



گفت‌وگو با امین
یزدان دوست
هم‌بنیان‌گذار مچیکاردیو

از کُن به
عجب شیر:
سلامت
شوخی ندارد!

۲۴

سلام بر
۲۰۲۳
بادلی
لرزان...

مروری بر سال
در ۲۰۲۲
بازارهای مالی
که نشان از
سقوط سهام
شرکت‌های
فناوری دارد

گفت‌وگو با محمد مهدی مؤمنی
مدیرعامل ازکی‌وام
درباره کسب و کارهای اعتباردهی

استهلاک همیشگی

عکس: نسیم اعتمادی

اصفهر
سفرت رو کامل کن
فلائی تودی
خرید آنلاین بلیط هواپیما و هتل
flytoday.ir

تنها به چشم آمدن
ضامن ماندگاری نیست

درباره بیلبوردهای
فلائی تودی که از ما
می‌خواهند سفرمان را
کامل کنیم، اما چگونه؟

۲۵

دومین
رویداد و
دوره‌های
۹ ژانویه
برگزار
می‌شود

با حضور
فعالان
بلاکچین
ورمز ارز ایران

راهکار
دومین رویداد نوآوری
آینده
کسب و کارهای بلاکچین
به‌رئیس و مدیران دیجیتال ایران

ارواحی
از گذشته کریپتو

۲۰

نگاهی به قیمت بیت کوین
و اتریوم در ۲۵ دسامبر
۱۱ سال گذشته

گزارش
REPORT

کالای خود را با چه
روشی ارسال کنیم؟

۱۵

تحلیلی از
مهرداد ملک محمدی
مدیرعامل تاپین

تحلیل
ANALYZE

دویدن روی تردمیل

۸

گزارش ویژه کارنگ از
وضعیت کسب و کارهای
نوآور حوزه کشاورزی که
اوضاع نامساعدی دارند

گزارش
REPORT

استاد چلندری
و استاد فرجی و
اینترنت به سبک
موبدان ساسانی

۲

تحلیل
ANALYZE



چرا بعضی مواقع نیاز است که حتماً دو شکم داشته باشید؟! استاد چلندری و استاد فرجی و اینترنت به سبک موبدان ساسانی

سه‌میه همین اینترنت نیم‌بندمان باید کجاها که نمی‌رفتیم!

بحث اینترنت شد، یادی کنم از دیگر چهره جذاب هفته یعنی آقای فرجی که گویا یک اتحادیه دارند به نام فناوران رایانه! استاد فرجی هم اعلام کرده که دسترسی به اینترنت بدون فیلتر برای اعضای این اتحادیه فراهم می‌شود. به گفته او دارندگان پروانه کسب از این اتحادیه با داشتن آی‌پی ثابت یا Static IP امکان دریافت اینترنت بدون فیلتر را خواهند داشت. آدم یاد فرزندان موبدان و اشراف ساسانی می‌افتد که حق تحصیل داشتند، در حالی که رعیت باید قید این توقعات لاکچری و مازاد را می‌زدند. این را دیگر نمی‌توان اینترنت طبقاتی نامید، باید به آن گفت اینترنت از مابهران. فکر کنید اتحادیه‌ای که عنوانش فناوران است و باید از فناوری‌ها و آینده و خیلی چیزهای آینده‌محور دیگر بگوید، آخر سال بیلان کار بدهد که برای اعضايمان اینترنت بدون فیلتر فراهم کردیم! دست‌میرزاد استاد فرجی.

این هفته کارنگ به شماره هشتاد رسید. هشتاد هفته، در این سرزمین بلاخیز و پرحادثه، از نوآوری و کسب‌وکارهای نوآور گفتن، آن هم بی‌وقفه کار سختی است. به‌خصوص در ۱۰۰ روز گذشته که حال همه؛ از اینترنت گرفته تا شبکه‌های اجتماعی و آدم‌ها و کسب‌وکارها و استارت‌آپ‌ها حسابی بد بود. به این بهانه مجدداً از همه همکارانم و همه کسانی که در این دو سال کارنگ را یاری کردند، قدردانی می‌کنم و امیدوارم این راه و این تکاپو ادامه داشته باشد؛ سال‌ها....

هفته گذشته در این ستون از کرامات سرپرست شهر فرودگاهی امام و افاضاتش درباره ممنوعیت فعالیت تاکسی‌های اینترنتی در این فرودگاه نوشته بودم. در این هفته استاد چلندری دلایل متقن خودش را برای آنچه در هفته گذشته گفته بود، کامل کرده و گفته تشخیص تاکسی‌های اینترنتی مقدور نبوده و در صورت شکایت مسافران، امکان پیگیری آن فراهم نبوده و با این تفاسیر طرح مذکور (طرح خودش) به‌منظور سامان‌دهی مسافربرهای

شخصی و تاکسی‌های اینترنتی با هدف حفظ و ارتقای ایمنی سفر مسافران برنامه‌ریزی شده است. دوستی دارم که برای این موقعیت‌ها یک جمله مناسب دارد. می‌گوید آدم در چنین مواقعی باید دو شکم داشته باشد تا بتواند از حرص و خشم یکی را پاره کند! اینکه بین مسافر و راننده تاکسی اینترنتی ۸۰۰ متر

فاصله بیندازی و او را مجبور کنی بعد از یک پرواز بین‌المللی چندین ساعته به‌دنبال پارکینگ شماره ۳ فرودگاه بگردد، بعد ادعا کنی برای رفاه حال مسافران این تصمیم گرفته شده، اعتماد به نفس زیادی می‌خواهد. بماند که راننده‌ای که شماره موبایل، شماره پلاک و نام خانوادگی‌اش؛ هم برای مسافر و هم تاکسی اینترنتی از قبل محرز است، چه مانعی برای پیگیری شکایت‌های احتمالی دارد! باید خدا را شکر کنیم استاد چلندری به جای استاد زارع‌پور وزیر ارتباطات نیست، وگرنه برای گرفتن



رضا جمیلی
سردبیر



@rezajamili



شماره ۸۰
دی ۱۴۰۱

سال دوم

فرمول جمع‌ک

برخی می‌خواهند به جای حل مسائل بخش‌های مختلف اق

تنظیم‌گری و مجوزدهی به نئوبانک‌ها؛

۳- توسعه اکوسیستم دارایی دیجیتال از طریق تنظیم‌گری پلتفرم‌های تبادل (رمزارز و...);

۴- توسعه شبکه پرداخت از طریق تسهیل فعالیت‌های کسب‌وکارهای پرداخت؛

۵- رفع موانع مانند اینماد از طریق انحصارزدایی و مجوززدایی؛

۶- توسعه سواد مالی از طریق حمایت از کسب‌وکارهای محتوایی؛

۷- توسعه و ارتقای سطح تنظیم‌گری از طریق توسعه کسب‌وکارهای رگ‌تک (احراز هویت، گزارش رگولاتوری و...).

الان هم که نگاه می‌کنم، اگر برگردم چیز خاصی به

نظم نمی‌رسد جز اینکه یک خط روی همه اینها می‌کشم و می‌گویم اجازه دهید در این کشور نفس

بکشیم و کار کنیم! تصور می‌کنم فقط خواجه حافظ شیرازی باشد که نداند برای توسعه روی چه

بخش‌هایی باید تمرکز کنیم و برای توسعه بخش‌های

گوناگون اکوسیستم چه کارهایی باید انجام بدهیم.

ولی نه در بخش دولتی، بلکه دیگر حتی در بخش خصوصی هم اراده‌ای بر حل مسائل و گام برداشتن

در مسیر پیشرفت و توسعه وجود ندارد. چند ماه قبل تصور می‌کردم مسائل اینهایی است که گفتم و

همین امروز هم تصور می‌کنم برای توسعه در بخش

فین‌تک و فناوری‌های مالی دست به نقد باید برای این مسائل چاره‌اندیشی کرد، ولی امروز به همه آن مسائل

چند وقت قبل برای دیداری با وزیر اقتصاد، جناب آقای خاندوزی تماس گرفتند و گفتند مسائل

اکوسیستم فین‌تک را فهرست کنید که در دیدار با وزیر مطرح کنید؛ این دیدار هرگز انجام نشد و زمان

آن هم مربوط به روزهای قبل از اختلال در اینترنت بود. مانند همیشه درخواست‌ها برای طرح مسائل،

در آخرین لحظه انجام می‌شود و انتظار بر این است که خیلی زود، تند، سریع و انقلابی بگوییم مسئله

از چه قرار است و معمولاً هم انتظار می‌رود راه‌حل را در جیب‌مان داشته باشیم که مقامات مسئول با

یک امضا و یک دستور و در نهایت یک بخشنامه و تصویب یک آیین‌نامه همه‌چیز را حل و فصل کنند.

در نهایت این ما هستیم که معمولاً بدهکاریم که بخش خصوصی خوبی برای بخش دولتی نبوده‌ایم

و به اندازه کافی خوب کار نکرده‌ایم و در مقایسه با کل اکوسیستم‌های کسب‌وکاری دیگر نقاط جهان

نه اثر بخشی مطلوبی داشته‌ایم، نه کارایی مناسب! آن جلسه گذا انجام نشد؛ ولی به پاس دستوری که

داده شده بود سریع فکر کردم و برای اینکه تقصیری

بر گردن‌مان نباشد، هر آنچه را که در آن زمان کم به ذهنم می‌رسید نوشتم؛ پیشنهادهای اولیه در راستای

توسعه فناوری‌های مالی ایران از نظر من در آن زمان این هفت مورد بود:

۱- توسعه اکوسیستم اعتباری و تنظیم‌گری فعالان این حوزه از جمله لندتک‌ها؛

۲- توسعه فعالیت‌های بانکی بدون شعبه از طریق

مجوز راه‌اندازی آزمایشگاه‌های تجهیزات استخراج رمزارز در ارس

فینوداد و دانشگاه تهران تفاهم‌نامه امضا کردند

شنبه، ۱۰ دی ماه ۱۴۰۱ شرکت فناوران نوآور سداد (فینوداد) و اداره کل سیاست‌گذاری فناوری و نوآوری دانشگاه تهران در محل معاونت پژوهش و فناوری این دانشگاه تفاهم‌نامه امضا کردند.

اهداف تعیین شده برای این تفاهم‌نامه، هم‌افزایی بین فعالیت‌های مرکز و اداره کل، توسعه همکاری‌های علمی، پژوهشی و فناوری طرفین، امکان استفاده متقابل از ظرفیت‌ها و امکانات طرفین است.

این مراسم با حضور علیرضا ماهیار، معاون فناوری اطلاعات بانک ملی؛ امیرحسین شبیری، مدیرعامل فینوداد؛ محمدمهدی جهان‌بزرگی، رئیس هیئت‌مدیره

فینوداد؛ احسان چیت‌ساز، مدیر کل سیاست‌گذاری فناوری و نوآوری دانشگاه تهران. مهدی فکور ثقیه، معاون پژوهش و فناوری دانشگاه تهران برگزار شد.

در این مراسم، علیرضا ماهیار به معرفی فینوداد



شماره ۸۰ | دی ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

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



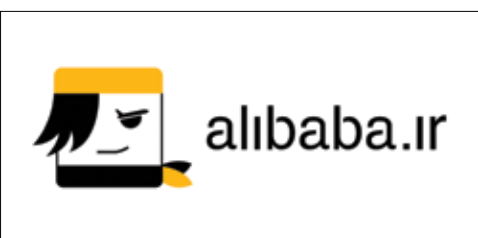
ابطال یک ادغام

شورای رقابت چند روز پیش رأی بر ابطال ادغام تخفیفان و نت برگ داده است. این رأی بر اساس اعتراض کسب و کار «تخفیش» بوده که همان سال تعطیل شده است.



رئیس جدید وعده داد

محمدرضا فرزین، رئیس جدید بانک مرکزی وعده داده که نرخ هر دلار در سامانه نیما روی ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومان تثبیت خواهد شد.



گزارش جدید علی بابا

بر اساس گزارش علی بابا از نیم سال اول ۱۴۰۱، میزان فروش ریالی علی بابا در مردادماه ۱۴۰۱ نسبت به مرداد ۱۴۰۰ تقریباً دو برابر شده و بیشترین خرید در ماه‌های خرداد، تیر و مرداد بوده است.



اسنوا و سی‌وی‌سی تازه تأسیس

شرکت لوازم خانگی اسنوا اعلام کرد که در حال شکل دادن یک سی‌وی‌سی برای توسعه سرمایه‌گذاری‌های خود است و رویکرد تکمیل زنجیره ارزش محصولاتش را دنبال می‌کند.



شماره ۸۰
۱۴۰۱ دی ۱۱
سال دوم

سردن به جای حل کردن!

تصادی، آن را جمع کنند و این مسیر جز شکست برای کشور نتیجه‌ای نخواهد داشت

همیشه مسائلی دیگری هم اضافه شده است. گویی مسائل حل نمی‌شود و فقط به آنها اضافه می‌شود. به مرور حتی خودمان هم شبیه مسائل حل نشده روی هم انباشته شده‌ایم. از بخش دولتی مدت‌هاست که قطع امید کرده‌ام و تصورم بر این است که بخش دولتی فقط به این فکر می‌کند که صندلی‌اش را حفظ کند.

چشم امید من همیشه به بخش خصوصی بوده است؛ بخشی که قاعدتاً برای سود خودش کار می‌کند و همین تلاش برای سود در نهایت به انجام حداقل‌ها منجر می‌شود. مدتی است که دیگر چنین امیدی هم ندارم و تصور می‌کنم بخش خصوصی جدی دیگر وجود ندارد. آنچه هست بخش دولتی است و خصولتی و اندک کسب و کارهایی با مالکان غیردولتی؛ مالکانی که آنها هم در چنبره تکراری تولید نکردن گرفتار آمده‌اند. کسب و کارهایی که چشم‌انداز ندارند؛ گویی بسیاری از آنهايي که در این کشور فعالیت می‌کنند، به این وضع عادت کرده‌اند و ترک عادت برایشان مرض است. به همین خاطر دست به چیزی نمی‌زنند.

در ماه‌های گذشته فضای اجتماعی بسیاری را تحت تأثیر خودش قرار داده و بسیاری فراموش کرده بودند هدف غایی کسب و کارها چیست. برخی از کسانی که در کسب و کارها فعالیت می‌کنند، یادشان رفته که کسب و کارها آن بخشی هستند که رفاه را برای جامعه ایجاد می‌کنند. برخی از آنها در قامت یک فعال سیاسی ظاهر شدند و یادشان رفت که کسب و کار وظیفه‌اش توسعه اقتصادی است و بس. رفتارهای

سینوسی و نداشتن استمرار، آفت کسب و کارها و در یک چشم‌انداز بزرگ‌تر آفت اقتصاد و کل کشور شده است. گویی همه منتظریم. منتظریم که اتفاقی رخ دهد و بسیاری از ما هم مسافریم. مسافری که خودش را در این دیار موقتی می‌بیند و به هیچ چیز دل نبسته جز منافع مادی که می‌تواند از این سرزمین با خود به جای دیگر ببرد.

تجربه جهان نشان داده هر کشوری مسائلی خودش را دارد و ما هم مسائلی خودمان را. نه آنهایی که این کشور را ترک کرده‌اند می‌توانند و اراده‌ای برای حل مسائل کشور دارند و نه آنهایی که اینجا نشسته‌اند و اصرار دارند همه جهان بدبخت هستند؛ آنهایی که با تصاویر سیل و زلزله و حوادث طبیعی و حتی اعتصاب و اعتراض در

کشورهای دیگر از نظر روحی ارضا می‌شوند و فکر می‌کنند اگر تصاویر خشونت پلیس در فرانسه را نشان دهند، آنهایی که اینجا نشسته‌اند تصور می‌کنند آنها بدبخت هستند و ما خوشبخت، عجیب بر طبل اشتباه می‌کوبند! امان از این دو گروه. گروهی که آن سوی آب‌ها نشسته و اعتراضات آخر هفته‌شان به چیزی مانند ارضای روحی کاری برای وطن کردن تبدیل شده و آنها که این سو نشسته و تخم نفرت و نفاق می‌کارند.

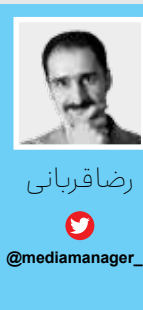
ما استمرار را فراموش کرده‌ایم؛ ما دچار خوش‌خیالی شده‌ایم که اتفاق بزرگ در یک لحظه تاریخی رخ

می‌دهد. نگاه ما به جهان دچار آفت فرس فرمز پنداری شده است و تصور می‌کنیم با یک بشکن و رقصی در میانه میدان همه چیز دگرگونه می‌شود. ما تصور می‌کنیم مشکلات ما کلیدی دارد و کلید آن دست دیگری است. ما نقش خودمان را فراموش کرده‌ایم.

اخیراً بازیگری از ایران رفته که سال‌ها پیش فیلمی بازی کرده بود به نام گشت ارشاد؛ دیالوگی داشت که در آن انسان‌ها را تشویق به گرگ بودن می‌کرد؛ چیزی می‌گفت در این مایه‌ها که اگر نخوری، می‌خورند! امروز ما حاصل آن روزهایی است که باد کاشتیم و حالا توفان درو می‌کنیم. نتیجه سال‌ها آموزش گرگ بودن چیزی بهتر از آنچه امروز به آن رسیده‌ایم نیست؛ امروز هر کسی تلاش می‌کند سهم خودش را

بردارد. یکی از سفره انقلاب و دیگری با ناخن‌زدن به هر چیزی که به دستش می‌رسد. ما دچار خودخوری شده‌ایم و با خوردن خودمان ارتزاق می‌کنیم. این راهی است که پایانش تیره و تار است. آیا جایی عقل می‌کنیم و از این مسیر برمی‌گردیم؟

اخیراً شنیده بودم فردی گفته بود بانک‌های خصوصی را با اقتدار تعطیل کنیم که همه مشکلات کشور حل شود؛ به نظرم رسید چقدر درست می‌گوید! بهتر نیست همه بخش خصوصی کشور را جمع کنیم؟ این‌گونه همه مشکلات یکباره جمع می‌شوند؛ دقت کنیم؛ جمع می‌شوند، نه حل!



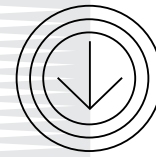
رضاقربانی

@mediamanager_ir



پرداخت و گفت: «فینوداد از شرکت‌های زیرمجموعه بانک ملی است که در زمینه فناوری‌های نوین مالی فعالیت می‌کند که مغز و قلب جدید بانک ملی است و این بانک فقط از راه فینوداد می‌تواند عبور از ساختار سنتی به ساختار مدرن را عملیاتی کند.» او همچنین بیان کرد: «بانک ملی معادل ۵۱ میلیون مشتری دارد که ۶۰ هزار نفر از آنها اشخاص حقوقی هستند و ۵۰۰ شرکت برتر ایرانی نیز در این بانک حساب دارند.»

مهدی فکور ثقیه، معاون پژوهش و فناوری دانشگاه تهران نیز در این مراسم از اخذ مجوز برای راه‌اندازی آزمایشگاه تجهیزات استخراج رمزارز در منطقه آزاد ارس خبر داد و گفت: «دانشگاه تهران با همکاری پارک علم و فناوری در حال راه‌اندازی نیروگاه، ماینر و سیستم‌های پردازش برای رمزارز است.»



حمید بذرگر می‌گوید نباید جلوی فعالیت تاکسی‌های اینترنتی در مسیرهای برون‌شهری گرفته شود

درخواست ماکسیم از دادستانی کل کشور

تاکسی اینترنتی ماکسیم در نامه‌ای به دادستانی کل کشور خواسته است مانع از توقف فعالیت تاکسی‌های اینترنتی در سفرهای برون‌شهری شوند. در این نامه تأکید شده که با توجه به شرایط حاکم بر کشور و تعطیلی برخی کسب‌وکارها و بیکاری قشر زیادی از جامعه، مجاز بودن انجام سفر بین‌شهری تا حد زیادی می‌تواند در کاهش نرخ بیکاری و افزایش درآمد اشخاص و بهبود اوضاع کشور اثرگذار باشد.

به گزارش «کارنگ»، چهارم دی‌ماه معاونت حمل‌ونقل و مهندسی ترافیک پلیس راه راهور فراجا در نامه‌ای به رئیس پلیس راه‌های استان‌های کشور، خواستار جلوگیری از فعالیت تاکسی‌های اینترنتی در جاده‌های برون‌شهری شده است. طبق این نامه، فعالیت به‌عنوان راننده در جاده‌های کشور نیازمند طی کردن مراحل قانونی و دریافت مدارک و مجوزهای لازم از قبیل پروانه فعالیت شرکت ارائه‌دهنده خدمات، کارت سلامت راننده، کارت هوشمند رانندگی، کارت هوشمند ناوگان، دفترچه ثبت ساعت و گواهی معاینه فنی است که تاکسی‌های اینترنتی و رانندگان با پلاک شخصی هیچ‌کدام این مجوزها را ندارند.

حمید بذرگر، مدیرعامل ماکسیم در گفت‌وگو با کارنگ اعلام می‌کند که ابلاغیه جدید پلیس راه راهور برای جلوگیری از فعالیت تاکسی‌های اینترنتی در مسیرهای برون‌شهری، می‌تواند خسارات و ضررهای هنگفتی به این تاکسی اینترنتی وارد کند. آن‌طور که بذرگر می‌گوید از سه سال گذشته تا به حال، ماکسیم سرمایه‌گذاری بزرگی روی انجام سفرهای برون‌شهری انجام داده و در حال حاضر بیشترین سهم از بازار سفرهای برون‌شهری در اختیار این تاکسی اینترنتی است.

او با اشاره به استانداردهای دوگانه در این زمینه به درخواست‌های دولت برای انجام سفرهای برون‌شهری در ایام اربعین به کمک تاکسی‌های اینترنتی اشاره و اعلام می‌کند که بعد از کمک تاکسی‌های اینترنتی برای جابه‌جایی زائران در زمان اربعین، حالا پلیس راه تصمیم گرفته جلوی فعالیت این تاکسی‌ها در مسیرهای برون‌شهری گرفته شود.

مدیرعامل ماکسیم در مورد جزئیات این اتفاق می‌گوید: «چون قرار بود در ایام اربعین برنامه‌های بزرگی در کشور برپا شود، در جلسه‌ای با حضور وزیر ارتباطات، رئیس سازمان فناوری اطلاعات، معاون اول رئیس‌جمهوری و... تلاش کرده‌اند جلوی این تصمیم معاونت حمل‌ونقل و مهندسی ترافیک پلیس راه راهور فراجا را بگیرند؛ هرچند تاکنون هیچ بازخوردی نسبت به این نامه‌ها دریافت نکرده‌اند.

اینترنتی خواسته شد از ظرفیت‌های خود برای جابه‌جایی زائران در ایام اربعین استفاده شود و اگر در این زمینه مشکلی وجود دارد، ما اعلام کنیم تا آنها مشکلات را حل کنند. ما نیز تمام توان و سرمایه خود را در این زمینه به کار گرفتیم و توانستیم به سفرهای زائران در این مراسم کمک کنیم.»

بذرگر بیان می‌کند بعد از پایان اربعین به صورت ناگهانی پلیس راهور با آنها جلسه‌ای برگزار و اعلام می‌کند که انجام سفرهای برون‌شهری برای آنها ممنوع است. او با انتقاد از این سیاست‌های دوگانه اعلام می‌کند: «این یک موضوع واقعاً ناراحت‌کننده است؛ زمانی که به کمک ما نیاز داشتند، ما کوتاهی نکردیم و به جابه‌جایی مسافران برون‌شهری کمک کردیم، اما حالا ما را از کاری که به نحو عالی انجام داده‌ایم، منع می‌کنند.»

مدیرعامل ماکسیم در پاسخ به اینکه آیا آنها در این جلسه به این تصمیم اعتراض کرده‌اند، اظهار می‌کند: «در همان جلسه ما اعتراض خود را مطرح کردیم و گفتیم به جای ممنوع کردن کامل، اجازه بدهند در این زمینه دستورالعملی تعیین شود و با برگزاری سلسله‌جلساتی نکات مدنظر آنها را پیاده‌سازی کنیم تا بتوانیم به انجام سفر برون‌شهری خود ادامه دهیم.»

بذرگر اعلام می‌کند پلیس راهور به این اعتراض‌های آنها توجهی نداشته و اعلام کرده این تصمیمی است که گرفته شده و تا تعیین تکلیف در این خصوص باید فعالیت تاکسی‌های اینترنتی در مسیرهای برون‌شهری متوقف شود.

او به کارنگ اعلام می‌کند که با این تصمیم، شاید ماکسیم بیشتر از دو تاکسی اینترنتی شناخته‌شده در این زمینه خسارت ببیند؛ چراکه از سه سال گذشته بعد از پشت سر گذاشتن مراحل آزمایشی به‌صورت جدی وارد بازار سفرهای برون‌شهری شده است. طبق گفته او بخش قابل توجهی از سفرهای ماکسیم در سه سال گذشته مربوط به سفرهای برون‌شهری بوده است.

بذرگر در ادامه می‌گوید آنها دست از تلاش برنداشته و در نامه‌نگاری‌های جداگانه به دادستانی کل کشور، پلیس راهور، وزارت صمت، وزیر ارتباطات، رئیس سازمان فناوری اطلاعات، هیئت مقررات‌زایی، معاون اول رئیس‌جمهوری و... تلاش کرده‌اند جلوی این تصمیم معاونت حمل‌ونقل و مهندسی ترافیک پلیس راه راهور فراجا را بگیرند؛ هرچند تاکنون هیچ بازخوردی نسبت به این نامه‌ها دریافت نکرده‌اند.



شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم



شماره ۶۵ عصر تراکنش منتشر شد

از وضعیت اینترنت تا بررسی نوآوری‌های مالی و بانکی در عصر تراکنش

تیم فکر می‌کند. در گفت‌وگو ماه این شماره نیز به سراغ محمدحسین کاشی، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سداد رفتیم و علاوه بر اینکه مرور سریعی بر مسیر حرفه‌ای او تاکنون داشتیم، از چالش‌های ورودش به این شرکت و برنامه‌هایی که دارند نیز پرسیدیم. کاشی حدود یک سال است که در جایگاه مدیریت عامل شرکت پرداخت الکترونیک سداد فعالیت می‌کند و در این مدت به گفته خودش بیشترین تلاشش جهت آرام کردن فضای شرکت و به ثبات رساندن آن بوده است.

کارگروه اقتصاد دیجیتال؛ رگولاتور یا شتاب‌دهنده

در بخش تنظیم‌گری این شماره به این مسئله پرداختیم که مسئولان دولتی، از وزارت ارتباطات گرفته تا رئیس دولت سیزدهم هر وقت که بحث توسعه ICT در کشور مطرح باشد، بر توسعه اقتصاد دیجیتال تأکید می‌کنند و از تأثیر این بخش روی اقتصاد کل کشور می‌گویند. کافی است یک بار پای صحبت‌های عیسی زارع‌پور در یک سخنرانی بنشینید؛ بیش از هر چیزی از اقتصاد دیجیتال می‌گوید و اینکه وزارت متبوعش چگونه قرار است در این زمینه تحول ایجاد کند. حتی او در این زمینه بعد از رفت و آمدهای بسیار و مذاکرات گوناگون با رئیس‌جمهوری توانست کارگروه اقتصاد دیجیتال را با حضور تعدادی از وزرای دولت راه‌اندازی کند؛ کارگروه‌ای که قرار است با مقررات‌گذاری در راستای توسعه زیرساخت‌های اقتصاد دیجیتال، برطرف کردن موانع و شتاب‌بخشی به شکل‌گیری زیست‌بوم اقتصاد دیجیتال در کشور کمک کند. حالا بسیاری از کارشناسان این سؤال را مطرح می‌کنند که در شرایطی که همان توسعه‌گند اقتصاد دیجیتال در کشور با محدودیت‌های اخیر اینترنت در حال از بین رفتن است، کارگروه اقتصاد دیجیتال قرار است برای چه بخشی مقررات‌گذاری کند؟

شصت و پنجمین شماره ماهنامه عصر تراکنش با تصویری از محمدحسین کاشی، مدیرعامل پرداخت الکترونیک سداد منتشر شد. محمدحسین کاشی جزء معدود مدیران حال حاضر صنعت پرداخت کشور است که تجربه چندین سال فعالیت حرفه‌ای در صنعت تلکام را نیز دارد؛ صنعتی که به عقیده او در تعامل با بانک‌ها و پی‌اس‌پی‌ها می‌تواند به سمت تلکوپانک حرکت کند و تأثیر فراوانی بر شکل‌گیری پی‌اس‌پی‌های جدیدتر و چابک‌تر داشته باشد. همین تجربه فعالیت حرفه‌ای در یک صنعت دیگر و البته داشتن دیدگاهی از جنس ترکیب و ادغام این دو صنعت باعث می‌شود حضور او در شرکت پرداخت الکترونیک سداد و همچنین برای صنعت پرداخت کشور به فال نیک گرفته شود. در گفت‌وگویی که با او داشتیم از مسیر حرفه‌ای و چالش‌های او برای ورود به پرداخت الکترونیک سداد صحبت کردیم. در بخش یادداشت‌های این شماره نیز یادداشت‌هایی از رضا قربانی، مینا والی، محمد فرجود، احمد افتخاری، جواد بهره، ارژنگ طالبی‌نژاد و علی زارع‌میرک‌آباد را داریم که درباره مسائل مختلف حوزه فناوری‌های مالی در ایران نوشته‌اند. همچنین پرونده این شماره از ماهنامه عصر تراکنش به کارگروه اقتصاد دیجیتال اختصاص داده شده است.

نگاهی به چهار کسب‌وکار فناوری محور

«دیجی‌پی»، «همراه‌کارت»، «فینوتک» و «ازکی‌وام» چهار کسب‌وکاری هستند که در بخش باشگاه این شماره عصر تراکنش به سراغ مدیران آنها رفتیم و از مهم‌ترین اقدامات‌شان از ابتدای سال جاری و برنامه‌هایشان تا پایان سال جویا شدیم. علاوه بر این، روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای مهدی عبادی، مدیرعامل و نادر می‌خوانید. عبادی می‌گوید که امروز بیش از هر وقت دیگری به مهاجرت فکر می‌کند، البته می‌گوید قرار نیست چمدانش را ببندد و برود در کشور دیگری از نو شروع کند، بلکه به مهاجرت کل

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





کارنگ موفق به دریافت پاسخ از وزارتخانه نشد

وزارت ارتباطات در دسترس نیست!

در چند هفته گذشته از سوی کارنگ نامه‌نگاری، ارسال پیام و تماس‌های مختلفی با وزارت ارتباطات و شرکت ارتباطات زیرساخت صورت گرفت تا پاسخی برای اعتراض کاربران و کسب‌وکارها به افزایش محدودیت اینترنت منتشر کنیم، اما تا زمان انتشار این گزارش، این وزارتخانه پاسخ روشنی به این سؤال نداده است.

مرکز روابط عمومی وزارت ارتباطات در نهایت در پیگیری کارنگ اعلام کرد که مشکلات را به شرکت ارتباطات زیرساخت منتقل خواهد کرد.

با این حال اگر «کاربران انتهایی می‌توانند برای پیگیری مشکلاتشان با ISP مربوطه تماس بگیرند و اگر ISP مشکل دارد، از طریق سامانه تیکتینگ زیرساخت مشکل را ثبت کنند تا رسیدگی شود.»

اینترنت در چند ماه گذشته تاریک‌ترین روزهای خود را در ایران سپری می‌کند و مشخص نیست چه زمانی قرار است امکان دسترسی به آن به شرایط عادی خود بازگردد؛ هرچند اظهارات برخی مدیران صنعتی مانند رئیس اتحادیه فناوران برای در اختیار قرار دادن اینترنت بدون فیلتر به صنف فناوری و همچنین گفته‌های مدیرعامل زیرساخت برای فراهم شدن اینترنت با کیفیت تر به کاربران حرفه‌ای و برنامه‌نویسان این سیگنال را ارسال می‌کند که قرار نیست اینترنت در کشور به حالت عادی خود بازگردد.

حالا در این شرایط بسیاری از کسب‌وکارهای فعال در حوزه ICT نگران مهاجرت نیروهای خود در بخش برنامه‌نویسی و توسعه نرم‌افزار هستند و این موضوع را مطرح می‌کنند که در حالی که کشور بهترین متخصصان IT را دارد، تا چند وقت دیگر ایران با بحران نیروی متخصص در این زمینه روبه‌رو خواهد شد.



شماره ۸۰
۱۴۰۱ دی
سال دوم



اختلال؛ هر روز بیشتر از دیروز

آیا واقعاً استفاده از فیلترشکن باعث سرعت پایین اینترنت می‌شود یا ما چرا چیز دیگری است؟

و این اختلال و محدودیت در شهرها و استان‌های دیگر بیشتر از تهران بوده است. هفته گذشته روزنامه اینترنتی «فراز» با استناد به آمار رصدخانه اینترنتی IODA اعلام کرده بود که وضعیت اینترنت در استان‌های کردستان، البرز، تهران، سمنان، لرستان و بوشهر با اختلال شدید همراه بوده است. طبق این گزارش، اینترنت همراه و خانگی در استان کردستان از حوالی ساعت ۲۲ روز شنبه، ۲۶ آذرماه به شدت مختل بوده و بررسی‌های کارنگ هم نشان می‌دهد این اختلال و قطعی همچنان ادامه دارد.



سونیتا سراب‌پور



در کنار کاربران، شرکت‌های فعال در حوزه IT هم اعلام می‌کنند که اختلال اینترنت و تلاش برای فیلتر کردن انواع VPN‌ها کارهای توسعه‌ای آنها را با مشکل مواجه کرده است. مجید عیسی‌لو، مدیرعامل شرکت «آنلاین سرور» در گفت‌وگو با کارنگ اعلام می‌کند که فیلترینگ بیشتری روی شبکه اینترنت کشور در حال پیاده‌سازی است و همین شرایط باعث شده بسیاری از دامنه‌ها و IP‌ها هم که مشکلی نداشتند دچار مشکل شوند. عیسی‌لو در مورد افزایش مشکلات اینترنت بعد از شروع محدودیت‌ها در این زمینه به کارنگ می‌گوید:

در مقابل سؤال خبرنگاران در مورد زمان برطرف شدن محدودیت‌ها از زیر بار هرگونه مسئولیتی شانه خالی می‌کند، اعتراض کرده‌اند.

برای نمونه غلام‌رضا نوری قزلجه، نماینده مجلس و از اعضای کمیسیون ویژه طرح صیانت به «جماران» اعلام کرده که دولت و در رأس آن وزیر ارتباطات باید نسبت به وضعیت فعلی اینترنت پاسخگو باشند. او خواسته که حداقل وضعیت اینترنت به سه ماه پیش بازگردد. جلیل رحیمی جهان‌آبادی، عضو کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس هم با انتقاد از رویکرد وزیر ارتباطات گفته: «اینکه وزیر ارتباطات اعلام می‌کند در مورد قطع ارتباطات، نقشی ندارد نشان از ضعف او و کابینه رئیس‌است.» به گفته او مردم به رئیس‌است رأی داده‌اند تا از حقوق‌شان حمایت کند. رحیمی تأکید کرده که در زمان ریاست جمهوری حسن روحانی هم ایراداتی در حوزه ارتباطات وجود داشته، اما هیچ زمان وضعیت مانند حالا نبوده است.

اختلال شدید روی سرورها و از کار افتادن سرورهای

اختلال اینترنت در هفته‌های اخیر به اوج خود رسیده

در یافت «تیک آبی» اینستاگرام فیلترشده برای اکانت رئیس‌جمهوری و کلید خوردن ارائه اینترنت طبقه‌بندی، بحث داغ روزهای آخر هفته گذشته در شبکه‌های مجازی بود. آن هم در شرایطی که اینترنت کشور در ۱۰۵ روز گذشته به سیاه‌چالی تبدیل شده که همه چیز را در خود می‌بلعد و کاربران برای دور زدن این سیاه‌چاله، باید انواع و اقسام فیلترشکن‌های مجانی و پولی را امتحان کنند تا ارتباطشان با جهان حفظ شود.

اگر در بیش از سه ماه گذشته صحبت از قطعی ساعتی اینترنت و فیلترینگ پلتفرم‌های محبوبی بود که در این سال‌ها به‌سختی توانسته بودند از زیر تیغ فیلترینگ در امان بمانند، حالا در دو هفته اخیر محدودیت اینترنت وارد فاز جدیدی شده و بسیاری از کاربران و متخصصان IT از بیش از گذشته سردرگم کرده است. گفت‌وگوی مدیران و کارشناسان شبکه و امنیت با «کارنگ» نشان می‌دهد که در بیش از یک هفته گذشته، سرعت اینترنت هنگام آپلود یک فایل بیش از گذشته با اختلال روبه‌رو بوده و اکثر پروتکل‌های VPN مسدود شده است.

وقتی حامیان دولت هم معترض می‌شوند هفته گذشته هم برخی نمایندگان مجلس به انتقاد از رویکرد وزارت ارتباطات و در رأس آن وزیر این وزارتخانه پرداخته و نسبت به اینکه عیسی‌زارع‌پور



هشدار گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس

روند کاهشی تأسیس شرکت‌های نوپای دانش‌بنیان

تحلیل مرکز پژوهش‌های مجلس از فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان نشان می‌دهد که پس از گذشت ۱۰ سال از اجرای قانون «حمایت از شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان و تجاری‌سازی اختراعات و نوآوری‌ها» فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان با مشکل روبه‌رو است و امکان دارد ظرفیت زیست‌بوم نوآوری کشور در آینده با چالش جدی مواجه شود.

به گزارش کارنگ، مرکز پژوهش‌ها در گزارش جدید خود قانون «حمایت از شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان و تجاری‌سازی اختراعات و نوآوری‌ها» مصوب سال ۱۳۸۹ را از منظر فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان مورد بررسی قرار داده است. براساس این گزارش طبق آمار در ۱۰ سال گذشته، یعنی از ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۰، تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان از ۵۵ شرکت به حدود هفت هزار شرکت رسیده است. شرکت‌ها در حوزه‌های فناوری اطلاعات، برق الکترونیک، ماشین‌آلات و تجهیزات پیشرفته و صنایع شیمیایی، بخش اعظم شرکت‌های دانش‌بنیان را به خود اختصاص می‌دهند. نزدیک به ۵۰ درصد این شرکت‌ها هم در تهران و مابقی در سایر استان‌ها از جمله اصفهان، البرز، خراسان رضوی، آذربایجان شرقی و فارس مستقر هستند. تحلیل مرکز پژوهش‌ها نشان می‌دهد که با توجه به توزیع شرکت‌های دانش‌بنیان بر اساس نوع، سطح و زمینه فعالیت، همچنین روند تأسیس شرکت‌های جدید و نوپا، نحوه پراکندگی شرکت‌های دانش‌بنیان در استان‌ها و استقرار آنها در پارک‌های علم و فناوری و ارزیابی مواردی همچون اشتغال، درآمد، صادرات، نحوه تأمین مالی فناوری و مؤلفه‌های شاخص جهانی نوآوری، نرخ تأسیس شرکت‌های نوپا و تبدیل آنها به شرکت‌های تولیدی بسیار پایین آمده است. میزان فعالیت و درآمد پارک‌ها نیز بیانگر این واقعیت است که روند رشد و بلوغ شرکت‌های دانش‌بنیان و هسته‌های فناور مستقر در پارک‌ها کند است و ممکن است ظرفیت زیست‌بوم نوآوری کشور از منظر شرکت‌های دانش‌بنیان به‌عنوان باز یگران کلیدی این عرصه در آینده با چالش جدی مواجه شود.



شماره ۸۰
۱۱ دی ۱۴۰۱
سال دوم

همه روی توسعه فعالیت متخصصان حوزه ICT تأثیر گذاشته است. علیرضا شیرازی، مدیر بلاگفا و برنامه‌نویس هم در گفت‌وگو با کارنگ تأکید می‌کند که در حال حاضر پالایش زیادی روی ترافیک کشور برای از کار انداختن فیلترشکن‌ها انجام می‌شود.

او در این مورد که آیا محدودیت و اختلال روی اینترنت در دو هفته اخیر بیشتر شده و چه اتفاقی برای اینترنت کشور در حال رخ دادن است، می‌گوید: «مورد خاصی که برای کاربر نهایی محسوس و متمایز از سه ماه اخیر باشد در این دو هفته ندیدم، اما آنچه در دو هفته اخیر محسوس بوده، کاهش سرعت ارتباط با خارج از کشور در دیتاسنترها بوده که علاوه بر اینکه باعث نارضایتی مدیران سرور و شبکه شده در کیفیت خدمات‌دهی سرویس‌هایی که در ارتباط مداوم با سرورهای خارج از کشور بوده‌اند، همچنین VPN‌هایی که از سرورهای داخلی استفاده می‌کردند تأثیر داشته است.»

به باور او، آنچه در حال حاضر بر سر اینترنت و بخصوص ترافیک بین‌الملل آمده، نوعی پوشش عمیق و پالایش گسترده ترافیک است؛ بدین شکل که تمام ترافیک بین‌الملل مانتور و هرگونه ترافیکی که به نظر مشکوک بیاید مسدود می‌شود.

شیرازی در این مورد توضیح می‌دهد: «پروتکل‌های VPN رایج در دنیا معمولاً قابل شناسایی هستند و اکثر آنها در ایران مسدود شده‌اند؛ بنابراین VPN و فیلترشکن‌های جدیدتر سعی در پنهان‌سازی ترافیک خود دارند و مسدودسازی آنها نیز نیازمند تفکیک ترافیک شناخته‌شده مثل مشاهده یک وب‌سایت و ترافیک مشکوک است، اما این شیوه نیازمند منابع بسیار بالاتر است و معمولاً باعث کندی ارتباط و بخصوص اشتباهات متعدد می‌شود.»

او با ذکر مثالی ادامه می‌دهد: «برای مثال ترافیک روی پورت‌های کمتر رایج بارها مسدود می‌شود یا کند هستند؛ در حالی که ممکن است آن پورت برای ارسال یا دریافت ایمیل استفاده شده باشد و پروتکل‌های ارتباطی با سرورها (برای تنظیمات و نصب برنامه و...) مانند RDP و SSH بسیار کند یا با قطعی متعدد همراه است. همچنین دسترسی به سرورهایی که ترافیک بالایی دارند مانند CDN‌ها مختل می‌شود و برای مثال در تمام سه ماه گذشته دسترسی به وب‌سایت‌هایی که روی سرور کلافلر بوده‌اند (سرویس‌هایی که برای جلوگیری از حملات اینترنتی و سرعت بیشتر ارسال تصاویر و... استفاده می‌شود) کند یا با اختلال همراه بوده است.»

او ادعای وزیر ارتباطات مبنی بر اینکه استفاده از فیلترشکن دلیلی بر کند شدن سرعت اینترنت است را نیز رد می‌کند و آن را نوعی فرافکنی می‌داند؛ چراکه به باور او عموم کاربران ایرانی تفاوت سرعت اتصال با VPN و دسترسی معمول را می‌دانند.

شیرازی در پاسخ به این سؤال که او به‌عنوان دارنده یک کسب‌وکار در مدت گذشته با چه مشکلاتی مواجه بوده به کارنگ می‌گوید: «از آنجا که سرورهای ما در خارج از کشور و روی کلافلر بوده، تقریباً در تمام روزهای گذشته شاهد اختلال در دسترسی به این سرورهای ما و کاهش چشمگیر بازدید بوده‌ایم، به طوری که خود من نیز بارها امکان مشاهده وب‌سایت‌هایمان را نداشته‌ام.»

او با اشاره به متفاوت بودن این اختلال‌ها در اپراتورهای مختلف اعلام می‌کند: «عجیب این است که این اختلال‌ها در هر سرویس دهنده اینترنت و اپراتور موبایل کشور متفاوت و حتی در مناطق جغرافیایی و ساعات مختلف نیز متفاوت است که همین بررسی و پیگیری برای رفع آن را سخت می‌کند. همچنین این شرایط، شرکت‌ها و کسب‌وکارها را برای صرف بودجه تبلیغات محتاط می‌کند و از همین رو در سه ماه اخیر یکی از پایین‌ترین میزان جذب آگهی را داشته‌ایم.»

افزایش چشمگیری داشته است. شاهین‌زاده در این زمینه می‌گوید: «به‌طور کلی ارتباطات روی پروتکل SSL با قطع و وصلی و اختلال شدیدی همراه است. بسیاری از وب‌سایت‌ها که برای استفاده کاری توسعه‌دهندگان مورد استفاده قرار می‌گیرند یا سایتی مانند گیت‌هاب و... که ابزار توسعه کار است و ربطی به دور زدن فیلترینگ ندارد با اختلال و محدودیت شدید به‌سختی در دسترس است.»

شاهین‌زاده با اعلام اینکه فعالان این حوزه قبلاً چنین اختلال‌های شدیدی را ندیده‌اند، توضیح می‌دهد: «مشخص نیست این اختلال از کجا و برای چه می‌آید و چیزی که می‌دانم، این است که این اختلال و محدودیت قبلاً نبوده و الان به‌صورت شدید وجود دارد. اگر هدف این بوده که جلو فیلترشکن‌ها را بگیرند، ناموفق بودند و همین کار اختلال روی ترافیک عادی ایجاد کرده است.» به باور او، این اختلال‌ها در کنار اذیت شدن کاربران معمولی، باعث شده یک فرد فعال در حوزه IT به‌سختی بتواند کارهای روزانه و توسعه یک شبکه را انجام دهد.

شاهین‌زاده همچنین تأکید می‌کند که شاید به باور برخی، اختلال‌های اینترنت در دو هفته اخیر بیشتر شده باشد، اما این اختلال‌ها از سه ماه پیش وجود داشته و فقط شکل آن تغییر پیدا می‌کند. او در این مورد می‌گوید: «قبلاً یعنی چهار ماه پیش اصلاً چنین اختلال‌هایی وجود نداشت، شاید فقط از ساعت دو تا چهار صبح وجود داشت و در دسترسی بسیاری از وب‌سایت‌ها به مشکل برمی‌خوردید، اما الان به این صورت است که به‌صورت روزمره با مشکل مواجه هستید. این اختلال‌ها شاید از نظر برخی در دو سه هفته اخیر بیشتر شده باشد، ولی از ۱۰۰ روز پیش تاکنون وجود داشته و فقط شدت آن کم و زیاد شده است.»

او با اشاره به مشکلی که این محدودیت‌ها برای سرویس‌های داخلی ایجاد کرده، ادامه می‌دهد: «الان با شدت گرفتن اختلال‌ها، دسترسی به سرورهای داخلی هم با مشکل مواجه شده و نمی‌توان حتی این سرور را به‌روزرسانی کرد، چون روی پروتکل https اختلال ایجاد کرده‌اند. در واقع سرویس‌های داخلی هم الان برای دسترسی با مشکل مواجه هستند چون حتی اگر سرورهای آنها داخلی باشد، برای بروز کردن پکیج‌های خود باید با بیرون ارتباط برقرار کنند و به خاطر اینکه این ارتباط با اختلال همراه است، باعث می‌شود سرویس داخلی هم همراه با اختلال باشد.»

شاهین‌زاده همچنین به مشکلی که این اختلال‌ها برای به‌روز کردن سرورها ایجاد کرده، اشاره می‌کند و توضیح می‌دهد: «در حال حاضر یکسری پروتکل‌ها که برای تونل کردن استفاده می‌شود مانند SSH و... را قطع می‌کنند و روی سرورهای مختلف برایش اختلال ایجاد می‌کنند. این در حالی است که تونل کردن تنها برای دور زدن فیلترینگ نیست و یک کاربر شاید از VPN استفاده می‌کند تا به سرور متصل شود و تنظیمات آن را انجام دهد.»

پالایش گسترده ترافیک

موج دوم محدودیت‌های اینترنتی که در واقع با هدف از کار انداختن فیلترشکن‌ها اتفاق افتاده، بیش از

«با توجه به بازخوردی که از حدود ۲۰ هزار کاربر فعال خود می‌گیریم، متأسفانه در چند روز گذشته ارتباطات خارج از ایران شدیداً دچار اختلال شده؛ در حدی که مشترکان ما از کمترین حقی که دارند یعنی به‌روزرسانی سیستم‌عامل‌های خود محروم هستند.»

به گفته او، اکثر مخازن یا سرورهایی که امکان به‌روزرسانی را فراهم می‌کنند در خارج از کشور هستند و اختلال در اتصال به این سرورها باعث می‌شود حتی کاربران امکان به‌روزرسانی سیستم خود را نداشته باشند. به باور او، ادامه این اتفاق هم مشکلات امنیتی زیادی ایجاد می‌کند.

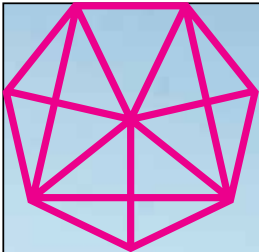
عیسی‌لو با اشاره به پیاده‌سازی شرایط جدید محدودیت روی اینترنت ادامه می‌دهد: «در چند روز اخیر شاهد تجربه پیاده‌سازی شرایط جدید فیلترینگ هستیم؛ یعنی یکسری IP‌ها و دیتابیس سرورهای فیلتر می‌شوند که هیچ مشکلی از نظر محتوا یا مسائل امنیتی ندارند. از سمت دیگر جایی هم برای پیگیری رفع فیلتر IP‌ها و دامنه‌های بدون مشکل نیست؛ چراکه از زمانی که ایمیل‌های کارگروه فیلترینگ هک شد، سایت internet.ir از دسترس خارج شده و امکان گزارش فیلتر اشتباهی وجود ندارد.»

او با ذکر مثالی اعلام می‌کند که در هفته گذشته برخی «سرور دولوپرها» فیلتر شده‌اند؛ سرورهایی که روی آن فقط توسعه نرم‌افزار انجام می‌شده و هیچ ارتباطی با موضوعی نداشته که اقدام به فیلتر آن شود: «سرویس‌هایی محدود می‌شوند که هیچ ارتباطی با اصل موضوعات فیلترینگ ندارند و سایت همکاران ما نیز چند بار به اشتباه فیلتر شده و در تماس‌های تلفنی رفع مشکل شده است.»

عیسی‌لو با اعلام اینکه اخیراً بستن تونل‌ها و VPN‌ها هم افزایش پیدا کرده، می‌گوید: «به‌عنوان یک شرکت فعال در حوزه IT برای توسعه کار خود الزام به اتصال VPN داریم، چون به ابزارهایی نیاز داریم که این ابزارها برای ایران تحریم است. در کنار این ابزارها ما نیازمند به‌روزرسانی پکیج‌های نرم‌افزاری خود هستیم که آنها هم برای ایران تحریم است.» او ادامه می‌دهد: «اگر وب‌سایتی داشته باشید که روی بزرگ‌ترین DNS Server دنیا یعنی کلافلر باشد هم دچار مشکل می‌شود، چون در این زمینه هم اختلال‌هایی ایجاد شده است.» به گفته عیسی‌لو، تصمیم‌گیران نمی‌خواهند کلافلر را فیلتر کنند، ولی از آنجا که ممکن است چند IP روی آن با IP چند سرویس دیگر اشتراک داشته باشد، با فیلتر کردن این IP‌ها که از نظر تصمیم‌گیران مشکل دارد، اختلال شدیدی روی کلافلر و سرویس‌های ایرانی که روی آن وجود دارد، ایجاد می‌کند.

اختلال روی ترافیک عادی

به نظر می‌رسد تلاش تصمیم‌گیران برای از کار انداختن ابزارهای دور زدن فیلتر و محدودیت اینترنت، بیش از همه روی ترافیک عادی کشور تأثیر گذاشته و دسترسی به بسیاری از سرویس‌های معمولی را با اختلال و قطعی مواجه کرده است. یاشار شاهین‌زاده، مشاور امنیت در گفت‌وگو با کارنگ ضمن تأیید این اتفاق اعلام می‌کند که قطع و وصلی و اختلال روی اینترنت در سه ماه گذشته وجود داشته و فقط نوع آن تغییر می‌کند. او هم تأکید می‌کند که در مدت گذشته اختلال روی پروتکل SSL



موانع مختلف رویکردی در رسیدن به یک اکوسیستم نوآور چیست؟ بخش خصوصی کشاورزی و مفهوم نوآوری

عمده مسئله‌ای که کسب‌وکارهای نوآور کشاورزی و در کل جامعه امروز ما با آن مواجه است، عدم امکان مشارکت افراد و بخش خصوصی در برنامه‌ریزی‌ها و سیاست‌گذاری‌هاست. یکی از فردی در برنامه‌ریزی مشارکت کند، آن برنامه‌ریزی ساده‌تر اجرا می‌شود، اما زمانی که بخش خصوصی نادیده گرفته می‌شود و برنامه‌ریزی‌ها به صورت ابلاغی و دستوری صادر می‌شود، طبیعتاً دافعه به همراه دارد و نباید انتظار داشت که امور طبق برنامه‌ریزی پیش برود. یکی از اتفاقات مبارکی که در دوره وزارت آقای حجتی، وزیر سابق کشاورزی افتاد، این بود که ایشان در جلسات اداری وزارتخانه همواره چند تن از فعالان بزرگ کشاورزی را از بخش خصوصی دعوت می‌کردند و نظرات و دیدگاه‌های آنان را جویا می‌شدند. از طرفی مسئله مهم بخش خصوصی این است که هنوز نهادینه نیست. یعنی نهادهایی که امروز به عنوان بخش خصوصی می‌شناسیم، هنوز به بلوغ و پختگی نرسیده‌اند. اگر بخواهیم بخش خصوصی پویا داشته باشیم و از مشارکت آن در سیاست‌گذاری بهره‌مند شویم، به انسجام نیاز داریم. عمر تعاونی در اروپا به دهه ۱۸۸۰ برمی‌گردد و ما هنوز تعاونی به آن مفهوم در ایران نداریم. یعنی افراد نتوانسته‌اند در کنار هم با انگیزه‌های درون‌زاد یک تعامل سازنده ایجاد کنند و عمده اتحادیه‌ها و سندیکاها به دولت وابسته‌اند. از طرف دیگر در دنیای پرشتابی زیست‌کرده و مدام فکر می‌کنیم که از دنیا عقب افتاده‌ایم. به خودمان وقت نمی‌دهیم و مسائل را ریشه‌ای حل نمی‌کنیم. ما در کوتاه‌مدت کماکان با این مشکلات امروزی روبه‌رو هستیم، اما افق‌های میان‌مدت و بلندمدت را روشن می‌بینیم و فکر می‌کنم بر موانع غلبه خواهیم کرد.



حمیدرضا مختاری
بنیان‌گذار باشگاه نوآوری توسکانو
@Karangweekly.ir

شماره ۸۰
۱۴۰۱ دی
سال دوم

دویدن روی تردمیل

گزارش ویژه کارنگ از وضعیت کسب‌وکارهای نوآور حوزه کشاورزی که نسبت به سایر حوزه‌ها به دلایل مختلف اوضاع نامساعدتری پیدا کرده است

امنیت غذایی در گرو توسعه پایدار و بهینه‌سازی منابع آبی و خاکی برای تولید و خودکفایی غذایی است که یکی از مهم‌ترین وظایف هر دولت و حکومتی به‌شمار می‌رود. راهکارهای نوآورانه و فناوری محور در زنجیره کشاورزی سبب ایجاد بهره‌وری، توزیع عادلانه منابع، شفافیت، زنجیره ارزش پویا و استحکام بنیان‌های غذایی و بهره‌برداری حداکثری با کمترین میزان تخریب منابع در کشورهای مختلف شده و همین موضوع اهمیت حرکت از شکل سنتی به روش‌های نوآریش از پیش برای حوزه کشاورزی آشکار کرده است. این حرکت نیازمند وجود بسترهای باثبات، فرهنگ‌سازی، آموزش و حمایت حاکمیت است. در سال‌های اخیر شاهد تولد کسب‌وکارهای نوآور در حوزه کشاورزی بوده‌ایم که توانسته‌اند الگوهای موفق را بسازند و موجب ترغیب کارآفرینان نوآور به این حوزه شوند. اما آنچه امروز به نظر می‌رسد این است که موانع و متغیرهای غیرقابل پیش‌بینی عرصه را برای نوآوران کشاورزی تنگ کرده است. در گفت‌وگویی با برخی از این کسب‌وکارها، از آنها، وضعیت امروز کشاورزی نوین ایران را جویا شدیم و از چالش‌هایی که با آنها درگیر هستند، پرسیدیم.

تأثیرگذار بسیاری از آن در کشور وجود دارد. هر روستایی که دسترسی به اینترنت پیدا کرده در مسیر توسعه قرار گرفته است. ما از ابتدای سال تا اواخر شهر یورماه امسال رشد خوبی را تجربه کردیم و با توجه به اینکه محصولات ما فصلی است، بیشترین فروش ما در نیمه دوم سال اتفاق می‌افتد. اتفاقات اخیر ضربه سنگینی به ما زد. از طرفی عدم دسترسی به اینترنت باکیفیت و از طرف دیگر حمله‌های غیرمنصفانه از سمت برخی کاربران اجازه فعالیت به ما در شبکه‌های اجتماعی را نمی‌دهد. به همین دلیل روی وب‌سایت

که این پلتفرم‌ها بدون در نظر گرفتن مشاغلی که در آن ایجاد شده، از دسترس خارج می‌شود، عملاً بخش بزرگی از روستاییانی که با مشقت‌های فراوان توانسته بودند روی این پلتفرم‌ها محصولات‌شان را به فروش برسانند، حذف می‌شوند. زحمات زیادی بابت فرهنگ‌سازی استفاده از اینترنت برای روستاییان کشیده شده بود. اگر سیاست‌های توسعه روستایی را بر مبنای زیرساخت‌ها قرار ندهیم این مفهوم کلاً بی‌معنا می‌شود و اینترنت یکی از مهم‌ترین زیرساخت‌های توسعه روستایی است که نمونه‌های

فاطمه کشاورزی
بنیان‌گذار استارت‌آپ واچینک

توسعه روستایی بدون اینترنت بی‌معناست
برای کسب‌وکارهای روستایی، پلتفرمی مانند اینستاگرام زیرساخت بسیار ساده‌تری نسبت به سایت است. اساساً شبکه‌های اجتماعی به خاطر ذات خود پتانسیل بیشتری برای کسب‌وکارهای کوچک، مانند کسب‌وکارهای روستایی دارند. اما زمانی





آیا امیدی به خروج از وضعیت بد فعلی وجود دارد؟

زمین به آب و کسب و کار دیجیتال به اینترنت نیاز دارد!

ما نیز مانند بسیاری از کسب و کارهای این حوزه در تازه‌چین دچار چالش‌های زیادی شدیم که مهم‌ترین عامل آن قطعی اینترنت و عدم دسترسی به شبکه‌های اجتماعی بود و راهی که مشتریان برای ارتباط با ما انتخاب کردند، تماس تلفنی است. تأثیر این اتفاقات روی بازار امسال ما کم بود، اما مطمئناً برای سال آینده خیلی بیشتر خواهد بود؛ چراکه ابزارهای مارکتینگ و جذب مشتری جدید از کار افتاده است. تعداد کسانی که امسال از ما خرید نکرده‌اند در سال آینده بیشتر خواهد شد؛ چراکه نمی‌توانیم ریزش‌ها را جبران کنیم. برای دسترسی به پلتفرم خودمان هم دچار دردسر و آسیب زیادی شدیم. سرورهای ما در آلمان بود و به دلیل اختلالات مجبور شدیم آن را به داخل و روی سرورهای ابرآرمان قرار دهیم که بعد هم خود ابرآرمان دچار مشکلاتی شد. تنها اتفاق دلگرم‌کننده حمایت مردم بود. اگر

مردم ترجیح نمی‌دادند از ما خرید کنند، تأثیرات منفی به‌مراتب بیشتری متوجه ما بود. بی‌ثباتی قیمت ارز هم می‌تواند چرخه تولید محصول را دچار مشکل کند. محصولی مانند گردو، فصلی است و کشاورزان در همراه محصولاتشان را به فروش می‌رسانند. کشاورز هم دلال یا سفته‌باز نیست که به‌دنبال ارز و نوسانات آن باشد. کشاورز گردو را با دلار ۲۷ هزار تومانی برداشت کرده و به فروش رسانده است. افزایش ناگهانی قیمت، کشاورز را دچار آسیب می‌کند؛ چراکه برای سال مالی آینده که افزایش قیمت برای سم و کود و ماشین‌آلات دلاری محاسبه شده، محصولش را به قیمت پایین‌تری و به‌ریال فروخته است. اوضاع صنعت کشاورزی، خصوصاً برای محصول گردو، اوضاع طبیعی و مناسبی نیست. زمین کشاورزی به آب و کشاورزی دیجیتال هم به اینترنت نیاز دارد. تمام این گرفتاری‌ها در کنار بحران آب در همدان و کمبود نیروی متخصص چشم‌انداز امیدوارکننده‌ای را تصویر نمی‌کند.

نیز که به‌طور کلی بی‌معناست. فعلاً باید زنده بمانیم و باید بین ماندن و رفتن یکی را انتخاب کنیم؛ اما شرایط به قدری پیچیده است که هیچ تصمیمی نمی‌شود گرفت.

محمد قائم‌پناه
بنیان‌گذار کشمون

جوانه‌هایی که رشد نمی‌کنند

تا پیش از این هم چالش‌ها کم نبودند. ما در مرحله اول جذب سرمایه در کشمون مبلغی معادل ۱۰۰ هزار دلار جذب سرمایه داشتیم. در مرحله دوم که مبلغ ریالی چندبرابر مرحله اول بود، باز هم معادل ۱۰۰ هزار دلار شد. انگار روی تردمیل پیش رفتیم. البته در این مدت آموزه‌های زیادی کسب کردیم، اما از نظر کسب و کار پیشروی به حساب نمی‌آید. این مسئله



عمیقی است.

وقتی سرمایه و پولی به کشور نمی‌آید، فقط سرمایه‌گذارانی باقی می‌مانند که قریب به ۸۰ درصد آنها تنها بلدند از طریق بازی‌های سیاسی و رانت پول در بیاورند و می‌خواهند در استارت‌آپ‌هایی سرمایه‌گذاری کنند که ۸۰ درصد این استارت‌آپ‌ها اهل شفافیت و کار مشخص با هدف مشخص هستند. وقتی سرمایه‌گذار خارجی به کشور نیاید، یادگیری‌اش را هم نمی‌آورد. ۹۵ درصد

سرمایه‌گذار داخلی هم سرمایه‌اش را از دنیای سنتی کسب کرده و این فضا را کمتر می‌شناسد و کلاً ذهنیت متفاوتی نسبت به این حوزه دارند. وقتی ذهنیت بنیان‌گذاران با سرمایه‌گذاران همسو نباشد، چالش‌های عمیق دیگری هم شکل می‌گیرد. حالا با اتفاقات اخیر دیگر دویدن روی این تردمیل برای همه واضح و روشن شده است.

حالا کسب و کارهای کوچک کشاورزی در شهرستان‌های کوچک هم به مهاجرت فکر می‌کنند. هند، کشورهای حاشیه خلیج فارس و اروپا، مقاصد هستند که این تیم‌ها انتخاب کرده‌اند. این ناامیدی‌ها و مهاجرت‌ها از آنجا ناشی می‌شود که انگار دیگر قرار نیست کسب و کارها در اینجا به نتیجه برسند. برخی علنی‌تر این موضوع را بیان می‌کنند و برخی هم که درجه‌ای از امیدواری را داشته‌اند، درگیر تصمیم‌گیری هستند. خود من هم کارهایی را در هلند پیش برده‌ام و اگر هم قرار باشد اینجا کاری کنم، ترجیح می‌دهم زیرساخت‌هایش را از بیرون کشور بسازم. چشم‌اندازی برای بزرگ‌شدن وجود ندارد؛ چراکه فضای کسب و کار امنیتی شده است.

حتی اگر استارت‌آپی فعالیتش در زمینه امنیت غذایی و پدافند غیرعامل باشد، باز هم اجازه بزرگ‌شدن و جذب حداکثری کاربر را ندارد. حاکمیت قانون و ثباتی دیده نمی‌شود. حتی انتقادات ساده کسب و کاری هم به برخوردهای امنیتی شدید منجر می‌شود که نمونه‌اش مسائلی است که برای چند تن از دوستان اکوسیستم پیش آمده است.

با این وجود در حال توسعه پلتفرم اشتراک‌گذاری تجارب کشاورزی هستیم که هیچ تضمینی وجود ندارد. بارش و جذب کاربر جلوی فعالیتش گرفته نشود. سقف‌ها کوتاه شده و عرصه بر امنیت شخصی و کسب و کاری تنگ شده است. اگر هم بخواهیم مثبت نگاه کنیم، می‌توانیم بگویم اکوسیستم برای ما مثل دبستانی بود که الفبای کسب و کار را در آن آموختیم و حالا برای مقطع بالاتر باید از این دبستان خارج شویم تا روزی که بتوانیم برگردیم و دانش کسب‌شده را در اینجا به کار بگیریم.

عسل برای مشتریان ما یک محصول پرمصرف و روزانه است و بعد از اتمام محصول دوباره از خود ما خرید می‌کنند. چالش جدیدی که برای ما به وجود آمده موضوع ارزش افزوده برای محصول عسل است. از سالیان دور محصولات زنبور عسل معاف از مالیات بوده، ولی متأسفانه امسال برای اولین سال، این معافیت مالیاتی برداشته شده است. به هر جایی که دسترسی داشتیم، نامه‌نگاری کردیم؛ از نمایندگان مجلس تا دفتر ریاست جمهوری و هر جایی که احساس می‌کردیم ممکن است صدایمان را بشنوند. البته نه فقط ما، بلکه تمامی اتحادیه زنبورداران و کسانی که در این حوزه فعال‌اند. ولی متأسفانه هیچ پاسخ مشخصی دریافت نکرده‌ایم. یکی دیگر از مسائلی که این روزها برای ما به وجود آمده، مرتبط با نرخ دلار است که بلافاصله در قیمت مواد مصرفی بسته‌بندی تأثیر داشت. افزایش نرخ ارز موجب می‌شود تأمین‌کنندگان این مواد، عرضه را متوقف کنند

و این یک چالش جدی برای ما است. در کل فضای کسب و کار را از دست‌رفته می‌بینم و دیگر به ماندن فکر نمی‌کنم. بسیاری از دوستان من هم که کسب و کاری داشتند، رفته‌اند. اگر ابراز ناراحتی نمی‌کنم به این دلیل است که دیگر آمیدی ندارم. حتی اگر فروش هم بیشتر شود، ارزشش را ندارد. چون هیچ چیزی معلوم نیست. ما کلی برای تولید محتوا زحمت کشیدیم، یک استودیو تجهیز کردیم و هزینه‌های هنگفتی را برای این کار صرف کردیم، اما یکباره همه چیز از دست رفت. حدود ۳۰ درصد از ترافیک سایت مان به دلیل اختلالات کم شده؛ این‌ها چیزهایی است که دیگر انگیزه‌ای برایمان نمی‌گذارد.

فاطمه درویشی

بنیان‌گذار زعفروش

یک اتفاق روانی در حال رخ دادن است

پیش‌تر هم این ترس وجود داشت که نکند اینستاگرام فیلتر شود. از لحظه شروع حوادث این چند ماه، دکمه فیلترینگ را زدند. از همان جا نطفه امید در دل ما



کشته شد. تمام امیدها و آرزوها، تمام برنامه‌ریزی‌ها و انگیزه‌ها به یک لحظه بند است. کسی تصمیم می‌گیرد دکمه‌ای را بزند و تو تمام می‌شوی. کسب و کاری مانند ما که ۷۰ درصد سرمایه‌گذاری‌اش را روی اینستاگرام کرده، نابود می‌شود. این شاید به معنای نابودی کسب و کار نباشد، ولی قطعاً به معنای نابودی امید و انگیزه است. ۶۰ درصد از مخاطبان مان را از دست داده‌ایم. یک اتفاق روانی در حال رخ دادن است. درد بزرگ‌تر این است که با وجود افزایش دلار قیمت زعفران به شکل دستوری کاهش پیدا کرده است. دولت مصوب کرده بود که هر کیلو زعفران را ۴۱ میلیون و ۳۰۰ تومان می‌خرد؛ یک ماه بعد همین دولت که دکمه‌های مختلفی زیر دستش است این قیمت را به ۲۷ میلیون تومان کاهش می‌دهد. چرا؟ می‌گویند نقدینگی نیست. اگر می‌خواهی بفروشی فقط با این قیمت می‌خرم. تمام حرف‌هایی که برای حمایت از کشاورز و کشاورزی نوین زده می‌شود، فقط شعار است. امروز خود دولت بیشترین فشار را به اکوسیستم کشاورزی وارد می‌کند و آن را به مرز نابودی کشانده است. با این تورم، گوجه و خیار را کیلویی دو هزار تومان از کشاورز می‌خرند که بیشتر شبیه یک شوخی است. این شرایط نه به نفع کشاورز است، نه کارآفرین و نه سرمایه‌گذار. ما هم اگر موتور خلق پول درست‌نداشتیم، نمی‌توانیم سرمایه جذب کنیم. توسعه و رشد

تمرکز کرده‌ایم که البته اختلالات اینترنت اجازه بهره‌مندی از سایت را، هم برای ما و هم برای کاربران سخت کرده است. در کنار اینها افزایش روزانه قیمت دلار هم فضای گیج‌کننده‌ای برای کسب و کارها و برای سرمایه‌گذاران ایجاد کرده است. ما استارت‌آپ‌مان را با هزینه شخصی راه‌اندازی کرده‌ایم و در چنین شرایطی ترجیح می‌دهیم به جذب سرمایه فکر نکنیم. مشتریان فعلی که از ما خرید می‌کنند، مشتریانی هستند که حداقل یک بار از ما خرید کرده‌اند و روند جذب مشتری جدید برای ما متوقف شده است.

سهیل جعفر صالحی

بنیان‌گذار مجموعه گردشگری کشاورزی ورگانو

۸۰ درصد ریزش داشته‌ایم

امروز استارت‌آپ‌ها در زمینی بازی می‌کنند که بستری وجود ندارد. خودشان بسترهای مورد نظرشان را باید ایجاد کنند. وقایع اخیر و محدودیت‌های اینترنت و منع



دسترسی به شبکه‌های اجتماعی، این مشکل را دوچندان و کورسوی امید ما را تنگ‌تر کرد. امروز مشکل بزرگ ما مسئله تأمین است. در واقع حلقه اول کسب و کار ما مزارع کشاورزی هستند. بسیاری از این مزارع بسته شده‌اند، خود ما هم در بازاریابی و فروش با مشکل مواجه شده‌ایم و تا امروز حدود ۸۰ درصد ریزش را تجربه کرده‌ایم. موضوع فعالیت ما گردشگری کشاورزی است که دو صنعت گردشگری و کشاورزی را به هم متصل می‌کند. قوانین و تعاریف درستی برای این موضوع فعالیت وجود ندارد. بوروکراسی‌های پیچیده و دست‌وپاگیر هم مزید بر علت است. از طرف دیگر بحث آموزش برای مزرعه‌داران و کشاورزان بسیار پرهزینه است. آموزش کار ما نیست، ولی مجبور شدیم برنامه‌های بازاریابی و تبلیغات خود را متوقف کنیم و بیشتر روی آموزش متمرکز شویم. ما از ابتدای سال تا هفته اول مهرماه فعال بودیم و با برنامه‌ریزی‌هایی که از سال قبل کرده بودیم، آماده برداشت و بهره‌برداری بودیم. اما با اتفاقات اخیر و بی‌ثباتی‌های اجتماعی و اقتصادی، مسئله گردشگری به حاشیه رانده می‌شود. هر چند گردشگری کشاورزی جزء شاخه‌های ارزان قیمت گردشگری محسوب می‌شود، اما فضای روانی حاکم بر جامعه باعث شده گردشگری یا از سبد خانوار حذف شود یا سهم بسیار کوچک و ناچیزی به خود اختصاص دهد. در چنین شرایطی ریسک سرمایه‌گذاری افزایش می‌یابد و سرمایه‌گذار به دنبال فرصت‌های کم‌خطرتر برای سرمایه‌گذاری است. ما راهی جز امیدواری نداریم. اگر بخواهیم در این کشور کار کنیم، باید بدانیم که اول به امید نیاز داریم و بعد باید برای رشد بجنگیم. طی سال‌های گذشته هم یاد گرفتیم چطور با مشکلات روبه‌رو شویم.

محمد براتی

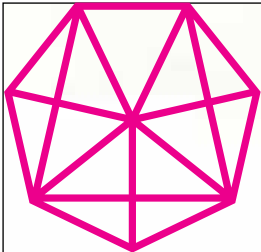
بنیان‌گذار آهوتا

۳۰ درصد ترافیک از دست رفت

اکنون اصلی‌ترین چالش ما این است که برای اتصال به سرویس‌های بین‌المللی باید زمان زیادی صرف کنیم، اما از نظر فروش دچار چالش جدی



نشده‌ایم؛ با اینکه تبلیغاتی هم در شبکه‌های اجتماعی در دو ماه گذشته نداشته‌ایم، ولی تفاوتی در فروش مشاهده نکرده‌ایم. ما این موقعیت را از قبل پیش‌بینی کرده بودیم و با اینکه بیشترین فالوور اینستاگرام در بین پیج‌های مرتبط با عسل را در ایران داریم، سعی کردیم مشتریان خود را به سایت‌مان هدایت کنیم.



تنها به چشم آمدن ضامن ماندگاری نیست

درباره بیلبوردهای فلای تودی که از ما می‌خواهند سفرمان را کامل کنیم، اما چگونه؟

وسیله نقلیه واقعاً سخت است. از نظر محتوایی هم معمولاً وقتی از کامل کردن سفر حرف می‌زنیم، بیشتر برای خدمات اقامتی است و اگر فلای تودی قصد دارد از این طریق خدمات رزرو خود را یادآوری کند، باید به مخاطب سرخ روشن‌تری بدهد یا روی خدمات رزرو هتلش در متن تکیه بیشتری کند. اما همان‌طور که می‌بینید، رزرو هتل در بین آن همه متن گویا از جایگاه بسیار کمتری برخوردار است. با این حال به نظر می‌رسد فلای تودی با خود گفته اگر اسمم را در کنار شهرهایی که سفرهای بیشتری به آنها می‌شود بیاورم، وقت جست‌وجو در گوگل آدم‌ها مرا در کنار اسم شهر به یاد می‌آورند و وقتی وارد سایت شوند، می‌توانند از خدمات رزرو

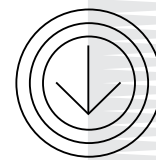
شعار آمده است: «سفرت رو کامل کن». سپس این زمینه سرمه‌ای تمام می‌شود. در زیر آن در زمینه زرد آمده است فلای تودی و در پایین آن خرید آنلاین بلیت هواپیما و هتل و پایین تر آدرس فلای تودی. تا همین جا به نظر شما به جز در زمان ترافیک تمام متن‌های این بیلبرد خوانده می‌شود؟ بعید است. آنچه خوانده می‌شود تنها اسم شهر و اسم برند است. اگر فلای تودی خوش‌شانس باشد و ترافیک باشد، «سفرت رو کامل کن» هم خوانده می‌شود و در این زمان احتمالاً به توضیحات پایین اسم فلای تودی هم توجه می‌شود. توضیحاتی که به جای فاصله از نیم‌فاصله برای فاصله‌گذاری استفاده کرده و خواندن آن برای سرنشینان

حتماً این روزها با اسم‌های نصفه یا کامل شهرهای ایران روی بیلبوردهای سطح شهر مواجه شده‌اید. بیلبوردهایی با رنگ سرمه‌ای و زرد که از ما می‌خواهند سفرمان را کامل کنیم. هدف از این تبلیغات فراموش نشدن اسم فلای تودی به‌عنوان یکی از سامانه‌های خرید بلیت و رزرو هتل است. اما آیا این تبلیغ چنانچه باید کارش را انجام داده است؟

سفرمان را با چه چیزی کامل کنیم؟

بالای صفحه اسم یک شهر با رنگ سفید در زمینه سرمه‌ای آمده است، گاهی نصفه و گاهی کامل؛ مثلاً «اصفهر» بعد در همین زمینه سرمه‌ای با اندازه قلم بسیار کوچک‌تر این

صنعت بیمه، چه در شکل سنتی آن و چه در تلفیق با فناوری‌های نوین، یکی از صنایع مهم و پول‌ساز به شمار می‌رود؛ صنعتی که از یک سو در خدمت کاربر نهایی و رفع نیازهای اوست و از سویی دیگر انتفاع مالی را برای **صاحبان کسب‌وکارها** در پی دارد. اما صنعت **بیمه دیجیتال** و ورود روش‌ها و راهکارهای نوآورانه در آن، به دلایل مختلف در ایران آن‌طور که باید و شاید رشد نکرده است. شاید مهم‌ترین دلیل آن را می‌توان وزن سنگین **رگولاتوری** و برخی موانع تنظیم‌گری دانست که گاه دست‌وپای کسب‌وکارها را می‌بندد و اجازه همگام شدن با فناوری‌های روز دنیا را نمی‌دهد. ورود کسب‌وکارهای متنوع و نوآور به این حوزه از یک سو و مشکلات آنها از سوی دیگر و همچنین اهمیت **حوزه اینشورتک**، ما را بر آن داشت که دو هفته‌نامه‌ای با عنوان «**بیمه دیجیتال**» را ضمیمه **هفته‌نامه کارنگ** کنیم و نگاهی عمیق‌تر و تخصصی‌تر به این بخش داشته باشیم.



درباره بیلبوردهای سازمان زیباسازی لطفاً به چشم‌های ما احترام بگذارید

با وضعیت کسب‌وکارها و شرایط ویژه‌ای که کشور در آن قرار دارد، بسیاری از کسب‌وکارها تصمیم گرفته‌اند تا اطلاع ثانوی تبلیغات خود را محدود کنند. به همین علت شهری که بیلبوردهایش تا چندماه پیش محل جدال چندین کمپین تبلیغاتی بود، حالا در یک سکوت نسبی تبلیغاتی فرو رفته است. در نبود برندها، بیلبوردهای شهری به مناسبت‌های مختلف و به سفارش شهرداری، با موضوعی یکسان پر می‌شوند.

چند وقتی است که سازمان زیباسازی در همین راستا، پروژه‌ای به نام «ایران ما» را کلید زده که هر طرف چشم می‌چرخانی، عکسی از بخشی از ایران را نشانت می‌دهد که یا اماکن تاریخی هستند یا مثلاً زنی در حال شالیکاری که به بخشی از فرهنگ و هویت قسمتی از کشور اشاره دارد. اما یک موضوع بیش از هر چیز در این بیلبوردها توی ذوق می‌زند. عکسی که در اکثر این بیلبوردها استفاده شده یا از اساس کیفیت لازم را نداشته یا نحوه چاپ به شکلی بوده که باعث شده عکس بی‌کیفیت به نظر برسد.

در همین هفته‌نامه‌ای که پیش روی شماست، دست اندرکاران برای هر مطلب کوچک و بزرگی تلاش می‌کنند عکسی را منتشر کنند که هم با محتوای متن همخوانی داشته باشد و هم تا حد امکان با کیفیت مناسبی چاپ شود. کیفیت عکس‌ها بالاست و نورها و رنگ‌ها دستکاری می‌شوند تا آنچه مخاطب پیش رویش می‌بیند، تصویری ناواضح یا به قول گرافیکست‌ها رنجه و شبکه‌شبهه نباشد. در یک هفته‌نامه با زمان و مخاطب محدود این مسائل رعایت شده‌اند، اما متأسفانه در بیلبوردهای «ایران ما» هیچ توجهی به این مسئله نشده است. یعنی بضاعت سازمان زیباسازی شهرداری تهران از یک هفته‌نامه کمتر است و نتوانسته از بی‌شمار عکاس ایرانی، عکس‌های باکیفیت و مناسب برای این بیلبوردها تهیه کند یا سازمانی که روزگاری قرار بوده وظیفه زیباسازی شهر را بر عهده بگیرد، احترامی برای چشم‌ان مخاطبانش قائل نیست؟



شماره ۸۰
۱۴۰۱ دی
سال دوم

آیا واقعاً نام فلائی تودی در یادهای ماند؟

آرمان میرعبدالحق، مدیر تبلیغات شرکت هومن ژن و مدیر سابق کمپین‌های دکتر دکتر، درباره ابعاد مختلف تبلیغ جدید فلائی تودی و تأثیرش در به یادماندن تبلیغ در ذهن مخاطب می‌گوید: «از سری «چه خوبه برنگردی!» تا «وقتی سفر لازمی» و حالا «سفرت رو کامل کن»، فلائی تودی انسجام بصری و فرمی را در تمام این تبلیغات حفظ کرده که جای تقدیر دارد و در زمینه تناسبات تصویر و طراحی، پیشرفت چشم‌گیری در حدود تغییر طراحی با نرم‌افزار Paint به Photoshop داشته که در این مورد نیز باید به واحد تبلیغات این شرکت تبریک گفت. اما با وجود نقاط قوت در طراحی از بعد تبلیغات، این پیشرفت را در بیلبوردهای جدید فلائی تودی نمی‌بینیم. این مجموعه بیلبورد بر خلاف بیلبوردهای قبلی بودند که به‌عنوان بخشی

از یک کمپین و با هدف برندینگ، کسب جایگاه ذهنی و افزایش سهم ذهنی در بازاری که مزیت رقابتی و تفاوت‌های کمی بین رقبا وجود دارد، در سطح شهر دیده می‌شدند. این مجموعه بیلبورد بدون تبلیغات مکمل در کانال‌های دیگر (البته با توجه به شرایط جامعه این بیلبوردها هم تاحدی زیاده‌روی در تبلیغات است!) با پیام «فلائی تودی به‌عنوان کامل‌کننده سفر» و از نظر فرمی در برخی از شهرها با اسم کامل و در برخی دیگر ناقص (تکمیل کردن بخشی از کلمه توسط

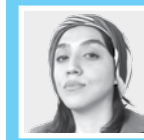
مخاطب باعث افزایش سرعت خوانش و ماندگاری بالاتر در ذهن مخاطب می‌شود) در واقع به‌جز حضور بر عرشه بیلبورد و تداعی کلمه سفر و فلائی تودی برای مخاطب کارکرد دیگری ندارد. چون فلائی تودی و شرکت‌های فروش بلیت هواپیما و رزرو هتل، آغاز سفر شما هستند، در صورتی که کامل کردن بیشتر مناسب برندها، خدمات یا محصولات مثل یک رستوران معروف در شیراز، تور تجربه‌گردی چند ساعته و... است که سفر شما را کامل می‌کنند و نقش چاشنی دارند.» میرعبدالحق درباره زمان اجرای این بیلبوردها می‌افزاید: «اما در مورد زمان اکران؛ فلائی تودی با پذیرفتن ریسک زیاد تبلیغات در این ایام با گستردگی ویژه به تاکتیک «من کار جدید نکردم و از قبل روی عرشه بیلبورد بودم!» پایان داده و مجموعه جدیدی را اکران کرده است. با توجه به داده‌های گوگل ترندز از مقایسه سه برند علی‌بابا، فلائیتوی و فلائی تودی می‌توان گفت که تبلیغات برای فلائی تودی کارکردی به‌مثابه زنده‌ماندن با حضور در ذهن برخی از خریداران بلیت داشته است. لازم به ذکر است که در چندجا از متن بالا نویسنده به اشتباه فلائی تودی را فلائیتوی نوشته بود

که همین نشان از اهمیت بسیار زیاد انجام تبلیغات برای ماندگاری کامل در ذهن مخاطبان دارد و به نظر فلائی تودی این نیاز مهم درباره برند خود را تشخیص داده و خطر کرده تا در یادها بماند.»

این گرافیک مناسب رسانه‌های دیجیتال است، نه بیلبورد

میرعبدالحق از پیشرفت طراحی بیلبوردهای فلائی تودی گفته، اما زهرا شفیعی، طراح ارشد گرافیک طاقچه معتقد است هنوز گرافیک فلائی تودی نقیصی دارد که باید به آنها توجه کند. او در این باره می‌گوید: «ترکیب رنگ آبی و زرد استفاده‌شده در مجموعه بیلبوردهای فلائی تودی هرچند بیشتر برای محصولات شیمیایی مثل چسب استفاده می‌شود، اما توجه را جلب می‌کنند و تناسب بزرگ در آنها رعایت شده است. همچنین ایده طراحی (محو بودن بخشی از کلمه) به خوبی ضربه اولیه را به مخاطب وارد می‌کند، اما استفاده بیجا از نیم‌فاصله در اسلوگان اصلی و پی‌نوشت خدمات برند در رسانه‌های همچون بیلبورد که تنها چند ثانیه فرصت دارد به چشم مخاطب بیاید، یک اشتباه بسیار بزرگ است. چراکه هدف از این بیلبورد برندینگ است و در برندینگ خوب است که با یک نگاه خدماتی که مجموعه ارائه می‌دهد، به چشم بیاید.» شفیعی می‌افزاید: «نکته دیگر بیلبورد فلائی تودی استفاده از فونت عربی برای نام برند خود است که ماهیتاً کلمه انگلیسی است که به

فارسی نوشته شده است (البته همان‌طور که می‌دانید این لوگو تاپی فلائی تودی است و تنها به این بیلبورد بر نمی‌گردد). در کل با توجه به اینکه اسم این برند انگلیسی است و مخاطب عام نمی‌تواند آن را در ذهن بسپارد و با توجه به اینکه متن زیاد، نیم‌فاصله‌ها بی‌مورد و تنوع فونت موجب آشفتگی می‌شود، به نظر طرح و ایده متناسب با مدیوم تبلیغاتی بهینه نشده و نمی‌تواند کارکرد حداکثری داشته باشد. شاید اگر این طرح برای تبلیغ در یک رسانه دیجیتال یا نشریه بود، کارا تر بود.» همان‌طور که از توضیحات میرعبدالحق و شفیعی پیداست، بیلبورد جدید فلائی تودی نقاط قوت زیادی دارد و با توجه به داده‌های گوگل ترندز آن با هدف اصلی همخوانی بیشتری داشت، می‌توانست نتیجه بهتری بگیرد. مثلاً با توجه به نزدیکی نام این برند با برند رقیب خود فلائیتوی، شاید بهتر بود مانند کمپین «بود و نبود» اسنپ‌فود یا «جا با ما جور» جاباما، از شعاری استفاده کند که هم خدماتش را یادآوری کرده و هم در فرمی آهنگین، نامش را در کنار خدمات تثبیت کند.



نگار قانونی

negarqanouni@gmail.com



شماره ۸۰
۱۴۰۱ هجری
سال دوم



تیزینگ چیست و چگونه می‌توان از آن به بهترین شکل بهره برد تیزینگ کردن وقتی تیزینگ مد نبود!

تومانی شاید یک محصول جدید نباشد، اما از تکنیک تیزینگ یعنی کنجکاو کردن و دادن پاسخی درخور به پرسش ذهن شما استفاده می‌کند. تا حدی می‌توان گفت این فرایند انتقال از پرسشگر به یک خواستار را به سرعت انجام می‌دهد، به شکلی که شما که سریع از یک پرسش به پاسخ و بعد به محصول رسیده‌اید، می‌دانید که ممکن است به همین سرعت این محصول را از دست بدهید و باید سریع تصمیم بگیرید. تصمیم‌های هیجانی در این مورد اختیار عمل شما را به دست می‌گیرد و شما همان چیزی را می‌خرید که الزاماً به آن نیازی ندارید.

در شبکه‌های اجتماعی استفاده از شمارش معکوس برای اطلاع‌رسانی یک خبر مهم، نوع دیگری از تیزینگ است.

یکی از بهترین کمپین‌های تیزینگ محیطی متعلق به اسنپ‌فود است. کمپینی که ابتدا با بیلبورد «دیگه زنگ زن!» به چشم مخاطب می‌آمد و مخاطب مدتی این سؤال را گوشه ذهنش داشت که برای چه خدماتی لازم نیست دیگر زنگ زنم و اگر زنگ زنم باید چه کنم؟ تا اینکه پاسخ درخوری از سمت اسنپ‌فود آمد: «آنلاین سفارش بده! / با اسنپ‌فود رستوران‌های جدید رو کشف کن». آن هم در حالی که سمت راست بیلبورد پیام قبلی تکرار شده بود: «دیگه زنگ زن» تا کاربر ارتباط موضوعی این پیام را با پیام قبلی کشف کند.

پس هر وقت به خوبی تیزینگ خود شک کردید، از فروشندگان محصول کنار جاده بپرسید که آیا این روش کارایی لازم را دارد یا خیر.

حتماً شما هم وقتی در جاده‌های اطراف شهر می‌رانید، کارتن‌های بسیار بزرگی را دیده‌اید که به یک میله آهنی که در پیتی پر از سیمان قرار دارد، وصل شده‌اند و با خط ناخوش روی آنها نوشته شده است: «فقط کیلویی ۵ هزار تومان». با دیدن این کارتن با خودتان فکر کرده‌اید، یعنی چه چیزی این اندازه ارزان است؟ و بعد ۲۰۰، ۳۰۰ متری جلوتر رفته‌اید و دیده‌اید که نوشته شده «نارنگی مثل قند» و زیرش نوشته «فقط ۵ هزار تومان». با دیدن محصول و قیمتش در کنار هم شگفت‌زده شده‌اید و با خودتان گفته‌اید که مغازه سر کوچه ما که ارزان فروش هم هست، این کالا را کمتر از ۱۵ هزار تومان نمی‌فروشد و هنوز جمله‌تان تمام نشده که وانت یا نیسانی به چشم‌تان می‌آید که پر از نارنگی یا هر محصول دیگری است.

به این شکل از تبلیغات در دنیای بازاریابی می‌گویند: تیزینگ!

تیزینگ یا کمپین پیش از راه‌اندازی در واقع تبلیغی است به قصد معرفی محصولی جدید که اطلاعات بسیار کمی به مخاطب می‌دهد تا او را کنجکاو کند. این اطلاعات باید در آینده تکمیل شود و به پرسش ذهنی مخاطب پاسخی درخور بدهد. در مثال بالا اگر بعد از «فقط ۵ هزار تومان» روی کارتن بعدی نوشته بود، یک عدد سیب، دیگر این شکل تبلیغ و تأکید روی قیمت مناسب نبود. چون ذهن مخاطب نسبت به کالایی که آن قدر ارزان است کنجکاو شده، اما در نهایت جوابی را گرفته که در کنار قیمت شگفتی خاصی ایجاد نمی‌کند.

این را هم در نظر بگیرید که نارنگی پنج هزار



دیجیتال

رسانه صنعت بیمه و اینشورتک ایران



مای هلث آفریقا
یک میلیون دلار
سرمایه جذب می کند

سرمایه گذاری برای سلامت آفریقا

مای هلث آفریقا مستقر در کنیا، یک پلتفرم مراقبت بهداشتی است که دسترسی مردم به خدمات پزشکی را از طریق ارتباط بیماران با متخصصان بهداشت محلی و بین المللی و بیمارستان ها تسهیل می کند.

این استارتاپ در آفریقا رشد خوبی را تجربه کرده و قصد دارد سال آینده فعالیت خود را در خاورمیانه و جنوب آسیا به عنوان دومین و سومین بازار بزرگ گسترش دهد. مای هلث آفریقا توانسته یک میلیون دلار سرمایه اولیه به رهبری صندوق جی آی جی آفریقا، با مشارکت وی سی سامواری مستقر در ژاپن جمع آوری کند. «مارینکوویتز» مای هلث آفریقا را در سال ۲۰۱۷ تأسیس کرد تا امکان دسترسی بیماران به خدمات مراقبت های بهداشتی را به صورت مجازی یا حضوری از پزشکان و ارائه دهندگان در سراسر جهان فراهم کند.

طبق گزارش سازمان بهداشت جهانی، کشورهای جنوب صحرای آفریقا به ازای هر ۱۰ هزار نفر ۰٫۲۳ پزشک دارند. مای هلث آفریقا می گوید ماهانه به بیش از ۱۲۰۰ بیمار خدمات ارائه می دهد و در سال ۲۰۲۲ به طور متوسط این عدد ۱۱ درصد افزایش داشته است. این استارتاپ تاکنون به بیش از ۲۷ هزار بیمار کمک کرده تا به خدمات مراقبت های بهداشتی تخصصی بیش از ۱۵۰۰ متخصص پزشکی و مراکز بهداشتی دسترسی داشته باشند.

«فیلیپ بالدوین»، یکی از بنیان گذاران صندوق سرمایه گذاری جی آی جی آفریقا می گوید: «در سراسر قاره، در چند سال گذشته دیده ایم که چگونه فناوری و نوآوری تأثیر واقعی بر سلامت و تندرستی آفریقایی ها گذاشته است. ما با تولد مای هلث آفریقا غرق در یادگیری شدیم و امروز شاهدیم که چگونه استارتاپ ها چشم انداز مراقبت های بهداشتی آفریقای شرقی را متحول می کنند.»



شماره ۸۰
۱۴۰۱ دی ۱۱
سال دوم

از کلن به عجب شیر: سلامت شوخی ندارد!

گفت و گو با امین یزدان دوست، هم بنیان گذار استارتاپ مجیکاردیو درباره مسیر پرفراز و نشیب کارآفرینی، نوآوری و چالش های آن در صنعت سلامت

امین یزدان دوست، هم بنیان گذار استارتاپ مجیکاردیو متولد ۱۳۶۸ و زاده همدان است. این استارتاپ پلتفرم هوشمند و گجت مانیتورینگ داده های قلبی کوچکی تولید کرده که به بیماران قلبی و پزشکان کمک می کند. یزدان دوست در مقطع کارشناسی ارشد فیزیک تحصیل کرده و برای مدتی هم برای ادامه تحصیل به آلمان رفته است. اما بنا بر اتفاقاتی مجبور به بازگشت و به خاطر مسئله سربازی ممنوع الخروج می شود. در این گفت و گو او مسیر پرفراز و نشیب نوآرانه اش را بازگو می کند.

اجازه دفاع پایان نامه های کسری خدمت داده نشد. البته این رویه دانشگاه در سال های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ بود. می گفتند باید ۶ الی ۹ ماه از تحویل پروژه بگذرد و این زمان هم مصادف می شد با فراخوان سربازی من. اگر هم بایم به خدمت باز می شد، دیگر کسر خدمت شامل من نمی شد. همین امر باعث شد ممنوع الخروج شوم و پوزیشن های تحصیلی من در آلمان از بین رفت و کسری خدمت ۲۱ ماهه من به ۹ ماه کاهش یافت. به عجب شیر فرستاده شدم تا در آنجا خدمت کنم.

حین مانیتورینگ استحمام هم کند. از طریق بلوتوث امکان اتصال به گوشی هوشمند و نرم افزار مجیکاردیو وجود دارد و در یک ساختار پلتفرمی این اطلاعات برای پزشک نیز ارسال می شود و پزشک می تواند به صورت لحظه ای وضعیت بیمار را رصد کند.

از طرفی هوش مصنوعی به کار رفته در پلتفرم ما، این داده ها را تحلیل و نقاط بحرانی را برای پزشک مشخص می کند. در مراحل تحقیق و توسعه، نیاز دیگری را هم شناسایی کردیم؛ آن هم تحلیل نوار قلب توسط پزشک است که تقریباً زمان زیادی می برد و این تحلیل چون به صورت تجربی است،

قاعدتاً خطای انسانی هم در آن زیاد است. الگوریتمی را در هوش مصنوعی توسعه دادیم که در یک بستر نرم افزاری، پزشک به راحتی می تواند از طریق دوربین گوشی همراه خود و با استفاده از این نرم افزار، نوار قلب را اسکن کند. هوش مصنوعی نیز با پردازش تصویر ورودی اعلام می کند که چه مشکلاتی وجود دارد.

در حال حاضر، هوش مصنوعی ما آریتمی قلبی AF (فیبریلاسیون دهلیزی) را با دقت حدود ۸۸ درصد تحلیل می کند. آریتمی AF عامل سکتته مغزی است و اگر به موقع

تشخیص داده نشود، بیماران قلبی دچار سکتته مغزی می شوند. تشخیص آریتمی AF نیازمند مدت زمان پایش بیشتری است که معمولاً بین ۷ تا ۳۰ روز زمان می برد که با توجه به مدت زمان کوتاه استفاده از هولتر مانیتورینگ های رایج در بازار، شانس تشخیص این آریتمی برای پزشک بسیار کم می شود. یکی دیگر از مشکلاتی که در دستگاه های هولتر مانیتورینگ وجود دارد این است که در طول فرایند مانیتورینگ، پزشک و بیمار با هم ارتباطی ندارند. اما در پلتفرم مجیکاردیو این امکان فراهم شده و علاوه بر آن در شرایط بحرانی، اقدامات اورژانسی هم بر اساس موقعیت مکانی بیمار قابل اعلام و رسیدگی است.

داستان کسب و کارتان از کجا شروع شد؟ داستان مجیکاردیو از سال ۱۳۹۸ شروع شد، اما کمی قبل تر از آن، با یکی از دوستانم به نام مسعود نادری در حوزه سلامت دیجیتال فعالیت هایی داشتیم. این همکاری به تولید دستگاه هولتر مانیتورینگ قلب منجر شد. ساخت این دستگاه بین سال های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ اتفاق افتاد و در جشنواره ایده بازار امیرکبیر هم از بین ۱۷۰ ایده حائز رتبه سوم شد. این همکاری تا زمان رفتن من به آلمان ادامه داشت و پس از آن هم آقای مهندس مسعود نادری، درگیر دانشگاه و سربازی شد و پس از بازگشت و ممنوع الخروجی من و رفتن به خدمت سربازی تا سال ۱۳۹۸ پروژه مسکوت ماند. در زمان حضورم در آلمان هم در حوزه سلامت دیجیتال مشغول فعالیت بودم و مدیریت پروژه های مختلفی را بر عهده داشتیم. بعد از خدمت سربازی در یک گپ دوستانه با یکی از دوستانم به نام آقای علی حاجیلویی تصمیم گرفتیم داشته هایمان را مرور کنیم و ببینیم چه کاری می توانیم انجام دهیم.

ما دستگاه هولتر مانیتورینگ را داشتیم، اما با ارزیابی های بیشتر و تحقیق و توسعه بر اساس فناوری های نو مانند هوش مصنوعی و پردازش تصویر به این نتیجه رسیدیم که می توان این محصول را توسعه داد. از اینجا بود که استارتاپ مجیکاردیو متولد شد. فازهای سخت افزاری و نرم افزاری در کنار برندینگ محصول شروع شد و خروجی آن گجت مانیتورینگ داده های قلبی مجیکاردیو است که از نظر ابعاد نسبت به نمونه های موجود در بازار بسیار کوچک تر و دارای مزایای دیگری است.

این مزایا شامل چه مواردی می شود؟
لطفاً از این گجت بیشتر برامان بگویید.

دستگاه های موجود (هولتر) در بازار از نظر ابعاد و وزن، هم بزرگ تر و هم سنگین تر هستند. این دستگاه برای بررسی ضربان قلب روی بدن بیمار قرار می گیرد و از طریق سیم و الکتروود، پالس های الکتریکی قلب را ثبت می کند. به خاطر وزن زیاد و وجود سیم و الکتروودهای متعدد، بیماران معمولاً بیشتر از ۷۲ ساعت قادر به تحمل این دستگاه نیستند.

همچنین طی این مدت امکان استحمام برای بیمار وجود ندارد و مسئله مهم تر این است که این اطلاعات در خود دستگاه ذخیره می شود و تا زمان مراجعه به پزشک قادر به استخراج اطلاعات نخواهیم بود. گجت مجیکاردیو در ابعاد کوچک ۶ سانتی متر در ۲٫۵ سانتی متر با وزن سبک و بدون سیم به بدن متصل می شود. ضد آب است و بیمار می تواند

نمونه های زیاد دیگری هم هست که کارآفرینان و نوآوران را درگیر مسئله خدمت سربازی کرده است. به نظر شما این مسئله چه تأثیری در کارآفرینی کشور دارد؟



عباس عین علی

abbas.einali@gmail.com

برای خود من اگر این چرخه وجود نداشت، شاید دو سال زودتر مجیکاردیو متولد می شد. معایب این چرخه بر کسی پوشیده نیست. هرچند جوانه زدن و شکوفایی در این مملکت تقریباً سخت شده، اما شاید این جوانه دو سال زودتر زده می شد و امروز به جای متوقف کردن کسب و کارمان باید شاهد رشد و بلوغ آن

می بودیم. دو سال، برای حوزه نوآوری زمان بسیار زیادی است و شاید ما می توانستیم این شانس را داشته باشیم که در شرایط اقتصادی بهتری فعالیت کنیم. اما به هر حال زندگی زنجیره ای از اتفاقات خوب و بد است. نمی شود به طور قطع نسبت به حوادث قضاوت کرد. شاید این تأخیر، اتفاقات خوبی را در پی داشته است، ولی در کل مسیر زندگی من تغییرات زیادی را ایجاد کرد. ارتباط یک کارآفرین با بازار کار بسیار مهم است و دوره سربازی که دقیقاً بعد از تحصیل قرار گرفته، باعث می شود افراد برای ماه ها و روزهای زیادی از این فضا فاصله بگیرند و ارتباطات خود را از دست بدهند.

تجربه شما از حضور در فضای کسب و کار آلمان چه دستاوردی برایتان داشته است؟

من در شتاب دهنده های مختلفی در آلمان حضور داشتم. اتفاقاً طرح مجیکاردیو را هم در آلمان ارائه دادم. در عرض یک هفته مجیکاردیو پذیرفته شد. بدون مطالبه سهام هم به ما سرمایه می دادند، به علاوه شش ماه فضای کار اشتراکی رایگان. اما شرایط ممنوع الخروجی من باعث شد این فرصت ها از دست برود.

می خواهم کمی به عقب برگردم؛ در آلمان چه رشته ای را ادامه دادید؟

من در دانشگاه کلن آلمان مشغول تحصیل بودم و با هماهنگی با استادم به ایران بازگشتم و شش ماه فرصت داشتم. از آنجایی که ۲۱ ماه کسر از خدمت داشتم، می خواستم با استفاده از این فرصت، سربازی را به اتمام برسانم و با خاطر آسوده به آلمان برگردم و تحصیل و پروژه هایم را ادامه دهم، اما پس از بازگشت به ایران به من



بازار گجت‌های اینترنت اشیا

گجت‌های مبتنی بر اینترنت اشیا به سرعت جایگاه‌شان را در سلامت و مراقبت‌های پزشکی پیدا کردند و به یکی از ترندهای اصلی در اقتصاد سلامت تبدیل شدند. انتظار می‌رود در آینده نزدیک این بازار سرمایه چشم‌گیری را جذب کند.

محرك‌ها

۱. فناوری‌های پیشرفته توسعه‌یافته تجهیزات پزشکی در بخش سلامت برای ایمنی بیماران با رویه‌های کارآمد و مؤثر، ۲. افزایش قیمت تمام‌شده تجهیزات پزشکی در بخش مراقبت‌های بهداشتی در چند سال اخیر به دلیل فناوری‌های پیشرفته و افزایش کیفیت خدمات ارائه‌شده توسط مراکز بهداشتی، ۳. افزایش تعداد بیماران فعال مبتلا به اختلالات مزمن، بیماری‌های تنفسی، بیماری‌های ژنتیکی که باعث افزایش بستری شدن در بیمارستان شده است، ۴. افزایش زیاد تعداد بیماران سالمند.

چالش‌ها

۱. افزایش استفاده از اینترنت اشیا در مراقبت‌های بهداشتی در مراکز مراقبت‌های بهداشتی به دلیل افزایش تعداد بیماران و فناوری‌های توسعه‌یافته در دستگاه‌های پزشکی از طریق اتصالات بی‌سیم، سیستم‌های تعبیه‌شده، ۲. انتقال داده‌ها از یک دستگاه به دستگاه دیگر از طریق اتصال بی‌سیم، نرم‌افزارها و به‌روزرسانی نرم‌افزار برای ادامه زنجیره فرایند، ۳. افزایش پردازش آنلاین با مسائل امنیتی بیشتر داده‌ها و هک یا انتشار داده‌ها، ۴. افزایش هزینه تجهیزات پزشکی در بخش سلامت با فناوری‌های نو برای شهروندانی که توانایی پرداخت ندارند.

فرصت‌ها

۱. افزایش نیاز به دستگاه‌های خودمراقبتی به عنوان مثال مانیتور قند، دستگاه‌های نظارت بر فشارخون، خودتزیقی، دستگاه نظارت بر خواب، مانیتورهای استرس، یا ساعت‌های هوشمند، ۲. کاهش نسبت تعداد پزشک به بیمار در کشورهای مختلف، ۳. فناوری‌های پیشرفته برای اتصال بی‌سیم بین یک کاربر به کاربر دیگر، ۴. افزایش تحقیق و توسعه دستگاه‌های پزشکی در اینترنت اشیا با فناوری‌ها و امکانات بهبودیافته بازساخت‌های جدید.



شماره ۸۰
۱۱ دی ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: پریا امیرحاجلو

واقعیت این است که فعلاً هیچ چشم‌اندازی وجود ندارد. کارآفرینی مثل فرزندپروری است. فرض کنید شما فرزندی دارید که حالا با توجه به شرایط نمی‌توانید مسیر رشد و آینده آن را ببینید. تولد یک کسب‌وکار هیجان‌انگیز است و همین هیجان باعث می‌شود در برخورد با موانع و مشکلات باز هم ادامه دهید. ما از ابتدای کار مجیکاردیو مسیر و چشم‌انداز درستی داشتیم و همواره مشغول تحقیق و توسعه بودیم. در دوره کرونا محصول نرم‌افزاری ما که تحلیل نوار قلب بود، از دل همین تحقیق و توسعه و شناسایی نیاز بیرون آمد. اما بعضی اتفاقات خارج از کنترل ماست. وقتی اینترنت قطع می‌شود، ما نمی‌توانیم اینترنت اختراع کنیم. جنس رخدادهای اخیر با دوران کرونا و اتفاقات پیش از آن متفاوت است. این اتفاقات زیرساخت‌های ما را نشان داده است. وقتی تخصص و منطق وجود داشته باشد، شما بهترین مسیر را برای دستیابی به هدف ترسیم می‌کنید، ولی شرایط اخیر نشان داد که هیچ منطق و تخصصی وجود ندارد.

بیا بید کمی فانتزی به گپ خودمان اضافه کنیم. فرض کنید شرایط ایده‌آل برای کسب‌وکار ایده‌آل است. تحریمی وجود ندارد و زیرساخت‌های قدرتمند و با پایداری تضمین شده وجود دارد؛ اولین اقدام شما برای کسب‌وکار تان چه خواهد بود.

چیزی که می‌خواهم بگویم جزء چشم‌اندازهای دوردست من برای مجیکاردیو است. در چنین شرایطی مجیکاردیو مرزی نخواهد داشت و دسترس‌پذیری خدمات و امکاناتی که فراهم می‌کند، جغرافیا نخواهد شناخت. فرض کنید شما در ایران و کاربر مجیکاردیو هستید و پزشک شما می‌تواند در هر نقطه‌ای از دنیا وضعیت شما را رصد کند. محصولات مان را هم به‌سادگی از طریق پلتفرم‌هایی مانند آمازون، طی چند روز به دست مشتریان مان می‌رساندیم. در آخر هم جادارد که از تیمم، به‌ویژه علی حاجیلویی و مسعود نادی که در تک‌تک لحظات مجیکاردیو در کنار بودند، با هم شاد شدیم، گریه کردیم، عصبانی شدیم، زمین خوردیم و مجدداً بلند شدیم و تا لحظه آخر در کنار هم برای مجیکاردیو جنگیدیم، تشکر کنم. امیدوارم روزهای روشنی در انتظار همه ما باشد.

درباره مرحله اول سرمایه‌گذاری بگویید؛ آیا از طریق سرمایه‌گذاری خطرپذیر شکل گرفت؟ خیر! از طریق سرمایه‌گذار فرشته موفق به جذب سرمایه شدیم. ما در کارخانه نوآوری‌های وی مستقر هستیم. از قبل ارتباطاتی با دوستان داشتیم؛ از جمله با جناب آقای دکتر فرهنگ باقری، مدیریت این مجموعه و همچنین جناب آقای محمدرضا سبحان، بنیان‌گذار و مدیریت مجموعه تیوان. ما با این دوستان در تعامل بودیم که با جناب آقای دکتر آیدین پرنیا، دانش‌آموخته پزشکی و مدیر آزمایشگاه نوآوری سلامت دیجیتال مدلین آشنا شدیم. ایشان از پیشگامان حوزه سلامت دیجیتال هستند. ایشان در جلسات متعدد و داوطلبانه به‌صورت منتورینگ کمک‌های زیادی به ما کردند، ایده‌های ما را غربالگری کردند و مشاوره‌های خوبی به ما ارائه دادند. در همین تعاملات و ارتباطات، پس از ارائه MVP خودشان به‌صورت فرشته روی پروژه سرمایه‌گذاری کردند.

بازاری که قصد ورود به آن را دارید، چه حجمی دارد

و چه سهمی از این بازار را هدف قرار داده‌اید.

حجم بازار دستگاه‌های تجهیزات پزشکی در دنیا چیزی در حدود ۴۲۳/۸ میلیارد دلار است و سهم این بازار در کشور ما در حدود ۱/۳ میلیارد دلار است و از این مقدار سهم بازار دستگاه‌های الکتروکاردیوگراف در ایران حدود ۲۵/۴ میلیون دلار است و ما قصد داریم طی سه سال اول فعالیت مجیکاردیو یک درصد از این بازار را کسب کنیم. بر اساس برنامه‌ریزی کسب‌وکار، در سه سال اول بازار ایران را هدف قرار دادیم و در سال چهارم کشورهای حاشیه خلیج فارس (کشورهای GCC) و بعد هم کشورهای دیگر را مدنظر داشتیم.

چشم‌انداز شما برای آینده کسب‌وکار تان چیست؟

وضعیت فعلی کسب‌وکار شما چگونه است؟ به توقف فعالیت استارت‌آپ اشاره کردید؛ چه عواملی شما را به این تصمیم رساند؟

دو دلیل عمده ما را مجبور کرد با وجود نیاز بازار و مزایای رقابتی که ذکر شد، فعلاً فعالیت‌های استارت‌آپ را متوقف کنیم. مهم‌ترین عامل اتفاقات اخیر است و عامل بعدی هم عدم جذب سرمایه که عامل اول بر عامل دوم تأثیر زیادی دارد. طی مرحله دوم جذب سرمایه برای مجیکاردیو، با ۱۰۷ سرمایه‌گذار خطرپذیر، صندوق سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذار فرشته و... جلسه داشتیم. وقتی فضای اقتصادی بی‌ثبات شود، ریسک سرمایه‌گذاری افزایش می‌یابد و تقریباً مفهومی مانند سرمایه‌گذاری خطرپذیر بی‌معنی می‌شود. اینترنت زیرساخت ماست و قطعی و اختلال در اینترنت ضررهای سنگینی به کسب‌وکارهای نوآور می‌زند. بحث سلامت شوخی ندارد. نمی‌توان اینترنت را گاهی قطع و گاهی وصل کرد. چیزی که در محدودیت‌های اخیر نادیده

گرفته شده، همین موضوع سلامت دیجیتال است و نشان می‌دهد که تصمیم‌گیران، درکی از این موضوع ندارند. فرض کنید بیماری در شرایط بد است و گجت ما هم این دیتا را ارسال می‌کند؛ تا اینجا مشکلی نیست و دیتا در حال ارسال است، اما اختلال اینترنت این داده را به دست پزشک نمی‌رساند و اعلان‌هایی که باید پزشک دریافت کند و بر اساس آن در لحظه دستورالعمل‌هایی را برای بیمار تجویز کند، اتفاق نمی‌افتد و این یعنی نارضایتی بیمار و پزشک از محصول ما. هر چند مشکل از ما نیست، اما همیشه حق با مشتری است. این شرایط موجب شد نتوانیم مرحله دوم جذب سرمایه را عملیاتی کنیم. از طرفی برای تولید این دستگاه نیز به استاندارد CE اروپا نیاز داریم که دریافت این مجوز هم هزینه زیادی دارد.

حجم بازار دستگاه‌های تجهیزات پزشکی در دنیا حدود ۴۲۳/۸ میلیارد دلار است و سهم این بازار در ایران حدود ۱/۳ میلیارد دلار است و از این مقدار سهم بازار دستگاه‌های الکتروکاردیوگراف در ایران حدود ۲۵/۴ میلیون دلار است



راه‌های کاهش هزینه‌های لجستیک

رهیدن از دام ارسال و ارجاع

این سؤال مطرح است که خرده‌فروشان تجارت الکترونیک چگونه می‌توانند هزینه‌های لجستیک خود را کاهش دهند؟

از میان همه هزینه‌های مرتبط با تجارت الکترونیک، ارسال و ارجاع بیشترین هزینه احتمالی را روی دست فروشندگان آنلاین می‌گذارد. در صنایع کوچک، جایی که سود ناخالص ناچیز است، کسری از یک پنی هم می‌تواند روی سفارش ارسال شده مؤثر باشد. به علاوه هزینه ارجاع هم می‌تواند باعث کاهش سود شود.

در ادامه روش‌هایی ارائه شده که به خرده‌فروشان کمک می‌کند تا سود و هزینه‌های خود را بهبود بخشند.

ارسال رایگان محصولات که کمپانی‌های بزرگی همچون آمازون آن را متداول کرده‌اند، یکی از این روش‌هاست؛ زیرا این

احتمال می‌رود که مشتریان خرید خود را در جایی که تحویل رایگان داشته باشد، انجام دهند. به این دلیل که اولاً هزینه پرداختی آنها بابت اشتراک سالانه واضح است، ثانیاً مشتریان این حس را دارند که معامله به صرفه‌ای انجام داده‌اند. هرچند این پرداختی‌ها هزینه ارسال را پوشش نمی‌دهد، اما این احتمال می‌رود که مشتریان به دلیل پرداخت اشتراک، خریدهای خود را از این خرده‌فروشان انجام دهند.

یکی دیگر از هزینه‌های احتمالی، هزینه ارجاع کالا است. کمپانی H&M روش پرداخت هزینه کالاهای مرجوعی توسط خود مشتریان را امتحان می‌کند. شرکت بوهو نیز از مشتریان خواسته در صورت نداشتن اشتراک این هزینه را خودشان پرداخت کنند که این باعث اشتراک خریداران می‌شود. به این دلیل که کمپانی خود هزینه برگشت را به عهده می‌گیرد. افزایش موجودی و تعداد سفارش‌ها از مهم‌ترین چالش‌های خرده‌فروشان است که دراپ شیبینگ‌ها با بر عهده گرفتن موضوعاتی از این دست نگرانی آنها را در این موارد و مواردی همچون هزینه‌های حمل‌ونقل کاهش می‌دهند که این موارد نیز یکی دیگر از روش‌های مؤثر در این زمینه است.



نگین نظری

Neginnazari29@gmail.com



شماره ۸۰
۱۴۰۱ دی
سال دوم



امیدوار به آینده لجستیک

گفت‌وگو با محمدولی اسدی، بنیان‌گذار مارکت پلیس پیباکس که از شهر همدان فعالیت خود را آغاز کرده است

برای بسیاری از فعالان کسب‌وکاری، دیگر شکی وجود ندارد که جهت راه‌اندازی یک کسب‌وکار اینترنتی، مشکل لجستیک مهم‌ترین دغدغه فروشنده و مشتری است. این دغدغه به دلیل یکپارچه‌نبودن سیستم قیمتی در حمل‌ونقل تا حدی برای همه ملموس شده است؛ بنابراین وجود مارکت پلیسی که بتواند علاوه بر خدمات تولیدی و فروشگاه‌ها، خدمات لجستیک نیز به مشتری ارائه دهد، می‌تواند یک گزینه جذاب در این بازار باشد. خدماتی که این فرصت را ایجاد می‌کند که دغدغه لجستیک برای فروشندگان اینترنتی رفع شود. مارکت پلیس پیباکس از آن دست مجموعه‌هایی است که علاوه بر ارائه اینترنتی خدمات فروشنده‌ها به تولیدکنندگان و مشتریان، خدمات لجستیک شهری و کشوری نیز ارائه می‌دهد. با محمدولی اسدی، بنیان‌گذار مارکت پلیس پیباکس هم صحبت شده‌ایم تا درباره کاری که در این کسب‌وکار کرده‌اند و اکوسیستم لجستیک کشور صحبت کنیم.

پیباکس دقیقاً چه کاری انجام می‌دهد؟

مجموعه پیباکس یک مارکت پلیس است که با استفاده از ظرفیت ناوگان شرکت‌های پستی و لجستیک و همچنین ناوگان اختصاصی این مجموعه، کار یکپارچه‌سازی فروش، پرداخت، حمل‌ونقل و ایجاد کسب‌وکار را برای تولیدکننده داخلی یا کسب‌وکارهای خرد انجام می‌دهد. از طرف دیگر کار بازاریابی محصولات آنان را در همین بستر اینترنتی انجام داده و فرایند مهم ارسال برای مشتری هم توسط پیباکس انجام می‌شود. این مارکت پلیس هم در زمینه تولید کالا و هم به‌کارگیری و هماهنگی حمل‌ونقل کالاها در اقصی نقاط کشور فعالیت دارد و غرفه‌دار یا تولیدکننده یا فروشنده می‌تواند محصولات خود را به راحتی از هر جای ایران به دست مشتری برساند. از سوی دیگر تلاش کرده‌ایم در راستای حمایت از کسب‌وکارها و تاب‌آوری آنان در فضای رقابتی، بدون دریافت هیچ هزینه‌ای در زمینه تولید محتوا و جانمایی تبلیغات محصولات آنان در پلتفرم به آنها کمک کنیم.

چه شد که تصمیم گرفتید این مارکت پلیس را با ویژگی‌هایی که ذکر کردید، در فضای مجازی ایجاد کنید؟

سال ۱۳۹۶ با بررسی پلتفرم‌های موجود در یافتیم اغلب مارکت پلیس‌ها در بخش مهمی از کار که همان لجستیک (زنجیره تأمین، ارسال و انبارداری کالا) است، فروشنده را تنها می‌گذارند. از این رو با بررسی نقاط ضعف و قوتی که سایر مارکت پلیس‌ها داشتند، به سمت وسوی ایجاد پلتفرمی رفتیم که نواقص آنان را نداشته باشد و در همه ابعاد حامی تولیدکننده و مصرف‌کننده باشد. تقریباً دو سال زمان برد تا با استفاده از تخصص خود که در زمینه نرم‌افزار است، پلتفرم پیباکس را با نیت رفع نواقص این فضا راه‌اندازی کنیم. در ابتدا به‌تنهایی کار را پیش بردم، اما بعدها همکارانی به مجموعه اضافه شدند.

معمولاً در این پلتفرم چه کالاهایی و با چه ویژگی‌هایی ارائه می‌شود؟

تولیدکننده یا فروشنده به‌منظور فروش هر نوع کالای مجاز می‌تواند در این مارکت پلیس حضور داشته باشد. البته بهتر است کالاهایی که در این مارکت پلیس معرفی می‌شوند از تخفیف ویژه برخوردار باشند تا در موتورهای اینترنتی سنو شوند و نسبت به رقبا پیشی بگیرند.

در حال حاضر در چه مرحله‌ای از کار قرار دارید؟

کار را تا حدی جلو برده‌ایم که یک تولیدکننده بزرگ یا یک فروشنده مشاغل خانگی کوچک تنها با عضویت رایگان در مجموعه می‌تواند به درآمد خوبی برسد، چراکه صرفاً تا صد مراحل فروش، پرداخت و حمل‌ونقل کالاهای ارائه‌شده

توسط این مجموعه انجام می شود.

چه شد که تصمیم گرفتید برای حمایت از کسب و کارهای سنتی، بخش لجستیک را در این مجموعه فعال کنید؟

مشکل لجستیک یکی از مشکلات اصلی فروشگاه‌های اینترنتی است و تا این مشکل حل نشود، حمایت از کسب و کارهای بومی و سنتی معنا و مفهوم نخواهد داشت، زیرا حمل و نقل‌های بومی مانند اتوبوس‌ها تا سازمان‌دهی و یکپارچه‌سازی کامل راه زیادی در پیش دارند. همین امر گاهی اوقات باعث می‌شود هزینه حمل و نقل کالا از یک استان به استانی دیگر، گران‌تر از ارزش آن کالا در همان استان شود. مجموعه پیباکس از طریق موتورهای جست‌وجوی داخلی و خارجی در قیمت‌گذاری اولیه، سبب می‌شود مشتری بهترین تصمیم را بگیرد.

مزیت رقابتی شما چیست؟

مزیت رقابتی مارکت پلیس پیباکس علاوه بر ارائه خدمات لجستیکی به فروشندگان و مشتریان این است که می‌خواهیم میان تولیدکنندگانی که کالاهای خود را در پیباکس ارائه می‌دهند رقابت ایجاد کنیم. این کار به این منظور انجام می‌شود تا کالاهایی که به دست مصرف‌کننده نهایی می‌رسد با قیمت‌های حداقلی ارائه شده باشد، نه اینکه مانند پلتفرم‌هایی که فقط ارائه‌دهنده قیمت هستند، مسبب افزایش لحظه‌ای قیمت اجناس، کالاها و خدمات باشیم.

آیا خدمات لجستیکی این مجموعه تنها مختص فروشندگان و مشتریان خودتان در مجموعه پیباکس است؟

خیر، محدودیتی از این لحاظ نداریم و فروشگاه‌های اینترنتی یا اینستاگرامی نیز می‌توانند از خدمات لجستیکی ما بهره‌مند شوند.

کاری که برای تولیدکنندگان آنلاین انجام می‌دهید، چیست؟

ساده‌سازی مراحل فروش کالاها در بستر وب، یکی از کارهای مهم این مجموعه است. گاهی اوقات سرمایه‌گذاران کسب و کارهای خرد به مشاوره برای تولید، خرید و فروش به‌موقع محصولات و خدمات لجستیکی نیاز دارند. مجموعه پیباکس از مرحله مشاوره برای تأمین مواد اولیه و تولید محصول تا عکاسی از محصول تولیدشده، تولید محتوا برای محصول ارائه‌شده و رسیدن به مرحله فروش، پرداخت و لجستیک را به فروشندگان ارائه می‌دهد.

دفتر مرکزی پیباکس در کجا قرار دارد؟

دفتر مرکزی این مجموعه در شهر همدان قرار دارد، اما خدمات لجستیکی و غیرلجستیکی این مجموعه به سراسر ایران ارائه می‌شود.

آیا مجموعه پیباکس ناوگان لجستیکی نیز در اختیار دارد یا فقط از ناوگان شرکت‌های دیگر استفاده می‌کند؟

این مجموعه علاوه بر اینکه ناوگان لجستیکی فعال در سطح استان همدان در اختیار دارد، از ناوگان سایر شرکت‌های سراسری حمل و نقلی نیز بهره می‌برد و تقریباً با تمام شرکت‌های لجستیکی و فروشگاه‌هایی به‌جز چند مجموعه که سیاست‌های کاری‌مان با آنان متفاوت است، با سایرین ارتباط و مرادده کاری داریم.

ارسال‌ها به چه نحو انجام می‌شود؟

نحوه ارسال به روش ارسالی که در سیستم ما به ثبت رسیده

(با توجه به حجم و وزن مرسوله) بستگی دارد. در هر صورت، علاوه بر اینکه از ناوگان شرکت‌های دیگر نظیر شرکت ملی پست، تیپاکس و... استفاده می‌کنیم، برای جابه‌جایی مرسولات خود در سطح بین‌شهری یا استانی نیز از ناوگان مجموعه پیباکس استفاده می‌شود.

تجمیع ارسال‌ها چگونه انجام می‌شود؟

سیستم پلتفرم معمولاً این‌گونه است که سبدهای که به هر مشتری ارائه می‌دهد، متعلق به یک شهر است؛ بنابراین معمولاً ارسال‌هایی که از داخل یک شهر انجام شده، تجمیع و برای مشتری ارسال می‌شود، اما چنانچه خریدها از یک شهر انجام نشده باشد، ارسال از دو یا چند جای مختلف به‌صورت جداگانه انجام می‌شود.

چه تعداد ناوگان و چه تعداد نیروی انسانی مستقیم و غیرمستقیم در اختیار دارید؟

در حال حاضر ۱۰ موتورسوار با باکس و ۵ وانت برای انجام امور لجستیکی در اختیار مجموعه قرار دارد. علاوه بر این، تعداد نیروی انسانی مجموعه پیباکس با احتساب نیروی انسانی‌ای که تخصص‌های عکاسی صنعتی، تولید محتوا، حسابداری و مسئولیت سایت و... دارند و شش مسئول دفتری که هر یک مسئولیت تحویل کالاها را بر عهده دارند، مجموعاً به ۲۱ نفر می‌رسد که البته با توسعه کار این تعداد در آینده بیشتر خواهد شد.

آیا برای پیشبرد کارهای خود سرمایه‌گذار یا شریک داشته‌اید؟

خیر، هیچ سرمایه‌گذار و شریکی نداشته‌ایم و با وام و قرض گرفتن از دیگران توانسته‌ایم کار را پیش ببریم.

تاکنون در این مجموعه چه میزان سرمایه‌گذاری کرده‌اید؟

در این مجموعه برای اقداماتی نظیر تجهیزاتی اداری، بسته‌بندی، خرید موتورسیکلت و وانت و هزینه‌های مربوط به سایت، تبلیغات و... همچنین تأمین دفاتر و استخدام پرسنل، سرمایه‌گذاری شده که این میزان سرمایه‌گذاری با احتساب قیمت‌های فعلی به حدود دو و نیم تا سه میلیارد تومان می‌رسد که تماماً شخصی بوده است.

در حال حاضر تا چه حد شناخته‌شده هستید و فاصله خود را با زمانی که فروشندگان بیشتری شما را بشناسند، چقدر می‌بینید؟

شناخت یک برند به گذشت زمان نیاز دارد، اما نیاز یک فروشگاه اینترنتی این است که در موتورهای جست‌وجوی اینترنتی بالا بیاید. ما تلاش کرده‌ایم این نیاز را با تأمین یک کالا به قیمت ارزان و ایجاد فضای رقابتی در مارکت پلیس پیباکس برآورده کنیم. البته حمل و نقل بهینه کالا؛ از بسته‌بندی گرفته تا ارسال بهینه توسط سیستم حمل و نقلی کارآمد و یکپارچه‌سازی قیمت ارسال می‌تواند مشکلات را تا حد زیادی برطرف کند و هر قدر این مشکلات بیشتر مرتفع شده باشد، فروشندگان بیشتری به مارکت پلیس اعتماد کرده و فضای امن‌تری در کار ایجاد می‌شود. ما هنوز با فضایی که مورد انتظارمان است، فاصله زیادی داریم، اما معتقدم وقتی نیت، اهداف و مبنای کار به‌درستی بنا شود، اگرچه ممکن است زمان بیشتری صرف شود تا به فضای مورد انتظار برسیم، اما به‌رحال مطمئن هستیم در مسیر رشد قرار داریم. جایی خواننده‌ام برند کوکاکولا در سال اول فعالیت خود توانسته تنها دو باکس نوشابه بفروشد، اما قطعاً بنیان‌گذاران این مجموعه با چشم‌اندازی که در کار داشته‌اند، توانسته‌اند ادامه دهند. ما هم با چنین امید و رویکردی شروع کرده و در حال فعالیت هستیم.



آشنایی با همه روش‌های ارسال کالا در ایران و نوع مرادده مالی شرکت‌های حمل و نقل با گیرنده و فرستنده کالا در هر یک از این روش‌ها

کالای خود را با چه روشی ارسال کنیم؟

دست مشتری می‌رسد و اگر دیرتر سفارش ثبت شده باشد، تا فردا قبل از ظهر تحویل مشتری می‌شود. ویژگی این سرویس این است که قیمت آنها پایین‌تر از سرویس‌های on demand است؛ زیرا بسته‌ها طبق مسیربندی، تجمیع شده و توسط پیک‌ها توزیع می‌شود. اسپید، لینک اکسپرس، تینکس، اکویک و... نمونه‌هایی از این سرویس هستند.

کسب و کارها می‌توانند مطابق نیاز مشتری، یکی از این سرویس‌ها را انتخاب و مرسوله خود را ارسال کنند.

شرکت‌های حمل و نقل بر اساس نوع سرویس پرداخت

اما شرکت‌های لجستیکی بر اساس نوع پرداخت و خدمات تسویه حساب خود نیز قابل تقسیم به چند دسته هستند. مهم‌ترین این دسته‌بندی‌ها را می‌توان به شیوه زیر انجام داد.

● **سرویس پرداخت در محل یا COD:** در این سرویس هزینه پست و مبلغ کالا مقابل منزل از گیرنده دریافت می‌شود.

● **سرویس پرداخت آنلاین:** در این سرویس هزینه ارسال سفارش قبلاً از خریدار گرفته شده و صرفاً بسته در محل به گیرنده تحویل داده می‌شود.

● **سرویس پس‌گرایه:** در این سرویس، مبلغ کالا قبلاً آنلاین پرداخت شده و مأمور پست صرفاً هزینه ارسال را از گیرنده دریافت می‌کند. اکثر شرکت‌ها این سرویس را ارائه می‌دهند و شرکت پست نیز اعلام کرده به‌زودی این سرویس را روی سامانه تجارت الکترونیک خود قرار می‌دهد.

● **سرویس ارسال رایگان:** در این سرویس، گیرنده فقط مبلغ کالا را مقابل منزل پرداخت می‌کند و هزینه ارسال توسط فرستنده پرداخت می‌شود.

نکته‌ای که سرویس‌های ارسال رایگان و پرداخت در محل دارند و باید فروشگاه‌ها به آن دقت کنند، این است که شرکت‌های لجستیکی بابت ارائه این دو سرویس کارمزد دریافت می‌کنند. در این صورت، شرکت لجستیکی علاوه بر هزینه ارسال، یک درصد از ارزش کالایی را که برای مشتری ارسال کرده، به‌عنوان کارمزد برمی‌دارد؛ یعنی به ازای کالای یک میلیون تومانی، ۱۰ هزار تومان به‌عنوان کارمزد برمی‌دارد.

در صورت انصراف گیرنده از دریافت بسته و پرداخت هزینه ارسال آن، شرکت‌های حمل و نقلی هزینه ارسال را از فروشگاه دریافت می‌کنند. البته شرکت پست تنها هزینه ارسال را دریافت می‌کند، اما شرکت تیپاکس علاوه بر هزینه ارسال، ۸۰ درصد هزینه ارسال را هم بابت مرجوعی کالا به فروشگاه دریافت می‌کند.

معمولاً صاحبان کسب و کارهای آنلاین به آخرین گزینه‌ای که در کسب و کار خود رجوع می‌کنند، گزینه لجستیک و ارسال کالا است؛ چراکه تصور می‌کنند وقتی سفارش‌شان تکمیل شد با مراجعه به شرکت ملی پست به‌طور یکجا کالاها را ارسال می‌کنند. این در حالی است که وقتی تعداد سفارش‌ها از حدی بیشتر شود، به راهکارهای جایگزین و سیستماتیک‌تری برای تحویل نیاز است و بسته به نیاز مشتری برای زمان تحویل باید اولویت‌بندی انجام شود.

در ایران سه اپراتور اصلی، مجوز حمل و نقل دارند: ۱. شرکت ملی پست جمهوری اسلامی، ۲. شرکت پست‌اول که زیرمجموعه تیپاکس محسوب می‌شود و ۳. شرکت پارس‌پست.

برخی شرکت‌های دیگر مانند ماهکس، چاپار، الوپیک، کالارسان و لینک اکسپرس و... ارسال محدودتری دارند و طبق قوانین کشوری سه شرکت اول به‌عنوان اپراتور کشوری تعریف می‌شوند و مابقی شرکت‌ها در یک برنامه چهار، پنج‌ساله تحت پوشش آنان قرار گرفته و تحت لیسانس آنها فعالیت می‌کنند.

موضوعی که برای کسب و کارهای آنلاین بسیار مهم است، تقسیم‌بندی شرکت‌های حمل و نقل بر اساس سرویس و سرعت ارسال آنهاست. به‌طور کلی شرکت‌های لجستیکی در دنیا و در ایران بر اساس چهار مدل، ارسال کالاها را انجام می‌دهند.

۱. **سرویس کشوری:** در این سرویس، سفیران شرکت‌ها مرسوله را جلوی منزل تحویل گرفته و به آدرس اعلام‌شده توزیع می‌کنند. البته بیشتر اوقات مشتری‌ان باید با مراجعه به دفاتر پستی مرسولات را تحویل دهند، اما برخی شرکت‌ها خدمات پیکاپ یا جمع‌آوری را نیز انجام می‌دهند. شرکت ملی پست، شرکت کالارسان، تیپاکس، چاپار، ماهکس و... جزء شرکت‌های «در به در» کشوری هستند.

۲. **سرویس Restante:** در این سرویس، مرسوله به مرکز پست شهر گیرنده ارسال می‌شود و برای تحویل بسته باید به مرکز پست مراجعه کرد. این سرویس توسط شرکت ملی پست و شرکت ملی راه‌آهن و عمدتاً برای کالاهایی که وزن یا حجم بالا دارند، استفاده می‌شود.

۳. **سرویس on demand:** این سرویس جزء سریع‌ترین و گران‌ترین سرویس‌ها محسوب می‌شود، زیرا در همان لحظه که بسته آماده می‌شود، پیک آن را تحویل گرفته و همان پیک، بسته را به گیرنده تحویل می‌دهد. مانند سرویس الوپیک، اسنپ‌پاکس و به‌تازگی تپسی‌پاکس. این سرویس‌ها عمدتاً درون‌شهری هستند.

۴. **سرویس same day و next day:** در این سرویس اگر سفارش مشتری تا قبل از ساعت ۱۲ ظهر ثبت شده باشد، مرسوله قبل از ۹ شب به



شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم



مهرداد
ملک‌محمدی
مدیرعامل تاپین
Info@
Karangweekly.ir



چرا ازکی وام؟

در شرایط اقتصادی امروز ایران که قدرت خرید مردم روز به روز در حال کاهش است، وام‌ها و اعتبارهای خرد ارزش و اهمیت بیشتری می‌یابند. در گذشته فقط بانک‌ها بودند که تحت شرایط خاص و با ضامن و وثیقه وام‌هایی را در اختیار مردم عادی قرار می‌دادند اما به نظر می‌رسد غالب بانک‌ها علاقه چندانی به این کار و درگیر شدن در این روند نداشته باشند. اینجاست که لندتک‌ها پا به میدان می‌گذارند و در همکاری با بانک‌ها یا لیزینگ‌ها این اعتبارات را با شرایط تسهیل شده به دست مردم می‌رسانند.

ازکی وام پلتفرم ارائه‌دهنده شرکت‌ها، بانک‌ها، مؤسسات مالی یا فروشگاه‌هایی است که می‌خواهند اعتبارات خرد را در اختیار کاربران قرار دهند. مدیرعامل این شرکت می‌گوید با شش بانک و لیزینگ و ۱۶۰ فروشگاه همکاری دارند و در تلاش‌اند با سرعت، سهولت و قیمت نسبتاً آزران‌تر به کاربران متقاضی خدمات اعتباری خدمت‌رسانی کنند.

مؤمنی می‌گوید با استناد به گزارش‌ها و داده‌های خامی که موجود است، در حال حاضر یکی از بازبزرگان اصلی بازار وام و اعتبار خرد هستند و سهمی ۳۰ درصدی از این بازار دارند. همچنین در بخش BNPL نیز بسته به رویکرد محاسباتی، سهم بازارشان بین ۱۲ تا ۲۰ درصد در نوسان خواهد بود.

مدیرعامل ازکی وام معتقد است با وجود اینکه شرکت‌های بزرگی چون افرم، کلارنا و افترپی در بخش BNPL فعالیت دارند و از استقبال مردم از این روند جهانی سود می‌برند، شرکت‌های ایرانی نتوانسته‌اند موفقیت‌های آنها را در داخل کشور تکرار کنند. مقصر هم کسی نیست جز سیستم اقتصادی ضعیف و راکد و قوانین پول و اعتباری که باعث شده‌اند متوسط اعتبار در این بخش یک میلیون تومان باشد. آن هم در حالی که یک گوشی متوسط حداقل هفت، هشت میلیون تومان قیمت دارد. در نتیجه افراد تمایلی به دریافت رقمی ندارند که با آن نمی‌توانند چیز خاصی را خریداری کنند یا حتی ممکن است به همین دلیل تمایلی به بازپرداخت مبلغ نیز نداشته باشند.

اعتبار یک میلیونی دردی از کاربر دوا نمی‌کند

گفت و گو با محمد مهدی مؤمنی، مدیرعامل ازکی وام؛ او می‌گوید کشور در وضعیت استهلاک قرار دارد و برنامه‌هایی چون اینترنت طبقاتی به هدررفت بیشتر و خروج نیروهای متمرکز از کشور می‌انجامد

در زمانی که بحرانی‌ترین وضعیت اقتصادی را پشت سر می‌گذاریم و قدرت خرید مردم روز به روز در حال کاهش است، خدمات اعتباری می‌تواند تاحدودی راهگشا باشد و به مردم کمک کند کالاهای ضروری خود را تأمین کنند. ازکی وام مارکت پلیس شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات اعتباری به حساب می‌آید. کاربران می‌توانند با مراجعه به این پلتفرم از میان طرح‌ها، مدلی را که مناسب خود می‌پندارند انتخاب کرده و به دریافت وام یا اعتبار اقدام کنند.

محمد مهدی مؤمنی، مدیرعامل ازکی وام می‌گوید با وجود اینکه گستره خدمات BNPL به عنوان یکی از روندهای جهانی اعتبار خرد در کشورهای دیگر و ایران مشابه هم است، اما به دلیل سبب اعتباری کوچکی که به کاربران عرضه می‌شود و وضعیت نابسامان اقتصادی، استقبال از این بخش در کشور آنچنان که باید و شاید رخ نداده است. مؤمنی می‌افزاید در ماه اول اعتراضات با کاهش ۷۰ درصدی مراجعات کاربران مواجه شده و بیش از ۳۰ درصد کاهش بازپرداخت اقساط را تجربه کرده‌اند. او می‌گوید چنانچه طرح‌هایی چون اینترنت ملی و طبقاتی عرصه رابر آنها تنگ کند، ممکن است ازکی وام نیز مثل بسیاری از کسب‌وکارهای نوآور دیگر تصمیم به مهاجرت بگیرد.

می‌شود. اگر اسنپ را به واسطه عرضه خدمات خودش در نظر بگیریم، سهم ما ۲۰ درصد است و اگر در نظر بگیریم، سهم ۱۲ درصدی از بازار خواهیم داشت. از آنجا که دیتای زیادی در بازار ایران برای این تخمین‌ها وجود ندارد و بر اساس یکسری گزارش‌های مختلف و اعداد و ارقام تخمینی سهم خود را برآورد می‌کنیم، برای بخش BNPL عدد مطمئن و قطعی نداریم.

گفتید در کشورهای دیگری که BNPL رواج دارد، کارهای جذابی صورت گرفته است. اینها چه هستند؟

BNPL به طور کلی به شما کمک می‌کند چیزی را که الان می‌خواهید بخرید و پولش را ندارید، خریداری کرده و طی یک تا چهار ماه، بسته به طرحی که تأمین‌کننده دارد، مبلغ را پرداخت کنید. چیزی که امروز در کشور ما رخ می‌دهد، همان چیزی است که در خارج از ایران هست و از نظر مدل و گستره خدمات تفاوتی ندارد. همان طرح‌های افترپی، کلارنا و افرم که بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده این خدمات



المیرا حسینی

elmirahosseini@gmail.com

در سطح جهانی هستند، در ایران نیز ارائه می‌شود. اما مسئله بسیار مهمی در این میان وجود دارد؛ سببی که این شرکت‌ها ارائه می‌دهند، تقریباً برابر است با یک سوم یا یک چهارم حقوق پایه کشورهای خودشان. به همین دلیل در کمترین حالت یک سبد ۷۰۰ دلاری برای هر کاربری دارند که عدد جذابی برای این افراد است و با آن می‌توانند لپ‌تاپ، گوشی یا یک لباس از برندی معروف خریداری کنند. متأسفانه در ایران با توجه به شرایط فعلی اقتصاد و بحران‌هایی که در شبکه بانکی وجود دارد و فضای پول و اعتبار، این عدد بسیار محدود است. اکثر کسب‌وکارهایی که در این بخش فعالیت می‌کنند، متوسط رقم اعتبارشان روی یک میلیون تومان است که این رقم عملاً دردنی از کاربر ایرانی دوا نمی‌کند؛ آن هم وقتی که یک گوشی متوسط هفت، هشت میلیون تومان قیمت دارد و یک لپ‌تاپ ۲۵ میلیون تومان. کاربر با آن

یکی از ترندهای خدمات اعتباری در جهان است. روی پلتفرم شما شرکت‌های ارائه‌دهنده این گزینه چقدر فعال هستند و میزان استقبال کاربران به چه میزان است؟

BNPL بخشی ویژه و جذاب در میان خدمات اعتباری است. شرکت‌های گوناگون در کشورهای مختلف به سمت آن حرکت کرده‌اند و کارهای جذابی انجام شده، ولی در ایران قضیه متفاوت است. البته ما ارائه‌دهنده خدمات BNPL سایر مجموعه‌هایی هستیم که روی پلتفرم ما از شبکه پذیرندگی مان استفاده می‌کنند. با توجه به شرایط فعلی اقتصادی در ایران هم BNPL‌ها به کاربران کمک می‌کنند و همین که پیشرفتی در این حوزه ایجاد کنند، در این شرایط اقتصادی جذاب است؛ حتی اگر در همین حد باشد که کاربر کالا یا خدمتی را امروز در دریافت کرده و در انتهای ماه مبلغ آن را پرداخت کند. اما در ایران هنوز این مدل در زندگی مردم جا نیفتاده است. بیشترین نمود آن در حال حاضر همان کاری است که اسنپ

برای خدمات خود انجام می‌دهد. ماهیتاً در عرصه جهانی BNPL به خدمات درون شبکه‌ای محدود نیست و بسیار گسترده‌تر است و شرکت‌هایی مانند افرم، افترپی و کلارنا روی هم رفته با حدود ۲۰۰ هزار کسب‌وکار (Merchant) همکاری دارند و فعالیت‌شان بسیار گسترده است. در ایران این مدل آنچنان شکل نگرفته و عددی هم که تا امروز در حوزه اعتبار خرد، چه به شکل BNPL و چه وام خرد صرف شده، خیلی بزرگ نیست.

درباره سهم بازار خود در حوزه وام و اعتبار خرد، آماری در دست دارید؟

می‌توانم درصدی بگویم و نمی‌توانم رقم مشخصی ارائه دهم. ما سهم ۳۰ درصدی از بازار وام و اعتبار خرد داریم و یکی از بازبزرگان اصلی هستیم. در بخش BNPL، سهم ما به رویکرد محاسباتی بستگی دارد و تخمین‌ها متفاوت

ازکی وام از چه زمانی فعالیت خود را آغاز کرد و در حال حاضر در چه وضعیتی قرار دارد؟

توسعه زیرساخت‌ها و سیستم و سامانه ازکی وام از آذرماه ۱۳۹۹ آغاز شد. فعالیت عملی و اجرایی آن که به ارائه اولین اعتبار به کاربران منجر شد، از مردادماه ۱۴۰۰ شروع شد و امروز به عنوان پلتفرمی عمل می‌کنیم که تأمین‌کنندگان مالی (مجموعه‌هایی مانند بانک‌ها، لیزینگ‌ها و سایر مؤسساتی که وام و اعتبار اعطا می‌کنند) می‌توانند پکیج‌های اعتباری خود را روی ازکی وام عرضه کنند.

چه مجموعه‌هایی در حال حاضر روی این پلتفرم با شما همکاری می‌کنند؟

ما با مجموعه‌های مختلفی کار کرده‌ایم و در سایت ازکی وام می‌توانید سه بانک و سه لیزینگ را ببینید و امکان انتخاب از بین آنها را دارید که البته استفاده از خدمات آنها به اعتبارسنجی و سایر مدارک و ضوابط لازم برای دریافت اعتبار بستگی دارد. با بلوبانک، پست‌بانک، بانک تجارت و لیزینگ‌های رایا، پایا و حکمت همکاری می‌کنیم. در زنجیره پذیرندگان مان هم که کاربران می‌توانند به خرید اقساطی کالا از آنها اقدام کنند، تا امروز ۱۶۰ فروشگاه اینترنتی را جذب کرده‌ایم که برترین برندهای کشور محسوب می‌شوند.

هر کدام از کسب‌وکارها و تأمین‌کنندگانی که روی پلتفرم شما هستند، شرایط خود را دارند یا حضور آنها روی پلتفرم شما تحت شرایط خاصی امکان‌پذیر است؟

ما به طور کلی سه ارزش برای کاربر تعریف کرده‌ایم که عبارت‌اند از: سرعت دریافت خدمات، غیرحضور بودن و نسبتاً آزران‌تر بودن از چیزی که در شبکه بانکی عرضه می‌شود. از آنجا که شبکه بانکی تا حدودی بسته است، نمی‌توان تفاوت ویژه‌ای ایجاد کرد و ما صرفاً سعی کرده‌ایم روی همین سه ارزش تمرکز و تلاش کنیم همین سه مورد را روی کلیه خدمات اعتباری که به کاربران ارائه می‌دهیم، داشته باشیم.



شماره ۸۰
۱۴۰۱ دی
سال دوم



اعتبار کار چندان خاصی نمی‌تواند انجام دهد و خود همین ریسک مهمی به سازوکار ما وارد می‌کند که کاربر بعداً به خاطر عدد پابینی که ارائه می‌شود، ممکن است تمایلش به بازپرداخت متفاوت شود و با دیرکرد بپردازد و به سیستم آسیب بزند. همه این موارد به علاوه فقدان یک سازوکار اعتبارسنجی منسجم که همه رفتار کاربران را بررسی کند، باعث شده BNPL در ایران چندان رایج نباشد. همه این موارد دست به دست هم می‌دهد تا تفاوت کارکردی با مدل خارجی وجود داشته باشد. در ظاهر همه داریم بهترین فروشگاه‌های لباس، لوازم الکترونیک، سفر و... را به کاربر با خدمات BNPL ارائه می‌دهیم و آنها می‌توانند از آن استفاده کنند، ولی مسئله اصلی همان سبب اعتباری است.

◀ شما در بخش‌های مختلف مثل اعتبارسنجی، احراز هویت یا مسائل دیگر به کسب و کارهایی که روی پلتفرم‌تان قرار دارند، کمک خاصی می‌کنید یا خدمتی ارائه می‌دهید یا هر کدام پروتکل خودشان را دارند و طبق همان پروتکل کار خود را پیش می‌برند؟

اعتبارسنجی در ایران یک سازوکار منسجم دارد و مؤسساتی هستند که یکسری دیتاها را ارائه می‌دهند؛ حالا چه به صورت گزارش، چه دیتای خام. شما این دیتاها را می‌گیرید و بسته به نیاز خود سطحی را قائل می‌شوید که به کاربرتان اعتبار بدهید یا نه. مسئله در بخش اعتبارسنجی این است که بین شبکه شرکت‌های لندتکی که چه به شکل BNPL چه وام خرد اعتبار ارائه می‌دهند، ارتباطی برقرار نیست و ما در این زمینه کمکی به یکدیگر نمی‌کنیم. برنامه‌هایی بوده که این کار را انجام دهیم که هنوز محقق نشده است.

از سویی دیگر، در بخش‌هایی مثل احراز هویت و موارد این‌چنینی، زیرساخت‌های بسیار خوبی در کشور شکل گرفته است. در دوره شیوع کرونا، دولت کمک زیادی کرد تا این بخش سروشکل درستی به خود بگیرد و عملاً امروز دغدغه خاصی در این زمینه وجود ندارد. همه ما برای مواردی چون احراز هویت، امضای دیجیتال، سفته الکترونیکی و موارد این‌چنینی از پلتفرم‌های موجود که این زیرساخت‌ها را ارائه می‌دهند، استفاده می‌کنیم.

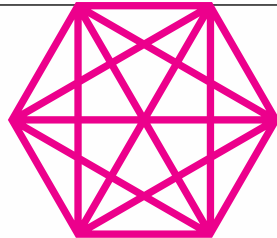
◀ در حال حاضر فضای فعالیت شما رگوله شده؟ رگولاتور شما بانک مرکزی است؟

هنوز رگولاتوری در فضای ما وجود ندارد و بانک مرکزی با توجه به اینکه نهاد بالادستی ما را که بانک است رگوله می‌کند، رگولاتور ما هم محسوب می‌شود. به احتمال زیاد اگر فضا به سمت رگوله شدن پیش رود، با توجه به ماهیت کارمان بانک مرکزی رگولاتور ما خواهد بود. چیزی که می‌دانیم این است که در اسناد بالادستی و سیاست‌های راهبردی بانک مرکزی، به‌طور کلی فضای رگولاتوری را به این شکل دیده‌اند که یکسری دستورالعمل‌ها برای فضای پول و اعتبار وجود دارد که به نوعی به ما هم مربوط می‌شود. با این رویکرد، ممکن است هیچ‌گاه به شکل مستقیم، مثل پرداخت یارها رگوله نشویم و صرفاً تحت نظر همان سیاست‌های بالادستی که به بانک‌ها ابلاغ می‌شود، باشیم.

◀ برخی شرکت‌هایی که وضعیت مشابه شما را دارند، می‌گویند فقدان مقررات در عین حال که فرصت‌ساز است، فضا را برایشان مبهم و پرریسک می‌کند. شما در این خصوص چه عقیده‌ای دارید؟ فکر می‌کنید چه نوع رگولاتوری روی کسب و کارهای مدل شما جواب می‌دهد؟

بحث مهم و پیچیده‌ای است و من ترجیح می‌دهم به این علت که ممکن است نتوانم همه بخش‌ها را به شکل کامل باز کنم و مخاطراتی در این خصوص متوجه‌مان شود، در این مورد صحبت نکنم. اما به شکل کلی رگولاتوری که بخواهد با ذهنیت سوگیری شده برای جلوگیری از مخاطراتی که گمان می‌کند پیش خواهد آمد، برای هر صنعتی تنظیم‌گری کند، آن را نابود خواهد کرد. آن هم در دنیای امروز که نوآوری در جهان حرف اول را می‌زند و بی‌زینس مدل‌ها و کسب و کارهایی شکل می‌گیرند که تغییرات جذابی در زندگی افراد ایجاد می‌کنند. متأسفانه هنوز در ایران رگولاتوری علمی شکل نگرفته و ما هنوز ایرادهای بسیاری در این خصوص داریم.

ادامه در صفحه ۳۱



عکس: نسیم اعتمادی

کارت خوانان با طراحی ایرانی

گپی بازهرالماسی، مدیرعامل و حامد قوام، رئیس هیئت مدیره شرکت پرداخت سبز درباره فعالیت های اخیرشان در بازار

عملیاتی دارد.

پرداخت سبز خلاء موجود در نرم افزارهای پرداخت بانکی را نیز حس کرده و در جهت رفع این مشکل برای برندهای متعددی از دستگاه های کارت خوان، اپلیکیشن توسعه

شرکت توسعه صنایع پرداخت سبز از سال ۱۳۹۶ با هدف ورود به صنعت پرداخت الکترونیک کشور و توزیع و پشتیبانی پایانه های فروشگاهی تأسیس شد و هم اکنون در اکثر استان های کشور نمایندگی، عاملیت و دفاتر



دیوان عدالت اداری رأی داد

تراکنش های ابزارهای پرداخت بانکی جنبه درآمدی ندارد

قانون مالیات های مستقیم، باید اقدامات لازم در خصوص احراز و تحقق درآمد انجام شود.

ثانیاً استناد به مواد (۱۰) و (۱۱) قانون پایانه های فروشگاهی و سامانه مؤدیان مربوط به زمانی است که قانون مذکور به نحو کامل اجرا و کد یکتا نیز صادر شود و سازمان امور مالیاتی هم دلیلی بر اینکه مؤدی این ابزار پرداخت را برای پرداخت ها و تراکنش های اقتصادی خویش معرفی کرده باشد، ارائه نداده است.

ثالثاً بند ۴ بخشنامه شماره ۱۴۰۱/۳/۲۶/۵۵۴۹

سازمان امور مالیاتی کشور به استناد بند (م) تبصره ۱۲ قانون بودجه سال ۱۴۰۰ کل کشور صادر شده و بر اساس بند قانونی مذکور، کلیه حساب های متصل به شبکه شاپرک به صورت پیش فرض حساب فروش هستند و مفاد قانون دلالتی بر این ندارد که سایر ابزارهای پرداخت نیز حساب فروش محسوب می شوند و به خودی خود ارقام آنها به عنوان درآمد مشمول محسوب شده و اثبات غیردرآمدی بودن آنها بر عهده مؤدی بوده و حکم مقرر در قانون نیز مربوط به سال ۱۴۰۰ به بعد است.

دیوان اعلام کرده که بنا به مراتب فوق، بند ۴ بخشنامه شماره ۱۴۰۱/۳/۲۶/۵۵۴۹ امور مالیاتی کشور که متضمن احکامی مغایر با قوانین مذکور است، خلاف قانون و خارج از حدود اختیار بوده و مستند به بند ۱ ماده (۱۲) و مواد (۱۳) و (۸۸) قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری مصوب سال ۱۳۹۲ از تاریخ تصویب ابطال می شود.

دیوان عدالت اداری در پاسخ به شکایت از سازمان امور مالیاتی کشور اعلام کرد که واریز وجه به حساب های بانکی از طریق ابزار پرداخت های بانکی از جمله کارت خوان بانکی، تجاری نیست و اثبات غیردرآمدی بودن آن با مأمور مالیاتی است. بر اساس رأی اخیر دیوان، صرف انجام تراکنش های بانکی از طریق ابزار پرداخت های بانکی، جنبه درآمدی نداشته و بار اثبات آن بر عهده مأموران مالیاتی است.

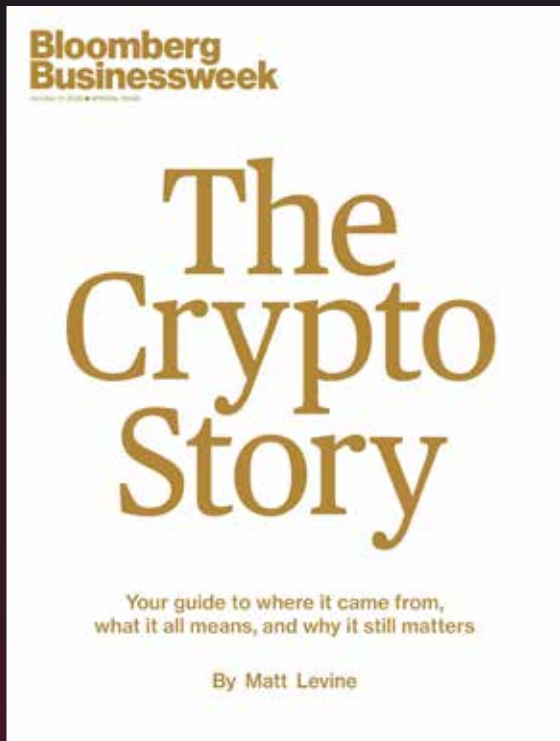
به دنبال شکایت هایی از سازمان امور مالیاتی کشور و درخواست هایی جهت ابطال بند ۴ بخشنامه شماره ۱۴۰۱/۳/۲۶/۵۵۴۹ ص مورخ ۱۴۰۱/۳/۲۶ این سازمان، با موضوع اینکه واریز به حساب های بانکی از طریق ابزار پرداخت های بانکی از جمله دستگاه های کارت خوان بانکی تجاری نیست و اثبات غیردرآمدی بودن آنها بر عهده مؤدی است، این قانون در هیئت عمومی باطل شد.

در این رأی آمده است: «اولاً بر اساس رویه دیوان عدالت اداری که در رأی شماره ۹۹۰۹۹۷۰۹۰۶۰۱۱۵۱۱ الی ۱۳۹۹/۱۲/۱۷ مورخ ۹۹۰۹۹۷۰۹۰۶۰۱۱۵۲۱ الی ۱۳۹۹/۱۲/۱۷ مورخ ۹۹۰۹۹۷۰۹۰۶۰۱۱۵۲۱ هیئت تخصصی مالیاتی بانکی دیوان عدالت اداری منعکس شده و به تأیید دستورالعمل شماره ۲۰۰/۹۹/۱۶ مورخ ۱۳۹۹/۱/۳۱ سازمان امور مالیاتی کشور منتهی شده است، صرف انجام تراکنش های بانکی جنبه درآمدی ندارد و بار اثبات در این خصوص بر اساس بندهای ۱۱ و ۱۸ دستورالعمل مزبور بر عهده مأموران مالیاتی است و نه مؤدیان و بر مبنای ماده (۹۵)



شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم





به زودی منتشر می شود

داستان کریپتو به روایت بلومبرگ

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

به نظر می رسد مرزها 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 ما نیز این شماره از مجله بلومبرگ را کامل ترجمه کرده ایم و ضمیمه شماره ۴۴ ماهنامه عصر تراکنش توزیع خواهد شد.

به راحتی قابل انجام است.»

او همچنین اعلام می کند: «مدعی هستیم که محصول T3 نمونه مشابه ندارد و طراحی آن کاملاً داخلی و بومی سازی شده است و حتی آب و هوای چهار فصل کشور نیز در طراحی محصول لحاظ شده است. هم اکنون حدود ۴۵ درصد از قطعات دستگاه در داخل تولید و تهیه می شود که مشغول رایزنی برای انتقال فناوری هستیم تا در فاز بعدی بتوانیم با واردات ماشین آلات جدید، قطعات پیچیده تر را نیز وارد خط تولید کنیم.»

او می افزاید: «تقریباً مصرفی ترین قطعه دستگاه، باتری است که در شرایط تحریم یکی از گران ترین قطعات شمرده می شود؛ برای همین باتری نیز طوری طراحی و بومی سازی شده که تقریباً در اقصی نقاط کشور قابل تهیه باشد.»

◀ به ازای هر دستگاه، قطعات داریم

بر اساس گفته های مدیر اجرایی پرداخت سبز، سیستم عامل این دستگاه لینوکسی است؛ دستگاه لمسی، دارای وای فای و دوسیم کارته است و قابلیت استفاده همزمان از هر دو سیم کارت 4G را دارد. دوربین اسکنر دستگاه هم جهت اسکن بارکدهای خدماتی و کالا فعال و عملیاتی است.

قوام می افزاید: «راهنمای صوتی فارسی یکی از اصلی ترین ویژگی های دستگاه است. به کمک این قابلیت تمام مراحل اعم از مبلغ و نتیجه تراکنش، موفق یا ناموفق بودن تراکنش به صورت گویا اعلام می شود. می توان گفت T3 از جمله کارت خوان های سیاری است که قابلیت اتصال وایرلس به موبایل، تبلت و پی سی را دارد و می توان آن را نمونه ای بی رقیب دانست. به زودی نرم افزارهای زیادی در این حوزه عرضه خواهیم کرد و از شرکت های فعال در زمینه نرم افزارهای مالی و حسابداری نیز دعوت به همکاری می کنیم.»

◀ حمایت دولت؛ بستر بومی سازی تمام قطعات

قرارداد پرداخت سبز با شرکت مادر واقع در چین با تولید ۳۰۰ هزار دستگاه شروع شده است. دستگاه تأیید شاپرک را دریافت کرده و محصولات از این ماه وارد بازار می شوند. پرداخت سبز که تجربه همکاری موفق با پرداخت الکترونیک پاسارگاد را تجربه کرده، اولین همکاری را هم با این PSP آغاز خواهد کرد. به گفته قوام، با شرکت های پرداخت نوین آری، ایران کیش و پرداخت الکترونیک سپهر هم مذاکراتی انجام شده و این محصول به زودی به سبد محصولات این شرکت ها نیز اضافه خواهد شد.

قوام می گوید: «پرداخت سبز برای صادرات دستگاه نیز درخواست هایی دریافت کرده که در حال رایزنی و طی مراحل اولیه هستیم و به زودی با توجه به امکانات و کیفیت بالای محصول و تولید نرم افزار بر پایه EMV، دستیابی به صادرات دور از ذهن نیست.»

رئیس هیئت مدیره پرداخت سبز در پایان تصریح می کند که هزینه ها و مراحل تولید نسبت به قاچاق دستگاه بسیار زیاد هستند و روندهای اداری و اخذ ارز و روال موجود در حمایت از تولید داخلی مسیر را سخت می کند؛ ولی کار آفرینی مستقیم برای ۳۶ نفر در کارخانه و ۸۰ نفر در دفاتر و نمایندگی های شرکت و بیش از ۳۰۰ نفر به شکل غیرمستقیم آنها را در ادامه کار مصمم می کند. صنعت پرداخت در تمام دنیا صنعتی پول ساز است و حمایت دولت، بستر بومی سازی و انتقال فناوری تمام قطعات را فراهم می کند.

داده و در یکی از پروژه های نرم افزاری خود با شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد، رکورد نصب نرم افزار را به نام نرم افزار تولیدی خود ثبت کرده است. شرکت پرداخت سبز تا به امروز بیش از ۳۰۰ هزار پایانه فروشگاه های در شبکه پرداخت کشور توزیع کرده و بیش از ۴۵۰ هزار دستگاه را تعمیر و بازایی کرده است. این شرکت در حال حاضر بیش از ۱۰۰ هزار پذیرنده فعال را پشتیبانی می کند.

به گفته زهرا الماسی، مدیرعامل شرکت پرداخت سبز، این شرکت در بدو ورود به صنعت پرداخت الکترونیک کشور ضمن عقد قراردادهای متعدد با PSP های کشور، تعداد زیادی از پذیرندگان را در کشور تأمین دستگاه و پشتیبانی کرده است. همچنین با جذب پرسنل فنی مجرب تمامی نیازهای سخت افزاری مربوط به دستگاه های مورد استفاده در کشور را مرتفع کرده و به جرئت در عرصه تعمیرات سخت افزاری اکثر برندهای موجود، حرفی برای گفتن دارد.

او می گوید در سال ۱۴۰۰ با توجه به نیاز بازار ایران، در شرکت تصمیم به تولید محصول کارت خوان به صورت بومی و با توجه به نیازمندی های مصرف کنندگان ایران گرفته شد و حدوداً یک سال تحقیق و بررسی انجام شد. در نهایت شرکت «شنزن



تولید دستگاه به همراه دانش از اولویت های شرکت بوده و از ابتدای تعیین مأموریت مان نمی خواستیم محصولی بدون دانش تولید کنیم

ترندیت تکنولوژی» چین انتخاب شد و قرارداد طراحی و تولید محصول توسط تیم فنی شرکت پرداخت سبز و ترندیت منعقد و اولین محصول با عنوان ترندیت T3 تولید و تمام استانداردها و تأییدیه های لازم از مبادی مربوطه در چین، اروپا و ایران اخذ شد. در سال ۱۴۰۱ کارخانه احداث و پروانه بهره برداری و تأیید شرکت شاپرک اخذ و تولید محصول شروع شد.

◀ مزیت های رقابتی کارت خوان بومی سازی شده

حامد قوام، رئیس هیئت مدیره و مدیر اجرایی شرکت پرداخت سبز روایت می کند که این شرکت سال ۱۴۰۰ با توجه به الزامات شرکت شاپرک در خصوص دستگاه های کارت خوان تصمیم گرفته در کنار خدمات نرم افزاری بر تولید محصول هم تمرکز کند و به نماینده انحصاری پایانه های فروشگاه های این شرکت چینی در ایران تبدیل شود. او می گوید یکی از مشکلات همیشگی در صنعت پرداخت کشور این بود که هیچ وقت اطلاعات فنی کامل و جامعی در مورد پایانه های فروشگاه های، حتی آنهایی که در ایران نمایندگی دارند هم وجود نداشت و برای همین سعی شد قرارداد به صورت تولید و طراحی مشترک منعقد شود تا دانش فنی محصول از ابتدا با همراهی تیم مهندسی شرکت پرداخت سبز وارد کشور شود.

قوام در این خصوص می گوید: «به دنبال کارخانه ای بودیم که تولیدکننده اصلی محصول باشد؛ کارخانه ای که توانایی انتقال فناوری را داشته باشد، چراکه اکثر برندهایی که به تازگی وارد بازار ایران شده اند، صاحب دانش نیستند و فقط محصولی از تولیدکننده اصلی تهیه کرده اند و نام و برند محصول را تغییر داده اند و در ایران با مشکلات پشتیبانی مواجه هستند.»

او می گوید پرداخت سبز به سمت دانش بنیانی محصولات حرکت می کند: «تولید دستگاه به همراه دانش از اولویت های شرکت بوده و از ابتدای تعیین مأموریت مان نمی خواستیم محصولی بدون دانش تولید کنیم.»

قوام می افزاید: «به جرئت می توانیم بگوییم هم اکنون تمام دیتای محصول ترندیت T3 در اختیار شرکت پرداخت سبز است و هرگونه نیاز سخت افزاری و نرم افزاری توسط شرکت



شماره ۸۰
۱۴۰۱ دی
سال دوم



دولت جزایر مارشال اولین لایحه قانونی خود را در مورد داتوها به تصویب رساند **جزایر مارشال قرار است خانه داتوها شود**

جزایر مارشال در حال برداشتن گام بزرگی به سمت تنظیم‌گری داتوهاست. در واقع می‌خواهد داتوهای غیرانتفاعی و انتفاعی سازمان‌های مستقل مانند شرکت‌های ال‌ال‌سی را به رسمیت بشناسد و از این طریق قدمی در راه تنظیم‌گری آنها بردارد. این جدیدترین اقدام این کشور جزایری برای داشتن سهمی از ثروت پست داتوهاست. در حقیقت این کشور می‌تواند با افزایش نظارت و تنظیم‌گری خانه سازمان‌های خودمختار غیرمتمرکز باشد و آرزوی خود را محقق سازد. در همین راستا یکی از نمایندگان دولت مارشال روز چهارشنبه ۲۰ دسامبر اعلام کرد لایحه ۲۰۲۲ سازمان‌های خودمختار غیرمتمرکز به قانون تبدیل شده است. بر اساس این قانون:

● داتوها باید توسط شرکت میدائو که بر داتوهای کشور نظارت می‌کند، رجیستر شوند.

● به هر داتویی در هر اندازه یا نوعی اجازه داده می‌شود که در جزایر مارشال تحت ساختار ال‌ال‌سی ثبت شود و یک ترکیب جدید داتو ال‌ال‌سی ایجاد کند. ثبت‌کنندگان باید ساختار سازمان خود را تحت عنوان «مدیریت اعضایی» یا «مدیریت الگوریتمی» نزد میدائو مشخص کنند.

● وظایف امانت‌داری داتوها باید کاسته یا حذف شوند. این اقدام ممکن است نهادهای غیرمتمرکز و قراردادهای هوشمند مربوط به آنها را از برخی الزامات سخت‌گیرانه معمول ال‌ال‌سی‌ها مستثنی کند.

● باید به گروه‌های غیرمتمرکز اجازه داده شود تا در مسیر معمول کسب‌وکار قدم بردارند، برای مثال در مورد پیشنهادهای رأی‌گیری کنند یا فعالیت‌های سرمایه‌گذاری مانند صدور توکن انجام دهند.



شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم



ارواحی از گذشته کریپتو

سال ۲۰۲۲ تمام شد؛ نگاهی انداخته‌ایم به قیمت بیت‌کوین و اتریوم در آخرین روزهای سال ۱۰+ سال گذشته و البته اتفاقات مهم هر سال

محدودیت ۲۵ میلیون تومانی اعمال شد!

این شد که نهادهای صنفی و کسب‌وکارها با نهاد قانون‌گذار بانک مرکزی مذاکره کردند و بانک مرکزی مقرر کرد تا زمان رگوله‌شدن این صنعت، به جای الزام دریافت اینماد، کد پایانه‌های صرافی‌های رمزارزی به ۷۸۰۰۰ تغییر کند و سقف واریز از درگاه پرداخت اینترنتی از ۵۰ میلیون تومان به ۲۵ میلیون تومان برسد. به عبارت دیگر، سقف واریز روزانه هر کد ملی از طریق درگاه همچنان ۱۰۰ میلیون تومان باقی ماند؛

مدتی قبل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و شاپرک تصمیم به مسدود کردن درگاه‌های پرداخت بدون اینماد گرفتند و اعلام کردند از ۲۴ آبان این فرایند آغاز خواهد شد. آثار این تصمیم در وهله اول متوجه کسب‌وکارهای پرمخاطب، اما رگوله‌نشده مانند صرافی‌های رمزارز بود که با وجود داشتن کد مالیاتی، در دسته‌های اینماد جایی نداشتند.





ان اف تی برای حیوانات

خودروسازی کیا در آمریکا یک مجموعه ان اف تی منتشر کرده که قرار است مزایای حاصل از فروش آن جهت کمک به ۲۲ هزار حیوان خانگی در پناهگاه‌ها تعلق پیدا کند.



دارایی‌های اف تی ایکس

دولت باهاما اعلام کرده دارایی‌های صرافی اف تی ایکس که فعلاً باقی مانده، حدود ۳/۵ میلیارد دلار ارزش دارد که توسط رگولاتور این کشور فریز شده است.



سولانای تک‌رقمی

برای اولین بار بعد از دو سال ارزش توکن‌های سولانا تک‌رقمی شده و در هفته گذشته به زیر ۱۰ دلار رسید. مهم‌ترین دلیل آن هم ماجرای صرافی اف تی ایکس بوده است.



دادگاه میمون‌ها

یوگالبا که پشت ان اف تی میمون‌های کسل قرار دارد، اعلام کرده در یک دادگاه در حال مبارزه برای گرفتن حق کپی‌رایت تصاویری است که توسط کامپیوتر تولید می‌شوند.

۲۵ دسامبر ۲۰۱۹

قیمت بیت‌کوین: ۷۲۳۴/۸۰ دلار

قیمت اتریوم: ۱۲۵/۲۴ دلار

فیس‌بوک از لیبرارونمایی و ادعا می‌کند پرداخت‌ها را متحول خواهد کرد. هرچند فقط در حد ادعا باقی می‌ماند. با راه‌اندازی مولاک دائو و ظهور اینستا‌دپ، دیفای به نور امید کریپتو تبدیل می‌شود. صرافی اف تی ایکس شروع به تسهیل معاملات می‌کند و مدیرعامل رقیب آن، بایننس توضیح می‌دهد: با توجه به اینکه تیم اف تی ایکس قبلاً معامله‌گران حرفه‌ای بوده‌اند، ما خود را در تیم آنها می‌بینیم و معتقدیم آنها می‌توانند به یکی از بازیگران اصلی بازار کریپتو تبدیل شوند.

۲۵ دسامبر ۲۰۲۰

قیمت بیت‌کوین: ۲۴۶۸۹/۶۰ دلار

قیمت اتریوم: ۶۲۶/۹۳ دلار

پی‌پال وارد دنیای کریپتو می‌شود. باهاما یک ارز دیجیتال ملی معرفی می‌کند. کمیسیون اوراق بهادار ایالات متحده از ریپل شکایت می‌کند. ارزش کل قفل شده دیفای از ۶۷۵ میلیون دلار به ۱۶ میلیارد دلار می‌رسد. میکرواستراتژی تقریباً یک میلیارد دلار بر بیت‌کوین سرمایه‌گذاری می‌کند. ایلان ماسک توییت‌زدن در مورد دوج‌کوین را شروع می‌کند.

۲۵ دسامبر ۲۰۲۱

قیمت بیت‌کوین: ۵۰۴۰۶/۴۰ دلار

قیمت اتریوم: ۴۰۹۳/۱۴ دلار

چین تمام تراکنش‌های ارزهای دیجیتال را ممنوع می‌کند. تسلا تصمیم می‌گیرد بیت‌کوین را بپذیرد (اما بعد نظرش عوض می‌شود). السالوادور بیت‌کوین را از قانونی خود معرفی و کانادا هم چند ETF بیت‌کوین راه‌اندازی می‌کند. معاملات ان اف تی در یک ماه در اوپن‌سی تقریباً به ۲/۶ میلیارد دلار می‌رسد.

۲۵ دسامبر ۲۰۲۲

قیمت بیت‌کوین: ۱۶۸۴۰ دلار

قیمت اتریوم: ۱۲۲۴ دلار

یک دهه پیش، صنعت کریپتو صرفاً در حد یک ایده بود و شما هم در مورد دنیای کریپتو نه در ژورنال‌ها چیزی می‌خواندید و نه در تلویزیون برنامه‌های متعدد تماشا می‌کردید. دوستان و همکاران‌تان راجع به دوج‌کوین نمی‌پرسیدند و سم بنکمن فرید هم یک بچه بود. ۱۰ سال زمان زیادی است برای اینکه یک صنعت متحول شود و در آن وقایع بی‌شماری رخ دهد. ما در بیش از یک دهه شاهد اتفاقات بی‌شماری بودیم. مسلماً ده سال آینده هم دنیای کریپتو تغییرات زیادی را به خود خواهد دید و حتی شاید به‌کلی دگرگون شود. درست است که در سال ۲۰۲۲ بارها تا مرز ناامیدی رفتیم، اما ۲۰۲۳ حتماً سال بهتری برای دوستداران کریپتو خواهد بود و یک دهه بهتر را رقم خواهد زد.

اتریوم اولین نسخه خود را با نام فرانتر: وان اتریوم (Frontier: One ETH) در کل سال ۲۰۱۵ با قیمت زیر یک دلار معامله می‌کند. نیویورک هم اولین پیشنهاد خود را برای نظارت بر شرکت‌های رمزارزی تحت نام بیت لایسنس معرفی می‌کند. کوین‌بیس ۷۵ میلیون دلار در دور سوم جذب سرمایه خود به دست می‌آورد. پیرکین، میدسیف کوین و بیت شر جزء ۱۰ رمزارز برتر هستند.

۲۵ دسامبر ۲۰۱۶

قیمت بیت‌کوین: ۸۹۱/۱۰ دلار

قیمت اتریوم: ۷/۲۳ دلار

اولین اپلیکیشن بزرگ غیرمتمرکز اتریوم، دائو (The DAO) هک شد. چندلر گوئو، ماینر چینی بیت‌کوین معتقد است امکان ندارد قیمت بیت‌کوین به ۱۰ هزار دلار برسد. ۱۱۹ هزار و ۷۵۴ بیت‌کوین از بیت‌فینکس به سرقت رفته است.

۲۵ دسامبر ۲۰۱۷

قیمت بیت‌کوین: ۱۳۸۰۳۳۵۰ دلار

قیمت اتریوم: ۷۰۹/۸۱ دلار

مردم در مورد عرضه اولیه سکه‌ها، مکانیسم تأمین مالی جمعی و جمع‌آوری حدود ۳/۸ میلیارد دلار و توزیع آن بین هزاران پروژه هیجان‌زده هستند. پاریس هیلتون، فلویید می‌ودر و دی‌جی خالد در تبلیغات رمزارزها حضور دارند. یک ارز دیجیتال به نام ورج با افزایش ۱،۵۸۱،۹۴۲ درصدی به ۳۰/۰ دلار رسیده است. در سال ۲۰۲۲، این ارز دیجیتال ۰/۰۰۲ دلار ارزش دارد. هیئت بازرگانی معاملات قراردادهای شیکاگو (CBOE) و بازار بورس کالای شیکاگو (CME) معاملات آتی بیت‌کوین را آغاز می‌کنند. بایننس تأسیس می‌شود.

۲۵ دسامبر ۲۰۱۸

قیمت بیت‌کوین: ۳۷۶۲/۵۰ دلار

قیمت اتریوم: ۱۲۸/۳۹ دلار

زمستان از راه رسیده است. ارزش دارایی‌های دیجیتال ۸۰ درصد کاهش یافته است. پایان عصر کریپتو اعلام شده که البته یک پیش‌بینی اشتباه است. جو لوپین، مدیرعامل کانسنسس از سیویل رونمایی و آن را به‌عنوان آینده روزنامه‌نگاری در بوق و کرنا می‌کند. او شکست می‌خورد، اما کم نمی‌آورد و دوباره با دیگر بیت به زمین باز می‌گردد. بلاک‌ورکز و بلاک هم به‌عنوان رقبا پیش به زمین می‌آیند. یونی‌سواپ در اتریوم مستقر می‌شود.

بیت‌کوین و اتریوم دو غول بزرگ دنیای رمزارزها هستند. با اینکه سال ۲۰۲۲ سال خوبی برای رمزارزها نبود و بازار دارای نوسانات زیاد همراه با روند نزولی بود، اما این دو غول همچنان در صدر جدول هستند. در اواخر ماه دسامبر بیت‌کوین حدود ۱۷ هزار و اتریوم ۱۴۰۰ دلار معامله شدند و کل سرمایه بازار کریپتو به حدود ۸۵۰ میلیارد دلار رسید. در واقع می‌توان گفت سال وحشتناکی را پشت سر گذاشتیم،

اما تحولاتی که در این دهه رخ داد باورنکردنی است. در این گزارش می‌خواهیم شما را به سفری در زمان ببریم و با هم این دهه عجیب و غریب را مرور کنیم. با نگاهی به بالا و پایین قیمت بیت‌کوین و وقایع دیگر این دهه اخیر، به شگفتی دهه‌ای که گذرانیدیم، بیشتر ایمان می‌آوریم.

۲۵ دسامبر ۲۰۱۲

قیمت بیت‌کوین: ۱۳/۴۰ دلار

در اینجا ویتالیک بوتترین هنوز ۱۸ ساله و در تورنتو است و هنوز نمی‌داند چه کدی خواهد نوشت. بایننس هم وجود خارجی ندارد. کوین‌مارکت‌کپ همین‌طور. هیچ قرارداد هوشمند، ان اف تی، دیفای یا استیبل‌کوینی به وجود نیامده است.

۲۵ دسامبر ۲۰۱۳

قیمت بیت‌کوین: ۷۰۷/۳۰ دلار

ویتالیک بوتترین در مجله بیت‌کوین کار می‌کند. اشتون کوچر و بیل گیتس از بهترین دوستداران بیت‌کوین هستند. دوج‌کوین پا به عرصه وجود می‌گذارد.

۲۵ دسامبر ۲۰۱۴

قیمت بیت‌کوین: ۳۱۹ دلار

اتریوم هنوز به دنیا نیامده است. ویتالیک هنوز مشغول است. بزرگ‌ترین صرافی رمزارز جهان، ام‌تی. گاکس فروپاشیده و حدود ۶۵۰ هزار بیت‌کوین (تقریباً ۱۱ میلیارد دلار امروز و ۴۷۳ میلیون دلار در آن زمان) را بر باد داده، اما اتفاقات خوبی هم رخ داده مثل پذیرش پرداخت با بیت‌کوین توسط میکروسافت. تتر هم با نام ریل‌کوین (RealCoin) راه‌اندازی شده است.

۲۵ دسامبر ۲۰۱۵

قیمت بیت‌کوین: ۴۵۴ دلار

قیمت اتریوم: ۰/۸۷ دلار

چراکه واریز این مبلغ در چهار نوبت و با کارت‌های بانکی مختلف امکان‌پذیر بود، اما بانک مرکزی از روز گذشته محدودیت واریز از درگاه ای‌پی‌جی برای هر کد ملی اعمال کرده است. بر اساس این اقدام، یک یا چند تراکنش از یک کد ملی که جمع مبلغ آنها بالاتر از ۲۵ میلیون تومان در شبانه‌روز باشد، ناموفق خواهد شد. مهدی شریعتمدار، مدیرعامل «جیبیت» نیز صحت

این اتفاق را تأیید می‌کند و در این خصوص به «راه پرداخت» می‌گوید: «تیم مانیتورینگ جیبیت از حوالی شش صبح با خطاهای تراکنش مواجه شد و بعد از بررسی بوزکیس‌ها و پرس‌وجو از پلتفرم‌های طرف همکاری، متوجه اعمال محدودیت سقف تراکنش ۲۵ میلیون تومان برای هر کد ملی شدیم.» به گفته شریعتمدار، پیش از این محدودیت ۲۵ میلیون تومانی برای هر تراکنش بود و حتی کارت را

هم در بر نمی‌گرفت. مدیرعامل جیبیت می‌گوید: «برداشت من این است که هر کد ملی در طول روز فقط یک بار از تمام ترمینال‌های کد ۷۸۰۰۰ می‌تواند خرید یا پرداخت انجام دهد.» او تصریح می‌کند که اگر فردی در یک پلتفرم ۲۵ میلیون تومان پرداخت انجام دهد، سقف تراکنشش برای پلتفرم دیگر پر شده و تا روز بعدی امکان انجام تراکنش در صرافی‌های رمزارزی را نخواهد داشت.



شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم



هلدينگ تجارت الکترونیک
گروه ریزر می خواهد
قلمرو جغرافیایی خود را
توسعه دهد

جذب سرمایه ۷۰ میلیون دلاری گروه ریزر

گروه ریزر، یک هلدينگ برندهای تجارت الکترونیک است که سال ۲۰۲۰ در برلین تأسیس شد. این هلدينگ اخیراً توانسته در یک دور سرمایه گذاری ۷۰ میلیون دلار جذب کند. گروه ریزر قصد دارد از این سرمایه برای رشد بلندمدت خود بهره گیرد و کسب و کارهای خود را از لحاظ جغرافیایی توسعه دهد و بازارهای بیشتری را احاطه کند. لازم به ذکر است که این دور سرمایه گذاری توسط شرکت «ال کتوتون» رهبری شد. ال کتوتون یک شرکت سرمایه گذاری است که از سال ۱۹۸۹ روی بیش از ۲۵۰ برند از تمام صنایع مصرف کننده سرمایه گذاری کرده است. گروه ریزر بر خرید شرکت های سودآور حوزه تجارت الکترونیک در سراسر جهان تمرکز دارد. ریزر بیش از ۲۰۰ برند در مجموعه خود دارد و مجموع جذب سرمایه و سرمایه گذاری های آن بیش از یک میلیارد دلار است. با توجه به اینکه آخرین سرمایه گذاری ریزر از صندوق ال کتوتون در آمریکای لاتین تأمین شده، مسیر ریزر برای ورود به این منطقه هموار شده است. در واقع ریزر از این فرصت نهایت استفاده را کرده و روی و روی، یک برند مکزیکی تحت حمایت ال کتوتون و پرسیسایت کپیتال، سرمایه گذاری کرده است. «توشار اهلوالیه» یکی از بنیان گذاران و مدیرعامل گروه ریزر می گوید: «استراتژی اصلی ما این است که به برندهای تحت حمایت مان کمک کنیم تا به پتانسیل واقعی خود دست پیدا کنند. این دور سرمایه گذاری نه تنها سرمایه لازم را برای پشتیبانی از شرکت های تجارت الکترونیک به ما می دهد، بلکه ما را قادر می سازد تا رشد خود و برندهایمان را شکوفا کنیم و به عنوان یکی از پیشروترین هلدينگ های تجارت الکترونیک شناخته شویم.»



شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم



سرمایه گذاری برای زنان

صندوق بورسکی از بنیاد ویزا مبلغ پنج میلیون یورو برای سرمایه گذاری دریافت کرده است

زن در حوزه فناوری تأسیس کرده اند. اکثر این شرکت ها متکی بر داده و هوش مصنوعی هستند. بورسکی کمک می کند که نوآوری های مهم این شرکت ها به بازار برسند؛ این رویکرد اثرات مناسبی برای زنان دارد.

صندوق بورسکی با تعهد اولیه ۲۱ میلیون یورو و حجم سرمایه فعلی ۴۰ میلیون یورو در ۱۰ استارت آپ سرمایه گذاری کرده است. از جمله در خانه مد مجازی به نام The Fabricant، آزمایشگاه های کوچک متکی بر هورمون برای استارت آپ زیست فناوری زنان به نام Inne و بازار همتا به همتا به نام The Next Closet.

مدیر سرمایه گذاری شرکت ویزا، نجادا کومبولی، درباره تصمیمش برای حمایت از صندوق بورسکی گفت: «بنیاد ویزا مفتخر است که از صندوق بورسکی و کار آن برای سرمایه گذاری و توانمندسازی زنان حمایت می کند و هدفش آن است که به ایجاد یک اکوسیستم مالی عادلانه و پایدار کمک کند. ما تحت تأثیر پیشینه این صندوق در سرمایه گذاری برای کسب و کارهای نوآورانه با رشد و تأثیرگذاری بالا قرار گرفتیم.»

اتمیکو از وضعیت فناوری در اروپا در سال ۲۰۲۲ ارائه شده، زمان بندی صندوق بورسکی بهتر از این نمی تواند باشد. ۸۷ درصد بودجه های شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر در اروپا هنوز به دست تیم هایی جمع آوری می شود که اعضای آن همگی مرد هستند. در عین حال سهم بودجه ای که تیم های زنان جمع آوری کرده اند، از سال ۲۰۱۸ از ۳ درصد به یک درصد کاهش یافته است.

یکی از بنیان گذاران صندوق بورسکی توضیح داده که طبق تحقیقات، وجود تیم های متنوع موجب می شود محیطی برای نوآوری فراگیر ایجاد شود و در تصمیم گیری و سیاست های تجاری شاهد چشم اندازهای محدود نباشیم. به نظر او باید برای زنده شدن محل کار و موقعیت های مدیریتی تلاش کرد. زنان در مناصب مختلفی مورد نیاز هستند، از جمله در هیئت مدیره شرکت های بزرگ چندملیتی، مدیران بانک، شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر و... لازم است که در همه این موارد، به برنامه ای برای برابری جنسیتی و تنوع در دسترسی به قدرت اندیشیده شود. همه شرکت های موجود در سبد سهام بورسکی را کارآفرینان



راضیه مینایی
Raziye.minai995@gmail.com

این دور سرمایه گذاری بر عهده نستا ایمپکت اینوستمنت بود. البته سرمایه گذاران خطر پذیر دیگری چون کی اچی و نچرز، ای پی وی و نچرز و وستل و نچرز نیز در این دور مشارکت داشتند. افزون بر شرکت های سرمایه گذار خطر پذیر، ایلکای گوندوغان، فوتبالیست ترک تبار باشگاه منچستر سیتی هم در این سرمایه گذاری شرکت داشت. اولین محصول وی واک، یک عصای هوشمند مجهز به GPS بود که در سال ۲۰۱۹

وی واک استارت آپی است که برای افراد کم بینا عصای هوشمند و مجهز به GPS می سازد. این استارت آپ که در لندن و استانبول دفتر دارد، به تازگی توانسته در یک دور سرمایه گذاری دو میلیون پوند جذب کند. وی واک قصد دارد از این سرمایه برای ساخت تجهیزات فناوریانه بیشتری برای کم بینایان و کمک به آنها استفاده کند. لازم به ذکر است که از سال ۲۰۲۰ تاکنون، این استارت آپ تقریباً ۷،۵ میلیون پوند سرمایه جذب کرده است. رهبری

استارت آپی برای کمک به افراد کم بینا

حمایت ایلکای گوندوغان
از استارت آپ وی واک





یک استارت‌آپ آلمانی
برای برگزاری جلسات
آنلاین فروش

جذب سرمایه دمودسک

دمودسک یک نرم‌افزار است که به تیم‌های فروش کمک می‌کند معاملات خود را به صورت آنلاین ببندند. دمودسک در واقع ابزاری برای برگزاری جلسات آنلاین است که به‌طور خاص برای تیم‌های فروش داخلی و خدمات مشتری ایجاد شده است.

به همین علت این استارت‌آپ آلمانی ادعا می‌کند که پلتفرم‌هایی چون زوم نمی‌توانند جای آن را بگیرند. این نرم‌افزار نه تنها به برگزاری جلسات فروش کمک می‌کند، بلکه خدماتی چون برنامه‌ریزی خودکار، ثبت CRM و تجزیه و تحلیل فرایندهای را هم ارائه می‌دهد.

دمودسک از ۳۳ زیرساخت و خدمات فناوریانه از جمله HTML5، جی کوئری و گوگل آنالیتیکس استفاده می‌کند. از ۵۷ فناوری هم از جمله ویوپورت متا، موبایل کاپتیبیل / آیفون و اس پی اف برای وبسایتش بهره می‌گیرد.

این استارت‌آپ در سال ۲۰۱۷ توسط الکس پاپ و ورونیکا ریدرلی تأسیس شد. دمودسک در آن زمان عضو شرکت‌های وای کامبینیو وینتر ۲۰۱۹ بود.

دمودسک بیش از ۱۵۰ مشتری در سراسر اروپا و ایالات متحده دارد. دمودسک به کسب و کارهایی چون تربیت وول، پرسونیو و فورتو خدمات ارائه می‌دهد و در حال جذب مشتریان دیگری هم است.

این استارت‌آپ تاکنون چهار دور سرمایه‌گذاری را تجربه و موفق به جذب ۱۰/۶ میلیون دلار شده است. چنان که در چهارمین دور در سال ۲۰۲۰ که به رهبری بالدرون کیپیتال انجام شد، دمودسک توانست هشت میلیون دلار به دست آورد. لازم به ذکر است که در این دور تارگت گلوبال و فاندز کلاب هم شرکت داشتند. این استارت‌آپ در مجموع ۱۲ سرمایه‌گذار دارد.



شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم

شرکت‌های فناوری جهانی، از جمله استارت‌آپ‌های فین‌تک که اخراج‌های زیادی را انجام دادند، در حال استخدام نیرو بود. این شرکت که در سئول مستقر است، تا ماه اوت حدود ۱۹۰۰ کارمند داشت.

مدیرعامل ویوا ریپابلیکا به تک‌کراچ گفت: «اکنون سودآوری امری کلیدی است و به اندازه رشد قابل توجه است. به خصوص که شرایط بازار بسیار دشوار شده است.» به نظر وی سودآوری به این شرکت که به عرضه اولیه عمومی در کوتاه‌مدت امیدوار است، کمک می‌کند که این کار را با موفقیت انجام دهد.

حوزه‌های جدید فعالیت توس

در همین راستا توس قصد دارد از درآمد حاصل از جدیدترین جمع‌آوری سرمایه خود برای اقداماتی مثل سرمایه‌گذاری در محصولات جدید، مثل وام‌دادن دیجیتال و خدمات پرداخت آنلاین برای افراد و تجار محلی استفاده کند. به گفته مدیرعامل، این سرمایه جدید رشد بانک Toss که سال گذشته به دست ویوا ریپابلیکا راه‌اندازی شد و همچنین توسعه یک اپلیکیشن سرمایه‌گذاری خرد به نام توس سکيوریتیز را که شبیه به برنامه رایین هود است، سرعت می‌بخشد. این دو برنامه به دنبال سودآوری در سال آینده هستند.

به گفته این شرکت، گردش مالی توس سکيوریتیز در سه‌ماهه سوم سال ۲۰۲۲ آغاز شد. تعداد کاربران بانک توس هم از ۱/۱ میلیون نفر در زمان راه‌اندازی در دسامبر ۲۰۲۱، به پنج میلیون نفر رسیده است.

به گفته مدیرعامل شرکت، ویوا ریپابلیکا قصد دارد در چهار سال آینده، پس از افزایش درآمد خود تا سال ۲۰۲۵، سهام خود را به بازار عرضه کند.

مسیر توس چگونه شروع شد و ادامه پیدا کرد؟

این شرکت در سال ۲۰۱۵ توسط یک دندان‌پزشک کارآفرین تأسیس شد و به‌عنوان یک اپلیکیشن انتقال پول کار خود را آغاز کرد. از آن زمان، این برنامه با افزودن ویژگی‌هایی مثل بانکداری، وام‌دهی همتابه‌همتا، تجارت و سرمایه‌گذاری سهام مبتنی بر موبایل، بیمه، خدمات امتیازدهی اعتباری و موارد دیگر به یک برنامه فوق‌العاده مالی تبدیل شده است. در ماه مارس توس یک سرویس جدید به نام «الان بخر، بعداً پرداخت کن» را اضافه کرده است که بیش از یک میلیون کاربر در آن ثبت‌نام کرده‌اند. با توجه به اینکه شرکت‌های فین‌تک و تجارت الکترونیک از این سرویس به‌عنوان یکی از ابزارهای بازاریابی استفاده می‌کنند، به نظر می‌رسد که ارزش ناخالص کالا در کره جنوبی تا سال ۲۰۲۸ تا حدود ۳۶/۶ میلیارد دلار رشد کند. در حال حاضر این شاخص ۵/۶ میلیارد دلار است. ویوا ریپابلیکا ادعا می‌کند که با ۲۴ میلیون کاربر ثبت‌شده برای توس و ۱۴ میلیون کاربر فعال تا ماه اوت امسال، بیشترین سهم بازار فین‌تک را در کره در اختیار داشته است.



استارت‌آپ آینده دار کره‌ای

برنامه مالی Toss در کره جنوبی، سرمایه‌گذاری ۴۰۵ میلیون دلاری سری G را با یک افزایش ۷ درصدی در ارزش کسب و کار خود بسته است

عملکرد روشن در روزهای تیره اقتصاد جهانی

برنامه تأمین مالی اخیر این شرکت توجه ما را به خود جلب کرده است. زیرا نشان می‌دهد که ویوا ریپابلیکا با وجود آنکه اقتصاد کلان چشم‌انداز روشنی ندارد، عملکرد نسبتاً خوبی داشته است. در واقع بر خلاف شرکت‌های جهانی فین‌تک از جمله Stripe و Klarna، Checkout.com که در سال ۲۰۲۲ دچار کاهش ارزش شدند، ویوا ریپابلیکا دوباره ارزش خود را افزایش داد. ویوا ریپابلیکا در ماه اکتبر هم بر خلاف بسیاری از

کسب و کار ویوا ریپابلیکا (Viva Republica) که اپراتور و مالک اپلیکیشن Toss است، بودجه ۴۰۵ میلیون دلاری سری G را نهایی کرده و می‌گوید که اکنون ارزش آن ۹/۱ تریلیون وون (معادل هفت میلیارد دلار) است که در مقایسه با ارزش آن در ژوئن ۲۰۲۱، ۸/۵ تریلیون وون یا ۷/۴ میلیارد دلار افزایش یافته است. در آن زمان، شرکت در سری مقدماتی سرمایه‌گذاری G، ۴۱۰ میلیون دلار جمع‌آوری کرده بود. لازم به ذکر است که در سال جاری قیمت ارز کره جنوبی در برابر دلار کاهش یافته است.



نام برد. به گفته وی‌واک این عصارا اکنون توسط هزاران نفر در ۵۹ کشور جهان استفاده می‌شود. با توجه به استقبال از این محصول و ظرفیت ۲۵۳ میلیون نفری در بازار جهانی، وی‌واک تصمیم گرفته کار خود را توسعه دهد. در همین راستا، تیم وی‌واک با مشارکت امیرال کالج لندن و مؤسسه ملی سلطنتی ناپینایان و سرمایه‌ای که اخیراً جذب کرده، در پی افزودن قابلیت‌های کامپیوتری بیشتری به این عصارا هوشمند است.

ساخته شد. این عصارا با اتصال به یک اپلیکیشن موبایل می‌توانست موانع را شناسایی و با ایجاد لرزش به فرد هشدار دهد. به علاوه با ورود به برنامه زمان‌بندی رفت و آمد وسایل نقلیه یا لوکیشن مکان‌های خاصی چون رستوران‌ها در اپلیکیشن مذکور، این عصارا به افراد در سوار شدن به وسایل نقلیه و پیدا کردن مکان‌های مورد نظرشان کمک بسزایی می‌کند. شایان ذکر است که مجله تایم از عصارا وی‌واک در سال ۲۰۱۹ به‌عنوان یکی از بهترین اختراعات سال



فناوری پرمقاصی در سال آینده میلادی امیدهای رگ تک برای ۲۰۲۳

انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۳، نیاز پروژه‌های کلان به راهکارهای رگ تک را بیش از پیش احساس کنند. مؤسسات مالی تحت فشار هزینه فزاینده‌ای قرار دارند و مشتریان نیز در حال حاضر به شکل فزاینده‌ای با تنوع و ازدیاد تقاضا همراه شده‌اند و در عین حال بر اساس تجربه خود در مواجهه با مؤسسات مالی تصمیم‌گیری می‌کنند؛ موضوعی که تنها رگ تک می‌تواند به آن سروسامان بخشیده و هم برای مؤسسات مالی و هم مشتریان آنها اطمینان به ارمغان آورد.

صنعتی که می‌تواند با تسهیل و بهبود شیوه‌های رگولاتوری در پیشبرد اهداف شرکت‌ها و مؤسسات مالی مؤثر بوده و همسوی آن، پاسخگوی نیازهای کاربران و مصرف‌کنندگان درباره قوانین جدید مالی باشد.

این بدان معنی است که انتظار می‌رود در سال پیش رو، پذیرش رگ تک در صنعت مالی ادامه یافته و به احتمال ۱۰۰ درصد افزایش یابد.

از آنجا که برخی مؤسسات مالی سنتی هنوز هم آمادگی لازم برای پذیرش و پیاده‌سازی و استفاده از فضای ابری را ندارند، رگ تک باید بتواند به‌عنوان یک حرکت استراتژیک، از همه اشکال استقرار فناوری‌های ابری در همه انواع مؤسسات مالی و سیستم‌های بانکداری پشتیبانی کند. خواه این پیاده‌سازی در قالب ابر خصوصی باشد و خواه به‌صورت اجاره نرم‌افزار.

صنعت خدمات مالی چند سالی است در این مسیر قرار گرفته و طی دوره‌های کوتاه‌مدت، توانسته است پذیرش نسبی برای فناوری‌های مالی ایجاد کند. این وظیفه رگ تک‌هاست که با تکیه بر استقرار مرحله‌ای برای خدمات نظارتی، از این فناوری پشتیبانی کنند. منظور از استقرار مرحله‌ای، مهاجرت از سیستم‌های تحت وب به سیستم‌های ابری است.



شماره ۸۰
دیدی ۱۴۰۱
سال دوم



سلام بر ۲۰۲۳ بادلی لرزان...

مروری بر سال ۲۰۲۲ در بازارهای مالی که نشان از سقوط سهام شرکت‌های فناوری و اوضاع متزلزل بازار رمزارز دارد

سال جاری دو برابر خود را نشان می‌دهد. این وضعیت قبلاً هرگز اتفاق نیفتاده بود و موجب شده که شاخص مقایسه از ابتدای سال ۲۰۲۲ تا کنون (YTD)، در مقایسه با همین شاخص در سال‌های گذشته، قابل ارزیابی نباشد. مقایسه سال ۲۰۲۲ با سال‌های قبل یک مقایسه مع الفارق و بی‌معناست.

در سیر این بازار نزولی، اوضاع از این قرار بود: شاخص اس‌اند‌پی تنها پنج هفته زیر سطح ۴۰۰ درصد بود که نشان‌دهنده یک بازار نزولی است و شاخص VIX (که انتظارات معامله‌گران درباره شاخص سهام اس‌اند‌پی ۵۰۰ برای آینده را نشان می‌دهد)، هرگز بالای ۳۶ نرفت؛ در عوض شاخص نوسانات بازار در مارس ۲۰۲۲ به بالاترین سطح یعنی ۸۲ رسید.

با وجود این بازار سهام در سال ۲۰۲۲ به دشواری در میان پنج بازار نزولی تاریخ قرار می‌گیرد. در سال ۲۰۰۹-۲۰۰۸ ما شاهد نزول ۵۷ درصدی بازار بودیم که بسیار پریسک بود؛ در سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۴ نزول ۴۳ درصدی امیدها را از میان برد؛ سقوط ۳۴ درصدی در سال ۲۰۲۰ و سقوط یک روز

سال ۲۰۲۲ به هر شکل پایان گرفت. امسال شاهد بدترین دوره تورم در مقایسه با ۴۰ سال گذشته و بدترین سقوط سهام و اوراق قرضه در مقایسه با ۸۰ سال گذشته در آمریکا بودیم. سالی که برای حوزه فناوری سال سخت و بدی بود. بسیاری از بیگ‌تک‌ها با سقوط سهام و تعدیل گسترده نیرو مواجه شدند و اوضاع گل و بلبل سال‌های اخیر برای آنها به پایان رسید. هرچند هنوز برای قضاوت کمی زود است، اما به‌راستی در این سال بر فناوری دنیا و شرکت‌های این حوزه چه گذشت؟

بازار فروریخت

هرچقدر درباره آینده شک داشته باشیم، درباره سقوط سهام همه‌چیز روشن و دقیق است. کسانی که سبد سهام ۶۰-۴۰ داشتند، از سال ۱۹۳۷ تا کنون، بدترین سال خود را پشت سر گذاشتند. اما از طرف دیگر این آمار گمراه‌کننده هم هست. در تاریخ ۳ ژانویه امسال که اولین روز معاملاتی بود، شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰ به‌صورت تصادفی بالاترین رکورد را داشت. بنابراین عملکرد نزولی سهام در بازار خرسی

۲۲/۶ درصدی در سال ۱۹۸۷ ترسناک بود.

اما در بازار ۲۰۲۲ هیچ‌چیز به این اندازه ترسناک نبود. مگر آنکه در بدهی‌های بلندمدت دولتی مشارکت می‌داشتید؛ همچون اوراق قرضه ۱۰۰ ساله اتریش که اکنون تک‌رقمی معامله می‌شود؛ و البته در بازار رمزارز.

رمزارز در سال ۲۰۲۲: فراز و فرودهای سخت

فهرست کردن همه اتفاقات بدی که امسال در بازار رمزارز افتاد، در این مقاله نمی‌گنجد. بنابراین شاید بهتر باشد که مستقیماً سراغ مجموعه‌ای از نکات و پیشنهادهای برویم؛ ما در سال ۲۰۲۲ آموختیم که:

- بازار صعودی سال ۲۰۲۱-۲۰۲۲ بیشتر شبیه به یک حساب ترفند پانزی بود.

- رمزارز تا حد زیادی یک دارایی قابل اتکا نیست.

- سودآوری در این صنعت یک سراب بود و عمدتاً بر اساس آربیتراژ کاذب در گری اسکیل بیت‌کوین تراست اتفاق افتاد.

- امور مالی غیرمتمرکز یا دیفای نقطه مقابل مقاومت در برابر سانسور است.

- بلاکچین‌ها نقطه مقابل ناشناس بودن هستند.

- هرگز دلاری را نخواهید یافت که غیرمتمرکز و متکی بر زنجیره باشد.

- پول خیلی زیادی در رمزارزها وجود داشت.

- سازمان‌های خودران غیرمتمرکز یا دائو، نه متمرکز هستند و نه خودران.

- قرار نیست همه ما در این بازار موفق شویم.

برعکس آنچه ما در ابتدای سال به آن امیدوار بودیم، طبقه‌ای از دارایی جایگزین ظهور نکرد. همان‌طور که بسیاری از مخالفان پیش‌بینی کردند، رمزارز یک حساب بود.

اما خبر خوب اینجاست که حتی حساب‌ها هم می‌توانند سازنده باشند. سرمایه‌گذاری‌هایی که بیش از حد سوداگرانه باشند، معمولاً زیرساخت‌هایی را ایجاد می‌کنند که می‌تواند باعث رونق گرفتن بعد از رکود شود.

در سال ۲۰۲۲ ما اشتباهاتی را مرتکب شدیم، اما به نظر من می‌توان گفت که رکود ارزهای دیجیتال به پایان رسیده است. البته این به آن معنا نیست که دوباره به این بازار هجوم ببرید. تصور اینکه بازار کریپتو طبق نموداری به شکل ۷ بهبود یابد، دشوار است. حدس من این است که تا مدتی در وضعیت رکود باقی می‌مانیم. سال ۲۰۲۳ راه پرپیچ‌وخمی برای بازار رمزارز خواهد بود. علت اصلی بسیاری از مشکلات بازار رمزارز در سال ۲۰۲۲ این بود که پول زیادی در آن هدر رفت و کارهای سازنده کافی انجام نشد. این موجب شد رفتارهای مخرب افزایش یابد، مانند اعطای وام بدون وثیقه به صندوق‌های تأمین نامناسب و سرمایه‌گذاری در مبادلات متقلبانانه بدون دقت کافی. در حال حاضر پول کمتری وجود دارد و این به شکل‌گیری رفتارهای بهتری منجر می‌شود. وقتی سرمایه کمیاب‌تر باشد، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و منابع توسعه‌دهنده روی امیدوارکننده‌ترین و مفیدترین پروژه‌ها متمرکز می‌شوند. در چنین شرایطی بدون آنکه بازار برای توکن‌های بی‌ارزش تورم پیدا کند، انگیزه برای ایجاد ارزش با استفاده از ابزارهای واقعی افزایش پیدا خواهد کرد.

دیفای تقویت شد

البته حساب‌ها بیپوده هم نبودند؛ تورم می‌تواند مفید هم باشد. برای مثال رونقی که در بازار ۲۰۲۲-۲۰۲۱ به وجود آمد، سیستم مالی جدید دیفای را تقویت کرد، اما این سیستم مالی غیرمتمرکز کاربران واقعی را هنوز به خود جذب نکرده و هنوز هم مبادله میان ارزهای دیجیتال مهم‌ترین استفاده از بازار رمزنگاری شده است.

اکنون که قیمت‌ها کاهش یافته، تمرکز بر ایجاد ارزش خواهد بود، نه افزایش قیمت. بنابراین وقت آن است که بفهمیم چه چیزی در رکود می‌تواند ارزش ایجاد کند. سال ۲۰۲۲ سال کشف هزاران راهی بود که کارساز نبودند.

راه کار

کارخانه نوآوری رسانه راه کار
w a y 2 w o r k . i r

دومین رویداد و دوره می ۹ ژانویه

آینده

کسب و کارهای بلاکچین

رمزارز و دارایی دیجیتال ایران

دوشنبه ۱۹ دی ماه ۱۴۰۱ | 9Jan2023 | سالن همایش های کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

پنل ها

- بلاکچین و وب ۳.۰: همه تحولات سال ۲۰۲۲
- فراز و فرودهای رگولاتوری رمزارز در ایران در یک سال گذشته؛ دستاوردها و چالش ها
- راه اندازی کسب و کار رمزارز و بلاکچین در ایران: نیازمندی های تثبیت و رشد
- پرسش و پاسخ درباره آخرین الزامات حقوقی و قانونی رمزارز و بلاکچین در ایران

محورها

- بررسی کارنامه صنعت و بازار جهانی رمزارز در سال ۲۰۲۲
- بررسی مهم ترین تحولات، دستاوردها و چالش های صرافی های رمزارزی در یک سال گذشته
- تأثیر تحولات سال ۲۰۲۲ بر آینده کسب و کارهای رمزارزی ایران
- بررسی چالش های رگولاتوری این صنعت در یک سال گذشته در ایران
- بررسی فرصت های سرمایه گذاری کسب و کاری در این بازار
- بررسی نیازمندی ها و داشته های اکوسیستم رمزارز و بلاکچین ایران

با حضور نمایندگان از بخش خصوصی و دولتی



درباره یک مطلب به ظاهر اغراق شده درباره خوبی‌های متا مزایا و معایب متا

یکی از کارمندان متا در پلتفرم بلائند پستی گذاشته و گفته است که آنها تمام وعده‌های غذایی خود از جمله غذاهای خوشمزه هندی و تنقلات را به صورت رایگان در دفتر می‌خورند. این کارمند متا که برای اینستاگرام کار می‌کند، همچنین افزوده که دکتر، باشگاه و ماساژ را در دفتر کار خود دارد و پا گذاشتن به دفتر کارش مانند تله پورت به جهان دیگری است.

این کارمند در ادامه برخی از مزایای دیگر را فهرست کرد که شامل تنقلات رایگان، بیمه درمانی و مراقبت از چشم می‌شود. بر اساس این پست به نظر می‌رسد که این کارمند از فرهنگ و امتیازات شرکت راضی است. او گفته است: «محصولات متا جالب‌ترین و تأثیرگذارترین در جهان هستند. نیمی از جهان حداقل از یک محصول متا استفاده می‌کنند. اگر حوصله شما سر برود، می‌توانید محصول دیگری را امتحان کنید. پروژه‌های بی‌پایانی برای انتخاب وجود دارد. با همه اینها، تعادل کار و زندگی بهترین امتیاز اینجاست.»

به گفته این کارمند، کارکنان متا بخشی از یک باشگاه نخبان هستند و طی فرایند دقیقی انتخاب می‌شوند. او افزود مردم وقتی متوجه می‌شوند که او برای اینستاگرام کار می‌کند، با او بهتر رفتار می‌کنند و تحت تأثیر قرار می‌گیرند. او می‌گوید: «من قبلاً در آمازون کار کرده‌ام و کمبود امتیازات و اعتبار آنجا در مقایسه با آنچه اکنون دارم، مانند راهی از زندان است. من برای همیشه اینجا کار خواهم کرد. چرا برای بازنشستگی عجله کنم؟ من همین حالا خودم را برنده می‌دانم.»

این پست با عنوان «متا فقط یک کارفرما نیست، یک سبک زندگی است» ۱۴۵ لایک و بیش از ۷۰۰ نظر به دست آورد. یکی دیگر از کارمندان متا در پاسخ به این پست گفته: «من آن مخدري که مصرف می‌کنی و باعث می‌شود این حس خوب را نسبت به متا داشته باشی، می‌خواهم.»



شماره ۸۰
۱۴۰۱ دی
سال دوم



دردسرسازی‌های آقای خاص

گویا شرکت‌های تحت مدیریت ایلان ماسک فضاهای مطلوبی برای کار نیستند؛ گزارش‌های متعدد شکایت کارمندان و اخراج‌های نابهنگام گواهی بر این مدعا است

گروهی دیگر از کارمندان توییتر را نیز بر عهده بگیرند. آنها از دادگاه خواستند تلاش کارمندان را برای طرح ادعاهایی که شامل پایگاه بزرگی از کارکنان می‌شود، رد کند.

توییتر در پرونده‌ای از دادگاه در ۲۳ دسامبر چنین استدلال کرد: «شاکي‌ها حتی تلاشی برای تعریف یک گروه مشخص نمی‌کنند و فقط به هزاران کارمند دیگر توییتر یا سایر کارمندان توییتر در موقعیت مشابه اشاره دارند.»

شانون لیس ریوردان، وکیل کارمندان به اینسایدر گفته که او و کارمندی که او نمایندگی می‌کند، از ادعایشان مطمئن هستند. لیس ریوردان گفت: «ما هر کاری را که لازم است برای حفاظت از حقوق کارمندان توییتر انجام خواهیم داد. ما از ایلان ماسک می‌خواهیم تا به قانون و وعده‌های داده‌شده به کارمندان توییتر احترام بگذارد. در غیر این صورت، ما آماده‌ایم که او را در سال ۲۰۲۳ به دادگاه ببریم.»

وکلا توییتر به درخواست اینسایدر برای اظهار نظر پاسخ ندادند. این شکایت توسط گروهی از کارمندان توییتر

توییتر از دادگاه فدرال کالیفرنیا خواسته طرح دعوای گروهی از کارمندان را که به دلیل اخراج دسته‌جمعی از این شرکت در زمان به قدرت رسیدن ایلان ماسک شکایت کرده‌اند، رد کند. توییتر از دادگاه خواسته با این اتهامات را به دله‌ور (جایی که اختلافات بر سر خرید توییتر توسط ماسک تحت شرایط قرارداد بررسی می‌شود) منتقل کند یا اتهامات احتمالی این جمع را رد کند. توییتر استدلال کرده کارمندی که شکایت کرده‌اند شرایط متفاوتی دارند و به‌درستی بیان نکرده‌اند که تعداد زیادی از کارمندان توییتر چه ادعاهایی دارند.

ادعاهای کارمندان کاملاً مشخص است

بر اساس نسخه به‌روز شده شکایت کارمندان که در اوایل این ماه ارائه شد، یکی از کارمندان از گروهی که شکایت را ارائه کرده است، قبلاً اخراج شده در حالی که تاریخ پایان رسمی اشتغال بقیه در توییتر در ژانویه و فوریه ۲۰۲۳ است.

وکلا توییتر می‌گویند ادعاهای این کارمندان مبهم و نامشخص است؛ کارمندی که امیدوارند نمایندگی

مطرح شد می‌گویند اخراج‌ها بسیار غیرمنتظره اتفاق افتاده و برخلاف تضمین‌های رهبری قبلی شرکت پیش از رسمی شدن خرید توییتر توسط ماسک است. به‌عنوان مثال کارمندان ادعا کردند که انتظار داشتند بتوانند به مدت یک سال پس از تصاحب توییتر توسط ماسک به کار از راه دور ادامه دهند، اما ماسک به کارمندان دستور داد که به دفتر بازگردند. آنها همچنین می‌گویند به بسیاری از آنها به جای دو ماه یا بیشتر، مانند روند توییتر قبل از مالکیت ماسک، فقط یک ماه دستمزد اخراج داده می‌شود.

وکلا توییتر به دادگاه گفته‌اند کارمندی که شکایت کرده‌اند، مشکلات مختلفی دارند و باید با آنها متفاوت برخورد شود. به‌عنوان مثال تنها یکی از آنها قبلاً اخراج شده است؛ اما نوتل کورنت که ادعا کرده در اول نوامبر بدون اطلاع قبلی اخراج شده است. توییتر به دادگاه اعلام کرده سایر کارمندان که تنها طی دو ماه آینده رسماً از کار خارج می‌شوند، اخطار ۶۰ روزه لازم را بر اساس قانون اعلان تنظیم و بازآموزی کارگران دریافت کرده‌اند.

انتقاد مساوی اخراج

اما ماجرای دادگاه‌های ایلان ماسک تنها به شرکت تازه خریداری شده بازمی‌گردد. تسلا نیز با شکایت کارمندان روبه‌رو است. بر اساس شکایاتی که در اوایل ماه دسامبر به هیئت ملی روابط کار ایالات متحده ارائه شد، دو کارمند تسلا می‌گویند که به دلیل اعلام نارضایتی از سیاست‌های شرکت، به طور غیرقانونی اخراج شده‌اند.

این کارمندان ادعا می‌کنند به دلیل بحث در مورد شرایط کاری خود از جمله ناتوانی تسلا در اجرای سیاست عدم آزار و اذیت و اجرای سیاست بازگشت به دفتر پس از همه‌گیری اخراج شده‌اند. تحت قانون کار ایالات متحده بحث در مورد شرایط کاری نباید به اخراج کارمندان منجر شود. تسلا به درخواست برای اظهار نظر در این مورد پاسخی نداده است. طبق بیانیه مطبوعاتی وکلا آنها، کارمندان عضو گروهی بودند که در حال تهیه پیش‌نویس نامه‌ای به تیم اجرایی تسلا بود، اما پیش از انتشار نامه‌ها و پس از بحثی در گروه‌های چت داخلی شرکت اخراج شدند. نامه‌ای که در پی نوشتن آن بودند، خواستار تغییراتی در سیاست سخت‌گیرانه بازگشت به دفتر بود که طبق آن همه کارکنان تسلا باید حداقل ۴۰ ساعت در هفته از دفتر شرکت کار می‌کردند. ماسک در آن زمان توییتر کرد که هر کسی با این طرح موافق نیست، باید تظاهر کند در جای دیگری کار می‌کند.

وکلا دادگستری گفتند طبق اظهارات یکی از کارمندان، توییترهای جنسی و جنسیت‌زده ماسک، خط مشی ضد آزار و اذیت تسلا را نقض می‌کند. یکی از کارمندان یک ماه پس از دریافت افزایش حقوق به دلیل عملکرد خوبش اخراج شد و به دیگری گفته شد سازمان دهی بحث‌های کارکنان به منزله «حمله» به تسلاست.

تسلا پیش از این نیز به خاطر مسائل مربوط به کار با مشکلاتی مواجه شده بود. در سال ۲۰۲۱ هیئت ملی روابط کار متوجه شد تسلا با اخراج یک فعال اتحادیه، قانون را زیر پا گذاشته است. همچنین ماسک را ملزم کرد توییتر را که گفته بود اتحادیه تهدیدی برای سازمان دهندگان کارگری است، حذف کند. در ماه اوت هیئت‌مدیره در یافت که این خودروساز با ایجاد ممنوعیت پوشیدن پیراهن‌های اتحادیه در حین کار، حقوق کارگران را نقض کرده است.

در ماه نوامبر گروهی از کارمندان اسپیس ایکس شکایت مشابهی را ارائه دادند و گفتند پس از نوشتن نامه سرگشاده‌ای که در آن به رفتار ماسک منتقد بودند، اخراج شدند. اسپیس ایکس شرکت فناوری موشکی است که توسط ماسک اداره می‌شود.



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



نایکی سال هاست
با اتهامات تبعیض
جنسیتی روبه روست

باشگاه پسران

اینساید برای اولین بار در مورد نظرسنجی‌های کارمندی که نقش کلیدی در افشای اتهامات نایکی داشتند، گزارشی تهیه کرد. این نظرسنجی‌ها که توسط کارمندان زن نایکی در سال ۲۰۱۸ نوشته شده‌اند، به جزئیاتی مانند مشاهده یک مدیر مرد در حال سوءاستفاده از کارمندان زن رده پایین‌تر و موارد این‌چنینی می‌پردازد. آنها محیطی را توصیف می‌کنند که در آن زنان احساس می‌کنند که با آنها به‌عنوان جنس درجه دوم رفتار می‌شود. کارمندان زن در چندین نظرسنجی چند صفحه‌ای گفته‌اند که این رفتار به موضوع کلی عادی سازی رفتار منفی و جنسیت‌زده در شرکت کمک کرده است. یکی از کارمندان زن در نظرسنجی نوشت: «وقتی این پرسشنامه را دریافت کردم، از چند نفر از همکاران زنم پرسیدم که نظرشان در مورد کار کردن در نایکی چیست؟ بر اساس عملکرد یا جنسیت با آنها چقدر منصفانه رفتار می‌شود؟ همه به اتفاق آراء در مورد «باشگاه پسران» نایکی صحبت کردند. یک تیم ورزشی مردانه که در آن پارتی بازی غالب است و زنان در آن جایی ندارند.» یک نظرسنجی دیگر جلسه‌ای را تشریح کرد که در آن مدیر اجرایی در مقابل ۱۰ کارمند، مشته‌های خود را روی میز می‌کوبید و تا حدی فریاد می‌زد که تف از دهانش بیرون می‌پرید. پاسخ‌دهنده نظرسنجی در دو صفحه از نگرانی‌هایش نوشته بود: «شبکه مردان قوانین نانوشته‌ای دارد که خودی و غیرخودی را تعریف می‌کند. آنها تصمیم می‌گیرند چه کسی موفق است و چه کسی نه. زنان در این شرکت قدرت بسیار کمی برای تغییر فرهنگ جاری بی‌احترامی به زنان احساس می‌کنند. حتی زنان بدون هیچ عواقبی به زنان بی‌احترامی می‌کنند. تغییر باید از بالاترین سطح سازمان شروع شود.» نایکی در سال ۲۰۱۸ در پاسخ به سؤالات نیویورک تایمز که در مورد فرهنگ نایکی گزارش می‌کرد، رفتار نامناسب در شرکت را به گروهی از مدیران سطح بالای سازمان که از یکدیگر محافظت می‌کردند، نسبت داد. یک وکیل در شکایت تبعیض جنسیتی علیه نایکی گفت که بررسی‌ها نشان می‌دهد رفتار مشکل ساز در این شرکت جاری است.»



شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم



عناوین شغلی الکی

برخی شرکت‌ها برای حفظ نیروهای مستعد خود، عناوین شغلی پرطمطراق به آنها اعطا می‌کنند، بدون اینکه در مسئولیت یا مزایای آنها تغییری ایجاد شود؛ اما این کار چه آسیب‌هایی به دو طرف وارد می‌سازد؟

وینر می‌گوید: «گاهی اوقات از این تاکتیک برای تقویت روحیه یک کارمند استفاده می‌شود، در حالی که به روحیه کل شرکت آسیب می‌رسد. اگر عنوانی با دپارتمان‌های مختلف سازگار نباشد، ساختار عنوان‌ها به طور کلی زیر سؤال می‌رود.»

کول می‌گوید انتخاب عنوانی به‌ظاهر برتر می‌تواند فریبنده باشد، اما جویندگان کار باید از عناوین این‌چنینی در برنامه‌ها آگاهی داشته باشند. او می‌افزاید: «مصاحبه‌کنندگان نیز در موقعیت ناخوشایندی قرار می‌گیرند. برای مثال آنها باید بررسی کنند آیا نقشی که متقاضی کار در رزومه‌اش اعلام کرده، نشان‌دهنده کاری واقعی است یا خیر. به‌علاوه آنها باید تلاش کنند تا دریابند عنوان مطرح‌شده در محل کار دیگری برابر چه عنوانی است.»

کول می‌گوید: «بعضی از افراد شانس مصاحبه را از دست می‌دهند، زیرا مسئول استخدام یک عنوان را می‌بینند و وقت نمی‌گذارد تا مسئولیت‌های آن شغل را بررسی کند یا سعی نمی‌کند بفهمد با توجه به وسعت آن شرکت این عنوان چه معنایی پیدا می‌کند. جویندگان کار باید به جای علاقه به نام‌های پرزرق‌وبرق، روی ساختن رزومه خود تمرکز کنند تا بدون اینکه به عنوان وابسته باشند، مهارت‌های مفید خود را بازتاب دهند. روش‌های بهتری برای تعیین اینکه آیا شرکت با مزایا، انعطاف‌پذیری و حقوق از نقش شما قدردانی می‌کند، وجود دارد.»

او می‌افزاید: «اگر تنها راه شرکت‌ها برای ایجاد احساس قدردانی از کارمندان، ساختن عناوین جعلی باشد، هر دو طرف در حال گول زدن خود هستند.»

برای نیروی کار سخت‌بوده است. اما کارمندان روزبه‌روز بیشتر نسبت به آنچه از یک نقش جدید می‌خواهند، آگاه می‌شوند و کارفرمایان تمایل بیشتری دارند تا آنچه را کارمندان طلب می‌کنند، به آنها بدهند.»

او می‌افزاید: «شرکت‌ها سرمایه‌گذاری روی استعدادها و مسیرهای شغلی را قوی‌تر از گذشته دنبال می‌کنند تا کارمندانی را که پروژه‌های آنها را جذاب می‌دانند، شناسایی و حفظ کنند. اغلب اوقات این امر شکل تبلیغات عنوان شغلی برای نشان دادن رشد را به خود می‌گیرد.»

وینر می‌گوید: «اما ساختن عنوانی بدون هیچ تغییر دیگری در مسئولیت و حقوق، برای کارمندان مضر است.»

کول می‌گوید: «هنگامی که شرکت‌ها عناوین جدیدی را بدون وظایف اضافه یا افزایش حقوق ارائه می‌دهند، به دلیل تظاهر به رشد حرفه‌ای به شانس یک جوینده کار برای رشد مالی آسیب می‌زنند.»

شرکت‌ها سردرگم می‌شوند

کول می‌گوید: «این روند نه تنها به کارمندان بلکه به شرکت‌ها نیز آسیب می‌رساند. آنها ممکن است عناوینی را اختراع کرده باشند که واقعاً در نمودار سازمانی قرار نگیرد و اکنون از نظر تئوری گیر افتاده‌اند. فرایند بازنشانی عنوان یا سازمان‌دهی مجدد مشکل ساز می‌شود.»

او می‌افزاید: «آنها همچنین نقش‌هایی را ایجاد کرده‌اند که فقط برای یک محیط خاص تعریف شده است. بر خلاف نقش‌هایی که در بخش‌ها یا شرکت‌ها قابل انتقال هستند.»

در دو سال گذشته جنگ برای جذب نیروهای مستعد و عدم اطمینان اقتصادی بسیاری از شرکت‌ها را بر آن داشته تا کارمندان را با عناوین سنگین اما بی‌معنا مانند مدیر نوآوری یا معاون ارشد جذب و حفظ کنند. در ضمن این عناوین اغلب بدون مسئولیت‌های اضافی، ترفیع یا افزایش حقوق ارائه می‌شوند.

شاوون کول، رئیس ویکی از بنیان‌گذاران شرکت کوئن پارتنرز می‌گوید: «در حالی که برچسب‌های شیک بسیاری از کارمندان را جذب کرده یا به حفظ آنها کمک کرده، برای کارمندان و شرکت‌ها مضر بوده است. در بسیاری موارد تورم عنوان شغلی یک راه‌حل در حد و اندازه چسب زخم برای کارمندانی است که مواردی همچون اختلاف دستمزد و احساس کم‌ارزشی آنها را آزار می‌دهد و در نهایت به نمودارهای سازمانی مشکل ساز منجر می‌شود.»

کول گفت: «خوشبختانه در چند ماه گذشته شاهد کاهش قابل توجه تورم عناوین شغلی بوده‌ایم، زیرا شرکت‌ها دیگر احساس نمی‌کنند که مجبورند برای رقابت به آن تکیه کنند. این برای هر دو طرف مفید است، زیرا همه ما را به واقعیت باز می‌گرداند.»

اینساید با کول و جان وینر، بنیان‌گذار استارت‌آپ فروش و مشاوره کیزن صحبت کرد تا بفهمد چگونه عناوین حجیم شده به کارمندان، جویندگان کار و شرکت‌ها آسیب می‌رساند.

کمک به جذب و حفظ نیروهای مستعد

وینر می‌گوید: «سه سال گذشته با ترکیبی گیج‌کننده از فرصت‌های شغلی بی‌سابقه و اخراج‌های پرسروصدا



آماربازی و گزارش‌های ضد و نقیض بازی ادامه دارد

بازی تا زمانی که واقعاً تمام نشود، تمام نمی‌شود! شما نمی‌توانید برنده یک بازی فوتبال را در نیمه دوم یا حتی در ثانیه‌های پایانی بازی پیش‌بینی کنید. این دقیقاً همان چیزی است که در صنعت خرده‌فروشی اتفاق می‌افتد. به لطف فناوری که امکان دسترسی به داده‌های همزمان را فراهم کرده، شرکت‌هایی که در زمینه پیش‌بینی روندها فعالیت می‌کنند، گزارش‌های خود را بر اساس آمارهای لحظه‌ای تهیه می‌کنند.

امسال همزمان با پایان یافتن جمعه سیاه، روبریز گزارشی را منتشر کرد که نشان می‌داد انبوهی از مصرف‌کنندگان خسته از تورم به دنبال خرید در جمعه سیاه بودند. تقریباً در همان زمان و همان شب، ادوبی آنالیتیکز گزارشی داد فروش آنلاین جمعه سیاه با وجود تورم بالا رکورد زد. سه روز بعد گروه بازرگانی صنعت، اتحادیه ملی خرده‌فروشی ایالات متحده گزارشی داد که بین روز شکرگزاری و دوشنبه سایبری، ۱۹۷ میلیون مصرف‌کننده حضوری و آنلاین خرید کرده‌اند که ۱۷ میلیون بیشتر از سال قبل است. اتحادیه گزارش داد که تعداد بازدیدکنندگان فروشگاه‌های فیزیکی نسبت به سال ۲۰۲۱، ۱۷ درصد افزایش یافته و خریداران به طور متوسط ۸ درصد بیشتر از سال قبل هزینه کرده‌اند. دو هفته بعد با گزارش ترسناک سی‌ان‌ان مواجه شدیم؛ فروش خرده‌فروشی به میزان قابل توجهی کاهش یافته است. اطلاعات این مقاله بر اساس داده‌های اداره سرشماری ایالات متحده است که نشان می‌دهد فروش در ماه نوامبر نسبت به ماه قبل ۰/۶ درصد کاهش یافته است.

فروش خرده‌فروشی در آمریکا بیش از حد انتظار بالا رفته و ۷/۶ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل برای دوره اول نوامبر تا ۲۴ دسامبر افزایش نشان می‌دهد.



شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم

والمارت نسخه ۲۰۲۳

والمارت در تلاش است سال جدید خود را بدون موجودی مازاد شروع کند و بتواند در زمینه مراقبت‌های بهداشتی و خدمات اعتباری سرمایه‌گذاری کند؛ این برند چه چالش‌هایی در پیش دارد؟

والمارت در مواجهه با تورم افسارگسیخته و مشکلات زنجیره تأمین در سال ۲۰۲۲ شاهد مشکلاتی بود. به گفته تحلیلگران، مشتریان باید خود را برای سال ۲۰۲۳ آماده کنند، زیرا الوالمارت سعی می‌کند در میان چیزهای دیگر بر تجارت الکترونیک، مراقبت‌های بهداشتی و برنامه‌های بانکی سرمایه‌گذاری کند. یک سال غیرقابل پیش‌بینی با امکانات بالقوه دیگر در پیش روست.

ماری شور، تحلیلگر تحقیقاتی شرکت سرمایه‌گذاری «ردنیدل کلمبیا» می‌گوید: «مطمئناً آنها همه

تخم‌مرغ‌های خود را در یک سبد قرار نمی‌دهند و فقط در یک حوزه سرمایه‌گذاری نمی‌کنند، زیرا امکان دارد همه چیز راز دست بدهند.» به نظر می‌رسد این غول خرده‌فروش در سال ۲۰۲۳ با چهار چالش اصلی روبرو خواهد بود. اما این چالش‌ها چه هستند؟

◀ تلاش برای ورود به سال جدید بدون موجودی اضافی

موجودی اضافی عامل تهدیدکننده تجارت الوالمارت

در سال ۲۰۲۲ بود. مسائل مربوط به زنجیره تأمین و تورم باعث شد الوالمارت موجودی بیشتری از آنچه مصرف‌کنندگان می‌خریدند، در دسترس داشته باشد. این موجودی اضافه به پر شدن اتاق‌های پشتی و غیرقابل استفاده شدن آنها منجر شد.

والمارت گفته بود که از ماه می به صورت یکپارچه برای عبور از موجودی مازاد تلاش خواهد کرد و البته به قول خود عمل کرد. این شرکت در گزارش سود سه‌ماهه اول خود در ماه می، ۳۲ درصد افزایش سالانه موجودی

همه اومنی چنل می‌شوند

در آینده گفتن
«اومنی چنل» مانند
استفاده از کلمه «تلویزیون
رنگی» است

او افزوده است: «وقتی صحبت از خرده‌فروشی به میان می‌آید، می‌بینید که بهترین برندها دارای نقاط ارتباطی متعدد با مشتریان در سطوح مختلف هستند که می‌توان از آنجا خرید کرد. خرده‌فروشی فیزیکی در سال گذشته به‌طور کامل فعالیت خود را دوباره شروع نکرده بود. دلیل بازبودن همه کانال‌ها این است که مصرف‌کنندگان می‌خواهند خرید کنند، اما به راحت‌ترین و مناسب‌ترین روش برای خود. برندهایی که موفق‌ترین هستند، این کار را واقعاً بسیار آسان خواهند کرد. می‌دانید که سال ۲۰۲۰ به اندازه سه تا پنج سال نفوذ تجارت الکترونیک را افزایش داد و حالا کاملاً شناخته شده است.»

فینکلشتاین درباره آینده تجارت الکترونیک در این یادداشت کوتاه نوشته است: «تجارت الکترونیک دیگر

هارلی فینکلشتاین، رئیس شاپیفای نظرات خود را در مورد آینده خرده‌فروشی به اشتراک گذاشته و در یادداشتی درباره اومنی چنل نوشته است: «مدت زیادی است اصطلاح «اومنی چنل» در صنعت ما وجود داشته است. این اصطلاح نشان می‌دهد که خرده‌فروشان، برندها و بازرگانان کالاها و خدمات خود را نه تنها در یک کانال، بلکه در چندین کانال به فروش می‌رسانند. این حالت به‌زودی تبدیل به حالت نرمال و عادی خواهد شد. من فکر می‌کنم صحبت در مورد اومنی چنل در سال‌های آینده مانند صحبت در مورد تلویزیون رنگی خواهد بود. شما دیگر واژه رنگی را نمی‌گویید، زیرا هر تلویزیون به‌طور پیش‌فرض تلویزیونی رنگی است. این اتفاق همین الان در حال به وقوع پیوستن است.»



فرودگاه سیدنی فعالیت فروشگاه‌های پایانه‌های خود را گسترش می‌دهد

فرصت بزرگ سیدنی برای تعامل با مسافران

جذب می‌کند.

تصمیم برای راه‌اندازی مفهوم خرید همه‌کاره، یک پیروزی بزرگ برای هاینمن است که دو فروشگاه جدید را با امتیاز پنج ساله اداره می‌کند. این معامله به این معنی است که فعالیت خرده‌فروش مسافرتی می‌تواند به هر سه پایانه فرودگاه سیدنی گسترش یابد و استفاده خود را از امتیاز معافیت گمرکی فعلی در ترمینال بین‌المللی تی‌وان که تا سال ۲۰۲۹ ادامه دارد، گسترش دهد.

مارک زائوک، مدیر کل اجرایی تجاری فرودگاه سیدنی اظهار داشت: «هاینمن چشم‌اندازی قوی برای آنچه می‌خواستیم به دست آوریم، ارائه داد و طبیعی بود که همکاری خود را با تی‌وو و تی‌تری گسترش دهیم تا یک تجربه خرید منسجم را در سراسر فرودگاه ارائه دهیم.»

ماروین فون پلاتو، مدیرعامل هاینمن آسیا پسفیک امتیاز داخلی جدید در سلوغ‌ترین فرودگاه استرالیا را تغییریری در مدل تجاری منطقه‌ای توصیف کرد. وی افزود: «این یک فرصت بزرگ برای تعامل با مشتریان قبل و بعد از سفر واقعی است.» این تعامل به لطف گسترده‌تر شدن دسته‌بندی‌های خرده‌فروشی، رابطه بالقوه بسیار نزدیک‌تری با مصرف‌کنندگان استرالیایی ایجاد می‌کند. جورج تسوکالاس، مدیرعامل هاینمن استرالیا گفت: «ما اکنون می‌توانیم برندها و خدمات ارزش افزوده بیشتری مانند تحویل در خانه را در سراسر استرالیا ارائه دهیم.»

مجموعه کامل محصولات ترمینال داخلی خرده‌فروش از طریق فروشگاه آنلاین برای خرید در دسترس خواهد بود و همچنین برنامه وفاداری «هاینمن اند می» را در فروشگاه‌های بزرگ فرودگاه خود به کار می‌گیرد تا بتواند مجموعه داده‌ها و پروفایل‌های خرید مشتریان ایجاد کند.

فرودگاه سیدنی در نظر دارد سال آینده اولین فروشگاه‌های خرده‌فروشی به سبک فروشگاه‌های بزرگ استرالیا را در دو پایانه داخلی خود با مشارکت «جبر. هاینمن»، شرکت اصلی بدون عوارض گمرکی این مرکز افتتاح کند.

فروشگاه‌های جدید در پایانه‌های دو و سه ۲۴۵۰۰ فوت مربع وسعت خواهند داشت و اولین فروشگاه قرار است در جولای ۲۰۲۳ افتتاح شود. آنها دسته‌بندی‌های معمولی موجود در فروشگاه‌های بین‌المللی معاف از گمرک را از جمله مد، لوازم جانی، ساعت و جواهرات، عطر، لوازم آرایشی، مراقبت از پوست و شیرینی جات به فروش خواهند رساند.

تی‌تو بزرگ‌ترین واحد را با وسعت ۱۹۰۰۰ فوت مربع در خود جای خواهد داد و وسعت بسیار کمتری، ۵۵۰۰ فوت مربع به تی‌تری اختصاص داده شده است. بر اساس بیانیه‌ای از فرودگاه سیدنی، ترکیبی از برندهای نمادین استرالیایی و پر فروش‌ترین‌های بین‌المللی با ترکیب خرده‌فروشی متناسب با مشخصات مسافران در هر دو ترمینال در دسترس خواهد بود.

به عنوان مثال فروشگاه تی‌تو از لباس‌های خیابانی و برندهای ورزشی و همچنین دسته‌بندی‌های محصولات مورد تقاضا مانند عطرها خاص و محصولات بهداشتی تأمین می‌شود. هدف این است که یک محیط خرده‌فروشی مفرح را در خدمت مسافرانی که عمدتاً اوقات فراغت دارند و جوان‌تر هستند و از روندهای فعلی آگاه‌تر هستند، ارائه شود. فروشگاه کوچک‌تر تی‌تری با هدف ارائه یک طراحی مجلل با خرده‌فروشی متمرکز بر مد، لوازم جانی و برندهای زیبایی ممتاز و گران‌قیمت است که مسافران باتجربه‌تر و خریدارانی را که هزینه بیشتری می‌کنند،

فعالیت در بخش مراقبت‌های بهداشتی بود، اما سال ۲۰۲۳ نبردی سخت برای المارت خواهد بود، زیرا دکتر شریل پگوس، معاون اجرایی المارت در بخش سلامت و تندرستی، برای سرمایه‌گذاری بهداشتی در جی‌پی مورگان، شرکت را در ماه نوامبر ترک کرد. ساری کاگانوف، مدیر کل مشاوره در راک‌هلت ادوایزی گفت: «والمارت باید حضور خود در کلینیک را گسترش دهد و چالش‌های عملیاتی را که بسیاری از کلینیک‌هایش با آن مواجه هستند، حل کند.»

بخشی از برنامه گسترش فعالیت‌ها برای سال ۲۰۲۳ اعلام شده است. المارت قصد دارد تا پایان سال ۱۶ کلینیک دیگر را در فلوریدا راه‌اندازی کند.

از سوی دیگر بدترین مورد مراقبت‌های بهداشتی المارت در سال ۲۰۲۳ یک رسوایی خواهد بود که از هک داده‌ها یا بدرفتاری با یک بیمار ناشی خواهد شد. ناتالی شیبیل، مدیر تحقیقات «فارستر» می‌گوید: «یک مورد فاحش از قصور پزشکی یا یک مورد بزرگ نقض داده، آرزوی المارت برای رسیدن به اهدافش را نابود می‌کند.»

ارائه خدمات جدید بانکداری مشتریان

از میان تمام ابتکارات بزرگ المارت برای سال ۲۰۲۳، نفوذ آن به بانکداری ممکن است محرمانه‌ترین باشد. پس از اینکه «هیزل»، فین‌تک تحت حمایت المارت، نتوبانک «وان» را خریداری کرد و در ابتدای سال جاری نام آن را پذیرفت، این شرکت برای جذب استعدادهای برتر از گلدمن ساکس و اپل برای ایجاد خدمات مالی، بی‌سروصدا فعالیت کرده است.

اگرچه مشتریان فعلی و سابق وان مشکلاتی را در این بانک تجربه کرده‌اند، المارت تلاش کرده تا یک حساب بانکی برای کارمندان خود ثبت کند. کار وان تازه شروع شده است؛ طبق گزارش‌ها این گروه قصد دارد تا سال آینده خدمات «الان بخر، بعداً پرداخت کن» را به مشتریان المارت ارائه دهد.

به گفته اکبری، در سال ۲۰۲۳ وان نقاط مثبت زیادی دارد و المارت باید در کمک به ایجاد زیرساخت برای آن تمرکز کند. او می‌گوید: «آنها تمایل دارند به جای تلاش برای آزمایش و بررسی نحوه برخورد خود با مسائل تنها اطمینان حاصل کنند همه چیز تا حد ممکن همان طوری است که باید باشد. بر همین موضوع تمرکز کنند، سپس پیش بروند.»

انبار را گزارش کرد. در آخرین گزارش ماه نوامبر، این افزایش تنها ۱۳ درصد بود. شور می‌گوید: «من خوش بینم و فکر می‌کنم المارت بتواند بدون موجودی مازاد وارد سال جدید شود.»

از سوی دیگر بدترین سناریوی المارت برای سال ۲۰۲۳ این است که هر یک از مشکلات غیرقابل پیش‌بینی سال ۲۰۲۲، مانند اختلالات زنجیره تأمین یا تغییر در رفتار مصرف‌کننده ناشی از رکود بالقوه دوباره بروز کند. مایکل فورمن، یکی از شرکای «مازارس» که یک شرکت

بین‌المللی پیشرو در حوزه حسابرسی، مالیات و مشاوره است، می‌گوید: «ممکن است آنها دوباره در دوره‌ای قرار بگیرند که موجودی مازاد داشته باشند.»

تداوم رشد تجارت الکترونیک و در عین حال کاهش هزینه‌ها

والمارت با فروش آنلاین خود در آغاز همه‌گیری، موفقیتی بزرگ به دست آورد و در سه‌ماهه دوم سال ۲۰۲۰ رشد سالانه ۹۷ درصدی را تجربه کرد، اما با وجود تلاش‌های عمده مانند ایجاد پلتفرم عضویت المارت پلاس تا ارائه

زود هنگام فروش آنلاین جمعه سیاه، این خرده‌فروش امسال دوباره همان موفقیت را به دست نیاورده است. طبق داده‌های «سیمیلاروب» (یک شرکت تجزیه و تحلیل وب) و المارت تا نوامبر سال جاری شاهد کاهش ۸ درصدی در میانگین بازدید روزانه از وب‌سایت خود نسبت به سال گذشته بود.

به گفته زین اکبری، تحلیلگر سهام «مورنینگ استار»، بهترین سناریو و المارت برای برنامه‌های تجارت الکترونیک خود در سال ۲۰۲۳، داشتن رشد کند، اما مستمر در تحویل درب منزل و پیکاپ‌های کنار خیابان است.

اما به گفته شور، بدترین سناریو برای المارت در سال ۲۰۲۳ این است که خرده‌فروش برای اجرای طرح‌های صرفه‌جویی در هزینه‌ها مانند مراکز اتومات مدیریت منابع تلاش کند و رشد تجارت الکترونیک همچنان نزولی پیش برود.

گسترش حضور کلینیک‌ها

تا به امروز مراقبت‌های بهداشتی یکی از پرسودترین زمینه‌هایی است که المارت به‌سختی به آن دست یافته است. این غول خرده‌فروشی در حال حاضر تنها ۳۲ کلینیک در پنج ایالت دارد. در سال ۲۰۲۲ و المارت شاهد چشم‌پوشی رقیبانی مانند آمازون از

رشد خود در سال‌های شیوع کرونا را ندارد و مردم هم به نقد آن می‌پردازند. البته این مدل از تجارت هنوز راه زیادی در پیش دارد. با وجود آنچه پس از همه‌گیری برای تجارت الکترونیک رخ داد، همچنان در سراسر جهان سهم بسیار پایینی از خرده‌فروشی دارد و کمتر از ۲۰ درصد کل تجارت خرده‌فروشی را تشکیل می‌دهد. تجارت الکترونیک نسبت به کل خرده‌فروشی در ایالات متحده، کانادا و بریتانیا زیر ۲۰ درصد اما در چین کمی بالاتر است. به طور کلی آنچه می‌بینید این است که اگرچه نرخ رشد تجارت الکترونیک اکنون به همان جایی که در حدود سال ۲۰۱۹ بود، بازگشته است، اما پایه بسیار بزرگ‌تر و قوی‌تری دارد. بنابراین من فکر می‌کنم که شرایط کلان برای رشد و افزایش بازدهی تجارت الکترونیک بسیار مناسب است.»



شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم





وب ۳ نامی کوتاه برای طرح بندی دوباره شیوه کارکرد وب و استفاده از بلاکچین برای دگرگون سازی چگونگی ذخیره اطلاعات است

آینده اینترنت چگونه خواهد شد؟

شاید تنها در این فکر بودید که آیا چنانچه این روند در صنعت شما رشد کند، شرکتتان باید روی راهبرد رمزنگاری کار کند، حتی اگر به آن اهمیت نمی‌دادید.

احتمال زیادی دارد که پس از ابراز توجه شما به بیت‌کوین، یک سقوط ارزش رخ داده باشد. هر یک یا دو سال ارزش بیت‌کوین کاهش یافته و هر بار بدبینان آن را با شتاب مرده قلمداد کرده و می‌گویند: آن کلاهبرداری برای آدم‌های نامتعارف و کلاهبرداران و تنها یک کنجکاو حاشیه‌ای بوده که آزادی خواهان حوزه فناوری و افرادی به راه انداخته‌اند که از بانک‌ها نفرت دارند. بیت‌کوین هرگز در شرکت‌های فناوری واقعی آینده‌ای نداشت. آنها با هم مبارزه می‌کردند و سپس فراموش می‌شد و به زندگی خود ادامه می‌دادند؛ و البته بعد از مدتی بیت‌کوین برمی‌گشت. اکنون به نظر می‌رسد بیت‌کوین در همه جا وجود دارد. بسیاری از ما متوجه نشدیم که ارزهای دیجیتال به آرامی به جریان اصلی نفوذ می‌کنند. آنچه که ابتدا یک کنجکاو و سپس یک فرصت سوداگرانه بود، به تجارتی بزرگ تبدیل شده است.

همه این تلاش‌ها را به نام «وب ۳» می‌شناسیم که نامی کوتاه و مستعار برای طرح‌بندی دوباره شیوه کارکرد وب، استفاده از بلاکچین برای دگرگون سازی چگونگی ذخیره، اشتراک‌گذاری و مالکیت اطلاعات است. شبکه وب بر پایه بلاکچین از دید نظری می‌تواند همه انحصار کنترل اطلاعات، کسب درآمد و حتی چگونگی کارکرد شبکه‌ها و شرکت‌ها را تغییر دهد. طرفداران آن می‌گویند که موجب ایجاد اقتصادهای جدید، گونه‌های نوین محصولات و خدمات آنلاین می‌شود و دموکراسی را به وب بازمی‌گرداند و قرار است دوران بعدی اینترنت را تعریف کند.

ساختاری برای اینترنت موسوم به وب ۳ به عنوان آینده اینترنت معرفی می‌شود. چشم‌اندازی که برای این نسخه جدید از اینترنت ترسیم می‌شود بر پایه بلاکچین، ارزهای دیجیتال، ان‌اف‌تی، داتو، امور مالی غیرمتمرکز و موارد دیگر است. این یک نسخه خواندن/نوشتن/شخصی از وب را ارائه می‌دهد که کاربران در آن مشارکت مالی و کنترل بیشتری بر گروه‌های اینترنتی متعلق به خودشان دارند. چشم‌اندازی که وب ۳ ترسیم می‌کند دگرگونی چشم‌گیر تجربه کار آنلاین است، همان‌گونه که درباره رایانه‌های شخصی و تلفن‌های هوشمند رخ داد؛ گرچه این روند بدون مخاطره نیست.

برخی شرکت‌ها تنها به این دلیل وارد چنین فضایی شده‌اند تا با واکنش‌های منفی درباره تأثیرات زیست‌محیطی و گمانه‌زنی‌های مالی (و احتمال تقلب) ناشی از طرح‌های وب ۳ مواجه شوند. در حالی که بلاکچین در جایگاه راهکاری برای نگرانی‌ها درباره پاسداشت حریم خصوصی، تمرکز و محرومیت‌های مالی عرضه می‌شود، موجب بروز گونه‌های جدیدی از بسیاری از همین مشکلات بوده است. شرکت‌ها باید پیش از فروافتادن در این حوزه سودمندی‌ها و خطرات را در نظر بگیرند. نخستین بار که درباره بیت‌کوین شنیدید، به یاد دارید؟ شاید این زنگ هشدار نه‌چندان پرسروصدا درباره فناوری نوینی بود که همه چیز را دگرگون می‌کرد. شاید شما هم مانند آنهايي که از ابتدا وارد این فضا شدند و ناگهان ثروتی اندک به دست آوردند، احساس FOMO (نگرانی از اینکه ممکن است رویدادی هیجان‌انگیز یا جالب هم‌اکنون در جایی دیگر رخ دهد) داشتید؛ حتی اگر مشخص نبود که این «ثروت» برای چه چیزی می‌تواند به شکل قانونی خرج شود (مثلاً یک پیتزای واقعاً گران).



شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم



سفر انقلابی از پیدایش اینترنت تا وب ۳

فناوری بلاکچین در وب ۳ ادعا دارد نسخه‌ای از اینترنت را ایجاد می‌کند که در آن داده‌های کاربران از سوی هیچ سازمان فناوری کنترل نمی‌شود

از اطلاعات را خارج از ددرسهای دایره‌المعارف‌های چاپی بخوانند. با این حال وب‌سایت‌ها فقط خواندنی، همچنان اختصاصی و نرم‌افزارها انعطاف‌ناپذیر بودند و امکان تغییر کدهای آنها برای کارهای بعدی وجود نداشت. در حالی که وب ۱ در زمان اختراع یک معجزه فناوری بود، اما سرشار از محدودیت‌ها نیز بود. اجازه یک جریان دوطرفه و تعاملی را نمی‌داد و ثابت بود. چیزی شبیه به ویکی‌پدیا اما با مداخل‌های ثابت که در آن هیچ چیز تغییر نمی‌کند.

وب ۱ بستری بود که چند نفر در آن برای گروه زیادی از مردم محتوا و صفحه وب می‌نوشتند و مردم می‌توانستند از این منبع به حقایق، اطلاعات و محتوا دسترسی یابند.

بنابراین همه اینترنت نخستین همین صفحات بود که با استفاده از پیوندها به یک سیستم وصل می‌شدند. یک دایره‌المعارف دیجیتالی عظیم بدون تصاویر، کنترل‌ها، فرم‌ها و تعاملات مرتبط با اینترنت مدرن را در نظر بگیرید که به همین دلیل آن را وب «فقط خواندنی» هم نامیده‌اند. در وب ۱ همه چیز در مورد ارائه اطلاعات یا محصولات برای بازدیدکنندگان مانند خواندن یک کاتالوگ یا پرورشور است.

شاید شگفت‌انگیزتر از اندازه دگرگونی‌های فناوری در چند دهه گذشته، شتاب ایجاد آن تغییرات است. یک نفر متولد دهه ۵۰ که برای گفت‌وگو از راه دور نیازمند اجاره خط تلفن بود، می‌تواند شاهد گام‌های عظیم پیشرفت فناوری از آن زمان باشد و برایش چنین به نظر می‌رسد که همه چیز در یک چشم‌به‌هم‌زدن اتفاق افتاده و می‌تواند داستان این تحول را تعریف کند. اما این دگرگونی در یک چشم‌به‌هم‌زدن رخ نداد، همان‌گونه که از پیدایش وب ۱ تا وب ۲ و امروز که وب ۳ در پیش روی ماست، چند ده سال زمان گذشته است.

وب ۱

تیم برنرز لی در سال ۱۹۸۹ چیزی را اختراع کرد که ما آن را به‌عنوان نخستین نسخه شبکه جهانی وب برای سهولت تبادل اطلاعات بین دانشمندان و دانشگاه‌ها می‌شناسیم. برنرز لی که برخی او را «مارتین لوترکینگ دنیای دیجیتال» می‌نامند، با درک قدرت چیزی که خلق کرده بود، بستری را همگانی کرد که جهان بر اساس آن ساخته شود و به‌طور کامل از شر حق اختراع و حق امتیاز رها شود. بدین ترتیب وب ۱ یا شبکه وب به گونه‌ای آغاز شد که کاربران را قادر می‌ساخت حجمی بی‌سابقه



ادامه از صفحه ۱۷

اعتبار یک میلیونی دردی از کاربر دوانمی کند

از دست دادن شغل و کاهش درآمد بود. شبکه بانکی کشور کاملاً هرگونه اعطای وام و موارد این چنینی را به حالت تعلیق درآورد و این موضوع تقریباً تا انتهای ماه آبان هم ادامه داشت. بانک مرکزی در کلام می‌گفت اتفاق خاصی رخ نداده، ولی ما که در این صنعت هستیم، می‌دانستیم چه اتفاقی رخ داده است. همه اینها آسیب بسیاری به هرگونه فعالیت زد. این اتفاقی بود که در کوتاه‌مدت رخ داد.

اما مباحثی چون اینترنت طبقاتی و اینترنت ملی که برنامه‌های بلندمدت هستند، باعث خروج همه استعدادهای مستهلک‌شدن بیشتر کشور می‌شوند. متأسفانه همین الان هم در وضعیت استهلاک قرار داریم و با تصمیمات این چنینی اوضاع بدتر خواهد شد. شاهد مثالش اینکه روی اکوسیستم استارت‌آپی ایران در سال ۱۴۰۱ کمتر از ارزش دو آپارتمان چهار طبقه سمت میدان ونک سرمایه‌گذاری شده است. با وجود اینکه در همین منطقه خودمان در عربستان ۷۰۰ میلیون دلار، در امارات ۴۰۰ میلیون دلار و حتی در پاکستان ۱۰۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری استارت‌آپی انجام شده است. مجموع اینها نشان می‌دهد که کشور در حال مستهلک شدن است و نیروی کار ماهر خارج می‌شود. اینترنت طبقاتی ضربه آخر است.

ما تا پیش از این در دنیای آزاد اطلاعات زندگی می‌کرده‌ایم. هرچند همیشه فیلترینگ برقرار بوده، ولی با روش‌های دور زدن آنها از قدیم عادت کرده‌ایم که ارتباط خود را با دنیای آزاد اطلاعات برقرار کنیم و دیتاهای مورد نیازمان را به دست آوریم. انباشت این اطلاعات سال‌ها طول کشید و زمان برد تا تکه‌های پازل کنار یکدیگر بنشینند و کارآفرینان، مهندسان، جامعه‌شناسان و... با به عرصه بگذارند. وقتی اینترنت به سمت کنترل شدن توسط حاکمیت برود و مسیر آزاد اطلاعات مسدود شود، کشور از لحاظ بنیه علمی ضعیف می‌شود و افرادی که در داخل کشور هستند، توان تولید و خلق گذشته را نخواهند داشت. احتمالاً در

ذهن کسانی که پیگیر انجام این کار هستند، چیزهای دیگری می‌گذرد و مواردی که ما می‌گوییم برایشان اهمیتی ندارد. شخصاً تنها کاری که می‌توانم بکنم این است که حواسم به کسب‌وکارم باشد و برای رفاه کارمندان و خدمات‌رساندن به کاربران تلاش کنم. قطعاً این روند هم تا جایی می‌تواند ادامه یابد و چنانچه شرایط حاد شود، مثل بسیاری از کسب‌وکارهای دیگر ممکن است ما هم مهاجرت کنیم. کارمندان ما که از مدت‌ها پیش این کار را شروع کرده‌اند و میزان مهاجرت نیروی انسانی ماهر در کشور بسیار زیاد است؛ به خصوص در شرکت‌های فناوری که وضعیت فاجعه‌بار است.

در صنعتی که در آن فعالیت می‌کنید، جای خالی چه بیزینس مدل‌ها و کسب‌وکارهای دیگری دیده می‌شود؟
در اکوسیستم لندتک بازیگران مختلفی وجود دارند که در ایران صرفاً آن کسب‌وکارهایی که شرایط دریافت اعتبار را تسهیل می‌کنند، شکل گرفته‌اند؛ حالا چه اعتبار یک میلیون تومانی یک ماهه باشد، چه اعتبار ۵۰ میلیونی ۲۴ ماهه. غالباً روی این فضا تمرکز شده و بخش‌های بسیاری از نیاز کاربران و کسب‌وکارهای همکار نادیده گرفته شده است. مثلاً در بخش تضمین‌گری که جزئی از اکوسیستم و زنجیره ارزش لندتک است، هنوز کسب‌وکاری وارد نشده و همین جاهای خالی باعث شده‌اند اکوسیستم لندتک بال و پر نگیرد.

می‌توانید مثال بزنید؟

به‌طور کلی در پلتفرم‌های لندتک سه بازو وجود دارد: اعتبار، کاربر و کسب‌وکار همکار. چیزی که جذاب است، تأمین مالی زنجیره ارزش خود آن کسب‌وکار است تا بتواند کالاهای بیشتری را با سرعت بیشتر و تأمین مالی سریع‌تر تهیه و تولید کند. این کار در دنیا بسیار رخ داده، ولی در ایران شکل نگرفته است. در موضوع تضمین‌گری هم از آنجا که شرایط ایران بسیار پرریسک است، سخت است کسی بخواهد وارد این فضا شود. نمونه‌اش سامانه ستاره است که روی دارایی‌های برنامه‌پذیر قابل وثیقه شدن مانور داده است؛ مثلاً سهام عدالت یا اوراق درآمد ثابت به‌عنوان تضمین بازپرداخت استفاده می‌شوند، بدون اینکه نهاد بالادستی درگیر شود یا کاربر درگیری چندانی در فرایند وثیقه‌کردن داشته باشد. به این ترتیب تضمین‌گری رخ می‌دهد و ریسک کل سیستم پایین می‌آید. این اتفاق در خارج از ایران بسیار رخ می‌دهد و فضای توان‌بازکردن و توثیق شکل گرفته، ولی در ایران چنین چیزی نداریم.

در سه ماه اخیر با مشکلات اینترنت مواجه بوده‌ایم و نته‌تها خبری از رفع اختلالات نیست، بلکه موضوعاتی چون اینترنت ملی و طبقاتی مطرح است. شما تأثیر این موضوع را در کسب‌وکار خود چگونه می‌بینید و گمان می‌کنید با تحقق یافتن اینترنت ملی و طبقاتی، اکوسیستم چه تأثیری خواهد پذیرفت؟

ما در ماه اول اعتراضات با ۷۰ درصد کاهش ویزیتور، ثبت نام و انواع و اقسام موضوعاتی که در سمت کاربر قرار می‌گیرد، مواجه بودیم. بیش از ۳۰ درصد هم کاهش بازپرداخت اقساط داشتیم که بخش زیادی از آن به دلیل



وب ۲

تبدیل شد. در این دوره جوامع، همکاری‌ها، گفت‌وگوها و رسانه‌های اجتماعی پدیدار شدند. ویژگی‌های کلیدی وب ۲ عبارت‌اند از: مرتب‌سازی رایگان اطلاعات، رابط‌های توسعه‌یافته ارتباط با نرم‌افزارها، محتوای پویا و کاربری گسترده اجتماعی. همچنین وب ۲ شامل تعدادی ابزار است که افراد می‌توانند در آن دیدگاه‌های خود را به روشی بیش از اندازه تعاملی به اشتراک بگذارند و شامل رسانه‌های اجتماعی، وبلاگ‌نویسی، امکان برچسب‌زدن، نظر دادن، رأی دادن و... می‌شود. اما مشکل وب ۲ ناشی از شیوه کارکرد برنامه‌های کاربردی آن است. یک کاربر درخواستی را به رایانه سرور (خدمات‌دهنده) ارسال می‌کند و پاسخ به یک صفحه وب ارسال می‌شود. هرکس که داده‌ها را روی سرور متمرکز کنترل می‌کند، به دنیایی از داده‌های خطرناک دسترسی دارد. فیس‌بوک، گوگل و توئیتر شروع به ذخیره این نوع داده‌ها کردند تا به وسیله الگوریتم‌های خود محتوای بهتری تولید کنند. در یک شرایط آرمانی از این داده‌ها برای نگه‌داشتن تجربه کاربری در بالاترین کیفیت استفاده می‌شود، اما در واقعیت داده‌های کاربران به تبلیغ‌کنندگان فروخته شد.

وب ۳

هدف وب ۳ حذف بازیگران بزرگ و تبدیل اینترنت به یک زیست‌بوم رایگان و غیرمتمرکز است. فناوری بلاکچین در وب ۳ نسخه‌ای از اینترنت را ایجاد می‌کند که در آن داده‌های کاربران از سوی هیچ سازمان فناوری کنترل نمی‌شود و دسترسی به اطلاعات بدون واسطه‌های آزاررسان انجام می‌شود. وب ۳ را بستر «خواندن، نوشتن، اجرا» نیز می‌نامند. کاربران در این فضا در بسترهای نامتمرکز و تا اندازه‌ای ناشناس فعالیت می‌کنند که به معنای دور شدن از دستان بزرگ و هدایتگر غول‌های فناوری مانند گوگل، فیس‌بوک و توئیتر است که برنرلی آن را وب معنایی و شبکه اینترنت مستقل، هوشمند و باز و بستری نامیده که «برای ارسال هر چیزی به مجوزی از یک مقام مرکزی نیاز نیست و هیچ نقطه کنترل مرکزی وجود ندارد».

با پیدایش وب ۲ که موسوم به وب خواندن / نوشتن بود، وارد عصر وب اجتماعی و پویا شدیم که در آن کاربران می‌توانستند به همان اندازه که از اینترنت استفاده می‌کنند، مشارکت هم داشته باشند؛ بسیاری از ما بخش خوبی از زندگی خود را صرف این نسخه از اینترنت کرده‌ایم. در سایت‌های شبکه‌های اجتماعی مانند مای اسپیس، اورکات و فیس‌بوک پروفایل‌هایی برای خود ایجاد و شروع به اشتراک‌گذاری آنلاین پاره‌هایی از زندگی خود برای مصرف‌کنندگان کرده‌ایم. بدین‌سان اینترنت به وسیله‌ای برای ابراز خود و انتشار اطلاعات تبدیل شد. در حالی که به نظر می‌رسد این روش جدید جهانی بی‌عیب و نقص است، هنوز هم چند کاستی وجود داشت که باید برطرف می‌شد؛ به‌ویژه در حوزه‌هایی چون برابری دسترسی، پاسداشت حریم خصوصی، مالکیت معنوی و تمرکززدایی. در سال ۲۰۱۵ زمانی که رسوایی کمبریج آنالیتیکا (استفاده از داده‌های کاربران فیس‌بوک برای تحلیل و هدایت رفتار انتخاباتی آنها) در اوج خود بود،

مردم متوجه شدند که هویت و اطلاعات آنلاین لزوماً ضد سرعت نیست و روند نگران‌کننده شرکت‌هایی که هویت میلیون‌ها کاربر ناآگاه را برای اهداف پلید خود جمع‌آوری می‌کنند، به ایجاد ناامیدی عمیقی نسبت به اینترنت در ذهن مردم منجر شد. آنچه زمانی جادویی بود، اکنون غیرقانونی و متحجر به نظر می‌رسید. شرکت‌های بزرگی که ماکیاولی قلمداد می‌شدند، بین کاربران درمانده و دنیای دموکراتیک اینترنتی قرار گرفتند که برنرلی

لی با خوش‌بینی اختراع کرده بود. او در مصاحبه‌ای با Vanity Fair در سال ۲۰۱۸ اعتراف کرد که وضعیت استثماری فعلی اینترنت او را «وبران» کرده است. با وب ۲ تمرکز از تعداد اندکی افراد که مقدار زیادی محتوا تولید می‌کنند به تعداد زیادی افرادی که حتی محتوای بیشتری تولید می‌کنند، تغییر یافت. این شکل از اینترنت بر (User Generated Content) UGC، سادگی استفاده، مشارکت، تعامل، سازگاری با سایر دستگاه‌ها و سامانه‌ها تمرکز داشت و همه‌چیز به تجربه کاربر نهایی



کارنگ



شماره ۸۰
۱۴۰۱ هجری
سال دوم



مهران امیری





درنگوهش حسد

نیست آن سایه همچو این سایه

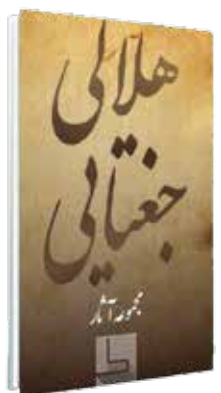
بدرالدین هلالی استرآبادی از بزرگ‌ترین شاعران پایان قرن نهم و ابتدای قرن دهم هجری قمری بوده است. وی در اصل از ترکان جغتایی است و در هرات متولد شده و از ملازمان امیر علی شیر نوایی بوده است. شهرت جغتایی در سرودن غزل و برای مجموعه مثنوی‌های شاه و درویش (شاه و گدا)، صفات العاشقین و لیلی و مجنون است. امیر عبیدالله خان از یک به سبب کینه شخصی او را به پیروی از مذهب شیعه متهم کرد و به قتل رساند. مشهور است که فردی به نام سیف‌الله برای قتل او کوشش کرده و به همین دلیل سال مرگ وی را به ابجد با عبارت «سیف‌الله کشت» ۹۳۶ هجری قمری ثبت کرده‌اند. جغتایی در نگاهش حسودان می‌گوید:



طنز و وکالت
HUMOR
&
WISDOM

شماره ۸۰
۱۴۰۱
سال دوم

کرکسی ژانزخای بی معنی
با همایی فتاد در دعوی
گفت کم نیست از تو پایه من
زان که مقدار توست سایه من
عاقلی گفتش ای فرومایه
نیست آن سایه همچو این سایه
هر که در سایه همای بود
نام او سایه خدای بود
وان که در سایه تورا کند
بر سر خود جهان سیاه کند
بر تن توست چون پر و بالی
درخور اوست فر و اقبالی
ماجرای حسود و قصه ما
راست مانند کرکس ست و هما
وه چه گفتم؟ تمام لاف ست این
سر به سر دعوی گزارف ست این
من هم از حاسدان چرا گفتم؟
چون بدنند از بدان چرا گفتم؟
چند ازین گونه در خروش شوم
کاشکی بعد ازین خموش شوم
هین زبان را به عذر باز کنم
رو به درگاه بی نیاز کنم



چند دلار از حقوق تان باقی مانده؟

چه کسی فکرش را می‌کرد که این بازنشستگان بنده خدا ظرف کمتر از یک ماه ببینند که حقوق شان حتی از برف تهران هم زودتر آب می‌شود؟

۳

از طلا گشتن پشیمان گشته‌ایم / مرحمت فرموده ما را
مس کنید

۲

فکر نکنید شعر آخر مطلب خودش را رسانده به اول مطلب؛ نخیر. این خبرها هم نیست. این بیت، بیت ما نیست و اصلاً از زبان الکن این بنده درب و داغان درنیامده، بلکه ضرب المثلی است که قرن‌ها ایرانی جماعت برای اینکه به طرف مقابل شان حالی کنند که: «ای عزیز دل! این حالی که داری به ما می‌دهی در واقع ضد حال است و علی الحساب دارد پدر صاحب بچه ما را درمی‌آورد. لطف بفرما

۴

شما یکی به ما کمک نکن. دور از جان همه، خودمان یک گلی به سرمان می‌گیریم» از این ضرب‌المثل استفاده می‌کردند.



عبدالله
مقدمی

@moghaddamy007

حالا حتماً از خودتان می‌پرسید: «خب که چی؟ یعنی این بابا دارد برای ما کلاس استفاده از ضرب‌المثل می‌گذارد؟ نکند پس فردا مثل پکیج فروش‌های اینستاگرام یک بسته فروش آموزش ضرب‌المثل بگذارد جلوی ما و بگوید با ۹۰ درصد تخفیف بخریم؟» عزیزان من! نپرسید، آن هم

از این سؤال‌های سخت‌سخت! نخیر؛ قرار نیست من هم این ستون فکس‌نی را بکنم بازار سیداسماعیل مجازی و پکیج‌های موفقیت بکنم توی آستین تان. این ضرب‌المثل را آوردم تا عجالتاً حرف دل بازنشسته‌ها و کارمندهای بیچاره‌ای را بگویم که همین یک ماه پیش به خاطر ۹۰۰ هزار تومان افزایش حقوق، در اندرون خسته‌دل شان چنان عروسی‌ای راه افتاده بود که دقیقاً نمی‌دانستند کجا بریزند، اما...

۱

که با دلار ۲۷۰۰۰ تومان می‌شد از قرار ماهی ۲۶۰ دلار. بعد از هشت ماه توی سروکله همدیگر زدن مسئولان بی‌ربط و ذی‌ربط، بالاخره ۹۰۰ هزار تومان رفت روی حقوق آن بزرگوار و با مخلفات باقی، مبلغ شد هشت میلیون تومان که از قرار دلار ۳۳۰۰۰ تومان می‌شد ماهی ۲۵۰ دلار! یک ماه گذشت و دلار شد ۴۳۰۰۰ تومان و حقوق این بنده خدا شد ماهی ۱۸۶ دلار. البته حساب دقیقاً تا همین لحظه است که این مطلب را شروع کرده‌ام و معلوم نیست تا تمام شدن متن، دلار و حقوق آن بازنشسته عزیز چند شده باشد، اما به هر حال شما مقدار افزایش! حقوق ایشان را محاسبه بفرمایید و بگویید که اگر دلار از قرار روزی هزار تومان بالا برود، تا شب عید از حقوق این بنده خدا چند دلار باقی می‌ماند؟ و اگر باقی ماند، آن شخص می‌تواند با حقوقش چند گرم مرغ یخی بخرد؟

چون حبه قند توی دریا رفته

انگار معاش من ز دنیا رفته

هی کم شده از حقوقم از آن روزی

که مبلغ قیش بنده بالا رفته

فراخوان زمستانه

جذب طرح‌های استارت‌آپی در حوزه‌های

فین تک، تجارت الکترونیک

بلاکچین، هوش مصنوعی و بیگ دیتا

مهلت ارسال طرح‌ها
۲۸ آذرماه الی ۲۸ دی‌ماه

izicenter.ir

مرکز نوآوری ایران زمین
IRAN ZAMIN INNOVATION CENTER

