



گزارش
REPORT

پایان مهمانی در قاره سبز

کاهش سرعت
فعالیت در
اکوسیستم فناوری
اروپا در سال ۲۰۲۲

۶



گزارش
REPORT

منغورهای سالی که گذشت

چه کسانی به اعتبار
بازار رمزارز لطمه زدند و
خودشان چه سرنوشتی
پیدا کردند

۲۰



تحلیل
ANALYSIS

تشویش اذهان عمومی با هزینه مردم علیه مردم

در نقد
اینترنت طبقاتی

۲



گزارش
REPORT

برج عاج نشینی با اینترنت!

گزارش ویژه کارنگ
از زرمزه‌های طراحی
موسوم به
اینترنت طبقاتی

۸



موج مضطرب

گفت‌وگو با نوید رجایی پور، مدیرعامل فردابانک
او معتقد است محدودیت‌ها و طرح‌هایی چون
اینترنت طبقاتی همه را متاثر خواهد کرد

عکس: حامد کریمزاده



رقابت با قیمت

گفت‌وگو با فاطمه همدانیان که
منبت کاری را جلوه دیگری بخشیده

۱۴

مدیریت تحویل کالا بالاکرهای هوشمند

گفت‌وگو با کامبیز حیدرزاده
مدیر مارکتینگ جابار



۱۲

در جست‌وجوی سرمایه‌گذار

گفت‌وگو با محسن مقدم
مدیرعامل فیورگجت

۱۰ سال بعد از یک جریان قدرتمند آینده اکوسیستم نوآوری مبهم‌تر از همیشه است
میراث سورنا ستاری از دست می‌رود؟



۱۰ سال بعد از یک جریان قدرتمند
آینده اکوسیستم نوآوری مبهم تر از همیشه است

میراث سورنا ستاری از دست می‌رود؟

در قریب به ۱۰ سالی که سکاندار این فضا بود، بیش از اینکه دولتی باشد، کارآفرینانه بود. ستاری از معدود مدیران دولتی سال‌های اخیر کشور بود که از بزرگ شدن کسب‌وکارهای خصوصی نمی‌ترسید؛ از نشست و برخاست با آنها هراسی نداشت و برای آنها بر خلاف الگوی مرسوم دولتی‌ها «باید و نباید» تعریف نمی‌کرد. او و همکارانش به خصوص در سه، چهار سال اول نقش مهمی در الگوبرداری از اکوسیستم‌های موفق دنیا داشتند. از جمله معاون بین‌المللش در دوره اول که نقش مهمی در برگرداندن بسیاری از ایرانی‌های مهاجرت‌کرده‌ای داشت که بعدها در ایران صاحب کسب‌وکار شدند. هرچند بعدها تیم ستاری افتادند در چاه ویل مفهوم من‌درآوردی‌ای به نام «دانش‌بنیان» که این روزها هرکسی از نه‌انش قهر کند، یکی از آنها را می‌گیرد و می‌چسباند سردر کسب‌وکارش؛ اما کارنامه کلی او به عنوان یک مدیر دولتی تحسین‌برانگیز است.

این روزها اما میراث ستاری در حال نابودی است. اینترنت که شاه‌رگ حیات نوآوری در این سال‌ها بوده، با قطع کامل از جهان آزاد فاصله‌ای ندارد. بسیاری از آدم‌هایی که او ترغیب کرده بود به ایران برگردند از ایران رفته‌اند و بسیار بیشتر از آنها هم از نسل بعدی این اکوسیستم در حال رفتن‌اند! انگیزه و امیدی که در پنج سال ابتدایی دهه ۹۰ محرک کارهای بزرگ شد، به یأس و ناامیدی و تلخی بدل شده است. از قرارداد کارخانه نوآوری آزادی دو ماه بیشتر باقی نمانده و گویا برنامه‌ای برای تمدید آن هنوز وجود ندارد....

تجلیل از مدیران دولتی یک رسم نجس و معمولاً بسیار پرتکرار در دولت‌های مختلف بوده و هست. تجلیل از سورنا ستاری که آخر هفته گذشته در دانشگاه شریف انجام شد، از چنین زاویه‌ای شاید نه موضوع جدید و نه چندان جذاب و درخور توجه باشد. اما اگر کار تخصصی‌تان روزنامه‌نگاری در اکوسیستم استارت‌آپی و نوآوری طی ۱۰ سال گذشته بوده باشد و ثبت و ضبط تاریخ شفاهی این اکوسیستم یکی از علاقه‌مندی‌هایتان، به این رویداد کمی متفاوت‌تر نگاه خواهید کرد.

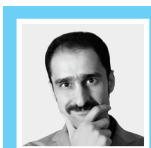
کم‌پیش می‌آید برای نگاه انتقادی و کم‌وبیش تندوتیز من یک مدیر دولتی سوژه مناسبی برای تعریف و تمجید باشد. راستش آن‌هم سورنا ستاری که هیچ‌وقت رابطه شخصی حسنه‌ای با او نداشته‌ام. تنها برخورد نزدیکم با او هم خاطره خوبی برابم به جا گذاشته

است. روزی وسط یک پنل در یک رویداد به دلیل اینکه استاد ستاری عجله داشتند، مجبور شدم به همراه مهمانان پنل از روی سن پایین بیایم تا ایشان سخنرانی فوری و فوتی خودشان را انجام دهند و بعد ما ادامه پنل را اجرا کنیم! حس ناخوشایند آن اتفاق هیچ‌وقت فراموشم نمی‌شود.

اما من برای نقش سورنا ستاری در اکوسیستم نوآوری کشور به خصوص در حمایت از آنلاین‌ها و استارت‌آپی‌ها احترام و جایگاه ویژه‌ای قائم. معتقدم رفتار و منش و رویکرد مدیریتی ستاری



رضا جمیلی
سردبیر



رضا قربانی



مطرح کردن ایده قطع اینترنت به بهانه کنکور یعنی شاد کردن دشمنان این کشور و له کردن همه کارآفرینان و ارزش‌آفرینان

تشویش اذهان عمومی با هزینه مردم علیه مردم

تلویزیونی به کرات این موضوع به گونه‌ای مطرح شود که گویی تصمیم‌هایی گرفته شده است. چگونه می‌توان در شرایط امروز کشور که همه نیاز داریم آرامش به همه بخش‌های کشور بازگردد، از قطع اینترنت صحبت کنیم و بگوییم که اینترنت را قطع می‌کنیم تا سؤالات آزمون لو نرود؟ آن وقت تکلیف کسب‌وکارهای تجارت الکترونیکی چه می‌شود؟ آن هنگام تکلیف تاکسی‌های آنلاین چه می‌شود؟ آنگاه تکلیف کسب‌وکارهایی که به صورت پیوسته بر بستر اینترنت تعامل دارند، چه می‌شود؟

سال‌ها پیش محاسباتی انجام داده بودم که هر ثانیه قطعی دیتاسنتر بانک‌ها چه ضرر و زیانی را متوجه آنها می‌کند؛ به این نتیجه رسیده بودیم که چند ساعت قطعی ضربه جبران‌ناپذیری به بانک می‌زند و در صورت تداوم، مرگ کسب‌وکار حتمی است. در این چند سال چیزهایی دیدم که به سخت‌جانی‌مان بیشتر ایمان آوردم، ولی برای من هنوز قابل هضم نیست که یک مدیر غیرامنیتی این مملکت چطور به این نتیجه می‌رسد که می‌تواند از قطعی اینترنت بگوید؛ آن هم برای کاری که احتمالاً خودش و همکارانش مسئول انجام درست آن هستند.

خلاصه اینکه چند روز ذهن بسیاری درگیر این مطالب شد و آرامش برخی که باید بر ارزش‌آفرینی برای ایران تمرکز کنند، گرفته شد و در نهایت و حداقل تا این لحظه معلوم شده که این ایده پیشنهاد دیگری بوده و صحبت از قطعی اینترنت برای کنکور یک صحبت اشتباهی بوده است. این صحبت اشتباهی از نظر من مصداق تشویش اذهان عموم است و متأسفانه در این شرایط مسئول دولتی کوچک‌ترین هزینه‌ای نمی‌دهد؛ مسئولی که با بی‌دقتی حرف‌هایی را می‌زند که قلب کسب‌وکارهای و اقتصاد مملکت را فشرده می‌کنند. این اشتباهات با هزینه ملت و از جیب ملت انجام می‌شود و در نهایت دشمنان این مملکت راضی می‌شوند از چنین مدیرانی که این چنین تیشه به ریشه می‌زنند.

هفته گذشته سخنانی به کرات از طرف مسئولان سازمان سنجش آموزش کشور منتشر شد که مصداق تشویش اذهان و بازی با ذهن و روان مردم بود. گویا به دلیل ناتوانی این سازمان از لو رفتن سؤالات کنکور راه‌حلی که به ذهن مسئولان این نهاد رسیده، همان راه‌حل همیشگی بوده است؛ بستن! و گویا در شرایط فعلی قبح بستن اینترنت شکسته شده و این دوستان تصور کرده‌اند به هر بهانه‌ای می‌توان اینترنت را در کشور بست! فارغ از اینکه این مدیران با این ذهنیت چگونه می‌توانند ذهنیت توسعه‌ای داشته باشند، آنچه نگران‌کننده است، ظهور و بروز افکار این افراد در سطح جامعه و هزینه‌هایی است که به مردم تحمیل می‌کنند. نکته جالب اینجاست که یکی از مسئولان همین نهاد هم در صحبت‌هایش گفته بود که مردم موافق بستن اینترنت هستند! متأسفانه این حرف‌ها چیزی جز هزینه برای کشور ندارد.

از همان ابتدا هم به نظر نمی‌رسید که این ایده مورد موافقت مقامات مسئول قرار گیرد، ولی انتشار این صحبت‌ها و بیان ایده‌های مسئولان در سطح جامعه خسارات غیرقابل محاسبه‌ای ایجاد می‌کند. در شرایط فعلی که دشمنان این

کشور تلاش می‌کنند نشان دهند ایران از نظر شاخص‌های زیست‌پذیری در جایگاه نامطلوبی است، چنین حرف‌هایی که صرفاً ایده‌هایی خام و نسنجیده هستند، مصداق آب به آسیاب دشمنان کشور ریختن است. در شرایطی که باید تلاش کنیم درباره تک‌تک کلمه‌هایی که به کار می‌بریم، فکر کنیم و با تعقل و خویشتن‌داری زمینه آرامش را در کشور فراهم کنیم، این صحبت‌ها چه معنایی دارد؟

واقعاً در ذهن مسئول کشور که اتفاقاً در حوزه امنیتی هم فعالیت نمی‌کند، بلکه قرار است آزمونی ساده در سطح کشور برگزار کند، چه می‌گذرد که برای جلوگیری از لو رفتن سؤالات آزمون به این نتیجه می‌رسد که باید اینترنت کشور را قطع کرد؟ پیشنهادی که حتی در سطح یک ایده خام هم قابل بررسی نیست، چه برسد به اینکه در برنامه‌های



شماره ۸۱
دی ۱۸، ۱۴۰۱
سال دوم

نماینده مجلس به رفتار دوگانه مسئولان انتقاد کرد

هنوز در مورد فروش فیلتر شکن جرم‌انگاری نشده است

است. تا آنجا که اطلاع دارم، مجلس هم به دنبال این قضیه نیست. ولی اگر قرار است این اتفاق بیفتد، مسئولان دولتی که به دنبال گرفتن تیک آبی هستند، حتماً باید در اولویت برخورد قانونی قرار بگیرند. «او با اشاره به استفاده مسئولان کشور از سرویس‌های فیلترشده گفته است: «وقتی بسیاری از مسئولان عالی‌اجرائی از پلتفرم‌های فضای مجازی که فیلتر هستند، استفاده می‌کنند، چگونه می‌توانند این دوگانگی را بعداً توجیه کنند؟» سعیدی تأکید کرده که اگر قرار است با فروش فیلتر شکن برخورد شود، مسئولان دولتی که به دنبال گرفتن تیک آبی هستند، حتماً باید در اولویت برخورد قانونی قرار بگیرند. در سال‌های گذشته با اینکه بسیاری از شبکه‌های اجتماعی توسط حاکمیت فیلتر

یکی از نمایندگان مجلس در واکنش به برخورد با فروش فیلتر شکن اعلام کرده که هنوز در مورد جرم‌انگاری فروش فیلتر شکن در مجلس تصمیمی گرفته نشده و در این زمینه طرحی هم در مجلس مطرح نشده است. خبرگزاری ایسنا ۱۵ دی‌ماه گزارش داد که طبق تصمیمات اخذشده در کشور، قوه قضائیه موظف شده با همکاری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و سایر دستگاه‌های ذیربط، با فروشندگان فیلتر شکن‌ها و VPN‌های غیرمجاز برخورد قانونی کرده و متخلفان را مجازات کند. حال‌معین‌الدین سعیدی، نماینده مجلس نسبت به این خبر ابراز تعجب کرده و در گفت‌وگو با «انتخاب» اعلام کرده: «تا جایی که در این زمینه می‌دانم، هنوز تصمیمی گرفته نشده و طرحی هم ارجاع داده نشده

K A R A N G

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی بسابی
عکس: حامد کریم‌زاده، پریا امیرحاجلو
نسیم اعتمادی، مریم سعیدپور
سایت: راضیه مینایی
شبکه‌های اجتماعی: محمد قربانی
چاپ: هنر سرزمین سبز
نشانی: تهران، جنت‌آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸
وب‌سایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

دبیر تحریریه: المیرا حسینی
ویراستار: یلدا شایسته‌فر
تحریریه: مهران امیری، عبدالله مقدمی
نگار قانونی، عباس عین‌علی
ترانه احمد دوست، منیره شاه‌حسینی
زهره دودانگه

شماره ۸۱ | دی ۱۸، ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران



هم‌مسیر برگزار شد

پنجشنبه ۱۵ دی ماه، رویداد هم‌مسیر با حضور جمعی از فعالان اکوسیستم استارت‌آپی با موضوع سرمایه‌گذاری توسط استارت‌آپ استودیو دایان برگزار شد.



حمله به ابردراک

ابردراک خبر داده که مورد حمله هشت ساعته DDOS از منبعی ایرانی واقع شده است.



درآمد جالب توجه پردیس

معاون علمی رئیس‌جمهور در نشست هم‌اندیشی مدیران شتاب‌دهنده‌ها و مراکز نوآوری گفته درآمد پارک پردیس معادل ۸۰ درصد درآمد تمامی پارک‌های فناوری در کشور است.



راه‌اندازی سرویس وام بلوبانک

بلوبانک سرویس وام خود را راه‌اندازی کرد. در این سرویس، کاربران می‌توانند بدون نیاز به ضامن، ارائه چک، سفته و در مدت پنج دقیقه، بین ۳ تا ۱۰ میلیون تومان وام دریافت کنند.



شماره ۸۱
دی ۱۸
سال دوم



مرادی، مدیرعامل پیام‌رسان سروش با بیان اینکه برای آنها نقاط ابهامی وجود دارد که از جنس تجربه کاربری است، به کارنگ گفت: «ما در حال بررسی این طرح در دو لایه هستیم. اول باید مطمئن شویم چنین چیزی نیاز کاربر است و در مرحله دوم باید بررسی کنیم که رفع چنین نیازی با تجربه کاربری خوبی همراه است یا خیر.»

او ادامه داد: «علاوه بر موضوعاتی که در سطح ملی مطرح می‌شود، رشد کسب‌وکارمان نیز برای ما اهمیت دارد و علاقه داریم که مردم از محصول ما به خوبی یاد کنند. اگر قرار باشد سرویسی ارائه دهیم که در نهایت نام تجاری ما را لکه‌دار کند، مقابل آن می‌ایستیم.»

برخلاف این نظر، پیام‌رسان‌های دیگری هم هستند که با اجرای این طرح موافق‌اند. مهدی انجیدنی، مدیرعامل پیام‌رسان گپ از جمله این افراد است. او در این خصوص به کارنگ می‌گوید: «همان‌طور که اتصال اپراتورها و بانک‌ها به یکدیگر منطقی و کارآمد است، اتصال اپلیکیشن‌ها و سکوها ایرانی نیز بسیار مفید است و از ایجاد انحصار توسط یک پلتفرم خاص جلوگیری می‌کند.»

امکان پیاده‌سازی طرح تجمیع از لحاظ فنی

زیرساخت‌های لازم برای اجرای این طرح نیز از دیگر ابهاماتی است که با پیگیری‌های زیاد، پاسخ درخوری برای آن نیافتیم. برای مثال مهدی انجیدنی درخصوص زیرساخت‌های مورد نیاز به اختصار عنوان کرد: «اجرای این طرح نیاز به زیرساخت پیچیده‌ای ندارد و بسیار ساده است.»

محمد کشوری، کارشناس حوزه ارتباطات نیز در خصوص امکانات زیرساختی اجرای این طرح بیان کرد: «اجرای این طرح در سطح پیام‌های شخصی، آسان و امکان‌پذیر است؛ اما در سطح کانال و گروه پیچیده‌تر است. در دنیا نیز در زمینه اتصال در سطح کانال و گروه با نمونه موفق‌تری مواجه نشده‌ام.»

با ایجاد نوعی درگاه واحد که برای ارتباط با کاربران سایر اپلیکیشن‌ها نیاز به نصب پیام‌رسان دیگری نباشد، مشکل تعدد حل خواهد شد و افراد از پیام‌رسان‌های ایرانی به راحتی استفاده می‌کنند.

طبق آخرین آمار روابط عمومی وزارت ارتباطات، فعالیت ماهانه کاربران تا سوم دی‌ماه در بله ۱۰/۴۲ میلیون، ای‌تا ۱۶/۴۵ میلیون و روبیکا ۳۲/۶ میلیون کاربر بوده است. همچنین فعالیت روزانه کاربران تا سوم دی‌ماه برای بله حدود چهار میلیون کاربر، ای‌تا ۱۰/۳ میلیون و روبیکا ۱۷/۷ میلیون کاربر اعلام شده است.

طبق تحقیقات میدانی کارنگ از تأثیر «تعدد» بر عدم استفاده افراد از پیام‌رسان‌های ایرانی، این موضوع تأثیر چندانی بر تصمیم افراد به مهاجرت به پیام‌رسان‌های ایرانی ندارد. برای مثال یک دانشجوی ترم پنجم رشته اقتصاد در پاسخ به این سؤال کارنگ عنوان کرد: «تعدد اپلیکیشن‌های ایرانی من را گیج نمی‌کند و من دلایل دیگری برای استفاده از اپ‌های خارجی دارم. به نظر امنیت این پیام‌رسان‌ها بیشتر است و از طرفی قابلیت‌های پیشرفته‌تری دارند.»

یک دانشجوی حقوق نیز در پاسخ به این سؤال گفت: «با استفاده نکردن از پیام‌رسان‌های خارجی، ارتباط خود با دنیای اینترنت بین‌الملل را از دست خواهیم داد و من چنین چیزی نمی‌خواهم. اتصال پیام‌رسان‌های ایرانی این مشکل من را حل نمی‌کند.»

طبق یک نظرسنجی دیگر از بیش از ۱۲۰ دانشجوی کارشناسی رشته اقتصاد، به نظر ۱۰۰ درصد شرکت‌کنندگان، اتصال پیام‌رسان‌های ایرانی تأثیری بر تصمیم‌گیری افراد به استفاده از این پیام‌رسان‌ها نخواهد داشت.

آیا تجربه کاربری به خطر می‌افتد؟

مدیران برخی پیام‌رسان‌های بومی هم نسبت به اجرای این طرح دچار ابهام و شک هستند. برای نمونه فرهاد

اجرای طرح تجمیع پیام‌رسان‌های بومی با پرش از روی انتقادات

اما واگرهای طرح جدید وزارت ارتباطات

وزارت ارتباطات اخیراً در یک برنامه تلویزیونی از اجرای طرحی خبر داد که پیش‌تر نیز موضوع اجرای آن مطرح شده بود. بر اساس این طرح بناست نوعی نقطه اتصال میان پیام‌رسان‌ها و سکوها ایرانی ایجاد شود و به اصطلاح پیام‌رسان‌های بومی یکپارچه شوند. در صورت اجرای این طرح، کاربران می‌توانند بدون نصب پیام‌رسان دیگر با کاربران سایر پیام‌رسان‌های بومی ارتباط داشته باشند و به بیانی دیگر نوعی مرکز تبادل داده برای پیام‌رسان‌های ایرانی ایجاد خواهد شد. پیش‌تر زمان پیاده‌سازی این طرح از سوی مدیر کل پایش، ممیزی و نظارت سازمان فناوری اطلاعات، شش ماه اعلام شده بود که تا به امروز حدود چهار ماه از زمان اعلام‌شده گذشته است.

اجرای این طرح از چند جنبه برای کاربران و کارشناسان مبهم است و جای سؤال دارد. اولین جنبه مبهم این طرح، دلیل اجرای آن در چنین شرایطی است. زمانی که اینترنت دچار اختلالات اساسی است و فیلترینگ به دسترسی کاربران ایرانی به دنیای آزاد آسیب جدی رسانده، وزارت ارتباطات به دنبال اتصال و یکپارچه‌سازی پیام‌رسان‌های ایرانی است. از سمت دیگر این طرح در حالی قرار است اجرا شود که طبق نظرسنجی «کارنگ» از بخشی از دانشجویان یک دانشگاه، تجمیع پیام‌رسان‌های بومی برای آنها مسئله چندان مهمی نیست و آنچه باعث می‌شود آنها به سمت استفاده از پیام‌رسان‌های بومی بروند، اطمینان از حفظ حریم خصوصی‌شان است. در همین زمینه برخی پیام‌رسان‌ها هم در گفت‌وگو با کارنگ، اعلام کردند هنوز نسبت به اجرای این طرح شک دارند و نمی‌خواهند طرحی را اجرا کنند که به تجربه کاربری کاربران‌شان لطمه وارد کند.

کاربران چه می‌گویند؟

یکی از دلایلی که برای اجرای این طرح از سوی مسئولان عنوان می‌شود، این است که تعدد پیام‌رسان‌های ایرانی، کاربران را پراکنده و انتخاب را برای آنها سخت می‌کند و

پیش‌نویس لایحه قانون حمایت و حفاظت از داده‌های شخصی نهایی شد

اهمیت حفظ حریم خصوصی

پیش‌نویس لایحه قانون حمایت و حفاظت از داده‌های شخصی برای ارائه به کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال نهایی شد. بیست‌وششمین جلسه کمیسیون راهبری اقتصاد دیجیتال به ریاست عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات و با حضور نمایندگان دستگاه‌های عضو در محل وزارت ارتباطات برگزار شد. در این جلسه که برای بررسی بندهای پیش‌نویس لایحه قانون حمایت و

حفاظت از داده‌های شخصی برگزار شد، وزیر ارتباطات با اشاره به اهمیت تصویب این قانون، تأکید کرد: «مهم‌ترین ویژگی این قانون، رفع نگرانی مردم از حفظ حریم خصوصی و داده‌های خود در پلتفرم‌های داخلی است که باید نظام‌مند شود. بر اساس این قانون، باید حقوق و تکالیف دارندگان داده‌های مردم کاملاً شفاف و مشخص تدوین شود.» زارع‌پور در این جلسه بر عدم

ایجاد ساختارهای موازی و تنظیم‌گران متعدد تأکید کرد و از اعضای جلسه خواست در بررسی‌ها و نظرات خود به اهمیت این قانون برای حفظ حریم خصوصی مردم دقت کنند. او ایل دی‌ماه وزیر ارتباطات اعلام کرده بود که برای حل مشکل اعتماد مردم نسبت به حفاظت از داده‌هایشان، لایحه حفاظت از داده‌ها و حریم خصوصی در حال طی مراحل نهایی برای ارسال به مجلس است.



برخی کسب و کارها
در کشورهای همسایه
مستقر شده‌اند

مهاجرت برای رسیدن به اینترنت آزاد

محمدرضا قلعه‌نوی، رئیس رسته خدمات فناوری اطلاعات سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران در گفت‌وگو با «انتخاب» در پاسخ به پرسشی مبنی بر اینکه آیا امکان دارد کلید اینترنت طبقه‌بندی در کشور زده شود، گفته است: «این اتفاقی است که از سال‌ها پیش بدعت‌گذاری شده است. در آن زمان سیاست‌هایی مبنی بر کنترل و مدیریت حملات اینترنتی دلیلی بر تبعیض مدیریت ترافیک سرویس‌گیرندگان بود، اما موضوعی که اخیراً تحت عنوان اینترنت طبقه‌بندی یاد می‌شود، در ابتدا با انتشار آیین‌نامه حمایت از آزادکاران (فریلنسرها) طرح شد.» رئیس رسته خدمات فناوری اطلاعات ادامه داد: «هدف اصلی این ماده صرفاً بهره‌مندی فریلنسرها از خدمات مناسب اینترنتی بوده و نه بحث ارائه اینترنت طبقه‌بندی شده که البته این طور که به نظر می‌رسد این هدف با طرح موضوع جدیدتری جایگاه خود را از دست داده است.» قلعه‌نوی خاطر نشان کرد: «به هر حال این موضوع مطرح شده و شنیده می‌شود اما نمی‌دانیم شکل گرفته یا نه؟ با چه ماهیتی است؟ ساختار فیلترینگ آیا در حال تغییر است یا خیر؟ اینها مواردی است که باید از سوی دست‌اندرکاران این امر شفاف‌سازی شود. در هر حال موضوع ما مشخص است و تغییری نیز نکرده و آن چیزی نیست به جز دسترسی آزاد به اینترنت و توسعه زیرساخت‌های مرتبط، آن هم برای همه اقشار جامعه.» وی همچنین در خصوص مهاجرت استارت‌آپ‌ها بیان کرد: «مشکلات دیگر به نقطه‌ای رسیده است که سیل مهاجرت‌ها دارد از حالت شخصی تبدیل به مهاجرت استارت‌آپ‌ها و کسب و کارها می‌شود. بسیاری به کشورهای همسایه مهاجرت کرده و تیم‌هایشان را آنجا مستقر کرده‌اند و فعالیت‌ها در خارج از مرزهای کشور در حال انجام است.» قلعه‌نوی همچنین درباره مزیت کشورهای همسایه برای استارت‌آپ‌ها، بیان کرد: «اگر همین بازه چند ماه اخیر را در نظر بگیریم تفاوت محسوس است. هم در سطح دسترسی به اینترنت و هم در زمینه ابزارهایی که مورد نیاز کسب و کارها برای پیشبرد کارهای روزمره‌شان است.»

اکوسیستم نوآوری به قبل و بعد ستاری تقسیم می‌شود

طی مراسمی از سورنا ستاری به خاطر سال‌ها فعالیت در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تقدیر شد

مراسم تجلیل از سورنا ستاری، معاون سابق علمی و فناوری رئیس‌جمهوری برگزار شد و در این مراسم شرکت‌کنندگان از تأثیر او بر رشد اکوسیستم نوآوری و فناوری کشور گفتند. برخی اعتقاد داشتند که این اکوسیستم به دو بخش قبل و بعد از ستاری تقسیم می‌شود. در این زمینه علی اکبر صالحی، رئیس سابق سازمان انرژی اتمی در مراسم تجلیل از سورنا ستاری، معاون مستعفی علمی و فناوری ریاست جمهوری بیان کرد: «اقتصاد دانش‌بنیان کشور را می‌توان به دو دسته ماقبل ستاری و مابعد ستاری تقسیم کرد. او توانست بستر بسیار خوبی برای رشد و توسعه در این حوزه فراهم کند که در سال‌های آینده شاهد ثمرات این بسترسازی خواهیم بود.»

فعالان اکوسیستم نوآوری کشور در مراسم تقدیر از ستاری تدوین قانون جهش تولید دانش‌بنیان را از مهم‌ترین خدمات ستاری در دوره فعالیتش عنوان کردند. خود او نیز

در سخنرانی این مراسم عنوان کرد: «مهم‌ترین دلیل فعالیت من در یک سال پایانی در این سمت به سرانجام رساندن قانون جهش تولید دانش‌بنیان بود.»

علاوه بر این ستاری در پاسخ به سؤال خبرنگار کارنگ در خصوص پیشنهاد او به معاونت جدید علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری برای ادامه مسیر، توضیح داد: «پیشنهاد من این است که قانون جهش تولید دانش‌بنیان به بهترین نحو اجرایی و عملیاتی شود.»

مدیر دولتی مقبول بخش خصوصی

در این مراسم رسول جلیلی، رئیس دانشگاه شریف هم ضمن تقدیر و تشکر از خدمات شایسته ستاری در معاونت علمی عنوان کرد: «ستاری در تمام زمینه‌ها کاملاً بجا و تمام‌قد از اقتصاد دیجیتال کشور دفاع کرد.» او ادامه داد: «اگر ستاری نبود، معلوم نبود در دهه ۹۰ چیزی به اسم ناحیه نوآوری شریف به وجود می‌آمد یا خیر. ۶۰۰ کسب و کار در این ناحیه فعالیت می‌کند و رویکرد آن استفاده صرف از ظرفیت بخش خصوصی است و این خیلی خوب است که در این ناحیه هیچ ساختمان دولتی‌ای نداریم.» جلیلی گفت: «ما به دنبال انجام کارهایی هستیم که دیگران نمی‌توانند. تا پایان سال نهدادی را در ناحیه نوآوری شریف راه‌اندازی خواهیم کرد که جلودار توسعه عمران این ناحیه خواهد بود و تا سال ۱۴۱۱ ناحیه بسیار آبادی خواهیم داشت.» در ادامه مراسم مجید رضوی، مدیر مالی استارت‌آپ کافه بازار با بیان اینکه نوآوری لازمه توسعه و پیشرفت کشور است عنوان کرد: «سورنا ستاری در زمان مدیریت خود بسیار تلاش کرد تا این ایده را در میان تصمیم‌سازان حاکمیت جا بیندازد. همواره نیروهایی وجود دارند که برای حفظ وضع موجود در برابر نوآوری مقاومت می‌کنند و ستاری برای از میان برداشتن این موانع تلاش‌های بسیاری کرد.»

رضوی در انتها تأکید کرد: «مدیران دولتی کمی پیدا می‌شوند که در بخش خصوصی مقبولیت داشته باشند و مورد رضایت واقع شوند و ستاری یکی از این مدیران بود.» سبک مدیریتی متفاوت، دلسوزی برای اکوسیستم نوآوری و فناوری کشور و توانمند بودن ستاری در پیگیری و مدیریت از دیگر ویژگی‌هایی است که توسط سخنرانان مختلف بر آن تأکید شد.

بزرگ‌ترین دستاورد ستاری، قانون جهش تولید دانش‌بنیان است

در ادامه مراسم محمد شریف‌خانی، مدیرعامل هلدینگ حرکت اول نیز ضمن تقدیر از خدمات ستاری در دوره فعالیتش توانایی اعتماد را از مهارت‌های مهم ستاری دانست و تأکید کرد: «هرکسی جسارت و شجاعت اعتماد کردن را ندارد و این از ویژگی‌های بارز ایشان بود که خاستگاه بسیاری از موفقیت‌های مدیریتی او نیز هست.»

به گفته شریف‌خانی، سورنا ستاری توانست جوهره وجودی بسیاری از جوانان کشور را شکوفا کند و این سرمایه‌گذاری بزرگی بر نیروی انسانی کشور است. رضا قربانی، رئیس کمیسیون فین‌تک سازمان نصر تهران نیز ضمن تقدیر از خدمات ارزنده ستاری در دوره فعالیت خود، قانون جهش تولید دانش‌بنیان را یکی از مهم‌ترین خدمات او دانست و عنوان کرد: «این قانون با ساختار حکمرانی در کشور متفاوت است و تأثیرات آن بر اکوسیستم نوآوری و فناوری کشور در آینده بروز خواهند یافت.» در ادامه مراسم روح‌الله دهقانی فیروز آبادی، معاون علمی، فناوری و دانش‌بنیان ریاست جمهوری هم بیان کرد: «سورنا ستاری مدیر نخبه‌ای است و میهن‌دوستی یکی از صفات بارز او در دوران فعالیتش بود. زمانی که فردی در دولت است، بیشتر از سایرین بر مشکلات موجود احاطه دارد و ایجاد یک محیط امیدبخش در چنین فضایی کار دشواری بود که در زمان ستاری تحقق یافت.» به گفته او، ستاری سیستم تحت مدیریت خود را به کلی متحول کرد و از این لحاظ اصلاً امانت‌دار نبود. امروزه مدیران دولتی زیادی هستند که از این لحاظ بسیار امانت‌دار بوده و سیستم تحت مدیریت خود را با کمی استهلاک

به نفعات بعدی تحویل می‌دهند. علی اکبر صالحی، رئیس سابق سازمان انرژی اتمی نیز با بیان اینکه ستاری یکی از شاخص‌ترین مدیران دولتی جمهوری اسلامی بوده، بیان کرد: «او توانست بستر بسیار خوبی برای رشد و توسعه در این حوزه فراهم کند که در سال‌های آینده شاهد ثمرات این بسترسازی خواهیم بود. او شخصیت وزین و سنگینی در دولت بود که برای حوزه تحت مدیریت خود چشم‌انداز



طهورا
آدینه‌وند

Viria.adinehvand@gmail.com

مشخصی داشت و به خوبی می‌دانست که چگونه این چشم‌انداز را محقق کند.»

در انتهای مراسم، سورنا ستاری با بیان اینکه تلاش کرده بستری را فراهم کند که جوانان، چه آنها که مانده‌اند و چه کسانی که برای تحصیل به خارج از کشور رفته‌اند، بتوانند در آن فعالیت کنند، عنوان کرد: «کار سختی بود، اما ما توانستیم اثبات کنیم که این جوانان چقدر می‌توانند مؤثر واقع شوند.» او ادامه داد: «تدوین قانون پیشروی جهش تولید دانش‌بنیان از دیگر مواردی بود که تحقق آن جز با همدلی همه ممکن نبود و همین قانون نیز یکی از دلایلی بود که من توانستم در یک سال انتهای مدیریت خود در این سمت بمانم تا آن را به سرانجام مناسبی برسانم.» معاون سابق علمی و فناوری ریاست جمهوری عنوان کرد: «فرهنگ خوبی در کشور جا افتاده و قوانین خوبی در این حوزه نوشته شده است. رتبه ما در شاخص جهانی نوآوری از حدود ۱۲۰ به ۵۳ رسیده و این در حالی است که در سایر حوزه‌ها هنوز وضعیت خوبی نداریم و این نشان می‌دهد که در زمینه نوآوری چقدر قوی عمل کرده‌ایم. شهر تهران رتبه سی‌ویکم یا سی‌دوم شهرهای نوآور را دارد و بالاتر از شهری مانند بارسلونا قرار می‌گیرد و با وجود این شرایط بد اقتصادی دستیابی به چنین عملکردی در یک حوزه نشان‌دهنده ظرفیت آن برای کمک به توسعه و رشد کشور است.» سورنا ستاری، سومین معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری در ایران است که اواخر شهر یورماه گذشته از این سمت استعفا داد. به‌زعم بسیاری از فعالان اکوسیستم نوآوری کشور خدماتی که ستاری در دوران حضور خود در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ارائه داد، تأثیر شگرفی بر فرهنگ و رشد این اکوسیستم داشته است.



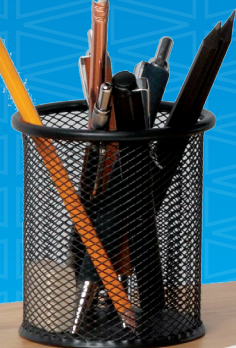
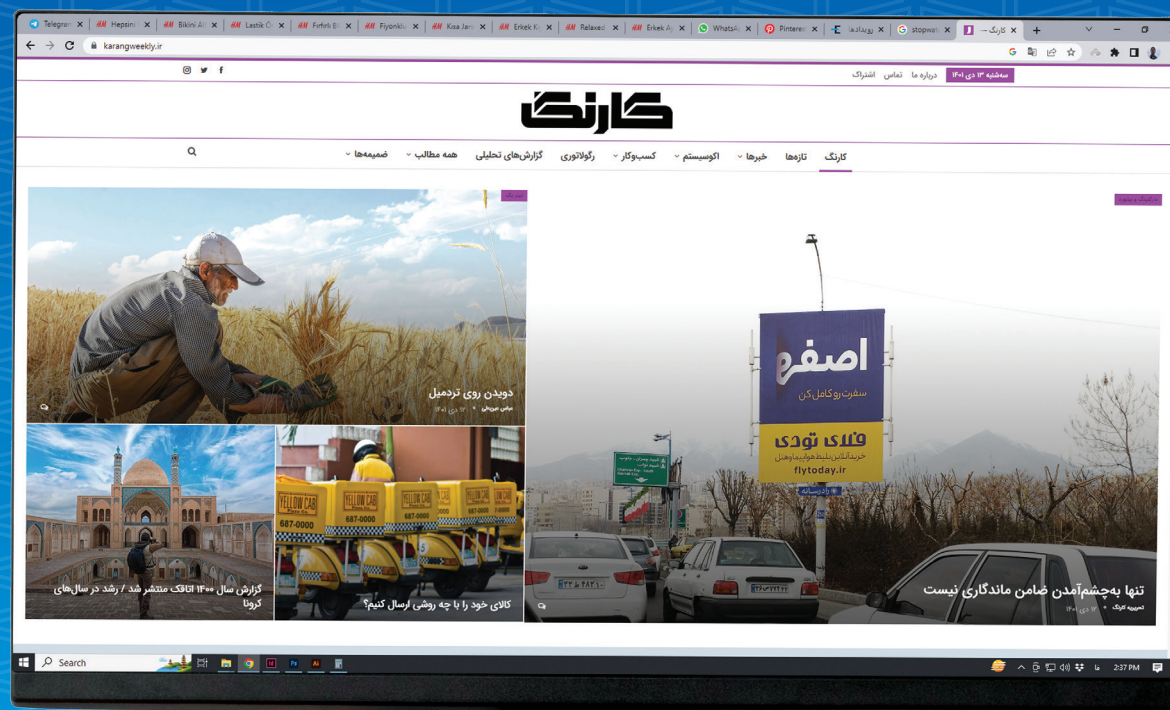
شماره ۸۱
۱۸ دی ۱۴۰۱
سال دوم

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 رخدادها 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





تجربیات یک بنیان گذار از جذب سرمایه
با راهنمایی‌های وای کامبیتور

از یک ایده ساده تا جذب سرمایه ۴/۵ میلیون دلاری

برای مثال رنگ روشن پوشیدم و سعی کردم با اعتمادبه‌نفس صحبت کنم.

● من تعداد زیادی از پاسخ‌هایم را با افرادی که پیش‌تر در وای کامبیتور بودند، تمرین کرده بودم. وقتی به من خبر دادند که قبول شده‌ام، بسیار خوشحال شدم. من از محدود کسانی بودم که به‌عنوان یک بنیان‌گذار انفرادی پذیرفته شده بودم.

● من زمانی که در وای کامبیتور بودم، کسب‌وکارم را از خانه اداره می‌کردم. هر هفته به صحبت‌های آنلاین بنیان‌گذاران موفق شرکت‌هایی که در وای کامبیتور بودند یا متخصصان زمینه‌هایی مثل SEO گوش می‌دادم. همچنین با کسانی که از دوره وای کامبیتور فارغ‌التحصیل شده بودند، ارتباط برقرار کردم و راهنمایی گرفتم.

● شما در هر هفته نیاز دارید که فقط چند ساعت را به برنامه‌های وای کامبیتور اختصاص دهید. بنابراین نیازی نیست که برای شرکت در دوره‌های آن از استارت‌آپ خود مرخصی بگیرید، زیرا در وای کامبیتور نیز از شما می‌خواهند روی کسب‌وکارتان متمرکز شوید و به آن سرعت بخشید. من هر صبح حوالی ساعت هشت از خواب بیدار می‌شدم و کارم را شروع می‌کردم.

● بخش پایانی این دوره سه ماهه روز ارائه است که آن را در برابر بیش از هزار سرمایه‌گذار انجام می‌دهید. بسیاری از آنها از بنیان‌گذاران یا شرکای سابق وای کامبیتور هستند. این ارائه‌ها بسیار کوتاه و در حد یک دقیقه هستند. بنابراین نیازی به آمادگی زیاد ندارد. چیزی که باید برایش آماده شوید، جمع‌آوری کمک مالی است که بعد از ارائه شما انجام خواهد شد.

● در طول سه ماهی که در وای کامبیتور هستید، همه چیز را یاد می‌گیرید؛ از یافتن مشتری تا جذب سرمایه.

● قبل از پیوستن به وای کامبیتور ۴۰۰ هزار دلار سرمایه جمع‌آوری کرده بودم. با وجود این، برنامه آنها و به‌ویژه بخشی که درباره فرایند جمع‌آوری کمک مالی بود، برایم فایده زیادی داشت.

● اولین باری که سرمایه جمع‌آوری کردم، به دلیل نداشتن فرایند از پیش تعیین‌شده احساس ضعف می‌کردم. اما دومین باری که دست به جمع‌آوری سرمایه زدم، پس از پایان دوره وای کامبیتور بود؛ فرقی با دفعه پیشین آن بود که من دانستم با چه کسی تماس می‌گیرم، جدول‌های زمانی و معیارهای سوددهی را نیز تعیین کرده بودم. از آوریل تا ژوئن ۲۰۲۲، ۴/۵ میلیون دلار جمع‌آوری کردم و از جمله سرمایه‌گذارانم، الکسیس اوهایان، بنیان‌گذار ردیت بود.

● من به‌عنوان یک بنیان‌گذار انفرادی وارد شرکت «وای کامبیتور» شدم و با سرمایه‌گذاری ۴/۵ میلیون دلاری آنجا را ترک کردم. می‌خواهم بگویم که چگونه با شرکت در دوره وای کامبیتور دومین تلاش خود را برای جمع‌آوری سرمایه انجام دادم. «کاترین کراس، بنیان‌گذار شرکت «آنجاهلت»، یک بانک خون بند ناف است که سلول‌های بنیادی را برای درمانی بیماری‌های افراد در آینده منجمد می‌کند.

او در ژانویه ۲۰۲۲ به شرکت وای کامبیتور پیوست که از فعال‌ترین شرکت‌های حامی استارت‌آپ در سیلیکون ولی است. او طی یک برنامه سه‌ماهه، از سرمایه‌گذاران ۴/۵ میلیون دلار جمع‌آوری کرد. این مقاله نیز بر اساس گفت‌وگو با کاترین کراس، بنیان‌گذار ۲۳ ساله آنجاهلت تنظیم شده است.

● نخستین بار، وقتی در کالج و لزی تحصیل می‌کردم و در کلاس‌های کارآفرینی دانشگاه ام‌آی‌تی شرکت می‌کردم، درباره شرکت وای کامبیتور شنیدم. پس از فارغ‌التحصیلی در ژانویه ۲۰۲۱ بیشتر درباره این شرکت فهمیدم و دانستم که فضایی برای بنیان‌گذاران در لس‌آنجلس است.

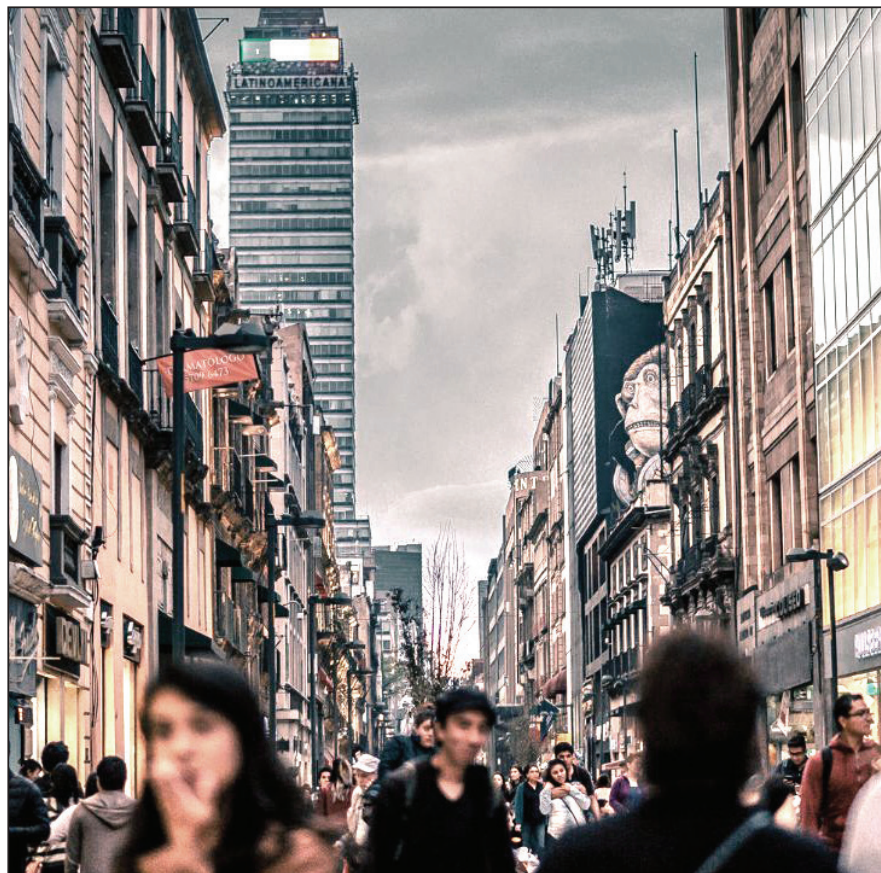
● من سه ماه را در ساختمان آنجاهلت گذراندم که یک بانک خون بند ناف است و سلول‌های بنیادی بند ناف و جفت را برای درمان بیماری‌ها در آینده منجمد می‌کند. آن زمان برای شرکت Publicis Sapient کار می‌کردم. بسیاری از بنیان‌گذارانی که در این ساختمان اقامت داشتند، در شرکت وای کامبیتور بودند.

● من در و لزی با دنیای فناوری آشنا نشده بودم؛ بنابراین احساس نمی‌کردم که به شبکه، منابع یا دانش کافی برای اداره یک استارت‌آپ مجهز باشم، اما احساس کردم که می‌توانم آن را در وای کامبیتور پیدا کنم.

● شرکت وای کامبیتور در ازای ۷ درصد سود، به مبلغ ۱۲۵ هزار دلار در شرکت شما سرمایه‌گذاری می‌کند و بعد مجدداً ۳۷۵ هزار دلار نیز سرمایه‌گذاری خواهد کرد. من دوبار به این شرکت درخواست دادم و در دسته W22 که از ژانویه تا آوریل ۲۰۲۲ ادامه داشت، پذیرفته شدم.

● برای اولین بار در فوریه ۲۰۲۱ درخواست دادم. آن زمان در آنجاهلت کار می‌کردم که به معنای واقعی کلمه یک ایده بود و تنها یک وب‌سایت داشت.

● یک فرم آنلاین را پر کردم و یک ویدئوی کوتاه هم به آن افزودم. فرم مربوطه شامل چنین سؤالاتی بود: شما چه مشکلی را حل می‌کنید؟ بازار شما چقدر بزرگ است؟ من بیشتر آنچه را که می‌خواستم بگویم، در فرم بیان کردم و در ویدئو می‌خواستم اعتمادبه‌نفس خود را نشان بدهم.



پایان مهمانی

کاهش سرعت فعالیت در اکوسیستم فناوری اروپا در سال ۲۰۲۲



شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم

چهل و یکمین شماره رمز ارز منتشر شد

مروری بر سال ۲۰۲۲ در بازار
رمزارزها و همه درس‌هایی
که می‌توان از آن آموخت

نشریه رمز ارز از رسانه‌های زیرمجموعه کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار شماره جدید خود را منتشر کرد. شماره جدید رمز ارز که با گرافیک و محتوای متفاوتی از چهل شماره قبل منتشر شده، در گفت‌وگوها و گزارش‌ها و یادداشت‌های مختلف، مروری داشته بر کارنامه سال ۲۰۲۲ میلادی در حوزه رمز ارزها و البته درس‌هایی که می‌توان از این سال برای تعیین استراتژی‌های کسب‌وکاری یا سرمایه‌گذاری در سال ۲۰۲۳ گرفت. گفت‌وگوی ماه این شماره رمز ارز با امیرحسین مردانی، مدیرعامل و هم‌بنیان‌گذار صرافی بیت‌پین است. مردانی در این گفت‌وگو تأکید کرده در یک سال گذشته نگاه رگولاتور داخلی به این حوزه تا حد خوبی عوض شده و بدبینی و ابهام‌های گذشته تا حدودی برطرف شده است. او با برشمردن مهم‌ترین تحولات سال گذشته میلادی تأکید کرده درس مهم شکست‌های این سال برای فعالان کسب‌وکارهای رمز ارزی در ایران این است که ریسک حوزه‌های مالی را باید همیشه در استراتژی‌های بلندمدت کسب‌وکاری لحاظ کنند و صرفاً به روزهای سبز و روشن بازار توجه نشان ندهند. گفت‌وگوها و یادداشت‌هایی از مدیران ارشد یا اجرایی کسب‌وکارهایی چون رمزینکس، تترلند، اوکی‌اکسچنج، کوین‌نیک و... از دیگر مطالب این شماره است. رضا جمیلی در بخشی از سرمقاله شماره ۴۱ این نشریه نوشته است: «یک سال پیش که به یکبار باز

Bloomberg
Businessweek

October 31, 2022 • SPECIAL ISSUE

The Crypto Story

Your guide to where it came from,
what it all means, and why it still matters

By Matt Levine

به زودی منتشر می شود

داستان کریپتو به روایت بلومبرگ

راهنمایی برای اینکه بدانید مزارزها از
کجا آمده اند، چه کاربردی دارند و چرا هنوز
اهمیت دارند؟

به نظر می رسد مزارزها با وجود اینکه بخش زیادی از ارزش خود را از دست داده اند، اما آمده اند تا در این دنیا بمانند و دنیای مدرن را بسازند. به همین خاطر مجله بلومبرگ بیزینس ویک طرح جلد شماره ۳۱ اکتبر خود را به «داستان کریپتوها» اختصاص داده تا به خوانندگان و علاقه مندان این حوزه بگوید این فناوری اغلب دیوانه کننده، اکتر ا عجیب و همیشه جذاب چیست و در آینده به کجا خواهد رسید. اگر کریپتوها قرار نیست از بین بروند، بهتر است درک مناسبی از آنها به دست آوریم؛ به همین خاطر مانیز این شماره از مجله بلومبرگ را کامل ترجمه کرده ایم و ضمیمه شماره ۴۴ ماهنامه عصر تراکنش توزیع خواهد شد.

نظر می رسید که پایانی نداشت، ولی الان بسیاری از این شرکت ها به عواقب فکر می کنند.

بازگشت به بررسی های دقیق تر

آرن مورتیانی، شریک مؤسس کیکو ونچرز، گفته که اکوسیستم که در یک مهمانی بزرگ به سر می برد، اکنون پس از دو سال در حال مراقبت از فعالیت خود است. مانند هر مهمانی دیگری، شرکت ها از رخ دادن بعضی چیزهای غیرمنطقی کمی پیشیمان هستند و مدتی طول می کشد که این اشتباهات خود را جبران کنند.

نتیجه آن است که سرمایه گذاران به فرایندهای بررسی دقیق تر بازگشته اند و از سرعت خود کاسته اند. ارزش گذاری ها نیز به میزان قابل توجهی کاهش یافته است. این برای شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر که به دنبال عملکرد بهتر هستند تا سرمایه شان به آنها بازگردد، یک موهبت محسوب می شود.

به نظر مورتیانی، تعدادی از سرمایه گذاری که کمتر سنتی هستند و ماهیت تور بیستی دارند، بر اکوسیستم فناوری اروپا فشار زیادی را تحمیل کردند و در این فرایند قیمت ها افزایش پیدا کرد، به نظر او، اکنون که این سرمایه گذاران در حال رفتن هستند، این اکوسیستم می تواند کارهای معقولی انجام دهد.

سرمایه گذاران اکنون به میزان گسترده ای تمرکز بر مبنای کسب و کار را تبلیغ می کنند. شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر به اینسایدر گفته اند که در حال حاضر این کیفیت درآمد است که بیشتر مورد توجه قرار گرفته است. علاوه بر آن، بر هزینه های جذب مشتری، مدیریت هزینه های استخدام و بازاریابی نیز تأکید می شود. آنها به دنبال یک طرح تجاری واقعی هستند، نه آنکه پولی از آسمان برایشان پایین افتد.

اکنون که دیگر رشد بالا و افزایش ارقام درآمد متقاضی ندارد، کسب و کارها مجبور به کاهش قیمت شده اند و این وضعیت استارت آپ ها را در مضیقه قرار داده است. بازار دیگر نیاز این شرکت ها به افزایش سرمایه را لحاظ نمی کند. آنچه امروز اهمیت دارد، دوره های ساختار یافته تأمین مالی با شرایط دشوار است.

اکوسیستم فناوری اروپا در سال ۲۰۲۲، پس از پایان گرفتن جشن پسا کرونا و بازگشتن شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر به اصول اولیه شان، از سرعت خود کاسته است. شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر با ۷۷ ها که در سال ۲۰۲۱ رکورد زده بودند، به فرایندهای آهسته تری در سرمایه گذاری روی آوردند. هزینه بالای سرمایه گذاری ها و تورم سرمایه گذاران را مسئول تر کرده است.

لذت از دست دادن

استارت آپ های اروپایی در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۲، ۱۶ میلیارد دلار گرد آورده اند که بر اساس اطلاعات سایت کرانچ بیس، ۴۴ درصد کاهش سالانه محسوب می شود. اگر سال ۲۰۲۱ سال فومو (FOMO) یا سال ترس از دست دادن بود، می توان سال ۲۰۲۲ را سال «لذت از دست دادن» توصیف کرد.

همه گیری کرونا موجب شد که پول بدون احتیاط در بازارهای تأمین مالی تریق شود و استارت آپ های فناوری سرمایه خود را با نرخ های بی سابقه ای افزایش دهند. بر اساس داده های سایت کرانچ بیس، کمک های مالی به استارت آپ های اروپایی، در سال ۲۰۲۱، بیش از دو برابر شد و به ۱۱۶ میلیارد دلار رسید. اما نقدینگی شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر، امسال به میزان قابل توجهی کاهش یافت و سرمایه گذاران در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۲، تنها ۱۶ میلیارد دلار به استارت آپ ها تریق کردند.

یک گسست کامل

اکنون با افزایش نرخ بهره، افزایش تورم و ترس از رکود، به نظر می رسد که سرمایه گذاران فناوری می خواهند قبل از انجام معاملات منتخب خویش، وقت شان را صرف بررسی بیشتر کنند. سارا هینکفوس که از شرکای شرکت بین (Bain) است، گفته که از سال گذشته تا سه ماهه اول سال جاری این احساس وجود داشت که رشد بازار فناوری پایان ندارد، اما میان پیش بینی ها و آنچه واقعاً رخ داد، یک گسست کامل وجود داشت.

تعداد زیادی از شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر به اینسایدر گفته اند که دو سال گذشته مانند جشنی به

مصرف کننده ایرانی یا علاقه مند ایرانی چندان برای صاحبان و کارآفرینان آنها اهمیتی ندارد. راهبرد ما در رسانه رمزارز این بوده که کمک کنیم اکوسیستم رمزارز و بلاکچینی کشور با محور کسب و کارها و نه صرفاً مفاهیم نظری و فناوریانه وارداتی شکل بگیرد و رشد کند و موانع و چالش هایش را برطرف کند؛ چالش هایی از جمله در بحث تنظیم گری که هنوز گریبان این فضا را رها نکرده است.»

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

رمزارزها با جهش خیره کننده ای همراه شد، رسانه های غیررسمی و شبه رسانه های مختلفی به یکباره مانند قارچ رویدند و بسیاری از رسانه های اقتصاد سنتی هم تلاش کردند به این حوزه روی خوش نشان دهند. اگرچه بیشتر این توجه معطوف به قیمت ها و چارت ها بود و کمتر کسی کسب و کارهای وطنی را می دید و از اهمیت آنها و مشکلات و چالش هایشان می گفت، اما اشتیاق رسانه ای به این فضا زیاد شد. اما این روزها که همه چیز؛ از وضعیت اقتصادی - اجتماعی گرفته تا چارت ها و نمودارهای این بازار، نشان از رکود و نزول دارند، کمتر خبر و نشانی از رسانه ها در این فضا دیده می شود. ما در «رمزارز» و مجموعه راه کار تلاش کرده ایم بدون تحت تأثیر قرار گرفتن از این موج ها و با یک راهبرد

مشخص، کار حرفه ای و رسمی رسانه ای خود را دنبال کنیم؛ راهبردی که اصل و اساس آن بر اهمیت کسب و کارهای داخلی بنا شده است.» سردبیر این نشریه تأکید کرده «معتقدیم در پیچیده ترین حوزه های اقتصادی و فناوری اگر نتوانیم یک اکوسیستم کسب و کاری در داخل کشور داشته باشیم، تبدیل می شویم به مشتاقان و علاقه مندان به یک بازار یا محصولات و خدماتی که حتی حضور و بودن



شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم





امضای طلایی برای رانت قانونی

مشکل امروز کسب و کارها مسائل اقتصادی است که به واسطه مشکلات اجتماعی اخیر به وجود آمده است. درست است که محدودیت‌های اینترنت اثرات فنی منفی زیادی روی کسب و کارها گذاشته، اما فیلتر کردن شبکه‌های اجتماعی که دسترسی مصرف‌کنندگان نهایی را به آن محدود می‌کند و به واسطه آن کوچک شدن اقتصاد دیجیتال، مهم‌ترین مسئله امروز ماست.

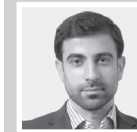
اینترنت طبقاتی، امضای طلایی برای یک رانت قانونمند شده است. رانت به خودی خود یک مسئله مذموم است، اما با قانونی شدنش به یک امتیاز خاص تبدیل می‌شود. یعنی ما می‌گوییم چه کسی دسترسی داشته باشد و چه کسی دسترسی نداشته باشد و برای این کار قانون هم می‌گذاریم. این امتیازی است که به بعضی‌ها داده می‌شود و مزایایی برایشان خواهد داشت. کسانی که این امتیاز را دارند رشد بیشتری خواهند کرد.

در هیچ جای دنیا، نهاد تنظیم‌گر، امتیاز خاصی را به افرادی خاص واگذار نمی‌کند. وظیفه تنظیم‌گر این است که امتیازات و امکانات را به صورت عادلانه توزیع کند. این مسئله برای من اصلاً قابل فهم نیست و نمی‌دانم در مورد آن چگونه حرف بزنم. ممکن است بعضی از کسب و کارها رابزنی‌هایی کرده باشند و دسترسی متفاوتی به اینترنت داشته باشند؛ چراکه ممکن بود عملاً کسب و کارشان متوقف شود، اما باید این سؤال پرسیده شود که کسب و کارهای کوچک‌تر چرا این حق را ندارند و صرفاً آنهایی که بزرگ‌تر هستند، می‌توانند به این امکان دسترسی داشته باشند؟ من از اساس با این مسئله مخالفم؛ چراکه مشکلات بسیار زیادی برای اکوسیستم به وجود می‌آورد.

به نظرم هر اقدامی در برابر این طرح مؤثر است؛ از یک توییت تا اقدامات صنعتی. گره‌هایی را که می‌شود با دست باز کرد، نباید آن قدر کور کنیم که با ابزار دیگر نشود باز کرد که متأسفانه شرایط کشور به این سمت در حال حرکت است.



شماره ۸۱
۱۴۰۱ دی ۱۸
سال دوم



محمد مهدی
شریعت‌مدار
مدیرعامل جیبیت

Info@
karangweekly.ir

برج عاج نشینی با اینترنت!

گزارش ویژه کارنگ از زمره‌های طرحی موسوم به اینترنت طبقاتی

این روزها مسئله اینترنت طبقاتی مطرح است؛ مسئله‌ای که موافقان و مخالفانی دارد و هر یک هم از دیدگاه خود نظرانی را بیان می‌کنند. وزیر ارتباطات هم از ارائه اینترنت با کیفیت به برنامه‌نویسان و کاربران حرفه‌ای خبر داده است. طی چند ماه اخیر کسب و کارهای بسیاری در اثر محدودیت‌ها و نداشتن اینترنت آزاد دچار آسیب‌های جدی شده‌اند و بسیاری از آنها هم از بین رفته‌اند. طرح این مسئله به خودی خود نوعی بی‌عدالتی را در دسترسی عموم به زیرساخت‌های مهم و حیاتی مانند اینترنت ایجاد می‌کند، اما فارغ از مسائل اجتماعی این پرسش مطرح می‌شود که این اقدامات تا چه حد می‌تواند آسیب‌های وارد شده به کسب و کارها را جبران کند و چه تضمینی وجود دارد که مشکلی بر مشکلات قبلی آنها افزوده نشود. در گزارش ویژه این شماره از کارنگ به سراغ برخی فعالان اکوسیستم رفتیم و نظر آنها را در این باره جویا شدیم.

به صورت آنلاین بود، در اثر محدودیت‌های اخیر، ابزارهای مارکتینگ و کانال‌های ارتباطی خود با مشتریان‌شان را از دست دادند. این آسیب‌ها به حدی زیاد بود که اکنون با یک طرح جدید سعی بر آن است تا اثرات منفی فیلترینگ کم شود. قرار است به متخصصان، کاربران حرفه‌ای و عده‌ای خاص دسترسی‌های بیشتری داده شود. جدا از اینکه این دسته‌بندی و طبقه‌بندی با چه معیارهایی انجام می‌شود، کاربرانی که به دسترسی بالاتری به اینترنت نیاز دارند، باید وارد پروسه‌های ناشناخته‌ای شوند و قطعاً در این میان، برای همین طبقه‌بندی، عدالت رعایت نخواهد شد و به بازارهای سیاه، رانت‌ها و سوءاستفاده‌های مختلف منجر خواهد شد. این طرح نه تنها گرهی از مسائل امروز کسب و کارها باز نخواهد کرد، بلکه مشکلی بر مشکلات آنان خواهد افزود؛

به ویژه بر کسب و کارهایی که عمده مشتریان و مخاطبان‌شان را بر بستر آنلاین جذب کرده‌اند، تأثیر مثبتی نخواهد داشت. این ارتباط دوسویه است و کسب و کار و مشتری باید به ارتباط همسان دسترسی داشته باشند. مسئله بعدی ایجاد شکاف بین مردم

کسب و کارهای فعلی عکسی بگیریم و بگوییم همین‌هایی که الان هستند، خوب‌اند و نگذاریم کسب و کار دیگری شکل بگیرد. با این طرح ما داریم از کسب و کارهای فعلی که به بلوغ رسیده‌اند، عکس می‌گیریم و می‌گوییم همین‌گونه که هستی باش. درباره اینماد و درگاه پرداخت هم این اتفاق افتاد. کسب و کاری که تازه می‌خواهد کارش را شروع کند، نمی‌تواند و نباید درگیر این ماجراها شود. کسب و کارها باید از هر امکانی برای مخالفت با این طرح استفاده کنند؛ از امکانات صنعتی تا ارتباطات رسانه‌ای. پذیرفتن این طرح یعنی رسمیت بخشیدن به آن.

راحله میلادی
مدیرعامل شرکت بنتا

پروسه‌های ناشناخته آسیب‌زاست

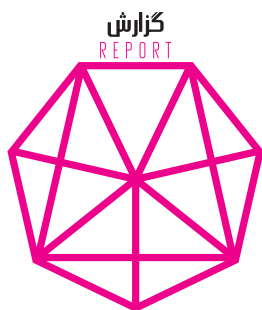
ما شاهد اثرات منفی فیلترینگ بودیم. فیلترینگ باعث شد کسب و کارها آسیب ببینند. بسیاری از کسب و کارها که کاملاً بر بستر اینترنت فعال بودند و تنها راه تبلیغات و جذب مشتری و مخاطب آنها



سعید قدوسی نژاد
مدیرعامل فینوتک

نباید به این طرح‌ها رسمیت ببخشیم

اشتباه بودن چنین تصمیماتی آن قدر بدیهی است که حرف زدن درباره آن سخت می‌شود. اینترنت یک کالای خاص با کاربری خاص نیست. اینترنت مانند آب و برق، زیرساخت است. نمی‌توان شیوه استفاده از برق را برای کاربران تعیین کرد. باید به صورت آزاد در اختیار افراد باشد، ولی در مواردی که تخلف صورت می‌گیرد، محدودیت‌هایی اعمال کرد. در مصرف برق با کسانی که مابین می‌کردند، برخورد می‌شد. شبکه یعنی ارتباط با دیگران. محدودیت در شبکه اثر شبکه‌ای را به صورت نمایی کم می‌کند. اگر ما به اینترنت با کیفیت دسترسی داشته باشیم و مشتریان از آن بی‌بهره باشند، این بستر ناکارآمد خواهد شد و عملاً برای ما سودی نخواهد داشت. دوطرفه بودن این دسترسی اهمیت زیادی دارد. از هر طرف که محدودیت ایجاد شود، کارایی شبکه از بین خواهد رفت. وجود اینترنت با کیفیت به تولد کسب و کارهای جدید منجر می‌شود. نمی‌شود از



گزارش
REPORT



چرا اینترنت طبقاتی به اکوسیستم نوآوری آسیب می زند؟

پوست مسئولان در بازی نیست

هم به آن دسترسی داشته باشند و حتماً این اقدامات برای آنها در دسترس خواهد شد و بحران‌های روانی جدیدی را برای افراد جامعه ایجاد می‌کند.

به نظرم مانند برخی از کارهایی که در یک سال و نیم گذشته توسط وزارت ارتباطات انجام شده، بیشتر جنبه مسکن داشته تا درمان.

سوالی که باید پرسید این است که فرض کنیم اینترنت برای برنامه‌نویسان آزاد شد، برای معماران، معلمان، گرافیست‌ها، نجاران، دانشجویان، استادان دانشگاه و برای آن زن سرپرست خانوار چطور؟ آیا آنها حق این دسترسی را نباید داشته باشند؟ این نگاه که اگر ما به بخشی از جامعه این امکانات را بدهیم، مشکل حل خواهد شد، از کجا نشئت می‌گیرد؟ جواب واضح است، از ندیدن کل مسئله.



رضا حسامی فرد
بنیان‌گذار کارنگوهره
Info@karangweekly.ir

دلیل اینکه اینستاگرام یا تلگرام ابزارهایی می‌شوند که می‌توانند در اقتصاد تأثیرگذار باشند، این نیست که ارتباط را تسهیل می‌کند. دلیل اصلی آن ایجاد

رفتارهای نوظهور است. تصمیمی می‌گیریم و مشکل جدیدی به وجود می‌آید و حالا یک رانت جدید ایجاد می‌کنیم تا آن مشکل را حل کنیم و خود این مسئله حالا به یک مشکل بزرگ‌تر تبدیل می‌شود و برای حل آن به یک رانت بزرگ‌تر نیاز است. حالا برای دسترسی باید آی‌پی‌های ثابت فروخت و قطعاً قیمت آن با توجه به تقاضا بالا خواهد رفت.

فضای امروز کشور شاهد ایجاد یک بی‌عدالتی ساختار یافته است. بی‌عدالتی موجب فرارگیری مردم در برابر مردم می‌شود. این تصمیم به قدری مناقشه‌آمیز است که قابل تصور نیست.

این مسئله فقط به این موضوع کمک می‌کند که این دیوار بی‌اعتمادی که بین حاکمیت و مردم ایجاد شده، هر روز بلند و بلندتر شود. به نظرم ریسک اینترنت قاچاق مانند استارلینک به مراتب برای شرکت‌ها کمتر از افتادن در این دام است. امیدوارم این طرح به دلایل فنی، کارشناسی و امنیتی اجرا نشود.

سال‌ها قبل مارک زاکربرگ، بنیان‌گذار فیس‌بوک قانونی را برای کارمندان وضع می‌کند که آنها می‌بایست در یک روز از هفته با اینترنت بسیار کند کار کنند تا برای توسعه محصول درک درستی از تجربه کاربرانی که در کشورهای کمتر توسعه‌یافته زندگی می‌کنند، داشته باشند.

این یعنی برنامه‌نویس، مدیر مارکتینگ و مدیر محصول اگر دید درستی از تجربه کاربر نداشته باشد، نمی‌تواند محصول نهایی خوبی را در اختیار مشتری قرار دهد. این مثال را آوردم تا بگویم چرا تصمیمی که دولت می‌خواهد برای اینترنت بگیرد، غلط است.

یکی از مشکلاتی که ما در مسئله حکمرانی در کشورمان با آن روبه‌رو هستیم، این است که پوست مسئولان کشور در بازی نیست. «پوست در بازی» عنوان کتابی از نسیم نیکولاس طالب است. معاونت پست اداره ارتباطات در اظهارنظری گفت که مردم نباید خودشان به سمت این پلتفرم‌ها می‌رفتند.

اگر حقوق، مزایا یا پاداش آخر سال ایشان به تعداد بسته‌هایی که جابه‌جا می‌کنند، ربط داشته باشد، مطمئناً از کاهش مرسولات به شدت آسیب خواهند دید و این آسیب به حدی است که در انتخاب کلماتشان دقت بیشتری خواهند کرد. ولی ایشان پوست‌شان در بازی نیست. یعنی اگر فردا اداره پست تمام ماشین‌هایش را خاموش کند و بسته‌ای جابه‌جا نشود یا برعکس اگر تعداد مرسولات مثلاً سه برابر شود، در فیش حقوقی ایشان خللی وارد نمی‌شود.

این تصمیم سرمنشاء شکافی بسیار بزرگ و جدی بین فعالان حوزه فناوری و اقتصاد آنلاین با بازاری است که به آن خدمت می‌کند. این مسئله به شدت خطرناک است و می‌تواند آسیب‌های شناختی بسیار زیادی برای درک فضا روی افراد فعال این بازار بگذارد. یعنی در آینده ما با توسعه دهندگان محصولاتی مواجه هستیم که درک درستی از نیاز و وضعیت بازار ندارند.

در عین حال این مسئله تبعات دیگری هم خواهد داشت. حتماً کسانی که به این نوع اینترنت دسترسی دارند، تلاش می‌کنند که دیگر افراد جامعه

است که ابعاد ناشناخته آن بروز خواهد کرد. نوع برخورد پرداخت‌یارها نسبت به مسئله انتقال دامنه به IR، نمونه موفق یک کار صنفی است که از همدلی و اتحاد افراد و اتخاذ موضع مشخص جدی و شفاف حاصل شد. در مورد طرح اینترنت طبقاتی هم نیاز است که چنین برخوردی داشته باشیم. برخی تصمیمات از روی کم‌خردی است که نمی‌تواند برایش کاری کرد و برخی دیگر از روی ناآگاهی. اتخاذ موضع و مخالفت هر یک از بازیگران اکوسیستم ممکن است ناآگاهی تصمیم‌گیران را به آگاهی تبدیل کند تا از این اقدامات ناکارآمد جلوگیری شود.

محمدجواد امینی

مدیرعامل ایران اسکپی

دسترسی ما اهمیت ندارد

اهمیتی ندارد که ما به عنوان برنامه‌نویس به اینترنت دسترسی داریم یا نه. خروجی کار یک برنامه‌نویس محصولی است که قرار است در اختیار عموم مردم قرار بگیرد. از اینکه اینترنت آزاد در اختیار داشته باشیم، یا اینکه وقت کمتری صرف اتصال به سرویس‌های جهانی کنم و دغدغه‌ای در این‌باره نداشته باشم، بسیار خوشحال خواهیم شد، اما اینها مهم نیست. مهم این است که کاربران مان محصول نهایی ما را ببینند، با آن در تعامل باشند و بتوانیم کسب‌وکار خود را پیش ببریم. یک اختلال کوچک هم می‌تواند کسب‌وکار را از پا دریاورد، چه برسد به محدودیت و عدم دسترسی. الان هم تقریباً همه به این سرویس‌ها دسترسی دارند، اما باید هزینه بیشتری بپردازند و مدت‌زمان بیشتری صرف کنند. ما در کسب‌وکار خودمان از ابتدای ناآرامی‌ها، ضررهای بسیار سنگینی را متحمل شده‌ایم. فعالیت‌مان در اینستاگرام متوقف شده، در حالی که مهم‌ترین کانال ارتباطی ما با



کاربران مان بود. باید به جای روش‌های مدرن به فکر جایگزین کردن روش‌های قدیمی‌تر باشیم.

مهدی دریایی

پژوهشگر فناوری‌های تخریب خلاق

اجرای این طرح، عضله نوآوری کشور را تحلیل می‌برد

به هر میزان که دسترسی به اینترنت آزاد محدود شود، بخش‌هایی از عضله نوآوری اقتصاد سنتی و دیجیتال تحلیل رفته و رشد اقتصادی را با مشکلات جدی روبه‌رو می‌کند. همچنین با حذف دائمی رقبای قدرتمند در حوزه آموزش و کسب‌وکار مانند یوتیوب و اینستاگرام به‌عنوان شاخص‌ترین پلتفرم‌های موجود، انحصار افزایش می‌یابد. جدا از مشکلات اجرایی، چنین طرح‌هایی ممکن است ماه‌ها کسب‌وکارها را سرگردان کند یا با تغییر ماهیت کسب‌وکارها، دسترسی‌ها نیز پیوسته به‌روز شوند. طرح اینترنت طبقاتی اطلاعات و انتقال دانش را مختل می‌کند. به همین دلیل اینترنت به‌عنوان یک پلتفرم موسوم به «نوآوری بدون اجازه» مرجع انبوهی از اختراعات و اکتشافات است که توسط پژوهشگران بی‌نام و نشان ایجاد و به اشتراک گذاشته شده است. حال سؤال این است که آیا در طرح طبقاتی، برخی شرکت‌های بزرگ که از لابی و چانه‌زنی بهتری برخوردار هستند، می‌توانند به هر نحو دسترسی رقبا را حذف یا کاهش دهند؟ یا حتی ممکن است در آینده محدودیت‌ها و تعرفه‌های بیشتری برای دسترسی‌های بیشتر مطالبه شود؟

است. هرگونه تبعیض در دسترسی به منابع و زیرساخت، به بی‌عدالتی و طبقاتی شدن امکانات منجر می‌شود. در مناطق محروم که همین حالا هم دچار تبعیض هستند، امکان رشد و آموزش، کمتر و تلاش برای رفع آن با فشار بیشتری روبه‌رو خواهد شد.

محمد آذرنبوار

بنیان‌گذار ارز دیجیتال

جایی می‌رویم که مردم باشند

به نظر من این طرح هیچ فایده‌ای ندارد. فقط برنامه‌نویسان و کاربران حرفه‌ای نیستند که به اینترنت بدون محدودیت نیاز دارند. همه مردم به نوعی به اینترنت آزاد نیاز دارند؛ در حوزه رمزارزها هم بسیاری از مردم در حال معامله روی پلتفرم‌های داخلی و خارجی مشغول فعالیت هستند. بسیاری از کیف پول‌ها از جمله تراست ولت به خاطر همین محدودیت‌ها از دسترس خارج شده‌اند. به‌روزرسانی‌های نرم‌افزاری، به‌خصوص آنهایی که مرتبط با امنیت هستند، دیگر در دسترس افراد عادی نیست. دارایی افراد زیادی در معرض خطر است و ممکن است کسی بخواهد کیف پولش را از طریق سایت‌های غیررسمی به‌روز کند. این موضوع خطر فیشینگ و سوءاستفاده‌های مختلف را



افزایش می‌دهد. همین حالا هم حجم معاملات بسیار پایین آمده و مردم نسبت به این وضعیت اینترنت نگران‌اند. افراد زیادی پوزیشن‌های باز دارند و سرمایه‌شان در خطر لیکوئید شدن است. این محدودیت‌های داخلی به مراتب بیشتر از تحریم‌های خارجی به ضرر کاربران ایرانی است. حتی اگر همین امروز هم از اینترنت خوب برخوردار باشیم، باز هم جایی می‌رویم که مردم باشند؛ هدف ما مردم هستند. وقتی



عباس عین‌علی

abbas.einali@gmail.com

مردم در جایی مثل اینستاگرام نباشند، حضور ما در این پلتفرم بی‌معنی است. به نقل از یکی از سایت‌های معتبر می‌گویم که ۸۰ درصد محتوای فارسی در اینستاگرام کاهش پیدا کرده است. مسئله ما اینترنت نیست، مسئله این است که کاربران و مخاطبان ما به اینترنت خوب دسترسی داشته باشند؛ در غیر این صورت این اقدامات دردی از ما دوا نخواهد کرد.

محسن ایران‌منش

مدیرعامل پایا

موضع مشخص بگیریم تا آگاه شویم

این‌گونه اقدامات و این تصمیم‌گیری‌ها در عصر زمانی که ما زندگی می‌کنیم، کاملاً بی‌معناست. تمام پیشرفت‌های بشری در دهه‌های اخیر مدیون دسترسی آزاد اطلاعات و گردش دیتا بوده و با هر معیاری که بخواهیم به این مسئله نگاه کنیم، جلوگیری از دسترسی به این اطلاعات کاملاً بی‌معنی است. فارغ از تمام مسائل اجتماعی، تبعیض‌ها، بی‌عدالتی‌ها و تبعاتی که می‌تواند برای جامعه به همراه داشته باشد، از نظر عقلی چنین مسئله‌ای کاملاً اشتباه است و فکر می‌کنم ۹۹ درصد از مردم هم نسبت به چنین رویکردی موضع مشابه بگیرد.

حتی اگر فرض کنیم تمام آنچه می‌خواهیم در اینترنت ملی موجود است، باز هم ما به دانش روز نیاز داریم. دانشی که امروز داریم، فقط دانش تولیدشده در کشور خودمان نیست. مسئله دیگر این است که این تبعاتی است که امروز می‌توانیم آن را حدس بزنیم، اما مسئله بسیار پیچیده‌تر از این حرف‌هاست و با اجرای این طرح



شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم



درباره آنا بوتین تحول در اقتصاد دیجیتال اسپانیا

معمولاً فرزندان خانواده‌های ثروتمند با پشتوانه ثروت خانواده، می‌توانند جایگاه خوبی در جامعه داشته باشند، اما نمونه‌های محدودی از مدیریت کسب‌وکارهای بزرگ در دنیا وجود دارد که وقتی به فرزندان ارث می‌رسند، با همان درخشش و حتی با سرعت بیشتری رشد کنند. بانک اسپانیایی سانتاندر که تحول عظیمی در اقتصاد اسپانیا ایجاد کرد و اکنون یک بانک جهانی است، از این نوع کسب‌وکارهاست. «آنا بوتین» از سال ۲۰۱۴ رئیس اجرایی این بانک شد. او دختر «امیلیو بوتین» است که ۳۰ سال مدیر بانک سانتاندر بود و پس از مرگش، آنا جانشین او شد. آنا در سال ۱۹۶۲ در اسپانیا به دنیا آمد و در کالج برین ماور کارشناسی اقتصاد اخذ کرد. از سال ۱۹۸۱ تا ۱۹۸۸ به ایالات متحده رفت و در جی‌پی مورگان کار کرد. پس از کسب تجربه به اسپانیا بازگشت و در یکی از شرکت‌های زیرمجموعه بانک سانتاندر مشغول شد. در سال ۲۰۰۲، او رئیس اجرایی بانک اسپانیایی، بانستو شد. در نوامبر ۲۰۱۰، مدیر اجرایی سانتاندر انگلستان شد. در سال ۲۰۱۳، به‌عنوان مدیر شرکت کوکاکولا منصوب شد و در سال ۲۰۱۴ با مرگ پدرش به‌عنوان رئیس جدید بانک سانتاندر انتخاب شد. پس از شروع فعالیت آنا، توسعه، رشد و ارزش این بانک سرعت گرفت و راهکارهای جدید بوتین توانست این بانک را هرچه بیشتر در جهان مطرح کند. امروزه سانتاندر یکی از سودآورترین و کارآمدترین بانک‌ها در جهان است که به بیش از ۱۴۸ میلیون مشتری و شرکت در سراسر اروپا، آمریکای شمالی و آمریکای جنوبی خدمات ارائه می‌دهد. در طول بحران کووید، بانک سانتاندر به‌طور متوسط بیش از یک میلیارد یورو در روز برای حمایت از مشاغل مختلف وام پرداخت کرد و تحت رهبری آنا، دستخوش تحول دیجیتال فوق‌العاده‌ای شد.



شماره ۸۱
۱۴۰۱ دی
سال دوم

راز موفقیت ما قیمت رقابتی است

گفت‌وگو با فاطمه همدانیان که توانسته وسایل بزرگ منبت، آن‌هم کار دست را با قیمت پایین عرضه کند

درباره کسب‌وکار تان توضیح می‌دهید؟

محصولات ما جزء دسته صنایع مشبک و منبت چوب است. من طی سال‌هایی که با چوب کار می‌کردم، به‌صورت تخصصی کار مشبک و منبت را آموزش دیدم و در نهایت محصولاتی طراحی کردم که ترکیبی از مشبک و منبت است و اکنون دیوارکوب‌های مشبک و منبت بسیار بزرگ تولید می‌کنم. من از سال ۱۳۸۸ این کار را آغاز کردم و محصولات طرح جدید را طی چهار سال اخیر به بازار عرضه کردم. محصولات ما تماماً با دست تولید و اجرا می‌شود.

سرمایه اولیه این کار را چگونه تأمین کردید؟

در ابتدای کار، چون محصولات کوچکی تولید می‌کردم،

صنایع دستی همیشه طرفداران خودش را داشته، اما این روزها به علت سخت و خاص بودن هنر دست، معمولاً این محصولات در سایزهای کوچک تولید می‌شود. در این گفت‌وگو با محصولات دستی به بزرگی یک دیوار آشنا می‌شویم. البته قیمت تمام‌شده برخی کارهای هنری آنچنان بالاست که حتی طرفداران این هنرها نیز از پس قیمت‌ها بر نمی‌آیند و به سمت محصولاتی که به‌صورت صنعتی تولید می‌شوند، گرایش پیدا می‌کنند. در این میان یافتن راهی که هم ارزش هنری صنایع دستی حفظ شود و هم قیمت تمام‌شده قابل پرداختی داشته باشد، نوآورانه محسوب می‌شود. فاطمه همدانیان کسی است که سعی کرده این راه نوآورانه را پیدا کند. او قاب‌ها و محصولات منبت را در سایزهای بزرگ تولید می‌کند و محصولات هنری اش مشتریان ایرانی و خارجی بسیاری دارد.

همدانیان ساکن بابل‌سر است و در هنرستان و دانشگاه در رشته گرافیک تحصیل کرده و در رشته هنر ایرانی کارشناسی ارشد دارد. او که به تولیدات هنری بسیار علاقه‌مند بوده، حدود ۱۳ سال است که به کارهای چوبی و منبت کاری مشغول است و محصولات مختلف منبت و مشبک تولید می‌کند. او می‌گوید از کارهای تزئینی کوچک مثل قاب عکس کوچک و جا کلیدی شروع کرده و گاهی اوقات محصولاتی با چوب‌های پرتی می‌ساخته و در بازار می‌فروخته است. کم‌کم به سمت محصولات بزرگ و بسیار بزرگ منبت رفته و چهار سالی است در کارگاه به همراه ۱۱ نفر نیروی کار مشغول به ساخت محصولات منبت مثل دیوارپوش‌های بزرگ یا تخت و میزهای خاص است.





سردرگمی کسب و کارهای کوچک زنان در نمایشگاه‌های کم‌رونق حضوری

رانت رونق نمی‌آورد

صاحب کسب و کار برای یافتن کانال فروش، موجب شد چندین رویداد حضوری کم‌فروغ در تهران برگزار شود.

عدم تمایل مردم به خریدهای مرسوم این روزها علاوه بر شرایط اقتصادی که مشتریان را ناچار به دست کشیدن از خریدهای کمتر ضروری می‌کند، بخش تقاضا را تحت تأثیر قرار داد. در بخش عرضه نیز، با محدودیت شبکه‌های اجتماعی و ویترین‌های مجازی، تنها راه باقی‌مانده برای صاحبان این کسب و کارها، حضور در این رویدادها بود که متأسفانه آنان مجبور بودند قیمت بالایی برای اجاره غرفه بپردازند و متأسفانه حتی موفق به فروش به اندازه مبلغ اجاره غرفه نیز نشدند.

اما نکته عجیب‌تر اینکه مسئولان برگزاری هیچ درکی از شرایط موجود نداشتند و کماکان خیال می‌کردند صرفاً با فراهم کردن یک مکان می‌توانند رویدادی برگزار کنند و از قدرت اطلاع‌رسانی و تبلیغات هم‌افزای کسب و کارهای کوچک بهره ببرند و افتخار برگزاری یک رویداد پررونق را کسب کنند. امروزه برای رونق، فقط داشتن مکان و رانت جهت برگزاری یک نمایشگاه مهم نیست. سرمایه اجتماعی فرد یا نهاد برگزارکننده، از هر سالن اجتماعات و لابی هتلی مهم‌تر است.

همین خیال باعث شد علاوه بر کم‌فروغ بودن میزبانان در این رویدادها، ضربه محکمی مجدداً بر پیکر نیمه‌جان کسب و کارهای زنان که در این رویدادها حضور داشتند، وارد شود. هر سال صاحبان غرفه‌های نمایشگاهی در روزهای آخر رویداد از فروش و اتمام اجناس بلیخند می‌زدند و امسال با غم و اشک باقی‌مانده سرمایه اندک خود را جمع کردند و به امید روزهای بهتر به کارگاه‌های کوچک خود بازگشتند.



روزهای آذر و اوایل دی‌ماه هر سال، فصلی پررونق برای کسب و کارهای زنان بود. جمعه سیاه و شب یلدا، مناسبت‌هایی بودند که کسب و کارها می‌توانستند با حراج و رونمایی از مجموعه‌های ویژه، مشتریان جدیدی پیدا کنند یا مبادله‌ای با مشتریان قبلی خود داشته باشند. تبلیغات و تخفیفات مرسوم این روزها در شبکه‌های مجازی، فرصتی بود تا ضررهای احتمالی یا کمبود فروش در ماه‌های دیگر سال جبران شود و اعداد منفی قرمز در دفاتر حسابداری به رنگ سیاه برگردند و جبران شوند و التیامی باشند برای اتفاقات تلخ یک سال گذشته کسب و کار.

در سال‌های اخیر علاوه بر تبلیغات و تخفیفات در فضای مجازی، رویدادهای حضوری زیادی نیز در کشور برگزار می‌شد، مکان‌های دولتی یا خصوصی و فضاهای نمایشگاهی زیادی به این گردهمایی‌ها اختصاص پیدا می‌کرد و برگزارکنندگان این رویدادها، شرایطی برای فروش حضوری کسب و کارهای مجازی فراهم می‌کردند و در این بین اجاره غرفه نیز دریافت می‌شد.

نکته مهم این رویدادها هم‌افزایی بین مشتریان کسب و کارها بود که باعث می‌شد اطلاع‌رسانی هم‌زمان در چندین صفحه و کانال صورت پذیرد و خبر این فروش‌های حضوری به صورت هم‌زمان به اطلاع مشتریان بالفعل و بالقوه چندین کسب و کار برسد. همراهی کالاهای مکمل نیز می‌توانست انگیزه خوبی برای حضور مشتریان باشد و از سوی دیگر حضور اندک‌اندک مشتریان این صفحات موجب رونق کلی رویداد می‌شد. اما امسال اتفاق دردناکی افتاد؛ ترکیبی از شرایط ناشاد اجتماعی، عدم ثبات کسب و کارها، سوءمدیریت مسئولان برگزاری و عجز زنان

صفحه اینستاگرام خود داریم. مشتریانی از کشورهای مختلف همچون آلمان، اتریش، ترکیه، دوی، بحرین و عراق نیز از محصولات ما استفاده کرده‌اند. پیشنهاد راه‌اندازی کارگاه در هند و ترکیه نیز داشتیم، اما علاقه دارم محصولاتم در ایران و با نیروی هنرمند ایرانی توسعه یابد و صادر شود. میزان درآمد و تعداد کارهای تولیدشده در کارگاه به اندازه‌ای است که در بازار کم‌رونق محصولات مثبت، ۱۲ هنرمند با درآمد مکفی را مشغول به کار نگه داشته است.

آیا برنامه‌ای برای گسترش بازار خود دارید؟

بله واقعاً دوست دارم کارم را گسترش دهم و محصولات بیشتری تولید کنم، اما برای توسعه بازار، مسئله مهم در کارهای هنری این است که رشد شتابی بسیار کم دارد و ما نمی‌توانیم با اضافه کردن دستگاه و مواد اولیه، تولیدات را چندان زیاد کنیم. ما محدود به حضور هنرمندان توانمند هستیم و این هنرمندان نیز فرصت محدودی دارند؛ پس قابلیت رشد شتابی در کار ما، وجود ندارد. البته اینکه بتوانم کارخانه‌ای داشته باشم که پاسخگوی مشتریان ایرانی و بین‌المللی بیشتری باشم، جزء برنامه‌ریزی‌هایم است.

چه مشکلاتی پیش روی فعالیت خود می‌بینید؟

با توجه به مدل کار ما که مشابهی در بازار ندارد، تنها ابزار معرفی و جذب مشتری، شبکه‌های مجازی است و متأسفانه فیلتر این شبکه‌ها باعث شد که طی دو ماه اخیر، کارمان به یک‌هشتم تقلیل یابد و بالطبع درآمد همه اعضای کارگاه نیز کاهش یافت. ما همه مشتریان خارجی خود را در این شبکه‌ها پیدا کردیم و اکنون دسترسی‌ها محدود شده و امید برای صادرات و فتح بازار جهانی از دست رفته است. از سوی دیگر به دلیل اینکه ما پس از قیمت‌دادن و ثبت سفارش، مبلغ کارها را به صورت چند مرحله‌ای دریافت می‌کنیم، نوسانات ارز و عدم ثبات قیمت مواد اولیه باعث می‌شود که طی مدت‌زمانی که محصولات را آماده می‌کنیم، هر روز از سود ما کاسته شود؛ چراکه هر روز قیمت متریا ل تغییر می‌کند و من باید حق‌الزحمه‌ها را نیز برای تحویل کار، تسویه کنم و این موضوع هرگونه برنامه‌ریزی مالی برای توسعه کار را عملاً غیرممکن می‌کند.

چه توصیه‌ای برای زنانی دارید که می‌خواهند کسب و کار خود را راه بیندازند؟

اول اینکه هرگز علاقه خود را کنار نگذارند و برای رسیدن به آن تلاش کنند و در راه موفقیت آموزش ببینند. دوم اینکه بدانند باید راهی برای کسب درآمد از علایق و مهارت‌های خود پیدا کنند تا در مسیرشان ثبات به وجود آید و همان راه را ادامه دهند و نکته آخر اینکه از شروع کردن نترسند، از کارهای کوچک و کم‌هزینه شروع کنند تا بتوانند بازار را بشناسند و برنامه‌های بزرگ‌تری را که در سر دارند، با خطای کمتری اجرا کنند.

سرمایه زیادی احتیاج نداشتم، اما کم‌کم برای تولید محصولات بزرگ‌تر از حمایت خانواده استفاده کرده و کارگاهم را تجهیز کردم. البته نحوه فروش کارها را نیز به نحوی طراحی کردم که بتوانم در مراحل مختلف تولید، بخشی از هزینه‌ها را از سفارش‌دهنده تأمین کنم. در کارهای هنری، علاوه بر سرمایه اولیه، داشتن مهارت می‌تواند بسیار حیاتی باشد و باعث اعتماد خریداران و سرمایه‌گذاران شود. من مهارت مثبت و مشبک را قبلاً کسب کرده بودم و حس می‌کردم سرمایه‌ای که صرف می‌کنم، قابلیت ارزش آفرینی دارد. البته تنها مهارت هنری، برای کسب و کار کافی نیست و مهارت فروش و عرضه نیز بسیار مهم است. چون بهترین محصولات هم بدون مهارت عرضه درست، بی‌مشتری می‌ماند.

چه شد که به فکر راه‌اندازی این کسب و کار افتادید؟

من واقعاً به هنر علاقه داشتم. در زمانی که انتخاب رشته می‌کردم، نگاه جامعه به هنرستان خوب نبود و همه می‌گفتند افرادی دارای معدل پایین به هنرستان می‌روند، اما من با همه وجود به سمت گرافیک رفتم. حقیقتاً شاید نیاز جامعه در ذهن من نبود و بیشتر این چیزی که برایم اهمیت داشت، این نکته بود که باید از چیزی که به آن علاقه دارم و وجودم را گرم می‌کند، کسب درآمد کنم؛ تا بتوانم در این حیطه ادامه دهم. به همین دلیل تلاش کردم به محصول قابل فروش و خلاقانه برسم.

نوآوری و مزیت رقابتی کسب و کار خود را چه می‌دانید؟

نوآوری کار من در ترکیبی است که در خود اثر و در فرایند تولید محصول استفاده می‌کنم. تولیدات ما به نحوی است که هنر ترکیبی در آن به کار رفته و این ترکیب، باعث خلق محصول خاص و ویژه در بازار می‌شود. نکته دیگر نوآوری در فرایند کار است؛ به نحوی که اگر یک هنرمند بخواهد صفر تا صد کار ما را انجام دهد، برایش بسیار زمان‌بر و هزینه‌بر بوده و مقرون به صرفه نیست. ترکیبی که من در کارگاه از تخصص‌های مختلف چیده‌ام، باعث شده این کار برای ما ممکن شود. نکته آخر بقاء در بازار رقابتی است. حقیقت این است که برای صنعت مشبک و مثبت، رقیب اصلی هنرمندان، صنعت CNC و حکاکی‌های کامپیوتری است. من سعی کردم در این بخش با قیمت‌گذاری، این رقبا را پشت سر بگذارم. نحوه

قیمت‌گذاری ما به گونه‌ای است که برای دستگاه‌های CNC، انجام کار با این قیمت، توجیه مالی و صرفه استهلاکی ندارد. من تیمی را دور هم جمع کرده‌ام تا بتوانیم با همکاری ۱۲ نفری محصولی با قیمت به صرفه برای همکاران و مشتریان داشته باشیم.

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

ما در حال حاضر به تمام مشتریان در ایران محصولات خود را ارائه می‌دهیم و حدود ۴۵ هزار دنبال‌کننده در



شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم

صنعت مشبک و مثبت، رقیب اصلی هنرمندان، صنعت CNC و حکاکی‌های کامپیوتری است. نوآوری کار من در خود اثر و در فرایند تولید محصول استفاده می‌کنم. در تولیدات ما هنر ترکیبی به کار رفته و این ترکیب، باعث خلق محصول خاص و ویژه در بازار می‌شود.



چرامشاغل حوزه
مراقبت‌های بهداشتی
مهم هستند

جمعیت عظیمی که پیر می‌شود

پیش‌بینی می‌شود که هزینه‌های بهداشتی در سراسر کشور تا سال ۲۰۲۶ با نرخ متوسط ۵/۵ درصد رشد کند. این یک درصد سریع‌تر از رشد تولید ناخالص داخلی ملی در همان زمان است و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۶، مراقبت‌های بهداشتی نزدیک به ۲۰ درصد از تولید ناخالص داخلی را در ایالات متحده آمریکا تشکیل دهد.

طبق داده‌های اداره آمار کار ایالات متحده، پیش‌بینی می‌شود که اشتغال در مشاغل مرتبط با مراقبت‌های بهداشتی از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۶ به میزان ۱۸ درصد رشد کند که بسیار سریع‌تر از میانگین برای مشاغل دیگر است. ۱۰ شغل از ۲۰ شغلی که پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۶ بیشترین درصد افزایش اشتغال را داشته باشند، از صنعت مراقبت‌های بهداشتی هستند.

تا سال ۲۰۳۰، طبق پروژه‌های اداره سرشماری، تقریباً یک‌پنجم جمعیت، ۶۵ سال و بالاتر خواهند بود. این اولین بار در تاریخ است که تعداد آمریکایی‌های بالای ۶۵ سال از تعداد آمریکایی‌های زیر ۱۸ سال پیشی می‌گیرد که یک دلیل بزرگ برای افزایش هزینه‌های مراقبت‌های بهداشتی در آمریکاست و به واسطه افزایش جمعیت سالمند، مشاغل موجود در حوزه مراقبت‌های سلامت و سالمندان رشد زیادی خواهند کرد. همچنین باید منتظر نیازهای جدید و راهکارهای خلاقانه و بهینه برای رفع این نیازها بود. به طور مثال مشاغلی مانند رنویسی پزشکان از صوت و مکالمه‌های آنلاین و تلفنی یکی از این مشاغل جدید است.

در کنار این شغل می‌توان به شغل خدمات صورت حساب‌های پزشکی اشاره کرد. صورت حساب پزشکی به انجام کدگذاری پیچیده هنگام ارائه مطالبات بیمه نیاز دارد. این نیاز بیماران، به ایجاد یک شغل جدید منجر شده است. روندهای خدمات مراقبتی هر روز جزئی‌تر می‌شوند و مراکز متعددی برای مراقبت از بخش‌های مختلف بدن و بیماری‌های ارثی و مزمن مانند قند خون بیشتر خواهند شد. همچنین با افزایش جمعیت سالمند مراکز توان‌بخشی و فیزیوتراپی با خدمات متنوعی ظهور خواهند کرد.



شماره ۸۱
دی ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: پریا امیرحاجلو

در جست‌وجوی سرمایه‌گذار

گفت‌وگو با محسن مقدم، مدیرعامل فیورگجت؛ او می‌گوید با وجود وعده‌های شتاب‌دهنده کارا، ضعف در لایه‌های مدیریتی این مجموعه مانع از جذب سرمایه‌گذار برای این استارت‌آپ شده است

محسن مقدم اهل سیستان و بلوچستان است و با دیپلم ریاضی وارد دانشگاه شده و در رشته‌های مهندسی آبیاری، مهندسی برق و مهندسی ICT تحصیل کرده و در نهایت با کارشناسی ارشد شبکه‌های کامپیوتری تحصیلاتش را به پایان رسانده است. از سال ۱۳۸۴ به فضای اینترنت علاقه‌مند شد و اولین مرکز ارائه خدمات اینترنت (ISP) را در سیستان راه‌اندازی کرد. در دوران سربازی با جهاد سازندگی ارتش همکاری داشته است. در سال ۱۳۹۵ همکاری خود با پیام‌رسان بیسفون را شروع کرد و رفته‌رفته وارد فضای کسب‌وکار شد. هم‌زمان دو استارت‌آپ را راه‌اندازی کرد که یکی از آنها فیورگجت نام دارد. فیورگجت که شامل یک محصول سخت‌افزاری و یک پلتفرم نرم‌افزاری است، در حوزه سلامت شروع به فعالیت کرده و به گفته او تلاش داشته تا با امکاناتی که در اکوسیستم استارت‌آپی وجود دارد، توسعه یابد، اما این تلاش چالش‌های بسیاری را به همراه داشته است.

داستان تولد فیورگجت از کجا شروع شد؟

داستان تولد فیورگجت از جایی شروع شد که مشکلی برای پسر من بود و وجود آمد. امید ۱۸ ماهه بود و به یک بیماری ویروسی (شبیه سرماخوردگی) مبتلا شد و چهار روز و سه شب تب کرد. عصر روز سوم بود که امید دچار تشنج شد و برای من و مادرش تلخ‌ترین

تجربه مشترک‌مان اتفاق افتاد. امید حدود ۹۰ ثانیه درگیر حمله تشنج شده بود و برای نجات امید از این شرایط تنها کاری که به فکر رسید، این بود که به صورتش آب پاشیدیم و کمی حالش بهتر شد. بعد با اورژانس تماس گرفتیم و اورژانس پس از مراجعه به ما گفت که امید را باید به بیمارستان منتقل کنیم. بعد از اینکه به بیمارستان رفتیم، فهمیدم کودکان زیادی

بر اثر تشنج آنجا بستری هستند. همان‌جا با پزشک صحبت کردم و ایشان برای من تشریح کرد که مسئله درجه تب در کودکان بسیار مهم است و اگر مثلاً دمای بدن به اندازه هشت‌دهم درجه در نیم‌ساعت افزایش یابد و اقدامی برای کاهش دمای بدن صورت نگیرد، احتمال وقوع تشنج به سمت یک، میل خواهد کرد. این مسئله برای من و همسر من بسیار برجسته شد و

پس از آن شروع کردیم به تحقیق در مورد دلایل و اثرات تغییرات دمای بدن. پایش دمای بدن تنها به کنترل تب محدود نبود. با تحقیقات بیشتر فهمیدم که می‌شود با پایش دمای بدن، روز تخمک‌گذاری را برای بانوان محاسبه کرد که برای زوج‌هایی که می‌خواهند اقدام به باروری کنند، شاخص مهمی است. همچنین در افراد

کهنسال بالای ۷۰ سال بر خلاف کودکان، با افت دمای بدن مواجه هستیم که اگر آن هم کنترل نشود، موجب ایجاد آسیب‌های عصبی، لختگی خون و آسیب‌های جدی شریانی خواهد شد. از اینجا بود که به فکر ساخت یک گجت افتادم تا با کمک آن بتوانیم دمای بدن را به صورت پیوسته پایش کنیم. فیورگجت دستگاه کوچکی در ابعاد سه در چهار سانتی‌متر است که به وسیله یک پد زیر بغل نوزاد یا نواحی مختلف بدن گذاشته می‌شود و هیچ مزاحمتی ایجاد نمی‌کند. هرگاه که دمای بدن از حد مجاز خارج شود، از طریق نرم‌افزار نصب‌شده روی گوشی موبایل اعلان‌هایی برای کاربر ارسال می‌شود. همچنین سوابق و تغییرات دمایی را در مدت‌زمان استفاده ثبت می‌کند و می‌توان آن را با پزشک یا دیگران به اشتراک گذاشت. علاوه بر والدین، کادر درمان هم می‌توانند از این گجت برای رصد بیماران خود استفاده کنند و این گجت می‌تواند دستیار کارایی برای پرستاران باشد.

اولین بار این ایده را در کجا ارائه دادید و بازخوردها چه بود؟ آیا توانستید سرمایه جذب کنید؟

اولین بار ایده ما در رویداد تامزآپ دانشگاه علوم پزشکی تهران ارائه شد و چهار سرمایه‌گذار برای سرمایه‌گذاری روی ایده ما اعلام آمادگی کردند که نهایتاً با مجموعه سلامت الکترونیک کارا به توافق رسیدیم. ما در کنار استارت‌آپ‌های دیگر مانند مجیکاردیو، سیوپا و مام‌هود از جمله استارت‌آپ‌هایی بودیم که در روز ارائه، ایده‌هایمان را عرضه کردیم و بعداً همگی در کنار هم مسیر توسعه خدمات و محصولات‌مان را پی‌م‌ویدیم. توافق ما با مجموعه کارا به این خاطر بود که آنها اذعان داشتند اهرم‌های خوبی برای اخذ مجوز دارند و می‌توانند از مسیریاری

سهل‌الوصول‌تری مجوزهای لازم را دریافت کنند. با هنر مذاکره‌ای که داشتند، توانستند ۲۵ درصد از سهام استارت‌آپ را با قیمت پایین‌تر از استارت‌آپ‌های دیگر تصاحب کنند و ما هم چون برای تولید گجت‌ها نیاز به حمایت داشتیم، پذیرفتیم. اما متأسفانه اتفاقات بدی در طول مسیر افتاد. هم‌زمان با استقرار ما در شتاب‌دهنده کارا، این مجموعه تصمیم گرفت ساختمان محل استقرار تیم‌ها را نوسازی کند. قرار ما بر این بود که شش ماه به ما فضا و خدمات اداری بدهند که به‌سختی سه ماه اول آن محقق شد. شرایط به گونه‌ای بود که اصلاً امکان کار در آن فضا وجود نداشت و عملیات ساختمانی مانع از فعالیت ما می‌شد، ولی ما کارمان را ادامه دادیم و توسعه سخت‌افزار را پی‌گرفتیم. طراحی، ساخت و بسته‌بندی نهایی شد و در کنار آن نرم‌افزار را هم توسعه دادیم و در مارکت پلیس‌های

داخلی عرضه کردیم.

سال گذشته هم‌زمان با نمایشگاه اینوتکس مجموعه کارا به ما گفت که باید تکلیف استارت‌آپ را برای ادامه مسیر مشخص کنیم. ما در اینوتکس هم حضور داشتیم و با ۱۲ مجموعه دیگر مذاکره کردیم که از میان آنها، پیشنهادها و مدل‌های مختلفی را برای همکاری

در یافت کردیم که جدی‌ترین آنها مجموعه سیب سلامت شیراز است که هنوز هم در حال مذاکره هستیم. آنها تمایل زیادی به ساخت گجت داشتند، اما در نهایت با مجموعه نوین‌هاب به توافق رسیدیم و قرار شد با یک سرمایه‌گذاری دو میلیاردی به تکمیل و اجرای پروژه ما کمک کنند، اما متأسفانه شرایط داخلی مجموعه کارا جلوی این توافق را گرفت و ما هم پس از پیگیری از مدیریت مجموعه این جواب را شنیدیم که ظاهراً در جریان نبودند. در نهایت هم به دلیل ضعف ارتباطات داخلی پرسنل کارا، شرایط جذب سرمایه را از دست دادیم. اواخر فروردین ماه سال جاری بود که مدیریت کارا اعلام کرد که سهم بیشتری از فیورگجت می‌خواهد و در قبال این سهم از پشتیبانی بیشتر صحبت کردند که نهایتاً بنا به دلایل مشابه قبل و عدم ثبات در تصمیم‌گیری مدیران مجموعه کارا، مجدداً این پیشنهاد هم به نتیجه‌ای ختم نشد.

تجربه‌تان از قرار گرفتن کنار تیم‌های مشابه شما که تقریباً در یک حوزه فعال بودند، چه معایب و محاسنی داشت؟ آیا این موقعیت ظرفیت‌هایی را ایجاد می‌کرد که به نفع همه باشد؟

قرار گرفتن تیم‌های استارت‌آپی در محیط‌های کار اشتراکی دو حسن عالی داشت؛ اول اینکه به توسعه شبکه ارتباطی استارت‌آپ‌ها کمک قابل توجهی می‌کرد و برای رفع چالش‌ها در حوزه‌های مختلف، از تجربه همدیگر استفاده می‌کردیم. دوم اینکه مسیر توسعه محصول و خدمت توسط استارت‌آپ‌ها یک مسیر ناهموار و به شدت چالش‌برانگیز است. از طرفی مسائل کلان سیاسی و زیاده‌خواهی‌های شتاب‌دهنده‌ها مهم‌ترین عامل در تشدید چالش‌ها و ایجاد تنش برای استارت‌آپ است که در نتیجه تعامل نزدیک استارت‌آپ‌ها برای جلوگیری از تأثیر این موارد، راهکارهای هوشمندانه‌ای پیدا می‌شد.

ما در شماره‌های قبل هم با دوستانی که از آنها نام بردید و اتفاقاً به حوزه شما هم نزدیک هستند، گفت‌وگو کردیم. می‌خواهم نظر شما را هم بدانم. به نظر شما مهم‌ترین مشکلات حوزه سلامت دیجیتال در کشور، خصوصاً گجت‌ها و دستگاه‌های هوشمند چیست؟

می‌خواهم به سؤال شما از منظر دیگر جواب بدهم. چه بخواهیم و چه نخواهیم فناوری راه خود را خواهد رفت و ما نمی‌توانیم در برابر این مسیر مقاومت کنیم. گاه ممکن است با دانش کم و گاه ممکن است از سر غرض بخواهیم جلوی فناوری را بگیریم. دهه ۷۰ را به

یاد بیاورید که اگر قرار بود یک آزمایش ساده قند خون بدهیم، چه مکافاتی داشتیم. امروز دستگاه‌های آفلاین مختلف در دسترس افراد است. این گام اول فناوری بود که این دستگاه‌ها را در اختیار افراد گذاشت. گام دوم هم آنلاین کردن این دستگاه‌هاست. در گام سوم هم پردازش تجمیعی داده‌ها اتفاق می‌افتد و عوامل غیرانسانی با پایش و پیش‌بینی، تشخیص و تجویز خواهند کرد. ما در ایران در گام دوم قرار داریم. ما گام اول را از دست داده‌ایم، ولی گام دوم را خوب شروع کرده‌ایم. تجربه من در این فضا، یعنی در فضای اکوسیستم این است که از این نوع ایده‌ها حمایت درستی به عمل نمی‌آید. اگر کسانی که نقش حمایتگر دارند، در کنار ایده‌ها و راهکارهایی از این دست قرار می‌گرفتند و به فکر درمان یک درد مشترک بودند و کمتر به منافع شخصی فکر می‌کردند، امروز مشکلات به‌مراتب کمتری داشتیم. امروز مشکل اکوسیستم این است که فاندرها پس از ترکیب با شتاب‌دهنده‌ها و سرمایه‌گذاران فرشته، به مرور زمان دچار تضاد منافع می‌شوند؛ زیاده‌خواهی و باج‌خواهی شکل می‌گیرد.

من هرگز در برابر این دست مسائل حساسیتی از خودم نشان ندادم. هدفی را برای خودم تعریف کردم و گفتم مشکلی که برای امید به وجود آمد، نباید برای دیگر کودکان به وجود بیاید.

من وحشت یک مادر را حین تشنج کودکش به چشم دیده‌ام. من به‌عنوان پدر، تشنج یک کودک را به چشم دیده‌ام و واقعاً دوست ندارم این اتفاق برای والدین دیگری هم تکرار شود. تمام تلاش‌م را می‌کنم تا حداقل بتوانم نرخ آن را کاهش دهم و با این هدف، یک محصول را به سرانجام رساندم. از طرفی حاکمیت هم حمایت مفیدی از این ایده‌ها نمی‌کند؛ حتی استفاده از حمایت‌هایی که زیر چتر دانش‌بنیانی قرار دارند، بسیار سخت است. حداقل برای استارت‌آپی که از مرحله ایده گذر کرده و به محصول نهایی رسیده و محصولش آماده تولید انبوه است، باید مسیر ساده‌تری طراحی شود. باید نوع برخورد حاکمیت بین ایده و محصول متفاوت باشد.

مهم‌ترین گرفتاری‌ها و چالش‌های امروز شما در فیورگجت چیست؟

مادر این مسیر دو چالش بزرگ داریم؛ چالش اول این است که نهادهای حاکمیتی مانند سازمان تجهیزات پزشکی باید به استارت‌آپ‌ها فرصتی بدهند تا با عرضه محصول به یک جامعه محدود بتوانند مطالعه بالینی انجام دهند. باور کنید برای این کار هیچ سازوکاری فراهم نشده و ما مجبوریم برای انجام تحقیقات مستقیماً با پزشک تعامل کنیم. پزشکان هم به این سادگی تن به همکاری نمی‌دهند. آنها منافع خود را دارند و حاکمیت هم قوانین سخت‌گیرانه خود را و بین این دو مسیر، برای نوآوری‌هایی که در حال وقوع است، کانال مجزایی ایجاد نشده است. اگر این راه را باز نکنیم، صرفاً باید واردات انجام دهیم و فناوری، امکان بروز و مسیریابی خود را از دست خواهد داد و فرصت ارائه محصولات نوآورانه در حوزه سلامت به بازار از دست خواهد رفت. چالش دیگر چالشی است که من خود آن را تجربه کردم؛ متأسفانه فضایی مانند دلار ۴۲۰۰ تومانی که قرار بود برای صنعتگران و تولیدکنندگان تسهیل شود، به فرصتی برای افراد فرصت‌طلب و سودجو تبدیل شد. فضای استارت‌آپی نیز همین مختصات را دارد. حاکمیت حمایت‌های خوبی از اجزای اکوسیستم به عمل آورده (به‌عنوان مثال، حمایت دولت از شتاب‌دهنده‌ها) که این بخش‌ها نقش حمایتگر از استارت‌آپ‌ها را بازی می‌کنند و به استارت‌آپ‌ها خدمات ارائه می‌دهند، اما متأسفانه گاهی این شرکت‌ها عنوان شتاب‌دهندگی را به‌عنوان پوششی برای سایر فعالیت‌های اقتصادی خود به کار می‌گیرند و از استارت‌آپ‌هایی که جذب می‌کنند، فقط به‌عنوان رزومه به‌منظور دریافت رانت و منابع دولتی بیشتر استفاده می‌کنند.



سه شرکت برتر حوزه سلامت ۲۰۲۲ به انتخاب هلتکر تکنولوژی رپورت

پیشگامان فناوری سلامت

نوارتیس: این شرکت به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های داروسازی در جهان، به پیشرفت خود در ارائه راه‌حل‌های پزشکی نوآورانه به حدود یک میلیارد نفر در سراسر جهان ادامه داده است. این شرکت تقریباً ۱۲۵ هزار نفر را در دفاتر بین‌المللی و تأسیسات تولیدی خود استخدام کرده که مهم‌ترین آنها از دفاتر مرکزی آن در بازل، سوئیس و کمبریج، ماساچوست است. این شرکت تحسین بسیاری از فعالان صنعت و سازمان‌های مدنی را برای مزایای داروهای ژنریک، به خود جلب کرده که توسط شاخص دسترسی به دارو به دلیل گسترش دسترسی در میان جمعیت‌های محروم، مورد ستایش قرار گرفته‌اند.

استرایکر: شرکت «مدتک استرایکر» مستقر در میشیگان به‌عنوان یک پیشرو در صنعت تجهیزات پزشکی شناخته شده و دستگاه‌هایی را طراحی و تولید می‌کند که در بیمارستان‌ها و مراکز مراقبتی در بیش از ۱۰۰ کشور استفاده می‌شود. محصولات اصلی استرایکر به بخش‌های ارتوپدی، جراحی و نورولوژی تقسیم می‌شود که مورد اخیر پیشرفت‌های چشم‌گیری در سال‌های اخیر داشته است. این شرکت با داشتن بیش از ۴۶ هزار کارمند در سراسر جهان، چهار دهه رشد قابل توجهی را در طول عمر خود به ثبت رسانده و بیش از ۱۷ میلیارد دلار فروش در سال ۲۰۲۱ گزارش کرده است.

ادواردز لایف‌ساینس: این شرکت رهبر جهانی در نوآوری‌های پزشکی، متمرکز بر بیمار، برای نظارت بر بیماری‌های ساختاری قلب و مراقبت‌های حیاتی است. این شرکت در خصوص کمک به بیماران، پزشکان و محققان پیشرو در جهان برای رفع نیازهای بهداشتی برآورده‌نشده فعالیت می‌کند. محصولات ادواردز به‌عنوان پیشگام بسیاری از محصولات استاندارد صنعت تجهیزات پزشکی، از جمله جایگزینی در پیچه آئورت ترانس کاتتر، در حدود ۱۰۰ کشور در سراسر جهان فروخته می‌شود. این شرکت که توسط مهندس «مایلز لوول ادواردز» در سال ۱۹۵۸ تأسیس شد، دارای ۱۶ هزار کارمند در سراسر جهان با عملیات تولیدی در آمریکای شمالی، اروپا، سنگاپور و کارائیب است.



شماره ۸۱
۱۸ دی ۱۴۰۱
سال دوم



ریات تحویل اوتونومی بدون نیاز به تحویل گیرنده

بدون نیاز به حضور شما!

اوتونومی مدل جدیدی از ربات تحویل بار را معرفی کرده که قادر است بدون حضور شخص برای دریافت، بسته ربات‌های تحویل این شرکت نیویورکی اضافه شد. «پتی» از دیگر مدل‌های اوتوبوت است که به لطف اضافه شدن یک مکانیسم توزیع خودکار هوشمند طراحی شده تا نیازی به حضور شخص برای دریافت بسته نداشته باشد. استارت‌آپ اوتونومی این محصول را «اولین ربات تحویل بدون مراقبت کاملاً مستقل در بازار» می‌نامد.

این ربات هنگامی که به مقصد و لحظه تحویل می‌رسد، محتویات خود را روی در خانه می‌اندازد یا آنها را به یک قفسه سازگار منتقل می‌کند تا زمانی که فردی برای تحویل گرفتن آنها برسد. زوایه دیگری که این ربات را جالب توجه کرده، پتانسیل بازگرداندن مرسوله است. چنانچه مشتری از مرسوله راضی نباشد، می‌تواند آن را توسط ربات به فروشنده اصلی برگرداند.

در اواخر سال ۲۰۲۲، به دنبال اضافه شدن ربات دیگری به نام Ottobot 2.0، پتی توانست گزینه سفارشی‌سازی را به دستاوردهای خود اضافه کند. از جمله تعویض سطوح مدولار برای انواع مختلف تحویل. این شرکت تعدادی برنامه همزمان در شهرهای مختلف در سراسر جهان از جمله پیتسبورگ و سینسیناتی دارد. اسلو و مادرید نیز قرار است به این بازار در حال گسترش در ایالات متحده، کانادا، اروپا و آسیا اضافه شوند.

این شرکت در ایالات متحده، با ورایزن شریک شده است. همسویی استراتژیک با ورایزن و سایر شرکت‌ها، اوتونومی را در موقعیت برتر برای پر کردن شکافی قرار داده که شرکت‌هایی مانند آمازون و فدکس قادر به انجام آن نبودند.

از آنجا که تقاضا و موارد استفاده برای تحویل خودکار و بدون کمک همچنان در حال رشد است، اوتونومی در موقعیتی قرار گرفته که ربات‌ها را به عنوان خدماتی برای رستوران‌ها، خرده‌فروشان و فراتر از آن ارائه دهد. اوتونومی در آگوست گذشته از افزایش ۳/۳ میلیون دلاری سرمایه خود خبر داده بود.



شماره ۸۱
۱۴۰۱ دی
سال دوم



تکمن؛ پریا امیرحاجلو

مدیریت تحویل کالا با لاکرهای هوشمند

گفت‌وگو با کامبیز حیدرزاده، مدیر مارکتینگ جابار که به عرضه لاکرهای هوشمند پستی می‌پردازد

لاکر (Locker) صندوقی هوشمند و الکترونیکی از جنس ورق گالوانیزه، با قفل‌های الکترونیکی لمسی و امنیت بالاست که مدل رایج آن در ابعاد بسته‌های پستی ساخته شده است. البته ناگفته نماند که لاکرها انواع و اقسام گوناگونی دارند و بر اساس نوع کارکرد، اشکال و فیزیک‌شان با یکدیگر متفاوت است. جابار هم‌اکنون یکی از برندهای فعال در حوزه لاکرهای هوشمند پستی است که از دی ماه ۱۴۰۰ فعالیت خود را آغاز کرده و از طریق سامانه E-Lock، لاکرهای موجود و همچنین سفارش‌های پستی را در شبکه مدیریت می‌کند و این محصول را به عنوان یک محصول نوآور در اختیار فعالان پستی و فروشگاه‌های آنلاین (اینترنتی) قرار می‌دهد. در ادامه گفت‌وگوی ما با کامبیز حیدرزاده، مدیر مارکتینگ جابار می‌خوانید.

است که نیاز آن را از سوی مشتری احساس و جمع‌بندی کرده‌ایم و تعداد پنج لاکر از این نوع را برای تست و ارزیابی بازار، تا پایان امسال عرضه خواهیم کرد و مشتریان می‌توانند بار و وسایل اضافی خود را برای مدتی که به آن نیاز ندارند یا نمی‌خواهند در دست داشته باشند، به خصوص در مراکز خرید و مال‌ها، اماکن مذهبی، ورزشی و فرهنگی در این لاکرها قرار دهند.

لاکرها هوشمند به عنوان یک محصول جدید در صنعت لجستیک و پست مطرح است. فرایند سفارش از طریق فعالان پستی (کوریها) یا فروشگاه‌های اینترنتی

(آنلاین) چگونه انجام می‌شود؟

فعالان پستی (کوریها) یا فروشگاه‌های اینترنتی طرف قرارداد با جابار، به مشتریان حقیقی و حقوقی خود، یعنی کسب‌وکارها و همچنین مصرف‌کننده یا استفاده‌کننده نهایی، گزینه لاکر را به عنوان یک سرویس تکمیلی (ویژه) پیشنهاد می‌دهند و در واقع به آنان این حق انتخاب را می‌دهند که برای تحویل (برداشت) بسته یا پذیرش (قبول) بسته به لاکر مراجعه کنند.

در حال حاضر این مجموعه با کدام کوریها و فروشگاه‌ها قرارداد دارد؟

جابار در حال حاضر غیر از تپیاکس با شرکت ملی پست در مرحله امضای قرارداد است و با دیجی کالا هم در مرحله جمع‌بندی شیوه همکاری مشترک است. علاوه بر این با سایر فعالان پستی و فروشگاه‌های آنلاین کوچک و بزرگ مانند مدیسه، بانی‌مد، خانومی، باسلام، تاپین، ماهکس، پادرو، لینک‌اکسپرس، میاره، تپسی، اسنپ‌اکسپرس و... نیز در حال مذاکره یا جمع‌بندی نهایی یا پایلوت سرویس‌هاست. همچنین شرکت‌های سفارش‌گردان (فول فیلمنت‌ها) نیز که به فروشگاه‌های آنلاین سرویس ارائه می‌دهند، از مشتریان اصلی جابار هستند.

اگر مشتری مطابق زمانی که تحویل‌گیرنده مقرر کرده، نتواند بسته را از داخل لاکر بردارد، چه اتفاقی می‌افتد؟

درست مانند رزرو بلیت صندلی هواپیما یا صندلی قطار، مدیریت زمان برای رزرو لاکر نیز اهمیت زیادی دارد. اگر کسی نتواند طبق زمان مقرر، بسته‌اش را بردارد، می‌تواند مدت‌زمان رزرو لاکر را تمدید کند و اگر به هر دلیلی باز هم نتواند بسته را بردارد، مرسوله توسط فعال پستی (کوری) که بسته را در لاکر قرار داده (بارگذاری کرده)، برگشت می‌خورد و در دفتر آن فعال پستی یا دفتر جابار به امانت نگه داشته می‌شود تا بعداً با اخذ هزینه مترتب به او تحویل داده شود. اخذ هزینه بابت این خدمات اضافه، در چنین شرایطی در همه جای دنیا برای تحویل‌گیرنده بدیهی و طبیعی است و در قرارداد استفاده از سرویس لاکر به آن اشاره می‌شود که تحویل‌گیرنده باید مبلغی را بابت درخواست تمدید زمان رزرو لاکر یا برگشت بسته خود (به دلیل نرسیدن به موعد برداشت از لاکر) پرداخت کند.

چند نوع سرویس پستی توسط لاکرها قابل ارائه است؟

اگر مشتری حقیقی (مصرف‌کننده نهایی) یا حقوقی (کسب‌وکارها) سرویس فرست‌مایل را انتخاب کرده باشد، بسته در مبدأ (یا ابتدای خط) در لاکر گذاشته می‌شود و پیک یا نماینده فعال پستی (کوری) باید بسته را از داخل لاکر بردارد و به مشتری تحویل دهد. به عنوان مثال، کالایی از یک فروشگاه اینترنتی از شهر تهران برای یک مشتری به مقصد یزد ارسال شده، فرستنده (فروشگاه اینترنتی) می‌تواند مبدأ را لاکر انتخاب کند و مرسوله را در لاکر هوشمند جابار بارگذاری کند، پیک یا نماینده فعال پستی (کوری) با مراجعه به لاکر، بسته را برمی‌دارد و از طریق فعال پستی (کوری) به مشتری در شهر یزد تحویل می‌دهد.

به همین ترتیب، اگر برای مثال یک نفر با مراجعه به نمایندگی شرکت تپیاکس در شهر تبریز، بخواهد بسته‌ای را برای شما در دفتر مجله در جنت‌آباد تهران ارسال کند، می‌تواند با هماهنگی شما (که برای مصاحبه خارج از دفتر هستید) این بسته را به لاکر هوشمند جابار در مرکز خرید آپال ارسال کند که در مسیر کاری روزانه شماست یا شما زمانی که از طریق دریافت پیامک مطلع می‌شوید که یک بسته از طریق



دوردش بسته‌های شما را به دفاتر پستی برمی‌گرداند

امکان جدید نوآورانه

دلیل است که می‌خواهیم با استفاده از زیرساخت‌های لجستیک محلی موجود، راهی برای ساده‌سازی فرایند بازگشت ایجاد کنیم.»

دوردش همچنین گفت: «افراد تحویل‌دهنده در این برنامه، همیشه به دنبال راه‌های جدیدی برای کسب درآمد از طریق پلتفرم هستند و این ویژگی جدید به آنها گزینه دیگری برای انجام این کار ارائه می‌دهد.»

دوردش می‌گوید که قصد دارد به کشف راه‌های جدید برای ارائه خدمات راحت‌تر برای کاربران خود ادامه دهد و در عین حال به افراد تحویل‌دهنده فرصت بیشتری برای کسب درآمد از طریق پلتفرم خود را بدهد.

ناگفته نماند که دوردش تنها شرکت لجستیکی نیست که درباره ارائه چنین خدماتی فعالیت کرده است. در سال ۲۰۱۵، او بر یک گزینه «مدت محدود» را برای مشتریان ارائه داد تا بسته‌های برگشتی را به دفاتر پست ارسال کنند.

این ویژگی «بازگشت» نام داشت و توسط UberRush ارائه شد، اما این پروژه در سال ۲۰۱۸ تعطیل شد. به‌طور مشابه، یک استارت‌آپ سابق حمل‌ونقل برحسب تقاضا به نام Shyp خدماتی را ارائه داد که بسته‌ها را تحویل می‌گرفت و آنها را به مقصد می‌رساند. این شرکت در سال ۲۰۱۸ پس از تلاش برای یافتن یک مدل مقیاس‌پذیر فراتر از نقطه راه‌اندازی خود در سان‌فرانسیسکو به فعالیت خود پایان داد.

دوردش در حال آزمایش این ویژگی است که به شما امکان می‌دهد بسته‌ها را به دفاتر پست، فدکس یا UPS برگردانید.

دوردش در حال راه‌اندازی یک پیشنهاد جدید برای «پیکاپ بسته» است که به کاربران امکان می‌دهد از طریق پلتفرم از یک تحویل‌دهنده درخواست کنند بسته آنها را از خانه‌شان تحویل بگیرد و آن را در یک دفتر پستی مانند UPS، فدکس یا USPS تحویل دهد.

دوردش این خدمات را در مارس ۲۰۲۲ به‌عنوان بخشی از یک آزمایش بتای کوچک آغاز کرد و اکنون به‌طور رسمی آن را عرضه می‌کند. با پرداخت پنج دلار برای کاربران استاندارد یا سه دلار برای اعضای DashPass، کاربران می‌توانند حداکثر پنج بسته را به همان ترتیب تحویل بگیرند.

برای شروع، باید هاب Packages را در بالای صفحه اصلی دوردش انتخاب و حاملی را انتخاب کنید که با بسته‌ای که برمی‌گردانید، مطابقت دارد، یا اینکه می‌توانید «بسته» را در نوار جست‌وجوی خود تایپ کنید. سپس بسته‌های خود را آماده کنید و یک برچسب حمل‌ونقل پیش‌پرداخت را به آنها بچسبانید. اگر کد کیوآر حمل‌ونقل دارید، می‌توانید کد کیوآر را مستقیماً برای تحویل‌دهنده خود در برنامه دوردش ارسال کنید. مأمور تحویل پس از تحویل بسته شما در فروشگاه تعیین شده، یک عکس تأییدیه برای شما ارسال می‌کند. در طول آزمایش بتا، دوردش گفت که می‌خواهد به کاربران کمک کند تا از حمل یک بسته تا اداره پست (که کاری طاقت‌فرساست) به‌منظور انجام بازگشت اجتناب کنند.

این شرکت خاطرنشان کرد: «اگرچه پروسه حمل بسته تا اداره پست یک پروسه معمول است، اما ممکن است زمان‌بر باشد. به همین

مشهد و سه لاکر در جزیره کیش با همکاری شرکت ملی پست مستقر شده که جمعاً ۸۰ لاکر می‌شود.

در هر لاکر چه تعداد باکس تعبیه شده و سایز بسته‌هایی که در لاکر جای می‌گیرد، حداکثر به چه اندازه است؟

هر کدام از لاکرها ۲۵ باکس لاکر دارد که اندازه‌های آن متفاوت است و بسته‌هایی با ابعاد حداکثر ۳۱×۳۸×۳۶ و حداقل ۱۳×۳۸×۳۶ در آن جای می‌گیرد و اگر تمام ظرفیت ۸۰ لاکر فعلی در نظر گرفته شود، روزانه دو هزار باکس در اختیار شهروندان قرار می‌گیرد.

برنامه آتی جابار برای استقرار لاکر در شهرهای دیگر چیست؟

به‌زودی غیر از تهران و مشهد در ۱۶ کلان‌شهر نیز مستقر خواهیم شد و این مهم، طی شش ماه آینده و تا پایان بهار ۱۴۰۲ عملیاتی خواهد شد.

مشتریان در چه بازه‌های زمانی می‌توانند از لاکرها استفاده کنند و بسته خود را تحویل بگیرند؟

هم‌اکنون باکس‌های لاکر جابار در دو بازه زمانی ۶ ساعته و یک بازه ۱۲ ساعته در شب با مبلغ ۱۰ هزار تومان، یک بازه ۱۲ ساعته در طول روز با مبلغ ۱۶ هزار تومان، بازه ۲۴ ساعته با مبلغ ۲۴ هزار تومان و بازه ۴۸ ساعته با مبلغ ۳۶ هزار تومان عرضه می‌شود. رزرو باکس‌ها در حال حاضر از طریق درگاه مای‌تپاکس و دفاتر نمایندگی حضوری تپاکس در سراسر کشور و همچنین پیامک ارسالی به گیرندگان بسته‌های تپاکس قابل دسترس و برنامه‌ریزی شده است. از اواخر بهمن سال جاری، لاکرهای هوشمند جابار از طریق درگاه‌های شرکت ملی پست نیز قابل رزرو است.

تجربه سایر کشورها در این خصوص چیست و کشورهای دیگر چند درصد از مرسولات پستی خود را از طریق لاکر جابار می‌کنند؟

در لهستان که به آن اصطلاحاً بهشت لاکرهای دنیا گفته می‌شود حدود ۱۰/۵ درصد از مجموع مبادلات (نقل و انتقال یا به عبارتی پذیرش و تحویل) بسته‌های پستی از مبداء لاکر یا به مقصد لاکر یا هم‌مبداء و هم‌مقصد از طریق لاکر انجام می‌شود. در آمریکا این عدد چهار درصد و در انگلستان ۳/۵ درصد است.

چشم‌انداز جابار در این خصوص چیست؟

ظرفیت فعلی دو هزار باکس لاکر جابار، در نیمه دوم سال آینده به پنج هزار باکس در روز خواهد رسید که با توجه به سهم فعلی روزانه مبادله حدود ۵۰۰ هزار بسته پستی در کشور، ظرفیت لاکرهای جابار سهم کوچکی از این بازار را بر اساس درخواست مشتریان به خود اختصاص خواهد داد، یعنی در شرایطی که تمام ظرفیت روزانه لاکرهای جابار اشغال شود یا زیر بار برود، این سهم به حدود یک درصد از کل مرسولات پستی خواهد رسید، یعنی روزانه فقط یک درصد متقاضیان (مشتریان) بسته‌های پستی در مبداء و مقصد، امکان انتخاب و خرید سرویس لاکرهای جابار را دارند.

یک دوست از شهر مشهد با پست برای منزل شما ارسال می‌شود، روی لینک پیامک دریافتی به‌عنوان گیرنده (به جای آدرس منزل) لاکر مورد نظر را انتخاب می‌کنید و می‌توانید بسته را از لاکر بردارید. در همه این مثال‌ها شما سرویس لست‌مایل خریده‌اید. در هر دو نوع سرویس فرست‌مایل و لست‌مایل، در واقع این مشتری است که انتخاب می‌کند بسته‌اش را چگونه و در چه مکانی و در محدوده زمانی چندساعته (بسته به ساعت رزرو شده) تحویل بگیرد یا تحویل بدهد.

لوکیشن و جانمایی لاکرها چگونه انتخاب می‌شود؟

مبحث مهم برای ما، علاوه بر جانمایی (مکان‌یابی) دقیق و بهینه لاکرها در سطح شهر، شبکه‌ای است که لاکرها را به هم متصل می‌کند. در حال حاضر شبکه

لاکرها جابار برای ایجاد یک شبکه زنده و پویا و در عین حال امن، تحت پوشش شبکه اپراتور همراه اول است و هم‌اکنون بیش از ۸۰ لاکر در سطح شهرهای تهران، مشهد و کیش با یکدیگر مرتبط است و می‌توان آنها را از روی سامانه‌ها یا درگاه‌های فعالان پستی و فروشگاه‌های اینترنتی، رزرو و انتخاب کرد. مطالعات علمی مبتنی بر رفتار و تجربه عملی بازار (از طریق شناسایی هیت‌مپ (Heat Map) قبول و تحویل بسته‌های

شرکت‌های پست، تپاکس و دیجی‌کالا که با سایز لاکر جابار متناسب هستند) و همچنین مطالعات

بر پایه مدل‌های ریاضی از جمله Fuzzy AHP مبتنی بر نظر خبرگان صنعت، نقشه عملی مناطق و نواحی شهری مناسب استقرار لاکرهای جابار را مشخص می‌کند. از سوی دیگر، بررسی‌هایی که مطابق با تکنیک‌های جدید مکان‌یابی یا همان ژئومارکتینگ (Geo MKTG) از چگونگی استقرار لاکر در شهرهای مختلف دنیا (ورشو، ریاض، زاگرب، وین، فرانکفورت، پکن، سئول و...) توسط جابار انجام شده، نشان می‌دهد که کوریه‌ها و فروشگاه‌های بزرگ آن‌لاین دنیا، در مکان‌های پرتددی مانند ایستگاه‌های مترو، پمپ‌بنزین‌ها، ایستگاه‌های اتوبوس، ایستگاه‌های دوچرخه و مراکز خرید، لاکرهای خود را مستقر کرده‌اند.

در حال حاضر جانمایی لاکرهای جابار در کدام لوکیشن‌ها پرانگنده است؟

مراکز خرید، ترمینال‌ها و دفاتر پیشخوان، اولین ایستگاه‌ها یا لوکیشن‌هایی است که ما به‌راحتی توانسته‌ایم لاکرها را در آنجا مستقر کنیم؛ زیرا در این مکان‌ها چگالی جمعیتی بسیار بالاتر از اماکن دیگر است. در حال حاضر لاکرهای جابار در ۳۱ ایستگاه در شهر تهران و سه ایستگاه در مشهد و یک ایستگاه در شهر کیش مستقر شده‌اند و در گام بعدی نیز برنامه داریم در ایستگاه‌های مترو و پمپ‌بنزین‌ها نیز لاکرهای جابار را مستقر کنیم. اصلی‌ترین مناطقی که مرکز قبول (پذیرش) یا تحویل (برداشت) بسته‌هایی است که منطبق با سایز لاکرهای جابار است، مناطق ۱ تا ۳ و ۵ و ۶ در اولویت اول است و مناطق ۴، ۸، ۲۲ تهران اولویت بعدی هستند.

چه تعداد لاکر در حال حاضر جانمایی شده است؟

در حال حاضر ۷۴ لاکر در سطح شهر تهران در ۳۱ ایستگاه جانمایی شده. همچنین سه لاکر در شهر



شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم



چرا فردا بانک؟

نئوبانک‌ها در ایران قدمت چندانی ندارند. البته اگر سخت‌گیرانه نگاه کنیم، هیچ‌کدام نئوبانک نخواهند بود زیرا تحت مجوز و عاملیت یکی از بانک‌ها قرار دارند.

هرچند بنیان‌گذاران این نئوبانک‌ها معتقدند ساختار خود را به نحوی چیده‌اند که از هر نظر از بانک مستقل باشند و به محض اینکه بانک مرکزی قانع شد مجوزی برای نئوبانک‌ها صادر کند، آنها از زیر سایه بانک عامل خارج خواهند شد.

با این تعریف، فردا بانک را می‌توان یکی از جدیدترین نئوبانک‌ها دانست که از همکاری و سرمایه‌گذاری مشترک بانک ایران زمین و هلدینگ‌های وب ایجاد شده است. نوید رجایی‌پور، مدیرعامل این شرکت که از هلدینگ‌های وب به این سمت منصوب شده، می‌گوید اینکه یک بانک و یک شرکت تلکامی یک نئوبانک ایجاد کرده‌اند، می‌تواند نقطه قوت فردا بانک باشد و امکاناتی در آن قرار گیرد که مزیت رقابتی برای آنها ایجاد کند.

رجایی‌پور می‌گوید کاربران در بسیاری از کشورهای دنیا می‌توانند خدمات اپراتوری و موبایل خود را به صورت اقساطی روی بستر شبکه‌ای تهیه کنند، بدون اینکه پول پیش بدهند یا مبلغ بیشتری پرداخت کنند. از این اتفاق تحت عنوان باندلینگ یاد می‌شود که شما می‌توانید سیم‌کارت، اینترنت، موبایل یا لوازم جانبی مرتبط را در سولوشن بانکی بخرید، بدون آنکه مجدداً احراز هویت شوید. بانک هم برای شما تأمین اعتبار خرد انجام می‌دهید و خیلی راحت می‌توانید از آن بهره ببرید. خدمات دیگری هم می‌توانند افزوده شوند؛ مثل سرویس‌های بیمه، سرگرمی یا سایر سرویس‌های حق اشتراکی. این کاری است که پیش‌تر سایر نئوبانک‌ها انجام ندادند و اگر فردا بانک بتواند چنین امکاناتی را روی بستر خود قرار دهد، ارزش پیشنهادی قدرتمندی به کاربران خواهد بود که به دنبال امکان‌های جدید می‌گردند.

مدیرعامل فردا بانک می‌گوید با وجود اینکه هنوز فردا بانک عنوان نسخه آزمایشی را یدک می‌کشد، اما دیگر آزمایشی نیست و علت اینکه روی نسخه اصلی کار تبلیغات و برندینگ انجام نشده، شرایط حال حاضر کشور بوده است.



شماره ۸۱
۱۴۰۱ دی
سال دوم



عکس: حامد کریم‌زاده

عقب‌نشینی مردم از سرویس‌های داخلی

گفت و گو با نوید رجایی‌پور، مدیرعامل فردا بانک؛ او معتقد است اکوسیستم نوآوری در ایران به کشورهایمانند ترکیه شبیه است و کسب و کارهای ما در شرایط بدون تحریم هم تاب‌آوری خواهند داشت

با وجود انتقاداتی که به ساختار نئوبانک‌ها در ایران وارد است، به نظر می‌رسد با حضور گروه‌های مختلف روزه‌روز بر رونق این بخش افزوده می‌شود. کسانی که از این نئوبانک‌ها استفاده کرده‌اند دیگر به خدمات و امکانات‌شان عادت کرده‌اند و سخت می‌توان آنها را به دنیای ماقبل ظهور آنها بازگرداند. همان اتفاقی که برای مردم دنیا رخ داده، برای ایرانیان نیز اتفاق افتاده است، هرچند هنوز کاستی‌های بسیاری وجود دارد که یک سر این کمبودها به رگولاتوری ضعیف در این بخش و قسمت‌های مرتبط با آن برمی‌گردد و بخشی هم به علت نوپا بودن این صنعت در کشور است.

نوید رجایی‌پور، مدیرعامل فردا بانک که از سرمایه‌گذاری مشترک هلدینگ‌های وب و بانک ایران زمین شکل گرفته، می‌گوید ماهیت کسب و کاری بانک‌ها متفاوت از نئوبانک‌هاست و این دو نباید خود را رقیب یکدیگر بدانند. مدیرعامل این نئوبانک که هنوز نسخه آزمایشی آن در دسترس است، مخالف اینترنت طبقاتی است و معتقد است با وجود اینکه سرویس‌های داخلی طی این مدت کمتر دچار اختلال بوده‌اند، می‌توان شاهد عقب‌نشینی مردم در استفاده از آنها بود. او می‌گوید سنگی داخل آب انداخته شده که موج ایجاد شده در اثر آن به همه کسب و کارهای دور و نزدیک خواهد رسید.

فعالیت فردا بانک از چه زمانی شروع شد و در حال حاضر در چه مرحله‌ای قرار دارد؟

چندین سال بود که در هلدینگ‌های وب برنامه‌های متعددی داشتیم تا بتوانیم در حوزه سرویس‌های بانکی وارد شویم و به کاربران مان سرویس بهتری ارائه دهیم. با بسیاری از بانک‌ها هم در این زمینه تعاملاتی داشتیم، ولی متأسفانه نتوانستیم از هیچ‌کدام سرویس مطلوبی دریافت کنیم. روی چندین استارت‌آپ‌ها در این حوزه سرمایه‌گذاری کردیم و آزمون و خطاهای متعددی داشتیم، تا اینکه در سال ۱۴۰۰ موقعیتی پیش آمد که با بانک ایران زمین سرمایه‌گذاری

مشترک (Joint Venture) انجام دهیم. اواخر آبان ماه ۱۴۰۰ با هم تفاهم کردیم و اردیبهشت ماه امسال شرکت را به ثبت رساندیم. قرار بر این شد که بانک ایران زمین از لایسنس بانک مرکزی اش استفاده کند و با رگولاتور در تعامل باشد و زیرساخت های لازم را ارائه دهد. هلدینگ های وب نیز بخش اجرایی را پیش ببرد و مدیریت کند. هردو تجربه های متعددی داشتیم. بانک ایران زمین گروه آوای خود را درگیر کار کرد که یکی از زیرمجموعه های بسیار نوآور و بهروز این بانک است. همچنین از ظرفیت های مرکز نوآوری بانک نیز بهره بردیم و معاونت فناوری اطلاعات نیز این پروژه را جزو اصلی ترین پروژه های خود قرار داد و تمام تجربیاتش را در اختیار تیم فردابانک گذاشت. ما تاحدودی با زیرساخت های فنی بانک ایران زمین آشنا بودیم، ولی هنگام کار متوجه شدیم امکاناتی در اینجا وجود دارد که شخصاً جای دیگری ندیده بودم.

در نهایت ۲۷ اردیبهشت، در روز جهانی ارتباطات از نسخه آزمایشی این نئوبانک رونمایی کردیم. همچنان نسخه آزمایشی فردابانک فعال است، هرچند در حال حاضر با تغییراتی که انجام شده، به نسخه آزمایشی نمی ماند، اما این عنوان را حفظ کرده ایم. به علت مسائلی که در کشور رخ داده، نمی خواستیم برندینگ جدیدی روی نسخه اصلی داشته باشیم و فعلاً دست نگه داشتیم تا در زمان مناسب تری این کار را انجام دهیم. در حال حاضر چند هزار نفر به شکل ارگانیک عضو فردابانک شده اند، بدون اینکه تبلیغات خاصی صورت گرفته باشد.

این نئوبانک چه سرویس هایی ارائه می دهد؟

سرویس هایی که روی فردابانک داریم، سرویس های پایه ای نئوبانک ها در کشور است، ولی در حال آماده سازی یکسری سرویس های دیگر نیز هستیم که به محض اینکه شرایط بهتر شود، در این باره اطلاع رسانی خواهیم کرد. معتقدیم این سرویس ها ارزش های افزوده جالبی برای کاربران ایجاد می کنند که در صنعت بانکداری نبوده است. علتش هم این است که نگاهی که می خواهد این سرویس ها را به فردابانک بیفزاید، از صنعت تلکام می آید. به این ترتیب می توانیم یک Telco Bank باشیم و به عنوان مزیت رقابتی از آن سود ببریم.

درباره این سرویس های متمایزکننده بیشتر توضیح می دهید؟

در دنیا نمونه های موفق وجود دارند که می توان از امکاناتی که آنها به کاربران شان ارائه می دهند، الگوبرداری کرد. آن نئوبانک ها یا شرکت های فین تکی که در اثر سرمایه گذاری مشترک میان شرکتی از صنعت تلکام یا اپراتورهای موبایلی با گروه های مختلف ایجاد شده اند، امکانات جالبی دارند. ما هم چندان دور از آن فضا نیستیم. بخشی که ما به شکل جدی روی آن وقت و انرژی گذاشته ایم، باندلینگ (Bundling) سرویس های مختلف است. ما در های وب و گروه ایران زمین سرویس هایی داریم که یکپارچه شدن شان در یک نئوبانک می تواند مزیت رقابتی برای ما و رفاه بیشتر برای کاربر ایجاد کند و تجربه کاربری بهتری نیز به ارمغان آورد.

مثالی هم دارید؟

مثلاً شما در بسیاری از کشورهای دنیا می توانید خدمات اپراتوری و موبایل تان را به صورت اقساطی روی بستر شبکه ای تهیه کنید، بدون اینکه پول پیش بدهید یا مبلغ بیشتری پرداخت کنید. از این اتفاق تحت عنوان باندلینگ یاد می کنیم که شما می توانید سیم کارت، اینترنت، موبایل یا لوازم جانبی مرتبط را در سولوشن بانکی بخريد، بدون آنکه مجدداً احراز هویت شوید. بانک هم برای شما تأمین اعتبار خرد انجام می دهد و خیلی راحت می توانید از آن بهره ببرید. خدمات دیگری هم می توانند افزوده شوند؛ مثل سرویس های بیمه، سرگرمی یا سایر سرویس های حق اشتراکی. اینها را می توان با سرویس بانکی یکپارچه کرد تا نیازی نباشد برای خرید سرویس از تک تک شان مجدداً رجیستر شوید. این

اصلی ترین ارزش پیشنهادی است که برای خود در فردابانک تعریف کرده ایم. البته سرویس های نوآورانه دیگری هم هست، مثل ایجاد سازوکاری که مسافران خارج از کشور بتوانند نیازهای مالی – بانکی خود را پوشش دهند.

تعریف نئوبانک می گوید که باید شرکت ارائه دهنده آن به شکل مستقل فعالیت کند و منشعب از یک بانک سنتی نباشد. برخی نئوبانک ها ادعا می کنند که صرفاً به دلیل مشکلات رگولاتوری به بانک سنتی وصل هستند و زمانی که بانک مرکزی آماده ارائه مجوز فعالیت به نئوبانک ها باشد، آنها از هر نظر آن قدر مستقل هستند که از زیر چتر بانک سنتی بیرون بیایند. شما در فردابانک چگونه عمل کردید و این تعریف نئوبانک را در نظر گرفته اید؟

حرف شما کاملاً درست است و ما امیدواریم این صنعت به سمتی حرکت کند که برایش هویت مستقلی تعریف شود، زیرا ارزشی ایجاد می شود که مهم ترینش راحتی کاربر است. ما هم دقیقاً همین رویکرد را در پیش گرفته ایم و حتی احساس می کنم از سایرین در این زمینه جلوتر هستیم، زیرا سهام دار ما صرفاً بانک عامل مان نیست و دو شریک هستیم. ما در فین تک ها نقدی را به بانک های سنتی وارد می دانیم و می گوئیم یکسری نوآوری ها که در اثر نیازهای مشتریان در صنعت ایجاد می شود، بسیاری از مسیرها را تسریع کند، ولی گروه های بانکی که محدودیت هایشان کمتر است،

ریسک ها را نمی پذیرند و در مسیر سنتی پیش می روند. در فردابانک عملیات اجرایی و استراتژی و برنامه ریزی در دست گروه غیربانکی است و من که به عنوان مدیرعامل فعالیت می کنم، از لایه هلدینگ های وب منصوب شده ام. یکی از مزیت های بانک ایران زمین که ما را به مشارکت ترغیب کرد، این بود که عملاً نمی خواستند دخالتی داشته باشند، به جز در لایه رگولیشن و زیرساخت های اصلی. دست ما در های وب برای

عملیات مختلف و نوآوری ها باز است. بانک ایران زمین ممیزی (Audit) و کنترل می کند. اگر هم روزی لایسنس نئوبانک بدهند، حتماً گروهی هست که این کار را انجام دهد، حال چه شریک مان باشد چه بانک مرکزی. همه کسانی که در این صنعت هستند، برایشان مهم است که رگولیشنی وجود داشته باشد. در اصل بانک ایران زمین به عنوان رگولاتور حضور جدی دارد، ولی عملیات ما مستقل است و ساختارها را نیز مستقل دیده ایم. تدابیری اندیشیده ایم که اگر روزی خواستند سرویسی را تأیید کنند یا لایسنسی بدهند، ما بتوانیم کاملاً مستقل عمل کنیم. در لایه سهام داری نیز چه در مورد بانک ایران زمین، چه گروه های دیگری که می خواهند حضور داشته باشند، برنامه ریزی های سهامی داریم.

مسئله ای که منتقدان نئوبانک ها در جهان مطرح می کنند، این است که با وجود ظهور نئوبانک های بزرگ، تبلیغات گسترده و استقبال کاربران، وضعیت نئوبانک ها همچنان شکننده است و بانک های سنتی، چه از نظر مالی و چه از حیث مشتری سردمدار هستند و قدرت در دستان آنهاست و زودبوارانه است اگر بخواهیم مرگ بانک های سنتی را اعلام کنیم. نظر شما در این باره چیست؟ وضعیت نئوبانک ها را در ایران چگونه می بینید؟ آیا ما هم می توانیم پایه پای دنیا پیش برویم؟

نکته مهم این است که اساساً نئوبانک ها نیامده اند تا جای بانک های سنتی را پر کنند. شاید نئوبانکی باشد که منابع

و قدرتش زیاد شده و مجوز بانک سنتی را هم گرفته است. در دنیا ساختارهای نئوبانکی راحت تر هستند و بعضاً چند بانک عامل دارند. نئوبانک ها مسیر نوآورانه ای برای بانک ها و سایر ذی نفعان ایجاد می کنند که کاربر با آن راحت تر است، تجربه بهتری دارد و حتماً هم این یک ارتباط دوسویه با بانک های عامل است.

یعنی شما معتقدید که در اینجا اصلاً تعارض منافعی وجود ندارد؟

نه، وجود ندارد. بله، اگر بانکی خود را چندوجهی تعریف کند و بخواهد با گروهی رقابت کند که خودش را نئوبانک تعریف کرده یا حتی یک اپ فین تکی، احتمالاً این تعارض ایجاد می شود. اما اگر بانک صرفاً محل سپرده گیری مشتریان باشد که تضمین می دهد سپرده ها یا تراکنش های کاربر به مسئله و مشکل نمی خورد، مسئله ای وجود ندارد. سرویس هایی که تحت عنوان نئوبانک فعالیت می کنند یا فین تک های کوچک و بزرگ حتماً باید از خدمات بانک های عامل استفاده کنند. البته از آنجا که در فردابانک با وجود دشواری ها، محدودیت ها و چالش ها، تجربه مثبتی در همکاری با بانک ایران زمین داشته ایم، هرچند سخت بود و محدودیت و چالش داشت، خیال مان از جهاتی راحت است و دید بهتری نسبت به فضای بانک ها داریم. ببینید مسئله اینجاست که من به عنوان نئوبانک نیامده ام در سال اول فعالیتم اقداماتی را انجام دهم که یک بانک طی چند سال انجام داده

و به مشتری متعهد شوم عیناً شبیه به یک بانک عمل می کنم که تمام ملاحظات قانونی و امنیتی را رعایت می کند. در دنیا هم می بینید که اکثر نئوبانک ها از اساس عملکرد بانکی نداشته اند و زمانی که بزرگ شده اند، مجبور شده اند مجوزهای بانکی هم بگیرند. در این صورت باز هم همزمان با بانک های دیگر تعامل می کنند. ما فعلاً این اشکال را در ایران داریم که اگر یک نئوبانک با بانکی شریک شد یا آن بانک

عاملش بود، دیگر خودش را به همان بانک محدود می کند و با گروه دیگری توافق نمی کند. به نظر من این اشتباه است و ما باید مولتی بانک باشیم. ولی رگولاتور نکاتی دارد و در جلسات گفته اند شما مجبورید با یک بانک پیش بروید. در دنیا سرویس های متنوع وجود دارد. مجموعه هایی مانند گوگل یا اپل نیز در حوزه پرداخت فعالیت می کنند و آن قدر حجم منابع شان زیاد می شود که مجبور می شوند سرویس بانکی هم ارائه دهند.

گفته می شود تحریم ها فضایی غیر واقعی ایجاد کرده که مشخص نیست اگر فردا درهای کشور باز شود، کدام کسب و کارها می توانند در فضای واقعی دوام بیاورند. شما در این باره چه فکر می کنید؟ وضعیت فردابانک را چگونه می بینید؟

اکوسیستم های نوآوری در جهان بسیار به هم شبیه هستند. مثلاً ترکیه که جمعیتی در حدود ایران دارد و تحریم های کشور ما را ندارد، در نظر بگیرد. اکوسیستم این کشور شبیه به آینده ایران است، اگر تحریم ها برداشته شود. آن یک سالی که توافق برجام صورت گرفته بود، فضا تقریباً همان بود. اکوسیستم نوآوری ترکیه به شدت فعال است و در حال حاضر دو یونیکورن در حوزه بانکی دارد که مسترکارت و ویزاکارت به آنها وصل شده اند و سرویس می دهند، بدون اینکه سهام دارش باشند. شاید برخی استارتاپ ها زمانی که کوچک بوده اند سهام خود را به مستر یا ویزا فروخته باشند، ولی در این دو مورد این طور نیست. مجموعه پاپارا در ترکیه که چند میلیون کاربر دارد

و در موقعیتی شکل گرفته که همه برندهای بزرگ در ترکیه حضور داشته اند. از اتفاق به نظرم باز بودن فضا، سرعت رشد استارتاپ ها و گروه های کوچک را به شدت افزایش می دهد. در چنین شرایطی رقابت به هر حال سخت، ولی شیرین است. به نظرم این نگرانی که گروه بزرگ تری وارد ایران شود و سایرین حذف شوند، چندان جدی نیست. در خود آمریکا هم به این شکل نیست و قواعد خودش را دارد. شما می بینید سالانه گروه های اصلی گروه های کوچک تر را می خردند یا در سیستم های خودشان ادغام می کنند که روندی طبیعی و جزئی از اکوسیستم نوآوری است، اما بسیاری در همین شرایط پیچیده و سختی که رقابیی مانند آمازون، گوگل یا متا در بازار هستند، یونیکورن می شوند. در حوزه ما که در سنگاپور، چین و هند که بازارهای محلی شان هم بزرگ است، آن قدر تعداد استارتاپ های مالی – بانکی موفق زیاد است که برای بزرگان این صنعت در جهان هم جذاب است که با این کسب و کارهای محلی تعامل کنند و فعالیت کسب و کاری داشته باشند.

در مورد فضاهای فین تکی بعضاً دو اتفاق رخ می دهد؛ یا رگولاتوری بد صورت می گیرد یا اصلاً رگوله نمی شود. رگولاتوی بد فضا را می بندد، رگولهنشدن هم فضا را مبهم و پرریسک می کند؛ هرچند در این موقعیت دست یکسری کسب و کارها برای نوآوری بازر است. در حوزه نئوبانک ها وضعیت به چه شکل است؟

ما برای هر صنعتی، به خصوص تلکام و فناوری اطلاعات قائل به رگولیشن هستیم. هم در تعرفه گذاری جذابیت دارد، هم در تنظیم بازار و حفاظت از منافع مشتری و کسب و کار. پس ۱۰۰ درصد به رگولیشن نیاز است، خصوصاً در مورد نئوبانک ها و کسب و کارهای جدید. نقدی که ما به رگولاتور داریم، این است که کسب و کارهای جدید در ایران زودتر از رگولیشن شکل می گیرند، زیرا خواسته بازار و نیاز مشتریان است. وقتی کسب و کارها شکل می گیرند، رگولاتور بعد از مدتی وارد می شود و شروع به مقابله می کند و می خواهد همه چیز همان طوری باشد که او می گوید. اگر این روند برعکس بود و رگولیشن سریع تر از کسب و کار شکل می گرفت، مسیر تسهیل می شد. در سازمان فناوری اطلاعات و تنظیم مقررات این تجربه وجود داشته که زودتر از شکل گیری صنعت رگولیشن اتفاق بیفتد، مثل موضوعات مخابراتی. مسئله دیگر این است که با وجود اینکه معتقدیم در مورد نئوبانک ها، رگولاتور اصلی بانک مرکزی است و طرفدار رگوله شدن فضا هستیم. انتقاداتی نیز به نحوه عملکرد بانک مرکزی در گذشته داریم، مثل اینکه معتقدیم بانک مرکزی نباید در عرصه رقابت با کسب و کارها وارد شود یا بانک های نزدیک به بانک مرکزی نباید مزیتی نسبت به سایرین داشته باشند. همین طور که پیش می رویم با اطلاع رسانی ها و کارهایی که رسانه ها انجام می دهند، جلوی یکسری اشتباهات گرفته شده، ولی همچنان مشکلاتی هست. مثل اینکه شرکت هایی که ذیل بانک مرکزی شکل می گیرند، برای کسب و کارهایی که واقعاً می خواهند کاری انجام دهند، مقداری محدودیت ایجاد می کنند. در حال حاضر همچنان نئوبانک ها ذیل بانک ها با یک شعبه مجازی شکل می گیرند. خوشبختانه پنج نئوبانکی که در بازار هستیم، ممیزی هایی شده ایم و رفت و آمدهایی با نظارت گروه های بانک مرکزی داشته ایم. فعلاً بانک های عامل مان نقش رگولاتور را بازی می کنند و تعاملاتی هم با نهاد بالادستی دارند، زیرا هنوز قواعد ایجاد نشده اما باید نیاز بازار را پوشش دهند و رقابت را پیش ببرند. ما هر گامی که برمی داریم با بانک عامل در ارتباطیم و آنها هم حتماً تعاملی با بانک مرکزی انجام می دهند که بدانند قدم هایی که برداشته می شود خارج از چارچوب ذهنی مدیران یا قوانین جاری نیست. یک مقدار کارمان سخت می شود، زیرا به هر حال بخش هایی وجود دارد که با قوانین جاری مغایرت دارد ولی مردم هم به آن نیاز دارند. در همین فضا می بینید با وجود اینکه برخی کسب و کارها آن فعالیت را انجام داده اند، همچنان فضا بسته است.

ادامه در صفحه ۳۱



اعضای جدید هیئت مدیره انجمن فین تک انتخاب شدند

انتخابات هیئت مدیره انجمن فین تک در اتاق بازرگانی برگزار شد. مهدی فاطمیان از زیبال، نوید رجایی پور از فردابانک، وحید شامخی از نوبیتکس، سعید قدوسی نژاد از فینوتک، احمد منصوری از پی پینگ، مهدی مؤمنی از آرکی وام و امیر راسخ از نوسن البرز به عنوان اعضای هیئت مدیره جدید انجمن انتخاب شدند. همچنین علیرضا یعقوبی از رابکس و علیرضا هوشمند از قسطا به عنوان اعضای علی البدل هیئت مدیره انجمن انتخاب شدند.

دومین مجمع عمومی انجمن صنفی کارفرمایی فناوری های نوین مالی، چهاردهم دی ۱۴۰۱ برگزار و گزارش عملکرد انجمن فین تک در این دوره قرائت شد. اعضای جدید هیئت مدیره نیز با آرای اعضای انجمن فین تک معرفی شدند.

بر اساس گزارش عملکرد این انجمن، نگارش الزامات پرداخت یاری و تنظیم این سند، نگارش اولین نسخه الزامات لندتک، نگارش تقسیم وظایف حوزه رمزارز و ارائه آن در کمیسیون اقتصادی دولت و تصویب آن در مرکز ملی فضای مجازی، نگارش برنامه راهبردی سند رمزارز، نگارش اولین نسخه الزامات اجرایی حوزه رمزارز در سال ۱۳۹۹، تدوین قانون دارای دیجیتال با مشارکت انجمن فین تک و شرکت ققنوس برای رایزنی با تصویب آن در مجلس شورای اسلامی، تهیه گزارش جامع آسیب های الزامی شدن اینماد و رایزنی برای اصلاح آن، تنظیم گزارشی از وضعیت مهاجرت نخبگان و تأثیر تنظیم گری ناکارآمد جهت ارائه در مرکز بررسی های استراتژیک نهاد ریاست جمهوری، تهیه پیش نویس آیین نامه شرکت های فعال در حوزه بیمه آنلاین، حمایت از تدوین سند جامع رویکردهای کشور در حوزه فناوری های نو ظهور در اقتصاد دیجیتال کشور، حمایت از تدوین مقاله درباره فعالیت های اقتصاد به مثابه یک اکوسیستم، نگارش نقد طرح بانکداری و ارائه آن به شورای نگهبان و نگارش پیش نویس قوانین الزامات رمزارز بر مبنای اسناد اتحادیه اروپا از جمله اقدامات انجمن فین تک در زمینه نگارش اسناد تنظیم گری از ابتدای تأسیس انجمن هستند.

در این گزارش بیان شد انجمن فین تک همچنین اقدامات توسعه ای و رسانه ای حمایتی انجام داده که رایزنی در نگارش و انتشار نقشه راه و اسناد فناوری های نوین مالی بانک مرکزی، مخالفت با بسته شدن درگاه های حوزه رمزارز، ایجاد کمپین مخالفت با تبدیل اینماد به مگامجوزی که از نوآوری جلوگیری می کند، مخالفت با بسته شدن درگاه پرداخت کسب و کارهای اینترنتی به دلیل نداشتن نماد اعتماد الکترونیک، تشکیل کمپین مخالفت با ورود به بازار بیمه با نام سوئیچ آمیتیس، مشارکت در جلسات جهت ورود به بازار بانک مرکزی در پروژه دیبا و دایرکت دبیت،

برگزاری کنفرانس بین المللی تکنوبلاک، شروع فرایند راه اندازی اتحادیه بین المللی دارای دیجیتال با مشارکت کشورهای منطقه و شکایت در شورای رقابت با موضوع انحصاری و غیرمنصفانه بودن شرایط مجوزدهی و تنظیم گری شرکت های پرداخت از جمله این اقدامات هستند.

محمد مهدی شریعتمدار که از سال ۱۳۹۹ تا به امروز ریاست انجمن فین تک را برعهده داشته، در ادامه این مجمع بیان کرد: «فناوری مالی از ارکان اصلی توسعه اقتصادی کشور است و پوشش گسترده و در دسترس بودن، تنوع خدمات و راهکارها، سهولت و توسعه خدمات نوین و بازنگری های فرایندها و اتصال و ادغام سرویس ها در سطح ملی و بین المللی، شاخص های توسعه زیرساخت های فناوری مالی هستند. استارت آپ ها، شرکت ها، نهادهای سیاست گذار و ناظر، سرمایه گذاران، شتاب دهنده ها و رسانه ها نیز ذی نفعان انجمن فین تک هستند.»

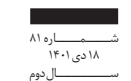
او در خصوص اهدافی که این دوره از انجمن در نظر گرفته بود، توضیح داد: «حمایت از توسعه کسب و کارهای نوین مالی و بهبود فضای کسب و کار، ایجاد زمینه های همکاری و توسعه ارتباطات، آینده پژوهشی و ترسیم نقشه راه فناوری های نوین مالی، آگاهی افزایی عمومی و اطلاع رسانی شفاف از اصلی ترین این اهداف بودند.»

به گفته شریعتمدار، ایران پیشروترین بازیگر فناوری های نوین مالی خاورمیانه بود، اما در دو سال اخیر کشورهای همسایه از کشور ما پیشی گرفتند و بازگشت ایران به این جایگاه از اصلی ترین چشم اندازهای انجمن فین تک بوده است.

← رأی گیری و انتخاب اعضای هیئت مدیره

انتخابات هیئت مدیره انجمن فین تک ایران در اتاق بازرگانی برگزار شد و مهدی فاطمیان با ۳۱ رأی، نوید رجایی پور با ۲۵ رأی، وحید شامخی با ۲۲ رأی، سعید قدوسی نژاد با ۲۰ رأی، احمد منصوری با ۲۰ رأی، سید مهدی مؤمنی با ۱۵ رأی و امیر راسخ با ۱۵ رأی به عنوان اعضای اصلی انتخاب شدند. همچنین علیرضا یعقوبی با ۱۵ رأی (علی البدل اول) و علیرضا هوشمند با ۱۳ رأی (علی البدل دوم) به عنوان اعضای علی البدل هیئت مدیره انجمن فین تک انتخاب شدند. علی امیری با ۲۲ رأی و سامان بیریقی با ۱۱ رأی بازرسی این دوره را برعهده گرفتند.

گفتنی است با توجه به مساوی شدن سه نفری که ۱۵ رأی را کسب کردند، دو نفر آخر با قید قرعه به عنوان اعضای اصلی هیئت مدیره انتخاب شدند.



فین تک پاریسی

مدیاریت میکس هفت میلیون یورو سرمایه جذب کرد

کند، پس از آن می توان از ویژگی های ناشناس اما قابل شناسایی مرتبط با اولویت های خرید برای تعامل بهتر با مشتریان استفاده کرد، چه از طریق بولتن های ایمیل، چه رسانه های اجتماعی یا پوش نوتیفیکیشن. مدیاریت میکس در بازارهای اروپایی مورد توجه قرار گرفته و در حال حاضر دارای پنج شعبه در اروپاست. پخش کننده های TF1 و Canal+ در فرانسه و ایستگاه تلویزیونی Channel 4 از بریتانیا و چندین شرکت مخابراتی دیگر چون Orange و Bouygues Telecom از مشتریان مدیاریت میکس هستند.

مدیریت داده های مشتری برای تبلیغات و بازاریابی تقریباً در هر بازاری بسیار مهم است و انتظار می رود اهمیت آن در اروپا با معرفی پروتکل های جدید در مورد کوکی های مرورگرهای وب افزایش یابد. از آنجایی که کوکی های وب به ارائه دهندگان خدمات تبلیغاتی امکان می دهند تا نمایه هایی را بر اساس فعالیت ها و جست و جوی مشتری نمایش دهند، فروشندگان معتقدند که به نرم افزار جدیدی برای شخصی سازی کافی داده های مشتری جمع آوری شده از طریق کانال های دیگر نیاز است. آخرین دور تأمین مالی مدیاریت میکس توسط دو صندوق سرمایه گذاری خطرپذیر به نام های اسپرینگ اینوست و بلو کپیتال از فرانسه و نیویورک و مشارکت مدیرعامل مدیاریت میکس، ون تک، جاینا، ادل کپیتال و سونچر انجام شد. انتظار می رود این بودجه از برنامه های رشد این شرکت حمایت و نقشه راه محصول را در برابر رقابت تقویت کند.

پلتفرم داده مشتری مستقر در پاریس می خواهد به پلتفرم منتخب مشتریان بزرگ سازمانی تبدیل شود. مدیاریت میکس یک پلتفرم داده مشتری مستقر در پاریس است که در آخرین دور جذب سرمایه خود موفق به جمع آوری هفت میلیون یورو شده و کل سرمایه این شرکت به ۲۰ میلیون یورو رسیده است. این استارت آپ در سال ۲۰۱۳ توسط «استفان دوگلی» تأسیس شد و می خواهد به نسل بعدی پلتفرم های منتخب برای مشتریان بزرگ سازمانی تبدیل شود. این سازمان ها نیازمند نظارت بالا بر داده های مشتریان خود هستند تا بتوانند به جمع آوری پایگاه های اطلاعاتی مشتریان و اجرای آنها کمک کند.

این استارت آپ از ابتدای سال ۲۰۲۲ توسط مدیرعامل خود، «ژیل چتلت» رهبری می شود. چتلت از زمان تأسیس تایم استامپ، تولیدکننده محتوای کوتاه در مورد فناوری و تجارت و استیک ای دزتی وی، یک آژانس تبلیغات ویدئویی معروف شد. در حال حاضر مدیاریت میکس رسانه های کلیدی، مشتریان خرده فروشی و داده محور را هدف قرار داده است. در همین راستا تیم مدیاریت میکس تلاش می کند تا تمام اتصالات را در رابط های برنامه نویسی و کیت های توسعه نرم افزار ادغام کند. این کار به تیم های بازاریابی اجازه می دهد تا ابزارها را مستقیماً با چهارچوب های موجود خود تطبیق دهند.

ابزار تقسیم بندی این اپلیکیشن می تواند حجم زیادی از داده های مبهم مخاطبان را از پرتال های بازاریابی آنلاین و آفلاین و استراتژی های تعامل با مشتری پردازش کند و این داده ها را به پروفایل هایی از مشتریان وفادار تبدیل



آنها که سال خوبی در پیش خواهند داشت چهار فین تک برتر خاورمیانه

درهم امارات، دلار آمریکا و یورو، ارزهای فیات قابل پشتیبانی توسط پلتفرم بیت اوسیسی هستند. بیت اوسیسی سال گذشته توانست در دور دوم تأمین سرمایه خود ۳۰ میلیون دلار جمع آوری کند. این دور از تأمین مالی بیت اوسیسی به رهبری شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر جامپ کیپیتال و امد کیپیتال انجام شد و به بیت اوسیسی کمک می کند حضور خود در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا را بیش از پیش گسترش داده و در ضمن، تطبیق بیشتری با چهارچوب های رگولاتوری موجود پیدا کند.

بیهیو

بیهیو (Beehive)، به عنوان یکی از پلتفرم های مطرح وام دهی فرد به فرد (P2P) در منطقه، در سال ۲۰۱۴ راه اندازی شده و در امارات متحده عربی مستقر است. شرکتی که تحت نظارت مستقیم اداره خدمات مالی دومی قرار دارد و یکی از پیشگامان ارائه راهکارهای مالی دیجیتال به کسب و کارهای کوچک و متوسط (SME) است. بیهیو، کاربران و مشتریان خود را با سرمایه گذاران بالقوه مرتبط می کند و در حال حاضر، بالغ بر ۱۵ هزار و ۵۰۰ کاربر از پلتفرم آن استفاده می کنند. این شرکت تاکنون توانسته بالغ بر ۱۵/۵ میلیون دلار سرمایه جذب کند.

میم

میم (Meem)، در حقیقت بازوی بانکداری خرد بانک بین المللی خلیج (Gulf International Bank) است که مقر اصلی آن در بحرین استقرار یافته و خدمات بانکی و مالی «مطابق با شریعت» خود را از طریق یک اپلیکیشن موبایلی پیشرفته ارائه می دهد. این بانک که ابتداء در سال ۲۰۱۴ میلادی در عربستان سعودی راه اندازی شده بود، فعالیت خود در بحرین را از مارس ۲۰۱۸ میلادی آغاز کرده و در واقع، ترکیبی از بانکداری دیجیتال و سنتی است که خدمات مربوط به حساب های جاری و پس انداز، کارت های نقدی، کارت های اعتباری و امور مالی شخصی را در سبد سرویس های قابل ارائه خود گنجانده است. این بازوی بانکداری خرد، متعلق به دولت های شش کشور شورای همکاری خلیج فارس (GCC) است که عبارت اند از: عربستان سعودی، بحرین، امارات متحده عربی، قطر، عمان و کویت. سهام دار اصلی این بانک، صندوق سرمایه گذاری عمومی عربستان سعودی با در اختیار داشتن اکثریت سهام آن (۹۷٫۲ درصد) است. به گفته بانک، هدف میم ساده سازی بخش بانکداری خرد، ارائه تجربه بانکداری خرد سریع، پویا و منحصر به فرد به مشتریان این سیستم بانکی است.

فین تک در خاورمیانه چند سالی است که با استقبال مشتاقانه ای از سوی مردم، سرمایه گذاران و حتی دولت ها روبه رو شده؛ بنابراین جای تعجب نیست که با توجه به نفوذ عالی تلفن همراه در منطقه و تقاضاهای مشتاقانه برای نوآوری فناوری، پذیرش فین تک هر روز در حال افزایش باشد. با رشد قارچ گونه بانک های دیجیتال و فین تک های نوظهور و پویا که ساختار شکنی در بازار، کار اصلی شان است، ۱۰ مورد از برترین فین تک های خاورمیانه در سال آینده را پیش بینی می کنیم. نکته: در فهرست زیر هیچ ترتیب خاصی رعایت نشده؛ چرا که همه این فین تک ها، شرکت های برجسته ای هستند که خدمات نوآورانه و ساختار شکنی را در بازارهای مربوط به خود ارائه می دهند.

مای فاتور

مقر اصلی پلتفرم پرداخت دیجیتال مای فاتور (MyFatoorah)، در کویت است. با این حال این پلتفرم در مصر، عربستان سعودی، بحرین، عمان، قطر و اردن نیز حضور فعالی دارد. مای فاتور یکی از نخستین شرکت هایی است که در قالب فین تک وارد بازار خاورمیانه شده و می توان آن را یکی از پیشگامان فین تک منطقه نامید. مای فاتور که در سال ۲۰۱۴ میلادی تأسیس شده، با ارائه فاکتور و مدیریت پرداخت ها، یکی از پلتفرم های تسهیل فرایندهای پرداخت در خاورمیانه است. شهرت بالای این پلتفرم در بازار، مرهون سرعت فوق العاده آن در سپرده گذاری در تمامی بانک های بزرگ است که به یک مزیت رقابتی مهم برای مای فاتور تبدیل شده است. از دیگر قابلیت ها و امتیازات این پلتفرم می توان به قابلیت بهبود جریان های نقدی کاربران و همین طور پرداخت هایی ایمن اشاره کرد.

بیت اوسیسی

بیت اوسیسی (BitOasis) که در سال ۲۰۱۵ میلادی راه اندازی شده و مقر اصلی آن در امارات متحده عربی است، بزرگ ترین و بهترین پلتفرم رمزارز در خاورمیانه و شمال آفریقا (MENA) به حساب می آید. این پلتفرم که معامله گران و سرمایه گذاران را قادر می سازد به طور امن، بیش از ۶۱ نوع رمزارز را خرید و فروش کنند، در ۱۴ کشور خاورمیانه و شمال آفریقا نمایندگی فعال راه اندازی کرده تا بتواند حجم انبوهی از سرمایه گذاران کریپتو در منطقه را پشتیبانی کند. آخرین گزارش از پایگاه کاربری این پلتفرم محبوب و کارآمد، حاکی از آن است که بالغ بر ۲۰ هزار نفر کاربر و چیزی حدود چهار میلیارد دلار حجم معامله در این پلتفرم به ثبت رسیده که آمار قابل ملاحظه ای است.



تویگ رقیب خود را خرید

تویگ می خواهد خدمات اقتصاد چرخشی خود را با خدمات بانکی نتوبانک فرانسوی و ایب ترکیب کند

عملیات مالی خود را در ارتباط با جوانان توسعه دهد و ویژگی های جدیدی ایجاد کند. این شرکت مدعی است که نسبت به سایر شرکت های فین تک اروپا رشد سریع تری دارد. چنانچه در اکتبر سال ۲۰۲۲، وقتی که ۱۵ ماه از عرضه محصول اصلی آن گذشته بود، توانست بیش از یک میلیون کاربر جذب کند. به علاوه تویگ قصد دارد فناوری بانکداری هدفمند زد و ایب را با پیگیری اصول اقتصاد چرخشی در اکوسیستم مصرف کنندگان آنلاین اروپا ادغام کند.

مدیرعامل شرکت تویگ، گری کویی می گوید پذیرش فناوری زیربنایی و ایب به کسب و کار او اجازه می دهد تا پیشنهاد های جدید خدمات بانکی و محتوای آموزشی در مورد «سواد مالی» برای جوانان و نوجوانان ارائه دهد. او می افزاید: «با این اقدامات می توانیم به مخاطبان نسل زد خدمات بهتری ارائه دهیم. در واقع هدف ما این است که ابزارهای مناسب را در اختیار این نسل قرار دهیم تا بتوانند در زندگی مالی خود موفقیت بیشتری کسب کنند.»

به نظر می رسد در حال حاضر تویگ از نوسانات ارزش گذاری فین تک بهره می برد. این نوسانات فضای زیادی را برای فعالیت های ادغام و اکتساب مهیا می کنند، همان طور که برخی از کسب و کارهای نوظهور در این عرصه انتخاب می کنند با شرکت های دیگر ادغام شوند. شایان ذکر است سال گذشته ارزش کلارنا، غول خرید و پرداخت، از ۴۵ میلیارد دلار به ۶۷ میلیارد دلار کاهش یافت. هر چند خود کلارنا مطمئن است که در صدر خواهد ماند، زیرا بودجه ای برای توسعه آن در نظر گرفته شده است. کلارنا یک شرکت فین تک سوئدی است که خدمات مالی آنلاین ارائه می دهد.

«تویگ» یک شرکت فین تک مستقر در لندن است که تلاش می کند حضور خود را در کشورهای اروپایی توسعه دهد. تویگ تا به حال سه بار دست به توسعه کسب و کار خود زده است. بار اول یک استارت آپ بریتانیایی در حوزه لباس دست دوم خرید، این استارت آپ با مدل اقتصاد چرخشی کار می کند و با هدف کاهش آلودگی های ناشی از صنعت مد، بستری برای مبادله لباس های دست دوم مهیا کرده است. تویگ در دومین مرحله، توسعه خود را با خرید «موبی. مارکت» کامل کرد. موبی. مارکت به مشتریان اجازه می دهد تلفن های ممتاز را اجاره و گوشی های قدیمی خود را برای نوسازی معامله کنند.

این بار تویگ در راستای سومین مرحله توسعه خود پای خود را بر بریتانیا فراتر برده و پلتفرم خدمات بانکی «وایب» را خریداری کرده است. وایب یک نتوبانک فرانسوی است که به جوانان و نوجوانان خدمات بانکی ارائه می دهد. این اپلیکیشن به شکلی طراحی شده است که با ویژگی های نسل زد همخوانی دارد. وایب به جوانان و نوجوانان امکان می دهد تا هزینه های خود را با سطح بالایی از امنیت مدیریت کنند. به علاوه کاربران برای هر تراکنش از اپلیکیشن اعلان دریافت می کنند. همچنین بعد از هر تراکنش موجودی کاربر به روز می شود تا بتواند راحت تر پول های خود را مدیریت کند.

افزون بر ویژگی های مذکور، خرده فروشان جوان و نوجوان می توانند از ۶۰ برند خرید کنند. همچنین آنها می توانند برای دوستان خود پول بفرستند و اگر بخواهند این کار را از خارج از کشور هم انجام دهند، نیازی به پرداخت کارمزد ندارند. تویگ با خرید این اپلیکیشن نشان داد که می خواهد



شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم



سگ معروف اینترنتی که الهام بخش میم‌های دوچ بود به شدت بیمار است

شیبا اینو مبتلا به سرطان است

«کابوسو» یک سگ معروف اینترنتی و الهام‌بخش میم‌های دوچ است. «آتسو کو ساتو»، صاحب این سگ، معلمی ساکن شهر ساکورا، ژاپن است که اخیراً در اینستاگرام خود خبر ناگواری را منتشر کرده است. ساتو گفته کابوسو به کلانژیوپاتیت حاد، یک بیماری کبدی و لوسمی لنفوم مزمن، نوعی سرطان خون مبتلا شده است. او در یک پست اینستاگرامی نوشته است: «در حال حاضر وضعیت کبد کابوسو وخیم است. کبد کابوسو زرد شده، اما آنتی‌بیوتیک‌ها قطعاً حال او را بهتر خواهند کرد.» ساتو افزود حال کابوسو در شب کریسمس به حدی بد شد که نتوانست چیزی بخورد.

کلانژیوپاتیت یک بیماری کبدی است که به التهاب کبد و اختلال در سیستم صفراوی بیمار منجر می‌شود. لوسمی لنفوم نیز شایع‌ترین نوع سرطان خون است که در سگ‌ها مشاهده و گزارش شده است.

پس از انتشار تصاویر کابوسو در سال ۲۰۱۰ در ردیت، تامبلر و 4CHAN، کابوسو به شهرت رسید و الهام‌بخش بنیان‌گذاران دوچ‌کوین شد. «بیلی مارکوس» و «جکسون پالمر»، بنیان‌گذاران دوچ‌کوین، از تصاویر کابوسو برای طلسم کار خود استفاده کردند. با اینکه ساخت دوچ‌کوین در ابتدا فقط یک شوخی و سرگرمی بود، اما هنوز هم پس از گذشت ۱۰ سال در دنیای ارزهای دیجیتال محبوب است. در واقع پس از اینکه ایلان ماسک، مدیرعامل توییتر، تصویری از خود منتشر کرد که روی آن تصویری از سگ شیبا اینو بود، ارزش دوچ‌کوین افزایش یافت.

لازم به ذکر است میانگین امید به زندگی سگ‌های شیبا اینو بین ۱۲ تا ۱۵ سال است. به گفته ساتو، کابوسو در ماه اکتبر تولد ۱۷سالگی خود را جشن گرفت.



کارنگ



شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم



منفورهای سالی که گذشت

چه کسانی به اعتبار بازار رمزارز لطمه زدند و خودشان چه سرنوشتی پیدا کردند

گفت: «اگر حتی یک نفر را می‌شناسید که در خروج از سلسیوس مشکلی دارد، آن را اعلام کنید.» او همچنین به انتشار اخبار و اطلاعات نادرست اعتراض کرد، اما یک روز بعد این پلتفرم عملیات برداشت را برای کاربران متوقف و در ۱۳ ژوئیه اعلام ورشکستگی کرد. تری اروز هم در ۱۷ ژوئن اعلام کرد که دچار خسارت هنگفتی شده و در اول ژوئیه پرونده ورشکستگی تشکیل داد و در رتبه بعدی قرار گرفت. این شرکت علاوه بر اینکه مقدار زیادی لونا داشت، سهام اتریومش در لیدو (Lido) و صندوق‌گری اسکیل بیت‌کوین تراست را از دست داد (گری اسکیل تحت مالکیت شرکت مادر کوین‌دسک، دیجیتال کارنسی گروپ است).

پس از آن وویجر در اول ژوئیه برداشت مشتری و معامله را به حالت تعلیق درآورد و برای فصل ۱۱ قانون ورشکستگی ایالات متحده ثبت‌نام کرد. تری اروز دلیل اصلی شکست وویجر بود، زیرا ۴۷۰ میلیون دلار به آن وام داده بود.

بدتر آنکه، این وام و وام‌های دیگر وویجر وثیقه قابل توجهی نداشتند، اما استفان اریچ، مدیرعامل وویجر، به مخاطبانش اطمینان داده بود که همه چیز خوب پیش می‌رود، زیرا افرادی که به آنها وام داده شده، از بزرگ‌ترین نام‌های صنعت رمزارز هستند.

این شکست‌ها و شکست‌های دیگر مربوط به انواع وام‌هایی بود که داده شده بود و بازپس‌گیری‌شان ممکن نبود؛ دلیل دیگر هم روابط و پیوندهای ظریفی بود که میان این شرکت‌ها وجود داشت.

انتظارات بزرگ موجب سرایت‌های بزرگ می‌شود

سیستم‌ترا دو هفته پس از آنکه کوین‌دسک نقص‌های اساسی در طراحی این استیبل‌کوین الگوریتمی را خاطرنشان کرد، فروپاشید و از بین رفت. این سیستم به دو دلیل اساسی به چنین وضعیتی رسید؛ قبل از هر چیز بازده بالایی که سیستم Anchor ترا وعده داده

چه کسی چشم‌انداز ۲۰۲۲ رمزارز را کشت؟

وقتی به چشم‌اندازهای ویران‌شده بازار رمزارز در پایان سال ۲۰۲۲ می‌نگریم، می‌بینیم که دارایی‌های این بازار در مقایسه با سال گذشته بیش از دوسوم کاهش داشته و غیرممکن است که نپرسیم این وضعیت تقصیر چه کسی است.

فهرست کردن بزرگ‌ترین شکست‌ها کار سختی نیست. اکوسیستم‌ترا که به دو کوان تعلق دارد، اولین نقطه کلیدی بود که فرو ریخت و این به نوبه خود نقاط ضعف تری اروز، سلسیوس و وویجر را آشکار کرد.

بر اساس برخی معیارها، ترا بزرگ‌ترین شکست سال بود. در هفتم مه ۲۰۲۲ استیبل‌کوین ترا پیوند خود را با دلار از دست داد که نتیجه طراحی معیوب و ناقص آن بود. سرمایه بازار توکن لونا ترا در اوجش ۶۰ میلیارد دلار ارزش داشت که البته بخشی از آن کاذب بود. هنوز کاملاً مشخص نیست که چه مقدار از پول سرمایه‌گذاران از بین رفته، اما احتمالاً مقدار آن قابل توجه است.

به همین ترتیب ارزش موجودی شرکت‌هایی مثل تری اروز کاذب بود؛ این شرکت در ترازنامه خود در کنار دلار و بیت‌کوین، به میزان ۲۰۰ میلیون دلار لونا داشت. تری اروز وام‌های بزرگی را از نهادهایی دریافت کرده بود که وجوه‌شان را از سرمایه‌گذاران خرد تأمین می‌کردند. برای مثال این شرکت ۷۵ میلیون دلار از سلسیوس دریافت کرده بود.

اشتباهات مکرر سلسیوس

اعتماد به تری اروز یکی از اقدامات اشتباه بسیاری از کاربران سلسیوس بود؛ سلسیوس خود نیز ۳۵۰ میلیون دلار از سرمایه مشتریان را در یک برنامه از دست داد. با کاهش ارزش بازار رمزارز در اوایل سال ۲۰۲۲، پلتفرم‌های وام‌دهی هم شروع به نوسان کردند.

ماشین‌سکی، مدیرعامل سلسیوس، در ۱۲ ژوئن ۲۰۲۲، از عملکرد شرکت خود دفاع کرد و خطاب به مایک دوداس

مدیران عامل شرکت‌های ترفورم لیز، تری اروز کپیتال، سلسیوس نتورک و وویجر دیجیتال چهار تن از تأثیرگذارترین یا شاید بهتر باشد بگوییم منفورترین چهره‌های بازار رمزارز در سال ۲۰۲۲ بوده‌اند؛ دو کوان، سو ژو، الکس ماشینسکی و استفان اریچ، اما چرا آن‌ها چنین لقبی گرفته‌اند؟!

سایت کوین‌دسک هر سال فهرستی از تأثیرگذارترین چهره‌های خود را اعلام می‌کند. این صرافی همچنین اسامی کسانی را نیز که باعث سقوط کربیتو شده‌اند، اعلام کرده، چون فلج کردن یک صنعت به نوبه خود نوعی تأثیرگذاری است؛ دلایل انتخاب این بدم‌های دنیای کربیتو هم این‌ها بوده است: مدیران عامل شرکت‌های نام‌برده در سال ۲۰۲۲ محصولات ناقصی را تولید کردند، سرمایه‌گذاران خرده‌پا را به پذیرش ریسک‌های بزرگی ترغیب کردند و وام‌های هنگفتی گرفتند و سپس هر یک به شکلی تماشایی منفجر شدند! البته ما با چهره‌های به‌ظاهر تاریک‌تری هم روبه‌رو هستیم؛ مثلاً سم بنکمن فرید نه تنها همه این کارها را انجام داده، بلکه به خود و افراد نزدیکش پول هم قرض داده است؛ در مقایسه با بنکمن فرید، کسی مانند دو کوان که خالق لوناست، تقریباً بی‌گناه به نظر می‌رسد! کار به جایی رسیده که حالا چهار تنی که از آنها نام بردیم، از فرصت استفاده کردند تا اعمال بنکمن فرید را افشا کنند و بدین وسیله خود را در نظر عموم تطهیر کنند. به‌ویژه دو کوان و سو ژو تلاش می‌کنند در یادگست‌های جذاب ظاهر شوند و استدلال کنند در واقع همه چیز تقصیر سم بنکمن فرید بوده است.

پس شاید بهتر باشد به خودمان یادآوری کنیم که این چهار نفر کمی بهتر از بنکمن فرید هستند، همه آنها از روی منیت و جهل عمل کردند و به کسانی که از روی اعتماد به آنها پول دادند، بی‌اعتنا بودند. هیچ‌یک از آنها به اندازه‌ای که فکر می‌کردند، باهوش نبودند. آنها مسئول ضررهای هنگفتی هستند که بازیگران صادق‌تر فضای رمزارز متحمل شدند.



از ۳۰ دی تمام معاملات متوقف می شود

توقف فعالیت صرافی کوین نیک مارکت

فعالیت ادامه خواهد داد.

عدم ارائه اینماد به صرافی های ارز دیجیتال

صرافی های رمزارز سال هاست در صف انتظار دریافت اینماد هستند و برای اثبات تمایل به فعالیت در چهارچوب قانون، مالیات هم پرداخت می کنند، اما بر خلاف وعده های نهاد های حاکمیتی، همیشه با از بین رفتن کسب و کارشان تهدید می شوند.

با وجود برخورد های قهری و سلبی حاکمیت، کسب و کار های حوزه رمزارز همیشه به تعهدات خود عمل کرده اند و به صورت خود تنظیم گر، قوانینی نانوشته را برای افزایش امنیت کاربران رعایت کرده و به ردیف مالیاتی تعیین شده توسط اداره مالیات هم پایبند بوده اند، اما زمان حمایت و وقت ارائه مجوز، دولت و بانک مرکزی پا پس می کشند و هیچ کمکی به این کسب و کارها نمی کنند.

توقف پایانه های اینترنتی فاقد اینماد



زهرا آقربانی

Zahraghorbani
19991999
@gmail.com

اواسط آبان ماه امسال بود که شاپرک در نامه ای به مدیران شرکت های پرداخت یار اعلام کرد از ۲۴ آبان، پایانه های اینترنتی فاقد اینماد یا دارای هویت نامنطبق با مالک نماد طی شش هفته از تاریخ یاد شده از سمت این شرکت غیرفعال خواهند شد.

این نامه هم در راستای بخشنامه چند ماه پیش دولت برای مبارزه با قاچاق کالا در فضای مجازی به پرداخت یارها زده شد، اما در بخشنامه یاد شده اشاره ای به شرکت های فین تکی مانند لندتک یا رمزارزها که برای فعالیت شان هنوز مقررات گذاری صورت نگرفته، نشده بود. در نهایت این نامه موجی از اعتراض فعالان فین تکی؛ به خصوص صرافی های رمزارز و مجموعه پرداخت یاری ها را به دنبال داشت.

برخی فعالان حوزه رمزارز در گفت و گو با راه پرداخت اعلام کردند این دستور شاپرک راهی برای زمین زدن صنعت رمزارز است و گروهی دیگر اعلام کردند در شرایط قطعی و محدودیت اینترنت، این نامه تیر خلاصی است به فعالان این حوزه تا برای همیشه تعطیل شوند. سرانجام بعد از کشمکش های زیاد فعالان این حوزه، مرکز توسعه تجارت الکترونیکی اعلام کرد نامه اخیر شاپرک به مدیران پرداخت یارها و مهلت فعالیت پایانه های اینترنتی فاقد اینماد، در مرحله فعلی شامل فعالان رمزارز نمی شود.

صرافی ارز دیجیتال داخلی کوین نیک مارکت روز ۱۲ دی ماه با انتشار بیانیه ای اعلام کرد به دلیل نبود قانون گذاری مشخص در فضای ارز های دیجیتال کشور و مشکلات حاصل از آن، فعالیت پلتفرم معاملاتی خود را متوقف خواهد کرد. کوین نیک مارکت یک صرافی ایرانی آنلاین ارز های دیجیتال و زیرمجموعه ای از هلدینگ نیک اندیش است؛ شرکتی دانش بنیان که در زمینه علوم بلاکچین و ارز های دیجیتال (کریپتو کارنسی) فعالیت می کند. کوین نیک مارکت در اصل یک صرافی P2P ارز های دیجیتال است. خدمات این برند در قالب سایت و اپلیکیشن کوین نیک مارکت ارائه می شود. هدف اصلی کوین نیک مارکت، ارائه تمامی خدمات خرید و فروش رمزارزها در بستری امن و حرفه ای است. اکنون بعد از گذشت سه سال از فعالیت کوین نیک مارکت، این صرافی برخلاف میل خود در شرایط فعلی قادر به ادامه مسیر و ارائه سرویس به کاربران نیست.

صحبت کردن درباره قانون گذاری حوزه رمزارز بی فایده است

کوین نیک مارکت در بیانیه ای اعلام کرده که دیگر مذاکره و صحبت درباره قانون گذاری حوزه رمزارز بی فایده بوده و فقط بار مسئولیت را به واسطه اعتماد مردم، برای آنها سنگین تر کرده است. در این بیانیه آمده است: «سال هاست از سوی حاکمیت فقط اعلام می شود که در حال بررسی قانون گذاری این حوزه هستند، اما همچنان هیچ خروجی ای از این بررسی ها مشاهده نشده است.» کوین نیک مارکت وجود مشکلات متعدد را دلیل این تصمیم بیان کرده است؛ مشکلاتی که طی چند وقت اخیر به اوج خود رسیده؛ از جمله ارائه نکردن درگاه های پرداخت جدید، بهانه نداشتن اینماد، بهانه نبود قانون گذاری و غیره. به تازگی هم شاپرک برای پرداخت های ریالی درگاه ها، محدودیتی ایجاد کرده و کار را نسبت به قبل دشوار تر کرده است. در نهایت با توجه به اینکه نگه داشتن دارایی مردم در پلتفرم کوین نیک مارکت در شرایطی که قانون مشخصی وجود ندارد، ریسک بسیار بزرگی برای آنها و مشتریان شان ایجاد کرده، این صرافی تصمیم به توقف ادامه فعالیت خود گرفت؛ بنابراین در پایان سال ۱۴۰۱ و طبق برنامه ای که در پایان بیانیه آمده، کوین نیک مارکت دیگر فعالیتی نخواهد داشت.

با وجود شرایطی که ذکر شد، امکان ارائه خدمت از طریق پلتفرم تبادل میسر نیست، اما کوین نیک مارکت به صورت صرافی OTC، با توجه به اینکه دارایی کاربران نزد آنها به امانت باقی نمی ماند، همچنان تا زمانی که بتواند، به



خود را با این وام ها افزایش داد و همین زمینه شکستش را فراهم کرد. جالب آنکه مدیران این شرکت ها از دانشگاه های معتبری چون کلمبیا و استنفورد فارغ التحصیل شده اند و همین امر باعث می شود با تعجب به این بیندیشیم که در معتبرترین دانشگاه های آمریکایی چه چیزهایی آموزش داده می شود.

نفرین مالی

موضوع مشترک دیگر میان این چهار تن این بود که کاری که انجام می دادند، در واقع درباره فناوری های ارز دیجیتال نبود، بلکه استفاده از منابع مالی برای سود بردن از منافع عمومی در این فناوری بود.

ژو و دیویس سال ها قبل از شروع تجارت ارز های دیجیتال، در جایگاه تریدر های معمولی، مبادلات خارجی تری امروز را آغاز کردند. ماشین سکی هم بانکی را ساخت که اگر چه غیر قانونی به نظر می رسید، اما متعارف بود و این امیدواری را داشت که از تجارت و سفته بازی در ارز های دیجیتال سود ببرد. تجربه گذشته اربلیچ نیز اجرای خدمات کارگزاری حرفه ای تجارت الکترونیک بود.

دو کوان به عنوان یک استثنا قابل بحث است، زیرا یک بلاکچین واقعی ساخته است، اما ترا هیچ فناوری غیر متمرکز جدیدی را ابداع نکرد. تنها مهندسی مالی و بازده های کاذب باعث رشد در سلسیوس و ویجر شد. سم بنکمن فرید هم یک دنیای مالی جدید ساخت که منشاء آن شرکت تجاری جین استریت بود، اما او هم اعتراف کرده که به فناوری رمزنگاری اهمیت چندانی نمی داده است.

ممکن است عجیب به نظر برسد که در صنعتی که همه چیزش معطوف به اختراع پول است، از سفته بازی و فایننس انتقاد کنیم، اما میان تمرکز روی پرداخت های همتابه همتا و قراردادهای هوشمند و داشتن انگیزه بیش از اندازه برای شرط بندی روی رشد آینده یک فناوری جدید، تفاوت زیادی وجود دارد.

این افراد، با ایفای نقش نایب های مالی، رسانه های اجتماعی معتبری را به وجود آوردند و آن را به اعتبار مالی تبدیل کرده و سپس میلیاردها دلار سرمایه گذاری کردند، همچنین پول قرض گرفتند تا در سرمایه گذاری های سود آفرانه مشارکت کنند؛ بنابراین سقوط آنها بیش از آنکه به رمزارزها مرتبط باشد، به تلاقی سرمایه گذاری های سود آفرانه و شبکه های اجتماعی مربوط است.



بود، بسیاری را ترغیب کرد که توکن را برای سپرده گذاری بخرند. تنها چند هفته پس از باز شدن این سیستم، ۷۲ درصد کل استیبل کوین ها در Anchor سپرده گذاری شد؛ این یعنی ۲۰ درصد از نرخ درصدی سالانه در Anchor پشتوانه اصلی ارزش بازار استیبل کوین ترا و توکن لونا بود.

با وجود این، از آن زمان مشخص شد که بازده Anchor در واقع از طریق بهره وام به وجود نمی آید، بلکه از منابع دیگری حاصل می شود. این منابع عبارت بود از: سرمایه گذاری های خطر پذیر، توکن های اختصاص داده شده به آزمایشگاه های Terraform که متعلق به دو کوان بود و همچنین درآمد حاصل از خریداران خرده پای لونا و ترا. این وضعیت Anchor و ترا را به یک طرح پونزی مبهم تبدیل کرد.

همزمان، شخصیت عمومی متکبر دو کوان کمک کرد که او حامیانش را حفظ کند، آن هم در برابر کسانی که سؤال می کردند که آیا ترا واقعاً می تواند به صورت جادویی ارزشی معادل یک دلار داشته باشد. او تحلیلگران منتقد خود را عقب افتاده خواند و البته از بازار سازان خارجی کمک می گرفت که به صورت روزانه از استیبل کوین ترا پشتیبانی کنند. به هر ترتیب، فارغ از منطقی که دو کوان در ذهن داشت، ترا تعادل بازارش را حفظ نمی کرد.

دو کوان به نحوی قلدرمآبانه از ایده های بد خود دفاع می کرد، اما سرمایه گذاران بزرگ هم به این وضعیت دامن زدند و فاجعه آفریدند.

یکی از مواردی که سقوط بنکمن فرید و اف تی ایکس را نگران کننده می کند، این است که او دست کم به صورت علنی خودنمایی نمی کند، اما آن چهار تن اغلب طرز تفکر خطرناک و فرضیات ناقص خود را آشکارا اعلام می کردند.

سو ژو، مدیرعامل تری امروز در مقایسه با دو کوان و ماشین سکی کمی سنجیده تر و آگاه تر بود، اما مسلماً افراطی تر عمل کرد. او مکرراً تئوری ابرچرخه (supercycle theory) خود را تبلیغ می کرد و بر این باور بود که بیت کوین به صورت نامحدود افزایش ارزش خواهد داشت. یکی از چیزهایی که ژو ظاهراً از آن غافل بود، نقش پاندمی کرونا در خرید ارز های دیجیتال، سهام فناوری و انواع دیگر دارایی های مالی در اوایل سال ۲۰۲۰ بود.

تری امروز آن قدر به خود اطمینان داشت که فراموش کرد در مدیریت صندوق پوشش ریسک، ریسک را کاهش دهد. در واقع این شرکت کاملاً برعکس عمل کرد؛ موجودی



شماره ۸۱
دی ۱۴۰۱

سال دوم



افزایش قیمت توکن افتی ایکس به دست بنیان گذار اتریوم حمایت ویتالیک بوترین

پس از آنکه افتی ایکس سقوط کرد و اعتمادها را از بین برد و شرکت‌های رمزنگاری را به لبه پرتگاه سوق داد، بیت کوین، اتریوم و ارزهای دیجیتال دیگر در آخرین ماه سال ۲۰۲۲ به شدت سقوط کردند. رمزارزهایی که به افتی ایکس مربوط بودند، مانند سولانا، حتی سقوط شدیدتری را هم تجربه کردند.

اکنون ویتالیک بوترین که از بنیان گذاران اتریوم است، نیروی جدیدی به سولانا که رقیب اتریوم است، داده و باعث افزایش ۱۰ درصدی آن شده است. این کار موجب شده که حتی اگر افتی ایکس نابود شود، بتوانیم آینده‌ای روشن را برای سولانا تصور کنیم.

بوترین در توییت نوشته که برخی افراد باهوش به او می‌گویند که پشت سولانا اجتماع هوشمندی قرار دارد و اکنون که پول‌های مردم در سقوط بازار رمزارز از میان رفته، آینده درخشانی پیش روی این شبکه است. او همچنین نوشته است که تأیید این حرف برای او دشوار است، اما امیدوار است که جامعه برای پیشرفت، فرصت عادلانه‌ای را در اختیار داشته باشد.

سولانا تا سال ۲۰۲۱ افزایش قیمت زیادی را تجربه کرد و رقیب اتریوم محسوب می‌شد. این رمزارز تحت حمایت افتی ایکس و بنیان‌گذار این صرافی یعنی سام بنکمن فرید بود. ارزش بازار سولانا به بالاترین حد خود یعنی ۸۰ میلیارد دلار هم رسید، اما پس از سقوط بیت کوین، ارزش بازار سولانا به چهار میلیارد دلار سقوط کرد. سولانا، رقیب اتریوم، به‌عنوان بلاکچین نسل سوم معرفی شده که پس از نسل اول (بیت کوین) و نسل دوم (اتریوم)، دارای ویژگی‌هایی مثل تراکنش سریع، کارمزد پایین و مقیاس‌پذیری بالاتر در مقایسه با سایر ارزهای دیجیتال است. طی دو سال گذشته سولانا تحت حمایت سرمایه‌گذاران حوزه فناوری از جمله «دیوید ساکس» (David Sacks) و «چامات پالیهاپیتیا» (Chamath Palihapitiya) بوده است.



شماره ۸۱
۱۴۰۱ دی
سال دوم

بدترین سال سیلیکون ولی

بازنده‌های سیلیکون ولی چه کسانی هستند؟





گونجان پاتیدار، مدیر ارشد فناوری زوماتو، این شرکت را ترک کرد

زوماتو یکی دیگر از بنیان گذاران را از دست داد

زوماتو روز دوشنبه دوم ژانویه اعلام کرد که «گونجان پاتیدار»، یکی از بنیان گذاران و مدیر ارشد فناوری زوماتو، این شرکت را ترک کرده است. زوماتو یک شرکت تحویل غذا در هند است که جدیداً کارکنانش یکی پس از دیگری در حال ترک آن هستند. این اتفاقات باعث شد که زوماتو در سال ۲۰۲۲ بیش از ۵۷ درصد از ارزش خود را از دست بدهد. پاتیدار چهارمین نفری بود که زوماتو را ترک کرد. خروج او به دنبال خروج «موهیت گوپتا»، یکی دیگر از بنیان گذاران و دو مدیر ارشد دیگر در ماه گذشته صورت گرفت.

پاتیدار یکی از اولین کارمندان زوماتو بود و سیستم‌های اصلی فناوری این شرکت را ساخت. در طول ۱۰ سال گذشته، او یک تیم رهبری فناوری فوق العاده را پرورش داد که می‌توانست نقش رهبری عملکرد فناوری را در آینده به عهده گیرد. مشارکت او در ساخت زوماتو بسیار ارزشمند است، اما زوماتو در مورد خروج پاتیدار و دیگر کارکنانش توضیحی ارائه نکرده است.

لازم به ذکر است که زبان ده بودن زوماتو در اواسط سال ۲۰۲۱ عمومی شد. در واقع این شرکت زبان خالص در ماه‌های ژوئن، ژوئیه و اگوست را ۳۰/۴ میلیون دلار گزارش کرد.

نشریه تحلیلی کن سال گذشته در یک خبرنامه نوشت: «خوشیخته زوماتو کمبود بنیان گذار ندارد. آکریتی چوپرا، مدیر اجرایی دیگری است که سال گذشته به جمع بنیان گذاران پیوست. امسال نیز یکی از مدیران اجرایی بلینکت (شرکت زیرمجموعه زوماتو) ارتقا پیدا کرد و جایگزین یکی از بنیان گذاران بلینکت شد که سال گذشته آنجا را ترک کرده بود.» با این وجود زوماتو به شخصی در تیم مدیریتی‌اش نیاز دارد که فهرست بنیان گذاران، خروج و جایگزین شدن آنها را به روز کند.



شماره ۱۸
دوره ۱۴۰۱
سال دوم

شرکت بخوابند و برای آنها تخت و پتو و بالش هم مهیا کرد.
نتیجه: ماسک فاجعه است، اما از هر فاجعه‌ای که به بار می‌آورد، لذت می‌برد.
امتیاز: ۷ از ۱۰.

پاراگ آگروال

در ابتدای سال، آینده برای پاراگ آگروال روشن به نظر می‌رسید. او به‌تازگی پس از دریافت حمایت همه اعضای هیئت‌مدیره، مدیرعامل جدید توییت‌ر شده است، سپس ماسک آمد.

اگرچه این دو در ابتدا رابطه صمیمانه‌ای داشتند، اما به دلیل درگیری آنها بر سر خرید پلتفرم توسط ماسک، این رابطه رو به سیاهی رفت. هنگامی که ماسک می‌خواست میزان مشکل ربات توییت‌ر را بررسی کند، آگروال مفصل توضیح داد که دلیل کار نکردن این طرح چیست. ماسک هم به‌عنوان یک مرد ۵۰ساله عاقل و بالغ جواب آگروال را با چند استیکر مدفوع داد.

ماسک در ماه اکتبر خرید توییت‌ر را دنبال و پس از اتمام کار بلافاصله آگروال را اخراج کرد.

نتیجه: آگروال شغل خود را از دست داد، اما تاکنون هیچ نشانه واضحی از شرور بودن نشان نداده، البته با خروجش احتمالاً ۵۰ میلیون دلار (۴۱ میلیون پوند) به جیب بزند.

امتیاز: ۷ از ۱۰.

الیزابت هولمز

در سال ۲۰۲۲ سرانجام فاجعه طولانی ترانوس به پایان رسید. همه چیز از سال ۲۰۰۳ شروع شد؛ زمانی که الیزابت هولمز شرکت را تأسیس کرد. سال بعد او از استنفورد انصراف داد. مانند بسیاری از دانشجویان جوان دیگر، او به‌دنبال یک رؤیا بود؛ رؤیایی که وانمود کند یک فناوری واقعاً جالب را اختراع کرده و از آن یک میلیارد دلار درآمد دارد. اما تقریباً ۲۰ سال پس از تأسیس شرکت، هولمز امسال به جرم کلاهبرداری از سرمایه‌گذاران در مورد سیستم آزمایش خون ظاهراً انقلابی شرکتش محکوم شد. شاید همه ماجرا تقصیر هولمز نبود و دوستانی که در این مسیر پیدا کرد، او را از راه به در کردند. برای مثال سناتور «کوری بوکر»، از آن ۱۳۰ نفری است که برای هولمز قبل از صدور حکمش، نامه‌های حمایتی ارسال می‌کرد. او همچنین یک باشگاه هواداران ایجاد کرد که با لباس هولمز در محاکمه حاضر شدند. با این حال، هولمز سال را با حکم ۱۱ سال حبس به پایان رساند؛ بنابراین وضعیت او از همه بدتر است، موافقتی؟

سم بنکمن فرید

سم بنکمن فرید در پایان سال ۲۰۲۲ برای کسب عنوان قهرمانی تلاش می‌کرد. اکتیویست، صراف، رمزآرزی او، چند ماه پیش در صدر جهان قرار داشت و در جریان سوپربول تبلیغاتی را اجرا کرد و با افتخار نام خود را در عرصه میامی‌هیت به نمایش گذاشت، اما در ماه نوامبر، شرکت سقوط کرد. چند هفته بعد، بنکمن فرید در باهاما دستگیر و به آنچه یک دادستان آن را «یکی از بزرگ‌ترین کلاهبرداری‌های مالی در تاریخ آمریکا» خواند، متهم شد. این یک چرخش ناگهانی باورکردنی نبود.

نتیجه: انتخاب بین بنکمن و هولمز سخت است. واقعاً نمی‌توان گفت کدام یک بدترین چهره سال سیلیکون ولی بودند، اما واقعیتی که در تمام داستان‌ها نهفته است، چیزهای زیادی در مورد این فناوری و ثروت ناخوشایند به شما می‌گوید.

امتیاز هولمز و بنکمن: ۱۰ از ۱۰.

متاورس شتافت. زاکربرگ سرمایه‌گذاری‌های هنگفتی برای متاورس انجام داد و مدام دم از واقعیت مجازی می‌زد. اما چیزی که نصیبش شد فقط کاهش چشم‌گیر ثروت متا بود.

در ماه فوریه ۲۰۲۲، شرکت زاکربرگ تاریخ‌ساز شد و قیمت سهام آن طی یک روز به ۲۳۰ میلیارد دلار (۱۹۰ میلیارد پوند) کاهش یافت. متا در سطح ملی رکورد زد، ۹ ماه بعد زاکربرگ به اشتباهاتش اعتراف کرد و به کارمندان گفت: «اشتباها کردم و مسئولیت آن را می‌پذیرم.» زاکربرگ به قدری مسئولیت‌پذیر بود که ۱۱ هزار کارمند را اخراج کرد. کاربران متا در سال‌های اخیر روزبه‌روز کاهش یافت و در ماه فوریه به اوج رسید. چنانچه باز کردن فیس‌بوک خیلی متفاوت از سر زدن به خرابه‌های پمپئی نبود.

نتیجه: بله، زاک در آن روز سرنوشت‌ساز در ماه فوریه ۳۰ میلیارد دلار (۲۵ میلیارد پوند) از دست داد، اما هنوز ۴۴/۵ میلیارد دلار برای از دست دادن دارد.

جف بزوس

شرکت متا تنها شرک بزرگ فناوری نبود که در سال ۲۰۲۲ نیروهای خود را اخراج کرد. آمازون هم کم‌نگذاشت و به نیویورک تایمز اعلام کرد که ممکن است ۱۰ هزار عنوان شغلی را از آمازون حذف کند. خدا می‌داند، شاید از اینکه همسر سابقش به خاطر کارهای خیرخواهانه سرتیتر خبرها شده بود و همزمان به بزوس لقب شیطان بزرگ داده بودند، دلش شکست و حرصش گرفت و یک دفعه در CNN ظاهر شد و گفت می‌خواهد ۱۲۴ میلیارد دلار از ثروتش را وقف کند و باقی عمرش را با ۶۲ میلیارد دلار باقی‌مانده بگذراند. این کار فداکارانه نمایشی بزوس احتمالاً نه تنها آب از آب در زندگی‌اش تکان نمی‌دهد، بلکه یک حرکت برد-برد نیز برای او محسوب می‌شود.

یک مثال از کمک‌های سخاوتمندانه بزوس؛ ۱۰۰ میلیون دلار (۸۳ میلیون پوند) معادل ۰/۰۸ درصد از ثروتش را به «دالی پارتون» بخشید. فکر نکنید بزوس این پول را به محبوب‌ترین ستاره کانتتری جهان داد تا وجهه خودش را بهبود بخشد، نه! هدف او برداشتن قدمی در راستای کمک به جهان بود. البته این تنها و اولین تلاش بزوس در سال ۲۰۲۲ برای تبدیل شدن به یک سلبریتی محبوب نبود. بزوس بعد از اینکه موشکی را به فضا پرتاب کرد، نه تنها نتوانست سفره استعمارش را در فضا پهن کند، بلکه مورد انتقاد هم قرار گرفت. در واقع استعمار زمینی بزوس هم چندان موفق نبود. کارمندان آمازون به اینسایدر گفته‌اند الکسا، دستیار صوتی این شرکت، «یک شکست بزرگ» بوده است. «پروژه حیوان خانگی» بزوس نیز در حال نابودی است.

نتیجه: در پایان می‌توان گفت شرمساری‌هایی که بزوس به بار آورد، چهره او را به‌عنوان یکی از ثروتمندترین مردان جهان خدشه‌دار کرد.
امتیاز: ۴ از ۱۰.

ایلان ماسک

در ماه آوریل ۲۰۲۲، ماسک ثروتمندترین مرد جهان بود. این مرد بارها ثابت کرد که درکی از رابطه بین کلمات، اعمال و عواقب آنها ندارد. او پیشنه‌ها خرید توییت‌ر را با قیمت ۵۴/۲۰ دلار (۴۴/۸۹ پوند) برای هر سهم داد. وقتی چیزی تا انجام معامله نمانده بود، ناگهان ماسک دبه کرد و گفت توییت‌ر را نمی‌خواهد. اما شرکت به او اجازه نداد که پا پس بکشد و پس از یک مبارزه قانونی، ماسک در نهایت توییت‌ر را خرید. هرچند بعد از خرید هم گل‌کاری‌های ماسک ادامه داشت و در اولین روز با یک سنگ روشویی وارد توییت‌ر شد. او هزاران عنوان شغلی را در توییت‌ر حذف کرد، قوانین عجیبی برای این شرکت وضع اما سپس آنها را لغو کرد، از کارمندان‌ش خواست سخت‌کوش باشند و شب‌ها در



سیلیکون ولی در دهه‌های اخیر واقعاً درخشید و مدیران عامل شرکت‌های بزرگ فناوری آمریکا حسابی جولان دادند. اما در سال ۲۰۲۲ سوسوی این درخشش کم و کمتر شد و مدیران مطرح روی دیگر خود را نشان دادند. چنانچه مارک زاکربرگ و جف بزوس هزاران کارگر را از متا و آمازون اخراج کردند. ایلان ماسک که او را یک نابغه می‌دانستیم، شبیه یک دیوانه در توییت‌ر رفتار کرد.

الیزابت هولمز روانه زندان شد و سم بنکمن فرید با فاجعه‌ای که به بار آورد، از قبل هم مشهورتر شده است. اما واقعاً کدام یک از این افراد عملکرد بدتری داشته و روی سایرین را سفید کرده است؟ سالی که سهام بسیاری از شرکت‌های فناوری سقوط کرد و آن بهشت همیشگی تا حد زیادی تحت تاثیر خبرهای بد قرار گرفت چهره‌های ناکام هم کم نداشت. اما ناکام‌ترین‌ها را هم می‌توان در این بین انتخاب کرد. البته که این به معنای نابودی یا حذف آن‌ها از این بازار بزرگ و همیشه جذاب نیست.

مارک زاکربرگ

مارک زاکربرگ، نابغه‌ای که به نظر می‌رسد دوران طلایی‌اش به سر آمده، اواخر سال ۲۰۲۱ اعلام کرد فیس‌بوک نمی‌تواند توقعات او را برآورده سازد. پس از مدتی نام این شرکت به متا تغییر کرد و با سرعت به سمت دنیای



بهره‌گیری از تجزیه و تحلیل داده‌ها در صنعت رسانه و سرگرمی پیش‌بینی علاقه مخاطب

کسب و کارهایی که تمرکز خود را بر سرگرمی مخاطبان گذاشته‌اند، می‌توانند از تجزیه و تحلیل کلان‌داده بهره‌برند، به‌ویژه آن‌ها که به شبکه اینترنت متکی هستند. در کسب و کارهای پخش ویدئو مانند نتفلیکس، اچ‌بی‌او... از آنجا که جلب نظر مشتریان اولویت اصلی است، آنها تلاش می‌کنند دسته‌ها و مطالب لازم را داشته باشند تا تقریباً همه انواع بینندگان را در خود جای دهند و در عین حال بر تنوع محتوا نیز تمرکز کنند.

کلان‌داده‌ها مجموعه‌ای از داده‌های طبقه‌بندی شده را به صنعت رسانه و سرگرمی ارائه می‌دهد. عناصر حیاتی این نوع داده‌ها که می‌توانند به شرکت‌ها در پیش‌بینی علاقه یک بیننده خاص کمک کنند، عبارت‌اند از تاریخچه جست‌وجو، رتبه‌بندی برای هر ژانر، گرایش‌های شبکه‌های اجتماعی دنبال‌شده، سن، زبان و... بر این اساس، آنها نه تنها می‌توانند تجربه بیننده را سفارشی کنند، بلکه می‌توانند در تولیدات خود نیز از این اطلاعات ایده بگیرند.

شرکت‌ها می‌توانند با توجه به واکنش مخاطبان به تریلر یک فیلم یا سریال، تصمیم بگیرند که آن را در فهرست محتوای رایگان خود بگنجانند یا دسترسی به آن را فقط در اختیار کسانی قرار دهند که به شکل ویژه مشترک آنها شده‌اند. همین امر می‌تواند روند مالی آنها را شکل دهد و برایشان سودآوری به همراه داشته باشد.

این کسب و کارها بیشتر تلاش می‌کنند تا با در دسترس قرار دادن یک قسمت یا فیلم خاص قبل از پخش انحصاری برای مشترکان، کاربران بیشتری را جذب کنند. بسیاری از شرکت‌های سرگرمی مانند نتفلیکس، هات‌استار و آمازون پرایم با ارائه محتوای گوناگون به کاربران دارای حق اشتراک یا بدون اشتراک تلاش می‌کنند به داده‌های آنها دست یابند و از همان‌ها برای جذب مخاطب بیشتر و بهبود تجربه مشتری استفاده کنند.



شماره ۸۱
۱۴۰۱ دی
سال دوم



کارنامه سرگرمی سازها در سال ۲۰۲۲

گلوبال و ان‌بی‌ی‌یوسی یونیورسال را از شرکت کامکست با هم ترکیب کند. هودولیک می‌افزاید: «وارنر به‌سختی در حال تلاش است تا جایگاه خود را ارتقا دهد، اما برعکس آن، سایر شرکت‌ها کم‌کم دارند از جاه‌طلبی‌های خود دست می‌کشند.»

از ارزش خود را از دست داد. سهام غول ویدئو استریم، نتفلیکس، بیش از ۵۰ درصد کاهش یافته و ارزش بازار آن به نصف و حدود ۱۳ میلیارد دلار رسیده است.

مشکلات استریم

هنگامی که نتفلیکس گزارش داد که برای اولین بار در بیش از ۱۰ سال گذشته در سه‌ماهه اول ۲۰۲۲ حدود ۲۰۰ هزار از مشترکان خود را از دست داده، شوک بزرگی به صنعت استریم وارد شد. غول بزرگ صنعت استریم مقصر اصلی این اتفاق را تشدید رقابت‌های بازیگران این صنعت دانست. دیزنی هم از روزهای ابتدایی همه‌گیری کرونا و بسته‌شدن سینماها و پارک‌ها، با چالش‌هایی مواجه شد. هیئت مدیره دیزنی عملکرد مالی این شرکت را مورد بررسی قرار دادند و پس از انتشار گزارش درآمد مایوس‌کننده دیزنی در ماه نوامبر، «باب چاپک» را برکنار کردند و «باب ایگر»، رئیس سابق را به این شرکت بازگرداندند. اگرچه سرمایه‌گذاران دیزنی بلافاصله از بازگشت ایگر خوشحال شدند، اما سهام این شرکت پس از مدت کوتاهی دچار افت شد. کاهش سهام وارنر نیز در سال ۲۰۲۲ به شدت مورد انتقاد قرار گرفت؛ زیرا مدیریت این شرکت پس از ادغام با دیسکاوری در بهار ۲۰۲۲ تغییر کرد و این مدیریت جدید در کنترل هزینه‌ها موفق نبود. از زمان ضررهای نتفلیکس در اوایل سال جاری، وال استریت قابلیت تداوم مدل‌های کسب‌وکاری استریم را زیر سؤال برده است. «جان هودولیک»، تحلیلگر UBS می‌گوید: «من فکر می‌کنم همه سعی می‌کردند از نتفلیکس تقلید کنند، به این امید که آنها هم موفق شوند و ارزش سهام خود را افزایش دهند، اما نتفلیکس هم دیگر نمی‌تواند درآمد و سود سابق را داشته باشد.» همان‌طور که می‌بینیم وارنر هم تحت تأثیر این موضوع است و می‌خواهد در سال ۲۰۲۳ اچ‌بی‌او مکس و دیسکاوری و همچنین پارامونت

سال ۲۰۲۲ سال سختی برای سهام رسانه‌هایی مانند نتفلیکس و دیزنی بود، به نظر می‌رسد سال ۲۰۲۳ هم سال خوبی باشد. سهام رسانه‌ها در سال ۲۰۲۲ متزلزل شد و میلیاردها دلار از ارزش بازار شرکت‌های رسانه‌ای از دست رفت. دلیل این ضرر و زیان‌ها کاهش رشد مشترکان استریم و وخیم‌تر شدن وضعیت بازار تبلیغات بود. به گفته مدیران رسانه‌ها و تحلیلگران، این درد احتمالاً تا نیمه اول سال ۲۰۲۳ دامن‌گیر این صنعت خواهد بود. چنانچه سهام دیزنی و برادران وارنر-دیسکاوری در روزهای آخر دسامبر به پایین‌ترین حد خود در ۵۲ هفته قبل از آن رسید. در سال ۲۰۲۲، سهام وارنر بیش از ۶۰ درصد و سهام دیزنی بیش از ۴۵ درصد کاهش داشته‌اند. می‌توان گفت صنعت استریم در نقطه حساسی قرار گرفته، زیرا رقابت بین سرویس‌های استریم در بالاترین حد خود است و مصرف‌کنندگان در مورد اشتراک‌های خود در سرویس‌های مختلف حساس شده‌اند. به‌علاوه در حال حاضر شرکت‌ها سعی می‌کنند از شر شبکه‌های کابلی و تلویزیون‌های پولی خلاص شوند و شبکه‌های اینترنتی را جایگزین کنند. همچنین این شرکت‌ها مدت‌هاست که با کاهش درآمد خود از تبلیغات دست‌وپنجه‌نرم می‌کنند. «مارک بیدمن»، رئیس بانکداری سرمایه‌گذاری رسانه و سرگرمی در سولومون پارتنرز می‌گوید: «هرچ‌ومرچ در این صنعت موج می‌زند، سال‌هاست همه می‌گویند فناوری، دنیای رسانه‌ها را تغییر می‌دهد و همین‌طور هم شد. پس الان در یک موقعیت بحرانی قرار داریم. بیدمن پیش‌بینی می‌کند صنعت استریم در سال ۲۰۲۳ اهمیت بیشتری خواهد یافت.» در کل سال ۲۰۲۲ سال سختی برای بازار بود. چنانچه سهام نزدک کامپوزیت به پایین‌ترین حد خود از سال ۲۰۰۸ رسید و برای دومین سال متوالی در موقعیت پایین‌تری نسبت به اس‌اند‌پی ۵۰۰ قرار گرفت. سهام سایر صنایع از جمله فناوری نیز تحت تأثیر قرار گرفت. در واقع سهام عمده فناوری حداقل نیمی

وضعیت وخیم بازار تبلیغات

بازار تبلیغات هم در این صنعت حال خوشی ندارد. در زمانی که به وضعیت اقتصادی اعتمادی نیست، اغلب شرکت‌ها از هزینه‌های تبلیغاتی شانه‌خالی می‌کنند. برای مثال، درآمد‌های تبلیغاتی پارامونت ۷۵ درصد از حد انتظارش پایین‌تر بود و همین موضوع باعث شد سهامش در سال ۲۰۲۲، ۴۵ درصد کاهش یابد. «جف شل»، مدیرعامل ان‌بی‌ی‌یوسی یونیورسال نیز گفت که وضعیت تبلیغات در شش ماه آخر سال ۲۰۲۲ روزبه‌روز بدتر شده است. هودولیک معتقد است سهام این شرکت‌ها بسیار کاهش پیدا کرده و سرمایه‌گذاران نمی‌توانند ریسک کنند و ممکن است تا مدت‌ها فکر سرمایه‌گذاری به سرشان نزنند. همین امر باعث می‌شود حال این صنعت به این زودی‌ها خوب نشود و شاید برای دوره‌ای شاهد وخیم‌تر شدن اوضاع هم باشیم. البته روزنه‌های روشنی هم در زمینه تبلیغات وجود داشت؛ برای مثال نتفلیکس و دیزنی اکنون گزینه‌های ارزان‌تری با پشتیبانی تبلیغات به مشتریان ارائه می‌دهند که انتظار می‌رود برای کسب‌وکارشان مثبت باشد. درآمد تبلیغات سیاسی نیز در سه‌ماهه سوم و چهارم سال ۲۰۲۲ به دلیل انتخابات داغ میان‌دوره‌ای افزایش یافت و صاحبان ایستگاه‌های پرودکستی مانند نکس استار و تگنا از مزایای آن بهره‌بردند. بر خلاف ضعف کلی صنعت سهام این ایستگاه‌ها وضع خوبی داشت؛ زیرا درآمد آنها به‌شدت متکی بر هزینه‌های بالایی است که توزیع‌کنندگان برای پخش شبکه‌های محلی خود می‌پردازند.



نصایح اهلی شیرازی

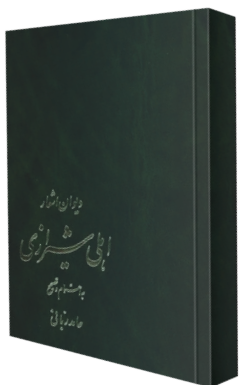
چون ستون راست باش در همه جمع

محمد بن یوسف اهلی شیرازی (۸۵۸-۹۴۲ ه.ق.) شاعر پراوازه قرن‌های نهم و دهم هجری در شیراز به دنیا آمد و در سرودن گونه‌های مختلف شعر استاد شد. اشعارش نشان می‌دهد مطالعه گسترده‌ای روی دیوان‌های شاعران پیش از خود داشته و تأثیر حافظ و سعدی و بابا فغانی شیرازی در اشعار وی دیده می‌شود.

اهلی مورد توجه پادشاهان، امیران و وزیران بود و در سروده‌هایش افرادی از هر سه دودمان تیموریان هرات، آق‌قویونلوها و صفویان را ستوده است. وی پس از مرگ در شیراز دفن شد و آرامگاهش در جوار حافظ قرار دارد. اهلی درباره پایمردی و استواری می‌گوید:

هر که دارد ستادگی چو ستون
زند از فخر خیمه برگردون
به وفا هر که پای بردارد
ببستون را ز جای بردارد
یار دلبر اگر چه سخت بود
بردباری ستون بخت بود
چون ستون هر که حلم پیش نهاد
بار یاران به دوش خویش نهاد

چون ستون راست باش در همه جمع
تا شوی نور دیده‌ها چون شمع
هر که را راستی نهاد بُود
چون ستون بر وی اعتماد بُود
چون ستون گر به راستی علمای
همه جا سربلند و محترمی
تا بُود خانه جهان آباد
ذات صاحبقران ستونش باد
خانه‌گر غیر آب و خاک نیست
چون ستون قایم است باکی نیست



شماره ۸۱
۱۳۰۱ ه.ش
سال دوم

پالاخره باد آورده را باد پرده!

در خبرها آمده ایلان کارمندان اخراج نشده تویتر را مجبور کرده کاغذ توالت مصرفی‌شان را خودشان از خانه بیاورند؛ انگار ایلان می‌خواهد با صرفه جویی در هزینه کاغذ توالت، ضرر هنگفتش را جبران کند

مالی تاریخ در سال ۲۰۲۲ اتفاق افتاده. برای چه کسی؟ بله، باز هم برای همان بلاگرفته شیطان، ایلان ماسک.

۳



عبدالله
مقدمی

@moghaddamy007

ایلان خان در یک سال ۲۰۰ میلیارد دلار از دست داده است.

هرچه فکر می‌کنم می‌بینم خیلی پول است، اما به هر حال جای شکر دارد، چراکه اگر این بشر ایرانی بود، همین حالا باید ۲۰۰ میلیارد را ضرب در ۴۰۰ و خرده‌ای هزار ریال می‌کردیم تا بتوانیم خبر را برای انتشار آماده کنیم.

بله، جناب ماسک! آن زمانی که وسط خر تو شیرری کرونا شما داشتی پول روی پول

می‌گذاشتی و فرت و فرت رکورد می‌شکستی و همزمان با دمبت گردو می‌شکستی و آن بالا با فاصله در صدر لیگ خرماهای عالم جا گرفته بودی، فکر اینجایش را نمی‌کردی، نه؟!

۵

حالا این وسط بعضی‌ها نشسته‌اند و پول برق می‌دهند و لامپ روشن نگه می‌دارند و ماشین حساب مستهلک می‌کنند که ببینند ماسک چقدر پول به دُمب گاو زده. آنها در حالی عزای اموال برادررفته ایلان را گرفته‌اند که خود آن گلایبی این ماجرا برایش این قدرها هم اهمیت

۱

از قدیم گفته‌اند باد آورده را باد می‌برد. راستش من سال‌ها بود منتظر بودم حداقل یک بار محض نمونه و ارجاع علمی این اتفاق بیفتد، بلکه بعدها که اوضاع اقتصادی

خوب شد و وضع مان بهتر شد و زن گرفتیم و بچه‌دار شدیم و بچه‌مان هم وضعش خوب شد و بچه‌دار شد، نکته حکیمانه‌ای، حرف علمی‌ای، پند پیرانه‌ای چیزی داشته باشیم که به بچه بدهیم، بلکه نوه‌مان سرش را بالا بگیرد و بگوید بابابزرگ ما هم خدایبامرز خیلی حالیش بود. اما تا همین یکی دو هفته پیش نشده بود که نشده بود.

۲

باد برای آقای الف می‌آورد اما نمی‌برد. بعد برای خانم ب می‌آورد ولی نمی‌برد. بعدش برای جناب ج و همین‌طور بگیر و برو جلو. انگار بادهای آورنده زورشان در حد توفان کاترینا بود و بادهای برنده در واقع بازنده بودند و زورشان در حد نسیم کوی دوست. هرچه بود، ما همین‌طور جریان پیر روشن ضمیر شدن مان معلق و روی هوا و بر باد رفته بود تا هفته قبل...

۳

در خبرهای هفته قبل آمد که بزرگ‌ترین برادر فتگی

در عروسی ناگهان داماد رفت
داستان ثروتش از یاد رفت
گفت روزی هر چه بادا باد، حال
هر چه باد آورد خود بر باد رفت

کسب و کار تعطیل! آمار این مدیر و آن مسئول را کامیاب و سامان هم باید باور کنند که نمی‌کنند. دیروز سامان که آمد رفت ساکت‌تر از همیشه یک گوشه نشست، چند دقیقه که گذشت، ناگهان بلند شد رو به من صدا زد: «بخشش که این جور شد. خودم دلم نمی‌خواست ولی دیگه شد.» کامیاب پرید وسط که چه مرگت شده؟ نکند توی نرم‌افزار یک گندی زدی؟ اما سامان آهسته نشست روی صندلی و گفت: «تصمیم گرفتم برم. نپرسید کجا و به چه امیدی، ولی باید برم.»



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

با دهان باز و چشمان بهت‌زده این بار نمی‌دانستم چه بگویم. انگار کسی هم انتظار نداشت حرفی بزنم. فریبا پرسید: «تو که اهل خارج رفتن نبودی، جوگیر هم نمی‌شدی، چی شده یهوایی؟ کجا می‌خواهی بری؟ این همه کار داری که تحویل بدی، مگه من می‌ذارم؟» و کامیاب اجازه نداد که سکوت برقرار شود و گفت: «خب کی می‌ری؟ در هر صورت صندلیت از امروز به من می‌رسه. اصلاً هر چیز رو خواستی ببر، اون لیوان و جامدادی و هدفون و بقیه رو، اما گیتار رو با خودت نبر!»

خاطر داشتن همان کاسی است، چیز دیگری نداریم. در واقع از دیدگاه فلسفی ما چیزی بین هستی و نیستی، بودن و نبودن، ماندن و رفتن، کار و بی‌کاری، داشتن و نداشتن تعریف می‌شویم. موجودیتی که هست چون اجازه ندارد نباشد، اما نیست باز هم چون نمی‌شود که باشد.

همین پدیده‌ای که دچار پیچیدگی فلسفی نه‌چندان ژرف اما دست‌وپاگیری شده، به یک دلیل ساده هنوز خود را درگیر یک کسب‌وکار می‌داند. نه به این دلیل که کرکره‌هایش را هر روز بالا می‌کشد یا مشتری دارد، بلکه تنها و تنها به خاطر وجود کامیاب و سامان و سمیرا و محمد و فریبا و همه برویج. باید تعدادی مجوز بگیریم که چندتایی را گرفتیم و بقیه را نداریم. باید گیرهای فنی زیادی را خودمان حل می‌کردیم که کردیم. باید دل را نه به دریا که به یک اقیانوس پر از کوسه‌های خونخوار می‌دادیم که دادیم.

روشن است که وقتی بازار خراب است، پول توی دست و بال کسی نیست. هر طرف می‌چرخي سرت به دیواری می‌خورد و سرها در گریبان است؛ یعنی

شب‌نوشته‌های یک بچه‌نوآور! (۷۰)

گیتار رو با خودت نبر

به کوری چشم دشمنان ما هنوز زنده‌ایم؛ نه تنها زنده بلکه سرحال و قهراق و پرانگیزه هم هستیم. دماغ مان چاق نیست، ولی برای اینکه منظور را خوب برسانیم می‌شود گفت دماغ مان هم چاق است. توپ هم نمی‌تواند ما را از جا تکان بدهد. محکم و استوار ایستاده‌ایم. البته اینکه کار و کاسی نداریم، موضوعی است علی‌حده! نه اینکه نداریم، یعنی نه که نداشتیم، داشتیم، خوبش هم داشتیم ولی نشد دیگر. حالا فکر نکنید قرار است مثل برخی از راننده‌های تاکسی (تلفنی قدیم و فلان شرکت حمل‌ونقل اینترنتی جدید) بگویم: «بله، روزی من خودم شرکت داشتیم و کارم هم خوب بود، ولی شریکم نامردی کرد و زمین خوردم.» نخیر از این خبرها نیست. ما کاسی داشتیم، داریم و خواهیم داشت، اما شما شاید فکر کنید نداریم، چون در جهان واقعی به جز اجاره، انواع آبونمان، بیمه، مالیات، پرداختی‌های رسمی، رومیزی، زیرمیزی که همگی به



تعدیل نیروی شرکت‌های بزرگ فناوری به نفع چه کسی است؟ فرصتی برای سنتی‌ها

کارگران اخراج‌شده از متا، گوگل، توئیتر و دیگر شرکت‌های بزرگ فناوری، فرصتی نادر برای بخش‌های قدیمی مانند خرده‌فروشی ایجاد می‌کنند تا نیروهای ماهر را جذب کرده و روند برنامه‌های دیجیتال خود را تسریع کنند.

سیمون پترلا، مدیرعامل «سایبر ویستا» که یک شرکت آموزش و توسعه امنیت سایبری است، می‌گوید: «این اتفاق برای صنایعی که به طور سنتی از تحول دیجیتال و امنیت سایبری عقب مانده‌اند، فرصتی است تا استعدادهایی را استخدام کنند که در زمانی که صنعت فناوری آنها را غارت می‌کرد، نمی‌توانستند جذب‌شان کنند.» شاپیفای، سلز فورس، دُردش، لیفت، کلارنا، رابین‌هود، استریپ، کوین بیس، نتفلیکس، مایکروسافت، پلوتون، اسنپ و تسلا از جمله شرکت‌هایی هستند که دست به تعدیل نیرو زده‌اند. در بسیاری از موارد اخراج‌ها ناشی از کاهش سریع‌تر از حد انتظار رشد آنلاین پس از افزایش استخدام در طول همه‌گیری بوده است. سقوط ارزش‌های بازار فناوری و بازار غیرفعال عرضه اولیه عمومی نیز به جذابیت شغلی شرکت‌های نوپای فناوری آسیب می‌زند.

ویجی گوویندارجان، استاد مدیریت در دانشکده تجارت تاک کالج دارتموث و آنوپ سرواستاوا، استاد و متخصص اختلالات دیجیتال در دانشگاه کلگری می‌گویند فراتر از جذب کارکنان اخراجی با مهارت‌های مورد نیاز از جمله هوش مصنوعی، اتوماسیون و علم داده، فرصت صید این کارمندان با ارائه گزینه‌های سهام محتمل‌تر است. آنها معتقدند: «یک سال پیش، یک مهندس نرم‌افزار جوان و مشتاق احتمالاً تمایل بیشتری به پیوستن به یک صرافی رمزارزی داشت تا بخش تجارت الکترونیکی یک خرده‌فروش فیزیکی، اما اکنون با روند اخراج کارکنان شرکت‌های فناوری، یک خرده‌فروش فیزیکی یا هر شرکتی با اصول بنیادین سالم که هنوز به طور کامل مدرن نشده، می‌تواند در استخدام استعدادهای مورد نیاز خود از شرکت‌های فناوری پیشی بگیرد.»



شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم



کار برای زندگی، نه زندگی برای کار

با وجود رکود احتمالی در سال ۲۰۲۳ همچنان کارمندان دست بالا را دارند و می‌توانند شرایط خود را که بر تعادل میان کار و زندگی تأکید دارد، به کارفرمایان تحمیل کنند

وضعیت نسبتاً ایده‌آل خود دست پیدا کند.

کار از راه دور یا درآمد بهتر؟

آلونسو موریس ۳۹ ساله به اندازه کافی در زمینه به اشتراک‌گذاری داده‌ها و تجزیه و تحلیل آنها کار کرده تا بداند درآمد این رشته چقدر می‌تواند باشد؛ به خصوص برای شخصی که نزدیک به ۲۰ سال تجربه دارد. اما موریس که خواست هویت واقعی‌اش محرمانه نگه داشته شود، به اینسایدر می‌گوید از حضور در جایی که هست رضایت دارد. او می‌گوید کار از راه دور زندگی او را بهبود داده است. کار از راه دور به این معنی است که او زمان کمتری را صرف رفت‌وآمد از خانه خود در کانتیکت به دفترش در نیویورک می‌کند و این امر رسیدگی به مسائل شخصی مانند سلامت مادرش را آسان‌تر می‌سازد. موریس به اینسایدر می‌گوید: «من همیشه می‌توانم به ایمیل‌ها پاسخ دهم و اگر مسئله‌ای فوری باشد، می‌توانم ظرف ۱۰ دقیقه به دفترم برگردم. هیچ مشکلی به این شدت وجود ندارد که نتوان ۱۰ دقیقه برای بررسی آن صبر کرد. این نوع انعطاف‌پذیری کاری، زندگی آدم را تغییر می‌دهد.»

و پایان کار آنها طبق یک برنامه کاری از پیش تعیین شده جلو می‌رود. بسیاری از کارکنان ایمنی و سهولت کار از راه دور را انتخاب می‌کنند و بسیاری بر این نکته تأکید دارند که دورکاری می‌تواند باعث شود در حالی که همچنان مفید و کارا هستند، زمان کمتری را صرف کنند. این امر با ذهنیت نسل زد هماهنگ است؛ نسلی از کارمندان جوان‌تر که در تلاش‌اند کار خود را در برنامه زندگی‌شان جای دهند، نه زندگی را در برنامه کاری‌شان. اینسایدر با سه کارمند دورکار در مورد چگونگی بهره‌وری بیشتر صحبت کرده و نتیجه آن دستمزد بهتر، زمان آزاد بیشتر و تنها انجام کارهایی که برای آن دستمزد می‌گیرند، بود.

دو سال و سه شغل

لزلی لایباریا، ۲۸ ساله در حال حاضر به عنوان مدیر منابع انسانی به صورت دورکار در شرکت مراقبت‌های بهداشتی چوپرا گلوبال کار می‌کند. او به اینسایدر گفته که کارش را دوست دارد، اما برای رسیدن به این موقعیت، نبرد سختی را پشت سر گذاشته است. در آغاز همه‌گیری او در شرکتی کار می‌کرد که ترجیح می‌دهد نام آن را مطرح نکند. او می‌گوید در این شغل نه تنها افزایش حقوق یا موقعیت

بهتری در یافت نکرده، بلکه مجبور شده بیشتر سال ۲۰۲۰ را دست‌تنها کار کند. او در مورد این آژانس کوچک می‌گوید: «کار در آنجا هرگز کاملاً از راه دور نبود. آنها این مسئله را روشن کردند. آنها در یک سال کووید فروش فوق‌العاده‌ای داشتند، اما پاداش من به طور قابل توجهی کم بود.» او متوجه شد چیز بیشتری از شغل می‌خواهد؛ مسئولیت‌های بیشتر، دستمزد بهتر و همچنین امکان کار در خانه. او می‌گوید که در آن زمان با خودش عهد کرد تا شغلش را رها کند و سپس موقعیت‌های جدیدی را تجربه کرد تا آنچه را که می‌خواست، پیدا کرد. او که طی دو سال، سه بار موقعیت شغلی خود را تغییر داده، توانسته به

«استعفای بزرگ» به یک اصطلاح فراگیر برای خروج نیروی‌های کار آمریکایی در طول همه‌گیری تبدیل شده است، اما زیر چتر این اصطلاح، چندین نیرو در حال ایفای نقش هستند. کارمندان تنها کار را ترک نمی‌کنند، بلکه برای افزایش حقوق، مزایای بهتر و تعادل میان کار و زندگی می‌جنگند. بسیاری از آنها پرش شغلی دارند، به استعفای بزرگ به عنوان تغییر بزرگ فکر می‌کنند و برخی دیگر کار خود را بی‌سروصدا ترک می‌کنند. در چند سال گذشته بخش زیادی از نیروی کار احیا شده، اما کمبودها همچنان ادامه دارد و احتمالاً ادامه خواهد داشت. این بدان معناست که حتی در بحبوحه رکود احتمالی سال ۲۰۲۳، کارمندان قدرت چانه‌زنی خود را حفظ می‌کنند.

از آنجا که ترجیحات نیروی کار با خواسته‌های کارفرما تضاد داشت، تمایل به گزینه‌های کار از راه دور به دلیل انعطاف‌پذیری به همراه ترس از قرار گرفتن در معرض کووید ۱۹ و نبود گزینه‌های مراقبت از کودک، از ویژگی‌های مهم بسیاری از داستان‌های استعفای بزرگ بوده است. این به یک عامل تعیین‌کننده برای بسیاری از شکارچیان شغل تبدیل شده است. بر اساس نظرسنجی ماه آوریل ADP (شرکت آمریکایی ارائه‌دهنده نرم‌افزار و خدمات مدیریت منابع انسانی) از ۳۲ هزار نفر، دوسوم نیروی کار جهانی (۶۴ درصد) گفته‌اند اگر کارفرمایانشان بخواهد آنها تمام‌وقت به دفتر بازگردند، به دنبال شغل جدیدی خواهند رفت.

طبق نظرسنجی مک‌کنزی در تابستان امسال، جدای از دستمزد بالاتر یا فرصت‌های شغلی بهتر، یک ترتیب کاری انعطاف‌پذیر که شامل گزینه کار از راه دور نیز می‌شود، بالاترین انگیزه برای یافتن شغل جدید بود. بر اساس گزارش متفاوتی توسط ادوبی در سال گذشته، ۵۱ درصد از ۵۵۰۰ کارمند شرکتی که با آنها مصاحبه شد، کارکنان شرکت‌هایی با بیش از ۱۰۰۰ کارمند، انعطاف‌پذیری کامل در برنامه‌ریزی را ترجیح می‌دهند. در حالی که تنها ۱۶ درصد گفته‌اند که هفته کاری ایده‌آل آنها اصلاً انعطاف‌پذیر نیست و شروع



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

ترک بی‌سروصدای کار

سال گذشته جینا کاب به یک بیماری خودایمنی مزمن مبتلا شد که زندگی و همچنین رابطه او با کارش را به کلی تغییر داد. کاب ۲۶ ساله که خواست هویت واقعی‌اش محرمانه بماند، به اینسایدر گفته قبل از شروع کار فعلی خود به عنوان یک استراتژیست ارشد بازاریابی، او از آن دسته افرادی بود که در محل کار فراتر از آنچه از او انتظار داشتند، عمل می‌کرد؛ حتی بعد از ساعت کاری در دفتر می‌ماند و بدون دریافت حقوق اضافی کارهایی را که در شرح وظایف شغلی‌اش نبود، انجام می‌داد. اما بیماری‌اش او را مجبور کرد مرز مشخصی بین زندگی شخصی و کاری خود بکشد.



نتایج نظرسنجی گالوپ کارمندان خسته و بی تحرک آمریکایی

بر اساس دو نظرسنجی گالوپ (یک نظرسنجی در سپتامبر ۲۰۲۲ از حدود ۱۵۰۰۰ کارمند و یک بررسی در دسامبر از بیش از ۱۰ هزار کارمند) در مورد نگرش کارمندان نسبت به کار، یک کارمند آمریکایی معمولی خسته، بی تمرکز و بی تحرک است. برخی از اینها واکنشی است به همه گیری و اینکه مردم را وادار می کند تا رفاه خود را در اولویت قرار دهند. همچنین به این دلیل که اکنون برخی از کارمندان احساس قدرت بیشتری دارند و در مورد تردیدهای خود صحبت می کنند، اما اتفاق عمیق تری نیز در جریان است. به نظر بسیاری از کارمندان، رهبران شان فرهنگ مثبتی در محیط کار ایجاد نکرده یا احساس هدفمندی به آنها منتقل نمی کنند.

این مسئله برای شرکتها مهم است به این دلیل که کارمندان متعهدتر با چیزهایی که کسب و کارها می خواهند، مانند بهره وری و سودآوری مرتبط هستند. بر اساس گزارشهای متعدد از مشاوران رهبری شرکتها، مدیران عاملی که با ایجاد احساس ارزشمند بودن کارکنان را به مشارکت فرا می خوانند، نه تنها به محدود کردن ترک کار از سوی کارمندان کمک می کنند، بلکه بازدهی بیشتری را نیز شاهد هستند.

آنها به رفاه کلی کارگران خود کمک می کنند و کارمندان که احساس می کنند مورد حمایت رؤسای خود قرار دارند نیز بیشتر احساس خوشبختی می کنند و کمتر به بیماریهای مزمن مبتلا می شوند. یاسمین هیل، مدیر عامل شرکت مشاوره رادیانت اسلیت در ماه سپتامبر به اینسایدر گفت: «مردم خسته هستند. مدیران عامل باید زمان، انرژی و منابع بیشتری را برای توسعه فرهنگ در محیط کار خود صرف کنند.» تحقیقات گالوپ نشان می دهد کارمندان می گویند شرکتها ایشان باعث می شود احساس کنند بخشی از چیزی بزرگتر هستند، بیش از هفت برابر کسانی که این کار را انجام نمی دهند احتمال دارد بگویند که شغل شان تأثیر بسیار مثبتی بر سلامت روان آنها دارد. نکته مهم برای مدیران روشن است؛ کار هر کارمند را به هدف بزرگتر شرکت متصل کنید.



شماره ۸۱
۱۳۰۱ دی ۱۸
سال دوم



بخت بلند اخراجی های نامدار

کارمندان اخراج شده از شرکت های بزرگ هم معروف ترند و هم پیشنهاد شغلی بیشتری دریافت می کنند؛ اتفاقی که برای ستاره های گمنام و اخراجی استارت آپ های کوچک رخ نمی دهد

تصمیم ها بر چه اساسی گرفته می شوند یا اهداف کسب و کار چه هستند.»

تأثیر نام تجاری

گوپتا می گوید کارمندان که کار تأثیرگذاری در شرکت خود انجام داده اند، با ارزش ترین نیروها برای استخدام هستند. در مصاحبه ها، کاندیداهایی که بر کارهای مفیدی که برای یک شرکت انجام داده اند، مانند افزایش سودآوری یا کارهای شگفت انگیز دیگر تأکید می کنند، بسیار ارزشمندتر از کسانی هستند که می گویند در شرکت فناوری معروفی کار می کردم، ولی اثرگذاری نداشتم. او می افزاید: «به نظر من برند اصلاً مهم نیست. اگر کارمند آن استارت آپ کوچک، شبکه و ارتباطات خوبی داشته و شخصی تأثیرگذار باشد، هیچ کس نمی تواند جلوی رشد او را بگیرد.»

غرق در پیشنهاد های کاری

اغلب کارمندان کمپانی های بزرگ فناوری که اخراج و در رسانه های اجتماعی معروف شده اند، غرق در پیام ها و پیشنهاد های کاری می شوند، بنابراین تماس یک شرکت به عنوان استخدام کننده تأثیر کمی دارد. گوپتا می گوید: «حتی اگر من پیامی برای این فرد بگذارم یا با او تماس بگیرم، ممکن است قبل از من شغل دیگری پیدا کرده باشد.»

گوپتا می گوید برای انجام وظایف یک نقش به کارمندان سابق شرکت های بزرگ فناوری تکیه نمی کند، بلکه به جست و جوی منابع و کاندیداهای دیگر ادامه می دهد. او می افزاید: «اگر از یک شرکت کوچک تر یا یک استارت آپ کاندیدایی پیدا کنم و نقش مورد نظر خود را به او بسپارم خوب است، زیرا هدف این است که جای خالی آن موقعیت را با یک کاندیدای با کیفیت پر کنم. بنابراین فرقی نمی کند که آنها از گوگل می آیند یا از یک شرکت کوچک تر.»

کمک کند تا جذب شرکت جدیدی شوند. گوپتا و یکی دیگر از کارشناسان سه دلیل برای مورد تقاضا بودن کارکنان استارت آپ ها در شرکت ها ارائه می دهند که در ادامه به آنها می پردازیم

تجربیات گسترده

دیوید ریچاردز، مدیرعامل شرکت نرم افزاری وندیسکو می گوید که ترجیح می دهد کارمندان اخراجی استارت آپ ها را استخدام کند، زیرا آنها مهارت های متنوعی دارند. ریچاردز توضیح می دهد: «نکته شرکت های واقعاً بزرگ این است که اغلب شما یک چرخنده کوچک در فرایندی بسیار بزرگ هستید، تقریباً مانند یک قطعه در خط تولید. یک نام تجاری معروف برای استخدام شدن کافی نیست.» او می گوید اگر این گزینه را داشت که بین یک کارمند اخراج شده از توئیتر و یک کارمند اخراج شده توسط یک شرکت کمتر شناخته شده با همان اعتبار یکی را انتخاب کند، احتمالاً دومی را انتخاب برمی گزید. ریچاردز می افزاید: «در شرکت های بزرگ فناوری، دامنه کار شما آن قدر ظریف است که در معرض طیف وسیع کارهایی که در یک شرکت کوچک انجام می دهید، قرار نمی گیرید. برای مثال در یک شرکت کوچک اگر من این قطعه را نسازم، ممکن است شرکت از بین برود، اما در توئیتر، اگر من این ویژگی را ایجاد نکنم، هیچ کس اهمیتی نمی دهد.» چند نفر در متا بعد از کار برای صرف نوشیدنی با مدیرعامل شرکت خود به کافه رفته اند؟ هیچ کس. کارمندان استارت آپ ها دسترسی بیشتری به مدیریت ارشد مانند مدیرعامل دارند، به این معنی که نزدیکی شان به استراتژی کسب و کار بسیار نزدیک تر است نسبت به کسی که در یک شرکت بزرگ کار می کند. ریچاردز می گوید: «در شرکت های بزرگ تر واقعاً نمی دانید

در سال جاری شرکت های فناوری هزاران کارمند خود را اخراج کردند تا برای رکود اقتصادی آینده آماده شوند. بر اساس آخرین داده ها، بیش از ۱۵۰ هزار کارمند حوزه فناوری در سال ۲۰۲۲ اخراج شده اند و متا و آمازون در ماه گذشته بیش از ۱۰ هزار کارمند خود را اخراج کرده اند. از آن زمان بسیاری از کارمندان سابق کمپانی های بزرگ فناوری به سراغ شبکه های اجتماعی رفتند تا تجربیات خود را از اخراج شدن به اشتراک بگذارند. در اثر همین پست ها که بعضاً وایرال شدند، پیشنهاد های شغلی بسیاری نیز دریافت کردند. استفانی واشنگتن، یکی از استخدام کنندگان قراردادی سابق در متا، پس از به اشتراک گذاشتن پستی درباره اخراجش در لینکدین، بیش از پنج میلیون بازدیدکننده پیدا کرد و چندین پیشنهاد مصاحبه از لیفت، آمازون و تیک تاک داشت. اما کارمندان اخراج شده استارت آپ ها چندان خوش شانس نیستند. صدها استارت آپ و شرکت کوچک و متوسط از جمله شرکت هایی مانند سوییفت ایکس، باییت، پولی و دیتاریلز نیز دست به تعدیل نیرو زده اند. یکی از استخدام کنندگان به نام آدام کارپیاک در پستی در لینکدین گفت: «از اینکه افراد تنها زمانی کمک دریافت می کنند که از شرکت معروفی اخراج شده باشند، متنفرم. اشتباه نکنید، من برای همه ناراحتم، اما نمی توانم تصور کنم که اخراج شوم و محبت اجتماعی زیادی به دست نیآورم، چون هیچ کس نمی داند کجا کار می کردم و اخراجم خبرساز نشده است.» نیکیتا گوپتا، استخدام کننده فنی و بنیان گذار شرکت کاریابی کریفلو، به اینسایدر گفته که استخدام کنندگان به هنگام جذب افراد از شرکت های بزرگ فناوری، احساس اطمینان بیشتری دارند، زیرا آنها قبلاً فرایند جذب بسیار سختی را پشت سر گذاشته اند، اما او تأکید می کند کارمندان اخراج شده توسط استارت آپ ها نیز مهارت ها و صلاحیت هایی دارند که می توانند به آنها



حرکت به سوی تاناکورا به خاطر محیط زیست

چهارروندی که در سال ۲۰۲۳ خرده‌فروشی را شکل خواهند داد

دستمزدها ۱۰ درصد بیشتر شده و تورم زنجیره تأمین همچنان وجود دارد. «بقا در سال ۲۰۲۳ نیازمند توجه دقیق به روندهای کلیدی صنعت است که بر نحوه خرید و ارتباط مشتری تأثیر می‌گذارد.»

کاهش هزینه کرد مصرف‌کنندگان

با وجود سطوح بالای تورم که قرار است در سال ۲۰۲۳ ادامه پیدا کند، مصرف‌کنندگان در سرتاسر جهان احساس فشار می‌کنند. اعتماد مصرف‌کننده کاهش یافته، زیرا افزایش قیمت‌ها، همه‌چیز را از مواد غذایی گرفته تا قبوض سوخت تحت تأثیر قرار می‌دهد. در سال ۲۰۲۳ خرده‌فروشان باید در حالی که تشخیص

پس از اختلال ناشی از همه‌گیری در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱، صنعت خرده‌فروشی امیدوار بود سال ۲۰۲۲ بازگشت به چیزی نزدیک به عادی باشد، اما با یک محیط ژئوپلیتیکی ناپایدار و افزایش شدید هزینه‌های زندگی، چالش‌های جدیدی در کنار چالش‌های ناشی از همه‌گیری پدید آمده است.

اندرو گوداکر، مدیرعامل انجمن خرده‌فروشان مستقل بریتانیا (BIRA) می‌گوید: «تفاوت واقعی در سال ۲۰۲۲، به‌ویژه در نیمه دوم سال این است که بحران هزینه زندگی بر تقاضای مصرف‌کنندگان تأثیر گذاشته است. در عین حال شاهد افزایش شدید هزینه‌های اداره کسب‌وکار نیز بوده‌ایم؛ هزینه‌های انرژی ۴۰۰ درصد و



دنیای جدید خرده‌فروشی در سال ۲۰۲۳ چه ویژگی‌هایی دارد؟ آنچه تغییر کرد، آنچه احیاء شد

تعامل با مشتری دیگر اولویت شماره ۱ نیست

مدت‌هاست که خدمات مشتریان در مرکز اهمیت صنعت خرده‌فروشی قرار داشته است. پیشینه آن به اولین هتل ریتز در دهه ۱۸۰۰ برمی‌گردد و ظهور فروشگاه‌های بزرگ در مراکز خرید پس از جنگ جهانی دوم ناشی از آن است. اما این روزها خدمات مشتری کاملاً متفاوت به نظر می‌رسد.

اکنون همه‌چیز در مورد سرعت، راحتی و یک تجربه بدون لمس است؛ منوی بسیاری از رستوران‌ها و تابلوهای خرده‌فروشی هنوز به شکل کدهای کیبورد ارائه می‌شوند، هم مشتریان و هم خرده‌فروشان تا حد زیادی از پول نقد استفاده نمی‌کنند و تسویه حساب خودکار در فروشگاه‌های بزرگ و خرده‌فروشان پوشاک مانند کولز، اچ‌اندام، زارا، یونیکلو و بد بث اند بیاند در حال رشد است.

بر اساس یک نظرسنجی در سال ۲۰۲۱ که توسط شرکت فناوری خرده‌فروشی «رادپانت» انجام شد، پرداخت خودکار تا حد زیادی مورد استقبال مشتریان قرار گرفته است. ۸۵ درصد خریداران آن را از انتظار در صف صندوق‌ها سریع‌تر می‌دانند و ۶۰ درصد می‌گویند تسویه حساب خودکار را به تسویه حساب توسط یکی از کارکنان ترجیح می‌دهند. اما این حرکت کاهش هزینه را نیز به همراه دارد. تسویه حساب خودکار به کارکنان کمتری در فروشگاه نیاز دارد و نیروی کار یکی از بزرگ‌ترین هزینه‌های خرده‌فروشی فیزیکی است. نیروی کار یا فقدان آن نیز عاملی بود که فروشگاه‌هایی مانند المارت، سون-الون و مک‌دونالد ساعات کار خود را کاهش دادند و عملاً به امکان خرید ۲۴ ساعته پایان بخشیدند. بعد از حدود سه سال ساعات طولانی خدمات‌دهی فروشگاه‌ها دیگر مثل قبل نیست.

خرده‌فروشان بزرگ در حال افتتاح فروشگاه

اگرچه عمر بسیاری از خرده‌فروشی‌ها قبل از همه‌گیری به سر آمد و مجموعه‌ای از فروشگاه‌ها نیز در سال ۲۰۲۰ تعطیل شدند، با وجود هشدار کارشناسان مبنی بر اینکه شرایط فروشگاه‌های فیزیکی هرگز پس از همه‌گیری بهبود نمی‌یابد، تصویر سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ کاملاً متفاوت به نظر می‌رسد. وال استریت ژورنال گزارش داد که برلینگتون، خرده‌فروش همواره تخفیف اعلام کرده که ۸۷ فروشگاه جدید در سال مالی جاری افتتاح خواهد کرد. راس استورز قصد دارد امسال ۹۲ مکان کاملاً جدید اضافه کند و تی‌جی مالک مکس و مارشال تی‌جی ایکس امسال ۱۰۴ فروشگاه افتتاح کرده است. بارنز و نوبل نیز در سال آینده ۳۰ فروشگاه جدید به مجموعه‌اش اضافه خواهد کرد.

این روزها خرید کردن کمی متفاوت به نظر می‌رسد. فروشگاه‌های فیزیکی مانند فول فیلمنت سنتر عمل می‌کنند. تسویه حساب خودکار رایج‌تر می‌شود، پول نقد از رده خارج شده و کدهای کیبورد جای آن را گرفته‌اند. این تغییرات با همه‌گیری آغاز شد، اما حتی زمانی که زندگی در ایالات متحده تقریباً به حالت عادی بازگشت، ادامه یافت. دنیای جدیدی از خرده‌فروشی ایجاد شده که حتی نسبت به سه سال پیش متفاوت به نظر می‌رسد. روندهایی که همگی نسبت به دوران شکوفایی خرده‌فروشی قبل از رکود ۲۰۰۸، به‌جز یک روند عمده خرده‌فروشی که در سال ۲۰۲۲ احیاء شد، جدید هستند.

فروشگاه‌ها بسیار شبیه به فول فیلمنت سنترها شده‌اند

همه‌گیری خرده‌فروشی در فروشگاه‌های فیزیکی را از بین نبرد، اما آن را تغییر داد. بی‌شک مراکز خرده‌فروشی هنوز هم به خریداران حضوری کالا می‌فروشند، اما آنها نیز برای پاسخگویی به تقاضای ایجادشده توسط تجارت الکترونیک به نبرد دعوت شده‌اند. خرده‌فروشان مانند اولتا، میسیز، بست‌بای، نورد استورم، والمارت و... به جای اتکای صرف به فول فیلمنت سنترها برای پردازش و ارسال سفارش‌های آنلاین، شروع به استفاده از موجودی فروشگاه‌ها نیز کرده‌اند. به گفته وال استریت ژورنال، این روند به آنها کمک می‌کند تا کالاهای بیشتری ارسال کنند و از انتقال پیام موجود نبودن سفارش‌ها به مشتریان خودداری کنند. علاوه بر این، ممکن است اقلامی که از یک فروشگاه ارسال می‌شوند، سریع‌تر از زمانی که از یک مرکز توزیع منطقه‌ای می‌آیند، به درب منزل مشتری برسند. اقداماتی مانند تحویل در خیابان، خرید آنلاین و تحویل در فروشگاه (معروف به BOPIS) از رده خارج نمی‌شوند. در حالی که این گزینه‌ها قبل از همه‌گیری نیز در دسترس خریداران بود، اما زمانی که محدودیت‌ها موجب شد همه در خانه بمانند، قدرت بیشتری پیدا کردند. مصرف‌کنندگان بعد از تقریباً سه سال به آنها اعتماد کردند؛ طبق مطالعه‌ای از مرکز تحقیقات روابط عمومی AP-NORC دانشگاه شیکاگو، ۳۳ درصد از بزرگسالان زیر ۵۰ سال آمریکایی گفته‌اند احتمالاً به استفاده از خدمات تحویل کنار خیابان ادامه می‌دهند. فروشگاه‌ها نیز در حال تبدیل شدن به مراکزی برای مرجوعی آنلاین هستند. به لطف رونق خرید آنلاین، مرجوعی کالاها در حال افزایش است و این به چالش‌گران قیمتی برای خرده‌فروشان تبدیل شده است. به طوری که آنها شروع به دریافت هزینه از خریداران برای بازگرداندن کالاهای مرجوعی خود کرده‌اند. در صورت عدم تمایل خریداران به پرداخت هزینه مرجوعی، می‌توانند محصولات را به‌صورت حضوری به فروشگاه تحویل دهند.



شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم



به نظر می‌رسد فعالیت آمازون فرش فعلاً متوقف شده باشد سرنوشت فروشگاه زامبی‌ها در هاله‌ای از ابهام

سرعت این روند در ماه‌های اخیر به شدت کاهش یافته است. این غول اینترنتی هیچ فروشگاه جدیدی از سپتامبر گذشته تاکنون راه‌اندازی نکرده است.

در حالی که ممکن است دلایل رسمی آمازون در دسترس نباشد، ریل دیل توضیحاتی احتمالی ارائه داده، مثل اینکه ممکن است نگرده داشتن فروشگاه‌ها در محل حتی به صورت غیرعملیاتی ارزان‌تر از تعطیل کردن آنها باشد. این رسانه گزارش داد: «در حالی که شرکت درگیر اجاره، نگهداری و مالیات است، تعطیل کردن یک فروشگاه می‌تواند آمازون را مجبور کند برای انصراف از اجاره یا اخراج کارمندان استخدام شده، هزینه‌ای بپردازد.»

یک تیک تاکر بازدید خود را از یکی از فروشگاه‌ها در یک ویدئو مستند کرد و افکار خود را به اشتراک گذاشت. او گفته است: «من عاشق فناوری آمازون فرش هستم.» او در حال رفتن به فروشگاه و قرار دادن اقلام در سبد خرید خود دیده می‌شود، اما این یک سبد خرید معمولی نیست. اقلام در صورت قرار گرفتن در آن به طور خودکار اسکن می‌شوند. سپس صفحه‌ای جلوی دسته سبد خرید، کل صورت حساب خریدار را به روز می‌کند. در مورد این فناوری به‌طور دقیق توضیح داده نشده، اما خریدار سبد خرید خود را در صف پرداخت «بدون کارت و بدون تماس» قرار می‌دهد. در حالی که او همچنان به چرخش سبد خرید خود در مسیر ادامه می‌دهد، صفحه روی سبد خرید یک مجموع نهایی و یک صفحه پردازش تیک تاکر کیسه‌های مواد غذایی خود را در دست گرفته، می‌گوید: «راستش نمی‌توانست راحت‌تر از این باشد.»

آمازون به دلیل منتظر نگه داشتن خریداران برای افتتاح «سوپرمارکت‌های آینده» مورد انتقاد قرار گرفت و خریداران فروشگاه‌های آمازون را به دلیل سوت و کوری، «فروشگاه زامبی‌ها» خواندند. هیاهوهای خط جدید نوآورانه فروشگاه‌های مواد غذایی «آمازون فرش» اکنون که بسیاری از مکان‌ها خالی هستند، از بین رفته است. در حالی که به نظر می‌رسد بسیاری از فروشگاه‌های آمازون فرش که از آنها با عنوان فروشگاه زامبی‌ها یاد می‌شود، ساخته شده و آماده حضور مشتریان هستند، این شرکت آنها را بدون پرسنل و کالاها کرده است. هفت فروشگاه در کالیفرنیا، نیوجرسی، نیویورک و پنسیلوانیا درگیر این مشکل هستند.

سن دیگو ویل گزارش داد که یکی از نمایندگان آمازون در ماه گذشته تأیید کرده افتتاح فروشگاه جدیدی در سن دیگو برای زمان نامحدودی به تعویق افتاده و هیچ جدول زمانی مشخصی برای موعد بازگشایی آنها وجود ندارد. موح تأخیرها به بخش مرکزی آمریکا نیز رسیده است. ساکنان ادن پرری در مینه‌سوتا ماه‌ها منتظر افتتاح فروشگاه ۴۰ هزار فوت مربعی منطقه خود بودند. ریک گنجو، شهردار به گزارشگر اخبار محلی ادن پرری گفته است: «ما می‌دانیم که ساخت‌وساز داخلی به تعویق افتاده، اما مطمئن نیستیم که چرا.»

به نظر می‌رسد این فقط یک تصمیم تجاری آمازون باشد و آنها در اطلاع رسانی خیرها چندان خوب نیستند. جسیکا مارتین، نماینده روابط عمومی آمازون گفته است: «ما در مورد نقشه راه آینده خود اظهار نظر نمی‌کنیم.» این شرکت از سال ۲۰۱۷ تا به حال ۴۴ فروشگاه آمازون فرش را در سراسر کشور افتتاح کرده، اما

رشد فروش مجدد با حذف انگ خرید دست دوم در میان نسل جوان تقویت می‌شود و نسل زد بیشترین احتمال خرید و فروش لباس را دارند. در سال ۲۰۲۳ خرده‌فروشان باید بررسی کنند که چگونه می‌توانند فروش دست دوم یا فروش مجدد را در مدل‌های خود بگنجانند. آنها باید در نظر بگیرند که فروش مجدد بخشی از آگاهی و تمایل روبه‌رشد برای اقتصاد چرخشی است. با توجه به اینکه در حال حاضر پایداری برای بسیاری از مصرف‌کنندگان مهم است، اقلامی که قابل تعمیر، پر کردن، تجدید یا بازیافت هستند، به طور فزاینده‌ای محبوب هستند و ممکن است عملیاتی کردن آن برای خرده‌فروشان آسان‌تر از مدل‌های فروش مجدد باشد.

می‌دهند سطوح مخارج اختیاری تحت تأثیر شرایط اقتصادی کنونی قرار گرفته، بین ادامه فروش محصولات مورد نیاز و مورد علاقه مشتریان تعادلی پیدا کنند. یافتن این تعادل برای بسیاری از خرده‌فروشان، به تاکتیک‌های مختلف بستگی دارد؛ از مدیریت بهتر انبار و محدوده گرفته تا برقراری ارتباط شخصی‌سازی شده با مشتری. دیوید کامیسا، مدیرعامل و شریک گروه مشاوره بوستون، می‌گوید: «با وجود مصرف‌کننده‌ای که بیش از پیش بر ارزش پول متمرکز شده است، یکی از راه‌هایی

که خرده‌فروشان می‌توانند نیاز به حفظ سود را رفع کنند، ساده‌سازی طیف محصولات ارائه شده است. این می‌تواند شامل افزایش برندهای شخصی به عنوان ابزاری برای ایجاد تمایز، ارزش و رقابت قیمت باشد.» او به خرده‌فروشان می‌گوید که به شدت بر اهرم‌های متعارف مانند فشار آوردن به تأمین‌کنندگان یا کاهش هزینه‌های کارمندان برای حفظ سود عملیاتی اعتماد می‌کنند، هشدار می‌دهد. در عوض خرده‌فروشان باید با بررسی زنجیره‌های تأمین مانند همکاری بهتر با تأمین‌کنندگان و دید بهتر برای مدیریت موجودی قدیمی، در هزینه‌ها صرفه‌جویی کنند. کامیسا همچنین بر اهمیت برقراری ارتباط موفقیت‌آمیز با مشتری در مورد محصولاتی که در زمانی خاص محبوب هستند، تأکید می‌کند. او استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی را برای ارائه پیام‌های شخصی‌تر و مرتبط، انتقال ارزش و انتخاب در دسته‌هایی که برای مصرف‌کنندگان فردی مهم است، پیشنهاد می‌دهد. گوداکر در مورد نقش کلیدی ارزش برای یک مشتری آگاه به هزینه توضیح می‌دهد: «ارزش ترکیبی از قیمت، کیفیت و خدمات است. باید پیشنهادهای و تبلیغات محصول وجود داشته باشد، اما نه به قیمت کاهش کیفیت محصول و خدمات.»

افزایش فروش مجدد

بر اساس داده‌های شرکت تحلیلی گلوبال دیتا، بازار جهانی فروش مجدد پوشاک در سال ۲۰۲۲ با رشد ۳۰/۱ درصدی به ۱۸۲/۴ میلیارد دلار رسید. این رشد سریع قرار است ادامه یابد و با پیش‌بینی رشد ۵/۸۵ درصدی بین سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۶، بازار جهانی فروش مجدد پوشاک را به ۳۳۸/۴ میلیارد دلار می‌رساند.

با افزایش تعداد پلتفرم‌هایی که کالاهای دست دوم را ارائه می‌دهند و فناوری‌هایی که فروش مجدد برندها را در وب‌سایت‌ها آسان‌تر می‌کنند، این بخش از صنعت خرده‌فروشی قرار است در سال ۲۰۲۳ شکوفا شود. فروش مجدد دو مسئله بسیار مهم را شامل می‌شود؛ خرید دست دوم نه تنها یک گزینه سازگار با محیط زیست است، بلکه با قیمت کمتری ارائه می‌شود.

تحقیقات ای‌پی (که در سال ۲۰۲۲ در هر ثانیه فروش یک کالای مد دست دوم را ثبت کرد) در مورد انگیزه‌های بزرگسالان بریتانیایی درباره خرید دست دوم، این دلایل اصلی را نشان داد: دسترسی به معامله بهتر یا امکان خرید ارزان (۳۲ درصد)، کاهش هزینه‌ها و افزایش هزینه‌های زندگی (هر دو ۳۱ درصد)، و تلاش برای پایداری بودن و کمک به محیط زیست (۲۶ درصد).

تجارت الکترونیک تکامل می‌یابد

در سال ۲۰۲۲ تغییر مشخصی در بسیاری از بازارهای تجارت الکترونیک رخ داد. در بریتانیا ۱۰ ماه متوالی کاهش در فروش آنلاین به عنوان درصدی از کل فروش خرده‌فروشی وجود داشت، زیرا خریداران دوباره شروع به استقبال از فروشگاه‌ها کردند. با افزایش هزینه‌های تبلیغات و متعاقب آن هزینه‌های خرید بالاتر، بسیاری از برندها و خرده‌فروشان عملکرد تجارت الکترونیک خود را حداقل در سال ۲۰۲۲ چالش برانگیز یافته‌اند. برای کامیسا این به سادگی یک تعادل مجدد پس از همه‌گیری است و هیچ چیزی وجود ندارد که نشان دهد رونق تجارت الکترونیک در حال کاهش است. انتظار می‌رفت زمانی که فروشگاه‌های خرده‌فروشی بازگشایی شدند، مقداری از این هزینه‌ها به خرید حضوری بازگردد. با این حال معمولاً خرید آنلاین یک رفتار تکرارشونده است. بنابراین عادت‌های جدیدی شکل خواهند گرفت که حجم فروش را در سال‌های آینده حفظ خواهد کرد.

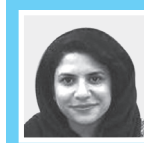
جوامع یا مشتریان؟

همزمان با کاهش کلی تجارت الکترونیک در سال ۲۰۲۲، این امکان وجود دارد که مدل ساده فهرست کردن محصولات در وب‌سایت‌ها و انتظار برای فروش آنها در سال ۲۰۲۳ کمتر مؤثر باشد. مصرف‌کننده آنلاین بیشتر به سرگرمی‌ها عادت دارد و تجارت اجتماعی و پخش زنده (لایو استریمینگ) همچنان مورد توجه قرار می‌گیرند. اندرو چن، مدیر ارشد محصول پلتفرم تجارت ویدئویی

زنده کامنت سلد می‌گوید: «تجارت الکترونیک استاندارد بر پیام‌هایی ثابت تکیه می‌کند و خریدار را مجبور می‌کند تا برای یافتن، ارزیابی و خرید محصولاتی که ممکن است برای او مناسب باشد یا نباشد، تلاش کند.»

او استدلال می‌کند که فرصتی که فروش زنده در رشد، پرورش و تقویت یک جامعه مبتنی بر روابط ارائه می‌دهد، پتانسیل تغییر چشم‌گیر معیارهای درآمدی مورد مشاهده خرده‌فروشان و برندها را دارد. از آنجا که تجارت اجتماعی و

فروش زنده نیز همپای هزینه تجارت الکترونیک افزایش می‌یابد، خرده‌فروشان باید در نظر بگیرند که آیا پیشنهاد تجارت الکترونیک آنها از روش‌های جدید برای فروش و ایجاد مخاطبان درگیر و وفادارتر استفاده می‌کند یا خیر.



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم





با گسترش درک ما از حاکمیت فناوری، فهم ما از ابعاد اجتماعی، فرهنگی فناوری‌های نوظهور نیز رشد می‌کند

فناوری چگونه جهان را تغییر می‌دهد؟

فناوری‌ها به شکلی فزاینده پیچیده و به هم پیوسته می‌شوند. ماشین‌ها، هواپیماها، دستگاه‌های پزشکی، تراکنش‌های مالی و سامانه‌های برق بیش از همیشه به نرم‌افزار رایانه‌ای وابسته هستند که درک و در برخی موارد کنترل آنها دشوارتر به نظر می‌رسد. بررسی چگونگی تغییر مثبت یا منفی زندگی ناشی از پیشرفت فناوری در سراسر جهان و شناخت ابزارهای اجتماعی، سیاسی و قانونی مورد نیاز برای کمک به شکل‌دهی و ترسیم مسیر سودمند آن، به دلیل پیچیدگی فزاینده فناوری برای پژوهشگران دشوارتر و ضروری‌تر از همیشه شده است. با توجه به شتاب تغییرات فناوری و احساس اجتناب‌ناپذیری پیشرفت مداوم آن ممکن است این کار غیرممکن به نظر برسد. گرچه بسیاری از کشورهای جهان برداشتن گام‌های چشم‌گیر برای تنظیم مقررات فناوری‌های رایانه‌ای را آغاز کرده‌اند، هنوز در فرایند بازنگری اساسی در قوانین حاکم بر جریان داده‌های جهانی و تبادل فناوری فراسوی مرزها هستند. دوره‌های هیجان‌انگیزی نه تنها برای توسعه فناوری، بلکه برای سیاست‌های فناوری در پیش است. در حالی که ممکن است فناوری‌های ما پیشرفته‌تر و پیچیده‌تر از هر زمان دیگری باشند، درک ما از اینکه چگونه می‌توان به بهترین شیوه آنها را به کار گرفت، نگهداری کرد و حتی محدود ساخت نیز هیجان‌انگیز است. ساختارهای سامانه‌های فناوری پیامدهای چشم‌گیری برای سازمان‌های اجتماعی و کارگزاران دارند؛ این ساختارها شامل سامانه‌های منبع باز، سامانه‌های باز که به شدت توزیع شده و غیرمتمرکز هستند، آنهایی که تحت نظارت بسیار و بسته هستند و الگوهای



شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم



تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.

تبدیل شده‌اند.



ادامه از صفحه ۱۷

عقب‌نشینی مردم از سرویس‌های داخلی

شاید بعضی روزها که اختلال سراسری بود، به مشکل می‌خوردند و در سایر مواقع در دسترس بودند. هرچند این امکان وجود دارد که رغبت مردم به استفاده از این سرویس‌ها کاهش یافته باشد.

فکر می‌کنید با این روند، آینده اکوسیستم فین‌تک چطور خواهد بود؟

این لکوسیستم در برخی لایه‌ها دچار اختلال جدی می‌شود و تحت فشار قرار می‌گیرد. به طور مثال مسدود شدن اینستاگرام بخش عمده‌ای از فعالیت گروه‌هایی که تراکنش را در این بخش مدیریت می‌کردند، دچار اختلال کرد. معتقدم فیلترینگ به شکل مقطعی می‌تواند آسیب بزند، ولی چنانچه ادامه دار

باشد، فقط هزینه مردم را افزایش می‌دهد، وگرنه راه‌حل رسیدن به سرویس کار پیچیده‌ای نیست. همین الان می‌بینید که سرویس‌های اینستاگرام هستند و مردم در آن فعالیت می‌کنند و گروه‌های مختلف حضور دارند. من فکر می‌کنم همان افرادی که واتس‌آپ را فیلتر کرده‌اند هم از آن استفاده می‌کنند، زیرا خواه‌ناخواه باید حضور داشته باشند و عقلانی نیست خود را از این فضا حذف کنند.

با همه این تفاسیر، من آینده را مثبت می‌بینم و به آن امید دارم. این موبایلی که دست شما و سایر افراد است، طی سال‌ها رشد کرده و به بهترین ابزار تبدیل شده و سرویس‌ها بیشترین انرژی خود را صرف کارآمدی در این ابزار می‌کنند. در فین‌تک‌ها هم بخش عمده‌ای از کسب‌وکارها روی موبایل تعریف شده و این قابل حذف کردن نیست. حتماً راه خود را پیدا می‌کند و مسیری ایجاد می‌شود. منکر اختلالات نیستم و شاهد بسیاری از گزیت کرده‌اند، تعدیل نیرو داشته‌اند یا کار خود را متوقف کرده‌اند. این خطرات مقطعی وجود دارد، ولی در بلندمدت به نظرم حاکمیت چاره‌ای ندارد جز اینکه راه‌حل درستی پیدا کند؛ کسب‌وکارهایی که می‌خواهند بمانند نیز همین‌طور.

در این شرایط آسیب‌زا و تحت فشار از همه گروه‌هایی که در حوزه نوآوری فعالیت می‌کنند حتی رقبا دعوت می‌کنم، با محوریت کارنگ در پارک فردا نشست‌هایی برگزار کنیم تا بتوانیم کسب‌وکارهایمان را رشد دهیم. با همه شرایط و محدودیت‌هایی که وجود دارد، ما دست یاری به سوی این کسب‌وکارها دراز می‌کنیم تا تیم‌هایی که به خدمات نئوبانک، فین‌تک یا API نیاز دارند، به ما مراجعه کنند. ما تا سال‌ها محدودیت داشتیم و حالا که امکاناتی داریم، علاقه‌مندیم این امکانات را در اختیار کسب‌وکارهای نوآور قرار دهیم.

مثالی در این مورد دارید؟

مثلاً همین امضای الکترونیک. در مقطعی از تاریخ نئوبانک‌ها نمی‌توانستیم افتتاح حساب قطعی و آنلاین انجام دهیم، زیرا بندی در آیین‌نامه بود که می‌گفت مشتری حتماً باید پای قرارداد امضای خیس بگذارد که این مشکل بعد از مدتی حل شد. نمونه دیگر اینکه فناوری می‌گوید در مواردی مشکلی ایجاد نمی‌کند که اگر شما رمز خود را روی موبایل ذخیره کنید یا نخواهید چندفاکتوره کار را پیش ببرید. ولی ما مجبوریم به واسطه قوانین و آیین‌نامه‌هایی که وجود دارد، همچنان چندفاکتوره بودن را در نظر داشته باشیم. گروهی آمده و آنها را حذف کرده و تراکنش هم دارد. ولی رگولاتور می‌گوید نه، آنها هم اشتباه می‌کنند و باید اصلاح شود.

ما در سه ماه اخیر با مشکل

اختلال اینترنت مواجه بودیم و در آینده هم موضوع اینترنت طبقانی و اینترنت ملی وجود دارد. این اتفاق چه تأثیری روی کار شما می‌گذارد و تا اینجا چه تأثیراتی داشته است؟

اول از همه بگویم که ما به شدت مخالف اینترنت طبقانی و محدودیت‌هایی که ایجاد شده هستیم و امیدواریم این اتفاقات رخ ندهد و عقلای قوم مانع از انجام این کار شوند. به‌طور کلی وقتی به بخشی از اکوسیستم ضربه‌ای وارد می‌شود، اکوسیستم حتماً دچار اختلال می‌شود. شبیه به انداختن سنگ در آب است که موج ایجاد می‌کند و همه بخش‌ها متأثر می‌شوند. نمی‌توانید بگویید این اتفاقات روی بخش خاصی تأثیر نداشته، چون مثلاً سرویس داخلی است و از شبکه داخلی استفاده می‌کند. ما می‌بینیم که طی این مدت مصرف اینترنت در کشور حتی روی سرویس‌های داخلی کاهش یافته است. حالا عده‌ای با ارائه اعداد و ارقامی ادعا می‌کنند تغییر حاصل نشده، ولی وقتی به ارقام با دقت نگاه می‌کنید، متوجه می‌شوید که مردم از خرید آنلاین و دریافت سرویس عقب‌نشینی کرده‌اند.

بانک‌ها یا سرویس‌هایی که با روزمره مردم در ارتباط هستند، کمتر دچار آسیب شدند. به‌خصوص که بعد از سال ۹۸ اکثر سرویس‌ها داخلی شده‌اند. البته کاربران خارج از کشور برایشان محدودیت ایجاد شده بود. ما به سبب یکی، دو سرویسی که می‌خواستیم برای این دسته از کاربران ایجاد کنیم و در حال تحقیقات بازار بودیم، متوجه شدیم که در این بخش به شدت اختلال وجود دارد و این کار را برای دانشجویان خارج از کشور و خانواده‌هایی که مهاجر دارند، بسیار دشوار کرده بود. اما عمده سرویس‌هایی که محور داخلی داشتند،



KARANG

کارنگ

شماره ۸۱
۱۴۰۱
سال دوم

گزینه‌های آماتور، کنجکاو و سیری‌ناپذیر بیشتر اوقات بر متخصصان کم‌حاصله ترجیح داده می‌شوند. کارکنان علاوه بر قابلیت‌های گوناگون باید نگرش‌های متنوعی نیز داشته باشند و این در کنار توانایی کار در رشته‌های خارج از حوزه‌های تخصصی و سازمانی‌شان مورد توجه است. سازمان‌های نوآور بر پایه توانایی درک و آمادگی سرمایه‌گذاری روی دیدگاه‌های متنوع برخاسته از همکاری‌های متقابل شکل می‌گیرند.

پیامدهای نوآوری آینده بر صنعت الکترونیک

رائو تومولا، نویسنده و پژوهشگر با توجه به تقاضای روزافزون لوازم الکترونیکی مصرفی و رشد قابل توجه این صنعت می‌گوید: «مهندسان توسعه محصول دیگر زمانی برای یادگیری در جریان کار ندارند. آنها باید به آموزش بین رشته‌ای بایند شوند تا بتوانند در این رشته پیچیده مبتکر باقی بمانند.»

نتایج یک بررسی در سال ۱۹۹۹ توسط مرکز تحقیقات بسته‌بندی فناوری جورجیا نشان می‌دهد آموزش کلاسیک در اکثر دانشگاه‌ها در «مبانی مهندسی»، «آموزش بین رشته‌ای» و «علوم پایه» دیگر کافی نخواهد بود. دو دهه آینده شاهد همگرایی سریع‌تر زیست‌فناوری، علم مواد (شامل نانوتکنولوژی)، هوش مصنوعی، رباتیک، محاسبات، سرگرمی‌ها و ارتباطات از راه دور خواهیم بود.

تجارت جهانی دگرگونی‌های بی‌سابقه‌ای را تجربه می‌کند. بررسی تغییراتی که در یک صنعت رخ داده، مانند تلفن‌های همراه، نشانگری مفید برای فهم تغییر در بیشتر صنایع دیگر است. کارکنان با ادامه این تغییرات نیازمند آموزش مستمر و کسب مهارت‌های جدید هستند تا با محیط در حال تغییر سازگار شوند. تنها افراد باانگیزه و آماده برای ایجاد تغییرات غیرخطی در آینده غیرخطی و قطعی که در پیش است، زنده خواهند ماند.

این صنعت دو دهه پیش از آن در سال ۱۹۵۸ با اختراع مدار یکپارچه (Integrated Circuit) توسط جک کیلیبی در تگزاس اینسترومنتز (Texas Instruments) آغاز شد. سامانه‌های تلفن همراه پس از یک دوره طولانی تسلط فناوری تلفن ثابت تهدیدی بزرگ برای این صنعت بود.

نوآوری محصول، نوآوری فرایند، ویژگی‌های بازار، محیط رقابتی و تغییرات سازمانی با ایجاد طرحی مسلط به شکلی روشمند پیشرفت می‌کنند و بر پایه مدت‌زمانی که آن طرح مسلط قادر به پاسخگویی نیازها و خواسته‌های مصرف‌کنندگان است، پایدار می‌شود یا روند رشد کاهش می‌یابد. معرفی فناوری‌های نیمه‌هادی جدید و معماری‌های بی‌سیم که بر اساس آنها شکل گرفت، بیانگر «هجوم نوآوری انقلابی به تجارت پایدار صنعت تلفن» بود. چالش‌های اداری، شکایت‌های بی‌وقفه توسط شرکت‌های بزرگ تلفن که تلاش می‌کردند از سرمایه‌گذاری‌ها در زمینه تلفن ثابت

پاسداری کنند و کارگزاران مستقل رادیویی و تأمین‌کنندگان آنها که به دنبال بازی برابر بودند، موجب تأخیر گسترده در معرفی فناوری‌های تلفن همراه در سراسر بازار ایالات متحده شد.

جهانی شدن توسعه و تولید

توسعه و تولید محصولات نو بیشتر به شکل همزمان در چندین کشور رخ می‌دهد. همچنین در کنار امکان کار با یک گروه

متنوع پراکنده در سراسر جهان، تنوع خودخواسته در عملیات داخلی نیز مهم است. تنوع واقعی شامل سن، نژاد، کشور مبدأ، تجربه، جنسیت، تحصیلات و... است. سازمان‌های نوآور به‌ویژه به دنبال «افراد T شکل» هستند. مهارت اصلی آنها در قسمت عمودی T است که در آن ژرف و کارآمد هستند، اما آنها همچنین دارای گرایش و تجربه اضافی زیادی هستند (قسمت افقی T) که کمک می‌کند تا با دیگران همراه شوند و گستره وسیعی از گزینه‌ها را در نظر بگیرند.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

دومین رویداد ۹ ژانویه آینده

کسب و کارهای بلاکچین رمزارز و دارایی دیجیتال ایران

دوشنبه ۱۹ دی، کتابخانه ملی ایران

با حضور نمایندگان از بخش خصوصی و سیاست گذاری



حسین منتظر
مدیر عامل
کوین نیک



محمد حکیمی
مدیر عامل
رمزینکس



رضا باقری اصل
چانشین رئیس کارگروه
ویژه اقتصاد دیجیتال



زهیر سیفعلی
مدیر عامل
اکسیر



جواد بهره
رئیس هیئت مدیره
بیت مکس



بردیا احمدنیا
هم بنیان گذار
والکس



مینا والی
مدیر عامل
راهکار



حسین خسرو پور
نماینده مرکز تحول و
پیشرفت ریاست جمهوری



جمشید عباس پور
رئیس هیئت مدیره
کویننو



مهدی فاطمیان
مدیر عامل
زیبال



بابک مقدم
مدیر عامل
اکسکوینو



یزدان عباسی
مدیر کارگروه آموزش و
پژوهش انجمن بلاکچین



امیر حسین راد
مدیر عامل
نوبیتکس



محمد حسین امیری
مدیر عامل
وینداد



مصطفی قمری
رئیس هیئت مدیره
بینوست



محمد مهدی باریده
هم بنیان گذار
پی پینگ



محمد قاسمی
مدیر عامل
مزدکس



مجتبی توانگر
رئیس کمیته اقتصاد
دیجیتال مجلس



رضا قربانی
رئیس کمیسیون
فین تک سازمان نصر تهران



حسن هاشمی
رئیس سازمان نظام صنفی
رایانه ای کشور



عباس آشتیانی
مدیر عامل انجمن
بلاکچین ایران



علی میزانی اسکویی
بنیان گذار
فیکاس سوئیس



امیر حسین مردانی
مدیر عامل
بیت پین



سعید عبادتی
مدیر عامل
اکسیتو



هاجر سعیدی نژاد
مدیر عامل
آرتانیوم



مهدی عبادی
مدیر عامل
وندار



مهدی شریعتمدار
رئیس هیئت مدیره
انجمن فین تک ایران



ضیا صدر
مدرس و ترویج گر
بیت کوین و بلاکچین



راهکار
کارخانه نوآوری رسانه راهکار
way2work.ir