



«کتابخانه‌های عمومی در شهر هوشمند» نقد می‌شود

اشک‌های شفيعی کدکنی بر مزار مادر



چراغ سینماها دوباره روشن می‌شود؟

فرهنگ

شماره ۵۸۷۱ :: بهمن ۱۳۹۹ :: شماره ۹



بنیانگذار کتابخانه ملی که بود؟



۱۷ بهمن سالروز درگذشت مهدی بیانی است

دکتر مهدی بیانی کارشناس نسخه‌های خطی فارسی، نویسنده، پژوهشگر و استاد دانشگاه تهران بود. خدمات بیانی آن قدر زیاد است که شاید قابل شمارش نباشد اما دریغ و درد که این شخصیت بزرگ علمی و فرهنگی مانند بسیاری دیگر از بزرگان علم و فرهنگ کماکان در کشور ما ناشناخته است. مهم‌ترین خدمت بیانی در طول عمر پربرنکشی، تاسیس کتابخانه ملی ایران است. تاریخچه تشکیل مجموعه کتابخانه به آغاز دهه ۱۳۴۰ خورشیدی بازمی‌گردد.

ادامه در صفحه ۱۰



بهاءالدین خرمشاهی کرونا گرفت



بهاءالدین خرمشاهی، نویسنده و حافظ پژوه کشورمان چند روزی است در بیمارستان آتیه به دلیل ابتلا به بیماری کرونا بستری است. فرزند این شاعر و محقق در تشریح روند درمان پدرش گفت: دور است که پدرم در بیمارستان بستری است اما به یاری خدا، تنفس خوبی دارند و از دستگاه اکسیژن استفاده نمی‌کنند. وی در بخش دیگری توضیح داد: پزشک معالج داروهایی را برای پدر تجویز کرده‌اند و منتظر واکنش بدن به داروها هستیم. فرزند این حافظ پژوه در پایان پیرامون زمان ترخیص بهاءالدین خرمشاهی از بیمارستان گفت: طبق دستور پزشک قرار است یک هفته در بیمارستان تحت نظر باشند و چنانچه شرایط خاصی پیش نیاید پس از آن پزشک معالج درباره ترخیص ایشان تصمیم‌گیری می‌کند. / فارس

کامبیز دیرباز در نمایشی از فیلم «تک تیرانداز» به کارگردانی علی غفاری / عکس: آرش شاه‌محمدی



جشنواره جان گرفت

درباره فیلم‌های «ایلیق» و «تک تیرانداز» که تا حدودی گرمابخش روز سوم جشنواره بودند

به جای تماس تلفنی با ده‌ها شرکت حمل و نقل بین‌المللی، وب‌اپلیکیشن «آقای لجستیک» را امتحان کن

تولید با شما، صادرات با آقای لجستیک!



دادیم متوجه شدیم نبود دسترسی سریع به نرخ معتبر حمل و نقل بین‌المللی، مهم‌ترین عاملی است که صادرکنندگان را با چالش روبرو می‌کند.

وی می‌افزاید: «در شیوه سنتی، صادرکننده باید از طریق تماس با شرکت‌های مختلفی که خدمات حمل و نقل بین‌المللی انجام می‌دادند، نرخ خدمات هر یک را جویا می‌شد. اما برای بیشتر تاجران، به‌ویژه صادرکنندگان نوبا که آشنایی کمتری با این فرآیند داشتند، یک مشکل بزرگ وجود داشت: تفاوت شدید قیمت‌ها! مدیرعامل شرکت فناوریان ذهن‌رسا خاطرنشان می‌کند: «نرخ که دو شرکت حمل و نقل برای انجام یک خدمت ارائه می‌دادند، گاهی ممکن بود ۱۰ تا ۱۵ میلیون تومان با هم تفاوت داشته باشد. این امر موجب می‌شد بازرگانان دچار سردرگمی شده و نتوانند قیمت نهایی مناسبی را با در نظر گرفتن هزینه حمل برای محصول‌شان تعیین کنند.»



کند و مطمئن‌ترین شرکت حمل و نقل را برای انتقال کالا به‌دین پیشنهاد دهد. به عقیده مهندس سامان حبیب‌الهی، مدیرعامل شرکت خلاق و فناوری «فناوران ذهن‌رسا» و بنیانگذار کسب‌وکار نوپای آقای لجستیک، آن زمان رسیده که از رخت‌شویی‌های سنتی خارج شویم و به کسب‌وکارهای نوپا و ایده‌های نوآورانه اعتماد کنیم.

تولد آقای لجستیک

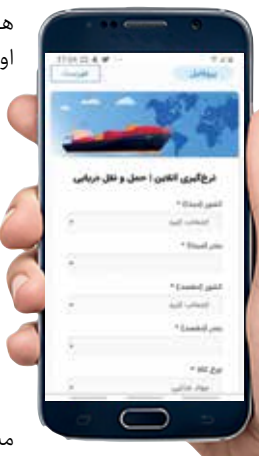
مهندس حبیب‌الهی داستان شکل‌گیری نرم‌افزار نوپای «آقای لجستیک» را این‌گونه آغاز می‌کند: «با ورود به حوزه حمل و نقل بین‌المللی اولین چیزی که توجه ما را به خود جلب کرد این بود که بیشتر صادرکنندگان و بازرگانان، درک روشنی از هزینه‌های حمل و نقل کالاهایشان نداشتند و در نتیجه برای محاسبه قیمت تمام‌شده محصول صادراتی خود به مشکل برمی‌خوردند. ما با بررسی‌هایی که انجام

مناسب و مقرون به صرفه، همواره از مهم‌ترین دغدغه‌های بازرگانان، فناوریان و صنعتگران به‌ویژه شرکت‌های تولیدکننده نوپا و دانش‌بنیان است که آشنایی زیادی با چالش‌های حوزه حمل و نقل کالای بین‌المللی ندارند.

حالا خبر خوب این است که نرم‌افزار همراه «آقای لجستیک»، از اولین سامانه‌های هوشمند حمل و نقل بین‌المللی در دسترس شماست تا دغدغه‌ها و نگرانی‌های مربوط به انتقال بین‌المللی کالا را با شیوه‌های فناوریانه و هوشمند برطرف کند. فقط کافی است ۳۰ ثانیه وقت بگذارید تا هر جا که هستید به شما بهترین نرخ حمل و نقل کالا را از مسیرهای زمینی و دریایی اعلام

تجارت بین‌المللی استراتژیک‌ترین گلوگاه‌های گسترش کسب‌وکارهاست اما همه داستان صادرات به پیدا کردن مشتری خارجی

ختم نمی‌شود. دقیقاً جایی که کسب‌وکارتان قرار است پایش به بازار خارجی باز شود، با چالش جدیدی روبه‌رو می‌شوید که حالا کالایم را چطور در کوتاه‌ترین زمان، با کم‌ترین هزینه و بدون آسیب به دست مشتری برسانم! اصلاً هزینه حمل و نقل به‌گونه‌ای هست که صادرات را سودآور کند؟ دستیابی سریع به نرخ حمل و نقل کالا، پیدا کردن شرکت حمل و نقل مطمئن و انتخاب شیوه



مزایا برای شرکت‌های حمل و نقل

بنیانگذار «آقای لجستیک» معتقد است این نرم‌افزار می‌تواند به عنوان یک واحد بازاریابی دیجیتال برای شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات حمل و نقل بین‌المللی محسوب شود. مهندس حبیب‌الهی تصریح می‌کند: «در حقیقت ما هیچ‌گونه بار اضافی‌ای به این شرکت‌ها اعمال نمی‌کنیم. کافی است در کنار هزینه‌های هنگفتی که شرکت‌های حمل و نقل برای بازاریابی که عمدتاً به صورت سنتی انجام می‌شود، به ما هم به عنوان یک بازاریاب دیجیتال رایگان نگاه کنند.»

وی در خصوص شرایطی که شرکت‌های حمل و نقل برای همکاری با «آقای لجستیک» باید دارا باشند نیز این‌گونه اضافه می‌کند: «اولین عاملی که برای همکاری مورد نیاز است مجوز رسمی است. در واقع ما باید نسبت به خدماتی که می‌خواهیم به کاربرانمان ارائه دهیم مطمئن باشیم. ویژگی بعدی که باید مد نظر قرار گیرد ظرفیت قابل مشاهده ناوگان حمل و نقل شرکت است.» علاوه بر این اگر تمایل به سرمایه‌گذاری در این وب‌اپلیکیشن را دارید، می‌توانید از فرصت جذب سرمایه در آقای لجستیک استفاده کنید و سهام‌دار این کسب‌وکار نوپای حوزه حمل و نقل بین‌المللی شوید.

ایده‌ای نو در ارسال کالا به کشورهای مختلف

مهندس حبیب‌الهی، نرم‌افزار نوپای «آقای لجستیک» را نرم‌افزاری کاملاً بومی و بدون مشابه خارجی می‌داند که برنامه‌نویسی بسیار پیشرفته آن، از صرف‌تبادل به دست متخصصان ایرانی انجام شده است. وی در این رابطه توضیح می‌دهد: «به‌صورت کاملاً اتفاقی، زمانی که مشغول کار روی نرم‌افزار «آقای لجستیک» بودیم، نرم‌افزارهایی با ایده مشابه و زمینه کاری یکسان با نرم‌افزار ما در کشورهای آمریکا و هند نیز عرضه شد که البته از نظر پلتفرم و ساختار کاملاً متفاوت هستند. نرم‌افزار ما در ماه سال ۱۳۹۸ عرضه شد و هنوز در ابتدای راه خود قرار دارد. اما در همین زمان اندک هم خوشبختانه با استقبال خوبی مواجه شده و مسیر خود را پیدا کرده است.»

مدیرعامل فناوریان ذهن‌رسا در خصوص شیوه‌های حمل و نقلی که در «آقای لجستیک» عمده در نظر گرفته شده است، بیان می‌کند: «عمده فعالیت ما در حوزه‌های حمل و نقل زمینی و دریایی



مزایا برای صادرکنندگان

مهندس حبیب‌الهی مزایای استفاده از اپلیکیشن آقای لجستیک را این‌گونه برشمارد: «اولین مزیت نرم‌افزار ما سرعت آن در قیمت گرفتن است که این کار در زمان حدود ۳۰ ثانیه انجام می‌دهد. دومین مزیت، دسترسی و خدمات ۲۴ ساعته است. شما در هر کجای دنیا که باشید، می‌توانید به سادگی و سرعت استعلام قیمت بگیرید. سومین مزیت ما هم گزارش‌ها و مشاوره‌هایی است که آقای لجستیک با بهره‌گیری از هوش مصنوعی بر اساس ذائقه کاربر از طریق ایمیل ارائه می‌کند. به‌طور مثال نرم‌افزار با استفاده از هوش مصنوعی خود می‌تواند برای یک مسیر صادراتی خاص، بهترین زمان از سال را که قیمت‌ها در کمترین میزان خود قرار می‌گیرند به کاربر اطلاع دهد. همچنین از طریق آقای لجستیک بسیاری از سوال و جواب‌های فرسایشی و زمان‌بر شرکت‌های حمل و نقل از مشتری حذف شده‌اند و کاربران سریع و آسان به قیمت‌ها دسترسی پیدا می‌کنند.»

حبیب‌الهی در خصوص سایر امکانات نرم‌افزار نوپای خود این‌گونه ادامه می‌دهد: «کارکردن با بزرگ‌ترین و معتبرترین شرکت‌های حمل و نقل داخلی و خارجی به ما این امکان را می‌دهد که بهترین قیمت را با در نظر گرفتن تاریخ اعتبار آن، با سرعتی بسیار بالا در اختیار کاربر قرار دهیم. تاریخ اعتبار قیمت‌های اعلام شده بسته به شرکت حمل و نقل انتخابی ممکن است از چند روز تا چند ماه متغیر باشد.»

وی در خصوص سایر ویژگی‌های منحصر به فرد «آقای لجستیک» تصریح می‌کند: «با توجه به شرایطی که تحریم‌ها علیه کشورمان به وجود آورده و همچنین نوسانات شدید قیمت ارز در ایران، برای ما بسیار مهم بود که بتوانیم سامانه‌ای را طراحی کنیم که علاوه بر استعلام و ارائه سریع قیمت‌ها به مشتری، امکان رزرو در لحظه و همچنین ارسال مدارک به صورت آنلاین را نیز برای کاربران فراهم کند. سپس مشتری می‌تواند برای نهایی کردن قرارداد، مدارک خود را به صورت آنلاین برای ما ارسال کند و با پرداخت آنلاین هزینه‌ها قرارداد را منعقد کند. در واقع می‌توان گفت صادرکننده، تمام مراحل عقد قرارداد حمل و نقل بین‌المللی کالای خود را با بهترین قیمت ممکن، در کوتاه‌ترین زمان و به‌صورت کاملاً آنلاین انجام می‌دهد.»

حمل و نقل دریافت می‌کنیم. علاوه بر این برخلاف تصور ایجاد شده ما جایگزین بارفرابران نیستیم، بلکه امکان ارائه همین خدمات را به بارفرابران نیز فراهم کرده‌ایم.»

متمرکز شده است. در حوزه حمل و نقل دریایی، درحال حاضر به بیش از ۵۰ بندر بزرگ دنیا محموله ارسال می‌کنیم و در حوزه حمل و نقل زمینی نیز به کشورهای ترکیه، روسیه و سایر کشورهای عضو اتحادیه کشورهای مستقل مشترک‌المنافع (CIS) قابلیت ارسال کالا داریم.»

وی همچنین درباره گستره شرکت‌هایی که اکنون در حال همکاری با مجموعه «آقای لجستیک» هستند نیز توضیح داد: «در حال حاضر با پنج شرکت حمل و نقل زمینی و سه شرکت حمل و نقل دریایی در حال همکاری هستیم. ما خود را دستیار برای تاجران و بازرگانان می‌دانیم و منافع آنها را در اولویت خود قرار داده‌ایم. «آقای لجستیک» هیچ‌گونه کارمزدی از صادرکنندگان که همان کاربران ما هستند دریافت نمی‌کند و درآمد ما فقط از کارمزدی است که در قالب قرارداد همکاری از شرکت‌های

آقای لجستیک را اینجا پیدا کنید

مراجعه حضوری به فضای کاری زاویه در کارخانه نوآوری آزادی اطلاعات

mrllogistic.ir

۰۲۱۲۲۲۰۱۵۸۷