



گفت و گو با زهرا غفوری
درباره کلیه مهرسان
**ارتباطان با
کسب و کارها
مختل شده است**

**صحبت کردن از
تولید سخت افزار
وقتی مزیت
نسبی نداریم
کار عبثی است**

**سونامی
مهاجرت نخبگان
و شرکت‌ها
وحشتناک
شده است**

**گفت و گو با حمید بابادی نیا، مدیرعامل گیلان کامپیوتر
او می گوید جای تأسف دارد که وقتی در کشور مسئله‌ای حل نمی‌شود
یکی از اولین راهکارهای مسئولان محدود کردن اینترنت است**

اینترنت؛ مرغ عزا و عروسی!

عکس: حامد کریمزاده

**هم نشینی
نرم افزار
ولجستیک**

گفت و گو با
رضا مقصودی
مدیرعامل
شرکت
«پردازش
داده نگار»

جایگزین‌های ایرانی اینستاگرام؟

درباره فهرست مرکز ملی فضای مجازی از ۱۰ کسب و کار داخلی

| | | |
|---|--|--|
| گزارش REPORT شورش نسل زد علیه کارفرمایان مبارزه یک نسل برای شرایط کار متعادل ۲۶ | تحلیل ANALYSIS از هول حلیم... بخشی از حملات این روزها به استارت‌آپ‌ها ناشی از نزدیکی بیش از اندازه به ارکان قدرت در دو سه سال اخیر است ۲ | گزارش REPORT درباره کاربران FTX ایرانی پرونده‌ای برای ورشکستگی یک صرافی رمز ارزی ۸ |
|---|--|--|

درباره یک انگاره: پشت به مردم همدست با محدودیت!

چرا روایت استارت‌آپ‌ها از
بی‌گناهی‌شان در مسئله فیلترینگ
افکار عمومی را قانع نمی‌کند؟

**ولید و ایلان
دو چهره پر حاشیه توییتر**



چرا روایت استارت‌آپ‌ها از بی‌گناهی‌شان در مسئله فیلترینگ
افکار عمومی را قانع نمی‌کند؟

درباره یک انگاره: پشت به مردم همدست با محدودیت!

۱۵،۱۰ سال پیش که حرکت استارت‌آپ‌ها در ایران شروع شد، یک تأکید بیجا و اشتباه بر یک اصل وجود داشت که هنوز هم این زیست‌بوم دارد از آن ضربه می‌خورد. بد هم می‌خورد! حرف این بود که یک نسل جدید کسب‌وکاری آمده که از روی دست دنیا از جمله اکوسیستم‌های مترقی‌ای چون سیلیکون‌ولی یاد گرفته که چطور باید کسب‌وکار بنا کرد؛ آن هم در دنیای آنلاین. نسلی که خودش را بی‌نیاز از یادگیری از فضای کسب‌وکار و تاریخ اقتصاد کشور می‌دانست و بدتر

اینکه داشته‌های جامعه در این حوزه را هم زیر سؤال می‌برد و عقب‌مانده و واپس‌گرا می‌دانست. این زیست‌بوم از همان ابتدا آن قدر ذوب در مفاهیم و اصطلاحات وارداتی دنیای کسب‌وکار شده بود که هر چه «خود داشت» را تماماً نادیده می‌گرفت و نیازی نمی‌دید که مختصات جامعه‌ای را که در آن

کسب‌وکار بنا می‌کرد، بشناسد. امروز هم دقیقاً استارت‌آپ‌ها دارند از همین نقطه ضربه می‌خورند. بروید ببینید اتهامات استارت‌آپ‌ها در همدستی با حاکمیت با چه فکت‌هایی همراه است و مهم‌تر اینکه ببینید پاسخ استارت‌آپ‌ها به این اتهامات چقدر بد و خام‌دستانه است. واقعیت این است که کسب‌وکارهای آنلاین کشور و بنیان‌گذاران و مدیران آنها فهم درستی از جامعه ایرانی ندارند. آن قدر از آن طرف بام افتاده‌اند که یادشان رفته کسب‌وکار در ایران هر چقدر هم آنلاین باشد و

نوآورانه و کپی نمونه‌های خارجی، باید بدانند با کدام مخاطب و با چه فرهنگ و چه مطالبات و چه رفتاری‌های سیاسی-اجتماعی روبه‌روست. این روزها فرصت خوبی است که اهالی استارت‌آپی ایران، راه آمده تا اینجا را بازنگری کنند و این بار نه با عینک بوزر و فروش و طراحی محصول، بلکه به عنوان کسب‌وکارهایی که درگیر زندگی ایرانیان هستند و همانند آنها متأثر از هر تحول و تغییری در جامعه، برای ادامه راه درست بیندیشند و مناسبات و مرادوات خود با مردم را بازنگری کنند. نمی‌توان بر صندلی بنیان‌گذار یا سرمایه‌گذار یا منتور نشست و فقط به دنبال این بود که چطور می‌توان به این مردم کالا و خدمات بیشتری فروخت و آنها را کاربرانی دید که مدام باید دست‌به‌جیب شوند. چنین نگاهی است که باعث شده تا کسب‌وکارهای آنلاین کشور در روزهای سخت شایعه‌پراکنی و اتهام‌زنی در خصوص همراهی با فیلترینگ حتی از سوی کارمندان و نیروی انسانی این زیست‌بوم هم کمترین حمایت را به خود ببینند. باید جامعه را شناخت، به اولویت‌ها و هنجارهای آن احترام گذاشت و فکر نکرد چون اوپر و گوگل و اپل از بیخ و بن تغییری را در دنیای آمریکایی‌ها رقم زده‌اند، ما هم اینجا می‌توانیم هر آنچه را که در مسیر درآمدزایی کسب‌وکارمان باشد، به کناری بگذاریم و جامعه را یک توده مصرف‌کننده منفعل ببینیم. راهکار هم این است که این کسب‌وکارها همان قدر که بر مارکتینگ و برندینگ تمرکز می‌کنند، برای شناخت بهتر جامعه/مردم هم جایی در فرایندهای کسب‌وکاری‌شان باز کنند.



رضا جمیلی
سردبیر



@rezajamili



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم

از هول حلیم...

بخشی از حملات این روزها به استارت‌آپ‌ها ناشی از نزدیکی بیش از اندازه به ارکان قدرت در دو سه سال اخیر است

کسب‌وکارها و کارآفرینان اقتصاد دیجیتال کشور به شدت زیر ضرب قرار گرفته‌اند. در روزگاری که بسیاری از مردم بحق به دنبال تغییر و اصلاح امور و مطالبه یک زندگی با کیفیت‌تر مبتنی بر حقوق برحق خود هستند، جبهه‌های گشوده شده علیه کسب‌وکارهای آنلاین ایران به اتهام همدستی با حاکمیت برای تنگ‌تر کردن دایره آزادی‌های مشروع اجتماعی-سیاسی شهروندان.

واقعیت ماجرا و خلاصه یک جمله‌ای همه این حواشی را می‌توان یک عصبانیت ناشی از شرایط جامعه علیه هر کسی که در نظم فعلی کشور مسئولیتی پذیرفته، دانست. فارغ از اینکه آنها که در دنیای کسب‌وکار آنلاین تلاش کرده‌اند خدمات بهتر و با کیفیت‌تری نسبت به رویه‌های گذشته به مردم ارائه دهند، چقدر چه از نظر اعتقادی و چه از نظر رویکردی با آنچه حاکمیت در پی آن است، همراهی دارند یا موافق‌اند، نمی‌توان منکر این شد که این اکوسیستم نوآور، یکی از دستاوردهای جوانان و نسلی است که از قضا خود این روزها بیشترین مطالبه‌گری و اعتراض را مطرح می‌کند.

اما نباید از برخی خطاهای شناختی و اقدامات این زیست‌بوم در مواجهه و در رابطه با حاکمیت هم غافل ماند و همه تقصیر را گردن برخی کاربران مغرض فضای مجازی یا کارمندان سابق و مهاجرت‌کرده این استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارها انداخت. واقعیت این است که اکوسیستم آنلاین کشور خطا زیاد کرده؛ از شکل و فرمت رابطه با حاکمیت گرفته تا تلاش برخی چهره‌ها و کسب‌وکارها در سال‌های گذشته برای بهره‌مندی حداکثری از رانت نزدیک شدن به دولت و سکوت در برابر برخی تصمیمات نادرستی که در دو، سه سال اخیر به شدت این فضا را دولتی کرد.

متأسفانه معدودی از بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌های موفق کشور و برخی وی‌سی‌ها حتی تلاش‌شان این بوده که با محافظه‌کاری و مصلحت‌اندیشی، چه از طریق فعالیت‌های صنفی و چه ارتباطات خصوصی با دولتی‌ها، صرفاً گلیم کسب‌وکار خود را از آب بیرون بکشند و چندان به این روزهای سخت و تلخ که حاکمیت و دولت به شدت مورد نقد جامعه قرار می‌گیرد، فکر نکنند؛ روزهایی که نشان می‌دهد کسب‌وکارها هر چقدر هم نوآور و به‌روز باشند، باز ممکن است از نزدیکی به ساختارهای قدرت، آن‌هم به شکلی که صرفاً منافع خود را محور این روابط بدانند و کاربران و دیگر کسب‌وکارها را نادیده بگیرند، آسیب ببینند؛ آنها که از هول حلیم در دیگ افتادند و در یک برهه خاص پای دولتی‌ها را آن قدر به این فضا باز کردند که برخی از آنها خود را محق دانستند که حتی در خصوص چگونگی راه‌اندازی کسب‌وکار

یا حوزه‌های مستعد نوآوری در کشور هم فرمان و دستور صادر کنند! عارضه دولتی‌شدن اکوسیستم نوآوری کشور عارضه‌ای فراتر از خشم و حملات این روزهاست و شاید این فرصتی باشد برای بازنگری در این رویکرد که شاید برای عده‌ای نان و منفعتی داشته باشد، اما برای اکثریت چیزی جز خسران باقی نخواهد گذاشت.

شاید همین حرکت‌های انفرادی و بسنده کردن به منافع چند کسب‌وکار و برند محدود بوده که حالا باعث شده خطاها به نام همه نوشته شود و آن وحدت و یکدستی مورد نیاز برای دفاع از حقانیت این زیست‌بوم در بین اعضای آن دیده نشود. از حمله به سراواتا تلاش‌ها برای تحریم دیجی کالا، خط اصلی حمله چیزی نیست جز عصبانیت از عملکرد

دولت در دیگر عرصه‌ها. آنها هم که به هر دلیلی در این سال‌ها ارتباط و مراوده‌ای به اختیار یا به اجبار با دولت داشته‌اند، از ترکش‌های این خشم فزاینده مصون نمی‌مانند. البته این مایه تأسف است، اما شاید وقت آن رسیده باشد که با محور قرار دادن منافع و حقانیت کلیت این زیست‌بوم از راهبردهای دیگری برای مراوده با حاکمیت صحبت کرد. باید خطاهای مختلف اکوسیستم استارت‌آپی در سال‌های گذشته را جبران و برای بازطراحی این فضا چاره‌ای اساسی اندیشید. نه در دام برنامه‌ها و آمال دولتی‌ها برای این فضا افتاد و نه به جان یکدیگر بیفتیم و در پی حذف کردن آنها باشیم که این روزها زیر آماج حملات قرار گرفته‌اند. مهم‌ترین خطاهایی را هم که مقصر آنها فعالان خود این زیست‌بوم هستند، می‌توان چنین برشمرد:

- فارغ از خطاهای مصداقی در سال‌های گذشته در اکوسیستم چند خطای راهبردی انجام شده؛ خطاهایی که شاید از یک اکوسیستم نوپا و کم‌تجربه پذیرفتنی باشد، اما از بد حادثه شرایطی پیش آمده که آن خطاها حالا می‌توانند کشنده باشند.
- با بسیاری از بحران‌ها و مسائل اکوسیستم به عنوان مسئله‌ها و پدیده‌های روابط عمومی برخورد شده است.
- امکان نقد و گفت‌وگو و تحلیل را از خودمان دریغ کرده‌ایم.
- به عدد و رقم دادن و کارهای مارکتینگ کردن بسنده شده است.
- به فالوئر و اینفلوئنسری چسبیدیم، نه جریان‌سازی رسانه‌ای.
- رسانه را تقلیل دادیم به جایی برای گزارش‌های کسب‌وکاری.
- کل اکوسیستم را به یک یا دو نام گره زدیم... حالا زند و نابود کردن آن یکی، دو برنده به معنای نابودی کل این اکوسیستم می‌تواند باشد.
- کسب‌وکارهای خردی را که از فضای شکل‌گرفته آنلاین به اشتغال و معیشت جامعه کمک کردند، ندیدیم.

کارنگ
تحلیل کارنگ
Info
@karangweekly.ir



← خسارات را جبران می‌کنیم

معاون علمی رئیس‌جمهور گفته این معاونت برنامه دارد که از شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌هایی که در حوادث اخیر متضرر شده‌اند، با اختصاص وام‌های بلندمدت و کم‌بهره حمایت کند.



ویدی وود

← افت ۷۸ درصدی درآمد ویدی وود

«ویدی وود» که یک پلتفرم آنلاین ساخت ویدئو و موشن گرافیک است، اعلام کرد به دلیل اختلالات اینترنت، ۷۸ درصد درآمدش و ۹۰ درصد درآمد ۹ هزار نفر که از این پلتفرم درآمدزایی می‌کنند، کاهش یافته است.



← نامه نصر به رئیس‌جمهور

بیش از ۱۲۰۰ فعال حوزه فاوا نامه نصر تهران به رئیس‌جمهور را برای رفع محدودیت پلتفرم‌های پرطرفدار و آزادی فعالان صنعت فناوری امضا کردند.



← رئیس جدید سازمان تنظیم

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات محمدمامین آقامیری را به‌عنوان رئیس جدید سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی معرفی کرد.



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم



با قاچاق کالا و ارز هیچ اشاره‌ای به بحث رمزارز نداشته، اما بخش عمده‌ای از این آسیب متوجه این کسب‌وکارها خواهد شد. مهدی شریعتمدار، رئیس هیئت‌مدیره انجمن فین‌تک، انتشار این نامه را در حالی که آنها مشغول رایزنی با بانک مرکزی برای انجام تمهیداتی در راستای مدیریت بازار ارز بوده‌اند، تعجب‌برانگیز می‌داند. او انتشار این نامه از سوی شاپرک را باعث افزایش موج نارضایتی در بین شرکت‌های فعال در حوزه پرداخت عنوان و تأکید می‌کند که گرفتن تصمیم‌های غیرکارشناسی، آن هم در این شرایط کشور آن قدر زیاد شده که دیگر حتی آنها انرژی ندارند که جلوی اجرای این نامه را بگیرند.

شریعتمدار در مورد جزئیات این نامه گفت: «از دو هفته گذشته که قیمت ارز در کشور افزایش پیدا کرد، بانک مرکزی مجموعه تمهیداتی را در نظر گرفت، مانند عرضه دلار دیجیتال یا عرضه دلار ارزان قیمت در بازار. در کنار این کارها بانک مرکزی به پلتفرم‌های رمزارز و انجمن‌های صنفی اعلام کرد که سقف ورودی پلتفرم رمزارز کاهش پیدا می‌کند.» به گفته شریعتمدار، ابتدا بانک مرکزی اعلام کرد سقف ورودی پلتفرم‌های رمزارز به پنج میلیون تومان کاهش پیدا می‌کند؛ اما در نهایت با رایزنی‌های صنفی قرار شد این

سقف به ۲۵ میلیون تومان تغییر یابد. به گفته او، بحث اینماد از بحث‌های قدیمی و باز این حوزه است که هنوز در مورد آن بحث‌های مختلف وجود دارد. او در این مورد گفت: «بانک مرکزی اعلام می‌کند این یک الزام قانونی است و نهادهای قانونی به او فشار می‌آورند که فعالیت درگاه‌های بدون اینماد را متوقف کند. در حال حاضر میزان سرویس‌هایی که اینماد دریافت نکرده‌اند فراوان است و حوزه‌هایی هم که در این زمینه تنظیم‌گری روی آنها صورت نگرفته، گسترده است. چرا وقتی دولت وظیفه خودش را در بخش تنظیم‌گیری انجام نداده، باید این کار به تعطیلی صدها کسب‌وکار منجر شود؟»

شریعتمدار در مورد جزئیات این نامه گفت: «از دو هفته گذشته که قیمت ارز در کشور افزایش پیدا کرد، بانک مرکزی مجموعه تمهیداتی را در نظر گرفت، مانند عرضه دلار دیجیتال یا عرضه دلار ارزان قیمت در بازار. در کنار این کارها بانک مرکزی به پلتفرم‌های رمزارز و انجمن‌های صنفی اعلام کرد که سقف ورودی پلتفرم رمزارز کاهش پیدا می‌کند.» به گفته شریعتمدار، ابتدا بانک مرکزی اعلام کرد سقف ورودی پلتفرم‌های رمزارز به پنج میلیون تومان کاهش پیدا می‌کند؛ اما در نهایت با رایزنی‌های صنفی قرار شد این

دستور شاپرک برای توقف فعالیت پایانه‌های اینترنتی فاقد اینماد

با موج ناامیدی چه می‌کنید؟

شاپرک در نامه‌ای به مدیران شرکت‌های پرداخت‌یار اعلام کرده که از ۲۴ آبان، پایانه‌های اینترنتی فاقد نماد یا دارای هویت نامنطبق با مالک نماد طی شش هفته از تاریخ یادشده از سمت این شرکت غیرفعال خواهند شد. انتشار این نامه دوباره موجی از انتقاد و ناامیدی را بین کسب‌وکارهای فعال در حوزه فین‌تک ایجاد کرده است.

به باور فعالان حوزه فین‌تک، این نامه تیر خلاصی است که حاکمیت می‌توانسته به کسب‌وکارهای فعال در حوزه پرداخت بزند؛ آن هم در شرایطی که محدودیت اینترنت و اختلال ادامه‌دار در این زمینه، فعالیت آنها را با مشکل مواجه کرده و باعث شده سرمایه‌گذاری در این بخش به حالت تعلیق درآید. مجموعه شرایط در بخشنامه جدید نشان می‌دهد بیش از اینکه جلوی مقابله با قاچاق کالا و ارز گرفته شود، کسب‌وکارهای فین‌تکی که هنوز از سوی بانک مرکزی رگولاتوری آنها انجام نشده و دارای قوانین مشخص نیستند، دچار مشکل خواهند شد. از جمله آنها می‌توان به کسب‌وکارها و پلتفرم‌های تبادل رمزارز اشاره کرد که در صورت اجرایی شدن این بخشنامه عملاً تمامی درگاه‌های آنها در داخل کشور بسته خواهد شد.

بررسی‌ها نشان می‌دهد دستورالعمل پیشگیری و مقابله

پس از انتشار مصاحبه معاون فناوری اطلاعات شرکت مخابرات ایران و انتقاد او از وزیر ارتباطات، شرکت مخابرات این گفت‌وگو را تخطی شده و غیررسمی اعلام کرد

انتقادی که تکذیب شد

او ادامه داده است: «شما در مورد کشوری که کوچک‌تر از یکی از استان‌های کوچک ماست صحبت می‌کنی یا درباره کشورهای صاحب فناوری؟ فرانسه ۶۰ میلیون پورت ADSL دارد، به سمت FTTH هم حرکت کرده و ۱۰ تا ۱۲ درصد سرویس FTTH دارد. ما کلاً با ۱۰ میلیون کاربر می‌خواهیم به ۲۰ میلیون FTTH برسیم.» سیدصالحی در واکنش به این سؤال که «آیا وزارت ارتباطات توسعه این پروژه را به مخابرات سپرده؟»، با اعلام اینکه «با گفتن اتفاقی نمی‌افتد»، توضیح داده است: «همین! فقط با گفتن که اتفاقی نمی‌افتد. می‌گویند پنج تا قورباغه در استخر بودند، یکی از آنها تصمیم گرفت بیرون بپرد، حالا چند قورباغه در استخر هستند؟ همچنان پنج قورباغه؛ چون آن قورباغه فقط تصمیم گرفته و نبریده است! الان هم وزارت ارتباطات نشسته پشت درهای بسته و برای خودش تصمیم گرفته، قواعدی هم که می‌گذارد با قواعد بازار همخوانی ندارد. مخابرات مسیر خودش را می‌رود و ان شاء الله تا سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ در پنج میلیون پورت سرویس خواهد داد. الان دو میلیون پوشش دارد و ۲۰۰ هزار عدد هم

ارائه شده است. بعد هم بروید ببینید FCP‌ها چه مقدار راه انداخته‌اند و آنها چه می‌گویند. ولی ببینید رویکرد وزارتخانه چیست و از کدام حمایت می‌کند. وزیر با ما عکس دارد یا با FCP‌ها؟ این دیگر تابلو است!» چند ساعت بعد از بازنشر این گفته‌های معاون فناوری اطلاعات شرکت مخابرات در مصاحبه با روزنامه جوان، شرکت مخابرات با انتشار جوابیه‌ای اعلام کرده صحبت‌های سیدصالحی و انتقادش از برنامه توسعه فیبر نوری وزارت ارتباطات غیرحرفه‌ای و ناقص بوده است. مخابرات در این جوابیه اظهار داشته که گفته‌های سیدصالحی در این زمینه غیررسمی بوده و موجب سوءبرداشت شده است.

در این جوابیه با اعلام اینکه وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات همواره حامی شرکت مخابرات ایران در بخش‌های مختلف بوده، آمده است: «مصاحبه معاون فناوری اطلاعات شرکت مخابرات ایران با روزنامه جوان به‌صورت کامل منتشر نشده و این مصاحبه بخش‌های تکمیلی داشته و انتشار ناقص آن از اخلاق و انصاف رسانه‌ای به دور بوده است.»

توسعه فیبر نوری در کشور و برنامه وزارت ارتباطات برای پوشش ۲۰ میلیون پورت فیبر نوری تا پایان عمر دولت سیزدهم همیشه مورد انتقاد کارشناسان این حوزه بوده است. به باور این گروه، با توجه به تجربه شکست‌خورده توسعه فیبر نوری در دهه ۹۰ و کمبود سرمایه‌گذاری و مشکلات در توسعه زیرساخت‌های شبکه فیبر نوری، این پروژه بلندپروازانه است. در جدیدترین اظهار نظر، معاون فناوری اطلاعات شرکت مخابرات پروژه پوشش ۲۰ میلیون فیبر نوری وزارت ارتباطات را زیر سؤال برد. سید میثم سیدصالحی، معاون فناوری اطلاعات شرکت مخابرات ایران که در کارنامه کاری خود مدیریت پیام‌رسان پرسروصدای «سروش» را هم دارد، در مصاحبه‌ای با روزنامه جوان به انتقاد تند از برنامه توسعه‌ای فیبر نوری وزارت ارتباطات پرداخته و گفته است: «روز اول باید می‌گفتیم آقای وزیر شما بر چه مبنایی می‌گویید به ۲۰ میلیون پورت FTTH نیاز است؟ مبنای خود را بگو. یا نمی‌دانی پورت چیست یا نمی‌دانی ۲۰ میلیون چه مقدار است! کجای دنیا چنین سرویسی دارد؟!»



در جلسه زارع پور با فعالان حوزه فاوا چه گذشت و مهم ترین نگرانی های مطرح شده از سوی کسب و کارهای این حوزه چه بود؟

نگداشتیم اینترنت کامل قطع شود!

شده؛ چراکه این ارتباط ضعیف هم به اعتماد مردم و هم کسب و کارهای فعال در این حوزه به شدت لطمه وارد کرده است.»

مشکلات رادک می کنم

عیسی زارع پور، وزیر ارتباطات در پاسخ به موضوعات مطرح شده توسط حاضران گفت: «طی این مدت وزارت فاوا برای جلوگیری از قطعی کامل اینترنت بسیار تلاش کرده و برخلاف سال ۹۸ که ۱۱ روز کل اینترنت قطع بود، در چند وقت اخیر اینترنت ثابت جز در موارد محدوداً برقرار بوده است.» زارع پور با اشاره به اینکه پلتفرمها و صاحبان کسب و کارها سرمایه های کشور هستند، تأکید کرد: «پلتفرمها و کسب و کارهایی در کشور فعالیت می کنند که بخش های مختلف هم باید بدانند آنان در خلق ثروت، رفاه، آسایش و اشتغال برای مردم تأثیرگذار هستند و باید نگاه به آنان تغییر کند.» او ادامه داد: «در دو ماه گذشته سعی کردیم این شرایط را مدیریت کنیم و محدودیت های اینترنت را به حداقل ممکن برسانیم؛ طوری که تمام سرویس های مربوط به داخل کشور بدون هیچ مشکلی مشغول به کار بودند.» وزیر ارتباطات حمایت از پلتفرم های داخلی برای ارائه سرویس بهتر به مردم را یکی دیگر از اقدامات انجام شده در این ایام عنوان کرد و گفت: «از این فرصت برای توسعه و حمایت از پلتفرم های داخلی برای ارائه سرویس بهتر به مردم استفاده کردیم تا در صورت برگشت پلتفرم های خارجی نیز مردم در انتخاب پلتفرم های خارجی در رقابت با داخلی ها، به استفاده از داخلی ها تمایل داشته باشند.» وزیر ارتباطات درباره این موضوع که بخش خصوصی به تنهایی توان و امکان سرمایه گذاری توسعه ارتباطات ثابت را ندارد نیز گفت: «۲۰ هزار میلیارد تومان برای توسعه اینترنت ثابت لحاظ شده است.» او در پاسخ به انتقادات فعالان کسب و کارهای بخش خصوصی نسبت به شرایط موجود حوزه ICT تصریح کرد: «من مشکلات و مسائل مردم و کسب و کارها در این شرایط را کاملاً درک می کنم و برای حل این مشکلات تلاش کردیم بقیه مجموعه های تصمیم گیر را نیز همراه کنیم.» زارع پور به آیین نامه تصویب شده برای حمایت از کسب و کارهای مجازی اشاره کرد و گفت: «در این آیین نامه برای نخستین بار دارایی های نامشهود کسب و کارها می تواند به عنوان وثیقه مورد قبول بانکها قرار گیرد و معافیت های مالیاتی مناسبی برای کسب و کارها مجازی در نظر گرفته شده است.» وزیر ارتباطات تصریح کرد: «مشکل کمبود نیروی انسانی متخصص و مهاجرت نیروهای موجود از مشکلات جدی این بخش است که باید با همراهی و همکاری فعالان این حوزه برای آن راه حلی پیدا کنیم.»

عیسی زارع پور، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات ۱۵ آبان ۱۴۰۱ در جلسه ای با ۱۲ تن از فعالان حوزه فاوا در خصوص محدودیت های اینترنت گفت و گو کرد. در این جلسه علاوه بر زارع پور، تعدادی از معاونان وزیر ارتباطات و نمایندگان از نظام صنفی رایانه ای، اتحادیه کشوری کسب و کارهای اینترنتی و چند تن از فعالان کسب و کارهای این حوزه حضور داشتند.

چالش بزرگ منابع انسانی و ناامیدی از آینده

طبق شنیده های «راه پرداخت» در این جلسه ۱۵ موضوع توسط حاضران مطرح شد و فعالان کسب و کاری تلاش کردند در این فضا دیدگاه ها و چالش های خود را بیان کنند. اولین موضوعی که در این میان مطرح شد، بحث حضور نمایندگان بخش خصوصی در کمیته های نه گانه کارگروه اقتصاد دیجیتال بود که به گفته حاضران، مصوبات کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال بدون اعمال نظر بخش خصوصی تصویب و ابلاغ می شود. از سوی دیگر مجموعه شرایط نشان می دهد وضعیت پیش آمده منجر شده که کارفرماها و اپراتورها نسبت به پرداخت مطالبات پیمانکاران در زمان موعود تخلفی کنند و این امر سبب تضعیف پیمانکاران و ازدست دادن نیروهای انسانی شده است.

موضوع دیگر مطرح شده در این جلسه، بحث مشکلات فنی اپلیکیشن های داخلی از جمله بحث توسعه نرم افزارها و اختلال و قطعی آنها بود. در این جلسه بر نیاز دسترسی به شبکه های اجتماعی برای تعامل با دنیا؛ خصوصاً بازرگانان تأکید شد و در خصوص وضعیت اسفناک و بحرانی نیروی انسانی و افزایش مهاجرت نیروی کار خبره حوزه فاوا به علت کاهش سرمایه های اجتماعی و کاهش امید در جامعه به طور مفصل مطالبی بیان شد. همچنین در خصوص وضعیت بحرانی صنعت نرم افزار به واسطه تداوم شرایط بحرانی کشور از جمله وجود تحریم های خارجی و داخلی و تأثیر آن در کاهش تعداد فعالان حوزه و کوچک شدن فعالان باقی مانده مطالبی مطرح شد. در این جلسه به صادرات نرم افزار و مباحثی که پیش از این نیز از سوی وزارت فاوا مطرح می شد اشاره شد و فعالان، جایگزینی آن به جای صادرات نفت را در شرایط کنونی تنها یک شوخی دانستند که در دوره ای نه چندان دور به عنوان برنامه های دولت مردان و فعالان اقتصادی حوزه فاوا مطرح می شد. در این جلسه همچنین بسیاری از فعالان کسب و کاری با گلایه از وزیر ارتباطات در دوره بحران بیان کردند: «انتظارات ما از وزیر به مراتب بیش از چیزی بود که رخ داد. ارتباط رسانه ای ضعیف و ناکارآمد وزارت فاوا با مردم موجب دلسردی جدی بدنه فعالان کسب و کاری این حوزه



جایگزین های ایرانی اینستاگرام؟

مرکز ملی فضای مجازی فهرستی از ۱۰ کسب و کار ایرانی همانند دیجی کالا، دیوار و شیپور ارائه داده که به زعم آنها امکانات کارکردی و تجاری اینستاگرام را دارند

منتشر شده و در این زمینه اعلام شده که کسب و کارهای خرد به دلیل فیلتر اینستاگرام بیشترین خسارت را دیده اند. در مقابل این خسارت های چند ده میلیاردی به کسب و کارها بابت این محدودیت، مدیران دولتی و وزرا از سخنگوی دولت گرفته تا وزیر ارتباطات و معاونان وزارت صمت با اعلام اینکه اینترنت در کشور در حالت عادی است و تنها دو پلتفرم (اینستاگرام و واتس اپ) فیلتر شده اند، آمار خسارت در این زمینه را غیرکارشناسی، بزرگ نمایی شده و غیرواقعی دانسته اند.

همچنین در حالی که دولت به آمارهای اعلام شده از سمت صنف فعال در حوزه فناوری اطلاعات مانند سازمان نظام صنفی رایانه ای یا اتاق بازرگانی اعتقاد ندارد، خود آمار متناقض از میزان خسارت کسب و کارها اعلام می کند.

نمونه بارز آن تفاوت آمار سهم بازار اینستاگرام در بازار اقتصاد دیجیتال کشور است. علیرضا شاه میرزایی، معاون وزیر صمت در اواخر مهرماه با دروغ خواندن آمار

مرکز ملی فضای مجازی در گزارشی حجم بازار اینستاگرام در ایران را ۷۰ هزار میلیارد تومان در سال اعلام کرده و گفته است که حجم بازار اینستاگرام نسبت به کل اقتصاد دیجیتال کشور ۷/۳ درصد است. این آمار در حالی از سوی مرکز ملی فضای مجازی اعلام شده که پیش از این معاون وزارت صمت با غیرواقعی دانستن خسارت کسب و کارها از محدودیت اینترنت گفته بود که سهم فروشندگان محصولات اینستاگرامی فقط سه درصد از کل اقتصاد دیجیتال ایران را تشکیل می دهد.

همچنین در همین زمینه امین کلاهدوزان، رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی در مصاحبه با خبرگزاری ایرنا اعلام کرده بود که گردش مالی تجارت الکترونیکی در فضای اینستاگرام در سال گذشته بین ۲۵ تا ۳۰ همت بوده که حدوداً ۲/۷ درصد از کل گردش مالی تجارت الکترونیکی کشور را شامل می شود.

طی بیش از یک ماه گذشته آمارهای مختلفی از خسارت قطعی و محدودیت اینترنت به کسب و کارها



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم



پاسخ تترلند به گزارش خبرگزاری رویترز اطلاعات درباره تترلند کذب است

تاکنون، در بستری امن و مطمئن و با تمرکز بر انجام معاملات در داخل کشور و استفاده از دانش متخصصان بومی، تمام زیرساخت‌ها و فناوری‌های لازم را فراهم آورده و به هیچ سرویس و نهاد خارجی وابستگی نداشته‌ایم.

۵. تترلند هیچ‌گونه اکانت رسمی و غیررسمی تجاری یا شخصی در بایننس نداشته و ندارد. در تمامی پنج سال اخیر، معاملات تترلند به صورت تخصصی تتر/ تومانی بوده و بدیهی است که معاملات تتر/ تومانی از طریق صرافی بین‌المللی بایننس با وجود تحریم‌های وضع شده علیه ایرانیان، انجام نخواهد شد. خاطر نشان می‌کنیم سرویس «مبدل تترلند» که با کارمزد رایگان به‌تازگی راه‌اندازی شده، به هیچ‌کدام از صرافی‌های خارجی بایننس و کوکوبین و افاتی ایکس وابستگی ندارد.

۶. تترلند به‌عنوان کسب‌وکار آنلاین خصوصی فعال در حوزه تبادل رمزارز، هیچ‌گونه مرادفات مالی و تجاری با سازمان‌ها و ارگان‌های دولتی و نظامی و شبه‌نظامی ندارد و خدمات خود را صرفاً به کاربران ایرانی اعم از اشخاص حقیقی یا حقوقی با مالکیت خصوصی و با انجام احراز هویت سخت‌گیرانه به‌منظور تبادل رمزارز در داخل کشور ارائه می‌دهد.

«شفافیت» ارزشی بنیادین در تترلند است که به آن پایبند هستیم و همواره در این پنج سال سرویس دهی به هم‌وطنان عزیز، تمام تلاش خود را کرده‌ایم تا با آنان صادق و شفاف باشیم و به‌خاطر منافع خود، به هیچ‌گونه امنیت‌داری کاربران را به خطر نیندازیم. با توجه به سوابق درج‌شده در بلاگ تترلند، هر زمان داری کاربران در معرض خطر بوده، به سرعت و بدون جهت‌گیری هشدارهای لازم را داده و تمامی نکات امنیتی را به کاربران اطلاع‌رسانی کرده‌ایم.

در پایان نیز اعلام می‌کنیم که وظیفه ما در تیم تترلند همواره ارائه بستری امن و سریع و مطمئن به‌منظور تبادل تتر برای هم‌میهنانمان است و در این زمینه با تکیه بر دانش و تخصص تیم متشکل از جوانان و نخبگان کشور عزیزمان، کوشیده‌ایم این امر مهم را محقق کنیم.

در تاریخ ۴ نوامبر ۲۰۲۲ (۱۳ آبان ۱۴۰۱) خبرگزاری رویترز گزارشی با عنوان «با وجود تحریم‌ها، بایننس به شرکت‌های ایرانی کمک کرد تا هشت میلیارد دلار معامله کنند» منتشر کرد که در متن آن، دو مرتبه از «تترلند» نام برده شده است.

در این گزارش، رویترز مدعی شده با وجود تحریم‌های وضع شده علیه ایران، اکسچنج‌های ایرانی با صرافی بین‌المللی بایننس مرادفات مالی و تجاری دارند و مبادلات ایرانیان از این طریق انجام می‌شود. شایان ذکر است که ساعتی پس از انتشار این گزارش، تترلند دلایل خود را برای کذب بودن ادعا و فرضیه مطرح شده رسماً برای رویترز ارسال کرد؛ اما تاکنون و پس از گذشت بیش از سه روز، همچنان هیچ پاسخی دریافت نکرده است.

تترلند خود را ملزم می‌داند برای شفاف‌سازی اذهان عمومی به نکات زیر اشاره کند:

۱. در گزارش «چین آنالیسیس» با عنوان «جرائم رمزارزی ۲۰۲۲» که در فوریه ۲۰۲۲ منتشر شد، هیچ اشاره‌ای به تترلند نشده و فقط نام سه اکسچنج دیگر ذکر شده است. این در حالی است که رویترز در متن گزارش خود اذعان کرده که در گزارش چین آنالیسیس به نام تترلند اشاره شده؛ بنابراین این موضوع کذب محض است و این موضوع بدیهی بی‌شک صحت کل گزارش را زیر سؤال خواهد برد.

۲. در فایل‌هایی که رویترز از ریز تراکنش‌های صرافی‌های ایرانی در گزارش خود منتشر کرده، هیچ تراکنش و مدرک رسمی و معتبری درباره تترلند وجود ندارد و صرفاً نام پنج صرافی آمده که نام تترلند در میان آنها نیست و ادعای مطرح شده فاقد مستندات است.

۳. در بخش دیگری از گزارش رویترز آمده است که «از تترلند درخواست پاسخ‌گویی کردیم؛ اما هیچ پاسخی دریافت نشده است». در این باره نیز اعلام می‌کنیم هیچ‌گونه درخواستی از رویترز دریافت نکرده‌ایم تا بخواهیم پاسخی برای آن داشته باشیم.

۴. تترلند مرجع تخصصی تبادل تتر/ تومانی است و از سال ۱۳۹۶ و هم‌زمان با آغاز فعالیت‌مان



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم

(اقتصاد خدمات دیجیتال مبتنی بر اینستاگرام) و اقتصاد دیجیتالی شده (کسب‌وکارهای فعال در اینستاگرام، مشاغل خانگی و...) تقسیم می‌شود، بنابراین اقتصاد اینستاگرام نیز در این سه بخش مورد بررسی قرار گرفته است.

در گام اول مرکز ملی فضای مجازی با استناد به گزارش‌های مختلفی که در این زمینه منتشر شده، اعلام کرده که حجم بازار اینستاگرام در سال ۷۰ هزار میلیارد تومان است که به گفته نویسندگان گزارش، اگر بخش‌های فاقد آمار را به‌صورت تخمینی به آن اضافه کنیم، حداکثر ۷٫۳ درصد از اقتصاد دیجیتال کشور را تشکیل خواهد داد. در این زمینه تأکید شده که این ۷٫۳ درصد نسبت حجم بازار اینستاگرام به کل اقتصاد دیجیتال کشور بوده و سهم اقتصاد اینستاگرام نسبت به تولید ناخالص داخلی بسیار کمتر از این مقدار است.

در همین زمینه به سهم ترافیک اینترنت اینستاگرام در کشور اشاره شده است. طبق این آمار سهم ترافیک اینستاگرام از کل حجم بازار فروش ترافیک توسط اپراتورهای ثابت و سیار ۵۰ درصد بوده و معادل ۳۰ هزار میلیارد تومان در سال جمع‌بندی شده است. همین آمار نشان می‌دهد که با فیلتر اینستاگرام از بیش از یک ماه گذشته تاکنون ۵۰ درصد ترافیک اپراتورهای ثابت و سیار کشور از دست رفته و این گروه متحمل خساراتی شده‌اند.

خسارت کسب‌وکارها از فیلتر اینستاگرام گفت که سهم فروشندگان محصولات اینستاگرامی فقط سه درصد از کل اقتصاد دیجیتال ایران است. حالا هم در یک آمار متناقض مرکز ملی فضای مجازی اعلام کرده که حجم بازار اینستاگرام حداکثر ۷٫۳ درصد از اقتصاد دیجیتال کشور را تشکیل می‌دهد.

حجم بازار اینستاگرام در سه لایه اقتصاد دیجیتال

مرکز ملی فضای مجازی در گزارشی تفصیلی به آمار کسب‌وکارهای دیجیتال در سکوها داخلی و خارجی پرداخته است. در ابتدای این گزارش اعلام شده که سکوهای داخلی قابلیت میزبانی از کسب‌وکارهای خرد را داشته و می‌توانند بستر مناسبی برای خرید و فروش و پشتیبانی از صنوف و مشاغل مختلف باشند. در همین زمینه نیز ۱۰ سکوی داخلی را از حیث امکانات کارکردی و تجاری با نمونه مشابه خارجی مقایسه کرده است. نکته جالب این مقایسه این است که دیوار، شیپور، دیجی کالا و باسلام در جدول مقایسه با اینستاگرام قرار گرفته‌اند که یک شبکه اجتماعی است.

در بخش دیگر این گزارش به ارائه آمار از سهم اینستاگرام در اقتصاد دیجیتال کشور پرداخته شده است. در این زمینه مرکز ملی فضای مجازی با استناد به تعریف دو اقتصاددان اعلام کرده که اقتصاد دیجیتال به سه لایه هسته (اقتصاد اپراتورها)، اقتصاد دیجیتال

| ردیف | نام سکو | امکانات کارکردی | | | | امکانات تجاری | | | |
|------|------------|-----------------|-----------|-------|-------------|---------------|--------------------|-------------------|-----------------------|
| | | تعمالی | شبکه‌سازی | تجاری | بازخوردگیری | تولید ترافیک | مشارکت مشارکت صنفی | مشارکت مشارکت خرد | مشارکت مشارکت محتوایی |
| - | اینستاگرام | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| ۱ | روبیکا | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✓ |
| ۲ | کسب‌ینو | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ |
| ۳ | با سلام | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ |
| ۴ | وبسگون | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✓ |
| ۵ | آپارات | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✓ |
| ۶ | ایتا | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ | ✓ |
| ۷ | دیجی کالا | ✗ | ✗ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ |
| ۸ | دیوار | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ |
| ۹ | شیپور | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ |
| ۱۰ | بله | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | ✓ |



دعوت ثروت ستارگان از استارت‌آپ‌های فین‌تکی

شبه‌های استارت‌آپی

ثروت ستارگان، سرمایه‌گذار خطرپذیر حوزه فین‌تک است که در حال حاضر ۱۵ استارت‌آپ فین‌تک در پورتفوی تحت مدیریت خود دارد و به‌منظور ارتباط مستمر با اکوسیستم استارت‌آپی، رویداد «شبه‌های استارت‌آپی» را از اواسط شهریورماه سال جاری راه‌اندازی کرده است. در این رویداد استارت‌آپ‌های فین‌تک متقاضی جذب سرمایه، پس از بارگذاری درخواست خود در سامانه «ستاره‌شو» (از طریق وب‌سایت شرکت ثروت ستارگان) و غربال اولیه توسط کارشناسان به جلسه «پیچدک» (Pitch deck) دعوت می‌شوند. سامانه ستاره‌شو پورتالی است که به‌منظور تسهیل ارتباط با استارت‌آپ‌های متقاضی سرمایه در سایت ثروت ستارگان راه‌اندازی شده است. دعوت از استارت‌آپ‌ها برای ارائه کوتاه یا همان پیچدک در رویداد هفتگی شبه‌های استارت‌آپی، مختص روزهای شنبه نبوده، اما دلیل انتخاب این نام، اختصاص داشتن تمام شنبه‌های هفته به دعوت از استارت‌آپ‌هاست. فائزه سجادیان، مدیر سرمایه‌گذاری شرکت ثروت ستارگان در این باره اظهار داشت: «در جلسه شبه‌های استارت‌آپی، همزمان با جلسه پیچدک، خدماتی چون مشاوره‌های فنی و تخصصی، مشاوره کسب‌وکار و توسعه ارتباطات در صورت درخواست تیم‌ها و معرفی به سایر سرمایه‌گذاران مرتبط به آنها ارائه می‌شود.» مدیر سرمایه‌گذاری شرکت ثروت ستارگان درباره فرایند بررسی درخواست در ستاره‌شو بیان کرد: «تیم‌های استارت‌آپی متقاضی سرمایه‌گذاری، از طریق این سامانه در سایت ثروت ستارگان ثبت‌نام کرده و درخواست خود را بارگذاری می‌کنند. پس از بررسی شاخص‌هایی نظیر حوزه فعالیت استارت‌آپ، مقدار سرمایه‌گذاری مورد نیاز و صحت‌سنجی اولیه طرح کسب‌وکار به جلسه پیچدک دعوت خواهند شد و در صورت تأیید کمیته وارد مرحله ارزیابی موشکافانه می‌شود.»



شماره ۲۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم

فقط ۹۰۰ استارت‌آپ...

گفت‌وگو با سلمان نصر، مدیر نوآوری و شتاب‌دهی ایمینو

در تب‌وتاب و موج نوآوری دهه اخیر در ایران و جهان، صنایع مختلفی دچار تغییرات بنیادین شدند؛ اما یکی از مهم‌ترین شاخه‌های اقتصادی در کل جهان از این بازی عقب ماند. معادن و صنایع معدنی به شکل قابل توجهی با نوآوری و این موج فناورانه همراه نشدند. این در حالی است که هم‌عبار ذخایر معدنی در حال کاهش است و هم‌دسترسی سطحی آنها و هم‌اینکه در پروسه استخراج فرآوری و تبدیل به محصول مشکلات و چالش‌های فراوانی پیش روی این حوزه وجود دارد. هرچند تاکنون شرکت‌های فناور زیادی در حوزه معادن و صنایع بزرگ محصولات متنوعی تولید کرده‌اند، اما سهم نوآوری این حوزه نسبت به سایر حوزه‌ها بسیار



ناچیز است. عدم استقبال نوآوران از حوزه‌هایی مانند صنایع بزرگ و معادن و صنایع مرتبط با استخراج دلایل مختلفی دارد. اما شاید مهم‌ترین مشکل نبود حلقه‌های پیونددهنده باشد. پیشرفت‌های علمی و پژوهش‌های دانشگاهی بسیاری درباره حل چالش‌های این حوزه اتفاق افتاده و محصولات بومی زیادی هم وجود دارد، اما فاصله میان دانشگاه و بازار و نبود مسیرهای ارتباطی بین این دو موجب شده هم‌صنایع و منابع معدنی کشور در بهره‌وری و حل چالش‌ها به مشکل بخورند و هم شرکت‌هایی که راهکارهای خلاقانه و بومی برای حل این چالش‌ها دارند، صدایی نداشته باشند و نتوانند محصول خود را به بازار معرفی کنند. سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) چند روز پیش رویدادی را با هدف اتصال و شبکه‌سازی نوآوران و شرکت‌های دانش‌بنیان با عنوان دایان ۳ در حوزه HSE برگزار کرد که در آن چهار شرکت دانش‌بنیان در حوزه‌های مرتبط با معادن و صنایع معدنی محصولات خود را به فعالان این حوزه ارائه دادند. در حاشیه این رویداد با سلمان نصر، مدیر مرکز نوآوری ایمینو مصاحبه کردیم و از او درباره اهداف و فلسفه وجودی این رویداد و مرکز نوآوری ایمینو پرسیدیم.

آقای نصر لطفاً درباره ایمینو و فعالیت‌های آن برایمان بگویید. ماهیت رویدادهای دایان چیست و چه هدفی را دنبال می‌کند؟

ایمینو حلقه اتصال دانش و فناوری‌های نوین به چرخه معادن و صنایع معدنی کشور است. با توجه به اهمیت این بخش و لزوم حرکت به سمت نوآوری، سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) در راستای بسط، توسعه و حمایت از کسب‌وکارهای نوپا (استارت‌آپ‌ها) این مرکز را با تمرکز بر نوآوری و انتقال فناوری در شهریورماه ۱۳۹۹ راه‌اندازی کرد. مرکز نوآوری و شتاب‌دهی ایمینو با هدف ترغیب نوآوران و نوآوران به ایده‌پردازی در بخش معادن و صنایع معدنی، تسهیلگری و شبکه‌سازی در اکوسیستم نوآوری بخش معدن در راستای توسعه بازار و کاهش هزینه‌ها و افزایش بازدهی کار برای هسته‌های فناور تشکیل شده است. سلسله‌رویدادهای دایان که اکنون سومین رویداد آن را

برگزار کردیم، در جهت شبکه‌سازی و هم‌رسانی بخش نوآوری با صنایع معدنی و حوزه معدن برگزار می‌شود. در دایان‌های قبلی حوزه فولاد و ماشین‌آلات را برگزار کردیم و امروز دایان ۳ در حوزه HSE یا سلامت و ایمنی محیط زیست برگزار شد. دایان ۴ هم در حال برنامه‌ریزی است که برنامه آن به‌طور اختصاصی در حوزه اکتشاف تدوین خواهد شد.

این رویدادها چه ساختاری دارند و مخاطبان آن چه کسانی هستند؟

ایمینو به این بینش رسیده که رویدادهای بزرگ نتیجه‌بخش نیست یا نتایج آن بسیار اندک است، بنابراین با برگزاری پیش‌رویدادهای کوچک‌تر سعی می‌کنیم همان نتیجه‌ای را بگیریم که در صورت برگزاری رویداد بزرگ‌تر خواهیم گرفت. در این شیوه ابتدا شرکت‌های دانش‌بنیان را از طریق مبادی مختلف، شناسایی و جذب می‌کنیم؛ سپس با بررسی و نظر کارشناسان آنها را غربال کرده و از بین آنها چند شرکت را انتخاب می‌کنیم. این تیم‌ها، تیم‌هایی هستند که قابلیت ارائه محصول شان را دارند. در یک نشست با حضور مدیران مختلف از جمله مدیران ایمیدرو نیازها و چالش‌های این شرکت‌های دانش‌بنیان شناسایی می‌شود. به این ترتیب محتوای رویداد را از پیش تعیین کرده‌ایم، نیازها را شناخته‌ایم و اهدافی را که باید در برگزاری رویداد اصلی به آن برسیم، بسیار مؤثرتر تدوین خواهیم کرد.

شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه معادن و صنایع معدنی با چه چالش‌هایی روبه‌رو هستند؟

با توجه به تجربه‌ای که داریم، سه چالش اصلی دانش‌بنیان‌ها را درک کرده‌ایم. عمده چالش‌های این شرکت‌ها در سه بخش تقسیم‌بندی می‌شود. چالش اول، تأمین مالی؛ چالش دوم، توسعه محصول و چالش سوم هم توسعه بازار است. ایمینو با توجه به رسالتش قصد دارد بین ذی‌نفعان حوزه معادن و صنایع مرتبط و شرکت‌های دانش‌بنیان ارتباط ایجاد کند؛ شرکت‌های دانش‌بنیانی که محصولی دارند، اما به آنها فضا داده نشده است.

هاب نگاه شود و آزادی عمل و بودجه متناسبی به آن اختصاص یابد، قطعاً همه از همگرایی انرژی‌هایمان سود خواهیم برد. این پراکندگی به نفع هیچ‌کس نیست. متأسفانه همین پراکندگی در سرمایه‌گذاری هم مشهود است. معاونت علمی و فناوری، صندوق کار و وزارت صمت، صندوق نوآوری و شکوفایی و بسیاری دیگر هم‌راستا نیستند.

حداقل تخصصی هم نیستند. اینها باید به تجمیع برسند تا بتوانیم شاهد اتفاقات مثبت باشیم. همان‌طور که عرض کردم، ایمینو نمی‌خواهد ساختار شتاب‌دهی را تکرار کند. عمده هدف

سلمان نصر اعتقاد دارد مشکل در این موضوع تعدد این مراکز است که به نظرم نه‌تنها مفید نیست، بلکه آسیب‌زا نیز هست؛ چون باعث عدم تمرکز می‌شود. یک آسیب جدی این است که راه‌اندازی مراکز نوآوری به یک کالای لوکس برای بسیاری از هلدینگ‌ها یا صنایع تبدیل شده است. او می‌گوید: «اگر قرار است گره از مشکلات صنعت کشور باز کنیم، باید در تعامل بیشتر باشیم، نه اینکه هر کسی در جزیره خود مشغول باشد.»

ایمینو تاکنون با برگزاری رویدادهای دایان شیوه و مشی خود را نشان داده است. اگر به ایمینو به‌عنوان یک

آیا مراکز مختلف توانسته‌اند نوآوری را به صنعت معدن بیاورند؟

مشکلی به نام جزیره‌های نوآوری



راه کار

کارخانه نوآوری رسانه راه کار
way2work.ir

رامزارز

رسانه دارایی دیجیتال ایران
ramzarz.karangweekly.ir

بیمه

رسانه بیمه و اینشورتک ایران
bimeydigital.ir

کتاب راه کار

رسانه آموزشی نوآوری و فناوری
ketaberahkar.ir

عصرانه راه کار

دوره‌های کسب و کارهای اقتصاد نوآوری

راه پرداخت

رسانه فناوری‌های مالی ایران
way2pay.ir

کارنگ

رسانه اقتصاد نوآوری ایران
karangweekly.ir

عصر تراکنش

رسانه مدیران فناوری‌های مالی
asretarakonesh.ir

فروشگاه

راه پرداخت

way2pay.shop

انتشارات

راه پرداخت

way2pay.press

این راه و این کار ادامه دارد...

تمرکز روی این حوزه است. این تمرکز نباید در سال بعد تغییر کند یا از دست برود؛ چراکه ما تأثیر نوآوری را در فضای معدن و صنعت دیده‌ایم. سیاست‌های بالادستی باید تغییر کند. باید تقاضاهای پنهان را کشف کرد و چالش‌های واقعی را فهمید. اینجاست که ایمینو می‌تواند به‌عنوان یک حلقه کلیدی که هم نیاز را می‌شناسد و هم راهکار حل چالش را رصد کرده یا تحت حمایت خود دارد، نقش تعیین‌کننده‌ای ایفا کند. البته باید اراده‌ای هم از سمت فعالان و ذی‌نفعان برای پذیرش این تیم‌ها وجود داشته باشد.

وضعیت سرمایه‌گذاری روی شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها در این حوزه را چطور ارزیابی می‌کنید؟

ببینید، اکثر این تیم‌ها خسته از ارائه هستند؛ زیرا در برنامه‌ها و رویدادهای مختلف ارائه داده‌اند و نتیجه نگرفته‌اند. تیمی را می‌شناسم که نیاز به ۵۰۰ میلیون سرمایه داشت و در بیش از ۲۰ برنامه و ارائه موفق نشد این سرمایه را جذب کند. تغییر نگرش در سرمایه‌گذاری و حرکت به سوی سرمایه‌گذاری خطرپذیر هم یکی دیگر از عواملی است که می‌تواند اصلی‌ترین چالش تیم‌ها را حل کند. حداقل خطرپذیری که در این فضا می‌توان داشت این است که کمتر از محصولات نوپا، استاندارد جهانی بخواهیم.

درست است که در بعضی شاخه‌ها لزوم استفاده از استانداردهای خاص جزء قانون است، اما واقعاً محصولات زیادی هم وجود دارد که می‌توان با کمی اغماض و با نگاه حمایتی آن را خرید. حتی با این دید که این محصول ممکن است به احتمال زیاد در خط تولید من کار نکند. این نگرش وجود ندارد، البته بخشی از آن ناشی از ساختارهای به‌روز نشده مدیریتی در شرکت‌ها و صنایع است. هیچ مسئول خریدی نمی‌تواند محصولی را بخرد که ممکن است کار نکند؛ چراکه باید پاسخگو باشد. این نگاه باید از بالا تغییر کند. محصولاتی در این حوزه وجود دارد که بسیار کارآمد است، اما تیم توان پرداخت هزینه‌های دریافت استاندارد را ندارد. پس نمی‌تواند بفروشد. اینها سرخوردگی می‌آورد و موجب از دست رفتن انگیزه در تیم‌ها و در نهایت مهاجرت نخبگان خواهد شد. در بودجه‌های سازمان‌های مرتبط که بعضاً تا ۴۰ میلیارد تومان صرف تحقیق و توسعه می‌شود، باید یک ردیف بودجه ریسک هم تعریف شود تا بتوانیم هرچه بیشتر از این تیم‌ها حمایت کنیم. نوآوری باید در بندهای قرارداد پروژه‌های بزرگ گنجانده شود. برای یک پیمانکار فرقی نمی‌کند چگونه به تعهداتش عمل کند، اما اگر نوآوری و بهره‌مندی از فناوری‌های روز جزء بندهای قرارداد باشد و به‌کارگیری و خرید خدمت و محصول از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان نیز دارای مشوق‌های انگیزشی باشد، وضع ما خیلی فرق خواهد کرد.

شکل حمایت ایمینو از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان چگونه است؟ لطفاً در مورد فرایند شتاب‌دهی هم توضیح دهید.

در حال حاضر پنج تیم استارت‌آپی تحت پوشش ایمینو هستند و به‌تازگی دو خروج موفق هم داشته‌ایم. در بین دانش‌بنیان‌ها هم حدود ۴۰ تیم تحت حمایت مرکزند و به شش تیم هم فضا اختصاص داده‌ایم. ایمینو قصد ندارد نقش یک شتاب‌دهنده را بازی کند. عمده هدف ما شبکه‌سازی و هم‌رسانی پتانسیل‌های فناورانه و دانش‌محور جوان با حوزه معادن و صنایع معدنی است. از آنجایی که ما زیرمجموعه یک نهاد دولتی هستیم، قصد نداریم به حوزه‌هایی وارد شویم که مرتبط با بخش خصوصی است. از این رو بیشتر نقش حاکمیتی و نظارتی را بر عهده داریم. برگزاری این رویدادها نیز هم‌راستا با سه چالش اصلی استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان است که پیش‌تر گفتم. ایمینو در واقع یک چتر حمایتی بر سر ذی‌نفعان حوزه معادن و صنایع معدنی است.

حوزه معادن و صنایع معدنی چه ظرفیت‌هایی برای نوآوری دارد؟ به نظر می‌رسد این حوزه از نوآوری کمتری بهره‌مند بوده، دلیل آن چیست؟

این حوزه یکی از حوزه‌هایی است که هم بسیار ثروت‌آفرین است و هم اینکه فرصت‌های بی‌شماری در آن وجود دارد، اما متأسفانه سهم کمی از نوآوری‌های یک دهه گذشته دارد.

نه فقط در ایران، بلکه در سراسر دنیا هم همین وضعیت وجود دارد. از یک میلیون استارت‌آپ در حوزه‌های مختلف فقط ۹۰۰ استارت‌آپ در حوزه معدن فعال هستند. دلیل اصلی این است که چالش‌های شرکت‌های بزرگ معدنی عمدتاً درون‌زاست و معمولاً خودشان آن را حل می‌کنند. دلیل دوم هم عدم شناخت است. نوآوران با نیازها آشنا نیستند و بازیگران معدن هم با پتانسیل نوآوری و محصولات نوآوران. شرکت‌ها و ارگان‌های تصمیم‌گیر هم در این میان نقش تعیین‌کننده دارند. باید از رویکردهای کلان به سمت رویکردهای توسعه‌ای نوآور رفت و چابکی را به این فضا تزریق کرد. شرکت‌ها و هلدینگ‌های بزرگ هم که پروژه‌های مگاسایز دارند، کمتر وارد این فضاها می‌شوند. تصور غلطی هم رایج است که احیاناً نمی‌خواهند خودشان را هم اندازه شرکت‌های نوپا کنند. مشکل این‌گونه نگاه‌هاست.

این مشکلات چطور و به دست چه نهادی باید حل شود؟ نقش ایمینو در حل این مشکلات چیست؟

مدیران باید در تصمیم‌گیری کلان تغییر نگرش دهند. حالا که امسال سال حمایت از دانش‌بنیان‌هاست،

به‌کارگیری نیروی متخصص و نوآور داشته باشیم که هم‌زمان به تولید علم، تولید ثروت، حفظ سرمایه‌های علمی و اجتماعی و برکات بسیار دیگری می‌انجامد. تغییر نگرش در تصمیم‌گیری‌های کلان این حوزه و حرکت به سمت توسعه با محوریت نوآوری مهم‌ترین چیزی است که باید اتفاق بیفتد. بخش خصوصی فعال در حوزه معادن و صنایع معدنی هم باید رویه‌های فناورانه را مدنظر قرار دهد و با استقبال از ظرفیت‌های بومی، زمینه را برای افزایش بهره‌وری و ارتقای امنیت کسب‌وکارهای نوآوران این حوزه فراهم کند.»

ایمینو شناخت و رصد نیازها و چالش‌ها در معادن و صنایع معدنی است و از سوی دیگر ارتباط با بخش نوآور و شرکت‌های دانش‌بنیانی است که در این حوزه محصول یا خدمتی ارائه می‌دهند. از آنجایی که دولتی هستیم، قصد نداریم پا در کفش شتاب‌دهنده‌های بخش خصوصی کنیم.»

به گفته نصر «اهداف، استراتژی‌ها و ارزش‌های سازمانی ما تعریف شده و ما در حیطه آنها فعالیت می‌کنیم. اگر بخواهم جمع‌بندی کنم، باید بگویم که فرصت‌های بی‌ظنیری در صنایع معدنی وجود دارد که می‌توان با شناخت و ریل‌گذاری نقش مهمی در



شماره ۲۳
آبان‌ماه ۱۴۰۱
سال دوم



ایرانی‌ها و صرافی‌های خارجی

فعلاً دست‌مان به جایی بند نیست!

سومین صرافی بزرگ دنیا با دو زیربرند بین‌المللی و آمریکایی، اعلان ورشکستگی کرد. اینکه چه دلایلی باعث شد تا این صرافی به چنین روزی دچار شود، در حال حاضر مهم نیست. مطلبی که اهمیت دارد این است که برای ایرانیانی که در این صرافی دارای دارایی داشتند، عملاً هیچ امکان پیگیری حقوقی و دریافت دارایی وجود ندارد. شرکتی که ذیل فصل ۱۱ قوانین شرکتی آمریکا، اعلان ورشکستگی کند، نیاز به پیگیری‌های حقوقی از جمله انتخاب امین اموال، مذاکره با طلبکاران و بستن‌کاران و... خواهد داشت تا در صورت امکان تنها بخشی از دارایی‌ها از محل اموال وصول شود.

مسلماً این امکان برای مالکان ایرانی با توجه به قوانین و شروط استفاده از خدمات مندرج در صرافی اف‌تی‌ایکس وجود ندارد. حتی اگر شروط استفاده از خدمات این صرافی به ایرانیان نیز اجازه استفاده می‌داد، فرایندهای حقوقی و هزینه‌های پیگیری آن چنین اجازه‌ای برای کاربران ایرانی فراهم نمی‌کرد.

تمامی صرافی‌های خارجی مشمول چنین بندی بر اساس قوانین کشور محل فعالیت هستند. به‌عنوان مثال کوپنکس که یک صرافی ثبت‌شده در هنگ‌کنگ تلقی می‌شود نیز تحت همین قوانین فعالیت می‌کند. فصل ۱۱ قانون شرکت‌ها در هنگ‌کنگ برگرفته از قوانین شرکت‌ها در آمریکاست. بنابراین در صورتی که این شرکت نیز اعلان ورشکستگی کند، عملاً دارایی‌های ایرانیان فعال در این بستر نیز از بین خواهد رفت. مهم‌تر آنکه بر اساس قوانین شرکتی در هنگ‌کنگ، قانون نمونه آنسیترال در خصوص ورشکستگی فرامرزی مورد پذیرش قرار نگرفته است.

خلاصه آنکه معاملات و نگهداری دارایی در پلتفرم‌های خارجی، برای ایرانیان بیش از هر جای دیگری در دنیا مخاطره داشته و در صورت بروز کلاهبرداری یا هر گونه مشکل یا حتی بلوکه شدن اموال، ناشی از قوانین تحریمی، هیچ مسیر سهل‌الوصولی برای پیگیری‌های حقوقی آن وجود نخواهد داشت.



شماره ۲۳
آبان‌ماه ۱۴۰۱
سال دوم

درباره کاربران ایرانی



چه بر سر اف‌تی‌ایکس آمد و حالا کاربران ایرانی که در این صرافی بین‌المللی فعال بوده‌اند، دست‌شان به کجا بند است؟

و مبلغ نقدشده توسط مدیرعامل بایننس از توکن‌های اف‌تی‌تی این گمانه‌زنی را بین کاربران ایجاد کرده که ماسک و سی‌زی در همدستی با هم اف‌تی‌ایکس را زمین زده‌اند. در جدیدترین خبرها «جاستین سان»، بنیان‌گذار ترون، سیگنال‌هایی برای نجات اف‌تی‌ایکس ارسال کرده است.

سان در یک اظهارنظر گفته: «برنامه‌ای دارد که می‌تواند شرایط را به حالت عادی برگرداند.» کارشناسان و فعالان حوزه کریپتوکارنسی همواره بر این نکته تأکید دارند که بازار ارزهای دیجیتال به سبب عمر کوتاه خود هنوز بسیار نابالغ است. قانون‌گذاری و رگولاتوری هنوز به‌صورت فراگیر در این بازار شکل نگرفته و در قیاس با بازارهای مالی دیگر از حجم کمتری برخوردار است. علاوه بر آن نوسانات بسیار و سهولت در ساخت دارایی‌های بدون پشتوانه و پروژه‌های اسکم، ریسک این بازار را نسبت به بازارهای دیگر بسیار بالاتر می‌برد. البته برای کاربر ایرانی که همواره تحت تحریم‌های مختلف قرار گرفته، این ریسک چندبرابر خواهد شد. بسیاری از کاربران ایرانی در صرافی‌های خارجی مشغول معامله هستند؛ صرافی‌هایی که عموماً برای کاربران ایرانی ممنوع است. از آنجایی که ممکن است بسیاری از کاربران ایرانی در صرافی اف‌تی‌ایکس هم دارایی‌هایی داشته باشند و آن صرافی را برای معاملات خود انتخاب کرده باشند، به سراغ چند صرافی داخلی رفتیم و از کارشناسان آنها در مورد مشکلاتی که به وجود آمده، چاره‌جویی کردیم.

فشارها به صرافی اف‌تی‌ایکس، سم بنکمن فرید، مدیرعامل این صرافی از ژائو درخواست کمک کرد. خبرهایی هم از موافقت ژائو برای خرید منتشر شد، اما بعد مدیرعامل بایننس در توییتهای اعلام کرد که این معامله اتفاق نخواهد افتاد. در نتیجه اف‌تی‌تی با سقوط بیشتری مواجه شد و صرافی اف‌تی‌ایکس هم برداشت‌ها از این صرافی را موقتاً متوقف کرد. این اتفاق بسیاری از کاربران را به یاد فاجعه لونا انداخت. عدم توازن در ترانزنامه لونا و استخر نقدینگی طی چند ساعت، قیمت این ارز را تقریباً به صفر رساند. تصور تکرار این فاجعه کاربران را به این واداشت تا دارایی‌های خود را نقد کنند و همین امر باعث شد فشار فروش در بازار به‌شدت افزایش یابد. بسیاری از کارشناسان اما این اتفاق را با بلایی که بر سر لونا آمد، مشابه



عباس عینعلی

abbas.einali@gmail.com

نمی‌بینند.

در این میان ردپایی هم از ایلان ماسک دیده می‌شود. در کش‌وقوس خرید توئیتر توسط ایلان ماسک، مدیرعامل بایننس مبلغی حدود نیم میلیارد دلار به ماسک پرداخت کرد تا در این سرمایه‌گذاری شریک شود. در واقع این درخواست ماسک از سی‌زی بود که نهایتاً با جواب مثبت روبه‌رو شد. اما مدیرعامل اف‌تی‌ایکس در پاسخ به درخواست مشابه از طرف ماسک جواب رد داده بود. پس از آن بود که شایعات ورشکستگی اف‌تی‌ایکس مطرح شد و این همزمانی سقوط اف‌تی‌تی

هشتم نوامبر روز خونین بازار ارزهای دیجیتال بود. بیت‌کوین حمایت چند ماه اخیرش را از دست داد و با ۱۶ درصد سقوط کمترین قیمت یک سال گذشته را به خود دید. این اتفاق از استعفای مدیرعامل شرکت آلمدا ریسرچ شروع شد. آلمدا ریسرچ قبلاً با صرافی اف‌تی‌ایکس همکاری می‌کرده و از آنها وام دریافت کرده بود. مشکلات در ترانزنامه مالی صرافی اف‌تی‌ایکس هم نشان از کسری بودجه شش میلیارد دلاری داشت.

طبق تحلیل‌های آنچین، موجودی استیبل‌کوین‌های صرافی اف‌تی‌ایکس طی دو هفته اخیر حدود ۹۰ درصد کاهش داشته است. مدیرعامل صرافی بایننس هم در توئیتر اعلام کرد که قصد دارد توکن‌های اف‌تی‌تی خود را به میزان نیم میلیارد دلار نقد کند. او در یک توئیتر دیگر تصویری از

یک تراکنش را منتشر کرد که نشان می‌داد ۲۳ میلیون توکن اف‌تی‌تی تقریباً به ارزش ۵۸۵ میلیون دلار از یک کیف پول ناشناس به صرافی بایننس منتقل شده است.

پس از بروز این شایعات کاربران برای برداشت دارایی‌هایشان به صرافی اف‌تی‌ایکس هجوم بردند. به طوری که در روز هفتم نوامبر گزارشی از نانسن منتشر شد که نشان می‌داد استیبل‌کوین‌هایی که در یک هفته اخیر از صرافی اف‌تی‌ایکس خارج شده، ارزشی بالغ بر ۴۵۱ میلیون دلار داشته است. با افزایش

یک وکیل روی صندلی
بنکمن نشست

جان‌ری کیست؟

پس از استعفای بنکمن، «جان‌ری جی»، وکیل آمریکایی مدیریت صرافی ورشکسته اف‌تی‌ایکس را بر عهده گرفت و در بیانیه‌ای اعلام کرد که اجرایش سریع فرایند فصل ۱۱، به بازگشت سرمایه سهام‌داران کمک می‌کند. او همچنین خطاب به تمام ذی‌نفعان اف‌تی‌ایکس؛ از کارمندان و کاربران گرفته تا اعتباردهندگان و دولت، اعلام کرد تیم جدید موضوع را با جدیت دنبال خواهد کرد.

او از سرمایه‌گذاران خواست که سرعت تغییر و تحولات را درک کنند و در صورت نیاز همکاری‌های لازم برای ارسال

مدارک را انجام دهند. این فصل از قانون ورشکستگی به سازمان‌دهی مجدد شرکت‌ها مربوط است؛ بدهکاران فصل ۱۱ معمولاً طرحی برای سازمان‌دهی مجدد پیشنهاد می‌دهند تا تجارت خود را زنده نگه دارند و بدهی خود را در طول زمان به طلبکاران بپردازند.

این طرح نباید آن قدر طولانی باشد که از نظر دادگاه قابل اجرا نباشد. معمولاً اجرا و تکمیل طرح فصل ۱۱ یک بدهکار تجاری کوچک بین سه تا پنج سال زمان می‌برد. نام جان‌ری از سال ۲۰۰۴ پس از افشا برای نظارت بر

امیرحسین راد
مدیرعامل نو بیتکس

کاربران مراقب قوانین تحریمی باشند



آنچه از اخبار فهمیده می شود به ماجرای ارتباط این صرافی و شرکت دیگری به نام آلامدا بازمی گردد که بخشی از رمزارزهای مرتبط با کاربران اف تی ایکس را به منظور سرمایه گذاری در یک صندوق هج (پوشش ریسک) استقراض کرده و حالا توان بازپس دادن آن را ندارد. در پی این اتفاق، صرافی اف تی ایکس به مشکل نقدینگی برخورد و امکان تسویه با مشتریان خود را ندارد. این اتفاق از نظر میزان تأثیر روی بازار با لونا قابل مقایسه است، ولی از نظر ماهیت شباهتی با هم ندارند، بنابراین صحبت از تکرار دقیقاً همان اتفاق، بی معناست. بایننس هم که اعلام کرد این معامله انجام نخواهد شد و در آخرین اطلاعیه از خرید آن منصرف شده است. توصیه ام به کاربران ایرانی این است که تا جای ممکن به هیچ وجه با صرافی های خارجی، به ویژه آنهایی که از قوانین تحریمی پیروی می کنند، کار نکنند. در صورت اجبار هم از صرافی هایی استفاده کنند که نام، نشان، سابقه و اعتبار مناسبی دارند و توسط یک نهاد رگولاتور نظارت می شوند.

به طور کلی توصیه می شود سرمایه گذاری های بلندمدت خود را خارج از صرافی، چه خارجی و چه داخلی نگهداری کنند.

امیرحسین مردانی
مدیرعامل صرافی بیت پین

توصیه هایی به کاربران ایرانی



مشکل عدم توانایی پیگیری سرمایه قفل شده در صرافی خارجی، یکی از مشکلات صرافی های خارجی است. یکی دیگر از این مشکلات، احراز هویت یا KYC است. اکثر صرافی های خارجی به دلیل محدودیت های تحریم، کاربران ایرانی را احراز هویت نمی کنند. این امر باعث افزایش ریسک استفاده از صرافی های خارجی در بین کاربران ایرانی شده است. چند توصیه به کاربران ایرانی صرافی های خارجی داریم. اگر از صرافی خارجی برای سرمایه گذاری بلندمدت استفاده می کنید، پس از خرید، سرمایه خود را بلافاصله به ولت امنی انتقال دهید. اگر هم از صرافی های خارجی

برای ترید و سرمایه گذاری کوتاه مدت استفاده می کنید، فقط سرمایه مورد نیاز خود را در آنجا نگهداری کنید و سایر سرمایه را خارج کنید. در صورت انتشار هر خبری مبنی بر مسدود کردن دارایی یا سایر مشکلات صرافی، بلافاصله سرمایه خود را از صرافی خارج کنید.

احسان مهدی زاده
قائم مقام صرافی والکس

اهمیت ولت های امن



دنیای بلاکچین و رمزارزها، دنیای پرتلاطم و پریرسیکی است. در طول تاریخ این حوزه که بسیار هم جدید است، اتفاقات مشابهی افتاده و یکسری از ارزها افت های زیادی را تجربه کرده اند. پاسخ این سؤال که حالا تصمیم درست چیست؟ به شخصیت شما برمی گردد. اگر اهل ریسک هستید، بهتر است اخبار را به دقت و از چند منبع دنبال کنید، اطلاعات خود را به روز نگه دارید و بنا بر اخبار تصمیم نهایی بگیرید، اما اگر فرد ریسک پذیری نیستید و به کریپتو کارنسی به چشم یک سرمایه گذاری بلندمدت نگاه می کنید، بهتر است دارایی های خود را از این صرافی خارج و به یک ولت مطمئن منتقل و در آینده از

صرافی های مطمئن تری استفاده کنید. بهتر است برای اینکه ریسک سرمایه گذاری خود را کاهش دهید از ولت های شخصی استفاده کنید و به نظر می رسد اگر صرافی اف تی ایکس امکان برداشت را آزاد کند، باید دارایی خود را به کیف پول های شخصی منتقل کنید. اگر اکنون سرمایه ای در یک صرافی خارجی و غیرمطمئن دارید، همین امروز یک ولت امن بسازید و سرمایه خود را منتقل کنید. در نظر داشته باشید که دنیای رمزارزها دنیای پرتلاطمی است و در عین حال وضعیت کوین ها بر هم اثر می گذارد، پس صرف نظر از اینکه سید سرمایه گذاری و ولت شما شامل چه کوینی است، اخبار این حوزه را دنبال و اطلاعات خود را به روز نگه دارید؛ چراکه هر اتفاقی در این حوزه می تواند روی سرمایه شما هم اثر بگذارد، البته این اتفاقات همیشه هم بد نیست و تاریخ این صنعت در کنار افت ها شاهد صعودهای تاریخی نیز بوده است، پس مهم است که خود را برای پذیرش ریسک و بازاری با تحرکات سریع آماده کنید و همچنین دارایی کمی در صرافی های خارجی نگه دارید؛ چراکه امکان دسترسی به آنها خیلی سخت و بعضاً غیرممکن است و در حال حاضر نهاد پاسخگویی در قبال صرافی های خارجی در ایران وجود ندارد.

اکثر صرافی های خارجی به دلیل محدودیت های تحریم، کاربران ایرانی را احراز هویت نمی کنند. این امر باعث افزایش ریسک استفاده از صرافی های خارجی شده است



شماره ۷۳
۲۳ آبان ۱۴۰۱
سال دوم

چارجوب مجوزدهی به برنامه های اینترنتی

استاندارد OAuth 2.0

گروه مهندسی اینترنت | کسری دولت خواهی، مینارستم پور



کتاب OAuth 2.0 منتشر شد

کتابی جذاب و قابل توجه که به افراد برای درک نیروهای عظیمی که در حال تغییر جهانی هستند که ما در آن زندگی می کنیم، کمک می کند.

جیم کالینز نویسنده کتاب از خوب به عالی

کرد که دارایی های بازار دیجیتال اف تی ایکس و اشخاص مرتبط را مسدود کرده و همچنین یک مدیر تصفیه برای این واحد منصوب کرده است.

بیت کوین، سنگ بنای دارایی ارزهای دیجیتال، با انتشار اخبار ورشکستگی تا هفت درصد کاهش یافت و به ۱۶/۳۶۱ دلار و نزدیک به پایین ترین سطح دو سال قبل رسید. ارزش بازار کریپتو هم که در سال گذشته به اوج خود و حدود رقمی سه تریلیون دلار رسیده بود، به ۸۵۰ میلیارد دلار رسیده است.

انحلال انرون، شرکت انرژی تگزاس که در سال ۲۰۰۱ پس از افشای تقلب های مالی گسترده سقوط کرد، بر سر زبان ها افتاده است.

CNBC درباره این پرونده ورشکستگی نوشته، اف تی ایکس با ۶۲۷ میلیارد دلار حجم معامله در سال بیش از ۱۰۰ هزار نفر طلبکار و بین ۱۰ تا ۵۰ میلیارد دلار بدهی دارد. ۱۰ نوامبر رگولاتور اوراق بهادار باهاما دارایی های شرکت تابعه اف تی ایکس باهاما را مسدود کرد. کمیسیون اوراق بهادار جزایر باهاما هم اعلام



درباره فولورونشو آلاکیجا

از منشی گری تایافتن چاه نفت

فولورونشو آلاکیجا، زنی فعال و نیکوکار است که در یک خانواده متوسط به دنیا آمد، اما به ثروتمندترین زن نیجریه تبدیل شد. آلاکیجا در ۱۵ ژوئیه ۱۹۵۱ در یکورودو متولد شد. اگرچه خانواده او از قشر متوسط شهری بودند، اما برای تحصیلات اهمیت خاصی قائل بودند. او در هفت سالگی به ولز انگلستان رفت تا تحصیلات ابتدایی خود را در مدرسه دخترانه دینورین ادامه دهد. پس از اتمام تحصیلات ابتدایی، به نیجریه برگشت و در دبیرستان مسلمانان تحصیل کرد. سپس برای تحصیل دوره منشی گری در کالج مرکزی پیتمن لندن به انگلستان بازگشت. آلاکیجا کار خود را در سال ۱۹۷۴ به عنوان منشی اجرایی در Sijuade Enterprises در لاگوس نیجریه آغاز کرد. او در کارش بسیار دقیق و درخشان بود و توانست به عنوان منشی اجرایی مدیرعامل بانک ملی سابق شیکاگو ارتقا بگیرد و به آنجا منتقل شد. سپس رئیس بخش امور شرکتی بانک بازرگان بین المللی نیجریه شد و در آخر به عنوان معاون دفتر وزارت خزانه داری انتخاب شد. آلاکیجا ۱۲ سال در صنعت بانکداری کار کرد، اما تصمیم گرفت اشتیاقش به دنیای فشن و مد را پی بگیرد. او برای تحصیل در رشته طراحی مد در کالج مد آمریکایی لندن به انگلستان رفت. پس از بازگشت به نیجریه، اولین برند مد خود به نام «خانه مدرز شارون» را راه اندازی کرد. او در ماه می ۱۹۹۳ مجوز اکتشاف چاه نفت گرفت و پس از اینکه به نفت دست یافت، دولت نیجریه ۵۰ درصد از سهام را مدعی شد، چون معتقد بود آلاکیجا روزی ۱۰ میلیون دلار از این چاه درآمد خواهد داشت. آلاکیجا با این ادعا مخالفت کرد و پیروز شد. همین اتفاق باعث شد او ثروتمندترین زن نیجریه باشد.



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم



ارتباط مان با کسب و کارها مختل شده است

گفت و گو با زهرا غفوری درباره کلبه مهرسان؛ او می گوید برخی برنامه های توسعه ای خود را به خاطر فیلتر شدن شبکه های اجتماعی به تعویق انداخته است

زهرا غفوری که از کودکی به کارهای هنری علاقه مند بوده و دوست داشته در زمینه هنر فعالیت کند، در رشته گرافیک تحصیل می کند و بلافاصله پس از فارغ التحصیلی جذب بازار کار می شود و به عنوان طراح گرافیک هشت سال در یک شرکت فعالیت می کند. اما در میانه مسیر کارمندی، تصمیم می گیرد کار نقاشی روی چوب را آغاز کند. به همین ترتیب محصولاتی را تولید می کند و بعد با ایجاد یک صفحه اینستاگرامی، این محصولات را برای فروش به نمایش می گذارد. کم کم کارش رونق می گیرد و به این فکر می افتد که از کارمندی کناره گیری کند. او می گوید مهم ترین علت این تصمیم آن بوده که احساس می کرده بهترین سال های عمرش را بدون آنکه اختیاری در مدیریت زمانش داشته باشد، در ازای حقوق آخر ماه می فروشد. با او درباره جزئیات کسب و کارش، مخاطرات و رؤیاهایش به گفت و گو پرداختیم.

دیجیتال بیمه
DIGITAL INSURANCE

آگاهی بخشی
اعتماد می آورد

نماینده نگران مشتری سردرگم

خواسته های شما را از صنعت بیمه ساده، سرراست، سریع

نجات بیمه در روزگار بیاد نروم

فهرست بهترین کارگران سراسر کشور

نشان برون گیمه در گامش تکی ها

کلبه مهرسان دقیقاً چه فعالیتی انجام می دهد؟

ما مرکز فروش متمرکز هستیم که صنایع دستی و ظروف دست ساز سرامیک را به صورت عمده و جزئی می فروشیم. در حقیقت ما شرایط معرفی و فروش محصولات صنایع دستی را برای تولیدکنندگان ایرانی تسهیل می کنیم. شبیه یک گالری آنلاین که محصولات بسیار متنوعی با تولیدکنندگان و عرضه کنندگان گوناگون دارد.

چه شد که به فکر راه اندازی این کسب و کار افتادید؟

در ابتدا کار نقاشی روی چوب انجام می دادم و در صفحه اینستاگرام می گذاشتم. وقتی این کار رونق گرفت، با خانمی که خارج از کشور زندگی می کرد و علاقه زیادی به فروش صنایع دستی ایرانی داشت، آشنا شدم. روش کار او به این شکل بود که از مشتریان خارج از کشور سفارش می گرفت و ما نیز سفارش های نقاشی روی چوب را تولید و ارسال می کردیم. در این میان متوجه شدم که درخواست برای سایر محصولات صنایع دستی نیز زیاد است، اما به دلیل تنوع صنایع دستی و همچنین تنوع تولیدکنندگان این محصولات، همیشه خرید عمده از چندین منبع مختلف برای کسانی که گالری دارند یا صاحب فروشگاه اند، بسیار سخت است و اگر مرکزی باشد که این صنایع دستی را به صورت متمرکز عرضه کند، بسیاری از فروشندگان و گالری داران از آن استقبال می کنند.

به این ترتیب شروع به تعامل با هنرمندان کردم و کلبه مهرسان به پلی برای اتصال فروشندگان و تولیدکنندگان صنایع دستی ایران تبدیل شد.

از چه زمانی فعالیت خود را شروع کردید؟ سرمایه اولیه تان چقدر بود؟

نقاشی روی چوب را پنج سال است که انجام می دهم و کلبه مهرسان و فروش صنایع دستی را دو سال و نیم است که آغاز کرده ام. من در ابتدا با ۲۰۰ هزار تومان کارم را شروع کردم و محصولات را به فامیل و دوستان می فروختم. تا مدت ها هر سودی را که کسب می کردم، مجدداً در کار سرمایه گذاری می کردم. همان سرمایه اولیه را هم از مبلغ درآمدی که از کار کارمندی کسب کرده بودم، برداشتم.

فکر می کنید مزیت رقابتی تان چیست؟

بسیاری از دوستان گالری دار هستند که طی سال ها کار بخش صنایع دستی را انجام می دهند و بالطبع هزینه های زیاد و محدودیت نمایش محصولات در یک گالری باعث

صنعت بیمه، چه در شکل سنتی آن و چه در تلفیق با فناوری های نوین، یکی از صنایع مهم و پول ساز به شمار می رود؛ صنعتی که از یک سو در خدمت کاربر نهایی و رفع نیازهای اوست و از سویی دیگر انتفاع مالی را برای صاحبان کسب و کارها در پی دارد. اما صنعت بیمه دیجیتال و ورود روش ها و راهکارهای نوآورانه در آن، به دلایل مختلف در ایران آن طور که باید و شاید رشد نکرده است. شاید مهم ترین دلیل آن را می توان وزن سنگین رگولاتوری و برخی موانع تنظیم گری دانست که گاه دست و پای کسب و کارها را می بندد و اجازه همگام شدن با فناوری های روز دنیا را نمی دهد. ورود کسب و کارهای متنوع و نوآور به این حوزه از یک سو و مشکلات آنها از سوی دیگر و همچنین اهمیت حوزه اینشورتک، ما را بر آن داشت که دو هفته نامه ای با عنوان «بیمه دیجیتال» را ضمیمه هفته نامه کارنگ کنیم و نگاهی عمیق تر و تخصصی تر به این بخش داشته باشیم.





زنان کارآفرین در حساس ترین مقطع تاریخی قرار دارند شاید امید مادرانه، کسب و کار زنان را نجات دهد

تغییرات جدی در نوع شغل های زنان، چه در بخش خدمات خانگی و هنری و چه سایر شغل ها رخ داد. شبکه های مجازی زمینه را برای معرفی و شناخت هنرها و کالاهای مورد نیاز مخاطب گسترده کرد و کم کم هنر دست زنان ایرانی معنای واقعی یافت. تزئینات مصنوعی چینی، جای خود

را به هنرهای دستی زنان ایرانی داد. لباس های تکراری که طراحان آن هیچ آشنایی با سلیقه و سبک پوشش ایران نداشتند، جای خود را به طراحی های بی نظیر زنان فعال در حوزه فشن داد. هنرها و محصولات شهرها و روستاهای کوچک به کل ایران معرفی شد و ارزش یافت. همچنین زنان زیادی که در حوزه فناوری فعالیت داشتند، توانستند خودشان را به مخاطبان معرفی کنند و توانایی های خود را در بخش عملی با اتصال به دنیای محتواهای جهانی تقویت کنند.

در همین مدتی که با زنان نوآور در این صفحه گفت و گو کردیم، دریافتم که هر کدام از این زنان راه خلاقانه ای برای ایجاد و گسترش یک شغل مختص خودشان خلق کرده اند و نه تنها هیچ کدام از دولت ریالی برای کارآفرینی دریافت نکرده اند، بلکه تحریم ها و سیستم بوروکراتیک دولتی همیشه مشکلات بزرگی در مسیر آنها ایجاد کرده است.

روزگار کسب و کار زنان امروز، از همه مقاطع حساس، حساس تر است. فیلتر ینگ و اختلالات اینترنت تیرهای کشنده ای به کسب و کار زنان که منتظر بودند فصل پررونق سال برایشان سر برسد، زده است و تنها راه زنده ماندن کسب و کار زنان این است که از قدرت ذاتی خود برای بقا کمک بگیرند. زنان به صورتی فطری قابلیت پرورش و مراقبت از یک سلول تا لحظه تبدیل شدن به یک نوزاد را دارند و تا لحظه شکوفایی فرزند، با امید و دقت، فرزند ناتوان خود را از خطرات حفظ می کنند. دنیای کسب و کارهای زنان، این روزها فقط به امید و اشتیاق مادرانه محتاج است.

این روزها واقعاً حساس ترین زمان برای کسب و کار زنان است. فشارهای همه جانبه به کسب و کارهای کوچک و متوسط و خانگی زنان آن چنان زیاد است که بسیاری از این کسب و کارها برای همیشه از بین رفته اند و بسیاری دیگر نیز در شرف تعطیلی هستند.

چرا حساس ترین مقطع؟ چون در حقیقت هیچ زمانی در تاریخ ایران کسب و کار زنان این چنین وسیع و متنوع نبوده است. لازم به ذکر است هرگز هیچ سیاست حمایتی یا برنامه دولتی نتوانست کمک شایانی به ایجاد و رونق این کسب و کارها کند و این شبکه های اجتماعی بودند که سبب شدند نگرش جدیدی در زنان صاحب کسب و کار و مشتریان آنان ایجاد شود.

در طول تاریخ کارهایی که توسط زنان انجام می شده، اکثراً بی مزد و حقوق بوده یا به قدر کفاف با خدمات یا کالاهای دیگر مبادله می شده و نهایتاً چند شغل انگشت شمار مثل قالی بافی یا خیاطی در شمار خدماتی بوده که زنان در ازای آن پول دریافت می کردند و اکثر خدمات دامداری و کشاورزی نیز با دریافت مایحتاج زندگی مبادله می شده است. اما عصر جدید با تغییر سبک زندگی و گسترش فناوری و افزایش سطح سواد عمومی جامعه آغاز شد و افزایش شمار زنان در تحصیلات عالی و ورود به بازار کار، درخواست شغل های واقعی همراه با دستمزد معقول برای زنان شکل گرفت. اما متأسفانه اشتغال زایی حتی در حد سنتی برای مردان نیز با مشکل مواجه بوده و هست. این شد که زنان نسل جدید نه مانند مادر بزرگ هایشان هنر و مهارت های قابل مبادله با مایحتاج داشتند و نه شغلی هم پایه برادران یا حتی پدران شان. این سرگشتگی تا جایی پیش رفت که بسیاری از دختران محصل در سطح آموزش عالی، با این سرزنش مواجه می شدند که تحصیلاتی را که به شغل و کسب درآمد منجر نمی شود، رها کنند. تا اینکه در سال های اخیر

به نظر برسد برای کسانی مثل ما که صنایع دستی می فروشند و یک کالای قابل نمایش ملموس دارند، حضور در بازارچه ها و نمایشگاه ها راه حل بسیار مناسبی باشد و ما را از صدمات فیلتر ینگ مصون بدارد، اما متأسفانه حضور در این بازارچه ها که متولی اکثر آنها شهرداری ها هستند، به هیچ وجه آسان یا مقرون به صرفه نیست. بوروکراسی بسیاری برای اخذ مجوز یا دریافت تسهیلات لازم است؛ تسهیلاتی که باعث شده برخی افراد مانند زنان سرپرست خانوار با هزینه های یک هفته ای یک دهم غرقه ای را اجاره کنند، اما ما نمی توانیم از این تسهیلات استفاده کنیم و با هزینه هایی که وجود دارد، در انتها هیچ سودی برایمان باقی نمی ماند. اگر بخواهیم سود ببریم، چاره ای نداریم جز اینکه قیمت ها را بالاتر از حد منصفانه تعیین کنیم که این کار نیز خلاف سیستم مشتری مداری است که برای خود تعریف کرده ایم.

مدل درآمدی شما چگونه است؟

ما در این بازار خرید و فروش، بیشتر خرید نقدی را مد نظر داریم و این مدل خرید از تولیدکنندگان صنایع دستی بسیار برای آنها مطلوب تر از خرید امانی و مدت دار است. البته به نمایشگاه داران و مدیران گالری ها نیز به صورت نقدی اجناس را عرضه می کنیم. مسئله ای که باعث می شود خرید از ما برای آنها به صرفه و جذاب باشد، تنوع اجناس و قیمت عمده فروشی است. با این روش منافع دو طرف حفظ می شود.

آیا تاکنون جذب سرمایه داشته اید یا برنامه ای برای این کار دارید؟

در ابتدای کار سعی کردم با یکی از همکارانم شراکت کنم، ولی تجربه خوبی نبود و برنامه جذب سرمایه یا شراکت را از چشم اندازم حذف کردم. البته چندین بار خانواده برای برخی خریدها به من کمک مالی کرده اند.

چه توصیه ای برای زنانی دارید که می خواهند کسب و کار خود را ایجاد کنند؟

اولین توصیه من داشتن تمرکز است؛ از این شاخه به آن شاخه نپرید و در یکی از حوزه هایی که دوست دارید یا در آن توانمند هستید، به شکل متمرکز پیش بروید و همان کار را انجام دهید. از نظرات و حرف های دیگران نهراسید و اگر هدفی دارید، همه زمان و انرژی خود را صرف آن کار کنید تا نتیجه بگیرید. بعد از اولین نتیجه ها کم کم افراد با شما همراه می شوند.

می شود هم مبلغ سربار بیشتر شود و هم تنوع محصولات برای کسانی که خرید عمده یا جزئی دارد، کاهش یابد. نوآوری در کلبه مهرسان بدین ترتیب است که یک فروشنده در شهرستان به خاطر سقف مبلغ خرید عمده از یک گالری مجبور است تنوع کار فروشگاهش را پایین بیاورد یا از خرید منصرف شود. گاهی هم به دلیل نیاز به هماهنگی بسیار زیاد با گالری های مختلف هزینه و زمان زیادی را صرف می کند؛ اما فروشنده در خرید از کلبه مهرسان، با هر بار خرید عمده می تواند از میان کارهای ۵۰ تولیدکننده، با یک بار مذاکره و هماهنگی و هزینه جابه جایی محصولات مورد علاقه خود را سفارش دهد. به همین دلیل استقبال بسیار خوبی از این خدمت ما از طرف گالری داران و فروشندگان صنایع دستی رخ داده است. البته این نکته که من یکی از معدود زنانی هستم که پخش عمده صنایع دستی را انجام می دهم و نظرات های کار را در نظر می گیرم نیز می تواند در این استقبال مؤثر باشد.

در حال حاضر کسب و کار شما در چه وضعیتی قرار دارد؟

در ابتدای کار من در اتاق خودم کار می کردم، اما اکنون در یک واحد جداگانه محصولات صنایع دستی را نگهداری می کنم و تولید محتوا انجام می دهم. همچنین با بیش از ۴۰ گالری و نمایشگاه و فروشگاه صنایع دستی همکاری می کنم و محصولات تولید شده ۵۰ تولیدکننده صنایع دستی را به فروش می رسانم.

چه چشم اندازی برای آینده کسب و کار خود متصورید و چه موانع و مشکلاتی را برای رسیدن به این چشم انداز پیش روی خود می بینید؟

داشتن یک گالری شخصی همیشه برای فعالان عرصه هنر هدفی جذاب است. من هم دوست دارم یک گالری شخصی برای نمایش محصولات تولیدی خود و سایر تولیدکنندگان داشته باشم. بالابردن فروش و جذب بیشتر تولیدکنندگان و فروشندگان صنایع دستی چشم انداز ماست. همچنین در تلاش هستیم تا تعداد افرادی را که در شبکه های مجازی ما را دنبال می کنند، افزایش دهیم. البته توسعه صادرات که اکنون بخشی از فروش ما را تشکیل می دهد نیز در دستور کارمان قرار دارد.

در مورد مشکلات مسیر پیش رو نیز باید بگویم که متأسفانه فیلتر کردن شبکه های اجتماعی باعث شده ارتباطات بین کسب و کارها تحت تأثیر قرار گیرد و برنامه جذب مخاطب بیشتر فعلاً متوقف شود. شاید



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم



دیجیتال

رسانه صنعت بیمه و اینشورتک ایران

نقش محتوای آموزشی در سلامت دیجیتال

گفت و گو با نیما فاضلی، مدیرعامل دکتر دکتر که می گوید تلاش شان این است از آسیب های ناشی از وضعیت اینترنت کمترین خسارت را ببینند

دکتر دکتر سامانه رزرو آنلاین نوبت دکتر و خدمات مشاوره پزشکی است که در یزد متولد شد، اما در تهران به بلوغ رسید. این پلتفرم در سال ۱۳۹۴ توسط علی سریزدی با هدف نوبت دهی مطب های یزد بنا نهاده شد و پس از مدتی توانست رشد خوبی را تجربه کند و پایش به تهران و دیگر شهرها هم باز شد؛ تا اینکه در سال ۱۳۹۸ کل سهام آن به شرکت سرمایه گذاری لیان واگذار شد. بعد از خروج سریزدی از دکتر دکتر، شهریار شرافتی مدیریت عاملی این مجموعه را بر عهده داشت و این همکاری تا بهمن ۱۴۰۰ ادامه پیدا کرد و پس از خداحافظی شرافتی، امروز نیما فاضلی، مدیرعامل دکتر دکتر است. فاضلی ۴۱ ساله است و عمده تجربه اش در حوزه آی سی تی و بیشتترین سوابق کاری اش در همکاری با اپراتورهای کشور بوده است. او از سال ۱۳۹۹ وارد اکوسیستم استارت آپ شده و در کنار تیم های مختلفی در حوزه های متنوعی مانند رمز ارز، باشگاه مشتریان و فروشگاه های اینترنتی، به عنوان منتور و مشاور حضور داشته است. در یک همکاری کوتاه با علی بابا، سمت معاون عملیات این مجموعه را هم در کارنامه خود دارد که به گفته او یکسری اختلاف سلیقه مانع از ادامه همکاری اش با علی بابا شده و نهایتاً به دعوت «ژوبین علاقیند» سکان دکتر دکتر را به دست می گیرد. علاقیند در زمان تصاحب دکتر دکتر گفته بود برای تبدیل دکتر دکتر به بزرگترین بازیگر سلامت دیجیتال ایران برنامه دارند. حالا به گفته نیما فاضلی دکتر دکتر، با فاصله کم از رقبای رهبر بازار نوبت دهی مطب است.

اقتصاد سلامت مدنظر داریم و به زودی به آنها خواهیم پرداخت.

شما بازار سلامت دیجیتال را چگونه ارزیابی می کنید؟ سهم سلامت دیجیتال از اقتصاد سلامت چقدر است؟

چالش جهانی کرونا در سراسر دنیا باعث رشد پلتفرم های حوزه سلامت شد. رشد انفجاری این حوزه نگاه های زیادی را به خود جلب کرد و چه بسا شکل صعودی نمودارهای رشد، بسیاری را به اشتباه انداخت. آغاز همکاری من با دکتر دکتر با فروش کرونا و بالطبع واقعی تر شدن فضای کسب و کار مصادف بود. یعنی من زمانی عهده دار این مسئولیت شدم که رشدها اتفاق افتاده بود و حالا باید برای ماندگاری مخاطب کار می شد. تا اندازه ای تغییر رفتار کاربر در دوره کرونا باعث شد این اتفاق بیفتد. تا قبل از کرونا بازار سلامت دیجیتال سهم چند دهم درصدی از اقتصاد سلامت را داشت، اما با همین رشدهایی که در دوره کرونا اتفاق افتاد، می شود



عباس عینعلی

abbas.einali@gmail.com

آقای فاضلی لطفاً کمی درباره دکتر دکتر از زمان عهده دار شدن مدیریت عاملی برایمان بگویید؛ چه اقداماتی انجام شده و دکتر دکتر در حال حاضر چه وضعیتی دارد؟

از زمان عهده دار شدن مدیریت عاملی دکتر دکتر تمرکز اصلی را روی هسته کسب و کار یعنی نوبت دهی اینترنتی گذاشتیم. در لایه محصول و در لایه های توسعه کسب و کار و لایه های مدیریتی هم مشکلاتی وجود داشت که سعی کردیم به آنها بپردازیم. نسخه اندروید دکتر دکتر با بهبود تجربه کاربری به زودی روی مارکت ها عرضه خواهد شد که تلاش شده سهولت هرچه بیشتر را برای مخاطب مان ایجاد کنیم. روی برند کارفرمایی مان کار کردیم و توانستیم افراد متخصص و با انگیزه ای را جذب تیم کنیم که همین موضوع باعث شد در کمتر از یک سال رشدهای قابل توجهی را تجربه کنیم.

نزدیک به ۱۵ هزار پزشک از طریق پرتال مدیریت نوبت با ما همکاری می کنند. با بهبود هسته کسب و کار در چند ماه گذشته افق های جدیدی را برای توسعه محصول در

سلامت دیجیتال چشم به وب ۳ دوخته است

بیمارستان های مجازی در متاورس

محیط های بیمارستانی واقعیت مجازی به یک امر عادی تبدیل می شوند و پزشکان را قادر می سازند تا یک نمای کامل ۳۶۰ درجه از مسائل مربوط به مراقبت های بهداشتی بیمار را دریافت کنند.

از دوره همه گیری، پزشکی از راه دور به نرخ بالایی پذیرش در بین بیماران رسید. بزرگترین مزیت داشتن خدمات مشاوره آنلاین این است که هر فرد می تواند برای نیازهای خود به بهترین پزشک مراجعه کند. رابطه بین بیماران و پزشکان به اندازه خود درمان مهم است. توسعه این راه حل به مرحله بلوغ رسیده و اکنون بیماران می توانند از خدمات مهم با راه های ساده ای برخوردار



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم



همه آنچه می توان از ظرفیت های وب ۳ برای حوزه سلامت انتظار داشت

متاورس و سلامت ما

و مراقبت های بهداشتی مجازی تا حتی روش های جراحی پیچیده را دارد. متاورس یک فناوری وب ۳ است که از هوش مصنوعی، واقعیت افزوده و واقعیت مجازی استفاده می کند و همراه با اینترنت اشیا برای توانمندسازی پزشکان و پرستاران در خط مقدم بیماری همه گیر، برای فالوآپ بیماران پس از مراحل درمانی حضوری، رصد وضعیت بیماران بستری از طریق گجت ها، یا برای افزایش بهره وری تیم نجات و تسکین علائم استرس پس از سانحه استفاده می شود. با متاورس، خدمات سنتی پزشکی از راه دور را می توان گسترش داد و به ارائه دهندگان مراقبت های بهداشتی این امکان را می دهد که به راحتی بیماران را در یک محیط مجازی امن معاینه کنند و با موفقیت شرایط خاص را تشخیص داده و درمان کنند.

آینده متاورس در مراقبت های بهداشتی

همان طور که گفته شد یک دوقلو دیجیتال، مدل مجازی یا شبیه سازی یک فرایند، سیستم یا شیء را نشان می دهد که با استفاده از داده های دنیای واقعی تولید می شود. در مورد متاورس، دوقلو دیجیتال می تواند نماینده خود بیمار باشد که به عنوان «بدن آزمایشی» نیز شناخته می شود. پزشکان و متخصصان می توانند از این فناوری برای پیش بینی همه چیز، از واکنش های بیمار گرفته تا داروهای خاص و راه های بهبودی پس از جراحی استفاده کنند.

فناوری بلاکچین: بسیاری از کارشناسان پیشنهاد می دهند که فناوری بلاکچین نقش کلیدی در مفهوم متاورس ایفا می کند و جوامع غیرمتمرکز را قادر می سازد تا وجود داشته باشند و با هم کار کنند. بلاکچین می تواند در مراقبت های بهداشتی، برای ایمن سازی داده های بسیار ارزشمند بیماران مورد استفاده قرار گیرد.

همگرایی: همگرایی چندین فناوری با متاورس می تواند به این معنی باشد که متخصصان مراقبت های بهداشتی می توانند بسته های درمانی و برنامه های درمانی مشترک را انجام دهند.

آیا متاورس می تواند آینده مراقبت های بهداشتی باشد؟ فناوری های نوین نظیر متاورس، واقعیت افزوده و هوش مصنوعی چه نقشی در پزشکی از راه دور دارند؟ دانش و فناوری های میان رشته ای چه کسب و کارهای جدیدی را در قالب خدمات مراقبتی و بهداشتی ایجاد می کند و آیا تجربه های متاورسی مشوق هایی برای خودمراقبتی خواهد بود؟

تله مدیسن یا پزشکی از راه دور

پزشکی از راه دور در دو سال گذشته به ویژه پس از همه گیری کووید ۱۹ و از زمانی که محدودیت های قرنطینه اعمال شد، رشد زیادی داشته است. طبق تحقیقات اسنچر، تعداد مراکز درمانی ارائه دهنده خدمات درمانی از راه دور از ۴۳ درصد قبل از همه گیری به ۹۵ درصد پس از همه گیری افزایش یافته است. اکنون که متاورس با امکانات فراوان خود وارد بازی سلامت شده، این تعداد حتی بیشتر هم خواهد شد و تعداد زیادی از مشتریان در سراسر جهان شروع به استفاده از این فناوری برای دریافت مراقبت های حرفه ای خواهند کرد. با افزایش پیشرفت های فناوری، مانند هوش مصنوعی، رباتیک و واقعیت افزوده و واقعیت مجازی، زنجیره عرضه و تقاضا، هر دو منطقه انتخاب ها را برای بیماران در فضای مجازی گسترش و الگوهای رفتاری مصرف کننده را تغییر داده اند. بخش پزشکی هم که همواره با نوآوری عجیب شده و برای چندین دهه در حال پیشرفت بوده، آماده پذیرش این مفهوم جدید متاورس است.

ناگهان متاورس

شکی نیست که امروزه متاورس موضوع بسیار داغی است. این دنیای دیجیتال به اشتراک گذاشته شده توسط فیس بوک و پلتفرم های متعدد دیگر که از بستر بلاکچین هم بهره می برند، پتانسیل این را دارد که شکل جدیدی از ارتباط و زیست بشری را رقم بزند و سطح کاملاً جدیدی از خدمات، از جمله سلامت از راه دور را به ارمغان بیاورد. همچنین پتانسیل بهبود در همه شاخه های مراقبت های بهداشتی، از سلامت روان





مزایای متاورس برای پزشکی از راه دور

مسیر یک آینده

با همگرایی فناوری های جدید، مانند بلاکچین، سلامت دیجیتال و همگرایی مراکز درمانی با بیمارستان های مجازی؛ پزشکان این اختیار را پیدا می کنند که بسته ها و برنامه های درمانی بیکپارچه تری ارائه دهند.

استفاده از فناوری های واقعیت افزوده و واقعیت مجازی، ارائه دهندگان مراقبت های بهداشتی را قادر می سازد تا تجربیات و نتایج بیمار را افزایش دهند. به عنوان مثال، اکیوین، یک فناوری مدرن، به ارائه دهندگان مراقبت های بهداشتی اجازه می دهد تا به راحتی رگ های بیمار را مشاهده کنند و از فناوری ای آر استفاده کنند. یکی دیگر از مزایای متاورس برای پزشکی از راه دور این است که این روند جدید همکاری بین متخصصان مراقبت های بهداشتی را تسهیل می کند. توانایی به اشتراک گذاری فوری اطلاعات بین متخصصان مراقبت های بهداشتی امکان شناسایی سریع تر علل بیماری را فراهم می کند.

در این مرحله، همچنین باید این واقعیت را در نظر بگیریم که متاورس به احتمال زیاد فرصت های جدیدی را به دانش آموزان و کارآموزان ارائه می دهد که می توانند بدن انسان را در یک محیط آموزشی امن و واقعیت مجازی بررسی کنند. اکنون به کمک فناوری های نوین، مفهوم جفت دیجیتالی برای انسان هم قابل ساختن است.

همزاد با جفت یا دوقلوی دیجیتالی شما یک نسخه گرافیکی از خود شماست. این مفهوم پیش تر برای مهندسان و طراحان صنعتی به کار می رفت، اما امروز به کمک پیشرفت فناوری های نو، ساخت نسخه دیجیتالی انسان ممکن شده که شامل تمام اطلاعات بیولوژیکی و روانی ماست. این اطلاعات در کالبد آواتار دیجیتالی ما در متاورس قابل زیست است و این امکان را برای پزشکان فراهم می کند که در هر زمان و مکان به یک نسخه از ما دسترسی داشته باشند.



شماره ۷۳
۲۳ آبان ۱۴۰۱
سال دوم



مکس: پریا امیرحاجلو

مشاوره روانی را شاهد بودیم، اما آیا استانداردی وجود دارد که مثلاً به صورت طبیعی و در شرایط عادی باید هر فرد چه تعداد مشاوره یا ویزیت انجام دهد؟

متأسفانه در ایران مردم خیلی با خودمراقبتی آشنا نیستند یا آن را جدی نمی گیرند. تا دردی بروز نکند و مشکلی حاد نشود، مراجعه به پزشک اتفاق نمی افتد. این اتفاق در حوزه روان شناسی بدتر هم هست. به طور مثال سرانه مراجعه به پزشک در کشورهای توسعه یافته بالای ۱۰ بار در سال است، اما میانگین این رقم در ایران زیر پنج بار است.

شما به عنوان یک پلتفرم حوزه سلامت چه نقشی برای حل این مشکل متصور هستید؟ ما نه به عنوان پلتفرم واسط، بلکه به عنوان حلقه ای از زنجیره سلامت و درمان در جامعه، واقعاً و صادقانه وظیفه خود می دانیم که در این باره نقش آفرینی کنیم و سطح آگاهی مخاطب را ارتقا بخشیم. این روزها تیم تولید محتوای مجله دکتر دکترا مانند گذشته سخت مشغول کار است و خصوصاً بر حوزه آسیب های روحی - روانی و مراقبت های پس از حادثه، تمرکز ویژه ای دارد، به امید اینکه بتوانیم کمکی کرده باشیم.

کاربران از محتوای آموزشی حوزه سلامت اشاره کنم. به این معنی که حتی برای مشکلات ساده ای مانند سردرد هم محتواهای ما با استقبال خوبی روبه رو شدند. تولید روز افزون محتواهای حوزه سلامت و اقبال کاربران به مجله هایی نظیر مجله دکتر دکترا نشان از رشد این روند دارد. علاقه مندی مخاطب و درگیری اش با چنین محتوایی می تواند این معنی را داشته باشد که روند خوددرمانی نیز رو به کاهش است. این شکل از تولید محتوا و این شکل استقبال کاربر را می توانیم به عنوان شاخص رشد قبل از کرونا تاکنون در نظر بگیریم.

به نکته جالبی اشاره کردید و آن هم تغییر رفتار مخاطب بود. در شرایط فعلی آیا تغییر رفتار خاصی در مخاطب احساس کرده اید؟ مثلاً اینکه یک نوع محتوای خاص بیشتر خوانده شود؟

بله محتواهایی که در حوزه مراقبت های روحی - روانی هستند، بیشتر مورد توجه قرار گرفته اند. با توجه به همین نیاز جامعه، کمپین هایی را هم در حوزه روان شناسی برگزار کرده ایم، برنامه هایی را هم در دست اجرا داریم و چون این نیاز بیشتر حس می شد، تمرکز ویژه ای روی آن داریم.

ما در دوره کرونا هم رشد حوزه های

گفت امروز دو درصد از اقتصاد سلامت، دیجیتال شده است. عامل دیگری هم که در این امر تأثیرگذار شد، اجرایی شدن نسخه الکترونیک در کشور بود.

محدودیت های اخیر اینترنت چقدر برای شما مشکل ساز شد و راه حل های شما در مواجهه با این مشکلات چه بودند؟

با پیش زمینه ای که من از حوزه آی سی تی داشتم، از قبل با نوع نظارت و حساسیت ها در حوزه اینترنت آشنا بودم. به همین دلیل همواره تأکید داشتیم و داریم که باید روی کانال های چندگانه به ارتباط با مشتری و توزیع محتوا بپردازیم. هرچند پلتفرمی مانند گوگل در هر کسب و کار آنلاین نقش تعیین کننده ای دارد، اما باز هم سعی کردیم در دیگر موتورهای جستجو، هم رتبه خوبی داشته باشیم و هم اینکه سایر پلتفرم ها را در سید ارتباطی و مارکتینگ خود داشته باشیم. به همین دلیل سعی کردیم خودمان را وابسته به یک پلتفرم خاص نکنیم. عمده تولید محتوای ما هم از طریق مجله دکتر دکترا توزیع می شود. با این حال چالش ها و مشکلات زیادی در این خصوص برای همه کسب و کارهای دیجیتال حوزه سلامت ایجاد شده که قابل کتمان نیستند.

فیلترینگ شبکه های اجتماعی چه تأثیری داشت؟

طبیعتاً ما هم از کانال های سوشال مدیا دچار آسیب شدیم که سعی کردیم از طریق دیگر کانال های ارتباطی آن را جبران کنیم. این استراتژی تا حد زیادی آسیب پذیری ما را نسبت به محدودیت های اخیر کم کرد، ولی در هر حال یک کسب و کار پلتفرمی که بر بستر اینترنت کار می کند، حتی چند ساعت اختلال اینترنت هم برایش ضررهایی را به همراه دارد.

آیا در روند کلی برنامه های دکتر دکترا خللی ایجاد شده است؟

همان طور که گفتیم در ماه های قبل در لایه محصول تغییراتی را کلید زدیم که خروجی آن با حوادث اخیر مصادف شد. بر اساس استراتژی ها تا قبل از این حوادث انتظار رشد چشم گیری داشتیم و حالا به طور دقیق نمی دانیم وضعیت فعلی تا چه حد برای رشد محصول ما مشکل آفرین بوده. در کل ما سعی کردیم تا حد امکان از این آسیب ها مصون بمانیم.

شما به مجله دکتر دکترا اشاره کردید؛ مخاطب این مجله کیست و آیا واقعاً این مطالب خواننده می شود؟

یکی از مهم ترین ورودی های ما مجله دکتر دکترا است. اگر بخواهیم یکی از شاخصه های تغییر رفتار کاربران بعد از دوره کرونا را مشخص کنیم، باید به استقبال

و تشخیص انجام شده و شما به مرتبط ترین پزشک متصل خواهید شد. از اینجا به بعد پزشک واقعی می تواند به کمک گجت هایی که شما را اسکن می کنند، انواع و اقسام گزارش ها و آزمایش ها را بگیرد. اگر به تزییقات فوری نیاز باشد، ربات ها از راه دور این دستور را دریافت خواهند کرد و دارو و دوز مورد نیاز از طرف پزشک تعیین و تزییق خواهد شد. همه اینها نیازمند زیرساخت های مهمی در حوزه تجهیزات پزشکی است و این خود بدین معنی است که حوزه پزشکی از راه دور تا چه اندازه در پیشبرد علوم و فناوری های بشری کمک کننده خواهد بود.

همچنین وجود چنین نیازهایی ارتباط مهمی با بقای بشر دارند و همواره از سوی سرمایه گذاران مورد توجه قرار می گیرند. گرچه راه زیادی تا رسیدن به این تصویر ذهنی مانده، اما آنچه تا به امروز به دست آمده، نوید این را می دهد که تجربه پزشکی دستخوش تغییرات شگرفی خواهد شد. از آنجایی که پیشرفت های فناوری به جریان اصلی تبدیل می شوند، این شکل از تله مدیسن که توسط وب ۳ ارائه می شود، دریافت مراقبت های پزشکی را برای بیماران از راه دور آسان تر می کند و در عین حال همکاری بهتر بین متخصصان مراقبت های بهداشتی و بهبود قابلیت های آنها را تسهیل می کند.

شوند که تأثیر عمده ای بر سلامت آنها دارد. اگر بخواهیم از آینده تصویری داشته باشیم که پزشکی از راه دور چگونه خواهد بود، می توانیم آن را با یک مثال تجسم ببخشیم؛ فرض کنید درد بسیار شدیدی دارید. خود را به یک کلینیک مجازی متاورسی می رسانید. همان طور که نسخه دیجیتالی شما از قبل آماده شده و شما دارای یک همزاد دیجیتالی هستید، پزشکان هم می توانند با کمک هوش مصنوعی یک نسخه دیجیتالی از خود داشته باشند. پس گفت و گوی شما با یک پزشک دیجیتالی آغاز می شود. با اسکن و رصد جسم فیزیکی شما و مطابقت آن با نسخه دیجیتالی بهترین راه حل



سرمایه گذاری کیفای
روی واحد لجستیک

تحويل در کمتر از ۳۰ دقیقه

«کیفای» (Cabify) در حال سرمایه گذاری روی واحد تحويل جدید خود است. این شرکت اسپانیایی سواری، قرار است ۲۰ میلیون دلار در واحد تجاری لجستیک جدید خود سرمایه گذاری کند.

این شرکت که مقر آن در مادرید است، پیش از این در آمریکای لاتین تجارت می کرد، اما در سال های اخیر، به ویژه پس از همه گیری، خطوط تجاری خود را در زمینه تحويل بسته ها و لجستیک گسترش داده است.

کیفای در سراسر بازارهای خود در جهان، پنج هزار مشتری دارد و چندین معامله با خرده فروشان بزرگ تر مانند «مرکادو لایبر» و همچنین رستوران ها امضا کرده و برای راحتی فروشندگان خود در حال ادغام با پلتفرم شاپی فای است. ویکنت پاسکوال، معاون لجستیک کیفای گفت: «هدف این واحد تجاری این است که تحويل را در ۳۰ دقیقه یا کمتر انجام دهد.»

کیفای یک نام تجاری تثبیت شده در بازار حمل و نقل است که بیش از ۱۰ سال در اروپا و آمریکای لاتین قدمت دارد. با سرمایه گذاری فوق این امکان برای کیفای فراهم شده که پنج برابر سریع تر از زمان قبلی، کار تحويل را انجام دهد و ظرف هشت ماه پس از راه اندازی این سرویس از ۵۰۰ هزار تحويل نیز فراتر رود.

سرمایه گذاری ۲۰ میلیون دلاری این شرکت، با هدف تقویت مدل جدید کسب و کار برای این شرکت انجام می شود، زیرا به دنبال این است که به جریان های درآمدی خود تنوع بخشد و به مدل های سنتی متکی نباشد.



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم



گفتگو
INTERVIEW

با اینکه در نگاه اول ارتباط چندانی میان پست و لجستیک با حوزه نرم افزار احساس نمی شود، اما خوب که در این صنعت دقیق شویم قضایا به شکل دیگری دیده می شوند. صنعت لجستیک و پست هم در ارتباط با مشتری و کسب و کار و هم در ارتباط با مدیریت ارسال بسته ها نیاز دارد از مدل سنتی خارج شود و نرم افزارهای بومی سازی شده و خاص شرکت خود را فعال کند، چرا که مشتریان آنها با کسب و کارهایی هستند که تمایل دارند شیوه ارسال بسته های خود را انتخاب کرده و در جریان وضعیت لحظه به لحظه آن باشند یا کسانی که می خواهند بسته های خود را خیلی سریع تحویل بگیرند. در هر دو حالت برنامه ریزی نرم افزاری می تواند این خواسته های مشتریان را محقق سازد.

رضا مقصودی، بنیان گذار و مدیرعامل شرکت «پردازش داده نگار» و ایجاد کننده نرم افزار چابک و پلتفرم پستچی در حوزه پست و لجستیک، بیش از ۲۰ سال است به صورت تخصصی و متمرکز در زمینه فعال سازی این دو نرم افزار کار می کند. آنچه در پی می آید، گفت و گوی ما با مقصودی درباره تاریخچه و چگونگی فعالیتش در حوزه لجستیک و کاربردهای دو نرم افزار چابک و پستچی است.

چطور شد وارد حوزه لجستیک شدید؟
من در دانشگاه امیرکبیر در رشته علوم کامپیوتر تحصیل کرده ام و از همان سال های نخست ورودم به دانشگاه در زمینه های نرم افزاری نیز فعالیت داشتم. بعد از اتمام تحصیلات دانشگاهی در سال ۱۳۸۱ با یک شرکت انگلیسی در حوزه نرم افزاری مدیریت پروژه و HIS، حدود شش سال به شکل دورکاری همکاری کردم. در همان سال ها با یک شرکت اماراتی که در زمینه حمل و نقل خودرو فعالیت می کرد، آشنا شدم. فعالیت این شرکت اماراتی در حوزه واردات خودرو از کشورهای اروپایی و آسیایی بود و مشتریانش اکثراً واسطه هایی از کشورهای عضو CIS و GCC بودند. این شرکت می بایست کار تحويل خودروهای وارداتی را تا مقصد نهایی به این کشورها انجام می داد. پروسه انجام این خدمات تا قبل از این همکاری، تحت برنامه اکسل انجام می شد و ما اتوماسیون این کار را در عرض دو سال به طور کامل انجام دادیم. در واقع از هنگام خرید خودرو تا هنگامی که خودرو به تحويل کننده نهایی برسد، تمامی مراحل، از تراکینگ گرفته تا مدیریت مالی پروژه، تحت پوشش وب قابل پیگیری و ردیابی بود و مراحل ارسال خودرو به صورت لحظه ای از روی شماره شاسی خودرو قابلیت رهگیری داشت. بعد از آنکه این کار را انجام دادیم و تجاری در این زمینه کسب کردیم، به حوزه نرم افزاری حمل و نقل وارد شدیم که تا امروز در حال انجام همین فعالیت هستیم. بعد از آن با شرکت TPG که یک شرکت پست داخلی و بین المللی است، وارد همکاری شدیم. بلافاصله پس از آن هم برای شرکت TNT اینترنشنال همین نرم افزار را پیاده سازی کردیم. نرم افزارهای ما همگی تحت پوشش وب و تحت پلتفرم لینوکس قرار داشتند. به تدریج با حدود ۱۵ شرکت پستی همکاری کردیم و همگی همچنان از نرم افزار ما استفاده می کنند.

نام این نرم افزار که مختص پست و لجستیک است، چیست؟

در ابتدا نرم افزاری که برای شرکت های پستی طراحی کرده بودیم اسم نداشت، اما از سال ۱۳۹۴ نام «چابک» را برای این نرم افزار انتخاب کردیم. این نرم افزار یک ERP محسوب می شود که کل پروسه های پستی را، از CRM گرفته تا حسابداری و عملیات، داخل خود دارد و شرکتی که با این نرم افزار کار می کند تقریباً به نرم افزار دیگری نیاز ندارد و به جز مباحث حقوق و دستمزد، این نرم افزار سایر نیازهای این شرکت ها را پوشش می دهد. این نرم افزار شامل یک

تکس: پریا امیرحاجلو

پستچی

هم نشینی نرم افزار و لجستیک

گفت و گو با رضا مقصودی، مدیرعامل شرکت «پردازش داده نگار» که تمرکز خود را روی برنامه نویسی برای حوزه پست و لجستیک گذاشته و «چابک» و «پستچی» را روانه بازار کرده است



چرا شیکاگو خانه فناوری لجستیک در آینده است؟

شیکاگو؛ شهر مادر لجستیک

استفاده کنند.

طبق گزارش WBC بیش از ۱۰۰ شرکت فناوری لجستیک دارای دفتر مرکزی محلی در شیکاگو فعال است که بیش از ۳۴ هزار نفر در این شرکت‌ها استخدام شده‌اند. این بخش بین سال‌های ۲۰۱۹ و ۲۰۲۱ با افزایش ۸۰٪ درصدی در سرمایه‌گذاری - بالاترین میزان در میان شهرهای همتا - و پنج یونیکورن و دو شرکت عمومی فناوری لجستیک که دفتر مرکزی آنها در شیکاگوست، مواجه بوده است.

برای گرد هم آوردن جامعه توزیع و لجستیک، ورد بیزینس شیکاگو و ۱۸۷۱ میزبان در رویداد هستند؛ افتتاحیه اجلاس نوآوری زنجیره تأمین ۱۸۷۱ با اکسچنجر در ۵ اکتبر و افتتاحیه Chicago Venture Summit Future-of-Logistics توسط ورد بیزینس شیکاگو در روزهای ۵ و ۶ اکتبر ۲۰۲۲ برگزار شدند. این رویدادها اکوسیستم استارت‌آپی لجستیک پررونق شهر را به نمایش گذاشته و شیکاگو را به عنوان مقصدی جهانی برای بنیان‌گذاران، نوآوران و سرمایه‌گذاران معرفی کردند. رهبران این سازمان‌ها تحلیل‌های قدرتمندی ارائه می‌دهند. تحلیل‌هایی که نشان می‌دهد چرا اکنون زمان مناسبی برای پیوستن به مرکز فناوری لجستیک شیکاگو است. بتسی زیگلر، مدیرعامل ۱۸۷۱، توضیح می‌دهد: «جامعه نوآوران ما برای مقابله با چالش‌های مهم امروزی گرد هم آمده‌اند و به کل تجارت خدمات می‌دهند. از ایده گرفته تا فورچون ۵۰۰؛ هیچ مشکلی وجود ندارد که ما نتوانیم با فعال کردن قدرت فکر جمعی خود آن را حل کنیم. ما مشتاقانه منتظریم رهبران و کارآفرینان را گرد هم بیاوریم و آنها را برای ایجاد راه‌حل‌های زنجیره تأمین توانمند کنیم تا آینده روشن‌تری را در شهر ما و فراتر از آن بسازند.»

مارک تبه، رئیس شورای نوآوری و سرمایه‌گذاری جهانی تجارت شیکاگو توضیحات بیشتری می‌دهد: «بخش فناوری لجستیک شیکاگو جنبه اصلی نوآوری و اکوسیستم را نشان می‌دهد. ما خانه برخی از بهترین بنیان‌گذاران هستیم که نوآوری را گسترش می‌دهند. چراکه مهم‌ترین چالش‌های جهان در زمینه زنجیره تأمین، لجستیک و توزیع است.»

شیکاگو به یک شهر پیشرو در زمینه فناوری لجستیک تبدیل شده است. این شهر بادخیز که به عنوان چهارراه ملی برای جابه‌جایی بار از طریق هوایی، ریلی و کامیون محسوب می‌شود، مدت زیادی شهر پیشروی جهان در صنعت حمل‌ونقل، توزیع و لجستیک (TD&L) بوده است.

بخش توزیع و لجستیک شیکاگو یکی از بزرگ‌ترین بخش‌های این کشور است و تأثیر زیادی بر اقتصاد بومی منطقه دارد. بر اساس بولتن جهانی تجارت شیکاگو (WBC)، صنعت TD&L شیکاگو سالانه ۲۴ میلیارد دلار خروجی تولید دارد و بیش از ۲۶۰ هزار شخص حقیقی را استخدام می‌کند. علاوه بر این، بیش از ۱۶ هزار شرکت توزیع و لجستیک در منطقه مترو واقع شده‌اند که بالاترین رتبه در کشور آمریکاست. سرمایه‌گذاری‌های ملی در این بخش با وجود بادهای معکوس اقتصادی ادامه دارد. بر اساس گزارش فناوری زنجیره تأمین Pitchbook، در سه ماهه دوم سال جاری، ۲۴۳ معامله به ارزش ۸/۶ میلیارد دلار انجام شد.

این گزارش را فورکیتز مستقر در شیکاگو به عنوان یک پلتفرم ارائه‌دهنده زنجیره تأمین پیش‌بینی کننده، برجسته کرده است. این یونیکورن تازه ساخته شده در ژوئن ۲۰۲۲، ۸۰ میلیون دلار از سری D جمع‌آوری کرد.

فدکس در این دور شرکت کرد، اما به همان اندازه برایش قابل توجه بود که آنها چگونه با فورکیتز برای ایجاد یک پلتفرم اطلاعاتی زنجیره تأمین و بالا بردن قابلیت پیش‌بینی و دیده شدن، شریک شده‌اند. گزارش Pitchbook همچنین اشاره می‌کند با وجود کاهش زیاد بودجه، میانگین اندازه معاملات برای استارت‌آپ‌های فناوری زنجیره تأمین در تمام مراحل تا ۳۰ ژوئن ۲۰۲۲ نسبت به سال قبل از آن، افزایش یافته است و استارت‌آپ‌های مرحله اولیه افزایش بودجه را نسبت به رقم سال ۲۰۲۱ ثبت کردند. بسیاری از کارآفرینان شیکاگو با تکیه بر زیرساخت‌های موجود توانسته‌اند از نقاط قوت تاریخی شهر و قدرت فناوری رو به گسترش برای ساخت شرکت‌هایی که بحرانی‌ترین مشکلات زنجیره تأمین جهانی را حل می‌کنند،

این پلتفرم چه ویژگی‌هایی دارد؟

ویژگی اصلی این پلتفرم اشتراکی، قابلیت مقایسه شرکت‌های پستی با یکدیگر و قدرت انتخاب آنها توسط مشتری و پیگیری مرسولات از طریق این پلتفرم بود. اواخر سال ۱۳۹۷ این ایده را به مرحله اجرا رساندیم و از سال ۱۳۹۸ سایت پستی بر بستر وب قرار گرفت. پلتفرم پستی یک سیستم جامع پستی است که در تمام مراحل پستی، قابلیت پیگیری و انتخاب نحوه ارسال کالا برای مشتری از صفر تا صد وجود دارد. البته هنوز سرمایه‌گذاری زیادی روی این پلتفرم انجام نداده‌ایم و بیشترین تمرکز خود را بر فروش و پشتیبانی نرم‌افزار چابک گذاشته‌ایم.

چرا تصمیم گرفتید سرمایه‌گذاری زیادی

روی پلتفرم پستی انجام ندهید و در فکر جذب سرمایه‌گذار نبودید؟

در واقع وضعیت بی‌ثبات کشور باعث شده به دنبال جذب سرمایه‌گذار نباشیم. البته در شرایط فعلی نیز پلتفرم پستی با توجه به نیازی که در بازار کسب‌وکارهای اینترنتی وجود دارد، مشتریان ثابت و غیرثابتی دارد. اکثر کسب‌وکارها از روی گوگل با این پلتفرم آشنا شده و وارد مذاکره و همکاری با این پلتفرم می‌شوند.

تاکنون چه تعداد مشتری

داشته‌اید؟

تعداد کل مشتریان ثبت‌نام‌کننده در پلتفرم پستی از ابتدای راه‌اندازی تاکنون، نزدیک به ۱۸ هزار نفر (با کسب‌وکار) بوده و از این تعداد، حدود ۵۰۰۰ نفر از طریق این پلتفرم بسته ارسال کرده‌اند. بیش از ۱۰۰ مشتری ثابت نیز داریم که یا هر روز یا حداقل هفته‌ای یک بار از طریق پستی بسته‌های خود را ارسال می‌کنند.

تعدادی مشتری نیز داریم که کار انبارداری آنها را انجام می‌دهیم. در واقع با آنها به صورت فول‌فیلمنت (انبارداری و ارسال) همکاری می‌کنیم.

با کدام شرکت‌های پستی همکاری

دارید؟

علاوه بر شرکت پست جمهوری اسلامی با چاپار و DTS همکاری می‌کنیم و اکثر ارسال‌ها از طریق این شرکت‌ها انجام می‌شود. سفارش‌ها نیز به صورت آنلاین یا تلفنی از طریق واتس‌آپ و... ثبت می‌شود و مشتریان پیگیری‌های خود برای ارسال مرسوله را از این طریق انجام می‌دهند.

در زمینه انتقال تجربه و سرمایه‌گذاری

در کشورهای دیگر چه فعالیتی انجام داده‌اید؟

از سال گذشته تصمیم گرفتیم در امارات سرمایه‌گذاری کنیم و نرم‌افزار چابک را در زمینه FMCG در امارات گسترش دهیم. از آن زمان تاکنون، مراحل اخذ اقامت و ثبت شرکت را در کشور امارات انجام داده‌ایم و در حال بررسی برای راه‌اندازی پلتفرم پستی با همکاری یک شرکت پستی در امارات و گسترش نرم‌افزار چابک در این کشور هستیم.

چرا کشور امارات را برای سرمایه‌گذاری

انتخاب کردید؟

من از ابتدای فعالیت خود با کشور امارات در زمینه نرم‌افزار حمل‌ونقل مرادو داشته‌ام و حدود ۱۵ سال رفت‌وآمد مداوم کاری، باعث شده آشنایی نسبی با این بازار داشته باشم. ضمن آنکه امارات را از لحاظ سرمایه‌گذاری با ثبات ارزیابی کردم. به عنوان مثال، از حدود ۳۰ سال پیش تاکنون، نسبت ضریب واحد پولی این کشور ۳/۶۷ بوده و تغییر نکرده است. این دو عامل در انتخاب تأثیر بسزایی داشتند.

هسته اصلی است که قابل بومی‌سازی برای هر شرکت پستی است و بخش‌های اصلی فروش و بازرگانی، عملیات، انبارداری، حسابداری و مالی را داراست.

آیا این نرم‌افزار به کار شرکت‌های

غیرپستی نیز می‌آید؟

بله. علاوه بر شرکت‌های TNT، کالارسانان چاپار، PDE، واحد بین‌الملل تیپاکس، پست پیشرو و DTS و تعدادی دیگر از شرکت‌های پستی، شرکت‌هایی نظیر رایتل و ایرانسل نیز برای بسته‌بندی و توزیع سیم‌کارت‌های خود از این نرم‌افزار استفاده می‌کنند.

آیا برنامه‌ای برای ورود به بازارهای جدید

حمل‌ونقل و لجستیک دارید؟

بله، در واقع با تخصصی که در زمینه نرم‌افزارهای پستی کسب کرده‌ایم، از اوایل سال ۱۴۰۰ به بازار FMCG وارد شدیم و همکاری خود را با گروه صنعتی گلرنگ (فروشگاه‌های افق کوروش) آغاز کردیم. هلدینگ هستی پارس، کار حمل‌ونقل بسته‌های فروشگاه‌های افق کوروش، هایپر فامیلی، سورنا و باغ میوه از مجموعه گروه صنعتی گلرنگ را انجام می‌دهد. ما در همکاری با این هلدینگ، سیستمی را بر پایه نرم‌افزار چابک

طراحی کردیم. به این نحو که با استفاده از الگوریتم‌های اختصاصی‌ای که برای این مجموعه نوشتیم و بر اساس لوکیشن‌های موجود، نرم‌افزاری اختصاصی برای حمل‌ونقل این مجموعه نوشتیم. اگر بخواهیم این نرم‌افزار را با نرم‌افزارهای مشابه موجود و در مقیاس بزرگ‌تر مقایسه کنیم، می‌توانیم اسنپ مارکت را مثال بنیمیم. با این تفاوت که سفارش‌های اسنپ مارکت، صرفاً بر اساس تقاضا (On demand) است و مخصوص سفارش یک نفر طراحی شده، ولی در

نرم‌افزار چابک، هم سفارش‌های بر اساس تقاضا و هم سفارش‌های از قبل برنامه‌ریزی شده و هم ترکیب این دو پوشش داده می‌شود. ضمن اینکه با این نرم‌افزار می‌توان چند آدرس پستی (سفارش) را همزمان با مسیرهای بهینه‌سازی شده به راننده ماشین یا موتورسیکلت نشان داد.

آیا آماری از ارسال این فروشگاه‌ها دارید؟

در حال حاضر تعداد ارسال‌ها به دلایل خروج از پاندمی، کاهش قدرت خرید مردم و افت سرعت اینترنت کاهش یافته، ولی با این وجود روزانه ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ راننده در این فروشگاه‌ها به‌طور میانگین بین ۲۰ تا ۲۵ هزار سفارش را به دست مشتریان می‌رسانند. البته مواقعی هم بوده که تعداد ارسال‌ها به ۵۰ هزار سفارش در روز رسیده است. در حال حاضر نیز با رستوران‌های زنجیره‌ای شیلا قرارداد بسته‌ایم و در حال استقرار نرم‌افزار در این مجموعه هستیم. البته استقرار این نرم‌افزار برای مجموعه رستورانی پیچیدگی‌های خاص خود را دارد، زیرا مؤلفه سرعت برای رستوران بسیار مهم است و یک راننده نمی‌تواند بیشتر از دو سفارش را با خود حمل کند.

چه شد که پلتفرم پستی را راه‌اندازی

کردید؟

در فاصله سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ ایده تأسیس مارکت پلیس پستی به ذهن مان رسید. ایده به این صورت بود که یک فضای اشتراکی ایجاد کنیم و در این فضای مجازی، مشتریان برای ارسال مرسولات خود قدرت انتخاب داشته باشند و خودشان بر اساس مؤلفه‌های قیمتی و نحوه ارسال و مواردی که برایشان مهم است تصمیم بگیرند از طریق کدام شرکت پستی بسته خود را ارسال کنند.



شماره ۲۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم





چرا گیلاس کامپیوتر؟

وقتی از تأثیر اختلالات اینترنت بر کسب و کارها و موج مهاجرت نیروی متخصص صحبت می‌کنیم، در ذهن اکثریت حوزه نرم‌افزار به‌عنوان بخشی که بیشترین و عمده‌ترین آسیب را خواهد خورد، نقش می‌بندد. اما نه تأثیر محدودیت‌های اینترنتی روی حوزه سخت‌افزار کمتر است و نه این بخش از معضل کمبود نیروی متخصص در امان مانده است.

گیلاس کامپیوتر یکی از شرکت‌های با سابقه این حوزه است که فعالیت خود را از اوایل دهه ۷۰ آغاز کرده و در ابتدا تمرکز خود را روی حوزه شبکه گذاشته است. سپس در ادامه مسیر، فعالیت در حوزه امنیت شبکه را در دستور کار قرار داده و به شرکت‌ها و سازمان‌های کوچک و بزرگ بسیاری خدمات و تجهیزات خود را عرضه کرده است.

حمید بابادی‌نیا، مدیرعامل این شرکت می‌گوید چیزی که باعث شده طی این سال‌ها بتوانند فعالیت مستمر داشته باشند و در شرایط متفاوت دوام بیاورند، استراتژی نگاه داشتن شرکت در اندازه متوسط بوده است. گیلاس کامپیوتر به جای اینکه با افزایش تعداد کارمندان، مشکلات پشتیبانی و فنی شرکت‌هایی را که به آنها خدمات ارائه می‌دهد، حل کند، با برگزاری بوت‌کمپ‌هایی برای مدیران واحد آی‌تی سازمان‌های طرف قرارداد، به آموزش آنها مبادرت ورزیده است. بابادی‌نیا معتقد است همین کار باعث شده تا اولاً تعداد پایین کارمندان، از ضربه‌پذیری گیلاس کامپیوتر بکاهد؛ ثانیاً همین مدیران در حکم واحد مارکتینگ عمل کرده و همکاری با گیلاس کامپیوتر را به سایر سازمان‌ها توصیه کنند.

او می‌گوید مهندسان سخت‌افزار به سبب اینکه با برنامه‌نویسی نیز آشنایی کافی دارند، اتفاقاً ساده‌تر از مهندسان نرم‌افزار به مهاجرت اقدام می‌کنند. به همین سبب شرایطی پیش آمده که دیگر فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های معتبر ایران حتی رزومه خود را برای درخواست کار به شرکت‌ها نمی‌فرستند و آنها مجبورند نیروی مورد نیاز را خود پرورش دهند.

بابادی‌نیا تأکید می‌کند که فیلترینگ گسترده در ایران هیچ دستاوردی نداشته و اگر حاکمیت امروز این مسیر رفته را بازگردد، بهتر از فردا خواهد بود.



شماره ۷۳
۲۲ آبان ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: حامد کریمزاده

اینترنت شریان حیاتی کسب و کارهاست

گفت‌وگو با حمید بابادی‌نیا، مدیرعامل گیلاس کامپیوتر؛ او معتقد است ایران نمی‌تواند در صنعت سخت‌افزار محصولی رقابت‌پذیر تولید کند

از آنجا که عامه مردم به شکل ملموس نتایج فعالیت‌های مهندسان نرم‌افزار را در زندگی شخصی خود می‌بینند، حوزه‌ای شناخته‌شده‌تر است و به مسائل و مشکلات آن بیشتر پرداخته می‌شود. اما درباره حوزه سخت‌افزار کمتر صحبت می‌شود، هرچند شرکت‌های کوچک و بزرگ بسیاری در این حوزه فعالیت می‌کنند. در مورد اختلالات اینترنت نیز بیش از همه درباره حوزه نرم‌افزار و اپ‌ها صحبت می‌شود تا سخت‌افزار و زیرساخت‌ها. به همین سبب در این شماره کارنگ به سراغ «گیلاس کامپیوتر»، یکی از شرکت‌های با سابقه حوزه سخت‌افزار رفتیم و از مسیری که تا امروز طی کرده، مشکلاتی که با آنها دست به گریبان بوده و تأثیر اختلال اینترنت بر این بازار صحبت کردیم. حمید بابادی‌نیا، مدیرعامل این شرکت مخالف تولید تجهیزات سخت‌افزاری است و معتقد است جز در موارد استثنایی که دست به اختراع زده‌ایم، نباید اصرار بر تولید داخلی این تجهیزات داشت، زیرا در این عرصه مزیت نسبی نداریم. مزیت ما نیروی انسانی متخصصی است که بخش بزرگی از آن به دلیل اختلالات اینترنت و وضعیت نابسامان اقتصادی از کشور خارج شده‌اند. او می‌گوید دستاورد فیلترینگ در ایران «هیچ» بوده و اگر همین امروز رفع فیلتر در دستور کار حاکمیت قرار گیرد، بهتر از فرداست.

گیلاس کامپیوتر چه سالی ایجاد شد و در ابتدا چه کارهایی انجام می‌داد؟

سابقه فعالیت ما در گیلاس کامپیوتر به سال ۱۳۷۱ برمی‌گردد که شرکت‌مان را ثبت کردیم، اما من و سایر

بنیان‌گذاران این شرکت پیش از آن هم در حوزه آی تی فعالیت می‌کردیم و در بخش تحقیق و توسعه (R&D) ایران سیستم فعال بودیم. آن زمان ایران سیستم یکی از شرکای ما بود که به تأسیس شرکت کمک کرد.

در اصل بخش تحقیق و توسعه ایران سیستم جدا شد و شرکت مستقلی به نام گیللاس کامپیوتر را تأسیس کرد؟

خود ایران سیستم می‌خواست بخش تحقیق و توسعه به‌عنوان مجموعه‌ای خصوصی و در قالب یک شخصیت حقوقی به کار خود ادامه دهد. البته سهام‌دار ما نیز بود، ولی ما بعد از چند ماه اعلام استقلال کردیم و از ایران سیستم جدا شدیم. چهار نفری که به همراه هم گیللاس کامپیوتر را تأسیس کردیم، فارغ‌التحصیلان مهندسی برق دانشگاه شریف بودیم. سایر دوستان نیز مهاجرت کردند و در حال حاضر در آمریکا و کانادا مشغول فعالیت هستند و فقط من از آن جمع مانده‌ام. از آنجا که وجهه آکادمیک داشتیم، شعار اول گیللاس کامپیوتر «تحقیقات، طرح و تولید سخت‌افزار و نرم‌افزار» بود و ما با این رویکرد وارد بازار شدیم، اما خیلی زود متوجه شدیم بازار ایران کشش این همه کار تحقیق و توسعه سطح بالا را ندارد. این بود که خودمان را با بازار آی تی کشور هماهنگ کردیم و وارد حوزه شبکه شدیم. در شبکه عملکرد خوبی داشتیم و در اواخر سال ۱۳۸۰ بنا بر پیشنهاد یکی از دانشجویانم وارد حوزه امنیت شبکه شدیم.

گیلاس کامپیوتر در سال ۱۳۸۰ این فعالیت را شروع کرد و در آن زمان جزء پیشگامان این حوزه بود. در آن زمان هنوز بسیاری نمی‌دانستند فایروال، تجهیزات امنیتی و سخت‌افزار فایروال چیست. ما این تجهیزات را وارد کردیم، اما از همان هنگام هم می‌دانستیم از آنجا که این تجهیزات های تک هستند، بعد از مدتی کشورهایی که صاحب فناوری هستند، از ورود این دستگاه‌ها به کشور ما جلوگیری می‌کنند و اصطلاحاً آنها را بلاک می‌کنند. به محض اینکه تجهیزات امنیتی در فضای سایبری ایران شروع به کار کنند، شناسایی و بلاک می‌شوند.

ما توانستیم این تجهیزات را عملیاتی کنیم. از آنجا که بازار تقریباً بکر بود، بسیاری از سازمان‌ها و ارگان‌ها مشتری ما شدند. اما همیشه مخاطره‌ای در ذهن من هست؛ مدیران شرکت‌ها بعضی اوقات از این موضوع غافل می‌شوند که هر بزرگ‌شدنی مخاطراتی دارد، یعنی وقتی شرکتی تأمین‌کننده تجهیزات امنیتی در کل کشور می‌شود، قاعدتاً به چند صد نفر نیروی انسانی نیاز دارد. برای اینکه درگیر چنین سیستمی نشویم و این هزینه را نداشته باشیم، اقدام به انتقال دانش کردیم. به این صورت که با تأسیس گیللاس آکادمی، هر تعداد تجهیزاتی که می‌فروختیم، ادمن‌های هر شبکه را در بوت‌کمپ‌هایی آموزش می‌دادیم. این باعث می‌شد مدیران آن مجموعه‌ها ارتباط علمی خوبی با ما برقرار کنند؛ این کار کمک می‌کرد مستقل شوند و ما به صدها نفر برای پشتیبانی نیازی نداشته باشیم. به این ترتیب همین افرادی که در سازمان‌ها با ما کار می‌کردند و در بوت‌کمپ‌های ما آموزش دیده بودند، برایمان بازار یابی می‌کردند. بر اثر این سیاست، توانستیم در بحران‌های اقتصادی خودمان را سر پا نگه داریم. زیرا بعضی اوقات با تعداد زیاد نیروی انسانی ضربه‌پذیری افزایش می‌یابد، اما اگر بتوانید چالاک باشید و اندازه شرکت خود را در حد متوسط نگه دارید، انعطاف بیشتری خواهید داشت و راحت‌تر عمل می‌کنید.

اشاره کردید که وقتی یک سخت‌افزار های تک حوزه امنیت وارد کشور می‌شود، به محض اینکه شروع به کار می‌کند، شناسایی می‌شود و از کار می‌افتد و شما فعالیت‌هایی انجام دادید که این اتفاق نیفتد. اما تفکر غالب این است که کسانی که در حوزه سخت‌افزار فعالیت می‌کنند، افراد کم‌دانشی هستند که بیشتر تاجرند. چقدر این تفکر درست است؟ در گذشته غالباً این‌طور بود که افراد برای اینکه سخت‌افزار مورد نیاز خود را پیدا کنند، به بازار رضا یا پایتخت

مراجعه می‌کردند. شرکت‌هایی مانند گیللاس کامپیوتر چقدر توانسته‌اند این فرهنگ را تغییر دهند و چه میزان از این بازار به سمت تخصصی و آنلاین شدن حرکت کرده است؟

حرف شما کاملاً درست است. اصلاً دلیل اینکه گیللاس کامپیوتر کارش را با تحقیق و توسعه شروع کرد، همین بود. خاطرهم هست که وقتی ما و شرکایمان از PC صحبت می‌کردیم، حال‌مان بد می‌شد. می‌گفتیم ما از دانشگاه شریف آمده‌ایم و باید کاری کنیم که با فروشنده صرف تفاوت داشته باشیم؛ کلاس کار ما فرق دارد و باید کار مهندسی انجام دهیم. بگذریم از اینکه بازار بد آی تی باعث شد در آن دهه به طریقی به موضوع بازرگانی نیز گرایش پیدا کنیم که البته برای حفظ بقا بود. می‌پذیرم یکسری از همکاران لجستیک و پشتیبانی مناسبی دارند، ولی دانش فنی ندارند و نمی‌دانند کالایی که می‌فروشند چه قابلیت‌ها و نقاط قوت و ضعفی دارد. نمی‌شود هم از آنها انتظاری داشت. در خارج از کشور نیز به همین صورت است و شما می‌بینید که یکسری از شرکت‌ها فقط کار تجاری و واردات و صادرات انجام می‌دهند و شرکت‌های دیگری از

این تجهیزات پشتیبانی می‌کنند؛ ولی فرهنگ ما در ایران متفاوت است و وقتی کالایی را از شرکتی می‌خریم، توقع داریم همان شرکت به تمام سؤالات ما در خصوص آن محصول پاسخ دهد.

اگر بخواهم روند تحول بازار را برایتان توضیح دهم، باید به اواسط دهه ۶۰ برگردم که دانشگاه شریف، برای رشته مهندسی کامپیوتر دانشجو پذیرش کرد. این فارغ‌التحصیلان در دهه ۷۰ وارد بازار شدند. در این دهه، یکسری مانند ما که فکر می‌کردیم باید کار مهندسی انجام دهیم و سمت تجارت نرویم، شروع به تحقیق و توسعه کردیم. یکسری از ما طراحی انجام دادیم و برخی به سراغ طراحی نرم‌افزار رفتند. در حوزه سخت‌افزار بازار اصلاً کشش نداشت، زیرا ما زیرساخت‌های لازم برای پرورش یکسری مهندس در حوزه تحقیق و توسعه را نداشتیم که با بخش صنعت ارتباط بگیرند و تجهیزاتی را خاص‌منظوره برای صنعت طراحی کنند تا به شکل انبوه وارد بازار شود و در نهایت هم به خارج از کشور صادر شود. همچنان نیز این زیرساخت‌ها آماده نیست.

اما چه بلایی سر سخت‌افزار آمد؟

برخی از سخت‌افزاری‌ها مثل ما بودند که نمی‌خواستند به کار تجاری صرف تن بدهند و به کار مهندسی علاقه داشتند. راه‌حلی که ما در اوایل دهه ۷۰ پیش روی خود می‌دیدیم، قدم‌گذاشتن در بازار شبکه بود. ما تجهیزات شبکه را برای پروژه‌هایمان وارد کردیم، نه اینکه صرفاً کار تجاری انجام دهیم. به‌مرور که تجهیزات مختلف را به تناسب پروژه‌ها وارد می‌کردیم و توسعه می‌دادیم، با محصولات متنوعی نیز آشنا شدیم. مثلاً من در پروژه‌ای مجبور شدم از تجهیزاتی استفاده کنم به نام مدیا کانورتور. وقتی آن را خریداری کردم، متوجه شدم که محصول بسیار خوبی است و با خودم فکر کردم چرا نمایندگی اش را اخذ نکنم؟ بر این اساس سراغ بحث تجاری رفتم و نمایندگی آن شرکت را گرفتم و شروع به واردات آن کردم. سیاست ما این بود که سراغ واردات تجهیزات خاص برویم، نه هر تجهیزاتی که نیاز عموم باشد. با همان گرایش بعداً به حوزه امنیت وارد شدیم که نسبت به شبکه، تخصصی‌تر بود. در مقطع فعلی، به نظرم بازار تخصصی شده است. درست است که وضعیت فروش پی‌سی و نوت‌بوک اسفناک است، اما در مورد تجهیزات تخصصی اوضاع فرق می‌کند، یعنی شما سرور را از جایی می‌خرید که به شما پشتیبانی هم ارائه بدهد.

مشتریان شما چه کسانی هستند؟

مشتریان ما و شرکت‌هایی که مشابه ما فعالیت دارند، اکثراً ادارات و سازمان‌های دولتی هستند. ما دولت را به‌عنوان کارفرمای بزرگی می‌شناسیم که نبض بازار آی تی در دست اوست. البته این ضعف ماست که مشتری اصلی شرکت‌های تخصصی خود دولت است. دولت بدنه بسیار بزرگی دارد، آن هم بدون اینکه ابزار لازم را دارا باشد. برای اینکه بتواند زیرساخت‌هایش را تجهیز کند و سرویس و خدمات مناسبی ارائه دهد، باید سرویسش را از بخش خصوصی دریافت کند. خوشبختانه طی این سال‌ها توانسته‌ایم در حوزه امنیت نه به‌دلیل نازل بودن قیمت، بلکه به خاطر دانش فنی و سرویس مناسبی که ارائه داده‌ایم، پروژه بگیریم.

چه میزان از تجهیزاتی که ما به شکل سخت‌افزاری استفاده می‌کنیم، تولید داخلی است؟ آیا شرکت‌های ما تنها واردکننده هستند؟ دکترای تخصصی من در رشته فناوری با گرایش انتقال فناوری است، اما به‌نظرم تولید جایی معنا دارد که چیزی به‌عنوان مزیت نسبی وجود داشته باشد. اگر تولیدی ارزش افزوده نداشته باشد، نباید آن را انجام داد. مثال بارزش ایران خودرو و

سایبا هستند. در دهه ۴۰ برای کشور و منطقه ما تولید خودرو ارزش افزوده داشت. در کل منطقه فقط ایران بود که پیکان تولید می‌کرد و کره جنوبی می‌آمد و از کارخانه ایران ناسیونال بازدید می‌کرد. آن زمان ما پیشگام فناوری در تولید خودرو بودیم، اما اکنون تا زمانی که کمپانی‌های بزرگ کره جنوبی هستند، ما با پرابند چه کاری می‌توانیم انجام دهیم؟ مزیت نسبی ما چیست؟ اگر از مدیران این دو کارخانه بپرسید، می‌گویند چند هزار کارمند دارند. آیا این جواب مناسبی است؟ یعنی شما مزیت نسبی ندارید، بلکه در باتلاقی وارد شده‌اید و یکسری نیروی استخدام کرده‌اید و چون بودجه دولت را می‌گیرید، دیگر برایتان بازدهی مهم نیست. مثال کره جنوبی را برای شما می‌زنم که دو خودروسازی بزرگ هیوندایی و کیا و دو شرکت بزرگ سامسونگ و ال‌جی را دارد. با وجود کمپانی‌هایی که در تمام صنایع، از الکترونیک گرفته تا کشتی‌سازی حضور دارند، فکر می‌کنید تعرفه واردات تجهیزات آی تی و الکترونیک در کره جنوبی چقدر است؟ شاید به نظر برسد که دولت کره جنوبی برای حمایت از تولید داخل تعرفه سنگینی روی محصولات می‌بندد، اما تعرفه یکسری از تجهیزات آی تی

در کره جنوبی صفر است و به این می‌گویند حمایت. این یعنی دولت از همان روز اول به تولیدکننده‌اش می‌گوید که تو باید با اپل رقابت کنی. همین امر باعث شده تا در بازار جهانی، تنها سامسونگ توان رقابت با اپل را داشته باشد. وقتی حین تولید رقیب را در کنار خودتان حس کنید، چاره‌ای ندارید جز اینکه کیفیت‌تان را افزایش دهید تا از رقیب خود جا نمانید. به حوزه آی تی برگردیم؛ در حوزه آی تی مزیت نسبی ما چیست؟ قطعاً تولید نیست. به‌زور نمی‌توان یک کشور را تولیدکننده سخت‌افزار کرد. مگر ما تولیدکننده نیمه‌رسانا هستیم؟ مگر تولیدکننده قطعات پیچیده الکترونیک هستیم؟ بسیاری از این قطعات را خود آمریکا تولید نمی‌کند. پس من نمی‌توانم ادعای تولید کنم؛ شاید بتوانم قطعات را اینجا بیارم و سخت‌افزاری تولید کنم، چون نیروی کارم ارزان است، ولی حتی این نیروی کار هم در دهه ۶۰ ارزان بود، نه اکنون. به همین دلیل دولت مجبور است دست به دامن سوپساید و رانت و وام شود تا این کسب‌وکارها زنده بمانند؛ هرچند این‌گونه دولت و کشور ضعیف می‌شوند.

مزیت نسبی ما چیست؟ نیروی انسانی متخصص که آن هم تا حدود زیادی از دست رفت؛ افراد مستعدی که می‌توانستند

در حوزه نرم‌افزار و طراحی به کشور کمک کنند؛ همان چیزی که هندی‌ها از آن استفاده کردند. من اصلاً اعتقاد به تولید در حوزه سخت‌افزار ندارم و به‌عنوان کسی که خاک این رشته را خورده، به‌صراحت می‌گویم تولید در این حوزه هیچ مزیتی ندارد، به‌جز رانت. باید به این فکر کنیم که اصلاً اقتصادی است که بخواهیم مثلاً مادربرد طراحی کنیم؟ قرار است این محصول را به چه کسی بفروشیم؟ اساساً روند تولید این‌گونه نیست. برای تولید لازم است بازار را بشناسید و با توجه به نیاز بازار، محصولی را تولید کنید. بضاعت این بازار به ما می‌گوید تولید سخت‌افزار به‌صرفه نیست. اگر نگران آینده کشور هستید، راه‌حلش نه تولید به‌هر قیمتی، بلکه بها دادن به نیروی انسانی است. این برنامه‌نویسان خوب هزینه‌چندانی هم ندارند و مواد اولیه کارشان یک پی‌سی است، نه یک کارخانه. کار تولید بسیار پیچیده است و تنها در یک صورت می‌تواند به‌صرفه باشد؛ در صورتی که اختراعی انجام شود که نیاز بازار است و در زمان مناسبی هم وارد بازار شود.

در تمامی حوزه‌ها با موج مهاجرت عظیمی مواجه هستیم. وضعیت مهندسان سخت‌افزار به چه شکل است؟ آیا شما نیز تأثیرات این وضعیت را در کسب‌وکار خود مشاهده کرده‌اید؟

از آنجا که سال‌هاست با این مسئله درگیرم و باعث سرخوردگی‌ام شده، کاملاً از آن آگاهم. اوایل دهه ۷۰ در دانشگاه تدریس می‌کردم. دیدم به هر کسی آموزش می‌دهیم، به آمریکا و کانادا می‌رود و در آنجا از آن دانش استفاده می‌کند. به همین دلیل از آموزش دانش در بخش خصوصی و برای متخصصی که می‌خواهد آستین بالا بزند و وارد میدان عمل شود، استفاده کردم. زمانی دانشگاه شریف ۳۵ نفر ورودی مهندسی الکترونیک داشت و از آن تعداد، حدود ۲۵،۲۰ نفر از کشور خارج می‌شدند و باقی در ایران می‌ماندند. اما الان از این ۳۵ نفر، حتی یک نفر هم در ایران نمی‌ماند.

فقط در مورد حوزه نرم‌افزار این‌گونه نیست، نیروی متخصص ما در ایران در سایر حوزه‌های مهندسی و حتی پزشکی نیز معتبر است. مهندسان سخت‌افزار که گل سرسید هستند، زیرا هم می‌توانند طراحان خوبی باشند، هم چون آموزش نرم‌افزار دیده‌اند، می‌توانند برنامه‌نویسان خوبی باشند. همین وضعیت سبب شده پروژه‌های ما توسط مهندسانی انجام شود که حتی یک نفرشان دانش آموخته دانشگاه‌های دولتی نیستند. دائماً در سازمان نظام صنفی درباره این موضوع صحبت می‌شود که وقتی شرکتی قصد استخدام نیرو دارد، فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های معتبر و صنعتی حتی رزومه هم نمی‌فرستند. سونامی مهاجرت نخبگان و شرکت‌ها وحشتناک است. زمانی فقط نیروی متخصص مهاجرت می‌کرد، اما اکنون امارات در حال جذب شرکت‌ها نیز هست. اگر عرق وطن نباشد، هیچ چیز دیگری نمی‌تواند شما را به کشور متصل کند، چون امکانات و گزینه‌ها گسترده‌اند. من برای دورزدن مشکل‌م به این شیوه متوسل شده‌ام که دانشجوی تازه فارغ‌التحصیلی را که قصد مهاجرت ندارد، استخدام می‌کنم و آموزش‌های لازم را به او می‌دهم تا به مهندس امنیت شبکه تبدیل شود. این فرد در قبال این آموزش‌ها، تعهد خدمت چهار، پنج‌ساله به شرکت من خواهد داشت. بعد از این مدت هم به احتمال زیاد مهاجرت می‌کند. زمانی آن‌قدر برای کارمندانم توصیه‌نامه به سفارت استرالیا فرستادم که گفتند دیگر توصیه‌نامه‌های گیللاس کامپیوتر را بررسی نمی‌کنند، با اینکه سفارت موظف است که این موارد را چک کند. البته این درد است و خوشحال‌کننده نیست. یکی از دلایل اصلی آن هم این است که در کشور ما به تخصص احترام گذاشته نمی‌شود و پول را جایی که نیاید هزینه می‌کنیم. به این فکر کرده‌اید که اگر آن ۹۳ هزار میلیارد تومان را که اختلاس شد، خرج نخبه‌های این کشور می‌کردیم، می‌توانستیم چند مهندس خوب برای انجام پروژه‌های همین مملکت داشته باشیم؟

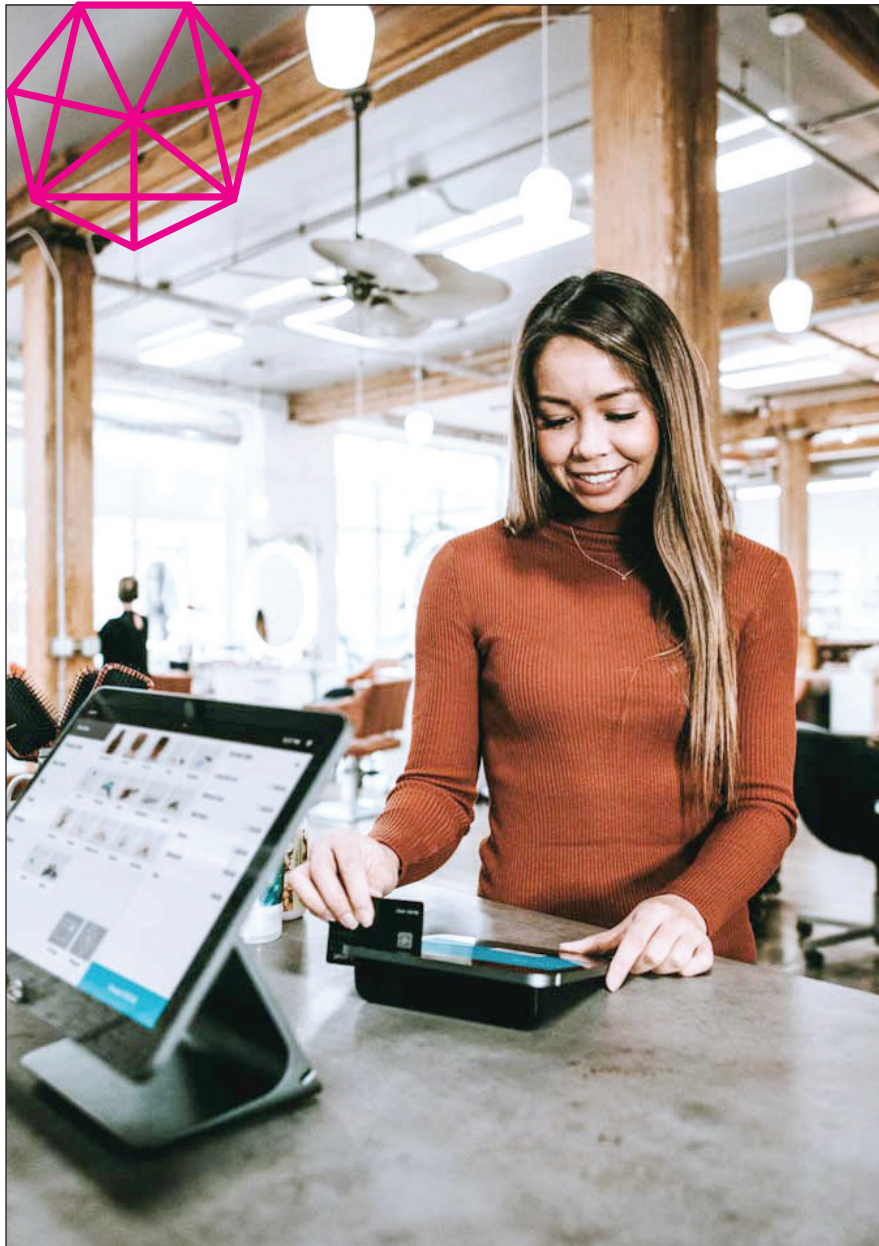
ادامه در صفحه ۳۱



المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com



متغیرهای تحول ساز

شش عاملی که آینده پرداخت را دگرگون خواهند کرد

نوآوری های فناوری و امنیت تمرکز دارد. باز یگران جدید با سرعت خیره کننده ای وارد بازار می شوند و شرکت های فین تک و بزرگ فناوری مانند اپل، گوگل، آمازون و فیس بوک برای تسلط بر این بازار رقابت می کنند.

صنعت پرداخت به لطف فناوری های جدید و شیوه های نوآورانه، دیگر تحت سلطه سیستم های پرداخت سنتی مانند پول نقد، کارت های اعتباری و نقل و انتقالات بانکی نیست و در عوض یک بازار همیشه در حال تحول است که روی آسان سازی، جهانی سازی،



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم



مسعود علی اکبرزاده مدیرعامل داده کاوان هوشمند توسن شد

یک تغییر مدیریتی در گروه توسن

در مقطع کارشناسی ارشد است. او پنج سال به عنوان مدیر فروش امور مشتریان در شرکت داده کاوان هوشمند فعالیت داشته است. مدیرعاملی شرکت ایران فاوا گسترش، یکی از بازوهای فناوری ایران خودرو و مدیرعاملی شرکت بهین فردا، شرکت وابسته به گروه ارتباط فردا از دیگر سوابق کاری اوست. شرکت داده کاوان هوشمند توسن از شرکت های زیرمجموعه گروه توسن است که ابتدای سال ۱۳۸۹ فعالیتش را آغاز کرده است. این شرکت در زمینه هوش تجاری، هوش عملیاتی، تحلیل، طراحی و اجرای انبار داده های بانکی، تحلیل، طراحی و پیاده سازی سامانه های هوشمند تحلیلی مبتنی بر انبار داده و... فعالیت می کند.

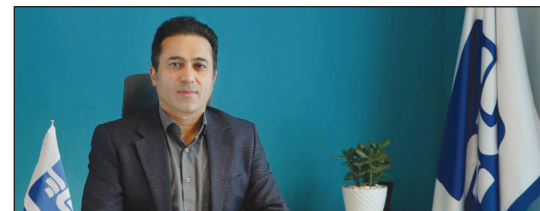


مسعود علی اکبرزاده چهارشنبه ۱۸ آبان با حکم هیئت مدیره به عنوان مدیرعامل شرکت داده کاوان هوشمند توسن انتخاب شد. پیش از او بهزاد چناقلو به مدت دو سال و نیم این سمت را بر عهده داشت. علی اکبرزاده دانش آموخته رشته کامپیوتر، گرایش نرم افزار در مقطع کارشناسی و فارغ التحصیل رشته مدیریت کسب و کار

جعفر عظیمی مدیرعامل تراکنش همراه ایمن (شاپ) شد

مدیر جدید شاپ

او قبلاً به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره شرکت تراکنش همراه ایمن (شاپ) از بهمن ماه ۱۳۹۴ تا دی ماه ۱۳۹۸ و رئیس هیئت مدیره شرکت تراکنش همراه مانی تک (مانی تک) از شهریورماه ۱۳۹۹ تا مهرماه ۱۴۰۱ با گروه توسن همکاری داشته است. مدیرعامل جدید شاپ در آخرین سمت حرفه ای خود پیش از تصدی مسئولیت جدید، مشاوری مدیرعامل شرکت توسن تکنو از مهرماه ۱۴۰۰ را تجربه کرده است. عظیمی دانش آموخته رشته مهندسی کامپیوتر با گرایش سخت افزار در مقطع کارشناسی و رشته مدیریت کسب و کار (MBA) در مقطع کارشناسی ارشد است. گفتنی است پیش از عظیمی، وحید فرمانی عهده دار این مسئولیت بود.



در جلسه هیئت مدیره شرکت تراکنش همراه ایمن (شاپ)، جعفر عظیمی به سمت مدیرعاملی این شرکت منصوب شد. آخرین سمت عظیمی پیش از انتصاب به سمت مدیرعاملی این شرکت، ریاست هیئت مدیره شرکت تراکنش همراه مانی تک (مانی تک) و مشاوری مدیرعامل شرکت توسن تکنو بوده است.

هلدینگ صاد و مگفا تفاهم نامه همکاری امضا کردند

همکاری برای پیشبرد پروژه های ملی و کلان

هلدینگ صاد؛ حسین مهویدی، مدیرعامل مگفا؛ محمد افشار و نگینی، عضو هیئت مدیره مگفا و وحید رویانین، معاون کسب و کار مگفا حضور داشتند. نمایندگان هر دو مجموعه معتقدند این تفاهم نامه می تواند به ارائه پروژه های کلان و ملی در صنعت آی تی منجر شود. به گفته علی حکیم جوادی، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره هلدینگ صاد، ظرفیت های بانک صادرات در کشور و پتانسیل هلدینگ صاد و شرکت های زیرمجموعه آن، راه را برای ورود به حوزه های گوناگون در ابعاد ملی هموار می کند. او گفت: «امروز این تفاهم نامه در همین راستا و برای استفاده از ظرفیت های مجموعه مگفا امضا شد.»



آیین امضای تفاهم نامه همکاری هلدینگ فن آوری و نوآوری بانک صادرات ایران (صاد) و مرکز گسترش فناوری اطلاعات (مگفا) ۱۶ آبان با هدف هم افزایی میان این دو مجموعه بزرگ برگزار شد. در این مراسم علی حکیم جوادی، مدیرعامل هلدینگ صاد؛ امیرمسعود پورهاشم، مشاور مدیرعامل



چرا بانک‌ها این روزها تسهیلات خرد پرداخت نمی‌کنند؟

وام؛ شاید وقتی دیگر

مسکن در این باره گفته که بیش از دو ماه است وامی پرداخت نمی‌کنیم، زیرا بانک مرکزی پرداخت تسهیلات را متوقف کرده است. او درباره اینکه چه زمانی این ممنوعیت برداشته می‌شود، بیان کرد: «بخشنامه‌ای در این خصوص ابلاغ نشده، اما در برخی موارد برای مقطعی این محدودیت از بین رفته است.» متصدی بخش تسهیلات یکی از شعب بانک کشاورزی با بیان اینکه اعطای تسهیلات در شعبه‌های بانک جریان دارد، افزود: «برای دریافت وام‌های قرض الحسنه همچون ازدواج و فرزندآوری متقاضیان باید به سامانه بانک مرکزی مراجعه کنند و پس از تعیین شعبه، مراحل پرداخت وام در بانک کشاورزی انجام می‌شود.»

توقف اعطای وام ترند خود بانک‌هاست

مسئول حوزه تسهیلات یکی از شعب بانک ملی نیز با تکذیب مسدود شدن اعطای وام از سوی بانک مرکزی گفت: «بهانه‌تراشی توقف اعطای وام از سوی بانک مرکزی ترند خود بانک‌هاست و دلیل اصلی این است که اعتبار بانک‌ها کاهش یافته است.»

او ادامه داد: «الان در شعبه ما (بانک ملی) تنها کارت اعتباری به متقاضیان داده می‌شود و تعداد افرادی که این کارت‌ها را دریافت می‌کنند، نسبت به گذشته کمتر شده است.»

متصدی یکی از شعب بانک ملت نیز همچون شعب بانک صادرات از توقف اعطای وام توسط بانک مرکزی خبر داد و گفت: «تنها یک طرح برای پرداخت وام در این شعبه اجرا می‌شود.»

مسئول حوزه تسهیلات یکی از شعب بانک سپه نیز گفت: «در بانک سپه تنها بر اعطای وام بر اساس سپرده‌گذاری تمرکز داریم.» بررسی‌ها در مراجعه به بانک‌های خصوصی برای اعطای وام حاکی از این است که این بانک‌ها نیز گردش حساب (معدل حساب) و سپرده‌گذاری را مبنای پرداخت وام بیان می‌کنند.

مدتی است بانک‌ها تسهیلات خرد پرداخت نمی‌کنند و اعلام کرده‌اند که بانک مرکزی پرداخت این وام‌ها را متوقف کرده است. البته برخی این موضوع را بهانه‌تراشی بانک‌ها می‌دانند و دلیل آن را انضباط بخشی بانک مرکزی برای جلوگیری از خلق پول قلمداد کرده‌اند؛ به هر حال مردم برای دریافت وام با در بسته مواجه شده‌اند.

نخستین راهکار برای رفع مشکلات مالی، دریافت وام از بانک است. هرچند برای رسیدن به مقصود باید از هفت‌خان رستم عبور کرد؛ با این حال تلاش‌های بانک مرکزی برای تسهیل دریافت وام‌های خرد همچون حذف ضامن و اعتبارسنجی متقاضیان در مقطعی مسیر دریافت تسهیلات را هموار کرد و در این مدت بسیاری موفق شدند وام خرد دریافت کنند.

بر اساس آخرین آمار تا ۱۰ آبان ۵۸۰ هزار فقره تسهیلات قرض الحسنه ازدواج به مبلغ ۸۰ هزار میلیارد تومان پرداخت شد که رشد ۵۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل داشته است. همچنین ۴۷۹ هزار فقره وام قرض الحسنه فرزندآوری به مبلغ ۱۹ هزار و ۹۹۲ میلیارد تومان اعطا شده است. بر اساس این گزارش ۱۶۶ هزار و ۵۰۰ فقره برای وام ودیعه مسکن از ۶ تیرماه تا ۱۰ آبان ماه امسال تشکیل پرونده شده که از این تعداد ۱۲۸ هزار نفر به میزان ۷ هزار و ۹۹۸ میلیارد تومان تسهیلات دریافت کرده‌اند. با این حال در دو ماه اخیر افراد زیادی از ندادن وام توسط بانک‌ها گلایه داشته و خواهان بررسی این موضوع شده‌اند.

در شهر تهران برخی بانک‌ها دلیل توقف پرداخت تسهیلات را نبود اعتبار کافی برای اعطای وام اعلام کرده و کاهش سپرده‌گذاری مشتریان را مهم‌ترین دلیل وضع موجود بیان می‌کنند.

بانک مرکزی پرداخت تسهیلات را متوقف کرد

متصدی بخش تسهیلات یکی از شعب بانک

متمرکز بوده، اما با توجه بیشتر به بازارهای آسیایی، به‌ویژه چین که جهش خود را به سمت پرداخت‌های موبایلی سرعت می‌بخشد، این رویه در حال تغییر است.

سوپر اپلیکیشن‌ها (Super-apps)

کل اکوسیستم پرداخت در سال‌های اخیر تحت تأثیر ظهور سوپر اپلیکیشن‌های قرار گرفته است. این سیستم برای راحتی کاربران طراحی شده و تجربه یکپارچه را برای ابزارهای مالی ارائه می‌دهد. این برنامه‌ها سیستم‌های پرداخت امن و بدون تماس را از طریق تلفن همراه ارائه می‌دهند. اپل پی در ایالات متحده و علی‌پی در چین دو نمونه بزرگ هستند که فعالیت‌های معاملاتی روزانه مصرف‌کنندگان را متحول می‌سازند.

سوپر اپ‌ها به‌عنوان یک بازار یکپارچه از خدمات و پیشنهادهای، با استفاده از فناوری داخلی و ادغام‌های شخص ثالث ایفای نقش می‌کنند که به یک تجربه فوق‌العاده راحت برای تجار و مصرف‌کنندگان منجر می‌شود.

بلاکچین و ارزهای دیجیتال (Blockchain)

به نظر می‌رسد بحث‌های جاری پیرامون بلاکچین پایان‌ناپذیر است، اما مزایای این سیستم از نظر قابلیت ردیابی و انطباق غیرقابل انکار است. با این حال،

نوسانات ارزهای دیجیتال مانع می‌شود که از توانایی آنها به‌عنوان ارز استفاده شود؛ از این رو بحث‌هایی پیرامون استیبل کوین و CBDC وجود دارد.

سیستم بلاکچین همچنین دارای چندین مزیت از نظر تراکنش‌های بلادرنگ در اکوسیستم دیجیتال است. بلاکچین بین نهادهای مختلفی اعتماد ایجاد می‌کند که در آن اعتماد وجود ندارد یا اثبات نشده است. همچنین

دارای ساختار غیرمتمرکز، امنیت و حریم خصوصی بهبودیافته است، می‌تواند هزینه‌ها را کاهش دهد، سرعت، دید و قابلیت ردیابی و تغییرناپذیری را افزایش دهد و بر قدرت کنترل فردی در محافظت از داده‌ها بیفزاید. همه این مزایا حداکثر شفافیت را ایجاد کرده و پول شویی و تقلب را کاهش می‌دهند.

پرداخت‌های اجتماعی (Social payments)

گسترده‌گی ارتباطات اجتماعی در زندگی مصرف‌کنندگان به دلیل استفاده از رسانه‌های اجتماعی، سبب شده خدمات مالی و ارائه‌دهندگان پرداخت از تعاملات رسانه‌های اجتماعی برای تسهیل پرداخت‌ها استفاده کنند. این روند توسط پی‌پال رایج شد، اما شرکت‌های دیگری مانند ونمو، اسنپ‌گش، گوگل ولت، اپل پی و توییتر بای نیز از آن استقبال کردند. اپلیکیشن اشتراک‌گذاری پول موبایل لیدیا نیز به‌عنوان یک روش ساده و راحت برای ارسال فوری پول به دوستان و خانواده شناخته شده است.

پرداخت‌های اجتماعی روش خرید ما را تغییر می‌دهند. برنامه‌های P2P راحت، ایمن و سریع هستند. همه‌گیری، افراد بیشتری را تشویق کرد تا از چنین برنامه‌هایی استقبال کنند و همچنین باعث افزایش پلتفرم‌های «الان بخور، بعداً پرداخت کن» مانند افیرم شد.

داده‌ها (Data)

مردم به‌طور فزاینده‌ای به داده‌ها به‌صورت روزانه متکی هستند. نه فقط در بخش پرداخت یا حتی در صنعت خدمات مالی، بلکه تقریباً در تمام جنبه‌های زندگی آنها داده‌ها اهمیت دارند؛ از گوش دادن به موسیقی گرفته تا خرید آنلاین.

در واقع در پنج سال گذشته، داده‌های بیشتری نسبت به ۳۰ سال گذشته تولید شده و تخمین زده می‌شود تا سال ۲۰۲۵ تولید داده‌های جهانی به حدود ۱۸۱ زتابایت خواهد رسید که دو برابر سال ۲۰۲۱ است. البته رویکردهای مبتنی بر داده در بخش پرداخت‌ها جدید نیستند، زیرا بازاریابی، تبلیغات و بهینه‌سازی SEO مشتریان را تشویق می‌کند از سایت‌های تجارت الکترونیک در سراسر وب بازدید کنند؛ اما این تازه شروع چیزی به مراتب بزرگ‌تر است.

دهه آینده شاهد ورود 5G و 6G و تسریع در اتصال بین دستگاه‌ها در سراسر جهان خواهیم بود. این اتفاق به طرز چشم‌گیری نحوه تعامل افراد با یکدیگر را تغییر خواهد داد؛ در نتیجه کوانتومی که از داده‌ها تولید می‌شود، عظیم خواهد بود و این فرصت‌های بزرگی را برای بخش پرداخت به وجود می‌آورد.

شناسه‌های دیجیتال (Digital IDs)

هنگام پرداخت، غیرعادی نیست که از مصرف‌کنندگان درخواست احراز هویت شود. در آینده مصرف‌کنندگان شناسه‌های دیجیتالی خواهند داشت. شناسه‌های

دیجیتالی ویژگی‌ها و اعتبارهای دیجیتالی قابل اعتمادی هستند که به‌طور خاص برای دنیای دیجیتال ایجاد شده‌اند. شناسه‌های دیجیتال شامل فناوری‌های نوآورانه و همکاری عمیق‌تر بین دولت‌ها و بخش خصوصی خواهند بود.

علاوه بر این، این سیستم برای افزایش انعطاف‌پذیری به اقدامات صدور گواهینامه نیاز دارد و به مصرف‌کنندگان این امکان را می‌دهد به

دستگاه‌هایی که به آنها اعتماد دارند، متصل شوند. این حرکت شامل احراز هویت دیجیتال بهتر، شناسایی بیومتریک و محافظت از رمز عبور و نام کاربری قوی خواهد بود.

بازارهای نوظهور (Emerging markets)

همه‌گیری، ظهور نوآوری‌های فناوری در صنعت پرداخت را تسریع و اهمیت آنها را برجسته کرده، اما در به‌چالش کشیدن بازارهای نوظهور به‌طور کامل موفق نشده است. به‌عنوان مثال، روزبه‌روز بر شدت رقابت میان شرکت‌های مالی غربی و استارت‌آپ‌های نوآور آسیا افزوده می‌شود. برخی از این استارت‌آپ‌ها در مبارزه برای تسلط بر بازار از مؤسسات مالی سنتی جلوتر هستند و محصولات و خدمات پرداختی را مطابق با آخرین فناوری‌ها و خواسته‌های مصرف‌کننده ارائه می‌دهند.

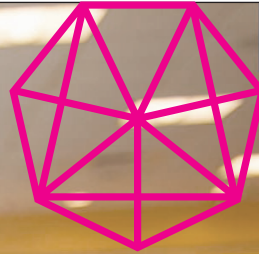
چنین بازارهایی به‌شدت پذیرای نوآوری‌های فناوریانه هستند، زیرا جوامعی که از سیستم‌های پرداخت قدیمی استفاده می‌کنند، بسیار مشتاقانند فناوری‌های جدیدی را که با نیازهای اقتصادی روزانه آنها سازگارتر است، اتخاذ کنند. برای مثال پیش‌بینی می‌شود تعداد دارندگان کارت بدهی و اعتباری ۵/۸ درصد در این کشورها افزایش یابد.

صنعت پرداخت از لحاظ تاریخی در ایالات متحده



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم





دولت آمریکا یکی از بزرگ ترین دارندگان بیت کوین می شود مصادره ۵۰ هزار بیت کوین

وزارت دادگستری ایالات متحده آمریکا اخیراً بیش از ۵۰ هزار بیت کوین به ارزش تقریبی یک میلیارد دلار را از فردی ضبط و مصادره کرده است. ظاهراً جیمز ژونگ این دارایی‌ها را در سال ۲۰۱۲ به طور غیرقانونی و از طریق بازار دارک وب جاده ابریشم به دست آورده بود. وی در چهارم نوامبر در دادگاه به جرم خود اعتراف کرد و قرار است در ماه فوریه محکوم شود. به گفته دامیان ویلیامز، دادستان ناحیه جنوبی نیویورک، محل اختفای بیت کوین‌های مسروقه حدود ۱۰ سال نامشخص بوده است. جاده ابریشم یکی از اولین بازارهای دارک وب است که به عنوان یک سرویس مخفی تور عمل می‌کند. این ابزار با حفظ حریم خصوصی افراد آنها را قادر می‌سازد تا به طور ناشناس در اینترنت جست‌وجو کنند. به نظر می‌رسد ژونگ برای سرقت بیت کوین از بازار جاده ابریشم، نقشه دقیقی طراحی و فکر همه چیز را کرده بود. تایلر هچر، بازپرس اداره مالیات بر درآمد ایالات متحده در این باره می‌گوید: «ژونگ پس از سرقت سعی کرد غنایم خود را از طریق یکسری معاملات پیچیده مخفی کند. با وجود تمام این تلاش‌ها، ژونگ باز هم نتوانست مانع اجرای قانون شود. پس از صدور حکم بازرسی محل سکونت ژونگ در نوامبر ۲۰۲۱، مقامات قسمتی از بیت کوین‌های مفقودشده را در یک گاو صندوق در زیرزمین یافتند. سایر بیت کوین‌ها نیز در یک کامپیوتر در کمد حمام مخفی شده بود. ارزش بیت کوین‌ها در زمان توقیف تقریباً ۳/۴ میلیارد دلار بود. علاوه بر بیت کوین حدود ۶۶۲ هزار دلار پول نقد نیز یافت شد.»

لازم به ذکر است که ژونگ تنها سارق بزرگ بیت کوینی نیست که مقامات موفق به دستگیری آن شده‌اند. کلاهبرداران بزرگ‌تر از ژونگ هم نتوانسته‌اند از چنگ قانون فرار کنند. در ماه فوریه نیز یک زوج نیویورکی متهم به سرقت ۱۲۰ هزار بیت کوین شدند. مقامات توانستند بیشتر بیت کوین‌های مسروقه را کشف و ضبط کنند. علاوه بر این زوج نیویورکی، در نوامبر ۲۰۲۰ نیز مقامات موفق به دستگیری کلاهبرداری شدند که ۷۰ هزار بیت کوین از بازار جاده ابریشم به سرقت برده بود.



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم

افزودن بیت کوین به طرح (k) 401

نتایج مطالعه چارلز شواب نشان می‌دهد نسل‌های زد و وای خواهان افزودن بیت کوین به طرح‌های قدیمی بازنشستگی هستند

این طرح دیگر تنها انتخاب نیست

در ماه آوریل هم یک نظرسنجی آنلاین توسط لاجیکا ریسرچ برای خدمات برنامه بازنشستگی شواب انجام شد که هزار نفر شرکت‌کننده داشت. این هزار نفر کسانی بودند که از طرح (k) 401 استفاده می‌کردند. کاترین گولادی، رئیس خدمات مالی شواب، در رابطه با نتایج این نظرسنجی در بیانیه‌ای گفت: «جوانان امروز رویکردهای سنتی برای کار و بازنشستگی را زیر سؤال می‌برند، زیرا آنها شغل‌های متفاوتی انتخاب می‌کنند. کرونا هم باعث شد که آنها اولویت‌های خود را بازبینی و بازنویسی کنند.»

او ادامه داد: «با اینکه طرح (k) 401 هنوز هم انتخاب اصلی بسیاری از افراد برای پس‌انداز بازنشستگی است، اما دیگر تنها انتخاب آنها محسوب نمی‌شود. مردم دارای‌های جدید و متنوع را راه رسیدن به اهداف

طبق مطالعات اخیر چارلز شواب، اغلب جوانان به‌ویژه در ایالات متحده دیگر رغبت زیادی به طرح بازنشستگی (k) 401 ندارند. طرح (k) 401 یک طرح پس‌انداز بازنشستگی است که توسط بسیاری از کارفرمایان آمریکایی ارائه می‌شود و یکسری مزایای مالیاتی دارد؛ ولی به نظر می‌رسد اخیراً جوانان گزینه‌های دیگری مانند ارزهای دیجیتال را جایگزین این طرح کرده‌اند.

این مطالعه نشان می‌دهد که ۳۷ درصد نسل زد، ۵۴ درصد نسل وای و ۶۱ درصد نسل ایکس اولین تجربه سرمایه‌گذاری خود را از طریق طرح (k) 401 رقم زده‌اند. به احتمال زیاد این دو نسل جوان‌تر نسبت به نسل‌های پیشین بیشتر در ارزهای دیجیتال، املاک، مستثمی‌ها و کسب‌وکارهای کوچک سرمایه‌گذاری می‌کنند.

مالی خود می‌دانند و سرمایه‌گذاری بر این دارایی‌ها برای آنها هیجان‌انگیز است.»
به‌علاوه، ۳۲ درصد از شرکت‌کنندگان گفتند که کاش می‌توانستند از طریق طرح (k) 401 در ارزهای دیجیتال سرمایه‌گذاری کنند. در واقع ۴۶ درصد نسل زد و ۴۵ درصد نسل وای در این مورد اتفاق نظر داشتند. در همین راستا، فیدلتی اینوستمنت در ماه آوریل اعلام کرد که قرار است به افراد اجازه دهد تا بخشی از پس‌اندازهای دوران بازنشستگی خود را در طرح (k) 401 از طریق بیت کوین انجام دهند.

سخت است، ولی انجام می‌دهیم

در اوایل ماه اکتبر نیز، شرکت ارائه خدمات دستمزد و صورت حساب ارزهای دیجیتال بیت‌ویج (Bitwage) همکاری خود را با ارائه‌دهنده طرح (k) 401، برای همه ما (ForUsAll) آغاز کرد. هدف از این همکاری افزودن بیت کوین به طرح (k) 401 است. مدیرعامل بیت‌ویج، جاناتان چستر، به بلاک‌ورکز می‌گوید: «امیدواریم کارکنان جوانانی که از طرح (k) 401 کمتر استفاده می‌کنند، با این کار ترغیب شوند تا بیشتر به سمت ما بیایند.»

او می‌افزاید: «این اقدام می‌تواند افراد بیشتری را از نسل‌های وای و زد وارد این سیستم کند. هر چند افزودن بیت کوین به طرح (k) 401 بسیار سخت است؛ زیرا مسئولیت حفظ این دارایی برای ما سنگین است.» ۶۱ درصد پاسخ‌دهندگان اظهار داشتند که به غیر از طرح (k) 401 از یک حساب پس‌انداز دیگر هم جهت پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری برای بازنشستگی استفاده می‌کنند.

۲۵ درصد هم گفتند ارزهای دیجیتال را به عنوان راه دوم سرمایه‌گذاری انتخاب کرده‌اند. لازم به ذکر است که تمایل نسل وای برای سرمایه‌گذاری بر کریپتو بیشتر از سایر شرکت‌کنندگان بود و حدود ۳۵ درصد آنها روی رمزارزها سرمایه‌گذاری می‌کردند.



والترز کامیونیتی خود
را به درون زنجیره
انتقال می‌دهد

هک شدن دیسکورد و اقدامات والتزلب

«والترز»، بازساز خودکار مبادله نرخ بهره، پس از هک شدن دیسکورد کامیونیتی خود را به درون زنجیره منتقل کرد. به نظر می‌رسد پس از حمله هکرها به سرورها و اکانت‌های دیسکورد در ماه‌های اخیر فناوری و فعالان وب ۳ به شدت تحت تأثیر قرار گرفته‌اند. با اعمال این تغییرات، اعضای کامیونیتی از یک ابزار منبع باز بهره خواهند برد که به واسطه آن می‌توانند هویت خود را با روشی برنامه‌ریزی شده و قابل ترکیب تأیید کنند. اعضای کامیونیتی این فرصت را خواهند داشت که با شرکت در فعالیت‌ها و انجام وظایف درون جامعه، توکن‌های روح‌بسته (Soulbound) به دست آورند. توکن‌های روح‌بسته یا SBT توکن‌های غیرقابل انتقالی هستند که هویت دیجیتال یک فرد را در بستر بلاکچین نشان می‌دهند. بر اساس میزان مشارکت اعضا در فعالیت‌های DAO، این توکن‌ها می‌توانند در پایان هر سه ماه بازخورد یا ضرب شوند.

جالب است بدانید که مفهوم توکن‌های روح‌بسته توسط ویتالیک بوتورین، یکی از بنیان‌گذاران اتریوم معرفی شد. می‌توان این توکن را به عنوان یک ان‌اف‌تی غیر قابل انتقال توصیف کرد که بخشی از هویت کاربر و دستاوردهای آنها را در وب ۳ نشان می‌دهد. «سایمون جونز»، مدیرعامل و هم‌بنیان‌گذار والتزلب در مصاحبه‌ای به بلاک‌ورکز می‌گوید: «پس از به خطر افتادن حساب یکی از اعضای تیم، تصمیم گرفتیم کامیونیتی را جابه‌جا کنیم.» او ادامه می‌دهد: «پس از این اتفاق ما خیلی جدی‌تر در مورد کامیونیتی خود فکر کردیم. در حقیقت همه چیز در یک نقطه متمرکز شده بود و اگر این نقطه به هر دلیلی به خطر می‌افتاد، همه چیز از دست می‌رفت.»

به گفته جونز، حدود ۱۵ هزار عضو کامیونیتی در کانال والتزلب دیسکورد فعال هستند. جونز پروسه انتقال این اعضا به درون زنجیره را «یک روش وابسته به وب ۳ برای ساختن آینده» می‌داند. او می‌گوید: «به محض اینکه چیزی را از سرورس متمرکز خارج کنید و در زنجیره قرار دهید، زنجیره چیزی را که می‌توان روی آن ساخت، توسعه می‌دهد.»



شماره ۲۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم

رابطه روبه‌رشد شبکه‌های اجتماعی و دارایی‌های دیجیتال

فرایند تأیید جدید توئیتر برای وب ۳ چه مفهومی دارد؟

وربات‌ها و اینفلوئنسرهای جعلی با حساب‌های تأیید شده، وضعیت آشفته‌ای است.

دورسی از بیت‌کوین نیست.

دیگر فقط پای بیت‌کوین وسط نیست

استفان راست، مدیرعامل لاگونا لیز به بلاک‌ورکز گفته است که با تسلط ایلان ماسک بر توئیتر احتمالاً شاهد آن هستیم که طیف وسیع‌تری از ارزهای دیجیتال در این پلتفرم پذیرفته شود. این پلتفرم دیگر تحت سلطه بیت‌کوین نخواهد بود.

توئیتر برای پشتیبانی از توکن‌های غیرقابل معاوضه قصد داشت تا با کمک پلتفرم اوپن‌سی و سایر بازارهای شخص ثالث ان‌اف‌تی، مالکیت حساب‌های کاربری را تأیید کند. بدین ترتیب تعداد تیک‌های آبی

افزایش پیدا کرد و ان‌اف‌تی‌های شش ضلعی به شکل نماد وضعیت (Status Symbol) جدید درآمدند. با وجود این، مکانیسم‌های امنیتی موجب نمی‌شود که افراد فایل‌های تصویر ان‌اف‌تی دیگران را سرقت نکنند و تأیید نشوند. به گفته مدیر پژوهش‌های پروف کالکتیو، تیک آبی دیگر معنای خاصی ندارد و وضعیت تیک‌های آبی در ان‌اف‌تی‌ها، به دلیل ازدیاد کلاه‌برداران

راستی آزمایشی جدید توئیتر بر افرادی که دارای توکن‌های غیرقابل معاوضه PFP هستند، تأثیر می‌گذارد.

ایلان ماسک از زمانی که مالک توئیتر شده، سخت‌مشغول است. اولین اقدام او اخراج چند مدیر ارشد از توئیتر و تغییر اساسی هیئت‌مدیره بوده است. او در توئیتی نوشت که گام بعدی اش تجدید نظر در فرایند تأیید توئیتر بلو یا همان حساب‌های کاربری با تیک آبی است.

کلاه‌بردارانی با تیک‌های آبی

به گزارش ورج، برای نخستین بار در تاریخ توئیتر، ماسک قصد دارد هزینه سرویس اشتراک توئیتر بلو را از ۴/۹۹ دلار به ۱۹/۹۹ دلار برساند.

با وجود این تیک آبی لزوماً معادل اعتبار نیست، به‌ویژه وقتی از اجتماعات رمزنگاری در شبکه اجتماعی صحبت می‌کنیم که در آن کلاه‌برداران برای حساب‌های کاربری با تیک آبی پول پرداخت می‌کنند.

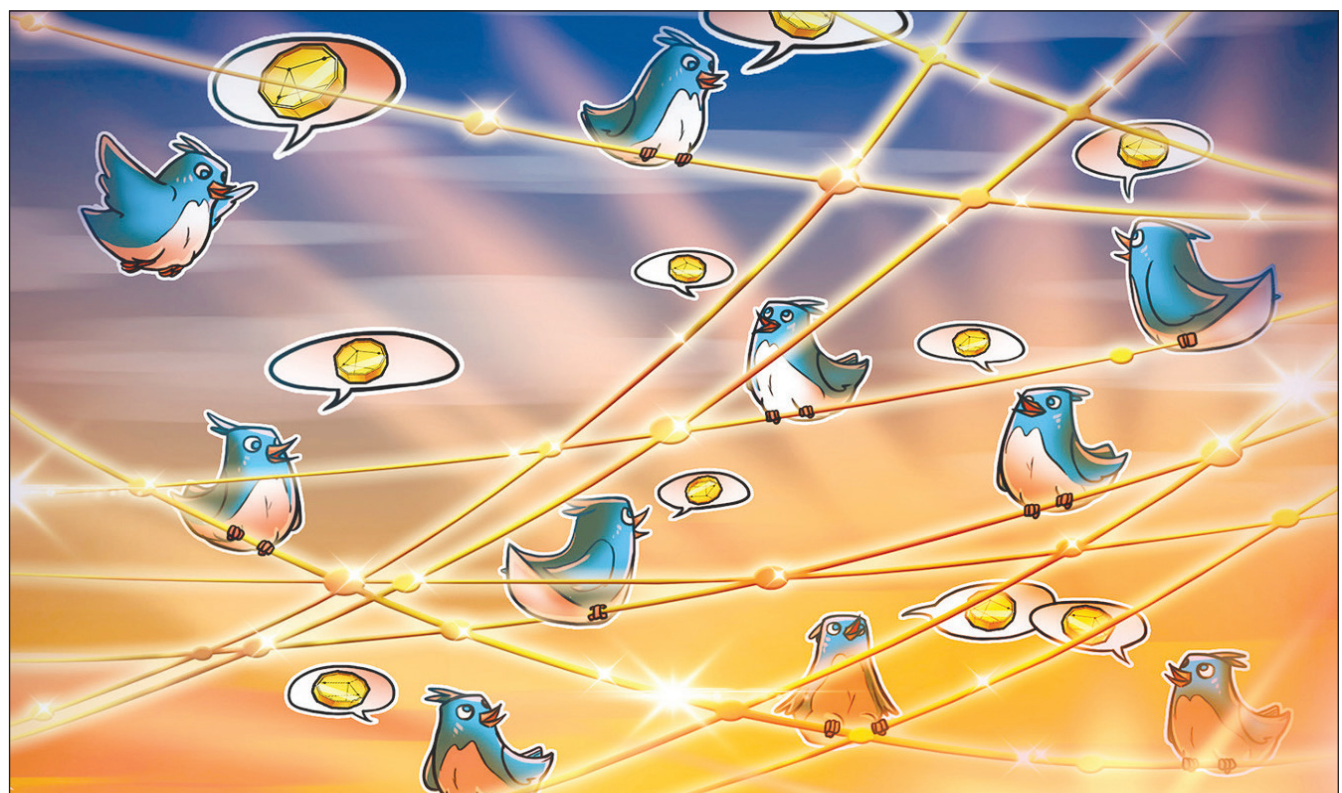
در ابتدای سال توئیتر قابلیت را برای مشترکان توئیتر بلو معرفی کرد که به آنها امکان می‌داد کیف پول‌های متکی بر اتر خود را به حساب توئیترشان متصل کنند و ان‌اف‌تی‌ها را به عنوان عکس پروفایل‌شان بگذارند.

برای کسانی که در صنعت رمزنگاری حضور دارند، این نخستین نشانه از این بود که حرکت به سوی دارایی دیجیتال به صورت بالقوه گسترده‌تر شده است؛ حرکتی که دیگر آن قدرها هم متکی بر پشتیبانی جک

به احتمال زیاد شاهد
قابلیت‌های بیشتر
توئیتر برای پرداخت
خواهیم بود که واقعا
برای صنعت رمزنگاری
مفید است

رابطه توئیتر با بایننس توئیتر هنوز اطلاعاتی را درباره فرایند جدید تأیید حساب‌های کاربری منتشر نکرده است. کاربران دیگر توئیتر گفته‌اند که بخشی از سیستم تأییدی که در راه است، اثبات انسان بودن است تا توئیتر بتواند بین ربات‌ها و شرکت‌ها و افراد تمایز قائل شود. همچنین گفته‌اند که با توجه به اینکه توئیتر در حال کار روی کیف پول رمزنگاری شده خود است، ممکن است در حال کار روی توکن خود هم باشد.

استفان راست مدیرعامل لاگونا لیز گفت: «ما همچنین به احتمال زیاد شاهد قابلیت‌های بیشتر توئیتر برای پرداخت خواهیم بود که واقعا برای صنعت رمزنگاری مفید است.» بنیان‌گذار بایننس نیز اعلام کرد که برای کمک به توئیتر برای ورود به وب ۳ آماده است. او ۵۰۰ میلیون دلار به خرید اهرمی ماسک در توئیتر کمک کرد و همین معیاری است که نشان می‌دهد رابطه میان شبکه‌های اجتماعی و دارایی‌های دیجیتال روبه‌رشد است.





کارمندان سابق متا در چه حالی هستند؟ زاکریگ زیر تیغ انتقادات

❖ اخیراً مارک زاگریگ، مدیرعامل و بنیان‌گذار متا، ۱۱ هزار کارمند را از شرکت خود اخراج کرده است. این افراد برای یافتن مشاغل جدید به رسانه‌های اجتماعی روی آورده‌اند و در آنجا درخواست‌های خود را مطرح می‌کنند. برخی از این افراد حتی از حال روحی خود می‌نویسند و می‌گویند غمگین، ناامید و بی‌کار شده‌اند. هرچند نمی‌توان اخراج‌های اخیر زاگریگ را با کار ایلان ماسک در توییتر مقایسه کرد. زاگریگ ضمن عذرخواهی از تمام کسانی که اخراج کرده، مسئولیت کار خود را پذیرفته و گفته پس از همه‌گیری بیش از حد هزینه و سرمایه‌گذاری کرده است.

❖ حتی برخی از کارمندان سابق متا در مورد زاگریگ می‌گویند: «با اینکه او بسیاری از کارمندان را اخراج کرد، اما انسانیت به خرج داد. رها کردن شغل رؤیایی مان بسیار سخت بود، اما زاگریگ به ما کمک بسیاری کرد.» همان‌طور که بنیان‌گذار متا اعلام کرده، کارمندان اخراج‌شده ۱۶ هفته حقوق پایه به اضافه دو هفته برای هر سال خدمت دریافت خواهند کرد. یعنی فردی که پنج سال در متا خدمت کرده باشد، حدود شش ماه حقوق دریافت خواهد کرد.

❖ با این وجود بسیاری از کارمندان اخراج‌شده به‌قدری آسیب دیده‌اند که حتی این بسته حمایتی هم دردی از آنها دوا نمی‌کند. آنها به محیط کاری و همکاران خود عادت و با آنها ارتباط برقرار کرده بودند. برخی از آنها سال‌های زیادی در این شرکت تلاش کرده‌اند و رها کردن این وابستگی‌ها برایشان راحت نیست.

❖ حتی برخی حس می‌کنند که از آنها سوءاستفاده شده است و می‌گویند: «شرکت‌های فناوری در استخدام نیرو محتاطانه‌تر عمل کنند و به اندازه استخدام کنند تا در زمانی که روند رشد آنها ثابت یا نزولی شد، به مشکل برنخورند.»



شماره ۷۳
۲۳ آبان ۱۴۰۱
سال دوم



گزارش
REPORT

ولید و ایلان!

دو چهره پرحاشیه که در خصوص توییتر زیر ذره بین رفته‌اند

حدود ۳ درصد سهام توییتر را در اختیار دارد. همین حضور شائبه برانگیز باعث شده تا حتی بایدن، رئیس‌جمهوری آمریکا هم تأکید کند شرکای خارجی حاضر در معامله توییتر باید مورد بررسی قرار بگیرند. حضور ۱۲ میلیون عربستانی (حدود یک سوم جمعیت این کشور) به‌عنوان کاربر در این شبکه اجتماعی، باعث شده تا توییتر برای خاندان سلطنتی این کشور از اهمیت ویژه‌ای برخوردار باشد.

میلیارد دلاری به ایلان ماسک کمک کرده است. بن‌طلال با شرکت KHC یا همان کمپانی هلدینگ پادشاهی، بعد از ماسک دومین سهام‌دار توییتر محسوب می‌شود و حالا بسیاری از جمله سیاست‌مداران آمریکایی نگران‌اند که حضور بن‌طلال در توییتر حتی به شکل غیرمستقیم روی مباحث مرتبط با آزادی بیان در این شبکه اجتماعی تأثیر منفی بگذارد. گفته می‌شود بن‌طلال به شکل رسمی

کماکان استاد در حال خیرسازی است. او که تیک‌آبی توییتر را هشت دلاری کرده تا کسانی که می‌خواهند آن را داشته باشند سالانه حدود ۱۰۰ دلار بپردازند، با خبر شراکتش با شاهزاده سعودی بیشتر هم بر سر زبان‌ها افتاده است. مشخص شده ولید بن‌طلال که قبلاً هم در توییتر سهام داشته، نه‌تنها در معامله اخیر این شرکت سهامش را نفروخته بلکه یکی از کسانی بوده که در تأمین مالی ۴۴

۱۸ ماهه در حبس خانگی باشد. یک پرونده ۸۲ صفحه‌ای که توسط آسوشیتدپرس و بلومبرگ مشاهده شده، نشان می‌دهد که او خواستار یک حکم ملایم در حبس خانگی شده که همراه با بیش از ۱۳۰ نام از دوستان، خانواده، سرمایه‌گذاران ترانوس و کارمندان سابق هولمز به دادگاه ارسال شده است. به گفته وکلای او، این نامه همان تصویر الیزابت هولمز واقعی است. وکلای هولمز که موکل شان در ماه ژانویه به اتهامات متعدد کلاهبرداری محکوم شد، به قاضی ناحیه‌ای ایالات متحده گفته‌اند که فرستادن او به زندان غیرضروری است، زیرا

الیزابت هولمز پیش از صدور حکمش که قرار است در هفته آینده اتفاق بیفتد، درخواست کرده که در خانه خودش به مدت ۱۸ ماه به حبس محکوم شود. وکلای دادگستری گفته‌اند که رفتن به زندان می‌تواند برای او الزامی نباشد، زیرا هولمز قبلاً به اندازه کافی مورد تمسخر و بدگویی قرار گرفته است! هولمز به خاطر چهار اتهام کلاهبرداری که به آنها محکوم شده، با ۲۰ سال زندان مواجه است. گزارش‌ها حاکی از آن است که الیزابت هولمز، بنیان‌گذار ترانوس که یک استارت‌آپ پزشکی شکست‌خورده است، در انتظار صدور حکم در هفته آینده، حالا درخواست داده که

پرده جدیدی از ماجرای ترانوس درخواست هولمز برای حبس خانگی



گزارش های وال استریت ژورنال نشان می دهد اقدامات صرافی اف تی ایکس برخلاف مقرراتش بوده اند

بنکمن ورشکسته به زندان می رود؟

بنکمن در دفاع از خود ارائه می دهد هم می تواند در استدلال ها و دفاعیه وکیل در دادگاه مطرح شوند. پس احتمال به زندان افتادن بنکمن فرید بسیار کم است.

مقایسه اف تی ایکس با لمان برادرز

کارشناسان مقایسه هایی را بین فروپاشی صرافی کرپیتوی اف تی ایکس و سقوط بانک لمان برادرز در سال ۲۰۰۸ انجام داده اند. در سال های منتهی به بحران بزرگ مالی، لمان تراژنامه خود را با مقادیر زیادی از بدهی های وام مسکن فرعی پر کرده بود. ارزش این اوراق بهادار با فروپاشی بازار مسکن به شدت کاهش یافت و یک اثر دومینویی را آغاز کرد که بر اقتصاد جهانی تأثیر بسیاری گذاشت و به بدترین بحران مالی پس از رکود بزرگ آمریکا در دهه ۲۰ میلادی انجامید. حالا سؤال این است که آیا وضعیت اف تی ایکس می تواند همان قدر بد باشد؟ بسیاری می گویند احتمالاً نه، اما اوضاع خیلی خراب است.

هنگامی که صنعت مسکن ایالات متحده فروپاشید و برخی از بزرگ ترین مؤسسات مالی دچار تزلزل شدند، فدرال رزرو با نجات شرکت بزرگ استرنز وارد عمل شد، اما معروف بود که لمان را رها کرد. در زمان سقوط در سپتامبر ۲۰۰۸، این بانک چهارمین بانک بزرگ در ایالات متحده بود و حدود ۶۵۰ میلیارد دلار دارایی داشت.

به نظر می رسد سقوط شرکتی به بزرگی لمان برادرز با قرار گرفتن در معرض یک بازار در حال ورشکستگی و ریسک شدید ناشی از مقادیر عظیمی از مشتقات پیچیده و معاوضه های پیش فرض اعتباری به شکل گسترده، عواقب عظیمی در پی داشته باشد و همین طور هم شد. بحران سال ۲۰۰۸ به نابودی گسترده ثروت و رکودی عمیق منجر شد که به موجب آن، میلیاردها دلار از ارزش اقتصاد جهانی کاسته شد. حالا بسیاری معتقدند که اگر در ماجرای اف تی ایکس تصمیمات درستی گرفته نشود، می تواند سرنوشتی مشابه در انتظار این صنعت نوپا باشد.



به گفته سم بنکمن فراید، بنیان گذار و مدیرعامل اف تی ایکس، دلیل ورشکستگی این صرافی اختلال در روند کسب و کاری آن بوده است. او می گوید: «اف تی ایکس بدون وثیقه یا وثیقه های با اعتبار کم وام هایی صادر کرده بود و گاهی این وام ها را بیش از حد تمدید می کرد.»

گزارشی که وال استریت ژورنال منتشر کرده هم تمام این فرضیه ها را تأیید می کند. بر اساس این گزارش، اف تی ایکس به شرکت مادر خود یعنی آلمدا ریسرچ ۱۰ میلیون دلار برای تأمین سرمایه گذاری های خطر پذیر وام داده است. لازم به ذکر است که دارایی های مشتریان نزد این صرافی ۱۶ میلیون دلار بوده است. در واقع اف تی ایکس از پولی که مشتریان به آن سپرده بودند، به آلمدا وام داده است. هر چند بنکمن فرید ادعا می کند اظهارات وال استریت ژورنال قضاوت هایی نابجا هستند.

شرایطی که اعلام شده بود

با این حال وقتی این اظهارات را با شرایط و خدمات قید شده در صرافی اف تی ایکس تطابق می دهیم، درمی یابیم که این قضاوت چقدر نابجا است. در ادامه چند بند از این شرایط را با هم مرور می کنیم: الف) عنوان دارایی های دیجیتال شما همیشه نزد شما باقی می ماند و به تجارت اف تی ایکس منتقل نمی شود.

ب) هیچ یک از دارایی های دیجیتال موجود در حساب شما متعلق به فعالیت های تجاری اف تی ایکس نیست و نباید از هیچ یک از دارایی های شما حتی به عنوان قرض در این دسته از فعالیت ها استفاده شود. دارایی های شما متعلق به فعالیت های تجاری اف تی ایکس نیست.

پ) کنترل دارایی های دیجیتال شما با خودتان است. هر زمان که بخواهید می توانید دارایی های دیجیتال خود را با ارسال آنها به یک آدرس بلاکچین متفاوت که توسط شما یا شخص ثالث کنترل می شود، برداشت کنید.

با توجه به این قوانین اف تی ایکس نباید دارایی های مشتریان را به هیچ کس، چه برسد به یک صندوق خطر پذیر نزدیک به خود قرض می داد. توضیحاتی که بنکمن فرید ارائه می دهد و شرایطی که در مقررات صرافی ارائه می شوند، سؤالی را به ذهن مخاطبان متبادر می کند؛ آیا بنکمن به زندان می رود؟

به نظر نمی رسد این اتفاق رخ دهد، زیرا در این خصوص قوانین بانکداری حاکم است. با توجه به قوانین بانکداری و بحران های مشابه در بانک ها، هیچ رئیس بانکی در چنین شرایطی به زندان نمی رود. کاری که بنکمن فرید یا رؤسای بانک ها انجام می دهند احماقانه و غیر اخلاقی است، اما غیرقانونی محسوب نمی شود. توضیحاتی که

درباره گرگ بیترز که نقش مهم تری را در نتفلیکس بازی خواهد کرد

مرد قدرتمند نتفلیکس

تبلیغاتی ارزان تر قمار کرده تا بتواند اشتراک ها را افزایش دهد و درآمد بیشتری را هم از کاربران و هم از برندها استخراج کند. مدیر اجرایی که برای رهبری این مسئولیت انتخاب شده، مدیرعامل عملیاتی، گرگ بیترز است که مدت ها است چهره پیشرو آن برای سرمایه گذاری های تجاری جدید بوده است.

بیترز ۵۱ ساله، همچنین مدیر ارشد تولید نتفلیکس است که برخی از مهم ترین ابتکارات آن را در سال های اخیر هدایت کرده است. او بر بسیاری از جزئیاتی که به موفقیت این سرویس منجر می شود، نظارت می کند؛ از قیمت آن گرفته تا ویژگی های جدیدی که معرفی کرده است. او در سال ۲۰۱۵ گسترش فعالیت نتفلیکس به آسیا را رهبری کرد و اخیراً مرد پشت پرده این شرکت برای حرکت به سمت صنعت بازی بوده است.

بیترز با وجود اینکه سومین مدیر عملیات نتفلیکس (پس از رید هستینگز و تد ساراندوس) است، سومین مدیر اجرایی نتفلیکس با بالاترین دستمزد بوده (۲۴ میلیون دلار برای سال ۲۰۲۲)، اما از شهرت عمومی پایینی برخوردار است. او همچنین یکی از معدود افرادی است که در گزارش های مستقیم هستینگز حضور دارد.



شماره ۷۴
آبان ۱۴۰۱
سال دوم



با پوشش رسانه ای شدید که او را به یک کاریکاتور مورد تمسخر و توهین تبدیل کرده بود، او به اندازه کافی مجازات شده است.

هولمز پس از انصراف از دانشگاه استنفورد در ۱۹ سالگی به شهرت رسید و یک شرکت استارت آپی مرتبط با سلامت خون را به نام ترانوس تأسیس کرد که زمانی ۹ میلیارد دلار ارزش داشت. ترانوس پس از شروع بررسی گزارش های مربوط به «نادرستی های عمده» در آزمایش هایش توسط سازمان غذا و داروی آمریکا مورد بررسی و تحت تعقیب قرار گرفت.



بیمه حیوانات خانگی یک بازار جذاب و بزرگ است جذب سرمایه ناپو

تنهایی ناشی از قرنطینه‌های همه‌گیر به انفجار در مالکیت حیوانات خانگی در آمریکا منجر شد. به علاوه، سن مالکیت حیوان خانگی تغییر کرده است.

در حالی که قبلاً مادر بزرگ‌ها تمایل داشتند صاحب حیوان خانگی شوند، اکنون طبق برخی آمار، نسل Z و هزاره‌ها حدود ۷۰ درصد از صاحبان حیوانات خانگی را تشکیل می‌دهند. این امر دعوای بزرگی را بین بیمه‌گران بر سر این بازار جدید ایجاد کرده و به‌طور قابل توجهی به ایجاد استارت‌آپ‌های جدید در این عرصه منجر شده است.

در همین راستا استارت‌آپ بیمه حیوانات خانگی ناپو تصمیم گرفته که زاویه خاصی را در این موضوع اتخاذ کند و نه تنها بیمه حیوانات خانگی، بلکه اطلاعات پیشگیری از سلامت حیوانات خانگی، آموزش مالکیت حیوانات خانگی و خدمات اضافی را نیز ارائه می‌دهد.

این استارت‌آپ در یک دور سرمایه‌گذاری ۱۵ میلیون پوندی از سری A به رهبری DN Capital و با مشارکت چند صندوق دیگر جذب سرمایه کرده است. ناپو ادعا می‌کند که از زمان راه‌اندازی خود در دسامبر گذشته، بیش از ۳۵ هزار حیوان خانگی را در سال بیمه کرده است. این استارت‌آپ امکان دسترسی به مشاوره آنلاین دام‌پزشک، آگاهی از چاقی و دسترسی به کلاس‌های زنده تحت رهبری متخصصان را برای کمک به حیوانات فراهم می‌کند.

«ژان فیلیپ دومنگ»، یکی از بنیان‌گذاران و مدیرعامل این شرکت در بیانیه‌ای گفت: «مدل ذهنی ما اساساً با بیمه سنتی حیوانات خانگی متفاوت است. ما با کمک به مردم برای مراقبت بهتر از حیوانات خانگی خود، همه سهام‌داران را همسو می‌کنیم تا در یک جهت نگاه کنند.»

napo



شماره ۷۳
آبان‌ماه ۱۴۰۱
سال دوم



آموزش کماکان سرمایه می‌گیرد

اندریسن هوروویتز به سرمایه‌گذاری در فناوری آموزشی امیدوار است

سرمایه‌گذاران صنعت آموزش در آمریکا اندریسن هوروویتز با مشارکت چند شرکت دیگر مانند «بلینگ کپیتال» (Bling Capital)، «ویلیج گلوبال» (Village Global) و... دور اول سرمایه‌گذاری در اودیسه را راهبری کرد. اودیسه اولین سرمایه‌گذاری این شرکت در چهارچوب «دینامیسم آمریکایی» است، اما این شرکت در استارت‌آپ‌های دیگر فناوری آموزشی نیز سرمایه‌گذاری کرده است، مانند «واندراسکول» (Wonderschool)، «ماون» (Maven) و «پریسمز» (Prisms). بویل همچنین گفت: «در دهه گذشته، علاقه عموم مردم به حساب‌های پس‌انداز آموزشی و کمک‌های مالی خرد افزایش یافته بود، اما از زمان پاندمی کرونا این علاقه رشد زیادی کرده است. والدین می‌توانند برای استفاده از این حساب‌های پس‌انداز ثبت‌نام کنند و برای پرداخت هزینه‌های تحصیلی از جمله شهریه، لوازم، تدریس خصوصی و... کمک بگیرند.» در سال ۲۰۱۱، آریزونا نخستین ایالتی بود که لایحه‌ای را برای ایجاد حساب‌های پس‌انداز آموزشی تصویب کرد. تا امروز بیش از هشت ایالت قوانینی را تصویب کرده‌اند که بر اساس آن بودجه‌های ایالتی مستقیماً به حساب‌های پس‌انداز واریز می‌شود و والدین می‌توانند از آن برای پرداخت هزینه‌ها استفاده کنند. البته این حساب‌ها مخالفانی هم دارد که می‌گویند این برنامه‌ها پول مالیات‌دهندگان را از بودجه مدارس دولتی خارج می‌کنند.

«جو کانر»، بنیان‌گذار و مدیرعامل اودیسه می‌گوید که ایالت‌ها برای اجرای برنامه‌های مربوط به این حساب‌های پس‌انداز، برنامه‌ریزی زیادی نکرده‌اند؛ به‌ویژه درباره موضوعاتی مثل نحوه دسترسی، پرداخت‌ها، برنامه‌های کاربردی، جمع‌آوری داده‌ها و غیره. به گفته او استارت‌آپی مثل اودیسه می‌تواند این فرآیند را ساده کند و آن را به‌صورت آنلاین درآورد؛ در نتیجه والدین، دولت‌های ایالتی و شرکت‌ها به‌سادگی به این برنامه‌ها و داده‌هایشان دسترسی خواهند داشت.

جو کانر می‌گوید این از جنس مشکلاتی است که یک شرکت نرم‌افزاری مثل شرکت اودیسه برای حل آن کاملاً مجهز است.

استارت‌آپ‌های فناوری آموزشی افزایش پیدا کرده و در طول همه‌گیری کرونا جهش زیادی داشته است. طبق داده‌های سایت پیچ‌بوک، در سال ۲۰۱۹، کل بودجه اختصاص‌یافته به این فضا ۵٫۴ میلیارد دلار بود که در سال ۲۰۲۰ تقریباً سه برابر شد و به ۱۴٫۱ میلیارد دلار رسید. سپس در سال ۲۰۲۱ به ۱۶٫۸ میلیارد دلار رسید که نقطه اوج آن بود. اما اخیراً نشانه‌هایی مبنی بر کاهش سرمایه‌گذاری در فناوری آموزشی دیده می‌شود. پیچ‌بوک تخمین می‌زند که در سال ۲۰۲۲، تا سوم ماه نوامبر، این سرمایه‌گذاری به ۷٫۹ میلیارد دلار برسد.

با وجود این، اندریسن هوروویتز همچنان در زمینه فناوری آموزشی پیشرو است. هفته گذشته این شرکت اعلام کرد که در اودیسه سرمایه‌گذاری می‌کند. اودیسه به والدین کمک می‌کند تا به کمک‌های مالی دولت در زمینه آموزش دسترسی داشته باشند و شهریه مدارس و معلمان را پرداخت کنند.

والدین و صنعت روبه‌رشد آموزش آنلاین بویل به اینسایدر گفت که تغییر یک‌شبه آموزش به شیوه از راه دور، در سراسر آمریکا، برای میلیون‌ها والدینی که علاقه داشتند راه‌های جایگزینی برای آموزش فرزندان‌شان بیابند، فرصت مناسبی را ایجاد کرده است. همچنین فرصتی را برای شرکت‌های خصوصی ایجاد کرده که نیاز این والدین را برآورده می‌کنند. اندریسن هوروویتز و کاترین بویل شرط می‌بندند که این تغییر آموزشی پایدار خواهد بود.

بویل گفت: «ما فکر می‌کنیم والدین نقش مهمی در تصمیم‌گیری درباره آینده آموزش دارند و نیز برای سرمایه‌گذاری روی شرکت‌های فناوری که در این زمینه فعال هستند، هیجان زیادی داریم.»

اودیسه در ابتدای سال ۲۰۲۱ تأسیس شد و اولین ایالتی که روی آن کار کرد، آیداهو بود. این شرکت تاکنون ۵۰ هزار درخواست را در زمینه توانمندسازی والدین بررسی کرده و در اعطای بیش از ۲۷ میلیون دلار بودجه دولتی به خانواده‌ها نقش داشته است.

با وجود اینکه در سال جاری بودجه فناوری آموزشی (edtech) کاهش زیادی داشته، شرکت اندریسن هوروویتز (a16z) در حال سرمایه‌گذاری سنگینی در این فضا است. این شرکت به‌تازگی هدایت دور اول سرمایه‌گذاری در شرکت استارت‌آپی اودیسه (Odyssey) را بر عهده داشته است. اودیسه یک شرکت استارت‌آپی است که به ایالت‌های مختلف آمریکا کمک می‌کند تا دسترسی خانواده‌ها به خدمات آموزشی را تسهیل کنند.

چرا آموزش در مرکز توجه سرمایه‌گذاران است؟

اندریسن هوروویتز با وجود آنکه نشانه‌هایی را مبنی بر کاهش بودجه فناوری آموزشی می‌بیند، هنوز معتقد است که این فضا ارزش سرمایه‌گذاری دارد و به‌شدت به آینده آن امیدوار است.

اندریسن هوروویتز یک شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر است که به‌اختصار a16z نیز خوانده می‌شود. این شرکت به استارت‌آپ‌هایی کمک می‌کند که با دولت یا گروه‌هایی فعال در زمینه منافع عمومی همکاری دارند تا مسائل ملی مهم را حل کنند. این راهبرد یا اقدام شرکت اندریسن هوروویتز دینامیسم آمریکایی یا American Dynamism نام دارد. در این اقدام، روی شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری می‌شود که از منافع ملی حمایت می‌کنند، از جمله در زمینه‌های هوافضا، دفاع ملی، امنیت عمومی، آموزش، مسکن، زنجیره تأمین، صنایع و تولید. همکار شرکت اندریسن هوروویتز در این زمینه کاترین بویل است.

کاترین بویل در مقاله‌ای که در ژانویه ۲۰۲۲ منتشر کرد، نوشته که آموزش یکی از برجسته‌ترین تصمیمات ایالتی و فدرال است که برای آن هزینه می‌شود و در نتیجه یکی از حوزه‌های تمرکز خود او نیز آموزش است. به نظر او با وجود اینکه به‌تازگی از بحران کرونا عبور کرده‌ایم، طی ۱۰ سال آینده در آموزش و پرورش تغییرات فوق‌العاده‌ای رخ خواهد داد.

از سال ۲۰۱۹ سرمایه‌گذاری خطرپذیر جهانی در زمینه



عصر تراکنش

رسانه مدیران فناوری های مالی ایران

مخاطبان عصر تراکنش نیز دولت مردان، حاکمان، سیاست گذاران، سیاست مداران، اقتصاد دانان، فعالان دانشگاهی، تأثیر گذاران، کار آفرینان، بانکداران، نوآوران و همه علاقه مندان توسعه اقتصادی هستند

منتظر شماره ویژه جام جهانی فوتبال ماهنامه عصر تراکنش باشید



روند استخدام آمازون متوقف شد

فعالاً نیروی جدید نمی‌خواهیم!

آمازون روز پنجشنبه در یادداشتی به کارکنان خود اعلام کرد که استخدام نیروی کار شرکتی خود را متوقف می‌کند. این شرکت قبلاً در ماه گذشته اعلام کرده بود که استخدام برای نقش‌های شرکتی در تجارت خرده‌فروشی خود را متوقف می‌کند، اما گویا این تصمیم قرار است در سایر بخش‌ها نیز اجرایی شود.

بث گالتی، مدیر منابع انسانی آمازون در یادداشتی نوشت شرکت در بحبوحه بدتر شدن چشم‌انداز اقتصادی است و پس از استخدام سریع در سال‌های اخیر، اقدام به محدود کردن استخدام‌های جدید کرد.

گالتی گفته است: «ما پیش‌بینی می‌کنیم این توقف را برای چند ماه آینده حفظ کنیم و به نظارت بر آنچه در اقتصاد و تجارت می‌گذرد، ادامه خواهیم داد تا آن‌طور که منطقی به نظر می‌رسد، آن را تنظیم کنیم.»

او افزوده که آمازون به جایگزینی کارمندان که به دنبال فرصت‌های جدید، شغل خود را در این شرکت ترک می‌کنند ادامه می‌دهد و استخدام تدریجی افراد را در برخی مکان‌های مورد نظرش قطع نخواهد کرد.

این غول خرده‌فروشی در طول همه‌گیری کووید ۱۹ برای همگام شدن با افزایش خریدهای آنلاین ناشی از بیماری همه‌گیر، تعداد زیادی نیرو استخدام کرد. این شرکت از آن زمان به بعد و با بازگشت مشتریان به فروشگاه‌های فیزیکی، به رشد آهسته تعداد کارمندان ادامه داد، اما تجارت خرده‌فروشی آن مانند سال‌های اخیر، رشد سریعی ندارد.

در سه ماهه سوم، تعداد کارکنان آمازون تنها ۵ درصد نسبت به سال گذشته افزایش یافت و به ۱/۵۴ میلیون کارمند در سراسر جهان رسید.



شماره ۷۳
۲۲ آبان ۱۴۰۱
سال دوم



نسل زد

و مبارزه برای شرایط کار متعادل

به دلیل فشارهای کاری با حضور کم‌رنگ والدین‌شان مواجه نمی‌شوند. او در این فعالیت تنها نیست. جمعیت روبه‌رشدی از سازمان‌دهندگان و اصلاح‌طلبان کارگری که در دهه سوم زندگی خود هستند، برای تغییر محیط و شرایط کار در سراسر آمریکا فعالیت می‌کنند؛ کارمندی که بین سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۱۲ متولد شده‌اند، در زمانی به بلوغ رسیده‌اند که مدارک دانشگاهی دیگر ثبات شغلی را تضمین نمی‌کند و اضطراب اقتصادی بالاست.

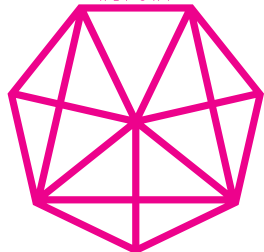
این نیروی کار تازه‌وارد بیش از هر نسل دیگری رفتار منصفانه در کار را در اولویت قرار می‌دهد و به هنجارهای استثمارگرانه یا قدیمی شرکت تن نمی‌دهد. اکنون نسل زد به سازمان‌دهی (Organizing) به‌عنوان راهی برای ایستادگی در برابر رؤسا روی آورده است. تلاش‌های اخیر اتحادیه در مکان‌های کاری مختلف مانند استارباکس، آمازون، هوم دپات، لیگ جوانان بیسبال و حتی حوزه غواصی استار گاردن هالیوود، همگی با همکاری کارگران نسل زد بوده و حتی برخی از آنها توسط نسل زد رهبری می‌شدند.

چگونه نسل زد علیه شرایط کار فلاکت‌بار و سومی شورش کرد؟ بالاترین اولویت نسل زد هنگام انتخاب کارفرما، رفتار منصفانه با همه کارکنان با هر جنسیت و نژاد و به دنبال آن کیفیت زندگی، انعطاف‌پذیری کارفرما و مسئولیت اجتماعی شرکت است

روی من تأثیر گذاشت، چون پدر و مادرم کل زندگی‌شان را کار می‌کردند و باز هم آخر هر ماه مشکل مالی داشتیم. من شخصاً فکر می‌کنم که نسل زد، با تجربه چنین شرایطی به این فکر می‌کردیم که دیگر نمی‌خواهیم به این وضعیت ادامه دهیم.» توماس به‌عنوان یک مرد جوان آفریقایی تبار که برای سازمان‌دهی انبار آمازون در آلاباما کار می‌کند، زحمت زیادی می‌کشد. توماس متعهد است که شرایط کاری خود را بهتر کند و مطمئن شود که نسل‌های آینده

سایا توماس در سال ۲۰۰۸ فقط هفت سال داشت، اما به اندازه کافی بزرگ بود که بفهمد خانواده‌اش درگیر مشکلاتی هستند. او متوجه شد که پدر و مادرش کمتر با یکدیگر و بچه‌ها وقت می‌گذارند. وقتی آنها از سر کار به خانه می‌آمدند، مستقیم می‌خوابیدند و اول صبح از در بیرون می‌زدند. آنها مجبور بودند برای گذران زندگی خود در شیفت‌های کاری بیشتری کار کنند و کمبود زمان برای دور هم بودن روی توماس اثر گذاشت. او می‌گوید: «این امر

گزارش
REPORT





هفته کاری چهار روزه آری یا خیر؟

بهره‌وری کاهش نمی‌یابد

فرسودگی تیم سامانتا لوزی، مدیرعامل یونیتی (یک شرکت روابط عمومی در لندن) در مرحله آخر بیماری کرونا او را متقاعد کرد که باید تصمیمی بگیرد؛ کار بی وقفه برای افرادش قابل تحمل نبود. در همان زمان او کتابی در مورد چهار روز کاری در هفته خواند و به این فکر کرد شاید جایگزین مناسبی برای هفته‌های کاری دوشنبه تا جمعه باشد.

بدین ترتیب شرکت او در یک برنامه آزمایشی شش ماهه شرکت کرد که طی آن چهار روز در هفته کار می‌کردند. این برنامه که در ماه ژوئن راه‌اندازی شد، بیش از ۳۳۰۰ کارمند در سراسر بریتانیا را شامل می‌شود که با ۸۰ درصد ساعات معمول خود، ۱۰۰ درصد حقوق‌شان را دریافت می‌کنند.

لوزی می‌گوید: «نه تنها بهره‌وری از دست نرفته، بلکه روحیه بالا رفته، کارمندان شادتر هستند و استرس کمتری دارند. این برای ما فوق‌العاده است.» شرکت‌های دیگر نیز موفقیت مشابهی را تجربه کرده‌اند. نتایج اولیه برنامه جدید برای مشاغل دیگر نیز مفید است. در نظرسنجی از ۴۱ کمپانی شرکت‌کننده، ۸۶ درصد گفته‌اند که «احتمالاً» به حفظ هفته کاری چهار روزه فکر کنند.

یونیتی تصمیم گرفته است که این روند را دائمی کند. در همین حال غول کالاهای مصرفی، «یونیلیور» این هفته گفت که پس از یک آزمایش موفقیت آمیز ۱۸ ماهه در نیوزیلند، آزمایش چهار روز کاری در هفته را برای کارمندان استرالیایی امتحان کند.

در زمانی که کارمندان سراسر جهان در حال تنظیم مجدد روابط خود با مشاغل هستند و شرکت‌ها در حال درک آینده کاری پس از همه‌گیری هستند، تجربه لوزی در یونیتی یک مطالعه موردی روشن‌گر است که می‌توان با کاهش تعداد روزهای کاری هفته، به همان بهره‌وری مد نظر سازمان‌ها دست یافت و کارمندان شادتری داشت.

از پلتفرم‌هایی مانند توییتر و تیک‌تاک برای آموزش کارگران کنج‌کاو به موفقیت دست یافته‌اند. الیز جوشی ۲۰ ساله می‌گوید: «ما از عدم همکاری سیاسی از جانب کسانی که ظاهراً نماینده ما هستند، خسته شده‌ایم. ما نباید زندگی خود را به دست مدیرعاملی بسپاریم که به ما اهمیتی نمی‌دهد.»

جوشی سرپرست اجرایی «نسل زد برای تغییر» است؛ یک سازمان غیرانتفاعی تحت رهبری جوانان که با شبکه‌ای متشکل از ۵۰۰ خالق و فعال آنلاین برای ترویج گفتمان مدنی و اقدام سیاسی پیرامون موضوعاتی مانند بحران آب‌وهوا، حقوق باروری و رأی‌گیری همکاری می‌کند. جوشی می‌گوید: «ما از تاکتیک‌های خلاقانه‌ای استفاده می‌کنیم که از بزرگ‌شدن در عصر دیجیتال آموخته‌ایم؛ از رسانه‌های اجتماعی گرفته تا کمپین‌های آنلاین. برای مثال استفاده از تیک‌تاک توسط تولیدکنندگان محتوا برای انتشار پیام‌های طرفدار اتحادیه و آموزش هم‌تایان خود در مورد حقوق‌شان بسیار مؤثر بوده است.»

برخلاف برخی از اعضای قدیمی اتحادیه که ممکن است ترجیح دهند صرفاً روی مسائل اقتصادی تمرکز کنند، کارگران جوان‌تر نیاز به اتخاذ یک رویکرد متقابل و فراگیرتر برای جذب هرچه بیشتر کارگران احساس می‌کنند. سازمان‌دهندگان نسل زد به جای تمرکز صرف بر دستمزد بهتر، برای عدالت نژادی، حقوق همه جنسیت‌ها و آزادی باروری نیز مبارزه می‌کنند. آنها متوجه می‌شوند که رفاه اقتصادی چیزی فراتر از یک چک دستمزد است. جوشی می‌گوید: «برای نسل زد واضح است که چگونه همه مسائل به هم مرتبط هستند و چگونه برای مبارزه با یک مشکل، باید به همه آنها رسیدگی کنیم.» گیوان، استاد روابط استخدامی راتگرز رشد فزاینده سازمان‌دهی تحت رهبری جوانان را بزنگاهی مهم برای نیروی کار می‌داند و می‌گوید ادامه کار نسل زد، تأثیری پایدار بر نیروی کار خواهد داشت. او معتقد است: «بسیاری از آنها ممکن است در مشاغل بعدی خود نیز سازمان‌دهنده شوند.» به لطف کمک‌های نسل زد، جنبش کارگری کنونی ایالات متحده قوی‌تر و از نظر دیجیتال هوشمندتر است، زیرا اگر نسل زد یک ویژگی داشته باشد، آن جسارت است و هیچ جنبشی بدون جسارت هرگز موفق نبوده است.

جدیدی از مرکز پیشرفت آمریکا، نسل زد را فعال‌ترین طرفداران اتحادیه‌ها در آمریکا دانست که اعضای آن دو سال گذشته را صرف تمرکز روی خطوط اعتراض و میز مذاکره کرده‌اند. توماس می‌گوید: «بسیاری از ما نسل زد می‌گوییم که به یک جایگزین نیاز داریم؛ چیزی که در واقع به ما صدایی می‌دهد، چیزی که مکانیزمی برای اجرای نوعی تغییر است. بنابراین ما معتقدیم که اتحادیه راه مناسبی برای پی‌موندن است زیرا این شرکت‌ها گزینه‌ای پیش روی ما نمی‌گذارند.»

به این زودی از مبارزه دست نمی‌کشیم

جونای فورمن، سازمان‌دهنده ملی کارگری سابق کمپین ریاست جمهوری سناتور برنی سندرز در سال ۲۰۲۰ و نویسنده یادداشت‌های حقوق کارگری، به افزایش طومارهای انتخاباتی اتحادیه‌ها اشاره می‌کند که نشانه‌ای از روی آوردن نسل جوان به سازمان‌دهی اتحادیه‌های کارگری است. تعداد پرونده‌های جدید در هیئت ملی روابط کار که بر انتخابات اتحادیه‌ها نظارت

می‌کند، به طور قابل توجهی افزایش یافته است. بر اساس داده‌های جدید ۲۵۱۰ دادخواست برای نمایندگی اتحادیه در سال ۲۰۲۲ ثبت شده که نشان‌دهنده افزایش ۵۳ درصدی نسبت به سال ۲۰۲۱ است و بالاترین تعداد درخواست‌های ثبت‌شده از سال ۲۰۱۶ به این سو است. در سپتامبر گالوپ دریافت که ۷۷ درصد از بزرگسالان ۱۸ تا ۳۴ ساله اتحادیه‌ها را تأیید می‌کنند (در مقایسه با ۶۸ درصد در کل) و بسیاری از اعضای نسل «حامی اتحادیه» در صف اول موج سازمان‌دهی کنونی قرار داشته‌اند.

فورمن می‌گوید: «نه تنها کارگران جوان طرفدار اتحادیه هستند، بلکه فعالان به هیئت ملی روابط کاری روی می‌آورند تا این موضوع را مطرح کنند؛ امری که تقریباً جدید است. در حالی که نسل‌های دیگر با استفاده از ابزارهایی مانند مخالفت یا اعتراض، وضعیت موجود را به چالش می‌کشیدند، نسل زد به کارت‌های مجوز اتحادیه و هزینه‌های ناعادلانه کار روی آورده است.»

در حالی که مدت‌هاست از نشانگرهای هویت مانند نژاد، جنسیت و کشور مبدأ توسط کارفرمایان برای ایجاد اختلاف در محل کار و جلوگیری از سازمان‌دهی استفاده می‌شود، نسل زد اجازه نمی‌دهد چنین اتفاقی در جایی که او کار می‌کند، رخ دهد. بر اساس گزارش مرکز پیشرفت آمریکا، تنوع نژادی و قومی که این نسل را تعریف می‌کند، به افزایش حمایت از اتحادیه‌ها کمک کرده است. همان‌طور که توماس می‌گوید، اتحادیه روشن می‌کند که موارد متعصبانه فقط به این منظور است که افراد را از هم جدا کند تا طبقه کارفرما بتواند به همان اندازه که می‌خواهد به سودآوری خود ادامه دهد. او می‌افزاید: «به این زودی‌ها دست از مبارزه نمی‌کشیم.»

هر نسل جدیدی رابطه خود را با قدرت‌ها معنی می‌کند و نسل زد کاملاً مشخص کرده که کدام طرف است. به عنوان گروهی که با صدای بلند طرفدار کارگر و اتحادیه هستند، در مقابل استثمار شرکت‌هایی می‌ایستند که می‌خواهند آنها را به همان شیوه‌ای سرکوب کنند که در گذشته روی والدین و پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌های این کارگران جوان انجام دادند.

بازاندیشی در مبارزه کارگران و رؤسا

از آنجا که نسل زد شاید آنلاین‌ترین نسل آمریکا باشد، جای تعجب نیست که سازمان‌دهندگان جوان با استفاده

زمانی می‌رسد که تحمل‌تان تمام می‌شود اینترنت مملو از مقالاتی است که ادعا می‌کنند نسل زد از هنرهای محل کار بیزارند، اما این کارگران جوان تنبل، حق به جانب یا سست نیستند. آنها به سادگی برخی از اقداماتی را که نسل‌های قبلی به انجام آن مجبور شده بودند، نمی‌پذیرند. نظرسنجی‌ها نشان داده‌اند که نسل زد نسبت به بزرگ‌ترهانشان کمتر با ساعات طولانی، رؤسای سرسخت یا فقدان مرزهای شخصی و حرفه‌ای کنار می‌آیند و به طور فعال از رفتارهایی که محیط کار را به محیطی سمی تبدیل می‌کند، دور می‌شوند.

لیلی دالتون، دانشجوی ۲۰ ساله کالج که اوایل امسال پس از سازمان‌دهی اتحادیه در محل کارش از استارباکس اخراج شد، گفت: «وقتی در استارباکس شروع به کار کردم، هرگز نفهمیدم چرا باید با رفتاری که با من شده بود کنار بیایم. فکر می‌کنم نسل من بالاخره شروع به درک این موضوع کرده است که مهم نیست در صنعت غذا، خرده‌فروشی، ساخت‌وساز، مراقبت‌های بهداشتی و غیره فعالیت می‌کنید؛ همه ما

شایسته داشتن شرایط کاری سالم‌تر هستیم.» وقتی دالتون از بی‌احترامی در محیط کار یا شیوع شرایط بد کاری شکایت می‌کرد، دیگران به نگرانی‌های او توجه نمی‌کردند و می‌گفتند: «این صنعت غذاست، چه انتظاری داری؟» اما او و هم‌تایان نسل زد او آماده پذیرش این طرز تفکر نیستند. نظرسنجی اخیر انجمن ملی دانش پژوهان دبیرستان از ۱۱ هزار دانش‌آموز دبیرستانی و دانشگاهی نشان داد که بالاترین اولویت نسل زد در هنگام انتخاب کارفرما، رفتار منصفانه با همه کارکنان با هر جنسیت و نژاد و به دنبال آن کیفیت زندگی، انعطاف‌پذیری کارفرما و مسئولیت اجتماعی شرکت است. آنها همچنین به احتمال زیاد مشاغلی که نیازهای آنها را برآورده نمی‌کند، ترک می‌کنند و شغلی با درآمد بهتر در جای دیگر پیدا می‌کنند (اگرچه آنها در این تمایل تنها نیستند؛ گالوپ به نسل میلنیال لقب «نسل پرکار» را داده است). به زبان ساده، کارگران جوان چیزی بهتر از والدین خود می‌خواهند و از جست‌وجوی آن نمی‌ترسند. جید کارسون ۲۲ ساله، تولیدکننده محتوا می‌گوید: «من می‌خواهم در جایی باشم که بتوانم از نظر حرفه‌ای و شخصی در آنجا رشد کنم. نمی‌خواهم مضطرب، افسرده یا همیشه در انتظار تمام‌شدن کارم باشم.»

ربکا گیوان، دانشیار مطالعات کار و روابط استخدامی در دانشگاه راتگرز گفت: «کارگران جوان زندگی خود را با تجربه بحران‌هایی از بلایای طبیعی گرفته تا زبین رفتن حقوق باروری سپری کرده‌اند. در نتیجه احتمال بیشتری دارد که علیه بی‌عدالتی صحبت کنند. آنها عادت دارند قدرت را پاس‌خگو بدانند و ایرادات عمیق سیستم را متوجه شوند. آنها نشان می‌دهند که سکوت در محل کار یا کارفرمایانی را که به ارزش‌های مترقی توجه می‌کنند و سپس به شدت کوتاه می‌آیند، نمی‌پذیرند.»

همان‌طور که چون شین، فعال کارگری ۲۳ ساله در هونولولو می‌گوید: «زمانی می‌رسد که تحمل‌تان تمام می‌شود.» با این حال ترک کار برای همه مناسب نیست و بسیاری از کارگران جوان ترجیح می‌دهند چه از طریق فعالیت‌هایی در محل کار، چه با تشکیل اتحادیه، تغییراتی را از درون ایجاد کنند. شین می‌گوید: «کارگران جوان برای یافتن راه‌هایی برای بهتر کردن محل کار و شغل خود هستند، به ویژه اگر نتوانند استعفا دهند و شغل دیگری پیدا کنند.» همان‌طور که ژاکی ژرمن اخیراً در تین‌ووگ نوشت، گزارش



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم





استرالیایی‌ها هنوز خرید آنلاین را دوست دارند یک فرصت مغتنم

تحقیقات جدید نشان می‌دهد در حالی که کسب‌وکارها از اختلال ناشی از همه‌گیری بهبود می‌یابند، استرالیایی‌ها تجربه خرید آنلاین را به خرید از فروشگاه‌های فیزیکی ترجیح می‌دهند.

نظرسنجی سالانه مانیتور خرده‌فروشی از واحد مطالعات مصرف‌کننده و خرده‌فروشی استرالیا (ACRS) مدرسه بازرگانی موناخ نشان داد که مشتریان به دلیل در دسترس بودن محصول، تبلیغات، محدوده محصول و فروش، خرید آنلاین را ترجیح می‌دهند.

در سه ماهه منتهی به سپتامبر امسال، حدود ۷۰ درصد از استرالیایی‌ها لباس، کفش و لوازم جانبی، ۴۹ درصد اقلام مراقبت شخصی و ۴۲ درصد لوازم خانگی را در فروشگاه یا آنلاین خریداری کرده‌اند. الوبیس زپوس، مشاور تحقیقاتی اصلی در ACRS گفته است که قبل از همه‌گیری تفاوت واضحی بین تجربه خرید فیزیکی و آنلاین برای خریداران وجود داشت.

او افزود: «در طول کووید، فروش آنلاین به دلیل ضرورت به کانال اصلی خرده‌فروشی غیرخوراکی تبدیل شد و اکثر خریداران استرالیایی به روش‌های آنلاین روی آوردند. ما اکنون شاهد بازگشت به فروشگاه‌های فیزیکی هستیم و خریداران بی‌نظیرتر از همیشه بین دنیای آفلاین و آنلاین در حال حرکت هستند.»

این نظرسنجی همچنین نشان می‌دهد که مشتریان احتمال بیشتری برای بازگرداندن اقلام خریداری شده در فروشگاه (حدود ۶۶ درصد) در مقایسه با آنلاین (۴۲ درصد) دارند.

زپوس گفت به طور فزاینده‌ای مهم است که اکنون خرده‌فروشان برای برآورده کردن انتظارات، تجربه بازگشت یکپارچه را در اختیار خریداران قرار دهند.



KARANG



شماره ۷۳
۲۲ آبان ۱۴۰۱
سال دوم



تحول در خرده‌فروشی با واتس‌آپ

واتس‌آپ به عنوان پیام‌رسانی که حدود دو میلیارد کاربر در جهان دارد صاحب ویژگی‌هایی است که می‌تواند به یکی از مهم‌ترین ابزارهای بازاریابی و فروش برندهای D2C تبدیل شود



سراسر جهان، به‌عنوان رهبر ظاهر شده است. واتس‌آپ ادعا می‌کند که در مورد تعامل در سطح جهانی، کاربران آن هر ماه ۱۰۰ میلیارد پیام ارسال می‌کنند. هند به طور گسترده‌ای از واتس‌آپ استقبال کرد و به سرعت با ۴۹۳ میلیون کاربر به بزرگ‌ترین بازار آن تبدیل شد. پیش‌بینی می‌شود این عدد تا سال ۲۰۲۵ به ۷۹۵ میلیون کاربر برسد. واتس‌آپ بیزینس در سال ۲۰۱۸ برای استفاده از این کشش خارق‌العاده راه‌اندازی شد.

هند یک بار دیگر با بیش از ۱۵ میلیون کاربر فعال ماهانه به‌عنوان بزرگ‌ترین بازار آن ظاهر شد. اکثر این شرکت‌ها برای تعامل با مشتریان خود در جهت تقویت وفاداری کاربران و افزایش بازگشت سرمایه از برنامه چت استفاده می‌کنند. آگاروال، پیشکسوت صنعت که با بیش از دو هزار برند کار کرده، معتقد است این روند همچنان ادامه دارد و استفاده از واتس‌آپ به‌عنوان بخش اصلی ترکیب کانال ارتباطی / بازاریابی، فروش را ۲۰ تا ۳۰ درصد افزایش می‌دهد.

کاربر پسند مانند واتس‌آپ روی آورده‌اند. وینایاک آگاروال، بنیان‌گذار و مدیرعامل بایت اسپید مستقر در دهلی، در سومین دوره اجلاس D2C صحبت کرد و در مورد اینکه چگونه برندها می‌توانند از واتس‌آپ برای کاهش هزینه جذب مشتری (CAC) و افزایش ارزش طول عمر مشتری (LTV) استفاده کنند، توضیح بیشتری داد. استارت‌آپ SaaS، بایت اسپید، به برندهای تجارت الکترونیک کمک می‌کند تا از تجارت مکالمه‌ای استفاده کنند و از گفت‌وگوهای روان و فروش بهتر اطمینان یابند.

تغییر در مفهوم ارتباط

در طول سال‌ها، جهان شاهد تغییر قابل توجهی در نحوه ارتباط مردم بوده است. چت / پیام‌رسانی فوری جایگزین تماس‌های تلفنی و پیامک‌ها شده و بسیاری از برنامه‌های مشابه نیز ایجاد شده است. در این میان، واتس‌آپ متعلق به متا با بیش از دو میلیارد کاربر فعال منحصربه‌فرد در

در دنیای پرسرعت، مصرف‌کنندگان اهمیت بسیاری به عملکرد سریع برندهای D2C (مستقیم به مصرف‌کننده) می‌دهند که اغلب نشان‌دهنده چابکی برند برای ارائه ارزش و راحتی است. تسویه حساب سریع، تحویل به موقع، بازگشت سریع و ارتباطات شبانه‌روزی به ایجاد اعتماد و وفاداری مصرف‌کننده این برندها کمک می‌کند. در میان این عوامل، کسب‌وکارهای D2C مبتنی بر دیجیتال با تمرکز بر ارتباطات مؤثر با مشتری، رونق قابل توجهی پیدا می‌کنند. سرعت عمل یک نهاد متمرکز بر مشتری در هر مرحله از مسیر خرید، به ساختن روایت برند موفق بسیار کمک می‌کند؛ ولی یک اشکال وجود دارد. امروزه مصرف‌کنندگان دیگر برای ارتباطات یا بازاریابی به ایمیل یا تبلیغات دیجیتالی موجود در پلتفرم‌های قدیمی رسانه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک نمی‌چسبند.

برندهای جدید که مجبور به تغییر روش برای همگامی با کاربران خود هستند، به برنامه‌های پیام‌رسان جهانی و



مدل جدیدی برای خرده‌فروشی

دافری؛ یک خرده‌فروش فرودگاهی!

آمریکا در مدت مشابه عملکرد فوق‌العاده‌ای نیست. مهم‌تر از آن، هنگام مقایسه روند بهبود منطقه‌ای در مقایسه با سال ۲۰۱۹، اروپا، خاورمیانه و آفریقا و قاره آمریکا تقریباً به طور کامل در سه ماهه سوم به ترتیب ۹۳/۹ درصد و ۹۳/۸ درصد بهبود یافتند. در حالی که آسیا و اقیانوسیه با ۳۱ درصد، راه‌درازی پیش‌رو دارند. آیا شروع قدرتمند فصل تعطیلات ادامه خواهد داشت؟ روسینیول گفت که حتی با وجود عوامل منفی مختلفی که می‌تواند بر سفر و قدرت خرید بدون عوارض گمرکی تأثیر بگذارد، مثل افزایش تورم، قیمت انرژی، نوسانات ارز خارجی و عدم قطعیت‌های ژئوپلیتیکی مانند جنگ روسیه و اوکراین، همچنان شاهد تقاضای قوی در بازار هستیم.

برآوردهای ماه اکتبر در «اروپا، خاورمیانه و آفریقا» و «آمریکا»، افزایش فروش دافری را ۱۰۱ و ۹۴ درصد نشان می‌دهد. این یک شروع خوب برای سه ماهه چهارم است، اگرچه ممکن است عوامل خارجی ذکر شده به فصل تعطیلات کشیده شوند. بنابراین دافری محتاطانه عمل کرده و گردش مالی کل سال را حدود ۶/۵۶ میلیارد دلار پیش‌بینی کرده که کمی کمتر از ۸/۷۳ میلیارد دلاری است که در سال ۲۰۱۹ تولید کرده بود.

روسینیول به سرمایه‌گذاران یادآوری کرد که استراتژی پنج‌ساله «مقصد ۲۰۲۷» شرکت به شدت بر مسافران متمرکز خواهد بود. او گفت: «ما کاملاً مسافر محور خواهیم بود. این امر بر خرده‌فروشی فیزیکی ما تأثیر می‌گذارد و ترکیب با اتوگریل برای آوردن غذا و نوشیدنی به فرودگاه استراتژیک است.»

قرارداد با اتوگریل که در نیمه اول سال ۲۰۲۳ بسته می‌شود، به دافری که مالک هادسون است، رهبری بازار خرده‌فروشی مسافرتی آمریکا را می‌دهد. با توجه به این گسترش بازار، دافری گفته که در حال تعامل با فرودگاه‌های منطقه در زمینه خرده‌فروشی ترکیبی سفر و غذا و نوشیدنی است. اگر مذاکرات موفقیت‌آمیز باشد، این امکان وجود دارد که این شرکت به‌زودی یک مدل خرده‌فروشی ترکیبی جدید را معرفی کند.

تقاضا برای سفرهای هوایی تفریحی در اروپا به بهبود وضعیت خرده‌فروشی پس از همه‌گیری کمک کرده، به طوری که عملکرد فروش مناطق اروپا، خاورمیانه و آفریقا در حال حاضر در مقایسه با زمان‌های پیش از همه‌گیری، با قاره آمریکا برابری می‌کند. در همین حال خرده‌فروش مسافرتی - فرودگاهی معاف از مالیات «دافری» در حال تلاش در جهت ایجاد یک مدل خرده‌فروشی جدید برای ایالات متحده است. دافری که در حال حاضر کمی بیش از ۲۰۰۰ فروشگاه باز دارد و اکثریت قریب به اتفاق آن در نیمکره غربی است، شاهد افزایش گردش مالی در سه ماهه سوم سال بود و به ۲/۱۲ میلیارد فرانک سوئیس (۲/۰۹ میلیارد دلار) در مقایسه با مدت مشابه در سال ۲۰۲۱ رسید. به لطف بازگشت سفرهای هوایی اروپا، افزایش فروش در فروشگاه‌های معاف از گمرک در سراسر قاره، به‌ویژه در بازارهای توریستی مدیترانه مؤثر بوده است. مسافران تعطیلات تابستانی با وجود اختلال در پروازها و کاهش ظرفیت در سراسر فرودگاه‌های اروپایی در این دوره، با هجوم به مقصدهای تفریحی مانند ترکیه، یونان و جنوب اروپا، به افزایش ۸۶ درصدی پروازهای منطقه اروپا، خاورمیانه و آفریقا کمک کردند. خاورمیانه و آفریقا نیز با توجه به بازار دوره همه‌گیری، عملکرد خوبی داشتند.

خاویر روسینیول، مدیرعامل گروه دافری در بیانیه‌ای گفت: «ما همچنان شاهد تقاضای فزاینده‌ای در سه ماهه سوم بودیم. به‌ویژه مقاصد در منطقه مدیترانه، جنوب اروپا، خاورمیانه، آمریکای مرکزی و دریای کارائیب، عملکرد ما را هدایت می‌کردند.»

وی افزود: «ایالات متحده همچنان قوی است و کشورهای آمریکای جنوبی معاملاتی خوبی داشته‌اند. ما حتی شاهد افزایش فعالیت در آسیا و اقیانوسیه بودیم، به‌ویژه در استرالیا و بخش‌هایی از آسیای جنوب شرقی.»

در حالی که آسیا و اقیانوسیه بالاترین رشد سالانه را برای هر منطقه در سه ماهه ثبت کرد و ۵۰ میلیون دلار درآمد داشت، در مقابل ۱/۱۹ میلیارد دلار اروپا و ۸۰۳ میلیون دلار

اقدامات کلیدی برای حفظ تعامل با مشتری

حفظ مشتری نقش مهمی در کاهش هزینه جذب مشتری در دراز مدت دارد. روش‌های معمول شامل ارسال بروشورهایی به مصرف‌کننده در مورد فروش‌های آتی، راه‌اندازی محصولات جدید و تخفیف‌ها می‌شود و آنها را برای خرید دوباره ترغیب می‌کند. اما این پیام‌ها معمولاً در پوشه‌های اسپم قرار می‌گیرند و به ندرت به خرید مجدد منجر می‌شوند. بنابراین برندها علاقه‌مند به حفظ تعامل گفت‌وگومحور، طرفدار پخش پیام (ارسال پیام به چندین مخاطب در یک زمان) در عصر بازاریابی واتس‌آپ هستند. نرخ تبدیل برای پیام‌های پخش شده در واتس‌آپ عالی است و ما شاهد بازگشت سرمایه ۱۵ تا ۱۵ برابر هستیم. با این حال ممکن است این مزیت برای مدت طولانی ادامه پیدا نکند، زیرا همه به آن عمل خواهند کرد. بنابراین راه متمایز شدن، تمرکز بر

شخصی‌سازی پیام‌هاست. در اینجا تقسیم‌بندی بسیار مهم است؛ تقسیم مشتریان به گروه‌های کوچک‌تر بر اساس جمعیت‌شناسی، علایق، عادات و تاریخچه خرید و سایر پارامترها. یکی دیگر از موارد مهم استفاده از واتس‌آپ برای بازاریابی، درخواست از مشتری برای بررسی یک محصول است. هر برندی دائماً به دنبال بهبود محصولات خود است و بازخورد مشتریان نقشی حیاتی در درک آنچه نیاز به تغییر دارد، بازی می‌کند.

اما اکثر مردم به ندرت دوباره به پلتفرم‌های D2C بازمی‌گردند تا نظرات خود را ارسال کنند. بنابراین واتس‌آپ می‌تواند به‌عنوان یک محرک مناسب برای جمع‌آوری این داده‌ها عمل کند. علاوه بر این، برندها می‌توانند خریداران را برای این بررسی‌ها تشویق کنند. می‌توان به مصرف‌کنندگان پیام داد و از آنها دعوت کرد تا محصولی را بررسی کنند و در خرید بعدی تخفیف بگیرند. مصرف‌کنندگان فقط باید موبایل‌هایشان را در دست گرفته، عکس بگیرند، یک یا دو خط بنویسند و آن

را بفرستند. سپس برندها می‌توانند این نظرات را روی پلتفرم‌های خود آپلود کنند تا مورد توجه مصرف‌کنندگان فعلی و جدید قرار گیرند. طبق گفته آگاروال، برندها در مقایسه با ایمیل (۱ تا ۲ درصد)، میانگین نرخ تبدیل ۵ درصدی (مثلاً دریافت ۵۰ بررسی برای هر ۱۰۰۰ پیام ارسال شده) را مشاهده می‌کنند.

مرحله بعدی تکامل تجارت الکترونیک؛ خرید واتس‌آپ

همان‌طور که گفته می‌شود، تغییر تنها بخش ثابت دنیایی است که به سرعت در حال تکامل است. بنابراین جای تعجب نیست که در اقتصاد دیجیتال این چینی، برندهای D2C دائماً به دنبال تجربه بزرگ بعدی در تجارت الکترونیک هستند و واتس‌آپ در حال آماده‌شدن برای برآورده کردن نیازهای جدید است. این مورد را در نظر بگیرید؛ شرکت نفتی - مخابراتی ریلیانس اخیراً مشارکت خود با واتس‌آپ را یک پله بالاتر برد. اپلیکیشن پیام‌رسانی اکنون یک تجربه خرید بی‌پایان را برای مشتریان جی‌ومارت فراهم می‌کند. به عبارت ساده آنها می‌توانند کل کاتالوگ مواد غذایی جی‌ومارت را مرور کنند، اقلامی را به سبد خرید خود اضافه کنند و مهم‌تر از همه، در واتس‌آپ پرداخت کنند.

علاوه بر واتس‌آپ پی (WhatsApp Pay)، مصرف‌کنندگان می‌توانند پرداخت هنگام تحویل و سایر روش‌های پرداخت را نیز انتخاب کنند.

آینده تجارت بر پایه گفت‌وگو است

امروزه مصرف‌کنندگان می‌توانند تقریباً همه چیز را، از لوازم ضروری روزانه گرفته تا مد، دکوراسیون منزل، لوازم الکترونیکی و موارد دیگر به‌صورت آنلاین از برندهای گوناگون خریداری کنند. با تشدید رقابت، برندهای D2C چه کاری می‌توانند انجام دهند تا مصرف‌کنندگان را به پلتفرم خود جذب کنند؟ طبق گزارش KPMG، ۵۲ درصد از تصمیمات خرید مصرف‌کنندگان به تجربه مورد انتظار

آنها از برندها بستگی دارد، اما اکنون که ورود سرمایه به استارت‌آپ‌ها کاهش یافته، برندهای D2C باید در استراتژی رشد در مورد هر هزینه‌ای تجدیدنظر کنند. کاهش مداوم ابزارهای بازاریابی که تا به حال مؤثر بوده‌اند مانند تبلیغات ایمیل و فیس‌بوک نیز کمکی نمی‌کند و برندها در نهایت بدون ارزش طول

عمر مشابه، هزینه بیشتری برای جذب مشتری می‌کنند. در مقابل، حدود ۸۰ درصد از پیام‌های ارسال شده در واتس‌آپ در عرض پنج دقیقه مشاهده می‌شوند و دسترسی برندهای D2C به ارتباطات سریع و دوطرفه را فراهم می‌کنند.

فواید بسیار است

برای مثال رهاکردن سبد خرید را در نظر بگیرید که یک نقطه دردناک برای برندهای D2C (یا همه مدل‌های تجارت الکترونیک) است. در اینجا دلایل کلیدی عبارت‌اند از تغییر ذهن (مصرف‌کنندگان همان محصول را با قیمت بهتری در جای دیگر پیدا می‌کنند)، مشکل در پرداخت (عدم استفاده از روش‌های پرداخت آسان) و موارد دیگر. به طور معمول برندهای D2C از طریق یادآوری ایمیل یا پوش‌نوטיפیکیشن و روش‌های دیگر، مجدداً سبدهای رهاشده را هدف‌گیری می‌کنند. اما کاربران اغلب اعلان‌ها را در حالت بی‌صدا

قرار می‌دهند و ایمیل‌های برندها ممکن است به‌راحتی خوانده نشوند، زیرا مردم تمایل ندارند هر روز صدها پیام ایمیل دریافت کنند. بدتر از آن، ممکن است این موارد بدون باز شدن حذف شوند. اما به نظر می‌رسد همه چیز می‌تواند در یک کانال ارتباطی تعاملی مانند واتس‌آپ متفاوت باشد.

برندها می‌توانند علاوه بر یادآوری سبدهای رهاشده، از واتس‌آپ برای هدف‌گیری مجدد تسویه حساب‌های انجام‌نشده و انجام کارهای بیشتر استفاده کنند. آنها می‌توانند در پیام‌های خود خلاقیت به خرج دهند و با استفاده از جاعات فرهنگ‌یاب، گیف‌ها و میم‌ها همه چیز را جذاب‌تر کنند. از آنجا که این پیام‌ها معمولاً چند ساعت پس از آخرین حضور کاربر در پلتفرم D2C ارسال می‌شوند، ارسال تصاویر مرتبط به فراخوان محصول کمک می‌کند. به گفته آگاروال این امر به نرخ تبدیل ۱۰ درصد منجر می‌شود، اما می‌تواند تا ۲۰ درصد افزایش یابد. در حالی که بسیاری از برندهای D2C از واتس‌آپ برای ارسال پیام‌های پس از معامله استفاده می‌کنند، آگاروال معتقد است راه دیگری نیز برای تعامل با مصرف‌کنندگان وجود دارد. برندها نباید فرصت فروش مجدد، فروش متقابل یا حتی تبدیل سفارش پرداخت هنگام تحویل را از دست بدهند. به عنوان مثال، می‌توان محصولات مکمل مانند محافظ صفحه نمایش یا کاور موبایل را به شخصی که به‌تازگی گوشی خریده پیشنهاد کرد یا برای تکمیل پرداخت آنلاین تخفیف‌هایی ارائه داد.



شماره ۲۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم





چگونه وی پی ان‌ها در طول زمان اینترنت را شکل داده‌اند؟ گذرگاه نسبتاً امن کاربران...

اینترنت به‌عنوان راهی برای برقراری ارتباط امن و خصوصی ارتش ایالات متحده متولد شد. بنابراین قابل پذیرش است اگر بگوییم وی پی ان‌ها (یا اندیشه برقراری ارتباط به روش رمزگذاری شده) از روزهای نخست اینترنت وجود داشته است. با این حال تاریخ واقعی پشت وی پی ان‌ها بسیار جالب‌تر است، زیرا به‌سرعت به اینترنت مورد استفاده روزانه ما شکل داد. بیایید نگاهی به تاریخچه وی پی ان‌ها و چگونگی تکامل آنها در طول سال‌ها بیندازیم.

اتصال اینترنتی خصوصی (وی پی ان) خدماتی است که هنگام ارتباط از طریق اتصال عمومی، امنیت شما را در شبکه با ایجاد یک اتصال امن و رمزگذاری شده بین شما و اینترنت تقویت می‌کند. یک مجرم سایبری می‌تواند با دانستن نشانی اینترنتی شما آسیب زیادی وارد کند، اما وی پی ان تضمین می‌کند که حضور آنلاین شما هویت و داده‌های خصوصی‌تان را به خطر نمی‌اندازد. به همین دلیل استفاده از وی پی ان‌ها به‌شکل روبه‌رشد ضروری هستند، چراکه ابزاری برای کاهش تهدیدهایی مانند بدافزارها و هکرها و گذر از محدودیت‌های جغرافیایی در دسترسی به محتواست. اگرچه این نیازها در سال‌های اخیر بروز کرده، اما منشاء وی پی ان به روزهای نخست اینترنت در دهه ۱۹۶۰ برمی‌گردد. از سال ۱۹۹۲ تا ۱۹۹۵ سازمان‌ها و شرکت‌های مختلف پژوهش روی رمزگذاری لایه IP را شروع کردند و نیروی دریایی ایالات متحده یکی از نخستین مراکزی بود که در سال ۱۹۹۲ شیوه‌نامه SIPP را برای رمزگذاری IP ایجاد کرد. در سال ۱۹۹۳ شیوه‌نامه رمزگذاری موسوم به Swipe ایجاد شد. تنها یک سال بعد شیوه‌نامه IPsec برای پروژه خدمات اینترنتی

کاخ سفید ایجاد شد که شیوه ارتباطات ایمن رمزگذاری شده بین دو رایانه در یک شبکه را فراهم می‌کرد و هنوز در وی پی ان‌ها استفاده می‌شود.

در سال ۱۹۹۶ گوردیپ سینگ پال کارمند مایکروسافت شیوه‌نامه تونل‌زنی نقطه‌به‌نقطه یا PPTP را ایجاد کرد که قدیمی‌ترین شیوه‌نامه وی پی ان در جهان محسوب می‌شود و راه را برای دیگران هموار می‌کند. اگرچه بسیاری ادعا می‌کنند که PPTP سریع‌ترین شیوه‌نامه است، اما باید به یاد داشت که این شیوه‌نامه برای دسترسی تلفنی طراحی شده بود و در زمان خود از کمترین سطح رمزگذاری برخوردار بود.

نخستین وی پی ان‌ها به دلیل گرانی توسط کسب‌وکارها استفاده می‌شد اما از اوایل دهه ۲۰۱۰ کاربران فردی دست به کار افزایش امنیت و حریم خصوصی خود شدند و سازمان‌ها فناوری توسعه امنیت دیجیتال برتر خود را به اشتراک گذاشتند. این فناوری‌ها به کاربرانی منتقل شد که علاوه بر محافظت در هنگام مرور اینترنت به دنبال مبارزه با سانسور منطقه‌ای محتوای خدمات پخش و سرگرمی بودند.

بر پایه گزارش Global Web Index در سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۸ تعداد کاربران وی پی ان بیش از چهار برابر شده و از هر پنج کاربر اینترنت در کشورهایمانند تایلند، چین و اندونزی یک نفر برای دورزدن سانسور به وی پی ان‌ها متکی است. آینده وی پی ان‌ها بسیار امیدوارکننده به نظر می‌رسد، زیرا با توجه به مشکلاتی که در اینترنت در مورد امنیت، سرعت و دسترسی به محتوا ایجاد می‌شود، به طور فزاینده‌ای مزایای بیشتری را به کاربر ارائه می‌دهد.



شماره ۷۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم



ملاط بیشتر برای استحکام حریم خصوصی

تاریخ کوتاه و پرربار مفهوم و ابزاری به نام وی پی ان که در ۲۶ سال گذشته کارکردهای متنوعی داشته است

اصطلاح وی پی ان که به معنای یک ارتباط خصوصی از طریق اینترنت است، اصطلاحی گسترده است که چندین شیوه‌نامه (Protocol) مختلف را در بر می‌گیرد؛ اما ویژگی مشترک همه آنها فراهم کردن اتصال از راه دور به یک شبکه خصوصی بر بستر یک شبکه عمومی (اینترنت) است. در ابتدا از وی پی ان به شکل انحصاری در کارهای تجاری استفاده می‌شد، با این حال پس از کشف رخنه‌های امنیتی در سرآفرین از اوایل دهه ۲۰۰۰ لحظه سرنوشت‌ساز در تاریخ فناوری وی پی ان رقم خورد.

از این زمان کاربران روزمره اینترنت از خطرات واقعی کار در بستر آنلاین آگاه شدند و جست‌وجوی برای دسترسی به راه‌های ارتباط ایمن‌تر آغاز شد. امروز از وی پی ان‌ها برای ایمن‌سازی اتصالات اینترنتی، جلوگیری از ورود بدافزار و دسترسی غیرمجاز

از زمان پیدایش اینترنت نیاز به شیوه‌هایی برای پاسداشت حریم خصوصی و ایمن نگه داشتن داده‌ها وجود داشته است. تاریخچه فناوری وی پی ان (شبکه مجازی خصوصی) به سال ۱۹۹۶ بازمی‌گردد. در آن سال یکی از کارکنان مایکروسافت شیوه‌نامه ایجاد تونل نظیربه نظیر (PPTP) را توسعه داد که پیشگام وی پی ان‌های مدرن امروزی است؛ در این روش یک ارتباط ایمن‌تر و خصوصی‌تر بین رایانه و اینترنت ایجاد می‌شود.

با رشد و فراگیر شدن اینترنت، درخواست برای سامانه‌های امنیتی پیچیده‌تر افزایش یافت و گرچه ابزارهای آنتی‌ویروس و نرم‌افزارهای مشابه در جلوگیری از وارد آمدن آسیب به کاربران مفید هستند، اما آنچه واقعاً درخواست می‌شد بهبود امنیت اتصال بود که به پیدایش وی پی ان‌ها منجر شد.



ادامه از صفحه ۱۷

اینترنت شریان حیاتی کسب‌وکارهاست

زیرساخت گذاشتند. بعد تلگرام فیلتر شد و همه به واتس‌اپ مهاجرت کردند. این اپ در زمان کرونا که شبکه شاد نتوانست پاسخگو باشد و معلم‌ها برای بچه‌ها در واتس‌اپ تدریس می‌کردند، خوب بود، ولی اکنون آن را فیلتر کرده‌اند. نمی‌خواهید به عقب نگاه کنید و ببینید از این فیلتر کردن‌ها چه چیزی به دست آورده‌اید؟ هیچ. اما چه چیزی از دست داده‌اید؟ اعتماد مردم از آن زمان چقدر از پیام‌رسان داخلی استفاده کرده‌اند؟ آیا آلمان و بریتانیا مخاطره امنیتی ندارند که از واتس‌اپ استفاده می‌کنند؟ آلمان با سابقه جنگ جهانی‌ای که مردم فراموشش نکرده‌اند، مخاطرات امنیتی بیشتری دارد، ولی به جای اینکه واتس‌اپ را فیلتر کند، توانایی‌های امنیتی‌اش را افزایش می‌دهد. اصلاً با فیلتر اینستاگرام و واتس‌اپ چقدر توانستید جلوی درز فیلم‌ها و عکس‌های اعتراضات را بگیرید؟

منی که کارم با اینستاگرام و واتس‌اپ بود، ناچار شدم وی‌پی‌ان نصب کنم. قابلیت این وی‌پی‌ان چیست؟ همان اول اجازه می‌گیرد که به تمام اطلاعات و محتوای تلفن همراهم دسترسی داشته باشد، یعنی تمام اطلاعات من به آن سوی مرزها می‌رود و مخاطره امنیتی همین جاست. پس این اقدامات نه تنها موفق نبوده، بلکه باعث اختلال در کسب‌وکار شده و نارضایتی ایجاد کرده و یکسری کسب‌وکار کوچک که از طریق اینستاگرام فعالیت می‌کردند، از کار بیچار شده‌اند. یکسری کارشناس و نخبه هم با خود فکر می‌کنند به جای اینکه وقت‌شان را برای فیلتر و فیلترشکن تلف کنند، بهتر است از این کشور بروند. به جای اینکه در کشور را ببندید، آن را باز بگذارید، با دنیا تعامل داشته باشید و اگر حجم‌های بود، به جای قطع همه چیز به همه‌ها پاسخ بدهید. در مقابل فناوری‌ای که احساس می‌کنید برای کشور مضر است، باید فناوری‌ای قرار دهید، نه اینکه دسترسی به آن را قطع کنید. منی که باید به شهرستان سرویس بدهم و می‌خواهم به شکل ریموت به شبکه متصل شوم و عیب‌یابی کنم، می‌بینم که پهنای باند به شدت کاهش یافته است.

با این وضعیت اینترنت، ارائه خدمات برای کسب‌وکارهای حوزه‌ای‌تی بسیار بخرن شده است. برای گفت‌وگو با مشتریان نیز دچار مشکل شده‌ایم. خودمان هزار مشکل داشتیم و الان مشکلات پهنای باند و فیلترینگ هم به آنها اضافه شده است. می‌گویند سعی می‌کنیم ضرر و زیان کسب‌وکارها را پرداخت کنیم؛ اصلاً چرا باید این کار را بکنید تا بعداً از بسته حمایتی رونمایی کنید و سوبسید بدهید؟ این بودجه را از کجا تأمین می‌کنید؟ این راهش نیست. اینترنت شده مرغ عزا و عروسی؛ هر جا با هر مشکلی مواجه می‌شوند، اول اینترنت را قطع می‌کنند، در حالی که این شریان حیاتی کسب‌وکار ماست.

تحریم‌ها روزبه‌روز سفت و سخت‌تر می‌شوند و کار را برای فعالیت شرکت‌های تخصصی دشوار می‌کنند؛ اما بعضاً از مدیران شرکت‌ها می‌شنویم که مشکل اصلی‌شان نه تحریم‌های خارجی که تحریم‌های داخلی است. شما چقدر این مسئله را در کار خود احساس کرده‌اید؟ کدام شکل از تحریم‌ها روی فعالیت‌تان اثرگذاری بیشتری داشته است؟

در حوزه‌ای که من کار می‌کنم، ما کارمان را بلد هستیم و کسی نمی‌تواند جلویمان را بگیرد. ۴۳ سال است تمام پروژه‌های بزرگ این کشور را انجام داده‌ایم. درست است به خاطر تحریم‌های خارجی هزینه بیشتری می‌دهیم، ولی راهش را می‌دانیم و طی این مدت پیچیده‌ترین تجهیزات را وارد کرده‌ایم. آن چیزی که برای ما آزادنده است، تحریم داخلی است. کسی که در این شرایط واردات آی‌تی انجام می‌دهد، از هر وطن پرستی، وطن پرست‌تر است، زیرا به محض اینکه پیمان را از کشور بیرون بگذاریم، با مخاطرات امنیتی روبه‌رو هستیم، چون تحریم‌ها را دور می‌زنیم. بنابراین مشکلات تحریم داخلی به مراتب بدتر است و دردسرهای مختلفی در گمرک، بانک مرکزی، تنظیم مقررات، آزمایشگاه و... داریم. به عنوان مثال، تجهیزاتی که من وارد می‌کنم، یک نمونه‌اش ۴۵ تا ۶۰ روز در آزمایشگاهی می‌ماند تا تست شود و بین ۱۰ تا ۲۰ میلیون تومان بابت آن هزینه می‌گیرند. جالب اینجاست در نهایت هم تجهیزاتی که متعلق به سیسکو است، در آزمایشگاه ما رد می‌شود. بعد من می‌پرسم که این پیشرفته‌ترین در دنیا است و چرا رد شده؟ می‌گویند شما یک بار دیگر آن را برای تست بفرست و باز هزینه و محطلی. بعد باید جریمه تاخیر را هم به کارفرما بپردازیم.

با اتفاقاتی که طی یکی، دو ماه اخیر در کشور در حوزه اینترنت روی داده، بسیاری از کسب‌وکارها متضرر شده‌اند، اما حاکمیت معتقد است می‌توانیم اینترنت ملی و اکوسیستم داخلی خود را در حوزه‌ای‌تی داشته باشیم. نظر شما در این باره چیست؟

من این را از حاکمیت می‌پرسم که آیا آلمان اکوسیستم خودش را دارد؟ بریتانیا یا فرانسه اکوسیستم خودشان را دارند؟ آیا ما از آنها پیشرفته‌تر هستیم؟ جواب‌شان معمولاً این است که نه، ولی موقعیت خاصی داریم. من به آنها می‌گویم که چرا شرایط خودمان را سخت‌تر می‌کنیم؟ مثلاً پیام‌رسان‌ها هستند. اول مردم از وایبر استفاده می‌کردند که فیلتر شد. بعد همه به سراغ تلگرام رفتند. آن قدر استقبال از تلگرام زیاد شد که زمان وزارت جهومی، سرورهایش را در



می‌دهند که نسبت به نفوذ بیرونی ایمن هستند. بهترین سامانه‌های از این دست، همه بسته اطلاعات را رمزگذاری می‌کنند، سپس برای حفظ حریم خصوصی آن را با یک نشانی IP جدید و علامت شناسایی متفاوت دوباره بسته‌بندی می‌کنند.

گذار وی‌پی‌ان از ساختار دولتی و شرکتی به بستر تجاری

فناوری وی‌پی‌ان از برنامه‌های دولتی و شرکت‌ها شروع شد. این روش در ابتدا تنها به منظور ارائه یک راه امن به مقامات دولتی و کارمندان شرکت‌ها ایجاد شد تا از راه دور (خانه، مرکز شهر یا در سفر) به پرونده‌های اطلاعات دسترسی داشته باشند. اما در طول سال‌ها وی‌پی‌ان‌ها تبدیل به گونه‌ای موفق از خدمات تجاری شدند. به نظر می‌رسد که بروز چند رخداد موجب رشد و موفقیت وی‌پی‌ان‌های تجاری شد.

۱. **رسوایی حریم خصوصی:** ویکی لیکس شروع روندی بود که به جهان نشان داد چقدر چیزهای مبهم در پشت صحنه می‌گذرد و دولت‌ها تا چه اندازه دوست داشتند شبکه وب را در سال ۲۰۰۶ سانسور کنند. علاوه بر این درباره حفظ حریم خصوصی در طول سال‌ها رخداد‌های زیادی بروز کرد که مردم را متقاعد ساخت اینترنت آن قدر که همه ما دوست داشتیم بیندازیم، خصوصی و امن نیست. همه اینها با افشای اطلاعات ادوارد اسنودن بین سال‌های ۲۰۱۳ و ۲۰۱۴ به اوج خود رسید. در این زمان مردم دریافتند دولت‌ها چقدر از کاربران آنلاین جاسوسی می‌کنند.

۲. **سانسور اینترنت:** چین یکی از بارزترین نمونه‌های سانسور اینترنت است. این کشور در سال ۱۹۹۷ سانسور اینترنت را شروع کرد و از سال بعد کار روی فایروال بزرگ چین آغاز شد. در همین حال کشورهای آسیای جنوب شرقی، خاورمیانه و روسیه نیز شروع به سانسور شدید اینترنت کردند؛ در نتیجه مردم آن مناطق و گردشگرانی که از آن کشورها بازدید می‌کنند، شروع به استفاده از وی‌پی‌ان برای دورزدن سانسور دولتی کردند.

۳. **بسترهای تبادل اطلاعات:** خدمات ارائه ویدئو بر پایه درخواست VOD (Video On Demand) در حدود سال ۲۰۰۶ شروع به کار کردند و آمازون، نتفلیکس و هولو مجموعه بزرگی از گزینه‌ها را در برابر مشتریان قرار دادند. از آنجا که ارائه این خدمات همراه با محدودیت‌های جغرافیایی بود، افرادی که در خارج از یک کشور خاص (معمولاً ایالات متحده) زندگی می‌کردند یا در سفر بودند، امکان دسترسی به همه سرگرمی‌ها را نداشتند، مگر آنکه با وی‌پی‌ان از محدودیت‌ها عبور می‌کردند.



KARANG

کارنگ

شماره ۲۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم

(Hack)، تضمین حریم خصوصی دیجیتال، عبور از محدودیت‌های محلی و جغرافیایی در دسترسی به اینترنت و پنهان کردن موقعیت کاربران استفاده می‌شود. به این ترتیب وی‌پی‌ان‌ها آسان‌تر و مقرون به صرفه‌تر از همیشه در قامت یک ابزار ضروری برای ایمن ماندن در ارتباطات آنلاین نمایان شده‌اند.

تکامل فناوری حفظ حریم خصوصی اینترنت

کلمات کلیدی مانند Frame relay یا Packet switching حتی امروز نیز مفاهیمی شناخته‌شده و از ویژگی‌های فناوری ارتباط از راه دور هستند که البته راه‌گشای شیوه‌های ارتباط نقطه به نقطه امروزی و ایجاد وی‌پی‌ان شدند. اینترنت اجازه اتصال همه چیز را می‌دهد و در گستره ارتباط جهانی شبکه‌های اختصاصی کوچک‌تری وجود دارد که امنیتی بالاتر فراهم می‌کند. کار این شبکه‌ها ساده است؛ وی‌پی‌ان مکان‌های دور از یکدیگر را بر بستر یک شبکه عمومی به هم متصل می‌کند. امنیت در این بستر از سه لایه شیوه ایجاد تونل ارتباطی، احراز هویت و رمزگذاری فراهم می‌شود. شیوه ایجاد تونل به فراهم کردن اتصال منجر می‌شود، سپس رمزگذاری داده‌ها پیش از ارسال به نقطه پایانی انجام می‌شود تا پس از رسیدن به مقصد، احراز هویت و رمزگشایی شود.

فناوری امنیتی را نخستین بار در سال ۱۹۹۳ جان یوانیدیس (John Ioannidis) و پژوهشگران هم‌عصر با وی در پژوهشگاه‌هایی مانند دانشگاه کلمبیا و آزمایشگاه AT&T Bell مورد بررسی قرار دادند. کار یوانیدیس به ایجاد شیوه‌نامه رمزگذاری نرم افزاری IP انجامید که با عنوان SWIPE در جایگاه نخستین وی‌پی‌ان قرار گرفت. این اقدام وی آزمونی برای فراهم کردن امکان محرمانه بودن، یکپارچگی و احراز هویت به کاربران شبکه بود. در ادامه آن وی زو (Wei Xu) پژوهش‌های خود را در سال ۱۹۹۴ به تمرکز بر امنیت IP و شیوه‌نامه‌های پیشرفته IP آغاز کرد که در پایان به توسعه سامانه IPsec منجر شد. سامانه IPsec مجموعه‌ای از شیوه‌نامه‌های امنیتی اینترنتی است که هر بسته اطلاعاتی را که اینترنت به اشتراک گذاشته شده، احراز هویت و رمزگذاری می‌کند. با پیشرفت فناوری و افزایش سرعت ارتباط اینترنت و به کارگیری IPsec همراه با پیاده‌سازی ویژگی Plug-and-Play زمینه به واقعیت پیوستن وی‌پی‌ان تجاری را فراهم کرد.

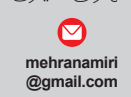
در سال ۱۹۹۵ گروه کاری IPsec در داخل IETF ایجاد شد. IETF یک جامعه جهانی متشکل از مهندسان اینترنت، توسعه‌دهندگان، برنامه‌نویسان، فروشندگان و سایر افراد علاقه‌مند به تکامل اینترنت و کارکرد روان آن است که در طول سال‌ها برای فراهم کردن مجموعه‌ای استاندارد از شیوه‌نامه‌های ارزیابی شده‌ای ایجاد شده که آزادانه در دسترس است و به اجزا، برنامه‌های افزودنی و پیاده‌سازی IPsec می‌پردازد.

شیوه‌نامه تونل‌زنی و حالت‌های تونل (Tunnel Modes) چیزی است که به وی‌پی‌ان‌ها امکان کار می‌دهد. اینها کاربران را قادر می‌سازند تا از راه دور به شبکه‌ای با

نشانی IP (که بخشی از شبکه محلی نیست) وصل شود. کار تونل‌سازی شامل تغییر شکل داده‌ها از جمله رمزگذاری و بسته‌بندی کردن آنهاست که ویژگی‌های سومی را فراهم می‌کند که بسیار مورد توجه است؛ ناشناس بودن و ایجاد حریم خصوصی. روش کار اندکی پیچیده است؛ بسته‌ها حاوی اطلاعاتی هستند که کار رمزگذاری و تحویل داده‌ها را اجرا می‌کنند و در کنار پیام اصلی نگهداری می‌شوند؛ این داده‌ها در سطحی بالاتر از خود داده‌ها عمل می‌کنند و سپری ایمن را از درون تشکیل



مهران امیری



mehramamiri@gmail.com



نصایح واعظ قزوینی

شیوه بخشش به دست آور که گردی ارجمند

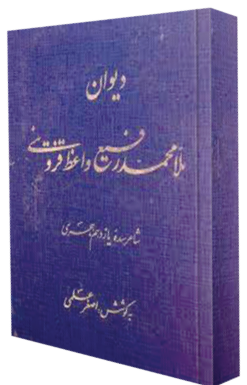
واعظ قزوینی (۱۰۹۰-۱۰۲۷ هجری قمری) فقیه و ادیب ایرانی، زاده قزوین است که به سبب چیرگی در وعظ و خطابه به واعظ قزوینی مشهور شد. وی در علوم محقول و منقول تحصیل کرد و در ادبیات فارسی، فقه، تفسیر، وعظ و خطابه ممتاز شد. واعظ که از زمره شاعران سبک هندی بود، علاوه بر دیوان شعر صاحب آثار دیگری همچون ابواب الجنان، الموعدة و الحملة الحیدریه نیز هست. میرزا محمد رفیع واعظ قزوینی ملقب به رفیع الدین نیز بود، اما در اشعارش تخلص واعظ را برای خود برگزیده بود.

از هوس تا کی جوانی می کنی پیری رسید
بهر عبرت دیده ای از خواب غفلت برگشا
در جوانی چه ندانستی زره اکنون بدان
قامتت را کرده خم پیری که بینی پیش پا
گور در پیش و تودلوا پس برای ملک و مال؟
چاه در راه و تو از غفلت روی رو بر قفا؟
راحت از جویی به ملک و مال و دنیا پشت
ده

خواب اگر خواهی مساز از بالش زرمتکا
این قدر زین عاریت بر خود سپردن بهر
چیست؟

این قدر زین بی وفا بر خود فرو چیدن چرا؟
نیست جای خوندنمایی تنگنای روزگار
گل درین بستان ز افشردن کند نشوونما
می توان زلف وصال شاهد عقبی گرفت
دست همت گرز دامان جهان گردد رها
شیوه بخشش به دست آور که گردی
ارجمند

تکیه بر دست شهان از رنگ دادن زدحنا
باگدا کوچک دلی مانند حج اکبر است
هست لبیکش اجابت کردن هر بینوا



شماره ۲۳
آبان ۱۴۰۱
سال دوم

پشتم ز خیرهای خفن تا خورده

در نهایت تأسف و تأثر و با قلبی گداخته هفته قبل معلوم شد که ذخایر گاز اروپایی ها پر است و برای همین هفته قبل قیمت گاز برای چند ساعت منفی شد، یعنی در آن ساعت ها یک کیک و نوشابه هم به شما می دادند تا گازشان را ببری که شر نشود

بدهی، آن هم با زبان سلیس و لهجه خفن انگلیسی، معلوم است که قربان صدقات می روند. آن وقت است که شما چپ و راست با همان لهجه آمریکو از این شبکه ماهواره ای می روی به آن شبکه و هی می گویی: «وینتر ایز کامینگ!» یعنی این قدر که مشاوران بزرگان در این مدت به ایرانی ها و خارجی ها گفتند «زمستان در راه است»، کارگردان گیم آو ترونز به سناریونیستش نگفته.



عبدالله
مقدمی
@moghaddamy0007

گفتم سناریو، یاد سناریو دوستان افتادم. بله این عزیزان از تابستان صابون ها را آماده کرده بودند و به شکم می مالیدند که پوتین امسال با دمپایی قرار است اروپایی جماعت را کتک بزند

و نه تنها گاز که حتی بوس هم به شان ندهد. همان طور که عزیزان خارجی با شبکه های خارجی مصاحبه می کردند، گل های توی خانه هم با جمع آوری نمادین بیت بنزین و چراغ والور و هیزم و این چیزها جلوی سفارت خانه های اروپایی، هی نمک به زخم آنها می پاشیدند و اگر نه با لهجه محمد مردنی که لااقل با شیوه خاص انگلیسی صحبت کردن امیرسعید ایروانی، نماینده دائم ایران در سازمان ملل داد می زدند: «وینتر ایز کامینگ!»



اما حالا که واقعاً وینتر دارد ایز کامینگش می شود، اتفاقات

مطمئنم همین حالا یک عده سیاه نما شروع کرده اند توی دل شان به کار کارشناسی دوستان خارجی و داخلی بخندند و بگویند: «پس چی شد؟» در حالی که اصلاً این طور نیست و واقعاً پیش بینی دوستان درست از آب درآمده و خبرها حکایت از زمستانی نه چندان راحت دارد. فقط تنها مشکلی که پیش آمده به خاطر اشتباه شدن یک منفی و مثبت، محل جغرافیایی «ایز کامینگ» کمی متفاوت از آب درآمده، یعنی به جای اینکه زمستان پدر صاحب بچه اروپایی ها را در بیاورد، طبق گزارش کمیسیون انرژی مجلس، تیز کرده که خدمت مردم نجیب و صبور و غیور ایران برسد. چی فکر می کردیم، چی شد.



آنجا نرسیده است و اینجا خورده
پشتم ز خیرهای خفن تا خورده
گفتی بزنی توی هدف با دارتت
این دارت ولی زارت به ماها خورده



پیدا بشود، جیک ثانیه چنان داستان اشک آوری برایش بخوانم که نگوی ولی دلیل ندارد با کامیار و سمیرا که نظم را بر هم می زنند، مماشات کنم که نکردم. حالا در نظر بگیرید پس از این اقدام مدیریتی بالاخره لازم بود برگردیم سر کار و زندگی مان و باید بچه ها را برای برنامه ریزی کارها در یک جلسه کاری دور هم می نشاندم. هنوز همه روی صندلی های جدیدشان ننشسته بودند که صدای سامان در آمد و گفت: «من با صندلی قدیمی هم راحت نبودم، اما این یکی دیگه صندلی نیست. شبیه چارپایه توی قهوه خونه هاست.» منتظر بودم کامیار و سمیرا دنبال حرفش را بگیرند و ادامه بدهند، اما با نگاه غضبناکی که به آنها کردم، یاد آور شدم که یک پرونده باز دارند و بهتر است ساکت باشند. ولی فریبا به جای همه شان حرف زد، چه زدن! آنچه که از حرف های فریبا به یاد دارم این است که: «مگه ما از روز اول توافق نداشتیم که ابزار کار مناسب در اختیار داشته باشیم؟ ما که همه جور از هزینه ها می زنیم و با صد رقم محدودیت کنار میایم، چرا تو هر روز یک دیوار جدید دورمون می چینی؟ از یک نقطه شبک و خوب شهر ما رو کشیدی توی این محله، به اندازه دو نفر کار می کنیم،

به زور حقوق یک نفر رو می گیریم، ابزارها مون هم که اینه. اینترنت و شبکه و ارتباط با بقیه آدم های داخل و خارج و... هم این جور. چند ماهه گیر دادی از حضور فعال در متاورس و کلاب هاوس عقب نمونیم. اصلاً ما کدوم چیزمون با این چیزمون جور درمیاد؟»

درست است که فریبا مشت های محکمی به دهان من کوبیده بود، اما عقب نشینی نکردم و با وقار و متانت و اندکی مکث، نگاهی عالمانه انداختم، سینه را نرم کردم، مقداری با رأفت صحبت کردم و یاد آور شدم که چه اهداف بلندی داریم و می توانیم کارهای بزرگی انجام دهیم و باید به خودمان باور داشته باشیم و با دشواری ها بسازیم. اما زیرچشمی می دیدم که سمیرا این پا و آن پا می کند تا چیزی بگوید. رو به او کردم که شما نظری دارید؟ با همان شور همیشگی اش گفت: «بله، شما بفرمایید اگر قراره مشتری داخلی رو پوشش بدیم، پیشنهاد می کنم کارمون رو عوض کنیم؛ یک وانت بگیریم. البته نیشان نباشه و با یک بلندگوی دستی بزیم توی کوچه و خیابون. اگر هم قراره امروزی و بر پایه فناوری کار کنیم، با این وضعی که داریم، شاید بشه بریم توی متاورس دیزی و نون سنگک عرضه کنیم.»

شب نوشته های یک بچه نوآور! (۶۶)

دیزی و نون سنگ در متاورس

هرچه در روزهای گذشته با کج خلقی های بچه ها کنار آمده بودم، اما امروز ناگزیر شدم یک حرکت مدیریتی خفن بزنم و دستوری قاطع برای پایان دادن به رفتارهای ناشایست چند روز گذشته، به ویژه به سمیرا و کامیار بدهم. واضح و مبرهن است هیچ رقم نمی توانم بپذیرم که سر یک موضوع کوچک داد و هوار راه بیندازند و وقتی هم من بزرگ تری می کنم و می خواهم کار را جمع کنم، حرف گوش نکنند و پا به زمین بکوبند که حرف همین است که ما می گوییم. واقعاً درست است برای جابه جاشدن اتاق کار و عوض شدن چند تا صندلی به جان هم بیفتند؟ بگذریم که خودم هم یک مثنوی مشکل دارم و اگر گوش شنوایی



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com