



۵۰۰۰۲۱۲۱۲۱

# عصر ارتباط

EsfahanErtebat.IR No.946 MAY2020 Vol.17

سال هفدهم اردیبهشت ۱۳۹۹ شماره ۹۴۶ صفحه ۶

## جهش تولید

## با انحصار ایجاد نمی شود



اپلیکشنی که شاد نیست

.....

وابستگی بازار آی تی به ارز

.....

فرصتهای کرونا در صنعت IT

.....

کلاف سر در گم بازار

### شرکت آسمان فراز سپاهان



نماینده شرکت ارتباطات ثابت پارسیان دارنده مجوز FCP  
به شماره ۲۴-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی



خدمات میزبانی  
Web , Mail



سرورهای مجازی  
اختصاصی



سرویس  
Co-LOCATION



خدمات  
دیتاسنتر

اصفهان، خیابان امام خمینی، ابتدای خیابان شریف شرقی، کوچه جهان فولاد (۶۸)، بن بست پارسیان، ساختمان آسمان فراز  
www.asmanfaraz.com info@asmanfaraz.com تلفن: ۰۳۱ - ۳۵۱۱۱



# جهش تولید با انحصار ایجاد نمی شود



مهدی قربانی

## علت افزایش قیمت چه بود؟

از عوامل این جهش قیمت می‌تواند به دو موضوع عدم اجازه واردات به برخی کالاها از سوی وزارت صمت به بهانه تولید ملی و دیگری چالش تامین ارز برای واردات کالا می باشد که به گران شدن برخی کالاها نظیر مودم دامن زده است. بسیاری از واردکنندگان در این روزها با وزارت صمت نامه نگاری میکنند یا در برابر بانک مرکزی تجمع میکنند تا صدای خودشان را به مسئولان برسانند اما هنوز مشکل این واردکنندگان حل نشده و واردات محصولات فناوری محور با اختلال مواجه است. برای مثال مودمهایی که اکنون حدود ۷۰۰ هزار تومان در بازار ایران قیمت خورده اند در بازار جهانی ۲۵ دلار قیمت دارند. از سوی دیگر کالایی چون لپ تاپ بسیار گران شده و دیگر محصولات سخت افزاری نیز یا نایاب شده اند و یا قیمت گزافی پیدا کرده اند.

کالا و تجهیزات IT اولویت بسیار بالایی در کشور دارد ولی این باور در نگاه دولت نیست. ۹۰ درصد زیرساخت کارخانه های تولیدی ما در صنایع مختلف از غذایی تا پتروشیمی گرفته، با ابزارهای حوزه فناوری کار میکنند. حال فرض کنید تجهیزات IT وارد کشور نشوند، این کارخانهها با چه چیزی تولید کنند؟ چگونه تولید خود را در این شرایط کرونا بیشتر کنند و نیازمندیهای مردم را تامین کنند؟ بسیاری از بیمارستانها هم به این موارد نیازمند هستند و شرکتها در ایام عید سرکار بودند تا به بیمارستانها رسیدگی کنند. کالای IT در این حد ضروری است.»

## حمایت از تولید کنندگان داخلی یا ایجاد انحصار

اما داستان ظهور چنین تصمیماتی را میتوان در برداشت سلیقه ای از نامگذاری امسال به سال جهش تولید ملی دانست. مطمئنا جهش تولید ملی با بسته شدن سفارشات و ایجاد اختلال در سفارشها متفاوت است. اینکه کالایی در ایران تولید میشود یا اینکه کالایی در ایران مونتاژ میشود بسیار متفاوت است. در هر دو صورت نیاز به واردات کالا است که با اعمال نظرات غیرکارشناسی باعث کمبود کالا و افزایش تقاضا و به طبع افزایش قیمت منجر میشود که نهایتا مردم و مصرف کننده نهایی باید بهای آن را بپردازد. بعلاوه افزایش قیمت ها در محصولاتی چون لپ تاپ و کامپیوتر و مودم، باعث رکورد و کساد از کسب و کارها مرتبط با این محصولات میشود. باید توجه داشت در ایران حتی تولیدکنندگان برخی کالاها مانند مودم، خودشان قطعات برای تولید ندارند و نیاز به واردات قطعات برای تولید محصول خود هستند نمی‌شود به بهانه تولید در

در یک ماه اخیر قیمت محصولات سخت افزاری افزایش قیمت غیرعادی داشته است. هر چند ما ایرانی ها، افزایش قیمت دیگر هیجان زده مان نمیکنند. سالیان زیادی است که افزایش قیمت را به دلایل زیادی تجربه کرده ایم. از تحریم ها گرفته تا بالا و پایین شدن نرخ ارز که در این سالها قصه هفت من مثنوی شده است. با شیوع کرونا، سبک زندگی در اکثر دنیا تغییر پیدا کرده و اکثر کارها و رفع نیازها بصورت دورکاری صورت می گیرد. از آموزش آنلاین در مدارس تا خرید و دعا، همه بصورت آنلاین انجام میشود. در موضوع آموزش پس از کش و قوسهای زیادی، پلکیشن شاد به دانش آموزان معرفی شد که انتظار میرفت مشکلات آموزش را حل کند. اما بسیاری از خانواده با مشکل خرید گوشی مواجه شدند و قیمت گوشی در بازار دچار نوسان شد. انجام سایر امور بصورت دورکاری نیاز به تجهیزات سخت افزاری و نرم افزاری زیادی دارد که در یک ماهه ی گذشته، بازار کم رونق آبی تی را با افزایش قیمت عجیبی روبرو شد که این افزایش قیمت از جیب مردم و کاربران نهایی برداشته می شد. اما آنچه پشت پرده این افزایش قیمت بود تصمیمات غیرکارشناسانه مسئولین در صمت و خوش خوابی برخی نهادها بود. البته که در کشور ما، تا بحرانی پیش نیاید، مشورت و اتاق رفغ بحرانی تشکیل نمیشود. اما در کنار این مشکلات که قرار نیست برای همیشه حل شود، به نظر میرسد مسئولین صمت از نامگذاری سال ۹۹ به نام جهش تولید دچار سو برداشت شده اند و با عدم ثبت سفارشات محصولات آبی تی باعث افزایش قیمت شده اند. به راستی در صنعت آبی تی ما تولید کننده هستیم یا مونتاژ کننده؟؟ حتی اگر در تولید تجهیزاتی ورود پیدا کرده ایم آیا توان پاسخگویی به نیازهای یک کشور را داریم؟! ما سالهاست که ایجاد انحصار را بواسطه ی حمایت از محصولات بومی تجربه کرده ایم. انحصاری که نه به افزایش کیفیت و ورود به بازار جهانی منجر شده است، بلکه باعث افزایش قیمت نجومی محصولات بومی گردیده است. صنعت خودروسازی ما، آینه ی تمام قد حمایت از محصولات بومی است. در سال جهش تولید باید به فکر ورود یا بومی سازی تکنولوژیها باشیم تا مصرف کننده نباشیم و بتوانیم تولید واقعی ایجاد کنیم.

داخل، واردات را ممنوع کرد ولی خود قطعات لازم برای تولید محصول را به کشور وارد نکرد.

اگر بخواهیم نمونه ی موفق از حمایت از تولید ملی را مثال بزنیم شیوه ی وزارت ارتباطات از سازندگان گوشی ایرانی پیش روی ماست. وزارت ارتباطات در راستای حمایت از گوشی ایرانی نمیآید برای گوشیهای وارداتی مشکلی ایجاد کند و صریحا میگوید که قصد دارد به بازار کوچکی دست پیدا کند. حمایت فعلی دولت از تولید که شاهدش هستیم، سیاست درستی نیست و نتایج این نوع حمایت را در افزایش قیمت کالاها میتوان دید. اگر دولت بدنبال حمایت از محصولات داخلی است، باید ببیند که یک یا دو تولید کننده آیا توانایی پاسخگویی به حجم بازار را دارد یا خیر؟ اگر تولید کننده ی توانایی پاسخگویی به بازار داخلی را ندارد، دولت می تواند بجای بستن مرزها، برای تولید کنندگان داخلی مشتری ایجاد کند. بسیاری از سازمانهای دولتی میتوانند مشتریان محصولات داخلی باشند. البته خیلی از کارشناسان عقیده دارند در حال حاضر تولید برخی کالاها در کشور صرفا به بستن پیچ و مهره ها خلاصه میشود و هنوز تولید به معنای واقعی وجود ندارد چرا که رسیدن به چنین امری مستلزم ایجاد سالها زیرساخت است: حتی درباره برخی گوشیهای داخلی که برخی مدلها فقط در ایران بسته بندی میشوند و هیچ مرحله تولیدی از آن در ایران صورت نمیگیرد.

## بعد از نبرد با صمت، نبرد با بانک مرکزی

بعد از آنکه صمت متقاعد شد ثبت سفارش برخی کالاها آزاد است، اما مشکل اصلی با بانک مرکزی است. ارزی که بانک مرکزی به کالاهای حوزه ۲۲ و ۲۳ (که محصولات فناورانه در این زیرمجموعه قرار دارد) تفاوتی با قیمت ارز آزاد ندارد و گاه از نرخ ارز کف بازار هم گرانتر است. بانک مرکزی اعلام کرده ثبت نوبت برای تخصیص ارز بین ۳۰ تا ۴۰ روز است ولی برخی شرکتها بالای ۴۵ روز است که سفارش خود را ثبت کردهاند.

## مسئولین با کارشناسان مشورت کنند

مطمئنا نتیجه تصمیمات مسئولین به سرعت بر روی کالاها تاثیر میگذارد. عدم تخصیص ارز حداقل تا ده درصد افزایش قیمت را به همراه دارد و با تداوم شرایط، روند صعودی قیمت وجود خواهد آمد. این رقم در دستگاه لپتاپی که ۵ میلیون تومان است میشود ۵۰۰ هزار تومان و این رقم اصلا کوچک نیست. بیشتر میشد با ذخیره چند ماه پول، گوشی پرچمدار خرید اما حالا میشود با ذخیره چند سال پول یک گوشی پرچمدار خرید. نیازی نیست دولت در هر صنعت، در تمام امور حاضر باشد و نظارت کند. بهتر است عرضه و تقاضا و انتخاب کالا را به مصرف کننده و شرکتها واگذار کند و تنها در بحث قاچاق کالا نظارت کند. باید به این بازار بیشتر توجه کرد

# تولید داخل باعث چند برابر شدن قیمت مودمهای اینترنت شد

یک کالا باید مجوزهای جداگانه و متعدد از یک سازمان واحد برای یک اقدام واحد گرفته شود؟ چرا سازمانها و ارگانهای مختلف و متعدد جلوی پای یک تولیدکننده سنگهای بزرگ می گذارند و از آن طرف هم به اسم حمایت از همین تولید کننده جلوی واردات کالاها را می گیرند؟ چیزی که امروز مشاهده می کنیم از قیمت کالا گرفته تا موجودی کالا، همه و همه به همین رفتارها و تصمیمات غلط برمی گردد.»

او در مورد نبود مودم VDSL در بازار گفت: «مودم VDSL هم مشابه ADSL وارداتی نداشته و حتی وضع بدتری در بازار دارد. چرا که تا قبل از این درخواست برای این مودم در بازار وجود نداشت و واردکنندگان اقدام به واردات این کالا نکرده اند. بنابراین حتی اگر امکان استفاده از این سرویس در مراکز مخابراتی محیا شود؛ کالای VDSL به شدت با کمبود مواجه خواهد بود و متاسفانه مجموعه ارگ که بعنوان تولید کننده ی داخلی فعالیت دارد، ظرفیت تامین این حجم از تقاضا را ندارد. قیمت این کالا نباید بیش از ۵۰۰ هزار تومان باشد اما امروز شاهد آن هستیم که این کالا با ۳ برابر قیمت واقعی آن هم به صورت قطره چکانی در بازار فروخته می شود»

در کنار تمامی قوانین که هر روز تغییر پیدا میکنند باید پرسید حتی اگر شرکتی در ایران میتواند تولید واقعی داشته باشد، آیا توان و ظرفیت پاسخگویی به حجم بازار ایران را دارد؟ بازاری که بعد از شیوع کرونا بشدت به تجهیزات آبی تی نیاز دارد. آیا صرفا بواسطه یک یا چند شرکت که بعنوان تولید کننده فعالیت دارند، بایستی کل بازار آن محصول را تحت تاثیر قرار داد یا تنها با توجه به توان آن شرکتها، بازاری متناسب با تولید در اختیار داشته باشند؟ مطمئنا مشکلات اینروزهای بازار مودم حل خواهد شد ولی سوالی که باقی میماند اینست که تا چه زمانی باید شاهد اینگونه تصمیم گیری ها غیر کارشناسی و غیرمسئولانه باشیم و هزینه این تصمیمات از جیب مردم برداشته شود؟!

ممنوعیت واردات مودم ADSL و VDSL به دلیل داشتن نمونه داخلی به بیش از یک سال می رسد. از طرفی با شیوع ویروس کرونا و آغاز آموزش آنلاین آموزان و دانشجویان و دورکار شدن تعداد زیادی از کارمندان، تقاضا برای مودمهای خانگی به شدت افزایش یافت. بالا رفتن میزان استفاده از اینترنت خانگی منجر به افت شدید سرعت اینترنت و ناراضیاتی کاربران شد. از همین رو وزیر ارتباطات اقدام به تعویض سرویس ADSL شهروندان با سرویس پرسرعت VDSL کرد و در شهرهای قم و تهران ثبت نام برای تغییر سرویس آغاز شد.

## گرانی در بازار و کمبود کالا

یکی از فروشنده مودمهای ADSL و VDSL در بازار درمورد افزایش بی سابقه قیمت مودمهای ADSL گفت: «همانطور که می دانید، واردات بخشی از کالای آبی تی به دلیل داشتن نمونه داخلی ممنوع است، مودم هم یکی از آن کالاهایی است که نمونه داخلی دارد و وارداتی برای این محصول صورت نمی گیرد. با توجه به شرایط بحرانی که در دنیا به وجود آمد، اگر محصولی هم قبلا به شکل های مختلف وارد کشور می شد، دیگر این امکان وجود نداشت و همه این دلایل باعث گرانی بی سابقه و البته کمبود این محصول در بازار شد.» او در خصوص میزان کافی نبودن تولیدات داخلی و تشنه ماندن بازار به پیوست گفت: «تولید داخل شاید در شرایط عادی هم نمی توانست نیاز کل بازار را پوشش دهد. حال تصور کنید زمانی که واردات متوقف شد و نیاز مردم چندین برابر شده است. این نیاز چندین برابری به هیچ وجه با تولید اندک داخل قابل جبران نیست.»

## نه اجازه تولید داریم نه اجازه واردات

قانون ممنوعیت واردات کالاهایی که مشابه داخلی دارند باعث شد تا برخی شرکتها به دنبال تولید مودم ایرانی برونند. مدیرعامل

یک شرکت که یکی از واردکنندگان و تولیدکنندگان مودمهای ADSL و VDSL در مورد وضعیت واردات این محصول و موجودی بازار اعلام کرد: «واردات مودم از سال ۹۷ به دلیل داشتن نمونه داخلی ممنوع شده و واردات ما نیز تا نیمه اول سال ۹۸ بود که مربوط به ثبت سفارشهای قبلی ما می شد. تنها کالاهایی که تا نیمه اول سال ۹۸ وارد کردیم را توانستیم به بازار عرضه کنیم. با توجه به سیاستی که وزارت صمت برای حمایت از تولید داخل پیش گرفت منبی بر ممنوعیت واردات کالاهایی که مشابه داخلی دارند، ما نیز در سال ۹۶ مجوز تولیدی مودمهای ADSL را گرفتیم تا با همکاری با برندهای معتبر جهانی که تا پیش از این نمایندگی آنها را در ایران داشتیم، اقدام به تولید مودمهای داخلی کنیم. متقاعد کردن وزارت صمت برای ثبت سفارش کالای مودم ADSL به صورت SKD (قطعات نیمه کامل) متوجه زمان زیادی شد. ما در دو مرحله کارخانه تولید را تجهیز کردیم اما طرف خارجی ما در هر دو مرحله به واسطه تحریمها فرآیند را متوقف کرد. نهایتا آبان ماه سال گذشته ما توانستیم موافقت وزارت صمت را برای ثبت سفارش کالا به صورت SKD بگیریم.» او از عدم همکاری سازمان تنظیم مقررات رادیویی با تولیدکنندگان ایرانی شکایت کرد و گفت: «برای ثبت سفارش قطعات برای تولید یا مونتاژ، نیاز به کسب ۳ مجوز در سامانه جامع تجارت است.

یکی از برای تامین ارز، یکی از دفتر برق و الکترونیک برای بررسی عدم وجود کالای مشابه داخلی و دیگری از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی. ما بعد از دریافت مجوز از دو ارگان اول، در تاریخ ۷ بهمن درخواست تایید ثبت سفارش را برای واردات قطعات مودم برای سازمان تنظیم مقررات فرستادیم و متاسفانه از همان تاریخ تا به امروز منتظر این سازمان هستیم تا مجوز ما را صادر کند تا بتوانیم این قطعات را وارد کنیم و پس از مونتاژ به بازار عرضه کنیم.» او ادامه داد: «سوال اینجاست که چرا برای تولید و عرضه



# فرصت های کرونا در صنعت آی تی



سید امیر حسین کمالی نژاد  
پدیدآورنده و مالک نرم افزار حسابداری پارسیان

همانطور که می دانید با ورود ویروس کرونا از اوایل اسفند در کشور و شیوع این ویروس ، بسیاری از کسب و کارها تحت تاثیر این بیماری قرار گرفته و فعالیت آنها با توجه وضع قانون فاصله گذاری اجتماعی توسط دولت، بسیار کاهش پیدا کرده که این امر موجب ضرر و زیان های بسیار برای آن ها شده است.

## حال راه چاره چیست ؟

آیا باید با تعدیل نیرو و کم کردن فعالیت های اقتصادی دست بر روی دست بگذاریم ؟ طبق نظریه آقای بیل گیتس خالق شرکت مایکروسافت ، تا زمانی که واکسن این ویروس به بازار نیاید ، اوضاع به همین شکل است و قرنطینه و فاصله گذاری اجتماعی بهترین راه مقابله با این ویروس است . در این ایام بهترین راه کار برای کسب و کار ها و مشاغل این است که دست به دامن صنعت آی تی بشوند و از تکنولوژی های صنعت آی تی که سالیان طولانی روی آنها کار شده و اکنون به پختگی کافی رسیده استفاده کرد . شاید زمانی استفاده از این فناوری های یک کار لوکس به شمار می آمد . به عنوان مثال داشتن یک سایت اینترنتی و فروشگاه بر خط برای خیلی از مشاغل از الویت کمی برخوردار بود و سرمایه گذاری در این حوزه برای آنها هدر رفته سرمایه محسوب می شد . ولی اکنون و شاید در آینده با پیش

آمدن مشکلات این چنینی نیاز روز افزون به صنعت آی تی بیش از پیش احساس خواهد شد .

البته کسب و کار ها باید به این نکته توجه نمایند که فقط خرید یک دامنه و هاست و خرید یک فروشگاه ساز اینترنتی کفایت نمی کند و کار به همینجا ختم نمی شود و خیلی از مشاغل ممکن است این کار را انجام داده باشند ولی موفقیت چشم گیری برای آنها حاصل نشده باشد و کلا قید فروشگاه اینترنتی را زدند . آنها ابتدای امر باید یک شرکت با تجربه و فعال در این حوزه را انتخاب نمایند و قدم به قدم طبق توصیه های آن شرکت به جلو بروند . در واقع این امر در ابتدا ، نیاز به یک سرمایه گذاری مناسب دارد . طراحی و کدنویسی مناسب خود فروشگاه ، تولید محتوای مناسب و تهیه تصاویر با کیفیت و توضیحات کافی از محصولات و مهمتر از همه بحث سئو و حضور پررنگ در موتور های جستجو در موفقیت فروشگاه بسیار امر کلیدی می باشد .

طبق تحقیقات به عمل آمده در این روزها تعدادی از کسب و کارها با استخدام نیروهای بیشتر نرخ سود شان بیشتر شده و در واقع کرونا برای هرکسی بد بوده برای آنها منفعت به همراه داشته است .

۱- شرکت های فروش و تحویل کالا مانند آمازون با استخدام تعداد زیادی کارگر برای تحویل کالا این روزها کسب و کارش رونق گرفته است. البته این شرکت ها با بحران سلامتی کارمندانشان روبرو هستند.

۲- شرکت های آموزش برخط ، این روزها بیش از سی میلیون دانش آموز از مدرسه دور افتاده اند و این یک زمان مناسب برای مدارس برخط است که ظرفیت شان را افزایش دهند و با استخدام آموزگاران بیشتر نیاز بوجود آمده را پاسخگو باشند .

۳- شرکت های تولید کننده نرم افزار های ارتباطی نیز این روز ها با رونق در کسب و کارشان روبرو هستند.

همانطور که ملاحظه کردید تمام شرکت های بالا شرکت های فعال در حوزه

نرم افزار هستند و یا شرکت هایی هستند که بستر اصلی شرکتشان بر پایه صنعت نرم افزار است . از دیگر مزایای این صنعت در ایام شیوع ویروس و قرنطینه می توان به روی آوردن به دور کاری متخصصین نرم افزار اشاره کرد، مزیتی که دیگر کسب و کارها از آن تقریباً محروم هستند . به عنوان مثال بسیاری از توسعه دهندگان می توانند از راه دور و با تکنولوژی های موجود در این صنعت وظایف خود را انجام داده .

البته دور کاری ، روش هایی دارد که باید در نظر گرفته شود . به عنوان مثال فردی که می خواهد از راه دور وظایف خود را انجام دهد برای اینکه حضور فیزیکی خود را نشان دهد بهتر است با یک وب کم نصب شده روی سیستمش و ارتباط تصویری با مدیر مربوطه این کار را انجام دهد . همچنین سامانه ای طراحی شود که ورود و خروج کارمندان در آن ثبت شود و در آن سامانه جهت اعتبار سنجی از امضاء الکترونیکی استفاده شود . در این روزها حتی بعضی از آزمون ها به صورت الکترونیک برگزار می شود ، به عنوان مثال در این روزها برخی از دانشگاه های خارج از کشور ، جهت تعیین سطح زبان انگلیسی داوطلبان از آزمون های برخط استفاده می کنند . برای دیگر مشاغل نیز جهت دور کاری ، صنعت نرم افزار راه کار های ویژه ای دارد . یکی از پرکاربردترین آنها استفاده از راه کار ابری می باشد که خوشبختانه در کشورمان در سالیان اخیر برخی تولیدکنندگان نرم افزار در پیاده سازی راه کارهای ابری با کیفیت ، به موفقیت های چشم گیری رسیدند . و کاربران این محصولات می توانند در هرکجای دنیا و بدون محدودیت مکانی به نرم افزار های یک سازمان متصل شوند و وظایف روزانه خود را انجام دهند .

از این رو ، این روزها مزیت های بی شمار صنعت آی تی بیش از پیش نمایان شده ، امید است در آینده و در دوران پسا کرونا کسب و کار های بیشتری به این صنعت رو بیاورند ، خدمات و محصولات خود را به صورت برخط در اختیار مشتریان خود قرار دهند و با این کار باعث کاهش رفت و آمد های غیر ضروری شوند و همگان می دانند که همین کاهش سفرهای درون و برون شهری غیر ضروری چه تاثیرات بی شماری در صرفه جویی منابع می تواند داشته باشد .

## کلاف سر در گم بازار



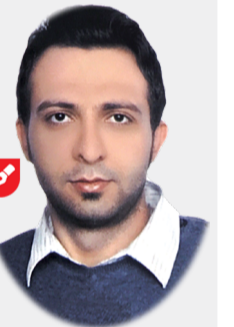
علیرضا کرک یراق  
مدیر فروشگاه طلوع سبز

آخرین روزهای پایانی سال عموماً با نشاط و انگیزه‌ای خاص در بازارها و مراکز خرید همراه است ، اما سال گذشته با اوضاع اقتصادی کشور و در کنار آن شیوع ویروس کرونا و موارد دیگری که این بازارها و از جمله بازار رایانه را درگیر کرده حال و هوای خوشی در آنها به چشم نخورد. شایان ذکر است که این اوضاع همانند ماه های دیگر سال ۹۸ بوده با کمی شدت بیشتر و اضافه شدن ویروس کرونا و رکود حاکم بر این بازار طی ۲۰ سال گذشته از دیدگاه بنده بی سابقه بوده و ظرف سالهای اخیر بسیاری از فعالین این رشته تغییر شغل داده و یا ورشکست شده اند و یا گاهاً افرادی که تمکن مالی داشته فرصت را غنیمت شمرده و سر از دیگر کشورها برای کسب و کار و گذران زندگی درآورده اند.

مسلماً سهم دولت و تصمیمات لحظه ای دولتمردان در این رکود به مراتب درخور توجه می باشد به انضمام تحریم هایی که مسلماً بازارها را که شاهراه اصلی آن واردات کالا می باشد را به چالش کشیده است.

افزایش و نوسان نرخ ارز افزایش قیمت اقلام رایانه را در پی داشته که مکمل آن موجبات کاهش خرید مصرف کنندگان و حتی ارگان های دولتی را بهمراه داشته ، حاشیه سود بسیار پایین و فروش کالاها با ضرر در طی مقاطع زمانی از جمله مواردی است که حاشیه امنیت و انرژی را از فعالین این رشته سلب نموده است. سختی های موجود در تامین قطعات و کالاها در بازار که دلیل عمده آن سخت گیری ها و مصوبات لحظه‌ای بانک مرکزی ، دولت و دیگر ارگان های دولتی در جهت واردات کالا می باشد از دیگر معضلات عمده در این صنف می باشد. تعداد مجوزهایی که در این چند سال اخیر به بهانه‌ی اشتغال زایی از سوی دولت به اتحادیه‌ها اعلام شده به ویژه در رشته هایی از جمله رشته‌ی رایانه درخور توجه است. بازار خرید و فروش رایانه و نوت بوک ها به نفس نفس افتاده به گونه‌ای که با توجه به جو حاکم بر شرایط اقتصادی کشور و برخی موارد یاد شده از سبد خانوار حذف گردیده است. در آخر موضوع سر در گمی در خصوص مالیات بر ارزش افزوده که باعث گردیده برخورد متفاوتی از سمت اداره دارایی نسبت به همکاران و فعالین این حوزه اعمال گردد که هر روز بر وسعت آن افزوده می گردد. و اما طلوع خورشید یادآور این نکته است که ما هم خواهیم توانست از اعماق تاریکی دوباره طلوع کنیم و با هم می توانیم بدرخشیم.

## وابستگی بازار آی تی به ارز



امین امامیه  
مدیر فروشگاه رایانه سیستم

بازارها با افزایش عجیب و غریب باز شد! ثبت سفارش کالای آی تی بسته شد! و در اوج درخواست کالا و خالی بودن انبارها نه کالایی بود و نه قیمتی ....

ارزهم که به یکبار افسار گسیخت!

در چنین وضعیت و شرایطی ، فروشندگان نوت بوک در بهترین حالت ، با پول فروش هر ۱۰ دستگاه می توانستند ، ۶ یا ۷ دستگاه از همان مدل را تامین کنند!! عجب سودی و عجب بازاری !! بیمه بیکاری واحدهای تعطیل بلاتکلیف ! ثبت سفارش بدون تخصیص ارز با هزینه افزایش حمل ۳۰ درصدی و نرخ دلار آزاد باز شد! کسری کالا در کمپانی های تولید کننده و نبود کالا! نرخ ارز با هرروز افزایش!

کمپین های نخريدن کالا تا ارزانی شکل گرفت! کاش که کالا ارزان و ارز تخصیص داده شود و ...

چه به روز فعالان این بازارها می آورید! حتما بعد از این هم اداره محترم دارایی تمام این افزایش ها را به پای سود فعالان حساب خواهد کرد.به نظرم در بهترین شرایط اکثر فعالان در این دو سه ماه اخیر با کاهش ۳۰ تا ۴۰ درصدی موجودی کالا از نظر تامین مالی مواجه شدند و این مورد به وضوح با کمبود کالاها در انبار فعالان بسیار مشهود می باشد!خدا کند که سودجویان به سمت آوردن کالاهای تقلبی و فیک برای تامین کسری کالای خود نروند ، چرا که در شرایط فعلی ، مصرف کننده ی نهایی ، خانواده هایی هستند که برای انجام کارهایی که تا قبل از کرونا نیاز به تجهیزات آی تی نداشتند ، حالا مجبورند از درآمد ناچیز خود ، سهمی را برای تهیه ضروریات دور کاری و آموزش آنلاین فرزندان و خود کنار بگذارند.

چگونه است که به ناگه و به بهانه حمایت از تولید داخل ، یک محصول پراستفاده در روزهایی که اکثراً به آن نیاز پیدا میکنند ، ثبت سفارش نمیشود و جالبتر که آن تولید کننده ظرفیت پاسخگویی به حجم درخواست ها را ندارد؟! چگونه است که پس از باز شدن ثبت سفارش ، بانک مرکزی در اعطای ارز به وارد کننده تعلل میکنند؟ به نظر میرسد تصمیمات کلان که بر بازار آی تی و نهایتاً مصرف کننده تاثیر میگذارد بدون نظرسنجی نهادهای صنفی و کارشناسان این حوزه گرفته میشود.وقت آن است که فعالان صنف رایانه با همدلی نهادهای صنفی ، با رصد دقیق بازار ، علاوه بر اعمال قانون ، مشکلات فعالان این حوزه را جهت ارجاع به نهادهای نظارتی و مالی انعکاس دهند.

با شیوع ویروس کرونا بازار محصولات آی تی و علی الخصوص سخت افزار و نوت بوک که بعنوان فعالیت تخصصی بنده می باشد دچار تغییرات زیادی شد که با توجه به فعالیتیم در کمیسیون تخصصی سخت افزار موارد زیر را خاطر نشان می کنم:

پس از رکود و بازار پرتلاطم سال ۹۸ ، در روزهای پایانی سال که همه در انتظار پایان سال مالی سخت و پررکود ۹۸ بودند ، با شیوع ویروس کرونا سبک بسیاری از کارها تغییر پیدا کرد. یکی از موضوعاتی که در این ایام مورد توجه قرار گرفت آموزش آنلاین و انجام امور بصورت دور کاری بود که باعث افزایش تقاضا در بازار سخت افزار شد که این افزایش تقاضا همزمان با تعطیلی واحدهای صنفی و تعطیلی باربری ها همراه بود. برخی از فروشگاه ها پس از گذراندن یک دوره تعطیلی و با مواجه شدن این تقاضا و به خیال بازار خوب شروع به اقدام فروش و خالی کردن انبارهای خود کردند!

همزمان با تعطیلی فروشگاه ها ، بازار فروش مجازی داغ شد. به عنوان مثال یک مودم ADSL که در کل بازار سال ۹۸ به صورت محدود با سود ۱۰ هزار تومان خرید و فروش میشد ، با سود ۳۰ تا ۵۰ هزار تومان و با خوشحالی به خیال سود به فروش رفت!!! کالاهای بازار و استاک انبارها خالی شد و کسبه به تلاطم برای جایگزین کردن کالا با بازاری پر از درخواست روبرو شدند. عمده فروشان هم به خیال سودآوری بعد از رکود شروع به افزایش قیمت و سخت کردن شرایط خرید کردند و کالا هرروز افزایش قیمت پیدا کرد!!خب تا اینجا فعالان بعد از روزهای سخت کمی امیدوار به بازار شدند و با کاهش تعطیلی ها به مرور و باز شدن بعضی بازارها و تثبیت بازار خرید فروش ، قیمتها تازه مشخص شدند!! کالا در کشورهای تامین کننده کمیاب شد! واردکننده ای نبود! حقوق و هزینه های مجموعه ها دچار افزایش ۳۰ تا ۴۰ درصدی شد! همه



# ناتوانی در بازاریابی و فروش محصولات، مشکل اصلی دانش بنیان ها

در صورتی که در بسیاری از موارد کیفیت محصول داخلی با مشابه خارجی آن تفاوتی ندارد و هزینه استفاده از آن نسبت به محصول وارداتی به مراتب کمتر است.

نبود استانداردهای ملی و صنفی برای محصولات شرکت های دانش بنیان و در نتیجه عدم اعتماد به آنها و نبود مقبولیت در صنعت از دیگر مشکلات به شمار می آید. و باعث عدم مشارکت شرکت های دانش بنیان در پروژه های دولتی گردیده است.

انتظار شرکتها از دولت چندان زیاد نیست و نگاهی به مسایل مالی همچون اعطای وام و معافی از مالیات و... ندارند بلکه انتظار دارند با حمایت دولت و مسئولان و اجرای سیاستهایی چون جلوگیری از واردات و حمایت از تولید داخل بتوانند محصولات مورد نیاز کشور را با کیفیتی رقابتی و قیمتی مناسب به بازار عرضه کنند

مساله بیمه از دیگر مشکلات اساسی شرکت های دانش بنیان نام برد و آن را برعکس ماهیت اصلی به جای آنکه همراه شرکت های دانش بنیان باشد، با انواع جریمه های بی دلیل به مشکلات و مسائل شرکتها می افزاید.



دانش بنیان کشور را شامل می شود. گردش مالی آن ها در سال گذشته ۱۴ هزار میلیارد ریال و مجموع فروش دستاوردها و محصولات فناورانه آن ها بیش از ۶ هزار و یکصد میلیارد ریال بود.

## مهمترین مشکلات شرکتهای دانش بنیان را در چه می بینید؟

مشکل اصلی شرکت های دانش بنیان بازار فروش است، ناتوانی در بازاریابی و فروش محصولات توسط شرکت های دانش بنیان و عدم آشنایی بسیاری از آنها با مسائل بازاریابی محصول از جمله مراحل معرفی محصول، تبلیغات، مذاکرات جهت ثبت سفارش، ارتباط با بازارهای بین المللی جهت صادرات و غیره از مشکلات اساسی شرکت ها می باشد.

کمبود منابع مالی یکی دیگر از مشکلات می باشد، با توجه به اینکه شرکت های دانش بنیان بخشی از سرمایه مورد نیاز خود را برای تحقیق و توسعه محصولات نیاز دارند، کمبود منابع مالی و تسهیلات ارایه شده از سوی صندوق های پژوهش و فناوری را با توجه به هزینه های تولید بسیار اندک می دانند. مشکل دیگر شرکت های دانش بنیان، عدم حمایت از محصولات داخلی و استفاده از محصول خارجی به ویژه در دستگاه های دولتی است که عامل آسیب به تولیدکننده های داخلی شده و بازار داخلی را در اختیار کالاهای خارجی مشابه تولید داخل قرار داده است. استفاده دستگاه های دولتی از محصولات خارجی و ترجیح محصولات خارجی بر مشابه داخلی آن میباشد.

و فناوری تسهیلات مالی و اعتباری به شرکت ها ارائه میدهد. این شبکه آمادگی دارد به منظور تسریع توسعه ای طرح ها در حوزه فناوری و تسهیل در تولید طرح های فناورانه و دانش بنیان علاوه بر مشارکت از طریق ساز و کارهای غیر مشارکتی نیز نیاز شرکتها را برطرف و اقدام به ارائه تسهیلات نماید.

در بخش خدمات شبکه سازی، شبکه سازی شرکتها معمولا با دو هدف انجام می شود، اول گشایش منابع تکمیلی جدید به منظور دستیابی به افراد و دانش جدید و دوم نزدیک شدن و همکاری دوجانبه بین شرکت ها به منظور حفاظت از بازار و شکل دادن اتحادها برای اجتناب از رقابت در بازارهای نوپا.

## با توجه به ارتباط مستقیم شما با دانش بنیانها، ارزیابی شما از فعالان این حوزه چیست؟

با توجه به اینکه در حال حاضر تعداد شرکت های دانش بنیان حدود ۵۰۰۰ شرکت و ۶۳۰ شرکت خلاق، ۵۰ شتابدهنده فناوری و ۱۲۰ مرکز نوآوری در کشور وجود دارد برآوردهای انجام شده فروش محصولات دانش بنیان این شرکتها در سال ۹۸ فروش ۱۲۰ هزار میلیارد تومانی بوده است. که نسبت به سال قبل از آن ۳۳ درصد رشد داشته است. و در اصفهان بیش از ۵۰۰ شرکت دانش بنیان و واحد فناور فقط در شهرک علمی و تحقیقاتی مستقر هستند که ۱۰ درصد از شرکت های

## بیوگرافی خودتان را بفرمایید

حمیدرضا فاتحی هستم متولد ۱۳۶۳ دارای مدرک کارشناسی در رشته مهندسی صنایع و کارشناسی ارشد در رشته مدیریت صنعتی قبل از ورود به شبکه پژوهش ۶ سال در صنعت به عنوان مدیر تضمین کیفیت و مدیر برنامه ریزی و تولید مشغول به فعالیت بودم و پس از آن در سال ۱۳۹۲ در شبکه پژوهش و فناوری استان اصفهان مشغول به فعالیت شدم و از سال ۱۳۹۴ تا کنون به عنوان مدیر شبکه پژوهش و فناوری استان اصفهان مسئولیت را عهده دار هستم.

## شبکه پژوهش و فناوری استان اصفهان کارش را در چه سالی و با چه اهدافی راه اندازی شد؟

شبکه پژوهش و فناوری استان اصفهان در سال ۱۳۸۳ به عنوان نخستین مؤسسه غیرانتفاعی پژوهش و فناوری کشور با هدف توانمندسازی واحدهای فناور، خلاق و دانش بنیان و کمک به تجاری سازی دانش و فناوری و همچنین ارتباط و شبکه سازی عناصر فعال در زیست بوم فناوری، نوآوری و کارآفرینی کشور و با همکاری شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان راه اندازی گردید. شبکه پژوهش و فناوری استان اصفهان با حمایت از شرکت های فناور و دانش بنیان و همکاری با مجتمع های فناوری و نوآوری، مزایا و حمایت های قانونی و خدمات تجاری سازی را به اعضای خود ارائه می کند و بستر مناسبی برای توسعه زیست بوم فناوری و نوآوری و ظرفیت سازی برای توسعه دانش و هم افزایی را فراهم می نماید.

هدف اصلی شبکه پژوهش و فناوری استان اصفهان ایجاد هم افزایی و تسهیل گری در ایجاد هم افزایی از طریق ایجاد تعاملات و ارتباطات است. کارکرد اصلی این شبکه بستر سازی و ارائه امکاناتی برای توسعه و پیشرفت زیست بوم نوآوری و فناوری است.

## این شبکه دقیقا چه فعالیتی را صورت میدهد؟

شبکه پژوهش و فناوری استان اصفهان در سه حوزه اصلی فعالیت خدمات توانمندسازی، خدمات تجاری سازی و خدمات شبکه سازی فعالیت می کند. در بخش خدمات توانمندسازی، شبکه پژوهش و فناوری استان اصفهان، اقدام به ایجاد واحد توانمندسازی نموده است که بتواند با رویکردی علمی و عملیاتی ظرفیت های توانمندساز استان را تجمیع نموده و از شرکت های دانش بنیان و واحدهای فناور و خلاق جهت استفاده از این ظرفیت های توانمندساز حمایت نماید. در بخش خدمات تجاری سازی، شبکه پژوهش

# لزوم استفاده از ظرفیت کافی نت ها در واسپاری خدمات دولت الکترونیک

تنها دو بخش شرکت پست و دفاتر پیشخوان منجر به تحمیل هزینه و صرف زمان بالا شده و خود عامل ایجاد ناراحتی در میان عموم مردم است. این در حالیست که ظرفیت چند ده هزار کافی نت بلا استفاده رها شده است. این انحصار در اوج بحران ها بیش از هر زمان دیگری خود را بروز خواهد داد، به عنوان نمونه می توان به بحران کرونا و ازدحام وحشتناک دفاتر پیشخوان جهت احراز هویت سجام و یا خدماتی ساده همچون دریافت سیم کارت اشاره کرد که خود به تنهایی و توانست احتمال گسترش کرونا را افزایش دهد.

بدون شک در صورت استفاده از ظرفیت ده ها هزار واحد کافی نت در ارایه خدماتی همچون احراز هویت سجام شاهد ازدحام اینچنینی در دفاتر پیشخوان نمی بودیم و نگرانی ها بابت گسترش کرونا در دفاتر پیشخوان می توانست کاهش پیدا کند.

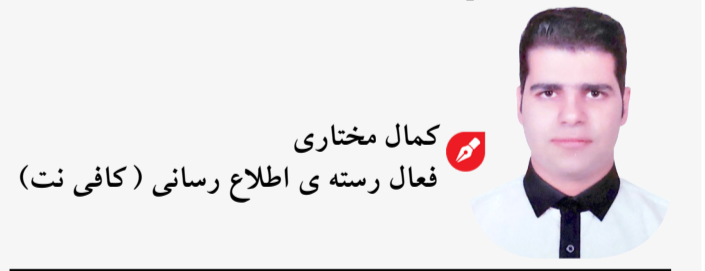
انتظار می رود با توجه به نظر صریح مقامات کشوری در لزوم استفاده از ظرفیت جوان و بخش خصوصی، مسولین زیربند در اتحادیه و اتاق اصناف از نهادهای سازمانهای بالادستی نسبت به پیگیری خواسته کافی نتها مبنی بر اضافه شدن رسته ی کافی نت ها به لیست مراکز مجاز ارایه خدمات دولت الکترونیک در متن واسپاری خدمات اهتمام ورزند و علاوه بر جلوگیری از ورشکسته شدن ده ها هزار واحد فعال بخش خصوصی در عرصه خدمت رسانی در کشور شاهد تسهیل دسترسی مردم در دریافت خدمات دولت الکترونیک و شکسته شدن حلقه سخت انحصار به سود دو بخش شرکت پست و دفاتر پیشخوان باشیم.

ضامن تامین امنیت اطلاعات مراجعین کافی نت هاست و یکی از دلایل اطمینان مراجعه کنندگان به متصدیان کافی نت ها در کشور است. تعداد بالای واحدهای کافی نت و پراکندگی میرگی این واحدها در مناطق مختلف شهری منجر به دسترسی بسیار آسان برای عموم مردم بدون صرف زمان طولانی جهت دریافت خدمات شده است.

همچنین سطح بالای تحصیلات شاغلین در کافی نتها که عموما دارای تحصیلات دانشگاهی و تخصصی مرتبط می باشند همچنین طی دوره های تخصصی متعدد سالانه توسط متصدیان کافی نت در سراسر کشور در کنار نظارت مستمر پلیس فتا بر فعالیت کافی نت ها همگی عوامل ذکر شده نشان از آمادگی ده ها هزار واحد فعال بخش خصوصی در ارایه خدمات دولت الکترونیک در کشور می باشد.

اینکه به چه دلیل شرکت پست و دفاتر پیشخوان در زمینه واسپاری خدمات دولت الکترونیک به کافی نت ها ترجیح داده شده اند و نامی از کافی نت در متن واسپاری خدمات دولت الکترونیک دیده نمی شود خود جای سوال دارد.

از مسولین محترم اتاق اصناف انتظار می رود طی مذاکراتی با وزارت ارتباطات و فناوری ارتباطات پیگیر گنجانیدن نام کافی نت ها در لیست مراکز مجاز واسپاری خدمات دولت الکترونیک باشند و گامی بلند در از میان برداشتن انحصار ایجاد شده به سود دفاتر پیشخوان و شرکت پست برداشته شود. متأسفانه نحوه واسپاری خدمات دولت الکترونیک نه تنها منجر به تسهیل دریافت توسط عموم مردم نشده بلکه بدلیل انحصاری شدن خدمات برای



کمال مختاری  
فعال رسته ی اطلاع رسانی (کافی نت)

اولین مراکز خدمات اینترنتی در ایران تحت عنوان کافی نت شناخته می شوند و شامل ده ها هزار واحد هستند و سالیان سال است در کشور حال ارایه خدمات حضوری اینترنت به عموم مردم هستند.

با توجه به تغییرات گسترده در نحوه ارایه خدمات اینترنت در کافی نتها که شامل تخصصی شدن خدمات ارایه شده از خدمات سازمان تامین اجتماعی تا سازمان امور مالیاتی و اداره کل ثبت شرکتها و سازمان اسناد و املاک کشور، خدمات سازمان صنعت معدن و تجارت و بخشی از خدمات اتاق بازرگانی، کافی نتها بطور کامل آمادگی ارایه سایر خدمات تخصصی را نیز دارند.

گسترده گری مراجعات به کافی نت ها از قشر های مختلف جامعه خود به تنهایی نشان دهنده میزان بالای اعتماد عمومی به فعالیت نسل جوان در بخش خصوصی است.

نظارت مستمر پلیس فتا بر فعالیت کافی نتها در کنار دوره های آموزشی و توجیهی اتحادیه های مربوط و مرکز آموزش اتاق اصناف برای اعضا خود



## چرا باید در شرایط دورکاری به فکر آموزش تیم خود باشید؟

وصل کنید تا بتوانند در قالبی شبیه فعالیت های دو نفره ، وظایف محول شده را به انجام برسانند.

این تکنیک در کنار آموزش می تواند باعث انتقال دانش بین اعضای هر تیم دو نفره هم بشود . یکی از مهمترین مهارت هایی که برای انجام این تکنیک در اعضا باید تقویت شود توانایی تفکر انتقادی (Critical Thinking) به معنای امکان نگاه کردن به یک مسأله از زوایای متفاوت است.

برخلاف تصورات عمومی استفاده از این تکنیک بیشتر از پانزده درصد باعث کاهش کارایی تیم ها نخواهد شد ولی در حدود همین مقدار می تواند به کیفیت خروجی هر تیم دو نفره هم کمک کند. از طرفی یکی از بهترین روش های آموزشی به منظور راهبری ابتدایی ، برای اعضای جدید داخل تیم هاست.

### برگزاری جلسات بازی های آنلاین گروهی

یکی از مهمترین خصوصیت هایی که اعضای تیم ها در زمانی که دورکاری می کنند به صورت ناخواسته از دست می دهند ، حس رقابت و برتری جویی است که در داخل تیم ها با یکدیگر دارند. احتمالاً مد نظر خواهید داشت که اشاره به حس برتری جویی نه به منظور یک جنگ ناخوشایند داخل تیم بلکه جهت اشاره به حس درونی همه اعضای تیم است که تلاش می کنند با انجام کارهای محوله و گفتن این موضوع به یکدیگر ارزشمندی خود برای تیم را یادآوری کنند.

همه اعضای تیم دوست دارند نشان دهند که چقدر برای موفقیت تیم، مهم هستند . این حس را کنترل شده ، تقویت کنید.

بزرگترین چالش دورکاری مقابله اشخاص با این حس درونی است که باید هر روز با خودشان کلنجار بروند و به خودانگیزشی برسند. برگزاری بازی های آنلاین که به خصوصیات تیمی اعضای تیم شما هم نزدیک باشد می تواند کمک کند که شما به حفظ این انگیزه کمک کنید و جو کاری تیم را تا حد زیادی کنترل کنید. این موارد ، چند پیشنهاد ساده برای ارتقای جو کار تیمی و صد البته افزایش کارایی اعضای تیم ها در زمان دورکاری است ولی اگر دقت کنید ، این تکنیک ها و روش ها در زمانی که تیم شما در کنار یکدیگر هم کار می کنند بسیار کارا هستند و می توانند به افزایش بهره وری و کارایی تیم ها کمک کنند.

با یکدیگر صحبت کنند. برای مثال سریال هایی که می بینند ، مطلب ساده ای که دیروز یاد گرفته اند ، کتابی که در حال خواندن آن هستند ، کیک یا نان تازه ای که توانسته اند در منزل بپزند ، روش جدیدی که توانسته اند بچه های پر انرژی خود را در منزل مشغول کنند.

به صورت دوره ای هر یک از اعضا را مکلف کنید که در این جلسات با سایر اعضای تیم صحبت کند. بهتر است صحبت کردن در این جلسات به صورت کاندید شدن خود اعضا باشد ولی اگر کسی پیش قدم نشد از خودتان شروع کنید و بعد هم کم کم بقیه را به این کار تشویق کنید.

### برگزاری جلسات آموزشی مشخص

یکی دیگر از جلساتی که می تواند در تیم ها به صورت یک رویه ثابت مطرح شود ، جلسات آموزشی است که در یک روز و یک ساعت خاص در هفته تکرار شود. برای مثال روزهای دوشنبه ساعت سه بعدازظهر . این جلسات در تقویم برنامه ریزی تیم ها گنجانده می شود و می تواند دقیقاً مشابه یک تسک و وظیفه برای اعضا در نظر گرفته شود و هر شخص به صورت دوره ای موظف شود حتماً در این مورد یک ارائه کوتاه (ماکزیمم ده دقیقه) و یک پرسش و پاسخ کوتاه مدت (ماکزیمم بیست دقیقه) برگزار کند. این جلسات می تواند در زمینه تخصصی مربوط به کار و یا بنا بر توافق اعضای تیم با موضوعات باز برگزار شود

### اشتراک گذاری محتواهای آموزشی

یکی دیگر از کارهایی که برای آموزش اعضا می توان در شرایط دورکاری توسط مدیران تیم ها صورت بگیرد تهیه و انتشار موضوعات آموزشی با طول زمانی بین پنج تا ماکزیمم ده دقیقه است. خیلی از اوقات یک فایل ارائه پاورپوینت جذاب ، یک اینفوگرافی یا چند خط توضیح ، یک ویدئوی یوتیوب خوب با کمی توضیح و شرح ، یک سایت آموزشی جذاب یا یک کانال آموزشی در شبکه های اجتماعی مثل اینستاگرام یا پادکسب جذاب ، می تواند باعث تغییر روحیه و حس و حال اعضای تیم برای حفظ روحیه شخصی و تیمی اعضا شود.

### ایجاد یک ساختار حمایتی برای اعضای تیم

خیلی از اوقات شما می توانید اعضای تیم را به صورت دو به دو به هم



سید عزیز الله بنی هاشمی

مروج چابک سازی منابع انسانی و تسهیل گر کار تیمی

یکی از مهمترین خصوصیات که در زمان دورکاری در تیم ها ضعیف تر می شود ، نحوه ارتباط دو به دو اعضای تیم با یکدیگر و گپ و گفت هایی است که خیلی از اوقات زمان ناهار یا وقت های استراحت است.

ولی حضور در شرایط دورکاری عموماً به نحوی شرایط را پیش می برد که شما مجبور هستید فقط با مدیر مستقیم خود نهایتاً چند کلمه ای صحبت کنید و بیشتر با تسک ها و وظایف محول شده از طریق ابزارهای مدیریت پروژه در ارتباط خواهید بود.

اگر شما سؤال یا مشکلی هم داشته باشید ، اتاق های گفتگوی گروهی جایی که شاید شما بدون خجالت از نشان دادن ضعف خود در مقابل یکی از اعضای گروه شاید نتوانید سؤال خود را مطرح کنید. یک مدیر خوب باید برای برطرف شدن مشکلات ناشی از عدم ارتباط مستقیم بین اعضای تیم ، به طراحی راهکارهای جدید با رویه های هوشمندانه ای رو بیاورد. به همین منظور چند پیشنهاد برای ایجاد این رویه های ارتباطی در زیر ارائه می شود که برخی از آنها در شرایط غیردورکاری نیز برای ایجاد و تقویت کار تیمی بسیار مفید می توانسته است باشد.

### برگزاری جلسات گفتگوی عمومی

حالا که ساعت های ناهار یا گپ و گفت های آزاد بین اعضای تیم دیگر وجود ندارد ، شما می توانید جلسات ساده ای برنامه ریزی کنید که در آن اعضا ضمن آن بتوانند به صورت موضوع آزاد و یا با یک خط فکری مشخص

## پیش بینی وضعیت استارت آپها در سال ۱۳۹۹



می کنند نیز از رونق خوبی بهره خواهند برد؛ سامانه‌هایی همچون ارسال مرسوله، پیک، باربری و ...

تاثیر منفی بر استارت‌آپ‌های گردشگری برکسی پوشیده نیست. تغییر مدیریت در استارت‌آپ‌هایی هم‌چون علی‌بابا و مستربلیط بدیهی می‌باشد. تعدیل کارمندان، محافظه‌کاری و عدم توسعه از نگرش تیم مدیریتی جدید خواهد بود. با توجه به کمبود نقدینگی و کم شدن تقاضا، کسب‌وکارها تمایل بیشتری به سیستم‌های مالی اعتباری و تهاطری خواهند داشت. با توجه به میزان بالای تعدیل در کسب‌وکارها، فریلنسری رونق بیشتری پیدا کرده و شرکت‌ها به جذب نیروهای مولتی‌تسک (همه‌فن‌حریف) روی می‌آورند. لذا موفقیت برای افزایش میزان تخصص و مهارت‌ها برای کارمندان بیشتر خواهد شد. با افزایش تعداد فریلنسرها استقبال از فضاهای کار اشتراکی بیشتر شده؛ امری که تغییر پروتکل‌های محیطی و بهداشتی شدیدتری را برای این کسب‌وکارها می‌طلبد. تغییر مدل آموزشی از حالت حضوری به آموزش از طریق ویدئوکنفرانس و سامانه‌های آموزش مجازی و بروز هوش مصنوعی به‌جای معلمین جهت تصحیح سوالات نیز به آرامی به شیوه‌ای بدیهی از سیستم آموزشی بدل خواهد شد. با رکود بازار، نیاز به بازاریابی و تغییر سبک مدیریت به مدل گرایش فروش، انتخابی بدیهی بوده و این امر باعث رشد میزان تبلیغات خواهد شد.

با توجه به انتخابات ریاست جمهوری در اوایل سال ۱۴۰۰، می‌توان تکاپوی دولت برای الکترونیکی کردن انتخابات در نیمه‌ی دوم سال ۱۳۹۹ را مشاهده کرد که این مساله تکنولوژیست‌ها و فناوری‌هایی را که در حوزه‌ی نظرسنجی یا امنیت فعالیت می‌کنند تقویت نموده یا فرصت برای دیگر فعالین این حوزه را ایجاد می‌کند. با افزایش نگرانی‌ها و فشارهای اجتماعی مانند وسواس، استرس، اضطراب و افسردگی، نیاز بیشتر به برنامه‌های مشاور آنلاین، افزایش تمایل به بازی‌های آنلاین و رشد یا تغییر کسب‌وکارهای زیر پیش‌بینی می‌شود:

- رستورانهای بیرون بر
- روزه‌های Home Visit (وزیت بیمار در منزل)
- برنامه های مرتبط با سلامتی و ورزش
- سامانه‌های آموزش مجازی(وبینار، ویدئو کنفرانس، LMS)
- مدیریت مالی و حسابداری
- خدمات در محل

به‌طور کل سال ۱۳۹۹ را می‌توان سال استارت‌آپ‌های بهره‌ور نامید؛ سالی که صاحبان کسب‌وکارهای سنتی را نیز به نوآوری و افزایش منطقه‌ی سرویس‌دهی وادار خواهد کرد.

**نگارش شده توسط حمید گودرزی، سعید خادمی، بابک کفاش**

## برگزاری نشست تخصصی استارت آپ ها

نشست تخصصی استارت آپ ها در شرایط کرونا روز دوشنبه ۲۲ اردیبهشت ماه جاری با همکاری مرکز کارآفرینی و کسب و کارهای نوپا اتاق بازرگانی اصفهان و اداره ارتباطات و فناوری اطلاعات استان اصفهان) بصورت مجازی برگزار می شود. این نشست مجازی (MEETUP) با حضور مدیرکل و کارشناسان حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات استان اصفهان به مدت یکروز با هدف آرایه راه حل هایی برای B2G ( کسب و کارهای نوپا و حاکمیت) در جهت رفع مشکلات و چالش های این بخش طراحی شده است.

بیان و رفع مشکلات در خصوص شیوع ویروس کرونا بر کسب و کارهای نوپا، بیان راهکارهای عملی براساس الگوی مدیریت و راهبردی “مکنزی” در فضای مجازی از دیگر اهداف برگزاری ان نشست است. دیر اداره ارتباطات و فناوری اطلاعات استان اصفهان گفت: رویکرد مردم و حاکمیت در بحث شیوع ویروس کرونا تغییر کرد و به این مساله واقف شدند که فناوری اطلاعات می تواند در بحث فاصله گذاری اجتماعی موثر باشد. مطلبی زاده در جلسه مجازی شبکه سازی بین کسب و کار نوپا و حاکمیت (meetup) افزود: ما در بحث شیوع کرونا مورد فشارهای زیادی از جمله ارتقای فناوری اطلاعات برای کاهش مراجعات حضوری مردم قرار داشتیم. وی تصریح کرد: استفاده از ظرفیت های این فناوری در بحث تجارت الکترونیک نیز از دیگر مواردی بود که در بحث کرونا حاکمیت و مردم را ناچار به استفاده از این فناوری نمود و از سویی مردم نیز به امور غیرحضوری واقف شدند.

مطلبی زاده افزود: در زمان اوج شیوع ویروس کرونا افزایش ۲۰۰ درصدی جابه جایی مرسولات و محصولات پستی را بسبت به مدت مشابه سال قبل شاهد بودیم. وی همچنین گفت: شرکت هایی که کار خدماتی در زمان شیوه ویروس کرونا انجام می دادند خسارت هایی هم دیدند که ما پیشنهاد اعطای وام به این شرکت ها را دادیم و البته گلایه هایی نیز به عملکرد این شرکت ها در این خصوص که تنها کسانی که کار خدماتی انجام داده اند زیر پوشش قرار گیرند، داشتیم. وی همچنین از راه اندازی سامانه ای برای غربالگری افراد مبتلا و نیز مراقبت از مردم در بحث شیوع ویروس کرونا خبر داد و گفت: با توجه به آیتم هایی که دانشگاه علوم پزشکی آرایه کرده بود، سلامت افراد و مکان آنها مورد سنجش و پایش قرار می گرفت.

وی در خاتمه گفت: افراد مبتلا به ویروس کرونا نیز از نظر قرنطینه تحت نظر قرار داشتند. در این جلسه همچنین تعدادی از مدیران کسب و کارهای نوپا، ندادن مجوز، کندی صدور مجوزها، مشکل قانونگذار و نبود قانون مشخص در این خصوص و شفاف نبودن قوانین در حوزه کسب و کارهای نوپا، نبود متولی خاص در این بخش و نبود هماهنگی بین کسب و کار های نوپا با حاکمیت را از مشکلات خود اعلام کردند.



# اپلیکیشنی که شاد نیست



منداندا داودی

یعنی تحمیل هزینه زیادی به خانواده ها  
- ایرادات فنی بسیاری از جمله اعلام خطا هنگام ثبت نام دارد.  
- نیاز به پهنای باند وسیع برای جابجایی داده ها دارد و عملاً با زیرساخت اینترنتی کشور به خصوص در استانهای دوردست و کمتر برخوردار ناهمگون است.  
- نیاز به آموزش مفصل برای کاربری آن دارد و به اصطلاح «کاربر دوست» نیست.

بزرگترین چالش سراسری بحران کرونا ایجاد مشکلات در سال تحصیلی جاری و در مقوله آموزشی کشور است که موجب آسیب به یادگیری و تعلیق آموزش دانش آموزان و تعطیلی گسترده طولانی مدت مدارس شد. بزرگترین اقدام وزارت آموزش و پرورش برای جایگزینی حضور فیزیکی دانش آموزان در مدارس، پس از کش و قوس های فراوان، راه اندازی اپلیکیشن شاد بود

یکی از چالشهای خانواده جهت دسترسی به شبکه ی شاد را میتوان داشتن یک گوشی تلفن همراه که حداقل قیمت آن در شرایط فعلی بالای یک میلیون تومان است، که بسیاری از خانواده ها در شرایط کسادی بازار و رکود کرونايي امکان آن را نداشتند. در کنار وضعیت اقتصادی خانواده ها، مشکلات نرم افزاری شبکه ی شاد و خطای فراوان ۴۰۳ برای ثبت نام کردن، بخشی از مشکلات آموزش از راه دور نظام آموزشی در دوران کرونا بود.

گزارشهایی درباره دردهای استفاده از شبکه شاد برای دانش آموزان و معلمان منتشر شده که نشان می دهد عدالت آموزشی یکی از نکاتی است که طراحان «شاد» توجه چندانی به آن نکرده اند. گزارشهایی از عدم دسترسی دانش آموزان نشان می دهد بخش کارشناسی آموزش و پرورش نتوانسته در طراحی خود، تفاوتی ساختاری و طبقاتی در گستره کشوری مانند ایران را لحاظ کند. در حالی که بسیاری از مدارس و دانش آموزان ما در نقاط مختلف کشور دچار محرومیت هستند و فاقد امکاناتی مانند کامپیوتر، لپ تاپ، گوشی هوشمند و حتی اینترنت پرسرعت و یا معمولی هستند قرار است به کدام عدالت آموزشی نزدیک شویم؟

مواردی که در خصوص اپ شاد میتوان به آن اشاره کرد عبارتند از:  
- شبکه نه چندان شادی که شاد نام گرفت با دسترسی های زیادی که برای خود در گوشی تلفن هوشمند ایجاد می کند، حریم خصوصی را نقض کرده است.

- باید روی تلفن های هوشمند با اندروید به روز نصب شود و این موضوع

# اصفهان ارتباط

هفته نامه خبری، اطلاع رسانی، آموزشی، پژوهشی

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: مهدی بگلری

سرپرست استان اصفهان: مهندس مهدی قربانی

تلفن: ۰۳۱-۹۵۰۱۳۲۳۶-۰۳۱-۹۵۰۱۲۴۲۱-۰۳۱-۹۵۰۱۲۴۲۱

تحریریه: ۰۹۳۶۷۱۰۹۳۱۸-۰۹۳۶۷۱۰۹۳۶۷۱-۰۹۳۶۷۱۰۹۳۶۷۱

آدرس پستی: اصفهان- صندوق پستی: ۳۳۶-۸۱۴۶۵

telegram.me/esfahanictnews

ictnewsir@gmail.com

## شبکه شاد و آموزش مجازی

موضوع تضمین کیفیت آموزش یعنی تضمین این که فرآیند یادگیری در آموزش مجازی از طریق سامانه شاد اتفاق می افتد، در این اپلیکیشن اجرایی نشده است. هیچکس، از مدیر و معاون مدرسه گرفته تا معلمان دلسوز، کارشناسان ستادی آموزش و پرورش و حتی پدر و مادری که باحوصله و مدارا مجبورند درس را خود آموزش ببینند و خود به بچه ها آموزش دهند و در نقش معلم خانگی ظاهر شوند و با همچون نظامی سختگیر باید قوانینی در خانه ایجاد کنند تا فرزندشان به صورت آنلاین درس بخواند که در این صورت نیز نمی توانند مطمئن شوند فرآیند یادگیری در ذهن بچه ها در حال اتفاق افتادن است، چون چنین تجربه ای تاکنون انجام نشده است

نظام آموزشی کشور ما از دیرباز و از دوران مکتب خانه های پدر بزرگ هایمان تا پیش از دوره کرونا بر پایه آموزش حضوری بنا شده بود و آموزش مجازی از طریق هر اپلیکیشنی، اولین قدمهای واقعی تجربه در عرصه عمل را برمی دارد و قاعدتاً نتیجه این روش تدریس در نظامی که بر پایه آموزش حضوری طراحی شده است، نامشخص خواهد ماند تا زمانی که بتوان اثربخشی این آموزشها را با سنجش های علمی، و نظریه معلمان و کارشناسان در سال بعد سنجید.

در کنار موضوع همزیستی با فرهنگ آموزش مجازی، آنچه نمود پیدا کرده است مواردی چون عدم دسترسی تمامی خانواده های به امکانات سخت افزاری مانند موبایل یا تبلت و در دیدگاه کلان ناکارآمدی زیرساخت های کشور، آموزش مجازی را برای خانواده ها به تجربه ی تلخ مبدل کرده است.

## مسئولیت های اجتماعی، سفری از فرش تا عرش



شهرام شفيعی  
دکترای عالی مدیریت راهبردی

دست یافتن به آمل و آرزوها بایستی هزینه کرد و بهای آن را از همان اولین لحظه های ورود به این دنیای خاکی پرداخت. با ورود به این دنیا، نسبت به خود و دیگران وظایفی داریم که باید انجام بدهیم تا دیگران در قبال آن، وظایف خود را انجام دهند و جالب آنکه بسیاری از وظایفی که انجام می دهیم فقط برای امرار معاش و ادامه زندگیست و رفته رفته وظایف اصلی ما در قبال انسانها، شروع می شود و تأثیرات موثر خود را بر جای می گذارد.

هر انسانی در ازای استفاده از منابع طبیعی خدادادی موجود در این دنیا، بدهی هایی پیدا می کند که مسئولیت های بزرگی بر گردنش می گذارد. اینجاست که مفهوم مسئولیت اجتماعی رنگ و بویی جدی به خود می گیرد و تا آخر عمر وظیفه می گردد. به نحوی که انسانها با توان های متفاوت، وظایفی متفاوت پیدا می کنند. هر چه قدر توان بالاتری داشته باشند، پردازش بیشتری هم باید داشته باشند. وظایفی که نه تنها به انسانها، بلکه به طبیعت و همه نعمت های بیست که به بشر ارزانی شده، منابعی که به راحتی در دسترس هستند و در دسترس بودن آنها باعث شده که قدر و منزلت آن را ندانیم و بی ملاحظه آنها را حیث و میل نماییم.

با توجه به موارد فوق در زندگی و امور روزانه در می یابیم که هنر بزرگ انسانها در تعاملات انسانی و خدماتیست که انجام می دهند. اما در بعضی از موارد نه تنها توجهی به وظایف و مسئولیت های خود نمی کنند بلکه بر خلاف جهت حرکت کرده و بدهی های خود به انسانها و جهان هستی را بیشتر می کنند. با بررسی آثار گذشتگان به خوبی به ماهیت ماندگار تعاملات انسانی و مسئولیت های اجتماعی انسانها پی می بریم و می بینیم که تنها یادگار آنان، فعالیت هایی است که مازاد بر امور روزانه جهت گذران زندگی و برای خدمت به جامعه در طول زندگی خود انجام داده و آثاری بر جای گذاشته اند که گاه به نیکی از آنان یاد می کنند و گاه به بدی امروزه انسانها وظایف خطیری را نسبت به همدیگر بر دوش می کشند که این موارد در ارتباطات بین فردی و در تعاملات انسانی به خوبی قابل رویت است و گاه چنان این مهم در زیر پا لگدمال شده که زبان را یزای به کلام آوردن آن نیست.

توانمندی در ارائه خدمات رفاهی جهت ایجاد ارزش برای انسانها به عنوان یک امتیاز، در نظر گرفته و ثبت و ضبط می گردد. از آنجایی که حتی تفکر احاطه بر علوم و فنون مورد نیاز در جوامع کنونی، فکری عبث و بیهوده است. بنابراین وجود انسانهای توانمند و بخشنده ای که جدا از تلاش برای امرار معاش خود، به فکر تامین دیگران و ایجاد آرامش برای هم نوعان خود هستند بسیار ضروری و مورد نیاز است و یک چنین انسانهایی با رفتارهای اجتماعی خود در مسیری گام برداشته که جز موفقیت و پیروزی، هیچ چیز دیگری در انتظار آنان نیست. آنان با مردم همانگونه رفتار می کنند که مطلوب آنان است. بنابراین مطلوبیتهای رفتارها و حرکات اجتماعی انسانها نهفته است که هر انسانی بایستی در تلاش باشد تا نسبت به هم نوعان خود صادقانه رفتار نماید و فقط به فکر پر کردن جیب خویش و بهره وری فردی

نباشد بلکه بایستی موفقیت را در رسانیدن انسانها به مطلوبیتهای آنان بداند و پیوسته در تلاش باشد تا با درس و عبرت از گذشته و تحول آفرین و عمل محور بودن در حال، حال و آینده ای روشن و ایده آل را برای خود و مردم پدید آورد و موفقیت را امری همیشگی و مستمر بداند.

وظایف اجتماعی همچون سرازیر کردن آب بر بستر رودخانه ای خشک است که باعث سرسبزی و آبادانی می گردد. انجام وظایف اجتماعی همراه کردن کائنات و بهره گرفتن از قدرت لایزال الهی برای ایجاد و تزریق انرژیهای مثبت در کالبد جامعه است و کاشتن درختانیست که شاید امروز نتوان از سایه و میوه آن استفاده نمود اما باعث بزرگی و ایجاد عزت نفس می گردد و ناخواسته با انرژی های مثبتی که ایجاد می کند راهی به منابع بی کران انرژی پیدا می کند. به قول قدیمی ها: تو نیکی می کن و در دجله انداز که ایزد در بیابانت دهد باز

البته که پرداختن به امور انسانی، قلبی بزرگ و سینه ای فراخ می خواهد و نیازمند بینش و نگرشی خاص است. لذا برای رسیدن به توانمندی در امور اجتماعی بایستی قبل از اقدام و ورود، بازار درونی خود را بسازیم و آنرا جلا دهیم و بایستی دستی به خود و داشته هایمان بکشیم و در خود تغییر و تحول ایجاد نماییم تا بستر مناسب برای رشد و توسعه فردی ایجاد کنیم. بایستی ظرف درون را از هر چه ناپاکیست، خالی کنیم و در آن بهترینها را قرار دهیم. بایستی ظرف درون را تبدیل به الماس نماییم تا محتوای درونی آن، در و گوهر باشد زیرا در غیر اینصورت وجودمان تبدیل به ظرفی ناشایست و نامطبوع می گردد که جایگاهی برای بدترین ها می گردد و این ظرف نازیبا فقط و فقط ارائه دهنده دورویی و نفرت و دروغ می شود و به قولی از کوزه همان برون تراود که در اوست. لحظه لحظه عمر آدمی که می گذرد ارزشی بالاتر پیدا می کند و هر چه قدر دانسته ها و داشته های آدمی افزایش پیدا می کند و درخت وجودش پر بارتر می گردد خاصیت تاثیر گذاری بیشتری پیدا می کند که به نوبه خود دلیلی بر ارزشمند شدن است و هر چه این ارزشها بیشتر گردد، انتظار جامعه و افراد بیشتر و بیشتر می گردد.

انجام مسئولیت های اجتماعی، همچون ایجاد بستری مناسب برای سرمایه گذاری است که با هر حرکت مثبتی که در قبال جامعه، انسانها، طبیعت و کائنات انجام می شود، از یک سو حس بهتری و نیروی محرک بیشتری برای پرداختن و بهره رسانیدن ایجاد می شود و از سویی دیگر روز به روز، برگ برنده ای نصیب افراد می کند. چرا که پردازش به مسئولیت های اجتماعی گرچه خدمتی بدون پاداش است و از جمله خدماتیست که نباید به عنوان یک تجارت به آن نگاه کرد اما خواسته یا ناخواسته تاثیر قدرتمند خود را در تمامی شئون زندگی فرد می گذارد و مسیری لذتبخش را برای وی فراهم می سازد. پر واضح است که چشم انسانهای بسیاری در این دنیای خاکی به دستهایی دوخته شده است که قدرتمندند و توانایی یاری رسانیدن دارند. مهم نیست که چقدر توانمندید، مهم آنست که در هر مقام و جایگاهی که باشید به فکر انسانهایی پیرامون خود باشید، به فکر ساختن آتیه باشید چرا که امروز همان فردیست که در روپایش بودید، پس بیایید رویایمان را با ذره ذره حرکات امروزمان قدرتمند بسازیم.

هر جای این کره خاکی را که بنگریم آثاری به جا مانده از تمدنهای سالیان گذشته را می بینیم، آثاری که به نوبه خود بیانگر رویدادهای کوچک و بزرگ است که امروزه همچون آینه ای تمام قد، گذشته و گذشتگان را به رخ می کشاند. آثاری که در بردارنده شواهد و قراینی از تفکر و بینش انسانهای آن دوران دارد، که در برخی ظلم و قضاوت نهفته و در برخی نعمت و احساسی زیبا... به راستی آیا می توان درک درستی از خصوصیات فرمانروایان و مردمان آن دوران به دست آورد؟ آیا اینها دلایلی برای قضاوت کردن در مورد گذشته و گذشتگان هست؟ که چگونه بوده اند و زیسته اند و امروزه چگونه قضاوت می شوند؟ اهمیت زندگی انسانها به لحظه لحظه حضورشان در این دنیای خاکی و ارزشهایست که ایجاد کرده اند، ارزشهایی که گاه سالها و قرنهای پس از کوچ ابدی آنها، همچنان ماندگار و پابرجاست. ارزشهایی که نه تنها کاسته نشده بلکه در گذر زمان رنگ و لعابی دگر به خود گرفته و چهره ماندگارتری از آنها ساخته است. بایستی بررسی کرد و دید که آیا آنها به کاری غیر از فعالیتهای روزانه ایی که انسانها همواره به آن مشغولند، مشغول بوده اند یا اینکه با بینش و نگرشی که داشته اند پیوسته در حال ایجاد ارزش و تدوینی بوده اند تا آیندگان به نحو بهتر و مطلوبتری زندگی کنند.

و اینجاست که سوالاتی مطرح می شود که:  
- آیا ما انسانها، نسبت به هموعان خود وظایفی داریم؟ اگر وظایفی داریم میزان آن چقدر است؟ آیا در قبال انجام این وظایف باید توقع و انتظاری داشته باشیم؟ نحوه تاثیر گذاری افراد موثر در جامعه ای که در آن می زیسته اند چگونه بوده است؟ آیا اساساً انجام مسئولیت های اجتماعی، در زندگی شخصی افراد تاثیر گذار است یا نه؟ و اینکه مسیر رشد و توسعه آنها چگونه بوده است؟

همه اینها سوالاتی است که امروزه به عنوان یک الگو می تواند گره گشای مشکلاتی باشد که انسانها با آنها درگیر هستند، تا با فهم آن مسیر رشد و تعالی را بهتر طی نموده و به سر منزل مقصود برسند. قدر مسلم آنست که انسانها در زندگی همواره به دنبال راهکارهایی هستند تا بتوانند در کوتاهترین زمان ممکن به اهداف خود دست پیدا کرده و گوی سبقت را از دیگران بریابند. اما زمانی به خود می آیند که کمی دیر شده است و این رسم نیست پایدار و ماندگار که چه زود همه چیز، دیر می شود. چرا که هیچ راه میانبری برای رسیدن به خوشبختی و موفقیت وجود ندارد و برای گذران زندگی و