



گفت‌وگو با ماهگل صالحی که در صنعت موسیقی کسب و کار داری می‌کند

مبارزه با نگاه تبعیض آمیز جامعه

گزارش REPORT

چه آینده‌ای در انتظار صنعت مدیریت دارایی است؟

۲۰

گزارش REPORT

تقابل نوآوری با تنهایی انسان

صنعت تندرستی برای سال ۲۰۲۳ روی نیازهایی تمرکز کرده که تا پیش از این مهم پنداشته نمی‌شدند

۶

تامین مالی گلوگاه لندتک

گفت‌وگو با محمدصادق آزادانی رئیس کمیسیون لندتک سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران

گزارش REPORT

سیکوئیا را با سکویا اشتباه نگیرید!

استارت‌آپ فین‌تکی مستقر در لندن که توانسته شش میلیون دلار سرمایه جذب کند

۱۸

تحلیل ANALYSIS

کسب و کارها پذیرند جامعه ایران تغییر کرده است

اکوسیستم از دو جبهه هم در حال خورده شدن و هم خودزنی است

۲

نقد سامانه ۱۴۰۲

برنامه نویسان ایرانی درباره یک راهکار دولتی چه می‌گویند

اسنپ در جاده‌ها

سرویس وانت بین استانی اسنپ راه‌اندازی شد

کسب و کاری در حاشیه صنعت لجستیک

گفت‌وگو با مهشید مقیمی فر مدیرعامل شرکت cod24 که در سمنان مستقر است



دندان پزشکی و امکان‌های آینده

گفت‌وگو با پویا بهیاد، مدیرعامل دنتای درباره نوآوری در حوزه درمان



اکوسیستم آنلاین و دیجیتال کشور
از دو جبهه هم در حال خورده شدن و هم خودزنی است

کسب و کارها پذیرند جامعه ایران تغییر کرده است

در چند هفته اخیر بسیاری از کسب و کارها فعالیت خود را در شبکه‌های اجتماعی از سر گرفته‌اند. بعد از یک توقف چهارماهه و ریزش اقتصاد آنلاین کشور، با وجود اینکه هنوز وضعیت اینترنتی و دسترسی آن برای مردم به شدت ناپایدار است، کسب و کارهایی که بخش عظیمی از بروز و ظهور آنها از طریق شبکه‌های اجتماعی است، در تلاش اند تا کاربران پراکنده خود را در این پلتفرم‌ها دوباره گرد هم آورند.

کسب و کارهایی که متناسب با اندازه و تعداد کاربران شان رویکردهای متفاوتی را در این ماه‌ها داشته‌اند، اما برای بسیاری از آنها «سردرگمی» و «بلاتکلیفی» کلیدواژه‌های مشترکی در این رویکردها بوده است.

نمی‌توان از نظر دور داشت که فشارهای بسیاری به اقتصاد نیمه‌جان دیجیتال کشور وارد شده

و احتمالاً بازیابی توان بخش خصوصی در این اقتصاد نیازمند اول تغییرات بالادستی گسترده در سیاست‌های اقتصادی-بین‌المللی کشور خواهد بود و بعد در ریل‌گذاری درست مسیر کسب و کارها توسط بنیان‌گذاران و مدیران آنها. در مورد نیازمندی اول تنها می‌توان امیدوار بود که برخلاف جریان اصلی و رویه‌ها و سیاست‌هایی که تا اینجا شاهد آنها بوده‌ایم، یک تغییر و تحول اساسی رخ دهد که جز «گشایش» اوضاع برای مردم و اقتصاد و جامعه نمی‌توان نامی بر آن نهاد.



رضا جمیلی
سردبیر



@rezajamili

اما در خصوص رویکردهای جدید کسب و کارها شاید نیازمند یک تغییر اساسی در درون این اکوسیستم هستیم. چیزی که بسیاری از کسب و کارها و فعالان این فضا هنوز متوجه آن نیستند، این است که جامعه تغییر کرده و دگرگون شده است. دیگر با فرمول‌ها و مسیرهای قبلی نمی‌توان یک کسب و کار را در این جامعه دگرگون شده به درستی حفظ کرد، چه برسد به اینکه بخواهیم از رشد و توسعه صحبت کنیم. انسان امروز ایرانی به دغدغه‌ها و درک تازه‌ای در خصوص مسائل پیرامونی‌اش رسیده که دیگر نمی‌توان او را یک مصرف‌کننده یا کاربر صرف انگاشت و بر طبل مسیرهای منقضی شده مارکتینگ و پی‌آر و برندینگ کوبید. این اشتباهی است که به خصوص استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای بزرگ مدام در حال تکرار آن هستند و چوب آن را هم همه اقتصاد آنلاین کشور می‌خورد.

دیگر نمی‌توانیم گوشه‌ای بنشینیم و اگر در مواجهه با کسب و کاری بزرگ اما آمده از بخش سنتی متضرر شدیم، فریاد «وا استارت‌آپ» سر دهیم. بازی بزرگ نیازمند این است که بپذیریم ما از دایره نوپایی و نوزادی خارج شده‌ایم. اینجاست که دیگر نمی‌شود از دست دولتی‌ها و فیلترچی‌ها نالید که باید جوال دوزی به خودمان بزنیم که تغییر زمانه را به درستی فهم نکرده‌ایم. بخش زیادی از پوست‌اندازی اکوسیستم آنلاین کشور احتمالاً در تقاطع‌هایی از این دست رقم خواهد خورد. آنجا که فرمول‌های قدیمی در مواجهه با دنیای جدید ایرانی‌ها، فقط خسارت به بار خواهد آورد...



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

فراخوان ثبت نام
اولین رویداد ملی توسعه فناوری و نوآوری امید
کمک در راستای رسوخ فناوری در مناطق کم‌برخوردار استان هرمزگان

• زمان رویداد:
چهارشنبه، سوم اسفندماه ۱۴۰۱
• مکان رویداد:
استان هرمزگان، بندرعباس

اولین رویداد ملی توسعه فناوری امید برای توسعه اقتصاد دانش بنیان مناطق کم‌برخوردار برگزار می‌شود

رویدادی با تمرکز بر کشاورزی و پرورش میگو در هرمزگان

میگو را تا دو برابر افزایش دهد. همچنین در سطح کلان با اعتباری ۱۵ هزار میلیاردی می‌توان تغییر اساسی در وضعیت پرورش میگو استان ایجاد کرد.

این رویداد با حمایت بنیاد احسان از ابتدای سال و همچنین حضور ارگان‌هایی مانند معاونت علمی ریاست جمهوری، صندوق کارآفرینی، صندوق پژوهش، پارک علم و فناوری هرمزگان و استانداری هرمزگان، سوم اسفندماه ۱۴۰۱ در استان هرمزگان، شهر بندرعباس برگزار خواهد شد. متقاضیان می‌توانند مطالب دفترچه مسائل فناورانه حوزه کشاورزی و میگو و همچنین شرایط حمایت و سرمایه‌گذاری روی طرح‌ها را مطالعه و سپس در سایت www.puzzlep.ir عملیات پیش ثبت نام را انجام دهند.

اولین رویداد فناوری و نوآوری امید، با هدف کمک به ورود فناوری و توسعه اقتصادی به مناطق کم‌برخوردار برگزار خواهد شد. این رویداد با حمایت بنیاد احسان ستاد اجرایی فرمان حضرت امام (ره) و توسط دبیرخانه طرح محور امید در استان هرمزگان برگزار می‌شود. قرار است در این رویداد که بخشی از فرایند کلی طرح امید است، ضمن معرفی ادبیات موضوعی و مدل عملکردی توسعه اقتصاد دانش بنیان منطقه و مناطق کم‌برخوردار، مسائل و نیازهای فناورانه حوزه پرورش میگو و کشاورزی استان هرمزگان با فناوران و نخبگان مطرح شود.

از خدمات این طرح می‌توان به طرح مزارع الگویی هوشمند در مزارع پرورش میگو اشاره کرد که می‌تواند میزان پرورش

شرکت زیرساخت ابری بازهم مورد حمله قرار گرفت

حمله DDoS سی ساعته به زیرساخت‌های ابر دراک دفع شد

آن را دفع کند. ابر دراک گفته این حمله با هدف از دسترس خارج کردن دو وب‌سایت مالی سرویس‌گیرنده از سرویس CDN ابر دراک و از خارج از ایران صورت گرفته است. سینا سلطانی، مدیرعامل ابر دراک معتقد است کاهش امنیت در شبکه داخلی ایران ناشی از محدودیت‌های اینترنت در ماه‌های اخیر است و توسعه حملات سایبری در سال‌های گذشته در سطح جهانی، قطعاً نیازمند برنامه‌ریزی‌هایی برای افزایش ظرفیت فعلی پاسخگویی به حملات سایبری مخصوصاً در داخل ایران است.

شرکت ابر دراک در بیانیه‌ای از حمله DDoS به زیرساخت‌های این شرکت با هدف از کار انداختن دو سرویس مالی خبر داد و اینکه در نهایت این حمله با موفقیت دفع شده است. ابر دراک که در زمینه ارائه خدمات ابری فعالیت می‌کند، در بیانیه خود گفته است که زیرساخت سرویس‌های ابری این شرکت روز شنبه ۱۵ بهمن به مدت ۳۰ ساعت هدف حمله گسترده DDoS در لایه شبکه قرار گرفته است. در این بیانیه تأکید شده که این شرکت توانسته بدون از دسترس خارج کردن سرویس‌های مورد حمله، با موفقیت



شماره ۸۷ | ۳۰ بهمن ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد
مدیر فنی: 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

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



لیگ اینترنت اشیا

ششمین دوره لیگ اینترنت اشیا ایران برگزار می‌شود. تیم‌های استارت‌آپی علاقه‌مند می‌توانند برای حضور در این لیگ از طریق وبسایت iotic.ir ثبت‌نام کنند.



افزایش ۴۱ درصدی سفرها

تپسی می‌گوید سرویس پرداخت اعتباری تپسی که از آبان‌ماه فعال شده، باعث افزایش ۴۱ درصدی سفرهای کاربران در تپسی شده است. سقف این اعتبار ۴۰۰ هزار تومان است.



ماجرای علی بابا و زرماکارون

مدیرعامل علی بابا گفته حساب‌های شرکت بسته نشده ولی اختلافات این شرکت با زرماکارون، باعث مسدود شدن چند حساب شخصی مجید حسینی نژاد شده است.



سرمایه‌گذاری در دکتر تو

هلدینگ مکس از دور دوم سرمایه‌گذاری این شرکت در پلتفرم سلامت الکترونیک دکتر تو خبر داد.



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



آوردند. جایگاه دوم به طور مشترک به استارت‌آپ‌های اسکیلنت (طراحی بازی روان‌شناختی) و کاریفان (پلتفرم ارائه تجربه در حوزه حفاظت محیط زیست) تعلق گرفت و دو تیم فامون (پلتفرم فرهنگی در حوزه تئاتر) و نوروکید (پلتفرم جامع‌شناختی در حوزه اوتیسیم) به طور مشترک در رتبه سوم قرار گرفتند.

در بخش شرکت‌های با محصول نوآورانه تیم‌های ویدا (پلتفرم احراز هویت دیجیتال)، آرتیدام (دامداری هوشمند) و کوآدو (تولید نانو) به‌عنوان تیم‌های اول تا سوم معرفی شدند.

تا این دسته از کسب‌وکارها به محصولی جذاب و قابل ارائه دست پیدا کنند. بر این اساس در زمان داوری تیم‌ها، معیارهایی همچون شناخت یک مشکل واقعی، ارائه راهکار خلاقانه مطابق نیاز بازار، تبیین ارزش‌های مناسب، داشتن پتانسیل رشد، برخورداری از مزیت رقابتی پایدار و داشتن تیم متخصص و مناسب را در اولویت قرار دادیم.» در بخش پایانی مراسم جایزه نوآوری آزاده، ۹ تیم برتر معرفی شدند. بخش استارت‌آپ‌ها در دو قسمت برگزار شد که تیم‌های هیرا (پلتفرم کارپولینگ) و بتاتیک (برنامه مربی شغلی هوشمند) رتبه مشترک نخست را به دست

نخستین دوره جایزه نوآوری آزاده برگزار شد

۹ تیم برتر معرفی شدند

نخستین دوره جایزه نوآوری آزاده ویژه استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های فناوری با بنیان‌گذار زن، در محل صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار شد. در این مراسم تیم‌ها و استارت‌آپ‌های منتخب، طرح‌های خود را ارائه دادند و در پایان ۹ تیم، به‌عنوان استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های برتر نخستین جایزه نوآوری آزاده، جوایز خود را دریافت کردند. کتایون سپهری، رئیس کمیته علمی رویداد جایزه نوآوری آزاده در مورد داوری ایده‌ها و طرح‌ها گفت: «یکی از اهداف برگزاری جایزه نوآوری آزاده، آموزش، منتورینگ و حمایت از استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای با مؤسس خانم است»

رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس خبر داد

کاهش ۴۰ درصدی درآمد اپراتورهای اینترنتی بعد از فیلترینگ



راتا حدی جبران کند. متأسفانه آمارهای غیررسمی منتشره از میزان رشد ترافیک داخلی نشان می‌دهد اولاً این میزان رشد در حدی نیست که کاهش ترافیک اینترنت ناشی از فیلترینگ را جبران کند و ثانیاً به دلیل مدل اقتصادی کاملاً غلط در تعرفه‌گذاری ترافیک داخلی، افزایش آن نیز منجر به جبران درآمد از دست‌رفته اپراتورها نمی‌شود.» مواردی که او اعلام کرده باید منتشر شود، شامل میزان کل ترافیک ماهیانه اپراتورهای تلفن همراه به تفکیک هر اپراتور و نیز به تفکیک ترافیک بین‌الملل و داخلی (بر حسب پتابایت)، میزان درآمد محقق شده ماهیانه اپراتورهای تلفن همراه به تفکیک هر اپراتور و نیز به تفکیک بین‌الملل و داخلی از ترافیک اینترنت و سهم ترافیک ماهیانه هر یک از سکوها رویبکا، اپتا، بله، سروش، گپ، آی‌گپ و تلویپون از میزان ترافیک هر یک از اپراتورها به تفکیک بر حسب ترابایت است.

مجتبی توانگر، رئیس کمیته دانش‌بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس در نامه‌ای به وزیر ارتباطات با اشاره به کاهش ۴۰ درصدی درآمد اپراتورهای اینترنتی، به‌ویژه اپراتورهای همراه کشور بعد از فیلترینگ، خواستار ارائه گزارشی درباره اثرات فیلترینگ و سیاست‌های حمایتی وزارت ارتباطات درباره وضعیت پلتفرم‌های داخلی شده است. البته آن‌طور که مجتبی توانگر در توییت خود اعلام کرده، با وجود مطرح شدن این موضوع که بیش از ۴۰ روز از آن می‌گذرد و با وجود پیگیری‌های مکرر برای ارائه آمار ترافیک پیام‌رسان‌های داخلی و اینترنت از وزارت ارتباطات، متأسفانه هنوز آمار این وزارتخانه در این زمینه به او ارائه نشده است. توانگر در نامه با اشاره به ضررهای فیلترینگ و ایجاد اختلال در دسترسی به اینترنت به کسب‌وکارها و کاربران وارد کرده، گفته است: «این گمان وجود داشت که اقبال نسبی به پلتفرم‌های داخلی بتواند اثر فیلترینگ شبکه‌های خارجی

اسفند برگزار می‌شود

دومین رویداد سکوی پرتاب

خانه نازنجی، برگزارکننده این رویداد قرار است این رویداد را برای دومین بار در اسفندماه برگزار کند. در رویداد امسال رضا قربانی، عضو هیئت‌مدیره نصر تهران؛ رضا جمیلی، سردبیر هفته‌نامه کارنگ و امیر ناظمی، معاونت سابق وزارت ارتباطات به‌عنوان سخنران حضور خواهند داشت. پارک علم و فناوری هرمزگان حامی رویداد سکوی پرتاب

دومین رویداد سکوی پرتاب، دوره‌ی سالانه اکوسیستم کارآفرینی جنوب یازدهم اسفندماه برگزار می‌شود. این رویداد مانند سال گذشته و پربارتر از آن با حضور فعالان حوزه کارآفرینی، استارت‌آپی و نوآوری جنوب، با هدف توسعه و شناخت هرچه بیشتر اکوسیستم کارآفرینی جنوب و رشد این زیست‌بوم برگزار خواهد شد.

هیچ ندیده‌ای هنوز!



به روزهای پایانی سال ۱۴۰۱ نزدیک می‌شویم؛ مادر انتشارات راه پرداخت تلاش می‌کنیم تا پیش از پایان این سال، ۱۷ کتاب جدید منتشر کنیم. از این ۱۷ کتاب امروز ۴ کتاب جدید منتشر شد که از فروشگاه انتشارات راه پرداخت قابل سفارش دادن هستند. همچنین از روز ۲۰ بهمن تا ۱۷ اسفند با تخفیف‌ها و پیشنهادهای شگفت‌انگیز در فروشگاه انتشارات راه پرداخت کنار شما هستیم؛ به امید روزهای روشن.

راه دور است و بیابان در پیش



وبسایت انتشارات راه پرداخت: Way2Pay.press
وبسایت فروشگاه انتشارات: Way2Pay.shop

سرآوا تغییر می‌کند؟

همه سناریوهای احتمالی در خصوص آینده یک وی‌سی که این روزها دوباره به صدر خبرها و تحلیل‌ها بازگشته است

هیئت‌مدیره از بین این افراد برای آینده هلدینگ سرآوا بسیار حائز اهمیت خواهد بود.

تغییرات سرآوا چه معنایی می‌دهد؟

شاید هنوز برای تحلیل تغییراتی که در یکی از پرحاشیه‌ترین وی‌سی‌های سال‌های اخیر ایران افتاده کمی زود باشد و باید منتظر انتخاب مدیرعامل این شرکت ماند و دید در نهایت تغییرات به نفع کدام جریان رقم خواهد خورد. چیزی که فعلا روشن شده این است که اگر این ترکیب نهایی شود، نفرت نزدیک به سعید رحمانی در هیئت‌مدیره ریزش خواهند کرد و احتمالاً راهبری و مدیریت و رویکردهای این شرکت در ادامه چندان با نظرات او هم‌سو نخواهد بود. رحمانی و تیمش به دلیل مشکلاتی که در سه سال اخیر برای این شرکت به وجود آمد، عملاً تمام تلاش خود را روی بورسی کردن داشته‌های فعلی‌شان از جمله علی‌بابا و کافه‌بازار و دیجی کالا معطوف کرده و همه برنامه‌های سرمایه‌گذاری روی تیم‌های جدید را متوقف کرده بودند.

تغییر مهم دیگر در سرآوا تحت تأثیر این راهبرد، خارج کردن و خلاص شدن از دست تیم‌های کوچکی بود که در دوره‌های مختلف شتاب‌دهی آواتک (شتاب‌دهنده سرآوا) به پورتفولیوی این شرکت اضافه شده بودند. تیم‌هایی که اغلب یا راکد مانده بودند یا بنیان‌گذاران آن از ایران خارج شده یا به دلیل برخی اختلاف‌ها با سرآوا نیمه‌تعطیل شده بودند. ممکن است یکی از استراتژی‌های تیم جدید هیئت‌مدیره سرآوا، شروع دوباره سرمایه‌گذاری و فعال کردن این شرکت باشد. شاید هم برخی تیم‌های بزرگ سرآوا بتوانند امیدوار باشند که با این تغییرات از بن‌بست خارج شوند و آنها بتوانند به بازار سرمایه برسند؛ موضوعی که به دلیل وابستگی‌شان به سرآوا در این چند سال برای آنها دست‌نیافتنی بوده است. چیزی که روشن است، این است که اگر سناریوی برتری تیم مقابل رحمانی در سرآوا دست بالا را داشته باشد، بعید نیست در ماه‌های آینده شاهد تغییراتی در ترکیب هیئت‌مدیره استارت‌آپ‌های بزرگ آن مانند دیجی کالا هم باشیم.

هم‌زمان با برگزاری مجمع عمومی شرکت سرآوا، اعضای جدید هیئت‌مدیره این شرکت انتخاب شده‌اند. شنیده‌های «کارنگ» حاکی از آن است که بعد از سال‌ها دوری، سعید رحمانی بار دیگر به ترکیب اعضای هیئت‌مدیره این شرکت قدیمی فعال در حوزه سرمایه‌گذاری اکوسیستم استارت‌آپی کشور بازمی‌گردد. البته طبق این شنیده‌ها، هنوز فرایند حقوقی و تشریفات قانونی این انتخابات نهایی نشده است.

تا شهر یورماه سال ۱۳۹۸ سعید رحمانی، مدیرعامل سرآوا بود که در نهایت با خروج از کشور از مدیریت این شرکت به صورت غیرمستقیم خارج شد و در نهایت، علی سمسارپلر به‌عنوان مدیرعامل بر این صندلی تکیه زد. اما تنها پنج ماه از شروع فعالیت او در این سمت نگذشته بود که به دنبال فشارها، او نیز از مدیرعاملی سرآوا کنار گذاشته شد.

در گام بعدی نیز بعد از فرازونشیب‌های بسیار در یک پوست‌اندازی جدی، علی فیاض‌بخش در بهمن ۱۳۹۸ بر صندلی پرحاشیه مدیریت سرآوا نشست. در آن زمان با اضافه شدن اعضای جدیدتر به هیئت‌مدیره سرآوا، این شرکت سعی کرد جای پای سعید رحمانی را کم‌رنگ‌تر کند تا شرکت‌هایی که سرآوا روی آنها سرمایه‌گذاری کرده بود برای فعالیت خود و همچنین ورود به بازار بورس دچار مشکل نشوند.

برای نمونه «دیجی کالا»، «کافه‌بازار» و «علی‌بابا» از جمله شرکت‌هایی هستند که بخشی از سرمایه‌گذاری آنها توسط سرآوا انجام شده است. مدیران این شرکت‌ها در گفت‌وگوهای مختلف به صورت رسمی و غیررسمی اعلام کرده‌اند یکی از دلایلی که باعث شده این شرکت تاکنون موفق به ورود به بازار سرمایه نشود، مدیریت در سرآوا بوده است.

سرمایه‌گذاران سنتی سرآوا فعال‌تر می‌شوند؟

شنیده‌ها حاکی از آن است که دیگر افرادی که به هیئت‌مدیره سرآوا اضافه شده‌اند، هیئت‌اله سمیع است که معاون مدیرعامل بانک تجارت است. مصطفی طهماسبی دیگر عضو اضافه‌شده به هیئت‌مدیره سرآوا است که مردادماه سال جاری به‌عنوان مدیرعامل شرکت سکوی بانکداری باز سنباد انتخاب شد.

از دیگر اعضای جالب انتخاب‌شده برای ساختار جدید سرآوا، فرهاد مرتضوی نژاد است که مدیرعامل شرکت توزیع و پخش نوشابه ساتراپ دینا است. شرکت دینا یکی از سهامداران شرکت دیجی کالا نیز محسوب می‌شود. علی صالحی‌فروز، بازرس اصلی شرکت بهین‌داده‌کاوان آربین زیرمجموعه شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر «رهنما» از دیگر اعضای جدید شرکت سرمایه‌گذاری سرآوا است. همچنین شنیده می‌شود فرزین فردیس، رئیس کمیسیون اقتصاد نوآوری اتاق بازرگانی نیز به‌عنوان عضو علی‌البدل هیئت‌مدیره انتخاب شده است. هم‌اکنون اکبر هاشمی، سعید باجلان، علی فیاض‌بخش، علیرضا توکلی و وحیدرضا نصایی هیئت‌رئیس سرآوا را تشکیل می‌دهند. با نهایی شدن عضویت این افراد توسط صاحبان سهام سرآوا به نظر می‌رسد ترکیب هیئت‌مدیره جدید سرآوا دستخوش تغییرات جدی شود، از همین رو انتخاب مدیرعامل و رئیس



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



هیچ ندیده‌ای هنوز!

باتشکر از حامیان جدیدترین کتاب‌های انتشارات راه‌پرداخت که در این روزهای سخت حامی نشر دانش برای توسعه نوآوری و فناوری در ایران هستند



به روزهای پایانی سال ۱۴۰۱ نزدیک می‌شویم؛ مادر انتشارات راه‌پرداخت تلاش می‌کنیم تا پیش از پایان این سال، ۱۷ کتاب جدید منتشر کنیم. از این ۱۷ کتاب امروز ۴ کتاب جدید منتشر شد که از فروشگاه انتشارات راه‌پرداخت قابل سفارش دادن هستند. همچنین از روز ۲۰ بهمن تا ۱۷ اسفند با تخفیف‌ها و پیشنهادهای شگفت‌انگیز در فروشگاه انتشارات راه‌پرداخت کنار شما هستیم؛ به امید روزهای روشن.

راه دور است و بیابان در پیش



وبسایت انتشارات راه‌پرداخت: Way2Pay.press
وبسایت فروشگاه انتشارات: Way2Pay.shop



اسنپ جاده‌ها را هم قبضه خواهد کرد؟

سرویس وانت بین استانی اسنپ راه‌اندازی شد؛ معنای این خبر برای یکی از سنتی‌ترین، اما پرپول‌ترین بازارهای لجستیک ایران چیست...

زیرا جابه‌جایی‌هایی که خارج از اپلیکیشن اسنپ صورت می‌گیرد، شامل ردیابی لحظه‌ای، پشتیبانی و ضمانت نمی‌شود.

بازار لجستیک جاده‌های دگرگون می‌شود؟

کافی است در گوگل جست‌وجو کنید «پلتفرم حمل بار» یا «بار جاده‌ای»، تا ده‌ها سایت و اپلیکیشن به شما معرفی شود که احتمالاً نام بسیاری را برای اولین بار شنیده‌اید. تلاش‌هایی که نشان می‌دهد چقدر ورود اسنپ به این حوزه یک خبر مهم است. در سال‌های گذشته و با مهم شدن صنعت آنلاین لجستیک، بسیاری از تیم‌های کوچک و بزرگ برای تصاحب حمل‌ونقل بین‌جاده‌ای به آن هجوم آوردند؛ بازاری که گفته می‌شود حجم سالانه آن به ده‌ها هزار میلیارد تومان می‌رسد و هنوز تقریباً تمام آن دست بنگاه‌ها و ترمینال‌های سنتی است.

کافی است به گازراه‌های اطراف میدان شوش سری بزنید تا ببینید هنوز قلب این بازار با همان فرمول‌ها و سنت‌های ۵۰ سال پیش می‌تپد. معادلاتی در این بازار حاکم است که همه تلاش‌های آنلاین‌ها را در ۱۰ سال گذشته ناکام گذاشته و نگذاشته یک بیزینس بزرگ یا حداقل متوسط در این حوزه شکل بگیرد. بازارگاه‌هایی چون ترابرت، اوبار، بارنت، نت‌بار و... هم که کم‌وبیش زنده هستند و هنوز دوام آورده‌اند، نتوانسته‌اند موفقیت بزرگی رقم بزنند.

ورود اسنپ به این بازار؛ آن هم با ظرفیت بزرگ مارکتینگ و البته وزنی که در باز کردن مسیرهای بسته در بازارهای سنتی دارد، احتمالاً یک نقطه عطف باشد. اسنپ نشان داده که زوروش از سنگ‌اندازی بسیاری از اتحادیه‌های سنتی یا کسب‌وکارهای قدیمی بازارهای مختلف بیشتر است و وقتی پا در بازاری گذاشت، به یک تجربه نصف‌ونیمه و چنددرصدی راضی نخواهد بود. باید دید جاده‌ها با ورود اسنپ به روی حوزه آنلاین باز می‌شود یا هنوز حرف آخر را گازراه‌های شوش در این بازار خواهند زد!

یکی از خبرهای مهم اکوسیستم استارت‌آپی در هفته‌های اخیر، راه‌افتادن سرویس اسنپ‌وانت برای حمل‌ونقل سبک بین‌جاده‌ای است؛ موضوعی که نشان می‌دهد گروه اسنپ بعد از سیطره بر بخش بزرگی از بازار لجستیک درون‌شهری، حالامی خواهد بازار جاده‌های این صنعت را، آن هم در بخش حمل‌ونقل کالا و بار، از آن خود کند. قبل از تحلیل این ماجرا، اصل خبر و جزئیات آن را مرور کنیم.

وانت‌های اسنپ در جاده‌های ۲۱ استان کشور

امکان درخواست سرویس وانت بین‌استانی در اپلیکیشن اسنپ فراهم شده و کاربران می‌توانند در شهرها و مسیرهای مشخص شده، درخواست وانت بین‌استانی خود را در اپلیکیشن اسنپ ثبت کنند.

این امکان برای ۲۱ استان و شهر ایران؛ از جمله اراک، اردبیل، ارومیه، اصفهان، اهواز، بوشهر، تبریز، تهران، خراسان شمالی، خراسان جنوبی، زنجان، شیراز، قزوین، قم، کرج، سمنان، گلستان، گیلان، لرستان، مازندران، مشهد، هرمزگان، همدان و یزد فراهم شده و این استان‌ها یا شهرها می‌توانند از طریق اسنپ‌وانت به مقصد تهران و برخی شهرهای نزدیک خود ارسال داشته باشند.

این امکان از تهران به شهرهای نام‌برده نیز میسر است. در این سرویس امکان انتخاب نوع وانت به انواع وانت سبک، وانت سبک مسقف، وانت سبک کفی دار یا وانت سنگین، همچنین امکان استفاده از کمک‌راننده برای جابه‌جایی و بازپرداخت خسارت تا سقف ۱۵ میلیون تومان از جانب این شرکت وجود دارد. پشتیبانی ۲۴ ساعته و امکان ردیابی لحظه‌ای و قیمت‌گذاری شفاف در این اپلیکیشن از ویژگی‌هایی است که اسنپ برای سرویس تازه خود برشمرده است. شرکت اسنپ اعلام کرده برای استفاده از پشتیبانی ۲۴ ساعته و حمل‌مطمئن وی‌دردرس بار، کاربران حتماً درخواست خود را در اپلیکیشن اسنپ ثبت کنند،



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



روندهای آینده درمان و نقش دولت‌ها در آنها پزشکی آینده انسان محورتر می‌شود

← موضوعی برای کنار هم قرار گرفتن

سال‌هاست که سیاست‌های سلامت در حال تدوین بوده‌اند، اما از سال ۲۰۲۳ این سیاست‌ها تکامل پیدا می‌کنند و تکثیر و تقویت می‌شوند. دولت‌ها می‌دانند که وقتی مردم از نظر جسمی و روانی در وضعیت مناسبی قرار ندارند، هزینه‌های اقتصادی و اجتماعی فلج‌کننده به بار می‌آید. آنها می‌دانند که ناخوشی و نبود سلامت از تعداد نیروی کار می‌کاهد و به بهره‌وری آسیب می‌زند و این بدترین وضعیت ممکن برای رشد اقتصادی در بلندمدت است. آنها می‌دانند که تندرستی با استفاده از روش‌های پیشگیرانه باعث صرفه‌جویی در بودجه عمومی می‌شود، زیرا پیشگیری همیشه در مقایسه با درمان ارزان‌تر است.

← دولت‌ها چه خواهند کرد

اکنون دولت‌های بیشتری هستند که از دانستن به اقدام کردن روی آورده‌اند، سیاست‌های متنوعی را دنبال می‌کنند و به دنبال سیاست‌گذاری‌هایی هستند که هدف‌شان بهبود سلامت جسمی، ذهنی، کاری، محیطی و حتی مالی است، از کمپین‌های تغذیه سالم تا تأمین بودجه کشاورزی خلاق تا حفاظت از تنوع زیستی، پرتغال (و کشورهای دیگر) قوانین جدیدی وضع کرده‌اند که طبق آن کارفرمایان نتوانند پس از ساعات کاری با کارکنان تماس برقرار کنند و هدف‌شان بازگرداندن تعادل میان کار و زندگی است. ژاپن یک پروژه ملی راه‌اندازی کرده که اهداف زیادی در زمینه سلامت دارد و تمرکز آن افزایش طول عمر جمعیت پیر بوده است. بیش از ۸۵ کشور قوانینی علیه نوشیدنی‌های شیرین وضع کرده‌اند. دفتر شهردار نیویورک به تازگی ۴۴ میلیون دلار بودجه در نظر گرفته تا ۲۰۰ هزار پزشک و پرستار در زمینه طب سبک زندگی (Lifestyle Medicine) آموزش ببینند. سیاست‌گذاری در زمینه سلامت، در برنامه‌های سیاسی دولت‌های ملی و حکمرانی‌های منطقه‌ای و محلی بسیار برجسته‌تر خواهد شد.

یکی از بزرگترین گرایش‌ها در پزشکی و سلامت امروز، رقم زدن زندگی طولانی‌تر و «جوان‌تر ماندن» است. کارشناسان معتقدند یکی از عوامل مهم برای طول عمر، تشخیص این موضوع است که همه چربی‌ها به شیوه یکسانی ایجاد نمی‌شوند و تبدیل چربی سفید/زرد به چربی قهوه‌ای. این پتانسیل را دارد که یکی از بزرگترین بحران‌های تندرستی یعنی چاقی را حل کند. به چه دلیل؟ زیرا چربی قهوه‌ای تراکم میتوکندری را افزایش می‌دهد و کالری زیادی می‌سوزاند؛ اما چربی سفید از نظر متابولیسمی ناکارآمد است و انرژی زیادی مصرف نمی‌کند. بله، تبدیل چربی سفید به چربی قهوه‌ای باعث کاهش وزن می‌شود، اما چاقی یک بیماری جدی است که می‌تواند عامل بیماری قلبی، سرطان، زوال عقل و... باشد.

← درمان‌های آینده برای چاقی

این روند به بررسی مطالعاتی می‌پردازد که نشان دهد چگونه تبدیل سلول‌های سفید چربی به سلول‌های قهوه‌ای می‌تواند اثربخش باشد و بر سه حوزه تمرکز دارد: تبدیل سلول‌های پرتوان یا چندتوان، سرمادرمانی و داروها. برای مثال، محققان سلول‌های بنیادی پرتوان را از راه انتقال ژن به سلول‌های چربی قهوه‌ای القا می‌تبدیل کرده‌اند. راه ساده‌تر سرمادرمانی است که متداول‌تر است. تحقیقات نشان می‌دهد می‌توان بافت چربی قهوه‌ای را با قرار دادن در معرض محیط‌های سرد، گسترش داد و فعال کرد. این باعث افزایش سرعت متابولیسم می‌شود، اگرچه نتایج این تحقیقات هنوز منفرد هستند. روزه‌داری نیز مؤثر است و تعداد داروهایی که گرم‌زایی در ارگان‌های ما را تشویق می‌کنند، در حال افزایش است. متخصصان پزشکی می‌دانند که از دست دادن چربی‌های سفید دشوارتر از افزایش آنهاست، اما پیشرفت در تبدیل سلول‌های سفید چربی به سلول‌های قهوه‌ای تنها زمانی حاصل می‌شود که از علم کمک بگیریم. همه اینها بخشی از واقعیتی است که هر لحظه نزدیک‌تر می‌شود: زندگی مثل ۴۰ ساله‌ها، حتی زمانی که در حال نزدیک شدن به ۹۰ سالگی هستیم.



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



تقابل نوآوری با تنهایی انسان

صنعت تندرستی برای سال ۲۰۲۳ روی نیازهایی تمرکز کرده که تا پیش از این مهم پنداشته نمی‌شدند

در ارتباط خواهند بود و به مکان‌های جدید برای تمرین و استراحت خواهند رفت؛ مهم‌تر اینکه صنعت تندرستی مردم را با «آب‌های طبیعی» جهان درگیر خواهد کرد و البته خیلی چیزهای دیگر. اما بیایید ببینیم ترندهای مهم صنعت تندرستی تا پایان سال ۲۰۲۳ چه خواهد بود.

← ۱- تندرستی + دوره‌های ما

ما «می‌دانیم» که پدیده تنهایی در حال افزایش است و حتی منجر به مرگ انسان‌ها می‌شود؛ بنابراین پیش‌بینی می‌شود امسال یکی از مهم‌ترین ترندهای تندرستی؛ کسب‌وکارهای مربوط به شادی و روابط آدم‌ها باشد. بازار تندرستی در دنیای سرمایه‌داری، اخیراً با دو چیز پیش‌رفته است: طیف وسیعی از محصولات مبتنی بر مفهوم «زمانی برای من» (me time) و رفاه دیجیتالی (digital wellness) که هر دو مسیری به سوی «مراقبت از خویش» هستند. اما همه‌گیری کرونا نشان داد که پاشنه آشیل این مسیر، تنها ماندن است. از این روز بزرگترین روند تندرستی توسعه

بر اساس گزارش نشست جهانی تندرستی که به تازگی با عنوان «آینده تندرستی» منتشر شده، به نظر می‌رسد سال ۲۰۲۳ سالی قدرتمند، هرچند متفاوت، برای صنعت تندرستی باشد. این گزارش بلندترین، عمیق‌ترین و تنها پیش‌بینی واقعاً جهانی درباره آینده تندرستی است و در ۱۶۰ صفحه تدوین شده است.

در سال آینده، تندرستی با تنهایی در تقابل قرار خواهد گرفت (با افزایش فضاهای اجتماعی، باشگاه‌ها و مفاهیم). بسیاری از تعاریف و مفاهیم این صنعت بازنگری و نو خواهند شد. برای نمونه ما در حال گذار از اصطلاح مبهم «زیبایی پاک» (کلین بیوتی به معنای استفاده نکردن از هرگونه محصول آرایشی، بهداشتی که در آن محتویات سمی وجود دارد) به زیبایی بیوتکنولوژی مبتنی بر علم هستیم. از وعده‌های سطحی تندرستی در محل کار به جنبش‌های معنادار عبور می‌کنیم. تجربه‌های چندحسی رونق خواهند گرفت؛ تندرستی شهرها را از نو خواهد ساخت؛ ورزشکاران حرفه‌ای با صنعت اقامت بیشتر



پیش از شروع زمان

ساخت سرور ابری در کم‌تر از ۳۰ ثانیه
با منابع و سیستم‌عامل دلخواه

arvancloud.com | اروان

از طب سنتی عربی و اسلامی در خاورمیانه یا «Druidry» در انگلستان. هندوستان که به سلامت جهان یوگا را عرضه کرده، آماده است مسافران را با یک مرکز طب سنتی آشنا کند که با همکاری سازمان جهانی بهداشت افتتاح خواهد شد.

۳- تندرستی + محل کار

سرانجام تندرستی در محل کار معنا یافت. مسئله سلامت کارکنان در حال بازنگری‌های بسیار ضروری است، از مرخصی با حقوق تا به رسمیت شناختن نیازهای بهداشتی زنان. کارفرمایان از دهه ۱۹۸۰ واژه تندرستی و رفاه را به زبان می‌آورند، اما با گذشت بیش از چهار دهه چیزی زیادی نداریم که نشان دهیم در این زمینه اقدامی صورت گرفته است. در سال گذشته، در سراسر جهان، ۷۰ درصد از کارکنان دانش (یا دانش‌ورزان) فرسودگی شغلی را تجربه کرده‌اند. یک مطالعه بین‌المللی اخیراً نشان داده که ۳۸ درصد از کارگران آن قدر از شغل خود بیزارند که آرزوی آن را برای دشمنان خودشان هم ندارند. بنابراین روشن است که آن همه طرح برای «بهبودی و رفاه در محل کار» بی‌اثر بوده‌اند. اما با وجود همه‌گیری کرونا که تغییر مدل‌های کاری را به طور چشم‌گیری تسریع کرد و بحران سلامت ذهنی و روانی - و این واقعیت که کارمندان به تازگی توانمند شده‌اند - همه چیز در حال بهتر شدن است.

اینکه چگونه طرح‌های سلامت سطحی در محل کار با راه‌حل‌های معنادارتر جایگزین می‌شوند. با اقداماتی مثل تعطیلات طولانی مدت برای همه کارکنان شرکت‌ها و همچنین حق پاسخ ندادن ایمیل‌ها پس از ساعات کاری، تعادل بهتری حاصل می‌شود. کارفرمایان ساعات حضور در مهمانی‌ها و گردهمایی‌های بیادماندنی در استراحتگاه‌های تندرستی و باشگاه‌های سلامت اجتماعی را در بازه زمان کاری محاسبه می‌کنند؛ همچنین موضوعاتی که روزگاری تابو محسوب می‌شد، مثل یائسگی و ناباروری، توجه بزرگ‌ترین کارفرمایان جهان را به خود جلب کرده است.

۴- تندرستی + زیبایی

از «زیبایی پاک» تا «زیبایی بیوتکنولوژیک»

با فروکش کردن پیامدهای همه‌گیری کرونا، یک چیز مشخص شده است: علم پادشاه است. در دنیای زیبایی، گرایش به سوی محصولاتی که بر اساس داده‌های علمی تولید شده باشند، هرگز مشهود نبوده است. امروز ما شاهد آن هستیم که گفتمان‌ها بیش از اینکه معطوف به مفهوم «زیبایی پاک» باشند (با همه ادعاهای غیرواقعی‌اش) به محصولات متکی بر علم گرایش یافته‌اند. فرایند تکامل از سبزشویی (greenwashing) و ادعاهای بی‌اساس آن به سوی توسعه محصولات جدید پزشکی، زیست‌شناختی و فناورانه اتفاق افتاده است.

ما شاهد جنبشی هستیم که مصرف‌کنندگان محصولات زیبایی که تقاضای بیشتری دارند، آن را تقویت می‌کنند. از جمله آموزش و شفافیت بیشتر، مثلاً همکاری شرکت زیبایی شماره هفت (No7 Beauty Company) با شورای زیبایی بریتانیا (British Beauty Council) در زمینه دانش مربوط به مراقبت از پوست. فناوری‌های زیبایی که نتیجه‌محور هستند (برای مثال اسپای پزشکی را به ارمغان آورده‌اند)، به کارگیری علم در فرمولاسیون مواد تشکیل‌دهنده محصولات (برای مثال محصول جدید S'eau Prima که حاوی هیپوکلرواسید است، مولکولی که در گلبول‌های سفید خون وجود دارد و کارکردش افزایش توانایی سیستم ایمنی برای بهبود و التیام خود است) و فرمولاسیون زیست‌فناوری که بسیار مؤثرتر از عصاره‌های طبیعی هستند. صنایع زیبایی و سلامت این فرصت را دارند که با استفاده از علم و فناوری، برای ایمن کردن زنجیره‌های تأمین و هموار کردن راه برای نوآوری‌ها، دیدگاه مصرف‌کنندگان را درباره مواد مصنوع تغییر دهند.

فضاها و تجربیات جدیدی است که افراد را در زندگی واقعی گرد هم می‌آورد - گرد هم آمدنی خلاقانه و هدفمند - جایی که ارتباط اجتماعی کانون داغ مفهوم تندرستی است. باشگاه‌های سلامت اجتماعی با حال و هوای قیمت‌های مختلف افزایش خواهند یافت. در آنها پیوندهای گروهی اولویت دارد و تجربه‌های سلامت و رفاه که گاهی فهرست‌شان گیج‌کننده است، یخ اجتماع را می‌شکنند؛ از کسب‌وکارهایی مانند «Remedy Place» تا آب‌درمانی‌هایی چون «Othership» تا کسب‌وکاری مثل «Six Senses Place» که روی سلامت گروهی در باشگاه‌های خاص تمرکز کرده‌اند.

مردم به دلیل کار از راه دور به مکان‌هایی نیاز دارند که به صورت روزمره در آن حضور داشته باشند و به آنها احساس تعلق کنند. جوان‌ترها هم در کنار تفریحات ناسالم همیشگی، به دنبال فضاهای اجتماعی سالم‌تر هستند. با توجه به تبدیل شدن «ارتباطات» انسانی به ایموچی و شکلک، دنیای سلامت به ما می‌آموزد چگونه با یکدیگر روابط عمیق‌تری برقرار کنیم و همدلی داشته باشیم. به همین دلیل پیش‌بینی می‌شود مفاهیمی مانند مردمی بودن یا «Peoplehood» یا مکالمه گروهی که بنیان‌گذاران کسب‌وکار «SoulCycle» آن را مطرح کرده‌اند بیشتر در این صنعت شنیده شوند. مواردی مانند افزایش سعه صدر انسانی، سیلوسایبین، قرص MDMA (در آزمایش‌های بالینی) و «اکسیرهای اجتماعی» گیاه‌شناسی باستانی، مانند کانا و کاوا در این صنعت مورد توجه خواهند بود. مقابله با تنهایی، روندی فراتر از فضای تندرستی است. استارت‌آپ‌ها با کسانی که بیشتر نیاز دارند، چه سالمندان و چه اقلیت‌های نژادی، ارتباط برقرار می‌کنند. برنامه‌ها یا پلتفرم‌های اجتماعی جدید ماهیت واقعاً همگانی دارند، برای غریبه‌ها یا برای ایجاد رابطه میان ساکنان یک آپارتمان، مهمانی به صرف شام برگزار می‌کنند. دولت‌های بیشتری هستند که با سیاست‌های جدیدشان با تنهایی مبارزه می‌کنند؛ حتی نوعی «پزشکی اجتماعی» نیز به وجود آمده است. آینده تندرستی را می‌توان حرکتی از تنهایی به سوی خودمراقبتی اجتماعی، از خریدن به تعلق داشتن، از URL به IRL، از خود به همدلی، از «Goop» به گروه دانست.

۲- تندرستی + سفر

دنیای تندرستی از دیرباز شبیه «دنیای کوچک» دیزنی بوده است: بوفه‌هایی از تجربیات جهانی که معمولاً از مکان خویش جدا شده‌اند. یوگا که در هند متولد شده، در سراسر جهان رواج یافته است. روش‌هایی چون آیهواسکا (ayahuasca) سرزمین خود در آمازون را ترک کرده است؛ ماساژ لومی لومی هاوایی را می‌توان در دوبی هم دریافت کرد.

اما اخیراً به موضوع سلامت به مثابه رویه‌ای از تصاحب فرهنگی، نقدهای جدید وارد شده و به واسطه‌اش جنبشی عدالت‌خواهانه به راه افتاده که در حال رشد است و تأکید بیشتری بر اصالت دارد، و بدین ترتیب مسافران هم‌اکنون به دنبال تجربه‌های فرهنگی عمیق‌تری هستند. آنها مایلند به دنبال درمان و دانش باستانی بروند تا یاد بگیرند چگونه از زمین و خود مراقبت کنند. سفر بوم‌شناختی و رفتن به سوی منابع فرهنگی سلامت، یکی از ترندهای سفر در سال ۲۰۲۳ است. به عبارتی آدم‌ها دوست دارند به منشأ روش‌های درمانی و تندرستی بروند تا اینکه آنها را به شکلی دگرگون شده در بازارهای جهانی دریافت کنند.

پیشنهاد سفرهای بوم‌شناختی که تحت رهبری اجتماع مقصد باشد، روبه افزایش است، از جنگل‌های شمال کانادا تا مناطق دورافتاده استرالیا. این اجتماعات با مسافرانی که به دنبال تجربه‌های فراگیر و پایدار و احیاکننده هستند، عمیقاً گفت‌وگو می‌کنند. گرایش روزافزونی به فرهنگ‌های اصیل مانند شیوه‌های بوم‌شناختی در زمینه تندرستی وجود دارد، از آیین‌های پاکسازی تا غذا و تغذیه. استراحتگاه‌ها فهرست جدیدی از منابع تندرستی هستند،

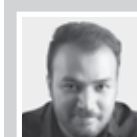


شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



بگذارید نوآوری بخش خصوصی را داشته باشیم خودمان، خودمان را محدود نکنیم

به واسطه محل کارم که یک سازمان بین‌المللی است از اینترنت کاملاً آزاد برخوردار هستیم و نه بحث محدودیت‌های داخلی را داریم و نه تحریم‌های خارجی. در مورد سامانه ۴۰۳ اخباری که منتشر شده است را خوانده‌ام اما از این سامانه استفاده نکرده‌ام. چیزی که من از این سامانه فهمیدم این است که دقیقاً همان سامانه شکن است که از قبل هم موجود بوده و اتفاق و امکان تازه‌ای به حساب نمی‌آید. از طرفی تفکیک این امکانات و ارائه آن به قشر خاص طبقاتی شدن اینترنت را به همراه دارد. دیگر هیچ کاربر تازه‌ای نمی‌تواند یک آزمایشگاه کوچک خانگی برای خود داشته باشد و از این امکانات برای آموزش



مهدی کشاورز
دستیار ارشد فناوری اطلاعات
سازمان ملل دفتر شیراز



Info@
Karangweekly.ir



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



دوری لولاشده به محدودیت

گزارش ویژه «کارنگ» به بهانه رونمایی «سامانه ۴۰۳» که مدعی است مشکلات برنامه‌نویسان را حل کرده است

اخیراً سامانه‌ای با عنوان «۴۰۳» از سوی وزیر ارتباطات معرفی شده که به گفته او، حاصل تلاش نخبگان کشور است که با استفاده از این سامانه می‌توانند تحریم‌های بین‌المللی را دور بزنند و به سرویس‌هایی که استفاده آن برای ایرانیان ممنوع شده، دسترسی داشته باشند. بازخوردهای مختلفی در شبکه‌های اجتماعی منتشر شد که به این نکته اشاره می‌کرد که بسیاری از کاربران در همان مراحل اولیه ثبت‌نام دچار مشکل شده‌اند. بعضی‌ها هم می‌گفتند که این کار جدیدی نیست و قبلاً هم سایتی به نام «شکن» همین کار را می‌کرده و اصلاً مشکل برنامه‌نویس‌ها این نیست و از جای دیگر آب می‌خورد. به همین بهانه به سراغ چند برنامه‌نویس رقتیم و با آنها در ارتباط با این سامانه و مشکلات کلی‌ای که این روزها با آن درگیر هستند، گفت‌وگو کردیم.

حمید طاهری

توسعه‌دهنده و رئیس گروه پرداخت سداد

اینترنت با کیفیت باشد، مشکلی برای دور زدن تحریم نداریم

مسئله اصلی کیفیت اینترنت است که طی یک سال اخیر مشکلات زیادی برای همه به وجود آورده است. خصوصاً برای شرکت‌هایی که نیروهای دورکار



دارند، این مشکلات دوچندان است. جلسات آنلاین ما هر چند دقیقه قطع می‌شود. این سامانه ۴۰۳ هم که قبلاً مشابهش بود و در واقع سایت «شکن» همین کار را می‌کرد. اینها دردی از فرایند توسعه دوا نمی‌کنند. حداقل من در بین همکاران و

دوستانم کسی را سراغ ندارم که در فرایند توسعه از این سامانه‌ها استفاده کند.

یک برنامه‌نویس با اینترنت ایران تقریباً هیچ کاری نمی‌تواند انجام دهد و وضعیت فلج‌کننده‌ای به وجود آمده است.

همه بچه‌های برنامه‌نویس از ابزار مهمی مثل یوتیوب استفاده می‌کنند؛ چراکه تمام ویدئوها آنجا قرار می‌گیرد و برای به‌روز بودن نیاز دارند همیشه به یوتیوب دسترسی داشته باشند.

یوتیوب هم که همیشه فیلتر است و نه با شکن و نه با ۴۰۳ به آن دسترسی نخواهیم داشت. پس باید آی‌پی را عوض کنند یا پروکسی بزنند.

وضعیت، حداقل در تیم ما و تیم‌های اطرافمان به همین منوال است. همه یک روشی برای دور زدن

آی‌پی دارند.

تحریم‌های خارجی چیز تازه‌ای نیست و همیشه وجود داشته، اما این محدودیت‌های داخلی است که آسیب‌زننده است و کار را برای توسعه‌دهنده‌ها و برنامه‌نویس‌ها سخت کرده و کیفیت سرویس‌ها حداقل به نصف رسیده است.

همه ما هم تقریباً از سرویس‌های گران‌قیمت استفاده می‌کنیم. هم سرعت و هم پینگ و هم تایم‌اوت دچار مشکل است.

مشکل تحریم خارجی چیزی نیست که یک برنامه‌نویس نتواند آن را دور بزند؛ کما اینکه به‌تازگی بسیاری از سرویس‌ها برای ایران رفع تحریم شده است. اگر سرعت و کیفیت اینترنت مطلوب باشد، هیچ مشکلی برای دور زدن تحریم‌های خارجی نداریم.

با سرعت بیشتری عقب می‌افتیم

پیش از این از سامانه‌های غیردولتی مانند شکن استفاده می‌کردیم. ولی الان شرایط به گونه‌ای شده که از هر راهی که می‌توانیم باید کار خودمان



را پیش ببریم. من از این سامانه استفاده کرده‌ام. محدود کردن اینترنت به اقبال، گیم‌ها هستند که سامانه را دارا گیم برای آنها راه‌اندازی شده است. برنامه‌نویس‌ها هم در ماه‌های گذشته آسیب‌های زیادی متحمل شده‌اند. محدودیت‌هایی به این شکل هم به کاربران حرفه‌ای ضربه می‌زند و هم به کاربر معمولی. چیزی که من از اجرای چنین طرح‌هایی می‌فهمم، این است که می‌خواهند

دسترسی‌های خاص را به گروه‌های خاص بدهند. وقتی توانستند این اقبال را تا حد مطلوبی راضی نگه دارند و فشارها را از روی خودشان بردارند، آن موقع است که محدودیت‌های جدیدی برای دیگر اقبال و عموم مردم به وجود خواهد آمد. اگر قرار هم بر طبقاتی شدن اینترنت است، این راهش نیست که تمام دسترسی‌ها را از بین ببریم و بعد ببینیم چه کسی به چه دسترسی‌ای نیاز دارد و به او دسترسی بدهیم؛ چون هم به لحاظ فنی مشکلات زیادی به وجود می‌آورد و هم هزینه‌های زیادی به همراه دارد.

من توسعه‌دهنده اندروید هستم و از زمانی که در این حوزه شروع به کار کردم تا امروز دسترسی‌های بسیاری از سرویس‌ها برای ایران ممنوع بوده و ما در استفاده از بسیاری از سرویس‌های استاندارد جهان تحریم بودیم. مسئله اینجاست که امروز با محدودیت‌های اینترنت داخلی راه‌حل‌هایی که برای دور زدن تحریم و دسترسی

به این سرویس‌ها پیدا کرده بودیم، ناکارآمد شده‌اند و این باعث می‌شود ما عقب بیفتیم.

اگر قبلاً عقب می‌افتادیم با سرعت کمتری بود و حالا با محدودیت‌های داخلی با سرعت بسیار بیشتری در حال عقب ماندن هستیم. این محدودیت‌ها هزینه‌های فنی بسیار زیادی به همراه دارد. مثلاً سرویسی که ده‌ها سال روی آن کار شده است، چون محدود شده باید خودمان دوباره آن را ایجاد کنیم که معلوم نیست در نهایت کارآمد باشد یا نه.

علی یزدی

توسعه‌دهنده فرانت‌اند

کاش کمی پیشان را از روی آن دکمه بردارند

ما برای دور زدن تحریم‌های بین‌المللی، خودمان راهکارهای بسیار کارآمدتری داریم که به این سامانه احتیاجی نداشته باشیم. به نظرم تمام همکاران من هم از پس این کار برمی‌آیند. اگر خودشان هم نتوانند، بالآخره کسی در دایره دوستان‌شان هست که به آنها کمک کند. راه‌اندازی چنین سامانه‌هایی دردی از جامعه برنامه‌نویس دو انمی‌کند. دور زدن تحریم خارجی مشکل ما نیست. شرایط به گونه‌ای شده که ما از ابتدای ساعت کاری چند ساعت باید درگیر اتصال به این سرویس‌ها باشیم.



لوکیشن‌های مختلف و پروتکل‌های مختلف را تست می‌کنیم تا بتوانیم اتصال پایدار و خوبی پیدا کنیم. برنامه‌نویسان حتی اگر به اینترنت خوب و باکیفیت دسترسی داشته باشند، خروجی کار آنها که به دست کاربر می‌رسد باز هم با اینترنت باکیفیت درگیر است. ایجاد محدودیت‌های این چنینی باعث می‌شود در مسیر توسعه محصول با مشکل مواجه شویم و کاربر هم نتواند تجربه خوبی داشته باشد. هرچند ما موظفیم راهکارها را پیدا کرده و راه‌حل‌های کاربران را ایجاد کنیم، اما اینها چیزهایی است که بیش از حد معمول از ما انرژی و زمان می‌گیرد. با این حال ما در تلاش هستیم و راه‌حل‌های تازه‌ای به دست می‌آوریم. اما این چیزها باعث می‌شود نتوانیم تمام انرژی خودمان را روی محصول متمرکز کنیم. امیدوارم دوستان کمی پیشان را از روی آن دکمه بردارند تا ما بتوانیم کارمان را انجام



عباس عین‌علی

abbas.einali@gmail.com

دهیم.

پویا صوفی‌باف

توسعه‌دهنده دات‌نت و جی‌آی‌اس

وضعیت ما برای کسی مهم نیست

بسیاری از سرویس‌های جهانی ما را تحریم کرده‌اند و ما به آنها دسترسی لازم را نداریم. بسیاری از سرویس‌های گوگل و بسیاری از سرویس‌های مرتبط با حوزه



توسعه بازی برای ایران در دسترس نیست و این البته جزو تحریم‌های خارجی به حساب می‌آید. اما عمده مشکل ما مشکلاتی است که در داخل با آن روبرو هستیم. جوری دسترسی‌ها محدود شده که حالا برای دسترسی‌های ابتدایی، سامانه‌هایی مثل ۴۰۳ راه‌اندازی می‌کنند. خودم به این سامانه مراجعه کردم ولی سایتش بالانجامد. تحریم‌های خارجی مشکل ما نیست و تقریباً همه آنها با وی‌پی‌ان قابل حل هستند.

سرعت پایین اینترنت، از دسترس خارج شدن وی‌پی‌ان‌ها هزینه و زمان اضافی زیادی به ما تحمیل می‌کند. گاه برای نصب یک پکیج بین دو تا چهار ساعت منتظر می‌مانیم. این راهکارها به نظر من فایده‌ای ندارد. همین قدر که اجازه بدهند یک وی‌پی‌ان در این گیرودار کار کند، کافی است. هر هفته یا هر دو هفته یک‌بار مجبوریم برای

وی‌پی‌ان هزینه کنیم. یک عدد عجیب‌وغریبی در ماه صرف همین خرید وی‌پی‌ان می‌شود. اقداماتی نظیر راه‌اندازی سامانه ۴۰۳ حرکت به سمت اینترنت طبقاتی است. به نظر من که شرایط، شرایط خوبی نیست و باید منتظر روزهایی باشیم که برای دسترسی به یک سرویس خاص کلی فرم پر کنیم. فکر نمی‌کنم تصمیم‌گیران و کسانی که بانی وضع موجود اینترنت هستند، ذره‌ای به کاری که می‌کنند و عوارض آن فکر کنند و به نظر من وضعیت برنامه‌نویسان و کسب‌وکارها برای آنها کوچکترین اهمیتی ندارد. کلی برنامه‌نویس، فریلنسر، طراح و کسانی از این دست روزانه درگیر باز کردن یک سایت معمولی هستند. این فشار روانی باعث می‌شود از اطرافیان بشنومیم قصد مهاجرت دارند. هر روز تعداد بیشتری از دوستان‌مان مهاجرت می‌کنند و عامل اصلی آن هم همین چیزهایی است که نباید باشد، ولی هست.

امین مزینانی

فریلنسر و توسعه‌دهنده

چاله که نه، باید بگویم اینترنت به چاه افتاده است



سامانه ۴۰۳ هم همان سرویس شکن سابق است و تفاوت چندانی با آن ندارد و بعید می‌دانم بتواند دردی از ما دوا کند. بیشتر شبیه یک کار تبلیغاتی به نظر می‌رسد

و گرنه از نظر کاربردی هیچ فایده‌ای ندارد. وقتی زیرساخت، اس‌اس‌ال را مختل کرده و نصب ساده‌ترین پکیج‌های برنامه‌نویسی هم مشکل دارد، چگونه می‌خواهند با آن سرویس چنین مشکلاتی را حل کنند. تفاوت بین تحریم‌های بین‌المللی و تحریم‌های داخلی در این است که تحریم‌های بین‌المللی ممکن است سرویس‌هایی را در اختیارمان نگذارد یا دسترسی ما را به آن محدود کند. اما تحریم‌ها و محدودیت‌های داخلی، زیرساختی است و مشکل ما همین جاست. وقتی سرویس تحریم باشد، می‌شود از جایگزین آنها استفاده کرد. می‌شود از نسخه‌های اوپن سورس یا متن‌باز به جای نسخه‌های اصلی استفاده کرد که اتفاقاً چیزهای تازه‌ای را هم می‌شود از آنها یاد گرفت یا مثلاً اگر بخواهیم آمازون سرویس بگیریم تحریم هستیم، پس به جای آن از سرویس‌های مشابه و متن‌باز استفاده می‌کنیم. درست است شاید ۱۰ تا ۲۰ درصد زمان بیشتری از ما بگیرد، اما در نهایت کار ما راه می‌اندازد. اما چیزی که ما امروز با آن مواجه هستیم، محدودیت داخلی زیرساخت است. چیزی مانند آب و برق و گاز که اگر هر کدام نباشد زندگی‌مان مختل می‌شود. حالا زندگی ما برنامه‌نویسان مختل شده است. مشکل اصلی ما همین زیرساخت است که مختل شده و اجازه هیچ فعالیتی را به ما نمی‌دهد و چند ساعت در روز را باید صرف تنظیم وی‌پی‌ان‌ها و دسترسی به سرورها و سرویس‌ها کنیم که اگر همه آنها درست کار کند، تازه می‌توانیم کار اصلی‌مان را شروع کنیم. با مقایسه این دو نوع تحریم متوجه می‌شویم که اساساً تحریم‌های داخلی با تحریم‌های خارجی قابل مقایسه نیستند و مشکلاتی که محدودیت‌های اینترنت داخل برای ما به وجود آورده به مراتب بزرگتر از تحریم‌های خارجی است. کاربران حرفه‌ای اینترنت مانند ما، صرفاً به جهت وب‌گردی یا دیدن ویدئو و رفتن به اینستاگرام از اینترنت استفاده نمی‌کنند. ما می‌خواهیم همه سرویس‌هایمان درست کار کنند و پکیج‌ها به سادگی نصب شوند. وقتی اینترنت مختل باشد، وضعیت زیرساخت‌های برنامه‌نویسی هم مختل می‌شود. شرکت‌های زیادی برای امنیت خودشان یک شبکه وی‌پی‌ان داخلی درست می‌کنند. با اختلالات و محدودیت‌های ایجادشده حتی وی‌پی‌ان داخلی آنها هم از کار می‌افتد.

برای اینکه به شبکه امن داخلی شرکت‌تان وصل شوید، باید چند زنجیره وی‌پی‌ان به هم متصل شوند تا دسترسی امکان‌پذیر باشد؛ این در حالی است که کاربران عادی در شرایط نرمال با همان زنجیره ابتدایی کار خود را پیش می‌برند. این اتفاقی است که از نظر فنی برای ما رخ داده است. ما پیش از این از وی‌پی‌ان برای امنیت کدهای برنامه‌نویسی استفاده می‌کردیم که هر کسی نتواند به آنها دسترسی داشته باشد. اما حالا چون وی‌پی‌ان‌ها مختل شده، باید از لایه‌های مختلف عبور داشته باشیم و هر کدام از این لایه‌ها که مختل شود، کانکشن از دست می‌رود و روز از نو و روزی از نو. نصب یک پکیج ساده برنامه‌نویسی حدود هزار زیرپکیج دارد و اگر یکی از آنها مختل شود، دوباره باید مسیر را از ابتدا شروع کرد. می‌بینید که یک کار ساده تا چه حد می‌تواند آزاردهنده شود.



چرا به سامانه ۴۰۳ خوش بین نیستیم با سرعت بیشتر به سمت اینترنت طبقاتی؟

در مورد «سامانه رادار» چیزهایی شنیده بودم، اما در مورد این «سامانه ۴۰۳» هیچ اطلاعی ندارم. به طور کلی نمی‌توانم به چنین چیزهایی خوشبین باشم و اعتماد کنم؛ چراکه مشکل اصلی به پایداری زیرساخت مربوط است. چنین طرح‌ها و سامانه‌هایی ما را با سرعت بیشتری به سمت طبقاتی شدن اینترنت می‌برد که منجر به قطع

ارتباط گردش اطلاعات خواهد شد. یعنی من به عنوان برنامه‌نویس فقط به یکسری اطلاعات و داده‌ها دسترسی دارم و یک پزشک فقط به حوزه مرتبط با خودش و این آزادی عملکرد انسان در اینترنت را از بین خواهد برد. همین الان هم خود

ما مشکلات بسیار زیادی در بحث اینترنت و زیرساخت داریم. نیمی از زمان و انرژی ما در طول روز صرف اتصال به سرویس‌های جهانی می‌شود. هم از تحریم خارجی و هم محدودیت داخلی تحت فشار هستیم. ما توسعه‌دهنده بازی هستیم و معمولاً به صورت گروهی کار می‌کنیم. هر اختلالی در هر بخش از کار گروهی آسیب‌های زیادی وارد می‌کند. وقتی گروه تحت فشار باشد، اعضا فشار بیشتری متحمل خواهند شد.

این راه هم باید در نظر داشته باشیم که بسیاری از برنامه‌ها و بازی‌ها تحت این شرایط ساخته نشده‌اند. بسیاری از سرویس‌ها مانند پوش‌نوتیفیکیشن برای خیلی از محصولات از دست رفته است. مشکلات فنی این چنینی بسیار زیادی وجود دارد. هر ساعت با پنج یا شش مدل مختلف از مشکلات مواجه می‌شویم. تحریم‌های خارجی که همیشه وجود داشته، اما هر برنامه‌نویس و توسعه‌دهنده‌ای توانسته است گلیم خود را از آب بیرون بکشد و راه حلی برای دور زدن این تحریم‌ها پیدا کند. مسئله امروز ما این است که محدودیت‌های داخلی اجازه دور زدن تحریم‌های خارجی را هم از ما گرفته و دیگر دسترسی به بسیاری از سرویس‌ها را برای ما ناممکن کرده است.



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سومال دوم



امیر هوشمند
توسعه‌دهنده استودیو پایونیر

Info@Karangweekly.ir



عکس: پریا امیرحاجلو

مبارزه بانگه تبعیض آمیز جامعه

گفت و گو با ماهگل صالحی که در صنعت موسیقی کسب و کار داری می کند

درباره کارتان توضیح می دهید؟

اولین دلیل من علاقه شخصی بود. علاقه به آواز خواندن یک امر ذاتی در من بود که به واسطه نوع تربیت و بزرگ شدن در کنار پدرم که یک خواننده همپا بود، شکل گرفته بود. این اتفاق باعث شد من آرزوی خواننده شدن و محبوب بودن داشته باشم، اما من دوست دارم در کنار خانواده و در کشور خودم به آرزویم برسم و این شد که وقتی به همخوانی در یکی از گروه‌های معروف تهران دعوت شدم، استقبال کردم و کارم آغاز شد. بعد از ورود به این گروه متوجه شدم این سبک از اجرا و موسیقی با اینکه مورد بی‌اعتنایی قرار می‌گیرد، نیاز بخش زیادی از جامعه است و خیلی از افراد دوست دارند گروه موسیقی زنده با سازهای ساده در کنار اتفاقات خوب زندگی آنان حضور داشته باشند. ابتدا این اجراها مختص مراسم عروسی بود، اما کم‌کم توانستم با برنامه‌ریزی و همکاری با برخی افراد تأثیرگذار، اجرای این سبک موسیقی را در سایر اتفاقات خاص زندگی نیز به مخاطبان معرفی کنم.

من سرپرست گروه «ساقدوشان دف‌نواز» و «هشت‌بهشت» هستم. این گروه در مراسم مختلف بانوان شرکت می‌کند و علاوه بر اجرای برنامه و خواندن اشعار، با سازهای سنتی مثل دف و دهل، بخش موسیقایی مراسم را پیش می‌برد. اجرای برنامه ما در سالن‌های مراسم و همچنین جشنواره‌ها و خانه‌هاست. ۱۵ سال است که به این کار مشغول هستم و این شغل را از صمیم جان دوست دارم. البته من اولین فرد در تشکیل این نوع گروه‌ها نبودم، اما می‌توانم صدای این گروه از بانوان باشم که سعی دارند علاوه بر رفع نیاز موسیقایی مراسم بانوان، کاری را که علاقه دارند، انجام دهند.

چه شد که به فکر راه‌اندازی این گروه افتادید؟

شغل‌هایی هستند که در فضای مردانه جامعه ما به صورت بدیهی و بدون هیچ تعجبی حذف شده‌اند و آنچنان خاموش‌اند که گویا هرگز به وجودشان نیازی نبوده است. شغل‌هایی که درآمد نسبتاً خوبی نیز دارند؛ صدای خاموش زنانی که از دیرباز همراه مراسم جشن و سرور بوده‌اند. ممنوعیت صدای زنان در رسانه‌های عمومی بدیهی است اما این زنان می‌توانند در مجالس همجنسان خود به فعالیت بپردازند. ماهگل صالحی، متولد ۱۳۶۳ در تهران که اصالتی بختیاری و جنوبی دارد، می‌گوید خانواده‌اش همواره با موسیقی عجین بوده و از کودکی با سازهای مختلف آشنا شده است. او که فوق‌دیپلم رشته نگارگری دارد، مسیر شغلی خود را در زمینه موسیقی انتخاب کرده و اکنون در این بخش فعال است. او گروهی با نام «ساقدوشان دف‌نواز» و «هشت‌بهشت» دارد. و تلاش کرده در بازاری که کمتر کسی به فکر کسب‌وکار زنانه است بخت خود را بیازماید.



درباره مارگارت ویتمن از دیزنی تا HP

مارگارت (مگ) ویتمن متولد سال ۱۹۵۶ در لانگ‌آیلند نیویورک است. او جزو ۱۰ نفر برتر دبیرستان کولداسپرینگ هارپور بود. به پزشکی علاقه داشت، اما به خاطر محدودیت‌های دانشگاه مجبور شد ریاضی بخواند که علاقه خاصی هم به آن نداشت. با این حال در سال ۱۹۷۷ توانست با رتبه عالی در مقطع کارشناسی از دانشگاه پرینستون فارغ‌التحصیل شود. بعد از آن مدرک MBA را از مدرسه اقتصاد هاروارد دریافت کرد.

ویتمن در سال ۱۹۷۹ کارش را در P&G روی یک داروی پوستی آغاز کرد و در آنجا با پزشکی به نام گریفیث هارش آشنا شد که در دانشکده پزشکی استنفورد جراح مغز و اعصاب بود. آنها با هم ازدواج کردند و صاحب دو فرزند شدند. در P&G قوانینی وجود داشت که به کارمندان زن خود اجازه مسافرت به تنهایی را نمی‌داد. ویتمن با این قانون مبارزه کرد و موفق شد کاری کند که قانون شرکت به کل در این زمینه تغییر کند. پس از آن به شرکت مشاوره مدیریت Bain & Company پیوست و نایب‌رئیس شرکت شد. ویتمن در سال ۱۹۸۹ به‌عنوان معاون برنامه‌ریزی راهبردی در شرکت دیزنی استخدام شد و بر روند تأسیس فروشگاه‌های دیزنی در خارج از آمریکا نظارت می‌کرد.

او در سال ۱۹۹۵ به شرکت تهیه و ارسال گل پیوست، اما بعد از یک سال به «هاسپرو»، یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان اسباب‌بازی در آمریکا رفت. ویتمن در سال ۱۹۹۸ مدیرعامل ای‌پی‌سی شد. در آن دوران، این شرکت ۳۰ کارمند و درآمدی معادل چهار میلیون دلار داشت. او در سال ۲۰۰۸ از کمپانی جدا شد. آن زمان تعداد پرسنل به ۱۵ هزار نفر و درآمد شرکت به هشت میلیارد دلار رسیده بود. ویتمن در ژانویه ۲۰۱۱ به HP پیوست و در ماه سپتامبر به سمت مدیرعاملی این شرکت منصوب شد.



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

بیمه دیجیتال؛ بستری برای معرفی کسب‌وکارها و چهره‌های تاثیرگذار بیمه و اینشورتک ایران

ورود کسب‌وکارهای 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





نگاهی به فهرست جدید فوربس که روی زنان موفق بالای ۵۰ سال تمرکز کرده است

شما در چه سنی همه موهبت‌های خدا را دریافت کردید؟

نسل‌های آینده بهره می‌برند.

اما چرا این معرفی‌ها و مصاحبه‌ها مهم و تأثیرگذار هستند؟ در دنیای مردانه کسب‌وکار، موفقیت‌های بعد از ۵۰ سالگی طبیعی به نظر می‌رسد، اما زنان به واسطه دسته‌بندی‌های سنی که در طول زندگی خود تجربه می‌کنند، بعد از ۵۰ سالگی حس می‌کنند موهبت‌های خدا در حق آنها، مخصوصاً در فضای کسب‌وکار به اتمام رسیده است.

باید در نظر داشت که زنان پس از به دنیا آوردن فرزندان خود و همراهی آنان در سنین کودکی، بعد از چند سال فراغتی می‌یابند تا با فاصله گرفتن ضمنی از مسئولیت‌های مادری، زمان بیشتری را به کسب‌وکار اختصاص دهند. اگر زنان خود را باور کنند و اسیر نگاه‌های جنسیت‌زده نشوند، تجربه‌های سال‌های جوانی و شبکه‌سازی در فرایند مسیر شغلی، باعث می‌شود شروع یا گسترش کسب‌وکار برایشان چندان سخت نباشد. شناخت فراز و فرودهای ایده‌ها نیز می‌تواند در این مسیر برای زنان موجبات موفقیت باشد.

رفع نگرانی‌هایی که همیشه برای زنان در مسیر ایجاد تعادل بین کار و زندگی وجود داشته نیز می‌تواند عامل مؤثر دیگری برای ادامه مسیر امیدوارانه گسترش کسب‌وکار برای زنان بالای ۵۰ سال باشد. این پروژه علاوه بر تأثیرگذاری و الهام‌بخش بودن برای همه زنان دنیا، نشان‌دهنده این است که موفقیت در مسیر کار تاریخ انقضا ندارد.

گزارشی درباره زنان موفق بالای ۵۰ سال اخیراً توسط مجله فوربس منتشر شده است. زنان به صورت ناخودآگاه همه موفقیت‌ها و پاداش‌های خود را با سنین جوانی و باروری هم‌بسته می‌دانند. به همین دلیل فوربس تصمیم گرفته این تصور را بشکند و زنان موفق بالای ۵۰ سال را انتخاب و معرفی کند. در این پروژه زنان بسیاری از سراسر جهان توسط مخاطبان معرفی شده‌اند که از بین این کاندیداها ۵۰ زن با توجه به چند اولویت انتخاب شدند.

لیست نهایی ۵۰ زن موفق بالای ۵۰ سال ۲۰۲۲ را بر اساس پنج معیار اصلی ارزیابی کرده‌اند.

۱- دستاوردهای بعد از ۵۰ سالگی، با تمرکز ویژه بر اینکه این موفقیت‌ها برای اولین بار بعد از ۵۰ سالگی به دست آمده باشد.

۲- درآمد در قیاس با مدیران عامل شرکت‌های انتفاعی خصوصی؛ این کسب‌وکارها باید حداقل ۱۰ میلیون دلار درآمد سالانه داشته باشند.

۳- تأثیرگذاری اجتماعی؛ زنانی که برای حل نابرابری‌های سیستمی تلاش می‌کنند، در اولویت انتخاب بودند.

۴- معرفی برای اولین بار؛ زنانی که تاکنون در لیست زنان موفق جهان نبوده‌اند. نسخه ۲۰۲۲ زنان موفق بالای ۵۰ سال، مجموعه‌ای کاملاً جدید از نام‌هاست.

۵- در نهایت نگاه پیشرو و روبه‌جلوی این زنان باعث انتخاب آنها شده است؛ زنانی که نه تنها برای پیشرفت شغلی خود کار می‌کنند، بلکه از پلتفرم‌های خود برای بهتر کردن زندگی



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

ماندگار نمی‌شد.

چه چشم‌اندازی برای کسب‌وکار خود می‌بینید؟

دوست دارم گروه هشت‌بهشت بزرگ‌تر شود و بتوانیم بر پایه تجربه و همکاری، یک مرکز استعدادیابی موسیقایی برای زنان تأسیس کنیم؛ جایی که زنان بتوانند به آرزوی خود برسند و علاوه بر آموزش صحیح، برای سالی پر از مخاطب علاقه‌مند اجرا کنند. اسم این مؤسسه را «پیک شادی» خواهم گذاشت و سعی دارم به کسانی که از آرزوی خود دور مانده‌اند، کمک کنم. به نظرم مؤسسات معمولی آموزش موسیقی، با این مرکز متفاوت‌اند و این مرکز برای زنانی است که از درخشش محروم مانده‌اند.

چه مشکلاتی در مسیر راه شما بوده و هست؟

اولین مشکلی که سعی کردیم بر آن چیره شویم این بود که خیلی از سالن‌ها و مؤسسات از ما مجوز می‌خواستند و حقیقتاً ما هرگز دلیل این کار را نفهمیدیم، چون مخاطبان و مجریان هر دو خانم بودند، هرگز مجوز و صنفی برای این کار تعریف نشد، اما چون بخشی از نیاز جامعه زنان برطرف

می‌شد، بحث مجوز کم‌کم از بین رفت. محدودیت‌های اخیر شبکه‌های مجازی، تنها ابزار ما برای معرفی و همراهی با مخاطب را از ما گرفت و ما را به دوره‌ای برد که برای معرفی کارمان باید در فرهنگسراها کارت پخش می‌کردیم. بخش دیگری که همواره برای ما مشکل‌ساز بوده، نگاه زنانه و مردانه به کارهاست. نوازندگی برخی سازها مثل دهل و سورنا به صورت غیرقابل درکی، مردانه تصور می‌شود و این نوع تفکیک‌ها باعث محدودیت بی‌دلیل مسیر پیشرفت زنان در موسیقی می‌شود. معتقدم هنر موسیقی چیزی نیست که زنانه و مردانه باشد و سعی می‌کنم قدرت زنان را در این عرصه نمایش دهم. ما بیشتر از اینکه از نهادهای حکومتی با ممنوعیت مواجه باشیم، از سمت نگاه جامعه محدود می‌شویم.

مسیر درآمدی این شغل چگونه است؟

بسیاری از مخاطبان به صورت مستقیم به ما رجوع می‌کنند و با برنامه‌ریزی مراسم، بخشی از زمان را به حضور گروه ما تخصیص می‌دهند. این روزها مراسم سورپرایزی نیز با موسیقی زنده همراه است و بخشی از درآمد ما با همکاری گروه‌های سورپرایزی تأمین می‌شود. از طرف دیگر نیز قرارداد با سالن‌های مختلف و معرفی گروه‌های ساقدوشی، مدل دیگر کسب درآمد ماست.

چه شد که مخاطبان از این سبک کار استقبال کردند؟

حقیقتاً جامعه ما نیاز به چنین گروه‌هایی داشت، ولی همیشه این نیاز در سایه محدودیت‌ها مسکوت مانده بود. گروه ساقدوشان دف‌نواز توانست با یافتن مسیری از بین محدودیت‌ها این نیاز را برای مخاطبان برطرف کند و شاید به دلیل اینکه مخاطبان در تهران و شهرستان‌ها جای خالی این اجراها را درک کردند، موجب استقبال بیشتر آنها شد. امروز علاوه بر مراسم عروسی و تولد، مراسم بدرقه و جشن‌های مختلف خانواده‌ها نیز از این هنر بهره می‌برد. علاوه بر آن روند درآمد مناسبی نیز در این شغل رقم خورده که باعث شده اقبال بیشتری به آن شود. از سمت دیگر معرفی فرهنگ بومی در شهرهای مختلف در گروه‌های دف‌نواز بانوان باعث استقبال قومیت‌های مختلف شده است.

در حال حاضر وضعیت گروه به چه شکل است و چند نفر هستید؟

من یک گروه هشت‌نفره دف‌نوازی دارم به نام «هشت‌بهشت» که مراسم مختلفی را با هم اجرا می‌کنیم. به دلیل حفظ کیفیت، چند شاخه از گروه تشکیل ندادهام و کل درآمد برخی از اعضای گروه از همین هم‌خوانی و

هم‌نوازی است و یکی، دو نفر نیز به عنوان شغل دوم مشغول به همکاری با ما هستند. علاوه بر اجرا در مراسم و جشنواره‌های مختلف، من آموزش دف‌نوازی برای زنان سرپرست خانوار نیز برگزار می‌کنم، چه به صورت آنلاین و چه در فرهنگسراها تا آنان نیز بتوانند علاوه بر رسیدن به آرزوی خود و ایجاد حس خوب در مجالس، درآمد مناسبی داشته باشند.

چه نوآوری و خلاقیتی در کسب‌وکار خود می‌بینید؟

کسب‌وکار ما قبل از نوآوری به حیات و معرفی و پایداری نیاز داشت و من تلاش کردم با گره‌زدن این شغل با اتفاقات روزمره زندگی، به پایداری آن کمک کنم. بعد از فراگیری شبکه‌های اجتماعی، فرصتی فراهم شد که در کنار انتشار محتواهایی از مراسم شادی و جشن‌های مردم، هنر دف‌نوازان به مخاطبان معرفی شود. به همین دلیل مدت‌ها سعی کردم با افراد مختلف تأثیرگذار ارتباط بگیرم و در مراسمی مثل ورودیه نوزاد، جشن‌های مربوط به ازدواج و فرزند یا مجامع شادی دیگر، در کنار این افراد اجرایی داشته باشم. این شد که علاوه بر معرفی این هنر، اقبال سایرین نیز به سمت ساقدوشان دف‌نواز بیشتر شد. شاید مهم‌ترین نوآوری من همین باشد که این صدا را به گوش مخاطبان رساندم. اگر این نواها در حد مراسم خانگی قدیم می‌ماند، با وجود فناوری جدید، کلاً



فاطمه طالبی پور

Fatima.pour@gmail.com





جذب سرمایه یک استارت‌آپ حوزه پزشکی ابریج؛ راهکار ضبط مکالمات پزشکی

استارت‌آپ هوش مصنوعی ابریج در یک دور سرمایه‌گذاری سری A، مبلغ ۱۲/۵ میلیون دلار جمع‌آوری کرده و سرمایه خود را به ۲۷ میلیون دلار رسانده است. این دور توسط ویتینگتون ونچرز همراه با مشارکت سرمایه‌گذاران موجود مانند یونیون و یوپی ام‌سی رهبری شد. سرمایه‌گذاران جدید عبارتند از: ویستلر کپیتال و یوشا بنگو، برنده جایزه عالی در علوم کامپیوتر: «جایزه تورینگ».

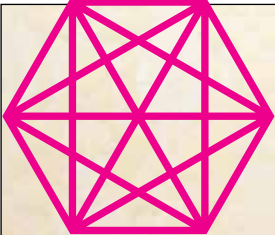
ابریج از زمان تأسیس در سال ۲۰۱۸، یک برنامه برای مصرف‌کننده ارائه کرده که بیماران می‌توانند از آن برای ضبط مکالمات پزشکی خود استفاده کنند. هر ضبط با هوش مصنوعی و یادگیری ماشین رونویسی می‌شود. این برنامه همچنین اصطلاحات پزشکی کلیدی را برای کاربران تعریف می‌کند و مراحل بعدی مراقبت را بر اساس برنامه ارائه‌دهنده برای یک بیمار مشخص می‌کند.

اکنون این استارت‌آپ در حال راه‌اندازی یک راه‌حل سازمانی است و این راه‌حل می‌تواند با سیستم‌های مدارک پزشکی الکترونیکی ادغام شود و همچنین می‌تواند برای قرار ملاقات‌های پزشکی از راه دور از طریق یک API استفاده شود. هدف، کاهش فرسودگی ارائه‌دهندگان خدمات درمانی و افزایش رضایت بیمار است. به گفته این شرکت، این پلتفرم با بیش از ۱/۵ میلیون نمونه پزشکی، آموزش دیده و تاکنون توسط دو هزار پزشک استفاده شده است.

«شیوود راثو»، مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران ابریج در بیانیه‌ای مطبوعاتی گفت: «من یک متخصص قلب شدم تا به بیمارانم کمک کنم سلامت خود را بهبود بخشنم، اما واقعیت این بود که زمان بیشتری را صرف یادداشت‌های خود می‌کردم تا با بیمارانم. این شرکت متعهد به چهار سال تحقیق و توسعه است تا مطمئن شود پس از عرضه محصول، می‌تواند به سرعت گسترش یابد.»



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: پریا امیرحاجلو

دندان پزشکی و امکان‌های آینده

گفت‌وگو با پویا بهیاد، مدیرعامل دنتای؛ او بر جذابیت‌های بازار بیمه دندان پزشکی تأکید دارد و با یک محصول مبتنی بر هوش مصنوعی ادعا می‌کند می‌خواهد هزینه‌های بیماران را کم کند

پویا بهیاد ۳۱ سال دارد و دانش‌آموخته رشته فیزیک در دانشگاه شهید بهشتی است. فعالیتش در کسب‌وکارهای نوآور را با راه‌اندازی استارت‌آپی به نام «بیلیونر» شروع کرده که بعد از مدتی آن را می‌فروشد و با تجربه‌های متنوع، پایش به حوزه سلامت باز می‌شود. یک شرکت در کانادا دارد و خودش می‌گوید توانسته از «انویدیا ونچرز» سرمایه جذب کند. محصولی برای بازار بین‌الملل توسعه داده که نسخه ایرانی آن «دنتای» نام دارد که با کمک هوش مصنوعی می‌تواند سلامت دندان‌ها را رصد کند. او از جذابیت‌های بازار بیمه دندان پزشکی می‌گوید؛ بازاری که تقریباً همه بیمه‌ها از آن فراری‌اند و حالا او می‌گوید با محصول نوآورانه‌اش خلأ این بازار را پر کرده است. پای صحبت‌های پویا بهیاد نشستیم و از او درباره کسب‌وکارش، هوش مصنوعی و نقش آن در آینده پرسیدیم.

آقای بهیاد درباره دنتای برای ما بگویید.
ایده این محصول از کجا شکل گرفت؟

دنتای نسخه داخلی و ایرانی یک محصول بین‌المللی است که به کمک آن از دندان‌ها عکس گرفته می‌شود و با هوش مصنوعی و بدون دخالت انسان، گزارشی از وضعیت سلامت و اقدامات لازم به کاربر داده می‌شود. برای مثال بر اساس وضعیت دندان‌ها، دنتای پیشنهاد می‌دهد که عکس رادیوگرافی از دندان‌ها گرفته شود و آن عکس را دوباره می‌شود در دنتای بارگذاری کرد و بر اساس عکسی که با دوربین گوشی گرفته شده و تصویر رادیوگرافی، تخمین خوبی از وضعیت دندان‌ها به شما داده خواهد شد. همچنین می‌تواند بهترین پزشک مرتبط با مسئله دندان شما را هم پیشنهاد دهد و از طریق همین اپلیکیشن هم می‌توانید از پزشک وقت بگیرید. پزشک هم دارای یک داشبورد است و می‌تواند

اطلاعات شما را در آن ببیند و به آن دسترسی داشته باشد و حتی می‌تواند حساسیت هوش مصنوعی در تشخیص را هم تنظیم کند و بر اساس آن اقدام و راهکار پیشنهاد دهد. بیمار می‌تواند راهکار پزشک را با راهکار هوش مصنوعی تطبیق دهد و در نهایت تصمیم بگیرد چه درمانی را انتخاب کند. محصول ما در واقع برآمده از یک کسب‌وکار خدمات هوش مصنوعی است که چند سال پیش هسته آن در انگلستان با نام «دیتاکولب» شکل گرفت و این فرصت را برای ما فراهم کرد تا با دانش و پتانسیل دوستانمان در ایران، پروژه‌های مختلفی را انجام دهیم. پس از مدتی، با توجه به ظرفیت‌های بالای نیروی انسانی شرکت تصمیم گرفتیم علاوه بر شکل خدماتی دیتاکولب، یک محصول هم توسعه دهیم. این محصول حاصل همکاری با یکی از شرکت‌های بیمه‌ای بزرگ دنیا به نام «الیانز» است

که در اکثر کشورها فعالیت دارد. در زمستان سال ۲۰۲۱ با این شرکت در کانادا وارد یک همکاری شدیم. مسئله اینجا بود که اکثر ادعاهای خسارت دندان که از سمت دندانپزشکان به این بیمه ارسال می‌شد، نسخه کاغذی بود؛ یعنی پزشک یک فرم کاغذی را پر و به همراه مدارک دیگر برای شرکت بیمه ارسال می‌کرد و کارشناسان بیمه با بررسی آن، خسارت را تأیید یا رد می‌کردند. در گام اول این شرکت می‌خواست با اسکن کاغذ، دیتاها را به صورت دیجیتالی استخراج کند.

وقتی کار را شروع کردیم به این نتیجه رسیدیم که این کار غیر قابل انجام است؛ چراکه هر پزشک فرم خودش را داشت و شکل واحدی در کار نبود. بعد فهمیدیم که کل فرآیند معیوب است و با کمک دوستان و آشنایانی که دندانپزشک بودند به این نتیجه رسیدیم که با یک عکس RGB از دندان‌ها می‌شود یکسری مشکلات



آینده سلامت و پزشکی با هوش مصنوعی چگونه خواهد بود؟

پای بندی به درمان

استفاده از هوش مصنوعی (AI) در مراقبت‌های بهداشتی به سرعت در حال پیشرفت است و نحوه مدیریت و ارائه مراقبت‌های بهداشتی را تغییر می‌دهد. هوش مصنوعی با توانایی انقلاب در سلامت و پزشکی، نقش مهمی در تشخیص و درمان بیماری‌ها و ارائه مراقبت‌های بهداشتی شخصی دارد.

یکی از مزایای اصلی استفاده از هوش مصنوعی در مراقبت‌های بهداشتی، توانایی آن در بهبود نتایج بیمار است. هوش مصنوعی می‌تواند برای تشخیص سریع و دقیق بیماری‌ها مورد استفاده قرار گیرد و اجازه می‌دهد مداخلات به موقع و مؤثرتر انجام شود که می‌تواند شدت بیماری را کاهش دهد و پیش‌بینی بیمار را بهبود بخشد. همچنین می‌تواند برای تجزیه و تحلیل مقادیر زیادی از داده‌های پزشکی مورد استفاده قرار گیرد که اجازه می‌دهد پیش‌بینی‌های دقیق‌تری در مورد پیشرفت یک وضعیت خاص ارائه دهد. علاوه بر قابلیت‌های تشخیصی، هوش مصنوعی همچنین می‌تواند برای بهبود رضایت و تعامل بیمار استفاده شود. هوش مصنوعی می‌تواند برای ارائه مشاوره و مربیگری شخصی در زمینه سلامت بر اساس شیوه زندگی و سابقه سلامت فرد، کمک به بهبود پای بندی به برنامه‌های درمانی استفاده شود.

هوش مصنوعی همچنین می‌تواند برای اتوماسیون وظایف اداری و کاغذی، کاهش زمان صرف شده توسط پزشکان برای کاغذی و آزاد کردن زمان بیشتر برای تعامل با بیماران استفاده شود. همچنین می‌تواند در زمینه‌های مختلف از جمله مدیریت کاربرد داشته باشد. با وجود پتانسیل هوش مصنوعی در مراقبت‌های بهداشتی، مسئله حفظ حریم خصوصی و امنیت داده‌ها وجود دارد. علاوه بر این، با پیچیده‌تر شدن فناوری‌های هوش مصنوعی، خطر افزایش سوگیری الگوریتمی وجود دارد.



جالبی رسیدیم. حجم بازار بیمه سلامت کانادا نزدیک به ۶۰ میلیارد دلار در سال است. در سال ۲۰۲۱ حدود ۱۵ میلیارد دلار به دندانپزشکان بابت درمان پرداخت شده و کل سود بیمه سلامت در کانادا حدود ۱٫۷ میلیارد دلار بوده است. اگر بیمه‌های دندانپزشکی کانادا فقط ۱۰ درصد از هزینه‌های بیمه‌ای را طی سه سال با کمک محصول ما کاهش دهند، درآمد سالانه‌شان حدود ۷۰ درصد رشد خواهد کرد و این نشان می‌دهد چقدر بیمه دندانپزشکی می‌تواند بیمه جذابی باشد. ما فکر می‌کنیم با پر کردن این خلأ هم بتوانیم بیمه دندانپزشکی را درآمدزا کنیم و هم هزینه‌های بیمار را پایین بیاوریم و در نهایت سطح سلامت دهان و دندان را ارتقا دهیم. فقط در سال ۲۰۲۲ در آمریکا ۲۲ میلیارد دلار هزینه خدمات دندانپزشکی شده و این نشان می‌دهد این بازار تا چه حد بزرگ است و جای کار دارد.

شما تجربه کار با کشورهای مختلف را داشته‌اید. این روزها حال‌وروز کسب و کارهای ما خوب نیست و خیلی‌ها مهاجرت را ترجیح داده‌اند و ناامید شده‌اند و فضا را برای کار مناسب نمی‌بینند. وضعیت شما چگونه است و همکاری با کشورهای دیگر چه تفاوت‌هایی را برای شما آشکار کرده است؟

پاسخ دادن سخت است. شاید خیلی‌ها بگویند ایران برای کسانی که درآمد ارزی دارند، بهشت برین است؛ چراکه درآمدشان دلاری و مخارج‌شان ریالی است. نگهداشت چنین شرکتی که بتواند نیروهایش را در بدترین شرایط حفظ کند، کار ساده‌ای نیست؛ چراکه تمام دغدغه‌ها از جنس درآمد نیست. ما سعی کرده‌ایم هیچ کس را از دست ندهیم، اما تنها عاملی که افراد را از ما جدا کرده، مهاجرت است که مهمترین عامل مهاجرت هم ناامیدی است. نبود یک تصویر روشن از آینده برای یک جوان ۲۲ یا ۲۳ ساله با استعداد، به تنهایی انگیزه بالایی برای مهاجرت ایجاد می‌کند. تمام سرویس‌های بین‌المللی به روی ما قطع است. کاری که باید در دو یا سه دقیقه انجام شود، دو یا سه روز از ما زمان می‌گیرد. با این شرایط راه‌اندازی کسب و کارهای نوآور زیر سؤال می‌رود. بازار ایران بازار بسیار سختی است و اگر کسی بتواند در آن موفق شود، باید بیش از هر یونیکورن دیگری مورد تقدیر قرار بگیرد؛ چراکه توانسته در شرایط نابرابر و غیر قابل تصور رشد کند. طرح‌های زیادی در دنیا موفق به جذب سرمایه‌های چندمیلیون دلاری می‌شوند که شاید ایده‌اش بسیار پیش‌پا افتاده و دم‌دستی باشد، اما به سادگی مورد حمایت قرار می‌گیرند و مسیر رشد برایشان فراهم می‌شود.

آیا تاکنون جذب سرمایه‌ای چه از خارج و چه در داخل داشته‌اید؟ برنامه‌تان در این خصوص چیست؟

انوپدیا ونچرز روی محصول خارجی ما سرمایه‌گذاری کرده و از این رو برای محصول خارجی از ایران دنبال جذب سرمایه نیستیم؛ چراکه پیچیدگی‌های بسیار زیادی به همراه دارد. اما برای دنتای که محصول داخلی‌مان است، طرحی داریم که دوست داریم برای جذب سرمایه کنیم. طرح ما در قالب یک سرویس برای شرکت‌های مختلف است و چند طرح مختلف دارد. یکی از این طرح‌ها به این شکل است که کارمندان شرکت از دندان‌هایشان عکس می‌گیرند و ما تا یک سال تمام هزینه‌های مربوط به درمان‌شان را گارانتی می‌کنیم. طرح بعدی ارتقای سطح سلامت دندان‌هاست و برای این طرح‌ها دوست داریم سرمایه جذب کنیم. می‌خواهیم کاری کنیم که هزینه برای بیمار، آخرین چیزی باشد که به آن فکر می‌کند.

آن آشنا باشی، می‌توانی این شغل را انتخاب کنی. یعنی باید بدانی که در گفت‌وگو با هوش مصنوعی از آن چه بخواهی که خروجی بهتری تحویل بگیرد. یعنی اگر تا دیروز کسی با پایتون و جاوا اسکریپت کد می‌زد، امروز همه نگاه‌ها به پت جی‌پی‌تی است.

شما به همکاری با بیمه‌ها اشاره کردید. بیمه‌ها روی خوشی به دندانپزشکی نشان نمی‌دهند و خیلی از آنها این سرویس را از خدمات‌شان حذف کرده‌اند. در مورد این همکاری بگویید و اینکه استفاده از این راهکار چقدر می‌تواند در بحث سلامت دهان و دندان در کشور راهگشا باشد؟

ما به این شرکت‌ها از طریق همکاری با شرکت «دمیس» خدمات پردازش و ارزیابی خسارت دندان ارائه می‌دهیم. فرایند به این صورت است که با مقایسه عکس رادیوگرافی قبل و بعد از درمان و تطبیق آن با ادعای خسارت‌نامه، خسارت تأیید یا رد می‌شود.

مشکل عدم پوشش خدمات دندانپزشکی یا بهتر بگوییم پوشش حداقلی بیمه دندان، مختص ایران نیست و تقریباً در سراسر دنیا به جز چند کشور این مسئله وجود دارد. مثلاً در کانادا سقف پرداخت در سال هزار دلار است و در ایران هم حدود سه میلیون تومان در سال. هزینه‌های این بخش از درمان بسیار بالاست و با توجه به وضعیت اقتصادی، این خدمات به درمان‌های لوکس تبدیل شده‌اند؛ چراکه افراد کمی می‌توانند از آن برخوردار باشند و به تبع، بازار دندانپزشکان هم کوچک

می‌شود و در نتیجه بیمه‌ها هم رغبتی برای ارائه چنین خدماتی ندارند. اما عامل اصلی عدم استقبال بیمه این است که ارزیابی چنین درمانی کار بسیار دشواری است. برای مثال برای ارزیابی بیمه سلامت چند شاخص مهم وجود دارد که با آزمایش خون و اکوی قلب قابل اندازه‌گیری است، ولی در دندانپزشکی چنین چیزی ممکن نیست و همین باعث می‌شود ریسک بیمه کردن در دندانپزشکی بسیار بالا باشد. پس دو عامل گرانی خدمت و ارزیابی ناممکن درمان، یک خلأ ایجاد می‌کند که محصول ما سعی می‌کند آن را پر کند.

محصول ما چالش عدم اندازه‌گیری ریسک برای بیمه‌ها را حل می‌کند و از طرفی راهکار رگولار مانیتورینگ و معاینات منظم را هم ارائه می‌دهد که تا ۹۰ درصد می‌تواند هزینه‌های خسارت دندانپزشکی را کاهش دهد. یعنی با استفاده از این ابزار مثلاً اگر یک پوسیدگی را در مراحل اولیه تشخیص دهیم با مجاب کردن کاربر برای اقدام به درمان، این هزینه‌ها هم برای کاربر و هم برای بیمه تا حد قابل توجهی کاهش خواهد داشت. اما اگر این رگولار مانیتورینگ وجود نداشته باشد، فرد ممکن است متوجه پوسیدگی نشود یا رسیدگی لازم را انجام ندهد. با معاینات منظم ممکن است با یک دهان شویه بشود جلوی درمان پرهزینه‌ای مانند روت‌کانال یا ایمپلنت را گرفت و این را در نظر بگیریم که تفاوت قیمت یک دهان شویه با درمان‌های مرحله آخر حدود ۱۲ یا ۱۳ میلیون به ازای هر دندان یک فرد است. این هزینه اگر با این راهکار از صنعت بیمه کسر شود، به‌شدت در بحث درآمدزایی بیمه‌ها مؤثر است.

در تحقیقی که ما در بازار کانادا انجام دادیم به نتایج

را تشخیص داد. مدلی را توسعه دادیم تا کاربر بتواند عکس را با گوشی خودش بگیرد. با کمک همین دوستان توانستیم نزدیک به سه هزار عکس را لیبیل بزنیم و با آن یک مدل اولیه توسعه دادیم و با ارتباطاتی که با دیتاکولب داشتیم توانستیم به چند سازمان مردم‌نهاد وصل شویم که در بوسنی و هزرگوبین و دانمارک به کمپ‌های پناهندگی مختلفی خدمات دندانپزشکی می‌دادند. از ایده استقبال خوبی شد و توانستیم با همکاری آنها نمونه‌های زیادی دریافت کنیم. تجربه اول

در بوسنی بود و به گفته خود آنها توانسته بودند به کمک ابزار ما اولویت‌بندی کنند و بر اساس این اولویت‌بندی، تعداد کسانی که توانسته بودند مداوا شود ۲۷۰ درصد افزایش پیدا کرده بود. باز هم به گفته خودشان، ما توانسته بودیم ۳۰ درصد از هزینه‌های اضافی‌شان را کاهش دهیم. تجربه دوم در کمپ دانمارک بود که به مراتب موفق‌تر بود؛ چراکه هم توانسته بودیم با کیفیت بهتری عکس بگیریم و هم مدل ما پیشرفت بیشتری داشت و توانستیم تعداد افرادی که معالجه می‌شوند را شش برابر کنیم و

هزینه‌های آنها را تا ۴۰ درصد کم کنیم. تجربه موفقی بود و در همان سال ۲۰۲۱ از طریق اتاق بازرگانی ایران-آلمان در مسابقه استارت‌آپ جرمنی ۲ شرکت کردیم که نهایتاً از بین ۶۸۰ استارت‌آپ از کل دنیا، جزو ۱۵ استارت‌آپ برگزیده انتخاب شدیم و به آلمان رفتیم و محصول را پرزنت کردیم. در مسیر رشد قرار گرفتیم و شرکت را در کانادا ثبت کردیم.

محصول ما «استرای‌بری» نام دارد که پس از حضور در آلمان، در ایران هم بازوردهای زیادی داشت که منجر به توسعه نسخه مخصوص بازار داخلی شد و با تفاهمی هم که با چند شرکت بیمه‌ای در داخل ایجاد شده، در حال ایجاد این بستر هستیم.

این روزها زیاد از فناوری هوش مصنوعی می‌شنویم. پت جی‌پی‌تی هم چند روز پیش در یک آزمون دشوار پزشکی نمره قبولی کسب کرد. به نظر شما این صحبت‌های پر حرارت از تغییرات بزرگ، خصوصاً در حوزه سلامت چقدر جدی است؟ آیا خطر نابودی پزشکی به شکل امروزی وجود دارد؟

تغییرات کاملاً جدی است و من هم با تمام صحبت‌هایی که در خصوص تغییرات بزرگ می‌شود و موجی که به راه افتاده موافقم. حدس من این است که خیلی زود کسب و کارها دچار تحولات بزرگی خواهند شد؛ یعنی تا دو دهه دیگر شاهد جهانی متفاوت خواهیم بود. تغییراتی که انقلاب‌های صنعتی را شکل داد، این بار هم شکل جهان را عوض خواهد کرد. در گذشته ۹۰ درصد افراد کشاورز بودند و حالا ۱۰ درصد کشاورز هستند. چنین تغییری در تمام حوزه‌ها رخ خواهد داد. شما به نابودی پزشکی اشاره کردید، اما باید بگوییم قبل از آن برنامه‌نویسی به مفهومی که امروز آن را می‌شناسیم، از بین خواهد رفت. به نظرم ما ناگزیر از این تغییرات هستیم، اما به تبع آن نیازهای جدید و مشاغل جدیدی شکل خواهد گرفت.

من همین چند روز پیش یک پوزیشن شغلی جدید با عنوان «پرامپت انجینیرینگ» دیدم. یعنی شما اگر برنامه‌نویسی باشی که با پت جی‌پی‌تی و کار کردن با



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



«ترا» با کمک فودلیز جذب سرمایه می‌کند

۱/۵ میلیون دلار برای کسبوکار مراکشی

«ترا» (Terra) یک پلتفرم توزیع مواد غذایی مبتنی بر فناوری است که به روش B2B در مراکش فعالیت دارد و توانسته در یک دور، یک و نیم میلیون دلار بودجه اولیه به کمک فودلیز جذب کند.

این سرمایه از سوی یک سرمایه‌گذار اروپایی و استودیوی سرمایه‌گذاری که در مراحل اولیه سرمایه‌گذاری خطرپذیر برای غذا، پایداری و سلامت را انجام می‌دهند، جمع‌آوری خواهد شد.

سایر شرکت‌کنندگان در این دور، «یوم سیکس پی ونچرز»، «اوت لیرز ونچرز»، «موشا ونچرز» و آزمایشگاه DFS آفریقا هستند.

ترا که سال گذشته توسط یوسف بنکیران و بنویت دی وینی تأسیس

شد، مواد غذایی تازه را مستقیماً از کشاورزان تهیه کرده و به فروشندگان می‌رساند. این شرکت قصد دارد از بودجه یک و نیم میلیون دلاری برای تقویت زیرساخت‌های لجستیکی خود و توسعه این زیرساخت‌ها در شهرهای مراکش استفاده کند، سپس در یک سال آینده بازارهای جدید را در منطقه کشف کند.

این استارت‌آپ در حال ایجاد تغییر در زنجیره تأمین مواد غذایی تازه در مراکش است؛ زنجیره‌ای که بنکیران آن را همچنان سنتی و بسیار پراکنده و تحت سلطه واسطه‌هایی توصیف می‌کند که محصولات را با قیمت‌های پایین از کشاورزان خریداری می‌کنند تا با سودهای کلان بفروشند.

بنکیران به تک‌کرانچ گفت: «مراکش در حال حاضر اولویت ماست، اما برای گسترش در شهرهای دیگر نیز برنامه‌هایی داریم. وقتی مطمئن شدیم که می‌توانیم این مدل را در جاهای دیگر تکرار کنیم، با یک کشور بزرگ در آفریقا که بازار بزرگی دارد شروع می‌کنیم.» این استارت‌آپ محصولات تازه را مستقیماً از کشاورزان خریداری می‌کند و به روش آنلاین به خرده‌فروشان، رستوران‌ها و سایر فروشندگان می‌فروشد. سفارش‌ها از طریق وب‌سایت یا واتس‌آپ پذیرفته می‌شود.



سومیه سامانی

somaye.samani@gmail.com



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



همکاری با دو هزار فروشگاه در کمتر از یک سال

گفت و گو با مهشید مقیمی فر، مدیرعامل شرکت cod24؛ اومی گوید با اینکه در سمنان فعالیت می‌کنند، اما مشتریان شان محدود به این استان نیستند

مهشید مقیمی فر، مدیرعامل شرکت «مهسان فراز تجارت قومی» که با نام تجاری cod24 در شهر سمنان فعالیت دارد، می‌گوید: «پیش از اینکه ایده راه‌اندازی یک کسبوکار جدید و ایجاد یک شرکت به ذهنم برسد، در یک کلینیک پزشکی مشغول به کار بودم که در آن کلینیک، بخشی از مسئولیت خدمات ارسال دارو به مشتریان از طریق شرکت‌های واسطه‌پستی و لجستیکی بود. از همان زمان، فکر تأسیس یک شرکت واسطه‌پستی در ذهنم جرقه خورد، زیرا می‌دیدم این نیاز برای شرکت‌ها تا چه اندازه رو به رشد است.»

مقیمی فر جزو زنان فعال کارآفرین در حوزه لجستیک کشور است که انگیزه خود را از تأسیس شرکت cod24 نیازی تشخیص می‌دهد که در این صنعت به چشم می‌خورد و به نظر می‌رسد این نیاز نه تنها هنوز اشباع نشده، بلکه هر لحظه بیشتر می‌شود. گفت‌وگوی «کارنگ» را با مهشید مقیمی فر درباره انگیزه، اهداف و خدمات cod24 می‌خوانید. cod24 یکی از شرکت‌های عضو پارک علم و فناوری استان سمنان بوده و به تازگی عضو مرکز نوآوری پست شده است.

چطور شد به فکر افتادید cod24 را تأسیس کنید؟

با دو نفر از دوستانم ایده راه‌اندازی یک کسبوکار جدید را مطرح کردم. نیاز بازار را دیده بودم که تا چه اندازه به شرکت‌های واسطه‌پستی و لجستیکی احتیاج وجود دارد؛ بنابراین پیشنهاد تأسیس یک شرکت لجستیکی را دادم. دوستانم نیز با این ایده موافق بودند و استقبال کردند. به این ترتیب استارت تأسیس شرکت زده شد، اما دوستانم به دلایلی همچون مهاجرت و تأهل، بعد از تأسیس شرکت از ادامه کار منصرف شدند. در میانه کار، برادرم مصطفی مقیمی فر با من همراه شد. سال ۱۳۹۵ استارت این کسبوکار با ثبت شرکت زده شد، اما انجام برنامه‌ریزی‌های نرم‌افزاری و پروپوزال اولیه آن تا زمانی که به مرحله راه‌اندازی برسد، حدود دو سال طول کشید. با توجه به درخواست‌ها و نیاز مشتریان و هم‌فکری اعضای اتاق فکر شرکت -که خارج از مجموعه به من مشاوره می‌دهند- توانستیم در سال ۱۳۹۷ بیس اولیه‌مان را به یک پنل حرفه‌ای تبدیل کنیم. در روزهای اول با اجاره دو اتاق از شرکت پست سمنان کار را آغاز کردیم و کم‌کم با گسترش خدمات، نیاز به استفاده از فضای

بیشتر احساس می‌شد و هم‌اکنون تبدیل به فضای نسبتاً بزرگ و مناسبی جهت همکاری با ۲۰ پرسنلی شده که با هم در مسیر هدف همراهیم.

در حال حاضر چه خدماتی ارائه می‌دهید؟

خرداد ۱۴۰۱ با به‌روزرسانی پنل، خدمات این شرکت به صورت گسترده‌تر ارائه شد و به جز خدمات ارسال رایگان، پرداخت در محل و پرداخت نقدی، خدمات طراحی سایت و اپلیکیشن نیز به خدمات شرکت اضافه شد.

غیر از فروشگاه‌های اینترنتی، تمرکز شما روی چه نهادهایی است؟

غیر از فروشگاه‌های اینترنتی با نهادهایی مانند کمیته امداد و بهزیستی، زنان سرپرست خانواده و کسبوکارهای نوپا و خانگی همکاری خوبی داریم.

به چند فروشگاه اینترنتی خدمات خود را ارائه می‌دهید؟



جذب سرمایه ۴۰ میلیون دلاری برای پهباد

پهبادهایی نوین برای حمل بار

است... تنها راه برای رساندن مرسوله در همان روز به صورت گسترده، استفاده از یک پهباد برای مسافت‌های طولانی‌تر با هزینه کمتر برای مرحله رهسپاری مرسوله (یک ون تحویل پرنده) است. با برد خود می‌توانیم تمام سفارش همان روز اروپا را از یک انبار پوشش دهیم - هیچ کس، چه رقیب سنتی و چه هواپیمای بدون سرنشین قادر به ارائه آن نیست.»

او گفت: «برخلاف رقبای، آنها قبلاً مجوز پرواز دارند و تحت مقررات جدید پهبادهای اتحادیه اروپا هستند. مشخصات هزینه آن پایین‌تر است و ظرفیت را به فروش می‌رساند، نه هواپیمای ما و این اجازه می‌دهد تا حلقه بازخورد و عملیات بسیار کوتاه‌تر شود و ما می‌توانیم سریع‌تر نوآوری و تکرار کنیم.»

سرمایه‌گذاری بخش سرمایه‌گذاری خطرپذیر SDF

Dronamics در

اکنون این اقدام به معنای ایجاد یک سرمایه‌گذاری مشترک مستقر در امارات خواهد بود که یک عملیات Dronamics در امارات متحده عربی به عنوان مرکزی برای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا ایجاد می‌کند. عبدالله ناصر الجعبري، مدیرعامل SDF در بیانیه‌ای گفت: «وقتی صحبت از Dronamics به میان می‌آید، اقتصاد آنها بسیار امیدوارکننده است و کاربران بالقوه Dronamics از تحویل سریع و کارآمد محموله‌ها بهره‌مند خواهند شد.»

۴۰ میلیون دلار تا به امروز در این بخش سرمایه‌گذاری شده که علاوه بر اینکه ۲/۵ میلیون یورو (۲/۷ میلیون دلار) کمک هزینه Dronamics است که توسط کمیسیون اروپا تحت برنامه شتاب‌دهنده شورای نوآوری اروپا (EIC) اعطا شده و تعهد مادی EIC برای حمایت از دور سری Dronamics A. همچنین ۱۲/۵ میلیون یورو دیگر (۱۳/۴۵ میلیون دلار) در این بخش جذب سرمایه شده است.

خطوط هوایی هواپیماهای بدون سرنشین باری خودران Dronamics فاش کرد که ۴۰ میلیون دلار، قبل از سری A جذب سرمایه کرده است. مدت‌ها بود که تصور می‌شد هواپیماهای خودران دارای پتانسیل زیادی هستند، البته نه در قلمرو پهبادهای پرزرق‌وبرق حمل‌انسان، بلکه به اندازه دنیای آرام‌تر حمل‌بار. اینجاست که صرفه‌جویی در اقتصاد می‌تواند بسیار مهم باشد. پهبادهای بزرگ و دوربرد که به طور خاص برای بار ساخته شده‌اند، این پتانسیل را دارند که پرواز سریع‌تر، ارزان‌تر و با تولید گازهای گلخانه‌ای کمتر نسبت به هواپیماهای معمولی داشته باشند و امکان حمل‌ونقل همان روز را در فواصل بسیار طولانی فراهم کنند. در واقع، بسیاری از اپراتورهای بار، «ون پرنده تحویل» را جام مقدس می‌دانند.

این استارت‌آپ قبلاً مجوز فعالیت در اروپا را دریافت کرده و قصد دارد با استفاده از پهبادهایی که به طور خاص برای این منظور ساخته شده‌اند، یک «خط هوایی پهباد باری» راه‌اندازی کند.

Dronamics ادعا می‌کند که مدل پرچمدار آن، «بلک سوان» می‌تواند ۳۵۰ کیلوگرم (۷۷۰ پوند) را در مسافتی تا ۲۵۰۰ کیلومتر (۱۵۵۰ مایل) سریع‌تر، ارزان‌تر و با آلایندگی کمتر از گزینه‌های موجود حمل‌کند. اکنون این خبر منتشر شده که در مجموع ۴۰ میلیون دلار بودجه قبل از سری A از سرمایه‌گذاران خطرپذیر و فرشته جذب کرده است. این شرکت تاکنون از «فاندرز فکتوری»، «اسپید اینوست»، «الون کپیتال» و صندوق توسعه استراتژی یک (SDF)، بازوی سرمایه‌گذاری شورای توازن ابوظبی، امارات متحده عربی جذب سرمایه کرده است.

یکی از بنیان‌گذاران و مدیرعامل Dronamics از طریق ایمیل توضیح داد: «ما به اندازه یک ون تحویل (رنو کانگو) هستیم و می‌توانیم در عرض ۱۲ ساعت یا کمتر، از سراسر اروپا با کمترین هزینه حمل‌ونقل هوایی عبور کنیم. در حال حاضر برای تحویل همان روز از یک مرکز فول‌فیلمنت، دو ساعت رانندگی نیاز

آیا ناوگان هم دارید؟

خیر. در اختیار گرفتن ناوگان جداگانه نیاز به سرمایه‌گذاری هنگفت دارد و امیدوارم تا سال‌های آتی سرمایه‌شکرت به حدی رسیده باشد که بتوانیم از ناوگان ملکی برای ارسال مرسولات استفاده کنیم. البته تا قبل از سال جدید، خدمت پیک شهری به خدمات ما اضافه می‌شود و فروشگاه با سرعت بیشتری می‌تواند کالای خود را به دست مشتری برساند. به زودی از طریق درگاه‌های اطلاع‌رسانی شرکت، اطلاعات بیشتری در اختیار فروشگاه‌ها قرار می‌دهیم. ارسال‌ها بسته به انتخاب و بودجه مشتری از طریق ناوگان‌های شرکت پست، تیپاکس و پارسی پست انجام می‌شود. برای مثال شرکت پست بسته‌های بالای ۲۰ کیلوگرم را قبول نمی‌کند؛ بنابراین از ناوگان پارسی پست استفاده می‌کنیم. اگر هزینه ارسال کالا برای مشتری مهم نباشد از ناوگان تیپاکس استفاده می‌کنیم. این سرویس‌ها برای فروشگاه‌ها از طریق اتصال به پنل شرکت‌های پست، پارسی پست و تیپاکس در دسترس است. فروشگاه‌ها بسته به وزن مرسوله و هزینه ارسال، وارد پنل این شرکت‌ها شده و انتخاب می‌کنند و ارسال انجام می‌شود. فروشگاه‌ها می‌توانند با شارژ مبلغ ۵۰۰ تومان به صورت ماهانه برای هر مرسوله، انتخاب کنند خدمات پیکاپ نیز توسط مأمور پست انجام شود. در صورت انتخاب این گزینه، مأمور پیکاپ برای جمع‌آوری مرسولات به آدرس فرستنده مراجعه می‌کند و در زمان مقرر کار ارسال انجام می‌شود. این خدمت در حال حاضر از جانب شرکت پست نیز فعال است.



منیره شاه حسینی
M_shah1358@yahoo.com

روزانه از طریق پتل‌هایی که

در اختیار فروشگاه‌ها قرار داده‌اید چه تعداد مرسوله جابه‌جا می‌شود؟
روزانه به طور متوسط حدود هزار مرسوله از طریق پتل‌های پستی جابه‌جا می‌شود.

آیا مشتریان اصلی شما محدود و استانی هستند؟

خیر. درست است که ما در شهر سمنان فعالیت می‌کنیم، اما به دلیل ارتباط‌گیری با ادارات پست کل کشور و کسب‌وکارهای آنلاین، محدودیت مکانی نداریم. قرارداد ما از وزارت ارتباطات و اداره مهندسی عملیات و راهبری سرویس اخذ شده و به همین دلیل مجوز فعالیت در کل کشور را داریم و چندان محدود به مکان نیستیم. البته برای کسب‌وکارهایی که در شهر سمنان فعالیت دارند، علاوه بر خدمات آنلاین و پاسخگویی تلفنی، خدمات به صورت سنتی و حضوری از طریق باجه قبول نیز ارائه می‌شود و مشتریان می‌توانند به صورت حضوری نیز خدمات دریافت کنند.

آیا خدمات انبارداری نیز دارید؟

بله. خدمات این شرکت شامل خدمات لجستیکی، انبارداری و بسته‌بندی می‌شود. بسیاری از اوقات مشتری به ما اعلام می‌کند فضای مورد نیاز برای انبارداری، بسته‌بندی و ارسال در اختیار ندارد؛ بنابراین پس از هماهنگی، اجناس خود را از شهرهای مختلف به انبار ما ارسال می‌کند و در انبار دیو می‌شود. ما با توجه به سفارشات که فروشگاه از طریق سایت یا ربات‌ها دریافت می‌کند، مرسولات مورد سفارش را بسته‌بندی و ارسال می‌کنیم.

دریافت سفارش از طریق ربات‌ها به چه نحو است؟

برخی از مشتریان تمایل ندارند سایت داشته باشند، در این صورت ما لینکی از ربات - که توسط مهندسان تیم نرم‌افزاری cod۲۴ نوشته شده - در اختیار فروشگاه می‌گذاریم. ربات برای فروشگاه سفارش‌گیری انجام می‌دهد و سفارشات را مستقیماً به پنل فروشگاه می‌فرستد و همکاران ما پس از استخراج سفارشات، اقدام به آماده‌سازی و رهسپاری سفارشات از داخل انبار می‌کنند.

آیا مرسولاتی که ارسال می‌کنید را بیمه می‌کنید؟

بله. این خدمت جدیدی است که به تازگی در حال اضافه شدن به خدمات ماست. زیرا اداره پست برای بیمه کردن و غرامت دادن محصولات اینترنتی؛ مخصوصاً در قسمت کرایه در مقصدها دچار مشکل است و ما با چند شرکت خدمات بیمه‌ای رایزنی کرده‌ایم تا بتوانیم تمام بسته‌هایی که از جانب شرکت ما ارسال می‌شوند بیمه خصوصی شوند. این کار تا قبل از پایان سال انجام خواهد شد.



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

سرمایه‌گذاری اولیه چگونه انجام شد؟

بخشی از سرمایه‌گذاری اولیه به صورت شخصی و بخشی دیگر به صورت وام بانکی انجام شد. شش ماه اول که کار را شروع کرده بودم فقط به دنبال وام بودم. زیرا با هزینه‌های خرید لوازم اداری و سیستم و بعد از آن هزینه‌های برنامه‌نویسی و اجاره و... مواجه بودم. در شروع و برای پیشبرد کار، در سه مرحله توانستم وام ۲۰۰ میلیون تومانی با بهره ۱۸ درصدی دریافت کنم. اما رفته‌رفته با افزایش خدمات توانستم طرح خود را به بانک‌ها و مراجع ذی‌صلاح ارائه دهیم و وام هفت درصدی چهار درصدی کارآفرینی دریافت کنیم. ایجاد طرح و دفاع از آن و مراحل گزینش حدوداً دو سال طول کشید، اما در نهایت با تلاش کارشناسان ما، موفق به دریافت وام دو میلیارد تومانی شدیم.

در مجموع چه میزان سرمایه‌گذاری کردید؟

در مجموع با وام‌هایی که دریافت کرده‌ام و سرمایه شخصی و سود شرکت که دوباره سرمایه‌گذاری شده، بیش از پنج میلیارد تومان برای انجام این کار هزینه کرده‌ام.

قسمت اعظم این سرمایه‌بابت چه کاری در مجموعه سرمایه‌گذاری شده است؟

بخش اعظمی از این سرمایه به جز هزینه‌های مربوط به برنامه‌نویسی بابت خرید سرور اختصاصی، افزایش خدمات نرم‌افزاری و لوازم اداری مانند دوربین، تلویزیون، کامپیوتر و پرینتر و... هزینه شده است.

چشم‌انداز شما برای آینده چیست؟

ما قطعاً از ایده‌ها و خلق فرصت‌های اقتصادی که به پیشرفت و تغییر نگرش افراد کمک می‌کند، استقبال می‌کنیم. ایده‌هایی که با قدرت دادن به کسب‌وکارهای آنلاین بتوانیم با افزایش اعتماد به نفس، خود و کسب‌وکارها را در مسیر توسعه پیش ببریم و قطعاً افزایش موفق سرمایه در گرو افزایش خدمات است. در حال بررسی برای ارائه برخی خدمات هستیم و امیدواریم سال ۱۴۰۲ بتوانیم خدمات دیگری به خدمات مجموعه اضافه کنیم.



امیرعلی عرب‌قبادی

Info @Karangweekly.ir



چرا لندتک‌ها در اقتصاد ایران اهمیت ویژه‌ای دارند؟

پر کردن سبدهای خالی مردم

وضعیت معیشتی مردم خوب نیست. این گزاره‌ای است که می‌توان گفت همه روی آن اتفاق نظر دارند. تورم افسارگسیخته که به خصوص در چند ماه گذشته بسیار تازانده، قدرت خرید مردم را بیش از پیش کاهش داده است. بیشتر مردم نه تنها از خرید کالاهای غیرضرور پرهیز می‌کنند، بلکه در خرید کالاهای اساسی نیز با مشکلات فراوان مواجه‌اند. مضاف بر اینها دسترسی مردم به اعتبارات خرد هم چندان هموار نیست و بانک‌ها نیز علاقه‌ای به درگیر کردن خرد برای اعطای تسهیلات خرد ندارند.

لندتک‌ها در تمام دنیا و حتی برای کشورهای اقتصادی که مشکلات اقتصادی ایران را ندارند، کسب و کارهایی جذاب و بعضاً پررونق به حساب می‌آیند. با مرور شرایط کشور و مواردی که ذکر شد، به نظر می‌رسد لندتک‌ها در ایران از نان شب هم واجب‌تر باشند. کسب و کارهایی که شرایط دریافت اعتبارات خرد را تسهیل کرده‌اند و به گونه‌ای این تسهیلات را در اختیار مردم قرار می‌دهند که تقریباً مطمئن باشند این تسهیلات برای خرید استفاده می‌شود و با آن سفته‌بازی اتفاق نمی‌افتد.

محمدصادق آزادانی، رئیس کمیسیون لندتک نصر تهران می‌گوید مشکلات اقتصادی تنها زندگی را برای مصرف‌کنندگان دشوار نکرده، بلکه کاهش تقاضا و خرید سبب شده بسیاری از کسب و کارهای ارائه‌دهنده کالاها و خدمات نیز با مشکل مواجه شوند. از این رو است که حضور لندتک‌ها در اقتصاد ایران می‌تواند راهگشا باشد، زیرا باعث افزایش تقاضا می‌شود.

اما لندتک‌ها همچنان با مشکلات ریز و درشتی دست‌وپنجه نرم می‌کنند که به گفته آزادانی، یکی از مهم‌ترین آنها تأمین اعتبار برای ارائه به مشتریان است. او معتقد است چنانچه این مشکل حل شود، مشکلات دیگر نیز به مرور زمان رفع خواهند شد و هیچ‌کدام به اندازه این یکی نمی‌توانند مانع پیشرفت و فعالیت لندتک‌ها شوند.



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: حامد کریم‌زاده

تامین مالی گلوگاه لندتک

گفت‌وگو با محمدصادق آزادانی، رئیس کمیسیون لندتک سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران؛ او معتقد است لندتک‌ها ظرفیت‌های بسیاری برای حل مشکلات مردم و اقتصاد کشور دارند

فلسفه وجودی لندتک‌ها به گونه‌ای است که با حضورشان به حل مشکلات اقتصادی مردم کمک می‌کند، اما چرا هنوز تنظیم‌گری درستی برایشان اتفاق نیفتاده است؟ چرا از ظرفیت‌هایشان به‌درستی استفاده نمی‌شود و اعتماد کافی که بتواند تأمین اعتبار را برای آنها تسهیل کند، هنوز رقم نخورده است؟

این سؤالات و پرسش‌های دیگر در خصوص لندتک‌ها، محور سؤالاتی بود که در گفت‌وگو با محمدصادق آزادانی، رئیس کمیسیون لندتک سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران مطرح کردیم. او می‌گوید با فعالیت‌ها و جلسات و نامه‌نگاری‌هایی که در کمیسیون انجام داده‌اند، در تلاش‌اند مشکلات کسب و کارهای این حوزه را هرچه سریع‌تر برطرف کنند. از جمله تسهیل دریافت اینماد برای کسب و کارهای لندتکی و تلاش برای ایجاد یک فهرست سیاه که به کاهش نرخ نکول لندتکی‌ها کمک می‌کند. او می‌گوید کاهش نرخ نکول، ریسک این دست کسب و کارها را نیز کم می‌کند و طبیعتاً سرمایه‌گذاری در آنها را افزایش می‌دهد. آزادانی معتقد است با وجود ظرفیت‌های فراوانی که برای فعالیت لندتک‌ها وجود دارد، به دلیل برخی مشکلات به این ظرفیت‌ها توجه جدی نشده و بعضی از حوزه‌ها مغفول مانده‌اند. او از جمله حوزه‌های مغفول مانده را گردشگری و درمان می‌داند که به‌شدت به خدمات لندتک‌ها نیاز دارند. آنچه در پی می‌آید، گفت‌وگو با رئیس کمیسیون لندتک نصر تهران درباره کسب و کارهای این حوزه، مشکلات و تلاش‌های انجام‌شده برای رفع آنهاست.

وجود لندتک‌ها به علت مشابهت بسیار زیادشان به عقود اسلامی و فرهنگ جامعه ایرانی می‌توانند بستری مناسب برای شکوفایی اقتصاد خرد و توسعه اقتصاد دیجیتال در نظر گرفته شوند. وضعیت این دست کسب‌وکارها در ایران چگونه است و چقدر توانسته‌اند از ظرفیت‌هایشان استفاده کنند؟ معتقدم به طور کلی ظرفیتی که باعث شده لندتک‌ها به وجود بیایند، توسعه پیدا کنند و خودشان را با نیازهای مشتریان بهتر تطبیق دهند، تمرکز روی تجربه مشتری و نیازهای واقعی او است. لندتک اساساً خلأهایی را که به شکل واقعی وجود دارد، پر می‌کند. این خلأ تأمین مالی در بخش‌های مختلف و به اشکال گوناگونی است که مورد نیاز عموم جامعه است؛ اعم از مردم عادی یا کسب‌وکارهای کوچک و متوسط.

امروزه در دنیا فراگیری مالی را به عنوان یک شاخص جدی در ارزیابی ظرفیت اقتصادی مورد توجه قرار می‌دهند. فراگیری مالی را می‌توان به طور ساده توسعه و افزایش بهره‌مندی عمومی از خدمات مالی تعریف کرد. فراگیری مالی در لایه بدنه اجتماعی به بهبود سطح رفاه عمومی شهروندان انجامیده و در لایه ایجاد کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به توسعه فعالیت‌های اقتصادی مولد منجر می‌شود. شواهد و آمار و ارقام حاکی از توجه نامتوازن شبکه بانکی بر ارائه تسهیلات خرد و کلان بوده که به طور کلی فراگیری مالی را کاهش داده است. در شرایط اقتصادی فعلی کشور که رکود تورمی حاکم است، توسعه روش‌های لندتکی (با وجود محدودیت‌های موجود) با بهبود دسترسی پذیری منابع مالی برای عموم مردم، ضمن حداقل کردن آثار تورمی ارائه اعتبار و تسهیلات، به برطرف کردن آثار جدی رکود نیز کمک می‌کند.

توسعه فراگیری مالی به واسطه تسهیلات یارها و کسب‌وکارهای BNPL از چند زاویه قابل بررسی است که در این میان می‌توان به چند مورد اشاره کرد، اعم از: دسترسی‌پذیری در یافت اعتبار و تسهیلات خرد حتی برای دورافتاده‌ترین نقاط به‌واسطه فرایندهای مؤثر فناوریانه، تسهیل در یافت اعتبار برای افراد بدون سابقه تسهیلاتی یا گردش مالی به‌واسطه مدل‌های جدید کسب‌وکار همچون BNPL، اطلاع‌رسانی مؤثر روش‌های مختلف در یافت اعتبار و تسهیلات توسط لندتک‌ها به جهت نزدیک‌تر بودن کسب‌وکارهای لندتک به مردم و استفاده از روش‌هایی همچون دریافت اعتبار و تسهیلات در نقطه فروش، پر کردن حلقه مفقوده ارتباط بین زنجیره تأمین کالا و خدمات و لایه تأمین مالی و همچنین کاهش قیمت تمام‌شده اعتبار (با اتکا به کارمزد قابل دریافت از زنجیره تأمین) در مقایسه تأمین مالی از بازار، ظرفیت‌سازی جهت مولد کردن انواع دارایی‌ها با توسعه ظرفیت‌های توثیق دیجیتال برای حذف فرایندهای پیچیده وثیقه‌گیری و ضامن در راستای در یافت تسهیلات به‌صورت آنلاین و در نهایت، توسعه فرایندهای مؤثر برای اطمینان از مصرف تسهیلات و اعتبار در جهت نیازمندی‌ها و جذب در زنجیره تأمین کالا و خدمات و کم‌شدن ورود آن در مسیرهای سوداگرارانه.

باید به این نکته توجه داشت که با توجه به موج‌های تورمی در سالیان گذشته، قدرت خرید عمومی کاهش یافته و زنجیره تأمین کالا و خدمات را با مشکل تقاضا مواجه کرده است. از این جهت ایجاد توازن در تخصیص منابع مالی برای تقویت توانمندی مالی خریداران اهمیت شایانی خواهد داشت.

در صحبت‌هایتان به محدودیت‌هایی که برای لندتک‌ها وجود دارد، اشاره کردید. در چند حوزه گفته می‌شود این محدودیت‌ها و مشکلات وجود دارد. بعضاً به زیرساخت‌های مورد نیاز مانند زیرساخت‌های فنی، سفته الکترونیکی و... اشاره می‌کنند و برخی نیز از توسعه شبکه پذیرندگان یا سهولت بستن قرارداد با بانک‌ها صحبت می‌کنند. به نظر شما اصلی‌ترین محدودیت‌ها چه هستند؟

عواملی وجود دارد که روی کل این فرایند تأثیرگذار است؛ از شبکه پذیرندگان کالاها و خدمات و محدودیتی که در عرضه

بعضی از کالاها و خدمات وجود دارد تا قیمت تمام‌شده پول، محدودیت در زیرساخت‌های قانونی و فنی و... ولی اصلی‌ترین محدودیتی که در چند سال اخیر لندتک‌ها با آن مواجه بوده‌اند و شاید بتوان آن را اصلی‌ترین گلوگاه صنعت لندتک

نیز دانست، مسئله تأمین مالی است. این البته همان مسئله‌ای است که به طور کلی نظام بانکی و نظام پولی و مالی کشور با آن مواجه است. طبیعتاً لندتک‌ها در سطحی پایین‌تر با این مسئله درگیر هستند. تأمین مالی به معنای واقعی، گلوگاه اصلی است که لندتک‌ها با آن مواجه هستند و اگر بخواهیم این مسئله را تسهیل کنیم، طبیعتاً باید در لایه بالاتر اولویت بیشتری برای این نوع کسب‌وکار قائل شویم که البته توسعه راهکارهای لندتکی توسط بانک‌ها در همکاری فین‌تک‌ها و شبکه بانکی و سرمایه‌گذاری صنایع و تولیدکنندگان در این حوزه گواه بهبود جدی در این حوزه است. طبعاً رفع سایر چالش‌ها با مشکلات کمتری مواجه است.

البته تنظیم‌گری در حوزه فین‌تک نیز خلأهایی دارد، ولی

معتقدم با همین چهارچوب فعلی و سیاست‌های کلی بانک

مرکزی برای این حوزه، شرایط به گونه‌ای است که فعالیت

لندتک‌ها قابل انجام است؛ طبعاً در کمیسیون لندتک رویکرد

نسبت به این موضوع فعالانه بوده و برنامه‌های جدی برای

پیگیری این موضوع وجود دارد.

خلأهای رگولاتوری چه هستند و در کمیسیون لندتک برایشان چه برنامه‌هایی دارید و چه فعالیت‌هایی انجام می‌دهید؟

مهم‌ترین خلئی که وجود دارد، خود موضوع تنظیم‌گری است؛ می‌توان گفت هنوز نقش تسهیلات‌یاری آن‌طور که باید به رسمیت شناخته نشده است. مسیرهایی همچون سندباکس برای مدل‌های کسب‌وکار با ریسک بالا توسط بانک مرکزی باز شده که می‌تواند فرصت‌ساز باشد، با این وجود با توجه به اینکه مدل‌های رایج حوزه لندتک همچون تسهیلات‌یاری و BNPL برای شبکه بانکی و بانک مرکزی بسیار شناخته‌شده است و بانک‌های متعددی خود اقدام به توسعه کسب‌وکار در این حوزه

کرده‌اند، زمان آن فرا رسیده تا نقش لندتک‌ها به رسمیت شناخته شود. خطوط قرمز رگولاتور در حوزه اعتبار خرد و تسهیلات‌یاری همچون عدم خلق پول کاملاً روشن است و با سازمان یافتن صنفی در حوزه لندتک، این آمادگی وجود دارد تا با شفاف‌کردن کامل این حوزه، آخرین گام باقیمانده برای پذیرش این نقش نیز برداشته شود.

یکی از نکاتی که در تنظیم‌گری این حوزه باید به آن توجه داشت، این است که باید این اصل را بپذیریم که در مدل‌های کسب‌وکار لندتکی، منابع قابل اعطا به مشتریان خود را بر اساس قیمت تمام‌شده واقعی پول از تأمین‌کنندگان مالی دریافت می‌کنند و بسته به ریسکی که در پذیرش نکول داشته و راهکار و فرایندی که متناسب با نیاز و خلأ شناسایی شده توسعه داده‌اند، حاشیه سود بسیار محدود و رقابتی را تعیین می‌کنند که در نهایت از مکانیزم‌های بازار بسیار پایین‌تر است.

یکی از اقداماتی که در جهت رفع خلأهای موجود (در قالب کارگروه لندتک که پیش‌تر ذیل کمیسیون فین‌تک شکل گرفته بود) برداشته شد، تسهیل در یافت نماد اعتماد الکترونیک برای لندتک‌ها بود که پس از آن عنوان تسهیلات‌یاری در سامانه نماد اعتماد درج شد. یکی از اثرات جلسات و نامه‌نگاری‌های کارگروه، نامه‌ای بود که وزارت صمت خطاب به بانک مرکزی ارسال و در آن درخواست کرد این حوزه را

تنظیم‌گری کند.

به طور کلی می‌توان گفت در حوزه لندتک اعتمادسازی بسیار مؤثری انجام شده و اتفاقات تنش‌زادر این اکوسیستم به‌شدت کم یا حذف شده است. اعتمادسازی دوسویه

بین کسب‌وکارها و نهادهای ناظر که باعث شناخت بیشتری نیز شده است، زمینه را برای سرمایه‌گذاری صاحبان سرمایه و شبکه بانکی فراهم آورده که در نهایت، تداوم این روند به سود کاربر نهایی خواهد بود.

به نماد اعتماد اشاره کردید. گمان می‌کنم باید کسب‌وکارهای لندتکی دو شاخص داشته باشند تا این نماد به آنها تعلق بگیرد. یکی حضور در هلدینگ بزرگ و دیگری اخذ قرارداد با بانک‌ها. تا اینجا این شرایط برای لندتک‌ها مشکل‌ساز نبوده است؟ اگر بوده، چه اقدامی در این خصوص صورت گرفته است؟

مهم‌ترین چالشی که وجود داشت و دغدغه‌ای که کسب‌وکارهای لندتکی درباره اینماد داشتند، این بود که اولاً همه کسب‌وکارها با یک بانک یا لیزینگ یا مؤسسه مالی و اعتباری دارای قرارداد یا تعامل جدی نیستند. به علاوه اینکه مدل‌های کسب‌وکار مختلفی هم در لندتک وجود دارد و این یکی از حوزه‌هایی است که تنوع مدل کسب‌وکار در آن نسبتاً بالاست. طبیعتاً نمی‌توان انتظار داشت از روز اول چهارچوبی توسط تنظیم‌گر توسعه یابد که همه کسب‌وکارها را پوشش دهد و عدم تمرین در این حوزه تنها به باتلاکلیفی و برخورد‌های سلیقه‌ای خواهد انجامید. بر این اساس در نهایت چهارچوب اجرایی کار از سوی مرکز توسعه تجارت الکترونیکی به این شکل

تنظیم شد که آنهایی که دارای قرارداد با بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری مجاز هستند، با اخذ نامه‌ای از نهاد مالی طرف قراردادشان (که نشان دهد نهاد مالی اقدام به اعطای تسهیلات کرده و مشتری‌ان در نهایت با نهاد مالی اقدام به انعقاد قرارداد می‌کنند) امکان در یافت نماد اعتماد الکترونیکی برایشان فراهم شود. برای سایر کسب‌وکارها که ممکن است کوچک‌تر باشند یا قراردادی با مؤسسات مالی و اعتباری نداشته باشند یا مدل

کسب‌وکار آنها نوآورانه‌تر باشد، در عنوان سایر خدمات فناوری مالی اقدام به دریافت نماد اعتماد الکترونیک می‌شود.

ایجاد یک چهارچوب کارشناسی و غیرقضای برای دریافت نماد اعتماد الکترونیک برای لندتک‌ها یکی از خواسته‌های کسب‌وکارهای لندتکی بود که در جلسات کمیسیون مورد بحث و بررسی قرار گرفت و در نهایت به مسیری انجامید که با تعامل سازنده‌ای که آغاز شده، در حال پیگیری است. در این مسئله صنف منتظر نماند تا چهارچوب صددرصدی روزی توسعه یابد و چیزی که ۶۰ یا ۷۰ درصد خواسته‌هایش را نیز پوشش دهد، به‌عنوان یک نقطه شروع مناسب قلمداد شد.

با راه افتادن فرایند امضای الکترونیک، احراز هویت دیجیتال و به طور کلی هوشمندشدن فرایند وام‌دهی به نظر می‌رسد در رفتار مالی مردم در آستانه یک تغییر پارادایم هستیم. فکر می‌کنید چه مواردی این تغییر پارادایم را تهدید کند و مانع از شکل‌گیری درست و قدرتمند آن شود؟

واقعاً این عنوان تغییر پارادایم برای این موضوع درست است. یکی از عوامل مهم که برای توسعه لندتک‌ها اساسی و حیاتی بوده، توسعه زیرساخت‌های مورد نیاز برای رفع گلوگاه‌های فرایندی است که مقیاس‌پذیری لندتک‌ها کاملاً به آن وابسته

است. مفاهیم جدید مانند قراردادهای الکترونیکی، افتتاح حساب مبتنی بر احراز هویت دیجیتال، اعطای تسهیلات و اعتبار به‌صورت آنلاین مفاهیم جدیدی در نظام بانکی هستند. تاکنون قرارداد همیشه یک شکل فیزیکی داشته که باید در شعب بانک‌ها به شکل حضوری امضا می‌شده و برای دریافت تسهیلات نیز علاوه بر وثایق فیزیکی مانند سفته، سند مالکیت و... یک یا دو ضامن حقیقی الزامی بوده است. با این وجود همه این موارد در راستای بهبود تجربه مشتری و مقیاس‌پذیر کردن فرایند در راستای کاهش هزینه‌های عملیاتی به‌شدت دستخوش تغییر شده است.

یکی از اثرات شیوع پاندمی کرونا، توسعه معنادار احراز هویت الکترونیک در فرایندهایی چون ثبت نام در سجام و سامانه ثنا بود و الزاماتی که برای دیجیتالی‌شدن هرچه بیشتر فرایندها ایجاد شد و اینرسی جدی که شاید سال‌ها در مقابل توسعه زیرساخت‌های الکترونیک در کشور وجود داشت، کاهش یافت. توسعه امضای الکترونیک، سفته الکترونیک و اخیراً چک الکترونیک، شناخته‌شدن هرچه بیشتر سازوکارهای اعتبارسنجی آنلاین و ایجاد سامانه‌هایی همچون سویچ ستاره (برای توثیق دیجیتال انواع دارایی‌ها) در راستای روند توسعه زیرساخت‌های الکترونیکی به توسعه لندتک و هوشمندی هرچه بیشتر فرایند تسهیل‌گری در وام‌دهی و اعتباردهی کمک کرده است.

با این وجود این روندها همه در ابتدای راه بوده و هنوز فرهنگ‌سازی دقیقی اتفاق نیفتاده است؛ به این معنی که به‌عنوان مثال در میان عامه مردم، تعداد افرادی که صاحب امضای الکترونیک هستند یا اساساً با فرایند و ماهیت آن آشنایی دارند، هنوز زیاد نبوده و ضریب نفوذ این زیرساخت‌ها از منظر تجربه کاربری خیلی بالا نیست.

علتش را چه می‌دانید؟

به نظر می‌رسد هنوز سرمایه‌گذاری خوبی در این حوزه اتفاق نیفتاده است. مردم اعتماد کافی به این فرایندها ندارند. طبیعتاً اگر سرمایه‌گذاری روی فرهنگ‌سازی و شناخت این فرایندها از جانب همه نهادهای درگیر در این فرایند (از دولت و مؤسسات مالی - اعتباری گرفته تا کسب‌وکارها) اتفاق بیفتد، کم‌کم شاهد خواهیم بود تعداد افرادی که با این ابزارها آشنا بوده و کار می‌کنند، بیشتر شود. این ابزارها هم فقط مربوط به لندتک‌ها نیستند و به کمک ایجاد دولت الکترونیک، کاهش کاغذبازی‌ها و کم‌کردن رفت‌وآمدها می‌آیند و در نهایت به اقتصاد کشور یاری می‌رسانند.

در اصل به کمک توسعه اقتصاد دیجیتال می‌آیند...

دقیقاً، یکی از زیرساخت‌های مهم توسعه اقتصاد دیجیتال همین ابزارها هستند. قطعاً نسبت به گذشته شرایط بسیار بهتر شده و لندتک‌ها هم فرایندهایشان را با این ابزارها همسو کرده‌اند که خود این موضوع هم به فرهنگ‌سازی و توسعه آن کمک می‌کند. ولی قطعاً به سرمایه‌گذاری جدی‌تری نیاز است تا به جایی برسیم که این زیرساخت‌ها ضریب نفوذ بالایی در جامعه داشته و جزء لاینفک فرایندهای مختلف باشد، به‌گونه‌ای که استفاده از این ابزارها و فرایندها جزو رفتار روزمره مردم شود.

ارتباط لندتک‌ها با بازارها و صنایع چطور می‌بینید؟ توسعه لندتک‌ها بیشتر روی چه بازاری تأثیر خواهد گذاشت؟

به نظر می‌رسد لندتک‌ها از این نظر که بخواهند برای صنایع مختلف ارزش آفرینی کنند، محدودیت چندانی نداشته باشند. البته یکسری محدودیت‌ها از نظر نوع تأمین مالی ممکن است موجود باشد. مثلاً لیزینگ‌ها نمی‌توانند منابع مالی خود را به یکسری از حوزه‌ها تخصیص دهند و ممکن است بعضی از عقود محدودیت‌هایی را ایجاد کنند.

ادامه در صفحه ۳۱



سیکوئیا را با سکویا اشتباه نگیرید!

استارت‌آپ فین‌تکی مستقر در لندن که توانسته شش میلیون دلار سرمایه جذب کند، دقیقاً چه می‌کند؟

جذب سرمایه کمک می‌کند این کسب‌وکار گسترش بین‌المللی خود را تسریع کند، پوشش داده‌ها و اتوماسیون گردش کار بیشتری ارائه دهد، و فناوری منحصر به فردی را برای کمک به مشتریان خود در داشتن یک تجربه استثنایی توسعه دهد.

◀ **تمرکز بر داده‌های مالی در کسب‌وکارها**
هم‌بنیان‌گذار سیکوئیا می‌گوید با توجه به اینکه کسب‌وکارها و مؤسسات مالی تحت نظارت، مجبور به جمع‌آوری دستی و تأیید اطلاعات مشتری از طریق منابع ذخیره‌شده هستند، این فرآیند می‌تواند زمان‌بر، پرهزینه و پرخطا باشد؛ فرایندی که اغلب منجر به تأخیر در ورود مشتریان جدید و افزایش ریسک کسب‌وکارها می‌شود. به گفته او، دقیقاً مشکلی که سیکوئیا به آن می‌پردازد در همین جا نهفته است. الکسیس راگ توضیح می‌دهد: «علاوه بر ارزیابی مشتریان متقاضی محصولات مالی، بسیاری از مشتریان سیکوئیا مشتریان تجاری بین‌المللی را تأیید می‌کنند. آنها نیاز به ارزیابی اطلاعات از چندین منبع داده عمومی و خصوصی دارند که هم خود شرکت و هم مدیران، سهامداران و نهادهای مرتبط با آن را پوشش دهد؛ امری که اغلب منجر به تجربه ضعیف مشتری و هزینه‌های عملیاتی غیرضروری می‌شود. سیکوئیا می‌خواهد این مشکلات فین‌تکی را برای شرکت‌ها حل کند.»

سیکوئیا (Sikoia) که یک استارت‌آپ مستقر در لندن است و اگرچه تلفظ نامش شبیه Sequoia اما نباید با آن اشتباه گرفته شود، موفق به جذب سرمایه شده است. در یک دور اولیه سرمایه‌پذیری به رهبری وی‌سی مس‌موجوال ونچر (MMV) و با همکاری سه سرمایه‌گذار دیگر؛ یعنی کوالیشن کپیتال، وارلی برد و سیدکمپ، شش میلیون دلار جمع‌آوری کرده است. این سرمایه به شکل تعهدی است و در چند قسط به این استارت‌آپ پرداخت خواهد شد.

◀ **بهبود تجربه مشتری با تمرکز بر فین‌تک**
این استارت‌آپ فین‌تکی اعلام کرده مأموریتش این است که با بررسی چشم‌انداز ارائه‌دهندگان خدمات فین‌تک که این روزها به‌طور فزاینده‌ای تکه‌تکه شده و اغلب گیج‌کننده است، به شرکت‌ها کمک کند استفاده بهتری از داده‌هایی که در دسترس‌شان است داشته باشند. سیکوئیا با یکسان‌سازی داده‌ها و API‌های شخص ثالث و ترکیب گردش کار خودکار با مجموعه‌ای از تجزیه و تحلیل‌های دقیق، قابلیت‌های تصمیم‌گیری سریع‌تر، افزایش کارایی و کاهش ریسک نظارتی را در امور مالی به مشتریان خود نوید می‌دهد. این سرمایه جدید مجموع جذب سیکوئیا را از ابتدای راه‌اندازی به ۸٫۳ میلیون دلار می‌رساند. به گفته مدیرعامل سیکوئیا که یکی از بنیانگذاران و سرمایه‌گذار سابق سافت‌بنک ویزن فاند است، این



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



کتاب‌های انتشارات راه‌پرداخت درباره هوش مصنوعی



انتشارات راه‌پرداخت



جزئیات نهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت

برج میلاد؛ میزبان صنعت بانکداری و پرداخت

نهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت با عنوان «ارزش آفرینی دیجیتال» و با حضور صاحب‌نظران بانکی و اقتصادی و مشارکت بیش از ۵۰ بانک و شرکت فعال در این حوزه، طی روزهای اول و دوم اسفندماه ۱۴۰۱ در مرکز همایش‌های برج میلاد برگزار می‌شود.

پژوهش‌سکده پولی و بانکی از سال ۱۳۹۰ مسئولیت برگزاری همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت را بر عهده دارد. نهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت با محوریت موضوعاتی نظیر ارزش آفرینی دیجیتال در بانکداری، اکوسیستم بانکداری دیجیتال و ارزش آفرینی، امنیت و پایداری در ارزش آفرینی دیجیتال، پول دیجیتال بانک مرکزی و حکمرانی و سیاست‌گذاری و تنظیم‌گری در ارزش آفرینی دیجیتال برگزار می‌شود. برگزاری ۹ سخنرانی کلیدی مقامات عالی‌رتبه کشور، نمایشگاه تخصصی در دو طبقه و با بیش از ۳۰ غرفه، ۱۰ نشست تخصصی با حضور مقامات، مدیران ارشد و صاحب‌نظران، ۲۴ کارگاه ارائه محصول نوآورانه شرکت‌ها و بانک‌ها، ۱۳ کارگاه آموزشی با جدیدترین موضوعات ارزش آفرینی دیجیتال، جشنواره بزرگ دکتر نوربخش با هدف انتخاب، معرفی و تقدیر از محصولات برتر نوآورانه بانک‌ها و شرکت‌ها در حوزه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت و نیز انتخاب، معرفی و تقدیر از سه مقاله برتر در مراسم اختتامیه همایش از جمله مهمترین بخش‌های نهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت به شمار می‌رود. وزیر اقتصاد، وزیر ارتباطات، رئیس کل بانک مرکزی، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس، رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک و... تعدادی از سخنران‌های این همایش هستند.



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



خون تازه در رگ‌های فین‌تک

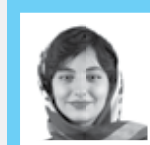
نگاهی به وضعیت صنعت BNPL جهان که بارشد زیادی همراه شده است و کل صنعت فین‌تک را جان دوباره‌ای بخشیده است

بیشترین سهم بازار این صنعت در دنیا متعلق به کشور سوئد است.

سوئد مدت‌هاست روی بازار BNPL جهانی سیطره دارد. در سال ۲۰۱۶ سوئد توانست با حفظ فاصله دوبرابری خود با هلند، پیش‌تاز پرداخت‌های تجارت الکترونیک داخلی BNPL شود و تا سال ۲۰۲۰، نسبت پرداخت داخلی BNPL تجارت الکترونیک سوئد بیش از دوبرابر شده بود. آلمان و نروژ نیز در رتبه‌های دوم و سوم قرار گرفته‌اند. این آمار نشان می‌دهد استرالیا و نیوزیلند تنها کشورهای غیراروپایی در جمع ۱۰ کشور برتر استفاده‌کننده از ۱۵۷ درصدی.

یکی از شاخص‌های سنجش یک صنعت، بررسی ارزش بازار آن است و آمار و ارقام ارزش بازار BNPL در دنیا از نوعی ظرفیت بالقوه برای رشد خبر می‌دهد. در سال ۲۰۲۰ میلادی، ارزش بازار BNPL به میزان ۸۷.۲ میلیارد دلار تخمین زده شد. این رقم در سال ۲۰۲۱ با رشد تقریباً ۴۳ درصدی به ۱۲۵.۰۹ میلیارد دلار رسید و در سال ۲۰۲۲ روی حدود ۱۷۹.۵ میلیارد دلار ایستاد.

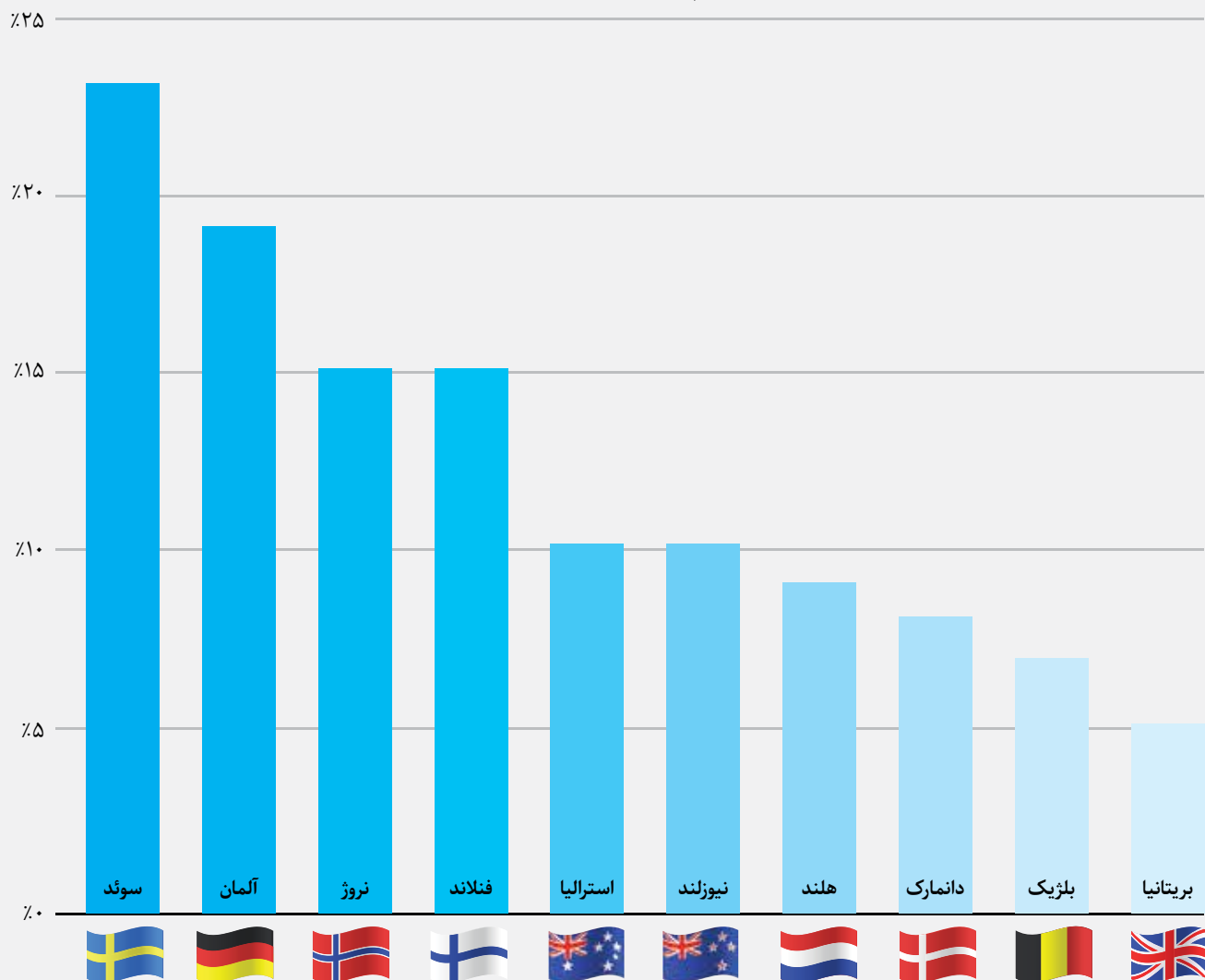
پیش‌بینی می‌شود این رقم تا سال ۲۰۲۵ تقریباً سه‌برابر شده و به ۵۳۱.۵۳ میلیارد دلار برسد. ارزش بازار BNPL تا سال ۲۰۳۰ میلادی نیز بالغ بر ۳.۲۷ تریلیون دلار پیش‌بینی شده است. با وجود تعداد بالای کاربران این سرویس در ایالات متحده،



طهورا آدینه‌وند

Viria.adinehvand@gmail.com

سوئد صاحب بیشترین سهم بازار BNPL در تجارت الکترونیک است



سهم معاملات BNPL از بازار تجارت الکترونیک داخلی کشورها



روسیه قانون ادغام بازارهای مالی با پلتفرم‌های بلاکچین را تصویب کرد قدم روبه جلوی روس‌ها

دومای دولتی روسیه، لایحه‌ای را به تصویب رسانده که به بازارهای مالی اجازه می‌دهد عملیات خود را با پلتفرم‌های بلاکچین، که ارائه‌دهنده یا میادله‌کننده دارایی‌های مالی دیجیتال هستند، ادغام کنند. این لایحه سال گذشته توسط جمعی از اعضای دوما و سناتورهای روسیه ارائه شده بود.

قانون روسیه در خصوص ایجاد بازارهای مالی (انجام تراکنش‌های مالی با استفاده از پلتفرم‌های مالی) در تابستان ۲۰۲۲ به تصویب رسید؛ قانونی که به افراد اجازه می‌داد از طریق سیستم‌های بانکی، بیمه و اوراق بهادار سرمایه‌گذاری کرده و از طریق ابزارهای مالی قانونی تراکنش‌های خود را انجام دهند.

بر اساس این مصوبه، معاملات مؤسسات مالی یا عرضه‌کنندگان اوراق بهادار با افراد، توسط یک اپراتور بازار مالی تسهیل می‌شود که یک شرکت سهامی، با حداقل سرمایه ۱۰۰ میلیون روبل است. مسئولیت و فهرست این اپراتورها در اختیار بانک مرکزی روسیه (CBR) است. این مصوبه به گردانندگان بازارهای مالی اجازه نمی‌دهد فعالیت‌های خود را با مؤسسات اعتباری ادغام کنند، مگر در موارد خاص مثل سپرده‌گذاری‌های ویژه یا تأمین مالی جمعی.

به لطف لایحه جدید، استثناهای جدیدی به مصوبه مورد نظر اضافه می‌شود که دامنه فعالیت اپراتورهای پلتفرم‌های مالی را توسعه داده و ادغام با فعالیت‌های ارائه‌دهندگان دارایی‌های مالی دیجیتال را ممکن می‌سازد. این رویکرد باعث خواهد شد بسیاری از مشاغل در بازار تسهیل شده و مدل‌های کسب‌وکار جدیدی وارد بازارهای مالی نوین شوند که با تحولات دیجیتال همسو هستند.

اسبربانک و شرکت فین‌تکی لایت‌هاوس از جمله اپراتورهای دارایی‌های مالی دیجیتال هستند که از این به بعد می‌توانند وارد تعاملات بازارهای مالی شوند.

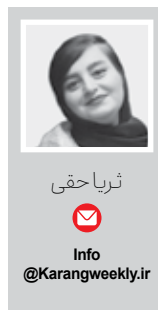


KARANG



رهزارز
CRYPTOCURRENCY

شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



ثریا حقی



Info
@Karangweekly.ir



چه آینده‌ای در انتظار صنعت مدیریت دارایی است؟

همه ظرفیت‌های دنیای جدید دارایی‌های دیجیتال برای یک صنعت قدیمی و البته سه تحولی که بلاکچین در این صنعت بزرگ رقم خواهد زد

پیش‌بینی دقیق از آینده یک صنعت هرگز امکان‌پذیر نیست، اما آینده قطعاً با امروز خیلی متفاوت خواهد بود و ما به دنبال کشف همین تفاوت‌ها هستیم تا برای رویارویی با آن آماده باشیم. صنعت مدیریت دارایی نیز به واسطه تکامل فناوری و تحول دیجیتال، آینده‌ای بسیار متفاوت‌تر از امروز خواهد داشت. یکی از فناوری‌هایی که این صنعت را دگرگون خواهد ساخت، بلاکچین است که احتمالاً اسم آن را شنیده‌اید. اما بلاکچین چگونه صنعت مدیریت دارایی را تغییر خواهد داد؟

صنعت مدیریت دارایی

صنعت مدیریت دارایی با فاصله گرفتن از فرایندهای دستی و تعاملات سنتی، به استقبال پلتفرم‌های آنلاین می‌رود تا با دیجیتالی شدن بازارهای مالی و ترندهای دنیا همگام شود.

با رشد دارایی‌های دیجیتال، توکنیزه کردن دارایی‌های فیزیکی (مانند زمین) و افزایش تمرکز بر فاکتورهای ESG (عوامل محیطی، اجتماعی و حاکمیتی)، صنعت مدیریت

دارایی نیز در حال تغییر و دگرگونی است. انتظار می‌رود فناوری بلاکچین و قراردادهای هوشمند تغییرات قابل توجهی در صنعت مدیریت دارایی ایجاد کنند. در ادامه، ترندهای کلیدی بلاکچین را بررسی می‌کنیم که قرار است آینده صنعت مدیریت دارایی را شکل دهند. این ترندها عبارتند از:

- توکنیزه کردن دارایی‌های فیزیکی (توکنیزاسیون)
- مدیریت دارایی مبتنی بر بلاکچین یا آنچین
- شخصی‌سازی و همسو کردن سبد سرمایه‌گذاری با ارزش‌های سرمایه‌گذار

۱. توکن‌سازی یا توکنیزه کردن (Tokenization)

توکنیزه کردن دارایی‌های فیزیکی به‌عنوان یک فناوری تحول‌آفرین، این پتانسیل را دارد که در شیوه مدیریت دارایی‌ها انقلابی به پا کند.

در توکنیزه کردن به تبدیل دارایی‌های فیزیکی به توکن‌های دیجیتال در شبکه بلاکچین، دارایی‌های تقسیم‌ناپذیر را

می‌توان به هزاران بخش تقسیم کرد. یکی از مهمترین مزایای توکنیزه کردن، افزایش نقدینگی یا لیکوئیدیتی است. دارایی‌های توکن شده در یک بازار جهانی معامله می‌شوند و در نتیجه، خریداران و فروشندگان بیشتری برای این دارایی‌ها وجود دارد. همچنین با افزایش نقدینگی، معاملات سریع‌تر و کارآمدتر انجام می‌شود و می‌تواند منجر به کاهش هزینه‌های معاملات شود.

علاوه بر این، توکنیزه کردن تعداد گزینیه‌های سرمایه‌گذاری را برای افراد افزایش می‌دهد و مالکیت مشاع یا اشتراکی دارایی‌ها را ممکن می‌سازد؛ یعنی سرمایه‌گذار به جای خرید کل یک دارایی، در حد توان خود سهم کوچکی از آن دارایی را خریداری می‌کند.

با توکنیزه کردن دارایی‌ها، افراد در هر جای دنیا می‌توانند به راحتی روی توکن مورد نظر سرمایه‌گذاری کنند. در این صورت، سرمایه‌گذاری در دسترس‌تر و مقرون به‌صرفه‌تر برای طیف وسیع‌تری از مردم فراهم می‌شود و سرمایه‌گذاران کوچک هم فرصت‌های سرمایه‌گذاری

بیشتری خواهند داشت. در اینجا دیگر مهم نیست که زبان یا دین یا نژاد افراد چیست یا چقدر پول دارند؛ در نتیجه، کشورهای در حال توسعه هم می‌توانند به نقدینگی بیشتر و بازار مالی جهانی دسترسی داشته باشند. یک مثال در این مورد با هم بخوانیم:

ساختمان چندطبقه‌ای را در تهران در نظر بگیرید که ۱۰ مشتری احتمالی دارد که از طریق بنگاه‌های اطراف، آن ساختمان را پیدا کرده‌اند. این ساختمان می‌تواند به صورت توکن دربیاید؛ برای مثال ۱۰۰۰ توکن از این ساختمان در بازار کریپتو وجود داشته باشد. این توکن‌ها به نوعی مالکیت و سهام آن ملک به شمار می‌روند و می‌توان آنها را خرید و فروش کرد.

فردی می‌تواند یک توکن از این خانه را بخرد (یعنی یک هزارم این خانه). فرد دیگری ممکن است ۱۰ توکن بخرد یا کل ۱۰۰۰ توکن را خریداری کند و مالک کل ساختمان شود؛ بنابراین همه افراد براساس میزان سرمایه خود می‌توانند سهمی از این ملک داشته باشند.

۱. Persaff نمونه‌ای از توکن‌باز کردن دارایی

فیزیکی: Persaff (Persian saffron Token). یک توکن دیجیتال برای خرید و فروش زعفران ایرانی است. پشتوانه هر persaff، یک گرم زعفرانی است که در انبار نگهداری می‌شود و می‌توان به راحتی آن را به هر گونه ارز دیگری تبدیل کرد.

۲. مدیریت دارایی آنچین (Onchain Asset Management)

مدیریت دارایی مبتنی بر بلاکچین یا آنچین، یک فناوری نو و مبتکرانه است که تغییرات بزرگی در نحوه مدیریت و معامله دارایی‌ها ایجاد خواهد کرد.

افزایش شفافیت یکی از مهم‌ترین مزایای مدیریت دارایی آنچین است. بلاکچین یک دفتر کل دیجیتال غیرمتمرکز است که معاملات را به صورتی امن و شفاف ثبت می‌کند. با استفاده از فناوری بلاکچین همه معاملات به صورت شفاف و بدون دستکاری ثبت می‌شوند و اعتماد و اطمینان بین سرمایه‌گذاران افزایش پیدا می‌کند.

یکی دیگر از فواید مهم مدیریت دارایی آنچین این است که امکان معاملات بدون مرز را فراهم می‌کند. فناوری بلاکچین نیاز به واسطه‌هایی مثل بانک‌ها یا مؤسسات مالی را از بین می‌برد که به کاهش هزینه‌ها و افزایش دسترسی کمک می‌کند. برای مثال، یک سرمایه‌گذار ایرانی بتواند بدون هیچ مانعی در صندوق سرمایه‌گذاری کشور کانادا سرمایه‌گذاری کند.

همچنین مدیریت دارایی آنچین دسترسی بیشتری برای طیف وسیع‌تری از سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند. مدیریت دارایی سنتی به سرمایه‌هنگفت و دانش زیاد نیاز دارد که باعث می‌شود سرمایه‌گذاری برای بسیاری از افراد دشوار شود. مدیریت دارایی آنچین مانند توکنیزه کردن، مالکیت اشتراکی دارایی‌ها را نیز امکان‌پذیر می‌سازد (خرید سهام کوچکی از یک دارایی).

از آنجا که فناوری بلاکچین نیاز به واسطه‌ها را از بین می‌برد و به صورت غیرمتمرکز کار می‌کند، هزینه‌های سرمایه‌گذاران و مدیران دارایی نیز کاهش پیدا می‌کند.

مدیریت دارایی آنچین با مزایایی همچون افزایش شفافیت، معاملات بدون مرز، دسترسی، هزینه‌های پایین و مقیاس‌پذیری، آماده است که تحول عظیمی در نحوه مدیریت و معامله دارایی‌ها ایجاد کند.

انزایم؛ نمونه‌ای از مدیریت دارایی آنچین در دنیا: انزایم (Enzyme) یک پلتفرم مدیریت دارایی آنچین است که امکان ایجاد صندوق سرمایه‌گذاری ارز دیجیتال را برای مدیران دارایی فراهم کرده است. این پلتفرم با استفاده از فناوری بلاکچین، شفافیت و دسترسی را برای

سرمایه‌گذاران افزایش داده است.

برای نمونه شرکت بینوست نیز به‌عنوان مدیر دارایی‌های کریپتو، سه صندوق ارز دیجیتال BGC، BBTC و B۱۰۰ در پلتفرم انزایم راه‌اندازی کرده است. سرمایه‌گذاران در هر جای دنیا بدون هیچ محدودیتی می‌توانند در این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری کنند و از فرصت کسب سود از رمزارزها استفاده کنند.

۳. شخصی سازی (Personalization)

ظهور رسانه‌های اجتماعی با شخصی سازی، صنعت رسانه را دگرگون کرد. ماهیت قابل برنامه‌نویسی پلتفرم‌های شبکه‌های اجتماعی، منجر به ایجاد مجموعه گسترده‌ای از اپلیکیشن‌ها و راه‌حل‌ها شد که فرصتی منحصر به فرد را در اختیار کاربران قرار می‌دهند؛ پلتفرم‌هایی مانند فیس بوک، اینستاگرام و تیک‌تاک.

این سفارشی سازی، نحوه تعامل ما با رسانه را تغییر داده و عصر جدید و شخصی سازی شده از ارتباطات و به اشتراک گذاری اطلاعات به وجود آورده است. به طور مشابه ادغام مدیریت دارایی با قراردادهای هوشمند و فناوری بلاکچین، این پتانسیل را دارد که صنعت مدیریت دارایی را قابل برنامه‌نویسی و سفارشی سازی کند.

با وجود قراردادهای هوشمند (اسمارت کانترکت‌ها)، مسیر برای انجام معاملات بدون حضور واسطه‌ها هموار می‌شود. از طریق اسمارت کانترکت، طرفین قرارداد می‌توانند شرایط معامله را تعریف کنند و در صورت تحقق این شرایط، قرارداد خودبه‌خود اجرا می‌شود.

همچنین استفاده از قراردادهای هوشمند باعث خودکار شدن بسیاری از فرایندها می‌شود (مانند انجام معاملات) و کاهش هزینه و افزایش کارآمدی را به دنبال دارد. این امر باعث به وجود آمدن همکاری‌های خودران می‌شود که ایمن، شفاف و مقرون به صرفه هستند (اجرای خودکار قراردادها). به واسطه قدرت قراردادهای هوشمند و بلاکچین، صنعت مدیریت دارایی این پتانسیل را دارد که کارآمدتر و شخصی‌تر باشد و در دسترس طیف وسیع‌تری از سرمایه‌گذاران قرار گیرد.

از سوی دیگر، تقاضا برای گزینه‌های سرمایه‌گذاری شخصی سازی شده در سال‌های آینده افزایش می‌یابد؛ چراکه نسل هزاره و نسل زد یا Gen-Z بازیگران اصلی دورنمای سرمایه‌گذاری خواهند شد. این نسل از لحاظ علایق، ارزش و اهداف با نسل‌های قبل متفاوت است.

آنها از جهانی متنوع‌تر می‌آیند و علایق، سرگرمی‌ها و آرزوهای متنوعی دارند و در نتیجه به گزینه‌های سرمایه‌گذاری نیاز دارند که با ارزش‌های آنها همسو باشند؛ مانند سرمایه‌گذاری در صندوق‌هایی که به مشکل گرم شدن زمین می‌پردازند یا باعث قدرتمند شدن زنان در کشورهای توسعه‌نیافته می‌شوند.

از طریق فناوری بلاکچین، امکان ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری متناسب با ارزش‌ها و علایق سرمایه‌گذاران فراهم شده و تعداد این صندوق‌ها در حال افزایش است.

اما آینده...

بلاکچین با ارائه قابلیت‌هایی همچون توکنیزه کردن دارایی‌های فیزیکی، امکان مدیریت غیرمتمرکز دارایی‌ها و شخصی سازی سرمایه‌گذاری‌ها، می‌تواند تأثیر قابل توجهی بر آینده صنعت مدیریت دارایی داشته باشد.

به واسطه فناوری بی نظیر بلاکچین، گزینه‌های سرمایه‌گذاری در حال افزایش است و دسترسی به بازارهای مالی جهانی آسان‌تر خواهد شد. عصر جدیدی از فرصت‌ها و دسترسی آسان برای سرمایه‌گذاران، مدیران دارایی و در نهایت کل انسان‌ها در حال ظهور است.



رمزارز ۴۲ منتشر شد

نشریه رمزارز از رسانه‌های زیرمجموعه کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار شماره جدید خود را منتشر کرد. شماره جدید رمزارز پرونده ویژه‌ای برای موضوع ان‌اف‌تی و کسب‌وکارهای مرتبط با آن در ایران و جهان دارد. رمزارز ۴۲ در گفت‌وگو با مدیران و کارشناسان صرافی‌های رمزارزی داخلی به مهم‌ترین مسائل و چالش‌های این اکوسیستم کسب‌وکاری پرداخته است.

رمزارز شماره ۴۲ در ramzarz.karanagweekly.ir یا فروشگاه راه‌پرداخت قابل تهیه است.



شماره ۴۲
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



رئیس بخش فروش آسیا-پاسیفیک جی پی مورگان چگونه چطور به آینده صنعت خودش نگاه می کند و روی چه خدماتی تمرکز کرده است؟

مأموریت کریستین جانگ

و در بیش از ۱۶۰ کشور در سراسر جهان پردازش می کنیم. با این حال، تازه در حال شروع این سفر پرماجر هستیم!»

جانگ که اهل سنگاپور است، از بنیانگذار فقید این کشور و اولین نخست وزیر آن یعنی «لی کوان یو» نیز الهام گرفته است. جانگ می گوید که لی سنگاپور را روی نقشه جهان آورد و صنعت خدمات مالی تحت رهبری او در این کشور رونق گرفت: «حالا سنگاپور یکی از مراکز مالی کلیدی در سطح جهانی و مدام در حال رشد است؛ بنابراین من واقعاً از شیوه او در اداره کشور برای ایفای نقشم در جی پی مورگان الهام می گیرم.»

تقریباً همه افراد روی کره زمین از وجود و فعالیت «جی پی مورگان» به عنوان یک بانک سرمایه گذاری آگاه هستند، اما «کریستین جانگ» می گوید فعالیت های این بانک بسیار متنوع تر از آن است که مردم فکر می کنند. او توضیح می دهد: «کسب و کار پرداخت فقط بخشی از فعالیت های جی پی مورگان است و در واقع در دل یک تجارت کاملاً بزرگ این شرکت در منطقه آسیا-پاسیفیک قرار می گیرد.»

جانگ درباره فعالیت های این بانک سرمایه گذاری در این منطقه می گوید: «ما با حضور در داخل کشورهای مختلف منطقه در ۱۶ بازار متنوع فعالیت می کنیم. کار ما در بخش پشتیبانی از نیازهای مشتریان آسیایی است تا کمک کنیم آنها حرکت و مسیر کسب و کار خود را بر مبنای ترندهای جهانی تعریف و تنظیم کنند.»

در منطقه آسیا-پاسیفیک، کسب و کار حوزه پرداخت جی پی مورگان مرکزی در شهرهای مانیل و بمبئی دارد که برخی از خدمات خزانه داری و پردازش تجاری را که این شرکت به نمایندگی از مشتریان خود انجام می دهد، تسهیل می کند.

آدم های الهام بخش جانگ

وقتی در چنین سطح بالایی از تجارت جهانی کار می کنید، چند ستاره درخشان در زندگی و حرفه تان لازم است تا الهام بخش شما باشند. جانگ می گوید که همیشه به تکیس جورجاکوپولوس، رئیس جهانی بخش پرداخت های شرکت جی پی مورگان به عنوان یک الگو نگاه می کند: «او پیش از این رئیس من بود و زمانی که تجارت چندملیتی شرکت را اداره می کرد، پیشینه استراتژیک منحصر به فردی را برای ایفای نقش خود به کار می بست. چشم انداز او از گردهم آوردن چهار کسب و کار مجزا زیر یک چتر پرداخت، چیزی است که امروز این شرکت را متمایز می کند و بانک را قادر می سازد قابلیت ها و خدمات پرداخت و مدیریت نقدی و مالی تجارت را به مشتریان خود ارائه دهد. امروز، ما روزانه تقریباً ۱۰ تریلیون دلار پرداخت را با بیش از ۱۲۰ ارز

بلاکچین یک محرک کلیدی در پرداخت

جانگ به امکاناتی که بلاکچین به وجود می آورد، معتقد است و انتظار دارد که فناوری غیرمتمرکز ستون اصلی استراتژی جی پی مورگان را در سال های آینده تشکیل دهد، زیرا معتقد است این شرکت در آینده پرداخت، نوآوری ها و ابداعات زیادی خواهد داشت: «ما در سطح جهانی روی فرصت هایی کار می کنیم تا از فناوری های در حال ظهور بهترین استفاده را بکنیم. ما به نیازها و راه حل های مختلف در حوزه های مختلفی چون بازار، توکنیزاسیون، جابه جایی پول در زمان واقعی و پرداخت های فرامرزی فکر می کنیم و تلاش داریم از بلاکچین و رمزارزها در این زمینه استفاده حداکثری کنیم.»

او در حالی که به آینده ای امیدوارانه نگاه می کند، تمرکز دقیق تیم پرداخت آسیایی شرکت جی پی مورگان را با این عبارات خلاصه می کند: «ما بر این باوریم که راه حل های پرداخت بی نقص و ایمن می تواند به مشتریان و کسب و کار آنها کمک کند تا با ریل گذاری درست، رشد، تنوع و پیشرفت را در شرکت شان محقق کنند. این خدماتی است که این تیم می خواهد برای شرکت ها، مؤسسات مالی و مصرف کنندگان آن هم به هر روش یا کانالی که در صنعت پرداخت وجود دارد، میسر سازد.»

سکوت اسرارآمیز تیم کوک

اپل در نبرد بزرگ هوش مصنوعی در مقابل رقبای بزرگ خود سکوت کرده و حرفی از استراتژی ها یا محصولات خود نمی زند، آیا این شرکت از بازی عقب افتاده است؟

احتمالاً اپل از هوش مصنوعی فقط در پشت پرده بهره ببرد. او می افزاید: «اپل هم به عنوان یکی از بزرگترین شرکت های فناوری جهان، کاری در حوزه هوش مصنوعی انجام خواهد داد، اما قطعاً به اندازه چت جی پی تی سروصدا نمی کند. اقدامات اپل در حوزه هوش مصنوعی عمدتاً در راستای ارتقای فناوری محصولات شرکت خواهد بود.»

با این حال، اپل راه زیادی تا بهبود در حوزه هوش مصنوعی دارد. برای مثال دستیار صوتی اپل، سیری، بسیار عقب تر از الکسای آمازون یا دستیار گوگل است. یا ویژگی SOS اپل واچ که در مورد نارسایی های قلبی هشدار می دهد، خطای زیادی دارد.

درد اپل فقط هوش مصنوعی نیست

جالب است بدانید که درد اپل فقط هوش مصنوعی نیست و مشکلات زیادی دارد که باید به آنها برسد. اپل در سال ۲۰۲۱ با مشکلات زنجیره تأمین روبه رو شد و نتوانست آیفون ۱۴ پرو را به موقع تحویل دهد. این مشکل در نتیجه اعتراضات به بستن مراکز اپل در چین به دنبال همه گیری کرونا به وجود آمد. اما اپل نمی تواند فقط روی یک مشکل تمرکز کند و باید بتواند به تمام مشکلات خود برسد. اپل باید کاری کند تا مردم مطمئن شوند که

به زودی هوش مصنوعی بیش از پیش در محصولات این شرکت ادغام خواهد شد.

همه می دانیم که مسابقه ابزارهای هوش مصنوعی آغاز شده و هر یک از شرکت های فناوری تلاش می کنند پیروز بازی شوند. گوگل و مایکروسافت و بسیاری از شرکت های دیگر، چندی پیش از محصولات و خدمات مربوط به هوش مصنوعی خود رونمایی کردند. این بازی جدید به دنبال ورود OpenAI به زمین آغاز شده است.

تقریباً تمام شرکت های بزرگ فناوری به میدان وارد می شوند، اما جای خالی یکی از این شرکت ها به شدت حس می شود. سکوت اپل از دید بسیاری از متخصصان و فعالان این حوزه مرموز است. در شرایطی که همه شرکت های بزرگ از جمله آمازون به شدت شوق ورود به این بازی و رونمایی از محصولات هوش مصنوعی خود را دارند، اپل یک گوشه ایستاده و فقط نظاره گر است. لازم به گفتن نیست که فناوری های اپل چقدر با هوش مصنوعی در ارتباط هستند؛ از دوربین آیفون ها گرفته تا ویژگی SOS اپل واچ، همه و همه به هوش مصنوعی گره خورده اند.

«تیم کوک»، مدیرعامل اپل می گوید که هوش مصنوعی بر هر محصول و خدماتی که این شرکت دارد تأثیر خواهد گذاشت. اما با توجه به اینکه چت جی پی تی سطح انتظارات از هوش مصنوعی را بالا برده، تحلیلگران اعتقاد دارند احتمال عقب افتادن اپل زیاد است و اگر زود به خود نچنبد، از توانایی اش در رویارویی با رقبای کاسته می شود.

«دن ایوز»، تحلیلگر و دبش می گوید: «کار اپل عاقلانه نیست. مسابقه تسلیحاتی هوش مصنوعی برای شرکت های بزرگ فناوری همه چیز است. با رونمایی گوگل و مایکروسافت از محصول هوش مصنوعی خود، شمارش معکوس برای اپل آغاز شده است.»

اپل سردمدار هوش مصنوعی نیست

ایوز خاطر نشان می کند: «اپل حدود ۱۰ میلیارد دلار برای تحقیق و توسعه در مورد هوش مصنوعی هزینه کرده و انتظار دارد در تابستان امسال از برخی محصولات مهم خود در این حوزه رونمایی کند. با این حال، از اپل به ندرت به عنوان سردمدار هوش مصنوعی یاد می شود، اما این شرکت ترجیح داده تا زمانی که مصرف کنندگان برای محصولان فناوری خاص تقاضا ندهند، منتظر بمانند.»

اپل چندین سال است که از هوش مصنوعی در محصولات خود بهره می گیرد، اما «تام فورت»، تحلیلگر دایویدسون معتقد است این سکوت اپل، آرامش قبل از طوفان نیست. قرار نیست اپل بعد از یک سکوت طولانی با یک محصول خارق العاده مغز رقبای خود را منفجر کند. او می گوید



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



«شاید موافق نباشید!»

هر شنبه، تحلیل خبرهای اکوسیستم بارضا جمیلی

بسندگی کردن به سخت خبرها که صرفاً تیرها را به شما می‌دهند چیز زیادی از واقعیت ماجراها نصیب‌تان نمی‌کند. اگر در دام نرم خبرها و داستان‌هایی که برندها برای خودشان می‌سازند هم بیفتید که تاکید اول و آخرشان این است که «ما خوبیم» یا «همه عالم سر ناسازگاری با ما دارند...» یک چاه ویل دیگر است. سردبیر کارنگ می‌گوید در این برنامه تلاش دارد تحلیل وقایع و اتفاقات را برای خبرها و اهداف منتشرکنندگان آنها با شما در میان بگذارد.

تغییرات سرآوا، دعوی علی‌بابا و زرماکارون
و ورود اسنپ به حمل‌ونقل بار جاده‌ای در برنامه این هفته



اسکن کنید

استودیو راه‌کار





اوضاع مالی ماشین‌سازهای برقی خوب نیست سرمایه‌گذارها پا پس کشیده‌اند

این روزها برای اکثر استارت‌آپ‌ها، به‌ویژه در بخش حمل‌ونقل، شرایط مالی سختی حاکم است. در این میان کمپین سرمایه‌گذاری جمعی جاه‌طلبانه سونو موتورز این سؤال را ایجاد کرده که این استارت‌آپ می‌تواند پول کافی برای تولید خودروی خورشیدی سینو تا سال ۲۰۲۴ را جمع کند یا نه؟

وقتی شرکتی کمپین جمع‌آوری کمک مالی برای یک وسیله نقلیه الکتریکی خورشیدی که هنوز تولید نشده را با هشتگ #savesion شروع می‌کند، احتمالاً اوضاع به خوبی پیش نمی‌رود. سونو موتورز کمتر از دو هفته فرصت دارد ۱۸۰۰ پیش‌سفرار جدید دریافت کند.

بیشتر مشکلات مالی استارت‌آپ‌ها پشت درهای بسته اتفاق می‌افتد و ما فقط زمانی در مورد آنها می‌شنویم که یک شرکت خریداری شود یا کارمندان در لینکدین اعلام کنند تعدیل شده‌اند. اما اگر سونو موتورز به یک چیز معروف است، شفافیت و صداقت رادیکال است. اگر می‌پرسید چه کسی دردهای مالی خود را در یوتیوب به اشتراک می‌گذارد، باید جواب داد: «خب سونو موتورز!»

در اوایل سال جاری، لایت‌یر که یک استارت‌آپ اروپایی و احتمالاً نزدیک‌ترین رقیب سونو موتورز است، اعلام کرد تولید خودروی گران‌قیمت خورشیدی‌اش را متوقف خواهد کرد. سه روز بعد، شرکت مادر آن اطلس تکنولوژی اعلام ورشکستگی کرد.

همچنین در همین فضا، خودروساز برقی «آراپوال» تعداد کارکنان خود را ۵۰ درصد کاهش داده است. این شرکت تمرکز اصلی تولید خود را به ایالات متحده تغییر داد و بسیاری از برنامه‌های فعلی‌اش را کنار گذاشت تا صرفاً روی تولید ون برقی تمرکز کند.



گزارش



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



جذب سرمایه ۷٫۵ میلیون یورویی کربن کلاد

کربن کلاد می‌خواهد چالش‌های آب‌وهوایی زنجیره تأمین صنایع غذایی را روشن کند؛ یک استارت‌آپ سبزاروپایی که مورد توجه سرمایه‌گذاران است

باید بتوانند تقاضا را کنترل کنند و از شرایط آگاه باشند، زیرا در زنجیره تأمین برون‌مرزی این مسئله یک امر حیاتی محسوب می‌شود.

کربن کلاد مشتریان زیادی در سطح اروپا دارد. برای مثال اوتلی، تولیدکننده شیر جو بسته‌بندی شده و شرکت دول‌سانشاین، فروشنده میوه‌های بسته‌بندی شده از مشتریان ثابت کربن کلاد هستند. جان زسنهاوزن، شریک عمومی کاسپ‌کپیتال می‌گوید: «همان‌طور که گوگل گراف جست‌وجو و فیس‌بوک گراف اجتماعی را ساخت، کربن کلاد هم گراف مواد غذایی را تولید کرده است.»

زسنهاوزن ادامه می‌دهد: «ما هر روز شاهد هدر رفتن مقادیر زیادی از منابع ارزشمند صنایع غذایی هستیم. دلیل این موضوع هم نبود اطلاعات درباره زنجیره تأمین است. این چالش فقط با راه‌حل‌های دیجیتالی حل خواهد شد و کربن کلاد می‌تواند به حل این چالش کمک بسزایی کند. جذب سرمایه ۷٫۵ میلیون یورویی توسط کربن کلاد باعث توانمندسازی هرچه بیشتر این شرکت و در نتیجه حل بحران زنجیره تأمین می‌شود.»

این پلتفرم که در سال ۲۰۱۹ در سوئد تأسیس شد به تولیدکنندگان مواد غذایی و نوشیدنی امکان می‌دهد از چالش‌های آب‌وهوایی در مسیر زنجیره تأمین آگاه شوند. کربن کلاد دهه‌ها تجربه در تحقیقات آب‌وهوایی دارد و با شفاف‌سازی وضعیت آب‌وهوایی، مدیریت مسیر زنجیره تأمین را برای تولیدکنندگان مواد غذایی و نوشیدنی راحت‌تر می‌کند.

این شرکت اخیراً موفق به جذب ۷٫۵ میلیون یورو سرمایه در اولین دور تأمین مالی خود شده است. این دور سرمایه‌گذاری توسط کاسپ‌کپیتال و بیک هدایت شد و تی‌اس‌ونچرز و ماکی‌ویسی نیز به آن پیوستند. کاسپ‌کپیتال و بیک دو شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر هستند که روی استارت‌آپ‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که در مراحل اولیه قرار دارند.

آمارهای کربن کلاد نشان می‌دهد ۸۷ درصد از مصرف‌کنندگان اروپایی با قیمت بالاتر برای محصولات غذایی و نوشیدنی‌ها موافق هستند. اما همچنان یک چالش برای شرکت‌ها وجود دارد؛ شرکت‌ها

امروزه صنایع مختلف در پی یافتن راهی برای پایداری هرچه بیشتر زنجیره‌های تأمین هستند. در این میان تولیدکنندگان مواد غذایی و نوشیدنی‌ها توجه بیشتری به رفع چالش‌های زنجیره تأمین و ایجاد پایداری دارند، زیرا شبکه‌ها و منابع برون‌مرزی برای این تولیدکنندگان اهمیت ویژه‌ای دارد و بدون رفع چالش‌های زنجیره تأمین نمی‌توانند بهره کافی از این منابع و شبکه‌ها ببرند.

سیستم غذایی طی قرن‌ها به یک شبکه پیچیده با میلیون‌ها گره تبدیل شده است. این شبکه مسیرهای متعددی دارد که قیمت و کیفیت را به هم مرتبط می‌سازند، اما این شبکه هیچ مسیری برای تبادل اطلاعات آب‌وهوایی ندارد. به همین علت امروزه مدیریت آب‌وهوای یک مشکل اطلاعاتی تبدیل شده که حداقل دو میلیارد نفر را درگیر می‌کند.

شرکت کربن کلاد در گوتنبرگ تلاش می‌کند این خلأ را پر کند. در واقع نقشی که این شرکت ایفا می‌کند، برای تولیدکنندگان مواد غذایی بسیار حائز اهمیت



یک بازار بزرگ
در آلمان و اروپا

تمرکز سلفایی بر اختلالات روانی

سلفایی (Selfapy) که یک استارت‌آپ حوزه سلامت و مستقر در برلین است، موفق شده هفت میلیون دلار سرمایه جذب کند. این استارت‌آپ این سرمایه را با کمک صندوق High-Tech Grunderfonds با هدف تقویت رشد داخلی و آغاز گسترش پلتفرم درمانی دیجیتال خود در منطقه اروپا دریافت کرده است. سلفایی به شکل ویژه خدماتش را برای رسیدگی به اختلالات سلامت روان طراحی کرده است.

این دور سرمایه‌پذیری این کسب‌وکار با همراهی وی‌سی‌ها و صندوق‌هایی چون مدیسه ارزنمیتل که روی درمان اختلالات ADHD تمرکز دارد و همین‌طور وی‌سی SHS، «تینک‌هلت و نچرز» و IBB انجام شده است.

سلفایی دوره‌های خودیاری آنلاین را برای بیماران مبتلا به افسردگی و اختلالات اضطراب و عدم تمرکز ارائه می‌دهد. نکته مهم کار این استارت‌آپ این است که درمان‌های دیجیتالی آن مشمول حمایت‌های بیمه‌ای دولت نمی‌شود! این پلتفرم اخیراً خدمات خود را گسترش داده و درمان‌های جدیدی برای رفع اختلال‌هایی چون پرخوری و پرخوری عصبی ارائه کرده است. همه درمان‌های سلفایی از متد درمان شناختی رفتاری استفاده می‌کنند و این پلتفرم در فهرست مورد تأیید سازمان‌های پزشکی فدرال آلمان هم تأیید شده است.

سلفایی توسط نورا بلوم و کاترین برمباخ در برلین تأسیس شده است. تصور می‌شود حدود ۱۸ میلیون نفر از ساکنان آلمان یک بیماری روانی را تجربه می‌کنند و لیست انتظار برای حمایت‌های درمانی در بخش دولتی برای این بیماران گاه تا شش ماه طول می‌کشد.

کوتاه کردن همین انتظار طولانی یکی از فرصت‌هایی است که سلفایی تلاش دارد به کمک آن بخشی از این بازار را از آن خود کند.



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



گویا حال هیچ‌کس خوب نیست!

نگاهی به شرکت‌های حوزه سلامت روان فعال در اروپا که توانسته‌اند بیشترین سرمایه را در سال‌های اخیر جذب کنند

دلار شده است. این شرکت در آخرین و چهارمین دور تأمین مالی خود ۲۲۵ میلیون دلار جذب کرد.

کامپس پت‌ویز

کامپس پت‌ویز یک شرکت بریتانیایی مراقبت از سلامت روان است که به تسریع دسترسی بیماران به نوآوری‌های دارویی و کشف و توسعه

روش‌های درمانی جدید می‌پردازد. اولین ابتکار مهم این شرکت، توسعه درمان سیلوسایبین ۳۶۰ COMP از طریق آزمایش‌های بالینی برای افراد مبتلا به افسردگی مقاوم به درمان است. کامپس پت‌ویز تا به امروز توانسته ۱۱۶.۲ میلیون دلار سرمایه جذب کند. این شرکت در آخرین (دومین) دور تأمین مالی خود در سال ۲۰۲۰ ۸۰ میلیون دلار به دست آورد.

آن‌مایند

آن‌مایند یک پلتفرم بریتانیایی برای تغییر سبک زندگی کاری و کمک به سلامت روان در محیط‌های کاری است. این

پلتفرم به کارفرمایان کمک می‌کند اصول درستی را از نظر روان‌شناختی بر محیط کار اعمال و در نتیجه کارمندان را در راستای داشتن یک زندگی رضایت‌بخش‌تر توانمند کنند. آن‌مایند در سال ۲۰۱۶ تأسیس شد و تاکنون ۶۳.۲ میلیون دلار سرمایه جذب کرده است. این شرکت در آخرین (دومین) دور تأمین مالی خود در سال ۲۰۲۱ توانست ۴۷ میلیون دلار به دست آورد.

آلان

آلان یک شرکت ارائه‌دهنده خدمات بهداشتی برای کارکنان است. این پلتفرم فرانسوی با امکان دسترسی شخصی به

اطلاعات، توصیه‌های پیشگیرانه و مشاوره پزشکی سطح سلامت تیم‌ها را افزایش می‌دهد. این شرکت در سال ۲۰۲۱ اپلیکیشن آلان‌مایند را جهت توسعه خدمات سلامت روان راه‌اندازی کرد. این برنامه نگاه جامعی به سلامت روان دارد و از پیشگیری از خطرات روانی اجتماعی گرفته تا حمایت مداوم فردی را پوشش می‌دهد. آلان تاکنون توانسته ۴۹۳ میلیون یورو سرمایه جذب کند. پنجمین دور تأمین مالی این شرکت در سال ۲۰۲۲ انجام شد که طی آن آلان موفق به جذب ۱۸۳ میلیون یورو شد.



آتای لایف ساینسز

آتای لایف ساینسز یک شرکت داروسازی آلمانی است که از رویکردی غیرمتمرکز برای رشد و تسریع درمان‌های دارویی برای

مشکلات روانی پیچیده مانند افسردگی، اضطراب، اسکیزوفرنی و اعتیاد استفاده می‌کند. برای مثال این شرکت یک مطالعه بالینی روی کتامین-آر انجام داده و به این نتیجه رسیده که می‌توان از این دارو به عنوان یک درمان جایگزین برای داروهای ضد افسردگی و افسردگی‌های مقاوم به درمان استفاده کرد. آتای لایف ساینسز تاکنون موفق به جذب ۵۲۲.۱ میلیون

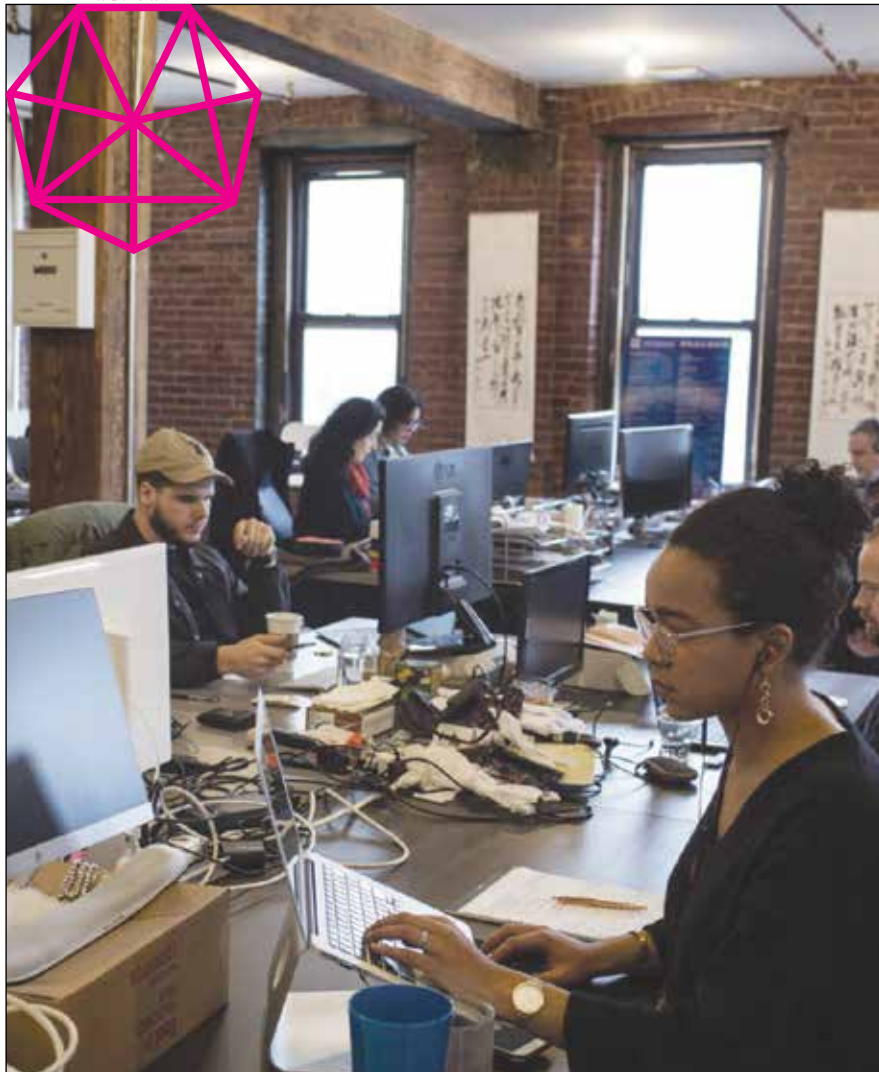


تقریباً از هر پنج نفر، یک نفر دچار بیماری‌های روانی است، اما بسیاری از افراد برای درمان مجبورند در لیست انتظار متخصصان اعصاب و روان بمانند. بسیاری از افرادی هم که مشکلات حادتر دارند و باید بستری شوند، درمان‌شان به علت کمبود تخت در بیمارستان متوقف می‌شود.

از تعداد بیمارانی هم که داروهای نامطلوب و با عوارض جانبی زیاد مصرف می‌کنند، همگی باخبر هستیم.

البته تلاش‌های بسیاری برای رفع مشکل درمان بیماری‌های روانی صورت گرفته است. در واقع مفهوم بهزیستی روانی (یا روان‌شناختی) توسعه یافته و زیر چتر آن تلاش‌های زیادی برای یافتن علت بیماری‌ها و پیشگیری و همچنین درمان آن انجام می‌شود. چنانچه استارت‌آپ‌های بسیاری در زمینه سلامت روان راه‌اندازی شده‌اند که نگاه متفاوت و جامع‌تری به این قضیه دارند. این استارت‌آپ‌ها تحقیقات نوینی در زمینه درمان‌های دارویی جدید، تشخیص‌ها و درمان‌های شخصی و سلامت از راه دور انجام می‌دهند. رویکرد آنها مبتنی بر شواهد و راه حل است و زیربنای مشارکت‌های ارزشمند با پزشکان و محققان دانشگاهی است که تلاش می‌کنند نتایجی را خلق کنند که زندگی مردم را تغییر دهد.

خوشبختانه سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌های سلامت روان هر روز در حال افزایش بوده و به عبارتی سرمایه‌گذاری در این حوزه رونق یافته است. در این گزارش قصد داریم نگاهی به شرکت‌هایی بیندازیم که موفق به جذب بیشترین سرمایه در سال گذشته شده‌اند.



خدا حافظی با برابری؟

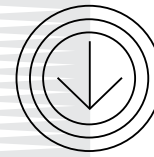
با وجود اینکه شرکت‌های کوچک و بزرگ در سال‌های اخیر از تنوع افراد در محیط کار سخن گفته‌اند، اما به نظر می‌رسد این شعارها برای روزهای خوش شرکت‌های فناور بوده است، نه برای دوران رکود

۲۰۲۰، در مورد تنوع در محیط کار گفته بود: «این واقعاً مهم است. صادقانه بگویم، به‌عنوان یک کارمند در صنعت فناوری فکر می‌کنم ما می‌توانیم خیلی بهتر باشیم. به نظر من نیروی کار هنوز هم بسیار همگن است.»

جاسی تنها یک نمونه از رهبران شرکت‌هایی است که درباره مزایای تنوع صحبت می‌کنند. اما به نظر می‌رسد

برای سال‌ها، به‌ویژه پس از قتل جورج فلوید در ماه می ۲۰۲۰، مدیران عامل به آمریکایی‌ها اطمینان دادند که تلاش‌ها در زمینه تنوع، دربرگیری و فرهنگ محیط کار تنها به منظور ظاهر سازی نیست. بیش از ۲۴۰۰ رئیس بازرگانی از طیف وسیعی از صنایع از سال ۲۰۱۷ تاکنون تعهدی را امضا کرده‌اند.

اندی جاسی، مدیرعامل کنونی آمازون در رویداد ژوئن



برخی تحلیل‌ها می‌گویند اخراج انبوه کارکنان صنعت فناوری نشانه اینکه اکنون در رکود اقتصادی هستیم نیست!

رکود هنوز از راه نرسیده...

دنبال کمک بودند. ریچاردسون می‌گوید: «جریان اخیر اخراج‌ها دردناک و نگران‌کننده است، اما شکنج است و هنوز تبدیل به موج نشده است.»

او می‌افزاید ممکن است شرکت‌های فناوری تعداد کارکنان خود را کاهش دهند، اما آنها همچنان در حال سرمایه‌گذاری در ساخت فناوری برای آینده هستند و در نتیجه به نیروی کار نیاز خواهند داشت. برای مثال مایکروسافت را در نظر بگیرید که این ماه اعلام کرد ۱۰ هزار کارمند خود را اخراج می‌کند و چند روز بعد از سرمایه‌گذاری چند میلیارد دلاری در Open AI، سازنده چت جی‌تی‌تی رونمایی کرد. ریچاردسون می‌گوید: «فناوری در حال پیشرفت است، اما اگر غرامت کارمندان اخراج‌شده تمام شود و آنها شروع به ثبت نام دسته‌جمعی برای دریافت مزایای بیکاری کنند، ممکن است تا چند ماه آینده شاهد تأثیر واقعی این جریان بر کل بازار کار نباشیم.»

ریچاردسون می‌گوید شاخصه بزرگ‌تر رکود اقتصادی، کاهش استخدام و افزایش اخراج نیروی کار موقت به‌ویژه در بخش تولید است. وال استریت ژورنال گزارش می‌دهد که کارفرمایان ۱۱۰۸۰۰ نیروی کار موقت را در پنج ماه آخر سال ۲۰۲۲ اخراج کرده‌اند، از جمله ۳۵ هزار نفر در دسامبر که بیشترین تعداد اخراج ماهانه از اوایل سال ۲۰۲۱ است. حتی اگر ایالات متحده به‌طور رسمی وارد یک رکود اقتصادی شود، عجیب‌ترین رکود تاریخ خواهد بود، زیرا با نرخ بیکاری ۳/۵ درصد شروع می‌شود و مصرف‌کنندگان به‌طور کلی وضعیت خوبی دارند و درآمدها افزایش یافته است. این وضعیت متفاوت خواهد بود. ریچاردسون می‌گوید نوع متفاوتی از رکود اقتصادی خواهد بود؛ نوعی که در درجه اول ناشی از تورم و نرخ‌های بهره بالاتر هستند.

اخبار اخراج انبوه همچنان در حال گزارش شدن هستند و کارمندان به‌طور قابل درکی وحشت‌زده‌اند. با وجود میلیون‌ها فرصت شغلی که بیشتر از تعداد افراد در دسترس برای استخدام بود و استخدام‌کنندگانی که به سراغ کارکنان پردرآمد حوزه فناوری، امور مالی و املاک و مستغلات می‌رفتند، در طول همه‌گیری بازار کار کساد بوده است. بنابراین با از دست دادن ناگهانی ده‌ها هزار کارکنان شرکت‌هایی مانند گوگل، آمازون، IBM، سلزفورس و... قابل درک است که شوک بزرگی به بازار کار وارد شود. جولیا پولاک، اقتصاددان ارشد زیپ ریکروتر می‌گوید: «اخراج‌های پرسروصدا در صنعت فناوری اثر مایوس‌کننده نامتناسبی دارند، زیرا این اتفاقات در شرکت‌های معروفی رخ می‌دهند که به‌تازگی رشد سریعی را تجربه کرده‌اند. به‌علاوه این صنعتی پیشرو است که خلق و خوی ما را شکل می‌دهد و کاهش سرعت رشد در آنجا باعث می‌شود جویندگان کار بیشتر نگران کمبود مشاغل در دسترس شوند.»

به گفته اقتصاددانان در حالی که این جریان از دست دادن مشاغل اتفاقی ناگهانی است و بدون شک برای افرادی که تحت تأثیر قرار می‌گیرند، اثری مخرب دارد، اما این موج کاهش مشاغل به گونه‌ای نیست که نشانه رکود باشد. نلار ریچاردسون، اقتصاددان ارشد ADP می‌گوید: «ما هنوز در رکود نیستیم و ممکن است تا زمانی که رکود به پایان نرسد، متوجه نشویم که در حال تجربه رکود هستیم.» نرخ بیکاری ملی در آمریکا همچنان پایین است (۳/۵ درصد) و هر ماه کمتر از یک درصد از نیروی کار اخراج می‌شوند. تولید ناخالص داخلی در ماه گذشته بیش از حد انتظار افزایش یافت. بیکاری در هفته گذشته ۶۰۰۰ نفر کاهش یافت و به ۱۸۶ هزار نفر رسید که برای دریافت مزایای بیکاری اقدام کردند. با ورود به پاندمی هر هفته حدود ۲۰۰ هزار نفر به



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





اخراج‌ها چه تأثیری بر صنعت می‌گذارند؟ حرفه‌ای‌ها بیشتر اخراج شده‌اند

جهانی ناشی از همه‌گیری بود، اخراج کارکنان اجتناب‌ناپذیر به نظر می‌آید. اما اپل یک استثناست. آنها به شدت در برابر افزایش تعداد کارمندان خود در سال‌های اخیر مقاومت کرده و در نتیجه مجبور نیستند تعداد کارکنان خود را کاهش دهند. البته آنها از جدایی برخی از کارکنان به دلیل تغییر سیاست کار از خانه مصون نبوده‌اند.

اگرچه خبرها می‌توانند شگفت‌انگیز باشند، اخراج‌ها برای مصرف‌کنندگان معنای خاصی نخواهد داشت. به طور کلی هنوز کار روی محصولات و خدمات فناوری در حال گسترش است. حتی توییتر که بسیاری پیش‌بینی می‌کردند تا کنون از دست رفته باشد، به دنبال تنوع‌بخشیدن به جریان درآمدی خود است. با این حال احتمالاً برخی از پروژه‌ها مانند متاورس مارک زاکربرگ آن‌طور که رهبران آنها در ابتدا امیدوار بودند، توسعه نخواهند یافت.

در چند سال گذشته، نرخ بهره پایین همراه با مصرف بالای مرتبط با کووید، به رهبران اعتماد به نفس برای سرمایه‌گذاری در محصولات نوآورانه داد. این سرمایه‌گذاری‌ها به غیر از هوش مصنوعی، در حال حاضر کند شده یا از بین رفته است.

اخراج‌ها می‌توانند برای افرادی که تحت تأثیر قرار گرفتند، آسیب‌زننده و مخرب باشد. اما چه کسانی متأثر شده‌اند؟ در بیشتر موارد افرادی که شغل خود را از دست می‌دهند، افراد تحصیل کرده و حرفه‌ای با قابلیت جذب و همکاری بالا هستند. به آنها بسته‌های پایان خدمت و حمایتی ای داده می‌شود که اغلب از حداقل الزامات قانونی فراتر می‌رود. به عنوان مثال آمازون به طور خاص نشان داد که ضررها بر کارکنان فنی و کسانی که از آنها حمایت می‌کنند، اثرگذار خواهد بود نه بر انبارها. داشتن یک کارفرمای بزرگ در حوزه فناوری در رزومه خود یک مزیت واقعی خواهد بود، زیرا این افراد به سمت یک بازار کار رقابتی‌تر حرکت می‌کنند، حتی اگر آن‌قدر که بسیاری از آن می‌ترسیدند، ترسانک به نظر نیاید.

شرکت‌های فناوری همیشه در تیر خبرها هستند و معمولاً اتفاقات بزرگ بعدی را تبلیغ می‌کنند. با این حال اخیراً چرخه اخبار فناوری تحت سلطه آخرین ابزار یا نوآوری نبوده و در عوض اخراج کارکنان در سرفصل اخبار است. بیش از ۷۰ هزار نفر در سراسر جهان در سال گذشته توسط شرکت‌های بزرگ فناوری اخراج شده‌اند و این تبعات از دست دادن پیمانکاران و سایر سازمان‌ها به دلیل کمتر شدن بودجه را شامل نمی‌شود. از پایان شیوع ویروس کرونا تعداد زیادی کارمند از شرکت‌های بزرگ فناوری از جمله آلفابت (۱۲ هزار نفر)، آمازون (۱۸ هزار نفر)، متا (۱۱ هزار نفر)، توییتر (چهار هزار نفر)، مایکروسافت (۱۰ هزار نفر) و سلزفورس (هشت هزار نفر) اخراج شده‌اند. سایر نام‌های تجاری از جمله تسلا، نتفلیکس، رایبین هود، اسنپ، کوین بیس و اسپاتیفای نیز در کانون توجه قرار دارند، اما اخراج‌های آنها به میزان قابل توجهی کمتر از موارد ذکر شده است.

نکته مهم این است که این ارقام شامل اخراج‌های جبرانی مانند اخراج کارکنان آزادانس‌های تبلیغاتی به دلیل کاهش هزینه‌های تبلیغاتی یا کاهش تعداد تولیدکنندگان به دلیل کم شدن سفارش‌های محصولات فناوری یا حتی اخراج‌های احتمالی که هنوز در راه است، نمی‌شود. فراموش نکنیم افرادی هستند که کار خود را داوطلبانه ترک می‌کنند، زیرا نمی‌خواهند به دفتر بازگردند یا از مدیران‌شان متنفرند یا علاقه‌ای به فلسفه کار سخت ایلان ماسک ندارند. اثرات همه موارد فوق در فضاهای مشاوره، بازار یابی، تبلیغات و تولید احساس می‌شود، زیرا شرکت‌ها هزینه‌ها را کاهش می‌دهند و آن را به سمت نوآوری در هوش مصنوعی هدایت می‌کنند.

اما چه چیزی باعث اخراج کارکنان می‌شود؟ بسیاری از شرکت‌های فناوری از طریق تبلیغات تأمین مالی می‌شوند. بنابراین تا زمانی که آن جریان درآمد برقرار بود، مخصوصاً در سال‌های منتهی به کووید، هزینه‌های مربوط به کارکنان نیز پابرجا بود. با کاهش درآمد تبلیغاتی در سال گذشته که حدی از آن به دلیل ترس از رکود

کار می‌کند، می‌گوید چند نفر از متخصصان بخش تنوع داده‌اند. مارشال می‌گوید: «این اخراج‌ها نشان‌دهنده عدم تعهد برخی از مدیران اجرایی است. اولویت آنها مبتنی بر عملکرد و حتی در برخی موارد تجارت بوده؛ این کاری است که آنها باید برای سهام‌داران و ذی‌نفعان انجام می‌دهند.

این کارشان تصمیم‌موقعیتی بوده، یعنی بر اساس یک موقعیت، واکنشی موقتی نشان داده‌اند.»

مارشال اضافه کرد: «شرایط دشوار کسب‌وکار به رهبران بدبین شرکت‌ها توجیهی برای عملکردشان می‌دهد. این فرصتی برای شرکت‌ها و مدیران عاملی بود که در واقع تمایلی به مشارکت در این حوزه نداشتند.»

روزهای رکود تنوع جنسیتی و نژادی

ساندرا کوینس، مدیرعامل «پارادایم فور پرتیتی»، یک سازمان غیرانتفاعی که به شرکت‌ها کمک می‌کند تنوع و برابری را افزایش دهند، می‌گوید در حالی که او در مورد کاهش عملکردهای حوزه DEI چیزی نمی‌شنود، اما در حال آگاه‌شدن از کاهش هزینه‌ها در بخش تنوع است.

کوینس می‌گوید: «آنچه من می‌بینم این است که به طور کلی بودجه‌ها در حال کاهش است. من همچنین در معرض اخباری هستم که نشان می‌دهد نیروی کار حوزه تنوع، برابری و شمول به دلیل کمبود منابع و عدم پیشرفت احساس خستگی می‌کنند. این امر در زمان رکود اقتصادی تشدید خواهد شد.»

استخدام‌کننده حوزه فناوری که اخیراً اخراج شده، می‌گوید تأثیر این اخراج‌ها در حوزه فناوری مانند موجی، فراتر از آن خواهد رفت. او می‌گوید کارمندانی که دارای پیشینه‌های کمتر شناخته‌شده هستند، ممکن است در توصیه و پیشنهاد کارفرمای خود به دوستان و آشنایان تردید کنند، زیرا می‌بینند هم‌تایان خود در حوزه تنوع، برابری و شمول اخراج شده‌اند. او می‌افزاید: «کارفرمای سابق من، اعتمادم را تا حد زیادی از بین برده است.»

علاوه بر اینکه بخش‌های تنوع، برابری، شمول و منابع انسانی کاهش می‌یابند، کارمندانی که دارای پیشینه‌های کمتر شناخته‌شده هستند نیز به صورت ویژه‌ای در معرض خطر اخراج از شرکت‌های فناور قرار می‌گیرند. بر اساس داده‌های ریولیو لیز که توسط رویترز منتشر شده، زنان و کارگران لاتین تبار به ترتیب حدود ۴۷ و ۱۱ درصد از اخراج‌های فنی سپتامبر تا دسامبر را تشکیل می‌دهند، در حالی که خود این بخش‌ها به ترتیب حدود ۳۰ و ۱۰ درصد از کل صنعت را تشکیل می‌دهند.

امی زیممن، مدیر ارشد مردمی شرکت فین‌تکی «ریلی پیمنت» می‌گوید کاهش بخش‌های تنوع، برابری، شمول و منابع انسانی به تلاش‌های برخی شرکت‌ها در زمینه تنوع آسیب می‌زند. او می‌افزاید: «اما راه‌هایی وجود دارد که شرکت‌ها می‌توانند کار بخش تنوع، برابری، شمول را بین دیگران در شرکت توزیع کنند.»

بلومبرگ گزارش داده که متخصصان بخش‌های تنوع، برابری، شمول که اخراج شده‌اند، گفته‌اند انتظار می‌رود حجم بیشتر کارشان به اعضای گروه‌هایی که بدون حقوق کار می‌کنند و اغلب افراد رنگین‌پوست و زن هستند، واگذار شود. مردم می‌پرسند آیا این مدیران عامل واقعاً به تنوع، برابری و شمول متعهد هستند؟ آیا در مورد آن جدی هستند؟ و ما اکنون می‌دانیم که برای بسیاری، پاسخ منفی است.

برخی از آنها فراموش کرده‌اند که یک اصل را مطرح کنند؛ اینها فقط تا زمانی مهم است که سود بالا باشد. چند نفری که در زمینه تنوع نیروی کار فعالیت می‌کنند، می‌گویند حداقل اکنون اوضاع این گونه به نظر می‌رسد.

بی‌اعتمادی به رهبران

یکی از نیروهای بخش استخدام‌کننده که در ماه ژانویه از یک شرکت فناوری آمریکایی اخراج شد، به اینسایدر می‌گوید: «احتمالاً کارفرمای سابق من با تعدیل به‌عنوان نیروی کار به اندازه دو سال عقب‌گرد کرده است.» اینسایدر به دلیل نگرانی از آسیب به آینده شغلی او، درخواستش برای ناشناس ماندن را پذیرفت. این استخدام‌کننده بر تنوع، برابری و شمول (DEI) متمرکز شده بود. او می‌گوید اخراج‌هایی که به دیارتان‌های گوناگون ضربه می‌زنند، آسیب طولانی‌مدت به شرکت‌های آمریکایی وارد می‌کنند و نشان‌دهنده وعده پوچ مدیران عامل برای ایجاد تغییر در شرکت‌هایشان است.

اخراج‌هایی که بیگ‌تک را فرا گرفته و در برخی صنایع دیگر نیز به وقوع می‌پیوندد، بخش‌هایی را که برای تنوع بیشتر شرکت‌های آمریکایی طراحی شده‌اند، تحت تأثیر قرار می‌دهد. افراد فعال در حوزه تنوع، برابری و شمول به اینسایدر می‌گویند اخراج‌ها، پیشرفت شرکت‌های آمریکایی در این حوزه را به خطر می‌اندازد. این تعدیل

نیرو به متخصصانی آسیب می‌رساند که در سال‌های اخیر پیش از شروع درگیری‌های نژادی کشور، در محل کار خود احساس فرسودگی می‌کردند. به گفته آنها اخراج کارمندان به ایجاد بی‌اعتمادی در میان افرادی منجر می‌شود که از طریق تعاملات روزانه یا از طریق سیستم‌های پشتیبانی مانند گروه‌ها، روابطی با رهبران نقش‌های تنوع، برابری و دربرگیری شکل داده بودند.

رهبران گروه‌های مختلف مانند کارگران آفریقایی‌تبار و کارگران زن دیگر به رهبران اعتماد نخواهند کرد، زیرا احساس می‌کردند بالاخره کسی را پیدا کرده‌اند که به آنها در مسیر رسیدن به اهداف‌شان کمک می‌کند و حالا شرکت آنها را اخراج کرده است. آنها چه انگیزه‌ای دارند تا پذیرای فرد بعدی که آن وعده‌ها و شعارها را می‌دهد، باشند.

رنگین‌پوستان بیشتر اخراج می‌شوند

یکی از کارمندان سابق تیم تنوع و دربرگیری لیفت در لینکدین خود نوشت که او همراه با بخش بزرگی از تیمش اخراج شده است. بلومبرگ گزارش داد که در توییتر تیم تنوع، برابری و دربرگیری از ۳۰ نفر به دو نفر کاهش یافته است. یکی از سخنگویان آمازون به اینسایدر گفت که اولویت‌های تنوع، برابری و شمول این شرکت تغییر نکرده است. او گفته است: «ما متعهد به ساختن آمازونی فراگیرتر و متنوع‌تر در دراز

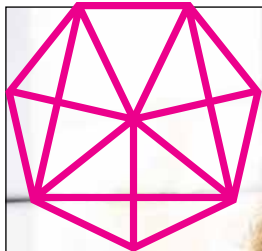
مدت هستیم.» سایر شرکت‌هایی که اخیراً اخراج‌های خود را اعلام کردند، از جمله توییتر، لیفت و نتفلیکس به درخواست‌ها برای اظهار نظر درباره وضعیت تیم‌های مختلف خود پاسخ ندادند. سخنگویان گوگل، بخشی از آلفابت و متا نیز از اظهار نظر خودداری کردند.

دی‌سی مارشال، مدیرعامل شرکت «دایورس اند ایگیج»، یک شرکت مشاوره در حوزه تنوع، برابری و شمول که با شرکت‌های فورچون ۵۰۰ و کمپانی‌های فناوری



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





تمرکز بر نقطه پایان

بازار نرم افزار مدیریت «نقطه پایانی یکپارچه» در حال گسترش است؛ چطور فناوری های جدید به کمک خرده فروشان می آیند؟

بیشتری (میان لجستیک، انبارداری، زنجیره تأمین) نسبت به سایر صنایع دارد. تعداد نقاط پایانی یا دستگاهها در خردهفروشی بسیار زیاد است و نیاز به مدیریت آن نقاط پایانی به شیوه ای یکپارچه برای موفقیت تعیین کننده است. تکامل خردهفروشی را می توان از اولین بازدید شما از یک فروشگاه فیزیکی، برای مثال یک کتابفروشی در شهر نیویورک تا خرید کتاب مورد علاقه تان به صورت آنلاین از ای پی ترسیم کرد. خردهفروشی یک تغییر پارادایم

و جایگزینی برای مدیریت دستگاه تلفن همراه (MDM) و مدیریت ابزارهای ارتباطی بی سیم سازمانی (EMM) و ابزارهای مدیریت مشتری است. این ابزار قابلیت هایی برای مدیریت و ایمن سازی برنامه های موبایل، محتوا، همکاری و موارد دیگر فراهم می کند و رویکردی واحد برای مدیریت تمام نقاط پایانی مانند تلفن های هوشمند، تبلت ها، لپ تاپ ها، چاپگرها و اینترنت اشیا است. صنعت خردهفروشی به صورت ویژه، ارتباطات بین صنعتی

گزارشی از سال ۲۰۲۲ نشان می دهد که بازار نرم افزار مدیریت نقطه پایانی یکپارچه (UEM: Unified Endpoint Management) تا سال ۲۰۲۸ به ۳۸ میلیارد دلار می رسد؛ رقم قانع کننده ای برای پذیرش این موضوع که UEM می تواند هر صنعتی را متحول کند. مدیریت نقطه پایانی یکپارچه (UEM) کلاسی از ابزارهای نرم افزاری است که یک رابط مدیریت واحد برای موبایل، رایانه شخصی و سایر دستگاهها ارائه می دهد. این تکامل

طور خاص، سرعت آهنگ موسیقی چگونه می تواند ناخودآگاه بر رفتار خریداران اثرگذار باشد. همچنین اعتقاد بر این است که پخش موسیقی قدیمی با ایجاد حس نوستالژی به مشتری کمک می کند احساس آرامش و نشاط بیشتری داشته باشد. یک فرد شاد نسبت به کسی که ناراضی است، تمایل بیشتری به پرداخت پول نقد دارد؛ درست است؟

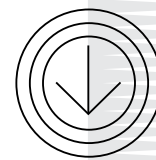
اما به نظر می رسد آلدی از روند پخش موسیقی در فروشگاه، با وجود همه مزایای فرضی اجتناب می کند، زیرا حذف موسیقی هزینه ها را پایین نگه می دارد. موسیقی های رایج اغلب مجوز ندارند و برای پخش آن به هزینه مجوز نیاز است. آلدی به منظور پایین

هنگامی که در والمارت هستید، احتمالاً روی آنچه از بلندگوها شنیده می شود، تمرکز نمی کنید. اگر آهنگ مورد علاقه شما را پخش کنند، دقیق گوش نمی دهید، اما به هر حال صداهای موسیقی پاپ امروزی را به عنوان بخشی از تجربه معمول مصرف کننده در نظر می گیرید.

پخش موسیقی در یک فروشگاه مواد غذایی فقط در راستای جذابیت فروشگاه برای مصرف کنندگان نیست، بلکه تحقیقاتی در مورد ارتباط موسیقی با فروش انجام شده است. مطالعه ای در سال ۲۰۱۱ در «مارکتینگ لترز» بررسی کرد که چگونه موسیقی می تواند بر تمایل فرد برای خرید کالا تأثیر بگذارد یا به

کاهش هزینه ها
با حذف موسیقی

رویکرد متفاوت آلدی



به نظرمی رسد شرایط
به قبل از همه گیری کرونا
بازگشته

به شرایط عادی عادت کنید

داده های جدید اداره آمار استرالیا نشان می دهد هزینه کردن فزاینده پس از قرنطینه که باعث رشد اقتصادی استرالیا در سال ۲۰۲۲ شد، رسماً به پایان رسیده است. طبق گزارش ABS، فروش خردهفروشی در سه ماهه منتهی به دسامبر ۲۰۲۲ درصد کاهش یافت که اولین کاهش از سپتامبر ۲۰۲۱ است. با توجه به افزایش دوباره نرخ بهره انتظار می رود فشار بیشتری بر مخارج خانوارها وارد شود. بنابراین نشانه هایی مبنی بر ادامه روند نزولی وجود دارد. کاهش ۰/۲ درصدی این سه ماهه تحت تأثیر صنایع غیرغذایی بود، زیرا استرالیایی ها در نتیجه افزایش هزینه های زندگی و هشت بار متوالی افزایش نرخ بهره، مخارج اختیاری خود را کاهش داده اند.

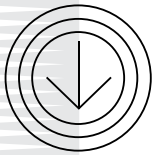
بن دوربر رئیس آمار خردهفروشی در ABS می گوید در حالی که قیمت های خردهفروشی همچنان بالاست، رشد قیمت ها در طول سه ماهه به ۱/۱ درصد کاهش پیدا کرد که دلیل آن کاهش قیمت های خردهفروشی مواد غذایی و تخفیف های اضافی در بلک فرایدی بود. وی می افزاید: «این کمترین افزایش قیمت خردهفروشی برای سال ۲۰۲۲ بود. شاخص قیمت مصرف کننده برای سه ماهه منتهی به دسامبر بیشتر از قیمت های خردهفروشی رشد کرد که نشان دهنده رشد قوی تر قیمت خدمات در این سه ماه است.» حجم تجارت خردهفروشی در پنج ایالت از هشت ایالت در سراسر استرالیا کاهش یافته است. فروشگاه های بزرگ با کاهش ۲/۹ درصدی بیشترین کاهش حجم را احساس کردند. حجم خردهفروشی های پوشاک و کفش ۲/۳ درصد و خردهفروشی های کالاهای خانگی ۲ درصد کاهش یافتند. در همین حال خردهفروشی مواد غذایی با ۲/۱ درصد افزایش، بیشترین رقم افزایشی را تجربه کرده است. دوربر می گوید با وجود این رشد سه ماهه، حجم خردهفروشی مواد غذایی در مقایسه با سه ماهه منتهی به دسامبر ۲۰۲۱، ۱/۴ درصد کاهش یافته است. کافه ها، رستوران ها و ارائه دهندگان خدمات غذای آماده، تأثیرات عادی شدن صنعت را احساس کرده و رشد ۳/۳ درصدی را به ثبت رسانده اند.



KARANG



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



مشتریان فروشگاه‌های بزرگ به سراغ خواربارفروشی‌ها می‌روند تورم و تغییر رفتار مشتریان خرده‌فروشی‌ها

دست می‌آورند. مت‌گریدی، رئیس دانه‌امبی در آمریکا گفت: «در آخرین موج از مطالعه، ما متوجه شدیم که خرده‌فروشان از نظر درک برند خود در موقعیتی نامطمئن قرار دارند، زیرا مشتریان در حالی که خود با افزایش قیمت‌های مواد غذایی مبارزه می‌کنند، حاشیه سود فروشگاه‌های مواد غذایی و نرخ تورم را بیش از حد برآورد می‌کنند.» خرده‌فروشان باید خریداران را در این زمان‌های مالی چالش‌برانگیز از طریق قیمت‌ها، پاداش‌ها، پیشنهادهای وفاداری و ارسال پیام‌هایی برای حمایت، حفظ کنند و نشان دهند که با مشتریان همدل هستند.

وقتی نوبت به تورم می‌رسد، تصور برای بسیاری از مصرف‌کنندگان به واقعیت تبدیل می‌شود. این نه تنها والمارت، کروگر و آمازون را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بلکه به زنجیره‌های مواد غذایی منطقه‌ای مانند پابلیکس و مارکت بسکت نیز آسیب می‌رساند. مشکل، حداقل برای خرده‌فروشان بزرگ، این است که مصرف‌کنندگان حق انتخاب‌هایی دارند و از آن گزینه‌ها استفاده می‌کنند. اریک بلچر، مدیرعامل نومراتور می‌گوید: «از آنجا که هزینه کالاهای روزمره همچنان در حال افزایش است، مصرف‌کنندگان در جستجوی ارزش هستند. این تغییر در پارادایم مانند مراجعه خانوارهای پردرآمد به فروشگاه‌های دلاری، غیرمنتظره است.»

این پدیده‌ای است که جف اوون، مدیرعامل دلار جنرال درباره آن صحبت کرده است. او می‌گوید: «در حالی که مشتریان نزدیک‌تر به دریافت حقوق در اول ماه خرید می‌کنند، همچنین به انتخاب گزینه‌های مقرون‌به‌صرفه‌تر، مانند اقلامی که قیمت دلاری دارند و از برندهای خصوصی هستند، ادامه می‌دهند.»

قیمت‌های بالاتر یک مسئله است، اما بزرگ‌ترین مشکل پیش روی سوپرمارکت‌های بزرگ آمریکا نیست. شما نمی‌توانید اخبار را بدون اینکه چیزی از تورم در فروشگاه مواد غذایی بشنوید، دنبال کنید. تمرکز برای مدتی بر افزایش قیمت گوشت و در مقاطع دیگر روی مواد اولیه مانند شیر، دستمال کاغذی، کره و سایر موارد اولیه بود.

افزایش قیمت‌ها چه واقعی باشد و چه مبتنی بر درک نادرست افراد، می‌تواند خبر بدی برای زنجیره‌های خواربارفروشی سنتی از جمله کروگر، والمارت و آمازون باشد. مصرف‌کنندگان وقتی تصمیم می‌گیرند از کجا مواد غذایی بخرند، مطالعه علمی انجام نمی‌دهند، در عوض آنها از ادراکات خود برای تصمیم‌گیری استفاده می‌کنند و این می‌تواند آنها را از سوپرمارکت‌هایی از جمله کروگر و والمارت به سمت فروشگاه‌های دیگر سوق دهد.

در حالی که قیمت‌ها افزایش یافته، مصرف‌کنندگان بر این باورند که تورم بسیار بالاتر از آن چیزی است که در واقع وجود دارد. آنها همچنین یک باور نادرست دیگر در مورد فروشگاه‌های مواد غذایی دارند که ممکن است تصمیم آنها را در مورد مکان خرید، هدایت کند؛ آمریکایی‌ها معتقدند که خرده‌فروشان مواد غذایی ۳۵/۲ درصد حاشیه سود خالص به دست می‌آورند که ۱۴ برابر بیشتر از ۲/۵ درصد میانگین حاشیه سود خالص واقعی خواربارفروشان است و تورم مواد غذایی در خانه ۲۴/۳ درصد، یعنی دو برابر نرخ سالانه گزارش شده توسط اداره آمار کار ایالات متحده است.

اساساً مردم فکر می‌کنند زمانی که خواربارفروشی‌های زنجیره‌ای باید به کنترل قیمت‌ها کمک کنند، پول هنگفتی به

است، زیرا مدیریت نقطه پایانی ردیابی و مدیریت کامل آنها را امکان‌پذیر می‌کند. راه‌حل‌های قدیمی مدیریت دستگاه به شما این امکان را نمی‌دهند. با مدیریت نقطه پایانی دستگاه، شما همیشه کنترل همه چیز را در دست دارید.

عدم استفاده نادرست از دستگاه‌ها: مدیریت دستگاه تلفن همراه، امنیت جامع شبکه را تضمین می‌کند و استفاده ناخواسته یا دسترسی غیرمجاز به نقاط پایانی خرده‌فروشی را حذف می‌کند. استفاده از دارایی: در واقع تمامی نقاط پایانی دارایی‌های یک صنعت هستند. سیستم نرم‌افزاری مدیریت دستگاه موبایل به خرده‌فروشان اجازه می‌دهد تا در مورد نحوه استفاده از دستگاه‌ها گزارش تهیه کنند.

کاهش تهدید: بدون مدیریت نقطه پایانی، همه دستگاه‌های خرده‌فروشی با برنامه‌ها و سایت‌های مخرب تعامل می‌کنند. ابزار مدیریت دستگاه موبایل به شما اجازه می‌دهد تا برنامه‌هایی که برای اجرا در دستگاه‌هایتان انتخاب می‌کنید، تسلط داشته باشید. **ساده‌سازی عملیات آتی:** مدیریت دستگاه موبایل با اتوماسیون کارهای دستی مانند نظارت بر دستگاه، از کار انداختن، تعمیر و نگهداری دستگاه و سیستم‌عامل، فعالیت تیم‌های فناوری اطلاعات خرده‌فروشی‌ها را آسان‌تر می‌کند. پس تیم فناوری اطلاعات شما می‌تواند روی بهبود نقاط تماس مشتری، مانند پشتیبانی درون‌برنامه‌ای بیشتر تمرکز کند.

بهبود بهره‌وری: مدیریت نقطه پایانی به بهره‌وری بالاتر کارکنان منجر می‌شود، زیرا کارکنان هنگام استفاده از دستگاه دچار حواس‌پرتی نمی‌شوند. این برنامه انعطاف‌پذیری و دسترسی به اطلاعات مجاز را در زمان مناسب ارائه می‌دهد تا تمام تعاملات کارمندان و مشتریان روان و سازنده باشد.

مدیریت نقطه پایانی برای

خرده‌فروشی آنلاین

اگر فکر می‌کنید تنها خرده‌فروشان فیزیکی به مدیریت نقطه پایانی نیاز دارند، باید دوباره به آن بیندیشید. مدیریت نقطه پایانی در خرده‌فروشی آنلاین نیز جایگاه دارد. رشد اپلیکیشن‌ها و پلتفرم‌های خرده‌فروشی کیوکامرس اخیراً پررنگ شده است. تحویل مؤثر و سریع لس‌ت‌مایل ستون و نگهدارنده کیوکامرس و همچنین تجارت الکترونیک معمولی است. دستگاه‌های مورد استفاده توسط عوامل تحویل و تیم‌های انبار نیز نقطه پایانی هستند. این نقاط پایانی خرده‌فروشی آنلاین به همان توجه و مدیریتی نیاز دارند که نقاط پایانی درون‌فروشگاهی نیازمندش هستند.

از عملیات تجاری به خرید مشتری را تجربه کرده است. کسانی که از جزو مددیجیتال استفاده کردند، سود بردند و بقیه مجبور شدند مغازه‌ها را تعطیل کنند. با این حال هرگز از ارزش تحول دیجیتالی در خرده‌فروشی کم نمی‌شود. مدام می‌دود و برای حفظ سرعت، مدیریت نقطه پایانی بسیار ارزشمند است.

خرده‌فروشی در فروشگاه؛ پیش از کووید

در حالی که همه‌گیری روش خرید مردم را تغییر داد، نیاز به مدیریت نقطه پایانی در خرده‌فروشی همیشه وجود داشته است. بیابید به اعداد پنج سال پیش نگاه کنیم؛ زمانی که تنها کرونایی که بیشتر مردم می‌شناختند، یک نوشیدنی ساخت مکزیک بود.

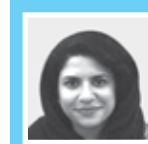
- ۵۰ درصد از سازمان‌های خرده‌فروشی اجازه استفاده از دستگاه شخصی (BYOD) را داده بودند.
- تعاملات مبتنی بر تلفن همراه با مشتریان درون‌فروشگاهی جزو پنج طرح برتر بود.
- ۵۸ درصد از سازمان‌های خرده‌فروشی دسترسی کارکنان درون فروشگاه به اپلیکیشن‌های کسب‌وکار تلفن همراه را حیاتی می‌دانستند.
- ۶۱ درصد از سازمان‌های خرده‌فروشی ابتکارات اینترنت اشیا در فروشگاه داشتند یا برای اینترنت اشیا آماده بودند. دستگاه‌ها یا نقاط پایانی مورد استفاده کارمندان فروشگاه برای تعامل با مشتریان و پشتیبانی از آنها عبارت بودند از:

- دستکاپ اختصاصی (۶۱ درصد)، تلفن‌های هوشمند (۴۲ درصد)، تبلت‌ها (۳۱ درصد)، دستگاه‌های تک‌برنامه‌ای (۲۴ درصد) و لپ‌تاپ‌های مشترک (۱۸ درصد).

مدیریت نقطه پایانی برای خرده‌فروشی در فروشگاه

مدیریت نقطه پایانی به سازمان‌های خرده‌فروشی کمک می‌کند تا از تراکنش‌های یکپارچه مشتری و گردش کار تجاری اطمینان حاصل کنند. با وجود خطرات سایبری‌ای که در کمین‌اند، صنعت خرده‌فروشی باید مدیریت نقطه پایانی را حداقل به‌عنوان یک راه‌حل امنیتی اجرا کند. دامنه مدیریت نقطه پایانی در خرده‌فروشی گسترده‌تر از ایمن‌سازی دستگاه‌هاست. این روش یک هماهنگی خوب بین کارمندان راه دور و کارمندان حاضر در فروشگاه ایجاد می‌کند. مدیریت نقطه پایانی را به‌عنوان چتری در نظر بگیرید که تحت آن می‌توانید تمام دستگاه‌ها یا نقاط پایانی سازمانی خود را از یک پلتفرم یا داشبورد واحد مدیریت و کنترل کنید. در ادامه برخی از مزایای ذاتی آن آمده است.

ردیابی دستگاه در ۲۴ ساعت شبانه‌روز و هفت روز هفته: احتمال خروج هر دستگاهی از شبکه شما صفر



ترانه احمد دوست

taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

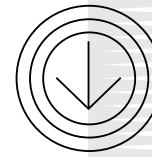


شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



مهمان‌نواز بودن و حرفه‌ای بودن طی می‌کند. در حالی که آلدی بدون شک می‌خواهد مشتریان از زمانی که در فروشگاه‌هایش می‌گذرانند، لذت ببرند و احساس راحتی کنند، این زنجیره همچنین نمی‌خواهد زمان خود را با روش‌های بیپه‌وده و هدر دادن هزینه تلف کند. آلدی فقط برای یک چیز وجود دارد: فروش مواد غذایی باکیفیت و ارزان قیمت. در نهایت مردم می‌خواهند با یک سبد خرید پر از مواد غذایی و فقط چند دلار خرج شده، از فروشگاه خارج شوند. اگر لازم باشد از شنیدن آخرین موسیقی‌های بازار بگذرند تا بتوانند در ازای آن از خواربار کم‌هزینه و خرید کارآمد استفاده کنند، احتمالاً شکایتی نخواهند داشت.

نگه داشتن هزینه‌های خود، تصمیم می‌گیرد صرفاً با پخش نکردن موسیقی از این هزینه به طور کامل اجتناب کند. در نتیجه می‌تواند محصولات را با قیمت‌های پایینی بفروشد. ممکن است تعجب کنید که هزینه‌های صدور مجوز چقدر می‌تواند گران باشد؟ هزینه مجوز موسیقی بسته به ناشر یا هنرمند می‌تواند متفاوت باشد. ممکن است ۱۰۰ دلار برای دریافت یک آهنگ از یک ناشر مستقل کوچک هزینه شود یا چند هزار دلار برای خرید مجوز از یک ناشر بزرگ. آلدی سی این سال‌ها یک نگرش بدون هیاهو را هدف قرار داده و مانند هر تجارت دیگری، خط باریکی را بین



اختراعات پزشکی که بیمارستان‌ها را دگرگون کرد از گوشی پزشکی تا ام آر آی

۱۹۰۷؛ آنتی‌بیوتیک (Antibiotics)

دوران آنتی‌بیوتیک‌ها با سنتز سالوارسان توسط آلفرد برتیم و پل ارلیش در سال ۱۹۰۷ آغاز شد. این دارو نخستین درمان کارآمد سیفلیس و آغاز درمان ضد باکتریایی بود. الکساندر فلمینگ در سال ۱۹۲۸ به اثر ضد باکتریایی قارچ پنی‌سیلیوم اشاره کرد که نشان‌دهنده آغاز دوران پنی‌سیلین است. کاربرد آنتی‌بیوتیک‌ها تنها پس از سال ۱۹۴۵، زمانی که روش‌های تولید آنبوه پنی‌سیلین در دسترس قرار گرفت، آغاز شد.

۱۹۴۴؛ کاتتر یک بار مصرف (Disposable Catheter)

کاتتر یک بار مصرف را دیوید اس. شربیدان اختراع کرد که تحصیلاتش تنها تا کلاس هشتم بود. شربیدان یک لوله پلاستیکی توخالی ایجاد کرد که پس از یک بار استفاده، دور انداخته می‌شد.

۱۹۴۷؛ دفیبریلاتور قلبی (Cardiac Defibrillator)

مفهوم ایده دفیبریلاتور برای دهه‌ها یکی از معجزه‌آسازترین اختراعات بود. در سال ۱۹۴۷ کلود بک، جراح قلب و عروق در کلیولند آمریکا قلب پسر جوانی را در یک عمل جراحی با موفقیت دفیبریل کرد و یک فرد به‌ظاهر مرده را در یک محیط بالینی زنده کرد.

۱۹۷۱ و ۱۹۷۸؛ سی‌تی اسکنر (CT Scanner) و ام آر آی

سی‌تی اسکنر لایه‌های مختلف را در چندین عکس اشعه ایکس نمایش می‌دهد. دکتر گادفری هانسفیلد نخستین سی‌تی اسکنر تجاری را ساخت. پس از اختراع سی‌تی اسکنر با استفاده از تشدید مغناطیسی هسته‌ای، شیوه‌ای برای تشخیص بافت طبیعی از سرطانی توسط دکتر ریموند وی دامادیان به ثبت رسید که پس از آن به ام آر آی تبدیل شد.

تصور زندگی بدون پزشکی مدرن و امکانات بهداشتی تقریباً غیرممکن است. با این حال بسیاری از فناوری‌ها و رویه‌هایی که ما بدیهی می‌دانیم، حتی ۱۰۰ سال پیش نیز در دسترس نبودند.

۱۸۱۵؛ گوشی پزشکی (Stethoscope)

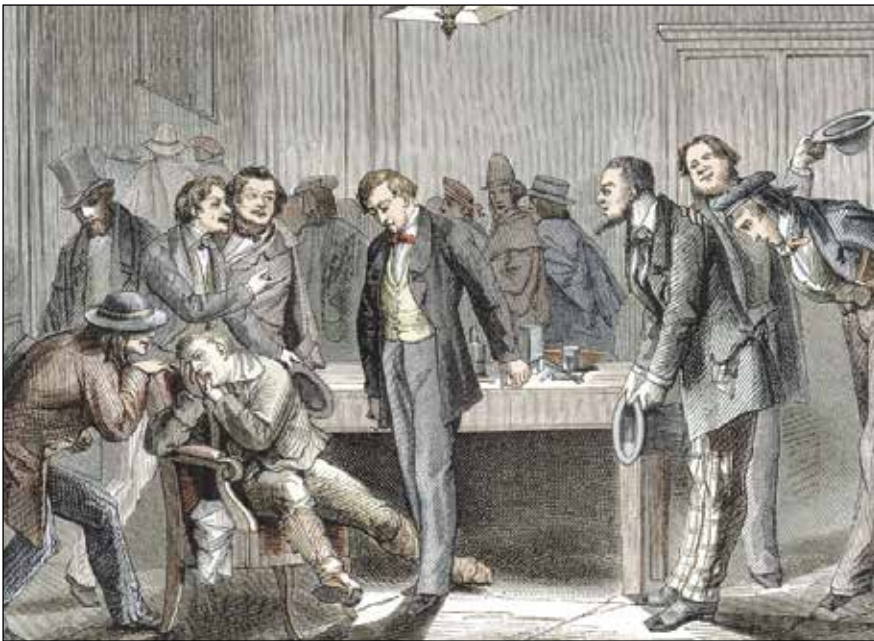
پزشکان پیش از اختراع گوشی پزشکی به سادگی گوش خود را روی قفسه سینه بیماران شان قرار می‌دادند تا به ضربان قلب و صدای ریه‌های وی گوش دهند. در یکی از این موارد رنه لانک، پزشکی فرانسوی با بیماری روبه‌رو شد که چربی بیش از اندازه بدنش را گرفته و شنیدن ضربان قلبش ممکن نبود. این الهام‌بخش او برای اختراع اولین گوشی پزشکی شد که یک لوله چوبی به شکل شیپور برای تقویت صداهای قلب و ریه‌ها بود.

۱۸۴۶؛ بی‌هوشی (Anesthesia)

بسیاری از شکل‌های بی‌هوشی برای قرن‌ها آزموده شده بود، اما در سال ۱۸۴۶ دندان پزشکی به نام ویلیام مورتون نخستین کسی بود که کاربرد اتر برای بی‌هوشی حین جراحی را نشان داد. اختراع بی‌هوشی مدرن امکان درمان بدون درد حتی در جریان جراحی‌های پیچیده را فراهم می‌کند.

۱۸۹۵؛ اشعه ایکس (X-ray)

تشخیص و درمان جراحات بدون دستگاه اشعه ایکس بسیار دشوار است، اما پزشکان برای قرن‌ها به انجام آن مجبور بودند تا آن‌گاه که فیزیکدان آلمانی، ویلهلم کونراد رونتگن اشعه ایکس را کشف کرد. این کشف در آن زمان چنان معجزه‌آسا بود که بسیاری از مردم گزارش‌های اولیه را باور نکردند و یک روزنامه‌نگار در نیویورک تایمز به‌کنایه از آن به‌عنوان «ادعای کشف چگونگی عکاسی از آنچه ناپیدا است» یاد کرد.



تلاش کنید و بهتر شکست بخورید!

نگاهی به تاریخچه بلند و پراسیب نوآوری پزشکی

خواست تا یکی از دندان‌هایش را بکشد؛ عمل بدون درد بود. ولز در طول هفته‌های پس از آن اکسید نیتروژن را روی ۱۵ بیمار خود به کار برد و هر بار نتیجه گرفت. ولز از خودش می‌پرسید آیا می‌تواند این روش را در یک سالن نمایش بزرگ در بیمارستان همگانی ماساچوست به متخصصان نشان دهد؟ او در ژانویه ۱۸۴۵ این نمایش را برگزار کرد که با شکست روبه‌رو شد. ولز مقدار بسیار کمی از داروی بی‌هوشی را به بیمارش داد و در جریان عمل بیمار با درد شدید و فریاد به هوش آمد؛ حاضران با فریاد او را فریب‌کار نامیدند و موجب روسوایی‌اش شدند.

کلروفورم و بازی با جان انسان‌ها

در همان حالی که ولز مشغول آزمایش اکسید نیتروژن بود، دندان پزشکی به نام ویلیام مورتون یک داروی بی‌حس‌کننده متفاوت به نام اتر را آزمایش می‌کرد. در اکتبر ۱۸۴۶ مورتون اجازه یافت تا کاربرد داروی خود را در همان سالنی که شاهد شکست تجربه ولز بود، نمایش دهد. بیمار جوان مورتون پس از استفاده از اتر یک عمل جراحی بدون درد را تجربه کرد که توسط جراح جان کالینز وارن انجام شد. وارن پس از پایان عمل گفت: «آقایان، این فریبکاری نیست و این سالن را باید به افتخار پیدایش بی‌هوشی در ایالات متحده، گنبد اتر بنامیم.» اما این پایان داستان نیست.

جیمز یانگ سیمپسون، پزشک اسکاتلندی در سال ۱۸۴۷ دریافت که کلروفورم از اتر قوی‌تر است و با شتاب بیشتری عمل می‌کند، در حالی که موجب بالا آوردن بیمار نمی‌شود. این کشف با استقبال پرشوری در اروپا روبه‌رو شد. اما کلروفورم بی‌خطر نبود و تا سال ۱۸۶۳ در پی جراحی‌های جزئی، موجب مرگ ۱۰۰ نفر شد.

ساموئل بکت در رمان خود به نام «بدترین هو» در سال ۱۹۸۳ معروف‌ترین جمله‌اش را نوشت: «تلاش کرده‌اید. شکست خورده‌اید. اهمیتی ندارد. دوباره امتحان کنید. دوباره شکست بخورید. بهتر شکست بخورید.» تاریخ پزشکی شامل تلاش و شکست، تلاش دوباره، شکست دوباره و شکست بهتر است. بسیاری از آن تلاش‌ها و بسیاری از آن شکست‌ها به مصیبت‌ها و مرگ‌هایی منجر شدند.

داروهای بی‌هوشی؛ کشف یا فریب‌کاری؟

پل آفیت در کتاب جدید خود به نام «زوی زندگی تان شرط می‌بندید» (You Bet Your Life) به دنبال درک شکست‌ها و مصیبت‌هایی است که به هموار کردن راه برای نوآوری پزشکی کمک می‌کند. در بیشتر دوران تاریخ بشری بی‌هوشی وجود نداشت. بیماران در حالی که اندام‌هایشان قطع می‌شد و توده‌های سرطانی‌شان خارج می‌شد، باید با زور و در میان فریادهای بسیار و درد غیرقابل تحمل ننگه داشته می‌شدند. چیزی تغییر نکرد تا دهه ۱۸۴۰، زمانی که یکی از جارچی‌های کاروان‌های شادی به نام گاردنر کولتون در برابر دریافت ۲۵ سنت به مردم اجازه می‌داد «گاز خنده» را که همان اکسید نیتروژن بود، استشمام کنند. دندان پزشکی به نام هوراس ولز پس از شرکت در نمایش کولتون در ۱۰ دسامبر ۱۸۴۴ و استنشاق گاز به یکی از دوستانش گفت ممکن است یک فرد «بی‌آنکه دردی احساس کند، دندانش را بکشد یا عضوی از بدنش را قطع کند». ولز پس از نمایش بی‌درنگ به دنبال کولتون رفت و درست روز پس از آن، او نخستین فردی بود که اکسید نیتروژن را در جایگاه داروی بی‌هوشی به کار گرفت. او از یک همکار دندان پزشکی



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



ادامه از صفحه ۱۷

تأمین مالی؛ گلوگاه اصلی

داشته‌اند، نتوانند در مجموعه‌های مختلف لندتکی آن را تکرار کنند. این مسئله‌ای است که هم بعد اقتصادی دارد، هم مشکلاتی را برای تأمین‌کنندگان مالی به وجود می‌آورد. این موضوع با رشد و توسعه کمی و کیفی صنعت لندتک به یک الزام بدل شده که در دستور کار کمیسیون لندتک قرار گرفته است. با توجه به روند روبه‌رشد تعداد کسب‌وکارهای لندتکی، طبیعتاً لیست سیاه هم به کسب‌وکارهای موجود در سازوکارهای کنترل نکول کمک می‌کند، هم ظرفیت سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد، زیرا هرچه میزان نکول کمتر باشد، ریسک سرمایه‌گذاری در حوزه لندتک هم کاهش می‌یابد که به توسعه سرمایه‌گذاری منجر شده و سبب می‌شوند مدل‌های مختلف کسب‌وکاری که شاید تا امروز به واسطه همین مشکلات امکان اجرایی شدن نداشته‌اند، ایجاد شوند. ضمن اینکه چهارچوبی که شرکت رتبه‌بندی ایجاد کرده تا لندتک‌ها اطلاعات‌شان را در اختیار آن قرار دهند، بسیار مناسب است. این دو موضوع به شکل جداگانه دنبال می‌شوند و هیچ تداخلی نیز با یکدیگر ندارند.

در چند سال اخیر یکی از اتفاقات خوبی که افتاده، این بوده که گزارش‌های اعتبارسنجی افراد کیفیت بالاتری یافته و کاربرد آن هم بیشتر شده است. همین که بانک‌ها کم‌کم به این سمت‌وسو حرکت می‌کنند که رتبه اعتباری افراد را در اعطای تسهیلات دخیل کنند، کمک می‌کند داده‌ها پالایش شده و به‌روز باشند.

در نهایت باید بگویم جامعه از اقبال مختلف با سید نیازهای متنوعی تشکیل شده و طبعاً برای بهبود فراگیری مالی و کمک به برطرف شدن درست نیازها باید برای هر گروه مخاطب راهکار متناسب داشت. این نگاه کمتر در کشور در توسعه راهکارهای مالی مورد توجه قرار گرفته و عموماً یک مسیر برای تعداد زیادی از مخاطبان در نظر گرفته شده است. به‌عنوان یک نمونه موفق در این زمینه می‌توان به گرامین بانک در بنگلادش اشاره کرد که با تمرکز بر اقبال کمتر برخوردار و با هدف فقرزدایی، اعطای تسهیلات خرد را با سازوکار ضمانت ضربه‌داری در یک فرهنگ پیوسته و در هم تنیده در دستور کار قرار داد و یک نمونه موفق در سطح جهان ایجاد کرد. این نقطه‌ی یکی از زمینه‌های جدی برای لندتک‌ها خواهد بود تا با تمرکز بر جامعه مخاطب خود و شناسایی خلأهای اصلی، راهکارهای متناسب ایجاد کرده و به موازات آن به بهبود دانش مخاطبان خود نیز کمک کنند تا اعتبار یا تسهیلات اعطایی صرف نیازهای کاذب نشده و بدهکاری غیر مؤثر برای افراد ایجاد نشود.

تا کنون منابع مالی توسط لندتک‌ها عمدتاً مصروف حوزه کالاهای مصرفی و مصرفی بادوام بوده و این حوزه‌ها با حضور لندتک‌ها توسعه بیشتری پیدا کرده‌اند، با این وجود یکی از حوزه‌هایی که ظرفیت دارد و کمتر به آن پرداخته شده، حوزه خدمات است که به عنوان نمونه می‌توان به صنعتی همچون بیمه اشاره کرد. با افزایش قیمت خودرو، قیمت انواع بیمه‌های مرتبط با خودرو نیز افزایش یافته. حتی سایر حوزه‌های بیمه‌ای نیز افزایش قیمت داشته‌اند. به همین سبب برخی بیمه‌ها ممکن است در سبد خانواده‌ها کم‌رنگ شده باشد. خدمات درمان و گردشگری نیز حوزه‌هایی هستند که کمتر به آنها پرداخته شده و ظرفیت بسیار جدی دارند. حوزه‌هایی مانند خودرو و مسکن حوزه‌هایی هستند که به شکل سنتی طی سال‌های اخیر عمدتاً توسط بانک‌ها و لیزینگ‌ها پوشش داده شده (و شاید در حال حاضر محدودیت عرضه در خودرو عامل اصلی محدودکننده این بازار باشد) و شاید کمتر مخاطب کسب‌وکارهای لندتکی باشند. تأمین مالی برای زنجیره تأمین یکی از حوزه‌های دیگر است که کسب‌وکارهای لندتک کمتر وارد آن شده‌اند. تأمین مالی زنجیره‌ها یا Supply Chain Finance (SCF) و تأمین مالی برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط از حوزه‌های بسیار بکری است که به نظر می‌رسد در سال‌های آتی بیشتر باید شاهد حضور لندتک‌ها در این بخش باشیم.

گفته می‌شود شبکه کسب‌وکارهای لندتکی که بتوانند در تبادل برخی داده‌ها به هم کمک کرده و از این طریق اعتبار افراد را احصا کنند، بسیار مهم است. آیا در کمیسیون لندتک برای آن برنامه‌ای وجود دارد؟ این کار چه تأثیراتی روی اکوسیستم کسب‌وکارهای لندتکی می‌گذارد؟

یکی از برنامه‌های بسیار جدی که در کمیسیون لندتک دنبال می‌کنیم، «لیست سیاه» مشترک بین لندتک‌هاست؛ موضوعی که از قبل هم مطرح بوده و الان هم در حال پیگیری آن هستیم و امیدواریم به‌زودی بتوانیم آن را به فاز اجرایی برسانیم. اعتبارسنجی نیازمند یکسری مجوزها و چهارچوب‌ها از سمت قانون‌گذار است و تنها جایی که مجوز اعتبارسنجی دارد تا این خدمت را در اختیار دیگران قرار دهد، شرکت مشاوره رتبه‌بندی اعتباری ایران است. کاری که ما در لندتک‌ها دنبال می‌کنیم، اعتبارسنجی نیست و صرفاً یک فهرست سیاه است تا افرادی که از یک کسب‌وکار لندتکی اعتبار دریافت کرده‌اند و نکول



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



نوآوری‌ها و فجایع انسانی

گرهارد دوماک، پژوهشگر یک شرکت داروسازی آلمانی آن‌گاه که دنبال از بین بردن استرپتوکوک، یکی از کشنده‌ترین باکتری‌های جهان بود، توانست سولفانیلامید را تولید کند و برای نخستین آنتی‌بیوتیک جایزه نوبل را ببرد.

داروی وی در زمانی کوتاه هزاران نفر را از ذات‌الریه نجات داد، اما عوارض جانبی داشت که به نارسایی کلیه منجر می‌شد. فاجعه سولفانیلامید به تصویب قانون غذا، دارو و لوازم آرایشی در سال ۱۹۳۸ کمک کرد تا شرکت‌های داروسازی به فهرست کردن همه مواد تشکیل‌دهنده روی برجسب دارو ملزم شوند و آزمایش‌های کافی را پیش از کاربرد انجام دهند.

جوناس سالک را برای ساخت یکی از نخستین واکسن‌های فلج اطفال گرامی می‌داریم، اما واکسن وی در برخی موارد باعث فلج اطفال شد و ده‌ها هزار کودک را به طور موقت فلج کرد تا آنجا که همه‌گیری فلج اطفال ساخته دست بشر تبدیل به یکی از بدترین بلاهای زیستی در تاریخ آمریکا شد. گذشت چندین دهه و برخی پیشرفت‌های پزشکی لازم بود تا ایالات متحده از فلج اطفال رها شود. پیدایش اشعه ایکس نیز با فجایع چشم‌گیری از جمله صدها مرگ ناشی از سرطان همراه بود.

در حوزه نوآوری پزشکی هر چقدر مقررات وضع شود، نمی‌توان از فجایع جلوگیری کرد. علم در شرایط مناسب و با اشتباهات، شکست‌ها و زیان‌ها به جلو حرکت می‌کند.

کلروفرم تا پایان جنگ جهانی اول در اروپا کنار گذاشته شد و پزشکان ایالات متحده تا اوایل دهه ۱۹۸۰ کار با آن را پایان دادند.

گرچه اکسید نیتروژن همچنان در دندان پزشکی به کار می‌رود، اما بی‌حس‌کننده‌های امروزی بسیار ایمن‌تر و بهتر از هر آن چیزی است که در تصور ولز، مورتون و سیمپسون می‌گنجید.

پیوند قلب و ناکامی‌های بسیار

نخستین پیوند قلب را جیمز هاردی در سال ۱۹۶۴ با قراردادن قلب یک شامپانزه در قفسه سینه بوید راش انجام داد؛ راش پس از دو ساعت درگذشت. در سال ۱۹۶۷ کریستین بارنارد قلب انسان را به لوئیس واشکانسکی پیوند زد که به مدت ۱۸ روز زنده ماند. بارنارد یک چهره جهانی شد و در سال ۱۹۶۸ بیش از ۱۰۰ پیوند قلب در سراسر جهان انجام شد؛ اما نیمی از بیماران در یک ماه از دنیا رفتند و تنها ۱۰ درصد از آنها تا دو سال زنده بودند. میزان ناکامی پیوندهای قلب در سال ۱۹۷۰ به ۱۶ و

در سال ۱۹۷۱ به ۱۷ مورد کاهش یافت. اما نورمن شوموی، ریچارد لوور و ریچارد کیوز و برخی افراد دیگر نوآوری‌هایی انجام دادند؛ از جمله آنچه امروز سیکلوسپورین نامیده می‌شود.

کیوز وسیله‌ای به نام bioptome را که یک سیم نازک پیلانو با گیره‌هایی در انتهای آن است عرضه کرد که به تشخیص زود هنگام پس‌زدن پیوند از سوی بیمار کمک می‌کرد. پزشکان اکنون تنها در آمریکا سالانه حدود ۲۳۰۰ پیوند قلب با میانگین ۱۵ سال بقا انجام می‌دهند.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com



نصایح اسیری لاهیجی

مرد را بشناس از هم صحبتش

شمس الدین محمد بن یحیی بن علی گیلانی لاهیجی نوربخشی متخلص به «اسیری» و «فدایی» و مشهور به «اسیری لاهیجی» از بزرگان عرفای قرن نهم هجری بود. از سال ولادت او آگاهی درستی در دست نیست، گرچه برخی او را زاده حدود سال ۸۴۰ ه.ق. دانسته‌اند. وی در ۸۴۹ ه.ق. دست ارادت به سیدمحمد نوربخش داد و خود از بزرگان سلسله نوربخشیه شد. مثنوی «اسرار الشهود» و دیوان اشعار از جمله آثار اوست. اشعار وی، چه مثنوی و چه غزل از دیدگاه کلام و معنا از مولوی و حافظ اثر گرفته که در غزلیات تأثیر حافظ بیشتر آشکار است. به گفته خودش، مثنوی معنوی جان او را حیات بخشیده و به او «جام شراب وحدت» نوشانده است. وی درباره ارزش کلام و هم صحبت می‌گوید:

صحبت دانا عجایب رحمتست
صحبت نادان درین ره زحمتست
صحبت اهل دلان بگزین دلا
جان فدای راه ایشان کن هلا
در دل صاحب دلان جایی بگیر
رهروان را نیست از رهبر گریز
تا نگردي خاک راه کاملان
کی شوی بایهه از اسرارشان
صحبت نیکان طلب کن در جهان
با بدان منشین که گردی بد بدان
هر که کرد او صحبت نیک اختیار
در میان خلق گردد نامدار
مرد را بشناس از هم صحبتش
از مصاحب دان تو حفظ رفعتش
صحبت نیکان طلب کن مرد باش
در ره مردان چو مردان فرد باش
صحبت اهل دلان دریاب زود
عمر را فرصت شمر بشتاب زود



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

افسوس ولی کسی صدرا نشینید

گفتم سوراخ کوچک دریچه جهان هستی، یاد اینترنت تان افتادم؛ اینترنت تان چطور است؟ خوب است؟ ورودی، خروجی اش مشکلی که ندارد ایشالا؟

این طور نمی‌شود که. باید کمی صبر کنی و سریع مثل شاعر به فریاد درنیایی و نگویی که: گوش اگر گوش من و ناله اگر ناله توست/ آنچه البته به جایی نرسد فریاد است.»

۳

آخر قربانت بشوم اگر قرار بود من از شما ایراد فنی بگیرم، می‌گفتم: «این طور که شما فرمودی اتفاقاً گوش شنوا هست، زیاد هم هست، اما ظاهراً کسی حال اجرا ندارد. به هر حال تا مرحله گفت و شنودش راحت است، تازه کیف هم می‌دهد اما عمل سخت است.» راستی گفتم سوراخ کوچک در پیچه جهان هستی، یاد اینترنت افتادم. اینترنت تان چطور است؟

۴

دایم ندا ولی ندا را نشنید
در یاد هوا باد هوا را نشنید

بسیار سخن های قشنگی گفتیم
افسوس ولی کسی صدرا نشنید

اصلاً این طور که می‌فرمایید نیست؛ و در نهایت نه اینکه آنها را تشویق نکنند و کلی حرف خوب تحویل شان ندهند؛ نخیر. اتفاقاً شرکت می‌کنند، گوش می‌کنند، بازی و مخالفت هم نمی‌کنند، بلکه قبول می‌کنند و تشویق مان هم می‌کنند اما...

۲

داشتم مجله را ورق می‌زدم که رسیدم به یک تیتراژ: «کو گوش شنوا؟» اولش فکر کردم در مورد فروشندگان و خریداران بیت کوین است، دیدم نیست. بعد فکر کردم در مورد کسانی است که حلیم را با نمک می‌خورند، باز هم دیدم نیست. سپس خیال کردم مصاحبه‌کن از دست خواننده‌هایی که



عبدالله
مقدمی



@moghadamy007

یاد آن بنده خدایی افتادم که رفت در محل تجمع گروهی از عزیزان دل و دید که آنها همه نوبتی چشم به سوراخ در پیچه‌ای می‌دوزند. او هم با اشتیاق در صف می‌ایستد تا نوبتش شود و نگاهی از آن سوراخ به جهان بیندازد. بالاخره نوبتش می‌شود و نگاهش را می‌اندازد، اما می‌بیند چیزی در برابرش نیست. با عصبانیت به در صف‌ماندگان تشر می‌زند و می‌گوید: «آن سوی سوراخ خبری نیست که...» یکی از آن جماعت می‌گوید: «آقارو، مایک عمره چشم‌مون

به سوراخه، هیچی ندیدیم. اون وقت نرسیده می‌خواد چیزی ببینه!» حالانکه خدای نکرده منظور من این باشد که «قربانت بروم شما انگار خیلی تمرین استقامت نداشتی.

ترانه‌های حزن‌آور را با ریتم شیش‌وهشت می‌خوانند کف‌ری شده، دیدم خیر، آن هم نیست. هیچی دیگر، در نهایت مجبور شدم سخت‌ترین کار ممکن در جهان را انجام دهم و متن مصاحبه را بخوانم. تازه متوجه شدم یکی از مسئولان نظام صنفی رایانه‌ای مملکت اعصابش از دست چندتا از مسئولان نظام غیرصنفی رایانه‌ای مملکت کشمشی شده و صدای هوارش بلند شده و گفته نه اینکه ما با این عزیزان در مورد لزوم باز کردن اینترنت

مملکت جلسه بگیریم؛ نه اینکه آنها هم حرف ما را گوش ندهند و با گوشی‌شان یا گوش‌شان مشغول بازی بشوند؛ نه اینکه داخل جلسه آن بزرگواران با ما مخالفت کنند و بگویند

تحول، راز ماندن است

فراتر از بانکداری سنتی و صرفه‌جویی در زمان با API های بانکداری باز فینوتک

فینوتک

