



گفت و گو با رزما مجتهدزاده
**کسب و کارهای
آنلاین در
شرایط بحران**

**روزهای
سخت
پلتفرم‌های
طلا**

آیا یک
اکوسیستم
رو به رشد قربانی
مخمصه بورس
می‌شود؟

۶

درس‌هایی از تاریخ تیپاکس

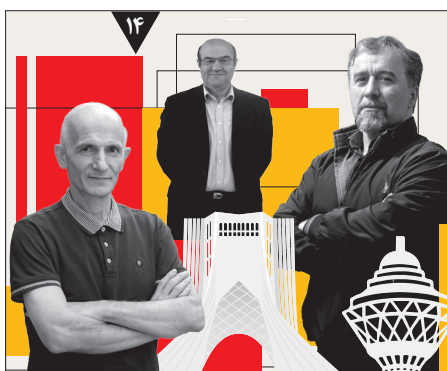
خانواده فاخر چطور یک کسب و کار را طی ۶۵ سال حفظ کرده‌اند، کسب و کاری که از انقلاب تا جنگ ۸ ساله بزنکاهای تاریخی زیادی به چشم دیده است

بررسی کارنامه مدیرعاملی محمدعلی، اشرف و مهرداد فاخر

**تنهایی یک
اکوسیستم
بحران‌زده**

آیا دولت واقعا
برنامه‌ای برای
حمایت از
اکوسیستم
نوآوری دارد؟

۴



**از اینترنت به مثابه یک حق
تا خشم اجتماعی علیه کسب و کارها**
بازخوانی یک پرونده قدیمی

۱۴

**مدیرعامل جدیدی
سیتاد معرفی شد**

علی‌عسگری جانشین
پیشوایی شد



زیر
NEWS

۳

**مهاجرت
میلیونرها**

دبی در صدر نمودار جذب
ثروتمندان دنیا

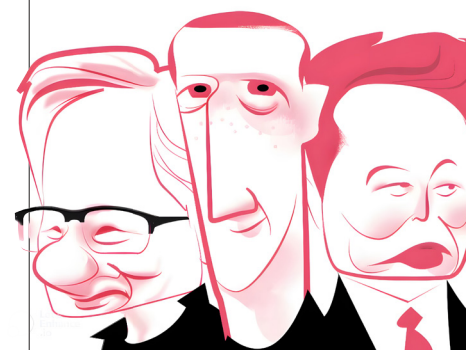


گزارش
REPORT

۱۲

جاه‌طلبی این سه نفر

درباره رقابت ماسک، زاکربرگ و هوانگ



۱۰

**بگو و مگوی ولادتتف
باسم آلتمن**

ماجرای توکن‌سازی سهام در
اپلیکیشن رابین هود چه بود؟



گزارش
REPORT

۷

**چارلی مانگر باشیم
یا جف بزوس؟**

بررسی استراتژی سرمایه‌گذاری
دو چهره ثروتمند حوزه فناوری



تحلیل
ANALYZE

۱۵

قطع دسترسی به مهم‌ترین پلتفرم شفاف‌سازی اقتصادی ایران موجی از نگرانی و پرسش را میان کاربران و فعالان کسب و کار ایجاد کرده است

تعليق ناگهانی رسميو



درباره راهبردهای محمدعلی، اشرف
ومهرداد فاخر برای ساختن، بقا و توسعه

درس‌هایی از ۶۵ سال تاریخ تپاکس

آن‌ها که در دهه چهل شمسی از مقابل شمس‌العماره و دارالفنون می‌گذشتند، با دیدن تابلوی گاو بال‌دار تپاکس که در کنار سرباز هخامنشی و چرخ گردون کتاب‌فروشی امیرکبیر خودنمایی می‌کرد، به برندی نگاه می‌کردند که با وجود جوان بودن در حال خلق تاریخی دراز و پرماجرا بود. در داخل این ساختمان، بنیان‌گذار شرکت ساختاری سازمانی را شکل می‌داد که قرار بود ستون‌های محکمی باشد برای عبور این گاو باردار از دهه‌های پیش رو.

دهه‌هایی که در دل خود چالش‌ها و بحران‌ها و اتفاقات تاریخی را جای داده بود که هر کدام برای یک کسب‌وکار حکم‌زن‌له‌را داشتند... اما تپاکس چطور موفق شد ۶۵ ساله شود و آن‌قدر عمر کند که هم جنگ ببیند و هم انقلاب؟ هم کرونا و هم تحریم و دوره‌های سیاسی متلاطم؟ و بسیار بسیار حوادث بزرگ دیگر؛ که هر کدام برای از پا درآوردن یک کمپانی کافی بودند؟ این سؤال است که این روزها پرسیدنش دوچندان اهمیت پیدا کرده است. در بازخوانی این سخت‌جانی و تداوم باید سه دوره بنیان‌گذاری، بقا و تحول را با مدیرعاملی سه چهره از خانواده فاخر مرور کرد.

محمدعلی فاخر؛ ۳۰ سال ساختن

یک جوان تبریزی که در خاطره خانوادگی‌اش کاروان‌داری و حمل‌کالا، سابقه‌ای چنددهه‌ای داشت در روزهایی که هنوز ۲۰ ساله



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili



چگونه در شرایط بحرانی پس از جنگ
تصمیمات مالی هوشمندانه بگیریم؟

سرمایه‌گذاری در دوران نااطمینانی

در مورد خرید طلا از پلتفرم‌های آنلاین، باید با احتیاط عمل کرد. پلتفرم‌های آنلاین در سال‌های اخیر با ارائه امکان خریدوفروش لحظه‌ای طلای آب‌شده، به گزینه‌ای محبوب برای سرمایه‌گذاران خرد تبدیل شده‌اند. این پلتفرم‌ها با محیطی ساده و شفاف، دسترسی به بازار طلا را تسهیل کرده‌اند. با این حال، مسدود شدن درگاه‌های پرداخت این پلتفرم‌ها توسط بانک مرکزی در ۲۳ خرداد ۱۴۰۴، نگرانی‌هایی را درباره دسترسی به دارایی‌های ایجاد کرد. برخی منتقدان این اقدام را غیرشفاف و به ضرر اعتماد عمومی به پلتفرم‌های دیجیتال دانستند.

برای سرمایه‌گذاری امن در پلتفرم‌های آنلاین، انتخاب پلتفرم‌های معتبر و دارای مجوز از اتحادیه کشوری کسب‌وکارهای مجازی ضروری است. بررسی سوابق پلتفرم، مانند توانایی تحویل به موقع طلا و پشتیبانی ۲۴ ساعته، اهمیت دارد. از طرفی، هشدارهایی در شبکه‌های اجتماعی درباره پلتفرم‌های غیرمعتبر که ممکن است خالی فروشی کنند یا عبار طلای آن‌ها قابل تأیید نباشد، مطرح شده است؛ بنابراین، پیش از سرمایه‌گذاری، باید از وجود پشتوانه طلای فیزیکی و شفافیت مالی پلتفرم اطمینان حاصل کرد.

مدیریت ریسک، یکی دیگر از اصول کلیدی در سرمایه‌گذاری است. در شرایط بحرانی، احساسات و شتابزدگی می‌تواند به تصمیمات غیرمنطقی منجر شوند. هجوم به بازار طلا در روزهای اولیه جنگ، که ترافیک برخی پلتفرم‌ها را چندبرابر کرد، نمونه‌ای از این رفتار است. سرمایه‌گذاران باید از تصمیم‌گیری‌های احساسی پرهیز و با مشاوران مالی مشورت کنند. همچنین، پیگیری اخبار معتبر و تحلیل دقیق داده‌ها، مانند تغییرات قیمت جهانی طلا یا سیاست‌های بانک مرکزی، می‌تواند به تصمیم‌گیری‌های آگاهانه کمک کند. سرمایه‌گذاری در شرایط بحرانی پس از جنگ، چالش‌برانگیز اما قابل مدیریت است. طلا، به عنوان یک دارایی امن، می‌تواند بخشی از استراتژی سرمایه‌گذاری باشد، اما نباید تنها گزینه باشد. تنوع‌بخشی، زمان‌بندی مناسب، انتخاب روش سرمایه‌گذاری مطمئن، مدیریت ریسک، و توجه به نقدشوندگی، اصولی هستند که می‌توانند به حفظ و افزایش ارزش دارایی‌ها کمک کنند. در مورد پلتفرم‌های آنلاین طلا، انتخاب گزینه‌های معتبر و دارای مجوز، همراه با بررسی دقیق سوابق و شفافیت آن‌ها، ضروری است. با رعایت این نکات و مشورت با کارشناسان، سرمایه‌گذاران می‌توانند در این دوران پرنوسان، تصمیماتی هوشمندانه بگیرند و از دارایی‌های خود محافظت کنند.

در شرایط بحرانی پس از جنگ، اقتصاد ایران با چالش‌های متعددی از جمله نوسانات شدید بازار، کاهش ارزش پول ملی، و عدم اطمینان به آینده روبروست. این شرایط، سرمایه‌گذاری را به یکی از دغدغه‌های اصلی مردم تبدیل کرده است. در چنین فضایی، پرسش اصلی بسیاری از مردم این است: «چگونه ارزش سرمایه خود را حفظ کنیم؟»

جنگ‌های اخیر، به ویژه درگیری ۱۲ روزه که از ۲۳ خرداد ۱۴۰۴ آغاز شد، تأثیرات عمیقی بر اقتصاد ایران گذاشت. بسیاری از کسب‌وکارها آسیب دیدند، و بازارهای مالی با نوسانات شدیدی مواجه شدند. در این میان، طلا به عنوان یک دارایی امن، بار دیگر در کانون توجه سرمایه‌گذاران قرار گرفت. تاریخ نشان داده که طلا در زمان‌های بحران، مانند جنگ یا رکود اقتصادی، به دلیل ارزش ذاتی و نقدشوندگی بالا، گزینه‌ای مطمئن برای حفظ سرمایه است. با این حال، سرمایه‌گذاری در طلا نیز نیازمند رعایت اصولی است.

اولین نکته در سرمایه‌گذاری در شرایط بحرانی، تنوع‌بخشی به سبد سرمایه‌گذاری است. تمرکز صرف بر یک دارایی، حتی طلا، می‌تواند ریسک بالایی به همراه داشته باشد. درحالی‌که طلا در برابر تورم و بی‌ثباتی اقتصادی مقاوم است، عوامل ژئوپلیتیکی و سیاست‌های پولی جهانی، مانند تصمیمات فدرال رزرو درباره نرخ بهره، می‌توانند بر قیمت آن تأثیر بگذارند؛ بنابراین، بهتر است طلا بخشی از سبد سرمایه‌گذاری باشد و نه تنها گزینه. سرمایه‌گذاری در دارایی‌های دیگر مانند اوراق با درآمد ثابت یا صندوق‌های بورسی می‌تواند ریسک کلی را کاهش دهد.

دومین نکته، توجه به زمان‌بندی خریدوفروش است. در شرایط بحرانی، قیمت طلا اغلب به دلیل افزایش تقاضا رشد می‌کند. از این رو، خرید در اوج قیمت‌ها می‌تواند سودآوری را کاهش دهد. صبر و تحلیل دقیق تحولات سیاسی و اقتصادی، مانند مذاکرات صلح یا تغییرات سیاست‌های پولی، می‌تواند به تصمیم‌گیری بهتر کمک کند.

سومین نکته، انتخاب روش مناسب برای سرمایه‌گذاری در طلاست. خرید طلای فیزیکی، مانند سکه یا شمش، مزایایی مانند مالکیت مستقیم دارد، اما معایبی مانند ریسک سرقت، هزینه‌های نگهداری، و کارمزدی‌های بالا نیز به همراه دارد. در مقابل، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مبتنی بر طلا که در بورس معامله می‌شوند، گزینه‌ای با نقدشوندگی بالا و ریسک کمتر هستند. با این حال، انتخاب صندوق مناسب نیازمند بررسی عواملی مانند بازدهی، نقدشوندگی، و کارمزد هاست.



شماره ۱۶۶
۲۲ تیر ۱۴۰۴
سال پنجم



شماره ۱۶۶ | ۲۲ تیر ۱۴۰۴ | سال پنجم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی
وب‌سایت: محمد قربانی
شبکه‌های اجتماعی: علی موسوی
اجرایی: قادر شهبازی
چاپ: هنر اشکان
مالی و اداری: حانیه صالحی
فروش و مشتریان: ساناز محمدنژاد

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
شورای سردبیری: رضا قربانی، مینا والی
رسول قربانی، رضا جمیلی، میثم سلیمانی، مینا حاجی
سردبیر: رضا جمیلی
دبیر تحریریه: مهسانجاتی
تحریریه: مریم آزادی‌طلب، غزل یگانگی
فاطمه شایگان، هانا حیدری، نگار حاتمی
زهرا قربانی، یاسمن رؤفیان

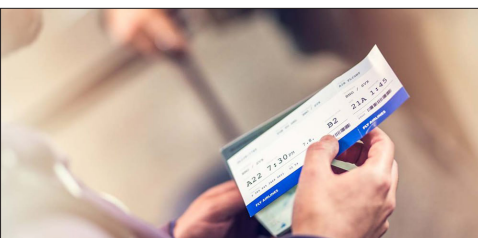
نشانی: تهران، جنت‌آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸
وب‌سایت: karangweekly.ir



← **دستاوردهای صندوق نوآفرین**
صندوق نوآفرین با ۲ هزار میلیارد تومان ضمانت‌نامه و ۱۵ سرمایه‌گذاری موفق، بر توسعه ابزارهای مالی و هوش مصنوعی تمرکز دارد



← **وام ۱.۵ میلیاردی برای تاکسی‌های برقی**
شهرداری تهران با تسهیلات ۱.۵ میلیاردی برای خرید تاکسی‌های برقی شاسی‌بلند آیون، از رانندگان تاکسی‌های فرسوده حمایت می‌کند.



← **استرداد ۶ همت بلیت هواپیما**
معاون سازمان هواپیمایی اعلام کرد ۶ هزار میلیارد تومان بلیت برای ۱۲,۰۲۹ پرواز لغو شده با تلاش شرکت‌های هواپیمایی به مسافران بازگردانده شد.



← **رشد ۵ درصدی درآمد آسیاتک**
آسیاتک در خرداد ۱۴۰۴ با ۲۸۱ میلیارد تومان درآمد، رشد ۵ درصدی نسبت به اردیبهشت و ۲۲ درصدی در خدمات فناوری اطلاعات ثبت کرد.



شماره ۱۶۶
۲۳ تیر ۱۴۰۴
سال پنجم



۲۵ بانک همکاری دارد و سالانه ۳.۶ میلیارد تراکنش شاپرک پرداخت می‌کند. این شرکت ۲۵ درصد از بازار تراکنش‌های اینترنتی را در اختیار دارد. در مجمع مقرر شد ۹۰ درصد از سود سالانه بین سهام‌داران تقسیم و به ازای هر سهم ۸ ریال سود پرداخت شود. چشم‌انداز شرکت نیز شامل تمرکز بر بانکداری دیجیتال، خدمات داده‌محور، کیف پول، پرداخت‌های اعتباری و گسترش فعالیت‌ها بر پایه Open AI اعلام شد.

به ترکیب سهام‌داران، این موضوع حل شده است. همچنین اختلافات مالی با ایرانسل پایان یافته و بدهی‌های ناشی از خرید دستگاه‌های کارت‌خوان نیز تسویه شده‌اند. صمدی از رشد ۳۳ درصدی درآمدهای عملیاتی و رسیدن سود خالص به ۴۵ میلیارد تومان خبر داد. با وجود افزایش ۲.۵ برابری هزینه‌های مالی، ارزش سهام شرکت از ۳۶۶ تومان در خرداد ۱۴۰۳ به ۱۴۲۰ تومان در خرداد ۱۴۰۴ رسیده است. آسان پرداخت با

مدیرعامل آسان پرداخت در مجمع سالانه از تثبیت سهام‌داری، تسویه بدهی‌ها و تمرکز بر بانکداری دیجیتال و اکوسیستم‌های نوآورانه خبر داد

افزایش ۳۳ درصدی درآمد عملیاتی آسان پرداخت

در مجمع عمومی عادی سالانه شرکت آسان پرداخت پرشین برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳، با حضور ۹۱.۸۶ درصد از سهام‌داران، گزارش عملکرد این شرکت ارائه و برنامه‌های آینده آن تشریح شد. باقر صمدی، مدیرعامل آسان پرداخت، اعلام کرد که این شرکت در سال گذشته با چالش‌هایی از جمله تطبیق با قوانین جدید بانک مرکزی مواجه بود. طبق این مقررات، ۵۰ درصد سهام شرکت‌های پرداخت باید به بانک‌ها تعلق داشته باشد که با ورود بانک شهر

وحید علی‌سگری مدیرعامل شرکت سیتاد شد

او همچنین توسعه و تنوع‌بخشی به سبد خدمات شرکت سیتاد را از جمله اولویت‌های راهبردی در مقطع فعلی فعالیت این شرکت عنوان کرد. علی‌سگری پیش از این مسئولیت‌های مدیریتی و اجرایی متعددی را در شرکت‌های فناپ، همراه اول و پارت بر عهده داشته و تجربه گسترده‌ای در زمینه توسعه کسب‌وکار، مدیریت نوآوری و هدایت پروژه‌های فناورانه دارد.

سیتاد، از زحمات و دستاوردهایشان تقدیر به عمل آمد. همچنین در این مراسم حمیدرضا نائینی، مدیرعامل گروه خدمات انفورماتیک راهبر، در سخنانی ضمن ابلاغ حکم انتصاب علی‌سگری، با اشاره به سوابق ارزنده او در حوزه توسعه کسب‌وکار، بر ضرورت تحولاتی در محصولات و خدمات سیتاد متناسب با تغییرات پرشتاب در حوزه داده و فناوری‌های نوین تأکید کرد.

در مراسمی با حضور مدیران و معاونین هلدینگ خدمات انفورماتیک راهبر، وحید علی‌سگری به عنوان سرپرست مدیرعاملی شرکت سیتاد (اپراتور اول گذرگاه عمومی خدمات دولت) و نایب رئیس هیئت‌مدیره این شرکت منصوب و معرفی شد.

به گزارش روابط عمومی سیتاد، در این مراسم، ضمن قدردانی از تلاش‌های محمدباقر پیشوایی در دوران تصدی مسئولیت و نقش مؤثر او در ارتقای جایگاه شرکت

قطع دسترسی به مهم‌ترین پلتفرم شفاف‌سازی اقتصادی ایران
موجی از نگرانی و پرسش رامیان کاربران و فعالان کسب‌وکار ایجاد کرده است

تعليق ناگهانی رسميو



وکیل این پلتفرم، در واکنش به برخی انتقادات تأکید کرده که رسمیو صرفاً یک گردآورنده اطلاعات عمومی است و هیچ‌گونه داده محرمانه یا اختصاصی تولید نمی‌کند.

در حالی که دلیل قطعی رسمیو هنوز مشخص نیست، تعلیق فعالیت آن بار دیگر ضعف ساختاری در حمایت از پلتفرم‌های اطلاعاتی در ایران را آشکار کرده است. رسمیو برای بسیاری از فعالان اقتصادی، روزنامه‌نگاران و تحلیل‌گران، ابزاری کلیدی برای پیگیری شفافیت و نظارت بر عملکرد شرکت‌ها بود؛ اکنون اما ادامه فعالیت آن در هاله‌ای از ابهام قرار دارد.

شرکت پیشگامان رسمی پرداختش دانا (مالک رسمیو) یا مدیران آن منتشر نشده و تلاش رسانه‌ها نیز برای ارتباط با مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره بی‌نتیجه مانده است. برخی گزارش‌ها از بازداشت این افراد خبر می‌دهند، اما این موضوع هنوز به‌طور رسمی تأیید نشده است.

در شبکه‌های اجتماعی، کاربران نگرانی خود را نسبت به این اتفاق ابراز کرده‌اند. بسیاری توقف رسمیو را تهدیدی برای شفافیت اقتصادی دانسته‌اند و برخی نیز آن را نشانه‌ای از شکنندگی زیرساخت‌های داده‌محور در کشور می‌دانند. در این میان، محمد حمید شهریور،

در روزهای اخیر، پلتفرم داده‌محور «رسمیو» که به ارائه اطلاعات رسمی کسب‌وکارها در ایران می‌پرداخت، به‌طور ناگهانی از دسترس خارج شده است. این پلتفرم، یکی از معدود منابع تحلیلی برای داده‌های حقوقی و اقتصادی شرکت‌ها در ایران محسوب می‌شد که با بهره‌گیری از حدود ۲۸ منبع داده‌باز، به تحلیل ساختار سهام‌داری، تغییرات مدیریتی، سوابق مناقصات و ارتباطات میان اشخاص حقوقی می‌پرداخت.

از روز دوشنبه ۹ تیرماه، وب‌سایت رسمیو با خطای ۵۰۴ مواجه شده و دیگر در دسترس عموم نیست. با وجود گذشت چند روز، هنوز هیچ اطلاعیه رسمی از سوی



تصویب ۳۴ مصوبه برای حمایت از شرکت‌ها

تورج امرایی، معاون توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست‌جمهوری، از تصویب ۳۴ مصوبه توسط هیئت وزیران در تاریخ ۱۱ تیر ۱۴۰۴ برای تسهیل و رفع موانع تولید شرکت‌های تولیدی و خدماتی، به‌ویژه شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه‌های اولویت‌دار خبر داد. این مصوبات که با پیشنهاد کارگروه اقتصادی و زیربنایی تدوین شده‌اند، باتکیه‌بر تجربه همکاری معاونت علمی با بیش از ۱۰,۵۰۰ شرکت دانش‌بنیان شکل گرفته‌اند.

به گزارش روابط عمومی معاونت علمی، این مصوبات تسهیلات ویژه‌ای برای واحدهای تولیدی و خدماتی، به‌خصوص شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در حوزه‌هایی مانند مواد غذایی اساسی، اقلام دارویی، تجهیزات پزشکی و صادرات ارزآور ارائه می‌دهند که حدود ۶۰ درصد از تولیدات کشور را شامل می‌شوند. امرایی تأکید کرد که این اقدامات با هدف رفع موانع تولید و حمایت از صنایع اولویت‌دار طراحی شده‌اند.

بر اساس بند ۷ این مصوبات، تمامی مجوزهای صادرشده توسط معاونت علمی که اعتبار آن‌ها بین ۲۴ خرداد تا ۳۱ تیر ۱۴۰۴ به پایان می‌رسد، به‌صورت خودکار تا ۳۱ شهریور ۱۴۰۴ تمدید خواهند شد. همچنین، طبق بند ۸، کارت‌های بازرگانی شرکت‌های دانش‌بنیان که تا ۲۴ خرداد ۱۴۰۴ معتبر بوده‌اند، تا پایان شرایط اضطراری به مدت دو ماه به‌صورت خودکار تمدید می‌شوند. وزارت امور اقتصادی و دارایی نیز مکلف شده است تا کالاهای وارداتی، به‌ویژه کالاهای اساسی و ضروری را بدون نیاز به ثبت سفارش و تأیید بانک مرکزی به انبارهای تحت نظارت گمرک منتقل کند.

امرایی افزود که وزارت اقتصاد موظف است کالاهای اساسی، مواد اولیه و ماشین‌آلات خط تولید موجود در گمرک را در چارچوب مصوبات ستاد مقابله با

تحریم، بدون نیاز به کد ساتا از بانک مرکزی، به مدت یک ماه به‌طور کامل ترخیص کند. برای سایر کالاهای اولویت‌دار و ضروری نیز ترخیص تا ۹۰ درصد مجاز است. همچنین، کالاهای وارداتی که تا پایان مرداد ۱۴۰۴ وارد گمرک شوند، از قاعده تقدم ثبت سفارش در زمان حمل معاف هستند. مهلت رفع تعهد ارزی واردکنندگان و صادرکنندگان که تا پایان تیر ۱۴۰۴ بوده، به مدت یک ماه تمدید شده است.

طبق این مصوبات، واحدهای حقیقی و حقوقی می‌توانند اظهارنامه‌های مالیاتی خود را تا پایان شهریور ۱۴۰۴ ارائه دهند. ضمانت‌نامه‌های بانکی شرکت‌های دانش‌بنیان تولیدی و خدماتی نیز در صورت درخواست، برای سه ماه تمدید می‌شوند. وزارتخانه‌های نیرو و نفت موظف شده‌اند در تأمین برق و سوخت مورد نیاز واحدهای تولیدی و خدماتی، از جمله شرکت‌های دانش‌بنیان، اولویت‌بندی کنند تا تداوم فعالیت این واحدها تضمین شود.

امرایی اظهار کرد که بانک مرکزی مکلف است سازوکارهای لازم برای تأمین مالی ضروری، به‌ویژه سرمایه در گردش صنایع و خدمات اولویت‌دار مانند کالاهای اساسی و واحدهای آسیب‌دیده از شرایط اضطراری را فراهم کند. تمدید یا تنفس تسهیلات سررسیدشده قبلی و رفع موقت محدودیت‌های بانکی ناشی از چک‌های برگشتی در دوره شرایط اضطراری نیز بر عهده بانک مرکزی است. همچنین، مصوبات اعتباری که اعتبار یا سررسید آن‌ها در دوره اضطراری قرار دارد، به درخواست مشتریان به مدت دو ماه تمدید می‌شوند.

سازمان تأمین اجتماعی نیز مکلف شده است تا اعتبار پوشش بیمه کارگران مشمول بیمه اجباری که کارفرمایان آن‌ها قادر به پرداخت حق بیمه نیستند را تا پایان مرداد ۱۴۰۴ تمدید کند. این تمدید مشروط به حضور کارگران در فهرست بیمه کارفرما و تعهد کارفرما به پرداخت حق بیمه و جرایم مربوطه پس از پایان مهلت تعیین‌شده است. این اقدامات در راستای حمایت از تولید و کاهش فشارهای اقتصادی بر شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای تولیدی طراحی شده‌اند.



تنهایی

یک اکوسیستم بحران‌زده

آیا دولت واقعاً برنامه‌ای برای حمایت از اکوسیستم نوآوری دارد؟

تجاوز نظامی رژیم صهیونیستی به ایران، اکوسیستم استارت‌آپی ایران را با چالش‌های بی‌سابقه مواجه کرده است. اختلال یا قطعی‌های مکرر اینترنت، آسیب به زیرساخت‌های دیجیتال و فشارهای اقتصادی ناشی از شرایط اقتصادی، بسیاری از شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان را در آستانه فروپاشی قرار داد. در این میان، نهادها و وزارتخانه‌های مختلف با وعده‌های حمایتی وارد عمل شده‌اند تا این اکوسیستم پویا را از خطر نابودی نجات دهند. هرچند نقدهای زیادی به مواجهه دولت با مقوله‌هایی چون اینترنت و رها کردن اکوسیستم دیجیتال کشور هم‌زمان در بین اهالی این زیست‌بوم در جریان است. بسیاری معتقدند دولتی‌ها هنوز درک نکرده‌اند که این اکوسیستم چه ضربه‌ای خورده و خسارت‌های جنگ اخیر اصلاً قابل مقایسه با بحران‌های قبلی از جمله کرونا نیست. خسارت‌هایی که بسیاری می‌گویند قدرت از پا در آوردن کسب‌وکارهای بزرگی چون اسنپ و دیجی کالا را هم دارند اگر فکر عاجلی برای رفع آن‌ها نشود. اما فارغ از خطر بزرگی که بر این زیست‌بوم سایه انداخته و فارغ از شانس تحقق برنامه‌های حمایتی دولت، بد نیست مروری کنیم بر همه وعده‌هایی که این روزها دولت و دولتی‌ها برای حمایت از کسب‌وکارها داده‌اند.

حمایت‌های اعلام‌شده

صنایع بزرگ و کوچک و متوسط را پوشش دهد. به گفته مدنی‌زاده، این صندوق با همکاری کمیته بازسازی دولت، برآورد خسارات وارده به ابنیه و ساختمان‌ها را آغاز کرده و در انتظار تصویب بسته‌های حمایتی در هیئت دولت است. علاوه بر این، وزارت اقتصاد با تقویت سرورهای سازمان مالیاتی و گمرک، تلاش کرده تا در برابر حملات سایبری که در جریان جنگ تشدید شده بود، از داده‌های حیاتی این بخش‌ها حفاظت کند. تخلیه انبارهای گمرک و بنادر از کالاهای ارزشمند و خطرناک نیز از دیگر اقدامات این وزارتخانه برای جلوگیری از خسارات بیشتر بوده است.

شرکت ملی پست نیز به‌عنوان یکی

از نهادهای کلیدی در حوزه لجستیک و تجارت الکترونیک، با اعلام حمایت از استارت‌آپ‌های پستی و دانش‌بنیان، بسته‌ای حمایتی برای عبور این کسب‌وکارها از شرایط بحرانی تدوین کرده است. محمد احمدی، مدیرعامل شرکت ملی پست،



وزارت امور اقتصادی و دارایی به

رهبری سید علی مدنی‌زاده، یکی از پیشگامان این حرکت بوده است. این وزارتخانه با تشکیل «صندوق بیمه جبران خسارت» به دنبال جبران خسارات ناشی از حملات به زیرساخت‌های اقتصادی است. این صندوق قرار است خسارات واردشده به اصناف،



بخشودگی کامل جرایم بیمه شخص ثالث تا پایان تیرماه

با پیشنهاد صندوق تأمین خسارت‌های بدنی، تأیید رئیس کل بیمه مرکزی و موافقت علی مدنی‌زاده، وزیر امور اقتصادی و دارایی، طرح بخشودگی ۱۰۰ درصدی جرایم بیمه‌نامه شخص ثالث از ۱۶ تیرماه ۱۴۰۴ به مدت یک ماه (تا ۱۶ مردادماه) اجرا می‌شود. این تصمیم با هدف حمایت از دارندگان وسایل نقلیه‌ای که به دلیل شرایط خاص اجتماعی و اقتصادی موفق به تمدید یا خرید بیمه‌نامه نشده‌اند، اتخاذ شده است.

بر اساس اعلام بیمه مرکزی، تمامی جرایم ناشی از نداشتن



شماره ۱۶۶
۲۲ تیر ۱۴۰۴
سال پنجم



بسته حمایتی وزارت صمت برای گذر از تبعات جنگ ۱۲ روزه

حمایت‌های این طرح است. «او مشارکت فعال اعضای کارگروه زیربنایی، شامل وزارتخانه‌های اقتصاد، جهاد کشاورزی، دادگستری، نفت، نیرو، بانک مرکزی، سازمان برنامه‌بودجه و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری را از عوامل کلیدی موفقیت این بسته دانست.

در همین راستا، وجیه‌الله جعفری، معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت، با اشاره به جلسات فشرده با انجمن‌های تخصصی بخش معادن و صنایع معدنی پس از حمله نظامی اخیر رژیم صهیونیستی، تأکید کرد که این طرح با پیشنهاد وزارت صمت و محوریت پایداری تولید تدوین شده است. او هدف اصلی طرح را رفع موانع واحدهای تولیدی و خدماتی و گذر از تبعات جنگ ۱۲ روزه عنوان کرد. جعفری افزود: «موضوعات هر انجمن به‌صورت جداگانه بررسی شده و تصمیماتی در زمینه‌های تأمین انرژی، مسائل ارزی، ثبت سفارش، تولید داخل و ایمنی صنعتی اتخاذ شده است.»

او بسته حمایتی را شامل دو محور اصلی دانست: حمایت ویژه از واحدهای آسیب‌دیده با تأمین ارز و منابع مالی لازم و حمایت عام از کل صنایع از طریق تسهیل فرایندهایی مانند ثبت سفارش، ترخیص کالا و امور گمرکی. جعفری همچنین به بررسی موضوعات پدافند غیرعامل برای حفظ فعالیت صنایع در شرایط بحران اشاره کرد تا واحدهای تولیدی دچار اختلال نشوند. او همکاری بین دستگاهی با وزارتخانه‌های اقتصاد، جهاد کشاورزی، دادگستری، نفت، نیرو، بانک مرکزی، سازمان برنامه‌بودجه و معاونت علمی ریاست جمهوری را برای اجرای موفق این طرح ضروری دانست.

این بسته حمایتی با هدف تاب‌آوری صنایع، استمرار تولید و حفظ معیشت خانوار، با هماهنگی دستگاه‌های مختلف تدوین و ابلاغ شده است و انتظار می‌رود با اجرای دقیق آن، موانع پیش‌روی واحدهای تولیدی برطرف شده و پایداری تولید در شرایط ویژه تضمین شود.



وزیر صنعت، معدن و تجارت، سید محمد اتابک، از تصویب و ابلاغ «طرح حمایت از تولید» در هیئت وزیران خبر داد. این طرح با هدف پشتیبانی جامع از تولید و رفع موانع پیش‌روی واحدهای تولیدی و خدماتی در پی تبعات جنگ ۱۲ روزه اخیر تدوین شده است. اتابک اظهار کرد که دولت در این مدت کوتاه، اقدامات جبرانی را در قالب بسته‌ای حمایتی با مشارکت اعضای کارگروه زیربنایی و با مسئولیت وزارت صمت در پنج حوزه کلیدی به تصویب رسانده است. این حوزه‌ها شامل مالی (مالیات و تأمین اجتماعی)، تأمین مالی (تسهیلات و دیون بانکی)، ارزی (تأمین ارز و تعهدات صادراتی)، زیرساختی (حمل و نقل و انرژی) و بازرگانی (امور گمرکی و ثبت سفارش) است که با تأکید بر استمرار تولید، ارزآوری و تأمین نیازهای اساسی معیشت خانوار طراحی شده‌اند. او ویژگی‌های تسهیلات رفع موانع پولی و بانکی را کارآمد توصیف کرد و افزود: «این مصوبه شامل اعمال تنفس و تمدید تسهیلات قبلی، رفع موقت آثار محدودیت‌های ناشی از برگشت چک، تمدید دوماهه مصوبات اعتباری و لحاظ بدهی‌های مربوط به اعتبارات اسنادی و ضمانت‌نامه‌های بانکی در طبقه مشکوک الوصول پس از سه ماه از عدم وصول مطالبات است. در حوزه حمایت ارزی نیز، تمدید یک‌ماهه مهلت رفع تعهد ارزی برای واردکنندگان و صادرکنندگانی که مهلت آن‌ها تا پایان تیرماه ۱۴۰۴ به پایان می‌رسد و تعلیق سه‌ماهه محدودیت‌های بانکی موضوع مصوبات کارگروه بازگشت ارز حاصل از صادرات پیش‌بینی شده است.»

اتابک همچنین به اهمیت تأمین زیرساخت‌های تولید اشاره کرد و گفت: «تأمین برق، سوخت، گاز و فرآورده‌های نفتی برای واحدهای تولیدی با اولویت حفظ شبکه، با هماهنگی وزارتخانه‌های نیرو و نفت در این بسته گنجانده شده است. در بخش بازرگانی نیز، امکان ترخیص صددرصدی کالاهای موجود در گمرکات و ثبت سفارش بدون انتقال ارز برای واردات کالاهای اولویت‌دار از دیگر

شرکت‌های دانش‌بنیان خواسته تا با ارائه مستندات دقیق، از جمله گزارش‌های مالی و شواهد خسارات وارده، در فرایند ارزیابی شرکت کنند. شرایط بهره‌مندی از این تسهیلات شامل اثبات آسیب‌های ناشی از جنگ، مانند کاهش فروش، تخریب زیرساخت‌ها یا از بین رفتن محصولات است. شرکت‌هایی که بتوانند این خسارات را مستند کنند، در اولویت دریافت تسهیلات قرار می‌گیرند.

سازمان نصر تهران نیز شرایط بهره‌مندی از تسهیلات کم‌بهره را به تکمیل فرم ثبت‌نام اولیه و عضویت در سازمان محدود کرده است. این سازمان اعلام کرده که پس از جمع‌آوری اطلاعات، مذاکرات با نهادهای مسئول برای تأمین منابع مالی ادامه خواهد یافت. با این حال، هنوز سازوکار اجرایی این تسهیلات نهایی نشده و کسب‌وکارها باید منتظر اعلام جزئیات بیشتر باشند.

مطالبات مدیران استارت‌اپی

مدیران استارت‌اپی در هفته‌های اخیر مطالبات خود را در چندین محور کلیدی مطرح کرده‌اند که می‌توان آن‌ها را در چهار دسته اصلی طبقه‌بندی کرد: بخشودگی مالیاتی و بیمه‌ای، تسهیلات مالی کم‌بهره، دریافت مطالبات معوق از نهادهای دولتی و حمایت‌های زیرساختی.

یکی از مهم‌ترین مطالبات استارت‌اپ‌ها، بخشودگی مالیاتی و معافیت‌های بیمه‌ای برای جبران خسارات ناشی از کاهش درآمد در دوره جنگ است. بسیاری از استارت‌اپ‌ها به دلیل توقف فعالیت‌ها یا کاهش تقاضا، با مشکلات مالی جدی مواجه شده‌اند. مدیران استارت‌اپی خواستار تمدید مهلت پرداخت مالیات و حق بیمه کارکنان یا حتی بخشودگی کامل این هزینه‌ها برای سال ۱۴۰۴ هستند. این مطالبه به‌ویژه در میان استارت‌اپ‌های کوچک و متوسط که نقدینگی محدودی دارند، پررنگ‌تر است. دسترسی به وام‌های کم‌بهره برای بازسازی زیرساخت‌ها و جبران افت درآمد، یکی دیگر از مطالبات کلیدی است. استارت‌اپ‌ها به دلیل ماهیت نوآورانه و پرریسک خود، اغلب با کمبود نقدینگی مواجه هستند و در شرایط بحرانی، این مشکل تشدید می‌شود. بسته‌های حمایتی اعلام‌شده توسط صندوق نوآوری و شکوفایی و سازمان نصر تهران، پاسخی به این مطالبه است، اما مدیران استارت‌اپی خواستار شفافیت بیشتر در شرایط و زمان‌بندی تخصیص این تسهیلات هستند. بسیاری از استارت‌اپ‌ها، به‌ویژه آن‌هایی که با نهادهای دولتی همکاری دارند، از تأخیر در پرداخت مطالبات خود گلایه‌مند هستند. این تأخیرها در شرایط بحرانی، فشار مضاعفی بر این کسب‌وکارها وارد کرده است. مدیران استارت‌اپی خواستار تسریع در پرداخت این مطالبات و ایجاد سازوکاری برای اولویت‌بندی پرداخت به شرکت‌های آسیب‌دیده هستند. استارت‌اپ‌ها همچنین به حمایت‌های زیرساختی، مانند بازگشت اینترنت به یک وضعیت قابل قبول و بدون اختلال، تقویت زیرساخت‌های دیجیتال و لجستیکی، نیاز دارند. حملات سایبری در جریان جنگ، آسیب‌های جدی به سرورها و سامانه‌های دیجیتال برخی استارت‌اپ‌ها وارد کرده است.

تأکید کرده که این بسته با هدف رفع چالش‌های اجرایی و تقویت همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان طراحی شده است. این شرکت همچنین نام استارت‌اپ‌های همکار خود را برای بهره‌مندی از بسته‌های حمایتی وزارت ارتباطات به کمیسیون راهبری اقتصاد دیجیتال معرفی کرده اگرچه جزییات این حمایت اعلام نشده است. در حوزه خدمات مشتریان، شرکت پست با ارتقای سامانه مرکز تماس ۱۹۳ و اتصال چهار مرکز تماس استانی به مرکز اصلی در تهران، توانسته خدمات خود را حتی در شرایط بحرانی حفظ کند.

صندوق نوآوری و شکوفایی نیز برنامه

ویژه‌ای برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان آسیب‌دیده تدارک دیده است. این برنامه با هدف جبران خسارات ناشی از افت فروش، تخریب زیرساخت‌های تولید یا از بین رفتن مواد اولیه و محصولات طراحی شده و شامل اعطای تسهیلات مالی است. شرکت‌های دانش‌بنیان تا پایان تیرماه ۱۴۰۴ فرصت دارند با ارائه مستندات در وب‌سایت صندوق، درخواست خود را ثبت کنند. این صندوق همچنین با راه‌اندازی میز خدمت با شماره تماس ۰۲۱۴۲۱۷۰۱۲۰، به سؤالات و ابهامات شرکت‌های آسیب‌دیده پاسخ می‌دهد.

سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران

نیز با همکاری وزارت ارتباطات، در حال رایزنی برای تخصیص تسهیلات مالی کم‌بهره به شرکت‌های فعال در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات (فاوا) است. این سازمان از شرکت‌های عضو دعوت کرده تا با تکمیل فرم ثبت‌نام اولیه در پرتال سازمان، برای دریافت این تسهیلات اقدام کنند. هرچند این ثبت‌نام صرفاً به‌منزله ابزار تمایل است و تعهدی برای دریافت قطعی تسهیلات ایجاد نمی‌کند، اما به گفته سازمان نصر، اطلاعات جمع‌آوری شده مبنای اولویت‌بندی و تخصیص منابع خواهد بود.

ابهام در زمان‌بندی و شرایط بهره‌مندی

زمان‌بندی اجرای این حمایت‌هایی از جنبه‌های حیاتی برای کسب‌وکارهای آسیب‌دیده است. وزارت اقتصاد اعلام کرده که صندوق بیمه جبران خسارت به‌زودی پس از تصویب در هیئت دولت عملیاتی خواهد شد، اما تاریخ دقیق راه‌اندازی آن هنوز مشخص نیست. با این حال، باتوجه‌به اظهارات مدنی‌زاده، انتظار می‌رود این صندوق تا پایان تابستان ۱۴۰۴ فعالیت خود را آغاز کند. شرکت ملی پست نیز تأکید کرده که بسته حمایتی‌اش در کوتاه‌ترین زمان ممکن اجرایی خواهد شد، هرچند همان‌طور که گفته شد جزئیات بیشتری درباره زمان‌بندی ارائه نشده است.

صندوق نوآوری و شکوفایی زمان‌بندی مشخص تری ارائه کرده و مهلت ثبت درخواست برای دریافت تسهیلات را تا پایان تیرماه ۱۴۰۴ تعیین کرده است. این صندوق از



بیمه مرکزی از مالکان وسایل نقلیه‌ای که بیمه‌نامه آنها منقضی شده، خواست تا از این فرصت استفاده کرده و بدون پرداخت جریمه، بیمه‌نامه خود را تمدید کنند. اجرای این طرح می‌تواند آمار خودروهای فاقد پوشش بیمه‌ای را کاهش داده و تاب‌آوری اجتماعی در برابر حوادث رانندگی را افزایش دهد.

مالکان وسایل نقلیه تا ۱۶ مردادماه فرصت دارند از این بخشودگی بهره‌مند شوند و بیمه‌نامه شخص ثالث خود را تهیه کنند.

بیمه‌نامه شخص ثالث در این بازه زمانی بخشیده خواهد شد. مشروط بر اینکه مالکان خودروها در این مدت نسبت به خرید یا تمدید بیمه‌نامه اقدام کنند. این طرح در راستای مفاد دستورالعمل اصلاحی بند (۸-۱) ماده ۸ قانون بیمه شخص ثالث اجرا می‌شود.

وزیر اقتصاد این بخشودگی را گامی در جهت افزایش امنیت اقتصادی و اجتماعی، گسترش فرهنگ بیمه‌پذیری، ارتقای ضریب نفوذ بیمه و کاهش بار روانی ناشی از جرایم دیرکرد اعلام کرد.



آخرین وضعیت پلتفرم‌های طلا از زبان مدیرعامل زرپاد

پس از حمله نظامی اسرائیل به خاک ایران، درگاه‌های پرداخت پلتفرم‌های آنلاین فروش طلای آب‌شده به‌طور ناگهانی و بدون اطلاع‌رسانی رسمی مسدود شدند. به گفته شاهین رفیع‌پور، مدیرعامل زرپاد، این توقف تنها با یک تماس تلفنی و پیامک اعلام شد و دلیل آن «شرایط اضطراری جامعه» عنوان شد؛ بدون مشخص بودن نهاد صادرکننده دستور.

در حالی که بازار سرمایه مدت‌هاست بازگشایی شده، پلتفرم‌های طلا هنوز به فعالیت عادی برنگشته‌اند. رفیع‌پور می‌گوید زرپاد در این بحران فروش را متوقف نکرد، برداشت‌ها را مسدود نکرد و با وجود فشار شدید نقدینگی، به تمام تعهدات خود در قبال مشتریان عمل کرد. حتی در شرایط اختلالات بانکی نیز پرداخت‌ها در کمترین زمان انجام شده و هیچ شکایتی ثبت نشده است.

او از اعلام چهار شرط جدید برای بازگشایی درگاه‌ها خبر داد که هنوز به صورت رسمی منتشر نشده‌اند، اما پلتفرم‌ها موظف شده‌اند با نامه‌نگاری به مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، درخواست بازگشایی بدهند. زرپاد با اتخاذ سیاست سکوت، از حضور در بیانیه‌های صنفی پرهیز کرد و تمرکز را بر پاسخ‌گویی به مشتریان گذاشت. به گفته مدیرعامل این پلتفرم، اکثر الزامات احتمالی از پیش در زرپاد رعایت شده و زیرساخت اجرای شروط جدید نیز وجود دارد.

رفیع‌پور در پایان تأکید کرد که در تمام مراحل، فعالیت زرپاد مبتنی بر استانداردسازی، شفافیت و اعتمادسازی بوده و امید دارد که با بازگشت عـقـلا نیت، مسیر فعالیت قانونی پلتفرم‌های طلا هموار شود.



شماره ۱۶۶
۲۳ تیر ۱۴۰۴
سال پنجم



مهندسی بازار



به نفع بورس؟

تصمیمات غیرشفاف بانک مرکزی در سایه جنگ ایران ورژیم صهیونیستی، سرمایه‌های خرد و اقتصاد دیجیتال را به گروگان گرفت

انسداد ناگهانی درگاه‌ها

در ۲۳ خرداد ۱۴۰۴، هم‌زمان با حملات رژیم صهیونیستی به ایران، بانک مرکزی در اقدامی ناگهانی، درگاه‌های پرداخت پلتفرم‌های آنلاین طلا را مسدود کرد. این تصمیم، نه تنها اعتماد میلیون‌ها کاربر را خدشه‌دار کرده، بلکه با ایجاد فضای ضد رقابتی، شائبه مهندسی بازار به نفع بورس و بازار سنتی را تقویت کرده است. پلتفرم‌های آنلاین خرید و فروش طلا اخیراً به بستری امن و شفاف برای سرمایه‌گذاری خرد تبدیل شده بودند. این سکوها که با مجوز رسمی اتحادیه کشوری کسب‌وکارهای مجازی فعالیت می‌کردند، امکان خرید، فروش و ذخیره‌سازی طلای آب‌شده را با ابزارهای دیجیتال فراهم کرده و جایگزینی نوین برای بازار سنتی و صندوق‌های بورسی بودند. اما در ۲۳ خرداد ۱۴۰۴، هم‌زمان با آغاز جنگ ایران و اسرائیل، بانک مرکزی بدون اطلاع‌رسانی یا ابلاغیه رسمی، درگاه‌های پرداخت این پلتفرم‌ها را مسدود کرد. این اقدام که با استناد به «ملاحظات امنیتی» انجام شد، نه تنها نقدشوندگی دارایی‌های کاربران را مختل کرد، بلکه اعتماد عمومی، انسجام اقتصادی و فضای رقابتی بازار را با چالش‌های جدی مواجه ساخت.

رضا الفت‌نسب، رئیس اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی، نیز در نشست خبری ۱۱ تیر ۱۴۰۴ در اتاق بازرگانی ایران اظهار کرد که این اقدام بانک مرکزی، سرمایه‌های مردم و اعتبار کسب‌وکارها را «گروگان» گرفته و تلاش‌های سالیان

برای ترویج صندوق‌های بورسی طلا را بی‌نتیجه گذاشته است.

تبعات اقتصادی و محاصره سرمایه‌های خرد

انسداد درگاه‌های پرداخت، پیامدهای اقتصادی گسترده‌ای به دنبال داشت. هزاران کاربر که طلای آب‌شده خریداری کرده بودند، از امکان نقد کردن، تحویل گرفتن یا فروش دارایی‌های خود محروم شدند. مصطفی اکرمی، مدیرعامل پلتفرم میلی، در نشست خبری اعلام کرد که ۹۵ درصد کاربران این پلتفرم کمتر از یک گرم طلا دارند و این قشر که عمدتاً سرمایه‌گذاران خرد هستند، هیچ جایگزین مناسبی در بورس یا سیستم بانکی ندارند. او تأکید کرد که این اقدام، اعتماد عمومی را به شدت خدشه‌دار کرده و نقطه آسیب‌پذیری برای کاربران شده است.

روابط عمومی ملی‌گلد نیز اعلام کرده بود که مسدودسازی درگاه‌ها بدون توجیه قانونی، فضای ضد رقابتی ایجاد کرده و سرمایه کاربران را «بازیچه اعمال قدرت» بانک مرکزی

سکه‌ها، که خلوص بالایی داشتند، در سراسر امپراتوری وسیع ایران مورد استفاده قرار می‌گرفتند و به نوعی نقش ابزار سیاست پولی آن عصر را ایفا می‌کردند. اهمیت طلا در تمدن ایران زمین به حدی بود که بسیاری از گنجینه‌های سلطنتی و مذهبی به طلا و جواهرات ارزشمند مزین بودند.

با ورود اسلام به ایران، استفاده از طلا در نظام مالی و اجتماعی ادامه یافت. در سده‌های میانی، کارگاه‌های زرگری در شهرهایی مانند اصفهان، شیراز و تبریز شکوفا شدند و طلا به بخشی از هویت فرهنگی و اقتصادی ایرانیان بدل شد. حتی در اشعار فارسی نیز طلا همواره

از هزاران سال پیش، طلا در فرهنگ و تمدن ایرانی جایگاهی ویژه داشته است؛ نه تنها به عنوان کالایی زینتی، بلکه به عنوان نمادی از قدرت، ثروت و پایداری اقتصادی. شواهد تاریخی و باستان‌شناسی نشان می‌دهند که ایرانیان از دوره‌های عیلامی و سپس در دوران هخامنشیان، نه تنها طلا را در تزئینات و معماری به کار می‌بردند، بلکه آن را به عنوان واحدی برای مبادله و ذخیره ارزش نیز می‌شناختند.

در دوره هخامنشی، داریوش بزرگ نخستین سکه طلای ایرانی به نام «دریک» را ضرب کرد. این

مروری بر نقش طلا در فرهنگ، تاریخ و اقتصاد ایران؛ میراثی که از دوران هخامنشی تا بازارهای امروز امتداد دارد

طلا در ایران؛ از گنجینه شاهان تا پشتوانه اقتصاد



جنگال توکن سازی سهام در رابین هود ولاد تنف صدای آلتمن را در آورد!

دفاع ولاد تنف از اقدام رابین هود

ولاد تنف، مدیرعامل رابین هود، در پاسخ به انتقادات در شبکه ایکس اظهار داشت: «اگرچه این توکن‌ها از نظر فنی معادل سهام نیستند، اما در عمل به سرمایه‌گذاران خرد امکان مشارکت در دارایی‌های خصوصی را می‌دهند.» او این ابتکار را بخشی از هدف رابین هود برای «دموکراتیزه کردن دسترسی به بازارهای سرمایه» توصیف کرد و در مصاحبه‌ای با پادکست BloombergOdd Lots افزود: «عجیب است که مردم بتوانند آزادانه دارایی‌هایی مانند میم‌کوین‌ها را خریداری کنند، اما از دسترسی به شرکت‌های خصوصی محروم باشند.» تنف همچنین از علاقه دیگر شرکت‌های خصوصی به مشارکت در این روند توکن‌سازی خبر داد.

تردیدهای کارشناسان بازار

باوجود استقبال برخی از این نوآوری، کارشناسان بازار رمزارز نسبت به اهداف واقعی این اقدام تردید دارند. نوئل آچسون، تحلیلگر حوزه کریپتو، این توکن‌ها را تلاشی برای جذب کاربران با طراحی‌های ساده و جذاب می‌داند که در آن فناوری بلاکچین به حاشیه رانده شده و بیشتر به نفع پلتفرم است تا سرمایه‌گذاران.

محدودیت‌ها و چشم‌انداز آینده

در حال حاضر، این توکن‌ها تنها در اروپا قابل معامله هستند و کاربران آمریکایی به دلیل محدودیت‌های قانونی امکان دسترسی به آن‌ها را ندارند. سهام پایه این توکن‌ها در نهادهای دارای مجوز ایالات متحده نگهداری می‌شود. این جنگال نشان‌دهنده تنش میان نوآوری‌های مالی و چارچوب‌های قانونی است که همچنان چالش اصلی پلتفرم‌های نوظهور مانند رابین هود باقی خواهد ماند.

رابین هود، پلتفرم معاملات مالی، در کنفرانسی در شهر کن فرانسه از عرضه توکن‌های مشتقه‌ای رونمایی کرد که به گفته این شرکت، به کاربران اروپایی امکان دسترسی غیرمستقیم به ارزش سهام شرکت‌های خصوصی مانند اوپن‌ای‌آی و اسپیس ایکس را می‌دهد. این اقدام که بخشی از گسترش فعالیت‌های رابین هود در حوزه دارایی‌های دیجیتال است، به سرعت با واکنش تند اوپن‌ای‌آی مواجه شد و بحث‌های گسترده‌ای را در میان فعالان بازار به راه انداخت.

اوپن‌ای‌آی در بیانیه‌ای رسمی در شبکه اجتماعی ایکس اعلام کرد: «توکن‌های موسوم به OpenAI Tokens هیچ‌گونه مالکیتی بر سهام اوپن‌ای‌آی ایجاد نمی‌کنند. ما هیچ‌گونه همکاری با رابین هود نداریم، در این پروژه دخیل نبودیم و آن را تأیید نمی‌کنیم.» این شرکت همچنین تأکید کرد که هرگونه انتقال مالکیت سهام اوپن‌ای‌آی نیازمند تأیید رسمی این نهاد است و تاکنون هیچ انتقالی تأیید نشده. اوپن‌ای‌آی به سرمایه‌گذاران هشدار داد که در خرید این توکن‌ها احتیاط کنند.

ماهیت توکن‌های مشتقه رابین هود

این توکن‌ها که به عنوان مشتقات مالی شناخته می‌شوند، ارزش خود را به صورت غیرمستقیم از ارزش‌گذاری شرکت‌های خصوصی مانند اوپن‌ای‌آی و اسپیس ایکس در بازارهای ثانویه به دست می‌آورند. این دارایی‌ها از طریق یک شرکت واسط (SPV) منتشر شده و تنها در بازارهای اتحادیه اروپا، به دلیل قوانین مالی منعطف‌تر، قابل معامله هستند. رابین هود صراحتاً اعلام کرده که این توکن‌ها قابل تبدیل به سهام واقعی نیستند، اما این موضوع باعث سردرگمی برخی کاربران شده که تصور می‌کردند خرید این توکن‌ها به معنای مالکیت مستقیم سهام است.

منشأ گرفته و مجوز خود را از اتحادیه‌های صنفی دریافت کرده‌اند.

شائبه مهندسی بازار

یکی از جدی‌ترین انتقادات مطرح‌شده، شائبه «مهندسی بازار» به نفع بورس و بازار سنتی است. درحالی‌که پلتفرم‌های آنلاین با محدودیت مواجه شده‌اند، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مبتنی بر طلا در بورس بدون اختلال به فعالیت خود ادامه می‌دهند. ملی گلد در بیانیه خود این تبعیض را محکوم کرد و اعلام داشت که بانک مرکزی با ایجاد فضای ضد رقابتی، سرمایه‌کاربران را به خطر انداخته است. اگرچه هیچ نهاد رسمی این ادعا را تأیید نکرده، اما عملکرد متفاوت بازار، این شائبه را تقویت می‌کند.

واکنش پلتفرم‌ها و تعهد به حفظ اعتماد

در واکنش به این محدودیت‌ها، هفت پلتفرم معتبر شامل دیجی کالا، طلاسی، طلاین، گلدیکا، داریک، ملی گلد و وال گلد در ۱۳ تیر ۱۴۰۴ بیانیه مشترکی منتشر کردند. آن‌ها ضمن انتقاد از اقدام غیرکارشناسی بانک مرکزی، بر تعهد خود به ارائه خدمات ۲۴ ساعته، شامل معاملات، تحویل طلای فیزیکی و برداشت ریالی تأکید کردند. این پلتفرم‌ها اعلام داشتند که برداشت ریالی متوقف نشده، اگرچه برخی با اختلالاتی مواجه شده‌اند. آن‌ها همچنین به همکاری با پلیس فتا و تأیید موجودی طلای ذخیره‌شده در بانک کارگشایی اشاره کردند تا اعتماد کاربران را حفظ کنند.

فقدان پاسخگویی چالش‌ها را تشدید کرده است

انسداد درگاه‌های پرداخت پلتفرم‌های آنلاین طلا در پی جنگ ایران و رژیم صهیونیستی، نمونه‌ای از تصمیم‌گیری شتاب‌زده و غیرشفاف است که اقتصاد دیجیتال، اعتماد عمومی و انسجام اجتماعی را تضعیف کرده است. این اقدام که بدون پشتوانه حقوقی انجام شد، سرمایه‌های خرد را در محاصره قرار داده و شائبه مهندسی بازار به نفع بورس و بازار سنتی را تقویت کرده است. درحالی‌که پلتفرم‌ها با تعهد به تداوم خدمات تلاش دارند اعتماد کاربران را حفظ کنند، فقدان پاسخگویی بانک مرکزی و بی‌ثباتی رگولاتوری، چالش‌ها را تشدید کرده است. رفع این بحران نیازمند بازنگری فوری، نظارت هوشمند و بازسازی اعتماد عمومی است تا اقتصاد دیجیتال ایران بتواند مسیر رشد خود را باز یابد.

قرار داده است. این پلتفرم تأکید کرد درحالی‌که بازار سنتی و بورس فعال هستند، تبعیض بانک مرکزی در جلوگیری از بازگشایی پلتفرم‌های آنلاین، شائبه سوءاستفاده از شرایط بحرانی به نفع بازار سنتی و بورس کالا را تقویت می‌کند. نیما قاضی، رئیس انجمن تجارت الکترونیک تهران، نیز با استناد به آمار مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، اظهار داشت که رشد ریالی تجارت الکترونیک از سال ۱۴۰۰ پایین‌تر از نرخ تورم بوده و چنین محدودیت‌هایی، اقتصاد دیجیتال را بیش از پیش کوچک می‌کند.

تبعات اجتماعی و تضعیف اعتماد

علاوه بر پیامدهای اقتصادی، این بحران تبعات اجتماعی قابل توجهی نیز به همراه داشته است. سادینا آبائی، رئیس کمیسیون فناوری اطلاعات و ارتباطات اتاق ایران، در نشست خبری ۱۱ تیر ۱۴۰۴ هشدار داد که تصمیمات ناگهانی و غیرشفاف، نه تنها به اقتصاد آسیب می‌رساند، بلکه امید سرمایه‌گذاران و کیفیت زندگی مردم را تحت تأثیر قرار می‌دهد. او با اشاره به تجربه‌های مشابه در حوزه‌های دیگر، تأکید کرد که چنین اقداماتی اعتماد اجتماعی را تضعیف می‌کند.

نیما قاضی نیز با تأکید بر اهمیت اعتماد عمومی، اظهار داشت که در شرایط بحرانی، حفظ اعتماد مردم از هر چیز دیگری مهم‌تر است. او این اقدامات را غیرقانونی و مخل انسجام اجتماعی دانست و افزود که دخالت دولت در رقابت‌های تجاری، به‌ویژه در سطح پلتفرم‌های دیجیتال، پیامدهای منفی گسترده‌ای دارد. معلق ماندن دارایی کاربران، احساس ناامنی و بی‌اعتمادی را در میان سرمایه‌گذاران خرد تقویت کرده و انسجام اجتماعی را تهدید می‌کند.

سردرگمی در نظارت

یکی از جنبه‌های کلیدی این بحران، ابهام در مرجع نظارت و تنظیم‌گری بر پلتفرم‌های آنلاین طلا است. این پلتفرم‌ها، طبق مجوز رسمی اتحادیه کشوری کسب‌وکارهای مجازی، به عنوان واحدهای صنفی دیجیتال فعالیت می‌کنند، مشابه پلافرم‌های فیزیکی. اما در هفته‌های اخیر، نهاد‌های مختلفی از جمله وزارت صمت، وزارت اقتصاد، بانک مرکزی و سازمان بورس به عنوان مرجع بالادست مطرح شده‌اند. بانک مرکزی موضوع را به وزارت اقتصاد سپرده، درحالی‌که پلتفرم‌ها از سندباکس وزارت صمت

به‌عنوان نمادی از خلوص، زیبایی و ارزشمند بودن مورد توجه قرار گرفته است.

در دوران معاصر، به‌ویژه در دهه‌های اخیر، طلا به‌عنوان ابزار حفظ ارزش سرمایه در برابر نوسانات اقتصادی و تورم اهمیت دوچندانی یافته است. در غیاب ثبات مالی و ضعف بازارهای سرمایه‌گذاری، خرید طلای آب‌شده، سکه و مصنوعات طلا به یکی از راه‌های مورد اقبال مردم برای حفظ دارایی بدل شده است.

همچنین با گسترش پلتفرم‌های آنلاین خرید و فروش طلا، این فلز گرانبها وارد مرحله‌ای

نوبین از چرخه اقتصادی ایران شده که با چالش‌ها و فرصت‌های جدیدی همراه است. با وجود تمام تحولات سیاسی و اقتصادی، طلا همچنان

در ذهن و معیشت ایرانیان، نقشی بی‌بدیل دارد؛ هم به‌عنوان میراثی فرهنگی و هم به عنوان ابزاری اقتصادی.



شماره ۱۶۶
۲۳ تیر ۱۴۰۴
سال پنجم





ادامه از صفحه ۲

درس‌هایی از ۶۵ سال تاریخ تپیاکس

با چنگ‌و‌دندان میراث خانواده را از دودعه سخت هفتاد و هشتاد به سلامت عبور داد. دوره‌ای که در آن تپیاکس کوچک شد، راهبرد توسعه جای خود را به بقا داد و بخش اعظم دغدغه‌های مدیرعاملی اشرف فاخر را دعوای حقوقی، تلاش برای باز کردن نمایندگی‌های تعطیل شده و مبارزه درون‌سازمانی با موانع ساختاری، حقوقی و البته آدم‌هایی شد که فکر می‌کردند تپیاکس نفس‌های آخر را می‌کشد... اما روزهای سخت در یک دوره تقریباً ۲۰ ساله با مدیرعاملی زنی که یکی از اولین مدیران زن صنعت لجستیک می‌توان نامیدش سرانجام پایان یافت.

← مهرداد فاخر؛ آغاز تحول تپیاکس

پدر ساخت، مادر زنده نگه داشت و پسر راه تحول و توسعه در پیش گرفت. مهرداد فاخر و برادر بزرگ‌ترش امیرحسین این روزها تپیاکس را می‌گردانند. شرکتی که همین ۲-۳ هفته پیش ۶۵ سال شد. شرکتی که با مدیرعاملی مهرداد فاخر، شرکت‌های همکار زیادی دارد. شرکت‌هایی که بخشی از هلدینگ فاخر هستند و از حمل سریع بسته‌های سبک تا بار بین‌المللی و لاکرهای هوشمند و کیف پول دیجیتال و هاب‌های بزرگ منطقه‌ای؛ یک اکوسیستم لجستیکی را شکل داده‌اند. اکوسیستمی که مهرداد فاخر را بقای شالوده اصلی‌اش یعنی تپیاکس را «تاب‌آوری توأم با خلاقیت» می‌داند.

تپیاکسی که از دهه ۶۰ و ۷۰ جان سالم به در برده بود، بدنه‌ای سالخورده و کند و سنجین، هم از منظر منابع انسانی و هم ساختار شرکت پیدا کرده و نیازمند دگرگونی بود. مهرداد فاخر در انگلستان مدیریت کسب‌وکار خوانده بود و می‌دانست تپیاکس با این ساختار و با این رویکرد نمی‌تواند ادامه دهد. از طرفی عصر تحول دیجیتال و اقتصاد پلتفرمی از راه رسیده بود و اکوسیستمی از خرده‌فروشی و آنلاین‌شاپ‌های شبکه‌های اجتماعی در حال شکل گرفتن بود که نمی‌شد به‌عنوان تپیاکس آن را نادیده گرفت. راهبردی که در نهایت تپیاکس و فاخر را به یکی از بازیگران تأثیرگذار اکوسیستم دیجیتال کشور تبدیل کرد. از برکات سخت‌جانی و البته طنز تلخ کسب‌وکار در ایران است که شرکتی که در اواسط دهه شصت زیر فشار دولت داشت از پای در می‌آمد در اواخر دهه نود، پروانه اولین اپراتور پست خصوصی کشور را از دولت می‌گیرد. تپیاکس حالا ۶۵ ساله است. سالانه حدود ۳۰ میلیون بسته جابه‌جا می‌کند و رکوردهایی چون جابه‌جایی بیش از ۱۵۰ هزار مرسوله در یک روز را دارد. کسب‌وکاری که از ۱۳۳۹ تا امروز بخشی از حافظه‌دادوستد در ایران بوده است؛ کسب‌وکاری که فاخرها خون دل زیادی برایش خورده‌اند...

فاخر در دهه چهل و پنجاه سرویس‌های لجستیکی را تعریف کرد که بسیاری از آن‌ها هنوز هم نو و مدرن به نظر می‌رسند. فکرش را بکنید: راه‌اندازی اولین ناوگان پیک موتوری در ایران! تصور کنید: خرید ماشین برای شما با دادن وکالت‌نامه از طریق تپیاکس! یا برای فردی در شهر دیگر گل سفارش دهید تا تپیاکس گل بخرد و ببرد درب منزل او تحویل دهد! نسخه دارویتان را از شهرستان تپیاکس کنید تا دارویتان تهیه شود و بعد در خانه شما ارسال شود! در شهر تهران شرکتی خصوصی ببینید که پول نقد میان بانک‌ها توزیع می‌کند! محمدعلی فاخر یک بنیان‌گذار بالفطره بود. راه‌اندازی در خون او بود. کسی که تپیاکس را ساخت و به دست نسل‌های بعد داد...

← اشرف فاخر، ۲۰ سال تاب آوردن

وقتی در سال ۱۳۶۶ دولت (باز هم رگولاتور اعظم!) مقرر کرد خدمات پستی در انحصار شرکت ملی پست است و هیچ شرکتی بدون مجوز آن حق فعالیت در این حوزه را ندارد، قلب بیمار محمدعلی فاخر یارای شرایطی که برای نابودی شرکتش شکل گرفته بود را نداشت. همه چیز دست‌به‌دست هم داده بود تا تپیاکس از بین برود. شرکت روزهای سخت و ناجوری را پشت سر می‌گذاشت و کسی امید چندانی به آینده نداشت.

اینجا بود که کم‌کم دوره دوم تپیاکس شروع شد. دوره‌ای که می‌توان آن را دوره بقا و تاب‌آوری نامید. جنگ بود و آمار ارسال‌ها کم و اقتصاد کوچک شده بود و باید شرکت را زنده نگه می‌داشتند. اشرف فاخر، همسر محمدعلی که از دهه چهل در شرکت کار کرده بود شد مدیرعامل. او کسی بود که



گفتگو
INTERVIEW



از راست به چپ: امیرحسین فاخر، اشرف فاخر، مهرداد فاخر و محمدعلی فاخر

سفری ۶۵ ساله در مسیر نوآوری و پایداری

مهرداد فاخر، مدیرعامل تپیاکس، رئیس هیئت‌مدیره و هم‌بنیان‌گذار هلدینگ فاخر در گفت‌وگو با کارنگ، از رازهای پایداری و تحول دیجیتال این برند گفت

تپیاکس به‌عنوان اولین شرکت پست خصوصی ایران، در طول بیش از شش دهه فعالیت، مسیری پر فراز و نشیب را طی کرده و به یکی از برندهای ملی کشور تبدیل شده است. این شرکت که در سال ۱۳۳۹ با نام آژانس «پارت» آغاز به کار کرد، با نوآوری در ارائه خدمات کوری‌سرویس و گسترش فعالیت‌های بین‌المللی، جایگاه ویژه‌ای در صنعت لجستیک ایران به دست آورده است. در این گزارش، گفت‌وویی با مهرداد فاخر، مدیرعامل تپیاکس، انجام شده است که در آن به بررسی تاریخچه شکل‌گیری، چالش‌ها، تحولات دیجیتال، و مدیریت بحران‌های این شرکت پرداخته‌ایم.

دهه، تپیاکس فعالیت‌های بین‌المللی خود را آغاز کرد و با ایجاد نمایندگی‌هایی در کشورهای مختلف، دامنه فعالیت خود را گسترش داد.

در طول ۶۵ سال فعالیت تپیاکس، چه تغییراتی در مدیریت و نسل‌های مختلف این شرکت رخ داده است؟ تپیاکس در طول این سال‌ها با فراز و نشیب‌های متعددی از جمله انقلاب سال ۱۳۵۷ و جنگ تحمیلی مواجه بوده است. یکی از تغییرات اساسی این شرکت در دهه ۹۰ رخ داد، زمانی که تپیاکس از یک ساختار سنتی به یک بستر مدرن مهاجرت کرد. این تحول شامل بازنگری در ساختار سازمانی و جوان‌سازی تیم مدیریتی بود. در حال حاضر، میانگین سنی کارکنان ستاد مرکزی تپیاکس ۳۷ سال است که نشان‌دهنده حضور نسل جوانی از مدیران و کارکنان است. همچنین، در این دهه، تپیاکس اولین هاب

لطفاً درباره چگونگی شکل‌گیری تپیاکس و مسیری که طی کرده است توضیح دهید.

تپیاکس به‌عنوان اولین شرکت پست خصوصی ایران در سال ۱۳۳۹ با نام آژانس «پارت» فعالیت خود را آغاز کرد. در دهه ۵۰، این شرکت به اوج فعالیت خود رسید و خدمتی نوآورانه به نام کوری‌سرویس را معرفی کرد که در آن زمان در ایران و حتی در بسیاری از برندهای بین‌المللی مطرح، وجود نداشت. این خدمت که به‌صورت درب‌به‌درب ارائه می‌شد، به دلیل سرعت بالای آن در جامعه شناخته شد. به‌گونه‌ای که "تپیاکس" به عنوان یک خدمت سریع در فرهنگ عمومی شناخته شده بود و مردم بسته‌های خود را به پست‌خانه‌ها می‌بردند و درخواست می‌کردند که آن را «تپیاکس» کنند. در همان



شماره ۱۶۶
۲۲ تیر ۱۴۰۴
سال پنجم



تیپاکس در حال ارسال بسته‌های کمکی به جبهه

مکانیزه کشور را راه‌اندازی کرد و هم‌اکنون فعالیت‌های خود را به‌صورت کامل در بستر فناوری اطلاعات ادامه می‌دهد.

مهم‌ترین چالش‌ها و بزرگه‌های تاریخی در مسیر ۶۵ ساله تیپاکس چه بوده‌اند؟

تیپاکس در طول فعالیت خود با چالش‌های متعددی مواجه بوده است. در حال حاضر، با شبکه‌ای گسترده که حدود ۱۰ هزار نفر به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم در آن فعالیت می‌کنند، یکی از اصلی‌ترین چالش‌ها مدیریت نیروی انسانی است. علاوه بر این، زیرساخت‌های فناوری اطلاعات، جاده‌ای ولجستیکی نیز از دیگر مسائل پیش‌روی ما هستند. چالش دیگر، مدیریت شبکه گسترده‌ای است که در هر منطقه با مشکلات خاص خود مواجه است. برای مثال، در جنوب کشور گاهی با کمبود سوخت روبه‌رو هستیم، درحالی‌که در مناطق دیگر ممکن است مشکلات زیرساختی یا جاده‌ای وجود داشته باشد. همچنین، تفاوت در دیدگاه‌ها و عملکرد دستگاه‌های نظارتی در مناطق مختلف کشور، گاهی به‌صورت سلیقه‌ای عمل می‌کند و این موضوع نیز چالش‌هایی را ایجاد کرده است.

درباره تحول دیجیتال تیپاکس و اقدامات اخیر در این زمینه توضیح دهید.

تا پیش از دهه ۹۰، فرایندهای تیپاکس به‌صورت دستی انجام می‌شد. برای مثال، برای ارسال بسته، قراردادهایی در چند نسخه صادر می‌شد که برای فرستنده، گیرنده و بایگانی شرکت بود. در دهه ۹۰، ما سیستم «جت» (مخفف جمع‌آوری و توزیع) را توسعه دادیم و دستگاه‌هایی برای تیپاکس‌یاران طراحی کردیم تا فرایندها دیجیتال شود. این تغییر به مقاومت‌هایی از سوی مشتریان و حتی برخی کارکنان مواجه شد، زیرا در آن زمان فرهنگ استفاده از فناوری‌های دیجیتال هنوز جا نیفتاده بود. با این حال، ما به‌طور کامل به بستر فناوری اطلاعات مهاجرت کردیم. در حال حاضر، هاب مکانیزه ما با دستگاه سورت‌وارداتی از آلمان (برند بویمر) به‌صورت خودکار عملیات تجزیه و مبادلات را انجام می‌دهد. همچنین، پلتفرم «ای تیپاکس» برای کسب‌وکارهای تجارت الکترونیک راه‌اندازی شده است. هدف ما در هلدینگ فاخر، ایجاد یک اکوسیستم لجستیک جامع در کشور است. باتوجه‌به بحران‌های اخیر و تجربه

۶۵ ساله تیپاکس در مواجهه با جنگ‌ها و انقلاب، چگونه این شرکت توانسته از این بزرگه‌های تاریخی عبور و میراث خود را به نسل‌های بعدی منتقل کند؟ کلید موفقیت تیپاکس در عبور از بحران‌ها، همدلی و پشتکار کارکنان بوده است. حتی در ۱۲ روز جنگ که کشور با شرایط خاصی مواجه بود، ما حتی یک روز خدمات‌رسانی خود را متوقف نکردیم. البته در برخی مناطق به دلیل مشکلات رفت‌وآمد یا زیرساخت‌های فناوری اطلاعات، چالش‌هایی داشتیم، اما همدلی و درک متقابل میان کارکنان باعث شد که بتوانیم از این شرایط عبور کنیم. این همدلی، سرمایه اصلی تیپاکس در گذر از بحران‌ها بوده است.

به نظر شما وظیفه مدیران و رهبران در چنین شرایط بحرانی چیست؟

بزرگ‌ترین وظیفه مدیران، ایجاد همدلی و درک متقابل در سازمان است. نیروی انسانی، ارزشمندترین سرمایه هر مجموعه‌ای است، نه تجهیزات یا زیرساخت‌ها. در شرایط بحرانی، مدیران باید با درک شرایط کارکنان و ایجاد آرامش در سازمان، فضایی را فراهم کنند که همدلی میان مدیران ارشد و سایر بخش‌ها تقویت شود. این امر به بازگشت آرامش و پایداری سازمان کمک می‌کند. بهتر هست بگم مدیران در این شرایط وظیفه «پناه‌دادن» دارند، هم به ترس تیم، هم به خستگی‌ها و دغدغه‌های تیم. شفافیت، ثبات و جسارت در تصمیم‌گیری‌ها در این شرایط بسیار مهم است، اما چیزی که از همه حیاتی‌تر خواهد بود «حضور» است. نه فقط حضور فیزیکی، بلکه حضور فکری، احساسی و اخلاقی. کار سختی است اما باید هم امید را تزریق کنید و هم واقعیت را انکار نکنید.

مهم‌ترین درسی که از پدرتان در کسب‌وکار آموخته‌اید چیست؟

اجازه بدهید مضاف بر پدر، من به نقش مادر خود هم در این مسیر اشاره کنم. مهم‌ترین درسی که من از آن‌ها گرفتم، عشق به کار است. پدر و مادرم عاشقانه کار می‌کردند، نه صرفاً برای کسب درآمد، بلکه به دلیل لذت بردن از خدمت‌رسانی. من نیز امروز با همین عشق کار می‌کنم و از اینکه ۱۰ هزار نفر از طریق تیپاکس امرار معاش می‌کنند، لذت می‌برم. این عشق به کار، تداوم و انگیزه مسیر را تضمین می‌کند.

جمله‌ای از پدرتان که در ذهن شما ماندگار شده و الهام‌بخش بوده چیست؟

پدرم همیشه می‌گفت: «مهرداد، تیپاکس متعلق به ما نیست؛ تیپاکس یک برند ملی است که به مردم ایران تعلق دارد و ما تنها امانت‌دار آن هستیم.» این جمله به من یادآوری می‌کند که خدمات‌رسانی تیپاکس تأثیرات مثبتی بر جامعه دارد و ما باید این امانت را با عشق و مسئولیت حفظ کنیم.

در شرایط اخیر، یک کسب‌وکار برای پایداری و عبور از بحران چه اقداماتی باید انجام دهد؟

در شرایط بحرانی، کنترل نقدینگی و مدیریت هزینه‌ها از اهمیت بالایی برخوردار است. تصمیم‌گیری سریع و دقیق در این مواقع می‌تواند به پایداری کسب‌وکار کمک کند. کسب‌وکارها باید بتوانند جریان نقدینگی خود را حفظ کنند و هزینه‌های غیرضروری را کاهش دهند تا در برابر نوسانات و چالش‌ها مقاومت کنند. ما باید اول از همه نگاه مجموعه را بازتعریف کنیم: تمرکز از رشد سریع به حفظ ستون‌های اصلی برخواهد گشت و سرمایه انسانی، شفافیت ارتباطات، چابکی عملیاتی و ارتباط معنا‌دار با مشتری چهار ستون اصلی عبور از بحران خواهد بود.

به نظر شما، تأثیر اتفاقات اخیر بر اکوسیستم نوآوری چیست؟

نوآوری همیشه در مرز بین درد و جست‌وجو زاده می‌شود. اما درد، اگر تبدیل به بی‌اعتمادی یا مهاجرت ذهن‌ها بشود، اکوسیستم را دچار رکود خواهد کرد. اتفاقات اخیر، برای اکوسیستم نوآوری ایران هم فرصت بود، هم تهدید. فرصت برای بازتعریف مسائل واقعی جامعه و خلق پاسخ‌های متناسب با شرایط بحرانی. اما تهدید از

اون جایی است که اگر زیرساخت‌ها، اعتماد عمومی، و سرمایه انسانی به‌درستی مدیریت نشوند، نوآوری به جای ریشه‌زدن، به کوچ کردن فکر خواهد کرد. امروز بیشتر از همیشه باید به تیم‌های نوآور پناه داد؛ نه فقط با سرمایه، بلکه با امنیت روانی، با دیدن پتانسیل‌ها، و با معنا دادن به کاری که می‌کنند اما من در نهایت امیدوارم تا تأثیرات اتفاقات اخیر بر خلاف آن‌چه که اتفاق افتاد مثبت باشد.

چه تصمیمات سختی باید در این شرایط توسط کسب‌وکارها گرفته شود؟

در حال حاضر، کسب‌وکارها در شرایط ناپایداری قرار دارند و تمرکز اصلی آن‌ها بر بقا است. باتوجه‌به عدم اطمینان درباره آینده، از جمله قیمت ارز، نیازهای مردم، تبادل کالاها و وضعیت اجتماعی، تصمیم‌گیری دشوار است. کسب‌وکارها باید تلاش کنند تا با مدیریت منابع و حفظ انعطاف‌پذیری، خود را سرپا نگه دارند.

آیا تیپاکس در این مدت اقدام به تعدیل نیرو کرده است؟

خیر، ما هیچ تعدیل نیرویی انجام نداده‌ایم. نیروی انسانی سرمایه اصلی ماست و ما برای آموزش و پرورش آن‌ها هزینه زیادی صرف کرده‌ایم، آن‌چنان که نیروی انسانی نیز در شکل‌گیری امروز تیپاکس

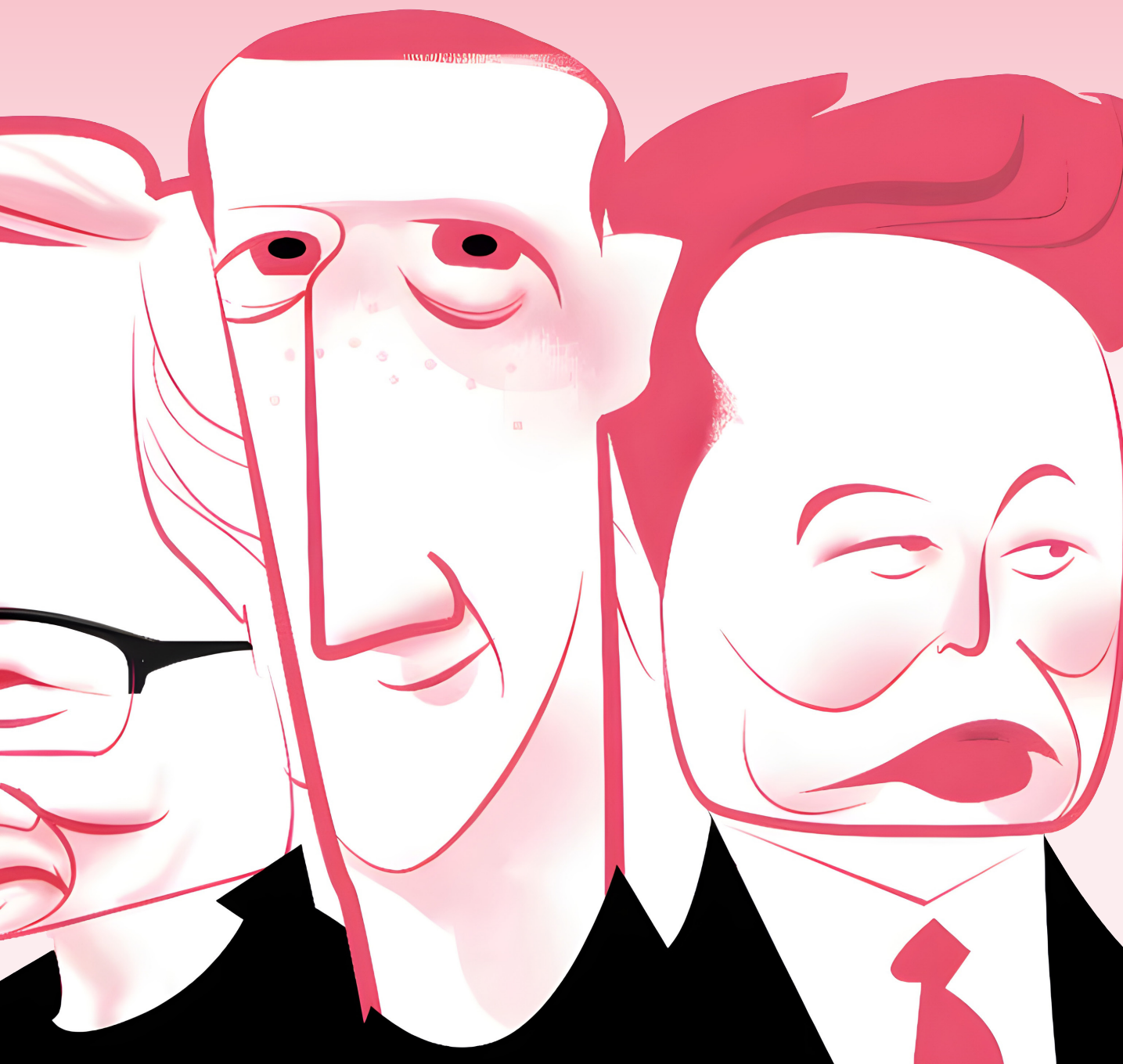
بسیار نقش داشته است. در شرایط بحرانی، تلاش کردیم با پرداخت زود هنگام حقوق و ایجاد آرامش مالی برای کارکنان، به آن‌ها اطمینان دهیم تا بتوانند با تمرکز بیشتری به فعالیت خود ادامه دهند، مضاف بر این ما تلاش کردیم تا بستر را برای جذب نیروهای تعدیل‌شده‌ی دیگر کسب‌وکارها نیز مهیا کنیم و برای نیروی انسانی و نیروی انسان‌ها ارزش قائل باشیم. حفظ نیروی انسانی در چنین شرایطی، به پایداری و موفقیت مجموعه کمک می‌کند.

در شرایط بحرانی، کنترل نقدینگی و مدیریت هزینه‌ها از اهمیت بالایی برخوردار است. تصمیم‌گیری سریع و دقیق در این مواقع می‌تواند به پایداری کسب‌وکار کمک کند



جابه طلبی این سه نفر

ماسک، زاکربرگ و هوانگ روی چه آینده‌ای قمار کرده‌اند؟



چگونه استراتژیست
خاموش انویدیا جهان را
تسخیر کرد؟

جنسن هوانگ: معمار آینده تکنولوژی

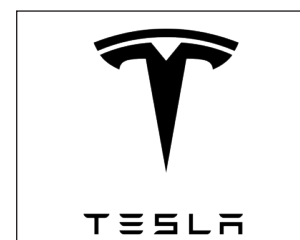
در دنیای پرهیاهوی فناوری، جایی که ادعاهای بزرگ و وعده‌های رؤیایی اغلب سرخط اخبار می‌شوند، جنسن هوانگ، مدیرعامل انویدیا (NVIDIA)، با رویکردی متفاوت پیش رفته است. او نه با تبلیغات پرسروصدا، بلکه با بینشی عمیق و استراتژیک، انویدیا را به یکی از ارزشمندترین شرکت‌های جهان تبدیل کرده است. ارزش بازار انویدیا اکنون به ۳۶۰۰ میلیارد دلار رسیده، رشد خیره‌کننده ۵۰۰ درصدی در سه سال گذشته. درآمد این شرکت در چهارماه اول ۲۰۲۵ به ۴۴ میلیارد دلار رسید که نشان‌دهنده رشد ۶۹ درصدی نسبت به سال قبل است.



شماره ۱۶۶
۲۲ تیر ۱۴۰۴
سال پنجم

هوانگ سال‌ها پیش، زمانی که دیگران هنوز درگیر پردازنده‌های سنتی بودند، پتانسیل محاسبات موازی و پردازنده‌های گرافیکی (GPU) را تشخیص داد. او درک کرد که GPU ها نه تنها برای بازی‌های کامپیوتری، بلکه برای کاربردهای علمی و فناوری‌های نوظهور مانند هوش مصنوعی حیاتی خواهند بود. این دیدگاه دوراندیشانه، انویدیا را در موقعیتی بی‌نظیر قرار داد. چیپ‌های A100 و H100 این شرکت به استاندارد طلایی صنعت هوش مصنوعی تبدیل شدند و غول‌هایی مانند اوپن‌ای‌آی، گوگل، آمازون و متا را به مشتریان اصلی انویدیا بدل کردند.

تقاضای انفجاری برای پردازنده‌های قدرتمند، به‌ویژه در عصر هوش مصنوعی، ارزش سهام انویدیا را به اوج رساند و هوانگ را به یکی از ثروتمندترین افراد جهان تبدیل کرد. اما موفقیت او تنها به اعداد محدود نمی‌شود؛ هوانگ با تمرکز بر نوآوری و پیش‌بینی روندهای آینده، نشان داد که چگونه یک استراتژیست خاموش می‌تواند صنعت را متحول کند.





نگاهی به عملکرد مالی ماسک

تسلا؛ غول برقی در گرداب چالش‌ها

تسلا، پیشگام خودروهایی برقی، با ارزش بازار ۱۰۱۵ میلیارد دلار، یازدهمین شرکت بزرگ جهان است. این شرکت در سال ۲۰۲۴ درآمدی بالغ بر ۹۵ میلیارد دلار کسب کرده، اما کاهش سودآوری، زنگ خطر را برای سرمایه‌گذاران به صدا درآورده است. رشد ۱۷ درصدی ایستگاه‌های شارژ Supercharger نشان‌دهنده تعهد تسلا به گسترش زیرساخت‌های برقی است، اما این دستاوردها در سایه چالش‌های متعدد قرار دارند.

ایلان ماسک، مغز متفکر تسلا، با جاه‌طلبی‌های بی‌حد خود، مسیر پرخطرهای را طی کرده است. خرید ۴۴ میلیارد دلاری تویبتر (اکون X) و تلاش برای تبدیل آن به یک «اپلیکیشن همه‌کاره»، نمونه‌ای از این بلندپروازی‌هاست. ماسک که در ابتدا از پارانه‌های دولتی برای توسعه تسلا و SpaceX بهره‌برد، بعدها با چرخشی متناقض، خود را مخالف دخالت دولت معرفی کرد. این تناقض، همراه با عدم ثبات سیاسی او، از جمله همکاری کوتاه‌مدت با دولت ترامپ و سپس جدایی از آن، انتقادات زیادی را برانگیخته است. تأسیس حزب سیاسی جدید و درگیری‌های مداوم ماسک در شبکه‌های اجتماعی، تمرکز او را از مدیریت تسلا منحرف کرده است. این عوامل در کنار رقابت فزاینده در بازار چین، جایی که تسلا با فشار شرکت‌های محلی مواجه است به کاهش ارزش سهام این شرکت نسبت به اوج قبلی منجر شده است.

باوجود این چالش‌ها، تسلا همچنان به‌عنوان نماد نوآوری در صنعت خودرو شناخته می‌شود. اما موفقیت آتی آن به توانایی ماسک در متعادل‌سازی جاه‌طلبی‌های شخصی و تمرکز بر کسب‌وکار اصلی بستگی دارد.



شماره ۱۶۶
۲۳ تیر ۱۴۰۴
سال پنجم

به محتوا، درون آن قرار می‌گیرید.» برای زاکربرگ، هوش مصنوعی نیز بخشی از این آینده است. او اعتقاد دارد AI دستگیری نیست که برای ما کار کند، بلکه همکاری است که با ما زندگی خواهد کرد. پیش‌بینی خالق فیس‌بوک این است که تا سال ۲۰۳۰، هر فردی چندین آواتار هوش مصنوعی خواهد داشت که جنبه‌های مختلف زندگی‌اش را مدیریت می‌کنند. سرمایه‌گذاری و ریسکی که زاکربرگ روی آواتارها و اینترنت فیزیکی (Physical Internet) کرده جسورانه و البته برای بسیاری از سهام‌داران این شرکت ترسناک است. زاکربرگ قمار بزرگی کرده؛ یک آل این بزرگ!

جنسن هوانگ: فیلسوف سیلیکون با دیسیپلین پیوسته هوانگ، ۶۱ ساله، هر روز ساعت ۵ صبح در شرکتش حضور دارد و تا ۱۰ شب کار می‌کند. او که همواره با کاپشن چرمی مشهور مشکی‌رنگش دیده می‌شود، سبک مدیریتی منحصربه‌فردی دارد که آن را «مدیریت عمودی» می‌نامد - به معنای اینکه بدون واسطه با تمام سطوح سازمان در ارتباط است. هوانگ می‌گوید روزانه ۶۰ گزارش مستقیم از شرکت دریافت می‌کند. چرا که اعتقاد دارد «اگر اطلاعات را فیلتر کنید، نمی‌توانید تصمیم‌گیری سریع داشته باشید.» معلوم نیست این سبک شخصی مدیریتی او بوده یا تصمیم‌های راهبردی‌اش در مسیری که برای انویدیا ترسیم کرده که حالا این شرکت را قادر ساخته تا در عصر AI پیش‌تاز باشد.

هوانگ معتقد است که چیزی که این روزهایی از هوش مصنوعی تجربه می‌کنیم درست شبیه لحظه تولد آیفون است. اتفاقی که زندگی ما را طی سال‌های بعد دگرگون کرد. مدیرعامل انویدیا اعتقاد دارد «ما در آغاز یک انقلاب صنعتی جدید هستیم و محاسبات سریع و هوش مصنوعی هر صنعتی را دگرگون خواهد کرد.» برای هوانگ، آینده در مفهومی به نام «omniverse» نهفته است؛ جهانی که در آن تمام چیزها، از خودروها تا کارخانه‌ها، شبیه‌سازی دیجیتال خواهند داشت. او می‌گوید: «قبل از اینکه چیزی در دنیای واقعی ساخته شود، در دنیای دیجیتال طراحی و آزمایش می‌شود.»

تقابل سه نابغه جاه‌طلب این سه شخصیت، هر یک با سبک منحصربه‌فرد خود، آینده را با بهتر بگویم احتمالاً بخشی از آن را تعریف می‌کنند. ماسک با جسارت و نگاه به ستاره‌ها، زاکربرگ با صبر و اعتقاد به قدرت اتصال انسان‌ها، و هوانگ با دقت مهندسی و درک عمیق از محاسبات. زاکربرگ یکبار درباره رقابتش با دیگر شرکت‌های حوزه تکنولوژی برایش گرفتن بازار گفته بود: «رقابت واقعی بین ما نیست؛ رقابت واقعی بین ما و آینده‌ای است که نمی‌خواهیم اتفاق بیفتد.» این جمله، شاید بهترین توصیف از رابطه پیچیده این سه نفر باشد - رقابتی که در هدف مشترک دارند: هر یک می‌خواهند با فناوری دنیای آینده را از آن خود کنند. البته هر یک با زاویه دید متفاوت و البته چارچوب‌های انسانی و اخلاقی که فعلاً چیز زیادی از آن رو نکرده‌اند.

آینده، صرفاً محصول رؤیای این سه نفر نخواهد بود. از پال تابی‌وای‌دی و هوآوی و بسیاری از غول‌های فناوری و البته سرمایه‌گذارهای جسور پشت پرده هر یک مسیر احتمالی آینده را به سویی خواهند کشید. سمت‌وسویی که بخش اعظم معادلات آن را منافع اقتصادی و البته علاقه‌مندی‌های فناوریانه مشخص خواهد کرد. به‌مانند که در این بین نباید معادلات سیاسی و گرایش‌های این افراد در این خصوص را هم نادیده گرفت.

می‌کند. او هر روز بین ۱۶ تا ۱۸ ساعت کار می‌کند و وقت خود را بین تسلا، اسپیس ایکس، نورالینک و xAI تقسیم می‌کند. سبک مدیریتی او بر اساس مفهومی به نام مهندسی اصول اولیه (First Principles Engineering) است؛ روشی که در آن هر مشکل به اجزای بنیادین خود تجزیه می‌شود. ماسک ثابت کرده جاه‌طلبی‌های سیاسی‌ای دارد که فراتر از علاقه‌مندی‌ها و اشتیاق‌های او در حوزه فناوری است. مشارکت‌های پررنگ سیاسی و این اواخر تأسیس یک حزب جدید در آمریکا نشان می‌دهد هیچ بعید نیست اگر روزی بشنومیم یا ببینیم او یک مقام سیاسی مطرح در دنیا شده است. اگرچه خودش می‌گوید: «من نمی‌خواهم رهبر انسان‌ها باشم، من فقط می‌خواهم پیشگام انسان‌ها باشم.» این جمله، ماهیت رویکرد و بینش شخصی او در زندگی را به خوبی نشان می‌دهد. او باور دارد که «اگر چیزی به اندازه کافی مهم باشد، حتی اگر احتمالات علیه‌تان باشد، باز هم باید آن را انجام دهید.»

چشم‌انداز ماسک فراتر از زمین است. او معتقد است که بشر باید به یک گونه چندسیاره‌ای تبدیل شود. «می‌خواهم صبح از خواب بیدار شوم و فکر کنم که آینده عالی خواهد بود و برای این که آینده عالی باشد، باید به ستاره‌ها برویم و گونه‌ای چندسیاره‌ای شویم.» موفق‌ترین کسب‌وکار فعلی ماسک شرکت خودروسازی تسلاست. ده سال پیش کسی فکرش را نمی‌کرد که باوجود تویوتا و جنرال موتورز و فولکس‌واگن یک شرکت تولیدکننده ماشین‌های برقی چنین رشد خیره‌کننده‌ای را پشت سر بگذارد. حالا هرچقدر منتقدان از پارانه‌های دولتی آمریکا به این شرکت بگویند نمی‌توان کتمان کرد که تسلا و آنچه ماسک رؤیای آن را در این صنعت در سر داشته، او بازار خودرو را دگرگون کرده است. اگرچه که با ورود برنده‌های پر قدرت چینی همچون بی‌وای‌دی آن اقیانوس اولیه تسلا به شدت مورد تهاجم قرار گرفته؛ اما به نظر می‌رسد برای ماسک، تسلا تنها یک شرکت خودروسازی نیست، بلکه ابزاری برای تسریع انتقال جهان به دنیایی مبتنی بر اشکال غیر فسیلی انرژی است. همان‌طور که اسپیس ایکس صرفاً یک شرکت فضایی نیست، بلکه پلی برای تبدیل شدن به تمدن چندسیاره‌ای است که ماسک در ذهن و خیالش آن را ساخته و پرداخته است.

مارک زاکربرگ: معمار متاورس با دیسیپلین ژاپنی زاکربرگ ۴۰ ساله، روز خود را با مطالعه کتاب آغاز می‌کند و سپس ۱۰-۱۲ ساعت در متا یا همان فیس‌بوک سابق کار می‌کند. او که اخیراً به هنرهای رزمی مختلط (MMA) علاقه‌مند شده، سبک مدیریتی‌اش حول مفهوم «حرکت سریع و شکستن چیزها» (Move Fast and Break Things) بنا شده است؛ البته با تطبیق‌هایی که از تجربه سال‌های گذشته آموخته.

زاکربرگ می‌گوید: «من معتقدم که بزرگ‌ترین خطر عدم اقدام است، نه اشتباه کردن.» البته که این فلسفه، پایه شجاعت او برای سرمایه‌گذاری میلیاردها دلار روی متاورس است، حتی زمانی که منتقدان آن را «احمقانه» می‌نامیدند. بعدها هم مشخص شد که زاکربرگ کمی زود یا کمی زیادی روی متاورس و تحقق آن حساب باز کرده بود. ریسکی که این شرکت و زاکربرگ را از پیشرفت‌های رقابتی چون مایکروسافت و گوگل در حوزه هوش مصنوعی به شدت عقب انداخت.

در هر صورت زاکربرگ آینده‌ای می‌بیند که در آن مرز بین جهان فیزیکی و دیجیتال محو می‌شود. «متاورس اینترنت بعدی است جایی که به جای صرفاً نگاه کردن

در سالی که هوش مصنوعی از یک مفهوم آکادمیک به نیروی اصلی اقتصاد جهانی تبدیل شد، در سالی که بزرگ‌ترین دغدغه بیل گیتس ادامه کارهای انسان‌دوستانه‌اش بود، جف بزوس سرش به مراسم عروسی پرزرق و برقش در ونیز گرم بود، گوگل در هراس از دست دادن جایگاهش به‌عنوان موتور بی‌رقیب جستجو در اینترنت بود، سه شخصیت بیش از هر کسی بر مسیر آینده تکنولوژی تأثیر گذاشته‌اند. این سه نفر - ایلان ماسک، مارک زاکربرگ و جنسن هوانگ - نه تنها شرکت‌های خود را هدایت می‌کنند، بلکه آینده بشر را شکل می‌دهند. چهره‌هایی که تلاش دارند نگذارند مایکروسافت به رهبری ساتیا نادلا و البته شراکت راهبردی‌اش با نایچه‌ای به نام سام آلتمن فرصت‌های آینده فناوری را جارو کند!

اما این چهره‌ها هر یک دیدگاه و روش خاص خود را برای توسعه آینده فناوری دارند. در این گزارش که بخشی از مواد اولیه و آمارهای آن از طریق هوش مصنوعی کلاد آماده شده تلاش داریم نگاهی بیندازیم به دنیای فکری و کسب‌وکاری سه چهره‌ای که هر یک با عینک خاص خودشان دنیا و آینده آن را می‌بینند. اما اهمیت این آدم‌ها و کسب‌وکارهایی که توسعه داده و می‌دهند آن قدر زیاد است که احتمالاً موفقیت و شکست آن‌ها در آینده تک‌تک شهروندان زمین تأثیر خواهد داشت. اینکه میزان این موفقیت‌ها چقدر خواهد بود و زندگی ما تحت تأثیر جاه‌طلبی‌ها، منش شخصی، منطق و البته راهبردهای کسب‌وکاری این سه نفر در سال‌های پیش‌رو چه تغییرات فناوریانه‌ای را شاهد خواهد بود می‌تواند موضوع قابل تأملی باشد. البته که نباید فراموش کرد در مسیری که تازه حرکت غول‌های فناوری در آن سرعت گرفته، چهره‌ها و کسب‌وکارهایی اضافه خواهند شد که فعلاً نه می‌شناسیمشان و نه می‌دانیم روی چه موضوعاتی تمرکز کرده‌اند.

اما آنچه روشن شده این است که رقابت میلیاردرهای فناوری و نوع نگاهش به زندگی و جهانی که در آن زیست می‌کنیم بخش زیادی از چارچوب‌های مفهومی به نام آینده‌زندگی در روی زمین یا منظومه شمسی را مشخص خواهد کرد.

ایلان ماسک: مهندس آینده با نظم آهنین ماسک که امروز ثروتمندترین فرد جهان محسوب می‌شود، روز کاری خود را در ساعت ۵ صبح آغاز





مقصد نخست ثروتمندان جهان در سال ۲۰۲۵

نقشه راه دبی برای میلیونرها

امارات متحده عربی در سال ۲۰۲۵ با جذب خالص ۹۸۰۰ میلیونر، به عنوان برترین مقصد جهان برای افراد با دارایی بالا (HNWIs) شناخته می شود. بر اساس گزارش مهاجرت ثروت خصوصی هنلی و شرکا، این کشور با ترکیبی از ویزای طلایی، اصلاحات قانونی و سیاست های دوستدار کسب و کار، جایگاه خود را به عنوان آهنربای جهانی ثروت تثبیت کرده است. در حالی که جهان شاهد جابه جایی ۱۶۵,۰۰۰ میلیونر در سال آینده خواهد بود و بریتانیا با کاهش خالص ۱۶,۵۰۰ میلیونر مواجه است، امارات با جذب سرمایه داران از شهرهایی چون لندن، بمبئی، مسکو و پکن، در کانون توجه قرار دارد.

چرا ثروتمندان به امارات می آیند؟ امارات با ارائه سبک زندگی لوکس، زیرساخت های پیشرفته و محیطی امن برای سرمایه گذاری، به مقصدی بی رقیب تبدیل شده است. شرکت سنت جیمز پلیس خاورمیانه، که در فهرست FTSE بریتانیا قرار دارد، گزارش می دهد: «خروج سرمایه از بریتانیا و تغییر اولویت های ثروت در آسیا، محبوبیت امارات را افزایش داده است.»

مرکز مالی بین المللی دبی (DIFC) به مرکزی برای خانواده های ثروتمند تبدیل شده و ۱۲۰ دفتر خانوادگی با مدیریت ۱.۲ تریلیون دلار دارایی را میزبانی می کند. در یک سال گذشته، تعداد دفاتر خانوادگی ۳۳٪، بنیادها ۵۱٪ و صندوق های پوشش ریسک ۵۰٪ رشد کرده اند.



KARANG



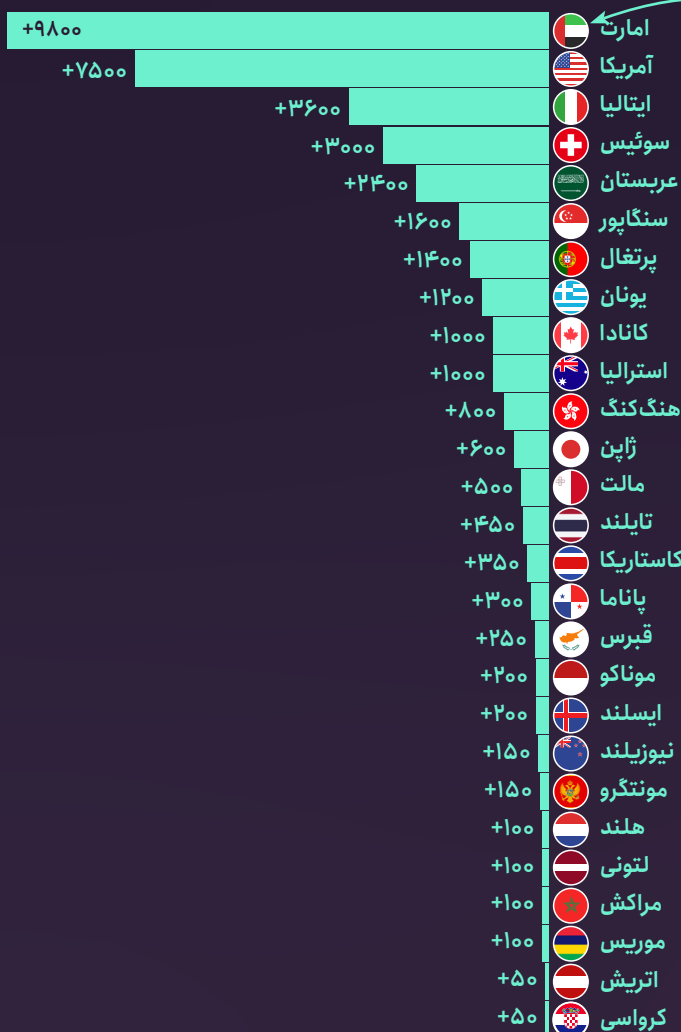
شماره ۱۶۶
۲۳ تیر ۱۴۰۴
سال پنجم

مهاجرت دیگر مختص طبقات آسیب پذیر یا جویندگان فرصت های اقتصادی نیست. موج جدیدی از جابه جایی جمعیت در جهان آغاز شده که این بار هدف آن افراد ثروتمند و سرمایه داران بزرگ هستند. گزارش تازه ای که توسط مؤسسه Henley & Partners و تحلیل داده نگاری Visual Capitalist منتشر شده، روند مهاجرت میلیونرها را در سال ۲۰۲۵ بررسی کرده و تصویری دقیق از جریان جهانی سرمایه انسانی ثروتمند ارائه می دهد. داده ها نشان می دهند که شمار قابل توجهی از میلیونرها در حال ترک کشورهای خود بوده و کشورهایی خاص، با زیرساخت های مالیاتی و سبک زندگی خاص، در حال جذب آن ها هستند.

مهاجرت میلیونرها



داستان اصلی در بخش پایین نمودار روایت می شود؛ جایی که خروج میلیونرها از برخی کشورها بسیار شدید و بی سابقه است. بریتانیا با اختلاف فاحش، بدترین عملکرد را در حفظ سرمایه داران خود داشته و حدود ۱۶۵۰۰ میلیونر را در سال ۲۰۲۵ از دست داده است. این عدد به ویژه در مقایسه با سال های گذشته هشدار دهنده است. دلیل این موج خروج به سیاست های مالیاتی سخت گیرانه جدید، افزایش فشارهای نظارتی، و حذف ویزاهای سرمایه گذاری بازمی گردد. در مورد چین، تحلیل گران دلایلی همچون کنترل های سخت گیرانه سرمایه، محدودیت های جابجایی پول و نگرانی های سیاسی را علت اصلی فرار ثروتمندان می دانند.





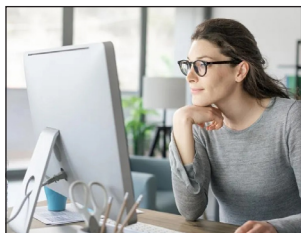
چگونه کسب و کارهای
اینترنتی مسیر مشارکت
اقتصادی زنان را هموار
کردند؟

زنانه شدن اقتصاد در عصر دیجیتال

در سال ۲۰۰۰، کتابی با عنوان تکاپوی ۲۰۰۰ نوشته پاتریشیا ابردین و جان نسبیت منتشر شد که تحلیلی از ویژگی‌های هزاره سوم ارائه می‌داد. یکی از پیش‌بینی‌های مهم این کتاب، افزایش قدرت و نقش آفرینی زنان در اقتصاد آینده بود؛ پدیده‌ای که نویسندگان آن را تا حد زیادی مدیون رشد کسب و کارهای الکترونیکی می‌دانستند.

در گذشته، اقتصاد صنعتی و کارخانه‌ای، به دلیل ساختار سلسله‌مراتبی و فضای مردانه‌اش، کمتر به زنان فرصت ابتکار عمل می‌داد. اما با گسترش اینترنت و کسب و کارهای دانش‌بنیان، این موازنه به تدریج تغییر کرد. کسب و کارهای دیجیتال، به دلیل ویژگی‌هایی همچون انعطاف‌پذیری، خلاقیت‌محوری و بی‌نیازی از مدارک رسمی، زمینه‌ای فراهم کرده‌اند تا زنان پیشتر از گذشته در اقتصاد مشارکت کنند.

این کسب و کارها جهانی - محلی‌اند، یعنی هم در بافت فرهنگی محلی معنا می‌یابند و هم قابلیت توسعه جهانی دارند. آن‌ها مشتری‌محور، مهاجرت‌پذیر و در برابر مدل‌های سنتی کاری، بسیار نوآور و خودساخته‌اند. همچنین نرخ بیکاری در مشاغل مرتبط با آن‌ها بسیار پایین است، چراکه هم بهره‌وری بالایی دارند و هم با ساعات کاری کمتر، بازدهی بالاتری نشان می‌دهند. اما نقطه‌ضعف این کسب و کارها، وابستگی شدیدشان به زیرساخت‌های کلان است. نبود اینترنت پایدار، پلتفرم‌های پرداخت قابل اتکا، یا قوانین شفاف، می‌تواند کل یک اکوسیستم کارآفرینی را فلج کند. به همین دلیل، آینده این حوزه در گرو تصمیمات و اراده حاکمیت است؛ نقطه‌ای که اگر تقویت نشود، تمام مزایای گفته‌شده به‌سادگی از دست می‌رود.



دعوت کرده‌ایم تا با کمک‌های نقدی و غیرنقدی در این مسیر همراه شوند. این اقدام نه تنها به کاهش فشارهای اقتصادی بر خانواده‌های کم‌برخوردار کمک می‌کند، بلکه نقش مهمی در تقویت همبستگی اجتماعی و اعتماد به اصناف ایفا خواهد کرد.

◀◀ نقش اتحادیه‌ها را در شرایط بحرانی چقدر قوی و جدی می‌بینید؟

اتحادیه‌ها در شرایط بحرانی وظایف متعددی دارند که فراتر از حمایت از اعضای خود است. تنظیم و کنترل بازار، جلوگیری از احتکار، گران‌فروشی و کمبود کالا از جمله مسئولیت‌های اصلی ماست. همچنین، تعامل راهبردی با دولت برای انتقال مشکلات اعضا و یافتن راه‌حل‌های مشترک، از دیگر وظایف کلیدی اتحادیه‌هاست. ما با مشارکت در تدوین سیاست‌های حمایتی و اقتصادی، تلاش کرده‌ایم نقش خود را در تأمین کالاهای استراتژیک و برنامه‌ریزی برای توزیع بهتر آن‌ها ایفا کنیم. از طرفی تقویت روحیه و همبستگی اجتماعی یکی از اولویت‌های ماست. برگزاری کمیته‌های حمایتی و همیاری برای کمک به کسب و کارهای آسیب‌دیده، از جمله اقداماتی است که می‌تواند به بهبود شرایط و اعتمادسازی در جامعه کمک کند. این تلاش‌ها نشان‌دهنده تعهد اتحادیه به حفظ جایگاه اصناف به‌عنوان یکی از ستون‌های اصلی اقتصاد کشور است.

◀◀ با شرایطی که پیش آمده چشم‌انداز اتحادیه برای آینده کسب و کارهای آنلاین چیست؟

اتحادیه کسب و کارهای آنلاین از هیچ تلاشی برای احیای کسب و کارهای مجازی و بازگشت آن‌ها به شرایط عادی فروگذار نخواهد کرد. چه در راستای وظایف صنفی و چه در چارچوب مسئولیت‌های اجتماعی، ما متعهد هستیم که هر اقدامی لازم برای حمایت از کسب و کارها انجام دهیم. این تعهد شامل پیگیری مستمر برای رفع محدودیت‌ها، ارائه راهکارهای عملی برای بهبود شرایط و تقویت همکاری میان اعضای اتحادیه است.

◀◀ فکر می‌کند با آسیب‌هایی که به این بخش از اقتصاد وارد آمده چقدر می‌توان امیدوار بود جایگاه کسب و کارهای آنلاین مجدداً تقویت شود؟

اتحادیه کسب و کارهای آنلاین با نگاهی به آینده در تلاش است با استفاده از ظرفیت‌های موجود، شرایطی را فراهم کند که کسب و کارهای آنلاین نه تنها بحران کنونی عبور کنند، بلکه با قدرت بیشتری به فعالیت خود ادامه دهند. این اقدامات، از ارائه مشاوره‌های رایگان گرفته تا توزیع بسته‌های معیشتی، نشان‌دهنده عزم جدی ما برای حمایت از اعضا و جامعه در شرایط دشوار است. ما به دنبال ایجاد بستری هستیم که کسب و کارها بتوانند با همکاری و هم‌افزایی، جایگاه خود را در اقتصاد کشور تقویت کنند.

رزا مجتهدزاده در گفت‌وگو با کارنگ درباره تلاش‌ها برای
احیای کسب و کارها و تقویت همبستگی اجتماعی می‌گوید

کسب و کارهای آنلاین در شرایط بحران

در گفت‌وگویی با رزا مجتهدزاده، مدیرعامل ایران سمپلر و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره اتحادیه کسب و کارهای آنلاین، به بررسی آخرین وضعیت کسب و کارهای عضو این اتحادیه در شرایط بحرانی اخیر، از جمله جنگ و محدودیت‌های اینترنتی، پرداخته شد. مجتهدزاده در این مصاحبه به تشریح اقدامات اتحادیه برای حمایت از کسب و کارهای آسیب‌دیده، همکاری با پلتفرم‌های توزیع کالاهای اساسی و برنامه‌ریزی برای بهبود شرایط پرداخت.

◀◀ شرایط بحرانی چه تأثیری بر کسب و کارهای آنلاین گذاشته است؟

شرایط اخیر، به‌ویژه جنگ و قطعی اینترنت، تأثیرات منفی عمیقی بر کسب و کارهای آنلاین داشته است. بسیاری از کسب و کارها، به‌خصوص کسب و کارهای کوچک و نوپا، با چالش‌های جدی مواجه شده‌اند. برخی از آن‌ها به دلیل محدودیت‌های اینترنتی و مشکلات اقتصادی به‌مرز سقوط رسیده و حتی فعالیت خود را به‌طور کامل متوقف کرده‌اند. این وضعیت نه تنها به کاهش اعتماد کاربران منجر شده، بلکه بسیاری از کسب و کارهای کوچک را در معرض انحلال قرار داده است.

◀◀ اتحادیه چه اقداماتی برای حمایت از کسب و کارهای آسیب‌دیده انجام داده است؟

اتحادیه در حال برنامه‌ریزی برای ارائه بسته‌های حمایتی از دولت برای کسب و کارهای

◀◀ شخصاً چه اقداماتی در جهت کمک به کسب و کارهای عضو اتحادیه ارائه کرده‌اید؟

باتوجه به تجربه و تخصص خود در حوزه کسب و کارهای آنلاین، اعلام آمادگی کرده‌ام که مشاوره‌های رایگانی را در اختیار اعضای اتحادیه قرار دهم. این مشاوره‌ها می‌تواند به کسب و کارها کمک کند تا با راه‌نمایی‌های حرفه‌ای، برنامه‌ریزی بهتری برای پیشبرد فعالیت‌هایشان داشته باشند. هدف من این است که اعضا بتوانند از دانش و تجربه موجود برای عبور از این شرایط دشوار بهره‌مند شوند.

◀◀ اتحادیه چگونه با پلتفرم‌های توزیع کالاهای اساسی همکاری کرده است؟

در زمان قطعی کامل اینترنت، اتحادیه مکاتباتی را برای تهسیل دسترسی به اینترنت انجام داد تا کسب و کارها بتوانند با استفاده از این زیرساخت هرچند در بعد داخلی به فعالیت خود ادامه دهند. این اقدام، هرچند محدود به برخی از کسب و کارها کمک کرد تا از توقف کامل فعالیت‌هایشان جلوگیری کنند. همچنین با همکاری پلتفرم‌های توزیع آنلاین مانند اسنپ و دیجی کالا، تلاش کردیم زمینه را برای توزیع بهتر کالاهای اساسی فراهم کنیم. در اتاق اصناف نیز آمادگی خود را برای همکاری در توزیع کالاهای ضروری اعلام کردیم تا دسترسی مردم به این کالاها در شرایط بحرانی تسهیل شود.

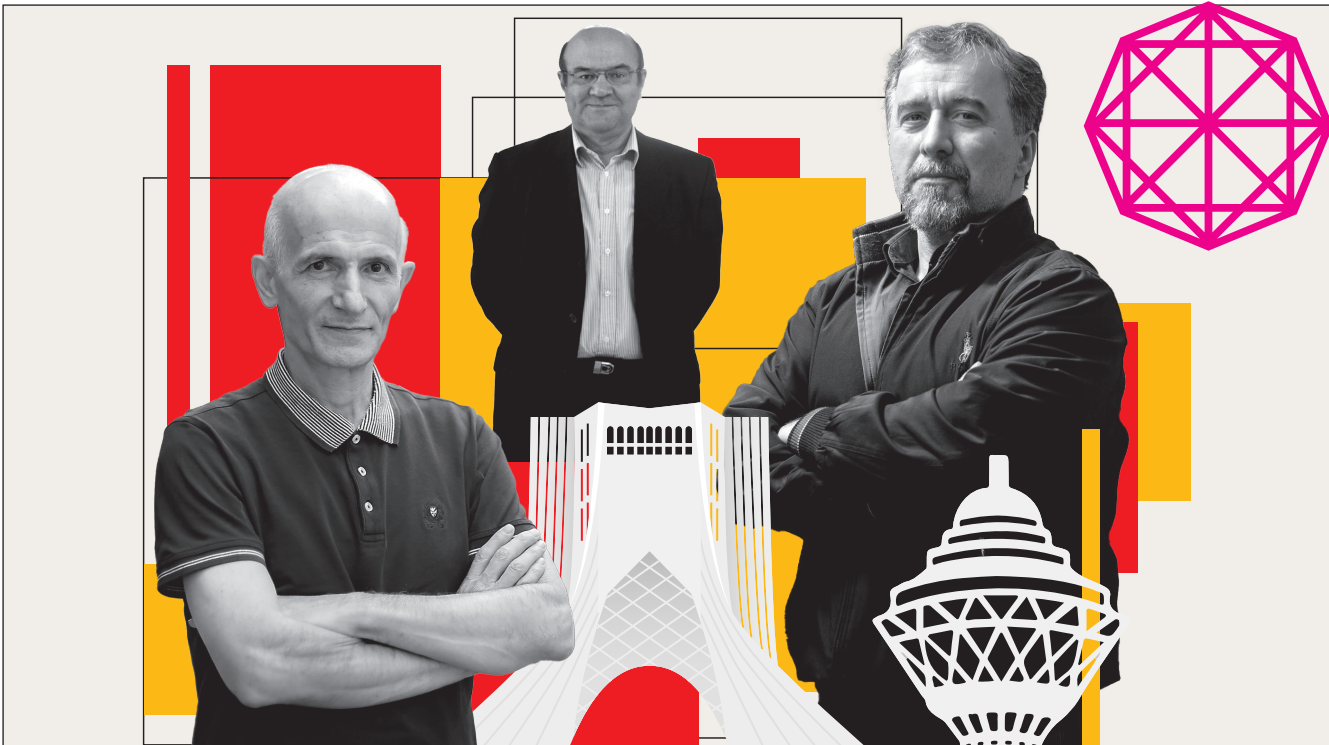
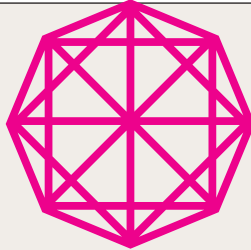
◀◀ این اقدامات چگونه به کاهش فشارهای اقتصادی بر مردم کمک کرده است؟

این همکاری‌ها بخشی از مسئولیت اتحادیه برای حمایت از جامعه است. با تسهیل توزیع کالاهای اساسی، سعی کردیم فشارهای اقتصادی بر مردم را کاهش دهیم. این اقدامات نه تنها به دسترسی آسان‌تر مردم به کالاهای ضروری کمک کرد، بلکه نشان‌دهنده تعهد اتحادیه به حمایت از جامعه در شرایط دشوار بود.

◀◀ چه برنامه‌هایی برای مسئولیت اجتماعی خود در نظر دارد؟

ایران سمپلر، به‌عنوان یکی از اعضای فعال اتحادیه، قصد دارد بسته‌های کمک معیشتی شامل کالاهای اساسی را برای خانواده‌های آسیب‌دیده و کم‌برخوردار تهیه و توزیع کند. از تمامی تولیدکنندگان و یاری‌رسانان





از اینترنت به مثابه یک حق تا خشم اجتماعی علیه کسب و کارها

موضوع دسترسی به اینترنت و وضعیت نابسا مان اقتصاد دیجیتال بحث های اجتماعی زیادی را برانگیخته است. به این بهانه مروری کرده ایم بر دیدگاه های جامعه شناسان درباره اینکه چرا جامعه ایران هزارگانه ای نسبت به کسب و کارها خشمگین می شود؟

در پی جنگ اخیر ایران و رژیم صهیونیستی و اختلالات گسترده اینترنتی، موجی از خشم اجتماعی نسبت به کسب و کارهای دیجیتال در ایران شکل گرفته است. برخی کسب و کارها به دلیل دسترسی به اینترنت در شرایط محدودیت، آماج اتهامات و ناراضیاتی عمومی قرار گرفته اند. نمونه بارز آن، تعطیلی پلتفرم رسمی بود که نشان دهنده عمق این تنش هاست.

جنگ ۱۲ روزه ایران و رژیم صهیونیستی در سال ۲۰۲۵ نه تنها تبعات سیاسی و نظامی داشت، بلکه با اختلالات گسترده اینترنت، موجی از نارضایتی اجتماعی را به همراه آورد. گزارش های اخیر نشان می دهد که هر ساعت قطعی اینترنت حدود ۱.۵ میلیون دلار خسارت به کسب و کارهای دیجیتال وارد کرده است. در این میان، برخی کسب و کارها که به دلایل نامشخصی همچنان به اینترنت دسترسی داشتند، به هدف خشم عمومی تبدیل شدند. این خشم که ریشه در عوامل تاریخی، اقتصادی و اجتماعی دارد، نه تنها کسب و کارهای کوچک و استارت آپ ها را تهدید می کند، بلکه سرمایه انسانی و شبکه های اجتماعی شکل گرفته در این اکوسیستم را در معرض تهدید قرار داده است. تعطیلی پلتفرم هایی مانند رسمی نمونه ای از این بحران است که نشان دهنده شکاف عمیق میان جامعه، حاکمیت و کسب و کارهاست. در این گزارش با بازخوانی گفت و گوهای کارنگ با سه جامعه شناس؛ سید جواد میری، مقصود فراسخو و علی اصغر سعیدی در سال های گذشته پرداخته ایم که هم در ضرورت دسترسی آزاد به اینترنت و نقش آن در توسعه ایران گفته اند و هم ریشه های خشم اجتماعی علیه کسب و کارها را تحلیل کرده اند.

کسب و کارهای اینترنتی، به روزرسانی مهارت ها حرف اول را می زند و الگوریتم ها تعیین کننده اند. این موضوع قدرت محاسباتی شهروندان را افزایش داده و حیات اقتصادی را متحول کرده است. جامعه ایران، با بیش از ۱۰۰ میلیون گوشی موبایل و حدود ۵۰ میلیون کاربر شبکه های اجتماعی، به شدت به اینترنت وابسته شده و این فناوری به بخشی از بدن و زندگی روزمره اش تبدیل شده است. گردش اطلاعات در این فضا سیال است و روزانه میلیارد ها بازدید از مطالب صورت می گیرد. این «فوق انتشار» باعث شده جامعه به سرعت آگاهی کسب کند، احساساتش را بروز دهد و اقدام جمعی انجام دهد. مثلاً در اپلیکیشن های مسیریاب، داده های کاربران به آگاهی جمعی و اقدام سرصحنه ای منجر می شود، مثل هشدار درباره سرعت گیر یا پلیس.

این نشان دهنده نظم جدیدی است که اینترنت در جامعه ایجاد کرده و الگوهای سنتی را در هم ریخته است. جامعه ایران، مثل پهنای باند پایین و رتبه ضعیف در شاخص آمادگی برای هوش مصنوعی (۳۶/۵ از ۱۰۰)، مانع رشد آن هاست. جامعه، به ویژه جوانان و تحصیل کردگان، از این کسب و کارها استقبال کرده و خلایق بالایی در آن ها نشان داده، اما حاکمیت در فراهم کردن زیرساخت ها و درک این تحول عقب مانده است. این شکاف باعث شده جامعه احساس سرکوب دیجیتال کند و محدودیت های اینترنتی به مقاومت و نارضایتی منجر شود. اگر حاکمیت با مشارکت

کسب و کارهای اینترنتی، به روزرسانی مهارت ها حرف اول را می زند و الگوریتم ها تعیین کننده اند. این موضوع قدرت محاسباتی شهروندان را افزایش داده و حیات اقتصادی را متحول کرده است. جامعه ایران، با بیش از ۱۰۰ میلیون گوشی موبایل و حدود ۵۰ میلیون کاربر شبکه های اجتماعی، به شدت به اینترنت وابسته شده و این فناوری به بخشی از بدن و زندگی روزمره اش تبدیل شده است. گردش اطلاعات در این فضا سیال است و روزانه میلیارد ها بازدید از مطالب صورت می گیرد. این «فوق انتشار» باعث شده جامعه به سرعت آگاهی کسب کند، احساساتش را بروز دهد و اقدام جمعی انجام دهد. مثلاً در اپلیکیشن های مسیریاب، داده های کاربران به آگاهی جمعی و اقدام سرصحنه ای منجر می شود، مثل هشدار درباره سرعت گیر یا پلیس.

این نشان دهنده نظم جدیدی است که اینترنت در جامعه ایجاد کرده و الگوهای سنتی را در هم ریخته است.

تحول دیجیتال و استقبال جامعه



مقصود فراسخو

جامعه شناس و عضو هیئت علمی مؤسسه پژوهش و برنامه ریزی آموزش عالی

اینترنت زیست اجتماعی و اقتصادی ما را دگرگون کرده و کسب و کارهای مبتنی بر آن، مانند تاکسی های اینترنتی مثل اسنپ، جایگزین مدل های سنتی شده اند. این کسب و کارها کیفیت خدمات را بالا برده اند، چون سیستم ارزیابی و رقابت در آن ها شکل گرفته است. جامعه با استقبال از این کسب و کارها، ابتکار عمل بیشتری پیدا کرده و زندگی روزمره اش تغییر کرده است. این مدل ها، از B۲C و B۲B گرفته تا C۲C، بر پایه مهارت هستند، نه مدارک رسمی. در گذشته، با لیسانس پشت میز اداره می نشستیم، اما حالا



از سازه های فیزیکی
تفناوری های
مایکروسافت و گوگل

دیوار هوشمند مرز مکزیک - آمریکا

دیوار مرزی بین ایالات متحده و مکزیک که از دهه ۲۰۰۰ آغاز شده، شامل موانع فیزیکی و سیستم های نظارتی پیشرفته است. در ژوئیه ۲۰۲۵، کنگره آمریکا مصوبه «قانون عظیم زیبا» را تصویب کرد که شامل تقریباً ۴۶.۵ میلیارد دلار بودجه برای تکمیل دیوار و فناوری های امنیتی مرزی مانند دوربین ها و حسگرهاست.

تمرکز جدید بر «دیوار هوشمند» یا «دیوار دیجیتال»، شامل برج های نظارتی خودران، حسگرها، هواپیماهای بدون سرنشین و هوش مصنوعی جهت رصد و کشف تردد غیرقانونی است.

در این میان، شرکت های بزرگ فناوری مانند مایکروسافت و گوگل نقش مهمی در تأمین زیرساخت ابری و نقشه برداری دارند. مایکروسافت قرارداد هایی با نهاد های مهاجرتی همچون ICE داشته که شامل خدمات Azure در مدیریت داده ها می شود، اما کارکنان این شرکت اعتراض کرده و خواستار قطع همکاری هستند. کارکنان گوگل نیز پیش از این با فشاری کردند که شرکت در پروژه هایی مانند Maven مرتبط با ارتش یا فعالیت های نظارتی مرزی مشارکت نکند.

گوگل همچنین در تغییر نمایش نقشه ها دخالت نشان داده است؛ در ژانویه ۲۰۲۵ دستورالعمل جدیدی صادر کرد که موجب شد «خلیج مکزیک» در Google Maps بنا بر موقعیت کاربر با نام های متفاوت نمایش داده شود، حرکتی که به تعبیر برخی تحلیل گران پاسخ به فشار سیاسی بر سر مسائل مرزی بوده است.



شماره ۱۶۶
۲۳ تیر
سال پنجم



بررسی استراتژی سرمایه گذاری دو چهره ثروتمند حوزه فناوری در یک جهان پیش بینی ناپذیر

چارلی مانگر باشیم یا جف بزوس؟

می توانستند تحول آفرین باشند. در واقع، او ترجیح می داد سرمایه گذاری نکند مگر اینکه فرصت، خارق العاده باشد.

بزوس از سوی دیگر، با اجرای مداوم آزمایش های مختلف، خود را در معرض فرصت های نوآورانه قرار می داد. نکته کلیدی در استراتژی او، کم هزینه بودن این آزمایش ها بود. او در راه اندازی پروژه هایی مثل Amazon Prime یا AWS نمی دانست آیا موفق خواهند شد یا نه، اما می دانست که در صورت موفقیت، تأثیرشان بنیادین خواهد بود.

هر دو مسیر، به یک حقیقت مهم اشاره می کنند: موفقیت واقعی از دل اتفاقاتی بیرون می آید که در ابتدا نادر، غیرمنتظره و گاه حتی عجیب به نظر می رسند. مانگر با دوری از وسوسه تصمیم های زودگذر، و بزوس با استقبال از شکست های کوچک، توانستند از چنین موقعیت هایی بهره ببرند.

برای کارآفرینان و سرمایه گذاران امروزی، درس روشن است: هیچ تضمینی وجود ندارد که آینده شبیه گذشته باشد. اما می توان با ترکیب دو استراتژی، شانس موفقیت را بالا برد. از یک سو، باید مثل مانگر صبر کرد و انرژی را فقط برای فرصت های واقعاً بزرگ نگه داشت؛ و از سوی دیگر، مثل بزوس، باید آماده بود تا با آزمایش های مداوم و کم هزینه، مسیرهای تازه ای کشف کرد.

در دنیای فناوری و اقتصاد امروز که با شتابی بی سابقه در حال تغییر است، شاید ترکیب این دو نگاه - صبر حساب شده و جسارت حساب شده - همان چیزی باشد که ما را به فرصت های بزرگ آینده می رساند.

در دنیایی که آینده هر روز مبهم تر می شود، رویکردهای سنتی به سرمایه گذاری و نوآوری دیگر کارساز نیستند. اما دو چهره بزرگ، چارلی مانگر و جف بزوس، هر یک با رویکردی متفاوت نشان داده اند که چگونه می توان در این دنیای پرمخاطره نه تنها دوام آورد؛ بلکه جهش کرد.

چارلی مانگر، شریک دیرین وارن بافت، بیشتر از پنجاه سال وقت صرف کرد تا فقط یک فرصت استثنایی پیدا کند. او با دقت و وسواس فراوان مجلات مالی مثل بارونز را مطالعه می کرد. در نهایت، در سال ۲۰۲۰، بعد از فقط ۹۰ دقیقه بررسی یک شرکت قطعه سازی به نام «تنکو»، پنج میلیون دلار سرمایه گذاری کرد. این تصمیم به ظاهر ساده، طی دو سال، ۱۵ برابر بازدهی داشت و در نهایت به ۵۰۰ میلیون دلار تبدیل شد.

در مقابل، جف بزوس مسیر کاملاً متفاوتی در پیش گرفت. او بارها شکست خورد، از پروژه های عجیب و غریب در آمازون گرفته تا سرمایه گذاری های ناموفق در استارت آپ هایی که دیگر کسی نامشان را هم به خاطر ندارد. اما فلسفه او این بود: برای رسیدن به موفقیت بزرگ، باید بارها امتحان کرد. هر بار ضربه زدن ممکن است به گل تبدیل شود. او باور داشت که در دنیای کسب و کار، برخلاف سرمایه گذاری سنتی، می توان گاهی به سودهایی رسید که حد و مرزی ندارند.

وجه مشترک میان مانگر و بزوس اما درک عمیقشان از نقش عدم قطعیت و غیرقابل پیش بینی بودن آینده بود. آنها هر دو به نوعی از اصل «کارآزمایی های کوچک و کم هزینه» بهره می بردند. مانگر با صبر و دقت، از فرصت های متوسط عبور می کرد و فقط روی گزینه هایی دست می گذاشت که

وضعیت می تواند به از دست دادن نیروهای متخصص منجر شود، نیروهایی که مهارت هایشان در شبکه های اجتماعی و تاریخی جامعه ایران شکل گرفته است. تخریب این شبکه ها با فروپاشی کسب و کارها یا مهاجرت نیروها، سرمایه ای عظیم را نابود می کند. استارت آپ ها در دوره ای رشد کردند، اما اکنون با قطعی اینترنت که مبنای فعالیت آن هاست، مواجه شده اند. این محدودیت ها نتیجه سیاستی عمدی است که از تفکر مدیریتی مبتنی بر تضییق و فیلترینگ نشئت می گیرد. این رویکرد، نوآوری و خلاقیت کسب و کارهای دیجیتال را سرکوب کرده و آن ها را با موانع جدی روبه رو می سازد.

مثلاً در فرودگاه دبی، افراد از ۱۷۰ ملیت بر اساس تخصص کار می کنند، نه علایق ایدئولوژیک. اما در ایران، نگاه ایدئولوژیک جایگزین تخصص شده و مدیریت کسب و کارها را دشوار کرده است. اتهامات جامعه علیه کسب و کارهای دیجیتال، همراه با فشارهای اقتصادی، نیروی انسانی این حوزه را به احساس شرمندگی واداشته و بسیاری را به سوی مهاجرت سوق داده است. این وضعیت نتیجه ناکارآمدی مدیریت بحران حاکمیت است که نمی تواند میدان اجتماعی را به درستی مدیریت کند.

برای نمونه معتقد است صداوسیما و مدیران آن درک درستی از شرایط ندارند و مشکلات به کسب و کارها سرریز می شود. این ناکارآمدی، به گونه ای است که انگار به نیروی متخصص گفته می شود: «برو، چون سقف اینجا کوتاه است.» این سقف روز به روز کوتاه تر شده و مانع فعالیت خلاقانه می شود. کسب و کارها نه تنها خدمات ارائه می دهند، بلکه شبکه هایی ایجاد می کنند که می توانند استارت آپ های جدید و فرصت های نوین خلق کنند. اما با ادامه محدودیت ها و نبود زیرساخت های لازم، این شبکه ها فرومی پاشند و رقابتی جهانی تقویت می شوند.

بدون پذیرش تنوع و اصلاح سیاست ها، کیفیت زندگی کاهش می یابد، زیرمهارت های متخصصان در بستر جامعه شکل گرفته و از بین رفتن آن ها هزینه ها را افزایش و کیفیت را کاهش می دهد. حاکمیت باید سیاست ورزی را با هویت و تاریخ ایران هماهنگ کند تا سرمایه های انسانی و اقتصادی حفظ شوند.

تحلیل و پیامدها

خشم اجتماعی علیه کسب و کارهای دیجیتال، که در پی اختلالات اینترنتی پس از جنگ ایران و اسرائیل شدت گرفت، ریشه در عوامل متعددی دارد. همان طور که میری اشاره می کند، سیاست های محدودکننده و ناکارآمدی مدیریت بحران، اعتماد عمومی به کسب و کارها را تضعیف کرده است. این محدودیت ها، که به گفته نهادهای صنفی اقتصاد دیجیتال ضربات جبران ناپذیری به اقتصاد دیجیتال وارد کرده، نه تنها فعالیت استارت آپ ها را مختل کرده، بلکه به مهاجرت نیروی انسانی متخصص منجر شده است. فراسْتَخواه نیز بر شکاف میان جامعه دیجیتال شده و حاکمیت تأکید دارد و معتقد است نسل جدید، که با اینترنت همزاد است، این محدودیت ها را غیرقابل تحمل می بیند. این شکاف، به ویژه در شرایطی که جامعه به دلیل فشارهای اقتصادی و نابرابری ها خشمگین است، به واکنش های اعتراضی دامن زده است.

سعیدی به ریشه های تاریخی این خشم اشاره می کند و معتقد است نگاه ضدسرمایه داری، که از دهه ۴۰ در ایران ریشه دوانده، همچنان کسب و کارهای خصوصی را تحت فشار قرار می دهد. این نگاه، همراه با نبود شفافیت در روابط کسب و کارها با حاکمیت، به بی اعتمادی دامن زده و کسب و کارهای کوچک را به هدف اصلی خشم عمومی تبدیل کرده است. پیامدهای این خشم فراتر از تعطیلی چند کسب و کار است. از دست رفتن سرمایه انسانی، کاهش کیفیت زندگی، و تضعیف اقتصاد دیجیتال از جمله تبعات این وضعیت هستند.

شهروندان و شفافیت عمل کند، این کسب و کارها می توانند جهش اقتصادی ایجاد کنند. اما نگاه کنترلی، این فرصت را به تنش تبدیل کرده و جامعه را به سمت واکنش های اعتراضی سوق داده است. نسل جدید، که با اینترنت همزاد است، این محدودیت ها را بدوی می بیند و خواستار تطبیق حاکمیت با این نظم جدید است.

ریشه های تاریخی خشم علیه سرمایه داری



علی اصغر سعیدی

جامعه شناس

رویکرد جامعه نسبت به کسب و کارها، به ویژه در اقتصاد دیجیتال، تحت تأثیر نگاه تاریخی ضدسرمایه داری است. این روزها کسب و کارهای بخش خصوصی هم از سوی حاکمیت و هم از طرف مردم تحت فشارند و در مظان اتهام قرار دارند. این اتهامات گاهی از شایعات رقبا ناشی می شود، مثل دشمنی قدیمی روغن قو و شاه پسند که با شایعه سازی علیه هم رقابت می کردند.

مردم به شرکت های بزرگ مثل فولاد مبارکه یا ذوب آهن کمتر توجه می کنند، اما یقه کسب و کارهای کوچک را می گیرند. این نگاه ریشه در تاریخ دارد؛ در دهه ۴۰ روشنفکران چپ، صنعتگران را وابسته به غرب و عامل مصرف زدگی می دانستند. این ایده ها، که در جامعه منتشر شد، به مصادره صنایع در سال ۵۸ منجر شد. بیشتر از نفرت واقعی مردم، افکار روشنفکران بود که این فضا را ساخت. برخی هم معتقدند ایران به طور تاریخی رویکرد ضدسرمایه داشته که تا حدی درست است. این رویکرد هنوز هم در بزنگاه های تاریخی مثل امروز خودش را نشان می دهد و توقعات مختلفی ایجاد می کند.

نبود شفافیت در روابط کسب و کارها با حاکمیت هم این بی اعتمادی را تشدید کرده. این شرکت ها با جامعه ارتباط ندارند و از جامعه شناس استفاده نمی کنند تا بفهمند چه افکاری در جامعه جریان دارد. فقط به رفتارهای مصرفی نگاه می کنند، درحالی که جامعه شناسی فراتر از اینهاست. روشنفکران هم به دلیل این شکاف، نظر خوبی به سرمایه داران ندارند. در ایران، برخلاف غرب، روشنفکران راست که از بازار حمایت کنند، کم داریم. این نگاه ضدسرمایه داری از پیش از انقلاب به گروه های علوم اجتماعی منتقل شده و باعث شده آنها از واقعیت های اقتصادی دور بمانند. اگر این روند ادامه پیدا کند و شرکت های نوآور مثل دیجی کالا یا اسنپ از بین بروند، به دلیل حافظه تاریخی سرمایه، سرمایه گذاری برای مدت طولانی متوقف خواهد شد. مردم فکر می کنند اگر اینها نباشند، آمازون یا اوבר می آید، اما این توهم است. تابخش خصوصی قوی نباشد، شرکت های خارجی وارد نمی شوند، چون ریسک سیاسی را محاسبه می کنند.

چالش های کسب و کارهای دیجیتال در سایه محدودیت ها



سید جواد میری

جامعه شناس

کسب و کارهای بزرگ و کوچک اقتصاد دیجیتال در ایران با مشکلات عدیده ای مواجه اند. از یک سو، محدودیت هایی مانند اختلالات اینترنت فعالیت آن ها را مختل کرده، و از سوی دیگر، جامعه آن ها را در مظان اتهامات گوناگون قرار داده است. این اتهامات، همراه با وخامت وضعیت اقتصادی، کسب و کارها را در شرایطی معلق قرار داده که نه راه پیش دارند و نه راه پس. به گفته سید جواد میری، این



KARANG



شماره ۱۶۴
اتی - ۱۴۰۴
سال پنجم





VIP Event

رویداد مدیران عامل

صنایع و اکوسیستم‌های مختلف اقتصادی

سومین رویداد ۱۰۰ مدیرعامل
۲۲ تیر ماه برگزار می‌شود

با حمایت

پرداخت نوین
PARDAKHT NOVIN

