه در زمان دور کاری این امکان بسیار کم بوده و نمی‌توان دسترسی سریع به تیم همکاران داشت.
- ◆ یکی از نکات منفی دور کاری، از بین رفتن مرز بین ساعت کاری و زندگی شخصی افراد است.
- ◆ در مواردی که نیروهای کاری از مناطق جغرافیایی مختلف در یک تیم با هم همکاری می‌کنند، این امکان وجود دارد که دسترسی به همکاران و هم تیمی‌ها به راحتی قابل انجام نباشد.
- ◆ عدم امکان نظارت و ارزیابی عملکرد مدیران از کارکنان در دوران دور کاری و کنترل آنها، به عنوان یکی از دغدغه‌های اصلی مدیران می‌باشد.
- ◆ یکی دیگر از معایب دور کاری، عدم اطلاع کارفرمایان و کارمندان از حقوق قانونی و آیین نامه دور کاری است.
- ◆ اجرای دور کاری در بسیاری از سازمان‌ها منوط به شوک فرهنگی به بسیاری از مدیران و ایجاد فرهنگ مناسب در کارکنان می‌باشد.
- ◆ از دست دادن فرصت‌های یادگیری غیر رسمی در تعامل با همکاران و مدیران در راستای توسعه شغل، یکی دیگر از معایب دور کاری می‌باشد. باید توجه داشت که دور کاری با تکیه بر چهار پیش شرط فناوری، امنیت، آموزش و سیاست امکان پذیر است و برای تحقق این موضوع صاحبان صنایع می‌بایست پیش از دور کاری نسبت به آماده سازی بسترهایی از قبیل گسترش شبکه‌های کامپیوتری، افزایش پهنای باند، گسترش اتوماسیون اداری، برگزاری جلسات عمومی برای مدیران و کارکنان در خصوص مزایای دور کاری، استفاده از نرم‌افزارهای مورد پسند کارمندان، تهیه نرم افزارهای ویژه جهت مشاغل خاص و... اقدام نمایند و با توجه عدم کارآمد بودن قوانین و سیستم‌های موجود در پاسخگویی به نیازهای دور کاری می‌بایست قوانین مورد نیاز مصوب گردد.

این روزها در بسیاری از کشورهای جهان به دلیل ویروس کرونا و نگرانی‌های مترتب بر آن، کسب و کارها به صورت مستقیم یا غیرمستقیم با چالش‌های جدی مواجه شده‌اند. کنفرانس‌ها یا جلسات کاری لغو یا آنلاین برگزار می‌گردد؛ تا آنجایی که بسیاری از صاحبان صنایع به این فکر افتاده‌اند تا با استفاده از روش‌های متنوع از قبیل دور کاری کارمندان یا ارباب رجوع خود را تشویق نمایند تا امور کاری را از منزل پیگیری کنند. شاید باید گفت پس از دوره ویروس کرونا با توجه به گسترش این سبک از کسب و کار، کارکنان و کارفرمایان باید خود را با این تغییرات پیوند دهند. اگر مثبت فکر کنیم باید بگوییم کرونا ویروس برای کسب و کارهای ما توفیق اجباری در بررسی مجدد دور کاری به وجود آورده است. تغییر شیوه کاری از کار در اداره به کار در فضای غیر اداری با توجه به عدم آمادگی موجب سردرگمی کارفرمایان و کارمندان شده است و اغلب صاحبان صنایع و کارکنان، دغدغه‌ها و نگرانی‌هایی در مورد نحوه کار کردن آنها در دوران دور کاری دارند.

مزایای دور کاری

- به طور کلی این مزایا را می‌توان در سه گروه فردی، سازمانی و اجتماعی طبقه بندی نمود.
- ◆ کارمندان با ایجاد محیط ایده آل کاری برای خود و انتخاب زمان مناسب، بیشترین بهره‌وری را به وجود آورند و این موضوع موجب کاهش میزان غیبت در کارکنان می‌گردد.
- ◆ با توجه به عدم حضور کارمندان در محل کار و کاهش هزینه‌های سربار شرکت می‌توان گفت دور کاری موجب کاهش هزینه‌های صاحبان صنایع می‌شود.
- ◆ جذب استعدادهای برتر، یکی دیگر از فرصت‌هایی است که دور کاری در اختیار کارفرمایان و کارمندان قرار می‌دهد. این بدان معنی است که کسب و کار ما به یک منطقه و جغرافیای کوچک محدود نمی‌گردد.
- ◆ در این سبک از کسب و کار، کارمندان می‌توانند با یک برنامه ریزی مناسب تعادل بهتری میان کار و زندگی‌شان به وجود آورند.
- ◆ دور کاری می‌تواند موجب کاهش هزینه‌های حمل و نقل، خرید لباس برای محل کار، زمان‌های تلف شده در تردهای شهری و... برای کارمندان باشد.
- ◆ با مدیریت صحیح زمان کاری، کارکنان و مدیران می‌توانند فرصت بیشتری برای علم آموزی به وجود آورند.
- باید گفت دور کاری از نظر اجتماعی نیز مزایای دیگری دارد که می‌توان



ایجاد حساب‌های کاربری، زمان و چگونگی پاسخگویی، یکی دیگر از مواردی است که با پرداختن به آن می‌توان موجب افزایش بهره‌وری شد. **♦** با توجه به اهمیت زمانبندی اجرای پروژه‌ها، مدیران شرکت‌ها می‌بایست گانت زمانبندی مصوب جهت دریافت گزارشات در همان بازه زمانی تهیه نمایند تا نظارت بر اجرای پروژه‌های شرکت بهتر و دقیقتر صورت پذیرد.

♦ با استفاده از نرم‌افزار مناسب سیستم حضور و غیاب و دیگر موارد می‌توان ضمن افزایش نظم، موجب افزایش بهره‌وری شد.

♦ آموزش‌های مناسب جهت استفاده از نرم‌افزارهای مورد نیاز به کارمندان و روش استفاده صحیح از اپلیکیشن‌ها و نرم‌افزارهای کاری را فراموش نکنیم.

سخن آخر

دورکاری آمده که بین ما بماند و شاید بتوان گفت دورکاری یک نوآوری سبز است که متأسفانه هنوز در کشور ما موفقیت چشمگیری نتوانسته به دست آورد. کشور ما برای دستیابی به توسعه پایدار نیاز به اجرای این امر دارد و تنها بانگاهی هدفمند می‌توان به موفقیت رسید و این بدین معناست که برای موفقیت نیاز به همکاری دولت به منظور تامین زیرساخت‌های لازم و قانونگذاری مناسب می‌باشد. همچنین تغییر دیدگاه مدیریتی در کارفرمایان جهت تامین زیرساخت‌های مناسب در حوزه‌های انفورماتیک، مخابرات، اینترنت پرسرعت، سخت‌افزارها و نرم‌افزارهای لازم و... در سازمان‌ها و شرکت‌ها جزء اصلی اجرای دورکاری می‌باشد. اما مهم‌ترین عامل موفقیت در این طرح، منابع انسانی و آمادگی آنها برای انجام دورکاری است و کارمندان باید خود را با این تغییر تطبیق دهند. ایجاد کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی به منظور تغییر فرهنگ کاری می‌تواند موجب آماده‌سازی کارمندان و قبول انجام دورکاری توسط آنها باشد.

آیین‌نامه دورکاری در تیرماه ۱۳۸۹ تصویب گردید که متأسفانه علیرغم آنکه تلاش شده از قانون مدیریت خدمات کشوری و فرصت‌های پیش‌بینی شده در ایران حداکثر استفاده شود، در برخی از موارد امکان بروز تعارضات فیما بین قانون و آیین‌نامه در زمینه مسائل مالی اداری و استخدامی افراد در دورکاری وجود دارد که از این دست می‌توان به مواردی از قبیل اشاره نشدن به روش دورکاری اشاره کرد (در آیین‌نامه دولت صرفاً اشاره به روش کار در خانه شده است که در این خصوص، سازمان‌های دولتی برای استفاده از سایر روش‌های دورکاری تکلیف مشخصی ندارند و پیامد این موضوع به لحاظ حقوقی و قانونی مشخص نیست). همچنین تامین اعتبار هزینه‌های گرمایشی، سرمایشی و روشنایی افراد دورکار در آیین‌نامه در نظر گرفته نشده است.

یکی دیگر از موضوعاتی که به اعتقاد کارشناسان در این آیین‌نامه مغفول مانده است، ویژگی‌های افراد مناسب برای دورکاری است؛ زیرا دورکار بودن افرادی که ضعیف و ناکارآمد هستند، می‌تواند موجب شکست برنامه‌های دورکاری گردد. از دیگر موضوعاتی که به لحاظ حقوقی در این آیین‌نامه مورد بررسی قرار نگرفته، حوادثی است که برای افراد دورکار در زمان انجام وظایف شغلی در محل دورکاری به وجود می‌آید و این می‌تواند عامل مناقشات حقوقی در ادارات گردد و باید با بازنگری در قانون مدیریت خدمات کشوری قوانین و مقررات مناسب جهت تنظیم روابط کاری فی مابین صاحبان صنایع و کارکنان تنظیم گردد تا با شرایط روابط استخدامی و کاری جدید بتوان از ظرفیت‌های دورکاری استفاده نمود.

چند پیشنهاد جهت افزایش بهره‌وری در دورکاری

- ♦** تهیه ضوابط کاری شفاف و جامع از سوی کارفرمایان و تبیین آیین‌نامه‌های مناسب دورکاری موجب افزایش بهره‌وری می‌گردد.
- ♦** برای کارمندان ساعات شروع و پایان کاری خاصی را باید در نظر بگیریم تا با نظم دهی به کارها بتوان در یک ساعت مشخص، خروجی نهایی کار روزانه را به دست آورد.
- ♦** یکی از موضوعاتی که در خصوص دورکاری بسیاری از آن گله دارند، تعامل مدیران ارشد با کارمندان زیرمجموعه است و باید بسترهای مناسب برای این ارتباطات فراهم آید.
- ♦** ایجاد پروتکل‌های ارتباطی دقیق به منظور روابط درون و بیرون سازمان و تامین ابزارهای نرم‌افزاری و سخت‌افزارهای مناسب مورد نیاز،

اعلام آمادگی اتاق بازرگانی ایران جهت حمایت از فعالیت های اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

یکی از وظایف اصلی تشکل ها، پیگیری حقوق و حفاظت از منافع اعضاست و وظیفه دیگر آنها، شناسایی و پیگیری مطالبات بخش خصوصی است که بر عهده تشکل هاست. بدیهی است که اتاق بازرگانی ایران، موجودیت خود را از وجود تشکل های بخش خصوصی می گیرد.

تاکید بر فعالیت های اخیر اتحادیه در حوزه رتبه بندی اعضا و اقدامات مثبت اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران و فعالیت های گسترده انجام پذیرفته، آمادگی اتاق را در خصوص حمایت از این فعالیت های انجام پذیرفته اعلام نمود.

وی در پاسخ به سخنان دکتر ثنائی در خصوص تلاش های اتحادیه جهت فعالیت در کشورهای همسایه و همچنین کشورهای آفریقایی اظهار داشت: «در بازارهای منطقه، نیازهای فراوانی به کالاها و خدمات ما وجود دارد و این بازارها برای ما استراتژیک است. نکته ای که مهم است این موضوع است که ما می بایست ضمن اینکه تجارت را به سمت تجارت منطقه ای سوق می دهیم، به بازارهای دیگر هم بیندیشیم و رویه ای که اتحادیه در پیش گرفته است، می تواند تاثیر ارزنده ای در طولانی مدت داشته باشد.»

همچنین دکتر سلاح ورزی در پاسخ به خانم آبایی در خصوص تمایل اتحادیه به همکاری با اتاق های مشترک افزود: «اگر برای این بازارها برنامه داشته باشیم، ظرفیت خوبی در اتاق بازرگانی ایران و اتاق های مشترک وجود دارد که بتوانند به پیش بردن برنامه های تشکل ها کمک کنند.»

وی در پایان سخنان خود همچنین اظهار داشت: «ما به عنوان اتاق ایران کمک خواهیم کرد تا بتوانیم این تعاملات و ارتباطات را برقرار نماییم.»



جلسه دیدار اعضای هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران با دکتر سلاح ورزی، در اتاق بازرگانی ایران برگزار گردید.

در ابتدای این جلسه، دکتر داوود ادیب، رئیس هیئت مدیره اتحادیه توضیحاتی را در مورد فعالیت های اتحادیه طی دو سال گذشته شامل روند چشمگیر صعودی عضوگیری اتحادیه، حضور و مشارکت اتحادیه در بیش از ۱۰ نمایشگاه داخلی و ۴ نمایشگاه خارجی طی دو سال، انعقاد تفاهم نامه ها و قراردادهای داخلی و خارجی، اقدامات توسعه بازار، محورهای حکمرانی، تنظیم گری، تاثیرگذاری بر سیاست ها، نشست ها و جلسات برگزار شده توسط اتحادیه ارائه داد.

در ادامه، دکتر ثنائی، نائب رئیس هیئت مدیره اتحادیه ضمن تشکر از حمایت های اتاق بازرگانی ایران، به بیان توضیحاتی در مورد موضوعات مختلفی از قبیل اقدامات انجام شده در کمیسیون های اتحادیه شامل کمیسیون صادرات، کمیسیون ظرفیت سازی و نوآوری، کمیسیون مالی - حقوقی، کمیسیون اپراتورهای پروانه ارتباطات ثابت، کمیسیون رتبه بندی و نیز اقدامات انجام شده در راستای حمایت اعضای اتحادیه پرداخت.

سپس خانم سادینا آبائی، نائب رئیس هیئت مدیره اتحادیه در مورد فعالیت های اتحادیه در زمینه های مختلف از جمله ارتباطات این تشکل با اتاق بازرگانی شامل کمیسیون های احداث و خدمات فنی مهندسی و فناوری اطلاعات و همچنین لزوم ارتباطات با اتاق های مختلف اتاق بازرگانی توضیحاتی را مطرح نمود.

در ادامه، دکتر سلاح ورزی، نائب رئیس اول اتاق بازرگانی ایران با



برگزاری آموزش‌های تخصصی و تولید محتوای صادراتی با همکاری اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران و انستیتو ایزایران



در نشست مشترک نمایندگان هیئت مدیره و اعضای کمیسیون ظرفیت سازی و نوآوری اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران با مدیرعامل و معاونین انستیتو ایزایران، زمینه‌های مشترک همکاری مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت.

نیروی انسانی کارآمد برای شرکت‌های عضو اتحادیه، می‌تواند نقش موثری در تحقق اهداف کمیسیون ظرفیت‌سازی و نوآوری اتحادیه به وجود آورد. در این نشست خانم مهندس آبائی، ریاست کمیسیون ظرفیت‌سازی و نوآوری اتحادیه هم‌ضمن بیان پتانسیل‌های موجود در اتحادیه جهت عملیاتی نمودن تفاهم‌نامه اظهار داشت که با توجه به اهمیت آموزش و برگزاری وبینارهای باکیفیت برای اعضای اتحادیه، نظارت بر کیفیت محتوای تولید شده و ارائه شده به شرکت‌ها و سازمان‌های عضو اتحادیه، از وظایف انستیتو ایزایران به عنوان بازوی آموزشی اتحادیه است.

در ادامه، ریاست کمیسیون ظرفیت‌سازی و نوآوری اتحادیه ضمن تشکر از مدیرعامل انستیتو ایزایران بیان داشت که باید برنامه‌ریزی جامع جهت استفاده از ظرفیت و پتانسیل طرفین و هم‌افزایی بیشتر به منظور ارائه خدماتی از قبیل باشگاه مشتریان انستیتو ایزایران، تسهیل‌سازی آموزشی و همکاری مشترک جهت تولید محتوای صادراتی توسط اتحادیه و انستیتو ایزایران در اسرع وقت صورت پذیرد.

شایان ذکر است، از جمله مأموریت‌های کمیسیون ظرفیت‌سازی و نوآوری اتحادیه، برگزاری انواع همایش، سمینار، کارگاه‌های آموزشی، نشست‌های تخصصی در قالب وبینار و آموزش نیروی فنی متخصص برای شرکت‌های عضو، صادرات خدمات آموزش‌های فنی مهندسی به خارج از کشور و ایجاد کلینیک کسب و کار برای اعضای اتحادیه می‌باشد که پیش‌بینی می‌شود با همکاری متقابل اتحادیه و شرکت انستیتو ایزایران و با استفاده از پتانسیل طرفین، امکان تحقق این مهم فراهم گردد.

روز دوشنبه بیست و پنجم آبان ماه سال جاری، نمایندگان هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران، جلسه‌ای با حضور دکتر ثنائی، نائب رئیس هیئت مدیره اتحادیه، خانم مهندس آبائی، نائب رئیس هیئت مدیره و ریاست کمیسیون ظرفیت‌سازی و نوآوری اتحادیه و اعضای کمیسیون، با مهندس داریوش صداقت دوست، مدیرعامل انستیتو ایزایران برگزار و نسبت به همکاری‌های متقابل توافقات اولیه را به عمل آوردند.

با توجه به پاندمی کرونا و مشکلات عدیده‌ای که برای شرکت‌های عضو اتحادیه جهت افزایش ظرفیت علمی و ارائه خدمات آموزشی به وجود آمده، طرفین در مورد مشکلات و موانع موجود برای رشد و ارتقای علمی شرکت‌های عضو، تبادل نظر کرده و به بررسی راهکارهای جامع آموزشی برای رفع این مسئله پرداختند.

در این جلسه مهندس داریوش صداقت دوست، ضمن استقبال از این نشست و اعلام آمادگی جهت همکاری با اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران اعلام نمود که انستیتو ایزایران با بیش از ۴۰ سال سابقه در حوزه آموزش ICT و برگزاری دوره‌های کاربردی و حرفه‌ای، مطابق استانداردهای جهانی و هماهنگ با گواهینامه‌های بین‌المللی در حوزه‌های الکترونیک، مخابرات، انفورماتیک و مدیریت با تشکیل بزرگترین شبکه آموزشی کشور، مجری اصلی طرح توانمندسازی تحصیلی و مهارتی خانواده‌های محترم نیروهای مسلح (طرح باقرالعلوم^(ع)) می‌باشد که با گسترش این طرح در قالب باشگاه مشتریان اقدام به ارائه خدمات آموزشی به سازمان‌ها و شرکت‌ها در سراسر کشور نموده است.

وی در ادامه بیان داشت که انستیتو ایزایران با بیش از ۶۰ نمایندگی در سطح کشور و ارائه مشاوره، نیازسنجی و طراحی دوره‌های اختصاصی در حوزه‌های فنی و مدیریتی در راستای توانمندسازی مدیران و تربیت



روش های موثر توسعه، انتقال و بومی سازی فناوری

سرعت جهانی شدن و نیاز کشورها و شرکت ها به رقابت تنگاتنگ در عرصه فناوری های جدید، به عنوان یک مزیت رقابتی برای کشورهای در حال توسعه مطرح است. در تحقیقاتی مشخص گردیده، کشورهای در حال توسعه فقط پنج درصد فناوری جهانی را تولید می نمایند. بنابراین توسعه فناوری برای این کشورها، مقرون به صرفه و عملی نمی باشد و کشورهای در حال توسعه بیشتر به دنبال انتقال فناوری از سایر کشورها می باشند.

نگارنده

مهندس فریبرز تژادادگر
دبیر و عضو هیئت مدیره اتحادیه
صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران
و رئیس هیئت مدیره شرکت موج
آینده فراخن



مرحله سوم:

در این مرحله اگر گیرنده فناوری به درستی و سازمان یافته، مرحله دریافت را انجام داده باشد، توانایی لازم را برای خلق فناوری ملی به دست آورده است.

شناخت و عرضه کنندگان فناوری

به دو شیوه می توان شناخت را انجام داد:

۱. در روش متعارف و برگزاری مناقصه، شرکت در نمایشگاه های عرضه فناوری، راه حلی سریع و آسان خواهد بود ولی معمولاً این اقدام موجب افزایش چشمگیر زمان و هزینه می شود.

۲. در روش موثر می توان بدون مراجعه مستقیم به شرکت های عرضه کننده فناوری، با شناخت متخصصان زده در حوزه مدنظر و اعمال مدیریت مناسب، دست به انتقال فناوری زد تا هزینه و زمان را به نحو قابل توجهی کاهش داد.

استفاده از روش متعارف، عموماً حاصل عدم شناخت، آگاهی و ضعف توانایی فنی متقاضی فناوری در فراگیری و مدیریت پروسه انتقال است.

علی ایحال به روش های اجرایی مختلفی می توان اشاره کرد:

- ♦ یک شرکت از شرکت دیگری فناوری مورد نیاز را اخذ نماید.
- ♦ یک شرکت متخصصان را تحت شرایط ویژه استخدام یا از شرکت کوچک دیگری می خواهد تا نیروی متخصص را در اختیار وی قرار دهد.
- ♦ دو شرکت (انتقال دهنده و گیرنده) نسبت به تاسیس شرکت مشترک اقدام می نمایند.

در کلیه روش های اجرایی فوق، انتقال دانش فنی، شرط انتقال موثر است. به عنوان مثال، اگر ضمن انعقاد قرارداد ليسانس بر تعیین دامنه آن دقت لازم صورت گیرد، گیرنده می تواند حقوقی را به دست آورد که امکان بهره برداری و توسعه هر چه بیشتر فناوری را برای وی فراهم آورد؛ به طوری که بتواند لایه های عمیق فناوری را به دست آورد.

در انتخاب و اولویت روش های انتقال فناوری باید به موارد ذیل توجه نمود:

- ♦ حداقل هزینه
- ♦ حداکثر جذب فناوری
- ♦ حداقل زمان انتقال
- ♦ حداکثر همراهی با تحولات فناوری

امروزه کشوری وجود ندارد که از لحاظ نیازهای فناورانه خود کفا باشد. حتی ایالات متحده آمریکا که سال ها پیش از عرصه فناوری های نو بوده، هم اکنون به منابع خارجی و دانش فنی آن نیازمند است. اتکا به فناوری های وارداتی و تجارت خارجی دو سویه، توجه اقتصاددانان را به خود جلب نموده و تاثیر بسزایی بر رشد اقتصادی کشورهای در حال توسعه دارد.

ورود فناوری، بومی سازی آن و افزایش صادرات، نه تنها سطح بهره وری و نرخ رشد آن را از طریق اثرات فناوری افزایش می دهد، بلکه یکی از منافع ناشی از مشارکت در تجارت خارجی، دست یابی به فناوری و تغییرات فنی و به تبع آن، افزایش نرخ رشد اقتصادی است.

از سویی اگر به نیاز کشور به انتقال فناوری به عنوان سکوی پرش برای رونق اقتصاد تولیدی و غیرنفتی نگاه کنیم، می بینیم که غالباً پروژه ها و تجارت انتقال فناوری چه در بنگاه های خصوصی و چه پژوهش های دانشگاهی و دولتی، با شکست مواجه شده است.

با توجه به موارد فوق، مراحل انتقال فناوری به شرح ذیل تحقق می پذیرد. در سه مرحله می بایست به صورت پیوسته فرآیند را انجام داد:

۱. انتخاب و کسب فناوری

۲. انطباق، کاربرد و جذب فناوری

۳. توسعه و انتشار فناوری

مرحله اول:

- ♦ مطالعات مقدماتی در انتخاب فناوری مناسب
- ♦ بررسی و شناخت نسبت به دارنده فناوری مورد نظر
- ♦ انتخاب دارنده فناوری و انتقال دهنده
- ♦ مذاکره برای کسب شرایط ایده آل
- ♦ تهیه و امضای قرارداد
- ♦ اجرای قرارداد

مرحله دوم:

- ♦ انطباق فناوری با شرایط داخلی
- ♦ کاربرد فناوری در شرایط داخلی
- ♦ توسعه فناوری در شرایط داخلی

البته تحقق عوامل فوق، شدیداً وابسته است به:

♦ ماهیت فناوری

♦ استراتژی فروشنده

♦ توانمندی های فناورانه خریدار

♦ سیاست های دولت فروشنده و گیرنده فناوری

مبحث مهم دیگر، قراردادهای انتقال فناوری است. معمولاً در قراردادهای انتقال فناوری که در کشورمان منعقد می شود، عموماً انتقال ماشین آلات و تجهیزات و مواد اولیه واسطه ای مورد بحث قرار می گیرد و بحثی در زمینه خرید لیسانس، پرداخت رویالیتی یا سرمایه گذاری مشترک خارجی یا قراردادهای تحقیقاتی ادامه دار منطبق با روند رو به رشد فناوری به چشم نمی خورد. کشورهای فروشنده سعی در محدود نمودن هرچه بیشتر خریدار دارند که این موضوع باید حتماً در مذاکرات مدنظر قرار گیرد.

فرایند پیوند دادن فناوری وارداتی با اهداف، شرایط، امکانات و نیازهای ذاتی کشور واردکننده فناوری، انطباق یا اصطلاحاً بومی سازی فناوری نامیده می شود. بنابراین یکی از عوامل بسیار تعیین کننده در فرایند جذب، تحقیق و توسعه داخلی است. فناوری های انتقال یافته به وسیله تحقیق و توسعه و سرمایه گذاری بر روی آن، تعدیل، اصلاح، بهسازی و بومی می شوند. به گونه ای که خود مولد فناوری های جدید می گردند. در غیر این صورت، فناوری های وارداتی در رفع نیازهای بومی مشکل گشا نخواهند بود.

انتقال موفق فناوری که به نوآوری و توسعه آن بینجامد، مستلزم رسیدن به سطوح ساخت تجهیزات و طراحی است که خود در گرو انجام تحقیق و پژوهش و واحدهای مستقل R & D است.

این انتقال نیز به روش های مختلفی صورت می گیرد. استفاده از این روش ها نیز علاوه بر آن که به ماهیت، نوع و سطوح فناوری و شرایط محیطی بستگی دارد، به گزینش های سیاسی - اقتصادی کنشگران دخیل در آن نیز وابسته است.

دسترسی سریع به فناوری های روز بدون گذر از مسیر طولانی و پرهزینه ایجاد درون زای فناوری، انگیزه اصلی کشورهای در حال توسعه در انتقال فناوری بوده است. از این رو به عقیده برخی صاحب نظران سیاست صنعتی، کشورهای دیر صنعتی شده تا مدت قابل توجهی باید راهبرد «تقلید یا یادگیری» را جایگزین راهبرد «اختراع و توسعه درون زا» کنند.

عدم بومی سازی، یکی از دلایل اصلی ناموفق بودن فرآیند انتقال فناوری

یکی از عوامل مهم در شکست پروژه های انتقال فناوری، ناتوانی عوامل سازمانی بنگاه ها در ایجاد سازگاری بین فناوری های تازه وارد با ساختار سازمانی، فرهنگ سازمانی و منابع سازمانی می باشد. به عقیده بسیاری از صاحب نظران، از همان لحظه ورود یک فناوری به بازار، شمارش معکوس برای نابودی آن فناوری آغاز می شود. بنابراین کشورهای گیرنده فناوری فرصت بسیار کمی در اختیار دارند تا با جذب کامل فناوری وارد شده و

اصلاح و توسعه آن و نوآوری در محصول و فرآیند، جای پای خود در بازار ایجاد کنند، در غیر این صورت با ظهور فناوری های جدید، این کشورها مجبور خواهند شد تا مجدداً هزینه های هنگفتی برای انتقال فناوری های جدیدتر بپردازند.

مهمترین دلایل عدم موفقیت در بومی سازی فناوری های وارداتی

مهمترین دلایل عدم توفیق مؤسسات تحقیق و توسعه در بومی سازی فناوری های وارداتی عبارتند از:

۱. مؤسسات تحقیق و توسعه در ایران اغلب مشتری گرا و نیازمحور نیستند که ممکن است یکی از دلایل آن تکیه آنها بر بودجه های عمومی باشد.

۲. مدیران صنایع کشور به واحدهای تحقیق و توسعه نگاهی تشریفاتی دارند و اعتماد چندانی به دستاوردهای آنها ندارند.

۳. در صنایع کشور به ویژه صنایع بزرگی مثل پتروشیمی و خودروسازی بیشتر توسعه کمی مدنظر است که برای دستیابی به آن به خرید کارخانه و تجهیزات از خارج اکتفا می شود. در صورتی که اگر توسعه کیفی مورد توجه قرار می گرفت، صنایع ناگزیر از توجه به واحدهای تحقیق و توسعه بودند.

۴. مراکز پژوهشی بر اساس ساز و کار عرضه و تقاضا ایجاد نمی شوند، بلکه اغلب به صورت فرمایشی از بالا به وجود می آیند.

۵. مراکز تحقیق و توسعه به روش معکوس ایجاد فناوری بر مبنای اقتباس از فناوری های موجود در کشورهای پیشرفته توجه زیادی ندارند و بیشتر سعی دارند تا فناوری را به روش مستقیم و به صورت درون زا ایجاد کنند که مسیری بسیار طولانی و هزینه بر است.

۶. بازار انحصاری بسیاری از صنایع داخلی باعث شده است تا نیازی به افزایش کیفیت محصولات خود احساس نکرده و به

رقابت پذیر کردن آنها از طریق تحقیق و توسعه توجهی نداشته باشند.

۷. ضعف در مدیریت کلان پژوهش در کشور، عدم توزیع صحیح بودجه های پژوهشی، نداشتن اولویت بندی در تحقیقات بر اساس نیازهای کشور، ضعف مراکز استاندارد و گواهی کیفیت، فقدان پیش بینی روزآمد از نیازهای فناورانه کشور، تداخل مسائل غیرعلمی در اداره مراکز تحقیق و توسعه و غیره از دیگر مشکلات مراکز تحقیق و توسعه هستند که باعث ناکارآمدی این مراکز در کمک به رشد و بالندگی اقتصادی و صنعتی کشور شده اند.

برای توسعه فناوری بر سه محور زیر تأکید شده است:

۱. محور بهسازی: شامل بومی سازی و بهسازی فناوری های موجود و وارداتی است.

۲. محور ترکیب: در این محور سعی بر آن است تا با ادغام و ترکیب فناوری های موجود، نحوه بهره برداری و عملکردهای گذشته را تا حدودی تغییر دهند و در واقع با ترکیب فناوری های موجود به توسعه فناوری دست یابند.

۳. محور نوآرانه: شامل اختراع فناوری جدید یا نوآوری در محصول و فرایند است.

نتیجه‌گیری

انتقال فناوری فرایند پیچیده و دشواری است و بدون مطالعه و بررسی لازم نه تنها مفید نخواهد بود بلکه ممکن است علاوه بر هدر رفتن سرمایه و زمان، به تضعیف فناوری ملی نیز بینجامد. در انتقال فناوری، فناوری وارداتی باید به گونه ای کسب شود که نه تنها برای تولید کالا و خدمات بلکه زمینه‌هایی جهت خلق فناوری جدید باشد. انتقال کارآمد فناوری مستلزم درک روش شناسی آن است.

عدم درک صحیح از مفهوم و روش شناسی موجب می‌شود سیاست‌هایی برای نیل به هدف طراحی و اجرا شوند که اصولاً با آن همخوانی ندارند. هنگامی که انتقال، آشکارا جذب دانش ضمنی را مدنظر داشته باشد، احتمال کارایی آن افزایش می‌یابد. در این صورت توجه به دانش از لایه های سطحی آن بالاتر می‌رود و معطوف به عمق آن می‌گردد.

انتقال نوآورانه فناوری در گروی دستیابی به عمیق‌ترین ابعاد آن است. متأسفانه تجربه نشان داده است که به دلیل عدم توجه متقاضیان، فناوری نهفته در جریان انتقال جنبه‌های نرم افزاری، به درستی به گیرنده منتقل نمی‌گردد و گیرنده نه تنها در توسعه فناوری فوق که حتی اغلب در بهره‌برداری مناسب از فناوری خریداری شده نیز با مشکل روبرو می‌شود.

عوامل مؤثر در انتقال موفق فناوری شامل توانمندی فناورانه بنگاه، ماهیت فناوری راهبردهای فناورانه بنگاه، عوامل محیطی و مفاد قراردادهای انتقال فناوری می‌شود. برای انتخاب مدل مناسب برای اولویت بندی روش های انتقال فناوری ابتدا باید گزینه‌ها و معیارها را مشخص نمود. در پیاده سازی مدل در یک مسأله مشخص باید تنها روش‌هایی مدنظر قرار گیرند که در بررسی اولیه فناوری و دارندگان آن، عملی ارزیابی می‌شود.

موضوع مهم دیگر این است که معمولاً در قراردادهای انتقال فناوری که در ایران بسته می‌شود، بحثی در زمینه خرید لیسانس و پرداخت رояلتی یا سرمایه گذاری مشترک خارجی یا قرارداد تحقیقاتی به چشم نمی‌خورد. علاوه بر موارد مذکور، موضوع مالکیت حقوق گیرنده فناوری بایستی به وضوح تصریح شود. برای بنگاه‌ها و صنایع کشور خریدار، زمانی فرایند کسب یک فناوری خارجی با موفقیت به پایان می‌رسد که آن فناوری از طریق جذب، قابل تولید مجدد باشد و به اصطلاح بومی شود. فناوری های انتقال یافته به وسیله تحقیق و توسعه و سرمایه گذاری بر روی آن، تعدیل، اصلاح، بهسازی و بومی می‌شوند؛ به گونه‌ای که خود مولد فناوری های جدید می‌گردند. در غیر این صورت فناوری های وارداتی در رفع نیازهای بومی مشکل‌گشا نخواهند بود و مشکلی بر مشکلات صنعتی کشور خواهند افزود. توسعه فناوری موجود منجر به افزایش بهره‌وری در فناوری موجود و ظهور فناوری جدید و بهبود کیفیت محصول و ترکیب فناوری با سایر تجاربی که از فناوری های دیگر به دست آمده خواهد شد.

موانع انتقال فناوری:

انتقال فناوری همیشه به سهولت انجام نمی‌پذیرد بلکه موانعی در این رابطه وجود دارد که به آنها اشاره خواهیم نمود:

۱. عدم وجود ساختار مناسب سیاسی، اجتماعی و فرهنگی
۲. ضعف مدیریت فناوری و نظام آموزشی
۳. تعرفه های صدور لیسانس
۴. عوامل اقتصادی و فناورانه
۵. عدم وجود قوانین و مقررات تجاری مناسب
۶. عدم وجود زیرساخت ها و ظرفیت های فناورانه

انتقال فناوری در کشورهای در حال توسعه

پیروی از راهبرد انتقال فناوری در کشورهای در حال توسعه، خود مستلزم رعایت نکاتی است که بدون آنها، نتیجه فرایند انتقال فناوری این خواهد شد که کشورهای در حال توسعه به انبار فناوری‌های فرسوده، کم‌بازده، انرژی‌بر و آلوده کننده محیط زیست کشورهای توسعه یافته تبدیل شوند. برخی با تصور غلط از فناوری، خرید تجهیزات و ماشین آلات یا حتی مستندات فنی را انتقال فناوری پنداشته‌اند.

در نتیجه با وجود صرف هزینه‌های گزاف نتوانسته‌اند کوچکترین نوآوری یا تغییری در فناوری خریداری شده اعمال کنند و با ظهور فناوری‌های جدید که محصول ارزان تر و با کیفیت تری نسبت به فناوری وارد شده به بازار عرضه می‌کنند، متحمل خسارات فراوان شده‌اند. در صنایع مختلف کشور ما این داستان پیوسته تکرار شده است. صنعت نساجی، صنعت لاستیک، صنعت فولاد و به ویژه صنایع شیمیایی و پتروشیمی از مصادیق برجسته انتقال ناقص فناوری هستند. سؤالی که در اینجا به ذهن می‌رسد، این است که دلایل اصلی این معضل کدامند و راهکارهای رهایی از این مشکلات چیست؟

در اکثر پروژه های انتقال فناوری در ایران بیشتر به ابعاد تکنیکی پروژه توجه شده است و در بسیاری موارد ابعاد سازمانی از جمله نیروی انسانی و مهارت های مدیریتی بسیار کم مورد توجه واقع شده‌اند.

اهمیت دانش ضمنی و ارتباط آن با انتقال فناوری

در راستای دستیابی به موفقیت در انتقال فناوری، دسترسی به سخت افزار آن به تنهایی جوابگو نبوده و لازم است شرکت های گیرنده فناوری اقدام به جلب دانش ضمنی آن نیز بنمایند و شرایط سازمانی لازم و سازگار با فناوری تازه وارد را در بنگاه خود ایجاد نمایند. انتقال دانش ضمنی، انتقال دانشی است که در مغز خبرگان جای دارد. دانش ضمنی کلید نوآوری و قابلیت انطباق و ارتقای فناوری و بهبود توانمندی های فناورانه است.

پیشنهاد سندیکا و اتحادیه صنعت مخابرات ایران : باید تمامی ذینفعان، سهم خود را در توسعه شرکت مخابرات ایران پرداخت کنند

سندیکا و اتحادیه صنعت مخابرات ایران معتقدند که بار تامین منابع برای حل مشکل شرکت مخابرات ایران نباید تنها بر دوش مردم باشد و سبب منابع برای رفع مشکلات مالی این بنگاه باید توسط هر سه رکن مثلث مردم، سهامداران بنگاه و دولت تامین شود.



نمایندگان این دو تشکل تخصصی حوزه مخابرات کشور خاطرنشان کردند: «باید با اقدام مدبرانه، کمبود و کاستی‌های این بنگاه به حداقل ممکن کاهش یابد و بعد از آن توسعه‌های درخور شان مردم و مشترکان صورت پذیرد که برای این اقدام، نیاز به منابع از جنس سرمایه در گردش است تا با بهره از این منابع، توسعه و بازسازی صورت پذیرد.»

رستگار و ادیب ادامه دادند: «برای تامین این منابع باید هم مردم به عنوان مصرف کنندگان سرویس و خدمات، هم سهامداران بنگاه و هم دولت کمک کنند؛ چراکه مخابرات حوزه ای استراتژیک و امنیتی و پیشران توسعه در سایر بخش هاست و رفع مشکل این بنگاه، کمک همه ذی‌نفعان را می‌طلبد. بار تامین منابع برای حل مشکل مخابرات نباید تنها بر دوش مردم باشد و لذا تمام ارکان این مثلث باید برای رفع مشکل به تفاهم برسند.»

ایشان در پایان پیشنهاد دادند که تشکل‌های بخش خصوصی حوزه مخابرات هم آمادگی کامل دارند تا برای تحقق این هدف به وزیر محترم ارتباطات و فناوری اطلاعات یاری رسانند تا با تدوین برنامه چندین ساله و نه کوتاه مدت، مشکل این بنگاه رفع شود.

مهندس فرامرز رستگار، دبیر و عضو هیئت مدیره سندیکای صنعت مخابرات ایران و دکتر داوود ادیب، رئیس اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در گفت‌وگوی مشترکی اظهار داشتند: «در ابتدا باید قبول کنیم که طی سال‌های گذشته در شرکت مخابرات ایران توسعه مطلوب انجام نشده است، لذا هم مردم نتوانستند از سرویس‌های کمی و کیفی مناسب برخوردار شوند و هم بهره‌بردار شبکه نتوانسته است وارد سودآوری شود و استهلاک شبکه را جبران نماید.»

ایشان ادامه دادند: «زمانی که منابع مالی اندک باشد، نوسازی شبکه میسر نیست و در نتیجه آن، هم کیفیت سرویس پایین می‌آید و هم شبکه پاسخگوی نیاز مردم نیست و هم دخل و خرج بنگاه سازگاری ندارد و در نهایت خود بنگاه هم به سمت بی‌ثباتی می‌رود و مجموعه‌های وابسته به بنگاه مانند پیمانکاران، تولیدکنندگان و بهره‌برداران نیز با مشکل مواجه می‌شوند.»



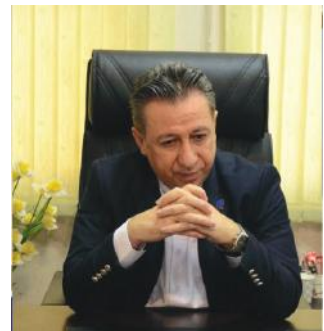
پیام تبریک اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران به اعضای جدید هیئت مدیره شرکت مخابرات ایران



IRICTU

اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

رئیس هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران گفت: «با توجه به اینکه این اتحادیه بزرگترین تشکل صادراتی حوزه ICT کشور می باشد، امیدواریم که با حضور مدیرعامل و اعضای جدید هیئت مدیره شرکت مخابرات ایران و با هم افزایی و تعامل فی مابین، با استفاده از تجربیات جناب آقای مهندس سلطانی و جناب آقای دکتر محمودزاده در برنامه ریزی استراتژیک که تخصص اصلی این عزیزان می باشد، شاهد افقی تازه در شرکت مخابرات ایران و همینطور شکوفایی و جهش تولید و جهش استفاده از محصولات صنعت مخابرات کشور باشیم.»



دکتر ادیب: امیدواریم با انتصاب مدیران جدید در شرکت مخابرات ایران، شاهد افقی تازه در این شرکت باشیم

دکتر داوود ادیب، رئیس هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در پیام تبریک خطاب به مدیرعامل و رئیس جدید هیئت مدیره شرکت مخابرات ایران و اعضای هیئت مدیره این شرکت نوشت:

♦♦ جناب آقای مهندس سلطانی

♦♦ جناب آقای دکتر محمودزاده

♦♦ جناب آقای مهندس دهناد

♦♦ جناب آقای مهندس راسخ

♦♦ جناب آقای مهندس یافتیان

♦♦ جناب آقای مهندس مهدویان

سلام علیکم

«رشد و توسعه صنعت کشورمان، مدیون تلاش و مجاهدت بی وقفه و بی دریغ مدیران و متخصصانی است که دانش، تخصص و تعهد خود را سرمایه ای برای سربلندی و سازندگی نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران در این شرایط خطیر قرار داده اند. بدینوسیله انتخاب شایسته مدیرعامل و اعضای جدید هیئت مدیره شرکت مخابرات ایران را تبریک عرض می نمایم. همچنین از درگاه ایزد منان برای آن عزیزان، مزید توفیقات جهت خدمتی سرشار از شور و نشاط در راستای رشد و شکوفایی صنعت مخابرات کشور مسئلت داریم.

با توجه به اینکه این اتحادیه بزرگترین تشکل صادراتی حوزه ICT کشور می باشد، امیدواریم که با حضور آن عزیزان و با هم افزایی و تعامل فی مابین، با استفاده از تجربیات جناب آقای مهندس سلطانی و جناب آقای دکتر محمودزاده در برنامه ریزی استراتژیک که تخصص اصلی این عزیزان می باشد، شاهد افقی تازه در شرکت مخابرات ایران و همینطور شکوفایی و جهش تولید و جهش استفاده از محصولات صنعت مخابرات کشور باشیم.»

حضور ۲۰ شرکت دانش‌بنیان ایرانی در Future stars نمایشگاه جیتکس 2020



پایون شرکت‌های دانش‌بنیان در نمایشگاه بین‌المللی الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک خاورمیانه موسوم به جیتکس ۲۰۲۰ امارات، در تاریخ ۱۶ تا ۲۰ آذر ۱۳۹۹ با حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی برپا شد. اطلاعات ۲۰ شرکت منتخب برای حضور در نمایشگاه که پس از طی فرایند ارزیابی، انتخاب و توانمندسازی با حمایت صندوق، آمادگی لازم را برای حضور در نمایشگاه کسب کرده بودند، سه ماه پیش از آغاز نمایشگاه در سامانه جیتکس ثبت شد و شرکت‌ها فرصت حضور در بخش Investor lunch و Supernova challenge را به دست آوردند.

پس از انتخاب نهایی شرکت‌ها، برای هر کدام از آنها یک ویدیوی معرفی به زبان انگلیسی، برای عرضه در نمایشگاه جیتکس تهیه شد. شایان ذکر است که ضمن اصلاح و تکمیل طرح‌های کسب و کار ۲۰ شرکت برگزیده توسط تیم کارشناسان کارن کراد، جلسات هماهنگی و مشاوره به آنها نیز به صورت مداوم برگزار شد. با برنامه‌های توانمندسازی اجرا شده و با حمایت‌های صندوق نوآوری و شکوفایی و معاونت علمی و فناوری، ۲۰ شرکت دانش‌بنیان ایرانی، با اعزام به نمایشگاه جیتکس ۲۰۲۰، فرصت ارزشمندی برای حضور در مجامع بین‌المللی و آشنایی بیشتر با اکوسیستم استارت‌آپی جهانی و تعامل با طرح‌ها و سرمایه‌گذاران خارجی به دست آوردند.

در نخستین روز از شروع بخش Future stars نمایشگاه جیتکس ۲۰۲۰، طرح ایرانی رقابت خود را در بخش Supernova Challenge آغاز کردند.



برای شرکت در این رقابت، پس از ارائه شرکت‌ها، سؤالاتی درباره اطلاعات کلی شرکت، مدل کسب‌وکار و سرمایه مورد نیاز مطرح شد. شایان ذکر است، برای حضور در بخش Supernova challenge، ۲۵۰ شرکت از سراسر جهان ثبت‌نام کرده بودند که در نهایت ۷۰ طرح منتخب به مرحله نیمه نهایی راه یافتند که پنج شرکت ایرانی نیز جزو این ۷۰ طرح بودند.

طبق فراخوان انجام شده، شرکت‌های علاقمند به حضور در این نمایشگاه، از تاریخ ۲۸ تیر تا ۸ مرداد ۹۹ در سامانه غزال صندوق نوآوری و شکوفایی ثبت‌نام کردند. ۶۲ شرکت پس از ثبت درخواست حمایت، وارد مرحله ارزیابی اولیه شدند. پس از انجام ارزیابی‌های اولیه و تأیید شرکت‌ها، اولین جلسه ارائه این ۶۲ شرکت متقاضی حضور در

جیتکس ۲۰۲۰، در تاریخ ۱۹ مرداد ۹۹ در حضور تیم داوران و ارزیابان صندوق برگزار شد. در گام بعدی، کمپ آموزشی (از تاریخ ۲۰ مرداد تا ۱۵ شهریور ۹۹) به منظور توانمندسازی شرکت‌ها برای حضور شایسته در این رویداد بین‌المللی، در قالب وبینارهای مختلف و مرتبط با این رویداد برگزار شد. برخی سرفصل‌های این کمپ آموزشی شامل بهبود مدل کسب‌وکار برای ارائه به سرمایه‌گذار، تکنیک‌های حضور در نمایشگاه، نحوه ارائه و مذاکره با سرمایه‌گذاران بود.

پس از پایان دوره‌های آموزشی و توانمندسازی، جلسات متعدد منتورینگ با تیم‌ها برای ارائه انگلیسی برگزار شد و سپس تیم‌های متقاضی در تاریخ ۲۲ و ۲۳ شهریور ۹۹، طرح‌های خود را به زبان انگلیسی برای کمیته پذیرش (متشکل از نمایندگان صندوق نوآوری و شکوفایی، معاونت علمی و فناوری و سامانه تأمین مالی و سرمایه‌گذاری کارن) ارائه کردند. در نهایت، ۲۰ تیم برتر برای اعزام به جیتکس انتخاب شدند.





در سومین روز از حضور تیم‌های ایرانی در بخش future stars جیتکس، جلسات سرمایه‌گذاری برگزار شد و ۱۵۵ شرکت سرمایه‌گذاری پای میز مذاکره با تیم‌های ایرانی نشستند و با ایده اصلی، تیم، خدمات و محصولات، بازار هدف، مدل درآمدی و ... آشنا شدند.



همچنین در سومین روز از حضور تیم‌های ایرانی در نمایشگاه جیتکس، دکتر علی وحدت، رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری و دکتر سیدمحمد حسینی، سفیر ایران در کشور امارات در پایون شرکت‌های دانش‌بنیان حضور یافتند و ضمن بازدید از طرح‌های دانش‌بنیان ایرانی به گفتگو با تیم‌ها پرداختند.



اولین تیم ارائه‌دهنده ایرانی در این بخش، استارت‌آپ «باینو» بود که طرح خود را به صورت آنلاین برای داوران ارائه کرد. «روبوکیدرز» هم به عنوان دومین تیم ایرانی، فعالیت و خدمات خود را به صورت حضوری برای داوران تشریح کرد.



همچنین جلسات تیم‌های ایرانی در Investor lunch نیز در اولین روز از نمایشگاه آغاز شد و برای هر طرح، امکان ارسال درخواست جلسه به حدود ۱۰۰ شرکت سرمایه‌گذاری در نظر گرفته شده بود. در پاد ایران نیز جلسات و مذاکراتی، بین شرکت‌های ایرانی و سرمایه‌گذاران بین‌المللی صورت گرفت که منجر به معرفی طرح‌های نوآورانه ایران و ایجاد ارتباط با سرمایه‌گذاران بین‌المللی شد.



در دومین روز از حضور شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی در نمایشگاه جیتکس، سه تیم «استراکچر پلاس»، «سدنا» و «سایکلایس» در مرحله نیمه‌نهایی بخش Supernova challenge، طرح‌های خود را برای داوران ارائه کردند.

در بخش دیگر این رویداد بزرگ بین‌المللی، شرکت‌ها جلساتی را با سرمایه‌گذاران بین‌المللی برگزار کردند و به سوالات آنها پاسخ دادند. همچنین هر تیم در محل استقرار خود در پاد ایران، میزبان بازدیدکنندگان و سرمایه‌گذارانی بود که متقاضی توضیحات بیشتر درباره طرح‌ها، ایده، کارکرد محصول و سرمایه مورد نیاز شرکت بودند.

در روزهای برگزاری نمایشگاه، دکتر ملکی‌فر، معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی نیز در کنار تیم‌ها حضور داشت و راهنمایی‌های لازم برای معرفی محصولات و خدمات و تعامل با سرمایه‌گذاران بالقوه را به شرکت‌ها ارائه می‌نمود.

گزارش عملکرد کمیسیون ارتباطات ثابت اتحادیه



IRICTU

اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران



ملاقات های عمومی:

۱. جلسه دیدار حضوری با آقای محمود جراحی، صاحب نظر حوزه ارتباطات (نیکسار/صادقی/فیضی/توسلی)
۲. جلسه ویدئو کنفرانس با آقای دکتر فاطمی اردستانی، عضو شورای رقابت (نیکسار/توسلی/فیضی/صادقی)
۳. جلسه دیدار حضوری با آقای دکتر اصغر زاده، مشاور حقوق رقابت مرکز ملی رقابت (نیکسار/پروازی)
۴. جلسه ویدئو کنفرانس با خانم کریمی، مشاور حقوق رقابت مرکز ملی رقابت (نیکسار/توسلی/فیضی/صادقی)
۵. جلسه دیدار حضوری با دکتر معتمدی، عضو کمیسیون تنظیم مقررات (نیکسار/اسمی/صادقی)
۶. جلسه دیدار حضوری با مهندس نادمی، عضو کمیسیون تنظیم مقررات (نیکسار/توسلی/اسمی/صادقی)
۷. جلسه دیدار حضوری با مهندس همدانلو، قائم مقام رئیس سازمان تنظیم مقررات (نیکسار/نژاد دادگر)
۸. جلسه دیدار با اعضای هیئت علمی پژوهشگاه شورای نگهبان (نیکسار/توسلی/اسمی)
۹. جلسه دیدار با اعضای هیئت علمی پژوهشگاه قوه قضائیه (نیکسار/توسلی/صادقی/اسمی)
۱۰. جلسه دیدار با معاونت زیرمجموعه معاون حقوقی رئیس جمهور (نیکسار/توسلی)
۱۱. جلسه دیدار با وکلا و مشاورین حقوقی مورد وثوق اعضای کمیسیون (نیکسار/پروازی/توسلی/صادقی/ایازی به نمایندگی از آقای شاه محمدی)
۱۲. جلسه دیدار با اعضای ذینفع کنسرسیوم LTE (نیکسار/فیضی/صادقی/رشیدی به نمایندگی از آقای شاه محمدی)

تدوین پیشنهادات و مکاتبات و انتشار عمومی محتوای تحلیلی:

۱. احصای پیشنهادات اصلاحی در خصوص بازبینی مصوبات ۲۰۶ و ۲۱۱ کمیسیون تنظیم مقررات
۲. احصای مجموعه نقدهای وارده بر مصوبه ۱۷۷ کمیسیون تنظیم مقررات
۳. تهیه پیشنهاد تشکیل صندوق حمایت حقوقی ذینفعان ارتباطات ثابت
۴. انتشار مقاله در خبرگزاری پانا با عنوان «تعامل هم افزای دستگاه های اجرایی و بخش خصوصی پیش نیاز رونق اقتصاد منهای نفت»

اقدامات:

- (۱) فراخوان اولیه عضویت در صندوق حمایت حقوقی فعالان ارتباطات ثابت و تجمیع وجوه اولیه واریزی مشارکت کنندگان در صندوق با همکاری دبیرخانه شرکت های Servco
- (۲) تنظیم پیشنویس لوایح حقوقی لازم با همکاری تیم حقوقی طرف مشورت صندوق حمایت حقوقی برای طرح در مراجع قضای



گزارش عملکرد کمیسیون مالی - حقوقی



اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

IRICTU



کمیسیون مالی - حقوقی اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران پس استقرار هیئت مدیره جدید و با توجه به قرار گرفتن کشور در شرایط بحرانی مبارزه با بیماری کرونا با تدبیر هیئت مدیره جدید، به کمیسیون بحران تغییر نام یافت و با افزوده شدن شرح فعالیت های جدید در راستای بررسی و حل مشکل اعضای اتحادیه در شرایط خاص کشور اقدام به برگزاری جلسات متعدد به صورت حضوری و مجازی نمود. از اقدامات این کمیسیون، ارائه پیشنهادات مفید و راهکارهای کوتاه مدت جهت نحوه اجرای قوانین مالیاتی و بیمه شرکتهای عضو اتحادیه به اتاق بازرگانی بود. همچنین از مجموعه اقدامات این کمیسیون می توان به موارد ذیل اشاره کرد:

♦♦ تشکیل هیئتی جهت بررسی شکوائیه و طرح دعاوی شرکتهای عضو اتحادیه با کار فرما و اعلام نظر و داوری بین طرفین تا حصول نتیجه.

♦♦ پیگیری و مطالبه صدور بخشنامه های ستاد ملی کرونا در خصوص شرکتهای تولیدی و خدماتی در حوزه های مختلف و اطلاع رسانی مستند در گروه اتحادیه جهت شرکتهای عضو، راهنمایی و مشاوره به شرکت ها در خصوص نحوه استفاده از بخشنامه ها و چگونگی انجام تکالیف مالیاتی.

پس از گذشت دوران بحران اولیه و قرارگیری در شرایط نسبتاً پایدار کمیسیون مالی - حقوقی با حفظ فعالیت های خود در دوره بحران به وظایف تخصصی خود بازگشته و تصمیمات موثر جهت بهره مندی بیشتر اعضای اتحادیه در خصوص اطلاع رسانی های حقوقی و مالی ایفاد نمود. یکی از تصمیمات موثر، معرفی نماینده از طرف اتحادیه به اتاق بازرگانی جهت شرکت نمودن در هیئت های حل اختلاف مالیاتی با درخواست اعضای اتحادیه بود که در این راستا سرکار خانم مهندس پریسا حساری و جناب آقای دکتر میثم عطارزادگان با توجه به سابقه و تحصیلات و تجربیات نامبردگان به سازمان امور مالیاتی معرفی شدند و با پیگیری اتحادیه جهت چندین استان از سوی ادارات کل امور مالیاتی برای نامبردگان حکم صادر گردید.

لازم به توضیح است از زمان شروع فعالیت مجدد کمیسیون تخصصی مالی - حقوقی ۱۱ جلسه به صورت رسمی و چندین جلسه غیررسمی جهت بررسی موضوعات مصوب برگزار شده است.

از دیگر اقدامات این کمیسیون، ارائه راهکارهای مناسب به هیئت مدیره جهت معرفی اتحادیه به سازمان ها و ارگان های مرتبط بود که بتوانند از خدمات موثر این اتحادیه استفاده نمایند.

از دیگر فعالیت های کمیسیون، تنظیم نظام نامه تشکیل هیئت حل اختلاف، درون اتحادیه توسط اعضا و همت مضاعف جناب آقای مهندس منصوری است که در کمیسیون مصوب شد تا در هیئت مدیره مطرح گردد که در صورت تصویب توسط هیئت مدیره و طی مراحل قانونی از طریق اتاق بازرگانی بتوان اتحادیه را در صلاحیت قرارگفتن بند هیئت حل اختلاف قراردادها قرار داد و هدف از این موضوع حل اختلاف های صنفی در درون اتحادیه به صورت داوری می باشد.

در پایان، کمیسیون حقوقی و مالی در تلاش است بتواند با توجه به شرح وظایف تخصصی که دارد خدمات مناسب در حوزه مالی و حقوقی به اعضای اتحادیه ارائه نماید.



گزارش فعالیت‌های کمیسیون رتبه‌بندی



اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

IRICTU



در راستای اجرای تعهدات اساسنامه اتحادیه وفق ماده ۶-۵۲ «تدوین نظام نامه جامع رتبه بندی» یکی از وظایف محوله سازمانی (که تا شروع این کمیسیون مغفول مانده و در جلسات هیئت مدیره به صورت پراکنده مورد بحث و بررسی قرار گرفته)، رتبه بندی اعضای اتحادیه می‌باشد. ضمناً در اجرای نامه ۶۰/۷۵۰۹۷ مورخ ۱۳۹۹/۰۳/۲۵ وزارت صنعت، معدن و تجارت (تصویر پیوست ۱) در خصوص درخواست لیست شرکت‌های رتبه بندی شده عضو اتحادیه، نهایتاً در جلسه شماره ۱۰۰ مورخه ۱۳۹۹/۰۳/۳۱ هیئت مدیره اتحادیه، تشکیل کمیسیون رتبه بندی مورد تأیید و تصویب قرار گرفت و به موقع به اجرا گذاشته شد.

اهداف کمیسیون رتبه بندی:

تهیه بانک اطلاعاتی جامع از شرکت‌های عضو به همراه حوزه های فعالیت و رتبه احراز شده در همان حوزه، هدف کلیدی کمیسیون رتبه بندی می‌باشد. بدیهی است شناسایی شرکت‌های فعال و تعیین میزان صلاحیت آنها با توجه به تجربه و تخصص در امور مختلف به ویژه در بخش صادرات، یکی از اهداف دیگری است که در این کمیسیون دنبال می‌شود.

طرح اولیه که در کمیسیون رتبه بندی به تصویب رسید، در پنج حوزه فعالیت صنعت مخابرات به شرح زیر می‌باشد.

حوزه های فعالیت عبارتند از:

۱. ارائه دهندگان خدمات فنی و مهندسی و مشاوران / ۲. پیمانکاران / ۳. اپراتورها و سرویس دهندگان / ۴. تولیدکنندگان سخت افزار و نرم افزار / ۵. تجاری

سطوح کلی ارزیابی:

۱. حرفه ای A ۲. فعال B ۳. مبتدی C ۴. در حال شکل گیری D

لازم به توضیح است به منظور ارزیابی دقیق تر، هر کدام از سطوح کلی فوق به چهار زیرشاخه تقسیم شده که نتیجتاً تقسیم نمرات با ماخذ ۱۰۰ به شکل جدول زیر می‌باشد:

رتبه	A1	A2	A3	A4	B1	B2	B3	B4	C1	C2	C3	C4	D1	D2	D3	D4
امتیاز	۹۳.۷۶	۸۷.۵۱	۸۱.۲۶	۷۵.۰۱	۶۸.۷۶	۶۲.۵۱	۵۶.۲۶	۵۰.۰۱	۴۳.۷۶	۳۷.۵۱	۳۱.۲۶	۲۵.۰۱	۱۸.۷۶	۱۲.۵۱	۰۶.۲۶	۰۰.۰۰
	۱۰۰.۰۰	۹۳.۷۵	۸۷.۵۰	۸۱.۲۵	۷۵.۰۰	۶۸.۷۵	۶۲.۵۰	۵۶.۲۵	۵۰.۰۰	۴۳.۷۵	۳۷.۵۰	۳۱.۲۵	۲۵.۰۰	۱۸.۷۵	۱۲.۵۰	۰۶.۲۵



**شرح وظائف کمیسیون رتبه بندی:**

۱. ترکیب اعضای این کمیسیون بنا به مصوبه جلسه هیئت مدیره اتحادیه شماره ۱۰۰ مورخه ۱۳۹۹/۰۳/۳۱ و با توجه به اهمیت ویژه آن، کلیه اعضای هیئت مدیره و بازرسین خواهند بود که از میان خود یک نفر را به عنوان رئیس و یک نفر را به عنوان دبیر کمیسیون به مدت یک سال انتخاب و معرفی خواهند کرد.
۲. کمیسیون موظف به تشکیل جلسات منظم ماهیانه خواهد بود و در صورت ضرورت و با تأیید اعضا، جلسات ویژه و اضافی نیز هماهنگ و برگزار می‌گردد. نتیجه و صورتجلسات این نشست‌ها طی گزارشی می‌بایست به دبیرخانه اتحادیه ارسال و در سامانه اتحادیه بارگذاری شود.
۳. اصلی‌ترین وظیفه اولیه کمیسیون تهیه دستورالعمل یا نظام نامه جامع رتبه بندی خواهد بود. این دستورالعمل می‌باید ابتدا به تأیید کمیسیون رتبه بندی رسیده و در هیئت مدیره نیز مورد تصویب قرار گیرد. این دستورالعمل با نظر اجماع و در صورت نیاز می‌تواند به طور سالیانه بازنگری و تأیید مجدد شود.
۴. دستورالعمل فوق و اطلاعیه‌های این کمیسیون می‌بایست به نحوی در سایت اتحادیه یا گروه‌ها به اطلاع اعضا برسد.
۵. دوره‌های ارزیابی سالیانه خواهد بود و در شروع هر دوره، نسخ جدید دستورالعمل، چگونگی نحوه ارسال و تکمیل مدارک با فرمت‌های اطلاعاتی مورد نظر کمیسیون به اعضا اطلاع رسانی خواهد شد.
۶. کمیسیون با توجه به درخواست‌ها و بررسی مدارک ارسالی از طرف اعضا، رتبه بندی شرکت‌ها را در حوزه درخواستی انجام و طی صورتجلسه‌ای با امضای رئیس و دبیر کمیسیون رتبه‌بندی و دبیر اتحادیه به همراه کلیه مدارک در سوابق اتحادیه ضبط و نسبت به صدور گواهینامه به مدت یک سال از تاریخ صدور اقدام می‌نماید.
۷. گزارش دوره ای رتبه بندی نیز به وزارت صمت پیرو نامه و درخواست این وزارت به شماره ۶۰/۷۵۰۹۷ مورخه ۱۳۹۹/۰۳/۲۵ ارسال شده است. این وزارت قرار است این اطلاعات را نیز در سایت توانیر بارگذاری کند که در حال پیگیری است.

فعالیت‌های انجام شده تا ۱۳۹۹/۱۰/۲۲:

۱. ارزیابی ۲۰ شرکت متقاضی و عضو اتحادیه
۲. رتبه بندی ۳۳ رسته‌های پنجگانه
۳. صدور و تحویل ۳۳ گواهینامه به شرکت‌های متقاضی
۴. پیگیری دریافت مدارک از شرکت‌های عضو و ثبت نام شده جهت رتبه بندی

لازم به توضیح است که این گواهینامه‌ها در این دوره اول ارزیابی با اعتبار ۶ ماهه صادر شده تا اعضای محترم با ارائه نقطه نظرات و مدارک تکمیلی خود کمیسیون رتبه بندی را تقویت نموده و در دوره بعدی به جهت تمدید با اعتبار یکساله گواهینامه‌ها صادر گردد.

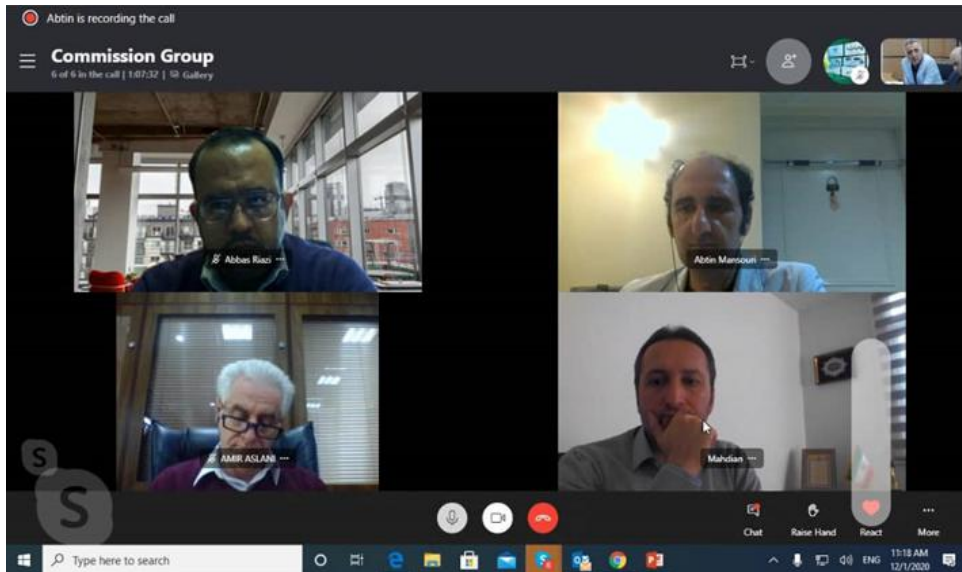


خلاصه فعالیت های کمیسیون صادرات اتحادیه



IRICTU

اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران



کمیسیون صادرات اتحادیه میتا با ۹ عضو از شرکت های اتحادیه تشکیل و تاکنون ۴ جلسه برگزار کرده است. ریاست این کمیسیون به عهده آقای مهندس شیرانی و دبیر کمیسیون آقای مهندس خلج می باشند. این کمیسیون ابتدا به عارضه یابی عملکرد صادراتی اعضا اتحادیه پرداخته و سپس با بررسی نقش و جایگاه خود راه کارهای مختلفی را در دستور کار خود قرار داده است.

۱. اهم تصمیمات اخذ شده در کمیسیون :

- ♦♦ تاکید بر اینکه موضوع مباحث جلسات و تصمیمات اتخاذ شده در کمیسیون می بایست انعکاس مشکلات اعضای اتحادیه و در جهت منافع کل اعضای اتحادیه باشد نه فقط اعضای کمیسیون.
- ♦♦ در کمیسیون تصمیم گرفته شد که باید بررسی کنیم که در کدام کشورها پتانسیل صادرات داریم.
- ♦♦ لزوم تهیه برنامه و طرح یکپارچه ای در کمیسیون برای حضور موفق اعضای اتحادیه در بازار خارج از کشور به تصویب رسید.
- ♦♦ تدوین ضوابطی برای رشد دادن شرکت های عضو اتحادیه جهت صادرات به تصویب رسید.
- ♦♦ با توجه به هزینه های بالای بازاریابی خارجی شرکت ها، مدلی برای تسهیم هزینه های مشترک تدوین شود.
- ♦♦ با توجه به اینکه تعدادی از بازارهای هدف با مدل تامین منابع مالی و فاینانس می توانند در اختیار شرکت های ایرانی قرار گیرند، کمیسیون ضمن شناسایی تامین کنندگان منابع مالی داخل و خارج از کشور مذاکراتی را با آنها به منظور جذب مشارکتشان برگزار نماید.
- ♦♦ با توجه به وجود ابزار آموزش در اعضای اتحادیه می توانیم از طریق تولید محتواهای آموزشی و برگزاری دوره های مختلف برای مشتریان علاوه بر کسب درآمد به تبلیغ محصولات و خدمات اعضای اتحادیه بپردازیم.

۲. اهم مسئولیت های تعیین شده برای هر یک از اعضای کمیسیون و گزارش پیشرفت آنها:

- پس از بحث و بررسی های اعضای کمیسیون مشخص شد که یکی از ضعف های بسیار مهم در اتحادیه، موجود نبودن اطلاعات صادراتی اعضای اتحادیه برای برنامه ریزی اقدامات مورد نیاز برای اجرای تصمیمات کمیسیون بود. بدین منظور فهرستی از فعالیت های زیر ساختی ضروری در راستای تهیه بانک اطلاعاتی صادراتی اعضا تهیه و هر یک از اعضای کمیسیون مسئول پیگیری و تشکیل این بانک اطلاعاتی شدند:
- ♦♦ آقای مهندس ریاضی مسئول شدند تا نسبت به تهیه گزارشی جهت شناسایی بازارهای هدف با پتانسیل صادرات به تفکیک حوزه جغرافیایی و محصول (خدمات مهندسی، تجهیزات، اجرا و اپراتوری) اقدام نمایند که تاکنون توانستند اطلاعاتی از بازار قاره آفریقا تهیه نمایند که بخشی از آنها مستند و در پرتال اتحادیه بارگذاری شده است.





♦♦ آقای مهندس شجاعی مسئول شدند سامانه ای جهت ایجاد بانک اطلاعاتی اعضا اتحادیه تهیه فرمایند که هم اکنون نسخه اولیه آن تهیه شده و به زودی رونمایی خواهد شد. این سامانه بگونه ای طراحی شده است که هر یک از اعضای اتحادیه قادر به بارگذاری اطلاعات صادراتی خود می باشند و همچنین می توان به تفکیک محصول، دانش، پتانسیل صادراتی، بازار های هدف، کشورهای مقصد صادراتی و ... را بازیابی و تحلیل کرد. همچنین با جمع آوری و بروز رسانی اطلاعات شرکت در فراخوان ها، مناقصات و قراردادهای خارجی شرکت های عضو اتحادیه می توان برنامه ریزی مناسب تری برای توسعه بازار بین المللی اعضا تهیه نمود.

♦♦ آقای مهندس منصوری مسئول تهیه بانک اطلاعاتی پروژه های خارج از کشور اعضا شدند که از طریق تهیه پرسشنامه آنلاین توانستند اطلاعات بازار خارج از کشور و پروژه های بین المللی فعال و غیرفعال شرکت های عضو اتحادیه را شناسایی نمایند.

♦♦ آقای مهندس اصلانی مسئول تهیه بانک اطلاعاتی سوابق شرکت در نمایشگاه های خارجی و میزان دستاوردهای شرکت های عضو اتحادیه در آن نمایشگاه ها شدند که در مرحله بعد بایست نسبت به تدقیق اطلاعات جمع آوری شده و تحلیل آن اقدام نمود تا بر اساس آن بتوان سیاست گذاری درستی برای شرکت در نمایشگاه های بین المللی تدوین کرد.

♦♦ آقای مهندس مهدیان مسئول تهیه بانک اطلاعاتی شرکای محلی و تجاری خارج از کشور شرکت های عضو اتحادیه و دسته بندی آنها از لحاظ تخصص، امکانات و میزان حمایت موثر از شرکت های ایرانی شدند که تاکنون به دلیل حساسیت اعضا به اعلام شرکای خارجی نتیجه ای به دست نیآورده اند.

♦♦ آقای مهندس ستاری مسئول تهیه گزارشی جهت شناسایی تامین کنندگان منابع مالی داخل و خارج از کشور به منظور جذب مشارکتشان در فرصت ها شدند که تاکنون گزارشی از اقداماتشان به کمیسیون نداده اند.

۳. تهیه فولدر مناقصات و فرصت های بین المللی برای اعضا در پرتال مناقصات اتحادیه.

۴. تهیه جدول دیجیتالی اطلاعات صادراتی و پتانسیل صادراتی اعضای فعلی و جدید اتحادیه.

۵. برگزاری وبینار با عنوان «مبانی نفوذ به بازارهای بین المللی» برای اعضای اتحادیه.

۶. قرارداد با «صندوق توسعه صادرات و نوآوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری»:

جهت استفاده از امکانات تسهیلاتی و بازاریابی صندوق و همچنین اجاره دفتر در ساختمان صندوق در کشور کنیا برای استفاده و بازاریابی اعضای اتحادیه در کشور کنیا که منجر به تفاهم نامه و قرارداد اجاره با صندوق شده است. با این روش عملا اعضای اتحادیه می توانند با هزینه بسیار کم از طریق سهیم شدن در هزینه های دفتر و بازاریابی به بازار پرتانسیل کشور کنیا و همچنین کشورهای شرق قاره آفریقا دست یابند.

۷. تهیه برنامه عملیاتی راه اندازی دفتر پایگاه صادراتی اتحادیه در کشور کنیا.

۸. تهیه پیشنهادهای کمیسیون صادرات اتحادیه مپتا جهت اتخاذ رویکرد مناسب انتقال فناوری حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات جهت دفتر فناوری و حمایت از سرمایه گذاری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات

۹. تهیه پیشنهادهای کمیسیون صادرات اتحادیه مپتا برای لایحه بودجه ۱۴۰۰.



گزارش عملکرد کمیسیون ظرفیت سازی و نوآوری



اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران



صادراتی) در دوره کرونا و وپروس، به منظور ظرفیت سازی برای اعضای اتحادیه و شناساندن توانمندی‌های اعضای اتحادیه به یکدیگر، مصوب گردید یک گروه مجازی با حضور اعضای اتحادیه تشکیل و در سه ماهه چهارم سال جاری با برگزاری سلسله نشست‌های مجازی با نام کافه ICT و با حضور متخصصین صنعت ارتباطات از همه اعضای اتحادیه برای حضور دعوت به عمل آید.

ج) به منظور عملیاتی سازی تفاهم‌نامه‌های منعقد شده توسط اتحادیه (با نهادها، سازمان‌ها و شرکت‌ها) در حوزه کمیته‌های تخصصی آموزش، ظرفیت سازی و روابط بین الملل، برنامه‌ریزی‌های لازم جهت نشست‌های تخصصی صورت پذیرفت و در مورخ بیست و پنجم آبان ماه جاری نشست مشترکی با حضور اعضای کمیسیون و مدیران شرکت انستیتو ایز ایران برگزار گردید که در این نشست مهندس دابوش صداقت دوست مدیرعامل شرکت انستیتو ایز ایران آمادگی خود را جهت مشارکت در برگزاری آموزش‌های حضوری، مجازی، تولید مشترک محتوای آموزشی و وبینارهای تخصصی به عنوان بازوی آموزشی اتحادیه و ارائه خدمات در قالب راه‌اندازی باشگاه اتحادیه اعلام نمود. همچنین در نشست دیگر با شرکت رایتون (یکی از کارگزاری‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری) در خصوص آمادگی این شرکت جهت پایش شرکت‌های عضو اتحادیه که به منظور استفاده از حمایت‌های مالی و حکومتی معاونت علمی از شرکت‌های دانش بنیان و خلاق و فنوار مذاکرات مبسوطی صورت پذیرفت.

د) با توجه به اینکه یکی از مهمترین اهداف کمیسیون ظرفیت سازی و نوآوری ایجاد بستر مناسب، گسترش و ارتقای دانش و تربیت نیروهای متخصص، ایجاد ظرفیت ارتقای مهارت‌های تخصصی، برگزاری گردهمایی‌ها، انتشار کتب، نشریات، تشویق پژوهشگران و استارت‌آپ‌ها و ایجاد ارتباط با مجامع علمی داخلی و خارجی و ... می‌باشد، یکی دیگر از اقداماتی که در کمیسیون ظرفیت سازی و نوآوری مورد تصمیم‌گیری قرار گرفت برنامه‌ریزی جهت گردآوری اطلاعات شرکت‌ها به منظور ایجاد بانک اطلاعاتی یکپارچه اعضای اتحادیه و اقدام برای شناسایی نیازمندی‌ها و استفاده ظرفیت شرکت‌های عضو اتحادیه بود.

ه) با توجه به اهمیت توسعه تعاملات بین‌المللی با هدف شناسایی توانمندی شرکت‌های عضو و استفاده از توانمندی‌های اعضای اتحادیه در روابط بین‌الملل و ارتباط با اتاق‌های مشترک بازرگانی کشورهای هدف، کمیته روابط بین‌الملل در کمیسیون شکل گرفت و در جلسات متعدد، موضوعات فوق‌الذکر مورد بررسی قرار گرفت تا با برنامه‌ریزی‌های مناسب و حضور در اتاق‌های مشترک بازرگانی، نمایندگان و سمینارهای بین‌المللی داخلی و خارجی این مهم فراهم گردد.

شاید بتوان اعلام نمود که سال ۱۳۹۹ به دلیل همه‌گیری وپروس کرونا سالی سخت و پر تلاطم برای صنایع کشور بود. با عنایت به تصمیمات اتخاذ شده در هیئت مدیره اتحادیه، کمیسیون ظرفیت سازی و نوآوری تشکیل و به منظور ارتقای خدمت‌رسانی داوطلبانه به اعضای محترم اتحادیه با ایجاد سه کمیته با نام‌های کمیته آموزش (برگزاری دوره‌های داخلی و خارجی و ارائه گواهینامه‌های معتبر داخلی و بین‌المللی)، کمیته ظرفیت سازی (حمایت از شرکت‌های خلاق و استارت‌آپ‌ها) و کمیته روابط بین‌الملل (شناسایی توانمندی شرکت‌های عضو و استفاده از این توانمندی‌ها در روابط بین‌الملل و ارتباط با اتاق‌های مشترک بازرگانی کشورهای هدف) از خرداد ماه سال جاری فعالیت خود را آغاز نمود و اعضای این کمیسیون در ادامه فعالیت‌های قبلی در کمیسیون آموزش و پژوهش با ریاست خانم مهندس آبیایی و به دبیری آقای دکتر صفریان و همکاری صمیمانه اعضا (خانم مهندس بختیاری، خانم مهندس شریف زاده، آقای مهندس نعمتی، آقای مهندس بهرامی، آقای مهندس کاشی پزها، آقای مهندس گودرزی، آقای مهندس شاهرخی و آقای مهندس منصور) پس از تشکیل ۱۳ جلسه حضوری، پنج جلسه غیرحضوری و در مجموع بالغ بر ۴۰ ساعت نشست تخصصی، دستاوردهای زیر حاصل گردید.

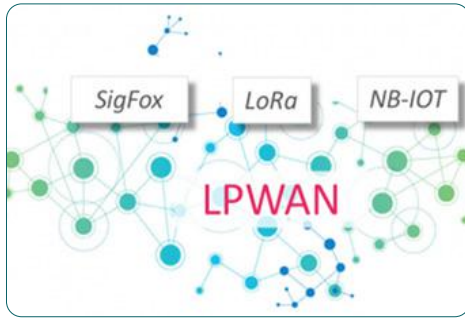
الف) در راستای بهره‌مندی از ظرفیت آموزش‌های موثر و محتوای باکیفیت، مناسب بودن هزینه پرداختی از سوی اعضا و ارائه گواهینامه‌های معتبر در آموزش‌های حضوری، مجازی یا وبینارهای تخصصی، طی چندین نشست توسط اعضای کمیسیون، دوره‌های آموزشی و وبینارهای برگزار شده مورد بررسی قرار گرفت و نهایتاً در کمیسیون مصوب گردید، ضمن اطلاع‌رسانی در تمامی کمیسیون‌های اتحادیه از این پس تمامی وبینارها و دوره‌های آموزشی قبل از اعلام، در کمیته آموزش مطرح و پس از بررسی (محتوا / هزینه گواهینامه) و تصویب، دوره مورد نظر اجرا گردد.

ب) با عنایت به اینکه برگزاری همایش‌های علمی و سمینارهای تخصصی به عنوان بخش مهمی از فرآیند مدیریت دانش بوده و می‌تواند نقش سازنده‌ای در تقویت بنیه علمی اعضای اتحادیه و تبادل نظرات و اندیشه‌های علمی و دستاوردهای پژوهشی در میان اعضای اتحادیه داشته باشد و اهمیت این موضوع که شاخص توسعه تعاملات ملی شامل موضوعاتی از قبیل سخنرانی علمی، برگزاری دوره‌های آموزشی یا کارگاه‌های علمی تخصصی، نشست و گردهمایی‌های علمی، بازدیدهای علمی، پروژه‌های تحقیقاتی، همکاری با سازمان‌ها و نهادها، عضویت در تشکلهای و ... در حوزه‌های علمی مورد نیاز اتحادیه می‌باشد، این موضوعات در چندین جلسه مورد بررسی‌های تخصصی قرار گرفت و با توجه به همه‌گیری وپروس کرونا و عدم امکان برگزاری همایش‌های حضوری با چندین شرکت ارائه دهنده پلتفرم رویدادهای زنده مذاکره شد و در همین راستا چهار سمینار تخصصی با نظارت کمیسیون ظرفیت سازی و نوآوری برگزار گردید. همچنین مصوب گردید برنامه‌ریزی لازم جهت برگزاری سلسله نشست‌های تخصصی بین‌اعضای اتحادیه با ذینفعان (مجلس شورای اسلامی، دولت و ...) در قالب این پلتفرم‌ها صورت پذیرد. شایان ذکر است با توجه به چالش برگزاری نمایندگان‌های تخصصی (داخلی و



NB-IOT و جایگاه آن در اکوسیستم اینترنت اشیا ایران

از طیف فرکانسی مجوزدار استفاده می‌کند، NB-IOT است که توسط 3GPP استانداردسازی شده است.

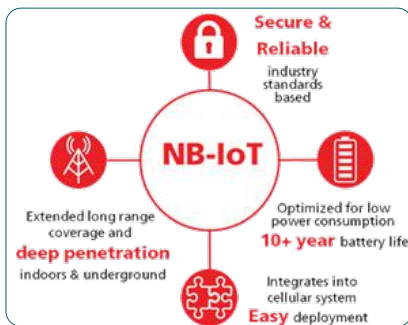


پروتکل‌های LPWAN

۲. NB-IOT Narrow-Band IOT چیست؟

پروتکل NB-IOT همانطور که از نام آن پیداست، یک فناوری رادیویی باند باریک است که به صورت همزمان با شبکه‌های GSM و LTE در طیف فرکانسی مجوزدار فعالیت می‌کند. پهنای باند کانال‌های NB-IOT برابر ۲۰۰ کیلوهرتز است که این انتخاب هوشمندانه سبب شده تا این پروتکل بتواند در سه حالت پیاده‌سازی شود:

- ◆◆ مستقل (Stand Alone)
- ◆◆ باند محافظ (Guard Band)
- ◆◆ داخل باند (In Band)



ویژگی‌های NB-IOT

پروتکل NB-IOT مبتنی بر پروتکل LTE بوده و پیاده‌سازی آن تنها با ارتقای نرم‌افزاری شبکه LTE امکان‌پذیر است. در واقع NB-IOT برخی عملکردهای LTE را تا حد قابل ممکن کاهش داده و برخی دیگر را برای برآورده‌سازی نیازهای اینترنت اشیا ارتقا می‌دهد. در نتیجه NB-IOT را می‌توان از دیدگاه پشته پروتکلی به عنوان یک واسطه هوایی جدید در نظر گرفت، در حالی که برپایه شبکه شناخته شده LTE استوار است.

پروتکل NB-IOT امکان اتصال تا ۱۰۰ هزار دستگاه انتهایی را در یک سلول فراهم می‌کند که البته با اختصاص حامل‌های NB-IOT بیشتر به یک سلول نیز این تعداد کاربر قابل افزایش است. نرخ ارسال داده در Downlink به ۲۰۰ kbps و در Uplink به ۲۰ kbps محدود شده و

نگارندگان

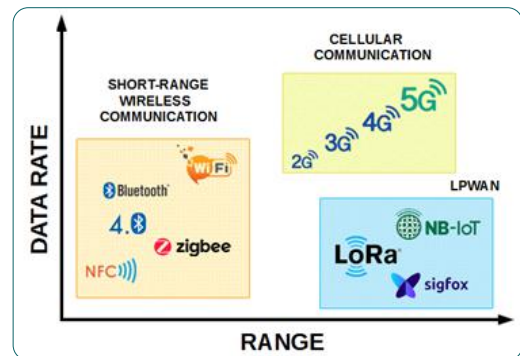
احسان یآوری و سمیه علیایی | مرکز تحقیقات اینترنت اشیا



۱- اهمیت فناوری‌های ارتباطی در اینترنت اشیا

راهکارهای اینترنت اشیا نیازمند پروتکل‌های ارتباطی با ویژگی‌های خاصی مانند برد زیاد، ضریب نفوذ بالا، نرخ داده پایین، مصرف انرژی کم و مقرون به صرفه بودن هستند. از یک سو پروتکل‌های رایج برد کوتاه مانند بلوتوث، زیگبی و ... مناسب استفاده در فواصل طولانی نیستند و از سوی دیگر شبکه‌های ارتباطی سلولی مانند 2G، 3G و 4G با وجود برد ارتباطی بلند، مصرف انرژی بسیار زیادی دارند. بنابراین نیازمندی‌های راهکارهای اینترنت اشیا سبب پیدایش نوع جدیدی از پروتکل‌ها و شبکه‌های ارتباطی بی‌سیم با عنوان LPWAN شده است.

به دلیل ویژگی‌هایی نظیر مصرف توان کم، پوشش گسترده و هزینه پایین ارتباطات، هم در جوامع صنعتی و هم در جوامع دانشگاهی، LPWAN‌ها به صورت فزاینده‌ای مورد توجه قرار گرفته‌اند و در حال گسترش هستند. این شبکه‌ها می‌توانند محدوده‌ای با شعاع ۱۰ تا ۴۰ کیلومتر در مناطق غیرشهری و یک تا ۵ کیلومتر در مناطق شهری را تحت پوشش قرار دهند. مصرف توان این شبکه‌ها به گونه‌ای است که دستگاه انتهایی می‌تواند تا ۱۰ سال با یک باتری به سرویس دهی خود ادامه دهد. به صورت خلاصه، LPWAN‌ها برای راهکارهای اینترنت اشیا که نیازمند ارسال حجم کم داده در فواصل زیاد هستند، بسیار مناسبند.



فناوری‌های ارتباطی بی‌سیم اینترنت اشیا

پروتکل‌های LPWAN متنوعی هم در طیف فرکانسی مجوزدار (Licensed) و هم در طیف فرکانسی بدون مجوز (Unlicensed) ایجاد و استانداردسازی شده‌اند که LoRa و NB-IOT، Sigfox از معروف‌ترین و پرکاربردترین آنها هستند. شناخته‌شده‌ترین پروتکل LPWAN

۳-۳. تأخیر (Latency)

در پروتکل NB-IOT به دلیل سنکرون بودن ارتباطات، میزان تأخیر نسبت به دو پروتکل دیگر به صورت قابل ملاحظه‌ای پایین تر است که آن را برای کاربردهایی که بلادرنگ بودن (real-time) داده اهمیت دارد، بسیار مناسب است.

۳-۴. مقیاس پذیری

پشتیبانی از اتصال تعداد بسیار زیاد دستگاه، یکی از ویژگی‌های هر سه پروتکل Sigfox، NB-IOT و LoRa است. با این حال NB-IOT می‌تواند تا ۱۰۰ هزار اتصال در یک سلول را پشتیبانی کند که دو برابر حداکثر تعداد اتصال شبکه‌های مبتنی بر Sigfox و LoRa است.

۳-۵. اندازه پیام

پروتکل NB-IOT امکان ارسال پیام‌های بسیار بزرگتری را در مقایسه با دو پروتکل دیگر فراهم می‌کند. حداکثر طول پیام NB-IOT برابر ۱۶۰۰ بایت است، در حالی که این عدد برای LoRa برابر ۲۴۳ بایت و برای Sigfox تنها ۱۲ بایت است.

۳-۶. پوشش و برد شبکه

پروتکل NB-IOT دارای کمترین برد در میان سه پروتکل مطرح شده است. حداکثر برد شبکه برای Sigfox برابر ۴۰ کیلومتر، برای LoRa برابر ۲۰ کیلومتر و برای NB-IOT برابر ۱۰ کیلومتر است.

۳-۷. هزینه

هزینه بهره‌برداری از شبکه‌های LPWAN به عوامل مختلفی مانند هزینه طیف فرکانسی، هزینه طراحی و پیاده‌سازی شبکه و هزینه تجهیزات آن وابسته است. از آنجایی که پروتکل NB-IOT از طیف فرکانسی مجوزدار استفاده می‌کند، هزینه آن در این بخش بیشتر از دو پروتکل دیگر است. از طرف دیگر همان طور که گفتیم، شبکه NB-IOT مبتنی بر شبکه LTE است و این شبکه به صورت گسترده پیاده‌سازی شده و اکنون تنها با یک ارتقای نرم‌افزاری می‌توان از آن استفاده کرد. ولی راه‌اندازی شبکه‌های Sigfox و LoRa نیازمند طراحی شبکه و خرید تجهیزات جدید گران‌قیمت می‌باشد. بنابراین، پیاده‌سازی و استفاده از شبکه NB-IOT سریعتر و مقرون به صرفه‌تر خواهد بود.

۴. کاربرد شبکه NB-IOT

از شبکه NB-IOT می‌توان در پیاده‌سازی راهکارهای مختلف اینترنت اشیا در حوزه‌ها و صنایع گوناگون استفاده کرد که در ادامه به برخی از آنها می‌پردازیم.



کاربردهای NB-IOT

حداکثر اندازه مجاز پیام‌های NB-IOT برابر عدد قابل توجه ۱۶۰۰ بایت است. یک دستگاه انتهایی NB-IOT با ارسال ۲۰۰ بایت در روز به طور متوسط می‌تواند تا ۱۰ سال با یک باتری دوام بیاورد.

بهبود پروتکل NB-IOT به صورت پیوسته در حال انجام است و نهاد 3GPP قصد دارد تا قابلیت‌های مکان‌یابی و تحرک‌پذیری و سرویس‌های Multicast را به آن بیفزاید.

۳. NB-IOT در مقابل دیگر پروتکل‌های LPWAN

از دیگر پروتکل‌های رایج LPWAN می‌توان به Sigfox و LoRa اشاره کرد که هر دو از طیف فرکانسی بدون مجوز استفاده می‌کنند. اپراتورهای مختلفی در سراسر دنیا با سرمایه‌گذاری‌های هنگفتی اقدام به پیاده‌سازی شبکه‌های LPWAN مبتنی بر این سه پروتکل کرده‌اند که در این میان سرمایه‌گذاری انجام شده برای NB-IOT مجموعاً ۵۷۸ میلیارد دلار و در ۷۹ کشور جهان که عموماً شامل کشورهای پیشرفته می‌شود، است که این میزان بیش از دو برابر سرمایه‌گذاری صورت گرفته برای پروتکل LoRa و بیش از سه برابر سرمایه‌گذاری برای پروتکل Sigfox می‌باشد. همچنین تعداد کشورهایی که از پروتکل NB-IOT استفاده می‌کنند، بسیار بیشتر از تعداد کشورهایی است که پروتکل‌های LoRa و Sigfox را برگزیده‌اند. اغلب اپراتورهای بزرگ تلفن همراه جهان مانند AT&T، T-Mobile، Verizon، Vodafone و ... به استفاده از این پروتکل و پیاده‌سازی شبکه آن در سراسر دنیا اقدام کرده‌اند.



اپراتورها و سرمایه‌گذاری در NB-IOT

مقایسه بین این سه پروتکل رایج را می‌توان از دیدگاه فاکتورهای مختلفی انجام داد که در ادامه به هفت مورد از این فاکتورها می‌پردازیم.

۳-۱. کیفیت سرویس

پروتکل NB-IOT که برخلاف Sigfox و LoRa، از طیف فرکانسی مجوزدار استفاده می‌کند و نوع ارتباط آن سنکرون است، کیفیت سرویس (QOS) بسیار بهتری را ارائه می‌دهد.

۳-۲. طول عمر باتری

در پروتکل NB-IOT به دلیل سنکرون بودن نوع ارتباط، جریان مصرفی نسبت به دو پروتکل دیگر بیشتر است. این مصرف توان بیشتر سبب کاهش طول عمر باتری می‌شود ولی از آنجایی که دستگاه انتهایی در اکثر اوقات در حالت خواب (Sleep) قرار دارد، می‌تواند با یک باتری تا ۱۰ سال به ارائه سرویس بپردازد که عملاً از طول عمر فیزیکی اکثر باتری‌های موجود بیشتر است.

نگرانی فعالان صنعت ICT



بدا داشت
دکتر اسمعیل ثنائی |
نائب رئیس اتحادیه صادرکنندگان
صنعت مخابرات ایران

در این روزها شاهد انتقال قدرت در آمریکا هستیم که در نوع خود بی سابقه ترین نوع انتقال قدرت زیر سایه نظامیان و در فضای اعتراض معترضین آمریکایی از اوضاع موجود می باشد. قصد اینجانب پرداختن به این نوع دموکراسی مضحک نیست، من صرفاً نگران صنعت ICT در کشور خود و حمایت از هزاران شرکت فعال ریز و درشت می باشم.

اما ارتباط دو مطلب به ظاهر بی ربط فوق چیست؟ تقریباً تمام دنیا نظاره گر این تغییر دیپلماسی هستند به طوری که در اروپا، خاور دور و حتی این روزها در کره جنوبی میبینیم که منتظر هستند تا با توجه به چرخش سیاست‌های تحریمی جهانی که از همان دموکراسی آمریکایی نشات می گیرد، سیاست های آتی خود در رابطه با تعامل با ایران را تنظیم نمایند. اما چرا من نگران هستم؟ در گذشته دیده ایم که فارغ از اینکه کدام جناح سیاسی در ایران دولت یا به نوعی حاکمیت را در دست داشته باشد، به محض اینکه تحریم‌ها کم‌رنگ گشته و سر و کله کمپانی‌ها و شرکت‌های بین‌المللی پدیدار می شود که البته بدان معنی است که حداقل برخی از دارایی کشور آزاد گردیده، مجدداً مناقصات بین‌المللی شروع شده و فرش قرمز زیر پای کمپانی‌ها پهن می گردد.

در این اثنا و در این شلوغ بازار خرید کالا و خدمات، متضرر اصلی شرکت‌های داخلی می باشند که در سخت ترین شرایط تحریمی، تامین کننده نیازهای کشور بوده‌اند. حتی ممکن است دستاوردهای تحقیق و توسعه و تولید واقعی شرکت‌ها نیز دستخوش این حمله شود و کارگزاران کشور شعارهای حمایت از صنعت داخل، تولید و شرکت‌های دانش بنیان را کم‌رنگ نموده و سرخوش از خرید خارجی شوند.

نمی دانم پاشنه محورهای تحریم دقیقاً به چه سویی خواهد چرخید و چقدر زمان خواهد برد تا امکان تراکنش های بین‌المللی بانکی میسر شود. اما در خلال این سکوت قبل از طوفان، وظیفه اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران و سایر نهادهای صنفی مانند سازمان نظام صنفی و سندیکای صنعت مخابرات ایران در قالب کمیته «سنا»، از این پس بسیار حیاتی تر، مهمتر و توأم با تلاش مضاعف خواهد بود.

۱-۴. شبکه برق هوشمند (Smart Grid)

پایش شبکه تولید، انتقال و توزیع برق نیازمند ارتباط پیوسته، تأخیر کم، نرخ و حجم ارسال بالای داده است تا امکان نظارت لحظه‌ای و اجرای دستورات به صورت بلادرنگ فراهم شود. از طرف دیگر، دستگاه‌های نیازی به باتری ندارند زیرا منبع تأمین توان همیشه در دسترس است. از سوی دیگر، کنتورهای خانگی در محدوده‌های با تراکم جمعیتی بالا قرار دارند که با توجه به این نیازمندی‌ها و ویژگی‌ها، پروتکل NB-IOT بهترین گزینه برای استفاده در این شبکه‌ها است.

۲-۴. کشاورزی هوشمند

باتوجه به اینکه مزارع و گلخانه‌ها عموماً در نزدیکی و حاشیه شهرهای دارای پوشش شبکه LTE قرار دارند، پیاده‌سازی شبکه NB-IOT بسیار آسان تر و مقرون به صرفه تر از خرید و نصب تجهیزات شبکه‌های Sigfox و LoRa است. بنابراین با استفاده از پروتکل NB-IOT می توان در کمترین زمان هوشمندسازی مزارع و گلخانه‌ها را انجام داد.

۳-۴. سلامت هوشمند

به دلیل کیفیت سرویس بالا، تأخیر کم و همچنین وجود زیرساخت LTE در شهرها، به کارگیری شبکه‌های NB-IOT برای کاربرد حساس پایش سلامت افراد، به ویژه بیماران و سالمندان بسیار مناسب است.

۴-۴. شهر هوشمند

برخی راهکارهای شهر هوشمند مانند نظارت و کنترل ترافیک، اعلام حریق و غیره، نیازمند انتقال پیوسته اطلاعات، کیفیت سرویس بالا و تأخیر کم هستند. از این رو، شبکه‌های NB-IOT بهترین گزینه برای این راهکارها می باشند.

۵. شبکه NB-IOT در ایران

با وجود سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه جهانی و همچنین راهاندازی شبکه NB-IOT در کشور، تاکنون شاهد استقبال شایسته‌ای از سوی فعالان اکوسیستم اینترنت‌اشیای کشور در خصوص استفاده از این شبکه مدرن و کارآمد نبوده‌ایم. دلیل این امر می توان در وهله اول نبود مازول NB-IOT مطمئن و سازگار با شبکه راهاندازی شده برای دستگاه‌های انتهایی و در وهله دوم عدم تجربه کافی در کار با شبکه NB-IOT و در نتیجه عدم اطمینان لازم از کارکرد صحیح راه‌حل ارائه شده، دانست.

مرکز تحقیقات اینترنت‌اشیا با شناخت این نیاز، از چندی قبل اقدام به طراحی و تولید مازول NB-IOT سازگار با شبکه اپراتورهای تلفن همراه کشور کرده است که قابلیت پشتیبانی از شبکه 2G را نیز داشته باشد تا بتواند دیگر ارائه‌دهندگان راهکارهای اینترنت‌اشیا را به استفاده بیشتر از پتانسیل بالقوه این شبکه مدرن ترغیب کند. اکنون بعد از طی مراحل انتخاب قطعات، طراحی و ساخت نمونه اولیه، در حال انجام تست‌های عملی اولیه هستیم که خوشبختانه نتایج عملکردی بسیار امیدوارکننده‌ای حاصل شده است. امید است که با ارائه این محصول بتوانیم گامی کوچک در جهت توسعه اکوسیستم اینترنت‌اشیا در صنایع و بخش‌های مختلف کشور برداریم.

بررسی حضور در بیست و یکمین نمایشگاه تلکام در دستور کار کمیسیون‌های تخصصی سندیکا و اتحادیه صنعت مخابرات ایران

حضور در بیست و یکمین نمایشگاه تلکام در دستور کار بررسی توسط کمیسیون‌های تخصصی سندیکا و اتحادیه صنعت مخابرات ایران قرار گرفت. در همین راستا فرامرز رستگار، دبیر و عضو هیئت مدیره سندیکای صنعت مخابرات ایران و داوود ادیب، رئیس هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران با دکتر حسن زمانی، مشاور وزیر صمت و مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی دیدار کردند و در این دیدار پیش‌نیازهای برگزاری بیست و یکمین نمایشگاه تلکام مورد بررسی و تبادل نظر طرفین قرار گرفت.

گفتنی است که ۲۶ آذر سال ۹۸ به همت سندیکا و اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران، نمایشگاه بین‌المللی تهران میزبان رویداد کم‌نظیر نمایشگاهی در حوزه تلکام بود که ضمن حضور اپراتورهای بزرگ ارتباطی و صندوق‌های حمایتی، ۶۸ رونمایی محصول فناورانه، ۲۲ کارگاه تخصصی و بیش از ۲۵ میز گفتگو را در کارنامه خود ثبت نمود.

از دیگر دستاوردهای بیستمین نمایشگاه تلکام پلاس، می‌توان به موارد ذیل اشاره نمود:

۱. حضور اپراتورهای مخابراتی بزرگ کشور در نمایشگاه
۲. حضور صندوق‌های حمایتی مشتمل بر:
 - ♦♦ صندوق نوآوری و شکوفایی
 - ♦♦ صندوق حمایت از تحقیقات و توسعه صنایع پیشرفته
۳. حضور شرکت‌های تولیدی مشتمل بر:
 - ♦♦ ۳۶ شرکت تولید تجهیزات اکتیو، ۱۷ شرکت تولید تجهیزات پسیو، ۴۶ شرکت طراحی و تولید نرم‌افزار و ۶۳ شرکت خدمات فنی مهندسی
۴. برگزاری ۲۵ میز تخصصی گفت‌وگو با حضور سازمان‌های دولتی، تشکل‌ها و صندوق‌های حمایتی
۵. برگزاری میزگردهای تخصصی مشتمل بر موارد ذیل:
 - ♦♦ نشست IEEE ایران بخش صنعت
 - ♦♦ نشست فرصت‌های حضور در بازارهای چین
۶. برگزاری کارگاه‌های آموزشی مشتمل بر محورهای ذیل:
 - ♦♦ تعداد ۲۲ کارگاه آموزشی در حوزه‌های 5G، IOT، Block Chain، هوش مصنوعی، SDN و ارتباطات بی‌سیم
۷. رونمایی از ۶۸ دستاورد مشتمل بر ۳۲ فناوری نرم‌افزاری و ۳۶ فناوری سخت‌افزاری
۸. تبادل تفاهمنامه‌ها بین کارفرمایان و شرکت‌های تولیدی (میز تعمیق تولید صنعت مخابرات) با حضور وزیر صمت و مقامات وزارت ارتباطات
۹. اعطای ۴۸۰ گواهینامه به شرکت‌کنندگان در کارگاه‌های آموزشی
۱۰. حضور مجموعه Alliance هند و بازدید از کارخانه و مجموعه‌های تولیدی بیش از هشت شرکت و جلسه فنی با بیش از ۳۰ شرکت و عقد تفاهم‌نامه با تعدادی از این شرکت‌ها
۱۱. حضور مدیرعامل منطقه آسیا WEA Group HQ هنگ کنگ در راستای روابط تجاری عالی بین فعالان اقتصادی هند و ایران (گروه EXHICON و اتحادیه و سندیکا)
۱۲. حضور VEA Switzerland در نمایشگاه و تفاهم‌نامه با سندیکا و اتحادیه در راستای همکاری‌های متقابل و صادرات



فرامرز رستگار، دبیر و عضو هیئت مدیره سندیکای صنعت مخابرات ایران و داوود ادیب، رئیس هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران، روز شنبه ۲۲ آذرماه ۹۹، با دکتر حسن زمانی، مشاور وزیر صمت و مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی دیدار کردند.

این ملاقات در شرایطی صورت پذیرفت که مجوز از سرگیری برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی از سوی متولیان امر صادر و پیش‌تر، دکتر حسن زمانی، مشاور وزیر صمت و مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی با ارسال نامه‌ای به دکتر شمس، معاون هماهنگی، پیگیری‌های ویژه و خدمات مدیریتی دفتر ریاست جمهوری از دستور پیگیری و تلاش‌های ویژه‌وی و همچنین پیگیری و اقدامات مهندس رزم حسینی، وزیر صمت که منجر به صدور مجوز از سرگیری برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی و صنعتی با رعایت کامل پروتکل‌های بهداشتی و امکان بازدید عام در قالب برگزاری نمایشگاه‌های مجازی شد، قدردانی کرده بود.

در این نشست، دو تشکل تخصصی حوزه ICT، ضمن تیریک انتخاب شایسته مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی، پیش‌نیازهای برگزاری بیست و یکمین نمایشگاه تلکام را به استحضار دکتر زمانی رسانده و خلاصه‌ای از اقدامات انجام شده در بیستمین نمایشگاه تلکام را تشریح نمودند.

در این نشست، دکتر زمانی، مشاور وزیر صمت و مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی نیز آمادگی مجموعه نمایشگاهی را با اجرای شایسته نمایشگاه‌های تخصصی اعلام و بیان داشت: «امیدوارم با کمک سازمان توسعه تجارت ایران و تشکل‌های صنفی بتوانیم این مسئولیت را به بهترین نحو انجام دهیم.»

در نشست دیگری که بلافاصله پس از نشست فوق‌الذکر و در محل معاونت امور نمایشگاه‌های بین‌المللی برگزار شد، محمد جواد قنبری، معاون امور نمایشگاهی ضمن تشریح برنامه‌های این معاونت، بیان نمودند که تمام تلاش مجموعه جهت برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی و صنعتی با رعایت کامل پروتکل‌های بهداشتی به کار گرفته خواهد شد.

حضور هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران در بیست و چهارمین سالروز ملی صادرات



بیست و چهارمین مراسم روز ملی صادرات با حضور اسحاق جهانگیری معاون اول ریاست جمهوری، علیرضا رزمحسینی وزیر صنعت، معدن و تجارت، محمدرضا پورابراهیمی رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، عزت‌الله اکبری رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس، غلامحسین شافعی رئیس اتاق ایران و صادرکنندگان نمونه و ممتاز کشور در محل ساختمان اتاق ایران برگزار شد. همچنین در این مراسم اعضای هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران نیز بنا به دعوت اتاق بازرگانی حضور داشتند.

و تجارت، وزارت جهاد کشاورزی، گمرک جمهوری اسلامی ایران، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، سازمان برنامه و بودجه، سازمان استاندارد، اتاق تعاون ایران و تشکلهای مرتبط تشکیل شد. برای این کار سایت و سامانه اختصاصی برای ثبت نام آنلاین متقاضیان شرکت در فرآیند روز ملی صادرات رونمایی شد و شروع فرآیند ثبت نام این رویداد از اول خردادماه ۱۳۹۹ تا پایان تیرماه ادامه داشت.

ملایی در همین زمینه اعلام کرد: «تعداد ۸۲۲ صادرکننده اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی تمایل خود را برای حضور در این فرآیند اعلام و تعداد ۵۶۸ متقاضی با تکمیل و ارائه اطلاعات درخواستی، ثبت نام خود را قطعی و نهایی کردند. در نهایت ۵۶ صادرکننده به عنوان منتخب در مراسم امروز مورد تقدیر قرار می گیرند.»



حمید زادبوم، رئیس سازمان توسعه تجارت ضمن تبریک فرارسیدن



علی ملایی، معاون کسب و کار اتاق ایران در ابتدای نشست گزارشی از روند انتخاب صادرکننده نمونه و ممتاز ارائه داد و گفت: «برای اولین بار اتاق ایران به عنوان پارلمان بخش خصوصی مراسم روز ملی صادرات را اجرا می کند تا صادرکننده ممتاز، نمونه و ملی انتخاب شود. در اتاق ایران، وظیفه و مسئولیت اجرای روز ملی صادرات بر عهده معاونت تخصصی مربوطه، معاونت کسب و کار قرار گرفت.»

وی افزود: «یکی از اقدامات صورت گرفته برای انتخاب صادرکننده نمونه مکاتبه با تشکلهای صادراتی بخش خصوصی، اتاقهای بازرگانی سراسر کشور و همچنین اتاقهای بازرگانی مشترک مینی بر دریافت نظرات اصلاحی صادرکنندگان در خصوص شاخصها و معیارهای انتخاب صادرکننده نمونه ملی و طرح و تصویب موارد مورد نظر در کارگروه انتخاب صادرکنندگان نمونه ملی بود. کارگروه موصوف با حضور نمایندگان از سازمان توسعه تجارت ایران، وزارت صنعت، معدن

محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی در این مراسم از مسائل و مشکلات حوزه صادرات سخن گفت و اظهار داشت: «تصمیمات اتخاذ شده در جلسه ۱۷۷ ستاد هماهنگی اقتصادی دولت که در تاریخ ششم آبان ماه ۱۳۹۹ توسط معاون اقتصادی رئیس جمهوری ابلاغ شد، مقدمات مرتفع شدن بخش اعظم مشکلات فراوری جامعه فعالان تجارت خارجی کشور در حوزه ایفای تعهدات ارزی با هدف تأمین ارز مورد نیاز واردات کالای اساسی، ضروری، مواد اولیه و تجهیزات تولید را فراهم کرده است.»

او ادامه داد: «موضوع دوم به سامانه وزارت صنعت، معدن و تجارت برمی گردد؛ در جلسه ۱۷۷ ستاد هماهنگی اقتصادی دولت تصمیم‌هایی در حوزه رفع تعهد ارزی گرفته شد. اما این ابلاغیه بیش از ۴۰ روز در بانک مرکزی معطل شد و الآن هم سامانه وزارت صنعت درست کار نمی‌کند. در این شرایط که یک روز هم برای اقتصاد کشور مهم است، این همه تعلل خیلی معنادار است. گزارشی که الآن از بخش خصوصی داریم این است که اقدامات خوب دولت، وزارت صنعت، معدن و تجارت هنوز عملیاتی نشده و فقط سیستم تهاتری که توسط پتروشیمی‌ها و فولادی‌ها انجام می‌شد و قبلاً هم این بود، ادامه دارد. باید مشکلات این حوزه گره‌گشایی شود.» همچنین در ادامه این مراسم حمیدرضا علیپور، مدیرعامل شرکت تولید مواد اولیه داروپخش (تماد) و ابراهیم جمیلی، مدیرعامل شرکت صنایع روی ایرانیان به عنوان صادرکنندگان نمونه ملی به ارائه سخنرانی پرداختند.



غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران در سالروز ملی صادرات، ضمن تبریک فرارسیدن روز ملی صادرات و قدردانی از حضور معاون اول رئیس‌جمهور و همچنین وزیر صنعت، معدن و تجارت در این مراسم، توسعه صادرات را در گروی پشتیبانی واقعی از بخش خصوصی عنوان کرد و خواستار عملی شدن حرف‌ها در این حوزه شد.

رئیس اتاق ایران خاطر نشان کرد: «صادرات به عنوان نوک پیکان توسعه تولید و اقتصاد کشورها شناخته شده است. نقش صادرات و حضور کشور در بازارهای جهانی در توسعه فرهنگی و امنیتی کشورها نقش بی‌بدیلی دارد. این یک باور جا افتاده است که اگر کالایی از مرزهای یک کشور عبور نکند، سربازان آن کشور از آن عبور خواهند کرد. با این حال به رغم اهمیت این موضوع، ما هنوز اهمیت آن را درک نکرده‌ایم.»

سالروز ملی صادرات و نام بردن از صادرکنندگان به‌عنوان سربازان جبهه جنگ اقتصادی، اظهار کرد: «از زمان حضور آقای رزم حسینی در وزارت صنعت، معدن و تجارت دو سیاست مهمی که دنبال شده است، یکی معطوف به فراوانی کالاها بوده و دومی تسهیل فرآیند برگشت ارز حاصل از صادرات صادرکنندگان که خوشبختانه مورد دوم از آبان ماه سال جاری با بخشنامه تهاتر ارزی صادرکنندگان و واردکنندگان آسان‌تر شده است و با مصوبه تکمیلی هیئت دولت در هفته‌های آتی هم این فرآیند شتاب بیشتری به خود خواهد گرفت.»

وی در همین زمینه تمرکز بر بازارهای صادراتی کشورهای همسایه را به عنوان اولویت اول وزارت صنعت عنوان کرد و گفت: «۱۵ کشور همسایه ایران و همچنین کشورهای هند و چین در صدر اولویت‌های صادراتی کشور قرار دارند.»

زادبوم با تأکید بر اینکه خام فروشی یکی از مهم‌ترین چالش‌های صادرات است، خاطر نشان کرد: «خام فروشی فرایندی نیست که بخواهیم یک‌دفعه جلوی آن را بگیریم. بلکه باید در بلندمدت برای این موضوع برنامه‌ریزی کنیم.»



در ادامه عزت‌الله اکبری، رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس به برخی مشکلات حوزه صادرات اشاره کرد و خواستار توجه دولت به این موضوعات شد.

وی ضرورت استفاده از کلیه ظرفیت‌های موجود را مورد توجه قرار داد و گفت: «ظرفیت مجلس را نادیده نگیریم و محیط کشور را اقتصادی کنیم، از حواشی بگذریم و ارتباط مؤثر با وزارت امور خارجه را مدنظر قرار دهیم. از طرفی می‌توان زمینه‌ای را مهیا کنیم تا سفارتخانه‌ها چهره اقتصادی به خود بگیرند. حداقل می‌توان این مدل را در چند کشور دارای اولویت پیاده کرد.»





اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور برگزار می‌کند. مراسم به همت اتاق ایران را مورد تقدیر قرار داد و واگذاری این دست اقدامات به بخش خصوصی را گامی مؤثر دانست.

جهانگیری عوارض تحریم را از یک سو و پیامدهای ناشی از کرونا را از طرفی دیگر مورد توجه قرار داد و گفت: «این دو مسئله، کلیه فعالیت‌های اقتصادی را تحت تأثیر قرار داده‌اند و حتی گستره آنها را در دیگر حوزه‌ها شاهد هستیم. همه ما دغدغه‌ها و فشارهای ناشی از تحریم را درک می‌کنیم و با محدودیت‌های بین‌المللی آشنا هستیم.» وی افزود: «در فصل تابستان ریزش شاغلان در حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفر بود و در فصل پاییز به یک میلیون نفر کاهش پیدا کرد. در فصل تابستان از بین افرادی که ریزش داشتند، ۴۳ هزار نفر به حوزه صنعت مربوط بودند که در فصل پاییز این تعداد به هشت هزار نفر رسید. از طرفی شاهد بودیم که در اوج کرونا بنگاه‌های صنعتی تعدیل نیرو نداشتند، چون متعهدانه عمل کردند.»

جهانگیری گفت: «در طول سه سال گذشته حدود ۵۰ میلیارد دلار صادرات نفت داشتیم. این رقم سال قبل به هشت میلیارد دلار رسید و امسال کمتر هم شد، بالغ بر ۸۵ میلیون تن کالا صادرات اتفاق افتاد، بنابراین جفاست که این چنین از اقتصاد صحبت کنیم. این شیوه برخورد با فعالان اقتصادی ظالمانه است؛ این اقتصاد را بخش خصوصی اداره کرده است تا آنجا که نیاز به دارو، تجهیزات پزشکی، کالاهای اساسی را تأمین کردند. شرایط زندگی سخت شد اما نباید از پا درآییم. در ۹ ماهه سال جاری ۲۵ میلیارد دلار صادرات داشتیم و امکان دارد تا پایان سال به ۳۵ میلیارد دلار ارتقا پیدا کند اما همین میزان نیز درخور ظرفیت‌های موجود نیست.»

معاون اول رئیس‌جمهور توجه به ظرفیت کشورهای همسایه برای توسعه صادرات را مورد توجه قرار داد و گفت: «برای حضور مؤثر در کشورهای همسایه، از شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی و پیمانکاران خصوصی که سرمایه‌های بزرگ مملکت هستند، غفلت نکنیم. به باور من اشتباه است که نهادهای نظامی در حوزه‌های پیمانکاری ورود کنند؛ اجازه دهیم تا حد ممکن پیمانکاران خصوصی وارد این عرصه شوند.»

شافعی افزود: «باید بپذیریم که هزینه عقب‌افتادگی از صادرات را اقشار ضعیف جامعه می‌پردازند. صادرکنندگان هم مشوق‌های مالی و صادراتی نمی‌خواهند، بلکه تنها خواستار مسیر هموار و امن برای حرکت هستند تا با اعتماد و اطمینان در مسیر پیش‌رو حرکت کنند. اما متأسفانه در چند دهه اخیر، تجارت خارجی ما دچار یک سردرگمی شده است. متأسفانه مشخص نیست سیاست‌گذاران ما بر چه مبنایی تصمیم می‌گیرند و چرا فاصله حرف تا عمل اینقدر زیاد است.»

او افزود: «بخش خصوصی پرچم‌ها را برافراشته نگه داشته است. اما ظرفیت‌هایی که بخش خصوصی در حال حاضر دارد بسیار بیش از ظرفیت فعلی است و باید ظرفیت‌های بالقوه را به بالفعل تبدیل کنیم. راه حل هم مشخص است. شرایط پیش‌رو به نظر می‌رسد متفاوت باشد؛ برای یک بار برابری حرف و عمل را برای استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی مورد توجه قرار دهید.»

به نقل از پایگاه خبری اتاق ایران، رئیس اتاق ایران از اقدامات وزیر صنعت، معدن و تجارت قدردانی و ابراز امیدواری کرد تا با اقدامات ایشان و تفاهم‌های صورت گرفته با بانک مرکزی، حرکت صادرات سرعت گیرد.



علیرضا رزم حسینی، وزیر صنعت، معدن و تجارت این مراسم را بهانه‌ای برای بیان دغدغه‌های صادرکنندگان دانست و با اشاره به دوران کوتاه خدمت خود در این حوزه یادآور شد: «فرصت برای چابک‌سازی و کوچک‌سازی این وزارتخانه پیر کوتاه بود. هرچند قدم‌هایی در این حوزه برداشتیم اما همچنان کارهای زیادی باید صورت بگیرد.»

وی نسبت به اجرای سامانه جامع تجارت و نتایج حاصل از آن ابراز امیدواری کرد و گفت: «طبق آمار موجود واردات روزانه از ۹۵ هزار تن به ۱۰۱ هزار تن افزایش یافته که نشان می‌دهد اگر تسهیل‌گری اتفاق افتاد، سطح تجارت بهبود پیدا می‌کند. از آغاز به کار سامانه جامع تجارت تا به امروز ۱۰ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار پرونده ثبت شده و از این میزان ۳ میلیارد دلار ثبت سفارش نهایی صورت گرفته است.»

رزم حسینی اظهار امیدواری کرد تا پایان سال تراز تجاری کشور مثبت شود.

برگزاری نشست هیئت نمایندگان اتاق ایران با حضور هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

در یازدهمین نشست هیئت نمایندگان اتاق
بازرگانی ایران مطرح شد:

قالیباف: فساد نتیجه بخشنامه های تبعیض آمیز است،
باید غل و زنجیر بوروکراسی را از دست و پای مردم و
تولیدکننده ها باز کنیم
شافعی: عمده شعارها و تصمیمات مسئولان رنگ و بوی
یارانه های مختلف دارد و نه تقویت تولید



شافعی ادامه داد: «شوکه های پی در پی به نرخ های کلیدی نظیر نرخ ارز و اعلام مصوبات و بخشنامه های عدیده در حوزه های ارزی، پولی، مالی و تجاری طی سال های اخیر به گونه ای عمل کرده که فعالان اقتصادی افق روشنی برای آینده ندارند. نداشتن افق برنامه ریزی به خروج سرمایه از کشور خواهد انجامید.»

او با اشاره به گفته های مقام معظم رهبری گفت: «در سال های اخیر مقام معظم رهبری بارها تأکید کرده اند که تنها در چرخه انتقال حیات، روشنایی و نیرو به داخل کشور، در چرخه ای است که فعالان بخش تولید به روی کشور می گشایند و تولیدکنندگان خطشکنان و صفوف مقدم عرصه حیاتی تولید داخل و رونق اقتصادی و گسترش رفاه عمومی هستند.»

شافعی تأکید کرد: «از این گذر مسیر پیش روی مسئولان کشور و مجلس در سیاست گذاری ها را راهبری کردند. این در حالی است که اهتمام جدی در سیاست گذاری ها به نفع بخش های مولد اقتصاد کشور مشاهده نمی شود و عمده شعارها و تصمیمات مسئولان رنگ و بوی یارانه های مختلف دارد و نه تقویت تولید.»

رئیس اتاق ایران همچنین اظهار داشت: «مشکلات اقتصادی جامعه آن چنان عیان شده که هرگونه مصلحت اندیشی نمی تواند آن را کتمان کند. ریشه اساسی مشکلات را باید در اقتصاد دید و ریشه اقتصاد را هم در تولید؛ ریشه موفقیت در تولید را هم باید در بخش خصوصی دید؛ اما این توالی توسعه ساز را در ایران نمی توانیم در بستر زمان به صورت پیوسته و پایدار شاهد باشیم.»

او تصریح کرد: «متأسفانه مشاهده می شود که در نظام تصمیم گیری داخلی و نظام حکمرانی این حق را برای حضور بخش خصوصی در اتخاذ تصمیم ها قائل نیستند، بلکه هر روز بیشتر از تنه این بخش به طرق مختلف زده می شود و حتی امتیازات ناچیز گذشته یک به یک حذف می شود. بخش مهمی از ریشه مشکلات کشور را می توان در این حقیقت دید.»

شافعی درباره راه نجات اقتصاد کشور گفت: «راه نجات اقتصاد کشور به تولید بستگی دارد. راه نجات تولید و صادرات تقویت بخش خصوصی واقعی و متعهد است. البته در لباس تولید و بخش خصوصی، فعال اقتصادی فاسد هم ممکن است وجود داشته باشد که ما قویاً معتقد به مجازات شدید این لکه های ننگ هستیم.»

یازدهمین نشست هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران با حضور دکتر قالیباف رئیس مجلس شورای اسلامی، غلامحسین شافعی رئیس اتاق ایران، فریدون عباسی دوانی رئیس کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی، مسعود خوانساری نایب رئیس اتاق ایران، محمد رضا انصاری نایب رئیس اتاق ایران، محسن چمن آرا رئیس کمیسیون احداث و خدمات فنی و مهندسی اتاق ایران، محسن حاج بابا رئیس کمیسیون بازار و پول سرمایه ایران به عنوان سخنرانان این نشست در محل ساختمان اتاق ایران برگزار شد و تعداد زیادی از روسای کمیسیون ها و همچنین فعالان اقتصادی از جمله خانم سادینا آبابی نایب رئیس کمیسیون احداث و خدمات فنی و مهندسی اتاق ایران و نایب رئیس اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران نیز در این نشست حضور داشتند.

در ابتدای نشست غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران بیانات خود را ارائه نمود. وی یکی از آسیب های نظام قانون گذاری را تصویب قوانین متعدد عنوان کرد و گفت: «رویکرد تقنینی به جای رویکرد نظارتی موجب شده نظام حقوقی به دلیل عدم انجام فرآیند تدوین و تنقیح نه تنها به حل مشکل جاری کمک نکند، بلکه به افزایش بار قوانین، مقررات و تورم قوانین بینجامد. متأسفانه برخلاف رویکرد ریاست محترم مجلس، شواهد نشانگر آن است که به جای تمرکز بر استفاده از ابزارهای نظارتی، ایده ها و اهداف از طریق ارائه طرح های متعدد پیگیری می شود.»

شافعی تأکید کرد: «براساس آمارهای مرکز آمار ایران، میانگین رشد اقتصادی نزدیک به صفر طی سال های دهه ۹۰ از گرفتار شدن کشور در تله رشد محدود و نامتناسب با اهداف سند چشم انداز که رشد سالانه هشت درصد در نظر گرفته شده، خبر می دهد. همین امر موجب شد تا اقتصاد کشور در سال ۱۳۹۸ نسبت به سال ۹۶ حدود ۱۱ درصد کوچک تر شود و در سال های پایانی این دهه شاهد تعمیق شرایط رکود اقتصادی باشیم.»
به گفته شافعی، متوسط تورم بالا و دو رقمی به مسئله ساختاری اقتصاد تبدیل شده است، ثبت تورم ۳۴،۴ درصد در سال ۹۸ و تورم ۳۰،۵ درصدی در ۹ ماهه ۹۹ مؤید از بین رفتن کنترل تورم است.



در بخش دیگری از این نشست فریدون عباسی دوانی، با اشاره به صحبت‌های رئیس اتاق ایران مبنی بر ضرورت ثروت‌آفرینی تأکید کرد: «علم و فناوری زیربنای توسعه است و اگر امروز نتوانسته‌ایم در تولید ثروت نقش‌آفرینی کنیم، به این دلیل است که در حوزه علم و فناوری هنوز جایگاه شایسته خود را به دست نیاورده‌ایم.»

او بر ضرورت مشورت و همراهی بخش خصوصی و مجلس در طرح‌های مهمی که در حال حاضر در دستور کار مجلس یازدهم از جمله تدوین برنامه هفتم توسعه تأکید کرد.

در ادامه این نشست، مسعود خوانساری، نایب رئیس اتاق ایران بیان نمود: «اقتصاد ایران در این سال‌ها کوچک شده و شاهد تضعیف سطح زندگی مردم هستیم. در این بین محیط کسب و کار کشور برای حضور بخش خصوصی فراهم نیست؛ چراکه سه رخ مهم اقتصادی، واقعی نیستند؛ نرخ ارز، نرخ حامل‌های انرژی و نرخ سود بانکی باید واقعی شوند. اگر اجازه ندهیم بخش خصوصی وارد عرصه توسعه شود، اهداف تعریف شده برای توسعه محقق نخواهد شد. محیط کسب و کار را مهیا کنیم تا بخش خصوصی وارد عمل شده و تولید ناخالص داخلی را افزایش دهد.»

در ادامه محمدرضا انصاری، نایب‌رئیس اتاق ایران به دو موضوع توسعه صادرات غیرنفتی و ثبات نرخ ارز اشاره کرد و گفت: «شما که دغدغه اقتصاد و معیشت مردم را دارید، باید به این نکته توجه کنید که اقتصاد مردم درست نمی‌شود، مگر اینکه تولید رونق داشته باشد. رونق تولید به مسئله صادرات گره خورده و توسعه صادرات در گرو حل مسائل و مشکلات ارزی است. از نیمه دوم قرن بیستم هیچ کشوری به توسعه نرسیده، مگر اینکه به مسئله صادرات توجه کرده باشد. حمایت از صادرات و مقررات‌زدایی دو اصل مشترکی است که نتیجه آن توسعه اقتصادی کشورهاست.»

در ادامه نشست هیئت نمایندگان، محسن چمن‌آرا رئیس کمیسیون احداث و خدمات فنی مهندسی اتاق ایران از طرح‌های نیمه‌تمام کشور، مسائل و مشکلات قانونی، مقرراتی و نظارتی در این حوزه سخن گفت.

چمن‌آرا تأکید کرد: «بزرگ‌ترین مشکل دولتمردان ما این است که خود را بی‌نیاز از مشورت می‌دانند؛ در حالی که همه‌چیز را همگان دانند. بزرگ‌ترین مشکل کشور در حال حاضر، عدم توجه به بعد نظارتی در کارها و اجرای قوانین است. ما باید بپذیریم که مشکلاتی داریم و اگر اصل مسئله وجود مشکل را نپذیریم، نمی‌توانیم برای حل آن چاره‌جویی کنیم.»

چمن‌آرا با اشاره به ۸۸ هزار طرح نیمه‌تمام در کشور گفت: «در حال حاضر نیازی به هیچ طرح جدید در کشور نداریم و باید تا جایی که ممکن

است، بتوانیم طرح‌های نیمه‌تمام را تکمیل کنیم. باید بتوانیم از سرمایه‌های پنهان در راه تکمیل این پروژه‌ها استفاده کنیم؛ بانک‌ها و بازار سرمایه باید مکلف به همراهی باشند و در این مسیر باید به بخش خصوصی اعتماد شود اما متأسفانه دستگاه‌های اجرایی کشور اجازه واگذاری طرح‌های نیمه‌تمام را نمی‌دهند.»

رئیس کمیسیون احداث و خدمات فنی مهندسی اتاق ایران افزود: «صنعت احداث ۳.۵ میلیون نفر ظرفیت اشتغال‌آفرینی دارد ولی با عدم توجه به این حوزه، این ظرفیت به نصف رسیده است. باید مجلس شورای اسلامی به تقویت بخش عمرانی توجه کند و در این مسیر از ظرفیت‌های بخش خصوصی استفاده شود.»

محسن حاجی‌بابا، رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق ایران نیز در ادامه این نشست مطرح نمود: «بانک مرکزی عنان واردات و صادرات کشور را در اختیار دارد؛ این موضوع باعث مسائل و مشکلات زیادی در حوزه صادرات شده است. بخشنامه‌های خلق‌الساعه بانک مرکزی درباره نحوه بازگشت ارز صادراتی از سال ۱۳۹۷ باعث شده که حدود ۴۰ هزار تن کالا در گمرک رسوب کرد؛ درنهایت خیلی از این کالاها تخریب شد و به بازار نرسید. متأسفانه در هیچ جایی از نظر اتاق ایران استفاده نشده است.» حاجی‌بابا به نحوه بازپرداخت وام از صندوق توسعه ملی اشاره کرد و گفت: «نحوه بازپرداخت این تسهیلات با دلار ۲۵ هزار تومانی محاسبه می‌شود و اگر اینگونه باشد، همه واحدهای تولیدی ورشکسته خواهند شد. باید در تصویب قوانین، لویح و طرح‌ها از نظر بخش خصوصی استفاده شود.»

در پایان این نشست و بیانات نواب رئیس اتاق و همچنین سایر سخنرانان، محمدباقر قالیباف رئیس مجلس شورای اسلامی بیان نمود: «سلاقی سیاسی قطعاً متفاوت است اما اقتصاد راهکار مشخص خود را دارد و هر کس که همت و غیرت دارد، می‌داند نباید معیشت مردم را اسیر ذائقه‌های سیاسی کند.»

قالیباف تأکید کرد: «باید به این باور برسیم که خودمان را قوی کنیم و روی زانوهای خودمان بایستیم. به توان داخلی و جوانان اعتماد کنیم. همان‌طور که مقام معظم رهبری هم فرمودند: «دشمن ما آمریکاست اما راه مبارزه با آن هم کار است.» اینکه اینجا کنار هم جمع شده‌ایم نشان می‌دهد که می‌خواهیم کار کنیم.»

او افزود: «همان‌طور که مقام معظم رهبری هم بارها خاطر نشان کرده‌اند، اقتصاد باید به دست مردم اداره شود. خوشبختانه دغدغه‌هایی هم که در این نشست مطرح شد، کاملاً میدانی و ملموس هستند نه تئوریک و انتزاعی. اما ما تنها نباید به طرح مسئله بپردازیم. درست است شناخت مسئله اساس حل آن است اما اینکه مدام تکرار کنیم، درجا زدن است. بلکه باید مشخص کنیم چه راهکارهای عملیاتی وجود دارد. مجلس و بخش خصوصی باید با تشکیل کمیسیون‌ها و کمیته‌های کاری مشترک مسائل را حل و فصل کنند.»

قالیباف با تأکید بر این موضوع که اقتصاد در دوره‌های مختلف مدل‌های مختلفی را تجربه کرده است، ادامه داد: «اگر با یک نگاه کلی بخواهیم بررسی کنیم، ما یک دهه اقتصاد دولتی، یک دهه اقتصاد شبه‌دولتی و در یک دهه هم اقتصاد نامولد را تجربه کرده‌ایم که هر کدام محاسن و اشکالات بزرگ خود را داشتند اما در همه این دوره‌ها و همان‌طور هم که در محافل نظری گفته می‌شود، یک نقطه مشترک در بخش واقعی

تجارت این بوده که اقتصاد ما همواره نفتی و دولت‌های ما رانت‌جو هستند. متأسفانه اقتصاد بخش خصوصی ما هم درگیر همین فرهنگ شده است. اما باید جایی به این فرهنگ پایان داده شود. چراکه مشکلاتی که امروز از جمله تورم، بیکاری، رکود و ... شاهد هستیم نتیجه همین فرهنگ است که شدیداً هم به مردم آسیب زده است.»

قالیباف در بخشی از صحبت‌های خود به کسری بودجه اشاره کرد و گفت: «با توجه به فاصله در آمدی و هزینه‌ای که در بودجه ۱۴۰۰ مشاهده می‌شود، متأسفانه منبع تأمین این کسری بودجه هم از جایی است که نتیجه‌ای جز گره اضافی ایجاد نخواهد کرد.»

او با بیان اینکه باید نابسامانی‌های بودجه را مورد توجه قرار داد و برطرف کرد، به معضلات ناشی از صدور بخشنامه‌های متعدد در یک سال اشاره کرد و گفت: «شاهد بودم که در یک سال یک سازمان بیش از ۲۶۰ بخشنامه صادر کرد؛ یعنی به ازای هر روز کاری یک بخشنامه که مانند گل و زنجیر دست و پای بخش خصوصی و تولید را بسته است.»

رئیس مجلس شورای اسلامی تعامل را راهگشای مشکلات توصیف کرد و افزود: «اگر امروز تا حدی در برخی حوزه‌های اقتصادی، گشایش‌هایی شکل گرفته، از طریق تعامل‌ها و مذاکره سازنده به وجود آمده است. بنابراین نیازمند این‌گونه نشست‌ها هستیم. بدون شک در مجلس به روی بخش خصوصی باز است.»

قالیباف فعالیت‌های مجلس را نظارت‌محور و کمیسیون‌محور دانست و ادامه داد: «شفاف‌سازی، هوشمندسازی و مردمی‌سازی را به جد دنبال می‌کنیم و بر آن هستیم تا اولویت‌های تعریف شده تنها در حد شعار باقی نماند، بلکه این رویکردها را اجرایی کرده و آثار آن را ببینیم.»

او از تمرکز مجلس بر بودجه ۱۴۰۰ و برنامه پنج ساله هفتم سخن گفت و تصریح کرد: «در حال حاضر این دو مهم به عنوان اصلی‌ترین مسائل مجلس مطرح است و به دنبال آن هستیم که برنامه‌های متفاوت از برنامه‌های گذشته تدوین و تهیه کنیم. بر این اساس لازم است از ظرفیت‌های شکل گرفته استفاده کنیم. از سوی دیگر باید در برنامه هفتم توسعه، فکری برای پروژه‌های نیمه‌تمام کنیم.»

بر اساس اظهارات رئیس مجلس، در حال حاضر حدود ۱۰۰ هزار پروژه نیمه‌تمام در کشور وجود دارد که باید برای آنها فکری کرد. از طرف دیگر باید به گونه‌ای رفتار کنیم تا نقدینگی‌های باقی مانده در بانک را به سمت تکمیل پروژه‌ها هدایت کنیم. باید منفعت‌های حاصل از سرمایه‌گذاری در تولید را بالا ببریم و اجازه ندهیم اتفاقاتی که در بورس رخ داد، در این بخش نیز تکرار شود. دخالت‌ها و اداره مصنوعی مانع از رقابت حقیقی می‌شود.

رئیس مجلس شورای اسلامی در ادامه تأکید کرد: «سلاطین سیاسی قطعاً متفاوت است اما اقتصاد راهکار مشخص خود را دارد و هر کس که همت و غیرت دارد می‌داند نباید معیشت مردم را اسیر ذائقه‌های سیاسی کند. وقتی منطق کار درست نباشد، چطور می‌خواهیم مسائل را حل و با هم رقابت کنیم. در هر بخش از اقتصاد نگاه کنیم، شاهدیم که بخش‌های مختلف اقتصادی درگیر رانت‌جویی هستند. مثال بارز آن هم امروز زنجیره فولاد است.»

قالیباف همچنین افزود: «تنظیم‌گری دچار مشکل است و باید با یک

برنامه‌ریزی مناسب این مشکل را حل کرد. حل این مشکل در گروهی راهکارهایی است که بخش خصوصی ارائه می‌کند. تنظیم‌گری در اقتصاد با توجه به محدودیت‌هایی که به همراه می‌آورد، نباید دائمی باشد. وظیفه سیاست‌گذاران ریل‌گذاری در مسیر اقتصاد به شکلی است که جلوی فساد گرفته شود.»

ضرورت برخورد با متخلفان، محور دیگر صحبت‌های محمدباقر قالیباف بود. او بیان کرد: «در جلساتی که با آقای شافعی داشتیم، بارها بر این نکته تأکید کردیم که باید با متخلفان به هر نحوی برخورد کرد. از میان فعالان بخش خصوصی، متخلفانی هستند که آمار نشان می‌دهد ۱۸۰ میلیون دلار صادرات کرده‌اند اما یک ریال مالیات هم نداده‌اند. دلیلی وجود ندارد که تولیدکننده ما در مضیقه باشد اما دلال به راحتی فعالیت کند.»

قالیباف تأکید کرد: «اگر امروز شاهد هستیم که به بخش خصوصی برچسب‌هایی از جمله فساد زده می‌شود، ریشه این برچسب‌ها به تصمیمات و بخشنامه‌هایی برمی‌گردد که ذاتاً فسادزا بودند و هستند؛ از جمله تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی.»



به نقل از پایگاه خبری اتاق ایران، رئیس مجلس شورای اسلامی در پایان سخنرانی خود به مسئله رفع تحریم‌ها اشاره کرد و گفت: «از رفع تحریم‌ها استقبال خواهیم کرد اما نباید منتظر باشیم تا تحریم‌ها رفع شوند و به این بهانه کاری نکنیم.»

وی تصریح کرد: «بن‌بستی پیش روی ما نیست و می‌توانیم با رفتارهای معقول و برآمده از خرد جمعی برای حل مشکلات، تصمیم بگیریم. از طرفی ضروری است تا اعتمادسازی کنیم. چرا که اعتماد، سرمایه هر کشوری است و وقتی اعتماد باشد، ثبات و رشد اقتصادی هم به همراه آن شکل خواهد گرفت. مجلس دوازدهم تلاش خواهد کرد تا مسیر این اعتمادسازی در بودجه و برنامه هفتم توسعه عملیاتی شود.»

قالیباف در ادامه با بیان اینکه درهای مجلس به روی اتاق بازرگانی باز است، گفت: «ما در مجلس نظارت‌محور هستیم و در بخش‌های مختلف مباحث را کمیسیون‌محور دنبال می‌کنیم، کمیسیون‌های مشابه مجلس و اتاق بازرگانی باید ارتباط نزدیک برقرار کنند، ما بر اساس چهار محور شفاف‌سازی، هوشمندسازی، مردمی‌سازی و کارآمدسازی مباحث را دنبال می‌کنیم و به‌طور ویژه در بخش هوشمندسازی نرم‌افزارهایی را راه‌اندازی کردیم که کمیسیون‌های شما می‌توانند نظرات تخصصی خود را بدون حضور در مجلس ثبت و ارائه کنند. نرم‌افزار مجلس‌یار نیز این فرصت را برای شما فراهم کرده است.»

رئیس هیئت مدیره شرکت مخابرات ایران در نشست با هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران مطرح نمود: در شرایط کنونی کشور، نگاه صادراتی، تولید محصولات رقابت پذیر و صادرات محور شرط بقای شرکت‌های تولیدی و خدماتی کشور است

روز دوشنبه ۲۰ بهمن، جلسه دیدار اعضای هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران با دکتر محمود زاده، رئیس هیئت مدیره شرکت مخابرات ایران در این شرکت برگزار گردید.



شرکت مخابرات ایران از این ظرفیت در راستای اهداف مشترک استفاده نماید. در این نشست همچنین مهندس کرم زاده، عضو هیئت مدیره اتحادیه و خانم مهندس حصاری، بازرگانی اتحادیه توضیحاتی را در خصوص اقدامات اتحادیه در خصوص رتبه بندی اعضا ارائه دادند و مطرح نمودند که اتحادیه سال گذشته نسبت به استخراج شاخص های ارزیابی صلاحیت رتبه بندی شرکت های عضو با همکاری چندین مشاور مرتبط اقدام نموده و در این راستا کارگروهی تشکیل گردیده تا فرایندهای ارزیابی را عملیاتی و کنترل نمایند و پس از ارزیابی های صورت پذیرفته، رتبه بندی اعضا در ۴ رده A, B, C, D صادر خواهد گردید.

در بخش پایانی این نشست، دکتر محمود زاده، رئیس هیئت مدیره مخابرات ایران با تاکید بر فعالیت های اخیر اتحادیه در حوزه رتبه بندی اعضا و اقدامات مثبت اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران و فعالیت های گسترده انجام پذیرفته کمی و کیفی، آمادگی حمایت شرکت مخابرات ایران را از این فعالیت های انجام پذیرفته اعلام نمود.

رئیس هیئت مدیره شرکت مخابرات ایران مطرح نمود: «در شرایط کنونی کشور، نگاه صادراتی، تولید محصولات رقابت پذیر و صادرات محور شرط بقای شرکت های تولیدی و خدماتی کشور است. شرکت هایی که محصولات خود را صادراتی نمایند، محکوم به شکست بوده و طبیعتاً شرکت هایی موفق خواهند شد که بخشی از فعالیت های خود را به بازارهای خارجی اختصاص دهند.»

وی در خصوص حضور اتحادیه در کنیا اظهار داشت: «ظرفیت و پتانسیل فراوانی در حوزه محصولات فناورانه در کشور داریم. در بازارهای منطقه نیز نیازهای فراوانی به کالاها و خدمات کشورمان وجود دارد و این بازارها برای ما استراتژیک است. حضور اتحادیه با تجمیع بیش از ۱۶۰ شرکت بزرگ در حوزه ICT می تواند نقش موثری را در صادرات محصولات حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات برای کشورمان به ارمغان بیاورد و این قدرت ناشی از تجمیع شرکت های بزرگ توسط اتحادیه است که می تواند یک باور صادراتی در این حوزه فراهم آورد.»

محمود زاده در پایان سخنان خود اظهار داشت: «ما به عنوان یک اپراتور بزرگ در منطقه، این آمادگی را داریم که از ظرفیت رتبه بندی اتحادیه در راستای ارزیابی پیمانکاران و تامین کنندگان خود استفاده نموده و همچنین همکاری های مشترکی را در راستای حضور مشترک در بازارهای جهانی داشته باشیم.»

در ابتدای این جلسه، دکتر داوود ادیب، رئیس هیئت مدیره اتحادیه توضیحاتی را در مورد فعالیت های اتحادیه طی دو سال گذشته شامل حضور و مشارکت اتحادیه در نمایشگاه های خارجی و برپایی پایون ICT در این نمایشگاه ها از جمله نمایشگاه اختصاصی ایران در کابل، نمایشگاه بازسازی سوریه، نمایشگاه اربیل عراق، نمایشگاه آب، برق و انرژی افغانستان و انعقاد تفاهم نامه ها و قراردادهای خارجی و اقدامات توسعه بازار توسط اتحادیه ارائه داد.

در ادامه، مهندس فریبرز نژاد دادگر، دبیر و عضو هیئت مدیره به تشریح اقدامات انجام شده در کمیسیون های اتحادیه شامل کمیسیون صادرات، کمیسیون ظرفیت سازی و نوآوری، کمیسیون مالی - حقوقی، کمیسیون اپراتورهای پروانه ارتباطات ثابت، کمیسیون رتبه بندی و نیز اقدامات اخیر اتحادیه در خصوص افتتاح دفتر اتحادیه در کنیا پرداخت.

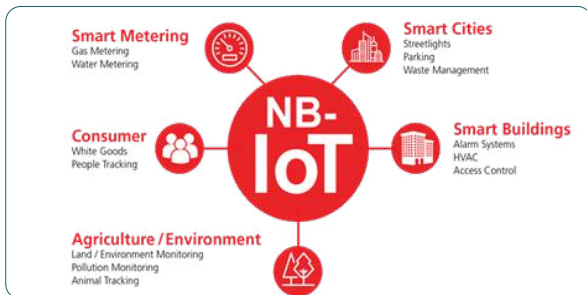
نژاد دادگر بیان نمود: «این دفتر که همزمان با افتتاح مرکز نوآوری فناوری ایران و مصادف با برگزاری دومین نشست تجاری- فناوری شرکت های دانش بنیان در ناپروبی کنیا با حضور اعضای کمیسیون صادرات اتحادیه افتتاح و راه اندازی شده و قرار است به عنوان پایگاه دائمی ایران در کنیا برای تسهیل صادرات محصولات و خدمات دانش بنیان و خلاق ایرانی در حوزه ICT به بازار شرق آفریقا فعالیت کند.»

سپس خانم مهندس سادینا آبائی، نائب رئیس هیئت مدیره اتحادیه ضمن ارائه مطالبی در خصوص لزوم ورود تشکل ها در تدوین بخش های اجرایی برنامه ۲۵ ساله همکاری های مشترک ایران و چین و همینطور برنامه های آتی اتحادیه در اتاق های مشترک و نمایشگاه های اکسپو در مورد فعالیت های اتحادیه در زمینه های مختلف از جمله ارتباطات این تشکل با اتاق بازرگانی شامل کمیسیون های احداث و خدمات فنی مهندسی و فناوری اطلاعات و همچنین لزوم ارتباطات با اتاق های مختلف اتاق بازرگانی توضیحاتی را مطرح نمود.

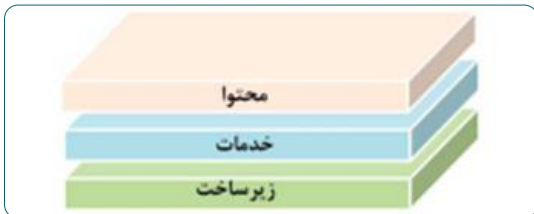
آبائی همچنین در خصوص افتتاح کافه ICT اتحادیه که یکی از سرویس هایی است که در راستای اطلاع رسانی فن آوری های نوین و لبه تکنولوژی به مخاطبان و به وجود آمدن فضایی برای اعلام توانمندی اعضا مورد استفاده قرار می گیرد، خبر داد و اعلام نمود که اتحادیه می تواند با تعامل دوسویه با

زیرساخت‌های اینترنت اشیا

امروزه اینترنت اشیا به یکی از ترندهای حوزه تکنولوژی و علمی تبدیل شده است؛ دستاوردی که زندگی بشریت را به شدت تحت تأثیر قرار داده است. این مقوله جذاب در همه حوزه‌های بشری کاربرد دارد و در بسیاری از حوزه‌ها به بشر خدمت می‌نماید.



دسته دوم اعتقاد دارند در بعضی از تکنولوژی‌ها مانند ماشین‌های خودران نیاز به **Jitter** و **Delay** بسیار کم می‌باشد و این توانایی فقط توسط **NB-IoT** اتفاق خواهد افتاد. از طرفی ایجاد ساختار جدید هم آلودگی را در پی دارد هم هزینه و هم ایجاد دو ساختار کنار هم بی‌معنی خواهد بود. در استاندارد **NB-IoT** تمرکز بر لایه زیرساخت به عهده اپراتور بوده و در لایحه خدمات شرکت‌ها در حوزه کاربرد و در لایه محتوا مصرف‌کننده‌ها می‌باشند.



هر گونه خدماتی باید در این استاندارد جایگاه داشته باشد و تمام داده‌ها باید در این استاندارد مجتمع گردند تا مدیریت آن آسان، امنیت آن یکپارچه، تولید سخت افزارها با یک استاندارد و زیرساخت با هزینه نسبتاً کمتر ایجاد گردد. از طرفی پلت‌فرم‌های **Cloud** و **Edge** در تکنولوژی **NB-IoT** در **5G** بسیار مبسوط دیده شده است. با توجه به وجود تعداد زیادی تجهیز که در آینده به عنوان تجهیزات **IOT** در آینده به شبکه **5G** متصل می‌شوند، باید ارسال اطلاعات به لایه **Core** را مدیریت نماییم. به این معنی که از ارسال اطلاعات غیر ضروری به **Core** جلوگیری و در لایه‌های **Edge** و **Fog** آنها را مدیریت کنیم و فقط دیتای مهم را به لایه **Core** ارسال نماییم. به عنوان یک مثال کاربردی در تله متری مبتنی بر **IOT** ارسال اطلاعات در **Edge** کنترل شده و جهت صدور قبض در لایه اولیه مدیریت می‌شود. در لایه‌های بالاتر آمار مدیریت می‌شوند. به عنوان مثال، از چند میلیون تجهیز مورد نظارت چند درصد در چه ساعاتی مورد استفاده بوده‌اند، کدام مناطق پر بارتر بوده‌اند، چه عواملی در کاهش مصرف نقش داشته‌اند و ... **NB-IoT** به عنوان یکی از زیرسرفصل‌های **5G** می‌باشد که با راه اندازی این نسل توسعه دهندگان از این تکنولوژی جهت خدمت به بشریت استفاده می‌گردند و فعالین حوزه آی تی با توجه به محدودیت‌ها هر دو دیدگاه خود را انعطاف داده و از هر دو تکنولوژی استفاده می‌کنند.



نگارنده

سید مجتبی نجفی مقدم
مدیر عامل نسیم تلکام

امروزه اینترنت اشیا به یکی از ترندهای حوزه تکنولوژی و علمی تبدیل شده است؛ دستاوردی که زندگی بشریت را به شدت تحت تأثیر قرار داده است. این مقوله جذاب در همه حوزه‌های بشری کاربرد دارد و در بسیاری از حوزه‌ها به بشر خدمت می‌نماید. به عنوان مثال، در حوزه‌های پزشکی تله متری خودرو کشاورزی محیط زیستی و... مورد استفاده است. در حوزه پزشکی می‌توان به کنترل علائم پزشکی روی انسان‌ها و حیوانات؛ در حوزه کنترلی اندازه‌گیری پارامترها را در اماکنی که امکان حضور بشر سخت یا امکان پذیر نمی‌باشد؛ در حوزه خودرو کنترل خودروهایی خودران؛ در حوزه کشاورزی کنترل رطوبت دما در تولیدات کشاورزی از جمله رطوبت دما؛ در محیط زیست مدیریت منابع زیستی شامل مراتع و حیوانات؛ در حوزه مدیریت شهری مدیریت منابع شهرداری‌ها و... می‌باشد. این گونه خدمات متفاوت هم حجم زیادی از **Data** را در لایه **Transmit** و **Core** ایجاد می‌نماید و هم در لایه **access** به انواع متفاوتی زیر ساخت نیاز دارد.



دسته بندی کلی برای استفاده از آن به دو نوع کلی می‌باشد:

۱. عده‌ای از صاحب‌نظران اعتقاد دارند که زیرساخت **IOT** باید زیرساخت مجزایی از **NB-IoT** باشد، به دلیل اینکه کنترل‌کننده‌ها به **QoS** زیادی نیاز ندارند. به عنوان مثال، ابزار تله متری در هر روز نیاز به ارسال چند پکت جهت ارسال پارامترهای یک کنتور روزانه یک بار باید اتفاق بیفتد یا در کشاورزی کنترل رطوبت خاک هر چند ساعت باید اتفاق بیفتد و این نیاز به **QoS** انتقالی از **NB-IoT** ندارد. از طرفی برای ارتباط با **NB-IoT** انرژی به نسبت بالاتری باید مصرف نمود. مثلاً در کنترل‌کننده‌هایی مثل **WSN** شبکه‌های حسگر بیسیم که تجهیزاتی یکبار مصرف و با **Power** و باتری محدود می‌باشند، امکان ارسال اطلاعات با **QoS** و فاصله بیشتر نیاز به باتری و انرژی بالاتری دارد که در این حالت با محدودیت روبرو می‌شویم. برای این منظور شبکه‌های تحت عنوان **Lorawan** معرفی شد. این شبکه‌ها مزایایی از جمله فاصله‌های بیشتری تحت پوشش و مصرف کمتر انرژی برای مصرف‌کننده‌ها دارد.

گزارش هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی، مشاوران و پیمانکاران صنعت مخابرات ایران به مجمع (اسفند ۱۳۹۸ لغایت اسفند ۱۳۹۹)

اقدامات انجام پذیرفته توسط دبیر خانه

- ◆ تجهیز دفتر جدید اتحادیه
- ◆ برگزاری بیش از ۲۰ جلسه حضوری و ۳۰ جلسه مجازی هیئت مدیره و SU
- ◆ تدوین برنامه ریزی استراتژیک جهت اتحادیه
- ◆ تفاهم نامه تاسیس کمیته سنا
- ◆ مکاتبه با وزیر صمت در خصوص مشکلات اعضا
- ◆ مکاتبه با مجلس و پیگیری در خصوص تشکیل کمیسیون ارتباطات
- ◆ جلسه با دکتر علیخانی، معاونت تشکل های اتاق در خصوص دریافت تسهیلات
- ◆ جلسه با دکتر علیخانی، معاونت تشکل های اتاق در خصوص مشکلات اعضا
- ◆ بازدید از شرکت و اف در پارک فناوری سجاد
- ◆ بازدید از شرکت فن کام کیش در پارک فناوری سجاد
- ◆ جلسه با پارک فناوری سجاد در خصوص دریافت تسهیلات حضور اعضا
- ◆ تشکیل کمیسیون بحران ذیل دبیرخانه اتحادیه
- ◆ مبادله تفاهم نامه همکاری مشترک صندوق ضمانت صادرات و اتحادیه
- ◆ تفاهم نامه با مشاور جهت استخراج شاخص های رتبه بندی
- ◆ مذاکرات با وزارت صمت و دریافت موافقت اولیه جهت ارسال لیست رتبه بندی
- ◆ جلسه با مدیران ستاد ایران و وزارت صمت در خصوص تخلفات مناقصه گزاران
- ◆ مکاتبه با سازمان مدیریت و برنامه ریزی در خصوص فورس ماژور
- ◆ جلسه با معاون وزیر صمت در خصوص مسیر سبز گمرکی
- ◆ امضای تفاهم نامه همکاری مشترک علمی، آموزشی و پژوهشی با انستیتو ایزایران
- ◆ برگزاری جلسه با مدیرکل صنایع برق وزارت صمت در خصوص جلوگیری از ورود کالاهای خارجی دارای نمونه مشابه
- ◆ جلسه با وزیر ارتباطات در خصوص مشکلات صنعت
- ◆ امضای تفاهم نامه با انجمن افتا
- ◆ بیانیه در خصوص الزام منطقی شدن تعرفه های مخابرات
- ◆ درخواست اتحادیه از سازمان برنامه بودجه در خصوص افزایش مدت زمان قراردادهای
- ◆ دعوت از نمایندگان مجلس و تشکیل ویننار با حضور نمایندگان مجلس، دکتر شاکری و دکتر رضا خواه
- ◆ دعوت از دکتر هاشمی، معاون وزیر در دفتر اتحادیه و برگزاری ویننار
- ◆ جلسه با مدیرعامل پست بانک در راستای تسهیلات جهت اعضا
- ◆ حضور در نمایشگاه کابل و برپایی پاپویون
- ◆ جلسه با وزیر ارتباطات افغانستان
- ◆ جلسه با سفیر ایران در افغانستان
- ◆ افتتاح دفتر اتحادیه در کنیا هم زمان با برگزاری دومین نشست تجاری-فناوری شرکت های دانش بنیان در حضور دکتر ستاری
- ◆ جلسه با سفیر ایران در کنیا
- ◆ نامه به رئیس قوه قضاییه و رئیس قوه مقننه در ۸ محور
- ◆ جلسه با دکتر سجادی، مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات در خصوص پیش ممیزی
- ◆ جلسه با دکتر زمانی، مدیرعامل نمایشگاه بین المللی در خصوص تغییر نام و معرفی نمایشگاه تلکام به همراه سندیکا
- ◆ جلسه با مدیرکل عربی-آفریقایی سازمان توسعه تجارت
- ◆ جلسه با دکتر سلاح ورزی، نایب رئیس اتاق بازرگانی در خصوص تسهیلات جهت صادرات
- ◆ جلسه با دکتر محمود زاده، در خصوص همکاری مشترک در صادرات
- ◆ حضور در بیست و چهارمین سالروز صادرات در حضور دکتر جهانگیری، معاون اول رئیس جمهور
- ◆ حضور در نشست هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران در حضور دکتر قالیباف
- ◆ جلسه با نمایندگان هرات تلکام

- ◆ جلسات متعدد با پایگاه صادراتی سوریه و هیئت اعزامی صادراتی افغانستان
- ◆ استخدام حسابدار
- ◆ استخدام منشی جدید جهت دبیرخانه اتحادیه
- ◆ عضویت اعضای جدید و افزایش تعداد اعضا از ۱۲۰ به ۱۵۵
- ◆ استخدام کارشناس رتبه بندی
- ◆ دریافت مجوز دفتر نمایندگی اتحادیه در استان هراز اتاق بازرگانی ایران
- ◆ اعطای دفتر نمایندگی اتحادیه به اصفهان و خراسان رضوی
- ◆ چاپ نشریه بهار، تابستان، پاییز و زمستان اتحادیه
- ◆ جلسات متعدد با صندوق نوآوری و شکوفایی جهت تسهیلات اعضا
- ◆ جلسات متعدد با صندوق ستارگان جهت تسهیلات اعضا
- ◆ ارسال اطلاعات و گزارشات درخواستی وزارت ارتباطات در خصوص اوراسیا
- ◆ ارسال اطلاعات و گزارشات درخواستی وزارت ارتباطات در خصوص اوراسیا
- ◆ دریافت مجوز از ادارات مالیاتی استان های فارس، خراسان جنوبی، البرز و تهران جهت حضور در جلسات حل اختلاف اعضا
- ◆ جلسه با شرکت سایبر جهت همکاری های صادراتی مشترک
- ◆ رتبه بندی ۲۲ شرکت در ۵ رسته و صدور ۳۷ گواهی
- ◆ جلسه با اتاق های مشترک و برنامه ریزی جهت توسعه همکاری های مشترک
- ◆ جلسه با صندوق نوآفرین جهت تسهیلات اعضا
- ◆ افتتاح حساب جدید اتحادیه در بانک ملی شریعتی
- ◆ تدوین گزارش کامل در خصوص تاثیر کرونا در صنایع مختلف توسط شرکت مونکو ایران، از اعضای فعال اتحادیه و ارسال به وزارت صمت و وزارت ارتباطات
- ◆ تشکیل کمیسیون های مالی - حقوقی، صادرات، ظرفیت سازی و نوآوری، ارتباطات ثابت و رتبه بندی در اتحادیه
- ◆ دریافت تسهیلات از صندوق نوآوری جهت اعضا جهت حضور در نمایشگاه کابل افغانستان
- ◆ مشاوره به گمرک تهران در خصوص نیازمندی های حوزه ICT
- ◆ مشاوره به شرکت سامان نیرو پاد در خصوص پیاده سازی دکل
- ◆ حضور در جلسه شورای مشورتی اتاق بازرگانی
- ◆ حضور نماینده هیئت مدیره اتحادیه در کمیسیون احداث اتاق بازرگانی ایران
- ◆ حضور نماینده هیئت مدیره اتحادیه در هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران

اقدامات کمیته سنا:

- ◆ برگزاری نشست مشترک «کمیته سنا» و «وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات»
- ◆ ارائه پیشنهاد به دفتر امور صنایع وزارت صمت در خصوص چگونگی تعدیل قراردادهای در حال اجرا
- ◆ نشست مشترک «کمیته سنا» و سازمان برنامه و بودجه
- ◆ تشکیل کارگروه بیمه در کمیته سنا
- ◆ مکاتبه با بانک مرکزی در خصوص بخش نامه جدید کاهش مهلت ارائه اسناد حمل تا دو ماه
- ◆ تبیین مزایای حوزه فاوا بر زندگی روزمره مردم علی رغم تحریم های چهل ساله
- ◆ انتقاد از قرار گرفتن حوزه فاوا در زمره تعرفه های ارزی مربوط به کالاهای لوکس
- ◆ تعدیل ریالی و زمانی قراردادهای حوزه فاوا
- ◆ بخشودگی کامل جرائم و عدم ضبط ضمانتنامه های تامین کنندگان و پیمانکاران به دلیل خارج از اختیار بودن شرایط نیمه اول سال ۹۹
- ◆ بیانیه در خصوص پیشگیری از ایجاد اختلال های ملی در صورت عدم تخصیص ارز نیمایی به تجهیزات فاوا
- ◆ پیشنهاد استفاده از گشایش اعتبارات اسنادی داخلی (LC)
- ◆ موضع گیری در خصوص برنامه همکاری های جامع (۲۵ ساله) ایران و چین

فهرست اعضای حقوقی اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

ردیف	نام شرکت	حوزه فعالیت	شماره تماس	وب سایت	نام مدیر عامل
۱	صدا، نور، موج (صنم)	مشاوره، طراحی، نظارت، آموزش و خرید و فروش تجهیزات مخابراتی، نقشه برداری، راه سازی، ابنیه و تاسیسات مکانیکی و الکتریکی	۰۲۱-۸۸۵۵۲۳۵۷	-	علی اصغر نیکنام
۲	آریا همراه سامانه	خدمات مهندسی، آموزش های تخصصی کوتاه مدت، مشاوره، نظارت، اجرا در زمینه فناوری اطلاعات و ارتباطات و موضوعات ذریعاً همراه با خرید و فروش، تجارت، واردات و صادرات، اخذ و اعطای نمایندگی از داخل و خارج، تاسیس شرکت و یا شراکت با شرکت های داخلی و خارجی جهت انجام پروژه ها	۰۲۱-۲۷۴۸۰	www.aryahamrah.com	علی نوری
۳	صنایع ارتباطی آوا	طراح و تولید کننده مراکز تلفن NGN/IMS تجهیزات Contact Center مراکز تلفن IP-PBX /تجهیزات VOIP	۰۲۱-۴۲۶۱۲۰۰۰	www.ava.ir	انوشیروان مرآت
۴	توسعه ارتباط یادگار نوین	طراحی و اجرای پروژه های مخابراتی	۰۲۱-۷۷۶۷۱۹۲۶	www.yadegardc.ir	محمدباقر میرزائی منش
۵	فن آور مینا جهان	فناوری اطلاعات، مشاوره و آموزش، مدیریت پروژه، حمل و نقل آنلاین، صنعت و مخابرات	۰۲۱-۴۴۴۷۹۱۴۴	www.mabnajahan.ir	محمد میرزائی منش
۶	پارس سیستم دلنا	تولید تجهیزات مخابراتی، پیچینگ تحت شبکه شامل آمپلی فایر، اسپیکر	۰۲۱-۵۷۹۲۱۰۰۰	www.psdelta.com www.netstock.ir	سیروس رضائی ینکی کند
۷	گروه تحقیقات خدمات مخابراتی کاوشکام آسیا	مشاوره، طراحی، تامین تجهیزات، تولید، نصب و راه اندازی، راهکارهای بایس و بهینه سازی و نگهداری در حوزه شبکه موبایل - خدمات تهیه گزارش و آنالیز پارامترهای شبکه اینترنتها - خدمات آموزش و مشاوره در تکنولوژی های جدید مخابراتی 5G و IoT - تولید کننده مودم LTE - سامانه مدیریت ناوگان	۰۲۱-۸۶۰۴۵۸۶۱	www.kavoshcom.com	علی فتوت احمدی
۸	صنایع فلزی کاوشکام آسیا	تولیدکننده صنایع فلزی	۰۲۱-۸۸۶۰۹۳۶۰	www.kavoshmet.com	سعید حاجی ملاحیدری
۹	عصر ارتباطات بین الملل پارس کار	ارائه دهنده خدمات ماهواره ای /وی ست	۰۲۱-۷۵۲۲۹۲۲۹	www.icasat.net	علی مرشد سلوک
۱۰	توسعه صنعت ارتباطات سگال نوین	مطالعه و طراحی و تحقیقات و مشاوره و انتقال تکنولوژی و نصب و راه اندازی و تعمیر و نگهداری و تولید و ساخت و پشتیبانی در زمینه تجهیزات رایانه ای و سیستم های الکترونیکی و مخابراتی و اتوماسیون صنعتی	۰۲۱-۷۷۶۲۰۲۱۰	www.segalnovin.com	محمد رضا حبیبی کوهوردی
۱۱	برنا ارتباط مهر	تامین تجهیزات و خدمات شبکه های کامپیوتری - تامین تجهیزات و خدمات پروژه های ارتباطات سیار	۰۲۱-۸۸۱۰۵۴۴۴	www.bemco.ir	مجید یوسفی
۱۲	تحقیقاتی آزمون کیفیت	طراحی، تامین و اجرای تجهیزات و پروژه های مخابراتی	۰۲۱-۸۴۲۱۸	www.azmoon-co.com/fa	علیرضا احتشامی فرد
۱۳	مهندسی سامان ارتباط نصر	واردات و فروش و تولید تجهیزات رادیویی از قبیل بیسیم، آنتن، کابل و کانکتور و ساخت اینترفیسهای مخابراتی	۰۲۱-۸۸۸۸۰۲۶۱	www.senantenna.com	ناصر پاشایی مرندی
۱۴	بهار ارتباط گستر	ارائه دهنده خدمات مخابراتی و IT	۰۲۱-۸۸۷۸۱۳۴۸	www.bahartel.ir	دکتر الماسی
۱۵	مهندسی تدبیر پرداز دلسا	طراحی و مشاوره اجرای شبکه های رایانه ای، خرید و فروش تجهیزات شبکه و کالاهای مرتبط با سخت افزار و نرم افزار، اخذ و اعطای نمایندگی شعبه در داخل و خارج از کشور، انعقاد قرارداد، شرکت در مناقصات و مزایده	۰۲۱-۹۱۰۰۴۱۰۰	www.delsa.net	کامران شمس زمانی فرهاد کرم زاده
۱۶	نوید وصال ایرانیان (NWI)	نصب، نگهداری و تعمیر تجهیزات مخابراتی	۰۲۱-۲۶۷۴۱۰۵۲ ۰۲۱-۲۶۷۴۱۰۴۳	www.nwiran.com	حسین شیخ رضا
۱۷	صنایع مخابرات صا ایران	طراحی و تولید تجهیزات مخابراتی، طراحی و اجرای شبکه های مخابراتی و ارتباطی، آزمایشگاه های مورد تایید محیطی، لرزش و...	۰۲۱-۲۳۸۲۳۰۰۲ ۰۲۱-۲۳۸۲۳۴۱۶	www.sa-ici.ir	علیرضا ربیعی
۱۸	فن آوری اطلاعات پرند	ارائه سرویس های اینترنتی	۰۲۱-۸۸۹۸۱۵۵	www.parandit.com	ناز بلاق قانع فرد
۱۹	صنعت ارتباط پیشرو	انجام پروژه های مخابراتی	۰۲۱-۲۲۸۷۵۱۳۰	www.sep-co.net	عباس ریاضی
۲۰	سیمرغ سامانه تهران	سرمایه گذاری و توسعه صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات	۰۲۱-۸۸۷۴۹۳۶۱	www.seemsys.com	خاتم سادینا آبانی
۲۱	پژواک ارتباط جم	پیمانکاری پروژه های FTTX، نگهداری از شبکه های پسیو و اکتیو، نگهداری از مراکز داده های مخابراتی و تامین کننده تجهیزات مراکز دیتاستر	۰۲۱-۴۴۲۰۹۰۱۱	www.pej-co.com	کسری هنرور عراقی

ردیف	نام شرکت	حوزه فعالیت	شماره تماس	وب سایت	نام مدیر عامل
۲۲	توسعه فناوری ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ تلکام)	اینترنت و تلفن ثابت	۰۲۱-۱۵۶۷	www.fanaptelecom.ir	صابر فیضی
۲۳	مانافراز پنداران آر تامهر	تولیدکننده رکتیفایر، یو پی اس، ذخیره سازها	۰۲۱-۸۸۷۱۶۸۵۹	www.farazpendaran.com	خانم سوده مزجی
۲۴	فیکا اصفهان	طراحی و اجرا و نگهداری پروژه های مخابراتی، برق و تاسیسات	۰۳۱-۳۲۳۴۹۸۷۸	www.ketabemarja.com	محسن خدابخشیان
۲۵	قائم از تباط خوزستان	اجرای خدمات فیبر نوری	۰۶۱-۳۳۲۴۵۴۲۲	www.gaemertebat.ir	علی کامیاب
۲۶	مشاوره مهندسی آینده اندیشان هوشمند	اینترنت اشیا، خانه هوشمند، هوشمندسازی، صنعت هوشمند و شهر هوشمند	۰۲۱-۲۲۶۱۴۲۵۴	www.2ah.ir	حامد بهروز
۲۷	ایرانیان رایان شرق	نگهداری، پشتیبانی، طراحی، تامین و اجرای شبکه زیرساخت مادر مخابراتی و انجام امور انفورماتیک و نرم افزارهای رایانه ای	۰۲۱-۸۸۶۸۹۷۱۲	www.irs-co.com	بهرام برنجیان
۲۸	ارتباطات فرزاتگان پارس	ارائه دهنده خدمات مخابراتی (FCP)	۰۲۱-۸۸۶۷۵۱۶۷	www.farzaneganspars.ir	علیرضا شاه محمدی
۲۹	نقش اول کیفیت	ارائه دهنده خدمات فنی مهندسی مخابرات در کلاس جهانی	۰۲۱-۸۱۷۱۷۰۰۰	www.nak-mci.ir	مسعود گرشاسبی
۳۰	ریزیکو	طراحی و اجرای پروژه های بهبود کیفیت و راندمان همراه با انتقال دانش (تولیدی و خدماتی)	۰۲۱-۷۷۲۶۴۹۵۰	www.risi-co.com	آبتین منصوری طارمی نژاد
۳۱	دقیق افزار ندا	تولید و تامین لوازم و تجهیزات پسیو مخابراتی و دیتا؛ طراحی و اجرای شبکه های مخابراتی و دیتا؛ ارائه خدمات فنی و مهندسی مرتبط؛ ارائه راه کارهای نوین هوشمند سازی بر اساس IOT در بخش های مختلف؛ تامین تجهیزات اکتیو مخابراتی و دیتا	۰۲۱-۸۸۵۳۳۸۲۱	www.mehr-ir.com	علی ترحمی
۳۲	های وب (داده گستر عصر نوین)	ارائه خدمات اینترنت و بهنای باند	۰۲۱-۲۹۴۰۱۲۱۱	www.hiweb.ir	سید ایمان میری
۳۳	کارت اعتبار فارس	تولید و تامین تجهیزات PASSIVE مخابراتی شامل جمپر، بست، راک، فیبر نوری، پیگتیل و پچکور، فیوز پنل، پچ پنل، کانکتور رادیویی	۰۲۱-۸۸۶۰۰۸۱۸ ۰۲۱-۳۷۷۴۲۶۲۷	www.telecomtender.com	علیرضا حدیدی فرد
۳۴	نسیم از تباط آینده	شبکه های VoIP و NGN/IMS	۰۲۱-۹۱۰۱۵۰۰۵ ۰۵۱-۳۱۰۴۱	www.nasimtelecom.com	سجاد صبری
۳۵	گروه فناوری ارتباطات و اطلاعات شاتل	ارائه کننده خدمات ارتباطات ثابت	۰۲۱-۹۱۰۰۰۰۰۰	www.shatel.ir	احمد نخجوانی
۳۶	گروه فن آوا	خدمات مرتبط با فناوری اطلاعات و ارتباطات از قبیل صادرات و خرید تجهیزات، پشتیبانی و نگهداری شبکه ها و تجهیزات، نمایندگی و ایجاد شعب داخلی و خارجی، خرید و فروش سهام	۰۲۱-۸۸۸۸۶۲۸۶	www.fanava.com	حمیدرضا نائینی
۳۷	بهینه پردازش سپهر پارس	ارائه راهکار یکپارچه و جامع فرآیند مالی و فنی صورت حساب و خدمات مشترکین BSS - راهکار متمرکز و نوین MCBS در صنعت Telecom - راهکار فرآیند جمع آوری و پردازش داده Mediation با پوشش تنوع شبکه سوئیچ	۰۲۱-۲۲۵۵۱۴۰۰	www.behineh.ir	رضا مهدیان
۳۸	صنایع الکترونیک فاران	تامین و تولید تجهیزات الکتریکی از جمله یو پی اس، استابلایزر، باتری سیلید اسید، رکهای مخابراتی، تابلو برق	۰۲۱-۷۶۲۵۰۸۱۸	www.farancorp.com	حمیدرضا ذابیی
۳۹	پردازشگران داده آرای سپاهان	ارائه دهنده خدمات مهندسی سخت افزار و نرم افزار (امنیت شبکه)	۰۲۱-۸۸۵۴۱۵۵۰	www.pardazeshgaran.com	علیرضا سجادیه
۴۰	خدمات مخابراتی ارگ جدید	تولید تجهیزات مخابراتی CPE و ACCESS	۰۲۱-۴۲۸۷۲۰۰۰	www.argtelecom.com	مهرداد میراسماعیلی
۴۱	امن افزار گستر شریف	کامپیوتر و فناوری اطلاعات	۰۲۱-۴۳۶۵۲۰۰۰	www.amnafzar.ir	سید محمد مهدی قطبی
۴۲	مهندسی پرسوالکترونیک رادمهر	پیمانکار و ارائه دهنده خدمات فنی مهندسی در حوزه های ICT و برق و الکترونیک	۰۲۱-۸۸۳۱۸۵۳۲	www.porsooeng.com	شراره پزشکی وحدتی
۴۳	هژیر صنعت	یو پی اس، استابلایزر، اینورتر، شارژر و باتری خشک	۰۲۱-۹۱۰۰۴۶۹۰	www.hajirsanat.com	کسری میرعمادی
۴۴	رهباب فن آوا	تولید نرم افزارهای مخابراتی و سازمانی در حوزه ICT	۰۲۱-۴۰۴۴۳۶۱۵	www.rahyabtelecom.com	محمد تاج میری
۴۵	چشم انداز ارتباط	پیمانکار حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات	۰۲۱-۲۳۶۳۰	www.chashmandaz.com	یاسر مؤذن زاده
۴۶	مبین وان کیش	خدمات ارزش افزوده	۰۲۱-۴۲۸۵۴۰۰۰	www.mobinone.org	مسعود وکیلی نیا
۴۷	صنایع برتر قرن نوین صناب	تولیدکننده تجهیزات پسیو مخابراتی	۰۲۱-۸۸۰۴۵۹۰۹	www.sanab.net	محمود اسدیان

ردیف	نام شرکت	حوزه فعالیت	شماره تماس	وب سایت	نام مدیر عامل
۴۸	صنایع پرسو الکترونیک	تجهیزات الکترونیکی و مخابراتی	۰۲۱-۸۳۸۳۷۰۰۰	www.porsoo.ir	رحیم یزدانی
۴۹	ارتباطات کوه نور	اپراتور USO، ارائه دهنده سرویس GSM WLL به مشترکین روستایی	۰۲۱-۸۸۱۷۱۷۶۱	www.kntelecom.ir	محمد رضا قوی
۵۰	گسترش خدمات کارا تلفن	ساخت و تولید مراکز تلفن پر ظرفیت و کم ظرفیت و سویچ	۰۲۱-۸۸۹۸۴۳۴۵	www.gkkt.ir	امین فتحی
۵۱	پتسا صنعت	اتوماسیون صنعتی، سیستم های کنترل و اسکادا	۰۲۱-۸۸۰۴۷۶۲۶	www.patsaind.com	میر حامد شجاعی
۵۲	فناوری ارتباطات نوری دانیال موج	طراحی، اجرا، بهینه سازی و پیاده سازی سیستم های مخابراتی؛ تحقیقات و تولید سیستم های مخابراتی و الکترونیکی؛ واردات و صادرات زیرسیستم ها و سیستم های الکترونیکی و مخابراتی	۰۲۱-۴۴۶۴۱۹۶۷	www.Danialmoj.com	صمد صمدیانی
۵۳	صافتا (صنایع امنیت فضای تبادل اطلاعات صا ایران)	ارائه محصولات و خدمات بومی امنیت سایبری، ارزیابی امنیتی و مدیریت امنیت اطلاعات	۰۲۱-۳۳۸۲۳۵۰۰	www.safta.ir	کیانوش آزادی
۵۴	رهمنون فناوری اطلاعات	ارائه دهنده خدمات بازرگانی سخت افزار و نرم افزار	۰۲۱-۸۹۳۴۰	www.rahnamoon.ir	آیدین عدالت
۵۵	سفیر آبی آرام	خدمات مرکز ارتباط با مشتریان	۰۲۱-۷۱۳۹۴۲۰۰	www.abcallcenter.com	علیرضا حسین نژاد
۵۶	نور بهینه گستر خاور میانه	تولید کننده تجهیزات پسیو فیبر نوری، مشاور، طراح و مجری سیستم های مخابراتی	۰۲۱-۶۶۵۱۱۶۱۹	www.nbgme.com	امیر حسین اصلانی
۵۷	مهندسی توسعه ارتباطات آکام موج	پیمانکاری، نصب و نگهداری سایت های مخابراتی	۰۲۱-۲۲۳۸۳۵۳	www.teamtelecomco.com	هادی گیلکی
۵۸	نوزان ارتباطات پرشین	طراحی، تولید، توزیع، واردات، صادرات، مشاور، نصب و اجرا، پشتیبانی و نگهداری تجهیزات سخت افزاری و نرم افزاری مراکز تلفن	۰۲۱-۷۷۷۲۰۸۹۰	www.nojan.org	محمود ناصر
۵۹	طنین ارتباطات هوشمند طاهها	انجام پروژه های انفورماتیک و فناوری اطلاعات، سیستم های مخابراتی و سوئیچینگ	۰۲۱-۸۸۷۸۲۶۶۰	www.tahacorp.ir	سید مقصد شریعت زاده
۶۰	موج آینده فرافن	طراحی، ساخت، تولید، راه اندازی، تعمیر و نگهداری فنی کلیه سیستم ها و تجهیزات الکترونیکی، مخابراتی و سخت افزار کامپیوتری	۰۲۱-۸۸۱۷۱۹۶۸	www.fvutech.com	رضا علی بلندی
۶۱	پیشتازان صنعت فراز ارتباط	مخابرات، ارتباطات و فناوری اطلاعات	۰۲۱-۸۸۸۷۸۶۵۱	www.farazcomm.com	کریم محمد پور اقدم
۶۲	مهندسی اندیشه های برتر اطلاع رسانی	ارائه تجهیزات کامپیوتری و مخابراتی با گرید صنعتی	۰۲۱-۴۲۳۲۶۰۰۰	www.mabco.co	کوروش مظفری
۶۳	فناوران ارتباطات رستاک سیستم (فارس)	طراحی، مشاوره، اجرا و تامین تجهیزات در زمینه شبکه های فیبر نوری، شبکه های محلی و مراکز داده	۰۲۱-۴۴۲۶۷۳۰۱	www.info@farsnet.co	میثم مقدم
۶۴	مهندسی ارتباطی پیام پرداز	امنیت فناوری اطلاعات و ارتباطات	۰۲۱-۲۲۸۸۶۶۳۰	www.payampardaz.com	سید وحید نحوی
۶۵	سامان سرمایه هما	نرم افزار، محتوای دیجیتال و نرم افزارهای سفارشی	۰۲۱-۸۶۰۸۳۷۰۰	www.sshc.ir	سید علی پاشایی
۶۶	پرتو تماس نوین (پرمان)	مشاوره، طراحی و تولید سیستم های مخابراتی	۰۲۱-۴۲۰۴۱۰۰۰	www.parman.ir	محمد رضا پاکروان
۶۷	نوآوران موج	تولید کننده انواع متعلقات پیشرفته بی سیم های شهری و نظامی (باتری، آنتن، شارژر و منابع تغذیه)، انواع آنتن های مخابراتی، دکل های مخابراتی، ارائه خدمات ماشین های اداری و تامین کلیه تجهیزات حوزه IT و ICT	۰۲۱-۷۷۲۵۵۱۵۳	www.n-moj.ir	یاسر خلیلی شیب آبدانی
۶۸	انتقال امواج نوری برنا	نگهداری، اجرا و فروش تجهیزات مخابراتی	۰۲۶-۳۴۹۹۰۸۸۸	www.telecomborna.ir	پرینسا حصار
۶۹	کارخانجات مخابراتی ایران	تولید تجهیزات مخابراتی، سامانه آبیاری هوشمند، رک و رکتیفایر، کولر های مخابراتی و سامانه خودکار هواشناسی	۰۷۱-۳۷۲۶۸۰۹۱	www.itmc.ir	روح الله نصیری
۷۰	گسترش تداوم نور پارسیان	مخابرات - فیبر نوری	۰۲۱-۸۸۱۷۶۰۱۰	www.tadavomenour.com	سید بابا رضا قریشی زاده
۷۱	بنیان ارتباط سهند فرهیختگان کیش	تولید تجهیزات فیبر نوری - انواع جامپر های - RF انواع پچکورد های شبکه LAN - تولید اسپلیتر	۰۲۶-۳۴۲۲۹۷۳۰	www.bestel.ir	پیمان ابتکار
۷۲	معین ارتباطات نسل برتر	ارائه دهنده خدمات و تولید کننده در حوزه IT و ICT	۰۲۱-۴۲۴۶۶	www.maneb.co	مصطفی معینی
۷۳	کارخانجات تولیدی شهید قندی	تولید کننده انواع کابل مخابراتی، برق فشار ضعیف، کابل دیتا و فرکانس بالا و کابل های ترکیبی و هیبریدی	۰۲۱-۸۸۵۶۵۶۹۰	www.sgccir.com	محمد جواد عسگری باقر آبادی
۷۴	ارتباطات ثابت پارسیان	ارائه دهنده سرویس های اینترنت، IPTV، VPLS، MPLS، لینک های P to P	۰۲۱-۴۳۴۲۸۰۰۰	www.fcp.ir	رضا رجال زاده

ردیف	نام شرکت	حوزه فعالیت	شماره تماس	وب سایت	نام مدیر عامل
۷۵	فرابرد داده های ایرانیان	ارائه دهنده سرویس های اینترنت پرسرعت بی سیم	۰۲۱-۴۱۹۸۰۰۰	www.zi-tel.com	جهانگیر صالحی
۷۶	ارتباطات آری ن تل	ارائه خدمات اپراتوری مجازی تلفن همراه، ارائه خدمات فنی و مهندسی در حوزه فناوری اطلاعات و مخابرات	۰۲۱-۸۸۲۰۷۳۳۷	www.ariantel.ir	رسول علی پور واعظی
۷۷	سیما تک سامانه آریا	تجهیزات صوتی و تصویری حرفه ای سیستم های کنفرانس و ترجمه و سیستم پیجینگ تحت شبکه؛ تجهیز آمفی تئاتر و مراکز همایش	۰۲۱-۸۸۸۷۵۷۵	www.cimatech.net	امیر حسین کرد قرچه لو
۷۸	مخابرات ایران	تلفن ثابت، دیتا و همراه و FTTH	۰۲۱-۴۴۴۸۴۰۰۲	www.tci.ir	سید مجید صدیقی
۷۹	داده پرداز ری اسپینا	اپراتور ارتباطات ثابت FCP	۰۲۱-۹۱۰۷۰۰۰	www.respina.net	محمد صادقین
۸۰	چکاد اتوماسیون ایرانیان	BMS - هوشمند سازی ساختمان - ساخت انواع تجهیزات هوشمند ساختمان	۰۲۱-۴۴۴۳۵۵۷۸	www.chekad-automation.com	بهروز علیزاده حداد
۸۱	توسعه الکترونیک سفیر	طراحی، مشاوره و اجرای پروژه های شبکه، دوربین مدار بسته، حفاظت پیرامونی، هوشمند سازی ساختمان و ITS	۰۲۱-۸۸۸۶۲۹۶۶	www.safirelectronic.com	محمد معظمی گودرزی
۸۲	امن پردازان کویر	مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی و فروش تجهیزات شبکه های کامپیوتری، امنیت شبکه و استاندارد مدیریت امنیت اطلاعات	۰۲۱-۴۲۲۷۲	www.apk-group.net	نوید نصیری زاده
۸۳	گروه توسعه کاربردی فن آوری اطلاعات نت سازان اصفهان (تکفانت اصفهان)	مجری طرح ها و پروژه های مخابراتی	۰۲۱-۳۶۶۷۰۰۴	www.takfanet.ir	کسری باقری
۸۴	توسعه ایده ها و روش های سبز اورس	تحلیل، طراحی و توسعه سامانه های آنلاین، پورتال، وب سایت، وب سرویس و اپلیکیشن های موبایل	۰۲۱-۲۶۷۰۵۶۰۵	www.avers.co	امیر محمد باقری
۸۵	نیان الکترونیک	طراح و تولید کننده، مشاور و مجری منابع تغذیه مخابراتی و Power Conversion Systems	۰۵۱-۳۴۵۱۴۱۱۱	www.nianelectronic.com	محمد علی چمنیان
۸۶	فناوران ارتباطات ره سو	امنیت، زیر ساخت شبکه، طراحی و اجرای مراکز داده، راه اندازی مراکز تولید انرژی برق (نیروگاه مقیاس کوچک)، راه اندازی شبکه مخابراتی IP	۰۴۱-۳۴۲۹۲۹۳۶	www.rah-sou.ir	محمد رضا اکبر زاده
۸۷	شبکه گستران نوین پندار افرا	طراحی و راه اندازی شبکه های Voip، رمز ارزها، استخراج رمز ارز و آموزش ترید	۰۲۱-۹۶۶۴۹	www.afranetwork.com	احمد رحمانی
۸۸	نوید تجارت آتیه	نگهداری و توسعه شبکه کابل، نصب و راه اندازی adsl و فیبر نوری	۰۲۱-۴۴۸۵۱۳۲۳	Job.navid@gmail.com	محمد بیل تن
۸۹	تحقیق و توسعه ارتباطات	کلیه فعالیت های مربوط به حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات	۰۲۱-۸۸۶۷۶۹۱۵	www.teta-co.ir	سید جعفر سیدی
۹۰	رایا فیبر یارس	تولید تجهیزات پسیو شامل اسپلیتر نوری، بیج کورد و پیگنیل، تامین تجهیزات Access و انتقال تامین تجهیزات GPON	۰۷۱-۳۶۲۵۴۸۲۵	www.rayafiber.com	مجتبی داودی
۹۱	تولیدی و صنعتی و بازرگانی نیک برش	طراحی، مهندسی و تولید تجهیزات مخابراتی و شبکه	۰۲۱-۸۸۸۷۹۱۹۱	www.nbtele.com	امین هادی پور
۹۲	ارتباطات ثابت رسپینا	خدمات ورود، فروش و خرید تجهیزات رادیویی و تحقیق و توسعه نرم افزار های ارتباطی	۰۲۱-۹۱۰۷۰۷۰۷	www.respina.biz	میثم قربان زاده
۹۳	نت پرداز آذر	طراحی، پیاده سازی، ارائه راه حل جامع، خرید فروش نصب و راه اندازی تجهیزات شبکه، voip، تجهیزات نظارت تصویری	۰۴۱-۳۵۳۵۵۳۶	www.netpardazco.com	مهدی پاشاپور
۹۴	طرح و توسعه اتصال یکپارچه	بحث جامع آی تی و هرگونه فعالیت در ارتباط با فناوری اطلاعات، سخت افزار و نرم افزار و تحلیل سیستم (تولید، توزیع و پشتیبانی) در داخل و خارج کشور	۰۲۱-۸۶۰۹۳۴۲۰	www.ettesal.co	علی خانی
۹۵	مهندسین مشاور موندکو ایران	صنایع مخابرات، برق، نفت و گاز و پتروشیمی	۰۲۱-۸۸۹۶۲۰۶۱	www.monencogroup.com	علیرضا شیرانی
۹۶	پیشرو بهینه نوآوران	طراحی، مشاوره و اجرای پروژه های انفورماتیک مبتنی بر فیبر نوری، خرید و فروش تجهیزات شبکه و فیبر نوری	۰۲۱-۷۴۸۷۸	www.pbnict.com	اکبر آهنی ها
۹۷	گسترش ارتباطات مینا	ایجاد و بهره برداری از شبکه ارتباطات ثابت (FCP)	۰۲۱-۱۵۲۳	www.mabnatelecom.com	محمد اسمعی
۹۸	انستیتو آیز ایران	آموزش حضوری، مجازی، نشر و تبلیغات، محتواسازی و بازرگانی	۰۲۱-۲۶۷۵۰۱۴۶	www.tbao.ir	دار یوش صداقت دوست

ردیف	نام شرکت	حوزه فعالیت	شماره تماس	وب سایت	نام مدیر عامل
۹۹	آترین	ارائه خدمات فنی و مهندسی، پشتیبانی و اجرای طرح های انفورماتیکی و فناوری اطلاعات و ارتباطات	۰۲۱-۶۶۳۸۳۵۳۶	www.atrinnet.net	مهدی تکلو
۱۰۰	سینا صنعت خاور میانه	کلید پروژه های رایانه ای مخابراتی (ICT) اعم از طراحی، مشاوره، اجرا یا به صورت EPC	۰۲۱-۷۷۲۴۹۶۴۰	www.stmeco.com	مجید آرمان مقدم
۱۰۱	پرواز سیستم	اپراتور ارتباطات ثابت	۰۲۱-۴۹۲۱۳	www.parcellco.ir	سعید پروازی شندی
۱۰۲	تعاونی مهندسی فراریز ارتباط	طراحی، نصب، راه اندازی، پشتیبانی و نگهداری سیستم های مخابراتی ثابت و سیار و دیتا و ماهواره ای	۰۲۱-۸۸۵۱۸۰۸۱	www.farariz.com	محمد رضا افشاریان
۱۰۳	داده پردازی فن آوا	ارائه دهنده خدمات اینترنت ثابت	۰۲۱-۸۲۱۹۵۲۰۲	www.fanava.net	مهدی ابراهیمیان
۱۰۴	ارتباطات فن کام کیش	انجام کلیه امور پیمانکاری، بازرگانی و تولیدی تجهیزات مخابراتی در حوزه IT و ICT	۰۲۱-۸۸۵۳۶۹۲۰	www.fancomkish.com	محسن وحدتی
۱۰۵	اتصال صنعت میانه	تولید، مشاوره و پیمانکار در حوزه سرویس های سیار	۰۲۱-۸۸۵۴۰۱۳	www.esmcell.com	محمد جابری
۱۰۶	مهندسی موج پژوه آزما	انجام کلیه خدمات فنی و مهندسی در زمینه برق، الکترونیک، رایانه و مخابرات	۰۲۱-۷۷۴۵۱۰۲۰	moujpa@yahoo.com	حجت اله بیگی
۱۰۷	توسعه فن آوری اطلاعات و ارتباطات پیشرو	طرح و مشاوره و اجرا در زمینه خدمات نرم افزاری و سخت افزاری رایانه و دستگاه های صنعتی	۰۲۱-۴۹۱۵۳۰۰۰	www.citexco.com	حسین قریب گرگانی
۱۰۸	توسعه ارتباطات هوشمند تبیان	ارائه خدمات سرور اختصاصی و اجاره فضا و راه اندازی و پشتیبانی کسب و کارها و ایده های جدید	۰۲۱-۸۶۰۵۲۳۸۴	www.tebyansmart.com	محمد حسین کاشی بژها
۱۰۹	انتقال داده های آسیا تک	خدمات ارتباطات ثابت	۰۲۱-۹۱۰۱۱۱۰۰	www.asiatech.ir	محمد علی یوسفی زاده
۱۱۰	راژمان گستر آریا	تهیه و اجرای شبکه های مخابراتی، ساترال و شبکه	۰۲۱-۴۰۴۴۰۱۵۰	www.rajmangostar.ir	احسان فرهاد خانی
۱۱۱	ارکان طرح برسام	تولید، نصب و نگهداری از انواع دکل های مخابراتی و لوازم جانبی آن و صادرات انواع دکل های مخابراتی	۰۲۱-۸۸۱۷۸۳۶۰	www.towerco.ir	محمد رحمانی پناه
۱۱۲	گسترش ارتباطات بهداد	تجهیزات پسیو مخابراتی شامل تجهیزات IBS، کوپلر، کمباینر، اسپلیتر، آنتن و تجهیزات آنتن لاین، تجهیزات برادکست، آنتن های مخابراتی سیار BTS، کمباینرهای پر قدرت FM, UHF	۰۲۱-۴۴۹۸۶۸۷۵	www.behdadtelecom.com	حسین قادری
۱۱۳	معماران توسعه ارتباطات فراتوبین	طراحی، تامین تجهیزات، نصب و راه اندازی سیستم های ارتباطات ریلی	۰۲۱-۲۶۴۱۴۱۲۲	www.armoco.com	کیما معمار
۱۱۴	ارتباطات هوشمند چکاوک	تولید و راه اندازی سامانه های مخابراتی نسل جدید NGN/IMS، تولید و پیاده سازی مراکز تلفنی ابری Hosted PBX، تولید IP PBX، تولید مدیا گیتوی های انالوگ و دیجیتال، تولید و پیاده سازی مرکز تماس Call Centre	۰۲۱-۹۱۳۲۲۲۱۱	www.chakavak.info	ابوالفضل صادقی
۱۱۵	اشاد پارس	تولید و طراحی آنتن های ماهواره ای سیار	۰۲۱-۸۸۹۹۲۹۸۸	www.eshtadtech.ir	محمد ایزدی
۱۱۶	توسعه ارتباطات پرمد	مشاوره و خدمات فنی مهندسی در حوزه مخابرات	۰۲۱-۸۸۸۹۹۲۱۹	www.parmand.net	فرامر زرتستگار
۱۱۷	پیشگامان عرصه ارتباطات	ارائه خدمات مخابراتی	۰۲۱-۴۰۴۴۰۵۴۰	www.pae-co.ir	داود صیامی
۱۱۸	پردازش و ذخیره سازی سریع داده (پرسا)	تولید ذخیره ساز	۰۲۱-۶۶۰۷۲۵۰۰	www.hpds.ir	محمد مهدی عطوفی
۱۱۹	الست الکترونیک پویا	تولید تجهیزات مخابراتی - صنعتی / سیستم های اعلام و اطفای حریق	۰۲۱-۸۸۴۴۱۱۹۷	www.alast.co	محمد یوسف شیدفر
۱۲۰	ایران ارقام	طراحی، تولید، تامین، خرید و فروش سیستم ها، قطعات و دستگاه های رایانه ای و الکترونیکی، دستگاه های خودپرداز، انتقال الکترونیکی پول	۰۲۱-۴۱۸۷۵۰۰۰	www.iranargham.com	کوروش منتظری
۱۲۱	فرصت کیش	تهیه، طرح، تولید، خرید و فروش، واردات و صادرات، سرویس دهی خدمات پس از فروش انواع سیستم های الکترونیکی، الکتریکی، کالاهای مجاز بازرگانی، سیستم های ارتباطی، مخابراتی، آی تی - آی سی تی، خرید و فروش و واردات و صادرات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی	۰۲۱-۸۸۶۰۲۴۸۴	www.foursat.com	حسین طاهری شریف آباد
۱۲۲	پتیاک سیستم	خدماتی / ارائه سرویس اینترنت	۰۲۱-۲۳۴۹	www.petiak.com	آرش صادقی

ردیف	نام شرکت	حوزه فعالیت	شماره تماس	وب سایت	نام مدیر عامل
۱۲۳	تجارت الکترونیک سما پرداخت ایرانیان	پرداخت الکترونیک، استارت اپ، IT	۰۲۱-۶۱۹۴۹	www.fsepay.com	پارسا آریان پور
۱۲۴	توسعه صنعت ارتباطات موج بران	طراحی شبکه های مخابراتی، طراحی سایت و دکل های مخابراتی و دکل های مخابراتی و خودایستاد، ایجاد مرکز کنترل سیستم	۰۲۱-۷۷۲۸۳۹۴۲	www.mojbaran.ir	علیرضا دوستدار
۱۲۵	توسعه ارتباطات و اطلاع رسانی سپهر شبکه اسپادانا	تامین تجهیزات رادیویی، نصب و راه اندازی آنها و راه اندازی شبکه های FTTH	۰۳۱-۳۶۶۳۰۲۴۳	www.arianda.ir	محمد ظهوریان
۱۲۶	توسعه صنعتگران فارس	پیمانکاری مخابرات، برق - الکترونیک و تجهیزات مخابراتی و شبکه، پیمانکاری نفت، گاز و پتروشیمی	۰۷۱-۳۶۲۹۴۰۱۱	www.fidc.ir	مسعود راثی
127	تجارت الکترونیک عرش گستر	خرید، فروش، صادرات و واردات تجهیزات کامپیوتری و مخابراتی و تولید تجهیزات و لوازم الکترونیکی	۰۲۱-۴۲۵۴۲	www.etagco.com	سعید صفوی
۱۲۸	پارس ارتباط افزار	انجام کلیه امور بازرگانی (صادرات و واردات) کلیه کالاها مجاز بویژه ماشین آلات و تجهیزات و لوازم الکترونیکی	۰۲۱-۸۹۳۹۵	www.pars-e.com	مجید کریمی
۱۲۹	راهکارهای خلاق رای بان	فعالیت در حوزه تلکام، بهینه سازی شبکه های موبایل، فعالیت در حوزه ارتباطات و اطلاعات، سامانه یکپارچه سازی، سامانه های پرداخت خرد بر روی بستر تلفن همراه و دیتا، ارائه خدمات ماشین آلات	۰۲۱-۴۱۲۹۷۰۰۰	H.akhavan@fwutech.com	حمید اخوان کرباسی
۱۳۰	تصویر هوشمند رایان نوین	فعالیت در حوزه تلکام، نرم افزار، بهینه سازی شبکه های موبایل، اینترنت اشیا، تجارت الکترونیک، سامانه ملی پرداخت خرد بر روی بستر تلفن همراه و دیتا	۰۲۱-۴۱۲۹۷۰۰۰	F.tavasoli@fwutech.com	فرخ توسلی
۱۳۱	کسب و کار نوین فرابین	فعالیت در زمینه رسانه های دیجیتال، طراحی و توسعه و پیاده سازی سرویس های نوآورانه و ارزش افزوده، فعالیت در حوزه تلکام، توسعه نرم افزار، بررسی نمونه های موفق تجارت بین الملل	۰۲۱-۴۱۲۹۷۰۰۰	M.akhavan@fwutech.co	محمد اخوان کرباسی
۱۳۲	مبتکران شبکه متقارن	مخابرات - بازرگانی - ابنیه	۰۲۱-۲۲۹۸۲۰۷۵	www.flipnet.ir	حسام مشرفشاه
۱۳۳	رهیاب رایان فردا	ارائه دهنده راهکارهای نوین بانکی و پرداخت الکترونیک	۰۲۱-۷۴۵۸۲۱۰۴	www.rahyabrayan.com	کاوه طهماسبی
۱۳۴	مهندسی سامان نیرو باد	تولید دکل های مخابراتی و انتقال نیرو	۰۲۱-۸۸۲۹۴۹۰۸	j.niknejad.samanniroom.com	جعفر نیک نژاد
۱۳۵	پارس پیوش فن آور	تولید و پشتیبانی نرم افزار	۰۲۱-۴۸۰۵۶۰۰۰۰	www.parspooyesh.net	فرشاد خوشخوی زهتاب
۱۳۶	پرداز گستر تدبیر	مشاوره، آموزش، ارزیابی و پیاده سازی خدمات فناوری اطلاعات و مدیریت امنیت اطلاعات	۰۲۱-۷۱۳۹۴۳۳۵	www.pgtadbir.com	فرید خلیلی
۱۳۷	ارتباط همراه گویا ارونند	تولید موبایل و تبلت	۰۶۱-۵۳۵۸۲۳۶۱	www.glx.ir	حمید سعیدی
۱۳۸	فکور	تولید نرم افزار SOS و ارائه خدمات پشتیبانی فنی	۰۲۱-۸۸۵۳۱۵۳۴	www.fakour.net	محمد حسن سید شاکری
۱۳۹	پت سا	تحقیق، طراحی، توسعه و خدمات پس از فروش مهندسی کامپیوتر (سخت افزار و نرم افزار و شبکه ارتباطات)	۰۲۱-۲۲۹۱۶۹۳۴	www.patsa.co.ir	محمود اکبری
۱۴۰	سفیر فن آوری شرق	ارائه راهکارهای نوین فناوری اطلاعات و ارتباطات در حوزه طراحی و اجرای شبکه های مخابراتی و توسعه محصولات مبتنی بر هوش مصنوعی	۰۲۱-۳۷۰۵۴۶۰۲	www.safirtech.com	سید شهاب الدین میر مطهری
۱۴۱	پریشیا شیدک رایا	ارائه خدمات طراحی، خرید، اجرا، نصب، راه اندازی و یکپارچه سازی سیستم های مخابراتی	۰۲۱-۲۴۸۵۹۰۰۰	www.raya.company	حسن کریمی اصفهانی
۱۴۲	داده پردازان دوران	تلکام، امنیت، شبکه، راهکارهای جامع سازمانی، هوش مصنوعی، آنتی ویروس	۰۲۱-۴۳۵۸۸	www.douran.com	علیرضا عابدی نژاد
۱۴۳	پرس دوران بین الملل آراین	بزهوش، فناوری، نوآوری، بین المللی سازی، تبادل دانش و فناوری و ...	۰۲۱-۳۲۲۲۱۹۸۴	www.persage.ir	حسین زارعان
۱۴۴	خدمات ارتباطی و الکترونیکی ایرانیان نت	فعالیت مستقیم و غیرمستقیم در خصوص واردات، تاسیس، راه اندازی، توسعه، نگهداری فنی و سایر خدمات تجهیزات فناوری اطلاعات	۰۲۱-۴۴۴۰۶۶۵۱	www.iranian-net.ir	رضا خضر دوست
۱۴۵	هلدینگ آروان سورن (سهامی خاص)	بازرگانی، تولیدی، مالی، غذا، دارو، تجهیزات	۰۲۱-۲۲۷۱۰۹۷۲	www.arvansoren.com	محمد شعبان نژاد
۱۴۶	تعاونی فنی و مهندسی بارز هلیل	اجرای پروژه های مخابرات و هوشمندسازی	۰۲۱-۸۸۷۲۳۵۳۸	www.barezhilil.com	ایمان امانی

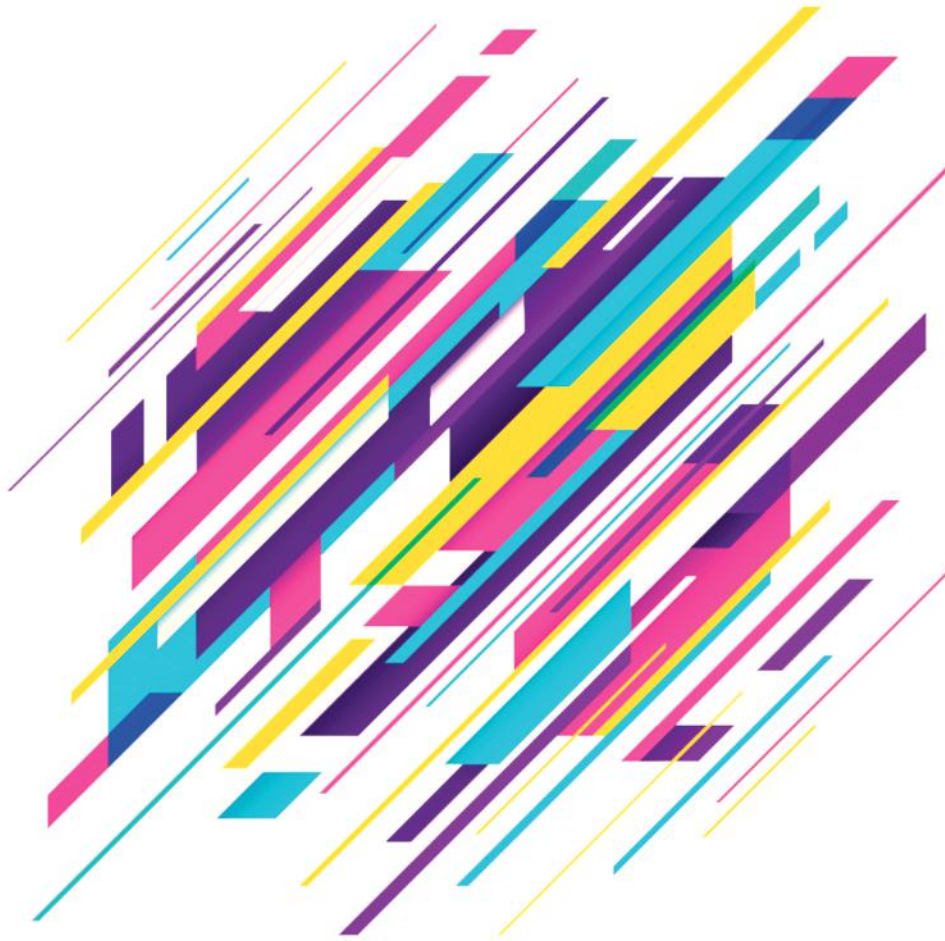
ردیف	نام شرکت	حوزه فعالیت	شماره تماس	وب سایت	نام مدیر عامل
۱۴۷	حلمگستر خاور میانه	ارائه خدمات ارتباطی و انتقال داده بر بستر شبکه، ارائه خدمات دسترسی به اینترنت پرسرعت، دسترسی به شبکه ملی اطلاعات و خدمات مبتنی بر آن، توزیع و فروش بهای باند اینترنت و انتقال و شبکه‌های اختصاصی، ارائه خدمات صوتی، تصویری، متنی و داده‌ای و انواع خدمات محتوایی و ارزش افزوده	۰۲۱-۸۷۷۷۹۴۰۵	www.helmagostar.com	عبدالرضا سلطان زاده پسیان
۱۴۸	نوران ارتباطات نوین	خدمات فنی مهندسی، طراحی، مشاوره، نظارت، تامین تجهیزات اکتیو و پسیو، اجرا، پشتیبانی و آموزش در حوزه پروژه های FTTH, POL, شبکه های مخابراتی و ارتباطی، VoIP, آنتن مرکزی و IPTV, دیتاسنتر و مراکز داده	۰۲۱-۷۸۱۵۹۰۰۰	www.noorano.net	محسن معینی
۱۴۹	مهندسی تحقیق و توسعه ارتباطات صمیم رایانه	طراحی و تولید تجهیزات صدا و تصویر	۰۲۱-۴۱۰۲۱۰۰۰	www.samimgroup.com	محمد رضا علوی منش

فهرست اعضای حقیقی اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

ردیف	نام اعضا	حوزه فعالیت	ایمیل
۱	احمد ولی زاده	استارت آپ و تلکام	A.valizadeh.m@gmail.com
۲	علی فریدی	مدیریت سایت یابی، نصب و راه اندازی و تحویل سایت های مخابراتی و تولید اپلیکیشن	Al.faridi@gmail.com
۳	محمد رضا صلواتی رهقی	منابع تغذیه، رکسیفایر، یو پی اس باتری، IOT و مانیتورینگ پاور و دیتاسنتر	Mr.salavati05@gmail.com
۴	حمیدرضا شاهرخی	مشاوره در کسب و کارهای B2B و B2C در حوزه فناوری اطلاعات و ایجاد ارزش افزوده در زیرساخت فیزیکی مراکز داده - مشاوره، طراحی و اجرا در زیر ساخت فیزیکی مراکز داده - مجری پروژه های تلکام، شبکه های NGN, GSM	Hamidrshahrokh49@gmail.com
۵	رضا فرامرزی هفشجانی	تولید اکسسوری فیبر نوری	vierafiber@gmail.com

فهرست اعضای افتخاری اتحادیه صادرکنندگان صنعت مخابرات ایران

ردیف	نام شرکت	حوزه فعالیت	شماره تماس	وب سایت	نام مدیر عامل
۱	پارس رستاک	برگزاری نمایشگاه های داخلی و بین المللی و برگزاری همایش ها	۰۲۱-۸۸۵۴۰۲۵۲	www.parsrastak.com	مهدی سعید الذاکرین



کیان

کیف

زیرساخت تسویه
کیف پول یکپارچه ایران

kianpayment.com



- ▶ UPS
- ▶ Battery & BMS
- ▶ Stabilizer
- ▶ Charger Rectifier



با بیش از ۳۱ سال سابقه در تولید تجهیزات الکترونیکی



دفتر مرکزی: ۰۲۱-۷۶۲۵۰۸۱۸ فروش: ۰۲۱-۷۱۳۲۷
خدمات مشتریان: ۰۲۱-۷۴۲۹۱ فکس: ۰۲۱-۷۶۲۵۰۸۲۸

www.farancorp.com



سفیر آبی آرام
(سهامی خاص)

مجهزترین مرکز ارتباط با مشتریان در ایران

کسب رتبه دوم
در پانزدهمین رویداد جهانی
انتخاب بهترین مراکز تماس
CONTACT CENTER WORLD



تهران، پردیس، پارک فناوری پردیس
نوآوری ۷، ساختمان سفیر آبی آرام
تلفن دفتر مرکزی: ۰۲۱ - ۷۱۳۹۴۲۰۰
تلفن دفتر فروش: ۰۲۱ - ۷۱۳۹۴۴۴۴
فکس دفتر مرکزی: ۰۲۱ - ۷۶۲۵۰۳۱۴
ABCallcenter.com



Cutting Edge Wave

- طراحی و تولید تجهیزات بومی
- Hybrid NG-SDH • Industrial POE Switch
 - DWDM/CWDM • Cat.6 CPE

شرکت واف (دانش بنیان)

دفتر مرکزی: تهران، خیابان بهشتی، خیابان صابونچی کوچه ششم،
پلاک ۳، واحد ۲ کدپستی: ۱۵۳۳۶۵۵۵۱۴
واحد تحقیق و توسعه: تهران، کیلومتر ۲۶ اتوبان تهران کرج، جنب انستیتو پاستور،
پارک فن آوری اطلاعات و ارتباطات، ساختمان شماره ۲۲

تلفن: ۲۵-۲۰۶۹۵۳۸۸۲۱+۹۸ ایمیل: info@vafco.ir
فکس: ۱۹۰۶۹۵۳۸۸۲۱+۹۸ وبسایت: www.vafco.ir

۳۷ سال

نوآوری در صنعت مخابرات