

«بله» را از زبان خودتان معرفی کنید.

«بله» یک «پیام‌رسان پول‌رسان» است؛ یعنی به همان راحتی که می‌توانید پیام خود را در این سرویس جابه‌جا کنید پول هم می‌توانید جابه‌جا کنید. شما می‌توانید در یک گفت‌وگوی خصوصی حتی بدون اینکه شماره کارت طرف مقابل را بدانید مانند یک پیام برایش پول بفرستید. این جابه‌جایی پول بر بستر شبکه شتاب انجام می‌شود؛ یعنی پیام‌رسان «بله» به زیرساخت بانکی متصل و جابه‌جایی پول از طریق حساب‌ها و کارت‌های بانکی انجام می‌شود. این ویژگی از این نظر مهم است که شما برای فعالیت مالی بر بستر «بله» نیاز ندارید که پول خود را در کیف پول نرم‌افزار (یعنی یک حساب سومی که متعلق به پیام‌رسان است) بلوکه کنید. پول در حساب بانکی شماست؛ با همین پول می‌توانید در گفت‌وگوها پول‌تان را جابه‌جا کنید یا خرید انجام دهید.

فقط پولی که در بانک ملی موجود باشد؟

خیر می‌تواند در هر بانکی باشد؛ از مبدأ ۱۶ بانکی که به «بله» متصل هستند به هر بانکی از کشور که به شبکه‌شتاب متصل است، می‌توانید جابه‌جایی پول انجام دهید یا از خدمات پرداخت دیگر استفاده کنید؛ باقی بانک‌ها هم به تدریج به سیستم ما اضافه می‌شوند. شما به راحتی می‌توانید بدون دانستن شماره کارت طرف مقابل به صورت آنی به حساب بانکی‌اش پول واریز کنید. همچنین می‌توانید درخواست پول کنید. این درخواست پول را تنها در گفت‌وگوی خصوصی بلکه در یک گروه و کانال هم می‌توانید انجام دهید.

این درخواست پول می‌تواند هم با رقمی مقطوع و هم با رقمی متغیر انجام شود. این تنوع امکان خلق گستره‌ای از فعالیت را ایجاد می‌کند. شما می‌توانید فاکتور بفرستید، خرید کنید، سفارش محصول دهید، محصول خود را عرضه کنید و افراد پول‌تان را پرداخت کنند، می‌توانید در رقم‌متغیر اعانه جمع کنید، برای پروژه مالی پول جمع‌آوری کنید، قرض‌الحسنه راه بیندازید یا شارژ ساختمان جمع کنید، در نهایت همه تعاملات مالی را که به صورت خصوصی یا جمعی است، می‌توانید با روش‌های دیگری که در «بله» هست، انجام دهید.

به‌طور مثال کانال‌ها و صفحات خرید و فروش بسیاری در اینستاگرام وجود دارد. به فرض شما می‌خواهید روسری بخرید؛ میزان پول را تعیین می‌کنند و شماره کارت به شما می‌دهند. روال کار این است که شما باید به سرویس دیگری بروید و پولی را جابه‌جا کنید و فاکتور برای طرف ببرید و بعد محصول برای شما ارسال می‌شود. تمام این فرآیند به‌طور یکپارچه در «بله» اتفاق می‌افتد؛ بدون اینکه از «بله» خارج شوید.

همچنین در اپلیکیشن‌های دیگری که با پول کار دارید وقتی می‌خواهید پول پرداخت کنید باید از اپلیکیشن خارج و وارد یک درگاه پرداخت شوید و دوباره به اپلیکیشن برگردید. «بله» خود درگاه پرداخت است. بنابراین برای تعاملات بانکی از «بله» خارج نمی‌شوید. این پیام‌رسان تمام فرآیندهای بانکی را به صورت درونی شده تسهیل می‌کند.

«بله» علاوه‌بر یکپارچگی با زیرساخت‌های بانکی، امکان ساخت بازنه‌ها هم دارد که مادر «بله» به آنها «بازو» می‌گویم. «بازو»ها امکان گفت‌وگو را فراهم می‌کنند و پیاده‌سازی بسیاری از امور مثل اتوماسیون‌های سازمانی، سامانه‌های ارتباط با مشتری، سفارش‌گیری کارگاه‌ها و فروشگاه‌ها، وقت‌دهی پزشکان و مشاوران و ... را ممکن می‌سازند. برای نمونه سازمانی مانند دانشگاه آزاد می‌تواند رویه‌های انتخاب واحد، دریافت شهریه و ارائه کارنامه را در بستر پیام‌رسان «بله» پیاده‌سازی و آن را با درگاه‌های دریافت پول یکپارچه کند. تولید این «بازو»ها در انحصار «بله» نیست؛ بلکه ما مستندات ای‌پی‌ای و اس‌دی‌کی خودمان را منتشر کرده‌ایم و در اختیار همه هست. در واقع «بله» با ارائه ظرفیت‌هایی مثل زیرساخت مالی و «بازو»ها، به تدریج تبدیل به پلتفرم پرداخت و کسب‌وکار می‌شود. یعنی بسیاری از آن‌تر و راحت‌تر از راه‌اندازی یک وب‌سایت یا اپلیکیشن می‌توان کسب‌وکاری را روی «بله» پیاده‌سازی کرد. شما دیگر درگیر رویه‌های حقوقی دست‌وپاگیر گرفتن درگاه پرداخت‌نیز نخواهید بود. اضافه کنید اینکه با ظرفیت پیام‌رسانی «بله» چند میلیون کاربر در این محیط حضور دارند که سبب می‌شود موفقیت کسب‌وکار هم افزایش یابد. وقتی فردی می‌خواهد مغازه‌ای تاسیس کند دنبال خیابانی است که پاخور داشته باشد؛ یعنی مشتری در آن محل حضور داشته باشد تا هزینه معرفی و جذب مشتری‌اش پایین بیاید. «بله» با کنار هم قرار دادن خدمات مختلف پاخور این محیط را زیاد می‌کند و در نتیجه ظرفیت مناسبی برای حضور کسب‌وکارها مهیا می‌شود؛ «بله» چیزی فراتر از یک پیام‌رسان است.

افرادی می‌گویند «بله» یک پیام‌رسان نیست و همان «اکتور»ی است که امکانات مالی را به خودش اضافه کرده است.

چنین گفت‌ای را نشنیده‌ام؛ منظور آن از اینکه «اکتور» است و پیام‌رسان نیست، چیست؟

یعنی از نرم‌افزار کدباز (اوپن سورس) «اکتور» استفاده کرده است. آیا این موضوع را تایید می‌کنید؟

اینطور که متوجه شدم سوال شما چند بخش دارد؛ یکی اینکه آیا «از کدهای اوپن سورس استفاده کرده یا نه؟ دوم اینکه آیا از کدهای اکتور استفاده کرده یا نه؟ و سوم اینکه اگر استفاده کرده آیا پیام‌رسان است یا نه؟

از سوال آخر شروع می‌کنم؛ پیام‌رسان چیست؟ نرم‌افزاری که بتوانید در آن پیام منتقل کنید. آیا در «بله» می‌توانید پیام منتقل کنید؟ می‌توانید گفت‌وگوی شخصی داشته باشید؟ گروه بزنید؟ کانال بزنید؟ در «بله» همه این کارها را می‌توانید بکنید پس امکانات پیام‌رسانی را دارد.

اینکه در «بله» امکاناتی فراتر از یک پیام‌رسان عادی وجود دارد مزیت است. شاید بهتر باشد اینطور توصیف کنیم که «بله» پلتفرم پرداختی است که امکان پیام‌رسانی و پرداخت اجتماعی هم دارد. این اتفاق تازه‌ای نیست، بسترهای مشابهی همچون «وی‌چت» و «فیس‌بوک مسنجر» هم پیش از این خدمات، پیشخوان خدمات و ... را در ساختار پیام‌رسانی ارائه کرده‌اند. در واقع این ایده، اختصاص به ما ندارد و ما فقط توانسته‌ایم به شکل خوبی آن را پیاده‌سازی کنیم.

این ظرفیت‌های مجازی تنها بخشی از ظرفیت‌های این

یادداشت، اخبار و گزارش‌هایی از تازه‌های مسائل اجتماعی

مسئول روابط عمومی پیام‌رسان «بله» در گفت‌وگو با «فرهیختگان»:

«بله» یک کسب‌وکار واقعی است



اگرچه تلگرام پرطرفدارترین پیام‌رسان بین کاربران ایرانی است اما در این بازه‌زمانی که تلگرام فیلتر شده‌است، بررسی‌آماری نشان می‌دهد تعداد کاربران پیام‌رسان‌های ایرانی رو به رشد است. این پیام‌رسان‌ها یا بهبود کاستی‌های خود می‌توانند به جایگزین خوبی برای تلگرام تبدیل شوند. پیام‌رسان‌های ایرانی از هر جهت توانایی رقابت با تلگرام را دارند، به شرط اینکه زیرساخت‌های لازم در کشور به آنها داده شود و دولت و وزارت ارتباطات همانقدر که



مهسا شمس‌گلانی

روانامه‌نگار

من این سوال را از این زاویه می‌پرسم که بدانم امنیت شما چقدر است؟

راهمل‌های کدباز: اتفاقاً از نظر امنیتی قابل اطمینان‌ترند؛ چون متن که در اختیار همه است و سریع‌تر خلا‌های امنیتی آن کشف می‌شوند. ضمن اینکه با کدباز افراد بیشتری فراتر از تیم تولیدکننده در توسعه و ارتقای محصول مشارکت پیدا می‌کنند. ما هم منتظریم بازنویسی هسته کلاینت و تغییراتی که برای پایداری سیستم انجام می‌دهیم تمام‌شود تا بخشی از کد و خصوصاً کلاینت‌ها را برای جلب مشارکت دیگران و اصلاح مشکلات منتشر کنیم. این کار احتمالاً تا ابتدای تابستان اتفاق خواهد افتاد.

پس به زودی خود را مورد آزمون و خطای بقیه قرار می‌دهد؟
همین الان هم سیستم مورد آزمون و خطا است؛ کاربران با آن کار می‌کنند و مشکلات و باگ‌ها را گزارش می‌دهند تا به سرعت آن را حل کنیم. کدباز شدن شکل دیگری از آزمون و خطا است که کمک می‌کند مشکلاتی که ممکن است تا مدت‌ها پنهان بماند زودتر کشف شود. الزامی نیست و به سیاست‌های اقتصادی مجموعه‌ها ربط دارد؛ ولی یکی از مزیت‌های جدی این کار کمک به افزایش امنیت است. ضمن اینکه به دلیل انجام فعالیت‌های مالی و تعهدی که ما در قبال بانک‌ها و بانک مرکزی داریم، به‌صورت مستمر و در فواصل زمانی مشخص، توسط شرکت‌های رسمی امنیت اطلاعات تست‌های نفوذ روی «بله» انجام می‌شود.

نام «بله» را به چه عنوان برای این پیام‌رسان انتخاب کرده‌اید؟
«بله» پیشنهاد آژانس تبلیغاتی بود که با آن کار می‌کردیم. قبلاً «نچوا» و «نسیم» بودیم. «بله» یک پروژه طولانی است. قبلاً این پروژه با این مدل کسب و کار فعلی نبود. فعالیت ما با بانک ملی و بانک‌های دیگر از آنجا شروع شد که ما پیشنهادی برای بانک‌ها کردیم که هزینه پیامک‌ها را پایین آورند و از سرویس دیگری برای پیام‌های بانکی برای مخاطبان استفاده کنند. این پروژه توسعه یافت و تبدیل به یک پیام‌رسان کامل تر و پلتفرم پرداخت اجتماعی شد. تا جایی که به رابطه پایداری با بانک ملی رسیدیم و بخشی از سهام‌مان را برای جذب سرمایه به «هلدینگ داده‌ورزی سداد» وابسته به این بانک فروختیم. پس از این مرحله وارد دوره توسعه بازار شدیم و برای امور مختلف برندینگ و تبلیغات هم آژانس‌های تبلیغاتی را به کمک گرفتیم. در این فرآیند یکی از موضوعاتی که روی آن متمرکز شدیم اصلاح برندینگ بود. در همین راستا نام پروژه به «بله» تغییر کرد که معطوف به شعار اصلی‌مان «بله به راحتی» است. یعنی تمام کارها و خدمات بر این بستر ساده‌تر از قبل انجام می‌شود.

تیم «بله» را معرفی می‌کنید؟

«بله» در حال حاضر به عنوان مجموعه‌ای استارت‌آپی با سرمایه‌گذاری هلدینگ سداد در حال فعالیت است. مدیر استارت‌آپ «بله» کاظم کبالی و مدیر استراتژی آن مصطفی رادمرد است. حسین انصاری هم که مدیرمهندسی «بله» است، نابغه گروه ما است و به همراه کاظم کبالی و مصطفی رادمرد، یکی از سه موسس اصلی «بله» است. البته از ابتدا اعضای تیم «بله» حدود هفت نفر بودند که در حال حاضر به حدود ۶۰ نفر رسیده‌اند؛ جوانانی کوشا و با استعداد از دانشگاه‌ها و شهرهای مختلف.

«بله» در فضایی دانشگاهی رشد می‌کند و نیروهایش را از دانشجویان و فارغ‌التحصیلان تازه دانشگاه‌های برتر کشور جذب می‌کند. به طور مثال یکی از چالش‌های ما این است که وقتی به دوره امتحان و کنکور اردش و دکتری می‌خوریم دفتر خلوت می‌شود. متوسط سنی ما ۲۵ سال است و مسن‌ترین فردی که در «بله» فعالیت می‌کند ۳۵ سال دارد.

به این تیم جوان می‌توان اعتماد کرد؟

همه تجربیات این عرصه نو است؛ اصلاً این تصویری که امروز ما از بیگ‌دیتا داریم یا چندسال پیش متفاوت است. البته بسیاری از این بچه‌ها از دوران متوسطه برنامه‌نویسی می‌کنند و تجربه کمی ندارند ولی اندازه سن و تجربیات در دنیای برنامه‌نویسی با حرفه‌های دیگر متفاوت است و اتفاقاً جوان‌تر بودن مزیت محسوب می‌شود. از طرف دیگر

لطف به تلگرام داشتند به پیام‌رسان‌های ایرانی هم لطف داشته باشند تا آنها هم بتوانند در شرایط یکسان در رقابتی سالم خود را به کاربران معرفی کنند. به‌نظر می‌رسد برای تشویق استفاده از پیام‌رسان‌های داخلی مثل سایر کالاهای ایرانی باید راه درست و لازم برای جذب مصرف‌کننده و مشتری پیش گرفته شود تا محصولات را بازار عمل بتوانند با نوع خارجی خود به رقابت بپردازند، و به منظور معرفی پیام‌رسان‌های ایرانی به کاربران، «فرهیختگان» در ششمین پرونده خبری خود با محمد باراحمدی، مدیر روابط عمومی پیام‌رسان «بله» به گفت‌وگو پرداخته است، مشروح این گفت‌وگو به شرح ذیل است:

باتوجه به ارتباط وثیقی که بین شرکت سداد و مجموعه‌به وجود دارد، بله در امور مختلف فنی و کسب و کاری از کمک و مشورت مدیران با تجربه شرکت سداد بهره‌مند است.

در بله سکرت‌چت داریم؟

زیرساخت و توانایی نرم‌افزاری‌اش را تامین کرده‌ایم ولی فعلاً تصمیمی برای ارائه‌اش نگرفته‌ایم.

تمام قابلیت‌هایی که در تلگرام وجود دارد، در «بله» هم هست؟

بیشتر امکانات را داریم؛ البته به جز سوپرگروه و چند مورد دیگر که دو، سه هفته‌ای ارائه‌اش طول می‌کشد. البته ما خیلی مشتاق به مقایسه با تلگرام یا دیگر پیام‌رسان‌ها نیستیم؛ همانطور که پیش از این گفتیم، «بله» فراتر از یک پیام‌رسان و یک پلتفرم پرداخت اجتماعی است و محدودکردنش به قابلیت پیام‌رسانی اجحاف در حق آن است.

بیشترین اعضای گروه شما چند نفر هستند؟

۱۰۲۴ نفر.

سوپرگروه یعنی عضوبی نهایت؟
سوپرگروه یعنی اینکه گروه ذخیره‌سازی مستقلی داشته باشد و هر وقت به آن اضافه شوید به پیام‌های قبلی هم دسترسی پیدا کنید؛ عدد اعضا موضوع جدایی از مفهوم سوپرگروه است. ولی در آینده نزدیک حداکثر تعداد اعضای گروه نیز چند برابر می‌شود.

در بحث امنیت مدیریت گروه که افرادی بتوانند مدیریت گروه را برعهده داشته باشند یا همه مدیر شوند تفکیکی وجود دارد؟

کاربران محدود و مشخصی را برای گروه‌ها می‌توان مدیر کرد؛ ولی یکی دیگر از مزیت‌های سوپرگروه این است که سطح دسترسی این مدیران نیز تنظیم می‌شود.

اگر تلگرام فیلتر نشود «بله» چه مزیتی دارد که مردم به جای تلگرام از «بله» استفاده کنند؟

«بله» پیش از پیام‌رسانی پلتفرم پرداخت اجتماعی است و کسب‌وکارها و پیشخوان خدمات دولتی خصوصی می‌تواند روی آن فعال شود. حتی اگر مردم به عنوان پیام‌رسان اصلی از «بله» استفاده نکنند ابزاری برای مدیریت حوزه‌های کسب‌وکار و مالی ایشان خواهد بود.

هدف بله چیست؟

درآمد بیشتر؛ و تا تراکنش‌های مالی درآمد کسب می‌کنیم. هرچقدر فعالیت‌های مالی در اپ ما بیشتر شود به موفقیت نزدیک‌تر خواهیم بود.

مثل آپ؟

نه؛ آ خدمات محدودی ارائه می‌کند؛ ما پلتفرم هستیم، ما خدمات پرداخت را بسیار فراتر می‌بریم. سازمان‌ها، شرکت‌ها و کسب‌وکارها و رفتارهای مالی شخصی و گروهی همه روی «بله» به راحتی پیاده‌سازی می‌شوند.

چرا بانک ملی با شما کار می‌کند ولی بانک‌های دیگر نه؟

بانک‌های دیگر هم خدمات مالی‌شان مثل انتقال پول، پرداخت و ... روی «بله» فعال است؛ اما اگر منظور شما این است که چرا بین شرکای ما نیستند باید عرض کنم ما سراغ بانک‌های دیگری هم رفتیم ولی این بانک ملی بود که در آن بازه زمانی از این پیشنهاد استقبال کرد. بانک ملی مشاوری بین‌المللی برای تدوین برنامه تحولش استخدام کرده بود و یکی از راهبردهایی که به بانک توصیه شده بود ورود به حوزه بانکداری اجتماعی و فعال کردن خدمات بانکی و پرداخت بر بستر شبکه‌های اجتماعی بود. در همین راستا بود که بانک ملی و هلدینگ سداد به عنوان بازوی فناوریانه بانک در آن زمان از پیشنهاد ما استقبال کردند و در حال حاضر حامی و سهامدار اصلی بله هستند.

پیام‌رسان بله تیم حقوقی دارد؟

بله؛ ما تیم حقوقی را استخدام کردیم که علاوه بر مدیریت امور حقوقی جاری، مسئولیت پژوهش در زمینه قوانین و تدوین ضوابط و پیمان‌های میان سیستم و کاربر را برعهده دارد. چون قوانین شفاف و اختصاصی درباره پیام‌رسان‌ها تدوین نشده مجبور بودیم خودمان دست به کار شویم.

یعنی یک تیم فنی و یک تیم حقوقی دارید؟

بله؛ دلشلیش هم این است که ما کسب و کار واقعی هستیم؛

باید پول در بیاوریم، سه سال تلاش کردیم تا محصولی تولید و سرمایه‌گذار جذب کنیم؛ سرمایه محدود در اختیار ما گذاشتند. در واقع روی زمان، انرژی، فناوری و پولی که در اختیارمان است ریسک کرده‌ایم و اگر قرار باشد اعتماد کاربرها را از دست بدهیم همه اینها نابود می‌شود. پس ما برای حفظ این سرمایه‌ها موظفیم از کاربرها حمایت کنیم؛ دلیل تاسیس این بخش حقوقی همین است. این تیم حقوقی به عنوان حائل بین ما و کاربران مان با حاکمیت عمل می‌کند تا بتوانیم از حریم خصوصی کاربران مان دفاع کنیم. البته بله شامل تیم‌های مختلفی ازجمله تیم فنی، تیم محصول و طراحی، تیم توسعه کسب و کار، تیم موفقیت مشتری و تیم حقوقی است.

شما به عنوان یکی از اعضای این تیم بگویید «بله» از زمانی که آمد به این همه سختی‌ها و مشکلاتی که داشته چه کاستی‌ها و محدودیت و ایرادهایی دارد؟

بله به خاطر تمرکز روی توان مقیاس‌پذیری و پایداری سیستمش انرژی زیادی روی توسعه هسته پروژه صرف می‌کند که به نظر کار درستی است ولی به خاطر محدودیت منابع و نیرو موجب شده در توسعه امکانات و ویژگی‌ها آن قدری که کاربر انتظار دارد، سریع پیش نرویم. ما ممکن است در بعضی فیچرهای محدود عقب‌تر باشیم ولی هم پایداری بهتری داریم و هم در بخش پرداخت خیلی جلوتریم. «بله» در چندین بار حضور انبوه کاربران را بعضاً هم‌زمان با فیلترینگ‌ها به وجود آمده پایداری خود را برعکس رقبا از دست نداده است ضمن اینکه اگر نقد و بررسی‌های پیام‌رسان‌های داخلی را دنبال کنید هنوز مشکل امنیتی از «بله» منتشر نشده است.

این کم و کاستی‌ها چه وقتی برطرف می‌شود؟

یک ویژگی‌هایی هست که باقی مانده ولی ما در مورد ویژگی‌هایی صحبت می‌کنیم که پیام‌رسان‌های دیگر ندارند. ما بپوسته کار می‌کنیم و زمان دقیق نمی‌توانیم اعلام کنیم. چون بله یک محصول زنده است و همواره درحال توسعه و به‌روزرسانی است. دنیای واقعی رقابت هم همین را می‌طلبد. یک ویژگی یک هفته دیگر به‌روز می‌شود دیگری یک ماه دیگر؛ ما مرتب به‌روزرسانی ارائه می‌کنیم و مشکلات را اصلاح می‌کنیم.

اما اصلی‌ترین حوزه تمرکز ما پایداری است که در تعداد بیشتر یوزر سرعت و کارایی‌مان را حفظ کنیم. بعضی از به‌روزرسانی‌ها و ارائه ویژگی‌ها تنها در سمت کلاینت است، مثل جدا کردن چت‌های خصوصی و گروه‌ها که اینجا سریع انجام می‌شوند ولی بعضی از ویژگی‌ها مثل آمادگی هوشمند کانال‌ها و ... چون قابلیتی در سمت سرور می‌خواهد و تیم سرور ما تمرکزش بر حفظ پایداری است کمی با تاخیر انجام خواهد شد. فکر می‌کنم یک ماه دیگر زمان لازم داریم تا به نقطه‌ای برسیم که از نظر پایداری اطمینان و آرامش داشته باشد. البته نگرانی ما روی اعداد پایین ۱۰ میلیون نیست؛ بلکه نگران ابعاد بزرگ‌تری هستیم. زمانی که از این لحاظ به آرامش برسیم سرعت ارائه ویژگی‌های محصول بیشتر خواهد شد.

«بله» نسخه اندروید و آی‌اواس و نسخه دسک‌تاپ را دارد؟
تمامی نسخه‌های وب، آی‌اواس، اندروید و دسک‌تاپ ویندوز را داریم. البته نسخه دسک‌تاپ ویندوز را برای اصلاحاتی فعلاً از دسترس خارج کرده‌ایم.

مک را اضافه می‌کنید؟

بعد از اینکه هسته را بازنویسی کنیم.

یعنی برای سه تا چهار ماه دیگر راه‌اندازی می‌شود؟

بازنویسی هسته تقریباً آخر خرداد تمام می‌شود و در تابستان برای تمام نسخه‌ها به‌روزرسانی‌های متحول شده‌ای ارائه خواهیم کرد که در سرعت و کیفیت خیلی جلوتر خواهند بود.

الان چه تعداد کاربر دارید؟

نزدیک به یک میلیون و ۶۰۰ هزار نفر.

این تعداد کاربر فعال هستند یا فقط عضو شده‌اند؟

قطعاً این تعداد فعال نیستند؛ تنها عدد ثبت‌نام را اعلام کردم. البته بیش از دوسوم این کاربران فعال هستند.

«بله» وام ۵ میلیاردی را گرفته است؟

وام پنج میلیاردی را نگرفتیم و هنوز از باقی امکاناتی که گفته شده به پیام‌رسان‌های داخلی ارائه می‌شود، بهره‌مند نشده‌ایم.

حمایتی که از دولت می‌خواهید، چیست؟

ما فکر می‌کنیم دولت به جای اینکه سازوکارهای رانתי را پیگیری کند، انحصار ایجاد کند و لیست محدودی از پیام‌رسان‌های منتخب را ارائه کند بهتر است فضای این اکوسیستم را آزاد و رها کند. در مقام سیاست‌گذار و ناظر بااستد، روال‌های این مجوز را کسب و مجوز و امکان بهره‌مندی از خدمات زیرساخت را شفاف اعلام کند. شاید بازیگران بهتر و معتبر دیگری هم مشتاق باشند وارد شوند. این لیست‌بندی در رشدی اعتمادی عمومی مؤثر است. خود مادر این لیست نبودیم و برای‌مان هم چگونگی ورود به آن شفاف و مشخص نبود. پس از چندین مصاحبه و اعتراض و فشار کاربرانی که به سمت بله سوق پیدا کرده بودند، شورای عالی مجاب شد «بله» را به لیست اضافه کند؛ ما هرچند به دلیل انحصار اکسب تبلیغات در شرایط فعلی نیاز داشتیم این مجوز را کسب کنیم ولی همانطور که گفتیم به‌طور اصولی با این شکل از مدیریت که رانت‌زا و غیرشفاف است، مخالفیم. دولت اگر مشتاق است مردم به سرویس‌های داخلی رو بیاورد باید کار خودش را درست انجام دهد؛ شبکه زیرساخت و شبکه‌های مشکلات زیادی دارد که بر دسترسی کاربران به سرویس‌های داخلی اثر می‌گذارد، حل این وضعیت وظیفه دولت است. ضمن اینکه دولت بدون اینکه رانت اضافه‌ای ایجاد کند بهتر است سریع‌تر خدمات دولت الکترونیک را در تمام بخش‌های خود فعال کند و ای‌پی‌ای‌های آنها را ارائه کند تا نه تنها پیام‌رسان‌ها که نرم‌افزارهای دیگر هم بتوانند درگاه این خدمات را ارائه کنند. اینطور برای سرویس‌های داخلی مزیت‌هایی ایجاد می‌شود که کاربر مشتاق به استفاده از آنها خواهد شد و به تدریج با مشاهده رفتار نرم‌افزار و تغییر رویکرد فرهنگی و مدیریتی دولت اعتماد کاربر نیز جلب خواهد شد. این رویه خیلی بهتر و پایدارتر از روش‌های سلیبی مانند فیلترینگ است.