خبر

پهنای باند در انتظار تولید محتوا

■ **ایلنا:** وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اعلام کرد، به دلیل آنکه هنوز محتوا تولید نشده است درخواست برای پهنای باند ۱۰ مگ بسیار کم است ولی به موازات افزایش محتوا درخواست برای پهنای باند بیشتر خواهد شد. تقی‌پور گفت: طبق برنامه پنجم مکلف هستیم برای رسیدن به شبکه ملی اطلاعات پهنای باند را حداقل تا ۱۲ مگ افزایش دهیم که اکنون قابلیت واگذاری پهنای باند تا ۱۰ مگ را داریم. دولت سعی دارد از طریق صدور پروانه و ایجاد اپراتور جدید افزایش پهنای باند را انجام دهد و قصد ندارد به طور مستقیم سرمایه‌گذاری کند. او گفت: به دلیل آنکه هنوز محتوا تولید نشده است درخواست برای پهنای باند ۱۰ مگ بسیار کم است ولی به موازات افزایش محتوا درخواست برای پهنای باند بیشتر خواهد شد. هم اکنون برای دستگاه‌های اجرایی به هیچ‌وجه محدودیت پهنای باند نداریم و اکنون در برخی دانشگاه‌ها از جمله دانشگاه تهران، ۱۵۵ مگ پهنای باند وجود دارد.

اینترنت پاک به معنای حذف اینترنت بین‌المللی نیست

■ **ایسنا:** اینترنت پاک پاسخی به تهدیدات فضای سایبر است که هر روز در حال گسترش‌اند، ولی از وجهه دولتی بودنش به‌نظر می‌رسد قرار است خدمات دولتی روی بستر آن عرضه شود. محمود کلانتری، کارشناس فناوری اطلاعات درباره اینترنت پاک با بیان اینکه موتور جست‌وجوی ملی هم به نوعی طرحی در راستای مدیریت بر محتواست، درباره مشخص‌های اینترنت پاک اذعان کرد: اینترنت پاک را اگر اینترانت بزرگ ملی در نظر بگیریم- بخشی از اینترنت که از منظر معیارها مشکلی ندارد- با کیفیت و سرعت بالاتری ارایه می‌شود و اینترنت پاک راه‌حل خوبی است که روزی باید چنین کاری انجام شود. این کارشناس با بیان مثالی درباره نحوه پاکسازی اینترنت، ابراز کرد: از اقیانوسی بزرگ اگر قسمتی را جدا کنیم، برای مخاطب چندان ملموس نخواهد بود و برای مخاطب اینترنت هم با اجرای چنین طرحی، موضوع چندان هویدا نیست. کلانتری افزایش صرف حجم محتوا بر بستر اینترنت را مساعد ندانست و گفت: باید به صورت تخصصی روی مباحث سایبر و محدودیت برای کاربران کار شود و صرفا افزایش حجم محتوا کفایت نمی‌کند و باید به‌صورت تخصصی مطلوبیت خواسته‌های کاربران را فراهم کرد که در این راستا یک راه‌حل، افزایش کیفیت خدمات است. او درباره کارفرمابودن دولت در راستای اجرای پاکسازی اینترنت، اظهار کرد: پروژه‌هایی از قبیل پاکسازی اینترنت در کشورهای دیگری هم مطرح بوده و باید به این نکته توجه کرد که عمده دلیل موفق بودن برخی از آن پروژه‌ها، عدم کارفرمابودن دولت بوده است.

اینترنت پاک تعریف مشخصی ندارد

■ **ایسنا:** می‌توان به جای طرح‌هایی که تعریف مشخصی از آنها وجود ندارد، به‌دنبال پروژه‌های اجرایی که اهداف ما را پوشش می‌دهد، بود و از آنها حمایت کرد. علی‌اکبر جلالی درباره موضوع اینترنت پاک و مفهوم آن که یکی از برنامه‌های مطرح شده وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات است، اظهار کرد: صادقانه بگویم هیچ تعریفی نه از آن دیده و نه شنیده‌ام و این یک نوآوری و خلاقیت وزارت ICT است و در این‌باره نیز بهتر است تعریف درستی از این پدیده شود تا با تعریف‌های نامشخص دچار سردرگمی نشویم. وی گفت: اما آن‌طور که برداشت من است، وظیفه هر کشوری حفظ امنیت فضای داده‌ها است و در این ارتباط پروژه‌ای در کشور تحت عنوان استان‌های الکترونیکی در حال انجام است که تاکنون استان‌های سمنان و چهارمحال و بختیاری به مرحله بهره‌برداری رسیده‌اند. او درباره استان‌های الکترونیکی و ارتباطات استانی خاطرنشان کرد: در این نوع ارتباطات هیچ‌گونه تماسی با اینترنت جهانی وجود ندارد و تنها اطلاعات آن مربوط به داخل کشور و زندگی روزمره مردم است. این کارشناس فناوری اطلاعات درباره هدف از راه‌اندازی و ایجاد چنین پروژه‌هایی عنوان کرد: این پروژه می‌تواند یکی از پروژه‌های علمی برای حفظ داده‌ها، تامین امنیت و همزمان دسترسی مردم به اطلاعات مورد نیاز خود باشد. جلالی ادامه داد: با مراجعه به سایت «سمنان» (WWW.Semnancity.ir)، شهروندان این استان می‌توانند به اطلاعات بیش از ۱۶۰۰ خدمت دستگاه‌های دولتی دست یابند. به علاوه امکان دسترسی به ۳۰ هزار مغازه در هر شهر وجود دارد و به کلیه اطلاعات فروشگاه‌های الکترونیکی، خدمات بر خط و سایر اموری که یک شهروند در اختیار دارد، برسند.

تعهد ۴۰۰ میلیون تومانی شرکت‌ها برای VOIP

■ **مهر:** محمودرضا خادمی، رییس کمیسیون اینترنت سازمان نظام صنفی رایانه‌ای نیز با اشاره به توافقات انجام شده با شرکت ارتباطات زیرساخت برای اجرای این قرارداد گفت: طبق توافقات صورت گرفته از این پس ترافیک اورجینیشن از کانال دو تعاونی «تفتان» و «تلفا» عبور خواهد کرد که بر این اساس مقرر شد برای تضمین قرارداد هر یک از شرکت‌ها تعهد ۴۰۰ میلیون تومانی به شرکت ارتباطات زیرساخت دهند. وی ادامه داد: تعهدات دیگر منوط به انجام درست قرارداد و انجام ماهانه ۱۰ میلیون ترافیک برای هر تعاونی است. همچنین برای هر دقیقه ترافیک مکالمه مبلغ ۱۰ تومان به شرکت ارتباطات زیرساخت عوارض تعلق می‌گیرد. خادمی با بیان اینکه این مبلغ مصوب سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی گران است خواستار همکاری رگولاتوری برای منطقی کردن این رقم شد. وی همچنین گفت: این قرارداد یک ساله بوده و تا چهار سال قابل تمدید است که به لحاظ اقتصادی شفاف شدن حوزه فعالیت شرکت‌های صنف و کاهش کانال‌های قاچاق مکالمات را در پی خواهد داشت.

نسل سوم بالاخره به کشور می‌آید؟

تداوم ابهام در ارایه خدمات «تری جی» موبایل در ایران

سعید صباغی‌پور

شرق: اپراتور سوم ایران پس از چند سال تاخیر کش‌دار و پر کشمکش سرانجام ملزم شده از انتهای بهار سال جاری سیم‌کارت‌های خود را عرضه کند که تلاش‌های دولت برای ایجاد حاشیه رقابتی امن برای این اپراتور و مالک آن تامین تلکام موجب عقب افتادن یکی از بزرگ‌ترین تحولات بازار فناوری ایران، یعنی ارایه خدمات نسل سوم موبایل موسوم به نسل سوم تلفن همراه شده است.

الزام اپراتور سوم به عرضه سیم‌کارت‌های نسل سومی از خرداد امسال با پشتوانه و اجبار قانونی پروانه صادر شده از سوی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی ایران که در واقع رگولاتور بخش ارتباطات ایران است جدیدترین حلقه زنجیره از وقایعی است که آغاز به کار این اپراتور را قریب به سه سال به تاخیر انداخت و از فسخ قرارداد با کنسرسیوم تامین اتصالات و عدم پذیرش شرایط اپراتور منطقه‌ای زین شروع شد و تا امروز هم همچنان ادامه دارد.

دلایلی از جمله فقدان شریک کارکشته خارجی و بحران نقدینگی و نیروی انسانی گرفته تا اخیرا اعلام موضوعاتی همچون نامساعد بودن شرایط فرکانسی کشور تاکنون سبب شده که اپراتور سوم حتی با توجه به وجود الزام و اجبار قانونی تولدش با تردید نگریسته شود و هرگونه پیشرفتی در این زمینه را به حمایت دولت و نهادهای قانون‌گذار منوط کند که البته کارشناسان این حوزه با توجه به شرایط موجود و تجربه ناکام اپراتور دوم در ارایه آزادانه سرویس ام.ام.اس معتقدند حتی در صورت منجر شدن به ارایه سیم‌کارت‌ها از سوی اپراتور در چند شهر بزرگ باز هم در آینده‌ای نزدیک منجر به ارایه خدمات اینترنت روی گوشی تلفن همراه یا همان نسل سوم منجر نخواهد شد.

ادامه این تاخیرها در ارایه خدمات ۳G و ماندن اپراتورهای دیگر پشت درهای بسته ارایه خدماتی از این دست از آن سو نگرانی کارشناسان این عرصه را برانگیخته است که اغلب تحلیل‌های داخلی و حتی خارجی بنیادهایی مانند بنیاد پژوهشی تجارت جهانی (BMI) نشان از کاهش عمده سود دو اپراتور نخست ایران دارد و نه تنها از بعد نیازهای مشتریان بلکه حتی از جنبه اجبار بازار ارایه خدمات مبتنی بر داده یا همان نسل سوم موبایل در ایران را تنها راه برون رفت از این بحران اعلام می‌کنند.

بازار جهانی در چه وضعیتی هستند

نسل سوم تلفن همراه (۳G) شبکه‌ای با فناوری سلولی است که علاوه بر تماس‌های تلفنی و دسترسی به اینترنت پرسرعت واقعی، منطقه‌های وسیعی را تحت پوشش قرار داده و می‌تواند داده‌هایی با حجم بیشتر را بین دستگاه‌های مختلف انتقال دهد (یکی از پروتکل‌های پر اهمیت موجود در یک شبکه نسل سومی HSDPA نام دارد که مخفف عبارت mobile telephony communications protocol بوده و توانایی انتقال بسته‌های داده با حجم و سرعت بالا را فراهم کرده و در عین حال پهنای باند لازم برای دسترسی به اینترنت پرسرعت به صورت سیار را در اختیار کاربر قرار می‌دهد).

ژاپن اولین کشوری بود که در سال ۲۰۰۱، به صورت فراگیر از فناوری نسل سوم مخابراتی استفاده کرده و آن را تجاری کرد. در ژانویه ۲۰۰۲ شبکه دوم اینترنت موبایل را شرکت مخابراتی SK، در کره جنوبی راه‌اندازی کرد و در اروپا نیز شرکت مخابرات بریتانیا در این گام پیش قدم شد.

تحلیلگران و مدیران خبره مخابراتی دنیا همواره از سرویس‌های خدماتی اینترنت موبایل با طراحی معقول و سرعت‌های بالا پشتیبانی کرده و آن را عامل مهمی برای پایان رقابت مبتنی بر هزینه اپراتورها دانسته‌اند. این تحلیلگران در ادامه می‌افزایند: استفاده از فناوری‌های پرسرعت اینترنت موبایل می‌تواند موجب افزایش میانگین درآمد حاصل از کاربران (ARPU) شده و در نهایت سودآوری زیادی برای شرکت‌های مخابراتی به ارمغان آورد.

موضوعی که در نهایت می‌تواند در آینده نزدیک منجر به وقوع تغییری اساسی در اقتصاد این مقوله شده و وضعیت سال‌های گذشته - که در آن مدت رقابت شدید بر سر قیمت‌ها و جنجال برای دریافت گواهینامه‌ها بالا گرفته و منجر به تاثیرات منفی بر اپراتورها می‌شد - را به بهترین نحو بهبود دهد.

نگاهی به گزارش‌های مالی سایر اپراتورهای فعال در این زمینه نیز نشان‌دهنده نیاز این بازار و کمپانی‌های بزرگ فعال در آن به سرویس‌ها مبتنی بر داده است. برای مثال سودآوری شرکت ایرتل در سه ماهه سوم سال ۲۰۰۸ از ۴/۲۲ درصد به ۳/۸ درصد در سال ۲۰۱۰ رسیده و در همین مدت این فاکتور برای اپراتورهای آیدیا، ریلاینس و آرکام، نیز افت زیادی پیدا کرده است.

اخیرا سامارش پاریدا مدیر استراتژیک وودافون در این مورد اعتراف جالبی کرده و طی صحبت‌هایش به رویترز گفته است: «بسیاری از اپراتورهای مخابراتی متوجه شده‌اند که تعرفه‌های موجود تا اندازه ممکن کم بوده و این موضوع منجر به بروز چنین نتایج آماری شده. البته با توجه به میزان داده زیادی که امروزه مورد نیاز است، در آینده‌ای نزدیک تحولی اساسی رخ خواهد داد.»

یکی دیگر از تحلیلگران با شرکتی چند ملیتی که قصد ندارد نامی از او برده شود در همین گزارش در مورد وضعیت کنونی ارتباطات گفته است: «به نظر می‌رسد در حال حاضر این رفتار غیرمنطقی مربوط به درآمدهای اپراتورها به پایان عمر خود رسیده و نسبت به گذشته بهبود یافته باشد که یکی از عوامل مهم این تغییر و تحول را می‌توان گسترش و توسعه شبکه اینترنت موبایل و نسل سوم خدمات مخابراتی قلمداد کرد.

> **الزام اپراتور سوم به عرضه سیم‌کارت‌های نسل سومی از جدیدترین حلقه زنجیره وقایعی است که آغاز به کار این اپراتور را قریب به سه سال به تاخیر انداخت و از فسخ قرارداد با کنسرسیوم تامین اتصالات و عدم پذیرش شرایط اپراتور منطقه‌ای زین شروع شد و تا امروز هم همچنان ادامه دارد**

کاتالیزوری به نام نسل سوم تلفن همراه

کشور هند را می‌توان مثال خوبی در این زمینه به‌حساب آورد. با وجود اینکه شرکت مخابرات این کشور تا آخر ماه فوریه تنها دارای چند میلیون مشترک نسل سوم بود، همین نسبت کوچک مشترکان توانسته است تاثیر قابل توجهی در فاکتور میانگین درآمد حاصل از کاربران (ARPU) بگذارد (در اوایل این ماه، شرکت ایرتل هند، اعلام کرد که تعداد مشترکان نسل سوم همراهش از مرز دومیلیون عبور کرده است).

به‌علاوه بازار مخابرات جهانی نشان می‌دهد که با وجود تعداد زیاد مشترکان غیرنسل سومی استفاده اینترنت همراه در نقطه اوج خود قرار گرفته است. به عبارت دیگر همچنین در طی نیم‌سال گذشته، نسل سوم به عنوان یک کاتالیزور عمل کرده و با اینکه مشترکان نسل دوم دنیا آمار بالایی دارد، میزان استفاده از داده‌های حجیم همراه از قبیل تصویر، ویدیو و صوت به نحو چشمگیری در حال افزایش است و اینکه بتوان در مورد کمیت این موضوع به صراحت سخن گفت، کمی زود به‌نظر می‌رسد.

ترس از دست دادن سود

راجیو شارما، تحلیلگر بنیاد مالی HSBC، در گزارشی که ۱۲ آوریل امسال منتشر کرد در مورد این موضوع گفت: «هزینه‌های بالای مربوط به افزایش انتقال داده‌ها همواره تاکنون عاملی قدرتمند برای عدم رقابت اپراتورها برای ورود به عرصه نسل سوم بوده است. در مجموع هیچ نشانه‌ای مبنی بر غیرمنطقی بودن قیمت‌گذاری‌های نسل سوم وجود ندارد، برنامه‌های پیاده‌سازی این نسل در محدوده هنجارهای قیمت‌گذاری جهانی هستند و هزینه‌های تماس‌های صوتی در شبکه‌های این نسل مشابه نسل دوم محاسبه می‌شوند. این موضوع مسلما مزیت خوبی به‌شمار می‌رود. ما معتقدیم شرکت‌های مخابراتی صرفا به دلیل هراس از تخفیف هزینه تماس‌های صوتی تمایلی به استفاده از پلت‌فرم ۳G ندارند.»

استدلالی که شارما از آن استفاده کرده با معرفی ویژگی انتقال شماره تلفن میان اپراتورهای موبایل (MNP) قابل فهم‌تر خواهد بود. MNP یا Mobile Number Portability، ویژگی است که با وجود آن می‌توان به مشترکان همراه امکان داد بدون تغییر شماره فعلی‌شان بستر مخابراتی یا همان اپراتور تلفن همراه خود را تغییر دهند. در صورتی که در سال‌های گذشته ویژگی MNP پا به عرصه مخابرات می‌گذاشت، منجر به وقوع جدال بر سر تعرفه‌های ارتباطی می‌شد. بسیاری بر این باور بودند که با فعال شدن و شروع به کار MNP، تغییری اساسی در تعداد دقایق استفاده رایگان از سرویس‌های ارتباطی به وجود آمده و این زمان‌ها افزایش می‌یابند، در حالی که تاکنون با توجه به خواست‌های مشتریان مبنی بر ارایه خدمات با کیفیت بهتر چنین تغییری صورت نگرفته و باز هم چه در ایران و چه در سراسر جهان صورت نخواهد گرفت.

اکثر تحلیلگران بر تاثیر پر اهمیت و مثبت انتقال به نسل سوم بر کسب‌وکار نیز تاکید و تمرکز ویژه‌ای دارند. نسل سوم تلفن همراه (۳G)، با امکاناتی که ارایه می‌کند کلیه کانال‌های ارتباطی را برای تجارت‌کنندگان باز کرده و به مدیران امکان می‌دهد از هر نقطه به وضعیت داده‌های شرکت خود دسترسی پیدا کنند. انتقال داده‌های حجیم و ارایه کنفرانس‌های ویدیویی با وجود بسترهای ۳G می‌تواند تاثیر زیادی در کاهش هزینه‌های شرکت‌ها داشته و به تبع آن اقتصاد جوامع در وضعیت بهتری قرار خواهد گرفت. چنین دیدگاهی بدون شک موافق دورکاری و هرگونه شیوه‌های بهینه‌سازی دیگر است.

پول حرف می‌زند

PEST (political, economic, social and technological)، عبارت است از مجموعه تحلیل‌هایی که نشان‌دهنده اهداف و تاثیرات ظهور نسل سوم هستند. بررسی تحلیل‌های از نوع PEST، اطلاعات ارزشمندی در رابطه با نسل سوم تلفن همراه (۳G) و فرصت‌هایی که ارایه می‌کند به ما می‌دهد. بر اساس تحلیل‌های سیاسی که در این زمینه صورت گرفته است زمانی که دولت بریتانیا شروع به برگزاری مناقصه بین ۱۳ شرکت مخابراتی برای انتقال نسل ارتباطی خود کرد، رقابت بین این شرکت‌ها برای دریافت پروانه این موضوع منجر شد میزان مبلغ پیشنهادی شرکت‌های رقیب در نهایت چیزی بیش از ۱۵۰ برابر پیشنهاد ابتدایی شده و شرایط سیاسی به وجود آمده در آن زمان میلیاردها پوند درآمد برای دولت بریتانیا به ارمغان آورد.

نسل سوم چه منفعتی برای ما دارد

فاکتور دیگری که در PEST مورد توجه است تاثیرات اجتماعی ظهور نسل سوم را بررسی می‌کند. در دنیای امروزی شاهد هستیم که تقریبا هر فرد در جوامع توسعه‌یافته یک دستگاه تلفن همراه دارد. این افزایش تعداد تلفن همراه باعث ازدیاد جرم‌های دزدی دستگاه و به تبع اطلاعات موجود در آن خواهد شد. با این حال با وجود فناوری‌های موجود در خدمات ۳G می‌توان روش‌های امنیتی ویژه‌ای پیاده‌سازی کرد که دستگاه‌های همراه به سرقت رفته به هیچ عنوان قابل استفاده نباشند. در صورتی که این موضوع را از منظر اجتماعی دقیق‌تر مورد توجه قرار داده و کمی خوشبینانه به قضیه نگاه کنیم، ظهور نسل سوم باعث کاهش جرم‌های این چنینی خواهد شد.

PEST در تحلیلی دیگر از منظر فناوری‌های نوین به ۳G نگاه می‌کند: هدف تلفن‌های همراه امروزی در درجه اول ارتباطات صوتی بوده و مقوله انتقال داده‌های غیرصوتی در درجه بعدی قرار دارد. تغییراتی که در بسترهای نسل ۲ و ۲/۵ داده شد، مشترکان را قادر کرد تا بتوانند داده‌های خود را با سرعت بالاتر (معمولا بین ۲۸ تا ۶۴ کیلو بایت در ثانیه) منتقل کنند. هم اکنون نسل بعدی تلفن‌های همراه (۳G) که در دنیا با IMT ۲۰۰۰ و در اروپا با UMTS شناخته می‌شود، صرفا برای انتقال داده‌های حجیم با سرعت بالا طراحی و پیاده‌سازی شده است. در این بستر جدید، صوت، به عنوان نوعی داده خاص در نظر گرفته می‌شود و هدف اصلی انتقال صدای مشترکان نیست. سیستم‌های ۳G امروزه با انعطاف‌پذیری‌های فراوان به کاربران امکان می‌دهند با نیازهای مختلف و در پهنای باند مورد نظر به انتقال داده‌های خود بپردازند. سرعت این نقل و انتقال داده‌ها به چند صد کیلو بایت در ثانیه می‌رسد و دستگاه کاربران نهایی دیگر فقط یک تلفن همراه نیست.

ورود به دنیای چت ویدیویی به همراه ooVoo

چت می‌کنم، پس هستم

مهرداد خدامی

چند سالی است که کاربران ایرانی به دنیای چت ویدیویی وارد شده‌اند. بسیاری از اعضای خانواده‌ها به کشورهای دیگر سفر کرده‌اند و تمامی آنان توان پرداخت هزینه تلفن را ندارند. از سویی چت ویدیویی فقط صدا را منتقل نمی‌کند بلکه از آن طریق همدیگر را می‌بینند و با یکدیگر گپ می‌زنند.

مهم‌ترین برنامه چت ویدیویی که نه تنها ایرانی‌ها بلکه کل مردم جهان با آن آشنا هستند، برنامه اسکایپ (Skype) است. اما آیا شما با مهم‌ترین رقیب آن یعنی اوو (ooVoo) آشنا هستید؟ رقیبی که یک سر و گردن از اسکایپ (Skype) بالاتر بوده ولی متاسفانه بین کاربران ایرانی ناشناخته است.

من خودم در ابتدا از اسکایپ استفاده می‌کردم ولی بعد از اینکه یکی از دوستانم درباره تجربه منحصر به فرد خود درباره استفاده از اوو صحبت کرد، ترغیب شدم که برای یک‌بار استفاده از آن را تجربه کنم. همان یک‌بار باعث شد که اسکایپ را از سیستم خودم حذف و به اوو کوچ کنم. تجربه‌ای منحصربه‌فرد از چت ویدیو با کیفیت فوق‌العاده بالا و در عین‌حال بدون وقفه دلیل نوشتن این مقاله و معرفی اوو است.

امکاناتی که اوو دارد

امکانی که اوو با آن شناخته می‌شود، قابلیت چت ویدیویی است. اما بدون شک امکانات آن بیشتر از آن چیزی است که ما در این مقاله به آنها می‌پردازیم. این برنامه طی دو نسخه رایگان و تجاری قابل استفاده است. طبیعتا نسخه رایگان امکانات محدودتری دارد که با پرداخت هزینه‌ای می‌توانید از نسخه تجاری استفاده کنید. اما به مدت ۳۰ روز تمامی امکانات نسخه تجاری در نسخه رایگان قابل استفاده است تا کاربران به خرید نسخه تجاری ترغیب شوند.

برای یک نمونه از تفاوت نسخه رایگان و تجاری می‌توانم به این موضوع اشاره کنم که کاربران در نسخه رایگان می‌توانند چت ویدیویی دو نفره انجام دهند، اما در نسخه تجاری امکان این وجود دارد که یک ویدیو کنفرانس شش نفره داشته باشند. همچنین در نسخه تجاری در صورتی که افراد از وب کم با وضوح بالا (High Resolution) استفاده می‌کنند، امکان چت ویدیویی با وضوح بالا ممکن است. البته در نسخه رایگان اوو نیز کیفیت تصاویر نشان داده شده بسیار خود بوده و حتی از برنامه اسکایپ بهتر است.

با استفاده از تماس ویدیویی (Video Call) قادر به ایجاد تماس ویدیو با هر کسی خواهید بود. اگر خوب دقت کرده باشید، من گفتم هر کسی- چه افرادی که اوو را دارند و چه افرادی که اوو را ندارند- آن دسته از دوستان‌تان که اوو را دارند از طریق همان برنامه تماس ویدیویی را برقرار می‌کنند، اما شما برای کسانی که این برنامه را ندارند می‌توانید به این نحو عمل کنید که وارد برنامه شوید و به بخش Web Video Call بروید و سپس لینک چت ویدیوی وبی که به شما داده می‌شود را برای دوست خود بفرستید؛ دوست شما با کلیک روی آن لینک، در مرورگر خود وارد صفحه‌ای می‌شود که می‌تواند با شما چت کند.

در اوو علاوه بر چت ویدیویی امکان چت صوتی و حتی متنی نیز وجود دارد. اگر کسی آفلاین باشد و بخواهید پیغامی را به او بفرستید، به راحتی می‌توانید پیغام تصویری یا صوتی خود را ضبط کرده و برای فرد مورد نظر بفرستید تا او بعدا پیغام شما را ببیند یا بشنود. البته ناگفته نماند که در نسخه رایگان اوو محدودیت ضبط پیغام تا یک دقیقه وجود دارد.

اگر لازم بود که فایل را بین خود و دوست خود از طریق برنامه اوو ارسال یا دریافت کنید، این مورد نیز ممکن است. در نسخه رایگان اوو محدودیت پنج مگابایتی و در نسخه تجاری محدودیت ۲۵ مگابایتی وجود دارد.

قابلیت منحصر به فرد دیگری که در اوو گنجانده شده است، امکان به اشتراک‌گذاری صفحه دسکتاپ است. در این قابلیت که با پرداخت هزینه فعال می‌شود، کاربران می‌توانند از طریق اوو صفحه دسکتاپ خود را با دیگر افراد حاضر در کنفرانس به اشتراک بگذارند. برای نمونه تصور کنید که شما با اشخاص دیگر برای کار خود یک کنفرانس ایجاد کرده‌اید و در حال گفت‌وگو هستید. در قسمتی از گفت‌وگو نیاز دارید که یک نمودار را به سایر افراد نشان دهید و در مورد آن توضیحاتی را ارایه کنید. به جای اینکه نمودار را به تک‌تک آن افراد ایمیل بزنید و مشکلاتی رخ دهد که موقعیت شغلی شما را به خطر بیندازد، خیلی راحت و با استفاده از اوو، محیط دسکتاپ خود را که آن نمودار در آن باز است را به اشتراک بگذارید و همزمان که آنها نمودار را می‌بینند شما توضیحات لازم را همراه با تصویر ارایه می‌کنید.

امکان تماس از طریق اوو به شماره تلفن‌ها جزو قابلیت‌های جذاب این برنامه محسوب می‌شود. متاسفانه ایران جزو لیست کشورها نیست و اگر شما بخواهید از طریق اوو با شماره‌ای داخل ایران تماس بگیرید امکان‌پذیر نیست. اما بسیاری از کشورهای دیگر در این لیست وجود دارند. در برنامه ذکرشده قابلیت وارد کردن مخاطبان (Contacts) از سرویس‌های ایمیل و شبکه‌های اجتماعی وجود دارد. شما قادر خواهید بود که آنها را وارد کنید یا حتی به استفاده از اوو دعوت‌شان کنید.

از کجا بگیرید

ابتدا وارد سایت اصلی برنامه یعنی oovoo.com بشوید و بر اساس سیستم عامل خود نسخه مناسب خود را دریافت کنید. این برنامه برای دو پلتفرم ویندوز و مک ارایه شده است. اگر سیستم عامل شما مک است که یک فایل ۱۵ مگابایتی را باید دریافت و نصب کنید. اما اگر ویندوز دارید، نصب این برنامه طی دو بخش کلی انجام می‌شود. در مرحله اول شما به سایت این برنامه مراجعه می‌کنید و سپس باید روی لینک دریافت برنامه برای ویندوز کلیک کنید. یک فایل ۸۰۰ کیلوبایتی دریافت می‌شود. این فایل نصب برنامه است. آن را اجرا کنید و بر اساس تنظیمات و امکاناتی که شما می‌خواهید در بخش دوم، چند مگابایت دیگر توسط این برنامه دریافت و نصب می‌شود.

نسخه موبایلی اوو

مدتی است که تیم توسعه اوو یک نسخه موبایلی این برنامه را توسعه داده‌اند و برای کاربران قرار داده‌اند. این برنامه هم‌اکنون برای گوشی‌های مبتنی بر سیستم عامل اندروید قابل دریافت و نصب است و گویا تا مدتی دیگر برای گوشی‌های آی‌فون نیز ارایه می‌شود. نکته جالب اینجاست که برخی از امکاناتی که در نسخه‌های تجاری و با پرداخت هزینه آن فعال می‌شود، در نسخه موبایلی به صورت رایگان قابل استفاده است. برای مثال برگزاری کنفرانس ویدیویی شش نفره.

خبر

مهرجویی با تلویزیون‌های سه‌بعدی می‌آید

■ **شرق:** داریوش مهرجویی در کنفرانس خبری معرفی نسل جدید تلویزیون‌های سه‌بعدی ال‌جی از تولید فیلم بعدی خود با استفاده از این تکنولوژی خبر داد. مهرجویی به عنوان کارگردان نامدار سینمای ایران در حالی اعلام آمادگی خود را برای ساختن فیلم آتی خود با استفاده از تکنولوژی سه‌بعدی اعلام می‌کند که ورود فناوری‌های تصویری به بازار ایران که نسبت به سایر حوزه‌های مرتبط با دنیای دیجیتال پیشرفت چشمگیرتری به خود دیده است با ارایه نخستین نسل از تلویزیون‌های هوشمند به اوج خود نزدیک می‌شود. شرکت ال‌جی الکترونیکس که یکی از دو قطب کره‌ای فعال در بازار نمایشگرها به شمار می‌رود در حالی در کنفرانس خبری خود از این موضوع پرده برداشت که در کنار این محصول نوآورانه، سری جدید تلویزیون‌های سه‌بعدی نیز که این‌بار با فناوری Passive کار می‌کند را معرفی کرد. نمایشگرهای هوشمند که تلفیقی از نرم‌افزار و تلویزیون است امکان استفاده کاربر و دسترسی به محتوای قرار داده شده روی اینترنت را از طریق اتصال این محصولات به دنیای مجازی میسر می‌کند. این در حالی است که با وجود قرارداد میان شرکت شاتل به عنوان ارایه‌دهنده خدمات اینترنت و گلدیران، به نظر نمی‌رسد به این زودی‌ها زیرساخت دسترسی کاربران به اینترنت یا خرید محتوا در کشور فعال شود. اما تکنولوژی Passive که این شرکت در سینمای سه‌بعدی خود از آنها بهره گرفته است، در مقایسه با انواع Active که در قالب نمایش سه‌بعدی مورد استفاده قرار می‌گیرد. از مهم‌ترین مشخصات فناوری Passive باید به ارزان بودن عینک‌های مورد استفاده قرار گرفته، اشاره کرد که بزرگ‌ترین معضل کاربران رده متوسط در خرید محصولات سه‌بعدی که چندان هم ارزان نیستند، محسوب می‌شد. هنوز خبری از زمان و قیمت این محصولات در بازار ایران منتشر نشده است.

اعلام اسامی ۱۰ شرکت برتر ارایه‌دهنده خدمات اینترنت

■ **تلنا:** فهرست شرکت‌های برتر ارایه‌دهنده خدمات اینترنت در فروردین‌ماه سال جاری از سوی مرکز مدیریت توسعه ملی اینترنت - متما - اعلام شد. جدول شرکت‌های برتر ارایه خدمات اینترنت، براساس متوسط سرعت و کیفیت دریافت و متوسط سرعت و کیفیت ارسال؛ شرکت شاتل، ارتباطات مبین‌نت و پارس‌آنلاین را به ترتیب برترین سرویس‌دهندگان برای سرعت دریافت کمتر از ۵۱۲ kbps در بازه زمانی یک الی هشت صبح معرفی کرد. همچنین طبق جدول رتبه‌بندی شرکت‌های برتر اینترنتی؛ شاتل، پیشگامان توسعه ارتباطات، آریا سپهر، پارس‌آنلاین، نداگستر صبا، ارتباطات مبین‌نت، رسپینا، عصر انتقال داده‌ها و افرانت نیز به ترتیب بهترین سرویس‌دهندگان برای سرعت دریافت کمتر از ۵۱۲ kbps در بازه زمانی هشت الی ۱۶ شناخته شدند. این جدول نشان می‌دهد شاتل، نداگستر صبا، پارس آنلاین، ارتباطات مبین‌نت و افرانت نیز پنج شرکت برتر در ارایه اینترنت با سرعت کمتر از ۵۱۲ از ساعت ۱۶ الی ۲۴ هستند. طبق جدول رتبه‌بندی شرکت‌های برتر اینترنتی، در ارایه اینترنت با سرعت ۵۱۲ تا ۲mbps نیز توسعه‌رسان پاسارگاد، شبکه ارتباط شبدیز، شاتل، پارس‌آنلاین و نداگستر صبا جزو برترین ارایه‌دهنده‌های اینترنت پرسرعت در فاصله زمانی یک تا هشت صبح شناخته شده‌اند.

همچنین شرکت‌های شبکه ارتباط شبدیز، توسعه‌رسان پاسارگاد، شاتل، پارس‌آنلاین، عصر انتقال داده‌ها، نداگستر صبا به ترتیب سرویس‌دهندگان برتر در ساعت هشت الی ۱۶ اعلام شدند. بررسی مرکز مدیریت توسعه ملی اینترنت -متما- از میزان کیفیت و سرعت ارایه اینترنت به کاربران حاکی است؛ پارس آنلاین، نداگستر صبا و شاتل نیز به عنوان برترین ارایه‌دهندگان سرویس اینترنت از ساعت ۱۶ الی ۲۴ شناخته شدند.

خرید ۴۰ درصدی سهام وایمکس مبین‌نت توسط همراه اول

■ **نایب‌رییس هیات‌مدیره مخابرات ایران گفت:** همراه اول با خرید ۴۰ درصد سهام اپراتور وایمکس مبین‌نت، سهامدار مبین‌نت شد. مصطفی سیدهاشمی در پاسخ به این پرسش که چگونه سهام اپراتور وایمکس مبین‌نت را خریداری کرده‌اید، اظهار داشت: ما (مخابرات) سهام مبین‌نت را نخریده‌ایم؛ همراه اول خریده است. عضو هیات‌مدیره شرکت مخابرات ایران افزود: همراه اول ۴۰ درصد از سهام مبین‌نت را خریداری کرده است. بعد از خصوصی‌سازی مخابرات، مدیران این شرکت به منظور گسترش سرویس‌ها و خدمات خود، در پی خرید سهام اپراتور وایمکس مبین‌نت بر آمدند که این اقدام از سوی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی به استنادبندی از پروانه مخابرات با مخالفت روبه‌رو شد. بر اساس یکی از بندهای پروانه شرکت مخابرات، این شرکت از سرمایه‌گذاری در شرکت‌های با زمینه فعالیت مشابه منع شده که رگولاتوری به استناد این بند از پروانه، از خرید سهام شرکت وایمکس مبین‌نت توسط مخابرات یا شرکت‌های زیرمجموعه مخابرات (همراه اول) ممانعت به عمل می‌آورد. طی یک سال گذشته ورود به حوزه ارایه سرویس‌های وایمکس، همواره یکی از برنامه‌های آینده شرکت مخابرات و همراه اول اعلام می‌شد که در این بین تنها مساله ناتمام مذاکره و حصول تفاهم با رگولاتوری و یافتن راه‌حل قانونی برای این موضوع بود.