



گفت‌وگوبا
مریم‌عسکری
بنیان‌گذار رپ
**توزیع عادلانه
وشغاف
درخواست‌ها
بین ناوگان**

یکی از فرصت‌سوزی‌های کشور در بخش نرم‌افزار بود. متأسفانه جایگاهی را که شرکت‌های ما می‌توانستند در دنیا داشته باشند، اوکراین، لهستان، هند و... گرفتند

ما در حوزه فناوری اطلاعات کشور در سه دهه اخیر هیچ‌گاه یک طرح، برنامه و حتی معماری ملی مشخصی نداشتیم

گفت‌وگوبا سیدعلی آذرکار، مدیرعامل شرکت مهندسی پدیدپرداز درباره سه دهه تجربه او در حوزه نرم‌افزار

نرم‌افزار می‌توانست جایگزین نفت باشد

بازاری به اندازه ۱۷ هزار آمبولانس

گفت‌وگو با محمود حاجی‌بابایی رئیس هیئت‌مدیره شرکت رایکا درمان پارسیان قشم

قبل از انتخابات برای صنف رئیس تعیین نکنید!

۴ تحلیل ANALYSIS

همه علیه تیک‌تاک

آمریکایی‌ها معتقدند چین از تیک‌تاک برای جاسوسی استفاده می‌کند

۱۴ گزارش REPORT

وثیقه‌پذیری رمزارز خرید آنلاین را دگرگون می‌کند؟

گفت‌وگو با مدیران دیجی‌پی و تترلند

۱۶ گفت‌وگو INTERVIEW

کاهش درآمد خالص غول‌های تجارت الکترونیک در ۲۰۲۲

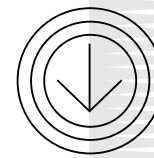
مقایسه آمازون و ای‌بی

۲۱ گزارش REPORT

حذف ویژگی بلاک از X

اقدام جنجالی دیگر ایلان ماسک

۱۴



چطور هوش مصنوعی اقتصاد یک کشور را در صدر رشد داد!

درباره آنگویلا حرس درآر

جذابی چون هوش مصنوعی بسیار بسیار کم است.

درست در روزهایی که ما در حال مهندسی معکوس تسلا و خط و نشان کشیدن برای «سکوهای قیمت ساز دیجیتالی فعال در بازار خودرو و مسکن» هستیم و فکر می‌کنیم منشاء همه گرفتاری‌های اجتماعی-اقتصادی-فرهنگی فعلی کشور همین اقتصاد دیجیتال و مظاهر آن یعنی استارت‌آپ‌ها هستند و هیچ برنامه‌ای برای ثروت‌اندوزی از ظرفیت‌های فناوری‌های روبه‌رشدش نداریم؛ جایی مانند دوبی و هند کرور کرور برنامه‌نویس جذب یا تربیت می‌کنند تا آینده را از آن خود کنند، یا جایی مانند دولت فخمه آنگویلا به همین راحتی ۱۰ درصد از GDP خودش را با هوش مصنوعی درمی‌آورد تا یک روزنامه‌نگار در گوشه‌ای از این خاک پاک آریایی حرصش دربیاید که آخر چرا ما حتی از دامنه اینترنتی هم شانس نیاوریم!

هوش مصنوعی بیشتر از اینکه یک فناوری باشد یک ابزار و یک بازار روبه‌رشد است. ابزاری که در صنعت‌های مختلف وارد خواهد شد و دگرگونی ایجاد و ثروت تولید می‌کند. اینکه هر بازار چه استفاده‌ای از آن خواهد کرد پرسشی است که با ورود کسب‌وکارها و ایده‌ها و آدم‌ها و مهم‌تر از آن سرمایه‌ها، نهایتاً تکلیفشان روشن خواهد شد اما اینکه چه راهبرد کلی‌ای داشته باشیم که از ثروتی که تولید می‌شود سهمی ببریم یک نگاه بالادستی است. باید بپذیریم که هوش مصنوعی از حالت انتزاع سال‌های پیشش خارج شده و دیگر این غول واقعی به شیشه بر نمی‌گردد. آن وقت است که می‌توانیم درباره راهبردها واقعی‌تر تصمیم بگیریم.

آنگویلا (Anguilla) جزیره‌ای است در شرق دریای کارائیب. یکی از مستعمرات قدیمی بریتانیا که چند دهه‌ای است با پرچم و قانون اساسی و ۳۰، ۴۰ هزار نفر جمعیت برای خودش یک کشور شده است.

حالا همین کشور کوچک جزیره‌ای امیدوار شده که ۱۰ درصد GDP فعلی‌اش را بتواند از هوش مصنوعی دربی‌آورد! آن هم خیلی ساده و بدون ژانگول‌هایی که جاهایی مانند دوبی، سیلیکون ولی و... می‌زند تا مثلاً هاب هوش مصنوعی شوند و میلیارد میلیارد دلار پول را سرازیر کنند به بازار روبه‌رشد و جذاب AI.

واقعیت این است که کل GDP آنگویلا حدود ۳۰۰ میلیون دلار است و ۱۰ درصد آن می‌شود ۳۰ میلیون دلار. اما برای درآوردن همین ۳۰ میلیون دلار در حوزه هوش مصنوعی هم آنگویلا کار خاصی نمی‌خواهد بکند. دامنه اینترنتی این کشور ai. است.

حالا هم شرکت‌ها و آدم‌های مختلفی برای خرید دامنه‌هایی که به ai. ختم می‌شوند، صف کشیده‌اند و این بازاری شده

برای آنگویلا که امیدوار است بتواند ۳۰ میلیون دلاری از این طریق درآمد داشته باشد. در واقع آنگویلا؛ این کف دست جزیره دورافتاده تا همین دیروز مستعمره هم سهم خودش را دارد پیش‌پیش از بازار روبه‌رشد هوش مصنوعی برمی‌دارد و ما فعلاً در بند این هستیم که چرا بازار وی‌پی‌ان در کشور این قدر رونق دارد! چرا سهم‌مان از اقتصاد دیجیتال دنیا روزبه‌روز آب می‌رود و چرا حداقل روی کاغذ شانس‌مان برای پول درآوردن از بازارهای



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili

بنا بر ابلاغ هیئت مقررات زدایی مجوز فعالیت پلتفرم‌ها در حوزه پخش دارو تصویب شد



مصوبات این جلسه اظهار داشت: «پلتفرم‌ها و سکوهای توزیع دارو از هیئت مقررات زدایی خواسته بودند شرایط کارشان قانونمند شود و سازمان غذا و دارو به جای شکایت، وارد فاز تنظیم‌گری و تعیین حدود خود برای فعالیت آنها شود.»

تدوین دستورالعمل نظارتی توسط سازمان غذا و دارو

اکنون به نظر می‌رسد خبر خوشی که پلتفرم‌های حوزه سلامت مدت‌ها در انتظار شنیدنش بودند، رسیده و طبق این مصوبه، بدون دریافت مجوز جدید می‌توانند به فعالیت خود در حوزه عرضه دارو ادامه دهند.

بخشی از متن نشست هیئت مقررات زدایی و بهبود محیط کسب‌وکارها در حوزه سلامت و دارو بدین شرح است:

۱. کلیه سکوهای (پلتفرم‌های) دارای مجوز از اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی یا سایر مراجع صدور مجوز کسب‌وکارهای اینترنتی می‌توانند در حوزه عرضه دارو از «داروخانه‌های دارای مجوز معتبر و تحت نظارت سازمان غذا و دارو» به «مصرف‌کننده نهایی» فعالیت کنند و نیازی به اخذ مجوز جدید ندارند.
۲. سازمان غذا و دارو مکلف است دستورالعمل نظارت بر فرایند فعالیت و همکاری داروخانه‌ها با پلتفرم‌ها (برای رسیدن دارو از داروخانه به مصرف‌کننده نهایی) را طی چهار ماه تدوین و ابلاغ کند.
۳. وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی مکلف است مجوز فروش آنلاین دارو توسط شرکت‌های توزیع‌کننده به داروخانه‌ها و نیز دستورالعمل به‌کارگیری خدمات سکوها توسط شرکت‌های توزیع‌کننده را طی چهار ماه ابلاغ کند.

بعد از مدت‌ها، انتظار پلتفرم‌های حوزه سلامت به پایان رسید و مجوز فعالیت این پلتفرم‌ها در حوزه پخش دارو تصویب شد. در هفتاد و هفتمین نشست هیئت مقررات زدایی و بهبود محیط کسب‌وکارها به پلتفرم‌هایی که در حوزه عرضه و پخش دارو فعالیت دارند، اجازه فعالیت رسمی داده شده است. طبق این مصوبه، پلتفرم‌های حوزه سلامت برای دریافت دارو از داروخانه‌های معتبر و رساندن آن به دست مصرف‌کننده نهایی، دیگر نیازی به اخذ مجوز جدید ندارند. پیش از این مصوبه، مجوز پلتفرم‌های حوزه سلامت و دارو در جلسه‌ای با حضور مرکز توسعه تجارت الکترونیکی و پلتفرم‌های حوزه سلامت و همچنین نمایندگان از سازمان غذا و دارو بررسی شده بود.

در جلسه اخیر، در خصوص عرضه دارو توسط پلتفرم‌های حوزه سلامت نتیجه این‌گونه تعریف شد: «فروش غیرمستقیم کالاهای سلامت‌محور (دارو و مکمل) از طریق سکوهای واسطه صرفاً توسط داروخانه‌های دارای مجوز معتبر و تحت نظارت سازمان غذا و دارو امکان‌پذیر است که با پیاده‌سازی وب‌سرویس سامانه امانت توسط سکو به‌طور سیستمی کنترل خواهد شد.» چندی بعد، وزارت بهداشت که در خصوص مواردی چون عرضه دارو، درج آگهی و... از پلتفرم‌های سلامت شکایت کرده بود، شکایت خود را پس گرفت. بنا بر اعلام امیر سیاح، رئیس مرکز بهبود محیط کسب‌وکار و وزارت امور اقتصادی و دارایی، بر اساس توافق به‌عمل آمده، سازمان غذا و دارو تا زمان ابلاغ دستورالعمل‌های مربوط، شکایات خود از سکوهای فروش دارو را پیگیری نخواهد کرد. امیر سیاح طی سخنانی در حاشیه هفتاد و هفتمین جلسه هیئت مقررات زدایی و بهبود فضای کسب‌وکار در تشریح



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم

KARANG

شماره ۱۱۲ | ۱۹ شهریور ۱۴۰۲ | سال سوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌الگیتی نژاد
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی
عکس: نسیم اعتمادی، مریم سعیدپور
شبکه‌های اجتماعی: محمدحسین صیادی نژاد
چاپ: هنر اشکان
نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸
وب‌سایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

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

ثبت‌نام نامزدهای انتخابات هیئت مدیره دور هفتم نصر تهران آغاز شد ۲۴ شهریور آخرین فرصت متقاضیان

تا ۲۴ شهریور ادامه دارد. فرایند و بازه زمانی ثبت‌نام به‌طور یکسان در سراسر کشور تعیین شده و از طریق پرتال سازمان انجام خواهد شد. طبق اعلام نصر تهران، اطلاعیه‌های بعدی انتخابات در روزهای آتی منتشر می‌شود. متقاضیان برای اعلام کاندیداتوری در انتخابات هفتمین دور هیئت مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران می‌توانند با مراجعه به پرتال سازمان ثبت‌نام خود را انجام دهند.

بنا بر اعلام سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران، ثبت‌نام نامزدهای انتخابات هیئت مدیره از امروز مورخ ۱۴ شهریور آغاز شده است. متقاضیان تا ۲۴ شهریور ماه فرصت دارند کاندیداتوری خود را اعلام کنند. به گزارش روابط عمومی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران، نصر کشور اعلام کرده که ثبت‌نام نامزدهای انتخابات هیئت مدیره نصر استان‌ها از امروز ۱۴ شهریور آغاز شده و



اسنپ!

تخفیف اسنپ برای خیریه‌ها
اسنپ برای مؤسسات خیریه و مردم نهاد ۲۰ درصد تخفیف ویژه در نظر گرفته که این تخفیف به مناسبت روز جهانی خیریه تا انتهای سال ۱۴۰۲ تمدید شده است.



کاشت ۷۲ هزار درخت
پوشش کاشت ۷۲ هزار درخت با عنوان «سپهر سبز» همزمان با آغاز هفتاد و دومین سال فعالیت بانک صادرات ایران در جنگل‌های بلوط زاگرس آغاز شد.



امیدپی با کمترین خطا
بر اساس آخرین گزارش شاپرک در مرداد ۱۴۰۲، شرکت فرایندازان آرونند امید، کمترین خطا در نسبت تعداد خطای پذیرندگی به مجموع تعداد تراکنش‌ها را ثبت کرده است.

پیوستن پلتفرم‌ها
به سامانه املاک

مدیرکل اصناف وزارت صمت اعلام کرده که پلتفرم‌های درج آگهی املاک باید تا ۲۲ شهریور به سامانه املاک و اسکان پیوندند.



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



خدمات اعتبارسنجی و پذیرش تضامین نوآورانه

مدیرکسب و کار نتوبانک حصین از ورود این شرکت به حوزه لندتک می‌گوید

ورود حصین به حوزه اعتباردهی

طبق گفته‌های شهرکی، حصین سال‌ها پیش از به راه افتادن جریان تعدد لندتک‌ها، در ساینی تحت عنوان گوشه شاپ به مردم وام ارائه می‌کرده است: «پلتفرم خریدوفروش آنلاین گوشه شاپ نقطه شروع ارائه تسهیلات توسط حصین بوده که به صورت دستی به مردم برای خرید این دیوایس‌ها وام و اعتبار ارائه می‌داد. این تجارب نشان می‌دهد که حصین از نحوه تعامل با مشتری عمومی آگاه است و در بخش اپلیکیشن موبایلی ظرفیت افزایش ضریب نفوذ میان مردم را دارد.»

او می‌گوید با توجه به این سوابق موفق، تصمیم گرفتیم اپلیکیشن اعتباری مختص خودمان را طراحی کنیم. این اپلیکیشن به زودی رونمایی می‌شود و گستره خدمات مالی و مدیریت ثروت را دربر می‌گیرد. در این حوزه از سرویس‌های شرکت‌های واسط مانند فراپوم استفاده می‌شود. آن طور که مدیر کسب و کار نتوبانک حصین گفته، قرار است در این طرح تضامین، شکلی نوآورانه‌تر از سفته و چک داشته باشند. حصین به عنوان بازیگر این حوزه می‌خواهد با اتخاذ رویکردهای جدید، مانند پذیرش طلا و دارایی‌های الکترونیک به عنوان تضمین، در بهبود فضا تأثیرگذار باشد و نرخ نکول را هم مدیریت کند.

جریان افتادن جریان درآمدی بدون دیرکرد به ساختار خود هستند. او با بیان اینکه پلتفرم‌های لندتکی این شرایط را برای این سه ضلع مثلث فراهم کرده‌اند، توضیح داد: «لندتک‌ها برای ارائه خدمات کامل و جامع به سرویس‌های تکمیل‌کننده از جمله شاهکار، سرویس ثبت احوال، امضای الکترونیکی، احراز هویت ویدئویی، سرویس استعلام شبا و سفته الکترونیکی نیاز دارند.»



غزل یگانگی

Ghazal28yeganehi@gmail.com

معیارهای اعتماد به کاربر

شهرکی ادامه داد: «اعتبارسنجی یکی از اصلی‌ترین و ضروری‌ترین فرایندهایی است که اطلاعات هویتی افراد و ادعاهای او را بررسی و صحت‌سنجی می‌کند. این خود به سرویس‌هایی برای بررسی تعداد چک‌های برگشتی افراد، رفتارهای اجتماعی و شخصی نیاز دارد؛ اینکه یک فرد چه زمانی قبوض خود را پرداخت می‌کند، نسبت به عوارض بزرگراه‌ها چگونه است، چه کالاهایی را از فروشگاه‌ها خریداری کرده، کالاهایی که خریداری می‌کند و... پارامترهایی هستند که به واسطه آن می‌توان رفتار افراد را بررسی کرد. در فرایند اعتبارسنجی تمام انتخاب‌های هر فرد نیز مهم است و بر رتبه اعتباری اش تأثیر می‌گذارد.»

حصین شرکت فناوری محوری است که سال ۱۳۸۳ تأسیس شده و تاکنون اپلیکیشن‌های موبایلی متعددی در حوزه‌های متفاوت راه‌اندازی کرده است. مایکت؛ استور اپلیکیشن‌های اندرویدی و پلتفرم طاقچه نمونه‌های موفق از این مجموعه هستند که امروز از بازیگران اصلی حوزه‌های خود به حساب می‌آیند. این تجربه می‌تواند نشانگر ظرفیت زیرساختی حصین در حوزه‌های گوناگون باشد. فرشید شهرکی، مدیر کسب و کار نتوبانک حصین با بیان این موضوع از ورود حصین به حوزه لندتک در آینده‌ای نزدیک خبر داده است.

طبق گفته‌های او، شرایط توری اقتصادی کشور و افزایش تمایل مردم به خرید اعتباری باعث شده حصین تصمیم به ورود به این عرصه بگیرد و به واسطه ترد پارتهای اپلیکیشن مختص ارائه تسهیلات راه‌اندازی کند. آن‌طور که شهرکی می‌گوید: «پذیرنده، متقاضی و تأمین‌کننده سه ضلع مثلثی هستند که به صورت یکپارچه به واسطه اپلیکیشن‌ها و پلتفرم‌ها کنار هم جمع می‌شوند. هر یک از این بخش‌ها الزامات و ضرورت‌های خاصی دارند. تأمین‌کننده مالی خواستار نرخ بهره مناسب و جلوگیری از نکول است و کاربر به دنبال سهولت. او تمایل ندارد برای دریافت اعتبار با بوروکراسی افتتاح حساب، ارائه تضامین و... روبه‌رو شود. پذیرندگان هم خواهان به

بزرگ‌ترین بانک روسیه خبر داد:

امکان انتقال وجه به ایران با کارمزد یک درصد

اسبربانک؛ بزرگ‌ترین بانک روسیه امروز در اطلاعیه‌ای خبر داد که خدمات جدیدی را راه‌اندازی کرده که به مشتریان و کسب و کارها با استفاده از حساب‌های «اسبر» امکان انتقال وجه به بانک پاسارگاد ایرانیان با کارمزد یک درصد را می‌دهد.

در اطلاعیه ۱۶ شهریور اسبربانک آمده که مشتریان حقیقی و حقوقی این بانک می‌توانند از طریق حساب‌های خود به ایران وجه انتقال دهند. همچنین گفته شده که میزان تقاضا برای انتقال وجه به ایران هنوز ارزیابی نشده و در گام اول این سرویس برای گردشگران طراحی شده است.

در حال حاضر این خدمات هم برای افراد و هم با استفاده

از حساب‌های «اسبر» برای کسب و کارها در دسترس است. به گفته این بانک، حواله روبلی با کمیسیون استاندارد تراکنش‌های بین‌المللی یک درصد به بانک پاسارگاد ایرانیان ارسال می‌شود. به عبارتی کارمزد انتقال روبل به بانک پاسارگاد ایران یک درصد است. اسبربانک یا بانک پس‌انداز فدراسیون روسیه بزرگ‌ترین بانک در روسیه و اروپای شرقی بوده و نیز به عنوان سومین بانک بزرگ در اروپا شناخته می‌شود. اسبربانک یکی از پرسودترین بانک‌های منطقه است و دوسوم درآمد خود را از بخش بانکداری در روسیه کسب می‌کند. بانک وی‌تی‌بی (VTB) دومین بانک بزرگ روسیه، از اواخر پاییز سال گذشته خدمت مشابهی در ایران





به بهانه انتخابات دور هفتم سازمان نصر تهران

قبل از انتخابات برای صنف رئیس تعیین نکنید!

ثبت نام کاندیدها برای انتخابات دور هفتم سازمان نظام صنفی رایانه‌ای (نصر) شروع شده و تا تاریخ ۲۴ شهریور ادامه دارد. این انتخابات در سه مرحله اصلی برگزار می‌شود.

مرحله اول: ثبت نام اولیه کاندیدها، نهایتاً تا تاریخ ۳۱ شهریور

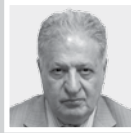
مرحله دوم: استعلام تأیید صلاحیت کاندیدها (رویه جدید) تا پایان آبان ماه و انتشار اسامی قطعی کاندیدهای هیئت مدیره و بازرس تأیید صلاحیت شده در تاریخ ۱۴۰۲/۹/۱

مرحله سوم: برگزاری مجمع عمومی نوبت دوم در تاریخ ۱۴۰۲/۹/۱۸

متأسفانه در حالی که فرایند ثبت نام اولیه کاندیدها تازه اعلام شده و هنوز معلوم نیست چه کسانی تأیید صلاحیت می‌شوند، مهندسی کردن انتخابات شروع شده است.

در حالی که سازمان نصر با هدف اصلی حمایت از مالکیت معنوی صنعت نرم افزار شکل گرفته، بزرگوارانی که اکثراً از

جنس نرم افزاری نبوده و شاید در عمرشان یک خط برنامه هم ننوشته باشند (علی القاعده از روی دلسوزی و حسن نیت) در حال چیدمان اعضای هیئت مدیره و حتی انتخاب رئیس هیئت مدیره (یک نوع بی احترامی به عقلانیت و قدرت تصمیم گیری اعضای هیئت مدیره آتی) بوده و به خود اجازه داده‌اند به جای مدیران ارشد جامعه بزرگ صنعت فاوا، خصوصاً صنعت نرم افزار از قبل تصمیم گیری کنند. درست است که معمولاً اکثر شرکت‌های نرم افزاری از نظر مالی و درصد سهم بازار، از سایر بخش‌های این صنعت ضعیف‌تر هستند (در یادداشت‌های بعدی و در جهت دستیابی به توسعه پایدار در کشور عزیزمان ایران، به ضرورت سرمایه‌گذاری ۷۰ درصدی در صنعت نرم افزار به ازای ۳۰ درصد مابقی بخش‌های صنعت اشاره خواهیم کرد)، ولی مدیران شرکت‌های نرم افزاری افراد با دانش، فرهیخته، توانمند و دارای قدرت تصمیم‌گیری برای آینده خود و صنعت فاوا بوده و نیازی به رهنمودهای بیعت‌مآبانه دیگر بزرگان و پدرخوانده‌های این صنعت (حتی با حسن نیت) ندارند. مدیران صنعت نرم افزار اکثراً نسل جوان ولی دانش‌آفرینی هستند که همسو با روند رشد فناوری اطلاعات در جهان (که در حال حاضر عامل اصلی تعیین میزان توسعه‌یافتگی کشورهاست) و برای تحقق توسعه پایدار در کشور ایران، در حال حاضر با انواع سختی‌ها و مشکلات پیش روی این صنعت مواجه هستند. هر چند خسته هستند، ولی سکوت این فرهیختگان دلیل بر کم‌عقلی و ناتوانی فکری آنان نیست که از قبل برایشان هیئت مدیره و رئیس تعیین کنیم.



سعید امامی
پیشگام حوزه نرم افزار

Info@
karangweekly.ir

البته شاید هدف از این اقدامات دلسرد کردن این عزیزان باشد تا بتوانند فرایند مهندسی کردن انتخابات را بهتر مدیریت کنند!

بنابراین امید است که مدیران ارشد صنعت نرم افزار با تمام مشکلات و خستگی‌ها زیر بار این توهین انتخاباتی نروند و با ورود مؤثر به صحنه انتخابات، منفعل عمل نکنند.

دوستان و همکاران گرامی، صنعت نرم افزار جز آبروی مدیریتی خود، چیزی برای دست دادن ندارد؛ بنابراین حتی اگر نتواند در مدیریت خانه خود (نصر) مشارکت قوی و مؤثر داشته باشد، با حضور مؤثر خود در انتخابات پیش رو باید ثابت کند که به آقابالاسر نیازی ندارد.

به‌طور قطع، با یکپارچگی و اتحاد مدیران این صنعت، رودخانه خروشان توسعه صنعت نرم افزار ایران (تصنا)، مسیر درست خود را پیدا خواهد کرد.

← امروز زمان مناسب برای تیم‌سازی نیست

به‌طور قطع در هر انتخاباتی تیم‌سازی حول راهبردهای همسو کاری مهم و ضروری است، اما زمان انجام این کار امروز نیست. بر اساس سه مرحله اعلام شده در فوق در مرحله اول و تا پایان شهریور باید در پی مشارکت و ثبت نام هرچه بیشتر مدیران صنعت نرم افزار باشیم. در مرحله دوم (مهر و آبان) باید راهبردها و حتی رویه‌های اجرایی مدنظر و پیشنهادی به هیئت مدیره هفتم تدوین و منتشر شود و انتظار داشته باشیم که در همان ۱۰۰ روز اول کاری هیئت مدیره جدید جاری شود. اما در مرحله سوم و در چهارچوب توافق کاندیدهای تأیید صلاحیت شده، حول راهبردهای از قبل تعریف شده و همسو با یکدیگر، می‌شود برای تیم‌سازی نیز اقدام کرد. از منظر نگارنده در آن زمان (آذرماه) حضور پررنگ مدیران شرکت‌های نرم افزاری در فهرست‌های انتخاباتی مختلف که با تکیه بر تنوع فکری درست و راهبردهای متفاوت ولی همسو شکل خواهد گرفت، زیباست و انتخاب شایسته همه این عزیزان (حتی در چند فهرست انتخاباتی گوناگون) به نفع صنعت نرم افزار کشور خواهد بود.

← چه کسانی باید کاندیدای عضویت در هیئت مدیره سازمان نصر شوند

با نگاه جامعه بزرگ مدیران ارشد شرکت‌های صنعت نرم افزار کشور، موارد زیر پیشنهاد می‌شود تا هم در زمان کاندیدا شدن و هم در زمان رأی دادن در انتخابات به آن توجه شود. امید است موارد پیشنهادی در کمیسیون‌های نرم افزاری و گروه‌های فعالان صنعت نرم افزار تهران و کشور نیز به بحث گذاشته شود.

ادامه در صفحه ۱۱



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم

هری کین و اسکچرز معامله غیرمنتظره کاپیتان انگلیس

داستان جذاب مارکتینگ کمپانی اسکچرز
برای معرفی اولین محصول فوتبالی خود

پذیرش پیشنهاد نایکی کاملاً هموار شده است. هری کین در کنار بزرگ‌ترین نام‌های مرتبط با نایکی، یعنی کریستیانو رونالدو و کیلیان امباپه، در بازار ایالات متحده چهره کاملاً شناخته شده‌ای است. خود او هم از طرفداران بزرگ ورزش ایالات متحده است. آمریکایی‌هایی که زیاد از فوتبال سر در نمی‌آورند، او را به خاطر حضورش در برنامه‌هایی مانند The Tonight Show با جیمی فالون به خوبی می‌شناسند؛ بنابراین کمپ هری کین برای امضای مجدد قرارداد با نایکی مشتاق به نظر می‌رسید، اما ماجرا به شکل دیگری پیش رفت و کین به سمت یکی از رقبای نایکی تغییر جهت داد!



ایمان جلیلی
سردبیر استودیو کار
iman.jalili@gmail.com

◀ نمایش نسخه آزمایشی

تماس‌های اولیه در بریتانیا منجر به این شد که نمایندگان کین به مدت دو روز در ماه آوریل به دفتر اسکچرز در لس آنجلس بروند تا با تیم مدیریت اجرایی شرکت، از جمله رابرت و مایکل گرینبرگ که شرکت را در سال ۱۹۹۲ تأسیس

کردند، ملاقات کنند. وقتی ارائه آنها به تیم کین به پایان رسید، چرخ‌ها به حرکت درآمدند. کین در طول تابستان از نمایشگاه اسکچرز در نیویورک بازدید کرد، چون این رابطه در پشت صحنه در حال شکل گرفتن بود. یک استراتژی بازاریابی متمرکز بر ایالات متحده، با نیم‌نگاهی به جام جهانی ۲۰۲۶ و البته دوران بازنشستگی هری کین باعث شد او چهار مورد از شش قرارداد تجاری اخیرش را با شرکت‌های آمریکایی منعقد کند. پیش فصل فوتبالی امسال در کنار همه نقل و انتقالات جنجالی اش شاهد انتقال کین از نایکی به اسکچرز بود. در بازی دوستانه مقابل وست‌هم یونایتد در پرت استرالیا، کین استوک‌های نایکی سفید خود را پوشید، اما در بازی بعد سر و کله اسکچرز با آن کفش‌های مشکی جادویی پیدا شد. ابتدا در مقابل لیون سیتی سیلورز (از سنگاپور) زمانی که او یک پنالتی را در برد ۱-۵ به ثمر رساند و بعد در ورزشگاه تاتنهام هاتسپر وقتی که آنها چهار گل به شاختار دونتسک زدند و شاه هری آخرین گلش را با پیراهن تاتنهام به ثمر رساند؛ «آره، من برای پوشیدن آنها هیجان زده بودم. البته همان طور که بچه‌های اسکچرز می‌دانند، استوک‌های مشکی را خیلی دوست ندارم.»

در حالی که تاتنهام، بایرن مونیخ و هری کین در حال بررسی جزئیات نهایی انتقال ۸۶ میلیون پوندی (۱۰۸ میلیون دلاری) کاپیتان انگلیس به آلمان بودند، برند کفش آمریکایی اسکچرز منتظر بود و مراحل معامله بزرگ را پیگیری می‌کرد. کمی بعد اعلان بزرگ اتفاق افتاد؛ قراردادی مادام‌العمر و چند میلیون پوندی با مهاجم شماره ۹ جدید بایرن بسته شده بود، اما شرکت باید قبل از فشردن دکمه و عرضه عمومی کمی صبر می‌کرد. اسکچرز قراردادهایی با

استونپ داگ، شوگر ری لئونارد و تونی رومو بسته بود، اما این وضعیت با مشکلات متفاوتی همراه بود. گرگ اسمیت، معاون توسعه محصول اسکچرز می‌گوید: «قرارداد با هری کین چالش‌های منحصر به فردی را به همراه داشت، اما همه اینها بخشی از زندگی یک فوتبالیست است. علاقه زیادی از طرف باشگاه‌های چندین کشور دنیا برای به خدمت گرفتن هری کین وجود داشت و واقعاً تا آخرین لحظه نمی‌دانستیم او کجا می‌رود.»

قرارداد کفش‌های کین با نایکی (که تقریباً تمام دوران حرفه‌ای خود را با همین قرارداد طی کرده بود) در آگوست ۲۰۲۲ به پایان رسید. او به پوشیدن استوک‌های نایکی در جام جهانی قطر هم ادامه داد، اما این یک راز آشکار در صنعت تولید کفش‌های ورزشی بود که یکی از بهترین مهاجمان دنیا با رکورد ۵۸ گل برای انگلیس و ۲۱۳ گل در لیگ برتر آماده شنیدن پیشنهادهای جدید است. تمديد با نایکی محتمل‌ترین گزینه بود، اما آیداس پشت در ایستاده بود، پوما وضعیت را پیگیری می‌کرد، اما اسکچرز یک بازی عجیب را شروع کرد.

◀ بازار جذاب ایالات متحده برای بازیکنان فوتبال

نمایندگان کین، به ریاست برادرش چارلی، درست پس از انتشار مستند «ایر» از طرف شرکت آمریکایی به میز مذاکره دعوت شدند؛ فیلمی که داستان ارتباط مایکل جردن، اسطوره بسکتبال آمریکا را با نایکی در دهه ۱۹۸۰ بیان می‌کند. همه طرف‌ها مستند را دیدند و وقتی صحبت از ساخت فیلم مشابهی شد، به نظر می‌رسید کار برای



از سفید به مشکی

باین ورود بازیکن ۳۰ ساله جدیدش را ۱۲ آگوست اعلام کرد؛ روزی که او اولین بازی خود را به عنوان بازیکن تعویضی در شکست ۰-۳ سوپرکاپ آلمان مقابل لایپزیگ انجام داد. در آن بازی بیشترین توجه‌ها به پیراهن شماره ۹ جدید باین بود و شاید کمتر کسی متوجه پوشیدن کفش‌های سفید بدون مارک هری کین شد. کفش‌های اسکچرز هنوز در مرحله توسعه بازار بودند، این شرکت در راستای استراتژی «بازخورد» خود کفش‌های جدیدش را به بازیکنان مختلفی در سطوح مختلف فوتبال در مناطق گوناگون دنیا ارائه داد تا اسکچرز را امتحان کنند؛ «این طرح از تمام آزمایش‌هایی که در دوره ساخت نمونه‌های اولیه کفش‌ها انجام می‌دادیم، سرچشمه گرفت.» اسمیت از اسکچرز توضیح می‌دهد که آنها کفش‌های جدید خود را در طرح‌های تمام‌مشکی و بدون آرم آزمایش می‌کنند تا بازیکنان هیچ‌گونه تعصبی بر اساس مارک یا رنگ نداشته باشند.

از مشکی به آبی

در ۱۵ آگوست، اسکچرز بالاخره دعوت را علنی کرد. آنها تصاویر استوک آبی مدل SKX_01 را منتشر کردند. عکاسی چند هفته قبل انجام شده بود؛ زمانی که کین هنوز بازیکن تاتنهام بود. مکان عکاسی جای عجیبی بود؛ زمین تمرین باشگاه Waltham Abbey FC در دسته هشتم انگلیس. آن روز، هری کین در جایگاه و زمین ۵۵۰ نفری کپرشاتز ژست گرفت. تیم دسته یک لیگ منطقه جنوب انگلیس سوگند یاد کرد که در مورد میهمان صاحب‌نام خود رازداری کند. پروژه عکاسی پشت درهای بسته انجام شد تا همه چیز مخفی بماند. سیمون کیسی، مدیر داخلی Waltham Abbey FC می‌گوید: «اگرچه آن روز هیچ‌کدام از مقامات باشگاه حضور نداشتند، اما همه‌شان از تصور حضور بهترین مهاجم انگلیس در زمین باشگاه دیوانه شده بودند. امیدوارم مقداری از گردوغبار او روی مهاجمان ما در این فصل بنشیند.» جالب اینکه بخشی از فیلم‌برداری شامل ضبط تماس ویدئویی کین با جیمی ردنپ، هافبک سابق تاتنهام و لیورپول بود که از سال ۲۰۲۰ سفیر برند اسکچرز بود.

کین برای اولین بار در ۱۸ آگوست در ورزشگاه وردربرمن کفش‌های آبی جدید خود را پوشید. او شروع کرد و در عرض چهار دقیقه، اولین پاس گلش را به لروی سانه داد. سپس کین اولین گل را با کفش پای راستش به ثمر رساند تا شراکت جدید به بهترین شکل ممکن شروع شود. اسمیت از اسکچرز می‌گوید: «اولین بازی هری کین در بوندس‌لیگا بستر مناسبی بود برای نشان‌دادن اینکه ما با یکی از بهترین بازیکنان حاضر در زمین که کفش اسکچرز پوشیده، وارد بازار کفش‌های فوتبال می‌شویم.»

شروع رؤیایی ۹ روز بعد با دو گل ادامه یافت. یکی از نقطه پناالتی و دومی با یک تکه تماشایی با پای راست در پیروزی ۳-۰ مقابل آگسبورگ در اولین بازی خانگی کین در آلبانز آرنای مونیخ.

اسمیت می‌گوید این معامله مستلزم «میزان فوق‌العاده‌ای از برنامه‌ریزی دقیق، طراحی و توسعه محصول» بود و دریافت بازخورد کین یک مزیت بزرگ برای آنها به حساب می‌آمد. این اتفاق به برند اسکچرز «مشروعیت» مورد نیاز خود را در بازار رقابتی داد. این تحقق ایده‌ای بود که برای اولین بار در سال ۲۰۲۱ به ذهن مدیران اسکچرز رسید و به چندین دور آزمایش منجر شد، بنابراین زمانی که شرکت آمریکایی با کین تماس گرفت، آنها مطمئن بودند یک نمونه اولیه محکم برای تحت تأثیر قرار دادن او دارند. اسمیت توضیح می‌دهد: «برای هری، مانند هر فوتبالیستی، کفش‌ها مهم‌ترین ابزار هستند، او بسیار علاقه‌مند بود که نمونه اولیه ما را ببیند و امتحان کند.»

شخصی‌سازی؛ مسئله این است

اسکچرز سپس وارد مرحله «بازخورد» فرایند شد. کین قرار بود تجربه‌اش را به شرکت منتقل کند و آنها در پایان دوره آزمایشی بر اساس بازخورد هری کین نمونه اولیه را اصلاح کنند تا به شکل دادن به چکمه کمک کند. شعار اسکچرز برای کفش‌های جدید با عنوان «Comfort Technology» در واقع مزیت رقابتی آنها را توضیح می‌دهد. اسمیت می‌گوید: «این ما را ملزم می‌کرد که از همان ابتدا به جزئیات دقت کنیم. ایجاد کفی‌های جدید بر اساس فرم پای هر بازیکن و سپس اصلاح و کار مجدد روی آن برای تبدیل شدن کفش به بی‌نقص‌ترین مدل ممکن، کاری بود که ما به‌دقت انجامش دادیم.» هری کین می‌گوید: «من از نزدیک با بچه‌های اسکچرز کار کردم که کمک کنم تا جای ممکن استوک‌هایی با راحتی کامل به دست بیاورم. پاهای من هر روز فرسوده‌تر می‌شوند، بنابراین هدف این است که سعی کنم جزئیات و جنبه‌های کوچکی در کفش را درست کنم تا بتوانم بی‌درد تمرین کنم. کفش‌ها عالی هستند، واقعاً راحت. راحتی اولین چیزی است که هر فوتبالیست از یک کفش فوتبال می‌خواهد.» سابقه مصدومیت کین از ناحیه مچ پا و از دست دادن ۱۸۷ روز یا ۴۳ بازی برای باشگاه و تیم ملی که به فصل ۲۰۱۷-۲۰۱۶ برمی‌گردد، برای طراحان نگران‌کننده نبود: «ما سعی می‌کنیم کفشی بسازیم که برای همه کارساز باشد، اما می‌دانیم بازیکنان نخبه‌ای مانند هری، ممکن است آسیب‌دیدگی یا مشکلاتی داشته باشند که باید هنگام طراحی به آن توجه کنید. خوشبختانه، هری از این نظر منحصر به فرد است. او بسیار قوی است و برای کنترل آسیب‌دیدگی قبلی نیازی به استفاده از عناصر خاصی در کفش نداشت.»

دنیای مخفی کفش‌های فوتبال

تنها تغییری که در کفش‌های اسکچرز به نسبت کفش‌های قبلی او ایجاد شده، مطابقت با شکل خاص پای کین است. اسمیت می‌گوید: «این مصداق سفارشی‌سازی محصول برای یک فوتبالیست حرفه‌ای است. ما تازه شروع کرده‌ایم و برنامه‌هایی هم برای کوتاه‌مدت و هم برای بلندمدت در بازار فوتبال حرفه‌ای داریم. اسکچرز اینجاست که بماند.»

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

پاییز ۱۴۰۲ | سالن همایش‌های کتابخانه ملی



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



دارودسته باهوش‌ها
بولدارها و جریان‌سازها

درباره میراث مدیریتی پی‌پال

درست است که این گروه را مافیا نامیده‌اند اما این یک گروه کاملاً قانونی از کارمندان سابق پی‌پال است، ولی این گروه چیست و اصلاً چرا آن را مافیا می‌نامند؟ مافیای پی‌پال (PayPal Mafia) اصطلاحی است که در ۲۰ سال گذشته نبض نوآوری و سرمایه‌گذاری را در سیلیکون‌ولی در دست داشته‌اند؛ گروهی از کارمندان و بنیان‌گذاران پیشین پی‌پال که بعد از فروش این سرویس به «ای‌بی» در سال ۲۰۰۲ به همکاری و سرمایه‌گذاری با هم ادامه داده‌اند. برخی از آنها بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری جهان را تأسیس، تأمین مالی یا رهبری کرده‌اند. این گروه شرکت‌های فناوری بسیاری مانند تسلا، لینکدین، پالانتیر، اسپیس‌ایکس، اسلاید و یوتیوب را تأسیس کرده یا توسعه داده‌اند. جالب است بدانید که اکثر این افراد حداقل یک مقطع تحصیلی خود را در دانشگاه استنفورد یا دانشگاه ایلینویز گذرانده‌اند. پی‌پال یک سرویس انتقال پول بود که توسط شرکتی به نام کانفینیتی ارائه شد. در سال ۱۹۹۹ این سرویس توسط ایکس‌دات‌کام خریداری شد و به پی‌پال تغییر نام داد. همان‌طور که در بالا نیز اشاره شد ای‌بی در سال ۲۰۰۲ پی‌پال را خریداری کرد. ای‌بی فرهنگ سازمانی سنتی‌تری نسبت به پی‌پال داشت، به همین دلیل کارمندان پی‌پال که ۵۰ نفر بودند، نتوانستند خود را با آن تطبیق دهند و همه آنها به‌جز ۱۲ نفر، ای‌بی را ظرف چهار سال ترک کردند، اما این کارمندان با هم در ارتباط باقی ماندند و حتی تعدادی از آنها در ساخت شرکت‌های جدید یا سرمایه‌گذاری‌های مختلف همکاری کردند. آنها به قدری فعال و پرکار بودند که «مافیای پی‌پال» لقب گرفتند. مجله فورچون نیز در سال ۲۰۰۷ این اصطلاح را برای این گروه به کار برد و از کارمندان سابق پی‌پال عکسی با لباس گنگستری منتشر کرد. این گروه در بیش از ۴۰۰ شرکت به‌عنوان بنیان‌گذار، رهبر یا سرمایه‌گذار ایفای نقش می‌کنند. به‌علاوه در برخی از بزرگ‌ترین صندوق‌های سرمایه‌گذاری سیلیکون‌ولی مشارکت داشته‌اند و از این طریق به هم مرتبط هستند. در ادامه به معرفی برخی از افراد این گروه و برندهایی که در آن درگیر هستند، می‌پردازیم.



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم

مافیای پی‌پال

درباره گروهی از بنیان‌گذاران و مدیران ارشد سابق پی‌پال که حالا هر یک چهره‌ای قدرتمند در اکوسیستم فناوری آمریکا هستند

۱ پیترتیل

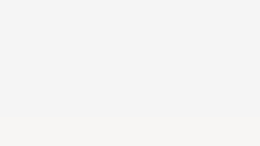
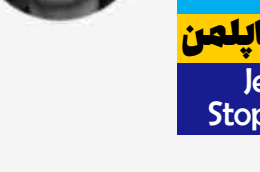
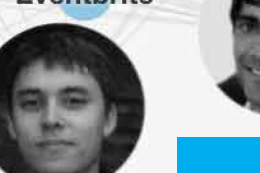
«پیترتیل» بنیان‌گذار پی‌پال و مدیر ارشد اجرایی سابق این شرکت است که گاهی از او به‌عنوان «سردسته» مافیای پی‌پال یاد می‌شود. نشریات اقتصادی جهان از او به‌عنوان میلیاردر حوزه آی‌تی یاد می‌کنند. پیترتیل در سال ۲۰۰۲ در فرانسیسکو با سرمایه شخصی و با همکاری «جک سلیبی»، شرکت مدیریت دارایی کلاریوم کپیتال را تأسیس کرد. او در سال ۲۰۰۴ زمانی که فیس‌بوک حدود پنج میلیون دلار ارزش داشت، با پرداخت ۵۰۰ هزار دلار، ۱۰ درصد از سهام این شرکت را خریداری کرد. تیل همچنین والار ونچرز را که یک شرکت سرمایه‌گذاری متمرکز بین‌المللی است، با «اندرو مک کورمک» و «جیمز فیتزجرالد» تأسیس کرد. به‌علاوه در سال ۲۰۰۵، «فاندرز فاند»، یک صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر مستقر در سان‌فرانسیسکو را ایجاد کرد. از دیگر شرکای این صندوق می‌توان به «شان پارکر»، «کن هوری» و «لوک نوسک» اشاره کرد. لازم به ذکر است کن هوری، لوک نوسک، اندرو مک کورمک، جیمز فیتزجرالد، جک سلیبی و شان پارکر از کارکنان سابق پی‌پال بوده‌اند. تیل همچنین در شرکت‌های ایربی‌ان‌بی، شرکت کلان‌داده پالانتیر، ارائه‌دهنده اسپیس‌ایکس، استرایپ و اوبر نیز سرمایه‌گذاری کرده است.

۲ ایلان ماسک

«ایلان ماسک» هم بنیان‌گذار ایکس‌دات‌کام است. او در سال ۱۹۹۹ این شرکت را تأسیس کرد. البته ماسک پس از مدتی با «بیل هریس» جایگزین شد. ماسک در می ۲۰۰۲ با ۱۰ میلیون دلار از پول خود، اسپیس‌ایکس را که یک استارت‌آپ یا بهتر بگوییم شرکت در حوزه سفرهای تجاری فضایی است، تأسیس کرد و مدیرعامل و مهندس ارشد این شرکت شد. افزون بر این، ماسک در سال ۲۰۰۴، سری اول تأمین مالی تسلا را رهبری و ۶/۵ میلیون دلار روی این شرکت سرمایه‌گذاری کرد و سهام‌دار عمده و رئیس هیئت‌مدیره این شرکت شد. به‌علاوه او در سال ۲۰۱۵ Open AI را با همکاری چند تن دیگر بنیان‌گذاری کرد و به‌عنوان یکی از اعضای اولیه هیئت‌مدیره منصوب شد.

۳ دیوید او. ساکس

«دیوید اولیور ساکس» یک کارآفرین، نویسنده و سرمایه‌گذار در شرکت‌های فناوری اینترنتی است. او مدیرعامل شرکت و مدیر محصول پی‌پال بود. در سال ۲۰۰۶، ساکس Geni.com را تأسیس کرد؛ یک وب‌سایت ساخت شجره‌نامه که اعضای خانواده را قادر می‌سازد تا مشترکاً یک شجره‌نامه آنلاین بسازند. در سال ۲۰۰۸، ساکس و «آدام پیسونی»، یکی از بنیان‌گذاران، این ابزار را به یک شرکت مستقل به نام یامر تبدیل کردند. در جولای ۲۰۱۲، مایکروسافت یامر را به مبلغ ۱/۲ میلیارد دلار به‌عنوان بخش اصلی استراتژی ابری/اجتماعی خود خریداری کرد.



ریولف باتا

۴

«ریولف باتا» یک متخصص محاسبات و داده‌ها و سرمایه‌گذار است. او در سال ۲۰۰۰، قبل از فارغ‌التحصیلی از استنفورد، مدیر توسعه شرکت پی‌پال شد. باتا در حال حاضر یکی از شرکای سکویاست، به‌علاوه او تا قبل از خرید میبو و یوتیوب توسط گوگل، در هیئت‌مدیره آنها حضور داشت. همچنین با شرکت‌های میکس، فیوچر ادوایز و اینستاگرام همکاری داشته است.

پیترتیل

Peter Thiel



استیو چن

۵

«استیو چن» یک کارآفرین حوزه اینترنت است که قبلاً در شرکت پی‌پال کار می‌کرد. او یکی از بنیان‌گذاران یوتیوب است. او و «چاد هارلی» و «جاوید کریم» که آنها نیز از کارکنان سابق پی‌پال بودند، یوتیوب را در سال ۲۰۰۵ تأسیس کردند. استیو در سال ۲۰۱۴ به گوگل ونچرز پیوست.

رید هافمن

۶

«رید هافمن» یک کارآفرین حوزه اینترنت و همچنین سرمایه‌دار، پادکستر و نویسنده آمریکایی است. او، عضو هیئت‌مدیره پی‌پال بود. هافمن در دسامبر ۲۰۰۲ لینکدین را تأسیس کرد. این شبکه در پنجم می ۲۰۰۳ به‌عنوان یکی از اولین شبکه‌های اجتماعی آنلاین با محوریت کسب‌وکار راه‌اندازی شد. لازم به ذکر است پیترتیل، یکی از همکاران هافمن در پی‌پال، در لینکدین سرمایه‌گذاری کرده است. از سال ۲۰۰۹، هافمن در ده‌ها کسب‌وکار در صنایع مختلف مانند ایربی‌ان‌بی، آرورا اینووییشن و هلیتون انرژی سرمایه‌گذاری کرده است. در سال ۲۰۱۶، هافمن لینکدین را به قیمت ۲۶٫۲ میلیارد دلار به مایکروسافت فروخت و به هیئت‌مدیره این شرکت پیوست.

مکس لوچین

۷

«مکس لوچین» یکی از بنیان‌گذاران پی‌پال بود. او در سال ۲۰۰۴ اسلاید را با همکاری «جرد کوف»، یکی از کارکنان سابق پی‌پال تأسیس کرد. اسلاید در آگوست ۲۰۱۰ به قیمت ۱۸۲ میلیون دلار به گوگل فروخته شد.

ییشان ونگ

۸

«ییشان ونگ» مهندس و کارآفرین آمریکایی است که از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۵ به‌عنوان مدیر ارشد مهندسی در پی‌پال کار می‌کرد. او از کارکنان اولیه پی‌پال است که در مجموع به‌عنوان مافیای پی‌پال شناخته می‌شوند. او در سال ۲۰۰۵، به‌عنوان مدیر مهندسی پروژه به فیس‌بوک پیوست، اما در سال ۲۰۱۰ آنجا را ترک کرد. از مارس ۲۰۱۲ تا نوامبر ۲۰۱۴ نیز مدیرعامل ردیت بود.

جرمی استاپلمن

۹

«جرمی استاپلمن» در پی‌پال مهندس بود. او یکی از بنیان‌گذاران و در حال حاضر مدیرعامل یلپ است. باید اشاره کرد که استاپلمن روی شرکت‌های اسکوتر، اوپر، پینترست، ایربی‌ان‌بی و پالانتیر سرمایه‌گذاری کرده است.

کیت رابویس

۱۰

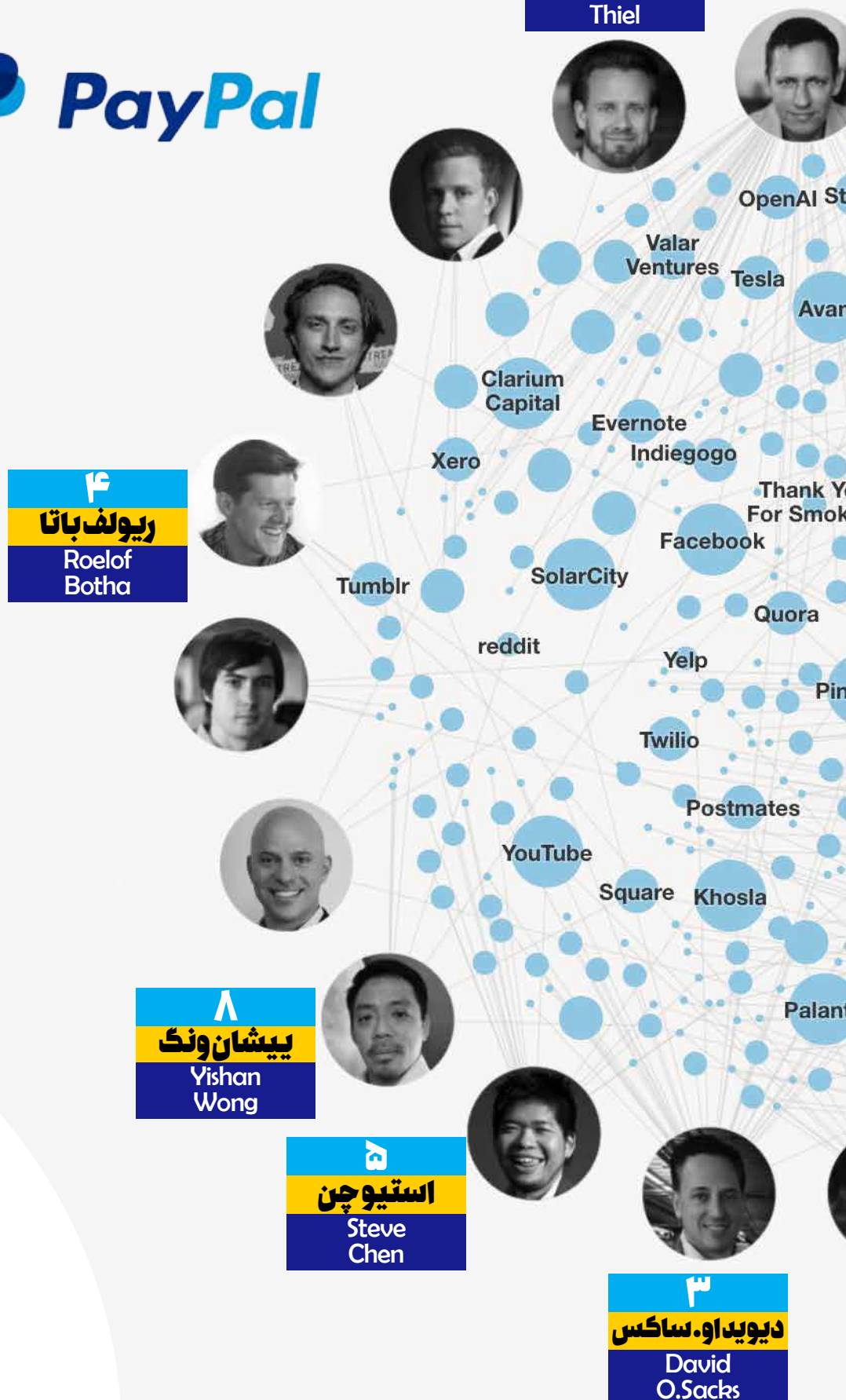
«کیت رابویس» مدیر اجرایی و سرمایه‌گذار فناوری و رئیس سابق توسعه کسب‌وکار پی‌پال است. او در حال حاضر یکی از شرکای فاندروز فاند نیز هست. او به‌خاطر سرمایه‌گذاری‌های اولیه‌اش در لینکدین، اسلاید، اسکوتر، ایربی‌ان‌بی، پالانتیر، یوتیوب و یلپ و نقش‌های اجرایی‌اش در آنها شناخته می‌شود.

۴
ریولف باتا
Roelof Botha

۸
ییشان ونگ
Yishan Wong

۵
استیو چن
Steve Chen

۳
دیوید او. ساکس
David O.Sacks





مدیرعامل موفق
شرکت اوراگل

درباره صفرا کتر

چندین سال است که مدیرعامل شرکت اوراگل خانمی به نام «صفرا کتر» است. صفرا آدا کتر در اول دسامبر ۱۹۶۱ به دنیا آمد. او پس از فارغ التحصیلی به کار بانکداری مشغول شد و سمت‌های مختلف بانکداری و سرمایه‌گذاری را از سال ۱۹۸۶ بر عهده داشت. او بانکدار Donaldson, Lufkin & Jenrette بود، در سال ۱۹۹۴ معاون اجرایی ارشد بانک شد و از فوریه ۱۹۹۷ تا مارس ۱۹۹۹ مدیرعامل این بانک شد. او از آوریل ۱۹۹۹ وارد اوراگل شد و از سال ۲۰۰۱ عضو هیئت مدیره بوده است. در آوریل ۲۰۱۱، او به‌عنوان مدیر مالی (CFO) انتخاب شد. در سپتامبر ۲۰۱۴، زمانی که «لری الیسون»، بنیان‌گذار اوراگل، مدیرعامل نیز بود، اوراگل اعلام کرد که الیسون از سمت مدیرعاملی کناره‌گیری می‌کند و «مارک هرد» و کتر به‌عنوان مدیران عامل مشترک معرفی شدند و در نهایت در سپتامبر ۲۰۱۹، کتر پس از استعفای هرد به دلیل مشکلات سلامتی، تنها مدیرعامل اوراگل شد. او همزمان مسئولیت‌های متعددی در شرکت‌های تجاری و نهادهای سیاسی را تجربه کرده و در سال ۲۰۰۹ توسط فورچون به‌عنوان دوازدهمین زن قدرتمند در تجارت معرفی شد. در سال ۲۰۰۹ او توسط فوربس به‌عنوان شانزدهمین زن قدرتمند تاجر رتبه‌بندی شد و تاکنون بیش از سه بار در این فهرست قرار گرفته است. بر اساس آمار منتشرشده توسط فورچون، او در سال ۲۰۱۱ پردرآمدترین زن در میان ۱۰۰۰ شرکت فورچون بود که در مجموع ۵۱٫۶۹۵٫۷۴۲ دلار آمریکا دریافت کرده است. او متأهل و دارای دو فرزند است؛ صفرا همچنین در دانشکده بازرگانی استنفورد حسابداری تدریس می‌کند.



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



توزیع عادلانه و شفاف درخواست‌ها بین ناوگان

گفت‌وگو با مریم عسکری، بنیان‌گذار زپ؛ سیستم آنلاین مدیریت حمل‌ونقل سازمان‌ها

جوان‌ترها و هم‌قدم‌شدن با شور و انگیزه آنان باعث می‌شود در این مسیر انرژی بیشتری داشته باشیم و هدفمندتر تلاش کنیم.

در مسیر کارآفرینی ایده‌های زیادی به سراغ افراد می‌آید؛ چه شد که به فکر راه‌اندازی این کسب‌وکار افتادید؟

در ابتدا کار را در زمینه حمل‌ونقل شهری شروع کردیم، اما با توجه به بررسی بازار، دریافتیم که بهتر است خدماتی به سازمان‌های بزرگ ارائه دهیم و با همین هدف سیستم‌ها، سایت‌ها و فرایندهای چند شرکت بزرگ را بررسی کردیم.

حمایت از ایده‌ها و فعالیت‌های کارآفرینانه داشته است. فضای استارت‌آپی شده‌اید؟

همیشه تلاش من این بوده که بتوانم کسب‌وکاری راه‌اندازی کنم که مشکلی را برای بخشی از جامعه حل کند. در همین تفکرات با مفهوم استارت‌آپ آشنا شدم و از سال ۱۳۹۵ به واسطه آشنایی با یک استارت‌آپ، کارآفرینی در این حوزه را آغاز کردم. تلاش من همیشه این بوده که نقش حمایتگر در گروه را انتخاب کنم. در حقیقت من در تیم‌ها بیشتر حمایت‌های مالی و فکری را انجام می‌دهم. همراهی با

اگر کارمند اداره‌های بزرگ باشید یا در دانشگاه مسیرتان به بخش نقلیه و هماهنگی‌های مرتبط با حمل‌ونقل کارکنان یا مأموریت‌ها افتاده باشد، می‌دانید که چه مسیر صعب‌العبوری برای تأیید و تخصیص خودروی سازمانی باید طی شود. اما اگر یک سیستم آنلاین برای مدیریت حمل‌ونقل‌های سازمانی وجود داشته باشد، چه؟ «مریم عسکری»، بنیان‌گذار یک سیستم فناورانه و خلاق برای مدیریت منابع حمل‌ونقل سازمانی است که «زپ» نام دارد. این سیستم با توجه به کارایی که در این مدت داشته، توانسته به استقبال خوبی مواجه شود. عسکری از ابتدای مسیر شغلی خود همیشه علاقه خاصی به کارآفرینی با

این دو شاید سخت نباشد، اما فشار اجتماعی در این انتخاب بسیار مهم و تأثیرگذار است. وقتی در جامعه‌ای فرایندهای مربوط به خانه و مادر بودن مذموم شمرده شود، پس هیچ تلاشی برای یادگیری مهارت‌ها، چه برای پسران و چه برای دختران صورت نمی‌پذیرد. از سمت دیگر وقتی تفکرات جامعه این‌گونه القا می‌کند که تأمین مالی و هزینه‌های خانواده بر عهده مرد است، دختران خود را برای فضای کار آماده نمی‌کنند و به‌منظور توسعه مهارت‌های خود نمی‌کوشند. ما در این مهارت‌ها از جوامع غربی عقب‌تر هستیم و با اینکه داعیه نقش و مقام زن و

فرهنگ‌گذار آسیب اصلی زندگی زنان و دخترانی است که شاغل‌اند یا در آینده می‌خواهند شغلی داشته باشند. در همه تاریخ‌های گذار از سبکی به سبک دیگر، مهم‌ترین و سرگشته‌ترین دوران هر تغییری است. حال این گذار ممکن است بین سبک‌های هنری و ادبی باشد یا بین سبک‌های زندگی. گویا در این روزهای سرگستگی هیچ‌کدام از ما نمی‌دانیم برای چه اتفاقی آماده شویم و برای چه مسئولیتی آموزش ببینیم. آیا قرار است در آینده یک مادر باشیم؟ یا قرار است یک زن شاغل باشیم؟ در حقیقت انتخاب بین

اهمیت یکسان نقش‌ها در گذارهای فرهنگی



«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 و رای خبرها و اهداف منتشرکنندگان آنها با شما در میان بگذارد.

چه کسی تپسی را هک کرد؟ در برنامه این هفته



اسکن کنید

استودیو راه‌کار

سال ۱۴۰۰ این محصول را در سازمان‌ها پیاده‌سازی کنیم. شرکت راه‌جویان فناور سامان از شرکت‌های حمایت‌شده از طرف پارک علم و فناوری فارس است و از شتاب‌دهنده هاب شیراز نیز که در دانشگاه شیراز مستقر است، جذب سرمایه کرده‌ایم.

در ایران سامانه‌های زیادی برای حمل‌ونقل وجود دارد، چگونه تصمیم گرفتید به این حوزه ورود و رقابت کنید؟

ما در چند مزیت شرایط را برای رقابت فراهم کردیم و به همین واسطه توانستیم مشتریان خوبی جذب کنیم. قیمت‌گذاری کمتر نسبت به رقبای و روش پرداخت ماهیانه برای مشتری که موجب سنگین‌نشدن پروژه می‌شود، از جمله مزیت‌های ماست. همچنین سعی کردیم علاوه بر به‌هم‌نزدن منطق عملکرد سیستم حمل‌ونقل، نوآوری را به سازمان‌ها وارد کنیم. فرایند توزیع درخواست بین ناوگان را نیز به‌صورت شفاف‌تری عادلانه کردیم و فرایند تخصیص را هم به‌صورت مکانیزه و هم به‌صورت دستی سامان دادیم. از سویی توانستیم امکان تعریف گردش درون‌سازمانی برای درخواست‌ها را ایجاد کنیم و همچنین امکان تخصیص چند درخواست به یک خودرو را در نرم‌افزار بگنجانیم.

آیا تاکنون موفقیتی در این بازار به دست آورده‌اید و محصولی فروخته‌اید؟

بله، ما در شرکت حرکت اول، ایریسا، پارک علم و فناوری فارس، هاب شیراز و دانشگاه شیراز فعالیت کرده‌ایم و همچنین شرکت راه‌جویان فناور، موفق به کسب نشان شرکت‌های خلاق نهاد ریاست‌جمهوری شده است.

آیا حجم بازاری که به آن ورود کرده‌اید، به اندازه‌ای هست که یک استارت‌آپ ارزشمند از آن پدید آید؟

بله، در حال حاضر ۸۵۰۰ سازمان بزرگ و متوسط و ۱۳۰۰ شهرداری در کشور وجود دارند که نیازمند سیستمی مشابه زپ هستند. برنامه توسعه ما مشارکت با مجموعه‌های بزرگ نرم‌افزاری به‌منظور دسترسی سریع‌تر به مشتریان و سهم‌گیری سریع‌تر از این بازار است.

چه موانع و مشکلاتی را برای رسیدن به این چشم‌انداز پیش روی خود می‌بینید؟

تشریفات طولانی و کاغذبازی زیاد سازمان‌ها برای عقد قرارداد، کاهش بودجه و درآمد پایین سازمان‌ها که موجب می‌شود روزمره در اولویت باشد، جلوگیری نکردن از هدررفت هزینه‌ها، کاهش توان خرید مشتریان و کاهش سرمایه‌گذاری خطرپذیر از جمله مشکلاتی است که با آن مواجه هستیم.

سالم آماده کنیم.

پس یادمون باشد به نقش‌های اجتماعی رتبه برتری و به نقش‌ها وزن ندهیم. مادر بودن، پدر بودن، کارمند بودن، خانه‌دار بودن... هیچ‌کدام نسبت به هم برتری ندارند. اینها نقش‌هایی است که در اکثر مواقع ما باید برخی از آنها را به‌صورت هم‌زمان ایفا کنیم. ما باید نگاه همه‌جانبه و بدون سوگیری داشته باشیم. در این صورت می‌توانیم مردان و زنان متعادل‌تری را در جامعه‌ای که هم کسب‌وکارهای عادلانه و هم خانواده‌های سالم و شادتری دارد، تجربه کنیم.

در همین مسیر و بین سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۳۹۹ متوجه شدیم بخشی از منابع سازمان در بخش حمل‌ونقل به هدر می‌رود و با همه امکانات موجود گاهی این منابع برای کارها و موارد ضروری با محدودیت مواجه می‌شود. مثلاً اگر کارمندی درخواست خودرو داشته باشد و هم‌زمان قرار باشد بسته‌ای از مکانی منتقل شود یا مهمانی به سازمان بیاید، علاوه بر طولانی بودن مسیر درخواست و تأیید سازمان، هر خودرو باید یک بار این سفرها را به‌صورت جداگانه انجام دهد و به سازمان بازگردد، همین امر باعث هدررفت وقت و هزینه سازمان می‌شود. حال فرایند درخواست و تأیید و تخصیص خودرو را نیز در نظر بگیرید، اما با سیستم زپ درخواست و تأییدات کاملاً آنلاین رخ می‌دهد و با سیستم ناوبری و نمایش آنلاین خودروهای سازمان، به‌راحتی مأموریت بعدی به نزدیک‌ترین راننده محول می‌شود. با همین هدف سعی کردیم سیستمی طراحی کنیم که هم ملاحظات اداری و طبقه‌بندی دستورات و تأییدات داخل سازمان را داشته باشد و هم سیستمی برای جانمایی و ارتباط با رانندگان و کارمندان یک شرکت جهت دریافت و انجام مأموریت را در اختیار سازمان قرار دهد.

زپ دقیقاً چیست و چگونه عمل می‌کند؟

سامانه مدیریت هوشمند ناوگان زپ، راه‌کاری جامع و یکپارچه است که به واسطه آن می‌توان تمامی اطلاعات قابل اندازه‌گیری خودروها و رانندگان را جمع‌آوری و تحلیل کرد. این داده‌ها به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا در هزینه‌ها صرفه‌جویی داشته و مدیریت بهتری روی منابع خود داشته باشند و همچنین بر اساس داده‌های واقعی و قابل اعتماد، تصمیمات بهتری بگیرند. مدیریت منابع، حذف فرایند دستی بی‌دقت و کاغذی و کسب رضایت‌ذی‌نفعان که رانندگان، پرسنل و مدیریت سازمان را شامل می‌شود، از اهداف این سیستم است. هر فرایندی که در ناوگان انجام می‌شود، چه مربوط به خودرو باشد، چه مباحث مالی، گزارش‌هایی را به همراه دارد. چالشی که مدیران با آن روبه‌رو هستند، جمع‌آوری این حجم از گزارش به‌صورت روزانه، هفتگی و ماهیانه است.

چقدر طول کشید تا بتوانید این سیستم را طراحی و اجرا کنید؟

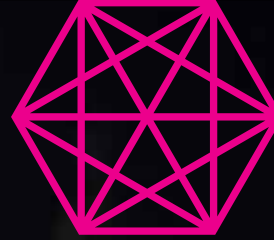
هسته ابتدایی شرکت در سال ۱۳۹۵ با حضور تعدادی از فارغ‌التحصیلان دانشگاه علم و صنعت و دانشگاه شیراز در رشته‌های مهندسی مکانیک و نرم‌افزار ایجاد شد. ما از سال ۱۳۹۷ در زمینه حمل‌ونقل هوشمند شهری شروع به کار کردیم، در سال ۱۴۰۰ با تغییر سیاست‌های بازار وارد حوزه مدیریت ناوگان سازمانی شدیم و پایه فعالیت‌های قدیم باعث شد مسیر کوتاه‌تری برای خلق محصول جدید داشته باشیم. حمایت پارک علم و فناوری شیراز نیز بخشی از دغدغه‌های ما را مرتفع کرد و توانستیم در

مادر در کشور ما بیشتر است، اما آموزش دختران و پسران نوجوان ما در امر نگهداری کودکان به‌صورت رسمی بسیار کم‌رنگ شده است. این یعنی ما از هر دو طرف مانده‌ایم؛ نه سنتی صرف هستیم که برای خانه پرورش پیدا کنیم و نه برای محیط کار آماده می‌شویم.

حال برای رفع این اتفاق باید چه کنیم؟ اولین راه‌حل اصلاح تفکر فردی و اهمیت دادن یکسان به نقش‌های اجتماعی است. تا وقتی نقش‌های اجتماعی را به جای دسته‌بندی مساوی و مکمل با ارزشی بالا و پایین می‌سنجیم، هرگز نمی‌توانیم افراد را برای ساختن جامعه



شماره ۱۱۴
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



بازاری به اندازه ۱۷ هزار آمبولانس اورژانس!

گفت‌وگو با محمود حاجی بابایی که اعتقاد دارد دستگاه اتوسی پی آرمی تواند جان خیلی‌ها را نجات دهد

بیماری‌های قلبی - عروقی بیشترین عامل مرگ‌ومیر در جهان و ایران است. برای نجات بیماران در هنگام سکته یا ایست قلبی تنها چند دقیقه طلایی فرصت وجود دارد. ماساژ یا احیای قلبی یکی از راه‌های نجات بیمار برای مدت زمانی است تا بیمار به مراکز درمانی برسد، اما این روش چالش‌های زیادی را همراه دارد. محمود حاجی بابایی، مخترعی که دستگاه احیای قلبی اتوماتیک ساخته، سوژه این هفته کارنگ است. او متولد ۱۳۵۸ است و تحصیلات دانشگاهی اش در رشته مهندسی مکانیک تا مقطع کارشناسی بوده است. به گفته خودش در ابتدا علاقه زیاد او به این رشته و سپس پشتکار بسیار باعث شد که در این عرصه رشد کند. از ۱۸ سالگی وارد بازار کار شده و حدود ۲۴ سال است که در سطوح مختلف صنعت فعالیت دارد. او رئیس هیئت مدیره شرکت رایکا درمان پارسیان قشم است که محصولات زیادی در حوزه سلامت تولید کرده و در این شماره از کارنگ درباره مهم‌ترین محصول خود برایمان می‌گوید.

برانکار وجود ندارد. فرض کنید اگر بیمار در طبقه بیستم سکونت داشته باشد، مأمور اورژانس برای رسیدن به بیمار با چه دشواری‌هایی روبه‌روست؟ و در مسیر انتقال بیمار به آمبولانس چگونه باید عملیات احیا را به تنهایی انجام دهد؟ این مشکلات حتی باعث از دست رفتن جان آن بیمار می‌شود؛ زیرا در مسیر انتقال به خودرو عملیات احیا انجام نشده یا انجام آن بی‌کیفیت است. ما با جست‌وجوهایی که انجام دادیم، متوجه شدیم دستگاهی استراتژی یک به نام «اتوسی پی آر» وجود دارد که شرکت‌های آمریکایی و آلمانی آن را تولید کرده‌اند. مأمور اورژانس این دستگاه را روی بدن بیمار در حالت نشست، خوابیده یا... نصب می‌کند و عملیات احیا با دقت زیاد و به صورت خودکار در هر مدت زمانی که نیاز باشد، انجام شده و مغز از زنده و فعال نگه می‌دارد. نمونه‌های خارجی این دستگاه با قیمت هنگفت (بالای یک میلیارد تومان) به فروش می‌رسد، اما شرکت ما با بومی‌سازی این محصول و استفاده ۹۰ درصدی از قطعات داخلی، این محصول را با قیمت پایین‌تر بعد از دریافت مجوز عرضه می‌کند.

وضعیت یک زمان طلایی وجود دارد که مأمور فوریت‌های پزشکی باید با نهایت سرعت، عملیات احیای قلبی - ریوی را شروع کند؛ به این صورت که هر دو دست روی هم قرار گرفته و به قفسه سینه بیمار، فشار عمودی وارد شود. این فشار عمودی باعث احیای قلب و پمپاژ محدود خون می‌شود که در پی آن، اکسیژن و گلوکز لازم به سلول‌های مغز که فرمانده بدن است، می‌رسد و از مرگ مغزی جلوگیری می‌شود، اما شرایط به این آسانی نیست و انجام این پروسه در خودروهای اورژانس بسیار دشوار است؛ چراکه در یک آمبولانس معمولاً دو نفر، یک راننده و یک مأمور رسیدگی به بیمار حضور دارند؛ در صورتی که در بیمارستان تیم احیا به نوبت این عملیات را با کیفیت بیشتر و با توجه به دستورالعمل ۴۵ دقیقه‌ای انجام می‌دهند و بعد از انجام این فرایند اگر کارکرد قلب و علائم حیاتی برنگشت، بیمار را فوت شده اعلام می‌کنند. تصور کنید در زندگی شهری معضلاتی مانند ترافیک و چندطبقه بودن آپارتمان‌ها، برج‌ها و... وجود دارد که دسترسی مأمور اورژانس به بیمار را سخت‌تر می‌کند. در اکثر ساختمان‌ها آسانسور حمل

لطفاً درباره محصول جدیدی که تولید کرده‌اید و چگونگی کاربرد آن در حوزه سلامت توضیح دهید.

ما در این سال‌ها محصولات زیادی تولید و عرضه کرده‌ایم که در بسیاری از بیمارستان‌های کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد؛ اما هم‌اکنون می‌خواهم درباره محصولی خاص و حیاتی صحبت کنم که در حال حاضر فقط شرکت «رایکا درمان» آن را تولید می‌کند. دلیل انتخاب این محصول برای معرفی این است که افراد و اقشار گوناگون به آن نیاز خواهند داشت و کارایی این دستگاه نسبت به سایر دستگاه‌هایی که اغلب تخصصی و پیچیده هستند، عمومی‌تر است. نام این دستگاه «اتوسی پی آر» یا دستگاه خودکار احیای قلبی - ریوی است. «سی پی آر» یعنی احیای قلبی - ریوی و «اتو» هم که به معنی خودکار است. هر شخصی که به دلیل ایست قلبی یا خفگی یا برق‌گرفتگی و... دچار حمله شود و عضله قلبش از کار بیفتد، به‌خاطر پمپاژ نشدن خون و به دنبال آن، نرسیدن اکسیژن و گلوکز به سلول‌های مغزی، دچار آسیب شدید در ناحیه مغز خواهد شد. در این



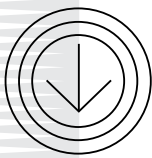
۱۰ میلیون نفر با هوش مصنوعی کی هلت تعامل داشته‌اند
جذب ۵۹ میلیون دلار سرمایه برای کی هلت

استارت‌آپ مراقبت‌های اولیه دیجیتال کی هلت ۵۹ میلیون دلار از سرمایه‌گذارانش و یکی از بزرگ‌ترین مراکز پزشکی دانشگاهی در کالیفرنیا، «سداوز سینای»، برای ساخت خدمات پزشکی مبتنی بر هوش مصنوعی خود دریافت کرد. کی هلت قصد دارد با ارائه دسترسی از راه دور به خدمات بهداشتی - درمانی از طریق تلفن‌های هوشمند، مراقبت‌های اولیه را دوباره ابداع کند. کی هلت که در سال ۲۰۱۶ راه‌اندازی شد و در سال ۲۰۱۸ وارد بازار ایالات متحده شد، یک چت‌بات ایجاد کرد که از هوش مصنوعی جهت پیشنهاد تشخیص‌های احتمالی برای مصرف‌کنندگانی که علائم را وارد می‌کنند، استفاده می‌کند؛ همچنین سابقه پزشکی، سن و جنسیت کاربر را در نظر می‌گیرد. پلتفرم آن داده‌های میلیون‌ها بیمار را غربال می‌کند و یک وضعیت پزشکی را پیشنهاد می‌دهد و در صورت نیاز، بیماران را با پزشک یا پرستار مرتبط می‌کند. «آلون بلوچ»، مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران گفته است: «۱۰ میلیون نفر با هوش مصنوعی کی هلت تعامل داشته‌اند و ۳/۱ میلیون بیمار در ۴۸ ایالت از طریق کی هلت با یک پزشک یا پرستار ملاقات کرده‌اند. این شرکت مراقبت‌های اولیه، مراقبت‌های فوری و برخی خدمات کودکان و همچنین درمان بیماری‌های مزمن از جمله مدیریت کاهش وزن را ارائه می‌دهد. بر اساس گزارش کرانچ‌بیس، کی هلت تا به امروز ۳۳۰ میلیون دلار جمع‌آوری کرده و فوربس ارزش این استارت‌آپ را ۸۰۰ میلیون دلار می‌داند.



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم





ادامه از صفحه ۵

قبل از انتخابات برای صنف رئیس تعیین نکنید!

چرا باید با تخریب آنان، پیشنهاد عضویت در هیئت‌مدیره را بدهیم تا کار داوطلبانه را جایگزین حقوق و دستمزد کنند و تازه معلوم نیست که اگر عضو مؤثری باشند و بتوانند بخشی از صنعت را رشد داده و بزرگ کنند، چه نفعی به خود آنان می‌رسد (مگر آنکه!). در این صورت دور از ذهن نیست که حرف‌وحديث‌ها شروع شود. البته کمک‌گرفتن از تجربیات این افراد در پست‌های دبیری و اجرایی و با پرداخت حقوق و دستمزد مناسب می‌تواند اثربخش باشد.

۴. تجربه دغدغه‌های صنعت نرم‌افزار را چشیده باشد

در کمیسیون‌های نرم‌افزاری فهرست بلندی از دغدغه‌های صنفی همکاران (بیش از ۳۰ مورد) تهیه شد که متأسفانه خیلی جدی مورد پیگیری قرار نگرفت. انتظار می‌رود کاندیداهای مورد حمایت صنعت نرم‌افزار این دغدغه‌ها را دیده باشند و بخشی از انگیزه کاندیدا شدن آنان حل برخی از این موارد باشد. همانند:

- ارائه راهکار برای رشد و توسعه بازار؛
- ارائه راهکار برای دغدغه‌های منابع انسانی و پرورش نیروی کار؛
- توثیق نرم‌افزار، ورود به بازار بورس و ارزش‌گذاری واقعی روی مالکیت معنوی؛
- افزایش و جاری‌سازی تعرفه‌های ارائه خدمات نرم‌افزاری و ارزش‌گذاری صحیح روی قیمت نرم‌افزار؛
- استانداردسازی قراردادها و رویه‌های مهندسی نرم‌افزار (نماتن) و جاری‌سازی آن در سازمان‌های کارفرمایی؛
- حل مشکلات بیمه، مالیات، قوانین کار، شهرداری‌ها، افتا و دیگر مجوزها، قوانین مرتبط و...؛

۵. **نهایتاً در برنامه انتخاباتی فردی (نه تبلیغات فهرست‌های انتخاباتی) بگوید می‌خواهد مسئولیت کدام گوشه از کار را بر عهده بگیرد** آیا فقط می‌خواهد در جلسات دو هفته یک‌بار هیئت‌مدیره و آن هم با غیبت‌های مودی شرکت کند و فقط دست بالا کرده و به مصوبات رأی بدهد؛ یا مثل برخی دوستان هیئت‌مدیره قبلی پای کار بوده و دنبال حداقل حل یکی از دغدغه‌های صنفی باشد.

امید است پس از مشارکت گروهی فعالان صنعت نرم‌افزار در دقیق شدن این یادداشت و پایان ثبت نام اولیه همکاران، در ماه‌های مهر و آبان در یادداشت‌های بعدی به راهبردها و رویه‌های پیش رو بیشتر پرداخته شود.

در یادداشت بعدی به ضرورت بازنگری ساختار سازمانی و تعریف هیئت‌رئیس یا کمیته راهبردی و نحوه تشکیل آن بیشتر خواهیم پرداخت.

این یادداشت ادامه دارد.

۱. صنفی باشد و سابقه فعالیت مؤثر در سازمان نصر داشته باشد

عضو هیئت‌مدیره سازمان مردم‌نهادی همانند نصر، با توجه به اینکه موظف به انجام کار داوطلبانه (مجاناً) و بدون دستمزد مستقیم و رانت غیرمستقیم) است، باید با هدف انجام مسئولیت‌های اجتماعی خود برای حل مشکلات موجود و رشد و توسعه آتی صنف به گونه‌ای اقدام کند که با اتحاد رقبا و با بزرگ‌شدن بازار، حداقل بخشی از صنف را که شرکت ایشان در آن بخش فعالیت دارد، بزرگ کرده و همه از این فعالیت صنفی بهره ببرند (فردی خنثی یا خودمحور نباشد).

بنابراین دعوت به مشارکت در هیئت‌مدیره از بزرگواران محترم و اندیشمندی که هنوز پنج بار هم به صنف نیامده‌اند و احتمالاً تاکنون دغدغه صنفی هم نداشته‌اند، جای تعجب دارد. باید حداقل سابقه فعالیت در یک کمیسیون را داشته باشند، از شرکت‌های قدیمی و شناخته‌شده نرم‌افزاری باشند، حداقل جدای از صنف تجربه کار داوطلبانه را داشته باشند.

۲. از خانواده صنعت نرم‌افزار بوده و با دغدغه‌های این صنعت آشنا باشد

کاندیدای مدنظر باید از خانواده صنعت نرم‌افزار باشد، خودش حداقل تجربه کوچکی از کد زدن داشته باشد، با روش کار کردن با نسل فعال، ولی در حال تغییر و جابه‌جایی این صنعت آشنا باشد، حداقل یک بار با استعفای یک نیروی کلیدی خود روبه‌رو شده باشد، با مشکلات بیمه، مالیات، شهرداری و... این صنعت آشنا باشد و برای بالا بردن قیمت نرم‌افزار در کشور راهکار داشته و پای کار هم باشد.

در سازمان نصر بخش‌های مختلف صنعت فاوا که در برخی موارد با هم تضاد منافع هم دارند، در کنار یکدیگر جمع شده‌اند (به این نکته مهم، در بعد از انتخابات باید مفضل پرداخته شود). حال اگر بهترین، دانشمندترین، مدیرترین و... افراد عضو هیئت‌مدیره شوند و از جنس نرم‌افزاری نباشند، در بهترین حالت در مواجهه با دغدغه‌های شرکت‌های نرم‌افزاری فوری حمایت خود را اعلام کرده و می‌گویند نامه‌اش را بنویسید، ما امضا می‌کنیم! اما نمی‌توانند به دنبال نامه بروند، زیرا از این جنس نیستند.

۳. از جنس بخش خصوصی باشد

باید پرسید افرادی که عضو هیئت‌مدیره انتصابی یک شرکت (خصوصی یا دولتی) بوده و سهام مطمئنی (حداقل پنج درصد) در آن شرکت ندارند و درآمد مستقیم آنان حقوق و دستمزدی است که دریافت می‌کنند، انگیزه‌شان برای کاندیدا شدن چیست؟

فعالیت‌های شرکت با سرمایه شخصی اداره می‌شود یا سرمایه‌گذار جذب کرده‌اید؟

تمام فعالیت‌ها در این شرکت با سرمایه شخصی پیش می‌رود و گاهی برای گرفتن وام یا سود پایین اقدام کرده‌ایم. همه کارهای ما در واقع پرخطر است و ما روی لبه تیغ حرکت می‌کنیم و با توجه به شرایط اقتصادی کشور، وضعیت بیمارستان‌ها، علوم پزشکی و... تمام تلاش مان را می‌کنیم تا موانع را از سر راه برداریم و امیدواریم همه چیز درست شود. خدا را شاکریم که با همه دشواری‌ها از مسیری که در آن هستیم، بازمانده‌ایم و سرپا و امیدوار هستیم.

آیا از صندوق‌های جسورانه جذب سرمایه داشته‌اید یا خیر؟

خیر. سیاست شرکت و مدیران آن بر این اساس است که با سرمایه خودمان فعالیت کنیم و با توجه به شرایط اقتصادی کشور این نوع جذب سرمایه را در دستور کار نداریم.

برای دریافت مجوزها و استانداردها چه چالش‌هایی را پشت سر گذاشتید؟

تمام مسیر همواره با چالش همراه است، اما پروسه دریافت مجوز اگر با آگاهی و بدون هیجان و با مشورت توأم باشد و مسیری که باید پیش برود از قبل ترسیم شود، با دشواری و چالش‌های کمتری مواجه خواهد شد. بسیاری از مراحل پیش‌نیاز و هم‌نیاز است و بسیاری از شرکت‌ها اطلاعات کافی در این زمینه ندارند و به همین خاطر با مشکل مواجه می‌شوند. همچنین باید در نظر داشته باشیم که در بحث تجهیزات پزشکی کلیدواژه‌ای به نام «کلاس خطر» داریم که به چهار دسته D و C، B، A تقسیم‌بندی می‌شود. مثلاً کلاس خطر وسیله‌ای مانند عصا، A و کلاس خطر فنی که در قلب کار گذاشته می‌شود D است؛ چراکه خطا در ساخت عصا خطر زیادی را به دنبال نخواهد داشت، اما در ساخت

فنر قلب، اولین خطا با آخرین خطا برابری می‌کند. هرچه کلاس خطر دستگاهی که ساخته می‌شود بالاتر و به D نزدیک‌تر باشد، آزمایش‌هایی که باید انجام شود، زمان‌بر و سخت‌گیرانه‌تر خواهد شد، زیرا تأیید این دستگاه، بار مسئولیت سنگینی را بر دوش فرد تأییدکننده می‌گذارد و در نهایت دریافت مجوز، زمان زیاد و هزینه‌های گزافی را به دنبال خواهد داشت. در شهرستان‌ها، دریافت مجوز منوط به تأیید اداره کل غذا و دارو و تا کلاس خطر B را شامل می‌شود، ولی تجهیزات پزشکی با کلاس خطر C و D باید در تهران تأیید شود.

و در آخر اگر نکته‌ای مدنظر دارید که باید مطرح شود، بفرمایید.

خیر، نکته خاصی نیست. فقط آرزوی کم‌وضعیت مالی بیمارستان‌ها بهتر بشود تا بتوانند مطالبات شرکت‌های تجهیزات پزشکی را پرداخت کنند، زیرا بسیاری از این شرکت‌ها به دلیل همین مسئله دچار کاستی شده‌اند. مشکلات دیگری هم وجود دارد که با توجه به روند گفت‌وگوی ما، از آن صرف‌نظر می‌کنم و فقط امیدوارم مشکلات اقتصادی در کشور به‌زودی برطرف شود تا شرکت‌هایی نظیر شرکت ما همچنان در کشور خودمان به فعالیت و تولید ادامه دهند.

آیا این دستگاه فقط مختص کادر درمان است یا برای مصارف خانگی استفاده می‌شود؟ اندازه بازار و تقاضای احتمالی چقدر است؟

در حال حاضر چیزی حدود ۱۷ هزار خودروی اورژانس (دولتی و غیردولتی) در کشور موجود است که همه آنها باید به این دستگاه مجهز شوند؛ علاوه بر این به نظر من خوب است که در تمامی ساختمان‌های بلند، برج‌ها، هواپیماها و... و هر جا که تراکم انسانی در آن مکان وجود دارد، دست‌کم یک دستگاه «اتوسی‌پی‌آر» و یک نفر که با نحوه کارکرد آن آشناست، وجود داشته باشد تا در صورت نیاز قبل از رسیدن مأمور اورژانس از آن استفاده شود. این را هم اضافه کنم که چون این دستگاه در داخل کشور طراحی شده و ۹۰ درصد قطعات آن تولید داخل است، قیمت نهایی نسبت به نمونه‌های خارجی بسیار کمتر است و امید می‌رود که با توجه به قیمت مناسبی که برای این دستگاه در نظر داریم، بازار را از این دستگاه اشباع کنیم و هر کسی که به ایست قلبی دچار شد، به کمک این دستگاه از خطر مرگ نجات پیدا کند.

تعداد پرسنلی که در رایکا درمان با شما همکاری می‌کنند، چند نفر است و علاوه بر این در حوزه‌ای که فعالیت می‌کنید، برای چند نفر اشتغال ایجاد کرده‌اید؟

شرکت ما یک شرکت دانش‌بنیان علمی است و بیشتر تیم تخصصی ما در بخش تحقیق و توسعه فعالیت می‌کنند و تیم باسواد و تحصیل‌کرده‌ای داریم که شرکت را بر اساس دانش این افراد پایه‌گذاری کرده‌ایم. این نفرات از بابت تولید، دغدغه‌ای ندارند؛ چون تقریباً صد درصد فرایند تولید به‌صورت برون‌سپاری انجام می‌شود و قطعات لازم در شرکت‌های مختلف توزیع و ساخته می‌شود و در نهایت داخل مجموعه ما عملیات مونتاژ صورت می‌گیرد. به این خاطر که اگر فرضاً بخواهیم قالب یک قطعه پلاستیکی را خودمان بسازیم، راه‌اندازی مجموعه حجیم و گسترده‌ای را می‌طلبد که قیمت محصول خروجی را افزایش خواهد داد و اشتباه محض است. تجربه ثابت کرده که اکثر شرکت‌های موفق مثل شرکت تویوتا همین رویه را دنبال می‌کنند و قطعات، خارج از شرکت ساخته شده و داخل شرکت مونتاژ می‌شود. در حال حاضر افرادی که به‌صورت مستقیم با ما همکاری می‌کنند، ۱۵ نفر هستند و بیش از ۱۰۰ نفر نیز به‌صورت غیرمستقیم با ما کار می‌کنند.

آیا کیفیت این دستگاه با نمونه‌های مشابه خارجی برابری می‌کند؟ و در راستای صادرات آن اقدامی کرده‌اید یا خیر؟

از لحاظ کیفی ادعایی نداریم که با شرکت‌های اروپایی و آمریکایی می‌توانیم رقابت کنیم؛ چراکه سابقه آنها بسیار بیشتر است و متنورهای خوبی دارند که می‌توانند از عملکرد آن بهره ببرند و محصول باکیفیتی را تولید و عرضه کنند. ما هم در ایران متنورهای بسیار خوبی داریم که همکاری با آنها باعث افتخار ماست و تمام تلاش مان را می‌کنیم که بتوانیم خودمان را به سطح جهانی برسانیم. با توجه به اینکه قیمت تمام‌شده ما بسیار پایین‌تر از نمونه‌های خارجی است، بحث صادرات برای شرکت ما جذابیت زیادی دارد.



عباس عین‌علی



abbas.einali@gmail.com



شماره ۱۱۴
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



مدیرعامل شرکت
مهندسی پدیدپرداز
درباره عوامل مهاجرت
مطرح کرد:

در گذشته شرایط این چنین ناپایدار نبود

سیدعلی آذرکار، مدیرعامل شرکت مهندسی پدیدپرداز در پاسخ به این سؤال که چرا در سال‌های اخیر موج مهاجرت این چنین گسترده شده و چرا در نسل دانشجویان دهه‌های ۶۰ و ۷۰ دغدغه افراد برای مهاجرت به این اندازه نبود، می‌گوید: «انسان موجود برتری طلبی است. وقتی شما در محیطی باشید که تنها با رسانه‌های داخلی سروکار دارید، جهان برای شما همان است که در اطرافتان می‌گذرد. بروز دنیای خارجی برای ما در آن زمان همان مقاله‌هایی بود که در مجلات می‌دیدیم. خیلی در جریان اینکه پشت این مقاله‌ها، چه اتفاق‌ها و تلاش‌هایی در حال صورت گرفتن است، قرار نمی‌گرفتیم.»

او ادامه می‌دهد: «در سال‌های بعد، این اینترنت و شبکه‌های اجتماعی بودند که درها را باز کردند. قبل از اینترنت ما متوجه اختلاف زیادی که میان ما و خارجی‌ها وجود دارد، نبودیم. اما پس از آن دو اتفاق افتاد؛ یکی اینکه این فاصله پدیدار شد و دیگری اینکه شرایط داخلی جامعه نیز برای بسیاری ناخوشایند و دشوار شد. آدم‌ها تا یک جایی شرایط را تاب می‌آوردند، اما برخی از یک جایی به بعد دیگر نمی‌توانند و اقدام به مهاجرت می‌کنند. هرچه شرایط اقتصادی بدتر شود آستانه تاب‌آوری انسان‌ها پایین‌تر می‌آید و میل به مهاجرت میان افراد (به‌ویژه متخصصان) بیشتر می‌شود.»

او با اشاره به شرایط اقتصادی کشور عنوان می‌کند: «در زمان جوانی ما، شرایط تا این اندازه ناپایدار نبود. در زمان جنگ که ما دانشجوی بودیم، بلیت اتوبوس برای شش الی هفت سال ثابت بود و این طور نبود که هر سال اضافه شود. این ذهنیت هم میان مردم وجود داشت که جنگ است و باید تلاش کرد تا شرایط سخت آن را پشت سر گذاشت.»

نرم افزار می توانست جایگزین نفت باشد

گفت‌وگو با سیدعلی آذرکار، مدیرعامل شرکت مهندسی پدیدپرداز درباره سه دهه تجربه او در حوزه نرم افزار

سیدعلی آذرکار در سال ۱۳۴۶ در بیرجند متولد شده و تحصیلات خود تا دوران دبیرستان را در همین شهر به پایان رسانده است. او در اوایل دهه ۷۰ و پس از فارغ التحصیلی در مقطع کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر نرم افزار، همزمان با دوره خدمت خود وارد بازار کار می‌شود. آذرکار که در حال حاضر مدیرعامل شرکت مهندسی پدیدپرداز است، بر اساس سه دهه تجربه حضور در فضای فناوری اطلاعات کشور معتقد است که در این سه دهه هیچ‌گاه یک طرح، برنامه و حتی معماری ملی مشخصی برای حوزه فناوری اطلاعات وجود نداشته است. او باور دارد که یکی از بزرگ‌ترین فرصت‌سوزی‌های کشور در حوزه نرم افزار رخ داده و اگر از ظرفیت‌های کشور در حوزه نرم افزار به درستی استفاده می‌شد، می‌توانست جای نفت را در اقتصاد ایران بگیرد.

پیش از آنکه وارد دانشگاه شوید، نسبت به کامپیوتر و دنیای آن چه ذهنیت و شناختی داشتید؟

در زمان دانش آموزی ما، مجله‌ای به نام دانشمند بود که جزء علائق من برای مطالعه به‌شمار می‌آمد. این مجله در آن زمان خیلی غنی و پرطرفدار بود و در آن مقاله‌هایی درباره کامپیوتر به‌عنوان دستگاه‌هایی با وجه پردازشی بالا که قابلیت انجام محاسبات با حجم زیاد را دارند، منتشر می‌شد؛ آشنایی من با کامپیوتر از این طریق بود و به این حوزه علاقه‌مند شدم. همچنین آشنایی داشتیم که کامپیوتر خوانده بودند و از طریق آنها نیز اطلاعاتی درباره این حوزه به دست آورده بودم.



رضا امیرزاده
Amirzadeh.reza@gmail.com

کار می‌کرد.

درباره پروژه‌های که در شهرداری انجام می‌دادید، بیشتر توضیح می‌دهید؟

نام پروژه «پام» بود (پروژه اتوماسیون مناطق) که بخشی از یک طرح کلان به‌شمار می‌آمد. زمانی که کرباسچی شهردار شد، طرحی تدوین شد که «تهران ۸۰» نام گرفت و چشم‌اندازی برای چهار سال آینده پایتخت بود. در این طرح کلان بخشی هم به حوزه فناوری اطلاعات اختصاص یافته بود و قرار بود سیستم‌های شهرداری مکانیزه شوند. شهرداری چند نرم‌افزار اصلی داشت؛ شهرسازی، املاک، اموال، مالی، کنترل پروژه و اتوماسیون. کرباسچی همچنین یک سیستم اطلاعات مدیریتی می‌خواست که همه اطلاعات کلان‌شهر تهران در آن وجود داشته باشد. ایده درخشانی بود، اما دوران پایداری کرباسچی خیلی طول نکشید و در سال ۱۳۷۷ محاکمه شد و... اما از آنجا که پروژه گسترده‌ای بود و به خاطر آن هزینه‌های زیادی صورت گرفته بود، امکان متوقف کردن آن وجود نداشت. حدود ۳۰، ۴۰ پیمانکار در این پروژه وارد شده و برای زیرساخت‌های لازم و آموزش نیروها هزینه کرده بودند. در آن زمان ما تلاش

انتخاب من ماندن در ایران بود.

پس از فارغ التحصیلی، ورود شما به بازار کار به چه شکل بود؟

پس از فارغ التحصیلی و در حین خدمت سربازی من در پروژه‌ای مربوط به سازمان خدمات کامپیوتری شهرداری تهران مشغول به کار شدم که بعدها به سازمان فناوری اطلاعات شهرداری تهران تغییر نام داد. در آن پروژه قرار بود نرم‌افزارهایی را در ۲۰ منطقه و ستاد شهرداری پیاده‌سازی کنیم. در سال ۱۳۷۶ که خدمت سربازی من تمام شد، در همین پروژه ماندم و کار را تا سال ۱۳۸۲ ادامه دادم. آن زمان حجم زیادی از این سیستم‌های نرم‌افزاری استقرار پیدا کرده و در فضای ملت‌هت شهرداری نیز به یک پایداری رسیده بود. سال ۱۳۸۲ که مصادف با شهرداری آقای احمدی نژاد و تغییر لایه‌های مدیریتی در شهرداری بود، از آن مجموعه جدا شدم و به شرکت «مهندسی پدیدپرداز» پیوستم که در آن زمان با مشتریان خارجی



کردیم ساختار را حفظ کنیم و کار را ادامه دهیم. در سال ۱۳۸۲ که من از این پروژه جدا شدم، بالای ۹۰ درصد آن انجام شده بود.

در آن سال‌ها شرکت‌های نرم‌افزاری در چه حوزه‌هایی فعال بودند و شرکت مهندسی پدیدپرداز مشغول به انجام چه کارهایی بود؟

من از آذر ۱۳۸۲ تا امروز در شرکت مهندسی پدیدپرداز مشغول به کار هستم. در آن شرکت در ابتدا مدیر بازاریابی بودم، بعد عضو هیئت‌مدیره شدم و از سال ۱۳۸۹ تاکنون مدیرعامل هستم. در آن زمان پدیدپرداز روی یک پروژه مشترک با یک شرکت انگلیسی کار می‌کرد که دو سال پیش از ورود من به مجموعه آغاز شده بود. اما به‌صورت کلی در آن زمان شرکت‌های نرم‌افزاری که در ایران فعالیت می‌کردند، مدل کسب‌وکاری شان B2G بود. نرم‌افزارهایی هم که کار می‌شد، حسابداری، اتوماسیون و مقدار کمی هم بحث‌های فرایندی بود. همچنین تولید پرتال‌ها و وب‌سایت‌ها جزء کارهایی بود که صورت می‌گرفت و تازه شروع شده بود. آن موقع شرکت‌های کارفرمایی خیلی در این حوزه قوی نبودند و موضوعات مشاوره‌ای هم خیلی جان‌نیفتاده بود تا اینکه طرح تکفا (طرح توسعه و کاربرد فناوری ارتباطات و اطلاعات ایران) راه افتاد. آنجا برای مثال ما پروژه‌ای با وزارت امور خارجه داشتیم که این پروژه علاوه بر مشاور، عامل چهارم هم داشت. کم‌کم نهادهای دولتی به این نتیجه رسیده بودند که پروژه‌های بزرگ را نمی‌توان با افراد اجرا کرد و باید یک ساختار مناسب مهندسی برای آن تدارک دید.

آیا همکاری با شرکت‌های خارجی روی مسیر کاری پدیدپرداز و تجربه آن تأثیر متفاوتی داشت؟

کار با شرکت‌های خارجی فارغ از مسائل مالی، دانش خوبی هم برای شرکت ما به همراه داشت و باعث شد ما چندین گام در حوزه توسعه نرم‌افزار پیشرفت کنیم. ما در پدیدپرداز با شرکت‌هایی از کشورهای انگلیس، آلمان و هلند همکاری داشتیم که پروژه‌ها با شرکت انگلیسی از همه بزرگ‌تر بود. این شرکت یک نهاد خصوصی بود که انرژی از جمله برق، گاز و همچنین آب و تلفن را از دولت می‌خرید و به مصرف‌کنندگان می‌فروخت و به دنبال ابزاری بود که بتواند صورت حساب فروش‌هایش را به وسیله آن تهیه کند. کار ما



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



تصویر: نسیم اعتمادی

بازطراحی، تولید و پشتیبانی این نرم افزار بود.

چطور با این شرکت آشنا شده بودید؟

نحوه آشنایی ما با این شرکت از طریق نمایشگاه سبیت در هانوفر آلمان بود که هنوز هم برگزار می شود. این شرکت انگلیسی یک مدیرعامل ایرانی داشت که البته فکر نمی کرد در ایران شرکت هایی با چنین توانایی هایی وجود داشته باشند؛ در ابتدا هم خیلی با شک و شبیه همکاری اش با ما را آغاز کرد. اما بعد از آن وقتی دید که شرکت ما بهتر از شرکت های انگلیسی می تواند این کار را برایشان انجام دهد، این ارتباط ادامه پیدا کرد و توسعه یافت. ما برای این شرکت کل نرم افزاری را که می خواست، بازطراحی و پیاده سازی کردیم. این همکاری تا سال ۱۳۸۵-۱۳۸۴ ادامه داشت. بعد از آن به دلیل تحریم ها این ارتباط قطع شد، زیرا امکان ثبت درآمدها در دفاتر مالی وجود نداشت.

فکر می کنید اگر تحریم ها نبود، چقدر فضا برای شرکت های داخلی متفاوت می بود؟

من همیشه می گویم که یکی از فرصت سوزی های کشور در همین بخش بود. متأسفانه جایگاهی را که شرکت های ما می توانستند در دنیا داشته باشند، اوکراین، لهستان، هند و... گرفتند. اگر همین فضای برون سپاری باز بود و ارتباط شرکت های داخلی و خارجی قطع نمی شد، می توانستیم آینده درخشانی داشته باشیم. فارغ از حوزه های گردشگری و... به نظرم همین بخش نرم افزاری می توانست ما را از نفت بی نیاز کند.

گفتید همکاری با شرکت های خارجی باعث شد چند گام به جلو بردارید؛ درباره این تجربه بیشتر توضیح بفرمایید.

ما در مهندسی نرم افزار وقتی محصولی را تولید می کنیم، این تولید باید یک فرایند، چهارچوب و کیفی داشته باشد. ما در آن پروژه، تمام اصول مهندسی نرم افزار را تحت تأثیر آنچه از ما می خواستند و طبق استانداردهای جهانی یاد گرفتیم. برای مثال از ما می خواستند که طبق برنامه ریزی اعلام کنیم که هر مرحله از کار را چه زمانی به آنها تحویل می دهیم. این برنامه ریزی باعث می شد ما مدیریت پروژه، کنترل پروژه، آزمون و... داشته باشیم. این موضوعات آن زمان در ایران مرسوم نبود و استانداردهای کار بین المللی با آنچه در داخل انجام می شد، تفاوت بسیار داشت. تجربه این بود که برای حضور در بازارهای جهانی، باید استانداردهای جهانی را بشناسیم و پیاده سازی کنیم. در سال های اخیر هم شاهدیم که هندی ها این کار را بسیار خوب انجام داده و به خوبی خودشان را به سطح استانداردهای جهانی رسانده و جایگاه شان را حفظ کرده اند.

مهم ترین معضل شرکت های نرم افزاری در حال حاضر در دوزمین است؛ اول چالش هایی که در حوزه قوانین و مقررات وجود دارد و دوم مسائلی که شرکت ها در حوزه نیروهای انسانی با آن دست به گریبان اند

با توجه به اینکه شما در سه دهه ۷۰، ۸۰ و ۹۰ سابقه کار در حوزه نرم افزار دارید، فکر می کنید مسیری که فناوری اطلاعات در این سال ها پشت سر گذاشته، به چه صورت بوده است؟

از اینکه تصمیم حاکمیت بوده یا فشار فناوری یا محرکی که از سوی شرکت ها آمده، بگذریم، اما به هر حال روند

استفاده از فناوری اطلاعات به شکل نمایی در این سه دهه اوج گرفته، اما محدوده کاربرد آن تغییر کرده است. در دهه ۷۰ مدل کسب و کارها اغلب B2G بود و دولت بزرگ ترین مشتری شرکت های این حوزه به حساب می آمد. در دهه ۸۰، B2B رشد بیشتری داشت و در دهه ۹۰ شاهد B2C شدن کسب و کارهای این حوزه بودیم. به طور طبیعی همه این

تغییرات با خود تبعاتی به همراه دارد. وقتی مدل کسب و کارها B2C می شود و شرکت هایی مانند دیجی کالا، اسنپ، تپسی و... شکل می گیرند، این فضا نیازهایی را هم ایجاد می کند؛ از جمله نیاز به آدم های کاربلد و متخصص، مراکز داده، فناوری های جدید و افزایش نیازهای سخت افزاری و... از سوی دیگر، سطح انتظارات افراد جامعه بالا رفته و این باعث شکل گیری سیکلی می شود که باید این فرایند را مدام به روز نگه داشت. ما در حوزه فناوری اطلاعات کشور، در این سه دهه هیچ گاه یک طرح، برنامه و حتی معماری ملی مشخصی

نداشتیم. ما هیچ وقت مشخص نکردیم که در حوزه فناوری اطلاعات چه نیازهایی داریم؟ در هر مقطعی یکسری اتفاقی هایی افتاده، در برهه ای نیز کارهای مربوط به دولت زیاد شده و شرکت ها به سراغ این حوزه رفته اند؛ پس از آن بحث دولت الکترونیک پیش آمد و از سویی هم بحث تحریم ها را داشتیم. یعنی ما می خواهیم دولت الکترونیک ایجاد کنیم، اما با تأمین زیرساخت های لازم مواجهیم. باید توجه

داشت که این موج پیشرفت فناوری اطلاعات ادامه دار است و چیزی نیست که به پایان برسد یا اینکه بتوان جلوی آن را گرفت؛ بلکه باید آن را مدیریت کرد. اگر ما مدیریت فناوری را به دست نگیریم، این فناوری است که امور ما را تحت تأثیر خود قرار خواهد داد.

ورود شما به کارهای صنفی از چه زمانی شروع شد و با چه انگیزه ای بود؟

من از سال ۱۳۸۷ که دومین دوره سازمان بود به واسطه مدیرعامل سابق شرکت پدیدپرداز، آقای خوانساری وارد صنف شدم. در صنف کمیسیونی ایجاد شده بود به نام «استاندارد و تدوین مقررات» و چون من به این مباحث علاقه داشتم، ایشان پیشنهاد کرد که از سوی شرکت در این کمیسیون حضور داشته باشم و به این شکل کار صنفی من آغاز شد. در سال ۱۳۹۰ هیئت مدیره بعدی شروع به کار کرد که در آن دوره من با توجه به سوابقم، قائم مقام همین کمیسیون شدم. در سال ۱۳۹۳ بود که در هیئت مدیره صنف حضور پیدا کردم و همچنین نقش رئیس کمیسیون استاندارد را بر عهده گرفتم. از سال ۱۳۹۶ هم برای دوره دوم، جزء هیئت مدیره بودم و دبیری سازمان را هم بر عهده داشتم که این دوره تا اوایل خرداد ۱۴۰۰ ادامه داشت. در حال حاضر نیز در نقش دبیر رسته توسعه نرم افزار در صنف حضور دارم.

فکر می کنید مهم ترین چالش هایی که شرکت های حوزه نرم افزار با آن مواجه اند، چه هستند؟

مهم ترین معضل شرکت های نرم افزاری در حال حاضر در دو زمینه است؛ اول چالش هایی که در حوزه قوانین و مقررات وجود دارد و دوم مسائلی که شرکت ها در حوزه نیروهای انسانی با آن دست به گریبان اند.

ادامه در صفحه ۲۳



اقدام جنجالی دیگر
ایلان ماسک

حذف ویژگی بلاک از X

ایلان ماسک قصد دارد طی یک اقدام جنجالی دیگر گزینه بلاک یا مسدودسازی کاربران دیگر را از پلتفرم X حذف کند. او گفت: «شرکت رسانه اجتماعی X که قبلاً به عنوان توئیتر شناخته می‌شد، یک ویژگی محافظ را که به کاربران امکان می‌دهد حساب‌های دیگر را مسدود کنند، حذف خواهد کرد.» عملکرد مسدودسازی به کاربر اجازه می‌دهد تا حساب‌های خاصی را از تماس، دیدن پست‌ها یا دنبال کردن آنها محدود کند. ماسک در پستی در این پلتفرم گفت: «ویژگی بلاک به‌جز در پیام مستقیم (دایرکت) حذف خواهد شد، اما عملکرد بی‌صدا باقی می‌ماند و حذف نمی‌شود. این عملکرد کاربر را از دیدن حساب‌هایی که دوست ندارد، بازمی‌دارد. بر خلاف ویژگی مسدودسازی، حساب دیگر متوجه نمی‌شود که بی‌صدا شده است.» مالک میلیاردر پلتفرم X خود را یک آزادی خواه مطلق بیان می‌کند، اما برخی از منتقدان گفته‌اند رویکرد او غیرمسئولانه است. محققان از زمان تصدی این پلتفرم متوجه افزایش سخنان تنفرآمیز و محتوای آزاردهنده در این پلتفرم شده‌اند و برخی دولت‌ها این شرکت را متهم کرده‌اند که به اندازه کافی برای تعدیل محتوای آن تلاشی نمی‌کند. اگر ویژگی بلاک در X حذف شود، ممکن است این پلتفرم دیگر با مقررات و دستورالعمل‌های اپل استور و گوگل پلی آلفابت همخوانی نداشته باشد. اپل معتقد است در برنامه‌هایی که کاربران تولید محتوا می‌کنند باید ویژگی مسدود کردن وجود داشته باشد.



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



همه علیه تیک‌تاک

آمریکایی‌ها معتقدند حزب کمونیست چین از تیک‌تاک برای جاسوسی از ایالات متحده استفاده می‌کند

شهر نیویورک نیز مانند سایر آژانس‌ها و ایالت‌های فدرال در سراسر ایالات متحده می‌خواهد شبکه اجتماعی تیک‌تاک را در تمام دستگاه‌های الکتریکی دولت ممنوع کند. دلیل این اقدام نگرانی‌های امنیتی در مورد این برنامه است. سخنگوی نیویورک سیتی‌هال در بیانیه‌ای که ۱۷ آگوست به رادیو عمومی ملی (NPR) ارسال شد، گفت: آژانس‌ها باید اپلیکیشن محبوب اشتراک‌گذاری ویدئوی کوتاه را از تمام دستگاه‌های دولتی ظرف ۳۰ روز آینده حذف کنند؛ بنابراین کارمندان شهر دسترسی خود را به اپلیکیشن تیک‌تاک و وبسایت آن از تمام دستگاه‌ها و شبکه‌های متعلق به شهر از دست خواهند داد.

تیک‌تاک؛ یک تهدید امنیتی برای شهر نیویورک

یکی از سخنگویان در این بیانیه گفت: «با اینکه رسانه‌های اجتماعی در ارتباط دادن مردم نیویورک با یکدیگر عالی عمل می‌کنند، اما ما باید اطمینان حاصل کنیم که استفاده از این پلتفرم‌ها امن است.» این سخنگو ادامه داد: «فرماندهی سایبری شهر مدام در حال بررسی و انجام اقدامات پیشگیرانه برای ایمن نگه داشتن اطلاعات شهر نیویورک است. این دفتر تشخیص داده که تیک‌تاک برای شبکه‌های فنی شهر یک تهدید امنیتی محسوب می‌شود.» باید به این

نکته اشاره کرد که فرماندهی سایبری دفتری است که وظیفه حفاظت از سیستم‌های شهر نیویورک در برابر تهدیدات سایبری را بر عهده دارد.

ممنوعیت نصب تیک‌تاک روی دستگاه‌های الکتریکی دولتی

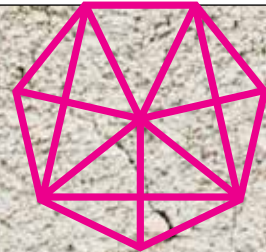
پس از انتشار اخبار ممنوعیت، حساب‌های دولتی شهر نیویورک در تیک‌تاک از به اشتراک‌گذاری مطالب دست کشیده‌اند. برای مثال اداره بهداشت شهر در بیهو حساب کاربری خود در تیک‌تاک نوشته که این حساب «تا آگوست ۲۰۲۳ توسط نیویورک اداره می‌شد» اما «دیگر بر آن نظارت نمی‌شود». همچنین حساب اداره پلیس شهر نیویورک که بیش از ۲۶۷ هزار دنبال‌کننده دارد، اعلام کرده که از آخر هفته دیگر فعال نیست. این آژانس در آخرین پست خود نوشت: «به دلیل تغییر خط‌مشی، این حساب دیگر فعال نیست. لطفاً ما را در سایر اکانت‌های شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید.» قبل از نیویورک، نهاد‌های بسیاری از ایالات مختلف آمریکا و همین‌طور سایر کشورها داشتن این اپلیکیشن را روی دستگاه‌های الکتریکی دولتی ممنوع کرده بودند. مونتانا اولین ایالتی بود که این اپلیکیشن محبوب را ممنوع کرد. این اتفاق پس از امضای یک لایحه توسط «گرگ جیانفورت»، فرماندار ایالت رخ داد. این لایحه ادعا می‌کند که اطلاعات خصوصی ساکنان

محافظت کند. جیانفورت گفت: «حزب کمونیست چین از تیک‌تاک برای جاسوسی از آمریکایی‌ها، نقض حریم خصوصی و جمع‌آوری اطلاعات شخصی، خصوصی و حساس آنها استفاده می‌کند و این مسئله کاملاً مستند است.» ممنوعیت تیک‌تاک در مونتانا از ۱ ژانویه ۲۰۲۴ اجرایی خواهد شد. مریلند نیز در دسامبر ۲۰۲۲، استفاده از تیک‌تاک و برخی دیگر از پلتفرم‌های مستقر در چین و روسیه را در دستگاه‌های الکترونیکی نهاد‌های اجرایی ممنوع کرد؛ زیرا فرماندار سابق «لری هوگان» دستورالعملی را برای ممنوعیت استفاده از این پلتفرم‌ها اعلام کرده بود.

تیک‌تاک می‌گوید مستقل از چین است

کشورهایی مانند نیوزیلند و کانادا هم در اوایل سال جاری اقدامات پیشگیرانه‌ای را در راستای ممنوعیت تیک‌تاک در برخی دستگاه‌های الکترونیکی متعلق به دولت انجام دادند. این کشورها دلیل این کار را نگرانی‌های مربوط به حفظ حریم خصوصی و داده‌ها برای کسانی که ممکن است از این برنامه استفاده کنند، اعلام کردند. البته هیچ مدرک مستقیمی مبنی بر دسترسی دولت چین به داده‌های کاربران تیک‌تاک وجود ندارد و خود تیک‌تاک هم می‌گوید که مستقل از چین است و اطلاعات کاربران این برنامه در ایالات متحده محافظت می‌شود.





پایان عملیات بایلیون درروآندا

سردرگمی ۲,۸ میلیون کاربر روآندی بایلیون

در مارس ۲۰۲۰، شرکت بهداشت دیجیتال بایلیون از همکاری ۱۰ ساله خود با دولت روآندا برای ارائه خدمات مراقبت اولیه مجازی خبر داد.

این مراقبت‌های اولیه از طریق بخشی از شرکت به نام بایبل انجام می‌شد. این برنامه همکاری از سمت بنیاد

بیل و ملیندا گیتس بیش از ۲/۲ میلیون دلار بودجه دریافت کرده بود تا از فناوری برای «بهبود سلامت جهانی» استفاده کند. لازم به ذکر است که بایلیون در بریتانیا مستقر است و در سال ۲۰۲۱ به سهامی عام تبدیل شد.

بر اساس گزارش سالانه این شرکت، تا پایان سال ۲۰۲۲، بایبل ۲/۸ میلیون کاربر در روآندا داشت. پزشکان و پرستاران از طریق این برنامه روزانه چهار هزار مشاوره پزشکی انجام دادند. روآندا در سال ۲۰۲۲

بالغ بر ۱۳/۲ میلیون نفر جمعیت داشت، یعنی تقریباً ۲۰ درصد مردم این کشور از بایلیون استفاده می‌کردند. این میلیون‌ها بیمار حالا باید به‌طور ناگهانی دنبال جایگزین باشند.



راضیه مینایی

Raziyeh.minaei995@gmail.com

داده و کارمندانش را اخراج و به‌طور ناگهانی نوبت ویزیت بیماران را لغو کرده است. باید خاطر نشان کرد که این اتفاق مدتی پس از خبر اقدام تجاری بایلیون با شرکت مایند میز، یک شرکت درمانی دیجیتال مستقر در سوئیس رخ داد؛ زیرا این اقدام شکست خورد و بایلیون مجبور شد به عملیات خود در ایالات متحده، بریتانیا، هند و روآندا پایان دهد. مدیران بایلیون در ایمیلی که به کارکنان خود ارسال کردند، گفتند: «شرکت برنامه دارد اکثر کارمندان بریتانیا را حفظ کند، اما اخراج کارمندان ایالات متحده فوراً انجام می‌شود.»

مدیران بایلیون در مورد خاتمه دادن به عملیات روآندا در این ایمیل اظهار داشتند: «متأسف و ناراحتیم از اینکه اعلام کنیم روند پایان دادن به برنامه همکاری با روآندا را آغاز خواهیم کرد. ما با سرمایه‌گذاران و شرکای بالقوه وارد مذاکره شده‌ایم و برای تضمین بهترین نتیجه ممکن برای کسب‌وکار خود و بایلیونی‌ها، سنگ تمام خواهیم گذاشت.»

ارتباط بنیاد گیتس و بایلیون

بر اساس گزارش سالانه این شرکت، عملیات بایلیون در روآندا در سال ۲۰۱۶ با مشارکت بنیاد بیل و ملیندا گیتس آغاز شد. «کارین نیهورن»، مدیر ارشد ارتباطات بنیاد گیتس گفت که این بنیاد ۱,۲۶۳,۰۸۱ دلار در

نوامبر ۲۰۱۷ و ۹۸۴,۴۷۰ دلار در نوامبر ۲۰۲۰ به بایلیون کمک مالی کرد. نیهورن در مورد این کمک‌های مالی خاطر نشان کرد: «این کمک‌های مالی امکان ارائه بیش از ۴/۵ میلیون مشاوره از راه دور را در سراسر روآندا فراهم کرده بودند. بایلیون در روآندا به‌عنوان مرجع خدمات مراقبتی دیجیتال شناخته شده بود.»

تعهد به روآندا ادامه دارد

علاوه بر شکست ادغام تجاری بایلیون و مایند میز، گزارش سالانه بایبل روآندا دلایل دیگری را برای پایان دادن به عملیات روآندا برای ما روشن می‌کند. این گزارش نشان می‌دهد که این عملیات نه تنها سود مالی نداشته، بلکه برای شرکت ضرر هم داشته است. چنانچه در پایان دسامبر ۲۰۲۲، این شرکت زیان خالص ۲۲۱/۴ میلیون دلاری را ثبت کرد. بایلیون ۱۰۴/۵ میلیون دلار پول نقد داشت، اما بدهی خالص آن ۲۵۵/۹ میلیون دلار بود و مدیریت در مورد توانایی شرکت برای ادامه عملیات روآندا در ۱۲ ماه آینده تردید داشت. با این حال، گزارش سالانه همچنین تعهد شرکت به روآندا را تأیید می‌کند.

در این گزارش قید شده: «با اینکه درآمد ما از عملیات روآندا اندک است، ولی ما روآندا را به‌عنوان بخش اصلی مأموریت خود در ارائه خدمات بهداشتی مقرر به‌صرفه و در دسترس برای همه می‌بینیم و در زمان مناسب انتظار داریم که در آفریقا گسترش پیدا کنیم.»



لینا خان هشدار می‌دهد

زنگ خطری برای هالیوود

«لینا خان»، رئیس کمیسیون تجارت فدرال (FTC)، در مورد اعتصابات هالیوود می‌گوید نشانه‌هایی در این اعتصابات وجود دارند که حاکی از مشکلات زیاد در این صنعت هستند. خان اظهار داشت انجمن نویسندگان آمریکا که از دوم ماه می دست به اعتصاب زده‌اند، اخیراً در یک اظهارنامه به کمیسیون تجارت فدرال در مورد ترکیب صنف و نابرابری بین اعضای آن و میزان نامناسب ادغام شرکت‌های رسانه‌ای هشدار داده‌اند. این اظهارنامه در پی تلاش‌های FTC برای اصلاح قوانین خود در زمینه ادغام به این کمیسیون ارسال شده است.

رئیس کمیسیون تجارت فدرال ادامه داد: «این انجمن نشان داد که چگونه ساختار بازار در هالیوود به‌طور چشم‌گیری در دهه‌های اخیر تغییر کرده است. ادغام عمودی در این صنعت باعث به وجود آمدن بازاری شده که در آن درآمد نویسندگان، تهیه‌کنندگان و مجریان کمتر شده است. با اینکه شرکت‌ها هزینه بیشتری از مشتریان دریافت می‌کنند، اما درآمد افراد مذکور کمتر شده است.»

او افزود: «منتقدان می‌گویند کیفیت محتوا نیز کاهش یافته است. این اتفاقات زنگ خطری هستند که نشان می‌دهند ساختار بازار فعلی در هالیوود پاسخگوی مصرف‌کنندگان نیست.»

لازم به ذکر است انجمن نویسندگان آمریکا از ماه می، در اعتراض به آنچه نابرابری و تضییع حقوق اعضای صنف خود خواند، اعتصاب گسترده‌ای را آغاز کرد. اعتصابی که در ماه ژوئیه به رسته بازیگران نیز کشیده شد. این انجمن خواستار افزایش دستمزدها و تغییر قراردادهای جهت انطباق با فناوری‌های استریمینگ و هوش مصنوعی است که به‌سرعت در حال تکامل هستند.



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



نگاهی به وضعیت
حقوقی وثیقه پذیری
رمزارز در گفت وگو با
مهدی نبوی، وکیل
دادگستری

سکوت رگولاتور لزوماً به معنای رضایت نیست

موضوع وثیقه پذیری رمزارز جهت اعطای وام و اعتبار خرید، یکی از سرویس‌های محبوب در جهان است که به تازگی مورد توجه کسب و کارهای داخلی قرار گرفته و با استقبال خوب کاربران ایرانی نیز مواجه شده است. حال سکوت فعلی رگولاتور در این زمینه چه معنایی دارد؟ مهدی نبوی، وکیل دادگستری و پژوهشگر بلاکچین در این خصوص می‌گوید: «در نظام تنظیم‌گری ما، بسته به شرایط زمانی و موقعیت‌های حاکم بر کشور، پاسخ‌های متفاوتی به مسائل حقوقی داده می‌شود.» او ادامه می‌دهد: «برای مثال خرید و فروش سکه را در سال‌های گذشته در نظر بگیرد؛ افرادی به‌طور عادی در سطح جامعه مشغول به فعالیت بوده‌اند، اما با بروز تلاطماتی در بازار که گاهی متأثر از عوامل بیرونی هم بوده، نهادهای کیفری و قانونی به فعالیت آنها ورود کرده و در آن شرایط برخورد‌های جدی با این افراد داشته‌اند.» او از این مثال نتیجه می‌گیرد که احتمال برخورد‌های سلبی و کیفری با توجه به شرایط امکان پذیر است. این وکیل دادگستری می‌افزاید: «سکوت نهادهای تنظیم‌گر و نظارتی را نمی‌توان به‌طور قطع تفسیر کرد و آن را به منزله رضایت یا عدم رضایت در نظر گرفت. ممکن است در سکوت رگولاتور، این فعالیت‌ها ادامه پیدا کند تا زمانی که قشر زیادی از مردم آسیب ببینند و آنگاه به جای بانک مرکزی، نهاد دیگری مثل دادستانی به قضیه ورود و در حوزه کلان اعلام جرم کند. با توجه به شرایط سیاسی می‌توان مصلحت‌های زیادی در نظر گرفت.» نبوی در ادامه ضمن اشاره به روند اتفاقات و فعالیت‌های انجام شده در حوزه تبادل ارز دیجیتال می‌گوید: «به نظر می‌رسد سکوت رگولاتور و ادامه فعالیت رمزارزها در حیطه ارائه وام و اعتبار، به نوعی پذیرش عملی آن باشد و می‌توان آن را به نوعی خط‌شکنی برای ورود جدی‌تر رمزارزها به بازار پولی و مالی کشور در نظر گرفت.»

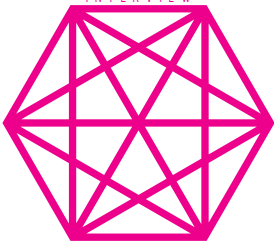


شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



وثیقه‌پذیری رمزارز خرید آنلاین را دگرگون می‌کند؟

گفت‌وگو
INTERVIEW



مدیران دیجی‌پی و تترلند از اولین همکاری مشترک خود می‌گویند

به تازگی دیجی‌پی و تترلند از همکاری مشترک خود خبر دادند. با آغاز این همکاری، سرویس خرید اعتباری با ضمانت رمزارزی برای اولین بار در ایران در دسترس قرار گرفت. دیجی‌پی یکی از فعالان حوزه لندتک و از جمله ارائه‌دهندگان سرویس‌های اعتباری همچون BNPL (الان بخر، بعداً پرداخت کن) و خرید اقساطی است که با همکاری تترلند، به‌عنوان یک کسب‌وکار رمزارزی، موفق شده امکان خرید اعتباری با ضمانت دارایی رمزارزی را فراهم آورد. در همین راستا با سعید نوروزی، مدیر کسب‌وکار BNPL دیجی‌پی و محمد عرب، مدیر محصول تترلند گفت‌وگو کردیم تا بدانیم در شرایط فعلی، چه چیزی زمینه‌ساز این همکاری بوده و آینده آن چگونه خواهد بود.

از طرح موضوع، موفق شدیم ایده این همکاری مشترک را اجرایی کنیم.

سازوکار این سرویس به چه صورت است و چه ظرفیت‌هایی را با چه محدودیت‌هایی در اختیار کاربر قرار می‌دهد؟

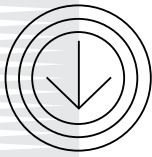
محمد عرب: ما در این محصول، هولدرها را به‌عنوان پرسونای خود در نظر گرفته‌ایم. متوجه شدیم طیف قابل توجهی از این دست کاربران، کارمندان هستند و به محض دریافت حقوق خود، بخشی از آن را به‌عنوان

توسعه دهیم. در بین بازیگران حوزه رمزارز تترلند را انتخاب کردیم، چون مسیر رشد را بدون حاشیه و با سرعت مناسب پیش برد.

این همکاری با یک پیام‌اعلام آمادگی در لینکدین به دوستان مان در تترلند آغاز شد و مورد استقبال تترلند قرار گرفت و اولین جلسه به‌سرعت برگزار شد. در دومین جلسه تصمیم گرفتیم این ایده را عملی کنیم و در سومین جلسه، تترلند پروتوتایپ این محصول را آماده کرد. چابکی تترلند در پیش‌بردن مسیر طراحی این محصول، ما را شگفت‌زده کرد و در کمتر از دو ماه پس

نقطه آغاز این همکاری کجا بود؟ چه کسی شروع‌کننده این تعامل کاری بود و چرا هر کدام از طرفین، در همکاری با مجموعه دیگری این سرویس را ارائه ندادند؟

سعید نوروزی: در تلاشیم با ایجاد تنوعی از توثیق‌های آنلاین، شانس اخذ اعتبار بیشتر را در اختیار کاربران علاقه‌مند قرار دهیم. در همین مسیر تصمیم گرفتیم از رمزارزها و استیبل کوین‌ها که یک دارایی متداول بین پرسونای مشتریان مان است، به‌عنوان نوعی از توثیق استفاده کنیم و محصول خود را متناسب با نیاز بازار



ساختار و مزیت‌هایی که API هیتوبیت در اختیار کاربران قرار می‌دهد

صرافی ایرانی با امضای بایننس

مناسب برای دریافت اطلاعات شفاف و روندهای بازار ارزهای دیجیتال است. توسعه‌دهندگان رمزارز و بلاکچین یکی دیگر از کاربران API بوده و نیازمند داده‌های متنوع از یک پلتفرم معاملاتی رمزارز هستند که می‌توانند از API هیتوبیت بهره‌گیرند.

ساختارمندی و نظم بالا

نکته قابل توجه در API هیتوبیت، نظم بالا و ساختارمندی آن مطابق با استانداردهای بین‌المللی و API بایننس است؛ در واقع استانداردترین مدل مستندسازی API در حال حاضر به صرافی ارز دیجیتال بایننس تعلق دارد و با بررسی مستندات هیتوبیت، مشاهده می‌شود که این صرافی نیز API خود را کاملاً با امضای بایننس و مطابق با سرفصل‌های آن تدوین و منتشر کرده است.

مزیت اصلی این اقدام هیتوبیت در این است که چنانچه کاربری با API بایننس فعالیت کرده باشد، به آسانی می‌تواند با API هیتوبیت و تنها با یک تغییر URL به فعالیت خود ادامه دهد و نیاز به پیاده‌سازی مجدد ندارد.

ارائه اطلاعات در لحظه

سرعت و سهولت دسترسی به اطلاعات، یکی دیگر از مزیت‌های API هیتوبیت است. وب‌سوکتی که از طرف هیتوبیت در اختیار کاربران قرار می‌گیرد، پولینگ نیست و به‌صورت لایو عمل می‌کند؛ در واقع وب‌سوکت هیتوبیت به کاربران این امکان را می‌دهد که اطلاعات را به‌صورت لحظه‌ای و بدون تأخیر در به‌روزرسانی مشاهده کنند.

شفافیت محدودیت‌ها

یکی از چالش‌های پیش روی کاربران در استفاده از API، عدم شفافیت محدودیت‌های آن در بازه‌های زمانی است. یکی از مزیت‌های API هیتوبیت اطلاع‌رسانی شفاف محدودیت‌های آن در بخش‌های مختلف است که دسترسی پذیری را تسریع و تسهیل کرده و ضریب خطا را کاهش می‌دهد.

هیتوبیت یکی از صرافی‌های رمزارز مطرح داخلی است که هدف خود را ایجاد پلتفرمی با فناوری بالا و منطبق با استانداردهای جهانی و نیازهای کاربران ایرانی قرار داده است. این صرافی رمزارز به پشتوانه تجربه‌های قبلی و تیم فنی متخصص، در جدیدترین اقدام خود برای تکمیل سبد خدماتش، API خود را به‌صورت عمومی روی گیت‌هاب منتشر کرده است. در ادامه به بررسی کاربردها و مزیت‌های API هیتوبیت و همچنین مدل ساختاری آن می‌پردازیم.

API هیتوبیت برای چه کاربرانی مفید است؟

API در حوزه رمزارز، روشی برای برقراری ارتباط نرم‌افزارها و صرافی با یکدیگر و یکی از بهترین ابزارهای معامله است. این ابزار به شکلی تدوین شده که بتواند نیازهای کاربران حقیقی و همچنین کاربران حقوقی را در همه لایه‌ها پوشش دهد. الگوریتم‌تربیده‌هایی که بات معاملاتی می‌نویسند، برای دریافت اطلاعات بازار و انجام معاملات می‌توانند از طریق API هیتوبیت اقدام کنند. همچنین تریدرهای حرفه‌ای که می‌خواهند بدون ورود به UI سایت هیتوبیت و با سرعت زیاد در بستر مورد نظر خود به معامله و ترید بپردازند، از کاربران API این صرافی خواهند بود.

از سوی دیگر سرمایه‌گذاران سازمانی از دیگر کاربران API هیتوبیت هستند. این افراد نیاز دارند که اطلاعات جامعی در خصوص بازار از یک صرافی دریافت کنند تا بتوانند رفتار خریداران و فروشندگان را بررسی و تحلیل کرده و با اتخاذ بهترین تصمیم برای سازمان خود اقدام به سرمایه‌گذاری و معامله کنند.

همچنین مجموعه‌های مدیریت دارایی و پورتفولیو منیجرها یا سب‌گردانان، یکی دیگر از کاربران این API هستند که نیاز دارند به‌طور هم‌زمان به چندین صرافی رمزارز داخلی و خارجی متصل شوند تا بتوانند اطلاعات را مقایسه کنند، آریترگذاری کنند و در قالب سب‌گردانی، اقدام به مدیریت دارایی و انجام معامله کنند.

API هیتوبیت کاربردهای آموزشی نیز دارد و برای تحلیلگران و پژوهشگران این حوزه بستری

تأمین می‌شود. ما علاقه‌مندیم حجم مصرف اعتبار روند صعودی داشته باشد.

د دلار در ایران با توجه به پارامترهای متعدد سیاسی، می‌تواند تغییر قیمت داشته باشد. از سوی دیگر بازار رمزارزها، بسیار پرنوسان و غیرقابل پیش‌بینی است. با این همه آیا تتر، پشتوانه قابل اعتمادی به‌عنوان وثیقه است؟ اصلاً شما ارزش ریالی تتر را در نظر می‌گیرید یا ارزش دلاری؟ همچنین در صورت ریزش یا رشد بازار، چه سازوکاری طراحی کرده‌اید؟

عرب: سازوکاری برای ریزش بازار در نظر گرفته‌ایم که بر اساس مدل‌های مدیریت ریسک وام و کردیت بر اساس ارزش ضمانت در دنیا مرسوم است که به LTV شناخته می‌شود؛ ما چهار سطح در نظر گرفتیم؛ محدوده‌هایی که ارزش ضمانت بسته به نوسانات رمزارز تتر مشخص می‌شود. برای مثال اگر ارزش اعتبار دریافتی معادل ۹۴ تا ۹۸ درصد ارزش ضمانت رمزارزی کاربر شود، طبق راه‌های ارتباطی مرسوم با کاربران تماس گرفته و ضمن مطلع کردن کاربر از وضعیت، اخطار افزایش ضمانت به‌منظور کاهش محدوده LTV داده می‌شود و در صورتی که کاربر علاقه‌ای به افزایش ضمانت نداشته باشد و ارزش اعتبار دریافتی به میزان ۹۸ درصد ضمانت برسد، ضمانت کاربر آزاد و اعتبار کاربر صفر می‌شود. بدیهی است در صورت داشتن بدهی نزد دیجی‌پی، میزان بدهی نیز قبل از آزادسازی ضمانت بدون جریمه و کارمزد کسر می‌شود. ما ارزش ریالی تتر را در نظر گرفته‌ایم. در حال حاضر اگر ارزش ریالی تتر به‌صورت شدیدی افزایش داشته باشد، اعتبار بیشتری به کاربر تعلق نمی‌گیرد. اما در حال طراحی سازوکاری برای چنین شرایطی نیز هستیم، ولی اگر ارزش آن پایین‌تر بیاید، برای آن برنامه‌ریزی کرده‌ایم.

آیا ممکن است در آینده رمزارزهای دیگری را به‌عنوان وثیقه جهت تخصیص اعتبار BNPL در نظر بگیرید؟

نوروزی: به‌طور قطع چنین چیزی برای ما هم جذاب است؛ از هر چیزی که موجب تنوع وثیقه شود و دست کاربر را برای دریافت خدمات بازتر کند، استقبال می‌کنیم. هر دو طرف در این همکاری در تلاشیم تا نیاز کاربر را بهتر درک کنیم و متناسب با آن، سرویس‌مان را توسعه دهیم. اگر مطمئن شویم این فرایند درست بوده، سازوکاری را طراحی می‌کنیم که همه این فرایندها به‌صورت آنلاین و در زمان کوتاه‌تری انجام شود. یکی از دلایلی که مسیر خودمان را با تتر شروع کردیم به خاطر ثبات این رمزارز نسبت به سایرین بود. با این حال متوجه ریسک‌های بالقوه این حوزه هستیم و می‌دانیم احتمالاتی از جنس ریزش ارزش ریالی تتر یا ریزش کلی بازار وجود دارد؛ به همین خاطر آهسته پیش می‌رویم.

یک نکته جذاب برای پایان گفت‌وگو...

نوروزی: برای آخرین نکته می‌خواهم این را اضافه کنم که ما در تلاشیم با همکاری تترلند، وارونه این سرویس را هم ارائه دهیم؛ یعنی کاربر بتواند با اعتباری که از ما دریافت می‌کند، تتر خریداری کند. این سرویس در جهان ارائه می‌شود، اما به‌دلیل نوسانات بالای قیمت و مدل کار BNPL با برخی پیچیدگی‌ها همراه است. در این فرایند کاربر بدون اینکه وثیقه‌ای نزد ما داشته باشد، از ما اعتبار دریافت می‌کند و می‌تواند از تترلند، تتر خریداری کند. در این حالت در نقش پذیرنده با دیجی‌پی همکاری خواهد داشت. با این حال این سرویس ریسک‌هایی به‌دنبال دارد که در حال بررسی آن هستیم.

پس اندازه به تتر تبدیل می‌کنند. با معرفی این سرویس، این دست کاربران ما فرصتی خواهند داشت که پس‌انداز تتری خود را به‌عنوان ضمانت قرار دهند و با توجه به آن، به میزان مشخصی اعتبار خرید دریافت کنند و به این وسیله قدرت خرید خود را افزایش دهند. در سازوکاری که ما طراحی کردیم، کاربران می‌توانند معادل ۸۰ درصد از ارزش ریالی ضمانت خود، تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان از دیجی‌پی، اعتبار خرید دریافت کنند. پروسه ثبت درخواست و اعتبارسنجی کاربر تا تخصیص اعتبار نیز نهایتاً دو روز زمان خواهد برد.

چه چیزی در رفتار کاربران خود مشاهده کردید که شما را به ارائه سرویس BNPL با وثیقه‌پذیری رمزارز سوق داد؟

نوروزی: کاوش‌های ما در دیتای رفتار و بازخوردهای کاربران این اطمینان را برای ما ایجاد کرد که بخش قابل توجهی از آنها به دریافت و مصرف اعتباری به‌مراتب بیشتر از آنچه در اختیار دارند، علاقه‌مند هستند. از طرفی ملاحظات فعلی ما در اعتبارسنجی، تأمین مالی و مدیریت نرخ نکول، مانع از ارائه پاسخ مناسب به این تقاضا بود؛ بنابراین ما یک مفهوم بالادستی برای کاربران Secured به‌عنوان Underwriter ایجاد کردیم.

با توجه به نزدیکی پرسونای مشتریان سرویس تترلند به پرسونای مشتریان سرویس BNPL، تترلند به‌عنوان نخستین Underwriter رمزارزی دیجی‌پی، همکاری خود را با ما آغاز کرد تا تجربه جدیدی در راستای اهداف طرفین در اختیار مشتریان قرار دهیم. طی این همکاری ضمن اینکه روزانه بخشی از مشتریان تترلند در حال استفاده از سرویس BNPL هستند، تعدادی از مشتریان دیجی‌پی نیز در حال مهاجرت به تترلند برای افزایش سقف اعتباری خود هستند.

در حال حاضر تترلند امکان تخصیص اعتبار تا ۱۰۰ میلیون تومان برای استفاده از سرویس تک‌قسط دیجی‌پی به کاربران خود را دارد که به‌زودی این اعتبار برای استفاده در سرویس بازپرداخت اقساطی نیز فراهم می‌شود.

عرب: بسیاری از کاربران ما تردید نیستند یا حتی دانش این حوزه را ندارند. این افراد برای حفظ ارزش دارایی خود، در کنار دیگر ابزارهای سرمایه‌گذاری گزینه تتر را نیز انتخاب می‌کنند و هولدر هستند. ما این نیاز را از سمت کاربران تترلند مشاهده کرده و برآورد کردیم که چنین سرویسی می‌تواند برای آنها علاقه‌مندی ایجاد کند. ماهیت تترلند با دیگر پلتفرم‌های رمزارزی متفاوت است؛ تترلند پلتفرمی برای معامله‌گران نیست، برای افرادی است که در کنار استفاده از دیگر قابلیت‌های رمزارز به سرمایه‌گذاری نیز فکر می‌کنند. این جنس از کاربران فرصت خوبی برای همکاری با دیجی‌پی در اختیار ما گذاشته است.

کاربران طی استفاده از این سرویس، کارمزدی به تترلند یا دیجی‌پی پرداخت نمی‌کنند؛ پس منفعت هر کدام از مجموعه‌ها به چه شکل تأمین می‌شود؟

عرب: کارمزد این سرویس برای کاربران تترلند، صفر است و لزوماً انتظار آورده مستقیم از چنین خدماتی نداریم، اما منافع دیگری را برای ما تأمین می‌کند؛ برای مثال ارائه چنین خدمت مشتری، چسبندگی کاربران را برای ما افزایش می‌دهد.

نوروزی: پاسخ کوتاه به این سؤال این است که منافع دیجی‌پی با افزایش توان خرید کاربر نزد پذیرندگان



شماره ۱۱۴
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سوم

هیتوبیت



مدیرانی که سوءمدیریت خود را با لایه بیرونی حسن نیت پنهان می‌کنند

آسیب کارمندان از کم مدیریت شدن

کارگران اغلب فکر می‌کنند که مدیران سمی کسانی هستند که سرسخت‌تر هستند، اما گاهی اوقات یک رئیس آرام می‌تواند آسیب بیشتری به شغل شما وارد کند. «کوین لگ»، بنیان‌گذار سیج، شرکتی که آموزش و برنامه‌های درسی را برای محیط‌های کاری توسعه می‌دهد، در مصاحبه‌ای گفت که یکی از غیرمنتظره‌ترین ویژگی‌های یک مدیر فقیر در واقع «کم مدیریت کردن» کارکنان است. به گفته لگ، رؤسای این چینی در چشم‌انداز تصمیم‌گیری‌های دشوار دچار تزلزل می‌شوند، با فلج تصمیم‌گیری مواجه شده و وضعیت بد را حتی بدتر می‌کنند. لگ توضیح داد که بعضی مدیران، سوءمدیریت خود را از طریق حرکاتی با لایه بیرونی حسن نیت پنهان می‌کنند. او گفت: «برای بدتر شدن اوضاع، رؤسای بد دائماً از سوءمدیریت فضیلتی می‌سازند. برای مثال، با گفتن نیروهای من می‌توانند در صورت نیاز به من مراجعه کنند، در اتاق من باز است.» لگ می‌گوید که این نوع مدیر، رئیس تنبلی است که شجاعت یا اخلاق کاری برای مربی‌گری و رهبری واقعی را ندارد. این امر بر گزارش‌های مستقیم تأثیر منفی می‌گذارد، به ویژه کارکنان جوانی که باید یاد بگیرند خودشان را مدیریت کنند.

لگ افزود: «در میان مدت، افراد آن تیم فرصت ارتقای شغلی را از دست می‌دهند، زیرا هرگز به استانداری که از آن بی‌خبر بوده‌اند، عمل نکرده‌اند و این موجب دلخوری و نارضایتی شغلی آنها می‌شود.» «آین کاین» از اینسایدربلند گزارش داده بود که این نوع مدیر در واقع یک رئیس است که می‌تواند به‌طور جدی به پیشرفت حرفه‌ای شما آسیب برساند.



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم

فونیکس و چالش ورود کارگران تایوانی به آمریکا

تفاوت فرهنگ کاری میان کارگران تایوانی و آمریکایی در ساخت کارخانه نیمه‌رسانای فونیکس چالش برانگیز شد

تولیدکننده تراشه پیشرو در جهان می‌گوید دلیل به تعویق افتادن افتتاح کارخانه نیمه‌رسانای «فونیکس» فقدان مهارت در میان کارگران آمریکایی است. به همین دلیل است که شرکت تایوانی «سمی کانداکتور منوفکچرینگ» از دولت ایالات متحده می‌خواهد برای حداکثر ۵۰۰ کارگر تایوانی دیگر تأیید ویزا کند؛ پیشرفتی که اتحادیه کارگری آریزونا در تلاش برای جلوگیری از وقوع آن است. این فقط یک اختلاف نظر بر سر تخصص نیست که برای کارخانه تراشه آریزونا TSMC خطراتی ایجاد کند. تفاوت

در فرهنگ کاری بین ایالات متحده و تایوان -جایی که کارمندان می‌گویند شیفت‌های طولانی و مطیع بودن کارگر مورد انتظار است- می‌تواند نه تنها برای ساخت کارخانه، بلکه برای وضعیت کاری پس از افتتاح نیز چالش‌هایی ایجاد کند.

چالش فرهنگ کار تایوانی و آمریکایی

در ماه مارس موریس چانگ، مؤسس TSMC در تایپه درباره آنچه که به نظر او شکاف قابل توجهی در فرهنگ کار

نام دارد، صحبت کرد. او گفت: «در تایوان اگر یک مهندس در هنگام خواب تماسی دریافت کند، از خواب بیدار شده و شروع به لباس پوشیدن می‌کند. او در جواب همسرش که می‌پرسد چه خبر است، می‌گوید من باید به کارخانه بروم. سپس زن بدون اینکه حرفی بزند، دوباره می‌خوابد. فرهنگ کار همین است.»

کارمندان TSMC در ماه فوریه به نیویورک تایمز گفتند نسبت به اینکه کارگران آمریکایی نیز مایل به فداکاری مشابه کارگران تایوانی هستند یا خیر، تردید دارند و

استفاده از فناوری برای نظارت بر کارکنان دورکار

اخراج به خاطر فعالیت کم صفحه کلید

بر اساس گزارشی که توسط کمیسیون کار منصفانه استرالیا منتشر شد، سوزی چیخو در ۲۰ فوریه توسط اینشورنس استرالیا گروپ (IAG) اخراج شد، زیرا این شرکت بین اکتبر تا دسامبر متوجه «فعالیت بسیار کم صفحه کلید» در لپ‌تاپ او شد. چیخو به مدت ۱۸ سال برای این شرکت کار کرده بود و زمانی که کارش خاتمه یافت، مشاور افشای ارتباطات خارجی بود. IAG علاوه بر فعالیت صفحه کلید، دلایل دیگری را برای اخراج او ذکر کرد. بررسی IAG از فعالیت‌های اینترنتی او نشان داد که چیخو به مدت ۷/۸ ساعت در ۴۴ روز

از ۴۹ روز کاری، کار نکرده است. او در ۴۷ روز از ۴۹ روز کاری از اول اکتبر تا ۱۶ دسامبر سال گذشته، کار را در زمان تعیین شده شروع نکرده است. علاوه بر این، طبق پرونده، او در چهار روز از ۴۹ روز هیچ کاری انجام نداده است. چیخو گفت که IAG یک برنامه از پیش طراحی شده برای حذف او از تجارت داشته و او به دلیل مشکلات سلامت روانش هدف قرار گرفته است. او همچنین گفت که از دستگاه‌های دیگری نیز برای کار استفاده می‌کند و دوره‌های طولانی‌ای وجود داشته که فقط در حال خواندن و بررسی متن اسناد بوده و نیازی





چالش‌های کارمندان و مشتریان فروشگاه‌های زنجیره‌ای اجاره‌ک‌ت و شلوارپس از تعطیلی

تصویر تلخ فروپاشی یک برند

اینکه کارمندان سابق نگران هستند که حقوق معوقه آخرین روزهای کاری خود را دریافت نکنند، شنیده است. کولوت گفت: «بله، این واقعاً من را متعجب کرد، زیرا آنها وضعیت اقتصادی شان خوب به نظر می‌رسید.» این تماس کارمندان را به تکاپو انداخت تا با مشتریانی که سفارش داشتند، تماس بگیرند.

بلا تکلیفی مشتریان

چندین رسانه گزارش می‌دهند که مشتریان ممکن است اقلامی را که از شرکت خریداری کرده‌اند، دریافت نکنند. مشتریان ادعا می‌کنند که این برند تعطیل شده، در مورد بازگرداندن پرداخت‌ها یا انجام سفارش‌ها با مشتریان تماسی نگرفته است.

اندرسون که برای مراسم عروسی‌اش کت‌وشلوارهایی از این برند کرایه کرده و مجموع اجاره را حدود چهار هزار دلار تخمین زده، گفت: «مراسم عروسی برای این ماه برنامه‌ریزی شده است، آنها می‌گویند که در طول برنامه‌ریزی عروسی دچار مشکل می‌شوی، فقط باید به‌نوعی با آن کنار بیایی.» به گفته فاکس ۸، دفتر کسب‌وکار بهتر کلیولند (BBB) شکایات متعددی در مورد این شرکت دریافت کرد. «سو مک کانل»، رئیس BBB کلیولند گفت: «آنها نمی‌توانند پولی را که از مصرف‌کنندگان گرفته‌اند، نگه دارند. اگر شرکتی با علم به اینکه نمی‌تواند کالا یا خدمات را تحویل دهد، سپرده‌ها را پذیرفته یا پرداخت‌هایی را انجام داده باشد، دادستان کل می‌تواند اقدام کند.»

«دپر و دشینگ»، زنجیره‌ای از فروشگاه‌های اجاره‌ک‌ت و شلوار، در عرض چند روز همه شعب خود را تعطیل کرد. دپر و دشینگ دارای هشت برند بود؛ تیپ تاپ تاکس، ندرپوز، سویلز فرمال ور، آیز فرمال ور، آمریکن کامادور، دریم درس و آتیا برایدال. همه یکصد فروشگاه تحت این نام تجاری، در ۱۴ ایالت بسته شدند.

مدیرعامل این شرکت، «جان سابل»، از اظهارنظر خودداری کرد، اما چندین کارمند سابق در مورد آنچه ادعا می‌کردند مسائل فنی شایع، عدم شفافیت و مشکلات موجودی بود، با یوایس‌سان صحبت کردند. دو نفر گفتند که این شرکت دو روز قبل از تعطیلی نهایی همه برندها، در تماسی با تیم مایکروسافت، همه کارمندان را در جریان تعطیلی قریب‌الوقوع قرار داد.

تیلور ویلر-بوتنه، مدیر سابق ندرپوز در مصاحبه‌ای در مورد تعطیلی این برند گفت: «این بسیار عجیب است. آنها به‌تازگی یک مرکز جدید با ماشین‌آلات پیشرفته برای خشک‌شویی و بخارشویی دایر کرده بودند، با توجه به اینکه آنها این همه هزینه کرده‌اند، تعطیلی شعب واقعاً عجیب است.»

نگرانی کارمندان از عدم دریافت حقوق

ویلر-بوتنه گفت که یک تجارت محلی ویسکانسین، دوبویی فرمال ور، در دسامبر ۲۰۲۲ فعالیت در فروشگاه ندرپوز را بر عهده گرفت. ویلر-بوتنه گفت که تماس‌هایی از داخل شرکت، تصویری تلخ از فروپاشی برند را نشان می‌دهند. کولوت نیز گفت شایعاتی مبنی بر

بود و گفت: «برای شروع باید بگویم استعدادها بخش تولید در آنجا وجود ندارد.» او به تجربه TSMC در کارخانه تولیدی‌اش در اورگان اشاره کرد و گفت که هزینه تولید حدود ۵۰ درصد بیشتر از تایوان است. او افزود: «ما انواع و اقسام افراد را می‌فرستیم. مدیران و مهندسان را تغییر می‌دهیم. ما از آمریکایی‌ها و مهندسان محلی استفاده می‌کنیم. همچنین مهندسانی را از تایوان به اورگان می‌فرستیم تا عملکرد را بهبود بخشند.» او گفت عملکرد بهبود یافته، اما تفاوت ۵۰ درصدی هزینه ثابت باقی مانده است.

جمع‌آوری امضا برای رد ویزای کارگران تایوانی

«آریزونا پایپ تریزد ۴۶۹ یونیون» گفت که در مورد ادعای کمبود مهارت در فینیکس، TSMC عمداً مجموعه مهارت‌های نیروی کار آریزونا را نادرست معرفی کرده؛ جایی که بیش از ۴۰۰۰ لوله کش، جوشکار و تکنسین‌های وسایل گرمایشی و تهویه مطبوع در آن فعالیت می‌کنند. این سازمان در حال جمع‌آوری امضاست تا از قانون‌گذاران ایالات متحده بخواهد ویزای کارگری تایوان را که شرکت به دنبال آن است، رد کنند. اتحادیه گفته با تأیید درخواست‌های ویزای TSMC، قانون‌گذاران زمینه را برای جایگزینی «نیروی کار ارزان» با کارگران آمریکایی فراهم می‌کنند.

در بیانیه این سازمان آمده است: «تعویض کارگران ساختمانی آریزونا با کارگران ساختمانی خارجی مستقیماً با هدفی که قانون برای آن وضع شده - ایجاد شغل برای کارگران آمریکایی - در تضاد است.» اتحادیه و TSMC به سؤالات اینسایدر در مورد فرهنگ و انتظارات خود از کارگران ایالات متحده پاسخی ندادند. با این حال این شرکت گفته که کارگران تایوانی ورودی، تهدیدی برای هیچ شغلی در ایالات متحده نخواهند بود و فقط برای مدت محدودی و برای پشتیبانی از روند ساخت‌وساز در آنجا حضور خواهند داشت.

این شرکت با اشاره به استقرار ابزارهای گول‌پیکر و پیچیده، به اینسایدر گفت: «فاب TSMC آریزونا اکنون در مرحله حساسی از کار و نصب پیشرفته‌ترین و اختصاصی‌ترین تجهیزات در یک مرکز پیچیده است. فروشندگان ما باید کارگران متخصص، با تجربه و ماهر مرتبط را برای حمایت از این کار و به اشتراک‌گذاری دانش با کارگران محلی تلفیق کنند.»

وی افزود: «ما هیچ‌یک از کارگران داخلی خود را با کارگران خارجی جایگزین نکرده‌ایم و همچنان اولویت استخدام کارگران محلی را در آریزونا داریم.»

آدام اوزیمک، اقتصاددان گروه نوآوری اقتصادی، اخیراً در ایکس، پلتفرمی که قبلاً توئیتر نامیده می‌شد، گفت آمریکایی‌ها ممکن است بتوانند این کار را با سرعت کمتری انجام دهند.

احتمالاً کارگران تایوانی در آریزونا مجبور خواهند شد سستی همکاران آمریکایی خود را جبران کنند. وین چیو، مهندس سابق TSMC که پیش از این تصمیم داشت به ایالات متحده نقل مکان کند اما حالا منصرف شده، به تایمز گفت: «سخت‌ترین چیز در مورد تولید ویفر، فناوری نیست. سخت‌ترین کار مدیریت پرسنل است. آمریکایی‌ها در این امر بدترین هستند، زیرا آمریکایی‌ها به راحتی قابل مدیریت نیستند.»

کارمندان فعلی و سابق TSMC ایالات متحده نیز نگرانی‌هایی را در سایت «گلوس‌دور» مطرح کرده‌اند. یک مهندس آریزونایی در ماه ژولای نوشت: «همکاری من با TSMC فونیکس یک کابوس بود. حجم کاری غیرقابل کنترل، محیط سمی اداری و کمبود منابع، آن را به تجربه‌ای غیرقابل تحمل تبدیل کرد.» یکی از کارمندان فونیکس در ماه ژولای نوشت: «۱۲ ساعت کار عادی است. حتی اگر آخر هفته‌ها کار کنید، باز هم نمی‌توانید به ضرب‌الاجل‌ها برسید.»

در ماه ژوئن، فورچون گزارش داد که یک مهندس تایوانی گفته کارگران TSMC از پرداخت اضافه‌کاری دل‌سرد شده‌اند و انتظار می‌رود آنچه به آنها گفته شده، انجام شود. او گفته بود: «غیرممکن است مدیران بتوانند نظرات خود را با مدیران رده‌بالا مطرح کنند. این کار به سادگی قابل انجام نیست.»

کارگران آریزونا به تنبلی متهم شدند

در ۲۴ ژوئیه یک خبرنگار دوزبانه در مورد فناوری، تجارت و روابط ایالات متحده و آسیا گزارش داد یک کانال یوتیوب تایوانی با نزدیک به سه میلیون مشترک، ویدئویی را منتشر کرده که در آن کارگران آریزونا به تنبلی و استفاده بیش از حد از تلفن‌های خود در محل کار متهم می‌شوند. اینسایدر نتوانست با مدیر کانال یوتیوب تماس بگیرد. اما «فوکوس» تایوان در ماه ژوئن گزارش داد که وقتی از مارک لیو، رئیس TSMC در مورد نگرانی‌های کارگران ایالات متحده در مورد فرهنگ شرکت پرسیده شد، گفت: «کسانی که تمایلی به انجام نوبت کاری ندارند، نباید وارد تولید نیمه‌هادی شوند. این رشته فقط در مورد دستمزدهای پرسود نیست، بلکه علاقه به انجام این کار نیز مطرح است.»

لیو همچنین گفت که از کارگران آمریکایی TSMC انتظار نمی‌رود همان فرهنگ کاری تایوان را اتخاذ کنند و تا زمانی که ارزش‌های اصلی شرکت رعایت شود، آنها آماده تغییرات هستند.

هزینه تولید حدود ۵۰ درصد بیشتر از تایوان است

چانگ، بنیان‌گذار TSMC، در ارزیابی خود از نیروی کار ایالات متحده در یک پادکست در سال ۲۰۲۲ صریح

به انجام کار دیگری نداشته است.

استفاده از نرم‌افزارهای نظارت بر کارمندان

این مورد در استرالیا نشان‌دهنده استفاده از فناوری نظارت کارکنان است، زیرا تعداد بیشتری از کارمندان از راه دور کار می‌کنند. در یک نظرسنجی اواسط ماه مارس در ایالات متحده که توسط رزومه بیلدر سفارش داده شد، ۹۶ درصد از رهبران کسب‌وکار حاضر در نظرسنجی با نیروی کار عمدتاً از راه دور یا ترکیبی

گفتند برای اطمینان از بهره‌وری کارکنان خود، از نوعی نرم‌افزار نظارت بر کارمندان استفاده می‌کنند. تنها پنج درصد از آن دسته از کارفرمایان که کارمندان خود را تحت نظر داشتند، گفتند که کارکنان آنها از این اعمال نظارت بی‌خبر هستند.

شرکت‌ها همچنین از داده‌هایی که از پایش کارکنان خود به دست می‌آورند، استفاده می‌کنند؛ حدود سه‌چهارم از یک‌هزار پاسخ‌دهنده نظرسنجی به رزومه بیلدر گفته‌اند که کارمندان خود را به دلیل داده‌های به‌دست‌آمده از پایش‌ها اخراج کرده‌اند.



شماره ۱۱۲
شماره ۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سوم





تصویب
۳۷ صندوق خرده‌فروشی

عزم چینی‌ها برای احیای بازار سهام و اعتماد مردم

تنظیم‌کننده اوراق بهادار چین راه‌اندازی ۳۷ صندوق خرده‌فروشی را به عنوان بخشی از تلاش‌های دولت برای احیای بازار سهام که در یک اقتصاد بیمار برای رونق تلاش می‌کند، در آخر هفته گذشته تصویب کرد. این حرکت در کنار مجموعه‌ای از اقدامات برای تقویت بازار، از جمله کاهش تعرفه تمبر، سرعت آهسته‌تر عرضه‌های اولیه عمومی و الزامات تأمین مالی حاشیه سود کمتر صورت می‌گیرد. ۲۰ محصول باقی مانده صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک نوآورانه‌ای هستند که برای اولین بار از سرمایه‌گذاران کارمزد شناور دریافت می‌کنند تا بر اساس اندازه، عملکرد یا دوره نگهداری صندوق تعیین شود. وب‌سایت کمیسیون تنظیم مقررات اوراق بهادار متعهد شده که تأییدیه‌های صندوق قابل معامله در بورس را سریع‌تر پیگیری کند و مدیران دارایی را به سمت کاهش هزینه‌های مدیریت و معاملات همراه با چندین اقدام مناسب بازار راهنمایی کند. شاخص بلوچیب CSI300 چین در روز دوشنبه گذشته بیش از پنج درصد افزایش یافت، اما همچنان تقریباً شش درصد نسبت به اوج ماه آوریل کاهش یافته است. ژورنال رسمی اوراق بهادار چین گفت که اقدامات حمایتی اخیر بر عزم مقامات برای تثبیت بازار سرمایه تأکید می‌کند که عملکرد سالم آن برای بهبود اقتصادی چین ضروری است. در این سرمقاله آمده است: «بازار سرمایه پرچرب و جوش کلید تثبیت انتظارات مردم و افزایش اعتماد است. عزم سیاست‌گذاران برای احیای بازار و افزایش اعتماد را نباید دست‌کم گرفت.»



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم

انتظارات جدید مصرف‌کنندگان

بررسی استراتژی‌هایی که می‌تواند به خرده‌فروشان کمک کند تا از رکود یا فشارهای تورمی بگذرند

اما در همین راستا کانال‌های آنلاین نیز باید برای ارائه راحتی و تجربه‌ای شخصی‌تر مورد استفاده قرار گیرند. این امر می‌تواند به سادگی امکان سفارش از هر مکان و در هر زمان برای مشتریان باشد.

تبلیغات شخصی شده، پرداخت‌های دیجیتال، بازپرداخت‌های ساده و گزینه‌های تحویل انعطاف‌پذیر، همگی بر تجربه مشتری یکپارچه تمرکز می‌کنند که با درک غنی از منابع داده‌های مشتری محلی هدایت می‌شود. خرده‌فروشی دیگر صرفاً به دنبال فروش نیست، بلکه زنده ماندن در شرایط جوی سخت به معنای تقویت ارتباطات معنادارتر با مصرف‌کنندگان است.

مدل‌های عضویت یکی از راه‌های آسان برای ارائه جوایز است که به برندها امکان می‌دهد در حالی که به

تورمی، رکود قریب‌الوقوع و شرایط کلی سخت اقتصاد کلان، پیشنهادهای متمرکز بر آینده باید هوشمندانه‌تر انتخاب شوند.

نقش جدید فروشگاه فیزیکی دربرگیرنده ترکیب یک مرکز پویا و تعاملی برای تجارب برند، تعامل با مشتری و کشف محصول است. فروشگاه فیزیکی فراتر از نقطه فروش است و به مقصدی تبدیل می‌شود که تجربیات همه‌جانبه‌ای را ارائه می‌دهد و مرزهای آنلاین و آفلاین را محو می‌کند.

بازنگری در نحوه تعامل خرده‌فروشی با مشتریان

مکان‌های فیزیکی خرده‌فروشان باید به حمایت از تمایلات مصرف‌کننده برای تجربه و تعامل با محصولات ادامه دهند،

خرده‌فروشان همیشه آگاه بوده‌اند که موفقیت آنها به چیزی بیشتر از محصول بستگی دارد و فروشگاه‌های خرده‌فروشی امروزی دیگر تنها مقصدی برای خرید حضوری نیستند. در جامعه امروزی، مصرف‌کنندگان توقع بیشتری دارند. آنها انتظار دارند محتوایی متناسب با سبک زندگی خود بدون توجه به مکان یا حتی زمان داشته باشند که فشار بیشتری بر فروشگاه‌های امروزی وارد می‌کند.

در آینده فناوری و نوآوری نقش اصلی را در گسترش تجربه مشتری و ارائه نتایج بهبود یافته ایفا می‌کند، اما بدون بهینه‌سازی ابزارهای موجود یا طراحی دوباره استراتژی، ممکن است خرده‌فروشان برای موفقیت در این دنیای جدید با مشکل روبه‌رو شوند. برای انطباق با سرعت مورد نیاز و مقاومت در برابر چالش‌های ناشی از فشارهای

این داده‌های درآمدی نشان می‌دهد که مصرف‌کنندگان در سطوح درآمدی مختلف از مخارج اختیاری خود عقب‌نشینی می‌کنند. هم کولز و هم میسیز، خریداران با درآمد متوسط را هدف قرار می‌دهند، اما بلومینگ‌دیل، خرده‌فروشی گران‌قیمت متعلق به میسیز نیز شاهد کاهش فروش خالص و فروش در فروشگاه‌های مشابه در سال بود که به ترتیب ۳/۶ و ۲/۶ درصد کاهش یافت.

بک‌استیج، فروشگاه‌های ارزان‌قیمت میسیز، در این سه‌ماهه عملکرد بهتری از مادر خود داشت که نشان می‌دهد ترجیحات مصرف‌کننده ممکن است به سمت کالاهای با قیمت پایین‌تر تغییر کند.

اگرچه مدیران اجرایی کمتر در مورد اقتصاد نگران هستند، ممکن است مصرف‌کنندگان هنوز هم احساس نگرانی کنند. کولز و میسیز هر دو گزارش دادند که فروش خود را در طول معاملات سه‌ماهه دوم کاهش داده‌اند.

در کولز، فروش خالص ۴/۸ درصد و فروش در همان فروشگاه نیز پنج درصد در مقایسه با سال گذشته کاهش یافته است. میسیز بیشتر با این مشکل مواجه شده و فروش خالص آن هشت درصد نسبت به سه‌ماهه دوم سال گذشته کاهش یافته است. همچنین هر دو خرده‌فروش برنامه سال قبل خود را تکرار کرده‌اند.

درآمدهای خرده‌فروشی نشان می‌دهد که مصرف‌کنندگان احساس تنگدستی می‌کنند

عقب‌نشینی مصرف‌کنندگان از مخارج اختیاری





مقایسه آمازون و ای بی با استفاده از شاخص های مختلف فروش، سودآوری و ارزش گذاری

کاهش درآمد خالص غول های تجارت الکترونیک در ۲۰۲۲

به سال ۲۰۲۱ کاهش داشت، اما نسبت به سال ۲۰۲۰ با افزایش همراه بود. در طول سه سال گذشته، آمازون با میانگین رشد درآمد سالانه ۳۳/۱ درصد در مقابل ۱۰/۱ درصد به طور قابل توجهی از نظر رشد درآمد از ای بی پیشی گرفته است.

سودآوری

آمازون در سال ۲۰۲۲ زیان خالص ۲/۷ میلیارد دلاری را تجربه کرد، در حالی که ای بی ضرر ۱/۴ میلیارد دلاری را گزارش کرد. هر دو شرکت کاهش درآمد خالص را در سال ۲۰۲۲ تجربه کردند. آمازون میانگین سود ناخالص سه ساله خود را ۴۱/۸ درصد در مقایسه با ۷۵/۷ درصد ای بی گزارش کرد.

معیارهای ارزش گذاری

معیارهای ارزش گذاری مانند نسبت قیمت به فروش (P/S) و نسبت قیمت به درآمد (P/E) اساساً نشان می دهد که سهام کدام شرکت ارزش بیشتری برای سرمایه گذاران به دست آورده است. در پایان سال ۲۰۲۲، نسبت قیمت به فروش آمازون ۱/۷۱ و ای بی ۲/۴۲ بود.

نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام آمازون برای سال ۲۰۲۲، عدد ۲/۱۷ اعلام شده که نسبت به ۲/۰۴ در سال ۲۰۲۱ افزایش یافته بود. با این حال، مقایسه نسبت های این دو شرکت در سال های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ نشان می دهد که آمازون در حالی که کاهش درآمد خالص را تجربه می کند، سطح بدهی خود را به طور قابل توجهی افزایش داده و ای بی کل بدهی های خود را کاهش داده و در عین حال کاهش درآمد خالص را تجربه می کند.

آمازون از نظر فروش و درآمد نسبت به ای بی برتری قطعی دارد، اما ای بی در حاشیه سود پیشرو است. معیارهای ارزش گذاری نشان می دهد که سهام آمازون درآمد بیشتری داشته، اما در سال ۲۰۲۲ سهام ای بی پیشتاز بود.

با ظهور آمازون و ای بی در دهه ۱۹۹۰، گسترش بخش تجارت الکترونیک جهانی تسهیل شد. اگرچه آمازون و ای بی هر دو شرکت های تجارت الکترونیک چندملیتی هستند، اما ای بی صرفاً یک بازار برای انجام تجارت است، اما آمازون هم یک بازار و هم یک خرده فروش به حساب می آید.

آمازون که قبلاً فقط یک کتاب فروشی آنلاین بود، به یک ابرفروشگاه فروش رسانه های دیجیتال و محصولات فیزیکی تبدیل شده است. از سوی دیگر، ای بی حراج بازار آنلاین را از آنچه صرفاً کلکسیونری بود، به مجموعه ای بسیار بزرگ تر از محصولات تبدیل و علاوه بر این از طریق خرید پی پال، نمایه پرداخت های دیجیتال را متحول کرد. ای بی در سال ۲۰۱۵ کسب و کارش را گسترش داد و توانست از رشد پلتفرم های پرداخت تجارت الکترونیکی حمایت کند. در اینجا آمازون و ای بی را با استفاده از شاخص های مختلف فروش، سودآوری و ارزش گذاری مقایسه می کنیم.

نکات کلیدی

سرمایه گذاران می توانند شرکت هایی مانند آمازون و ای بی را با استفاده از شاخص های عملکرد کلیدی مانند فروش، درآمد، سودآوری و ارزش گذاری ارزیابی کنند. برای سال مالی ۲۰۲۲، آمازون به طور قابل توجهی از نظر فروش از ای بی پیشی گرفت و درآمد ۱۲ ماهه ۵۱۴ میلیارد دلاری را در مقایسه با درآمد حدود ۱۰ میلیارد دلاری ای بی ثبت کرد. آمازون در ۱۲ ماه اخیر ۲/۷ میلیارد دلار درآمد خالص از دست داد. در مقابل ضرر ای بی ۱/۴ میلیارد دلار بود.

فروش و درآمد

در سال مالی ۲۰۲۲، درآمد ۱۲ ماهه آمازون ۵۱۴ میلیارد دلار بود که افزایشی ۹/۳ درصدی نسبت به ۴۷۰ میلیارد دلار سال ۲۰۲۱ داشت. در مقابل درآمد ای بی در مجموع تنها ۹/۸ میلیارد دلار بود که نسبت

کاهش هزینه های خط مقدم است، داشتن نیروی کار متنوع، سازگار و مجهز به مهارت های متمرکز بر آینده، برای پیشرفت در این اقتصاد بسیار مهم است. کارکنان با عملکرد بالا ارزش بیشتری برای کسب و کار ایجاد کرده و ارزش و رضایت بیشتری را از نقش خود دریافت می کنند. این نوع سرمایه گذاری همچنین می تواند کسب و کار را به عنوان کارفرمای منتخب در بازاری رقابتی متمایز کند و با افزایش بهره وری و ارتباط، کارکنان را توانمند کند.

چگونه می توان نقش کارکنان خرده فروشی را متنوع کرد تا جنبه های بیشتری از کسب و کار را دربر گیرد؟

کسب و کارهای کوچک می توانند با استفاده از این نوع تجربه های مرتبط رشد کنند، کارشناسان خرده فروشی شان می توانند برنامه های نمایش محصول یا جلسات اطلاع رسانی را در کانال های آنلاین خود میزبانی کنند و از طریق نقاط تماس مختلف به مشتریان خود دسترسی پیدا کنند.

فناوری «جاست واک اوت» (فقط خارج شو) به خریداران این امکان را می دهد که به سادگی وارد یک فروشگاه شوند، آنچه را که می خواهند بردارند و فقط آن محل را ترک کنند. این فناوری یک تجربه خرید بی نقص را ممکن می سازد. جاست واک اوت مبتنی بر هوش مصنوعی، تشخیص تصویر و حسگرهاست.

این فناوری ثابت کرده که یک تجربه خرید بدون اصطکاک بهینه است و به آرامی در حال اجرا در سایر سناریوهای خرده فروشی است. با حذف نیاز به صف برای پرداخت، کارکنانی که معمولاً به عنوان صندوقدار فعالیت می کنند، می توانند زمان خود را برای تمرکز بر نقش هایی که ارزش بیشتری ایجاد می کنند، آزاد کنند.

خرده فروشان سنتی چگونه می توانند سازگار شوند؟

اگر از همه گیری یک چیز یاد گرفته باشیم، این است که فناوری کسب و کارهای چابکی را ایجاد می کند که می توانند در شرایط چالش برانگیز زنده بمانند. داشتن فناوری مناسب برای قدرت بخشیدن به فروشگاه های آینده ضروری است و سفر مشتری را مرتبط تر و شخصی تر و به روشی یکپارچه هدایت می کند.

هیچ کس نمی داند که آیا تجارت الکترونیک به طور کامل بر چشم انداز خرده فروشی تسلط خواهد داشت یا خیر، اما خرده فروشان می توانند با پذیرش این استراتژی ها، خود را در مسیر موفقیت قرار دهند و از هر چالشی مانند رکود قریب الوقوع یا فشارهای تورمی عبور کنند.

مصرف کنندگان برای زیبایی هزینه می کنند

اگرچه مصرف کنندگان ممکن است احساس کنند در شرایط بحرانی هستند، اما هنوز هم مایل اند برای زیبایی هزینه کنند. «تونی اسپرینگ»، رئیس و مدیرعامل منتخب میسیز گفته که محصولات زیبایی در همه برندها تحت پرچم میسیز رشد کرده و استندهای سفورا در فروشگاه های کولز نقطه روشنی بوده اند. کینگزبری نیز گفته که آنها به رشد تقریباً ۹۰ درصدی دسته زیبایی کولز در طول سال کمک کرده اند، شاهد افزایش فروش ۲۰ درصدی در فروشگاه های افتتاح شده در سال های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ بوده اند و مشتریان جوان تر و متنوع تری را وارد فروشگاه ها کرده اند.

خریداران وفادار ارزش بیشتری ارائه می دهند، داده های مصرف کنندگان خود را نیز درک کنند. ارائه توصیه های سفارشی محصول از طریق تلفن های هوشمند یا مجوز کردن مشتریان با مسیر یابی شخصی شده نیز از راه حل های یکپارچه ای هستند که تجربه خریدی بدون اصطکاک تولید می کنند. این اتصال می تواند به نوبه خود به سود خرده فروشان باشد تا از آگاهی به روز برای ارائه یک تجربه فروش شخصی و مبتنی بر داده استفاده کنند.

اتخاذ ذهنیت داده محور

داده ها در هر جنبه ای از فروشگاه های آینده وجود خواهند داشت و ابزاری حیاتی برای اجرای موفقیت آمیز مدل آنلاین-آفلاین خواهند بود. هوش مصنوعی و یادگیری ماشین می تواند به کسب بینش کمک کند و تصمیم گیری مشتری مدار را در اولویت قرار دهد. استفاده از منابع داده داخلی و خارجی می تواند اطلاعات یکپارچه، دقیق و در دسترس را برای همه رهبران اجرایی فراهم

آورد. برای مثال پلتفرم مد تجارت الکترونیک «آیکانیک» از یادگیری ماشین و فناوری های مختلف برای افزایش رضایت مشتری استفاده می کند. این نوآوری ها شامل پیش بینی زمان بندی تحویل است. پلتفرم شروع به استفاده از داده ها برای درک ترجیحات مد نظر مشتریان می کند تا لباس های مناسب تری پیشنهاد دهد.

خرده فروشان باید برای بهینه سازی این داده ها، فرهنگی را ایجاد کنند که کارکنان را قادر می سازد تا به طور مؤثر اطلاعات را جمع آوری، پردازش و تجزیه و تحلیل کنند. خرده فروشان می توانند با استفاده از داده های هدفمند و راه حل های هوش مصنوعی به موارد استفاده اثبات شده در بازار یابی، زنجیره تأمین و تجارت دسترسی پیدا کنند. سپس کارمندان می توانند توصیه هایی را تجویز کنند که اثر بخشی عملیات را افزایش داده و نتایج بهتری برای کسب و کار به همراه دارد. خرده فروشان می توانند از طریق فناوری فضای ابری مدرن، هوش مصنوعی، یادگیری ماشین و تجزیه و تحلیل داده های پیشرفته کارایی عملیاتی را افزایش دهند. سپس این تحول می تواند خرده فروشان را برای بهینه سازی زنجیره های تأمین خود در سطح محلی توانمند کند و اجازه دهد تمرکز دقیق تری بر پویایی بازار در سطوح منطقه ای، جامعه یا مشتریان فردی و در نهایت ایجاد ارزش و رضایت بیشتر برای مصرف کننده داشته باشند.

حمایت از نیروی کار چابک

مردم عنصر اصلی موفقیت کسب و کار خرده فروشی هستند. سرمایه گذاری روی نیروی کار می تواند به کسب و کارها برای بقا در شرایط سخت اقتصادی کمک کند. در جایی که اولین انگیزه بسیاری از کسب و کارها

«آدریان میچل»، مدیر مالی گفته که میسیز نگاه محتاطانه ای به مصرف کننده دارد و به نرخ های بهره بالاتر و ایجاد شغل پایین تر اشاره می کند که ممکن است مشتریان کمتر هزینه کنند. به همین ترتیب، «تام کینگزبری»، مدیرعامل کولز گفته است: «محیط کلان همچنان برای مشتری ما چالش برانگیز است.» مشکلات مصرف کننده نیز در کاهش درآمد کارت اعتباری میسیز منعکس شد. میچل گفته که درآمد کارت اعتباری آن نسبت به سال گذشته ۸۴ میلیون دلار کاهش یافته و این شرکت بیش از آنچه انتظار می رفت شاهد دزدی بوده است؛ نرخ دزدی در ژوئن و ژوئیه افزایش یافت.



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم





کارگزار بیمه‌ای که کارکرد قلم را بهبود بخشید

مخترع بزرگ قلم

مخترعان قلم مخزن دار و خودکار با دیدن قلم‌ها می‌دانستند که باید مشکلات کاربری آنها را برطرف کنند. یکی دوست نداشت که جوهر قلم نشت کند، در حالی که دیگری نمی‌خواست زمان زیادی برای خشک شدن جوهر روی کاغذ از دست بدهد؛ آنها کاربرد قلم را برای همه ما بهتر کردند. «لوئیس ادسون واترمن» (۱۸۳۷ - ۱۹۰۱)، مخترع قلم مخزن دار مویرگی و بنیان‌گذار شرکت Ideal Pen و شرکت Waterman Pen بود. وی در نیویورک به دنیا آمد و گرچه از آغاز زندگی او اطلاعاتی در دست نیست، اما مربی کوتاه‌نویسی، فروشنده کتاب و کارگزار بیمه بود.

انگیزه برای اصلاح قلم

گفته می‌شود در آخرین کارش آنگاه که در حال امضای قرارداد بیمه با یک مشتری بود، قلمش به سرتاسر قرارداد نشت کرد. در زمانی که واترمن به دنبال تهیه یک قرارداد جدید بود، مشتری قراردادی را با نماینده‌ای دیگر امضا کرد و او فروش خود را از دست داد. شاید این یک داستان باشد، اما حقیقت این است که او در سال ۱۸۸۳ کار قلم جوهر را بهبود بخشید. جریان جوهر در قلم‌های آن زمان در اختیار کاربر نبود و باعث نشت جوهر می‌شد. واترمن و برادرش «الایجا» (Elijah) روی لوله‌های گوناگون آزمایش کرده و دریافتند اگر هوا از طریق لوله‌های مویین به مخزن جوهر یک قلم راه یابد، جوهر در نتیجه نیروی گرانش به آرامی از مخزن خارج می‌شود که از نشتی جلوگیری می‌کند.

اصلاح نوک قلم و ایجاد مخزن‌های سرریز

واترمن در ۱۲ فوریه ۱۸۸۴ خودکاری را به نام خود ثبت و سرهم کرد و آن را با پنج سال

ضمانت پشت یک مغازه سیگارفروشی عرضه کرد. او در سال ۱۸۸۵ با «آسا شیپمن» (Asa Shipman) شریک شد و شرکت Ideal Pen را پایه‌گذاری کردند، اما کارشان دوام نیاورد. وی دوباره به تنهایی تلاش کرد و در سال ۱۸۸۷ شرکت Waterman Pen را تأسیس کرد. واترمن در سال ۱۸۹۹ نوک قلم را اصلاح کرد، اما مشکل آن بود که با خالی شدن مخزن حباب تشکیل می‌شد. او این مشکل را با ایجاد مخزن‌های سرریز در دو طرف مجراهای موجود برطرف کرد.

اطمینان از محصولات و رشد در بازار

سیاست بازگشت بدون پرسش محصول برگرفته از اطمینان وی به تولیداتش بود. سفارش‌ها از سراسر کشور و خارج از آن می‌رسید و کسب‌وکار آنچنان خوب پیش رفت که واترمن در پایان قرن نوزدهم از هر ۱۰ قلم ۷ عدد آن را تولید می‌کرد. شرکت قلم واترمن در نمایشگاه «Exposition Universelle» در پاریس در سال ۱۹۰۰ محصولاتش را به نمایش گذاشت. با مرگ لوئیس ادسون واترمن در سال ۱۹۰۱ «فرانک دی. واترمن»، برادرزاده‌اش کسب‌وکار را به دست گرفت و آن را گسترش داد و فروش خود را به ۳۵۰ هزار قلم در سال افزایش داد. هنگامی که فروش شرکت کاهش یافت، تولیدکنندگان دیگری مانند Parker, Sheaffer و Wahl-Eversharp در بازار پدیدار شدند. شرکت قلم واترمن در سال ۱۹۵۴ پس از سال‌ها مبارزه به کار خود پایان داد. زیرمجموعه فرانسوی واترمن به نام Waterman Jif جان سالم به در برد و باقی‌مانده بخش آمریکایی و بریتانیایی را جذب کرد، اما در سال ۲۰۰۱ توسط Sanford خریداری و به بخشی از Newell Rubbermaid مالک شرکت The Parker Pen تبدیل شد.



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



سرب دار یا بدون سرب؟

نگاهی به پرکاربردترین ابزار نوشتن در طولانی‌ترین بازه زمانی

گزارش REPORT

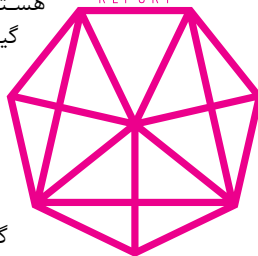
بسته‌اند. این رنگ‌های پیش از تاریخ چنان مهم بودند که نقاشان برای به دست آوردن رنگدانه‌های مورد نیاز خود سفرهای زیادی به دور و بر داشتند. برخی پژوهشگران می‌گویند: «در هر جا از تگزاس تا آفریقای جنوبی که مکان‌های پیش از تاریخ کشف شده، نشانه‌ها به مسیرهایی دور یا نزدیک از هماتیت (hematite) می‌رسد که انسان در آنجا استخراج می‌کرده است. تاریخ‌نگاران بر این باورند که انگیزه پشت همه فعالیت‌های معدنی، نیاز انسان پیش از تاریخ به رنگدانه‌های آفریابی بوده است. ممکن است غارنشینان مسافتی تا ۴۰ کیلومتر را برای رسیدن به رنگدانه‌های خاک آهنی در منطقه لاسکو (Lascaux) دنبال کرده باشند.

قلم سربی رومی

یک دیدگاه درباره خاستگاه نام قلم سربی به رومیان باستان برمی‌گردد؛ آنجا که از قلم‌های سربی برای

هسته مداد که شاید به شکلی گیج‌کننده «سرب» نامیده می‌شود، از عنصری طبیعی به نام گرافیت تشکیل شده است. این ماده در اوایل دهه ۱۵۰۰ در ناحیه Lake District در انگلستان کشف شد.

گرافیت نخستین عنصری نیست که از دل زمین بیرون آمده و از آن برای نشانه‌گذاری استفاده شده؛ نمونه‌های هنر بشری که در نگاره‌های غارهای پیش از تاریخ دیده می‌شود و با زغال چوب و گچ خلق شده بودند نیز نمونه‌هایی از کاربرد عنصری دیگر برای نشانه‌گذاری است. نگاره‌های بین ۴۰ هزار تا ۱۰ هزار سال پیش از میلاد با آسیاب مواد و درهم‌آمیختن آنها با آب دهان یا چربی حیوانی به شکل خمیر درآمده و روی دیواره‌های غارها نقش





ادامه از صفحه ۱۳

نرم افزار می توانست جایگزین نفت باشد

چه تعداد شرکت مشابه شما در بازار بیلینگ برق فعال هستند؟

برق فرایند بسیار پیچیده‌ای دارد و بیلینگ آن با اماواگرها و شروط بسیاری همراه است. اینکه شما در کجای کشور و در چه ساعتی از شبانه‌روز برق مصرف کنید، می‌تواند قیمت متفاوت و معادلات پیچیده‌ای داشته باشد. به همین دلیل شرکت‌هایی که برای ورود به این حوزه تمایل داشته باشند، زیاد نیستند. در حال حاضر شش شرکت در این حوزه فعال هستند و به نحوی این ۳۱ میلیون مشترک در میان آنها تقسیم شده است.

یعنی مدل کسب‌وکاری که دارید B2G است؟

بله؛ مدل کسب‌وکاری ما در این بخش B2G است که با توجه به گرفتاری‌های دولت، مسائل و مشکلات خود را دارد. البته یکی دیگر از فعالیت‌هایی که در این حوزه انجام می‌دهیم، اپلیکیشن برق من است که به همراه یک شرکت دیگر آن را به پیش برده‌ایم. در این اپلیکیشن مدل کسب‌وکاری مان B2C است و به‌طور مستقیم با مشتری سروکار داریم؛ البته این اپلیکیشن توسط توانیر مدیریت می‌شود.

با توجه به کاهش ارزش ریال یکی از راهکارهایی که این روزها مطرح می‌شود، ورود به بازارهای خارجی است. آیا پدیدپرداز چشم‌اندازی برای بازارهای خارجی دارد و اقدامی برای ورود به آن انجام داده است؟

به دو دلیل این کار را انجام ندادیم؛ اول اینکه نتوانستیم ظرفیت خود را در زمینه منابع انسانی افزایش دهیم، به این معنی که نیروهایی که وارد شرکت می‌شوند پایدار نیستند و من نمی‌توانم بر اساس آن به مشتری خارجی قول بدهم و ریسک یک پروژه را با توجه به جرایمی که در قراردادها ذکر می‌شود، بپذیرم. این مسئله محدود به شرکت ما نیست و اغلب شرکت‌های نرم‌افزاری درگیر این قضیه هستند. شما تا یک جایی می‌توانید نیروی خود را با پرداخت حقوق بیشتر نگه دارید. از یک جایی به بعد عوامل دیگر تأثیرگذار هستند و باعث می‌شوند در نهایت افراد مهاجرت کنند. مسئله دوم هم که مانع حضور در بازارهای خارجی می‌شود، تحریم‌هاست. شرکت‌های خارجی این ریسک را نمی‌کنند که به شرکت‌های ایرانی کار بدهند، چون تبعات حقوقی برای آنها دارد. یکی از دلایلی که کسب‌وکارها به‌صورت شرکتی اقدام به مهاجرت می‌کنند، همین مسئله است تا دیگر دغدغه تحریم و مسائل مربوط به آن را نداشته باشند و بتوانند روی خود کار متمرکز کنند.

حوزه مقرراتی شامل مواردی مانند بیمه و مالیات می‌شود و بحث نیروی انسانی هم در حوزه نرم‌افزار به‌نسبت سایر حوزه‌ها جدی‌تر است؛ چراکه این بخش انسان محور به‌شمار می‌آید. ما در حال تجربه فرم جدیدی از مهاجرت نیروی انسانی هستیم. از اواخر دهه ۸۰ به این سو مهاجرت شیب عجیبی به خود گرفته است. اگر در نسل دوم مهاجرت، ما علاوه بر کارمندان شاهد خروج کارآفرینان و مدیران شرکت‌ها بودیم، امروز شاهد مدل سوم مهاجرت هستیم که در آن کل شرکت اقدام به مهاجرت می‌کنند. این یک خطر جدی است و اگر نتوانیم این موضوع را مهار کنیم، فضای نرم‌افزار ایران با یک بحران جدی مواجه خواهد شد.

آیا در شرکت پدیدپرداز هم چالش نیروی انسانی و مسئله مهاجرت را داشته‌اید؟

بله؛ تقریباً ۷۰ درصد نیروهای شرکت ما مهاجرت کرده‌اند و در کشورهایی مانند کانادا مشغول به کار هستند؛ از مدیرعامل سابق شرکت گرفته تا مدیر فنی و برنامه‌نویسان جزء افرادی هستند که اقدام به مهاجرت کرده‌اند.

در حال حاضر شرکت مهندسی پدیدپرداز در چه حوزه‌ای فعالیت می‌کند؟

تجربه‌ای که ما با آن شرکت انگلیسی داشتیم، باعث شد دانش خوبی در کسب‌وکار برایمان در حوزه صدور صورت‌حساب و خدمات مشترکین تثبیت شود. در سال ۱۳۸۵ در اصفهان یک اپراتور تلفن همراه به نام اسپادان تأسیس شد و این یکی از آن پروژه‌ها بود و به نحوی می‌خواست بعد از همراه اول، اپراتور دوم باشد، اما چون اپراتور کوچکی بود زیاد مشهور نشد و بعد از آن هم ایرانسل آمد و... ما با اسپادان صحبت کردیم و نرم‌افزارمان را به آنجا بردیم. این اولین بار بود که یک شرکت ایرانی نرم‌افزار بیلینگ با ایده شرکت‌های خارجی ارائه می‌داد. کار ما در حوزه مخابرات ادامه داشت تا اینکه در سال ۱۳۸۷ وارد حوزه برق شدیم که تا امروز هم این فعالیت ادامه دارد.

چه تعداد از مشترکین برق از خدمات شما استفاده می‌کنند و در حال حاضر شرکت شما چند نفر نیرو دارد؟

در حال حاضر پدیدپرداز با حدود ۲۰ نفر نیروی متخصص این سرویس را به مشترکین شرکت‌های توزیع ارائه می‌دهد. بر اساس آمار شرکت توانیر حدود ۳۱ میلیون مشترک برق در ایران داریم که از این تعداد، صدور قبض شش میلیون مشترک توسط شرکت مهندسی پدیدپرداز انجام می‌شود.

گرافیتی» در اواخر قرن شانزدهم استفاده شد. ریشه این کلمه در کلمه لاتین Penicillus به معنای «دم کوچک» است که برای توصیف قلم‌مو یا قلم سربی هنرمندان استفاده می‌شد و در دوره تاریخی پس از کلاسیک از اواخر قرن پنجم میلادی به بعد استفاده شد.

افزایش کاربردهای گرافیت و ارزش آن

مردم محلی دریافتند ذخایر بزرگ گرافیت که تنها مورد یافت‌شده در مقیاس بزرگ بود، برای نشانه‌گذاری گوسفندان بسیار کارآمد است و قطعات کوچکی از آن را به همین منظور به کار می‌گرفتند. کاربرد بعدی و بسیار سودآورتر نیز از سوی ارتش کشف شد که گرافیت را به‌عنوان پوششی برای قالب‌های گلوله توپ به کار گرفتند. به این ترتیب گرافیت به یک دارایی با ارزش تبدیل شد و معدن گرافیت از سوی سلاطین نگهداری و آنگاه که معدن مورد استفاده نبود آن را به زیر آب می‌بردند تا از دستبرد دزدان در امان باشد. در سال ۱۷۵۲ قانونی برای پاسداشت گرافیت در برابر سرقت به تصویب رسید که مجازات‌هایی مانند شلاق و کار سخت را دربر می‌گرفت. در آن زمان هر تن گرافیت ارزش شگفت‌آور ۱۳۰۰ پوند داشت که برابر با ۱۶۹٫۳۰۰ پوند امروزی بود.

کاربرد گرافیت برای علامت‌گذاری از ابتدا به وسیله قطعات کوچکی انجام می‌شد که به شکل قاچاق از معدن خارج می‌شد. کاربران به‌زودی دریافتند که گرافیت نه تنها آثاری روی دست بر جای می‌گذارد، بلکه در صورت نگاه‌داشتن در دست شکننده نیز هست؛ بنابراین نخستین روکش‌ها برای گرافیت از تکه‌های کوچک پوست گوسفند که به‌صورت رشته بودند، ساخته شد. معادن Borrowdale تنها منبع بزرگ گرافیت دارای کیفیت خوب بود و مدادهای آن به‌زودی صادر شد و سر از چندین کشور اروپایی دیگر درآورد. به این ترتیب شاخه‌های گرافیت باکیفیت برای نشانه‌گذاری در سراسر اروپا مشهور شد.

جنگ‌های ناپلئونی و نوآوری در ساخت مداد

نخستین تلاش برای ساخت قطعات گرافیتی از گرافیت پودری در سال ۱۶۶۰ در نوربرگ، آلمان انجام شد، اما جنگ‌های ناپلئونی در اواخر قرن ۱۸ و تحریم‌های تجاری فرانسوی‌ها بود که آنها را ناگزیر کرد روش و دستور ساخت جایگزین برای تولید هسته مدادها را بیابند. یک افسر ارتش فرانسه به نام «نیکلاس ژاک کونته» آمیخته‌ای از خاک رس و پودر گرافیت (که از گرافیت با کیفیت پایین‌تر تولید می‌شود) را تولید کرد که در کوره پخته می‌شد. این پیشرفت به انحصار بریتانیا در تولید مداد باکیفیت پایان داد. کونته که شیمی‌دان نیز بود، فرایند تولید را بیشتر توسعه داد و دریافت که استفاده از مقادیر گوناگون خاک رس و گرافیت موجب تولید مداد با قدرت نشانه‌گذاری سخت‌تر یا نرم‌تر می‌شود که امروزه در گستره مدادهای موجود با درجه‌بندی HB دیده می‌شود. بر پایه این درجه‌بندی است که مدادها را بر اساس

سختی (H) و سیاهی (B) جدا می‌کنند.

در حالی که ممکن است به نظر برسد که جهان فریفته میلیاردها صفحه در اینترنت شده، واقعیت این است که تنها مداد امکان پیوند نوشتاری بدون نیاز به برق را فراهم می‌سازد. هر مداد قادر به نوشتن به طول ۵۶ کیلومتر است که برابر با ۴۵ هزار واژه می‌شود. منحصربه‌فرد بودن مداد به‌عنوان یک ابزار نوشتن را نمی‌توان دست‌کم گرفت. مداد پرکاربردترین ابزار نوشتن در طولانی‌ترین بازه زمانی است.



نگاشتن روی لوح‌هایی استفاده می‌شد که با لایه نازکی از موم پوشانده شده بود. نگاشتن متن روی سطح مومی، نگارش رومیان را محدود به خطوط مستقیم می‌کرد، درست مانند نخستین سامانه نوشتاری، یعنی خط میخی سومری‌ها که از اشکال و نمادهای مثلثی و دیگر لبه‌های مستقیم تشکیل شده بود. کاربرد قلم سربی با گذشت زمان برای کار با پاپیروس بهبود یافت و قلم سربی اثری ضعیف از خود بر جای می‌گذاشت. در حالی که کاغذ نخستین بار در قرن اول پس از میلاد در چین اختراع شد، اما تا قرن هشتم به اروپا نرسید و نیز تا قرن سیزدهم که نخستین کارخانه‌های کاغذ ساخته شدند، به شکل گسترده در دسترس نبود. به این ترتیب سامانه‌های نوشتن جوهر و قلم‌مو که در آسیا بسیار محبوب بودند، در اروپا چندان گسترده نبود. کاتبان نسخه‌های خطی قرون وسطی از قلم فلزی ساخته‌شده از سرب یا نقره استفاده می‌کردند تا بر صفحات پوست خطوطی را بکشند که آنها را از صاف‌بودن نوشته مطمئن کند. این ابزار مانند شاقول عمل می‌کرد تا جایگاه هر تصویری را که باید پس از پایان نوشتن روی صفحه نقاشی شود، مشخص کند. این نوع ابزار نشانه‌گذار از نخستین نسخه از قلم می‌دانند که از قرن یازدهم یا دوازدهم استفاده می‌شده است.

کشف گرافیت یا سرب سیاه

مردم محلی Borrowdale نزدیک Keswick در Lake District انگلستان در نیمه نخست قرن شانزدهم مقدار زیادی گرافیت

جامد را کشف کردند. دانش شیمی و متالورژی در آن زمان در گام‌های ابتدایی خود بودند که به نام‌گذاری این ماده به Plumbago منجر شد که در لاتین به معنای «سنگ سرب» است. به باور آنان این ماده نه کربن که شکلی از سرب سیاه بود. از همین نام‌گذاری نادرست در سراسر جهان آنجا که قرار بوده نامی از مداد برده شود، به‌عنوان قلم سربی یاد شده، از جمله در زبان‌های عربی، آلمانی و گالیک (Gaelic؛ زبان بومی اسکاتلند). از اصطلاح مداد نخستین‌بار برای توصیف «ابزار نوشتن



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



نصایح ناصر خسرو
قبادیانی

نکوهش مکن چرخ نیلوفری را

ابومعین ناصر بن خسرو بن حارث قبادیانی بلخی که به نام ناصر خسرو قبادیانی می‌شناسیم (۳۹۴-۴۸۱ ه.ق) در روستای قبادیان مرو که امروز در محدوده جغرافیایی تاجیکستان قرار دارد، زاده شد. او از جوانی به علوم زمان چیره بود و به کار دیوانی در دربار غزنویان و سلجوقیان پرداخت. ناصر خسرو در کنار حافظ و رودکی یکی از سه شاعری است که همه قرآن را حفظ و در اشعارش از آیات قرآن استفاده کرده است. وی از حدود ۴۰ سالگی جهانگردی را آغاز و به مدت هفت سال سرزمین‌های گوناگون را دید و در میمان از دنیا رفت.

نکوهش مکن چرخ نیلوفری را
برون کن ز سر باد و خیره سری را
چو تو خود کنی اختر خویش را بد
مدار از فلک چشم نیک اختر را
تو با هوش و رأی از نکومحضران چون
همی برنگیری نکومحضری را؟
به علم و به گوهر کنی مدحت آن را
که مایه است مر جهل و بدگوهری را
من آنم که در پای خوگان نریزم
مر این قیمتی در لفظ ذری را
تو را ره نمایم که چنبر کراکن
به سجده مر این قامت عرعر را
کسی را تبرد سجده دانا که بزندان
گزیده ستش از خلق مر رهبری را
کسی را که بسترد آثار عدلش
ز روی زمین صورت جانتری را



شماره ۱۱۲
۱۹ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم

پردایره ریخت گل آمارم را

دوستان یک تریبی گرفته بودند، گویا اخبار رفت و آمدشان به کانادا پخش شده باشد. عزیز من! دو تا کسی بدون کولر گرفتی دیگر مگر چه اتفاقی افتاده است؟

۱ انداخته‌اند. حتماً شما هم شنیدید که اطلاعات تعدادی از کاربران تپسی به دست هکرها افتاد. خودتان شاهد بودید که بعضی‌ها چه واویلابی راه انداختند. حالا انگار اطلاعات‌شان مثلاً آمار اسامی رأی نماینده‌های مجلس به مصوبه‌های خودشان است که باید به کلی سری بماند. این دوستان یک تریبی گرفته بودند؛ گویا اخبار رفت و آمدشان به کانادا پخش شده باشد. عزیز من! دو تا کسی بدون کولر گرفتی دیگر، مگر چه اتفاقی افتاده است؟

۲ اصلاً بهتر نیست ما نیمه پر لیوان را ببینیم؟ آیا شما متوجه شدید در این سرعت، دزدها موفق نشدند همه اطلاعات را بدزدند؟ بله، می‌شود خبر را این طوری هم خواند: «با همت و تلاش کارشناسان داخلی، اطلاعات تعدادی از کاربران تپسی به سرقت نرفت.»

۱



عبدالله
مقدمی



@moghaddamy0007

۳ تازه شما توجه داشته باشید که روابط عمومی تپسی در یک اقدام تحسین برانگیز، قضیه را گردن گرفت و نزد زیر همه چیز. در حالی که همه ما می‌دانیم که می‌توانست؛ حتی عذرخواهی هم کرد که این یکی در تاریخ گردن گیری‌ها بی‌سابقه است. حالا بعضی‌ها به جای تشکر و قدردانی و شرمندگی شدن، چه کار کردند؟ پریدند به شرکت که چرا اطلاعات شخصی ما را محافظت نکردید.

۳

۲

۳

۴ اصلاً بهتر نیست ما نیمه پر لیوان را ببینیم؟ آیا شما متوجه شدید در این سرعت، دزدها موفق نشدند همه اطلاعات را بدزدند؟ بله، می‌شود خبر را این طوری هم خواند: «با همت و تلاش کارشناسان داخلی، اطلاعات تعدادی از کاربران تپسی به سرقت نرفت.»

۵ قبلی، چه چیزی دست هکرها را گرفت؟ دست‌شان به سایه شما هم رسید؟ نرسید که! پس نگران چه هستید؟ به جای این کارها به این فکر کنید که هر وقت (دور از جان) بیمار می‌شوید و نیاز به آمپول پیدا می‌کنید، آن تزریقاتی عزیز به شما چه طلایی‌ای می‌گوید: «شل کن.»

۲

۳

۴

۵

۶

۷

۸

۹

۱۰

۱۱

۱۲

۱۳

۱۴

۱۵

۱۶

۱۷

۱۸

۱۹

۲۰

۱ یادش به خیر، آن وقت‌ها که گزارشگران فوتبال تلویزیون دل‌ودماغی داشتند و کیلو کیلو وزن کم نمی‌کردند، فوج فوج از تلویزیون استعفا نمی‌دادند و «استعفا عانده» نمی‌شدند، هر موقع بازی تیم ملی یا یکی از تیم‌های باشگاهی ایرانی با یکی از تیم‌های عربی بود، اولین چیزی که یادشان می‌افتاد این بود که «بازیکنان این کشورها استادان تمارض‌اند». یعنی اگر بازیکن تیم عربی (دور از جان) قطع نخاع هم می‌شد، عمراً جوادخان خیابانی قبول می‌کرد که واقعاً آن بدبخت به فنا رفته و می‌گفت: «بفرمایید باز هم تمارض». خلاصه که زمانی این بازیکنان نماد ساختن کوه از گاه بودند، اما امروز...

۲ امروز دیگر ما به کشورهای خارجی وابسته نیستیم. ما خودمان استادان تمارض و اغراق داریم به چه خوشگلی. می‌گویید: «کجا؟ کی؟ کی؟» عرض می‌کنم خدمت‌تان.

۳ فقط جهت یک نمونه شما به اخبار هفته گذشته سری بزنید و ببینید که بعضی‌ها با یک اتفاق بی‌اهمیت و کوچک چه برخوردی داشته‌اند و چه واویلابی راه

شب نوشته‌های یک بچه نوآور! (۹۴) کامیار باید برود

چند روزی پیش خودمان فکر کرده بودیم امیدی برای درست شدن کامیار هست و این موجود فریب خورده را که از روی نفهمی و نادانی در دام اندیشه‌های غربی افتاده، می‌توانیم نجات دهیم و کنار خودمان نگه داریم؛ ولی نشانه‌های زیادی هست که چون مشتکی محکم بر دهان ما می‌خورد و می‌گوید زهی خیال باطل، کار از این حرف‌ها گذشته و دوره خودباخته‌هایی مانند کامیار به سر آمده و بهتر است کامیار برود.

انگار این نادان فریب خورده خودش هم نه تنها آب به آسیاب دشمن می‌ریزد، بلکه بیشتر اوقات نمی‌فهمد دوست کجاست و دشمن کجا؟ برای همین دیروز ناچار شدم سرش داد بزنم و یادآوری کنم حتی آن عنتری که نخعی به گردنش بود و پیش‌ترها کسی که به او لوطی می‌گفتیم توی کوچه و خیابان او را دنبال خودش می‌کشید و معرکه می‌گرفت هم این یک قلم را

به خوبی می‌داند. هر وقت لوطی چرخ‌زدن‌هایش پایان گرفته بود و کاسه‌اش را چند بار چرخانده و از هر کس سکه‌ای گرفته بود، رو به عنترش می‌کرد و با اشاره دست و جملاتی خنده‌دار از عنترش می‌خواست هنرنمایی کند، از جمله آنکه می‌پرسید جای دوست کجاست و عنتر دست روی سرش می‌گذاشت و می‌پرسید جای دشمن کجاست و عنترش دست را روی ماتحت مبارک قرار می‌داد و جیبی هم می‌زد تا هر نادانی بداند با دشمن شوخی ندارند. ما بچه‌ها هم که بدون پرداخت پول در ردیف جلو نشسته و شاهد این نمایش خنده‌دار و هیجان‌انگیز بودیم، هورا می‌کشیدیم و بر هوش و دانایی عنتر آفرین می‌گفتیم.

به کامیار می‌گفتم: «دست‌کم به اندازه آن عنتر بفهم جای دشمن کجاست» که فریبا و سمیرا رسیدند و از نگاه خشم‌آگین فریبا فهمیدم وضعیت خوب نیست و به بهانه رسیدگی به یک ایمیل به کنج دنج خودم رفتم، ولی صدای آنها را می‌شنیدم. اصلاً گویا فریبا را ساخته‌اند برای رهبری گروه؛ زبان بچه‌ها را بلد است، در هر موقعیت چیزهای درستی می‌گوید و نگاه کلان به کارها او را از دیدن ریزه‌کاری‌ها دور نکرده است.

حرف‌زدنش با کامیار درست پس از عنتر بازی‌های من نیز همین را نشان می‌داد که درست کردن ناندان‌کاری‌ها و جلوگیری از خرابکاری‌ها کار خودش است. به کامیار می‌گفت: «مگر توی فضا هستی، بگو کجا می‌گردد تا ما هم بیایم. دروازه غار و نازی آباد هم برای خودش حساب و کتاب داره، هارلم و لیان شامپو که نیست. خواستی بری کوه پاشنه‌بلند می‌پوشی؟ تو مجلس ختم جوک شهرستانی می‌گی و شوخی دستی می‌کنی؟ چرا نمی‌فهمی اومدیم اینجا کار کنیم؛ بازی و دورهمی که نیست. چرا هر روز گز نکرده می‌بری و هر چی می‌شه دو تا جمله از اون فرنگی‌ها ردیف می‌کنی؟ عزیز دلم خوبه کتاب خوندی و حرف امروز‌ها رو می‌فهمی، دستت به چهار تا جای درست می‌رسه که بگی بقیه چه گلی به سرشون مالیده‌اند تا کشتی شون به گل نشینه؛ ولی بین مشتری دست‌اولت از کجا میاد، چی می‌خواد، زبونش چیه؟ اگر چیزی براش نداشته باشی و به زبون خودش حالی اش نکنی قراره چه گلی به سرش بزنی، یکی شون پیدا می‌شه کاسه کوزه‌ات را به هم می‌ریزه و از عنتری که جای دوست و دشمن را نشان می‌داد هم کمتر می‌شی و اون وقته که کامیار باید برود!»



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

