

گفت و گویا کوثر کرمی که در زمینه اینترنت اشیا فعالیت می کند

### رابین برای مرغداری ها چه می کند؟



هفته نامه اقتصاد نوآوری  
سال سوم  
شماره نودونهم  
بیست و یکم خرداد  
۱۴۰۲  
صفحه ۳۲  
۶۰ هزار تومان

# K A R A N G W E E K L M A G A N E



## FINEX

# رمزارزها و مدیریت دارایی

گفت و گو با **ایشار و مصطفی قمری**، مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره بینوست که اعتقاد دارند در چند سال آینده انتظارات کاربران، بازار رمزارزها را حسابی دگرگون خواهد کرد

**نیاز به سرمایه گذار مهم ترین چالش اکوسیستم زیست فناوری**

گفت و گو با فعالان زیست فناوری کشور در حاشیه رویداد «ایران بایو»

**نسبت خوارزمی با جهان فناوری اطلاعات**

گفت و گو با **عبدالمهدی مستکین**، مدیر گروه فرهنگ کمیسیون ملی یونسکو ایران

**گزارش REPORT**

### هدررفت زمان و هزینه؟

معضل رفت و آمد بزرگ ترین مانع بازگشت کارمندان به دفتر



**نمایش نوآوری در فاینکس پانزدهم**

صفحات ویژه نمایشگاه بین المللی صنعت مالی

**گزارش REPORT**

### تقسیم سکویا به سه وی سی

بزرگ ترین سرمایه گذار خطرپذیر جهان بین سه قاره تقسیم می شود

**گفت و گو INTERVIEW**

### برنامه هایی برای آینده

گفت و گو با صالح خواجه دلویی مدیرعامل هیئتوبیت



از ضروری ترین فاکتور توسعه کسب و کار غافل نشویم

## منابع انسانی، منابع انسانی و باز هم منابع انسانی

شرکت‌های ما، حتی در پیشروترین آنها، هنوز پروتکلی برای شیوه برخورد با افرادی با روحیات متفاوت وجود ندارد. گویا با وجود آنکه مدیران از کمبود نیروی انسانی متخصص و کارآمد گلایه دارند، هنوز این معضل را به درستی درک نکرده‌اند. هزینه رفت و آمد نیروها در یک مجموعه محاسبه نمی‌شود، چه رسد به هزینه مصاحبه‌های متعدد به دلیل شرایط صلب و غیرمنعطف در زمان درخواست نیرو. مسئله‌گاه از این هم فراتر می‌رود و شرکت‌های بزرگی را سراغ دارم که به خاطر اضافه نکردن مبلغی به حقوق نیروی با سابقه‌ای که کارآمدی‌اش به مجموعه ثابت شده، زیر بار هزینه‌های سنگین یافتن نیروی کار جدید و خالی ماندن جایگاه شغلی و ضررهای ناشی از آن می‌روند.

شاید بهتر باشد در شرایطی که همگی به کمبود نیروی متخصص در زمینه‌های مختلف معترف هستیم، کمی بیشتر هوای منابع انسانی را در شرکت‌ها داشته باشیم؛ شرایط افراد متفاوت با روحیات و خلقیات گوناگون را درک کنیم، در زمان خداحافظی با یک نیرو هزینه‌ها و فواید آن را بسنجیم و بی‌گدار به آب نزنیم. نه برای اینکه این شیوه‌ای انسانی‌تر در برخورد با افرادی است که تیم کاری ما را تشکیل می‌دهند (هرچند چه ایرادی دارد در زمانه‌ای که برخورد انسانی حکم کیمیا را دارد، چنین کنیم)، بلکه به خاطر مراقبت از روند سودآوری یک کسب و کار و حرکت آن در مسیر توسعه.

یکی از دوستان کپی‌رایترم مدتی است به دنبال کار می‌گردد و با وجود اینکه رزومه خوبی دارد و از طرف شرکت‌های متعددی دعوت به مصاحبه می‌شود، ولی هنوز نتوانسته شغل دلخواهش را پیدا کند. علت اصلی هم یک مورد بسیار مهم است؛ اجبار به حضور در دفتر کار در تمام روزهای هفته. بزرگ‌ترین مشکل او این است که در جمع تمرکز پایینی دارد و نمی‌تواند وظایف محوله را با کیفیتی که مطلوب خودش باشد و در زمان مقرر به اتمام برساند. او در تنهایی بسیار کارآمدتر است، اما شرکت‌ها این مسئله را نمی‌پذیرند و کار هیبریدی را معادل گریز از مسئولیت در نظر می‌گیرند.

شاید به نظر کسانی که مشتاقانه در دفتر کار حاضر می‌شوند و علاقه‌مند به برقراری ارتباط نزدیک با همکاران خود هستند، اصلاً این مورد به چشم نیاید، ولی معضل رفت و آمد در سطح شهر، هزینه‌های آن و بعد هم قرار گرفتن در محیطی که عناصر برهم‌زننده تمرکز در آن فراوانند، برای عده‌ای بسیار مهم است. این موضوع مسئله‌ای جهانی است و در همین شماره کارنگ و در صفحه برند کارفرمایی نیز به آن پرداخته‌ایم.

اما به نظر من حتی موضوع فراتر از کار هیبریدی است. در بسیاری از



المیرا حسینی  
سردبیر



elmirahosseini@gmail.com



معاون فنی مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت تأیید کرد:

## افزایش چشم‌گیر حملات سایبری

آغ‌بیات درباره گلایه اپراتورهای ارتباطی از افزایش حجم حملات سایبری می‌گوید: «آن چیزی که جزء وظایف شبکه زیرساخت است، این است که اتکی که از سمت لینک‌های بین‌المللی اینترنت به سمت داخل کشور می‌آید را شناسایی و دفع کنیم تا ترافیکی که به سمت شبکه پایین دست می‌رود و به مشترکان نهایی سرویس‌رسانی می‌شود پاک باشد و در واقع آی‌پی‌هایی که شبکه پایین دست از آن استفاده می‌کنند مشکل نداشته باشند، چون اتک عملاً یک آی‌پی داخل کشور را مورد هدف قرار می‌دهد و با سرراز کردن حجم زیادی از ترافیک روی آن آی‌پی، دسترسی به آن را قطع می‌کند.»

او اضافه می‌کند: «شرکت زیرساخت در سمت بین‌المللی با همکاری پرووایدهای خود حملات را شناسایی و از اتک جلوگیری می‌کند، ولی کنترل شبکه مشترکان انتهایی به شرکت زیرساخت مربوط نیست و بخش شناسایی و استفاده از سامانه‌های زیرساخت باید توسط مشترک و تأمین‌کننده سرویس‌ش صورت پذیرد. در این راستا، سال گذشته دستورالعملی در خصوص تعیین نقش‌ها و تفکیک وظایف با تأیید سازمان‌های نظارتی مانند افتا و... تدوین و به اپراتورها ابلاغ شده است.»

معاون فنی شرکت ارتباطات زیرساخت می‌افزاید: «جزئیات این دستورالعمل به شکل محرمانه به‌ذی نفعان قضیه ابلاغ شده و به طور کلی در این دستورالعمل نقش زیرساخت، اپراتورها و... به صورت شفاف برای مقابله با حملات کاملاً مشخص شده است.»

سرعت و کیفیت اینترنت در بیش از ۹ ماه گذشته با شروع اعتراض‌ها در ایران با محدودیت‌ها و اختلال‌هایی همراه بوده که در چند سال گذشته شاید کمتر کاربری چنین تجربه‌ای را هنگام استفاده از اینترنت خود داشته است.

یک بار توسعه شبکه عامل اختلال در اینترنت کشور اعلام می‌شود و بار دیگر قطع برق، اما کارشناسان شبکه و فعالان حوزه فنی اینترنت، عواملی چون دستکاری در سیستم فیلترینگ یا افزایش حملات سایبری به شبکه زیرساخت را عامل اختلال و محدودیت‌های اینترنت اعلام می‌کنند. سهراب آغ‌بیات، معاون فنی مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت نیز در گفت‌وگو با «کارنگ»، هرچند اعلام نمی‌کند که حملات سایبری یکی از عوامل کاهش کیفیت سرعت اینترنت در کشور است، اما می‌گوید که حملات سایبری از به گفته او شروع «اغتشاشات»، افزایش قابل توجهی داشته است. او در این زمینه و همچنین در زمینه میزان افزایش پهنای باند بین‌المللی از زمان شروع کار دولت سیزدهم آماری ارائه نمی‌دهد و تأکید می‌کند آمار در این زمینه به مراجع لازم ارائه می‌شود نه رسانه‌ها.

همچنین او در این گفت‌وگو اعلام می‌کند که نزدیک یک سوم ترافیک پهنای باند بین‌المللی در اختیار دو پلتفرم اینستاگرام و واتس‌آپ بوده که با فیلتر شدن آنها این آمار تغییر کرده است. هرچند او تأکید می‌کند که در حال حاضر به خاطر استفاده بیش از حد مردم از فیلترشکن، استفاده از پهنای باند بین‌المللی با فیلتر این دو پلتفرم کم نشده و تنها شگرد استفاده از آن تغییر پیدا کرده است.

ابراوان در واکنش به تحریم آمریکا:

## خدمات ابری ربطی به فیلترینگ ندارد

و هم‌بنیان‌گذارانش قرار گرفته، رد کرده و یادآور شده که خدمات ابری در هیچ نقطه‌ای از جهان، مستقیم یا غیرمستقیم نمی‌تواند نقشی در فیلترینگ، محدودسازی یا قطع اینترنت داشته باشد.

در ادامه این بیانیه ابر آروان تأکید کرده همان‌طور که شکایت این شرکت علیه اتحادیه اروپا در جریان است، ابر آروان با استفاده از تمامی ابزارهای مشروع حقوقی و بین‌المللی علیه تصمیم وزارت خزانه‌داری آمریکا اقدام خواهد کرد.

وزارت خزانه‌داری آمریکا با انتشار بیانیه‌ای شرکت «ابر آروان» را در ایران و دومی تحریم کرد. در ادامه این تحریم، پویا پیرحسین‌لو، مدیرعامل و فرهاد فاطمی، مدیر فنی این شرکت نیز در فهرست تحریم آمریکا قرار گرفته‌اند. در این بیانیه خبری، دلیل تحریم ابر آروان و مؤسسان آن، «تسهیل سانسور اینترنت در ایران» عنوان شده است.

در همین زمینه هم ابر آروان در بیانیه‌ای کوتاه اتهام‌های وزارت خزانه‌داری آمریکا را که مبنای تحریم این شرکت



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم



شماره ۹۹ | ۲۱ خرداد ۱۴۰۲ | سال سوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد  
مدیر فنی: علیرضا کیوان  
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی  
عکس: حامد کریم‌زاده، پریا امیرحاجلو  
نسیم اعتمادی، مریم سعیدپور  
شبکه‌های اجتماعی: محمدحسین صیادی‌نژاد  
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 نشریات چاپی راه‌کار: رضا جمیلی  
سردبیر: المیرا حسینی

تحریریه: رضا امیرزاده، راضیه مینایی  
مهران امیری، عبدالله مقدمی  
نگار قانونی، عباس عین‌علی  
ترانه احمد دوست، منیره شاه‌حسینی  
زهره دودانگه  
ویراستار: یلدا شایسته‌فر



← چاپ چهارم قانون بی قانونی کتاب «قانون بی قانونی» از انتشارات «راه پرداخت» که با حمایت «گروه مالی توانا» منتشر شده بود، به چاپ چهارم رسید.



← یک زن؛ رئیس جدید بانک مرکزی ترکیه دولت ترکیه، یک زن به نام «حفیظه غایه ارکان» را که ۴۱ ساله است، به عنوان رئیس کل بانک مرکزی این کشور معرفی کرد.



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سوم

← ساعات جدید پایا و ساتنا بر اساس اعلام بانک مرکزی، بانک‌های عامل پرداخت یاری باید حداکثر تا ساعت ۸ صبح، نسبت به واریز وجوه مرتبط با پرداخت یاران اقدام کنند.



← اینترنت بدون فیلتر برای استادان دانشگاه وزیر علوم اعلام کرد: به زودی اینترنت بدون فیلتر برای استادان دانشگاه فعال خواهد شد.



رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران از جلسه با معاون اول رئیس جمهور می‌گوید

## پیگیر تغییر سیاست‌های فیلترینگ هستیم

روی سرویس‌های اینترنتی از جمله اینستاگرام و واتس‌آپ برداشته شده است. البته حسین اسلامی جلسه با رئیس جمهوری را بسیار کمک‌کننده و تأثیرگذار می‌داند. او در این زمینه گفت: «بعد از جلسه با آقای محمدامین آقامیری دادند و خودشان اصرار دارند که این موضوعات بررسی و حل شود. همچنین از آنجا که در حاشیه جلسه با رئیس جمهوری آقای هاشمی، رئیس سازمان نصر کشور موضوع اختلال اینترنت را دوباره مطرح کردند، ایشان به شدت پیگیر این موضوع هستند و تا جایی که اطلاع دارم حداقل دو بار توسط رئیس دفتر رئیس جمهوری این موضوع پیگیری شده است.» او ادامه داد: «در مورد محدودیت روی اینترنت خود آقای رئیس جمهوری خیلی شفاف اعلام کرده‌اند که نمایندگان این شرکت‌ها باید حضور پیدا کنند؛ به همین دلیل در جلسه اخیر ما به موضوع متا و فیلترینگ اینستاگرام و واتس‌آپ خیلی نپرداختیم و بیشتر به گوگل پلی، یوتیوب و موضوعات این‌چنینی پرداختیم تا اینها بازگشت برایشان اتفاق بیفتد و سپس در مورد متا صحبت کنیم.»

یوتیوب صحبت شد و اینکه باید از این دو سرویس رفع فیلتر شود. او در این مورد گفت: «در این جلسه اعلام کردیم که نظر تخصصی وزیر ارتباطات هم این است که از گوگل پلی و یوتیوب رفع فیلتر شود، اما شرایط نشان می‌دهد که کشور به نظر تخصصی وزیر ارتباطات هم بی‌توجه است.» او ادامه داد: «طبق حکم رئیس جمهوری به دبیر شورای عالی فضای مجازی، ایشان مأمور شده‌اند تا در سیاست‌های فیلترینگ بازنگری کنند؛ بنابراین ما درصد هستیم که موضوعات و مشکلات خودمان در این زمینه را به ایشان منتقل کنیم تا بتوانیم در این باره یک مصوبه تدوین کنیم، ولی این کار نیازمند حمایت معاون اول رئیس جمهوری و دیگر دوستان است.»

### رئیس جمهور موافق با رفع اختلال ولی مخالف با رفع محدودیت

تقریباً یک ماه از نشست فعالان حوزه اقتصاد دیجیتال و صنوف فعال در حوزه ICT می‌گذرد؛ نشست که در آن برخی کسب‌وکارها خواستار رفع محدودیت‌های اینترنتی و اختلال‌های گاه‌وبیگاه اینترنت شدند. با این حال در این مدت نه اختلالی رفع شده و نه محدودیت

محمد مخبر، معاون اول رئیس جمهوری در جلسه‌ای با فعالان اقتصاد دیجیتال و کسب‌وکارهای اینترنتی به بررسی مشکلات و دغدغه آنها پرداخته است. در این جلسه خواسته‌های مختلفی از سوی کسب‌وکارها مطرح شده که آن‌طور که خبرگزاری ایرنا گزارش داده، یکی از این خواسته‌ها «ارتقای دسترسی به اینترنت» بوده است. این خواسته دوباره این انتقاد را از سوی کاربران و دیگر فعالان حوزه ICT به همراه داشته که چرا کسب‌وکارها به دنبال دسترسی به اینترنت خاص یا همان طبقاتی هستند. در مقابل این انتقاد، حسین اسلامی، رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران اعلام کرده که در این جلسه نه تنها صحبتی از دسترسی به اینترنت طبقاتی برای کسب‌وکارها نشده که حاضران در جلسه خواستار برگشتن وضعیت اینترنت به پیش از شهریورماه و شروع محدودیت‌های اینترنت شده‌اند. حسین اسلامی در گفت‌وگو با «کارنگ» تأکید می‌کند که در این جلسه تأکید شده که اختلال و محدودیت در اینترنت هیچ کمکی به کشور نمی‌کند. او می‌گوید در این جلسه بیش از همه در مورد رفع فیلتر از گوگل پلی و

رمزارز چهل و سوم منتشر شد

## اکوسیستمی که هنوز راه درازی در پیش دارد

هم جمع شوند و با هم صحبت کنند و تصمیم مشترکی بگیرند. این مسئله عمدتاً نشان‌دهنده شکل‌گیری یک کامیونیتی است. کامیونیتی وقتی شکل می‌گیرد که فعالان آن با هم در ارتباط باشند. اما این ارتباط در جامعه ما وجود ندارد. هر صرافی تصمیم خود را می‌گیرد و هر کسی ساز خودش را می‌زند. همچنین در شماره چهارم و سوم رمزارز گفت‌وگوهای مفصل دیگری هم با مدیران سایر صرافی‌های رمزارزی می‌خوانید. گفت‌وگو با میلاد احدی، مدیر مارکتینگ صرافی سرمایه‌کس؛ علی خوبی، مدیر محصول استیکینگ صرافی سرمایه‌کس؛ و سجاد باقری، مدیر سرمایه‌گذاری بینوست از جمله این گفت‌وگوهاست. متن کامل تمام این گفت‌وگوها و سایر خبرها و گزارش‌های رمزارزی را می‌توانید در رمزارز چهل و سوم بخوانید.

حوزه رمزارز و کسب‌وکارهای آن درست در یکی، دو سال اخیر به بسیاری اکوسیستم آنلاین کشور را دچار رخوت و سکون می‌دیدند، کار خودش را کرده و به پیش رفته و رشد کرده و یک داستان موفقیت قابل تحسین رقم زده است. عجیب آنکه در سال سخت ۲۰۲۲ و شکست‌ها و ویزش‌های شدیدش، این اکوسیستم با کمترین خطا و شکست راه خودش را باز کرد و به پیش رفت. این چیزی است که رسانه «رمزارز» تلاش دارد بیشتر به آن و اهمیتش بپردازد. تحریریه نشریه «رمزارز» در گفت‌وگو اصلی این شماره به سراغ فرهاد فلاح، قائم‌مقام صرافی آبان تتر رفته است. فلاح باور دارد وقتی افراد می‌خواهند یک صنف یا اکوسیستم تشکیل دهند، باید رقابت‌های خود را در یک فضای خاص کنار بگذارند. وقتی اتفاقی می‌افتد، ابتدا باید صرافی‌ها دور

**۴۳** ماهنامه رمزارز

**۴۳** RAMZARZ MAGAZINE

کشف و گویا بر سر راه فلاح، قائم‌مقام بازار معاملات ارز دیجیتال آبان تتر

**شرکسی ساز خودش را می‌زند!**

خودبینی کورین هم ایرانی‌دانی  
داروهای نوینم آینده‌ان را  
دوست پیش بینی کنیم

گفت‌وگو با میلاد احدی، مدیر مارکتینگ صرافی سرمایه‌کس

**رسانه‌ها را انحصاری نکنیم!**

گفت‌وگو با میلاد احدی، مدیر مارکتینگ صرافی سرمایه‌کس؛ علی خوبی، مدیر محصول استیکینگ صرافی سرمایه‌کس؛ و سجاد باقری، مدیر سرمایه‌گذاری بینوست از جمله این گفت‌وگوهاست.

گفت‌وگو با سیدرضا باقری، مدیر بینوست

**فرصتی جذاب اما پرریسک**

تحلیل اسان قاضی‌زاده از رمزارزها

**همچنان پلنگ‌کایف حتی با انحصار**

گفت‌وگو با سیدرضا باقری، مدیر بینوست

**همیشگی جذاب هوش مصنوعی**

گفت‌وگو با سیدرضا باقری، مدیر بینوست

**بازگشت غیرمترکز**



آیا ویژن پرو مانند آیفون تاریخ سازی می‌شود؟

## برگ برنده تیم کوک

به عنوان کسی که هنوز آیفون ۷+ قدیمی شده‌ام را دودستی چسبیده‌ام و اعتقاد دارم فرق چندانی با آیفون ۱۴ هفتاد میلیون تومانی ندارد، شاید آدم مناسبی برای نوشتن درباره کنفرانس جهانی توسعه‌دهندگان اپل نباشم. پس شما می‌توانید همین جا یک گزاره «ضد آینده» بار من کنید و از خواندن بقیه مطلب انصراف دهید. اما بدانید که من از طرفداران پروپاقرص اپل هستم. معتقدم این شرکت یک اکوسیستم از محصولات ساخته که در نوع خود بهترین هستند (و البته گران‌ترین. همین آیفون ۱۴ اگر قیمتش نصف این بود، حتماً همین الان یکی سفارش می‌دادم. اما متأسفانه اپل به سود کم راضی نیست؛ هیچ وقت). اپل اکوسیستمی ساخته که در آن مهم‌ترین نکته تجربه کاربری لذت‌بخش است. از لپ‌تاپ تا ایرپاد و آی‌مک آن برای هر کاربری یک تجربه بی‌نقص و جذاب در کار با کجک‌های سطح بالاست.

تیم کوک، مدیرعامل اپل یک مدیر برجسته در دنیای فناوری به حساب می‌آید. کسی که بعد از مرحوم استیو جابز افسانه‌ای حداقل روند رشد فروش محصولات اپل و به روزرسانی آنها را به خوبی هدایت کرده است. اما نقد جدی‌ای که به مدیریت کوک وارد می‌شد، این بود که هنوز اپل با تمام پیشرو بودنش، نان آیفونی را می‌خورد که میراث جابز است. حدود هشت سال هم بود که اپل هیچ محصول جدیدی ارائه نداده و در رویدادها و رونمایی‌هایش صرفاً از دوبرابر شدن سرعت پردازنده‌ها و رشد فلان درصدی رزولوشن نمایشگرها یا افزایش قدرت باتری محصولاتش می‌گفت. تا همین دوشنبه...

ادامه در صفحه ۲۸



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم

# هم ادبیات مهم است

## و هم تاریخ، بیزینس من عزیز!

جستاری درباره نسبت جامعه ایران و جامعه کسب و کاری

فکر می‌کنم اواسط بهمن ماه بود. در جلسه‌ای در کمیسیون نوآوری اتاق تهران و در ببحوجه بحث‌های داغی که استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای بزرگ آنلاین کشور داشتند، جمله‌ای شنیدم که حیرت‌انگیز بود! جمله‌ای که به من می‌گفت مدیران موفق‌ترین استارت‌آپ‌ها و هلدینگ‌های کشور به شکلی خطرناک در دام پی‌آر کسب و کارهایشان افتاده‌اند. بحث‌ها بر سر این بود که چرا جامعه در حال

بدویبراه گفتن به کسب و کارهایی است که خود مهم‌ترین قربانی وضعیت اینترنت و محدودیت‌های آن هستند. چرا وقتی دولت عرصه عمومی و اجتماعی را بر مردم تنگ کرده و این محدودیت‌ها چند برابر بیشتر دامن کسب و کارها را هم گرفته، باز هر جا بنشینیم از مدیران کسب و کارها به عنوان هم‌دست سانسور و محدودیت ... یاد می‌کنند. اینکه چرا اعتماد عمومی به «جامعه کسب و کاری» تا این اندازه کم است.

بحث این بود که اوضاع جامعه و مختصات و متغیرهای اجتماعی آن، از دروازه‌های کسب و کاری عبور کرده و تا قلب کسب و کارهایی رسیده که تا همین چند ماه پیش فکر می‌کردند تنها جایی که باید به مسائل اجتماعی فکر کنند، همان کارزارهای گل درشت و دم‌دستی «مسئولیت اجتماعی» شان است. اما آن روز در آن جلسه پر حرارت همه از خود می‌پرسیدند گناه ما چیست... چرا مایی که مهم‌ترین روزهای جوانی مان را برای ساختن و کارآفرینی و البته ثروت آفرینی (اول و بیشتر برای خود و بعد برای بسیاری دیگر از هم‌وطن‌های خود) خرج کرده‌ایم، این چنین آماج تهمت و ناسزا قرار گرفته‌ایم... آن قدر که برخی از آنها می‌گفتند تصویر کارآفرین موفق آنها حتی در بین اهل خانه و فامیل و نزدیکان شان بدل به آدم‌هایی شده که برای پول حاضرند هم‌دست حکومت در هر کاری شوند!

آن روز به عنوان روزنامه‌نگار این حوزه که چند سالی در حوزه‌های اجتماعی و حتی سیاسی هم کار رسانه‌ای کرده، از ضرورت شناخت جامعه، تغییرات آن و روح حاکم بر آن گفتم. اینکه کافی نیست در اتاق‌های خوش آب‌ورنگ استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهایتان بنشینید و فقط آمارها و نمودارهای رشد را بالا و پایین کنید و از اکسل شیت‌هایتان برای ترسیم آینده بهره ببرید....

از این می‌گفتم که جامعه‌شناسی و علوم میان‌رشته‌ای مرتبط با کسب و کار این روزها ابزاری است برای اینکه بدانیم کجاها در حال گرفتن تصمیم‌های مدیریتی اشتباه و حتی

خطرناک هستیم... اینکه وقتی کارمند یا مدیر میانی‌ای که حقوق بگیر شماس، راستی و درستی شما را در مواجهه با یک جنبش مردمی قبول ندارد، نمی‌توانید کمپین‌های پی‌آر سطح پایین در توئیتر یا اینستاگرام پیاده کنید و بعد تصویر کسب و کارتان در اذهان عمومی را با تعداد لایک‌ها یا میزان دیده شدن آن پست‌ها بسنجید. اینکه ارتباط با مردم و شناخت جامعه را نمی‌توان با کارهای پی‌آر که برای معرفی یک محصول تان همین چند ماه پیش به کار گرفته بودید، یکی بدانید!

آن جمله که در پاسخ به چنین ضرورت‌هایی که مطرح کرده بودم شنیدم، این بود: «مگر ما فیلسوف هستیم که الان بنشینیم از این صحبت کنیم که جامعه چه می‌خواهد و چه تغییری کرده و مردم چه مطالبات اجتماعی -



رضا جمیلی  
سردبیر رسانه‌های چاپی راهکار  
@rezajamili

سیاسی دارند؟! من مدیر یک هلدینگ هستم

و باید بروم به هیئت مدیره‌ام پاسخ بدهم که چرا آمار فروش استارت‌آپ‌هایم افت کرده. چرا ریزش ۵۰ درصدی داشته‌ایم. به جای این بحث‌های فلسفی و جامعه‌شناختی به من بگویید الان چطور باید فروشم را به حالت قبیل برگردانم؟! به من ساده و سراسر است راهکارهای بیزینسی بدهید و بگویید بحران کسب و کارم را چه کنم!

با خودم فکر کردم واقعاً میزان فروش استارت‌آپ‌های یک هلدینگ و آمارهای آن، در روزهایی که خیابان‌های ایران صحنه تحولات بزرگ سیاسی - اجتماعی است، آخرین مسئله مهم برای دیگران است. چطور مدیری در این جایگاه به این راحتی زمینه (کانتکست) متغیرهایی را که روی کسب و کارش این چنین تأثیر گذاشته، از صورت مسئله حذف می‌کند؟ چطور نمی‌خواهد جامعه و مردم‌ش را ببیند، اما درآمدهایش از آن جامعه برایش حیاتی است!؟

روزهایی که خیابان‌های ایران صحنه تحولات بزرگ سیاسی - اجتماعی است، آخرین مسئله مهم برای دیگران است. چطور مدیری در این جایگاه به این راحتی زمینه (کانتکست) متغیرهایی را که روی کسب و کارش این چنین تأثیر گذاشته، از صورت مسئله حذف می‌کند؟ چطور نمی‌خواهد جامعه و مردم‌ش را ببیند، اما درآمدهایش از آن جامعه برایش حیاتی است!؟

کاری که می‌شد کرد...

من آن روز سرخورده شدم. فکر کردم در اکوسیستمی کار

می‌کنم که آدم‌ها فقط دانش بیزینس دارند. مدیریت و ام‌بی‌ای و اسکرام و اوکی آر و ترلو و اکسل و ترم‌شیت و طراحی محصول و جی‌پی‌و ال‌پی‌و اسکیل آپ بلدند، اما اگر بخواهید با آنها درباره مردم ایران، خلق و خو و مطالبات تاریخی‌شان حرف بزنید، حوصله ندارند.

همین سرخوردگی بود که باعث شد بعدها اگر در رویدادی استارت‌آپی ببینم کسی شعری از حافظ یا حکایتی از مولانا نقل می‌کند، گل از گلم بشکند که نه؛ هستند کسانی که ورای بیزینس و مهارت‌های ریاضی‌وار آن به زندگی و فرامتن‌های آن یا بهتر بگوییم اصل متن آن هم توجه دارند و مهارت‌هایش را آموخته‌اند. از شعر و ادبیات گرفته تا جامعه‌شناسی و فلسفه و... هر کس به قدر وسع و علاقه‌مندی و البته نیازش، سرش را از داده‌های کسب و کاری‌اش بالاتر آورده و نگاهی به دیگر حوزه‌های دانش و علوم و معرفت داشته

است. این گونه هم نیست که خود را بی‌نیاز از هر دانش و سواد و یادگیری در حوزه‌هایی بدانیم که شاید مستقیماً نتوانیم آنها را در یک ستون یا ردیف یک اکسل شیت جای بدهیم، اما در کار و کسب و زندگی مان بسیار بسیار تأثیرگذارند. اما هر چه بیشتر می‌گذشت، کمتر آدم‌هایی از این جنس می‌یافتم. یا آدم‌هایی که از ضرورت شناخت جامعه بگویند...

از آن روز که چند ماهی از آن می‌گذرد، این مسئله را به کنار نگذاشتم. مدام درباره آن فکر کردم و خواندم و با آدم‌هایی

از این اکوسیستم که احساس می‌کردم می‌شود با آنها درباره اهمیت این حوزه‌های میان‌رشته‌ای و فرامنتی صحبت کرد، حرف زده‌ام. در کارنگ، رسانه‌ای که سردبیری‌اش را بر عهده داشتم، به سراغ جامعه‌شناسان رفتم تا آنها از مختصات و باید‌ها و دغدغه‌های ایران امروز و مردم‌ش برای کسب و کارها بگویند. از این بگویند که چرا مهم است مدیران و صاحبان کسب و کارها این جامعه را بشناسند. آن هم یک جامعه سیال در حال تغییر که شناختش کاری است سخت و پیچیده.

ادامه در صفحه ۲۸

کارخانه نوآوری رسانه راهکار برگزار می‌کند

# رویداد آینده پول

با حضور

مدیران و فعالان صنایع مالی ایران  
و کسب‌وکارهای اکوسیستم نوآوری

با پنل‌ها و سخنرانی‌های تخصصی

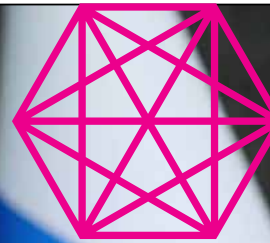
# راه‌کار

کارخانه نوآوری رسانه راهکار

w a y 2 w o r k . i r

سالن همایش‌های کتابخانه ملی

مرداد ۱۴۰۲



## خوارزمی؛ الگوریتم و علم انفورماتیک

تقویم از آن دست ابزاری است که همه ما با آن سروکار داریم و می‌دانیم بسیاری از روزهای آن برای مناسبت‌های ویژه‌ای نام‌گذاری شده‌اند. هرکدام از این نام‌گذاری‌ها دلیل خاص خود را دارد که معمولاً ریشه آن به گذشته‌ای دور یا نزدیک برمی‌گردد. روز ملی فناوری اطلاعات اما از آن روزهایی است که اگرچه یکی از پدیده‌های جهان امروز است، اما دلیل انتخاب ۲۲ تیرماه در تقویم برای آن، قدمتی بیش از ۱۰۰۰ سال دارد. شاید در نگاه اول برای شما هم سؤال شده باشد که چرا زادروز محمد بن موسی خوارزمی که حدود ۱۲ قرن پیش زندگی می‌کرده، به‌عنوان روز فناوری اطلاعات نام‌گذاری شده، در حالی که عمر این بخش از دانش بشری به یک قرن هم نمی‌رسد.

خوارزمی در کتاب «جبر و مقابله» برای حل مسائل از روشی استفاده کرد که به «الخوارزمی» معروف شد. این روش بعد از ترجمه کتاب‌های او به زبان‌های دیگر کم‌کم به «الگوریسمی»، «الگوریسم» و در نهایت «الگوریتم» تبدیل شد. الگوریتم در ریاضیات از اهمیت خاصی برخوردار است و می‌توان آن را اساسی برای علوم کامپیوتر در نظر گرفت. این روش حل مسئله در واقع یک دنباله محدود از دستورات عمل‌های کاملاً تعریف شده است که معمولاً برای حل یک دسته از مسائل خاص یا محاسبه روندی مشخص استفاده می‌شود. فناوری اطلاعات امروزه بخش اعظمی از زندگی مردم جهان را تحت تأثیر دستاوردهای خود قرار داده، اما این فناوری خود محصول علمی است که خوارزمی از پس قرن‌ها برای بشر به یادگار گذاشته است و اهمیت کارهای او در پیشرفت شگرف دانش دیجیتال بر اهل فن پوشیده نیست.



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم

# نسبت خوارزمی با جهان فناوری اطلاعات

گفت‌وگو با عبدالمهدی مستکین، مدیر گروه فرهنگ کمیسیون ملی یونسکو ایران

شده است. این نام‌گذاری‌ها به نحوی نشان از اهمیت و جایگاه این حکیم ایرانی دارد. «دلیل اینکه روز تولد حکیم خوارزمی برای نام‌گذاری روز فناوری و اطلاعات انتخاب شده، تأثیری است که کتاب‌ها و اختراعات او در روند رشد فناوری و اطلاعات داشته و علم پیچیده داده‌ورزی که امروزه به آن انفورماتیک گفته می‌شود، در اندیشه‌ها و آثار این حکیم بلندآوازه ایرانی ریشه دارد. می‌توان گفت دانش کامپیوتری که ما امروز شاهد آن هستیم، وارداتی نیست، بلکه نقطه آغازین آن در ایران و با آثار خوارزمی شکل گرفته و امروزه در سیلیکون ولی و حوزه هوش مصنوعی شاهد مسیری هستیم که بیش از هزار سال پیش این دانشمند آن را آغاز کرده است.»

مسئول ثبت مشاهیر ایران در یونسکو باور دارد: «این موضوع باعث می‌شود ما دست‌کم در میان کشورهای مدرنی که دارند روی این پدیده‌ها کار می‌کنند، جایگاه مهمی داشته باشیم. در دورانی که ساکنان مغرب‌زمین در اوج خشونت، کشتار و دوره سوزاندن دانشمندان به سر می‌برند، ما در ایران یک دوران طلایی داشتیم که در آن شاهد تکوین و ظهور بزرگانی مانند خوارزمی بودیم.» او خاطر نشان می‌کند: «ما نباید فراموش کنیم که ۱۷۵۰ سال پیش ما دانشگاه کهن جندی شاپور را داشتیم که به‌عنوان اولین دانشگاه جهان، به نام ایران در یونسکو به ثبت رسیده است. این مرکز علم و دانش ۴۰۰ سال قبل از اسلام و ۴۰۰ سال پس از آن فعال بوده است.»

را «جورج سارتن» در کتاب «مقدمه‌ای بر تاریخ علم» به خوارزمی داده و همچنین سده نهم میلادی را قرن این حکیم ایرانی نام گذاشته است. این موضوع نشان می‌دهد که خوارزمی چه جایگاه و مقام بالایی دارد.»

به گفته او، خوارزمی یکی از شخصیت‌های درخشان تاریخ ماست و بیش از ۱۱۰۰ سال است که این نام در جهان به خاطر کتاب‌هایی که تألیف کرده، شناخته شده است. کتاب «جبر و مقابله» خوارزمی برای سال‌های متمادی و تا قرن ۱۶ میلادی از کتاب‌های درسی دانشگاه‌های اروپا بود. خوارزمی بنیان‌گذار «عددنویسی» است و به خاطر الگوریتم‌هایی که طراحی کرده، باعث شده از او به‌عنوان پدر الگوریتم‌نگاری جهان نام ببرند. شاخصه‌هایی که او در جبر ایجاد کرده و حل معادلات دومجهولی از اهمیت بسیاری در تاریخ علم برخوردار است. همچنین بزرگانی مثل خواجه نصیرالدین طوسی، غیاث‌الدین جمشید کاشانی و خیام کسانی بودند که شدیداً تحت تأثیر آثار حکیم خوارزمی قرار داشتند. اختراع حسابداری، حسابداری دوطرفه، حل معادلات دومجهولی و روش تکمیل مربع از دیگر کارهای این ریاضیدان است.

مستکین با تأکید بر اینکه خوارزمی نقطه‌عطفی در بنیان‌های علم جهان به حساب می‌آید و از این جهت بسیار حائز اهمیت است، ادامه می‌دهد: «در ایران هم دو جشنواره به نام این حکیم برگزار می‌شود و همچنین با تلاش سازمان نظام صنفی رایانه‌ای، ۲۲ تیرماه که روز تولد حکیم خوارزمی است، روز فناوری اطلاعات در نظر گرفته

عبدالمهدی مستکین، مدیر گروه فرهنگ کمیسیون ملی یونسکو ایران و مسئول ثبت مشاهیر ایران در یونسکو می‌گوید: «بنیان‌ها و پایه‌های شکوهمند یک ملت و سرزمین را سلسله‌ای از عناصر مادی و معنوی تشکیل می‌دهند که یونسکو از آنها به‌عنوان میراث ملموس و ناملموس نام می‌برد. میراث ملموس شامل بناهای تاریخی و محوطه‌های باستانی است و میراث ناملموس شامل آیین‌ها، جشن‌ها و آن تجربه زیسته‌ای است که مردمان یک سرزمین کوشیده‌اند از رهگذر آن جهان و سرزمین‌شان را به جای بهتری برای زیستن تبدیل کنند. در این میان مشاهیر نقشی محوری را ایفا می‌کنند؛ در واقع هر کشوری که دارای مشاهیر برجسته جهانی باشد، به‌طور طبیعی از ریشه‌های ژرف‌تر در حوزه‌های فرهنگی و هویتی برخوردار است.»

مسئول ثبت مشاهیر ایران در یونسکو درباره غنای فرهنگی در زمینه مشاهیر می‌افزاید: «در یونسکو افزون بر ۱۹۰ کشور جهان حضور دارند و ایران در این میان جزء پنج کشور اصلی در حوزه میراث مشاهیر است. در حال حاضر ۴۱ شخصیت ما در فهرست مشاهیر جهانی یونسکو قرار گرفته و به‌زودی در نوامبر امسال دو شخصیت دیگر هم به این فهرست اضافه خواهند شد.»

اودرباره حکیم محمد ابن موسی خوارزمی توضیح می‌دهد: «از این دانشمند بزرگ ایرانی به جهت آثار خلاقانه‌ای که در حوزه‌های ریاضیات، ستاره‌شناسی، جغرافیا، تاریخ‌نگاری و... دارد، با عنوان «همه‌چیزدان» یاد می‌شود. این لقب



## برای نخستین بار

دوره حرفه‌ای «تحلیل تکنیکال بازارهای مالی»  
با گواهینامه رسمی از دانشگاه تهران



- در سایت کارزیلا تحلیل تکنیکال را به صورت آنلاین بیاموزید
- از دانشگاه تهران گواهی نامه مکتوب و رسمی دریافت کنید
- از صرافی والکس شیبا و فرصت کارآموزی و استخدام جایزه بگیرید

اطلاعات بیشتر و آدرس دوره:  
[karzila.com/atc](http://karzila.com/atc)

۵۰ هزار تومان تخفیف باکد:  
**Rahkar**

پشتیبان رسانه‌ای



برگزار کننده



پشتیبان حرفه‌ای





رونمایی از سامانه  
مولتی بانک شرکتی  
آدانیوم

## یکپارچه سازی سرویس های بانکی

صبح ۱۷ خرداد ۱۴۰۲ در غرفه پايويون صندوق نوآوری و شکوفایی، علی حاجی زاده مقدم، مدیرعامل آدانیوم ضمن اشاره به سامانه موبایل بانک شرکتی کلید به معرفی مولتی بانک آدانیوم با حضور محمدصادق خیاطیان، ریاست صندوق نوآوری و شکوفایی و محمدحسین کاشی، مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سداد پرداخت.

حاجی زاده مقدم در معرفی این محصول بیان کرد: «نیازی که مدیران هلدینگ ها و بانک ها داشتند و پاسخ نمی گرفتند و برای حل آن به ما مراجعه می شد، این بود که شرکت های بزرگ در بانک های مختلف حساب های متعدد داشتند و نیاز داشتند بتوانند فرایندی را که در سامانه موبایل بانک «کلید» در هر بانکی به آنها ارائه می دادیم، در چند بانک همزمان نیز داشته باشند.»

او ضمن اشاره به تجربیات این مجموعه در زمینه یکپارچه سازی سرویس های بانکی و هسته های بانکی مختلف گفت: «تجربه ما کمک کرد بین سیستم های بانکی یکپارچگی ایجاد کرده و پلتفرم واحدی راه اندازی کنیم تا شرکت ها بتوانند حساب های بانکی خودشان را به لحاظ تئوری در همه بانک ها در یکجا مدیریت کنند. در واقع یک موبایل بنکینگ که اصطلاحاً به آن مولتی بانک می گویند در آدانیوم فراهم شد.»

علی حاجی زاده مقدم ادامه داد: «آدانیوم به تعبیری اولین مولتی بانک حقوقی در ایران است. پیش از این در حوزه حقیقی تجربیاتی وجود داشت، اپ هایی مثل آپ، همراه کارت و... نمونه هایی از این مورد هستند که افراد حقیقی می توانند حساب های مختلف بانکی شخصی را در آنها اضافه کنند، اما برای شرکت ها امکان پذیر نبود که این امکان را ما در سامانه آدانیوم فراهم کردیم.»



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم



عکس: نسیم اعتمادی

# اهداف و چشم انداز مدیریت ثروت در دیجی پی

دیجی پی و گروه مالی فارابی در حاشیه نمایشگاه فاینکس قرارداد همکاری امضا کردند

مراسم رونمایی از قرارداد همکاری مشترک دیجی پی و صندوق های سرمایه گذاری فارابی در سومین روز از پانزدهمین دوره نمایشگاه بورس، بانک و بیمه انجام شد. در جریان امضای این تفاهم نامه، دیجی پی سرویس مدیریت ثروت به کاربران خود ارائه خواهد داد.

در این مراسم که در حاشیه پنل گفت و گوی مدیران سه مجموعه دیجی پی، فارابی و دیجی کالا انجام شد، رحمان بابازاده، مدیرعامل هلدینگ فارابی؛ میثم خیرخواه، معاون کارآفرینی گروه مالی فارابی؛ حمید محمدی، مدیرعامل دیجی کالا و هومن امینی، مدیرعامل دیجی پی حضور داشتند و مدیران سه مجموعه از نتایج و دستاوردهای این همکاری صحبت کردند.

این همکاری دیجی پی و گروه مالی فارابی بدین منظور است که دیجی پی مطابق سیاست های گروه دیجی کالا به دنبال ایجاد مارکت پلیس در حوزه سرمایه گذاری است تا با بزرگان شاخص بازار بتوانند سرویس های خود را مطابق استاندارد تعریف شده در این محصول پیاده سازی کنند و در معرض مشاهده کاربران فناوری های مالی دیجی پی و مقایسه آنها

حضور هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت در فاینکس با اکوتام

## محصولی برای تأمین مالی زنجیره تأمین

پانزدهمین دوره نمایشگاه بورس، بانک و بیمه از شانزدهم خرداد برپا شده است. هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت یکی از غرفه داران فاینکس است. این هلدینگ با نام اختصاری تفتا در حوزه های تخصصی بانکداری، زیرساخت و پرداخت فعالیت می کند. شایان تجارت به عنوان یکی از شرکت های تابعه در هلدینگ تفتا با محصول اصلی تأمین مالی زنجیره تأمین صنایع متفاوت در این نمایشگاه حضور پیدا کرده است.

به اعتقاد محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت، در شرایط فعلی کمبود نقدینگی، تأمین مالی زنجیره های تأمین بزرگ اعتباری، یک مزیت

است که شایان تجارت در محصولی به نام «اکوتام» آن را فراهم آورده است: «اکوتام پلتفرم کاملی است که تمام فرایندها از سرویس اعتباری تا پرداخت را در زنجیره تأمین تا چند لایه به سرانجام می رساند. از سوی دیگر پاسخگوی تعاملات مالی و تسویه های مالی صنایع و شرکای تجاری و همکاران آنهاست.»

SCF یکی از محصولات تفتا در پانزدهمین دوره نمایشگاه صنعت مالی است که به گفته فرجود، جنس مخاطبان و نیازهای آنها در این نمایشگاه باعث می شود شرکت های حاضر بتوانند از این طریق نیازهای خود را برطرف کنند. در حال حاضر صنایع بزرگ خودرو، صنایع تولیدی و لوازم







## صندوق سرمایه‌گذاری نیکوکاری فردای روشن کاریزما رونمایی شد

### سرمایه‌های خرد در خدمت اهداف نیکوکارانه

امکان حفظ اصل سرمایه نیکوکاران و بهره‌مندی سرمایه‌گذار از اجر مادی و معنوی صندوق با اختصاص بخشی از منافع صندوق؛ ویژگی‌های صندوق فردای روشن کاریزما هستند.

#### ماهیت صندوق نیکوکاری

کاریزما در مراسم رونمایی فردای روشن اعلام کرد که این نوع از صندوق‌های سرمایه‌گذاری عمدتاً دارای سود قطعی هستند که برای پیشبرد یک یا چند موضوع خیرخواهانه تأسیس می‌شوند.

در روش اول سرمایه‌گذاری، فرد نیکوکار اصل سرمایه و منافع حاصل از آن را جهت استفاده در امور نیکوکارانه به صندوق می‌بخشد. در واقع در این حالت سرمایه‌گذار تصمیم دارد کل مبلغی را که وارد صندوق کرده، به کار خیر اختصاص دهد و بدیهی است در این حالت فرد انتظار برگشت پول ندارد.

در روش دیگر، فرد تمام یا بخشی از منافع حاصل از سرمایه‌گذاری خود در صندوق را به یک یا چند مورد از امور نیکوکارانه یادشده اختصاص می‌دهد. در صورتی که بخشی از منافع حاصل از سرمایه‌گذاری به امور نیکوکارانه اختصاص یابد، مابقی منافع متعلق به شخص سرمایه‌گذار خواهد بود؛ بدین صورت که سرمایه‌گذار باید در زمان صدور واحدهای سرمایه‌گذاری تعیین کند که از محل آورده خود تمام یا بخشی از منافع آتی به کدام مؤسسه اختصاص داده شود.

این شرکت در دومین روز از نمایشگاه علاوه بر رونمایی از صندوق نیکوکاری فردای روشن، برنامه‌های طرح کاریزما کرد، دیدگاه بازار، الزامات و تکالیف ناشران اوراق بهادار، صندوق طلای کهربا و صندوق اهرمی کاریزما را برگزار کرد.

گروه مالی کاریزما در دومین روز از نمایشگاه بورس، بانک و بیمه از صندوق سرمایه‌گذاری نیکوکاری فردای روشن رونمایی کرد. صندوق درآمد ثابت فردای روشن اهداف کاهش ریسک سرمایه‌گذاری و صرفه‌جویی ناشی از مقیاس تأمین بازده را دنبال می‌کند و منافع حاصله را به دو مجموعه خیریه کهریزک و شجره طیبه اهدا می‌کند. سرمایه‌گذار هم موارد مصرف در امیدنامه را انتخاب و اعلام می‌کند که بخشی از سرمایه اصلی و فرعی، تمام قسمت یا سود حاصل از سرمایه‌گذاری به مجریان طرح یا همان مؤسسات خیریه اختصاص پیدا کند.

طبق اعلام کاریزما، صندوق سرمایه‌گذاری نیکوکاری فردای روشن مانند تمام صندوق‌های نیکوکاری مبتنی بر صدور و ابطال است و سرمایه‌گذار هر زمان که تمایل داشت، می‌تواند دستور صدور و ابطال را اعلام کند. کاریزما هیچ سهمی به‌عنوان کارمزد برنمی‌دارد و مجریان طرح هر سه ماه یک بار گزارش اقدامات را ارائه می‌دهند. متولی هم به‌صورت آنلاین بر صندوق نظارت می‌کند.

کاریزما برای این طرح چند مدیر اجرایی انتخاب و اعلام کرده که تنوع بخشی به حوزه فعالیت‌های صندوق در راستای مسئولیت‌های فراهم‌شدن زمینه نقش‌آفرینی نیکوکاران در بخش‌های مختلف جامعه در قالب چندمدیریتی نسبت به حالتی است که فقط یک مدیر اجرایی وجود دارد. زمان‌بندی و انعطاف در تخصیص منابع به موضوع صندوق علت اصلی این امر است.

اثر قابل توجه تجمیع سرمایه‌های خرد در پیشبرد اهداف نیکوکارانه، امکان انتخاب موضوع نیکوکارانه مدنظر سرمایه‌گذاران بسته به سلیقه خود بر اساس حالت‌های مختلف مندرج در امیدنامه، فراهم‌شدن ساختاری شفاف و قانونی و نظام‌مند برای استفاده در امور نیکوکاری و جلب اعتماد بیشتر سرمایه‌گذاران موضوعات نیکوکارانه،

مجموعه برای ایجاد یک پلتفرم C2B2C توضیح داد: «از طریق همکاری با گروه مالی فارابی قصد داریم منابع مالی موجود در Mass Marketing (بازاریابی انبوه) با یکسری نقشه‌های جذاب و ساده ارائه دهیم و مردم را در سود شریک کنیم و در عین حال از همین گردش مالی برای مشتریان در دیگر خدمات خود بهره ببریم. در واقع می‌خواستیم یک نقشه سرمایه‌گذاری هوشمند و پویا را به شکل ساده و قابل فهم ارائه دهیم.»



مهسا طاعتی



Info @Karangweekly.ir

#### ایجاد دیجی‌کالا هوشمند در بازار سرمایه

هومن امینی، مدیرعامل دیجی‌پی نیز در این مراسم اظهار کرد: «ادبیات مالی در سطح جامعه وجود ندارد و مردم یا به بازار سرمایه تعلق دارند یا ندارند، هنوز خیلی زیاد است. برای رفع این مشکل باید یک دیجی‌کالا در بازار سرمایه داشته باشیم، یعنی مردم بتوانند با یک روش ساده وارد بازار سرمایه شوند و انتخاب زیادی داشته باشند. لزوماً این اتفاق به این معنی نیست که یا مردم همگی خبره بازار سرمایه باشند یا ماشین این کار را برای آنها انجام دهد.»

او ادامه داد: «دیجی‌پی می‌تواند اکوسیستمی شکل بدهد که نیاز مشتریان در این زمینه برای سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه مرتفع شود. در این زمینه، ما با دو دسته

مشتری سروکار داریم؛ یکی مشتری‌ای که نمی‌داند پولش را کجا سرمایه‌گذاری کند و دیگری کسی که نمی‌داند سرمایه خود را دقیقاً کجای بازار سرمایه، سرمایه‌گذاری کند. البته یکسری کاربر هم هستند که در بازار سرمایه فعالیت ندارند و هیچ شناختی هم از این بازار ندارند.»

طبق گفته امینی، با امضای این قرارداد و سایر همکاری‌های پیش رو قرار است یک دیجی‌کالا در بازار سرمایه با روش‌های هوشمند ایجاد شود.

در ادامه این مراسم، رحمان بابازاده، مدیرعامل هلدینگ فارابی بیان کرد: «با توجه به تعامل گسترده مجموعه دیجی‌کالا با افراد مختلف جامعه، موضوع «دسترسی‌پذیری» به مشتریان برای ما پوشش داده شده است. ما تصور می‌کنیم تمام نیازهای مردم در حوزه سرمایه‌گذاری با همه طیف‌های ریسک‌پذیری را پوشش خواهیم داد و تاکنون هم بیش از ۸۰ درصد این نیازها پوشش داده شده است.»

با یکدیگر قرار دهند. در نتیجه این همکاری، صندوق درآمد ثابت اکسیر دوم فارابی به‌عنوان اولین بخش از محصول، ارائه سرویس به مشتریان را آغاز کرده است. در این طرح، سرمایه‌های خرد در بازار بدهی و گواهی سپرده بانکی سرمایه‌گذاری می‌شود و سود حاصل از این سرمایه‌گذاری در قالب صندوق سرمایه‌گذاری به‌صورت ماهیانه به حساب سرمایه‌گذار واریز خواهد شد. این سرویس با طراحی یک برنامه کنترل شده که بر اساس شرایط، اهداف و سطح ریسک‌پذیری مشتریان تنظیم می‌شود، به نگهداشت، افزایش و مدیریت ثروت در ابعاد مختلف زندگی و آینده مشتری کمک می‌کند و در نهایت به توسعه الگوریتم‌های تعیین ریسک و معاملات سرمایه‌منجر می‌شود.

#### استفاده ۷۰ هزار کاربر از خدمات سرویس مدیریت ثروت

طبق این گزارش، تاکنون ۷۰ هزار کاربر از سرویس مدیریت ثروت استفاده کرده‌اند و ۲۵ هزار درخواست مشاوره و ۲۹ هزار درخواست سنجش ریسک در این سرویس مطرح شده است. علاوه بر این، تقاضایان برای استفاده از سرویس مدیریت ثروت، می‌توانند پس از مراجعه به وبسایت دیجی‌پی، این اپلیکیشن را دانلود و نصب کنند. سپس در بخش مدیریت ثروت، یکی از سرویس‌ها و خدمات مورد نظر خود را انتخاب

کنند و همه مراحل را آنلاین انجام دهند و در لحظه نتیجه خرید و سرمایه‌گذاری خود را ملاحظه کنند. حمید محمدی، مدیرعامل دیجی‌کالا در مراسم انعقاد این تفاهم‌نامه درباره همکاری دیجی‌پی با گروه مالی فارابی اظهار کرد: «همکاری دیجی‌پی با فارابی از حدود دو سال پیش آغاز شد و امروز بخش کوچکی از هدفی که برای این همکاری تعیین کرده بودیم، در قالب محصول عملیاتی شده است.»

او در ادامه با اشاره به فعالیت چندساله گروه دیجی‌کالا در حوزه تجارت الکترونیکی بیان کرد: «دیجی‌کالا ماهانه به ۴۰ میلیون کاربر سرویس ارائه می‌دهد و ۳۰۰ تا ۴۰۰ هزار فروشنده در دیجی‌کالا فعالیت دارند که این آمار زنجیره ارزش ما را شکل می‌دهد و با همکاری با فارابی قصد داشتیم در بازار سرمایه نیز همراه با دو گروه مشتریان خود و فروشنده‌گان حضور داشته باشیم.» محمدی در بخش دیگری از صحبت‌های خود درباره هدف گذاری این

**تاکنون ۷۰ هزار کاربر از سرویس مدیریت ثروت استفاده کرده‌اند و ۲۵ هزار درخواست مشاوره و ۲۹ هزار ریسک در این سرویس مطرح شده است**



شماره ۹۹  
۳۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم



خانگی برای تأمین مالی و تسویه‌های مالی از این سرویس استفاده می‌کنند. او می‌گوید: «این محصول از ابتدا تا به امروز مسیر روبه‌رشدی را سپری کرده و به‌زودی نسخه سوم آن با قابلیت‌های متفاوت در نمایشگاه الکامپ رونمایی و به یکی از کامل‌ترین پلتفرم‌های SCF کشور تبدیل می‌شود. وجود ابزارهای جدید، تفاوت بارز نسخه جدید این پلتفرم است؛ با این توضیح که ابزارهایی برای انتقال اعتبار به لایه‌های بعدی در نظر گرفته شده است.» فرجود صراحتاً می‌گوید نسخه جدید پلتفرم متشکل از مجموعه امکاناتی است که نسبت به نمونه‌های بازار برتری‌هایی خواهد داشت.





ارائه خدمات امضای الکترونیکی به مشتریان خرد

## فنار در فاینکس

شرکت فناوران اعتماد راهبر با نام تجاری فنار، در پانزدهمین نمایشگاه بانک، بورس و بیمه حضور داشت. یکی از اهداف حضور فنار در فاینکس پانزدهم، راه اندازی نوعی سرویس ابری برای ارائه خدمات به مشتریان خرد و ورود به حوزه B2C در کنار فعالیتهای B2B بود. محمدرضا پورحسن، مدیرعامل شرکت فناوران اعتماد راهبر در خصوص حضور شرکت فنار در این نمایشگاه گفت: «فعالیت‌های شرکت فنار بیشتر در حوزه B2B است. ما قصد داریم در حوزه B2C و خدمات‌رسانی به مشتریان خرد، شرکت‌های استارت‌آپی و دانش‌بنیان نیز فعالیت کنیم.»

پورحسن ادامه داد: «ما در حال راه‌اندازی یک سرویس ابری هستیم که به واسطه آن می‌توانیم خدمات مربوط به احراز هویت و امضای الکترونیکی را به مشتریان خرد نیز ارائه دهیم.» به اعتقاد پورحسن، ارائه خدمات امضای دیجیتال به مشتریان خرد یکی از نیازهای امروز بازار اقتصاد دیجیتال کشور است. او همچنین توضیح داد که علاوه بر ایجاد یک سرویس ابری برای سرویس دهی در حوزه B2C، سیاست‌ها و برنامه‌های جدید دیگری نیز در دستور کار شرکت فنار قرار دارد که به‌زودی از آنها رونمایی می‌شود.



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم



عکس: نسیم اعتمادی

# وبسایت رایگان برای دو میلیون شرکت ایرانی

نگاهی به حضور رسمی در پانزدهمین نمایشگاه فاینکس

یکی از شرکت‌هایی که در پانزدهمین دوره «نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه تهران ۱۴۰۲» یا همان فاینکس شرکت کرده بود، شرکت رسمی بود. مدیر بازاریابی این شرکت اعلام کرد از این جهت در این نمایشگاه حضور پیدا کردند که بیشتر بتوانند با مشتریان تعامل کنند و بیشتر از گذشته دیده شوند. علیرضا لطفی، مدیر بازاریابی رسمی در گفت‌وگو با «کارنگ» گفت: «حالا هر شرکتی که ثبت می‌شود حتی قبل از اینکه آگهی آن در روزنامه رسمی منتشر شود، اطلاعاتش در رسمی قابل دسترسی است. تمام اوپن دیتایی که در ایران منتشر می‌شود، از اطلاعات ثبت شرکت‌ها گرفته تا گمرک و سایر اطلاعات، در پروفایل شرکت‌ها در رسمی قابل دسترسی است.»

لطفی افزود: «امسال محصول جدیدی رونمایی کردیم که با آن به شرکت‌ها دسترسی داده‌ایم تا خودشان هم بتوانند اطلاعاتی را که روی صفحه وجود دارد، کامل‌تر کنند. مثلاً کاتالوگی اضافه کنند یا شبکه‌های اجتماعی و راه‌های ارتباطی را به‌روز کنند. در واقع این محصول جدید به این معناست که ما برای کلیه شرکت‌های ایرانی، سایتی طراحی کرده‌ایم که بدون زحمت و تلاش روی سئو بالا می‌آیند. این کار را فعلاً به صورت محدود به شرکت‌ها عرضه کرده‌ایم تا ایرادات احتمالی آن برطرف شود.»

### نگاه امنیتی و چالش‌های آن

لطفی درباره چالش‌هایی که رسمی طی این چند سال با آنها مواجه بوده، بیان کرد: «دید امنیتی در ایران بسیار زیاد است. مثلاً به یک اپلیکیشن که برای پرداخت قبض تلفن بدون لاگین کردن طراحی شده بود، با دیده تردید نگاه می‌شد.»

علیرضا لطفی عنوان کرد: «ما یکسری اطلاعات به مردم می‌دهیم تا به کمک آن بتوانند کسب‌وکار خود را گسترش دهند، اما فضای کسب‌وکار به شکلی نیست که این امکان جدید پذیرفته شود. گویا ما جلوتر از زمانی که این نیاز به وجود بیاید آن را طراحی کرده‌ایم و حالا می‌خواهیم تحلیل بازار، ارتباط B2B، واردات و صادرات... و امکانات را در اختیار شرکت‌ها قرار داده‌ایم. در واقع بزرگ‌ترین مشکل ما این است که چون صاحبان شرکت‌ها فکر می‌کنند هزینه دستیابی به چنین اطلاعاتی زیاد است، بنابراین خلایق نیز برای بهره‌مندی از این اطلاعات شکل نمی‌گیرد. استفاده از این اطلاعات، به یک فرهنگ‌سازی نیاز دارد.»

لطفی با اشاره به اینکه اثربخشی رسمی در این سال‌ها اتفاق افتاده، اعلام کرد که همین الان بسیاری از افراد وقتی به دنبال پیدا کردن اطلاعاتی از یک شرکت بوده‌اند، به رسمی رسیده‌اند.



میثم سعادت

kalaqsia@gmail.com

او با اشاره به اینکه شفافیت برای کسب اعتبار و افزایش آن بین کسب‌وکارها ضروری است، گفت: «حتی چنین مسائلی ساده‌ای، هنوز در مراحل اولیه فرهنگ‌سازی هستند و متأسفانه به اندازه کافی روی آنها کار نشده است؛ بنابراین رسمی هنوز با ایده‌آل خود فاصله دارد که مثلاً یونیکورنی حول وحوش رسمیو شکل بگیرد.»

### راهبردهایی برای بقا

لطفی درباره چشم‌انداز رسمیو، با توجه به افزایش مشکلات کشور و استارت‌آپ‌ها در سال‌های اخیر بیان کرد: «ما ناچار شدیم قسمتی از فعالیت‌های خود را متوقف کنیم؛ مثلاً قسمتی از نیروی انسانی و هزینه‌های خود را کاهش دهیم تا بتوانیم در بازار بمانیم. از طرف دیگر، تلاش می‌کنیم خودمان، خودمان را تقویت کنیم. این تصمیم از یک طرف کار را دشوارتر کرده و از طرف دیگر چالش‌های شرکت را بالا برده است. ما با افراد کم و استفاده از فناوری‌های هوشمندتر، توانستیم کار را حفظ کنیم. رسمیو قسمت عمده‌ای از بازاریابی خود را با استفاده از اتوماسیون انجام می‌دهد؛ یعنی وقتی یک نفر وارد سایت رسمیو می‌شود تا زمانی که اولین خرید را انجام دهد، نیازی به پشتیبانی انسانی ندارد. از طرف دیگر، هوش مصنوعی هم در شرکت ما نقش مهمی داشته و در این یک سال، چند بار آن را به‌روزرسانی کرده‌ایم.»



«مهمین» از حضور خود  
در پانزدهمین نمایشگاه فاینکس می‌گوید

## ارائه محصول جدید برای تحلیل و یکپارچه‌سازی داده

سومین تجربه ما از حضور در نمایشگاه‌های حوزه مالی است. در این نمایشگاه به معرفی دو راهکار کشف تقلب و بازرسی هوشمند خود در صنعت مالی پرداخته‌ایم که بر پایه محصولات تحلیل و یکپارچه‌سازی داده و همچنین مدیریت فرایند توسعه داده‌شده توسط شرکت مهمین، بنا نهاده شده است. «وی ادامه می‌دهد: «سامانه کشف تقلب شرکت مهمین در حال حاضر از کلیه قواعد شناسایی عملیات مشکوک که توسط مرکز اطلاعات مالی (FTU) و شرکت مدیریت امن الکترونیک کاشف به‌عنوان نهادهای قانون‌گذار بالادستی تدوین و به ادارات کل مدیریت مبارزه با پول شویی و تأمین مالی تروریسم بانک‌ها و مؤسسات مالی - اعتباری جهت پیاده‌سازی و بهره‌برداری ابلاغ شده‌اند، به‌صورت کامل پشتیبانی می‌کند. این قواعد از نگاه کلان در پنج دسته مبتنی بر کارت، مبتنی بر حساب، مبتنی بر مشتری، مبتنی بر پایانه و همچنین سایر قواعد عمومی جای می‌گیرند.»

هم کشف تقلب، هم بازرسی  
رضوی می‌گوید: «در بحث بازرسی صرفاً قوانین بالادستی مطرح نیست و مقررات داخلی هم مورد بررسی قرار می‌گیرد. سامانه بازرسی هوشمند شرکت مهمین در حال حاضر از بیش از ۱۵۰ کنترل مربوط به فرایند بازرسی هوشمند در هشت دسته سپرده، تسهیلات، مضاربه، اسناد حسابداری، ضمانت‌نامه، اعتبارات ارزی، حسابداری ارزی و همچنین سایر کنترل‌های مبتنی بر داده به‌صورت کامل پشتیبانی می‌کند.» رضوی تأکید می‌کند: «امروز پروژه‌های بزرگی با مجموعه‌های بزرگی مثل بانک مسکن، بانک توسعه تعاون، شرکت کاشف و صندوق نوآوری و شکوفایی در این زمینه داریم و در حال حرکت به سمت توسعه بازار هدف خود هستیم؛ به‌طوری که با چند مجموعه بزرگ، در حال مذاکره هستیم تا بتوانیم همین محصول را به آنها ارائه دهیم.»

شرکت مهمین از سال ۱۳۸۸ تأسیس شده و در حوزه‌هایی مثل مخابرات، راه و شهرسازی و بانکداری فعالیت می‌کند. مهمین از شرکت‌های حاضر در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی فاینکس امسال است. علی رضوی، مدیر ارشد واحد کسب‌وکار راهکاری بانکداری مهمین معتقد است با توجه به ظرفیت‌های این شرکت، آینده روشنی برای فعالیت‌های آنها وجود دارد. علی رضوی، مدیر ارشد واحد کسب‌وکار راهکاری بانکداری مهمین درباره حضور این مجموعه در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی فاینکس به کارنگ می‌گوید: «شرکت مهمین کار خود را از سال ۱۳۸۸ از یک حلقه دانشجویی در دانشگاه صنعتی شریف آغاز کرد و سال ۱۳۸۹ نیز این شرکت ثبت رسمی شد.» رضوی می‌افزاید: «اکنون بسیاری از سازمان‌های بزرگ در بخش دولتی و خصوصی، مهمین را شریکی توانمند و قابل اتکا در مسیر هوشمندسازی و تحول دیجیتال یافته‌اند. روند طی شده شرکت مهمین در این سال‌ها در راستای تثبیت خود در حوزه‌های خاص و تلاش برای گسترش حضور در حوزه‌های جدید بوده است. در حال حاضر در مهمین بالغ بر ۱۰ واحد کسب‌وکاری در حال ارائه خدمت هستند. در نگاه کلان، این واحدهای کسب‌وکاری به دو دسته تقسیم می‌شوند. دسته اول توسعه فناوری‌های خاص و ارزش‌آفرین را در دستور کار دارند که در ذیل آن گروه‌های زیرساخت‌های ابری، دیتاستر، تحلیل داده، مدیریت فرایندهای کسب‌وکار، امنیت و نهایتاً پیام‌رسان سروش‌پلاس را داریم. در دسته دیگر واحدهایی قرار می‌گیرند که از محصولات توسعه‌یافته دسته اول بهره‌برده و یک بازار خاص را هدف می‌گیرند. مانند واحد بانکداری و بیمه، مخابرات، راه و شهرسازی و حوزه‌های مالیاتی.» وی درباره حضور در نمایشگاه امسال می‌گوید: «این

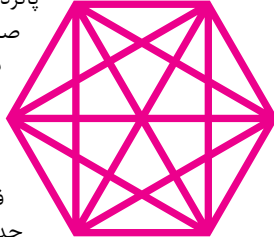


تصویر: نسیم اعتمادی

# تعامل مشتریان بالقوه با شرکت‌های دانش‌بنیان

گفت‌وگو با مدیر توانمندسازی صندوق نوآوری  
و شکوفایی در حاشیه نمایشگاه فاینکس

گفت‌وگو  
INTERVIEW



پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی فاینکس (بورس، بانک و بیمه) در حالی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد که علاوه بر اینکه شرکت‌های فعال در حوزه بورس، بانک و بیمه جدیدترین دستاوردها و محصولات خود را رونمایی کردند، نهادهایی هم حضور داشتند که به حمایت از شرکت‌های نوآور و تازه‌وارد این حوزه پرداختند. نمونه آن صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری است. صندوق نوآوری و شکوفایی امسال در نمایشگاه فاینکس با ۲۰ شرکت دانش‌بنیان فعال در حوزه بانکی و بورسی به‌صورت یک پایوبون حضور پیدا کرده بود. مرضیه شاوردی، مدیر توانمندسازی صندوق نوآوری و شکوفایی در گفت‌وگو با «کارنگ» اعلام می‌کند تمام تلاش‌شان این بود که در این نمایشگاه شرکت‌های دانش‌بنیان را به مشتریان و شرکت‌های مرتبط متصل کنند تا این اتصال در ادامه به همکاری مشترک تبدیل شود. شاوردی در مورد دلیل حضور صندوق نوآوری و شکوفایی در پانزدهمین نمایشگاه فاینکس می‌گوید: «صندوق نوآوری و شکوفایی مهم‌ترین نهاد تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان است که خدمات متنوعی در اختیار این شرکت‌ها می‌گذارد؛ از تسهیلات و سرمایه‌گذاری گرفته تا توانمندسازی. یکی از خدمات توانمندسازی، کمک به توسعه بازار شرکت‌های دانش‌بنیان است و به همین خاطر ما نمایشگاه‌های مختلفی

را حمایت می‌کنیم تا شرکت‌های دانش‌بنیان بتوانند در این نمایشگاه‌ها حضور داشته باشند.» او ادامه می‌دهد: «در بعضی از نمایشگاه‌ها به خاطر اهمیت نمایشگاه به دلیل تعداد بیشتر شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در آن حوزه به‌صورت پایوبون در نمایشگاه حضور داریم؛ یعنی فضایی را در اختیار می‌گیریم و بین ۱۵ تا ۲۵ شرکت دانش‌بنیان در قالب پایوبون شرکت‌های دانش‌بنیان با حمایت صندوق در این نمایشگاه‌ها حضور می‌یابند. یکی از این نمایشگاه‌ها، نمایشگاه بورس، بانک و بیمه است که امسال با ۲۰ شرکت دانش‌بنیان در این نمایشگاه حاضر شدیم. البته تعدادی از شرکت‌ها هم به‌صورت مستقل با حمایت صندوق در نمایشگاه شرکت کرده‌اند.» به گفته شاوردی، شرکت‌های حاضر در این نمایشگاه نیز با حوزه بورس، بانک و بیمه مرتبط هستند که با نرم‌افزارهای بانکی یا خدمات مرتبط با تحلیل‌های مالی و احراز هویت ارائه می‌دهند یا صندوق‌های پژوهش فناوری هستند که خدمات مالی عرضه می‌کنند. به باور او نمایشگاه‌ها یکی از مهم‌ترین ابزارها برای توسعه بازار شرکت‌هاست. در این نوع نمایشگاه‌ها شرکت‌ها ضمن اینکه با فناوری‌های جدید آشنا می‌شوند، رقبای خودشان را می‌شناسند و مشتریان خود را ملاقات می‌کنند. او تأکید می‌کند: «در این نمایشگاه هم امکان ملاقات و مذاکره با مشتریان شرکت‌ها برایشان فراهم شد. وقتی پایوبون برگزار می‌کنیم، سعی می‌کنیم مشتریان خارجی و داخلی، از جمله شرکت‌های بزرگ و صنعتی را هم بیاوریم تا با شرکت‌های دانش‌بنیان مذاکره کنند و در نهایت به قرارداد و همکاری فناورانه منجر شود.»



شماره ۹۹  
۳۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم





عکس: نسیم اعتمادی

# تمرکز بر جذب بیمه‌ها

## مدیر توسعه کسب و کار امضانو از ملزومات ارتباط تجاری درست می‌گوید

که قرارداد شرکت‌های پی‌اس‌پی با پذیرندگان و قرارداد شرکت‌های بیمه با بیمه‌گذاران از جمله کاربردهای قرارداد دیجیتال است.»

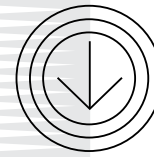
مدیر توسعه کسب و کار امضانو یکی از مزیت‌های به‌کارگیری قرارداد دیجیتال را حرکت به سمت قراردادهای هوشمند و تحلیل داده‌ها دانست و درباره تأثیر حضور در پانزدهمین دوره نمایشگاه صنعت مالی گفت: «نمایشگاه فرصت خوبی است که بزرگان و بازیگران اصلی اکوسیستم به تعامل و مذاکره بپردازند. امضانو می‌تواند به حوزه‌های قرارداد دیجیتال به‌خصوص برای سازمان‌هایی که در امر دیجیتال پیشرو هستند، ورود کند. امضانو می‌تواند به بانک‌ها در پیاده‌سازی نقشه راه دیجیتال و اجرای نئوبانک کمک کند. در صنعت بیمه نیز مردم این انتظار را دارند که کاغذبازی‌ها حذف شود و قرارداد دیجیتال و امضانو می‌تواند با کاهش هزینه‌ها و حذف کاغذ در این زمینه ورود کند.»

لطفی با بیان اینکه قرارداد دیجیتال در بهبود ریسک و افزایش امنیت نقش دارد، در ادامه اظهار کرد: «حضور امضانو در نمایشگاه فاینکس فرصت خوبی است که بتوانیم با بازیگران اصلی صنعت بورس، بیمه و بانک صحبت کنیم و از منافع امضانو در جامعه اطلاع‌رسانی کنیم. در نمایشگاه تراکنش و نظام‌های پرداخت اقدامات و ارتباط خوبی برای معرفی امضانو با بازیگران صنعت پرداخت و بانکی صورت گرفت. در این نمایشگاه با بودن بازیگران صنعت بورس و بیمه، در غرفه بیمه حضور داریم تا بتوانیم ارتباطات نزدیک‌تری با این صنعت داشته باشیم. یکی از اهداف حضور امضانو در نمایشگاه صنعت مالی، تعامل و فعالیت بیشتر با صنعت بیمه است.»

امضانو پلتفرم مدیریت اسناد و قراردادهای دیجیتال محصول شرکت خدمات هوشمند فلامینگو، یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان در پورتفوی شرکت تکنوتجارت است. امضانو در پانزدهمین دوره نمایشگاه صنعت مالی حضور داشت و مدیر توسعه کسب و کار امضانو تمرکز این مجموعه در نمایشگاه فاینکس را بر صنعت بیمه اعلام کرد و گفت: «در پانزدهمین دوره نمایشگاه صنعت مالی راه‌حل‌های شخصی‌سازی شده‌ای برای صنعت بیمه در نظر گرفته‌ایم.»

شاهین لطفی، مدیر توسعه کسب و کار امضانو در حاشیه سومین روز از پانزدهمین دوره نمایشگاه صنعت مالی در گفت‌وگو با «راه پرداخت» درباره حضور در پانزدهمین دوره نمایشگاه صنعت مالی گفت: «در تجارت متکی بر ارتباط هستیم و این ارتباطات از ارتباطات انسانی شکل می‌گیرد. یک تجارت موفق این است که بتوانیم بین افراد ارتباط خوبی برقرار کنیم و تجارت را بر مبنای این ارتباط تشکیل و گسترش دهیم. یکی از ملزومات ارتباط تجاری خوب، قرارداد است که امضانو به این حوزه با نگاه تحول دیجیتال ورود کرده است. زمانی که امضانو بین شرکت‌ها و کسب و کارها قراردادی را ایجاد می‌کند، به‌نوعی از طریق مفاد قراردادی روابط تجاری طرفین را رگوله و این روند را در بستر دیجیتال نهایی می‌کند.»

او در ادامه درباره مزیت‌های دیجیتالی شدن قراردادها بیان کرد: «دیجیتالی شدن قراردادها برای سازمان‌ها مزیت‌هایی همچون از بین رفتن بعدهای زمانی و مکانی، کاهش هزینه‌های ارسال و حذف کاغذ را در پی دارد. قرارداد دیجیتال برای هر سه صنعت مالی نیز کاربرد دارد. به‌عنوان مثال، قرارداد دیجیتال در حوزه بانکی در انواع عقود بانکی از جمله تسهیلات کاربرد دارد. در قراردادهای دیجیتال کاربردها و مخاطبان متنوعی داریم



## رونمایی از محصول مشترک بانک پاسارگاد و گروه مالی فارابی

### همه چیز درباره نکسوکارت

انجام دهید. همچنین کسب و کارها نیز می‌توانند با اتصال شماره شبا به دستگاه کارت‌خوان از نکسوکارت استفاده کنند.»

کارت بانکی نکسویک کارت بانکی با ارزش افزوده بازار سرمایه است. مدیرعامل یکی از شرکت‌های گروه مالی فارابی در خصوص سایر ویژگی این کارت توضیح داد: «تمامی محدودیت‌های تعیین شده برای این کارت همانند محدودیت‌های بانک مرکزی برای نقل و انتقالات سایر کارت‌هاست و سقف ۱۰۰ میلیون تومان خرید از کارت و انتقال پایا از موارد تعیین شده برای نکسوکارت است.»

عرب‌آبادی همچنین از رایگان بودن هزینه نکسو تا پایان سال جاری خبر داد. او در ادامه درباره برنامه‌های گروه مالی فارابی برای آینده نکسوکارت گفت: «در حال حاضر متقاضیان می‌توانند در سایت فارابی زون ثبت‌نام کنند و نکسوکارت خود را بگیرند و در همان‌جا نیز تراکنش‌های خود را مشاهده کنند. البته یکی از برنامه‌های آتی گروه مالی فارابی برای نکسوکارت این است که این کارت در داخل پِنل کارگزاری فارابی قرار بگیرد و اینترنت بانک آن نیز در همان‌جا فعال شود. یکی از برنامه‌های دیگر ما نیز این خواهد بود که اگر فردی قصد خرید صندوق طلا دارد، ما صندوق طلا را در نهاد مالی فارابی برای آن فرد خریداری می‌کنیم و به پشتوانه دارایی آن صندوق به میزان ۵۰ درصد از موجودی صندوق به فرد مورد نظر وام تعلق می‌گیرد.»

روند و میزان سوددهی در نکسوکارت که بر مبنای سود صندوق درآمد ثابت هدیه فارابی است، به میزان ۲۳/۵ درصد و به‌صورت روزشمار بوده که این سود به مانده پول مشتریان داده می‌شود. مدیرعامل شرکت سهام سرمایه با بیان این مطلب در ادامه درباره فعالیت و همکاری سایر بانک‌ها در مورد نکسوکارت گفت: «علاوه بر بانک پاسارگاد، بانک‌های دیگر هم وارد این حوزه شده‌اند و در حال آماده کردن سرویس‌های مربوطه هستند.»

در سومین روز از پانزدهمین دوره نمایشگاه بانک، بورس و بیمه در غرفه گروه مالی فارابی مراسم رونمایی از «نکسوکارت»، محصول مشترک بانک پاسارگاد و گروه مالی فارابی برگزار شد. طبق اعلام مسئولان این دو مجموعه در مراسم، کارکرد نکسو این‌گونه است که شما در صندوق‌های گروه مالی فارابی سرمایه‌گذاری می‌کنید و از طریق این کارت می‌توانید سرمایه خود را نقد و از آن استفاده کنید.

در حاشیه مراسم رونمایی از نکسوکارت، میثم عرب‌آبادی، مدیرعامل شرکت سهام سرمایه؛ به‌عنوان یکی از شرکت‌های گروه مالی فارابی که در حوزه اتصال خدمات بانکی به بازار سرمایه فعالیت می‌کند، به بیان توضیحاتی درباره ویژگی‌ها و عملکرد نکسوکارت پرداخت: «در سال گذشته با همکاری بانک پاسارگاد توانستیم پلتفرم بازار سرمایه را به این بانک متصل و در نمایشگاه فاینکس از یک محصول خاص به اسم نکسوکارت رونمایی کنیم. به عبارت دیگر، شرکت سهام سرمایه پلتفرم بازار سرمایه را در اختیار گروه مالی فارابی قرار داد و نکسوکارت به‌عنوان برند مشترک کارگزاری فارابی و بانک پاسارگاد متولد شد.»

او ادامه داد: «یکی از دغدغه‌های مردم نسبت به بازار سرمایه، نقد کردن سرمایه‌شان است که طبق دستورالعمل‌های تعیین شده با یک فاصله زمانی یک تا دو روزه باید درخواست وجه را در بازار مطرح کنند تا در نهایت پول وارد حساب بانکی شود. در این زمینه، گروه مالی فارابی با همکاری بانک پاسارگاد این مشکل را با افتتاح حساب دیجیتال بانک پاسارگاد که کلیه شاخص‌های یک حساب بانکی را داراست، برطرف کرده است. بر این اساس دارایی مشتری در فارابی از طریق حساب دیجیتال و نکسو کارت در اختیار فرد قرار می‌گیرد.»

عرب‌آبادی افزود: «با نکسوکارت نیز همانند سایر کارت‌های بانکی می‌توانید عملیات پایا و ساتنا را



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۳  
سال سوم



# «شاید موافق نباشید!»



## هر شنبه، تحلیل خبرهای اکوسیستم بارضا جمیلی

بسندگی کردن به سخت خبرها که صرفاً تیتراها را به شما می‌دهند چیز زیادی از واقعیت ماجراها نصیب‌تان نمی‌کند. اگر در دام نرم‌خبرها و داستان‌هایی که برندها برای خودشان می‌سازند 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 می‌گوید در این برنامه تلاش دارد تحلیل وقایع و اتفاقات را برای خبرها و اهداف منتشرکنندگان آنها با شما در میان بگذارد.

چرا ابرآروان تحریم شد؟  
در برنامه این هفته



اسکن کنید

استودیو راه‌کار

گزارش  
REPORT



عکس: نسیم اعتمادی

## امکان برداشت آنی وجوه با مفید کارت

حضور کارگزاری مفید با محصولات جدید  
در پانزدهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه

سرمايه‌گذاري کارگزاری مفید آشنا می‌شود. مرکز خدمت و مشاوره مفید با پت جی‌پی‌تی محصول دیگر کارگزاری مفید در نمایشگاه فاینکس بود. بر اساس مشاهدات میدانی «راه پرداخت»، کارگزاری مفید سال گذشته سامانه پت آنلاین هوشمند مبتنی بر هوش مصنوعی را راه‌اندازی کرد و به‌تازگی به‌وسیله پت جی‌پی‌تی سعی کرده عملکرد سامانه را بهبود ببخشد. مفید کارت یکی دیگر از محصولات کارگزاری مفید است که با شعار «سود حامی، برداشت آنی» در نمایشگاه عرضه شده بود. مفید کارت یک کارت بانکی متصل به شبکه شتاب است که تمام عملیات بانکی مانند برداشت وجه از دستگاه‌های خودپرداز، کارت‌به‌کارت، خرید از فروشگاه‌ها و درگاه‌های اینترنتی و نیز پرداخت قبوض را پوشش می‌دهد.

مفید کارت با قابلیت برداشت آنی، و بیش از ۴۰۰ هزار مشتری تلاش کرده پاسخگوی دغدغه برداشت وجوه و مانده حساب باشد و شرایطی ایجاد کند که مشتری بدون نگرانی وجوه بلااستفاده خود را در کارگزاری نگه دارد و در هر ساعتی از شبانه‌روز به سرمایه‌های خود دسترسی داشته باشد.

کارگزاری مفید در سالنی اختصاصی با محصولات خدمات جدید در پانزدهمین دوره نمایشگاه بورس، بانک و بیمه حاضر شده بود. بورس ویو، مفید کارت، پت جی‌پی‌تی، ایزی تریدر و بازی کندل جامپ چهار خدمت جدید کارگزاری مفید هستند که با هدف تحلیل و آموزش برای کاربران طراحی شده‌اند.

ایزی تریدر جدیدترین پلتفرم معاملاتی کارگزاری مفید است که از سال گذشته در اختیار کاربران قرار گرفته است. نمای بازار، نمایش بازار در یک قاب و یکپارچه، حجم خرید و فروش، خروج و ورود پول و نقشه بازار از قابلیت‌های ایزی تریدر است که در نسخه‌های پیشین وجود نداشتند. سامانه بورس ویو محصول دیگر کارگزاری مفید است که با قابلیت رصد و تحلیل بازارهای مالی مانند بورس، ارز، کامودیتی، طلا و ارز دیجیتال قصد دارد یک دستیار حرفه‌ای برای تصمیم‌گیری بهتر در میان تحلیلگران و نهادهای مالی ایران باشد. بورس ویو مبتنی بر تحلیل‌های بنیادی و اطلاعات سایت کدال طراحی شده و امکان دسترسی به ضرایب، صورتحساب‌ها و نسبت‌های مالی را فراهم می‌کند و اطلاعات معاملاتی لحظه‌ای مربوط به سهام، ارز و کامودیتی را در اختیار کاربر قرار می‌دهد.

مدتی است که کارگزاری مفید با هدف آموزش مستقیم وارد حوزه بازی شده و بازتاب این ورود در نمایشگاه فاینکس منعکس شده بود. کندل جامپ اولین بازی کارگزاری مفید است که از کندل‌های سرمایه‌گذاری الگو گرفته است. این بازی شبیه‌سازی شده فضای بورس است و گیم‌در جریان بازی، سود و زیان را تجربه می‌کند و با صندوق‌های



شماره ۹۹  
۳۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم



تفاهم نامه هلدینگ فناوری و نوآوری صاد و صندوق توسعه فناوری های نوین

## ایجاد نئوبانک تخصصی برای صنوف

هلدینگ صاد و صندوق توسعه فناوری های نوین در روز سوم نمایشگاه بانک، بورس و بیمه تفاهم نامه همکاری در حوزه نئوبانک ها امضا کردند. این مراسم با حضور محمد رضوان مدنی، معاون فناوری اطلاعات بانک صادرات و رئیس هیئت مدیره هلدینگ صاد و روح الله میرامینی، مدیرعامل صندوق توسعه فناوری های نوین برگزار شد.

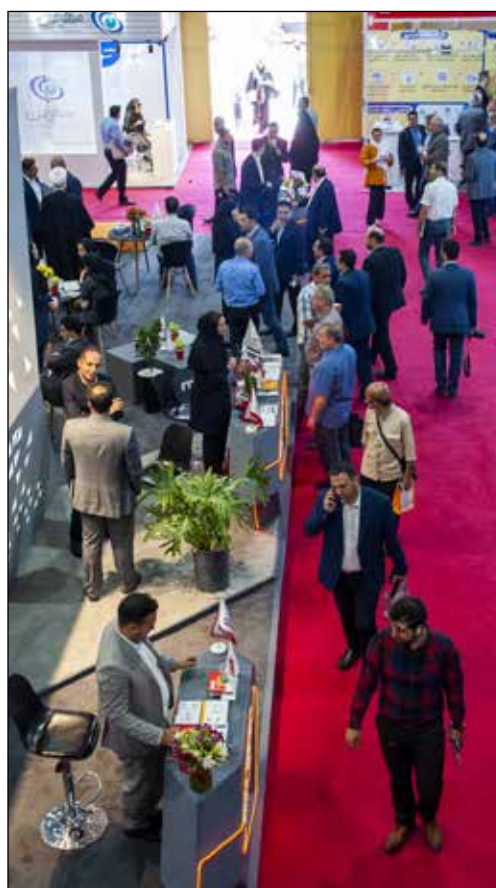


کارنگ

هدف اصلی این تفاهم نامه، ایجاد نئوبانک تخصصی برای صنوف مختلف اعلام شده که در این زمینه میرامینی گفت: «در صندوق توسعه فناوری های نوین نیز در راستای تحقق بانکداری نوین با بانک صادرات همکاری کردیم تا بتوانیم از این طریق، نئوبانک تخصصی با این بانک ایجاد کنیم و خدمات ویژه ای به صنوف های تخصصی بدهیم.» او در ادامه صحبت های خود درباره کار برد های این تفاهم نامه توضیح داد: «با ایجاد نئوبانک تخصصی صنوف مختلف، به عنوان مثال ورزشکاران کارت مخصوصی خواهند داشت تا از طریق آن علاوه بر اینکه از خدمات بانکی و رفاهی بهره مند می شوند، از خدمات ویژه بانک صادرات برای صنوف خودشان هم بهره می برند.»

علاوه بر این، محمد رضوان مدنی نیز در این مراسم به بیان توضیحاتی درباره همکاری هلدینگ صاد با صندوق توسعه فناوری های نوین پرداخت و در این زمینه اظهار کرد: «صنعت مالی و بانکی در جهان و کشور تغییر و تحولات جدی را در پیش گرفته که یکی از این موارد حرکت از بانکداری سنتی به سمت بانکداری مبتنی بر نئوبانک هاست.»

معاون فناوری اطلاعات بانک صادرات بیان کرد: «این همکاری، شروع جدیدی از تعامل بانک صادرات و صندوق توسعه فناوری های نوین است تا بتوانیم در حوزه نئوبانک فعالیت مشترکی را برای دو طرف تعریف کنیم و مسیر نئوبانک ها را توسعه دهیم.»



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم







## همکاری صرافی‌ها با کسب‌وکارهای مدیریت دارایی سرمایه‌گذاری عاقلانه

بازار صرافی‌ها هم از لحاظ تعداد کسب‌وکار و هم از لحاظ تعداد کاربر و گردش مالی به اشباع رسیده است. حتی ممکن است در سال‌های آینده شاهد ریزش‌هایی باشیم. این صرافی‌ها در آینده این بازار و اکوسیستم علاوه بر خدماتی که در حال حاضر ارائه می‌دهند، چه نقش دیگری می‌توانند ایفا کنند؟ چطور می‌توانند با کسب‌وکارهایی خارج از حوزه تبادل همکاری‌هایی ایجاد کنند؟

مصطفی قمری در این خصوص معتقد است: «نکته جالب این است که نقش صرافی‌ها در به بلوغ رسیدن بازار کریپتو بسیار بارز است. صرافی‌ها جایی هستند که کاربران در آن رمزارز خرید و فروش می‌کنند و پول‌شان را نگه می‌دارند. پس نقش مهمی در سوق دادن افراد به سمت گزینه‌های بهتر دارند یا حداقل می‌توانند این گزینه را در اختیار کاربران قرار دهند. این کار هم برای این است که بتوانیم کاربران را متوجه کنیم که به جای سرمایه‌گذاری، سمت لاتاری و شرط‌بندی نروند. در واقع نفع همه طرفین در این است که کاربران را از سرمایه‌گذاری‌های پرریسک دور کنیم، زیرا هم پول کاربر هدر می‌رود و هم نگاه منفی نسبت به اکوسیستم ایجاد می‌شود و برچسب کلاهبرداری به اکوسیستم زده می‌شود. از طرف دیگر در بلندمدت سرمایه زیادی از کشور خارج می‌شود. پس صرافی‌ها در سوق دادن افراد به سمت گزینه‌های معقول‌تر نقش مهمی دارند.»

وی می‌افزاید: «یکی از این گزینه‌های معقول می‌تواند صندوق‌های سرمایه‌گذاری باشد که عاقلانه مدیریت می‌شوند و رؤیایفروشی نمی‌کنند. ما در صندوق‌های سرمایه‌گذاری بینوست هیچ‌وقت وعده ۱۰ برابر شدن سرمایه را نداده‌ایم و نخواهیم داد، حتی اگر به قیمت رشد نکردن ما به اندازه افراد دیگر باشد. ما سعی می‌کنیم نگاه عاقلانه و بلندمدت داشته باشیم. برای همین ما می‌توانیم چه به صورت وایت‌لیبل و چه با نام بینوست صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سرویس‌های متنوعی به صرافی‌ها ارائه دهیم.»



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم

# رمزارزها و مدیریت دارایی

گفت‌وگو با ایثار و مصطفی قمری، مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره بینوست که اعتقاد دارند در چند سال آینده انتظارات کاربران، بازار رمزارزها را حسابی دگرگون خواهد کرد

مصطفی و ایثار قمری اعتقاد دارند تا رسیدن به نقطه بلوغ اکوسیستم‌های رمزارزی در دنیا چند سالی فاصله است. فاصله‌ای که از دید آنها به دلیل حرکت کسب‌وکارها و اکوسیستم‌های حوزه فناوری در ایران که همیشه با یک شکاف مشخص نسبت به نمونه‌های خارجی است، می‌تواند در کاهش ریسک کسب‌وکارهای مشابه داخلی کمک کند. اما همین فاصله اگر در شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری روی پروژه‌های آینده‌دار رمزارزی مداخله داده شود، می‌تواند خسارت‌بار باشد. فرصت‌هایی که در یک مدت کوتاه و در دوره‌ای که پروژه‌های ارزشمند این حوزه تازه شروع به کار کرده‌اند، می‌تواند برای ایرانی‌ها جذابیت داشته باشد و معمولاً شانس قاپیدن چنین فرصت‌هایی عمر کوتاهی دارد. این دو برادر این روزها در اکوسیستمی که بیشتر کسب‌وکارهای آن از جنس صرافی و در حوزه تبادل هستند، راه متفاوتی در پیش گرفته و روی مدیریت دارایی رمزارز تمرکز کرده‌اند. آنها در یک گفت‌وگوی بلند از فرصت‌ها و جذابیت‌های این بازار به‌ویژه در حوزه سرمایه‌گذاری گفته‌اند. فرصت‌هایی که آنها اعتقاد دارند کم‌کم صرافی‌های داخلی هم در حال درک و شناسایی آنها هستند و در نتیجه حرکت به سمت تعریف سرویس‌های جدید برای کاربران ایرانی این روزها به یکی از استراتژی‌های آنها تبدیل شده است.

ماشین را ایجاد کردیم که مدیریت صندوق‌های ما را انجام می‌دهد، ولی در شرایطی که همه از کلمه هوش مصنوعی برای برندینگ استفاده می‌کنند، نمی‌خواهیم الزاماً اسم هوش مصنوعی را روی این ماشین بگذاریم.

وقتی می‌گویید بینوست ماشین، این گونه به نظر می‌رسد که شما به عنوان متفکران این فضا، خودتان را کنار کشیده‌اید و ماشین تمام کارها را انجام

صندوق‌هایمان را به فضای آن چین منتقل کردیم. سال ۱۴۰۱ ما روی «بینوست ماشین» کار کردیم، زیرا فرایند تصمیم‌گیری و اتخاذ تصمیم‌های درست در فضای سرمایه‌گذاری بسیار مهم است. در سرمایه‌گذاری اعتقاد بر این است که چیزی که مهم است الزاماً عملکرد نیست، بلکه تصمیم‌گیری عقلانی و بهینه است. مدیریت دارایی درست یعنی بتوانید تصمیمات عاقلانه و درست بگیرید، نه اینکه لزوماً با هر روشی سود ایجاد کنید. در سال ۱۴۰۱ ما بینوست

در سه سال گذشته بر بینوست چه گذشته و چه مسیری را پیموده است؟

**مصطفی قمری:** بینوست یک مجموعه مدیریت دارایی رمزارزی است. ما تا سال ۱۴۰۰ صندوق‌های سرمایه‌گذاری متنوعی داشتیم که به شیوه‌های مختلفی فعالیت می‌کردند و همه آنها آف‌چین، یعنی خارج از فضای قراردادهای هوشمند بودند. از سال ۱۴۰۰ ما باز ساخت On Chain Asset Management آشنا شدیم و





عکس: نسیم اعتمادی

می‌دهد. آیا این موضوع درست است یا اینکه در نهایت این فرایند تلفیقی از ماشین و افراد است؟

**ایثار قمری:** حدود ۷۰ درصد مدیریت تصمیم‌گیری توسط بینوست ماشین و ۳۰ درصد آن (سنتیمنت مارکت و اقتصاد کلان) توسط تیم مدیریت دارایی مجموعه انجام می‌شود. این فرایند ۷۰-۳۰ است و ما به‌طور کامل کنار نرفته‌ایم. در تلاش هستیم جزء به جزء جایی را که به یک منطق درست در

مدیریت سرمایه می‌رسیم، به کد تبدیل کنیم. در واقع در مدیریت سرمایه‌گذاری هرچه را یاد گرفته‌ایم و به ما اثبات شده، به کد تبدیل کرده‌ایم و این کدها را به ماشین داده‌ایم. هر جزء جدیدی هم که وارد می‌شود، به بینوست ماشین اضافه می‌کنیم. در واقع مادر سال ۱۴۰۰ زیرساخت آن چین را ایجاد کردیم و در سال ۱۴۰۱ روی مدیریت بهتر صندوق‌هایمان تمرکز کردیم. در سال ۱۴۰۲ نیز احساس می‌کنیم

قرار است سرمایه‌گذاران بیشتری را با صندوق‌های خودمان آشنا کنیم، دسترسی به صندوق‌هایمان را راحت‌تر کنیم و محصولات گسترده و متنوع‌تری را در حوزه مدیریت دارایی رمارزها به مخاطبانمان عرضه کنیم.

**مکرم:** مگر فعالیت خود را از سال ۱۳۹۸ آغاز نکردید؟

**مصطفی:** ما ۱۳۹۸ فعالیت خود را آغاز کردیم و آن زمان صرافی

داشتیم. بعد از مدتی به این جمع‌بندی رسیدیم که بازی صرافی‌ها خونین خواهد بود. در این بازی خونین صرافی‌ها به دنبال ابزارهای هوشمندتری خواهند رفت تا بتوانند خود را ارتقا دهند و در رقابت با سایر صرافی‌ها جلوتر باشند. از طرف دیگر از سمت کاربران تقاضا برای محصولات جدید بیشتر می‌شود. ما با این ذهنیت از سال ۱۳۹۹ کار خود را روی بینوست شروع کردیم. در سال ۱۴۰۰ زیرساخت‌مان را آن‌چنین کردیم.

**از منظر AUM یا همان میزان دارایی تحت مدیریت شرکت چه چشم‌اندازی را برای دو سال آینده خود در نظر دارید؟**

**ایثار:** به نظرم مسیری که تا امروز پیموده‌ایم، موفقیت‌آمیز بوده است. معتقدم چنانچه بتوانیم کاری کنیم که محصولاتمان مورد پذیرش قرار بگیرند، موفق خواهیم شد. وقتی به چشم‌اندازها و اهدافی که داریم، می‌رسیم که درصدی از دارایی‌های رمارزری ایران به سمت این صندوق‌ها هدایت شوند. افراد باید به‌جای رُیابافی و سرمایه‌گذاری‌های پرریسک در صرافی‌های مختلف، دارایی خود را به سمت صندوق‌ها هدایت کنند. به این ترتیب سرمایه‌ها خیلی خوب و حرفه‌ای و عقلانی مدیریت می‌شوند. وقوع این اتفاق، نقطه پیروزی ماست. اگر بتوانیم صندوق‌های فعلی و صندوق‌هایی را که قرار است در آینده راه‌اندازی کنیم به‌خوبی ارائه دهیم، شاید به اعداد و آمار بسیار بالاتری مثلاً حدود ۲۰۰ میلیون دلار دارایی تحت مدیریت برسیم. ما در سیکل قبلی که بسیاری از صندوق‌های فعلی را نداشتیم، حدود سه میلیون دلار دارایی تحت مدیریت داشتیم.

**پذیرش حوزه مدیریت دارایی می‌تواند روند بازار کریپتو را به‌طور کلی تغییر دهد. در ایورهای پذیرش حوزه مدیریت دارایی کریپتو چه هستند؟ آیا چالشی در پذیرش این حوزه می‌بینید؟ پذیرش مدیریت دارایی که در بازار بورس اتفاق افتاد، باعث سرخوردگی کاربران شد. آیا این اتفاق تأثیری بر پذیرش حوزه مدیریت دارایی کریپتو دارد؟**

**ایثار:** من فکر می‌کنم سرخوردگی که در حوزه بورس اتفاق افتاد، به خاطر مدیریت دارایی نبود. اتفاقی را که در بورس رخ داد، نمی‌توان چندان به کارگزاری‌ها و صندوق‌ها ربط داد. می‌دانیم که صفر تا صد بورس ایران دستوری است. بنابراین به نظر من این یک قیاس مع‌الفارق است. اما فضای رمارزها جهانی است. فضای بورس دولتی است و باید این دورا از هم تفکیک کرد.

چیزی که می‌تواند پذیرش حوزه مدیریت دارایی را تسریع کند، فقط جذابیت‌های رمارزها نیست. صندوق BGC ما مصداق این مسئله است. بسیاری از افراد آشنایی کافی با حوزه رمارزها ندارند و فقط حرف‌هایی را جابج می‌کنند. آن شنیده‌اند. رمارز برای این افراد جذاب است، اما می‌ترسند وارد فضای آن شوند. برای این افراد سرمایه‌گذاری در صندوق BGC بینوست مناسب است. این افراد دلار و طلا را می‌شناسند و رمارزها هم برای آنها جذاب است. ۸۰ درصد صندوق BGC ما دلار و طلا و نهایتاً ۲۰ درصد آن رمارز است.

بنابراین این صندوق برای این دسته از افراد بسیار مناسب است. این صندوق ریسک ریالی هم ندارد. پیشینه ما هم که مشخص است. من فکر می‌کنم با گذشت زمان اگر بتوانیم این بخش‌ها را معرفی کنیم، می‌تواند در ایورهای خوبی باشند.

برای مثال پدر من معلم بازنشسته است و مانند بسیاری از افراد دیگر وقتی پولی در دست دارد، آن را تبدیل به دلار یا طلا می‌کند. وقتی کارایی این صندوق را برای او توضیح دادیم، آن را پذیرفت، اما تنها نگرانی که داشت این بود که این سرمایه‌در

گاوصندوقش نیست.

**فکر می‌کنم چیزی که پذیرش را تسهیل می‌کند، پارتنرشیپ‌های استراتژیک است؛ مثل پارتنرشیپ با بازیگران دیگر این حوزه.**

**مصطفی:** به نظر من به این داستان از دو زاویه می‌توان نگاه کرد. معتقدم مدیریت دارایی کریپتو زمانی در ایران به پذیرش گسترده خواهد رسید که افراد به‌جای خرید رُیا به سراغ خرید واقعیت بروند و به پیش‌بینی‌ها در مورد بازار کریپتو توجه نکنند. نسیم طالب می‌گوید بخش بزرگی از پیش‌بینی‌ها در مورد آینده بازار مزخرف هستند. رفتار بازار نشئت گرفته از رفتار میلیون‌ها انسان در دنیا است. کسی نمی‌تواند رفتار حتی یک انسان را پیش‌بینی کند. در واقع اقتصاد رفتاری در برابر اقتصاد کلاسیک قرار می‌گیرد و می‌گوید بازار را نمی‌توان دقیق پیش‌بینی کرد. بنابراین وقتی این اتفاق به وقوع می‌پیوندد که افراد از خرید رُیا دست بردارند و به سراغ واقعیت بروند؛ یعنی بعد از اینکه ضرر کردند و سرخورده شدند، ولی بازار هنوز برایشان جذابیت دارد. اینجاست که به سراغ محصولات مثل صندوق رمارزری می‌روند.

نکته دوم این است که ما صندوق سرمایه‌گذاری را مانند دریاچه می‌بینیم. دریاچه‌ای که ما آن را جایی بنا نهاده‌ایم که انتظار داریم چند سال آینده در آن مکان باران خوبی ببارد. این صندوق را در فضای کریپتو کنار کوهی قرار داده‌ایم که اگر باران ببارد، از آنجا رودی روان می‌شود و دریاچه ما را پر می‌کند. در دو سال گذشته سعی کردیم از جاهای مختلفی جوی‌های کوچکی را به سمت دریاچه بیاوریم و آن را پر کنیم. در رابطه با این مدلی که شما در مورد پارتنرشیپ مطرح کردید، باید بگویم که قرار است دریاچه خود را کنار چند رودخانه بزرگ ببریم و از آنها انشعابات کوچکی برای دریاچه بگیریم و رودخانه بزرگ که همان پارتنرشیپ است، با ما همکاری کند.

**چیزی که شما در بینوست بسیار روی آن تأکید دارید، تغییر رفتار اقتصادی است. مفهوم آن چین و مفهوم آینده و شرکت‌های فناورانه کجای بینوست قرار دارند؟**

**مصطفی:** نکته‌ای که وجود دارد این است که آن چین شدن فضای مدیریت دارایی کریپتو عملاً به خاطر تقاضای سنگینی است که در بازار به وجود آمده و خواهد آمد، زیرا بخش بزرگی از سرمایه‌گذاران آتی در دنیا نسل جدید هستند. نسل جدید در فضای متفاوتی (فضای آنلاین) رشد و نمو پیدا کرده‌اند. این نسل نیازها و تصمیمات متفاوتی دارد. نکته مهم این است که انتظارات افراد از آینده، بازار را حرکت می‌دهد. علت رشد و سقوط بازارهای مالی را انتظارات انسان‌ها شکل می‌دهد.

انسان دیروز با انسان امروز فرق دارد. انتظارات انسان امروز متفاوت است و در نتیجه تصمیمات متفاوتی می‌گیرد. پس لاجرم بازارها تغییر شکل خواهند داد. یکی از مهم‌ترین تغییرات در لایه زیرساخت اتفاق می‌افتد. مدیریت دارایی آن‌چنین به صنعت مدیریت دارایی یک زیرساخت و ظرفیت جدید می‌دهد که تا به امروز وجود نداشته است. البته به شرطی که رگولیشن کشورها هم با این داستان همساز باشد.

**یعنی مردم از میم‌کوین‌ها و شت‌کوین‌ها به سمت آینده واقعی می‌روند که تبدیل به سرویس، محصول و شرکت‌های بزرگ می‌شوند. مردم می‌خواهند از اینها سهم داشته باشند. در حال حاضر چقدر در این مورد آگاهی وجود دارد؟ شناخت این**

پروژه‌های تخصصی دشوار است. چقدر صندوق‌های جدید می‌توانند به ایجاد این آگاهی کمک کنند؟

**مصطفی:** مهم‌ترین نقشی که سرویس‌های مدیریت سرمایه می‌توانند در همه بازارهای مالی در همه‌جای دنیا داشته باشند، این است که کمک کنند افراد تصمیمات عاقلانه‌تری بگیرند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری سعی می‌کنند ذهن افراد را به دور از احساس به سمت چیزهای واقعی سوق دهند.

نکته مهم دیگر این است که اگر قرار بود روی تسلا سرمایه‌گذاری کنید، از چه زمانی می‌توانستید این کار را انجام دهید؟ در این مورد ایده و تیم شکل گرفت، محصول ساخته شد، سرمایه‌گذاران اولیه که شرکتی هستند روی آن سرمایه‌گذاری کردند، به یک محصول رسید و میلیون‌ها خودرو ساخته شد. شما وقتی می‌توانید روی این شرکت سرمایه‌گذاری کنید که وارد بازار بورس شود. شرکت‌ها هم وقتی وارد بازار بورس می‌شوند که به حدی از پختگی و بلوغ رسیده باشند. ولی در حوزه توکن، از روز اولی که ایده شکل می‌گیرد می‌توان روی آن سرمایه‌گذاری کرد. اگر شرکتی توکن داشته باشد، از همان روز اول می‌توان در آن سرمایه‌گذاری کرد. این ابزار جدیدی است که تا به حال وجود نداشته است. همان‌طور که وقتی بازار بورس وجود نداشت، امکان سهام شدن در شرکتی با مبلغی چون ۵۰۰ یا هزار دلار فراهم نبود. بازار بورس کمک کرد افراد بتوانند با سرمایه‌های کوچک هم سهامدار شوند.

**ایثار:** صحبتی که داشتیم، ناظر به دو جنبه است. یکی اینکه امکان سرمایه‌گذاری روی چیزهای ارزشمند وجود خواهد داشت، اما چه تعداد دنبال سرمایه‌گذاری روی چیزهای ارزشمند می‌روند و چه تعداد به دنبال سرمایه‌گذاری بر میم‌کوین‌ها و شت‌کوین‌ها هستند؟ با اینکه فضای بلاچین بسیار شفاف است، اما در ایران شفافیتی وجود ندارد و صرافی‌ها هم اطلاعاتشان را بنا به هزار دلیل مثل تبعات مالیاتی پنهان می‌کنند. اگر گزارش سالیانه چند صرافی بزرگ را ببینید، متوجه می‌شوید درصد بالایی از افرادی که وارد حوزه رمارز می‌شوند، کیف پول شخصی ندارند و اکثر آنها دارایی خود را در همان صرافی نگه می‌دارند. بلااستثنا در همه صرافی‌های بزرگ از شش توکنی که بیشترین میزان نگهداری را دارند، دو تا از آنها شیبا و دوچ کوین هستند. یعنی تقریباً نصف افرادی که در این حوزه فعالیت می‌کنند، مانند همان افرادی هستند که می‌خواهند در لاتاری برنده شوند. باید برای این افراد شفاف‌سازی شود که کار آنها مانند شرکت در یک قرعه‌کشی است که از هر ۱۰ هزار نفری یک نفر برنده خواهد شد. اینکه چه اتفاقی می‌افتد که این مسئله برجسته‌تر می‌شود، به نظر من در همکاری‌ها شکل می‌گیرد و اینکه بازیگران بزرگ هم سود می‌کنند. اگر بخواهیم این صنعت به پختگی و پذیرش بیشتر برسد، بازیگران بزرگ هم باید کاربران را به سمت صندوق‌های سرمایه‌گذاری هدایت کنند. این فضا دستاورد بیشتر و ریسک کمتری خواهد داشت.

**در حال حاضر در دنیا رفتار و استراتژی صندوق‌های بزرگ سرمایه‌گذاری نسبت به بازار مدیریت دارایی‌های کریپتو چگونه است؟**

**مصطفی:** شرکت‌های بزرگ مدیریت دارایی در دنیا معمولاً شرکت‌هایی هستند که در بازار بورس شکل گرفته و بزرگ شده‌اند.

میزان سرمایه این شرکت‌ها معمولاً در حد چند تریلیون دلار است. اینها به خاطر سرمایه بسیار بزرگی که دارند، معمولاً سراغ بازارهای خاکستری نمی‌روند. این شرکت‌ها کسب‌وکار خود را تحت ریسکی قرار نمی‌دهند که سود زیادی (در مقایسه با سود خودشان) به آنها نمی‌دهد؛ اما خبرهایی از آنها به گوش می‌رسد که در حوزه کریپتو کارنسی هم مشغول فعالیت‌هایی هستند، اما روی این مسئله چندان مانور نداده‌اند و حرفی از آن نمی‌زنند.



## درباره آنا وینتور ملکه مجله ووگ

آنا وینتور، چهره برجسته صنعت فشن در سوم نوامبر ۱۹۴۹ در انگلستان به دنیا آمد. او در سال ۱۹۶۶، زمانی ۱۷ ساله داشت، از ادامه تحصیل انصراف داد و برای امتحان کردن شغل‌های مختلف وارد بازار کار شد. چهار سال بعد او به عنوان دستیار مجله «Harper's & Queen» کار خود را در حوزه تولید محتوای فشن آغاز کرد. او در ۲۰ سالگی سردبیر یک مجله مد شد. در سال ۱۹۸۶، او به عنوان سردبیر مجله «ووگ» انگلستان به لندن بازگشت. کار در مجله ووگ با انتقادهای زیاد و تحولات بنیادین همراه بود. قدم بعدی سردبیری یک نشریه به نام «Home and Garden» بود که توانست با مدیریت سرسختانه سبک و سیاق مجله را تغییر دهد. سرانجام در سال ۱۹۸۸، وینتور به عنوان سردبیر ووگ آمریکا به نیویورک بازگشت و در آنجا نیز تحولات عظیمی به وجود آورد. او در جلد مجله ووگ تغییرات اساسی ایجاد کرد. وینتور برای نخستین بار سلبریتی‌ها را از جلد مجله حذف کرد و مدل‌ها را روی جلد گذاشت. این تحولات عظیم، مجله ووگ را از رکود نجات داد. پیشرفت و توانایی‌های آنا وینتور سبب شد، ریاست تمامی نسخه‌های ووگ را به او بسپارند. این گونه آنا به ملکه مجله ووگ و صنعت فشن تبدیل شد. وینتور در سه دهه رهبری خود در این مجله، تعداد زیادی ابرنشریه از مجلات چاپ کرد. به عنوان مثال، نسخه سپتامبر ۲۰۰۴ دارای ۸۳۲ صفحه بود که این بیشترین تعداد صفحه برای یک ماهنامه در دنیا است. درآمد سالیانه آنا حدود دو میلیون دلار است.



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم

# رابین برای مرغداری‌ها چه می‌کند؟

گفت‌وگو با کوثر کرمی که محصولی را برای کاهش تلفات مرغداری‌ها معرفی کرده است

زنان به واسطه دقت در جزئیات توانسته‌اند جایگاه خوبی در حوزه برنامه‌نویسی پیدا کنند. به نظر می‌رسد این پیشرفت در صنعت اینترنت اشیا بیشتر و چشم‌گیرتر بوده، زیرا درک میان‌رشته‌ای از پدیده‌ها عمدتاً از توانایی ذهنی زنان به حساب می‌آید. کوثر کرمی، زنی است که توانسته در این حوزه فعالیت کند. «رابین» یکی از ابداعات کرمی است که برای نظارت و کنترل هوشمند مرغداری‌ها استفاده می‌شود. او که فارغ‌التحصیل رشته مهندسی کامپیوتر از دانشگاه سیستان و بلوچستان است، می‌گوید از ابتدای تحصیل به ساخت نرم‌افزار و برنامه‌نویسی علاقه‌مند بوده و دوره‌های مرتبط با شبکه گذرانده و از همان دوران پروژه‌هایی برای شرکت‌های مستقر در مرکز رشد دانشگاه انجام می‌داده است. پس از آن وارد حوزه وب می‌شود و درمی‌یابد علاوه بر اینکه به حوزه وب علاقه بیشتری دارد، بازار کار بهتری نیز انتظارش را می‌کشد. او به گذراندن دوره‌های آموزشی مورد نیاز ادامه می‌دهد و می‌گوید از هر منبعی برای رفع مشکلاتش استفاده می‌کرده است. این روند آموزش دیدن و رفع مشکلات سبب شده تا ایده راه‌اندازی یک کسب‌وکار در زمینه آموزش برنامه‌نویسی به ذهن او و گروهی از دوستانش خطور کند که البته از تلاش فراوان این کسب‌وکار به نتیجه دلخواه نمی‌رسد. اما او با تجربیاتی که از این تلاش ناموفق به دست می‌آورد، دست به کار توسعه رابین می‌شود. محصولی که هرچند تجاری‌سازی آن به‌طور کامل انجام نشده، اما کرمی برای این محصول و سایر محصولاتی که در حوزه اینترنت اشیا دارند، آینده روشنی را متصور است. آنچه در پی می‌آید، گفت‌وگو با کرمی درباره مسیری است که تا به امروز پیموده است.





## نگاهی به همایشی که در راستای رهبری زنان در فضای کسب و کار برگزار شد

### پاسخ به چند پرسش متداول

رهبری مردان یک امر کاملاً عادی است. اما چرا زنان به مقامات بالای سازمان نمی‌رسند؟ این سؤال است که پاسخ‌های بسیاری در چند بخش مختلف دریافت کرده و کماکان محققان در تلاش‌اند تا شناخت بیشتری از فرایندهای ارتقا به دست بیاورند و به حل این مشکل کمک کنند. در بخش فرهنگ، هنجارها، توانایی زنان، رفتار مردان، قوانین و فرایندهای سازمان بررسی‌های زیادی انجام شده و بسیاری از این معضلات در عنوان «سقف شیشه‌ای» گنجانده شده، اما کماکان این سقف شیشه‌ای و غیر قابل رؤیت است و فعالان این حوزه تلاش دارند عوامل مؤثر بیشتری را کشف کنند. زنان برای رسیدن به مقامات بالای سازمان باید چه رفتارهایی داشته باشند؟ دیده‌شدن و اعتماد به نفس در محیط کار، پرهیز از وسواس نابجا، قدردانی از موفقیت‌های خود، پرهیز از سرزنش‌های بیش از اندازه در زمان شکست‌ها، عدم زود کنار رفتن از مسئولیت‌ها و... از جمله مهارت‌هایی بود که در این سمینار درباره آنها توضیح داده شد. پرسش دیگری که در این سمینار مطرح شد، این بود که رهبری زنان در جامعه ما چه فایده‌ای دارد؟ حدود ۲۰ سال است اقتصاددانان در پی کشف راز اقتصادهای بحران‌زده و اقتصادهای بعد از بحران‌اند. حضور زنان و کسب‌وکار زنان در همه دنیا پس از بحران‌ها ضامن بقا بوده و تحقیقاتی که در این زمینه انجام شده، ما را به این نتیجه می‌رساند که حضور زنان در عرشه کسب‌وکارها می‌تواند اقتصاد بحران‌زده را نجات دهد. شاید متداول‌ترین پرسش این باشد: «اگر زنان رهبر باشند، پس چه کسی مادر باشد؟» تفکیک نگاه به زنان و مادران، تفکیک سنی فرزندان و تفکیک جنسیت مادر و فعالیت مادران، پایه مهم پاسخ به این سؤال است. این جزئی‌نگری باعث می‌شود با خیال آسوده‌تری پاسخ دهیم که زنان همزمان رهبر و مادر هستند.

تبعیض‌های جنسیتی و رفتارها و هنجارهایی که زنان را از رسیدن به مناصب بالای مدیریتی دور نگه می‌دارد، چنان در وجود همه ما ریشه دوانده که برای رفع آنها باید نسل جدید را از همان ابتدای کودکی تحت آموزش قرار داد. اما گاهی اولویت‌های حیاتی بشر به قدری در مضیقه قرار می‌گیرد که این اقدامات اصلاحی به نفع آینده، به کلی از خاطر می‌رود.

سه شنبه ۹ خرداد همایشی در راستای معرفی رهبری زنان و چالش‌های پیش روی آنها توسط کانون مهارت‌های مدیریتی در دانشگاه امیرکبیر برگزار شد. نگاه به این نکته که آموزه‌های ضد تبعیض برای زنان و مردان در سنین دانشگاه می‌تواند بسیار اثرگذار باشد، سازنده است. سؤال بزرگ پس از دوره دانشگاه رخ می‌نماید که این همه تبعیض جنسیتی و عدم تنوع در فضای کار از چه چیزی نشئت می‌گیرد؟ همین که دانشجویان مطلع باشند فضای کاری بعد از دانشگاه چه شرایطی برای زنان و مردان خلق می‌کند، می‌تواند علاوه بر اصلاح ذهنیت به ارتقای مهارت‌های آنها بینجامد. در این سمینار چند محور اساسی مورد بررسی قرار گرفت. سؤال اولی که مطرح شد، این بود: «زنان را چه به رهبری؟» اگر بخواهیم شفاف باشیم و فارغ از شعارها به وضعیت حال حاضر بنگریم، در جامعه‌ای که ارزش زنان نصف مردان است، این سؤال ذهنی پنهان بسیاری از افراد است. بررسی‌های شاخص مهارت‌های رهبری در زنان و مردان، مقایسه نتایج سازمان‌هایی با تنوع جنسیتی بالا، بررسی موفقیت زنان در شرکت‌های جهان و نتایج آزمون‌هایی که نشان‌دهنده سطح توان بالای زنان در مدیریت کسب‌وکار است، باعث می‌شود به مرور این سؤالات و موارد مشابه با پاسخ‌های منطقی و درست از ذهن انسان‌ها پاک شود و جای خود را به این جمله دهد که: «رهبری زنان مانند

اولین و مهم‌ترین سرمایه ما وقت و مهارت‌مان بود که برای شناخت مشکل و حل آن صرف کردیم. ما به صورت تمام‌وقت برای این طرح در یک تیم تخصصی کار کردیم و به دلیل اینکه تجربیات قبلی و متفاوتی در زمینه کسب‌وکار مبتنی بر اینترنت اشیا داشتیم، توانستیم این طرح را به اجرا برسانیم. در مورد هزینه‌ها باید تصریح کنم که همه از طریق دارایی‌های اعضای تیم تأمین شده و در حقیقت ما روی خودمان و آینده‌مان سرمایه‌گذاری کردیم.

البته این طرح را برای سرمایه‌گذارانی در آلمان فرستادیم و موافقت اولیه را کسب کرده‌ایم. تاکنون جذب سرمایه نداشته‌ایم، اما با توجه به اینکه این طرح مشکلی را برطرف می‌کند که مستقیماً به افزایش درآمد کسب‌وکارها منجر می‌شود، می‌توانیم فروش یا جذب سرمایه داشته باشیم.



فاطمه طالبی پور

Fatima.pour@gmail.com

#### مدل درآمدی شما چگونه است؟

مدل اولیه فروش مستقیم محصول است و البته چون محصول قابلیت جابه‌جایی دارد، می‌توانیم آن را برای دوره‌های مختلف اجاره دهیم. از آنجا که مرغداری‌ها باید به صورت دوره‌ای تولید داشته باشند و بین هر دوره پرورش، حدود یک ماه سوله‌ها باید خالی و ضد عفونی شوند، این روشی به صرفه برای آنهاست. از طرف دیگر می‌توانیم با مشارکت در سود یک مرغداری به درآمد برسیم، چون علاوه بر پرورش مرغ‌های بیشتر، صرفه‌جویی در انرژی و دان و... می‌تواند سود خوبی برای صاحب کسب‌وکار داشته باشد.

#### چه چشم‌اندازی برای کسب‌وکار خود دارید؟

ما دوست داریم هر کدام از محصولاتمان به درآمد مناسبی برسد تا بتوانیم محصولات جدید خلق کنیم و با توجه به دانشی که داریم، مشکلات افراد بیشتری را حل کنیم. از آنجا که من در فضای استارت‌آپی و پارک علم و فناوری مشغول هستم، بسیار علاقه‌مندم افراد بیشتری را با این فضا آشنا کنم و برای پیشرفت همه اطرافیانم تلاش می‌کنم. ما برای محصول امنیت امکانی که یکی از محصولات مبتنی بر اینترنت اشیا ماست، گواهی دانش‌بنیان را نیز دریافت کرده‌ایم و امیدواریم هر چه زودتر بتوانیم این محصولات را برای استفاده عموم تجاری‌سازی کنیم.

#### چه توصیه‌ای برای زنانی دارید که قصد دارند کسب‌وکاری از آن خود داشته باشند؟

با توجه به حوزه فعالیتیم خیلی خوشحالم که زنان زیادی در اطرافم می‌بینم که صاحب کسب‌وکار هستند و برای خودشان و کسب‌وکارشان تلاش می‌کنند. من به همه دوستانم توصیه می‌کنم ویژگی‌ها و قابلیت‌های خود را توسعه دهند، زیرا یادگیری هیچ پایانی ندارد؛ به هر روشی که می‌شود یاد بگیرند و رشد کنند. مخصوصاً توصیه می‌کنم در دوران دانشگاه فقط به درس خواندن فکر نکنند و به پارک‌های علم و فناآوری بروند و کارهای عملی انجام دهند و جمعی از دوستان بسازند و به هم کمک کنند تا با هم رشد و پیشرفت کنند.

#### از رابین برای ما بگویید. این محصول چه ویژگی‌هایی دارد؟

سیستم هوشمند رابین بر پایه اینترنت اشیا و با هدف مانیتورینگ پارامترهای مؤثر بر رشد و پرورش طیور در سوله‌های مرغداری طراحی و تولید شده است. این محصول با داشتن سنسورهای بسیار دقیق قادر به اندازه‌گیری پارامترهای مهم محیطی در روند رشد جوجه‌هاست.

این شاخص‌ها شامل دما، رطوبت، کیفیت هوا، شدت نور و میزان شدت جریان می‌شود و رابین می‌تواند اطلاعات را از نقاط مختلف سوله جمع‌آوری کرده و به صورت یکپارچه از طریق اپلیکیشن در اختیار کاربر قرار دهد. همچنین از ویژگی‌های منحصر به فرد این دستگاه، می‌توان به قابلیت هشدار در هنگام گذر میزان هر یک از پارامترها در حد مجاز اشاره کرد. این محصول امکان اخذ گزارش‌های دوره‌ای را نیز دارد.

#### چه شد که به فکر ایجاد این محصول افتادید؟

سیستان و بلوچستان مرغداری‌های بسیاری دارد و مشکل اصلی این کسب‌وکارها بهره‌وری پایین آنهاست که این مسئله نیز به دلیل تلفات بالای مرغ‌هاست. طبق مطالعات، استاندارد بودن شرایط مرغ‌ها در دوران پرورش مرغ باعث رشد مناسب و کاهش تلفات آنها می‌شود.

میزان استاندارد مدت دوره پرورش مرغ‌ها در شاخص ایران ۴۵ روز است و در جهان ۳۰ روز. اما متأسفانه در سیستان و بلوچستان این دوره ۶۰ روزه می‌شود و این یعنی سود کم کسب‌وکار مرغداری و تلفات زیاد. ما علاوه بر مطالعه استانداردهای جهانی برای دما و نور و کیفیت هوا در دوره پرورش، این تست‌ها را به صورت عملی در یک مرغداری با سنسورهای ساده انجام دادیم و دوره را به ۳۵ روز رساندیم. این یعنی سوخت و انرژی کمتر، دان کمتر، تلفات کمتر و بهره‌وری بیشتر و البته تعداد دوره‌ها در طول یک سال نیز افزایش می‌یابد.

نکته مهم این است که در طول دوره پرورش نیز، افراد زیادی حق ورود به فضای مرغداری را ندارند و فقط کارگران قرنطینه‌شده به فضا وارد می‌شوند. معمولاً کارگران بر اساس حس تجربی خود دما را دستکاری می‌کنند و همین امر باعث مشکلات فراوان می‌شود.

ممکن است اصلاً صاحب کسب‌وکار مرغداری در طول دوره پرورش وارد فضای سوله

نشود یا کارگران اهمال کنند یا به درستی شرایط را تشخیص ندهند. رابین با ارائه گزارش‌های آنلاین به صاحب کسب‌وکار و مهندسان ناظر موجب ارتقای سطح کیفیت فضای سوله می‌شود و چون بر اساس اینترنت اشیا طرح‌ریزی شده، می‌تواند دستوراتی نیز در راستای انجام کارها ارائه دهد و از حضور فیزیکی افراد و احتمال انتقال آلودگی و ایجاد تلفات جلوگیری کند.

#### چه میزان سرمایه برای انجام این طرح صرف کردید و این سرمایه را چگونه تأمین کردید؟



شماره ۹۹  
۳۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم





عکس: نسیم اعتمادی

# برنامه‌هایی برای آینده

گی با صالح خواجه دلویی  
مدیرعامل و عضو هیئت مدیره هیتوبیت

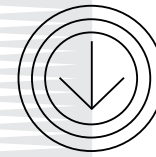
توسعه زیرساخت‌های هیتوبیت از ابتدای سال ۱۴۰۰ آغاز شد و در زمستان ۱۴۰۱، این پلتفرم به صورت محدود شروع به فعالیت کرد. خواجه دلویی در ارتباط با علت معرفی یک پلتفرم مبادله رمزارز جدید به اکوسیستم ایران گفت: «کاربران ایرانی بازار رمزارزها، لایق تجربه معاملاتی سریع، امن و در کلاس جهانی هستند.»

مدیرعامل هیتوبیت ادامه داد: «با توجه به ضعفی که در بازار داخلی مشاهده کردیم و با توجه به نیازهای کاربران و فاصله معنادار بازار داخلی با پلتفرم‌های جهانی، بر آن شدیم تا با ارائه پلتفرم خرید و فروش رمزارز هیتوبیت، سطح بازی را تغییر دهیم و استانداردها و انتظارات را ارتقا ببخشیم.»

خواجه دلویی در خصوص انگیزه‌های ایجاد و توسعه این سکوی مبادله رمزارز اضافه کرد: «ما در هیتوبیت، سعی کرده‌ایم با شناخت عمیق و درک صحیح نیازهای کاربران

هیتوبیت، پلتفرم هوشمند معاملات رمزارز است و در حوزه فناوری‌های نوین مالی از جمله بلاکچین، رمزارز، هوش مصنوعی و یادگیری ماشین فعالیت دارد. این شرکت به عنوان یکی از زیرمجموعه‌های هلدینگ تجارت الکترونیک اول (سهامی خاص) که پرداخت یار رسمی بانک مرکزی و دارای رتبه یک تولید نرم‌افزار شورای عالی انفورماتیک بوده و با تکیه بر دانش و تجربه ۱۲ ساله خود در زمینه تولید نرم‌افزارهای سازمانی و مالی؛ در حوزه فین‌تک و بلاکچین فعالیت می‌کند. در همین راستا صالح خواجه دلویی، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره هیتوبیت در گفت‌وگوی پیش رو به معرفی این پلتفرم و ویژگی‌های آن پرداخته است.

هیتوبیت به دنبال خلق تجربه‌ای مطابق با استانداردهای جهانی است



نگاهی به حضور امین درج خاورمیانه  
در پانزدهمین نمایشگاه صنعت مالی

## کیف پول سخت‌افزاری با قابلیت‌های ویژه

فناوری و مجوزهای مرتبط با  
کیف پول سخت‌افزاری

به گفته مدیرعامل امین درج خاورمیانه، کیف پول درج مطابق با استانداردهای بین‌المللی بوده و دارای تأییدیه‌های فنی لازم از انجمن بلاکچین و تنها کیف پول سخت‌افزاری ایرانی است. او تأکید کرد که این محصول، آزمایش‌های لازم مربوط به صنایع انفورماتیک را با موفقیت گذرانده و مجوز تولید آن زیر نظر وزارت صمت اخذ شده است.

بهبهانی، در خصوص مزیت‌های کیف پول سخت‌افزاری درج به رسانه رمزارز گفت: «خدمات پشتیبانی فارسی، گارانتی سخت‌افزاری بدون قید و شرط مادام‌العمر و آموزش تخصصی در حوزه استفاده از کیف پول و حفظ امنیت رمزارزها از مزیت‌هایی است که در کنار محصولات خود به کاربران ارائه می‌دهیم.»

مدیرعامل امین درج خاورمیانه تأکید کرد تا یک سال پس از ایجاد مشکل، دستگاه کیف پول سخت‌افزاری به صورت کامل تعویض می‌شود و پس از آن تا پنج سال نیز دارای خدمات پس از فروش است.

مریم بهبهانی در خصوص مزیت‌های کیف پول درج نسبت به نمونه‌های مشابه خارجی به رسانه رمزارز گفت: «قیمت رقابتی نسبت به سایر محصولات خارجی موجود در بازار، یکی از مزیت‌های درج است. همچنین این کیف پول‌های رمزارزی غیرقابل ردیابی هستند و دولت‌ها و کشورهای نمی‌توانند آن را رصد کنند.»

به گفته مدیرعامل درج، این کیف پول‌ها به صورت مرتب در هر پانزده دقیقه، آی‌پی کاربر را تغییر می‌دهد تا قابل رصد نباشد و این مسئله موجب عدم بلوکه شدن سرمایه توسط صرافی‌هایی می‌شود که ایران را در فهرست تحریم خدمات خود قرار داده‌اند.

شرکت امین درج خاورمیانه، تولیدکننده کیف پول‌های سخت‌افزاری رمزارز در ایران است. این شرکت، یکی از معدود کسب‌وکارهای مرتبط با بلاکچین و رمزارز است که در پانزدهمین دوره از نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی حضور داشت.

معرفی اولین کیف پول  
سخت‌افزاری

شرکت امین درج خاورمیانه در سال ۱۳۹۷ و با حضور سینا کلانی به عنوان هم‌بنیان‌گذار، با گسترش محبوبیت رمزارزها در دنیا و ایران با هدف برقراری زیرساختی امن و ارزان با پشتیبانی برای کاربران دنیای رمزارز در ایران تأسیس شد و اولین محصول خود را در نمایشگاه الکامپ همان سال معرفی کرد.

این محصول معرفی شده تحت عنوان کیف پول درج، دستگاهی کوچک است که از طریق یو‌ا‌س‌بی به کامپیوتر متصل می‌شود و به کاربران این امکان را می‌دهد تا رمزارزهای خود را به صورت آفلاین ذخیره‌سازی کرده و در برابر

خطرات هک در فضای آنلاین در امان باشند. مریم بهبهانی، مدیرعامل امین درج خاورمیانه در خصوص شکل‌گیری این کسب‌وکار به رسانه رمزارز گفت: «رونمایی از اولین محصول ما تحت عنوان کیف پول درج وان در سال ۱۳۹۷ و طی نمایشگاه الکامپ صورت گرفت. پس از آن فروش گسترده خود را در سال ۱۳۹۹ آغاز کردیم و تا به حال فروشی بالغ بر ۵۰۰۰ کیف پول سخت‌افزاری رمزارز داشتیم.»

بهبهانی ادامه داد: «در سال ۱۴۰۰، دو مدل کیف پول سخت‌افزاری وان پلاس و مدل تی را به بازار عرضه کرده و فروش آن را در سال ۱۴۰۱ آغاز کردیم.»



پرنیان ستوده



parnian.std@gmail.com



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۳  
سال سوم





## نگاهی به حضور کرانه نیلگون تیس در نمایشگاه صنعت مالی پوشش ۳۶۰ درجه‌ای نیازهای استخراج رمزارز

شد. علوی در خصوص فعالیت این مجموعه به رسانه رمزارز گفت: «پس از قانونی شدن فعالیت در حوزه استخراج و با افزایش تقاضا و گسترش این صنعت، مجموعه هش‌بان فعالیت خود را به صورت مستقل در زمینه تعمیرات تخصصی دستگاه‌های ماینر آغاز کرد.»

به گفته او، هش‌بان به عنوان یکی از مراکز مجهز در ایران، تمام خدمات تعویض و یا تعمیر قطعات ماینر را تحت پوشش قرار می‌دهد. صدور گواهی ملی استاندارد توسط آزمایشگاه هش‌بان از سایر خدمات این مجموعه است.

### ویراپول

ویراپول، استخر ایرانی برای تجمیع هش‌ریت فعال در داخل کشور است و در تلاش است تا سرمایه‌گذاری و فعالیت پایدار در صنعت ماینینگ را آسان کند. علوی در خصوص این مجموعه گفت: «این استخر استخراج در سال ۱۳۹۸ پیاده‌سازی شد و در روند توسعه آن، هیچ کمکی از سامانه‌های خارجی گرفته نشده است؛ بنابراین با فعالیت مستقل، امنیت بالایی را برای کاربران فراهم می‌کند.»

نمایش میزان درآمد لحظه‌ای و برداشت آسان، مشاهده میزان هش‌ریت لحظه‌ای و میانگین و همچنین نمایش لحظه‌ای دستگاه‌های فعال و غیرفعال از ویژگی‌های این استخر استخراج است.

### ویرافارم

به دلیل جذابیت بالای صنعت ماینینگ، افراد زیادی تمایل به فعالیت در این حوزه دارند اما به دلیل نداشتن امکانات، تجربه و تخصص در این مسیر دچار چالش می‌شوند. ویرافارم برای پاسخ به این نیاز راه‌اندازی شده است.

امید علوی در خصوص فعالیت این مجموعه گفت: «ما با ارائه خدمات هاستینگ، دغدغه علاقه‌مندان به استخراج را برطرف می‌کنیم تا این افراد بتوانند دستگاه ماینینگ خود را در فضایی مناسب نصب کرده و در محیطی قانونی و استاندارد به استخراج بپردازند.»

کرانه نیلگون تیس به‌عنوان یکی از کسب‌وکارهای فعال در حوزه استخراج رمزارزها یکی از معدود کسب‌وکارهای بلاکچینی حاضر در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی بود. این شرکت یک دهه پیش، فعالیت خود را به‌عنوان هدینگ تخصصی پوشش ۳۶۰ درجه ماینینگ کشور آغاز کرد. این مجموعه در تلاش است تا همه نیازهای ماینینگ در کشور را از ابتدای ایده‌پردازی تا مرحله راه‌اندازی و بعد تعمیر و نگهداری دستگاه‌های استخراج رمزارز پوشش دهد. چهار زیرمجموعه این هدینگ برای پاسخ‌گویی بهتر به نیازهای ماینینگ شامل ویراماینر، هش‌بان، ویراپول و ویرافارم است.

سید امید علوی، مدیرعامل کرانه نیلگون تیس در خصوص این مجموعه به رسانه رمزارز گفت: «این مجموعه در دو حوزه صنعتی و سخت‌افزاری ماینینگ و با چهار برند مشغول به فعالیت است.» او تأکید کرد تیم‌های هر یک از این زیرمجموعه‌ها به صورت مجزا و با تخصص‌های مختلف مشغول به کار هستند، اما ماهیت حقوقی متفاوتی ندارند.

### ویراماینر

ویراماینر به‌عنوان یکی از برندهای کرانه نیلگون تیس، در سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را به‌عنوان اولین واحد تجاری استراتژیک این مجموعه و با هدف ارائه راهکارهای نوین استخراج آغاز کرده است. مدیرعامل کرانه نیلگون تیس در خصوص فعالیت و خدمات ویراماینر به رمزارز گفت: «ویراماینر به‌عنوان ارائه‌دهنده خدمات مشاوره، طراحی، پیاده‌سازی و بهره‌برداری از مزارع استخراج و نگهداری آنها فعالیت می‌کند و تیمی متشکل از متخصصان حوزه استخراج ارز دیجیتال دارد.»

### هش‌بان

هش‌بان در سال ۱۳۹۷ به‌عنوان بخش تعمیرات دستگاه‌های ماینر و در قالب یکی از زیرمجموعه‌های کرانه نیلگون تیس و با هدف تکمیل زنجیره ارائه راهکارهای ماینینگ راه‌اندازی

### موفقیت کاربران، اولویت هیتوبیت است

به گفته صالح خواجه‌دلویی، هیتوبیت بر این اصل استوار است که افزایش دانش و مهارت کاربران یکی از وظایف اصلی است؛ بنابراین فعالیت بلاگ، شبکه‌های اجتماعی و تولیدات رسانه‌ای مانند پادکست، ویدئوکست، گفت‌وگوها و... در همین راستا و با اولویت افزایش موفقیت کاربران در این بازار مالی نوین برنامه‌ریزی شده است.

او ادامه داد: «کار ما در هیتوبیت به همین جا ختم نمی‌شود و در آینده سرویس‌های مختلفی ارائه خواهیم داد که همگی در حوزه راهکارهای نوین پرداخت، سرمایه‌گذاری و پیاده‌سازی یک اکوسیستم هوشمند بر پایه فناوری بلاکچین خواهند بود.»

هیتوبیت مأموریت خود را تسهیل روند استفاده از رمزارزها، تحقق آزادی مالی جهانی و بهبود سطح زندگی عموم جامعه می‌داند و در عصری که تعامل افراد با فضای بلاکچین و بازار رمزارزها روبه‌رشد است، در نظر دارد تجربه‌ای امن، دست‌اول، هوشمند، سریع و ساده را به کاربران ایرانی ارائه دهد و شعار خود را «تجربه معاملات هوشمند» معرفی می‌کند.

### هیتوبیت فضای ارز دیجیتال در ایران

به گفته خواجه‌دلویی، این شرکت در طراحی و توسعه هیتوبیت، بزرگ‌ترین پلتفرم‌های معاملات رمزارز دنیا یعنی بایننس را الگوی خود قرار داده‌اند. با نگاهی به سال ۲۰۱۷، متوجه می‌شویم که بازار معاملات رمزارز در اختیار پلتفرم‌های برتری مانند کوین بیس بود که با ظهور

بایننس در کمتر از دو سال، با پشتوانه فناوری و تنوع سرویس‌های خود توانست به جایگاه اول از نظر بیشترین سهم بازار در دنیای مبادلات رمزارز دست یابد. خواجه‌دلویی ادامه داد: «استراتژی هیتوبیت نیز برگرفته از بایننس بوده و تلاش دارد به کمک فناوری و با پاسخ‌دهی بهینه و سریع به پرسوئاهای مختلف و پوشش چالش‌ها و نقاط ضعف رقبا، یک Game Changer در بازار مبادلات رمزارز ایران باشد.»

طبق گفته مدیرعامل هیتوبیت، سیستم کشف تقلب این پلتفرم، رفتار افراد را به‌طور پیوسته رصد می‌کند و با هشدار موارد غیرعادی و رفتارهای مشکوک در تلاش است ریسک کاربران را کاهش دهد و از بروز ضررهای مالی و امنیتی، پیشگیری کند. خواجه‌دلویی در خصوص قیمت‌ها در این پلتفرم به رمزارز گفت: «ما در هیتوبیت، به خاطر وجود هسته هوشمند معاملات، قیمت‌های مناسبی را در تمام بازارها ارائه می‌دهیم و به واسطه فناوری‌ای که در اختیار داریم، کمترین شکاف قیمتی را بین بالاترین خرید و پایین‌ترین فروش تضمین می‌کنیم.»

در حال حاضر هیتوبیت بیش از ۸۰ رمزارز را پشتیبانی می‌کند. مدیرعامل هیتوبیت در این مورد گفت: «ما هیچ محدودیتی در پشتیبانی از رمزارزها، شبکه‌ها و راه‌اندازی بازارهای آنان نداریم و بر اساس رومدمپ لیستینگ نسبت به راه‌اندازی بازارهای جدید اقدام می‌کنیم. لازم به ذکر است هر رمزارز برای اضافه‌شدن به بازارهای هیتوبیت می‌بایست از یک ارزیابی سخت‌گیرانه عبور و نمره قبولی را دریافت کند.»

خواجه‌دلویی با اشاره به فعالیت هیتوبیت با جفت‌ارز ریال و تتر اضافه کرد: «ما در هیتوبیت برای همه ارزهای پشتیبانی شده، بازار تتری و بازار ریالی آن ارز را همزمان در اختیار کاربران قرار می‌دهیم و به‌زودی بازارهایی بر پایه بیت‌کوین و اتریوم ارائه خواهیم داد.»

ایرانی، تمامی خدماتی را که یک سرمایه‌گذار و تریدر بین‌المللی از آنها بهره‌مند است، با استفاده از به‌روزترین فناوری‌ها در هیتوبیت پیاده‌سازی کنیم تا تمامی اعضای جامعه رمزارز ایران از مبتدی تا حرفه‌ای، معاملات خود را با کیفیت بهتری تجربه کنند. معتقدیم فناوری، تفاوت‌ها را رقم می‌زند و آن را به‌عنوان ارزش کلیدی هیتوبیت در نظر گرفته‌ایم.»

به گفته خواجه‌دلویی، این شرکت با بهره‌گیری از تجربه ۱۲ساله تیم فنی متخصص خود در تولید نرم‌افزارهای سازمانی و مالی، ویژگی‌ها و سرویس‌های متمایزی را در این پلتفرم تبادل رمزارزی پیاده‌سازی کرده است.

### چالش‌های بازار داخلی، انگیزه ایجاد و توسعه هیتوبیت بوده است

یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های پلتفرم‌های معاملات رمزارز، ایجاد بازارهای متعدد و فعال خریدوفروش رمزارز است که کاربران ایرانی در بازار داخلی رمزارزها با آن مواجه هستند. مدیرعامل هیتوبیت در این خصوص عنوان کرد: «در پلتفرم‌های ایرانی با افزایش پشتیبانی از رمزارزها، به‌دلیل ناتوانی در مدیریت بازار و عدم نقدینگی لازم جهت عملیات بازارگردانی به‌ناچار به ارائه سرویس OTC برای آن بازار روی می‌آوردند که این امر باعث افزایش ریسک و از دست دادن بخش قابل توجهی از سود کاربران می‌شود که این موضوع در حال حاضر چالش جدی پلتفرم‌های معاملاتی ایرانی است.»

به گفته خواجه‌دلویی، یکی دیگر از چالش‌های پلتفرم‌های موجود، رویکردی پایه‌ای و عمومی به مقوله امنیت است. او اضافه کرد: «امنیت دارایی‌های دیجیتال، فراتر از امکان فعال‌سازی کد دوعاملی گوگل و زیرساخت سرد و گرم نگهداری کیف پول است. ما در هیتوبیت با نگاهی یکپارچه در لایه سرویس و زیرساخت، امنیت دارایی‌های دیجیتال و کلیدهای خصوصی را به واسطه سازوکار Threshold MPC در مدیریت کلیدهای خصوصی و زیرساخت اتاق امن به‌صورت ۳۶۰ درجه تضمین می‌کنیم.»

خواجه‌دلویی در این خصوص اضافه کرد: «هیتوبیت سعی دارد با ویژگی‌های منحصر به فردی از جمله هسته و بازارساز هوشمند معاملات، امنیت ۳۶۰ درجه کلیدهای خصوصی و دارایی‌های دیجیتال، بازارهای شبیه‌ساز، معاملات کاغذی، نسخه و ایت‌لیبل و پشتیبانی از رمزارزهای برتر دنیا در بیش از ۱۶۰ بازار فعال، بالاترین سرعت انجام معاملات را با بهترین قیمت و کمترین گپ معاملاتی به کاربران ارائه دهد.»

به گفته مدیرعامل هیتوبیت، در این پلتفرم به کمک توسعه و بومی‌سازی آخرین نسل KMS، رمزنگاری اطلاعات و داده‌های کاربران، پیاده‌سازی لایه‌های سرویس امن و اتاق‌های امن، سازوکار کیف پول هیبرید، و ایت‌لیست برداشت رمزارز و مدیریت دستگاه‌های متصل، امنیتی یکپارچه برای کاربران ایجاد شده است. هیتوبیت قابلیت‌های متعدد دیگری از جمله تخفیف کارمزد پلکانی برای هر دو بازار ریالی و تتری، روش معاملاتی OCO (با هدف کاهش ریسک و افزایش سود)، معاملات تعهدی (کسب سود در شرایط ریزش بازار)، استیکینگ (کسب سود از سپرده‌گذاری رمزارزها)، برنامه دعوت (Referral) پیشرفته و مرکز راهنمای چندرسانه‌ای را نیز در طول دو سال توسعه خود به همراه دارد.



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم





سیدعلی اصغر ترابی، کارشناس مرکز رشد فناوری رازی:

## زیست فناوری هم زمان بر است، هم هزینه بر!

مرکز «رشد فناوری رازی» از سال ۱۳۹۲ توسط مؤسسه «تحقیقات واکسن و سرم سازی رازی» با مجوز وزارت بهداشت راه اندازی شده است. این مرکز از فناوری‌های حمایت می‌کند که مورد نیاز مؤسسه رازی است. از جمله فناوری‌های مورد حمایت این مرکز می‌توان به واکسن‌های انسانی و دامی، واکسن‌های طیور و آبزیان، انواع فرآورده‌های بیولوژیک، انواع کیت‌های تشخیصی اعم از سرولوژی، مولکولی و... اشاره کرد. همچنین تولید مواد اولیه واکسن و فرآورده‌های بیولوژیک و تجهیزات و خدمات تخصصی آزمایشگاهی از دیگر فناوری‌های مورد حمایت این مجموعه است.

استقبال از سومین نمایشگاه «ایران بایو» نسبت به سال‌های گذشته بهتر بود. در چنین رویدادهایی صاحبان دانش و فعالان این حوزه بیشتر با هم و حوزه‌های فعالیت یکدیگر آشنا می‌شوند. افرادی هم که می‌توان آنها را جامعه هدف در نظر گرفت، با حضور در این نمایشگاه از نزدیک با فعالیت‌های شرکت‌های حاضر آشنا می‌شوند. طی همین نمایشگاه ما مراجعانی داشتیم که صاحب ایده بودند.

به صورت کلی اما روال کار مرکز رشد رازی به این صورت است که اگر کسی ایده‌ای مرتبط با حوزه کاری مجموعه داشته باشد، می‌تواند از طریق سایت مؤسسه فرم پذیرش را پر کرده و برای مرکز ارسال کند. پس از بررسی اولیه، ایده در کمیته ارزیابی و شورای مرکز رشد طرح می‌شود.

پس از تأیید استقرار فناوران واجد شرایط، تیم‌ها می‌توانند در این مرکز استقرار پیدا کرده و کار خود را آغاز کنند. آنجا فضایی برای کار در اختیار فناوران قرار می‌گیرد و دوره مقدماتی شروع می‌شود. طی این دوره به آن ایده کمک می‌کنیم تا به یک نمونه آزمایشگاهی یا فرآورده تجاری تبدیل شود. در طول استقرار نیز تیم‌ها ارزیابی می‌شوند و همچنین امکاناتی از جمله آموزش و آزمایشگاه در اختیار آنها قرار می‌گیرد تا بتوانند به یک واحد فناور تبدیل شوند.

همچنین اگر تیم‌ها به حمایت‌های بیشتر مالی نیاز داشته باشند، به صندوق‌های توسعه فناوری و شکوفایی معرفی می‌شوند. شاید مهم‌ترین چالش تیم‌های فناوری این حوزه را بتوان موضوع جذب سرمایه عنوان کرد. پروژه‌ها در حوزه سلامت مانند ساخت واکسن بسیار هزینه‌بر هستند.

ما این مشکل را در روند کار تیم‌ها داریم که صاحبان ایده پیش‌بینی می‌کنند کار را با فلان هزینه به اتمام برسانند، اما در روند انجام پروژه قیمت‌ها چنان افزایش می‌یابد که دیگر تیم نمی‌تواند فعالیت کند و پروژه متوقف می‌شود و به نتیجه نمی‌رسد. راه حل مقابله با چنین اتفاقاتی همین صندوق‌های شکوفایی و نوآوری است که باید سرمایه‌های بیشتری را به این بخش اختصاص دهند.

از نمونه‌های موفق تولید دانش بنیان در مرکز رشد فناوری می‌توان به «لیوفیلیزاتور صنعتی» و «اولتراسانتریفیوژ» اشاره کرد. برای مثال لیوفیلیزاتور صنعتی یک هسته فناوری بود که در حال حاضر به یک شرکت موفق دانش بنیان تبدیل شده که این محصول را تولید و علاوه بر ارائه به بازار داخلی آن را صادر نیز می‌کند.

در حوزه زیست فناوری، تعداد کسانی که ایده دارند، کم هستند و شاید در سال به تعداد انگشت‌های دست هم نرسند. همچنین پروژه‌هایی که در این حوزه تعریف می‌شود، زمان‌بر و هزینه‌بر است. شاید یک ایده دو الی سه سال زمان ببرد تا به نتیجه برسد. در نخستین رویداد استارت‌آپی که آذرماه سال گذشته برای مرکز رشد رازی برگزار کردیم، حدود ۱۰ فناور شرکت کرده بودند. از این تعداد چهار ایده که اسناد کاملی داشتند، توسط مرکز انتخاب شده و در حال حاضر مسیر استقرار در مرکز رشد را طی می‌کنند.

اکوسیستم نوآوری حوزه سلامت در ایران پدیده جدیدی است و به هر حال مشکلاتی در آن وجود دارد که به تدریج در حال مرتفع شدن هستند. ساختار مراکز رشد دارای یک حالت تکاملی است و به تدریج مشخص می‌شود کدام بخش‌ها برای تسهیل امور، به اصلاح نیاز دارند.

در سال‌های گذشته بسیاری از افراد ایده‌هایی داشتند که در نهایت در ذهن‌شان باقی می‌ماند و بسیاری از آنها از بین می‌رفت، اما در حال حاضر با گسترش مراکز رشد و استارت‌آپ‌ها حداقل ۵۰ درصد افرادی که ایده دارند، به این مراکز می‌آیند و برخی از این ایده‌ها تحقق پیدا می‌کند. حتی اگر تحقق پیدا نکند هم به هر حال مسیری را می‌پیماید و می‌تواند به ایده‌های دیگر کمک کند. اکثر ایده‌هایی که در این حوزه مطرح می‌شوند، در صورتی که بتوانند به مرحله تجاری‌سازی برسند، ثروت‌زا هستند و می‌توانند به اقتصاد کشور کمک کنند.



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۳  
سال سوم

# نیاز به سرمایه‌گذار مهم‌ترین چالش اکوسیستم زیست فناوری

گفت‌وگو با فعالان زیست فناوری کشور و بررسی فرصت‌ها و چالش‌های این حوزه

سومین کنگره و نمایشگاه بزرگ محصولات زیست‌پزشکی و صنایع وابسته (ایران بایو) ۱۷ تا ۱۹ خردادماه توسط انجمن «تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات بیوتکنولوژی ایران» در راستای معرفی توانمندی و ظرفیت‌های فعالان این صنعت، فراهم کردن فضای تبادل اطلاعات و ارائه آخرین دستاوردهای زیست فناوری کشور در محل هتل المپیک تهران برگزار شد. ایجاد حلقه ارتباطی و افزایش هم‌افزایی میان پژوهشگران، متخصصان و فعالان زیست فناوری، زیست‌پزشکی و صنایع وابسته، ارائه آخرین دستاوردهای علمی، تحقیقاتی و صنعتی، ایجاد ارتباط پژوهش و تحقیقات علمی با جریان روز صنعت، حمایت از صنایع تولیدی داخلی و گسترش بازار، افزایش فرصت‌های صادراتی، ایجاد بستر مناسب برای شبکه‌سازی و فراهم آوردن فرصت شغلی برای فارغ‌التحصیلان از جمله اهدافی است که برگزارکنندگان این رویداد بر شمرده‌اند. برپایی تورهای دانشجویی، بازدید از شرکت‌های حاضر در نمایشگاه و معرفی طرح‌های حمایتی از ایده‌ها و طرح‌های نوآورانه از جمله مواردی بود که بازدید دانشجویان و استادان دانشگاهی را از این نمایشگاه افزایش داده بود. در ادامه کارنگ در گفت‌وگو با فعالان زیست فناوری که در این رویداد به عنوان غرفه‌دار حضور داشتند، به بررسی فضای این حوزه از فناوری پرداخته است.



## یگانه کشور، مدیر داخلی شرکت زیست فناوری کوثر: چرا مجبوریم کیت‌هایمان را با قیمت بالاتری بفروشیم؟!

برنامه سخنرانی «دکتر زینلی» که توسط مجموعه ما برگزار می‌شد، با وجود اینکه ما در تبلیغ و اطلاع‌رسانی ساعت و مکان برنامه را که از پیش مشخص شده بود، اعلام کرده بودیم، اما در لحظه آخر از سوی برگزارکنندگان نمایشگاه ساعت و مکان این سخنرانی تغییر کرد و این موضوع باعث شد ما بسیاری از مخاطبان برنامه را از دست بدهیم.

اگر بخواهم درباره چالش‌هایی که در حوزه کاری ما وجود دارد صحبت کنم، بخش زیادی از آن میان بخش‌های مختلف صنعت مشترک است. به هر حال حوزه فعالیت ما نیز مانند سایر بخش‌های تولیدی کشور تحت تأثیر شرایط اقتصادی است. به‌طور طبیعی وقتی توان اقتصادی جامعه کاهش یابد، خرید محصولات نیز پایین می‌آید که این موضوع روی تولید تأثیر می‌گذارد. همچنین با توجه به شرایط، وارد کردن مواد اولیه برای ما سخت‌تر شده است. از سویی کیفیت مواد اولیه داخلی نیز پایین آمده است.

برای مثال میکروتیوبی که در حال حاضر در داخل کشور موجود است، کیفیت لازم را ندارد و تبخیر در آن افزایش یافته است. ما مجبوریم برای حفظ کیفیت محصولاتمان بسیاری از مواد اولیه مانند همین میکروتیوب‌ها و سرسمپلر و... را وارد کنیم. این موضوع باعث می‌شود هزینه بیشتری در روند تولید متحمل شویم؛ در نتیجه باید کیت‌هایمان را هم با قیمت بالاتری بفروشیم و همه این مسائل باعث ایجاد چالش در حوزه کاری ما می‌شود.

شرکت ما یک شرکت زیست فناوری دانش‌بنیان است و در حوزه تولید محصولات زیست‌فناوری و ژنتیکی فعالیت دارد و به ارائه خدمات تخصصی در این حوزه‌ها می‌پردازد. همچنین تولید کیت‌های تشخیصی بیماری‌های ژنتیکی، آنیوپلوئیدی‌ها و همین‌طور کیت‌های تعیین هویت از دیگر محصولات ماست که علاوه بر عرضه آن در داخل، به کشورهای دیگر نیز صادر می‌شود.

برگزاری نمایشگاه «ایران بایو» و استقبال بازدیدکنندگان از آن خوب و قابل قبول بود. یکی از نکات قابل توجه این رویداد این بود که بیشتر بازدیدکنندگان را دانشجویان تشکیل می‌دادند. همچنین این نمایشگاه فضایی را فراهم کرد تا بتوانیم برخی همکارانمان در حوزه زیست‌فناوری را که در شهرهای مختلف فعالیت می‌کنند و با یکدیگر در ارتباط بودیم، ببینیم.

علاوه بر برپایی غرفه، برگزاری کارگاه و سخنرانی از دیگر فعالیت‌های شرکت زیست‌فناوری کوثر در این نمایشگاه بود. در مجموع حضور در این رویداد را مفید ارزیابی می‌کنم و امیدوارم بازخوردهای بعد از نمایشگاه نیز برایمان مثبت باشد و بتوانیم با برخی افرادی که در نمایشگاه آشنا شدیم و حوزه کاری ایشان با ما مرتبط است، همکاری خوبی داشته باشیم.

البته این انتظار می‌رفت که طی برگزاری نمایشگاه هماهنگی‌ها به شکل بهتری صورت می‌گرفت. برای مثال در



شماره ۹۹  
۳۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم



## مهدی پورشاگردی، مدیرعامل شتاب‌دهنده لاکتوویژن: اولین چالش ما رگولاتوری است

تشکر می‌کنم که زحمت کشیده بودند و نمایشگاه خوب و بدون نقصی را برگزار کردند. به نظر مهم‌ترین دستاوردی که این رویداد برای همه اعضای اکوسیستم استارت‌آپی داشت، حضور پررنگ دانشجویان و فعالان علمی حوزه زیست‌فناوری و زیست‌شناسی بود. دانشجویان بخش علمی برای حوزه کاری ما نیروی محرکه است. حضور این افراد در نمایشگاه باعث افزایش آگاهی و آشنایی افراد با ادبیات شتاب‌دهنده‌ها، شرکت‌های صنعتی و تولیدی می‌شود. همچنین این رویداد می‌تواند باعث شود دانشجویان و بخش علمی این تلاش را داشته باشند که دانسته‌ها، مهارت‌ها و تجربیات خودشان را به آنچه شرکت‌ها به آن نیاز دارند، نزدیک کنند. در این نمایشگاه محیطی فراهم شده بود که تقریباً همه بزرگان این صنعت در آن حضور داشته باشند. این اتفاق کمک کرد تا انتقال تجربه بسیار خوبی را شاهد باشیم. این نمایشگاه برای مجموعه ما نیز فرصت خوبی بود تا حوزه فعالیت، اهداف و نیازمندی‌های خود را معرفی کند.

در حوزه اکوسیستم نوآوری زیست‌فناوری دو چالش اصلی وجود دارد؛ اولین چالش ما موضوع رگولاتوری است. فرایندهای ارگان‌های دولتی خیلی زمان‌بر و کند است، اما اکوسیستم نوآوری بسیار پرسرعت و چالاک حرکت می‌کند. اینکه یک ترمزی وجود داشته باشد و اجازه ندهد ما با آن سرعتی که می‌خواهیم به پیش برویم، باعث صدمه دیدن شرکت‌های استارت‌آپی می‌شود. اتفاق افتاده که محصولاتی آن قدر پشت در اتاق‌های اخذ مجوز معطل مانده‌اند که دیگر محبوبیت، الزام و نیاز آن محصول در بازار از بین رفته و همه سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده سوخت شده است. چالش بعدی که باید به آن پرداخته شود، حمایت از سرمایه‌گذاری در این بخش است. تصویب قانون «جهش تولید دانش‌بنیان» به‌ویژه ماده ۱۰ آن که سرمایه‌گذاری در حوزه نوآوری را به‌عنوان معافیت مالیاتی می‌پذیرد، اتفاق خوبی در این حوزه است. امیدواریم شرایطی که دولت گذاشته، بتواند مشوقی برای سرمایه‌گذاران خصوصی باشد تا سرمایه‌گذاری بیشتری را در این حوزه شاهد باشیم و چرخه اکوسیستم پررونق‌تر بچرخد. امیدواریم برنامه هفتم توسعه هم به گونه‌ای نگارش و مصوب شود که در آن از سرمایه‌گذاری در حوزه نوآوری و اقتصاد اکوسیستم استارت‌آپی حمایت شود تا بتوانیم در این مسیر با سرعت بیشتری پیش برویم.

شتاب‌دهنده «لاکتوویژن» با اسم ثبتی «زیست محصول پارسین» فعالیت خود را از سال ۱۳۹۷ با برنامه‌ریزی، شکل‌دهی ساختار و تجهیز آزمایشگاه و سایر اقدامات زیرساختی آغاز کرد. ما در شهر یورما همان سال توانستیم شش تیم جذب کنیم و به این دلیل که آن زمان اکوسیستم آن قدر بالغ نشده بود تا بتوان از آن تیم‌آیده خوبی بیرون کشید، مدل استارت‌آپ استودیویی را برای فعالیت خود انتخاب کردیم. هدف ما از این مدل ایجاد یک سری نمونه‌های موفق بود تا برای سایر استارت‌آپ‌ها و فعالان این حوزه چراغ راه باشند. در این مدت توانستیم سه سایکل برگزار و حدود ۴۰ تیم را شتاب‌دهی کنیم. لاکتوویژن در حوزه‌های زیست‌فناوری میکروبی، غذایی و... فعالیت می‌کند. از ۴۰ تیمی که جذب کرده‌ایم، خوشبختانه کمتر از انگشتان یک دست شکست داشته‌ایم، زیرا مجموعه ما در جذب تیم‌ها و آغاز فعالیت سخت‌گیری زیادی دارد و دقیق عمل می‌کند. از نظر ما وقت و انرژی هر دو طرف با ارزش است و به‌طور طبیعی کسی نمی‌خواهد روی موضوعی کار کند که احتمال شکست آن بالاست. در

حال حاضر شرایط جذب سرمایه‌گذار در همه حوزه‌ها سخت است، اما در حوزه زیست‌فناوری سرمایه‌گذاران خوبی وجود دارد که البته تعدادشان محدود است. این سرمایه‌گذاران حساسیت بسیار بالایی برای ورود دارند؛ دلیل این موضوع این است که در این حوزه وقتی شما می‌خواهید وارد میدان استیج شوید، عددهای سرمایه‌گذاری بالاست و شما حداقل باید در حدود ۳۰ الی ۴۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری کنید. از همه دست‌اندرکاران و برگزارکنندگان نمایشگاه ایران بایو



رضا امیرزاده

Amirzadeh.reza@gmail.com





## آیا تقسیم سکویا آغاز یک روند جدید است؟ بازگشت به خانه

«جاگدیش باگواتی»، اقتصاددان هندی و حامی تجارت آزاد می‌گوید: «شرکت‌های چندملیتی آمریکا بوئینگ B-52 جهانی شدن هستند.» منظور باگواتی این است که شرکت‌های آمریکایی به بوئینگ‌های B-52 می‌مانند که به کشورهای دیگر سفر می‌کنند تا علاوه بر توسعه آن شرکت، جهانی شدن را تسریع و تسهیل کنند. در واقع او تسلط شرکت‌های چندملیتی ایالات متحده بر تجارت جهانی را پیش‌بینی می‌کرد، البته تا زمانی که شرکت‌های چینی رشد کنند. امروزه هنوز هم بزرگ‌ترین شرکت‌های جهان اکثراً آمریکایی هستند. فقط برخی از آنها مانند تنسنت چینی و تعداد انگشت‌شماری نیز اروپایی هستند. با این حال، روند جدیدی در حال رخ دادن است. بسیاری از B-52ها دارند به خانه برمی‌گردند یا حتی مقصد خود را تغییر می‌دهند. آیا پایان جهانی شدن و شکسته شدن اقتصاد جهانی و تبدیل آن به نظمی چندقطبی باعث گسست مشابهی در مدل‌های تجاری شرکت‌های جهانی هم می‌شود؟ اینکه چنین گسستی اتفاق نیفتاد، گواهی بر چابکی این شرکت‌ها، دیجیتالی شدن اقتصادها و قدرت برندهای بین‌المللی است. از زمانی که دونالد ترامپ به قدرت رسید، شرکت‌های چندملیتی مجبور شدند با جنگ تجاری، اختلالات زنجیره تأمین کووید و در نتیجه افزایش اقتصاد دیجیتال و دورکاری دست‌وپنجه نرم کنند، اما گویی اینها کافی نبود. معرفی ربات‌ها و یادگیری ماشین در خصوص فرایندهای تولید، نگرانی‌های امنیت ملی و سپس قانون کاهش تورم؛ شرکت‌های آمریکایی را به «خانه» نزدیک‌تر کرده است.



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم



# تقسیم سکویا

## به سه‌وی سی مستقل

بزرگ‌ترین برند جهانی سرمایه‌گذاری خطرپذیر در سه‌قاره تقسیم می‌شود

مشهورترین شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر جهانی، سکویا، قرار است به سه شرکت کاملاً مجزا تقسیم شود. این شرکت به خاطر سرمایه‌گذاری‌هایش در شرکت‌های فناوری ایالات متحده مانند ایربی‌ان‌بی، واتس‌آپ، اینستاگرام، زوم و همچنین شرکت‌های بین‌المللی بزرگی مانند بایت‌دنس، گوگل و گوآو شناخته شده است.

سکویا این خبر را سه‌شنبه ششم ژوئن از طریق نامه به شرکایش تأیید کرد. این نامه توسط رهبران سه شرکت جدید یعنی «رولوف بوت»، «نیل شن» و «شاپلندرا سینگ» امضا شده است. این سه شرکت که در نتیجه تقسیم سکویا شکل گرفته‌اند، قصد دارند حداکثر تا پایان مارس ۲۰۲۴ فرایند تقسیم و جدایی را تکمیل کنند. سکویا کپی‌تال نماینده ایالات متحده و اروپا، «هنگ‌شان» در چین و «پیک ایکس‌وی پارتنرز» نماینده هند و آسیای جنوب شرقی خواهند بود.

رئیس هر کدام از این شرکت‌های سرمایه‌گذاری در مصاحبه‌ای جداگانه با فوربس اعلام کرده‌اند تصمیم برای تقسیم برند سکویا مدت‌ها پیش مطرح شده بود، اما در چند ماه گذشته بحث پیرامون این قضیه تشدید شد. آنها گفتند تضاد بین پورتفولیوهای استارت‌آپ مربوطه صندوق‌ها، سردرگمی در نام تجاری به دلیل واگرایی آنها در استراتژی‌ها و پیچیدگی‌های نظارتی باعث شد این تصمیم را بگیرند. بوت گفت: «به نظر می‌رسید همه چیز دارد سخت‌تر می‌شود. اما این اقدام

ما به معنی عقب‌نشینی و اعلان شکست نیست، بلکه یک پیروزی است. ما سه شرکت مستقل ایجاد کردیم تا زمینه پیشرفت بیشتر فراهم شود.»

### در باره سکویا

سکویا در سال ۱۹۷۲ به‌عنوان یک صندوق سه میلیون دلاری تأسیس شد. این صندوق به‌دلیل سرمایه‌گذاری اولیه در شرکت‌هایی مانند Apple، Google، و Facebook، سیسکو، گوگل و انویدیا در دهه‌های بعدی، دارایی خود را ده‌ها میلیارد افزایش داد و به یکی از مهره‌های مرکز فناوری سیلیکون‌ولی تبدیل شد. در اواسط دهه ۲۰۰۰، این شرکت در سطح بین‌المللی گسترش یافت و سرمایه‌هایی را تحت سرمایه‌گذاری شرکای محلی در چین و هند ایجاد کرد. سکویا یک صندوق مستقل در رژیم صهیونیستی نیز در سال ۱۹۹۹ راه‌اندازی کرده بود، اما



رازیه مینایی

Raziyeh.minaei995@gmail.com

پس از مدتی آن را ملغی کرد. لازم به ذکر است سکویا در فهرست فوربس میداس در سال ۲۰۲۳ رتبه اول را به خود اختصاص داد. فوربس میداس یک رتبه‌بندی سالانه است که برترین سرمایه‌گذاران خطرپذیر را رتبه‌بندی می‌کند.

### چالش‌های سکویا

با اینکه سکویا دهه‌ها به‌عنوان یک وی‌سی بزرگ و سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های معروف

شناخته شده بود، اما اخیراً برخی از سرمایه‌گذاری‌هایش مورد انتقاد قرار گرفته است. واحد ایالات متحده و اروپای سکویا به خاطر سرمایه‌گذاری در توئیتر ایلان ماسک و صرافی اف‌تی‌ایکس با هجمه‌های رسانه‌ای مواجه شده بودند. مشکل دیگر تنش بین روابط صندوق‌های هر منطقه و سرمایه‌گذاری‌های جداگانه و رشدهای نامتوازن آنها بود. مشکل دیگر جدا کردن وجوه بود که ممکن است در ورود صندوق‌ها به بورس تأثیرگذار باشد. برای مثال صندوق ایالات متحده مدل جدیدی از جذب سرمایه را از این صندوق تعریف کرده بود. طرف چینی هم یکی از بزرگ‌ترین سهام‌داران بایت‌دنس است و ۱۰ درصد سهام این شرکت را دارد. البته صندوق ایالات متحده نیز در بایت‌دنس سهام دارد. این سهام‌داری عمده در شرکت بایت‌دنس با توجه به این حقیقت است روابط قانون‌گذاران آمریکا با شرکت بایت‌دنس به علت مسائل امنیتی پیرامون تیک‌تاک چالش‌برانگیز است.

### مسائل ژئوپلیتیکی

بوت، شن و سینگ هر سه نپذیرفتند که تضادهای ژئوپلیتیکی تسریع‌کننده روند جدایی صندوق‌های منطقه‌ای بوده است. آنها می‌گویند که این جدایی بیشتر به دلیل تضاد بین پرتفوی‌های در حال گسترش آنها بوده است. بر خلاف نظر رهبران سکویا، این جدایی و تقسیم‌بندی نشان‌دهنده ظهور یک دنیای چندقطبی و قدرتمند شدن کشورهای آسیایی به‌ویژه آسیای جنوب شرقی است.





# به امید یه هوای تازه تر ...

فرصتی جدید برای معرفی کسب و کار شما در قالب برنامه سازی ویدیویی



## کاروکسب

روایت مستندی  
از یک روز کاری شرکتها



## شاید موافق نباشید

تحلیل اتفاقات روز حوزه  
نوآوری و اقتصاد دیجیتال



## پیشنهاد هفته

بسته پیشنهادی  
اپلیکیشن، کتاب، دوره  
آموزشی و ...



## اتاق آبی

گفتوگوهای رودررو با  
مدیران کسب و کارهای  
حوزه فین تک

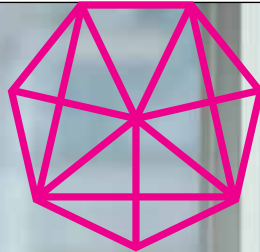


## نیوز فولدر

بررسی محتوای  
تولید شده در رسانه های  
راه کار

استودیو راه کار





## مطالعات دریاب رضایت نیروی کار مرخصی با حقوق مهم‌ترین است

اخیراً مطالعه‌ای نشان داده که کارمندان برای مرخصی با حقوق، بیشتر از داشتن بیمه درمانی با بودجه کارفرما ارزش قائل هستند.

گزارش مرکز تحقیقات «پیو» با نام «آمریکایی‌ها به شغل خود چگونه نگاه می‌کنند» نشان می‌دهد که ۶۲ درصد از ۵۹۰۰ نفری که مورد بررسی قرار گرفته‌اند، احساس می‌کنند داشتن مرخصی با حقوق برای تعطیلات یا بیماری‌های جزئی «بسیار بسیار مهم» است و ۲۷ درصد دیگر نیز گفته‌اند که «بسیار مهم» است. این بیشتر از ۵۱ درصدی است که گفته‌اند بیمه درمانی با هزینه کارفرما «بسیار بسیار مهم» است و ۲۸ درصدی که آن را «بسیار مهم» می‌دانند.

این مطالعه همچنین نشان می‌دهد تقریباً نیمی از کارکنانی که مرخصی با حقوق دریافت می‌کنند، معمولاً از تمام مرخصی خود استفاده نمی‌کنند. دلایل آن عبارت‌اند از عدم تمایل به تحمیل وظایف اضافی به همکاران یا عقب‌افتادن بالقوه از امور کاری. بیش از ۹۰ درصد از کارمندان با درآمد بالا که توسط پیو مورد بررسی قرار گرفته‌اند، دارای بیمه درمانی‌ای بوده‌اند که توسط کارفرما تأمین می‌شد، ولی این رقم برای کارمندان با درآمد متوسط به ۸۲ درصد برای کسانی که درآمد پایین‌تری دارند، به ۶۰ درصد کاهش یافت.

فقط حدود نیمی از نیروی کار مورد بررسی گفته‌اند که از دستمزد خود «بسیار بسیار» یا «بسیار» راضی هستند و تنها ۳۴ درصد از میزان دستمزد خود راضی بودند. با این حال دو سوم (۶۷ درصد) اذعان داشته‌اند که از رابطه خود با همکاران «بسیار بسیار» یا «بسیار» راضی هستند و ۶۵ نیز گفته‌اند حداقل یک دوست صمیمی در محل کار خود دارند.

تقریباً ۸۰ درصد نیز اذعان کرده‌اند که شاهد برخورد محترمانه در محل کار هستند و ۶۵ درصد احساس می‌کردند که مشارکت آنها ارزش مناسبی یا زیادی داشته است. کارمندان ۶۵ ساله و بالاتر با بیشترین احتمال (۶۷ درصد) از شغل خود «بسیار بسیار» یا «بسیار» راضی بودند و افراد زیر ۳۰ سال کمترین احتمال (۴۴ درصد) را داشتند.



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم

# ضرر هشت تریلیون دلاری

تأثیر سبک رهبری بر عملکرد کارمندان و از دست رفتن اعتماد آنها

خود تلاش کنند؟

### پرورش فرهنگ اعتماد

داده‌های گالوپ نشان می‌دهد رهبران باید برای تقویت یا بازگرداندن اعتماد، یک رویکرد سه‌جانبه را اتخاذ کنند؛ ارتباط شفاف، ایجاد اعتماد در آینده و رهبری و حمایت از تغییر. گالوپ استدلال می‌کند که در حضور این سه عنصر، ۹۵ درصد نیروی کار به رهبران خود اعتماد می‌کنند.

در حالی که همه‌گیری و کار از خانه این امکان را به کارمندان می‌دهد تا جنبه انسانی‌تر کارفرمایان خود را ببینند، عدم اطمینانی در محیط‌های کاری دور نفوذ کرده که به صورت مستقیم به کیفیت ارتباط رهبران با کارکنان خود مرتبط است. این قطع ارتباط فیزیکی و نمادین باعث شده اطمینان خاطر رهبران در مورد وضعیت آینده بازی کمتر شود و در نتیجه احساس تعلق کارکنان نیز کاهش یابد.

اگر از خرید جنجالی ایلان ماسک از توییت‌ر چیزی آموخته باشیم، این است که سبک رهبری و چگونگی تأثیر آن بر فرهنگ شرکت، بدون در نظر گرفتن مزایا و سیاست‌های محل کار، تأثیر بسیاری بر تعامل، عملکرد و حفظ کارکنان دارد.

در حالی که روش‌های قطبی‌سازی ماسک برای اکثر مدیران اجرایی معمول نیست، مطالعه جدید گالوپ نشان می‌دهد اکثریت بزرگی از رهبران در حال از دست دادن اعتماد کارمندان خود هستند. امروزه تنها ۲۱ درصد از نیروی کار آمریکایی در مقایسه با ۲۴ درصد سال ۲۰۱۹، به رهبران سازمان خود اعتماد دارند.

این ارقام که به نوعی مقایسه وضعیت در شروع همه‌گیری با وضعیت کنونی است، نشان می‌دهد که روش‌های جدید کار و کاستی‌های آنها چگونه در ایجاد احساس بی‌اعتمادی نقش داشته است. پس چگونه رهبران می‌توانند در جهت بازبانی اعتماد نیروی کار

### هزینه واقعی رهبری نامناسب

دلایل زیادی باعث می‌شود کارمندان احساس تعلق خود را نسبت به کار از دست بدهند و سرمایه‌گذاری شخصی خود را در یک شغل یا سازمان متوقف کنند، اما نکته مهم این است که رهبران باید برای مقابله با این موضوع به بازبانی اعتماد بپردازند.

در واقع ثابت شده است مشارکت بالای کارمندان باعث بهبود بهره‌وری، کاهش جایگزینی نیروی کار و افزایش درآمد می‌شود. تخمین زده می‌شود مشارکت کم کارکنان سالانه ۸/۱ تریلیون دلار برای اقتصاد جهانی هزینه دارد. اما همان‌طور که گفته شد، ایجاد حس تعلق و محیطی که کارکنان بتوانند در آن پیشرفت کنند، کار آسانی نیست.

کارفرمایان باید در جهت ایجاد فرصت‌هایی برای کار معنادار، انعطاف‌پذیری واقعی در محل کار و گشودن کانال‌هایی برای گفت‌وگو که امکان بازخورد دوطرفه را فراهم می‌کند، فعالانه کار کنند.

هر کاری که قرار است انجام دهند خالی می‌کنید و پس از پایان آن، یک کد کیوآر را اسکن می‌کنید. به ما گفته شده است که آن را در هیچ یادداشتی قرار ندهیم، زیرا ممکن است دیگران را بترساند. ما قرار نیست با پلیس تماس بگیریم یا در مورد آن صحبت کنیم.» هر دو زن گفته‌اند

وجود سیاست شرکت که می‌گوید کارکنان نباید در سرقت‌ها دخالت کنند، با مقامات تماس گرفتند. راجرز گفته است: «ما واقعاً احساس امنیت نمی‌کردیم و نمی‌دانستیم چه کار دیگری انجام دهیم.» فرگوسن نیز اذعان داشته است: «قرار نیست ما دخالت کنیم. شما یک جورهایی مسیر را برای

دو کارمند سابق فروشگاه «لولولمون» جورجیا می‌گویند زمانی که با پلیس تماس گرفتند تا دزدی در فروشگاه را گزارش کنند، به دلیل نقض خط مشی شرکت اخراج شدند. جنیفر فرگوسن و ریچل راجرز به رسانه‌های محلی گفته‌اند پس از اینکه گروهی از سارقان به فروشگاه آمدند، با

## اخراج از کار به دلیل تماس با پلیس مسئله امنیت کارمندان



## اخراج یک مادر شیرده خبرساز شد

### ماجرای یک اخراج

بر اساس قانون استانداردهای عادلانه کار، کارفرمایان موظفاند برای یک سال پس از تولد کودک، زمان استراحت معقولی برای دوشیدن شیر مادر برای فرزند شیرده خود در اختیار کارکنان قرار دهند.

اما وزارت کار آمریکا می‌گوید رستوران «واتابگر» در تگزاس یک مادر شیرده را به دلیل ترک محل برای این کار اخراج کرده است. نماینده وزارت کار گفته رستوران نتوانسته زمان استراحت معقولی برای این کارمند فراهم کند و هنگامی که او محل را برای دوشیدن شیر ترک کرد، شرکت او را اخراج کرده است.

او می‌گوید: «کارفرما نمی‌تواند کارمند تحت پوشش را از استراحت لازم برای پمپاژ محروم کند. همچنین کارفرمایان موظف‌اند به کارکنان مکانی برای پمپاژ در محل کار خود بدهند که در دید نباشد.»

او گفته واتابگر یک توافق‌نامه انطباق پیشرفته را امضا کرده که بیان می‌کند در آینده آموزش قانون استانداردهای عادلانه کار را به همه مدیران ارائه می‌دهد و ۹۰۰ دلار به عنوان دستمزد عقب‌افتاده و همان مقدار خسارت نقدی به کارمند خود داده است.

ایولین اورتیز، مدیر منطقه‌ای بخش دستمزد و ساعت وزارت کار در آلبورک، نیومکزیکو در بیانیه‌ای گفته است: «محروم کردن یک مادر شیرده از حق دوشیدن شیر با زمان استراحت کافی برای انجام آن و سپس اخراج او خلاف قانون است. کارفرمایان باید از تمام مقررات استانداردهای عادلانه کار، از جمله حق مادران شیرده برای درخواست زمان و فضای مورد نیاز برای دوشیدن شیر بدون ترس از تلافی، پیروی کنند.»

سخنگوی واتابگر نیز می‌گوید خط مشی شرکت از حق زمان و حریم خصوصی برای مادران شیرده در محل کار حمایت می‌کند. او می‌افزاید: «در حالی که نمی‌توانیم درباره این وضعیت خاص اظهار نظر کنیم، اما متعهد به حمایت از مادران شیرده و همه والدین هستیم، زیرا بین کار و خانواده تعادل برقرار می‌کنند.»



KARANG



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سوم



# هدررفت زمان و هزینه؟

معضل رفت و آمد شاید بزرگ‌ترین مانع بر سر راه بازگشت کارمندان به دفتر باشد

اندیشکده به اینسایدر می‌گوید کارفرمایان می‌توانند از این توجیه استفاده کنند که حقوق پرداختی هزینه‌های رفت و آمد را پوشش می‌دهد، اما در واقعیت آنها اصلاً تمایلی به ارائه گزینه دورکاری ندارند. برخی دفاتر ماهواره‌ای (دفاتر جانبی یک شرکت که از نظر فیزیکی جداست اما ارتباط لازم و کافی را با دفتر اصلی دارد) را به عنوان روش مصالحه‌ای پیشنهاد کرده‌اند که همچنان به کارمندان برنامه‌ای انعطاف‌پذیر ارائه می‌دهد. با این حال سوییچی می‌گوید کیفیت حضور در این دفاتر لزوماً با کیفیت همکاری حضوری در دفتر اصلی برابری نمی‌کند و می‌تواند به معنای پرداخت هزینه برای یک شرکت باشد، بدون اینکه از این کار عایدی جالب توجهی داشته باشد. از سویی دیگر، بسیاری از کارمندان رفت و آمد را صرفاً هدر دادن پول نمی‌دانند. مارک دیکسون، مدیرعامل شرکت «اینترنشنال ورکینگ گروپ» که رویکردی ترکیبی و انعطاف‌پذیر به حضور در دفتر کار دارد، می‌گوید: «ما رفت و آمد را اتلاف کامل وقت می‌دانیم و قصد انجام این کار را نیز نداریم.»

یا لندن می‌تواند بسیار گران باشد. در نیویورک یک بلیت مترو ۲/۷۵ دلار و کارت مترو ماهانه ۱۲۷ دلار هزینه دارد. در لندن هزینه حمل و نقل ماهانه بسته به محل زندگی شما، از ۱۹۳ دلار تا ۳۵۳ دلار در ماه متفاوت است. وضعیت کسانی که با خودروی شخصی سر کار می‌روند، خیلی بهتر نیست. بر اساس داده‌های «بانکر»، وب‌سایت مقایسه هزینه‌های زندگی، رانندگان آمریکایی به‌طور متوسط سالانه ۱۷۷۱ دلار فقط صرف بیمه می‌کنند، در حالی که رانندگان ساکن نیویورک حدود ۷۶۴ دلار نیز برای بنزین خرج می‌کنند. گزارش اخیر «سنتر فور سیتیز»، اندیشکده‌ای در بریتانیا پیشنهاد می‌کند که سیاست‌گذاران مزایای کار اداری را تقویت کنند و در عین حال هزینه‌های انجام این کار را برای کارکنان کاهش دهند. پل سوییچی، مدیر سیاست‌گذاری و تحقیقات این

در حالی که ممکن است ایلان ماسک فکر کند از نظر اخلاقی کار از راه دور / از خانه اشتباه است، همه‌گیری ثابت کرده حضور در دفتر برای انجام طیف وسیعی از مشاغل ضروری نیست. اما با این وجود بسیاری از کسب‌وکارها نیروی کار خود را وادار کرده‌اند که حداقل چند روز در هفته به دفتر بازگردند و آمازون، اپل، گوگل و توییتر پیش‌تاز این اجبار هستند. البته بسیاری از آنها به حذف کامل کار از خانه علاقه‌ای ندارند و برخی حتی برای حفظ انعطاف‌پذیری و ارائه این قابلیت، دستمزد خود را کاهش داده‌اند. مطالعات نشان می‌دهد که دلیل اصلی عدم تمایل کارمندان به بازگشت تمام‌وقت به محل کار، مسئله رفت و آمد است، زیرا عدم صرف وقت برای رفت و آمد به بسیاری این امکان را می‌دهد که زمان بیشتری را صرف تفریح و سرگرمی یا گذران وقت با دوستان و خانواده کنند. حمل و نقل عمومی، به‌ویژه در مکان‌هایی مانند نیویورک



ترانه احمد دوست

taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

خریداران اولویت اصلی آنهاست و این شرکت سیاست‌ها و پروتکل‌هایی برای حفظ امنیت دارد. این بیانیه می‌افزاید: «ما دزدی و خرابکاری را بسیار جدی می‌گیریم. در حال حاضر تمرکز ما بر ادامه همکاری با شرکای محلی و مجریان قانون است.» یک وکیل به نمایندگی از گروهی از

خبره‌فروشان در ماساچوست می‌گوید که بسیاری از شرکت‌ها برای ایمنی کارکنان از سیاست‌های عدم مداخله در مورد سرقت استفاده می‌کنند و ممکن است به دلایل مختلف از گزارش دادن حوادث به پلیس جلوگیری کنند. در ویدئویی که با رسانه‌های محلی و در

طی تماسی از طرف مقامات منطقه‌ای لولولمون مطلع شده‌اند شرکت تحمل این حادثه را نداشته و اخراج شده‌اند و افزوده‌اند که در حال تلاش برای مواجهه با تأثیرات مالی اخراج ناگهانی خود هستند. یکی از سخنگویان لولولمون در بیانیه‌ای گفته است که ایمنی و امنیت کارکنان و





ادامه از صفحه ۴

## برگ برنده تیم کوک

دیگر وقتش بود که تیم کوک یک محصول جدید به عنوان دستاورد دوره مدیریتش در اپل رو کند. یک عینک یا بهتر بگوییم هدست واقعیت مجازی. اپل البته در کنفرانس روز دوشنبه به جای کلمه واقعیت مجازی از واقعیت ترکیبی استفاده کرد. هدستی که قرار است نه صرفاً یک وسیله برای برقراری ارتباط با دیگران یا استفاده از محتوای سرگرم کننده (فیلم و بازی و...) باشد، بلکه اصولاً ابزاری است برای یک تجربه تازه از اینترنت. حالا همه از خود می پرسند آیا هدست ویزن پرو اپل با آن قیمت نجومی اش (۳۵۰۰ دلار!) همان چیزی است که همه منتظر آن بودند؟ مدیران اپل در ارائه شیکی که در یکی از مقرهای این شرکت در کاپرتینو کالیفرنیا ارائه دادند، اصرار داشتند به ما بگویند این همان ابزاری است که تجربه ما را از اینترنت و احتمالاً زندگی دگرگون خواهد کرد. اما به نظر می رسد چیزی که تیم کوک از آن به عنوان یک وسیله انقلابی یاد کرده، فعلاً فقط قیمتش انقلابی است. تجربه شکست یا عدم موفقیت فیس بوک با هدست کوکست پرو، مایکروسافت با هولولنز و گوگل با گوگل گلس و البته قیمت ویزن پرو به ما می گوید احتمالاً ابزار جدید اپل با همه جذابیت هایش فعلاً برای همان توسعه دهندگان و عاشقان پولدار فناوری ساخته شده و خیلی مانده تا برسیم به یک هدست یا عینک سبک تر که بتوان آن را خرید. ویزن پرو قطعاً یک گام بزرگ رو به جلوست. خیلی های می گویند تا آن اندازه که کارهایی که تا اینجا فیس بوک در این زمینه کرده حالا شبیه تلاش های بلک بری است تا قبل از آمدن آیفون! تجربه فیلم دیدن یا بازی کردن با آن با چیزی که دیدیم صنعت سینما و بازی را دگرگون خواهد کرد. البته این تغییر بزرگ یک شرط بزرگ دارد. اینکه میلیون ها گیمر یا فیلم بین بتوانند آن را بخرند و در هر خانه ای چندتا از آنها دیده شود. (درست شبیه همه گیر شدن آیفون که کمک کرد اپل اکوسیستم کسب و کاری اش را بسازد و دگرگونی های زیادی را رقم بزند)

اما فعلاً باید گفت تا شروع عصر پس آیفون حداقل روی کاغذ راه زیادی باقی مانده است. راهی که بعدها احتمالاً اگر کسی بخواهد یک تاریخ برای آغاز آن انتخاب کند، یکی از گزینته های جدی اش دوشنبه همین هفته و رونمایی ویزن پروست....



KARANG  
کارنگ



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم

از این بگویم و بگویم که پیچیدگی اساساً چیز مذمومی نیست و نمی شود و نمی توان هر چیزی را ساده و یک خطی کرد و از استیو جابز نقل قول آورد که ساده زیباست. ساده کار بردی تر است! نه آقایان، نه خانم ها! باور کنید سادگی همیشه فضیلت نیست و گاه باید برای پیچیدگی و سختی های پدیده ها و زندگی وقت بگذاریم. یاد بگیریم و تک بعدی نباشیم و دانش زندگی در یک بستر سیال و مهارت های نرم آن را مهم بدانیم. این نه تنها وقت تلف کردن نیست، بلکه در محیط های کسب و کاری که بدنه اصلی آن کم کم به دست نسل زد خواهد افتاد، از واجب ترین کارهاست!

### خطر حذف پیچیدگی

دکتر احمد امینیان، استاد میان داری در دانشگاه بروکسل بلژیک است. چند هفته پیش در یک مهمانی در تهران با او درباره اکوسیستم استارت اپی و آنلاین کشور صحبت می کردم. از تغییراتی که آنها در جامعه رقم زده بودند، می گفتم. از اینکه چطور کسب مهارت های کسب و کاری از میان بری هایی خارج از دانشگاه به تولد نسلی از مدیران کسب و کاری منجر شده که بسیاری از آنها از رشته های فنی یا غیر مرتبط با مدیریت آمده بودند.

نسلی که در کلاس های ام بی ای یا با مطالعات شخصی و کارگاه های تخصصی در حوزه کسب و کار تبدیل به مدیران خلاق شده بودند. اصل حرفم این بود که شکسته شدن هیمنه و انحصار دانشگاه و باز شدن مسیرهای آموزش موازی، آن هم به شکل تخصصی در حوزه کسب و کار چقدر تأثیر مثبت در این خصوص داشته است. صحبت من این بود که این نسل با نگاه کردن از روی دست الگوهایی که در سلیکون ولی بودند و اکثراً دانشگاه هایی چون استنفورد را نیمه کاره و با خود آموزی یا کار آموزی در دوره ها و شرکت های پیشرو، به دانش کسب و کار رسیده بودند، راه مشابهی را در ایران باز کرده بودند. با وجود تأیید حرف هایم و دستاورد هایی که من از آنها صحبت می کردم، دکتر امینیان توجه من را به یک نکته مهم جلب کرد که تا آن موقع به آن توجه نکرده بودم. اینکه دانشگاه و آکادمی و محیط آن صرفاً برای یادگیری مهارت های سخت و کاربردی نیست. کسی که در محیط دانشگاه عمیق می شود و آن را زندگی می کند، بسیاری از مهارت هایی را می آموزد که وجه اشتراک آنها «پیچیدگی» است.



ادامه از صفحه ۴

# هم ادبیات مهم است...

روستای رومانی، قبر پدر پدر بزرگش را هم پیدا کرده حرف می زده است. ناگهان طرف مقابلش دستش را بالا برده و گفته: «صبر کن! ما در یک رویداد رمزارزی هستیم و تو داری درباره چیزی صحبت می کنی که مرتبط با رویداد نیست. در ضمن تو یک روزنامه نگار هستی و من نمی توانم چیزی به تو بفروشم!» بعد هم بیزنمن من باهوش ماجرا، راهش را می گیرد و می رود و گفت و گو را رها می کند! گفت و گویی که فکر می کرده برایش بی فایده و بدون نفع کسب و کاری است! زا کرمن این برخورد عجیب را بهانه می کند تا نقدی جدی به جو مسلط صنعت کریپتو وارد کند. اینکه این صنعت از اینکه روشنفکری را بد می داند و برای دانش و آگاهی خارج از صنعت خود هیچ ارزشی قائل نیست، حتی به خود می بالد. پرچمدار و کعبه آمال این تفکر هم کسی است که این روزها تو کسب و کار و مدل مدیریتی اش در آمده و پشت میله های زندان است. سام بنکمن فرید، مدیرعامل صرافی اف تی ایکس که جمله مشهورش این است: «من هرگز در زندگی ام کتابی نخواندم.» گویا استاد اعتقاد داشته همین که کدنویسی و سواد راه اندازی کسب و کار داشته باشد، برایش کافی است و باقی وقت تلف کنی است.

زا کرمن از چیزی می گوید که به نظر می رسد درد مشترک است. اینکه همین حالا هم توئیتر انگلیسی را بالا-پایین (اسکرول) کنید، خیلی خواهید شنید که مثلاً رشته زبان و ادبیات انگلیسی به هیچ دردی نمی خورد و جامعه مهندس و کدنویس نیاز دارد و آدم ها در انتخاب رشته دانشگاهی شان اول باید سری به فهرست پردرآمدترین مشاغل بزنند تا اینکه به این فکر کنند که چه علوم و دانش هایی مهم اند و فارغ از بازار کارشان باید یاد گرفته شوند.

او هم مثل من فکر می کند مدیرانی که شکسپیر خوانده اند، نه تنها وقت خود را تلف نکرده اند، بلکه به عین دید شرکت هایی که در آنها آدم ها با ادبیات و رمان آشنا بوده اند، محصولات و خدمات بهتری داشته اند. به همین دلیل بوده که سعی کرده در هر شرکت تازه ای که وارد شده، وضعیت فرهنگی و آبخشور فکری آدم ها را بسنجد. از کتاب ها و فیلم هایی که خوانده اند و دیده اند بپرسد و اجازه ندهد آدم هایی که فکر می کنند صرف بلد بودن اصول مذاکره و گرفتن بیشترین خروجی از یک جلسه کفایت مهارت های انسانی است، دست بالا را داشته باشند.

مثلاً در دانشگاه است که یاد می گیریم با هم اتاقی ای با افکار مخالف خود زندگی کنیم. اینکه می آموزیم همکلاسی که از یک شهر دیگر آمده، دنیا را چطور می بیند. چه کتاب های غیر درسی ای می خواند و چه فیلم هایی می بیند. اینکه می آموزیم جامعه ای که بعدها قرار است در آن کار و زندگی کنیم، چطور جایی است. چه خلأ های تاریخی دارد و خلق و خوی مردمانش چیست. اینها چیزهایی است که زندگی دانشگاهی کم و بیش به آدم ها می آموزد.

شما به دانشگاه می روید تا مهندسی برق بخوانید، اما احتمالاً مجبورید چند واحد ادبیات هم پاس کنید. برای همین چند واحد هم که شده مجبورید یکی، دو ترم از دانشکده مهندسی به دانشکده ادبیات بروید. همین بر خوردن با آدم هایی که شبیه شما نیستند باعث می شود مثلاً بدانید اولویت های ادبیاتی ها چیست. دنیا را چطور می بینند. چرا همان قدر که برای شما ترانزیستورهای دو قطبی پیوندی مهم است، برای آنها «نقد ادبی» اهمیت دارد؟! این چیزهایی است که با بودن در بطن جامعه به دست می آورید.

محدود کردن جامعه به یک کلاس تخصصی ۳۰-۴۰ نفره یادگیری مدیریت سازمانی در یک مؤسسه سطح بالای آموزشی شاید از شما خیلی سریع تر یک مدیرعامل باندانش بسازد، اما آن مهارت هایی را که از آنها صحبت کردیم، به شما نخواهد داد! شما خیلی ساده و در مسیری روشن مهارت های مدیرعاملی را یاد می گیرید، اما مهارت کشف و شهود پیچیدگی های زندگی و جامعه را از دست می دهید! و خطرناک تر اینکه به این نتیجه اشتباه می رسید که چرا باید ادبیات و رمان و فلسفه و... بخوانید و چرا نباید سراسر است بروید سراغ اصل مهارتی که نیاز دارید. این همان خطر شیرین شدن فرمول ساده سازی و خلاص کردن خود از درس های پیچیدگی است.

### رابط شکسپیر و شاهنامه به کرپیتو!

مولی جین زا کرمن، یک روزنامه نگار ساکن نیویورک است. مدیر بخش یادداشت ها و مقالات تحلیلی سایت بلاک وورکز است و قبلاً هم مدیر محتوای آموزشی وبسایت معروف کوین مارکت کپ بوده. او اخیراً مطلبی نوشته که فکر می کنم حرف دل من است. می گوید در یک مهمانی با بهتر بگویم رویداد رمزارزی وقتی با یک نفر درباره اینکه هر دوی آنها اصالتاً از شرق اروپا آمده اند و او حتی در سفری به یک

# کار و کسب

روایت مستندی  
از یک روز کاری شرکت‌ها

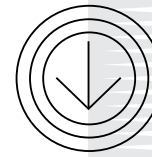
مینا حاجی  
سردبیر ماهنامه عصر تراکنش

شاید در قسمت بعد  
مهمان شرکت شما باشیم

برنامه ما هر ماه به یک کسب و کار اختصاص دارد.  
ما تلاش می‌کنیم شما را با نمای نزدیک هر شرکتی  
آشنا کنیم  
کار و کسب را در استودیو راه‌کار  
دنبال کنید

استودیو راه‌کار





هوش مصنوعی از ۱۹۵ تا امروز

## از الگوبرداری تا پاسخ‌دهی انسان‌گونه

هوش مصنوعی روند تکامل خود را از ماشین تورینگ تا برنامه‌های کاربردی مدرن موسوم به یادگیری ژرف و پردازش زبان طبیعی ادامه داده است. این پیشرفت در طول سال‌ها بر پایه عوامل بسیاری انجام شده که توانایی گردآوری، تجزیه و تحلیل سریع و کارآمد حجم عظیم داده‌ها و پیشرفت‌های فناوری محاسباتی از مهم‌ترین آنهاست. همچنین درخواست برای دسترسی به سامانه‌ای خودکار که فعالیت‌های پرخطر، چالش‌برانگیز یا زمان‌بر را برای انسان انجام دهد، به این پیشرفت کمک کرده است. توسعه اینترنت و دسترسی به حجم عظیم داده‌های دیجیتال فرصت‌های بیشتری برای حل مسئله در دنیای واقعی توسط هوش مصنوعی ایجاد کرده است. این در حالی است که مسائل اجتماعی و فرهنگی بر آن اثر گذاشته و بحث‌هایی درباره اخلاق و پیامدهای هوش مصنوعی و نگرانی‌هایی درباره از دست دادن شغل و خودکار کردن کارها را به وجود آورده است. همچنین نگرانی‌هایی درباره مورد استفاده احتمالی از هوش مصنوعی در کارهای شیطانی مانند حملات سایبری مخرب یا کارزارهای انتشار اطلاعات نادرست مطرح شده است. در نتیجه پژوهشگران و تصمیم‌گیرندگان تلاش می‌کنند تا از ایجاد و کاربرد مسئولانه و اخلاقی هوش مصنوعی مطمئن شوند.

هوش مصنوعی روندهای خود را از ماشین تورینگ تا برنامه‌های کاربردی مدرن موسوم به یادگیری ژرف و پردازش زبان طبیعی ادامه داده است. این پیشرفت در طول سال‌ها بر پایه عوامل بسیاری انجام شده که توانایی گردآوری، تجزیه و تحلیل سریع و کارآمد حجم عظیم داده‌ها و پیشرفت‌های فناوری محاسباتی از مهم‌ترین آنهاست. همچنین درخواست برای دسترسی به سامانه‌ای خودکار که فعالیت‌های پرخطر، چالش‌برانگیز یا زمان‌بر را برای انسان انجام دهد، به این پیشرفت کمک کرده است. توسعه اینترنت و دسترسی به حجم عظیم داده‌های دیجیتال فرصت‌های بیشتری برای حل مسئله در دنیای واقعی توسط هوش مصنوعی ایجاد کرده است. این در حالی است که مسائل اجتماعی و فرهنگی بر آن اثر گذاشته و بحث‌هایی درباره اخلاق و پیامدهای هوش مصنوعی و نگرانی‌هایی درباره از دست دادن شغل و خودکار کردن کارها را به وجود آورده است. همچنین نگرانی‌هایی درباره مورد استفاده احتمالی از هوش مصنوعی در کارهای شیطانی مانند حملات سایبری مخرب یا کارزارهای انتشار اطلاعات نادرست مطرح شده است. در نتیجه پژوهشگران و تصمیم‌گیرندگان تلاش می‌کنند تا از ایجاد و کاربرد مسئولانه و اخلاقی هوش مصنوعی مطمئن شوند.

هوش مصنوعی روندهای خود را از ماشین تورینگ تا برنامه‌های کاربردی مدرن موسوم به یادگیری ژرف و پردازش زبان طبیعی ادامه داده است. این پیشرفت در طول سال‌ها بر پایه عوامل بسیاری انجام شده که توانایی گردآوری، تجزیه و تحلیل سریع و کارآمد حجم عظیم داده‌ها و پیشرفت‌های فناوری محاسباتی از مهم‌ترین آنهاست. همچنین درخواست برای دسترسی به سامانه‌ای خودکار که فعالیت‌های پرخطر، چالش‌برانگیز یا زمان‌بر را برای انسان انجام دهد، به این پیشرفت کمک کرده است. توسعه اینترنت و دسترسی به حجم عظیم داده‌های دیجیتال فرصت‌های بیشتری برای حل مسئله در دنیای واقعی توسط هوش مصنوعی ایجاد کرده است. این در حالی است که مسائل اجتماعی و فرهنگی بر آن اثر گذاشته و بحث‌هایی درباره اخلاق و پیامدهای هوش مصنوعی و نگرانی‌هایی درباره از دست دادن شغل و خودکار کردن کارها را به وجود آورده است. همچنین نگرانی‌هایی درباره مورد استفاده احتمالی از هوش مصنوعی در کارهای شیطانی مانند حملات سایبری مخرب یا کارزارهای انتشار اطلاعات نادرست مطرح شده است. در نتیجه پژوهشگران و تصمیم‌گیرندگان تلاش می‌کنند تا از ایجاد و کاربرد مسئولانه و اخلاقی هوش مصنوعی مطمئن شوند.

هوش مصنوعی روندهای خود را از ماشین تورینگ تا برنامه‌های کاربردی مدرن موسوم به یادگیری ژرف و پردازش زبان طبیعی ادامه داده است. این پیشرفت در طول سال‌ها بر پایه عوامل بسیاری انجام شده که توانایی گردآوری، تجزیه و تحلیل سریع و کارآمد حجم عظیم داده‌ها و پیشرفت‌های فناوری محاسباتی از مهم‌ترین آنهاست. همچنین درخواست برای دسترسی به سامانه‌ای خودکار که فعالیت‌های پرخطر، چالش‌برانگیز یا زمان‌بر را برای انسان انجام دهد، به این پیشرفت کمک کرده است. توسعه اینترنت و دسترسی به حجم عظیم داده‌های دیجیتال فرصت‌های بیشتری برای حل مسئله در دنیای واقعی توسط هوش مصنوعی ایجاد کرده است. این در حالی است که مسائل اجتماعی و فرهنگی بر آن اثر گذاشته و بحث‌هایی درباره اخلاق و پیامدهای هوش مصنوعی و نگرانی‌هایی درباره از دست دادن شغل و خودکار کردن کارها را به وجود آورده است. همچنین نگرانی‌هایی درباره مورد استفاده احتمالی از هوش مصنوعی در کارهای شیطانی مانند حملات سایبری مخرب یا کارزارهای انتشار اطلاعات نادرست مطرح شده است. در نتیجه پژوهشگران و تصمیم‌گیرندگان تلاش می‌کنند تا از ایجاد و کاربرد مسئولانه و اخلاقی هوش مصنوعی مطمئن شوند.

هوش مصنوعی روندهای خود را از ماشین تورینگ تا برنامه‌های کاربردی مدرن موسوم به یادگیری ژرف و پردازش زبان طبیعی ادامه داده است. این پیشرفت در طول سال‌ها بر پایه عوامل بسیاری انجام شده که توانایی گردآوری، تجزیه و تحلیل سریع و کارآمد حجم عظیم داده‌ها و پیشرفت‌های فناوری محاسباتی از مهم‌ترین آنهاست. همچنین درخواست برای دسترسی به سامانه‌ای خودکار که فعالیت‌های پرخطر، چالش‌برانگیز یا زمان‌بر را برای انسان انجام دهد، به این پیشرفت کمک کرده است. توسعه اینترنت و دسترسی به حجم عظیم داده‌های دیجیتال فرصت‌های بیشتری برای حل مسئله در دنیای واقعی توسط هوش مصنوعی ایجاد کرده است. این در حالی است که مسائل اجتماعی و فرهنگی بر آن اثر گذاشته و بحث‌هایی درباره اخلاق و پیامدهای هوش مصنوعی و نگرانی‌هایی درباره از دست دادن شغل و خودکار کردن کارها را به وجود آورده است. همچنین نگرانی‌هایی درباره مورد استفاده احتمالی از هوش مصنوعی در کارهای شیطانی مانند حملات سایبری مخرب یا کارزارهای انتشار اطلاعات نادرست مطرح شده است. در نتیجه پژوهشگران و تصمیم‌گیرندگان تلاش می‌کنند تا از ایجاد و کاربرد مسئولانه و اخلاقی هوش مصنوعی مطمئن شوند.



# ماشین‌ها هم فکر می‌کنند؟

نگاهی به تاریخچه نه چندان دور و دراز هوش مصنوعی

برنامه برای تقلید از مهارت‌های حل مسئله انسان طراحی شده بود و حمایت مالی آن از سوی شرکت تحقیق و توسعه «RAND» انجام شد. بسیاری آن را نخستین برنامه هوش مصنوعی می‌دانند که در برنامه پژوهش تابستانی دارتموث درباره هوش مصنوعی (DSRPAI) در سال ۱۹۵۶ با میزبانی جان مک‌کارتی و ماروین مینسکی ارائه شد. اصطلاح هوش مصنوعی را مک‌کارتی در آغاز این کنفرانس تاریخی مطرح کرد، اما کنفرانس نتوانست انتظارات وی را برآورده کند و توافقی درباره روش‌های استاندارد برای این رشته به دست نیامد، گرچه همه هوش مصنوعی را دست‌یافتنی می‌دانستند. این کنفرانس پژوهش‌ها در زمینه هوش مصنوعی را دست‌یافتنی کرد. اهمیت این رویداد را نباید اندک انگاشت، چراکه محرک پژوهش‌های هوش مصنوعی در ۲۰ سال آینده شد.

هوش مصنوعی از سال ۱۹۵۷ تا ۱۹۷۴ شکوفا شد. رایانه‌ها قادر به نگهداشت و بازیابی سریع‌تر و ارزان‌تر اطلاعات شده و دست‌یافتنی‌تر شدند، الگوریتم‌های یادگیری ماشین بهبود یافت و افراد بهتر از پیش می‌دانستند کدام الگوریتم را برای مشکل خود به کار گیرند. خروجی‌های نخستین مانند حل مسئله همگانی Newell و Simon و زبان گفتاری ELIZA توسط Joseph Weizenbaum به شکلی امیدبخش عرضه شدند. موفقیت‌ها و حمایت پژوهشگران برجسته توانست سازمان‌های دولتی مانند DARPA را متقاعد به حمایت از پژوهش‌های هوش مصنوعی در چندین مؤسسه تأمین مالی کند. به‌ویژه دولت علاقه‌مند به ماشینی بود که زبان گفتاری و پردازش داده‌ها را بتوان عملیاتی بالا رونویسی و ترجمه کند. توقعات حتی از خوش‌بینی‌ها بالاتر بود و ماروین مینسکی در سال ۱۹۷۰ به مجله لایف گفت: «بین سه تا هشت سال ماشینی با هوش عمومی یک انسان معمولی خواهیم داشت.»

جهان در نیمه نخست قرن بیستم به وسیله داستان‌های علمی - تخیلی با مفهوم ربات‌های دارای هوش مصنوعی (Artificial Intelligence) آشنا شد. در دهه ۱۹۵۰ نسلی از دانشمندان، ریاضی‌دانان و فیلسوفان وجود داشتند که ذهن‌شان از دید فرهنگی با مفهوم هوش مصنوعی آشنا شده بود. آلن تورینگ یکی از این افراد بود؛ جوانی انگلیسی که امکان‌پذیر بودن هوش مصنوعی را از دید ریاضی بررسی می‌کرد. پرسش وی این بود که وقتی انسان‌ها از اطلاعات موجود و عقل برای حل مشکلات و تصمیم‌گیری استفاده می‌کنند، چرا ماشین‌ها نمی‌توانند همین کار را انجام دهند؟ این بستر منطقی مقاله‌ای بود که او در سال ۱۹۵۰ با عنوان «ماشین‌های محاسباتی و هوش» منتشر و در آن نحوه ساخت ماشین‌های هوشمند و چگونگی آزمایش هوش آنها را بررسی کرد.

### سال‌های خوش‌بینی

چه چیزی بازدارنده تورینگ بود؟ نخست، رایانه‌ها نیازمند دگرگونی بنیادین بودند. رایانه‌ها پیش از سال ۱۹۴۹ پیش‌نیاز کلیدی هوش مصنوعی را نداشتند؛ آنها نمی‌توانستند دستورات را ذخیره کنند و تنها این دستورات را اجرا می‌کردند. به رایانه‌ها گفته می‌شد چه کاری انجام دهند، اما نمی‌توانستند آنچه را انجام داده‌اند به یاد بیاورند. دوم، استفاده از امکانات محاسبه رایانه‌ای بسیار گران بود. اجاره یک رایانه در آغاز دهه ۱۹۵۰ تا ۲۰۰ هزار دلار در ماه بود و تنها دانشگاه‌های معتبر و شرکت‌های بزرگ امکان بهره‌برداری از آنها را داشتند. بنابراین اثبات نظریه و متقاعد کردن افراد معتبر درباره ارزشمندی هوش مصنوعی نیازمند منابع مالی بود.

پنج سال پس از آن بود که آن مفهوم توسط آلن نیوول، کلیف شاو و هربرت سایمون با Logic Theorist آغاز شد. آن



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم



ادامه از صفحه ۲۸

## هم ادبیات مهم است و هم تاریخ، بیزینس من عزیز!

بنشینیم و بگویم مسئله مهاجران مکزیک مسئله دولت است و خودش باید آن را حل کند!

### تغییرات را درک کنیم

کم کم اکثریت کارمندان و مدیران شرکت‌های فناوری از نسل زد خواهند بود. نسلی که اگر اعتراضی راه می‌اندازد، نه برای افزایش دستمزد بلکه برای این است که بداند آخرین محصول شرکت چقدر برای محیط زیست یا حقوق زنان مخرب خواهد بود! صحبت درباره نسلی است که دیگر همین که حقوق او را بدهید، برای او کفایت نخواهد کرد و او حق خودش می‌داند بداند شما درباره سیاست‌های دولت یا جنگ در یک کشور دیگر چه فکر می‌کنید و موضع‌تان چیست! درباره محدودیت‌های اینترنت یا دستگیری یک فعال اجتماعی نظری دارید یا خیر...

... کتاب ابزارها و سلاح‌ها از قول مدیران شرکت‌های فناوری دنیا که درگیر چالش‌هایی از این دست شده‌اند، به شما می‌گوید مدیریت یک شرکت، این روزها شبیه اداره یک دانشگاه شده است. شما دیگر با کارمندان سرب‌راهی که هرچه شما بگویید درست قبول کنند، مواجه نیستید. درست مثل دانشگاه با آدم‌های همیشه معترض و صاحب‌اندیشه‌ای روبه‌رو هستید که مدام شما را و سیاست‌ها و مواضع‌تان نسبت به جامعه و تحولات آن را به چالش می‌کشند. چه دیجی کالا و اسنپ و ابراروان باشید و چه گوگل و مایکروسافت، نمی‌توانید بگویید نان و ماست‌مان را می‌خوریم و یک محصول یا خدمت می‌فروشیم و اینکه چه دولتی بر سر کار باشد یا نباشد و در خیابان چه می‌گذرد، به ما ربطی ندارد. مسائل اجتماعی و سیاسی و تغییرات جامعه بیش از هر زمان دیگری شرکت‌ها را، به خصوص آنها را که سهم بیشتری از نیروی کار نسل زد دارند، درگیر خواهد کرد. اینجاست که دیگر کتاب‌های انگیزشی و کسب‌وکاری برابان تریسی و حتی پیتربیل و رمان‌های امثال جی کی رولینگ و جی. آر. آر. تالکین چیزی برای یاد دادن به شما نخواهند داشت. اینجاست که متوجه خواهید شد ادبیات و رمان و جامعه‌شناسی و دانستن تاریخ سرزمینی که روی خاک آن به دنبال گرفتن «بوزر» بیشتر هستید، حتماً به کار می‌آید! این بهانه را که از خواندن سعدی و حافظ و خاقانی و نظامی و تاریخ تصوف و تاریخ اجتماعی ایران و... چیزی متوجه نمی‌شوید هم نمی‌توانید بیاورید؛ بعید می‌دانم بار اولی که بوم کسب‌وکار را هم دیدید، کاملاً آن را متوجه شده باشید. در ضمن این تقصیر خود شماست که اهمیت پیچیدگی مفاهیم را با فرمول‌های ساده‌سازی موفقیت جایگزین کرده‌اید.

بله. نه حرف کسانی را که می‌گویند کتاب و رمان خواندن از مد افتاده باور کنید و نه برای حرف آنها که فکر می‌کنند مسئولیت اول و آخرشان این است که فروش استارت‌آپ‌های هلدینگ‌شان را بالا ببرند، اعتبار زیادی قائل باشید.

چند وقتی است که چند ساعت در هفته در یک کارگاه ادبی به نام «قدرت و تباهی در شاهنامه» شرکت می‌کنم. بخش زیادی از مباحث هر جلسه با گریز زدن از شاهنامه و اسطوره‌ها و جنگ قدرت و روان‌شناسی شخصیت‌های متنوع آن به زیست‌امروزی «انسان ایرانی» پرسش‌هایی را درباره چیستی و کیستی نظام فکری و ذهن تاریخی «ما ایرانی‌ها» مطرح می‌کند. اینکه برای مثال روح تاریخی ما در لایه‌های پنهان خود چه چیزهایی در چننه دارد که حتی این روزها هم می‌شود در آنها را در جامعه و مطالباتش دید و سنجید! اینها چیزهایی است که شما با دیدن تداک فلان مدیر موفق سیلیکون ولی یا شرکت در دوره‌های فشرده مهارتی کسب‌وکاری هرگز یاد نخواهید گرفت.

### گوگل و مایکروسافت و مسئله مهم ارتباط با حاکمیت

انتشارات راه پرداخت کتابی دارد به نام «ابزارها و سلاح‌ها». عنوان کتاب به شکلی اشاره دارد به این موضوع که چطور فناوری می‌تواند تبدیل به سلاح شود. سلاحی علیه حقوق بشر و زندگی آدم‌ها. در بخش‌هایی از کتاب چالش‌های شرکت‌هایی چون مایکروسافت و گوگل در کار با دولت و تجربه‌هایی مطرح شده که مشابه چیزی است که در چند ماه گذشته شرکت‌های ایرانی با آن مواجه بوده‌اند. برای نمونه در دوره ترامپ وقتی دیوار بین مکزیک و آمریکا کشیده می‌شده، استفاده پلیس گمرک و مهاجرت آمریکا (آی‌سی‌ای) از فناوری تشخیص چهره مایکروسافت برای شناسایی مهاجران و جدا کردن والدین از کودکان به یک جنجال بزرگ در مایکروسافت تبدیل می‌شود.

ساتیا نادلا، مدیرعامل مایکروسافت می‌گوید در یک جلسه کاری بوده که دیده توییستی در این باره منتشر شده و تا خودش را به شرکت برساند، جو آن قدر مهتبه شده بود که بسیاری از مدیران و کارمندان شرکت او را به چشم هم‌دست ترامپ و یک جنایتکار می‌دیدند. با اینکه توضیح داده چیزی که آنها به آی‌سی‌ای داده بودند، اصولاً کارکرد دیگری داشته و برای استفاده علیه مهاجران طراحی نشده بوده است. او می‌گوید آن روز فهمیدم که هر چقدر در مهارت کسب‌وکاری دانش زیادی دارد، اما در مواجهه با مسائلی که در جامعه رخ می‌دهد، بی‌دانش و تسلیم است. تأکید می‌کند که من می‌توانستم در سخت‌ترین و پرچالش‌ترین جلسات کاری، مدیران ارشد شرکت‌ها را درباره رویکردها و استراتژی‌های آینده‌مان قانع کنم، اما از پس یک دانشجوی کارآموز در مایکروسافت که از من می‌خواست شرکت در برابر سیاست‌های ضد نژادی یا ضد محیط زیستی ترامپ موضع صریح بگیرد، هیچ حرفی برای گفتن نداشتم. او تأکید می‌کند آن موقع بود که فهمیدم در جهانی که نسل زد مهم‌ترین شهروندان آن هستند، هر مسئله‌ای به شرکت من مرتبط است، نمی‌توانم در کنج امن خود



### مواجهه با موانع

و ۲۰۰۰ بسیاری از اهداف برجسته هوش مصنوعی محقق شد. برنامه شطرنج Deep Blue شرکت IBM در سال ۱۹۹۷ گری کاسپاروف، قهرمان و استاد بزرگ شطرنج جهان را شکست داد. در همان سال نرم‌افزار تشخیص گفتار شرکت «دراگون سیستم» Dragon Systems روی ویندوز پیاده‌سازی شد که گامی بزرگ و رو به جلو در جهت تلاش برای تفسیر زبان گفتاری بود. به نظر می‌رسید مشکلی وجود ندارد تا ماشین‌ها نتوانند از پس آن برآیند.

### از میان رفتن محدودیت بنیادین

ما درباره نوشتن کدهای برنامه هوش مصنوعی چندان هوشمندتر نشده‌ایم؛ پس چه چیزی تغییر کرده است؟ به نظر می‌رسد محدودیت بنیادین ذخیره‌سازی رایانه که برای بیش از ۳۰ سال ما را عقب‌نگه می‌داشت، از بین رفته است. رایانه‌ها بر پایه قانون مور که برآورد می‌کند حافظه و سرعت رایانه‌ها هر سال دو برابر می‌شود، سرانجام توانستند در بسیاری موارد از نیازهای ما پیشی بگیرند. این همان مسیری است که به پیروزی Deep Blue بر کاسپاروف در سال ۱۹۹۷ منجر شد و Alpha Go گوگل توانست بر قهرمان چینی گو، کی جی KeJie چیره شود.

اکنون در عصر «کلان داده‌ها» (Big Data) زندگی می‌کنیم؛ عصری که در آن ظرفیت گردآوری حجم عظیمی از اطلاعاتی را داریم که پردازش آن برای یک فرد بسیار دشوار است. پیش از این هوش مصنوعی در چندین صنعت مانند فناوری، بانکداری، بازاریابی و سرگرمی حضور بسیار پررنگ داشته است. شاهد بوده‌ایم حتی اگر الگوریتم‌ها پیشرفت چندانی نداشته باشند، کلان‌داده‌ها و محاسبات انبوه به هوش مصنوعی اجازه می‌دهند تا یاد بگیرد.

کنار زدن نخستین ابهام از هوش مصنوعی کوهی از موانع را آشکار کرد. بزرگ‌ترین آن نداشتن قدرت محاسباتی انجام هر کار اساسی بود. هانس موراوک، دانشجوی مک‌کارتی در آن زمان گفت: «رایانه‌ها هنوز میلیون‌ها بار ضعیف‌تر از آن بودند که هوش را نشان دهند.» با کاهش بردباری و بودجه، پژوهش‌ها برای ۱۰ سال با کندی انجام شد، اما گسترش ابزارهای الگوریتمی و سرمایه در دهه ۱۹۸۰ آن را دوباره فعال کرد. روش‌های «یادگیری عمیق» Deep Learning توسط جان هاپفیلد و دیوید روملهارت رواج یافت که به رایانه‌ها اجازه یادگیری بر پایه تجربه را داد. همچنین ادوارد فایکنگنیم سامانه‌ای

خبره معرفی کرد که فرایند تصمیم‌گیری یک انسان کارشناس را تقلید می‌کرد. این برنامه از یک کارشناس در یک زمینه سؤال‌اتی درباره موقعیتی ویژه می‌پرسد، آنگاه که تقریباً پاسخ همه موقعیت‌ها را آموخت، افراد غیرکارشناس می‌توانند از آن برنامه مشاوره دریافت کنند. سامانه‌های خبره به شکل گسترده در صنایع به کار گرفته شدند. دولت ژاپن به عنوان بخشی از پروژه نسل پنجم رایانه (FGCP) به تأمین مالی فراوان سامانه‌های خبره و سایر

تلاش‌های حول هوش مصنوعی پرداخت و مبلغ ۴۰۰ میلیون دلار را از سال ۱۹۸۲ تا ۱۹۹۰ با هدف تحول در پردازش رایانه‌ای، برنامه‌نویسی منطقی و بهبود هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری کرد. گرچه بخش بزرگی از اهداف بلندپروازانه به بار ننشست و برنامه پایان یافت، با این حال همین حرکت الهام‌بخش نسل جوان با استعدادی از مهندسان و دانشمندان شد.

قابل توجه آن است که هوش مصنوعی در نبود بودجه دولتی و تبلیغات همگانی رشد کرد. در طول دهه‌های ۱۹۹۰



شماره ۹۹  
۳۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com



نصایح سعدی هند

## هر سخنی در محل خود نکوست

امیرخسرو دهلوی، عارف و شاعر پارسی‌گوی (۶۵۱-۷۲۵ ه.ق.) زاده دهلی بود که در دربار پادشاهان هند مورد توجه بود. دهلوی دستانی در موسیقی نیز داشت و در این زمینه در دوران خود شهرتی کسب کرده بود. امیرخسرو دهلوی در کنار حسن دهلوی، دو شاعر مهم اوایل قرن هشتم بودند که بر دیگر سخنوران پارسی‌گوی هند اثرگذار بوده و در دوره‌های پس از خود نیز نفوذی دامنه‌دار در بین شاعران ایران و هند داشتند. امیرخسرو به زبان‌های فارسی، عربی، ترکی و سانسکریت چیرگی داشت. وی را سعدی هند نیز نامیده‌اند. دهلوی آثار بسیاری از خود باقی گذاشته که از آن جمله دیوان قصاید و غزلیات است. وی خمسه نظامی گنجوی را نیز استقبال کرده و پاسخ گفته است.

بهره مقصود چو بی رنج نیست  
کاهل بیکار به بیکار به  
زان تن کاهل که گل نازکست  
خارکش سوخته صد بار به  
دل که به گل ماند نیامد برون  
سنگ گرانست به دیوار به  
و آنکه بُود خاک ره از حُسن خُلق  
چون گل کعبه شرف آثار به  
طاعت اگر از بی مال و زراست  
کاسه که خاکبست نگوئسار به  
ابر ببارد چو بگویی ببار  
دست سخی ز ابر گه‌بار به  
هر سخنی در محل خود نکوست  
زمزمه مرغ به گلزار به  
بر خُهل چهل نکوتر ز بند  
درد خراز داری بیطار به



شماره ۹۹  
۲۱ خرداد ۱۴۰۲  
سال سوم

# داروگر ریف رحمت را سرکشید!

چه کسی باورش می‌شد روزی برسد که ایرانی دیگر حتی شامپو تخم مرغی هم گیرش نیاید؟ واقعاً عجب از این شانس تخم مرغی ...

لاپد با ندانم‌کاری، کاری کردند کارستان و کارخانه‌ای به آن بزرگی و قدمت را نابود کردند، یک آب هم رویش ... در حالی که واقعاً این طور نیست.

در واقع قاتل داروگر آنهایی هستند که برای نگه داشتن چهار تا شوید روی کله‌شان، دست رد به سینه شامپو تخم مرغی زدند. یا کسانی که برای سفید نگه داشتن چند دندان ناقابل بی‌خیال خمیردندان داروگر شدند. از مایع ظرفشویی و بقیه محصولات دیگر حرفی نمی‌زنم. اصلاً حرفی نمی‌ماند.

۱

حتماً باید مثل ایران خودرو و سایپا، داروگر را هم به‌زور توی حلق تان بریزند عزیزان؟ خب بگذارید مسئولان کمی استراحت کنند. خودتان سرتان را ببندازید پایین و تخم مرغی تان را مصرف کنید دیگر. این چه وضعی است آخر؟

۲

ماندیم در فضای سرسخت تخم مرغی

باید کنیم روی تن رخت تخم مرغی

گیریم لای موها شامپوی خارجی رفت

آخر چه می‌توان کرد با بخت تخم مرغی

هزار نفر کارگر داشت، دیگر توانایی نگه داشتن همان چند ۱۰ نفر باقیمانده‌اش را هم ندارد و قرار است ریف رحمت را سر بکشد و به رحمت ایزدی ببیند و درش تخته شود، خلاص!

۳

یادش بخیر زمانی پدر بنده برای اینکه ما بچه‌های ولخرج در معرض خطر ریزش مو را به مصرف تولیدات وطنی و شامپوهای داخلی ترغیب کند، دست روی سر کچل خود می‌کشید و می‌گفت: «من که شامپو تخم مرغی می‌زنم، خیلی هم راضی‌ام!» حالا با این اوضاع چه کسی باید جوابگوی پدرهای زحمتکشی باشد که دوست دارند بچه‌هایشان را نصیحت کنند، اما اسباب و وسایل لازم را نمی‌توانند تهیه کنند؟ خدا هیچ‌کس را شرمنده بچه نکند.

۴

مطمئنم همین حالا بعضی از شما خواننده‌گان محترم مجله دارید توی ذهن تان یک سناریوی دارک از سهل‌انگاری و بی‌خیالی مسئولان محترم می‌سازید که

۵

بکنند باید بگذارد درب کوزه و آبش را بخورد. همین روزها مهدی و محمد آمده بودند و می‌گفتند باید فکری برای فروش مان بکنیم، چراکه یکی از بزرگان دنیای کسب‌وکار همان خدانشناس‌ها گفته: «تا وقتی چیزی فروش نرفته، اتفاقی رخ نمی‌دهد.» یکی نیست بپرسد آن همه زحمت چهار نفر کارمند که صبح می‌آیند و می‌روند و ساعت می‌زنند، دو نفر خدماتی که برای صبحانه‌شان نان سنگک و پنیر می‌گیرند، چای درست می‌کنند، یک نفر مدیر پشتیبانی که تدارکات اداری و اجرایی را مدیریت می‌کند، کارمند اداری، کارشناس مالی، منشی، دستیار مدیر، مدیر مالی که در خدمت آن چهار تا کارمند هستند و مدیرعامل محترم که بر کارکرد درست آن هشت نفر نظارت می‌کند تا آن چهار نفر کارشان را بکنند و هیئت‌مدیره ارجمند که هر هفته برای برنامه‌ریزی کارهای آن چهار نفر جلسه می‌گذارد، زبانم لال کشک می‌سایند؟ این همه آدم و آن همه کار؛ چطور می‌شود گفت اتفاقی رخ نداده؟ اصلاً بگیرم آن جمله را نه یک نفر غربی خدانشناس، بلکه یک آدم دانای شیرپاک خورده گفته باشد و ما بپذیریم، اگر خوب نگاه کنید، گفته او درباره فروش است، نه کارهای دیگر.

روشن است که اگر یک فروشنده، نه کارشناس

۱ توی زندگی همه ما کسانی یا چیزهایی هستند که آن قدر وجودشان در کنار ما عادی و بی‌اهمیت بوده که هیچ وقت به نبودنشان فکر نمی‌کنیم. جای خالی این عزیزان را وقتی درک می‌کنیم که بین مان نباشند. آن وقت است که یکبار به خودمان می‌آییم و متوجه می‌شویم که ای دل غافل! چقدر حواس مان به این وجود عزیز نبوده، چقدر غفلت کرده‌ایم، چقدر - خدای نکرده - او را مسخره کرده‌ایم یا کوچک شمرده‌ایمش ...

۲

می‌فرمایید: «مثل چه؟» عرض می‌کنم: «مثل شامپو تخم مرغی داروگر!»

۳

یعنی چه کسی باورش می‌شد روزی برسد که ایرانی دیگر حتی شامپو تخم مرغی هم گیرش نیاید؟ واقعاً عجب از این شانس تخم مرغی. اما حالا هرچه باشد، خبر رسیده کارخانه ۹۵ ساله داروگر که یک زمانی چند

شب نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۸۵)

## فراخوان برای خودم و خودت

آن غربی‌های خدانشناس که از سر صبح تا بوق سنگ دنبال این هستند یک چیزهایی را توی کله مردم جاهای دیگر دنیا، به‌ویژه ما کنند و اگر نتوانستند توی کله فرو کنند از خیر پاچه مبارک نمی‌گذرند، پیوسته دنبال این هستند تا ما بپذیریم تبلیغات چیز خوبی است و درمان خیلی از دردهای کسب‌وکارهاست.

ولی ما چون نگران هستیم اگر یک بار چیزی را بپذیریم، آنها توهم بزنند که حرف‌شان توی کله مان رفته و لابد سراغ پاچه‌مان هم بروند و شاید کار به جاهای دیگر بکشد، پس سفت و محکم ایستاده‌ایم و مقاومت می‌کنیم و می‌گوییم ما تنها روش‌های بومی شده خودمان را دنبال می‌کنیم و اگر حرفی با روش‌های ما سازگار نباشد، هر چند ادعای علمی بودن هم



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

محترم فلان سازمان نیم ساعت فک بزنند و پیش از آن شرکتش تبلیغات زیادی کرده و برای هر سازی که مشتری زده حرکات موزون مناسب را نمایش داده، اما کسی دست به جیب نشده باشد، به‌راستی خبری نشده است؛ البته جاهای دیگری هست که اگر نتیجه‌ای به دست نیاید، باید گفت گویا اتفاقی رخ نداده؛ شاید داده و به کسی نگفته‌اند. نمونه زنده‌اش فلان شتاب‌دهنده که باز هم فراخوان پذیرش طرح نوآورانه داده، گرچه پس از فراخوان‌های پیشین هم خبری نشده است. این شتاب‌دهنده هم مانند آن همه سازمان که از همین کارها می‌کنند و انگار نه خانی آمده و نه خانی رفته است. ولی از جوانمردی به دور است اگر فلان سازمان برای بهمان موضوع، فلان کارها را بکند، ولی چندتایی فلان فلان شده، بر پایه حرفی که فلان خدانشناس درباره بهمان موضوع گفته، کارهایش را ندیده بگیرند و داستان بسازند که فلان شده و بهمان شده است.

اصلاً این فلان فلان شده‌ها به کنار، فراخوان جذب طرح آن هم در حوزه‌های خیلی برجسته فلان و بهمان از سوی یک شتاب‌دهنده فلان، هیچ چیزی که نباشد دست‌کم مثل مهمانی فلان کس است که گفت: «مهمانی گرفتم، بزن و بکوب و بریز و بپاش ... ولی شلوغش نکنیم، تنها خودم و خودت.»