



گفت‌وگو با الینا سادات ضیا حسینی
هم‌بنیان‌گذار اکومزرعه سبز کاپیتان
سرمایه‌گذاران سهم زیادی می‌خواهند

آی‌تی‌من‌ها وارد کدام ائتلاف شدند؟

سوت رقابت ۱۳۲۰ نامزد در ماراتن انتخابات اتاق به صدا درآمد

اقتصاد گیگ

GIGONOMY

گفت‌وگو با محمد رضا قلعه‌نوی، رئیس رسته خدمات فناوری اطلاعات نصر تهران

استودیو تجربه و مسیر نوآوری

۱۴۰۱ برای رمزارزها چطور گذشت؟

بررسی بازار رمزارزها و افق سال ۱۴۰۲ آن در گزارشی از تیم بینوست

چند خدمت در یک اپلیکیشن

گفت‌وگو با محمد رضا عباسی‌فرد مدیرعامل شرکت یادمان نصر

آینده استارت‌آپ‌ها در سکوی پرتاب

دومین دوره می سالانه اکوسیستم کارآفرینی جنوب برگزار شد

نقطه تعادل میان دو جریان رادیکال

چطور باید با آنها که در پی ورود به اقتصاد نوآوری هستند مواجه شویم؟

تاب‌آوری مسئولیت اجتماعی ماست!

گفت‌وگو با محمد عباسی هم‌بنیان‌گذار اکتین

اتاق بازرگانی به پوست اندازی نیاز دارد!

نشست نمایندگان کمیسیون اقتصاد نوآوری و تحول دیجیتال اتاق تهران برگزار شد

رقابت دولتی‌ها با میز و صندلی خالی

آیا امیدی به ادامه کار فضاهای کار اشتراکی ایران با وضعیت فعلی اکوسیستم وجود دارد؟



چطور باید با آنها که در روزهای آغازین جوانی و در پی ورود به اقتصاد نوآوری هستند، مواجه شویم؟

نقطه تعادل میان دو جریان رادیکال

داشته‌ایم. اولین جوال دوز را هم همیشه به خودم می‌زنم. آن قدر به برخی آدم‌ها و رویکردهایی که صرفاً رؤیافروشی می‌کردند امکان جولان دادیم که بسیاری از جوان‌های معصوم نشسته در شهرستان فکر کردند کسب‌وکار در این زمین بلاخیز، با لندینگ پیچ و محتوا تولید کردن یک معنای واحد دارد! امروز بسیاری از آسیب‌های روانی که به این اکوسیستم وارد شده، ناشی از همان دوره جولان‌دهی رؤیافروشان است. شاید وقت آن رسیده باشد در کنار همه نقدها و دل‌خونی‌هایی که از حاکمیت و سیاست‌گذاران دولتی داریم، با خودمان هم صادق‌تر باشیم. به‌خصوص با بچه‌های شهرستان که معمولاً تلاش‌های صادقانه‌شان در زیست‌بوم نوآوری همیشه نسبت به تهران‌نشین‌ها شانس کمتری برای رشد و موفقیت داشته است.

اما این به این معنا نیست که از آن ور بام هم بیفتیم. بسیاری که این روزها ندای پایان کسب‌وکارهای آنلاین را می‌دهند و فریاد رفتن و زدن زیر میز سر داده‌اند، شاید الگوهای خوبی برای نشان دادن راه آینده نباشند. نباید اجازه دهیم و کاری کنیم چراغ‌هایی که در گوشه و کنار این کشور هنوز به‌سختی سوسو می‌زنند، با تزه‌ای آخرالزمانی خاموش شوند و آنها که در سراغاز جوانی و بالندگی هستند، از تلاش و تکاپوی خود خجل یا سر به‌زیر باشند. پیدا کردن نقطه تعادل میان این دو رویکرد هم کاری است سخت. چیزی شبیه راه رفتن روی بند در یک ارتفاع بلند؛ اما نشدنی نیست.

آخر هفته گذشته در بین تیم‌ها و فعالان کسب‌وکاری بندرعباس در رویداد سکوی پرتاب بودم. رویدادی که تلاش دارد بچه‌های استارت‌آپی جنوب را گرد هم جمع کند و تلاش‌های آنها را با یک هم‌فکری و هم‌افزایی در مسیری درست قرار دهد. واقعیت این است که تلاش کردم به‌دور از الگوی غالب و مرسوم مبتنی بر رؤیاهای استارت‌آپی از واقعیت‌های فعلی اکوسیستم با آنها بگویم؛ از واقعیت تلخ اقتصاد دیجیتال که وضعیت این روزهای زیرساخت‌های آنلاین از یک سو و اوضاع کلی جامعه و اقتصاد از سوی دیگر آن را تلخ‌تر و سخت‌تر هم کرده است.

فارغ از حرف‌های سفت و سختی که درباره واقعیت زدیم و شنیدیم، آنچه برای من مثل همیشه امیدبخش بود، انرژی و تکاپویی بود که در این اکوسیستم‌ها یا بهتر بگویم جمع‌های شهرستانی جریان دارد. آدم‌هایی حب‌وبغض که به‌دور از تلاش‌های سوداگرانه که متاع محبوب هر بازار است، تلاش دارند برای یکدیگر کاری کنند. فارغ از وضعیت اسف‌باری که در آن به سر می‌بریم و هر روز خبرهای فاجعه از مدارس گرفته تا اکوسیستم‌های نوآوری بر ما آوار می‌شوند، همین انرژی و جوانی و تلاش است که ما را زنده نگه می‌دارد و برای ایران ما امیدبخش و شاید آینده‌ساز است.

می‌دانم در سال‌های گذشته اشتباهات فاحشی در اکوسیستم استارت‌آپی



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili



نشست نمایندگان کمیسیون اقتصاد نوآوری و تحول دیجیتال اتاق تهران برگزار شد

اتاق‌های بازرگانی به پوست‌اندازی نیاز دارند!

در این زمینه فرزین فردیس، یکی از اتفاق‌های بزرگ و قابل توجه این دوره را اضافه‌شدن پژوهشکده سیاست‌گذاری حکمرانی شریف، رصدخانه مهاجرت و برخی دیگر از نهادها عنوان کرد که توانستند در زمینه‌های مختلف از جمله اینترنت گزارش‌های تحلیلی خوبی را ارائه دهند. همچنین شهاب جوانمردی هم اعلام کرد که در چهار سال گذشته بیشتر کار آنها به شناخت و گرفتن ارتباط با افرادی گذشت که قرار بود آنها در اتاق تهران نمایندگی‌شان را بر عهده داشته باشند.

جوانمردی با تأکید بر اینکه اتاق‌های بازرگانی به پوست‌اندازی نیاز دارند، گفت: «واقعیت این است که اتاق‌های بازرگانی در منظر عموم کسب‌وکارها و مخصوصاً کسب‌وکارهای جدید در حوزه دیجیتال و دانش‌بنیان خیلی نهاد شناخته‌شده‌ای محسوب نمی‌شوند. به واسطه اینکه هم نسل جدید و هم کسب‌وکارهای جدید کانال‌های ارتباطی متفاوتی را می‌طلبند و نگاه‌های گذشته‌گرا در اشکال تشکیلی صرف نمی‌تواند ارتباطی تعاملی را ایجاد کند.»

او ادامه داد: «افرادی که امروز در اتاق هستند به این نقطه رسیدند که نیاز به این تحول جدی است. باورمان این است که اتاق بازرگانی دوفاز تحولی جدی را پیش رو دارد. اگر فرض بر این باشد که دوره چهار سال گذشته، دوره شناخت ما کمابیش رخ داده و سعی کردیم همه ارکان اتاق را بشناسیم و در توسعه شبکه اتاق مشارکت داشته باشیم و بعضی نهادها مثل مرکز نوآوری ایجاد کنیم و ارتباط وسیع‌تری بین نهادهای صنعتی مانند سازمان نظام صنفی رایانه‌ای و اتاق ایجاد و همگرایی را شکل بدهیم، در این دوره به این سمت می‌رویم که مشارکت جدی در گنجانیدن مسائل اساسی حوزه اقتصاد دیجیتال در برنامه‌ها و ارکان اتاق داشته باشیم.»

عضو هیئت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران و کاندیدای عضو در هیئت نمایندگان انتخابات اتاق بازرگانی تهران اعلام می‌کند که آنها همچنان پیگیر بازگشت شرایط اینترنت کشور به قبل از شهریور و شروع محدودیت‌ها هستند، هرچند تاکنون و با پیگیری‌های مختلف به نتیجه نرسیده‌اند.

مازیار نوربخش به کارنگ اعلام می‌کند که بازگشت اینترنت به شرایط قبل محدودیت‌ها کف مطالبه آنها در این زمینه است و درخواست اصلی آنها دسترسی به اینترنت باکیفیت و عادی برای همه مردم جامعه است.

همچنین او تأکید می‌کند که کمیته پیگیری حل بحران اینترنت از بهمن‌ماه با همکاری تمام تشکل‌ها و صنف‌های اقتصاد نوآوری تشکیل شده و در یک فرایند زمان‌بندی‌شده در حال پیگیری رفع محدودیت‌ها در این زمینه هستند.

۱۳ اسفند نمایندگان کمیسیون اقتصاد نوآوری و تحول دیجیتال اتاق تهران با توجه به نزدیکی انتخابات اتاق تهران به ارائه گزارشی از روند عملکرد این کمیسیون در چهار سال گذشته پرداختند.

در این جلسه مازیار نوربخش هم که به‌عنوان نماینده سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران حضور داشت، در پاسخ به سؤال کارنگ در مورد تشکیل کمیته حل بحران اینترنت در اتاق بازرگانی و نتیجه آن گفت: «چیزی که پیگیری می‌کنیم این است که وضعیت اینترنت به قبل از شروع محدودیت‌ها، یعنی شهر یورماه بازگردد، هرچند این کف انتظارات است. بخشی از نگاه حاکمیت حمایت از پلتفرم‌های داخلی است و بحث ما این است که حمایت تنها مانند تجربه‌ای که در صنایع دیگر مانند خودرو داشته‌ایم، جواب نمی‌دهد.»

در بخشی از این نشست به بررسی عملکرد اتاق تهران در حوزه اقتصاد دیجیتال در چهار سال گذشته پرداخته شد.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

وزیر میراث فرهنگی و گردشگری:

دسترسی به پلتفرم‌های بین‌المللی برای توریست‌ها مانند هوا می‌ماند

استفاده کنند، تأکید کرد که مهم‌ترین نیاز گردشگران خارجی، اینترنت و دسترسی به سکوهای خارجی است و دسترسی به این سرویس‌ها مانند نان شب و هوا برای آنها لازم است.

این اظهارات ضرغامی در حالی مطرح می‌شود که همین سرویس‌های خارجی برای نزدیک به شش ماه از دسترس کاربران ایرانی و کسب‌وکارها خارج شده است.

وزیر میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری در حاشیه جلسه هیئت دولت اعلام کرد که پیشنهاد ارائه سیم‌کارت به گردشگران خارجی از طرف او به وزیر ارتباطات مطرح شده و اگر قرار است از کسی در این زمینه انتقاد شود، از او باید انتقاد شود نه وزیر ارتباطات. عزت‌الله ضرغامی با بیان اینکه نمی‌توان به گردشگران خارجی گفت از پلتفرم‌های داخلی مانند بله و ایتا

KARANG

شماره ۸۹ | ۱۴ اسفند 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: مهران امیری، عبدالله مقدمی
نگار قانونی، عباس عین‌علی
ترانه احمد دوست، منیره شاه‌حسینی
زهره دودانگه
ویراستار: یلدا شایسته‌فر



← راه اندازی ازکی سلر

سایت ازکی سرویسی به نام ازکی سلر را ایجاد کرده که تمرکز اصلی آن بر نمایندگان و بازاریابان بیمه و همکاری هرچه بیشتر و بهتر با آنهاست.



← مشکل تأمین بودجه

رئیس سازمان فناوری اطلاعات گفته هنوز کلیدی ترین بخش اجرای آیین نامه حمایت از کسب و کارها و سکوی دیجیتال که تخصیص بودجه است، عملیاتی نشده است.



← اسنپ دارو مورد تأیید نیست

مدیرکل داروی سازمان غذا و دارو گفته فعالیت اسنپ دارو به هیچ عنوان مورد تأیید سازمان غذا و دارو نیست.



← رکوردشکنی اسنپ

بیژن عباسی آرند، مدیرعامل ایرانسل و یکی از سهام داران اصلی اسنپ، از ثبت رکورد بیش از چهار میلیون سفر روزانه در بخش تاکسی این سوپر اپلیکیشن خبر داد.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



← در ادامه رضا جمیلی، سردبیر هفته نامه کارنگ و

ماهنامه رمزارز به عنوان اولین سخنران این برنامه با برشمردن مؤلفه های اکوسیستم های نوآور این پرسش را مطرح کرد که با شرایط فعلی کشور، کدام یک از این عناصر در دسترس و خلأهای اصلی چه چیزهایی هستند. جمیلی تأکید کرد: «برای رسیدن به اکوسیستم استارتاپی جنوب مسیر طولانی در پیش داریم، اما اگر مشکلات این مسیر را بشناسیم، می توانیم راه حل مناسب آنها را پیدا کنیم. هیچ وقت فراموش نکنید رسیدن به اکوسیستم استارتاپی کاری دشوار است، اما غیرممکن نیست.»

← در ادامه رویداد سکوی پرتاب، امیر ناظمی،

پژوهشگر و عضو هیئت علمی مرکز تحقیقات سیاست علمی کشور در ارائه ای با تأکید بر نقش آینده نگری در اکوسیستم های نوآور، توجه به سناریوهای مختلف بر اساس چنین مفهومی را یکی از مهم ترین و کاربردی ترین مدل های نوآوری برشمرد. ناظمی در این خصوص گفت: «اگر برنامه ۲۰ ساله ای دارید، به چهار تا پنج سال تقسیمش کنید و هر پنج سال یک برنامه ریزی جدید داشته و در نظر داشته باشید به طور نسبی همیشه فردی برنده است که تمامی موقعیت های آینده را پیش بینی کند.»

دومین دورهمی سالانه اکوسیستم کارآفرینی جنوب ۱۱ اسفندماه با حضور کارآفرینان و بنیان گذاران کسب و کارهای نوآورانه و علاقه مندان این حوزه در هرمزگان توسط شرکت خانه نارنجی و با همکاری پارک علم و فناوری هرمزگان با حضور بیش از ۲۵۰ نفر برگزار شد.

آینده استارتاپ ها در سکوی پرتاب

← دومین دورهمی سالانه اکوسیستم کارآفرینی

جنوب ۱۱ اسفندماه با حضور کارآفرینان و بنیان گذاران کسب و کارهای نوآورانه و علاقه مندان این حوزه در هرمزگان توسط شرکت خانه نارنجی و با همکاری پارک علم و فناوری هرمزگان با حضور بیش از ۲۵۰ نفر برگزار شد.

← «سکوی پرتاب» رویدادی است که هر سال در

آستانه سال نو برگزار می شود. امسال سکوی پرتاب با حضور امیر ناظمی، پژوهشگر و فعال حوزه نوآوری؛ رضا قربانی، عضو هیئت مدیره سازمان نصر تهران و بنیان گذار راه کار و رضا جمیلی، سردبیر کارنگ در پلاتو دریای بندرعباس برگزار شد.

← در ابتدای این برنامه معاون پشتیبانی و فناوری

پارک علم و فناوری هرمزگان، رسول اعتمادی پور در خصوص اهمیت برگزاری این چنین رویدادهای کارآفرینی در این استان و جنوب کشور صحبت کرد. در ادامه هم بنیان گذار خانه نارنجی، حسین حاجی زاده با معرفی فعالیت های خانه نارنجی به عنوان اولین استارتاپ استودیو در هرمزگان از صاحبان ایده و کسب و کار درخواست کرد در کنار یکدیگر به رشد و توسعه فضای نوآوری در جنوب کشور از جمله هرمزگان کمک کنند.

نمایندگان مجلس در جریان بررسی بودجه ۱۴۰۲ تصویب کردند

ایجاد حساب توسعه فیبر نوری در ردیف اعتبارات وزارت ارتباطات

نمایندگان مجلس در صحن علنی ۱۳ اسفندماه در جریان بررسی بودجه در نوبت عصر با ایجاد حساب توسعه ای فیبر نوری در ردیف اعتبارات وزارت ارتباطات موافقت کردند.

دولت سیزدهم از ابتدای فعالیت خود روی توسعه فیبر نوری تمرکز کرده و بارها وزیر ارتباطات در نشست ها و همایش های گوناگون از راه اندازی و توسعه پروژه فیبر نوری خبر داده و اعلام کرده که «مردم به مرور طعم شیرین فناوری با سرعت بالای اینترنت را خواهند چشید.» البته با شروع اعتراض ها در ایران، فیلترینگ و ایجاد اختلال در اینترنت سبب انتقاد کاربران شده و حتی مدیرعامل شرکت مخابرات ایران اعلام کرد که فیلترینگ برنامه توسعه ای فیبر نوری این شرکت را عقب انداخته

است. دولت همچنین در بودجه ۱۴۰۲ نیز برای توسعه این پروژه و به منظور شتاب بخشی به توسعه شبکه ملی اطلاعات، راه اندازی صندوقی تحت عنوان «صندوق توسعه شبکه ملی اطلاعات» در سقف پست های سازمانی و اعتبارات مصوب وزارت ارتباطات در نظر گرفته بود.

این بند از بودجه مورد نقد مرکز پژوهش ها قرار گرفت. از نظر مرکز پژوهش ها، ایجاد صندوق جدید و هدایت اعتبارات دولت به سمت این صندوق، سبب ایجاد ظرفیت هایی برای انحراف در عملکرد بودجه ای بخش ارتباطات کشور خواهد شد. با ایجاد این صندوق همچنین ابزارهای نظارت سازمان بودجه بر نحوه تخصیص اعتبارات بخش ارتباطات کشور کاهش خواهد یافت.

حالا بر اساس گزارش کمیسیون تلفیق بررسی لایحه بودجه ۱۴۰۲، به دولت اجازه داده شد تا به منظور توسعه تار (فیبر) نوری منازل، حسابی تحت عنوان «حساب توسعه فیبر نوری» در اعتبارات مصوب وزارت ارتباطات ایجاد کند. نمایندگان مجلس هم امروز در جریان بررسی بودجه با این بند از بودجه موافقت کردند.

آیین نامه اجرایی این بند شامل منابع و مصارف این حساب با رعایت قوانین و مقررات به پیشنهاد مشترک وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، سازمان اداری و استخدامی کشور و سازمان برنامه و بودجه کشور با همکاری بانک مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی تدوین و به تصویب هیئت وزیران خواهد رسید. منابع این حساب قابلیت انتقال به سال بعد را هم دارد.



سوت رقابت ۱۳۲۰ نامزد در ماراتن انتخابات اتاق به صدا درآمد

آی‌تی‌من‌ها وارد کدام ائتلاف شدند؟

با انتشار فهرست نهایی کاندیداهای انتخابات اتاق بازرگانی، نامزدها از امروز رسماً تبلیغات خود را آغاز کرده و وارد ماراتن شدند. دهمین دوره از انتخابات اتاق متفاوت از دوره‌های قبلی است؛ نام‌های مهمی از فهرست تأیید خط خوردند، نام‌های مهمی خودشان از ثبت نام در انتخابات خودداری کردند و بالاخره با شروع تبلیغات مشخص است که نام‌ها و فهرست‌های ائتلافی به لحاظ کمی و کیفی کمتر و کم‌انرژی‌تر از دوره‌های قبل است. با وجود این تکاپوها ادامه دارد و پیش‌بینی می‌شود بازار انتخابات در روزهای آتی گرم‌تر شود.

سیطره کلان‌شهرها بر اتاق‌های شهرستان‌ها

فرایند ثبت‌نام و تأیید صلاحیت نامزدهای انتخابات اتاق بازرگانی به پایان رسید؛ فرایندی که به لحاظ تعداد ثبت‌نام و داوطلب ۲۸ درصد نسبت به دوره‌های قبل کاهش پیدا کرد و از آن طرف ۴۰ درصد از داوطلبان هم رد صلاحیت شدند. این دوره از انتخابات اتاق غایبان زیادی دارد؛ از پدram سلطانی، نایب‌رئیس وقت اتاق ایران و محسن خلیلی عراقی ملقب به پدر صنعت ایران گرفته تا غلامحسین شافعی که همگی خودشان حاضر به ثبت‌نام نشدند تا مسعود خوانساری، فاطمه مقیمی، علامیرمحمد صادقی و محمد اتابک که رد صلاحیت شدند. در نهایت جمعه فهرست نهایی

اسامی نامزدها منتشر شد که حاوی نام ۱۳۲۰ نفر افراد تأییدشده بود. اتاق تهران با ۱۹۳ نامزد بیشترین تعداد داوطلبان شرکت در انتخابات را دارد و اتاق ایلام با ۱۸ نامزد، کمترین تعداد داوطلب. پس از اتاق تهران، اتاق‌های اصفهان، تبریز و مشهد به‌ترتیب با ۶۵، ۶۳ و ۵۳ نامزد بیشترین نامزد را در این دوره از انتخابات دارند. اتاق خرم‌آباد با ۲۰ نامزد، اتاق خرم‌شهر با ۲۳ و اتاق کرمانشاه نیز با ۲۳ نامزد پس از اتاق ایلام، کمترین تعداد مشارکت فعالان اقتصادی این استان‌ها برای ورود به هیئت نمایندگان دوره دهم اتاق‌های بازرگانی را ثبت کرده‌اند. همین آمار به‌خوبی تأییدکننده نقدهایی است که به آیین‌نامه جدید هیئت نظارت بر انتخابات اتاق می‌شد. بر اساس آیین‌نامه تصویب‌شده جدید کاندیداها باید از شرایط تجاری مشخصی برخوردار باشند. در واقع فرد متقاضی باید یکی از این چهار شرط را دارا باشد؛ کارت بازرگانی او دارای دو سال سابقه باشد، در طول یک سال حداقل ۲۰ نفر را بیمه کرده باشد، در سال حداقل ۱۵ میلیارد تومان فروش داشته باشد و در نهایت به‌عنوان صادرکننده نمونه از سازمان توسعه

تجارت لوح تقدیر دریافت کرده باشد. بسیاری از فعالان اقتصادی در اعتراض به این شروط معتقد بودند این شروط را نمی‌توان به صورت یکسان در تمامی استان‌ها اعمال کرد. اکنون آمار افراد نهایی فهرست کاندیداها تأییدکننده همین انتقاد است و تعداد نامزدهای شهرها و استان‌های غیرمرکز به شکل چشم‌گیری کمتر از کلان‌شهرهاست. اما شنبه ۱۳ اسفندماه با شروع دور تبلیغات این تورنمنت انتخاباتی مشخص شد که مانند فرایند ثبت‌نام و احراز صلاحیت کاندیداها فهرست‌های ائتلافی هم چندان رونقی در مقایسه با دوره‌های قبلی ندارند؛ فهرست‌هایی که مهم‌ترین و فعلاً قابل توجه‌ترین آنها هنوز سرلیست ندارد و در مورد اینکه این افراد قرار است بالاخره حول چه سرلیستی دور هم جمع باشند، تردیدهایی وجود دارد. بر اساس اخبار منتشرشده تاکنون چندین ائتلاف به‌صورت رسمی اعلام موجودیت کرده‌اند که می‌توان از ائتلاف «برای فردا»، ائتلاف «پیشگامان تحول»، ائتلاف «اتاق نوین»، ائتلاف «اتاقی برای همه» نام برد. ائتلاف اتاقی برای همه اعلام کرده که تمرکز خود را روی اتاق‌های شهرستان گذاشته و ائتلاف برای فردا با فهرستی ۴۰ نفره روی اتاق تهران متمرکز است. ائتلاف برای فردا اما به یک بحران جدی آن هم بحران سرلیستی مواجه است. با کناره‌گیری پدram سلطانی در دوره گذشته و با خروج مسعود خوانساری از کاندیداها تأییدشده این دوره، بحران سرلیستی در این ائتلاف به یک مسئله جدی بدل شده و حذف مهدی کرباسیان از تصاحب این موقعیت نیز سبب شده تا هنوز صدایی جدی از این ائتلاف در مورد سرلیستی آن شنیده نشود. البته به نظر می‌رسد توافق با آل اسحاق برای حضور در این ائتلاف قطعی شده و این بازرگان سنتی مورد اعتماد حاکمیت در نقش تنظیم روابط اتاق تهران و حاکمیت نقش ایفا خواهد کرد.

چهار نامزد صنف آی‌تی در ائتلاف برای فردا

نام برخی از افراد صنف آی‌تی که کاندیدای انتخابات اتاق هستند هم در همین ائتلاف برای فردا به چشم می‌خورد؛ شهاب جوانمردی، افشین کلاهی، فرزین فردیس و مازیار نوربخش از جمله افراد صنف آی‌تی حاضر در این ائتلاف هستند. حمید بهنگار، فرهاد کرمزاده، محمدرضا فرجی، علیرضا عابدی نژاد و آزاد معروفی از دیگر نامزدهای حوزه آی‌تی حاضر در نهمین دور انتخابات اتاق هستند که هنوز مشخص نیست قرار است وارد کدام ائتلاف شوند. حمید حسینی، محمدرضا بهزادیان و البته مجیدرضا حریری که خودش در این دور کاندیدا نیست، هم به‌عنوان یک جریان اپوزیسیونی و با شعار تغییر در وضع موجود، ائتلاف پیشگامان تحول را پیش می‌برند.

ترک‌ش‌های تغییرات در سرآوا

سرآوا بعد از یک دوره سه‌ساله رکود، این روزها پرخبر شده است. از رفتن رضا کلانتری نژاد تا ویدئوی سعید رحمانی؛ پشت‌پرده ماجرا چیست؟

حرفه‌ای خود را در خارج از کشور پی خواهد گرفت. مدت‌هاست که خبرهایی مبنی بر توقف برخی فعالیت‌های هم‌آوا به گوش می‌رسد و به نظر می‌رسد این تغییر مدیریتی تلاشی است برای خروج از این وضعیت. هم‌آوا با پایان فعالیت آواتک و خروج چهره‌هایی چون محسن ملابری از دایره مدیران سرآوا تلاش داشت جایگزین آن شتاب‌دهنده و توسعه‌دهنده فعالیت‌های سرآوا در زمینه سرمایه‌گذاری و رشد تیم‌ها و ایده‌های کوچک استارت‌آپی شود. تلاش‌هایی که اگرچه در غیاب سعید رحمانی و توقف سرمایه‌گذاری‌های سرآوا، به‌نوعی تنها فعالیت مشهود سرآوا در اکوسیستم طی یکی، دو سال اخیر بوده، اما هیچ‌گاه نتوانست اتفاقاتی را که در ابتدای دهه ۹۰ توسط آواتک رقم خورد، تکرار کند.

پیام ویدئویی رحمانی چیست؟

سعید رحمانی که در سه سال گذشته در خارج از کشور به سر می‌برد و گفته می‌شود از راه دور هدایت سرآوا را برعهده داشته در ویدئویی که به‌تازگی منتشر شده، تلاش کرده به برخی اتهام‌هایی که به این شرکت و استارت‌آپ‌های زیرمجموعه آن زده می‌شود، شخصاً پاسخ بدهد. رحمانی که در نتیجه فشارهای وارده به سرآوا در سال‌های گذشته مجبور به ترک کشور شده، در این ویدئوی کوتاه (قرار است نسخه کامل‌تری از این ویدئو هم منتشر شود) تلاش دارد موضوع وابستگی کسب‌وکارهای زیرمجموعه این هلدینگ به نهادهای نظامی را رد کند. البته او در گزاره‌ای دوپهلو تأکید می‌کند از نظر او اکثریت کسب‌وکارهای اینترنتی چنین وابستگی‌ای ندارند و اگر زمانی استارت‌آپ‌های سرآوا از این وابستگی‌ها پیدا کنند درباره آنها حرف خواهد زد!

در هفته‌های گذشته نوشته بودیم که هیئت‌مدیره «سرآوا» در حال تغییر است. حالا این روزها نشانه‌های بیشتری از این تغییرات در حال ظهور است. از یک سو خبر می‌رسد «هم‌آوا» که به‌نوعی شتاب‌دهنده این شرکت سرمایه‌گذاری چندملیتی است، مدیرعامل جدیدی خواهد داشت و از سوی دیگر با ویدئویی که سعید رحمانی، بنیان‌گذار سرآوا منتشر کرده، مشخص شده که تحولات این کسب‌وکار سرمایه‌گذاری در حال پررنگ‌تر شدن است. سرآوا یکی از وی‌سی‌های استارت‌آپی است که در اوایل دهه ۹۰، سرمایه‌گذاری‌های زیادی روی استارت‌آپ‌های مختلف انجام داد و حالا به نظر می‌رسد بعد از چند سال توقف فعالیت‌هایش، در سال ۱۴۰۲ با تغییرات و اتفاقات زیادی همراه خواهد بود.

در هم‌آوا چه خبر است؟

گفته می‌شود رضا کلانتری نژاد که چند سالی در کارخانه نوآوری مستقر بود و مدیرعاملی هم‌آوا را برعهده داشت از این مسئولیت کنار رفته و قرار است مازیار فرمانی به جای او بنشینند. خروج یکی از چهره‌های فعال استارت‌آپی در سال‌های گذشته که با رفتن سعید رحمانی از کشور، بخشی از بار تیم‌سازی و فعالیت سرآوا برعهده او بود یکی از نشانه‌های تغییر در گروه کسب‌وکارهای سرآواست. به نظر می‌رسد کلانتری نژاد که از چهره‌های علمی و پژوهشی این تیم بود، با سخت‌تر شدن فعالیت در کارخانه نوآوری که بخشی از آن ناشی از ابهام در آینده این کارخانه و بخش دیگر ابهامات مربوط به ترکیب مدیریتی آینده سرآواست از هم‌آوا جدا شده و گفته می‌شود احتمالاً ادامه زندگی



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



«شاید موافق نباشید!»

هر شنبه، تحلیل خبرهای اکوسیستم با رضا جمیلی

بسنده کردن به سخت خبرها که صرفاً تیتراها 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.

از **تعدیل نیرو در استارت‌آپ‌های بزرگ تا حمله رگولاتورها به اسنپ**
در برنامه این هفته



اسکن کنید

استودیو راه‌کار





معاون فناوری ریاست جمهوری در افتتاحیه TIM۲۰۲۳ عنوان کرد

چرخش از استارت‌آپ‌ها به بیگ‌تک‌ها!

امروزه هیچ بخشی نیست که بتواند بدون نوآوری سازنده و پایدار به حیات اقتصادی خود ادامه دهد و لازمه بقای تمام اجزای زنجیره ارزش، نوآوری است. بنابراین نوآوری، امروز نیاز جدی همه حوزه‌های اقتصادی در سراسر دنیا است.

تمرکز بر بیگ‌تک‌ها

طبق توضیحات او، هرکدام از کشورهای عضو D8 دارای فرصت‌های اختصاصی و منحصربه‌فردی نظیر دسترسی به دریا، معادن، انرژی، نیروی انسانی توانمند، بازار آموزش و پژوهش و بازار مصرف نوآوری هستند.

فیروز آبادی ادامه داد: «یکی از مزیت‌های بزرگ جمهوری اسلامی به عنوان یکی از اعضای این سازمان که بسیار مجذبه آن را پیگیری می‌کند، داشتن نیروی انسانی توانمند و فناور در کنار ظرفیت‌های ملی، سرزمینی و ظرفیت‌های اقتصادی خدادادی است.» او گفت: «امروز که پنجمین رویداد سرمایه‌گذاری آغاز شد، باید چشم‌انداز جدیدی را ایجاد کنیم تا بتوانیم در پنج دوره آینده بخشی از تمرکز خود را بر ایجاد بیگ‌تک‌ها بگذاریم.» طبق توضیحات فیروز آبادی، گرچه استارت‌آپ‌ها به عنوان یکی از مهم‌ترین ورودی‌های جریان نوآوری همیشه مورد توجه بوده‌اند و ظرفیت‌ها را افزایش می‌دهند، اما به واسطه میزان ریسک بالای این شرکت‌ها عموماً سرمایه‌گذاری‌های کلان را جذب نمی‌کنند.

می‌توانیم ۱۰ ابرشرکت فناوری داشته باشیم

او با بیان اینکه امروزه شرکت‌های بزرگ فناوری پیشران جریان توسعه نوآوری هستند، عنوان کرد: «ظرفیت‌های منطقه‌ای ما ایجاب می‌کند که صاحب چند برند بزرگ جهانی در توسعه فناوری باشیم.»

روح‌الله دهقانی فیروز آبادی، معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری در افتتاحیه پنجمین دوره رویداد TIM 2023 ضمن تأکید بر ظرفیت‌های انسانی و اقتصادی کشورهای عضو D8 نسبت به تمرکز بیشتر بر بیگ‌تک‌ها تأکید کرد و ادامه داد: «با توجه به ظرفیت‌های کشورهای عضو D8، امکان اینکه ما بتوانیم ۱۰ ابرشرکت فناوری مشترک داشته باشیم، دور از ذهن نیست.»

مراسم افتتاحیه پنجمین «رویداد سرمایه‌گذاری فناوری (TIM2023)» دوشنبه، هشتم اسفندماه با حضور روح‌الله دهقانی فیروز آبادی، معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری؛ عبدالغدير امام، دبیر کل سازمان D8؛ مهدی صفاری نیا، دبیر شبکه تبادل و انتقال فناوری سازمان D8 و رئیس پارک فناوری پردیس و استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذارانی از کشورهای ایران، ترکیه، مالزی، ارمنستان، افغانستان، بنگلادش، پاکستان، نیجریه و روسیه برگزار شد. رویداد TIM 2023 با موضوع ارائه فرصت‌های سرمایه‌گذاری فناوری در روزهای ۸ و ۹ اسفندماه، به میزبانی پارک فناوری پردیس ادامه یافت و قرار بر این بود که در این رویداد ۱۵ میلیون دلار سرمایه خارجی جذب شود. فیروز آبادی گفت: «اگر امروز که دنیا به سمت دهکده جهانی حرکت می‌کند، نگاه منطقه‌ای را تغییر دهیم، D8 می‌تواند یک فرمانطقه بسیار بزرگ با فرصت‌های اقتصادی مناسب باشد. داشتن یک بازار که هم دارای قرابت‌های اندیشه‌ای هستند و هم ثروت‌های انسانی.» به گفته او، با این نگرش می‌توانیم در توسعه، ترویج و اقتصادی‌سازی نوآوری از بازیگران تأثیرگذار جهان باشیم. معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری ادامه داد: «اگر نوآوری ۳۰ سال گذشته یک مفهوم جدید و روبه‌جلو و در بسیاری از حوزه‌ها تأثیرگذار بود، امروزه اجبار ورود و حضور آن در همه حوزه‌های اقتصادی احساس می‌شود.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

استودیو تجربه و مسیر نوآوری

نگاهی به تکاپوی گروه داده‌پردازی بانک پارسیان در اکوسیستم نوآوری کشور که این روزها بیشتر از هر زمان دیگری تقویت شده است

را بیشتر می‌کند و تا ۱۸ درصد امکان توانایی شناسایی داده‌های خارج از محدوده و غیرمعمول را به احتمال نزدیک‌تر می‌کند.

گروه داده‌پردازی پارسیان با نگاهی به موارد مذکور و با توجه به شکاف موجود و ضرورت ایجاد فرصت مواجهه با فناوری، استودیو تجربه صنعت مالی و بانکی کشور را راه‌اندازی کرده است. کارگاه تجربه، کافه نوآوری، شوروم فناوری، فرصت هم‌آفرینی و فضای اشتراکی بخش‌های این استودیو هستند.

گروه داده‌پردازی بانک پارسیان اعلام کرده که استودیو تجربه، نخستین استودیو تجربه ایران

و ظرفیتی برای نقطه اتصال به شبکه جهانی مراکز مدرن محسوب می‌شود. در واقع این استودیو یک چرخه تجربه با چهار بعد اتصال، هم‌آفرینی، الهام بخشیدن و تجربه هدفمند را برای استفاده‌کنندگان ایجاد می‌کند.

استودیو «تجربه» اکوسیستم گروه داده‌پردازی بانک پارسیان با حضور کوروش پرویزیان، مدیرعامل بانک پارسیان؛ روح‌الله دهقانی، معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری و علیرضا دلیری، نایب رئیس هیئت مدیره گروه داده‌پردازی پارسیان رونمایی شد.

صنعت بانکداری و تحولات آینده تحول دیجیتال است، تا حدی که امروز ۲۷ درصد مشتریان از نئوبانک استفاده می‌کنند و ۷۵ درصد از بانک‌های جهان خدمات‌شان را بر پایه هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی ارائه می‌دهند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد ادغام فرایندهای مالی و تحول دیجیتال تا ۲۷ درصد فهم بلادرنگ ریسک و کنترل داخلی را افزایش می‌دهد و باعث رشد ۱۸ درصدی نظارت‌پذیری فرایندهای سرب‌س‌ر می‌شود. ۳۶ درصد هم دقت داده‌ها



غزل یگانگی

Ghazal28yeganeh@gmail.com



رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی اعلام کرد اینمادداران رتبه‌بندی می‌شوند

صلاحیت فردی، فرهنگ سازی و تسهیل فرایندها را از جمله این اقدامات برشمرد. به گفته کلاهدوزان، در حال حاضر تمرکز مرکز توسعه تجارت الکترونیکی بر خرده‌فروشی بوده و در برنامه پنج ساله مرکز فعال سازی و ساماندهی بازارهای دیگر در دست اقدام است.

ایجاد شبکه معاملات اقساطی برای کسب‌وکارها

او افزود: «اکنون شبکه معاملات اقساطی تحت عنوان «هما» فعال است که معاملات کسب‌وکارها را در حوزه زنجیره تأمین مدیریت می‌کند و این اقدامی برای سامان‌دهی حوزه کسب‌وکاری بوده است. مرکز توسعه تجارت الکترونیکی به سامان‌دهی حوزه BYB خواهد پرداخت. رویکرد ما در این پروژه کمک به زنجیره تأمین بین کسب‌وکارهاست.»

کلاهدوزان در پاسخ به راه پرداخت در خصوص برنامه مرکز توسعه تجارت الکترونیکی برای رتبه‌بندی و اعتبارسنجی کسب‌وکارهای مجازی عنوان کرد: «اعتبارسنجی یک فرایند دائمی است و ما این فرایند را در خصوص کسب‌وکارهای مجازی دارای اینماد آغاز کردیم. این فرایند توسط شخص ثالث انجام می‌شود و مسئولیت‌پذیری مالی و تخلفات کسب‌وکارها بررسی می‌شود. خروجی این اعتبارسنجی در واقع ستاره‌هایی است که هر کسب‌وکار در اینماد کسب می‌کند و کنار لوگوی اینماد آنها نمایش داده می‌شود. همچنین برنامه ما این است که از سال آینده مؤلفه‌هایی مانند میزان رضایت مشتری و موفقیت در خرید و نظرات را برای هر کسب‌وکار به‌صورت عمومی در دسترس قرار دهیم که در واقع این یک مکانیزم خودکنترلی است که به نفع کسب‌وکارهاست.»

رئیس پلیس نظارت بر اماکن فراجا در نشست خبری مشترک با مرکز توسعه تجارت الکترونیکی در پاسخ به پرسش راه پرداخت درخصوص آمار و اطلاعات پرونده‌های تخلف در حوزه کسب‌وکارهای مجازی توضیح داد: «طی دو سال اخیر کمتر از ۱۰ پرونده تخلف درخصوص کسب‌وکارهای مجازی داشتیم که دارای لوگوی اینماد بودند. از بین این پرونده‌ها عمدتاً تخلفات در حوزه فروشگاهی بود که به‌موقع کالا را تحویل نداده بودند یا کالا همان کالای سفارشی نبوده یا تحویل انجام نشده است. البته این درخصوص کسب‌وکارهای مجازی دارای اینماد است و گرنه در بخش صفحات مجازی و اینستاگرام تعداد تخلفات بسیار بالاست.»

علی نوروزی در ادامه در پاسخ به موضوع حساب‌های اجاره‌ای توضیح داد: «در بخش کسب‌وکارهای مجازی دارای اینماد ما اصلاً معضل حساب‌های اجاره‌ای را نداریم اما در وب‌سایت‌های غیرمجاز و اینستاگرام این معضل وجود دارد.»

رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی نیز با اشاره به تسریع روند استعلام‌گیری عنوان کرد: «در بخش استعلام‌گیری صلاحیت فردی ما قبلاً زمانی نزدیک به دو ماه را صرف می‌کردیم اما اکنون با سیستمی شدن این فرایند این زمان به کمتر از یک هفته رسیده است. ما هفت هزار درخواست استعلام سیستمی صلاحیت فردی ارسالی داشتیم که حدود شش هزار درخواست آن ثبت کامل شد و از میان آن حدود ۹۹/۵ درصد مورد تأیید صلاحیت فردی قرار گرفت که یک‌پنجم آن در مرحله تجدیدنظر تأیید شد.» امین کلاهدوزان در ادامه به اقدامات مشترک مرکز توسعه تجارت الکترونیکی و فراجا اشاره کرد و دسترسی به پنل یکپارچه نظارتی بر کسب‌وکارهای اینترنتی، استعلام سیستمی



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

در واقع ما پیش از اجرای مفاهیم، آن را نابود و کلمه جدیدی خلق می‌کنیم. استودیو تجربه هم مفهوم خوبی است و در ادبیات جهان، با معنای حقیقی مرکز نوآوری مترادف و مختص مراکز بزرگ است. مرکز نوآوری واقعی میان حل‌کنندگان مسئله و صاحبان مسئله همکاری پایدار برقرار می‌کند. امیدوارم استودیو تجربه گروه مالی پارسیان با توجه به ظرفیت‌هایی بانکی مانند دیتا و مشتریان به یک مرکز نوآوری استاندارد با خروجی‌های تجربه و نوآوری و محصول تبدیل شود.»

او با اشاره به اهمیت توسعه فین‌تک ادامه داد: «صحبت‌های زیادی از فناوری حکمرانی و فین‌تک شنیده‌ایم، اما بیشتر مصرف‌کننده‌ایم و کمتر به جنبه تولیدی می‌پردازیم. معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در همین راستا ستاد فناوری‌های مالی و حکمرانی را پیاده‌سازی کرده تا به توسعه فناوری بپردازد. از نگاه من، بانک و استودیو می‌توانند ارتباط خوبی با این ستاد برقرار کنند.»

دهقانی با تأکید بر اینکه توسعه اقتصادی بدون سرمایه‌گذاری بر دارایی‌های نامشهود ممکن نیست، توضیح داد: «مطالعه روندهای توسعه‌ای جهان نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری‌های ثابت و سخت‌افزاری شیب نزولی را طی می‌کنند و در نقطه مقابل دنیا به‌صورت جدی دارایی‌های نامشهودش را توسعه داده است. بسیاری از فناوری‌های مالی هم برای افزایش حجم دارایی‌های ثابت ایجاد می‌شوند. ۹۶ درصد ارزش بازار «اپل» به دارایی‌های نامشهودش تعلق دارد. همچنین ۴۰ درصد جی‌دی‌پی بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته مختص دارایی‌های نامشهود است در حالی که در ایران این عدد به‌سختی به سه درصد می‌رسد.»

او خطاب به متولیان استودیو گفت: «خدمات و مسائل مربوط به بانک اعم از داده‌کاوی‌ها، هوش مصنوعی، سیستم‌های خدمات مالی و... در آینده تمام و اشباع می‌شود و آینده برای مجموعه‌هایی است که از امروز به بحث مدیریت دارایی‌های نامشهود ورود کرده‌اند. رمزارزها و ان اف‌تی و توکن‌ها با تمام حواشی‌ها، در ایران جایگاه خود را پیدا می‌کنند و باید پیشروان حوزه از امروز شروع کنند. امیدوارم استودیو تجربه به این نکته توجه داشته باشد.»

گروه داده‌پردازی بانک پارسیان اعلام کرده که استودیو تجربه، نخستین استودیو تجربه ایران است

به گفته مدیرعامل بانک پارسیان، این بانک در این سال‌ها قصد داشته به‌عنوان همکاری خوب کنار معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و مجموعه مالی تحت نظر حوزه

نهاد ریاست جمهوری باشد. بانک پارسیان سال‌هاست برای پیشروی در حوزه به‌کارگیری فناوری نوین مالی در صنعت بانکداری تلاش می‌کند و در همین راستا سرمایه‌گذاری‌هایی در زمینه سرمایه‌گذاری خطرپذیر و دانش‌بنیان انجام داده است.

او بیان اینکه مناسبات بسیار خوبی انجام شده، ادامه داد:

«اولین صندوق خطرپذیر در حوزه خیریه دانش‌بنیان با همکاری تأمین سرمایه پارسیان راه‌اندازی شده و با مجموعه رویان هم تعاملات سرمایه‌گذاری برقرار شده است. گروه در بخش سرمایه‌گذاری‌های فیزیکی هم ۳۵۰ میلیارد تومان (هر نقطه) برای آب‌های شهری سیستان و بلوچستان سرمایه‌گذاری کرده است. بانک در زمینه فناوری مالی که اصل ارتباط بانک با فضای نوآوری است نیز اقداماتی انجام داده که استودیو تجربه گروه مالی نمونه‌ای از همین اقدامات است.»

سرمایه‌گذاری بر دارایی‌های نامشهود؛ کلید پیشرفت در آینده

روح‌الله دهقانی، معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز با اشاره به استودیو گروه مالی پارسیان تصریح کرد: «در دو دهه اخیر با واژگان متعدد شتاب‌دهنده، مراکز نوآوری، پارک‌های فناوری، مراکز رشد و مجموعه‌های شکوفایی روبه‌رو بودیم و کلمات زیادی را صرف تحقق خروجی کردیم.



رقابت بی‌حاصل دولتی‌ها با میز و صندلی

آیا امیدی به ادامه کار فضاهای کار اشتراکی ایران با وضعیت فعلی اکوسیستم وجود دارد؟! ورود دولتی‌ها به این حوزه چقدر کمک کننده و چقدر آسیب‌زا است؟



سال ۲۰۱۰ که صنعت فضای کار اشتراکی شکل واقعی‌تری به خود گرفته، تا امروز شاهد رشد در این حوزه بوده‌ایم. امروز بیش از ۴۰ هزار فضای کار اشتراکی در دنیا شناخته شده و در حال ارائه خدمت به کسب‌وکارها هستند و به جایی رسیده‌ایم که دیگر فقط افراد فریلنسر و تیم‌های کوچک نیستند که به دنبال بهره‌مندی از این فضاها هستند. بسیاری از شرکت‌های بزرگ و مطرح هم در این مجموعه‌ها مستقر می‌شوند. این بدان معنی است که این صنعت به رشد زیادی نیازمند است و خصوصاً در ایران باید به آن توجه زیادی شود، ولی هنوز در ایران نوپاست و بسیاری از مسائل فعالان این صنعت که به نوعی آغازگران این حوزه بوده‌اند، گرد هم آمدند تا از ظرفیت‌های هم بهره ببرند و به رشد یکدیگر کمک کنند. این رشد به کاربران ما هم

می‌توان در این روزگار تیره‌وتار کسب‌وکارها ایجاد کرد. در ادامه پاسخ‌های محمدرضا سبحان، مریم نجفی و کاوه گودرزی را به سؤالات کارنگ درباره افق‌های این انجمن و اعضایش، چالش‌ها و راهکارها و ظرفیت‌های این کسب‌وکار می‌خوانید.

محمدرضا سبحان

رئیس هیئت‌رئیس و مدیرعامل تیوان

سبک کار در دنیا در حال تغییر است. افراد زیادی ترجیح می‌دهند فضای کارشان با سبک کارشان هماهنگ باشد. به همین دلیل فضاهای کار اشتراکی مورد استقبال بسیاری از کسب‌وکارها قرار گرفته است. از



اواخر آذرماه و در شماره هفتادوهشتم «کارنگ»، گزارش ویژه‌ای در همین صفحه با عنوان «صندلی‌های خالی، میزهای متروک» منتشر شد که در آن به وضعیت فضاهای کار اشتراکی در گیلو درار قطعی اینترنت پرداختیم. در همان گزارش بود که برای اولین بار محمدرضا سبحان با عنوان رئیس انجمن فضاهای کار اشتراکی ایران و به‌عنوان یکی از فعالان این حوزه معرفی شد. حالا این انجمن ذیل اتاق بازرگانی و همکاری سازمان ملی کارآفرینی رسماً شروع به کار کرده است. هرچند کسب‌وکارها در ماه‌های اخیر دچار آسیب‌های فراوانی شده‌اند و آنچه جای خالی‌اش به وفور در همه جا دیده می‌شود امید است، شکل‌گیری چنین تشکلی‌هایی برای انسجام و مطالبه‌گری در اجزای اکوسیستم می‌تواند پرش نبض اکوسیستم باشد و شاید بتوان امیدوار بود که هنوز منافذی از امید را

بررسی REVIEW



اندازه بازار فضاهای کار
اشتراکی در دنیا

**آینده کوورک‌ها
چه خواهد بود؟**

اندازه بازار جهانی فضای کار اشتراکی از ۱۶/۱۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۲ به ۱۹/۰۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ با نرخ رشد مرکب سالانه (CAGR) ۱۷/۸ درصد خواهد رسید. جنگ روسیه و اوکراین شانس بهبود اقتصاد جهانی از همه‌گیری کووید ۱۹ را حداقل در کوتاه‌مدت مختل کرد. جنگ بین این دو کشور به تحریم‌های اقتصادی چندین کشور، افزایش قیمت کالاها و اختلال در زنجیره تأمین منجر شده که باعث تورم در همه کالاها و خدمات شده و بسیاری از بازارها را در سراسر جهان تحت تأثیر قرار داده است.

انتظار می‌رود اندازه بازار فضای کار اشتراکی جهانی در سال ۲۰۲۷ با ۱۶/۴ درصد نرخ رشد مرکب سالانه به ۳۴/۹۹ میلیارد دلار برسد. بازار فضاهای کار مشترک عمدتاً با افزایش تعداد استارت‌آپ‌ها در سطح جهانی تعیین می‌شود. بر اساس گزارش جهانی اکوسیستم استارت‌آپی ۲۰۲۱ توسط استارت‌آپ ژنوم، ارزش اقتصاد نوپای جهانی ۳/۸ تریلیون دلار بوده است. این رشد با گسترش فضای اینترنت، قرار گرفتن در معرض دانش کارآفرینی در خارج از مرزهای کشور و بهبود نرخ سواد حمایت می‌شود. علاوه بر این، تولید پیشرفته و رباتیک، فناوری کشاورزی و مواد غذایی جدید، بلاکچین، هوش مصنوعی، داده‌های بزرگ و تجزیه و تحلیل سریع‌ترین زیربخش‌های استارت‌آپ در سطح جهان بودند؛ بنابراین، افزایش تعداد استارت‌آپ‌ها در صنایع مختلف در سطح جهان، تقاضا برای فضاهای کار مشترک را افزایش داد و بازار را در طول دوره پیش‌بینی هدایت کرد. تعداد افراد دورکار در پنج سال گذشته ۴۴ درصد افزایش یافته، به طوری که هفت میلیون نفر (۳/۴ درصد از جمعیت) قبل از ورود به ایالات متحده از راه دور در ایالات متحده کار می‌کنند. آمارها نشان می‌دهد با فروکش کردن کرونا و خطرات آن، تمایل افراد دورکار برای حضور در فضاهای کار اشتراکی بیشتر شده است.



گزارش ویژه
SPECIAL
REPORT

شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



شکل‌های متنوعی از فضاهای کار اشتراکی در حال ظهور است

انجمن فضاهای کار اشتراکی به طور رسمی کار خود را از ابتدای بهمن ۱۴۰۱ شروع کرده است. بنا داریم با رشد و ترویج کار اشتراکی، که فضای کار اشتراکی یکی از مصادیق آن است، به توسعه کسب‌وکار کشور، خصوصاً کسب‌وکارهای نوآور کمک کنیم. افقی که برای انجمن در نظر گرفته شده، این است که با به اشتراک‌گذاری فضا و از

اشتراک سهم‌بردن، بتوانیم به کسب‌وکارها کمک کنیم هزینه‌هایشان را کاهش دهند. انجمن با این هدف شکل گرفته و امیدواریم در گام اول، بتوانیم چالش‌ها و دغدغه‌های اعضای آن را برطرف کنیم؛ اما اصلی‌ترین هدف ما، ایجاد فرهنگ کار کردن اشتراکی است. برای رشد این صنعت نیاز است

دستگاه‌های مختلف حاکمیتی از جمله وزارت اقتصاد، وزارت کار، وزارت نیرو و وزارت ارتباطات پای کار بیایند و به سهم خودشان نقش آفرینی کنند. این حوزه به‌ذات می‌تواند شکل‌های مختلفی داشته باشد و فضاهای کار اشتراکی متنوعی با مدل‌های جذاب امکان‌پذیر دارند. از فضاهای کار اشتراکی که حمایت‌های معاونت علمی را در کنار خود دارد گرفته تا فضاهای کار اشتراکی تخصصی. شکل دیگر این فضاها می‌تواند لزوماً استارت‌آپی و فریلنسری نباشد و اتفاقاً در اختیار شرکت‌های بزرگ و صاحب‌نامی قرار گیرد که به دنبال کاهش هزینه‌هایشان هستند. این شیوه هم رویکردی است که یک فضای کار اشتراکی به‌عنوان یک بنگاه اقتصادی می‌تواند آن را در نظر بگیرد. کسب‌وکار فضاهای کار اشتراکی به سمت هاردتک هم حرکت کرده‌اند و این بیانگر این مطلب است که ما در آینده نزدیک شاهد تولد انواع فضاهای کار اشتراکی خواهیم بود. ضمناً مسائل زیرساختی دیگری هم‌مانند اینترنت باید در نظر گرفته شود.

بنده به‌عنوان دبیر انجمن اعلام می‌کنم قویاً مخالف رویکرد دولت در برابر این محدودیت‌ها هستیم. تا به امروز هم محدودیت‌های اینترنت باعث ضربه به بسیاری از کسب‌وکارهایی شده است که در فضاهای کار اشتراکی بودند.

را به ما نشان می‌دهد و پیش‌بینی آینده هم کار خیلی سختی نیست؛ چراکه نمونه‌های زیادی از این تغییرات را در حوزه‌های مختلف دیده‌ایم. به طور مثال تاکسی‌های آنلاین که در دنیا شروع به کار کردند و در ایران هم این تغییر در صنعت حمل‌ونقل شهری به وجود آمد. فضای کار اشتراکی هم چنین رشدی را به خود خواهد دید و ما ناچار و محکومیم که به سمت اقتصاد اشتراکی حرکت کنیم. فضای کار اشتراکی برای کاهش هزینه‌ها و برای افزایش پرفورمنس و کارایی گزینه بسیار مطلوبی است که به‌واسطه حضور افراد با تخصص‌های متنوع، فضایی هم‌افزا به وجود می‌آورد. همین باعث می‌شود فضای کار اشتراکی صرفاً میز و صندلی نباشد و این روح فضای کار اشتراکی است که اهمیت دارد. این ظرفیت‌ها و نیازها می‌تواند برای بخش خصوصی جذابیت سرمایه‌گذاری داشته باشد.

از مزایای سرمایه‌گذاری در این صنعت می‌توان گفت اولاً این صنعت آینده روشن و روبه‌رشدی پیش روی خود دارد و هم اینکه تیم‌های مستقر در فضاهای کار اشتراکی را باید به چشم یک گنجینه نگاه کرد و سرمایه‌گذاران این حوزه می‌توانند نیم‌نگاهی هم به تیم‌های مستقر در این فضاها داشته باشند و حتی بتوانند با تخصصی کردن فضاهای کار اشتراکی، آنها را به بازوهای نوآوری و نوآوری باز خودشان تبدیل کنند. خوشبختانه تا امروز هیچ‌گونه انحصاری در راه‌اندازی این فضاها وجود ندارد و انجمن هم در شروع کار خودش به سراغ فعالانی که در دریافت مجوز دچار مشکل بودند رفت و توانست ظرف مدت کوتاهی این موانع را برطرف کند.

دوباره تکرار می‌کنم که فضای کار اشتراکی میز و صندلی نیست و همین حالا در تهران فضاهای متعددی توسط دستگاه‌های دولتی شکل گرفته که آماده بهره‌برداری کامل است، اما حتی یک نفر هم در آنجا مستقر نیست. رقابت ما در فرهنگ فضاهاست، نه در تعداد میز و صندلی. تا وقتی رقابت از این جنس باشد جای نگرانی نیست و همه می‌توانند در این عرصه فعالیت کنند. متأسفانه ما از کشورهای همسایه هم عقب هستیم و تعدادی از این کشورها توانسته‌اند هاب‌های بسیار بزرگی برای حمایت از کسب‌وکارها شکل دهند.

این موضوع، بیشتر از اینکه اقتصادی باشد، موضوعی است که کشور باید به سمت آن حرکت کند. این صنعت می‌تواند بسیار خلاقانه باشد و به‌واسطه ایجاد هاب‌های تخصصی، فضا و فرهنگ و ارزش افزوده خلق‌شونده می‌تواند مدل‌های کسب‌وکاری بسیار خلاقانه‌ای به وجود بیاورد. در گفت‌وگو با مجموعه‌های فعلی که به عضویت انجمن درآمده‌اند از این خلاقیت‌ها و نوآوری‌ها و جذابیت‌ها بسیار شنیده می‌شود. این حوزه بسیار وسیع است و از استارت‌آپی که به طور مثال ۳۰۰ میلیارد جذب سرمایه کرده و نزدیک به ۸۰ تا ۱۰۰ نفر نیرو دارد در مجموعه ما حضور دارند تا فریلنسری که تنها کار می‌کند.

در جلسه‌ای که هفته گذشته با معاونت علمی داشتیم رویکرد مثبتی را شاهد بودیم و خوشبختانه کسانی که در این حوزه در صدر کارها هستند خودشان تعریف و تجربه درستی از فضای کار اشتراکی دارند و این موضوع ما را دلگرم می‌کند که برای سال پیش رو تحولات بزرگ‌تری را در این صنعت شاهد باشیم.

این دسته از مخاطبان متمرکز بر چالش‌های کسب‌وکاری‌شان باشد، اما خود ما هم به‌عنوان کسب‌وکار نوپا چالش‌هایی داریم که البته طبیعی هم هست؛ چراکه هرکسب‌وکار، صنعت تازه و هر نوآوری در بدو شکل‌گیری نیاز به رگولاتوری دارد و نیازمند قوانین و مقررات مختص خود است. یکی از مهمترین چالش‌های این حوزه هم نبود قوانین متناسب با فضاهای کار اشتراکی است و این باعث شده هرکدام از فضاهای کار اشتراکی به شیوه خود با چالش‌های موجود دست‌وپنجه نرم کنند. به عنوان مثال هر یک از فضاهای کار اشتراکی در تعامل با سازمان‌ها و نهادهای مختلف نظیر سازمان امور مالیاتی، بیمه، شهرداری، پست و... دچار چالش هستند که نبود چهارچوب و ساختار مشخص قانونی موجب برخوردهای سلیقه‌ای می‌شود. ما این چالش‌ها را جمع‌بندی کرده‌ایم و بر اساس اولویت برای هر یک از آنها راهکار طراحی کرده‌ایم. طبیعتاً در انجمن روی هر یک از این چالش‌ها بر اساس اولویت، تمرکز و اقدام خواهیم کرد.

امیدواریم در طول یک سال پیش رو بتوانیم به اعضای این انجمن در رفع چالش‌ها، بزرگ‌تر شدن این صنعت و بیشتر شدن مساحت فضاهای کار اشتراکی کمک کنیم. درست است که نام این مجموعه فضای کار اشتراکی است، اما این مجموعه‌ها صرفاً فضا ارائه نمی‌دهند. ما در واقع به هر کسی که تصمیم می‌گیرد دفتر شخصی نداشته باشد، زیرساخت ارائه می‌دهیم. حضور شرکت‌های بزرگ در فضاهای کار اشتراکی برای تیم‌های کوچک‌تر بسیار مفید است و این حضور حتی برای شرکت‌های بزرگ هم می‌تواند مزیت‌های متعددی به همراه داشته باشد و اجتماعی که به‌واسطه این فضاها ایجاد می‌شود و یکی از ارزش‌های اصلی آنهاست به هم‌افزایی کمک کند. در دل این اجتماع فرصت‌های همکاری بسیار جذابی نهفته است و در تعاملات و شبکه‌سازی تیم‌ها باهم، فرصت ایجاد پروژه‌های مشترک و حتی خلق کسب‌وکارهای جدید فراهم است. چیزی که باید به آن توجه شود این است که فضای کار اشتراکی صنعت است و دورریز کلی در آن وجود دارد؛ اول اینکه نهادهای حاکمیتی با ایجاد چنین فضاهایی علاوه بر ارائه زیرساخت، نقش حمایتگر را هم بازی می‌کنند که در چنین رویکردی بحث سودآوری چندان اهمیت ندارد. اما روندهای تازه‌ای در کشور نشان از این موضوع دارد که حجم زیادی از فضاهای اشتراکی تخصصی در حال شکل‌گیری است که هم برای صاحبان فضا و هم مخاطبان آنها بسیار جذاب است و این فضاها را تبدیل به یک هاب تخصصی می‌کند که ارزش‌های به مراتب گران‌قیمتی برای اعضای آن به وجود می‌آورد. امیدواریم مانند هر تشکل صنعتی دیگر در پلتفرم این انجمن بتوانیم نقش آفرینی کنیم و به بزرگ‌تر شدن این صنعت نوپا و جذاب کمک کنیم.

کاوه گودرزی

عضو هیئت‌مدیره و مدیرعامل مرکز نوآوری جهش



فضای کار اشتراکی یکی از زیرمجموعه‌های مفهوم بزرگ اقتصاد اشتراکی به شمار می‌رود و در کشور ما از مفاهیمی است که از آینده می‌آید و آینده پیش رو

کمک می‌کند منافع بیشتری کسب کنند و از خدمات باکیفیت‌تری بهره‌مند شوند. سوءتفاهمی وجود دارد که بعضاً فضاهای کار اشتراکی را به‌عنوان یک مجموعه حمایتگر می‌شناسند. اولاً این مجموعه‌ها خودشان یک نهاد اقتصادی و یک کسب‌وکار هستند، پس باید بتوانند از پس هزینه‌های خودشان بربایند و البته سودآور هم باشند. یکی از نقاط ضعف ما این است که اقتصادمان هنوز آنقدر جذاب نشده که سرمایه‌گذاران جدید را جذب کند. ما باید توقع حمایتی را به سمت کسانی ببریم که وظیفه‌شان حمایت کردن است. شرایط به گونه‌ای پیش رفته که بسیاری از فضاهای کار اشتراکی، نقش حمایتگرانه را که باید حاکمیت بازی کند، به عهده گرفته‌اند.

در جلسه‌ای که چندی پیش با معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری داشتیم این موضوع را عنوان کردیم که دولت نقش حمایتگر خود را در این صنعت بازی کند. ما نگرانیم؛ چراکه بخش مهمی از درآمدهای ما از محل دریافت اجاره از تیم‌های مستقر است و با افزایش هزینه‌ها، چاره‌ای جز افزایش اجاره نداریم و این برای کسب‌وکارهایی که در این فضای پرریسک نتوانند دوام بیاورند، گزینه دیگری باقی نمی‌گذارد.

اینجاست که معاونت علمی باید در کنار ما قرار بگیرد و بخشی از هزینه اجاره این تیم‌ها را تقبل کند. از روز اول شکل‌گیری فضاهای کار اشتراکی در ایران این برداشت اشتباه به وجود آمده که این فضاها باید از کسب‌وکارها حمایت کنند. در صورتی که در هیچ جای دنیا این گونه نیست. با این حال ما این حمایت را تا امروز و در حد توان انجام داده‌ایم. اما این تا کجا می‌تواند ادامه داشته باشد؟

در دوران کرونا برای اینکه بسیاری از تیم‌های مستقر در فضاهای کار اشتراکی ورشکست نشوند، تخفیف‌ها و امتیازهای زیادی دادیم و می‌دانستیم که قرار نیست از خود ما حمایتی شود. ما باید این تفکیک را قائل شویم و بدانیم که فضاهای کار اشتراکی زیرساختی برای رشد کسب‌وکارها هستند و نقش حمایتگر ندارند. دولت باید این موضوع را درک کند و بخش خصوصی هم در قالب مسئولیت اجتماعی از ما و تیم‌های مستقر حمایت کند. اشکال بزرگ در این است که ما به‌عنوان زیرساخت رشد کسب‌وکار شناخته نشده‌ایم و تأثیر این فضاها در رشد اکوسیستم جدی گرفته نمی‌شود. ما با ۲۰ مجموعه انجمن را شکل دادیم و حال که این انجمن شکل گرفته، تعداد بیشتری از مجموعه‌ها هم به ما اضافه خواهند شد. شکل‌گیری انجمن ذیل اتاق ایران بوده و قطعاً خودمان را زیرمجموعه‌ای از اتاق ایران می‌دانیم و تلاش داریم از همین طریق و به کمک سازمان ملی کارآفرینی، ارتباط‌مان را با نهادهای حاکمیتی ایجاد کنیم و چالش‌هایمان را از این طریق به گوش آنها برسانیم.

مریم نجفی

نایب‌رئیس انجمن فضاهای کار اشتراکی ایران و مدیرعامل فینووا



صنعت فضای کار اشتراکی در ایران بسیار کوچک است. در دنیا هم البته نوپاست، اما در ایران ظرفیت رشد بسیار زیادی دارد و طبیعتاً جذابیت‌های این صنعت

برای مخاطبان‌ش مشخص است. مخاطب اصلی در این صنعت، کسب‌وکارهای نوآور و استارت‌آپی هستند و شاخصه خلاقیت و نوآفرینی در آنها پررنگ است. فضاهای کار اشتراکی کمک می‌کند دغدغه‌های اصلی



گزارش ویژه
SPECIAL
REPORT

شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



سرمایه‌گذاران سهم زیادی می‌خواهند

گفت‌وگو با الینا سادات ضیا حسینی، هم‌بنیان‌گذار اکومزرعه سبز کاپیتان؛ یک مزرعه برای تجربه کشاورزی، دامپروری و شیلات برای کودکان و نوجوانان

شناخت مخاطب یکی از مهم‌ترین بخش‌های هر کسب‌وکاری است و این شناخت موجب طرح‌ریزی دقیق‌تر برای شروع و ادامه کسب‌وکار می‌شود، اما از این مهم‌تر و مؤثرتر این است که کسب‌وکاری کاملاً بر اساس شناخت و درک نیازهای مخاطبان شکل بگیرد که احتمال موفقیت این کسب‌وکارها بسیار بالاست. الینا سادات ضیا حسینی برای شناخت مخاطب و نیازش بیش از ۱۶ سال تلاش کرده و سال‌ها با مشتریان فعلی خود هم‌زیستی داشته است. هم‌بنیان‌گذار مجموعه «اکومزرعه سبز کاپیتان» که متولد ۱۳۵۹ و ساکن شهر گرگان است، مدیر کارشناسی ارشد مدیریت آموزشی دارد و در زمینه آموزش و تدریس مقطع ابتدایی فعالیت کرده است. او در گفت‌وگوی پیش‌رو از مسیر و فعالیت‌هایشان در این مجموعه می‌گوید

گلخانه اختصاصی خواهند داشت و بر مبنای آموزش‌های تعاملی، دوره‌های آموزشی کشاورزی و باغبانی که به‌صورت کارگاه‌محور انجام می‌شود، آموزش می‌بینند. سپس

برای کودکان و نوجوانان هفت تا ۱۴ ساله است. در این مزرعه کودکان با در اختیار گرفتن یک قطعه زمین که سند مالکیت یک‌ساله نیز دارد، برای خودشان مزرعه و

اکومزرعه سبز کاپیتان چه کاری انجام می‌دهد؟ مزرعه کاپیتان یک اکوپارک کشاورزی، دامپروری و شیلات

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

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



bimeyedigital.ir



درباره جنیفر تابرت

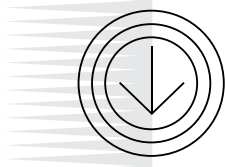
کمک به درمان بیماران

شرکت دارویی و بهداشتی «جانسون» در ایران بیشتر با محصولات حوزه کودکان و نوزادان شناخته شده است. البته این شرکت قدیمی محصولات دارویی و بهداشتی زیادی دارد که به بیماران بسیاری در سراسر جهان کمک کرده است. رئیس هیئت‌مدیره و معاون اجرایی شرکت «جانسون اند جانسون» زن موفقی به نام جنیفر تابرت است. جنیفر مدرک لیسانس فارماکولوژی را از دانشگاه کالیفرنیا، سانتا باربارا و کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی را از دانشکده مدیریت تحصیلات تکمیلی اندرسون، دانشگاه کالیفرنیا دریافت کرده است.

از زمان پیوستن به جانسون اند جانسون در سال ۲۰۰۵، تمرکز او روی گسترش اثرگذاری محصولات شرکت بر طیف بیشتر بیماران بود و با همین هدف‌گذاری توانست به طیف گسترده‌ای از بیماران کمک کند و با روش‌های درمانی نوآورانه، تعداد فزاینده‌ای از بیماران در سراسر جهان را بهبود بخشد.

پس از حضور جنیفر، داروهای جدید حیاتی برای میلیون‌ها نفر مبتلا به سرطان، بیماری‌های مرتبط با سیستم ایمنی، بیماری‌های قلبی، فشار خون، نارسایی ریوی و بیماری‌های عفونی توسط شرکت جانسون ارائه شد و جانسون با بیش از ۵۰ میلیارد دلار درآمد در سراسر جهان، به دومین کسب‌وکار بزرگ داروسازی نوآورانه تبدیل شد. علاوه بر این، این شرکت به مدت ۹ سال متوالی در فهرست «برترین شرکت‌های جهان» مجله فورچون در صنعت داروسازی قرار گرفته است. جنیفر به دلیل تأثیر مدیریتش بر رشد تولید داروهای حیاتی بیماران، در هفت سال گذشته در فهرست «قدرتمندترین زنان» فورچون قرار گرفته است. او همچنین به‌عنوان یک رهبر در تنوع و برابری جنسیتی در سازمان تحت مدیریتش، سرآمد است. علاوه بر این، جنیفر یکی از اعضای هیئت‌مدیره شرکت مک دونالد است.





زنان چگونه می‌توانند از یکدیگر در محل کار حمایت کنند؟

افزایش ریسک‌پذیری و اعتماد به نفس

تشویق کنید.

به همکاران خانم یادآوری کنید در موفقیت‌هایشان سهم بسزایی دارند

با توجه به اینکه جامعه و خود زنان صفت ایثار و کم‌اظهار کردن خود را برای جنس مؤنث یک صفت مثبت می‌شمارند، حتی وقتی زنان موفق می‌شوند نیز سهم بسزایی برای خود قائل نیستند و همیشه موفقیت را مدیون اطرافیان و شرایط می‌دانند. این اتفاق باعث می‌شود توان ریسک و پذیرش موقعیت‌های بالاتر به‌صورت ناخودآگاه در زنان کشته شود. اگر می‌خواهید خودتان و همکاران خانم شما در مسیر موفقیت باشید، به یکدیگر یادآوری کنید که در هر موقعیتی سهم بسزایی دارید و این ایثار و کم‌رنج بودن بیش از اندازه را نکوهش کنید و برای موفقیت‌های خود جشن بگیرید و به یکدیگر تبریک بگویید.

مانع سرزنش بیش از اندازه شوید

زنان به دلیل توقعات تاریخی جامعه، همیشه به موفقیت‌های خود کمتر بها می‌دهند و برای شکست‌های خود میزان بیشتری رنج و سرزنش درونی تولید می‌کنند. این اتفاق در محیط کار بسیار خطرناک است. اگر می‌خواهید از این خصوصیت زنانه در محیط کار ضربه نخورید، باید همواره به خودتان و سایر همکاران خانم یادآوری کنید که برای شکست‌ها، بیش از اندازه خود را سرزنش نکنید و به اندازه کافی برای موفقیت‌های خود ارزش قائل شوید. شاید در ابتدا جلساتی که زنان از موفقیت‌های خود می‌گویند کمی سخت و عجیب به نظر برسد، اما کم‌کم درون زنان را به تعادل مناسبی برای پذیرش شکست‌ها و پیروزی‌ها می‌رساند. جامعه انسانی ترکیب بسیار پیچیده‌ای از رفتارهای تک‌تک افراد است و برای بهتر شدن فرهنگ هر سازمانی باید با تمرین و یادآوری‌های کوچک، مسیر بهبود را هموار ساخت.

همه‌ما این داستان را شنیده‌ایم که زنان از یکدیگر حمایت نمی‌کنند و همیشه سدره‌هم می‌شوند. البته این یک واقعیت فراگیر نیست و زنان در حال پیشرفت ثابت کرده‌اند که این یک افسانه دروغین است. زنان می‌توانند متحدان قدرتمندی در محل کار برای یکدیگر باشند، اگر این موارد را در رفتار و همکاری با سایر همجنسان خویش مد نظر قرار دهند. این روش‌ها، رفتارهای ساده‌ای است که زنان می‌توانند با انجامش از یکدیگر در محل کار دفاع کنند. با این کارهای ساده زنان می‌توانند علاوه بر تسریع در پیشرفت خود و سایر همکاران‌شان، به متعادل شدن زمین بازی کسب‌وکار کمک کنند و بدین‌وسیله موجبات پیشرفت کسب‌وکارشان نیز فراهم شود. این اتفاقات ساده و مؤثر در محیط کار برای حمایت زنان از زنان را با هم مرور می‌کنیم.

مطمئن شوید ایده‌ها و نظرات همکاران خانم شنیده می‌شود

اگر در جلسات همکاران هم‌سطح به‌روال مذاکرات دقت کنید، متوجه می‌شوید که مردان بیشتری در صندلی‌های جلو و وسط می‌نشینند؛ در حالی که زنان تمایل دارند در انتهای میز و گوشه اتاق بنشینند، به دور از موقعیت‌هایی که آنان را در معرض توجه قرار می‌دهد. دلیل این انتخاب ناخودآگاه این است که جامعه از مردان انتظار دارد قاطع و بااعتمادبه‌نفس باشند؛ بنابراین همکاران‌شان از در معرض توجه بودن و اظهار نظر قاطعانه و رسای آنان استقبال می‌کنند. برعکس، از زنان انتظار می‌رود همدل و مشارکت‌کننده باشند؛ بنابراین وقتی زنی جایگاه در معرض توجهی را برمی‌گزیند و با صدای رسا اظهار نظر می‌کند، برخلاف انتظار عمومی حرکت کرده و به احتمال زیاد دوست‌داشتنی محسوب نمی‌شود. اگر می‌خواهید خودتان و همکاران خانم شما در مسیر پیشرفت باشید، از درخشش و صدای بلند آنان حمایت کنید. بگذارید دوست داشته شدن از سمت شما، به آنان جرئت بدهد که توان و تفکر خود را نمایش دهند. در مکان‌های در معرض دید بنشینید و همکاران خانم خود را نیز به این کار

کسب‌وکار نیاز است؟

سرمایه اولیه، شناخت مخاطب و توانایی تعامل با این طیف سنی است که خدا را شکر تجربه معلمی در این زمینه برای من راهگشا بود، ولی به لحاظ مالی، سرمایه اصلی بخش زمین و هزینه‌های خرید یا اجاره آن است که برای مجموعه ما حدود ۴۰۰ میلیون بود که توسط هم‌بنیان‌گذاران تأمین شد و حالا به نقطه سربه‌سر رسیده‌ایم.

چه چشم‌اندازی برای اکومزرعه کاپیتان دارید؟

من در مورد وسعت بازار از یک چیز بسیار مطمئنم و آن استقبال مخاطبان در سایر شهرها و استان‌هاست. ما در گرگان بسیار مورد استقبال قرار گرفتیم. با اینکه اکثر خانواده‌ها زمین و باغ دارند و کودکان‌شان آنچنان نیز از دامان طبیعت دور نیستند، اما باز شدت استقبال به حدی بود که ما توان تأمین زمین لازم را



فاطمه طالبی‌پور



Fatima.pour@gmail.com

نداریم.

اگر این کسب‌وکار در شهرهای بزرگ‌تر و استان‌هایی که زمین کشاورزی کمتری دارند، راه‌اندازی شود، استقبال بسیار بیشتر نیز خواهد بود. چشم‌انداز من این است که در همه استان‌ها یک شعبه از اکومزرعه داشته باشیم و با توجه به اینکه این نوع کسب‌وکار در خاورمیانه نیز بسیار جدید است، به بازار خاورمیانه نیز می‌اندیشیم.

چه مشکلاتی برای رسیدن به این چشم‌انداز دارید؟

اولین مشکل زمین است که تأمین آن هزینه‌بر است و فرایند اخذ وام نیز سخت و پرچالش است، طوری که تاکنون اقدام موفقیت‌آمیزی در این زمینه نداشته‌ایم. مشکل دوم این است که کسب‌وکارهایی که از شهرستان‌ها و شهرهای کوچک آغاز می‌شوند مسیر بسیار سخت‌تری برای معرفی و دیده شدن دارند. این نکته‌ای بود که در رویداد کارآفرینی زنان آزاده داننده نیز به آن اشاره شد.

چرا تاکنون سرمایه‌گذار نگرفته‌اید و آیا برنامه‌ای برای سرمایه‌گذاری دارید؟

تیرماه امسال مذاکراتی برای جذب سرمایه داشتیم و با توجه به اینکه این ایده چالش‌های خود را پشت سر گذاشته و موفق به جذب مخاطب شده، برای بسیاری از سرمایه‌گذاران مطلوب و جذاب است. اما حقیقت اینکه سرمایه‌گذاران سهم‌های بالای مادی و معنوی طلب می‌کنند؛ به طوری که صاحب ایده و کسب‌وکار حاضر است سختی تأمین مالی را به جان بخرد، اما ایده و کسب‌وکارش را برای خودش نگه دارد.

پروسه کاشت و داشت و برداشت را در مزارع و گلخانه خودشان تجربه می‌کنند و عملاً پرورش محصول سالم را می‌آموزند. در نهایت محصولات‌شان را می‌فروشند که در واقع با این کار، کارآفرینی سبز را تجربه می‌کنند. هدف ما در این اکوپارک، توانمندسازی کودکان و نوجوانان در زمینه نوآوری، نوآفرینی و کارآفرینی سبز است.

چه شد که به فکر راه‌اندازی این کسب‌وکار افتادید؟

من و هم‌بنیان‌گذار دیگر مجموعه، آقای دکتر حیدرنژاد، هر دو سال‌ها معلم بودیم. من ۱۶ سال سابقه تدریس در مدارس مختلف و سال‌های متفاوت پایه ابتدایی را دارم. تعامل با کودکان و آشنایی با نقاط قوت و ضعف سیستم آموزشی باعث شد به این فکر کنیم که مهارت‌های کشاورزی و باغبانی را به کودکان آموزش دهیم و لذت خلق محصول را در سنین کودکی برای فرزندان‌مان فراهم کنیم. زندگی آپارتمان‌نشینی و دوری کودکان از دامان طبیعت باعث می‌شود آنها از بخش زیادی از آموزش‌هایی که باید از طبیعت بیاموزند، محروم باشند. ایده اکومزرعه می‌توانست پاسخ مناسبی به این نیاز باشد و استقبالی که از این مزرعه شده به ما نشان داد که نیازسنجی درست بوده و خانواده‌ها و فرزندان‌شان به این فعالیت نیاز داشتند. علاوه بر کودکان، مادران مشوق‌های اصلی و پیگیر فعالیت‌های مزرعه هستند.

نوآوری کسب‌وکارتان را چه می‌دانید؟ اگرچه این اکومزرعه اولین مجموعه از این دست در ایران بوده، اما به نظرم نوآوری اصلی فقط در بخش کاشت و داشت و برداشت نیست.

ما علاوه بر آموزش فعالیت‌های کشاورزی و باغبانی و شیلات به فرزندان‌مان، آموزش فروش و بازاریابی و همچنین پس‌انداز و سواد مالی نیز ارائه می‌دهیم. ضمناً بخشی از آموزش‌ها را به برنامه‌ریزی شخصی و فن بیان و قدرت فروش اختصاص داده‌ایم. این یکپارچگی آموزش‌های مورد نیاز کودکان، باعث شده مجموعه ما خدمات کامل و نوآورانه‌ای داشته باشد.

از وسعت مجموعه‌تان برای ما بگویید.

ما هشت‌ماهی است که کارمان را آغاز کرده‌ایم. هنوز هیچ معرفی تبلیغاتی انجام نداده‌ایم و معرفی ما بین مخاطبان و آشنایان به‌صورت دهان‌به‌دهان بوده و با همین شرایط ۶۰ باغبان و کشاورز کوچک داریم و تقاضای زیادی نیز برای ورود به مزرعه داریم.

این کسب‌وکار علاوه بر من و آقای دکتر حیدرنژاد، پنج نفر کارمند تمام‌وقت نیز دارد.

چه سرمایه اولیه‌ای برای این



کارنگ



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



رسانه صنعت بیمه و اینشورتک ایران



استارت‌آپ سلامت الکترونیک
انویسیونیت دیپ‌ای‌آی
سرمایه جذب کرد

هوش مصنوعی علیه بیماری‌های نادر

استارت‌آپ سلامت الکترونیک آفریقای جنوبی، انویسیونیت دیپ‌ای‌آی، با هدف رفع کمبودهای حیاتی در بخش مراقبت‌های بهداشتی آفریقا و بازارهای نوظهور و دموکراتیک کردن دسترسی به تصویربرداری تشخیصی با استفاده از هوش مصنوعی (AI)، مبلغ ۱/۶۵ میلیون دلار بودجه جمع‌آوری کرده تا مرحله بعدی رشد خود را باز کند.

انویسیونیت دیپ‌ای‌آی که در سال ۲۰۱۹ توسط دکتر جیشری نایدو، آندری میگاچف و ترنس نایدو تأسیس شد، راه‌حل‌های پزشکی نوآورانه‌ای می‌سازد که از قدرت هوش مصنوعی برای تغییر نحوه تشخیص و درمان بیماران توسط متخصصان مراقبت‌های بهداشتی استفاده می‌کند. این شرکت از طریق راه‌حل‌هایی مانند فناوری رادیفای‌ای‌آی، سرعت، دقت، کیفیت و مقرون به صرفه بودن، تشخیص تصویربرداری پزشکی را بهبود می‌بخشد که در تشخیص و درمان زود هنگام بیماری‌های مختلف از جمله سل، پنومونی کرونا، سرطان سینه و غیره بسیار مهم است.

پس از اینکه انویسیونیت دیپ‌ای‌آی به عنوان برنده منطقه‌ای آفریقای جنوبی در جوایز استارت‌آپی آفریقا انتخاب شد، بودجه ۱/۶۵ میلیون دلاری از نیوجی ایکس ونچرز، با افزایش نامعلوم اضافی از صندوق GIIG آفریقا تأمین می‌شود. این بودجه برای کمک به استارت‌آپ برای رفع کمبودهای حیاتی در بخش مراقبت‌های بهداشتی آفریقا و بازارهای نوظهور و دموکراتیک کردن دسترسی به تصویربرداری تشخیصی با استفاده از هوش مصنوعی استفاده می‌شود.

تقاضای زیادی برای خدمات مراقبت‌های بهداشتی در آفریقا، به‌ویژه در زمینه تشخیص پزشکی وجود دارد. تنها در سال ۲۰۲۲، ۶۴۳۵۱ بیمار شامل ۴۴۵۲۹ مورد پنومونی، ۱۶۳۵ مورد سل و ۱۲۷۱۵۱ آسیب‌شناسی دیگر غربالگری و تریاژ شد.



کارنگ



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

تاب‌آوری، مسئولیت اجتماعی ماست!

گفت‌وگو با محمد عباسی، هم‌بنیان‌گذار «اکتین» که می‌گوید او و تیمش، کار کردن در شرایط سخت را وضعیتی می‌دانند که باید در برابر آن دوام بیاورند...

فناوری‌ها و نوآوری‌های سلامت؛ خصوصاً در حوزه پیشگیری و تشخیص، روند روبه‌رشدی را شاهد بوده‌اند. هوش مصنوعی در کنار کادر درمان و متخصصان سلامت، فرایندهای درمانی و تشخیصی را بیش از پیش ساده‌تر و دقیق‌تر کرده است. محمد عباسی یک ورزشکار عاشق فناوری است که در تلاقی ورزش و فناوری، محصولی نوآورانه خلق کرده و می‌گوید با توجه به شرایط فعلی، رسالت و مسئولیت اجتماعی خود را تاب‌آوری تا عبور از بحران و رسیدن به یک شرایط حداقلی و نسبتاً باثبات در حوزه کسب‌وکارها می‌داند. مسیری که البته مشخص نیست چه زمانی به سرانجام می‌رسد!

و نامگذاری اولیه وی برنندینگ آن با چه هدفی انجام شده است؟

نخستین برند ما «ویرا ست» نام داشت که به معنی «مجموعه هوشمند» بود و انتخاب واژه جایگزین، یعنی «اکتین» به این دلیل است که اکتین کوچکترین واحد حرکتی عضله به شمار می‌رود و تلاش ما بر این است که برند اکتین را به بزرگترین واحد حرکتی برای آنالیز حرکت افراد تبدیل کنیم. سرویسی که پلتفرم اکتین ارائه می‌دهد، در زمینه بیزینس سلامت یا به عبارت دیگر بهداشت پیشگیرانه و سلامت الکترونیک است. سرویس ما یک کراس پلتفرم است که شامل سخت‌افزار و نرم‌افزار می‌شود. سخت‌افزار طراحی شده، آینه هوشمندی است که نقش دستیار مربی یا تراپیست را ایفا می‌کند و در تشخیص ناهنجاری‌ها و مشکلات اسکلتی عضلانی و ارزیابی استانداردهای سیستم حرکتی به کار می‌رود. ما به طور مشخص پنج حوزه نظام سلامت را برای تشخیص پیکرسنجی در دستور کار داریم که عبارت است از: حوزه سلامت سالمندان، حوزه سلامت

شماست یا پیش از این سابقه داشتید؟

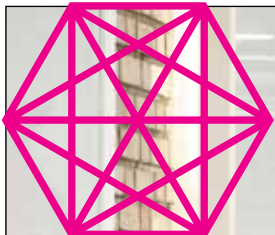
من دانشجوی انصرافی علوم کامپیوتر بودم و به دلیل علاقه‌ای که به ورزش داشتم، تغییر رشته دادم و در دانشگاه تهران، تربیت بدنی خواندم و برای ادامه تحصیل، بیومکانیک ورزشی را انتخاب کردم. این رشته به‌نوعی مهندسی بیومکانیک است و با ورود به عرصه فناوری می‌تواند نقش بسزایی در تأمین سلامت داشته باشد. ارتباط من با دوستانی که در حوزه علوم کامپیوتری فعالیت داشتند، باعث شد ایده تلفیق علوم کامپیوتری و تربیت بدنی به ذهنم خطور کند و به این نتیجه رسیدم که با پیوند این دو حوزه می‌توانیم دستاورد خوبی داشته باشیم. البته پیش از این هم با آقای فخمی استارت‌آپی را راه‌اندازی کرده بودیم که «آفچین» نام داشت که متأسفانه شکست خورد و به تجربه‌ای مؤثر برای راه‌اندازی استارت‌آپ بعدی ما بدل شد.

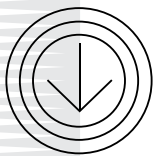
ایده اصلی استارت‌آپ شما چگونه شکل گرفت؟ سرویسی که اکتین ارائه می‌دهد، چیست

در خصوص تشکیل تیم و آشنایی با اعضای اصلی توضیح دهید.

تیم ما تقریباً از هشت سال پیش، زمانی که در تیم کشتی دانشگاه تهران با آقای امیرمحمد فخمی آشنا شدم، شکل گرفت. آقای فخمی در رشته اقتصاد و من در رشته مکانیک ورزشی تحصیل می‌کردیم و علاقه مشترک مادر زمینه فناوری و نوآوری موجب شد قبل از همه‌گیری کرونا، به‌صورت جدی فعالیتی را شروع کنیم. آغاز این فعالیت با چهارمین کمپ استارت‌آپی «دیجی‌نکست» همزمان شد و خوشبختانه در این کمپ با نیروهای ماهری مانند آقای علی کاظمی، متخصص شبکه و دواپز و آقای فرخ کریمی، متخصص نوروساینس و هوش مصنوعی آشنا شدیم. همچنین آقای روزبه کریمی که از منتوره‌های دیجی‌نکست بودند، پس از آشنایی با ماهیت بیزینس به تیم اضافه شدند و تیم ما با پنج نفر بسته شد.

از چه زمانی با فضای کسب‌وکار استارت‌آپی آشنا شدید؟ این استارت‌آپ اولین تجربه





تأثیر هوش مصنوعی در فیزیولوژی انسان

آینده درمان‌های فیزیولوژیک چه خواهد بود؟

هوش مصنوعی (AI) که شامل یادگیری ماشینی، یادگیری عمیق و محاسبات شناختی است، باعث می‌شود کامپیوترها بتوانند از تجربه یاد بگیرند و با تقلید از وظایف «شناختی» مانند استدلال، یادگیری، حل مسئله و چندین مورد دیگر که معمولاً با ذهن انسان مرتبط است، عمل کنند.

به لطف الگوریتم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی، رایانه‌ها را می‌توان آموزش داد تا با پردازش مقادیر زیادی از داده‌ها از طریق شناسایی الگوهای خاص، وظایف مختلفی انجام دهند. پزشکی، فیزیولوژی و حتی جراحی رشته‌هایی هستند که با اینکه چندین موضوع اخلاقی را مطرح کرده‌اند، عمیقاً تحت تأثیر قرار گرفته‌اند.

فیزیولوژی انسان به دنبال درک مکانیسم‌هایی است که برای حفظ سلامت و عملکرد بدن انسان کار می‌کنند؛ تمرکز بر این که چگونه سیستم‌های مختلف (مانند سیستم عصبی، سیستم قلبی و عروقی، سیستم تنفسی، سیستم غدد درون‌ریز یا سیستم ایمنی) اندام‌ها، سلول‌ها و مولکول‌های زیستی عملکردهای شیمیایی و فیزیکی مختلف را انجام می‌دهند. به طور سنتی، مطالعات روی فیزیولوژی انسان در آزمایشگاه‌هایی انجام می‌شود که آزمایش‌ها اغلب به اعمال تأثیرات مکرر روی یک سیستم آلی نیاز دارند. اخیراً هوش مصنوعی به‌عنوان ابزاری برای پشتیبانی از حل مسئله در فیزیولوژی انسان پیشنهاد شده که احتمالاً امکان کاهش تعداد آزمایش‌های تهاجمی و همچنین پیش‌بینی فرآیندهای پاتولوژیکی را می‌دهد که از طریق آزمایش استاندارد شناسایی نمی‌شوند. با این حال، کاربرد هوش مصنوعی در فیزیولوژی انسان هنوز ثابت نشده و بیومولکول‌ها عملکردهای شیمیایی و فیزیکی مختلفی را انجام می‌دهند که برای هوش مصنوعی قابل تشخیص نیست.

رغبت چندانی ندارد و تاب‌آوری بین نیروهای جوان در این حد نیست که چند سال در دره مرگ بایستند تا محصول پروداکت شود.

برای فروش محصول به مجوز خاصی نیاز داشتید؟ پروسه دریافت مجوز چگونه بوده است؟

مجوز خاصی نیاز نداشتیم، ولی روایی و پایایی سیستم را در آزمایشگاه بیومکانیک دانشگاه تهران ارزیابی کردیم. موضوع پایان‌نامه من بررسی پایایی و روایی این سخت‌افزار بود که خوشبختانه به عدد خوبی رسیدیم و از دقت دستگاه اطمینان حاصل کردیم. دقت این دستگاه بالای ۹۵ درصد است. این دستگاه در کنار تخصص تراپیست، به کمک هوش مصنوعی، دقت را به میزان بسیار زیادی افزایش می‌دهد.

درباره همکاری با شتابدهنده توضیح دهید. چطور وارد این بوت‌کمپ شدید و شکل همکاری شما چگونه بود؟

نقطه عطف بیزینس ما شروع همکاری با دیجی‌نکست بود، به‌ویژه وقتی از تجربه‌منته‌وهای دیجی‌نکست استفاده کردیم و از حضور افراد در فضای اشتراکی بهره‌های فراوانی بردیم. جذب سرمایه هم داشتیم و محیط پویایی که دیجی‌نکست در اختیار ما گذاشت، این اعتماد به نفس را به ما داد که برای فعالیت در این حوزه اقدام کنیم.

چقدر به صادرات محصول فکر می‌کنید و چه برنامه‌ای در این زمینه دارید؟

صدها درصد تصمیم داریم برای صادرات اقدام کنیم. البته باید جایگاه ما در بازار ایران تثبیت شود و در ادامه، پس از نیازسنجی محصول را صادر کنیم. محصول ما در بازار داخلی، نمونه مشابهی ندارد و ما اصطلاحاً «فرست‌موور» این بازار هستیم.

در این دوره به دلیل شرایط اقتصادی، بی‌ثباتی قیمت دلار و قطعی اینترنت و... دوره سختی را در اکوسیستم شاهد بودیم. آیا این مشکلات میل به مهاجرت را در نیروی انسانی شما افزایش داده است؟

خوشبختانه تاکنون کسی از تیم ما خارج نشده، ولی میل به مهاجرت به وضوح بیشتر شده و در تیم‌های دیگر به همین خاطر، کل تیم فید شده است یا استارت‌آپ‌هایی را می‌شناسم که تا مرحله‌ای پیشروی کردند و چون تاب‌آوری لازم را نداشتند، کل استارت‌آپ منحل شده است. از آنجا که فاند‌های تیم ما مقید به استارت‌آپ و بیزینس بوده‌اند، تصمیمی برای مهاجرت نداشتند. علاوه بر فاند‌ها، نیرو‌هایی داریم که از اعضای هیئت هم‌بنیان‌گذار نیستند و مجموعاً ۱۰ نفر هستیم که در دیجی‌نکست مستقریم.

تاب‌آوری شما در این شرایط دشوار چطور ممکن شده است؟ چه برنامه‌هایی برای آینده و سال جدید دارید؟

اگر شخصی با توجه به شرایط فعلی بخواهد از اکوسیستم جدا شود، کاملاً حق دارد ولی ما مبنا را بر این گذاشتیم که مقاومت کنیم و این مسیر را در هر شرایطی ادامه دهیم؛ چرا که در دانشگاه سطح یک کشور تحصیل کرده بودیم و مسئولیت اجتماعی ما حکم می‌کرد دوام بیاوریم و در مقابل امتیازاتی که کشور در اختیار ما گذاشته، خودمان را مسئول می‌دانیم. چشم‌انداز کوتاه‌مدت ما برای اکنون، اصلاح ذهنیت سنتی مربیان و تراپیست‌هاست و در بلندمدت قصد داریم روی سلامتی و سبک زندگی مردم ایران تأثیر بگذاریم تا با تبیین رویه‌های پیشگیرانه، سلامت و سبک زندگی آنها را بهینه کنیم.

شدند و سخت‌افزارهایی را تولید کردند که با اسکن ۳۶۰ درجه از طریق چند دوربین، اسکلت فرد را آنالیز می‌کنند و دیتاهای مفصلی به دست می‌آورند. تفاوت اکتین در رقابت با نمونه‌های خارجی چیست؟ آیا در رقابت با این برندهای خارجی دچار چالش بوده‌اید؟

مهمترین تفاوت محصول ما با شرکت‌های سونی یا زیمنس در میزان دقت محصول است. سخت‌افزارهای اکتین در مقایسه با نمونه‌های ذکرشده دقت بسیار بیشتری دارد؛ چرا که مبنای کار دستگاه این شرکت‌ها مربوط به ایمیج‌پروسسینگ است و از هوش مصنوعی استفاده نمی‌کنند؛ در حالی که سخت‌افزار ما از هوش مصنوعی بهره‌مند است و به‌عنوان دستیار مربی و تراپیست عمل می‌کند و درواقع پلتفرم جامعی در حوزه سلامت هستیم که دیوایس‌های دیگر نیز به آن اتچ می‌شوند. از آنجا که تازه به بازار ورود کرده‌ایم، تاکنون با هفت مجموعه قرارداد بسته‌ایم که شامل فیزیوتراپی و خدمات ورزشی است و بازخورد خوبی برای همکاری به‌ویژه در زمینه تناسب اندام گرفتیم. فناوری مبتنی بر هوش مصنوعی برای مربی‌ها و سایرین در این حوزه جذابیت داشته است؛ چرا که مربی از این طریق می‌تواند سیر پیشرفت خود و سایرین را مشاهده کند. از عمده مشکلات استارت‌آپ‌ها به‌ویژه استارت‌آپ‌های وابسته به سخت‌افزار، بحث اسکیل آپ است. دیوایسی که ما طراحی کردیم، قیمت نسبتاً بالایی دارد و برای مشتری عام چندان مقرون به صرفه نیست. در فاز توسعه با طراحی اپلیکیشن، این مشکل تا حد زیادی برطرف خواهد شد.

برای توسعه فاز B2B چه چالشی پیش رو دارید؟

چالشی که اخیراً درگیرش بودیم، افزایش نرخ دلار بود. برای ما که تولید سخت‌افزار می‌کنیم، این مسئله خیلی مهم است؛ ولی چند پلن مختلف برای اسکیل در بازار B2B در نظر داریم. برای مثال سخت‌افزار ما این قابلیت را دارد که در پکیج‌های کوچکتر، فقط با یک دوربین کارایی داشته باشد، این دوربین به تلویزیون خانه متصل می‌شود و هزینه‌ها را تا حد زیادی کاهش می‌دهد. دستگاه ما برای مجموعه‌های تناسب اندام و باشگاه‌های ورزشی نسبت به دستگاه‌های دیگر که خریداری می‌کنند، ارزان‌تر است. برای مثال قیمت تردمیل چیزی حدود ۵۰۰ میلیون تا یک میلیارد تومان است و در قیاس با این دستگاه، قیمت ما خیلی پایین‌تر است.

این روزها در حوزه فناوری با صدای بلند گفته می‌شود که «تغییر از آن هوش مصنوعی خواهد بود!». چگونه از دو سال پیش هوش مصنوعی را به کار گرفتید و امروزه هم‌قدم با ترند جهانی فعالیت می‌کنید؟

در ابتدا بینشی که در طراحی این سخت‌افزار داشتیم بر مبنای شهود و گمان بود، ولی بعدها با بررسی پنج‌مارک‌ها به این نتیجه رسیدیم که دیتا‌ها به سمت دیتادیزاین کوچینگ رفته‌اند که این داده‌ها در بحث تناسب اندام و تشخیص اهمیت دارد و این خلأ وجود داشت که فرد بتواند این دیتا را ببیند و مشکل را برطرف کند. در واقع ما تشخیص‌های شهودی را تبدیل به تشخیص داده‌محور کرده‌ایم که ضریب خطا را به شدت کاهش می‌دهد.

در حال حاضر مهمترین چالش شما چه در جذب سرمایه و چه در فروش و... چیست؟

مهمترین چالش ما در حال حاضر، تأمین نیروی انسانی است. نیروی انسانی برای فعالیت در حوزه استارت‌آپی

ورزشکاران، حوزه سلامت کارگران، حوزه سلامت کودکان و حوزه سلامت رانندگان. پلتفرم پیکرسنج ما از طریق پردازش تصویر و هوش مصنوعی (موشن‌ویژن) ارزیابی مورد نظر را انجام می‌دهد. این سخت‌افزار شبیه یک مانیتور یا اسنند هوشمند است که به یک دوربین مجهز شده و پس از دریافت تصویر شخص، ناهنجاری‌های مربوط به سیستم حرکتی را به صورت سه‌بعدی آنالیز و در لحظه گزارش می‌کند و مربی یا تراپیست بر مبنای این گزارش، با آگاهی کامل برنامه‌ای را در اختیار فرد قرار می‌دهد. متقاضیان این سخت‌افزار، تراپیست‌ها، مربی‌ها و کاردرمانگرانی هستند که در پنج حوزه نام‌برده فعالیت دارند. تمرکز فعالیت ما روی طب فیزیکی است و به همه کسانی که با ارگونومی حرکت سروکار دارند، مربوط می‌شود.

نوع بیزینس ما B2B است و در ادامه قصد داریم به روش B2C کار کنیم؛ به این ترتیب که اپلیکیشنی با قابلیت دسترسی همگانی طراحی خواهد شد که گوشی همراه جای آن سخت‌افزار را خواهد گرفت. در حال حاضر به بازار ورود کرده‌ایم و به‌تازگی با

چند مجموعه ورزشی و درمانی قرارداد بسته‌ایم، ولی همچنان از طریق همان سخت‌افزار فعالیت می‌کنیم و شکل B2C فاز توسعه‌ای ما خواهد بود که هنوز عملیاتی نشده است.

پیش‌تر به این موضوع اشاره کردید که سرویس شما پیشگیرانه طراحی شده است. امروزه یکی از اقشار مهم، سالمندان هستند و جامعه ایران تا حدود سال ۱۴۳۰ با پیری مواجه است و برای کسانی که در این حوزه فعالیت دارند، آینده خوبی پیش‌بینی می‌شود. شما این نیاز رویه‌رشد را چگونه شناسایی کردید و با اندازه بازار تا چه حد آشنا بودید؟

منطق تشخیص و پیشگیری در حوزه سلامت، مقوله صفر و یکی نیست، منطق فازی است که با الگوریتم‌های ریاضی و هوش مصنوعی آسیب‌شناسی و پیشگیری می‌کند و هدف ما این است که قبل از ورود به نقطه پیک بیماری در فرد یا سالمند، به او هشدار دهیم و مشکلش را تشخیص دهیم. در بحث تحقیق و توسعه و محدوده بازار بادیتاهایی که از سایت آمار ایران گرفتیم و انجام تحقیقات میدانی متوجه شدیم حدود ۴۷ درصد از افراد معمولی و ورزشکاران در معرض آسیب‌های جدی هستند؛ به این دلیل که با حرکت ورزشی یا فعالیتی که در طول روز انجام می‌دهند به خوبی آشنا نیستند، یا حتی گاهی ممکن است فرد تمرینی را به قصد درمان تکرار کند که نحوه انجام آن درست نیست یا از سوی مربی یا تراپیست به‌درستی تجویز نشده است. این درصد درخور توجه، باعث شد روی این موضوع بیشتر کار کنیم و برای کاهش میزان آسیب‌ها قبل از وقوع، اقدام کنیم.

فکر می‌کنید در فاز B2C توسعه، چه بازاری پیش‌روی شما خواهد بود؟ در فاز B2B چه مارکتی را هدف قرار داده‌اید؟

هدف ما در فاز B2C برای ورود به مارکت، پوشش‌دهی ورزش‌هایی با تحرک کمتر است که به پیشگیری کمتری نیاز داشته باشد، مانند یوگا و فعالیت‌های سالمندان. در فاز B2B مجموعه‌های اصلاحی و مجموعه‌هایی که مباحث مربوط به تندرستی و علوم ورزشی را به فعالیت‌شان اضافه کرده‌اند، انتخاب کردیم و از مجموعه‌های سنتی و دور از فناوری چشم‌پوشی کردیم.

در سطح جهانی شاهدیم که شرکت‌های بزرگ مثل «زیمنس» و «سونی» به این حوزه وارد



امکان ایجاد تحویل فوق سریع در آمازون

طبق گزارش‌ها، آمازون در زمینه تحویل فوق سریع سرمایه‌گذاری گسترده‌ای انجام داده است. «وال استریت ژورنال» گزارش داد که بخش کلیدی استراتژی تحویل شامل گسترش شبکه انبارهای «سایت یک‌روزه» آمازون است. طبق گزارش «ام‌دبلیو پی‌وی‌ال» که بر عملیات انبار آمازون نظارت دارد، آمازون در چهار سال گذشته حدود ۴۵ سایت را افتتاح کرده و طی چند سال آینده تعداد سایت‌های یک‌روزه خود را به حداقل ۱۵۰ سایت می‌رساند.

«ام‌دبلیو پی‌وی‌ال» گزارش داد: «این سایت‌ها عمدتاً در نزدیکی شهرهای بزرگ‌تر هستند و محبوب‌ترین اقلام آمازون را ارائه می‌دهند.» آمازون به «دبلیو اس‌جی» گفت: «مکان‌های جدید شامل لس‌آنجلس، سانفرانسیسکو و فینیکس است.» این شرکت از اعلام تعداد سایت‌های یک‌روزه خودداری کرد.

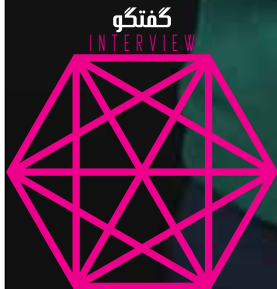
این خبر چند روز پس از آن منتشر شد که تارگت اعلام کرد ۱۰۰ میلیون دلار برای گسترش عملیات تحویل خود سرمایه‌گذاری کرده است. این خرده‌فروش هفته گذشته اعلام کرد قصد دارد تا پایان سال ۲۰۲۶ تعداد تسهیلات مرتب‌سازی را از ۹ درصد به بیش از ۱۵ درصد افزایش دهد.

تارگت گفت که از زمان راه‌اندازی اولین مرکز مرتب‌سازی خود در سال ۲۰۲۰، ۱۵۰ درصد افزایش در تعداد تحویل‌های روز بعد داشته است. در عین حال، پیش‌بینی می‌کند مراکز ۵۰ میلیون بسته را در سال ۲۰۲۳ تحویل دهند و این میزان تقریباً دو برابر سال گذشته است.

این شرکت سال گذشته اعلام کرده بود می‌خواهد سرمایه‌گذاری خود را در این مراکز دو برابر کند و برابان کورنل، مدیرعامل شرکت اشاره کرد که کسب‌وکار دیجیتال تارگت طی سه سال گذشته به جذب ۹۰ میلیون مشتری جدید به فروشگاه و وب‌سایت او کمک کرده است.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



چند خدمت در یک اپلیکیشن

داستان بازارگاه «باربانت» و پلتفرم مکان‌محور «روتا» در گفت‌وگو با محمدرضا عباسی‌فرد، مدیرعامل شرکت مدیریت و توسعه یادمان نصر

واجب‌تر از نان شب برای تقریباً تمام کسب‌وکارها، لجستیک و ایجاد زنجیره تأمین است. این بخش جزئی جدانشدنی از اقتصاد، علی‌الخصوص اقتصاد دیجیتال است. ایجاد بازارگاهی که بتواند این زنجیره را برای کسب‌وکارها ایجاد و آن را حفظ کند، از سال ۱۳۹۷ مورد توجه هلدینگ چاپک بوده و برای ایجاد این امکان، برنامه‌ریزی‌ها و سرمایه‌گذاری‌های بسیاری انجام شده است. آنچه در ادامه می‌خوانید، گفت‌وگو با محمدرضا عباسی‌فرد، مدیرعامل شرکت مدیریت و توسعه یادمان نصر (متین) و مدیر ارتباطات و قراردادهای سازمانی هلدینگ چاپک است که درباره داستان ایجاد بازارگاه «باربانت» و پلتفرم مکان‌محور «روتا» و چگونگی شکل‌گیری شرکت متین و قرارگیری آن در کنار مجموعه هلدینگ چاپک و سپس جدا شدن از این مجموعه توضیح داده است.

شرکت مدیریت و توسعه یادمان نصر
یا همان متین چگونه راه‌اندازی شد؟

سال ۱۳۹۴ بود که با شش نفر از دوستانم با تخصص‌های مختلف جمع شدیم و با هم شرکت متین را راه‌اندازی کردیم. در آن تیم، تخصص من نرم‌افزار بود و کارهای فنی شرکت نیز با من بود. سایر دوستان نیز کار را در حوزه‌های مختلف در دست گرفتند. در ابتدا پیاده‌سازی کسب‌وکار تاکسی اشتراکی «همتارو» را دنبال می‌کردیم. در آن زمان با ایجاد زیرساخت‌های قوی نرم‌افزاری، یک سرمایه‌گذار به ما قول داده بود ۲۰ میلیارد تومان در این حوزه سرمایه‌گذاری کند، اما متأسفانه آن سرمایه‌گذار روی قول خود نایستاد. بعد از آن نیز سرمایه‌گذاران دیگری آمدند و رفتند و باز هم محقق نشد تا اینکه این پروژه با وجود کامل بودن به بهره‌برداری نرسید.

بعد از آن چگونه توانستید کار را
گسترش دهید؟

سال ۱۳۹۶ با مستقر شدن در پارک علم و فناوری پردیس، مدیران ارشد گروه صنایع غذایی نامی‌نو به پردیس آمده بودند و در آنجا با شرکت دانش بنیان متین آشنا شدند. آن زمان من و هم بنیان‌گذاران مجموعه تصمیم گرفته بودیم شرکت را بفروشیم. شرکت در آن زمان از اعتبار خوبی برخوردار شده بود. مثلاً چندین مجوز از جمله مجوز تاکسیرانی برای همتارو را اخذ کرده بود.

مدیران ارشد نامی‌نو برای توسعه زیرساخت‌های لجستیکی و بازارگاه شرکت خود به راه‌اندازی زیرساخت لجستیکی نیاز داشتند و شرکت متین می‌توانست این نیاز آنها را برطرف کند.

بنابراین موضوع خرید سهام شرکت متین را مطرح کردند. هم بنیان‌گذاران شرکت نیز قبول کردند و صد درصد سهام خود را به شرکت نامی‌نو فروختیم. البته شرط مدیران ارشد نامی‌نو برای خرید سهام متین این بود که تیم فنی از شرکت نرود، زیرا تیم فنی به مثابه هسته شرکت بود. از هم بنیان‌گذاران شرکت فقط من به اتفاق تیم فنی پنج نفره خودم در شرکت ماندیم و بقیه هم بنیان‌گذاران چون فنی نبودند، از متین رفتند.

کار با گروه جدید از کی آغاز شد؟

از ابتدای سال ۱۳۹۷ در مسیری جدید قدم گذاشتیم و اعضای تیم فنی با مدیران ارشد نامی‌نو قراردادی جدید امضا کردند و اعضای تیم به محل جدید شرکت منتقل شدند. آن زمان با پنج نفر شروع به کار کردیم، اما به تدریج شرکت رشد کرد و اکنون حدود ۱۰۰ دولوپر داریم. کسب‌وکارهای جدید مانند به‌روزرسان، به‌روز مارت، روتا و باربانت با شرایط جدید و سرمایه‌گذاری مدیران ارشد نامی‌نو شروع به کار کردند.

شما در گروه متین جدید چه سمتی را
بر عهده گرفتید؟

تا اواخر سال ۱۳۹۸ به عنوان مدیر فنی مشغول بودم و از اواخر سال ۱۳۹۸ کارهای فنی مقداری فاصله گرفتم و در حوزه کسب‌وکاری و بازرگانی شرکت ورود کردم و به عنوان مدیر ارتباطات و قراردادهای سازمانی هلدینگ مشغول به کار شدم. از ابتدای سال ۱۴۰۱ نیز مدیرعامل شرکت متین شدم.

چه ارتباطی بین متین و هلدینگ
چاپک وجود دارد؟

سرمایه‌گذار هلدینگ چاپک از مدیران ارشد گروه صنایع غذایی نامی‌نو است و سهام هلدینگ و شرکت‌ها و کسب‌وکارهای زیرمجموعه آن متعلق به مدیران ارشد نامی‌نو است. متین و شرکت به‌روز فنوار بین الملل دو



چرانبرد خرده‌فروشی آمازون و والمارت در راهروی خواربارفروشی انجام نمی‌شود؟

نبرد غول‌ها

مالی والمارت در تماس Q4 این موضوع را هم پرچاشیه و هم با اولویت بالا نامید. سلامت و زیبایی نزدیک به ۱۱ درصد از فروش سالانه والمارت را به خود اختصاص می‌دهد. آمازون تقریباً از سال ۲۰۱۹ سهم خود را از فروش سلامت و زیبایی دوبرابر کرده و از ۲/۵ درصد در سال ۲۰۱۹ به ۵/۱ درصد در سال ۲۰۲۲ رسیده است. از سوی دیگر، والمارت حدود شش درصد ثابت مانده است.

پوشاک با رتبه هشت درصد، یکی از دسته‌هایی است که سهم آمازون در آن دوبرابر والمارت است. شکاف فروش از ۰/۸ درصد در سال ۲۰۱۹ به ۶/۴ درصد افزایش یافته که این به‌رغم تلاش‌های والمارت برای تقویت تجارت پوشاک خود در سال ۲۰۲۰ است.

به نظر می‌رسد والمارت نمی‌تواند به اندازه کافی ۱۰۰ یا ۱۲۰ میلیون آمریکایی که هر هفته وارد فروشگاه والمارت می‌شوند را به خریدارانی تبدیل کند که چیزی بیشتر از غذا در سبد خود دارند.

این یک نبرد رویال - و میدان نبرد - است که والمارت، به رغم تلاش‌هایش برای افزایش حجم آنلاین و ایجاد شبکه قوی‌تری از فروشندگان شخص ثالث باید برنده شود. خرید ۳/۳ میلیارد دلاری والمارت از Jet.com در سال ۲۰۱۶، چهار سال بعد، پس از شکست در فروش آنلاین قابل توجه والمارت، بسته شد.

این شرکت قبل یا بعد از آن نتوانسته هیچ‌گونه کشش آنلاین معناداری ایجاد کند؛ به‌خصوص زمانی که رقیب اصلی والمارت باز یکن آنلاینی است که تبدیل پرداخت آنلاین را به یک شکل هنری تبدیل کرده - و ۲۸ سال گذشته را صرف تغییر شکل استاندارد برای هر تجربه آنلاین قابل قبول، خرده‌فروشی یا غیره کرده است.

این روزها همان اندازه که سوژه هوش مصنوعی موضوع روز است، این موضوع که فروشگاه‌های مواد غذایی در یابند چطور و کجا از آنان خرید شده، حائز اهمیت است. تورم مواد غذایی سرسختانه بالاست و تقریباً همه خانوارهای ایالات متحده تعداد و انواع اقلامی که اکنون در سبد خواربارشان قرار می‌گیرند را تنظیم کرده‌اند. آخرین تحقیقات PYMNTS نشان می‌دهد ۶۲ درصد از مصرف‌کنندگان گفته‌اند هزینه بالای غذا باعث کاهش هزینه‌های آنها در سایر دسته‌های اختیاری شده است، از جمله ۶۰ درصد از کسانی که سالانه بیش از صد هزار دلار درآمد دارند و ۶۳ درصد از مصرف‌کنندگان طبقه متوسط که سالانه بین ۵۰ هزار تا ۱۰۰ هزار دلار درآمد دارند. به همین دلیل است که خواربارفروشی موضوع داغ دو تا از بزرگ‌ترین خرده‌فروشان روی کره زمین است: آمازون و والمارت.

با توجه به اینکه خواربارفروشی‌ها اکنون ۵۶/۹ درصد از فروش کلی را به خود اختصاص داده‌اند - نسبت به اینکه این میزان در سال ۲۰۱۹ حدود ۵۵/۹ درصد بوده، اندکی افزایش یافته است - والمارت شروع به شبیه شدن به یک خواربارفروشی غول‌پیکر کرده و به جای یک تاجر که مواد غذایی را به صورت انبوه می‌فروشد، خرده‌فروشی می‌کند.

طبق داده‌های خود والمارت و گزارش‌های سرشماری، متوجه می‌شویم سهم مواد غذایی والمارت از سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۹ نسبتاً ثابت مانده است. بزرگ‌ترین خرده‌فروش فیزیکی جهان ممکن است به دلیل تورم مواد غذایی، فروش مواد غذایی کمی بالاتر داشته باشد، اما در کل فروش تقریباً کمتری نسبت به دسته‌بندی محصولات خرده‌فروشی دیگر دارد. بر اساس روند داده‌ها، آمازون به‌زودی والمارت را از نظر سلامت و زیبایی تحت‌الشعاع قرار خواهد داد؛ مقوله‌ای که مدیر

نخاله، خاک‌برداری و... انجام داده‌ایم و قصد داریم بازارگاه بار با نت را در اختیار آنها نیز قرار دهیم.

روتا بر اساس چه نیازی شکل گرفت؟ تقریباً تمام کسب‌وکارها به نرم‌افزارهای لجستیکی نیاز دارند، زیرا یکی از پایه‌ها و اساس لجستیک شهری بر مبنای نقشه و مسیر یابی است. ما در مجموعه بار با نت و به‌روزرسان به این زیرساخت نیاز داشتیم و در ابتدا قصد داشتیم از طریق شرکتی که این زیرساخت را در اختیار ما قرار دهد اقدام کنیم، اما با شرکت‌های موجود به جمع‌بندی نرسیدیم. به همین دلیل تصمیم گرفتیم زیرساخت نقشه و مسیر یابی را در مجموعه تشکیل دهیم. تیمی را برای این کار شکل دادیم و دست به کار شدیم و توانستیم زیرساختی قوی در حوزه نقشه و مسیر یابی ایجاد کنیم.

قراردادهایی نیز با پلیس راهنمایی و رانندگی و سایر ارگان‌ها بستیم اما چون قصد توسعه روتا را داشتیم، اطلاع‌رسانی و تبلیغات نکردیم.

رقبای شما در روتا چه اپ‌هایی هستند؟

در میان اپ‌های ایرانی از لحاظ فنی، نشان و بلد مشابه روتا هستند و حتی در برخی بخش‌ها، روتا مشخصات فنی بالاتری دارد. تفاوت ما در تعداد کاربر است که آن‌هم به تبلیغات کمتر ما برمی‌گردد. روتا فعلاً حدود ۲۰۰ هزار کاربر دارد.

برای توسعه روتا چه اهدافی را دنبال می‌کنید؟

ارائه پلتفرم خدمات مکان محور از اهدافی است که روتا دنبال می‌کند. این پلتفرم تا سال آینده فعال می‌شود و کسب‌وکارهای مختلفی که در اینستاگرام، تلگرام یا فروشگاه‌های اینترنتی فعالیت دارند، می‌توانند داخل روتا و به طور اختصاصی سایت و خدمات مالی، اعتباری و CRM دریافت کنند. در کنار آن نیز مردم خدماتی دریافت می‌کنند که در نهایت بتوانند از خدمات این کسب‌وکارها استفاده کنند.

روتا در آینده چه خدمات دیگری ارائه خواهد داد؟

با یک مثال توضیح می‌دهم. قصد دارید از نقطه A به نقطه B مسافر یا باری را جابه‌جا کنید یا غذا سفارش دهید یا بلیت سینما یا تئاتر رزرو کنید، وقت دکتر بگیرید و کلاً هر خدمات آنلاینی را دریافت کنید. در روتا تمام کسب‌وکارهای آنلاینی که سرویس مورد نظر شما را داشته باشند، رؤیت می‌شوند و می‌توانید قیمت آنها را ببینید، مقایسه کنید و سپس سفارش دهید. حتی در مورد وقت دکتر این اپلیکیشن قادر است علاوه بر رزرو وقت دکتر، روز و ساعت وقت گرفتن را به شما یادآوری کند و نسبت به مکان شما نزدیک‌ترین یا کم‌ترافیک‌ترین مسیرها را در همان روز به شما پیشنهاد دهد.

روتا یک شبکه اجتماعی مکان محور است. وقتی با دوستان خود در یک مکان مشخص قرار ملاقات می‌گذارید می‌توانید لوکیشن خود را در گروه روتا قرار دهید، سپس دوستان خود را نیز در روتا اد کنید و روتا بهترین راه دسترسی به لوکیشن و مدت‌زمان حدودی را به دوستان شما پیشنهاد می‌دهد. تمام خدمات روتا در بستر نقشه عرضه می‌شود. بنابراین سال ۹۷ زیرساخت آن را پایه‌ریزی کردیم. سال ۹۸ لانچ کردیم و تا الان هم منتظر بودیم چالش‌ها و باگ‌های آن درآید و یک سیستم کامل و درست ارائه شود تا بتوانیم این خدمات را ارائه دهیم.

شرکتی هستند که زیرمجموعه هلدینگ چاپک قرار دارند. متین با مدیرعاملی من و به‌روز فناور با مدیریت رحمت‌الله صادقی اداره می‌شود.

متین تا سال ۱۴۰۱ بازوی نرم‌افزاری هلدینگ چاپک بود، اما از ابتدای سال ۱۴۰۲ دو برند بار با نت و روتا از مجموعه جدا می‌شوند و به‌عنوان شرکت مستقل فعالیت خواهند کرد. «به‌روزرسان»، «به‌روز مارت» و «به‌روز پی» نیز زیر نظر شرکت به‌روز فناور اداره می‌شوند، اما پشتیبانی نرم‌افزاری و پیاده‌سازی آن توسط شرکت متین انجام شده است. به‌روز رسان در زمینه پخش و لجستیک اشتراکی فعالیت دارد.

شرکت متین به جز بار با نت و روتا فعالیت دیگری نیز دارد؟

بله. متین در سال ۱۴۰۱ از معاونت علمی مجوز شتاب‌دهی را اخذ کرده و در مرکز نوآوری پست به‌عنوان شتاب‌دهنده حضور دارد. از خرداد ۱۴۰۱ نیز آدکامی متین راه‌اندازی کردیم که با راه‌اندازی آدکامی متین نیازهای آموزشی پرسنل هلدینگ چاپک را که بیش از ۴۰۰ نفر هستند، برطرف می‌کنیم. به عنوان مثال، در حوزه فناوری، مدیریتی و کسب‌وکاری و بخشی نیز در حوزه فروش، آموزش‌هایی داریم. اما از این کلاس‌های آموزشی قرار نیست فقط پرسنل هلدینگ بهره‌مند شوند، بلکه از افراد علاقه‌مند به حوزه‌های کسب‌وکاری و آی تی نیز ثبت‌نام به عمل می‌آید.

دو برندی که زیر نظر متین اداره می‌شوند، بار با نت و روتا هستند. بار با نت با توجه به چه نیازی استارت خورد؟

بار با نت با هدف شکل‌گیری یک بازارگاه حمل بار در حوزه حمل‌ونقل شهری، بین‌شهری و بین‌المللی تشکیل شد. هدف زیرساختی که در حال توسعه آن بودیم، تنها فروش و جذب کاربر نبود، بلکه هدف ایجاد زیرساختی بود که خدمات خود را در زمینه زنجیره تأمین شرکت‌ها یا صنایع مختلف ارائه دهد و این نیاز در هلدینگ چاپک احساس می‌شد. در واقع صنعت برای آنکه بتواند به‌خوبی کار کند، به زیرساخت حمل‌ونقلی نیاز دارد تا تولیدکنندگان مختلفی که در این زنجیره تعریف می‌شوند، بتوانند کالاهای خود را جابه‌جا کنند.

ایده اصلی کسب‌وکار بار با نت تأمین نیاز حمل‌ونقلی شرکت‌ها بود و بعد از آنکه ایده شکل گرفت، شروع کار را از زیرساخت درون‌شهری آغاز کردیم و رفته‌رفته کار را گسترش دادیم و هنوز هم این توسعه ادامه دارد و توسعه بخش بین‌الملل آن در برنامه‌های آتی قرار دارد. در فاز اول تمرکز خود را روی اسباب‌کشی درون‌شهری گذاشتیم و تحقیق و توسعه گسترده‌ای روی این بخش انجام دادیم. به‌مرور باز یگران دیگری در بخش حمل‌ونقل، چه در بخش آنلاین و چه آفلاین به قسمت‌های دیگر بازارگاه بار با نت اضافه شدند. بخش‌هایی نظیر ارسال مرسولات پستی، پیک، وانت و...

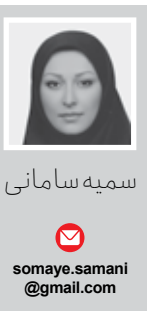
حتی این امکان را برای کسب‌وکارهای حمل‌ونقل سنتی ایجاد کردیم که با در اختیار قرار دادن سایت و محتوا و زیرساخت مدیریت ناوگان بتوانند به بازارگاه ورود و از این طریق مشتری جذب کنند.

بعد از آن با اخذ مجوز از اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی و سازمان حمل‌ونقل راهداری، توانستیم مجوز بین‌شهری را اخذ کرده و هر باری را بین شهرها جابه‌جا کنیم. این امکان از تهران به تمام شهرهای کشور ایجاد شده است.

به‌تازگی نیز تعاملاتی با شهرداری تهران برای جابه‌جایی



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



سمیه سامانی

somaye.samani@gmail.com



مشاور کسب و کار چه می‌کند؟

ارائه راه حل کسب و کاری

با وجود اینکه مشاوران در رکن اشخاص حقیقی سازمان نصر تهران حضور دارند، اما کمتر به آنها پرداخته می‌شود. به نظر می‌رسد حداقل کسب و کارهای کوچک و متوسط، نقش مشاور را یک جایگاه غیر ضرور بدانند، ولی محمدرضا قلعه‌نوی، رئیس رسته خدمات فناوری اطلاعات نصر تهران که سال‌هاست در حوزه مشاوره فعالیت دارد، می‌گوید مشاوران می‌توانند در هر شرایطی راهکارهای گوناگون با الویت‌بندی مشخص کنند و در اختیار مدیران قرار دهند تا با توجه به شرایط، بهترین تصمیمات اتخاذ شود. تصمیماتی که ممکن است در ادامه تعیین‌کننده نابودی یا ادامه حیات یک کسب و کار باشد.

البته او تأکید می‌کند که کوچینگ، منتورینگ و مشاوره با هم تفاوت‌های اساسی دارند و در جامعه‌ای که لزوم نقش مشاوران به درستی درک نشده، این سه مفهوم نیز با یکدیگر اشتباه گرفته می‌شوند. او معتقد است که یک مشاور «دانش ایده‌آل در حوزه‌ای خاص را دارد و آن دانش را در اختیار متقاضیان، شرکت‌ها و سازمان‌های متبوع خود قرار داده و آنها را در شیوه بهره‌گیری از فناوری اطلاعات برای دستیابی به اهداف کاری و سازمانی راهنمون می‌سازد. به طور مشخص یک مشاور در جلسات حاضر می‌شود، برای انجام کارها از ابزارها و متدولوژی‌های متنوع استفاده می‌کند، برای داده‌ها و از داده‌ها داستان می‌سازد، در کسب و کار تأثیرگذار است و کسب و کارها را تحت تأثیر قرار می‌دهد و به اجرایی و عملیاتی شدن تغییرات کمک می‌کند». قلعه‌نوی می‌گوید یکی از مهم‌ترین موضوعات در حوزه فناوری آموزش است و بسیاری از کسب و کارها از این حوزه ضربه‌های بسیاری خورده‌اند. او می‌گوید ما در حوزه آموزشی و پژوهشی ظرفیت‌های مناسبی داریم که می‌بایست با هم‌افزایی از آنها استفاده شود؛ شاهد گفته‌اش نیز برنامه آموزشی است که در صنف برای مشاوران در طول سه سال گذشته با کمک و همراهی انجمن مشاوره مدیریت ایران تدوین و برگزار کردند و به اعتقاد وی، نتیجه‌اش مهارت‌آموزی و توسعه این جامعه بود.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

گیگ‌نومی؛ اکوسیستم سازی بر پایه اقتصاد گیگ

گفت و گو با محمدرضا قلعه‌نوی، رئیس رسته خدمات فناوری اطلاعات نصر تهران؛ اومی گوید احتمالاً در سال ۱۴۰۲ وضعیت شرکت‌های حوزه‌ای تی بعد از تحمل ماه‌ها محدودیت و مهاجرت نیروی متخصص، بسیار سخت‌وشکننده باشد

تمامی صنوف، به‌خصوص صنف آی تی در ماه‌های اخیر از محدودیت‌های اینترنت، فضای متشنج و ناامید جامعه، تنش‌ها در بازار ارز و مهاجرت‌های گسترده ضربه خورده‌اند. در چنین شرایطی کسب و کارها بعضاً نمی‌دانند با بحران‌های پیش آمده باید چه کنند و چه رفتاری در پیش بگیرند که در آینده‌ای مبهم و نامعلوم ضربات کمتری بخورند و بتوانند به حیات خود ادامه دهند. محمدرضا قلعه‌نوی، پژوهشگر و فعال حوزه اقتصاد گیگ، خدمات مشاوره و فریلنسری، عضو هیئت‌مدیره و رئیس رسته خدمات فناوری اطلاعات نصر تهران می‌گوید مشاوران کسب و کارها در شرایط بحرانی می‌توانند راهکارهای مختلفی را با اولویت‌بندی پیش پای صاحبان کسب و کارها بگذارند؛ کسانی که به شکل تخصصی برای این وظیفه آموزش دیده‌اند. قلعه‌نوی در گفت‌وگوی پیش رو به تشریح موقعیت و وظایف مشاوران می‌پردازد، مهارت‌های یک مشاور را که می‌تواند به حل بحران در کسب و کارها کمک کند، برمی‌شمرد و معتقد است سال آینده کسب و کارهای حوزه آی تی با وضعیتی سخت و شکننده مواجه خواهند شد.

اما یک فرد در جایگاه مشاور می‌بایست استقامت و تحمل لازم را داشته باشد و در لحظه بتواند خود را با شرایط تغییر بازار همگام و همسو کند و همچنین ضمن رهبری اجرا و ارکستریشن و به کار گرفتن دیگران در امور اجرایی، مدام تجربه‌های جدیدی را دنبال کرده و از آنها به عنوان چراغ راه آینده خود استفاده کند.

اما برای اینکه بتوانیم بفهمیم که آیا به درد مشاوره می‌خوریم یا نه، باید سه ویژگی باهوش بودن، آگاه بودن و آگاهی رساندن و اشتیاق به کار را در خود جست‌وجو کنیم. یک مشاور زمانی اسمارت یا باهوش است که دانش، هوشمندی و تفکر (منطقی، سیستماتیک و استراتژیک) داشته باشد.

همچنین می‌بایست در سه بعد خود آگاهی، مشتری و تیم آگاهی لازم را داشته باشد و ذوق و علاقه و اشتیاق در کار و فعالیتی که انجام می‌دهد، موج بزند و به آن عشق ورزد. یک مشاور می‌بایست توأم با هوشمندی، ولع و جاه‌طلبی لازم را دارا بوده و در عین حال تواضع و فروتنی داشته باشد. آنگاه می‌تواند خود را در جایگاه والای مشاور تصور کند.

بر اساس توضیحات ارائه‌شده حال می‌توانیم به فضای اکوسیستم فناوری و صنف ورود کنیم. ما در صنف یک رکن اشخاص حقیقی داریم که مشاوران حقیقی برآمده از همین شاخه است. هدفی که طی سالیان گذشته دنبال کرده‌ایم، معرفی و افزایش شناخت اکوسیستم از این حوزه و تثبیت جایگاه مشاوران، اشخاص حقیقی و در مفهوم جدید خود فریلنسرها و مهندسان حرفه‌ای بوده است. ما دو کمیته با کمیسیون در این شاخه داریم؛ یکی مشاوران و دیگری کارشناسان حرفه‌ای که با توجه به تغییر و تحولات اخیر و با توجه به نیاز به وجود آمده، تصمیم گرفتیم ساختار و ماهیت کمیسیون کارشناسان حرفه‌ای را تغییر داده و آن را به یک کمیسیون در راستای کسب و کارهای حقیقی و فریلنسری با رویکرد ساماندهی و هدفمندسازی فعالیت‌های این حوزه و حمایت از آنها تبدیل کنیم.

در حال حاضر ما با جامعه بزرگی از کسب و کارهای حقیقی با محوریت مشاوره، فریلنسینگ و در ادبیات جدیدتر کوچ‌نشینان دیجیتال در کشور مواجه هستیم که نیاز است ضمن فرهنگ سازی و آگاهی‌رسانی این مفاهیم در میان

می‌سازد، در کسب و کار تأثیرگذار است و کسب و کارها را تحت تأثیر قرار می‌دهد و به اجرایی و عملیاتی شدن تغییرات کمک می‌کند.

مشاوران در سازمان‌ها به سه مدل نقش می‌پذیرند. در مدل اول نقش Outsider یا مشاور بیرونی که کاری صفر تا صدی است؛ در مدل دوم نقش Transformer یا مشاور مبدل را در قالب سمت‌هایی نظیر مشاور مدیرعامل ایفا می‌کنند و نهایتاً مدل سوم که نقش Insider یا مشاور داخلی را ایفا می‌کنند و عملاً علاوه بر داشتن یک پست سازمانی، به طور همزمان عضوی از هیئت‌مدیره سازمان نیز بوده و مشاوره داخلی می‌دهد.

سازمان‌ها به جهت تزییق دیدگاه‌ها و نظرات خارج از سازمان، توانایی تحلیل، ایجاد سیستم‌های مختلف، حل مسئله، انتقال دانش و ایجاد گزینه‌ها برای تصمیم‌گیری یک مشاور را به استخدام خود درمی‌آورند که یکی از عمده مشکلات اغلب مشاوران در این جایگاه در سازمان این است که از فضای تصمیم‌سازی خارج شده و خود را به تصمیم‌گیری در سازمان‌ها نزدیک می‌کنند.

مشاوران وظیفه جمع‌آوری اطلاعات، ارائه راهکار، عارضه‌یابی برای تعریف بهتر و دقیق‌تر مسئله، ارائه توصیه‌نامه به جای راهکار که در واقع یک پله بالاتر است (خطاب به کارفرما: اگر می‌خواهی رشد کنی چند مسیر وجود دارد، ریسک‌ها اینهاست و هر یک شما را در چه مسیری قرار می‌دهد)، کمک در اجرا علاوه بر فاز تدوین، راهنمایی و کمک تا زمانی که تعهد و اجماع روی یک راه‌حل شکل بگیرد، کمک به یادگیری و در نهایت کمک در راستای اثربخشی بالاتر را در مقابل کارفرمایان خود بر عهده دارند. چالش‌هایی نیز در این صنعت وجود دارد که شامل حضور بازیگران فریلنس، جمع‌سپاری برای تحویل پروژه‌ها، مشارکت یا جوینت اکشن بین شرکت‌های مشاوره، تقاضا برای ارزیابی عملکرد مبتنی بر ارزش، تقاضا برای گستره رویه افزایش دانش از مشاور، رکود جهانی از دیدگاه کسب و کاری و رکود جهانی از دیدگاه بیماری و بحران کرونا (معمولاً در دوران رکود سازمان‌ها به این نتیجه می‌رسند که خدمات مشاوره را از سبد خدمات‌شان حذف کنند) می‌شود.

جایگاه، نقش و اهمیت مشاوران در صنف آی تی چیست؟ کارکرد و وظایف آنها شامل چه مواردی می‌شود و اساساً چرا چنین رکنی در نظام صنفی تعریف شده است؟

پیش از اینکه موضوع مشاوره و نقش، اهمیت و جایگاه آن در حوزه فناوری را بررسی کنیم، ابتدا لازم است تعریف مشخصی از سه واژه‌ای که در سالیان اخیر مکرراً در حوزه‌های مختلف به جای یکدیگر استفاده شده‌اند، داشته باشیم و با این تعاریف به موضوعات ورود کنیم. آن سه واژه عبارت‌اند از: کوچینگ (رهیاری)، منتورینگ (مربیگری) و مشاوره.

رهیار در واقع فردی است که هیچ تخصصی در حوزه‌ای که قصد دارد در آن همکاری و کمکی کند، ندارد اما دارای مهارت‌های کوچینگ است که این مهارت‌ها جزء مهارت‌هایی هستند که به زبان ساده‌اند اما در عمل در بسیاری افراد سخت به وجود آمده و نهادینه می‌شود که شامل شنیدن، قدرت پرسشگری و ارائه بازخورد است. در حقیقت می‌توانیم این گونه بیان کنیم که کوچینگ بازکردن قفل پتانسیل یک فرد برای به حداکثر رساندن عملکرد اوست.

از سوی دیگر در منتورینگ یا مربیگری، فرد دانش و تخصص دارد و می‌تواند آنها را آموزش دهد. به علاوه تجربه آن کار را نیز می‌بایست داشته باشد. به عنوان مثال اگر می‌خواهید منتور مناسبی در حوزه فریلنسینگ باشید، باید حداقل یک بار خودتان پروژه فریلنسری انجام داده باشید. در غیر این صورت نمی‌توانید در آن خصوص صحبتی به میان آورید. لازم به ذکر است که منتورینگ، کوچینگ را نیز در بر می‌گیرد.

در نهایت مشاور است که دانش ایده‌آل در حوزه‌ای خاص را دارد و آن دانش را در اختیار متقاضیان، شرکت‌ها و سازمان‌های متبوع خود قرار داده و آنها را در شیوه بهره‌گیری از فناوری اطلاعات برای دستیابی به اهداف کاری و سازمانی راهنمون می‌سازد. به طور مشخص یک مشاور در جلسات حاضر می‌شود، برای انجام کارها از ابزارها و متدولوژی‌های متنوع استفاده می‌کند، برای داده‌ها و از داده‌ها داستان



عکس: حامد کریم زاده

شده یا سر شده‌ایم و احساسی برایمان باقی نمانده است. اما امان از آن روزی که از درون فرو بریزیم. فارغ از این بحث‌ها، شاید هنوز اندک ریشه‌ای خشکیده در ما وجود دارد که ما را به سمت اهداف مان سوق می‌دهد. در تلاشیم تا در همین فضا نیز کارهایی انجام دهیم که حال مان خوب باشد و همان‌طور باقی بماند و بتوانیم بهبودی در وضع موجود ایجاد کنیم. حال باید دید تا کجا و تا چه زمانی می‌توان این مسیر را ادامه داد و تا چه حدی می‌توان به توفیق دست یافت.

❖ آموزش یکی از مسائل مهم کسب‌وکارهاست. صنف در بخش آموزش چه ظرفیت‌هایی دارد و چه کمکی می‌تواند به شرکت‌ها کند؟ نقش رسانه در این میان چیست؟

یکی از مهم‌ترین موضوعات در حوزه فناوری آموزش، آموزش و آموزش است. این را با تأکید اعلام کردم، زیرا بسیاری از کسب‌وکارها از این حوزه ضربه‌های بسیاری خورده‌اند. آموزش و آگاهی‌رسانی یکی از ضعف‌هایی است که در بسیاری از حوزه‌ها وجود دارد و معمولاً در مقاطع حساس به بحران تبدیل می‌شود. ما در حوزه آموزشی و پژوهشی ظرفیت‌های مناسبی داریم که می‌بایست با هم‌افزایی از آنها به نحو احسن استفاده کرد؛ به عنوان مثال می‌توانم به برنامه آموزشی که ما در صنف برای مشاوران در طول سه سال گذشته با کمک و همراهی انجمن مشاوره مدیریت ایران تدوین و برگزار کردیم، اشاره کنم. نتیجه آن مهارت آموزی و توسعه این جامعه بود و در حال حاضر ما مشاورانی را در سازمان نصر داریم که علاوه بر مهارت‌های تخصصی، مهارت‌های نرم و مدیریتی را نیز کسب کرده‌اند و به اخذ مدارک معتبری همچون گواهینامه بین‌المللی مشاوره مدیریت و دریافت نشان CMC موفق شده‌اند. این آموزش‌ها در رشد و توسعه فردی آنها بسیار تأثیرگذار بوده و عملاً توانسته‌اند کسب‌وکار خود را بدون وابستگی به مرزهای جغرافیایی توسعه دهند و پروژه‌های ارزشمندی را تصاحب کنند. مفهوم Globalization یا جهانی‌سازی یعنی همین و گیگونومی در پیچه‌ای رو به جهانی‌سازی است.

ادامه در صفحه ۳۱

خدمات فناورانه، متأثر از افزایش بی‌حد و حصر ارز به یکباره لغو و به زمانی نامعلوم موکول می‌شود. مثال‌های مشابه بسیاریند و آن‌قدر از زبان افراد مختلف بیان شده که دیگر زبان‌ها نیز سر شده است. شرکت‌ها نیز درگیر این موضوعات هستند. به عنوان مثال یک شرکت در زمینه تأمین تجهیزات فروش، فعالیت خود را متوقف می‌کند یا محصولاتش را با شرایط خاص در بازار عرضه می‌کند. شرکتی در حوزه توسعه نرم‌افزار با مهاجرت و خروج سرمایه انسانی خود مواجه شده و در عین حال متعهد به ارائه خدمات نرم‌افزاری به کارفرمای خود است. استارت‌آپی که هنوز به فاز MVP نرسیده، فعالیت خود را متوقف می‌کند تا بیشتر دچار آسیب‌های مالی و اعتباری نشود. مجموعه‌هایی هم از آب گل آلود ماهی گرفته و به بهانه وضع موجود اقدام به تعدیل نیرو می‌کنند و همزمان تعداد بسیار زیادی سرمایه انسانی تعدیل می‌شود که نه امکان مهاجرت دارند و نه دل و دماغی برایشان باقی مانده که در موقعیت شغلی دیگری خود را قرار دهند.

❖ پیش‌بینی می‌کنید در سال ۱۴۰۲ حال و هوای شرکت‌ها بعد از تحمل ماه‌ها تنش چگونه باشد؟

بسیار سخت و شکننده. ما خودمان در چنین وضعیتی قرار داریم. آماده‌سازی و راه‌اندازی چند پلتفرم با مشکلات عدیده‌ای که بر سر راه رونمایی و ارائه آنها وجود دارد، کار دشواری است. از جمله این مشکلات می‌توان به فقدان سرمایه انسانی متخصص و آگاه به شرایط و محدودیت‌های به‌وجودآمده اشاره کرد که بر سر راه برخی پلتفرم‌های تولید شده قرار می‌گیرند و باعث ازدست‌رفتن Time To Market ما می‌شوند. فکر می‌کنم امثال ما که مانده‌ایم و هر روز در حال مقابله با چالش‌هایی جدید هستیم، یاد دیگر پوست‌مان کلفت

در شرایطی که برخی در حاکمیت با تکنیک نشنیدن آشنا هستند و در آن مهارت خاصی دارند، تمرین‌های ذهنی، کمکی برای دسترسی به آگاهی و خروج از ناخودآگاه است. برای ایجاد تغییرات مؤثر نباید بر چند مسئله به صورت همزمان تمرکز کنیم و این دقیقاً اتفاقی است که ما با آن مواجهیم. شاید مهم‌ترین اولویت صنف فناوری اطلاعات حفظ بقا و پایداری، ایجاد ثبات در بازار و تلاش جهت بازگشت وضعیت اکوسیستم فناوری به حداقل شش ماه گذشته باشد، اما همه این موارد موجب عدم تمرکز می‌شود. در عصری که فناوری

اطلاعات از نان شب هم واجب‌تر است، بروز این موارد تنها می‌تواند باعث تقابل و مواجهه (در برخی مواقع نادرست) شود و گره کور این کلاف سردرگم را کورتر کند. طی چند ماه اخیر و همزمان با بروز این محدودیت‌ها، تقریباً هفته‌ای نبوده که اخبار مهاجرت همکاران و دوستان خود طی بیست و اندی سال فعالیت در این بازار را نخوانده یا نشنیده باشم. این یعنی دلسردی و ناامیدی محض. کار به جایی رسیده که برخی اوقات با مهاجرت افرادی مواجه می‌شوم که درصد مهاجرت خود نسبت

به آن فرد را همیشه بیشتر تخمین می‌زده‌ام. اینها واقعیات جامعه امروز است. حال می‌توانیم چشمان خود را روی آن ببندیم یا اندکی بیندیشیم که چه کردیم و چه عاقبتی در پی اعمال مان است و لاقال اندکی پارادایم ذهنی خود را تغییر دهیم. حال شما به این موارد، موضوع اختلافات هر روزه اینترنت و کندی آن، وضعیت بازار ارز که در ظاهر هیچ ارتباطی با معیشت مردم ندارد اما در باطن ارتباط تنگاتنگ و معناداری پیدا کرده است، کوچک‌شدن سفره مردم و کاهش تقاضا از سوی کاربران و مصرف‌کنندگان نهایی را نیز اضافه کنید. همه این مسائل به صورت زنجیروار به هم متصل هستند و از یکدیگر تأثیر می‌پذیرند. مثلاً یک قرارداد مشاوره ساده در حوزه

عموم جامعه، دغدغه‌های آنها شنیده و مسیر رشد و تعالی برای آنها هموار شود. وقایعی که طی سال‌های گذشته رخ داد، نظیر پاندمی کرونا، مهاجرت سرمایه‌های انسانی، دورکاری و از این دست باعث شد مفهوم کلان اقتصاد گیگ در سطح جامعه و حاکمیت بیشتر شناخته شود تا جایی که در سال جاری آیین‌نامه‌ای در جهت حمایت از این جامعه (آزادکاران یا فریلنسرها) در دولت مصوب شد که البته جای کار دارد.

❖ مهم‌ترین مسائل کسب‌وکارهای آی‌تی در این روزها که مشاوران می‌توانند به حل آنها کمک کنند، چه هستند؟

سه مهارت اصلی و کلیدی یک مشاور شامل حل مسئله، تدوین و ترسیم مدل‌های تفکر و مهارت داستان‌سرایی است که با استفاده از این سه مهارت کلیدی می‌توانند در موارد مختلفی نقش سازنده‌ای در شکل‌گیری و ایجاد یک کسب‌وکار، تثبیت و استقلال آن و تداوم و بقای آن کسب‌وکار ایفا کنند. در این صورت کسب‌وکار به جای استفاده از یک و تنها راهکار پیش رو، می‌تواند از چند راهکار، توأم با اولویت‌بندی و تحلیل ریسک‌های بالقوه آنها استفاده کند و در نهایت با وجود اینکه بهترین پیشنهاد نیز به او ارائه می‌شود، حق انتخاب برایش محفوظ است.

برخی مواقع کسب‌وکارها آن‌قدر دچار روزمرگی هستند که فرصت کافی برای تحلیل وقایع و رخدادها و انتخاب راهکارهای برون‌رفت از آن فضا را برای خود متصور نیستند و عملاً وارد فضایی باتلاق‌گونه می‌شوند که صرفاً در آن در حال دست‌وپا زدن هستند و ورود یک تفکر بیرونی در این موقعیت، بدون هیچ بایاس ذهنی می‌تواند برای آنها راهگشا باشد. این مرحله، در واقع مرحله حضور و بروز مشاور یا مشاوران زبده و دارای هوش و توان فردی یا گروهی است که می‌توانند در بزنگاه‌ها ابزار دست کسب‌وکارها باشند و با ارائه ایده‌ها، راهکارها و توصیه‌های خود در جایگاه یک منجی برای کسب‌وکار قرار داشته باشند.

❖ فضای صنف آی‌تی را بعد از محدودیت‌های رخ داده چگونه می‌بینید و به نظر شما مهم‌ترین اولویت‌های صنف آی‌تی چیست؟ شرکت‌ها در چه وضعیتی قرار دارند؟



اکوی سافت ۱۲۵ میلیون
دلار سرمایه جمع‌آوری کرد

راهکاردهی به فین تک‌ها

اکوی سافت، ارائه‌دهنده راه‌حل‌های دیجیتال برای صنعت مالی، ۱۲۵ میلیون دلار سرمایه برای ارتقای موقعیت خود در بازار جذب کرده است. ۷۰ میلیون دلار از این بودجه از شرکت اینوستیسمنت کپک و دولت کپک و مابقی آن از سرمایه‌گذاران قبلی این شرکت تأمین شده است. اکوی سافت که در مونترال مستقر است، قصد دارد از این سرمایه برای توسعه بیشتر در سطح بین‌الملل و تحقیق و توسعه استفاده کند. لازم به ذکر است که اکوی سافت بر تقویت تحول دیجیتال در شرکت‌های مدیریت ثروت، دارایی و شرکت‌های بیمه عمر تمرکز دارد. این شرکت در ۱۰ سال گذشته رشدی دورقمی را تجربه کرده و اکنون به بیش از ۲۵۰ مؤسسه مالی در ۱۷ کشور خدمات ارائه می‌دهد. اخیراً هم علاوه بر آمریکای شمالی به یک بازیکن پیشرو در لاتام، کارائیب و اروپا تبدیل شده است. اکوی سافت به توسعه بیمه عمر و پلتفرم‌های مدیریت ثروت خود ادامه می‌دهد تا تحول دیجیتال را در شرکت‌های بزرگ بین‌المللی تقویت کند. «لونیس رومرو»، مدیرعامل اکوی سافت می‌گوید: «تحول دیجیتال و پروژه‌های ارتقای تجربه مشتری، دیگر امری اختیاری نیستند. مأموریت اکوی سافت این است که به شرکت‌ها در هر مرحله‌ای که هستند با ارائه قابل اعتمادترین راه‌حل‌ها کمک کند تا از پس چالش‌های پیچیده خدمات مالی برآیند. رویکرد مشتری‌مداری ما را قادر ساخته تا اعتماد برخی از بزرگ‌ترین مؤسسات مالی جهان را به دست آوریم.» «گای لیلانک»، رئیس و مدیرعامل اینوستیسمنت کپک نیز می‌گوید: «با توجه به اینکه مؤسسات مالی جهانی بر ایجاد تحولات دیجیتالی جهت برآورده‌سازی انتظارات مشتریان و همگام‌شدن با تغییرات بازار رقابت می‌کنند، اکوی سافت توانسته به کمک آنها بشتابد و به رهبری در بازار جهانی تبدیل شود.»



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: نسیم اعتمادی

داتین در بلوط به دنبال چیست؟

در گفت‌وگو با هومن مسگری و نیما نامداری درباره سرمایه‌گذاری داتین در «بلوط» مطرح شد

خرد برای طبقه متوسط جامعه است؛ گزینه‌هایی که برای طبقه متوسط جامعه مناسب و به‌صرفه باشد. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگو را بخوانید.

◀ **حوزه جذاب پس‌انداز و سرمایه‌گذاری خرد**
داتین با هدف توسعه فراگیری مالی روی اپلیکیشن پس‌انداز خرد «بلوط» سرمایه‌گذاری کرده و این اقدام منجر به ایجاد این سؤال شده که آیا باید از این به بعد داتین را یک سرمایه‌گذار در اکوسیستم مالی کشور قلمداد کنیم یا خیر؟ هومن مسگری، معاون مشارکت‌ها

سرمایه‌گذاری داتین و نیما نامداری، عضو هیئت‌مدیره بلوط به گفت‌وگو بنشینیم و از این سرمایه‌گذاری انجام‌شده و اهدافی که از این اتفاق دارند، بپرسیم. طبق گفته‌های مسگری، داتین به معنای واقعی کلمه، سرمایه‌گذار نیست؛ چون برخلاف سرمایه‌گذاران که معمولاً با هدف کسب سود و منفعت مالی سراغ کسب‌وکارهای مختلف می‌روند، سراغ کسب‌وکارها نمی‌رود و با هدف تکمیل زنجیره خدمات خود روی بلوط سرمایه‌گذاری کرده است. نامداری نیز می‌گوید هدف اصلی بلوط، تنوع‌بخشی به گزینه‌های سرمایه‌گذاری

داتین از ابتدای سال پیش، استراتژی خود را افزایش سطح دسترس‌پذیری افراد به خدمات مالی و توانمندسازی آنان قرار داده و بر اساس همین استراتژی در «بلوط» سرمایه‌گذاری کرده تا پازل خدمات خود را با محوریت توسعه فراگیری مالی بهبود بخشد. طبق گفته مدیران داتین، این سرمایه‌گذاری در بلوط، گامی است برای ورود به حوزه پس‌انداز و سرمایه‌گذاری که یکی از شاخص‌های سنجش فراگیری مالی است. این سرمایه‌گذاری انجام‌شده در بلوط توسط شرکت داتین دلیلی شد تا با هومن مسگری، معاون مشارکت‌ها و

سال ۲۰۲۲ برنامه‌ای برای قانونی کردن آن نداشته و فعلاً هم گامی در این راستا برنداشته است. با وجود اینکه مرجع راهبردی امور مالی انگلستان عنوان کرده احتمالاً تا اواسط سال ۲۰۲۳ میلادی، اقداماتی در خصوص تنظیم BNPL انجام خواهد داد، اما واقعیت این است که چه برای بریتانیا و چه برای بسیاری از دیگر کشورهای توسعه‌یافته جهان که هنوز نتوانسته‌اند دسترسی به این روش پرداخت مدرن را در دسترس عموم قرار دهند، همین الان هم دیر است. اما چرا این روش پرداخت می‌تواند یک کورسوی امید در رکود اقتصادی به‌وجود آمده و تورم فزاینده‌ای باشد که بازارهای مالی را درگیر کرده است؟ آیا این کورسوی امید که به نظر می‌رسد می‌تواند فضای فین‌تک را

با توجه به تورم بی‌سابقه و رکود اقتصادی حکم‌فرما شده، بدون شک فضای اقتصادی در ماه‌های آینده از این هم بدتر خواهد شد. با کاهش یافتن درآمد و پول نقد در دست مردم و در عین حال افزایش هزینه‌ها، می‌توان انتظار داشت که در روزهای پیش رو، افراد بیشتری به وام‌های غیربانکی به‌عنوان جایگزینی برای تأمین مالی روی بیاورند. روندی که به احتمال زیاد، پرداخت‌های BNPL هم جزئی از آنها خواهند بود.

بر خلاف راهکارهای دیگر پرداخت، BNPL هنوز هم در بسیاری از کشورها قانونی نشده است. به‌عنوان مثال، با وجود تمایل بسیاری از کاربران مالی بریتانیا به این مدل پرداخت، مرجع راهبردی امور مالی انگلستان تا

BNPL و رگولاتورها

تعهدات و الزاماتی که از راه
می‌رسند

و سرمایه‌گذاری داتین در پاسخ به این سؤال می‌گوید: «ما به معنای واقعی کلمه سرمایه‌گذار نیستیم؛ چون برخلاف سرمایه‌گذاران که معمولاً با هدف کسب سود خود سراغ کسب و کارهای مختلف می‌روند، سراغ کسب و کارها نمی‌رویم و با هدف تکمیل زنجیره خدمات روی بلوط سرمایه‌گذاری کرده‌ایم که در واقع، نوعی مشارکت برای خلق ارزش بیشتر و ارائه خدمات و محصولات جامع‌تر به جامعه است.»

طبق صحبت‌های او، این‌طور به نظر می‌رسد که شاخص داتین برای سرمایه‌گذاری، مبتنی بر سنجش میزان انطباق‌پذیری یک کسب و کار با دال مرکزی گفتمان آنها؛ یعنی فراگیری مالی است. داتین که طراحی و توسعه «وپپاد» را بر عهده دارد با سرمایه‌گذاری روی بلوط بر آن است تا در یک رویکرد دوسویه به افزایش توان هر دو مجموعه کمک کند.

مسگری با اشاره به این مورد می‌گوید: «هدف داتین، فراگیری مالی است و آن را مهم‌ترین عامل در توسعه داتین، کشور و خدمت‌رسانی به مردم می‌دانیم. فراگیری مالی رکن‌های مختلفی دارد که یکی از آنها سرمایه‌گذاری خرد است و ما در این بخش روی بلوط سرمایه‌گذاری کرده‌ایم.»

او معتقد است داتین بستر توسعه فراگیری مالی در کشور است و هر NTT که در این زنجیره قرار می‌گیرد به توسعه کل اکوسیستم کمک و علاوه بر آن نیاز مردم را رفع می‌کند؛ به همین منظور لازم است با مجموعه‌های مختلف در تعامل باشند تا آنها نیز بتوانند از بستر ایجادشده توسط داتین استفاده کنند و خدمات‌شان را ارائه دهند تا سرویس‌ها به مرور کامل شود.

نیاز بلوط چه بود؟

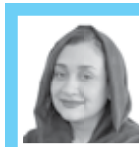
به عقیده نامداری در چند سال اخیر اتفاقی در زندگی مالی افراد افتاده و آن اینکه الگوی سرمایه‌گذاری مردم یکپارچه‌تر شده است؛ یعنی اگر فردی پولی دارد که می‌خواهد سرمایه‌گذاری کند، خیلی برایش مهم نیست از چه نهادی سرویس بگیرد، بلکه به بازده و سود فکر می‌کند. ممکن است بیمه عمر بخرد یا آن را تبدیل به سپرده بانکی کند یا اینکه آن را در صندوق بورسی سرمایه‌گذاری کند. به عبارت بهتر، مردم خیلی با تقسیم‌بندی‌های صنعت مالی که شامل بازار سرمایه، بازار پول و بیمه می‌شود کاری ندارند و تلاش می‌کنند مجموعه‌ای از سرویس‌های مالی را استفاده کنند و کاری با مرزهای درون صنعت، مجوزها و رگولاتورها ندارند؛ پس

پل زدن بین بخش‌های مختلف صنعت مالی و جلوگیری از درگیر شدن افراد در پیچیدگی‌های رگولاتوری می‌تواند خلق ارزش برای مردم باشد. او در این باره توضیح می‌دهد: «موضوع اصلی ما در بلوط همین است؛ شما می‌توانید همزمان که از یک سرویس بانکی یعنی پس‌انداز بهره می‌برید، سرمایه‌گذاری هم بکنید؛ پول شما که در بانک است به صورت خودکار به بورس منتقل شده و سود صندوق‌های سرمایه‌گذاری به آن تعلق می‌گیرد.»

طبق گفته‌های مسگری، یکی از تفاوت‌های داتین با سایر سرمایه‌گذاران این است که اولویت آنها خلق، توسعه و پایداری خدمت است و در مرتبه بعدی به سود و منفعت مالی خود فکر می‌کنند. او در توضیح این مطلب می‌گوید: «با این حال، تمام سرمایه‌گذاران باید بدانند که در وضعیت کنونی کشور که تورم ثابت نمی‌شود، نمی‌توان برای آینده برنامه‌ای داشت و با آگاهی به این مسئله می‌بایست حدی از ریسک را بپذیرند.» او در پاسخ به این سؤال که چشم‌انداز این سرمایه‌گذاری را چگونه می‌بیند، می‌گوید: «این روزها داشتن چشم‌انداز بلندمدت چندان معقول نیست. حتی فضای بدی که باثبات است از فضای بی‌ثباتی که گاهی خوب و گاهی بد می‌شود، بهتر است و بی‌ثباتی به سمی می‌ماند که ذره‌ذره جان کسب و کارها را می‌گیرد و باعث می‌شود برنامه‌ریزی حالت فانتزی پیدا کرده و بی‌معنا شود.»

برنامه‌های آینده بلوط

نامداری درباره برنامه‌های یک سال آینده بلوط بیان می‌کند که هدف اصلی آنها تنوع‌بخشی به گزینه‌های سرمایه‌گذاری است و همین الان هم بلوط بیشترین تنوع صندوق‌های سرمایه‌گذاری در بازار بورس را دارد که به صورت آنلاین می‌شود در آنها سرمایه‌گذاری کرد. این تنوع به زودی بیشتر هم شده و امکان خریدوفروش ETF هم به بلوط اضافه می‌شود. او همچنین اضافه می‌کند: «یکی از برنامه‌های مهم دیگر ما در بلوط، تنوع‌بخشی به گزینه‌های پس‌انداز است؛ هم‌اکنون با ۱۴ بانک قرارداد داریم و مشتریان این بانک‌ها می‌توانند با استفاده از سرویس پس‌انداز خودکار بلوط به طور مستقیم و خودکار در صندوق‌های بورس سرمایه‌گذاری کنند و تعداد این بانک‌ها در حال افزایش است. همچنین سرویس تخفیف به‌مثابه پس‌انداز هم به زودی در بلوط فعال خواهد شد تا مثلاً اگر فردی خریدی انجام داد، این امکان وجود داشته باشد که تخفیفش به طور خودکار به سرمایه‌گذاری در صندوق‌ها تبدیل شود.»



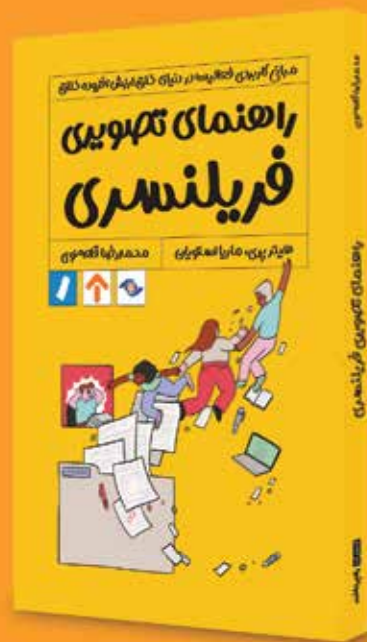
نیلوفر نادری



niloofar.ndr@gmail.com



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



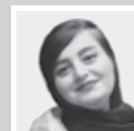
چگونه به عنوان یک فریلنسر راه را از چاه بشناسید؟

انتشارات راه‌پرداخت



گرفته تا ارائه‌دهندگان BNPL و شرکت‌های فین‌تکی)

به دردمر بیفتند. بانک‌ها ملزم هستند مشتریانی را که ممکن است در معرض خطر باشند، شناسایی کرده و با انجام یکسری اقدامات درخور از آنها حمایت کنند. به نظر می‌رسد بهترین رویکرد برای حمایت از مصرف‌کننده در عین استقبال از راهکارهای نوین پرداخت مثل BNPL، ادغام خطوط اعتباری است. تصور کنید کاربران این فرصت را داشته باشند تا زیر سایه اطمینان مؤسسات مالی سنتی و بانک‌ها، از خدمات مدرن ارائه‌دهندگان BNPL استفاده کنند.



نریا حقی



Info@Karangweekly.ir

دستخوش تحول کند، خطرناک نیز هست؟ برای استقبال از BNPL در روزهای پیش رو چه باید کرد؟ مدل BNPL، به دلیل سهولت، فقدان نرخ بهره و فرایند تأیید آسانش، چند سالی است که محبوبیت زیادی به دست آورده؛ با این حال، خالی از ریسک هم نیست. انباشت بدهی و کاهش امتیاز اعتباری، از جمله مواردی است که می‌تواند به‌ویژه در مورد کاربرانی که آسیب‌پذیر هستند، یک ریسک مهم تلقی شود و BNPL را بیشتر از آنکه مفید باشد، به یک تله بدل کند.

وقتی چهارچوب‌های رگولاتوری معین می‌شوند، قرار نیست هیچ‌کس (از مؤسسات مالی و مشتریان شان



با هدف آگاه سازی کاربران بازار رمزارزها کمپین ارزورک آغاز به کار کرد

سودای کسب درآمد دلاری از بازار ارزهای دیجیتال باعث شده تا پای افراد سودجو و کلاهبردار به این حوزه باز شود. در کارزار آموزشی ارزورک (ARZ WORK) که با حمایت کسب و کارهایی چون صرافی تترلند، صرافی بیتستان، سایت ارز دیجیتال، ایران بروکر، میهن سیگنال، سیگنال، توکن باز، میهن بلاکچین، صرافی سرمایه کس، صرافی اکسبیتو، مجموعه ویدینو، صرافی نیپوتو، انجمن بلاکچین ایران، کارنگ، رمزارز، راه پرداخت و... برگزار می شود، کاربران با روش های مقابله با شیوه های نوین کلاهبرداری آشنا خواهند شد.

صنعت ارزهای دیجیتال در چند سال اخیر به سبب کارایی و مزایایی بسیاری که داشته، طرفداران زیادی پیدا کرده است. یکی از اصلی ترین ویژگی های این بازارها، امکان کسب درآمد دلاری بدون محدودیت های موجود (تحریم های اقتصادی) محسوب می شود. بسیاری از افراد سودجو نیز از این مورد برای جذب افراد نهایت بهره را می برند. از آنجا که آگاهی کاربران بازارهای ارزهای دیجیتال نسبت به این روش های کلاهبرداری کم است، بسیاری از آنها در دام کلاهبرداران می افتند. مقوله سوءاستفاده از حساب های بانکی افراد که حساب اجاره ای نام دارد، از روش های پول شویی و پاک سازی رد پای منابع مالی حاصل از فعالیت های غیرقانونی است. از همین رو این مقوله مورد توجه جدی این کمپین قرار گرفته است. کارزار آموزشی ارزورک (ARZ WORK) از طریق روش شبیه سازی شده به دام اندازی قربانیان، کاربران را با تمامی این شیوه های کلاهبرداری آشنا خواهد کرد. نمونه های مشابه موفق این شیوه آموزشی برای آگاه سازی از سایر روش های کلاهبرداری نیز قبلاً اجرا شده که نتایج مثبت بسیاری به همراه داشته است. کارزار ارزورک در بیش از ۵۰ کانال تلگرامی و ۵۰ صفحه اینستاگرامی این آموزش ها را ارائه خواهد داد.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: نسیم اعتمادی

چالش های امیدکش بازار رمزارزها

مهم ترین دغدغه ها و نگرانی فعالان رمزارزی از زبان مدیرعامل صرافی اکسبیتو

همچنین محدودیت دسترسی به اینترنت آزاد و پسرعت به ایجاد یکسری مشکلات درون سازمانی منجر شده که فعالیت افراد را مختل کرده است. او می گوید: «با اختلالات ایجاد شده کاربران نیز برای اتصال به اکسبیتو و انجام معاملات خود با مشکل روبه رو هستند و این قضیه باعث افزایش حجم ترافیک سیستم پشتیبانی آنها شده است. علاوه بر این، ابزارهای در دسترس آنها کاهش یافته و با وجود اینکه یک دامین جدید در اختیار مشتریان قرار گرفته که فقط از طریق ایران می توانند به آن دسترسی پیدا کنند، اما مشکل اینترنت کاربران همچنان مسئله ساز است.»

اوایل دی ماه سال جاری بود که محدودیت های جدیدی برای صرافی های رمزارز اعمال شد و سقف واریز از درگاه پرداخت پلتفرم های رمزارز از هر کد ملی در شبانه روز ۲۵ میلیون تومان شد. عبادتی در این خصوص معتقد است که چنین اقداماتی برای صنعت رمزارز ایران کشنده است. او می گوید: «جهان تغییر کرده و نیازهای افراد متفاوت شده است. در نتیجه اگر اقتصاد دیجیتال ایران نتواند توسعه پیدا کند، نیازهای افراد جامعه بی پاسخ می ماند و مردم معترض می شوند و به منظور رفع نیاز خود از سرویس های مشابه خارجی استفاده خواهند کرد؛ بنابراین حاکمیت در ایران باید یک بار برای همیشه به این سؤال که آیا صنعت رمزارز را به رسمیت می شناسد یا خیر، پاسخ شفاف و مطابق خواست بازیگران فعال بازار بدهد. در غیر این صورت بسیاری از کسب و کارها مجبور به مهاجرت می شوند.»

نهادی باید به صورت جداگانه پاسخگو و توضیح دهنده بود که روندهای کاری این صنعت چیست و چگونه کار می کند، زیرا به لحاظ قانونی تعاریف و ضوابط دقیقی برای این حوزه تعیین نشده است. او می گوید: «علاوه بر این با مشکل کمبود نیروی انسانی متخصص در بخش های توسعه فنی نیز مواجهیم؛ جذب نیروی متخصص ماه ها زمان خواهد برد و افراد پس از مدتی به دلیل فقدان آزادی های اقتصادی و اجتماعی تصمیم به مهاجرت می گیرند و رفته رفته اکثر شرکت ها از نیروی متخصص تهی می شوند که این امر می تواند ضربه محکمی به اقتصاد دیجیتال ایران وارد کند و علاوه بر این ساختار جمعیتی کشور را نیز تحت تأثیر قرار دهد. ما برای تأمین نیروی انسانی مان به ایرانی های مقیم خارج متوسل شده ایم و آنها اعضای مهاجرت کرده تیم مان هستند که به خاطر احساس تعلق شان به مجموعه با ما همکاری می کنند؛ و گرنه به لحاظ اقتصادی کار کردن برای ایران مقرون به صرفه نیست. فرهنگ سازمان ما بر ریموت کار کردن است، اما این ریموت کار کردن نمی تواند مشکل کمبود نیروی انسانی را حل کند، چون حتی متخصصان داخل ایران نیز ترجیح می دهند برای شرکت های بزرگ دنیا کار کرده و دستمزدشان را به دلار دریافت کنند.»

محدودیت های اعمال شده بر اینترنت تأثیر بسیاری بر کاهش فعالیت و کیفیت خدمات کسب و کارهای اقتصاد دیجیتال گذاشته و بنا بر گفته های مدیرعامل اکسبیتو، معاملات این شرکت نیز با کاهش ۷۰ درصدی در این مدت روبه رو بوده است.

کسب و کارهای رمزارزی در ایران با چالش های مشترکی روبه رو هستند که از جمله آنها می توان به مسئله رگولاتوری، کمبود نیروی انسانی متخصص و محدودیت های اعمال شده بر اینترنت اشاره کرد. سعید عبادتی، مدیرعامل صرافی اکسبیتو درباره مهم ترین چالش هایی که با آنها دست و پنجه نرم می کنند، توضیح می دهد: «با توجه به اینکه صنعت رمزارز در ایران تنظیم گری نشده، سازمان ها نمی توانند برای آینده خود چشم انداز معینی ترسیم کنند و تصویر روشنی از افق پیش روی خود ندارند و همیشه چشم شان به عملکرد رگولاتور است. محدودیت های ایجاد شده توسط رگولاتور روی کل اکوسیستم فین تک ایران تأثیر منفی داشته و فقط مختص کسب و کار ما نیست. در اکثر موارد ما با تغییرات و تصمیمات رگولاتور کنار آمده ایم. برای نمونه وقتی سقف تراکنش ها را به ۲۵ میلیون تومان کاهش دادند، ما با آنها سازگار شدیم، اما رگولاتور با ما همکاری نمی کند و هر بار موانع بیشتری را بر سر راه توسعه ما ایجاد می کند و یک بار برای همیشه اعلام نمی کند که می خواهد ما را به رسمیت بشناسد یا خیر. می گویند خودتان را توسعه دهید و در عمل دست و پای ما را می بندند.»

او با اشاره به هزینه هنگفتی که برای تأسیس و نگهداشت یک کسب و کار دیجیتال در کشور لازم است، می گوید هر شرکتی بین ۵۰ تا ۱۰۰ نیروی کار آفرین پرورش داده و هنگامی که آینده این صنعت نامشخص باشد، انگیزه و امید در سطح مدیران ارشد سازمان کشته خواهد شد. علاوه بر این در مواجهه با هر

ArzWork

سفر فیدلیتی به سمت نوآوری

فیدلیتی بنا به درخواست مشتریان بخش جدیدی رادر حوزه دارایی‌های دیجیتال راه‌اندازی خواهد کرد

فرهنگ نوآوری در فیدلیتی

بخشی از کسب‌وکار فیدلیتی که توسط فروهلیچ اداره می‌شود، بر دارایی‌های دیجیتال متمرکز است. این بخش از ابتدای سال ۲۰۲۲ شروع به کار کرد و آغاز یک سفر طولانی‌مدت به سمت دارایی‌های غیرمتمرکز در فیدلیتی بود. فیدلیتی در این سفر نه تنها به دنبال ورود به فضای دارایی‌های دیجیتال است، بلکه تلاش می‌کند زمینه ورود به فضای اوراق بهادار توکن‌شده و ارزهای دیجیتال بانک مرکز (CBDC) را نیز فراهم کند و از این طریق آینده خود را حفظ کند. فروهلیچ در مورد راه‌اندازی این بخش توضیح می‌دهد: «ما با بررسی توکنیزاسیون برخی از طبقات سهامی که فیدلیتی ارائه می‌داد و شناسایی تقاضا در بازار تصمیم گرفتیم این بخش را راه‌اندازی کنیم.» او ادامه می‌دهد: «حتی سرمایه‌گذارانی که عمدتاً روی دارایی‌های دیجیتال سرمایه‌گذاری می‌کنند هم به دنبال راهی برای ادغام دارایی‌های سنتی در پورتفولیو یا کیف پول دیجیتال خود هستند. توکنایز کردن دارایی‌های سنتی مستلزم ایجاد تغییر و ارتقاد زیرساخت‌های فیدلیتی است.»

فیدلیتی و دارایی‌های دیجیتال

فیدلیتی اینترنت‌نشال بخشی از سفر خود را با همکاری باکیث بیر، شریک الکسیر و عضو انجمن فناوری ارز دیجیتال بانک مرکزی انگلستان و گروه کاری مشاوره اسما کامل کرده است. بیر در این باره توضیح می‌دهد: «با اینکه داریم زمستان کریپتو را سپری می‌کنیم اما از علاقه سازمان‌ها به این فضا کاسته نشده است. این علاقه با افزایش ۲۰ درصدی قیمت بیت‌کوین در هفته‌های گذشته بیشتر هم شده است.» بیر باور دارد که شکست نهادهایی چون اف‌تی‌ایکس سبب حرکت شرکت‌ها به سمت تقویت زیرساخت‌ها و ارائه خدمات باکیفیت شده است. او می‌گوید: «این دقیقاً همان راهی است که فیدلیتی در پیش گرفته است.»

کریپتو در سال‌های گذشته زمستان سختی را پشت سر گذاشته است. این زمستان گاه با اتفاقات ناگوار سخت‌تر و سردتر شده است. شرایط نامطلوب اقتصادی، فروپاشی صرافی اف‌تی‌ایکس، نوسانات قیمت ارزهای دیجیتال و ورشکستگی شرکت جنسیس زمستان کریپتو را استخوان‌سوز کردند. در این شرایط پیچیده جلب اعتماد کاربران بسیار دشوار و چالشی بزرگ برای شرکت‌های کریپتویی است.

لوک فروهلیچ، رئیس جهانی راه‌حل‌های دارایی‌های دیجیتال در فیدلیتی اینترنت‌نشال، از محدود افرادی است که تلاش کرد بر این چالش‌ها فائق آید. فروهلیچ از اولین کسانی بود که بیت‌کوین را با آغوش باز پذیرفت و از سال ۲۰۱۵ سرمایه‌گذاری بر این کوین را آغاز کرد. فروهلیچ علاوه بر یک سرمایه‌گذار پیشکسوت، یک تحلیلگر و معامله‌گر باتجربه نیز هست که تجربه کار در شرکت‌های بزرگی چون شرکت خدمات مالی «کردیت» سوئیس و شرکت مدیریت دارایی «منولایف» را دارد. یک یا دو سال پس از اینکه فروهلیچ به دنیای کریپتو علاقه‌مند شد، عرضه اولیه کوین آغاز شد. به دنبال این اتفاق فروهلیچ در سال ۲۰۱۶ به شرکت خدمات مالی فیدلیتی پیوست. فروهلیچ عقاید جالبی در مورد دنیای کریپتو و بالا و پایین‌های آن دارد. او معتقد است روزهای سخت کریپتو را به بلوغ رسانده است. در ابتدا کسانی که جذب بیت‌کوین می‌شدند، گیج‌ها بودند اما اخیراً فعالان حوزه‌های سنتی مالی هم جذب این فضا شده‌اند. فروهلیچ می‌گوید: «فضای کنونی کریپتو پخته‌تر شده است و فعالان مالی صنایع سنتی تر وارد آن شده‌اند. این فضا اکنون در حال گام برداشتن به سمت کاربردی‌تر شدن است. در حال حاضر فعالان و علاقه‌مندان به این حوزه دارند فکر می‌کنند که چگونه می‌توان از فناوری بلاکچین در زندگی روزمره بهره برد؟ این طرز فکر و نگاه باعث می‌شود که دیگر بلاکچین به عنوان یک ترند و مد دیده نشود.»



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 ۷۸ صفحه منتشر شده و از طریق سایت ramzarz.karanagweekly.ir یا فروشگاه راه‌پرداخت قابل تهیه است.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



اه ۱۴۰۲ برای رمزارزها چطور گذشت؟

بررسی شرایط اقتصادی رمزارزها و افق سال ۱۴۰۲ این بازار
در گزارشی از تیم بینوست

بیت کوین و نوید تغییر در بازارهای مالی

سرنوشت رمزارزها در سال ۲۰۲۲ سرنوشت بسیار دور از انتظاری بود؛ به خصوص وقتی عملکرد درخشان و خیره کننده این بازار در سال ۲۰۲۱ را مرور می کنیم. اما شاید پیش از آن نیاز باشد به اواخر دهه اول این قرن برگردیم و تحلیل خود را از آن نقطه آغاز کنیم. در سال های اخیر شاهد یکی از حساس ترین و پرحادثه ترین سال ها از حیث شرایط اقتصادی و ژئوپلیتیکی در تاریخ معاصر بوده ایم؛ اتفاقاتی که مانند بحران مالی سال ۲۰۰۸ آمریکا نبودند که فقط یک عامل و بازیگران محدودی داشت، بلکه عوامل بسیاری را در خود حل کرد و باعث رویدادهایی شد که بررسی آنها قابل تأمل است. بیت کوین زمانی چشم به جهان گشود که دنیا و

به آخرین روزهای سال ۱۴۰۱ نزدیک می شویم و این فرصت مناسبی است تا کسب و کارها، صنایع و بازارهای مختلف با نگاهی به پشت سر، از فراز و فرود حوزه فعالیت خود بگویند. بازار رمزارزها بازاری است که معمولاً در بازه یک ساله اتفاقات بسیاری را تجربه می کند و تحلیل آن با در نظر گرفتن چنین محدودیتی کاری سخت و پیچیده است. بینوست که یک کسب و کار در حوزه سرمایه گذاری در بازار رمزارزهاست در یک سال گذشته، گزارش های ماهانه ای از وضعیت بازار و عملکرد صندوق های مختلف خود به مشتریان و مخاطبان و علاقه مندان این بازار ارائه داده است. حالا این کسب و کار در تکمیل گزارش های تحلیلی خود که به طور منظم و ماهانه منتشر می شوند، گزارش فعلی را در مورد شرایط کلی بازار رمزارزها در سال ۱۴۰۱ و افق سال ۱۴۰۲ تهیه کرده است.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

معرفی INTRODUCTION



کتابی که با حمایت «وندار» منتشر شده است

آینده در اشتراک است

دنیای ندارد. یکی از مهم ترین دلایل این اتفاق، نبود زیرساخت های پرداختی مناسب با آن است. رضا قربانی، مدیر انتشارات راه پرداخت در یادداشت ناشر این کتاب نوشت: «یکی از چالش های مدل کسب و کار اشتراکی هم موضوعات پرداختی است که در جهان، کسب و کارهای پرداختی تلاش کرده اند با خلق راه حل های نوین برای آنها چاره اندیشی کنند؛ پرداخت مستقیم و تکرار شونده راه کاری است که کسب و کارهای پرداخت به آنهایی که از مدل اشتراک استفاده می کنند ارائه می دهند.»

نویسنده در این کتاب تلاش کرده بیان کند که اشتراک چگونه در حال متحول کردن چند صنعت متفاوت است و در نهایت به جزئیات تاکتیکی تر و عملیاتی پیاده سازی مدل اشتراک در همه جنبه های شرکت ها پرداخته است. بخش اول کتاب «آینده در اشتراک است» هشت فصل دارد و عناوین این فصول به ترتیب پایان یک عصر، دگرگون کردن سناریوی خرده فروشی، عصر طلایی جدید رسانه، هواپیماها، قطارها و خودروها، شرکت هایی که پیش تر با نام روزنامه شناخته می شدند، قورت دادن ماهی درس هایی از تولد دوباره فناوری، اینترنت اشیا و سقوط و ظهور تولید و پایان مالکیت است.

فصل نهم تا پانزدهم کتاب نیز به بخش دوم مربوط می شود که عناوین این فصل ها شامل آن لحظه غافلگیری، نوآوری همیشه در وضعیت بتا، بازاریابی؛ بازنگری در چهار P، فروش، هشت استراتژی رشد جدید، بخش مالی، معماران جدید مدل کسب و کار، فناوری اطلاعات، مشتریان، واحدهای نگهداری موجودی و ایجاد فرهنگ اشتراک با مدل عملیاتی پادریه است. علاقه مندان برای خرید این کتاب می توانند به فروشگاه راه پرداخت مراجعه کنند.

انتشارات «راه پرداخت» کتاب «آینده در اشتراک است» نوشته تین زو و گییب وایزرت را با حمایت شرکت خدمات پرداخت اینترنتی «وندار» منتشر کرد. این کتاب را محمد رهبان ترجمه کرده است.

کتاب «آینده در اشتراک است» از دو بخش و ۱۵ فصل با ۲۵۲ صفحه تشکیل شده که هدف آن بیان مسائل بنیادین برای تبدیل شرکت مرسوم مبتنی بر محصول به مدل درآمدی مبتنی بر اشتراک است. در بخش اول آن به اینکه اشتراک چگونه در حال متحول کردن چند صنعت متفاوت است و در بخش دوم به جزئیات تاکتیکی تر عملیاتی پیاده سازی مدل اشتراک در همه جنبه های شرکتی پرداخته شده است. علاوه بر این، مدل اشتراک چگونه در حال متحول کردن همه صنایع جهان از جمله خرده فروشی، خبرنگاری، تولید رسانه، حمل و نقل و نرم افزار سازمانی است، مدل مالی پایه ای و مهم ترین معیارهای رشد برای کسب و کارهای مبتنی بر اشتراک، مدل اشتراک چگونه رویکردتان به مهندسی، بازاریابی، فروش، مالی و فناوری اطلاعات را تغییر می دهد، هشت استراتژی رشد اصلی برای تمامی کسب و کارهای مبتنی بر اشتراک و چهار چوب عملیاتی مشتری محور برای کسب و کارهای مبتنی بر اشتراک از دیگر موضوعاتی است که در این کتاب به آن پرداخته می شود.

مهدی عبادی، مدیرعامل وندار در بخش یادداشت حامی این کتاب نوشته است: «سال هاست که مدل کسب و کار اشتراکی به یکی از مهم ترین مدل های کسب و کاری در دنیا تبدیل شده که صنایع متنوعی از آن بهره می برند. اما در ایران تا حدودی این مدل متفاوت است. ما در ایران شاهد این هستیم که رشد این مدل از کسب و کار تناسبی با سرعت رشد آن در





زاکریگ یک ریسک بزرگ دیگر را برداشته است

منا این بار در هوش مصنوعی

شرکت متا در حال هجوم به هوش مصنوعی مولد است. آن هم بعد از اینکه محبوبیت چت جی پی تی به شدت در میان کاربران فراگیر شده است. مارک زاکریگ گفته متا یک «گروه طراحی محصول سطح بالا» ایجاد خواهد کرد که بر هوش مصنوعی مولد یا چیزی شبیه همین چت جی پی تی متمرکز خواهد بود.

متا در سال ۲۰۲۲ نزدیک به ۱۴ میلیارد دلار را در قمار جدی خود برای متاورس از دست داد و حالا یک ریسک دیگر را در زمینه هوش مصنوعی پذیرفته است. مارک زاکریگ، مدیر عامل این شرکت گفته است: «متا یک «گروه محصول سطح بالا»ی جدید ایجاد خواهد کرد که بر هوش مصنوعی مولد متمرکز است. هوش مصنوعی که می تواند محتوا ایجاد کند. این بخش تازه متا بر ایجاد تجربیات لذت بخش پیرامون این فناوری در همه محصولات مختلف ما تمرکز می کند.»

او گفته در درازمدت، روی توسعه شخصیت های هوش مصنوعی تمرکز خواهند کرد که می توانند به روش های مختلف به افراد کمک کنند. به گفته او، متا در حال بررسی تجربیات هوش مصنوعی با متن در واتس اپ و مسنجر فیس بوک و همچنین هوش مصنوعی مبتنی بر تصاویر در اینستاگرام است. زاکریگ مشخص نکرده که سطح بالا به چه معناست. ورود شرکت های بزرگ به حوزه هوش مصنوعی بعد از موفقیت خیره کننده چت جی پی تی شدت گرفته است. رقبای بزرگ متا از جمله گوگل، مایکروسافت و اسنپ چت همگی نسخه هایی از ربات های هوش مصنوعی خود را راه اندازی کرده اند.

اما تلاش زاکریگ به سمت هوش مصنوعی پس از ورود به حوزه پرحاشیه دیگری به نام متاورس، سؤالات زیادی را ایجاد کرده است. حوزه پرهزینه که اخیراً اعلام شده آن را کنار خواهند گذاشت!



و رشد بیشتر را برای توسعه این بازار نوظهور می دهد.

افق سال ۱۴۰۲ برای بازار رمزارزها

ظهور بازار جوان رمزارزها از بحث برانگیزترین فناوری های موجود در این روزها و سال ها به حساب می آید. برخی سرمایه گذاران و معامله گران به تأثیر مثبت و نقش پررنگ رمزارزها و فناوری بلاکچین روی آینده صنعت اقتصادی جهان تأکید دارند و سعی دولت ها برای قانونمند کردن این حوزه را جزو محدودیت ها می دانند. اما از سوی دیگر، تحلیلگران و اقتصاددانان نسبت به ارزش های این عرصه نظرات احتیاط آمیزی دارند و معتقدند به دلیل ناشناخته بودن و وجود خلأ های زیادی که در این فضا وجود دارد، باید بررسی های بیشتری روی آن انجام شود.

بر اساس نظرسنجی که مؤسسه The Tokenist در ماه ژوئن ۲۰۲۰ برگزار کرد، ۴۵ درصد افراد از ۱۷ کشور مختلف سرمایه گذاری در حوزه رمزارزها مانند بیت کوین را به سرمایه گذاری روی سهام، املاک یا حتی طلا ترجیح می دهند. این در حالی است که در سال ۲۰۱۳ در نظرسنجی با شرایط مشابه، فقط ۱۳ درصد مردم به سرمایه گذاری روی رمزارزها نسبت به سایر حوزه ها رأی مثبت داده بودند. این رقم در خصوص سرمایه گذاران سازمانی قطعاً بسیار پایین تر است. از سوی دیگر نوسانات شدید بازار رمزارزها و فروپاشی های چندین پروژه و صرافی مطرح در این حوزه، اهمیت قانون گذاری های ملی و جهانی در این حوزه را مجدداً نمایان کرده است. نبود قانون گذاری شفاف باعث ایجاد نگرانی در سرمایه گذاران خرد و بسیاری از مردم که در این بازار سرمایه گذاری کرده اند، می شود. در حالی که قانون گذاری شفاف در این حوزه، هر چند محدودیت هایی ایجاد خواهد کرد، ولی قطعاً در میان مدت و بلندمدت مسیر توسعه این بخش را هموارتر خواهد کرد.

در واقع، مسیر پذیرش بیشتر این حوزه از راه قانون گذاری خواهد گذشت. در سال ۲۰۲۳ (۱۴۰۲) احتمالاً مباحث مربوط به قانون گذاری در این حوزه بسیار پررنگ و جدی خواهد بود که به نوبه خود در طول زمان نوید سرمایه گذاری های بزرگ سازمانی در کشورهای مختلف را خواهد داد و قطعاً باعث رشدی خیره کننده در این صنعت طی سال های آتی خواهد شد.

ادامه در صفحه ۲۵

بازار رمزارزها داشتند و باعث شکل گیری کمترین قیمت های ۲۴ ماه اخیر شدند.

این دو بحران که به عنوان قوی سیاه بازار شناخته می شوند، اعتماد خرده سرمایه گذاران را عمیقاً دچار خدشه کردند که به گفته CZ، مدیرعامل بایننس سال ها زمان می برد تا این اطمینان بازسازی شود. البته نکته ای که در این بین نباید مغفول واقع شود، این است که در سال ۲۰۲۲ با وجود کاهش قیمت ها، هیجانات کاذب بازار رمزارزها تخلیه شد و رفتار این بازار و بازیگران آن رفتار واقعی تر و بالغانه تری شده است. نکته قابل توجه دیگر، افزایش همبستگی این بازار با بازارهای مالی دیگر است که به واسطه افزایش پذیرش این کلاس جدید دارایی شکل گرفته که به نوبه خود باعث بلوغ بیشتر این بازار می شود. برای درک بهتر این موضوع، میزان ریزش حدود ۶۵ درصدی بیت کوین در سال ۲۰۲۲ ریزش بسیار سنگینی در مقایسه با سایر دارایی ها در بازارهای مالی نبوده است. این مورد وقتی آشکارتر می شود که عملکردها در سال های ۲۰۱۸ و ۲۰۲۲ (به عنوان دو دوره اخیر ریزش بازارهای اقتصادی) را مقایسه کنیم. به عنوان مثال، عملکرد بازارهای سهام آمریکا و برخی شرکت های مهم در بورس آمریکا و همین طور بیت کوین و شاخص TOTAL (مارکت کپ ۱۲۵ ارز اول بازار رمزارزها) در این دو سال به شکل جدول پایین صفحه بوده است.

درصد ریزش دارایی های مختلف در سال های ۲۰۱۸ و ۲۰۲۲

نکته قابل توجه در نتایج جدول پایین صفحه این است که با بررسی شاخص های مطرح سهام بازار آمریکا به این نتیجه می رسیم که برای هر سه شاخص مطرح شده، میزان ریزش در سال ۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۱۸ بین دو تا هشت برابر بدتر بوده است. این ریزش بیشتر عمق بحران مالی سال ۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۱۸ را نشان می دهد. با این شرایط و رخداد دو قوی سیاه در بازار رمزارزها (فروپاشی پروژه لونا و صرافی اف تی ایکس) انتظار این بود که بازار رمزارزها در سال ۲۰۲۲ هم ریزش بسیار سنگین تری نسبت به سال ۲۰۱۸ داشته باشد. ولی نه تنها این اتفاق نیفتاد، بلکه هم قیمت بیت کوین و هم شاخص توتال حدوداً ۱۵ درصد ریزش کمتر یا به عبارتی عملکرد بهتری داشتند. دلیل این امر را باید در بلوغ و پذیرش بیشتر حوزه رمزارزها برای عموم دانست. این مهم هر چند در ابتدای مسیر قرار دارد، ولی نوید روزهای بهتر

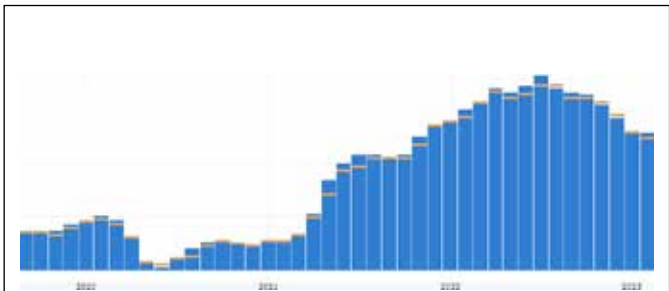
به خصوص آمریکا از نظر اقتصادی هنوز درگیر پیامدهای پس از بحران سال ۲۰۰۸ بود؛ مانند خورشیدی که پس از یک توفان سهمگین طلوع می کند و باعث رنگین کمان می شود. اندازه بازار آن در سال های اولیه حضورش، شاید تنها با یک بازار محلی رقابت می کرد. اما پس از آنکه توجهات بیشتری به این طلای دیجیتالی جذب شد، کم کم افرادی که نگاه آینده پژوهانه ای نسبت به مسائل اقتصادی داشتند، ارزش این هنر فکر ساتوشی ناکاموتو را بیشتر درک کردند.

در پایان سال ۲۰۱۷ زمانی که سرمایه گذاران از ثبت بالاترین قیمت بیت کوین سرخوش بودند، بیت کوین یکی از سهمگین ترین و طولانی ترین ریزش های خود را آغاز و در نهایت قیمت آن به یک پنجم کاهش پیدا کرد. این ریزش شروع بسیاری از نظرات و تحلیل های مخالفان و حتی برخی از موافقان بیت کوین مبنی بر نابود شدن بیت کوین بود، اما زمان ثابت کرد بیت کوین به عنوان یک دارایی و رمزارزها به عنوان یک بازار مالی آمده اند که بمانند.

عصر معاصر با عنوان عصر فناوری باز هم به ما نشان داد که در کنار پیشرفت فناوریانه صنایع دیگر، تصمیم دارد این بار صنعت مالی و پرداخت را نیز دگرگون سازد. به همین منظور به عنوان قدم اول بیت کوین را به جهانیان معرفی کرد، اما ماجرا به همین جا ختم نشد. رمزارزها که دیگر خودشان را به عنوان یک بازار به بزرگ ترهای صنعت مالی معرفی کرده و این امید را داده بودند که تا مدت زیادی قصد رفتن یا کم ارزش شدن ندارند؛ حوادثی را در اقتصاد به خودشان دیدند که در تاریخ معاصر کم سابقه است.

بازار رمزارزها در سال ۱۴۰۱ چه فراز و فرودی داشت؟

پاندمی کووید ۱۹ (کرونا)، جنگ اوکراین و تورم سهمگین سال های اخیر از بزرگ ترین رویدادهایی بودند که دنیا طی حدود سه سال گذشته به خود دیده است. همزمانی هر سه این اتفاق ها که هر کدام به تنهایی برای ایجاد بحران در اقتصاد جهانی کافی است، باعث شد که سال ۲۰۲۲ (دی ۱۴۰۰ تا دی ۱۴۰۱) یکی از بدترین سال های ثبت شده در تاریخ بازارهای مالی باشد؛ به طوری که در برخی شاخص ها بدترین سال بعد از جنگ جهانی دوم بوده است. به این اتفاقات کلان اقتصادی، بحران فروپاشی پروژه لونا و ابر بحران فروپاشی امپراتوری اف تی ایکس را هم باید اضافه کرد که هر کدام اثر عمیقی بر ریزش سهمگین تر



نمودار ۲



نمودار ۱



پلتفرم کنفتی در برلین برای کلاس‌های محلی دو میلیون یورو بودجه جمع‌آوری می‌کند؛ این استارت‌آپ روی چه چیزی تمرکز دارد؟

استارت‌آپی برای آموزش نیروی کار

که کار اداری و کاغذبازی‌های مرسوم را به میزان قابل توجهی کاهش می‌دهد. تعدادی از فرایندهایی را که قبلاً به صورت آفلاین یا دستی انجام می‌شدند، اکنون می‌شود از طریق پلتفرم کنفتی انجام داد. برای مثال در برخی از خدمات صورت حساب و پرداخت، کنفتی باعث آسان‌تر شدن هماهنگی در زمینه مشاوره مالیاتی می‌شود و این جاست که مزیت کنفتی قابل رؤیت است.

← سرمایه‌گذاران اولیه کنفتی

در سپتامبر ۲۰۲۱ که کنفتی در مرحله سرمایه‌گذاری پیش‌بذری یا (pre-seed) بود، چهره‌های استارت‌آپی و فناوری زیادی در جذب سرمایه اولیه آن مشارکت کردند، از جمله بنیانگذاران شرکت هلوفرش یعنی توماس گریزل و دومینیک ریشر، بنیانگذار شرکت گوریلاز یعنی یورگ کاتنر، سرمایه‌گذاری به نام شیو کاپیتال، بنیان‌گذاران شرکت زن‌جاب یعنی فردریک فانینگ، فریتز تروت و سیپهان آکساکال، مدیر آموزن مارکوس میل، کارآفرینی به نام مارتین آکسنیک و لودویگ کرامر-کلت. حالا هم با ورود چند وی‌سی به این استارت‌آپ آموزشی به نظر می‌رسد مسیر رشد آن هموارتر شده است.

یکی از سرمایه‌گذاران جدید این استارت‌آپ درباره حمایت از کنفتی گفته است: «ما متقاعد شده‌ایم که کنفتی بستر ایده‌آلی را برای ثبت‌نام در کلاس‌های محلی فراهم کرده و استاندارد جدیدی را برای مشتریان و ارائه‌دهندگان کلاس‌ها به وجود آورده است. توبیاس و ولفگانگ در مدت زمان کوتاهی مجموعه چشم‌گیری از شرکای برگزارکننده کلاس‌ها و کارگاه‌ها به وجود آورده‌اند و یک بازار نرم‌افزاری SaaS را ایجاد کرده‌اند که قابلیت ارزش‌افزایی دارد.» به اعتقاد این سرمایه‌گذاران کنفتی هم برای مشتریان و هم برای ارائه‌دهندگان کلاس‌های مفیدی ارائه خواهد کرد.

کنفتی (konfetti) که در آلمان و اتریش بیش از ۳۰۰۰ کلاس مختلف برگزار می‌کند، تحت حمایت شرکت‌های سرمایه‌گذاری مختلفی از جمله پیک، انجل اینوست و صندوق اتمیک انجل قرار گرفته است تا ضمن جذب سرمایه جدید به توسعه فعالیت‌های خودش بپردازد.

کنفتی در برلین مستقر است و در دور اول سرمایه‌گذاری از شرکت‌های خطرپذیری که از آن‌ها نام برده شد موفق شده ۲ میلیون یورو سرمایه جذب کند. این سرمایه‌گذاری برای تسریع رشد این استارت‌آپ استفاده خواهد شد. کنفتی هدفش را تبدیل شدن به پلتفرمی عنوان کرده که در سراسر اروپا کلاس‌های محلی برگزار می‌کند و دست به فعالیت‌های تیم‌سازی می‌زند.

فعالیت‌های آموزشی و تیم‌سازی از راه‌کارهای سنتی کارفرمایی است که تلاش می‌کنند از نیروی کارشان بیشترین بهره را ببرند. فعالیت‌هایی که این روزها برای سرمایه‌گذاران خطرپذیر هم بیش از همیشه جذاب شده‌اند. به گفته مدیرعامل کنفتی، تنها در آلمان بیش از ۱۰۰ هزار نهاد وجود دارد که این دوره‌ها را ارائه می‌دهند. با وجود اینکه برخی از آن‌ها سازمان‌دهی شده‌اند، اما تعدادی از آن‌ها فاقد سازمان‌دهی لازم و اصولی هستند.

← روش‌های جدید آموزش نیروی کار

توبیاس فز که از بنیان‌گذاران کنفتی است، می‌گوید: «کاغذ و خودکار و تلفن و ایمیل دیگر به‌روز و مشتری‌مدار نیست. ما دقیقاً برای این موضوع راه‌حل داریم. ارائه‌دهندگان دوره‌های آموزشی با ادغام در کنفتی می‌توانند وبسایت خود را با یک فروشگاه آنلاین قدرتمند گسترش دهند.» کنفتی که قصد دارد خدمات را هم برای ارائه‌دهندگان دوره و هم مشتریان ارتقا دهد، راه‌حل نرم‌افزاری یکپارچه‌ای را عرضه می‌کند



پورشه دوچرخه‌ساز می‌شود!

پورشه اکثریت سهام شرکت گریپ در کرواسی را تصاحب کرد. برنامه‌های خودروساز لوکس آلمانی برای بازار دوچرخه‌های الکتریکی چیست؟

یعنی «کارایی دوچرخه‌های الکتریکی پورشه»، برنامه پورشه روشن است: شرکتی که زمانی فقط خودروهای اسپورت تولید می‌کرد، تولید دوچرخه را هم به تجربه‌هایش اضافه می‌کند.

پورشه اکثریت سهام شرکت گریپ بایکس (Greyp Bikes) در کرواسی را تصاحب و اعلام کرده این شرکت را به شرکتی تازه با عنوان «کارایی دوچرخه‌های الکتریکی پورشه» تبدیل می‌کند.

◀ برنامه‌های پورشه برای دوچرخه‌های الکتریکی

بر اساس گزارشی که در نشریه لیدر منتشر شده، شرکت «کارایی دوچرخه‌های الکتریکی پورشه» قصد دارد هم روی توسعه و تولید دوچرخه برقی و هم نرم‌افزار مدیریت دوچرخه کار کند، اما فاز اول آنها بر تخصص خود متمرکز می‌ماند، یعنی تولید موتورهای سبک وزن و فشرده برای بازیگران مختلف این صنعت. پورشه وقتی شرکت فازو را خریداری می‌کرد، استراتژی این شرکت را در نظر داشت و خاطر نشان کرد که فعالیت‌های آینده این دوچرخه‌ساز از طریق سرمایه‌گذاری مشترک با شرکت هلندی Ponooc Investment B.V. انجام خواهد شد. شرکت پورشه تمرکزش را بر توسعه، ساخت و توزیع نسل آینده دوچرخه‌های برقی با کیفیت خواهد گذاشت؛ و شرکت هلندی بر راه‌حل‌های فناورانه‌ای تمرکز خواهد کرد که به بازار در حال رشدشان کمک کند. لازم به یادآوری است که شرایط و ضوابط خریداری سهام گریپ هنوز اعلام نشده است اما گفته می‌شود این شرکت حالا کاملاً در مالکیت پورشه است.

◀ از کرواسی به آلمان

شرکت کروات گریپ که طراح نوعی دوچرخه الکترونیکی است که در هفت روز هفته ۲۴ ساعته کار می‌کند، با این سرمایه‌گذاری و معامله جدید تحت مالکیت شرکت بزرگ پورشه درخواهد آمد. پورشه از اواخر نوامبر ۲۰۲۱ سهمی حداقلی از شرکت گریپ را در اختیار داشت اما با قرارداد جدید به نظر می‌رسد پورشه با یک شرکت که کاملاً تحت اختیار آن است به شکل جدی‌تری وارد بازار روبه‌رشد دوچرخه‌های الکتریکی شده است. در اواسط سال ۲۰۲۲ که پورشه شرکت دوچرخه‌های الکترونیکی فازو (Fazua) را خریداری کرد، یک بیانیه که منتشر کرد حساسی مورد توجه قرار گرفته بود. «شرکت پورشه پس از ارائه ماشین‌های «فقط» اسپورت در سال ۲۰۰۲ و ارائه اتومبیل «Cayenne SUV»، و همچنین پس از معرفی نخستین اتومبیل برقی این شرکت تایکان در سال ۲۰۱۹، به دنبال آن است که در بازار دوچرخه‌های برقی هم فعالیت داشته باشد.»

و اکنون با ورود گریپ به شرکتی که فازو هم در آن است،



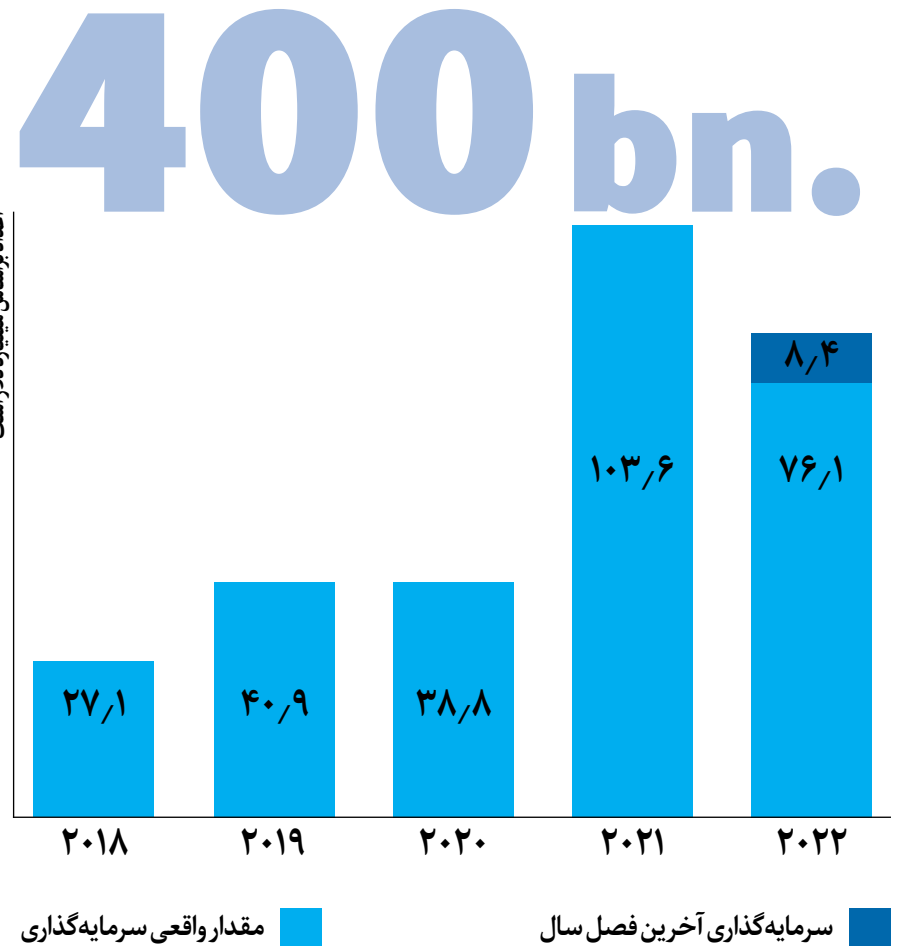
شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

ریزش ۴۰۰ میلیارد دلاری اروپایی‌ها

چرا در سال گذشته میلادی وی‌سی‌ها آنطور که انتظار می‌رفت روی استارت‌آپ‌های اروپا سرمایه‌گذاری نکردند؟

سرمایه‌گذاری خطرپذیر برای استارت‌آپ‌های اروپایی در سال ۲۰۲۲ که یکی از بدترین سال‌های حوزه فناوری به دلیل شرایط خاص جنگ اوکراین و رکود اقتصادی بوده؛ باز هم عدد قابل توجهی را ثبت کرده است. در مجموع در این قاره در سال گذشته میلادی حدود ۹۰ میلیارد دلار روی کسب‌وکارها و استارت‌آپ‌های اروپایی سرمایه‌گذاری شده است. تعداد کل معاملات هم عدد خیره‌کننده ۱۲ هزار بوده است. با این حال این سال جز سال‌های خوب وی‌سی‌های اروپایی محسوب نمی‌شود. هرچند که تعداد معاملات در تاریخ اکوسیستم استارت‌آپی اروپا عدد درخشانی بود و این سال به عنوان دومین سال پرمعامله در حوزه سرمایه‌گذاری خطرپذیر نامیده شد.

یکی از دلایلی که وی‌سی‌ها و پول‌های خطرپذیر ترجیح دادند که سقف ۱۰۰ میلیارد دلار را رد نکنند افت قابل توجه ارزش سهام شرکت‌های فناوری در اروپا بود. از سر گذراندن



ادامه از صفحه ۲۳

۱۴۰۱ برای رمزارزها چطور گذشت؟

انتظار فدرال رزرو است، فاصله زیادی مانده است. ولی طبیعتاً طی سال ۲۰۲۳ باید در وهله اول شاهد کاهش سرعت افزایش نرخ بهره و در گام بعد، کاهش تدریجی نرخ بهره توسط فدرال رزرو (و دیگر بانک‌های مرکزی) باشیم. در این راستا، ادامه روند نزولی نرخ رشد تورم می‌تواند شرایط را برای اقدامات کمتر انقباضی (و در وهله بعد انبساطی) مهیاتر کند و این امر برای صعود بازارهای ریسکی بسیار مفید خواهد بود. البته افزایش شدید نرخ بهره در آمریکا که رشد تورم را مهار کرده، باعث کندی اقتصاد آمریکا نیز شده است و به همین دلیل خطر رکود در سال آتی نیز برای بازارها وجود دارد. این مورد نیز به عنوان یک ریسک اقتصاد کلانی باید مدنظر قرار گیرد.

کم‌خوش‌بینی با در نظر گرفتن ریسک‌های مختلف

شرایط اقتصادی کلی در دنیا شرایط پیچیده‌ای است و به خصوص از حیث احتمال رخداد رکود اقتصادی، بسیاری از اقتصاددانان و متخصصان اقتصادی، احتمال شرایط بحرانی در سال ۲۰۲۳ را می‌دهند. با وجود ریسک بالایی رکود در سال ۲۰۲۳، احتمال نرمش در اقدامات فدرال رزرو به واسطه کنترل نسبی تورم در ماه‌های آتی و برطرف شدن نسبی برخی دیگر از موانع کلان اقتصادی عنوان شده (کمرنگ‌تر شدن بحران کرونا و جنگ روسیه و اوکراین)، می‌تواند زمینه نسبی بازبایی بازارهای مالی برای بازه چند ساله را فراهم کند. همچنین تیم بینوست با استفاده از ابزار پیشرفته هوش مصنوعی توسعه داده شده در بینوست (Binvest Machine)، محتاطانه شرایط تکنیکال و آنچین برای بازار رمزارزها را مناسب ارزیابی می‌کند. هر چند خطر ریسک رکود و مدیریت سرمایه طبیعتاً در همه شرایط باید در نظر گرفته شود. موضوعات اقتصادی مباحثی سیال و دینامیک هستند و باید به طور مداوم رصد شوند و همیشه احتمال وقوع رخدادهای پیش‌بینی نشده دیگر نیز باید مد نظر قرار گیرد. بسیاری از رویدادهای قوی سیاه ممکن است اتفاق بیفتند و حتی پیچیده‌ترین مدل‌سازی‌ها را باطل کند. این بدین معنا نیست که مدل‌سازی و پیش‌بینی نمی‌تواند یا نباید انجام شود. ما همواره باید به تحلیل وقایع بر اساس دانش و تجربه تکیه کنیم. احتمال عدم رخداد محتمل‌ترین سناریوها، ایده‌ها و نظرات حتی با در نظر گرفتن تمامی جوانب موجود نیز وجود دارد، چراکه بازارهای مالی محیط احتمالات هستند و بهترین استراتژی در برخورد با این بازار، رصد بی‌طرفانه و بدون پیش‌داوری شرایط کلی بازار در همه زمان‌ها و به صورت مداوم است.

علاوه بر مباحث مربوط به قانون‌گذاری، بررسی دوره‌ای این بازار هم جذابیت‌های ویژه‌ای دارد. با در نظر گرفتن تاریخچه ۱۴ ساله بیت‌کوین و چرخه‌های بازار رمزارزها، همواره ورود در سطوح انباشت و کف‌های قیمتی بازار با درصد سود بالایی در آینده برای سرمایه‌گذاران همراه بوده است. نمودار ۱ در صفحه ۲۳ نمودار قیمتی بیت‌کوین در چرخه‌های مختلف این بازار است.

نمودار قیمت بیت‌کوین طی ۱۰ سال گذشته

هر چند با اطمینان نمی‌توان مسیر قیمت‌ها را مشخص کرد، ولی اعتقاد تیم بینوست این است که محدوده فعلی در چرخه بیت‌کوین شبیه دو محدوده مشخص شده (دایره‌های زردرنگ) در نمودار پیشین است. اگرچه در حال حاضر بازار رمزارزها در معرض ریسک‌های فراوانی قرار دارد، اما نکته حائز اهمیت این است که تمامی بازارهای مالی دارای چرخه‌های مختلف هستند و بیت‌کوین نیز تاکنون در چرخه‌های چهارساله حرکت کرده است. به طور خلاصه، چرخه‌های بازار الگوهای خاصی هستند که معمولاً از روان‌شناسی افراد فعال در بازار پدید می‌آیند. این یک پدیده طبیعی است که در هر بازاری رخ می‌دهد و بازار رمزارزها نیز از این قاعده مستثنی نیست.

با در نظر گرفتن چرخه‌های مختلف بیت‌کوین و مشاهده ریزش‌های سنگین گذشته، به این موضوع پی می‌بریم که تاکنون پس از هر ریزش شدید قیمتی، این رمزارز مجدداً موفق به ریکاوری و ثبت سقف‌های قیمتی جدید شده است. طبیعتاً قرار نیست اتفاقات گذشته عیناً تکرار شوند ولی قطعاً راهنمای خوبی برای مسیر آینده خواهند بود.

به دلیل قدرت اقتصادی آمریکا و سرمایه بالای شرکت‌های آمریکایی، اقدامات فدرال رزرو در آمریکا همیشه اثر بسیاری در زمینه‌های اقتصادی و به خصوص بازار رمزارزها دارد. در طول سال ۲۰۲۲ (سال ۱۴۰۱)، نشانه‌هایی از کنترل نرخ تورم در آمریکا دیده شده است. به عنوان نمونه در نمودار ۲ (در صفحه ۲۳)، نرخ تورم مصرف‌کننده سالانه (CPI) طی سه سال گذشته نشان داده شده است.

نرخ تورم مصرف‌کننده سالانه طی سه سال گذشته در آمریکا

در این نمودار به وضوح دیده می‌شود که پیک تورم سالانه در اواسط سال ۲۰۲۲ مشاهده شده است. البته هنوز تا کنترل کامل تورم و رسیدن به سطوح حدود ۲ درصد که مورد



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



به تحقیقات بیشتری نیاز است ولی به نظر می‌رسد هفته‌های کاری کوتاه جذاب تر باشند

نتایج امیدوارکننده هفته کاری کوتاه

هفته کاری چهار روزه پس از آزمایشی که در ۶۱ شرکت بریتانیایی انجام شد، هیچ جنبه منفی را نمایان نکرد و با انبوهی از مزایا جذاب‌تر از همیشه است.

سازمان غیرانتفاعی «فور دی ویک گلوبال» برنامه‌ای آزمایشی را سازمان دهی و نتایج امیدوارکننده‌ای منتشر کرد؛ ۲۹۰۰ نیروی کار شرکت‌کننده در آزمایش، سطوح پایین‌تری از استرس، اضطراب، فرسودگی شغلی، خستگی و مشکلات خواب را در کنار تعادل بهتر بین کار و زندگی گزارش دادند و برای ۴۷ شرکتی که داده‌های مالی را ارائه دادند، درآمد تا حد زیادی ثابت ماند. همه اینها برای فیلیپ گهرمن، روان‌شناس دانشگاه پنسیلوانیا منطقی است. گهرمن می‌گوید: «همان‌قدر که کار می‌تواند پاداش‌دهنده و رضایت‌بخش باشد، استرس‌زا و زمان‌بر نیز هست. ما می‌خواهیم برای انجام کارهای دیگر نیز زمانی صرف کنیم، بنابراین منطقی به نظر می‌رسد که کار کردن در ساعات کمتر با طیف وسیعی از پیشرفت‌ها همراه باشد.»

آزمایش بریتانیا محدود بود و هیچ گروه کنترلی وجود نداشت. یک شرکت یا شرکت‌هایی که هفته کاری پنج روزه دارند با شرکت‌هایی که چهار روز در هفته کار می‌کنند، مقایسه شدند. همچنین خطر سوگیری انتخاب وجود دارد. به احتمال زیاد یک نوع خاص از شرکت ممکن است برای آزمایش چهار روزه کاری در هفته داوطلب شود. به‌عنوان مثال، شاید آنها از رفاه کارکنان خود استقبال می‌کنند یا دوست دارند آزمایش کنند و ریسک‌پذیر باشند. این امر می‌تواند نتایج را منحرف کند، زیرا آنها نماینده اکثر کارفرمایان یا محل کار نیستند. شرکت‌های شرکت‌کننده نیز ملزم به استفاده از برنامه مشابه نبودند. کارفرمایان می‌توانستند جمع‌ها را حذف کنند یا به کارکنان اجازه دهند در طول یک هفته کاری پنج روزه ساعات کمتری کار کنند. به طور متوسط ۳۲ ساعت در هفته در طول یک سال اجرا کنند یا چهار روز هفته را به تحقق اهداف عملکردی منوط کنند. گهرمن می‌گوید که مایل است مطالعه طولانی‌تری را انجام دهد تا بداند آیا اثرات مثبت دوام دارند یا خیر. با این حال تحقیقات دیگری در مورد مغز و رفتار انسان نیز از این ایده حمایت می‌کند که زمان کمتر در کار می‌تواند برای کارکنان و کارفرمایان آنها بهتر باشد. در اینجا دو مورد از مواردی که علم در مورد نتایج آزمایشی هفته کاری چهار روزه بریتانیا می‌گوید، مطرح شده است.

مغز ما ضرب‌الاجل‌ها را دوست دارد

داشتن یک هفته کاری کوتاه‌تر می‌تواند کمی فشار اضافی برای کار مؤثر ایجاد کند. به گفته الکس کورب، عصب‌شناس دانشگاه کالیفرنیا

استرس کمتر و بهبود تمرکز کار می‌تواند استرس‌زا باشد. دو مطالعه نشان داده که بیدار شدن در صبح با دانستن اینکه در آستانه کار هستید می‌تواند باعث شود بدن شما سطوح بالاتری از هورمون استرس، یعنی کورتیزول را نسبت به آخر هفته ترشح کند.

این لزوماً بد نیست. اما استرس طولانی‌مدت و کورتیزول بیش از حد در طول زمان می‌تواند به طیف وسیعی از مشکلات سلامت جسمی و روانی منجر شود. کورب می‌گوید: «اگر ناگهان یک روز اضافی برای آخر هفته داشتید، به‌جای پنج روز کورتیزول بالا، فقط چهار روز کورتیزول بالا دارید. این مطمئناً می‌تواند توضیح دهد که چرا افراد کاهش فرسودگی شغلی و خلق‌وخوی بهبودیافته را تجربه می‌کنند.»

استرس همچنین می‌تواند پاسخ جنگ یا گریز بدن را فعال کرده، تمرکز را مختل کند و به عملکرد ضعیف‌تر شغلی منجر شود. روزهای پراسترس کمتر می‌تواند به تمرکز بیشتر و کارآمدتر شدن نیروی کار بینجامد.

در واقع، کارآزمایی بریتانیا کاهش اندکی در استرس را گزارش کرد؛ در مقیاس یک تا پنج، نیروی کار شرکت‌کننده میانگین سطوح استرس را قبل از آزمایش ۳/۰۷ و بعد از آزمایش ۲/۷۴ گزارش کردند.

هفته کاری چهار روزه ممکن است در برخی موارد نتیجه معکوس داشته باشد؛ افرادی که انتظار می‌رود همان حجم کار را در زمان کمتری انجام دهند، ممکن است در نهایت استرس بیشتری داشته باشند. این همان چیزی است که برای ۱۳ درصد از کارکنان در این آزمایش اتفاق افتاد، در حالی که ۳۹ درصد گزارش کردند استرس کمتری داشتند.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



شما کارفرمای دلسوزی هستید؟

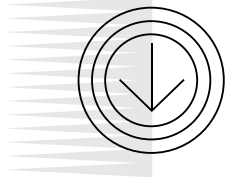
نظرسنجی از کارمندان بریتانیایی، از اهمیت دادن آنها به ارائه مزایای خدمات بهداشتی پس از دوران کرونا پرده برداشت

پاره‌وقت‌ها نگران اخراج هستند

سیاست‌های جدید برای کارمندان فروشگاه‌های ایل

مارک گورمن از بلومبرگ در آخرین شماره خبرنامه خود می‌گوید ایل در حال ایجاد تغییرات در زمان‌بندی کارمندان خود در تمام فروشگاه‌های خرده‌فروشی در ایالات متحده و کانادا است. ایل به‌عنوان بخشی از تلاش‌هایش برای رسیدگی به نگرانی‌های کارکنان در مورد حقوق، مزایا و ساعات کاری، تغییراتی را در برنامه‌ریزی خود ایجاد می‌کند.

از ۲۹ آوریل، ایل سیاست‌های جدید را به حدود ۳۰۰ فروشگاهش در ایالات متحده و کانادا ارائه خواهد داد. تغییرات اصلی عبارت‌اند از:



«فوتواید» برای افزایش بازدهی کارمندان دفتری در تئریف تأسیس کرد

گزینه جذاب کار در جزایر قناری!

راحت‌تر می‌توان سر کار حاضر شد.» مزیت‌های دیگری که کارمندان به آنها اشاره کردند، محل دفتر، آشپزخانه بزرگ و امکانات خانه بود. به لطف همه این امکانات، کارمندان می‌توانند از مزایای کاری استفاده کنند و در عین حال از استرس‌های زندگی روزمره فاصله بگیرند. بین آوریل (زمانی که اولین نظرسنجی انجام شد) و اوت (زمانی که اولین کارکنان بازگشتند)، امتیاز خالص پروموت کارمندان از ۵۸ به ۶۵ رسید. در نظرسنجی‌های منظم رضایت کارکنان، کارمندان اغلب به «کار تئریف» به عنوان کاری که شرکت به خوبی انجام می‌دهد اشاره می‌کنند. از ۲۴ کارمندی که تاکنون از دفتر تئریف بازدید کرده‌اند، ۲۰ نفر تجربه خود را بسیار مثبت ارزیابی کردند و همه آنها مایل به بازگشت بودند. همه ما می‌دانیم که تعادل بین کار و زندگی بسیار مهم است. بنابراین، علاوه بر داشتن تنظیمات کاری عالی، دفتر تئریف به کارمندان اجازه می‌دهد تا سرگرم شوند. بازی‌های رومیزی و دوچرخه در دسترس است و خود دفتر در نزدیکی جاذبه‌های شهر قرار دارد. رافائل می‌گوید: «جذابیت‌های تئریف حواس کارمندان را پرت نکرد. برعکس، آنها را خوشحال کرد و افراد شاد عملکرد بهتری داشتند. نکته قابل توجه این است که این انرژی تا مدت‌ها پس از بازگشت آنها نیز دوام آورده است.» علاوه بر بهبود تجربه کارکنان، دفتر تئریف یک آهنربا برای جویندگان کار است. سیلوپا شمیتناکو، متخصص منابع انسانی در فوتواید می‌گوید: «هنگام استخدام، مردم اغلب ذکر می‌کنند که یکی از دلایل آنها امکان کار در تئریف است. همیشه وقتی در مصاحبه‌های شغلی به کار اشاره می‌کنم، کاندیداها واکنش مثبت نشان می‌دهند. این یک مزیت جذاب است که نقش مهمی در استراتژی کسب استعداد ما دارد.» فوتواید یک استارت‌آپ فناوری با رشد سریع است که ابزارهای هوش مصنوعی را برای عکاسی، به‌ویژه عکاسی بیومتریک (عکس پاسپورت، عکس شناسنامه و عکس گواهینامه رانندگی) توسعه می‌دهد.

«فوتواید» یک استارت‌آپ لهستانی است که در تابستان ۲۰۲۲ دفتری در تئریف (جزیره‌ای متعلق به کشور اسپانیا و بزرگ‌ترین جزیره از جزایر قناری) افتتاح کرد. اکنون همه کارکنان آن می‌توانند رؤیاهای کاری خود را بدون هیچ هزینه‌ای به واقعیت تبدیل کنند. نتیجه آن رضایت بالای کارکنان و نرخ جابه‌جایی پایین موفقیت این پروژه آزمایشی را ثابت کرد. امتیازات شغلی باید پاسخگوی نیازهای کارکنان باشد. بنابراین قبل از تعهد به یک ایده کاری، بنیان‌گذاران فوتواید می‌خواستند بررسی کنند که افرادشان در مورد آن چه احساسی دارند. آنها در آوریل ۲۰۲۲ یک نظرسنجی انجام دادند و از کارمندان پرسیدند که اگر شرکت در آنجا دفتری ترتیب دهد و ۵۰ درصد بلیت هواپیما را بپردازد، چقدر احتمال دارد برای کار به تئریف بروند؟ حدود ۵۰ نفر از ۵۶ پاسخ‌دهنده (از بین ۸۰ کارمند) این ایده را مثبت یا بسیار مثبت ارزیابی کردند. آنها سر کار رفتند و در ژوئیه ۲۰۲۲، سانتا کروز د تئریف محل دفتر جدید فوتواید شد. چرا تئریف؟ خورشید در اینجا هرگز پشت ابر پنهان نمی‌شود و آب‌وهوا در تمام طول سال عالی است. این یک جایگزین عالی برای لهستان، به‌خصوص به هنگام زمستان تاریکشان است. رافائل ملودزکی، یکی از بنیان‌گذاران فوتواید که مغز متفکر پشت ایده کار تئریف است، توضیح می‌دهد: «ما به دفتر تئریف به‌عنوان شارژر شرکت فکر می‌کردیم که هدف آن انرژی‌بخشی مجدد به کارمندان و تقویت روحیه تیمی بود که تا حدودی به دلیل کار از راه دور تحلیل رفته بود.» این شرکت تمام تلاش خود را برای ساخت یک محیط کاری عالی انجام داد. بر اساس یک نظرسنجی پس از کار، اتاق‌های اداری بزرگ و بالکن با منظره‌های فوق‌العاده اقیانوس و کوه‌ها تنها یکی از چند امتیازی است که به کارکنان کمک می‌کند از زمان کاری خود لذت ببرند. دومینیکا استسیکا، مسئول ارشد بخش پشتیبانی مشتری می‌گوید: «در چنین مکانی

پیش رفتند که گفتند این مزایا در حفظ کارکنان نقش دارد. در حالی که یک چهارم ادعا می‌کنند طی سه سال گذشته کارکنان خود را به دلیل عدم برخورداری از مزایای حمایت از سلامت و رفاه از دست داده‌اند. تنها ۱۵ درصد کارفرمایان خود را در حفظ کارکنان و استعدادها بسیار خوب می‌دانند.

۸۲ درصد از کارکنان منابع انسانی که از طریق وان پل در نظرسنجی شرکت کرده بودند، گفتند شاهد افزایش افرادی بوده‌اند که در طول سال‌های کووید برای سلامت روان خود مرخصی می‌گیرند و ۹۱ درصد نگران تأثیر روانی یا جسمی بحران هزینه زندگی بر کارکنان خود بودند.

سو ویر می‌گوید: «تحقیق ما از متخصصان منابع انسانی و کارمندان روزمره بینشی منحصر به فرد از وضعیت نیروی کار بریتانیا ارائه می‌دهد. در این زمان‌های آزمایشی فشار زیادی بر کارمندان وارد می‌شود و آنها باید احساس کنند که توسط کارفرمایان شان حمایت می‌شوند.»

او می‌افزاید: «به نظر می‌رسد این حس روبه‌رشد در میان نیروی کار وجود دارد. آنها احساس می‌کنند مستحق این حمایت هستند و این بر عهده کارفرمایان است که چنین خدماتی را ارائه دهند و شرایط کاری را تا حد امکان بهتر کنند. اگر بتوان به آن دست یافت، بدون شک به ایجاد یک محل کار شادتر منجر خواهد شد و کارفرمایان بهترین استعدادهای خود را حفظ خواهند کرد. این یک موقعیت برد-برد برای همه است.»

حقوق خوب و چند چیز دیگر

۱۰ ویژگی که بریتانیایی‌ها هنگام تصمیم‌گیری برای رد یا قبول شغل جدید، در نظر می‌گیرند، به این شرح است:

- حقوق؛ ۴۵ درصد
- ساعات کاری انعطاف‌پذیر؛ ۴۲ درصد
- حداقل مرخصی سالانه پنج هفته؛ ۳۴ درصد

- توانایی کار از هر جایی که می‌خواهید؛ ۲۵ درصد
- فرصت ارتقای شغلی؛ ۲۲ درصد
- یک برنامه بهداشتی یا سایر مزایای رفاهی؛ ۲۰ درصد
- یک تیم عالی از همکاران؛ ۱۹ درصد
- برنامه حمایتی خوب هنگام بیماری؛ ۱۴ درصد
- رؤسای همدل و رفتار دوستانه؛ ۱۳ درصد
- یک هفته کاری چهار روزه؛ ۱۰ درصد
- یک طرح آموزشی گسترده؛ ۸ درصد

یک نظرسنجی از دو هزار نیروی کار بریتانیا نشان داد که افزایش منظم حقوق، مهم‌ترین عامل در انتخاب یک شغل است و پس از آن حداقل پنج هفته مرخصی سالانه و ساعات کاری انعطاف‌پذیر قرار می‌گیرند. هرچند برخی دیگر درگاه‌های شارژ خودروی برقی در دفتر کار و حتی یک جشن بزرگ کریسمس پایان سال می‌خواهند.

مراقبت‌های بهداشتی نیز به‌عنوان اولویت اصلی در محل کار برای یک نفر از هر پنج نیروی کار بود. ۶۱ درصد ادعا می‌کنند احتمال بیشتری دارد که برای شغل ارائه‌دهنده این مزیت نسبت به شغلی که این خدمات را شامل نمی‌شود، درخواست دهند.

سو ویر، مدیر اجرایی طرح سلامت «مدی کش» که این تحقیق را انجام داده، می‌گوید: «روزهایی که اولویت برای انتخاب یک شغل فقط حقوق و دستمزد آن بود، گذشته و برای بسیاری، مزایای ارائه‌شده دیگر گاهی اوقات می‌تواند به همان اندازه، اگر نه بیشتر، جذاب باشد.»

مزایای خدمات بهداشتی

مردم اکنون بیش از هر زمان دیگری مراقب سلامتی خود هستند. او می‌افزاید: «پس از چند سال گذشته، ما بیشتر و بیشتر خواهان یک لایه حفاظتی اضافی برای حفظ امنیت خود و خانواده‌هایمان هستیم. این در یافته‌های ما نیز نشان داده شده است. ۶۲ درصد از مردم فکر می‌کنند حقوق به اندازه یک کارفرمای دلسوز مهم است.»

این تحقیق همچنین نشان داده که ۴۳ درصد از کارکنان خواهان ارائه مزایای خدمات بهداشتی توسط کارفرمایان شان به صورت پرداختی یا یارانه‌ای هستند. با این حال در حال حاضر تنها ۲۷ درصد نیروی کار این خدمات را در محل کار خود دریافت می‌کنند. ۷۱ درصد گفته‌اند در صورت داشتن یک کارفرمای مراقبت‌کننده با بسته مزایای قابل توجه احتمال بیشتری

وجود دارد که در همان شغل باقی بمانند و آن را ترک نکنند. همچنین ۵۲ درصد از پاسخ‌دهندگان اعتراف کرده‌اند که در ۱۲ ماه گذشته به دنبال مشاغل دیگری بوده‌اند.

مراقبت در بحران‌های جسمی و روانی

این مطالعه همچنین از ۵۰۰ متخصص منابع انسانی نظرسنجی کرد و نشان داد که ۷۱ درصد احساس می‌کنند مراقبت‌های بهداشتی یک مزیت مهم برای کارکنان فعلی و آینده است. بیش از نیمی (۵۳ درصد) نیز تا آنجا

- حداکثر پنج روز کاری متوالی نسبت به سقف شش روز کاری در گذشته.
- تعطیلات آخر هفته بیشتر برای کارمندان پاره‌وقت.
- یک روز کاری ثابت آخر هفته یا یک روز تعطیل برای کارمندان تمام‌وقت.

این قوانین جدید ممکن است به طور موقت در دوره‌های اوج خرید مانند عرضه آیفون جدید یا در طول فصل خرید تعطیلات یا برای جلسات همه‌جانبه به حالت تعلیق درآیند. زمان مرخصی باید حداقل چهار هفته قبل درخواست شود، در حالی که در گذشته زمان

درخواست سه هفته قبل بود. طبق گزارش‌ها، قوانین جدید باعث نگرانی برخی کارمندان خرده‌فروشی پاره‌وقت اپل شده است. آنها نگران سیاست جدید دیگری هستند که می‌گویند در برخی فروشگاه‌ها اتفاق می‌افتد؛ الزام کار در تعطیلات آخر هفته. کارمندان نگران هستند که در صورت عدم موافقت با کار در آن روزها، اخراج شوند. سایر کارمندان پاره‌وقت گزارش می‌دهند که مدیران از آنها می‌خواهند حداقل چند ساعت بیشتر از آنچه قبلاً لازم بود، در هفته کار کنند.





سفر جذاب مشتری

مدیر ارشد هوش مصنوعی ایبی از چالش‌ها
و مزایای هوش مصنوعی برای خرده‌فروشی
می‌گوید

نیتزان مک‌ل‌بوبروف، مدیر ارشد هوش مصنوعی ایبی، مشتاق است در مورد آینده خرده‌فروشی صحبت کند. در اینجا به چگونگی تأثیرگذاری هوش مصنوعی مولد، شخصی‌سازی در لحظه، تجربیات فراگیر و شکل‌دهی

هوش مصنوعی برای بهبود و افزایش تجربه خرید آنلاین به تغییر شکل روش‌های تعاملی ادامه می‌دهد. پیشرفت‌های فناوری جدید اجازه می‌دهد تا خرید آنلاین، تجربیات فروشگاه‌های فیزیکی را منعکس کند.

در حالی که همه‌گیری جهانی هنوز به قوت خود باقی بود، «دیپتی دسای» که در آن زمان در حال ساخت پلتفرم داده در اوپر بود، شروع به کار با یک مرکز غیرانتفاعی فروش ماسک در شاپیفای کرد. دسای هنگامی که به آنها کمک کرد و بهترین فروشگاه دیجیتال خود را بسازند، شروع به صحبت با سایر برندها در مورد چالش‌های آنها در رابطه با داده‌ها کرد.

دسای می‌گوید: «درک اینکه در تجارت‌شان چه خبر است، برای آنها واقعاً سخت بود. در همان زمان، این برندها و کسب‌وکارها شروع به فکر کردن در مورد روند

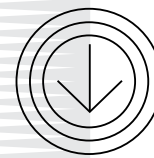
کریستال وارد می‌شود

شرکتی برای انتقال داده‌های
دیجیتالی



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

بررسی REVIEW



خرده‌فروشی «فجیتال» و سفیر جدید برند فروشگاه انتظارات مصرف‌کنندگان در حال تغییر است

زنجیره‌های تأمین، تورم، کاهش، تغییر مصرف‌کننده و موارد دیگر که صنعت خرده‌فروشی با آن مواجه است، ارزیابی مجدد نقش نیروی انسانی در خرده‌فروشی بسیار مهم به نظر می‌رسد.

خرده‌فروشان در حال کشف نحوه استخدام، آموزش، ایجاد انگیزه و توانمندسازی کارکنان هستند، زیرا مدل‌های خرده‌فروشی جدیدی ظهور می‌کنند و کارکنان از داشتن نقشی صرفاً معاملاتی به رابطه‌ساز و سفیران برند تبدیل می‌شوند.

جسیکا کلوتیر، مدیر ارشد استایل و فروش نوردستروم می‌گوید که آنها ارزش سرمایه‌گذاری روی پرسنل خود در راستای تشخیص و ارائه خدماتی عالی را درک می‌کنند. نوردستروم تشخیص می‌دهد که سفر مشتری باید مطابق با شرایط خود آنها باشد، بنابراین در حال سرمایه‌گذاری در ارائه دستگاه‌های بهینه‌سازی تلفن همراه برای سفیران برند هستند تا خدمات بهتری به خریداران ارائه دهند. این ابداعات فراتر از تسهیل فروش هستند و آنها در راه روی پیشنهادهایی بی‌پایان می‌گشایند.

نظرسنجی اخیر نشان داد از آنجایی که مشتریان قصد دارند در شش ماه آینده زمان بیشتری را در محیط‌های فیزیکی بگذرانند، منتظر فناوری‌های جدید برای آسان‌تر کردن جریان خرید خود هستند. جالب توجه است که بر اساس نظرسنجی وفاداری مشتریان در ایالات متحده در سال ۲۰۲۲، ۸۲ درصد از پاسخ‌دهندگان اظهار داشتند که مایل‌اند در ازای خدمات بهتر، نوعی از داده‌های شخصی را به اشتراک بگذارند.

به‌خوبی ثابت شده که رشد فناوری می‌تواند اصطکاک در فروشگاه را از بین ببرد و در عین حال در هزینه‌های نیروی کار صرفه‌جویی کند. در عین حال امروزه مشتریان انتظارات خود را برای کمک و خدمات شخصی افزایش داده‌اند که باعث ایجاد اصطکاک بیشتر می‌شود. این دوگانگی فرصت‌ها و چالش‌هایی را برای خرده‌فروشان امروز و فردا ایجاد می‌کند.

در دوران پس از همه‌گیری، حقایق جدیدی در مورد خرده‌فروشی در حال ظهور است. بسیاری از این موارد در نظرسنجی جهانی بینش مصرف‌کنندگان در فوریه ۲۰۲۳ مطرح شده است. یک نقل قول خاص از این نظرسنجی جالب توجه است: «ارتباط و تعامل با مصرف‌کنندگان در هر دو فضای فیزیکی و دیجیتالی بر عهده فعالان بازار است. آنها باید انتظارات در حال تغییر مصرف‌کنندگان را برآورده کنند.»

از آنجایی که رشد تجارت الکترونیک کاهش یافته و مردم در حال بازگشت به اجتماع هستند، نقش فروشگاه‌های فیزیکی برای خرده‌فروشان به طور فزاینده‌ای استراتژیک‌تر می‌شود. در عین حال، در عصر تجارت یکپارچه، عملکرد و هدف فروشگاه‌ها به چالش کشیده می‌شود، زیرا بسیاری از آنها دیگر به عنوان نقاط اصلی فروش شناخته نمی‌شوند.

جهت‌گیری از خرده‌فروشی معاملاتی به خرده‌فروشی تجربی تغییراتی اساسی در ماهیت تجربه فروشگاه‌های ایجاد می‌کند. نظرسنجی اخیر نیز خاطرنشان کرد که «مصرف‌کنندگان می‌خواهند تجربه خرید فیزیکی توسط فناوری‌های دیجیتالی تقویت یا تسهیل شود». این امر باعث ایجاد رویکرد صنعتی جدیدی به نام «فجیتال» یا «آمیختگی دنیای فیزیکی و دیجیتالی» شد. بسیاری از فناوری‌های ارائه‌شده با «حذف اصطکاک» در مسیر خرید، اغلب با محل فروش سروکار دارند. ابزارهای تقویت‌شده با هوش مصنوعی به سرعت در حال تبدیل شدن به عامل تمایز خرده‌فروشان پیشرو هستند. صرف‌نظر از اینکه فناوری تا چه حدی به ترکیب خرده‌فروشی اضافه می‌شود، هنوز هم مردم اعم از مشتریان و همکاران فروش، مهم‌ترین بخش هستند. وقتی از شرکت‌کنندگان خواسته شد تا به مهم‌ترین ویژگی تجربه خرید فیزیکی امتیاز دهند، بالاترین امتیاز «همکار فروش آگاه و مفید» بود.

با وجود چالش‌های بی‌شماری از جمله





پیش بینی رشد تجارت الکترونیک فرامرزی چین

حضور غول‌های خرده‌فروش در شنژن

زنگ در روز افتتاحیه این رویداد گفت: «شنژن فرصت‌های بسیار، خاک غنی، جو قوی و اکوسیستم برجسته‌ای برای توسعه تجارت الکترونیکی فرامرزی دارد.»

غرفه «سانوکر»، یک استارت‌آپ هنگ‌کنگی که به کسب‌وکارها و سازمان‌ها کمک می‌کند تا فروشگاه‌های خود را راه‌اندازی کنند و با مشتریان خود در واتس‌آپ ارتباط برقرار کنند، توسط جمعیتی از مردم که درباره خدمات آن پرس‌وجو می‌کردند، احاطه شده بود.

برتون چاو، مدیر کل سانوکر می‌گوید: «این اولین بار است که ما در نمایشگاهی تجاری در شنژن شرکت می‌کنیم و میزان مشارکت بسیار فراتر از انتظار ما بوده است.» غول‌های تجارت الکترونیک از جمله آمازون و علی‌بابا راهنمایی‌هایی را درباره نحوه راه‌اندازی کسب‌وکار در پلتفرم‌هایشان ارائه دادند.

به گفته برگزارکنندگان، حدود ۱۶۰۰ غرفه‌دار در این نمایشگاه شرکت کردند که از حدود ۲۰۰۰ غرفه‌دار در سال ۲۰۲۱، از جمله تأمین‌کنندگان، تولیدکنندگان، ارائه‌دهندگان خدمات، پلتفرم‌های تجارت الکترونیک و خریداران کمتر است. بر اساس گزارش گروه تحقیقاتی آی‌مدیا واقع در گوانگژو، انتظار می‌رود بخش پررونق تجارت الکترونیک فرامرزی چین در سال ۲۰۲۴ به ۲/۹۵ تریلیون یوان (۴۳۰ میلیارد دلار) برسد که بیش از دو برابر ارزش آن در سال ۲۰۲۱ است. بر اساس داده‌های وزارت بازرگانی، تجارت آنلاین فرامرزی در سال ۲۰۲۲ با ۹/۸ درصد افزایش به ۲/۱۱ تریلیون یوان رسید.

اگرچه در چند ماه پس از بازگشایی مرز چین شرکت‌هایی در برخی از بخش‌های نوظهور مانند ذخیره‌سازی انرژی یا دستگاه‌های تناسب اندام شاهد افزایش فروش بودند، اما شرکت‌هایی که کالاهای غیرضروری می‌فروشتند، هنوز شاهد بازگشت معنی‌داری نیستند.

صدها فروشنده و پلتفرم تجارت الکترونیک از جمله هلدینگ گروه علی‌بابا و آمازون به امید ارتباط با تولیدکنندگان، مشتریان و آماده‌سازی چیزی که امیدوارند یک دوره بهبود قوی پس از کووید در اقتصاد جهانی باشد، در نمایشگاهی در شنژن حضور یافتند. والمارت نیز در این رویداد حضور داشت که یکی از اولین نمایشگاه‌های حضوری بزرگی است که از زمان بازگشایی مرزهای بین‌المللی چین در این شهر برگزار می‌شود.

تخمین زده می‌شود که بیش از ۱۰۰ هزار بازدیدکننده در نمایشگاه سه‌روزه تجارت الکترونیک فرامرزی چین (شنژن) شرکت کرده باشند. این استقبال فراتر از انتظارات سازمان‌دهندگان و غرفه‌داران بود و اعتمادبه‌نفس بسیاری به چین داد.

چین در تلاش است پس از کاهش رشد اقتصادی‌اش به ۳ درصد در سال گذشته که کندترین رشد اقتصادی از سال ۱۹۷۶ تا امروز است، دوباره روی پای خود بایستد. البته بدون در نظر گرفتن رشد ۲/۲ درصدی در سال ۲۰۲۰ که زمان شیوع ویروس کرونا بود و تمام جهان را متأثر کرد.

بر اساس گزارش داده‌های خرده‌فروشی، بازار تجارت الکترونیک این کشور در سال گذشته شاهد تعطیلی حداقل ۸۹ پلتفرم خرید آنلاین بود، زیرا این بخش با اقدامات سفت و سخت کنترل کووید-۱۹، رقابت شدید و هزینه‌کرد کم مصرف‌کننده دست‌وپنجه نرم می‌کرد.

به گفته زنگ‌جنهویی، رئیس بخش تجارت الکترونیک در دفتر بازرگانی شهرداری، شنژن در حال کار روی مقررات و پیشنهادهایی برای تقویت بخش تجارت الکترونیک فرامرزی خود است. این شهر برای تقویت استفاده از رسانه‌های تجارت آنلاین، در حال تهیه پیش‌نویس طرحی برای راه‌اندازی یک پلتفرم خدمات پخش زنده بین‌المللی است.



لحظه به تعاملات واکنش نشان دهند.»

تجارب فراگیر خرید آنلاین را جذاب‌تر می‌کند

ایبی در ماه گذشته همکاری استراتژیک با «نوتیل لایو» - یک پلتفرم دیجیتال که تجربه‌های استثنایی طرفداران را تقویت می‌کند - را اعلام کرد. ترکیب بازار کلکسیون ایبی با تجربه تعاملی در اتاق نوتیل لایو نحوه تعامل طرفداران و مجموعه‌داران ورزشی با بازیکنان، لیگ‌ها و تیم‌ها را بهبود می‌بخشد. مک‌ل‌بوبروف در مورد باور ایبی به کاهش شکاف بین تجربیات فیزیکی و آنلاین برای تغییر مسیر خرید، بحث کرد. مک‌ل‌بوبروف گفت: «شرکت‌های آنلاینی که مترادف با نام دات کام هستند، به تعامل با مشتریان به صورت معاملاتی عادت کرده‌اند. به همین دلیل است که ما اخیراً تجارت زنده را راه‌اندازی کردیم.» فروشندگان می‌توانند از طریق برنامه‌ها و وب‌سایت ایبی رویدادهای پخش زنده را برگزار و تعامل مستقیم‌بهتری با خریداران داشته باشند و تجربه اجتماعی، سرگرمی و خرید را در یک جا گرد هم آورند.

موارد استفاده در متاورس همچنان در حال بررسی است

متاورس برای بسیاری از شرکت‌ها هنوز در مراحل اکتشاف است و همان‌طور که تیم‌های هوش مصنوعی به موارد استفاده راه‌حل‌هایی فکر می‌کنند که بر جریان خرید مشتری تأثیر می‌گذارد، مک‌ل‌بوبروف احساس می‌کند که همه بی‌جهت درگیر معنای تحت‌اللفظی متاورس هستند و می‌گوید: «هیچ‌کس نمی‌داند متاورس چگونه شکل خواهد گرفت. بنابراین ما باید از تعاریف فاصله بگیریم و در مورد نتایج فکر کنیم.» اگرچه امروزه نرخ پذیرش متاورس در میان خرده‌فروشان پایین است، اما به دلایل خوبی همچنان مورد بررسی است. مک‌کنزی تخمین می‌زند که متاورس تا سال ۲۰۳۰ به ارزش پنج تریلیون دلار خواهد رسید و دلیل آن مصرف‌کننده بالقوه جهانی، ارتباط گسترده با صنعت استفاده گسترده از برنامه‌های کاربردی تجاری است.

حفاظت از داده‌ها در خرده‌فروشی به اندازه صنعت دارو و بانکداری قانون‌مدار نیست. با این حال نیاز فوری به حفاظت از داده‌ها در بخش خرده‌فروشی و تغییر اساسی اولویت‌های مصرف‌کننده در راستای قوانین از پیش تعیین‌شده، موجب تغییر این روند شده است. مک‌ل‌بوبروف گفت: «ایبی تغییر ترجیحات فرهنگی مصرف‌کنندگان را درک می‌کند و شروع به ایجاد رویکردی مقیاس‌پذیر برای ارائه چهارچوب مناسب به کارمندانی کرده است که در حال ارائه ابتکاراتی در حوزه هوش مصنوعی هستند. ما به ابعاد مسئولیت خود کاملاً آگاه هستیم تا اطمینان حاصل شود از داده‌های مصرف‌کنندگان به خوبی محافظت می‌شود.»

آینده تجارت آنلاین توسط متاورس از دید او، نگاهی خواهیم کرد.

تأثیر هوش مصنوعی مولد بر خرده‌فروشی چیست؟

بسیاری از شرکت‌ها به دنبال راه‌هایی برای کمک به انتخاب محصولات و خرید مصرف‌کننده با استفاده از هوش مصنوعی مولد هستند. این می‌تواند عامل تغییردهنده بازی تجارت آنلاین باشد. ممکن است خرید آنلاین بسیار تراکنشی پیش‌رود و جریانی طبیعی مانند خرید در یک فروشگاه فیزیکی را نداشته باشد. خرید اکتشافی در یک فروشگاه فیزیکی شامل تماشای جلوه‌های بصری است و نحوه ارائه کالا اغلب به سفری برنامه‌ریزی‌نشده و پر از اکتشافات غیرمنتظره منجر می‌شود. هوش مصنوعی مولد می‌تواند موجب تکرار این تجربه در خرید آنلاین شود؛ یعنی حواس پنجگانه در تجربه خرید آنلاین نقش بیشتری بازی کنند.

مک‌ل‌بوبروف می‌گوید: «هوش مصنوعی مولد ارتباط بین خریداران و فروشندگان را با توجه به قصد افراد به طور یکپارچه‌ای بیشتر می‌کند و نحوه تعامل و هدایت خریدار توسط فروشنده یک فروشگاه فیزیکی را تقلید می‌کند.» او همچنین توضیح داد که هوش مصنوعی مولد چگونه می‌تواند شرایط جست‌وجوی آنلاین مصرف‌کننده برای محصولات را بهتر و هوشمندانه‌تر

تفسیر کند. در حالی که این فناوری هنوز به طور گسترده در صنعت خرده‌فروشی مورد استفاده قرار نگرفته، این پتانسیل را نیز دارد که خرید آنلاین را بسیار تعاملی‌تر و به هم منسجم‌تر کند.

شخصی‌سازی در لحظه

از یک دهه پیش تاکنون، شخصی‌سازی از یک کلمه کلیدی به فرایند تجزیه و تحلیل فوری جریان خرید یک فرد تغییر مفهوم داده است. مک‌ل‌بوبروف می‌گوید: «شخصی‌سازی برای تجارت الکترونیک بر اساس شخصیت‌ها بود، سپس به کهن‌الگوها منتقل شد که بخش کوچکی از جامعه مشتریان است و اکنون شرکت‌ها از شخصی‌سازی فردی استفاده می‌کنند.» خریدارانی که از رسانه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند، چیزی را که می‌پسندند و می‌توانند جست‌وجوهایی متناسب با آنچه در همان لحظه دوست دارند، تجربه کنند. شخصی‌سازی تنها به بخشی از خرید مشتریان که بر اساس شخصیت آنهاست، محدود نمی‌ماند، بلکه به صورت منحصربه‌فردی برای هر شخص ارائه می‌شود. مک‌ل‌بوبروف می‌گوید: «فناوری به‌علاوه انبوهی از داده‌ها برابر است با شخصی‌سازی بالا. اخیراً این امکان برای بازاریابان فراهم شده است که در

D2C کردند و می‌خواستند داده‌های خرده‌فروشی و عمده‌فروشی خود را با هم ببینند.»

او با نگاهی عمیق‌تر به این موضوع، دریافت فراتر از D2C در خرده‌فروشی، بازارهای آنلاین و عمده‌فروشی چالشی برای کسب‌وکارهای کوچک هستند. بنابراین تصمیم گرفت «کریستال» را ایجاد کند؛ برنامه‌ای کاربردی و پلتفرمی مستقر در سانفرانسیسکو که اکنون پس از جمع‌آوری ۴/۴ میلیون دلار سرمایه اولیه، برای ادامه توسعه تبادل الکترونیکی داده‌های بدون کد (EDI) برای برندها، تولیدکنندگان و عمده‌فروشان

راه‌اندازی می‌شود.

این شرکت در حال پیوستن به آن دسته از شرکت‌هایی است که برای انتقال اطلاعات دیجیتال از یک شرکت به شرکت دیگر از داده‌های بدون کد استفاده می‌کنند. آنها همچنین از جمله کسانی هستند که برای برندهای کوچک‌تر بدون منابع توسعه‌دهنده، مانند دیگر استارت‌آپ‌های فعال‌سازی تجارت الکترونیک پاپ‌آپ و ری‌بی، از روند بدون کد استفاده می‌کنند. کریستال اتصال داده را فراهم می‌کند تا برندها بتوانند با بزرگ‌ترین خرده‌فروشان و توزیع‌کنندگان معامله کنند.





گام بعدی تولید مواد غذایی چیست؟

نوآوری در فرآوری، نگهداری و اصلاح ژنتیکی

برخی مزایای کشاورزی و تولید مواد غذایی غرب با اصلاحاتی به کشورهای در حال توسعه منتقل شده است. استفاده از گندم و برنج پرمحصول، همراه با مقادیر زیاد کود، به اصطلاح «انقلاب سبز»، تصویر غذایی بسیاری از کشورها را دگرگون کرده است. تولید گندم در هند از سال ۱۹۶۵ تا ۱۹۸۰ نزدیک به سه برابر رشد کرد، در حالی که تولید برنج با سویه‌ها و روش‌های جدید ۶۰ درصد افزایش یافت. تنها در دهه ۱۹۷۰ تولید برنج در اندونزی ۳۷ درصد و در فیلیپین ۴۰ درصد بیشتر شد.

امروزه بیشتر مواد غذایی پیش از فروش به مقدار زیادی فرآوری می‌شود. در مقابل غذاهای «خالص»، «ارگانیک» و «طبیعی» بیشتر محبوب می‌شود. در حالی که تولیدات ارگانیک در صنعت غذای اصلی اندک است، دولت‌ها آن را تشویق می‌کنند. در دهه ۱۹۹۰ با افزایش پیشرفت‌ها در فناوری زیستی، دستکاری ژنتیکی محصولات شتاب گرفت و انتظار می‌رود اثری چشم‌گیر بر تولید مواد غذایی داشته باشد. به‌عنوان نمونه ذرت برای مقاومت در برابر آفات حشرات زیست‌مهندسی شده و دانه‌های سویا به شکلی اصلاح می‌شوند تا از علف‌کش‌های رایج که علف‌های هرز کشتزارها را از بین می‌برد، بی‌نیاز شوند. در تراز بعدی از اصلاح ژنتیکی ویژگی‌هایی اضافه می‌شود که برای انسان مفید است؛ از جمله برنج غنی‌شده با ویتامین‌های اضافی که از کوری جلوگیری می‌کند. اصلاح ژنتیکی گیاهان غذایی موضوعی بحث‌برانگیز است که از نزدیک توسط دولت‌ها تنظیم می‌شود، اما از دید بسیاری گام بعدی در تولید مواد غذایی است.

نگهداری مواد غذایی برای مصرف در آینده به‌ویژه در کشورهایی با زمستان‌های طولانی و دسترسی اندک به غذای تازه، همیشه چالش برانگیز بوده است. غلات چنانچه خشک باشند به‌خوبی نگهداری می‌شدند، اما به گوشت و ماهی باید نمک زده می‌شد؛ تا اوایل دوره مدرن، رژیم غذایی یکنواخت از نان، نخود خشک و ماهی شور در طول زمستان بسیاری از اروپایی‌ها را حفظ می‌کرد. نگهداری غذا با حرارت‌دادن و بستن آن در کوزه‌ها یا قوطی‌ها از اوایل قرن نوزدهم آغاز شد و به دنبال آن پاستوریزه کردن انجام شد.

در قرن نوزدهم با توسعه کشتی‌های بخار و سرماسازی، تجارت بین‌المللی مواد غذایی دگرگون شد. از آن پس می‌شد گوشت گاو را از آرژانتین به انگلستان و موز را از آمریکای مرکزی به نیویورک حمل کرد. صادرات غذا در سراسر جهان از چهار میلیون تن در دهه ۱۸۵۰ به ۱۸ میلیون تن در ۳۰ سال پس از آن و ۴۰ میلیون تن در سال ۱۹۱۴ رسید. شیکاگو زمانی به مرکز صنعت بسته‌بندی گوشت ایالات متحده تبدیل شد که واگن‌های ریلی یخچال‌دار امکان حمل گوشت قصابی به سراسر کشور را داد.

کشاورزی، شیلات، تولید دام و طیور در حال حاضر در اروپا، آمریکای شمالی، استرالیا، آرژانتین، برزیل، ژاپن و سایر کشورهای پیشرفته به قدری کارآمد است که تولید به‌سادگی می‌تواند بر تقاضا چیره شود. دولت‌ها در سراسر جهان به کشاورزان خود یارانه می‌دهند و تلاش می‌کنند از آنها در برابر رقابت خارجی پاسداری و کشاورزان را در گردونه تجارت نگه دارند، گرچه هزینه غذا برای مصرف‌کنندگان افزایش می‌یابد.



تبادل کلمبیایی

تولید مواد غذایی در گذر زمان چه تغییراتی داشته و نوآوری‌های این صنعت کدام است؟

از میلاد مسیح می‌رسد، برای حفاظت از منابع غذایی ساخته شده باشد.

در بخشی از مکزیک و آمریکای مرکزی به نام Mesoamerica، در ارتفاعات آند در پرو، در غرب میانه آمریکا، در شمال و جنوب چین و در آفریقا کشاورزی به طور مستقل توسعه یافت؛ اما هلال حاصل‌خیز آغازی طولانی و مطلوب‌ترین ترکیب از گیاهان و جانوران را داشت و این در نهایت به یک مزیت فرهنگی قابل توجه برای اروپا تبدیل شد. در دنیای باستان دریای مدیترانه با کشتی‌های حامل ادویه از خاورمیانه و در نهایت هند، شراب و روغن زیتون از یونان و غلات مصر تلاقی داشت. شهر رم به گندم مصر و شمال آفریقا برای تأمین غلات (و پس از آن نان) وابسته شد که به‌رایگان بین مردم توزیع می‌شد. توزیع غلات یا نان رایگان یا ارزان قیمت ابعادی چشم‌گیر یافت و تا سال ۳۵۰ پیش از میلاد روزانه حدود ۱۲۰ هزار نفر، شش نان نیم‌پوندی دریافت می‌کردند که ۲۷۴ نانوا آن را تهیه می‌کردند. این یکی از نخستین نمونه‌های تولید انبوه یک محصول غذایی ویژه در جهان بود.

از سوی دیگر کشاورزی رومی متمرکز بر ویلاهای روستایی (villa rustica) بود؛ گونه‌ای از املاک بزرگ که به تولید غلات، سبزیجات، میوه‌ها، دانه‌های خوراکی و دام می‌پرداخت. این املاک پس از فروپاشی امپراتوری روم به الگوی تیول (ملک‌داری) قرون وسطا تبدیل شد. دارایی در اختیار یک ارباب قرار داشت و کار از سوی رعیت‌هایی انجام می‌شد که به طور قانونی وابسته به زمین بودند. رعیت‌ها باید در زمین ارباب کار می‌کردند، اما حق کار در باریکه‌های ویژه خودشان و باغچه‌های کوچک وابسته به آشپزخانه را داشتند. خانواده‌های دهقانی در ابتدای دوره ملک‌داری می‌توانستند شکار را نیز در جنگل‌ها جمع‌آوری کنند، اما در نهایت این

یکی از اساسی‌ترین چالش‌های هر جامعه بشری تضمین دسترسی به منابع غذایی کافی است. تولید سازمان‌یافته و کارآمد مواد غذایی در خدمت رشد جمعیت، توسعه شهرها و شهرک‌ها، تجارت و دیگر برنامه‌های بشر برای پیشرفت است.

انسان برای هزاران سال غذای خود را از حیات وحش با شکار حیوانات بزرگ و کوچک تولید کرده است. شاید کار گروهی مورد نیاز برای از بین بردن ماستودون (گونه‌ای از فیل‌های بزرگ شبیه به ماموت) نخستین شکل از همکاری گروهی باشد که انسان‌ها در آن شرکت داشتند. حالت «شکارچی - گردآور» برای گروه‌های کوچک، آن هم در محیط‌های مناسب کافی بود، اما افزایش شمار افراد و مهاجرت مردم به مناطقی که مواد غذایی کمتر بود و با دشواری به دست می‌آمد، تلاش برای دسترسی به منابع قابل اطمینان را افزایش داد.

همه‌چیز از ۱۱ هزار سال پیش شروع شد

دانشمندان بر این باورند که کشاورزی در حدود ۱۰ یا ۱۱ هزار سال پیش از میلاد ابتدا در هلال حاصل‌خیز خاورمیانه پایه‌گذاری شد. این منطقه زیستگاه انواع محصولات خوراکی با قابلیت کشت آسان از جمله گندم، جو، عدس و نخود بود. همچنین بز، گوسفند، خوک و گاو وحشی که همگی اهلی شده بودند، در این منطقه وجود داشت و به منابع مهم غذایی تبدیل شد. گاوها نیز حیواناتی مفید برای کار هستند و در کنار سایر حیوانات تولیدکننده کود قرار می‌گیرند. بنابراین با در اختیار داشتن بسته کامل کشاورزی، پیدایش تمدن‌ها در خاورمیانه شتاب گرفت. انگیزه اصلی ایجاد سکونتگاه‌ها نیازمندی‌اش به امکانات مشترک خرمن‌کوبی و نگهداری غلات بود. احتمال دارد دیوار اریحا که پیشینه آن به حدود هشت هزار سال پیش



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



ادامه از صفحه ۱۷

گیگ‌نومی؛ اکوسیستم‌سازی بر پایه اقتصاد گیگ

نقشه راه و حرکت در راستای اقتصاد گیگ را دنبال می‌کنند و بنده اکیداً توصیه می‌کنم هر فرد یا افرادی که تصمیم به ایجاد و توسعه کسب‌وکار خود دارند - حال چه با هدف حقیقی و چه با هدف ایجاد یک استارت‌آپ و گسترش آن به صورت حقوقی - پیش از اقدام، این مجموعه کتاب را مطالعه کنند؛ به خصوص کسب‌وکارهای حقیقی که به طور ویژه‌ای به آنها پرداخته شده و به آنها راه و رسم درست و اصولی این حوزه را نشان می‌دهد.

همچنین مطالعه این مجموعه قطعاً برای کسب‌وکارها، فریلنسرها و مشاورانی که در حال فعالیت هستند، می‌تواند راهگشا باشد و نگاه و رویکرد جدیدی را در ذهن آنها ایجاد کند که شاید تاکنون به آنها پرداخته نشده است.

امیدوارم به‌زودی در رویدادی همزمان با معرفی این مجموعه کتاب، قدمی در راستای تثبیت، حفظ و نگهداشت فعالان این حوزه که همانا سرمایه‌های ارزشمند ما در کشور هستند، برداریم و قطعاً این مسیر ادامه خواهد داشت.

◀◀ **صنف آی‌تی از چند جهت ضربه خورده و چند پاره شده است.** محدودیت‌ها، مهاجرت نیروی انسانی و خسارات ناشی از کاهش درآمدها از جمله علل این چند پارگی به حساب می‌آیند. چطور می‌توان این زخم‌ها را التیام بخشید و صنف را در جهت پیگیری خواسته‌هایش منسجم و همسو کرد؟

برخی زخم‌ها مرهم ندارند. خواه‌ناخواه همه ما در یک کشتی نشسته‌ایم و نمی‌توانیم نسبت به موضوعاتی که در محیط پیرامونی مان اتفاق می‌افتد، بی‌تفاوت باشیم. قطعاً باید تلاش کرد محدودیت‌ها تا جایی که امکان دارد برداشته شود که این کار از سوی افراد و تشکل‌های مختلف از جمله نصر در حال پیگیری است تا بتوان مجدداً پنجره‌ای به سوی دنیا باز کرد. توأمان می‌بایست با الگوبرداری از بزرگان فناوری در دنیا مسیرهای جایگزینی برای کاهش آسیب‌ها و لطماتی که کسب‌وکارها طی این دوره‌های زمانی دیده‌اند، ایجاد کرد.

امیدوارم برای همه کسب‌وکارها حوزه فناوری و همین‌طور عموم جامعه سال پیش رو سالی متفاوت و توأم با رشد مثبت و فزاینده باشد. می‌خواهم با این عبارت صحبت‌هایم را به اتمام برسانم که امکان اینکه شما چیزی باشید فراتر از آنچه از پیش و همیشه بوده‌اید، وجود ندارد، مگر اینکه شما مالک پیش‌شنیده‌های همیشگی‌تان باشید، نه اینکه آنها مالک شما باشند.

رسانه در این حوزه به نظر نقش بسیار مهم و ویژه‌ای ایفا می‌کند و همین‌گونه که پیش می‌رویم، رسانه جایگاه خود را تثبیت می‌کند. البته باید اذعان داشت که رسانه با کمک فناوری اطلاعات در سال‌های اخیر متحول شده و اگر می‌خواست با همان رویکرد سنتی ادامه دهد، شاید دیگر جایگاهی برایش وجود نداشت؛ کما اینکه برای بسیاری از فعالان قدیمی این حوزه این اتفاق افتاد و به‌نوعی محو شدند و آنهایی موفق شدند باقی‌بمانند که با نگاه تحولی بر پایه دیجیتال به این راه ادامه دادند.

در شاخه کسب‌وکارهای حقیقی، فریلنسری و خدمات مشاوره فناوری اطلاعات نیز می‌بایست رسانه ورود کند و در آگاهی‌رسانی و معرفی این حوزه یاری رساند که امیدوارم بر اساس برنامه‌ریزی‌ای که در این جهت انجام شده، در سال جدید بتوانیم گیگ‌نومی را در حوزه رسانه نیز معرفی و تقویت کنیم. در این مسیر، رسانه‌ای مانند راه‌کار می‌تواند به ما کمک کند.

◀◀ **شما سه کتاب با انتشارات راه پرداخت داشتید. این کار با چه هدفی صورت گرفت و قرار است چه خلأهایی را پوشش دهد؟ انجام فعالیت‌های این چینی چقدر می‌تواند در زمینه آموزش یاری‌رسان باشد؟**

بله؛ سه کتاب «راهنمای تصویری فریلنسری»، «فریلنسر با درآمد شش رقمی» و به‌زودی کتاب «کسب‌وکار نوین مشاوره» هر سه با رویکرد آگاهی‌رسانی و ایجاد شناخت از این حوزه برای فعالان اکوسیستم گیگ با همراهی انتشارات راه پرداخت و حمایت مجموعه تجارت الکترونیک پارسیان تهیه شده که عملاً نگاه فعالان در این حوزه را تغییر خواهد داد و افراد درمی‌یابند که صرفاً دورکاری مفهوم فریلنسری نخواهد داشت. متأسفانه این همان مفهومی است که در دوران کرونا به‌یکباره جا افتاد و دقیقاً به خاطر خلأهای آموزشی و آگاهی‌رسانی در این حوزه بود. اگر در همان زمان این اقدامات انجام می‌شد، شاید الان شرایط متفاوتی رقم می‌خورد.

هدف اصلی از معرفی و انتشار این کتاب‌ها تغییر پارادایم‌های ذهنی افراد و فرهنگ‌سازی و آگاهی‌رسانی در این حوزه بود و در راستای ایجاد اکوسیستمی قدرتمند و جامع (گیگ‌نومی) بر پایه اقتصاد گیگ که به نظر من پیش از آن، این قبیل موارد می‌تواند به‌عنوان خوراک واقعی این افراد عمل کند.

به‌هر حال این سه کتاب به‌نوعی مکمل یکدیگر هستند و از منظرهای مختلف و متفاوتی



کارنگ

تاریخ نوآوری
HISTORY OF INNOVATIONشماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

گرفتند، تا آنجا که علاقه اروپا به شکستن سلطه اعراب بر تجارت ادویه موجب آغاز سفرهای واسکو دوگاما و کلمب شد. کشف دنیا(قاره‌ای جدید به بروز بزرگ‌ترین و شتابان‌ترین روند گسترش محصولات منجر شد. قاره آمریکا ذرت، سیب‌زمینی، گوجه‌فرنگی و فلفل را به اروپا رساند، در حالی که اروپایی‌ها گندم و سایر محصولات اصلی و نبشکر را با خود آوردند که در برزیل و پس از آن در منطقه کارائیب بسیار موفقیت‌آمیز بود. کشت نبشکر موجب افزایش درخواست نیروی کار شد که تجارت برده آفریقایی در خدمت آن قرار گرفت. بنابراین «تبادل کلمبیایی» بنیان بخش بزرگی از تاریخ اقتصادی و سیاسی دنیا(قاره‌ای) جدید را گذاشت.

◀ غذای ارزان و بیشتر

در دنیای قدیم زوال ملک‌داری و ظهور شهرها و شهرک‌ها به انتقال کشاورزی از شکل معیشتی به سوی بازار کمک کرد. زمین‌هایی که به صورت مشترک نگهداری و در بیشتر موارد مورد استفاده چرای حیوانات بود، تحت اختیار مالکان یکپارچه قرار گرفت و تولید محصولات کشاورزی و حیوانات را به‌شدت افزایش داد. زهکشی زمین‌های باتلاقی به‌ویژه در انگلستان شتاب گرفت. همه روندهای کشت فشرده‌تر زمین‌ها و تولید غذای بیشتر و ارزان‌تر در خدمت جمعیت در حال رشد شهری قرار گرفت. تا سال ۱۷۰۰ بازدهی کشاورزی اروپا نزدیک به ۲٫۵ برابر در هر نهاده بذری قرون وسطی بود.

علم و فناوری نقشی مهم در تولید مواد غذایی قرن‌های ۱۸ و ۱۹ داشت. ساخت کودهای معدنی و شیمیایی وابستگی کشاورزان به کود دامی و آیش زمین برای بازسازی خاک را از بین برد. کشاورزی با ابزارهای مکانیکی در قرن نوزدهم، تراکتور و ماشین‌های شیردوشی برقی و سایر نوآوری‌های کشاورزی پیشرفته شتابان کرد. درک بهتر از اجزای مواد غذایی تا قرن بیستم به بهبود غذا با افزودن ویتامین‌ها و مواد معدنی به محصولاتمانند نان و غذای صبحانه انجامید.

شکارها متعلق به اشراف بود و دهقانان اندکی بیشتر از نان و خورشت برای زندگی دریافت می‌کردند.

◀ پیشرفت در تولید غذا

فناوری قرون وسطی با همان سادگی که در قرون وسطی داشت، در افزایش تولید مواد غذایی نقش‌آفرین بود. توسعه گاواهن سنگین که قادر به شکستن خاک‌های متراکم و مرطوب شمال اروپا بود تا قرن هشتم به آلمان رسید و راه دسترسی به منبع اصلی غلات جدید را برای سایر بخش‌های قاره باز کرد. آسیاهای بادی یا آبی از قرن یازدهم در سراسر اروپا پدید آمدند تا در مقیاس بزرگ غلات را به آرد تبدیل کنند. کشاورزان اروپایی قرون وسطی گزینه‌های کمی برای افزایش تولید داشتند. روش معمول این بود که مزارع را بین غلات و مرتع بچرخانید تا با کود حیوانی در بین محصولات جان بگیرند که به این کار «آیش» گفته می‌شود. در اواخر قرون وسطی شیوه استفاده از قدرت احیای حیوانی که نیتروژن را به خاک می‌رساند که از زمان رومیان گم شده بود، دوباره کشف شد.

چرخش مزارع از طریق غلات و آیش موجب افزایش بهره‌وری دست‌کم به میزان یک‌سوم شد و نخود، لوبیا، عدس و سایر سبزیجات را به رژیم غذایی اروپایی اضافه کرد.

چین که بیشتر اوقات به نام سرزمین برنج شناخته می‌شود، به ارزن، گندم و سویا نیز وابسته بود. در قرن ۱۱ تولید برنج با ورود سویه‌های جدیدی از آسیای جنوب‌شرقی افزایش چشم‌گیر یافت. ماهیگیران چینی ماهی‌های صیدشده از اقیانوس‌ها، دریاچه‌ها

و رودخانه‌ها را در بازارهای مرکزی گسترده‌ای عرضه می‌کردند که شبکه‌های آشپزی، رستوران‌ها و غذاخوری‌ها را تأمین می‌کرد.

جهان عرب همچنین دارای یک سامانه گوناگون و پیچیده تولید مواد غذایی بود. آسیاهای آبی به شکل تمام‌وقت در شمال آفریقا کار می‌کردند و ماهیگیران درگیر صید و بسته‌بندی ماهی تن مدیترانه در نمک بودند. مرکبات، برنج، و نبشکر را اعراب به اروپا وارد کرده و تجارت سودآور ادویه با هند را زیر اختیار خود



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com



نصایح عبدالرحمان
جامی در هفت اورنگ

شنو پند و دانش به آن یار کن

نورالدین عبدالرحمان ابن نظام الدین که وی را به نام جامی می‌شناسیم، در سال ۸۱۷ ه. ق. در خرجرد جام از توابع خراسان پا به دنیا گذاشت. وی بعدها به شاعری پرآوازه تبدیل شد و بیش از ۴۰ اثر گرانبها از خود به جا گذاشت. «هفت اورنگ» یکی از آثار گرانبهای وی است که در بخشی از آن به نام خردنامه اسکندری می‌گوید:

بیا ای جگر گوشه فرزند من
بنه گوش بر گوهر پند من

شنو پند و دانش به آن یار کن
چو دانستی آنگه به آن کار کن

به دانش که با آن کنش یار نیست
به جز ناخردمند را کار نیست

همی باش روشندل و صاف رای
به انصاف با پندگان خدای

چو باید بزرگیت پیرانه‌سر
به چشم بزرگی به پیران نگر

به خُردان به چشم حقارت مبین
بسا خُردصذر بزرگی‌نشین

بود قیمت گوهر از آب و رنگ
چه غم‌زانکه خُرد است نسبت به سنگ

به درویش محتاج بخشش نمای
فرو بسته کارش به بخشش گشای

تواضع کن آن را که دانشور است
به دانش ز تو قدر او برتر است

بود دانش آب و زمین بلند
ز آب روان کی شود بهره‌مند



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

خوش و بی‌غصه چون هر روز باشید

خب حالا کلاه‌تان را بگذارید وسط و از خودتان سؤال کنید: آیا واقعاً مسئولان در مرگ پیروز تقصیری داشتند؟ آنها که از روز اول سیسمونی بچه‌ها را کامل خریده بودند و حتی بدون اینکه از مادر بچه‌ها یک ریال پول بگیرند، سزارینش هم کردند

۱ و خرج کردند، چیزی گفتند؟ دم برآوردند؟ شکایتی کردند؟ نکردند که...

۴ صبر کنید. می‌دانم، می‌دانم همین الان که من دارم این متن را می‌نویسم، شما دارید بابت از دست دادن آن طفل معصوم گوغولی غصه‌ها می‌خورید. حتی مطمئنم بعضی‌هایتان زبانم لال بابت از دست رفتن پیروز از دست مسئولان دارید حرص‌ها می‌خورید. بله خب، بخور بخور که می‌گویند همین است دیگر. اما صبر کنید. سه تا نفس عمیق بکشید و به حرف‌های من گوش کنید.

۲ نفس عمیق‌تان را کشیدید؟ حالا یک لیوان آب یخ هم نوش جان کنید.

۳ نوش جان کردید؟ خب حالا کلاه‌تان را بگذارید وسط و از خودتان سؤال کنید: آیا واقعاً مسئولان در این اتفاق تقصیری داشتند؟ آنها که از روز اول سیسمونی بچه‌ها را کامل خریده بودند و حتی بدون اینکه از مادر بچه‌ها یک ریال پول بگیرند، سزارینش هم کردند. بعد از زایمان هم که خرج همه‌شان را می‌دادند، در حالی که یوزپلنگ نر داشت برای خودش راست‌راست راه می‌رفت و کلاً از هیچی خبر نداشت.

۱ شما بفرمایید، این بندگان خدا که این همه زحمت کشیدند و حالا شما زود نپر وسط و زرنگ بازی درنیاور و نگو که سازمان محیط زیست وظیفه‌اش حفظ گونه‌های حیات وحش است و باید بتواند زیست‌بوم این طفل معصوم‌ها را از گزند



یاد ننه‌بابای بی‌قیدوبی خیال‌شان نيفتند.

خب حالا شما بگویید اینها دیگر باید چه کار می‌کردند که نکردند؟



خوش و بی‌غصه چون هر روز باشید

اگر با یوز و گر بی‌یوز باشید

نشد پیروز اگر پیروز، غم نیست

به هر صورت شما پیروز باشید

بکنی تا اینترنت بدون محدودیت بگیری. پول و دلار و دعوت‌نامه و اینها هم نداری تا بری وسط بیابون برهوت زیر سایه برج فلان بنشینی و با اینترنت پرسرعت بدون محدودیت حال کنی.

← سرمایه‌گذار و بهمان هم نداری که بری کسب‌وکار تو از هتل‌های ترکیه دنبال کنی؛ پس هوشمند باش و راهی ارزان رو که عیسی نشون داده دنبال کن؛ این پسر که هم آی‌تی بلده و هم می‌فهمه، با این حرفش نشون داد دور زدن محدودیت رو هم بلده. «پرگویی نکنم؛ سمیرا خانم آن‌قدر پشت سر هم توی گوش من بچه‌شهرستانی ساده‌دل خواند تا خام شدم و یک تصمیم کبری گرفتم و شدم مایکل. توی چند روز نگاهم به دنیا را عوض کرد، یعنی همین چند جمله کوتاه برادر آی‌تی فهم خودمان عیسی، وزیری که در مقام تخصصی خودش خدمت می‌کند، من را خام کرد و چنان دگرگون شدم که تردید نکنم کسب‌وکارمان هم دگرگون می‌شود. تنها یک مشکل باقی مانده، آن هم سازگار شدن با همکاران جدید است. به نظر‌تان رزی و دیوید و جنیفر برای همکاری با گروه مناسب هستند؟

واقع لغزش و خطای من از آنجا آغاز شد که اسمم را با تحریک عیسی و پافشاری سمیرا عوض کردم و به همه گفتم که از این پس من را صدا بزنند مایکل!

← آغاز ماجرا از یک جمله کوتاه عیسی بود، وقتی گفت تلاش می‌کنیم برای گردشگران خارجی سیم‌کارت ویژه با اینترنت بدون فیلتر درست کنیم! در همین حال من نشسته بودم و یکی توی سر خودم می‌زدم و یکی توی سر کارهای زمین‌مانده و کسب‌وکار درمانده و اینترنت وامانده که ناگهان سمیرا با همان شور و شوق همیشگی از در وارد شد و به تقلید از فریا، چند بار روی میز کوبید و گفت: «از امروز اسم من شد رزی؛ در اسناد و مدارک قانونی هم درج می‌کنم. اگر نشد، فتوشاپ می‌کنم که این بخش به شما ربطی نداشته و تنها لازمه بدونید سمیرا دیگه وجود نداره؛ تنها رزی». پس از آن بود که آمد و پرسید: «تو استاد تمام وقت و رسمی دانشگاه دولتی هستی؟ نماینده مجلس یا مدیر و رئیس دولتی هستی؟» هنوز در شگفت از این پرسش‌ها بودم که خودش پاسخ داد: «نیستی دیگه! هیچ رقم حتی با فتوشاپ هم نمی‌تونم مدارکی جور کنی که چنین ادعایی

شب‌نوشته‌های یک بچه‌نوآور! (۷۶)

قلی، مایکل، بتول، رزی

← برای ثبت در تاریخ می‌نویسم اگر یکی از همین روزها از دست این گروهی که من را دوره کرده‌اند کارم به جایی برسد که برچسب دیوانگی بخورم، بدانید و آگاه باشید که من دیوانه نیستم، ولی چون دیوانگی همگانی شده و کارها به دست دیوانگان افتاده، هر کسی را که مثل خودشان نیست، با برچسب دیوانه ساکن تیمارستان می‌کنند. اما من در حالی که از سلامت کامل عقل و جسم برخوردار هستم، خیلی شفاف و روشن و بی‌پرده به آگاهی می‌رسانم که نه با قلی نسبتی دارم و نه با بتول؛ دلم هم نمی‌خواهد ارتباطی با مایکل یا رزی داشته باشم، ولی عیسی و سمیرا آن قدر گفتند و گفتند تا فریب خوردم و به انجام کارهایی ناچار شدم که قابل بازگو کردن نیست. در



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com