

مدیر پیام‌رسان «ایتا» در گفت‌وگوی تفصیلی با «فرهیختگان»:

فروش اطلاعات به نهادهای امنیتی جرم است

«ایتا» به نیت فیلتر تلگرام راه‌اندازی نشد



عبدالرضا هاشمی زنجانی، مدیرعامل فرهیختگان

فضای مجازی و تکنولوژی‌های نوین فصل جدیدی را روی کشورها گشوده است. بر این مبنای بهتر است به صورت جدی، کشور نیز در جهت توسعه اقتصادی و ایجاد تولید و اشتغال از آن بهره بگیرد. ایجاد فضای رقابتی برای جذب مخاطب بهترین روش کسب مشتری در فضای مجازی است. در این فضای رقابتی دو موضوع «امنیت» و «کیفیت» دارای ارزشند و ملاک‌های اولیه برای انتخاب هر پیام‌رسان از سوی کاربران هستند. حمایت از پیام‌رسان‌های ایرانی تنها به کاربران مربوط نمی‌شود و اگر دولت نتواند حمایت‌های مالی یا تبلیغاتی را به پیام‌رسان‌های ایرانی ارائه دهد، در نتیجه بازوی سنگین حمایتی خود را از دست می‌دهد، هر چند مدیران این پیام‌رسان‌ها معتقدند ما باید از سوی مردم حمایت شویم تا دولت. قرار بر این بود که وام پنج میلیاردی حمایتی دولت به پیام‌رسان‌های ایرانی داده شود اما با خبر شدیم تنها سه پیام‌رسان‌های «گپ»، «سروش» و «بیسفون» توانسته‌اند این وام را دریافت کنند، البته وامی با هشت درصد سود و پرداخت یک‌ساله! «فرهیختگان» در چهارمین پرونده خبری خود، سراغ هادی غفاری، مدیر پیام‌رسان «ایتا» رفته و با او به گفت‌وگو پرداخته است. آنچه در ادامه می‌آید، حاصل این گفت‌وگوی تفصیلی است.



مهسا شمس کلانی
روزنامه‌نگار

پیام‌رسان «ایتا» هم آن وام پنج میلیاردی را گرفته است؟

سه پیام‌رسان «گپ»، «سروش» و «بیسفون» آن وام را گرفته‌اند. دولت برای پیام‌رسان‌های ایرانی سقف تسهیلات ۱۵ میلیاردی در نظر گرفته که البته این تسهیلات با برگشت هشت درصدی است! اما مادر ایتا دنبال این مساله نبودیم؛ تنها خواسته‌ای که داشتیم این بود که به احترام مردمی که از ایتا استفاده می‌کنند، قیمت پهنای باند را یک‌سوم کنند. اگر این کار انجام شود برای ما به عنوان یک پیام‌رسان مزیتی محسوب نمی‌شود؛ اما برای مردمی که از این پیام‌رسان استفاده می‌کنند مزیت است.

عهده‌ای می‌گویند اگر پیام‌رسان ایرانی از سوی دولت حمایت شود بد است و این یعنی اینکه آن پیام‌رسان زیر سلطه دولت رفته است، بالاخره حمایت دولت از پیام‌رسان‌های ایرانی خوب است یا بد؟

بحثی مطرح بود مبنی بر اینکه اگر یک پیام‌رسان از سوی دولت حمایت شود خوب است یا بد؟ باید گفت بستگی به نوع حمایت دارد. وقتی بحث پیام‌رسان حمایتی مطرح شد یک‌سری کانال‌های دولتی اذعان داشتند تنها به پیام‌رسان‌های دولتی کمک می‌کنیم و برخی اعتراض داشتند که چرا بقیه حمایت نمی‌شوند. ما تا امروز حمایت نشده‌ایم و به پشتوانه حمایت مردمی پیش رفته‌ایم. مردم بسیار حمایت کرده و باعث شدند دولت نتواند این فشار را تحمل کند؛ با نتوانستند تحمل کنند یا تشخیص دادند حمایت کنند.

عهده‌ای می‌گویند از آن روزی که علاءالدین بروجردی رئیس کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس شورای اسلامی گفت ما خودمان هم یک پیام‌رسان مانند تلگرام داریم همه ایتا را شناختند و تا قبل از آن کسی اسم ایتا را هم نشنیده بود. خودتان این موضوع را قبول دارید؟

من نمی‌دانم این موضوع تاثیر داشته است یا خیر. البته قطعاً بی تاثیر هم نبوده است. صبح که آقای بروجردی این سخن را بیان کرد تاظهر ۵ هزار نفر وارد ایتا شدند. در عرض دوروز ۳۰۰ هزار مخاطب وارد ایتا شد. البته هر زمان که یکی از مسئولان درباره فیلترینگ تلگرام صحبت می‌کند، این اتفاق رخ می‌دهد و مردم به سمت پیام‌رسان‌های ایرانی می‌آیند. روزی که دفتر اطلاع‌رسانی مقام معظم رهبری کانال رسمی این دفتر را در تلگرام تعطیل کرد، در روز اول ورودی ما نزدیک به ۲۰۰ هزار نفر اضافه شد. برخی مواقع کندی هم احساس شده است. این طبیعی است و تنها در پیام‌رسان داخلی چنین نیست؛ بلکه در تلگرام هم این مشکل وجود دارد. وقتی در برزیل واتس‌آپ فیلتر شد، تلگرام با هزاران سروری که الان دارد در برزیل مختل شد و حتی ورودی خود را بست تا زیرساخت‌ها را آماده کند. این اتفاق برای ما هم رخ داد که خدا را شکر این مرحله را رد کردیم. الان نزدیک به یک میلیون و ۴۵۰ هزار رجیستری داریم و دومین پیام‌رسانی هستیم که در کافه‌بازار بیش از یک میلیون بار نصب شده است. اپلیکیشن کافه بازار، اپلیکیشن‌هایی را که در خود قرار می‌دهد نسبت فعالان یعنی کسانی که این برنامه را در گوشی خود دارند و بازار را هم دارند، مشخص و اعلام می‌کند اینها فعال هستند. در این راستا براساس آمارهای کافه‌بازار، یک میلیون و ۵۰ هزار نفر این برنامه را نصب کرده‌اند اما براساس آمار خودمان، این رقم یک میلیون و ۴۵۰ هزار نفر است. معمولاً اغلب مردم ایران برنامه بازار را دارند. این آمار خیلی خوبی برای

امکانات پرداخت داریم که درون برنامه‌ای است. یکی از بخش‌های پرداخت‌شماره است. یکی از مهم‌ترین بخش‌ها امکان ارائه پرداخت‌های فروشگاه‌های است؛ یعنی پرداختی را در سیستم ارائه کنیم که مخاطب راحت فروشگاه و کلید پرداخت خود را برزد و در نهایت پرداخت انجام شود یا از درگاه شاپرک و درون برنامه‌ای یا از درگاه خود ایتا به عنوان کیف پول استفاده شود.

یعنی من پنج هزار تومان کیف پول ایتا خود را شارژ می‌کنم و اعتبار می‌گیرم؟

کیف پول از جمله مواردی است که در جهان از آن استفاده می‌شود. البته پذیرش آن برای بانک مرکزی قدری سخت است.

چرا؟

نمی‌دانم. شاید به دلیل قوانین کشور باشد. ما معتقدیم کیف پول می‌تواند بسیار به کسب‌وکار و مردم و سرعت بخشی به پرداخت‌ها کمک کند.

برخی اذعان دارند ایتا یک برنامه درون‌سازمانی بوده و قرار نبوده است که به عنوان یک پیام‌رسان مورد استفاده قرار گیرد.

خبر. اصلاً چنین نیست. ایتا را ایتا پیام‌رسان بوده است. زیرساخت اگر طراحی گسترش‌پذیر بودن را نداشته باشد امکان آن را ندارد که حتی ۱۰۰ هزار نفر را ساپورت کند. زیرساخت یعنی کاری که سه سال در ایتا و کل این مجموعه انجام شد. طراحی نیز به نحوی باید باشد که پاسخگو باشد. آیا ریزسازاری ساختمان دو طبقه می‌توان ساختمان ۱۰۰ طبقه بنا کرد؟ قطعاً نمی‌توان. اگر زیرساخت ایتا براساس ساختمان دو طبقه بنا شده باشد، هیچ‌گاه نمی‌تواند آن ۱۰۰ طبقه را تحمل کند. قاعدتاً این طور نیست. ما بیان کرده‌ایم به دلیل اینکه ما شرکتی خصوصی بوده‌ایم و حمایتی نداشته‌ایم و اصرار بر خصوصی بودن داریم متناسب با مخاطب خود در حوزه سخت‌افزار سرمایه‌گذاری می‌کنیم.

این نحوه سرمایه‌گذاری به چه معنا است؟

به طور مثال یعنی متناسب با مخاطب خود ۵۰۰ میلیون تومان هزینه زیرساخت می‌کنیم. برآورد من این است که ماهانه ۱۰۰ هزار نفر به سیستم من اضافه می‌شود، پس براساس این برآورد در سه ماه سخت‌افزار ۳۰۰ میلیون تومان‌ی تهیه می‌کنم. اگر در این سه ماه در چشم‌اندازی که به بخش خصوصی داریم، به آن رسیدیم، دوباره جذب سرمایه براساس یک میلیون نفر خواهیم داشت. مهم‌ترین دغدغه بخش خصوصی بازگشت اقتصادی است. بخش دولتی یا بخش‌هایی که وابسته به نهادها هستند این دغدغه را ندارند و خرج می‌کنند؛ اگر بازگشت که چه بهتر ولی اگر بازنگشت مهم نیست. بخش خصوصی همانند ایتا نه توان این خرج را دارد و نه عاقلانه است که بخواهد این اقدام را انجام دهد.

پیام‌رسانی همچون «گپ» که خصوصی است، مخاطب را در صف انتظار برای ورود قرار نمی‌دهد؛ اما در ایتا این صف انتظار را مشاهده کرده‌ایم!

پیام‌رسان گپ چقدر کاربر فعال در بازار دارد؟ تا چند روز پیش مثبت ۱۰۰ هزار بوده و الان ۲۰۰ هزار شده است. شاید بگویید تنها کاربران اندرویدی می‌توانند از کافه بازار استفاده کنند، پس کاربران IOS چه می‌شوند؛ باید عنوان کنم ۸۵ درصد مخاطبان تلگرام از اندروید و ۱۵ درصد مخاطبان سایر موارد هستند. حالا شما این سیستم را به ایران بیاورید. IOS بیشتر در یک رنجی از مدیران است و اینکه چه اتفاقی افتاده که مدیران از IOS استفاده می‌کنند بحث جداگانه‌ای است، چرا که این برند آمریکایی‌ترین برند است که در ایران وجود دارد و مدیران ایرانی از آن استفاده می‌کنند و این جای تأسف دارد. برخی نهادها برای درآمدزایی حاضر هستند روی سیستم‌هایی که خارجی است و حتی برای دشمن است سرمایه‌گذاری کنند. پلتفرم جهانی است که توسط خیلی از کشورهای اروپایی و آسیایی گسترش می‌یابد. IOS در کل آمریکایی است، نرم‌افزار و گوشی و همه چیز این برند آمریکایی است. این جای تأسف دارد. تعجب از مدیریت است که با IOS در راهپیمایی ۲۲ بهمن مرگ بر آمریکا می‌گوید!

ایتا نسخه اندروید و IOS را دارد؟
تنشی که وارد شده باعث شده است ورود نسخه IOS با تاخیر انجام شود.

منظور از تنش بحث فیلتر است؟
خیر. اتفاقاتی که اخیراً رخ داده است.

در عرض ۲۰ روز به یک میلیون و ۴۰۰ هزار کاربر رسیدیم. گپ چنین تجربه‌ای را نداشته است. نه تنها گپ، بلکه هیچ کدام از دوستان در عرض ۲۰ روز به چنین رقمی نرسیده‌اند. اگر تحمل کردند، زمان فیلترینگ تلگرام بود که قطع شدند. در فیلترینگی که در دی ماه اتفاق افتاد، تمام پیام‌رسان‌های ایرانی دچار مشکل و قطعی شدند اما در حال حاضر این مشکل و تنش وجود ندارد. به نظر من غیر از ایتا و سروش این تنش را هیچ کدام از دوستان نداشتند.

سروش که هر روز یک به روزرسانی دارد!
سروش آتنن خوبی در صداوسیما دارد و این منطقی است که برای خود هزینه کند.

این میزان به روزرسانی معقول نیست!
من کاری به این به روزرسانی ندارم. منظور مخاطبان هستند که آن را نصب می‌کنند. ایتا حتی یک بنر تبلیغاتی هم ندارد.

تمام امکانات ایتا همانند تلگرام است؟
همه امکانات را داریم اما اینکه همه را با قوه داشته باشیم، این گونه نیست. در این گروه دست مخاطب را باز گذاشته‌ایم تا مخاطب افزایش پیدا کند و سوپرگروه‌ها را در ایتا با همان امکانات در تلگرام قرار می‌دهیم. در نتیجه محدودیت هزار و دو هزار عضو نداشته می‌شود. چرا زیرساخت تلگرام را به عنوان یک مبنای طراحی مهندسی معکوس خود قرار داده‌ایم؟ به دلیل اینکه احساس کردیم تلگرام با عقبه‌ای که در «وی کی» (یکی از شبکه‌های اجتماعی محبوب در اروپا) داشته است، مجدد طراحی شده و یک سری امکانات

عضو هستند؟
ایتا در حال حاضر دارای یک میلیون و ۴۵۰ هزار نفر کاربر است. این تعداد فقط عضو هستند؛ یعنی فقط فعال کرده‌اند. کاربری که ما داریم ۲۰ روزه است و آمار ۲۴ ساعت ما این گونه است که حدود ۸۰،۷۰ درصد کاربران ما فعال هستند. یکی از ملاک‌هایی که می‌توانیم دیگر دوستان را مورد چالش قرار دهیم، «کافه بازار» است که به نسبتی در ایران بخش شده است. در حال حاضر در کافه بازار بالای یک میلیون اپلیکیشن فعال داریم. پیام‌رسان‌های دیگری هم وجود دارند که ما بالاتر هستند. به طور مثال «سروش» از ما بالاتر است و بقیه هم پایین‌ترند. این امر نشان می‌دهد مخاطب به سیستم ما اقبال خاصی نشان داده است.

کاربرانی دارید که همانند تلگرام در ایتا هم فعال باشند؟

از روزهای اول گروه‌هایی وجود داشتند که کاربران در آن مانند تلگرام فعال بودند. الان هم گروه‌هایی داریم که نزدیک به هزار نفرند و فعالیت می‌کنند. بزرگ‌ترین چالش پیام‌رسان‌ها، این گروه‌ها هستند که فعالیت می‌کنند؛ چرا که اندک ظرفیتی را در بر نمی‌گیرند بلکه ثلث بالای آن را در برمی‌گیرند. اگر طراحی درستی انجام نشود یکی از پاشنه آشیل‌ها همین گروه‌های بزرگ هستند که ایجاد می‌شوند.

خیلی‌ها ادعا دارند «ایتا» تماماً کیبی تلگرام است.

در صحبتی بیان کردم، یک کد (برنامه‌نویسی سمت سرور) تلگرام و یک کد سرورهای ما اصل کار است. همین که الان درگیر هستیم، بینیم ظرفیت دارد یا خیر. یک پیام‌رسان اگر ۲۰ درصد ظرفیت کاربر باشد، ۸۰ درصدش یک کد و سرور است؛ ام‌ا‌ز شبکه و نوع طراحی می‌تواند جوابگوی مخاطب بالا باشد.

من گفتم‌ام در طرف سرور ما حتی یک ویرگول از کدهای خارجی استفاده نشده است اما برخی دوستان برعکس ماجرا را عنوان کرده‌اند؛ نه فقط ما که خیلی از پیام‌رسان‌های دیگر هم از بخشی از این سورس (OpenSource) استفاده کرده‌اند؛ این یک عرف است. یعنی این سورسی به نام اکتور وجود دارد که روسیه نوشته و فونت فارسی و دو منو مخاطب در ارتباط بوده است. بچه‌های «بله» هم گمان می‌کردند ما هم از این اکتور استفاده کرده‌ایم. در حالی که ما خودمان آن را نوشته‌ایم. کل پیام‌رسان اختصاصی ما است و ربطی به «اکتور» و «ا‌کا» که آنها ادعا دارند، ندارد. برخی اذعان کرده‌اند ایتا کیبی است ولی من گفته‌ام ظاهر کار ما از سیستم این سورس و از این سورس تلگرام استفاده شده است؛ اما یک کد ایتا در کل بومی است. در ظاهر هم می‌توان دست برد؛ دست بردن در ظاهر ساده‌ترین کار است. با یک رنگ بندی و فونت فارسی و دو منو مخاطب احساس نمی‌کرد این تلگرام است. چرا اصرار داریم ظاهر شبیه تلگرام باشد؟ چون مخاطب با این سیستم راحت است. احتمال دارد این را تغییر دهیم و ظاهر را دست بزنیم اما در حال حاضر این کار را نمی‌کنیم و سعی داریم با مخاطب پیش برویم.

در آینده امکاناتی به ایتا اضافه می‌شود؟
امکاناتی همچون آموزش در فضای مجازی داریم، همچنین

وقتی در وی کی پرداخته نشد، در فونداسیون تلگرام دیده شد؛ به همین خاطر احساس کردیم این مساله می‌تواند مهم باشد. به همین دلیل ساده نبوده که در پیام‌های طراحی چه بوده است. شاید یک سال زمان برده تا بفهمیم طراحی آن چه بوده است. پایه و فونداسیون چطور طراحی شده است که توانسته این میزان روبه‌جلو حرکت کند. کشف چنین موضوعی مهم بود که توسط ایرانی‌ها انجام شود. خوشبختانه چون تسلط کامل بر کدنویسی داریم، آیدیت و اضافه کردن امکانات برای ما بسیار ساده است.

از چه سالی فعالیت‌های خود را شروع کرده‌اید؟
سال ۹۴ بود. در حوزه ایتا از ماه‌های اول و دوم سال ۹۴ بود. ما ۱۲ سال با شرکت طوبی همکاری داشتیم و در سرویس‌های پیام‌رسانی بودیم و خیلی از سیستم‌های دولتی از پیام‌رسان‌های ما استفاده می‌کنند. حدود ۶ سال است که در مجموعه دیگری با اپراتور همراه اول در پیام‌های ارزش‌افزوده و فرهنگی و مذهبی هستیم و ۶ سال است که با ایرانسل این قرارداد را بسته‌ایم. شرکت ما سابقه‌ای ۱۲، ۱۳ ساله دارد. قبل از آن هم خودمدیریتی مجموعه دیگری بودم که بعد شرکت خصوصی تأسیس کردیم؛ چرا که احساس کردیم در شرکت خصوصی دست ما بازتر است. شرکت سامانه فناوری طوبی متولی اصلی ایتاست که سابقه ۱۲ ساله در سیستم‌های پیام‌رسانی سازمانی دارد. درحال حاضر نیز سه هزار سازمان و شرکت از آن استفاده می‌کنند که در این زمینه درآمدزایی داریم. شرکت روال عادی را طی می‌کند و سرمایه‌گذاری اصلی در سیستم شرکت است که براساس این سرمایه حرکت می‌کند. روزانه حدود نیم‌میلیون نفر از سیستم‌های پیام‌ک پولی ما استفاده می‌کردند که درحال حاضر حدود ۲۵۰ هزار نفر است؛ چرا که این سیستم‌ها افول کرده است. طبیعی است که این درآمد به صورتی نیست که بتوانیم ناگهانی پولی را تزریق کنیم. احساس می‌کنم این روند که اتفاق بیفتد، اضافه کردن سخت‌افزار کم‌کم با درآمد‌های ما می‌خواند. درحال حاضر به یک میلیون و ۴۰۰ هزار کاربر رسیده‌ایم. خیلی از موسسات و شرکت‌ها نیز اعلام آمادگی کردند تا اسپانسر شوند.

این شرکت‌ها، نهادهای امنیتی هستند یا متفرقه؟
شرکت‌های خصوصی هستند. ما همچنان سعی داریم خصوصی بمانیم چون مخاطب اینطور می‌پسندد. من حتی درخواست سرمایه‌گذاری را از سوی افراد عادی که در این حوزه‌ها نبودند، داشتم. بالای دوتا سه نفر روزانه تماس می‌گیرند و اعلام آمادگی برای سرمایه‌گذاری می‌کنند. شرکت ما باید برآیند بگیرد که چه سرمایه‌گذاری‌ای را می‌پذیرد که هم ریسک کمتری داشته باشد و هم زمینه رشد را برای ما فراهم کند. طبیعی است وقتی با سازمان یا شرکت خصوصی که توانی دارد، کار می‌کنیم، به عنوان اسپانسر قبول می‌کنیم از توان او هم می‌توان استفاده کرد و حرکتی انجام داد.

به عنوان یک پیام‌رسان با فیلتر تلگرام موافق هستید؟

تلگرام پیام‌رسان نیست، همان طور که ما نیستیم. تلگرام یک شبکه اجتماعی است. من می‌گویم واتس‌آپ یک پیام‌رسان است اما با وجود کانال‌هایی که در تلگرام اتفاق افتاده، اصلاً نمی‌توان به آن پیام‌رسان گفت، بلکه پیام‌رسان بخشی از این کار است و بیشتر شبکه اجتماعی به شمار می‌رود؛ حتی از آن می‌توان به عنوان شبکه اجتماعی نام برد. اگر مخاطب بخواهد با ما رشد کند، سعی می‌کنیم نواقص تلگرام را جبران کنیم. تلگرام به عنوان شتر مرغ در پیام‌رسان‌هاست؛ نه شبکه اجتماعی است که مخاطب بتواند به عنوان محاوره و کامنت‌گذاری و فالو کردن و لایک کردن به نام شبکه اجتماعی شناسد و نه رسالت پیام‌رسانی خود را حفظ کرده است.

نواقص تلگرام از نظر شما چیست؟

یک شبکه اجتماعی باید توان نظرات مردم را داشته باشد. این که کانال ارائه می‌دهیم، قابلیت کامنت گذاشتن ندارد و نمی‌توان بازخورد مردم را نسبت به خبر پیدا کرد. این ضعف بزرگ تلگرام است که به مرور زمان آن را در ایتا برطرف خواهیم کرد.

پس نمی‌توان گفت این ضعف و نقص برای ایتاست و عمداً خواسته‌اید این برای ایتا باشد؟

بله. گذاشتن تب، دکمه، تغییر رنگ، تغییر فونت و اندازه‌ها ساده‌ترین کار است.

با ایتا احساس می‌شود داخل تلگرام هستیم و تفاوتی هم ندارد اما یکی دو ضعف داشت. من پستی در کانال قرار می‌دهم تا به اپلیکیشن‌های دیگر ارسال کنم. چنین قابلیت‌هایی در ایتا قرار می‌دهید؟
هیچ گاه سکون نداریم. این که بگوییم چه قابلیت‌هایی قرار می‌دهم شاید جالب نباشد و شاید هم نتوانیم انجام دهیم.

امکان منحصربه‌فرد ایتا چه چیزی است؟

همه دوستان در پیام‌رسان‌های دیگر زحمت کشیدند و کار کردند و امیدوارم به سطح خوبی از مخاطب برسند. هر کدام از این دوستان سیاست‌های خوبی دارند و به نظر من هر کدام سیاستی را در نظر گرفتند و آن را جلو می‌برند. در جلسه وزیر تأکید شد اقبال به ایتا به دلیل شباهت با تلگرام است. مخاطب با توجه به اینکه احتمال فیلترینگ وجود دارد، دوست دارد این فیلترینگ حداقل هزینه را داشته باشد.

برای کانال دارها سخت بود که بخواهند با پیام‌رسان‌های دیگر کار کنند و بدانند چه مزیت‌هایی دارد و نیروها را هماهنگ کنند. تلگرام ذاتی‌ای را به درستی یا به اشتباه ایجاد کرده و درحال حاضر نیز که بحث فیلترینگ تلگرام مطرح است، باید حداقل فشار وارد شود، کانال‌دارها باید حداقل هزینه را تحمل کنند. سیاست‌های ما این بود که از روز اول اعلام کردیم ما آیدی را به کسانی که کانال تلگرام دارند، می‌دهیم و کاربری که ورود کرده باید قوانین را در سایت مطالعه می‌کرد؛ چرا که در قوانین گفته بودیم هدف ایران است و تلگرام در ایران قالب است، پس برند تلگرام برای کانال دارها ارزشمند است و ما به آنها اختصاص می‌دهیم. معمولاً در پیام‌رسان‌ها با افرادی مواجه می‌شویم که سعی دارند درآمد سوء داشته باشند و از ابتدا آب پاکی را روی دست آنها ریخته‌ایم که این کار نتیجه‌ای ندارد. البته در بازه زمانی اگر صاحبان کانال‌ها مراجعه نکنند این کار را نتوانیم می‌دهیم و این قانون را برمی‌داریم و هر کسی هر کانالی می‌خواهد بگیرد. اگر مراجعه نکنند هیچ تعهد و مسئولیتی