



والمارت از کل اقتصاد
ایران بیشتر پول
درمی آورد
**خبرده فروش
اعظم!**



جای خالی ناوگان اشتراکی

گفت‌وگو با هومن پشنگیان درباره
فرصت‌های اکوسیستم لجستیک ایران
مدیرعامل هلدینگ دکامی گوید
۲٫۵ همت برای توسعه ناوگان‌شان
هزینه کرده‌اند

تصویر: علی بیات



خبر
NEWS

صدرنشینی به پرداخت ملت در تیرماه

سهم ۲۳٫۱۷ درصدی
از کل تراکنش‌ها

۲



خبر
NEWS

دیدار با آقای مدنی‌زاده

نشست فعالان دیجیتال
اقتصاد با وزیر اقتصاد با
موضوع بررسی ظرفیت‌های
این حوزه برگزار شد

۴



گزارش
REPORT

مدیران مشهور فناوری چقدر حقوق می‌گیرند؟

بررسی درآمد و
استراتژی‌های مالی مدیران
ارشد شرکت‌های بزرگ

۱۲



گزارش
REPORT

بازنده اصلی بلا تکلیفی در حوزه رمزارز کیست؟

بررسی چالش‌های
رگولاتوری حوزه رمزارز
در یک پنل تخصصی

۵



کمیسیون ۱۴ همتی تاکسی اسنپ

۱۰ عددی که ما از کارنامه
خوداظهاری اسنپ در سال ۱۴۰۳
بیرون کشیده‌ایم



ورود بورس کالا
به حوزه رمزارز
مدیرعامل مزدکس
می‌گوید ورود تنظیم‌گرها
مشروعیت بیشتری به
بازار رمزارزها می‌بخشد



کنایه به ساکنین طبقه ۱۶

گلایه بنیان‌گذار شاپرک آبی و تنیزآپ
از شنیده نشدن صدای کسب‌وکارهای
کوچک در اکوسیستم

آشپزخانه نوآوری

داستان برند یوبار
که کوچک شروع
کرد اما حالا در بازار
پروتئین‌بار
نام بزرگی است



تحریم‌های جدید؛ جنگ اقتصادی علیه پویاترین بخش اقتصاد ایران



تحریم‌های جدید؛ جنگ اقتصادی علیه پویاترین بخش اقتصاد ایران

وزارت خزانه‌داری آمریکا در تازه‌ترین اقدام خود، هفت فرد و یازده نهاد فعال در حوزه‌های مالی و فناوری اطلاعات را تحریم کرد؛ اقدامی که نشان‌دهنده تغییر خطرناک در استراتژی تحریم‌هاست: حمله مستقیم به بخش خصوصی، به‌ویژه فعالان صنعت مالی و فین‌تک. هدف قرار گرفتن نهادهایی مانند بانک فراساحلی سایروس و شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان، فقط یک حرکت سیاسی نیست؛ این، اعلام جنگ اقتصادی تمام‌عیار علیه موتور محرکه نوآوری و اشتغال‌زایی کشور است. تا دیروز، تحریم‌ها عمدتاً متوجه نهادهای نظامی یا دولتی بود. امروز اما تیغ آن بر گردن کارآفرینانی است که با وجود کمبود زیرساخت و موانع داخلی، چراغ اکوسیستم فناوری را روشن نگه داشته‌اند. برای این فعالان، تحریم یعنی قطع ارتباط با بازار جهانی، فروپاشی همکاری‌های بین‌المللی و فشار سنگین مالی و روانی که زندگی شخصی و حرفه‌ای‌شان را نشانه می‌رود. بسیاری از این شرکت‌ها از دسترسی به سرویس‌های حیاتی مانند سوئیفت، خدمات ابری بین‌المللی یا درگاه‌های پرداخت جهانی محروم شده‌اند و ناچارند به راه‌حل‌های غیررسمی و پرهزینه روی آورند؛ راه‌هایی که خود ریسک‌های حقوقی و امنیتی جدی دارند.

اگر این روند ادامه یابد، خطر مهاجرت نخبگان و خروج سرمایه انسانی از کشور تشدید خواهد شد. کارآفرینانی که سال‌ها برای ساخت برند، بازار و تیم تلاش کرده‌اند، ممکن است در برابر فشار تحریم و نبود حمایت داخلی، چاره‌ای جز ترک ایران نبینند. این مهاجرت اجباری، نه تنها به اکوسیستم فناوری ضربه می‌زند، بلکه بازسازی آن در آینده را به شدت پرهزینه و زمان‌بر خواهد کرد.

رفع تحریم‌ها باید به اولویت فوری سیاست‌گذاری کشور تبدیل شود. بخش خصوصی که تا امروز زیر بار چالش‌های داخلی و خارجی دوام آورده، سزاوار حمایت جدی و دیپلماسی هوشمندانه است. اقتصاد ایران به جای محاصره در یک جنگ نابرابر، به فرصت شکوفایی نیاز دارد. امروز زمان آن است که با پشتیبانی واقعی از کارآفرینان و نوآوران، افق تازه‌ای برای توسعه کشور ترسیم کنیم؛ افقی که در آن، توان رقابت جهانی نه یک آرزو، بلکه یک واقعیت باشد.

این فشارها، علاوه بر ضربه به شرکت‌های قانون‌مدار، زمینه‌ساز رشد اقتصاد سایه و



رضا قربانی
مدیرعامل کارخانه نوآوری راه‌کار



@RezaGhorbani_MM



کارنگ

شماره ۱۷۰ | ۱۹ مرداد ۱۴۰۴ | سال پنجم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

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: مهسا نجاتی تحریریه: غزل یگانگی هانا حیدری، زهرا قربانی یاسمن رثوفیان	مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد مدیر فنی: علیرضا کیوان صفحه‌آرا: علیرضا کیوان وب‌سایت: محمد قربانی شبکه‌های اجتماعی: علی موسوی اجرائی: قادر شهبازی چاپ: هنر اشکان مالی و اداری: حانیه صالحی فروش و مشتریان: ساناز محمدنژاد
--	--

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



شماره ۱۷۰
۱۹ مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم



صدرنشینی به پرداخت ملت در پرداخت الکترونیکی تیرماه

سهم ۲۳.۱۷ درصدی از کل تراکنش‌ها

باسهم مبلغی ۴۷.۳۱ درصد و در سهم تعداد تراکنش با ۴۶.۴۸ درصد بیشترین سهم بازار را در اختیار دارد. علاوه بر این، در تیرماه ۱۴۰۴ سهم تعدادی ۲۶.۰۷ درصدی به پرداخت از بازار تراکنش‌های پرداخت قبض و خرید شارژ و سهم مبلغی ۲۳.۲۸ درصدی از تراکنش‌های خرید، برتری مطلق این شرکت را در بازار نشان می‌دهد. بررسی‌های شاپرک همچنین افزایش قابل توجه سهم تعدادی تراکنش‌ها در ابزارهای مختلف از جمله کارتخوان فروشگاه‌های مانده‌گیری را تأیید می‌کند.

بر اساس گزارش اقتصادی تیرماه شاپرک از صنعت پرداخت الکترونیکی کشور، شرکت به پرداخت ملت در سهم مبلغی تراکنش‌ها رتبه اول را کسب کرد. این شرکت در شاخص سهم مبلغی تراکنش‌ها در کل ابزارهای پذیرش با ۲۳.۱۷ درصد پیش‌تاز بازار پرداخت الکترونیک شد. این شرکت در ابزار پذیرش اینترنتی با سهم مبلغی ۳۲.۸۶ درصد و سهم تعداد تراکنش ۴۰.۰۲ درصد، در ابزار کارتخوان فروشگاه‌های با سهم مبلغ ۲۰.۵۵ درصد و در ابزار پذیرش کدهای دستوری (USSD)

بهبود کیفیت عملیات پذیرندگی با کاهش قابل توجه خطای تراکنش‌ها

ایران کیش در شاخص مبلغ کل تراکنش‌ها یک پله صعود کرد

کیفی عملیات پذیرندگی و تمرکز بر افزایش رضایت‌مندی مشتریان است. ایران کیش دستیابی به این جایگاه را نتیجه هدف‌گذاری هوشمندانه، توسعه زیرساخت‌ها، تمرکز بر ارتقاء سطح خدمات و تعامل سازنده با بانک‌ها و پذیرندگان اعلام کرده است. این شرکت در نظر دارد با استمرار روند رشد و نوآوری، سهم بیشتری از بازار پرداخت کشور را به خود اختصاص دهد. شرکت کارت اعتباری ایران کیش یکی از دوازه psp فعال در حوزه پرداخت الکترونیک کشور محسوب می‌شود که با دارا بودن ۳۹ دفتر در سراسر کشور، خدمات گسترده‌ای را به مشتریان بانک تجارت و بیش از ۲۰ مجموعه مالی و بانکی ارائه می‌دهد.

گزارش اقتصادی شاپرک برای تیرماه ۱۴۰۴ نشان می‌دهد شرکت کارت اعتباری ایران کیش با یک پله صعود نسبت به ماه گذشته، در شاخص مبلغ کل تراکنش‌ها به رتبه ششم صنعت پرداخت کشور دست یافته و از شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد پیشی گرفته است. بر اساس گزارش اقتصادی شاپرک، ایران کیش نه تنها در شاخص مبلغ کل تراکنش‌ها، بلکه در «سهم مبلغ تراکنش کارت‌خوان» و «تراکنش‌های اینترنتی» نیز موفق به ارتقاء یک رتبه‌ای شده است. این شرکت همچنین با کاهش قابل توجه نرخ خطای پذیرندگی، توانسته در این شاخص کلیدی دو پله صعود کرده و به جایگاه هفتم برسد؛ موضوعی که بیانگر بهبود

کیف پول اوانو امکان پرداخت الکترونیکی زائران اربعین را فراهم کرد

از خرید بسته رومینگ تا ارسال وجه

مالی، کیف پول فراگیر اوانو را توسعه داده؛ این کیف پول تنها محدود به اپلیکیشن اوانو نیست. خدمات آن در مجموعه‌ای از اپ‌های پرکاربرد از جمله همراه‌من، آپ، ستاره یک، دیجی کالا، تکنولایف، ازکی‌وام، کارناوال، ایزی‌پی و... نیز پشتیبانی می‌شود. این قابلیت به کاربران اجازه می‌دهد از اعتبار کیف پول خود در طیف وسیعی از خدمات بهره‌مند شوند.

کیف پول فراگیر اوانو بستری امن، سریع و بدون وابستگی به پول نقد یا کارت‌های فیزیکی بانکی برای انجام پرداخت‌های ضروری سفر اربعین فراهم کرده است. از خرید بسته‌های رومینگ، شارژ، پرداخت کرایه تا پیش از خروج مرزی و حتی ارسال وجه به دیگر همراهان تنها با نصب یک اپلیکیشن وسیم‌کارت فعال ایرانی قابل انجام است.

با توسعه زیرساخت‌های ارتباطی و ارتقاء ظرفیت رومینگ، امروز زائران اربعین می‌توانند تنها با سیم‌کارت ایرانی خود، بدون نیاز به پول نقد یا کارت بانکی، امور مالی سفرشان را به‌صورت ایمن و سریع مدیریت کنند. در همین راستا، «کیف پول فراگیر اوانو» به عنوان راهکاری نوین و قابل اتکا وارد میدان شده است تا تجربه‌ای متفاوت از خدمات مالی در سفر فراهم کند. در آستانه ایام پیادمری اربعین، دغدغه‌های امنیت مالی و حمل پول نقد در مسیرهای بین‌المللی بیش از هر زمان دیگری به چشم می‌آید. نبود ارتباط مستقیم میان شبکه‌های بانکی ایران و عراق، زائران را با چالش‌های جدی در زمینه پرداخت‌های روزمره مواجه کرده است. در پاسخ به این نیاز حیاتی، شرکت همراه کسب و کارهای هوشمند با بهره‌گیری از ظرفیت‌های گسترده‌ی فناوری



چهارمین 100CEOs برگزار می‌شود

چهارمین رویداد 100CEOs، دورهمی صمیمانه مدیران عامل و بنیان‌گذاران، یکشنبه، ۱۹ مردادماه برگزار می‌شود.



نرخ بلیت اربعین

نرخ بلیت پروازهای اربعین رفت و برگشت داخلی بین ۱۳ تا ۱۵ میلیون تومان تعیین و فروش از ۸ مرداد آغاز شد.



دوره مالی بلوجونیور

دوره رایگان «الفبای سواد مالی» ویژه کودکان ۷ تا ۱۲ سال با همکاری بلوجونیور و فیلمو مدرسه ارائه شد.



به‌روزرسانی همراه شهر

نرم‌افزار «همراه شهر پلاس» بانک شهر با طراحی مدرن و رابط کاربری جدید در نسخه‌های اندروید، آی‌اواس و وب به‌روزرسانی شد.



نظرها و خبرها

VIEWS AND NEWS

شماره ۱۷۰
۱۹ مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم



دیجی‌پی

پرداخت از سوی دیجی‌پی، فرآیند ارسال مودم آغاز می‌شود و تحویل آن طی سه تا هفت روز کاری انجام خواهد شد.

همه افراد حقیقی بالای ۱۸ سال که دارای مدارک هویتی معتبر هستند، می‌توانند از این طرح استفاده کرده و به جمع مشترکان اینترنت LTE آسیاتک بپیوندند.

چک یا ضامن و بدون پرداخت سود فراهم شده است. خریداران می‌توانند هزینه این خدمات را در چهار قسط پرداخت کنند.

برای استفاده از این امکان، کاربران باید پس از انتخاب سرویس مورد نظر در وب‌سایت آسیاتک، در مرحله پرداخت، درگاه دیجی‌پی را انتخاب کنند. پس از تأیید

امکان تهیه بسته‌های اینترنت LTE بدون نیاز به ضامن و با ارسال حداکثر هفت روزه فراهم شد

خرید اقساطی اینترنت آسیاتک با همکاری دیجی‌پی آغاز شد

از این هفته کاربران می‌توانند خدمات اینترنت پرسرعت LTE آسیاتک را از طریق درگاه دیجی‌پی به صورت اقساطی خریداری کنند.

به گزارش روابط عمومی آسیاتک، در این طرح امکان خرید اقساطی بسته‌های اینترنت LTE شامل مودم، سیم‌کارت و حجم یا سیم‌کارت و حجم، بدون نیاز به

رایان فناور با راهکارهای سفارشی، مسیر دیجیتالی شدن سازمان‌ها را هموار می‌کند

راهی به سوی دیجیتالی شدن سازمان‌ها

ذخیره‌سازی و پردازش اطلاعات حیاتی فراهم می‌کند. استفاده از فناوری‌های نوین مانند مجازی‌سازی پیشرفته و سیستم‌های مدیریت انرژی، این مراکز را کارآمد و کم‌مصرف می‌سازد.

در حوزه شبکه، این شرکت با بهره‌گیری از فیبر نوری، ساختار یافته و بی‌سیم، زیرساخت‌های ارتباطی پرسرعت و پایدار ایجاد می‌کند و با به‌کارگیری مدل امنیتی Zero Trust و فناوری‌های نوین، امنیت دسترسی به منابع حساس را تضمین می‌کند.

خدمات پشتیبانی ۲۴ ساعته و تیم‌های NOC و DCIM،

شرکت رایان فناور دانش‌سنج، از زیرمجموعه‌های هلدینگ توسعه فناوری اطلاعات گردشگری ایران، با استفاده از تجربه و تخصص چندساله، راهکارهای جامع و سفارشی در حوزه طراحی، پیاده‌سازی و نگهداری زیرساخت‌های ICT ارائه می‌دهد. این شرکت به عنوان شریک استراتژیک سازمان‌ها، زیرساخت‌هایی هوشمند، انعطاف‌پذیر و مقاوم ایجاد می‌کند که امنیت داده‌ها و حفظ محرمانگی را در اولویت قرار می‌دهد. رایان فناور با طراحی مراکز داده و اتاق‌های فوق‌امن مطابق استانداردهای بین‌المللی، بستر مطمئنی برای

رئیس کل بانک مرکزی: رفع ناترازی انرژی و حمایت هدفمند از تولید محور برنامه‌های ۱۴۰۴ است

بسته تأمین مالی بانک مرکزی برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر

نامگذاری شده، بانک مرکزی با همکاری سایر دستگاه‌ها، بسته‌ای ویژه برای تأمین مالی ریالی و ارزی توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر طراحی می‌کند تا ناترازی انرژی که یکی از چالش‌های جدی بخش‌های مولد کشور است، رفع شود.

این برنامه‌ها در چارچوب ارتقای شبکه بانکی کشور از طریق افزایش سودآوری بانک‌ها، شفافیت مالی و بهبود سرمایه‌گذاری بانکی دنبال می‌شود. رئیس کل بانک مرکزی در پایان پیام خود از تلاش‌های کارکنان بانک مرکزی و شبکه بانکی تشکر و بر عزم مجموعه اقتصادی کشور برای حمایت از تولید و معیشت مردم تأکید کرد.



رئیس کل بانک مرکزی در آستانه ۶۵مین سالروز تأسیس این نهاد، در پیامی مهم از برنامه‌های آتی بانک مرکزی برای رفع ناترازی انرژی و حمایت از تولید در سال ۱۴۰۴ خبر داد.

محمدرضا فرزین ضمن تقدیر از تلاشگران شبکه بانکی و یادآوری نقش حیاتی بانک مرکزی در حفظ ثبات مالی و تأمین مالی دولت در شرایط جنگ ۱۲ روزه اخیر، تأکید کرد که بانک مرکزی با هدف راهبری سیاست‌های پولی، ارزی و اعتباری به سمت سرمایه‌گذاری هدفمند در طرح‌های تولیدی پیشران و اولویت‌دار حرکت خواهد کرد. او افزود در سالی که از سوی رهبر انقلاب به عنوان «سال سرمایه‌گذاری برای تولید»



دیدار با آقای مدنی زاده

وزیر اقتصاد، در نشست فعالان دیجیتال گفت اقتصاد دیجیتال کلید نجات اقتصاد ایران است

علی مدنی زاده، وزیر امور اقتصادی و دارایی، از عزم جدی دولت برای حمایت از اقتصاد دیجیتال به عنوان پیش قراول اقتصاد مدرن خبر داد و تأکید کرد: «اقتصاد دیجیتال می تواند بارفع موانع سنتی، به رشد بهره‌وری و نجات اقتصاد کشور کمک کند.»

این صنعت، که بالاترین نرخ رشد بهره‌وری را در میان صنایع کشور دارد، به کار گیرم. علی مدنی زاده با تأکید بر نقش کلیدی اقتصاد دیجیتال در نجات کشور از وضعیت کنونی اقتصادی، افزود: «این صنعت می تواند اقتصاد ایران را از محدودیت های اقتصاد سنتی رها کند.

سطح تولید ناخالص داخلی (GDP) کل کشور برسانیم. او با اشاره به گذار از اقتصاد سنتی به دنیای جدید اقتصاد دیجیتال، تصریح کرد: «پیش قراولان این دنیای جدید، فعالان صنعت اقتصاد دیجیتال هستند. به عنوان وزیر اقتصاد، وظیفه خود می دانم که تمام تلاشم را برای رشد

علی مدنی زاده در نشست تخصصی با فعالان اقتصاد دیجیتال که با حضور ستار هاشمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، برگزار شد، اظهار کرد: «امیدواریم با همکاری مشترک بین دولت و بخش خصوصی، بتوانیم اتفاق های بزرگی رقم بزنیم و سهم اقتصاد دیجیتال را به

منظوره (SPV) تأکید شده است.

غضنفری نقش رسانه ها در شفاف سازی و افزایش اعتماد عمومی را حیاتی دانست و افزود که بازگشت منابع برای توسعه پایدار ضروری است. او از تضمین های محکم مانند ۵۰ درصد افزایش تولید و پشتوانه منابع نفتی در بودجه کشور برای کاهش ریسک سرمایه گذاری خبر داد.

محمد صالح، عضو هیئت مدیره، از قرارداد سرمایه گذاری مشترک ۳ میلیارد دلاری برای تولید ۲۵۰ هزار بشکه نفت خبر داد که ۸۰ درصد آن توسط صندوق و ۲۰ درصد توسط شرکت ملی نفت تأمین می شود. بازپرداخت منابع از ۵۰ درصد تولید

مهدی غضنفری، رئیس هیئت عامل صندوق توسعه ملی، از تعهد ۳۰ میلیارد دلاری این صندوق برای سرمایه گذاری در پروژه های اقتصادی کشور خبر داد. او تأکید کرد که صندوق تنها در پروژه هایی با توجیه اقتصادی سرمایه گذاری می کند و از بنگاه داری اجتناب خواهد کرد.

به گفته غضنفری، شرکت ملی نفت ۱۷ میلیارد دلار به صندوق بدهکار است که در صورت بازگشت، مجدداً به صورت تسهیلات تخصیص می یابد. استجازه رهبر انقلاب امکان گسترش فعالیت های صندوق را فراهم کرده و بر نظارت دقیق و مشارکت با بخش خصوصی از طریق ابزارهای نوین مالی مانند اوراق مرابحه ارزی و شرکت های خاص

اختصاص منابع صندوق به پروژه های سودآور

تعهد ۳۰ میلیارد دلاری صندوق توسعه ملی برای سرمایه گذاری



نامه ۱۲ کارآفرین به
رئیس جمهور

زنگ خطر برای اقتصاد دیجیتال ایران

دوازده کارآفرین حوزه اقتصاد دیجیتال ایران در نامه ای به رئیس جمهور نسبت به امنیتی سازی فضای استارت آپ ها و مهاجرت دسته جمعی سرمایه انسانی هشدار دادند. امضاکنندگان، از جمله بنیان گذاران دیجی کالا، علی بابا، فیلیمو، تخفیفان، نوبیتکس، دیوار، کافه بازار و ابرآوان، این نامه را از سر دغدغه ملی نوشته اند، نه دفاع از شرکت خاصی.

آن ها اشاره کردند که در دهه ۱۳۹۰، موجی از امید و نوآوری ایران را به سمت تبدیل شدن به پیشرو منطقه در اقتصاد دیجیتال سوق داد. اما از میانه همان دهه، امنیتی سازی فضای فناوری با روایت سازی، اتهام زنی، تهدید سرمایه گذاران، یورش به دفاتر، بازجویی، پلمب شرکت ها، لغو مجوزها، بازداشت مدیران و اجبار به خروج از سهامداری، این مسیر را مختل کرد. اخیراً نیز دستور حذف بنیان گذار پلتفرم دیوار مطرح شده است.

این روند اکوسیستم نوآوری ایران را تضعیف کرده و انگیزه جوانان برای ماندن و ساختن را کاهش داده است. در حالی که کشورهای منطقه به قطب های نوآوری و هوش مصنوعی تبدیل می شوند، ایران با مهاجرت گروهی تیم ها و شرکت ها مواجه است که آن را تنها راه ادامه فعالیت می دانند. کارآفرینان هشدار دادند که این رویکرد فرصت های اقتصادی را از بین برده و پیام ناامیدکننده ای به نسل جوان می دهد. آن ها از رئیس جمهور، به عنوان رئیس شورای عالی امنیت ملی خواستند با توقف این روند و بازنگری در نگاه امنیتی، اعتماد و امید را به اکوسیستم نوآوری بازگرداند تا زمینه مشارکت جوانان در ساخت آینده ایران فراهم شود. این نامه نشان دهنده نگرانی عمیق از آینده فناوری و اقتصاد دیجیتال ایران است که در صورت ادامه این روند، با از دست دادن سرمایه انسانی و فرصت های اقتصادی مواجه خواهد شد.



شماره ۱۷۰
مهرماه ۱۴۰۴
سال پنجم



چالش‌های رگولاتوری حوزه رمزارز در پیل تخصصی راه پرداخت بررسی شد

بازنده اصلی بلا تکلیفی در حوزه رمزارز کیست؟

۹۶ اشاره کرد و نام‌گذاری «رمز پول» توسط بانک مرکزی را عامل سردرگمی دانست. انصاری با استناد به تعریف اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۳ از پول الکترونیک، تأکید کرد که پول الکترونیک باید حقوقی برای باز خرید ارزش اسمی ایجاد کند و تنها توسط نهادهای اعتباری خاص صادر شود. در ایران، خلط محبت بین ابزار پرداخت و مبادله، و تناقض در ممنوعیت «رمز پول» مشکلات را تشدید کرده است.

وی خطای قانون بانک مرکزی در تعریف پول دیجیتال را برجسته کرد که رمزارزهایی مانند تتر را از شمول قانون خارج کرده و تنظیم‌گری را دشوار ساخته است. انصاری معتقد است که بانک مرکزی به اشتباه مسئول این حوزه شده یا خطای ورود داوطلبانه‌اش را تشخیص نداده است. در کشورهای پیشرو، نهادهای مالی و اقتصادی مانند شورای ملی اقتصاد آمریکا متولی این حوزه هستند، اما در ایران، واگذاری مسئولیت اقتصاد دیجیتال به وزارت ارتباطات و دخالت شورای عالی فضای مجازی، که صلاحیت لازم را ندارد، غیرمعمول است.

انصاری به تعارض بین اسناد بانک مرکزی و مرکز ملی فضای مجازی اشاره کرد که خلأ قانونی ایجاد کرده است. بانک مرکزی با اختیارات خود چارچوبی تنظیم کرده، اما شورای عالی فضای مجازی با تکیه بر مصوباتش عمل می‌کند. طبق قانون برنامه هفتم توسعه، اختلافات دولتی باید بدون هزینه حل شود، اما شورای عالی فضای مجازی نهادی کاملاً دولتی نیست و قوه قضائیه نمی‌تواند مستقیماً دخالت کند. انصاری پیشنهاد داد که تنظیم‌گری بین نهادها تقسیم شود و این تقسیم‌بندی منطقی باشد، وگرنه حتی رئیس‌جمهور نیز ممکن است نتواند این تعارض را حل کند، مگر با دخالت بخش خصوصی یا قوه قضائیه.

پیل تخصصی بررسی چالش‌های رگولاتوری حوزه رمزارز با حضور میثم سلیمانی، علیرضا یعقوبی، رضا قربانی، باقر انصاری و عباس آشتیانی در تاریخ ۱۲ مرداد ۱۴۰۴ در دفتر راه پرداخت برگزار شد. در این نشست، موضوعات مرتبط با قانون‌گذاری رمزارزها و چالش‌های پیش روی این حوزه مورد بحث قرار گرفت. متن کامل این میزگرد در رسانه‌های راه‌کار منتشر شده و به‌زودی در سایت کارنگ نیز به‌صورت کامل در دسترس خواهد بود. در ادامه، صحبت‌های باقر انصاری، حقوق‌دان و عضو هیئت علمی دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی، آورده شده است. باقر انصاری، حقوق‌دان و عضو هیئت علمی دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی، در پیل تخصصی رگولاتوری رمزارز، قانون‌گذاری این حوزه را موضوعی داغ و پیچیده توصیف کرد که به دلیل برگزاری جلسات متعدد، همچنان در کانون توجه قرار دارد. وی معتقد است این مسئله در مقایسه با وظایف کشورهای دیگر چندان پیچیده نیست و کارکردهای مثبت و منفی رمزارزها به رویکرد تنظیم‌گری بستگی دارد. انصاری به مدل «کالج ناظران» اشاره کرد که به‌منزله تلاشی برای تنظیم‌گری خاص این حوزه است، اما تأکید کرد که تمرکز یک‌جانبه بر جنبه‌های مثبت می‌تواند نتیجه‌گیری را ناقص کند. در ایران، نگاه غالب به رمزارزها صرفاً به‌عنوان یک دارایی یا فناوری منطقی است که درک عمیق‌تری را محدود می‌کند.

وی توضیح داد که در اروپا، قوانین تنظیم‌گری رمزارزها آینده‌محور و همگام با نوآوری هستند و بازار را تشویق می‌کنند. این فناوری فرصت‌های شغلی ایجاد کرده، پرداخت‌ها را سریع‌تر و واسطه‌ها را حذف می‌کند. انصاری افزود که در ایران، بخش خصوصی اخیراً فعال‌تر شده و هیچ مانع شرعی برای این فناوری وجود ندارد. باین‌حال، نگاه اقتصاد سیاسی برخی نهادها و احتمال کلاهبرداری، فضای این حوزه را پیچیده کرده است. نهادهای عمومی مانند بانک مرکزی

و وزارت اقتصاد به دنبال منافع عمومی هستند، اما فناوری رمزارزها به دلیل ماهیت غیرمتمرکزش، کاملاً قابل کنترل نیست. انصاری اصل شفافیت را یکی از اصول پایدار تنظیم‌گری در کشورهای پیشرفته دانست. انصاری یکی از اشتباهات حکمرانی ایران را انتظار حل مسائل توسط دولت دانست و پیشنهاد کرد که تنظیم‌گری باید از نهادمحور به فعالیت‌محور تغییر کند. وی به استفاده از ۱۳ اصطلاح مختلف برای رمزارز در ایران از سال

تشکیل شود تا با همکاری بخش خصوصی، مشکلات این صنعت در دنیای واقعی حل شود. او در پایان تأکید کرد: «اقتصاد دیجیتال باید با نیازهای واقعی اقتصاد ایران پیوند بخورد و به حل مشکلات اساسی کمک کند. امیدوارم این جلسات ادامه یابد و به ارتقای فعالیت‌های شما و رشد اقتصاد کشور منجر شود.» وزیر اقتصاد با دعوت از فعالان اقتصاد دیجیتال جهت همکاری نزدیک‌تر با دولت، بر تعهد خود برای ایفای نقش مؤثر در حمایت از این صنعت تأکید کرد و ابراز امیدواری کرد که با استفاده از اختیارات وزارت اقتصاد، گام‌های بلندی در این مسیر برداشته شود.

فعالان اقتصاد دیجیتال در جنگ ۱۲ روزه خدمات را متوقف نکردند

ستار هاشمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، نیز در این نشست با اشاره به محدودیت‌های ناگزیر شرایط جنگ ۱۲ روزه و تلاش شدید فعالان اقتصاد دیجیتال برای تداوم ارائه خدمت به شهروندان، بیان داشت: «من بسیار از شما قدردان هستم که با وجود همه تنگناهایی که از گذشته وجود داشت و در ایام جنگ، تشدید شد، با خودگذشتگی، برای هم‌وطنان، بسیار مایه گذاشته و نگذاشتید، ارائه خدمات به شهروندان، متوقف شود.» با مدنی‌زاده در وزارت اقتصاد، ما در هیئت دولت، خیلی دلگرم‌تر از قبل هستیم و برای حمایت از شما، کمتر احساس تنهایی می‌کنیم، اظهار داشت: «امیدواریم این هم‌افزایی‌ها، هم در دولت و هم بخش خصوصی ادامه پیدا کند و بتوانیم تحولات خوبی را در کشور رقم بزنیم.» وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: «ما برنامه‌هایی در رابطه با تحولات دیجیتال و بخش‌ها و زیست‌بوم‌های مختلف، طراحی و آماده کرده‌ایم و امیدواریم به‌زودی آن را با شما به اشتراک بگذاریم.» او خطاب به فعالان عرصه دیجیتال تأکید کرد: «اگر بتوانیم طرح تحولی دولت در موضوع فعالیت‌های دیجیتال را در کنار شما، به اتفاق پیش ببریم، می‌تواند اتفاقات بسیار خوبی را برای کشور رقم بزنند و این موضوع تنها با همراهی و کمک شما در بخش خصوصی، امکان تحقق دارد.»

اقتصاد تمدن دیجیتال با ویژگی‌های پویا و آزاد خود، با ساختارهای سنتی سازگار نیست و ریشه بسیاری از مشکلات اقتصادی کشور در همین ساختارهای سنتی نهفته است.»

راهکارهای عملی برای حمایت از اقتصاد دیجیتال

وزیر اقتصاد با اشاره به دغدغه‌های بخش خصوصی، از عزم دولت برای رفع این موانع خبر داد و گفت: «حل این مسائل دشوار است، اما با تلاش مشترک می‌توانیم راه‌حل‌های مؤثری پیدا کنیم.» او در ادامه به چند ظرفیت کلیدی جهت حمایت از اقتصاد دیجیتال اشاره کرد و افزود: «اول، قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت‌ها است؛ این قانون مترقی، امکان تأمین مالی در فضای مدرن را فراهم کرده و دارایی‌های نامشهود را به رسمیت می‌شناسد. آیین‌نامه قانون به رسمیت شناختن دارایی‌های نامشهود هفته گذشته در دولت تصویب شد

و شورای عالی بورس مکلف به (تدوین) آن است.» او ادامه داد: «دوم، سامانه وثایق است؛ این سامانه امکان وثیقه‌گذاری انواع دارایی‌ها را فراهم می‌کند و با اهرم‌سازی، ظرفیت قابل توجهی برای تأمین مالی ایجاد خواهد کرد.» مدنی‌زاده سومین ظرفیت را هیئت مقررات‌زدایی دانست و تشریح کرد: «این هیئت می‌تواند با همکاری بخش خصوصی، قواعد تحمیلی غیرضروری را حذف کند و فضای کسب‌وکار را بهبود بخشد. همچنین چهارمین مورد شورای رقابت است که این‌شورا نیز ابزار مهمی برای رفع موانع رقابتی و حمایت از اقتصاد دیجیتال است.»

تشکیل کارگروه اقتصاد دیجیتال؛ اقدامی مثبت

مدنی‌زاده هدف از تشکیل کارگروه اقتصاد دیجیتال را بهره‌گیری از ظرفیت بخش خصوصی عنوان کرد و گفت: «این کارگروه می‌تواند در سه حوزه تأمین مالی، زیرساخت و سرویس‌های دیجیتال فعالیت کند و زیرکارگروه‌هایی

نفت و با سود ۲۰ درصد ارزی در پنج سال انجام خواهد شد. مصطفی سیدهاشمی، قائم مقام صندوق، نیز اعلام کرد که صندوق تا ۸۰ درصد هزینه ساخت نیروگاه‌های خورشیدی را تأمین می‌کند و بخش خصوصی مسئولیت ساخت و بهره‌برداری را بر عهده دارد.

غضنفری درباره پروژه فشارافزایی پارس جنوبی گفت که صندوق تنها در صورت سودآوری وارد این پروژه‌ها خواهد شد. همچنین، تجمیع صندوق‌های سرمایه‌گذاری در حال حاضر در دستور کار نیست. صالح افزود که دارایی‌های ارزی صندوق حدود ۳۰ میلیارد دلار است و پروژه‌های متعددی در حوزه نفت، گاز و برق در حال اجرا یا بررسی است که می‌تواند ناترازی انرژی کشور را بهبود بخشد.



شماره ۱۷۰
مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم



بورس کالا در مسیر توکنایز
دارایی‌ها و ETF بیت‌کوین

نوآوری مالی با تکیه بر فناوری بلاکچین

اکبر فخاری، مدیر سامانه‌های ابزارهای نوین بورس کالای ایران، از برنامه‌های راهبردی این نهاد برای ورود به حوزه بلاکچین و یکپارچه‌سازی سامانه‌های معاملات مشتقه و گواهی سپرده کالایی خبر داد. این اقدامات در راستای هم‌سویی با تحولات فناوری مالی جهانی، به‌ویژه فناوری بلاکچین، انجام می‌شود.

بورس کالا قصد دارد با پیاده‌سازی زیرساخت‌های لازم، ابزارهای مالی مبتنی بر بلاکچین را توسعه دهد. این برنامه شامل سه محور اصلی است: توکنایز کردن دارایی‌ها، راه‌اندازی صندوق ETF بیت‌کوین و توسعه مشتقات رمزارزی. فخاری این ابزارها را گامی برای متنوع‌سازی بازار و جذب سرمایه‌گذاری در دارایی‌های نوظهور دانست. وی تأکید کرد که تجربه بورس کالا در مدیریت ریسک و اجرای حراج‌ها، بستر مناسبی برای این تحولات فراهم می‌کند. اجرای این طرح‌ها نیازمند زیرساخت‌های فنی و حقوقی و اخذ مجوز از سازمان بورس است. کمیته تخصصی رمزارز نیز از سال گذشته برای پیشبرد این اهداف تشکیل شده است.

در کنار این، پروژه یکپارچه‌سازی سامانه‌های معاملات مشتقه و گواهی سپرده کالایی در دستور کار قرار دارد. این اقدام با هدف بهبود زیرساخت‌های بازار و تسهیل مدیریت وجوه مشتریان انجام می‌شود. با حذف حساب‌های دراختیار و تمرکز تراکنش‌ها در حساب متمرکز کارگزاری، جریان نقدینگی بین بازارهای مالی و مشتقه بهبود خواهد یافت. این پروژه در ماه‌های آینده به بهره‌برداری می‌رسد.

فخاری ابزار امیدواری کرد که این تحولات منجر به افزایش مشارکت سرمایه‌گذاران و رشد سهم بازارهای مالی و مشتقه نسبت به بازار فیزیکی شود. این اقدامات بورس کالا را در مسیر تبدیل شدن به بورسی معتبر در سطح بین‌المللی قرار می‌دهد.



اقتصاد نوآوری
INNOVATION
ECONOMY

شماره ۱۷۰
۱۹ مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم

کمیسیون ۱۴ همتی تاکسی اسنپ

۱۰ عددی که ما از کارنامه خود اظهاری اسنپ در سال ۱۴۰۳ بیرون کشیده‌ایم

گروه اسنپ که به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین کسب‌وکارهای اکوسیستم‌های دیجیتال ایران شناخته می‌شود، از سال ۱۴۰۳ خود آمار و ارقامی ارائه داده که کلیدواژه اصلی بخش‌های مختلف داعیه‌دار رشد قابل است. در این گزارش در بخش‌هایی مانند خودرو و مارکت و غذای و رکوردها تأکید شده و در بخش‌های دیگر که به نظر می‌رسد سهم بازار اسنپ و ضریب نفوذ به اندازه خودرو و غذا جذابیت نداشته روی درصدهای رشد. در ادامه ۱۰ شاخص کلیدی از عملکرد این گروه بررسی می‌شود.

۱ رشد ۱۶.۷ درصدی نیروی انسانی

گروه اسنپ در پایان سال ۱۴۰۳ مجموعاً ۸,۷۸۴ همکار داشته که نسبت به سال قبل رشد ۱۶.۷ درصدی را نشان می‌دهد. این رقم در شرایطی به دست آمده که بسیاری از شرکت‌های فناوری در سطح جهان با کاهش نیرو مواجه بوده‌اند. توزیع جغرافیایی این همکاران نشان می‌دهد که ۶,۱۸۶ نفر در تهران مستقر هستند که بیشترین تمرکز را در پایتخت نشان می‌دهد.

۲ سهم ۸۸.۷ درصدی از بازار تاکسی‌های اینترنتی

اسنپ با کسب ۸۸.۷ درصد از سهم بازار تاکسی‌های اینترنتی در کشور، جایگاه انحصاری خود در این حوزه را تحکیم بخشیده است. این رقم نشان‌دهنده تسلط قریب به کامل این پلتفرم بر حمل‌ونقل شهری آنلاین در ایران است و رقابت محدود در این بخش را آشکار می‌کند. شرکت در مجموع ۱.۵ میلیارد سفر در سال گذشته انجام داده که رشد ۱۰ درصدی نسبت به سال قبل نشان می‌دهد.

حضور در رستوران‌ها از تخفیف‌های آبی بهره‌مند شوند. همچنین، امکان رزرو میز از طریق اسنپ‌فود فراهم شده که با تخفیف‌های بیشتری نسبت به مراجعه بدون رزرو همراه است.

پرداخت در این پلتفرم به‌صورت امن و آسان انجام می‌شود و کاربران می‌توانند بدون نیاز به کارت یا پول نقد، پس از صرف غذا هزینه را پرداخت کنند. علاوه بر این، امکان استفاده از اعتبار اسنپ‌پی در کنار درگاه بانکی برای پرداخت فراهم است.

اسنپ‌فود از پلتفرم رستوران‌گردی جدیدی با نام «فودرو» رونمایی کرده است. این سرویس که با هدف ساده‌سازی روند مراجعه به رستوران و ارتقای تجربه سفارش حضور طراحی شده، هم‌اکنون در شش شهر تهران، کرج، شیراز، مشهد، قم و اصفهان فعالیت خود را آغاز کرده است. هدف از راه‌اندازی فودرو، تسهیل فرایند مراجعه به رستوران، بهبود تجربه رستوران‌گردی و گسترش سفارش‌های حضوری بوده است.

فودرو امکانات متنوعی را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. کاربران می‌توانند هنگام سفارش

رونمایی از فودرو؛ پلتفرم جدید اسنپ‌فود برای رستوران‌گردی

از رزرو میز تا پرداخت با اسنپ‌پی



مدیرعامل مزدکس بر این باور است که ورود تنظیم‌گرها مشروعیت بیشتری به بازار رمزارزها می‌بخشد

ورود بورس کالا به حوزه رمزارز

است که عرضه صندوق‌های مبتنی بر رمزارزهایی مانند بیت‌کوین و اتریوم، این شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا با هدف کاهش ریسک و بهره‌مندی از فرصت‌های این بازار، به آن ورود کنند. این اقدام همچنین فرآیند تنظیم‌گری را تسهیل کرده و شفافیت بیشتری به بازار می‌بخشد.

توکن‌سازی، محور دیگر فعالیت بورس کالا در این حوزه، بیش از سه سال مورد مطالعه قرار گرفته و مجوز اولیه آن از سوی سازمان بورس صادر شده است. به گفته قاسمی، توکن‌سازی دارایی‌هایی مانند گواهی‌های سپرده کالایی، برنج، طلا، شمش، سکه و نقره، پتانسیل بالایی برای جذب سرمایه‌گذاران دارد. این فرآیند، محدودیت‌های ساختاری بازار بورس ایران، نظیر زمان محدود معاملات، تسویه با تأخیر و دامنه نوسان را برطرف می‌کند. دارایی‌های توکن‌شده می‌توانند در اکسچنج‌های معتبر و تحت نظارت به‌صورت ۲۴ ساعته معامله شوند، تسویه آنی داشته باشند و قابلیت‌های نوآورانه مالی را ارائه دهند.

ورود بورس کالا به حوزه رمزارز و بلاکچین، گامی مثبت در جهت توسعه بازارهای مالی ایران است. قاسمی تأکید کرد که این اقدام نه‌تنها به سرمایه‌گذاران امکان دسترسی به ابزارهای مالی نوین را می‌دهد، بلکه با ایجاد شفافیت، مسیر تنظیم‌گری را هموار می‌کند. فعالان بازار رمزارز از این حرکت استقبال کرده و امیدوارند که با حمایت رگولاتورها، این حوزه به یکی از بخش‌های پویای اقتصاد کشور تبدیل شود.

بورس کالای ایران در راستای توسعه فعالیت‌های خود، به‌صورت رسمی وارد حوزه رمزارز و بلاکچین شده است. این اقدام از طریق دو محور اصلی، یعنی راه‌اندازی صندوق‌های مبتنی بر رمزارزایی و توکن‌سازی کالاهایی مانند زعفران، دنبال می‌شود. سید جواد جهری، مدیرعامل بورس کالا، پیش‌تر در مجمع عمومی سالانه این شرکت اعلام کرده بود که ایجاد بازار ابزارهای مالی مبتنی بر رمزارزایی‌ها و توکن‌های با پشتوانه گواهی‌سپرده کالایی از برنامه‌های کلیدی سال جاری بورس کالا است. این حرکت گامی استراتژیک برای تنوع‌بخشی به ابزارهای مالی بازار سرمایه ایران محسوب می‌شود.

محمد قاسمی، مدیرعامل پلتفرم مزدکس، در گفت‌وگویی با راه پرداخت اظهار داشت که ورود نهادهای تنظیم‌گر مانند بورس کالا به حوزه رمزارز، مشروعیت این بازار را افزایش می‌دهد. به گفته او، این اقدام نه‌تنها اعتماد سرمایه‌گذاران را تقویت می‌کند، بلکه فضایی شفاف و قانون‌مند برای سرمایه‌گذاری در این حوزه ایجاد خواهد کرد. قاسمی تأکید کرد که حضور بورس‌ها می‌تواند مشکلات ناشی از فعالیت در صرافی‌های رمزارزی پرریسک، مانند مسدود شدن درگاه‌های پرداخت، را کاهش دهد و امکان سرمایه‌گذاری ساده و قانونی در رمزارزهای بزرگی مانند بیت‌کوین و اتریوم را فراهم آورد.

بورس کالا تجربه موفق در راه‌اندازی صندوق‌های مبتنی بر دارایی‌هایی نظیر طلا با پشتوانه گواهی‌های سکه و شمش داشته است. این تجربه، که به تنوع دارایی‌های قابل سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه کمک کرده، الگویی برای صندوق‌های رمزارزی خواهد بود. قاسمی خاطرنشان کرد که صندوق‌های رمزارزی، که در بازارهای جهانی حداقل دو سال است با استقبال مواجه شده‌اند، در ایران جای خالی خود را نشان داده‌اند. این صندوق‌ها با کاهش ریسک‌های مرتبط با صرافی‌های رمزارزی، از جمله مسائل مربوط به نگهداری دارایی‌ها، مالیات و پول شویی، امکان سرمایه‌گذاری امن را برای اشخاص حقیقی و حقوقی فراهم می‌کنند و کلاس دارایی جدیدی به سبد سرمایه‌گذاری اضافه می‌نمایند.

تاکنون، شرکت‌های حقوقی به دلیل نبود چارچوب قانونی مشخص، امکان ورود رسمی به بازار رمزارزها را نداشته‌اند. قاسمی معتقد

تنوع کالایی ۱۸۵ هزار قلم در اسنپ‌مارکت

اسنپ‌مارکت با عرضه ۱۸۵,۲۶۳ قلم کالا، تنوع وسیعی از محصولات را در اختیار مشتریان قرار داده است. این پلتفرم که در ۱۲۷ شهر در ۳۱ استان فعالیت دارد، رکورد فروش بیش از ۱.۵ همت را در ماه بهمن ثبت کرده است. خبر بد اسنپ مارکت برای وزارت بهداشت اینکه بیشترین تقاضا برای نوشابه کوکاکولا ۱.۵ لیتری بوده که بیش از ۲.۹ میلیون قلم از آن فروخته شده است.

بیش از ۸۱ میلیون کاربر در سوپرپ

سوپرپ اسنپ که تمامی سرویس‌های گروه را در یک پلتفرم واحد ارائه می‌دهد، بیش از ۸۱ میلیون کاربر ثبت‌نامی دارد که اسنپ می‌گوید رشد ۱۲.۶ درصدی را نسبت به سال قبل نشان می‌دهد. از این میان بیش از ۳۹ میلیون کاربر فعال هستند؛ یعنی کمتر از نصف کاربران ثبت‌نام‌شده. میانگین بازدید روزانه از این اپلیکیشن نیز بیش از ۲۳ میلیون مرتبه ثبت شده است.

درآمد ماهانه راننده‌ها تا ۴۱ میلیون تومان

رانندگان تمام‌وقت اسنپ درآمد ماهانه متوسط حدود ۴۱.۵ میلیون تومان و رانندگان پاره‌وقت حدود ۱۴.۵ میلیون تومان کسب کرده‌اند که نسبت به سال قبل رشد ۱۱۶ و ۸۲ درصدی را نشان می‌دهد. این ارقام در شرایط تورم بالا و افزایش هزینه‌های زندگی، تصویری از وضعیت اقتصادی فعالان این حوزه ارائه می‌دهد. مجموعاً بیش از ۷.۴ میلیون راننده در پلتفرم ثبت‌نام کرده‌اند.

اگر به شیوه و اخلاق رایج ایرانی‌ها بخواهیم کسب‌وکار اید القصار و محمود فوز را چرتکه بیندازیم که چقدر درآورده و چقدر سود کرده‌هم برای خاتمه عیدبازی با اسنپ این تقدیم شما: اسنپ خودرو در سال گذشته گفته حدود ۱.۵ میلیارد سفر انجام داده. عدد واقعاً بزرگی است! متوسط قیمت هر سفر در تهران هم حدود ۱۰۰ هزار تومان بوده و در شهرستان ۳۰-۴۰ هزار تومان. یعنی فروش با بهتر بگویم درآمد تاکسی اسنپ، حدود ۷۰ همت بوده در سال ۱۴۰۳. کمسیون تقریباً زیر ۲۰ درصدی را هم لحاظ کنید می‌رسیم به عدد ۱۴ همت سهم اسنپ از تاکسی اینترنتی‌اش. قاعدتاً که این عدد دقیق نیست؛ اما خبر برای خالی نبودن عریضه بد نیست. خدا بدهد برکت؛ خبر دیگر ایرانی‌بازی بس است!

رشد ۴۱ درصدی در حوزه هتل و پرواز

بخش تریپ اسنپ که شامل خدمات هتل، پرواز و تور است، رشد ۴۱ درصدی در حجم فروش نسبت به سال قبل داشته است. این رشد در شرایطی رخ داده که صنعت گردشگری ایران با چالش‌های متعددی از جمله تحریم‌ها و محدودیت‌های ارزی مواجه بوده است. رکورد ۲۲,۹۷۸ سفارش در یک روز نیز در این بخش ثبت شده است.

۳۹ درصد از مشتریان اسنپ باکس کسب‌وکارها هستند

اسنپ باکس که خدمات لجستیک و حمل‌ونقل کالا ارائه می‌دهد، نشان می‌دهد که ۳۹ درصد از مشتریان آن کسب‌وکارها هستند. این سرویس در زنجیره تأمین کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را نشان می‌دهد. سرویس در مجموع ۱۴۹ میلیون سفر در سال گذشته انجام داده که رشد ۳۳.۸ درصدی نسبت به سال قبل را نشان می‌دهد.

فروش بیش از ۴۰ میلیون نان در اسنپ‌فود

اسنپ‌فود که بزرگ‌ترین پلتفرم سفارش غذا در ایران محسوب می‌شود، طی سال گذشته بیش از ۴۰ میلیون نان فروخته است. این رقم در کنار فروش ۳۵.۲ تن میوه و سبزیجات، تصویری از حجم بالای تراکنش‌های روزانه این پلتفرم ارائه می‌دهد. سرویس در ۱۷۸ شهر کوچک و بزرگ فعالیت دارد.

رشد ۱۳۲ درصدی فروش در اسنپ‌شاپ

اسنپ‌شاپ که در حوزه خرده‌فروشی آنلاین فعالیت می‌کند، رشد ۱۳۲ درصدی در فروش کل اقلام نسبت به سال قبل داشته است. این رشد چشمگیر در حالی رخ داده که سهم خرده‌فروشی آنلاین از کل بازار ایران ادعا می‌شود زیر ۱۰ درصد است که نشان می‌دهد فضای قابل توجهی برای رشد در آینده کماکان وجود دارد. اسنپ‌شاپ می‌گوید در حراجمعه یا همان جمعه سیاه ایرانی‌ها بیش از ۱۴۰ میلیارد تومان دخل زده است. این همان کمپینی است که مدیر مارکتینگش گفته بود ۳۰ میلیارد بودجه بازاریابی داشته است.

فودرو به کاربران کمک می‌کند تا رستوران‌های جدید را کشف کنند و به لیستی از رستوران‌ها به همراه منو، قیمت، نظرات و فاصله مکانی آن‌ها دسترسی داشته باشند. کاربران همچنین می‌توانند نظرات و تجربیات خود را به اشتراک بگذارند تا دیگران انتخاب بهتری داشته باشند.

این پلتفرم با ارائه قابلیت فیلتر و مرتب‌سازی پیشرفته، امکان جستجوی سریع رستوران‌ها را بر اساس نوع غذا، قیمت و موقعیت مکانی فراهم کرده است.



شماره ۱۷۰
۱۹ مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم





معرفی زنجیره ارزش دکا دیپو،
دکا دیزل، دکا بارود کاپست

حضور دکا در نمایشگاه صنعت پخش ایران

هلدینگ دکا در هفتمین نمایشگاه و کنفرانس بین‌المللی صنعت پخش ایران با معرفی زنجیره ارزش خود در شرکت‌های دکا دیپو، دکا دیزل، دکا بار و دکا پست، میزبان علاقمندان و متخصصان خواهد بود.



هفتمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت پخش ایران از ۱۴ تا ۱۷ مردادماه ۱۴۰۴ در مرکز نمایشگاه بین‌المللی ایران مال برگزار شد و هلدینگ دکا با هدف معرفی و ارائه آخرین فعالیت‌ها، زیرساخت‌ها و اقدامات خود و به منظور تقویت ارتباط با مخاطبان و ذی‌نفعان و ایجاد ارتباطات جدید، در این نمایشگاه حضور یافت. شرکت دکا دیپو برند تخصصی هلدینگ دکا در زمینه انبارداری، انبارش و پردازش کالا با پوشش سراسری شبکه انبار در ایران، شرکت دکا دیزل متخصص در راهبری ناوگان، خدمات تعمیر و نگهداری ماشین‌های سنگین و واردات قطعات تخصصی، شرکت دکا بار، پلتفرم جامع حمل‌ونقل بار و بازارگاه هوشمند لجستیکی و شرکت دکا پست، اپراتور پست داخلی و بین‌الملل، برندهایی از هلدینگ دکا هستند که در این نمایشگاه به معرفی زنجیره ارزش و خدمات خود پرداختند. از نمایشگاه بین‌المللی صنعت پخش به عنوان بزرگ‌ترین گردهمایی فعالان صنعت پخش کشور یاد می‌شود و بیش از ۱۲۰ شرکت، در این دوره نمایشگاه حضور داشتند. همچنین ۳۰ نشست تخصصی همزمان با نمایشگاه برگزار شد.



مدیران و کارشناسان هلدینگ دکا در این رویداد تخصصی به گفتگو با مخاطبان، متخصصان، علاقمندان و بازدیدکنندگان پرداختند. تحول دیجیتال و هوشمندسازی زنجیره توزیع، مدیریت زنجیره تأمین و ارتباط با تولیدکنندگان، لجستیک هوشمند و بهینه‌سازی هزینه‌ها، منابع انسانی و آموزش نیروی متخصص، برندینگ، بازاریابی نوین و توسعه پایدار و همچنین مدیریت مالی در زنجیره از رویکردهای مهم نمایشگاه امسال در بخش نمایشگاه و کنفرانس اعلام شده است.



شماره ۱۷۰
مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم

جای خالی ناوگان اشتراکی

هومن پشنگیان، مدیرعامل هلدینگ دکا می‌گوید ۲/۵ همت برای توسعه ناوگان‌شان هزینه کرده‌اند

هلدینگ دکا، به‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های گروه توسعه سرمایه‌گذاری انتخاب، در سال‌های اخیر با تمرکز بر توسعه خدمات لجستیکی و نوآوری در این حوزه، جایگاه ویژه‌ای در صنعت حمل‌ونقل و لجستیک ایران به دست آورده است. هومن پشنگیان، مدیرعامل این هلدینگ در گفت‌وگو با کارنگ به تشریح مهم‌ترین تخییرات، راهبردها و فرصت‌های پیش روی دکا در سال ۱۴۰۴ می‌پردازد.



مهم‌ترین تخییرات هلدینگ دکا از ابتدای سال ۱۴۰۴ چه بوده است؟

از ابتدای سال ۱۴۰۴، هلدینگ دکا تغییرات گسترده‌ای را در بخش‌های مختلف خود اعمال کرده است. در حوزه منابع انسانی، بیش از ۱۷۰۰ فرصت شغلی مستقیم ایجاد شده است که نشان‌دهنده تمرکز جدی ما بر این بخش است. در زمینه توسعه کسب‌وکار، زنجیره ارزش مجموعه تکمیل شده و چهار شرکت جدید به هلدینگ اضافه شده‌اند. این شرکت‌ها شامل شرکت دکا تریپ، که در حوزه خدمات گردشگری و مسافرتی فعالیت می‌کند، شرکت دکا سرویس، که خدمات تعمیر و نگهداری ناوگان جاده‌ای را ارائه می‌دهد، شرکت دکا پدک، که بر تأمین قطعات خودروهای سنگین متمرکز است، و شرکت دکا شپ، که به عنوان اپراتور بندری و ارائه‌دهنده خدمات کشتیرانی فعالیت می‌کند، هستند. در حوزه سرمایه‌گذاری، خرید و تقویت ناوگان ملکی در اولویت قرار گرفته و امسال حدود ۲۵۰ میلیارد تومان در این بخش سرمایه‌گذاری شده است. دیجیتالی کردن فرایندها نیز تأثیرات بسیار مثبتی بر رقابت‌پذیری مجموعه داشته و تخییرات قابل توجهی در عملکرد هلدینگ ایجاد کرده است. در نهایت، با تمرکز بر ارتقای کیفیت خدمات و بهبود تجربه مشتری، که معمولاً در صنعت لجستیک کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد، تحولات مهمی در ارائه خدمات هلدینگ دکا به وجود آمده است.



کدام بخش‌ها بیشتر توسعه یافته‌اند؟ روی چه بخش‌هایی از حوزه لجستیک تمرکز بیشتری کرده‌اید؟ از ناوگان تابخش‌های جدید بازار که تخییر کرده‌اند چه بوده و چه راهبردی را دنبال کرده‌اید؟

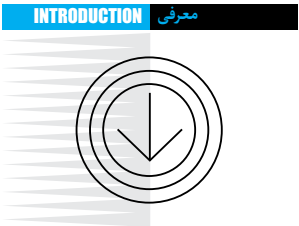
در سال ۱۴۰۴، هلدینگ دکا در بخش‌های مختلف خود توسعه چشمگیری داشته است. در شرکت دکا پست، که به عنوان اپراتور پستی فعالیت می‌کند، تعداد نمایندگی‌ها در سراسر کشور افزایش یافته و بیش از ۵۰۰ نمایندگی جدید ایجاد شده است. در شرکت دکا دیزل، تمرکز بر افزایش ناوگان ملکی بوده و این بخش توسعه یافته است. شرکت دکا دیپو نیز با گسترش انبارهای عمومی در سراسر کشور فعالیت خود را تقویت کرده است. شرکت دکا شیر با ورود به حوزه خرید تاکسی و حمل‌ونقل مسافری گسترش یافته و شرکت دکا ورلد در حوزه خدمات کشتیرانی بین‌المللی فعالیت خود را آغاز کرده است. در بخش حمل‌ونقل، دکا موفق به دریافت مجوزهای بزرگ‌مقیاس هوشمند برای حمل کالا و نفت شده و به‌عنوان اولین شرکت در ایران، این دو مجوز را به‌صورت هم‌زمان کسب کرده است. این اقدامات در راستای تکمیل زنجیره خدمات لجستیکی و افزایش پوشش جغرافیایی و تنوع خدمات انجام شده است.



سرمایه‌گذاری‌های گروه انتخاب به سمت چه خدمات لجستیکی رفته است؟

نیازهای گروه به چه سمتی در لجستیک بیشتر معطوف شده است؟

هلدینگ دکا، به‌عنوان مجموعه‌ای مستقل تحت نظارت گروه توسعه سرمایه‌گذاری انتخاب، تمرکز خود را بر حوزه‌های کلیدی لجستیک قرار داده است. در سال ۱۴۰۴، سرمایه‌گذاری‌های ما به‌ویژه در بخش لجستیک سنگین متمرکز بوده است، زیرا اکمبود این نوع خدمات در کشور به شدت احساس می‌شود. در حوزه بین‌المللی، اقداماتی نظیر خرید کانتینر و ورود به حوزه گروپاژ انجام شده است که از نیازهای مغفول مانده در کشور محسوب می‌شود. همچنین، در بخش اپراتور پستی، حمل‌ونقل مسافری و حمل‌ونقل کالا سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی صورت گرفته است. اگرچه دکا بخشی از لجستیک گروه صنعتی انتخاب را تأمین می‌کند و کل فرایند تأمین کالا از سپالایر تا مصرف‌کننده نهایی را مدیریت می‌کند، اما وابستگی آن به گروه انتخاب به حداقل رسیده است. این هلدینگ کسب‌وکارهای مستقلی مانند پروژه‌های پتروشیمی و پالایشگاهی را خارج از چارچوب گروه انتخاب دنبال می‌کند. در حوزه سرمایه‌گذاری، از سال ۱۴۰۲ تاکنون به‌طور کلی حدود ۲.۵ هزار میلیارد تومان صرف تقویت ناوگان ملکی شده است. علاوه بر این، برنامه‌هایی برای خرید کشتی و توسعه شبکه توزیع ملکی در سراسر کشور در حال اجرا است. این سرمایه‌گذاری‌ها نشان‌دهنده تمرکز دکا بر توسعه مستقل و تنوع بخشی به خدمات لجستیکی است.



معرفی کتاب «نوآوری در صنعت لجستیک ایران» با گفت وگوهایی از فعالان و نوآوران این حوزه

روایت‌هایی از نوآوران لجستیک

برسانید. تاپین برای مدیریت بخش حمل‌ونقل کسب‌وکارها با هزینه‌های عملیاتی کمتر و انعطاف‌پذیری بیشتر استفاده می‌شود. علاوه بر این، ما یک زنجیره ابزار مدیریت تجارت الکترونیک همیشه در حال بهبود ارائه می‌دهیم که هر هفته ویژگی‌های جدیدی مانند یکپارچه‌سازی مدیریت فروشگاه و رابط برنامه‌نویسی بصری برای ایجاد فرآیندهای اتوماسیون سفارشی یا ادغام هوش مصنوعی در اختیار شما قرار می‌دهد.

در تاپین ما باور داریم که نیروی دانش و خلاقیت می‌تواند چالش‌های حمل‌ونقل و خدمات پستی را به فرصت‌هایی بزرگ بدل کند و کسب‌وکارها را به سطحی نو برساند. ما همواره به دنبال راه‌هایی بوده‌ایم که نه‌تنها خدمات خود را بهبود بخشیم، بلکه به شرکت‌های لجستیکی چگونگی تبدیل شدن به یک نهاد فناور و پیشگام را مشاوره دهیم. مشاوره‌های ما به کسب‌وکارهای آنلاین نیز کمک می‌کند مرسولات خود را آگاهانه‌تر و بهینه‌تر ارسال کنند. هدف اصلی ما، ایجاد یک اکوسیستم نوآوری است که هر فرد و کسب‌وکاری در آن جایی برای رشد و شکوفایی داشته باشد.

ما در تاپین معتقدیم که با هم‌گرایی و هم‌افزایی، می‌توانیم دنیایی بسازیم که در آن همه به یکدیگر متصل‌اند و با هم پیش می‌روند. این کتاب، حاصل سفری است در دل اکوسیستم لجستیک؛ جایی که ما در آن هر روز به دنبال نوآوری و تحول هستیم. هر مصاحبه این کتاب نیز پنجره‌ای است به دنیای نو و ایده‌هایی که مرزهای ممکن را جابه‌جا کرده‌اند. با امید به اینکه این کتاب نقشه راهی باشد برای کشف افق‌های نوین در عرصه لجستیک، به شما برای ورود به دنیای هیجان‌انگیز این کتاب خوش آمد می‌گوییم.

کتاب «نوآوری در صنعت لجستیک ایران» به قلم رضا جمیلی، مدیر توسعه کسب‌وکار کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار و سایر همکاران مجموعه در ۱۷۶ صفحه نگارش شده و به همت انتشارات راه پرداخت و با حمایت شرکت تاپین در سال ۱۴۰۲ منتشر شده است. این کتاب حاصل مجموعه‌گفت‌وگوهایی با تعداد محدودی از کارآفرینان و نوآوران صنعت لجستیک به همراه چند گزارش تحلیلی از گذشته و آینده این صنعت در ایران است. ضرورت بازتاب نظرات، ایده‌ها، نوآوری‌ها و چالش‌هایی که کارآفرینان، استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای بزرگ در طول سه سال گذشته با «کارنگ» به اشتراک گذاشته‌اند و چرخش دانش و تجربه در این اکوسیستم روبه‌رشد، انگیزه اصلی انتشار کتاب «نوآوری در صنعت لجستیک ایران» بوده است. شاید برای اولین بار باشد که بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوآور و دیگر کسب‌وکارهای لجستیکی در قالب یک کتاب از موانع و مسیرهای این صنعت گفته‌اند؛ آن هم با تکیه بر تجربه‌های واقعی کسب‌وکاری. کسانی که اعتقاد دارند ظرفیت‌های صنعت لجستیک ایران بسیار بیشتر از داشته‌های فعلی است و یکی از مسیرهای شکوفایی آن تزریق جسورانه‌تر نوآوری به آن است.

شاید چکیده تک‌خطی این کتاب این خواهد بود که تغییر بزرگ لجستیک؛ آن هم در سطح ملی در راه است و اکوسیستمی که با کلیدواژه نوآوری در حاشیه این صنعت شکل گرفته موتور محرکه این تغییر خواهد بود. تاپین، به‌عنوان یک پلتفرم تجارت الکترونیک، به رشد مشاغل کمک می‌کند. فرقی نمی‌کند که یک کسب‌وکار خانگی باشید یا یک شرکت بزرگ، شما باید محصول خود را به خریداران

جداگانه‌ای از سازمان راه‌داری، راه‌آهن، بنادر و دریانوردی کشوری دریافت می‌شود. این تعدد متولیان، هماهنگی و هم‌افزایی را دشوار کرده است. شرکت‌های لجستیکی باید بتوانند از ظرفیت‌های یکدیگر، به‌ویژه در بخش ناوگان استفاده کنند و خدمات ترکیبی ارائه دهند. ایجاد یک پلتفرم جامع که شرکت‌های لجستیکی بتوانند از طریق آن خدمات خود را ارائه کنند، می‌تواند هم‌افزایی را تقویت کرده و فرصت‌هایی در زمینه صرفه‌جویی در انرژی و افزایش سودآوری ایجاد کند. متأسفانه، این هم‌افزایی نه در سطح حاکمیت و نه در سطح کسب‌وکارها محقق نشده و اکوسیستم لجستیک همچنان به‌صورت جزیره‌ای اداره می‌شود.

تحلیل شما از نمایشگاه صنعت حمل‌ونقل در سال جاری چیست؟ چه مواردی در آن خالی بوده و نقاط قوت و ضعف آن چیست؟ تا زمانی که بر لجستیک هوشمند، دیجیتال و پایدار تمرکز نشود و از روش‌های سنتی فاصله نگیریم، امکان نمایش اقتدار لجستیک در نمایشگاه‌ها وجود ندارد. در نمایشگاه امسال، حضور استارت‌آپ‌های نوآور، شرکت‌های حمل‌ونقل درون‌شهری و برون‌شهری و خدمات خرده‌بار بسیار محدود بود. همچنین، کارگاه‌های آموزشی کافی برگزار نشد که از خلأهای نمایشگاه محسوب می‌شود. از نقاط قوت نمایشگاه، حضور شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه حمل‌ونقل و لجستیک بود که نسبت به سال‌های گذشته پررنگ‌تر شده بود. باین حال، کمبود فضای نمایشگاهی برای صنعتی به این گستردگی، تعطیلی نمایشگاه به دلیل شرایط جوی در روز افتتاحیه، غیبت برخی مقامات ارشد مانند وزیر و خالی ماندن غرفه‌های شرکت‌های حاکمیتی از نقاط ضعف اصلی بود. استارت‌آپ‌های نوپا نیز به دلیل کمبود بودجه در بخش‌های حاشیه‌ای نمایشگاه قرار گرفته بودند که استقبال از آن‌ها را کاهش داد. در مقایسه با سال‌های گذشته، تمرکز نمایشگاه روی فناوری‌های نوین بیشتر بود، اما همچنان نیاز به بهبود در برنامه‌ریزی و حمایت از استارت‌آپ‌ها احساس می‌شود.

در بخش راهبردها و تغییرات، چه استراتژی‌هایی را در سال ۱۴۰۴ دنبال کرده‌اید؟ با توجه به شرایط متغیر کشور، از جمله بحران‌های سیاسی، اقتصادی، جغرافیایی، انرژی و جنگ، استراتژی‌های بلندمدت کنار گذاشته شده و برنامه‌ریزی‌های کوتاه‌مدت و فصلی جایگزین آن‌ها شده است. این تغییر رویکرد انعطاف‌پذیری ما را افزایش داده است. برای تقویت تاب‌آوری اقتصادی، وابستگی به یک بخش خاص در لجستیک کاهش یافته و با تنوع‌بخشی به مدل‌های لجستیکی، صنایع مختلف درگیر فعالیت‌های ما شده‌اند. این اقدام به‌ویژه پس از جنگ اخیر، که نشان داد شرکت‌های بدون زیرساخت‌های تاب‌آور به‌راحتی از بازار حذف می‌شوند، تأثیرات مثبتی داشته است. ایجاد امنیت روانی و اعتماد عمومی در بین کارکنان نیز از اولویت‌های ما بوده است، زیرا کارکنان در محیطی با امنیت روانی بالا، ایده‌های خلاقانه‌تری ارائه می‌دهند و این امر به افزایش بهره‌وری و نوآوری منجر می‌شود. در نهایت، با مدیریت ریسک هوشمندانه و سرعت بالا، از فرصت‌های ایجادشده در بازار، به‌ویژه در نبود رقبا با تاب‌آوری پایین، استفاده کرده‌ایم. این چهار استراتژی پس از جنگ ۱۲ روزه اخیر اجرایی شد و نتایج مثبتی در حوزه‌های مالی و تاب‌آوری اقتصادی به همراه داشته است.

جای چه استارت‌آپ‌هایی در زنجیره لجستیک کشور خالی است؟ آیا دکا تمایل به سرمایه‌گذاری روی این استارت‌آپ‌ها دارد؟ در حال حاضر، ظرفیت‌های زیادی برای نوآوری در حوزه استارت‌آپ‌های لجستیکی در کشور وجود دارد. خلأ استارت‌آپ‌هایی به‌ویژه در حوزه لجستیک سنگین، ناوگان اشتراکی و بازارگاه‌های حمل‌ونقل، به‌خصوص برای کامیون‌های بین‌شهری و خدمات لست‌مایل، به‌شدت احساس می‌شود. جابجایی کالاهای سنگین و مدیریت تقاضای آنی (On-Demand) از چالش‌های اصلی این صنعت است و در حال حاضر استارت‌آپی که متولی این حوزه‌ها باشد وجود ندارد. هلدینگ دکا در این راستا اقداماتی انجام داده و در سه استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کرده است. یکی از این استارت‌آپ‌ها، دکابار، یک بازارگاه حمل‌ونقل است که صاحبان بار، شرکت‌های حمل‌ونقل و رانندگان را به هم متصل می‌کند. استارت‌آپ دیگر در حوزه فروش قطعات خودروهای سنگین فعالیت می‌کند و به‌صورت پلتفرم تجارت الکترونیک عمل می‌کند. استارت‌آپ سوم نیز بر لجستیک سنگین و خدمات آنی متمرکز است. دو مورد از این استارت‌آپ‌ها محصول خود را عرضه کرده و در حال بهره‌برداری هستند و استارت‌آپ سوم در حال توسعه است که انتظار می‌رود در چند ماه آینده رونمایی شود.

تخصص‌هایی از اکوسیستم لجستیک که بیشتر مورد نیازند چیست؟ نیروی انسانی روی آموزش چه حوزه‌های تخصصی لجستیکی باید وقت بگذارد؟ لجستیک یک حوزه ترکیبی است که نیازمند تخصص‌های مدیریتی، فنی و نوآورانه است. در حال حاضر، تخصص‌های مورد نیاز شامل تحلیل داده‌ها و هوش مصنوعی، مدیریت عملیات، حمل‌ونقل بین‌المللی، فناوری اطلاعات و لجستیک پایدار یا همان لجستیک سبز است. این حوزه‌ها به دلیل کمبود نیروی متخصص، فرصت‌های زیادی برای توسعه دارند. علاوه بر این، هلدینگ دکا در حوزه استارت‌آپ‌ها نیز سرمایه‌گذاری‌هایی انجام داده است. یکی از این استارت‌آپ‌ها، دکابار، بازارگاه حمل‌ونقل است که صاحبان بار، شرکت‌های حمل‌ونقل و رانندگان را به هم متصل می‌کند. استارت‌آپ دیگر در حوزه فروش قطعات خودروهای سنگین و تجارت الکترونیک فعالیت می‌کند و استارت‌آپ سوم در حوزه لجستیک سنگین و خدمات آنی در حال توسعه است. دو مورد از این استارت‌آپ‌ها رونمایی شده و در حال بهره‌برداری هستند و استارت‌آپ سوم نیز به‌زودی رونمایی خواهد شد.

اکوسیستم لجستیک چه فرصت‌هایی برای هم‌افزایی دارد؟ مشکل اصلی اکوسیستم لجستیک در ایران، عملکرد جزیره‌ای شرکت‌ها و نبود متولی واحد در حاکمیت است. در حال حاضر، بخش‌های مختلف لجستیک تحت نظارت وزارتخانه‌های متعددی از جمله وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، وزارت راه و شهرسازی و وزارت اقتصاد و دارایی فعالیت می‌کنند. برای مثال، مجوز خدمات طرف سوم از وزارت صنعت، مجوز اپراتور پستی از وزارت ارتباطات، مجوز حمل‌ونقل از وزارت راه و مجوز خدمات گمرکی از وزارت اقتصاد اخذ می‌شود. حتی در وزارت راه و شهرسازی، مجوزهای



شماره ۱۷۰
۱۹ مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم



فین تک حتی در بازارهای کوچک می تواند ارزش آفرینی جهانی داشته باشد

موتور رشد در اقتصادهای محدود

در اقتصادهایی با ساختار کوچک یا شرایط فشار (مانند تحریم)، فین تک می تواند به عنوان نیروی محرکه تحول عمل کند. تجربه کشورهای مشابه ایران نشان می دهد که فناوری مالی نه تنها جایگزینی لازم برای زیرساخت های سنتی است، بلکه بستری برای رشد، دسترسی عادلانه به خدمات مالی و پایداری بلندمدت فراهم می کند.

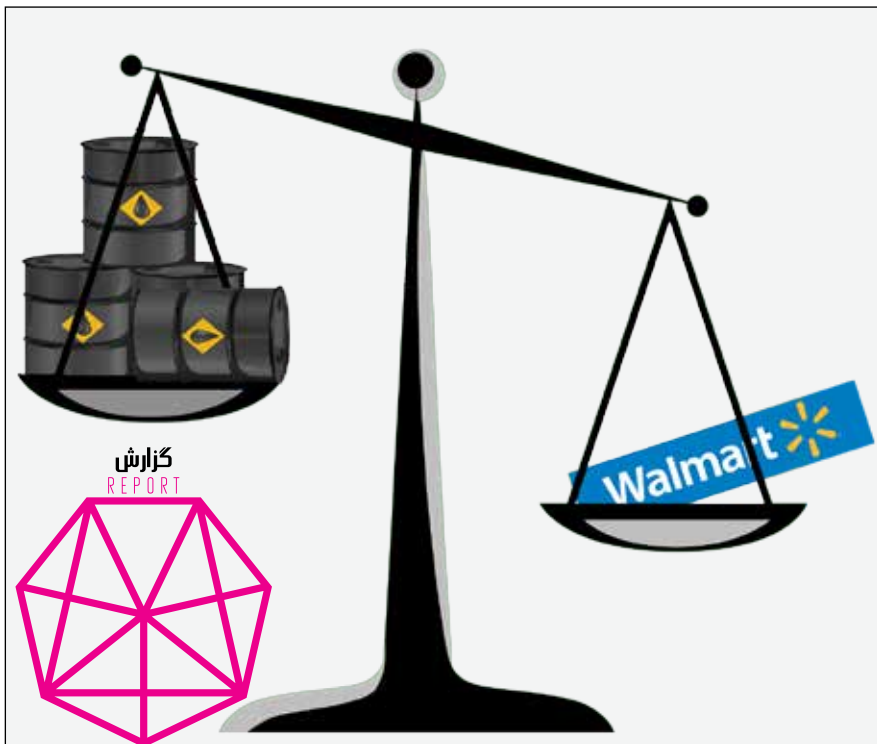
برای مثال، در میانمار، شرکت Wave Money تنها در سال ۲۰۱۸ تراکنش هایی به ارزش ۱.۳ میلیارد دلار (معادل حدود ۲٪ از تولید ناخالص داخلی کشور) ثبت کرده و توانست دسترسی مالی را برای جمعیتی گسترده فراهم کند. این تجربه نشان می دهد که حتی در کشورهای دارای محدودیت های فراگیر، فین تک می تواند با ساختار مناسب، تحول آفرین باشد.

در ایران نیز حوزه فین تک رو به رشد است؛ گزارش سال ۲۰۲۲ نشان می دهد که حدود ۲۷۵ شرکت فعال فین تکی وجود دارد و حجم تراکنش در بخش پرداخت ها در سال ۲۰۲۰ به حدود ۱۶۶.۸ میلیارد دلار رسیده است. این عدد، نشان از بلوغ نسبی این حوزه دارد و پتانسیل بالایی برای توسعه بیشتر را نوید می دهد.

اما موانعی نیز در راه است؛ پژوهش ها موانعی مانند چارچوب قانونی ناپایدار، پیچیدگی در مقررات، نبود هماهنگی بین نهادها و مشکلات زیرساختی را برجسته کرده اند. با این وجود، اگر بتوان سیاست گذاری را از حالت بازدارنده خارج و مسیر همکاری بین بخش خصوصی و دولت، قانون گذاری شفاف و زیرساخت باثبات را فراهم کرد، فین تک می تواند رشدی پایدار و مؤثر را در اقتصاد ایران رقم بزند. در این مسیر، تجربه های موفق جهانی می توانند چراغ راهی برای سیاست گذاران، سرمایه گذاران و کارآفرینان ایرانی باشند.



شماره ۱۷۰
مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم



خرده فروش اعظم!

والمارت از کل اقتصاد ایران بیشتر پول در می آورد

درآمد سالانه و المارت، غول خرده فروشی آمریکایی، حالا از تولید ناخالص داخلی ایران بیشتر شده؛ این مقایسه عجیب، تنها یک شوخی آماری نیست، بلکه آینه ای است برای درک محدودیت های مقیاس در اقتصاد ایران و فرصت هایی که فین تک می تواند از دل آن بیرون بکشد

۲.۱ میلیون کارمند، در سال گذشته نزدیک به ۷۰۰ میلیارد دلار درآمد ثبت کرده که به طور متوسط چیزی در حدود ۳۳۰ هزار دلار به ازای هر کارمند است. البته این عدد نشان دهنده درآمد ناخالص است، نه سود یا ارزش افزوده واقعی؛ اما با در نظر گرفتن اینکه بخش قابل توجهی از آن ناشی از عملکرد مستقیم نیروی انسانی است، این مقیاس می تواند به شکل تقریبی برای سنجش بهره وری به کار رود.

هرچند مقایسه مستقیم درآمد یک شرکت با تولید ناخالص داخلی یک کشور، از نظر مفهومی و ساختاری محدودیت هایی دارد، اما نسبت های میانگین به ازای نیروی انسانی، به خوبی بخشی از شکاف بهره وری و چالش های مقیاس پذیری در اقتصاد ایران را نشان می دهند. شاید برای شما هم جالب باشد که درآمد و المارت در مدت زمانی بین ۷ تا ۱۲ ساعت، تقریباً با بودجه یک ساله وزارتخانه هایی مانند آموزش و پرورش، بهداشت یا اقتصاد برابری می کند؛ بودجه ای که در سال ۱۴۰۳ بین ۲۸۰ تا ۴۵۰ هزار میلیارد تومان برآورد شده است. یعنی این شرکت خرده فروشی آمریکایی، در کمتر از نیمی از یک روز، بیش از کل بودجه سالانه هر یک از این وزارتخانه های کلیدی کشور درآمد کسب می کند.

وقتی لجستیک، دیتا و فین تک در یک شرکت جمع می شوند

شرکت و المارت در سال ۱۹۶۲ در آمریکا توسط سم والتون تأسیس شد. این شرکت در حال حاضر با بیش از ۱۰.۵۰۰ شعبه در ۱۸ کشور دنیا، حدود ۲.۱ میلیون نیروی انسانی و ارتباط روزانه با صدها میلیون نفر، بزرگ ترین خرده فروشی دنیاست. و المارت سال هاست فقط یک

یک فروشگاه که نهایت دغدغه مشتری هایش این است که چیپس پنبیری بخزند یا سرکه بالزامیک، الان اندازه یک کشور نفتی درآمد دارد. شما چه احساسی پیدا می کنید وقتی می شنوید درآمد سالانه یک شرکت سوپرمارکتی (غول خرده فروشی) در آمریکا از کل اقتصاد ایران بزرگ تر شده است؟ در نگاه اول شاید شبیه یک تیتیر کلیک خور یا شوخی اغراق آمیز باشد؛ اما عددها دروغ نمی گویند.

و المارت، بزرگ ترین خرده فروش جهان، در سال مالی ۲۰۲۵ بیش از ۶۸۱ میلیارد دلار درآمد داشته، در حالی که تولید ناخالص داخلی ایران در سال ۲۰۲۴، طبق آخرین برآوردهای بانک جهانی، حدود ۴۳۷ میلیارد دلار بوده است. این یعنی یک شرکت خانوادگی که با فروش کالاهای ارزان قیمت، لجستیک هوشمند و خدمات مالی ترکیبی بزرگ شده، اکنون سالانه ۵۵ درصد بیشتر از کل اقتصاد ایران تولید ارزش می کند. اما این مقایسه فقط برای شگفت زدگی نیست. پشت این فاصله عددی، نکاتی پنهان است که برای آینده فین تک در ایران حیاتی اند.

شکاف بهره وری؛ عددها چه می گویند؟

ایران با جمعیتی نزدیک به ۸۸ میلیون نفر و منابع طبیعی گسترده، همچنان اقتصادی دارد که در مقیاس جهانی کوچک و کم بازده به نظر می رسد. طبق آمارهای رسمی، تولید ناخالص داخلی سرانه ایران حدود ۵۰۰۰ دلار در سال است؛ عددی که در مقایسه با استانداردهای جهانی، پایین تلقی می شود. اگر این رقم را فقط بر پایه جمعیت شاغل کشور (حدود ۲۵ میلیون نفر) محاسبه کنیم، میانگین ارزش افزوده ای در حدود ۱۷ هزار و ۶۰۰ دلار به ازای هر نیروی شاغل به دست می آید. در مقابل، شرکت و المارت با حدود

فروشگاه خرده فروشی نیست. این شرکت به طور جدی در حوزه های مختلف فناوری وارد شده؛ از Walmart Pay و زیرساخت پرداخت موبایلی گرفته تا خدمات اعتباری، BNPL، کارت های هدیه، بیمه، حتی خدمات سلامت. در واقع و المارت بدون آنکه ظاهراً یک بانک باشد، خودش را به صورت غول فین تکی جا زده که در بطن زندگی روزمره مردم آمریکاست.

در ایران، بسیاری از شرکت های فین تک هنوز درگیر زیرساخت های ابتدایی هستند. رقابت محدود است، دسترسی به داده مالی دشوار، و مقررات گذاری نه تنها شفاف نیست، بلکه اغلب مانعی بر سر مقیاس پذیری است. با این حال، نکته مثبت اینجاست که هنوز بازار اشباع نشده و فرصت برای نوآوری بسیار زیاد است.

دیوارهای بلند رگولاتوری و فرصت های پیش رو

مقایسه اقتصاد ایران با شرکت هایی مثل و المارت، بیش از هر چیز نشان می دهد که رگولاتوری پیچیده و محدود کننده یکی از بزرگ ترین موانع رشد فین تک ها در ایران است. محدودیت های قانونی، دسترسی دشوار به داده های مالی، و نبود زیرساخت های حمایت کننده، باعث شده شرکت های نوآور ایرانی نتوانند ظرفیت واقعی خود را نشان دهند.

با این حال، فرصت هایی نیز وجود دارد:

اصلاح قوانین و تسهیل فرایندهای دریافت مجوزها می تواند فضای رشد را برای فین تک ها فراهم کند. توسعه زیرساخت های باز بانکی و افزایش همکاری بین بخش خصوصی و نهادهای دولتی، کلید عبور از بحران مقیاس است.

حمایت از مدل های نوآورانه و ادغام خدمات فین تکی با صنایع دیگر (بیمه، لجستیک، سلامت) می تواند روند توسعه را سرعت بخشد.

اگر رگولاتورها بتوانند نقش تسهیل کننده را جدی بگیرند، اقتصاد فین تک ایران نه تنها می تواند محدودیت های فعلی را پشت سر بگذارد، بلکه فرصت خلق ارزش به مراتب بزرگ تری را نیز فراهم خواهد کرد.

با این حال، نمی توان همه مشکلات را صرفاً به رگولاتوری داخلی نسبت داد. اقتصاد ایران سال هاست تحت شدیدترین تحریم های بین المللی قرار دارد؛ تحریم هایی که نه تنها دسترسی شرکت ها به فناوری های نوین و خدمات مالی جهانی را قطع کرده، بلکه امکان همکاری با بازیگران بین المللی، جذب سرمایه خارجی و استفاده از پلتفرم های نوآور را نیز از بین برده است. فین تک ایرانی، برخلاف رقبای جهانی اش، در فضایی ایزوله رشد می کند؛ بدون دسترسی به شبکه های جهانی پرداخت، زیرساخت های ابری پیشرفته یا حتی خدمات ساده ای مانند پرداخت بین المللی. این شرایط، در کنار چالش های داخلی، مسیر نوآوری را دشوارتر و پیچیده تر کرده است.

فین تک، راه حل برای اقتصاد کوچک

وقتی درآمد سالانه یک سوپرمارکت از اقتصاد ایران بیشتر می شود، شاید تلخ باشد، اما نشانه ای روشن از تغییر قواعد بازی در جهان است. امروز خلق ثروت دیگر وابسته به وسعت جغرافیا یا منابع طبیعی نیست؛ فناوری مهم ترین ابزار رقابت شده است. اقتصادهای کوچک و حتی تحریم شده می توانند باتکیه بر راه حل های هوشمند و نوآورانه، فاصله ها را کم کنند. در این میان، فین تک می تواند کلیدی ترین راه حل برای عبور از محدودیت ها و ایجاد فرصت های تازه باشد؛ البته به شرطی که موانع قانونی، زیرساختی و تحریم ها به شکل واقع بینانه ای مدیریت شوند.

درآمد یک شرکت می تواند از اقتصاد یک کشور پیشی بگیرد؛ اما صفحه بعدی هنوز سفید است و می توان آن را جور دیگری نوشت. شاید فین تک همان قلمی باشد که ایران بتواند با آن، فصل تازه ای بنویسد.



زهرا اقربانی

خبرنگار



zahragherbani1999@gmail.com



چگونه یک میان وعده ساده به غول صنعت غذا تبدیل شد؟

انقلاب پروتئین بار

صنعت پروتئین بار از یک ایده ساده در دهه ۱۹۸۰ برای تأمین پروتئین ورزشکاران، به یک بازار چند میلیارد دلاری تبدیل شده است. داستان این صنعت، روایتی از نوآوری، تغییر عادات غذایی و پاسخ به نیازهای مدرن است. در آن زمان، شیک‌های پروتئینی محبوب بودند، اما نیاز به محصولی قابل حمل، جرقه خلق پروتئین بارها را زد. PowerBar در سال ۱۹۸۶ با معرفی محصولی حاوی پروتئین وی و کربوهیدرات‌ها، توجه ورزشکاران را جلب کرد و با بازاریابی هوشمندانه این محصول را به دست مصرف‌کنندگان عادی رساند.

در دهه ۱۹۹۰، با رشد فرهنگ تناسب‌اندام و آگاهی درباره تغذیه، تقاضا برای پروتئین بارها افزایش یافت. برندهایی مانند Clif و Balance با تنوع در طعم و ترکیبات، این محصولات را برای افراد پرمشغله و نه فقط ورزشکاران جذاب کردند. فناوری تولید پیشرفته‌تر، امکان افزودن موادی مانند مغزها، عسل و شکلات را فراهم کرد و پروتئین بارها به میان‌وعده‌ای محبوب تبدیل شدند. بازار جهانی پروتئین بار در سال ۲۰۲۳ به ارزش ۴/۵ میلیارد دلار رسید و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۳۰ به بیش از ۷ میلیارد دلار برسد. این رشد در آمریکای شمالی و اروپا پررنگ‌تر است، اما بازارهای نوظهور آسیا و خاورمیانه نیز در حال گسترش هستند. نوآوری‌هایی مانند پروتئین بارهای گیاهی و کم‌قند، نیازهای متنوع مصرف‌کنندگان را هدف قرار داده‌اند.

با وجود موفقیت، چالش‌هایی مانند رقابت شدید، هزینه‌های مواد اولیه و نگرانی‌های زیست‌محیطی مرتبط با بسته‌بندی وجود دارد. صنعت پروتئین بار با حرکت به سمت محصولات سالم‌تر و بسته‌بندی پایدار، به دنبال غلبه بر این موانع است. این صنعت دیگر تنها برای ورزشکاران نیست؛ بلکه بخشی از سبک زندگی مدرن شده و آینده‌ای روشن پیش رو دارد.



فروش فروشی
RETAIL

شماره ۱۷۰
مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم



گزارش
REPORT

آشپزخانه



نوآوری

داستان برند یوبار که کوچک شروع کرد اما حالا در بازار پروتئین بار، نام بزرگی است

تشکیل دادند که وظیفه‌شان کمک به مشتریان برای تبدیل ایده‌های نوآورانه‌شان به یک واقعیت خوشمزه بود. این تیم، قلب تپنده یوبار محسوب می‌شد.

فتح غول‌های خرده‌فروشی

موفقیت یوبار آن قدر چشمگیر بود که بزرگ‌ترین نام‌های خرده‌فروشی آمریکا سراغ آنها آمدند. والمارت، هول فودز، GNC، تارگت، آمازون و حتی کاستکو همگی به مشتریان یوبار تبدیل شدند. این همکاری‌ها نشان می‌داد که یک ایده ساده از آشپزخانه خانگی توانسته است به یک قدرت واقعی در صنعت تبدیل شود.

یوبار تنها به خرده‌فروشان اکتفا نکرد. آنها شروع به همکاری با کسب‌وکارهای تأثیرگذار سلامتی و تندرستی،

صاحبان باشگاه‌ها و برندهای دیگر کردند که به دنبال توسعه محصولات متمرکز بر تغذیه بودند. این استراتژی، یوبار را به شریک اصلی بسیاری از کسب‌وکارهای مرتبط با سلامت تبدیل کرد.

داستان یوبار زمانی اوج خود را یافت که نیویورک تایمز، معتبرترین نشریه آمریکا، از آنها با عنوان «رونق بزرگ پروتئین» یاد کرد. این پوشش رسانه‌ای نشان می‌داد که یوبار

نه تنها یک شرکت موفق، بلکه محرکی برای تحول کل صنعت پروتئین در آمریکا محسوب می‌شود.

تولید برای غول‌های وال استریت

امروز یوبار دیگر تنها یک شرکت کوچک خانوادگی نیست. آنها بارهای پروتئین خاص برای برندهای مطرحی درست می‌کنند که در وال استریت حساسی شناخته شده

در سال ۱۹۹۸، زمانی که بازار خوراکی‌های موسوم به پروتئین بار هنوز در مراحل ابتدایی خود قرار داشت، زنی به نام آوا بیسه در آشپزخانه کوچک خانه‌اش در لس‌آنجلس، کالیفرنیا مشغول آزمایش و خطا بود. او که از طعم و کیفیت خوراکی‌های پروتئینی موجود در بازار راضی نبود، تصمیم گرفت دست به کار شده و محصولات خودش را بسازد. این شروع ساده‌ای بود که هیچ‌کس نمی‌دانست قرار است به یکی از داستان‌های موفق کارآفرینی خانوادگی تبدیل شود.

شراکت مادر و پسر

سال‌ها گذشت و آنتونی فلین، پسر آوا، که ایده‌های نوآورانه مادرش را از نزدیک مشاهده کرده بود، در سن ۱۸ سالگی تصمیم گرفت وارد این دنیا شود. آن دو شروع به تبادل دستور پخت‌های خود کردند و با ترکیب تجربه آوا و انرژی جوانی آنتونی، فرمول‌های منحصر به فردی خلق شد که پایه‌گذار یک انقلاب در صنعت پروتئین بود.

سال ۲۰۰۶ نقطه عطفی در این داستان محسوب می‌شود. مادر و پسر تصمیم گرفتند کسب‌وکار خانگی‌شان را به شرکت یوبار (YouBar) تبدیل کرده و آن را در مونتري پارک، کالیفرنیا ثبت کنند. اما فضای خانه دیگر کافی نبود. آنها با خلاقیت و کمک کنیسه‌ای که آوا عضو آن بود، فضای آشپزخانه تجاری را قرض گرفتند و اولین قدم‌های حرفه‌ای خود را برداشتند.

آنچه یوبار را از رقبایش متمایز کرد، ایده نوآورانه Build-A-Bar بود. به جای تولید بارهای یکسان برای همه، آنها تصمیم گرفتند امکان شخصی‌سازی کامل را به مشتریان بدهند. این سرویس طوری طراحی شد که فرایند شخصی‌سازی یک پروتئین بار را آسان و سرگرم‌کننده کند. مشتریان می‌توانستند از طعم و مواد اولیه مورد علاقه خود انتخاب کرده و خوراکی منحصر به فرد خودشان را بسازند.

یوبار درک کرد که برای رسیدن به قله موفقیت، نیاز به ترکیب هنر آشپزی و علم تغذیه دارد. آنها تیمی متشکل از دانشمندان غذا، سرآشپها و متخصصان مواد اولیه

میراث یک انقلاب خاموش

آن‌ها از یک جای کوچک شروع کردند و جهانی شدند. جایی که نیویورک تایمز به آن لقب آشپزخانه نوآوری داده است. داستان یوبار نشان می‌دهد که چگونه یک مادر و پسر با شروعی ساده در آشپزخانه خانگی، توانستند تحول قابل توجهی در دسترسی به محصولات پروتئینی سفارشی ایجاد کنند. آنها ثابت کردند که با ایده درست، اجرای دقیق و تیم قوی، می‌توان از یک رؤیای

کوچک، یک امپراتوری ساخت که نه تنها در آمریکا، بلکه در سطح جهانی تأثیرگذار باشد.

امروز، هر بار که کسی بار پروتئین سفارشی شده‌ای در دست می‌گیرد، در واقع میراث آن آزمایش‌های ابتدایی آوا بیسه در آشپزخانه‌اش را لمس می‌کند - داستانی که از عشق به کیفیت شروع شد و به انقلابی در صنعت تغذیه تبدیل شد.

امروز یوبار خود را
راه‌حل کاملی برای
توسعه، راه‌اندازی و
رشد کسب‌وکارهای
بار تغذیه‌ای در همه
اندازه‌ها معرفی
می‌کند



چگونه این رهبران با
ثروت‌های کلان، دنیای
تجارت را بازتعریف کردند

ثروتمندترین مدیران عامل جهان

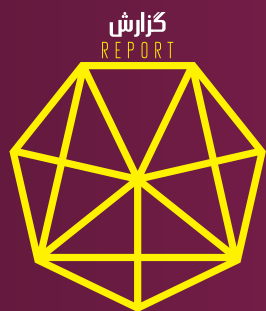
در دنیای رهبری شرکت‌ها، برخی مدیران عامل نه تنها حقوق‌های کلان دریافت می‌کنند، بلکه از طریق سهام، سرمایه‌گذاری‌ها و مشارکت‌های مالی، ثروت‌هایی عظیم به دست آورده‌اند که آن‌ها را در زمره اعضای کلپ میلیاردرها قرار داده است. برخی مانند ایلان ماسک و مارک زاکربگ به کلپ انحصاری ۱۰۰ میلیارد دلاری راه یافته‌اند. این مدیران که اغلب بنیان‌گذاران شرکت‌های خود هستند، با دارایی‌هایی که گاه با تولید ناخالص داخلی کشورهای کوچک برابری می‌کند، تعریف جدیدی از ثروت در عصر مدرن ارائه داده‌اند.

ایلان ماسک با ثروتی حدود ۴۱۱ میلیارد دلار، مدیرعامل تسلا و اسپیس‌ایکس است و عنوان ثروتمندترین فرد و مدیرعامل جهان را در اختیار دارد. با وجود کاهش موقتی دارایی‌اش پس از خرید توئیتر اکنون (X)، او با رشد ۱۵۰ میلیارد دلاری ثروتش بین سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۱ و به لطف اتحادهای سیاسی و سرمایه‌گذاری‌های جدید در سال ۲۰۲۵، همچنان از جف بزوس با ثروت ۲۴۵ میلیارد دلار پیشی گرفته است.

مارک زاکربگ با دارایی‌ای حدود ۲۴۷.۶ میلیارد دلار، مدیرعامل متا است. او در ۲۲ سالگی میلیونر و در ۲۳ سالگی جوان‌ترین میلیاردر خودساخته شد. زاکربگ با سبک غیرمتعارف خود، با وجود تغییر نام فیس‌بوک به متا و چالش‌های عمومی، ثروتش را افزایش داده و جایگاه خود را در میان ثروتمندترین‌ها تثبیت کرده است.

جنسن هوانگ با ثروتی حدود ۱۵۳.۸ میلیارد دلار، مدیرعامل انویدیا است. او که انویدیا را در ۱۹۹۳ تأسیس کرد، این شرکت را به ارزش بازار ۳.۱۴ تریلیون دلار رسانده است. هوانگ با مالکیت ۳ درصد سهام، از رشد انویدیا در هوش مصنوعی، بازی و فناوری‌های مراکز داده بهره‌مند شده و با اهدای مبالغ کلان به دانشگاه‌های استنفورد و اپالتی اورگن، به فعالیت‌های بشردوستانه شهرت دارد.

بررسی درآمد و استراتژی‌های مالی مدیران ارشد شرکت‌های بزرگ



مدیران مشهور فناوری چقدر حقوق می‌گیرند؟

در دنیای مدرن کسب‌وکار، مدیران عامل شرکت‌های بزرگ اغلب به عنوان نماد موفقیت و ثروت شناخته می‌شوند. با این حال، میزان حقوق دریافتی آن‌ها به صورت سنتی تعریف شده، تنها بخش کوچکی از تصویر مالی آن‌ها را نشان می‌دهد. با بررسی داده‌های موجود می‌توان به تفاوت‌های قابل توجه در ساختارهای درآمدی مدیران عامل پی برد. این گزارش با تمرکز بر اطلاعات ارائه شده از مدیران عامل شرکت‌هایی مانند انویدیا، اپل، مایکروسافت، استارباکس، پاپ‌مارت، گوگل، متا، تسلا، اسپیس‌اکس و بلکستون، به تحلیل این موضوع می‌پردازد و نشان می‌دهد که چگونه برخی از ثروتمندترین افراد جهان با دریافت حقوق نمادین یا صفر، از روش‌های جایگزین برای افزایش ثروت خود استفاده می‌کنند.

با این حال، آنچه این گزارش را برجسته می‌کند، رویکرد برخی مدیران عامل به دریافت حقوق نمادین است. مارک زاکربگ، مدیرعامل متا، با دریافت ۱ دلار در سال، و ایلان ماسک، مدیرعامل تسلا و اسپیس‌اکس، با حقوق صفر دلار، نمونه‌های بارزی از این استراتژی هستند. این تصمیم به ظاهر عجیب، بخشی از یک برنامه مالی پیچیده‌تر است. برخی از ثروتمندترین افراد جهان ترجیح می‌دهند به صورت رسمی هر ماه فقط یک دلار حقوق بگیرند، زیرا این کار به دلیل نرخ بالای مالیات بر حقوق، برایشان سودآورتر است. به جای حقوق بالا، آن‌ها از مزایای غیرقابل مالیاتی مانند سهام، پاداش‌ها، پروازها، وعده‌های غذایی و سایر اشکال جبران خدمات استفاده می‌کنند. استیون شوارتزمن،

پایه همچنان بخشی مهم از درآمد برخی مدیران است، اما این تنها بخش داستان نیست. از سوی دیگر، بریان فیکول، مدیرعامل استارباکس، با حقوق ۱.۶ میلیون دلار در سال، و وانگ نینگ، مدیرعامل پاپ‌مارت، با ۴۶۰ هزار دلار، نشان‌دهنده طیفی متفاوت از درآمد هستند. این ارقام ممکن است در مقایسه با هم‌تایان فناوری‌شان کمتر به نظر برسند، اما نشان‌دهنده این واقعیت است که اندازه شرکت و صنعت آن بر ساختار جبران خدمات تأثیر می‌گذارد. سوندار پیچای، مدیرعامل گوگل، با ۱۰.۷ میلیون دلار در سال نیز در این طیف قرار می‌گیرد و نشان می‌دهد که حتی در شرکت‌های عظیم فناوری، حقوق پایه می‌تواند متغیر باشد.

جنسن هوانگ، مدیرعامل انویدیا، با حقوق سالانه ۴۹ میلیون دلار، یکی از افرادی است که درآمد قابل توجهی از طریق حقوق رسمی خود دریافت می‌کند. این رقم نشان‌دهنده جایگاه بالای او در صنعتی است که به سرعت در حال رشد است، به ویژه با افزایش تقاضا برای تراشه‌های هوش مصنوعی. در مقابل تیم کوک، مدیرعامل اپل، با حقوق ۷۴ میلیون دلار در سال نشان می‌دهد که شرکت‌های فناوری بزرگ چگونه با ترکیب حقوق و مزایای دیگر، جبران خدمات را مدیریت می‌کنند. ساتیا نادلا، مدیرعامل مایکروسافت، با درآمد ۷۹ میلیون دلار در سال، نیز در همین مسیر قرار دارد و الگویی مشابه در میان مدیران ارشد فناوری را به نمایش می‌گذارد. این ارقام نشان می‌دهند که حقوق



شماره ۱۷۰
مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم

\$10.7M

\$1.6M

\$460,000

\$1

\$0





چهره‌های پیشرو در رأس شرکت‌های جهانی

نگاهی به ثروت بافت، ناصر، کوک، پیچای ونادلا

وارن بافت با ثروتی حدود ۱۴۳.۸ میلیارد دلار، مدیرعامل برکشایر هاتاوی است که ارزش بازار آن از یک تریلیون دلار فراتر رفته است. او که به «نابغه اوماها» معروف است، به دلیل هوش سرمایه‌گذاری و سبک زندگی ساده‌اش شناخته می‌شود. بافت متعهد شده ۹۹ درصد ثروتش را به خیریه اهدا کند و تاکنون ۶۰ میلیارد دلار اهدا کرده است. او قصد دارد در پایان ۲۰۲۵ در ۹۵ سالگی بازنشسته شود.

امین ناصر با ثروتی حدود ۲۳ میلیارد دلار، مدیرعامل آرامکوی سعودی است که با ارزش بازار ۲.۱۶ تریلیون دلار، یکی از بزرگ‌ترین تأمین‌کنندگان نفت خام جهان است. این شرکت با درآمدهای بیش از ۴۰۰ میلیارد دلار، سودهای کلانی نصیب ناصر کرده است. او همچنین در نهادهای بین‌المللی مانند دانشگاه MIT و جی‌پی مورگان عضویت دارد.

تیم کوک با ثروتی حدود ۲.۴ میلیارد دلار، مدیرعامل اپل است و به‌عنوان یکی از محدود مدیران غیربنیان‌گذار به جایگاه میلیارد رسیده است. او در ۲۰۲۰، زمانی که ارزش بازار اپل از ۲ تریلیون دلار گذشت، میلیارد شد. کوک اپل را به ارزش ۳.۴۴ تریلیون دلار و جایگاه ارزشمندترین برند جهان رسانده است.

ساندار پیچای با ثروتی حدود ۱.۱ میلیارد دلار، مدیرعامل گوگل و سپس آلفابت است. تحت رهبری او، آلفابت با ارزش بازار ۲.۲۸ تریلیون دلار در جستجو، رایانش ابری و هوش مصنوعی گسترش یافته است. پیچای پیش از ارتقا، ۶۵۰ هزار دلار حقوق و ۲۰۰ میلیون دلار سهام دریافت می‌کرد و در ۲۰۲۲، حقوقش به ۲ میلیون دلار با ۲۵۰ میلیون دلار پاداش سهام رسید.

ساتیا نادلا با ثروتی حدود ۱.۱ میلیارد دلار، مدیرعامل مایکروسافت است و از ۲۰۱۴ با تمرکز بر رایانش ابری و هوش مصنوعی، این شرکت را متحول کرده است.



شماره ۱۷۰
۱۹ مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم

بر می‌گیرند. این تفاوت‌ها می‌تواند به فرهنگ سازمانی، استراتژی‌های رشد و حتی سیاست‌های منطقه‌ای نیز مربوط باشد. برای مثال، شرکت‌های آمریکایی اغلب از مدل‌های مبتنی بر سهام استفاده می‌کنند، در حالی که شرکت‌های آسیایی ممکن است به حقوق نقدی بیشتر وابسته باشند.

یکی از جنبه‌های جالب این موضوع، تأثیر روان‌شناختی این استراتژی‌هاست. دریافت حقوق نمادین مانند ۱ دلار یا صفر دلار، می‌تواند تصویر عمومی مدیران را به‌عنوان افرادی متواضع یا متعهد به موفقیت شرکتشان تقویت کند. این موضوع در رسانه‌ها و شبکه‌های اجتماعی به‌خوبی منعکس شده و گاهی به‌عنوان یک تاکتیک روابط عمومی نیز تفسیر می‌شود. با این حال، واقعیت این است که این مدیران از طریق دارایی‌هایشان، ثروتی به مراتب بیشتر از حقوق‌های سنتی به دست می‌آورند، که این موضوع بحث‌هایی درباره شفافیت و مسئولیت‌پذیری را به دنبال دارد.

در پایان، ساختارهای جبران خدمات مدیران عامل فراتر از یک حقوق ساده است و به یک اکوسیستم مالی پیچیده تبدیل شده است. از حقوق‌های چند میلیون دلاری گرفته تا استراتژی‌های مبتنی بر سهام و سود سهام، این سیستم نشان‌دهنده تغییر پارادایم در نحوه ارزش‌گذاری و جبران خدمات در دنیای کسب‌وکار است. با ادامه رشد شرکت‌های فناوری و افزایش تمرکز ثروت، این موضوع احتمالاً همچنان در مرکز توجهات باقی خواهد ماند و نیاز به بازنگری در قوانین مالیاتی و سیاست‌های جبران خدمات را برجسته‌تر خواهد کرد. درک این تنوع درآمدی نه تنها به ما کمک می‌کند تا تصویر بهتری از اقتصاد جهانی داشته باشیم، بلکه می‌تواند راهنمایی برای اصلاحات آینده در این حوزه باشد.

در دستان افراد محدودی متمرکز شده است. این تمرکز ثروت، به‌ویژه در شرکت‌های فناوری که ارزش بازارشان به میلیاردها دلار می‌رسد، سوالاتی درباره توزیع عادلانه منابع و تأثیر آن بر اقتصاد جهانی مطرح می‌کند. از سوی دیگر، می‌توان استدلال کرد که این مدیران با پذیرش ریسک‌های بزرگ و هدایت شرکت‌ها به موفقیت‌های عظیم، شایستگی این سطح از جبران خدمات را دارند.

از منظر عملی، این استراتژی‌ها برای شرکت‌ها نیز فوایدی دارد. با ارائه سهام به جای حقوق نقدی، شرکت‌ها می‌توانند نقدینگی خود را حفظ کنند و در عین حال، مدیران را به موفقیت بلندمدت متعهد نگه دارند. این رویکرد، به‌ویژه در شرکت‌های نوپا

با در حال رشد، می‌تواند انگیزه‌ای برای نوآوری و افزایش ارزش سهام باشد. با این حال، این سیستم می‌تواند برای کارمندان عادی که به حقوق ثابت وابسته هستند، ناعادلانه به نظر برسد، زیرا آن‌ها از این مزایای غیرمستقیم بی‌بهره‌اند. تحلیل داده‌ها همچنین نشان می‌دهد که صنعت و اندازه شرکت نقش مهمی در تعیین ساختار جبران خدمات دارد. شرکت‌های فناوری مانند گوگل، مایکروسافت و اپل، که در صدر بازارهای جهانی قرار دارند، حقوق‌های بالاتری ارائه می‌دهند، در حالی که شرکت‌هایی مانند پاپ‌مارت، که در مقیاس کوچک‌تری عمل می‌کنند، ارقام کمتری را در

مدیرعامل بلکستون، با حقوق پایه ۸۴ میلیون دلار و ۹۱۶ میلیون دلار سود سهام، نمونه‌ای افراطی از این رویکرد است که نشان می‌دهد چگونه مالکیت و سودهای غیرمستقیم می‌توانند درآمد را به سطحی فراتر از حقوق پایه برسانند.

این تنوع درآمدی ریشه در سیستم‌های مالیاتی و ساختارهای جبران خدمات دارد. حقوق‌های بالا اغلب با بالاترین نرخ ممکن مالیات می‌شوند، بنابراین میلیاردرها از دریافت حقوق بالا خودداری می‌کنند و به جای آن، از راه‌هایی مانند سهام و گزینه‌های سهام بهره می‌برند که مشمول مالیات کمتری هستند. این استراتژی نه تنها از بار مالیاتی می‌کاهد، بلکه آن‌ها را قادر می‌سازد تا با موفقیت شرکتشان، ارزش

دارایی‌هایشان به‌طور تصاعدی افزایش یابد. برای مثال، ایلان ماسک، با وجود حقوق صفر دلار، به لطف سهام تسلا، یکی از ثروتمندترین افراد جهان است. این موضوع نشان‌دهنده این واقعیت است که ثروت واقعی این مدیران در ترانزنامه‌های شخصی آن‌ها نهفته است، نه در حقوق ماهانه‌شان.

این روش‌ها همچنین بحث‌هایی درباره عدالت و نابرابری درآمدی به راه انداخته است. در حالی که

حقوق‌های بالا برای برخی مدیران ممکن است به‌عنوان پاداشی برای عملکردشان توجیه شود، استراتژی‌های مبتنی بر سهام و سود سهام نشان می‌دهد که ثروت



برخی از ثروتمندترین افراد جهان ترجیح می‌دهند به صورت رسمی هر ماه فقط یک دلار حقوق بگیرند زیرا این کار به دلیل نرخ بالای مالیات بر حقوق، برایشان سودآورتر است

\$84M+916M

در سود سهام



\$79M



\$74M



\$49M





آیا آموزش‌های کسب‌وکار برای
زنان و مردان متفاوت است؟

زن بودن در دنیای جدید

این روزها عناوین دوره‌های آموزشی متنوعی به گوشمان می‌خورد که به شکل تخصصی سعی دارند مباحث کسب‌وکار زنان و کارآفرینی زنان را آموزش دهند، اما آیا فرقی میان زنان و مردان در این زمینه وجود دارد که زنان را نیازمند گذراندن دوره‌های آموزشی خاص می‌کند؟

در حقیقت دانش و ترفندهای ایجاد و رشد کسب‌وکار، تقسیم‌بندی زنانه و مردانه ندارد، اما در چندین بخش زنان بیشتر به فراگیری دانش‌ها و مهارت‌های خاص احتیاج دارند.

برخی مطالعات که به مدت ۲۰ سال به بررسی رفتارهای مدیران و زنان صاحب کسب‌وکار پرداخته‌اند، رفتارهای زنان موفق در همین شرایط اجتماعی کنونی را مورد واکاوی قرار داده‌اند. آن‌ها چندین اصل در آموزه‌های کسب‌وکار زنان را کشف کرده‌اند که مختص این بخش از جامعه است.

مهم‌ترین بخش این آموزه‌ها توانمندسازی ذهنی و قدرتمند شدن زنان برای جنگیدن و کسب نتیجه در محیط و ساختار مردانه است.

بخش دیگر این آموزه‌ها بر ایجاد تعادل درونی و بیرونی بین نوسانات کاری و نوسانات فیزیولوژیک در محیط پیچیده کار و خانواده تأکید دارد.

اصل دیگر درباره توانمندسازی زنان در مواجهه و شناخت تعارضات جنسی است که بر شناخت و تفکیک رفتارهای عادی و تعارضات جنسی و نحوه مواجهه با این دست اتفاقات تمرکز می‌کند تا زنان راحت‌تر بتوانند این تعارضات را کنترل و حل کنند.

در بخش پایانی و بسیار مهم این آموزه‌ها، بر انتقال تجربه بین زنانی که در محیط کسب‌وکار فعال هستند، تمرکز می‌کند. این تجارب و ترفندهای نانوشته به خاطر تازه و منحصر به فرد بودن، سهم بسیار مهمی در آموزه‌های کسب‌وکار مختص زنان دارد.



شماره ۱۷۰
مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم

بعد از انتشار نامه چند نفر از مدیران عامل و بنیان‌گذاران استارت‌آپی به رئیس‌جمهور در حمایت از سایت دیوار و تلاش‌هایش برای ورود به بورس؛ در کنار حمایت کل اکوسیستم از این نامه، برخی واکنش‌ها به آن هم در نوع خود جالب‌توجه و از زاویه‌ای دیگر بود. واکنش‌هایی که نشان می‌دهد کسب‌وکارهای کوچک‌تر که خود را در حلقه‌ها و انجمن‌های خاص نمی‌بینند و یا راهشان نمی‌دهند؛ صدای حق‌خواهی‌شان چندان شنیده نمی‌شود.

از جمله این واکنش‌ها، پست اینستاگرامی مجید کیان‌پور بنیان‌گذار شاپرک آبی بود که ضمن برشمردن ظلم‌ها و رنج‌هایی که بر کسب‌وکارشان رفته، به طعنه خطاب به امضاکنندگان نامه به رئیس‌جمهور نوشت که به نظر می‌رسد؛ چون اوساکن طبقه ۱۶ نیست (کنایه به نام

پادکستی که بنیان‌گذار یکی از استارت‌آپ‌های شکست‌خورده سرآواره انداخته اما بیشتر طعنه‌ای است درباره اینکه برخی چهره‌های استارت‌آپی فقط منافع دوستان و هم‌فکران خود را دنبال می‌کنند)، احتمالاً مسائل کسب‌وکارش هم برای کسی از جمله رئیس‌جمهور مهم نیست.

متن کامل دل‌نوشته کیان‌پور را بخوانید: «می‌خوام درباره برند، سروصدا و حق صحبت کنم. یک داستان که اولین باره تعریفش می‌کنم، نه برای کمک گرفتن و نه سیاه‌نمایی. از ۱۳۹۴ وب‌سایت شرکتمون رو به shaparak.blue بردم، همه چیز خوب پیش رفت تا ۱۳۹۹ که زیرساختش با مدیریت دوست فوق‌العاده‌ای بود. بعد، سایت ما بارها به خاطر شباهت اسمی با سایت پرداخت شاپرک فیلتر شد، وسط کمپین‌ها بودیم، محتوای ما و سرچ‌ها توسط گوگل

کنایه به ساکنین طبقه ۱۶

گلایه بنیان‌گذار شاپرک آبی و تینزآپ از شنیده نشدن صدای کسب‌وکارهای کوچک در اکوسیستم

دیده نمی‌شد.

شرکت ما تک نیست، کار دانش‌بنیان انجام می‌دیم ولی بنیاد ما رو دانش‌بنیان نشناخت. رفقای خوبی توانجمن‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان دارم، با خیلی‌ها صحبت کردم، حس نهایی‌ام این بود: ما تو اکوسیستم نیستیم.

سه ساله کامل فیلتر شدیم، آره سه سال. بگذریم، الان ساختار برندی داریم که برای من که یه خورده برند می‌فهمم، آینده‌داره، ولی رفقا و اکوسیستمیای حتی بدون وب‌سایتمون ما رو قبول نکردن. می‌دونم گرفتار بودن ولی الان که بیانییه جمعی دادن، من می‌خوام بگم من تو اکوسیستم نیستم ولی بیانیه‌شون رو همینجا امضا می‌کنم، اگر لازمه فیزیکی هم امضا می‌کنم. ما فیلتر اما زنده‌ایم، رشد می‌کنیم، حمایت نداریم. منظورم ساده‌س: گاهی چیزی از ساده جلوی

بترمنت



بترمنت که به عنوان یک مشاور مالی آنلاین سال ۲۰۰۸ در نیویورک ثبت شده، یک راهکار مدیریت سرمایه‌گذاری تمام‌خودکار و متنوع به مشتریان خود ارائه

می‌دهد که نسبت به روش سنتی مدیریت ثروت هزینه کمتری دارد. اپلیکیشن بترمنت به کاربران در گروه‌های سنی مختلف و با درجه ریسک‌پذیری گوناگون این امکان را می‌دهد که از میان سهام‌ها و اوراق قرضه گوناگون حق انتخاب داشته باشند. بترمنت برای بهینه‌سازی سبد سرمایه‌گذاری از الگوهای ریاضیاتی استفاده می‌کند که به روش‌های مختلف باعث بهینه‌سازی بازگشت سرمایه سرمایه‌گذاری می‌شود که با توجه به زمان معاملات، میزان دارایی‌های اختصاص یافته و متنوع‌سازی سبد سرمایه انجام می‌شود.

با افزایش سرمایه، نسل جدید حوزه مدیریت ثروت در حال تغییر است، انتظارات مشتری در حال افزایش است و مشاوران نسل قدیمی در حال بازنشسته شدن هستند.

فناوری‌های جدید تصمیم‌گیری و ارائه اطلاعات به مخاطبان بیشتر را راحت‌تر کرده است. ولت‌تک می‌تواند به عنوان فناوری‌ای تعریف شود که به سرمایه‌گذاران کمک می‌کند تصمیم بهتری درباره اینکه پولشان را کی و کجا سرمایه‌گذاری کنند، بگیرند. در خصوص مدیریت ثروت بحث‌های بسیاری شده، اما هنوز معنای کامل آن را همه متوجه نمی‌شوند و مدیریت ثروت برای یک فرد ثروتمند به معنای روشی علمی برای ارتقای موقعیت مالی اوست و برای یک مشاور مالی به معنای توانایی ارائه محصولات و خدمات مختلف مالی به افراد ثروتمند. در این بخش نگاهی می‌اندازیم به سه کسب‌وکار مطرح ولت‌تک در دنیا.

سه کسب‌وکار
پیشرو ولت‌تک دنیا

آسان شدن وام‌دهی



مطالعات نشان می‌دهند زنان تمایل بیشتری به مشارکت در ارتباطات مؤثر کسب‌وکاری دارند

شبکه‌سازی کارآمد، یکی از رازهای زنان موفق

◀ تصمیمات و درخواست‌های کم‌اولویت را با تصمیمات اساسی و کارهای مهم جایگزین نمی‌کنند.

◀ جلسات را ساده و مفید و مستند برگزار می‌کنند.

◀ همیشه زمانی برای تفکر عمیق و سطح بالا برای خود کنار می‌گذارند.

◀ برای ساختن روابط عمیق و مفید با باقی افراد مشارکت می‌کنند.

◀ در کارهایی که حس می‌کنند به تمایلات و توانایی آن‌ها نزدیک است و احتمال موفقیت بیشتری دارند، وارد می‌شوند.

کاربرونی، یکی دیگر از محققان کالج بایبسون، می‌گوید: «زنان در هر سطحی که کار می‌کنند، بیشتر مشتاقند به سایرین مشاوره بدهند یا با آن‌ها همکاری کنند». حتی برخی زنان در تحقیقات او اذعان داشتند که وقتی مورد مشورت قرار نمی‌گیرند یا از ایشان کمکی خواسته نمی‌شود، احساس باعث می‌شود که دارند. همین احساس باعث می‌شود که بخشی از زمان و توانایی زنان، صرف فرای اما زنان باید چه کنند؟ آن‌ها برای ساختن روابط عمیق باید با دقت و وسواس با بقیه مشارکت کنند و در کارهایی که حس می‌کنند به تمایلات و توانایی آن‌ها نزدیک است و احتمال موفقیت بیشتری دارند، وارد شوند. و سازمان‌ها باید چه کنند؟ سازمان‌ها می‌توانند میزان مشارکت‌های نامشهود افراد در پروژه‌ها را رصد کنند و تعادلی میان این قبیل مشارکت‌ها بین مردان و زنان ایجاد کنند و زنان را به سمت انجام مسئولیت‌ها و وظایف مهم خود رهنمون شوند.

از دیرباز محیط کسب‌وکار، فضایی مردانه تلقی و این امر باعث شده است قوانین و ساختارهای کسب‌وکار نیز مردانه‌تر شود. اما همواره زنان موفق در همین فضا به موفقیت رسیده‌اند و مهارت، درآمد و موقعیت‌های شغلی خوبی کسب کرده‌اند.

مطالعات جدید با کنکاش در زندگی و مسیر شغلی این زنان نشان داده است که یک اصل مهم در موفقیت آنان اثر گذاشته است و آن «کارآمدی» در شبکه‌سازی است.

مطالعات قدیمی و حتی مطالعات جدید نشان می‌دهند که به طور زنان موفق در محیط کار کاملاً می‌دانند که «بله گفتن به هر چیزی، به معنی نه گفتن به چیز دیگری است».

باب کراس، یکی از محققان کالج بایبسون، می‌گوید یکی از مدیران اجرایی زن دره سیلیکون را می‌شناسد که این جمله را به عنوان اعتقاد خود پذیرفته و در فعالیت‌های مدیریتش روزانه‌اش آن را تکرار می‌کند.

این رویکرد یعنی زنان نباید تحت فشار توقعات اجتماعی و تأثیر الگوهای رفتاری سایر زنان قرار گیرند، زیرا به صورت عمومی همه طبق کلیشه‌ها توقع دارند زنان همواره به درخواست مشارکت سایر همکاران پاسخ مثبت بدهند. اما زنان موفق می‌دانند که بله گفتن به هر چیزی، به معنی نه گفتن به چیز دیگری است. و در این مسیر رفتارهای خاصی را انجام می‌دهند.

موفق‌ها چه کار می‌کنند؟

◀ جلسات بی‌ارتباط با مسئولیتشان را از تقویم کاری خود حذف می‌کنند.



KARANG



شماره ۱۷۰
مرداد ۱۴۰۴
سال پنجم

متخصص سازمان‌ها را تشکیل خواهند داد، از حمایت لازم برخوردار نیستند؛ حمایتی که به واسطه نامه رئیس جمهور نیز خواسته شده بود. به عنوان مثال، علاقه‌مند به همکاری با «کارخانه آزادی» بودیم، اما همکاری و همراهی چندانی از سوی آن مجموعه صورت نگرفت. فضای آنجا برای ما به عنوان یک مجموعه استارت‌آپی بسیار پرهزینه بود؛ هزینه اجاره ساعتی یک و نیم میلیون تومان یا حتی بیشتر (دو تا سه میلیون تومان). ما درخواست کردیم حداقل تخفیفی قائل شوند تا بتوانیم کلاس‌ها را در فضای اکوسیستم برگزار کنیم، اما این موضوع حتی پس از مکاتبات رسمی جدی گرفته نشد.

در مورد «برج فناوری شریف» نیز متأسفانه با یکی از بدترین تجربیات کاری خود مواجه شدیم. پس از مکاتبه جهت دریافت تخفیف (باتوجه‌به اینکه ما زیرمجموعه پارک فناوری پردیس و کارگزار آن هستیم)، نتنها با این درخواست موافقت نشد، بلکه به شکل غیرمستقیم به ما گفته شد که اگر بر این موضوع پافشاری کنیم، از برج فناوری خارج خواهیم شد. حتی به ما پیشنهاد شد که برای برگزاری رویدادها به جای فضای اکوسیستم، مکان‌هایی مانند «سرای محله» اجاره کنیم. این پیشنهاد برای ما قابل قبول نبود، زیرا هدف ما ایجاد ارتباط و تعلق خاطر نسل جوان به فضای

واقعی اکوسیستم بود. علاوه بر این، با وجود هزینه‌ای که بابت اجاره مکان پرداخت می‌کردیم، کیفیت خدمات ارائه‌شده مطلوب نبود؛ به‌طور مثال سیستم سرمایش کلاس‌ها (چیلر) خراب بود و فضای کلاس‌ها دم می‌کرد. وقتی این مشکل را مطرح کردیم، پاسخ این بود که «اگر ناراضی هستید، می‌توانید مکان دیگری اجاره کنید». در چنین شرایطی، وقتی نوجوانان و نسل زد عملاً به این فضا راه داده نمی‌شوند و هویتشان به رسمیت شناخته نمی‌شود، چگونه می‌توان انتظار داشت که در آینده به عنوان نیروی انسانی متخصص، با انگیزه و علاقه‌مند در سازمان‌ها فعالیت کنند؟ به نظر می‌رسد که اکوسیستم شناختی از نسل زد ندارد و صرفاً آن را به عنوان یک «ترند تبلیغاتی» مطرح می‌کند، مشابه موج فعلی در حوزه هوش مصنوعی. در نتیجه، نگاه عمیق و استراتژیک به این موضوع وجود ندارد و چالش‌هایی که ما با آن روبه‌رو هستیم همچنان پابرجاست.»

چشم‌مون نیست، من نمی‌بینم، هممون نمی‌بینیم، و تو خودمون «خودی» و «غیر خودی» داریم.

الان نه کمک می‌خوام نه حمایت، فقط برای اولین بار گفتمش... ## اکوسیستم بی‌معناست؛ ما همه داریم بیزنس می‌کنیم، طبقه ۱۴ و ۱۵ و ۱۷ نشستیم.»

واکنش مدیرعامل تینزآپ

علی‌آموزگار مدیرعامل تینزآپ هم در واکنش به همین مسئله در یک استوری اینستاگرامی شنیده نشدن صدای کسب‌وکارهای کوچک و مسائل آن‌ها را بی‌انصافی دانست. او در ادامه در ادامه در پیامی به کارنگ در خصوص این استوری یادداشتی برای ما نوشت که بخشی از آن را نقل می‌کنیم: «قضیه از اینجا آغاز شد که نامه‌ای از فعالان اکوسیستم شامل آقای بردارن محمدی، آقای شکوری مقدم و آقای آرمندهی به ریاست جمهوری ارسال شده بود که در آن درخواست حمایت جهت حفظ امید جوانان و جلوگیری از مهاجرت آنان مطرح شده بود. دوران آغازین فعالیت ما با شکل‌گیری اکوسیستم هم‌زمان بود. در آن زمان به دلیل نوآوری، هیجان و تازگی، برای ما نسل جدید بسیار جذاب بود. نامه مذکور توجه من را جلب کرد و در آن تأکید شده بود که جهت حمایت از جوانان و حفظ امید

آنان، مشکلات موجود باید اصلاح و برطرف گردد تا مهاجرت جوانان متوقف شود. اما پرسشی که برای ما پیش آمد این است که آیا خود فعالان اکوسیستم، شامل پیشکسوتان شناخته شده و کسب‌وکارهای برند، از جوانان حمایت می‌کنند تا دولت نیز انتظار داشته باشد که از اکوسیستم حمایت کند؟

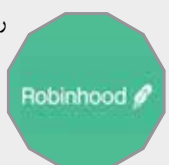
از زمان بازسازی تینزآپ در سال ۱۴۰۰ که فعالیت ما از سال ۱۳۹۶ آغاز شده، هدف اصلی ما این بوده است که نسل زد، یعنی دانشجویان و افرادی که تجربه کارآموزی کسب می‌کنند و سپس قصد ورود به فضای کاری، راه‌اندازی استارت‌آپ، فعالیت فریلنسری یا استخدام را دارند، وارد اکوسیستم نوآوری و استارت‌آپی ایران شوند؛ چرا که انتظار می‌رود ایده‌های آنان شنیده و مورد توجه قرار گیرد. اما اتفاقی که رخ داده این است که ایده‌ها شنیده نمی‌شوند و این نسل که در دو سه سال آینده بخش بزرگی از نیروی

ولت‌فرانت



ولت‌فرانت هم یکی دیگر از کسب‌کارهای قدیمی حوزه ولت‌تک است که سال ۲۰۰۸ راه‌اندازی شد. این کسب‌وکار که دفتر مرکزی آن در کالیفرنیاست، رقیب اصلی بترمونت محسوب می‌شود. ولت‌فرانت در ابتدا یک شرکت تحلیلی با سرمایه مشترک بود که خود را به یک شرکت مدیریت ثروت تغییر داد. این شرکت خدمات کاهش مالیات را در دسامبر ۲۰۱۲ برای مشتریان دارای حداقل موجودی ۱۰۰ هزار دلار ارائه کرد. ولت‌فرانت آن‌گونه که بترمونت محصولات و خدمات خود را به مشاوران مالی ارائه می‌دهد، عمل نمی‌کند. طبق گفته سخنگوی این شرکت، هدف ولت‌فرانت ایجاد یک کسب‌وکار مستقیمی در ارتباط با مشتری مستقل است و برنامه‌ای برای گسترش و ارائه خدمات به مشاوران مالی ندارد.

رابین‌هود



رابین‌هود معروف‌ترین کسب‌وکار ولت‌تکی دنیاست. اپلیکیشن رابین‌هود به کاربران این امکان را می‌دهد که سهامشان را بدون هیچ هزینه‌ای با یکدیگر معامله کنند. هدف رابین‌هود تشویق نسل جدید به سرمایه‌گذاری از طریق سهام بورس با کمترین دانش موردنیاز و سختی است. پیش از این برخی منتقدان به این ایده خوش‌بین نبودند، زیرا معتقد بودند سرمایه‌گذاران بی‌تجربه ممکن است به راحتی پول خود را از دست بدهند. علاوه بر این انتقادشان بر این بود که نسل جوان‌تر باید با بدهی‌های وام دانشجویی کنار بیایند و آن را بپذیرند.



راه کار برگزار می کند

دعوتارز 2025
به زودی...

Coming Soon

