



**قحطی
۷ سال بعد**

گفت‌وگو با احمد واشقانی فراهانی
مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر اسمارت‌آپ

ورودی‌های اکوسیستم در حال صفر شدن است
و این یعنی چند سال دیگر استارت‌آپ بزرگ نخواهیم داشت

SMARTUP

گزارش
REPORT
اکوسیستم
منهای تهران

گزارش ویژه کارنگ
از وضعیت بخرنج
اکوسیستم استارت‌آپی
شهرستان‌ها

۸

گزارش
REPORT
رادار بازی یا
بازی با واژه‌ها؟

سامانه رادار بازی دادن
اینترنت طبقاتی به
گیمرهاست؛ نه حل
مشکل سرعت اینترنت

۶

گزارش
REPORT
اعتراض به
بدعت‌گذاری
ساترا

نامه اعتراضی
به دبیر شورای عالی
فضای مجازی

۴

تحلیل
ANALYSIS
خطرناک‌تر از
این ایده
روال شدن
آن است!

درمذمت قطع اینترنت

۲

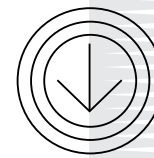
۳
سه‌م بازار تپسی در برابر اسنپ
«۹۰-۱۰ است»

در هفته گذشته داده‌های کدال تپسی
مبنای دو تفسیر متفاوت شد

«۲۰-۸۰ است»

۱۰
استراتژی
دوری از تکرار

گفت‌وگو با امینه آزادی که
چهل تکه‌دوزی با روش‌های نوین را
هم آموزش می‌دهد و هم می‌فروشد



سیاست گذاران نوآوری از عربستان چه چیزی می‌توانند یاد بگیرند ما از موفقیت‌های دنیا سهمی نداریم از رکود و بدبختی‌اش چرا!

← اگر بخواهید لاج‌یک تصمیم‌گیر در نظام سیاست‌گذاری کشور را حسابی در بیاورید، توصیه می‌کنم یک مثال از موفقیت‌های عربستان در حوزه تحت امرش بزنید. کشوری که از همه نظر در چهار دهه گذشته در اذهان این سیاست‌گذاران نمونه‌ای بوده از توسعه پفکی و الکی! که هر لحظه باید منتظر در رفتن باد آن بود، بدجور می‌تواند آنها را برانگیزاند و حساس کند. حالاً همین عربستان را ببینید در چند ماه گذشته چطور درهای خود را به

روی دنیای جدید باز کرده، از فوتبال تا فناوری و موسیقی؛ این کشور آغوش خود را به روی تغییر و تحول گشوده و مدام خبر جذب سرمایه استارت‌آپ‌هایش سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیرش در استارت‌آپ‌های بزرگ دنیا مخابره می‌شود. نیازی به گفتن نیست که این روزها از نظر اینترنت و کسب‌وکار اوضاع ما چطور است!

فقط به همین قدر بسنده می‌کنم که شاید به رگ غیرت آنهایی که تز اینترنت طبقاتی و دیوار کشیدن دور شبکه‌های اجتماعی جهانی سر می‌دهند، بر بخورد. البته چنین امیدی ندارم! برخور این دوستان مدت‌هاست از کار افتاده انگار!

← عدل در همین روزهایی که برای کسب‌وکارهای ایرانی از زمین و آسمان سنگ و بلا می‌بارد، اقتصاد نوآوری و فناوری در کل دنیا هم در حال فرو رفتن در یک رکود بزرگ است. گل بود به سبزه نیز آراسته شد! اندک

امیدی اگر داشتیم که از این روزهای بلاخیز جان سالم به در ببریم، احتمالاً ترکش‌های تورم جهانی و رکود صنعت آی‌تی دنیا ما را از پا در بیاورد. می‌دانم که می‌گویید اکوسیستمی که هیچ جایز به دنیا وصل نیست، چه به تأثیر پذیری از رکود جهانی. اما خودتان هم خوب می‌دانید که ما اگر چه از موفقیت‌ها و رشد اقتصاد جهانی سهمی نداریم، اما وقت تقسیم بدبختی و تورم و رکود که برسد، به یکباره از اعضای فعال جامعه جهانی می‌شویم.

← معتقدم از نشانه‌های پویایی یک اکوسیستم همین شاخ و شانه کشیدن‌ها و مدعی شدن برای یکدیگر است. اینکه اسنپ و تپسی بر سر سهم بازار خودشان با یکدیگر گلاویز شده و حساب‌و‌کتاب کسب‌وکارهایشان را پهن کرده‌اند روی میز، اتفاق خوبی است. البته اگر اوضاع کلی اکوسیستم و اقتصاد نوآوری از چیزی که در آن هستیم نرمال‌تر بود، اتفاق خوب‌تری هم می‌شد. این رقابت‌ها در یک فضای عادی و نرمال نشانه سلامت اکوسیستم است. اتفاقاً باید رسید از دوره‌هایی که همه رقبا گل و بلبل وار و دست در گردن، قربان صدقه همدیگر بروند. یادمان نمی‌رود در دوره‌ای اکوسیستم استارت‌آپی کشور دچار همین عارضه همه‌چیز خوب‌نمایی شده بود و صرفاً کلمات نغز و عرفانی از آن بیرون می‌آمد. یک سال بعد از همان دوره طلایی بود که به یکباره همه چیز ترکیب و خیلی‌ها افتادند به جان هم. پس برای من این رقابت‌ها و ادعاهای کسب‌وکاری نشانه خوبی است؛ شما رانمی‌دانم!



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili

خطرناک‌تر از این ایده روال شدن آن است!

آیا قطع اینترنت هفته گذشته آخرین تجربه ما از این دست تصمیمات اشتباه خواهد بود؟



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

← برای کسی که چکش دست گرفته، همه مسائل شبیه میخ هستند! صبح پنجشنبه گذشته برای جلسه‌ای در زمینه اقتصاد دیجیتال در وزارت ارتباطات بودم؛ نه تنها در خانه اینترنت نداشتم و نه تنها در مسیر، که حتی در وزارت ارتباطات هم به چیزی به نام اینترنت (چه داخلی، چه بین‌المللی) دسترسی نداشتم؛ من که معمولاً از اپلیکیشن‌های مسیریاب استفاده می‌کنم و به این اپلیکیشن‌ها و راهنمایی‌هایشان عادت کرده‌ام، رانندگی از خانه تا ساختمان وزارت ارتباطات تجربه‌ای غریب بود. گویی ناگهان همه دسترسی‌هایم را از دست داده‌ام و حالا باید مسیرم را در مه پیدا کنم!

← با وجود اینکه گفته شده بود اینترنت در زمان کنکور قطع نمی‌شود یا حداقل به‌طور مسجل گفته نشده بود، ولی در نهایت با ضعیف‌ترین استدلال ممکن و برای دلیلی غیر از حفظ امنیت کشور و مردم، اینترنت قطع شد. بهانه قطع شدن اینترنت هم جلوگیری از لو رفتن سؤالات کنکور بود؛ بهانه‌ای که فقط بهانه بود و در نهایت سؤالات کنکور هم لو رفت که هم چوب را خورده باشیم، هم پیاز را. به نظر می‌رسد این چنین قطع کردن اینترنت به نفع آنهایی شد که دستی بر آتش دارند! چرا که در زمان متصل بودن اینترنت وقتی سؤالات لو می‌رفت، با انتشار آن در سطح اینترنت قیمت کاهش می‌یافت؛ ولی حالا که دسترسی سخت شده، احتمالاً قیمت‌ها هم بالاتر رفته!

← شیوه حل مسئله قطع کردن اینترنت به بهانه جلوگیری از یک اتفاق، متأسفانه به شیوه‌ای عجیب برای حل کردن مسائل تبدیل شده است. گویی راه‌حل ما برای همه چیز بستن است و بس! به نظر می‌رسد تنها راهی که به ذهن مان می‌رسد، این است که ببندیم و گویی هیچ راه‌حل دیگری در چنته نداریم. در چند روز گذشته به کرات درباره غلط بودن این شیوه از حل مسئله گفته شده است؛ آنهایی هم که باید حرف بزنند، زده‌اند و متأسفانه در کمال ناباوری اینترنت به

بهانه‌ای عجیب قطع شد. البته برخی هم روزه سکوت گرفته‌اند و ترجیح می‌دهند خودشان را گلی نکنند.

← حالا در کمال تعجب در زمانی که اینترنت کشور قطع شده، صداوسیما با زیرنویس کردن مکرر، اصرار دارد بگوید پیام‌رسان‌ها و اپلیکیشن‌های ایرانی دچار اختلال شده‌اند! به نظر می‌رسد صداوسیما فرصتی برای زدن کسانی که دوست‌شان ندارد استفاده می‌کند. نمی‌دانم کارشناسان و خبرنگاران صداوسیما چگونه به این نتیجه رسیده‌اند که در زمان قطعی اینترنت اپلیکیشن‌ها و پیام‌رسان‌های ایرانی دچار اختلال شده‌اند!

← نمی‌دانم شاید صداوسیمایی‌ها انتظار دارند در زمان قطعی اینترنت اپلیکیشن‌ها کار کنند که الان تعجب کرده‌اند که چرا اسنپ و تپسی کار نمی‌کنند؛ شاید برای این دوستان عجیب باشد که اسنپ و تپسی برای فعالیت به اینترنت نیاز دارند؛ شاید دوستان صداوسیما باور نکنند، ولی اگر برق قطع شود، کسی نمی‌گوید صداوسیما دچار اختلال شده؛ می‌گویند برق قطع شده! آنچه در عمل رخ داده، ایجاد حجم عظیمی ناراضی‌ت است؛ آن هم برای کسانی که تمرکز کرده‌اند در این شرایط سخت کارشان را انجام دهند. گویی مغز متفکری تلاش می‌کند تا جایی که می‌تواند ناراضی‌ت خلق کند و از هر بهانه‌ای استفاده می‌کند که حال مردم را بگیرد. نمی‌دانم؛ این طور وقت‌ها بیشتر از اینکه تصور کنم حماقتی در حال رخ دادن است، بر این نظرم که خیانتی در حال رخ دادن است.

← ما در روزهای سختی قرار داریم و همه باید تلاش کنیم، کار، تلاش و خلق ارزش به اولویت اول تبدیل شوند و این کارهای عجیب مانند قطع کردن اینترنت، آن هم به بهانه‌هایی عجیب‌تر، مصداق ریختن آب به آسیاب دشمن است و بس. امیدوارم این شیوه حل مسئله آخرین بار باشد و همه آنهایی که در این زمینه با کم‌کاری زمینه‌آزار و اذیت مردم را فراهم کردند و حتی نتوانستند از سؤالات کنکور حراست کنند، شاهد برخورد مناسب باشند.



رضا قربانی
@mediamanager_ir



دخالت صمت در کار اتحادیه
رضافت نسب در انتقاد به انتصاب مینا مهرنوش به عنوان رئیس اتحادیه کسب و کارهای مجازی گفته دخالت مستقیم صمت در امور یک اتحادیه بی سابقه بوده است.



شاخص ۷۳ درصدی NPS
ازکی گفته کاربران به دلیل رضایت از این پلتفرم بیمه آن را به دیگران توصیه کرده‌اند و «ازکی» توانسته است به عدد مثبت ۷۳ در شاخص NPS برسد.



دانش بنیان حمایت نمی‌خواهد
معاون علمی رئیس‌جمهور گفته فرهنگ حمایت از دانش بنیان فرهنگ اشتباهی است و در واقع این ماییم که نیازمند حمایت و ارزش آفرینی دانش بنیان‌ها هستیم.



همکاری نیکان و فرانونیان
شرکت‌های نیکان و فرانونیان، شرکتی به نام «وی بانک» تأسیس و دو میلیون دلار از فعالان اقتصادی معدنی برای ایجاد نئوبانک جذب سرمایه کرده‌اند.

مدیرعامل اسنپ سهم بازار ۲۰ درصدی تپسی را قبول ندارد و نهایتاً برای رقیب ۱۰ درصد سهم قائل است

سهم بازار تپسی در برابر اسنپ: ۲۰-۸۰ یا ۱۰-۹۰؟

درآمدی‌شان که در کدال بورس منتشر شده اعلام کرد می‌خواهند آن را به ۳۰ تا ۳۵ درصد برسانند حساس تر هم شد. منشی پور می‌گوید آمارهای بازار سرمایه نشان می‌دهد این استارت‌آپ وعده‌هایی را که در امیدنامه‌اش ارائه داده، محقق کرده و حالا به دنبال رشد بیشتر درآمدها و البته گرفتن سهم بازار بیشتر حتی تا ۳۵ درصد کل بازار است. محمد خلج، مدیرعامل اسنپ اما با اشاره به اینکه در ایران بازار چند شهر خاص است که نشان‌دهنده میزان نفوذ در بازار تاکسی‌های اینترنتی است، در گفت‌وگویی تأکید کرد آنها در ماه‌های اخیر نه تنها رشد داشته‌اند بلکه برخی رکوردهای روزانه خودشان را هم جابه‌جا کرده‌اند. نکته جالب اینکه خلج با تأکید بر داده‌های تپسی در بورس گفته تحلیل این داده‌ها به آنها نشان می‌دهد که سهم بازارشان ۹۰ درصد است. خلج تلویحاً ادعای تپسی را رد کرده و نهایتاً برای رقیب خودش در این بازار یک سهم ۱۰ درصدی قائل شده است. موضوعی که واکنش شدید منشی پور را در پی داشته است.

یک نظرسنجی سفارش داده‌شده از سوی تپسی به یک پاسخ مفصل در قالب یک گفت‌وگو از سوی اسنپ رسید، اما تپسی و مدیرعامل آن بیکار ننشستند و در یک توییت تندوتیز از استدلال مدیرعامل اسنپ خرده گرفتند و گفتند در نهایت این آمار و ارقام بازار سرمایه است که می‌تواند مبنای درستی برای ادعا کردن در خصوص سهم از بازار شود. این خلاصه جدل اسنپ و تپسی در چند روز گذشته بر سر میزان سهم هر یک در بازار تاکسی‌های اینترنتی است. ماجرا از این قرار است که اول تپسی تلاش کرد خبری را در اکوسیستم استارت‌آپی و در رسانه‌های سراسری منتشر کند که با تکیه بر نظرسنجی یک مؤسسه پژوهشی سهم بازار خود را ۲۰ درصد عنوان می‌کرد. مؤسسه‌ای که به سفارش تپسی به سراغ کاربران این سرویس‌های اینترنتی رفته و دریافت بود ۲۰ درصد نمونه آماری شرکت‌کننده در این تحقیق از تپسی برای حمل و نقل خود استفاده می‌کنند. آماری که وقتی میلاد منشی پور با اشاره به روند رشد

آبردراک سرویس جدید راه‌اندازی می‌کند

جزئیات راهکار آبر مالی هوشمند آبردراک



هوشمند آبر دراک گفت: «برای ورود به بحث باید بگویم که یکی از موضوعات عمده و مهم در حوزه فعالیت ما ارائه زیرساخت توسعه‌پذیر است؛ زیرساختی که به راحتی در اختیار دیگران قرار بگیرد و بخش عمده‌ای از تأمین این زیرساخت‌ها، مربوط به اتوماسیون و خودکارسازی آنها در راستای ارائه سرویس‌های چابک می‌شود.

بدین منظور، یکی از اقدامات اساسی که ما انجام دادیم، راحت‌تر کردن دسترسی به زیرساخت‌هاست.» او در ادامه در پاسخ به اینکه بخش مالی چه نیازی به سرویس ابری جدیدی که برای ارائه خدمات مالی ارائه می‌دهید، احساس کرده که به این موضوع گرایش پیدا کرده‌اید، بیان کرد: «موضوع اساسی در این زمینه، نوع نگاهی است که در حال حاضر به خدمات مالی وجود دارد. مشتری محور بودن این سیستم‌های مالی ما را به سمتی می‌برد که سرویس‌هایی ارائه دهیم تا نیازهای مورد نیاز به سهولت رفع شود که برای این هدف، چابک بودن ارائه سرویس بدون درگیری‌های فنی خیلی مهم است. در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ با گسترش و همه‌گیر شدن ویروس کرونا، رشد اصلی آبرهای مالی در دنیا در این زمان اتفاق افتاد و سرویس‌های ابری به‌عنوان پلتفرمی که بتواند سرویس‌ها

شرکت آبر دراک ارائه‌دهنده خدمات هوشمند آبری است که از سال ۱۳۹۸ فعالیت خود را با رونمایی از محصول شبکه توزیع محتوا آغاز کرد و به‌مرور سبد محصولات ابری خود را توسعه داد. این شرکت در سال ۱۴۰۱ موفق به جذب سرمایه از شرکت خدمات انفورماتیک شد و در حال حاضر در مسیر توسعه و گسترش محصولات ابری خود با تمرکز در حوزه مالی و بانکی است. آبر دراک در هشتمین نمایشگاه تراکنش از راهکار تخصصی آبر مالی خود رونمایی کرد. این راهکار مجموعه‌ای از سرویس‌های ابری است که با از بین بردن دغدغه تأمین و نگهداری سرویس‌ها و تجهیزات زیرساختی، مسیر تحول دیجیتال را برای صاحبان فناوری‌های مالی هموار خواهد کرد. این راهکار به‌تازگی برای یک شرکت در حوزه‌های مالی و همچنین یکی از بزرگ‌ترین بانک‌های خصوصی پیاده‌سازی شده که با در نظر گرفتن حساسیت‌های امنیت داده و حریم خصوصی این شرکت‌ها، امکاناتی برای افزایش کارایی، ایجاد امکان مقیاس‌پذیری، تأمین امنیت و منابع پردازشی مورد نیاز آنها را تأمین کرده است. در این زمینه فرشاد خونجوش، رئیس هیئت‌مدیره آبردراک در گفت‌وگو با «راه پرداخت» درباره جزئیات راهکار آبر مالی

تکنوتجارت از برنامه‌های کوتاه‌مدت خود می‌گوید

جذب سرمایه برای کسب‌وکارهای بالغ

ایجاد شده است.» مدیر سرمایه‌گذاری تکنوتجارت می‌افزاید: «ما برنامه عملیاتی سال ۱۴۰۲ و استراتژی‌های سرمایه‌گذاری مان را بر مبنای تکمیل زنجیره ارزش بانک و مشتری‌یانش تدوین کرده‌ایم. برخی حوزه‌ها را در برنامه‌های ارزیابی خود داریم که در سال ۱۴۰۲ عمدتاً بر آنها متمرکز خواهیم بود؛ از جمله این حوزه‌ها می‌توان به مدیریت ثروت، تحلیل داده و مدیریت داده اشاره کرد.» او می‌گوید: «پیش‌بینی ما این است که در سه تا شش ماه آینده، بخشی از فعالیت‌هایمان صرف جذب سرمایه

تکنوتجارت پس از عقد قراردادهای سرمایه‌گذاری روی «دیجی‌پی» و «آوای اطمینان» در اواخر تابستان، گامی مؤثر در هم‌افزایی میان بانک و صنعت فناوری مالی برداشته است. سولماز ترابی، مدیر سرمایه‌گذاری خطرپذیر تکنوتجارت درباره آخرین سرمایه‌گذاری‌های این شرکت می‌گوید: «در ماه‌های گذشته قرارداد دیجی‌پی و آوای اطمینان را منعقد کرده‌ایم و پرداخت‌ها انجام شده است. خطوط کسب‌وکاری مشترک بانک و این کسب‌وکارها



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم

را به صورت یکپارچه در اختیار کاربران قرار بدهد، مطرح شد و عملاً گسترش یافت.» خونجوش درباره ساختار سنتی انتقال اطلاعات و بسته بودن فضای بانک‌ها در زمینه اطلاعات توضیح داد: «یکی از چالش‌های بانکی بحث محرمانه بودن اطلاعات است که تجربه ما با برخی از شرکت‌های مالی نیز این موضوع را تأیید کرد. در مذاکرات ما با این شرکت‌ها برای حل این چالش در بحث داده‌ها مطرح کردیم که استراتژی مدنظرمان را بیان کنید و به این سمت رفتیم که از تجهیزات تحت مالکیت خود شرکت‌های مالی استفاده کنیم.»

برای کسب‌وکارهای بلوغ‌یافته پرتفوی تکنوتجارت شود. مثلاً استارت‌آپ جاده (در حوزه حمل‌ونقل بار بین شهری)، استارت‌آپ فلامینگو در حوزه CLM با محصول امضانو و استارت‌آپ بیدک (سامانه جامع فروشگاه‌ساز) فرایند سرمایه‌گذاری را پشت سر گذاشته‌اند، محصولات پیووت شده‌اند، به بازار بانک متصل‌اند، مدل‌های کسب‌وکاری‌شان شکل گرفته و به‌طور کلی وضعیت خوبی دارند. در برنامه ماست که با تعامل با بازار، برای این استارت‌آپ‌ها جذب سرمایه کنیم.»



قانون جهش تولید
دانش بنیان در حال
تکمیل است

۱۱ آیین نامه تصویب شد

قانون جهش تولید دانش بنیان که خردادماه سال جاری به دولت ابلاغ شده بود، به مرحله اجرایی شدن رسیده است. به گفته معاون اداره کل سیاست گذاری و توسعه علم و فناوری معاونت علمی برای اجرایی شدن این قانون، تاکنون ۱۱ آیین نامه تصویب شده و سه آیین نامه دیگر نیز در دست تهیه است.

مهدی کرامتی، معاون اداره کل سیاست گذاری علم و فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در گفت و گو با ایرنا اعلام کرده در این هفت ماه تدوین آیین نامه ها انجام شده است. به گفته کرامتی ۱۱ آیین نامه تکلیفی را که در قانون تصریح شده به سرانجام رسانده اند. عمده آیین نامه ها هم نوشته شده و تنها سه مورد باقی مانده است که آنها هم در فرایند تکمیل شدن هستند.

او در توضیح بیشتر این آیین نامه گفت: «باید پیشنهادهای دولت به کمیسیون ها ارسال و نظرات مختلف جمع آوری شود. سپس مرحله به مرحله معاونان وزرا و بعد وزرا و در نهایت هیئت وزیران باید این موضوع را بررسی کنند. در واقع زمانی که تعداد آیین نامه ها زیاد می شوند، در صف انتظار قرار می گیرند. البته باید این نکته را هم اعلام کرد که آیین نامه های زیادی در دولت است و تنها آیین نامه جهش تولید نیست.»

کرامتی با بیان اینکه برخی از این آیین نامه ها هم اکنون نیز قابل اجرا هستند و نیاز به اقدام بعدی ندارند، گفت: «دسته دوم این آیین نامه ها نیازمند زیرساخت های اجرایی هستند و به دنبال آن هستیم تا برای حمایت های مالیاتی یک سامانه تعاملی طراحی کنیم تا اگر کسی خواست پروژه ای را طراحی کند، آنجا معرفی شود. برای این منظور به مکانیزم های ارزیابی، تهیه فهرست های مصادیق مورد قبول و همچنین دستورالعمل های ریزتر اجرایی نیاز داریم؛ در واقع زیرساخت هایی برای اجرای این آیین نامه ها مورد نیاز است که ما آنها را با تأخیری اطلاع رسانی کرده و اجرای آنها را شروع خواهیم کرد.»



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم



اعتراض به بدعت گذاری ساترا

توانگر در نامه ای اعتراضی به دبیر شورای عالی فضای مجازی عنوان کرد

رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس در نامه ای به دبیر شورای عالی فضای مجازی نسبت به استفاده سلیقه ای از اینماد و بستن درگاه بانکی سیستم های VOD هشدار داده است. او با اعلام اینکه همکاری ساترا و مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، بدعت گذاری خطرناکی در این زمینه است، گفته در شرایطی که حوزه اقتصاد دیجیتال به صورت همزمان مورد حمله معاندان خارجی و متحجران داخلی است، استفاده بدون قانون از ابزارهایی چنین خطرناک، برای ایجاد فشار مضاعف بر کسب و کارها اقدامی ناشایست و نارواست.

این اولین بار نیست که اقدامات ساترا و نظارت این نهاد بر VODها باعث اعتراض و انتقاد شده است. علاوه بر اینکه جایگاه حقوقی ساترا ابهام دارد، اقدامات آن برای جلوگیری از فعالیت کسب و کارها هم مورد انتقاد کارشناسان است.

نمایندگان مجلس نیز زمانی در تلاش بودند نظارت بر شبکه نمایش خانگی را از ساترا بگیرند و به وزارت ارشاد بازگردانند. اعضای کمیسیون فرهنگی مجلس سیزدهم هم بارها در این مورد جلسه برگزار کردند، اما نتیجه ای نداشت.

داستان از جایی شروع شد که آذرماه سال جاری دبیر انجمن صنفی شرکت های نمایش ویدئویی آنلاین در نامه ای به فیروزآبادی، دبیر شورای عالی فضای مجازی از برخورد ساترا و مرکز توسعه تجارت الکترونیکی نسبت به VODها انتقاد کرد.

بر اساس این نامه، روز دوشنبه ۲۱ آذرماه، درگاه بانکی شرکت «فیلمنت» از ساعت ۲۰ تا ۱۰ صبح روز بعد مسدود بود و کاربران امکان خرید اشتراک نداشتند.

پس از پیگیری ها مشخص شد ساترا به دلیل ارسال نامه ای به شرکت فیلمنت در خصوص کاهش زمان تبلیغات قبل از نمایش سریال ها برای کاربران و مشاهده مغایرت، این تصمیم را گرفته است. از نظر محمد مهدی عسگرپور، در این ماجرا شاهد ایجاد یک بدعت عجیب در تعامل ساترا و مرکز توسعه تجارت الکترونیکی هستیم و توافق نانوشته این دو مجموعه در اعمال محدودیت های این چنینی خطرناک است. به دنبال این اتفاق، حالا مجتبی توانگر هم به این برخورد ساترا واکنش نشان داده است.

مجتبی توانگر، نماینده تهران و رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس در نامه ای جدید به دبیر مرکز ملی فضای مجازی در مورد ساترا نوشته است: «همان طور که پیش تر تذکر داده بودم، سپردن اختیارات بی حد و حصر و بدون نظارت به مجموعه هایی که به صورت سلیقه ای از سخت ترین روش ها برای تحت فشار قرار دادن کسب و کارهای بخش خصوصی و استارت آپ ها استفاده می کنند، برخلاف عقل و شرع بوده و در شرایطی که استارت آپ های حوزه اقتصاد دیجیتال به صورت همزمان مورد حمله معاندین خارجی و متحجرین داخلی بوده و با خون دل و تلاش مضاعف در حال تقلا برای بقای خود هستند، استفاده بدون قانون از ابزارهایی چنین خطرناک جهت ایجاد فشار مضاعف بر کسب و کارها اقدامی ناشایست و نارواست.»

طبق نامه توانگر، او پیش تر هم نسبت به روش استفاده از اینماد، مخالفت های خود را اعلام کرده بود: «از آن گذشته حال کار به جایی رسیده که

سکوهای VOD با وجود دارا بودن اینماد، با کارسازی ساترا (که وجود خودش از نظر قانونی محل سؤال و ابهام است) و متابعت کورکورانه مرکز توسعه تجارت الکترونیکی از نظریات غیرقانونی ساترا، در محاق توقیف درگاه های بانکی قرار می گیرند و جناب عالی به نیکی می دانید این اقدام خطرناک به مثابه خفه کردن عملیات روزمره این کسب و کار مجازی و شکستن ستون فقرات آن است.»

رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس همچنین در این نامه وزیر ارشاد را مخاطب قرار داده و آورده است: «اگر مسئولان محترم ذی ربط (از جمله وزیر محترم فرهنگ و ارشاد اسلامی) نسبت به انجام تکالیف محوله از سوی شورای عالی فضای مجازی در توسعه نظام محتوا و خدمات محتوایی در فضای مجازی و نیز تدوین و تصویب قوانین مورد نیاز کشور در حوزه های نوظهور مانند سکوهای نمایش ویدئویی آنلاین عمل کرده بودند، امروز شاهد یکه تازی بی فکر و خطرناک مجموعه های باربیط و بی ربط در حوزه مسائلی که مستقیماً در حوزه مسئولیت وزارت محترم فرهنگ و ارشاد اسلامی قرار دارد، نبودیم.»

توانگر در نامه خود از مرکز ملی فضای مجازی درخواست کرد تا به عنوان عالی ترین رکن سیاست گذار و هماهنگ کننده در فضای مجازی برای نظم و نسق تنظیم گران بخشی و تعیین تکلیف ساماندهی حوزه محتوا اقدام کند.

او همچنین از وزیر صمت خواست در مقابل مجلس نسبت به عملکرد مرکز توسعه تجارت الکترونیکی در موضوع استفاده سلیقه ای از ابزار اینماد و بستن درگاه بانکی شرکت ها پاسخگو باشد.

اخبار را هم از ما بخوانید کارنگ را لحظه‌ای دنبال کنید

اگر سایت و شبکه‌های اجتماعی ما را دنبال کرده باشید در هفته‌های اخیر متوجه تغییرات خاصی در آنها شده‌اید. تا اینجا راهی که آمده‌ایم سایت کارنگ، سایت هفته‌نامه بود و تلاش داشت با باز نشر مطالب هفته‌نامه دسترسی کاربران در وب به تحولات اقتصاد نوآوری را تسهیل کند. اما از این هفته هم سایت ما به یک سایت خبری مستقل‌تر تبدیل شده که به صورت ۲۴x۷ اخبار و رویدادهای مختلف این اکوسیستم را پوشش می‌دهد و هم به صورت لحظه‌ای در شبکه‌های اجتماعی به خبرها و رخدادهای واکنش نشان می‌دهد. این بخشی از تلاش جدید کارنگ برای **توجه بیشتر به «خبر» در فضای اقتصاد دیجیتال کشور** است. پس با کارنگ آنلاین بیشتر همراه باشید.

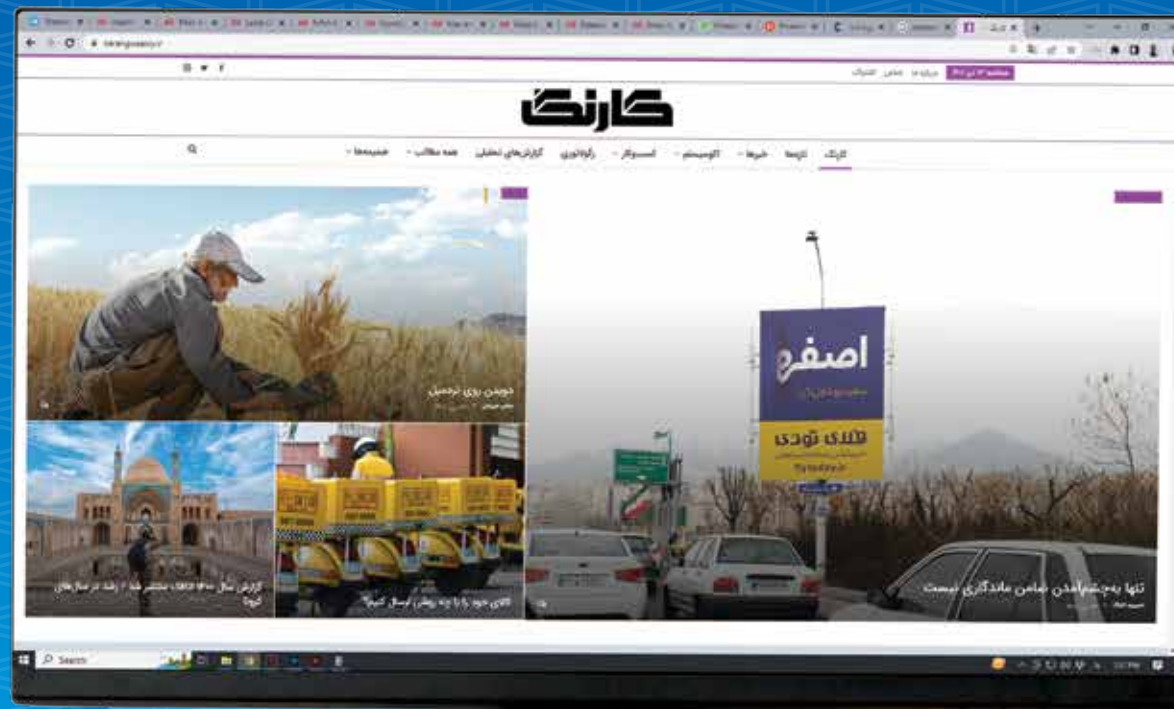
۲۴x۷

k a r a n g w e e k l y . i r

karangweekly 

karangweekly 

karangweekly 





نصرتهران در نامه‌ای خواستار رفع محدودیت‌های تاکسی‌های اینترنتی شد **انحصار ایجاد نکنید**

رئیس هیئت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران، در نامه‌ای خطاب به وزارت راه و شهرسازی خواستار رفع محدودیت‌هایی شد که اخیراً بر تاکسی‌های اینترنتی اعمال شده است. او ایل دی‌ماه معاونت حمل و نقل و مهندسی ترافیک پلیس راه راهور فراجا در نامه‌ای به رؤسای پلیس راه استان‌های کشور، خواستار جلوگیری از فعالیت تاکسی‌های اینترنتی در جاده‌های برون‌شهری شده بود. علاوه بر این پیش‌تر نیز خبری آمد که به دستور دادستانی، ورود تاکسی‌های اینترنتی به شعاع ۸۰۰ متری فرودگاه امام ممنوع شده است.

حسین اسلامی، رئیس هیئت‌مدیره سازمان نصر استان تهران ۲۸ دی در نامه‌ای خطاب به وزارت راه و شهرسازی، سازمان بازرسی، پلیس راه راهور فراجا، پلیس راهنمایی و رانندگی فراجا و برخی نهاد‌های مربوط دیگر دلیل ایجاد محدودیت‌های اخیر اعمال شده بر تاکسی‌های اینترنتی را پاسخگویی به اعتراضات تاکسی‌های رسمی فعال در فرودگاه و تاکسی‌های رسمی بین‌شهری دانست و بیان کرد که این محدودیت‌ها حق انتخاب مسافران را به شدت محدود کرده و آنها را به استفاده از خدمات تاکسی‌های رسمی با قیمت‌های چندبرابری وادار می‌کند. در نامه حسین اسلامی آمده است که انتظار می‌رود رفاه مسافران قربانی جلب رضایت رانندگان نشود و برای جلب رضایت آنان بهتر است از روش‌های دیگری به جای ایجاد محدودیت بر تاکسی‌های اینترنتی استفاده کرد. طبق این نامه، رضایت ناوگان حمل و نقل با افزایش بهره‌وری و بهینه‌سازی ناوگان و استفاده از روش‌های نوین به‌جای شیوه‌های سنتی قابل تأمین است و اساساً نمی‌توان و نباید برای جلب رضایت یک گروه، به نفع ایشان انحصار ایجاد کرد. اسلامی اعلام کرده جلب رضایت مشتری از یک سو و ارائه دهندگان خدمت از سوی دیگر، جزء لاینفک اهداف سکوها (پلتفرم‌ها) بوده و در این شرایط نامناسب اقتصادی حاکم بر کشور، ترجیح انحصاری یک‌سویه، تبعات و ناراضی‌هایی را ایجاد خواهد کرد.



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

رادار بازی یا بازی با واژه‌ها؟

کارشناسان می‌گویند سامانه رادار بازی در واقع دادن اینترنت طبقاتی به گیمرهاست؛ نه حل مشکل سرعت اینترنت است و نه یک ابزار جدید

به گفته عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، استفاده از سایت و اپلیکیشن رادار بازی، ضمن افزایش قابل توجه سرعت دانلود بازی‌ها و آپدیت آنها، باعث کاهش چشمگیر پینگ بازی‌ها نیز خواهد شد که در نتیجه به گفته او تجربه‌ای دلچسب در بازی آنلاین برای کاربران رقم خواهد خورد. سامانه رادار بازی یک DNS رفع تحریم ارائه می‌کند که بیشتر برای کاربران کنسول‌های بازی کاربردی‌تر است. برای استفاده از این سامانه، کاربران باید نرم‌افزاری که از پروتکل وایرگارد پشتیبانی می‌کند و به نوعی وی‌پی‌ان است و امکان دورزدن تحریم‌های حوزه بازی علیه ایران را فراهم می‌کند، روی سیستم خود نصب کنند. سعید سوزنگر، کارشناس امنیت سایبری، راه‌اندازی این سامانه را شروعی برای ارائه اینترنت طبقاتی می‌داند. او در این زمینه به «کارنگ» می‌گوید: «وزیر ارتباطات اعلام کرده که ما برای برنامه‌نویس‌ها و گیمرها اینترنت با شرایط خاص ارائه می‌دهیم. راه‌اندازی سامانه رادار بازی مصداق بارز همین اینترنت ویژه و طبقاتی است. اگر نمی‌خواهند اسمش را طبقاتی بگذارند، می‌توانند اسم

وی‌پی‌ان سازمانی برای گیمرها

چهار ماه از اختلال و محدودیت اینترنت می‌گذرد و به نظر می‌رسد شرایط هیچ‌گاه به قبل از ۳۰ شهریورماه بازنگردد. حداقل سیاست‌ها و اظهارات وزارت ارتباطات و در رأس آن وزیر ارتباطات به خوبی نشان می‌دهد که اینترنت دیگر قرار نیست در کشور، سرویسی باشد که همه به صورت برابر به آن دسترسی داشته باشند. برای نمونه اخیراً وزیر ارتباطات در حاشیه جلسه هیئت دولت گفته است در تلاش‌اند که نیاز مردم به فیلترشکن کاهش یابد. بسیاری این صحبت را این‌گونه برداشت می‌کنند که قرار است از سرویس‌هایی مانند یوتیوب رفع فیلتر شود و بسیاری دیگر می‌گویند منظور وزیر ارتباطات، ارائه وی‌پی‌ان سازمانی است که سال‌هاست حاکمیت تلاش می‌کند آن را ارائه کند و بالأخره وزیر ارتباطات دولت سیزدهم کلید واگذاری آن را با راه‌اندازی سامانه «رادار بازی» زده است. این سامانه با همکاری بخش خصوصی، بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای و شرکت ارتباطات زیرساخت راه‌اندازی شده است.

دو هفته پیش بود که وزیر ارتباطات در واکنش انتقادی کاربران و مدیران فعال در صنعت آی‌تی نسبت به تلاش وزارت ارتباطات برای ارائه اینترنت طبقاتی به گروه‌های خاص، اعلام کرد که آنها قصد دارند تنها ابزارهایی برای دسترسی بهتر برنامه‌نویس‌ها و گیمرها به اینترنت فراهم کنند که به باور او اسم آن را نمی‌توان اینترنت طبقاتی گذاشت.

در گام بعدی هم او به این وعده خود عمل کرد و خبر از رونمایی سامانه «رادار بازی» برای گیمرها داد. سرویسی که برای حل مشکل پینگ، سرعت پایین دانلود و به‌روزرسانی بازی‌ها راه‌اندازی شده، اما به باور کارشناسان و فعالان حوزه فناوری، در واقع همان اینترنت طبقاتی یا ارائه وی‌پی‌ان حکومتی است که در قدم اول برای گیمرها راه‌اندازی شده است. سرویسی که از زمان راه‌اندازی تاکنون با حاشیه‌های بی‌پایان مانند داشتن مشکلات امنیتی و ویروسی بودن فایل‌هایش برای دانلود و کپی بودن برنامه آن از یک سرویس دیگر یعنی «الکترو» که برای دورزدن تحریم‌ها در حوزه بازی راه‌اندازی شده بود، مواجه است.



فعالان حوزه اینترنتی خبر دادند:

افت ۳۵ تا ۴۰ درصدی فروش اینترنت!

این بود که اگر دولت قصد حمایت از مردم را دارد، باید این اقدام را از منابع خودش انجام دهد. پیش از اینکه شبکه‌های اجتماعی فیلتر شوند، برای تشویق مردم به استفاده از سرویس‌های داخلی، ترافیک داخلی نصف قیمت می‌شد. اما امروز که با محدودیت‌های اینترنتی و فیلترینگ مواجه هستیم، این کار بی‌معنی است. دولت برای حمایت از مردم نباید از بخش خصوصی استفاده کند. دولت برای جبران خسارت می‌تواند مدتی بخشی از فروش پهنای باندش را رایگان کند و تخفیف به مردم از جیب دولت پرداخت شود. یکی از حاضران گفت که حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد از پهنای باند اپراتورهای ثابت کم شده که البته بخشی از آن در ماه گذشته برگشته است. برای پیگیری بهتر است همگی به عدد مشخصی برسند. همچنین اگر انتهای شهر یورما با ۴۰ درصد افت پهنای باند مواجه بودیم و اکنون به ۲۰ درصد رسیده، به دلیل ترافیک داخلی است که درآمدی برای اپراتورها ایجاد نمی‌کند؛ بنابراین پیشنهاد می‌شود درصد متناسبی از درآمد پهنای باند هر اپراتور که مشخص هم هست، توسط شرکت ارتباطات زیرساخت در سال ۱۴۰۱ تخفیف داده شود.

نبود ادبیات واحد برای گفت‌وگو میان صنف فناوری اطلاعات و وزارت ارتباطات، مهاجرت گسترده نیروهای متخصص، مشکلات شرکت‌ها در بیمه و گمرک و نیز تورم از دیگر موضوعاتی بود که در این نشست مطرح شد. آزادسازی تعرفه هم یکی از راه‌هایی بود که برای جبران خسارت اپراتورها عنوان شد. این در حالی است که نمایندگان اپراتورها خودشان هم نظر بودند که در وضعیت فعلی سرویس‌های موجود، نه برای مردم و نه بهره‌بردار، کیفیت لازم را ندارند.

همراهی دولت با شرکت‌ها در بخش گمرک، معافیت‌های مالیاتی و بیمه و توقف مصوباتی که در کمیسیون تنظیم مقررات مصوب شده‌اند از جمله پیشنهادهاتی بود که علاوه بر درخواست تخفیف متناسب ترافیک پهنای باند، برای جبران خسارت شرکت‌ها توسط دولت مطرح شد. در این جلسه انتقاداتی هم به عملکرد وزیر ارتباطات و وزارتخانه متبوع او عنوان شد.

فعالان حوزه اینترنتی و مخابراتی در نشستی به بررسی چالش‌های اپراتورهای اینترنت ثابت در چند ماه اخیر پرداختند. در این جلسه اعلام شده که این اپراتورها در چند ماه محدودیت ادامه‌دار اینترنت با افت فروش ۳۵ تا ۴۰ درصدی مواجه بوده‌اند.

در این نشست حسین اسلامی، رئیس هیئت‌مدیره این سازمان با اشاره به شرایط فعلی اینترنت در کشور گفت: «سطح درخواست و مطالبه اعضای صنف و پاسخگویی وزارتخانه‌های مختلف از جمله وزارت فاوا دچار یک گسل وحشتناک شده؛ بنابراین یکی از کارهای ما تلاش برای گفت‌وگو و تسهیل ارتباط میان بدنه فعالان و مجموعه دولت و حاکمیت است.» او تأکید کرد: «وقتی این فاصله زیاد باشد، کار صنف هم سخت‌تر می‌شود و از سوی هر دو گروه در معرض انتقاد است؛ بنابراین گفت‌وگو و هفکری در این زمینه بسیار مهم است.»

رئیس هیئت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران ضمن انتقاد از عملکرد برخی مدیران عامل گفت: «گاهی در جلسات سخنانی از سوی دوستان مطرح می‌شود، اما در عمل به دلیل محدودیت‌های موجود شاهد رفتار دیگری از سوی آنها هستیم. به هر حال نمی‌شود تندسخن گفت و آرام راه رفت؛ بنابراین اگر مسئولیتی را پذیرفتیم، باید مبتنی بر همین محدودیت‌ها سخن بگوییم تا تعارضی در رفتار و رفتار ما شکل نگیرد.»

اسلامی به مذاکرات انجام‌شده با حاکمیت در سه ماه گذشته نیز اشاره کرد و توضیح داد: «نمی‌توانیم از اینترنت و وی‌پی‌ان طبقاتی دفاع کنیم، باید درخواست‌های موجود را شفاف و دقیق اعلام کنیم و معتقدم حرف‌های کلی نتیجه‌بخش نیست. موضوع اصلی ضرر و زیان وارد شده به شرکت‌های این حوزه و چگونگی جبران ضرر و زیان آنهاست.» او همچنین راه‌حل‌هایی برای کاهش ضررهای پیش‌بینی شده ارائه کرد.

در ادامه نشست، اعلام شد که اپراتورها با ۳۵ تا ۴۰ درصد افت فروش اینترنت مواجه بوده‌اند و اگر این وضعیت ادامه یابد، مشکلات جدی‌تری ایجاد می‌شود و این میزان افت فروش قابل جبران نخواهد بود. موضوع مهم دیگر از نظر حاضران

ادعا کرده‌اند که کدهای استفاده‌شده در راداریزای همه مربوط به پروژه الکترو است. البته با اطلاعیه‌ای که تیم الکترو در این زمینه منتشر کرد، مشخص شد با دوپاره شدن این تیم و رفتن مدیران الکترو به راداریزای، آنها سورس‌های الکترو را به راداریزای منتقل کرده و در نهایت یک پروژه مشابه الکترو را با کمک دولت راه‌اندازی کرده‌اند.

الکترو در اطلاعیه‌ای که در کانال تلگرامی خود منتشر کرده، در این زمینه نوشته است: «چند وقتی است که الکترو با مشکلات متعددی مواجه شده و خوب فعالیت نمی‌کند. دلیل این مشکلات اخیر الکترو، جدایی اکثر تیم فنی از ما بوده که ایده جدیدی در ذهن داشتند و چون نرم‌افزار الکترو کار همین بچه‌ها بود، کاملاً حق داشتند که سورس برنامه را گسترش داده و اپلیکیشن و پلتفرم رادار را با همکاری شرکت‌های دیگر رشد دهند. به همین دلیل با حمایت‌های مختلف، پروژه جدید راداریزای را با قابلیت‌های جدید و ایجاد پاپ‌سایت‌های متعدد در داخل و خارج کشور و CDN کردن بازی‌ها در داخل آغاز کردند و پلتفرم مقایسه پینگ و کیفیت بازی‌ها را بالا آوردند.»

حاشیه‌های راداریزای به اینجا ختم نمی‌شود. یکی دیگر از موارد پرابهام در مورد این سامانه، اعلام بدافزار بودن فایل وی‌پی‌ان قابل دانلود از طریق این سامانه است. اگر چرخه در توییت بزیند، شاهد انواع توییت‌های تحلیلی و خبری می‌شوید که می‌گویند راداریزای سامانه امنی نیست و دانلود فایل وی‌پی‌ان آن برای دورزدن تحریم‌ها علیه ایران، ویروسی است که امنیت اطلاعات کاربران را به خطر می‌اندازد.

در مقابل انتقادهای توییتی به ناامن بودن این سامانه، تیم وزارت ارتباطات و راداریزای در «ویراستی» که کمتر کاربر توییتی در آن حضور دارد به ارائه پاسخ در مورد این ابهامات پرداخته‌اند.

تیم رادار در مورد مشکلات امنیتی این سامانه نوشته است: «مسئله‌ای که برخی کاربران را نگران کرده بود، حدود یک سوم آنتی‌ویروس‌های ویروس توتال در چند ساعت گذشته اختطاری نسبت به نصب فایل ویندوز دادند که دلیل این مسئله ریپورت به آنتی‌ویروس هاست. بسیاری از آنتی‌ویروس‌ها طوری عمل می‌کنند که اگر ریپورت افراد از حدی بیشتر باشد، اختطاری ثبت می‌کنند.»

در گام بعدی این تیم خبر داد که مشکل حل شده و در این مورد نوشت: «قدرتمندترین آنتی‌ویروس جهان (کسپرسکی) تأیید کرد که این هشدارها اشتباه بوده و رادار را لیست سفید کرد. می‌توانید حالا در ویروس توتال کسپرسکی را مشاهده کنید.»

با این حال این جواب بسیاری را قانع نکرده و باعث شده هنوز بر ناامن بودن این سامانه پافشاری کنند. سعید سوزنگر، کارشناس امنیت سایبری در پاسخ به این سؤال کارنگ که آیا راداریزای مشکل امنیتی دارد یا خیر، اعلام می‌کند در بررسی‌هایی که آنها روی این سامانه انجام داده‌اند، فعلاً با مشکل امنیتی برخورد نکرده‌اند. او معتقد است مشکل اصلی این است که این برنامه به شکل کاملاً غیراستانداردی نوشته شده است. او در این مورد می‌گوید: «این پروژه هم مانند ده‌ها پروژه دولتی دیگر که می‌خواهند سریع راه‌اندازی شود، مشخص است که یک‌شبه نوشته شده و توسعه داده شده و کدهای آن هم که کپی یک پروژه مشابه در همین زمینه است.»

به گفته سوزنگر، ممکن است فعلاً این پروژه مشکل امنیتی نداشته باشد، اما در آینده با این روش توسعه قطعاً با مشکلات امنیتی و سوءاستفاده هکرها مواجه خواهد شد.

آن را اینترنت گروه‌بندی شده برای گروه گیم بگذارند.» او ادامه می‌دهد: «به زودی هم قرار است سرویس ویژه‌ای برای برنامه‌نویسان ارائه دهند که احتمالاً آن هم سامانه‌ای است که در آن ابزارهای مورد نیاز برنامه‌نویس‌ها از طریق یک وی‌پی‌ان حکومتی در اختیارشان قرار می‌گیرد و می‌توانند از سرویس‌های تحریم‌شده استفاده کنند.»

سوزنگر شروع این کار از سمت دولت را خطرناک عنوان می‌کند و بر این باور است که با این کار، دولت در تلاش برای خاموش کردن اعتراض گروه‌های مختلفی است که از وضعیت اینترنت شکایت دارند.

او در این مورد اعلام می‌کند: «وقتی نیاز قشری مانند برنامه‌نویس‌ها یا گیمرها از طریق این سامانه‌ها رفع شود، از همراهی با گرفتن حق و حقوق گروهی که حق‌شان دسترسی آزاد به اینترنت است، جدا می‌شوند و این هم‌صدایی برای در اختیار داشتن اینترنت بدون اختلال و محدودیت از بین می‌رود.»

در همین زمینه یک فعال حوزه فناوری هم راه‌اندازی سامانه راداریزای را شروعی برای ارائه اینترنت طبقاتی می‌داند و به کارنگ می‌گوید: «طی سالیان گذشته دولت‌های مختلف سعی کردند وی‌پی‌ان سازمانی ارائه کنند، اما به دلایلی موفق نشدند و حالا سامانه راداریزای برای گیمرها دقیقاً همان کار وی‌پی‌ان سازمانی را انجام می‌دهد.» به گفته او این اولین بار است که دولت یک دسته‌بندی مشخص مانند گیمرها را انتخاب می‌کند و به آنها اینترنت طبقاتی از طریق وی‌پی‌ان سازمانی ارائه می‌دهد.

به گفته او، ارائه اینترنت طبقاتی به گیمرها در شرایطی اتفاق می‌افتد که دولت با درست کردن زیرساخت‌ها و بهتر شدن سرعت و کیفیت اینترنت می‌تواند مشکل گروهی مانند گیمرها را حل کند؛ چراکه همین حالا هم سرویسی مانند راداریزای وجود دارد که شرایط دورزدن تحریم‌ها برای گیمرها را فراهم می‌کند.

این کارشناس تأکید می‌کند مسیری که دولت در حوزه اینترنت در پیش گرفته، ارائه اینترنت طبقاتی برای گروه‌های مختلف است تا با این کار صدای اعتراض گروه‌های مختلف نسبت به وضعیت اینترنت را خاموش کند.

یک پروژه پرابهام و پر حاشیه

سامانه راداریزای در شرایطی رونمایی شد که وزیر ارتباطات سه هفته پیش وعده داده بود این سرویس در یک برنامه خبری و با حضور خبرنگاران رونمایی خواهد شد، اما در نهایت تصمیم گرفته شد رونمایی از این سامانه با انتشار یک خبر در کانال شخصی عیسی زارع‌پور در پیام‌رسان «بله» رقم بخورد.

از اطلاعات تیم شرکت خصوصی درگیر در این پروژه اطلاعاتی در دست نیست و تلاش کارنگ برای گرفتن ارتباط با این تیم از آنجا که منوط به هماهنگی با وزارت ارتباطات شده بود از طریق روابط عمومی این وزارتخانه به نتیجه‌ای نرسید. با این حال در تنها گفت‌وگویی که بنیان‌گذار سامانه راداریزای با وب‌سایت «ویجیاتو» داشته، حتی نام او نیز ذکر نشده و در گفت‌وگویی همین بنیان‌گذار با وب‌سایت «دیجیاتو» نیز او فقط «مرادی» معرفی شده است.

ابهامات در مورد کارایی این سامانه و تیم پشت پرده آن وقتی بیشتر می‌شود که توییت‌های کاربران و برخی کارشناسان در مورد کپی بودن برنامه راداریزای و ویروسی بودن فایل قابل دانلود از طریق این سامانه را بخوانید.

در چند روز گذشته توییت پر شد از تحلیل‌های مختلف در مورد داشتن خطر امنیتی و کپی بودن این سامانه از یک پروژه دیگر. در مورد کپی بودن این سامانه برخی



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم





اکوسیستم گیلان چطور کار می‌کند؟

همه این گیله مردان جنگجو!

کوچک بودن بازار و قرارگیری در موقعیت شهرستان مهم‌ترین عاملی است که اجازه نمی‌دهد استارت‌آپ‌ها در نیمه عمرشان بتوانند مسیر رشد سریع را طی کنند. اکثر استارت‌آپ‌هایی که در شهرستان دید بلندمدت‌تری دارند، به این فکر می‌کنند که بتوانند یک شعبه یا دفتر در تهران داشته باشند و این موضوع را به‌عنوان یک شتاب‌رو به جلو یا استراتژی توسعه در نظر می‌گیرند.

بسیاری از استارت‌آپ‌های شهرستانی سعی می‌کنند بتوانند نقش یک استارت‌آپ تهرانی را بازی کنند. مشتریانی هم که در کشور وجود دارند دوست دارند

با استارت‌آپ‌های تهرانی کار کنند. با این وجود ما نمونه‌های موفق زیادی در گیلان داریم. وجود استارت‌آپی مانند جاجیگا در اکوسیستم گیلان اگر سود شخص به شخص نداشته باشد، قطعاً نبودنش ضرری بزرگ برای همه خواهد بود. با وجود

چنین الگوهای قهرمانانه‌ای تیم‌های کوچک‌تر هم انگیزه پیدا می‌کنند و با تاب‌آوری بالاتری کارشان را ادامه خواهند داد.

الگوهای موفق دیگری مانند میهن وب‌هاست، تسمینو، آقای پرداخت، فروشگاه‌ساز شاپفا، صرافی ارز دیجیتال بیت‌پین و کلاسه از نمونه‌های موفق دیگری هستند که به‌واسطه کیفیت خدمات و برندینگ درست، بسیاری گمان می‌کنند که آنها در تهران مستقرند. اما همه آنها در وب‌سایت‌هایشان با افتخار شماره‌های گیلان را درج می‌کنند. بسیاری از این کسب‌وکارها توانسته‌اند از مزیت زیرساخت‌های ارزان‌تر شهرستان نسبت به پایتخت بهره‌برند. این کسب‌وکارها چون نقشه راه مشخصی دارند، فقط و فقط به این نیاز دارند که افراد پای کار بیایند و ایده‌هایشان را عملیاتی کنند. وجود چنین افرادی که مانند جنگجویان در تمام سختی‌ها، سرسختی نشان می‌دهند باعث شد که ما در دوران کرونا اولین و بزرگ‌ترین کارخانه نوآوری شمال کشور را در گیلان راه‌اندازی کنیم.



اکوسیستم، منهای تهران

گزارش ویژه کارنگ از وضعیت اکوسیستم استارت‌آپی شهرستان‌ها که نشان می‌دهد وضعیت فعلی اینترنت و محدودیت‌هایش، میخ‌آخرا به تابوت آن خواهد زد!

همه کم‌وبیش می‌دانیم که در اکوسیستم نوآوری ما چه خبر است. سایه ضخیم ناامیدی و آسیب‌هایی که هر بار بر این فضا ضربه زده، بر کسی پوشیده نیست. در این میان اما وضعیت اکوسیستم شهرستانی چیزی است که نباید از آن غافل شد. اکوسیستم شهرستانی به‌واسطه تمرکز فرصت‌ها در پایتخت همواره راه سخت‌تری را پیموده و این راه امروز دشوارتر و طاقت‌فرساتر از گذشته هم شده است. به سراغ چند فعال اکوسیستم شهرستانی رفته‌ایم و درباره وضعیت گذشته و امروز کسب‌وکارهای نوآور در استان‌های مختلف کشور پرسیده‌ایم.

مشهد گفت‌وگو می‌کردم و قریب به اتفاق می‌گفتند فایده‌ای ندارد و باید جمع کرد و رفت. چیزی که کاملاً مشهود است، فرار سرمایه‌های انسانی و سرمایه‌های مالی است. بر خلاف اینکه تصور می‌شود نیروی انسانی در شهرستان ارزان‌تر است، در بلندمدت برای کسب‌وکارها بسیار گران تمام می‌شوند.

بسیاری از نیروهای شهرستان چالش‌پذیری کمتری نسبت به نیروی انسانی پایتخت دارند و این باعث می‌شود کارآمدی کمتری هم داشته باشند و ترس شروع انجام کار در آنها به‌وفور دیده می‌شود. نوعی بی‌انگیزگی برای یادگیری و رخوت در بچه‌های شهرستان دیده می‌شود. در کنار شرایط فعلی هم این آسیب‌ها دوچندان شده و خود من که همیشه اعتقاد به کار کردن و ادامه دادن داشتم، بر سر یک دوراهی گیر کرده‌ام. نمی‌دانم که باید به‌عنوان یک بنگاه اقتصادی کوچک

فعالیت را ادامه بدهم یا دست به تخریب بزنم؟ دوستان دیگر هم چنین نظری دارند و نمی‌دانند که آیا باید فرار کرد و رفت یا ماند و با این اوضاع خراب ساخت و ادامه داد. خاطرم هست که در شماره اول کارنگ، سردبیر رضا جمیلی گفته بود که ایران فقط تهران نیست و این را به‌عنوان خط مشی کارنگ در نظر داشت. ولی واقعیت این است که کماکان ایران فقط تهران است و تمام فرصت‌ها در آنجا متمرکز شده است. بسیاری از دوستان من که به تهران مهاجرت کرده‌اند و کسب‌وکارهای بزرگی را راه‌انداخته‌اند، به من می‌گفتند: «ما کی می‌توانستیم در بجنورد چنین فرصت‌هایی را به دست بیاوریم؟»

شکل سنتی دارد. اگر جریان هزینه و درآمد درستی برای کسب‌وکارهای شهرستانی تدوین شود، می‌شود امیدوار بود که ابتدا این کسب‌وکارها بقای خود را حفظ کنند و بعد بتوانند در مسیر رشد قرار گیرند. کسب‌وکار با وجود جریان مالی باثبات می‌تواند دست به نوآوری بزند. در تبریز با وجود داشتن نیروی متخصص و فضای تعاملی خوب، نتوانستیم انتهای این زنجیره را به بازار گره بزنیم. این مسئله باعث می‌شود ایده‌های روی کاغذ باقی بمانند. مسئله مهم دیگر توزیع ناعادلانه فرصت‌ها در کشور است. نمونه‌هایی که خودم در خارج از کشور شاهد آن بودم، به‌خوبی نشان می‌داد که فرصت‌ها و زیرساخت‌ها نزدیک به صددرصد عادلانه تقسیم می‌شود، حتی در کوچک‌ترین شهرهای کشور!

عادل اصغرزاده

بنیان‌گذار لیروفا / بجنورد

کماکان ایران فقط تهران است

بخش زیادی از فعالان اکوسیستم نیستند و نمی‌دانم کجا رفته‌اند! ناپدید شده‌اند و اثری از آنها نیست. فضای کسب‌وکارهای نوآور خیلی خلوت شده است.

افرادی که من در پارک علم و فناوری بجنورد هر بار آنها را می‌دیدم دیگر آنجا نیستند. نمی‌دانم آیا مهاجرت کرده‌اند یا از این فضا فاصله گرفته‌اند. خود ما در گیرودار راه‌اندازی یک پروژه فین‌تنکی هستیم و برای همین جلساتی در مشهد داشتیم. با بچه‌های اکوسیستم

آرش مدرسی

بنیان‌گذار مؤسسه مشاوره مدیریت مدرسی / تبریز

ایده‌ها روی کاغذ می‌ماند

اگر فرض کنیم اکوسیستم استارت‌آپی کشور در دوره‌ای به بلوغ رسیده بود، ما این بلوغ را در تبریز هیچ‌گاه ندیدیم. در ارتباطی که با بچه‌های اکوسیستم اصفهان و مشهد داشتم، شاید بتوان گفت اکوسیستم این شهرها به پایتخت نزدیک‌تر و شبیه‌تر بوده‌اند. در تبریز شور و حال و هیجان استارت‌آپی بدون محتوای لازم به وجود آمد. در بعضی موارد هم دچار موازی‌کاری شدیم. یک نمونه از آن، جایزه ربع رشیدی است که توسط استانداری تبریز برگزار می‌شود و در آن بدنه سنتی کسب‌وکار به جوانان روی خوشی نشان نمی‌دهد.

دوستان زیادی در تبریز به دنبال برگزاری رویداد بودند و کارهای خوبی هم انجام شد، اما کار به گونه‌ای که باید پیش نرفت و حتی در تأمین محل رویدادهایی مانند هم‌فکر هم دچار مشکل شدیم و به‌سختی می‌توانستیم هزینه‌های یک رویداد ساده را تأمین کنیم. معاونت علمی نیز کمک چندانی به بچه‌های اکوسیستم تبریز و آذربایجان نکرد. مسئله دیگر این است که ارتباط محصولات و بازار شهرستان باید بتواند به کل ایران متصل شود. نبود این زنجیره باعث می‌شود که محصول بازار مناسب خود را پیدا نکند و طبیعتاً سرمایه هم جایی می‌رود که بازار وجود داشته باشد. سرمایه در تبریز زیاد است، اما سرمایه‌گذار کم است و بیشتر سرمایه‌گذاری‌ها



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



ایمان قربانی
مدیرخانه خلاق و نوآوری گیلان

Info@
Karangweekly.ir

آموزش و ناامیدی چالش‌های ما هستند



با وجود اینکه فرصت‌های بی‌شماری در بندرعباس وجود دارد و حوزه‌های متنوعی می‌توانند در شکل‌گیری کسب‌وکارهای نوآور سهیم باشند، متأسفانه این اتفاق نمی‌افتد. ما در بندرعباس ظرفیت‌های متنوع و بسیار بالایی در زمینه‌های دریا، نفت، کشتی‌سازی، حمل‌ونقل و گردشگری داریم، اما مع الاسف حول این ظرفیت‌ها، کسب‌وکارهای نوآور شکل نمی‌گیرند. در فضای فعلی نوآوری بندرعباس ناامیدی بسیار زیادی وجود دارد. تمام استارت‌آپ‌هایی که از سال ۹۸ شکل گرفته بودند، شکست خوردند و دیگر وجود ندارند. کسانی که متصدی نوآوری هستند نیز کوچک‌ترین درکی از مفاهیم نوآوری و استارت‌آپ‌ها ندارند.

از طرفی مشکل بزرگ‌تر ما بحث آموزش است. منتورینگ و آموزش چالش‌های اصلی بچه‌های اکوسیستم بندرعباس است. سال ۹۶ استارت‌آپی در شرف شکل‌گیری بود که می‌خواست در زمینه داروخانه‌های آنلاین فعالیت کند؛ اما به دلیل آنکه آموزش خوبی ندیده بود، نمی‌توانست ایده را ارائه دهد. بچه‌های اکوسیستم بندرعباس کمتر فضاهای نوآوری حرفه‌ای را دیده‌اند و تجربه آنها از تعامل با تیم‌های بزرگ و استارت‌آپ‌های موفق بسیار کم بوده است. از طرفی موزای کاری‌ها و ورود نهادهای دولتی و شبه‌خصوصی در فضای کسب‌وکار بندرعباس هم آسیب زیادی به این فضا زده است. مثلاً در صنعت شیلات، بنیاد برکت و بنیاد احسان با قدرت و توانی که دارند به زیست‌بوم کسب‌وکاری بندرعباس وارد شدند و بدون در نظر گرفتن سابقه این صنعت و اینکه چه ظرفیت‌هایی در حوزه‌های نوآوری از قبیل برای شیلات جنوب کشور وجود داشته، تمام سازوکار کسب‌وکارهای کوچک و نوپا را بر هم زده‌اند. مسلماً یک استارت‌آپ توان رقابت با چنین نهادهایی را ندارد. بسیاری از تصمیم‌گیری‌ها در سطوح اجرایی استان، بدون در نظر گرفتن عوارضی است که ممکن است متوجه کسب‌وکارها شود. به طور مثال محدودیت‌هایی که برای کمپ‌کردن و گردشگری ماجراجویانه در هرمز به وجود آورده‌اند، گردشگران را از این منطقه فراری داده و کسب‌وکار فعالان گردشگری را راکد کرده است.

مهرداد یزدانی

هم‌بنیان‌گذار پلتفرم کرافاندینگ آی‌فاند / اصفهان

هم‌بنیان‌گذار سراغ دارید؟



چند عامل مهم وجود دارد که اکوسیستم اصفهان نتوانسته هم‌پای اکوسیستم تهران رشد کند. اینکه می‌گویند سرمایه‌گذار نیست یا نیرو نیست و نمی‌شود کار کرد، درست نیست. هم پول هست و هم نیروی انسانی مرتبط با این حوزه وجود دارد. مشکل نوع نگرش است. مشکلی که ما داریم این است که ما یک جامعه استارت‌آپی داریم که خود را خیلی سطح بالا می‌داند و در مقابل آن یک جامعه و نهاد سنتی سرمایه‌گذار می‌بینیم که بسیار مغرور است و حاضر نیست با جوانان کار کند. این دو نمی‌توانند با هم تعامل کنند.

سرمایه‌گذار سنتی در این جامعه می‌خواهد جوانی که به سراغش می‌رود و قصد دارد کارش را توضیح دهد، در شمایل یک بی‌زیس من‌کت و شلواری ظاهر شود. اما استارت‌آپی‌ها تی‌شرت را ترجیح می‌دهند. مورد دوم این است که به خاطر کوچک بودن فضا، دخالت‌های

سیاسی زیادی اتفاق می‌افتد. این گروه‌های سیاسی با آمدورفت دولت‌ها جایشان را با هم عوض می‌کنند. هرکدام هم کارهای قبل را قبول ندارد و بر همین اساس انتصاب‌ها هم سلیقه‌ای پیش می‌رود. هرکدام از این گروه‌ها می‌خواهد اکوسیستم را با سلیقه خود شکل دهد. مسئله دیگر این است که تمام قوای مالی در تهران است. تمام بانک‌های مادر در تهران هستند. در آمریکا ایالت‌ها برای خودشان بانک‌های محلی و ایالتی دارند. ما در استان‌ها شرکت‌های تأمین سرمایه را هم نمی‌بینیم، چه برسد به بانک. به همین خاطر فردی مثل من برای بعضی از تأمین مالی‌های کسب‌وکارم باید به تهران بیایم و این یک ضعف بزرگ است. مهاجرت مسئله بعدی است. همان‌طور که نیروهای نخبه به خارج از کشور مهاجرت می‌کنند، نیروهای شهرستان هم به پایتخت می‌آیند. این باعث می‌شود شهرستان‌ها از آدم‌های قوی خالی شوند. مسئله کارمند، کارگر یا حسابدار نیست. آنها به‌سادگی می‌توانند جذب شوند و آموزش ببینند. ولی من به‌عنوان یک استارت‌آپ ممکن است سال‌ها نتوانم یک هم‌بنیان‌گذار خوب پیدا کنم.

حسین واقتی

هم‌بنیان‌گذار و مدیر اجرایی / اردبیل

خطر بزرگ، ابهام درباره آینده است

آن چیزی که در شهرستان به‌عنوان توسعه از آن یاد می‌شود، در واقع تحمیل توسعه است؛ آن هم از طریق آیین‌نامه‌ها و بخش‌نامه‌ها از پایتخت. اگر توسعه بخواهد از طریق بخش خصوصی هم انجام شود، به‌دو زیرساخت سخت‌افزاری و نرم‌افزاری نیاز دارد. در مورد شهرستان معمولاً بخش سخت‌افزاری توسعه پیدا می‌کند اما آنچه که محتوا و نرم‌افزار توسعه است، تا حدود زیادی مغفول می‌ماند و نمی‌تواند به‌طور کامل منتقل و اجرایی شود.

مشکلی که ما در استان اردبیل داریم، بیشتر مربوط به مسئله نرم‌افزار است؛ یعنی محتوای توسعه و محتوای اکوسیستم کسب‌وکار یا حتی فرهنگ نوآوری آن‌طور که باید هنوز شکل نگرفته است. پذیرش اشتباهات قدم اول برای جبران آن است، اما متأسفانه چنین رویکردی اصلاً در استان وجود ندارد و همچنان نگاه اشتباهی به حوزه‌های نوآور وجود دارد؛ هم در بخش دولتی و هم در بخش خصوصی. هیچ اراده‌ای برای به‌کارگیری نوآوری در صنایع مختلف اردبیل وجود ندارد. در مسئله ترویج نوآوری، پارک علم و فناوری اردبیل جزء آخرین پارک‌های کشور بود که به این مسئله پرداخت. هم‌اکنون هم فقط ۴۰ شرکت نوآور هستند که در قالب دانش‌بنیان در این پارک مشغول به کارند. اجزای اکوسیستم اردبیل نتوانستند نقش‌های خود را به‌درستی ایفا کنند. از طرفی ظرفیت‌های سرزمینی هم برای اجزای مختلف اکوسیستم تبیین نشده است. به‌طور مثال اردبیل در بخش گردشگری پزشکی و سلامت دارای پتانسیل‌های بالایی است و می‌تواند بازار کشور آذربایجان را در اختیار بگیرد؛ چراکه هم از لحاظ درمانی و هم از نظر فرهنگی و قومی ظرفیت‌های بالایی برای این کار دارد. تبیین و شناساندن این ظرفیت‌ها کار استارت‌آپ‌ها نیست. اینها مواردی است که باید از طرف حاکمیت و سیاست‌گذار انجام شود. بخش خصوصی همیشه منتظر است که بستری وجود داشته باشد و بعد ورود کند. گذشته از این چالش‌ها خطر بزرگ ناامیدی و ابهام آینده چیزی است که فضای کسب‌وکار نوآوری را در اردبیل فرا گرفته که به‌نظر مهم‌ترین مشکل هم همین است.



وضعیت امروز اکوسیستم استان‌ها، آینه‌ای از گذشته آنها در تربیت نیروی انسانی است

در اکوسیستم نوآوری کدام استان‌ها پیش افتادند؟

مربط با کسب‌وکار هم این ظرفیت‌ها وجود دارد. این ویژگی‌ها در استان‌های شاخص باعث می‌شود که کسب‌وکارها بنا بر اختیار و انتخاب خود به جای تهران، در این استان‌های بزرگ به ادامه حیات بپردازند و طی این سال‌ها هم نتوانسته‌اند موفق باشند. این مسئله موجب می‌شود که در بعضی از موارد از تهران هم پیش‌روتر باشند. به‌طور مثال پارک فناوری اطلاعات و ارتباطات استان خراسان توانسته به‌عنوان یک پارک تخصصی تبدیل به یک محور شود. در صورتی که تهران در این خصوص آن قدرها قوی نیست. یا شهرک علمی تحقیقاتی اصفهان که آن را به‌عنوان اولین پارک علمی تحقیقاتی کشور می‌شناسند و اصفهانی‌ها حاضر نیستند نام پارک روی آن بگذارند و آن را شهرک می‌دانند.



محمدحسین داوورپور
هم‌بنیان‌گذار شرکت هوشمند آرمان همواره

Info@
Karangweekly.ir

اما پای یک مسئله تاریخی هم در میان است. موضوع برمی‌گردد به دهه ۷۰ که شباهت‌های زیادی به امروز دارد. در سال ۷۹ که من وارد دانشگاه شدم، تهران در هشت دانشگاه رشته کامپیوتر داشت؛ مشهد، دانشگاه اصفهان، دانشگاه صنعتی اصفهان، دانشگاه شیراز و دانشگاه یزد و با فاصله کمی بعداً در دانشگاه‌های همدان و مازندران و یکی، دو استان دیگر هم رشته کامپیوتر تدریس می‌شد.

به‌عبارتی همان استان‌هایی که در ارائه رشته کامپیوتر و تربیت نیرو زودتر عمل کردند، بعدها هم در حوزه‌های مرتبط با کسب‌وکارهای آنلاین پیش‌روتر بودند. استان‌هایی که دیرتر رشته کامپیوتر را در دانشگاه‌هایشان ارائه دادند، از استان‌های پیش‌رو عقب ماندند.

این مسئله منابع انسانی را می‌توان به جذب سرمایه، شبکه‌سازی و تربیت نیروهای متخصص در راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکار هم تعمیم داد. وضعیت امروز اکوسیستم ما آینه‌ای از گذشته است. در این میان مسائل دیگری هم وجود داشته که باعث شده مسئله برای این استان‌ها حادتر شود. مهاجرت و فرصت‌دورکاری و بالاتر بودن دستمزد در کلان‌شهرها باعث می‌شود کسب‌وکارهای محلی در استان‌های کم‌برخوردار در تأمین نیرو هم دچار چالش شوند.

نمونه‌های موفق بسیاری از استارت‌آپ‌های شهرستانی وجود دارد که توانسته‌اند سهم بازار خوبی را تصاحب کنند. این فرض که استارت‌آپ‌های شهرستانی نتوانستند به اندازه تهران موفق باشند، دقیق نیست. تا آمار و وجود نداشته باشد که بتوانیم بر اساس آن وضعیت را بررسی کنیم، نمی‌توانیم به‌صورت دقیق، تصویر درستی از اکوسیستم به دست بیاوریم. حتی ممکن است این فرض معکوس شود و با در نظر گرفتن نسبت جمعیت در شهرستان‌ها و تهران معادله‌طور دیگری باشد.

همه‌کم‌وبیش از مشکلاتی که در شهرستان‌ها وجود دارد و البته در پایتخت هم دیده می‌شود، خبر دارند. مسئله این است که کل اکوسیستم ما حال و روز خوبی ندارد، اما می‌توان گفت که مجموعه مواردی وجود دارد که کار را برای اکوسیستم نوآور شهرستانی سخت می‌کند. در بعضی موارد سخت‌شدن کار اکوسیستم شهرستان، تحت تأثیر سخت‌شدن کار برای تهرانی‌هاست.

یکی از این دلایل منابع انسانی است. منابع انسانی که به‌طور متوسط فراوان‌تر و احتمالاً قوی‌تر هستند، در تهران راحت‌تر یافت می‌شوند. مراکز آموزشی نیروی انسانی در تهران چه به شکل فنی و تکنیکال برای حوزه‌های خاص و چه به صورت کلی بر اساس مهارت‌های کسب‌وکار متکثرتر از شهرستان است. ضمناً نیروی کار پایتخت معمولاً سابقه بیشتری نسبت به شهرستانی‌ها دارند و احتمالاً قبل‌تر از آنها هم شکست خورده‌اند و زودتر از شهرستانی‌ها راه‌حل‌ها را پیدا کرده‌اند و در نتیجه احتمالاً بیشتر موفق شده‌اند.

اکوسیستم به‌صورت کلی دارای چالش‌های مختلفی است که بعضی از آنها برای شهرستان‌ها پررنگ‌تر است. بین استان‌هایی که کلان‌شهر دارند و سایر استان‌ها باید تفاوت قائل شد. اصفهان، آذربایجان شرقی، خراسان، خوزستان و فارس متفاوت با بقیه استان‌ها هستند. این استان‌ها به خاطر موقعیت جغرافیایی و سابقه فعالیت، هاب استان‌های اطراف خود هستند. به‌طور مثال اصفهان هم می‌تواند منابع انسانی را از استان‌های هم‌جوار به خود جذب کند و هم اینکه از نظر سرمایه می‌تواند چنین پتانسیلی داشته باشد. درباره دیگر مصادیق



شماره ۸۴
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



درباره کارول تومه

مدیر خستگی ناپذیر

کارول بی. تومه هشتم ژانویه سال ۱۹۵۷ در روستای کوچکی به نام جکسون به دنیا آمد. او پس از فارغ التحصیلی از مدرسه بازرگانی دانشگاه دنور در بانک مشغول به کار شد.

تومه به عنوان مسئول اعتبارات و تخصیص وام تجاری در بانک «یونایتد دنور» کار کرد و پس از آن مدیر بانکداری شرکت «جانز - مانویل» شد. او تصمیم گرفت در بخش مالی شرکت‌ها ورود کند و تجربه خود را صرفاً به بانک محدود نسازد. وارد بخش مالی کسب و کارها شد و معاون رئیس و خزانه دار شرکت بین المللی «ریورود آتلانتا» شد. این شرکت جهانی در بخش ماشین آلات تولید مقوا و بسته بندی محصول فعال است. در آنجا تجربه خوبی کسب کرد و در سال ۱۹۹۵ به عنوان مدیر ارشد بخش مکزیک به شرکت The Home Depot پیوست. تومه در سال ۲۰۰۱ به سمت مدیرعاملی ارتقا یافت. در طول مدت حضورش در این شرکت، پیشرفت بسیار خوبی رخ داد و تعداد شعب از ۴۰۰ فروشگاه به ۲۲۰۰ فروشگاه با درآمد نزدیک به ۱۰۰ میلیارد دلار افزایش یافت. قیمت سهام نیز در طول دوره تصدی او بیش از ۴۵۰ درصد افزایش یافت. جالب این بود که این پیشرفت در دوران رکود و کم رونقی رخ داد که بسیار تحسین برانگیز بود.

پس از یک بازنشستگی کوتاه، او به عنوان مدیر اجرایی منتخب UPS معرفی شد. United Parcel Service (UPS) یک شرکت چندملیتی حمل و نقل و دریافت و مدیریت زنجیره تأمین آمریکایی است که در سال ۱۹۰۷ تأسیس شده است. او از سال ۲۰۰۳ عضو هیئت مدیره این شرکت شده بود و در سال ۲۰۲۰ مدیر اجرایی شد. این شرکت عملاً بزرگترین پیک ارسال محصول به سراسر جهان است که بعد از حضور کارول تومه در بخش مدیریت، این شرکت به سریعترین شرکت در بخش لجستیک نیز تبدیل شد و سالانه ۸۵ میلیارد دلار درآمد دارد.

شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم

چهل تکه دوزی هنری قدیمی است که ما را به یاد تکه پارچه‌های رنگی می‌اندازد؛ پارچه‌هایی که هر کدام یادآور لباس یا خاطره‌ای هستند. هنری که امروزه به دلیل اقبال برخی مردم به استفاده پایدار از منابع، مجدداً مورد توجه قرار گرفته است. این هنر را در بخش‌های مختلف لباس‌ها یا وسایل منزل می‌بینیم. در این شماره کارنگ با یکی از بانوانی که علاوه بر آموزش این هنر، ابداعات خاصی در چهل تکه دوزی داشته، آشنا می‌شویم. امینه آزادی، متولد شهر نمین در استان اردبیل است و هم‌اکنون در اسلامشهر سکونت دارد. خودش می‌گوید از کودکی به هنر، به خصوص هنرهای دوختنی بسیار علاقه‌مند بوده و تفریح کودکی‌اش، دوخت لباس و وسایل برای عروسک‌ها بود. آزادی تعریف می‌کند: «در سنین نوجوانی وقتی باید برای ادامه تحصیل تصمیم می‌گرفتم، روزی در یک نمایشگاه شرکت کردم که مسئول غرفه هنرهای دوختنی، یک کارگاه آموزشی در کنار نمایشگاه داشت. در آن کارگاه شرکت کردم و متوجه شدم علاقه واقعی من به این هنرهاست. پس از آن سعی کردم با همه تلاشم بخش گسترده‌ای از هنرهای پارچه‌سازی و دوخت‌های سنتی و چهل تکه دوزی را آموزش ببینم.» اکنون ۸ سال است که آزادی به صورت تخصصی در چهل تکه دوزی فعالیت می‌کند.

درباره کسب و کار خود توضیح می‌دهید؟
من در دو بخش فعال هستم که هر کدام از آنها نیز محصولات و نتایج خاص خود را دارد. در بخش تولید چهل تکه با ترکیب روش‌های اروپایی و سنتی با دوخت‌ها و پارچه‌های ایرانی محصولاتی چون لباس، کوسن، روتختی و اکسسوری تولید می‌کنم. در بخشی از تولیداتم نیز تابلوهای پرتره با کلاژ پارچه‌ای می‌سازم که محصولات خاصی محسوب می‌شود. در بخش دوم کارم آموزش‌های مختلفی در این زمینه برای افراد علاقه‌مند برگزار می‌کنم. آموزش‌هایی بر پایه روش‌های نوین چهل تکه دوزی، روش‌های چاپ، پرینت و دوخت چرخ‌ی و دستی ارائه می‌دهم. همچنین برخی آموزش‌ها از ابداعات خودم محسوب می‌شوند، مثل چهل تکه دوزی بدون دوخت.

چه شد که تصمیم گرفتید این هنر را به عنوان یک کسب و کار انتخاب کنید؟

به نظرم این هنر بسیار نامحدود است و محصولات بسیار زیاد و متنوعی را می‌توان با متریال‌های مختلف تولید کرد. از تکه پارچه‌های دورریز تا پارچه‌های گران قیمت ایرانی و خارجی... از تابلوهای پرتره تا اکسسوری‌های ارزشمند چهل تکه. ترکیب پارچه‌های مختلف و دوخت‌های گوناگون

استراتژی دوری از تکرار

گفت و گو با امینه آزادی که در زمینه چهل تکه دوزی با روش‌های نوین هم آموزش می‌دهد و هم محصولات متنوعی به فروش می‌رساند

صنعت بیمه، چه در شکل سنتی آن و چه در تلفیق با فناوری‌های نوین، یکی از صنایع مهم و پول‌ساز به شمار می‌رود؛ 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 روش‌ها و راهکارهای نوآورانه در آن، به دلایل مختلف در ایران، آن طور که باید و شاید رشد نکرده است. شاید مهم‌ترین دلیل آن را می‌توان وزن سنگین **رگولاتوری** و برخی موانع تنظیم‌گری دانست که گاه دست‌وپای کسب و کارها را می‌بندد و اجازه همگام شدن با فناوری‌های روز دنیا را نمی‌دهد. 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 هفته‌نامه‌ای با عنوان «**بیمه دیجیتال**» را ضمیمه **هفته‌نامه کارنگ** کنیم و نگاهی عمیق‌تر و تخصصی‌تر به این بخش داشته باشیم.





استفاده از تلگرام به عنوان ابزاری قوی در مدیریت سفارش‌های کسب و کارهای کوچک دشوارتر از گذشته است

کسی به فکر کسب و کارهای کوچک نیست

اپلیکیشن، گوی رقابت را از سایرین گرفته بود و باعث می‌شد این برنامه تنها برنامه موفق برای مدیریت فرایندهای این کسب و کارها باشد.

این روزها حتی برای بارگذاری یک عکس در تلگرام چندین دقیقه زمان احتیاج است. حتی کسانی که در اپلیکیشن‌های داخلی فعالیت می‌کنند نیز نمی‌توانند فرایندها را مدیریت کنند، چون هیچ نرم‌افزار داخلی امکانات مشابه تلگرام را ندارد؛ یعنی اگر کسب و کاری موفق به بقا در شرایط فعلی شده باشد، فرایند مدیریت داخلی سفارش‌ها و افراد در آن با اختلال مواجه شده و این باعث نارضایتی مشتریان و کاهش فروش می‌شود.

سؤالی که پیش می‌آید این است که آیا مسئولان تصمیم‌گیر که علاوه بر فیلترینگ، دستور به ایجاد اختلالاتی بدین حد گسترده در سطح پیام‌رسانی چون تلگرام را صادر می‌کنند، تصویری از کاربردهای متنوع یک نرم‌افزار در همه‌لایه‌ها دارند؟ آیا اختلالات گسترده اخیر که موجب ضررهای جبران‌ناپذیر به کسانی شده که شرافتمندانه و با کمترین بهره‌ر از امکانات دولتی در پی رزق حلال هستند، موجب نارضایتی روزافزون و از دست رفتن بیش از پیش سرمایه اجتماعی حاکمیت نمی‌شود؟

به نظر می‌رسد مسئولان امر تصور درستی از کسب و کارهای کوچک، به خصوص کسب و کارهای زنان ندارند و این مشکلات را به کلی نادیده می‌گیرند.

کسب و کارهای کوچکی که در شرایط فعلی موفق به فروش محصول شدند، کماکان با اختلالات اینترنت در جنگ‌اند. آیا تاکنون فکر کرده‌اید که فرایندهای کسب و کارهای کوچک مثل ثبت سفارش‌ها و جزئیات تقسیم مسئولیت‌های کسب و کار و تیم کجا انجام می‌شود؟

تصور استارت‌آپی بسیاری از ما موجب می‌شود پاسخ را «برنامه‌های مدیریت سفارش‌ها و مدیریت پروژه» بدانیم، اما حقیقت این نیست. بسیاری از کسب و کارهای کوچک آشنایی چندانی با این نرم‌افزارها ندارند و فروش متوسطشان را بر پایه امکانات پیام‌رسان‌هایی مثل تلگرام انجام داده و می‌دهند. فرایندهای کاری و ثبت اطلاعات و اسناد در پیام‌رسانی چون تلگرام به خوبی انجام و ذخیره می‌شود و با امکاناتی چون ربات و کدنویسی‌هایی که در این اپلیکیشن وجود دارد، حتی می‌شود مدیریت موجودی سایت و مدیریت فرایند انجام امور و سفارش‌ها را نیز انجام داد.

اما در چند ماه اخیر اتفاق عجیبی رخ داده است؛ قبلاً تلگرام با وجود فیلتر بودن، قابل دسترس و استفاده بود و کماکان پاسخگوی این‌گونه نیازهای کسب و کارهای کوچک نیز بود، اما این اختلالات زیاد اخیر موجب توقف فرایندهای داخلی این کسب و کارها شده است. اگرچه خرید و فروش در تلگرام فیلتر شده کم‌رونق بود، اما هنوز حجم بالای ذخیره اطلاعات در تلگرام و آرشیو طولانی مدت و مدیریت دسترسی افراد به اطلاعات و جست‌وجوی بسیار قوی این

و روستاهای کوچک و دور افتاده از کشورهای خارجی نظیر اتریش نیز همراه من بوده‌اند. طی این ۱۸ سال، تعداد بسیار زیادی هنرجو داشته‌ام.

چه چشم‌اندازی برای توسعه کار خود دارید؟

من هر روز سعی می‌کنم خلاقیت و ترکیب جدیدی در تولیدات و آموزش‌هایم داشته باشم تا دچار تکرار نشوم و بتوانم به لحاظ تنوع محصولات، توسعه ایجاد کنم، اما برای بخش آموزش، دوست دارم بتوانم مرکزی برای آموزش به زنان نیازمند داشته باشم و با آموزش‌ها و تأمین مواد اولیه به کسب درآمد آنها کمک کنم تا بتوانند از این هنر ارزشمند، محصولات قابل عرضه‌ای به بازار ارائه دهند.

چه مشکلاتی در رسیدن به این چشم‌انداز می‌بینید؟

اولین مسئله این است که مکانی برای ایجاد این مرکز ندارم و دوست دارم با سازمان یا خیریه‌ای که مایل به این‌گونه فعالیت‌هاست، مشارکت کنم. البته ممکن است بسیاری از خیریه‌ها چنین برنامه‌هایی را در اولویت قرار ندهند، ولی اگر این اتفاق بیفتد، می‌توانیم با راهکارهای ساده و هزینه‌های اندک، زنان زیادی را آموزش دهیم که بتوانند با استفاده از این هنر کسب درآمد کنند.

نکته دوم اینکه اختلالات اینترنت باعث شد آموزش‌های رایگان من که به صورت لایو برگزار می‌شد و مخاطبانی از سراسر ایران و نقاط دورافتاده داشت، متوقف شود و بخشی از چشم‌انداز من که در حال انجام و توسعه بود، عملاً متوقف شود.

چه توصیه‌ای برای زنانی دارید که می‌خواهند کسب و کار خود را داشته باشند؟

قدم اول را به هر طریقی که می‌شود، بردارند و نترسند. بدانند که خواه‌ناخواه مسیرشان باز می‌شود و کائنات با آنها همراه می‌شود. یادشان باشد که ارزش هنر بالاتر از این است که به خاطر برخی مشکلات، متوقف شوند. بهتر است پیش بروند و به قدرت خودشان اعتماد کنند.

توصیه می‌کنم برای آموزش هزینه نکنند، چون بی‌نهایت بودن هنر باعث می‌شود هم عزت نفس انسان تقویت شود و هم کم‌کم به درآمد برسد. هنر همه ما را به انسان‌های زیباتری تبدیل می‌کند. من همیشه برای هنرجویانم این شعر از حافظ را می‌خوانم: «قلندرانِ حقیقت به نیم‌جو نخرند/ قیای اطلس آن‌کس که از هنر عاریست».

و طرح‌های متنوع، دنیای بی‌نهایتی برای هنرمند ایجاد می‌کند و بالطبع محصولات بسیار متنوعی نیز خلق می‌شود.

اما در زمینه آموزش، علاوه بر جذابیت تدریس در آموزشگاه‌ها، اینکه می‌توانستم به افراد نیازمند یا افرادی که در روستاهای دورافتاده هستند، یک هنر را آموزش دهم بسیار برایم جالب بود؛ هنری که قابلیت خلق شدن از ارزان‌ترین مواد اولیه را دارد. وقتی زنی در روستای کوچکی با آموزش‌های من بتواند محصولی را تولید کند، به درآمد مناسبی نیز دست پیدا خواهد کرد و این جذابیت موجب شده با چندین خیریه در این زمینه همکاری کنم که برایم بسیار دلپذیر است.

چه نوآوری و خلاقیت‌هایی در کسب و کار خود می‌بینید؟

به نظر من اولین نوآوری، ترکیب پارچه‌های سنتی و دوخت‌های سنتی ایرانی با هنر چهل تکه‌دوزی است. این هنر از قدیم در ایران وجود داشته، ولی اروپایی‌ها چهارچوب‌های خاصی برایش تدوین کردند و کم‌کم پارچه‌هایی با نقش‌های اروپایی و جنس‌های خارجی نیز در این هنر راه باز کردند. شاید به دلیل راحتی نحوه استفاده از پارچه‌های کتان خارجی، بسیاری از هنرمندان به سمت استفاده از این متریال متمایل شدند.

اما من محصولاتم را با پارچه‌های ایرانی مثل ترمه یا کتان که چاپ‌های سنتی ایرانی دارد، ترکیب کردم. در زمینه چهل تکه‌دوزی پرتنه نیز اولین فرد ایرانی بودم که این هنر را انجام دادم؛ اگرچه در اروپا هم سابقه داشت. بخش دیگری از فعالیت من چهل تکه‌دوزی با برگ درختان است. من برگ درختان را به نحوی فرآوری می‌کنم که خشک نشوند، به بافتی شبیه چرم برسند و قابلیت دوخت و برش داشته باشند و این کار من، نمونه مشابهی در ایران و جهان ندارد.

در حال حاضر در چه وضعیتی قرار دارید؟

من هر محصولی را یک بار تولید می‌کنم و به همین دلیل مشتری‌انم برای هر محصول، افراد مختلفی هستند که به دنبال کارهای تکراری و تیراژ نیستند. خدا را شکر فروش خوبی در این زمینه داشته‌ام.

اما در بخش آموزش، من سه دسته هنرجو دارم؛ بخشی در آموزشگاه‌های مختلف به صورت حضوری آموزش می‌بینند، بخشی در کلاس‌هایی که در مؤسسات خیریه برگزار کرده‌ام و بخشی هم هنرجویان آنلاینم که علاوه بر شهرهای ایران



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





کرلاین لایوو یک جذب سرمایه بزرگ

سه میلیون پوند برای استارتاپ مراقبت در منزل

کرلاین لایوو، یک استارتاپ مستقر در بریتانیا از سال ۲۰۱۴ برای بهبود مراقبت در منزل کار می‌کند. این شرکت توسط جاش هاف پس از تجربه نامیدکننده‌اش در برخورد با ارائه‌دهندگان مراقبت‌های خانگی در حالی که پدر بزرگش به مراقبت نیاز داشت، تأسیس شد.

این شرکت به‌تازگی بودجه جدیدی را جذب کرده تا در بخش مراقبت در خانه در بریتانیا و در سطح بین‌المللی نوآوری کند. بیش از سه میلیون پوند در دور سرمایه‌گذاری به رهبری اوگن جمع‌آوری شد. جاش هاف، یکی از بنیانگذاران کرلاین لایوو و مدیر بخش مراقبت در منزل در حال حاضر با چالش‌های بسیاری روبه‌رو است. از کمبود کارکنان گرفته تا کمبود بودجه که اغلب ارائه مراقبت‌های باکیفیت را برای مشتریان دشوار می‌کند. او می‌گوید: «برای مبارزه با این موضوع، مأموریت ما ساده‌سازی فرایندهای مبتنی بر کاغذ و سایر فرایندهای قدیمی، بهبود ارتباطات مراقبان و در نهایت دادن زمان بیشتری به آنها برای انجام کاری که دوست دارند، یعنی مراقبت است.»

هدف کرلاین لایوو ارائه ابزاری مبتکرانه و ابری به صاحبان و مدیران آژانس‌های مراقبت در منزل است که به افزایش کارایی، ظرفیت و انطباق از طریق دیجیتال کردن گردش کار، خودکارسازی رویه‌ها، افزایش فرصت‌های درآمدی و کاهش هزینه‌های سربار منجر می‌شود. هدف کلی کرلاین لایوو این است که کار مراقبت را کارآمدتر کند تا زمان بیشتری را ارائه‌دهندگان مراقبت با کسانی که نیاز به مراقبت دارند، صرف کنند.

جاش هاف می‌گوید: «این سرمایه‌گذاری به ما این امکان را می‌دهد که فروش و فعالیت‌های بازاریابی خود را افزایش دهیم و به ما کمک می‌کند تا به توسعه ارائه محصول خود ادامه دهیم تا نیازهای مراقبان، آژانس‌ها، کسانی که مراقبت می‌شوند و خانواده‌های آنها را برآورده کنیم. ما همچنین سرمایه‌گذاری خود را برای ارائه خدمات استثنایی به مشتریان ادامه خواهیم داد که عامل اصلی تمایز بازار کرلاین لایوو است.»



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



خطر تعرفه دولتی برای مراقبت‌های خانگی

گفت‌وگو با دکتر احمد فتوحی، بنیان‌گذار استارتاپ سوژین که یک استارتاپ نسبتاً موفق در سنج است

دکتر احمد فتوحی دانش‌آموخته رشته پزشکی است و در سال ۹۸ از دانشگاه کردستان فارغ‌التحصیل شده است. با شرکت در رویداد اینوتکس ۲۰۱۸ پایش به اکوسیستم استارت‌آپی باز شده و ظرفیت‌های این فضا را درک و یک سال بعد اولین استارت‌آپش را با عنوان طب‌یاد راه‌اندازی کرد. با شروع کرونا و بر اساس یک اتفاق، سکان یک شرکت سنتی خدمات مراقبت خانگی را به دست گرفت که حالا با مدل استارت‌آپی رشد خوبی داشته است. این استارت‌آپ سوژین نام دارد و توانسته موفقیت‌های خوبی در سنج به دست آورد. اما روایت این موفقیت از جنبه‌های مختلف جالب است و به گفته او همه چیز بر اساس آنچه فکر می‌کرده، اتفاق نیفتاده است.

ابتدا از طب‌یاد بگویید و چه شد که استارت‌آپ سوژین را به راه انداختید؟
طب‌یاد استارت‌آپی است که مشخصاً در حوزه آموزش پزشکی فعالیت داشته و دارد. دو سال پیش، همزمان با همه‌گیری کرونا، استارت‌آپ دیگری نیز برای مراقبت در منزل و مراقبت‌های خانگی یا هوم‌کِر راه‌اندازی کردیم و شرکتی را که به شیوه سنتی مدیریت می‌شد و به دلیل حجم بالای درخواست‌ها امکان مدیریت آن وجود نداشت، از نو بازسازی کردیم. نام این استارت‌آپ، سوژین است. در حال حاضر به‌عنوان مدیر علمی در طب‌یاد فعالیت دارم؛ ولی مدیرعامل سوژین هستم و بیشتر روی این پلتفرم تمرکز دارم.

سوژین به چه معناست؟ داستان سوژین از کجا شروع شد؟
سوژین واژه‌ای کُردی به معنی نور زندگی است. سوژین را با توجه به تجربه‌هایی که از طب‌یاد به دست آوردیم و به پیشنهاد دوستی که با ما در آن پلتفرم همکاری کرده بود، راه‌اندازی کردیم. پروژه‌ای مانند طب‌یاد در شهر کوچکی مثل سنج بسیار چشم‌گیر بود؛ کم‌اینکه بسیاری

نمی‌آوردیم. توانایی تیم فنی ما هم بسیار خوب است و انصافاً کاری نبوده که بخوام انجام بدهم و نتوانسته باشم. کیفیت کار به حدی بالاست که برای خیلی‌ها باورپذیر نیست که کار شهرستان باشد! و مثلاً همان لندینگ طب‌یاد، چند پیشنهاد طراحی سایت و سفارش‌های دیگری را به دنبال داشته است. اینکه با درصد‌های مشارکت معقول یا با هزینه‌های

طب‌یاد در پارک علم و فناوری طرح‌ریزی شده و سوژین در مرکز رشد علوم پزشکی راه‌اندازی شده است و من با هر دو فضا آشنا هستم. در شهرستان معایب و مزایای عجیبی برای یک کسب‌وکار وجود دارد. درباره مزایا تأمین بودن نیروی انسانی از بزرگ‌ترین مزایایی است که در شهرستان وجود دارد و این موضوع به پایداری پروژه کمک می‌کند. مطمئناً با سودی که از طب‌یاد داشتیم، اگر در تهران بودیم دوام

اکوسیستم کردستان

توصیف احمد فتوحی از مثبت و منفی شهرستانی بودن



بازار مراقبت‌های بهداشتی خانگی

محرك‌ها، فرصت‌ها و چالش‌ها

بازار مراقبت‌های خانگی یکی از بازارهای جذاب آینده اقتصاد سلامت است. این حوزه از سلامت می‌تواند شکل مؤثری از مراقبت را فراهم سازد و تجربه دوره کرونا هم اثربخشی آن را نشان داده است.

← محرك‌ها: رشد سریع جمعیت سالمندان و

افزایش بروز بیماری‌های مزمن از آنجا که جمعیت سالخورده بیشتر مستعد ابتلا به بیماری‌های مزمن است، رشد این بخش از جمعیت باعث افزایش تقاضا برای مراقبت‌های بهداشتی و افزایش چشم‌گیر فشار بر دولت‌ها و سیستم‌های بهداشتی می‌شود که به نفع بازار مراقبت‌های بهداشتی خانگی است. مراقبت‌های بهداشتی خانگی، نیاز به حضور در بیمارستان و زمان و هزینه‌ای را که صرف رفت‌وآمد برای مراجعه به متخصصان پزشکی می‌شود، کاهش می‌دهد.

← فرصت‌ها: افزایش تمرکز بر سلامت از راه دور

پزشکان مراقبت‌های بهداشتی خانگی به دلیل امکانات تله‌مدیسن، حتی زمانی که از نظر فیزیکی در آنجا نیستند، همچنان می‌توانند تأثیر بگذارند. تله‌مدیسن این امکان را فراهم می‌کند تا بیمار به‌طور مداوم تحت نظر باشد و بحران‌های آینده قبل از وقوع آنها پیش‌بینی شود. نظارت از راه دور بیماران، خدمات پزشکی مجازی، بهداشتی و آموزشی همه در حوزه سلامت از راه دور گنجانده شده است.

← چالش‌ها: پوشش بیمه‌ای محدود/ نیروی انسانی

در اکثر کشورها خدمات مراقبت‌های بهداشتی خانگی تحت پوشش بیمه قرار نمی‌گیرند. بیمه‌ها هم برای تجهیزاتی مورد استفاده برای نظارت از راه دور، تله‌متری، توان‌بخشی یا نظارت چند پارامتری هزینه‌های پرداخت نمی‌کند. همچنین پیش‌بینی می‌شود نیروهای کادر پزشکی و پرستاری متخصص که درمان‌های خاص را ارائه می‌دهند نسبت به پرستاران غیرمتخصص کمتر باشند و این بخش نیاز به تأمین نیرو خواهد داشت.

درخواستی که در شش ماهه دوم سال ۱۴۰۰ پوشش دادیم، ۱۵۰۰ تا دو هزار درخواست مربوط به کروناسست و این ارقام، نکات درخور توجهی داشت؛ برای مثال متوجه شدیم که آمار به‌طرز معناداری با مرگ‌ومیر کرونا ارتباط دارد، نه ابتلای به آن!

← آیا تاکنون از پلتفرم‌های مشابه پیشنهادی دریافت کرده‌اید یا برای همکاری با آنها پیشنهادی داده‌اید؟

روز اولی که می‌خواستیم سیستم سنتی را متحول کنیم، اولین پیشنهادی که به دوست‌مان دادم، این بود که به‌سراغ مؤسساتی بروم که در دیگر نقاط کشور فعالیت دارند و سامانه‌ای که پیشنهاد کردم سامانه تیک‌طب بود و بعد آزمایش آنلاین که از قبل فعالیت می‌کرد.

ولی با هیچ‌کدام به تفاهم نرسیدیم و پیشنهاد جذابی از سوی آنها به ما داده نشد. وقتی که خودمان سیستم جدید را راه انداختیم، آن‌قدر درگیر درخواست‌ها و توسعه خدمات شدیم که تلاش‌های ما برای توسعه در ابعاد کلان یا فروش نرم‌افزار به شرکت‌های مشابه نصفه‌ونیمه ماند.

مهم‌ترین کاری که کردیم، سه جلسه‌ای بود که با معاونت پرستاری وزارت بهداشت داشتیم و نرم‌افزار را معرفی کردیم؛ تحت این عنوان که اساساً هوم‌کر کشور، برای تمام مؤسسه‌هایی که از وزارت بهداشت مجوز دارند، در بستر این نرم‌افزار انجام شود. توقعات ما هم چندان عجیب و غریب نبود؛ ولی سازوکار لخت و خسته وزارت بهداشت عملاً ما را به جایی نرساند.

تصور ما این بود که اگر نرم‌افزار را برای وزارت بهداشت پرزنت کنیم، غیرممکن است که به این نرم‌افزار نه بگوید! ولی هیچ استقبال خاصی نشد.

← مهم‌ترین چالش‌ها و مشکلاتی که پیش پای سوژین قرار دارد، چیست؟

یکی از مشکلات در حوزه قانون‌گذاری و بحث تعرفه‌هاست که به‌شدت غیرواقعیانه است. مثلاً تعرفه سال ۱۴۰۰ برای تزریق عضلانی در خانه، ۲۲ هزار تومان است.

تعرفه‌ها بیشتر مشابه بخش دولتی مقرر شده و هیچ مؤسسه‌ای قادر به رعایت آن نیست و این موضوع باعث شده که هوم‌کر به بازار آزاد تبدیل شود؛ در صورتی که اگر تعرفه‌های قانونی و واقع‌بینانه داشتیم، می‌توانستیم دست خیلی از سودجویان را کوتاه کنیم. برای بخش فروش نرم‌افزار، چالش‌ها بسیار بیشتر است؛ مثلاً برای وزارت بهداشت چیزی به‌نام پروپوزال وجود ندارد و باید نرم‌افزار را حضوری تست کنند و وقتی نرم‌افزار را برای تست می‌بریم، باید تست‌های امنیتی را هم انجام دهیم که فقط یک تست امنیتی نرم‌افزارهای پزشکی، ۱۵۰ میلیون تومان هزینه دارد و کلی هزینه دیگر که در نهایت اصلاً معلوم نیست وزارت بهداشت خریدار این نرم‌افزار باشد یا نه؟! به همین دلیل عملاً این کار خودکشی است.

۱۰۰ تا بود و تعداد درخواست‌هایی که از طریق اپلیکیشن ثبت شد، صفر مطلق بود و همه بیماران با ما تلفنی تماس می‌گرفتند و این برای من تجربه جالبی شد. شاید اگر یک تحقیق ساده اولیه از بازار می‌کردیم، کارمان ۳۰ درصد راحت‌تر انجام می‌شد.

ورودی ما تقریباً ۱۰۰ درصد از طریق تماس تلفنی انجام می‌شود و الان یکی از بازارش‌ترین دارایی‌های ما، همان شماره تلفن ماست که روزانه تماس‌های زیادی دارد.

بیمارانی که تماس می‌گیرند، چند حالت کلی دارند؛ یا اینکه مشخصاً نوع درخواست‌شان را می‌دانند یا بیمار درخواست خودش را نمی‌داند؛ در این صورت، کارشناس ما از پشت خط او را راهنمایی می‌کند و درخواست‌ها و اطلاعات شخصی بیمار را شناسایی و با عنوان «بیمار جدید» روی اپلیکیشن ثبت می‌کند.

کارشناس بعد از ایجاد «بیمار جدید»، شخص را به نزدیک‌ترین متخصصی که در راستای درخواست او فعالیت دارد، اعم از پزشک متخصص، پرستار متخصص یا پرستار معمولی ارجاع می‌دهد و پرسنل ما پیامی مبنی بر «بیمار جدید برای شما ثبت شد» دریافت می‌کند.

پرسنل ما پس از مشاهده پیام با بیمار تماس می‌گیرد و نیازش را صحت‌سنجی می‌کند و اگر مشکلی نبود از طریق مکان‌یابی که روی اپلیکیشن وجود دارد، برای ویزیت بیمار اقدام می‌کند و پس از ویزیت، پرونده بالینی بیمار را به‌صورت الکترونیکی پُر می‌کند.

تعرفه‌های مشخصی که از طرف ما اعلام می‌شود هم در حضور بیمار روی اپلیکیشن به او گفته می‌شود و سایر نیازسنجی‌ها هم از طریق تماس مستقیم با اپراتور انجام خواهد شد.

← در دوره کرونا کاربران در یک تغییر رفتار مشهود و قابل اندازه‌گیری، به پلتفرم‌های آنلاین روی آوردند. این اتفاق را از زاویه دید سوژین چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در پیک‌های کرونا، رکورد روزانه ما ۴۷ درخواست و رکورد ماهانه ما ۱۲۱۰ درخواست بود که بار زیادی به دوش ما و پرسنل می‌گذاشت؛ به همین دلیل مجبور شدیم سه پرستار و دو پزشک عمومی و همکاران دیگری را به مجموعه اضافه کنیم. مجموعاً پیش‌بینی ما این است که از چهار هزار

از مخاطبان اپلیکیشن طب‌یاد و دانشجویان پزشکی اصلاً باور نمی‌کردند که ما در سنجش باشیم و معمولاً تصورشان این بود که طب‌یاد مؤسسه‌ای بزرگ در شمال تهران است!



عباس عین‌علی



abbas.einali@gmail.com

طب‌یاد اولین استارت‌آپی بود که با جدیت ظاهر شد و همان‌طور که گفتیم ما به پیشنهاد دوستی که با سابقه‌ترین مرکز مراقبت‌های خانگی در استان بود و با همان تیم طب‌یاد و دوستانی که متخصص نرم‌افزار هستند، تحلیلی انجام دادیم و متوجه شدیم که بازار قابل توجهی دارد و در کشورهای دیگر به آن توجه شده است. در نتیجه با در نظر گرفتن روند سالمندی و پیری جمعیت، این پروژه را کلید زدیم.

حدود شش ماه در فاز تحقیقات میدانی با پرستاران و مراقبان به منزلت بیماران می‌رفتیم و روند یک مراقب خانگی اصولی را بررسی می‌کردیم تا اینکه اتوماسیونی بالا آوردیم که پس از مدتی، در پیک چهارم یا پنجم کرونا ماهانه ۱۰۰۰ تا ۱۲۰۰ درخواست را از طریق همین پلتفرم مدیریت کردیم؛ بدون اینکه درخواستی با درخواست دیگر تداخل داشته باشد. کار ما از پیک غیرقابل انتظار

کرونا شروع شد. ما در آن زمان ۷۵ درصد از سهام آن شرکت سنتی را برداشتیم و در ازای آن، کار را تماماً تحویل گرفتیم. در حال حاضر هم با همین ترکیب سهام‌داری پیش می‌رویم.

← درباره مدل کسب‌وکارتان توضیح دهید. سفر مشتری در پلتفرم شما چگونه اتفاق می‌افتد؟

ما تصور غلطی در ذهن‌مان داشتیم که به تجربه‌ای جذاب تبدیل شد؛ وقتی شما غرق در فناوری می‌شوید، با خودتان می‌گویید که سایت طراحی می‌کنم، اپلیکیشن اختصاصی برای بیمار ایجاد می‌کنم که از طریق آن درخواست‌هایش را ثبت کند

و... با این تصور سه اپلیکیشن طراحی کردیم؛ یکی برای بیمار، دومی برای کسانی که بیمار را به ما ارجاع می‌دهند و سومی اپلیکیشن پرسنل خودمان که چهار یا پنج فرمت را شامل می‌شود.

ولی جالب اینجاست که شش ماه دوم سال ۱۴۰۰ در شهری با جمعیت ۴۰۰ هزار نفر، ۲۰۰۰ مراجعه‌کننده جدید داشتیم، اما با این تعداد، نصب اپلیکیشن تنها



مهم‌ترین کاری که کردیم، سه جلسه‌ای بود که با معاونت پرستاری وزارت بهداشت داشتیم. تحت این عنوان که اساساً هوم‌کر کشور، برای تمام مؤسسه‌هایی که از وزارت بهداشت مجوز دارند، در بستر نرم‌افزار ما انجام شود. ولی سازوکار لخت و خسته وزارت بهداشت عملاً ما را به جایی نرساند

پروژه بیشتر دیده شود.

درباره پارک علم‌وفناوری باید بگوییم که ما در شهرستان تجارب خیلی خوبی داریم و پارک شهرستان را نسبت به مراکز رشد ترجیح می‌دهیم، به این علت که پارک از یک اکوسیستم فنی مهندسی آمده که دیدشان نسبت به این مسائل خیلی با‌زتر، واقع‌بینانه‌تر و ریسک‌پذیرتر است. درحالی‌که در مرکز رشد علوم پزشکی، بیشتر ادای پارک را درمی‌آورند.



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم



یک شرکت
لجستیک معکوس

پلتفرم GoWholesale راه اندازی شد

GoTRG یک شرکت لجستیک معکوس پیشرو است که پلتفرم GoWholesale را راه اندازی کرده است. این پلتفرم جدید از داده‌هایی استفاده می‌کند تا خرده‌فروشان، تولیدکنندگان و عمده‌فروشان را متقاعد کند کالاهای عمده‌فروشی جدید، استوک شده و مازاد را بخرند و بفروشند.

GoWholesale با ارائه قیمت‌های شفاف و به لطف رشد تجارت الکترونیک، همه‌گیری کووید ۱۹ و بازار بازگشت کالا در سال ۲۰۲۲، ۸۱۶ میلیارد دلار به خود اختصاص داده است.

GoWholesale ادعا می‌کند اولین بازار عمده‌فروشی در جهان است که شفافیت کامل را در ارائه قیمت دارد. مشابه آنچه «استوک ایکس» به مصرف‌کنندگان در خرید و فروش کفش‌های کتانی کمک می‌کند، GoWholesale نیز یک رویکرد واحد برای خرید و فروش عمده‌فروشی ارائه می‌دهد و به خرده‌فروشان و تولیدکنندگان اجازه می‌دهد از لوازم الکترونیکی جدید و بازسازی شده و سایر دسته‌ها استفاده کنند.

GoWholesale همچنین برای خریداران عمده‌فروشی یک تبادل بازار با تجربه خرید پیچیده و شفاف ارائه می‌دهد. ضمن اینکه GoTRG از طریق پلتفرم SaaS (نرم‌افزار به عنوان سرویس) یک رویکرد سه‌جانبه برای کمک به خرده‌فروشان اتخاذ کرده است. این پلتفرم یک نرم‌افزار برای مدیریت بازگشت است که به بررسی مسیر قرارگیری برای هر کالا کمک می‌کند و اقلام فردی را در جهتی که بالاترین ارزش فروش مجدد را بازیابی کند، در نظر می‌گیرد.

GO-WHOLESALE



جای خالی پست سبز در ناوگان لجستیک خصوصی

به بهانه ورود موتورهای برقی به ناوگان شرکت ملی پست پرسیده ایم چرا چنین امکانی در اختیار شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها قرار نگرفته است؟

ناوگان ماشینی پستی برقی می‌رسد. در ناوگان عریض و طویل شرکت پست تعداد ۱۵۶۹ کامیون پستی و ۵۳۰۰ موتورسیکلت پستی با ۱۰ هزار نفر نیروی انسانی مشغول به کارند و این جایگزینی شاید بتواند تأثیری بر هوای آلوده شهر و برداشتن غبار از چهره آسمان تهران داشته باشد! در حالی که هر سفر نامه‌رسان به طور متوسط از ۲۰۰ نفر سفر جلوگیری می‌کند، این عدد در شهر تهران بالغ بر ۳۰۰ نفر سفر را کاهش می‌دهد. البته این ظرفیت دیده شده که تعداد ناوگان موتورسیکلت‌های برقی‌ای که تحویل شود به ۷۵۰ دستگاه موتور برقی افزایش یابد. این تفاهم‌نامه بین شهرداری، شرکت پست، وزارت ارتباطات و سازمان

و برقی، اسکوتر برقی و موتورسیکلت برقی انجام شود، کمک بزرگی به کاهش آلودگی هوا خواهد کرد و برنامه‌ریزان و مسئولان شهری می‌توانند روی آن تفکر و برنامه‌ریزی گسترده داشته باشند.

◀ ماجرای موتورهای برقی پست دقیقاً چیست؟

در فاز اول قرار است ۵۰۰ دستگاه موتورسیکلت برقی وارد ناوگان موتوری پست شود که ۹۰ دستگاه آن یکم بهمن و ۳۰۰ دستگاه تا پایان سال و ۱۰۰ دستگاه اوایل سال آینده وارد ناوگان می‌شود. بعد از آن نوبت به ناوگان ماشینی و جایگزینی آن با

پست سبز یکی از روش‌های مهم برای جلوگیری از آلودگی در دنیاست. در روزهای نه‌چندان غریبی که هوای تهران به ندرت تجربه روزهای پاک و سالم داشته، انجام حدود ۲۰ میلیون سفر در روز رقم بالایی است. بنابراین رونمایی از موتورهای برقی جهت استفاده در لجستیک شهری شرکت پست، اتفاق خوشایندی است که رقم خورده است.

یکم بهمن ۱۴۰۱ شاهد رونمایی از ناوگان موتورسیکلت‌های برقی‌ای بودیم که قرار است جایگزین موتورهای بنزینی در ناوگان شرکت پست شوند و این امکان که در آینده حداقل تردد ۴۰ درصد از سفرهای داخل شهری در تهران به وسیله دوچرخه معمولی

را با وضعیت زیرساخت‌ها تطبیق دهند. جزئیاتی که دوقلوهای دیجیتالی فراهم می‌کنند، می‌توانند به به‌روزرسانی بزرگراه‌های بریتانیا کمک کنند. این دوقلوه‌ها دو کابل هستند که در بالای خطوط تراموا نصب می‌شوند و بزرگراه‌های الکتریکی ایجاد می‌کنند. کامیون‌های سنگین برقی در تمام مسیر به این کابل‌ها متصل و از این طریق شارژ می‌شوند. کریس آرتورز، معاون نوآوری هادین توضیح می‌دهد: «بزرگراه‌های الکتریکی در کالیفرنیا، آلمان و بریتانیا در حال آزمایش هستند، اما دانش مربوط به چگونگی کارکرد آنها بسیار محدود است.» وقتی در مورد متاورس صحبت می‌کنیم، در واقع به هر

هادین یک استارت‌آپ مستقر در لندن است که در زمینه زیرساخت‌های متاورس فعالیت می‌کند. این استارت‌آپ روی یک پروژه نوآورانه به نام دوقلوهای دیجیتالی کار می‌کند که توانسته از مرکز نوآوری و پژوهش بریتانیا بودجه دریافت کند. لازم به ذکر است که علاوه بر هادین، کاتاپولت کانکتد پلیسز، یک شتاب‌دهنده ارتباط شهری پیشرو در بریتانیا، بر این پروژه نظارت دارد. دوقلوهای دیجیتالی سه‌بعدی هادین مدل‌های سه‌بعدی جاده‌ها و داده‌های لحظه‌ای بزرگراه‌ها را به هیئت‌های مدیریت راه ارائه می‌دهند. در واقع این دوقلوه‌ها نمودارهایی را ایجاد می‌کنند که می‌توانند ترافیک خودروها را شبیه‌سازی کرده و آنها

استراتژی جدید بزرگراه
الکترونیکی بریتانیا در دست
یک استارت‌آپ متاورس

هادین در بزرگراه‌های بریتانیا



راه‌آهن قاره اروپا به اتوماسیون OTIV در شبکه‌های خود مجهز می‌شود

سرمایه‌گذاری قاره سبز بر حمل‌ونقل سبز

گنت رهبری می‌شود. بنلوکس نام یک اتحادیه همکاری در اروپا شامل کشورهای بلژیک، هلند و لوکزامبورگ است.

همچنین صندوق سرمایه‌گذاری مؤسسه تحقیقاتی imec، ow imec، istart که قبلاً از OTIV حمایت کرده بود، در این سرمایه‌گذاری شرکت می‌کند. OTIV پس از جمع‌آوری کمک مالی قصد دارد فناوری اصلی خود را با هدف افزایش آزمایش‌های اتوماسیون اصلاح کند و تعداد کارمندان خود را در مرکز گنت افزایش دهد.

حمل‌ونقل ریلی جایگزین تمیزتری نسبت به حمل‌کالا از طریق جاده یا دریا در نظر گرفته می‌شود، اما با توجه به همپوشانی خطوط ریلی با قطارهای مسافری، تخصیص بهتر منابع از طریق اتوماسیون مد نظر است.

سم دو اسمت، یکی از بنیان‌گذاران OTIV اظهار داشت: «ما از شراکت با SHIFT Invest و Finindus در مأموریت خود برای رهبری انقلاب مستقل در راه‌آهن هیجان‌زده هستیم و به OTIV اجازه می‌دهیم فناوری اصلی خود را بیشتر توسعه داده و تیم را گسترش دهد. این کار به مشتریان ما این امکان را می‌دهد که از بهره‌وری و دستاوردهای ایمنی بهره‌مند شوند.»

روئل کالبت، مدیر سرمایه‌گذاری OTIV در Finindus نیز می‌گوید: «OTIV خود به سرعت به یک بازیکن مرجع در فناوری راه‌آهن مستقل تبدیل می‌شود. یک محصول ONE در حال حاضر روزانه در راه‌آهن‌های صنعتی استفاده می‌شود. این تیم با تخصص فنی خود ما را متقاعد کرد و خوشحالی‌م که از برنامه‌های بلندپروازانه آنها حمایت می‌کنیم.»

راه‌آهن قاره اروپا در حال بررسی استفاده از اتوماسیون OTIV در شبکه‌های خود است. به دنبال رهبری انقلاب هوش مصنوعی در سفرهای ریلی، بلژیک مجموعه شبکه‌های OTIV را گسترش می‌دهد.

به لطف موج جدیدی از حسگرها، دوربین‌ها و نرم‌افزارهای هوشمند که قرار است نوابری مسیرهای بیشتری را بر عهده بگیرند و رویه‌های سیگنالینگ را که برای تثبیت ترافیک ریلی استفاده می‌شوند، ساده‌سازی کنند، راه‌آهن خود را هم در بخش مسافر و هم در بخش حمل‌ونقل بار مختل می‌شود.

استارت‌آپ OTIV که از سال ۲۰۲۰ در شهر گنت در بلژیک فعالیت می‌کند، در کنار شرکت‌های آلمانی Deutsche Bahn، SNCF فرانسه و اپراتورهای هلندی ProRail و NS Dutch Railways... در حال ایجاد نشان خود با اپراتورهای ریلی قاره‌ای بوده و این همکاری‌ها به نوآوری‌های چشم‌گیری منجر شده است. برای مثال NS هوش مصنوعی تشخیص شیء OTIV را آزمایش کرده و به اپراتور اجازه می‌دهد حرکت قطار را در محوطه‌های جمع‌آوری به طور مؤثرتر تنظیم کند.

اپراتور حمل‌ونقل Betuweroute، آلمانی - هلندی، ماه گذشته شریک OITV شد. این شرکت می‌خواهد هوش مصنوعی را در مناطق هلندی شبکه بار خود معرفی کند؛ شبکه‌ای که به طور کامل از بندر روتردام تا مناطق صنعتی در روهام امتداد دارد. OITV در حال حاضر یک مجموعه جمع‌آوری کمک مالی با اندازه نامشخص را اعلام می‌کند که توسط دو سرمایه‌گذار در بنلوکس، یعنی SHIFT Invest مستقر در آمستردام و Finindus در

قرار دهند.»

هر موتوری به کار لجستیک پستی نمی‌آید

ناوگان لجستیک با توجه به اینکه یک ناوگان باربری محسوب می‌شود و اغلب اوقات راکبان به جای تحویل یک بسته، چندین بسته را پیکاپ و دلیوری می‌کنند، این مسئله که این موتورها گنجایش نصب باکس را داشته باشند، موضوع دیگری است که با وحید اسماعیلی، مدیرعامل پست تعارف مطرح کردیم.

او در این خصوص می‌گوید: «تجربه‌ای که ما داشته‌ایم و قبلاً راکبان ما برای خرید اقدام کرده بودند، این بوده که موتورهایی که به راکبان بار را می‌سپاریم، معمولاً چندین بسته در ابعاد کوچک و بزرگ را به آنان می‌دهیم و اگر باکس روی موتورها نصب نشود، عملاً این موتورها برای سرویس‌های غیر آندیمنند مناسب نیست.» وی می‌افزاید: «این موتورها برای اسنپ یا الوپیک که حدوداً در مجموع ۲۰ هزار موتورسیکلت در اختیار دارند و از سرویس آندیمنند استفاده می‌کنند، مناسب‌تر است. زیرا این سرویس‌ها در هر مسیر، تک‌مسوله را حمل می‌کنند و اغلب به دلیل تردد بیشتر در مناطق پرتراکم و پر ترافیک شهری، آلایندهی بیشتری نیز از لحاظ صوتی و هوا ایجاد می‌کنند.» به عقیده او اگر برنامه‌ریزی برای

بخش خصوصی انجام شود، به دلیل تعداد بیشتر راکبانی که ناچارند برای هر سرویس در نقاط مختلف شهر تردد کنند، بهتر است روی بهسازی ناوگان این دو شرکت انجام شود.

برقی شدن پست یک آرزوی دست‌یافتنی؟

اهمیت سبز کردن حمل‌ونقل پستی در کشور بر کسی پوشیده نیست. اما به نظر می‌رسد صرفاً با تأکید بر نقش دولتی‌ها در این صنعت نتوان در این زمینه کاری پیش برد. اگرچه مدیرعامل شرکت ملی پست با اشاره به اینکه سرانه پستی در کشور ما بسیار کمتر از سایر کشورهاست، گفته سرانه پستی در کشور آمریکا ۱۲۰۰، اتحادیه اروپا ۹۰۰ اما در کشور ما ۲۰ است و روزانه حدود ۲۰ میلیون سفر در کلان‌شهر تهران انجام می‌شود که امکان تردد ۴۰ درصد از این سفرها به وسیله دوچرخه معمولی و برقی، اسکوتر برقی و موتورسیکلت برقی ممکن است. اما برای توسعه این بازار باید نقش و البته سهم خصوصی‌ها را بیش از گذشته در نظر گرفت. حتی وقتی قرار است موتورهایی برقی به خیابان‌های تهران بیایند، نمی‌توان آنها را نادیده گرفت.

محیط زیست منعقد شده و قبل از اجرای طرح به صورت گسترده، طرح پایلوت آن نیز انجام شده است. بخشی از تأمین مالی خرید موتورهایی برقی شرکت ملی پست توسط بانک قرض‌الحسنه مهر ایران انجام شده است. این بانک در چهارچوب طرح حمایتی، ۵۰ میلیون تومان وام قرض‌الحسنه پرداخت می‌کند که بازپرداخت آن نیز ۶۰ ماهه خواهد بود. تاکنون ۵۰ فقره وام توسط بانک قرض‌الحسنه مهر ایران پرداخت شده و روند پرداخت وام برای خرید موتور برقی توسط این بانک ادامه دارد. همچنین این موتورسیکلت‌های برقی توسط یک شرکت دانش‌بنیان ایرانی تولید شده است. این موتورها با باتری سوآپ حرکت می‌کنند و لازم نیست راکبان هر دفعه موتورسیکلت‌هایشان را شارژ کنند.

سهم خصوصی‌ها از لجستیک سبز چیست؟

واگذاری این موتورسیکلت‌ها در ظرفیت خالی ناوگان بخش خصوصی لجستیک با امکانات و تسهیلاتی که در بالا ذکر شد، امری است که می‌توان روی آن فکر کرد. علی حسینی، مدیرعامل شرکت لینک اکسپرس در این خصوص می‌گوید: «واگذاری موتورسیکلت‌های برقی اگر در قالب تسهیلات بانکی مناسبی به بخش خصوصی انجام شود، اتفاقات خوبی در این صنعت رقم خواهد خورد. چه آنکه کشورهای زیادی در دنیا که حتی مشکل آلودگی در کلان‌شهرها را ندارند، زودتر از اینها به این فکر افتاده‌اند که در بخش لجستیک عمومی و خصوصی از ناوگان موتورسیکلت و حتی خودروهای برقی بدون کربن استفاده کنند و حتی بخش عمده‌ای از ناوگان خودروبی خود را که اغلب شامل حال خودروی ون می‌شود، به صورت الکتریکی درآورده‌اند.»

وی افزود: «در ایران ایجاد زیرساخت‌هایی که برای موتورسیکلت‌های برقی مناسب باشد، مهم‌تر از هر چیز است زیرا اگر مشکل شارژ باتری، تعمیر و نگهداری و مکانیک این موتورها یا خودروها و... فراهم شده باشد، کمک بسیار زیادی به هوای پاک در تهران و کلان‌شهرها خواهد کرد و این چیزی نیست که بر کسی پوشیده باشد.»

حسینی تأکید کرده بسیاری از شرکت‌های لجستیک در بخش خصوصی قطعاً از ایجاد چنین امکانی استقبال خواهند کرد. به شرط آنکه زیرساخت‌های آن نیز مهیا باشد. وی خاطر نشان کرد: «شرکت‌های لجستیک‌ای که ناوگان تملیکی دارند می‌توانند این امکان را در اختیار سفیران خود قرار دهند که به شرط تملیک به راکبان، موتورهایی برقی را در اختیار سفیران



منیره شاه حسینی
M_shah1358@yahoo.com



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم



پلیس می‌افزاید: «ما از همکاری با هادین هیجان‌زده هستیم و از دانش خود در راستای مقابله با چالش‌های دوقلوهای دیجیتال استفاده کنیم. دانش تخصصی منحصر به فرد شرکت ما با انتقال هاب دوقلوهای دیجیتال به کاتاپولت کانکتد پلیسز در آوریل ۲۰۲۱ تقویت شد. ما از هادین حمایت می‌کنیم و قصد داریم پیشنهاد ساخت یک بخش جدید در حمل‌ونقل کشور را بدهیم که کاملاً برای دوقلوهای دیجیتال باشد. در واقع می‌خواهیم از ساخت یک بزرگراه الکترونیکی برای دوقلوهای دیجیتال حمایت کنیم.»

لازم به ذکر است هاب دوقلوهای دیجیتال قبل از انتقال به کاتاپولت، در دانشگاه کمبریج مستقر بود.

پل مبتنی بر فناوری اشاره می‌کنیم که اشیای فیزیکی و قلمروهای دیجیتال را به هم متصل می‌کند. در مورد دوقلوهای دیجیتال می‌توان گفت نمایی از تحول دیجیتال هستند که محیط‌های واقعی را به یک فکس دیجیتالی یا مبتنی بر داده منتقل می‌کنند و در طول زمان به تکامل خود ادامه می‌دهند تا به شکل یک ماکت مجازی سه‌بعدی کامل ظاهر شوند. آرتور در این باره می‌گوید: «ما باور داریم جهان‌های متاورسی می‌توانند با شبیه‌سازی به ما در درک الگوها و رفتارهای ترافیکی در دنیای واقعی کمک کنند و به سؤالات و ابهامات ما در طراحی زیرساخت‌ها پاسخ دهند.»

الکساندر وودن، مدیر اجرایی کاتاپولت کانکتد



وضعیت اقتصادی مفهوم استارت‌آپ را بی‌معنا کرده است

در جست‌وجوی سرمایه

تا پیش از آنکه اختلالات اینترنتی چند ماه اخیر اتفاق بیفتد و نرخ دلار با سرعت سرسام‌آوری رشد روزافزون داشته باشد، سرمایه‌گذاری خطرپذیر در کشور کج‌دار و مریز در حال طی کردن مسیر خود بود. هرچند شوک‌های اقتصادی چند سال گذشته باعث شده بود بسیاری عطای سرمایه‌گذاری در این فضا را به لقای بیخشنده، اما همچنان افرادی بودند که می‌توانستند با هوشمندی و تیزبینی در این اوضاع آشفته، از سرمایه‌گذاری در این بازار سود ببرند. اما اتفاقات چند وقت اخیر، تصمیمات آبی رگولاتوری و محدود کردن بیش از پیش اکوسیستم باعث شده دست و دل بسیاری از کسانی که در این حوزه فعالیت داشتند، بلرزد.

اسمارت‌آپ از محدود مجموعه‌هایی است که سال‌هاست در اکوسیستم نوآوری و در حوزه سرمایه‌گذاری خطرپذیر فعالیت می‌کند. به گفته احمد واشقانی فراهانی، مدیرعامل اسمارت‌آپ، آنها توانسته‌اند زنجیره فعالیت خود را کامل کنند و در چند مورد خروج کامل و در مواردی خروج جزئی از کسب‌وکارهایی که روی آنها سرمایه‌گذاری کرده‌اند، داشته‌اند. این به معنای آن است که اسمارت‌آپ به‌درستی کار می‌کند و مسیری که تا اینجا طی کرده، اشتباه نبوده است.

با این حال فراهانی می‌گوید سرمایه‌گذاری خطرپذیر با آن مفهوم قدیمی به دلیل رشد تورم و افزایش نرخ دلار در حال کوچک شدن است و توصیه می‌کند اگر کسب‌وکارها می‌خواهند جذب سرمایه داشته باشند، مدل فعالیت خود را روی زنجیره ارزش شرکت‌های بزرگ و هلدینگ‌ها تعریف کنند. او معتقد است در آینده نزدیک شاهد ایجاد سی‌وی‌سی در این هلدینگ‌ها خواهیم بود و بخشی از وظیفه اسمارت‌آپ را ایجاد ذهنیت درست برای این سی‌وی‌سی‌ها و ارائه خدمات مدیریت سرمایه تعریف کرده است تا آنها تجربه خوبی از سرمایه‌گذاری روی این فضا داشته باشند و فعالیت‌شان ادامه‌دار باشد.



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: حامد کریم‌زاده

سرمایه در دست بازیگران سنتی است

گفت‌وگو با احمد واشقانی فراهانی، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر اسمارت‌آپ؛ او معتقد است استارت‌آپ‌ها برای جذب سرمایه لازم است روی زنجیره ارزش بازیگران سنتی متمرکز شوند

سرمایه‌گذاری خطرپذیر روزبه‌روز در حال ضعیف و لاغرتر شدن است. به دلیل مشکلات تحریم، بی‌ثباتی اقتصاد و رگولاتوری و... سرمایه‌گذاران جهانی به سرمایه‌گذاری روی کسب‌وکارهای ایرانی علاقه‌ای نشان نمی‌دهند و سرمایه‌گذاران ایرانی هم به همین دلایل و میزان تورمی که تولید را خالی از معنا می‌کند، تا حدود زیادی پا پس کشیده‌اند. در چنین شرایطی شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر اسمارت‌آپ همچنان به دنبال راه‌هایی است که بتواند مانند سال‌های گذشته در این حوزه ایفای نقش کند. کسب‌وکاری که در یک سال و نیم گذشته روی ۱۴ استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کرده، حالا به دنبال راهکارهای جدید است. احمد واشقانی فراهانی، مدیرعامل اسمارت‌آپ می‌گوید بازیگران سنتی که صاحبان هلدینگ‌های معظم هستند، می‌توانند نقش مهمی در زمینه سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌ها ایفا کنند، به این شرط که استارت‌آپ‌ها بتوانند کسب‌وکار خود را روی زنجیره ارزش این هلدینگ‌ها تعریف کنند. فراهانی در گفت‌وگو پیش رو از وضعیت حال حاضر سرمایه‌گذاری خطرپذیر در ایران می‌گوید و آینده‌ای که در انتظار فعالان اکوسیستم استارت‌آپی است.

شما مدت‌هاست در اکوسیستم نوآوری فعالیت دارید و شاهد فراز و فرودهایش بوده‌اید. به نظر می‌رسد امروز در نقطه‌ای ایستاده‌ایم که اکوسیستم در حال پوست‌اندازی است. نقاط مثبت و منفی تغییراتی که در ۱۰ سال گذشته روی داده، چه می‌دانید؟ استراتژی کسب‌وکارها با توجه به این تغییرات چه باید باشد؟

این گزاره بسیار مطرح شده که اکوسیستم استارت‌آپی در ایران نوپاست و نمی‌توان از آن انتظارات یک اکوسیستم بالغ را داشت. برای همین فکر می‌کنم اولین مسئله گام برداشتن در مسیر بلوغ است. شاید در حال حاضر بگویند استارت‌آپ با کیفیت کم شده، ولی واقعیت این است که استانداردهایی ذهنی برای بنیان‌گذاران به‌صورت کلی ایجاد شده و آنها دارند با فضای واقعی‌تری دست‌وپنجه نرم می‌کنند. دیگر

فروش یک آینده از جنس لباس پادشاه نیست، بلکه از جنس ایجاد ارزش است. در ابتدا اکوسیستم فضای بازتری داشت و احتمال موفقیت بسیاری از استارت‌آپ‌ها بالا بود، اما در حال حاضر رقابت جدی‌تر است و مجموعه‌های بیشتری در حال فعالیت هستند. به علاوه مشتری که در انتهای زنجیره ارزش ایستاده، قدرت خرید کمتر و سبک خرید کوچک‌تری دارد. بنابراین رقابت دشوارتر می‌شود. حسن

این اتفاق به این است که تیم‌ها از نظر ذهنی بالغ‌تر می‌شوند، ولی از سویی دیگر احتمال موفقیت هم در حال کاهش است.

چرا؟

به‌خاطر کوچک‌شدن اقتصاد. چه B2B نگاه کنیم، چه B2C، در انتها مصرف‌کننده در حال کم‌شدن است. گزینه‌هایی که مشتری حاضر است انتخاب کند، کاهش می‌یابد و تنها نیازهای اصلی پابرجا می‌مانند. از سویی دیگر انتظار ورود جریان مالی بین‌المللی در ابتدای کار اکوسیستم بسیار بیشتر بود و در حال حاضر نسبت به ورود این جریان مالی امیدوی وجود ندارد. کم‌اینکه مدت‌هاست هیچ پولی وارد ایران نشده است. این یک چالش بسیار بزرگ است و به این معنی است که شما به‌عنوان استارت‌آپ ظرفیت توسعه بین‌المللی و دستیابی به معنای واقعی اسکیل را از دست می‌دهید؛ زیرا سرمایه بین‌المللی و دست‌یافتن به بازار بین‌الملل است که می‌تواند به ظرفیت اسکیل یک استارت‌آپ معنا دهد. به‌طور کلی باید دو وجه اصلی وجود داشته باشد تا به کسب‌وکاری نام استارت‌آپ اطلاق شود؛ یکی فضای ابهام است و دیگری ظرفیت اسکیل کردن. فضای ابهام برای استارت‌آپ‌های ایرانی پابرجاست و حتی چند برابر بزرگ‌تر هم شده، ولی فضای اسکیل کردن چندین برابر کوچک‌تر شده است. این باعث می‌شود معنای استارت‌آپ کمرنگ شود و کسب‌وکارها به سمت SME شدن تمایل پیدا کنند. اکنون یکی از پارامترهای فریبنده این است که مجموعه‌های صنعتی و بازارهای سنتی درخواست ورود به این بازار را دارند. این یک جریان مالی جدید است که شاید بتوان گفت به سمت فضای سرمایه‌گذاری خطرپذیر در حال حرکت است، ولی باز هم اعداد چندان جذابی در کار نیست و سهم سرمایه‌گذاری خطرپذیر از کل سرمایه‌گذاری‌ها برای توسعه کسب‌وکار در بسیاری از مجموعه‌های سنتی بسیار کوچک است.

در انتها می‌توان گفت ماهیت استارت‌آپ در حال تضعیف است و این مسئله بر ایند کم‌شدن احتمال اسکیل و کاهش پول است که این دومی جوابی برای آن بعد ابهام استارت‌آپ بود و می‌توانست فضای کشف و شهود را به استارت‌آپ بدهد.

چیزی که در این دوران می‌بینیم، این است

که علاقه سرمایه‌گذاران خطرپذیر به سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای کوچک و راندهای ابتدایی کاهش یافته است. احتمالاً بخشی از آن به دلیل ناپایداری شرایط اقتصادی و رگولاتوری باشد که سرمایه‌گذار را ملزم می‌کند در کسب‌وکاری و در مرحله‌ای سرمایه‌گذاری کند که در عرض یکی، دو سال بازدهی داشته باشد. شما برآوردتان چیست؟ چنین مسئله‌ای چه تأثیری بر اکوسیستم استارت‌آپی خواهد گذاشت؟

به‌طور کلی هر نوع رشدی سیری دارد. شما زمانی که نقطه صفر و نطفه اولیه را حذف کنید، به تبع آن در سال‌های آینده هیچ چیز باقی نخواهد داشت. با کم‌شدن سرمایه‌گذاری که خود علت است و معلولش کم‌شدن استارت‌آپ‌های کوچک است که تلاشی برای ساخت آینده دارند، ما هفت سال دیگر استارت‌آپ بزرگی هم نخواهیم داشت، زیرا صف اول در حال حذف شدن است و بدون زاد و ولد فرد باقی به وجود نمی‌آید. بنابراین اولین تبعات چنین رویکردی همین است.

واقعیت این است که هرچه شفافیت آینده کمتر باشد، احتمال اینکه بخواهید آینده بلندمدت‌تری را در نظر بگیرید و بر اساس آن اقدام کنید، کاهش می‌یابد. زمانی که من نوعی نمی‌دانم چهار سال دیگر کشور در چه حدودی از شرایط اقتصادی است، طبیعتاً دنبال گزینه‌ای نمی‌روم که شاید هفت سال دیگر نتیجه بدهد؛ بلکه به سراغ تیمی می‌روم که یکی، دو سال بعد می‌تواند بار بدهد. حرف شما درست است. سرمایه‌گذاران بیشتر به دنبال مجموعه‌هایی هستند که در عمق دیدشان قرار بگیرد. البته با وجود اینکه ورود به ارلی استیج با منطق سرمایه‌گذاری در حال کاهش است، ولی بسیاری از مجموعه‌هایی که دوست دارند در این بخش سرمایه‌گذاری کنند، اما دانش کافی ندارند، برای کاهش ریسک، سرمایه‌شان

را به تعدادی سرمایه کوچک تبدیل کرده و روی استارت‌آپ‌های ارلی استیج سرمایه‌گذاری می‌کند. اما از آنجا که هدف مشخصی ندارند، اصولاً آورده خاصی هم از این سرمایه‌گذاری به دست نمی‌آورند.

به نظر می‌رسد آرایش وی‌سی‌ها و

سرمایه‌گذاران خطرپذیر در حال تغییر است. از نظر شما تغییرات به چه شکل بوده و در حال حاضر کنشگران سرمایه‌گذاری خطرپذیر چه کسانی هستند؟

می‌توانم بگویم مهم‌ترین مجموعه‌هایی که شاید در حال حاضر اشتیاق سرمایه‌گذاری دارند، همان بازیگران سنتی هستند.

منظورتان از بازیگران سنتی

امثال ماموت است؟

ماموت البته در حوزه سرمایه‌گذاری از پیشگامان است، زیرا خیلی وقت است در حال سرمایه‌گذاری روی این فضا است، ولی از نظر کاراکتر هلدینگ‌ی بله، چنین مجموعه‌هایی که ریشه اقتصادی عمیقی دارند و انباشت سود عملیاتی داشته‌اند، به این سمت حرکت کرده‌اند که بهره‌ای از این انباشت ببرند. طبیعتاً یکی از انواع دارایی که می‌توانند روی آن سرمایه‌گذاری کنند، استارت‌آپ است.

بنابراین، حرف شما درست است و آرایش تغییر کرده و آنها که از جنس وی‌سی بودند، فعالیت‌شان کمتر شده،

زیرا ایجاد بازدهی اقتصادی در استارت‌آپ دشوار شده است. زمانی که شما دارایی‌های متورم دارید و تقریباً می‌توان گفت در حال حاضر هر جنس فاسدشدنی بر اساس رشد تورم و نرخ دلار سالانه ۸۰ درصد بازدهی می‌دهد، با استارت‌آپ باید چه کاری انجام دهید که ۶۰ تا ۸۰ درصد بازدهی داشته باشید؟ منطقاً بهتر است همان دارایی فاسدشدنی را نگه دارید و ۸۰ درصد بازدهی خود را بدون دردسر داشته باشید.

ایجاد بازدهی اقتصادی برای وی‌سی‌ها بسیار سخت شده و سی‌وی‌سی‌ها هم بیشتر به دنبال کشف و شهود هستند.

سی‌وی‌سی‌ها

منظورتان کدام است؟

می‌توانید نام ببرید؟

بیشتر آنها در حال تأسیس هستند و در گفت‌وگوهایی که با هلدینگ‌ها می‌شود، این را می‌شنویم که ما هم می‌خواهیم سرمایه‌گذاری خطرپذیر انجام دهیم. وقتی می‌پرسیم چطور می‌خواهید این کار را انجام دهید، می‌گویند می‌خواهیم یک صندوق جسورانه سی‌وی‌سی تأسیس کنیم. اگر بخواهم مثالی از سی‌وی‌سی بزنم، نمونه‌اش را سکو که زیرمجموعه بانک پاسارگاد بود، می‌دانم. اصولاً آن دسته از شرکت‌هایی که زنجیره ارزش بزرگی دارند، به سمت سی‌وی‌سی حرکت کرده‌اند.

اسمارت‌آپ

با چه مدلی کار می‌کند؟
تا سال ۱۴۰۰ تمام سرمایه‌گذاری‌های اسمارت‌آپ با سرمایه سهام‌داران بود. سهام‌داران اول افراد حقیقی بودند مانند امین پهلوان‌زاده، رضا باقری و ایمان عقیلان. از جایی که بعد صندوق توسعه تکنولوژی (به مدیریت رضا زرنوخی) و صندوق توسعه فناوری‌های نوین (به مدیریت سید روح‌الله میرامینی) به این مجموعه اضافه شدند و افزایش سرمایه‌ای داخل اسمارت‌آپ دادند. تمام سرمایه‌گذاری‌ها از همین طریق بود. از سال ۱۴۰۰ ما یک صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه و با ماهیت یک شرکت خصوصی سهامی خاص طراحی کردیم که تا پیش از آن هم

در این فضا این قالب وجود نداشت و نمی‌دانم الان هست یا نه. ۱۴ سرمایه‌گذاری یک سال و نیم اخیر ما از طریق همین شرکت انجام شده است.

در حال حاضر

چه رقمی را برای سرمایه‌گذاری روی یک استارت‌آپ در راندهای اولیه مناسب می‌دانید و سرمایه‌ای که به استارت‌آپ‌ها تعلق می‌گیرد، چقدر است؟

میزان فاصله بین رقم تریقی سرمایه‌گذار و واقعیت مورد نیاز استارت‌آپ روزبه‌روز در حال افزایش است و این اتفاق معلول فضای اقتصادی کشور است. زمانی که فضای اقتصادی ملتهب‌تر می‌شود و چشم‌اندازها کوتاه‌تر، به تبع آن میزان پولی که سرمایه‌گذار حاضر است در این جنس دارایی سرمایه‌گذاری کند، کاهش می‌یابد. پس میزان ورود سرمایه یا ثابت مانده یا حداقل افزایش دلاری نداشته و با تورم پیش نرفته است. از طرفی هزینه‌های روزمره زندگی نیز در حال افزایش است. در همان ابتدای سال با افزایش ۵۷ درصدی درآمدها، میزان هزینه‌کرد استارت‌آپ‌ها ۷۰، ۸۰ درصد رشد یافت. در نتیجه استارت‌آپ‌ها در کمینه‌ترین حالت، افزایش هزینه‌های ۷۰، ۸۰ درصدی را تجربه کرده‌اند. این فاصله و واگرایی روزبه‌روز بیشتر می‌شود.

اما اینکه چه میزان پولی کفاف هزینه‌های یک استارت‌آپ را می‌دهد، واقعاً مبتنی بر استیج استارت‌آپ است. گمان می‌کنم یک استارت‌آپ با کمینه افراد برای یک سال حدوداً به یک میلیارد تومان نیاز داشته باشد.

میزان فاصله بین رقم تریقی سرمایه‌گذار و واقعیت مورد نیاز استارت‌آپ روزبه‌روز در حال افزایش است و این اتفاق معلول فضای اقتصادی کشور است

بله. یک حساب دودوتا چهار تاست. برای یک زندگی معمول فرد باید حدود ۲۰ میلیون تومان درآمد داشته باشد. برای یک تیم پنج نفره این رقم می‌شود ۱۰۰ میلیون تومان و در سال یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان. در اکثر استارت‌آپ‌ها میزان هزینه‌کرد ماهانه بیش از ۲۰۰، ۳۰۰ میلیون تومان است. مگر در معدود تیم‌هایی که دو هم‌بنیان‌گذار و یک نیرو، کار را با هم پیش می‌برند که بنیان‌گذاران هم پولی برنمی‌دارند.

پولی که این روزها

از طرف سرمایه‌گذاران پیشنهاد می‌شود، این رقم را تأمین می‌کند؟
این امکان وجود دارد. تنها جایی که شما می‌توانید در این خصوص صحبت کنید، پری‌سید است که شتاب‌دهنده‌ها در اختیار تیم‌ها قرار می‌دهند. بعد از آن می‌توانید با سرمایه‌گذاری قرارداد ببندید که این رقم را تأمین کند. ولی علاقه سرمایه‌گذار به تأمین این مبالغ روزبه‌روز کاهش می‌یابد.

پورتفوی اسمارت‌آپ

در چه وضعیتی است؟
ما در یک سال و نیم اخیر از طریق «اسمارت‌فاند یک» اقدام به سرمایه‌گذاری کردیم. صندوقی تأسیس کردیم که API۳ داشت و در آن مجموعه‌های مختلفی متشکل از چهار فرد حقیقی، دو هلدینگ ناموران و مشفق و چند وی‌سی مانند شناسا و بهمن و چند صندوق پژوهش و فناوری مثل صندوق دانشگاه تهران، صندوق شریف و صندوق توسعه تکنولوژی بودند. به این ترتیب یک صندوق ۵۰ میلیاردی ایجاد کردیم و از طریق همین صندوق ۱۴ سرمایه‌گذاری انجام دادیم. در این بازه بیشتر سرمایه‌گذاری‌های ما روی استارت‌آپ‌های B2B بود و بخش بزرگی از جنس SaaS بودند. ما روی چند استارت‌آپ در حوزه کریپتو سرمایه‌گذاری کردیم. نسبت به حوزه بلاکچین خوش‌بین بوده و هستیم و چند سرمایه‌گذاری روی این موضوع داشته‌ایم.

سعی کرده‌ایم با نشانه گرفتن روندهای سال‌های آینده کشور سرمایه‌گذاری کنیم و نگاه‌مان آینده‌نگر باشد. پیش از این هم بیش از ۲۰ سرمایه‌گذاری داشته‌ایم. در این مدت هم خروج جزئی (Partial Exit) داشته‌ایم و هم خروج کامل (Exit). یعنی در این مدت توانستیم تا حدودی چرخه پول را در اسمارت‌آپ تکمیل کنیم. همین الان در اسمارت‌آپ شش خروج کامل و دو خروج جزئی داریم. یعنی ما از یک پورتفوی ۳۵ تایی، هشت خروج از انواع مختلف را تجربه کرده‌ایم. برای همین سیکل پول‌مان کامل بوده و از این موضوع خوشحال هستیم. الان هم به دنبال تأسیس فاند بعدی مان هستیم و داریم یک صندوق جسورانه بورسی بزرگ‌تر را طراحی می‌کنیم تا بتوانیم در سال آینده نیز سرمایه‌گذاری‌هایی داشته باشیم. به طور عموم حال هیچ استارت‌آپی خوب نیست و در پورتفوی ما هم به بسیاری از استارت‌آپ‌ها فشار آمده است. کماکان چالش‌ها جدی هستند که چالش امید را مهم‌ترین و جدی‌ترین این چالش‌ها می‌دانم که بسیار پررنگ است. اگر ما توسعه این کشور را در گرو فعالیت افرادی در نظر بگیریم که در حال حاضر حدود ۱۵ سال دارند، باید بدانیم که نگاه این افراد نوآورانه است و کسی به دنبال کارمندی نبوده و نیست. باید ظرفیت خلق را برای این افراد باز نگه داریم و اینها باید امیدی نسبت به خلق داشته باشند؛ خلق کردن کسب‌وکار و آینده‌ای که خودشان دوست دارند. الان بزرگ‌ترین چالش امید است که اگر این افراد امیدی نسبت به آینده نداشته باشند، چیزی هم خلق نخواهند کرد.

دو، سه سال آینده

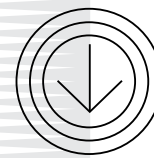
اکوسیستم را چگونه می‌بینید؟

فکر می‌کنم باید چند سناریو را در نظر بگیریم. سناریوی اول ادامه همین مسیری است که داریم در آن پیش می‌رویم. با این روند، شرایط بسیار سخت است و سخت‌تر خواهد شد. آنجا که شاید یک مقدار بارقه امید وجود داشته باشد، جایی است که کسب‌وکارها و به‌طور اخص استارت‌آپ‌ها باید روی زنجیره ارزش شرکت‌های بزرگ متمرکز شوند. چون تنها جایی است که احتمالاً دلیلی برای سرمایه‌گذاری وجود داشته باشد. احتمال اینکه یک مجموعه بزرگ در زنجیره ارزش خود سرمایه‌گذاری کند، بیشتر است. منطق استراتژی یک سرمایه‌گذاری اینجا بسیار قوی‌تر است تا اینکه در دارایی‌ای که ریسک بالایی دارد، سرمایه‌گذاری شود و مجموعه‌ها به دنبال بازدهی مالی باشند. برای بازدهی مالی می‌توانند جای دیگری سرمایه‌گذاری کنند. باید دلیلی برای سرمایه‌گذاری استراتژی یک به آنها داد و اینجا جایی است که استارت‌آپ‌ها توانمندی این را دارند که زنجیره ارزش یک کسب‌وکار بزرگ را تحلیل کنند و آنجا ارزشی خلق کنند و گزینه‌ای برای جذب سرمایه بیابند. شاید مهم‌ترین بخش سرمایه‌گذاری خطرپذیر در سال آتی چنین موقعیت‌هایی باشد و نگاه ما هم همین است که در این نقطه بیش از پیش متمرکز شویم و به دنبال آن باشیم که بتوانیم ارزشی خلق کنیم.

به چه شکل؟

به این شکل که هلدینگ‌ها بتوانند به‌درستی تشخیص دهند که به چه نحوی می‌توانند زنجیره ارزش‌شان را تکمیل کنند. ما در همین راستا یک سرویس ستاپ کردن سی‌وی‌سی خواهیم داشت که مثلاً فولاد مبارکه بدانند که برای چه و کجا باید در حوزه نوآوری سرمایه‌گذاری کند. در این سرویس برایشان ذهنیت می‌سازیم و ابزارهای سرمایه‌گذاری، مدیریت و امثالهم را در اختیارشان قرار می‌دهیم. معتقدیم برای توسعه این مدل از سرمایه‌گذاری لازم است نگاه آنها را نسبت به سرمایه‌گذاری در فضای نوآوری عمیق‌تر کنیم. از طرف دیگر باید بتوانیم استارت‌آپ‌ها را هم فیت کنیم و این ذهنیت را در آنها ایجاد کنیم که باید در زنجیره ارزش یک شرکت قرار بگیرند یا حداقل توانمندی این را پیدا کنند که با پولی غیر از وی‌سی رشد کنند، یعنی در توسعه بی‌زیس لاین‌ها و رونویلا این تمرکز کنند تا با یک پول مشخص و درصد مشخص بتوانند بازدهی مالی ایجاد کرده و کسب‌وکار خود را بزرگ‌تر کنند.

ادامه در صفحه ۳۱



هم بنیان گذار دادفلامینگو
در گفت‌وگو با راه پرداخت از محصول جدید خود خبر داد

امضانو؛ راهکاری برای دیجیتالی کردن اسناد و قراردادهای

کاهش داده و یکپارچه‌سازی با سامانه‌های فعلی را افزایش می‌دهد و سازمان‌ها و شرکت‌ها را قادر می‌سازد بدون دغدغه فنی و با اطمینان خاطر از رعایت تمامی ملاحظات حقوقی و قانونی، از راهکار امضانو استفاده کنند.»

طبق توضیحات رئیس هیئت‌مدیره دادفلامینگو، سرویس امضانو نوعی سرویس B2B بوده و تمرکز آن روی سازمان‌های بزرگ است. هرچند در حال حاضر ارائه‌دهندگان خدمات امضای زیاد هستند، اما سازمان‌ها با چالش پیاده‌سازی نرم‌افزار مواجه بودند.

او درباره رفع این چالش با امضانو بیان کرد: «رویکرد سازمان‌ها برای به‌کارگیری هوشمندی و استفاده از فناوری‌های نوین افزایش یافته و از این رو با استقبال فعالان حوزه مالی و پرداخت از «امضانو» مواجه شده‌ایم. همکاری بین شرکت‌ها می‌تواند منافع عملیاتی و اقتصادی برای تمامی مشارکت‌کنندگان در اکوسیستم فراهم آورد و از نظر کل اکوسیستم هم ارزشمند باشد. در همین راستا همکاری میان ما و شرکت تکنوتجارت (بازوی نوآوری بانک تجارت) شکل گرفته است.»

از جمله کاربردهای اصلی راهکار امضانو که در حال حاضر توسط شرکت‌های بزرگ در اکوسیستم پرداخت و نوآوری کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد، می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: عقد قرارداد PSPها و پرداخت‌یاریها با پذیرندگان دستگاه‌های POS و درگاه‌های اینترنتی، قراردادهای افتتاح حساب و ارائه تسهیلات خرد در مؤسسات مالی و اعتباری و بانک‌ها، قرارداد با زنجیره تأمین در فروشگاه‌های اینترنتی، قراردادهای منابع انسانی در پلتفرم‌های ارائه خدمات، مصوبات و صورت‌جلسات مهم در هیئت‌مدیره و کمیسیون معاملات شرکت‌ها و قراردادهای و دستوره‌های پرداخت در پلتفرم‌های رمزارز.

همچنین استارت‌آپ‌ها؛ به خصوص در حوزه فین‌تک و لندتک با بهره‌گیری از قابلیت‌های «امضانو» امکان ارائه سرویس‌های متمایز به مشتریان خود را خواهند داشت. امضانو با در نظر گرفتن تمامی ملاحظات قانونی و حقوقی، تسهیل عقد، آرشو و ایجاد دسترسی به قراردادهای تسهیلات را برای ذینفعان فراهم می‌آورد.

هم‌بنیان‌گذار امضانو با اشاره به همکاری‌های فعلی با نقش‌آفرینان بزرگ اکوسیستم مالی و پرداخت گفت: «یکی از کاربردهای اصلی امضانو در حوزه تسهیلات است و توانسته‌ایم تمامی فرایندهای دریافت و تخصیص تسهیلات را به صورت غیرحضور و شخصی‌سازی قرارداد پیاده کنیم. ما مشتریان مهمی داریم؛ از بانک تجارت تا دیجی‌کالا و از بنیاد برکت تا تیمچه.»

«امضانو» به عنوان راهکاری تازه در حوزه فناوری‌های رگولاتوری و حقوقی در صنعت بانکداری و پرداخت توسط شرکت تکنوتجارت رونمایی شد. یوسف قاسمی، هم‌بنیان‌گذار و رئیس هیئت‌مدیره دادفلامینگو به عنوان طراح اصلی این محصول در گفت‌وگو با «راه پرداخت»، آن را محصولی جامع معرفی کرد که امکان مدیریت اسناد و قراردادهای دیجیتال، احراز هویت اشخاص و امضای دیجیتال را فراهم کرده است.

یوسف قاسمی، هم‌بنیان‌گذار و رئیس هیئت‌مدیره شرکت دادفلامینگو صحبت‌های خود را با توضیحی درباره این شرکت آغاز کرد و گفت: «دادفلامینگو حول این ایده محوری شکل گرفت که یافته‌های نوین و تعاملات پیچیده در حوزه‌های مختلف دانش و فناوری، نیازمند استراتژی‌ها و ابزارهای متناسب و پیشرفته است.»

به گفته او، امضانو هم در ادامه همین ایده است. قاسمی درباره این محصول عنوان کرد: «ما در رابطه با همکاری استراتژیک با شرکت تکنوتجارت این محصول را پیش بردیم. امضانو سامانه هوشمند و یکپارچه برای مدیریت اسناد و قراردادهای مرحله ساخت و تولید تمپلیت‌های هوشمند، ارسال یکپارچه، احراز هویت دیجیتال، امضای دیجیتال و آرشو اسناد و قراردادهای بر اساس استانداردهای نوین است.»

سازمان‌ها هنگام امضا و تبادل اسناد و قراردادهای خود با چالش‌هایی مانند طولانی شدن پروسه امضا بین طرف‌های قرارداد، مشکلات ارسال و دریافت نسخه یا الزام بایگانی فیزیکی روبه‌رو هستند و برای شرکت‌هایی نظیر PSPها که با چندین هزار پذیرنده و به صورت پراکنده در کل کشور طرف هستند، این مشکلات چندین برابر شده و انجام الزامات قراردادی هزینه‌بر و طولانی است.

قاسمی معتقد است به‌کارگیری امضانو نه تنها صرفه‌جویی قابل ملاحظه‌ای در هزینه و زمان برای شرکت‌ها به همراه دارد و از حجم فعالیت‌های ستادی می‌کاهد، بلکه به‌طور هم‌زمان باعث افزایش اطمینان و کاهش ریسک شده و به‌طور واقعی عملیات‌های مرتبط با فرایندهای حقوقی و قراردادی شرکت را تسریع می‌کند.

او ادامه داد: «امضانو برای هر سازمانی که با انبوهی از قراردادهای اسناد که ملزم به رعایت الزامات قانونی امضا و آرشو هستند، کاربرد دارد و به عنوان پلتفرم جامع مدیریت یکپارچه اسناد و قراردادهای، قابلیت اتصال به سامانه‌های درون‌سازمانی و برون‌سازمانی از طریق API و SDK را داراست. این ویژگی زمان پیاده‌سازی را



کریپتوهای بیشتر برای نئوبانک آلمانی

ان ۲۶ بورس ارز دیجیتال خود را در پنج منطقه دیگر
اتحادیه اروپا راه‌اندازی می‌کند؛ این استارت‌آپ در پی
چيست و چطور پيش مي‌رود؟

مدیریت پول را آسان می‌کند.» او ادامه می‌دهد: «ان ۲۶ کریپتو محصولی ساده است که کاملاً در محصول اصلی ما یعنی ان ۲۶ که کاملاً رگوله شده ادغام می‌شود؛ در نتیجه عملیات در ان ۲۶ و ان ۲۶ کریپتو مشابه همدیگر و با فرایندی مشابه انجام می‌شوند. با این حال ارزشهای دیجیتال اولین کلاس دارایی‌ای هستند که ما قصد ارائه آنها را داریم.»

ان ۲۶ یکی از اولین نئوبانک‌هایی بود که به بازارهای اروپایی راه یافت، اما این گسترش مشکلات خودش را داشت. دو بازار بزرگ فین‌تک در جهان غرب، ایالات متحده و بریتانیا، هرگز آن‌طور که باید به این محصول نپرداختند و آن را نپذیرفتند. به همین دلیل ان ۲۶ پس از اینکه توجه کافی و درخور دریافت نکرد، مجبور به خروج از این دو منطقه شد.

حرکت به سمت تجارت کریپتو با توجه به شکست‌هایی که این صنعت در سال گذشته تجربه کرد، کاری چالش‌برانگیز به حساب می‌آید. می‌توان گفت انصراف بایننس از خرید اتریوم و فروپاشی صرافی اتریوم یکس صنعت کریپتو را متزلزل کرد، اما ان ۲۶ احساس می‌کند ساختار شرکتش به قدری انعطاف‌پذیر است که بتواند تجارت کریپتو را مدیریت کند و آن را ذیل نظارت تنظیم‌کنندگان پیش ببرد.

لازم به ذکر است که ناظران مالی آلمان سال ۲۰۲۱ ان ۲۶ را به دلیل عدم موفقیت در مبارزه با پول‌شویی ۴/۳ میلیون یورو جریمه کرده و به شدت از آن انتقاد کردند. ان ۲۶ ادعا می‌کند اکنون آن نقاط ضعف و مشکلات سیستمی برطرف شده‌اند.

ان ۲۶ یک نئوبانک آلمانی است که در سال گذشته بورس ارز دیجیتال خود را در اتریش عرضه کرد. این نئوبانک اکنون می‌خواهد تجارت کریپتو را به بازار پنج کشور دیگر در اتحادیه اروپا وارد کند. این سرویس جدید قرار است تحت عنوان «صرافی کریپتویی ان ۲۶» یا «ان ۲۶ کریپتو» راه‌اندازی شود. ان ۲۶ کریپتو به‌زودی در سراسر آلمان، سوئیس، بلژیک، پرتغال و ایرلند در دسترس خواهد بود.

ان ۲۶ کریپتو یک سرویس امتیازی برای مشتریان ممتاز این نئوبانک آلمانی هم محسوب می‌شود. کارمزد تراکنش بیت‌کوین برای دارندگان حساب در برنامه ان ۲۶ مثال یک درصد کمتر است. این سرویس همیشه در دسترس است و گزارش‌های معاملاتی را در لحظه نشان می‌دهد. به علاوه نمودارهایی بصری به مشتریان ارائه می‌دهد تا بتوانند کنترل دقیقی بر عملکرد پورتفولیو خود داشته باشند.

والنتین استالف، یکی از بنیان‌گذاران و مدیران اجرایی ان ۲۶ می‌گوید: «جدا از نوسانات بازار، ارزشهای دیجیتال همچنان یک طبقه دارایی مطلوب و جالب برای سرمایه‌گذاران است. کریپتو بخش رو به رشدی از سیستم مالی است.»

او می‌افزاید: «تجارت ارزهای دیجیتال اغلب نقطه ورود سرمایه‌گذاری برای نسل جدیدی از سرمایه‌گذاران است که به دنبال کشف راه‌های جدیدی برای رشد ثروت خود هستند.»

گیلز بیان‌روسا، مدیر ارشد محصولات ان ۲۶ نیز اظهار می‌دارد: «تجربه بانکداری ان ۲۶ همیشه بر اساس نیازهای مشتریان ساخته شده و ویژگی‌هایی دارد که



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم



در یک نشست تخصصی مطرح شد:

BNPL و نقش آگاهی کاربران از رفتارشان

کاربر و مشتری نیز باید یاد بگیرند و بدانند چه امکانات اعتباری برای آنها وجود دارد و می‌توانند از آنها بهره‌مند شوند. برای اعتبارسنجی فقط نباید به خریدهای فرد متکی بود، بلکه رفتارهای دیجیتال او هم باید بررسی شود.»

امینی ادامه داد: «در راستای شمولیت مالی نمی‌توان داده‌ها را محدود کرد. هنوز به اندازه کافی داده دیجیتال نداریم و کاربر نیز از رفتار دیجیتالی خود و تأثیر آن بر اعتبارسنجی آگاهی ندارد؛ بنابراین، ترکیبی از شناخت فعلی کاربر و نهادینه کردن سیاست‌های آموزشی در محصول، می‌تواند به شناخت رفتارهای مالی کاربران کمک کند.»

چالش‌ها و ریسک‌های صنعت BNPL

در بخش دوم این نشست به بررسی چالش‌های صنعت BNPL و اکوسیستم اعتباری پرداخته شد که تقی‌پور در این زمینه اعلام کرد: «برای اعتبارسنجی به داده اولیه نیاز داریم که این دیتا تقریباً در ایران وجود ندارد؛ بنابراین، دوره داریم: یکی اینکه شبیه‌سازی ایجاد کنیم که هنوز در ایران از رفتار کاربران اطلاع دقیقی نداریم و حرکت‌های تند ما ممکن است کاربر را از فضای اعتباری پس بزند. نکته دیگر اینکه به دیتاهای جانبی نیاز داریم که نهادهای بزرگ حاکمیتی می‌توانند این دیتا را در اختیار ما قرار دهند.»

درجری نیز در این بخش به این موضوع اشاره کرد که اعتبارسنجی را وارد فضای دیجیتال کرده‌ایم، اما نتوانسته‌ایم ابزارهای تحقق آن را ایجاد کنیم. محمدحسین کاشی در خصوص چالش‌های اکوسیستم اعتباری گفت: «در این حوزه به اندازه کافی داده داریم، اما این داده‌ها تجمیع شده نیست و برنامه و هدفی هم برای تجمیع آنها وجود ندارد؛ بنابراین، از نظر داده مشکلی نداریم و از این نظر که شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها داده‌های مورد نیاز اکوسیستم را تعریف کنند، کمبود داریم.»

نشست تخصصی «مکانیسم‌های اعتباردهی در BNPL» در سومین روز نمایشگاه تراکنش برگزار شد. در این نشست، مصطفی درجری، مدیرعامل همراه کسب‌وکارهای هوشمند؛ هومن امینی، مدیرعامل شرکت دیجی‌پی؛ محمدحسین کاشی، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سداد و محمد مهدی تقی‌پور، مدیرعامل شرکت مهندسی سیستم‌یاس ارغوانی حضور داشتند. محمدحسین کاشی در این نشست با بیان اینکه اکوسیستم اعتباری و BNPL در کشور به تدریج در حال رشد است، گفت: «BNPL را می‌توان به مفهوم نسبی تشبیه کرد که در مکانیسم سنتی، به افراد مورد اعتماد و معتبر محل نسبی داده می‌شد، اما در اکوسیستم جدید، شرکت‌های اعتبارسنجی و استارت‌آپ‌ها این کار را انجام می‌دهند. BNPL هنوز به بلوغ خود نرسیده و وجود شرکت‌های حاکمیتی که به صورت کلان به حوزه اعتباردهی و مدیریت ورود کنند، در بلوغ این صنعت مؤثر است.»

در ادامه این نشست، مصطفی درجری، مدیرعامل همراه کسب‌وکارهای هوشمند به نقش مهم رگولاتوری در زمینه توثیق و اعتبارسنجی اشاره و بیان کرد: «اکوسیستم اعتباری کشور باید آموزش‌های لازم را ببیند. آینده، آینده اعتبار است و در کوتاه‌مدت باید دنبال پایداری این سیستم باشیم.»

هومن امینی، مدیرعامل شرکت دیجی‌پی نیز در بخش دیگری از این نشست از بازار ۱۵۰ میلیارد دلاری BNPL در دنیا خبر داد و گفت: «فرایند اعطای اعتبار از نهاد سنتی بانک به نهاد مدرن و دیجیتال منتقل شده است. در دنیا مشتریان بازار BNPL چهار دسته هستند: یک دسته جوان‌هایی هستند که تازه وارد بازار کار شده‌اند، دسته دیگر افراد کم‌سابقه، دسته سوم افراد بدحساب و آخری کسانی هستند که می‌خواهند با هزینه کمتر اعتبار بگیرند.»

او افزود: «در زمینه آموزش اکوسیستم اعتباری،

جریمه فین‌تک‌های متخلف

رابیشتر کنید!

مرکز پژوهش‌های مجلس عملکرد رگولاتور در حوزه فین‌تک را بررسی کرد

کشور ضروری است.

تعیین استانداردهای شفاف فناوری مقرراتی

در ادامه مرکز پژوهش‌های مجلس پیشنهاداتی را مطرح کرده است. با توجه به وجود ابهام و عدم اطمینان در مورد نیازهای دقیق و در حال تغییر گزارش‌دهی نظارتی، مشارکت و هماهنگی نقش‌آفرینان و ذینفعان مختلف صنعت بانکی و مالی به منظور تعیین رویکردها و تعیین استانداردهای شفاف فناوری مقرراتی امری حائز اهمیت است. به این ترتیب، هم نهادهای ناظر بر خدمات مالی و هم فعالان صنعت خواهند توانست نیازمندی‌های کلیدی خود را در خصوص فناوری مقرراتی مشخص سازند. بازار فناوری مقرراتی یک بازار تخصصی و البته سودآور است که مستلزم شکل‌گیری همکاری بین تعدادی از شرکای نامتجانس است: نهادهای ناظر و کارشناسان نظارتی، توسعه‌دهندگان فناوری و نرم‌افزار و کارآفرینانی که مایل به سرمایه‌گذاری هستند. شکل‌گیری یک رویکرد یا پلتفرم مشترک برای همکاری ذینفعان این حوزه می‌تواند در ارتقای کل اکوسیستم مالی مؤثر باشد. توسعه فناوری مقرراتی به میزان زیادی متکی بر به‌اشتراک‌گذاری دانش بین نهادهای نظارتی، کسب‌وکارهای حوزه فناوری مقرراتی و مؤسسات مالی است. نهادهای نظارتی می‌توانند با ایجاد یک فضای راهبردی نظارتی و به‌اشتراک‌گذاری دانش نظارت مالی و همچنین چهارچوب‌های مبتنی بر داده، محیطی امن برای تعامل با فعالان صنعت ایجاد کنند.

ابزار انطباق چیست؟

اصلی‌ترین محرک برای توسعه و به‌کارگیری فناوری مقرراتی، وضع جرایم سنگین برای تخلف از قوانین و مقررات و تدبیر ضمانت اجرایی قوی برای آن است. این جرایم، بانک‌ها و دیگر نهادهای مالی را ملزم به انطباق (تطبیق مقررات) خواهد کرد که به توسعه و به‌کارگیری فناوری‌های مقرراتی منجر خواهد شد. در ایران به دلیل عدم وضع چنین جرایمی یا در صورت وجود جرایم، عدم اجرای آنها، مبحث تطبیق مقررات چندان محلی از اعراب در شرایط فعلی ندارد.

فقدان وجود جرایم یا نبود ضمانت اجرایی قوانین در عمل و همچنین محدود بودن مرادفات مالی با دنیا، مبحث تطبیق مقررات را در ذهن نقش‌آفرینان حوزه خدمات مالی کم‌اهمیت کرده و ضرورت هزینه‌کرد برای استفاده از خدمات کسب‌وکارهای حوزه فناوری مقرراتی را کاهش داده است. شرایط یادشده از جمله مهم‌ترین موانع در شکل‌گیری یا گسترش کسب‌وکارهای حوزه فناوری مقرراتی در ایران تابه‌حال است.

مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی کارشناسی، افزایش جریمه به عنوان یک سیاست تنبیهی را راهکار توسعه فناوری‌های مالی عنوان کرده است. این مرکز معتقد است عدم اقتدار نظارتی مقام ناظر و کم‌هزینه بودن تخلف از مقررات و قوانین توسط اشخاص تحت نظارت، مهم‌ترین مانع توسعه فناوری‌های مقرراتی در ایران است. در همین راستا بازوی پژوهشی مجلس پیشنهاد کرده تخلف از مقررات توسط مقام ناظر کشف شود و جرایم سنگینی متوجه متخلف شود. هرچند خود این مرکز هم گفته است: «در حال حاضر اقتدار نظارتی نهادهای ناظر بر بازارهای مالی از این وضعیت فاصله معناداری دارد.» این در حالی است که عمده‌ترین انتقاد به رگولاتور از سوی فعالان عرصه فین‌تک، نبود تنظیم‌گری در این حوزه است.

مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی تحت عنوان «بررسی فناوری‌های مقرراتی (RegTech) در حوزه مالی» عوامل توسعه نیافتن فین‌تک در ایران را نبود اقتدار نهاد ناظر و کم‌بودن جریمه‌ها ارزیابی کرده است.

الزامات مقررات‌گذاری

امروزه به دلیل پیچیده‌تر شدن مقررات، دوره‌های گزارش‌گیری بسیار بالا و هزینه‌های بالای انطباق با مقررات، تطبیق مقررات در مؤسسات مالی به یک چالش تبدیل شده و نظام‌های قدیمی جوابگوی مدیریت استخراج، پردازش و ارسال اطلاعات به‌نگام به مقام ناظر نیستند. برای حل این چالش، فناوری‌های مقرراتی برای مدیریت تطبیق مقررات در حال توسعه هستند و با استفاده از خودکارسازی رباتیک فرایندها، خدمات مبتنی بر وب، پردازش زبان طبیعی، یادگیری ماشین، تطبیق مقررات بلادرنگ، پیش و تحلیل خودکار صدا و تصویر، تجزیه و تحلیل داده‌های کلان، داده‌کاوی، فناوری‌های زیست‌سنجی و دفتر کل توزیع‌شده سعی در مدیریت بهینه تطبیق با مقررات در مؤسسات مالی دارند.

برای توسعه فناوری‌های مقرراتی، ابتدا لازم است اقداماتی برای ایجاد اکوسیستم، شناسایی و همکاری ذینفعان مرتبط با این فناوری‌های مالی از طریق برگزاری رویدادها و به‌منظور اشتراک‌گذاری دانش نظارت مالی بین نهادهای نظارتی (بانک مرکزی و سازمان بورس) صورت گیرد. در مرحله بعد، تمهید زیرساخت‌های دیجیتال مالی نظیر ایجاد سندباکس‌های صنعتی و نظارتی، اصلاح نظام‌های پرداخت و ایجاد ابزارهای گزارش‌دهی مشترک ضرورت دارد و پس از آن نیز تغییر قوانین نظیر بازنگری در چهارچوب‌های حفاظت از داده‌ها، احراز هویت مشتریان و ابلاغ قوانین قابل درک توسط کامپیوتر برای پیاده‌سازی فناوری‌های مقرراتی در



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





فرار مالیاتی

مدیر کل دفتر حسابرسی سازمان امور مالیاتی گفته که پیش بینی کرده اند حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان فرار مالیاتی در حوزه رمزارز اتفاق افتاده باشد.



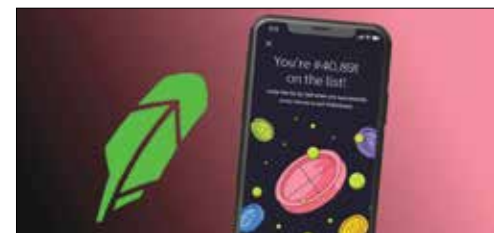
دارایی توقیف شده

دادستان های آمریکایی به تازگی اعلام کرده اند ۷۰۰ میلیون دلار از دارایی های سم بنکمن فرید، مدیرعامل سابق صرافی ورشکسته اف تی ایکس را توقیف کرده اند.



تهدید کامرون

کامرون وینکلووس، یکی از بنیان گذاران صرافی «جیمینای»، شرکت دیجیتال کارنسی گروه را تهدید کرده اگر بدهی خود به کاربران را پرداخت نکنند از آنها شکایت خواهد کرد.



حضانت رابین هود

پلتفرم سرمایه گذاری ارز دیجیتال «رابین هود» از راه اندازی یک کیف پول خود حضانتی روی اتریوم و پالیگان خبر داده و گفته که در آینده این کیف پول به بلاکچین های دیگری نیز گسترش خواهد یافت.



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

ETH

\$1,647.53

+35.83%

USDC

\$1.0007

+0.1%

MATIC

\$1.0124

SHIB

\$0.000012

DAI

\$1.00012

Omni Tokens

USDT

\$1.0012

+0.17%



بیت کوین ۲۳ هزار دلاری: باز هم

بیت کوین در یک ماه گذشته حدود ۳۷ درصد رشد قیمت داشته، اما به نظر می رسد هند در مسیر صعودی افتاده خیلی زود است

یک ماه گذشته برای بازار رمزارزها با یک رستاخیز همراه شده است. تقریباً کل بازار با یک جهش خیره کننده همراه شده و از رکود چند ماهه و پرسه زدن بیت کوین در کانال ۱۶ هزار دلار فاصله معناداری گرفته است. بازاری که بسیاری صحبت از رکود حداقل یک تا دو ساله آن می کردند، حالا بیت کوین را

در مرز ۲۳ هزار دلار می بیند. (بعید نیست وقتی این مطلب را می خوانید این اتفاق افتاده باشد.) قیمت بیت کوین دیروز به بالاترین سطح ۱۳۰ روز گذشته خود رسید و مرز ۲۲ هزار و ۹۰۰ دلار را هم رد کرد. این ارز دیجیتال طی ۲۴ ساعت اخیر، رشد هشت درصدی را تجربه کرده و بازدهی ۳۰ روزه آن نیز

از ۳۶ درصد فراتر رفته است. بیت کوین آخرین بار در ۱۳ سپتامبر (۲۲ شهریور) جایی بالاتر از این سطح معامله می شد. اما بسیاری هنوز تأکید دارند برای این خوش بینی که بازار یک حرکت صعودی بزرگ را شروع کرده، بسیار زود است و احتمال اینکه بیت کوین و دیگر رمزارزها

تلاش هکرهای لازاروس کره شمالی برای برداشت سرمایه های هارمونی

باز هم هکرهای کره ای

یک گروه هکر از کره شمالی به نام «لازاروس» تلاش کرد پول هایی که در سال ۲۰۲۱ از شبکه های بلاکچینی هارمونی به سرقت رفته را منتقل کند، اما صرافی کریپتویی که برای این کار استفاده شده بود ادعا می کند از این انتقال جلوگیری شده است. زک ایکس بی تی، یک کارآگاه بلاکچینی معروف می گوید: «در اواخر ژوئن سال ۲۰۲۲ این گروه حدود ۴۱ هزار اتریوم را با استفاده از ریلگان از صرافی های بایننس، اوکی ایکس و هوبی منتقل کرده است. ریلگان یک قرارداد هوشمند مبتنی بر اتریوم است که هویت کاربران را مخفی نگه

می دارد.» چانگ پنگ ژائو، مدیرعامل بایننس در توییتری اعلام کرد که بایننس اقدام لازاروس را شناسایی کرده و با کمک صرافی هوبی در جهت مسدود کردن حساب ها هماهنگ شده است. به گفته ژائو، بایننس و هوبی با کمک هم توانستند ۱۲۴ بیت کوین (۲٫۶ میلیون دلار) را باز یابی کنند؛ یعنی مقداری از اتریوم دزدیده شده با بیت کوین مبادله شده است. به گفته رهبر صرافی هوبی، جاستین سان، صرافی هوبی نیز قادر به شناسایی و جلوگیری از تلاش هکر برای پول شویی شده است.



آرتلان می خواهد آمریکای لاتین را به یکی از مراکز جدید کریپتو تبدیل کند
یک شرکت سرمایه گذاری خطرپذیر که باور دارد فرصت ها و استارت آپ های
آینده دار بسیاری در سراسر آمریکای لاتین وجود دارند

کریپتو در آمریکای لاتین

هستند، نه تنها برای آینده آمریکای لاتین، بلکه برای اقتصادهای نوظهور الهام بخش هستند. «بیدارت ادامه می دهد: «چندین صندوق سرمایه گذاری شناخته شده در حال سرمایه گذاری بر آفریقا و آمریکای لاتین هستند و نه دیگر کشورها. این نکته نشان می دهد حتی اگر بحرانی در مسیر ارزهای دیجیتال به وجود بیاید، باز هم ارزهای دیجیتال می تواند به کشورهای ما کمک کند تا ثبات بیشتری به دست آورند یا حتی کانال های جدیدی در اقتصاد ما ایجاد کنند. بر اساس داده های سی بی اینسایت، یک شرکت مطرح در زمینه تجزیه و تحلیل داده، در سال ۲۰۲۱ حدود ۲۰۵ میلیون (۴۳ درصد) ساکنان منطقه فاقد حساب بانکی بودند. بر اساس همین مطالعه ۱۲ درصد جمعیت جهان از چنین وضعیتی برخوردارند. ظاهراً سرمایه گذاران کریپتویی که نقدینگی کافی دارند، امروزه توجه بیشتری به آمریکای لاتین نشان می دهند. از دید آنها آمریکای لاتین پر از پروژه ها و سوزهای سودده است.

ایده آرتلان

آرتلان و شرکت های مشابه باور دارند که ساکنان آمریکای لاتین معمولاً با تورم فزاینده و فقدان راه حل های بانکی مشابه شهروندان سایر مناطق آمریکا درگیر هستند. به همین دلیل مردم این منطقه به شبکه های غیرمتمرکز روی می آورند. آنها معتقدند مناطقی که زیرساخت خدمات مالی سنتی را ندارند، می توانند مراکزی برای کریپتو باشند.

در واقع آرتلان قصد دارد پس از ارزیابی استارت آپ های بلاکچینی که در مراحل اولیه قرار دارند، روی آنها سرمایه گذاری کند. آرتلان می خواهد روی استارت آپ هایی که در مرحله پیشابذری یا بذری هستند تمرکز کند. به علاوه این شرکت می خواهد یک شبکه رمزارزی بومی متشکل از سرمایه گذاران خطرپذیر، توسعه دهندگان لایه یک و سایر فعالان کریپتویی تشکیل دهد تا جریان معاملات رمزارزی را در آمریکای لاتین راه اندازی کند.

یک شرکت سرمایه گذاری خطرپذیر بر پروژه های بلاکچینی آمریکای لاتین متمرکز شده و برای راه اندازی آنها تلاش می کند. شرکت نوظهور «آرتلان کپیتال» یک شرکت مدیریت دارایی و سرمایه دیجیتال است که روی پروژه های بلاکچینی سرمایه گذاری های خطرپذیر انجام می دهد. این شرکت توسط آرماندو آگیلار و جک ساراکو رهبری می شود. آگیلار از کارکنان لایت شیفت کپیتال و ساراکو مؤسس چند استارت آپ بلاکچینی در منطقه است. ساراکو در آرژانتین مستقر است و در یکی از شرکت های سرمایه گذاری خوش نام سیلیکون ولی، وای کامبینیور هم فعالیت می کند.

سرمایه گذاری بر استارت آپ های آمریکای لاتین

به نظر می رسد آرتلان قصد دارد تا پایان سه ماهه اول، سرمایه و شرکای خود را محدود نگه دارد. این شرکت معتقد است فرصت ها و استارت آپ های آینده دار بسیاری در سراسر آمریکای لاتین وجود دارد، اما معمولاً این استارت آپ ها از سوی ایالات متحده مورد حمایت قرار نگرفته اند. البته این امر در مورد سایر مراکز کریپتو از جمله آسیای جنوب شرقی و بخش هایی از اروپا نیز صادق است. برخی اعتقاد دارند سرمایه گذاری بر استارت آپ های آمریکای جنوبی و مرکزی نیازمند زحمت و تلاش زیاد برای بررسی تمام زیرساخت ها است. به همین دلیل به ندرت پیش می آید سرمایه گذاران مناطق دیگر روی استارت آپ های آمریکای لاتین هزینه کنند، زیرا شناخت کافی از وضعیت پروژه ها و استارت آپ های این منطقه ندارند که این مسئله سرمایه گذاری را سخت می کند.

مردس بیدارت، مدیر اجرایی بانک دارایی های دیجیتال کوپیبو در یک صحبت کلی در مورد آمریکای لاتین می گوید: «فناوری های متحول کننده و نوظهور آمریکای لاتین، این منطقه را به مکانی عالی برای سرمایه گذاری روی ارزهای دیجیتال تبدیل کرده است.» او می افزاید: «برخی از صندوق های ارز دیجیتالی که در منطقه آمریکای لاتین در حال ظهور



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

BTC

\$22,924.65

+36.4%

Dominance: 41.40%

بازار بازگشته است؟

وز برای گفتن اینکه بازار رمزارزها

خواهند به یک کف جدید برسند دور از ذهن نیست؛ کفی که وقتی بیت کوین روی ۱۶ هزار دلار بود، بسیاری آن را کانال ۱۲ هزار می نامیدند. هنوز خیلی زود است که از پایان زمستان کریپتو بگوئیم. برخی پیش بینی های کارشناسان بین المللی تأکید دارد که پول بک بیت کوین با عبور از کانال ۳۰

هزار و رسیدن به نصف اوج قیمتش می تواند رقم بخورد. در داخل کشور و در رویدادی که هفته پیش «راه کار» هم برگزار کرد، بسیاری اعتقاد مشابهی داشتند؛ اینکه حداقل تا پایان سال ۲۰۲۳ نباید منتظر بازگشت باثبات بازار بود و از رشد یک ماه گذشته نیز زیاد خوشحالی نکرد!

از هوریزون به سرقت رفت. پس از سرقت، هکر از صرافی های غیرمتمرکز مختلفی برای مبادله توکن ها با ETH استفاده کرد که این یک تکنیک رایج بین هکرهاست. «دیفای است.» مجموع وجوه از دست رفته از هک ها در سال ۲۰۲۲ بالغ بر ۴/۳ میلیارد دلار کریپتو بود. این رقم نشان دهنده جهش ۳۷ درصدی در سرقت های کریپتویی نسبت به سال ۲۰۲۱ است. یکی از مهم ترین تهدیدهایی که منجر به این دست سرقت ها می شود، آسیب پذیری های قراردادهای هوشمند است که باید در سال ۲۰۲۳ حل شود.

هک هوریزون بریج یکی از بزرگ ترین هک های سال ۲۰۲۱ محسوب می شود. هوریزون بریج؛ شبکه های بلاکچینی هارمونی در سال ۲۰۲۱ هک شد و حدود ۱۰۰ میلیون دلار از آن به سرقت رفت. هوریزون بریج به کاربران اجازه می دهد دارایی های کریپتویی خود را از طریق انتقال زنجیره ای بین اتریوم، بایننس و هارمونی جابه جا کنند. الپتیک، یک شرکت تجزیه و تحلیل بلاکچین می گوید: «انواع مختلفی از دارایی های رمزنگاری شده از جمله اتریوم، بایننس کوین، تتر، یواس دی کوین و دای





یک نرم افزار منابع انسانی با تمرکز بر حوزه خرده فروشی

سونا از یاپستر چه می خواهد؟

شرکت ارتباطات کارکنان فرانت لاین سونا، اپلیکیشن پیام رسان موبایلی یاپستر (Yapster) را خریداری کرد.

«سونا» یک پلتفرم نرم افزار منابع انسانی در بریتانیا است که برای مدیریت پرسنل خط مقدم طراحی شده است. این شرکت برنامه پیام رسانی تلفن همراه شغلی یاپستر را خریداری کرده است.

یاپستر در سال ۲۰۱۵ بنیان نهاده شد و یک پروتکل پیام رسانی فوری برای تیم های خرده فروشی است. یاپستر علاوه بر کارکرد اصلی اش، خدماتی مثل یادگیری و آموزش کارکنان، مدیریت کار و پاداش نیز دارد. سرمایه گذاری خطر پذیر در سونا تاکنون به بیش از ۱۰ میلیون دلار رسیده و از سوی سرمایه گذارانی مثل گرادینت ونچرز (Gradient Ventures)

و صندوق سرمایه گذاری متمرکز بر هوش مصنوعی گوگل تأمین شده است. راب لیدیار (Rob Liddiard) که مدیرعامل یاپستر و از بنیانگذاران آن است، گفت:

«همه شرکت ها تحت فشار هستند تا با صرف کمترین میزان انرژی، کارهای بیشتری انجام دهند؛ یعنی هر کاری را از کارمندان خود داشته باشند.» استفن وولف پترسن، مدیرعامل سونا و یکی از بنیان گذاران نیز گفت که یاپستر و تیم آن در زمینه خرده فروشی بسیار قابل احترام هستند و سونا پتانسیل زیادی در این شرکت می بیند که به سونا برای تسریع مأموریتش کمک کند.

امروز کارمندان انتظار دارند که نرم افزار شرکت شان به اندازه برنامه های شخصی مورد علاقه شان آسان و قدرتمند باشد. این همان سطحی از تجربه مشتری است که سونا به دنبال آن است و برایش سرمایه جمع کرده است.



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم

جذب سرمایه پس از یک دهه

هتل رانر برای تحقق اهدافش و راهیابی به بازارهای جهانی، ۶/۵ میلیون دلار سرمایه جمع آوری کرده است

این پلتفرم تمام اعضای صنعت هتلداری را در یک جا جمع می کند و به مخاطب خود اجازه می دهد آنها را با هم مقایسه کند. در واقع پلتفرم هتل رانر یک شبکه B2B ارائه می دهد. به گفته این شرکت، روزانه بیش از ۳۵ میلیون تراکنش بین املاک، آژانس های مسافرتی، مسافران و درگاه های پرداخت این پلتفرم انجام می شود.

این شرکت با ۶۴ هزار هتل در ۱۹۳ کشور و ۲۳۰۶ شهر همکاری می کند. این شرکت در سال ۲۰۱۴، اچ دی ام گلوبال و در سال ۲۰۲۰ ریتفور، دورقیب ترکیه ای خود را خریداری کرد. هتل رانر اکنون با افتتاح دفتر جدیدش در ایالات متحده می خواهد به آن طرف اقیانوس اطلس راه پیدا کند. آردن آگوپیان، یکی از بنیان گذاران هتل رانر می گوید: «از روزی که هتل رانر را تأسیس کردیم، منبع نیروی ما فناوری بوده است. ما جاه طلب



راضیه مینایی

Raziyeh.minaei1995@gmail.com

هستیم زیرا می خواهیم این صنعت و شرکای خود را جلو ببریم. این سرمایه به ما کمک می کند اهداف و آرزوهایمان را در یک بازار شبکه ای جهانی که در آن همه بازیگران صنعت هتلداری و سفر حضور دارند، تحقق ببخشیم.»

«هتل رانر» یک ارائه دهنده فناوری به صنعت مهمانداری و هتلداری است که برای یک دهه به شدت تحت تأثیر توفان مشکلات این اکوسیستم قرار گرفته بود، اما پس از یک دهه توانسته مبلغ ۶.۵ میلیون دلار جمع آوری کند تا خدمات خود را بهبود بخشد و بازاری را به ایالات متحده و خطوط هوایی این کشور توسعه دهد. این اولین دور تأمین مالی هتل رانر محسوب می شود و انتظار می رود از این سرمایه در جهت تحقق اهدافش استفاده کند.

این شرکت در سال ۲۰۱۲ تأسیس شد و تا به امروز تنها ۸.۵ میلیون دلار سرمایه خارجی دریافت کرده است. این دور سرمایه گذاری ۶/۵ میلیون دلاری توسط سرمایه گذاران قبلی و سرمایه گذاران جدیدی چون ویکس کپیتال، فاندرز فکتوری، اسنشن ونچرز، اچ دی ام و سرمایه گذاران فرشته ای مانند گرادینت سولوشنز انجام شده است. به علاوه چهره هایی مثل گری ساموئل، بنیان گذار موبایل تراول تکنولوژی؛ ملی اودمیس، بنیان گذار یکسیتی؛ دنیل کینگ از سیدکمپ و نیلز گرون از آکوافولد هم در این دور تأمین مالی شرکت کرده اند.

«رستخیز هتل رانر» شکی نیست که همه گیری کرونا ضربه محکمی بر پیکره صنعت هتلداری و مسافرت زد و چندین شرکت بزرگ را تا مرز ورشکستگی برد، اما نیمه پر لیوان را هم باید دید؛ همان طور که هتل رانر تهدیدها را به فرصت تبدیل کرد. هتل رانر در این مدت خود را مورد ارزیابی قرار داد و با بررسی تمام نقاط ضعف و مشکلات، راه حل های مختلفی را امتحان کرد. پس از رفع محدودیت های ناشی از پاندمی و به اصطلاح باز شدن دوباره جهان، هتل رانر در وضعیت بهتری نسبت به قبل قرار گرفت. در واقع همه گیری و رکود صنعت هتلداری به این شرکت فرصتی برای بازسازی داد.

درباره هتل رانر

هتل رانر در واقع زیرساخت های فناوریانه صنعت هتلداری را فراهم می کند. این شرکت یک پلتفرم نوآورانه مدیریت توزیع، فروش و عملیات است که به مخاطبان خود راه حل های تجاری مبتنی بر هوش مصنوعی ارائه می دهد.





شرکت نظافت فورتی تولز به گروه زی ووو می پیوندد جذابیت نظافت برای سرمایه گذارها

دیجیتالی شدن یک اولویت است. همچنین باید گفت که گروه زی ووو دارای اختیارات اجرایی گسترده تری است، زیرا در همه زمینه های کار میدانی به استخدام کارکنان موقت کمک می کند.

گروه زی ووو قبلاً هم شرکت لوی را که پلتفرم ارتباطی ارائه کنندگان خدمات نظافت در هلند است، خریداری کرده بود.

مدیرعامل گروه زی ووو، اولیور مور گفت: «ما به عنوان کارشناسان بازار، اغلب از ارائه دهندگان کوچک خدمات نظافت می شنویم که به یک راه حل کارآمدتر نیاز دارند.»

او افزود: «ما بسیار خوشحالیم که خریدن فورتی تولز به ما این امکان را می دهد که راه حل مبتنی بر ERP-SaaS را با کاربردی آسان و شهودی به این مشاغل ارائه دهیم. فورتی تولز یک خرید عالی برای سبد محصولات ماست.»

سباستین گاوک، از بنیان گذاران فورتی تولز هم گفت: «چشم انداز ما همیشه این بوده که مزایای دیجیتال شدن را در اختیار کسب و کارهای کوچک قرار دهیم. ما خوشحالیم که می توانیم در آینده با کمک گروه تخصصی زی ووو بر این موضوع تمرکز بیشتری داشته باشیم. به ویژه خوشحالیم که مشتریان ما به لطف راه حل های جدید مدیریت کیفیت و استخدام، مستقیماً از این موضوع بهره مند خواهند داشت و می توانیم به زودی خدمات کامل حقوق و دستمزد را به آنها ارائه دهیم.»

سال گذشته گروه زی ووو (ZVOOVE) استارتاپ لوی (Leviy) را که یک ارائه دهنده خدمات نظافت است، خریداری کرده بود.

این گروه اخیراً نیز شرکت فورتی تولز (Fortytools) را خریداری کرده که یک فناوری منابع انسانی (HR tech) در زمینه خدمات تجاری نظافت است. این دومین خرید گروه زی ووو در زمینه نرم افزارهای تجاری مرتبط با بازار و صنعت نظافت است.

گروه زی ووو که یک شرکت نرم افزار به عنوان سرویس (SaaS) آلمانی است، یک استارتاپ تجاری در زمینه نظافت به نام فورتی تولز را که در آرنسبورگ مستقر است، خریداری کرده است.

مدل نرم افزار به عنوان سرویس (SaaS) شرکت فورتی تولز هم اکنون در ۵۰۰ شرکت نظافتی دیگر هم استفاده می شود. این مدل مدیریت مشاغل کوچک مثل حسابرسی و ثبت زمان را در چهارچوب کاری خودشان آسان می کند.

گروه زی ووو می گوید این خرید به آنها کمک خواهد کرد عملکردهای فناوری اطلاعات را که در پلتفرم برنامه ریزی منابع سازمانی (ERP) صنعت نظافت موجود است، بهبود بخشند.

به گفته گروه زی ووو، یک نظرسنجی در سال گذشته نشان داد برای حدود ۸۳ درصد از ارائه دهندگان خدمات نظافت،

ادامه جذابیت های بازار آموزش

استیو پنفولد برای آینده استارتاپش که به تازگی جذب سرمایه مجدد کرده چه درس دارد؟

به دست او هم آموزنده است و هم لذت بخش.

الوسیدات همچنین وعده داده که فرایند آموزش الکترونیکی را با ارائه نمونه هایی سطح بالا برای کار کردن و همچنین ارائه الگوهای بصری خوب از صفحات وب، آسان تر کند. این استارتاپ اکنون با افزایش دو میلیون پوندی سرمایه خود به دنبال تقویت وجهه بین المللی خویش است. سال گذشته، الوسیدات دستیابی به ۳۵ میلیون دانش آموز الکترونیکی را جشن گرفت. استیو پنفولد، مدیرعامل الوسیدات در این باره گفته است: «ما خوشحالیم که در همکاری با YFM رشد خود را برای رسیدن به مرحله بعد ادامه می دهیم.» او همچنین تأکید کرده است: «دامنه کار ما بین المللی شده و همچون قبل به مخاطبان مان کمک می کنیم محتوای آموزشی الکترونیکی تأثیرگذاری تولید کنند؛ بنابراین من برای کار با YFM ارزش زیادی قائل هستم.»

شرکت سهامی YFM قبلاً هم در این پلتفرم سرمایه گذاری کرده بود. در سال ۲۰۱۹، مبلغ ۳/۵ میلیون پوند برای کمک به تولید محصول اصلی و ورود اولیه به آمریکای شمالی صرف کرد. با ادامه این سرمایه گذاری، جیمز ساوج که از شرکای YFM است، می گوید یکی از تعهدات اساسی این شرکت، حمایت از رشد شرکت های حاضر در پورتفولیو آن است. او ادامه داد: «استراتژی YFM آن است که با شرکت های موفق خود شریک شود و از آنها حمایت کند.»

او گفته است: «ما خوشحالیم که از الوسیدات پشتیبانی بیشتری می کنیم. فناوری اثبات شده این شرکت به متخصصان آموزش در برخی از بزرگ ترین سازمان های جهانی این امکان را می دهد که با ایجاد محتوای آموزش الکترونیکی جذاب، تغییراتی واقعی ایجاد کنند.»

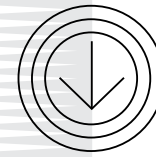
پلتفرم الوسیدات (Elucidat) از شرکت YFM مبلغ دو میلیون پوند دریافت می کند تا تولید محتوای آموزشی الکترونیکی را تسریع کند. ابزارهای آموزش الکترونیکی مثل الوسیدات انتشار مطالب آموزش مجازی را ساده می کنند و به نویسندگان این مطالب، مجموعه ای از ابزارها را ارائه می دهند که برای تعامل لازم است. یکی از بزرگ ترین وسوسه های زندگی این است که ما هرگز از یادگیری دست نمی کشیم. شما چه یک دانش آموز کوشا باشید و چه دانش آموزی که در کلاس خمیازه می کشد، خودسازی برایتان یک مهارت محسوب می شود و حتی زمانی که شاغل هستید، تارسیدن به بالای نردبان شغلی، آن را ادامه می دهید. طبیعتاً سازمان ها می خواهند از این آموزش حمایت کنند. محتوای آموزشی به کارمندان این امکان را می دهد که تجدید قوا کنند.

الوسیدات اکنون با گردآوری دو میلیون پوند کمک مالی از سوی سرمایه گذاران شرکت YFM در حال گسترش بازار خود برای توسعه محتوای دیجیتال و پلتفرم خود است و هدفش این است که از نویسندگان مطالب آموزشی خود حمایت کند. این استارتاپ که در برایتون بریتانیا مستقر است، تاکنون سه بار از سوی شرکت تحقیقاتی براندون هال گروپ، جایزه نخست را برای بهترین پیشرفت در فناوری تألیف محتوای آموزشی دریافت کرده است. این استارتاپ اکنون از فرصتی برای ایجاد روابط بین المللی بیشتر استفاده می کند. الوسیدات از زمان شروع کارش در سال ۲۰۱۳، تلاش کرده یک منبع واحد برای تولید محتوای آموزش الکترونیکی ایجاد کند؛ به این مفهوم که مؤلفان آموزش الکترونیکی به چه نیاز دارند که سایر نویسندگان دیجیتال لزوماً به آن احتیاج ندارند. به نظر می رسد پاسخ این سؤال، آگاهی درباره کاربرد دقیق محتوای آموزشی، ابزارهای بازی سازی و داشتن معیارهایی برای دریافت بازخورد است که به نویسنده این اطمینان را می دهد که محتوای تولید شده



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم





تسلا فعلاً پیشتاز است، اما رقبا در حال نزدیک شدن هستند...

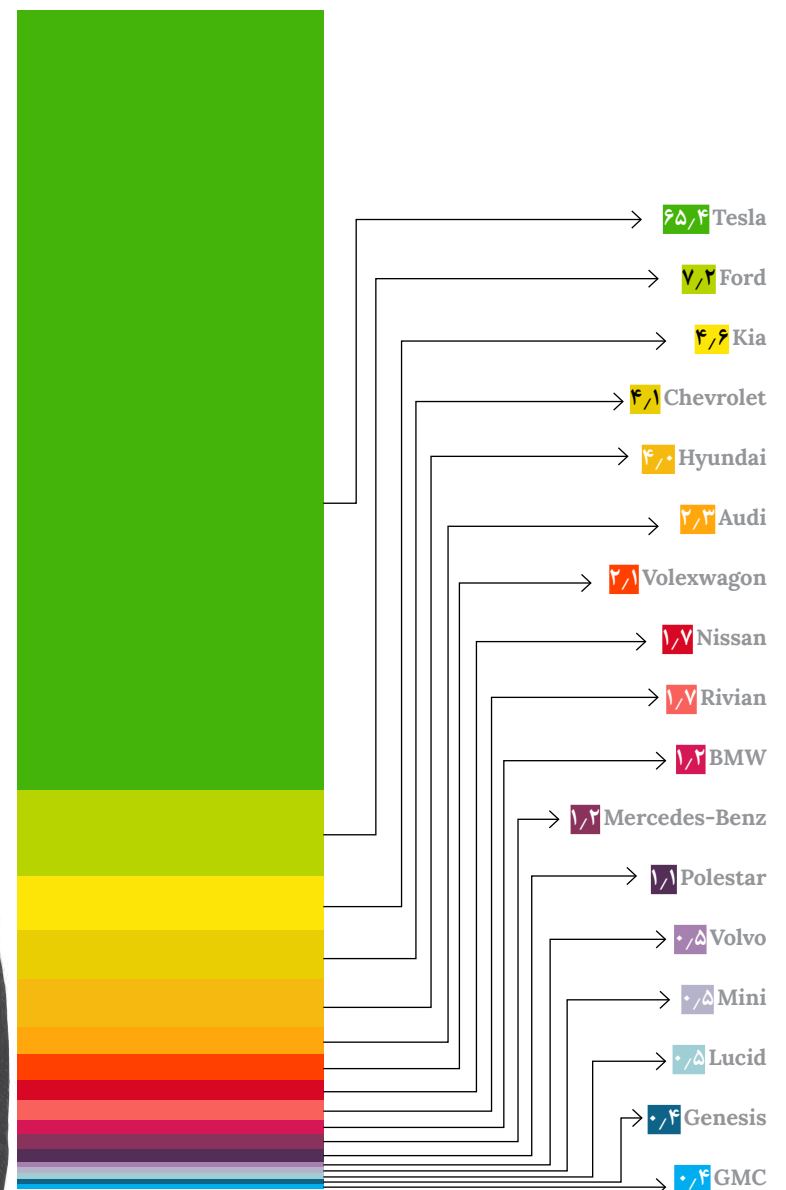
پیشتازان بازار خودروهای برقی

بازار ماشین‌های برقی یا همان E-cars یکی از روندهای روبه‌رشد حوزه فناوری در سال‌های اخیر بوده است. سرمایه‌گذاری‌های زیادی هم توسط کمپانی‌های بزرگ خودروسازی دنیا در این حوزه انجام شده و هم هنوز سرمایه‌گذاری‌ها روی تیم‌های استارت‌آپی این بازار ادامه دارد. آنها که زودتر وارد این بازار شده‌اند، مانند تسلا و ریویان و لیوسید که با رویکرد استارت‌آپی کارشان را شروع کرده‌اند، اگرچه در سال‌های اول بیشتر توانستند مشتری‌ها و بازار را به سمت خودشان متوجه کنند اما به نظر می‌رسد این بازار هم کم‌کم در حال رسیدن به یک آرایش تازه است. مشکلات استارت‌آپ‌ها در رسیدن به محصولات متنوع از یک سو و مهم‌تر ظرفیت پایین خط تولید آنها باعث شده شرکت‌هایی چون فورد و کیا و تویوتا فاصله خودشان را

بازار ماشین‌های برقی یا همان E-cars یکی از روندهای روبه‌رشد حوزه فناوری در سال‌های اخیر بوده است. سرمایه‌گذاری‌های زیادی هم توسط کمپانی‌های بزرگ خودروسازی دنیا در این حوزه انجام شده و هم هنوز سرمایه‌گذاری‌ها روی تیم‌های استارت‌آپی این بازار ادامه دارد. آنها که زودتر وارد این بازار شده‌اند، مانند تسلا و ریویان و لیوسید که با رویکرد استارت‌آپی کارشان را شروع کرده‌اند، اگرچه در سال‌های اول بیشتر توانستند مشتری‌ها و بازار را به سمت خودشان متوجه کنند اما به نظر می‌رسد این بازار هم کم‌کم در حال رسیدن به یک آرایش تازه است. مشکلات استارت‌آپ‌ها در رسیدن به محصولات متنوع از یک سو و مهم‌تر ظرفیت پایین خط تولید آنها باعث شده شرکت‌هایی چون فورد و کیا و تویوتا فاصله خودشان را



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم



Microsoft

10000

Google

20000

amazon

18000

اکنون اولین نشانه‌ها که اخراج کارکنان است، از راه رسیده است. معروف‌ترین مدیران عامل دره سیلیکون مدام به کارمندان‌شان ایمیل می‌فرستند و از روزها و شرایط سخت می‌گویند و با تعداد زیادی از آنها خداحافظی می‌کنند. به نظر می‌رسد در روزها و ماه‌های آینده از این دست عددها بیشتر هم خواهیم دید. هرچند برخی پیش‌بینی‌ها می‌گویند این رکود مانند سال ۲۰۰۸ نخواهد بود و احتمالاً در اواخر سال ۲۰۲۳ حداقل اقتصاد نوآوری و شرکت‌های حوزه فناوری، خود را احیا خواهند کرد.

مایکروسافت ۱۰ هزار کارمند، گوگل ۲۰ هزار و آمازون ۱۸ هزار کارمند خود را اخراج کرده‌اند. رکود بیگ‌تک‌ها که از یک سال پیش زنگ خطر آن به صدا درآمده بود، رنگ واقعیت به خود گرفته است. پیش‌بینی‌هایی که با توجه به تورم جهانی و رکود اقتصاد بین‌الملل اعلام کرده بودند در سال ۲۰۲۳ صدها هزار شغل حوزه آی‌تی از دست خواهد رفت، بسیاری از تیم‌های استارت‌آپی زیر بار این رکود نابود خواهند شد و از همه مهم‌تر سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر با کاهشی قابل توجه همراه می‌شود.





تسلا ارزان می شود

قیمت تسلا تا ۲۰ درصد کاهش می یابد و شاید این نشانه خوبی از وضعیت ایلان ماسک نباشد

اگر خیلی وقت است که دوست دارید یکی از خودروهای تسلا را داشته باشید، شاید الان وقتش رسیده باشد! به نظر می رسد ایلان ماسک هزینه آرزوی پیوستن به باشگاه خودروهای الکتریکی را بسیار کمتر کرده است. با توجه به تغییراتی که در قیمت لیست خودروها در سایت تسلا در روز پنجشنبه ایجاد شده، به نظر می رسد این شرکت قیمت چند مدل برتر خود از جمله Y SUV و Model 3 را تا ۲۰ درصد در سراسر ایالات متحده و اروپا کاهش داده است.

با اینکه این خودروها هنوز هم گران هستند، اما این کاهش قیمت بسیار چشم گیر است. این مسئله نشان می دهد تسلا اکنون، پس از ماهها افزایش تدریجی قیمت، در حالت دفاعی قرار دارد. دلیل این افت قیمت را می توان عدم تحقق انتظارات این شرکت در مورد تحویل و فروش خودرو؛ آن هم در بحبوحه رکود اقتصادی دانست، زیرا این اتفاق ارزش بازار تسلا را از یک تریلیون دلار به کمتر از ۴۰۰ میلیارد دلار کاهش داد. اگرچه ماسک قبلاً در مورد کاهش قیمت خودروها صحبت کرده بود، اما به احتمال زیاد افت قیمت به دلیلی که در بالا اشاره شد، رخ داده است.

ماسک از زمانی که مدیریت تویوتا را بر عهده گرفت، مدام از این پلتفرم استفاده کرد تا نارضایتی خود را از روشی که فدرال رزرو برای افزایش نرخ بهره به کار گرفته، اعلام کند. به نظر می رسد فدرال رزرو قصد دارد با این کار نرخ تورم را به ۲ درصد برگرداند. در ماه نوامبر، این میلیاردر در توییتی نوشت که فدرال رزرو باید فوراً نرخ بهره را کاهش دهد زیرا با این کار ممکن است یک رکود اقتصادی شدید را رقم بزند.

تأثیر افزایش نرخ بهره بر تسلا

سهام شرکت تسلا نیز مانند سهام شرکت های فناوری به دلیل مشابهی افت کرده است؛ در حال حاضر سرمایه گذاران تمایل بیشتری به سرمایه گذاری روی شرکت هایی دارند که مدام در حال قمار روی آینده هستند. در واقع سرمایه گذاران ترجیح می دهند پول خود را روی سهام های ایمن تر بگذارند. این مسئله نشان می دهد باید در مورد دسته بندی تسلا تجدید نظر کرد و نمی توان به راحتی

گفت که تسلا باید به عنوان یک شرکت خودروسازی معمولی قیمت گذاری شود یا یک شرکت فناوری. با توجه به اینکه تسلا نوآوری های بزرگی در صنعت خودروسازی ارائه می دهد، افزایش نرخ بهره سرمایه گذاران را به احتیاط بیشتری وامی دارد. افزایش نرخ بهره همچنین هزینه های تأمین مالی خرید تسلا را افزایش داده و این امر برای مصرف کنندگانی که قبلاً تحت تأثیر تورم قرار گرفته اند، تغییر را دشوارتر می کند. چنانچه ماسک در توییتی در مورد مصرف کنندگانی که قبل از افزایش نرخ بهره وام گرفته بودند و بعد از این اقدام مجبور شدند بازپرداخت خود را تسریع کنند، گفت: «این بزرگ ترین بحران مالی در تاریخ است.»

مشکل بزرگ، مسئله تقاضاست، نه فدرال رزرو

دن ایوز، تحلیلگر ارشد تحقیقات سهام در ودباش سکيوریتیز در یادداشتی تحقیقاتی می گوید: «بر کسی پوشیده نیست که تقاضا برای خودروهای تسلا کاهش یافته، زیرا رکود اقتصادی که از سال ۲۰۲۲ آغاز شده تا سال ۲۰۲۳ هم ادامه پیدا می کند.»

سیمون مورز، مدیرعامل بنچمارک مینرال اینتلجنس نیز اظهار می دارد: «کاهش تقاضا برای بازار جهانی خودروهای برقی، محرک بزرگ تری برای کاهش قیمت ها نسبت به افزایش نرخ بهره است.»

نبرد خودروهای الکتریکی

در نهایت می توان گفت تسلا دیگر تنها بازیگر در بازی خودروهای الکتریکی نیست. تسلا سال ها در صنعت خودروهای الکتریکی یکه تاز بود، اما اکنون خودروسازان سنتی برای مصرف کنندگانی که به دنبال جایگزین کردن سوخت خود هستند، پیشنهاد های بسیاری دارند. طبق آمار گزارش اکسپیرین در مورد صنعت خودرو که در دسامبر منتشر شد، تسلا ۶۵/۴ درصد از ثبت نام های جدید خودروهای برقی در ایالات متحده را از ژانویه تا سپتامبر سال ۲۰۲۲ تشکیل داده که نسبت به سال های ۲۰۲۱ (۶۸/۲) و ۲۰۲۰ (۷۹/۴) کمتر است.



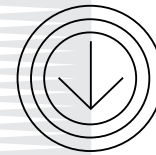
رامزار ۴۱ منتشر شد

نشریه رامزار از رسانه های زیرمجموعه کارخانه نوآوری رسانه راه کار شماره جدید خود را منتشر کرد. شماره جدید رامزار که با گرافیک و محتوای متفاوتی از چهل شماره قبل منتشر شده، در گفت و گوها، گزارش ها و یادداشت های مختلف، مروری داشته بر کارنامه سال ۲۰۲۲ میلادی، در حوزه رامزارها و البته درس هایی که می توان از این سال برای تعیین استراتژی های کسب و کاری با سرمایه گذاری در سال ۲۰۲۳ گرفت.

رامزار شماره ۴۱ در ۶۴ صفحه منتشر شده و از طریق سایت ramzarz.karanagweekly.ir یا فروشگاه راه پرداخت قابل تهیه است.



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



کارشناسان مک کنزی می گویند نسل زد در حال تغییر ساختار شرکت هاست

نسل زد؛ موافق اصلاح، مخالف انقلاب

دو مدیر ارشد غول مشاوره مک کنزی به اینسایدر گفتند که نسل زد - نامی که به متولدین سال های ۱۹۹۷ تا ۲۰۱۲ داده می شود - به سه روش کلیدی به تغییر شکل اساسی محیط کاری کمک می کند. تریسی فرانسیس، مدیر ارشد بازاریابی مک کنزی و کیتی جورج، مدیر ارشد منابع انسانی شرکت در مجمع جهانی اقتصاد در داووس سوئیس، گفتند کارکنان نسل زد نسبت به کارکنان قبلی یعنی نسل میلنیال که به دنبال ایجاد انقلابی در فضای اجتماعی بود، مایل به سازش هستند.

فرانسیس که یکی از شرکای ارشد دفتر مک کنزی در ساووپائولو برزیل است، به اینسایدر گفته است: «شاید مشخصه تعیین کننده نسل زد این باشد که آنها به جای اینکه بخواهند انقلابی ایجاد کنند، با ایده تغییر از طریق ساختار مشکلی ندارند. این در حالی است که نسل میلنیال دوست داشت همه نهادها را خراب کند و از نو بسازد، ولی نسل زد رویکرد عمل گرایانه تری دارد.» فرانسیس خاطرنشان می کند که نسل زد شاهد بوده که چگونه والدین آنها از بحران های مختلفی در سراسر جهان رنج می برند و بزرگترین آنها در طول رکود اقتصادی سال ۲۰۰۹، ۱۲ ساله بوده است. او می افزاید: «بنابراین آنها فکر می کنند بله، من می خواهم تغییر کنم. اما آماده هستم تا از طریق ساختارهای موجود کار کنم.» فرانسیس می گوید در این رویکرد شرکت ها باید بپذیرند که در محیط کار اشتباه می کنند و برای رفع آن تلاش کنند؛ «شما با افرادی که می خواهند پیشرفت کنند و مشتاق کمک به بهبود سازمان هستند، گفت و گو می کنید و این ایده که ممکن است اشتباه کنید، شما را اذیت نمی کند.»

دومین نقطه تغییر از نظر فرانسیس همان چیزی است که او آن را «درون - بیرون» می نامد؛ این تصور که یک شرکت باید

همان ارزش هایی را که در خارج ارائه می دهد، در درون خود نیز حفظ کند. او می گوید: «این بر همه چیز تأثیر می گذارد؛ از طرز فکر شما در مورد ساختار استعداد گرفته تا شهرت عمومی تان.» جورج به اینسایدر می گوید که این شرکت چگونه مدل استعدادیابی خود را برای سازگاری با آن تغییر داده است. به جای اینکه به تازه کارها بگویند ارزش های مک کنزی چیست، از آنها می پرسند می خواهید به عنوان یک متخصص چه کسی باشید؟ برنامه شما چیست؟ چگونه می توانیم کمک کنیم؟

یکی از گزارش های مک کنزی در سال ۲۰۱۸ اشاره می کند در حالی که نسل میلنیال مجادله جو است و تمایل کمتری به پذیرش دیدگاه های مختلف دارد، نسل زد انعطاف پذیرتر است. فرانسیس می گوید: «فقط می توانیم بگوئیم این نسلی است که می خواهد همکاری کند.» مک کنزی سخت کار می کند تا رویکرد پذیرتری درباره اینکه ما چه کسی هستیم و چه کاری انجام می دهیم داشته باشد، زیرا نسل زد جهان را این گونه می بیند. جورج می گوید: «یکی از بزرگترین تفاوت ها در نسل زد، توانایی آنها در برهم زدن رابطه سنتی شاگرد و استاد - رابطه ای که کارمندان جدید تمایل دارند با کارکنان قدیمی تر داشته باشند - است. کارمندان جوان تر توانمندترین و باهوش ترین افراد در زمینه دیجیتال هستند، به این معنی که می توانند به همکاران با سابقه تر کمک کنند تا با فناوری های جدید سازگار شوند. افراد ارشد بیشتر ممکن است به استخدام های جدید در مورد نحوه انجام کار آموزش دهند، اما جوان ها در حال آموزش چگونگی استفاده از ابزارهای دیجیتال در نحوه انجام کارها به قدیمی ها هستند.» او می افزاید: «ما شاهد نوعی آموزش دوجانبه و مشترک واقعاً جالب هستیم.» به عبارت دیگر نگرش قدیمی به شاگردی و یادگیری که یک فرد مسن مهارت ها را به جوان ترها آموزش می دهد، تغییر کرده است.



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



دورکاران دور از ترفیع؟

کارشناسان معتقدند فرصت های پیشرفت شغلی برای کسانی که در دفتر کار حضور ندارند، محدود است و باید رویکرد رهبران در این خصوص تغییر کند

در فیلم کلاسیک «آفیس اسپیس»، آقای لومبرگ دور اتاق کارمندان می چرخد، اما قهرمان فیلم، برنامه نویسی به نام پیتر است که معمولاً پشت میز نیست اما به توصیه مشاوران، همچنان ترفیع می گیرد. البته در زندگی واقعی چنین غیبتی ممکن است به معنای از دست دادن فرصت ها باشد. چه اتفاقی می افتد، وقتی فردی برای مدت طولانی در اطراف دفتر دیده نمی شود زیرا از راه دور کار می کند؟ ظهور کار از راه دور به این معنی است که قوانین پیشرفت

در شرکت ها نیز باید تغییر کند. بر اساس ارقام اداره سرشماری ایالات متحده، بین سال های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۱ تعداد افرادی که عمدتاً از خانه کار می کنند، تنها در ایالات متحده سه برابر شده و از ۵/۷ درصد (تقریباً ۹ میلیون نفر) به ۱۷/۹ درصد (۲۷/۶ میلیون نفر) رسیده است. به گفته مارتین هاس، استاد مدیریت «وارتون» در حالی که ممکن است کار از راه دور به صورت تمام وقت از دور خارج شود، کار ترکیبی ادامه خواهد داشت و شرکت ها در طول سال سیاست های کاری ترکیبی خود





اختلاف بین افراد جوپای کار و کارفرمایان همچنان ادامه دارد

شکاف انتظارات میان نیروی کار و کارفرما

نسبت به یک ماه قبل، کار خود را ترک کرده‌اند. این امر نشان می‌دهد آمریکایی‌ها به آینده شغلی خود اطمینان دارند.

هفته کاری پنج‌روزه جذاب نیست

ممکن است با ضعیف شدن اقتصاد و ترس از رکود، نیروی کار موقعیت خود را در حال تضعیف شدن بدانند. از آنجا که شرکت‌های بیشتری شروع به اخراج کرده و استخدام را متوقف می‌کنند، ممکن است قدرت انتخاب دیگر در دستان کاندیداها نباشد. بسیاری از استخدام‌کنندگان به صورت مشروط دستمزد می‌گیرند، به این معنی که آنها فقط زمانی پول درمی‌آورند که کاندیدای مورد نظرشان استخدام شود. در نتیجه آنها در مورد هدر دادن زمان برای پر کردن مشاغلی که الزامات صریح آنها برای تعداد کمی از کاندیداها جذاب است، محتاطانه عمل می‌کنند.

کلی هر یوناک، یک استخدام‌کننده در حوزه بازار یابی دیجیتال و فناوری در منطقه واشنگتن دی‌سی و بالتیمور، می‌گوید: «پنج روز در هفته حضور در دفتر گزینه بسیار دشواری برای جذب کاندیداها شغلی است. بعضی‌ها می‌گویند با حضور در دفتر برای دو یا سه روز در هفته مشکلی ندارند، اما آنها آزادی و قدرت انتخاب می‌خواهند.» نظرسنجی‌های متعددی نشان داده که اکثر کارمندان اداری شرکت‌کننده، مدل ترکیبی یا دورکاری را ترجیح می‌دهند. البته عدم تطابق نیز در آنها وجود دارد. آخرین گزارش لینکدین در مورد وضعیت بازار کار، نشان‌دهنده تقاضای بسیار بیشتری برای مشاغل ترکیبی و دورکاری نسبت به حضور کامل در محل بود. از ماه اکتبر برای هر متقاضی که به دنبال کار حضوری می‌گشت، تقریباً دو فرصت وجود داشت. از سوی دیگر، این گزارش نشان می‌دهد که برای هر فرصت دورکاری موجود در ایالات متحده در آن زمان، دو متقاضی فعال وجود داشته است. رند قیاد، اقتصاددان در لینکدین به اینسایدر گفت: «انتظار می‌رود طی چند ماه آینده، بازارهای کار سرد شود و این عدم تطابق کاهش یابد. هیچ برنده یا بازنده‌ای وجود نخواهد داشت، اما در مقطعی، ما به یک تعادل جدید خواهیم رسید.»

کی‌ت وولف، استخدام‌کننده‌ای در هیوستون سعی می‌کند با مشتریان دیپلماتیک رفتار کند، اما اخیراً با بسیاری از آنها مکالماتی سخت داشته است. از نظر وولف، مشکل گسست عمیقی است بین آنچه مدیران استخدام از نامزدهای شغلی انتظار دارند و آنچه نامزدها می‌خواهند. وولف، مدیر عامل شرکت استخدامی «موری ریسورس» می‌گوید: «کارفرمایان اخبار را تماشا می‌کنند، داستان‌هایی در مورد اخراج و رکود احتمالی می‌بینند و فکر می‌کنند مردم باید برای شغل التماس کنند و مایل به حضور در دفتر کار باشند.» اما واقعیت اینچنین نیست. او می‌گوید: «بیشتر مردم خواهان کار از راه دور یا کار ترکیبی هستند. آنها می‌خواهند کنترل روز خود را در اختیار داشته باشند. آنها نمی‌خواهند رفت‌وآمد کنند و مایل‌اند که بتوانند خانواده خود را ببینند.»

گزینه‌های بهتر همچنان روی میز است

با گذشت تقریباً سه سال از همه‌گیری که راه‌های جدیدی برای اشتغال ایجاد و تمایل افراد را برای برنامه‌های از راه دور و انعطاف‌پذیر تقویت کرده، بسیاری از کارفرمایان همچنان بر بازگرداندن کارمندان به دفتر کار متمرکز هستند. این که کارمندان از قبل برای آنها کار می‌کردند و باید از قوانین آنها پیروی کنند یا خطر اخراج وجود دارد، یک موضوع است و این مسئله که استخدام‌کنندگان تلاش می‌کنند کارمندان احتمالی را متقاعد کنند تا به استخدام آنها دربیایند، موضوعی کاملاً متفاوت است.

وولف می‌گوید: «وقتی ما یک فهرست شغلی دریافت می‌کنیم، به کارفرمایان می‌گوییم اگر این یک نقش از راه دور نیست، از فهرست ۷۵ درصد از نامزدهای احتمالی حذف می‌شود. همیشه بهترین نامزدها گزینه‌های دیگری نیز دارند.» در حال حاضر، حداقل آن نامزدها اهرم فشار دارند. داده‌های اخیر وزارت کار ایالات متحده نشان می‌دهد که در ماه نوامبر حدود ۱۰/۵ میلیون فرصت شغلی در دسترس بوده است. این عدد از شش میلیون آمریکایی بیکار به دنبال کار بیشتر است. این گزارش همچنین نشان می‌دهد که در ماه نوامبر تعداد بیشتری از کارمندان

برخوردار شوند. «رابطه سی پوزن، مدرس ارشد دانشکده مدیریت اسلون ام‌آی‌تی و نویسنده کتاب «چگونه در محل کار پیشرفت کنیم» می‌گوید: «در زمانی که برخی از کارمندان به صورت کامل دورکار و برخی به صورت کامل در دفتر حاضر هستند، مدیریت باید اقدامات ویژه‌ای انجام دهد تا مطمئن شود کارمندان دورکار فراموش نمی‌شوند. توصیه می‌کنم هر مدیری حداقل هفته‌ای یک بار به صورت آنلاین با اعضای تیم دورکار ملاقات کند تا آنها را از تغییرات سیاست‌های شرکت و فرصت‌های تبلیغاتی مطلع کند. علاوه بر این، من توصیه می‌کنم که برای همه کارکنان از راه دور یک «رفیق اداری» منصوب شود تا آنها را در جریان قرار دهد و مطمئن شود که منابع غیررسمی اطلاعات شغلی را از دست نمی‌دهند.»

جوانان مراقب فرصت‌های از دست‌رفته باشند

ماسیاس می‌گوید کارمندان جوان‌تری که پیمودن نردبان شغلی را به‌تازگی شروع کرده‌اند، ممکن است نسبت به هم‌تایان

باتجربه‌تر خود به زمان حضوری بیشتری نیاز داشته باشند. به خصوص اعضای جوان تیم ممکن است فرصت ایجاد روابط واقعی با رهبران و هم‌سالان را هنگام کار از راه دور از دست بدهند. آنها باید جلسه‌ای را برنامه‌ریزی کنند تا با مدیران مواجه شوند. همان شخص در دفتر ممکن است با یک رهبر در اتاق ناهار ملاقات کند و موفقیت‌های بزرگ خود را به اشتراک بگذارد. تقویت روابطی که به شما کمک می‌کند تا از نردبان شرکت بالا بروید در شرایطی که فرصتی برای ملاقات‌های تصادفی و تعاملات رودررو وجود دارد، آسان‌تر است.

در اینترادیم، با وجود وضعیت دورکاری، تلاش‌های هماهنگی برای جذب کارکنان جوان یا جدید به درون سازمان انجام شده است. مک کانل می‌گوید: «کارمندان جوان‌تر در مقایسه با کار قبلی از همه‌گیری از پیشرفت حرفه‌ای حتی در یک محیط کاملاً دورکار رنج می‌برند. آنها قادر به شنیدن مکالمات و یادگیری غیرمستقیم از کارمندان ارشد نیستند. به همین دلیل است که ما یک انتخاب بسیار آگاهانه برای سرمایه‌گذاری قابل توجه در توسعه کارکنان جدید و یک برنامه مدیریت و راهنمایی بسیار ساختار یافته انجام داده‌ایم.»

ابی پین، مدیر ارشد شرکت سیل پوینت می‌گوید: «سیستم‌های پاداش نیز باید تطبیق داده شوند. پیشرفت را با معیارهای عملکرد عینی و نه روابط مرتبط کنیم. ما تأثیر را اندازه‌گیری می‌کنیم و کارمندان ما می‌توانند از هر جایی تأثیر بگذارند. ما روی توانمندسازی رهبران سازمان خود برای مدیریت و سنجش عملکرد تمرکز می‌کنیم تا به افراد مناسب در سازمان پاداش دهیم و آنها را شناسایی کنیم.»

با این حال ممکن است کارمندان ترکیبی و دورکار حتی زمانی که معیارها عینی می‌شود نیز فشار بیشتری را برای حفظ این معیارها در سطوح بالا احساس کنند. شوخی کردن با یک مدیر در اتاق ناهار ممکن است به اختصاص زمان بیشتری به یک پروژه منجر شود، اما کارمندان ترکیبی و دورکار چنین فضایی نخواهند داشت. پین می‌گوید: «مدیران باید در نظر داشته باشند که کارمندان دورکار یا ترکیبی ممکن است برای نشان دادن تعهد خود فشار بیشتری را احساس کنند و باید فعال‌تر باشند تا توسط مدیریت دیده شوند. مدیران تیم‌های دورکار می‌توانند اطمینان حاصل کنند که کارمندان از راه دور تحت فشار قرار نمی‌گیرند و در طول بررسی‌ها و جلسات منظم فرصت‌های توسعه یکسانی را مانند سایر اعضای تیم دریافت می‌کنند.»

را متعادل خواهند کرد. او می‌گوید: «در سال گذشته بسیاری از شرکت‌ها به سمت کار ترکیبی حرکت کردند، در حالی که آن را عالی نمی‌دانند. اما به نظر می‌رسد کار ترکیبی تعادل مناسبی بین خواسته‌های کارمندان و کارفرمایان ایجاد کرده است. بسیاری از شرکت‌ها هنوز در این فکر هستند که چگونه می‌توانند کار از راه دور را به بهترین حالت خود تبدیل کنند.»

برتری حضور فیزیکی

اگر کار ترکیبی و از راه دور به بهترین حالت خود تبدیل شود، چقدر برای پیشرفت شغلی مفید است؟ آیا عدم دیدار با مدیران اجرایی برای به دست آوردن فرصت‌های پیشرفت مضر است؟ در حال حاضر برخی از سازمان‌ها با کار از راه دور سازگار هستند، به خصوص اگر مدیران ارشد نیز از دورکار باشند، اما بسیاری از شرکت‌ها برای کار حضوری تعریف شده‌اند و وضعیت شیوع کرونا، برای آنها انحرافی بیش از حد معمول بود. سؤال این است که آیا در چنین سازمان‌هایی کارمندان دورکار و ترکیبی فرصت‌های یکسانی برای پیشرفت خواهند داشت؟

جواب این سؤال تا حد زیادی بستگی به این دارد که سیاست اول کار از راه دور چقدر عمق دارد. مت مک کانل، رئیس هیئت‌مدیره و مدیر عامل اینترادیم می‌گوید: «می‌توانم بگویم قبل از همه‌گیری، وقتی صحبت از ترفیح به میان می‌آمد، کارمندان که از راه دور کار می‌کردند در مزیقه بودند، زیرا نزدیکی فیزیکی به کارمندان که حضور داشتند اجازه می‌داد همدیگر را بهتر بشناسند و برتری داخلی پیدا کنند. این موضوع تا حدی برای شرکت‌هایی که از مدل ترکیبی استفاده می‌کنند نیز صادق است. اما من فکر می‌کنم وقتی همه از راه دور کار می‌کنند، شرایط هموار خواهد بود.»

ایجاد فرصت برای کارمندان ترکیبی یا دورکار به معنای تفکری جدید برای غلبه بر مسیرهای شغلی سنتی و اغلب غیررسمی است. فردریک نیلسون، معاون ارتباطات آمریکا می‌گوید: «من فکر می‌کنم کارمندان حاضر در محل کار ممکن است مزایایی داشته باشند که کارمندان راه دور از آن برخوردار نیستند. اگر من یک کارمند مستقر در دفتر بودم و می‌خواستم پیشرفت کنم، سعی می‌کردم تا جایی که می‌توانم در بین تصمیم‌گیرندگان دیده شوم. انجام این کار به صورت حضوری بسیار ساده‌تر است. همچنین می‌توانید از مکالمات تک‌تک با دیگران در طول ناهار یا صرف قهوه استفاده کنید. ساختن برند شخصی شما به صورت حضوری بسیار ساده‌تر و کارآمدتر است.»

ترفیح برای بانگیزه‌ها و سخت‌کوش‌ها

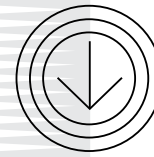
برایان ماسیاس، رئیس بیمه حیوانات خانگی ایمبریس موافق است که حضور یک مزیت است، اما فقط تا حدی؛ «یک فرد بانگیزه که سخت کار می‌کند و عملکرد خوبی دارد، چه در دفتر چه با کار از راه دور، مورد توجه قرار می‌گیرد و در سازمان پیشرفت می‌کند، اما همان‌طور که گفته شد، من هم فکر می‌کنم ارتقا برای کسانی که در دفتر حضور دارند، راحت‌تر است.»

دکتر دوان کرونیچ، مربی توسعه استعدادها در جیلی پیپر می‌گوید: «کارمندان ترکیبی و دورکار می‌توانند به همان سرعت کارمندان حاضر در محل کار پیشرفت کنند، اما مهم است تفاوت‌هایی را که می‌توانند مزیتی ناعادلانه ایجاد کنند، در نظر بگیریم. یک کارمند از راه دور با مدیران و کارکنانی که در دفتر کار حضور دارند، ارتباط اجتماعی چندانی نخواهد داشت و در نتیجه کارمندان حاضر در محل کار می‌توانند در مقایسه با هم‌تایان دوردست خود از امتیاز بیشتری برای دریافت ترفیح



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم





شرایط در دوران پسا کرونا آن طور که خریده فروشان گمان می کردند، پیش نرفت

سیاست انقباضی آمازون

تمام خریدهای آنلاینی که در طول همه گیری انجام شد، به افزایش تقاضا کمک کرد و با سایر نیروهای اقتصادی ترکیب شد تا قیمت‌ها بالاتر برود. هزینه‌ها برای صنعت فناوری بیش از حد بالا رفت و شرکت‌ها، حتی آمازون غول پیکر را وادار به کاهش جاه طلبی‌های خود کرد.

طبق آمار استیسیستا پیش از همه گیری، آمازون غول تجارت الکترونیک ایالات متحده بود و بیش از ۴۰ درصد از بازار به او اختصاص داشت. با رونق خرید آنلاین که به دلیل قرنطینه‌ها شروع و سپس با پول نقد تحریک شد، سود شرکت برای بیش از یک سال افزایش یافت. رشد آمازون در اواسط سال ۲۰۲۱ متوقف شد و در آغاز سال ۲۰۲۲ اولین ضرر خود را در هفت سال گذشته به ثبت رساند. بلومبرگ گزارش داد آمازون اولین شرکت در جهان بود که یک تریلیون دلار از ارزش خود را از دست داد.

آمازون مانند بسیاری از شرکت‌های فناوری، روی رفتارهای جدید خرید سرمایه گذاری زیادی کرد. با بازگشت به فروشگاه‌های فیزیکی و کاهش هزینه‌های خود در سال جاری، شرکت با نیروی کار بزرگ و شبکه تدارکاتی عظیمی که نمی‌توانست از آن پشتیبانی کند، تنها ماند. امسال آمازون ورقیای آن بخش‌های بزرگی از آنچه را که در طول همه گیری ساخته بودند، کنار گذاشتند. مشهودترین نشانه عقب نشینی آمازون، اخراج‌های برنامه ریزی شده بود.

آمازون در اکتبر ۲۰۲۱ به سرمایه‌گذاران گفت ظرفیت انبارداری و حمل و نقل هوایی خود را در پاسخ به تقاضای اولیه همه گیری افزایش داده است. آمازون کتاب‌فروشی‌های فیزیکی خود و برخی از مکان‌های فروشگاه «آمازون گو» را تعطیل کرد. این شرکت خدمات مراقبت‌های بهداشتی آمازون کر را به دلیل تردید در سود آور بودنش کنار گذاشت.

اندی جاسی، مدیرعامل آمازون در جریان کنفرانس دیل بوک نیویورک تایمز گفت آمازون از شرط بندی روی موقعیت‌هایی که می‌تواند بازدهی بلندمدت داشته باشند، دست نکشیده است. جاسی گفت: «ما در تلاشیم هزینه‌های خود را در بسیاری از زمینه‌های مختلف ساده سازی کنیم و در عین حال اطمینان حاصل کنیم روی چیزهایی که فکر می‌کنیم در درازمدت می‌توانند تغییر کنند، شرط بندی می‌کنیم.»

نیل ساندرز، تحلیلگر خرده فروشی در گلوبال دیتا گفت که این نشانه‌ای از نوع

برخورد کل صنعت با خریدارانی است که به کاهش هزینه‌ها روی آورده‌اند. او افزود: «در دوران همه گیری بسیاری از شرکت‌ها طوری رفتار می‌کردند که گویی این تغییر دائمی است.» در سال ۲۰۲۰ خریداران درآمد و نقدینگی را در اثاثیه منزل، لوازم باغبانی و لوازم الکترونیکی کاهش دادند، اما رشد خرید آنلاین قابل توجه بود؛ از نرخ رشد ثابت حدود ۱۶ درصد در پایان سال ۲۰۱۹ به بیش از ۴۴ درصد در ماه‌های تابستان ۲۰۲۰ رسید. در حالی که هنوز خریده‌ها در سطوح بی سابقه‌ای بود، آمازون از پول نقد اضافی برای ساختن انبارها و مراکز هوایی استفاده کرد. نیروهای خود را از کمتر از ۸۰۰ هزار کارمند در پایان سال ۲۰۱۹ به بیش از ۱/۶ میلیون نفر در پایان سال ۲۰۲۱ افزایش داد.

آمازون تنها نبود؛ شایفای، شرکتی که پشت بسیاری از فروشگاه‌های آنلاین مستقل قرار دارد نیز استفاده‌های زیادی انجام داد. شرکت‌های رسانه‌های اجتماعی مانند متا و توئیتر نیز سود بردند و درآمد تبلیغاتی بیشتری کسب کردند.

ارقام اداره سرشماری ایالات متحده نشان می‌دهد که هزینه‌های تجارت الکترونیک اکنون به جایی رسیده که اگر با همان رشد ثابت قبل از همه گیری ادامه می‌داد، به آنجا می‌رسید. با وجود اینکه خریدهای فزاینده در سال گذشته شروع به کاهش کرد، تعدادی از مدیران فناوری گفتند که فکر می‌کنند تغییر روند به خرید آنلاین دائمی است، اما این طور نبود. زمانی که متا در ماه نوامبر اخراج ۱۱ هزار کارمند خود را اعلام کرد، مارک زاکربرگ، مدیرعامل این شرکت اذعان کرد تصور اینکه افزایش درآمد پایدار خواهد بود، اشتباه است. شایفای ۱۰ درصد از نیروی کار خود را در ماه ژوئیه کاهش داد و مدیرعامل شرکت تویی لوتکه گفت که در پیش‌بینی جهش دائمی پنج تا ده ساله در نرخ رشد خرید آنلاین اشتباه کرده است.

اخراج‌های آمازون نیز قابل توجه خواهد بود. بر اساس گزارش نیویورک تایمز آمازون در مسیر بزرگ‌ترین کاهش نیروی کار شرکت از زمان سقوط دات کام در سال ۲۰۰۱ که به ۱۵ درصد از کارکنان آن ضربه زد، حرکت می‌کند. با این وجود جاسی عنوان کرد تصمیم آمازون مبنی بر رشد سریع که از سال ۲۰۲۰ شروع شد، درست بود. او افزود بهتر است بیش از حد بزرگ شود تا اینکه برای پاسخگویی به تقاضای خریداران و فروشندگانی که از بازارش استفاده می‌کنند، بیش از حد محدود بماند



شماره ۸۳
بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



هیچ فروشگاه‌های مناسب همه نیست

قالب‌های فروشگاه‌های مختلفی در سال ۲۰۲۳ فرصت دارند تا مشتریان پارویکردهای متفاوت را به خود جذب کنند؛ این قالب‌ها چه هستند؟

زمانی که پاندمی کرونا آغاز شد، توقع از خرده‌فروشان این قالب‌ها را که صاحب فروشگاه بودند، بسیار زیاد بود. فروشگاه‌ها هر کاری که در توان‌شان بود، انجام دادند؛ از تعطیل کردن اتاق‌های پرو گرفته تا برآورده کردن نیازهای ضروری مشتریان با کمترین تماس فیزیکی و تحویل سفارش‌ها در کنار خیابان. آنها تجربه خرید در فروشگاه را برای رفع نیازهای همیشه در حال تغییر جامعه به دلیل افزایش تورم و بیماری همه گیر جهانی، به طور کامل متحول کردند. هرچه بر تعداد افرادی که برای خرید خود به شکل حضوری به فروشگاه‌ها مراجعه می‌کردند، افزوده شد، تغییرات دوران پاندمی تکامل بیشتری یافت. یکی از تغییراتی که مورد توجه قرار گرفته، مسئله طراحی فروشگاه است. پاپ‌آپ‌ها و فروشگاه‌های محلی تبدیل به مدلی شده‌اند که بسیاری

از خرده‌فروشان برای مدرن سازی خود، این قالب‌ها را انتخاب می‌کنند. خرده‌فروشان نشان داده‌اند که آماده‌اند فروشگاه‌ها را تجربه پذیرتر کنند و فضای بیشتری را به فعالیت‌های اومنی چنل اختصاص دهند. به نظر می‌رسد در سال ۲۰۲۳ شاهد رشد تقریباً بی سابقه‌ای از قالب‌های فروشگاه‌های باشیم.

فروشگاه‌های محلی

انتظار می‌رود که در سال ۲۰۲۳ فروشگاه‌های بیشتری در محله‌ها دیده شوند. امسال خرده‌فروشان که معمولاً بر شهرهای ردیف اول از نظر جمعیت و تراکم تمرکز می‌کردند، متوجه می‌شوند که بسیاری از شهرهای ردیف اول، شاهد مهاجرت کارمندان تعدیل شده به شهرهای ارزان تر درجه

داده‌های جدید ایالات متحده بدترین شغل: کار در خرده‌فروشی

بر اساس مطالعه اخیر «یواس نیوز اند ورد ریپورت» که ۱۹۰ شغل را بر اساس رتبه بهترین مشاغل امروز در ایالات متحده رتبه بندی کرده، کار در خرده‌فروشی در پایین ترین سطح قرار دارد. تحلیلگر بلومبرگ این بخش را به دلیل موقعیت‌هایی که از نظر حقوق، بازار کار و پتانسیل رشد آتی در رتبه‌های پایین قرار دارد، بدترین بخش برای کار می‌داند.

صندوق داران فروشگاه در رتبه دوم بدترین جایگاه قرار گرفتند. طبق گزارش ایندبید، صندوقدارها به طور متوسط حدود ۱۴/۵۲ دلار در ساعت درآمد دارند. مطالعات نشان می‌دهد که یک خانواده چهار نفره که



ارائه راه حل های مقرون به صرفه

رویکرد گرفت هاینز در بازار نامطمئن خرده فروشی

رشد شرکت داشته است. آبرامز ریورا می گوید: «ما از نزدیک با مشتریان خود کار می کنیم تا داده های واقعی را دریافت کنیم و سطح موجودی در فروشگاه های خاص را بهتر و دقیق تر درک کنیم.» داده ها به تیم گرفت هاینز این امکان را می دهد تا موقعیت های خارج از انبار را پیش بینی کند. آبرامز ریورا می افزاید: «از زمان همکاری ما با یک خرده فروش خاص، محاسبات اولیه به کاهش ۴۰ درصدی موجودی ها تنها در هشت هفته منجر شد.»

تورم چالش های خودش را دارد
در دسامبر ۲۰۲۲، شاخص قیمت مصرف کننده برای همه دسته ها برای ۱۲ ماه ۶/۵ درصد بود. با این حال، شاخص قیمت مصرف کننده بخش مواد غذایی ۱۱/۸ درصد بود. از آنجا که مصرف کنندگان به ویژه در دسته های مواد غذایی، بیشتر روی ارزش تمرکز کرده اند، گرفت هاینز با ارائه محصولاتی که این خواسته ها را برآورده می کنند، پاسخگوی نیازها بود. آبرامز ریورا می گوید: «ارزش به معنای ارائه راه حل های عالی به مصرف کنندگان با گسترش قالب های بسته بندی و امتیاز قیمت است تا مردم همچنان بتوانند از برندهای گرفت هاینز مورد علاقه خود به همان شیوه ای که همیشه لذت می بردند، لذت ببرند.»

چشم انداز سال ۲۰۲۳
پیش بینی نحوه مصرف خرده فروشی و مخارج مصرف کننده در ایالات متحده چالش برانگیز است، زیرا نگرانی های مربوط به رکود اقتصادی در سال ۲۰۲۳ ادامه دارد. آبرامز ریورا معتقد است روند همه گیری به آشپزی در خانه و افزایش دورکاری منجر شده و مردم بیشتر در خانه خود غذا می خورند. این شرکت شاهد بوده که کشش قیمت محصولاتش بهتر از قبل است، اما ادعان می دارد که پیش بینی مدت زمان ماندگاری این کشش دشوار است: «ما می دانیم این وظیفه ماست که راه حل های مقرون به صرفه به خانواده ها ارائه دهیم و این مسئولیت را جدی می گیریم.»

«گرفت هاینز» درس های بسیاری از همه گیری کرونا گرفت و چشم انداز روشنی برای سال ۲۰۲۳ دارد. این شرکت بر احیای برندهای نمادین خود، ایجاد ارزش برای مصرف کنندگان و همکاری با شرکای خرده فروشی خود در راستای اطمینان از دسترس بودن محصولات برای خریداران متمرکز است. کارلوس آبرامز ریورا، رئیس گرفت هاینز در آمریکای شمالی در فوریه ۲۰۲۰، درست قبل از قرنطینه همه گیر در ایالات متحده که بیشتر شرکت ها را در ماه مارس تحت تأثیر قرار داد، به این شرکت پیوست. آبرامز ریورا تأکید بسیاری بر مشارکت کارکنان، مشتری و خرده فروشی داشت. او در متن پیش رو از تجربیاتش در این مدت می گوید.

تغییر استراتژی با کووید
با شروع تغییرات قابل توجه در تقاضای مصرف کنندگان از مارس ۲۰۲۰، بسیاری از تولید کنندگان و خرده فروشان با مشکلات تولید، توزیع و زنجیره تأمین دست و پنجه نرم کردند. ریورا می گوید: «زمانی که در فوریه ۲۰۲۰ به گرفت هاینز ملحق شدم، مأموریتم این بود که شرکت را به مسیر اصلی خود برگردانم و استراتژی کسب و کار ایالات متحده را به روشی پایدار و ارگانیک تبدیل کنم. سپس کووید شیوع پیدا کرد و شرکت بلافاصله به روش جدیدی برای تجارت نیاز داشت.»

مشارکت بیشتر کارکنان
با وجود چالش های ناشی از همه گیری، این شرکت به بسیاری از اهداف خود دست یافت. آبرامز ریورا توضیح می دهد: «تیم ما سازمان را به طور کامل متحول کرده و از درون به نوآوری می پردازد. گرفت هاینز آمریکای شمالی بالاترین امتیاز مشارکت کارکنان را در سال های اخیر دارد.» فروش آمریکای شمالی (۸۵ درصد از کل تجارت جهانی گرفت هاینز) برای سه ماهه سوم ۲۰۲۲، ۱۵/۳ درصد افزایش یافت. توانایی هماهنگی سریع برای پاسخگویی به تقاضاهای در حال تغییر مصرف کنندگان از طریق کار خلاقانه با تأمین کنندگان در زنجیره تأمین، تأثیر مثبتی بر

بد فروشگاه هایی است که محصولات جدیدی را با قیمت نسبتاً بالا عرضه می کنند.

فروشگاه در فروشگاه

هنگامی که سفورا از جی سی پنی خارج شد و به کولز پیوست، تأثیراتی گذاشت. همکاری میسیز با توئیز آر اس برای تعطیلات روی کاغذ امیدوارکننده بود، اما به نظر نمی رسد موفقیتی را که میسیز در انتظارش بود، در پی داشته باشد. اما خرده فروشان باید فروشگاه ها را به عنوان راهی برای جلب مشتریان بیشتر به روز نگه دارند و ارائه مفهوم فروشگاه در فروشگاه راهی عالی برای انجام آن است. انتظار می رود که تعداد بیشتری از این موارد دیده شوند، به خصوص برای برندهای D2C که به دنبال فرصت های بیشتری برای گسترش توزیع خود هستند.

پاپ آپ ها

در سال ۲۰۲۳ شاهد پاپ آپ های بسیار بیشتری خواهیم بود، به خصوص که رویدادهای حضوری دوباره وارد صحنه می شوند. پاپ آپ ها بدون زیرساخت های زیاد، دسترسی فوری را ارائه می دهند و به خرده فروشان این فرصت را می دهند که مکان ها یا محله ها را از قبل آزمایش کنند.

مرکز پردازش سفارش ها

نمونه های زیادی از مراکزی که منحصراً پردازش سفارش ها را انجام دهند، وجود ندارد. برخلاف تجارت الکترونیک خالص، رفتارهای خرید اومنی چنل با بازگشت مشتریان به فروشگاه ها کاهش نیافته است. معلوم می شود که اگرچه ممکن است افراد هنوز تجربه حضوری را طلب کنند، اما همچنین می خواهند مطمئن باشند قبل از رفتن به فروشگاه، موارد فهرست شده واقعاً در فروشگاه موجود است. خرده فروشان نیز در تلاش هستند تا تعادل مناسبی میان فضاهایی که استفاده از آنها برای مصرف کنندگان راحت است، برقرار کنند.

رویکرد پورتفولیو

مهم ترین چیزی که باید در سال ۲۰۲۳ در نظر داشت، این است که قرار نیست هیچ قالب جدیدی مناسب همه باشد. به نظر می رسد خرده فروشان نیز آماده پذیرش این امر هستند که باید برای هر فروشگاه و جغرافیای خاص خود از رویکرد پورتفولیو استفاده کنند. ممکن است آنها در هر منطقه بازاریابی با یک فروشگاه شاخص، دو اوت لت، یک مرکز پردازش سفارش ها و چهار فروشگاه محلی فعالیت داشته باشند. مدیریت اینها در کنار هم دشوار است، اما در نهایت ممکن است انعطاف پذیری و توانایی نزدیک تر شدن به مصرف کنندگان را هم به صورت مجازی و هم به معنای واقعی کلمه، بهتر از همیشه ارائه دهند.

دو یا سه یا حتی به شهرهای کوچک هستند. فروشگاه های بزرگ برای یافتن تراکم کافی از نظر جمعیت شناسی و دنبال کردن ردیای مشتریان در شهرهای کوچک تلاش می کنند. قالب فروشگاه های که در چنین مکان هایی جواب می دهد، فروشگاه های کوچک است. در حالی که خرده فروشان این مفهوم را آزمایش کرده اند و تارگت و والمارت تلاش های متعددی در این زمینه انجام داده اند، اما چالش ایجاد مجموعه ای مناسب همچنان وجود دارد. نوردستروم (فروشگاه زنجیره ای پوشاک) یکی از اولین مجموعه هایی بود که با «نوردستروم لوکال» قالب های موجود را شکست. فروشگاه محلی نوردستروم تقریباً بیشتر شبیه یک اتاق پرو است. شما چیزی را که می خواهید، سفارش می دهید، به فروشگاه محلی می روید، آن را امتحان می کنید و هرکدام را پسندیدید، می خرید. نوردستروم همیشه این شانس را دارد تا بر اساس رفتار شما و به این امید که شما را ترغیب کنند تا محصول جدیدی را به سبد خرید خود اضافه کنید، چیزهایی را که نخواسته اید نیز بفرستند. چیزی که خریداری نمی شود یا در فروشگاه می ماند یا به مرکز توزیع تجارت الکترونیک باز می گردد.



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

اوت لت ها

مراکز خرید اوت لت مدت ها است که در اوج قرار دارند. میسیز، نوردستروم و ساکس برای مدت طولانی در کسب و کار اوت لت بوده اند و بسیاری از خرده فروشان و برندها نیز وارد این بازار شده اند. این یک راه عالی برای اتمام موجودی خرده فروشانی است که برندهای دیگر شرکت ها را نیز می فروشد. فروشگاه های که با فوریت و به دفعات - به دلیل ورودی موجودی های جدید - اقدام به ارائه تخفیف می کند، به مقصدی برای بازدید مشتریان تبدیل می شود. این امر می تواند برای برندها چالش برانگیزتر باشد. برندها باید در برابر کاهش فروش محصولات خود به دلیل معرفی محصولات مشابه، تعادل برقرار کنند. یکی از اهداف اتمام موجودی اضافی است. در سال ۲۰۲۲، همه نگران موجودی بیش از حد بودند. خرده فروشان سنتی ارزان قیمت مانند «راس» و «تی جی مکس» قطعاً از عدم تطابق بین عرضه و تقاضا سود می بردند. اما تعجب نکنید اگر خرده فروشان بیشتری وارد این فضا شوند. «دیگز اسپورتنینگ گودز» سال گذشته وارد رقابت شد و به دنبال گسترش مفهوم ناموجود/ اتمام موجودی است.

اما همچنین شاهد هستیم که خرده فروشان بیشتری وارد پروسه فروش مجدد می شوند. ثرد آپ آن قدر در این بخش فعالیت داشته که یک برنامه برجسب سفید ایجاد کرده تا برندها بتوانند برنامه فروش مجدد خود را با استفاده از پلتفرم ثرد آپ راه اندازی کنند. فروشگاه ها اگر محبوب شوند، به سرعت موجودی شان تمام می شود و این از آن نوع موجودی نیست که شما بخواهید آنها را نگه دارید. یک فروشگاه اوت لت پرفروش، نشانه ای از عملکرد بسیار



شماره ۸۴
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم



یا آموزش مهارت ها فراهم نمی کنند و کارمندان را به ترک سریع ترغیب می کنند. ارزش افزوده کم: مشاغلی که در آن کارکنان نه در نقش خود و نه در نقشی که در شغل بعدی خود خواهند داشت، پیشرفتی نمی کنند. بنابراین از یک شغل ابتدایی در یک خرده فروشی به شغل ابتدایی دیگری در حوزه دیگری مشغول می شوند. پنج گزینه اول فهرست رتبه بندی مشاغل، موقعیت هایی در بخش های فناوری و مراقبت های بهداشتی از جمله توسعه دهنده نرم افزار، تحلیلگر امنیت اطلاعات، پرستار، مدیر خدمات پزشکی و بهداشتی و دستیار پزشک هستند.

هر دو بزرگسال در آن مشغول به کار هستند، به حدود ۲۴ دلار در ساعت - قبل از کسر مالیات - نیاز دارند. گزارش هاروارد بیزینس ریویو دلایلی را برای سخت و چالش برانگیز بودن یک محیط شغلی مطرح می کند. کار در محیط های مطرح شده، فرایند رشد و تغییر را برای اقشار کم درآمد و دست کم گرفته شده دشوار می کند. سریع و سست: به شرکت هایی گفته می شود که کارمندان بدون تجربه زیادی را وارد می کنند و سریعاً آنها را ارتقا می دهند، اما روی آموزش سرمایه گذاری نمی کنند و در نهایت کارمندان به سرعت از آنجا خارج می شوند. سوخت و ساز: شرکت هایی که فرصتی برای پیشرفت



بازیابی جایگاه تاریخ کشاورزی سیندرلای تاریخ علم و فناوری

علم و فناوری برای بیش از سه قرن و با شتابی مشخص در ۱۰۰ سال گذشته نقش مرتبط فزاینده‌ای در کشاورزی پیدا کرده. با این حال تاریخ کشاورزی در گذشته و تا چند سال اخیر موضوعی رایج در میان تاریخ‌نگاران علم و فناوری نبوده و در حال حاضر به دلیل فراوانی رویکردها در مطالعه عملکردهای علمی و نوآوری‌های فناوری، به‌عنوان یکی از پویاترین حوزه‌های تاریخ علم و فناوری برجسته شده است.

تاریخ کشاورزی تا ۲۰ سال پیش سیندرلای تاریخ علم و فناوری بود. کشاورزی حتی در فهرست موضوعی نشست تاریخ علم مدرن که در دهه ۱۹۹۰ توسط رابرت اولبی، تاریخ‌نگار مشهور زیست‌شناسی ویرایش شد نیز دیده نمی‌شود. پژوهشگران علاقه‌مند به پیشرفت‌های علمی و فناوری تمایلی به درگیر شدن با کشاورزی نداشتند. اما ۲۰ سال پس از آن وضعیت بسیار تغییر کرد.

شهر برلین در قرن نوزدهم بنای یادبودی برای آلبرشت دانیل تائر (۱۷۵۲-۱۸۲۸ م.) برپا کرد که آموزه‌ها و آزمایش‌های او کمک قابل توجهی به اصلاحات کشاورزی پروس کرد. یک قرن و نیم پس از آن هنوز بنای یادبود تائر باقی مانده است. در دوران تائر و در سراسر قرن ۱۹ برای آزمایش‌های کشاورزی تنها از دانش شیمیایی استفاده می‌شد، اما با آغاز قرن بیستم، زمینه آزمایش‌های کشاورزی به شکلی قابل توجه گسترش یافت.

در نیمه نخست قرن بیستم آزمایشگاه استاندارد کشاورزی به شکل معمول تنها به ابزارهایی برای تحلیل شیمیایی نمونه‌های گیاهی و خاک و میکروسکوپ‌های نوری مجهز

بود، اما در طول ۶۰ سال گذشته زیست‌شناسی مولکولی، ژنومیک و زیست‌شناسی مصنوعی علم را دگرگون کرده است. همچنین دگرگونی شیوه‌های پرورش حیوانات در کشاورزی بر پایه پژوهش‌های آزمایشگاهی بوده که از فناوری‌های پزشکی مانند لقاح آزمایشگاهی و ابزارهای فناوری زیستی بهره برده است. در سال‌های اخیر کشاورزی سلولی از پیشرفت‌های زیست‌شناسی مصنوعی برای تولید گوشت و شیر در میز آزمایشگاه به جای حیاط مزرعه با هدف کاهش اثرات زیست‌محیطی کشاورزی استفاده کرده است.

در آغاز قرن بیستم کشف دوباره آزمایش‌های هیبریداسیون مندل فرصت‌های جدیدی را برای درک و بررسی گسترده وراثت از جمله در زمینه‌های کشاورزی - صنعتی ارائه داد. یکی از ویژگی‌های هندلیسم تجزیه و تحلیل آماری بود. آمار ریاضی از سال‌های اولیه آن به سنگ بنای ژنتیک تبدیل شد و امروزه همچنان ابزاری حیاتی در علم ژنومیک است. روش‌های آماری برای طراحی و تجزیه و تحلیل آزمایش‌ها، در اجرای راهبردهای جدید، آزمایش‌های میدانی و آزمایشگاهی کشاورزی تعیین‌کننده بود.

در طول دهه ۱۹۲۰ گیرولامو آزی، کشاورز ایتالیایی کار بزرگی در زمینه کشت گندم در سرتاسر جهان با عنوان «آب‌وهوای گندم زمین» (Le climat du blé dans le monde) انجام داد. کار آزی نشانگر تنش رایج در کشاورزی است. از یک سو آرزوی ارتقای مقررات جهانی و ایجاد بازارهای جهانی برای کالاهای کشاورزی وجود دارد، اما از سوی دیگر نیازمند در نظر گرفتن شرایط محیطی محلی و شیوه‌های کشاورزی هستیم.



گذشته و امروز کشاورزی روی لبه فناوری

روند دگرگونی فناوری کشاورزی؛ اگرچه خودکارسازی شامل بسیاری از قطعات ابتکاری و بر پایه مهندسی بسیار هوشمندانه است، اما درباره کاری که باید انجام شود انعطاف‌پذیری چندانی ندارد

از فناوری ساده تا پیشرفته
کشاورزی امروز در حال گذار از خودکارسازی با فناوری ساده به مرحله خودکارسازی با فناوری پیشرفته است. «خودکار شدن با فناوری پیشرفته» را می‌توان به معنای توجه به تغییرات طبیعی در اشیاء و محیطی که ماشین در آن کار می‌کند، انعطاف‌پذیری نسبت به کار (ها) و امکان جابه‌جا شدن از یک کار به کار دیگر در نظر گرفت. فناوری برای رسیدن به این عملکرد باید از حسگرها و مفاهیمی مانند همجوشی بین حسگرها، مقداری قابل توجه از «هوش مصنوعی» و نرم‌افزار و ترکیبی از مکانیک و الکترونیک یا به اصطلاح «مکاترونیک» یا رباتیک استفاده کند. در جایی که خودکارسازی با فناوری ساده جایگزین کارکردهای مکانیکی انسان شده، خودکارسازی با فناوری پیشرفته با هدف جایگزینی کارکردها و توانمندی‌های انسانی مانند حس، شناخت، تصمیم‌گیری و هماهنگی مؤثر چشم و دست برای کارهای دقیق‌تر یا پشتیبانی از آنها (به عملیات کشاورزی دقیق توجه کنید) یا کارهای کشاورزی پیچیده‌تر مانند برداشت انتخابی است. پیش‌بینی پیدایش این گونه فناوری کشاورزی از نیم قرن پیش بیان شده بود، اما برای دستیابی به پیشرفت‌هایی که امروز در این زمینه می‌بینیم، به بهبود فناوری حسگر، بنیایی کامپیوتر، قدرت محاسباتی

دگرگونی در فناوری کشاورزی از حدود ۱۰ هزار سال پیش آغاز شد. ابزارهای دستی ساده‌ای که در ابتدا به کمک کشاورزان آمده بودند، اندک‌اندک به تجهیزات مکانیکی امروزی تبدیل شدند. نگاه دقیق‌تر به فناوری موجود نشان می‌دهد امروزه برای تقریباً هر عملیات کشاورزی راهکارهای تجاری خودکارسازی وجود دارد. اگرچه خودکارسازی شامل بسیاری از قطعات ابتکاری و بر پایه مهندسی بسیار هوشمندانه است، اما تنها در کارهای ساده جایگزین انسان یا فعالیت انسانی می‌شود و درباره کاری که باید انجام شود، انعطاف‌پذیری چندانی ندارد. این گونه از فناوری بیشتر بر اساس راهکارهای مهندسی مکانیک است و شامل الکترونیک، حسگرها، نرم‌افزار یا «هوش» نیست. تراکتور از جنبه جابه‌جایی در داخل و خارج از زمین و قدرت به‌خوبی جایگزین اسب، گاو و حتی انسان شد، اما درباره اینکه چه عملیاتی را در زمین، کجا و چگونه انجام دهد، هیچ چیز نمی‌داند. آنگاه که پای نظارت بر عملیات و حفظ ایمنی در میان باشد، همچنان یک کاربر انسانی (کشاورز یا یکی از کارکنان او) مسئول است. گرچه گستره بزرگی از ابزارها برای اتصال به تراکتور و انجام کارهای حیاتی تولید محصول فراهم شده، اما انعطاف‌پذیری این ابزارها محدود است و زمان زیادی است که رویکرد میدانی آنها در چارچوب «یک اندازه مناسب برای همه» قرار گرفته است.



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال سوم



ادامه از صفحه ۱۷

سرمایه در دست بازیگران سنتی است

همه شرکت‌ها در حال ازدست‌دادن ارزش خود هستند و ارزش‌شان حتی از ارزش دفتری‌شان هم پایین‌تر می‌آید. آنها مجبور شده‌اند تصحیحات جدی در ساختارهای مالی و پرزنت کردن ارزش‌گذاری‌شان انجام دهند. این اتفاقی است که در دنیا هم در حال رخ‌دادن است. ما و جهان دو گزاره‌ای هستیم که در یک مسیر حرکت می‌کنیم، ولی لزوماً ارتباطی با یکدیگر نداریم. اتفاقاً ما ظرفیت خیلی خوبی داریم و اگر به دنیا وصل بودیم، می‌توانستیم در این شرایط بزرگ‌تر شویم و رشد کنیم.

معتقدم سال آینده در ایران سال بسیار سخت‌تری خواهد بود و احتمالاً تکرار وضعیت پاییز امسال را چندین و چندبار تجربه خواهیم کرد.

چه چیزی می‌تواند این مسیر را هموار کند؟

فکر می‌کنم در اکوسیستم استارت‌آپی یا بهتر بگویم، در کل اکوسیستم کسب‌وکاری رسانه نقش بسیار مهمی در گفتن واقعیات، پیدا کردن راه‌ها و اعلام کردن آن به همه دارد. زمانی که بسیاری مسیر اشتباهی را می‌روند، رسانه به صورت مشخص می‌تواند بگوید چه چیزی به نظر بیراهه است که حداقل بازدارندگی عمومی باشد. سرمایه‌گذاری کردن برای ایجاد یک ویتترین اتفاق بسیار بدی است که در شرف آن هستیم، به این معنی که هلدینگ بزرگی بی‌دلیل سرمایه‌گذاری می‌کند. زمانی که دلیلی وجود ندارد، عملی انجام می‌دهد که با دلیل همخوانی ندارد و هیئت‌مدیره بازخواست می‌کند که چرا این کار را انجام شده و کلاً حضورش را در چنین فضایی ممنوع می‌کند. رسانه در اینجا نقش جدی دارد و می‌تواند کمک خوبی به اکوسیستم کند و می‌تواند به دو طرف کمک کند؛ هم به استارت‌آپ‌ها برای اینکه مسیرهای رسیدن به موفقیت را دریابند و هم به تأمین‌کنندگان که همان بازیگران سنتی هستند، ذهنیت واقعی‌تری بدهد. اینجا جایی است که فکر می‌کنم وی‌سی‌هایی که منطق اقتصادی درستی دارند، می‌توانند کمک کنند این فضا شفاف‌تر و واقعی‌تر شود و از فضایی که سرمایه‌گذاری می‌شود اما دلیلی پشت آن وجود ندارد، دور شویم. منطق اقتصادی است که کسب‌وکارها را می‌سازد و اگر نباشد، کسب‌وکارها دلیل وجودی ندارند. زیاد شدن کسانی که پول را نه برای پول درآوردن خرج می‌کنند، بسیار سمی و خطرناک است. ما به آن می‌گوییم NGO و غیرانتفاعی است و نباید به چشم ماهیت اقتصادی به آن نگاه کنیم. شاید در اینجا بتوانیم مسیر محتوایی داشته باشیم و ذهنیت کل اکوسیستم را شفاف‌تر کنیم.

در واقع می‌توان گفت این مدل رشد از طریق بدهی است. استارت‌آپ یا باید چنین کاری را یاد بگیرد یا در زنجیره ارزش یک شرکت بزرگ بنشیند. آن مدل وی‌سی خالص و اینکه به یک جامعه بزرگی یک سرویس ارائه بدهیم، نه اینکه کاملاً از بین برود، ولی کم‌رونق‌تر از گذشته خواهد شد. این پیش‌بینی من از اتفاقات آینده است.

ما در اسمارت‌آپ هدف‌مان را اقتصادی قرار داده‌ایم و به دنبال این هستیم که بتوانیم بازدهی اقتصادی ایجاد کنیم. برای همین فاند بعدی‌مان به دنبال این است که بتواند در زنجیره ارزش کسب‌وکارهای بزرگ سرمایه‌گذاری کند، زیرا شخصاً تنها این مدل را دارای بازدهی اقتصادی می‌دانم. نکته دیگر اینکه دنبال طراحی راهکارهای مختلفی هستیم که بتواند بازدهی اقتصادی در فضای خطرپذیر ایجاد کند. ما در حال ایجاد بیزینس لاین‌های مختلفی هستیم و دوست داریم بیشتر بازیگران سنتی را جذب کنیم. پول آنجاست و اگر بخواهد تصمیمی برای رشد اکوسیستم گرفته شود، در میان همان بازیگران سنتی اتفاق می‌افتد و ما علاقه‌مندیم آنجا ارتباطات قوی‌تری ایجاد کنیم و در آنجا اذهان را شفاف کنیم. اگر از آنجا سرمایه‌ای وارد این اکوسیستم استارت‌آپی یا خطرپذیر شود، می‌توان اکوسیستم را رشد داد، در غیر این صورت احتمالاً از جای دیگری پول به‌دردبخوری به دست نخواهیم آورد. پول دولتی واقعاً به درد من نمی‌خورد. راستش فضای وی‌سی سخت شده و ماهیت اقتصادی داشتن برای وی‌سی کار بسیار دشواری شده و امیدوارم این گره هرچه زودتر باز شود.

از نظر جهانی هم در حوزه سرمایه‌گذاری، سال ۲۰۲۳ سخت خواهد بود و با توجه به رکودی که پیش‌بینی می‌شود، استارت‌آپ‌ها در وضعیت دشواری خواهند بود. آیا ما هم متأثر از این روند خواهیم بود یا فضایی کاملاً جدا از اتفاقات جهانی داریم؟

ما هیچ ربطی به دنیا نداریم، ولی ما هم به همان صورت در حال عمل کردن هستیم. زیرا داستان اقتصاد همین است. در دنیا اقتصاد دچار چالش شده، در ایران هم این اتفاق افتاده است. چالش‌ها متفاوت است و ما ربطی به دنیا نداریم، ولی همان روند را طی می‌کنیم.

پیشنهاد می‌کنم مقاله فایننشیل تایمز را در این خصوص بخوانید که می‌تواند ذهنیت خوبی در مورد واقعیت دنیا ارائه دهد. نشست در داووس بوده و سران شرکت‌های بزرگ حضور داشته‌اند. در آن نشست گفته شده سال ۲۰۲۳ سال رکود خواهد بود. IMF می‌گوید در این سال یک سوم دنیا در رکود جدی خواهد رفت. اتفاق دیگری افتاده، این است که نه تنها استارت‌آپ‌ها بلکه



مقرون به صرفه و هوش مصنوعی نیاز بود.

دگرگونی فناوری کشاورزی رباتیک

نخستین کاربرد موفق و پذیرفته‌شده رباتیک در کشاورزی مربوط به ربات شیردوش است. شیردوشی رباتیک در جایگاه یک چالش پژوهشی در آغاز دهه ۱۹۸۰ نمایان شد و امروز یک فناوری رایج در کشاورزی است. فناوری کامل‌کننده شیردوش رباتیک در زمینه دامپروری، ربات‌های تمیزکننده انبارها و توزیع‌کنندگان خوراک هستند. در زمینه تولید طیور موضوع جمع‌آوری تخم‌های کف آنگاه در پژوهش‌ها مورد توجه قرار گرفت که برای مقابله با آنها تغییر از روش نگهداری در قفس به سامانه‌های دیگر در نظر بود. برای درک آینده کشاورزی می‌توان به طرح پژوهشی «Hands free hectare» در هارپر آدامز بریتانیا نگاهی انداخت. در وبسایت این طرح به‌عنوان نمونه ماشین‌های خودکاری نشان داده شده که نخستین محصول زراعی را از راه دور، بدون حضور کاربر روی صندلی‌های رانندگی یا کشاورزان روی زمین رشد می‌دهند.

زیادی شده، گرچه این موضوع به دلیل ساختار ضعیف محیط کاربری، احاطه شدن میوه‌ها با برگ‌ها و ساقه‌ها، تنوع طبیعی چشم‌گیر بین گیاهان و میوه‌ها و شرایط روشنایی در گلخانه همچنان چالش برانگیز است؛ اما در مقابل آن بر پایه پژوهش و برنامه ۱۵ساله رباتی برای حذف برگ‌های گوجه‌فرنگی در یک سامانه کشت سیم‌بندی شده در حال حاضر نزدیک به ارائه به بازار و بسیار شبیه به طرح «Hands free hectare» است. قابلیت‌های هوش مصنوعی در چالش گلخانه خودکار به خوبی آزمایش شده و کشت درختان میوه (ثمرده) با چالش‌هایی مشابه تولید محصولات گلخانه‌ای روبه‌رو است.

برای زمان طولانی برداشت خودکارمختار در دستور کار پژوهشی بوده؛ حل این مشکل چالش برانگیز کلید تکامل فناوری کشاورزی است. در این میان کشاورزان راه‌حلی را در پیش گرفته‌اند که در آن کارگران روی یک بستر متحرک مستقل جابه‌جا می‌شوند. بهره‌وری کاری در این روش به دلیل بی‌نیازی از حرکت و بالارفتن از نردبان به میزان چشم‌گیری بهبود یافته و ممکن است زمانی فرا برسد که مهارت‌های پیشرفته کارگر انسانی نیز با فناوری رباتیک جایگزین شود.

چالش پذیرش فناوری

توسعه فناوری رباتیک یک چیز، اما پذیرش عملی آن در کاربری‌های کشاورزی موضوعی بسیار متفاوت است. نخست آنکه به نظر می‌رسد زیرساخت فناوری در حال تغییر است. گونه متفاوتی از شرکت‌ها با مهارت‌های قوی در رباتیک و هوش مصنوعی وارد بازار فناوری کشاورزی می‌شوند. دوم آنکه سازگار کردن فناوری با نیازهای کشاورزان و آموزش کشاورزان در استفاده از تجهیزات با فناوری پیشرفته‌تر، نقش حیاتی در موفقیت برای پذیرش فناوری رباتیک دارد. سوم آنکه جای‌گذاری فناوری رباتیک در زیرساخت

داده مزارع آینده و تمرکز شدید بر داده‌ها به‌تنهایی چالش برانگیز است.

روشن است که ربات‌ها بخشی از چارچوب اینترنت اشیا در کشاورزی خواهند شد. مالکیت داده‌ها و حریم خصوصی باید مورد توجه قرار گیرد. همین موضوع درباره ایمنی و مسئولیت نیز وجود دارد. در همین حال پذیرش فناوری تنها دغدغه کشاورز نیست، بلکه در ذهن مصرف‌کنندگان نیز رابطه بین غذا و فناوری موضوعی حساس است.

تراکتورهای خودران

جایگزینی همه‌جانبه توانایی‌های انسانی در تمام زمینه‌های کشاورزی زراعی هنوز چالش برانگیز است. با این حال برای حمایت از کشاورز در حال حاضر فناوری پیشرفته وجود دارد. سامانه‌های هدایت خودکار بر پایه مکان‌یابی جغرافیایی (GPS) برای تراکتورها در دسترس

است و در دو دهه گذشته به دلیل بهره‌وری در کاربرد و کاهش هزینه‌های سوخت با استقبال کشاورزان روبه‌رو شده است. مدتی است که تراکتورها یا ربات‌های مستقل در فهرست طراحی پژوهشی و صنعتی قرار دارند، گرچه نگرانی‌های ایمنی پیشرفت در این حوزه را مانع می‌شوند. انتظار می‌رود پیشرفت‌ها در زمینه خودروهای خودران موجب پیشرفت در رباتیک کشاورزی نیز بشود.

ابزار و چین که با تراکتور کشیده می‌شود و مجهز به بینایی کامپیوتر است، راحل تا اندازه‌های مستقل را تشکیل می‌دهد. پیشرفت در بینایی دوربین و روش‌های هوش مصنوعی، به‌ویژه روش‌های یادگیری عمیق نتایج امیدوارکننده‌ای را در تشخیص علف‌های هرز از میان محصولات بروز داده است. این فناوری در حال حاضر وارد عمل کشاورزی می‌شود.

برداشت خودکار

به موضوع برداشت مستقل در باغبانی گلخانه‌ای توجه



شماره ۸۳
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم



نصایح میررضی آرتیمانی

مهربانی می‌کند در سنگ اثر

میرزا محمد رضی معروف به میررضی آرتیمانی از شاعران و عارفان نامدار دوران صفوی است که در نیمه دوم قرن دهم ه. ق. در روستای آرتیمان از توابع تویسرکان به دنیا آمد. در جوانی در سفر به همدان با مرشد بروجردی دیدار کرد و همراه وی به قصد سیروسولوک عازم اصفهان شد. در آنجا در ردیف منشیان شاه عباس اول درآمد، سپس با بانویی از خاندان صفوی ازدواج کرد. او در سال ۱۰۳۷ ه. ق. درگذشت و در محل خانقاهش در تویسرکان به خاک سپرده شد. از وی حدود ۱۲۰۰ بیت شعر به جا مانده که معروفترین آنها «ساقی نامه» است. وی کوی عشق را چنین معرفی می‌کند:

عادت اینچا ترک رسم و عادت است
رسم اینچا ترک جان و ترک سر

زهره شیران شود اینچا به آب
پا منه اینچا نداری تاب اگر

جان دهند اینچا برای درد دل
سر نهند اینچا برای درد سر

ای بسی نازک‌تر از گلبرگ‌تر
در نگاهت عالمی زیر و زبر

ای به قد سرو و به رخ خورشید و ماه
وی به دل از سنگ سندان سخت‌تر

واله گفتار تو پیر و جوان
مست از دیدار تو دیوار و در

تلخ‌گو و ترش‌ابرو تندخو
سخت‌باز و سنگدل بیدادگر

در دل او جای کردم عاقبت
مهربانی می‌کند در سنگ اثر



شماره ۸۳
۲ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

توی طبقه خودتان بازی کنید!

حالا متوجه شدید که نگرانی‌تان بیجاست؟ مطمئن شدید که قرار نیست کسی شما را به نظام طبقاتی ببرد؟ خیال‌تان راحت شد که اینترنت درست مثل همین امروز، قوت و فراوان، عینو ریگ بیابان، در آینده هم در اختیارتان خواهد ماند؟

«بله خب عذرا خانم، تعریفش نباشه، آقای ما جزء طبقه بالایی هاست. برای همین چشم شیطان دور، دیروز تونستیم ۱۰ دقیقه با پسرمون تماس داشته باشیم، تازه اون هم تصویری... تو رو خدا یک وقت بهتون برنخوره‌ها! بالاخره دولته دیگه. خودش می‌دونه به کی، چقدر اینترنت بده. حالا از من می‌شنوی شما هم به آقاتون بگو، یک تک پا بیاد پیش آقای ما، راه و چاه رسیدن به طبقه بالا رو بیاد بگیره، بلکه شما هم سال دیگه بیایید هم طبقه ما بشید. البته اگه تا اون موقع قانون‌ها عوض نشده و نگن که دیگه هیچ‌کس حق نداره طبقه جابه‌جا کنه.»



عبداللّه
مقدمی
@moghaddamy007

له‌ها و لک‌زده‌ها و کرم‌خوره‌ها را برای خلق الهی که دستش به هیچ‌جا نمی‌رسد. این استاد دست از سر شاگردش برنداشته و گفته اصلاً به نظر خودت از پایتخت ما پرت‌تر و گمنام‌تر توی دنیا هست؟ گاهی ما بورکینافاسویی‌ها، خودمان هم اسم «واگادوگو» را فراموش می‌کنیم، اما توی همین واگادوگو هم اینترنت طبقه‌بندی نشده است. دوست داری در ژانر وحشت بنویسی؟ خب بنویس، اما یک جواری بنویس که بگنجد جانم!

حالا من که هیچی، امیدی به من نیست، شما با چه دقتی نشسته‌اید و گفت‌وگوی یک استاد و دانشجوی بورکینافاسویی را می‌خوانید؟ از من و شما بیکارتر، آن مترجمی بوده که رفته زبان بورکینافاسویی و واگادوگویی یاد گرفته تا از شدت بی‌سوزگی، مجبور شود این چیزها را ترجمه کند.

حالا متوجه شدید که نگرانی‌تان بیجاست؟ مطمئن شدید که قرار نیست کسی شما را به نظام طبقاتی ببرد؟ خیال‌تان راحت شد که اینترنت درست مثل همین امروز، قوت و فراوان، عینو ریگ بیابان یا هر چیز دیگری که توی ذهن منحرف شماست، در آینده هم در اختیارتان خواهد ماند؟

حالا زود سر درددل‌تان باز نشود و نیرید گوشی‌تان را بیاورید و نشان بدهید که آن دایره ارسال پنجاه کیلوبایت فایل، دو ساعت و نیم دارد می‌چرخد و هنوز به دست صاحبش نرسیده است. اولاً صحبت پنجاه هزار بیت است که با حساب قدیم، خیلی می‌شود. ثانیاً بالاخره که می‌رود. امروز نرفت، فردا می‌رود. وقت زیاد است. ثالثاً اصلاً همین که شما با این همه مشکل و دردسر هنوز هم از رو نرفته‌اید و دارید از آن برنامه کوفتی واتس‌اپ استفاده می‌کنید، نشان می‌دهد حق‌تان همان طبقه‌ای است که فقط اجازه دارد دکمه پاور دستگاه‌های الکترونیکی را بزند.

توجه کنید که در استفاده از دکمه پاور زیاد روی نکنید والا به طبقه زیرزمین هدایت می‌شوید و دست‌تان به دکمه Help هم نمی‌رسد.

کمتر به مسیر سنگ‌اندازی کن
خود را به هر آنچه داشتی، راضی کن
از زیر زمین سراغ دوبلکس بگیر
با هم طبقه خودت برو بازی کن

شب نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۷۱)

سورنا کجایی که کارخونهت رو بستن

باورش سخت است. فکر نمی‌کردم به عمر من قد بدهد که سامان را با یک دسته‌گل در دست و لیخند روی لب ببینم، اما دیدم. درست است که کامیار مثل ساقدوش شانه‌به‌شانه این شاخ شمشاد ایستاده و کل ماجرا را به یک شوخی دیگر تبدیل کرده بود، اما دیدن سامان در آن موقعیت خیلی شگفت‌آور بود. من که حس پدر داماد را گرفته بودم، با دشواری جلوی خودم را گرفتم که چند قطره اشک از چشمانم سرازیر نشود. البته کار زیادی هم لازم نبود، چون بالا و پایین پیریدن‌های کامیار به هیچ‌کس اجازه نمی‌داد حسسی بگیرد؛ به هر حال چند لحظه جالب و دلنشین بود. من هنوز به خودم نیامده بودم که سمیرا و فریبا هم



مهران امیری
mehranamiri@gmail.com

رسیدند و روشن شد داماد شدن سامان حتی از رؤیای نیمه‌شب تابستان جناب شکسپیر هم رؤیایی‌تر بوده و من دچار توهم شده بودم. اما بالاخره یک دسته‌گل که در دست سامان بود! بله، این دوستان دوست‌داشتنی پیش خودشان فکر کرده بودند بد نیست به پاس انجام برخی کارها و انجام‌ندادن برخی کارهای دیگر از من سپاس‌گزاری کنند. ایول خیلی چسبید؛ حالا چرا ناگهانی؟

اینجای کار کامیار آرام گرفت و فهمید ضربه‌زدن فریبا روی میز یعنی دیگر حرف نباشد! فریبا گفت: «این چند روز تو در سفر بودی، ما هم رفتیم برنامه‌قردانی از سورنا ستاری خودمان؛ و همین‌طوری بکھویی وسط برنامه سامان رو کرد به ما و گفت من فکر می‌کنم ما هم بین خودمان یکی مثل سورنا داریم. چرا تا به حال برای نشان دادن سپاس‌گزاری‌مان کاری انجام ندادیم؟» و هنوز این جمله فریبا تمام نشده بود که کامیار دیگر بی‌اختیار شد و گفت: «و این‌گونه شد که به من فرمان رسید برای امروز گل بگیرم و شیرینی را هم سمیرا بیاورد. حالا کاری نداریم مجبور شدیم برای صرفه‌جویی در هزینه‌ها از دست‌فروش سر چهارراه گل بخرم، ولی مهم این است

که با عشق آماده شده!» من مانده بودم وسط خنده و شگفتی و اندوه. آخر من کجا و سورنا کجا، سورنا کارخانه داشت، اصلاً خط تولید کارخانه راه انداخته بود؛ نه تنها صادرات محصول بلکه صادرات کارخانه هم داشت و توی برخی شهرستان‌ها هم افتتاح کرد؛ تنها مانده بود یک فرایند فرنیچاز هم بگذارد که دیگر دست‌کم در سطح ملی بی‌رقیب می‌شد، اما نشد. من هنوز همین یک کسب‌وکار کوچک را هم به سرانجام نرسانده‌ام. اصلاً اینکه کاری کرد تا بتوانیم به او بگوییم سورنا، به دل‌مان نشست و با کارهای خوبش ماندنی شد. حالا جاهایی هم کم‌وکاستی داشت، بگذاریم پای صدتاکار خوب دیگرش. سامان که تا اینجا ساکت بود، جلو آمد و همان دسته‌گل ارزان پیچیده شده توی کاغذ روزنامه را رو به من گرفت و گفت: «بیا دیگر خودت را لوس نکن. از بیچارگی ما همین بس که تو برای ما همان سورنا هستی. اندازه و قواره ما همین است دیگر؛ خوشحال باش که کارخانه از جنس نوآوری نزدی تا فقیله‌کارش پایین کشیده شود و ناچار شویم بگوییم: سورنا کجایی که کارخونهت رو بستن.»