نگاه

بار مضاعفی که تلگرام به دوش کشید

جعفر محمدی

از چند سال گذشته تاکنون چند اتفاق افتاده است یکی اینکه شبکه‌های اجتماعی «ترند» شدند، تلفن و موبایل و بعد از آن ایمیل که قبلا مکالمات معمولی از طریق آنها انجام می‌شد، جای خود را به شبکه‌های اجتماعی داد. شبکه‌های اجتماعی در کشور ما بسیار شدند و نتیجه این شد که یک پیام‌رسان بار انواع و اقسام شبکه‌های اجتماعی متنوع را به دوش کشید و وظیفه‌اش سنگین‌تر شد.

دیگر اینکه کسب و کارهای فضای مجازی شکل گرفته و متنوع شدند. با توجه به اینکه متوسط هزینه ایجاد شغل حداقل حدود دویست و پنجاه میلیون تومان است و این هزینه در کسب و کارهای آنلاین نزدیک به یک دهم است، مردم به سمت اشتغال در فضای مجازی حرکت کردند. وقتی به سمت اشتغال در فضای مجازی حرکت می‌کنی، باید یک سری الزامات و زیرساخت‌ها وجود داشته باشد. در این فضا باید شیوه‌های مناسبی برای ارایه خدمات وجود داشته باشد. در همه جای دنیا کسب و کارهای پلتفرمی شکل گرفته‌اند اما در ایران خیلی خوب شکل نگرفته و تلگرام بار آنها را به دوش کشیده است. بحث تبلیغات آنلاین به خوبی در کشور ما نیفتاده و تبلیغات به سمت کانال‌های تلگرامی برده شد. کانال‌های اطلاع‌رسانی هم در کشور اجازه رشد نداشتند و نتیجه آن این شد که کانال‌های اطلاع‌رسانی در تلگرام به شکل وحشتناکی رشد کردند. کشور سیاست‌هایش را در بحث تولید محتوا به سمتی برد که تولید محتوای ایرانی اسلامی و مناسب کاربران داخلی را ۱۰۱ برابر کنیم در حالی که مدیایی برای عرضه آن نداشتیم و باز این محتوا هم به تلگرام برده شد. در فناوری‌های مالی چون فضا باز نبود و سیستم بانکی کشور اجازه فعالیت آنچنانی نمی‌داد، به عنوان یک ارزش افزوده در کنار ابزارهایی مثل تلگرام قرار گرفتند تا رشد پیدا کنند.

در کشور سیستم‌های مختلف فیلتر شدند و در بخش‌های زیادی هم ضعف وجود دارد، به همین دلیل به سمت تلگرام که با شرایط کشور همخوانی می‌شود، از لحاظ حریم خصوصی نه فقط برای یک ابزار هم همه کاره تبدیل شد و از نقش خود به عنوان یک پیام‌رسان فاصله گرفت. از آنجایی که تلگرام یک مدیای نو بود، به دنبال رشد بود. باز اولیه آن هم باز ابزار بود. به همین دلیل در درخواستی که در بازار این بود داشت، در دستور تیم تابنده تلگرام قرار می‌گرفت و این نیاز پاسخ داده می‌شد. برد برد برای دو طرف هم تلگرام هم کاربرانی که آن استفاده می‌کردند. چنین بود که نصف فضای مجازی ایران به تلگرام رفت. تلگرام در این قضیه رشد کرد و توانست در بقیه دنیا هم کاربرانی را جذب کند. یک زمانی گفته می‌شد که هفتاد- هشتاد درصد کاربران تلگرام ایرانی هستند اما الان کمتر از بیست درصد کاربران آن را ایرانی‌ها تشکیل می‌دهند. در نتیجه اهمیت کاربران ایرانی و رعایت سیاست‌ها برای تلگرام پایین آمد و دیگر همکاری‌ای که قبلا داشتیم نخواست ادامه دهد. با توجه به اینکه تلگرام روزانه پاتصد گرمی گیرد، اگر کل بازار ایران را هم از دست بدهد در یک بازه زمانی دو ماهه کل بازارشان را ترمیم می‌کنند. این طور مضاعف است. در این شرایط بقیه شبکه‌های اجتماعی هم سعی شده‌اند جایگزینی برای تلگرام وجود دارد. متاسفانه آنچه در فضای مجازی ما به دلایل متنوع زیرساخت‌های فنی و مباحث حقوقی اجازه رشد پیدا نکرده‌اند. در نتیجه یک فضای انحصاری برای تلگرام ایجاد شد و بد‌این است که اگر الان تلگرام را از دور خارج کنیم، نه فقط موضوع پیام‌رسانی دچار مشکل می‌شود، بلکه تمام فضای کسب و کارهای تجارت الکترونیک هم دچار مشکل می‌شوند. اتاق بازرگانی، اصناف و سازمان نظام صنفی بارانه‌ای کشور و سیستم‌های دیگری آمارهای عجیب، غریبی از وضعیت کسب و کارهای فضای مجازی می‌دهند و بر اساس آمار از آمارهای واقعی پایین‌تر است. استعلام‌های مختلفی وجود دارد که نشان می‌دهد بیش از نیمی