



ایلان ماسک بالاخره  
به وعده خود عمل کرد

**مدیرعامل  
جدید توپتر  
کیست؟**

# INOTEX

THE 12th INTERNATIONAL INNOVATION AND TECHNOLOGY EXHIBITION 2023

دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی نوآوری و فناوری

**تأمین مالی جمعی  
انتخابی مناسب  
برای دانش بنیان‌ها**

در بررسی ظرفیت‌ها و  
فرصت‌های تأمین مالی  
نوآوری از بازار سرمایه  
عنوان شد

**فرصت‌های اندک  
اما امیدوارکننده  
آینده**

اینوتکس ۲۰۲۳ میزبان  
پنل‌ها و سخنرانی‌هایی با  
حضور فعالان اکوسیستم  
نوآوری بود

**همزمانی برگزاری اولین دوره رویداد فینوتکس با:**

## اینوتکس دوازدهم

۲

## وقت تغییر فرارسیده!

گفت‌وگو با رضا باقری  
رئیس هیئت مدیره اسمارت‌آپ

۲

**اولین دوره تحلیل تکنیکال  
با گواهینامه رسمی  
دانشگاه تهران با حمایت والکس برگزار می‌کند**

طرح‌های اینترنت هر روز به یک اسم درمی‌آیند

## مشکل اسم نیست؛ رسم است



## طرح‌های اینترنت هرروز به یک اسم درمی‌آیند مشکل اسم نیست؛ رسم است

از اینکه توسعه اقتصاد دیجیتال به اینترنت پرسرعت و بدون گیر و گور نیاز دارد، چه چیزی است؟ اینکه داشتن زیرساخت‌های قوی ارتباطی قدم اول در پیشرفت در فناوری‌هایی چون هوش مصنوعی، اینترنت اشیا، بلاکچین و... است، چگونه درک نمی‌شود؟

به نظر نمی‌رسد مسئولان متوجه صحبت‌های کسب‌وکارها نباشند یا از نیازهای اولیه اطلاعی در دست نداشته باشند، ولی آنچه در کشور مشاهده می‌شود این است که عزمی برای تغییر در این راستا وجود ندارد. حالا هرچقدر دوست دارید از نیروهای جوان و مستعد یا کسب‌وکارهای پربازدهی بگویید که باز سفر بسته‌اند و در کشورهای همسایه مستقر شده‌اند.

حاصل اینترنت ویژه هم پیش و بیش از هر چیز، احتمالاً گلاویز شدن کسب‌وکارها و صنوف با هم باشد. همان طور که اینترنت طبقاتی، نیامده آنها را به جان یکدیگر انداخت. دیر و دور نیست که چند نفر علم مخالفت با اینترنت ویژه را بلند کنند و برخی نیز با استقبال از این طرح به مقابله با دسته دوم برآیند. آنها که سکوت می‌کنند نیز بی‌نصیب نمی‌مانند و اگر سمت اینترنت ویژه برونند، از افشاگری‌های هر دو گروه بهره لازم را خواهند برد. خلاصه اینکه اینترنت پرسرعت و بدون فیلتری که در بسیاری کشورهای دنیا به یک امر مسلم تبدیل شده و قرار بود قاتق نان ما هم بشود، هنوز برای کسب‌وکارهای ما در حد آرزویی دور و محال باقی مانده است.

وقتی صحبت از دسترسی به اینترنت پرسرعت بدون فیلتر می‌شود، انگار رگولاتور و کسب‌وکارها متوجه صحبت‌های یکدیگر نمی‌شوند. نگاهی به حرف‌های بخش خصوصی و صحبت‌های مسئولان بکنید، خودتان متوجه می‌شوید. صنوف می‌گویند دسترسی به چنین اینترنتی در زمره حقوق شهروندی است؛ کسب‌وکارها می‌گویند اینترنت طبقاتی به کار ما نمی‌آید، زیرا مسئله فقط ما نیستیم، بلکه کاربران هم باید دسترسی ساده و سهل به اینترنت داشته باشند تا از امکانات و خدمات و محصولات مان استفاده کنند.

از آن طرف ولی مسئولان برای به‌دست آوردن دل کسب‌وکارهایی که دیگر رمقی برایشان نمانده، یک روز از اینترنت طبقاتی صحبت می‌کنند و روزی دیگر می‌گویند ما اصلاً نمی‌خواهیم در مکان‌هایی اینترنت ویژه در اختیار کسب‌وکارهای نوآور و دانش‌بنیان قرار دهیم و اگر کسی از اینترنتش ناراضی است، برود پارک علم و فناوری یا منطقه ویژه... آنجا اینترنت پرسرعت با زیرساخت قوی دریافت کند.

حالا جدای از اینکه این اینترنت ویژه (بخوانید طبقاتی) را کی داده و کی گرفته، مسئله این است که بار کسب‌وکارها با این طرح‌ها بار نمی‌شود. اظهر من الشمس تر



المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com



## دانشگاه تهران با حمایت والکس برگزار می‌کند اولین دوره تحلیل تکنیکال با گواهینامه رسمی

در هر زمان به دلخواه در وبینارهای هفتگی شرکت کنند و از کمک استاد برخوردار شوند. در پایان این دوره دانشجویان گواهینامه رسمی و کتبی از دانشگاه تهران دریافت می‌کنند. دانشجویان این دوره علاوه بر گواهینامه از دو امتیاز اختصاصی صرافی والکس نیز برخوردار می‌شوند. والکس به هر یک از دانشجویان ۵۰ هزار شیبیا هدیه می‌دهد و علاوه بر این هر فصل سه نفر از دانشجویان برگزیده از فرصت کار آموزشی و استخدام در تیم تحلیل و ترید این صرافی نیز برخوردار می‌شوند. پشتیبان رسانه‌ای این دوره کارخانه نوآوری رسانه‌ای راهکار و گروه رسانه‌ای راه پرداخت هستند و تمام علاقه‌مندان می‌توانند با کد تخفیف rahkar از پانصد هزار تومان تخفیف برخوردار شوند. اطلاعات بیشتر در مورد این دوره در وبسایت کارزینا قابل دسترسی است.

دانشگاه تهران با حمایت صرافی والکس یک دوره تحلیل تکنیکال تدارک دیده که در پلتفرم توسعه منابع انسانی کارزینا برگزار می‌شود. این دوره شامل ۵۰ درس ضبط‌شده و وبینارهای زنده هفتگی است. تحلیل تکنیکال مجموعه‌ای از مهارت‌ها و روش‌ها برای پیش‌بینی بازارهای مالی با توجه به داده‌های گذشته است. گذراندن این دوره برای تمام کسانی که به سرمایه‌گذاری و ترید در بازارهایی نظیر رمزارزها، فارکس یا بورس علاقه‌مند هستند و همچنین افرادی که مایل‌اند آینده شغلی خود را به عنوان تحلیلگر بازارهای مالی بسازند، مفید است. دانشجویان در استفاده از مباحث دوره کاملاً آزادی عمل دارند و می‌توانند برنامه زمانی خود را داشته باشند. طی کردن مباحث دوره به طور معمول چند روز بیشتر طول نمی‌کشد؛ با این حال دانشجویان به مدت یک سال به منابع دوره دسترسی دارند و می‌توانند



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم

### خاموشی قیمت پلتفرم‌های آنگی آنلاین، مسکن مسکن می‌شود؟

## تکرار یک تجربه تلخ

در حوزه آنگی آنلاین اعلام کرد حذف قیمت از روی دیوار موجب افزایش ۳۵ درصدی قیمت خودرو شده و در نهایت پس از یک دوره یک‌ساله و با مشخص شدن نتیجه ندادن این تصمیم، قیمت‌ها روی پلتفرم‌ها بازگشت. در روزهای گذشته جلسه‌ای با حضور اعضای وزارت صمت و وزارت مسکن با پلتفرم‌های آنگی آنلاین برگزار و شرایط بازار بررسی شد. رویین صمدزاده، مشاور مدیرعامل شیپور به «کارنگ» درباره این جلسه می‌گوید آنها قبول داشتند که حذف قیمت‌ها که پیش از این در بازار خودرو تجربه شده بود، تجربه خوبی نبود و حالا سؤال این بود که پلتفرم‌های آنگی آنلاین چطور می‌توانند به دولت کمک کنند. او می‌گوید اگر پلتفرم‌ها به قیمت‌های واقعی دسترسی داشته باشند، می‌توانند قیمت‌های بالا را برای مخاطب روشن کنند. او در این مورد به کارنگ می‌گوید: «در این جلسه اعلام کردیم که باید راهکاری برای کنترل بازار روی پلتفرم‌ها اندیشیده شود تا جلوی دلالی یا سوگیری بازار در دوره‌های افزایش قیمت گرفته شود. یکی از پیشنهادها مطرح شده در این جلسه امکان احراز هویت آنگی دهنده ملک و احراز اصالت ملک بود.»

در چند سال اخیر، با فرارسیدن تابستان که فصل جابه‌جایی مستأجران است، نگاه‌ها به سمت افزایش سرسام‌آور قیمت فروش و اجاره خانه می‌رود. نتایج یک پژوهش اینترنتی نشان می‌دهد در تهران، نسبت دستمزد به قیمت خانه در بدترین وضعیت بین پایتخت‌های کشورهای جهان قرار دارد. امسال دولت تصمیم گرفته برای حل این معضل در کنار همه راه‌حل‌هایی که تاکنون جواب نداده، حذف قیمت مسکن از روی پلتفرم‌های آنگی آنلاین را نیز امتحان کند؛ راهکاری که به باور کسب‌وکارهای فعال در زمینه آنگی آنلاین همان یک مقدار شفافیت در این بازار را نیز از بین می‌برد. این اولین بار نیست که دولت برای حل یک معضل انگشت اتهام خود را به سوی پلتفرم‌های آنلاین نشانه می‌گیرد. پیش از این، در روزهای ابتدایی اردیبهشت ۱۳۹۸ با جهش قیمت خودرو، پلتفرم‌های معاملاتی قیمت خودرو به دستور دادستانی مجبور به حذف قیمت‌ها از روی پلتفرم خود و استفاده از عبارت «توافقی» شدند. چندی بعد مدیرعامل دیوار، یکی از پلتفرم‌های فعال



شماره ۹۵ | ۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲ | سال سوم | کارنگ: هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

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

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی  
سردبیر: رضا جمیلی

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



← **بدهی ۶۰ میلیاردی دانشگاه تهران**

به دلیل بدهی ۶۰ میلیارد تومانی دانشگاه تهران، دسترسی دانشجویانش به برخی پایگاه‌های علمی بین‌المللی قطع شد.



← **مخالفت با اینترنت طبقاتی کاربران اینترنتی با راه‌اندازی کارزار «بیمان جمعی برای عدم استفاده از اینترنت طبقاتی» در سایت کارزار، مخالفت خود را با اینترنت طبقاتی اعلام کرده‌اند.**



← **افت بازار اقامت در نوروز ۱۴۰۲**

بر اساس گزارش «جاباما»، بازار اقامت در نوروز امسال ۳۰ درصد با افت همراه بوده است.



← **یک ایرانی در میان برترین سرمایه‌گذاران**

نام «پژمان نوزاد» سرمایه‌گذار ایرانی سیلیکون‌ولی در جدیدترین لیست برترین سرمایه‌گذاران جسورانه قرار گرفت.



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم



این نماینده مجلس در نامه خود با خاطرنشان کردن این موضوع که در سال‌های اخیر تا حد زیادی درآمد حاصل از تک‌فروشی از سبب درآمدی مطبوعات حذف شده و تنها راه کسب درآمد، درج آگهی است، افزوده است: «سازمان امور مالیاتی با تفسیر نادرست، فعالیت «آگهی مطبوعاتی» را به عنوان «فعالیت تبلیغاتی» شناسایی می‌کند و درصدد اعمال قوانین مربوط به تبلیغات به فعالیت مطبوعات است. این در حالی است که قانون‌گذار حتی «درآمد حاصل از طراحی و انتشار هرگونه آگهی توسط اشخاص دارنده مجوز فعالیت انتشار نشریات و مطبوعات از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی» را هم معاف از مالیات اعلام کرده است.»

رئیس کمیته دانش‌بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس با اشاره به اینکه در چند سال اخیر سازمان امور مالیاتی در زمینه ارزش افزوده صاحبان رسانه را دچار سردرگمی کرده است، نوشته است: «تا پیش از ۱۳ دی ماه ۱۴۰۰ مطبوعات از دریافت ارزش افزوده معاف بودند. از این تاریخ طبق جزء (۳) بند (ب) ماده (۹) قانون مالیات بر ارزش افزوده،

درآمدهای حاصل از آگهی‌های مطبوعاتی مشمول دریافت مالیات بر ارزش افزوده شد. در حالی که طبق بند (ض) تبصره (۶) ماده واحده قانون بودجه ۱۴۰۱ «تبلیغات کالاها و خدمات داخلی در روزنامه‌ها و نشریات» از دریافت مالیات بر ارزش افزوده معاف شده‌اند. اکنون در سال ۱۴۰۲ و با نزدیک شدن به آغاز ماه خرداد همچنان مطبوعات در این زمینه در بلاتکلیفی به سر می‌برند.»

او ادامه داده است: «از طرف دیگر با نگاهی به فلسفه وجودی مالیات بر ارزش افزوده که مدیریت مصرف است این شبهه پیش می‌آید که آیا تا امروز در کشورمان در زمینه مصرف مطبوعاتی اسراف صورت می‌گرفته که اکنون به دنبال بهینه کردن آن هستیم!؟»

توانگر تاکید کرده است که «رفع ابهامات و تعیین تکلیف در زمینه مالیات بر ارزش افزوده از دیگر خواسته‌های مطبوعات است. بر همین اساس لازم است با توجه به نگاه ویژه رییس‌جمهور به رسانه‌ها، دستور فرماید طرف مدت زمانی مشخص سازمان امور مالیاتی روند غیرقانونی خود را اصلاح نماید.»

توانگر، نماینده مجلس در نامه‌ای به وزیر اقتصاد:

# روند غیرقانونی و مبهم مالیات مطبوعات اصلاح شود

مجتبی توانگر، نماینده مردم تهران در مجلس شورای اسلامی در نامه‌ای به وزیر اقتصاد نوشته است: «اخیرا موسسات مختلف رسانه‌ای طی مکاتباتی از فشارهایی که سازمان امور مالیاتی بر اثر ابهامات در قانون و برخی تفسیرهای شخصی به رسانه‌های دارای مجوز از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی وارد می‌کند اطلاع داده‌اند که برخی از آن به اطلاع جنابعالی می‌رسد.»

توانگر در ادامه این نامه با استناد به ماده ۱۳۹ قانون مالیات‌های مستقیم که فعالیت‌های انتشاراتی و مطبوعاتی دارای مجوز از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی را از پرداخت مالیات معاف کرده، گفته است: «با این حال سازمان امور مالیاتی یارانه‌های دولتی اختصاص یافته به مطبوعات را جزء درآمدهایی می‌داند که باید مالیات از آن ستانده شود.»

او با یادآوری این نکته که فلسفه یارانه مطبوعات کمک به رشد و توسعه فعالیت‌های فرهنگی کشور است این سوال را مطرح کرده که بر اساس چه مستمسک قانونی، یارانه مطبوعات، مشمول دریافت مالیات می‌شود؟

## نمایشگاه صنعت پست و تجارت الکترونیک برگزار می‌شود

# مدیرعامل پست: تا رسیدن به وضعیت ایده‌آل فاصله زیادی داریم



خلأهای آن است. لیائی هدف از برگزاری این نمایشگاه را معرفی و ارائه اجزای صنعت پست و لجستیک، هم‌افزایی میان بخش‌های مختلف اکوسیستم، انتقال تجربه و ایجاد تریبونی برای ارائه و قدردانی از خدمات شبکه پستی و اجزای اکوسیستم آن اعلام کرد.

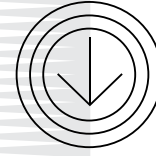
او ضمن تأکید بر اینکه فرهنگ استفاده از خدمات پستی در میان مردم به بلوغ رسیده، گفت: «تأسیس به وضعیت ایده‌آل فاصله زیادی داریم و این نمایشگاه می‌تواند به بستری برای حضور مردم و اجزای صنعت پست تبدیل شود.»

محمدرضا قادری، عضو هیئت‌مدیره و رئیس مرکز نوآوری شرکت ملی پست نیز با اشاره به شرکت‌های نوآور در این نمایشگاه گفت: «با توجه به اینکه در بخش‌های مختلف از شرکت‌های دانش‌بنیان استفاده می‌شود، تاکنون ۴۰ شرکت نوآور که در مرکز نوآوری پست فعالیت می‌کنند، برای حضور در نمایشگاه ثبت‌نام کرده‌اند که پیش‌بینی می‌شود این عدد تا روز نمایشگاه بیشتر هم بشود. ۱۰ شرکت دانش‌بنیان نیز به صورت مستقل برای حضور در این نمایشگاه ثبت‌نام کرده‌اند.»

شرکت ملی پست به منظور توسعه صنعت پست ایران و نمایش فناوری‌های نوین مرتبط با آن، نخستین همایش و نمایشگاه صنعت پست، تجارت الکترونیک، لجستیک هوشمند و صنایع وابسته را از تاریخ هشتم لغایت یازدهم خردادماه ۱۴۰۲ در مصلاي بزرگ تهران برگزار می‌کند.

به همین منظور در تاریخ نوزدهم اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۲، نشست خبری با حضور محمود لیائی، معاون وزیر ارتباطات؛ مدیرعامل شرکت ملی پست، اعضای هیئت‌مدیره شرکت ملی پست و برخی از خبرنگاران کشور برگزار شد.

محمود لیائی، معاون وزیر ارتباطات در این نشست خبری با اشاره به اینکه سرانه پستی شاخصی مهم در برآورد میزان توسعه‌یافتگی است، اعلام کرد که بنا بر پژوهش‌های انجام‌شده میانگین سرانه پستی در ایران ۱۰ و در سایر کشورها ۶۰۰ است که ضرورت آغاز یک حرکت جهادی از سمت شرکت ملی پست را مشخص می‌کند و توضیح داد که حرکتی تحت عنوان «جهاد تبیین پستی» آغاز شده که هدف آن آشنایی مردم با خدمات پستی و در معرض قضاوت قرار گرفتن شبکه پستی ایران در راستای رفع



## امیر نورالدینی درباره رویداد استیج در اینوتکس عنوان کرد: استیج؛ فرصت خوبی برای انتقال تجربیات

استیج دارد راهش را درست می‌رود.»

### حضور مدیران شرکت‌های بزرگ در استیج

این فعال حوزه اکوسیستم نوآوری ادامه می‌دهد: «ما استیج را جایی قرار دادیم که در آن انتقال و انتشار تجربه و اندیشه، درون اکوسیستم استارت‌آپی و کارآفرینی ایران اتفاق بیفتد. خصوصاً در حال حاضر که شرایط به دلایل مختلف سیاسی، اقتصادی، فرهنگی، رگولاتوری سخت شده، کسانی که کمتر رشد کردند یا در اوایل راه هستند و حتی می‌خواهند کاری را شروع کنند، به دنبال این هستند که ببینند موفق ترها در این حوزه چه کار می‌کنند؟ استیج فرصت خوبی بود که مدیران بزرگ‌ترین شرکت‌های ما در آن حاضر شدند و به ارائه تجربیات‌شان پرداختند. به‌ویژه در روز آخر که ما مدیران علی‌بابا، دیجی کالا و یکتانت را در جمع خود داشتیم و این افراد درباره استراتژی‌هایشان در این شرایط سخت صحبت کردند.»

### جذاب‌ترین پنل استیج

امیر نورالدینی از میان پنل‌های برگزارشده در استیج امسال به پنلی درباره نسل «زد و آلفا» اشاره می‌کند که برای خود او جزو جذاب‌ترین برنامه‌ها بوده است. به گفته او، در این پنل دو صندوقی به جمع مهمانان اضافه شد تا دو نفر از مخاطبان برنامه که از نسل زد بودند به روی استیج آمده و در بحث شرکت کنند. این اتفاق باعث داغ شدن بحث میان مهمانان و بیان نکاتی جذاب و تازه درباره این موضوع شد.

او در پایان می‌گوید: «به‌زودی محتوای همه پنل‌هایی که در استیج برگزار شده در کانال آپارات اینوتکس منتشر خواهد شد و افرادی که موفق به حضور در این برنامه نشدند، می‌توانند از این طریق به آن دسترسی داشته باشند.»

شاید بتوان یکی از تأثیرگذارترین جنبه‌های نمایشگاهی مانند اینوتکس را رویدادهایی دانست که در آنها متخصصان و باتجربه‌های اکوسیستم نوآوری به صورت حضوری داشته‌های خود را با یکدیگر و همچنین علاقه‌مندان این حوزه به اشتراک می‌گذارند. استیج یکی از این رویدادها بود که امسال نیز با مطرح کردن موضوعات روز، توانسته بود بستری برای گفت‌وگو فراهم کند.

امیر نورالدینی، اجتماع‌ساز و توسعه‌دهنده کسب‌وکار که از دست‌اندرکاران برگزاری بخش استیج نمایشگاه اینوتکس ۲۰۲۳ بود، درباره انتخاب موضوعاتی که در این برنامه به آنها پرداخته شد، می‌گوید: «انتخاب عنوان نشست‌های استیج حاصل گفت‌وگو با بخش زیادی از فعالان حوزه اکوسیستم بود. همچنین ما برای هر روز از برنامه‌های استیج یک نام انتخاب کردیم. برای مثال نام روز اول را «استارت‌آپ‌ها و ایران امروز» گذاشتیم، چراکه لازم بود وضعیت کنونی استارت‌آپ‌ها با توجه به اینکه در یکی دو سال اخیر اوضاع عجیبی را پشت سر گذاشته بودند، مرور شود. روز دوم را به بررسی فناوری‌های نوظهور اختصاص دادیم و اینکه قرار است این فناوری‌ها چه تغییراتی را در کار و زندگی ما ایجاد کنند. روز سوم هم به موضوع کلی «استارت‌آپ‌ها و ایران آینده» پرداختیم. در این وضعیتی که خیلی‌ها احساس ناامیدی می‌کنند و همه ما با مشکلاتی مواجه هستیم که تا پیش از این تجربه‌اش را نداشتیم، لازم بود به این موضوع نگاه شود. به اینکه آینده به چه شکل خواهد بود یا به چه شکل می‌توانیم آن را رقم بزنیم.»

او با اشاره به بازخوردهایی خوبی که برنامه‌های استیج از سوی مخاطبان خود داشته می‌گوید: «برخی می‌گفتند استیج، پویاترین و جذاب‌ترین بخش نمایشگاه اینوتکس بوده است. با توجه به بازخوردهایی که از مخاطبان در طول این سال‌ها گرفتیم، فکر می‌کنم که



# ۹۸ درصد سرمایه‌گذاری‌ها روی اکوسیستم تهران است

مدیرعامل رایجت از کند بودن سرعت بازیابی اکوسیستم در شهرستان‌ها می‌گوید

شهرهای دور از پایتخت دشوارتر بود و کسب‌وکارهای شهرستانی همواره از این مسئله گله داشتند، چه رسد به زمانی که کسب‌وکارهای پایتخت‌نشین هم با مشکلات عدیده مواجه شده‌اند.

در این خصوص، قادر صادقی، مدیرعامل رایجت درباره شرایط استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوآور در شهرستان‌ها می‌گوید: «مسائلی که در سال گذشته در کشور رخ داد و قطعی و محدودیت‌های اینترنت، فضای اکوسیستم کل کشور را تحت تأثیر قرار داد، اما شرایط برای شهرستان‌ها به مراتب سخت‌تر از تهران است. سرعت بازیابی و بهبود وضعیت در شهرستان‌ها

در مقایسه با تهران کندتر است. در شهرستان‌ها اکوسیستم همچنان در کما به سر می‌برد؛ به این دلیل که جامعه استارت‌آپی در شهرستان‌ها کوچک‌تر است و به طور کلی تمرکز اکوسیستم نوآور بیشتر روی پایتخت بوده است. هرچه اکوسیستم بزرگ‌تر و پخته‌تر باشد، از این دست اتفاقات راحت‌تر می‌تواند عبور کند و زنده بماند.»

تلاش‌ها برای زنده ماندن است، نه رشد  
به گفته قادر صادقی با توجه به شرایط به وجود آمده، کسب‌وکارهایی که تا پیش از این به دنبال رشد خود بودند، در حال حاضر فقط تلاش می‌کنند زنده بمانند و

در ماه‌های اخیر کسب‌وکارها با مشکلات متعددی مواجه شدند. از یک طرف فیلترینگ گسترده، از اینستاگرام تا گوگل پلی دامن آنها را گرفت و از سویی

دیگر جیب خالی و تورم افسارگسیخته فرصت‌ها را از یاد آنها ستاند. این شد که بسیاری از کسب‌وکارها به وضعیت آچمز رسیدند. در همان اوایل اعتراضات و افت شدید فروش خدمات و محصولات، بسیاری از کسب‌وکارهایی که نوپا بودند تصمیم گرفتند کسب‌وکار خود را تعطیل کنند و حتی قدیمی‌ترها و استخوان خرد کرده‌ها هم رو به تعدیل نیرو آوردند تا شاید از این طریق بتوانند از هزینه‌های خود بکاهند.

کار به جایی رسید که برخی کسب‌وکارها که وضعیت مالی بهتری داشتند، به کمک سایر کسب‌وکارها آمدند تا هر آنچه از دست‌شان برمی‌آید برای کمک به اکوسیستم انجام دهند و اجازه ندهند که شاهد فروپاشی کسب‌وکارهای بیشتری باشیم. با وجود تمام این همراهی‌ها و کمک‌های مادی و معنوی، این روزها خبرهایی که از فعالان اکوسیستم در تهران به گوش می‌رسد، چندان جالب و امیدوارکننده نیست. این در حالی است که کسب‌وکارهای نوآور در شهرهای دیگر کشور از سخت‌تر بودن شرایط‌شان نسبت به پایتخت و تلاش‌های مضاعفی که برای زنده نگه‌داشتن خود دارند، می‌گویند. در شرایط عادی هم همه‌چیز در



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم

به روال عادی خود برگردند. او ادامه می‌دهد: «دور و بر خود من موارد زیادی از کسب‌وکارها بودند که در چند ماه اخیر از بین رفته‌اند.»

این فعال حوزه اکوسیستم نوآر با اشاره به اینکه آمار دقیقی از تعداد استارت‌آپ‌هایی که در چند ماه اخیر زمین خورده‌اند در دست نیست، می‌افزاید: «بر اساس مشاهدات شخصی، آمار زمین خوردن استارت‌آپ‌هایی که در آغاز مسیر بودند، بسیار بالاست. آنهایی هم که از پیش‌تر فعالیت خود را شروع کرده و به دنبال سرمایه‌گذار بودند تا بتوانند به رشد خوبی برسند، رشدشان متوقف شده و در جذب سرمایه ناکام مانده‌اند.»



رضا امیرزاده

Amirzadeh.reza@gmail.com

## کمبود نیروی متخصص در اکوسیستم به دلیل مهاجرت

به گفته صادقی شرایط به وجود آمده باعث شده است که کسب‌وکارهایی که اندکی ثبات داشتند نیز بیشتر به سمت فضاهای دولتی بروند تا حداقل با پایین آوردن هزینه دفتر و... به فعالیت خود ادامه دهند. بسیاری از این مجموعه‌ها مجبور به تعدیل نیرو شده‌اند؛ اتفاقی که باعث تشدید روند مهاجرت نیروهای متخصص به دیگر کشورها شده است.

به باور مدیرعامل رایجنت، افراد متخصص دیگر به کار کردن در استارت‌آپ‌های یک شهرستان اطمینان کافی ندارند. در حال حاضر پیدا کردن نیروی متخصص خیلی کار سختی شده است؛ همه یا به دنبال مهاجرت هستند و آمیدی برای کار در کسب‌وکارهای ایرانی ندارند یا با هزینه بالایی حاضر به همکاری می‌شوند.

## وی‌سی‌ها مایل به سرمایه‌گذاری در شهرستان‌ها نیستند

او معتقد است: «تنها در شرایطی می‌توان امید داشت شرایط بهتر شود که شاهد اتفاقات مثبتی در این فضا باشیم؛ برای مثال چند استارت‌آپ به یک رشد خوب برسند و این اتفاق باعث ایجاد اشتیاق میان سایر تیم‌ها شود. همچنین اگر چند سرمایه‌گذاری خوب روی استارت‌آپ‌های شهرستان‌ها اتفاق بیفتد، می‌تواند به بهبود فضا کمک کند. چون فکر می‌کنم در حال حاضر ۹۸ درصد سرمایه‌گذاری‌ها روی استارت‌آپ‌های تهران است. شهرهای دیگر از این فضا خیلی دور هستند و معمولاً وی‌سی‌ها خیلی به سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌های شهرهای دیگر علاقه نشان نمی‌دهند. در صورتی که شاهد اتفاقات این‌چنینی در اکوسیستم شهرستان‌ها نباشیم، باید شرایطی به مراتب بدتر را انتظار بکشیم.»

## معضل ناآگاهی مسئولان از اکوسیستم نوآوری

قادر صادقی در زمینه رگولاتوری هم شرایط شهرستان‌ها را در مقایسه با تهران بسیار سخت‌تر توصیف می‌کند. او می‌گوید: «اینجا وقتی به اداره دارایی می‌روید، مسئولان اصلاً با مفاهیم استارت‌آپ و شرکت‌های دانش‌بنیان آشنایی ندارند. برای مثال من رنج آی‌پی خریده‌ام، اما در اداره دارایی چیزهایی از این دست را در فهرست هزینه‌ها نمی‌پذیرند. اینجا وقتی درگیر روند دارایی می‌شوید، سر هر چیزی می‌خواهند از شما مالیات بگیرند. این درک وجود ندارد که در آغاز، یک استارت‌آپ مرحله تحقیق و توسعه را می‌گذراند و طبیعی است که در سال‌های اول ضررده باشد تا به مرحله رشد و بزرگ شدن برسد. در نتیجه شما باید این قدر به دنبال نامه‌بازی در اداره‌ها بروید تا شاید بتوانید از حق خود دفاع کنید. در زمینه بیمه هم اینجا خیلی با مسئله دورکاری آشنایی ندارند و بیمه می‌گوید باید نیرویت حتماً در دفتر حضور داشته باشد تا بازرسی من او را تأیید کند.»

او معتقد است در حال حاضر با این وضعیت نمی‌توان به بازار داخلی ایران امید داشت و بهتر است کسب‌وکارها برای زنده ماندن و رشد، تمرکز خود را روی بازارهای خارجی بگذارند.



شماره ۹۵  
۱۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم

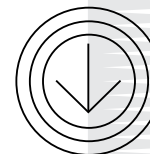
# حکمران دیجیتال

پیشرو بودن در جهان فناوری‌های در حال تغییر



برای سفارش اسکن کنید

way2pay.shop



## چند پرسش و پاسخ کوتاه اثر پروانه‌ای

◀◀ چند سال دارید؟  
تحصیلات‌تان در چه رشته‌ای  
بوده و از کدام دانشگاه  
فارغ‌التحصیل شده‌اید؟

من ۴۵ سال دارم. فارغ‌التحصیل مقطع  
لیسانس و فوق‌لیسانس مهندسی برق از  
دانشگاه صنعتی شریف و دکترای برق از  
دانشگاه پلی‌تکنیک هستم.

◀◀ از چه زمانی وارد  
فضای کسب‌وکار شدید و در چه  
زمینه‌ای فعالیت می‌کردید؟

۲۱ ساله بودم که اولین کسب‌وکارم را با  
هفت نفر از هم‌دوره‌ای‌هایم راه‌انداختم.  
کار ماطراحی مدارها و بردهای الکترونیکی  
به صورت پروژه‌ای برای مشتریان بود.

◀◀ تصمیم به مهاجرت از  
ایران دارید؟ و چرا؟

هیچ‌وقت چنین تصمیمی نداشته و  
نخواهم داشت. بخشی از این تصمیم  
من به خاطر تعهدی است که به  
«الهام‌بخشی» دارم. زیرا باور دارم افرادی  
که در ایران فعالیت کرده و موفق می‌شوند،  
تنها زندگی خود را تحت تأثیر قرار  
نمی‌دهند، بلکه تأثیرات پروانه‌ای بر افراد  
دیگر جامعه خواهند داشت. ترجیح آن  
است که در اکوسیستم استارت‌آپی ایران به  
خلق ثروت واقعی بپردازم.

◀◀ طی ۱۰ سال گذشته،  
به نظر شما جذاب‌ترین افراد در  
اکوسیستم استارت‌آپی ایران چه  
کسانی هستند؟

هر فردی واجد ویژگی‌های مثبت و  
منفی است. با این حال سعید و حمید  
محمدی (بنیان‌گذاران دیجی کالا) را به  
دلیل پایداری در کسب‌وکارشان، افراد  
معتبری می‌دانم که توانستند الگوی  
ویژه‌ای را بسازند. میلاد منشی‌پور  
(بنیان‌گذار و مدیرعامل تپسی) نیز از این  
نظر که با مهاجرت معکوس و پذیرفتن  
مسائل واقعی اقتصاد ایران و با وجود قطع  
شدن مسیرهای سرمایه‌گذاری خارجی،  
اکنون توانسته علاوه بر بقای کسب‌وکار،  
صاحب یک دارایی نیز شود، نزد من  
شخص معتبر و موفقی است. در فضای  
سنتی به دلیل تأثیرگذاری اجتماعی،  
اخلاق‌مداری اقتصادی، تعهد به ارزش‌ها،  
انسان‌محوری و در عین حال واقع‌بین  
بودن، شیفته حاج محمدکریم فضلی،  
بنیان‌گذار گروه صنعتی گلرنگ هستم.



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم



# وقت تغییر فرا رسیده!

گفت‌وگو با رضا باقری، رئیس هیئت مدیره اسمارت‌آپ؛ او معتقد است الگوی سهام‌داری، به دلایل گوناگون دیگر الگویی کارآمد برای جذب سرمایه در کسب‌وکارهای نوآور نیست و باید سراغ روش‌های دیگر رفت

با توجه به شرایط اقتصادی و تورمی که اکنون درگیر آن هستیم، مسئله سرمایه‌گذاری روی کسب‌وکارهای نوآور بیش از پیش مورد توجه قرار گرفته است. نگاهی به حجم سرمایه‌گذاری خطرپذیر در کشور نشان می‌دهد در سال‌های اوج این اکوسیستم نیز سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌ها در مقیاسه با سایر بخش‌های اقتصادی بسیار ضعیف بوده است. رضا باقری، رئیس هیئت مدیره اسمارت‌آپ که سال‌هاست به انجمن گوناگون در اکوسیستم استارت‌آپی ایران حضور جدی دارد، معتقد است مدلی که برای سرمایه‌گذاری روی کسب‌وکارهای نوآور در ایران جا افتاده و در اصل تقلیدی از غربی‌هاست، آن‌طور که باید و شاید به کار ما نخواهد آمد و ناآرامی نسبی آن را تا همین امروز نیز شاهد بوده‌ایم. او الگوها و مدل‌های متفاوتی را پیشنهاد می‌دهد و در گفت‌وگوی پیش‌رو به شرح و بسط این مدل‌ها و ضعف مدل‌های پیشین می‌پردازد. رضا باقری می‌گوید نه تنها در گذشته قصد مهاجرت نداشته، بلکه این روزها نیز چنین تصمیمی در سر ندارد و معتقد است عملکرد فعالان اقتصادی اثر پروانه‌ای دارد و روی بخش‌های مختلف جامعه تأثیرات عمیقی خواهد گذاشت و او دوست دارد در کشور خودش منشاء اثر باشد.

محافظه‌کارتر شدن سرمایه‌گذاران موجب ظهور شبکه‌ای از افراد شد که اهل سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر نیستند. به عبارت دیگر ریسک کنترل شده و سود ماهانه می‌خواهند و افق‌های بلندمدت، مثلاً ۱۰ ساله، هرچقدر هم که مقیاس‌پذیر باشد، برایشان جذابیتی نداشته و در پی اهداف سالانه مشخص هستند. اما در حال حاضر شاهدیم بسیاری از کسب‌وکارهایی که چندسال پیش چنین مدلی از سرمایه‌گذاری را را

سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۵، بسیاری از مفاهیم مربوط به ونچر بسیار بر فضای مربوط به این اکوسیستم تسلط پیدا کرد. اما ظهور برخی موانع موجب پیدایش این اندیشه شد که حذف ریسک‌پذیری‌های سنتی و سرمایه‌گذاران سنتی که نتوانسته بودند وارد فضای استارت‌آپی شوند، کار اشتباهی است. پس از ۱۰ سال عوامل محیطی ناخواسته و نوظهورتری مانند وضعیت کلی کشور، رکود اقتصادی، مهاجرت، کمبود سرمایه‌با

◀◀ در مطالعات مربوط به اکوسیستم استارت‌آپی شرکت‌های کوچک و متوسط، بسیاری شرکت‌ها مانند مدل اولیه شرکت‌های سیلیکون‌ولی عمل کرده‌اند؛ یعنی شرکت‌هایی که امروز بسیار بزرگ هستند، در ابتدا عملکردی کند و بوروکراتیک داشته‌اند و با پذیرفتن همزمان درجاتی از ریسک و به تدریج در اثر سرمایه‌گذاری‌های بیشتر یک اکوسیستم را پدید آورده‌اند. از ۱۰ سال گذشته تاکنون، به‌ویژه در



تکس: نسیم اعتمادی

نمی پذیرفتند، اکنون با این افراد پای میز مذاکره می نشینند. به نظر شما چه تغییراتی در این اکوسیستم به وقوع پیوسته است؟

در موضوع سرمایه‌گذاری خطرپذیر، تاریخچه‌ای وجود دارد که تقریباً گریزی از آن نبوده است. طی سال‌های ۹۰ و ۹۱ مجموعه رخدادهایی به وقوع پیوست که نقطه عطفی در تاریخ استارت‌آپی بود و موجب سرآزیر شدن سرمایه‌گذاران

خارجی و مطرح‌شدن ادبیات روز استارت‌آپی شد. در واقع استانداردهایی که بر شرکت‌های آمریکایی، به‌ویژه سیلیکون‌ولی و تا حدی در شرکت‌های اروپایی حاکم بود، به کشور ما نیز وارد شد. در این استاندارد به آینده اهمیت بسیار زیادی داده می‌شد. در واقع ارزش‌گذاری‌ها مبتنی بر احتمالاتی بود که تماماً در آینده به وقوع می‌پیوست. به‌علاوه نیاز به تأمین مالی زیاد به شکل گسترده و متنوع از سوی سرمایه‌گذارانی بود که ریسک بالایی را می‌توانستند تحمل کنند. در این مدل، سرمایه‌گذار دست‌آخِر

سهام‌بالیی از سود مالی بازار را به دست می‌آورد، اما یکی از الزامات این مدل هنوز در کشور ما بلوغ لازم را پیدا نکرده بود و آن هم شکل‌گیری شخصیت‌های شریک سرمایه‌گذاری یا Venture Partners بود. در اکوسیستم غربی، این افراد که عموماً سابقه کارآفرینی داشتند، کسانی بودند که یا در حال حاضر در آن حیطه از کسب‌وکار فعالیت داشتند یا در گذشته تجاری در آن حوزه کسب کرده بودند. به عبارت دیگر، این افراد در پایان دوره کارآفرینی خود، مسئولیت

مشارکت در ریسک برخی استارت‌آپ‌ها را بر عهده می‌گرفتند. این ارتباط می‌توانست بسیاری از مشکلات شکل گرفته میان سرمایه‌گذار و سرمایه‌پذیر را حل کرده و ریسک‌ها را به کمترین میزان خود کاهش دهد. اما اقتصاد نوآوری ما هنوز به میزان کافی چنین افرادی تربیت نکرده بود و چنین افرادی بسیار کم‌تعداد بودند. نتیجه آن شد که جای خالی این افراد را کسانی پر کردند که صرفاً سرمایه‌مالی در اختیار داشته و تجربه و بلوغ اجرایی کافی در زمینه آن کسب‌وکار، مدیریت و رشد آن و همچنین انتظاراتی که از سرمایه‌پذیر می‌توان داشت، در اختیار نداشتند. در کنار این مسئله، افراد دیگری یا به عرصه گذاشتند که با سرمایه دولت یا نهادهای عمومی به فعالیت در زمینه وی‌سی می‌پرداختند، نه با سرمایه شخصی خودشان. در نتیجه با وجود اینکه این افراد انسان‌های خوبی بودند و موجب سرآزیر شدن بخشی از سرمایه دولتی به سمت استارت‌آپ‌ها شدند، اما چون شکست یا موفقیت یک استارت‌آپ در زندگی شخصی آنها تأثیری بر جای نمی‌گذاشت، آن اتفاقی که باید می‌افتاد، نیفتاد. من معتقدم اگر نماینده سرمایه‌گذار، ذی‌نفع سود و ضرر نباشد، نوع حضورش روی موفقیت و درخشش یک کسب‌وکار تأثیر جدی نخواهد گذاشت.

به نظر من در آن شرایط ما تنها تقلیدی عجولانه از اکوسیستم‌های غربی انجام داده بودیم. یعنی بدون آنکه دارای تمام اجزای آن اکوسیستم باشیم، می‌خواستیم از ابزارهای آن اکوسیستم در اقتصاد خودمان استفاده کنیم. به‌علاوه وارد یکی از پیچیده‌ترین حوزه‌های مشارکت خطرپذیر، یعنی سهام‌داری یا مشارکت در سهام کسب‌وکارها شدیم. حیطه‌ای که حتماً به شریک سرمایه‌گذاری به‌عنوان عضو هیئت‌مدیره نیاز داشت و البته محدود سرمایه‌گذاران خطرپذیری هستند که می‌توانند ادعا کنند به قدر کافی این شرکای سرمایه‌گذاری را دارند و می‌توانند تحقق منافع را به او بسپارند و او هم با توجه به سابقه خوبی که از عملکردش وجود دارد، به نحو احسن از عهده کار برمی‌آید.

دومین مسئله‌ای که در الگوی سهام‌داری وجود دارد، آن است که تنها الگوی خروج سرمایه فروش سهام است. در واقع با سرمایه‌گذار دیگری باید آن سهم را بخرد یا در بازار مالی این سهم عرضه شود. با توجه به اینکه الگوی دیگری برای خروج سرمایه وجود ندارد، در این بخش نیز به مشکل برمی‌خوریم. چراکه بازار مالی برای عرضه سهام شرکت‌های کوچک و متوسط وجود ندارد و شرکت‌های بزرگ نیز به دلیل نداشتن ظرفیت نوآوری کافی، مایل به خرید سهام چنین شرکت‌هایی نیستند.

سومین مسئله الگوی سهام‌داری، آن است که نهاد سرمایه‌گذار خطرپذیر که عضو هیئت‌مدیره نیز هست، این اولویت‌برایش وجود دارد که آن کسب‌وکار، تأمین مالی مبتنی بر بدهی انجام ندهد، زیرا تعهدات بدهی به تعهدات سرمایه‌گذار افزوده می‌شود؛ به بیان دیگر اگر شرکت مذکور تسهیلات یا منابع ارزی را دریافت کند و از بازپرداخت آن تسهیلات ناتوان باشد، سرمایه‌گذاری که ۱۵ یا ۳۰ درصد سهام را در اختیار دارد، ملزم است بخشی از آن بدهی را به‌عنوان تعهداتش پرداخت کند. این مسئولیت موجب می‌شود سرمایه‌گذاران از بدهکار شدن شرکت استقبال نکنند، به این دلیل که مجبور به تحمل ریسک بیشتری خواهند بود. به‌طور کلی و بنا بر سه

دلیل ذکر شده یعنی ضعف بازارهای مالی، نبودن شرکای سرمایه‌گذاری و عدم تمایل نهادهای خطرپذیر به پذیرش ریسک بدهی، الگوی مشارکت سهامی سرمایه‌گذاری خطرپذیر یا همان الگوی سهام‌داری نباید در شرایط فعلی به الگوی غالب ما در این اکوسیستم تبدیل شود. این الگوی شرکت‌های آمریکایی در مورد شرکت‌های ایرانی گرچه می‌تواند بخشی از سرمایه‌گذاری خطرپذیر را به خود اختصاص دهد، اما به دلیل مشکلات مطرح‌شده به

بازدهی مناسب منجر نمی‌شود و ملزم کردن صندوق‌های جسورانه بورسی به اینکه تنها از الگوی سهام‌داری تبعیت کنند، موجب پیچیده‌تر شدن شرایط کنونی و سخت‌تر شدن مسیر خروج سرمایه خواهد شد.

یکی از موضوعاتی که سعی دارم با آن رادر کسب‌وکارهای ایران باز کنم، آن است که درک کنیم کسب‌وکارهای نوآور دو نوع هزینه‌بیشتر ندارند. این هزینه‌ها یا عملیاتی هستند (مبالغی که برای ارائه خدمات، لاجرم باید هزینه شوند) که مستقیماً به درآمد عملیاتی منتج خواهند شد یا هزینه‌های صورت‌گرفته به منظور توسعه دارایی‌هایی است که می‌تواند در آینده سود ایجاد کند. از آنجا که ویژگی سرمایه‌گذاری افزایش سود عملیاتی است، در کسب‌وکارهای سنتی که مدل‌های مالی بالغ‌تری داشتند این موضوع به‌طور جدی مورد توجه قرار می‌گرفت. جالب است که در بین شرکت‌های نوآور

ایرانی هم گروه اسنپ روی این بازدهی مالی دقت زیادی دارد. مغضله‌ای در این زمینه وجود دارد که می‌گویند: «استارت‌آپ با زیان رشد می‌کند»؛ این گزاره، گزاره دقیق و صحیحی نیست. استارت‌آپ با جریان نقدی منفی رشد می‌کند، نه با زیان عملیاتی، ولی جریان منفی در حقیقت سرمایه‌گذاری است که باید اثر خودش را در رشد سود عملیاتی نشان بدهد.

مدتی قبل یکی از استارت‌آپ‌ها در گزارش صورت‌های مالی خود، بیلبورد‌ها را هم جزو دارایی‌ها محاسبه کرده بود و با این انتقاد مواجه شد که نباید هزینه صورت‌گرفته برای تبلیغات را در مجموعه دارایی‌ها بگنجانند. این تفکر از کجا می‌آید؟

نکته ظریفی در این زمینه وجود دارد. اگر اقدامات تبلیغاتی یک شرکت در مدت‌زمان مشخصی باعث رشد سود عملیاتی نمی‌شود، به این معناست که یک دارایی در زمان نامناسب خود توسعه داده شده است. در مثال مربوط به بیلبورد‌های تبلیغاتی، زمانی این اقدام نوعی سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود که ابتدا کالا یا خدمت به میزان کافی به بازار عرضه شود و در دسترس باشد تا زمانی که مردم برای خرید مراجعه می‌کنند، بتوانند خدمات مناسبی را دریافت کنند و این خدمات در نهایت به تجربه عالی خرید، تکرار خرید و در نهایت رشد سود عملیاتی بینجامد. در واقع ابتدا باید دارایی شبکه توزیع ساخته شود، بعد دارایی آگاهی از برند ایجاد شود، وگرنه توسعه دارایی دوم، بازدهی مناسبی نخواهد داشت. به‌عنوان مثال اسنپ زمانی اقدام به تبلیغات بیلبوردی کرد که به میزان کافی راننده و کاربرانی که اپلیکیشن اسنپ را نصب کرده بودند، در اختیار داشت. این توسعه دارایی به بازدهی درستی می‌انجامد. پس زمان مناسب برای تشخیص توسعه دارایی، نکته ظریفی است که باید مدنظر قرار بگیرد و الگوبرداری تقلیدی اشتباه است.

به نظر می‌رسد این دوره که من آن را «فاز اول اکوسیستم» می‌نامم به پایان خود نزدیک می‌شود. با توجه به تحولات صورت‌گرفته طی ۱۰ سال اخیر، از ورود سرمایه‌های خارجی گرفته تا سال ۱۴۰۰ که با خروج میزان زیادی از سرمایه‌گذاران مواجه بودیم، ظهور و افول کسب‌وکارهای متنوعی را دیدیم. برخی حوزه‌های کسب‌وکاری نیز به اشباع رسیدند و تجارت الکترونیک در حوزه‌های دیگری از جمله حوزه سلامت، کسب‌وکارهای تازه‌ای را شکل داد. همان‌طور که اشاره کردید، مدل مالی استارت‌آپ‌ها به بازنگری نیاز دارد. این در حالی است که طی ۱۰ سال گذشته، مدل سهام‌داری به شکل گسترده‌ای در ایران رواج پیدا کرده و یکی از چالش‌های رایج میان

بنیان‌گذار و سرمایه‌گذار، تصاحب حداکثری سهام شرکت بوده است. سؤال این است که این مدل چه آسیب‌هایی به اکوسیستم استارت‌آپی ایران وارد کرد و چند درصد از کسب‌وکارهایی که شکست خوردند، به دلیل اجرای این مدل مالی بوده است؟ اگر طی سال‌های گذشته مدل دیگری را به اجرا می‌گذاشتیم، احتمال داشت که به موفقیت بالاتری دست پیدا کنیم یا این یک مسیر طبیعی بود که ناگزیر باید طی می‌شد؟

معتقدم ما به کسب این تجربیات نیاز داشتیم تا دریابیم الگوی سهام‌داری نباید الگوی غالب باشد. ناگفته نماند که من همچنان به این الگو به صورت ترکیبی در کنار سایر الگوها قائل هستم. در مورد آسیب‌های واردشده به کسب‌وکارها ناشی از اجرای الگوی سهام‌داری، شخصاً باور دارم اکوسیستم نوآوران به محوریت اندیشه‌های

بنیان‌گذاران خود قرار گرفته و به عبارت دیگر انسان‌محور است. تا به حال سراغ نداشت‌ام که یک بنیان‌گذار با اجرای درست همین الگوی غلط نتوانسته باشد رشد و توسعه پیدا کند؛ بنیان‌گذار حتی در صورت شکست در یک کسب‌وکار از تجربیات خود بهره گرفته و در کسب‌وکار جدید خود از آن استفاده خواهد کرد. روشن است که این الگو به بروز اصطکاک و به تعویق افتادن بلوغ در کسب‌وکارها منجر شده است. البته باید در نظر داشته باشیم هرگاه هر یک از طرفین یک کسب‌وکار عزم کافی را برای کسب سود جزم کرده و تا حصول نتیجه تمرکز و تلاش کافی به خرج داده، در نهایت برای مشکلات به وجود آمده راه‌حلی یافته و به الگوی بومی خود دست پیدا کرده است.

به نظر شما الگوی جایگزین برای عبور از مدل مالی سهام‌داری چیست؟ و تا چه میزان چنین الگویی را قابل اجرا می‌دانید؟

الگوی جایگزین پیشنهادی من که در دنیا، به‌ویژه کشورهایی مانند هند که بازارهای مالی قدرتمندی ندارند به اجرا درآمده، شامل سه الگوی اصلی است. اولی الگوی شامل «ضمانت خطرپذیر» است. در این الگو، یک نهاد مالی با دریافت سهمی از سود کسب‌وکار یا وثیقه گرفتن سهام یا ضمانت‌هایی از بنیان‌گذار شرکت، تضمین مالی لازم را در جهت دریافت تسهیلات، تأمین مالی جمعی یا تسهیلات لیزینگ فراهم می‌کند. بسیاری اوقات نهادهای حمایتی، وام‌هایی را برای حمایت از کسب‌وکارها به تصویب می‌رسانند، اما یک کسب‌وکار به دلیل نداشتن ضمانت لازم قادر به دریافت آن نیست. بنابراین یک نهاد ضامن با پذیرفتن ریسکی که متوجه تأمین‌کنندگان مالی است، می‌تواند این مانع را برطرف کند. در ازای این قبول ریسک، در سود شرکت با نرخ قابل توجهی مشارکت خواهد کرد. این ویژگی برای نهادهای مالی گزینه جذابی است، زیرا بدون درگیر کردن پول می‌توانند سودی را نصیب خود کنند. الگوی دوم «تسهیلات خطرپذیر» یا Venture Debt است. در این الگو سرمایه‌گذار با گرفتن ضمانت‌های لازم بدون درگیر شدن در ماجرای سهام‌داری می‌تواند در سود شرکت سهمی شود. این منابع از طریق الگوی رایج «سکوها‌ی تأمین مالی جمعی» می‌تواند وارد شرکت‌ها و کسب‌وکارهای دانش‌بنیان شود و با نرخ‌هایی بسیار بالاتر از نرخ رسمی بازار بدون ریسک، مثلاً در حدود ۳۶ درصد تأمین مالی صورت بگیرد. اما هنگامی که ریسک ارائه این تسهیلات نیز پذیرفته شود، سود ارائه‌دهنده تسهیلات می‌تواند سالانه تا ۵۰ درصد هم افزایش پیدا کند.



نگاهی گذرا به شکل‌گیری صنعتی نوین در ایران

## صنعت پرداخت نوظهور اما حیاتی

اگر چه مدت زیادی از عمر صنعت پرداخت به شیوه‌های نوین در ایران نمی‌گذرد، اما رشد این حوزه با چنان سرعتی اتفاق افتاده که امروزه در کشور ما هم مانند دیگر نقاط توسعه‌یافته جهان، زندگی بدون این صنعت، اگر نگوئیم غیرممکن، حداقل بسیار دشوار خواهد بود. هر چند ورود اولین خودپرداز به کشور توسط بانک بیمه بازرگانان به قبل از انقلاب (چهار سال پس از اختراع اولین دستگاه ATM در دنیا) برمی‌گردد، اما شروع رشد جدی صنعت پرداخت از اوایل دهه ۸۰ خورشیدی شروع شد. توسعه این صنعت به گونه‌ای ادامه یافت که در ابتدای دهه ۹۰ بر اساس نیاز، بانک مرکزی، شرکت شاپرک را به عنوان بازاری اجرایی خود با هدف نظارت بر PSPها و نظام پرداخت الکترونیک راه‌اندازی کرد تا فضا را سر و سامان دهد و به تدوین قواعد و مقررات برای ایجاد یک بازار کسب و کار رقابتی در این حوزه بپردازد. شرکت‌های فعال در حوزه صنعت پرداخت در واقع واسطه میان بانک‌ها و مردم برای انجام امور مالی هستند و می‌توان آنها را ترکیبی از نهادهای مختلف دانست که در طول فرایند تراکنش پرداخت با یکدیگر تعامل دارند. اپلیکیشن‌های پرداخت، درگاه‌های پرداخت اینترنتی، دستگاه‌های کارت‌خوان و پرداخت با همراه (USSD)، مهم‌ترین حوزه‌های صنعت پرداخت هستند.



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم



# سقوط ۱۱ پله‌ای

نگاهی به شرکت آسان پرداخت «آپ»؛ رتبه ۱۰ شرکت‌های برتر ایران

سازمان مدیریت صنعتی، در بهمن ماه ۱۴۰۱ برای بیست و پنجمین سال متوالی در رویداد IMI ۵۰۰ فهرستی از ۵۰۰ شرکت برتر ایرانی را بر اساس شاخص‌هایی مانند اندازه و رشد، سود آوری و عملکرد، بهره‌وری و... رتبه‌بندی کرد. بنا داریم در هفته‌نامه کارنگ به بررسی ۱۰۰ شرکت برتر دوم این رویداد بپردازیم.

شرکت آسان پرداخت پرشین که با نماد تجاری آپ شناخته می‌شود، در بیست و پنجمین رویداد IMI ۵۰۰، با فروش ۶۵۳۱۰ میلیارد ریال (بر اساس سال مالی ۱۴۰۰)، از نظر میزان فروش / درآمد (میلیارد ریال)، رتبه ۱۰۱ شرکت‌های برتر ایران را به دست آورده است.

این شرکت که در سال ۱۳۸۸ به عنوان شرکت ارائه‌دهنده خدمات پرداخت (PSP) تأسیس شده و در حوزه طراحی و توسعه سیستم یکپارچه پرداخت با استفاده از ابزارهای نوین فعالیت می‌کند، در رتبه‌بندی سال ۱۴۰۱ توانست در گروه «رایانه‌ای و فعالیت‌های وابسته» رتبه یک را کسب کرده و بالاتر از شرکت‌های «پرداخت الکترونیک شاپرک» و «بهسازان فردا» بنشیند. آپ پیش از این در سال ۱۳۹۹ هم با فروش ۶۲۱۳۷ (میلیارد ریال) به رتبه نخست این گروه دست یافته بود. این شرکت همچنین توانست برای ششمین سال متوالی از نظر شاخص فروش در گروه رایانه و فعالیت‌های وابسته رتبه اول را به دست آورد. این بازیگر حوزه پرداخت الکترونیک، در فهرست گروه‌های صنعتی از نظر شاخص میزان فروش نیز در رده ۱۰ قرار گرفت.

البته بعید است مجموعه آسان پرداخت از رتبه ۱۰۱ خود شادمان باشد، چراکه نسبت به سال‌های گذشته جایگاهش با افت همراه بوده است. آپ با ۱۱ پله سقوط در میان شرکت‌های حوزه پرداخت بیشترین میزان کاهش رتبه را در جدول تجربه کرد و با این اتفاق دیگر نام هیچ شرکتی از حوزه پرداخت میان ۱۰۰ شرکت برتر ایران به چشم

نمی‌خورد. بهترین رتبه‌ای که شرکت آپ در این فهرست به دست آورده، به سال ۹۷ بازمی‌گردد که توانسته بود در جایگاه ۳۶ام لیست ۵۰۰ شرکت برتر ایران قرار گیرد.

حامد منصوری و مهدی شهیدی، بنیان‌گذاران و سهام‌داران عمده آسان پرداخت هستند. اما در حال حاضر مدیرعامل این مجموعه، علی اکبر فراهانی است که پیش از این هم قائم‌مقام مدیرعامل و معاون بازاریابی این مجموعه بود. در سایت آپ آمده است که فراهانی، دانش‌آموخته مدیریت بازاریابی و مدیریت مالی از دانشگاه شهید بهشتی و همچنین کشور سوئد است و بیش از ۱۰ سال در صنعت تلکام، پرداخت و دیجیتال در حوزه‌های بازاریابی، فروش و محصول فعالیت داشته است. او پیش از ملحق شدن

به آپ، معاون تجاری و قائم‌مقام مدیرعامل اپراتور مجازی نگین ارتباطات آوا و مدیر ارشد بازاریابی شرکت رایتل بوده است. محمدرضا اسکندریون، مدیرعامل سابق آسان پرداخت نیز اکنون به عنوان رئیس هیئت‌مدیره به فعالیت خود در این مجموعه ادامه می‌دهد.

نخستین فعالیت جدی آپ در زمینه خدمات نوین پرداخت، مربوط به ارائه سرویس‌های ویژه؛ مانند خرید شارژ تلفن همراه با استفاده از دستگاه‌های POS بود. پیش از فعالیت این

شرکت، از این دستگاه‌ها تنها برای پرداخت وجه استفاده می‌شد. به گفته مهدی منصوری، بنیان‌گذار آسان پرداخت، اخذ مجوز این فعالیت حدود دو سال طول کشید. سپس این شرکت اقدام به واردات تعدادی دستگاه POS برای ارائه سرویس‌های مورد نظر با استفاده از آنها کرد. به تدریج این شرکت با شبکه بانکی کشور ارتباط گرفت و توانست علاوه بر خدمات مربوط به دستگاه‌های POS، ارائه‌دهنده خدمات متنوع پرداخت الکترونیک در بسترهای درگاه پرداخت

گزارش



موبایلی USSD، اپلیکیشن آپ و درگاه پرداخت اینترنتی IPG. این شرکت در پی همکاری‌هایی که با مجموعه‌ای از بانک‌ها داشت، در سال ۹۳ بخشی از سهام خود را به بانک کشاورزی واگذار کرد و در سال ۹۵ نیز با ورود به بورس تبدیل به شرکت سهامی عام شد.

در حال حاضر محصولات مجموعه آسان پرداخت شامل دستگاه‌های کارت‌خوان فروشگاه‌ها و موارد وابسته به آنها نظیر پین‌پد، درگاه پرداخت اینترنتی، سامانه دستوری ۷۳۳، اپلیکیشن آپ و اعتبار تالی است.

پرداخت سریع قبوض از طریق بارکدخوان، شرکت در جشنواره‌ها، مدیریت کارت‌های بانکی و کیف پول الکترونیک، سرویس تله‌پرداز، انتقال وجه کارت به کارت، خرید انواع بیمه‌نامه‌ها، خرید بلیط قطار، سرمایه‌گذاری در صندوق‌های سرمایه‌گذاری، مشاهده لیست تراکنش‌ها و... از مجموعه خدماتی است که توسط اپلیکیشن آپ ارائه می‌شود.

بر اساس گزارش مدیرعامل آپ در مجمع عمومی شرکت، این مجموعه رتبه چهارم به لحاظ تعداد تراکنش را در بین شرکت‌های پرداخت دارد و دارای رتبه دوم کم‌خطاترین تراکنش‌های پرداخت‌های انجام‌شده در سال

۱۴۰۰ بنا به گزارش اقتصادی سالیانه شاپرک است. علی اکبر فراهانی همچنین تعداد نیروهای شرکت آسان پرداخت را بیش از ۷۰۰ نفر عنوان کرده است. او در این گزارش سهم آسان پرداخت را در بخش کارت‌خوان ۸/۰۲ درصد بازار، در حوزه درگاه پرداخت اینترنتی ۳۲ درصد تراکنش‌ها و در حوزه پرداخت موبایلی هم ۱۶ درصد تراکنش‌ها اعلام کرده است. به گفته او نزدیک به ۱۰ درصد سهم بازار تراکنش مربوط به این شرکت است.



رضا امیرزاده

Amirzadeh.reza@gmail.com



# «شاید موافق نباشید!»

هر شنبه، تحلیل خبرهای اکوسیستم بارضا جمیلی

بسندگی کردن به سخت خبرها که صرفاً تیرها را به شما می دهند چیز زیادی از واقعیت ماجراها نصیبتان نمی کند. اگر در دام نرم خبرها و داستان هایی که برندها برای خودشان می سازند هم بیفتید که تأکید اول و آخرشان این است که «ما خوبیم» یا «همه عالم سر ناسازگاری با ما دارند...» یک چاه ویل دیگر است. سردبیر کارنگ می گوید در این برنامه تلاش دارد تحلیل وقایع و اتفاقات را برای خبرها و اهداف منتشرکنندگان آنها با شما در میان بگذارد.

نمایشگاه اینوتکس، نامه توانگر و ادامه ماجرای VODها  
در برنامه این هفته



اسکن کنید

استودیو راهکار





مدیر سرمایه‌گذاری  
کارن کراد خبرداد:

## تأمین سرمایه ۱۵ کسب‌وکار شرکت‌کننده در اینوتکس ۲۰۲۳

سکوی تأمین مالی «کارن کراد» که از سال ۱۳۹۷ همگام با نمایشگاه اینوتکس در رویداد کافه سرمایه حضور داشته، سال گذشته در راستای رفع نیاز شرکت‌ها به سرمایه در گردش، دو شرکت دانش‌بنیان را توسط ۳۱۶ سرمایه‌گذار حقیقی و حقوقی با ۴.۵ میلیارد تومان تأمین سرمایه کرد. کارن کراد با این پیشینه امسال هم در اینوتکس ۲۰۲۳ برای شرکت‌کنندگان تأمین مالی نمایشگاه اعلام آمادگی کرد و به گفته «امیررضا صادقی»، مدیر سرمایه‌گذاری کارن کراد، ۱۵ شرکت‌کننده را تأمین مالی کرده است.

صادقی می‌گوید: درخواست‌های زیادی برای تأمین سرمایه وجود داشت اما واقعیت این است که بسیاری از استارت‌آپ‌ها و مجموعه‌ها هنوز از ماهیت ابزار تأمین مالی آگاه نیستند. بسیاری از متقاضیان ثبت‌نامی نیازمند وی‌سی بودند نه ابزار تأمین مالی جمعی.

او ادامه داد: «کارن کراد یکی از سه شرکت اولی است که مجوز تأمین مالی جمعی را از سازمان بورس و اوراق بهادار دریافت کرده است؛ این شرکت تاکنون از ۳۰۰ درخواست ۲۸ درخواست را به نتیجه رسانده و بیش از ۱۲۸ میلیارد تومان سرمایه در اختیار سرمایه‌پذیران قرار داده است.» صادقی تصریح کرد که تفاوت درخواست‌ها و تعداد کمپین‌های منتشرشده بر پلتفرم کارن کراد نشان‌گر تعهد مجموعه به حفاظت از سرمایه مردم است.

به گفته صادقی، کارن کراد خود را موظف به حفظ سرمایه مردم می‌داند و به همین دلیل از ۳۰۰ درخواست تاکنون ۱۰ درصد از شرکت‌ها را پذیرفته و شرایط سختگیرانه‌ای برای پذیرش تدوین کرده؛ شرکت حقوقی بودن، سابقه تولید محصولات موفق و تضمین سوددهی نمونه‌ای از این شرایط است.

بر اساس گفته‌های مدیر سرمایه‌گذاری کارن کراد، در کنار امانت‌بودن سرمایه‌های مردم نزد شرکت، اصلی‌ترین چالش تأمین مالی در اقتصاد نوآوری، تورم صعودی کشور است.



KARANG  
کارن کراد



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم



# فرصت‌های اندک اما امیدوارکننده آینده

در پینلی با حضور مجتبی کیانی، رضا زرنوخی و رضا غیابی در استیج اینوتکس بررسی شد

وزیر ارتباطات در  
حاشیه اینوتکس

## تصمیم‌گیرنده کمیته فیلترینگ است

به تازگی معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری در خصوص اینترنت با دسترسی خاص اعلام کرد که این نهاد یکی از پیشنهادکنندگان اصلی موضوع اینترنت با دسترسی ویژه برای کسب‌وکارها بوده و تأکید کرد که نباید اسم این اینترنت را «اینترنت طبقاتی» گذاشت. همچنین روح‌الله دهقانی فیروزآبادی گفته بود که قصد دارند در مراکز خاص مانند پارک فناوری پردیس یا منطقه پیام، اینترنت حرفه‌ای در اختیار تیم‌های خواهان دسترسی با سرعت بالا بگذارند. حالا وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در حاشیه نمایشگاه اینوتکس ۲۰۲۳ در جمع خبرنگاران اعلام کرد که به دنبال این طرح هستند تا در مکان ویژه اینترنت با سرعت بالا و زیرساخت قوی را فراهم کنند.

زارع‌پور در پاسخ به این سوال که سطح دسترسی به این نوع اینترنت ویژه را چه کسی تعیین می‌کند اعلام کرد که او در این زمینه نقشی ندارد و سطح دسترسی را باید کمیته تعیین مصادیق محتوای مجرمانه یا همان کمیته فیلترینگ مشخص کند.

او همچنین در پاسخ به این سوال که وعده او از بهمن ماه برای رفع فیلتر از برخی پلتفرم‌های فیلتر شده همچنان عملی نشده است، گفت که در این زمینه نیز کمیته فیلترینگ تصمیم‌گیر است.

زارع‌پور در این مورد توضیح داد: «کمیته فیلترینگ باید در این زمینه تصمیم‌گیری کند؛ ما فقط یک عضو کمیته هستیم. با پیگیری ما همین اسفند ماه، نزدیک به ۳۰۰ سایت و بازی رفع فیلتر شدند، ولی در مورد پلتفرم‌هایی که مورد انتظار شماست، این یک تصمیم جمعی است.» او ادامه داد: «ما در حال دنبال حل این موضوع هستیم. در حکم دبیر شورای عالی مجازی، بندی وجود دارد که باید در مصادیق و سیاست‌های فیلترینگ بازنگری شود؛ اجرای این بند در دستور مرکز ملی است که در تعامل با کمیته فیلترینگ در این زمینه تصمیم می‌گیرند. در حوزه شبکه اجتماعی و پیام‌رسان‌ها همچنان که بارها اعلام شده از فعالیت هر پلتفرم خارجی و سکوی خارجی در جمهوری اسلامی استقبال می‌کنیم، مشروط بر اینکه



## امیرناظمی در رویداد ایستگاه آینده اینوتکس گفت در دنیای آینده نقش پلتفرم‌ها از دولت‌ها پررنگ‌تر است شانسی برای توسعه هوش مصنوعی نداریم

و کشوری مانند آمریکا به طور طبیعی بزرگ‌ترین بیزینس‌ها و ان‌جی‌او‌ها را دارد، این نظامی که ما در ابتدا چند ذی‌نفعی تصور می‌کنیم در عمل می‌تواند منجر به قدرت یافتن یک سو شود.»

ناظمی اضافه می‌کند: «در مقابل این دو دیدگاه البته یک دیدگاه میانه نیز وجود دارد که کشورهای اروپایی طرفدار آن هستند و می‌گویند: ما می‌پذیریم که کشورها حق تصمیم‌گیری در حوزه فناوری آتی را دارند اما باید نهادهای بین‌المللی مانند سازمان ملل وجود داشته باشد و در آن به جای اینکه فقط کشورها حضور داشته باشند، کرسی‌هایی هم به بازیگرانی مانند شرکت‌ها و ... بدهیم تا آن‌ها هم بتوانند حرف‌شان را بزنند.»

او خاطر نشان می‌کند: «در باره حکمرانی در حوزه آتی دیدگاه‌های جدیدی هم مطرح شده است. برای مثال در کتاب «هوش مصنوعی» نوشته «کسینجر» گفته می‌شود، در دنیای امروز میزان تاثیرگذاری پلتفرم‌ها بر زیست بشر، بیش از دولت‌ها است.»

### تاثیر پلتفرم‌ها در آینده

این پژوهشگر حوزه فناوری می‌گوید: «برای دنیا در ده سال دیگر، نگاه‌هایی که مبتنی بر گذشته است و همچنان دوست دارد برای حکمرانی هوش مصنوعی واحد کشور، دولت، سازمان ملل و ... را مبنای قرار دهد، معنا نخواهد داشت. در آینده پلتفرم‌های مختلفی به وجود می‌آیند که تک تک شهروندان همانطور که تابعیت یک کشور را دارند، انتخاب خواهند کرد که تابعیت کدام پلتفرم را داشته باشند. این انتخاب بر اساس اصول، باور، ارزش‌ها و نگاهی است که یک پلتفرم به دنیا خواهد داشت.»

معاون سابق وزیر ارتباطات دولت دوازدهم و پژوهشگر در حاشیه اینوتکس ۲۰۲۳ با اشاره به نظام‌های مختلفی که در حال حاضر در جهان برای توسعه هوش مصنوعی در نظر گرفته شده، اعلام می‌کند که ایران به هیچ‌کدام از این نظام‌ها تن نداده و ترجیح می‌دهد از هر دیدگاهی، آنچه را خودش دوست دارد انتخاب کند. به باور امیرناظمی با چنین نگاهی ایران هیچ شانسی برای توسعه در این حوزه‌ها ندارد. امیرناظمی ادامه می‌دهد: «حدود دو ماه پیش، هزار نفر از متخصصان فناوری که در بین آنان نام افراد شناخته شده‌ای به چشم می‌خورد، بیان‌های امضا کردند که در آن خواسته بودند، شرکت‌های حوزه هوش مصنوعی فعالیت‌شان را متوقف کنند، زیرا مشخص نیست با آن قرار است چه اتفاقی برای بشر بیفتد. این استاد دانشگاه ادامه می‌دهد: «اصلی‌ترین مسئله‌ای که سبب ترس‌های دسته جمعی بشر از تکنولوژی می‌شود، عدم توازن و تطابق میان نظام حکمرانی و توسعه فناوری است. این موضوع فقط به فضای جهانی مربوط نیست؛ در یک شرکت هم اگر نظام حکمرانی با وضعیت تکنولوژی تطابق نداشته باشد، آن مجموعه حتما دچار فروپاشی می‌شود.»

### تئوری‌های مطرح شده درباره حکمرانی فضای آتی

معاون سابق وزیر ارتباطات می‌گوید: «در زمینه حکمرانی حوزه آتی که هوش مصنوعی جزوی از آن است، دو تئوری وجود دارد؛ در تئوری اول که به «چندجانبه‌گرایی» معروف است، فرض بر این است که هر کشوری می‌تواند و حق دارد سیاست‌گذاری حوزه آتی درون مرزهای خود را انجام دهد. طرفداران این دیدگاه که به طور خاص چین و روسیه هستند، می‌خواهند که اختیار سیاست‌گذاری این حوزه به دولت‌ها داده شود.» او با اعلام اینکه این دیدگاه دو مسئله اصلی دارد توضیح داد: «اول این که در این حالت باید نهادهای بین‌المللی مانند سازمان ملل هم پذیرفته شوند و حد مداخله آن‌ها افزایش یابد، چون نمی‌شود که هر کدام از این کشورها تصمیمی بگیرند که در تعارض با دیگری باشد. دومین مشکل این دیدگاه این است که ذی‌نفعان مختلف را نادیده می‌گیرد.»

او ادامه می‌دهد: «در تئوری دوم که «چند ذی‌نفع» خوانده می‌شود و بیشتر کشورهای آمریکا و انگلیس آن را جلو می‌برند، فرض بر این است که اگر قرار است در این فضا حکمرانی انجام بگیرد، باید حق تصمیم‌گیری به بازیگران مختلف این حوزه از جمله شرکت‌ها و NGOها داده شود. درباره این تئوری می‌توان گفت با توجه به اینکه در حال حاضر شاهد نابرابری در جهان هستیم

دارد علیرغم فضای کلی فعلی اکوسیستم در آینده جو مثبت‌تری از ایده‌ها و کسب‌وکارهای نوآور شکل خواهند گرفت گفت: «اکوسیستم فعلی دیجیتال و آنلاین کشور تنها بخش کوچکی از فرصت‌های گذشته را محقق کرده و هنوز حوزه‌ها و بخش‌های زیادی از اقتصاد ایران ظرفیت تحول دیجیتال را در خود دارد. حوزه‌هایی چون بیمه و خودرو و هوش مصنوعی مرتبط با آن‌ها نمونه‌ای از کارهایی است که می‌تواند روی آن تمرکز کرد و اکوسیستم‌های کسب‌وکاری جدیدی بر پایه آن ساخت.»

رضازرنوخی هم در این پنل با اشاره به مشکلات زیرساختی و بحث مهاجرت منابع انسانی گفت: «درست است که باید رفع این چالش‌های را در اولویت بگذاریم اما نباید فراموش کنیم که به کسانی که می‌خواهند وارد فضای کارآفرینی شوند پیام درستی بدهیم. این روزها باید به آن‌ها بگوییم که راه‌اندازی یک اسنپ یا دیجی‌کالا دیگر ارزشی ایجاد نمی‌کند. این‌ها بخش‌هایی از اکوسیستم دیجیتال کشور هستند که اشباع شده و دیگر برای سرمایه‌گذاران جذابیتی ندارند. اما هنوز هستند حوزه‌هایی که مرتبط با صنعت و اقتصاد سنتی کشورند و هیچ‌گونه نوآوری وارد آن‌ها نشده است.» او با اشاره به حوزه‌هایی چون معدن و کشاورزی که

اقتصاد بسیار بزرگی دارند تاکید کرد که صاحبان ایده و افراد نوآور و سرمایه‌گذاران خطرپذیر باید در دوره دوم اکوسیستم آنلاین و نوآوری کشور به این حوزه توجه کنند. زرنوخی با اشاره به اینکه نهادهای خصوصی و صندوق‌های مالی ای در کشور داریم که سرمایه‌های بسیار زیادی در اختیار دارند تاکید کرد که باید زنجیره ارزش آن‌ها را رصد و روی این زنجیره برای اکوسیستم نوآوری کشور فرصت بیافرینیم. بر همین اساس زرنوخی حوزه‌ای چون سلامت را یکی از مستعدترین حوزه‌های برای راه‌اندازی کسب‌وکارهای نوآور در سال‌های پیش‌رو دانست.

غیابی هم در ادامه این پنل با اشاره به ارتباطاتی که با برخی شرکت‌های سرمایه‌گذاری دارد تاکید کرد برای آن‌ها توجه به بازارهایی که در این سال‌ها کمتر مورد توجه بوده‌اند هنوز جذاب است. به گفته او اما در این مسیر مورد توجه قرار دادن تغییراتی که در دنیا در حوزه هوش مصنوعی و مهارت‌های جدید در حال رخ دادن است اهمیت زیادی پیدا کرده است.

یکی از پنل‌های اینوتکس روز پنجشنبه هفته گذشته برگزار شد روی موضوعی تمرکز داشت که در فضای کم‌امید این روزها برای بسیاری مهم شده است. که در اکوسیستم نوآوری کشور با همه چالش‌ها و مشکلاتش کدام حوزه‌ها هستند که هنوز می‌توان در آن‌ها کسب‌وکار راه‌اندازی کرد و به رشد و رونق آن امید بیشتری داشت.

این پنل که با عنوان «امروز برای شروع چه کسب‌وکارهایی مناسب است؟» و با حضور رضازرنوخی، مدیرعامل صندوق مالی توسعه تکنولوژی، مجتبی کیانی معاون سرمایه‌گذاری هلدینگ مکس، رضا غیابی مدیرعامل موسسه فرصت‌آفرینان و با مدیریت رضا جمیلی سردبیر رسانه‌های چاپی گروه راه‌کار برگزار شد به بحث و بررسی حوزه‌هایی از اقتصاد نوآوری که این روزها صاحبان ایده و سرمایه می‌توانند بیشتر به آن‌ها توجه کنند پرداخت.

در ابتدای این پنل مهدی علیپور در ویدئویی ضبط شده به بررسی روندهای آینده اکوسیستم‌های دیجیتال در دنیا از جمله کسب‌وکارهایی که در حاشیه اکوسیستم هوش مصنوعی می‌توانند شکل بگیرند پرداخت و تاکید کرد در روزگاری که صحبت از اتوماسیون بسیاری از امور

توسط هوش مصنوعی است کسب‌وکارها و ایده‌های انسان محور احتمالاً رونق بیشتری پیدا خواهند کرد.

سپس رضاجمیلی در مقدمه‌ای با اشاره به شرایط اینترنت و برخی زیرساخت‌های دیجیتال کشور این پرسش را مطرح کرد که آیا مهم‌تر شروع کسب‌وکار در این روزها یا بهتر نیست که داشته‌های فعلی خود در اقتصاد نوآوری از جمله منابع انسانی را حفظ کرده و اجازه دهیم به شرایط باثبات‌تری برسیم و بعد درباره فضاهای جدید و فرصت‌های آینده صحبت کنیم یا اینکه حتی در این شرایط هم می‌توان به ورود به حوزه‌های جدید کسب‌وکاری فکر کرد؟

در این پنل معاون سرمایه‌گذاری هلدینگ مکس اما با اشاره به سرمایه‌گذاری‌های این هلدینگ در ماه‌های گذشته تاکید کرد هنوز حوزه‌هایی چون بیمه و سلامت و فین‌تک فرصت زیادی برای رشد و توسعه دارند و همین امر باعث خواهد شد تا عده زیادی برای راه‌اندازی کسب‌وکار در این حوزه دست به کار شوند. او با اشاره به اینکه اعتقاد

## زرنوخی: این روزها راه‌اندازی یک اسنپ یا دیجی‌کالا دیگر ارزشی ایجاد نمی‌کند



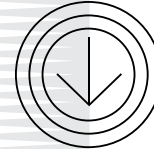
شماره ۹۵  
۱۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سوم



کشور را ندهیم. زارع‌پور همچنین در مورد موضوع رفع فیلتر نشدن از گوگل پلی و آسیبی که به صنعت بازی سازی زده است نیز گفت: «در این زمینه هم تصمیم‌گیری با کمیته فیلترینگ است. دوستان به بحث و بررسی نیاز دارند، امیدواریم در این مورد همراهی کنند تا بتوانیم گوگل پلی را رفع فیلتر کنیم، چون بالاخره نیاز مردم است و فقط این بازی‌سازان نیستند که در این زمینه به گوگل پلی احتیاج داشته باشند.»

به قواعد خودشان پای بند و نسبت به اتفاق‌هایی که در پلتفرم می‌افتد پاسخگو باشند؛ اگر این شرایط را بپذیرند، دستشان را به گرمی می‌فشاریم و آماده همکاری هستیم.»

او تاکید کرد که این پلتفرم‌ها باید در داخل کشور دفتر بزنند و افزود که اگر نتوانیم پیگیر حقوق مردم خود در این فضا باشیم، طبیعی است که مانند هر کشوری که برای مردم خود ارزش قائل است، به این پلتفرم‌ها اجازه فعالیت در



## افزایش موج مهاجرت‌ها با شدید شدن فیلترینگ باید جلوی محدودیت‌های اینترنتی ایستاد

در ادامه سعید سوزنگر نیز اعلام کرد که اینترنت طبقاتی و فیلترینگ، از یک طرف دانش را از جامعه دریغ می‌کند و از طرف دیگر باعث ورود فیلترشکن شده تا ایران تبدیل به آلوده‌ترین کشور دنیا از نظر بدافزارها شود.

سوزنگر با اشاره به اینکه هیچ چیزی به عنوان اینترنت ویژه یا طبقاتی یا حرفه‌ای نباید وجود داشته باشد، تأکید کرد که اینترنت یک حق شهروندی است و نباید دانش را از عموم مردم دریغ کرد.

او راهکار بهبود این موقعیت را مواجهه با تصمیم‌های اشتباه دانست و توضیح داد: «نباید درگیر گرفتن رانت‌ها باشیم، نباید از تسهیلاتی مثل اینترنت طبقاتی استفاده کنیم، باید جلوی تصمیم‌های اشتباه بایستیم و اینترنت آزاد را مطالبه‌گری کنیم.»

در پنی با عنوان «استارت‌آپ‌ها و فرار از فیلترینگ» این موضوع مورد بحث قرار گرفت که فیلترینگ و محدودیت اینترنت که در چند ماه اخیر افزایش یافته تا چه حد روی موج مهاجرت نیروی انسانی تأثیرگذار بوده است. ناپایداری شدن وضعیت تیم‌های فعال در اکوسیستم استارت‌آپی کشور از دیگر موضوعات مطرح شده در این نشست بود. در این پنل اعلام شد که باید در برابر سیاست‌گذاری‌های اشتباه که منجر به فیلترینگ و محدودیت بیشتر اینترنت می‌شود، ایستاد و اینترنت آزاد و بدون اختلال را مطالبه کرد.

پنل فیلترینگ و استارت‌آپ‌ها با حضور «آسیه حاتمی»، مدیرعامل ایران تلنت؛ «سعید سوزنگر»، کارشناس امنیت سایبری و «تیمور سالرزاده»، هم‌بنیان‌گذار و مدیر ارشد بازاریابی گروه توسعه فناوری نوروز برگزار شد.

### کاهش اشتیاق به کارآفرینی در کشور

در این پنل آسیه حاتمی با اشاره به آمارها اعلام کرد که اشتیاق به کارآفرینی در کشور بسیار کمتر از گذشته شده است. حاتمی همچنین تأکید کرد که برای توسعه اقتصاد باید زیرساخت‌ها را درست کرد. او باور دارد استارت‌آپ‌ها در شرایط سخت فیلترینگ به زنده بودن خود ادامه داده‌اند، اما این تداوم حیات با مشکلات انبوهی همراه است.

حاتمی در ادامه گفت: «در حال حاضر تیم‌ها در تلاش‌اند تا توسعه پیدا کنند. تیم‌های کوچک زیادی نابود شده و دیگر کسب‌وکارها در تکاپوی ادامه حیات هستند. در حال حاضر کارهایی که پیش‌تر در عرض پنج دقیقه انجام می‌شد، یک ساعت به طول می‌انجامد. این موضوع باعث خستگی و فرسودگی تیم‌ها شده و روند رشد را کند کرده است. بازخورد در شبکه‌های اجتماعی نیز بسیار کاهش یافته و این مسئله انگیزه تیم‌ها را کاهش می‌دهد.»

فیلترینگ دریغ کردن دانش از مردم است

### احتمال دومینوی سقوط استارت‌آپ‌ها

در همین زمینه تیمور ستارزاده هم تأکید داشت که نمی‌توان محدودیت به وجود آورد و بعد با تعریف بسته‌های حمایتی، ضررهای حاصل از آن را جبران کرد. او معتقد است که بسته‌های حمایتی در این زمینه کمکی نمی‌کند و راه‌حلی مانند اینترنت طبقاتی نیز فقط جامعه را دوپاره می‌کند.

ستارزاده در پاسخ به این سؤال که راه‌حل برون‌رفت از این مشکلات چیست، گفت: «این مشکلات را ما به وجود نیاورده‌ایم که بتوانیم آن را حل کنیم. در واقع حلال مشکلات ما نیستیم، ولی در حال حاضر می‌توان برای مدیران برنامه آموزشی گذاشت تا لاقابل بدانند در این شرایط باید چه بکنند. ممکن است با پیشروی این شرایط با دومینوی سقوط استارت‌آپ‌ها روبه‌رو شویم. اگر در سال گذشته تیم‌های کوچک زیادی از بین رفتند، در سال جدید تیم‌های متوسط هم می‌توانند نابود شوند و این مهم با مدیریت، قابل کنترل است.»



# سرمایه‌گذاران پذیرش نوآوری استارت‌آپ‌ها را ندارند

«خروج» اصلی‌ترین چالش سرمایه‌گذاری در اکوسیستم نوآوری است

دیجی کالا و هم با مجموعه‌های دیگر فعالیت می‌کند و از استارت‌آپ‌های دیجی نکست است.»

مهدی صداقت نیز در خصوص حوزه‌های فعالیت خانه نوآوری گفت: «تمرکز ما در سرمایه‌گذاری بر استارت‌آپ‌های حوزه بلاکچین و هوش مصنوعی و بعد استارت‌آپ‌های محتوایی است.» او ادامه داد: «از ۱۰۰ استارت‌آپ و تیم جذب‌شده در خانه نوآوری، ۳۰ مورد همچنان زنده مانده‌اند، در حال فعالیت هستند و رشد خوبی هم داشته‌اند.» صداقت ضمن اشاره به موفقیت دکنتر موتوری، یکی از استارت‌آپ‌های خانه نوآوری در زمینه توسعه و همکاری با اسنپ اضافه کرد: «با این حال توصیه ما به مراجعان این است که یا به این حوزه وارد نشوند، یا احتیاط زیادی داشته باشند، چون احتمال شکست بالاست و به ثمر رسیدن یک کسب‌وکار نوپا، احتمال کم و سختی زیادی دارد.»

در اولین روز از آغاز به کار نمایشگاه اینوتکس، پنل بررسی سرمایه‌گذاری‌های پیشین در اکوسیستم نوآوری

ایران با حضور «امیر صالحی»، مدیرعامل دیجی نکست؛ «مهدی صداقت»، مدیرعامل خانه نوآوری و به دبیری «امیررضا صادقی»، مدیر عملیاتی سکوی تأمین مالی جمعی کارن کرد برگزار شد.



پرنیان ستوده

Parnian.std@gmail.com

### شکست، ذات فعالیت استارت‌آپی است

امیر صالحی، ضمن معرفی دیجی نکست در این پنل گفت: «این مجموعه در زمینه ایجاد استارت‌آپ برای فروش سرویس به دیجی کالا با تأکید بر نوآوری و فناوری‌های خاص فعالیت می‌کند و در حال حاضر ۲۴ استارت‌آپ در دیجی نکست فعال هستند.» صالحی تأکید کرد که نرخ شکست استارت‌آپ‌های دیجی نکست در مرحله اول جذب بالاست، اما از این موضوع به عنوان ذات فعالیت استارت‌آپی نام برد و اضافه کرد: «با این حال ما مجموعه‌هایی داریم که تا به اینجاست که در حال حاضر موفقیت‌آمیز هستند، از جمله گنج که هم با

استارت‌آپ نباید بغلی شود! امیررضا صادقی، در ادامه این برنامه گفت: «هدف



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم



کارشناسان در نشست «اینترنت طبقاتی»: این راه منتهی به تعطیلی اینترنت می شود

## اینترنت طبقاتی؛ کنترل ورود دیتا به افکار عمومی

است که منتهی به تعطیلی اینترنت خواهد شد. هدف این است یک شبکه داخلی کنترل شده با کاربران کاملاً احراز هویت شده به وجود بیاید که اگر کسی حرفی زد به او تذکر دهیم.»

او ادامه داد: «اول گفتند سرورهای خارجی به ایران بیاید. بعد گفتند اینترنت کودکان راه اندازی شود؛ بعد گفتند حالا که تحریم هستیم خدمات را خودمان درست کنیم. ظاهراً حرف‌ها درست بود، اما شبیه قورباغه‌ای بود که در آبجوش قرار داشت. بعد به اینجا رسید که پلتفرم خارجی را فیلتر کنیم. الان هم که بحث اینترنت طبقاتی برای این است که مردم را بدون دانش فرض کرده‌اند و می‌خواهند یک شبکه داخلی قابل کنترل داشته باشند. خوب اگر قرار باشد این اتفاق بیفتد یک عده‌ای اعتراض می‌کنند، پس برای برنامه نویسی، دانشجوی، خبرنگار و... یک مدت اینترنت آزاد می‌دهند تا ساکت شوند و برنامه‌هایشان را برای مردم پیش می‌برند و بعد به مرور کار فیلتر را انجام خواهند داد.»

محمد حافظ حکمی نیز در این برنامه گفت: «افرادی هستند که اساساً با این که کسی بتواند حرف بزند مشکل دارند. آن‌ها معتقدند یک عده‌ای باید حرف بزنند و سایرین باید حرف‌شان را گوش کنند و ورودی دیتا به افکار عمومی باید از یک مجرای کنترل شده باشد. او گفت این اینترنت طبقاتی نیست، اینترنت زیرزمینی است و خراب کردن مفاهیم است.»

او ادامه داد: «شرکت‌های بزرگ اینترنتی، مثل شرکت‌های صنعتی و خودروسازی به خاطر روابط بین الملل در ایران نمایندگی نمی‌زنند و باید ریشه این مسئله را جای دیگری جستجو کرد. همان‌طور که مرسدس بنز برای ایران خودروی سفارشی نمی‌زند، تویبتر هم حاضر نیست به ایران بیاید و دفتر تاسیس کند.»

حکمی، شفاف نبودن قوانین را مشکل بعدی خواند و گفت: «در چین مشخص است ممنوعیت‌ها کجاست، اما در ایران ممنوعیت‌ها مشخص نیست.»

در دوازدهمین دوره از نمایشگاه بین‌المللی اینوتکس، پنل اینترنت طبقاتی با حضور «محمد کشوری»، مدیر اندیشکده طیف؛ «محمدحافظ حکمی»، عضو هیئت مدیره شرکت کسب‌وکار دنیای اقتصاد و «حامد بیدی»، مدیر استارت‌آپ کارزار برگزار شد.

محمد کشوری گفت: «اینترنت بین‌المللی به معنای چیزی که سرچشمه آن پلتفرم‌های خارجی باشد در نظر گرفته می‌شود که شبکه‌های اجتماعی و شبکه‌های خبری در این میان بیشتر ظهور و بروز داشتند و جز جدایی‌ناپذیری از اینترنت هستند. در برابر اینها دور راه بود، یا باز کنید یا بنیدید. طبیعی بود آن‌هایی که تاثیر قابل توجهی در ایران نداشتند، مهم نبودند؛ اما درباره شبکه‌های اجتماعی و پلتفرم‌های پیام‌رسان که با اقبال گسترده مواجه شده بودند، بحث فیلتر کردن چالش‌های زیادی ایجاد می‌کرد.

کشوری ادامه داد: «اینجا مفهوم اینترنت طبقاتی متولد می‌شود. ابتدا از اینترنت کودک شروع می‌شود و به مواردی می‌رسد که می‌گویند مثلاً یک تصویر برای یک پزشک مجاز است، یا یک خبر برای خبرنگار مشکلی ندارد، اما مردم ظرفیت آن را ندارند. چیزی که برای همه دنیا باز است، اینجا فقط برای استفاده‌های مناسب و مشروع برای برخی افراد باز می‌شود؛ مثل زمانی که ماهواره را جمع می‌کردند، اما به گروهی از سینماگران مجوز داشتن ماهواره می‌دادند. اما آیا این کار اساساً امکان‌پذیر است؟ به نظر می‌رسد در دنیای واقعی ممکن است بلبشو درست شود. در واقع حاکمیت تصمیمی گرفته که هم چوب می‌خورد هم پیاز.»

به باور او ما باید حتماً برای کودکان اینترنت را کنترل کنیم، ولی این دلیل نمی‌شود که نظام حامد بیدی با انتقاد از غیبت مدیر گروه مطالعات فرهنگی و اجتماعی پژوهشگاه فضای مجازی در این نشست، گفت: «اینترنت طبقاتی آغاز راهی



صداقت ادامه داد: «خانه نوآوری همیشه به شکل شتاب‌دهنده عمل نمی‌کند. در مواقعی که به عنوان استارت‌آپ استودیو وارد عمل می‌شویم، برخورد ما متفاوت است؛ چون خودمان متولی، نیازمند و پایه‌گذار آن استارت‌آپ هستیم.» صداقت اضافه کرد: «اما در حوزه شتاب‌دهی که نهایتاً ۱۰ الی ۱۵ درصد سهام خواهیم داشت، به علت ظرفیت محدودمان در پذیرش و سرمایه‌گذاری، سختگیری و احتیاط بیشتری داریم و ارزنده بودن، ملاک اصلی ماست.»

### این اکوسیستم هنوز کوچک است

در ادامه این پنل، امیر صالحی، اصلی‌ترین چالش‌های سرمایه‌گذاری در اکوسیستم نوآوری ایران را «خروج از استارت‌آپ» و «نداشتن ذهنیت نوآوری از سمت سرمایه‌گذار» عنوان کرد و گفت: «خروج چالش کل این فضا و مجموعه‌های VC است و می‌توانم به جرأت بگویم که تا به حال اگریت (خروج) واقعی نداشته‌ایم.» او ادامه داد: «مشکل دیگر، این است که چهارچوب ذهنی سرمایه‌گذاران فاقد هرگونه پذیرش نوآوری است و آن‌ها تنها به دنبال فتح بازار هستند؛ در مقابل استارت‌آپ باید انتخاب کند که یا برای خوشامد سرمایه‌گذار ایده داشته باشد یا ویزای استارت‌آپی بگیرد و مهاجرت کند به جایی که در آن نوآوری اهمیت بالاتری نسبت به بازار خواهی دارد.»

مهدی صداقت نیز با انتقاد از حجم کم سرمایه‌گذاری‌ها در نوآوری‌های سطح بالا گفت: «تجربه نشان می‌دهد که در ایران، زمانی که یک نهاد و سازمان روی استارت‌آپی سرمایه‌گذاری می‌کنند، آن کسب‌وکار پایدارتر می‌ماند و چالش‌هایش توسط نهاد حل می‌شود، اما سرمایه‌گذاری برای VCها، منفعت اقتصادی زیادی ندارد.» او در پایان اضافه کرد: «آمار سرمایه‌گذاری در اکوسیستم نوآوری کشور ما بسیار بسیار ناچیزتر از چیزی است که باید سهم اقتصادمان باشد؛ این اکوسیستم، هنوز کوچک است.»

استارت‌آپ علاوه بر جذب سرمایه، استفاده از راهنمایی‌های سرمایه‌گذار، منتورینگ و بهره‌گیری از منابع اسمارت (اسمارت‌مانی) است؛ درحالی‌که این نقش سرمایه‌گذار در اکوسیستم ما تا حدی کم‌رنگ یا حتی محو شده است و تعامل این دو، منحصر به جذب منابع مالی و واگذاری سهام است.» او ادامه داد: «به نظر می‌رسد حلقه گم‌شده در این اکوسیستم، تعامل میان کسب‌وکار و سرمایه‌گذار است. تعامل هرچند فرمول مشخصی ندارد، اما قابل دستیابی است و می‌تواند بسیاری از عوامل شکست و ناسازگاری را در رابطه دوسویه استارت‌آپ-سرمایه‌گذار رفع کند.»

صالحی درباره تجربه دیجی‌نکست در این خصوص گفت: «تعامل برای ما هم چالش بزرگی است. در راستای حل آن، ما یک منتور اختصاصی به هیئت مدیره تیم‌های استارت‌آپی اضافه کردیم تا در یک رابطه صمیمی‌تر، آن‌ها را نیازسنجی و منتورینگ کرده

یا به منتور تخصصی هر حوزه مرتبط کند.» او اضافه کرد: «با این کار تیم‌ها دیگر احساس نمی‌کنند که تحت سلطه هستند یا خودشان اختیار تصمیم‌گیری ندارند.»

امیر صالحی ادامه داد: «با این حال باید مرز و تعادل مشخصی میان منتورشیپ و حمایت بیش از حد وجود داشته باشد؛ منتور نباید پرستار بچه استارت‌آپ شود!» او اضافه کرد: «منتور مناسب به تیم یاد می‌دهد که روی پای خودش بایستد؛ نباید اجازه دهد استارت‌آپ بغلی شود!»

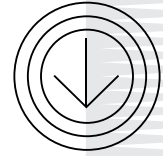
### سرمایه‌گذاری نمی‌کنیم، مگر اینکه ارزنده باشد!

مهدی صداقت نیز در خصوص ورود به هیئت مدیره کسب‌وکارها گفت: «ما به استارت‌آپ‌ها توصیه می‌کنیم قبل از ارائه MVP و تست بازار، به دنبال ساختار حقوقی و ثبت شرکت و تشکیل هیئت مدیره نباشند.» صداقت ادامه داد: «با این حال، ما به هیئت مدیره کسب‌وکاری ورود می‌کنیم که ارزنده باشد؛ کوچک‌تر از منتور ما نباشد و با گردش مالی بالا بتواند منفعت مالی برای مجموعه ما بیاورد.»



شماره ۹۵  
۱۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم





## امید به آینده استارت‌آپ‌ها؛ دوره طلایی از نفس افتاده، اما هنوز تمام نشده است

در نمایشگاه اینوتکس پنبلی با موضوع «نفس‌های آخر موج اول اکوسیستم استارت‌آپی» برگزار شد. مهمانان این برنامه آرزین افشار (مدیرعامل فینووا)، حمیدرضا احمدی (بنیان‌گذار ایوند)، محمد زاهدی (بنیان‌گذار چند استارت‌آپ مختلف) و زهرا عمرانی (کارآفرین اجتماعی) بودند.

محمد زاهدی، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری جسورانه «هدهد» با انتقاد از ورود شرکت‌های دولتی و شبه‌دولتی به بازار استارت‌آپ‌های ایرانی گفت: «ورود بازیگرانی مانند بورس، صنعت پتروشیمی و... به اکوسیستم فناوری در حالی است که این سازمان‌ها طریقه بازی در زمین استارت‌آپ‌ها را نمی‌دانند و حتی بسیاری از آن‌ها از دانش کافی نیز برخوردار نیستند و در نهایت می‌توانند از ورود شرکت‌های نوآور به صنعت و حوزه‌های مرتبط با آن جلوگیری کنند که استارت‌آپ‌ها در پایان از این موضوع متضرر می‌شوند.»

حمیدرضا احمدی، بنیان‌گذار «ایوند» در این پنل با اشاره به تحولات سال‌های اخیر کشور گفت: «مهم‌ترین تأثیر را نرخ دلار بر استارت‌آپ‌ها دارد. به‌عنوان مثال نیروی کار با نرخ دلار حقوق خود را محاسبه می‌کند؛ بنابراین هزینه راه‌اندازی استارت‌آپ بالا رفته که به تبع آن فرصت کارآفرینی کاهش می‌یابد.» او گفت: «مشکل دیگر این است که هر کسی که قصد راه‌اندازی استارت‌آپ را دارد به سرمایه‌گذار مراجعه می‌کند. در نهایت بیشتر استارت‌آپ‌ها به مراحل بالای رشد نمی‌رسند و از بین می‌روند. بهتر بود بنیان‌گذاران متوجه می‌شدند که با سرمایه کم و خلاقیت می‌توان استارت‌آپ راه‌اندازی کرد.»

زهرا عمرانی، هم‌بنیان‌گذار «کاریا» پیرامون مسئله از نفس افتادن استارت‌آپ‌ها بیان کرد: «شرایط کنونی و کرونا تأثیرات زیادی بر استارت‌آپ‌های تازه‌نفس داشته است. یکی از چالش‌ها برای یک استارت‌آپ تازه‌نفس این است که اسپانسرها از ابتدا از ما انتظارات یک استارت‌آپ رشد یافته را دارند؛ در حالی که هر کسب‌وکار نوآوری در تجربه اول خلأهایی دارد که به مرور پر می‌شود. بالا بودن انتظارات از استارت‌آپ‌های جدید، در مدت کوتاهی آن‌ها را ناامید می‌کند.»



# تأمین مالی جمعی؛ انتخابی مناسب برای دانش‌بنیان‌ها

در بررسی ظرفیت‌ها و فرصت‌های تأمین مالی نوآوری از بازار سرمایه عنوان شد

شهاب جوانمردی در پنل  
سود و زیان فیلترینگ برای  
بخش خصوصی مطرح  
کرد:  
**فیلترینگ یک  
ضرر جمعی  
است**

در نمایشگاه اینوتکس ۲۰۲۳ پنبلی با موضوع فیلترینگ و اثرات اقتصادی آن روی کسب‌وکارها اختصاص یافته بود. در این پنل که با حضور شهاب جوانمردی، مدیرعامل فناپ و پشوتن پورپزشک، مدیرعامل پادرو برگزار شد هر دو نفر بر این عقیده بودند که فیلترینگ نه‌تنها برای بخش خصوصی سودی نداشته که ضررهای جبران‌ناپذیری هم برای این بخش به همراه دارد. به باور جوانمردی، یکی از مشکلات اصلی در زمینه سیاست‌گذاری حفاظتی در فضای مجازی این است که سیاست‌گذاری‌ها در این بخش به‌صورت شفاف و مشخص مطرح نیست و بیشتر از اینکه برای حمایت از بخش خصوصی باشد، برای محدودیت این بخش در نظر گرفته شده است.

در ابتدای این نشست شهاب جوانمردی در پاسخ به این سؤال که آیا فیلترینگ برای بخش خصوصی سودی هم به همراه دارد یا نه، اعلام کرد که این سؤال از اساس اشتباه است، چون فیلترینگ نه‌تنها برای بخش خصوصی سودی به همراه ندارد که یک ضرر جمعی است.

او در این مورد گفت: «وقتی در مورد بخش خصوصی صحبت می‌کنیم، یعنی بخش مردمی اقتصاد یا وقتی راجع به کسب‌وکار صحبت می‌کنیم در مورد خلق ارزش پایدار در یک بازه زمانی برای تمام ذی‌نفعان گفت‌وگو می‌کنیم، برای همین فروش فیلترشکن، استفاده سودجویانه افرادی از رنج و مشکلات دیگران به عقیده من در رده کسب‌وکار قرار نمی‌گیرد، چون بخش خصوصی واقعی از مردم و برای مردم است و هر کاری که می‌کند، یک سر سودش حتماً باید به مردم برسد.»

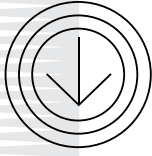
جوانمردی ادامه داد: «بنابراین باور ندارم موضوعی به نام فیلترینگ می‌تواند برای اقتصاد بخش خصوصی مؤثر باشد و این بخش با توجه به چیزی که گفتیم بخواهد سودی از این جریان ببرد. همه می‌گویند مشکلی نیست فیلتر شده و همه دارند کارشان را انجام می‌دهند، ولی باید بگویم زمین بازی اینترنت، یک زمین بازی جهانی و یک خلق ارزش جهانی است برای اتصال به اکوسیستم‌های بین‌المللی و ما نمی‌توانیم همه را محدود کنیم و



KARANG  
گزارش



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم



فعالان صنفی و حقوقی مطرح کردند:

## حوزه اقتصاد دیجیتال رگولاتور ندارد

اختلافات درون اکوسیستم هستند که به مراجع قانونی راه پیدا کرده‌اند.

### نابالغی اکوسیستم

به باور او، اقتصاد دیجیتال ما در حال حاضر رگولاتور ندارد و انتقال این شکایات به مراجع قانونی باعث شده نهادهای غیرمرتبط به موضوعات درونی ورود کنند که این امر فقط از نابالغی اکوسیستم نشأت می‌گیرد.

قربانی به اهمیت وجود رگولاتورهای تخصصی اشاره کرد و گفت: «چندین سال از شاپرک انتقاد کردم؛ اما باور دارم نبود این نهاد مشکلات بیشتری در پی داشت. دلیل عرضه سهام شرکت‌های حوزه پرداخت در بورس، وجود نهادهایی چون شاپرک است.»

### شورای رقابت سرعت خود را افزایش دهد

در ادامه امیرعباس علاءالدینی، معاون حقوقی مرکز مطالعات توسعه و رقابت در این نشست

عنوان کرد: «قانون انحصار تسلط بر بازار نیست؛ بلکه سوءاستفاده از تسلط بر بازار است و خوشبختانه شورای رقابت در زمره نهادهای متخصص در حوزه اقتصاد دیجیتال است.» به گفته او در وضعیت فعلی شورای رقابت از طرفی باید به شکایات حوزه اقتصاد رسیدگی کند و از طرف دیگر تنظیم‌گری بازار را بر عهده دارد. این

دورسالت در بازار اقتصاد دیجیتال نیز وجود دارد. او گفت: «از آنجا که اقتضای نظارت به‌ویژه در حوزه اقتصاد دیجیتال، سرعت عمل بالاست، شورای رقابت باید سرعت عمل خود را برای رسیدگی به شکایات و دیگر مسائل این بخش بالا ببرد که برای نیل به این هدف در گام اول باید به تخصص لازم دست پیدا کند.»

از سوی دیگر محمدمهدی جعفریان، مدیر مرکز مطالعات توسعه و رقابت هم تصریح کرد که در حوزه اقتصاد دیجیتال به دلیل شرایط خاص این بازار به خصوص بازارهای پلتفرمی سوددهی در بازه زمانی کوتاه میسر نیست.

پنل تخصصی «رقابت و انحصار و اقتصاد دیجیتال» با حضور عضو هیئت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای، مدیر مرکز مطالعات توسعه و رقابت و نیز معاون حقوقی مرکز مطالعات توسعه و رقابت در حاشیه اینوتکس ۲۰۲۳ برگزار شد. حاضران در این پنل اعلام کردند که حوزه اقتصاد دیجیتال کشور هنوز رگولاتور ندارد و انتقال مشکلات قانونی در این حوزه به مراجع قانونی، باعث شده نهادهای غیرمرتبط به موضوعات درونی ورود کنند که این امر فقط از نابالغی اکوسیستم نشأت می‌گیرد. همچنین در این پنل اعلام شد که اقتصاد دیجیتال نیاز به نظارت دقیق و تخصصی بر عملکرد پلتفرم‌ها دارد که طبق قانون مهم‌ترین نهاد برای این مهم، شورای رقابت است که این شورا نیز در سال‌های اخیر عملکرد متوازنی نداشته است.

### انحصار در فضای اقتصاد دیجیتال

به گفته رضا قربانی، عضو هیئت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای، فضای اقتصادی ایران در حال حاضر انحصاری است و این انحصار تا فضای اقتصاد دیجیتال هم ورود کرده و شورای رقابت باید برای ورود به این فضا تخصص‌های لازم را به دست بیاورد و قوانین را ابلاغ کند.

بر اساس گفته‌های او، بسیاری از فعالان دولتی، کسب‌وکارهای بزرگ اقتصاد دیجیتال را نمونه انحصار دانسته و آن‌ها را شایسته برخورد سنگینی که با انحصارگران می‌شود می‌دانند، اما واقعاً انحصار چه آثاری دارد؟ قربانی معتقد است فضای باز و به دور از انحصار تغییرات بزرگی در دو بخش دولتی و خصوصی رقم خواهد زد.

او در ادامه درباره شائبه‌های انحصار اسنپ‌پی صحبت کرد و گفت: «برخی اسنپ‌پی را به ایجاد انحصار در صنعت لندتک محکوم کرده‌اند، اما نمی‌توان با بازیگران اصلی بازارها به علت پیشنهادهایی که برای توسعه خود ارائه می‌دهند برخورد کرد. واقعیت این است که ما یعنی اقتصاد دیجیتال به تداوم ناپایداری عادت کرده‌ایم.»

قربانی صراحتاً اعلام کرد که رأی یک طرفه رگولاتور پیامدهای منفی به همراه دارد؛ درگیری اسنپ و تپسی و ماجرای اسنپ و چیلیوری نمونه‌های دیگر

هم‌سرمایه‌گذار به طرح‌های مناسب دسترسی یابد و هم سرمایه‌پذیر بتواند از این مسیر تأمین مالی کند.» محمدعلی شیرازی ادامه داد: «تأمین مالی جمعی، ابزاری بسیار خوب برای تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان است. ساختار کرافاندینگ یا همان تأمین مالی جمعی شکل گرفته و در حال حاضر ۱۹ پلتفرم مجوز تأمین سرمایه با مدل مشارکت در درآمد را دارند.»

### تورم فزاینده، مهم‌ترین چالش صندوق‌های وی‌سی

حسین بذرافشان در ادامه این نشست گفت: «ابزارهای تأمین مالی دو گروه هستند؛ ابزارهای مبتنی بر اوراق بدهی و مبتنی بر سهام که البته در بازار سرمایه بیشتر ابزارها مبتنی بر سهام کاربرد دارند. صندوق‌های خصوصی یکی از گزینه‌های خوب هستند؛ این صندوق‌ها متعلق به شرکت‌هایی‌اند که هنوز وارد بازار سهام نشده‌اند و می‌توانند در مرحله‌های مختلفی از رشد یا حتی ورشکسته باشند. شرکت‌های دانش‌بنیان که از مراحل اولیه شروع به رشد می‌کنند، در همه مراحل لازم است ارتباط جدی با نهادهای مالی داشته باشند.»



پرنیان ستوده

??????  
@yahoo.com

### در بازار سرمایه شرایط شفاف‌تر است

در ابتدای این نشست علیرضا دلیری با اشاره به اینکه بحث تأمین مالی هم در بازار سرمایه و هم خارج از آن امکان‌پذیر است، بیان کرد: «این موضوع در خارج از بازار سرمایه سخت‌تر است، زیرا در بازار سرمایه شرایط شفاف‌تر است و نظارت جدی‌تری بر روندها اعمال می‌شود، بنابراین جنبه اطمینان‌بخشی بیشتری برای سرمایه‌گذاران دارد.»

دلیری ادامه داد: «بخش عمده تأمین مالی‌های شرکت‌های دانش‌بنیان، تحت نظارت شرکت فرابورس ایران و غالباً با مدل تأمین مالی جمعی انجام می‌شود.» او اضافه کرد: «حدود ۷۰ شرکت دانش‌بنیان در تابلوهای مختلف بازار سرمایه حضور دارند، اما فقط یک شرکت دانش‌بنیان تاکنون موفق شده که مسیر پذیرش را طی کند و عرضه اولیه شود که آن هم شرکت تپسی بود.»

در ادامه نشست، محمدعلی شیرازی بیان کرد: «بحث دانش‌بنیان‌ها یک انتخاب نیست، بلکه رشد اقتصادی منوط به توسعه این بحث است؛ رسالت فرابورس در پیوند با سرمایه‌گذاران و طرح‌هاست. ما باید سیستم و سامانه‌ای داشته باشیم که شامل انواع بازارها باشد تا

### بازار سرمایه راه حل مشکلات است

در ادامه این نشست میلاد منشی‌پور، مدیرعامل شرکت تپسی به عنوان اولین دانش‌بنیان عرضه‌شده در بازار گفت: «بیشترین میزان علاقه‌مندی سرمایه‌گذاران برای ورود به این حوزه در سال ۱۳۹۶ بود و ورود سرمایه‌گذاران خارجی در همین سال، اوج این اتفاق بود. سرمایه‌گذاران ایرانی هم به اتکای همین اتفاق، وارد بازار شدند.»

منشی‌پور ادامه داد: «اما با بازگشت تحریم‌ها باید در مسیری پیش می‌رفتیم که کشور خودش باید به صورت کامل تأمین مالی این حوزه را انجام می‌داد. ویژگی خوب این حوزه هم این بود که امکان تأمین مالی در این حوزه از طریق سرمایه‌گذار داخلی در دسترس است.»

به گفته منشی‌پور، دو چالش امید به آینده و همچنین ارزش‌گذاری از مهم‌ترین مواردی بود که سرمایه‌گذاری در این حوزه را در آن سال‌ها سخت‌تر کرده بود. او ادامه داد: «اما راه‌حل این مشکلات، بازار سرمایه است که هم نقدشوندگی را ایجاد می‌کند و هم یک عقل جمعی ارزش‌گذاری را انجام می‌دهد.»



شماره ۹۵  
۴۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سوم

ارزشی را می‌خواهیم به کدام ذی‌نفع برسانیم.



تعریف‌های جدیدی برای این ماجرا خلق کنیم و بگوییم اتفاقی نیفتاده است.»

به باور جوانمردی، سیاست حفاظتی نمی‌تواند فقط تأمین‌کننده مصالح و منافع یک ذی‌نفع باشد و باید تمام ذی‌نفعان را ببیند. او در این مورد توضیح داد: «من هنوز نفهمیده‌ام سیاست حفاظتی ارکانش چیست، چطور سیاست‌گذاری می‌شود و آیا سیاست‌گذاری در این خصوص بدون حضور ذی‌نفعان، نمایندگان تشکل‌ها، اصناف و اتاق‌هایی که افراد را نمایندگی می‌کنند معنادار است یا نه؟ نمی‌شود همه را بچه صغیر فرض کرد و سیاست حفاظتی برایشان در نظر گرفت تا شکست نخورند. کجا چنین سیاستی اتخاذ شده و نتیجه گرفته‌ایم؟»

به باور جوانمردی، اگر می‌خواهیم تصمیم‌گیری بگیریم باید وضعیت موجودمان شامل قابلیت‌ها، مشکلات، تنگناها و... را به درستی بشناسیم و دقیقاً ببینیم چه





## اینوتکس ۲۰۲۳ چگونه بود؟ رویدادی روبه‌رشد

وقتی از رویدادی در حوزه فناوری و نوآوری سخن به میان می‌آید، اولین مسائلی که مطرح می‌شود، نشست‌ها و پنل‌ها و سخنرانی‌هاست و حضور یا عدم حضور شرکت‌های مطرح بزرگ یا کوچک و متوسط. معمولاً از استقبال شرکت‌ها و علاقه‌مندان صحبت به میان می‌آید، به بازدید وزرا و وکلا پرداخته می‌شود و از دستاوردهای آن رویداد سخن می‌گویند.

همه اینها مهم هستند و اینوتکس ۲۰۲۳ از این نظر یکی از دوره‌های خوب خود را سپری کرد. اما از دیدگاه یک بازدیدکننده ساده که علاقه‌مند است بتواند در فضای نمایشگاهی حضوری بی‌دغدغه و توأم با راحتی داشته باشد، مسائلی دیگری نیز مهم هستند که حداقل به اندازه نکاتی که ذکر آنها رفت، در رضایت و نارضایتی بازدیدکنندگان و شرکت‌کنندگان نقشی اساسی دارند. مسائلی که از آنجا که به نیازهای ساده‌ای برمی‌گردد، گویا کسر شأن‌مان است که درباره آنها صحبت کنیم، اما در دل در مورد اهمیت آنها اشتراک نظر داریم. مسائلی چون کیفیت ویژگی‌های رفاهی مثل غذا و نوشیدنی و...

در کنار همه دستاوردهایی که اینوتکس ۲۰۲۳ داشت، باعث خوشحالی است که پیشرفت‌هایی محسوس در زمینه ویژگی‌های رفاهی را نیز شاهد بودیم. این بار چند غذاخوری غرفه‌هایی برای پذیرایی از بازدیدکنندگان و غرفه‌دارانی بر پا کرده بودند که دوست داشتند به‌جز رستوران همیشگی پارک نوآوری پردیس، مدل‌های دیگری از غذا را نیز در این رویداد چهار روزه امتحان کنند. انواع نوشیدنی‌ها هم سرو می‌شدند. هرچند غرفه‌ها همچنان به دلیل پوشش برزنتی در ساعاتی از ظهر گرم و دم‌کرده بودند، اما باز هم ترکیب و جای‌گذاری سالن‌ها و مدل آنها بهتر از سال‌های گذشته بود و می‌شد اندک‌گرمای ظهرهای اردیبهشتی را از سر گذراند.

از اینها که بگذریم، پنل‌ها و برنامه‌های سخنرانی نیز برای رویدادی که به‌همت دولت برگزار می‌شد، جسورانه به نظر می‌رسیدند. جایی که فعالان اکوسیستم نوآوری می‌توانستند نظرات خود را مطرح کنند و با پوشش رسانه‌ای همه‌جانبه نیز مواجه می‌شدند.



KARANG

کارنگ

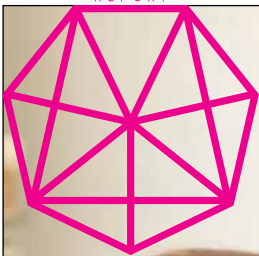


شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم









بلاکچین برای رگولاتوری  
سلامت چه راهکارهایی  
دارد؟

## پایگاه داده امن

استفاده از فناوری بلاکچین در رگولاتوری سلامت می‌تواند به چندین روش کمک کند. برای مثال، بلاکچین می‌تواند به عنوان یک پایگاه داده امن برای ذخیره‌سازی و انتقال اطلاعات سلامتی مورد استفاده قرار گیرد؛ به این معنی که اطلاعات بیمار می‌تواند به صورت دقیق و مستند در سیستم بلاکچین ثبت و در صورت نیاز در دسترس هر کسی که دارای مجوز مربوطه باشد قرار داده شود. همچنین بلاکچین می‌تواند به عنوان یک ابزار برای تأیید هویت بیماران و تأیید تاریخچه سلامت آنها مورد استفاده قرار گیرد. یعنی اطلاعات سلامت بیمار به صورت شفاف و مطمئن در سیستم بلاکچین ذخیره می‌شود و قابلیت جعل اطلاعات وجود ندارد.

به علاوه بلاکچین می‌تواند به عنوان یک ابزار برای نظارت بر تولید و توزیع داروها و واکسن‌ها و تأیید اصالت آنها مورد استفاده قرار گیرد. با استفاده از بلاکچین، می‌توان اطمینان حاصل کرد که دارو یا واکسنی که مورد استفاده قرار می‌گیرد، اصلی و به دستور پزشک است؛ بنابراین، استفاده از فناوری بلاکچین در رگولاتوری سلامت می‌تواند به عنوان یک راهکار مطمئن و قابل اعتماد برای ذخیره‌سازی، انتقال و تأیید اطلاعات سلامت و نظارت بر تولید و توزیع داروها و واکسن‌ها مورد استفاده قرار گیرد.

همچنین بلاکچین می‌تواند به عنوان یک راهکار برای مدیریت روندهای تأیید نشده و تقلب‌های پزشکی مورد استفاده قرار گیرد. با استفاده از بلاکچین می‌توان به طور دقیق یک فرایند را تعقیب کرد که مثلاً دارو یا محصول پزشکی تأیید شده توسط کدام سازمان صادر شده است. در نهایت، بلاکچین می‌تواند به عنوان یک ابزار برای افزایش شفافیت و اعتماد در سیستم سلامت مورد استفاده قرار گیرد. با استفاده از بلاکچین، اطلاعات سلامت به صورت شفاف و مستند در دسترس قرار می‌گیرد و هرگونه نقص و خطا در سیستم سلامت به سرعت تشخیص داده و بهبود داده می‌شود. بلاکچین می‌تواند به عنوان یک ابزار برای بهبود کیفیت خدمات سلامت و افزایش رضایت بیماران نیز مورد استفاده قرار گیرد.



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم

# چاله یا چهارچوب؟

## بررسی میزان همراهی رگولاتوری سلامت با نوآوری

اگر بخواهیم ویژگی‌هایی برای رگولاتوری و تنظیم‌گری در نظر بگیریم، شاید نیاز باشد به چند مورد بدیهی و الزامی آن اشاره کنیم؛ چراکه گاه این بدیهیات تبدیل به مواردی می‌شود که باید برای آنها جنگید و بخش خصوصی برای رسیدن به آن باید هزینه‌های زیادی بپردازد. در حوزه سلامت رگولاتوری باید بسیار دقیق و البته به روز و چابک باشد. یکی از این بدیهیات شفافیت است. شفافیت یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های رگولاتوری و قانون‌گذاری سلامت دیجیتال است. قوانین و مقررات باید برای همه ذی‌نفعان در دسترس باشند و باید واضح و روشن باشند تا همه بتوانند آنها را درک کنند. بدون شفافیت، اعتماد به قوانین و مقررات به مراتب کاهش می‌یابد و افراد ممکن است از رعایت آنها خودداری کنند.

مورد بعد انعطاف‌پذیری است که بیشتر کسب‌وکارها خواهان آن هستند. قوانین باید قابل تنظیم بوده و بتوانند با تحولات صنعت و فناوری سازگار باشند. برای مثال، در صورتی که فناوری جدیدی مانند هوش مصنوعی یا بلاکچین برای حفاظت از حریم خصوصی به کار گرفته شود، قوانین باید بتوانند با این فناوری‌های جدید سازگار شوند. تعهد به حفظ حریم خصوصی یکی دیگر از ویژگی‌های مهم رگولاتوری و قانون‌گذاری سلامت است. قوانین باید برای حفاظت از حریم خصوصی افراد و داده‌های آنها تعهد دهند. راهکارهای نوآورانه علاوه بر اینکه می‌تواند چالش‌های سلامت را حل کند، در تسریع و بهینه‌سازی فرایندهای رگولاتوری هم به کار گرفته می‌شود. اما در مجموعه مصاحبه‌های «کارنگ» با فعالان حوزه سلامت، همواره از رگولاتور به عنوان یک سرعت‌گیر یاد می‌شود که علاوه بر نداشتن چابکی درخور فناوری‌های روز فرایندهای فعلی آن هم‌خوانی با سلامت دیجیتال ندارد. بخشی از دغدغه‌های کسب‌وکارها که مرتبط با رگولاتوری است را در ادامه می‌خوانید.

## رگولاتور فقط باید زمین بازی را طراحی کند

نظام سلامت ما دو چالش بسیار جدی دارد که می‌تواند ترمز رشد و نوآوری صنعت سلامت باشد.

یکی همان ذی‌نفع بودن رگولاتوری است

و دومی قدرت زیادی که جامعه پزشکی در این صنعت دارد. مثالی می‌زنم؛ نظام‌های سلامت خوب دنیا مثل سوئد و سوئیس را که بررسی می‌کنید، می‌بینید نفر اول حوزه سلامت یا وزیر این بخش، پزشک یا پیراپزشک نیست و در لایه‌های سیاست‌گذاری و مدیریت است. تمرکزش را هم به جای بنگاه‌داری و تمرکز بر اجرا، روی تنظیم‌گری گذاشته است. قوانین بسیار دقیق و شفاف هستند و به سرعت هم پاسخ می‌دهند. ما تیمی داشتیم که فرایند گرفتن CE اروپا پیش‌زودتر از فرایند اخذ آی‌مد انجام شده است؛ آن هم با شرایط تحریم! حتماً حاکمیت در تنظیم‌گری می‌تواند و لازم است از بخش خصوصی کمک بگیرد.

خود مردم به‌راحتی انتخاب می‌کنند که چه کسب‌وکاری خدمت خوبی ارائه می‌دهد و باید بماند و کدام کسب‌وکار لازم است حذف شود. رگولاتور فقط باید زمین بازی را طراحی کند و فضا را باز بگذارد که هرکسی خواست در این زمین و در این چهارچوب بازی کند. زمین باید به نحوی ساخته شود که اگر باز یکنی خوب نبود، از زمین حذف شود.

## رگولاتور از فواید سلامت دیجیتال غافل است

این دغدغه که باید برای حوزه سلامت قانون و آیین‌نامه وجود داشته باشد و رگوله شود، بحق است.

ولی لزوماً هم نباید وزارت بهداشت تمام

مسئولیت رگولاتوری را بر عهده بگیرد. معتقدم رگولاتوری این حوزه نباید تنها با توجه به قوانین سلامت و بهداشت تنظیم شود و ابعاد اقتصادی و اجتماعی نیز باید در نظر گرفته شوند. کاربران ارزش پیشنهادی کسب‌وکارها را به‌خوبی درک می‌کنند و خواهان این ارزش‌ها هستند. به همین دلیل جلوی تاکسی‌های آنلاین گرفته نشد؛ چون کاربران به این خدمات احتیاج داشتند و همین نیاز باعث شد کسب‌وکارهای این حوزه با وجود مشکلات رگولاتوری، به بقا ادامه دهند. پرسش اصلی اینجاست که چرا رگولاتور فعلی، فواید سلامت دیجیتال مانند اشتغال‌زایی را که از این طریق ایجاد می‌شود، در نظر نمی‌گیرد؟ در حال حاضر اقتصاد اشتراکی در دنیا ترند است و برای حل چالش‌های امروز مثل اشتغال باید به این سمت حرکت کنیم.

ما هر سال با مسئله نارضایتی پرستاران در مورد حقوق‌شان مواجه هستیم. به علاوه بسیاری از بیمارستان‌ها بعد از کاهش شدت کرونا، دست به تعدیل نیروهای پرستار خود زده‌اند. هومکا می‌تواند مسئله همان پرستارانی که از درآمدشان ناراضی هستند یا شغل خود را از دست داده‌اند، حل کند و



فرصت کسب درآمد برایشان ایجاد کند. سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ بعد از اینکه برجام اتفاق افتاد، نگاه بسیاری مثبت شد. عمده افرادی که در حال حاضر در ایران کارآفرینی می‌کنند، نیم‌نگاهی به مهاجرت هم دارند و این امید است که آنها را نگه می‌دارد و باعث حرکت‌شان می‌شود تا اکوسیستم استارت‌آپی توسعه یابد. اگر من طاهرخانی نتوانم یک چشم‌انداز پنج تا ده‌ساله برای کسب‌وکارم تعریف کنم، مشقت‌های کار استارت‌آپی را به جان نمی‌خرم. آن دوره این نگاه خیلی تقویت شد و حتی عده زیادی به ایران برگشتند. بسیاری از کسب‌وکارهای استارت‌آپی موفق را همین افراد راه‌انداختند. دوره خیلی خوبی بود، اما فضا زود بسته شد.

در آن دوره دولت هم دیدگاه درستی داشت. به طور خاص شخص دکتر ستاری با خیلی

چیزها مبارزه کرد تا آینده روشنی برای کسب‌وکارها ایجاد کند. نگاهی که در وزارت ارتباطات شکل گرفت هم درست بود. توانستند با یکسری مانع‌تراشی‌های سطح کلان مبارزه کنند، زیرا زمانی استارت‌آپ را مساوی با پروژه نفوذ در نظر گرفته بودند.

## محمد رضا کلاهدوز

مدیرعامل سیناگر

## رگولاتور باید خطر کند

حوزه سلامت آنلاین که فناوری محور است، قانون‌گذاری‌های جدید و نگرش درست به این فضا و اقتصاد آن را می‌طلبد.

متأسفانه وزارت

بهداشت با تمام قوا در برابر ایده‌های نوآورانه می‌ایستد. من فکر می‌کنم اگر قرار باشد سلامت آنلاین را گسترش دهیم و از فناوری‌های روز دنیا عقب‌نمانیم، به رگولاتور خطرپذیر نیاز داریم؛ رگولاتوری که بتواند همپای فناوری‌های روز دنیا و شرکت‌های دانش‌بنیان حرکت کند. من در فضای آکادمیک پروژه‌های بسیار جذابی را می‌بینم که می‌توانند ارزش‌افزوده واقعاً بالایی ایجاد کنند، اما با همین سختگیری‌ها برای متخصصان و کارآفرینان ما سرخوردگی به وجود می‌آورد و آنها هم مجبور هستند یا مهاجرت کنند یا تغییر مسیر دهند. نمی‌شود فقط در سخنرانی‌ها از سلامت آنلاین یاد کرد و در عمل با آن مقابله کرد. همین نگاه تا آنجا پیش رفته که افراد حتی اجازه داشتن داده‌های سلامت خود را ندارند، چه برسد به کسب‌وکارها و پلتفرم‌های سلامت دیجیتال. داشتن پرونده سلامت جامع و کامل و داده‌های پزشکی، حق افراد است و کسی نباید خود را مالک این داده‌ها بداند.

## امیرحسین کارآگاه

مدیرعامل شتاب‌دهنده پرسپیس ژن

## باید نقش وزارت صمت پررنگ‌تر شود

مشکلی که وجود دارد این است که رگولاتور ما در حال انجام کارهایی است که در واقع باید سازمان‌های دیگر انجام دهند و این کار به وزارت بهداشت تحمیل شده و همین باعث شده روندش کند شود یا به نظر بیاید که



امور خیلی زمان‌بر است. سازمان‌هایی مانند FDA یا آژانس دارویی اروپا که EMA است، فقط روی کیفیت نظر می‌دهند؛ یعنی این سازمان‌ها تنها مسئول‌اند که وقتی می‌خواهید داروی خود را ثبت کنید، بگویند این دارو باکیفیت است یا نه.

در سازمان غذا و دارو هم درباره این مورد تصمیم می‌گیرند، هم راجع به احداث کارخانه و شرایطش، هم درباره قیمت‌گذاری، هم درباره برنامه‌ریزی تولید و توزیع، هم درباره امور گمرکی و تخصیص ارز و... . اتفاقاً در این روند می‌بینید یکسری کارها روی کاغذ با یکدیگر تناقض دارند؛ یعنی نمی‌شود سازمانی هم تأمین‌کننده باشد و هم ناظر کیفیت. ما دو، سه سال است به شکل جدی این موضوع را به بحث گذاشته‌ایم که باید ساختار سازمان غذا و دارو اصلاح شود و این سازمان واقعاً یک رگولاتور باشد

و فقط درباره کیفیت نظر دهد و نقش وزارت صمت پررنگ‌تر است. اگر شما الان در وزارت صمت حرف از دارو و پزشکی بزنید، خیلی در جریان نیستند. ما نهایتاً از وزارت صمت یک پروانه بهره‌برداری می‌گیریم که اگر نگیریم هم اتفاق خاصی نمی‌افتد. در اصل مشکل از آنجا ناشی می‌شود که سایر سازمان‌ها و وزارتخانه‌ها بار کارشان را روی دوش سازمان غذا و دارو انداخته‌اند. در نتیجه این سازمان آن‌قدر بزرگ و حجیم شده و کارهایش در هم رفته که انجام هر کاری در آن زمانی طولانی می‌خواهد.

## بهروز حاجیان تهرانی

مدیرعامل شرکت پیش‌تاز طب زمان

## رگولاتوری من درآوردی



استنباط من این است که رگولاتوری ما یک سیستم ناکارآمد و من‌درآوردی است که نباید به این شکل توسعه می‌یافت. در همه دنیا الگوهای

مناسبی برای رگولاتوری داریم. وزارت بهداشت در کشورهای توسعه‌یافته برای همه‌چیز قانون‌گذاری نمی‌کند، بلکه یک سازمان کوچک است که کار نظارت و برنامه‌ریزی را انجام می‌دهد. ولی تولید، خرید، واردات و فروش را انجام نمی‌دهد.

ما یک سازمان پرتناقض درست کرده‌ایم که خودش همه کارها را انجام می‌دهد. در دنیا اولاً نهادهای دیگری شکل گرفتند که کار رگولاتور را انجام دهند، ثانیاً بازار با وجود رقبا خود را تنظیم می‌کند و به زور دولت روی محصول قیمت نمی‌گذارند.

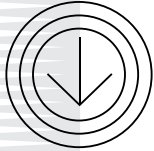
در همه کشورها چهارچوب هست، ولی دولت در همه کارها دخالت نمی‌کند؛ بنابراین سازمانی مانند FDA با ساختار و قوانین روشنی پدید می‌آید و کسانی که وارد این صنعت می‌شوند، می‌دانند که اگر شرایط را احراز کنند، کارهایشان با سرعت و شفافیت انجام می‌شود.

البته هزینه آن را هم می‌پردازند.

ما اینجا سازمانی داریم که برای دولت خیلی بزرگ و برای در دست گرفتن همه امور سلامت کشور خیلی کوچک است و حتی اگر مدیران آن صادق باشند، نمی‌توانند این همه کار را به‌درستی انجام دهند. علاوه بر آن تخلفات زیادی در بدنه آن اتفاق می‌افتد که فساد اداری و اقتصادی حاصل آن است. متأسفانه به نظر می‌رسد برای تغییر این وضعیت نقشه جدی وجود ندارد.



عباس عین‌علی



## نگاهی به شکل قانون‌گذاری در آمریکا و اتحادیه اروپا

## وضعیت قانون‌گذاری سلامت در جهان

در دنیای امروز، با پیشرفت فناوری‌های گوناگون، صنعت سلامت نیز به سمت استفاده از فناوری‌های پیشرفته می‌رود و مفهوم سلامت دیجیتال به عنوان یکی از جدیدترین مفاهیم در حوزه سلامت مطرح شده است؛ بنابراین بسیاری از کشورها تلاش می‌کنند با تصویب قوانین و سیاست‌های مناسب، رشد اقتصاد سلامت دیجیتال را افزایش دهند. به طور کلی، جدیدترین قوانین و سیاست‌ها برای رشد اقتصاد سلامت دیجیتال به طور متناسب با شرایط و وضعیت هر کشور متفاوت است. با این حال، می‌توان به برخی از سیاست‌های بین‌المللی و قوانین مربوط به سلامت دیجیتال اشاره کرد که در جهان تصویب شده‌اند.

یکی از مهم‌ترین سیاست‌ها در حوزه سلامت دیجیتال، سیاست تحول دیجیتال در سلامت است که توسط سازمان بهداشت جهانی (WHO) در سال ۲۰۲۱ تصویب شده است. در این سیاست هدف از بهبود سلامت جهانی استفاده بهینه از فناوری و ارتقای سلامت دیجیتال است. همچنین، در ایالات متحده آمریکا، سیاست‌ها و قوانین متعددی برای پشتیبانی از رشد صنعت سلامت دیجیتال تصویب شده که شامل برنامه‌های تحقیق و توسعه، سیاست‌های مالیاتی و سیاست‌های حریم شخصی و امنیت داده‌هاست.

در اروپا نیز اتحادیه اروپا قوانین و سیاست‌های متعددی برای حمایت از سلامت دیجیتال تصویب کرده است. یکی از مثال‌های سیاست‌های اتحادیه اروپا برای حمایت از سلامت دیجیتال، قوانین GDPR یا General Data Protection Regulation است که در سال ۲۰۱۸ تصویب شد. این قانون از شرکت‌های فناوری و سایر شرکت‌هایی که با داده‌های شخصی مشتریان خود کار می‌کنند، می‌خواهد اطمینان حاصل کنند که اطلاعات شخصی مشتریان به درستی حفظ می‌شود و مشتریان کنترل کاملی روی داده‌های خود دارند.





براساس ابلاغ  
بانک مرکزی؛

## صاحبان کدام کارت‌خوان‌ها فعلاً نباید کارمزد بدهند؟

با آغاز سال ۱۴۰۲ صحبت‌ها از اصلاح نظام کارمزد در این سال جدی شد و بانک مرکزی در ماه جاری به‌روزرسانی کارمزد خدمات بانکی ریالی و الکترونیکی را منتشر کرد و دریافت کارمزد از صاحبان کارت‌خوان‌ها رسماً ابلاغ شد. در جدول به‌روزرسانی شده کارمزد خدمات الکترونیکی بانک‌ها، صاحبان کارت‌خوان‌ها باید تحت عنوان کارمزد خرید به‌ازای تراکنش‌های کمتر از ۶۰۰ هزار تومان مبلغ ثابت ۱۲۰ تومان کارمزد و به‌ازای تراکنش‌های بیش از ۶۰۰ هزار تومان ۰.۰۰۰۲ (دو هزارم) مبلغ تراکنش پرداخت کنند. طبق اعلام محمدرضا مانی یکتا، معاون اداره نظارت نظام‌های پرداخت بانک مرکزی «در گام اول که از ابتدای خردادماه آغاز می‌شود، از ۲۸۰ کد صنف فقط ۲۳۰ صنف که میانگین مبلغ تراکنش آنها بالای ۴۰۰ هزار تومان است باید از ابتدای خردادماه کارمزد خرید بدهند.» او ادامه می‌دهد: «در گام دوم، با فاصله یک ماهه سایر صنوف به غیر از سوپرمارکت‌ها، فروشگاه‌های مواد غذایی و نانوائی‌ها مشمول پرداخت کارمزد و در فاز سوم نیز همه صنوف مشمول این کارمزد می‌شوند.» علاوه بر این، برای بانک‌ها این امکان فراهم شده تا بتوانند برای دریافت کارمزد خرید و سایر کارمزدهای جدید خدمات الکترونیکی به همه مشتریان خود حداکثر تا ۳۰ درصد تخفیف بدهند که این تخفیف برای شرکت‌های دانش‌بنیان ۴۰ درصد است.



فین‌تک  
FINTECH

شماره ۹۵  
۱۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم



# امارات؛ قطب نو ظهور فین‌تک

۱۰ فین‌تک برتر اماراتی در سال ۲۰۲۳

۱۰

تلر

امارات متحده عربی مدتی است که به‌عنوان قطب نوآوری فین‌تک ظهور کرده و استعدادها را از سراسر جهان جذب می‌کند. امارات میل شدیدی به فین‌تک و توسعه این حوزه در کشورش دارد. بانک‌های دیجیتال و استارت‌آپ‌های نوآورانه فین‌تکی بسیاری در این کشور ظهور کرده‌اند و بازار فین‌تک آن را تکان داده‌اند. در اینجا ۱۰ استارت‌آپ برتر فین‌تکی در امارات را با هم مرور می‌کنیم.

۹

بیت‌اوایسیس

بیت‌اوایسیس (BitOasis) بزرگ‌ترین پلتفرم ارز دیجیتال در منطقه منا و مستقر در امارات متحده عربی است. بیت‌اوایسیس از زمان تأسیس خود در سال ۲۰۱۵، در اکوسیستم ارزهای دیجیتال منطقه پیشگام بود و به معامله‌گران مبتدی و متخصص خدمات ارائه

رئیس شورای فقهی بانک مرکزی ضمن بیان اینکه مجوز واردات با رمزارزها به معنی تعیین تکلیف قانونی رمزارزها نیست، گفت: «در دنیا هم مرسوم است که اگر بانکی ناترازی داشته باشد، به‌گونه‌ای که با اخطار و تذکر نیز اصلاح نشود، مسیر گریز و انحلال را طی می‌کنند و بین بانک‌های رسمی در بحث انحلال برای رفع مشکل ناترازی با انحلال مؤسسات مالی و اعتباری غیرمجاز فرق وجود دارد.»

به گزارش کارنگ و به نقل از ایلنا، غلامرضا مصباحی‌مقدم درباره سیاست‌های جدید بانک مرکزی از جمله انحلال بانک‌های تورم‌زا تا

شهر یورماه با توجه به تجربه انحلال مؤسسات اعتباری اظهار کرد: «انحلال بانک‌ها از موضوع مؤسسات مالی و اعتباری غیرمجاز که فعالیت این مؤسسات مشکل‌آفرین شد، متفاوت است. در دنیا هم مرسوم است که اگر بانکی ناترازی داشته باشد، به‌گونه‌ای که با اخطار و تذکر نیز اصلاح نشود، مسیر گریز و انحلال را طی می‌کنند.»

او ادامه داد: «در این شرایط به بانک دیگری مأموریت داده می‌شود تا مشتریان این بانک را که در آن سپرده دارند، متقبل شود و مسئولیت این سپرده‌ها را بپذیرد و برای مشتریان این امکان ایجاد شود که با انحلال بانک قبلی و ادغام در بانک جدید

رئیس شورای فقهی  
بانک مرکزی:

## انحلال بانک‌های ناتراز در دنیا مرسوم است





## اقتصاد سبز در سایه فناوری بلاکچین مبارزه با تغییرات اقلیمی

مکانیسمی حیاتی به منظور تأمین مالی پروژه‌های کاهش و حذف کربن ظهور کرده است. با این حال، به رغم گرمایش زمین طی سال‌های اخیر و اهمیت دوچندان این بازارها، در حال حاضر محدودیت‌هایی در قیمت‌گذاری و غیرشفاف بودن فرایندهای تأیید، باعث شده تا رشد بازارهای کربن با مشکل مواجه شود. فناوری بلاکچین این قابلیت و قدرت را دارد که شفافیت، کارایی و مقیاس‌پذیری مورد نیاز بازارهای کربن را تأمین کند و برای حل چالش تأمین مالی آن نیز این بازارها را برای کسب‌وکارها و سرمایه‌گذاران جذاب‌تر کند تا بودجه‌های بیشتری به این بازارها اختصاص دهند.

### بیمه پارامتریک

افزایش فراوانی، شدت و تنوع رویدادهای آب‌وهوایی، مانند سیل و طوفان و غیره، باعث شده تا محدودیت‌های بیمه‌های سنتی ارائه‌شده تا به این لحظه، بیش از پیش نمود پیدا کند. بیمه‌های پارامتریک که بر مبنای فناوری غیرمتمرکز و شفاف بلاکچین ارائه می‌شوند، یک نوآوری جدید است که می‌تواند مقیاس‌پذیرتر، کارآمدتر و شفاف‌تر از بیمه‌های سنتی عمل کند و هزینه‌های رویدادهای مربوط به آب‌وهوا و تغییرات اقلیمی را خیلی بهتر پوشش دهد. فناوری بلاکچین و قابلیت‌ها و پتانسیل‌هایی که دارد، کارایی و پذیرش این بیمه‌ها را ارتقا داده و کمک می‌کند تا هم بیمه‌گران و هم بیمه‌گذاران، نفع بیشتری از بیمه‌های پارامتریک خود ببرند. با این حال، درک این نکته بسیار حیاتی است که فناوری بلاکچین تنها یکی از ده‌ها ابزار مورد نیاز برای تسریع اقدامات آب‌وهوایی است.

فناوری بلاکچین که همه‌ما بیشتر آن را به خاطر حوزه کریپتو می‌شناسیم و کمتر در مورد کاربردهای دیگرش خوانده یا شنیده‌ایم، یکی از فناوری‌های پیشرویی است که به نظر می‌رسد آماده است با هدایت اقتصاد سبز، سرمایه‌گذاری و نوآوری را در بسیاری از بخش‌ها با کره زمین سازگارتر کند. این فناوری انقلابی، پتانسیل آن را دارد که برخورد و سازگاری دولت‌ها، شرکت‌های خصوصی، شرکت‌های چندملیتی و حتی جوامع با بحران‌های زیست‌محیطی و آب‌وهوایی را از نو تعریف کند.

فناوری بلاکچین به سه دلیل فناوری نویدبخش مبارزه با تغییرات اقلیمی معرفی شده است: ۱. می‌تواند بازارهای داوطلبانه کربن را تقویت کند تا میلیاردها دلار سرمایه‌گذاری به سمت اقتصاد سبز روانه شود.

۲. پذیرش گسترده بیمه‌های پارامتریک برای رویدادهای طبیعی را تسهیل می‌کند. ۳. زیرساخت‌های داده باز مورد نیاز برای هماهنگی، تعامل و همکاری بازیگران جهانی را تأمین می‌کند.

اکنون و با شکوفای شدن پتانسیل‌های فناوری انقلابی بلاکچین، ما در لبه پرنگاه یک تحول شگرف ایستاده‌ایم که اگر عملی شود، ما را به سمت اقتصاد سبز در آینده‌ای نه‌چندان دور هدایت می‌کند.

### زیرساخت داده باز

یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی که در مسیر پرداختن به تغییرات اقلیمی و بحران‌های زیست‌محیطی وجود دارد، عدم دسترسی به منابع اطلاعاتی کافی، با کیفیت بالا و قابل اعتماد است. دسترسی به داده‌های درست، دقیق و قابل اعتماد در مورد آب‌وهوا و تغییرات اقلیمی از جمله مهم‌ترین چالش‌ها برای تصمیم‌گیرندگان - از سیاست‌گذاران گرفته تا سرمایه‌گذاران - است تا بتوانند با تکیه بر همین داده‌ها، انتخاب‌هایی آگاهانه داشته باشند و برای پایداری اکوسیستم قدم بردارند. فناوری بلاکچین می‌تواند با عملکرد خود در قالب مبنایی برای زیرساخت داده باز، امکان به اشتراک‌گذاری ایمن، قابل اعتماد و شفاف داده‌های آب‌وهوا را در اختیار این تصمیم‌گیرندگان قرار دهد.

### توسعه بازارهای داوطلبانه کربن

بازار داوطلبانه کربن (VCM)، به‌عنوان

مالی خریدهای مهم را برای مردم آسان‌تر می‌کند.

۴

### کلوب

بنیان‌گذاران کلوب (Qclub) قبل از تأسیس این استارت‌آپ متوجه شده بودند صنعت پرداخت به‌رغم صنایع دیگر در دو دهه اخیر پیشرفت‌های تکنولوژیکی نداشته است. نوآوری‌هایی که پاندمی کرونا به دنبال خود به ارمغان آورد فرصتی شد که کلوب به نیازهای صنعت پرداخت پاسخ دهد. مؤسسان کلوب کدهای QR را با پرداخت غیرنقدی ادغام کرده و توانسته‌اند پرداخت با کد را توسعه دهند.

۳

### هوسپی

وام مسکن و پیچیدگی‌های دریافت آن از مسائل و مشکلات متعددی است که تقریباً بسیاری از کشورها با آن درگیر هستند. این مسئله باعث شد جاد و خالد در سال ۲۰۱۹ وارد عمل شوند و محصولی توسعه دهند که خرید خانه را برای مردم ساده‌تر کند. هدف بنیان‌گذاران هوسپی این است که خرید یک خانه به جای یک رویداد استرس‌زا به یک اتفاق قشنگ تبدیل شود.



راضیه مینایی

Raziyeh.minaei995@gmail.com

۲

### اوپتاسیا

اوپتاسیا (Optasia) که قبلاً با نام چنل وی ای اس (Channel VAS) شناخته می‌شد، یک پلتفرم هوش مصنوعی است که امکان دسترسی مالی را برای میلیاردها مشتری فراهم می‌کند. این پلتفرم برای اپراتورهای شبکه تلفن همراه، اپراتورهای کیف پول تلفن همراه و مؤسسات مالی به‌عنوان یک راه‌حل فناوری مالی همه‌کاره و مبتنی بر داده طراحی شده است. سیستم امتیازدهی اعتباری اوپتاسیا از تصمیمات اعتباری هوشمند پشتیبانی و امکان توسعه طیف گسترده‌ای از خدمات مالی را فراهم می‌کند.

۱

### تبی

تبی (Tabby) یک فین‌تک مستقر در امارات متحده عربی است که گزینه‌های متنوعی از پرداخت را به مصرف‌کنندگان ارائه می‌دهد تا بتوانند هزینه خریدهای آنلاین و حضوری خود را به صورت یکجا یا قسطی پرداخت کنند. مشتریان می‌توانند خرید خود را به چهار قسط بدون بهره و بدون کارمزد تقسیم کنند.

می‌دهد. هدف این استارت‌آپ ارائه امن‌ترین و مناسب‌ترین زیرساخت‌ها برای مشتریان خرده‌فروشی و سازمانی در سراسر منطقه است که این هدف بیت‌اوایسیس را به پلتفرمی برای خرید، فروش و تجارت ارزهای دیجیتال تبدیل می‌کند.

۱

### پی‌وای‌وای‌پی‌ال

استارت‌آپ فین‌تک Pyypl باور دارد در دنیای دیجیتالی تمام مردم سزاوار خدمات مالی امن‌تر، سریع‌تر و هوشمندتر از سیستم پولی سنتی هستند. فناوری نوآورانه این استارت‌آپ کاربران را قادر می‌سازد مستقیماً از تلفن‌های هوشمند خود به تمام خدمات مالی ضروری دسترسی داشته باشند.

۱

### ان‌وای‌ام‌کارد

ان‌وای‌ام‌کارد یک ارائه‌دهنده منحصربه‌فرد BaaS و مستقر در خاورمیانه است. این استارت‌آپ پلتفرمی برای پرداخت‌های نوین ارائه می‌دهد. این پلتفرم به استارت‌آپ‌ها، فین‌تک‌ها، شرکت‌های بزرگ و بانک‌های پررونق در منطقه منا این امکان را می‌دهد تا بتوانند کارت‌های مجازی یا فیزیکی خود را ایجاد، کنترل و توزیع کنند.

۱

### یپ

یپ (Yap) مأموریت دارد نگاه شما به پول را تغییر دهد. یپ دقیقاً برعکس پی (pay) نوشته شده و این موضوع انعکاس‌دهنده دیدگاه شرکت مبتنی بر تغییر صنعت پرداخت است. یپ توسط مروان هاچم و انس زیدان تأسیس شده و می‌خواهد نیاز به داشتن چندین حساب بانکی برای مدیریت امور مالی شخصی را از بین ببرد.

۱

### کشویپمنت

کشویپمنت (Cashew) یک شرکت تأمین مالی است که بر راه‌حل‌های پرداخت در منطقه منامتمرکز شده است. هدف این شرکت رسیدگی به چالش‌هایی است که مصرف‌کنندگان هنگام دسترسی به امور مالی در هنگام فروش با آن مواجه هستند. هدف کشویپمنت ارائه یک راه‌حل فنی است که روشی سریع‌تر برای پرداخت ارائه می‌دهد و تأمین

هر زمان به سپرده‌های خود دسترسی داشته باشند و برداشت کنند.

مصباحی مقدم درباره تعیین تکلیف موضوع رمزارزها و توافق برای تدوین قانون در این حوزه نیز توضیح داد: «در باره رمزارزها فعلاً هیچ‌گونه تعیین تکلیف قانونی نشده و از نظر قانون، رمزارزها اعتبار ندارند. البته ظاهراً وزارت صمت مصوبه‌ای نسبت به تولید رمزارزها دارد که رمزارزهایی که زیر نظر خود وزارت صمت تولید می‌شود و برای واردات کالاها استفاده می‌شود، مورد حمایت قرار می‌گیرد، اما این به معنای تعیین تکلیف قانونی رمزارزها نیست.



KARANG



کارنگ



فینتک

FINTECH

شماره ۹۵

۴۴ اردیبهشت ۱۴۰۲

سال سوم





پایان کاریک صرافی  
تحت فشار رگولاتورها

## بیت رکس هم ورشکسته شد!

صرافی بیت رکس (Bittrex) مستقر در سیاتل آمریکا، هفته گذشته درخواست ورشکستگی خود را به دادگاه تحویل داد. دارایی‌ها و بدهی‌های این صرافی به ۵۰۰ میلیون تا یک میلیارد دلار می‌رسد و احتمالاً بیشتر از ۱۰۰ هزار طلبکار در پرونده آن حضور خواهند داشت.

این موضوع در حالی مطرح می‌شود که کمتر از یک ماه پیش، کمیسیون بورس آمریکا از صرافی رمز ارزی بیت رکس به اتهام اداره یک صرافی و کارگزاری اوراق بهادار ثبت‌نشده شکایت کرده بود. بیت رکس هم در گذشته گفته بود که به خاطر قوانین و محیط نظارتی آمریکا این کشور را ترک خواهد کرد. اعلام ورشکستگی پس از آن صورت گرفت که کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده (SEC) این شرکت و یکی از بنیانگذاران و مدیرعامل سابق آن را به دلیل نقض قوانین اوراق بهادار در ماه آوریل متهم کرد. در آن زمان بیت رکس علاوه بر اداره صرافی و کارگزاری بورسی ثبت‌نشده، متهم به نقض قانون رازداری بانکی از دفتر کنترل دارایی‌های خارجی خزانه‌داری ایالات متحده (OFAC) و شبکه اجرای جرایم مالی (FinCEN) شد و در نهایت با پرداخت حدود ۲۹ میلیون دلار به عنوان جریمه خود موافقت کرد.

حالا به نظر می‌رسد که دفتر کنترل دارایی‌های خارجی خزانه‌داری ایالات متحده (OFAC) بزرگ‌ترین طلبکار فهرست شده در پرونده ورشکستگی صرافی بیت رکس است. بزرگ‌ترین طلبکار بعدی آن یک کیف پول رمز ارزی با ادعای طلب ۱۴.۵ میلیون دلاری است. شبکه اجرای جرایم مالی (FinCEN) نیز به عنوان یکی از ۵۰ طلبکار برتر با ادعای ۳.۵ میلیون دلاری فهرست شده است. ورشکستگی بیت رکس آخرین مورد در خصوص ورشکستگی صرافی‌های ارز دیجیتال در ایالات متحده است. اف‌تی‌ایکس، بلاک‌فای، سلسیوس و Voyager Digital صرافی‌های رمز ارزی دیگری هستند که اخیراً اعلام ورشکستگی کرده‌اند.



گزارش



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم



# امکان‌های تعامل صنعت رمز ارز با بانک‌ها

معاون توسعه کسب و کار نویتکس تأکید کرد:

معاون توسعه کسب و کار نویتکس با بیان اینکه آینده دنیا به سمت صنعت غیرمتمرکز مالی حرکت می‌کند، گفت: «بانک‌ها باید خودشان را با این جریان همراه کنند، از این فرصت استفاده کنند و سرویس‌های مشتری‌محور میان صنعت کریپتو و بازیگران سنتی صنعت مالی ایجاد شود.» وحید شامخی در رویداد اطلس که در ایستگاه نوآوری شریف برگزار شد، با اشاره به گزارش‌های اخیر چینالیسیس درباره توسعه رمز ارزها در جهان افزود: «بیشترین رشد در بازار کریپتوکارنسی از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۲ در خاورمیانه و شمال آفریقا بوده است و مقایسه ارزش بازار طلا و رمز ارز در جهان نشان می‌دهد که ارزش بازار رمز ارز حدود ۱۰ درصد از ارزش کل بازار طلای جهان است که میزان قابل توجهی برای یک بازار نوپا محسوب می‌شود. رشد تعداد کاربران بازار رمز ارز در ایران نیز بالاتر از

میانگین جهانی بوده و حتی در سال ۲۰۲۲ هم که بازار نزولی بوده، شاهد ورود کاربران جدید ایرانی و بالاتر بودن نسبت آن با میانگین جهانی بوده ایم.» او به آمار نزدیک به پنج میلیون نفری تعداد کاربران نویتکس اشاره کرد و درباره خدمات مشترک بانک‌ها و اکسپنچرها گفت: «در حال حاضر ۵۵ بانک از ۱۰۰ بانک برتر دنیا در بلاکچین و کریپتوکارنسی سرمایه‌گذاری داشته‌اند. سه تندی که در میان بانک‌های بزرگ دنیا تا به امروز قابل توجه بوده، یکی این است که بانک‌ها خدماتی مثل کاستدی یا ولت سرویس ارائه کنند، دیگر اینکه امکان تریدینگ برای مشتریان بانک‌ها را فراهم کنند و سوم، بانک‌ها برای کسانی که خودشان تریدر هستند سرویس‌هایی را ایجاد کنند که راحت‌تر در این حوزه فعالیت و ترید داشته باشند. نکته قابل توجه اینکه ۹۰

درصد معاملات بازار سهام آمریکا از طریق شرکت‌ها به جای معاملات شخص حقیقی محقق می‌شود، اما هنوز در صنعت کریپتو این طور نیست.» معاون توسعه کسب و کار نویتکس اظهار کرد: «در مورد کاستدی ولت، بانک‌ها همان طور که براساس مأموریت‌شان در چند دهه گذشته از دارایی مردم محافظت می‌کردند، ترند جدید این است که نگهداری دارایی‌های دیجیتال مردم را هم در اقدامات و برنامه‌های جدیدشان داشته باشند.» شامخی در پایان گفت: «امروز بهترین زمان برای همکاری بانک‌ها و پلتفرم‌های تبادل رمز ارز است و پیشنهاد من به بانک‌ها این است که این فرصت را از دست ندهند. کاستدی ولت، جابه‌جایی دارایی، تریدینگ، پرداخت، مدیریت ثروت، وثیقه دیجیتال و... فرصت‌های همکاری بین بانک‌ها و کریپتوکارنسی در دنیای امروز است.»

## کارمزد توکن محبوب کاربران ایرانی در هشت بلاکچین

بیت‌پین

و هشت راه انتقال تتر

توکن تتر یکی از ارزهای دیجیتال مورد علاقه کاربران ایرانی است که با نماد USDT شناخته می‌شود و در مقایسه با سایر توکن‌ها، قیمت نسبتاً ثابتی دارد. در واقع، تتر یک استیبل کوین است که ارزش آن با دلار آمریکا مطابقت دارد و به همین دلیل در شرایط نوسانات بازار برای حفظ ارزش دارایی‌ها، ابزار مناسبی به شمار می‌رود.

کاربران برای انجام تراکنش‌ها با تتر به شبکه‌ای مطمئن، سریع و ارزان نیاز خواهند داشت که تمام نیازهای آنها را به بهترین شکل پوشش دهد. صرافی بیت‌پین اعلام کرده برای کمک به کاربران ایرانی و راحتی آنها، علاوه بر شبکه‌های معمول ERC20، TRC20 و BEP20، پنج شبکه جدید دیگر را برای انتقال تتر به پلتفرم خود اضافه کرده و کاربران ایرانی ارزهای دیجیتال می‌توانند با ثبت نام و ایجاد حساب کاربری در این صرافی رمز ارز، پس از انجام

فرایند احراز هویت، از مزایای این شبکه‌ها بهره‌مند شده و ارز دیجیتال تتر را به کمک شبکه‌های آربیتروم، اپتیمیزم، کوکوبین شیرز، آوالانچ و پالیگان با سرعتی بالا و کارمزدی پایین انتقال دهند. کارمزد انتقال تتر در شبکه‌های مختلف به خصوص شبکه‌های ترون و اتریوم، به گس فی و ترافیک شبکه بستگی دارد. هرچه گس فی بیشتر، کارمزد انتقال هم بیشتر و هرچه ترافیک شبکه کمتر، کارمزد انتقال هم کمتر می‌شود. برای بهره‌مند شدن از پتانسیل بهترین شبکه‌ها برای انتقال ارز دیجیتال تتر، در نظر گرفتن عواملی مانند هزینه، سرعت، امنیت، پایداری، قابلیت دسترسی، سازگاری و آشنایی از اهمیت بالایی برخوردار است و کاربران می‌توانند بسته به اولویت‌های خود، از میان آنها، شبکه‌ای مناسب را انتخاب کنند:

• اگر هزینه برای کاربر در اولویت نیست و فقط به



## در همکاری این صرافی با مزدکس انجام می شود امکان معامله توکن های اوراق بهادار در نسخه جدید تترلند

است که اپلیکیشن این صرافی، به عنوان سومین اپلیکیشن برتر سال در دسته صرافی های رمز ارزی و برترین اپلیکیشن سال ۱۴۰۱ در دسته صرافی های رمز ارزی OTC انتخاب شده است. برخی فعالیت ها و دستاوردهای تترلند در سال گذشته که در این گزارش روی آن تأکید شده، عبارتند از:

- انتشار نسخه شش صرافی و راه اندازی بازار تترلند
- راه اندازی سرویس مبدل رمز ارزی؛ بدون کارمزد با تتر یا تومان، ارز دیجیتال بخرید.
- افزوده شدن ۲۷۰ رمز ارز به مبدل رمز ارزی
- ۲۸.۸ میلیون بازدید از سایت و رشد ۸۷ درصدی تراکنش ها نسبت به سال قبل
- میانگین زمان صرف شده برای احراز هویت کمتر از هفت دقیقه
- تسویه فوری دوساعته تومان از ۱۴ بانک
- تنها سه نارضایتی از هر ۱۰۰۰ تراکنش؛ ۴۱ ثانیه متوسط زمان دریافت اولین پاسخ از پشتیبانی
- ۲.۳ میلیارد تومان صرفه جویی در پرداخت کارمزد با استفاده از مبدل رمز ارزی تترلند
- ۴.۸ میلیارد تومان پاداش به کاربران از طریق دعوت از دوستان
- بیشترین تراکنش ها در سرویس مبدل رمز ارزی: بیت کوین، اتریوم، شیبا، دوج کوین، بایننس کوین، سولانا، کاردانو
- ۲۱۳,۰۰۰ تراکنش موفق در شش ماهه دوم سال
- رشد ۸۷ درصدی تراکنش ها نسبت به سال ۱۴۰۰

تترلند در پایان این رویداد نیز به امکان مشارکت ها و همکاری های تجاری با کسب و کارهای گوناگون برای ارائه سرویس های پرداخت اشاره کرد.



صرافی ایرانی تترلند در رویدادی با عنوان «گام ششم؛ اصل سادگی» به مناسبت آغاز ششمین سال فعالیت خود اعلام کرد نسخه هفت اکسچنج تترلند روز شنبه ۲۳ اردیبهشت ماه عرضه خواهد شد. نسخه جدید شامل سرویس های مختلفی از جمله «امکان معامله توکن های اوراق بهادار» با همکاری پلتفرم خرید و فروش صندوق های بورسی مزدکس خواهد بود.

### ویژگی های نسخه جدید

در این رویداد طراح محصول تترلند با اشاره به افزایش قابلیت های نسخه جدید اپلیکیشن عنوان داشت طی زمان، تترلند به خواسته ها و نیازهای کاربران گوش داده و گسترده تر شده و روز به روز بر خدمات و قابلیت های اضافه کرده است. به گفته او این نیاز باعث شد که سفرنامه کاربر و کاربرپذیری محصول را بهبود ببخشند. برخی از سرویس ها و ویژگی های جدید صرافی تترلند عبارتند از:

- معامله توکن های اوراق بهادار بازار بورس تهران - با همکاری مجموعه مزدکس
- بهبود سه برابری سرعت لودینگ (بالا آمدن صفحات)
- افزودن نسخه Progressive Web Application برای موبایل
- افزوده شدن قابلیت Dark Mode
- بهبود فرآیندهای خرید، فروش، واریز و برداشت و افزایش سرعت عملیات
- دسترسی سریع تر تبدیل تتر و تومان
- کاهش کارمزد تبدیل؛ کاهش پله ای کارمزد بازار
- تترلند بر اساس سطح کاربری
- سازگاری با انواع نمایشگرها با رزولوشن متفاوت
- افزوده شدن زبان های انگلیسی، فرانسه، عربی، اسپانیایی، آلمانی و ترکی

با عرضه این نسخه، امکان معامله بدون پرداخت کارمزد تا پنج روز فراهم خواهد شد. با همکاری صرافی تترلند و مجموعه مزدکس که به عنوان پلتفرم خرید و فروش صندوق های بورسی فعالیت می کند، امکان معامله توکن های بهادار بورس تهران در نسخه جدید (نسخه هفتم) سایت و اپلیکیشن تترلند فراهم شده است. پیش از این کاربرها برای کسب درآمد در هر دو بازار رمز ارز و بازار بورس می بایست فرآیندهای تبدیل رمز ارز به ریال، درخواست برداشت وجه، واریز به حساب کارگزاری و سفارش گذاری را در ساعات معاملاتی انجام می دادند. حال با این همکاری امکان معامله توکن های اوراق بهادار در هفت روز هفته و ۲۴ ساعته با دو کلیک فراهم شده است.

تترلند در پایان این رویداد نیز به امکان مشارکت ها و همکاری های تجاری با کسب و کارهای گوناگون برای ارائه سرویس های پرداخت اشاره کرد.

### گزارش سال ۱۴۰۱

در گزارش سال ۱۴۰۱ تترلند هم آمده



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم

# تلویزیون های معامله گر ان اف تی ال جی!

ال جی به دنبال ثبت اختراع تلویزیون های جدیدش است

از طریق تلویزیون های OLED جدید این شرکت به آن دسترسی داشته باشند. آرت لب ال جی موانع خرید و فروش ان اف تی را برمی دارد و تمام کسانی را که تلویزیون ال جی آنها از WebOS ۵.۰ یا بالاتر پشتیبانی می کند به هنر دیجیتال جدید متصل می کند. کاربران می توانند با استفاده از کیف پول کریبتویی ال جی، ولپیتو و با اسکن یک QR کد ان اف تی خریداری کنند و در بازار آرت لب ال جی معامله کنند.

اقدام ال جی برای ثبت اختراع نشان می دهد که این شرکت از تقاضای روبه رشد مصرف کنندگان برای ان اف تی در آینده آگاه است. البته ال جی تنها شرکت آینده نگر در کره جنوبی نیست که فرصت افزودن ان اف تی به تلویزیون را غنیمت شمرده است. شرکت سامسونگ نیز در ژانویه ۲۰۲۲ بازار ان اف تی را روی سه تلویزیون خود منتشر کرد.

بر اساس گزارش های اخیر شرکت ال جی الکترونیکس اعلام کرده در تلاش است که از ثبت اختراع تلویزیون های ان اف تی خود دفاع کند. به نظر می رسد این تلویزیون های جدید ال جی قابلیت معامله ان اف تی را برای کاربران فراهم کرده اند. این تلویزیون ها با یک سرور به بازار ان اف تی ها متصل می شوند و ان اف تی های هنری را دریافت می کنند و نمایش می دهند. به علاوه این تلویزیون ها می توانند از طریق کیف پول ارز دیجیتال کاربر که به تلویزیون متصل می شود، عملیات خرید توکن را نیز انجام دهند.

ال جی کار خود را برای افزودن ان اف تی به تلویزیون های خود در سپتامبر گذشته با انتشار آرت لب آغاز کرد. آرت لب اپلیکیشن شرکت ال جی است که مشتریان می توانند



● اگر هر دو فاکتور هزینه و سرعت برای کاربر مهم بوده و به دنبال ایجاد تعادلی بین آنها باشد، می تواند از شبکه آربیتروم یا اپتیمیزم استفاده کند.

دنبال امنیت و پایداری است، می تواند از شبکه اتریوم استفاده کند.

● اگر هزینه و سرعت بسیار مهم هستند، شبکه های پالیگان و آوالانچ هم گزینه های مناسبی هستند.

● چنانچه هزینه برای کاربر مهم نیست و فقط به دنبال سرعت انجام عملیات است، شبکه ترون یا BEP-20 گزینه های مناسبی هستند.

آربیتروم - Arbitrum	۰٫۶ تتر
کوکوین شیرز - KCC	۰٫۴ تتر
اپتیمیزم - Optimism	۰٫۶ تتر
آوالانچ - Avalanche	۱ تتر
پالیگان - Polygon	۰٫۸ تتر



## ایلان ماسک بالاخره به وعده خود عمل کرد مدیرعامل جدید توییتر کیست؟

ایلان ماسک بالاخره پس از چند ماه لیندا یاکارینو، مدیر ارشد تبلیغات شرکت ان‌بی‌سی یونیورسسال را به‌عنوان مدیرعامل جدید توییتر و جانشین خود اعلام کرد. ماه‌ها پیش کاربران توییتر در یک نظرسنجی از ماسک خواسته بودند تا استعفا دهد و مدیریت این شرکت را به شخص دیگری بسپارد. ماسک هم گفته بود اگر اکثر کاربران موافق استعفای او باشند، مدیریت را رها خواهد کرد. البته وقتی ایلان ماسک توییتر را خریداری کرد، خودش را به‌عنوان مدیرعامل موقت منصوب کرد.

در نتیجه ماسک پس از ماه‌ها به وعده خود عمل و یاکارینو را به‌عنوان مدیرعامل جدید توییتر منصوب کرد. ماسک چندی پیش در توییتی نوشته بود که مدیرعامل جدید توییتر از شش هفته دیگر به‌طور رسمی اعلام خواهد شد و کار خود را در این شرکت آغاز می‌کند. به دنبال توییت ماسک، ان‌بی‌سی یونیورسسال هم تصریح کرد که یاکارینو از این شرکت جدا خواهد شد و از او بابت زحماتش نیز تشکر کرد. یاکارینو یکی از افراد اصلی در راه‌اندازی شبکه ان‌بی‌سی پیکاک بود و از هواداران مدرن‌سازی فناوری تبلیغات محسوب می‌شود. هنوز مشخص نیست که ماسک پس از این تغییر، تا چه اندازه می‌تواند روی تصمیم‌های این شرکت تأثیر داشته باشد. با اینکه ماسک دیگر مدیرعامل نیست، اما به نظر می‌رسد همچنان نفوذ زیادی روی سازوکار توییتر داشته باشد. ماسک گفته یاکارینو بیشتر روی عملیات کسب‌وکار توییتر متمرکز خواهد بود و خودش قصد دارد به طراحی محصول و فناوری‌های جدید بپردازد.



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم



# سهام داران بر سر دوراهی

## آیا سیاست‌های آمریکا در قبال چین باعث عدم اطمینان سرمایه‌گذارهای بایت‌دنس می‌شود؟

بایت‌دنس، شرکت مادر شبکه اجتماعی تیک‌تاک، با ارزش‌ترین استارت‌آپ جهان است. بایت‌دنس در حال حاضر ۲۲۰ میلیارد دلار ارزش دارد. با اینکه ارزش این استارت‌آپ نسبت به سال ۲۰۲۱ افت کرده، اما باز هم ارزش هیچ استارت‌آپی حتی نزدیک به ارزش بایت‌دنس نیست. برای مثال اسپیس‌ایکس، شرکت موشکی ایلان ماسک، با ارزش ۱۴۰ میلیارد دلاری در جایگاه دوم رتبه‌بندی استارت‌آپ‌ها قرار دارد.

برای سرمایه‌گذاران این شرکت که بعضی از آنها از ابتدا حامی بایت‌دنس بودند حتی وقتی ارزش آن به یک میلیارد دلار نمی‌رسید، عرضه عمومی بایت‌دنس به معنی میلیارد‌ها دلار سود است. این سود سرمایه‌گذاران بایت‌دنس را به بزرگ‌ترین و موفق‌ترین وی‌سی‌های جهان تبدیل می‌کند. می‌توان گفت این وی‌سی‌ها شرط‌بندی در این بازی را برده‌اند؛ حتی اگر از این پروژه خارج شده باشند، اما متأسفانه این سرمایه‌گذاران روزه سکوت گرفته‌اند و در مورد چشم‌انداز شرکت اظهارنظری نمی‌کنند و فقط برخی از آنها نظرات خود را بیان کرده‌اند و خواسته‌اند که ناشناس باقی بمانند.

به نظر می‌رسد دلیل این موضوع تیک‌تاک باشد؛ رسانه‌ای که ۱۵۰ میلیون کاربر دارد و توانسته محبوبیت زیادی در ایالات متحده کسب کند، اما در عین حال بسیار هم جنجال‌برانگیز است. چنانچه در ماه مارس فوربز گزارشی منتشر و بیان کرد که اف‌بی‌آی و وزارت دادگستری در حال تحقیق بر استفاده بایت‌دنس از تیک‌تاک جهت نظارت بر خبرنگاران آمریکایی هستند. تیک‌تاک در حال حاضر در آمریکا به یک موضوع سیاسی داغ تبدیل شده است.

چندین سال از ممانعت دولت‌های فدرال از مسدود کردن تیک‌تاک توسط ترامپ گذشته، اما دولت بایدن و برخی قانون‌گذاران دوباره مخالفت با تیک‌تاک را از سر گرفته‌اند و اعلام کرده‌اند که اگر بایت‌دنس، تیک‌تاک را ن فروشد، این شبکه اجتماعی را مسدود خواهند کرد. این اتفاقات مهر تأییدی بر سکوت سرمایه‌گذاران بایت‌دنس است. مخالف دولت آمریکا با تیک‌تاک و ناراضی‌بانی دولت چین به فروش تیک‌تاک نشان داده همان بهتر که سرمایه‌گذاران ساکت بمانند و عجولانه واکنش نشان ندهند.

### ◀ از شرط‌بندی تا میلیاردری

یکی از سرمایه‌گذاران بایت‌دنس بیان می‌کند که اگر مسائل سیاسی مطرح نبود، قطعاً سرمایه‌گذاران در مورد ارزش و جایگاه بایت‌دنس خوشحال می‌شدند. این شرکت حدود ۸۰ میلیارد دلار درآمد و ۲۵ میلیارد دلار سود ناخالص عملیاتی به دست آورده است. این ارقام بایت‌دنس را با تنسنت، هلدینگ فناوری چینی قیاس‌پذیر می‌کند. این موضوع نشان می‌دهد که اگر بایت‌دنس به‌صورت عمومی عرضه می‌شد، می‌توانست جایگزین علی بابا شود. سکویا در سومین دور تأمین مالی بایت‌دنس روی

بایت‌دنس سرمایه‌گذاری کرد و ۱۰ درصد سهام این شرکت معادل ۴۶۵ میلیون دلار در سال ۲۰۱۴ به دست آورد. جالب است که یک سال قبل سکویا می‌توانست همین سهم را تنها با ۶۰ میلیون دلار داشته باشد، اما نمی‌پذیرفت. در سال‌های بعد نیز پول‌های زیادی وارد شرکت کرد و تا سال ۲۰۱۸ رهبری سرمایه‌گذاری‌ها را بر عهده داشت. امروز حدود ۲۲ میلیارد دلار از سهام شرکت بایت‌دنس متعلق به سکویا است و در واقع شرکت‌هایی که بیشترین سهام را در بایت‌دنس دارند عبارت‌اند از: اس‌آی‌کیو، سکویا، جنرال اتلانتيک و کوتو.



### اگر مسائل سیاسی مطرح نبود، قطعاً سرمایه‌گذاران در مورد ارزش و جایگاه بایت‌دنس خوشحال می‌شدند

### ◀ دلهره سرمایه‌گذاران

سهامداران بایت‌دنس در پی افت ارزش این شرکت به دنبال فروش خود هستند، اما فروش هم به این راحتی‌ها نیست. این سهام‌داران نگران غوغاهای بازار ثانویه واشنگتن هستند، با این حال برخی معاملات در حال انجام است. بر اساس گزارش‌ها اس‌آی‌جی و سافت‌بانک هر کدام یک سهم به ارزش ۱۰۰ میلیون دلار در ماه مارس فروخته‌اند. البته این معاملات نه سهام ۲۲۰ میلیارد دلاری بایت‌دنس و نه سرمایه‌گذاران بزرگ آن را تکان نمی‌دهد.





## اسلک هم از هوش مصنوعی مولد چشم پوشی نکرد اسلک جی پی تی هم رسید!

اسلک جدیدترین پلتفرم فناوریانه‌ای است که وارد دنیای هوش مصنوعی شده است و از اسلک جی پی تی و چند محصول دیگر که با هوش مصنوعی ادغام شده‌اند، رونمایی کرده است. به گفته این شرکت، اسلک جی پی تی کاربران را قادر می‌سازد تا یکپارچه‌سازی‌های اپلیکیشن هوش مصنوعی مولد و مدل‌های مختلف زبانی بهره ببرند. اسلک برای اولین بار در کنفرانس تریبل بلیزردی ایکس سلزفورس در ماه مارس از ادغام چت جی پی تی در اسلک خبر داد. اسلک در این کنفرانس از پایلوت هوش مصنوعی مولد خود نیز تحت عنوان انیشتین، رونمایی کرد. هر دو محصول با هدف استفاده تجاری از هوش مصنوعی توسعه یافته‌اند.

علی رایل، معاون محصول اسلک درباره محصولات هوش مصنوعی اسلک توضیح می‌دهد: «هدف ما کمک به کاربران در صرفه‌جویی در زمان است. البته این مسئله تمام دغدغه و هدف ما نیست. ما می‌خواهیم لایه جدیدی از بهره‌برداری از هوش مصنوعی مولد را ایجاد کنیم. از این به بعد کاربران می‌توانند با تایپ عبارات کوتاه فرمان خود را به اسلک ارسال کنند. چون تمام فرمان‌ها به کمک هوش مصنوعی آماده شده‌اند و کاربران فقط کلمات کلیدی و کد را وارد می‌کنند.» یکی از بزرگ‌ترین در مورد نگرانی‌های هوش مصنوعی مولد، حفظ حریم خصوصی و داده‌هایی است که برای آموزش آنها استفاده می‌شود. رایل در این مورد می‌گوید: «از آنتروپیدز کلاد و نسخه چت جی پی تی موجود در اسلک برای آموزش هوش مصنوعی استفاده نمی‌شوند. حفظ حریم خصوصی و داده‌های کاربران از دغدغه‌های اصلی ماست. ما داده‌ها را ذخیره نمی‌کنیم.»

slack



# Microsoft



# همراهی مایکروسافت با پزشکان

## نسخه جدید داکس تابستان امسال عرضه می‌شود، اما آیا پزشکان به آن اعتماد خواهند کرد؟

ضرر است. مایکروسافت معتقد است مهم‌ترین اولویت آینده، هوش مصنوعی و سلامت ضروری‌ترین موضوع هوش مصنوعی است. پس شاید پزشکان دیر به داکس اعتماد کنند اما در آینده بخش جدایی‌ناپذیری از کار آنها خواهد شد.

نانس تخمین می‌زند که یک پزشک به طور متوسط حدود ۱۵ دقیقه صرف رسیدگی به پرونده هر بیمار می‌کند. تولید همین یادداشت‌ها توسط هوش مصنوعی و بررسی آن توسط بازبین انسانی حدوداً ۸ دقیقه طول می‌کشد. بازبین به اطمینان از دقت یادداشت تولید شده توسط هوش مصنوعی کمک کرد، اما هنوز هم مشکل وقت و سرعت وجود دارد. نانس اعلام کرده که نسخه جدید داکس یادداشت‌ها را در چند ثانیه تولید می‌کند و این نسخه جدید در تابستان امسال برای حدود ۵۰۰ پزشک ارائه می‌شود.

نانس می‌گوید: «اگر پزشکان مدام مجبور باشند یادداشت‌های تولید شده توسط هوش مصنوعی را چک کنند دیگر سرعت چه اهمیتی دارد؟» او می‌افزاید: «جی پی تی ۴ دقت مدل‌های هوش مصنوعی را بهبود می‌بخشد، اما میزان این دقت معلوم نیست.» واقعیت این است که همیشه احتمال خطا در سیستم هوش مصنوعی وجود دارد اما پزشکان مسئول این خطاها خواهند بود.

می‌کنند با این کار دیگر کنترل جزییات را در دست ندارند.»

تاچندی پیش یادداشت‌هایی که توسط این نرم‌افزار تولید می‌شدند قبل از ارسال به پزشکان توسط یک نیروی انسانی بررسی می‌شدند. اما به زودی، مایکروسافت و نانس به لطف همکاری با OpenAI نسخه‌ای کاملاً خودکار عرضه خواهند کرد که در آن جی پی تی ۴ نیز ادغام شده است. مایکروسافت امیدوار است که این نسخه جدید سریع‌تر باشد و یادداشت‌ها را در عرض چند ثانیه تولید کند.

اما آیا پزشکان حاضر می‌شوند این کار را به دست ماشینی بسپارند که بی‌عیب هم نیست فقط به این خاطر که چند دقیقه در وقتشان صرفه‌جویی کنند؟ کارشناسان می‌گویند نگرانی در مورد دقت و مسائلی مانند نحوه قالب‌بندی یادداشت‌ها ممکن است برخی از پزشکان را در مورد استفاده از سرمایه‌گذاری چند میلیارد دلاری مایکروسافت مردد کند.

برخی کارشناسان و تحلیلگران معتقدند که در بلندمدت اکثر پزشکان از این فناوری بهره خواهند برد و به آن اعتماد خواهند کرد اما احتمال پذیرش در کوتاه‌مدت خیلی کم است. البته این مسئله بدین معنی نیست که داکس برای مایکروسافت

اکثر پزشکان می‌گویند دکتر شده‌اند تا به مردم کمک کنند. اما می‌بینیم که بیشتر وقت خود را به جای بیمار به پرونده‌های پزشکان و تکمیل جزییات و بررسی آن می‌پردازند. آنها وقت زیادی را صرف کار می‌کنند اما این وقت لزوماً صرف خود بیمار نمی‌شود بلکه خیلی اوقات جزییاتی است که شرکت‌های بیمه از پزشکان می‌خواهند. به گفته پزشکان کارهای اداری یکی از بزرگ‌ترین عوامل فرسودگی شغلی است و پزشکان از آن بیزار هستند.

در چند سال گذشته، اسمیترن فناوری‌ای را توسعه می‌دهد که می‌تواند تا حدودی از بار اداری پزشکان بکاهد. این فناوری در واقع یک اپلیکیشن است که تعاملات پزشک با بیماران را ثبت و از هوش مصنوعی برای ایجاد یادداشت‌هایی در پرونده پزشکی استفاده می‌کند. این اپلیکیشن در آگون امبینت اکسپریانس (Dragon Ambient eXperience) یا داکس نام دارد در سال ۲۰۲۲ توسط نانس کامیونیکیشن، شرکت هوش مصنوعی مایکروسافت به مبلغ ۱۸٫۸ میلیارد دلار خریداری شد.

اسمیترن می‌گوید: «بسیاری از پزشکانی که از داکس استفاده می‌کنند از کارایی آن راضی هستند. اما هنوز هم دو مانع اصلی در متقاعد کردن پزشکان برای استفاده از داکس وجود دارد. پزشکان نه تنها در برابر تغییر مقاومت می‌کنند بلکه حاضر نیستند از کاری که آن بیزارند دست بکشند زیرا فکر



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم



راضیه مینایی  
Raziyeh.minaei1995@gmail.com



ارتقای شغلی دورکاران  
دشوار است

## خطرات دورکاری

آرویند کریشنا، مدیرعامل IBM می‌گوید اگر کارمندان در خانه کار کنند، ممکن است شغل آنها آسیب ببیند. کریشنا طی مصاحبه‌ای به بلومبرگ گفت که اگرچه کارمندان خود را مجبور به بازگشت به دفتر نمی‌کند، اما فکر می‌کند ممکن است کارمندان دورکار برای گرفتن ترفیع مشکل داشته باشند.

به نظر می‌رسد رهبران صنعت فناوری کمتر از گذشته مشتاق کار از راه دور هستند، اما تغییر روش می‌تواند نتیجه معکوس داشته باشد و خطر خشم نیروی کار را به همراه خواهد داشت.

کریشنا در این مصاحبه گفته است: «احتمالاً در کوتاه‌مدت می‌توانید به همان اندازه سازنده باشید، اما حرفه شما آسیب می‌بیند. احتمال انتقال شما از آن نقش به نقش دیگری کمتر است، زیرا هیچ‌کس شاهد توانمندی‌های شما در زمینه‌های دیگر نیست. غیرممکن نیست، اما احتمالاً بسیار سخت‌تر خواهد بود.»

او افزوده است که کارمندان دورکار مهارت‌هایی را که معمولاً با حضور در محیط کار به دست می‌آید، مانند برخورد با مشتریان دشوار، یاد نمی‌گیرند.

کریشنا از سال ۲۰۲۰ مدیرعامل IBM بوده و کارگران را تشویق کرده تا سه روز در هفته در دفتر حضور داشته باشند. نیکل لامورو، رئیس منابع انسانی IBM در سال ۲۰۲۱ به اینسایدر گفته بود که بیشتر کارمندان پس از همه‌گیری، به صورت نیمه‌وقت به دفتر باز خواهند گشت.



KARANG

کارنگ



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم



هفته‌های کاری کوتاه‌تر می‌تواند میزان اضطراب کارمندان در تعطیلات آخر هفته‌ها را به میزان چشم‌گیری کاهش دهد؛ کوئیک از تجربیات خود می‌گوید

# خدا حافظی با اضطراب آخر هفته

## کارمندان خود را حمایت کنید

استراتژی استعدادیابی دارید؟

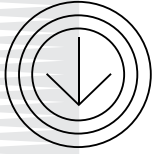


اگر کارفرمایان می‌خواهند در سازمان خود فرصت ایجاد کنند و آینده‌ای را بسازند که برای همه مناسب باشد، نباید استراتژی استعدادیابی خود را به شانس بسپارند. وقتی دنیا مملو از استعداد است و بیکاری سر به فلک کشیده، ممکن است توصیه شود که «بقای بهترین‌ها» را به عنوان یک استراتژی استعداد در نظر بگیرید.

لازم نیست چارلز داروین باشید تا متوجه شوید که تنها اجازه دادن به نیروی کار قوی برای بقا در سیستم کافی نیست. احتمالاً در سال‌های اخیر کمبود نیروی کار و کمبود مهارت‌های مرتبط، تبدیل به شیوه‌ای از زندگی خواهد شد که سال‌های آینده با ما همراه خواهد بود. در این محیط، شرکت‌ها نمی‌توانند استراتژی استعدادیابی خود را به شانس واگذار کنند. هزینه یافتن، جذب و حفظ

استعدادها و توسعه رهبران خوب بسیار زیاد است. مدیران ارشد منابع انسانی باید به جای اینکه «امید» را به بخش کلیدی از استراتژی کسب و کار خود تبدیل کنند، استراتژی‌هایی را اتخاذ کنند که مالکیت خود را با نیروی کار به اشتراک می‌گذارد و از حمایت‌هایی مانند مربیگری شغلی برای پیشرفت استفاده کنند.

فلسفه توسعه شخصی زمانی است که بخش منابع انسانی سازمان به سادگی سیستم‌ها و کتابخانه‌های محتوا را فعال می‌کند و به کارکنان خود پیشنهاد می‌کند خودشان را پرورش دهند. به چیزهایی مانند یک پلتفرم جدید یادگیری، یک کتابخانه محتوا یا یک پورتال اینترنت جذب در مورد خودسازی فکر کنید. اگر به همه اجازه داده شود به ابزارهای مشابهی دسترسی داشته باشند، آنها می‌



## استارتاپ ویجیف از همان ابتدای خود را بر هفته کاری چهار روزه گذاشته است

### الگوی برای ایجاد تعادل

هنوز دوره‌های شلوغی وجود دارد که ممکن است باعث شود کارکنان روی معیار ۳۲ ساعته کار نکنند، اما او هرگز نمی‌خواهد این کار به یک هنجار تبدیل شود. نیباور می‌گوید هفته کاری کوتاه‌شده همچنان مؤثر است، زیرا تیم او سابقه کاری خوبی دارد. ممکن است فرهنگ استارتاپ یادآور فارغ‌التحصیلان دانشگاهی یا افراد بیست و چند ساله باشد، اما متوسط کارمندان ویجیف در اواسط ۳۰ سالگی خود هستند و اکثر کارمندان تمام‌وقت ویجیف فرزند دارند. نیباور می‌گوید: «ما یک تیم بزرگسال داریم. آنها سر کار می‌آیند. کار را انجام می‌دهند و پاسخگو هستند.»

نیسا داس، رئیس ستاد که در پیش‌نویس خط‌مشی‌های چهار روزه شرکت کمک کرده، می‌گوید: «برای تیم ویجیف، آن روز تعطیل اضافی به افراد زمان می‌دهد تا بتوانند در ابعاد دیگر زندگی خود نیز مسئولیت‌ها را بپذیرند.» به عنوان مثال، داس توانسته است سگی را به سرپرستی قبول کند و آموزش دهد و به شرکت‌هایی غیر از ویجیف در مورد موضوعات دیگری که به آنها علاقه دارد، از جمله حق رأی و برابری جنسیتی مشاوره دهد. برای والدین نیز یک روز اضافی به آنها کمک کرده تا وظیفه خود را به‌درستی انجام دهند.

داس می‌گوید: «این امر به آنها امکان می‌دهد از کودک بیمار خود مراقبت کنند، شرایط اضطراری را مدیریت کنند یا میانه روز برای کنفرانس‌های معلم و والدین یا ملاقات با پزشک در دسترس باشند، بدون اینکه احساس کنند به خاطر آن جریمه خواهند شد یا حواس‌شان پرت شود.»

مدلین نیباور، بنیان‌گذار و مدیرعامل استارتاپ «ویجیف» یک مادر است. وقتی نوبت به استخدام اولین کارمندان تمام‌وقتش در سال ۲۰۲۱ رسید، نیباور از خود پرسید: «چه می‌شد اگر کسب‌وکار اومی توانست الگوی متفاوتی برای تعادل بین کار و زندگی داشته باشد؟»

او تصمیم گرفت ویجیف، استارتاپی که به پر کردن پست‌های اجرایی پاره‌وقت کمک می‌کند، تبدیل به محل کاری شود که برای یک هفته کاری چهار روزه با حداکثر ۳۲ ساعت طراحی شده است. هر کارمند به شرطی که به‌درستی با اعضای تیم ارتباط برقرار کند، می‌تواند نیباور به اینسایدر می‌گوید: «من فکر می‌کردم هفته کاری چهار روزه راهی عالی برای جذب و حفظ استعداد‌های بزرگ است. در چهار روز هم می‌توان کار را پیش برد و هم یک تجارت روبه‌رشد را اداره کرد.»

نیباور می‌گوید هفته کاری چهار روزه در حفظ کارمندان به شرکت کمک کرده و حتی امکان جذب نیروی کار فوق حرفه‌ای را به آنها داده است. برخی از شرکت‌هایی که به هفته‌های کاری چهار روزه روی آورده‌اند، دستمزدشان را تا ۸۰ درصد کاهش داده‌اند اما نیباور می‌گوید ویجیف از تاکتیک متفاوتی استفاده می‌کند؛ حقوق کارمندان آنها در حد وسط چیزی است که رقبایشان ارائه می‌دهند. نیباور می‌افزاید: «ما به جای حرکت صرفاً صعودی، میانه‌روی را انتخاب کرده‌ایم، زیرا معتقدیم ارزش مد نظر ما از طریق انعطاف‌پذیری ارائه می‌شود.»

این شرکت ۲۰ کارمند تمام‌وقت و ۱۵۰ پیمانکار پاره‌وقت دارد. او می‌گوید

کار نمی‌کنند، اما برخی بر اساس برنامه کاری که از پنجشنبه شروع می‌شود، فعالیت می‌کنند.»

ککیج می‌گوید بهره‌وری کارکنان آنها تاکنون کاهش نیافته است. برخلاف سایر شرکت‌ها که ۸۰ درصد حقوق اولیه را برای هفته‌های چهار روزه ارائه می‌دهند، حقوق‌ها نیز کم نشده است.

### به عقب بر نمی‌گردیم

تصمیم به تغییر در کوییک تقریباً به یک ضرورت تبدیل شده بود، زیرا آنها شاهد فرسودگی شدید کارمندان خود بودند. ککیج می‌گوید: «در سال ۲۰۲۰ که همه‌گیری شروع شد، کوییک شاهد کاهش درآمد تقریباً ۸۰ درصدی در یک شب بود. این امر باعث شد شرکت حدود ۶۵ درصد از تیم خود را اخراج کند. سپس در فوریه ۲۰۲۱، زمانی که کوییک تنها به اسکلت یک تیم تبدیل شده بود، درآمد ناگهان تغییر کرد.»

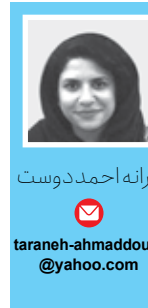
ککیج می‌افزاید: «کلید چراغ‌های ما در بازارهای خاصی که در آنها خدمات ارائه می‌دادیم، ناگهان روشن شد و متوجه شدیم که با یک سوم تیم اولیه، درآمدمان سه برابر قبل شده است.»

یک مارتن دوی سرعت در بین تیم کوییک رخ داد تا در این نقطه عطف ناگهانی بهتر عمل کنند. با وجود نیروی کاری کمتر، تیم کم جمعیت کارمندان سخت‌تر از همیشه

کار می‌کردند. برای کمک به رشد شرکت، کوییک گزینه آزمایشی یک هفته کاری چهار روزه را بررسی کرد. این یک راه‌حل برای کاهش فرسودگی بسیاری از کارکنان بود و امیدوار بودند این روش به حفظ روند رشد شرکت در بلندمدت منجر شود.

شرکت دوباره شروع به استخدام کرد و شاهد رشد خود بود. هفته کاری چهار روزه نیز به روند کمک کرد. ککیج توضیح می‌دهد که پس از اعلام آزمایشی چهار روز کاری در هفته، کوییک شاهد افزایش ۲۳۰ درصدی در درخواست‌های شغلی بوده است. او معتقد است کوییک از زمان تغییر، استعدادهای باکیفیت بیشتری را در سازمان دیده است.

اینکه آیا کوییک به هفته کاری چهار روزه پایبند خواهد ماند، هنوز مشخص نشده است. اما ککیج می‌گوید پس از بیش از یک سال تلاش در هفته کاری چهار روزه و مشاهده مزایای آن، بازگشت مجدد به روزهای قبل برای شرکت سخت خواهد بود. ککیج تأکید می‌کند: «برای ما واقعاً سخت خواهد بود که دقیقاً به همان روش قبلی برگردیم. چشمان ما باز شد و متوجه شدیم که راه‌های دیگری نیز وجود دارد. می‌توانید کارهای بزرگی را انجام دهید، بدون اینکه به هفته کاری پنج روزه و سنتی نیازی داشته باشید.»



ترانه احمد دوست

taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

### یک چرخش بزرگ

رتا ککیج، مدیر ارشد اجرایی کوییک به اینسایدر می‌گوید که این نتایج نشان‌دهنده یک چرخش بزرگ برای شرکت است. یکی از دلایلی که موجب شد کوییک در آوریل ۲۰۲۲ به اعمال تغییرات روی آورد، کاهش فرسودگی بسیاری از ۱۶۰ کارمند تمام‌وقتش بود.

یافته‌های کوییک تنها ارائه‌دهنده تصویری از چگونگی تأثیر کاهش هفته کاری بر شرکت و کارکنان آن است، اما تجربه این شرکت به تحقیقات، آزمایش‌ها و گفت‌وگوهای ثابت درباره هفته کاری چهار روزه می‌افزاید.

کوییک از کسب‌وکارهای شرکت‌کننده در مطالعه آزمایشی هفته کاری چهار روزه که توسط «فور دی ویک گلوبال» در ماه دسامبر بررسی شد، نبود. نتایج آن مطالعه که شامل ۳۳ شرکت در شش کشور بود، نشان داد که هفته کاری کوتاه‌شده برای کارمندان و در نتیجه برای شرکت بهتر است. شرکت‌ها افزایش درآمد را تجربه کردند و کارمندان بهبود در وضعیت سلامت خود را.

ککیج می‌گوید اکنون با گذشت بیش از یک سال از دوره آزمایشی، کوییک نتایج مشابهی را مشاهده کرده است. این شرکت فناوری هفته کاری چهار روزه را به‌عنوان یک دوره آزمایشی چهار ماهه آغاز کرد و سپس آن را تا ژوئن ۲۰۲۳ تمدید کرد. ککیج می‌گوید: «پاسخ تیم ما بسیار مثبت بوده است. من فکر می‌کنم پاسخ تیم ما بر اساس تحقیقاتی که در هفته‌های کاری چهار روزه انجام شده، برای هیچ‌کس تعجب‌آور نیست.»

ککیج می‌افزاید: «در مورد مکانیسم نحوه عملکرد یک هفته کاری چهار روزه در مکانی مانند کوییک، ایده این است که کارمندان همان مقدار کاری را که معمولاً در پنج روز انجام می‌شود، در چهار روز انجام دهند. بیشتر کارمندان جمعه را

می‌کنند. اگر افراد به تنهایی کار کنند، می‌توانند نقاط ارتباطی مهم بین توسعه حرفه‌ای، استراتژی شرکت و فرصت را از دست بدهند.

۲. استراتژی‌های توسعه شخصی عوامل کلیدی مانند سرمایه اجتماعی و شبکه را برای کارکنان خط مقدم نادیده می‌گیرند. کارمندان خط مقدم تمایل دارند مشتریان و کسب‌وکار شما را به بهترین شکل درک کنند، اما از هر چهار کارگر یک نفر (۲۶ درصد) گفته است که فکر می‌کند نداشتن شبکه مناسب مانعی برای پیشرفت شغلی است. تحقیقات مک‌کنزی همچنین تأثیر چشمگیر جنسیت یا سطح شغلی فعلی را در زمان و انرژی کارکنان در سرمایه‌گذاری برای یادگیری و رشد در سازمان خود نشان می‌دهد.

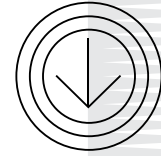
توانند به کارمندان با عملکرد بالا تبدیل شوند یا حداقل فرصت انجام این کار را داشته باشند. سازمان‌ها ممکن است از این طریق به برابری اسمی دست یابند، اما این رویکرد نمی‌تواند عدالت را تضمین کند، برای پیشرفت شغلی تنظیم نشده و بر متغیرهای بسیار زیادی متکی است. انگیزه شخصی، قدرت محرکه و صلابت، عوامل مهمی برای توسعه حرفه فرد هستند، اما این ویژگی‌ها تنها نیمی از معادله هستند. دو پیشنهاد از این قرار است:

۱. قرار دادن مسئولیت صرفاً بر دوش کارمندان، احتمال ناامیدی و ترک شغل را افزایش می‌دهد. در نظرسنجی گیلد نیروی کار آمریکایی، ۷۴ درصد از آنها گفتند که اگر شغل دیگری با فرصت‌های تحصیلی به آنها پیشنهاد شود، احتمالاً نقش خود را ترک



شماره ۹۵  
۱۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم





## نگاهی به عملکرد چند خرده‌فروش لوازم خانگی رکود ادامه دارد؟

افراد فعال در صنعت لوازم خانگی در ابتدای سال ۲۰۲۳ گفتند که وضعیت بد به پایان رسیده و تجارت به‌زودی بهبود خواهد یافت؛ آنها اشتباه می‌کردند. حالا خوش بینی چند ماه پیش به نگرانی تبدیل شده است. رکود مداوم بازار مسکن که به دلیل افزایش نرخ بهره و کمبود عرضه ایجاد شده، تأثیر خود را بر سراسر این بخش گذاشته و فروپاشی برندهایی چون «بد بث اند بیاند» و «تیوزدی مورنینگ» به عملکرد ضعیف چند ماه اول سال ۲۰۲۳ کمک می‌کند. اکثر خرده‌فروشان به شکست دادن نتایج سال ۲۰۱۹ خود قبل از شیوع کووید ادامه می‌دهند و تنها در مقایسه با سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ است که اوضاع نامطلوب به نظر می‌رسد.



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم

بیابیدنگاهی به درآمد‌ها ببیندازیم. «ویلیامز-سونوما» که بهتر از هر شرکت دیگری در برابر رکود سال ۲۰۲۲ مقاومت کرده بود، سرانجام در سه‌ماهه چهارم خود افت کرد. درآمد‌ها در سه ماه گذشته ۰/۶ درصد کاهش یافت. با این حال فروش این برند در سال مالی خود ۶/۵ درصد افزایش داشت.

«هاورتیس»، فروشگاه زنجیره‌ای مبلمان کاهش فروش ۵/۹ درصدی را نشان داد. هاورتیس گفت که نتایج مثبتی را در مقایسه با دوره عادی پیش از همه‌گیری نشان می‌دهد. «لا-زی-بوی» که هم عمده‌فروش و هم خرده‌فروش است، گفت فروش سه‌ماهه سوم آن در کل شرکت ثابت بوده، اما سفارش‌های کتبی در فروشگاه‌هایش ۸ درصد رشد داشتند. «اوراستاک» نیز ۲۹ درصد افت فروش نشان داد. اینکه چه مقدار از این افت به دلیل حذف دسته‌های غیرخانگی در سال ۲۰۲۲ بود، نامشخص است، اما تعداد مشتریان فعال در سایت تا ۳۵ درصد کاهش یافته است.



# مشتری ناچار وفادار نیست!

## آیا کسب و کار تارگت با امکان مرجوعی در حاشیه خیابان (Curbside Returns) رونق می‌گیرد؟

خریداران زمانی برمی‌گردند که مرجوع کردن آسان باشد. تارگت انتظار دارد مرجوع کردن در حاشیه خیابان وفاداری مشتری و فروش را افزایش دهد. داده‌ها این را تأیید می‌کنند؛ طبق گزارش «چین استور ایج»، از هر ۱۰ مصرف‌کننده، هشت نفر خرید از خرده‌فروشان را اولویت قرار می‌دهند که فرایند مرجوعی ساده‌تری ارائه می‌دهند. این امر به خریدهای آنلاین نیز تعمیم می‌یابد؛ طبق گزارش فوربس، خریداران ترجیح می‌دهند به جای مرجوع کردن پستی و حتی تحویل رایگان از خانه، به فروشگاه‌ها بروند. یکی از امتیازات تارگت در اینجا ترکیب کالاهايش مانند پوشاک و کفش است که احتمال مرجوعی بیشتری دارند؛ طبق گزارش‌ها این کالاها ۴۶ درصد از مجموع کالاهاي مرجوعی این خرده‌فروش را تشکیل می‌دهند. سی‌ان‌بی‌سی

درايو آپ ريترنز باعث افزایش فروش در زمانی می‌شود که تارگت به دلیل کاهش هزینه‌های غیراضطراری در حال آماده‌سازی برای کاهش سرعت رشد اقتصادی است. تارگت در فوریه اعلام کرد که پیش‌بینی می‌کند رشد فروش در سال ۲۰۲۳ در بهترین حالت تکرر قمی باشد. پیش‌بینی سود تارگت در سال ۲۰۲۳ کمتر از انتظارات تحلیلگران بود.

### چهار استدلال برای سرمایه‌گذاری در بازگرداندن کالا در حاشیه خیابان

درايو آپ ريترنز که طبق گزارش‌ها انتظار می‌رود تا پایان تابستان در همه مکان‌ها در دسترس باشد، می‌تواند مشوق آن خریدهای اختیاری باشد که برای تارگت مهم هستند. چهار دلیل برای این امر وجود دارد.

آیا یک جفت کفش ورزشی یا یک دوربین امنیتی که نصب آن برای خریداران بسیار پیچیده است، می‌تواند باعث شود افراد بارها و بارها به همان خرده‌فروش مراجعه کنند؟ تارگت معتقد است که اگر مشتریان بتوانند تنها با کلیک کردن روی اقسام آنها را مرجوع کنند، این اتفاق خواهد افتاد. این باور شکل‌دهنده سرویس جدید خرده‌فروشی کالاها (Drive Up Returns) است که اکنون با نام درايو آپ ريترنز (Drive Up Returns) عرضه می‌شود. یکی از ویژگی‌های اضافه‌شده برنامه دریافت سفارش آنلاین با ماشين (درايو آپ) که در سال ۲۰۱۹ در ایالات متحده ملی شد، درايو آپ ريترنز است که به مشتریان تارگت اجازه می‌دهد اقلامی را که نمی‌خواهند، بدون ترک خودروی خود بازگردانند. احتمالاً فایده این گزینه چیزی بیشتر از راحتی مشتریان است. در حالت ایده‌آل،

این برندها اغلب برای به دست آوردن جذابیت و دستیابی به رشد پایدار تلاش می‌کنند. علاوه بر رقابت برای دیده‌شدن، ممکن است بازارها هزینه‌های بالایی را دریافت کنند یا برای فهرست کردن محصولات به گواهینامه‌های خاصی نیاز داشته باشند. علاوه بر این برندهای D2C در نهایت در تبلیغات بازاریابی بزرگ سرمایه‌گذاری می‌کنند که دو چالش را به همراه دارد: ۱. ناآشنایی با این پلتفرم در مقایسه با فیس‌بوک و گوگل ۲. نیاز به تخصیص بودجه قابل توجه در یک دوره طولانی برای مشاهده نتایج ملموس برندهای D2C برای غلبه بر این چالش‌ها به طور فزاینده‌ای به وب‌سایت‌های تجارت الکترونیک خود برای افزایش فروش یا کشف کانال‌های دیگر برای توزیع مانند آفلاین

در سال‌های اخیر، برندهای D2C به‌عنوان راه محبوب شرکت‌ها برای دور زدن کانال‌های سنتی خرده‌فروشی و فروش مستقیم محصولات خود به مصرف‌کنندگان ظهور کرده‌اند. در هند بیش از ۸۰۰ برند D2C با حذف واسطه‌ها، بازار را زیر نظر دارند. پیش‌بینی می‌شود بازار D2C در هند تا سال ۲۰۲۵ به حدود ۱۰۰ میلیارد دلار افزایش یابد. با این حال حتی با چنین رشد سریعی، این برندها با چالش بزرگی در به دست آوردن سهمی از بازارهای مختلف آنلاین مانند آمازون، فلیپ‌کارت، ماینترا و غیره مواجه هستند. تسلط این بازارها، رقابت برندهای جدیدتر D2C را دشوار کرده است. بازارها، برندهای بزرگ‌تر و با رشد قابل توجه را در اولویت قرار می‌دهند. این امر باعث می‌شود برندهای جوان D2C سخت‌تر دیده و از رقبا متمایز شوند. در نتیجه

## یک برند منحصر به فرد باشید!

فرصت‌ها و تهدیدهای  
برندهای D2C





## نگاهی به عملکرد مالی چند شرکت مشهور تأمین کننده زیرساخت های تجارت الکترونیک

### یکه تازی شاپیفای

و راه اندازی مشاغل تجارت الکترونیکی ارائه می دهد.

شاپیفای درآمد ۱/۷۳ میلیارد دلاری را گزارش کرد که ۲۵/۷ درصد نسبت به سال گذشته افزایش داشت و ۵/۱۱ درصد بهتر از انتظارات تحلیلیگران بود. این یک سه ماهه قوی برای شرکت بود با ضرباهنگ مناسبی از برآوردهای تحلیلیگران و رشد درآمد قابل قبول. شاپیفای به قوی ترین تخمین های تحلیلیگران و سریع ترین رشد درآمد در میان همپایان خود دست یافت. سهام از زمان انتشار ۱۳/۱ درصد کاهش یافته و در حال حاضر با قیمت ۴۶/۳۷ دلار معامله می شود.

#### گوددی

«گوددی» که توسط باب پارسونز پس از فروش اولین شرکت خود به



«اینتوییت» تأسیس شد، به مشاغل کوچک و متوسط امکان خرید دامنه وب و ابزارهایی برای ایجاد و مدیریت یک وبسایت را ارائه می دهد. گوددی درآمد ۱/۰۴ میلیارد دلاری را گزارش کرد که ۲/۰۲ درصد نسبت به سال گذشته افزایش داشت و ۰/۳۱ درصد کمتر از انتظارات تحلیلیگران بود. گوددی کمترین رشد درآمد را در گروه داشت. سهام از زمان انتشار ۵/۲۶ درصد کاهش یافته و در حال حاضر با قیمت ۷۶/۷۸ دلار معامله می شود.

#### ویکس

«ویکس دات کام» که در سال ۲۰۰۶ تأسیس شد، یک پلتفرم ساخت وبسایت رایگان و آسان را ارائه می دهد. ویکس درآمد ۳۵۵ میلیون دلاری را گزارش کرد که مطابق با انتظارات تحلیلیگران، سالانه ۸/۱۳ درصد افزایش داشت. سهام از زمان انتشار ۱۱/۴ درصد افزایش یافته و با قیمت ۹۰ دلار معامله می شود.

در حالی که تجارت الکترونیک بیش از دو دهه عمر دارد و از رشد قابل توجهی نیز برخوردار است، نفوذ کلی آن در خردهفروشی همچنان کم است. تنها حدود یک دلار از هر پنج دلار که برای خریدهای خردهفروشی خرج می شود، حاصل سفارش های دیجیتال است. این امر باعث می شود بیش از ۸۰ درصد از بازار خردهفروشی آماده ورود به بخش آنلاین باشد. بخش های بزرگ خردهفروشی که تجارت الکترونیک در آن جا نیفتاده است، تقاضا برای راه حل های نرم افزاری مختلف تجارت الکترونیک را افزایش می دهد.

#### ضعیف ترین درآمد سه ماهه آخر: بیگ کامرس



بیگ کامرس که در سال ۲۰۰۹ توسط میچل هارپر و ادی ماچالانی در سیدنی استرالیا تأسیس شد، نرم افزاری را برای کسب و کارها فراهم می کند تا به راحتی فروشگاه های آنلاین ایجاد کنند. بیگ کامرس درآمد ۷۲/۴ میلیون دلاری را گزارش کرد که ۱۱/۶ درصد نسبت به سال گذشته افزایش داشت. این یک سه ماهه ضعیف برای شرکت بود. برنت بلوم، مدیرعامل بیگ کامرس می گوید: «در یک سال چالش برانگیز برای تجارت الکترونیک جهانی، بیگ کامرس سریع تر از صنعت تجارت الکترونیک رشد کرد و نتایج سه ماهه چهارم ما نشان دهنده پیشرفت قوی در سودآوری و جریان نقدی عملیاتی بود. درآمد کل سال ما به ۲۷۹/۱ میلیون دلار رسید که ۲۷ درصد نسبت به سال گذشته افزایش داشته است.»

#### بهترین درآمد سه ماهه آخر: شاپیفای



شاپیفای که در ابتدا به عنوان یک ابزار داخلی برای شرکت «اسنوبورد» ایجاد شد، یک پلتفرم نرم افزاری برای ایجاد

عرضه کرد. بنابراین ممکن است شرکتی به بزرگی تارگت در صورت عدم ارائه درایو آپ ریترنز مشتری خود را از دست بدهد. و المارت گزارش داده است که از پاییز گذشته تا آوریل ۲۰۲۳، حجم مشتریانی که از خدمات مرجوعی آن استفاده می کنند، دو برابر شده است. در واقع تارگت به سی ان بی سی گفته مشتریانی که از درایو آپ برای تحویل گرفتن یا مرجوع کردن استفاده می کردند، در طول یک سال نسبت به سایر مشتریان پول بیشتری را در فروشگاه هایش خرج کرده اند.

#### فرصت وفاداری

سؤال این است که این خردهفروش چگونه می خواهد برنامه پاداش «تارگت سرکل» خود را با درایو آپ ریترنز ترکیب کند؟ تارگت سرکل یک برنامه وفاداری است که با استفاده از آن می توانید یک درصد از مبلغ خرید (با شرایط خاص) خود را به عنوان امتیاز ذخیره کرده و با آن به صورت حضوری یا آنلاین از تارگت خرید کنید. مدیران تارگت گفته اند قصد دارند در سال ۲۰۲۳ تأکید بیشتری بر سرکل داشته باشند و پول بیشتری در آن سرمایه گذاری کنند، اما مشخص نکردند که آیا درایو آپ ریترنز به نقطه عطفی برای ثبت نام و مشارکت در برنامه تبدیل خواهد شد یا خیر.

وبسایت این برنامه توضیح می دهد که در حال حاضر اعضا می توانند در ازای سفارش هایی که از طریق درایو آپ انجام می شوند، از مزایای سرکل استفاده کنند، اما اطلاعاتی در مورد مرجوع کردن کالاها به روش درایو آپ وجود ندارد. گسترش انتخاب ها برای ثبت نام در سرکل و پاداش استفاده از درایو آپ ریترنز ممکن است تعامل را عمیق تر کند. به عنوان مثال تارگت می تواند مشوق هایی را مانند اقلامی که مکمل یا جایگزینی برای کالاهای برگشتی هستند، در زمان برنامه ریزی شده مرجوع کردن برای مشتریان ارسال کند. این امر باعث تشویق بیشتر آن دسته از سفرهایی به داخل فروشگاه می شود که مدیران درباره آن صحبت کرده اند. مدیران تارگت یک قانون سخت را برای جذب مشتریان خود به شرکت به رسمیت می شناسند؛ زمانی که اهداف کوتاه مدت مشتریان را مجبور به انجام کارهای ناخواسته می کند، کارکرد ندارد. حمل کردن خریدها و منتظر ماندن در صف برای بازگرداندن آنها، برای بسیاری کاری ناخواسته و وقت گیر است. تارگت با آسان کردن این فرایند، مشتریان خود را برای آمدن به پارکینگ فروشگاه ترغیب می کند. همان طور که جان مولیگان، مدیر عملیاتی تارگت در ماه فوریه به سرمایه گذاران گفت: «آنچه مهم است، این است که به خریداران اجازه دهیم خودشان تصمیم بگیرند چگونه با ما تعامل داشته باشند.»

گزارش می دهد که فقط حدود ۲۰ درصد از فروش تارگت از اقلام مواد غذایی است که احتمال مرجوعی آنها کمتر است.

مرجوع کردن در فروشگاه هزینه کمتری دارد، وقتی خود خریداران اقلام را تحویل می گیرند یا برمی گردانند، خردهفروش در هزینه های حمل و نقل صرفه جویی بسیاری می کند. با گسترش انجام یک روزه خدمات (از جمله درایو آپ) در طی چهار سال، هزینه های مربوط به تکمیل سفارش ها در تارگت تا ۴۰ درصد در هر واحد کاهش یافت. در حال حاضر بیش از ۹۵ درصد فروش تارگت، از جمله سفارش های دیجیتال در فروشگاه ها انجام می شود. درایو آپ ریترنز با افزودن کارایی و فرصت های فروش مجدد که هر دو به نتیجه نهایی کمک می کنند، مؤلفه مناسبی برای این فرمول است. مدیران گفته اند با درایو آپ ریترنز، تارگت اساساً گزینه مرجوع کردن آنلاین خود را با درایو آپ ترکیب می کند و آن را به روشی متفاوت و مقرون به صرفه در مقابل مشتریان قرار می دهد.

مرجوعی در حاشیه خیابان می تواند موجب فعالیت های بیشتری در

فروشگاه شود. مدیران گفته اند که از لحاظ تاریخی هرچه تارگت گزینه های بیشتری برای تعامل با زنجیره را به مشتریان خود ارائه دهد، آنها مراجعات بیشتری داشته و در فروشگاه بیشتر خرج کرده اند. اما آیا سهولت مرجوعی در حاشیه خیابان، خریدهایی را که ممکن است تحت تأثیر مرجوع کردن در فروشگاه قرار بگیرند، کاهش می دهد؟ تارگت گفته با گذشت زمان نگاهش به کاهش هزینه ها و بهبود سودآوری تغییر کرده و باور دارد با آسان تر کردن شیفتگی مشتریان به این زنجیره، رابطه اقتصادی قوی تری به دست می آید. درست است؛ درایو آپ ریترنز می تواند مشتریان را تشویق کند تا خریدهای نامطلوبی انجام دهند که اگر می دانستند باید با پرسه فرسایشی باز پرداخت های فروشگاه کناری بیابند، از خیر آن می گذشتند.

با وجود اعلام این خبر توسط تارگت، سرویس مرجوعی در حاشیه خیابان آن مزیت رقابتی متمایز چند سال پیش را ندارد. «دیکر اسپورتینگ گودز» در سال ۲۰۲۰ سرویس مرجوعی در حاشیه خیابان را به خدمات خود اضافه کرد. و المارت در پاییز ۲۰۲۲ در همه فروشگاه هایش خدمات مرجوعی در حاشیه خیابان را

... روی می آورند. برندها می توانند وابستگی خود را به بازارها کاهش دهند و کنترل بیشتری بر فروش و استراتژی های رشد خود داشته باشند. ایجاد یک حضور آنلاین قوی و هدایت ترافیک به یک وبسایت / اپلیکیشن به سرمایه گذاری قابل توجهی در بازاریابی و تبلیغات نیاز دارد که می تواند برای مشاغل کوچک تر با بودجه محدود دشوار باشد. الگوریتم های رسانه های اجتماعی و سیاست های تبلیغاتی می توانند غیرقابل پیش بینی و دائماً در حال تغییر باشند. اما برندهای D2C می توانند برند منحصر به فردی ایجاد کنند و تجربه متمایزی به مشتری ارائه دهند که می تواند نسبت به بازارهای تجارت الکترونیک به آنها برتری در فروش دهد. همچنین آنها می توانند با تأکید بر هویت برند خود یک



شماره ۹۵  
۱۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم





## پایه گذاری استانداردهای محلی و جهانی منفعت برای همگان

پیش از آن رزوه‌های پیچ با براده‌گیری (با استفاده ماهرانه از اسکنه) ساخته می‌شد. مهره‌ها کمتر در دسترس بودند و پیچ‌های فلزی برای استفاده در چوب ساخته می‌شد. مادسلی رزوه‌های پیچ مورد استفاده در کارگاه خود را استاندارد کرد و مجموعه‌هایی از قالب‌ها را تولید کرد تا مهره‌ها و پیچ‌ها را بر پایه استاندارد بسازد، آن گونه که هر پیچ با اندازه مشخص برای هر مهره‌ای با همان اندازه مناسب باشد؛ این پیشرفت بزرگ در فناوری کارگاهی بود.

کار مادسلی و مشارکت سایر مهندسان اندکی از استانداردسازی صنعت را پیش برد و استانداردهای داخلی برخی از شرکت‌ها نیز شروع به گسترش در صنایع کرد. اندازه‌گیری رزوه پیچ جوزف ویتورث به عنوان نخستین استاندارد ملی (غیررسمی) در سال ۱۸۴۱ توسط شرکت‌های بریتانیایی پذیرفته شد. این استاندارد به عنوان استاندارد بریتانیایی (BSW) شناخته شده و به طور گسترده در کشورهای دیگر مورد استفاده قرار گرفت. نمونه‌ای از کاربرد این استاندارد در قایق‌های توپدار جنگ کریمه نیروی دریایی سلطنتی انگلستان است که نخستین نمونه از شیوه‌های «تولید انبوه» مورد استفاده در مهندسی دریایی بود. پذیرش BSW توسط خطوط راه‌آهن بریتانیا که پیش‌تر نیز برخی استانداردهای ویژه خود را داشت، در کنار بهبود شیوه‌های تولید، موجب تسلط استاندارد بر تولید در بریتانیا شد.

نخستین سازمان بین‌المللی مدرن (سازمان بین دولتی) اتحادیه بین‌المللی تلگراف (در حال حاضر به نام اتحادیه بین‌المللی مخابرات) در سال ۱۸۶۵ ایجاد شد و هدف آن تعیین استانداردهای بین‌المللی به منظور اتصال شبکه‌های تلگراف ملی بود. این سازمان در نتیجه ادغام دو سازمان قبلی (معاهده‌های برن و پاریس) شکل گرفته بود.

استانداردسازی فرایند پیاده‌سازی و توسعه استانداردهای فنی بر اساس توافق طرف‌های مختلف از جمله شرکت‌ها، کاربران، گروه‌های ذی‌نفع، سازمان‌های استاندارد و دولت‌هاست و به پیشینه‌شدن سازگاری، قابلیت همکاری، ایمنی، تکرارپذیری و کیفیت منجر می‌شود. استانداردسازی در علوم اجتماعی از جمله اقتصاد موجب ایجاد فضایی می‌شود که در آن همه طرف‌ها منافع متقابل خواهند داشت، اما تنها با اتخاذ تصمیماتی که سازگاری متقابل داشته باشد.

وزن‌ها و معیارهای استاندارد توسط تمدن Indus Valley در دوره برنز ایجاد شد. سامانه متمرکز وزن و اندازه‌گیری منافع تجاری بازرگانان ایندو را تأمین می‌کرد. مقیاس اندازه‌گیری کوچک‌تر برای اندازه‌گیری کالاهای لوکس به کار می‌رفت، در حالی که وزنه‌های بزرگ‌تر را برای خرید اقلام با حجم بیشتر مانند غلات و... به کار می‌بردند. استانداردسازی فنی این امکان را فراهم کرد تا از دستگاه‌های اندازه‌گیری به شکلی کارآمد در اندازه‌گیری زاویه‌ها و ساخت وساز استفاده شود. واحدهای یکنواخت طول در برنامه‌ریزی شهرهایی مانند لوتال، سورکوتادا، کالیبانگان، دولوپیرا، هاراپا و موهنجودارو استفاده شد. اوزان و مقیاس‌های این تمدن به ایران و آسیای مرکزی نیز رسید و در آنجا تغییرات بیشتری یافت.

با شروع انقلاب صنعتی و نیاز به ماشین ابزار با دقت بالا و قطعات قابل تعویض، اجرای استانداردها در صنعت و تجارت اهمیت زیادی پیدا کرد. نخستین دستگاه تراشکاری کاربرد صنعتی توسط هنری مادسلی در سال ۱۸۰۰ ساخته شد و برای نخستین بار امکان استانداردسازی اندازه‌های رزوه پیچ را فراهم ساخت که راهکار عملی ایجاد قابلیت تعویض (دیدگاهی که از پیش در حال گسترش بود) را برای پیچ و مهره‌ها فراهم کرد. تا



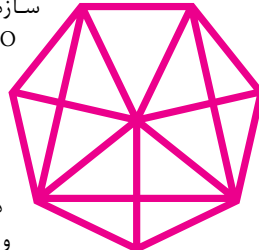
# استاندارد چگونه استاندارد شد؟

درباره ظهور سازمان بین‌المللی استاندارد و برخی از مهم‌ترین استانداردهای جهانی



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم

گزارش  
REPORT



سازمان بین‌المللی استاندارد ISO «بزرگ‌ترین توسعه‌دهنده استانداردهای بین‌المللی داوطلبانه در جهان» است. سازمان‌ها می‌توانند برای افزایش کارایی و بهره‌وری و دسترسی به بازارهای جدید و متنوع‌تر این استانداردها را رعایت کنند. شرکت‌هایی که گواهی‌نامه ISO دارند، برای فروشندگان و مصرف‌کنندگان جذاب‌تر هستند، چراکه این گواهی ایمنی و کارآمدی محصولات و خدمات آنها را تضمین می‌کند و نشانه وجود استاندارد و تأیید شده برای فرایندهای آنهاست. سازمان ایزو با مشارکت اعضای بیش از ۱۶۰ کشور شکل گرفته و کار خود را از سال ۱۹۴۶ به شکل رسمی آغاز کرده است. نتیجه کار این سازمان تا امروز تنظیم هزاران استاندارد بین‌المللی برای صنایع گوناگون از جمله فناوری، تولید، بهداشت و محیط زیست بوده است. خانواده استاندارد ISO 9000 یکی از شناخته‌شده‌ترین عضو از انبوه استانداردهای منتشر شده توسط این سازمان در طول سال‌ها و در گستره جهانی است.

### تاریخچه ایزو

فدراسیون بین‌المللی انجمن‌های استاندارد ملی (ISA) که از سال ۱۹۲۸ تا ۱۹۴۲ فعالیت می‌کرد، پس از آن با ایزو جان‌شین شد. در سال ۱۹۴۶ پس از جنگ جهانی دوم اعضای ISA و کمیته هماهنگی استانداردهای سازمان ملل متحد جلسه‌ای را درباره استانداردهای بین‌المللی برگزار کردند که به تشکیل ISO به عنوان یک سازمان غیردولتی در سال بعد منجر شد. ایزو

نخستین استاندارد خود را با نام ISO/R1:1951 (دمای مرجع استاندارد برای اندازه‌گیری طول صنعتی) در سال ۱۹۵۱ منتشر کرد. این استاندارد اکنون با نام ISO 1:2016 شناخته می‌شود. سازمان ایزو تا سال ۲۰۲۱ بیش از ۲۴ هزار استاندارد را منتشر کرده است. آن گونه که سازمان ایزو گفته، نام آن ISO در واقع یک نام ساخته شده از سرواژه‌ها نیست، بلکه برگرفته از واژه یونانی ISOS است که معنای «برابر» را می‌دهد و همین واژه ریشه پیشوند ISO- بوده که در مجموعه‌ای از اصطلاحات مانند Isometric (با اندازه یا ابعاد مساوی) و Isonomy (برابری قوانین یا تساوی افراد در برابر قانون) به کار رفته. نام ISO در سراسر جهان برای نشان دادن این سازمان جهانی استفاده می‌شود.

### استانداردهای محبوب ISO

- برخی از محبوب‌ترین استانداردهای ISO عبارت است از:
  - ISO/IEC27000. یک استاندارد امنیتی است و شامل فرایندی شش مرحله‌ای برای توسعه و اجرای سیاست‌ها و فرایندهای امنیت اطلاعات.
  - ISO/IEC17779. این استاندارد مدیریت امنیتی بیش از ۱۰۰ روش برتر برای تدوین کسب‌وکار، کنترل دسترسی، مدیریت دارایی و موارد دیگر را مشخص می‌کند.
  - ISO/IEC-20000. یک استاندارد ISO است که مشخصات فنی و بهترین کاربری‌های مدیریت خدمات فناوری اطلاعات را ایجاد و تدوین می‌کند.
  - ISO/IEC-12207. این استاندارد یک فرایند مدیریت چرخه عمر سازگار را برای همه نرم‌افزارها تولید می‌کند.
  - ISO-9000. این خانواده از استانداردها شیوه اجرا و نگهداری سامانه‌های تضمین کیفیت مؤثر برای صنایع



ادامه از صفحه ۷

## به دنبال آب در کویر لوت

مناسب سرمایه‌گذاری باشند، از نظر شما کدام بازارها هستند؟ و با عنایت به اینکه طی سال‌های گذشته سرمایه‌گذاران بزرگ و سنتی که به حیطه استارت‌آپی وارد نمی‌شدند، اکنون نسبت به این کسب‌وکارها اقبال نشان داده‌اند، به نظر شما سرمایه‌گذاران مستعد به ورود در حیطه نوآوری چه گروهی از افراد هستند و نقش این سرمایه‌گذاران در آینده تا چه میزان پررنگ خواهد شد؟

کسب‌وکارهای بزرگ شامل دسته‌های گوناگونی هستند؛ برخی از آنها ذاتاً نوآورانه هستند؛ این کسب‌وکارها ظرفیت همکاری با کسب‌وکارهای مشابه خودشان را به صورت مشارکتی دارند. برخی نیز به دلیل نگاه تمامیت‌خواهانه فاقد این ظرفیت همکاری هستند. در این حیطه دو الگورا مشاهده می‌کنم. یکی از آنها به این ترتیب است که مثلاً من به‌عنوان یکی از اعضای هیئت‌مدیره مجموعه «خانومی» می‌بینم که ظرفیت همکاری این مجموعه با استارت‌آپ‌هایی که در زنجیره ارزش «خانومی» قرار دارند تا چه میزان است. از آنجا که مجموعه خانومی، خود در ابتدا یک استارت‌آپ بوده، همکاری با استارت‌آپ‌های جدید را خیلی راحت‌تر به انجام می‌رساند. به بیان دیگر شرکت‌هایی که به شکلی نوآورانه رشد کرده‌اند، می‌توانند به مثابه موتورهای حرکتی نوآورانه برای شرکت‌های کوچک‌تر از خود عمل کنند.

دسته دیگری از شرکت‌ها هم هستند که به اصطلاح حضوری کاریکاتوری دارند و به دلیل کسب یک جایگاه انحصاری در بازار، به این حیطه وارد شده‌اند و اغلب هم دلیل موفقیت آنها، نوآوری نیست. در مورد بازارهای مستعد آینده، نظر شخصی من این است که ما اعضای اکوسیستم استارت‌آپی مشابه اعضای یک تیم حرفه‌ای هستیم که با ابزارهای حفاری عمیق و کارشناسان زنده و نیروی انسانی کوشا در کویر لوت اقدام به حفر چاه آب کرده‌ایم. و وقتی پس از هزار متر حفاری به اندکی آب می‌رسیم، جشن می‌گیریم! از سوی دیگر در اکوسیستم اقتصادی ایران، افرادی را داریم که در یک دشت پر آب و علف با نیم متر کندن زمین به آب (درآمد) رسیده‌اند. به بیان دیگر موارد بسیاری را می‌توان مثال زد که بین توانمندی و هوش کسب‌وکار و دستاوردهای مالی هیچ‌گونه تناسبی برقرار نیست. مثلاً یک نفر بدون داشتن دانش مدرن، به طور مستمر ۳۰ سال در بازار آهن فعالیت کرده و حالا می‌تواند کل اکوسیستم نوآوری را بخرد و بفروشد؛ نکته این است که ما باید بیاموزیم پتانسیل‌های خود را در زمینه‌های مستعد صرف کنیم؛ یعنی حوزه‌هایی که جریان خلق پول از قبل به وجود آمده و محصول و فناوری خود را در این جریان خلق پول توسعه دهیم و نه بالعکس که دنبال پیدا کردن آب در کویر لوت باشیم!

الگوی سوم «تأمین مالی مبتنی بر درآمد» یا Revenue Based Finance (RBF) است. مدت‌زمان این الگوی مشارکت بالاتر از یک سال است، یعنی معمولاً مشارکت بین دو تا چهار سال صورت می‌گیرد. الگوی متناسب RBF در ایران الگوی سه ساله است. از آنجا که توسعه برخی دارایی‌ها، به‌ویژه دارایی‌های مربوط به تجهیزات فنی در کوتاه‌مدت قابلیت تسویه بدهی را ندارند، مبلغ این بدهی، پس از رسیدن به سود عملیاتی به تدریج تسویه خواهد شد. دلیلی که باعث شده شرکت‌های خارجی و بزرگ از این الگو استقبال کنند، آن است که بنیان‌گذاران دیگر مجبور نخواهند بود سهام شرکت خود را به تأمین‌کنندگان مالی بدهند و طبیعتاً مداخله این افراد در کسب‌وکارشان کمتر خواهد بود.

### در ایران کدام یک از این سه

مدل بیش از بقیه می‌تواند مثمر باشد؟

شرکت‌ها به هریک از این الگوها و ابزارها در جای خود نیاز خواهند داشت. در حال حاضر شرکت‌هایی هستند که سعی کرده‌ام از هر سه این ابزارها در مورد آنها استفاده کنم. هیچ‌یک از این سه الگو بر دیگری برتری ندارد و هر سه ویژگی‌های مشترکی دارند. از جمله اینکه هیچ‌کدام وارد سهام‌داری نمی‌شوند، بلکه ضمانت‌های دیگری می‌گیرند یا نهایتاً سهام را به‌عنوان وثیقه مطالبه می‌کنند.

### شما به‌عنوان بنیان‌گذار یک

استارت‌آپ (اسمارت‌آپ) از کدام یک از این الگوها استفاده کرده‌اید؟

در فاند جدیدی که طراحی کرده‌ایم، همچنان سهمی را برای سهام‌داری در سبد سرمایه‌گذاری اختصاص داده‌ایم. البته با در نظر گرفتن این نکته که سهام‌داری را در مورد شرکت‌هایی اجرا می‌کنیم که می‌توانند با این ابزارهای بدهی رشد کنند و در نتیجه این رشد، سهام این شرکت‌ها نیز با ارزش می‌شود. در واقع حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد منابع را به سهام‌داری اختصاص می‌دهیم و ۷۰ یا ۸۰ درصد باقی‌مانده را بر ابزارهای بدهی متمرکز می‌کنیم. این چپ‌ساز سرمایه‌برای بازارهای مالی جذاب‌تر است. طی دو سال گذشته رقمی نزدیک به ۷۰۰ میلیارد تومان در سکوهای تأمین مالی جمعی فرابورس جمع‌آوری شده است. از این مبلغ توانستیم ۱۵۰ میلیارد تومان آن را به استارت‌آپ‌هایی که نمی‌توانستند از بازار و از سرمایه‌گذاران تأمین مالی انجام دهند، تزریق کنیم. پیش‌بینی می‌کنم رقم اندوخته‌شده در این فاند به ۵۰۰ میلیارد تومان برسد. به این ترتیب رقم قابل توجهی را می‌توان به سمت اکوسیستم نوآوری سوق داد.

بازارهای مستعدی که در آینده



تولیدی و خدماتی برای سازمان‌ها را مشخص می‌کند.

### پیدایش ISO-9000

ریشه‌های استاندارد سری ISO-9000 به جنگ جهانی دوم برمی‌گردد؛ زمانی که وزارت دفاع بریتانیا تصمیم گرفت برای کاهش اشتباهات و حوادث ناشی از آن در ساخت مهمات مجموعه‌ای از استانداردها را اجرا کند. این استانداردها به جای مداخله در ساخت بر مدیریت رویه‌های ساخت متمرکز بودند. تمرکز بر مدیریت به معنای آن بود که وزارت دفاع در آغاز رویه‌های مورد استفاده در جریان تولید را بازرسی می‌کند و پس از آن برای اطمینان از پایدار ماندن کیفیت، کار بازرسی محصول تولیدی را انجام می‌دهد. این کار امروزه با صدور گواهی ارزیابی برای یک شرکت یا سازمان از سوی



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

استاندارد مدیریت فرایند است و به دنبال آن بود که به جای «یک سامانه اسناد» به «یک سامانه مستند» برسد، اما این دیدگاه در نسخه‌های پیشین روشن نبود و بازنگری سال ۲۰۰۰ تمرکز اصلی استاندارد را روی این موضوع گذاشت و خواستار تعیین «اثر بخشی سیستم مدیریت از طریق ارزیابی کارایی فرایند» شد.

نسخه ISO-9001:2000 ترکیبی از نسخه‌های پیشین، ISO-9002، ISO-9001، ISO-9003 بود که هشت اصل بنیادین مدیریت کیفیت را به این شرح معرفی می‌کرد: تمرکز بر مشتری، رهبری، مشارکت افراد، رویکرد فرایندی، رویکرد نظام‌مند به مدیریت، پیشرفت پیایی، رویکرد واقعی به تصمیم‌گیری، روابط متقابل سودمند تأمین‌کننده. دیدگاه پشت این اصول آن است که آنها عنوان مبنای هدایت سازمان به سمت بهبود عملکرد و بهره‌وری به کار آیند.

### استانداردهای کمیسیون بین‌المللی الکترو تکنیکی (IEC) و ISO

یکی دیگر از نهادهای استاندارد بین‌المللی IEC است که مسئولیت ایجاد استانداردهای لازم برای فناوری‌های الکترونیکی را بر عهده دارد. این مسئولیت از سوی IEC در همکاری با سایر نهادهای استاندارد از جمله ISO، اتحادیه بین‌المللی مخابرات و IEEE انجام می‌شود. استانداردهای مشترکی که ISO و IEC تولید می‌کنند با پیشوند «ISO/IEC» مشخص می‌شوند. نمونه‌ای از این استانداردها ISO/IEC27001:2013 است که الزامات راه‌اندازی و اجرای یک سامانه مدیریت امنیت اطلاعات را مشخص می‌کند.

نهاد صادرکننده گواهی انجام می‌شود تا نسبت به کیفیت و پایداری محصول / خدمات اطمینان به‌دست آید. استانداردهای وزارت دفاع نشان داد که به سامانه‌ای از استانداردهای تضمین کیفیت نیاز است که تنها مورد نیاز صنایع دفاعی نیست، بلکه در سایر صنایع کاربردی بیشتر دارد. در بریتانیا تا دهه ۱۹۷۰ مسئولیت فروشنده این بود که برای کسب اطمینان درباره اعتبار تأمین‌کنندگان تحقیق کند و کیفیت و ثبات روندهای آنها را مورد ارزیابی قرار دهد که موجب اتلاف وقت و هزینه‌های زیادی می‌شد.

در سال ۱۹۶۹ یک کمیته دولتی سفارش و تأکید کرد که «باید روش‌های تأمین‌کنندگان بر پایه استانداردهای عمومی تضمین کیفیت ارزیابی شوند». در پاسخ به این سفارش نخستین استاندارد کیفیت سامانه‌های مدیریت در جهان به نام BS5750 در سال ۱۹۷۹ از سوی مؤسسه استاندارد بریتانیا (British Standards Institution) منتشر شد. این استاندارد جدید «یک سند قراردادی مشترک را ارائه می‌دهد که نشان می‌دهد تولید صنعتی کنترل شده است». BS5750 جایگزین استانداردهای صنعتی فردی شد و کیفیت و ثبات را برای همه مصرف‌کنندگان در تمام صنایع در بریتانیا تضمین کرد. سند ISO-9000 از زمانی که شروع به کار کرده، مورد بازنگری‌های زیادی قرار گرفته تا اطمینان حاصل شود کارآمد و مرتبط است. نخستین بازبینی در سال ۱۹۹۴ انجام شد تا عناصر نامشخص نسخه ۱۹۸۷ پاک‌سازی و بر تضمین کیفیت از طریق اقدامات پیشگیرانه متمرکز شود. یکی از مهم‌ترین و موفق‌ترین بازنگری‌های این استاندارد در سال ۲۰۰۰ انجام شد. بر پایه گزارش دفتر ارزیابی بریتانیا نسخه جدید ISO-9001:2000 روشن کرد که هدف اصلی



شماره ۹۵  
اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم





## نصایح همام تبریزی سخن بد چو گند مردار است

محمد پسر فریدون همام تبریزی شاعر پارسی سرای قرن هفتم (۶۳۶-۷۱۴ ه.ق.) در تبریز چشم به جهان گشود. او در سرودن غزل توانایی بالایی داشت. وی از معاصران و دوستان نزدیک خواجه شمس الدین، صاحب دیوان جوینی بود. بر پایه گفته برخی تاریخ‌نگاران، وی زیر نظر خواجه نصیرالدین طوسی تحصیل کرد و از نزدیکان قطب‌الدین شیرازی به شمار می‌رفت. گفته می‌شود قطب‌الدین کتاب «مفتاح الفتوح» را با پافشاری همام تألیف کرد. همام پس از تحصیل مقامی کسب کرد و چندگاهی در آذربایجان به‌عنوان وزیر انتخاب شد. همام درباره ارزش سخن خوب و اثر آن می‌گوید:

سخن خوب و لهجه شیرین  
گر نداری تو با کسی منشین

هم به اندازه گوی آن را نیز  
که ز کم گفتن است مرد عزیز

سخن خوب چون شود بسیار  
خوار گردد نیاورند به کار

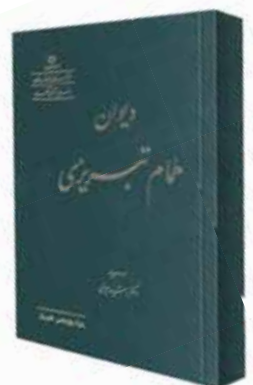
تشنگان را مده تو چندان آب  
کاب را در نظر نماند آب

سخن بد چو گند مردار است  
جای بدگویی بر سردار است

خیرگویان چو در حدیث آیند  
مستمع را حیات افزایند

به سخن‌های سخت دل مشکن  
سنگ خارا بر آب‌گینه مزن

بالطیفان سخن مگوی درشت  
صورت خوب نیست لایق زشت



شماره ۹۵  
۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲  
سال سوم

# چه کسی اعتراض دارد؟

به نظر تان هم وطن عزیز از چی این قدر شاکی بود؟ همان طور که خودش قسم خورد فیلترشکن هم نداشت که گول رسانه‌های نامرد را بخورد. با گوشی‌اش هم لایبد مبارز می‌کرد که طبق آخرین استعلام‌های دریافتی تا اطلاع ثانوی بلامانع تشخیص داده شده است

از چرخش بیش از حد فیلترشکن طوری بیان کنم که بلامانع باشد؟»

۱

اما به نظر این بزرگوار اشتباه می‌کند. شاید بشود از هوش مصنوعی این طور سؤال کرد: «چطور می‌شود با فناوری 5G که حسرت ۹۹ درصد مردم دنیاست، از صد تا سایت و برنامه و اپ و مپ و فلان و بیسار، ۹۹ درصدشان باز نشود؟ چطور می‌شود آن برنامه زبان‌دراز «اسمش را نبر اما خودش را بیار» نمی‌فهمد که ما بخواهیم هم نمی‌توانیم بهش پول بدهیم؟ چرا حالی‌اش نیست که برای همین مجبوریم پولش را با احتساب درصد و اسکونت و حق‌الزحمه و پول چایی و عوارض قانونی و غیرقانونی دیگر، بدهیم به دست بزرگوارانی که در پشت دیوار و صحنه و پرده کلی زحمت می‌کشند تا «سلام صبح به‌خیر» ما در گروه واتس‌اپی فامیل‌ها باگذاری شود؟»

۲

تا وصل شوی سریع و تیز و جنگی  
تا بلکه بیفتد نت از هر لنگی  
تا عضو جهان بمانی از هر جهتی  
یک لقمه بزن ز خدمت فرهنگی

۳

با دکمه فیلترشکن کشتی می‌گیرم، اما وزن مان جور نیست. هر دفعه با یک بشکن به جای فیلتر، خودم را می‌شکنم و با زبان بی‌زبانی بهم می‌گوید: «عزیزم خیال می‌کنی من مصلحتت را که بزرگ‌تره‌ایت تشخیص داده‌اند به توی شیرین عقل می‌فروشم؟ اصلاً تو اینترنت داخلی خریدی که این کثافت‌بازی‌ها را درنیآوری.»



عبدالله  
مقدمی



@moghaddamy007

فیلترشکن‌ها هم پررو شده‌اند. قدیم‌ها این قدر زبان نداشتند، الان دیگر انگار با شرکت‌های دانش‌بنیان وارداتی از کانادا زیاد چرخیده‌اند که زبان‌شان دراز شده است، حتی درازتر از چت‌جی‌پی‌تی.

۴

آن عزیز بزرگوار می‌کنند. فکر کنم دارد به این فکر می‌کند که برود از چت‌جی‌پی‌تی و سایر بستگان سببی و نسبی‌اش بپرسد: «چطور می‌توانم شکایت خودم را

۱

همان‌طور که با گوشی‌اش ور می‌رفت، گفت: «من با همه چیز مشکل دارم. یعنی چی اصلاً؟» گفتم: «چی یعنی چی اصلاً؟» گفت: «همین دیگه، همین اوضاعی که هستیم.» گفتم: «خب توی چه اوضاعی هستیم؟» غافلگیر شد. کمی این طرف و آن طرف را نگاه کرد و با تردید گفت: «هیچی اصلاً ولش کن. همه چیز عالی.»

گفتم: «پس اعتراضی نداری؟» گفت: «نخ» گفتم: «همین؟!» با تنه‌پته گفت: «نه نه... از عوامل و مسئولان دل سوز تشکر می‌کنم.» گفتم: «فیلترشکن که نداری؟» گفت: «نه به خدا...!!!!»

۲

به نظر تان این هم وطن عزیز از چی این قدر شاکی بود؟ چطور شد که بیکو آن قدر راضی شد؟ همان‌طور که خودش قسم خورد فیلترشکن هم نداشت که گول رسانه‌های نامرد را بخورد. با گوشی‌اش هم لایبد مبارز می‌کرد که طبق آخرین استعلام‌های دریافتی تا اطلاع ثانوی بلامانع تشخیص داده شده است. واقعاً ماجرا چه بود؟

شب‌نوشته‌های یک بچه‌نوآور! (۸۲)

## مهمان داریم!

این روزها به اندازه کافی بی‌اعصاب هستیم و شده‌ایم مانند بشکه باروتی که خودش نمی‌خواهد منفجر شود، اما گویا دیگری هستند که دوست دارند بترکانند و این وظیفه مقدس را خالصانه و ۲۴ ساعت و هفت روز هفته انجام می‌دهند؛ وقتی یکی از همین‌ها که می‌خواهد بترکاند، رأس ساعت ۲۲:۵۶ روی گوشی آگهی نیمه‌تجاری ارسال می‌کند، قتیله را آتش زده و متن را که می‌خوانی، هنوز آتش به جانشنی نرسیده، انفجار رخ می‌دهد و می‌ترکاند!

حرفه‌ای شدن اینترنت (نام ابتکاری یکی از مدیران خوشحال دولتی برای اینترنت ویژه‌ای که قرار است به برخی افراد و نه ما عوام بدهند تا مانند خیلی چیزهای دیگر هم قطع باشد و هم وصل) این خوبی را داشته که از تعداد هشدارهای گاه و بی‌گاه کاسته شده؛ حالا تنها



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

پیامک‌های هزینه‌آبونمان تلغن ثابت و برق و هشدار قرارگرفتن در ردیف مشترکان پرمصرف آب و اخطار دیرکرد اقساط وام و هشدار رعایت حجاب را دریافت می‌کنیم. دولتی‌ها این یک قلم را آموخته‌اند که آزارسانی پیامکی را محدود به محتوا کنند و گاه‌بی‌گاه پیامک نفرستند. اما سازمان‌های سرگردان بین دولتی و خصوصی کار خودشان را می‌کنند، نابهنگام پیامک می‌دهند و متن پیامک نامربوطی که ساعت ۲۲:۵۶ می‌فرستند هم روی اعصاب و روان رژه می‌رود.

نوشته‌اند: «مهمان داریم! میزبانی ۳۰۰ برند صادراتی ایران از ۱۰۰۰ تاجر بین‌المللی از ۶۰ کشور دنیا در نمایشگاه ایران اکسپو!» نزدیک به نیمه‌شب، مخاطبی که قرار بوده استراحت کند، درباره مهمانی‌ای که ۳۰۰ صادرکننده برای ۱۰۰۰ صادرکننده خارجی برگزار خواهند کرد، چه‌کاری می‌تواند بکنند که برایش پیامک ارسال می‌شود؟ خدمه لازم‌دارید؟ دنبال کسی هستید که حرکات موزون انجام دهد؟ یا سیاهی‌لشکر و گریه‌کن و هوراکش می‌خواهید؟ بهتر و درست‌تر بنویس، مگر صحبت از موزه لوور یا ان‌پی‌تی است؟

همین چند روز پیش بود که با سامان و محمد گفت و گویی درباره شیوه پیام‌رسانی

کسب‌وکارها به مشتریان‌شان داشتیم. نکات جالبی از ویژگی‌های پیام‌رسانی کسب‌وکارهای موفق را اشاره می‌کردند که چون پیرامون خودمان انجام نمی‌شود، خیلی به چشم می‌آمد. می‌گفت: «این خدانشناس‌ها وقتی قرار میشه حرفی بزنن، همون رو میگن، پرت‌ویلا تحویل نمیدن. این جور نیست که رئیس یه چیز بگه، معاون حرف دیگری بزنه، روابط عمومی قضیه رو جمع کنه و... در سایت‌شون هم همون رو می‌نویسن، تبلیغات رسانه‌ای‌شون هم حرف دیگری نمی‌زنه؛ نیاز هم نداره هر روز تکذیبیه صادر کنه و از دست رسانه‌ها بناله که شیطنت کردن یا حرف‌ها رو نفهمیدن.» سامان می‌گفت: «لازم نیست خدا و پیامبر و هفت جد و آباد خودت را جلوی چشم دیگران بیاری. چیزی هست به نام یکپارچگی در ارسال پیام از ابزارهای گوناگون به شکل هدفمند برای دایره مخاطبان فعلی و احتمالی که در کنار شفافیت معجزه می‌کنه. و بدین سان چند نفر در گوشه‌ای از دنیا می‌تونن شرکتی بین‌المللی رو ایجاد و اداره کنن.» حالا ما هر بار که حتی یک پیام را ساعت ۲۲:۵۶ در چشم مخاطب هم‌زبان خودمان فرو می‌کنیم، جای هزارتا پرسش می‌گذاریم و مخاطب بیچاره نمی‌داند نزدیک نیمه‌شب با مهمان و مهمان‌دار و پیام‌رسان چه کند؟