



گفت و گویا مریم معظمی
که در قلم زنی و کار با
رزین، هم محصولات
هنری دارد و هم هنرجو
آموزش می‌دهد
**هزینه سنگین
فیلتر شدن
اینستاگرام**



۸۰ هزار میلیارد تومان پردازش موفق

هم‌بنیان‌گذاران **زیبال** به بهانه پنجمین سالگرد تأسیس این شرکت، از گذشته، حال و آینده کسب و کار خود می‌گویند

عکس: حامد کریمزاده

۱۴

صاپست و کدپستی مکمل یکدیگرند

گفت و گو با
حمیدرضا توکلی
درباره داستان
خلق کسب و کارش

کدام طبقه؟ کدام اینترنت؟

واکنش صاحبان کسب و کارها به یک پدیده عجیب

<p>گزارش REPORT</p> <p>نگرانی بیگ‌تک‌ها در مورد چت جی‌پی‌تی</p> <p>۲۲</p>	<p>گفتگو INTERVIEW</p> <p>تنظیمات بقا در زمانه سخت</p> <p>گفت و گویا کیانوش جعفری، بنیان‌گذار «کهربا تراشه» درباره چالش‌های حوزه سلامت</p> <p>۱۲</p>	<p>گزارش REPORT</p> <p>سلامت دیجیتال در تنگنا</p> <p>نامه کارگروه سلامت دیجیتال در خصوص آثار مخرب محدودیت‌های اینترنتی</p> <p>۴</p>
--	---	--

۱۸

بانکداری باز در سال ۲۰۲۳

صحبت‌های لناهاکلور
مدیرعامل بریت پیمنتز
در مورد آینده بانکداری باز
وروندهای مورد انتظار در
ماه‌های آینده

بنیان‌گذار اسپاتیفای وارد حوزه سلامت شد



اهمیت مخابره پیام توسط آنها که به هر دلیل می‌روند

پوست اندازی یک زیست‌بوم و پرسش‌های بسیار

مثبت نباشد اما فصل جدیدی است که با اکراه یا از سر اجبار و شاید هم در مواردی به امید خروج برخی از حوزه‌ها از بن بست آدم‌ها و رگولاتورها باید آن را به فال نیک گرفت. هرچند نیکی‌ها و دلخوشی‌ها فعلاً کفه سبک ترازو هستند و نگرانی‌ها و دلواپسی‌ها بسیار.

چیزی که در این میان اهمیت دارد، مخابره پیام است. اینکه بپنداریم به آخر خط رسیده‌ایم یک پیام خطرناک است. اینکه بترسیم و بهراسیم که هرچه بود انجام شده و دیگر امیدی باقی نمانده و هرچا کاری به سرانجام نرسیده، به این دلیل بوده که کاری بیش از این نمی‌شده انجام داد، پیام خوبی برای نسل‌های بعدی نیست. نباید فراموش کنیم که صدها هزار دانش‌آموز دبیرستانی و دانشجوی ترم‌های ابتدایی دانشگاه‌ها منتظرند وارد فضای کسب‌وکار شوند. نباید مدام فکر کنیم و تکرار کنیم هرچه بود ما بودیم و دیگر بیش از این نمی‌توان کاری کرد. چه کسی می‌داند شاید نسل بعدی کسب‌وکار اقتصاد نوآوری با تلاش و ممارست و البته سخت‌جانی بیشتر، خیلی بیشتر از آنچه تا اینجا این زیست‌بوم آمده، جلو برود. البته همه اینها باعث نمی‌شود آرزو کنیم ای کاش موانع آن قدر کمتر می‌بود که هم دستاوردهای نسل فعلی بیش از این بود و هم آنها که در راهند با امیدواری بیشتری پا در این مسیر می‌گذاشتند. هرچه هست این زیست‌بوم در حال پوست‌انداختن است...

اکوسیستم آنلاین کشور در حال پوست‌اندازی است. نشانه‌های آن را هر هفته بیش از گذشته می‌بینیم. از یک سو آنها که از اواسط دهه ۸۰ یا اوایل دهه ۹۰ وارد این فضا شده‌اند، بعد از ۱۰، ۱۵ سال کار و تلاش و تکاپو کم‌کم به فکر خروج از این فضا هستند. کسانی که برخی از آنها موفق شده‌اند از فضای نسبتاً مستعد و بکر اقتصاد دیجیتال کشور در این سال‌ها بهره ببرند و کسب‌وکار بزرگ بسازند، برخی هم کسب‌وکارها متوسط دارند و عده بسیاری هم که یا کسب‌وکارهای خرد و نیمه‌جان دارند یا موفق نشده‌اند ایده‌ای را که برای آن زحمت کشیده‌اند، به سرانجام برسانند؛ هر یک به طریقی در حال ترک این فضا هستند.

برخی از این خروج‌ها البته از سر اجبار است. آنها از فشارها و محدودیت‌ها یا فقدان تنظیم‌گری درست این بخش از اقتصاد به ستوه آمده‌اند و دیگر توش و توانی برای ادامه دادن ندارند. اما بسیاری دیگر به این نتیجه رسیده‌اند که وقت آن رسیده جای خود را به تازه‌نفس‌ها بدهند و بخت خود را در فضا و میدانی دیگر بیازمایند. هرچه هست، بوی تغییر از این اکوسیستم بلند شده است. اگرچه بسیاری از این تغییرات ممکن است برای کلیت این فضا



رضا جمیلی
سردبیر



@rezajamili



سازمان نظام صنفی رایانه‌ای خواستار لیست شرکت‌های دارای

اینترنت بدون محدودیت شد

ضرورت شفاف‌سازی

به منظور اطلاع‌رسانی به اعضا» از سمت وزارت ارتباطات به این سازمان اعلام کند.

انتشار همین خبر کافی بود تا مخالفت سازمان نصر در مورد اینترنت طبقه‌بندی زیر سؤال قرار گیرد. برخی مدیران و فعالان اینترنتی در توئیتر و گروه‌های تلگرامی، نصر تهران را متهم به دورویی کرده و اعلام کردند در حالی که این سازمان در ظاهر با اینترنت طبقه‌بندی مخالف است، در پشت پرده از وزارت ارتباطات پیگیر اینترنت طبقه‌بندی است.

به دنبال بالا گرفتن این اعتراضات، نصر تهران یازدهم بهمن‌ماه در اطلاعیه‌ای اعلام کرد که این نامه مورد تأیید سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران نیست، همچنین این سازمان با انتشار نامه‌ای در سایت خود اعلام کرد که نصر تهران پیگیر در مورد شفاف‌سازی دسترسی به اینترنت بدون فیلتر است.

در این نامه تأکید شده که سازمان، مخالف محدودیت‌های اعمال شده چند ماه اخیر است و آن را به نفع کسب‌وکارهای حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات نمی‌داند. به باور این سازمان، به هم خوردن بی‌طرفی شبکه و وجود سطوح دسترسی مختلف کسب‌وکارها به اینترنت، برهم‌زننده تعادل بازار است. در همین راستا سازمان اعلام کرده که حق اعضای خود می‌داند که اطلاعات دقیقی در مورد اینترنت بدون محدودیت داشته باشند تا بتوانند بر اساس آن برنامه‌ریزی‌های لازم را برای کسب‌وکار خود انجام دهند. در پایان این نامه حسین اسلامی به‌عنوان رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران از عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات خواسته است تا در مورد «صحت وجود یا عدم وجود چنین رویه‌ای اعلام نظر کرده و در صورت تأیید، دستور داده شود تا لیست شرکت‌های حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات که دارای این دسترسی هستند، به این سازمان اعلام شود».

اعتراض نمایندگان مجلس به سرعت پایین اینترنت

نتیجه پیگیری‌ها هیچ است

است. مردم نگران سرنوشت کسب‌وکار خود هستند.» صدیف بدری، نایب رئیس کمیسیون عمران مجلس نیز ۱۱ بهمن‌ماه در تذکری شفاهی در صحن علنی خطاب به وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: «کاهش سرعت اینترنت به‌رغم فیلتر بودن اغلب شبکه‌های اجتماعی غیرایرانی مورد استفاده مردم در کنار تحمل همه مشکلات اقتصادی و اجتماعی ناشی از تورم همچنان به‌عنوان مهم‌ترین دغدغه این روزها بالاخص برای فعالان حوزه کسب‌وکار اینترنتی به شمار می‌رود.» به گفته بدری با وجود وعده مسئولان مربوطه به‌ویژه شخص وزیر مبنی بر بازگشت خدمات‌رسانی در حوزه ارتباطات به حالت عادی در صورت آرام شدن شرایط، اما همچنان شاهد روند کاهش سرعت اینترنت به‌خصوص در اپراتورهای تلفن همراه هستیم. او تأکید کرد که مردم در برخی ساعات قادر به استفاده بهینه از شبکه‌های اجتماعی داخلی هم نیستند.

نایب رئیس کمیسیون عمران در ادامه اعلام کرد: «اوضاع نابسامان در بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات بیشتر به تحریم ملت از سوی دولت شبیه است تا یک تصمیم سنجیده. پیش از اینکه ریشه کسب‌وکارهای اینترنتی کشور خشکانده شود، به تحریم داخلی ملت در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات پایان دهید.»

سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران در نامه‌ای به وزارت ارتباطات خواستار شفاف‌سازی در خصوص سطوح مختلف دسترسی به اینترنت و لیست شرکت‌های حوزه آی‌سی‌تی شده که دارای دسترسی بدون محدودیت به اینترنت هستند.

بیش از یک ماه از انتشار اطلاعیه اتحادیه فناوران رایانه که اعلام کرد دارندگان پروانه کسب از این اتحادیه می‌توانند از اینترنت بدون فیلتر استفاده کنند، می‌گذرد. از آن زمان تاکنون نامه‌های گوناگونی از سوی نهادها و شخصیت‌های مختلف منتشر شده که در آن خواستار اینترنت بدون فیلتر یا به تعبیری همان اینترنت طبقه‌بندی بوده‌اند.

معاونت حقوقی وزارت علوم، وزارت جهاد کشاورزی، خبرگزاری تسنیم، وزارت صمت و فدراسیون فوتبال در نامه‌هایی جداگانه از وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات درخواست کرده‌اند اینترنت بدون فیلتر دریافت کنند.

صنف‌ها و تشکل‌های مختلفی از سازمان نظام صنفی رایانه‌ای گرفته تا انجمن تجارت الکترونیکی با ارائه اینترنت طبقه‌بندی مخالفت کرده و آن را خلاف دسترسی آزاد به اطلاعات عنوان کرده‌اند.

با این حال هفته قبل نامه‌ای از طرف سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران که به امضای حسین اسلامی، رئیس هیئت‌مدیره نصر تهران رسیده منتشر شد که او از وزیر ارتباطات خواستار اعلام شرایط دسترسی به اینترنت بدون محدودیت، به منظور اطلاع‌رسانی به اعضای سازمان خود شده است. در این نامه اسلامی با ایجاد محدودیت‌های اعلام‌شده روی اینترنت مخالفت کرده و آن را به ضرر کسب‌وکارها دانسته، اما گفته است از آنجا که این سازمان در قبال اعضای خود باید پاسخگو باشد، «میزان و شرایط دسترسی به اینترنت بدون محدودیت را

نمایندگان مجلس این روزها در صحن علنی و در نطق‌ها و تذکرات خود بار دیگر به کیفیت پایین اینترنت اعتراض کردند و خواستار آن شدند تا اینترنت به حالت قبلی خود بازگردد.

بیش از چهار ماه از اعتراضات در ایران می‌گذرد و با اینکه به گفته مسئولان هم‌اکنون اوضاع «آرام» شده، اما هیچ نشانی از افزایش سرعت اینترنت و رفع فیلترینگ نیست. البته در این مورد وزارت ارتباطات به‌کل موضوع را انکار و اعلام می‌کند که سرعت اینترنت به خاطر فیلترشکن‌ها کند است و گزینه بدون فیلترشکن، سرعت ارتقا پیدا کرده است. اظهارات وزارت ارتباطات بارها توسط کارشناسان و متخصصان رد شده است. حالا نمایندگان مجلس هم در کنار کارشناسان و کاربران به سرعت اینترنت انتقاد دارند. آنها در این روزها در نطق‌های میان‌دستور و تذکرات شفاهی خود به این مورد اشاره کرده‌اند.

اما نقیله‌چ شادمهر، نماینده مردم گنبد کاووس پنجم بهمن‌ماه در نطق میان‌دستور خود با بیان اینکه داشتن اینترنت به‌ویژه اینترنت پرسرعت برای مردم از نان شب هم واجب‌تر است، گفت: «فیلترینگ باید برداشته شود. چراکه بیش از یک میلیون نفر شغل مستقیم و بیش از سه میلیون نفر شغل به صورت غیرمستقیم ایجاد کرده



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



شماره ۸۵ | ۱۶ بهمن ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیرهنری: روح‌اله گیتی‌نژاد
مدیرفنی: علیرضا کیوان
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی
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
تحریریه: مهران امیری، عبدالله مقدمی
نگار قانونی، عباس عین‌علی
ترانه احمددوست، منیره شاه‌حسینی
زهره دودانگه
ویراستار: یلدا شایسته‌فر



← **هزینه بالای اینترنت ایرانی‌ها**
وبسایت سرفشارک در گزارش جدیدی به بررسی میزان هزینه اینترنت در کشورهای مختلف جهان پرداخته که طبق آن کاربران ایرانی، هزینه بالایی برای آن پرداخت می‌کنند.



← **همراهی با خوی**
پادرودر قالب یک کمپین توییتی از شرکت‌های اکوسیستم استارت‌آپی خواسته کمک‌های غیرنقدی خود را به این شرکت برسانند تا این کمک‌ها در اختیار زلزله‌زدگان خوی قرار بگیرد.



← **پیشنهاد مرکز پژوهش‌ها**
مرکز پژوهش‌های مجلس با بررسی بودجه حوزه فاوا پیشنهاد داد تا بند مربوط به «تشکیل صندوق توسعه شبکه ملی اطلاعات» حذف شود.



← **تعطیلی جیبرس**
سرویس خدمات فروشگاه آنلاین جیبرس اعلام کرد به دلیل ناامیدی کسب‌وکار خود را تعطیل می‌کند.



نیازمند زیرساخت‌های پرسرعت و باکیفیت هستیم

بهره‌برداری از پروژه‌های ایرانسل با حضور وزیر ارتباطات

شود، اقتصاد دیجیتال توسعه بیشتری خواهد یافت. آینده حکمرانی، حکمرانی در فضای مجازی است و هسته مرکزی این مدل حکمرانی، اقتصاد دیجیتال است.»

زارع‌پور نیز در خاتمه این برنامه با اشاره به اینکه می‌توان با فناوری اطلاعات، دست به نوآوری زد و در حوزه‌های مختلف شاهد اثرگذاری آن بود، افزود: «می‌توانیم با استفاده از فناوری‌هایی چون اینترنت اشیا، افزایش بهره‌وری را در حوزه‌های مختلف شاهد باشیم. هوشمندسازی که کاربرد اصلی فناوری اطلاعات این روزهاست، در همه بخش‌های کشور می‌تواند اثربخش باشد. به‌عنوان مثال با استفاده از سیستم کشاورزی هوشمند هم در مصرف آب صرفه‌جویی می‌شود و هم افزایش بهره‌وری را شاهد خواهیم بود.»

وزیر ارتباطات در ادامه گفت: «ابزارهایی که ما متخصصان آی‌تی می‌شناسیم، رسالتی بر دوش ما می‌گذارد که در بخش‌های دیگری که با این ابزارها آشنا نیستند، فناوری‌های این‌چنینی را جاری و ساری کنیم. هدف اصلی کارگروه ویژه نیز توسعه فناوری‌های جدید در بخش‌های گوناگون است. کارهایی در کشور انجام شده و در حال حاضر مشغول تدوین برنامه هفتم توسعه هستیم تا این اصل را در کشور جا بیندازیم که یکی از حوزه‌های مهم قابل پیشرفت فناوری اطلاعات است و می‌تواند نقش کلیدی در توسعه کشور ایفا کند. همه اینها هم نیازمند زیرساخت‌های پرسرعت و باکیفیت است.»

به این ظرفیت اضافه می‌کند. همچنین مراکز دیگری با مجموع ظرفیت ۲۴۰ رک هم‌اکنون در برنامه توسعه قرار دارند و در بابل، همدان و بندرعباس مراکز جدید دیتاسنتر و سوئیچ‌سنتر افتتاح خواهد شد.»

وی همچنین به پروژه توسعه شبکه فیبر اشاره کرد و گفت: «دو هزار و ۱۳۶ کیلومتر فیبر در بیش از ۳۶ شهر اجرا شده و ۲۰۰ کیلومتر در شهرهای بابل، آمل، اسلامشهر، اراک، کمالشهر و شهر گلستان تهران اجرا خواهد شد.»

در ادامه این مراسم، وزیر ارتباطات به افتتاح چندین پروژه ایرانسل پرداخت؛ تکمیل فاز نخست پروژه توسعه فراگیر نسل پنجم با بهره‌برداری از چهارصدمین سایت ۵G ایرانسل، بهره‌برداری از مرکز سوئیچ شمال شرق ایرانسل در مشهد، بهره‌برداری از فاز نخست پروژه توسعه خطوط فیبرنوری ایرانسل، بهره‌برداری از ۱۵۶ سایت جدید توسعه روستایی در ۳۵۳ روستا و رونمایی از نسخه جدید سوپراپلیکیشن ایرانسل من. عباس توانگر در سخنان کوتاهی با اشاره به اینکه پروژه‌های خوبی توسط ایرانسل انجام شده است، گفت: «از جمله این اقدامات درست، گسترش پوشش اینترنت و مسئله حق دسترسی به آن است که همواره مورد تأکید دولت و مجلس بوده است. همچنین مسئله توسعه فیبر نوری است و تکلیفی که در این خصوص بر دوش ایرانسل گذاشته شده. وزیر وعده‌های خوبی به مجلس داده و ایرانسل نیز که بازوی اجرایی توسعه آی‌سی‌تی است، در این راستا اهتمام می‌ورزد. هرچه بیشتر به این مسئله توجه

مراسم «بهره‌برداری از پروژه‌های ایرانسل» به مناسبت دهه فجر، با حضور عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات؛ بیژن عباسی آرند، مدیرعامل ایرانسل؛ جمعی از معاونان وزارت ارتباطات و عباس توانگر، رئیس کمیته اقتصادی دیجیتال مجلس شورای اسلامی برگزار شد.

در ابتدای این مراسم عباسی آرند به ارائه آماری در خصوص تعداد مشترکان و میزان سرمایه‌گذاری‌های انجام شده پرداخت و گفت: «تعداد مشترکان ایرانسل به عدد ۶۲/۵ میلیون نفر رسیده و ۴۳/۴ میلیون نفر مشترک اینترنت همراه ایرانسل هستند. ایرانسل از ابتدای شروع فعالیت تاکنون، در مجموع بیش از ۱۰ میلیارد دلار در حوزه توسعه شبکه ملی اطلاعات و زیرساخت‌های مربوطه سرمایه‌گذاری کرده که این رقم مربوط به بخش خصوصی و سرمایه‌گذاری سهام‌داران ایرانسل است.»

او در ادامه با اشاره به نسل‌های مختلف اینترنت و میزان مشترکان هرکدام به اتمام فاز اول توسعه نسل پنجم اینترنت اشاره کرد که ۴۰۰ سایت را در بر می‌گیرد. عباسی آرند افزود: «با این تعداد سایت، تقریباً در تمامی مراکز استان‌ها و محل‌هایی که از نظر فنی و تجاری ضرورت داشت، تحت پوشش نسل پنجم قرار داده‌ایم.»

مدیرعامل ایرانسل با توضیح ظرفیت کل مراکز داده و سوئیچ ایرانسل گفت: «تاکنون مراکز با ظرفیت بیش از سه هزار رک در حال استفاده است و مرکزی که امروز در مشهد مقدس افتتاح می‌شود نیز ۸۰ رک

ماهنامه بیمه دیجیتال منتشر شد

از چالش‌های داده‌ورزی در صنعت تا جای پای پوتین بر گلوی بیمه

شماره جدید نشریه «بیمه دیجیتال» در قالب و ساختاری متفاوت از گذشته منتشر شد. این نشریه که از جدیدترین محصولات کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار به شمار می‌رود و پیش از این به صورت دوهفته‌نامه به پوشش اخبار و رویدادهای صنعت بیمه و اینشورتک ایران توجه داشت، از بهمن‌ماه ۱۴۰۱ در شماره جدید به صورت ماهنامه و در قالب ۶۸ صفحه در دسترس فعالان اکوسیستم بیمه خواهد بود.

شماره جدید نشریه «بیمه دیجیتال» در قالب و ساختاری متفاوت از گذشته منتشر شد. این نشریه که از جدیدترین محصولات کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار به شمار می‌رود و پیش از این به صورت دوهفته‌نامه به پوشش اخبار و رویدادهای صنعت بیمه و اینشورتک ایران توجه داشت، از بهمن‌ماه ۱۴۰۱ در شماره جدید به صورت ماهنامه و در قالب ۶۸ صفحه در دسترس فعالان اکوسیستم بیمه خواهد بود.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



آخرین بوئینگ ۷۴۷ از کارخانه بیرون می‌آید

آخرین ملکه آسمان

تولد ۷۴۷

بوئینگ طراحی این هواپیما را در اواسط دهه ۱۹۶۰ به درخواست پان امریکن ورلد ایرویز، آغاز کرد. اما حتی در آن زمان، بسیاری از کارکنان شرکت بوئینگ انتظار داشتند که ۷۴۷ خیلی زود با یک جت مافوق صوت جایگزین شود. چون شرکت در آن زمان در حال توسعه بود. به همین علت بوئینگ و پان امریکن تصمیم گرفتند که هواپیما باید با در نظر گرفتن تعداد مسافران و وزن بار طراحی شود. این مسیر برای موفقیت هواپیما بسیار مهم بود و در واقع تعیین کننده شکل منحصر به فرد ۷۴۷ بود. در مورد شکل دماغه هواپیما بحث‌های زیادی مطرح بود. برخی می‌خواستند دماغه رو به بالا باشد تا بارگیری محموله‌ها راحت‌تر شود. به همین دلیل عرشه پرواز را به جای جلوی هواپیما، بالای کابین اصلی قرار دادند و قوز غیر معمول ۷۴۷ را ایجاد کردند. بوئینگ چندین نسخه از این هواپیما را در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ برای استفاده‌های مختلف تولید کرد. در سال ۱۹۸۹، این شرکت از یک پیشرفت بزرگ به نام ۷۴۷-۴۰۰ رونمایی کرد که به پر فروش‌ترین مدل تبدیل شد. بوئینگ در دهه ۱۹۹۰ بیش از هر دهه دیگری ۷۴۷ فروخت.

اما جهان از حرکت متوقف نشد...

اکنون هواپیماهای دو موتور کوچک‌تر و کارآمدتر می‌توانند مسافت‌های طولانی‌تری را پرواز کنند. جت کوچک‌تر آنها باعث می‌شود خطوط هوایی بتوانند مسیرهای بین‌المللی مستقیمی را بین شهرهای کوچک‌تر هم ارائه دهند. در اواسط دهه ۹۰، شرکت بوئینگ هواپیما ۷۷۷ را معرفی کرد که تقریباً به اندازه ۷۴۷ بود، اما با دو موتور، پیشرفته‌تر و کارآمدتر. یک دهه بعد رقیب اصلی بوئینگ، ایرباس، اولین هواپیما ۸۳۸۰ را معرفی کرد که می‌توانست مسافران بیشتری از ۷۴۷ حمل کند. اما ایرباس برای فروش هواپیما با مشکل مواجه شد و پایان تولید آن را در سال ۲۰۱۹ اعلام کرد. با این حال، علاقه به ۷۴۷ به‌ویژه برای عملیات باربری همچنان ادامه داشت. در اوایل دهه ۲۰۱۰، بوئینگ آخرین مدل ۷۴۷-۸ را معرفی کرد که حدود ۵۰ نسخه مسافربری و بیش از ۱۰۰ نسخه برای حمل کالا را تحویل می‌داد. برای بسیاری از افرادی که در هواپیما کار می‌کردند، تحویل آخرین ۷۴۷ لحظه‌ای تلخ و شیرین است. آنها به ارتباط خود با جت افتخار می‌کنند و از پایان تولید آن ناراحت هستند.

بیش از نیم قرن پیش، شرکت بوئینگ از هواپیما ۷۴۷ پرده برداشت؛ یک هواپیما عظیم‌الجثه و خیره‌کننده. این غول پرنده نگاه مردم دنیا را به سمت خود کشاند و از آن زمان مسافران و محموله‌های بی‌شماری را در سطح جهان جابه‌جا کرد. اما روزهای عمر بوئینگ ۷۴۷ به شماره افتاد تا همین سه‌شنبه ۳۱ ژانویه، شرکت آخرین فروند ۷۴۷ را که ساخته بود، تحویل داد. بوئینگ ۷۴۷ شاید شناخته‌شده‌ترین هواپیما تجاری در دنیا باشد که به ملکه آسمان‌ها ملقب شد. این هواپیما سفرهای هوایی را متحول کرد و به نمادی از نبوغ آمریکایی تبدیل شد. بوئینگ ۷۴۷ چندین دهه دیگر هم می‌تواند پرواز کند و عمری طولانی دارد. شی اوکلی یک شرکت مشاوره تاریخ هوانوردی را اداره می‌کند و مدیر اجرایی سابق تالار مشاهیر هوانوردی و موزه نیوجرسی است. او می‌گوید: «بوئینگ ۷۴۷ یکی از بهترین‌هاست. اگر قرار باشد فهرستی از ۱۰ هواپیما مهمی که از زمان رایت فلایر تاکنون ساخته شده تهیه کنید، ۷۴۷ باید در آن باشد. بوئینگ ۷۴۷ یک جهش کوانتومی بود.» ۷۴۷ حدوداً از شش میلیون قطعه ساخته شده است. در واقع این شش میلیون قطعه از جای جای جهان به هم پیوسته و ۷۴۷ را خلق کرده‌اند. البته مونتاژ و خلق ملکه آسمان در کارخانه‌های در اورت، واش تکمیل شد. آن کارخانه که عموماً به‌عنوان بزرگ‌ترین ساختمان جهان در نظر گرفته می‌شود، مخصوص ۷۴۷ در دهه ۱۹۶۰ ساخته شد. این کارخانه برای ساخت هواپیماهای دیگر هم مورد استفاده قرار گرفته، اما خانه ۷۴۷ از اولین تا آخرین این هواپیما باقی مانده و ۱۵۷۴ فروند ۷۴۷ در آن ساخته شد. وقتی از دور به خانه ۷۴۷ می‌نگریم، آن هم در حالی که متخصصان مشغول رسیدگی به این ملکه هستند، تصویر عجیب است. متخصصان مانند جراحان کوچک و مینیاتوری هستند که دارند اعضای مختلف یک نهنگ آبی را جراحی می‌کنند. متخصصان با کمک آسانسورها، پله‌های غلتشی و سایر سازه‌ها، گوشت و پوست هواپیما را نصب، چیدمان، مونتاژ و آزمایش می‌کنند.

آخرین ملکه

تولید آخرین ۷۴۷ در ماه سپتامبر ۲۰۲۱ آغاز شد و نمونه‌ای از پیشینیان آن بود. این هواپیما روز سه‌شنبه، ۳۱ اکتبر ۲۰۲۲ به شرکت هواپیمایی اطلس ایر ورلدواید تحویل داده شد.



سلامت دیجیتال در تنگنا

نامه کارگروه سلامت دیجیتال در خصوص آثار مخرب محدودیت‌های اینترنتی

علیرضا مرندي، رئيس فرهنگستان علوم پزشکی در

نامه‌ای به نهادهای متولی این حوزه به تأثیرات منفی محدودیت‌های اینترنتی بر ابعاد مختلف سلامت دیجیتال اشاره کرده و با ارائه چند راه‌حل برای کاهش این تأثیرات منفی اعلام کرده کارگروه سلامت دیجیتال فرهنگستان علوم پزشکی آمادگی دارد تجارب و پیشنهادهای خود را در اختیار مسئولین ذی‌ربط قرار دهد. کوتاه‌کردن زمان محدودیت‌ها و مستثنی کردن محیط‌های متولی خدمات سلامت و امور آموزشی و پژوهشی از جمله راهبردهای پیشنهادی این کارگروه برای کاهش آثار نامطلوب محدودیت‌های اینترنتی بر حوزه سلامت دیجیتال است.

به گزارش کارنگ، علیرضا مرندي، رئيس فرهنگستان علوم پزشکی با ارسال نامه‌ای به دبیر شورای عالی انقلاب فرهنگی، وزیر بهداشت، وزیر علوم، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات ضمن اشاره به مشکلات ایجاد شده در حوزه سلامت دیجیتال در اثر محدودیت‌های اینترنتی و تأکید بر ضرورت اهمیت سلامت دیجیتال در خدمات بهداشتی درمانی عنوان کرده است: «هرچند کنترل بحران‌های اجتماعی موضوعی چندوجهی و در اغلب اوقات نیازمند راهبردهای امنیتی است، لیکن توجه کافی به ابعاد اجتماعی و جلب همراهی آحاد جامعه با محدودیت‌های ایجاد شده، مدیریت صحیح افکار عمومی و استفاده از راهکارهای جایگزین می‌تواند رفاه و آسایش روانی بیشتری را برای کاربران نظام سلامت و مردم فراهم آورد.» در این نامه آمده است که کارگروه سلامت دیجیتال فرهنگستان علوم پزشکی با تشکیل نشست‌های کارشناسی ابعاد موضوع را با ارزیابی وضعیت موجود، عوامل زمینه‌ساز و تأثیر متقابل آنها بر سلامت دیجیتال مورد بررسی قرار داده و ضمن تحلیل عرصه‌ها و مشکلات ایجاد شده، راهکارهای پیشنهادی خود را برای رفع آنها ارائه داده است. در ادامه نامه آمده است: «از آنجا که فرایند توسعه دیجیتال در حوزه بهداشت و درمان کشور مراحل نخست خود را طی می‌کند، تصمیمات کلانی که از سوی حاکمیت برای مدیریت بحران در پیش گرفته شده، بر روند جاری امور و خدمات تأثیرگذار بوده‌اند.»

در این نامه تأکید شده که محدودیت اینترنتی مهم‌ترین دلیل زیربنایی اختلالات و تحولات اخیر سلامت دیجیتال در کشور است. در این نامه آثار محدودیت‌های اینترنتی بر حوزه سلامت دیجیتال به شرح زیر بیان شده است:

- تأثیر بر عرضه خدمات روزمره سلامت؛
- اختلال در خدمت‌رسانی با توجه به وابستگی گسترده به دیجیتال بودن اطلاعات سلامت؛
- تشدید نارضایتی‌ها در مردم و کارگزاران سلامت؛
- افزایش بار عصبی روانی جامعه به دلیل تعلل و سردرگمی در دریافت خدمات؛
- افت کیفیت خدمات پزشکی به دلیل اختلال در رویه‌هایی که به ارتباطات پیوسته اینترنتی وابسته بوده‌اند؛
- اختلال در خدمات سلامت به ایرانیان خارج از کشور



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

مانند مشاوره سلامت روانی؛

- تأثیر بر کارگزاران سلامت؛
- اتلاف منابع دولتی با کاهش بهره‌وری نیروی سلامت و کندی بسیار شدید فرایندها؛
- اتلاف منابع خصوصی مردم به‌ویژه قشر آسیب‌پذیر به دلیل اختلالات در بهره‌مندی از حقوق اولیه بیمه‌شدگان؛
- بسترسازی تشدید تمایل به مهاجرت در نیروهای حوزه سلامت؛
- تأثیر بر اقتصاد سلامت؛
- تأثیر اقتصادی بر شرکت‌های نوپای حوزه سلامت دیجیتال وابسته به تجارت الکترونیک؛
- اختلال در سیستم گردشگری سلامت به‌عنوان یکی از منابع درآمد ارزی کشور؛
- اشکال در خدمات تله‌مدیسی‌ن نوپا؛
- آثار مربوط به امنیت داده‌های سلامت؛
- آثار روانی نامطلوب بر نسل نوجوان به جهت استفاده از فیلترشکن و دسترسی به محتوای کنترل نشده و مخرب؛
- تأمین خوراکی تبلیغی برای رسانه‌های خارجی؛
- آسیب‌پذیری امنیتی پایگاه‌های داده سلامت با استفاده از فیلترشکن‌های نامطمئن؛
- آثار نامطلوب بر آموزش و پژوهش سلامت دیجیتال؛
- ایجاد اختلال در آموزش الکترونیک؛
- اختلال دسترسی به پایگاه‌های داده‌های علمی مورد نیاز؛
- اختلال در دسترسی به پایگاه‌های علمی برای پژوهشگران؛
- عدم امکان پژوهش‌های مرتبط با شبکه‌های اجتماعی و اتلاف هزینه و زمان اختصاص یافته به این پژوهش‌ها؛
- کاهش سرعت رشد علمی کشور به دلیل اختلال یا محدودیت در دسترسی به منابع آموزشی - پژوهشی خارجی و ابزار کمک پژوهشی آنلاین؛
- اختلال در همکاری‌های بین‌المللی آموزشی - پژوهشی و بی‌ثمر شدن یا بلاتکلیفی اقدامات صورت گرفته در جهت گسترش روابط رسمی آکادمیک میان ایران و کشورهای خارجی؛
- عدم امکان شرکت در جلسات مشترک با انجمن‌ها و کنسرسیوم‌ها به‌عنوان نماینده کشور و در نتیجه حذف ایران از این مجموعه‌ها؛
- عدم امکان آموزش برخط واحدهای درسی و کارگاه‌های مرتبط با پایگاه‌های داده علمی؛
- مشکلات در انجام همکاری علمی پژوهشگران ایرانی و به‌خصوص غیرایرانی ساکن خارج از کشور که تمایلی به استفاده از پیام‌رسان‌های داخلی ندارند؛
- عدم امکان داوری مقالات و طرح‌های پژوهشی برای متخصصان خارج از کشور؛
- این کارگروه در راهکارهای خود برای برون رفت از این وضعیت، خواستار برچیدن محدودیت‌های اینترنتی شده است.

کارنگ آنلاین؛ همپای اقتصاد نوآوری ایران

وبسایت کارنگ، حالا جایی بیشتر از وبسایت یک هفته‌نامه است؛ کارنگ آنلاین علاوه بر انتشار محتوای نسخه چاپی به شکل یک سایت خبری مستقل فعالیت می‌کند. وبسایت کارنگ به صورت ۲۴x۷ اخبار و رویدادهای اکوسیستم اقتصاد نوآوری ایران را پوشش 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.

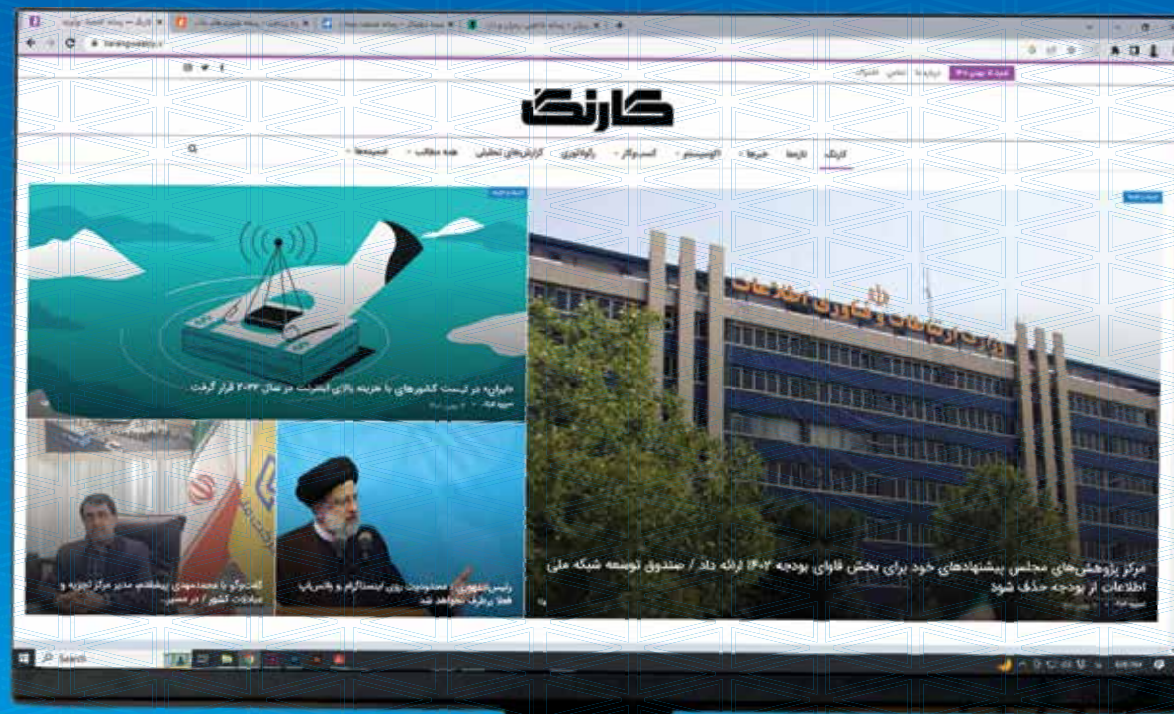
۲۴x۷

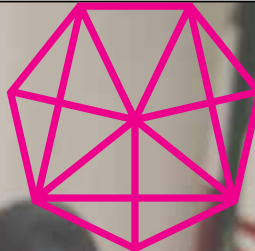
karangweekly.ir

karangweekly 

karangweekly 

karangweekly 





هدف‌گیری صاحبان ایده و دانشجویان حوزه سلامت

گزارشی از دستاوردها و اهداف اولین دوره بوت کمپ کارآفرینی در صنعت سلامت

برجی‌خانی در این نشست به هدف دانشگاه علوم پزشکی ایران در آینده نیز اشاره کرد که می‌خواهد یک مدرسه کسب‌وکار و مهارت‌افزایی را هم از لحاظ مهارت‌های فردی و هم کارآفرینی، برای دانشجویان نسل چهارم ایجاد کند. او درباره دلیل این هدف‌گذاری گفت: «این صنعت جذابیت زیادی برای شکل‌گیری استارت‌آپ و کسب‌وکارهای نوپا دارد و برای افرادی که در حوزه‌های پزشکی، پیراپزشکی، مهندسی پزشکی و... فعال‌اند، حوزه جذابی است.»

از اصحاب رسانه برگزار شد، با ارائه گزارشی از عملکرد اولین بوت‌کمپ کارآفرینی در صنعت سلامت، گفت: «با برگزاری این بوت‌کمپ، چند هدف راهبردی را دنبال کردیم؛ تربیت کارآفرین و آشنایی جامع دانشجویان با فرصت‌ها و چالش‌های این صنعت و مهم‌تر از همه، تشکیل تیم‌های اولیه برای استارت‌آپ و کسب‌وکارهای نوآور در حوزه سلامت که همگی از اهداف راهبردی شتاب‌دهنده هلیئو هستند.»

◀ انتقال دانش و تجربه

حدود سه ماه پیش بود که اولین کمپ کارآفرینی هلیئو با همکاری دانشگاه علوم پزشکی ایران استارت زده شد. بوت‌کمپی که به واسطه آن پنج هزار دانشجوی دانشگاه علوم پزشکی ایران می‌توانستند با فضای کسب‌وکار در حوزه سلامت آشنا شوند و فرصت‌ها و چالش‌های کار در این حوزه را از نزدیک لمس کنند. آرش برجی‌خانی، مدیرعامل استارت‌آپ استودیو و شتاب‌دهنده هلیئو در نشستی که یازدهم بهمن سال جاری با حضور دکتر عبدالوهاب برداران، معاونت فرهنگی دانشجویی دانشگاه علوم پزشکی ایران و جمعی



توافق ساترا
با دادستانی کل کشور

هیچ اثری بدون مجوز ساترا منتشر نمی‌شود!

◀ محمدصادق افراسیابی با اشاره به مذاکرات ساترا با دادستانی کل کشور با هدف انتظام بخشی به زیست‌بوم و در عین حال رسیدگی به اعتراضات احتمالی سکوها، گفت: «طبق جلسه‌ای که چهارشنبه ۲۸ دی ماه امسال با حضور مدیران سازمان تنظیم مقررات صوت و تصویر فراگیر در فضای مجازی و معاون حقوق عامه و پیشگیری از جرم دادستانی کل کشور با حضور نماینده معاونت فضای مجازی دادستانی و مشاور دادستان کل کشور برگزار شد، قرار شد مشاور دادستان کل کشور ضمن شرکت در جلسات شورای صدور مجوز انتشار ساترا، از نزدیک در روند تصمیم‌گیری راجع به صدور مجوزها قرار گیرد و نکات مدنظر را اعلام کند.»



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

◀ وی افزود: «در این جلسه تمام اعضای جلسه متفق‌القول بودند که هیچ اثری نباید بدون مجوز از ساترا توسط سکوها منتشر شود. همچنین هر چند در گذشته رویه‌ای برای بررسی اعتراض‌های احتمالی سکوها در حوزه انتشار آثار نمایش خانگی وجود داشت، اما در این جلسه تلاش شد روندی مناسب‌تر برای بررسی هرچه دقیق‌تر اعتراضات احتمالی تعیین شود.»

◀ افراسیابی خاطر نشان کرد: «شاید در گذشته به خاطر عدم تبیین مناسب، برخی ابهامات در خصوص پشتوانه حقوقی سازمان تنظیم مقررات صوت و تصویر فراگیر در فضای مجازی برای برخی اشخاص وجود داشت، اما امسال مجموع قوانین و مقرراتی که به موجب آن ساترا صلاحیت لازم را برای صدور مجوز سکوها و تولید و انتشار سریال‌های نمایش خانگی دارد، توسط معاونت حقوقی ریاست جمهوری اعلام شد که اقدامی خوب و بجا بود.»





نکوهلت با یک اسکن بدن می خواهد جلوی بیماری‌ها را بگیرد بنیان‌گذار اسپاتیفای وارد حوزه سلامت شد

پزشکی برای ایجاد دیدی جامع از بیماران استفاده شود.

طبق اعلام وبسایت این شرکت، آنها «بیش از ۷۰ سنسور مختلف را ترکیب می‌کنند تا تصویری دقیق از سلامتی افراد ثبت کنند. این استارت‌آپ حوزه سلامت ادعا می‌کند این سیستم از ابتدا توسط آنها ساخته شده و در هیچ کجای دیگری خدمات آن ارائه نمی‌شود». البته خدمات این کسب‌وکار جدید این روزها فقط در اولین مرکز بهداشتی این شرکت در حاشیه شهر استکهلم در دسترس است.

جزئیات اضافی ارائه شده در مورد این شرکت نشان می‌دهد اسکن انجام شده توسط این استارت‌آپ کاملاً غیرتهاجمی است و تنها به چند دقیقه برای انجام نیاز دارد و بلافاصله با مشاوره حضوری پزشک برای بحث در مورد نتایج آن پیگیری می‌شود.

نکوهلت در بیانیه‌ای اعلام کرده این بخشی از فرایند پزشکی آینده است و به تعبیری این‌گونه باید به همه مراکز بهداشتی درمانی در آینده نگاه کرد تا بتوان مشکلات را زود تشخیص داد و شاید از بیماری‌های بیشتری جلوگیری کرد.

هزینه این اسکن ۲۰۰۰ کرون (تقریباً ۱۷۵ یورو) است. با این حال، در حال حاضر خدمات آن برای چندماه به طور کامل رزرو شده و فعلاً این استارت‌آپ پزشکی قرار ملاقات جدید نمی‌پذیرد.

استارت‌آپ‌های سلامت اروپایی بخش مهمی از اکوسیستم این قاره را شکل می‌دهند و در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری‌های بسیاری روی آنها انجام شده است. استارت‌آپ‌هایی که بیشتر روی پیشگیری تمرکز دارند تا درمان. نکوهلت یکی از آخرین نمونه‌ها از این دست کسب‌وکارهاست.

کسی فکرش را نمی‌کرد یکی از مشهورترین چهره‌های استارت‌آپی اروپا که همه او را با دنیای موزیک و سرگرمی می‌شناسند، پا در حوزه سلامت بگذارد. آن هم با یک استارت‌آپ‌های تک پزشکی که روی اسکن بدن تمرکز دارد و تشخیص زودتر بیماری‌ها. اما این اتفاق همین هفته گذشته در سوئد اطلاع‌رسانی شد و حالا همه منتظر یک کسب‌وکار استارت‌آپی بزرگ دیگر آن هم با رنگ و بوی سوئدی هستند.

در حالی که شایعات مدت‌ها در این خصوص به‌طور گسترده منتشر شده بود، به‌طور رسمی تأیید شده که دانیل اک، بنیان‌گذار اسپاتیفای با جدیدترین استارت‌آپ خود نکوهلت (Neko) وارد تجارت سیستم بهداشت و درمان شده است.

این شرکت هفته گذشته به روش معمول سوئدی‌ها، یعنی بی‌سر و صدای رونمایی شد. بر اساس داده‌های یک پست لینکدین، در چهار سال گذشته این شرکت در یک مرحله تحقیق و توسعه محصول به‌صورت جدی و پیوسته مشغول بوده و روی یک سیستم مراقبت بهداشتی کار کرده که می‌تواند از طریق اقدامات پیشگیرانه و تشخیص زود هنگام به سلامت افراد کمک کند.

این استارت‌آپ جدیدترین سرمایه‌گذاری وی سی ای، همراه با وی سی Watty است که توسط بنیان‌گذار پلتفرم نیلسون (پلتفرم هوشمندسازی خانه‌ها) تأسیس شده است. اعلام شده نکوهلت از آخرین پیشرفت‌های هوش مصنوعی برای ارائه یک اسکن کامل بدن با هدف کمک به بیماران برای رسیدگی به نگرانی‌های سلامت فعلی و بالقوه آینده استفاده می‌کند. به همین ترتیب، داده‌های این استارت‌آپ می‌تواند توسط متخصصان

هم ندارد. البته چند سالی است که نگاه وزارتخانه به این سمت و سوخته که حل مشکل ارزش بیشتری پیدا کرده تا نوشتن مقاله‌های علمی. مشکلاتی که از اخذ مجوزها گرفته تا ثبت شرکت را در برمی‌گیرد و اگر دانشجویان از الان با این مشکلات آشنا شوند و راه‌حل رفع آن را بدانند، در نظرشان این مشکلات به‌صورت غول جلوه نمی‌کند و مابقی راه را ادامه می‌دهند.»

به گفته برادران، افرادی که در این دوره‌ها شرکت کرده‌اند صرفاً تئوری کسب‌وکار را در این حوزه دریافت نمی‌کنند و قدم به قدم تارسیدن به ایده‌های خود راهنمایی و حمایت می‌شوند. وی افزود: «برای رسیدن به نتیجه مطلوب‌تر نیز می‌توان هدف‌گذاری کرد و از همه دانشکده‌ها خواست در گروه‌های مربوط به خود اطلاع‌رسانی کنند تا هر فرد بنا به علاقه‌مندی، انگیزه و توانایی خود بتواند به آن حیطه وارد شده و جایگاه خود را پیدا کند.»

اولویت دانشگاه؛ توانمندسازی دانشجویان برای کسب‌وکار

معاون دانشجویی فرهنگی دانشگاه علوم پزشکی ایران با تأکید بر اینکه در معاونت دانشجویی فرهنگی یکی از اولویت‌هایشان توانمندسازی دانشجویان برای کسب‌وکار است، گفت: «در

این بوت‌کمپ در نظر داریم استعدادها را شناسایی، جمع‌بندی و شکوفا کنیم تا بتوانیم در حوزه سلامت کشور محصول گرا باشیم و حرفی برای گفتن داشته باشیم. در دانشگاه علوم پزشکی ایران شرکت‌های دانش‌بنیان ثبت شده بسیاری فعالیت دارند و در مراحل بعدی قصد داریم با این شرکت‌ها ارتباط بگیریم و آنها را هم وارد کار کنیم و در نهایت از همه ظرفیت‌های دانشگاه بهترین

استفاده را داشته باشیم.»

وی در پاسخ به سؤال خبرنگار کارنگ در خصوص نقش دانشگاه‌های علوم پزشکی در تسهیل ورود استارت‌آپ‌ها به حوزه سلامت افزود: «ما در دانشگاه به زیرساخت‌هایی نیاز داریم که این زیرساخت‌ها در زمینه سیستم‌سازی هنوز به حد مطلوب و ایده‌آل از رشد خود نرسیده‌اند. به‌عنوان مثال اکنون نسخه بیماران به سمت الکترونیکی شدن پیش رفته اما سیستم HIS که خدمات و اقدامات پزشکی در آن ثبت می‌شود به سامانه ما وصل نیست. البته ممکن است این کار خیلی کوچک به نظر رسد، اما واقعیت این است که ما هنوز در زیرساخت‌های کوچک نیز مشکل داریم. ورود شرکت‌هایی مانند هلتیو و تیم‌هایی که به واسطه آنها ساخته می‌شود می‌تواند حداقل مشکلاتی از این دست را حل کنند.»

در ادامه، برجی‌خانی در خصوص استراتژی‌ای که برای هلتیو تعریف کرده‌اند، افزود: «استراتژی ما توانمندسازی افراد کارآفرین در صنعت سلامت است که مشمول پزشکان و پیراپزشکان و... می‌شود. در حال حاضر فرصت بسیار مناسبی در این حوزه برای کارآفرینی فراهم است. با وجود تمام شرایط سختی که در این حوزه وجود دارد، اما فرصت‌های خوبی قابل خلق است. موضوعی که روی آن تأکید داریم و به مهارت‌های نرم یا خودشناختی برمی‌گردد، می‌تواند مدل فکری کارآفرینان است. تجربه‌ای که مدل‌های موفق دنیا دارند، این است که کسب‌وکارهای موفق، ذهنیت‌های کارآفرینی درستی را شکل داده‌اند و وقتی ذهنیت درست شکل گرفته باشد، ابزارها و مهارت‌های کسب‌وکار و کارآفرینی می‌تواند کمک‌کننده باشد.»

شد که بوت‌کمپ کارآفرینی را در آذرماه امسال برگزار کنند، گفت: «برای رسیدن به اهداف خود، ۴۵ ساعت آموزش و انتقال تجربه در نظر گرفتیم. شرکت‌کنندگان می‌توانستند در بوت‌کمپ با مواردی همچون صنعت سلامت، اصول کسب‌وکار در این صنعت و... آشنا شوند و در مراحل بعدی نیز یادگیری در چهار حوزه سلامت دیجیتال، بایوتک، دارو و تجهیزات پزشکی اتفاق می‌افتد.»

استقبال خوب در روزهای بد اینترنت

به گفته مدیرعامل هلتیو، با وجود اینکه شبکه‌های اجتماعی فیلتر شده و اینترنت نیز قطعی داشت و تصور می‌کردند اطلاع‌رسانی مناسبی انجام نشده، خوشبختانه استقبال بسیار خوبی از آن شد. او درباره تعداد افرادی که در این بوت‌کمپ حضور داشتند، گفت: «در این دوره، حدود ۱۷۰ دانشجوی ۲۳ استان کشور نام‌نویسی کردند که به‌صورت هیبریدی (هم حضوری و هم آنلاین) در کمپ شرکت کردند. افرادی که به‌عنوان منتور، مدرس و استاد در بوت‌کمپ حاضر بودند نیز همگی جزو افرادی بودند که در اکوسیستم کارآفرینی، به‌خصوص در صنعت سلامت فعال‌اند. خروجی بوت‌کمپ این بود که افراد با صنعت سلامت آشنا شدند و ایده‌های اولیه برای کسب‌وکار شکل گرفت.»

برجی‌خانی افزود: «دستاوردهای بعدی این بود که این بوت‌کمپ به کاهش ریسک ورود به کسب‌وکار در حوزه سلامت منجر شد، زیرا بسیاری از دانشجویانی که وارد حوزه سلامت می‌شوند، با قوانین و مقررات این حوزه آشنا نیستند و متأسفانه با ریسک‌هایی مواجه می‌شوند. ما سعی کردیم در بوت‌کمپ تا حدودی ریسک‌های کسب‌وکار در این حوزه را کاهش دهیم.»

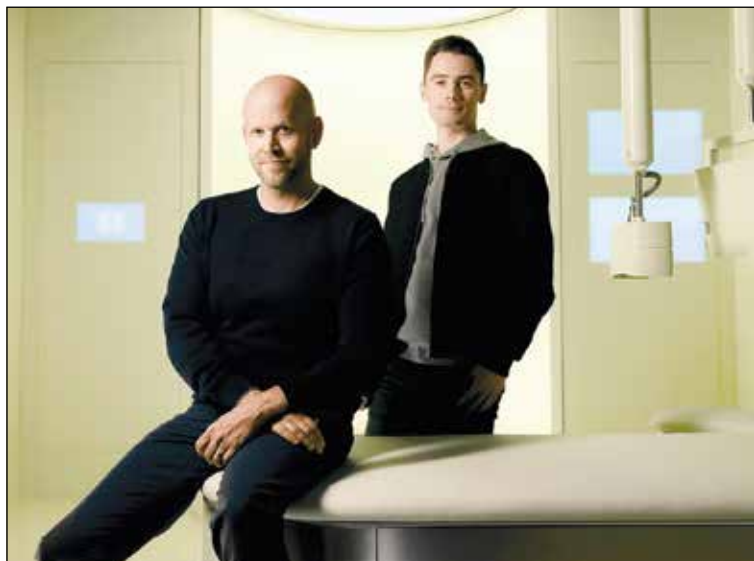
پایه‌ریزی برای نسل چهارم دانشگاه‌ها

در ادامه این نشست، عبدالوهاب برادران، معاون دانشجویی فرهنگی دانشگاه علوم پزشکی ایران گفت: «در دانشگاه‌های نسل اول بحث درمان و آموزش در دانشگاه‌ها مطرح بود، اما با گذشت زمان متوجه شدیم بشر به یکسری مباحث به‌روز نیز نیاز دارد. بنابراین دانشگاه‌ها بر محور پژوهش حرکت کرد و دانشگاه‌های نسل دوم را شکل داد. در اینجا نیز دیدیم ما دانش را تولید می‌کنیم و آموزش می‌دهیم و بهترین محصول را می‌سازیم، اما ضمانتی برای فروش این دانش وجود ندارد. بنابراین مبحث دانشگاه‌های مرتبط با صنعت یا دانشگاه‌های نسل سوم پیش آمد و اکنون نیز دانشگاه‌های نسل چهارم در حال پایه‌ریزی است. تفکر نسل چهارم این است که اگر ما به‌زعم خودمان محصولی تولید کنیم، اما آن محصول برای جامعه و مردم کارایی نداشته باشد، مسلماً ارزشی نیز ندارد. این تفکر سبب شد دانشگاه‌ها با رسالت اجتماعی شکل بگیرد. دانشگاه علوم پزشکی ایران در بخش رسالت اجتماعی توانسته به گفته نشریه تایمز که یکی از معتبرترین نشریات در حوزه علوم پزشکی دنیاست، در بخش پیشگیری و بهداشت، رتبه اول را بین دانشگاه‌های دنیا کسب کند.»

برادران در ادامه افزود: «معضلی که در حیطه علوم پزشکی وجود دارد، این است که در دانشگاه‌ها به دانشجو علم را آموزش می‌دهیم، اما وقتی دانشجو فارغ‌التحصیل می‌شود به دنبال کارایی است. در حالی که علم اگر به تولید محصول و حل مشکل کشور منجر نشود، ارزشی



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





کابیران عادی چه خواهند شد؟

شرایط پیچیده‌تر می‌شود

شاید مهم‌ترین کارکرد اینترنت طبقاتی این باشد که وزیر دولت قبلی گفته: «بدون سامان‌دهی نمی‌شود موضوع فیلترشکن‌ها را بررسی کرد. نمی‌شود سطح دسترسی برای پزشک، برای استاد دانشگاه یا برای خبرنگار با یک کودک هشت، نه ساله برابر باشد.» و دغدغه محتوای سالم برای کودکان یکی از جدی‌ترین نگرانی‌های امروز والدین است. اما چالش‌های اجرایی زیاد خصوصاً برای فریلنسرها باعث ایجاد موانع جدی در دسترسی آزاد به اطلاعات می‌شود و یکی از ارکان مهم رشد را از دست خواهیم داد. سطح دسترسی بر اساس سن شاید نزدیک‌ترین راه‌حل به مطلوب باشد.



سارا امیرسالاری

هم‌بنیان‌گذار خانومی



Info@Karangweekly.ir



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

کدام طبقه؟ کدام اینترنت؟

بررسی طرحی موسوم به اینترنت طبقاتی از زاویه دید کسب و کارها؛ آیا واقعاً با چنین ایده‌هایی می‌توان واقعیت تلخ انجماد یک اکوسیستم را نادیده گرفت؟ وقتی صاحبان کسب و کار و فعالان استارت‌آپی از آخرین رمق‌های یک زیست بوم جوان می‌گویند دقیقاً از چه حرف می‌زنند؟

جامعه از فیلترشکن استفاده می‌کرده و امروز همه از آن استفاده می‌کنند. پدر و مادر خودم که همیشه برای ارتباط از واتس‌آپ استفاده می‌کردند هم امروز وی‌پی‌ان استفاده می‌کنند. امیدوارم شرایط درست شود. با این شکل از اینترنت آسیب بسیاری را متحمل شده‌ایم و نیروی‌های کار زیادی که در حوزه شبکه‌های اجتماعی فعال بوده‌اند، بی‌کار شدند و این موج دارد به دیگر جایگاه‌ها هم می‌رسد. اگر فکری نکنیم باید شاهد مرگ اکوسیستم باشیم.

رحمت‌الله مهدی‌خانی
بنیان‌گذار سیوآپ

هیچ چیز شفاف نیست



فارغ از اینکه این طرح از کجا شروع شد و چه کسانی برایش تصمیم گرفته‌اند، فکر می‌کنم بزرگ‌ترین مشکل، چالش‌های فنی است که به آن برخورد خواهیم خورد. فرض کنیم که ما به‌عنوان یک استارت‌آپ از اینترنت آزاد برخورداریم و تمام دسترسی‌های لازم را هم در اختیار داریم و تمام منابع هم بدون هیچ مشکلی قابل استفاده است. حال با استفاده از منابع هوش مصنوعی و فناوری‌های ترند دنیا محصول خود را طراحی و روانه بازار می‌کنیم. آیا کاربر نهایی به این منابع دسترسی خواهد داشت؟ آیا محصول من بعد از اینکه به دست مشتری رسید، کار خواهد کرد؟ سازوکار فنی این موضوع و موضوعات مشابه را چطور می‌خواهند بررسی کنند و چطور می‌خواهند بچینند؟ برای راستی‌آزمایی‌ها چه فکری کرده‌اند؟

آن قدر ابهام و پرسش‌های بی‌پاسخ در این طرح وجود دارد که از اساس کارایی آن را زیر سؤال می‌برد. هیچ سندی در این باره منتشر نشده و شرایط برای هیچ‌کس مشخص

هیچ فرقی با رانت‌های دیگر ندارد.

ابراهیم خلیلی
مدیر توسعه کسب و کار ویرگول

باید شاهد مرگ اکوسیستم باشیم

اینترنت طبقاتی از دید من اصلاً معقول نیست. اینکه یکسری از کسب و کارها به اینترنت بدون محدودیت دسترسی داشته باشند و سایر مردم این دسترسی برایشان



فراهم نباشد یا محدودیت‌های بیشتری نسبت به کسب و کارها داشته باشند، از نظر شخصی من کاری عبث و بی‌فایده است. من فکر می‌کنم این طرح با شکست مواجه خواهد شد. اینترنت طبقاتی هم از آن طرح‌های هیجانی و بررسی‌نشده است و اگر هم بررسی شده باشد، اجماع کلی در کار نیست و کارشناسان و فعالان کسب و کاری نقشی در طراحی و اجرای این طرح نداشته‌اند.

اگر قرار است این طرح اجرا شود یا به صورت قانون، بخش‌نامه، آیین‌نامه یا هر چیز دیگری ابلاغ شود، می‌بایست قبل از ابلاغ و قبل از طراحی از بدنه اکوسیستم مشورت گرفته شود. این طور به نظر می‌رسد که کسانی این تصمیمات را گرفته‌اند که نه کسب و کاری از خودشان دارند و نه دغدغه کسب و کارها را می‌فهمند و صرفاً کارمند دولت هستند و تصمیماتشان بر خود آنها اثر نمی‌گذارد. وقتی چنین کسانی برای مسئله مهمی مثل اینترنت تصمیم می‌گیرند، به نظر من قطعاً خروجی مطلوبی نخواهد داشت. آن‌ها از سمت خودشان بررسی کرده‌اند، نه از سمت کسب و کارها. آنها کسب و کارها را نمی‌بینند. چالش‌های کسب و کارها را نمی‌بینند و اتفاقی که امروز افتاده، این است که تا پیش از محدودیت‌ها قشر کمی از

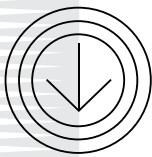
یکی از داغ‌ترین مباحث روز در هفته‌های اخیر بحث اینترنت طبقاتی است که صدای بسیاری از کسب و کارها را درآورده. طرحی که کمتر گزارشی درباره آن به صورت رسمی ارائه می‌شود و مسئولیت آن را هم کسی بر عهده نمی‌گیرد، اما بی‌سروصدا در حال اجراست. به همین بهانه به سراغ چند کسب و کار رفتیم و از آنها درباره اینکه آیا از این نوع اینترنت استفاده می‌کنند یا نه، پرسیدیم. همچنین نظر آنها را درباره اینترنت طبقاتی جویا شدیم و از نگاه آنها به این مسئله پرداختیم.

احمد برکتین
مدیرعامل مباره

به تب راضی نمی‌شویم



ما قطعاً از این اینترنت طبقاتی استفاده نخواهیم کرد، چون باعث قطع شدن ارتباط جمع کثیری از آدم‌ها خواهد شد و خدماتی هم که ما ارائه می‌دهیم، در نهایت به مشتری نهایی مان می‌رسد. اگر او از اینترنت باثبات و بدون محدودیت محروم باشد، ما هم آسیب خواهیم دید. اینترنت طبقاتی از این منظر نمی‌تواند کمکی به کسب و کارها کند و قطعاً ما مخالف چنین چیزی هستیم. بهترین کار این است که اوضاع به شرایط قبلی برگردد. البته وضعیت قبلی هم چنان تعریفی نداشت و طبق آن ضرب‌المثل به مرگ گرفته‌اند که به تب راضی شویم، ولی به هر حال برگشتن وضعیت قبل از امروزمان خیلی بهتر است. خیلی امیدوار نیستیم که از طریق اعتراض به این طرح به نتیجه برسیم. خوب است که اعتراض کنیم و مخالفت مان را اعلام کنیم. این‌گونه حداقل از شرافت مان دفاع کرده‌ایم. این نوع امتیازات



بیا یاد از گذشته درس بگیریم

یک شوخی تلخ

کمتری برخوردار بودند. همان موقع با یک شرکت صوری مسئولیت محدود با برادرم ثبت کردیم، فقط برای اینکه از اینترنت پرسرعت بهره‌مند شویم. فرض را بر این بگیریم که من یک شرکت احراز هویت شده برای اینترنت طبقه‌بندی هستم و از بالاترین سطح دسترسی برخوردار؛ اولین چیزی که به آن فکر می‌کنم این است که چطور می‌توانم از این امکان که در دسترس هر کسی نیست، پول در بیاورم اینجاست که مسئله اینترنت طبقه‌بندی تبدیل به رانت می‌شود. در مسئله فیلترینگ این اتفاق افتاد و باعث شد بازار بسیاری از تجهیزات فیلترینگ داغ شود و عده‌ای خاص از این شرایط بهره‌مند شوند. امروز هم می‌بینید با وجود فیلترینگ، راه‌های دورزدن بسیار زیادی وجود دارد و عملاً فیلترینگ فقط اتلاف منابع و انرژی مردم است. مسئله آسیب‌هایی است که محدودیت‌ها به ما می‌زند. فرقی نمی‌کند ما اینترنت آزاد داشته باشیم یا نه، وقتی کاربر دسترسی‌اش به ما قطع شده،

داشتن یا نداشتن اینترنت باکیفیت برای ما فرقی ندارد. این طرح باگ‌های بزرگی دارد که متأسفانه کسانی که طرح‌ها را ارائه می‌دهند، آن را نمی‌بینند. عملاً اینترنت طبقه‌بندی یک نام‌گذاری نادرست است. نام این کار محدودسازی و جلوگیری از دسترسی به اطلاعات است و شاید آن را بتوان سامان‌دهی نشر اطلاعات نامید که طراحان آن می‌خواهند تمام کنترل را در دست بگیرند.

مهم‌ترین چالشی که در کسب‌وکارها به وجود می‌آید، دسترسی به مشتریان است، نه دسترسی به اینترنت آزاد و محدود کردن عموم مردم از دسترسی به اینترنت بهترین آسیب را به کسب‌وکارها می‌زند و همین باعث می‌شود داشتن یا نداشتن اینترنت آزاد تأثیری در کسب‌وکار ما نداشته باشد.

به‌عنوان کسی که حدود ۱۲ سال است در فضای نوآوری فعالیت می‌کنم، باید بگویم اینترنت طبقه‌بندی شوخی بسیار تلخی است که کسب‌وکارهای پویا و چابک امروز با آن مواجه هستند. نمی‌دانم چرا نمی‌توانیم هیچ‌وقت از گذشته درس بگیریم. آنچه تا امروز من از این طرح فهمیدم، این است که دسته‌های مختلفی از کسب‌وکارها، فریلنسرها، شرکت‌ها، برنامه‌نویسان و فعالان حوزه بازی قرار است از اینترنت متفاوتی برخوردار شوند که احتمالاً سطح دسترسی بیشتری دارد. دو سؤال اصلی پیش می‌آید. اول اینکه احراز هویت هر کدام از این افراد و گروه‌ها چگونه خواهد بود. راستی آزمایی افرادی که می‌خواهند از این نوع اینترنت بهره‌مند شوند، چگونه اتفاق می‌افتد؟ بگیریم یک سامانه ثبت نامی هم راه‌اندازی شد؛ یک برنامه‌نویس حرفه‌ای و یک برنامه‌نویس مبتدی چگونه برایشان از هم قابل تشخیص است؟ کسی که تاکنون برنامه‌نویس نبوده و حالا با شرکت در دوره‌های آموزشی می‌خواهد کارش را شروع کند، چطور؟ به او هم این اینترنت تعلق می‌گیرد؟ هر راهکاری که در نظر بگیرند، راه دور زدنش هم وجود دارد. ما ایرانی‌ها طی این سال‌ها حداقل خوب یاد گرفته‌ایم چطور موانع را دور بزنیم. این اقدام یک توهین بزرگ به شعور تمام افراد این جامعه و این معنی را می‌دهد که ما نمی‌فهمیم چه استفاده‌ای از اینترنت کنیم و کسان دیگری هستند که مصالح ما را تشخیص می‌دهند.

دقیقاً مانند این است که پدر من در خانه مرا محدود کند یا اجازه ندهد که به مسافرت بروم و از هر راهی سعی در کنترل و اعمال فشار به من داشته باشد. من این کار او را توهین به شعور خود می‌دانم. قطعاً شخصاً هرگز کسب‌وکار خودم را درگیر چنین مسئله‌ای نخواهد کرد. این که گفتم از گذشته درس نمی‌گیریم، اشاره به سال‌هایی دارد که تازه اینترنت ارائه می‌شد. به شرکت‌ها سرعت‌های بالاتری می‌دادند و کاربران خانگی از سرعت

که آنها بتوانند از خدمات ما استفاده کنند. ما به‌عنوان یک شرکت‌های تک سال‌هاست که مشکل دسترسی به اینترنت مطلوب را برای خودمان و همکارانمان حل کرده‌ایم و مشکلی در این زمینه نداریم. مهم کاربر است که باید از یک سرویس پایدار و باکیفیت بهره‌مند باشد.

سال‌هاست که ما از طرف پلتفرم‌های بزرگ خارجی تحریم هستیم و حالا محدودیت‌های داخلی هم به آن اضافه شده است. چیزی که نمی‌توانم آن را درک کنم این است که مطرح شدن اینترنت طبقه‌بندی یعنی چه؟ آیا به این معنی است که ما به‌عنوان کسب‌وکار به اینترنت آزاد دسترسی داشته باشیم و بتوانیم در واتس‌اپ، اینستاگرام و توییتر فعالیت کنیم؟ جایی که مخاطب من نباشد، به چه درد من می‌خورد؟ فرض می‌کنیم که توانستیم در اینستاگرام هم فعالیت کنیم؛ برای چه کسی؟ وقتی مخاطب من نمی‌تواند به من دسترسی داشته باشد، فرقی نمی‌کند که من در کجا باشم و چه دسترسی‌هایی داشته باشم. مسئله آن قدر بدیهی است که نمی‌شود در مورد آن حرف زد.

ارتباط یک مسئله دوسویه است. اگر منظور این باشد که اینترنتی به شرکت‌ها داده می‌شود که تحریم‌های علیه ایران را دور می‌زند، می‌توانم آن را درک کنم، اما اینترنتی که در بهترین حالت برمی‌گردد به شرایط مردادماه امسال را نمی‌فهمم. اگر قرار است مشکل کسب‌وکارها را حل کند، باید سمت کاربران را چاره کنند، چون مشکل آنجاست و کاربر من به سرویس باکیفیت اینترنت دسترسی ندارد. ما از پس مشکلات خودمان برمی‌آییم، اما این کاربر من است که باید مشککش حل شود.

شهریار ازهاریان‌فر

بنیان‌گذار استودیو نردبان اندیشه

حلقه‌های زنجیره یکی یکی پاره می‌شود

ارائه اینترنت طبقه‌بندی هیچ کمکی به توسعه‌دهندگان نخواهد کرد، زیرا برنامه‌نویسان و شرکت‌ها در نهایت از راه‌های مختلف توانایی دور زدن شبکه فیلترینگ را خواهند داشت. مشکل اصلی درست نقطه مقابل آن است، زمانی که مصرف‌کننده خدمات به اینترنت سالم و بدون فیلتر دسترسی نداشته باشد، آن محصول هر چقدر هم از لحاظ فنی برجسته باشد به دست مخاطب نخواهد رسید.

خصوصیت محصولات مبتنی بر شبکه‌های اطلاعات، چاپکی ارائه محصول در سریع‌ترین زمان ممکن است. مسئله تنها تولید محصولات نیست، بلکه ارائه خدمات به مشتری با فیلترینگ انجام نخواهد شد. شبکه‌های اجتماعی به‌عنوان بازیگران اصلی کسب‌وکارها تماماً مسدود شدند و شرکت‌ها دیگر برای ارائه خدمات خود از شبکه‌های اجتماعی نمی‌توانند استفاده کنند. این بدین معناست که حلقه‌های زنجیره وابسته به یک کسب‌وکار یکی یکی پاره شدند و جایگزینی هم برای آنها نمی‌توان یافت.

اینترنت طبقه‌بندی به درد کسب‌وکارها نمی‌خورد و بسیاری از سرویس‌ها عمده‌تاً خارجی هستند که از آن طرف هم تحریم هستند. وقتی تمامی شریان‌های ارائه‌یک محصول به بازار قطع شده، اینترنت طبقه‌بندی چه کمکی می‌تواند به اکوسیستم کند؟ در ثانی چه تعداد شرکت حاضرند از این خدمات استفاده کنند؟ این قبیل تصمیم‌ها ضربه‌های جدی به اکوسیستم نحیف استارت‌آپی ایران خواهد زد. تیم‌های بسیاری به کشورهای ترکیه و امارات مهاجرت کردند فقط برای اینکه به اینترنت باکیفیت و مطلوب دسترسی داشته باشند. چون بسیاری از زیرساخت‌های اساسی و ابزارهای جهانی مثل انجین‌های گیم فیلتر شده و به واسطه اختلال اینترنت، پروسه توسعه بازی با مشکلات جدی روبه‌رو شده است. تعداد قابل توجهی از کسانی که در این کار خیره هستند، شغل‌شان را از دست داده‌اند و سرمایه‌گذاری هم تقریباً به صفر رسیده است.

نیست و این عدم شفافیت باعث می‌شود به این طرح‌ها خوش‌بین نباشیم.

امیر گیلان‌پور

مدیرعامل کلاسه

بچه‌ها را فراری ندهیم

فرض کنید یک شرکت آی تی می‌خواهد خدماتی را ارائه دهد و فرضاً اینترنت بدون محدودیت و سریع هم داشته باشد. او هر خدماتی که ارائه دهد، باید مشتری نهایی او هم به این اینترنت دسترسی داشته باشد، وگرنه داشتن اینترنت باکیفیت فقط برای کسب‌وکارها عملاً بی‌معناست. از جزئیات این طرح هم اطلاعی نداریم و نمی‌دانیم قرار است چه اتفاقی بیفتد. در نوا استان گیلان هم همکاران ما اطلاعی از جزئیات این طرح ندارند، اما همان اینترنتی را استفاده می‌کنیم که همه در حال استفاده از آن هستند.

این مشتریان هستند که باید به اینترنت بدون محدودیت دسترسی داشته باشند و کسب‌وکارها دقیقاً از همین نقطه ضربه می‌خورند. یعنی سرویس و خدماتی که ارائه می‌دهند، دقیق و درست به دست مصرف‌کننده نهایی یا مشتری نهایی نمی‌رسد و به همین دلیل است که ضعیف و ضعیف‌تر شده‌اند. فکر نمی‌کنم شرکتی وجود داشته باشد که در محدودیت‌های اخیر اینترنت با مشکل مواجه نشده باشد و آسیبی متوجه او نباشد. همه به نوعی از این محدودیت‌ها آسیب خورده‌اند و ضررهایی را تجربه کرده‌اند. تمام کسانی که در حوزه فناوری فعالیت می‌کنند، هست و نیست‌شان به اینترنت مربوط است و باید راهی اندیشیده شود؛ چراکه اینترنت به‌عنوان زیرساخت امروز دیگر کالای لوکس نیست و جزئی از زندگی روزمره ماست. در هفته‌های گذشته شاهد قطعی گسترده اینترنت بودیم. سرورهایی که در تهران داشتیم، از کار افتادند و سرویس‌های ما به مشتریانمان دچار اختلال شد. شنیدیم که بسیاری از شرکت‌های دیگر هم دچار همین گرفتاری شده‌اند. مشکلات بسیاری در تراکنش‌های مالی شرکت‌ها به وجود آمد. شرایط اقتصادی برای حفظ نیروهای نخبه در کشور بسیار سخت شده است. در تمام دنیا شرایط برای نخبگان خوش فکر ما به شکل ایده‌آل فراهم است. باید شرایطی را فراهم کنیم که از ثبات برخوردار باشد و این نیروها بتوانند بمانند. آنها دوست دارند در ایران بمانند، اما نباید مجبورشان کرد که از کشور بروند. اینها افراد مولدی هستند که می‌توانند کسب‌وکار راه بیندازند. اما با شرایطی که ایجاد شده، به فکر مهاجرت و جذب شدن در کسب‌وکارهای خارجی هستند. صنعتی مانند دیجیتال مارکتینگ در ایران نفس‌های آخرش را می‌کشد و با محدود شدن شبکه‌های اجتماعی و بیکار شدن افراد متخصص این حوزه، شرایط برای این افراد هر روز سخت‌تر و سخت‌تر می‌شود و باعث می‌شود میل به مهاجرت در افراد متخصص و خوش فکر افزایش یابد.

مهم است که مهاجرت نیروهای نخبه بسیار جدی گرفته شود و افرادی که این‌گونه تصمیمات را می‌گیرند، باید خودشان را جای این جوانان بگذارند. باید خودشان را جای کسانی بگذارند که کسب‌وکاری را راه انداخته‌اند و در حال گرداندن یک بیزینس هستند.

مهدی خدادادی

بنیان‌گذار دکتر ساینا

مهم کاربر است، نه ما

برای شرکت‌هایی مانند ما که مدل B2C هستیم، داشتن اینترنت بدون محدودیت دردی را دوا نمی‌کند. ما به اینترنت بدون محدودیت برای کاربران نیاز داریم



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





درباره ویکی هولوب زنی موفق در صنعت مردانه

صنعت نفت و گاز همیشه در دنیا صنعت مردانه‌ای تلقی می‌شده، ولی ویکی هولوب توانست اولین مدیرعامل زن یک شرکت بزرگ نفتی آمریکایی شود. هولوب در سال ۱۹۶۰ در بیرمنگام آلاباما در ایالات متحده آمریکا به دنیا آمد. در سال ۱۹۷۷ از دبیرستان مک آدوری فارغ التحصیل شد و در دانشگاه آلاباما در رشته مهندسی معدن با تمرکز بر سوخت و منابع معدنی تحصیل کرد و در سال ۱۹۸۱ مدرک لیسانس خود را کسب کرد. او کارش را از شرکت «سیستز سروایس» آغاز کرد و روی سکوی نفتی می‌سی‌سی‌پی فعال بود. این شرکت در سال ۱۹۸۲ توسط شرکت نفتی بزرگ «اکسیدنتال پترولیوم» خریداری شد. هولوب مراحل ارتقا را در شرکت طی کرد و مدیریت او در بخش‌های مختلف بسیار مورد توجه قرار گرفت. در سال ۲۰۰۵ او مدیر توسعه در غرب تگزاس و جنوب شرقی نیومکزیکو شد. در ماه می ۲۰۱۵، مدیر اجرایی عملیات در خاورمیانه، آمریکای لاتین و ایالات متحده شرکت بازنشسته شد و هیئت‌مدیره تصمیم گرفت، هولوب را بر اساس شایستگی‌ها و اقدامات موفقیت‌آمیزش به این مقام منصوب کند. در دسامبر ۲۰۱۵ هولوب به‌عنوان رئیس جهانی و مدیر عملیاتی اکسیدنتال، با نظارت بر عملیات میانی، شیمیایی و نفت و گاز شرکت منصوب شد. این مسئولیت‌ها آنچنان بزرگ و مهم بود که همه مطمئن شدند او بهترین انتخاب برای مدیریت یک شرکت نفتی بدین عظمت و بزرگی است. زمانی که در آوریل ۲۰۱۶ به‌عنوان رئیس و مدیرعامل این شرکت منصوب شد، هولوب اولین زنی بود که رئیس یک شرکت نفتی بزرگ آمریکایی می‌شد.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



هنر دنیای بیکرانی است که هر بخشی از محصولات آن برای مخاطب‌های خاص خود جذاب و خواستنی است. برخی از افراد به هنر مدرن هستند و دائماً به دنبال محصولات جدیدی می‌گردند که تا به حال وجود نداشته است. اما برخی به دنبال کارهای هنری قدیمی هستند تا رنگ و بوی آن روزگار را تجربه کنند. مریم معظمی، استاد قلم‌زنی و رزین است که تا کنون علاوه بر تولید محصولات خاص رزین و قلم‌زنی، شاگردان بسیاری در این حوزه پرورش داده است. معظمی متولد سال ۱۳۵۸ در اراک، در همین شهر ساکن است. او مدرک کارشناسی علوم تربیتی مدیریت آموزشی دارد و به مدت هشت سال در مدارس تدریس می‌کرده است. همزمان با دوره‌های قلم‌زنی آشنا می‌شود. خودش می‌گوید در ساعات بین کلاس مدرسه، به کارگاه آموزشی قلم‌زنی می‌رفته و مدرک قلم‌زنی را از سازمان فنی و حرفه‌ای گرفته و در این زمینه کارش را آغاز کرده است. اما پس از سال‌ها اتفاق تلخ فوت همسرش باعث می‌شود سال‌ها هیچ فعالیتی نداشته باشد. معظمی می‌گوید بعد از مدتی هنر مرا نجات داد و مجدداً شروع به کار قلم‌زنی کرد. بعد از راه‌اندازی صفحه اینستاگرام مشتریانش نیز بیشتر شدند و کم‌کم کار رزین را نیز به محصولاتش افزود و آموزش آنلاین و حضوری رزین را نیز آغاز کرد که با استقبال بسیاری مواجه شد.

درباره کسب و کارتان توضیح می‌دهید؟

من تولیدکننده محصولات رزین و قلم‌زنی هستم و در هر دو هنر تدریس آنلاین و حضوری دارم. محصولات به صورت سفارشی تولید می‌شوند و طرح‌های خاص و یکتایی دارند. تابلو، بشقاب و ظروف قلم‌زنی تولید می‌کنم و ظروف و زیورآلات رزینی نیز می‌سازم. صفحه اینستاگرامی دارم که آموزش‌ها، نکات و طرح‌های جدید محصولات را به مخاطبانم عرضه می‌کنم و تلاش دارم کیفیت محصولاتم مخاطب را راضی نگه دارد. سفارش‌هایم به نحوی است که می‌تواند درآمد قابل قبولی برایم داشته باشد و البته بسیاری از شاگردانم توانسته‌اند با یادگیری این هنرها کسب درآمد کنند.

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

من در ابتدا هنر را برای دل خودم آغاز کردم؛ مخصوصاً که همزمان در دبیرستان تدریس هم می‌کردم. اما کم‌کم استقبال اطرافیانم باعث شد به فکر فروش محصولات بیفتم. قلم‌زنی هنر خاصی است و طرفداران آن نیز خاص هستند، مخصوصاً اگر افرادی به دنبال طرح‌های خاص و تک باشند، حتماً به سمت سفارش محصولات قلم‌زنی می‌روند و محصولاتی سفارش می‌دهند که علاوه بر کارایی و یادآوری هنر قدیم ایرانی، حکم سرمایه‌گذاری نیز داشته باشد. اما در رزین مشتریان متفاوت‌اند؛ آنها طرفدار محصولات مدرن و خاص با شکل و شمایل باورنکردنی

هزینه‌سنگین فیلتر شدن اینستاگرام

گفت و گو با مریم معظمی که در قلم‌زنی و کار با رزین هم محصولات هنری دارد و هم هنر جو آموزش می‌دهد

بیمه دیجیتال؛ بستری برای معرفی کسب و کارها و چهره‌های تاثیرگذار بیمه و اینشورتک ایران

ورود کسب و کارهای متنوع و نوآور به حوزه بیمه دیجیتال و اینشورتک، از یک سو و مشکلات آنها از سوی دیگر، ما را بر آن داشت که انتشار ماهنامه‌ای با عنوان «بیمه دیجیتال» را در مجموعه راه‌کار شروع کنیم و نگاهی عمیق‌تر و تخصصی‌تر به این بخش داشته باشیم.



bimeyedigital.ir





آیا سازمان شما مکانی عادلانه برای موفقیت و پیشرفت زنان و مردان است؟

چگونه مدیر شوم؟

از زنان چند سال پیش خواهان ارتقای شغلی و پیشرفت‌اند و یکی از فاکتورهای آزردهنده‌ای که این روزها بیشتر خود را نمایان می‌کند، ابهام سنج‌های پیشرفت برای زنان در محیط کار است. گویا هرگز این سنج‌ها به صورت مشخص برای زنان تعریف نشده‌اند. این گزارش اضافه می‌کند که این ابهام و چالش دردناک‌تر می‌شود، وقتی که زنان با مخالفت‌های اجتماعی و فرهنگی در مسیر پیشرفت نیز مواجه می‌شوند. گویا جاه‌طلبی و اشتیاق به پیشرفت در محیط کار، یک عامل مضموم برای زنان است و مبارزه با این نگاه اجتماعی، انرژی زیادی از زنان هدر می‌دهد.

و دردناک‌تر اینکه اگر زنان بر این چالش فائق شوند، تازه به سد ابهام فاکتورهای پیشرفت برخورد می‌کنند. این سد به دلیل ابهام، نه قابل رؤیت است و نه قابل تعریف و نه قابل حل کردن. به همین دلیل است که بعد از سال‌ها مطالعه در باب پیشرفت زنان در محیط کار، به‌عنوان یکی از مهم‌ترین موانع مسیر مطرح می‌شود.

اما شاید حل کردن این مسئله با مشاهده و آزمایش معکوس چندان مشکل نباشد. اگر به دنبال ساختن یک سازمان عادلانه هستید، لطفاً از امروز به این مسئله دقت کنید و به پرسش‌هایی که در ادامه می‌آیند، پاسخ دهید. آیا در سازمان شما، مردان باتجربه کمتر نسبت به همکار زن خود، مدیر می‌شوند؟ آیا مدیران مرد شما تحصیلات کمتری از زنان همکار خود دارند؟

کیفیت انجام وظایف محوله به زنان در سازمان شما، بالاتر از کیفیت وظیفه‌ای که به صورت شخصی به مدیر مرد می‌سپارید، نیست؟ سؤالات بسیاری وجود دارد که ما می‌توانیم با فکر کردن به آنها، چالش‌های این مسیر را شناسایی کنیم تا سازمان عادلانه‌ای بسازیم.

هر ساله گزارش مفصلی پیرامون وضعیت زنان در محیط کار و چالش‌های رسیدن به مناصب بالای سازمان از سوی موسسه مشاوره مدیریت مک‌کنزی ارائه می‌شود.

امسال اما در بخشی از این گزارش، سؤال مهمی به نقل از یک خانم کارمند مطرح شده که مضمون آن این است: «سؤال همیشگی من این است که برای پیشرفت، ارتقا و انتخاب شدن به‌عنوان مدیر، دقیقاً باید چه اقدامی انجام دهم؟»

این پرسش ساده نشانگر یک گسل بزرگ ذهنی و اجتماعی و فرهنگی در سازمان‌هاست. سازمان‌های ایرانی و غیر ایرانی هیچ‌کدام پاسخ مشخص عملی برای این سؤال ندارند.

شاید در تئوری یا در فرایند ارزیابی شایستگی‌های فردی، فاکتورهای مشخص و شفاف برای سنجیدن توان و قابلیت نیروی کار خانم وجود داشته باشد، اما لایه‌های پنهان اجتماعی و فرهنگ سازمانی، بسیار قوی‌تر از شاخص‌ها و امتیازات فرایند گزینش و ارزیابی عمل می‌کنند.

این سؤال مهم، جواب پیچیده‌ای دارد. اگر برای مردان نظم سازمانی، تخصص، همکاری تیمی، هوش اجتماعی، قدرت مذاکره، مسئولیت‌پذیری و تمام‌کننده بودن در کارها شاخص‌های لازم و کافی برای ارتقا باشند، همین شاخص‌ها برای زنان لازم و غیرکافی هستند. اما عامل دیگر چیست؟

ذهن‌تان را از برداشت‌های جنسیت‌زده خالی کنید. در سازمان‌هایی که امنیت جنسی برای همه زنان برقرار است و هیچ‌گونه چالش و تعرض جنسی نیز در سازمان دیده نمی‌شود و هر دو جنس در امنیت و احترام کامل همکاری می‌کنند، باز هم این سؤال مهم مطرح است.

در این گزارش نقل شده که زنان امروزی بیشتر

نمایشگاه‌ها می‌شود. گویا هنرمند صنایع دستی، به‌خاطر احتیاج و از سر ناچاری محصولی تولید کرده و نیازمند دلسوزی است. در حالی که کار هنری از عشق به خلق سرچشمه می‌گیرد و هنرمند لایق احترام و ارزش است.

هستند که خلق آن فقط با رزین امکان دارد. شاید یافتن نقطه مشترک علاقه خودم و طرفداران این دو هنر جرقه‌ای شد که کسب‌وکارم را آغاز کنم.



فاطمه طالبی پور

Fatima.pour@gmail.com

تا به حال سرمایه‌گذار داشته‌اید؟

در نظر دارم سرمایه‌گذاری در اراک پیدا کنم تا بتوانیم مرکزی برای فروش مواد اولیه و ابزارهای هنری در این شهر تأسیس کنیم. مطمئنم وجود مراکز فروش ابزار و متریال هنری در شهرستان‌ها به شرط کامل بودن سبد محصولات و منصفانه بودن قیمت، بسیار پر بازده خواهد بود.

چه مشکلاتی برای رسیدن به چشم‌اندازها و اهداف خود دارید؟

فیلتر شدن اینستاگرام به معنی مرگ کسب‌وکارهای ما بود. هزینه‌های تبلیغات هدر رفتند و عملاً همه سفارش‌های ما متوقف شدند و البته امید به رونق فعالیت‌های آینده هم از بین رفت. آموزش‌های آنلاین به بسیاری از خانم‌ها، همچنین خود من کمک کرده بود تا مهارت‌ها را یاد بگیریم و محصولات متنوع و قابل رقابت برای عرضه در بازار داخلی و خارجی تولید کنیم که متأسفانه این دنیای مفید برای ما از بین رفت. از سمت دیگر امکانات دولتی وجود دارد، ولی حقیقتاً بی‌فایده هستند. امکانات نمایشگاهی برای صنایع دستی وجود دارد، اما ارزش خاصی برای این هنرها قائل نیستند و به نحوی با هنرمندان صنایع دستی برخورد می‌شود که افراد ترجیح می‌دهند محصولاتشان را به شکل دیگری ارائه دهند.

من تولیدکننده و مدرس دو هنر مختلف هستم که کلاس‌های حضوری‌ام را در شهرستان اراک برگزار می‌کنم. در نظر دارم سرمایه‌گذاری در اراک پیدا کنم تا بتوانیم مرکزی برای فروش مواد اولیه و ابزارهای هنری تأسیس کنیم

به هنرجویان عرضه کنم. البته وجود صفحه‌های اینستاگرامی برای این خریده‌ها خوب بود و بسیار برای ما هنرمندان شهرستانی کارگشا بود. اما اکنون با اختلافات ایجاد شده، باز مجبور به خریده‌های گران و ناقص هستیم. همچنین علاقه‌مندم نمایشگاه‌های دائمی برای فروش محصولات هنری نیز برگزار کنم، چون متأسفانه برخورد بسیار بدی با کسب‌وکارهای هنری شهرستانی در



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

چه توصیه‌ای به

زنانی دارید که مانند شما می‌خواهند کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کنند؟

توصیه می‌کنم دلسرد نشوند. اگر در ابتدای مسیر فروش نداشتند، اصلاً دلسرد نشوند و اگر فروش داشتند و اطرافیان با تمسخر با این نحوه کار برخورد کردند، باز هم دلسرد نشوند. اگر هنرمندند و خلق می‌کنند، بدانند که جاودانه می‌شوند و سال‌های بعد که نبودند، اثری جاودان در دنیا خواهند داشت. حس آرامش و خلقی که اثر هنری به فرد می‌دهد، هرگز از دست ندهند.





عکس: پریا امیرحاجلو



سومین جذب سرمایه
بزرگ استارت‌آپ‌های
سلامت در ۲۰۲۳

«پارادایم» تحقیقات بالینی را تغییر می‌دهد

«پارادایم»، پلتفرم داده‌های آزمایش‌های بالینی و تطبیق بیمار، با هدف ارائه دسترسی به تحقیقات برای تقویت جذب بیمار و سرعت بخشیدن به توسعه دارو است. این شرکت توسط آرچ ونچرز پارتنرز طراحی و با جنرال کاتالیست تلفیق شد. پارادایم سال گذشته «دیپلنز»، یک پلتفرم فناوری استخدام بیماران آزمایشی بالینی متمرکز بر سرطان‌شناسی را با مبلغی نامشخص خریداری کرد. جذب سرمایه سری A پارادایم، پس از جمع‌آوری ۳۷۵ میلیون دلاری «مونوگرام هلت» و دور ۳۰۰ میلیون دلاری «شیفت‌کی»، سومین دور بزرگ تأمین مالی در مراقبت‌های بهداشتی تاکنون در سال ۲۰۲۳ است. این شرکت قصد دارد از تأمین مالی برای گسترش پلتفرم موجود خود و گسترش مشارکتش با سیستم‌های بهداشتی و شرکت‌های علوم زیستی استفاده کند. کنت تولک، مدیرعامل پارادایم سابقه طولانی در علوم زیستی دارد و بیش از ۲۵ سال را صرف نظارت بر توسعه دارو و آزمایش‌های بالینی در شرکت‌های مراقبت‌های بهداشتی کرده است. او از نزدیک متوجه ناکارآمدی‌های فرایند کارآزمایی بالینی فعلی شده است. به گفته او: «پروژه آزمایش‌های بالینی سال‌ها طول می‌کشد و آنچه به‌ویژه ناامیدکننده بود، این بود که پدرم بر اثر تومور مغزی فوت کرد و چندین عضو خانواده‌ام مبتلا به سرطان هستند. اگر بسیاری از این داروها می‌توانستند سال‌ها زودتر به بازار بیایند، پدرم را از دست نمی‌دادم. پس به این فکر کنید جان چند انسان را می‌شود نجات داد، اگر فقط کمی سریع‌تر باشیم.» ایده پشت پارادایم این است که یک اکوسیستم تحقیقات بالینی مقیاس‌پذیر و مبتنی بر فناوری بسازد تا با ناکارآمدی‌ها مقابله کند و بیماران بیشتری را قادر سازد به تحقیقات بالینی دسترسی داشته باشند تا زمان بندی و هزینه را کاهش دهد. پلتفرم پارادایم برای کاهش بار عملیاتی پزشکان و سازمان‌های ارائه‌دهنده مراقبت‌های بهداشتی و بهبود دسترسی بیماران طراحی شده است.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

تنظیمات بقا

گفت‌وگو با کیانوش جعفری، بنیان‌گذار «کهرباتراشه» که از تمایزش برای سرمایه‌گذاری و هم‌افزایی با استارت‌آپ‌ها می‌گوید

«کهرباتراشه» یکی از شرکت‌های با سابقه در تولید تجهیزات پزشکی است که از یک هسته مهندسی سه‌نفره متولد شده و به گفته کیانوش جعفری، بنیان‌گذار آن، سال‌های ابتدایی این شرکت به شکل ارائه خدمات گذشت تا در نهایت با دریافت یک پیشنهاد پایه عرصه تولید محصول در حوزه تجهیزات پزشکی گذاشتند و در یک مسیر ۲۵ ساله، حالا او تنها بازمانده آن هسته اولیه است و معتقد است ادامه دادن و ناامید نشدن، شرط بقاست.

آقای جعفری لطفاً درباره کهرباتراشه برایمان بگویید؛ کار از کجا و چه سالی شروع شد؟

کهرباتراشه یک شرکت ۲۵ ساله است. سه دانشجوی بودیم که آن را راه‌اندازی کردیم. در ابتدا، ایده کهرباتراشه این بود که برای خودمان کار کنیم، به همین خاطر نیازسنجی نکرده بودیم و نمی‌دانستیم قرار است چه محصولی را تولید یا چه خدمتی را ارائه دهیم. به این پرسش‌ها پاسخی نداده بودیم و اولین سال‌های فعالیت کهرباتراشه صرف پاسخ به این پرسش‌ها شد. ما فعالیت‌های بسیار زیادی داشتیم که به شکست انجامیدند یا موفقیت‌های کوتاه و ناپایداری داشتند، ولی در نهایت راه‌مان را پیدا کردیم و وارد بازار تجهیزات پزشکی شدیم. برای اولین بار در سال ۱۳۸۳، یعنی تقریباً پنج سال پس از افتتاح شرکت، توانستیم سیستم‌های احضار پرستار را در بیمارستانی نصب کنیم و از آن زمان تاکنون فضای

مهندسی‌ای که در شرکت وجود داشت، همچنان پررنگ است و محصولات ما همیشه در حال بهبود، به‌روزرسانی، طراحی و ایجاد مدل‌های جدید است و تا امروز توانسته‌ایم حدود ۷۰۰ بیمارستان را در کشور و منطقه تحت پوشش درآوریم. البته فعالیت در زمینه صادرات را به‌تازگی شروع کرده‌ایم. خوشبختانه مسیر ۲۵ ساله‌ای که طی شد، بر اساس خط‌رگرسیون موجود، صعودی بوده است.

درباره مدل ورودتان به بازار تجهیزات پزشکی بیشتر توضیح می‌دهید؟

ما سه نفر از فارغ‌التحصیلان گرایش‌های مختلف مهندسی برق دانشگاه تهران بودیم؛ من گرایش کنترل خوانده بودم و دوستان دیگر در گرایش‌های مخابرات و قدرت تحصیل کرده بودند. این دوستان از ابتدا تا اواسط کار در کنار ما بودند، ولی شرایط به‌گونه‌ای رقم خورد که در حال حاضر، فقط من از

اعضای هیئت‌مؤسس در مجموعه مانده‌ام. رابطه دوستانه همچنان ادامه دارد، ولی همکاری کسب‌وکاری به شکل گذشته نیست.

ارتباط الکترونیک با تجهیزات پزشکی از آنجا شکل گرفت که ما پروژه‌های بسیاری را انجام می‌دادیم و شرکت ما کاملاً پروژه‌محور بود؛ یعنی برای شرکت‌ها و افراد دیگری که به ما پروژه‌ای ارجاع می‌دادند، طراحی می‌کردیم. در یکی از همین پروژه‌ها و بعد از چند سال فعالیت، یکی از دوستان، پروژه‌ای را مطرح کرد و متوجه شدیم که چنین نیازی در بازار وجود دارد و سال‌هاست که برخی سیستم‌های تجهیزات پزشکی اصلاً به‌روز نشده‌اند و نیاز کارفرما و بیمارستان‌ها را پاسخ نمی‌دهند؛ توانایی‌های ما با این نیاز مطابقت داشت و شروع به تولید محصول کردیم که یکی دو سال طول کشید تا بتوانیم اولین تأییدیه را بگیریم و اولین مشتری با ما قرارداد ببندد و بعد از آن تاکنون ارتقای کیفیت محصول ادامه دارد و برای گرفتن استانداردهای به‌روز جهانی که



نگاهی به بازار تجهیزات پزشکی کودکان آینده چگونه خواهد بود؟

طبق تحقیقات انتظار می‌رود ارزش بازار تجهیزات پزشکی کودکان تا سال ۲۰۳۰ به ۳۰ میلیارد دلار برسد. این بازار با داروها و درمان نوزادان سروکار دارد. این بازاری است که نوزادان را از بدو تولد تا ۲۱ سالگی درمان می‌کند. امروزه بسیاری از بیماران می‌توانند از طریق دستگاه‌های پزشکی زندگی کاملی داشته باشند. نوآوری و پیشرفت در بخش سلامت نتایج مثبتی را در زندگی بیماران به همراه دارد. حتی بیماری‌های مزمن نیز از طریق این دستگاه‌های پزشکی قابل کنترل هستند.

تجهیزات پزشکی بسیاری برای کودکان وجود دارد که از دوران نوزادی برای محافظت از نوزادان مورد استفاده قرار می‌گیرد. شیوع بیماری‌های کودکان توجه را به بازار تجهیزات پزشکی کودکان معطوف کرده است. نیاز به درمان این بیماری‌ها در سنین پایین به کودکان کمک می‌کند تا زندگی سالمی سرفه، آسم، لوسمی، ابله مرغان، لایم و ذات‌الریه از بیماری‌های شایع کودکان هستند. این بیماری‌های عفونی سالانه جان بیش از ۸۰ هزار کودک زیر پنج سال را می‌گیرد. نیاز به کنترل چنین بیماری در مراحل اولیه زیاد است. با توجه به این عوامل، تقاضا برای بازار تجهیزات پزشکی کودکان در حال افزایش است. هم‌گویی کووید ۱۹ به تغییرات غیرمنتظره در صنایع جهانی منجر شد. همچنین بازار تجهیزات پزشکی کودکان در این مدت با چالش‌هایی مواجه شد. تعداد مراجعه‌کنندگان به پزشکان اطفال در این دوره کاهش یافته است. محدودیت‌ها و قرنطینه‌ها درمان‌های کودکان را به تعویق می‌اندازد. همچنین زنجیره تأمین داروهای بازار اطفال تحت تأثیر این همه‌گیری قرار گرفته است.

با این حال، تحقیقات در صنعت تجهیزات پزشکی کودکان در این دوره افزایش یافته است. تحقیقات بیشتر در بازار تجهیزات پزشکی کودکان به تغییرات مطلوب بسیاری در بازار درمان کودکان خواهد انجامید. نوآوری و راه‌اندازی درمان‌های جدید برای رشد کلی بازار مفید خواهد بود.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

که مجموعه ما درک درستی از شروع کسب‌وکار در سن جوانی را داشته و تجربه کرده و توانایی سرمایه‌گذاری را هم دارد، بد نیست که دوستان اگر ایده‌ای دارند، با ما مطرح کنند، شاید به نقطه سرمایه‌گذاری برسیم. دست‌کم برای انتقال تجربه و کمک فکری قول صد درصد می‌دهیم که بدون هیچ چشم‌داشتی این کار را انجام دهیم. ممکن است شرایط به‌گونه‌ای پیش برود که ما بتوانیم شریک هم باشیم.

چقدر خوب می‌شود این رویکرد شما گسترش یابد و شرکت‌های باتجربه دیگر هم با این مدل همراه شوند. شرایط شما برای گزینش و انتخاب استارت‌آپ برای سرمایه‌گذاری چیست؟

موضوعی که در گزینش استارت‌آپ و سرمایه‌گذاری برای ما مهم است، بیش از هر چیز هم‌افزایی ما و آن استارت‌آپ است. بعد از اینکه تیم خوب، ایده خوب، نیازسنجی درست و جذب سرمایه مطلوب شکل بگیرد، در نهایت به چالش مهمی برمی‌خوریم که آن گرفتن مجوزها، سازمان‌های نظارتی، اداره کل تجهیزات پزشکی و سازمان غذا و دارو است. این در حالی است که وزارت بهداشت به تعطیل کردن استارت‌آپ‌ها در کشور شهره شده است. ما تجربه ربع قرن در این زمینه داریم و هر کمکی از دست‌مان بر بیاید، دریغ نمی‌کنیم.

شکل سرمایه‌گذاری شما چگونه خواهد بود؟ این ارتباط چگونه باید شکل بگیرد؟ با صاحبان کسب‌وکارهای نوآور که مانند شما تجربه دارند، در این باره چه صحبتی دارید؟

از نظر من کمترین حدش انتقال تجربه است. شاید جوانان ما نرسیده‌اند یا هم‌صنفی‌های ما با مالیات و داریایی و قانون کار و تأمین اجتماعی سروکله می‌زدند و فرصت نکردند که به سراغ جوانان بروند. این ارتباط باید قوی‌تر شود. گاهی نیم‌ساعت صحبت کردن با کسی که صاحب کسب‌وکار است و تجربه دارد، گره‌هایی را باز می‌کند که در حالت عادی به شش ماه تلاش نیاز دارد. انتقال تجربه باید از هر طریقی انجام شود و من از جوانان دعوت می‌کنم که آنها هم این موضوع را پیگیری کنند و بدون ترس و نگرانی از سوءاستفاده، ایده‌هایشان را مطرح کنند. اطلاعات تماس ما در وب‌سایت KT-Co.com موجود است و منتظر ارتباط با دوستان هستیم. در رابطه با صاحبان کسب‌وکار هم باید بگویم به‌شخصه این تجربه را دارم که معمولاً وقتی درباره مدل‌های رشد صحبت می‌شود و الگوهای سرمایه‌گذاری تحقیق و توسعه را بررسی می‌کنند، می‌گویند ۷۰ درصد کل سرمایه‌گذاری تحقیق و توسعه را در کسب‌وکار فعلی و برای ارتقای مدل‌ها و موتورهایی که همین کسب‌وکار را پیش می‌برند، سرمایه‌گذاری کن و ۲۰ درصد را در حوزه‌های مشابه و ۱۰ درصد باقی‌مانده را در جایی متفاوت. حداقل کاری که صاحبان کسب‌وکار می‌توانند انجام دهند، این است که ۱۰ درصد هزینه تحقیق و توسعه را در حوزه‌های نوینی که ناآشنا و فناوری‌هایی که به‌روز است، سرمایه‌گذاری کنند و شاید خوب باشد که ۲۰ درصد حوزه‌های مشابه هم صرف این موضوع شود. همین رویکرد می‌تواند خون دوباره‌ای در رگ‌های اکوسیستم جاری کند.

تماس بگیرد، به تقاضای او پاسخ بدهیم. این خودش هدف بدی نیست و وقتی که سیکل رونق شروع بشود، خیلی جلوتر خواهیم بود. خیلی از رقبا از بین رفته‌اند و می‌توانیم اتفاقات خوبی را رقم بزنیم.

این نکته مهم است که در برخی موارد، تنظیم درست، تنظیم رشد نیست، بلکه تنظیم بقاست! در کسب‌وکار همیشه این دشواری وجود دارد و کارآفرین گاهی آرزو می‌کند که ای کاش یک کارمند بودم و حقوق بخورنمیری داشتم که امورم را می‌گذراندم و این همه دغدغه، مسئولیت و دشواری را متحمل نمی‌شدم. به نظر من کسی که تاب مواجهه با این واقعیت را ندارد، دیر یا زود از کسب‌وکار بیرون می‌رود و اصطلاحاً آدم این کار نیست. باید بی‌ذیریم سختی در بطن این پروسه وجود دارد و نالیدن هم دردی را دوا نمی‌کند.

برگردیم به کهریاترانشه. کمی از محصولاتتان برای ما بگویید. اولین دستگاهی که تولید کردید، چه بود؟

قدیمی‌ترین محصول ما سیستم احضار پرستار است؛ سیستمی که برای ارتباط مریض و پرستار در بخش‌های بیمارستانی استفاده می‌شود که از اساس ممکن است ساده به نظر برسد، ولی امروزه در تمام دنیا، قابلیت‌های زیادی را از آن انتظار دارند که حتی با آخرین فناوری‌های روز، پیاده‌کردن بعضی از قابلیت‌ها کار آسانی نیست. محصول دیگر ما، سیستم اعلام کد بیمارستانی است. در بیمارستان‌ها به دلایل مختلف به کسانی نیاز داریم که در حین انجام وظیفه محل ثابتی ندارند و باید آنها را در زمان خیلی کوتاه و در محلی خاص فراخوانی کنیم و این سیستم ما را در انجام این هدف یاری می‌کند.

سومین محصول، سیستم سرگرمی اطلاعاتی بیمار و کادر درمان است که به‌صورت ترمینال‌های تاج اسکرین در اختیار بیمار و کادر درمان است. از طریق این سیستم می‌توانیم سرگرمی، پرونده‌های پزشکی و بسیاری از پروسه‌ها و فرایندهای داخلی بیمارستان را انجام دهیم.

در این مسیر در حال حرکت هستیم و در واحد تحقیق و توسعه فعالیت چشم‌گیری داریم و پذیرای هر نوع همکاری از جمله طراحی سخت‌افزار و نرم‌افزار در واحد تحقیق و توسعه هستیم. در شرکت ما غلبه سخت‌افزار به نرم‌افزار همیشه وجود دارد. درست است که آی‌تی و برنامه‌نویسی بخشی از کار ما بوده، ولی بیشتر طراحی‌ها سخت‌افزاری بوده است. ما از ساده‌ترین نوع همکاری، یعنی واگذاری پروژه‌های تحقیق و توسعه تا شراکت در محصولات خاص آماده همکاری هستیم و علاقه بسیاری به سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و استارت‌آپ‌ها داریم و با جوان‌ها ارتباط خیلی خوبی می‌گیریم. از آنجا که ما را یاد ۲۵ سال گذشته خودمان می‌اندازند، درک خوبی نسبت به هم خواهیم داشت.

یکی از شکایتهای رایج استارت‌آپ‌ها در حوزه سلامت این بود که سرمایه‌گذاران با رویکرد مالی و سودآور دست به عمل می‌زنند و کسانی که با علاقه شخصی وارد این کار شده‌اند و زمان مفید جوانی‌شان را صرف این کار می‌کنند، نمی‌توانستند با این قضیه کنار بیایند. از آنجا

در بازارهای صادراتی مورد نیاز است، تلاش می‌کنیم. ما از بچه‌های مهندسی بودیم که شرکت را تأسیس کردیم. بخش فنی مهندسی و بخش تحقیق و توسعه ما پیش‌برنده شرکت است و این روند دائمی، مزیت رقابتی ما محسوب می‌شود.

بیایید مقایسه‌ای کنیم بین امروز و ۲۵ سال گذشته. شما در آن زمان هم در فضای نوآوری فعال بودید. شرایط امروز را برای راه‌اندازی کسب‌وکار نسبت به ۲۵ سال پیش چطور ارزیابی می‌کنید؟

شرایط که به مراتب مساعدتر از آن زمان است. حتی با تمام محدودیت‌ها و گرفتاری‌های امروز باز هم شرایط قابل مقایسه نیست. مشکل اینجاست که ما راه‌اندازی کسب‌وکار را کار ساده‌ای فرض می‌کنیم. موفق شدن در راه‌اندازی یک کسب‌وکار و اشتغال‌زایی برای

چندین نفر، با وجود اینکه اصلاً مسیر آسانی نیست، لذت زیادی دارد و راهی است که به رفتنش می‌ارزد. مسیری که ریسک و ابهام و شکست در آن بسیار است، ولی کار بزرگ برای انسان‌های بزرگ است. اگر قرار باشد به نتیجه دلچسبی دست پیدا کنیم و از آنچه گذشته است، با رضایت و لبخند یاد کنیم، باید انتظار روزهای سخت و رسیدن به بن‌بست‌ها را داشته باشیم. تحمل شکست‌های اولیه بسیار دشوار است، من منکر این دشواری‌ها نمی‌شوم، ولی لازم است! هیچ کسب‌وکاری با امتحان اولین ایده به موفقیت نمی‌رسد و اگر برسد، برای من بسیار تعجب‌آور خواهد بود. هر کسب‌وکاری قاعدتاً نیازمند آزمون و خطا و مواجهه با شکست‌هایی است که آن را غنی‌تر کند. بعدها همین شکست‌ها هستند که به پله‌هایی برای رسیدن به موفقیت تبدیل می‌شوند. دوره‌های رونق و رکود پشت سر هم می‌آیند؛ اصولاً تعریف کسب‌وکار موفق این است که در رکود و سختی دوام می‌آورد. چون در آن رکود و سختی‌ها خیلی‌ها از بین می‌روند و وقتی سیکل رونق شروع بشود، کسی که دوام آورده با کسی که در زمان رونق بازار فعالیتی را آغاز می‌کند، خیلی متفاوت است. اگر به گذشته کسانی که در مسیر کسب‌وکار، چه در زمینه واردات، چه تولید و هر چیز دیگری گام برداشته‌اند، توجه کنید، می‌بینید که این یکی از اصول کلیدی کسب‌وکار است. یعنی غیرممکن است که همیشه رشد خطی صعودی داشته باشیم.

به نظر شما مهم‌ترین کاری که باید در شرایط فعلی در کسب‌وکارها به آن توجه شود، چیست؟

تاب‌آوری در شرایط سخت تا زمانی که به شیب بالارونده منحنی برسیم، بخشی از کسب‌وکار است. چه کسی می‌تواند مدعی شود که ۱۰ یا حتی پنج سال کار کردم و این رکود و رونق را ندیدم؟ باید بی‌ذیریم که دوره‌های سخت وجود دارد. این سختی‌ها معمولاً خودساخته نیستند و از محیط به کارآفرین تحمیل می‌شوند که به‌سبب نظم جهانی، تجارت و به هم خوردن معادلات به وجود آمده و گاهی هم بی‌تدبیری‌ها مسبب آن است. در هر حال گریزی از این سختی‌ها نیست و پذیرفتن اینکه این دشواری‌ها همواره وجود خواهد داشت، از اصول کسب‌وکار است. منتها نارضایتی‌هایی هم وجود دارد، مبنی بر اینکه می‌شد شرایط به‌گونه‌ای رقم بخورد که این همه مشکل وجود نداشته باشد. ولی بدانیم که در هر حال این رکود پیش می‌آید و حالا که در شرایط رکود هستیم، باید برای عبور از آن تلاش کنیم و گاهی باید خودمان را به جای رشد در حالت بقا تثبیت کنیم. هدف ما این است که صرفاً بگوییم هستیم! نه اینکه بزرگ شویم. یعنی حتی اگر مشتری یک سال بعد با ما



عباس عین‌علی
abbas.einali@gmail.com



کسب و کاری برای مدیریت زنجیره تأمین مواد غذایی رستوران‌ها

جذب سرمایه زیتی

«زیتی» به دنبال جذب سرمایه و تأمین مالی است تا رستوران‌ها بتوانند زنجیره تأمین مواد غذایی خود را مدیریت کنند.

در یک رستوران مستقل کنترل هزینه‌های زنجیره تأمین مواد غذایی یک چالش همیشگی برای مالکان است و فهرست بلندبالایی از استارت‌آپ‌ها مانند «مارجین‌اج»، «وان‌آردر»، «تاچ‌ریستو»، «پرسی‌تیسست»، «کانورس‌نو»، «فودو» و «اونر دات کام» وجود دارند که راه‌حل‌هایی برای این چالش ارائه داده‌اند. دانه دی سیکو، یکی از بنیان‌گذاران زیتی، با این مشکل از دیدگاهی منحصر به فرد به عنوان یک رستوران‌دار مواجه است. او در فاصله سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ و در دوران رکود اقتصادی ناچار شد یک مکان جدید برای رستوران خانوادگی‌شان باز کند و همه تأمین‌کنندگان مواد غذایی را در محل قرار داد. در آن زمان بود که متوجه شد کنترل این فرایند به فناوری نیاز دارد.

خوشبختانه او کمی در مورد این موضوع اطلاعات داشت. مدیر اجرایی اسنپ که رشد درآمد بین‌المللی شرکت راهبری می‌کند، از این دانش استفاده کرد و با آرک بنز، یکی از بنیان‌گذاران بازار املاک CREXi همکاری کرد تا زیتی را توسعه دهد و رستوران‌های مستقل بزرگ را در شرایطی برابر، از نظر فناوری زنجیره تأمین قرار دهد. آنچه به دست آمد، یک پلتفرم نرم‌افزار پرداخت بود که تراکنش بین رستوران‌ها و تأمین‌کنندگان مواد غذایی را از طریق پرداخت، مقایسه قیمت و ابزارهای کشف فروشنده ساده می‌کند. او به تک‌کراچ می‌گوید: «بهینه‌سازی قیمت نهایی مواد غذایی در آینده کسب‌وکار رستوران تأثیرگذار است. بسیاری از فناوری‌های نوظهور بر سفارش دهی و مدیریت موجودی متمرکز شده‌اند، اما چیزی که به شدت کم است، هوش تجاری واقعی برای کمک به رستوران‌ها در تصمیم‌گیری هوشمندانه‌تر خرید است. این بخش بزرگی از مأموریت ماست.»

زیتی در مارس ۲۰۲۲ پس از دریافت چهار میلیون دلار سرمایه اولیه در اواخر سال ۲۰۲۱ راه‌اندازی شد.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



امیرعلی عرب‌بیادی

Info
@Karangweekly.ir



عکس: پریا امیرحاجلو

صاپست و کدپستی مکمل یکدیگرند

گفت‌وگو با حمیدرضا توکلی، بنیان‌گذار صاپست درباره داستان خلق ایده این کسب‌وکار و اجرای آن

حوالی سال ۱۳۹۴ بود که حمیدرضا توکلی ایده اولیه صندوق الکترونیکی پست را با یکی از دوستانش مطرح کرد. خودش می‌گوید این ایده در ابتدا بسیار خام بود، اما دغدغه‌ای ایجاد شده بود و نمی‌شد از آن گذشت. روزها و ساعت‌ها با دوستش درباره پرورش این ایده فکر می‌کردند. آن زمان توکلی در اصفهان بود و با دوستش اتاقی ۲۰ متری در سالن ساختمان شیخ بهایی شهرک علمی - تحقیقاتی اصفهان گرفت، آن را موکت کرد و تخت سنتی گذاشت تا شب‌ها را نیز همان جا بخوابند.

او می‌گوید وقتی ایده پخته‌تر شد، بوروکراسی‌ها و پیچ‌وخم‌های اداری آنها نیز بیشتر شد. در مقطعی از مسیر، دوستش از ادامه کار انصراف می‌دهد و او به همراه برادرش که به این ایده علاقه‌مند شده بود، مسیر را ادامه می‌دهد. آنها برای شکل‌گیری ایده نیاز داشتند به سامانه شرکت پست متصل شوند و با این ارائه‌دهنده خدمات عریض و طویل دولتی ارتباط بیشتری ایجاد کنند. ارتباط آنها با شرکت ملی پست از سال ۱۳۹۳ - زمانی که طرح خود را در یک برگه A4 برای پست فکس کردند - آغاز شد و همان موقع از آنها خواستند قرار جلسه گذاشته شود. توکلی می‌گوید بعد از جلسه از آنها خواستند پروپوزال و بیزینس پلن بیاورند. شش ماه بعد آنها بیزینس پلن خود را ارائه دادند و شرکت پست نیز شش ماه طول کشید به آنها جواب دهد و این گونه بود که بعد از یک سال به نقطه اولیه رسیدند. این پروسه تا شهریور ۱۳۹۹ که به طور رسمی به ۱۴۰۰ دفتر دولتی و ۱۶ هزار دفتر پیشخوان خدمات شهری و روستایی معرفی شدند، به طول انجامید و پس از طی دوره یک‌ساله اجرای پایلوت، صاپست فعالیت خود را در قالب یک قرارداد رسمی با شرکت ملی پست آغاز کرد. آنچه در پی می‌آید، گفت‌وگوی مفصل کارنگ با حمیدرضا توکلی، ایده‌پرداز صاپست و مدیرعامل شرکت ایده‌بنیان شریف است.

چرا در ابتدای کار تمایل داشتید این ایده را به شرکت پست معرفی کنید؟

دلیل آنکه خواستیم صاپست را به شرکت ملی پست معرفی کنیم، این مسئله بود که شرکت پست بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده خدمات پستی در کشور است و بیشترین حجم مبادلات و مرسولات دولتی و خصوصی از طریق پست انجام می‌گیرد. حتی کسب‌وکارها نیز به دلیل قیمت پایین پست، مرسولات خود را از طریق این شرکت ارسال می‌کنند. علت دیگر نیز این بود که وقتی افراد حقیقی یا حقوقی، نشانی خود را یک بار به شرکت پست که نامه‌های بانکی و قبوض را ارسال می‌کند، اعلام می‌کند. چنانچه آدرس افراد تغییر کرده باشد، حجم زیادی از این مرسولات و نامه‌ها برگشت می‌خورد، زیرا نشانی افراد با آدرس کدپستی (یا کد مکان محور) ثبت می‌شود و با تغییر مکان، شرکت پست

متوجه تغییر آدرس نمی‌شود و حجم زیادی مرسوله برگشت می‌خورد.

ایده صاپست می‌توانست چه کمکی به شرکت ملی پست کند؟

ایده‌ای که ما داشتیم، این بود که به جای اعلام کدپستی برای نشانی پستی، افراد کد یا شناسه صاپستی خود را در سامانه صاپست انتخاب و ثبت کنند و سپس شرح آدرس خود را در سامانه درج کنند. در این صورت افراد با هر تغییر آدرس، می‌توانند به سامانه صاپست مراجعه کرده و تغییرات را به ثبت برسانند.

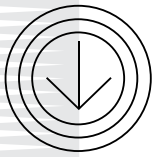
صاپست مخفف صندوق الکترونیکی پست است و هر فرد می‌تواند یک آیدی داشته باشد و این آیدی می‌تواند کد ملی، شماره موبایل یا شناسه‌ای باشد که خود فرد انتخاب

کاربران آیدی را باید در کجا انتخاب و ثبت کنند؟

هر فرد می‌تواند با مراجعه به sapost.ir آیدی مورد نظر خود را انتخاب کند. سپس مشخصات هویتی خود را به همراه کدپستی و آدرس وارد کند. البته ما در سامانه شرح آدرس را بر اساس استاندارد پست به او اعلام می‌کنیم. اما این ویژگی که با تغییر نشانی می‌تواند آدرس اعلام شده را ادیت کند، مزیت اصلی صاپست محسوب می‌شود.

مزیت‌های صاپست در چیست؟

مزیت اصلی صاپست این است برای اولین بار در ایران، یک سامانه از بخش خصوصی به جی‌نف متصل می‌شود.



آموزن سرویس اشتراکی RxPass راه اندازی کرد

در خانه بمان و داروهایت را بگیر

علاوه بر این، داروها را نمی توان به کالیفرنیا، لوتیز یانا، مرلیند، مینه سوتا، نیوهامپشایر، پنسیلوانیا، تگزاس و واشنگتن ارسال کرد. اغلب مردم بدون داروهای حیاتی خود می روند، زیرا نمی توانند آنها را بخرند. مواقع دیگر، مردم برای افزایش عرضه قرص ها به نصف کردن آن متوسل می شوند. به عنوان مثال، اگر آنها برای ۳۰ روز ذخیره قرص داشته باشند، نصف کردن قرص ها به عرضه ۶۰ روزه منجر می شود و به آنها کمک می کند تا در هزینه خود صرفه جویی کنند. این استراتژی معمولاً برای سلامتی شما خوب نیست، زیرا پزشک دُر خاصی را برای شما تجویز می کند. RxPass به مردم این امکان را می دهد که داروهای خود را به راحتی و با قیمت مقرون به صرفه و به طور منظم دریافت کنند.

این اولین قدم آموزش در مراقبت های بهداشتی نیست. این شرکت با برنامه آموزش کر خود در سال ۲۰۱۹ وارد حوزه مراقبت های بهداشتی شد. این سرویس را به عنوان یک برنامه آزمایشی برای کارمندان ساکن

در دفتر مرکزی و اطراف شرکت در سیاتل آغاز کرد. این سرویس خدمات بهداشتی از راه دور را برای مشاوره و بازدیدهای مراقبت فوری ارائه می دهد. همچنین برای خدمات جزئی مراقبت های بهداشتی با هزینه اندک ویزیت های خانگی عرضه می کند. آموزش کر به تمام ۵۰ ایالت گسترش یافت. با این حال، این برنامه در نهایت تعطیل شد. نیل لیندزی، معاون ارشد بخش گفت که آموزش کر نمی تواند مراقبت جامعی را که آموزش کر به دنبال ارائه آن به کارمندان خود است، ارائه دهد، چه رسد به اینکه نیازهای مشتریان سازمانی را که می خواهد برای خدمات ثبت نام کند، برآورده سازد.

آموزن یک سرویس تحویل داروی نسخه ای پنج دلاری را برای اعضای پرایم معرفی می کند. البته کسانی که از مدیکر، مدیکد یا سایر بیمه نامه های دولتی برخوردار نیستند، نمی توانند از این سرویس استفاده کنند. برای کسانی که به دنبال نسخه های کم هزینه هستند، گزینه های دیگری از جمله GoodRx وجود دارد.

آموزن اخیراً از راه اندازی RxPass خبر داده است. این سرویس، یک سرویس تحویل نسخه جدید است که برای صرفه جویی در وقت و هزینه مصرف کنندگان طراحی شده است. داروخانه آموزش از طریق سرویس اشتراکی به نام RxPass وارد بازار نسخه می شود. اعضای پرایم که چندین نسخه عمومی مصرف می کنند، می توانند داروهای واجد شرایط را با قیمت پنج دلار در ماه دریافت کنند. داروها به صورت رایگان تحویل داده می شوند. این سرویس دارای بیش از ۵۰ داروی ژنریک است که ۸۰ بیماری رایج را درمان می کند.

اعضای پرایم می توانند داروهای نسخه ای را در آموزش خریداری کنند، همان طور که از یک داروخانه سنتی خرید می کنند. برای سفارش داروها نسخه معتبر لازم است و داروساز دارای مجوز، آنها را تجویز می کند. داروسازان ۲۴ ساعت شبانه روز و هفت روز هفته آماده خدمت هستند و در صورت لزوم با بیمه گزاران یا تجویزکنندگان در ارتباط هستند.

هنگامی که اولین سفارش خود را انجام می دهید، آموزش مرتباً آن را به آدرس شما تحویل می دهد. نسخه ها را می توان برای ۳۰ تا ۹۰ روز و شش ماه تجویز کرد. هزینه پنج دلاری به عضویت آموزش پرایم اضافه می شود. داروخانه آموزش نسخه را انجام می دهد و برای پرداخت با ارائه دهندگان بیمه کار می کند. با این حال، همه اعضای پرایم واجد شرایط دریافت سرویس RxPass نیستند.

توزیع شرکت ملی پست گذاشته است؟

تمامی فرایندها در حوزه ارسال و توزیع مرسوله به واسطه صاپست کاملاً الکترونیکی شده، تمامی آدرس ها چاپی و خطاها بسیار کم شده است. برگشتی مرسولات به دلیل بدخط نویسی و ناخوانا بودن آدرس برطرف شده و سرعت ثبت مرسوله در باجه های پستی به واسطه شناسه صاپست توسط متصدیان پست بهتر، سریع تر و دقیق تر شده و مسئولیتی نیز بابت تایپ آدرس مشتری از روی پاکت در سیستم پست توسط متصدی وجود ندارد. فرد شناسه را می نویسد. اگر کد درست بود، همانجا آدرس را اعلام می کند و اگر آدرس پستی مشکل داشته باشد، از همان مبدأ جلوی ارسال مرسوله با آدرس اشتباه گرفته می شود و هزینه های پست را در خصوص برگشت مرسولات کاهش می دهد و توزیع موفق تر مرسولات را بالا می برد. ویژگی مهم تر صاپست برای مشتریان این است که با درج شناسه صاپست روی قسمت گیرنده یا فرستنده مرسوله، حریم خصوصی مشتری حفظ شده و گزارش گیری و رهگیری مرسولات برای همیشه در حساب کاربری فرد باقی می ماند. گزارش گیری و ثبت و بررسی اطلاعات برای مجموعه هایی مانند آنلاین شاپ ها، فروشندگان و کسب و کارهای خانگی که میزان ارسال و فروش بالایی دارند، بسیار مفید است.

معضلی که اکثر کسب و کارهای خانگی دارند این است که تمایل ندارند آدرس خود را به عنوان محل کارشان روی بسته اعلام کنند. در این صورت می توانند از صاپست استفاده کنند و دیگر نیازی به آدرس دادن نیست.

روزانه چه حجم از مرسولات صاپستی ها جابه جا می شود؟

در حال حاضر روزانه بین ۱۵ تا ۱۷ هزار مرسوله روی شبکه جابه جا می شود و حداقل جزء ۱۰ مجموعه اول پست از نظر تعداد مرسوله بر شبکه هستند.

آیا شرکت پست موافق برقراری این سیستم بود؟

شرکت پست نیز با اینکه اوایل چندان موافق برقراری این سیستم نبود، اما با حضور دکتر محمدرضا قادری، رئیس مرکز نوآوری پست در مجموعه شرکت پست - در دو، سه سال اخیر - دیدی باز در مجموعه پست ایجاد شده است. در واقع با ایجاد مرکز نوآوری پست، با اینکه مدیران آن از بخش دولتی هستند، مانع اجرای طرح های نوآورانه نشدند.

آیا از مجموعه دولتی حمایت مالی نیز دریافت کردید؟

خیر. هیچ گونه حمایت مالی از هیچ مجموعه دولتی و غیردولتی دریافت نکردیم. این در حالی است که پیش از این در جایزه مصطفی از بین ۶۵۸ طرح از ۲۵ کشور اسلامی، جزو طرح های برگزیده بودیم. همچنین نرم افزار صاپست در وزارت ارتباطات و وزارت ارشاد ثبت شده و سند دارد. مطابق قراردادی که با پست داریم، در طول مدت پنج، شش سالی که با پست کار می کنیم مورد خاصی نداشته ایم، اما باز هم بی مهری ها روانه ما می شود. البته از اینکه حمایتی نشدید، ناامید نشدید.

گفتید سرمایه گذار جذب نکردید. آیا از تسهیلات بانکی توانستید استفاده کنید؟

برای پیشبرد کارهای شرکت اوایل در حد وام های کوچک ۲۰۰ یا ۳۰۰ میلیون تومان دریافت کردیم، ولی مبلغی نبود که در حد و شأن چنین طرحی باشد. تمام هزینه ها به شکل بوت استرپ پوشش داده شده و سرمایه اولیه حدود چهار، پنج میلیون تومان بوده است. تا الان حدود ۹ میلیارد تومان برای این پروژه هزینه کرده ایم. نرم افزار صاپست برای اولین بار ایجاد می شد و نمونه مشابهی نیز نداشتیم. بنابراین با سعی و خطاهایی همراه بود.

جی نف یک سامانه پایش آدرس است که تقریباً از هفت سال پیش توسط شرکت پست فعال شده است. در این سامانه، وقتی کدپستی را اعلام می کنید، لوکیشن را هم روی نقشه نشان می دهد. ما لوکیشن را بر اساس کدپستی به شناسه صاپست افراد متصل کرده ایم. و مهم تر از همه، مزیت صاپست این است که افراد به جای درج نشانی روی بسته یا مرسوله خود، صرفاً شناسه صاپست (که خود انتخاب کرده اند) را می نویسند.

تغییر آدرس به صورت آنلاین صورت می گیرد؟

بله. اگر مکان شما تغییر کرد و خواستید آدرس جدید را به شرکت پست و در واقع به کل سامانه پستی اعلام کنید، فقط کافی است به سایت صاپست مراجعه کنید و خودتان آدرس را به صورت آنلاین تغییر دهید. البته اطلاعات و شرح آدرس افراد برای همیشه نزد پست و صاپست محفوظ می ماند.

آیا دریافت شناسه صاپستی برای افراد حقیقی، کسب و کارها یا شرکت ها با هم متفاوت است؟

بله. اگر کاربر فرد حقیقی باشد، پس از مراجعه به سایت صاپست، می تواند به انتخاب خود کد ملی یا شماره موبایل یا کد هفت رقمی انتخابی اش را به عنوان شناسه صاپستی خود انتخاب کند. اما اگر کسب و کار باشد، می تواند شماره موبایل یا کد هفت رقمی انتخابی خود را برای این منظور در نظر بگیرد و اگر شرکت باشد، شناسه ملی شرکت یا کد هفت رقمی انتخابی سازمان را به عنوان شناسه صاپستی خود انتخاب می کند. این استاندارد انواع مشتری های ماست.

آیا کاربران برای دریافت شناسه صاپستی باید هزینه بپردازند؟

بله. وقتی کاربر شناسه خود را در سایت صاپست انتخاب کرد، بسته به نوع مشتری، مبلغ ۵۰ تا ۱۵۰ هزار تومان پرداخت می کند. البته این پرداخت هزینه یک بار برای همیشه است و کد برای آن فرد رزرو می شود. داخل سامانه، بسته های خدماتی دیگری نیز موجود است که بسته به نیاز کاربر قابلیت شارژ دارند؛ خدماتی نظیر دریافت کد رهگیری، دریافت اس ام اس برای ارسال مرسولات، تغییر آنلاین نشانی و... افراد می توانند بنا بر میزان ترافیکی که نیاز دارند، بسته های مختلف را که شامل خدمات برنزی، طلایی، نقره ای و VIP می شود، شارژ کرده و خدمات خود را از سامانه صاپست دریافت کنند. همچنین افراد می توانند آرشویی از رهگیری مرسولات داشته باشند و نیاز نیست تک تک مرسولات را در سایت پست با ارائه کد ۲۴ رقمی رهگیری کنند. این آرشویی در حساب کاربری افراد در صاپست قابل رؤیت است.

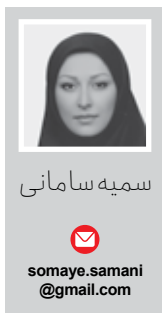
وقتی آدرس تغییر می کند، این تغییر به همه جا اعلام می شود؟

وقتی در سامانه صاپست تغییر آنلاین آدرس از سوی کاربر اعلام می شود، هر قسمتی که به صاپست دسترسی و اجازه دهید (تیک بزنید)، صاپست آخرین آدرس را به سامانه هایی که شما در آن عضو شده اید اعلام می کند و شما می توانید خیلی راحت خریدهای اینترنتی خود را که توسط شرکت پست ارسال می شوند، انجام دهید و تنها با ارائه شناسه صاپستی خود به فروشگاه، مرسوله خود را از طریق پست که به صاپست متصل است، دریافت کنید. مأمور پست نیز آخرین تغییر را از طریق سایت صاپست دریافت می کند و بسته را به آدرس و لوکیشن جدید ارسال می کند.

صاپست چه تأثیری بر کیفیت خدمات



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





پنج سال از آغاز به کار
زیبال گذشت

در مسیر رشد

پرداخت یارها در یکی، دو سال اخیر با مشکلات بسیاری دست و پنجه نرم کردند. از اینماد اجباری که باعث شد نتوانند به بسیاری از کسب و کارها درگاه پرداخت ارائه دهند تا قطعی ها و اختلالات گاه و بیگاه اخیر که دامن همه کسب و کارها را از خرد و کلان گرفته است. در این میان اما برخی پرداخت یارها با وجود همه مشکلاتی که برایشان پیش آمد، باز هم توانستند مسیر رشد خود را طی کنند و اقدامات جدیدی انجام دهند و به مشتریان خود خدمت رسانی کنند.

زیبال یکی از پرداخت یارهایی است که توانسته طی این مدت هم زنده و پابرجا بماند و هم در مسیر رشد حرکت کند. آنها با توسعه زیرساخت های خود توانسته اند خدمات کارآمدتر و کم اشتباه تری به مشتریان خود عرضه کنند.

محمد مهدی فاطمیان، مدیرعامل این شرکت می گوید طی پنج سال گذشته بیش از ۸۰ هزار میلیارد تومان پردازش موفق و جوه داشته اند که در بستر زیرساخت ها و سرویس های مالی و پرداختی متنوع زیبال انجام شده است. علاوه بر این مبلغ، بیش از ۱۰۰ میلیون تراکنش موفق نیز پردازش کرده اند. طی این مدت بیش از ۴۰ هزار کسب و کار با آنها همراه شده اند و از سرویس های مختلف زیبال استفاده کرده اند که در حال حاضر بیش از ۱۴ هزار کسب و کار همراه زیبال و از مشتریانش هستند.

آنها بر چابکی سیستم خود تأکید دارند و می گویند با وجود اینکه در یک سال اخیر، با اجراء شدن اینماد و قوانین مالیاتی، میانگین زمان ارائه درگاه به کسب و کارها افزایش یافت، اما زیبال توانست این زمان را از ۲/۴ روز کاری به ۱/۸ روز کاری برساند. آنها در نظر دارند این زمان را به کمتر از یک روز برسانند تا کسب و کارها بتوانند به صورت همزمان نماد اعتماد و موارد مربوط به پرونده مالیاتی را نیز تکمیل کرده و در سریع ترین زمان ممکن سرویس مورد نیاز خود را دریافت کنند.

۸۰ هزار میلیارد تومان پردازش موفق

هم بنیان گذاران زیبال به بهانه پنجمین سالگرد تأسیس این شرکت، از گذشته حال و آینده کسب و کار خود گفتند

زیبال با همفکری سه دوست در سال ۱۳۹۶ شکل گرفت و از سال ۱۳۹۸ بنیان گذاران آن تصمیم گرفتند کسب و کار خود را در چهارچوب پرداخت یاری شاپرک پیش ببرند و اخیراً این شرکت پنجمین سالگرد شروع فعالیت خود را جشن گرفته است. محمد مهدی فاطمیان، سجاد شاهی و محمد زمان زاده به عنوان مدیرعامل، مدیر اجرایی و مدیر فنی زیبال در گفت و گو با کارنگ به بیان توضیحاتی درباره عملکرد این پرداخت یار و فعالیت های آن طی سال های اخیر، چالش هایی که از سمت رگولاتور و تحت تأثیر اختلال و قطعی اینترنت در چند ماه اخیر با آن مواجه شدند، پرداختند. آنها همچنین از سرویس مسیرهدهی هوشمند این شرکت گفتند که توانسته در دوران اختلال و قطعی اینترنت، ۱۵ درصد از وقوع تراکنش های ناموفق جلوگیری کند. به همین دلیل است که در بسترهای سرویس دهی زیبال بیش از ۸۰ هزار میلیارد تومان پردازش موفق و جوه انجام شده است. آنچه در پی می آید، مشروح گفت و گو با هم بنیان گذاران این پرداخت یار است که در آن آماری از عملکرد خود در حوزه های مختلف اعم از تعداد کاربران، تراکنش ها و... طی پنج سال گذشته ارائه دادند.

در حال حاضر پنج سال از عمر رسمی فعالیت شما می گذرد. در این مدت و به خصوص در یک سال گذشته عملکرد خود را چگونه می بینید؟

محمد مهدی فاطمیان: در سالی که گذشت، زیبال تمرکز خود را بر توسعه سرویس های جانبی پرداخت یاری گذاشت. این توسعه، زنجیره محصولات و خدماتی را که در کنار یک درگاه پرداخت معنی پیدا می کند، در بر می گیرد. در این راستا، بهبود محصولات و خدمات ارائه شده، بهینه سازی سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان، اصلاح و بررسی ساختارهای حقوقی و یکپارچه سازی سرویس های ارائه شده برای تسهیل مدیریت امور مالی و پرداختی کسب و کارها را مدنظر قرار دادیم.

پرداخت یارها از ابتدای فعالیت شان تقریباً همیشه با چالش های مختلفی، مخصوصاً در رابطه با موضوع رگولاتوری دست و پنجه نرم کرده اند. در حالی که تا سال ۱۳۹۹ میل شدیدی به پرداخت یاری از سمت فعالان کسب و کارها وجود داشت، اما طی یکی، دو سال اخیر چالش های بسیاری با رگولاتور داشته ایم که امیدوارم در سال ۱۴۰۲ بتوانیم به فهم مشترک با رگولاتور در این حوزه دست پیدا کنیم و توسعه بازار مدنظر فعالان این صنعت محقق شود. در سالی که گذشت توسعه سرویس های مختلف را هدف قرار دادیم تا با بهبود کیفیت در سرویس ها، شرایط را برای حضور در بازارهای بزرگ تر آماده کنیم؛ اما در ماه های اخیر تحت تأثیر قطعی و اختلال اینترنت، یکسری چالش های مالی و منابع انسانی برای کسب و کارها ایجاد و اقتصاد آنلاین نیز کوچک شد. در پی این اتفاق ها، دغدغه و اولویت کسب و کارهایی که با آنها در ارتباط بودیم، تغییر کرد و آنها دیگر به فکر بهینه سازی نبودند، بلکه تنها به دنبال حفظ وضع موجود خود بودند و همچنان هستند.

محمد زمان زاده: در یک سال اخیر، در تیم فنی زیبال با توجه به سیاست شرکت مبنی بر اینکه تعداد بیشتری از مخاطبان را جذب کند و در راستای تحقق شعار مجموعه (زیبال همیشه در دسترس) که باید تیم فنی آن را هدایت و عملیاتی کند، سرمایه گذاری خوبی بر امنیت و توسعه زیرساخت ها انجام شد و تا این لحظه کارهای بزرگی در این زمینه انجام دادیم، به صورتی که در یک سال اخیر ۹۹/۹۹ درصد پایداری سیستم را تجربه کردیم.

با توجه به اینکه زیبال اکنون وارد ششمین سال فعالیت خود شده، آماری از عملکرد

و دستاوردهای این مجموعه طی این مدت اعلام می کنید؟

زمان زاده: درباره دستاوردهای فنی زیبال باید به سرویس سوئیچینگ هوشمندمان برای درگاه های پرداخت اشاره کنم که در حال حاضر با شش PSP در این حوزه همکاری می کنیم. با توجه به اینکه به دلایل مختلفی ممکن است سوئیچ PSPها با مشکل مواجه و در انجام تراکنش اختلال ایجاد شود، با سوئیچینگ هوشمند از ناموفق شدن تراکنش ها جلوگیری می کنیم و با بررسی لحظه ای وضعیت PSPها، تراکنش های پذیرندگان خود را به سمت بهترین درگاه در آن لحظه هدایت می کنیم.

در پنج سال اخیر، تعداد کارت هایی که از طریق درگاه زیبال تراکنش ثبت کردند، بیشتر از ۱۵ میلیون بوده و پذیرندگان در بستر زیرساخت تسویه زیبال بیش از ۷۵۰ هزار نفر تسویه حساب موفق انجام داده اند. همچنین ۷۳ درصد از پذیرندگان زیبال، هدایت تراکنش هایشان را به زیبال سپرده اند و از سرویس مسیرهدهی هوشمند ما استفاده می کنند تا تراکنش های موفق شان را افزایش دهیم. علاوه بر این، بیش از ۲۵۰ میلیون فراخوانی وب سرویس را با موفقیت پاسخ دادیم. زیرساخت های زیبال توان پردازش تعداد تراکنش بالا در یک ثانیه را دارند و اکنون این مقدار به ۶۰۰ تراکنش موفق در ثانیه رسیده که البته توان پردازش زیبال بسیار بالاتر از این عدد است.

اقدام اصلی شما برای جلوگیری از ناموفق شدن تراکنش ها چه بود؟

شاهی: برای افزایش تراکنش های موفق و جلوگیری از ناموفق شدن تراکنش ها، فعالیت های زیرساختی بسیاری انجام شده و سرویس های متنوعی بر مبنای نیاز کسب و کارها ارائه شده است؛ مسیرهدهی هوشمند یکی از این محصولات است که قبل تر به آن اشاره کردیم؛ اما علاوه بر این سرویس، گاهی اوقات خطاهای دیگری نیز مانند اختلال در اینترنت کاربر، بسته یا فرس شدن صفحه مرورگر و... رخ می دهد و تأیید تراکنش به وبسایت پذیرنده ارسال نمی شود؛ در این حالت ما سرویس دیگری داریم که به کسب و کار مربوطه فراخوان می دهیم تا از موفق بودن تراکنش مطلع شود. به عبارت دیگر، بعد از انجام هر تراکنش و وارد کردن شماره کارت و کسر پول از حساب شما، طبق روال معمول لازم است تا به وبسایت مبدأ برگردید و اگر به هر دلیلی به سایت مبدأ نرنگردید، پول به حساب شما

برمی گردد و تراکنش ناموفق می شود که ما از این اتفاق جلوگیری می کنیم. نرخ تراکنش هایی از این قبیل تا پیش از محدودیت های اعمال شده بر اینترنت، ۲ تا ۳ درصد بود، اما در ماه های اخیر افزایش یافته است؛ به طور مثال در ۴ مهرماه امسال نرخ این دسته از تراکنش ها به ۱۵ درصد رسید، اما این سرویس زیبال توانست به کسب و کارها کمک کند تا همان فروش اندکی را هم که داشتند، حفظ کنند.

در بحث دریافت اینماد و کد مالیاتی تا چه حد توانستید مسیر را برای کاربران خود آسان کنید؟

فاطمیان: ما در زیبال طی پنج سال گذشته بیش از ۸۰ هزار میلیارد تومان پردازش موفق و جوه داشتیم که در بستر زیرساخت ها و سرویس های مالی و پرداختی متنوع زیبال انجام شده است. علاوه بر این مبلغ، بیش از ۱۰۰ میلیون تراکنش موفق نیز پردازش کردیم. طی این مدت بیش از ۴۰ هزار کسب و کار با ما همراه شدند و از سرویس های مختلف زیبال استفاده کردند که در حال حاضر بیش از ۱۴ هزار کسب و کار همراه زیبال هستند.

اما باید گفت در یک سال اخیر، با اجراء شدن اینماد و قوانین مالیاتی، میانگین زمان ارائه درگاه به کسب و کارها افزایش یافت؛ اما زیبال توانست این زمان را از ۲/۴ روز کاری به ۱/۸ روز کاری برساند و به دنبال این هستیم تا این زمان را به کمتر از یک روز برسانیم و کسب و کارها بتوانند به صورت همزمان نماد اعتماد و موارد مربوط به پرونده مالیاتی را نیز تکمیل کرده و در سریع ترین زمان ممکن سرویس مورد نیاز خود را دریافت کنند.

قطعی و اختلال های اینترنت چه چالش هایی برای شما و اهداف کاری تان ایجاد کرد؟

فاطمیان: در هفته های اول اختلال و قطعی اینترنت حدود ۵۵ تا ۶۰ درصد ریزش تراکنش ها را شاهد بودیم و این اختلالات به مرور کمتر شد؛ اما امروز یکی از خواسته های اساسی و مهم صنایع مختلف این است که وضعیت اینترنت به شش ماه گذشته برگردد؛ زیرا همچنان بسیاری از کسب و کارها از این نظر دچار مشکل هستند و اختلال های اینترنت به ناموفق شدن تعدادی از تراکنش ها منجر می شود.

تحت تأثیر اتفاقات شش ماهه اخیر و قطعی اینترنت در این مدت، از اهداف خود تقریباً ۴۰ درصد عقب ماندیم؛ اما تمام



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



تلاش خود را کردیم تا با ارائه سرویس‌های تکمیلی و توسعه محصول در بازارهای متفاوت این موضوع را جبران کنیم.

چرا ریزش تراکنش پرداخت یارها در اوج قطعی اینترنت در آمار شاپرک دیده نشد؟

فاطمیان: حدود ۱۸ تا ۲۰ درصد ریزش تراکنش‌ها تحت تأثیر قطعی اینترنت در گزارش شاپرک دیده شد و تفاوت این درصدها از این جهت است که بخش عمده گزارش فعلی شاپرک از تراکنش‌ها به سامانه‌های کلان‌تر و دولتی مانند درگاه‌های مالیاتی و... برمی‌گردد که سرور داخلی دارند و قطعی اینترنت مشکلی برای آنها ایجاد نکرده است. البته اکنون بخشی از ریزش تراکنش‌ها - از ۵۵ درصد ریزش تراکنش‌ها حدود ۴۰ درصد آن - جبران شده، اما اختلالات همچنان پابرجاست.

زمان زاده: قطعی اینترنتی چالش‌های بسیاری را برای تیم فنی ما ایجاد کرده، زیرا بسیاری از ابزارهای مورد استفاده کاملاً وابسته به اینترنت هستند؛ ما در این بازه زمانی تلاش کردیم کیفیت ارائه سرویس و زیرساخت‌های ارائه شده ما کاهش پیدا نکند و کاربران تجربه خوبی در استفاده از سرویس‌های مالی و پرداختی زیبال داشته باشند، اما متأسفانه این چالش‌ها روند توسعه سرویس جدید و بهینه‌سازی‌ها را کند کرده است.

چرا سهم پرداخت یارها از کل تراکنش‌های درگاه پرداخت الکترونیکی نسبت به سایر بازیگران کمتر است؟ افزایش این سهم چه ملزوماتی دارد؟

فاطمیان: رگولاتور صنعت پرداخت یاری به جای بازارسازی و هماهنگی و هم‌فکری با بخش خصوصی، صورت مسئله را پاک می‌کند و محدودیت ایجاد کرده است. کل تراکنش‌های اینترنتی می‌توانند به سمت پرداخت یارها بیایند، به شرط اینکه نظام کارمزد اصلاح شود. همچنین شاپرک به عنوان نهاد ناظر به‌جای اینکه مسیرهای دیگر چون کارت به‌کارت،

پایا و ساتنا را گسترش دهد، مسیر قانونی دریافت سرویس از پرداخت یارها را که از مسیر غیرقانونی پیچیده و سخت‌تر شده، سهل کند. به عنوان مثال می‌توان به موضوع اخذ مالیات از حساب‌های تجاری و تفکیک حساب‌های شخصی اشاره کرد، در حالی که می‌توان با کارت به‌کارت این قانون را به راحتی دور زد.

از سوی دیگر، به لحاظ کسب و کاری نیز پرداخت یارها با PSPها تعارض منافع دارند؛ زیرا تراکنش‌های ما روی PSP انجام می‌شوند و PSP به راحتی می‌تواند مشتریان بزرگ ما را شناسایی و جذب کند.

یکی از چالش‌هایی که از سمت رگولاتور برای پرداخت یارها ایجاد شد، ممنوعیت انتقال وجه بین پرداخت یارها بود؛ لطفاً در این باره توضیح دهید که علت آن چه بود؟

فاطمیان: این موضوع به سال‌های قبل مربوط می‌شود و موضوع جدیدی نیست. دو پذیرنده در یک سیستم می‌توانستند وجوه حاصل از تراکنش‌هایشان را که در کیف پول شان ذخیره می‌شد، بین کیف پول‌های یکدیگر جابه‌جا کنند و انتقال وجه آسان‌تری انجام دهند. شاپرک این عمل پرداخت یارها را مصداق پول شویی می‌داند و از نبود شفافیت در این روند انتقاد می‌کند. دلیل این نگاه شاپرک به اطلاعات نداشتن او از این سیستم و نگرانی شاپرک از خارج شدن اتفاقات شبکه پرداخت از نظارت و کنترلش برمی‌گردد. بنابراین پیشنهاد ما این است که رگولاتور بیاید و پیشنهادهای ما را بپذیرد؛ اما نگاه رگولاتور، نگاه حذفی است و به جای بررسی دلیل شکل‌گیری این سرویس و نیازی که در بازار وجود دارد، تصمیم به حذف آن گرفته است.

یکی از موضوعاتی که درباره پرداخت یارها

طرح می‌شود، این است که بخش قابل توجهی از تراکنش‌ها و درآمدهای آنها از محل صرافی‌های رمزارز است. در این باره توضیح می‌دهید؟ چقدر این گفته درست است؟

فاطمیان: ممکن است حیات و ممات بخشی از پرداخت یارها به رمزارز وابسته باشد، اما تعداد تراکنش‌های زیبال در این زمینه کمتر از ۵۰ درصد است؛ در حال حاضر بیش از ۱۵۰ کسب و کار رمزارزی با زیبال در حال فعالیت هستند. بنابراین اینکه بخش قابل توجهی از تراکنش‌ها و درآمدهای پرداخت یارها از محل صرافی‌های رمزارز است، برای برخی از پرداخت یارها ممکن است درست باشد؛ اما برای همه پرداخت یارها صدق نمی‌کند. علاوه بر این، ما از سال ۱۳۹۷ به‌عنوان دوران خوب فعالیت پرداخت یارها یاد می‌کنیم و از سال ۱۳۹۹ بود که فعالیت صرافی‌های رمزارز جدی شد و به سمت پرداخت یارها آمدند و نمی‌توان گفت رشد فعالیت پرداخت یارها فقط به رمزارزها وابسته بوده است.

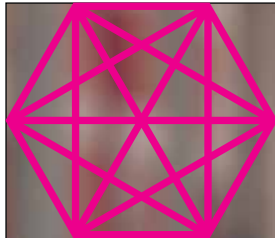
انتقادات شما از رگولاتور به‌عنوان یک نهاد نظارتی و تنظیم‌گر چیست؟ به نظر شما چه آینده‌ای در انتظار کسب و کارهای پرداخت یاری خواهد بود؟

شاهی: هر محدودیتی که رگولاتور برای ما و پرداخت یارها ایجاد می‌کند، به بزرگ شدن یک پرداخت یار کوچک که در چهارچوب ضوابط پرداخت یاری شاپرک فعالیت نمی‌کند منجر می‌شود، زیرا پرداخت یارهای کوچک و نوپا با دور زدن موانع قانونی بزرگ می‌شوند. البته باید به این موضوع نیز توجه شود که محدودیت‌هایی که از سمت شاپرک اعمال می‌شود، ضمانت اجرایی ندارد. به عنوان مثال، محدودیت ۲۵ میلیون تومانی برای کسب و کارهای رمزارزی یکی از محدودیت‌های اعمال شده بود که برخی از کسب و کارها با تغییر ترمینال یا واریز بانکی این محدودیت را دور زدند.

زمانی که این محدودیت با واریز بانکی دور زده می‌شود، کنترل از سمت رگولیشن (شاپرک) خارج می‌شود که شاپرک نیز از این موضوع استقبال می‌کند؛ زیرا هدف این نیست که ریشه مشکلات حل شود. بنابراین این قبیل محدودیت‌ها باعث می‌شود که بازار با آسیب روبه‌رو شود و کارها نیز به این موضوع توجه نمی‌کنند، بلکه به سمت پرداخت یاری می‌روند که سرویس مدنظرشان را ارائه می‌دهد.

موضوع دیگر، اجبار داشتن اینماد است؛ این در حالی است که به‌طور مثال صرافی‌های رمزارزی ارتباطی با اینماد ندارند؛ بنابراین رگولاتور برای محدودسازی پرداخت یارها خوب عمل می‌کند، اما برای گسترش این حوزه نه، از سوی دیگر، رگولاتور نقش نظارتی خود را از دست داده و این نقش را به ما هم نمی‌سپارد و نظارت‌ها را پسینی نمی‌کند.

فاطمیان: از رگولاتور انتظار داریم به جای رویکردهای محدودکننده، ایجابی و سلبی که کسب و کار را هر روز کوچک‌تر از دیروز می‌کند، یکسری آیین‌نامه برای انجام اقدامات نوآورانه در حوزه پرداخت یاری با هم‌فکری فعالان این حوزه آماده کند. علاوه بر این، ترجیح می‌دهیم تا یک شبکه پرداخت دوم و سوم هم در کشور داشته باشیم و انحصار این موضوع در دست شاپرک نباشد، زیرا فضای انحصار سم است و موجب آسیب دیدن کسب و کارهای این حوزه می‌شود. درباره آینده پرداخت یارها نیز، اگر نظام کارمزد و قانون‌گذاری اصلاح شود و مشوق‌های خوبی برای مسیر قانونی کسب و کار از سمت رگولاتور ایجاد شود، این حوزه قابلیت رشد و پیشرفت بسیاری دارد. منظورم از اصلاح نظام کارمزد این است که شاپرک از PSP کارمزد بگیرد و PSP از پرداخت یاری که با آن کار می‌کند، ذی‌نفع این ماجرا PSP می‌شود و می‌تواند درآمد بیشتری دریافت کند. علاوه بر این، بانک‌ها نیز از این روند رضایت خواهند داشت؛ زیرا هزینه‌ای نمی‌پردازند و کاربر هم از این جهت که با سرویس‌های متنوع و باکیفیت‌تری تحت تأثیر این اصلاح قرار می‌گیرد، از این جریان نفع خواهد برد.



بانکداری باز در سال ۲۰۲۳

صحبت‌های لاناهاکلور، مدیرعامل بریت پیمنتز در مورد آینده بانکداری باز و روندهای مورد انتظار در ۱۲ ماه آینده

با توجه به اینکه همراه کارت رشد ۶۰ درصدی در تعداد کاربران و افزایش ۳۰ درصدی در تراکنش‌ها طی یک سال داشته، معاون محصول همراه کارت در خصوص افزایش ظرفیت این پلتفرم توضیح داد: «موضوع ظرفیت‌سازی برای توسعه کاربر و تراکنش چندین بعد دارد. یکی از ابعاد آن بالابردن توان پردازش و پاسخگویی سیستم است که بیشترین عامل تأثیرگذار در آن موضوع معماری است. علاوه بر موضوع مقیاس‌پذیری در توان پردازشی، به مقیاس‌پذیری در حوزه توسعه قابلیت‌های سیستم (طراحی محصول، فرایند چرخه تولید و تست محصول) با هدف افزایش کاربر و تراکنش نیز نیاز است.»

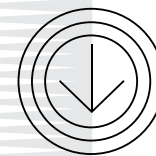
محمدجواد محمودی، معاون محصل همراه کارت

معاون محصول همراه کارت
اعلام کرد

رشد ۶۰ درصدی کاربران



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



«فورو» یک استارت‌آپ فین‌تکی در ایالات متحده است که به تسریع و تسهیل وام‌های تجاری کمک می‌کند

جذب سرمایه هشت میلیون دلاری فورو

«حتی در شرایط عدم اطمینان اقتصادی، سرمایه همیشه در دسترس است. فقط شرایط کمی سخت‌تر می‌شود. وام‌دهندگان سخت‌تر تصمیم می‌گیرند و انتخاب می‌کنند. کسب‌وکارها محافظه‌کارتر می‌شوند و به دنبال راهنمایی می‌گردند که به چه کسی نزدیک شوند و چگونه داستان خود را به بهترین نحو بگویند تا بودجه مورد نیاز خود را تضمین کنند. فورو کمک می‌کند تا کسب‌وکارها بهتر و راحت‌تر سرمایه مورد نیاز خود را تأمین کنند. وام‌دهندگان هم می‌توانند به مجموعه‌ای از کسب‌وکارهای از پیش بررسی شده دسترسی داشته باشند. وام‌دهندگان می‌توانند کسب‌وکارهایی را که با پارامترهای وام‌دهی آنها مطابقت دارند، انتخاب کنند.»

گادزمن می‌افزاید: «واقعیت این است که بازاری غیرقابل پیش‌بینی در حال ظهور است. فورو فرایند ساده‌تر و عینی‌تری را برای وام‌دهی تجاری ارائه می‌دهد، آن هم در زمانی که بیشترین نیاز به آن وجود دارد.»

هیو مک کول جونیور، سرمایه‌گذار و بنیان‌گذار فورو و مدیرعامل و رئیس سابق بانک آمریکا می‌گوید: «هدف افزایش دسترسی به سرمایه، به‌ویژه برای صاحبان مشاغل در جوامع محروم، چیزی است که فورو را متمایز می‌کند. بنیان‌گذاران فورو پلتفرمی را ایجاد کرده‌اند که فرایند وام‌دهی را ساده می‌کند و استراتژی‌های وام‌دهی را برای مؤسسات مالی افزایش می‌دهد و برای صاحبان مشاغل فرصت‌ها، ابزارها و اعتمادی را که برای رشد کسب‌وکار خود نیاز دارند، فراهم می‌کند.»

«فورو» یک استارت‌آپ فین‌تکی در ایالات متحده است که یک پلتفرم دیجیتال برای کمک به دموکراتیک کردن دسترسی به سرمایه کسب‌وکار ایجاد کرده است. فورو پس از یک دور سرمایه‌گذاری هشت میلیون دلاری، از سکوت و خفا بیرون آمده و مورد توجه عموم قرار گرفته است. فورو کسب‌وکارهای متوسط را با مؤسسات مالی مرتبط می‌سازد تا نیاز آنها به سرمایه را برآورده کند. این شرکت که مقر آن در کارولینای شمالی است، می‌گوید امیدوار است با افزایش حجم وام‌های تجاری، به شرکت‌ها کمک کند تا از عدم اطمینان اقتصادی فعلی خلاص شوند.

روشی که فورو برای انجام کارها در پیش می‌گیرد، فرایندها را تسریع می‌کند. برای مثال روند اولیه بررسی تقاضای وام می‌تواند ۳۰ روز طول بکشد و متقاضیان که درخواست آنها پذیرفته می‌شود، باید ۱۰۰ روز منتظر بمانند تا وجه به حساب آنها واریز شود. اما این پلتفرم که توسط تیمی با چندین دهه تجربه در زمینه فناوری، مالی و وام‌های تجاری ساخته شده، تمام این فرایندها را کوتاه می‌کند. این دور سرمایه‌گذاری هشت میلیون دلاری که اولین دور تأمین مالی فورو محسوب می‌شود، به رهبری تی‌تی‌وی کپییتال و با مشارکت فین کپییتال، کورولیشن ونچرز و ای‌ام‌ای کلاد ونچرز انجام شده است.

این زمان‌بندی‌ها تصادفی نیست

دیو گادزمن، مدیرعامل فورو می‌گوید:



لنا هاکلور، مدیرعامل و بنیان‌گذار گروه پرداخت بریت (بریت پیمنتز) یک شبکه پرداخت روبه‌رشد اروپایی است. بریت مشتریان را قادر می‌سازد با استفاده از حساب بانکی خود، پرداخت‌ها را انجام دهند و از پیشرفته‌ترین فناوری بانکداری باز برای پردازش پرداخت‌های فوری در سراسر اروپا بهره‌برند. هاکلور بیش از ۱۰ سال در فضای فین‌تک تجربه دارد و فعالیت خود را از کلارنا آغاز کرده است. هاکلور هفت سال در کلارنا مشغول به کار بود و در آنجا روزبه‌روز ترقی کرد و در نهایت به‌عنوان مدیر بازاریابی کلارنا منصوب شد. در ادامه گفت‌وگوی هاکلور با سایت خبری فین‌تک می‌خوانید.

آیا در سال جاری شاهد پیشرفت‌های بزرگی در بانکداری باز خواهیم بود؟ اگر چنین باشد، این پیشرفت‌ها دقیقاً چه خواهند بود؟

بله، پیشرفت‌هایی در فضای باز بانکی شکل خواهند گرفت. ما در حال حاضر شاهد شکل‌گیری PSD3 در اروپا هستیم که اتفاقی مثبت است. اگرچه هنوز اجرایی نشده و زمان می‌برد. PSD3 یک چهارچوب پیشنهادی برای تنظیم پرداخت‌های الکترونیکی و اکوسیستم بانکی در منطقه بازار واحد اروپا (EEA) تنظیم است. دستورالعمل تجدیدنظر شده می‌تواند مزایای بسیاری برای این فضا داشته باشد، به‌خصوص اگر به توصیه اخیر سازمان بانکداری اروپا در مورد نیاز به استانداردسازی API بانکداری باز عمل کند.

به‌علاوه تا برقراری پرداخت‌های دوره‌ای حساب‌به‌حساب (A2A) که یکی دیگر از نوآوری‌های بزرگ بانکداری باز محسوب می‌شود، چیزی نمانده است. اقتصاد اشتراکی به جزیی ناپذیر زندگی روزمره تبدیل شده، اما هنوز تا خلق تجربه‌ای بی‌عیب و نقص برای مشتری فاصله زیادی باقی مانده است. برای مثال یکی از این عیب‌ها پرداخت‌های ناموفقی است که اغلب به دلیل تغییر جزئیات یا کارت‌های پرداخت منقضی شده پیش می‌آیند.

پرداخت‌های دوره‌ای A2A می‌توانند این مشکل را تا حدودی حل کنند. در نتیجه کسب‌وکارهایی که به مشتریان اشتراک می‌فروشند، برای کاهش ریزش مشتریان و باز کردن فرصت‌های جدید، می‌توانند از این حساب‌ها استفاده کنند. به همین دلیل است که فکر می‌کنم در سال آینده شاهد رشد چشم‌گیری در این حوزه خواهیم بود.

به نظر شما روند اصلی در پرداخت‌های فوری چیست؟

الان بهترین وقت برای این است که یاد بگیریم صرفه‌جویی کنیم. پرداخت‌های فوری می‌تواند موجب صرفه‌جویی در هزینه‌ها برای بازرگانان شود. این حوزه باید به کمک طرح

پیشنهادی تقنینی اخیر کمیسیون اروپا تقویت شود. این طرح پیشنهادی به دنبال آن است تا شهروندان و مشاغل دارای حساب بانکی در یکی از کشورهای اتحادیه اروپا را قادر سازد تا در ۲۴ ساعت از شبانه‌روز و در تمام روزهای سال بتوانند پرداخت‌های فوری یورویی انجام دهند. با توجه به اینکه پرداخت‌های فوری باعث صرفه‌جویی در هزینه و کاهش کلاهبرداری می‌شوند، فراگیر شدن آنها در سراسر اروپا اتفاق بسیار خوبی است.

فکر می‌کنید ادامه رکود اقتصادی بر حوزه فین‌تک تأثیر می‌گذارد؟

فین‌تک و تمام حوزه فناوری قبلاً این رکود را حس و خود را برای مواجهه با آن آماده کرده‌اند. در واقع آنها برای حرکت در خلاف جهت آب آماده هستند. با این حال نمی‌توان چشم بر این واقعیت بست که سال‌های اوج سرمایه‌گذاری خطرپذیر تمام شده و شرکت‌های نوپا اکنون در شرایط سختی قرار دارند و باید برای جذب سرمایه بجنگند و راه سختی را بپیمایند. شرکت‌های بزرگ‌تر نیز باید در جهت تثبیت موقعیت خود و سهم خود از بازار بکوشند. یک رکود اقتصادی گسترده‌تر می‌تواند فین‌تک را از چند جهت تحت تأثیر قرار دهد. کاهش هزینه‌های مصرف‌کننده و کاهش حجم پرداخت‌ها به مصرف‌کننده خدمات ارائه شده توسط فین‌تک‌ها منجر می‌شود. برای مثال هرچه خرید کمتری انجام شود، حجم تراکنش‌ها نیز کمتر می‌شود. با این حال، بنا به دلایلی می‌توانیم فکر کنیم مردم بیش از پیش به فین‌تک روی می‌آورند، زیرا به آنها کمک می‌کند تا با پول خود کارهای بیشتری انجام دهند یا نرخ‌های مطلوب‌تری برای خدمات مالی ضروری، مانند وام‌ها دریافت کنند. صرف‌نظر از رکود اقتصادی و عواقب آن، اتفاقات سال گذشته نشان داد فین‌تک‌هایی که منضبط هستند و به اصول تجاری قوی، پایدار و معقول پایبندند، هنوز هم می‌توانند پیشرفت کنند. اگر بتوانید در مورد هزینه‌های جذب مشتری واقع‌بین باشید، هزینه‌ها را با دقت کنترل کنید و توانایی خود را در ایجاد درآمدهای قابل توجه نشان دهید، باور داشته باشید که می‌توانید از این مخمصه قوی‌تر از همیشه بیرون بیایید. علاوه بر این، تعداد زیادی از فین‌تک‌ها راه‌حل‌هایی با مزایای ملموس به مشتریان و کسب‌وکارها ارائه می‌دهند.

به غیر از پرداخت‌ها، در ۱۲ ماه آینده شاهد چه تغییرات دیگری در صنعت هستیم؟

رشد پرداخت‌های A2A با روند اصلی دیگری تلافی می‌کند؛ امور مالی نهفته، امور مالی نهفته حوزه‌ای است که من نیز به آن علاقه دارم. دیجیتال شدن مداوم خدمات روزمره موارد استفاده جدیدی ایجاد می‌کند و تقاضا برای این محصولات در حال رشد است.



رمزارز ۴۱ منتشر شد

نشریه رمزارز از رسانه‌های زیرمجموعه کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار شماره جدید خود را منتشر کرد. شماره جدید رمزارز که با گرافیک و محتوای متفاوتی از چهل شماره قبل منتشر شده، در گفت‌وگوها، گزارش‌ها و یادداشت‌های مختلف، مروری داشته بر کارنامه سال ۲۰۲۲ میلادی، در حوزه رمزارزها و البته درس‌هایی که می‌توان از این سال برای تعیین استراتژی‌های کسب‌وکاری یا سرمایه‌گذاری در سال ۲۰۲۳ گرفت.

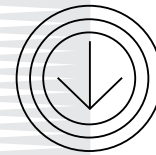
رمزارز شماره ۴۱ در ۶۴ صفحه منتشر شده و از طریق سایت ramzarz.karanagweekly.ir یا فروشگاه راه پرداخت قابل تهیه است.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

معاون محصول همراه کارت افزود: «از طرفی شاید نام فرایند چرخه تولید این تفکر را به ذهن متبادر کند که فقط تولید نرم‌افزار مهم بوده؛ اما این عامل بسیار فراتر از تولید نرم‌افزار است. چرخه‌ای که با این نام می‌شناسیم، در واقع فرایند تغییری مشخص از زمان طرح نیازمندی و تکمیل آن، طراحی، تست، عملیاتی کردن و پشتیبانی از آن تغییر است. متدولوژی که برای این چرخه استفاده می‌شود می‌تواند کمک شایانی به زمان‌بندی و کیفیت نهایی محصول کند. همچنین یکی از مهم‌ترین آیتم‌ها در این عامل نحوه اعمال تغییرات در محیط‌های متفاوت است. امروزه برای این موضوع بحث CICD مطرح است که باعث افزایش سرعت و دقت و کاهش اشتباهات به‌وسیله حذف عوامل انسانی می‌شود.»

همچنین گفت: «یکی از تأثیرگذارترین عوامل در این موضوع، طراحی زیرساخت‌های اصلی محصول است. منظور از زیرساخت‌های اصلی در واقع اسکلت اصلی محصول است که در طی زمان توسط توسعه‌دهنده‌هایی با سطح دانش متفاوت قرار است روی آن اسکلت قابلیت‌های سیستم توسعه پیدا کند. چهارچوب اصلی سیستم در واقع تضمین‌کننده این گزاره است که طی زمان و در اثر افزودن قابلیت‌های جدید توسط تیم‌های توسعه‌دهنده متفاوت برآیند کیفیت سیستم کاهش پیدا نمی‌کند. این کیفیت شامل زمان توسعه، زمان تست تغییرات، اثرات جانبی و گزارش‌های اصلی محصول است. عموماً مباحثی که در اصول مهندسی نرم‌افزار مطرح می‌شود، می‌تواند کمک شایانی در رشد این عامل داشته باشد.»



در دیدار رئیس کمیته دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس شورای اسلامی با آنا تولی آکسانوف، رئیس کمیته بازار مالی دومای دولتی روسیه مطرح شد

استیبل کوین تهران - مسکو با پشتوانه طلا

مجتبی توانگر، رئیس کمیته دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس شورای اسلامی در دیدار با آنا تولی آکسانوف، رئیس کمیته بازار مالی دومای دولتی روسیه از اعلام آمادگی به منظور مذاکره برای شروع همکاری در زمینه رمزارزها از بانک مرکزی روسیه خبر داد. رئیس کمیته بازارهای مالی مجلس دومای روسیه در مصاحبه با روزنامه پارلمانسکایا گفت: «این کشور در حال بررسی ایجاد یک استیبل کوین با پشتوانه طلاست که می‌تواند برای انجام تسویه حساب‌های بین‌المللی از جمله با ایران استفاده شود.»

آکسانوف در ادامه خاطر نشان کرد: «ایران در قبال کالاهای عرضه شده توسط روسیه بدهی زیادی دارد. در عین حال، واحد پول ایران، ریال نوسانات قابل توجهی دارد و دو نرخ برابری با دلار آمریکا دارد؛ نرخ رسمی مصوب بانک مرکزی ایران و نرخ بازار که از نظر محاسبات برای صادرات روسیه نامناسب است.» اخبار مبنی بر اینکه تهران و مسکو در حال گفت‌وگو در مورد راه‌اندازی ارز دیجیتالی با پشتوانه طلا هستند، اوایل ژانویه امسال (دی‌ماه) منتشر شد، زمانی که رئیس انجمن صنعت کریپتو روسیه به روزنامه تجاری و دوماستی اعلام کرد: «بانک مرکزی ایران در حال بررسی روی توسعه یک ارز دیجیتال با مشارکت روسیه است و این توکن برای تسهیل تجارت در ایران استفاده خواهد شد.»

اهمیت استیبل کوین‌ها

آنا تولی آکسانوف، رئیس کمیته بازار مالی دومای دولتی روسیه در ملاقات با مجتبی توانگر، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس داشته بیان کرد: «ما در مجلس روسیه قانونی درباره استفاده از ارزهای دیجیتال با پشتوانه متصل به

آن داریم. در سال جاری هم پیش‌بینی می‌شود تا ۱۶ میلیارد روبل رمزارز را با پشتوانه ارائه دهیم.» رئیس کمیته بازار مالی دومای روسیه اضافه کرد: «برنامه‌ریزی ما در سال جاری این است که با کشورهای بیشتری رمزارزها را ادامه دهیم. البته همان‌طور که شما گفتید باید بانک‌های مرکزی ارتباطات گسترده‌تری با هم داشته باشند. می‌توانیم درباره پروسه قانون گذاری هم با هم تبادل نظر داشته باشیم.»

تمایل نهادهای تصمیم‌گیر ایرانی به تسریع مذاکرات

مجتبی توانگر، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس هم در این دیدار گفت: «راهکارهای متنوعی جهت انجام تبادلات مالی بین‌المللی از جمله شبکه انتقال پول بین بانکی (سوئیفت)، پیمان‌های پولی دو یا چند جانبه و اتاق‌های تسویه‌ی پای‌پای وجود دارند. در کنار رویکردهای مرسوم یادشده، امروزه فناوری‌های نوینی مانند بلاکچین و رمزارزها شکل گرفته است. در این فناوری‌های نوین مکانیزم‌های کارآمدتری در مقابل رویکردهای مرسوم قبلی توسعه یافته است.» او اضافه کرد: «در حقیقت کارکرد محوری این فناوری تسهیل انتقال و تسویه دارایی‌ها اعم از مادی و معنوی در سطح جهان و در کسری از ثانیه با کمترین هزینه کارمزد ترانکشن است. در این سازوکار پیشنهادی طرفین تجاری در کشورها می‌توانند با این واسط تبادل ارزش که مبتنی بر فناوری بلاکچین توسعه داده شده، با سرعت و امنیت بالاتری و همچنین هزینه کمتری با یکدیگر مبادلات مالی انجام دهند. نهادهای تصمیم‌گیر ایرانی، تمایل دارند این مذاکرات سرعت بیشتری پیدا کرده و نهادهای مسئول روسیه و ایران به توافقات اجرایی دست پیدا کنند.»



تنظیم‌گری رمزارزها در سه مرحله

دولت کارگراسترالیا تلاش می‌کند برای تنظیم‌گری رمزارزها رویکرد مناسبی ارائه دهد اما چقدر این رویکردها با چالش مواجه هستند؟

قابل توجهی را ایجاد می‌کنند.»

مرحله اول: توسعه تیم کریپتویی دولت

به‌عنوان اولین مرحله از رویکرد سه مرحله‌ای، کمیسیون اوراق بهادار و سرمایه‌گذاری استرالیا، تنظیم‌کننده اصلی مالی کشور، می‌خواهد تیم رمزنگاری خود را بزرگ کند. به‌علاوه، تلاش و اقداماتی علیه پروژه‌هایی که مجوز ندارند، صورت خواهد گرفت. این پروژه‌ها برخلاف اینکه برای خدمات مالی‌شان مجوزی ندارند، به کاربران اطمینان می‌دهند که خطری برای آنها به وجود نمی‌آید. افزون بر این، طبق این بیانیه کمیسیون رقابت و مصرف‌کننده استرالیا اقدامات بیشتری در راستای جلوگیری از کلاهبرداری‌های دیجیتالی در پیش خواهد گرفت.

در استرالیا، استارت‌آپ‌های کریپتویی در حال آماده‌سازی در جهت رویکرد چندمرحله‌ای دولت برای تنظیم رمزارزها هستند. این رویکرد به‌منظور محافظت از مصرف‌کنندگان در برابر مدل‌های تجاری ناپایدار تنظیم شده است.

جیم چالمر، وزیر خزانه‌داری استرالیا روز جمعه دوم فوریه، در بیانیه‌ای مشترک اعلام کرد که دولت قبلی نتوانست برای چهارچوب‌های نظارتی اثبات‌شده در آینده وقت بگذارد.

این مسیر به قرار گرفتن مصرف‌کنندگان در معرض خطرات اخیر منجر شد. در مقاله پیوست این بیانیه آمده است: «در حالی که صنعت به توسعه و گسترش خود ادامه می‌دهد، دارایی‌های رمزنگاری هنوز هم با معاملات سفته‌بازی همراه هستند و خطرات



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





۸/۵ هزار میلیارد تومان
گردش مالی در حوزه
رمزارها

مجلسی عدد داد!

علی خضریان، سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی در تشریح نشست روز سه‌شنبه ۱۱ بهمن‌ماه این کمیسیون، اظهار کرد: «طبق گزارش بانک مرکزی در سه‌ماهه دوم سال جاری حدود ۸/۵ هزار میلیارد تومان (همت) گردش مالی در حوزه رمزارز در کشور انجام شد که این نشان می‌دهد در صورت تأخیر در پرداختن به این بازار و غفلت از سامان‌دهی آن، شاهد تکرار تجربیات تلخ اقتصادی نظیر موضوع مؤسسات مالی و اعتباری خواهیم بود.» علی خضریان ادامه داد: «طبق گزارش بانک مرکزی از سال ۹۹ این نیاز احساس شده که لازم است با توجه به حجم بالای تبادل و تراکنش‌ها در این بستر، این بخش سامان‌دهی شود. این مجموعه پیشنهادهایی برای قانونمند کردن مطرح کرد، اما هنوز قانون جامعی در این خصوص وجود ندارد.» به گفته سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی، در این جلسه نمایندگان ارشد وزارت صنعت، معدن و تجارت، بانک مرکزی، وزارت اطلاعات، معاونت اقتصادی رئیس‌جمهور، مرکز پژوهش‌ها و کمیته اقتصاد دیجیتال کمیسیون اقتصادی مجلس حضور داشتند و گزارش‌هایی از وضعیت فعلی تبادلات مالی غیررسمی در بستر رمزارز ارائه دادند.

علی خضریان با اشاره به حساسیت بالا در موضوع سامان‌دهی رمزارزها گفت: «با توجه به اهمیت موضوع سامان‌دهی حوزه رمزارزها در سه بخش استخراج، نگهداری، تبادل و پرداخت و همچنین حساسیت‌های بالای این موضوع از نظر امنیتی، کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی به طرز کار دستگاه‌های ذی‌ربط در این خصوص ورود و جلسات مختلفی در این باره برگزار کرد. موضع کمیسیون و تأکید اعضا بر این است که لازم است قانونی جامع برای سامان‌دهی تبادلات، نگهداری، استخراج و به‌طور کلی فعالیت در حوزه رمزارز به‌شکل شفاف و روشن در کشور وجود داشته باشد و مجلس این آمادگی را دارد نظرات مختلف بخش‌های ذی‌ربط در این خصوص را جمع‌بندی و دریافت کرده و در جهت تدوین قانون به کار گیرد.»



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

خیز بریتانیا برای رمزارزها

دولت بریتانیا اعلام کرده قصد دارد یک نظام رمزارزی قدرتمند و جامع را تدوین کند؛ به نظر می‌رسد هم محدودیت‌های بیشتر در راه است و هم گشایش‌های بیشتر!

دولت بریتانیا اعلام کرده برنامه‌های بلندپروازانه‌ای برای حمایت از مصرف‌کنندگان رمزارز و رشد اقتصاد رمزنگاری در نظر گرفته است. این برنامه‌ها قرار است در قالب پیاده‌سازی یک نظام رمزارزی قدرتمند در بریتانیا، فعالیت‌های مبتنی بر دارایی‌های رمزارز را در این کشور تنظیم کند. دارایی‌های رمزارز، یک کلاس دارایی تقریباً جدید، متنوع و دائماً در حال تکامل است که در کنار طیف گسترده‌ای از مزیت‌ها، ریسک‌هایی نیز برای مصرف‌کننده‌ها در پی دارد. مانند همه بازارهای نوظهور دیگر، بخش رمزنگاری هم در حال حاضر سطح نوسان بسیار بالایی را تجربه می‌کند و زنجیره ناکامی‌های دومینویی سال گذشته، آسیب‌پذیری برخی از مدل‌های تجاری این صنعت را بیش از پیش هویدا کرده است.

تقویت می‌کند؛ صرافی‌هایی که معاملات و نگهداری و ذخیره‌سازی امن دارایی‌های رمزارز را بر عهده دارند. گام برداشته‌شده توسط بریتانیا برای تنظیم رمزنگاری، به تقویت جهانی مقررات رمزارزها هم کمک کرده و در عین حمایت از مصرف‌کننده، باعث افزایش انعطاف‌پذیری عملیاتی شرکت‌ها نیز خواهد شد. وزارت خزانه‌داری بریتانیا می‌گوید هدف از این رایزنی «رسیدن به نقطه‌نظرات در خصوص تقویت انسجام بازار و حمایت از مصرف‌کننده، با اتکا به تنظیم نظامی حقوقی برای جلوگیری از سوءاستفاده در بازار رمزارزهاست.»



ثریا حقی



Info
@Karangweekly.ir

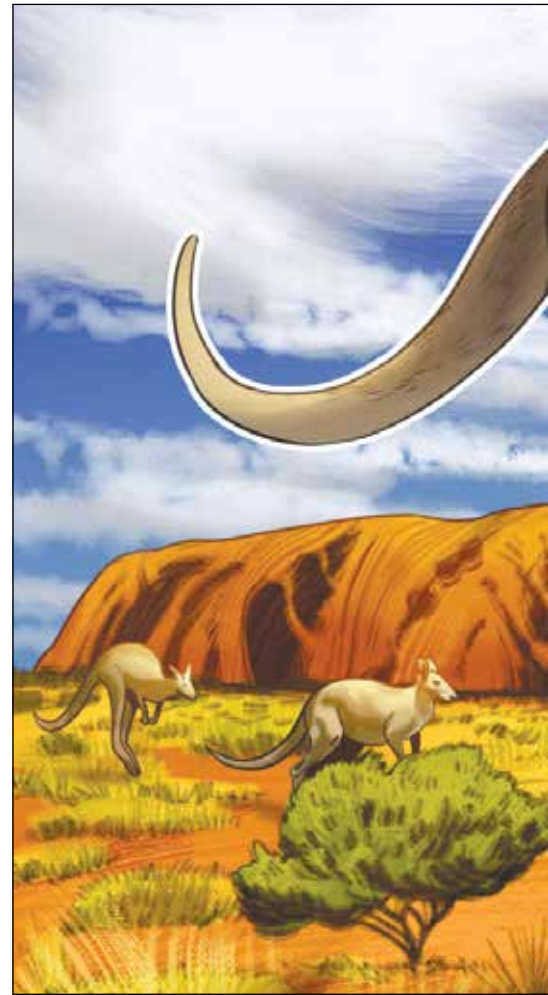
چه کسانی می‌توانند تبلیغ کنند؟

آن دسته از شرکت‌های دارایی‌های رمزارز مجاز که از مرجع راهبردی امور مالی انگلستان (FCA) مجوز دریافت کرده‌اند، می‌توانند فعالیت‌های تبلیغاتی خود را تحت نظارت وزارت خزانه‌داری از سر بگیرند. هرچند رژیم نظارتی گسترده‌تری در حال پیاده‌سازی است و شرکت‌های مختلف فعال در صنعت رمزنگاری را پوشش خواهد داد. در نهایت هدف از این رویکرد، ارتقای نوآوری، حمایت از مصرف‌کننده و همگام‌سازی استانداردهای امور مالی رمزارز با امور مالی سنتی است تا با ریسک‌های احتمالی مقابله شود و شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان آنها، نهایت بهره‌رادر عین ایمنی ببرند.

کاهش خطرات با رگولاتوری نظاممند

وزارت خزانه‌داری بریتانیا معتقد است اتخاذ یک رویکرد قوی در پیاده‌سازی رگولاتوری رمزارز، می‌تواند در کاهش خطرات صنعت رمزارز تأثیرگذار باشد و در عین حال از مزیت‌های فناوری‌های رمزنگاری نیز بهره‌بردار. ایجاد این نظام و تنظیم این بخش جدید و هیجان‌انگیز، به آن اجازه می‌دهد تا با خیال راحت شکوفا شود، رشد کند موجود را سرعت ببخشد و مشاغل و سرمایه‌گذاران را رونق دهد. اندرو گریفیت، وزیر اقتصاد خزانه‌داری بریتانیا می‌گوید: «ما بر تعهد خود برای رشد اقتصادی و ایجاد تحول و نوآوری در فناوری ثابت‌قدم می‌مانیم که شامل فناوری دارایی‌های رمزنگاری است... اما در عین حال، باید با تضمین استانداردهای قوی، شفاف و منصفانه، از مصرف‌کنندگانی که از این فناوری جدید استقبال می‌کنند نیز محافظت کنیم.»

بر اساس برنامه‌ریزی که توسط وزارت خزانه‌داری این کشور مطرح شده، دولت بریتانیا سعی دارد مجموعه گسترده‌ای از دارایی‌های رمزارز را در این کشور تنظیم کند و آنها را مانند رویکرد نظارتی خود در امور مالی سنتی، زیر سایه قوانین بیاورد. رویکردی که مقررات مربوط به واسطه‌های مالی و متولیان رمزارز نیز



مرحله دوم: اصلاح مجوزها و طریقه کاستودی کرپیتو حزب راست میانه فدرال، حزب ملی لیبرال که بیش از یک دهه قدرت را در استرالیا در دست داشت، تلاش‌هایی را برای تقویت چهارچوب‌های نظارتی ارزهای دیجیتال موجود انجام داده بود. یکی از اقدامات این حزب «بررسی روشمند توکن‌ها» بود که تلاش می‌کرد دارایی‌های دیجیتال را با نگاه به قوانین مالی فعلی تعریف کند. «بررسی روشمند توکن‌ها» به بخشی از گزارش «کمیته منتخب استرالیا به‌عنوان مرکز فناوری و مالی» در سال ۲۰۲۲ تبدیل شد.

با این حال دولت جدید کارگر سال گذشته اعلام کرد که دولت لیبرال قبلی بدون شناخت کرپیتو می‌خواست آن را تنظیم‌گری کند. به همین دلیل این دولت جدید می‌خواهد به‌عنوان بخشی از مرحله دوم رویکرد تنظیم‌گری کرپیتو، نحوه ارائه مجوز و کاستودی کرپیتو را اصلاح کند. به‌علاوه دولت مجموعه‌ای از تعهدات و استانداردهای عملیاتی را برای ارائه‌دهندگان خدمات دارایی‌های کرپیتویی ایجاد خواهد کرد. این دولت جدید به زیرمجموعه‌های دارایی‌های دیجیتالی که اکنون مشمول چهارچوب‌های نظارتی خدمات مالی نیستند، علاقه‌مند است. انتظار می‌رود رایزنی‌ها در مورد طراحی چهارچوب‌های نگهداری و صدور مجوز اواخر امسال آغاز شوند.

مرحله سوم: تمرکز بر شکاف‌های نظارتی

در مرحله سوم رویکرد، دولت کارگر به دنبال ایجاد چهارچوبی برای اصلاحات «بررسی روشمند توکن‌ها» است. هدف اصلاحات پی‌بردن به این موضوع است که کدام دارایی‌ها به توجه و نظارت بیشتری نیاز دارند. بر اساس بیانیه مذکور، این دولت بر شکاف‌های نظارتی تمرکز خواهد کرد تا از شناسایی و خطرات نوظهور اطمینان حاصل کند.





زمین لرزه در بازار
پردازنده

ریزش هشت میلیارد دلاری اینتل

شرکت اینتل، بزرگ‌ترین سازنده تراشه نیمه‌رسانا در جهان پس از پیش‌بینی درآمدش برای سه ماه نخست امسال حدود هشت میلیارد دلار از ارزش بازار خود را از دست داد و نگرانی‌ها در مورد رکود در بازار رایانه‌های شخصی را تشدید کرد.

ارزش سهام اینتل با ۶/۴ درصد کاهش بسته شد، در حالی که ارزش سهام رقیبانش شامل AMD با ۰/۳ درصد افزایش و انویدیا با ۲/۸ درصد افزایش بسته شد. ارزش سهام شرکت KLA که تأمین‌کننده اینتل است، پس از این پیش‌بینی کم‌فروغ، با ۶/۹ درصد کاهش بسته شد.

هانس موزمان، از شرکت «روزن بلات سکیوریتیز» در این باره گفت: «هیچ واژه‌ای نمی‌تواند ریزش تاریخی اینتل را توصیف یا توضیح دهد.» این دورنمای ضعیف، منعکس‌کننده چالش‌های پیش‌روی پت گلسینگر، مدیرعامل اینتل است که تلاش می‌کند برتری اینتل در حوزه را با توسعه تولید قراردادی و ساخت کارخانه‌های جدید در ایالات متحده و اروپا، دوباره به دست بیاورد.

این شرکت مدام در حال از دست دادن سهم بازار به رقیبانی نظیر AMD بوده که از تراشه‌سازان قراردادی نظیر شرکت تایوانی TSMC برای ساخت تراشه‌هایی استفاده کرده که از فناوری اینتل جلوتر هستند. می‌گویند: «این مسئله هنگامی که بازار دیتاسنتر در نیمه دوم سال ۲۰۲۲ به ضعیف‌ترین حد خود رسید، به ضرر بیشتر اینتل تمام شد، زیرا این شرکت در آن زمان، سهم بازار بیشتری از دست داد.»

اینتل که قصد دارد امسال سه میلیارد دلار از هزینه‌هایش را کاهش دهد، در سه‌ماهه چهارم سال میلادی گذشته ۷/۷ میلیارد دلار نقدینگی از فعالیت‌هایش تولید کرد و ۱/۵ میلیارد دلار سود نقدی پرداخت کرد.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

نگرانی بیک‌تک‌ها در مورد چت‌جی‌پی‌تی

مایکروسافت و آمازون به کارمندان خود هشدار می‌دهند که «اطلاعات محرمانه» را با چت‌جی‌پی‌تی به اشتراک نگذارند

یکی از مدیران ارشد فناوری در مایکروسافت اخیراً به کارمندان این شرکت گفته که اطلاعات محرمانه خود را با ابزارهای هوش مصنوعی به اشتراک نگذارند. در واقع کارمندان این شرکت می‌توانند از چت‌جی‌پی‌تی یا هر ابزار دیگری که توسط Open AI ساخته شود، استفاده کنند؛ اما نباید داده‌های حساس و اطلاعات محرمانه را از طریق این ابزارها ارسال کنند. این مدیر ارشد معتقد است که از این داده‌ها برای آموزش مدل‌های آینده استفاده می‌شود. این در حالی است که مایکروسافت یکی سرمایه‌گذاران بزرگ در Open AI است. Open AI یک شرکت آمریکایی هوش مصنوعی و سازنده چت‌جی‌پی‌تی است. قابل توجه است مدت زیادی از سرمایه‌گذاری جدید مایکروسافت بر شرکت Open AI نمی‌گذرد. علاوه بر این مایکروسافت قصد دارد فناوری Open AI را در برخی محصولات دیگر خود مانند موتور جست‌وجوی بینگ و برنامه‌های آفیس بگنجانند.

با این وجود نمی‌توان نگرانی شرکت‌های بزرگ فناوری را در مورد این فناوری جدید نادیده گرفت. علاقه شدید و ناگهانی به چت‌جی‌پی‌تی باعث شده برخی از شرکت‌های فناوری به کارمندان خود در مورد تعامل با این فناوری هشدار دهند. به گفته وینسنت کانیتزر، استاد علوم کامپیوتر و مدیر آزمایشگاه هوش مصنوعی در دانشگاه کارنگی ملون، رابطه نزدیک Open AI و مایکروسافت ممکن است به تضاد منافع احتمالی برای مایکروسافت منجر شود.

نگرانی مایکروسافت این است که کارمندان ناخواسته اطلاعات محرمانه شرکت، مانند کد نرم‌افزار داخلی را با ربات چت به اشتراک بگذارند. چت‌جی‌پی‌تی می‌تواند داده‌ها را پردازش کند تا خودش را آموزش دهد و نسخه‌هایی از اطلاعات محرمانه‌ای را که دریافت کرده، در مبادلات آینده با سایر کاربران به اشتراک بگذارد. کانیتزر در این باره می‌گوید: «طرفین، سرمایه‌گذار و استارت‌آپ، قراردادهای عدم افشا امضا کرده و تلاش می‌کنند در به‌اشتراک‌گذاری اطلاعات مراقب باشند. اما مدل‌هایی چون چت‌جی‌پی‌تی توانایی استدلال چنین مسائلی را ندارند.»

آمازون نیز با همین مشکل دست‌به‌گریبان است

در ماه دسامبر، چند هفته پس از راه‌اندازی عمومی چت‌جی‌پی‌تی، گروهی از کارمندان آمازون پرسیدند که آیا می‌توانند از چت‌بات برای کار استفاده کنند یا خیر. یکی از وکیلان شرکت آمازون به کارمندان هشدار داد که «هیچ اطلاعات محرمانه‌ای از آمازون را با چت‌جی‌پی‌تی به اشتراک نگذارند». این وکیل می‌گوید: «ورودی‌های شما ممکن است به‌عنوان داده‌های آموزشی برای چت‌جی‌پی‌تی مورد استفاده قرار گیرند. ما نمی‌خواهیم این چت‌بات شامل اطلاعات محرمانه آمازون باشد.»

چه کسی مسئول است؟

در حالی که کارمندان به دنبال محافظت از داده‌های محرمانه هستند، مشخص نیست که مایکروسافت یا Open AI دقیقاً می‌خواهند چه کاری برای حل این مشکل انجام دهند. کانیتزر می‌گوید: «همه ما با هم باید درک کنیم و بدانیم که در این شرایط باید از هم چه انتظاری داشته باشیم. آیا کارمندان باید حواس خود را جمع کنند و اطلاعات حساس را به اشتراک نگذارند یا Open AI باید در استفاده از اطلاعات محتاط باشد؟» او ادامه می‌دهد: «شرایط و خدمات Open AI به نحوی است که به شرکت اجازه استفاده از تمام ورودی و خروجی تولیدشده توسط کاربران و چت‌جی‌پی‌تی را می‌دهد. به علاوه تمام اطلاعات شناسایی شخصی (PII) را از داده‌های قابل استفاده خود شرکت حذف می‌کند.»

در همین راستا امیلی بندر که در دانشگاه واشنگتن زبان‌شناسی محاسباتی تدریس می‌کند، می‌گوید: «با توجه به رشد سریع چت‌جی‌پی‌تی، برای Open AI تقریباً غیرممکن است که به‌طور کامل اطلاعات شخصی را از آن داده‌ها تفکیک و حذف کند. مالکیت معنوی شرکت احتمالاً بخشی از آنچه در PII تعریف شده است، نیست. Open AI در مورد نحوه استفاده از داده‌ها کاملاً شفاف نیست، اما اگر این داده‌ها در راستای آموزش چت‌بات استفاده شوند، نباید تعجب کرد. پس از چند ماه استفاده گسترده از چت‌جی‌پی‌تی، استخراج اطلاعات خصوصی شرکت‌ها امکان‌پذیر خواهد بود.»



با حمایت صرافی رمزارز اکسکوینو

منتشر می شود

داستان رمزارز

به روایت بلومبرگ

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

به نظر می رسد رمزارزها 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 رمزارز» اختصاص داده تا به خوانندگان و علاقه مندان این حوزه بگوید این فناوری اغلب دیوانه کننده، اکثراً عجیب و همیشه جذاب چیست و در آینده به کجا خواهد رسید. اگر رمزارزها 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 با حمایت صرافی رمزارز اکسکوینو به عنوان ضمیمه عصر تراکنش در روزهای آینده چاپ و توزیع خواهیم کرد.

آمازون به دنبال نیروی کار ارزان!

راهبرد جدید استخدام، آن هم از بین دانشجویان بدون سابقه کار

آمازون خواهد بود که این روزها در زمینه حقوق کارمندان بدنام و مقتصد لقب گرفته است. این استراتژی جدید آمازون گویا گروهی از کارگران جوان تر و مقرون به صرفه تر را هدف قرار می دهد و در میانه یک تجدید ساختار عمده این شرکت رخ می دهد. آمازون در این اواخر چندین هزار کارمند با سابقه خود را به دلیل رکود اقتصاد آمریکا اخراج کرده و اعلام کرده سیاست های صرفه جویانه زیادی را در پیش خواهد گرفت.

نقد های بسیاری به یکی از ثروتمندترین شرکت های خرده فروشی دنیا در خصوص سیاست های اخراج و استخدامش وارد است و بسیاری از اتحادیه های کارگری می گویند این شرکت بیشتر روی پول درآوردن تمرکز دارد تا حقوق منابع انسانی خود. به نظر می رسد با درج این سیاست جدید که تلاش دارد نیروی کار ارزان بیشتری را جایگزین نیروهای اخراج شده کند، سروصدای بسیار زیادی به پا خواهد کرد.

یادداشت فاش شده آمازون از استراتژی جدید استخدام در این شرکت پرده برمی دارد. این غول تجارت الکترونیک طبق یادداشت داخلی بررسی شده توسط یک وبسایت خبری اعلام کرده فقط دانشجویان و فارغ التحصیلان جدید را برای موقعیت های نرم افزاری سطح ابتدایی استخدام می کند. این تغییر در ۲۵ ژانویه ۲۰۲۳ اعمال شده است.

افرادی که بیش از ۱۲ ماه است از دانشگاه خارج شده اند، دیگر واجد شرایط پایین ترین موقعیت مهندسی توسعه نرم افزار به نام SDE-1 نخواهند بود. این بدان معناست که استخدام از برنامه های دانشجویی در حال حاضر یک اولویت حتی بالاتر است. کارشناسان می گویند این تغییر «جهانی و در سراسر آمازون» رخ خواهد داد و شامل همه بخش ها می شود و استثنائات آن به تأیید مدیران ارشد هر بخش یا بالاتر نیاز خواهد داشت. این احتمالاً یک روش کاهش هزینه برای شرکت



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





شصت و ششمین شماره
ماهنامه عصر تراکنش
منتشر شد

ضرورت چابکی در جهان بدون قطعیت

شصت و ششمین شماره ماهنامه عصر تراکنش با تصویری از علی حاجی زاده مقدم منتشر شد. علی حاجی زاده مقدم را می توان یکی از مدیران جوان و حرفه ای صنعت بانکی کشور دانست که در طول تمام فعالیت خود در این صنعت، یک شخصیت آرام، بی حاشیه و دارای ایده بوده است. در گفت و گویی که عصر تراکنش با او داشته، به زندگی شخصی و حرفه ای اش پرداخته است. پرونده اصلی شصت و ششمین شماره عصر تراکنش درباره پدیده «ایران اکسس» است که در این پرونده به جنبه های مختلف این اتفاق پرداخته؛ پدیده ای که در چند سال اخیر در موضوع امنیت سایبری زیرساخت های کشور با آن روبه رو هستیم و به معنای محدود کردن ترافیک به سمت یک IP خاص فقط برای کاربران داخل کشور است؛ به گونه ای که سرویس هدف تنها قادر باشد به کاربران داخل کشور خدمت رسانی کند. در بخش تنظیم گری این شماره عصر تراکنش به صورت مفصل به این پدیده و میزان اثربخشی این راهکار پرداخته شده است. فعالان حوزه امنیت اطلاعات و کسب و کارها بر ناکارآمدی ایران اکسس به عنوان راهکاری امنیتی اتفاق نظر دارند و معتقدند این راهکار علاوه بر اینکه به خودسانسوری در سطح بین الملل و نابودی اقتصاد دیجیتال کشور منجر می شود، محرک اصلی برای خروج سرمایه از کشور نیز هست.

نکته مهم این است که ایرانیان، هرچند در داخل کشور ممکن است با مشکلات کمتری به خدمات دسترسی داشته باشند، اما به محض خروج از مرزهای سایبری کشور از بسیاری از خدمات محروم خواهند شد؛ گویی با انجام این محدودیت، شهروندان در یک زندان بزرگ داخلی محبوس شده اند. یادداشت هایی از حامد سنجر، فرشاد اسماعیلیان، پویا پورا عظم، محمدجعفر نعنکار و امیرحسین جلالی فراهانی را در این بخش می خوانید.

همچنین شماره شصت و ششمین مروری بر وضعیت صنعت BNPL در جهان و ایران داشته؛ حوزه ای که با شتاب زیادی در حال فراگیر شدن است.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



بیشتر نگرید!

گفت و گو با منصور نورعلی آهاری
مدیر ارشد فناوری (CTO) شرکت رده
او می گوید چالش بزرگ اکوسیستم
فین تکی، مهاجرت متخصصان
برنامه نویسی است



۱۶ بهمن ماه ۱۳۹۴ بود که مجموعه «رده» با راه اندازی سایت اینترنتی رده (www.rade.ir) آغاز به کار کرد. ایده اولیه تأسیس آن به دغدغه ای برمی گردد که در آن زمان یکی از بنیان گذاران رده و مدیرعامل فعلی، محمدرضا نورشید در خصوص کمبود اطلاعات یکپارچه مالی و بانکی در فضای اینترنتی احساس می کرد و همین دغدغه باعث شد سایت رده راه اندازی کند و در دسترس عموم قرار دهد. سایت رده اطلاعات جامعی از خدمات عمومی بانکی، شامل تسهیلات بانک ها، سپرده ها، خدمات اینترنتی و صندوق های سرمایه گذاری بورسی در اختیار عموم قرار داده که افراد می توانند با مقایسه شروط ارائه وام و تسهیلات، مقایسه سود بانک ها با یکدیگر و مقایسه صندوق های سرمایه گذاری با بانک ها و اطلاعاتی از این دست، تصمیمات مناسبی با توجه به شرایط خود بگیرند. رده از جمله شرکت هایی است که بعد از چند سال فعالیت، توسعه سرویس ها و ایجاد اپلیکیشن را در برنامه خود قرار داده و توانسته از طریق جذب سرمایه به اهدافش برسد. در ادامه، گفت و گوی ما را با منصور نورعلی آهاری، مدیر ارشد فناوری (CTO) شرکت رده می خوانید. آهاری که شش ماهی است این مسئولیت را بر عهده دارد، قبل از آن با سابقه بیش از ۱۳ ساله در حوزه تولید سامانه های بانکی و Core Banking در شرکت های خدمات انفورماتیک، کاسپین (بانک پارسیان)، ناواکو (بانک مسکن) و نوین کیش خدمات انفورماتیک (بانک مرکزی) با عنوان برنامه نویس و مدیر تولید سامانه ها مشغول به فعالیت بوده است.

اومزیت سایت رده را در این ویژگی می داند که اطلاعات درج شده روی سایت به روز شده و مهم تر اینکه به صورت یکجا در اختیار کاربران قرار می گیرد. وی می گوید که آنها مسئولیت جست و جوی و گشتن را بر عهده گرفته اند.

◀◀ شرکت رده فعالیت خود را تا چه مدت فقط در زمینه سایت ادامه داد؟

رده تا سال ۱۳۹۸ در راستای برپا کردن سایت به فعالیت خود در همین قالب ادامه داد. همین سال موفق به جذب سرمایه شد و شرکت گسترش پیدا کرد. آن طوری که من شنیدم، تمرکز آن سال ها روی محتوا و مقایسه بوده و از ابتدای سال ۱۳۹۹ یکسری خدمات بانکی ارائه شد که این موضوع مقارن بود با اوج استقبال مردم از بورس که باعث شد سرویس های بورسی در رده نیز مورد توجه بیشتری قرار بگیرد. به همین خاطر مقایسه کارگزاری ها و انواع سبدگردان ها هم به سبد محصولات رده اضافه شد. بعد از آن ایده استعلام های بانکی و ارائه کاربر پسند آن به کاربران مطرح شد تا این نیاز در بین افراد رفع شود.

◀◀ با کدام شرکت کار را پیش بردید؟

در آن دوره، رده با اکثر شرکت های ارائه دهنده خدمات بانکداری باز وارد مذاکره شد. البته در آن زمان تعداد این شرکت ها زیاد نبود. در نهایت با فینوتک و فراپوم همکاری را آغاز کردیم و سرویس های تبدیل شبا با استقبال پیش بینی نشده ای مواجه شد و رده توانست KPI ۵۰ برابری نسبت به آنچه به سرمایه گذار وعده داده بود، کسب کند. مهم ترین دستاوردی که در این مقطع مهم کاری تجربه کردیم، تولد اپلیکیشن «رده» بود. این اپلیکیشن با هدف ارائه خدمات استعلامی به مردم شکل گرفت.

◀◀ در ادامه، همکاری با ثروت ستارگان چگونه پیش رفت؟

در ابتدا یک نسخه اولیه از اپلیکیشن ایجاد شد و با سرویس های کارت به شبا، استعلام شبا، کارت به حساب

و حساب به شبا گسترش یافت. بعد از مدتی سرویس های گزارش سابقه چک برگشتی، استعلام سابقه تسهیلات و گزارش اعتبارسنجی نیز به خدمات اپلیکیشن رده اضافه شد.

◀◀ از چه زمانی در زمینه صندوق های سرمایه گذاری فعالیت خود را آغاز کردید؟

مقایسه صندوق های سرمایه گذاری از سال ۱۳۹۶ در فهرست محتوایی رده بود و استقبال خوبی هم از آن می شد. از همان زمان رده علاقه مند بود بتواند صدور و ابطال صندوق ها را به عنوان پلتفرم انجام دهد. از نظر قانونی این امکان وجود نداشت تا اینکه سال ۱۴۰۰ با اجرایی شدن دستورالعمل صدور و ابطال واحدهای صندوق های سرمایه گذاری راه باز شد، اما سد مکنا (مرکز نظارت بر امنیت اطلاعات بازار سرمایه) باعث شد شروع کار زمانبر شود و دریافت این مجوز نزدیک هشت ماه به طول انجامید. البته این از کم تجربگی - و شاید تابع قوانین بودن - تیم رده هم بود، چون برخی پلتفرم های مشابه بدون دریافت مجوز کارشان را آغاز کردند، بدون اینکه با مشکل جدی مواجه شوند. اما برای ما تمام این مراحل ظرف هشت ماه انجام شد و استانداردها و کدهایی که باید نوشته می شد، آماده سازی شد و همچنین طی این مدت مجوز افترا را نیز دریافت کردیم.

◀◀ کدام سرویس بیشترین ارجاع را دارد؟

به طور کلی در اپلیکیشن رده بیشترین ارجاع به سرویس های تبدیل شبایی است. البته ما سعی کردیم سرویس های مقایسه ای را که در سایت نیز مورد استقبال است، به اپلیکیشن اضافه کنیم و هم اکنون مقایسه وام،

سپرده ها، صندوق های سرمایه گذاری و... با یک طراحی جدید در اپلیکیشن رده نیز قابل دسترسی است.

◀◀ مزیت رقابتی یا تفاوتی که مجموعه رده با بقیه سایت ها و اپلیکیشن ها دارد، چیست؟

در حال حاضر مجموعه رده در دو بخش سایت و اپلیکیشن فعالیت دارد. تفاوتی که رده با بقیه دارد، این است که در سایت رده اطلاعات مربوط به وام و سپرده، اطلاعات دست اولی است که توسط بررسی کنندگان رده با حضور در شعبه های بانکی و دریافت روزانه اطلاعات به روزرسانی می شود.

هدف گذاری رده این است که اطلاعات مالی عمومی را با هدف دنبال کردن مفاهیمی همچون عقل معاش به کاربران در سطوح متوسط ارائه دهد. به این معنا که به کاربران راهنمایی کند چگونه می توانند سرمایه گذاری بهتری داشته باشند یا چه کنند که در امور مالی ضرر کمتر و منفعت بیشتری به دست آورند.

معمولاً مطالبی که در سایت رده بررسی و منتشر می شود، همسوی با سؤالاتی است که عموم جامعه درباره موضوعات مالی خود مطرح می کنند و این مطالب می تواند روی روند زندگی مالی افراد جامعه تأثیر داشته باشد. همچنین سایت و اپلیکیشن در واقع مکمل یکدیگر هستند.

◀◀ در حال حاضر اپلیکیشن رده چند کاربر دارد؟

در حال حاضر اپلیکیشن «مای رده» (myrade.ir) بیش از ۲/۵ میلیون کاربر ثبت نامی دارد و حدود چهار میلیون تراکنش مالی در طول این مدت اتفاق افتاده و اپلیکیشنی که همان کاربری مای رده را دارد، بیش از ۵۰ هزار نصب



مدیریت جهانی زباله به کمک ربات‌های هوشمند در یک استارت‌آپ لندن

ریسایکلای ۱۷ میلیون دلار سرمایه گرفت

این پلتفرم سخت‌افزاری اشیاء را با سرعت ۶۰ فریم در ثانیه با نرخ متوسط بازرسی ۳۰ بار برای هر جسم روی تسمه نقاله زباله اسکن می‌کند.

ریسایکلای اخیراً یک جذب سرمایه ۱۷ میلیون دلاری در سری A خود داشته است؛ آن‌هم به رهبری یک سرمایه‌گذار فناوری عمیق به نام DCVC.

این استارت‌آپ اعلام کرده این دور تأمین مالی به اصلاح فرایندهای دسته‌بندی ربات‌هایش کمک می‌کند و دقت را در هنگام غربالگری ضایعات غیرعادی که ممکن است داده‌های آموزشی برای آنها کم باشد، بهبود می‌بخشد. در سال ۲۰۲۱، ریسایکلای در یک دور جذب سرمایه اولیه موفق شده بود چیزی حدود پنج میلیون دلار جمع‌آوری کند. این تیم با استخدام ۳۳ نفر رشد کرده و محصول آن به مشتریان در بریتانیا، ایرلند، آلمان، استرالیا، ایالات متحده و فرانسه معرفی شده است.

پیتر هدی، CTO ریسایکلای در این رابطه گفته است: «ما معتقدیم زباله وجود ندارد، فقط مواد در مکان نامناسبی قرار می‌گیرند! ماوریت ما ارائه فناوری طبقه‌بندی هوشمند است که بازده مالی و زیست‌محیطی چشم‌گیری را به مدیریت جهانی زباله ارائه می‌دهد. این سرمایه‌گذاری جدید به ما کمک می‌کند تا راه‌حل‌های پیشرو جهانی خود را که زیربنای شبکه تعمیر و نگهداری مواد جامدی است که مشتریان ما برای تولید ارزش خروجی بیشتر به آنها نیاز دارند، دقیق‌تر تنظیم کنیم.»



ما اغلب به این فکر نمی‌کنیم که وقتی زباله‌های ما به مرکز بازیافت می‌رسد، چه اتفاقی برایشان می‌افتد. آن‌هم وقتی بدانیم که هر ماده‌ای به‌راحتی بازیافت نمی‌شود. در بسیاری از موارد، کارخانه‌ها تصمیم می‌گیرند ضایعات را به مواد کم‌ارزش‌تر تجزیه کنند، زیرا بازیافت کامل زباله‌ها در اکثر مواقع بسیار گران تمام می‌شود.

آمارها حاکی از آن است که تنها ۹ درصد از زباله‌های پلاستیکی جهان تا به امروز بازیافت شده‌اند. این در حالی است که حدود نیمی از پلاستیک‌های دور ریخته‌شده به محل‌های دفن زباله فرستاده می‌شوند، یعنی بیش از ۴۰ درصد زباله‌های پلاستیکی با اینکه به کارخانه‌های بازیافت می‌رسند، ولی دوباره به چرخه مصرف باز نمی‌گردند!

مدیریت خودکار زباله یک مرز اصلی برای پلتفرم‌های نوظهور هوش مصنوعی است. به لطف ربات‌های هوشمند و بینایی رایانه‌ای، اجازه‌دادن به ربات‌ها برای مرتب‌سازی مواد، جمع‌آوری داده‌های ارزشمند برای بهبود تصمیم‌گیری در آینده، به‌طور فزاینده‌ای قابل انجام شده است.

از جمله ربات‌های طبقه‌بندی زباله استارت‌آپی به نام «ریسایکلای» (Recycleye) که یک کسب‌وکار مستقر در لندن است برای تشخیص پلاستیک، آلومینیوم و مقوا طراحی شده‌اند. هر ربات ظرفیت جمع‌آوری ۳۳ هزار ضایعات را در طول یک شیفت ۱۰ ساعته دارد و ادعا می‌شود که

رده‌مراجعه کردید، دیگر لازم نیست جای دیگری بروید و اطلاعاتی را که در حوزه سپرده‌گذاری و بانکی نیاز دارید، می‌توانید در این سایت پیدا کنید.

چندی پیش در یکی از سایت‌ها نوشته بودند استعلام چک برگشتی تنها از طریق سامانه صیاد یا پیچک امکان‌پذیر است، در حالی که شما گفتید این سرویس‌ها در اپلیکیشن‌های مای‌ده نیز ارائه می‌شود...

ما در مای‌ده سرویس گزارش سوابق چک برگشتی افراد را با استفاده از کد ملی افراد ارائه می‌دهیم و ادعای برخی سایت‌هایی که از ارائه این سرویس در رده اطلاعاتی ندارند، صحت ندارد.

روزانه چه تعداد استعلام چک برگشتی توسط رده انجام می‌شود؟

روزانه به‌طور متوسط بین ۴۰۰ تا ۵۰۰ استعلام سوابق چک برگشتی با استفاده از کد ملی از طریق اپلیکیشن رده انجام می‌پذیرد.

چالش‌ها و نیازهای خود را در چه مواردی می‌بینید؟

یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی که داریم، بحث تولید محتواست. محتوایی که از ایده تا اجرای آن حاصل زحمات همکاران ماست، خیلی راحت توسط سایت‌های دیگر بدون درج منبع منتشر می‌شود و متأسفانه قوانین و مقرراتی نیز برای رعایت کپی‌رایت وجود ندارد. حتی جدول‌های مقایسه‌ای را به‌راحتی کرا می‌کنند. متأسفانه برخی از این سایت‌ها از همکاران همین اکوسیستم‌فین‌تک هستند.

چالش بعدی در حوزه سرویس‌هاست. شرکت‌هایی که بتوانند تمام این سرویس‌ها را روی همه بانک‌ها با ارائه دهند، تعداد کمی هستند و ناچاریم برای اینکه تمام بانک‌ها را پوشش دهیم، با چندین ارائه‌دهنده مختلف کار کنیم. مشکلات چند وقت اخیر و قطع و وصلی‌های اینترنت هم در نظر بگیریم که بر فعالیت و حیات اکثر شرکت‌های فین‌تکی که ما هم جزئی از آنها هستیم، تأثیر بدی بر جای گذاشته است.

ما در یک سال گذشته در حوزه سرمایه‌گذاری و بهبود سرویس‌ها هزینه زیادی کردیم، اما متأسفانه با اتفاقاتی که طی چند ماه گذشته در سطح کشور رخ داد و سرعت اینترنت و مشکلاتی که خودتان بهتر می‌دانید، با مسائل بسیاری مواجه شدیم. اگر در کشور شرایط باثبات‌تری از لحاظ اینترنت داشته باشیم، بسیاری از سرویس‌ها با کیفیت بالاتری قابل ارائه است.

مسئله دیگری که فضای فین‌تکی کشور را تهدید می‌کند و ما هم قاعدتاً از آن اثر می‌پذیریم، مبحث ایران اکسس شدن خدمات است. به این معنا که افرادی که در خارج از کشور هستند، به‌راحتی نمی‌توانند از خدمات استفاده کنند و هر لحظه این احتمال وجود دارد که این اتصال قطع شود و مشکلاتی از این دست بسیار آزاردهنده است، زیرا افراد و شرکت‌های بسیاری در خارج از ایران نیازمند این سرویس‌ها هستند. به‌عنوان مثال، صرافی‌هایی که حواله ارزی می‌دهند، بسیاری اوقات نیازمند سرویس‌های ساده‌ای همچون تبدیل شبا و کارت و انواع و اقسام سرویس‌هایی هستند که ما بر اپلیکیشن خود ارائه می‌دهیم.

موضوع دیگری که در این فضا چالش ایجاد می‌کند، مهاجرت افراد حوزه فناوری، به‌خصوص برنامه‌نویسان است. افرادی که به‌عنوان سرمایه‌انسانی یک شرکت آموزش دیده‌اند و تجربه کسب کرده‌اند، درست زمانی که باید این تجارب را در کشور خودشان به کار گیرند، سر از هلند و آلمان و... درمی‌آورند. البته باید به این افراد نیز حق داد، ولی چالش بزرگی است.

داشته است. در مورد سایت هم می‌توان گفت این سایت در سه ماه گذشته کاملاً بازطراحی شده و به‌طور متوسط در روزهای غیر تعطیل ۶۰ هزار نفر بازدیدکننده دارد. بر اساس بازخوردی که از کاربران داشته‌ایم، سعی کردیم تجربه کاربری بهتری را برای این اپلیکیشن داشته باشیم. این موضوع برای ما بسیار حائز اهمیت بوده و هست. بنابراین سعی کرده‌ایم روی تجربه کاربری این اپلیکیشن کار کنیم، طوری که هر کس با هر سطح سواد بتواند به آن خدمتی که نیاز دارد، دست پیدا کند و استعلامی که می‌خواهد بگیرد و کار خود را پیش ببرد. هدف‌گذاری ما در اختیار قرار دادن اطلاعات مناسب در حوزه خدمات مالی و سرمایه‌گذاری برای رفع نیاز عموم افراد جامعه و افزایش سطح سواد مالی آنها، به‌خصوص قشر متوسط جامعه است.

آیا برای استفاده از این سرویس‌ها، کاربران لازم است حق عضویت پرداخت کنند؟

برای اینکه افراد بتوانند در مای‌ده از برخی سرویس‌ها استفاده کنند، باید عضو اپلیکیشن شوند. برای برخی نیز مانند سرویس‌های مقایسه‌ای بدون نیاز به عضویت اطلاعات ارائه می‌شود. حق عضویت یا اشتراکی پرداخت نمی‌شود، بلکه بر اساس سرویسی که استفاده می‌کنند، پرداختی از طریق کیف پول داخلی اپلیکیشن که کاربر باید آن را شارژ کند یا درگاه‌های پرداخت انجام می‌شود.

برای عضویت نیز فقط کافی است شماره موبایل و نام و نام خانوادگی و رمز عبوری را که ایجاد کرده‌اند، وارد کنند و عضو شوند. اپلیکیشن را نیز می‌توانند به‌طور مستقیم از گوگل پلی، کافه‌بازار و مایکت دانلود کنند. اپلیکیشن رده بر اساس PWA تولید شده و به‌راحتی روی مرورگرها باز می‌شود و قابل دسترس است. بنابراین یک ثبت‌نام ساده می‌تواند کاربران را وارد دنیای این خدمات، اطلاعات مالی و سرمایه‌گذاری کند که با توسعه کار، به تعداد این خدمات روزبه‌روز اضافه می‌شود.

خرید و فروش صندوق چگونه انجام می‌شود؟

برای خرید و فروش صندوق نیز طبق قوانین فقط از طریق درگاه می‌توان این کار را انجام داد.

مشتریان شما کدام اقشار جامعه هستند؟

تلاش ما این است که همه افراد و اقشار جامعه در هر سطحی بتوانند از خدمات و اطلاعات ما بهره‌برند. در عین حال تعدادی از مشتریان ما افراد حقوقی یا شرکت‌هایی هستند که به سبب تبادلات مالی با افراد مختلف، نیازمند گرفتن انواع و اقسام استعلامات هستند. به‌عنوان مثال، شرکتی قصد دارد با فردی کار کند و می‌خواهد اعتبار آن فرد را ارزیابی کند. در این خصوص می‌تواند از طریق اپلیکیشن و با استفاده از سرویس‌های گزارش سابقه چک برگشتی یا استعلام تسهیلات یا اعتبارسنجی، این موضوع را متوجه شود و وضعیت اعتباری آن فرد را با شرایط بهتری بسنجد. نکته مهم دیگر این است که پلتفرم رده این ویژگی را دارد که اطلاعات مقایسه‌ای بانک‌ها را به‌صورت دست اول به کاربران ارائه می‌دهد و این موضوع برای ما اهمیت زیادی دارد. زیرا اطلاعات مقایسه‌ای بانک‌ها و بخش اپلیکیشن مکمل یکدیگر هستند و معمولاً کاربران سایت نیاز به دریافت سرویس‌های اپلیکیشن رده را درک می‌کنند و با این خدمات آشنا می‌شوند.

شعار ما در رده این است: «پیشتر نگر». مطابق این شعار، رده به کاربران خود این اطمینان را می‌دهد که اگر به



شماره ۸۵
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم



آیروند تعدیل نیرو ادامه می‌یابد؟

هزینه سنگین اخراج‌ها برای متا

اخراج‌های دسته‌جمعی متا که در ماه نوامبر اعلام شد، برای شرکت هزینه زیادی داشت. چهارشنبه هفته گذشته، مایلز اودلند که اکنون رئیس اخبار یاهو فایننس و خبرنگار سابق اینسایدر است، بخشی از تراژنامه متا را در تویییتی منتشر کرد. اودلند تخمین زد که متا در ماه نوامبر برای اخراج بیش از ۱۱ هزار کارمند خود تقریباً ۸۸ هزار دلار به‌ازای هر نفر هزینه کرده است. این رقم از تقسیم ۹۷۵ میلیون دلاری که این شرکت در هزینه‌های «اصلاح کار و پرسنل» ذکر کرده، بر ۱۱ هزار نفر از کارکنانش که در ماه نوامبر اخراج کرد، به دست می‌آید. این محاسبه متعاقباً توسط دانیل آیوز، مدیرعامل و تحلیلگر ارشد سهام در شرکت سرمایه‌گذاری «ودبوش سکویوریتیز» تأیید شد.

در میان نگرانی‌های فزاینده مبنی بر اینکه متا در حال آماده‌شدن برای دور جدیدی از تعدیل نیرو در سال جاری است، هزینه برکناری این کارمندان نیز بسیار مهم است. در انتشار درآمد سه‌ماهه چهارم این شرکت که روز چهارشنبه منتشر شد، مارک زاکربرگ، مدیرعامل شرکت هشدار داد که نام‌گذاری تیم مدیریت متا برای سال ۲۰۲۳، سال بهره‌وری است.

زاکربرگ گفت: «موضوع مدیریتی ما برای سال ۲۰۲۳ بهره‌وری است و ما بر تبدیل شدن به یک سازمان قوی‌تر و زیرک‌تر تمرکز کرده‌ایم.»

اخراج‌های ماه نوامبر این شرکت فناوری، بزرگ‌ترین رقم اخراج در تاریخ این شرکت بود. زاکربرگ در یک یادداشت درون‌سازمانی در آن زمان گفت که اخراج کارکنان آخرین راه‌حل است. اما انتشار درآمد اخیر متا نشان می‌دهد که ممکن است اخراج‌های

بیشتری در پیش باشد. متا گفته که ممکن است با پیشروی بیشتر در تلاش برای کارآمدی، هزینه‌های بازسازی بیشتری را متحمل شود. این شرکت خاطرنشان کرده که انتظار دارد در سال ۲۰۲۳ به دلیل تلاش‌هایش در راستای قدرت‌بخشیدن به فضای دفتری خود، حدود یک میلیارد دلار هزینه بازسازی داشته باشد.



جمعیت چین در حال کاهش است. در حالی که این کشور عظیم هنوز خانه ۱/۴ میلیارد نفر است (تقریباً یک نفر از هر پنج نفر روی زمین)، اداره ملی آمار چین اعلام کرد که جمعیت آن در سال ۲۰۲۲ به اندازه تقریباً ۸۵۰ هزار نفر کاهش یافته است.

این آمار تکان‌دهنده نشان از شروع کاهش جمعیت در چین دارد. قرار است امسال جمعیت هند از جمعیت چین پیشی بگیرد و تا چند سال دیگر جمعیت افراد در دسته سن کار (۲۰ تا ۶۹ سال) هند از جمعیت مشابه در چین جلو خواهد افتاد. سازمان ملل تخمین زده که اگر نرخ زاد و ولد چین در سطح بسیار پایین خود بماند و این کشور نتواند به‌عنوان مقصدی جذاب برای مهاجران شناخته شود، تقریباً نیمی از جمعیت خود، یعنی حدود ۷۰۰ میلیون نفر را تا پایان این قرن از دست خواهد داد.

رشد شدید جمعیت در بازه سنی مناسب کار در چند دهه گذشته به چین اجازه داد تا به کارخانه جهان تبدیل شود. بیش از ۷۰ درصد پتل‌های خورشیدی، ۶۰ درصد ماشین‌های کشاورزی و ۲۵ درصد ربات‌ها با قطعات تأمین‌کنندگان چینی ساخته می‌شوند. به دلیل مهارت تولید و اهمیت آن برای زنجیره تأمین، کاهش جمعیت در سن کار چین، اثرات مستقیم و عظیمی بر اقتصاد جهانی دارد. این هشدار برای ایالات متحده و اروپا نیز وجود دارد. اگر نرخ زاد و ولد کاهش‌یافته خود را تغییر ندهند، آنها نیز با سرنوشت اقتصادی مشابهی روبه‌رو خواهند شد.

رسیدن چین به پایین‌ترین نرخ زاد و ولد

چندین دهه اخیر نرخ باروری در چین، یعنی تعداد متولدین زنده به‌ازای هر زن کاهش یافته و به کاهش رشد جمعیت این کشور منجر شده است. در سال ۲۰۲۲ این نرخ به پایین‌ترین سطح ثبت‌شده، یعنی ۱/۱ فرزند برای هر زن رسید. در مراکز اصلی جمعیت پکن و شانگهای نرخ باروری به ۰/۷ فرزند برای هر زن رسید.

سیاست تک‌فرزندی چین که زوج‌ها را به داشتن فقط یک فرزند محدود می‌کرد، تنها عامل تأثیرگذار نیست؛ زمانی که سیاست تک‌فرزندی در سراسر کشور اجرا شد، نرخ باروری از بیش از ۶ فرزند به‌ازای هر زن در سال ۱۹۷۰ به ۲/۶ در سال ۱۹۸۰ کاهش یافته بود. در سال ۱۹۹۱، این میزان به کمتر از ۲/۱ فرزند به‌ازای هر زن که سطح مورد نیاز برای ثابت نگه‌داشتن جمعیت بود، کاهش یافت. در آن زمان یک تایمر جمعیتی تنظیم شد و اکنون زنگ هشدار آن به صدا درآمده است. برخلاف بسیاری از اقتصادهای توسعه‌یافته در غرب، چین و دیگر قدرت‌های بزرگ اقتصادی در آسیا از مهاجرت برای جبران کاهش باروری استفاده نمی‌کنند. نسبت مهاجران به‌عنوان درصدی از کل جمعیت ژاپن در سال ۲۰۲۰ تنها ۲ درصد بود. این جمعیت در هند ۰/۳ درصد بود و در چین به ۰/۱ درصد رسید. اخذ تابعیت چین برای خارجی‌ها عملاً غیرممکن است. در مقابل ۱۷ درصد از افرادی که در سال ۲۰۲۱ در آلمان زندگی می‌کردند، در خارج از کشور متولد شده و یک‌سوم آنها تابعیت آلمان را

نیروی کار ثروت ازدست‌رفته

در حالی که سیاست‌های اقتصادی چین در راستای دستیابی به قدرت اول اقتصادی جهان است، تهدیدی به نام کاهش جمعیت و در نتیجه کاهش نیروی کار، اهداف آنها را تهدید می‌کند

رویکرد اینتل در روزهای سخت

کاهش دستمزد مدیران

رویتزر گزارش داد مدیرعامل اینتل و تیم رهبری اجرایی آن در حال کاهش دستمزدها تا ۲۵ درصد هستند، زیرا این شرکت در تلاش است تا در این اقتصاد متزلزل به جلو حرکت کند و از اخراج‌های بیشتر جلوگیری به عمل آورد.

یکی از سخنگویان اینتل گفته که این شرکت تغییرات متعددی را در برنامه پاداش کارکنان برای سال ۲۰۲۳ انجام داده و این بخشی از تلاشی وسیع‌تر برای پیمایش مشکلات اقتصادی کلان و تلاش برای کاهش هزینه‌ها در سراسر شرکت است. این سخنگو افزوده است:

«این تغییرات به گونه‌ای طراحی شده‌اند که تأثیر قابل توجهی بر جمعیت اجرایی ما نداشته باشد و به حمایت از سرمایه‌گذاری و نیروی کار کلی مورد نیاز برای تسریع تحول و دستیابی به استراتژی بلندمدت کمک می‌کند.» به گفته رویتزر، مدیر اجرایی اینتل، پت گلسینگر با ۲۵ درصد بیشترین کاهش درآمد را داشته و حقوق سایر مدیران ارشد نیز ۵، ۱۰ یا ۱۵ درصد کاهش می‌یابد. بلومبرگ گزارش داد که این حرکت در حالی انجام می‌شود که سهام اینتل پس از نصف‌شدن ارزشش در سال گذشته، همچنان در حال سقوط است. سهام این



هرچند اپل تنها بیگ تکی است که دست به اخراج‌های گسترده نروده، ولی با مشکلات ناشی از رکود درگیر است

وزش باد مخالف ادامه دارد

اپل در سپتامبر ۲۰۲۲ اعلام کرد که حدوداً ۱۶۴ هزار کارمند تمام وقت دارد.

بسیاری از مدیران عامل حوزه فناوری با سطوح مختلف ندامت، استخدام بیش از حد در روزهای اولیه همه‌گیری را عامل اخراج‌های گسترده در حال حاضر می‌دانند. با کاهش محدودیت‌های همه‌گیری در سال گذشته، تقاضا برای خدمات دیجیتال به سطح قبل از همه‌گیری برگشت. تورم مخارج مصرف‌کننده و کسب‌وکار را تحت فشار قرار داد و افزایش نرخ‌های بهره، پولی را که شرکت‌های فناوری آسان به دست می‌آوردند، از بین برد. یکی پس از دیگری، نام‌های معروف در سلیکون ولی شروع به اعلام اخراج گسترده برای سازگاری با شرایط جدید کردند. در حالی که اپل اخراج کارکنان خود را اعلام نکرده، کسب‌وکارش از راه‌های دیگری تحت فشار بوده است. مانند دیگر شرکت‌های بزرگ فناوری، این شرکت با تهدیدهای ضد انحصار در ایالات متحده و اتحادیه اروپا مواجه شده است. اوایل این ماه، اپل همچنین گفت تیم کوک، مدیرعامل این شرکت پس از کاهش حدوداً ۲۷ درصدی سهام آن در سال ۲۰۲۲ و بر اساس رأی سهام‌داران، با کاهش گسترده حقوق در سال جاری موافقت کرده است. به گفته شرکت تحقیقات بازار «کانالیس»، به دنبال کاهش هزینه‌کرد مصرف‌کنندگان، فروش جهانی گوشی‌های هوشمند در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۲، ۱۸ درصد کاهش یافت. کسب‌وکار اپل با موانع زنجیره تأمین مرتبط با قرنطینه‌های کووید در چین و ناآرامی‌هایی مواجه شد.

با این حال اپل رکود را بهتر از برخی دیگر از غول‌های فناوری پشت سر می‌گذارد. این شرکت در جدیدترین گزارش درآمدی خود اعلام کرد که فروش سالانه‌اش ۸ درصد رشد داشته است و به رکورد درآمد سه‌ماهه سپتامبر برای آیفون دست یافته است. نتایج درآمد روزهای آتی نشان خواهد داد که آیا اپل می‌تواند به این روند ادامه دهد یا خیر. تحلیلگران «مونس»، «کرسپی» و «هارد» در یادداشتی برای سرمایه‌گذاران نوشته‌اند: «اپل به مسیر خود در نوآوری با محصولات با کیفیت بالا و پیشرو در صنعت که توسط یک پلتفرم دیجیتال قدرتمند پشتیبانی می‌شود، ادامه می‌دهد.



اپل تنها غول فناوری ایالات متحده است که از اخراج‌های قابل توجه در این روزها اجتناب کرده است. این در حالی است که در کمتر از سه ماه، چهار شرکت از پنج شرکت بزرگ فناوری ایالات متحده، در مجموع ده‌ها هزار کارمند خود را اخراج کرده‌اند و افسانه‌ها در مورد رشد به‌ظاهر غیرقابل توقف این صنعت در هم شکسته است. اما یک استثنا قابل توجه وجود دارد؛ اپل. اپل تا به امروز هیچ تعدیل نیروی قابل توجهی را اعلام نکرده است. بخشی از آن به دلیل رشد کندتر تعداد کارکنان آن نسبت به برخی از هم‌پایانش در طول همه‌گیری و تداوم تقاضا برای محصولات اصلی این شرکت است. سازنده آیفون قرار است نتایج درآمد سه‌ماهه پایانی سال ۲۰۲۲ را در روزهای آتی اعلام کند. انتظار می‌رود کاهش نادری در درآمد سال به سال خود داشته باشد. در حالی که این انتظارات نشان‌دهنده فشار بر کسب‌وکار اپل است، دن آیوز از شرکت اوراق بهادار «ودبوش» در یادداشتی در هفته گذشته گفت که تقاضای سرکوب‌شده برای آیفون‌های ارتقایافته همچنان پررنگ است. آیوز نوشته است: «احتمالاً اپل برخی از هزینه‌ها را کاهش خواهد داد، اما ما انتظار اخراج دسته‌جمعی را نداریم.» تام فورت، تحلیلگر ارشد تحقیقاتی در «دی‌ای دیویدسون» اعلام کرد که کاهش در تعداد کارکنان وجود خواهد داشت، اما احتمالاً به اندازه سایر شرکت‌های بزرگ فناوری نیست. او در مصاحبه اخیر با بلومبرگ گفته است: «هرچند آنها هنوز کاری انجام نداده‌اند، اما اپل نیز مانند سایرین تعداد کارمندان خود را کاهش خواهد داد. آنها تعداد کارمندان خود را با سطح فعلی تقاضا تنظیم می‌کنند.»

بیگ‌تک‌ها با افزایش تقاضا برای محصولات دیجیتال در اوایل بیماری همه‌گیر، شروع به استخدام گسترده کردند. بر اساس داده‌های به اشتراک گذاشته‌شده در پرونده‌های اوراق بهادار این شرکت‌ها، آمازون و متا هر کدام بین سه‌ماهه سوم سال ۲۰۱۹ تا سه‌ماهه سوم ۲۰۲۲ تعداد کارکنان خود را دو برابر کردند. در آن زمان آلفابت تعداد کارکنان خود را ۶۴ درصد افزایش داد و مایکروسافت نیز تقریباً در همین مدت بیش از ۵۰ درصد به تعداد کارکنان خود افزود. در مقایسه، اپل تعداد کارمندان خود را ۲۰ درصد افزایش داد.

اخیر خود با مشکل مواجه خواهد شد. بنابراین در دهه‌های آینده اقتصاد چین مانند گذشته نرخ رشد جهانی را افزایش نخواهد داد. رشد بهره‌وری در کشور نیز ممکن است دچار رکود شود. اقتصاددانان مدت‌هاست که همبستگی بین تراکم جمعیت و نوآوری را دنبال کرده‌اند؛ جمعیت بیشتر به معنای جمع بزرگ‌تری از کارآفرینان بالقوه است، بنابراین کاهش جمعیت به این معنی است که توانایی چین برای ایجاد اختلال در بازارها نیز می‌تواند کاهش یابد. روی هم رفته کندی اقتصاد چین می‌تواند تأثیرات منفی شدیدی برای بقیه جهان داشته باشد. کاهش جمعیت چین برای کشورهایی مانند ایالات متحده و بسیاری از نقاط اروپا که نرخ زاد و ولد در سطح جایگزینی یا کمتر از آن است، به فال نیک گرفته می‌شود. اروپا با نقطه عطف جمعیتی مشابه چین مواجه است. پیش‌بینی می‌شود که جمعیت این قاره تا پایان قرن، ۲۱ درصد یا ۱۵۷ میلیون نفر کاهش داشته باشد. نیجریه قرار است در اواخر این قرن از اروپا به‌عنوان سومین نیروی بزرگ کاری پیشی بگیرد.

آمریکا و مهاجران نجات‌دهنده

در میان بزرگ‌ترین اقتصادهای امروزی، تنها ایالات متحده پیش‌بینی رشد مثبت جمعیت هرچند در سطوح بسیار پایین را دارد. اما رشد پیش‌بینی شده به دلیل افزایش باروری نیست، بلکه به دلیل مهاجرت است. مرکز تحقیقات پیو تخمین زده که در نیمه دوم قرن، یک سوم از جمعیت ایالات متحده، یعنی بیش از ۱۰۰

میلیون نفر از مهاجران و فرزندان آنها که در ایالات متحده متولد شده‌اند، تشکیل خواهد شد. مهاجران به ایالات متحده بهره اقتصادی بیشتری نسبت به میزان هزینه‌های خود می‌رسانند. بیش از ۴۰ درصد از ۵۰۰ شرکت بزرگ ایالات متحده توسط مهاجران یا فرزندان آنها تأسیس شده است؛ از غول‌های فناوری مانند گوگل گرفته تا زنجیره عمده‌فروشی کوستکو و برند شلوار جین لیوویز. تأثیر مهاجران بر رفاه آمریکا به صحنه استارت‌آپ تنزل داده نمی‌شود. داستان رؤیای آمریکایی یا حداقل موفقیت طبقه متوسط مکرراً اتفاق می‌افتد.

مطالعات اخیر به طرز چشم‌گیری میلیون‌ها خانواده و فرزندان‌شان را دنبال کردند و نشان دادند که فرزندان مهاجران تقریباً از هر ملیتی حداقل به اندازه هم‌سالان خود از خانواده‌های غیرمهاجر به پیشرفت اجتماعی دست یافته‌اند. پیش‌بینی مهاجرت بسیار دشوار است و به طور فزاینده‌ای سیاسی شده، اما بدون ورود مهاجران، جمعیت حاضر در سن کار در ایالات متحده احتمالاً کاهش می‌یابد و به اقتصاد این کشور آسیب می‌رساند. اگر سیاست‌گذاران آمریکایی بتوانند درها را به روی ساکنان جدید باز نگه دارند، ایالات متحده یکی از معدود کشورهای صنعتی خواهد بود که مجبور به مقابله با کاهش جمعیت نخواهد شد. این امر می‌تواند عامل تعیین‌کننده‌ای در رقابت آن با چین برای تسلط بر اقتصاد جهانی باشد.

دریافت کرده بودند. کودکان کمتر و مهاجران کمتر به معنای نیروی کمتر در درازمدت است. پیش‌بینی‌های سازمان ملل نشان می‌دهد که نیروی کار در چین در سال‌های آینده بیشتر از هر کشور دیگری کاهش می‌یابد و کاهش سریع جمعیت، زمینه را برای واژگونی دهه‌ها رشد اقتصادی قوی آن فراهم می‌کند. به این معنی که استانداردهای زندگی نمی‌تواند به همان سرعت بهبود یابد. این یک چالش بزرگ برای اقتصاد چین و برنامه‌های جاه‌طلبانه‌اش جین‌پینگ در جهت تبدیل چین به بزرگ‌ترین اقتصاد و ابرقدرت جهان است. کاهش نیروی کار باعث شده که دولت تمرکز اقتصادی خود را تغییر دهد. پس از دهه‌ها رشد تولید مبتنی بر صادرات و نیروی کار، آخرین مجموعه اهداف رشد و اصلاحات اقتصادی که توسط حزب کمونیست چین در سال ۲۰۲۱ تعیین شد، بر جهت‌دهی اقتصاد به سمت بازار داخلی و سرمایه‌گذاری در محصولات با ارزش افزوده بالاتر تمرکز داشت. پکن به جای اینکه گامی میانی (واردات کالاها و قطعات خام، استفاده از نیروی کار ارزان برای تولید محصولات نهایی و سپس ارسال آن کالا به خارج از کشور) در زنجیره تأمین جهانی باشد، از کارگران خود می‌خواهد که آن کالاهای نهایی را تولید کنند و آنها را به خریداران کشور خود بفروشند.

این تغییری اجتناب‌ناپذیر است، زیرا بخش بزرگی از اقتصاد چین به جمعیت روزافزون آن وابسته است. تقاضا برای املاک و مستغلات را

در نظر بگیرید؛ در دو دهه گذشته، مردم چین ۷۰ درصد از ثروت خود را در املاک و مستغلات سرمایه‌گذاری کرده‌اند. در ایالات متحده، این سهم تنها ۳۵ درصد است. بخش ساخت‌وساز و املاک و مستغلات تقریباً یک چهارم کل تولید اقتصادی چین را تشکیل می‌دهد. ساخت‌وساز در چین مانند هیچ کشور دیگری نیست. آنها کل شهرها را از صفر ساخته‌اند و نیمی از بتن تولیدشده در سراسر جهان را مصرف می‌کنند. ظاهراً چین در حال برنامه‌ریزی برای رشد بیشتر است. در سال ۲۰۱۷، ۶۵ میلیون آپارتمان خالی که برای اسکان کل جمعیت فرانسه یا کالیفرنیا کافی است، در انتظار خانواده‌های جوان بود.

اثرات بالقوه کاهش جمعیت

اما تقاضا برای املاک و مستغلات چقدر ادامه خواهد داشت؟ با کاهش جمعیت چه کسی به آپارتمان‌های خالی نقل مکان می‌کند؟ وقتی تعداد مصرف‌کنندگان چینی کاهش می‌یابد و افراد کمتری برای ادامه سرمایه‌گذاری وجود دارند، چه اتفاقی برای این صنعت عظیم می‌افتد؟ و چه اتفاقی برای مردم سالخورده چینی خواهد افتاد که بسیاری از ثروت‌شان را خرج خانه‌های خود کرده‌اند؟

کاهش نیروی کار نه تنها به اقتصاد چین لطمه می‌زند، بلکه اثرات خارجی برای ایالات متحده و اروپا خواهد داشت. برای مثال احتمالاً بخش تولید چین برای حفظ روند رشد

شرکت در هفته‌های اخیر و پس از بهبودی نسبت به پایین‌ترین سطح پاییز گذشته، نوسان داشته است.

سایر شرکت‌ها در تلاش برای جلوگیری از اخراج گسترده کارکنان، کاهش دستمزد مدیران را انتخاب می‌کنند. در میان آنها تیم کوک، مدیرعامل اپل است که طبق اسنادی که در اوایل ماه جاری در کمیسیون بورس و اوراق بهادار ثبت شد، حقوق خود را ۴۰ درصد کاهش داد.

با این حال اینتل در برابر اخراج‌ها کاملاً مقاوم نبوده است. این غول فناوری در اوایل این هفته به مقامات



ترانه احمد دوست

taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



شماره ۸۵
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم

کالیفرنیا هشدار داد که قصد دارد بیش از ۳۴۰ کارمند خود را از پردیس فولسوم خود اخراج کند و اظهار داشت که در حال شناسایی کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری به ازای هر شعبه محلی است.

هدف کاهش دستمزدها، آزادسازی پول نقد در داخل شرکت برای سرمایه‌گذاری در جاهای دیگر با هدف صرفه‌جویی ۱۰ میلیارد دلاری در سال تا سال ۲۰۲۵ است. اینتل به دنبال برپایی کارخانه‌های تولیدی جدید در ایالات متحده و اروپا و به دنبال رقابت با تولیدکنندگان تراشه است.



قصه جدید خرده‌فروشی

چه روندهایی کمک می‌کنند تا خرده‌فروشان در بحران ۲۰۲۳ روند رشد خود را طی کنند؟

الکترونیک هفت نفر از هر ۱۰ مشتری، از آزادی انتخاب خود در جست‌وجوی رقبا استفاده می‌کنند. بازدهی نامیدکننده هزینه تبلیغات، جذب مشتری را در سال ۲۰۲۲ بسیار پرهزینه‌تر کرده است. در سال‌های آینده با معرفی تبلیغات بدون کوکی و تغییر سیاست‌های گوگل و اپل، این هزینه افزایش خواهد یافت. بنابراین حفظ مشتری به یک اولویت تبدیل می‌شود. برای تبدیل شدن به یک شرکت تجارت الکترونیک انعطاف‌پذیر، صاحبان برند باید حلقه وفاداری خود را با تمرکز بیشتر بر شخصی‌سازی، تعامل با مشتری و معرفی برند بنا کنند. انتخاب ارتباطات شخصی و در عین حال احترام به حریم خصوصی مشتری، راه‌حل‌های مرجوعی شخصی‌سازی شده و به اشتراک گذاری

سال ۲۰۲۲ تا ۱۰ برابری سال ۲۰۲۱ به ۳ تا ۵ برابری در سال ۲۰۲۲، بر رشد تجارت تأثیر گذاشته است. علاوه بر این، افزایش شدید هزینه جذب مشتری، برندها را به سمت حفظ مشتری و برندسازی هدفمند سوق داده است. بنابراین سال ۲۰۲۲ سال پراکندگی تغییر رفتار مشتری، استراتژی‌های کنترل تورم، انعطاف‌پذیری و همکاری منابع بود. بیابید ببینیم در سال آینده چه چیزی در انتظار صنعت است.

حفظ مشتری در اولویت قرار می‌گیرد

اولین روند کلیدی که بر سرنوشت برندهای تجارت الکترونیک تأثیر می‌گذارد، توانایی آنها در حفظ مشتریان است. با حضور ۲۴ میلیون کسب‌وکار تجارت

سال ۲۰۲۲ سال دوگانگی برای صنعت تجارت الکترونیک بود. این بخش با گسترش سریع برندهای D2C و قراردادهای لازم‌الاجرای مشتریان در کنار افزایش تمرکز بر تجارت اومنی‌چنل و تجارت اجتماعی، از سرگیری خرید در فروشگاه را متعادل کرده است. به نظر می‌رسد داده‌ها از ادامه رشد خرده‌فروشی تجارت الکترونیک حمایت می‌کنند و پیش‌بینی می‌شود فروش جهانی در سال ۲۰۲۴ به مرز شش تریلیون دلار برسد. این پیشرفت در پس‌زمینه جنگ روسیه و اوکراین صورت می‌گیرد. با افزایش تورم، صندوق بین‌المللی پول در ماه اکتبر نرخ کاهش رشد ۲/۷ درصد را برای سال ۲۰۲۳ برآورد کرد. کاهش سرمایه‌گذاری‌های دولت و سرمایه‌گذاران خطرپذیر همراه با کاهش ارزش درآمد ۸

شناساگر محصول و یک شناسه برچسب برای شناسایی محصولات و خالی کردن فضای قفسه از زوایای مختلف و نقاط برتر استفاده می‌کند. هوش مصنوعی در حال حاضر چیزی شبیه به یک مد است، اما امی اشلیمن، مدیرعامل راه‌حل‌های صنعت خرده‌فروشی در گوگل می‌گوید: «هوش مصنوعی در بررسی قفسه چیزی را دارد که دیگر فناوری‌ها ندارند؛ تأثیر فوری بر نتیجه. اشلیمن می‌گوید: «خرده‌فروشی از بسیاری جهات در نقطه عطف استفاده از هوش مصنوعی قرار دارد. ما شاهد هستیم که خرده‌فروشان

هوش مصنوعی متمرکز بر خرده‌فروشی از پایگاه داده غول‌پیکر گوگل برای شناسایی محصولات و فضای قفسه استفاده می‌کند و به خرده‌فروشان دید همزمان در مورد قفسه‌هایی که به تکمیل موجودی نیاز دارند و ظاهر قفسه‌ها می‌دهد. گوگل می‌گوید پیاده‌سازی آسان است، زیرا خرده‌فروشان می‌توانند از ورودی‌های بصری دوربین‌های موجود در سقف دوربین‌های امنیتی، از تلفن همراه یا از یک ربات رومینگ فروشگاه استفاده کنند. هوش مصنوعی در بررسی قفسه از دودل یادگیری ماشین، یک

موفقیت راه حل جدید
هوش مصنوعی گوگل برای
فروشگاه‌های خرده‌فروشی
**شناسایی قفسه‌های
خالی**



چه اتفاقی برای
خرده‌فروشان خواهد
افتاد؟

تلاش برای بقا

«تعویض کالا یا خدمات با جایگزینی ارزان‌تر» مشخصه امسال خواهد بود. در حالی که احتمالاً لوکس بودن چندان بد نیست، اما بهترین بخش سال جاری متعلق به خرده‌فروشان ارزان‌فروش مانند فروشگاه‌های دلاری، ارزان قیمت، عرضه انبوه با تخفیف، فروش مجدد و موارد مشابه خواهد بود. مصرف‌کنندگانی که از نظر اقتصادی دچار چالش هستند، از گزینه‌های گران قیمت فرار می‌کنند. علاوه بر این در برخی قالب‌های خاص، برندهای خصوصی سهمی از بازار برندهای ملی تثبیت شده می‌دزدند و از آن بهره‌مند می‌شوند. مشکلاتی در بازار اعتبار مصرف‌کنندگان پدیدار می‌شود. ممکن است گزینه «الان بخر، بعداً پرداخت کن» به طور کامل به «الان بخر، هرگز پرداخت نکن» تبدیل نشود، اما حداقل یکی از بازیکنان پیشرو در این حوزه با مشکل جدی مواجه خواهد شد. در عین حال ارائه‌دهندگان سنتی خدمات مالی به مصرف‌کنندگان به طور قابل توجهی شرایط زیان خود را افزایش می‌دهند و بر خطوط اعتباری سخت‌گیری بیشتری می‌کنند، زیرا در حالی که به سمت نیمه دوم سال می‌رویم، بدهی مصرف‌کنندگان نیز به طور قابل توجهی رشد می‌کند. ترازنامه قوی مشخصه برترین شرکت‌هاست. قوی‌ها همچنان قدرتمندتر می‌شوند، در حالی که ضعیف‌ها می‌جنگند تا سرشان را بالای آب نگه دارند. خرده‌فروشان با مدل‌های تجاری قابل توجه و ترازنامه قوی، از امکان افتتاح مکان‌های جدید، سرمایه‌گذاری در فروشگاه‌هایی که در حال حاضر دارند، آزمایش ابتکارات جدید و به کارگیری فناوری برای ربودن سهم بازار از بازیگران متوسط استفاده می‌کنند که بیش از حد بر کاهش هزینه، بسته‌شدن فروشگاه‌ها و دفاع از وضعیت موجود متمرکز شده‌اند و به این ترتیب مزیت‌های خود را دوچندان خواهند کرد. همچنین انتظار می‌رود بعضی از رهبران صنعت از فروش به قیمتی پایین‌تر از بازار برای تحکیم موقعیت‌های رقابتی خود از طریق مالکیت بازار بهره ببرند.





ماجرای یک کلاهبرداری که به تازگی به نتیجه رسیده است

ویز دوباره به جمع میلیاردرها پیوست

کنترل می‌کرد، به دلیل نگرانی‌های امنیتی راهی برای رشد بیشتر در داخل وجود نداشت. در آن زمان بود که او به اشتاینهاف که در اروپا و آفریقای جنوبی تجارت می‌کرد، روی آورد. ویز می‌گوید: «من به این نتیجه رسیده بودم که اینجا یک تجارت با ترازنامه بسیار قوی، جریان‌های نقدی قوی، مدیریت باتجربه و عملیات بین‌المللی است، اما این‌طور نبود.» در واقع ویز به اشتاینهاف به‌عنوان یک تجارت درست کاملاً اعتماد کرده بود. در سپتامبر ۲۰۱۶، او ۱/۸ میلیارد دلار از بانک‌ها برای تأمین مالی در خرید سهام بیشتر اشتاینهاف وام گرفت و سهام مالکیت خود را از ۲۰ درصد به ۲۵ درصد رساند. برای تضمین وام‌ها، ویز اکثریت قریب به اتفاق سهام اشتاینهاف خود را به‌عنوان وثیقه تعهد کرد. هنگامی که سهام اشتاینهاف کاهش یافت، بانک‌ها کنترل سهام او را به دست گرفتند. او علاوه بر سهام اشتاینهاف، مالک بیش از ۱۰ درصد از سوپرمارکت‌های زنجیره‌ای شاپ رایت هولدنر، بزرگ‌ترین خرده‌فروش آفریقا - نوعی والمارت آفریقای جنوبی با تمرکز بر قیمت‌های پایین - بود. این شرکت در آخرین سال مالی ۱۰/۷ میلیارد دلار درآمد، ۱۴۵ هزار کارمند و نزدیک به سه هزار فروشگاه در سراسر آفریقای جنوبی داشت. ویز در پی کابوس حسابداری اشتاینهاف، صدها میلیون دلار از سهام شاپ رایت خود را فروخت. ویز در سال ۲۰۱۸ ادعا کرد که از او پنج میلیارد دلار کلاهبرداری شده و از اشتاینهاف به‌خاطر این مبلغ شکایت کرد. تا اواخر ژانویه ۲۰۲۲ طول کشید تا اشتاینهاف از دادگاه‌های آفریقای جنوبی و هلند درخواست کند تا تسویه حساب سهام‌داران و طلبکاران را امضا کنند. تسویه تقریبی ۵۰۰ میلیون دلاری ویز به صورت نقدی به علاوه ۵ درصد سهام در خرده‌فروشی فهرست‌شده پیکور هولدنر که اکنون ۵۱ درصد آن متعلق به اشتاینهاف اینترنشنال است، به‌تازگی انجام شد.

یک رسوایی حسابداری در گروه میلمان مستقر در آفریقای جنوبی «اشتااینهاف اینترنشنال» ثروت میلیاردری سرمایه‌دارش، «کریستوف ویز» را از بین برد. در دسامبر ۲۰۱۷، میلیاردی ۷۶ ساله آفریقای جنوبی از یک کلاهبرداری جدی حسابداری در خرده‌فروشی اشتاینهاف اینترنشنال، جایی که رئیس و بزرگ‌ترین سهام‌دارش بود، مطلع شد. تحقیقات نشان داد که این ناهمخوانی‌ها در مجموع شامل ۷/۴ میلیارد دلار تراکنش جعلی در بازه زمانی ۹ ساله از سال ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۷ بوده است. اشتاینهاف اینترنشنال در سال ۲۰۱۵ «پیکور»، خرده‌فروش لباس‌های تخفیفی ویز را به قیمت ۵/۷ میلیارد دلار به صورت سهام و نقد خریداری کرد. او یک سال بعد در می ۲۰۱۶ رئیس آن شد. ویز در اواسط دسامبر ۲۰۱۷، بلافاصله پس از علنی شدن کلاهبرداری حسابداری از سمت خود کناره‌گیری کرد. با اینکه در نهایت ثابت شد ویز هیچ نقشی در این کلاهبرداری نداشته، کاهش ۹۰ درصدی قیمت سهام اشتاینهاف - با اختلاف بسیار ارزشمندترین دارایی ویز - ثروت او را از ۵/۶ میلیارد دلار در مارس ۲۰۱۷ به ۱/۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸ کاهش داد. او از فهرست فوربس میلیاردرهای آفریقا و سپس به‌طور کلی از رتبه‌بندی‌ها خارج شد. اکنون، پس از یک نبرد حقوقی چند ساله که به تسویه حساب ۵۰۰ میلیون دلاری شامل پول نقد و سهام ختم شد، ویز به فهرست تازه منتشر شده سال ۲۰۲۳ فوربس از میلیاردرهای آفریقا بازگشته است و با ثروت خالص حدود ۱/۱ میلیارد دلار در رتبه ۱۸ قرار دارد. ویز برای تبدیل شدن به بزرگ‌ترین سرمایه‌دار خرده‌فروشی آفریقا مسیر پرپیچ‌وخمی را طی کرد. پس از تحصیل در دانشگاه استلنبوش، در سال ۱۹۷۰ در پی (PEP)، شرکت همیشه تخفیف شوهرعمه‌اش شروع به کار کرد. چهار سال بعد به این نتیجه رسید که شغلی می‌خواهد که به ساعات کمتری نیاز دارد، زیرا می‌خواهد تشکیل خانواده دهد. پس از طی تجربه شغلی که شامل خرید، اجرا و سپس فروش یک معدن الماس می‌شد، ویز نزد شوهرعمه خود که با افزودن «شاپ رایت» - یک فروشگاه زنجیره‌ای مواد غذایی - پی را گسترش داده بود، بازگشت و کل دارایی او را خرید. او بر حفظ قیمت‌های پایین و خدمت به مشتریان فقیر از همه نژادها در زمان آپارتاید تمرکز کرد. در سال ۱۹۸۶، ویز شاپ رایت و پی (که اکنون پیکور نامیده می‌شود) را به شرکت‌های عمومی جداگانه‌ای تبدیل کرد. ویز می‌گوید تا سال ۲۰۱۴ که دو کسب‌وکار بزرگ خرده‌فروشی در آفریقای جنوبی را



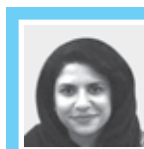
شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

فراتر رود.

استفاده از فناوری برای تقویت لجستیک و عملیات

روند بعدی به اختلال عملیات لجستیک سنتی در مقایسه با پیشرفت‌های فناوری مانند بلاکچین، واقعیت افزوده، هوش مصنوعی و یادگیری ماشین اشاره دارد. ۳۵ درصد از مصرف‌کنندگان جهانی از دستگاه‌های تشخیص صدا مانند الکسای آمازون و دستیار گوگل برای خرید آنلاین استفاده می‌کنند. طبق یک مطالعه، هوش مصنوعی با نوآوری‌هایی مانند آر.یما (یک الگوریتم پیش‌بینی) می‌تواند بهره‌وری لجستیک را تا سال ۲۰۳۵ تا ۴۰ درصد افزایش دهد.

کلان داده‌ها و هوش مصنوعی به کسب‌وکارها و تأمین‌کنندگان این امکان را می‌دهد تا اختلالات زنجیره تأمین را پیش‌بینی، آماده و حل کنند. شرکت‌های SaaS مانند IBM، اوراکل و SAP که از تجزیه و تحلیل داده‌ها، داده‌کاوی، بلاکچین و API‌ها استفاده می‌کنند، اهمیت این فناوری‌ها را در بهینه‌سازی فرایندهای لجستیکی مانند ردیابی، پیش‌بینی‌های EDD، بهینه‌سازی مسیر، ساخت محصول و... نشان می‌دهند.



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

در راستای آگاهی از شرایط جوی پیش بروید

با اهداف توسعه پایدار در راستای مبارزه با تغییرات اقلیمی، آگاهی جهانی برای پایداری و کاهش ردپای کربن در بین مصرف‌کنندگان افزایش یافته است. مصرف‌کنندگان برندهایی را می‌پذیرند و از آنها حمایت می‌کنند که آگاه به بحران‌های آب‌وهوایی و حامی کربن صفر هستند. از هر دو خریدار آنلاین، یک نفر می‌گوید که حاضر است برای راه‌حل‌های پایدار زیست‌محیطی، هزینه اضافی بپردازد. برندهایی مانند اپل قبلاً متعهد شده‌اند تا سال ۲۰۳۰ کربن صفر باشند. کسب‌وکارهای کوچک و متوسط و D2C مانند «نیمانز» و «مامارث» با بسته‌بندی بدون زباله و خرید اخلاقی مواد به سمت پایداری حرکت می‌کنند.

روندهایی که از آنها گفتیم، به مرحله بعدی تجارت الکترونیک اشاره دارند؛ مرحله‌ای که همگام با نرخ پذیرش دیجیتال، نوسانات قیمت، پیشرفت فناوری و فشار رقابتی است. آینده به اشباع بازار از جمله افزایش مصرف‌کنندگان نسل زد اشاره می‌کند که پرداخت سریع، سهولت پرداخت و تجارت اجتماعی را در اولویت قرار می‌دهند. برای نبرد با تورم فزاینده و ارائه ارزش مشتری، شرکت‌های تجارت الکترونیک باید از حفظ مشتری، خرید تعاملی و سازگاری با فناوری برای سودآوری بلندمدت نسبت به رشد درآمد کوتاه‌مدت آگاه باشند.

ارزش‌های برند برای جذب مشتریان هم‌فکر، راه خوبی برای شروع سفر است؛ همان‌طور که «پوما»، «نیکا» و «یونایتد کالرز آو بنتون» در این مسیر پیش رفتند.

همراهی با تجارت اجتماعی و خرید تعاملی

چین و ایالات متحده نشان داده‌اند که خرده‌فروشان تجارت الکترونیک چگونه می‌توانند با موفقیت از رسانه‌های اجتماعی برای هدایت و رشد فروش استفاده کنند. پاسخ تجارت اجتماعی و خرید تعاملی است. برندهایی مانند «اچ‌اندام»، «شوگر» و «میشو» عمیقاً در تعامل با مصرف‌کنندگان هستند، بازار پایی برند را پیش می‌برند و محصولات خود را مستقیماً روی پلتفرم می‌فروشند.

روند لایو استریمینگ توسط اینفلوئنسرها برای نمایش محصولات، پاسخ به سؤالات مشتریان و ترغیب کاربران به خرید در خریدهای تعاملی در حال افزایش است. با پیوستن بازیکنانی مانند الومارت و آمازون به این گروه، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در حال آزمایش رسانه‌های اجتماعی مانند تیک‌تاک و اینستاگرام به‌عنوان منابع درآمد اضافی هستند.

خرده‌فروشی اومنی چنل به روند مثبت خود ادامه می‌دهد

دوران وابستگی کامل به خرید آنلاین با پیش‌بینی‌هایی که رشد خرده‌فروشی تا سال ۲۰۲۵ را ۱۵/۲۱ تریلیون دلار نشان می‌دهد، گذشته است. با افزایش رقابت از سوی فروشگاه‌های فیزیکی، روند کلیدی در آینده خرده‌فروشی اومنی چنل است. تکرار تجربه خرید در فروشگاه و ترکیب آن با سهولت خرید و پرداخت آنلاین؛ اومنی چنل همه نقاط مهم در جریان خرید مشتری را در بر می‌گیرد. این روند فرصت‌های جدیدی را برای فروش به‌ویژه برای برندهای D2C ایجاد می‌کند. «کارات لین» با تقویت تجربه مشتری خود به روش اومنی چنل، یعنی ادغام خریده‌های فروشگاه فیزیکی با ابتکار عمل در خانه، به محبوبیت رسید.

محبوبیت متداوم تحویل‌های محله‌ای (هایپرلوکال)

مصرف‌کنندگان هندی برای خواربار، داروها و سایر محصولات، تحویل محله‌ای از برندهای محلی را ترجیح می‌دهند. این امر روی انتظارات مشتریان برای رضایت فوری سرمایه‌گذاری می‌کند و از فناوری‌های نوآورانه مانند بلاکچین برای ساده‌سازی لجستیک بهره می‌برد. پیک‌هایی مانند «دزونز» و «شدوفکس» محدودیت‌های انبارداری و مرجوعی را با مکانیسم تحویل محله‌ای خود برطرف کرده‌اند. آینده هایپرلوکال روشن‌تر می‌شود و انتظار می‌رود بازار آن تا سال ۲۰۲۵ از پنج میلیارد دلار

به طور فزاینده‌ای به این فکر می‌کنند که چگونه می‌توانم به صورت زودبازده از هوش مصنوعی استفاده کنم؟ واقعاً چگونه می‌توانم تجربه مشتری را بهبود ببخشم یا به شیوه‌ای متفاوت در مورد فعالیت‌هایم فکر کنم تا بتوانم بر این سال مالی تأثیر بگذارم؟» اشلیمن به داده‌های فوریه ۲۰۲۲ از شرکت تحلیلی «نیلسن آی کیو» اشاره می‌کند که نشان می‌دهد قفسه‌های خالی برای خرده‌فروشان در سال ۲۰۲۱ به قیمت ۸۲ میلیارد دلار تمام شده و ثابت می‌کند ابزار جدید گوگل می‌تواند به شرکت‌ها کمک کند

کارآمدتر فعالیت کنند. او می‌گوید: «خرده‌فروشان به این فکر می‌کنند که چگونه کار را برای کارکنان‌شان آسان کنند، به علاوه اینکه بهره‌وری آنها را نیز افزایش دهند. به‌طور سنتی، بررسی قفسه یک فرایند دستی است و حتی برای فروشگاه‌هایی که آن را خودکار کرده‌اند، آن قدر که می‌خواهند به‌روز رسانی‌های مکرر وجود ندارد. اینجاست که فناوری بررسی قفسه گوگل وارد می‌شود. چگونه می‌توانید به همکاران کمک کنید تا بفهمند روی چه چیزی باید کار کنند و کدام مشکل را حل کنند؟»





چگونه فناوری صنعت سرگرمی را تغییر داده است؟

فراگیر، در دسترس، فردگرایانه

صنعت سرگرمی جهانی در چند سال گذشته ناگهان دگرگون شده؛ برخی از سرگرمی‌ها ناپدید و با شکل‌های جدیدی از سرگرمی جایگزین شده‌اند. دو دهه پیش در صنعت فیلم که تقریباً بر هر نوع سرگرمی دیگری چیره شده بود، برای استراحت بعد از کار در یک شب آخر هفته، گزینۀ غالب کرایه یک فیلم از شعبه محلی Blockbuster بود. اما امروز و ۲۰ سال پس از آن، چشم‌انداز دچار تغییر بنیادی شده و غول‌های خدمات پخش مانند نتفلیکس تجارت فیلم را برای همیشه تغییر داده‌اند. گرچه وضعیت کمی پیچیده‌تر از این است.

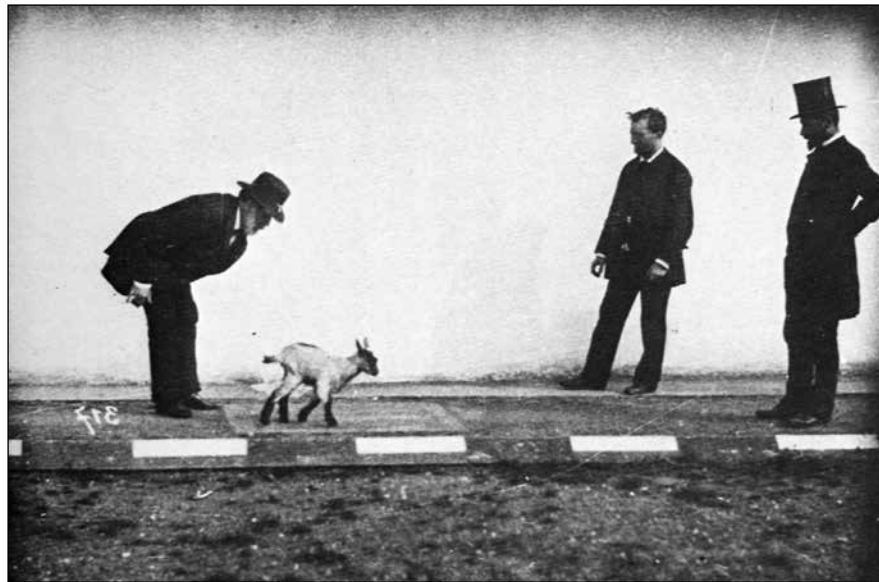
در واقع در حالی که خدمات پخش بر اساس تقاضا در حال چیره‌شدن بر فرهنگ همگانی است (نگاهی به نامزدهای اخیر جوایز بیندازید...)، اما فناوری از راه‌های دیگری نیز سرگرمی را دگرگون کرده است. امروز جایگزین‌هایی مانند بازی و رسانه‌های اجتماعی در مقام پاسخ‌گویی به نیازهای بخش بزرگی از مردم برآمده‌اند و به خودی خود چشم‌انداز میدان سرگرمی را دگرگون کرده‌اند. همه این دگرگونی‌های مبتنی بر فناوری بر چگونگی مصرف سرگرمی‌ها و عادات‌های رفتاری پس از آن نیز اثر گذاشته است.

فناوری بدین‌گونه سرگرمی را تغییر داده:

۱- تجربه‌ای فراگیرتر خلق می‌کند: با بهره‌گیری از پیشرفت‌های چشم‌گیر فناوری، اکنون سرگرمی‌ها فراگیرتر از همیشه هستند. گرافیک، خطوط داستانی و کیفیت کلی در بازی‌های مدرن موجب تغییر نگاه جهان به بازی‌های ویدئویی شده است. دوران بازی‌های کمی سرگرم‌کننده گذشته و آنها اکنون به اندازه بهترین فیلم‌های هالیوودی هیجان‌انگیز هستند. فراگیری را با فناوری نوآورانه بازی شامل هدست‌های واقعیت مجازی و شبیه‌سازهای با اندازه کامل (مانند شبیه‌سازهای رانندگی) می‌توان سنجد.

۲- سرگرمی‌های امروزی بر پایه درخواست در دسترس هستند: سرگرمی‌های درخواستی یکی از باورنکردنی‌ترین پیشرفت‌های فناوری اخیر است. همه‌چیز از نتفلیکس گرفته تا اسپاتیفای و یوتیوب، تقریباً همه شاخه‌های صنعت سرگرمی، اکنون برای پخش در دسترس هستند. گرچه این روش روی الگوی کسب‌وکارها نیز اثر گذاشته، اما چشم‌گیرترین تغییر مربوط به چگونگی مصرف محتوا از سوی کاربران است. آلبوم‌ها جای خود را به فهرست‌های پخش پربازدید موسیقی داده‌اند؛ مجموعه‌های تلویزیونی به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند تا در یک جلسه «قابل مصرف» باشند؛ یوتیوب حجم بی‌پایانی از محتوای تولیدشده به وسیله کاربران را عرضه می‌کند. دستگاه‌های مشاهده این محتوا نیز تجربه کاربری را بهبود داده و پیشرفت‌های بسیاری در کیفیت بلندگوها، نمایشگرها و همچنین اندازه صفحه نمایش گوشی‌های هوشمند انجام شده که به سادگی در مصرف محتوا در حال حرکت منجر می‌شود.

۳- سرگرمی در حال حاضر کمتر اجتماعی است: سادگی روزافزون دسترسی به سرگرمی با کیفیت بالا کارکرد اجتماعی آن را کاهش داده است. در گذشته‌های نه‌چندان دور مردم با هم به سینما می‌رفتند. امروز هم درباره رویدادهای جهانی یا ملی در تلویزیون چنین است. یک دهه پیش گفت‌وگو با یک همکار یا دوست درباره برنامه ورزشی آخر هفته یا فیلمی که از تلویزیون پخش می‌شد، کاری معمول بود. امروزه دامنه انتخاب سرگرمی آن‌چنان گسترده شده که بعید است شما و همکارتان از محتوای یکسان استفاده کنید. فناوری شکل‌های سنتی سرگرمی‌ها را دگرگون کرده و آن را در اوقات بیشتری در دسترس افراد بیشتری قرار می‌دهد تا هر زمان که می‌خواهند از محتوای محبوب خود لذت ببرند.



اقتصاد سینما چگونه متولد شد؟

تاریخ اقتصادی صنعت بین‌المللی فیلم

دوم با کاهش ساعات کار، افزایش درآمد، افزایش شهرنشینی، گسترش شبکه‌های حمل‌ونقل و رشد شتابان جمعیت، تقاضا برای سرگرمی افزایش یافت. این رونق موجب رشد سرگرمی‌های زنده با نوآوری در فرایندها شد. با آغاز قرن امکانات ایجاد بستر صنعت سرگرمی فراهم شد و نوآوری‌های بیشتر در صنعت سرگرمی زنده موجب افزایش بهره‌وری شد. در این زمان و در گام دوم سینما ظهور کرد که با صنعتی کردن و تبدیل آن به صنعت مدرن سرگرمی‌های انبوه خودکار، استاندارد، تجاری و درآمدی بازارهای ملی در یک بازار جهانی، دنیای پیشین سرگرمی را ویران ساخت.

خاستگاه‌های فناوری

سینماتوگراف در اوایل دهه ۱۸۹۰ به وسیله ادیسون معرفی شد که فیلم‌برداری و پخش آنها را در دستگاه‌های سکه‌ای ممکن می‌کرد. در میانه دهه ۱۸۹۰ برادران لومیر دستگاه بزرگ‌نمایی را اختراع و نمایش فیلم در محیط‌هایی شبیه به تئاتر را آغاز کردند. همه فناوری‌هایی که از اواخر دهه ۱۸۸۰ در دسترس بودند، به وسیله سینما دوباره پیکربندی شدند؛ عکاسی (دهه ۱۸۳۰)، گرفتن عکس و چاپ آن (دهه ۱۸۸۰)، حلقه فیلم (دهه ۱۸۵۰)، سلولوئید (۱۸۶۸)، امولسیون عکاسی با حساسیت بالا (اواخر دهه ۱۸۸۰)، پروژکتور (۱۶۴۵)، برش حرکت / تداوم بینایی (۱۸۷۲)، فناوری سینما پس از آماده‌شدن این زمینه‌ها اختراع شد. گرچه پیش‌تر و در سال‌های ۱۸۶۰ و ۱۸۶۱ میلادی حق ثبت اختراع مشاهده و نمایش تصاویر متحرک ثبت شده بود، اما شامل گرفتن عکس نبود. دانشمندی به نام ژان ماری نخستین الگوی کاربردی دوربین فیلم را در سال ۱۸۸۸ در پاریس تکمیل کرد. ادیسون در سال ۱۸۸۸ جرج

پیدایش سینما در بیشتر کشورهای غربی، مانند دیگر نوآوری‌های بزرگ از جمله خودرو، برق، مواد شیمیایی و هواپیما هم‌زمان رخ داد و در جایگاه نخستین سرگرمی صنعتی شده به شکلی فراگیر درآمد. پس از دهه ۱۹۱۰ سالانه میلیاردها بلیت سینما فروخته شد و کسانی که به شکل منظم به سینما نمی‌رفتند، در اقلیت قرار می‌گرفتند. در ایتالیا که امروز جایگاه چندان‌دانی در سرگرمی‌های جهانی ندارد، صنعت فیلم چهارمین صنعت بزرگ صادراتی پیش از جنگ جهانی اول بود. در ایالات متحده‌ای که دچار رکود شده بود نیز فیلم دهمین صنعت سودآور بود. در دهه ۱۹۳۰ در فرانسه سینما شتابان‌ترین صنعت در حال رشد بود که پس از آن کاغذ و برق قرار داشت. در همین حال تعداد بلیت‌های فروخته‌شده سینما در بریتانیا نزدیک به یک میلیارد در سال بود.

پیش از سینما

سرگرمی برای بیشتر مصرف‌کنندگان در اواخر قرن هجدهم به شکل غیررسمی، تصادفی و کمتر تجاری در دسترس بود. سرگرم‌کنندگان کنار جاده و دلقک‌ها از روستاها بازدید می‌کردند. نمایشگاه‌های فصلی تعداد زیادی از نوازندگان، شعبده‌بازها، رقصندگان، فالگیرها و شمشیرخورها را به خود جذب می‌کرد. تنها چند شهر بزرگ دارای تئاترهای قانونی بودند که زیر نظارت شدید حاکمان محلی و ملی قرار داشتند، اما این دنیا در دو گام از هم پاشید.

نخست بیشتر کشورهای غربی مقررات‌زدایی از صنایع سرگرمی خود را آغاز و کارآفرینان بیشتری را قادر به ورود به این تجارت و سرمایه‌گذاری‌های بسیار بزرگ‌تر کردند. در پایان قرن نوزدهم در عصر انقلاب صنعتی



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



سهم صنعت فیلم در رشد اقتصادی و رفاه نیمه نخست قرن بیستم سرگرمی دوران ساز

بررسی میزان فیلم خام مصرف شده از ۱۸۹۳ تا ۱۹۲۲ در بریتانیا، فرانسه و ایالات متحده نشان می‌دهد، طول کل فیلم خام منتشر شده از ۳۸ هزار فوت در سال ۱۸۹۷ به دو میلیون فوت در سال ۱۹۱۰ رسید و تا سال ۱۹۲۰، برابر شده و به ۲۰ میلیون فوت افزایش یافت. در آن دوران طول یک حلقه فیلم حدود ۱۵۰۰ فوت بود که در زمان نزدیک به ۱۵ دقیقه نمایش داده می‌شد.

بین نیمه دهه ۱۹۰۰ و سال ۱۹۱۴ بازاریهای بریتانیا و فرانسه با نرخی مشابه بازار ایالات متحده در حال رشد بودند. جنگ جهانی اول موجب بروز یک ناپیوستگی شد و پس از سال ۱۹۱۴ نرخ رشد اروپا بسیار کمتر از ایالات متحده؛ بدین سان در اواخر دهه ۱۹۳۰ سینما به یک صنعت سرگرمی مهم تبدیل شده و در بیشتر بخش‌های جهان غرب بسیاری از افراد دست‌کم یک بار در هفته به سینما می‌رفتند.

راه دیگر و متفاوت برای نگاه کردن به سهم فناوری فیلم در اقتصاد، نگاه به بهره اضافی مصرف‌کننده (Consumers Surplus) است که توسط سینما تولید شده. برخلاف روش‌های Productivity و پس‌انداز اجتماعی که سینما را در جایگاه جایگزین سرگرمی‌های زنده می‌گذارد، این رویکرد سینما را کالایی جدید در نظر می‌گیرد که همه بهره‌های اضافی مصرف‌کننده وجود نخواهد داشت. بهره اضافی برای یک مصرف‌کننده منفرد عبارت است از مازاد حاصل از تفاوت بین قیمتی که حاضر به پرداخت آن بود و قیمتی که واقعاً برای بلیت پرداخت کرده است.

گرچه این مقدار برای هر فرد متفاوت است، اما با روش‌های اقتصادی تخمین می‌توان مجموع آن را برای کل کشور تخمین زد. بهره اضافی مصرف‌کننده ملی برای سرگرمی از حدود ۲۰ درصد از کل هزینه‌های سرگرمی در ایالات متحده تا حدود ۵۰ درصد در بریتانیا و ۷۵ درصد در فرانسه متغیر بود. تمام معیارها نشان می‌دهد که در اواخر دهه ۱۹۳۰ سینما سهم بنیادین در افزایش رفاه کل و بهره‌وری صنعت سرگرمی داشت.



بازارهای بریتانیا و فرانسه با نرخی مشابه بازار ایالات متحده در حال رشد بودند. جنگ جهانی اول موجب بروز یک ناپیوستگی شد و پس از سال ۱۹۱۴ نرخ رشد اروپا بسیار کمتر از ایالات متحده؛ بدین سان در اواخر دهه ۱۹۳۰ سینما به یک صنعت سرگرمی مهم تبدیل شده و در بیشتر بخش‌های جهان غرب بسیاری از افراد دست‌کم یک بار در هفته به سینما می‌رفتند.

با امکان پذیر شدن رشد بزرگ بهره‌وری صنعت سرگرمی، دیدگاه برخی از اقتصاددانان درباره ناممکن بودن رشد بهره‌وری در برخی صنایع خدماتی رد شد. بین سال‌های ۱۹۰۰ و ۱۹۳۸ تولید صنعت سرگرمی که بر پایه ساعت تماشاگر اندازه‌گیری می‌شود، در ایالات متحده، بریتانیا و فرانسه به شکل چشم‌گیری رشد کرد. تولید به ازای هر فرد شاغل در صنعت از ۲۴۵۳ ساعت تماشاگر در ایالات متحده در سال ۱۹۰۰ به ۳۴ هزار و ۸۷۹ ساعت در سال ۱۹۳۸ افزایش یافت. در بریتانیا از ۱۶ هزار و ۴۰۴ به ۳۷ هزار و ۵۳۷ ساعت تماشاگر و در فرانسه از ۱۵۷۵ به ۸۱۷۵ ساعت افزایش یافت.

روشی دیگر برای اندازه‌گیری سهم فناوری فیلم در اقتصاد در اواخر دهه ۱۹۳۰ استفاده از روش پس‌انداز اجتماعی

برای اندازه‌گیری سهم فناوری فیلم در اقتصاد در اواخر دهه ۱۹۳۰ استفاده از روش پس‌انداز اجتماعی



شماره ۸۵
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم



لومیر گروهی کارگزار داشت که با سینماتوگراف به سراسر جهان سفر می‌کردند و تصاویر را در سینماها نمایش می‌دادند. در همان زمان سینمای بسیار پدیدار شد؛ سینماهایی که با چادر یا تئاتر سیار رفت‌وآمد می‌کردند، با کارگزاران لومیر از این بابت تفاوت داشتند که فیلم‌ها را برای مخاطبان عمومی تهیه می‌کردند، در حالی که مخاطبان لومیر بخش‌های مجلل‌تر برنامه‌های تئاتر یا برنامه‌های ویژه برای طبقه مرفه بود. در سراسر این دوره که در ایالات متحده تا حدود سال ۱۹۰۵ ادامه داشت، سینما تنها یکی از شیوه‌های جدیدی بود که روشن نبود به‌زودی فراموش شود یا به حاشیه برود؛ تا آن زمان که سالن‌های ثابت سینما با چند صد صندلی موسوم به Nickelodeons ظهور کرد و وضع را تغییر داد. این نوع سالن‌ها بین سال‌های ۱۹۰۵ و ۱۹۰۷ با شتاب در سراسر آمریکا گسترش یافت و از آن پس سینما به‌تنهایی تبدیل به صنعتی جدا از سایر سرگرمی‌ها شد. پیدایش سینما با رشد عظیم تجارت همراه بود. تولید فیلم بسیار افزایش یافت و بخش آن نیز به فعالیتی ویژه تبدیل شد که اغلب به وسیله تهیه‌کنندگان بزرگ فیلم اداره می‌شد.

با این حال در برخی از سالن‌های نمایش رقص و آواز (موسوم به Vaudeville) تا حدود سال ۱۹۱۴ فیلم‌ها نیز با سرگرمی‌های زنده ترکیب می‌شدند. قیمت نمایش فیلم در سالن‌های Nickelodeons پنج تا ۱۰ سنت بود و تماشاگران می‌توانستند تا زمانی که دوست داشتند در آن سالن بمانند. با پیدایش سینماهای بزرگ‌تر در مکان‌های پررفت‌وآمد شهر، قیمت‌ها افزایش یافت؛ قیمت بلیت سینماهای نمایش نخست بین ۱ تا ۱/۵ دلار بود، در حالی که سینماهای نمایش ششم، بابت هر بلیت پنج سنت دریافت می‌کردند.

دمنی و فیلم‌هایش را دید و در سال ۱۸۹۱ حق ثبت اختراع آمریکایی را برای دوربین فیلم‌برداری ثبت کرد که نسبت به دوربین ماری شیوه کار متفاوتی داشت. در سال ۱۸۹۰ فریز گرین انگلیسی یک دوربین کاربردی ارائه داد و دمنی فرانسوی نیز در سال ۱۸۹۳ حق اختراعی برای دوربین ثبت کرد. سرانجام برادران لومیر در فوریه ۱۸۹۵ گواهی اختراع دوربین و پروژکتور خود را به ثبت رساندند. کار آنها را یک انگلیسی به نام رابرت دبلیو. پل دنبال و بخشی موسوم به Maltese Cross را اختراع کرد که در پیچیدن یک دست فیلم و در تصحیح لنز برای فضای بین نوردهی‌ها مؤثر است و امروزه هنوز در دوربین‌های فیلم‌برداری از آن استفاده می‌شود.

در این فرایند نوآوری سه ویژگی برجسته وجود دارد. نخست آنکه یک فرایند بین‌المللی اختراع بود که همزمان در چند کشور انجام می‌شد و مخترعان بر اساس اختراعات یکدیگر نسبت به بهبود ساخته خود اقدام می‌کردند؛ در قرن نوزدهم ارتباطات برای نوآوری‌ها اهمیت فزاینده‌ای پیدا کرد و بسیاری از نوآوری‌ها به ارتباطات بین‌المللی بین مخترعان بستگی داشت. نکته دیگر ترکیب هوشمندانه بسیاری از فناوری‌های موجود برای امکان‌پذیر ساختن نوآوری در سینما بود و نکته سوم آنکه سینما نوآوری

بزرگی بود که با شتابی بسیار بیشتر از ماشین بخار، راه‌آهن یا کشتی بخار در سراسر جهان غرب مورد استفاده قرار گرفت.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

پیدایش سینما

سینما در ایالات متحده و جاهای دیگر در ۱۰ سال نخست زندگی خود بیشتر یک ابزار بود. سینماتوگراف که با سکه کار می‌کرد، تا پیش از ۱۸۹۶ در نمایشگاه‌ها و مکان‌های تفریحی حضور داشت.



نصایح عرفی درباره ارزش سخن

دیر نشین زود مخیز از کمین

جمال الدین شیرازی متخلص به عرفی از مشاهیر و شعرای شیراز در قرن دهم هجری است که در سال ۹۶۳ ه. ق. به دنیا آمد و در موسیقی و خط نسخ مهارت به دست آورد. در آغاز جوانی به هندوستان مهاجرت کرد و در سلک مداحان ویژه اکبرشاه در لاهور درآمد. شهرت او در قصیده‌سازی به سبک هندی است. از وی دو مثنوی به نام‌های «مجمع الایکار» و «فرهاد و شیرین» و رساله‌ای به نثر درباره تصوف به نام «نفسیه» باقی مانده است. عرفی در سال ۹۹۹ ه. ق. در لاهور درگذشت. وی درباره ارزش سخن، دشواری‌های این راه و پایمردی برای چیدن میوه باغ سخن می‌گوید:

نیش قلم چون ره کاوش گرفت
چشمه آثار تراوش گرفت
برگ به برگ و ثمر اندر ثمر
از نم این چشمه بود بهره‌ور
مرغ سخن گر نه خوش‌آهنگ بود
سینه الهام بسی تنگ بود
طوبی و خاشاک در این باغ هست
نغمه بلبل، نفس زاغ هست
هر چمنی آب‌وهوا بپیش هست
مرغ ازو برگ و نوای پیش هست
هست در این باغ ملامت ثمر
بی‌نمکی‌ها ز نمک شورتر
آنکه چشیدن نتوانسته است
لذت ناموس ندانسته است
عرفی اگر نیست شکار ت به کام
طایر از زنده کم افتد به دام
دام مرّوت ز چمن برچین
دیر نشین زود مخیز از کمین
دام فروگستر و شو پای بست
صید هما هست و زغن نیز هست



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

بنازم آن چت چی پی‌تی‌ات را

دنیای اطلاعات دارد به کجا می‌رود؟ این سؤال است که آدم‌های اندیشمند که توی خانه با روبرو شامبر راه می‌روند، هر شب قبل از خواب از هم می‌پرسند و بدون اینکه به جواب خاصی برسند، آهی اتوکشیده می‌کشند و به خواب می‌روند

۱

- ای چت چی پی‌تی جادویی! به من بگو چه کسی در این دنیا از همه خوشگل‌تر و دل‌ریاتر و مهربان‌تر و دل‌رحم‌تر و با درجات بالایی از استانداردهای انسانی است؟

- ای انسان کج و کوله و درب‌وداغان! اگر همین الان در کل کره زمین رتبه‌بندی بهترین خوشگل و مهربان و دل‌رحم و «با درجات بالایی از استانداردهای انسانی» اعلام شود، تو یکی اگر آخر نشوی، قطعاً یکی مانده به آخر می‌شوی.
- عه! این‌طوری هاست؟ پس بگیر... بوم!

عبداللّه

مقدمی

@moghaddamy0007

۲

بله، خب همه چیز با مذاکره و گفت‌وگو حل نمی‌شود که اگر می‌شد خدا برای آدم دست و پا نمی‌آفرید و اگر هم می‌آفرید، تیک قابلیت مشت و لگد شدن‌شان را برمی‌داشت. به نظر من یکی، برنامه‌ای که احترام بزرگ‌ترش را نگه ندارد، باید فلفل توی دهانش ریخت. باید پشت دستش را داغ کرد.

باید گوشش را کشید تا همان اول کار ماست‌ها را کیسه کند و بفهمد با کی طرف است. کمی قصور کنیم، یا بو برش می‌دارد و فردا ممکن است جلومان خدای نکرده سیگار هم بکشد.

۳

یعنی از وقتی کاربرهای دنیا با موجود مجازی‌ای به نام چت چی پی‌تی آشنا شده‌اند، در هر زمینه‌ای نیازمند باشند، از فقره‌ازاله موهای زائد بی‌نیاز شده‌اند. باورنکردنی است، اما این موجود عجیب و غریب با آدم حرف می‌زند و جواب همه سؤال‌های ما را می‌داند. این چیزها جدید را حتی نمی‌شود ایستگاه گرفت و بهش خندید، چراکه ممکن است اوزودتر این کار را شروع کرده باشد.

۴

دنیای اطلاعات دارد به کجا می‌رود؟ این سؤال است که آدم‌های اندیشمند و دانشمند و باکلاس جهان که توی خانه با روبرو شامبر راه می‌روند، هر شب قبل از خواب از هم می‌پرسند و بدون اینکه به جواب خاصی برسند، آهی اتوکشیده می‌کشند و به خواب می‌روند. اما اینها مال ما نیست. ما که نه روبرو شامبر داریم و نه اینترنت بدون فیلتر.

۵

من همین الان نمی‌دانم قصه ننه ناننن سفیدبرفی و آینه جادو برایم افسانه‌ای‌تر است یا اینترنت بدون فیلتری که

پرسشگرانه که خجالت‌زده‌ات می‌کند.

یکی از این بچه‌های همسایه هم تازگی برای من در چنین جایگاهی قرار گرفته است. کوچولوی شیرین و خوش‌خنده‌ای است. چند وقت پیش که در بغل پدرش بود و توی آسانسور همراه شده بودیم، با لبخندی روی لب به او اشاره کردم و به روش شوخی‌های خودمانی به پدرش گفتم: «چه پسر گوگولی‌ای داری.» و پدرش در پاسخ گفت: «بله، از وقتی همین گوگولی‌راه افتاده، همه چیز داریم و نداریم. تلویزیون داریم، ولی نداریم چون تنها در خدمت بخش برنامه‌های محبوب ایشونه؛ کتاب داریم، ولی نداریم چون شده محل خط‌خطی کردن ایشون؛ گوشی داریم، ولی نداریم چون شده اسباب‌بازی دوست‌داشتنی ایشون؛ صاحب‌زندگی هستیم، ولی نیستیم چون شدیم گرفتار برآورده کردن خواسته‌های ایشون؛ پول داریم، ولی نداریم چون باید بریزیم به حساب هزینه‌های روبه‌رشد ایشون. خلاصه انگار همه چیز داریم، ولی نداریم.» و من بی‌اختیار رو به «ایشون!» گفتم: «ای گوگولی پدرسوخته.»

و با آنکه چند وقتی از این ماجرا می‌گذرد، گاهی بی‌اختیار چهره آن پسر بچه تازه راه افتاده جلوی چشم‌هایم می‌آید و این جمله توی سرم بازخوانی می‌شود که: «ای گوگولی پدرسوخته.»

از آن پس برای او کلمه مدیر محصول با چهره سمیرا به هم منگنه شده است.

یا همین محمد، روزی که سامان برای همکاری در گروه معرفی‌اش کرد، می‌گفت: «خدای روابط عمومی، اند شبکه‌سازی!» پس از آن هم وقتی با دهان باز و شگفت‌زده ما روبه‌رو شد، ادامه داد: «منظورم اینه که همه‌جوره می‌تونه به گروه‌مون کمک کنه با آدم‌های دیگه ارتباط برقرار کنیم و افرادی رو که به شکلی به کار ما مربوط هستند، بهمون وصل کنه. کارش برای شبکه‌های اجتماعی هم توپ، بیست.» من تا کسی از شبکه و شبکه‌سازی می‌گوید، چهره محمد و نشان نرم‌افزارهای شبکه اجتماعی جلوی چشم‌مرزه می‌رود. در واقع وقت و بی‌وقت و به بهانه‌های گوناگون تصویر بچه‌های گروه به خاطر کارها و مسئولیت‌هایشان جلوی چشمم است؛ بگذریم از اینکه کامیاب و فریبا از این بابت جایگاه ویژه‌ای دارند. باید بگویم هر پدیده آزردهنده‌ای که نتوان مدیریت کرد، نتوان بهبود بخشید، نتوان حذف کرد و نتوان دوست‌داشت، من را به یاد کامیاب می‌اندازد. فریبا هم برای من و بچه‌های گروه همین نقش را پیدا کرده. تا حرفی از نظم و برنامه‌ریزی و گزارش‌دادن و ارزیابی می‌شود، بی‌درنگ چهره فریبا جلوی چشمم می‌آید؛ البته با آن نگاه

شب‌نوشته‌های یک بچه‌نوآور! (۷۳)

ای گوگولی پدرسوخته

گاهی فکر می‌کنم اگر برخی از این اصطلاحات نبود، شاید تصویر ذهنی دیگرگونه‌ای از برخی بچه‌ها داشتم. سامان را اگر با کلمه «گیگ» به یاد نیاوری، چگونه می‌توان همه ویژگی‌هایش را یک‌جا جمع کرد و حسی را که درونت ایجاد می‌کند، انتقال داد؟ واقعاً چطور؟

به همین روش و به قول کامیاب، سمیرا تمام‌قد «مدیر محصول» است. گرچه بی‌درنگ این را هم اضافه می‌کند: «البته به قدبلندی من نیست!» حتی یک روز که برنامه دوره‌می گذاشته بودیم و قرار شد بچه‌ها اگر خواستند از خانواده هم مهمان بیایند، خواهر یکی از همکاران از خود سمیرا پرسیده بود: «اینکه گفتی مدیر محصول یعنی چه؟ الکی گفتن مدیر تادلت خوش باشه؟» و به این ترتیب بخشی از وقت سمیرا در آن دوره‌می صرف تشریح فشرده عنوان و مسئولیت‌های مدیر محصول شده بود؛ شک ندارم



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com