



سورنا ستاری معاون علمی رئیس جمهوری:
آینده در دست گوگل، مایکروسافت است
نه چاه های نفت



عصر ارتباط

سال سیزدهم | اسفند ماه | شماره ۶۹۹
ISFICTNEWS.IR | No.699 | Feb 2015 | Vol.13



۱ فرهاد رهنما کار آفرین و فعال حوزه فناوری اطلاعات: ایجاد تغییری مثبت با فناوری اطلاعات

۲ داستان دیجی کالا به نقل از Forbes

۳ تاثیر فناوری اطلاعات بر اقتصاد

۴ ارتش ربات هادر بیمارستان سانفرانسیسکو | تبدیل ساعد به تلفن همراه هوشمند



پایان عمر اقتصاد نفتی و رشد اقتصادی با
فناوری اطلاعات

در حال حاضر IT در تمامی سطوح زندگی قابل لمس است. از گجت های سلامتی که همانند یک پزشک همراه با شما هستند و وضعیت سلامتی را شما را بصورت لحظه ای بررسی میکنند. از سینماهایی که در حال کاهش پهنده هستند و کاربران ترجیح میدهند بصورت استریم فیلم مورد نظر خود را با پرداخت آبی توسط سیستم پرداخت مشاهده کنند. از سرویس های تاکسی که بصورت یک اپلیکیشن همیشه در دسترس هستند. از گلخانه هایی که بصورت زنده و نرم افزاری مراحل رشد محصولات را زیر نظر گرفته اند. از خریدهایی که از پشت سیستم صورت میگردد و خریدار در خانه تحویل میگردد بدون هیچ ترافیک و مصرف سوخت و آلودگی هوا. از هتلی در ژاپن که مستخدمین آن فقط ربات هستند. از رباتی که در حال جراحی انسان است و... همه این موارد نشان از ورود فناوری به تمامی سطوح زندگی است.

ایران گیت | مجری و مشاور فناوری اطلاعات و ارتباطات (ICT)

هشتمین دوره انتخابات
اتاق بازرگانی اصفهان

ائتلاف انجمن
مدیران صنایع اصفهان



بخش خصوصی واقعی، ناجی اقتصاد ملی

مهندس فرهاد رهنما
دکتر سید مرتضی صفوی
دکتر محمد کازرونی
مهندس ندا زمانی
مهندس زهرا گلشن

مهندس مسعود جمالی
مهندس جعفر ذره بینی
مهندس مجتبی توسلی
آقای مصطفی چاه فروش
مهندس کاظم آیت الهی

مهندس خسرو کسانیان
مهندس مظفر محمدیان
مهندس رسول گل احمد
مهندس علیرضا نادری
مهندس سعید پژرگی

www.eghtesadeshafaf.ir

داستان دیجی کالا به نقل از Forbes

halakala

بررسی، انتخاب و خرید آنلاین

ما می خواهیم از لحاظ قیمتی، بهترین گزینه ای باشیم که کاربر پیش روی خود می بیند؛ بر همین اساس محصولات را با ضمانت بهترین قیمت به فروش می رسانیم و شرط ۷ روز بازگشت کالا را نیز به مشتری ارائه می دهیم. در ایران این موضوع تا حدی غیر معمول است. اما کاربران آن را دوست دارند. جلب است بداند که نرخ بازگشت محصولات ما کمتر از ۲ درصد است. تا سه سال پیش دیجی کالا بدون راه اندازی هیچ نوع کسب و ایجاد روند تبلیغاتی خاصی کاملا روزهای موفقی را پشت سر می گذاشت. حمید می گوید انتقال یافتن کیفیت یک سرویس در ایران از طریق اطلاع رسانی خود کاربران به یکدیگر، بسیار موثرتر از هر روش تبلیغاتی دیگری است.

کالاهایی نظیر تلفن های موبایل، از فروشندگانی در بازار خریداری می شدند که صرفا یک پرچسب غیر رسمی از فروشنده را همراه داشتند و خبری از خدمات مشتری و یا امکان مرجوع کردن کالاها نبود.

حرفه ای ها و آمانوراها همگی اتفاق نظر داشتند که نیاز به یک وسایط معتبر برای مقایسه محصولات، تصاویر، کیفیت کالاها، خصوصیات شان و البته یا امکان خرید به شدت احساس می شد. هر دو برادر دارای مدرک MBA هستند و تا آن زمان هیچگاه به خارج از ایران سفر نکرده بودند. بنابراین الگوی کسب و کار دیجی کالا کالا بر پایه طرحی شکل گرفته بود که آنها در فضای وب مشاهده کرده بودند و اطلاعاتی از نحوه تجارت واقعی در جامع دیگر نداشتند.

در ابتدا تمرکز برادران محمدی روی لوازم الکترونیکی بود اما هم اکنون این دو مدیر موفق در حال توسعه کسب و کار خود و بسط آن به دیگر کالاهای مورد استفاده نظیر لوازم خانگی، کتاب، رسانه، وسایل بهداشتی شخصی، اسباب بازی، انواع گجت، عطر و حتی ابزار آلات هستند که به صورت روزانه در زندگی مورد استفاده قرار می گیرند.

حمید در این رابطه توضیح می دهد: اما مفهوم دیجی کالا را تغییر دادیم. تا پیش از این نام شرکت ما معادل کالاهای دیجیتالی بود، اما اکنون دیجی کالا به معنی انتخاب محصولات متفاوت و خرید آن ها به صورت دیجیتالی است.

این دو برادر استارت آپ خود را با رقمی در حدود ۱۰۰۰۰ دلار به حساب پس انداز شخصیشان بوده است آغاز نموده اند و تنها پس از دو ماه توانسته اند به سود دهی برسند. دیجی کالا در زمینه ی بازویدهای کاربران، در آمد و سفارشات دریافتی، طی سال های گذشته رشدی بیش از ۲۰۰ درصد را تجربه نموده است. تعداد کارمندان این مجموعه نیز به بیش از ۵۰۰ نفر رسیده اند. اما تغییر فرهنگ سازمانی هنوز بخشی است که الزام در موردش وجود دارد. بسیاری از افرادی که به استخدام دیجی کالا در می آیند در بازه ی سنی ۲۶ الی ۳۷ سال قرار دارند و لذا در حال تجربه کردن اولین فرصت تبلیغاتی هستند. این امر سبب می شود تا شرکت مورد بحث برای ارائه نمونه خدمات پشتیبانی قوی به مشتریان خود نیازمند تیم منابع انسانی بسیار قوی باشد که اعضای بخش مرتبط را به شکلی صحیح آموزش دهند. ایجاد ساختارهای تیمی مناسب، ایجاد انگیزه در این تیم ها و تعیین برنامه های مشخص جهت رقابت با یکدیگر و در نهایت پیشرفت مجموعه نیز از دیگر چالش های موجود هستند.

حمید در این رابطه توضیح می دهد: اما مفهوم دیجی کالا را تغییر دادیم. تا پیش از این نام شرکت ما معادل کالاهای دیجیتالی بود، اما اکنون دیجی کالا به معنی انتخاب محصولات متفاوت و خرید آن ها به صورت دیجیتالی است.

این سرویس بر اساس اطلاعاتی که از کاربران و علائق آن ها به دست می آورد، سعی می کند محصولات را به شما پیشنهاد دهد. حمید معتقد است که اگرچه دیجی کالا هم اکنون بیش از ۸۰ درصد سهم بازار فروش آنلاین ایران را در اختیار دارد، اما آن ها همچنان راه زیادی را در پیش دارند تا بتوانند خریداران بیشتری را به مجموعه خود اضافه کنند.

«ما در تلاشیم تا فرهنگ خرید آنلاین را در بین کاربران توسعه دهیم. مخاطب ما نسل جوانی است که هنوز چنین موضوعی را تجربه نکرده است. ما برای ارائه یک تجربه خوب از خرید آنلاین، می خواهیم مطمئن شویم که حتی به شهر های خارج از تهران هم به بهترین نحو سرویس می دهیم.»

در راستای همین هدف، دیجی کالا هم اکنون علاوه بر تهران، بیش از ۳۰ شهر را مورد پوشش خدمات خود قرار می دهد و در نظر دارد تا ۳ ماه آینده، سرویس خود را به ۱۰۰ شهر دیگر نیز ارائه دهد. با این تعداد، تقریبا تمام ایران تحت می توانند از خدمات دیجی کالا استفاده نمایند.

دیجی کالا در زمینه قیمت محصولات نیز رقابت را بسیار جدی گرفته است: حمید در این رابطه اینچنین توضیح می دهد:

لازم برای خرید دوربین یاد شده جمع شد، آنها فضای مجازی را برای یافتن نقدهای حرفه ای و حتی آمازون در مورد دوربین ها زیر و رو کردند اما هر چه بیشتر جستجو می کردند کمتر به نتیجه ای می رسیدند و عاقبت تصمیم گرفتند که یک دوربین Nikon DV۰۰ را خریداری نمایند.

حمید می گوید: عاقبت آنچه را که می خواستیم پیدا کردیم اما مشکل آنجا بود که آن دوربین تنها در یک فروشگاه موجود بود. چند ماهی از خریدمان نگذشته بود که لیز دوربین دچار مشکل شد. متأسفانه فروشگاهی که از آن خرید کرده بودند در تهران معروف بود و فروشنده، لیز دوربین را با یک نمونه ارزان تر آنالوگ عوض کرده بود و در واقع سر آنها را کلاه گذاشته بود. تجربه بسیار بدی بود اما آنطور که حمید می گوید الهام بخش آنها شد تا دیجی کالا را راه اندازی نمایند. او در ادامه می گوید: ما تمام پول خود را صرف خرید آن دوربین کردیم و به همین دلیل ایده راه اندازی دیجی کالا به ذهنمان خطور کرد.

او ادامه می دهد ما می خواستیم وسایطی را ایجاد کنیم که مسلو از اطلاعات و نقدهای مفید برای کالاهای الکترونیکی مصرفی باشد و علاوه بر این موضوع، تجربه بسیار خوبی از خرید را برای کاربران بسازیم.

ایده ساخت این تارنما در واقع از Cnet و آمازون گرفته شده بود. ما معتقد بودیم که باید از هر دو الگوی تجاری یاد شده در دیجی کالا استفاده نمایم چراکه دسترسی به نقد محصولات و یک تجربه خرید خوب موضوعاتی هستند که ایرانی های واقعا با آنها مشکل داشتند. آن زمان، مکانی برای دریافت مشاوره، اطلاعات و نقدهای بی طرف در مورد محصولات مصرفی پیشرفته وجود نداشت و علاوه بر این یافتن جای قابل اعتمادی که بتوان آن خرید کرد هم بسیار دشوار بود.

دیجی کالا به عنوان بزرگترین فروشگاه اینترنتی ایران، این روزها شهرتی جهانی یافته است. حجم بالای تراکتش مالی این شرکت و محبوبیت بالای آن در میان کاربران، توجه نشریات خارجی را به این مجموعه جلب کرده است. دیجی کالا در زمینه مجله Economist طی مطلبی ارزش دیجی کالا را به عنوان یک استارت آپ ایرانی، نزدیک به ۱۵۰ میلیون دلار اعلام کرد. پس از آن نوبت واشنگتن پست بود که از موفقیت های دیجی کالا در زمینه کارافزینی بنویسد. و اکنون نشریه معتبر Forbes این شرکت را برای گزارش خود انتخاب کرده است. در ادامه مطلب می توانید گزارش Forbes از این فروشگاه آنلاین ایرانی را مطالعه نمایید.

خرید لباس و لوازم آشپزخانه از بازارهای داخل ایران امری مرسوم است که معمولا بر حسب تجربه انجام می شود اما در مورد اجناس دیگری چون دوربین اوضاع کمی متفاوت خواهد بود. همین دلیل دو برادر دو قلو به نام های حمید و سعید محمدی تصمیم گرفتند که نحوه خرید لوازم الکترونیکی مصرفی و کالاهای دیگر را در کشور را متحول نمایند.

حدودا ۸ سال پیش این دو برادر ۳۵ ساله، پیشرو ترین استارت آپ ایرانی به نام دیجی کالا را راه اندازی کردند که در زبان فارسی به معنای کالاهای دیجیتالی است. شفافیت در معاملات، پس گرفتن کالاها و نقدهایی که در مورد محصولات عرضه شده در این وسایط منتشر می شد برای اغلب خریداران ایرانی بیگانه بود و همین عوامل برادران محمدی را بر آن داشت تا این کسب و کار جدیدی را که حالا ارزشی برابر با ۱۵۰ میلیون دلار دارد، راه اندازی نمایند.

داستان از اینجا شروع می شود که این دو برادر شیفته عکاسی بودند و توانستند با همراهی هم حدودا ۱۰۰۰ دلار را پس انداز نمایند و با آن یک دوربین SLR دیجیتالی بخرند. پس از آنکه پول

جشنواره زمستانی شاتل

شاهراه اینترنت و تلفن

یک سال اینترنت
۱۰ گیگابایت ترافیک
نصب و راه اندازی
فقط ۳۲,۰۰۰ تومان

www.shatel.ir

شرکت آریا رسانه دیجیتال | شعبه پروژه های سرویس ۹۰۰۳۳۳۳۳ | ستاد عملیات تلفن و اینترنت | واحد نصب و راه اندازی

آرشیو فیلم و سریال

تماشای شبکه های زنده تلویزیونی
قابلیت نصب بروی کامپیوتر، تبلت و موبایل
جدیدترین فیلم ها و انیمیشن ها با کیفیت Full HD

تلویزیون اینترنتی ایران گیت

www.iraniptv.net



شایبه

وقتی در خصوص نقش حوزه IT در اقتصاد صحبت میشود همین بس که ارزش سهام ایل در قیاس با نژومندترین شرکت نفتی جهان Exxon Mobil خیلی بالاتر است. فارابی این کمیته فناوری به بیش از ۷۷۵ میلیارد دلار است این میزان چیزی در حدود دو برابر کل ثروت Exxon Mobil است.

در جستجوی روش هایی برای کسب درآمد از آن ایده و تولید ایتوب محصولات یا خدمات مبتنی بر آن ایده هستند. ناآوردی در استارت آپ ها، به شکل ناآوردی در بازار یا ناآوردی در محصولات و خدمات خود را نشان می دهد. باید هایی چون دیوین کالا بازار، دیوار و ... همه به شکلی نوپا بودند و در حال حاضر نقش زیادی در حوزه ی کاری خود دارند.

فرهاد رهنا در خصوص اجتماع صفی یاد آور شدند مادامی که این بخش بصورت کاملا خصوصی نشود مفید نخواهد بود. زمانی که دولت در این اجتماعات حضور داشته باشد نتیجه مطلوب حاصل نخواهد شد. باید اجازه دهند بخش خصوصی رقابت با یکدیگر باعث ورود تکنولوژی های جدید به جامعه شوند. مشکل ها باید خود جوش باشند البته زمانی که همه چیز در اختیار دولت است مشکل صفی بهترین گزینه است.

وی در ادامه گفت: اگر بخواهیم از این انقلاب دیجیتال عقب نمانیم باید بصورت حرفه ای امور را به بخش خصوصی واگذار کنیم. مادامی که برای اینترنت بصورت نظریه چکانی عمل شود درود به نسل های بالاتر تلقین همراه با اما و اگر های زیادی باشد ما از این حوزه جا خواهیم ماند و تنها بصورت مصرف کننده خواهیم بود. در پایان فرهاد رهنا در خصوص حرکت کند به سمت فناوری اطلاعات و معادب جا ماندن از انقلاب دیجیتال گفت: عوارض عقب ماندگی کاملا مشهود است. بیگاری جوانان تحصیل کرده ما که اکثر جذب شرکت های خارجی میشوند ما باید جلوی این خورنریز را بگیریم و از جوانان تحصیل کرده خود را حمایت نهایت استفاده را ببریم. از دیگر عوامل این عقب ماندگی میتوان به واردات اشاره کرد. بصورتی که ما کلا مصرف کننده شده ایم و تولید داخل با مشکل روبرو است.

گفتگویی صمیمانه با فرهاد رهنا کارآفرین و فعال حوزه فناوری اطلاعات ایجاد تغییری مثبت با فناوری اطلاعات

هستند از راههای دیگر این مسدودسازی را دور میزنند. اینترنت یک دانشگاه بزرگ است. هر اطلاعاتی که بخواهید در دسترس شماست. اینترنت بصورت حیرت انگیزی باعث رشد اقتصادی است. شما به راحتی با این ابزار میتوانید تبدیل به یک میلیونر شوید. کدام حوزه دارای این ویژگی هاست؟

زیاد دور نرویم. سایت دیجی کالا را شما بررسی کنید. ببینید این سایت از روز اول به چه صورتی بود و چه درآمدی داشته و در حال حاضر با کمک این فناوری طبق گفته مجله Economist ارزش دیجی کالا را به عنوان یک استارت آپ ایرانی، نزدیک به ۱۵۰ میلیون دلار اعلام کرده اند. مجموعه ای که با ۱۲ نفر شروع شد و در حال حاضر به تعداد ۶۰۰ نفر رسیدند. وقتی فرابورس را بررسی میکنید می بینید که شرکت هایی چون همکاران سیستم و افرا نت ارزشی بالای ۱۰۰ میلیارد تومان ارزش گذاری شدند که این ارقام در قیاس با صنایع دیگر اختلاف قابل توجهی دارد. فرهاد رهنا علت حرکت کند دولت بسوی فناوری اطلاعات را در عدم آگاهی مسئولین دانست. وی گفت وقتی مسئولین در نمایشگاه های چون CES، GITEX، CIBIT شرکت نمی کنند وقتی در کنفرانس های MCW، پارسلون حضور ندارند و طرفیت های این فناوری را نمی شناسند این حرکت را کند میکند. باید متخصصین وارد عمل شوند و طرفیت های این حوزه را به مسئولین یادآوری کنند تا بتوانند بی توجهی به این حوزه چه ضرر این را به کشور میتواند برسانند. بدون هیچ تجهیزات نظامی دستگاه های صنعتی را ما دچار مشکل کردیم. بدون هیچ تریویی نشود صورت میگیرد. همین مساله حکم سیم کارت های شرکت Gemalto را ابراهوهای ایران را نیز درگیر کرده است.

وی در ادامه گفت: وقتی کشورهای صاحب سبک را بررسی میکنیم در میابیم که استفاده صحیح از فناوری اطلاعات چه نقش مهمی را در اقتصاد این کشورها ایفا میکند. شرکت های مطرح خودرو سازی با کمک این ابزار خودروهای بدون راننده را تولید کرده اند که با استفاده از نقشه های مشخص سبزی را طی میکنند. استفاده از فناوری خودروها به سیستم های نرم افزار مجهز شده اند که دیگر تنها یک خودرو نیست. در صنعت لوازم خانگی نقش پررنگ فناوری اطلاعات را می بینیم. ربات هایی که کارهای منزل و حفاظت از خانه شما را بر عهده دارند.

فرهاد رهنا راهایی از این وضعیت را تنها خصوصی سازی می داند. به نظر ایشان دولت باید مجری گری را کنار بگذارد و تنها بصورت نظارتی وارد عمل شود. ایشان عنوان نمودند: به نظر من سونامی Internet of Things یا به اختصار IOT انقلابی عجیب است که در حال وقوع می باشد. ما باید سوار بر این سونامی باشیم نه اینکه زیر این سونامی غرق شویم. ما توانایی ما بومی سازی این تکنولوژی ها را داریم. علاوه بر این توانایی ما مقابله با نیز داریم. خیلی نادره ما در خانه ی خود را با قفل بزرگی که داریم بندهیم. ما باید از این ابزار استفاده کنیم.

موضوع دیگر استارت آپ ها هستند که باید از طرف نهادها حمایت شوند. مجموعه ای که در ابتدا توان مالی برای پیشبرد اهداف خود را ندارد و تحت حمایت خود بگیرند تا زمان تجاری شدن استارت آپ. موضوعی که در سطح جهانی به آن پرداخته میشود. مسئولین اگر حمایت نمی کنند مانع این حرکت ما نشوند. بسیاری از این ایده ها به کمک زندگی آمده اند. کمک فناوری میتوان خیلی راحت Business Model یک کسب و کار را مشخص کرد. استارت آپ ها، معمولا حول ایده های نوآورانه و خلاقانه بنا می شوند. در واقع فرد با افرادی خوش فکر، با ایده های نو،

در ابتدا لازم می بینیم که گستردگی ای از سوابق ایشان را برای خوانندگان باذگو کنیم. فرهاد رهنا فارغ التحصیل مهندسی مکانیک از دانشگاه لندن هستند. ایشان دوره تخصصی Renault را در پاریس و دوره مدیریت ICMS دانشگاه هاروارد آمریکا را نیز گذرانده اند. در حال حاضر ایشان ریاست هیات مدیره شرکت پلار فعال در تولید لوازم خانگی، موسس و عضو هیات مدیره شرکت رهنا، عضو هیئت ریس شرکت ایران گیت هستند. علاوه بر این عضو هیئت ریسه انجمن مدیران صنایع ایران، عضو و رئیس دوره ای اتاق فکر اسفهان، نائب رئیس کمیسیون ICT اتاق خود دارند. البته اگر بخواهیم به تمامی فعالیت ها و عضویت های ایشان بپردازیم احتیاج به صفحات زیادی داریم.

فرهاد رهنا با داشتن بیش از ۵ دهه تجربه در عرصه صنعت و فناوری یاور دارند ایران یک کشور استثنایی در کل جهان است. به نظر رهنا ایران با داشتن جوانان مستعد در تمامی امور میتواند به یکی از کشورهای صاحب قدرت جهان تبدیل شود. در این گفتگو صرفا به معانی لغوی فناوری اطلاعات در رشد اقتصادی را از زبان مرد بازرگانی که صاحب چندین شرکت در حوزه های متفاوت است را بدانیم.

در شروع فرهاد رهنا فناوری اطلاعات را اینگونه تعریف کرد: فناوری اطلاعات قابل تعریف نیست. تبدیل گسترگی این حوزه و نفوذ در تمامی حوزه های مختلف چون پزشکی، کشاورزی، مادن، صنایع نمیتوان تعریف جامعی از فناوری اطلاعات داشت. اینکه صرفا به معانی لغوی فناوری اطلاعات بپردازیم کار مناسبی نیست. در حال حاضر IT در تمامی سطوح زندگی قابل لمس است. از گجت های سلامتی که همراه یک پزشک همراه با شما هستند و وضعیت سلامتی شما را بصورت لحظه ای بررسی میکنند. سیستم های که در حال کاهش پهنه هستند و کاربران ترجیح میدهند بصورت استریم فیلم موردنظر خود را با پرداخت آبی توسط سیستم پرداخت، مشاهده کنند. از سروس های تاکسی که بصورت یک اپلیکیشن همیشه در دسترس هستند. نگاهنامه هایی که بصورت زنده و نرم افزاری مراحل رشد محصولات را زیر نظر گرفته اند. از خریدهایی که از پشت سیستم صورت میگیرد و به خریدار در خانه تحویل میگردد بدون هیچ تراکب و معرف سوخت و آلودگی هوا. از هنر دولی که از زبان که مستخدمین آن فقط زیبات هستند. از رباتی که در حال جراحی انسان است. تمامی این موارد نشانه ای از فناوری در زندگی به ما خبر میدهند. رهنا در ادامه افزود: چه ما بخواهیم و چه نخواهیم باید به این فناوری مجهز شویم. فناوری که در حال حاضر با سرعت زیاد در حال جایگزین کردن خود بجای خیلی از چیزهاست.

وقتی در خصوص نقش حوزه IT در اقتصاد صحبت میشود همین بس که ارزش سهام ایل در قیاس با نژومندترین شرکت نفتی جهان Exxon Mobil خیلی بالاتر است. فارابی این کمیته فناوری به بیش از ۷۷۵ میلیارد دلار است این میزان چیزی در حدود دو برابر کل ثروت Exxon Mobil است. این مهم به ما یک موضوع را گوشزد میکند و آن این است که عمر اقتصاد نفتی و به پایان است. مسئولین بهتر است بجای محدود سازی به استقبال این گنج بپردازند. در خصوص مسدود سازی سایت های بزرگ چون فیسبوک و یوتیوب و ... بهتر است دوباره اندیشی صورت بگیرد چون این سایتها قدرت استثنایی در حوزه ارتباطات و آموزش دارند. چون کسانی که بدنیال موارد غیر اخلاقی این سایتها



