



در جست‌وجوی زیرساخت حمل‌ونقل

بررسی چالش
زیرساخت‌ها و ابزارهای
ناکافی در بهره‌برداری از
ظرفیت‌های حمل‌ونقل
بین‌المللی

LOGISTICS BOARD

عصر لجستیک

بیش از ۴۰ چهره اکوسیستم نوآور لجستیک طی چهار روز درباره
بایدهای امروز و نیازهای آینده این حوزه بحث و تبادل نظر کردند

نگاهی به آینده لجستیک بر پایه مدل E2H



تجارت الکترونیک در
آینده چارهای جز تمرکز
بر انسان نخواهد
داشت

لجستیک بیت‌الغزل خرده‌فروشی است



از نبود متولی واحد تا نقش فرانچایز
در تحول صنعت لجستیک



غفلت از ظرفیت بزرگ مقیاس‌ها در لجستیک

در نشست برون‌شهری: حمل‌ونقل
داخلی و نیازمندی کسب‌وکارهای
بزرگ مقیاس بررسی شد



دیجی کالا یوزر به دلیل
چالش‌های اقتصادی متوقف شد



یادی از پیش‌بینی حباب
دات‌کام در مجله بارونز



ما بیشتر از انبار، در
لجستیک انباری داریم!





گزارشی مختصر و سریع از چهار روز خاص اکوسیستم لجستیک

باید لجستیک را بازطراحی کرد

بار ایرانی‌ها را روی آب‌ها جابه‌جا می‌کند. ۴۰-۵۰ شرکت بزرگ مقیاس داریم که بار اصلی لجستیک کشور روی دوش آن‌هاست. ۴۵ شرکت لجستیکی، حدود ۱۰ درصد کل بار کشور را جابه‌جا می‌کنند. حمل‌ونقل ریلی تحت‌تأثیر قوانین خشک و گرفتاری‌های گمرکی حسابی قفل شده است. بنادرمان که یکی از زیرساخت‌های اساسی لجستیک محسوب می‌شوند در نسل یک و دو مانده‌اند و خبری از بنادر نسل جدید و هوشمند نیست.

اوضاع‌مان در نیروی انسانی به دلیل اینکه نسل جدید اهمیت لجستیک و چپستی و باید‌های آن را به‌خوبی نمی‌شناسد چندان خوب نیست. اما بارقه‌هایی از امید هم در برخی دانشگاه‌های کشور دیده می‌شود. لجستیک سریع و On Demand که گره‌خورده به تجارت الکترونیک طی سال‌های اخیر اوضاعش خوب بوده. هم فناوری وارد آن شده و هم نسل جدید کسب‌وکاری کشور به آن اقبال نشان داده‌اند. رگولاتوری این فضا به‌خصوص در حمل‌بار جاده‌ای کماکان در مظان اتهام انحصار و گذشته‌گرایی است. پست اما امیدوارکننده‌ترین شرکت دولتی در حوزه لجستیکی است. جایی که خودش با تغییرات همراه شده؛ تا آنجا که از دستش برآمده البته...

جمله ابتدایی را رضا سمیع‌زاده مدیرعامل فاخر در یک پتل گفت و چه زیبا بود. این گزارش کوتاه از لجستیک کشور را با جمله‌ای از خودم به پایان می‌برم: ما باید این صنعت را ریبند کنیم. با آدم‌ها و ادبیات نوآورانه.

ایران تمدن راه‌ها و شهرها بوده... این جمله را به یادگار از ۴ روز رویداد خاص و منحصر به فرد لجستیک برداشتم. رویدادی که در حاشیه نمایشگاه صنعت حمل‌ونقل و لجستیک برپا کردیم با یاری دوستان خوب اصفهانی‌مان در هلدینگ دکا. جایی که بیش از ۴۰ کارشناس و صاحب‌نظر این صنعت از نسل زد و جوانان امروز گرفته تا پیش‌کسوت‌های دانشگاه و لجستیک دریا؛ در نشست‌های تخصصی زیربوم این اکوسیستم در حال رشد اما پر از گرفتاری را نقد و بررسی کردند. مهم‌تر اینکه برای آنچه از دست خودشان و بخش خصوصی برمی‌آید راه کارهای عملی دادند و برای آنچه باید دولت بار آن را بردارد هم پیشنهاد همراه با گلایه‌های فراوان داشتند.

خیلی خلاصه بخواهید بدانید اوضاع از این قرار است، بیش از ۵ هزار شرکت لجستیکی در ایران داریم. برخی از آن‌ها عمر چند دهه‌ای دارند و برخی طی همین سال‌های اخیر و تحت‌تأثیر تجارت الکترونیک پا گرفته‌اند. رتبه لجستیک‌مان در دنیا خیلی بد است. خیلی خیلی بد. ۱۲۳ که تقریباً یعنی کارنامه مردودی! ناوگان جاده‌ای کشور فرسوده است. خود جاده‌ها هم تعریف چندانی ندارند. حجم بازار جاده‌ای اما ۴۰۰ همت در سال است! ناوگان لجستیک در یایی‌مان تحت‌تأثیر تحریم‌ها و سرمایه‌گذاری اندک اوضاع خوبی ندارد هر چند با همین شرایط موجود دارد در حد توان خویش



رضا جمیلی
سر دبیر



همه ایرانیان بالای ۱۸ سال تحت ارزیابی مالی

مدل جدید اعتبارسنجی فعال شد

وزیران تصویب شد، چارچوب فعالیت شرکت‌های اعتبارسنجی را مشخص می‌کند و روی شفافیت و رعایت قوانین تأکید دارد.

مطابق ماده ۱۱ این آیین‌نامه، شرکت‌های اعتبارسنجی نوع یک موظف‌اند نحوه محاسبه امتیاز اعتباری اشخاص و هرگونه تغییرات آینده آن را برای تأیید به شورای ملی تأمین مالی ارسال کنند. مرکز مربوطه قبل از صدور تأییدیه شورا، باید نظر کارگروه تعامل‌پذیری دولت الکترونیکی را درباره تطابق مدل‌ها با قوانین مدیریت داده دریافت کند. همچنین شرکت‌های تحت نظارت بانک مرکزی، باید تأییدیه اولیه بانک را پیش از این مرحله داشته باشند. این ماده در جلسه ۶ مرداد ۱۴۰۴ شورای ملی تأمین مالی به اعضای شورا و دستگاه‌های مرتبط ابلاغ شد.



آمازون و خدمات دیجیتال بیشترین تقاضا را داشتند

رشد چشمگیر تقاضا برای پرداخت‌های ارزی و خرید کالا و خدمات از پلتفرم‌های جهانی

آمارها نشان می‌دهند بیشترین کاربران ایرانی‌کارت از شهرهای تهران، سمنان و اصفهان هستند و از لحاظ گروه سنی، نسل Y بیشترین سهم و نسل Z در رتبه دوم قرار دارد.

در حوزه مسئولیت اجتماعی، ایرانی‌کارت اقدامات متنوعی از جمله همکاری با انجمن‌های زیست‌محیطی و ارتقای نقش زنان در سازمان انجام داده است و اکنون ۵۴ درصد کارکنان این مجموعه را بانوان تشکیل می‌دهند. ایرانی‌کارت با تمرکز بر نوآوری، تحلیل داده و هوش مصنوعی، در سال ۱۴۰۴ به دنبال تبدیل شدن به همراهی هوشمند و معتبر در مسیر مالی کاربران است.

علی مدنی‌زاده، وزیر اقتصاد و رئیس شورای ملی تأمین مالی، هفته گذشته مصوبات جلسه ۶ مرداد ۱۴۰۴ شورا را به اعضا و مسئولان مرتبط ابلاغ کرد. از جمله این مصوبات، مدل جدید محاسبه امتیاز اعتباری برای اشخاص حقیقی و حقوقی است که توسط شرکت اعتبارسنجی ایران (مشاوره رتبه‌بندی ایران) توسعه یافته و موضوع ماده ۱۱ آیین‌نامه نحوه تأسیس و فعالیت شرکت‌های اعتبارسنجی مصوب ۳ بهمن ۱۴۰۳ هیأت وزیران است.

این مدل از شهریور ۱۴۰۳ به‌صورت عملیاتی پیاده‌سازی شده و با بهره‌گیری از داده‌های متنوع بانکی، مالیاتی، بیمه‌ای و قضایی، امکان محاسبه امتیاز اعتباری برای تمامی افراد بالای ۱۸ سال کشور را فراهم می‌کند.

آیین‌نامه نحوه تأسیس و فعالیت شرکت‌های اعتبارسنجی، که در تاریخ ۳ بهمن ۱۴۰۳ توسط هیأت



شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم

شماره ۱۷۳ | ۱۶ شهریور 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
سر دبیر: رضا جمیلی
تحریریه: زوزان نقشبندی
غزل یگانگی
هانا حیدری، زهرا قربانی
یاسمن رفوئیان

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

ایرانیکارت



بررسی ارمغان در سری جدید

برنامه کار و کسب

در سری جدید «کار و کسب»، مینا حاجی نوآوری های بانک تجارت را بررسی کرده و در قسمت دوم، سرویس «ارمغان» معرفی شد.



برنامه های تابستانی کیدزی برای

خانواده ها

کیدزی در تابستان ۱۴۰۴ برنامه های آموزشی، فرهنگی و سرگرمی شامل «ویدئو بازی»، «قصه بازی»، وینارهای والدگری و تخفیف های فروشگاه کیلا را برای کودکان و والدین برگزار می کند.



آمار اقامت مسافران در نخست

اول سال

بر اساس گزارش سال شرکت علی بابا، مسافران داخلی در کلان شهرها عمدتاً هتل و در شهرهای شمالی اقامتگاه ها را برای سفر خود انتخاب می کنند.



امکان «بازگشت پول» برای

کاربران تپسی فود فعال شد

تپسی فود و ایران کارت با همکاری هم امکان بازگشت پول را برای کاربران فراهم کرده اند تا تجربه پرداخت دیجیتال و سفارش غذا بهبود یابد.



شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم



مدیرعامل دیجی کالا: ادامه این سرویس از نظر اقتصادی و عملیاتی توجیه پذیر نبود

دیجی کالا یوزد به دلیل چالش های اقتصادی متوقف شد

علیرضا طباطبایی، مدیرعامل دیجی کالا از توقف فعالیت سرویس «دیجی کالا یوزد» خبر داد و اعلام کرد سرویس «دیجی کالا یوزد» که برای خرید و فروش گوشی های دست دوم راه اندازی شده بود، به دلیل چالش های اساسی متوقف شد. این سرویس که باهدف شفاف سازی و تسهیل معاملات گوشی های کارکرده آغاز به کار کرده بود، نتوانست به یک مدل کسب و کار

پایدار برسد. طباطبایی سه عامل اصلی توقف را مقیاس پذیری محدود، پیچیدگی فرایندها و حاشیه سود پایین عنوان کرد. محدودیت در مقیاس پذیری توسعه سرویس در سطح گسترده دیجی کالا را دشوار کرد، پیچیدگی عملیات هزینه ها را بالا برد و حاشیه سود پایین ادامه فعالیت را اقتصادی توجیه پذیر نمی کرد.

تعداد کاربران «خانومی» به ۲.۷ میلیون رسید و سهم زنان در مدیریت به ۵۲ درصد افزایش یافت

خانومی در ۱۴۰۳؛ جهش ۸۰ درصدی درآمد و تحول بازار دیجیتال زنان ایران

پلتفرم خانومی در گزارش سالانه خود از جهش ۸۰ درصدی درآمد، رسیدن تعداد کاربران به ۲.۷ میلیون نفر و ثبت ۱۰.۵ میلیون بازدید ماهانه خبر داد. این آمار نشان می دهد خانومی به یکی از مقاصد اصلی بازار آنلاین محصولات مراقبتی و بهداشتی در ایران تبدیل شده است. این پلتفرم با افزایش ۴.۳ واحد درصدی سفارش های غیر تهران، سهم این مناطق را به ۶۰ درصد رساند و با افزودن ۱۲ هزار کالای جدید، تنوع محصولات

کلاهبرداران با وعده سودهای کلان و تبلیغات حرفه ای سرمایه کاربران را هدف می گیرند

پلیس فتا درباره پلتفرم های جعلی رمزارز هشدار داد

سرهنگ جواد مختار رضایی، معاون فرهنگی و اجتماعی پلیس فتا، نسبت به افزایش پلتفرم های جعلی سرمایه گذاری رمزارز هشدار داد. این سایت ها معمولاً خارج از کشور فعالیت می کنند، فاقد مجوز رسمی بوده و گردانندگان شان ناشناس هستند. او توضیح داد که کلاهبرداران با ایجاد ظاهر حرفه ای، ارائه وعده سود تضمینی و استفاده از تبلیغات هوش مصنوعی یا ویدئوهای دیپ فیک، اعتماد کاربران را جلب کرده و سرمایه آن ها را سرقت می کنند. موجودی و سود نشان داده شده به کاربران ساختگی است و هنگام

برداشت، با بهانه هایی مانند «بررسی حساب» یا «مالیات» حساب کاربر مسدود یا پلتفرم به طور کامل ناپدید می شود. مختار رضایی توصیه کرد شهروندان تنها از صرافی ها و پلتفرم های دارای مجوز رسمی استفاده کنند، اطلاعات شخصی و حساب خود را در اختیار ناشناس ها قرار ندهند و موارد مشکوک را از طریق سایت www.fata.gov.ir یا شماره ۰۹۶۳۸۰ گزارش دهند. او تأکید کرد که آگاهی و احتیاط مهم ترین ابزار مقابله با کلاهبرداری رمزارزی است و کاربران نباید فریب ظاهر فریبنده این سایت ها را بخورند.





نشست اطلاعات در لجستیک بیشتر ناشی از فساد اداری است تا ضعف فنی

بررسی چالش‌های لجستیک و فرصت‌های پلتفرمی؛ از بازار
۴۰۰ همتی حمل‌ونقل عمده بار بین شهری تا زیرساخت‌های
ناکارآمد

در جریان سلسله نشست‌های تخصصی لجستیک در نمایشگاه بین‌المللی حمل‌ونقل، لجستیک و صنایع وابسته، نشست «پلتفرم‌ها و لجستیک On Demand: دستاوردهای یک اکوسیستم» برگزار شد. در این نشست، جمعی از فعالان و مدیران حوزه حمل‌ونقل و لجستیک از جمله رضا مقصودی مدیرعامل چابک، علی حسینی مدیرعامل لینک اکسپرس، مجتبی نصیری قائم‌مقام مدیرعامل پارسی پست و محمد صدوقی مدیرعامل ترابرت حضور داشتند و غزل یگانی، کارشناس توسعه کسب‌وکار راه‌کار، مدیریت جلسه را بر عهده داشت.

فنی. نقش پلتفرم‌ها در ایجاد رقابت، بهبود کیفیت خدمات و جذب سرمایه نیز بررسی شد و ساختار سنتی پست و دخالت دولت به عنوان موانع اصلی تحول این صنعت معرفی شد.

◀ **دلیل شکل‌گیری پلتفرم‌های حوزه لجستیک، ایجاد شفافیت است**

به گفته رضا مقصودی، مدیرعامل چابک، «دلیل شکل‌گیری پلتفرم‌های حوزه لجستیک، ایجاد شفافیت

در نشست «پلتفرم‌ها و لجستیک On Demand: دستاوردهای یک اکوسیستم» بررسی شد که ریشه بسیاری از مشکلات لجستیک در ایران به انحصار و قانون‌گذاری غلط بازمی‌گردد. در این نشست مسائلی مانند حجم ۴۰۰ همت بازار حمل‌ونقل بین‌شهری، فرسودگی ناوگان، نگرانی از کمبود سوخت، فضای سرمایه‌گذار گریز و سیاست‌های دستوری دولت مورد بحث قرار گرفت. همچنین تأکید شد که نشست اطلاعات بیشتر ناشی از فساد اداری است تا ضعف



شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم



مروری بر آنچه در لجستیک‌بورد گذشت

هم‌نشینی بخش‌های گوناگون یک اکوسیستم؛ از دولت و بخش خصوصی گرفته تا دانشگاه‌ها و رسانه‌ها

منابع انسانی و حتی نقش رسانه در صنعت برگزار شد. حضور مدیرعامل دکایدک، رئیس کمیته لجستیک انجمن ملی پخش و یک پژوهشگر لجستیک فضای مباحثه را غنی‌تر کرد. آنچه این نشست‌ها را متمایز می‌کرد، ترکیب دیدگاه‌های اجرایی، دانشگاهی و رسانه‌ای بود؛ ترکیبی که کمتر در محافل رسمی دیده می‌شود.

یکی از موضوعات لجستیک‌بورد، بررسی «پلتفرم‌ها و لجستیک On Demand» بود. در این بخش، مدیران شرکت‌هایی مثل چابک، لینک اکسپرس، ترابرت و پارسی پست تجربه‌های خود را درباره ایجاد اکوسیستم‌های هوشمند و انعطاف‌پذیر به اشتراک گذاشتند.

موضوع «پست و لجستیک: چه شد که بار سنگین روی زمین ماند؟» نیز بحث‌های مهمی برانگیخت. مدیران عامل شرکت‌هایی مانند دکاپست و پست ایران در کنار فعالان بخش خصوصی، صریح درباره دلایل عقب‌ماندگی و راهکارهای ممکن سخن گفتند. این بخش از برنامه شاید یکی از واقعی‌ترین گفت‌وگوها درباره فاصله میان ظرفیت‌های لجستیک ایران و نیازهای روز بازار بود.

فرا تر از موضوعات تخصصی، استودیو لجستیک‌بورد به «سرمایه انسانی» نیز توجه ویژه داشت. از تربیت نیروی متخصص در دانشگاه‌ها گرفته تا الزامات مدیریت عملیات در شرکت‌های لجستیک، همه‌وهمه به بحث گذاشته شدند. به‌روشنی مشخص شد که بدون سرمایه انسانی توانمند، هیچ فناوری یا زیرساختی نمی‌تواند این صنعت را پیش ببرد. در پایان، وقتی به‌مرور همه نشست‌ها نگاه می‌کنیم، یک پیام مشترک به چشم می‌آید: لجستیک ایران در نقطه عطف قرار دارد. فرصت‌های بزرگی مانند هوش مصنوعی، پلتفرم‌های آنلاین و بازارهای بین‌المللی پیش رو هستند، اما چالش‌هایی همچون قوانین قدیمی، زیرساخت ناکافی و ضعف در آموزش نیروی انسانی همچنان پابرجاست.

استودیو لجستیک‌بورد توانست این مسائل را بی‌پرده روی میز بیاورد و فضایی برای گفت‌وگوی واقعی فراهم کند. این رویکرد نشان می‌دهد که صنعت لجستیک ایران بیش از هر زمان دیگری به همکاری بین بازیگران مختلف نیاز دارد؛ از دولت و بخش خصوصی گرفته تا دانشگاه‌ها و رسانه‌ها.

کارخانه نوآوری راه‌کار و هلدینگ دکا در ششمین نمایشگاه صنعت حمل‌ونقل و لجستیک، استودیو «لجستیک‌بورد» را در بخشی از غرفه هلدینگ دکا برپا کردند. لجستیک‌بورد در روزهای نمایشگاه (ششم تا نهم شهریورماه) میزبان بیش از ۴۰۰ صاحب‌نظر حوزه لجستیک در قالب ۱۷ پنل تخصصی بود.

موضوعات مورد بحث، بازتابی از چالش‌ها و دغدغه‌های واقعی صنعت لجستیک بودند. در یکی از نشست‌ها، «فرانچایز در صنعت لجستیک» بررسی شد و تجربه‌های جهانی و داخلی با حضور مدیرعامل انجمن فرانچایز، مدیر توسعه کسب‌وکار کارخانه نوآوری راه‌کار، مدیرعامل هلدینگ دکا و مدیرکل دفتر آمار و خدمات بازرگانی وزارت صمت به بحث گذاشته شد. این گفت‌وگو نشان داد که فرانچایز می‌تواند راهکاری برای توسعه شبکه لجستیکی در کشور باشد، به شرط آنکه چارچوب‌های قانونی و اجرایی آن شفاف‌تر شود. در پنی دیگر، شکست شرکت «پیشرو پست» مرور شد. مدیرعامل سابق این مجموعه با شفافیت درباره دلایل این شکست صحبت کرد. از ضعف مدیریت گرفته تا عدم توجه به تغییرات بازار. این گفته‌ها برای بسیاری از حاضران یادآور این نکته بود که صنعت لجستیک نیازمند جسارت در نوآوری است، اما جسارت بدون برنامه‌ریزی می‌تواند پرهزینه باشد.

زیرساخت انبارداری نیز به عنوان یکی از حلقه‌های فراموش شده زنجیره مطرح شد. مدیر فروش و بازاریابی مرکز فولفیلمنت ایران، معاون عملیات لجستیک چاپار و یک فعال مستقل حوزه لجستیک درباره وضعیت فعلی انبارداری در کشور سخن گفتند. آنها تأکید کردند که بدون تحول در این بخش، هیچ‌یک از اهداف بزرگ در حوزه لجستیک محقق نخواهد شد.

اما نگاه استودیو لجستیک‌بورد تنها به مشکلات گذشته و حال محدود نشد؛ آینده نیز به‌طور جدی بررسی شد. در پنل «توسعه زیرساخت نرم‌افزاری و آینده هوش مصنوعی در لجستیک»، مدیرعامل اپتایم نشان داد که چگونه فناوری می‌تواند مسیر این صنعت را متحول کند؛ از بهینه‌سازی مسیرها گرفته تا پیش‌بینی تقاضا و کاهش هزینه‌ها.

در همین راستا هم، نشست‌هایی درباره مدیریت زنجیره تأمین، حمل‌ونقل شهری و برون‌شهری،

LOGISTICS BOARD





چت بات های هوش مصنوعی بیش از نیمی از ترافیک وب را به خود اختصاص دادند

انفجار استفاده از چت بات های هوش مصنوعی در سال ۲۰۲۵

گزارش ها نشان می دهد که استفاده از چت بات های هوش مصنوعی به سرعت در حال گسترش است، به طوری که تنها ۱۰ پلتفرم برتر در این حوزه توانسته اند نزدیک به ۵۹ درصد از کل ترافیک وب را بین اوت ۲۰۲۴ تا ژوئیه ۲۰۲۵ به خود اختصاص دهند.

در این میان، چت جی پی تی با اختلاف بسیار زیاد در صدر قرار گرفته و با ۴۶.۶ میلیارد بازدید سالانه، رشدی ۱۰۶ درصدی نسبت به سال گذشته را تجربه کرده است. سهم بازار این پلتفرم به ۴۸.۴ درصد رسیده که تقریباً نیمی از کل بازار را شامل می شود. همچنین، بیش از ۲.۴ میلیون استناد رسانه ای و شاخص های تعامل چشمگیر، جایگاه چت جی پی تی را نسبت به رقبای بسیار قدرتمندتر کرده است. در کنار آن، گروک با استقبال سریع کاربران به رتبه دوم رسیده و پلتفرم های دیگری مانند جمینی، کلود و دیپ سیک نیز در حال کسب سهم بازار هستند، هر چند با سرعت کمتر. از سوی دیگر، کوپایلت مایکروسافت و پرپلکسیتی رشد قابل توجهی را ثبت کرده اند. کوپایلت از یکپارچگی عمیق در اکوسیستم مایکروسافت سود برده و پرپلکسیتی نیز به دلیل تقاضای بالا برای جست و جوی بلا درنگ مبتنی بر هوش مصنوعی، با استقبال گسترده مواجه شده است. این پلتفرم ها در مجموع طی یک سال گذشته حدود ۵۶ میلیارد بار توسط کاربران استفاده شده اند و نام آن ها بیش از ۷.۷ میلیون بار در رسانه ها و خبرگزاری ها ذکر شده است. این آمار نشان می دهد که چت بات های هوش مصنوعی به بخش جدایی ناپذیری از رفتار مصرف کنندگان و اقتصاد دیجیتال جهانی تبدیل شده اند.



مدیرعامل ترابرنت وضعیت ناوگان را نیز یکی از چالش ها دانست: «میانگین سن ناوگان بیش از ۲۰ سال است و بیش از نیاز، ناوگان داریم؛ در حالی که از ۴۶۰ هزار دستگاه موجود، حداکثر ۳۵۰ هزار دستگاه نوساز می تواند کفایت کند. نوسازی ناوگان سرمایه گذاری عظیمی می طلبد. واردات کامیون های کار کرده اروپایی اتفاق مثبتی بود، اما با توجه به تعرفه ها، قیمت این خودروها حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد بالاتر تمام می شود.»

صدوقی در ادامه تأکید کرد: «ما در حوزه پلتفرم ها کمبود خاصی نداریم، اما به دلیل قفل شدن بازار امکان توسعه وجود ندارد. حتی پلتفرم های داخلی هم با مشکلات متعدد مواجه اند. ۸۰ درصد چالش های موجود داخلی است و در بخش های مختلف از جمله فین تک، بیمه و بانک هم قوانین مانع ورود بازیگران جدید می شود.» او درباره امنیت اطلاعات در این صنعت گفت: «متأسفانه پنج هزار شرکت حمل و نقل برنامه صادر می کنند، اما این فرایند باید از طریق تنها هشت شرکت خصوصی انجام شود. همین موضوع باعث شده نشت اطلاعات در لجستیک بیشتر ناشی از فساد اداری باشد تا ضعف فنی.»

مدیرعامل ترابرنت در پایان بیان کرد «ایراد جدی در عملکرد شرکت های لجستیکی وجود ندارد و اگر دولت به جای ایجاد محدودیت، فضای کسب و کار را بهبود دهد، این حوزه می تواند پیشرفت چشمگیری داشته باشد.»

سرمایه گذاران به دنبال پروژه های زودبازده در حوزه لجستیک هستند

علی حسینی، مدیرعامل لینک اکسپرس، با تأکید بر نقش پلتفرم ها در ایجاد رقابت بین اپراتورها گفت: «پلتفرم ها برای بهبود کیفیت خدمات و ایجاد قیمت رقابتی شکل گرفته اند تا عرضه و تقاضا را متعادل کنند؛ اما زمانی که دولت ها وارد این عرصه می شوند، این تعادل برهم می خورد. دولت به صورت دستوری در تعیین مبالغ و تعرفه ها دخالت می کند و این روند باعث ناکارآمدی می شود. رویکرد تغییر کند و از میزان دخالت در بخش خصوصی کاسته شود، کارایی لازم به دست نخواهد آمد.»

حسینی درباره جذب سرمایه نیز بیان کرد: «سرمایه گذاران به دنبال پروژه های زودبازده هستند. در حوزه نرم افزار، فناوری و IT دارایی های خوبی در کشور داریم و همین موضوع توانسته اثرات مثبتی ایجاد کند. به ویژه در نرم افزارهای لجستیکی امکان بازدهی سریع وجود دارد. اما با ساختار فعلی که سرمایه گذار گریز است، ورود به این حوزه ها چندان منطقی نیست.»

مدیرعامل لینک اکسپرس در ادامه جای خالی پلتفرم های بزرگ در ایران را یادآور شد و گفت: «پلتفرم هایی مشابه آمازون یا ایجاد رقابتی برای پلتفرم هایی مثل دیجی کالا، اگر بتواند دسترسی به بازار جهانی پیدا کنند، رقابت جذابی شکل خواهد گرفت.» به گفته او، سرمایه گذاری در شرکت های پستی کشور همچنان در مرحله بذری است و پست ایران ساختاری سنتی دارد. هر چند گام هایی برای نوآوری برداشته شده، اما هنوز تا ایجاد یک تحول کامل فاصله زیادی داریم. تحقق این هدف نیازمند سرمایه گذاری واقعی، اقتصاد سالم، تجارت الکترونیک پویا و زیرساخت های درست است.

حسینی معتقد است؛ در همین شرایط نیز اگر توان فنی موجود به درستی به کار گرفته شود، می توان به صرفه جویی در هزینه ها دست یافت. اقتصاد اشتراکی در ایران، با وجود چالش ها، ظرفیت بالایی دارد. مهم ترین خطای لجستیک این است که اگر فضا برای همکاری سازنده و حل چالش ها فراهم نشود، فرصت های بزرگ از دست خواهد رفت.

تأکید کرد: «کمترین سرمایه گذاری مورد نیاز در بخش پلتفرم هاست، اما در بخش حمل و نقل به ویژه ریلی و هوایی، نیاز جدی به سرمایه گذاری وجود دارد. جایی که کسی ورود نمی کند، اگر سرمایه گذار بیاید، می تواند تحولی مشابه تجربه اسنپ رقم بخورد. واقعیت این است که کشور ما در حوزه تکنولوژی مشکل جدی ندارد، اما صنعت لجستیک بیشتر از آنکه به تکنولوژی نیاز داشته باشد، به ساماندهی و مقررات گذاری درست نیازمند است. اگر این بخش شفاف و منسجم شود، سرمایه گذاری داخلی و خارجی نیز جذب خواهد شد.» قائم مقام پارسی پست با اشاره به عقب ماندگی تاریخی این صنعت بیان کرد: «به دلیل عدم ارتباط با کشورهای پیشرفته، نیازها و انتظارات در این صنعت رشد نکرده و امروز تکنولوژی ما در همین حد است که به مشتری پیامک ارسال کنیم.»

نصیری صنعت لجستیک را صنعتی بین بخشی دانست که رگولاتوری آن اما یک بخشی عمل می کند و گفت: «عملکرد شرکت ملی پست در سال های اخیر نسبت به گذشته بهبود داشته، اما ناوگان حمل و نقل

سنگین آن از رده خارج شده و به حدود ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری نیاز دارد. هر چند درآمد شرکت ملی پست با تغییر تعرفه ها افزایش یافته، اما این هزینه گذاری جزو اولویت های فعلی آنها نیست.» به گفته او، ایجاد یک رگولاتوری جامع که کل حوزه لجستیک را ببیند، می تواند بسیاری از چالش های موجود را برطرف کند و زمینه را برای سرمایه گذاری های جدید فراهم آورد.

حجم بازار حمل و نقل عمده بار بین شهری ۴۰۰ همت است

محمد صدوقی، مدیرعامل ترابرنت، با اشاره به چالش های صنعت حمل و نقل و لجستیک در ایران گفت: «در حوزه حمل و نقل مسافر، پیشرفت های قابل توجهی داشته ایم، اما در بخش حمل و نقل عمده بار شهری به دلیل قانون گذاری نادرست و اجرای مدل های شبه کمونیستی به نام عدالت از سوی سازمان راهداری، موفقیت چندان حاصل نشده است.» او حجم بازار حمل و نقل عمده بار بین شهری را ۴۰۰ همت اعلام کرد و افزود: «ریشه مشکلات در ایجاد فضای انحصاری و حذف رقابت است. قانون گذار ساختاری را طراحی کرده که به اسم عدالت، انحصار را تحمیل کرده و این امر باعث افت بهره وری در حوزه حمل و نقل شده است.»

صدوقی با انتقاد از سیاست های دستوری دولت ادامه داد: «عملکرد لجستیک ما حتی از کشورهایی مثل عراق هم ضعیف تر است، چون فضای رقابتی وجود ندارد. امروز با یک بخشنامه، دولت به شرکت های بزرگ حمل و نقل تکلیف می کند که با چه قیمتی به چه راننده ای سرویس بدهند؛ این موضوع اساساً با منطق بازار آزاد در تضاد است.»

او در بخش دیگری از سخنانش به موضوع سوخت اشاره کرد و گفت: «در حوزه گازوئیل مشکل داریم و احتمال کمبود آن در ماه های آینده وجود دارد. باین حال، لجستیک همچنان یکی از معدود بازارهایی است که امکان سرمایه گذاری در آن وجود دارد. اگر قانون گذاری اصلاح شده بود، می توانستیم در بخش حمل بار بسیار پیشرفته تر عمل کنیم.»

است تا کاربران بتوانند چندین کارگزار را از نظر قیمت و کیفیت مقایسه کرده و با انتخاب مناسب، همکاری خود را آغاز کنند. برای نمونه اسنپ یکی از قدیمی ترین پلتفرم ها در حوزه تاکسی است. پیش از آن هر راننده قیمت متفاوتی تعیین می کرد، اما ورود چنین پلتفرمی باعث شد شفافیت قیمتی و کیفیتی ایجاد شود. سرمایه گذاری در این حوزه موفق بوده است، اما اگر بازیگران جدید مانند شهرداری و سایر نهادها که دارند به شکل نادرست وارد می شوند، ممکن است اثر منفی بگذارند.»

به گفته او، در حوزه حمل بار هنوز ظرفیت های زیادی برای کار وجود دارد و چالش ها همچنان باقی است.» مدیرعامل چاپک در ادامه به نقش BNPL ها اشاره کرد و گفت: «BNPL ها در تجارت الکترونیک و پلتفرم ها بسیار کمک کننده هستند. در واقع ابتدا باید تولید، تجارت الکترونیک و فین تک شکل بگیرد تا لجستیک به صورت زنجیره ای عمل کند. اگر چه در حوزه نرم افزار و فین تک پیشرفت های خوبی داشته ایم، اما مشکل اصلی این است که چیزی برای ارسال وجود ندارد و وضعیت کشور چنین محدودیتی را ایجاد کرده است.»

او همچنین درباره امنیت زیرساخت ها نیز هشدار داد: «در این بخش مشکلات زیادی وجود دارد. هر چند وقت یک بار شاهد انتشار اطلاعات برخی شرکت ها هستیم. کمبود متخصصان امنیت به وضوح دیده می شود، سرمایه های انسانی بزرگ مهاجرت کرده اند و کشور تقریباً در بخش سخت افزار خالی است. حتی فناوری ساخت سخت افزار را در اختیار نداریم و استفاده از تکنولوژی های قدیمی، نفوذپذیری را افزایش می دهد. تحریم ها هم عامل اصلی این وضعیت است.»

مقصودی در بخش دیگری از صحبت هایش درباره هوش مصنوعی در صنعت لجستیک گفت: «هوش مصنوعی در سال های اخیر وارد شده و می تواند در انبارداری، لست مایل و فرست مایل کمک کننده باشد. باین حال نیاز به سخت افزار و دسترسی هایی دارد که در ایران فراهم نیست.»

او درباره تجربه شخصی مجموعه خود توضیح داد: «زمانی که به ایده پلتفرم پستی رسیدیم، هنوز کسی به آن فکر نکرده بود. متأسفانه سرمایه گذاری نداشتیم، اما همچنان جای جبران وجود دارد. در بیرون از مجموعه نیز برخی شرکت ها به جای استفاده از تجربه های موجود، دوباره چرخ را از نو اختراع می کنند و تیمی جدید برای محصولی مشابه تشکیل می دهند.»

ناوگان حمل و نقل ماشین های سنگین کشور از رده خارج شده و به ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری نیاز دارد

مجتبی نصیری، قائم مقام مدیرعامل پارسی پست، نیز با اشاره به نقش دولت در تعرفه گذاری گفت: «پیش تر نقش دولت در تعیین تعرفه ها پررنگ بود، اما با ایجاد پروانه برای بخش خصوصی، دولت تنها در جریان اطلاع رسانی قرار می گیرد و سازمان تنظیم مقررات دیگر تعرفه تعیین نمی کند. امروز نقش دولت در تعرفه گذاری کمرنگ شده، اما در صدور مجوز همچنان امضاهای طلایی (بروکراسی) پررنگ است. البته تعرفه ملی شرکت پست به دلیل دولتی بودن تابع قوانین خاص خود است.»

نصیری در بخش سرمایه گذاری حوزه لجستیک



شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم



در پرونده نقض کپی رایب
توسط مالک کلاد رخ داد

آنتروپیک ۱٫۵ میلیارد دلار غرامت می دهد!

شرکت آنتروپیک یکی از فعالان بزرگ حوزه هوش مصنوعی، با گروهی از نویسندگان کتاب بر سر پرونده نقض کپی رایب به توافق رسید و متعهد شد دست کم ۱٫۵ میلیارد دلار غرامت بپردازد. طبق مفاد این توافق، این شرکت باید بابت هر کتاب یا اثر تحت کپی رایب که به طور غیرقانونی دانلود کرده است، حدود ۳ هزار دلار پرداخت کند. این پرونده شامل حدود ۵۰۰ هزار اثر است و احتمال دارد با تکمیل فهرست نهایی، تعداد بیشتری هم اضافه شود. در آن صورت، مبلغ پرداختی شرکت بیشتر خواهد شد. در شکایتی که نخستین بار در سال ۲۰۲۴ در دادگاه فدرال کالیفرنیا مطرح شد، نویسندگانی چون آندریا بارتز، کیرک والاس، جانسون و چارلز گریبر ادعا کردند که در مراحل اولیه توسعه مدل های هوش مصنوعی خود، میلیون ها نسخه غیرقانونی از کتاب ها را از سایت هایی مانند لیجن (LibGen) دانلود کرده و آن ها را نزد خود نگه داشته است.

ویلیام آلساپ، قاضی پرونده در بخشی از حکم خود اعلام کرد که آموزش مدل های زبانی می تواند تا حدی تحت قانون «استفاده منصفانه» باشد، اما نگهداری و استفاده از نسخه های دزدی به هر حال نقض حقوق نویسندگان محسوب می شود. وکلای نویسندگان این توافق را «پیروزی تاریخی» توصیف کردند و گفتند: «این نخستین توافق بزرگ در عصر هوش مصنوعی است. نه تنها خسارت واقعی به نویسندگان پرداخت می شود، بلکه سابقه ای مهم ایجاد می کند که شرکت های فناوری مجبور شوند برای استفاده از آثار تحت کپی رایب هزینه بدهند.» با این حال، آنتروپیک هیچ گونه تخلفی را نپذیرفته و در بیانیه ای اعلام کرده است: «این توافق، در صورت تأیید دادگاه، دعاوی قدیمی را خاتمه خواهد داد. ما همچنان متعهد به ساخت سیستم های ایمن هوش مصنوعی هستیم که به مردم و دانش کمک کند.» در صورت تأیید نهایی، وکلای نویسندگان یک وبسایت راه اندازی خواهند کرد تا صاحبان آثار بتوانند اطلاعات خود را ثبت و بررسی کنند که آیا اثرشان در این پرونده مشمول است یا نه. همچنین، یک پایگاه داده عمومی از آثار تحت پوشش توافق منتشر خواهد شد.

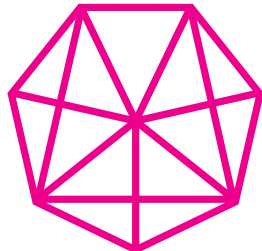


شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم



در جست و جوی زیر ساخت حمل و نقل

گزارش
REPORT



بررسی چالش زیر ساخت ها و ابزارهای ناکافی در بهره برداری از ظرفیت های
حمل و نقل بین المللی

در یکی از سلسله نشست های تخصصی «لجستیک بورد» در ششمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل، لجستیک و صنایع وابسته، نشست «حمل و نقل بین الملل و سناریوهای آینده» با حضور محمد دابی، مدیرعامل صبا؛ لیدا حفاری، مدیرعامل شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی بر و بحر ایران؛ سیده فاطمه مقیمی، مدیرعامل شرکت سدیدبار؛ داوود تفتی، عضو هیئت مدیره اتحادیه مالکان کشتی ایران و با مدیریت رضا جمیلی، مدیر توسعه کسب و کار کارخانه نوآوری راه کار برگزار شد.

طی سه ماه گذشته ۸۰ تا ۹۰ درصد ترانزیت گوگرد در مسیر ریلی ایران را از دست داده ایم

محمد دابی، مدیرعامل صبا، درباره اوضاع ریلی و ترانزیت اشاره کرد که راه آهن جمهوری اسلامی ایران در حوزه ترانزیت، در صورت وجود بار، عملکرد مناسبی دارد و مشکل ظرفیت نیست و نبود زیرساخت مناسب در این حوزه است. او ادامه داد: «ما الان در شرایطی هستیم که اگر مکانیسم ماشه فعال شود، حمل و نقل هوایی و دریایی آسیب پذیر خواهند بود و اهمیت مسیرهای زمینی و ریلی بیشتر می شود. با این حال، در سه ماه گذشته ۸۰ تا ۹۰ درصد ترانزیت گوگرد که از مسیر ریلی ایران می رود را از دست داده ایم. اگر بخواهیم در این شرایطی که هستیم

پیشرفت کنیم، گفت: «باید به سمت قوانین سازمان تجارت جهانی (WTO) حرکت کرده و قوانین اضافه را حذف کنیم. متأسفانه گمرک های ما به صورت جزیره ای و سلیقه ای عمل می کنند. برای مثال، پلمب مبدأ و مقصد ممکن است چندین روز معطل بماند.» مدیرعامل صبا درباره چشم انداز آینده لجستیک تأکید کرد: «در آینده، بخشی از مدیریت لجستیک باید با همکاری حاکمیت و بخش خصوصی انجام شود. به این معنا که سخت افزار در اختیار دولت باشد و مدیریت آن را بخش خصوصی بر عهده بگیرد؛ در این صورت کارآمدی افزایش می یابد. برخی تغییرات ساختاری ضروری است.» او همچنین تأکید کرد که به عنوان بخش خصوصی آماده همکاری هستیم.

داشتن موقعیت ژئوپلیتیک به تنهایی مزیت نیست

لیدا حفاری، مدیرعامل شرکت کشتیرانی و حمل و نقل بین المللی بر و بحر ایران نیز با انتقاد از وضعیت موجود گفت: «وضعیت سیاسی کشور، دخالت افراد غیرمرتبط و همچنین هزینه های بالای لجستیک، مشکلات جدی برای فعالان این حوزه ایجاد کرده است. ما باید نگاه جهانی داشته باشیم. اگر نتوانیم جهانی شویم، دست کم باید در داخل کشور ارتباطات مؤثر برقرار کنیم. این ارتباطات نیازمند زیرساخت هایی است که در حال حاضر در لجستیک ایران وجود ندارد. متأسفانه از بخش خصوصی حمایت نمی شود و همین امر موجب شده که شرکت های



در نشست برون شهری: حمل و نقل داخلی و نیازمندی کسب و کارهای بزرگ مقیاس بررسی شد

غفلت از ظرفیت بزرگ مقیاس ها در لجستیک

پشنگیان در پایان صحبت‌هایش گفت: «شرکت‌های استارت‌آپی در حوزه لجستیک دستاوردهای خوبی داشته‌اند، اما انگیزه و هماهنگی میان آن‌ها باید حفظ شود. اتصال صنعت لجستیک و استارت‌آپ‌ها ضروری است تا زنجیره لجستیکی کشور کامل شود. با ایجاد شرکت‌های بزرگ مقیاس که تنها هدفشان این است که برای ایران و ایرانی فعالیت کنند، می‌توانیم در شرایط بحرانی مانند جنگ یا بحران‌های طبیعی، حمایت لازم از مردم و صنعت را داشته باشیم.»

شرکت‌های بزرگ مقیاس با هدف تغییر نگاه سنتی به لجستیک وارد شده‌اند

بنابر گفته‌های حسن دوست‌حقی، رئیس کمیته لجستیک انجمن ملی پخش، در زمینه لجستیک ضعف داشته‌ایم و هنوز برند قدرتمندی در این حوزه شکل نگرفته است. وقتی نتیجه سیستم غلط است، باید مهندسی مجدد شود. تجربه کشورهای دیگر نشان می‌دهد تقسیم‌بندی لجستیک به بخش‌های کوچک نتوانسته باعث شکل‌گیری یک صنعت لجستیک قوی در کشور شود. نبود نگاه یکپارچه و ساختار مناسب باعث شده وضعیتی که امروز داریم، پیش بیاید. ما نه زیرساخت کافی داریم و نه ساختار منسجم. او بیان اینکه از نظر شاخص عملکرد لجستیکی (LPI)، ایران در بین ۱۲۳ کشور، رتبه‌ای پایین قرار دارد، تصریح کرد که شرکت‌های بزرگ مقیاس با هدف تغییر نگاه به لجستیک وارد شده‌اند. هر یک درصد توسعه لجستیک، دو درصد به رشد اقتصادی کشور کمک می‌کند. اگر می‌خواهیم کشور رشد واقعی داشته باشد، باید اجازه دهیم شرکت‌های بزرگ فعالیت کنند و بازار رقابتی باشد، نه دستوری. او ادامه داد: «نگاه به لجستیک در حال تغییر است، اما بخشنامه‌های محدودکننده مشکل‌آفرین هستند. ما مجبور به یکپارچه‌سازی حوزه لجستیک هستیم و هرچه زودتر این واقعیت را بپذیریم، بهتر است. اگر قرار بود شرکت‌های خصوصی با بخشنامه‌ها امید خود را از دست بدهند، شرکت‌هایی مانند دکا باقی نمی‌ماندند، پس هنوز به آینده امیدواریم. باید اقتصاد کشور را به سمت بهینه‌سازی حرکت دهیم.»

در نشست، «برون شهری: حمل و نقل داخلی و نیازمندی کسب و کارهای بزرگ مقیاس» با حضور مینا حاجی، سردبیر ماهنامه عصر تراکنش، هومن پشنگیان، مدیرعامل هلدینگ دکا، و حسن دوست‌حقی، رئیس کمیته لجستیک انجمن ملی پخش، چالش‌ها و فرصت‌های شرکت‌های بزرگ مقیاس در حوزه لجستیک بررسی شد.

ضرورت اعتماد سرمایه‌گذاران داخلی برای رشد صنعت لجستیک

به گفته هومن پشنگیان، مدیرعامل هلدینگ دکا، مشکل اصلی ما نداشتن یک متولی واحد برای هماهنگی و مدیریت لجستیک در سطح کشور است. تعدد بخش‌های اجرایی و پیچیدگی‌های بوروکراسی باعث سردرگمی شرکت‌ها شده و هر شاخه لجستیکی زیر نظر یک وزارتخانه مختلف فعالیت می‌کند.

او ادامه داد: «در یک سال گذشته تعداد شرکت‌های بزرگ مقیاس تقریباً سه برابر شده، اما بسیاری از اهداف و رسالت‌هایی که این شرکت‌ها باید محقق می‌کردند، محقق نشده است و ماهیت شرکت‌های بزرگ مقیاس در حوزه لجستیک از بین رفته است. همچنین بخشنامه‌ها و محدودیت‌های جدید، فعالیت این شرکت‌ها را با چالش جدی مواجه کرده است. نابسامانی در حاکمیت و صدور مجوزها، محدودیت و سردرگمی شرکت‌های بزرگ مقیاس را تشدید کرده و باعث شده ماهیت این شرکت‌ها به‌مرور از بین برود.» او همچنین با اشاره به تأثیر تحریم‌ها و محدودیت‌های داخلی بر جذب سرمایه‌گذاری گفت: «اگر اعتماد لازم برای سرمایه‌گذاری داخلی ایجاد نشود، رشد صنعت لجستیک ممکن نخواهد بود. موضوع دیگر، کمبود راننده خواهد بود. کشور ما مهاجرپذیر نیست و نسل جدید نیز تمایل کمتری به فعالیت در این حوزه دارد. اگر سرمایه‌گذاری و آموزش لازم انجام نشود، مشکلات جدی خواهیم داشت. تاکنون نتوانسته‌ایم سیستم ناوگان اشتراکی را جا بیندازیم، چرا که پلتفرم جامع و فرهنگ استفاده از آن هنوز در کشور شکل نگرفته است. این ضعف بزرگ، رسیدن به استانداردهای جهانی را دشوار می‌کند.»



شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم

ابزارهای حمل و نقل ما با کمبودها و کاستی‌های فراوان روبه‌رو است. در بخش حمل و نقل جاده‌ای، چه در داخل و چه در ارتباطات خارجی، عملاً فلج شده‌ایم. درحالی که نمونه‌های موفق جهانی نقشه راه روشنی برای توسعه لجستیک دارند و با هوشمندسازی پیشرفت کرده‌اند. لجستیک نیازمند نگاه جامع است؛ چه در بخش ریلی، چه دریایی و چه جاده‌ای. تصمیم‌گیری باید بر مبنای سرمایه انسانی کارآمد انجام شود و دولت نیز حمایت قانونی و سیاستی لازم را فراهم کند. ما از دولت سرمایه نمی‌خواهیم، بلکه حمایت قانونی می‌خواهیم تا بتوانیم در عرصه بین‌المللی رقابت کنیم. سه عامل زمان، کیفیت و قیمت باید مدیریت شود تا رقابت‌پذیری در حوزه لجستیک شکل بگیرد.»

مدیرعامل شرکت سدیدار در بخش دیگری از صحبت‌هایش به موضوع نوسازی ناوگان جاده‌ای پرداخت

و گفت: «حمل و نقل جاده‌ای امروز بیشتر بر سیاست رانندگان فردی استوار است و ما شرکت‌های قدرتمند لجستیک جاده‌ای در ایران نداریم. ناوگان فعلی فرسوده است؛ عمر کامیون‌ها بیش از ۲۵ سال است که به معنای عقب‌ماندگی چند نسل از کامیون‌های اروپایی است. برای نوسازی باید شفافیت و برنامه‌ریزی وجود داشته باشد. اگر دولت، نقش ریل‌گذار توسعه را ایفا کند، بخش خصوصی می‌تواند حرکت‌دهنده اصلی

باشد. در دنیا حدود ۱۰ درصد تولید ناخالص داخلی به لجستیک اختصاص دارد. برای رسیدن به این سهم، دولت باید ابزارهای لازم از جمله هوشمندسازی را فراهم کند. در نهایت، اگر سیستم حمل و نقل عمومی و لجستیکی کشور بتواند با هزینه کمتر و زمان کوتاه‌تر پاسخگوی مشتریان باشد، آینده روشنی در انتظار این بخش خواهد بود.»

پیش‌نیاز توسعه حمل و نقل دریایی ایجاد لجستیک الکترونیک است

داوود تفتی، عضو هیئت‌مدیره اتحادیه مالکان کشتی ایران، نیز توضیح داد که ما ظرفیت خالی در بندر کشور داریم؛ به‌عنوان مثال، در حال حاضر بندر شهید بهشتی، بندر بوشهر و بندر نوشهر خالی هستند، درحالی که در بندرعباس حدود ۴۰ کشتی پهلو گرفته‌اند؛ بنابراین، مسئله اصلی ما کمبود ظرفیت نیست، بلکه نحوه مدیریت و کنترل ظرفیت است. باید از همان مبدأ بار، تصمیم‌گیری شود که محموله دقیقاً به کدام بندر منتقل شود. در حوزه زیرساخت دو مشکل جدی وجود دارد؛ نخست اینکه دولت به بخش خصوصی اعتماد نکرده است. با وجود اینکه همواره بر حمایت از بخش خصوصی تأکید می‌شود، اما در عمل چنین حمایتی محقق نشده و قوانین نیز نیازمند به‌روزرسانی هستند. دوم اینکه، هرچند ظرفیت‌های لازم وجود دارد، اما زیرساخت‌ها به‌روز نیستند و همین امر مانع بهره‌برداری کامل از ظرفیت‌های موجود می‌شود.

تفتی در بخش دیگری از سخنان خود به نقش بخش خصوصی در حمل و نقل دریایی پرداخت و گفت: «بخش خصوصی ذاتاً چابک است و اگر بخواهیم آینده حمل و نقل دریایی در ایران وضعیت بهتری داشته باشد، پیش‌نیاز آن ایجاد لجستیک الکترونیک است. همچنین باید کانال‌های توزیع اصلاح شوند. به‌جای مسیر سنتی تولیدکننده - عمده‌فروش - خرده‌فروش، باید مدل جدیدی مبتنی بر تولیدکننده - کارگزار - مصرف‌کننده ایجاد شود. اصلاح ریشه‌ای کانال‌های توزیع و ورود کارگزار به این چرخه، یکی از ضرورت‌های اصلی توسعه حمل و نقل دریایی کشور است.»

خصوصی در شرایط خوبی نباشند. ما باید تلاش کنیم از دانش و فناوری‌های نوین استفاده کنیم، زیرا جایگاه فعلی ما در سطح بین‌المللی قابل قبول نیست.» او درباره آینده این صنعت گفت: «مسائل پیش‌روی لجستیک جهانی بسیار بزرگ و نوآورانه است که گاهی تصور می‌کنیم تحقق آن‌ها به نسل ما نمی‌رسد. پرسش اصلی این است که آیا ایران می‌تواند به این تحولات دست پیدا کند یا خیر. جهان به سمت استفاده از انرژی‌های پاک در کشتی‌ها، کنار گذاشتن سوخت‌های فسیلی و توسعه سیستم‌های حمل و نقل پایدار حرکت می‌کند. حتی در زمینه‌های ساده‌تری مثل دوچرخه‌های اشتراکی هم عقب هستیم. نمونه‌اش این است که در تهران دوچرخه‌های اشتراکی آورده شد، اما استفاده نمی‌شوند؛ چون شهرسازی ما با چنین طرح‌هایی سازگار نیست. در حوزه دریایی نیز

هنوز نتوانسته‌ایم کشتی‌ها را به سوخت‌های جدید و پاک مجهز کنیم. مشکل اینجاست که در جایگاه‌های تصمیم‌گیری افراد شایسته حضور ندارند و تصویری درست از آینده ترسیم نمی‌شود. امروز صرفاً داشتن موقعیت ژئوپلیتیک مزیت کافی نیست. ما باید سیاست‌گذاری‌های اقتصادی درست داشته باشیم تا به بازارهای جهانی دسترسی واقعی پیدا کنیم. درحالی که فاصله زیادی با تحولات جهانی داریم، نخبگانی که می‌توانند

این فاصله را کم کنند نیز حمایت نمی‌شوند و همین موجب مهاجرت آن‌ها می‌شود.»

حفاری افزود: «ریشه مشکلات ما در نوع نگاه است. ما نگاه جهانی شدن نداریم و همین باعث شده در وضعیت فعلی باقی بمانیم. بخش خصوصی ظرفیت‌های زیادی برای رشد دارد و حتی آماده است هزینه کند، اما بخش‌های خصولتی ما را به‌عنوان رقیب می‌بینند و حقوق بخش خصوصی پایمال می‌شود. پس از اعمال تحریم‌ها شرکت‌های بزرگ از میان رفتند و امروز شرکت‌های کوچک و پراکنده باقی مانده‌اند که هیچ‌کدام در وضعیت مطلوبی نیستند. در بخش ریلی نیز با مشکلاتی روبه‌رو هستیم. برای مثال، زمانی که درخواست جابه‌جایی کانتینر داریم، گفته می‌شود ظرفیت فقط برای مسافر است. این مسائل ما را با چالش جدی روبه‌رو می‌کند. شاید راه‌حل مشخصی نداشته باشیم، اما قطعاً آنها مسیر درست، تعامل دولت با بخش خصوصی و اعتماد به این بخش است، نه اینکه دولت هدف بخش خصوصی را صرفاً ابزاری برای کسب سود بداند.»

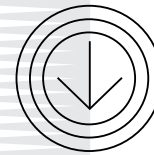
ابزارها و امکانات لازم برای استفاده از ظرفیت ژئوپلیتیک ایران وجود ندارد

در ادامه سیده فاطمه مقیمی، مدیرعامل شرکت سدیدبار، به بررسی وضعیت زنجیره تأمین و زیرساخت‌های حمل و نقل کشور پرداخت.

او درباره وضعیت زیرساخت‌ها و نبود ابزارهای کافی در حوزه حمل و نقل گفت: «ایران از موقعیت ژئوپلیتیک ارزشمندی برخوردار است، اما ابزارها و امکانات لازم برای استفاده از این ظرفیت را در اختیار ندارد. نسل بنادر ما عقب‌تر از کشورهای همسایه است و فاصله زیادی با استانداردهای بین‌المللی داریم. متأسفانه هر رخدادی را به تحریم‌ها نسبت می‌دهیم، درحالی که بخش مهمی از مشکلات مربوط به ضعف مدیریتی است. ما همچنان در زمینه تخلیه و بارگیری، دیو و انبارداری با مشکلات جدی مواجه هستیم.»

مقیمی با تأکید بر لزوم آینده‌نگری در این حوزه افزود: «باید زیرساخت‌های مرتبط با جایگاه ژئوپلیتیک ایران آماده شود.





تجارت الکترونیک در آینده چاره‌ای جز تمرکز بر انسان نخواهد داشت

نگاهی به آینده لجستیک بر پایه مدل E2H

بازگشت به ریشه‌ها

دست کم مالکیت واحد و مطلق برای اینترنت وجود ندارد. هرکس می‌تواند در هر نقطه‌ای سرور خود را ایجاد کند و تنها کافی است پروتکل‌ها و استانداردهای لازم را رعایت کند. وقتی از فیزیکیال اینترنت سخن می‌گوییم، مشاهده می‌کنیم که زبان لجستیک و زبان اینترنت شباهت‌های بسیاری دارند. اکنون به نظر می‌رسد در چرخه تکامل، دوباره لجستیک به سراغ مفاهیم اینترنت می‌رود و از آن‌ها وام می‌گیرد؛ مفاهیمی که اینترنت آن‌ها را تکامل بخشیده، بهینه کرده و مدل‌های نوینی از ترکیبشان ساخته است. این بازگشت به ریشه‌ها، ریشه‌هایی است که با دانش فناوری اطلاعات، مدل‌های کسب‌وکار مبتنی بر IT غنی‌تر شده‌اند.

فناوری‌ها در این میان اهمیت بسیاری دارند. ما باید ببینیم در حوزه لجستیک چه پیش‌بینی‌هایی صورت گرفته و مسیر آینده چیست. از نظر ما، مهم‌ترین چالش در کشور، نبود فناوری نیست بلکه عدم دسترسی به آن است. ریشه اصلی این مسئله نیز به موضوع اینترنت بازمی‌گردد. برای مثال، بهترین فناوری اینترنت اشیا (IoT) را هم اگر پیاده کنیم که امروز وارد خانه‌ها نیز شده است وقتی اتصال اینترنتی قطع شود، امکان ردیابی وجود ندارد. در ایران، ما ۱۲۰۰ نقطه تماس، ۴۳ هاب و روزانه ۱۲۰ هزار مسیر داریم. طبیعی است که بخواهیم بدانیم چه خورده‌ای چه محموله‌ای را حمل می‌کند، از چه مسیری وارد کدام هاب شده و در آن هاب چه اتفاقی برایش رخ داده است. این همان معنای لجستیک امروز است؛ برای تحقق آن باید همه فناوری‌های مربوطه را به کار گرفت، اما مهم‌ترین فناوری در این میان اتصال است. گاهی تصور می‌کنیم با سرعت باید به سراغ اینترنت اشیا و یا حوزه آی تی برویم. فناوری‌های ارزشمند و ارزان قیمتی هم هستند. اما مشکل اینجاست که گاهی اتصال وجود ندارد. باین حال، ایران سرزمین تمدن راه‌ها و شهرهاست و از دیرباز در لجستیک پیشگام بوده است؛ بنابراین باید برای این مشکل راهکاری پیدا کنیم.

جهان به سمت اکوسیستم‌های لجستیکی مبتنی بر E2H حرکت می‌کند. هرچه ما در برابر این تغییر مقاومت کنیم، فشار بیشتری برای سازگاری متحمل خواهیم شد. متأسفانه این فشار در ایران بیشتر بر دوش بخش خصوصی است.

رضا سمیع‌زاده، مدیرعامل هلدینگ فاخر و یکی از پنلیست‌های استودیو «لجستیک‌بورد» در ششمین نمایشگاه بین‌المللی حمل‌ونقل، لجستیک و صنایع وابسته، بخش قابل توجهی از صحبت‌های خود را به تبیین مفهوم E2H در حوزه لجستیک اختصاص داد که یک پارادایم جدید است و به جای تمرکز صرف بر محصولات یا داده‌ها، بر ایجاد ارزش برای انسان‌ها از طریق سیستم‌های یکپارچه و هوشمند تأکید دارد. در ادامه، صحبت‌های او در این پنل را در قالب یک نوشتار یکپارچه می‌توانید بخوانید.

لجستیک بر پایه مدل E2H

در هلدینگ فاخر مهم‌ترین نکته‌ای که اکنون بر روی آن تمرکز داریم این است که دنیای آینده چه شکلی خواهد داشت. این مهم‌ترین پرسش ماست و سپس موضوع فناوری‌ها مطرح می‌شود. در واقع انتخاب فناوری‌ها به این بستگی دارد که شما چه آینده‌ای را متصور باشید. اگر افراد تصور کنند که جامعه ما در چه مسیری حرکت می‌کند، آن‌گاه فناوری‌ها را می‌توان متناسب با آن انتخاب کرد. در هلدینگ فاخر بر این باوریم که ما وارد دنیایی می‌شویم که به آن E2H (Ecosystem to Human) گفته می‌شود. یعنی به جای مدل‌های CYC یا BYB، BYC، یا جهانی جدید مواجه خواهیم شد که نشانه‌های آن هم اکنون نیز قابل مشاهده است. معنای آن این است که در این پارادایم، محور اصلی انسان است؛ یعنی انسان در مرکز قرار می‌گیرد و لایه‌های مختلفی پیرامون او شکل می‌گیرند.

انسان به‌ویژه نسل‌های جدید دیگر حوصله انجام چند کار برای رسیدن به یک نتیجه را ندارد. این نشان می‌دهد که ما هنوز با دیدگاهی پیشادیدجیتال به مقوله لجستیک نگاه می‌کنیم. یعنی هر بخش به‌صورت منفرد وجود دارد، اما اگر بخواهیم همه این خدمات را به‌صورت یکپارچه و همزمان در اختیار داشته باشیم، چنین امکانی در حال حاضر فراهم نیست. E2H می‌آید و این مسئله را حل می‌کند. یعنی در آینده‌ای که به نظر ما بسیار سریع در حال فرارسیدن است، کافی است شما مشخص کنید چه چیزی، در چه زمانی، برای کجا، با چه وسیله‌ای، با چه قیمتی و با چه شیوه‌ای از پرداخت باید ارسال شود، و سپس یک اکوسیستم این کار را انجام دهد.

اولین راه‌حلی که به ذهن بسیاری از ما می‌رسد این است که شرکتی تأسیس کنیم که این کارها را بر عهده بگیرد؛ یعنی خریدها را انجام دهد، بسته‌بندی کند و مسائل مربوط به پست، پیک یا باربری را مدیریت کنند. اما در دنیای آینده این کار دیگر توسط یک شرکت واحد انجام نمی‌شود. بلکه این کار متعلق به یک اکوسیستم است که از لایه‌های مختلف تشکیل شده و در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند، و انسان در مرکز آن قرار دارد.



KARANG



شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم

لجستیک بیت‌الغزل خرده‌فروشی است

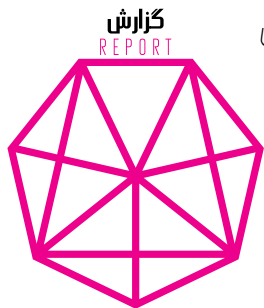
از نبود متولی واحد تا نقش فرانچایز در تحول صنعت لجستیک

همزمان با ششمین نمایشگاه بین‌المللی حمل‌ونقل، لجستیک و صنایع وابسته، نشست «فرانچایز در صنعت لجستیک، مرور تجربه‌های جهانی و داخلی» با مدیریت رضا جمیلی، مدیر توسعه کسب‌وکار کارخانه نوآوری راه‌کار و با حضور هومن پشنگیان مدیرعامل هلدینگ دکا، حمید محله‌ای، مدیرکل دفتر آمار و خدمات بازرگانی وزارت صمت، محمدعلی ملایی، مدیرعامل انجمن فرانچایز در «استدیو لجستیک» برگزار شد.

نبود متولی واحد در صنعت لجستیک موجب سردرگمی فعالان شده است

هومن پشنگیان، مدیرعامل هلدینگ دکا، در این نشست بر ضرورت ایجاد یک نهاد واحد متولی در حوزه لجستیک تأکید کرد و گفت: «نبود فرماندهی واحد در این صنعت همواره یکی از دغدغه‌های من بوده و امروز به یکی از مشکلات اساسی کشور تبدیل شده است. از مسائل مربوط به ترانزیت بار تا مشکلات حمل‌ونقل درون شهری، همگی تحت تأثیر این سردرگمی قرار گرفته‌اند. به‌عنوان نمونه، برای یک محموله بار ترانزیتی بیش از ۱۷ نهاد و ارگان مختلف مسئولیت نظارت دارند.»

او با اشاره به وضعیت مجوزها در این حوزه گفت: «شرکت ما که یکی از مجموعه‌های فعال در حوزه لجستیک است، چهار نوع مجوز حاکمیتی دریافت کرده است. این شرایط نشان می‌دهد که هنوز یکپارچگی در نظام لجستیکی کشور



گزارش
REPORT

وجود ندارد. امیدواریم در آینده این مسئله مورد توجه جدی قرار گیرد.»

پشنگیان در بخش دیگری از صحبت‌هایش به تاریخچه فرانچایز پرداخت و گفت: «فرانچایز در جهان از قرن بیستم و با شرکت UPS آغاز شد و سابقه‌ای حدود ۷۰ ساله دارد. در ایران نیز نخستین نمونه‌های فرانچایز به سال ۱۳۲۵ بازمی‌گردد.» مدیرعامل هلدینگ دکا با معرفی فعالیت‌های این مجموعه توضیح داد: «ما در هلدینگ دکا تلاش کرده‌ایم برای نخستین بار زنجیره ارزش در حوزه لجستیک ایجاد کنیم. در بخش پست الکترونیک نیز توانستیم طی یک سال ۵۵۰ نمایندگی فرانچایز در سراسر کشور راه‌اندازی کنیم که دستاورد بزرگی در این حوزه محسوب می‌شود. یکی از بازوهای اصلی صنعت فرانچایز، لجستیک است. بسیاری از شرکت‌های بزرگ جهان به دلیل ضعف در زیرساخت‌های لجستیکی و رشکست شده‌اند. شرط داشتن یک شبکه



بررسی چالش‌های فرهنگی و زیرساختی در مسیر توسعه انبارداری نوین

ما بیشتر از انبار، در لجستیک انباری داریم!

مشتری ما را ناگزیر به حرکت در مسیر انبارداری نوین خواهد کرد.»

← **ایران می‌تواند بهشت لجستیک مدرن شود**

سید رضا آیتی، معاون فروش و بازاریابی فولفیلمنت ایفا، بر ضرورت تغییر نگاه سنتی به لجستیک و حرکت به سمت مدل‌های مدرن تأکید کرد و گفت: «انبار در بسیاری از مواقع به محلی برای دیو کالا تبدیل می‌شود؛ درحالی‌که زمین گران، زمان ارزشمند و نرخ کالا در بستر زمان متغیر است. نگهداری طولانی مدت کالا هزینه تمام‌شده را بالا می‌برد و حتی ممکن است هزینه انبارداری از سود کالا بیشتر شود؛ وضعیتی که در تخفیف‌های سنگین رویدادهایی مانند بلک‌فرایدی شاهد آن هستیم. انباری که سال‌ها به کالاهای بدون استفاده اختصاص یابد، شبیه زباله‌دان می‌شود. درحالی‌که مفهوم نوین لجستیک، پردازش سریع کالا و خروج به موقع آن است، نه نگهداری طولانی مدت. اگر به سمت لجستیک مدرن حرکت نکنیم، هزینه‌ها ما را ناگزیر به تغییر خواهند کرد.»

او با اشاره به تغییرات پس از بحران‌ها تصریح کرد: «بعد از جنگ ۱۲ روزه، بسیاری از کسب‌وکارها تمایل پیدا کردند کالا را نزد خود نگه‌دارند تا ریسک تعطیلی لجستیک در شرایط بحرانی کاهش یابد. اما در آینده هزینه‌ها به حدی خواهد بود که کسب‌وکارها ناچار می‌شوند به سمت فولفیلمنت و مدل‌های مدرن حرکت کنند.»

او ایران را به دلیل موقعیت جغرافیایی «بهشت لجستیک مدرن» دانست و گفت: «واقعیت این است که با نگاه سنتی نمی‌توان کانال‌های فروش تجارت الکترونیک را مدیریت کرد. در ابتدای مسیر فولفیلمنت هستیم و هنوز متخصصان این حوزه در کشور کم‌اند، اما سرمایه‌گذاری زیرساختی را آغاز کرده‌ایم تا نیازهای روبه‌رشد ایکامرس را پاسخ دهیم. چشم‌انداز ما در ایفا، توسعه یکپارچه لجستیک در سراسر ایران و ورود به بازارهای بین‌المللی است.»

نشست «انبار و انبارداری؛ فراموش کردن یک زیرساخت حیاتی» با حضور میثم سلیمانی، سردبیر راه پرداخت، سامان حبیب‌اللهی، مدیرعامل مستر لجستیک، سید رضا آیتی، معاون فروش و بازاریابی فولفیلمنت ایفا، و احسان مرادیون، معاون عملیات لجستیک چاپار در استدیو «لجستیک‌بورد» برگزار شد. در این نشست بر لزوم گذر از انبارداری سنتی به سمت مدل‌های مدرن، بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، سرمایه‌گذاری زیرساختی و نقش سیاست‌های حمایتی دولت در توسعه لجستیک ایران تأکید شد.

← **مهم‌ترین چالش در حوزه لجستیک، ضعف زیرساخت‌هاست**

به اعتقاد احسان مرادیون، معاون عملیات لجستیک چاپار، مهم‌ترین چالش در لجستیک، ضعف زیرساخت‌هاست. هرچند در توسعه فیزیکی انبارها پیشرفت‌هایی داشته‌ایم، اما همچنان مفهوم انبارداری در کشور سنتی باقی‌مانده، درحالی‌که بسیاری از کشورها مدل‌های نوین انبارداری را پیاده‌سازی کرده‌اند و ما بیشتر از انبار، در لجستیک انباری داریم. تازمانی‌که فضای سرمایه‌گذاری فراهم نشود، هزینه‌های انبارداری سنتی چندین برابر بیشتر از انبارهای مدرن خواهد بود. علاوه بر این، شرایط تورمی در کشور باعث شده فرایند انبارداری پیچیده‌تر شود و خواب کالا در ایران نسبت به سایر کشورها بالاتر باشد. به گفته او، ساختار صنعت لجستیک در ایران نیمه‌خصوصی است و به دلیل بی‌ثباتی‌های سیاسی و اقتصادی، امکان حرکت به سمت پیشرفت دشوار شده است. اگرچه می‌توانیم در صورت فراهم‌شدن شرایط، به یک هاب انباری در منطقه تبدیل شویم؛ همان‌طور که امارات با شرایط جغرافیایی مشابه توانست به این موقعیت برسد. مرادیون همچنین در پاسخ به این پرسش که آیا انبارداری مدرن می‌تواند از خسارت‌های ناشی از حوادثی همچون حادثه بندر جلوگیری کند، گفت: «قطعاً انبارهای مدرن می‌توانند از چنین اتفاقاتی جلوگیری کنند. در نهایت فشار بازار و نیاز

استفاده از مدل فرانچایز، سرعت و بهره‌وری در این صنعت افزایش پیدا کند. در این مسیر باید مالکیت کالا و مالکیت ناوگان را دو مقوله مجزا دید.»

مدیرکل دفتر آآمد و خدمات بازرگانی وزارت صمت با اشاره به نقش لجستیک در تجارت خرد و کلان گفت: «لجستیک بیت‌الغزل خرده‌فروشی و عمده‌فروشی است. حتی اگر بهترین کالا با بالاترین کیفیت تولید شود، بدون یک سیستم لجستیک کارآمد به دست مصرف‌کننده نخواهد رسید.» او ادامه داد: «امروز بسیاری از کسب‌وکارها هنوز شناخت دقیقی از نحوه فعالیت شرکت‌های لجستیکی ندارند. ورود شرکت‌هایی مانند دکا می‌تواند به تعریف و پیاده‌سازی صحیح این مفهوم کمک کند. واقعیت این است که لجستیک عامل اصلی راه‌اندازی مدل‌های فرانچایز در دنیا است.» محله‌ای همچنن درباره وضعیت فعلی لجستیک کشور گفت: «وضعیت موجود مطلوب نیست، اما جهش‌هایی دیده می‌شود. این حوزه نسخه ساده و کوتاه مدتی برای حل مشکلات ندارد، چراکه مسائل کلان اقتصادی، رانت‌ها و یارانه‌های پیدا و پنهان بر آن تأثیرگذار است. آنچه می‌تواند راه‌حل واقعی باشد، اقتصاد کارآمد است نه افزایش تعداد شرکت‌های لجستیکی. اگر هزینه مبادلات را کاهش دهیم، رشد اتفاق می‌افتد.»

به اعتقاد او، لجستیک همانند رگ‌های حیاتی هر کسب‌وکار عمل می‌کند. سخت‌تر کردن فرایند صدور مجوزها راه‌حل نیست؛ باید از تجربه‌های علمی و موفق کشورهای دیگر بهره‌گیری و به سمت اصلاح ساختاری حرکت کنیم.

◀ **توسعه دانش محور و بهره‌گیری از تجربه‌های جهانی می‌تواند عقب‌ماندگی‌های گذشته در صنعت لجستیک را جبران کند**

محمدعلی ملایی، مدیرعامل انجمن فرانچایز نیز بر ضرورت نگاه سیستمی به لجستیک و نقش فرانچایز در توسعه این صنعت تأکید کرد. او گفت: «در جهان، فرانچایز باتکیه‌بر نگرش سیستمی توانسته به پایداری و رشد برسد؛ اما در ایران هنوز نگاه بخشی و سنتی بر این حوزه حاکم است.»

ملایی در ادامه گفت: «زنجره تأمین و زنجره ارزش در دنیا توانسته میان بازیگران مختلف از تولیدکننده تا مصرف‌کننده نهایی یکپارچگی ایجاد کند. در ایران نیز این مدل کلیدی است و باید با حاکم کردن تفکر سیستمی در فرانچایز، فضای سنتی B2C را به روش‌های مدرن تبدیل کنیم.»

او با اشاره به اینکه لجستیک را نمی‌توان از بخش‌های دیگر اقتصاد جدا دید، گفت: «اگر این صنعت به‌صورت جامع دیده شود، می‌توان رگولیشن درستی برای آن تعریف کرد. امروز باید لجستیک را یک صنعت ببینیم و در وزارت صمت نگاه سنتی را به نگرشی نوین و صنعتی تغییر دهیم. در این صورت از نگاه بخشی و مجوزمحور فاصله خواهیم گرفت.» مدیرعامل انجمن فرانچایز با انتقاد از نبود نگاه سیستمی در لجستیک کشور، گفت: «یکی از دلایل عقب‌ماندگی ما در این حوزه همین فقدان نگرش جامع است. درحالی‌که در اقتصادهای مشابه ما، شکوفایی و پایداری در شرایط ثبات اقتصادی شکل می‌گیرد، در ایران این مسیر نیازمند برنامه‌ریزی بلندمدت و نگاه آینده‌نگرانه است. آموزش، توسعه دانش محور و بهره‌گیری از تجربه‌های جهانی می‌تواند عقب‌ماندگی‌های گذشته را جبران کند. انجمن فرانچایز نیز در همین راستا تلاش دارد تا با نگاه دانش محور، زمینه توسعه فرانچایز در خدمت صنعت لجستیک کشور را فراهم آورد.»



فرانچایزی قوی، برخورداری از لجستیک قدرتمند است.» پشنشگان همچنین نسبت به روند نامناسب برخی فرانچایزها در ایران هشدار داد و گفت: «متأسفانه در کشور ما، فرانچایز گاهی به سمت تابلوفروشی رفته است که این موضوع موجب افت کیفیت و کاهش اعتماد مشتریان می‌شود. درحالی‌که اساس فرانچایز بر کیفیت، سرعت و هزینه مناسب استوار است.» او در پایان تأکید کرد: «بسیاری از فرانچایزها توان ایجاد زیرساخت لجستیکی را ندارند؛ بنابراین لازم است فرایند صدور مجوز فرانچایز انجام شود تا متولی مشخصی برای این صنعت شکل بگیرد و توسعه آن بر پایه استانداردهای واقعی صورت گیرد.»

◀ **لجستیک همانند رگ‌های حیاتی هر کسب‌وکار عمل می‌کند**

در ادامه حمید محله‌ای، مدیرکل دفتر آآمد و خدمات بازرگانی وزارت صمت، با اشاره به چالش‌های ساختاری این حوزه گفت: «مشکل اصلی ما در ۱۵ سال گذشته این بوده که هنوز تعریف واحد و مشخصی از لجستیک در کشور وجود ندارد. همین مسئله باعث شده تلاش‌های انجام‌شده به موفقیت نرسد. در حال حاضر تنظیم‌گری در بخش لجستیک بیشتر بر پایه مجوزها صورت می‌گیرد، اما این مجوزها متعدد و پراکنده هستند و هم‌افزایی لازم را ندارند. باید مسائل اصلی شناسایی و با همراهی بخش خصوصی برای آن‌ها راه‌حل پیدا کنیم.»

محله‌ای با تأکید بر ناکارآمدی مدل‌های موجود پخش و توزیع در کشور گفت: «شرکت‌های پخش امروز بار اصلی لجستیک را به دوش می‌کشند، اما این روش‌ها کارآمد نیست و صرفه اقتصادی ندارد. امید ما این است که با ورود شرکت‌های لجستیک ثالث (Third Party Logistics) و



شماره ۱۷۳
شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم





شورای عالی فضای
مجازی چارچوبی برای
تبلیغ رمزداریها
تصویب کرد

تبلیغات رمزارز بدون مجوز ممنوع شد

شورای عالی فضای مجازی با تصویب مقررات جدید، تبلیغات هرگونه رمزارز در رسانه‌ها و فضای مجازی را بدون مجوز رسمی ممنوع اعلام کرد. این مصوبه که در جلسه ۱۶۰ کمیسیون عالی تنظیم مقررات فضای مجازی در ۲۴ بهمن ۱۴۰۳ به تصویب رسید، اکنون به دستگاه‌های اجرایی و نهادهای مرتبط از جمله وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، وزارت اقتصاد، وزارت صمت، بانک مرکزی، سازمان بورس و صداوسیما ابلاغ شده است.

بر اساس این مقررات، تنها ارائه‌دهندگان خدمات رمزارزی دارای مجوز رسمی حق تبلیغ دارند و موظف‌اند هشدارهای ریسک سرمایه‌گذاری، جزئیات فنی رمزارز و منابع معتبر را در تبلیغات خود درج کنند. تبلیغات نباید وعده سود قطعی، مقایسه با بازارهای مالی دیگر یا آموزش معاملات پربیسک، توکن‌های پربیسک، رمزارز به‌عنوان ابزار پرداخت یا فعالیت‌های جانبی مانند استخراج و اجاره حساب را شامل شود.

رسانه‌ها، مطبوعات، خبرگزاری‌ها و حتی پلتفرم‌های آنلاین موظف به رعایت این چارچوب هستند و هرگونه تبلیغ خارج از آن تخلف محسوب می‌شود. وزارت ارشاد و سازمان صداوسیما موظف‌اند ظرف سه ماه برنامه‌های آگاهی‌بخشی درباره ریسک‌های سرمایه‌گذاری رمزارزی تدارک ببینند و کمیته تخصصی رمزارز ظرف شش ماه بازخوردهای اجرایی را جمع‌آوری و اصلاحات لازم را پیشنهاد دهد. همچنین سامانه «سوت‌زنی مردمی» برای گزارش تخلفات تبلیغاتی راه‌اندازی خواهد شد. این مقررات باهدف کاهش ریسک سرمایه‌گذاری غیرآگاهانه و جلوگیری از سوءاستفاده در بازار پرنوسان رمزارزها تدوین شده است.

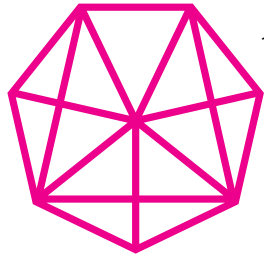


شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم



مسئولان بخش‌های نظارتی دغدغه لجستیک‌ی ندارند

گزارش
REPORT



بررسی نیازهای نسل جدید خدمات پستی و ضرورت ایجاد فرهنگ کار و آموزش در حوزه لجستیک

نشست «پست و لجستیک: چه شد که بار سنگین روی زمین ماند؟» با حضور محمد احمدی، معاون وزیر ارتباطات و مدیرعامل شرکت ملی پست ایران، محمد حسن کرباسیان، مدیرعامل شرکت دکاپست، حسین غضنفری، مدیرعامل باکسیت، و با مدیریت رضا جمیلی، مدیر توسعه کسب‌وکار کارخانه نوآوری راه‌کار برگزار شد و به بررسی چالش‌ها و فرصت‌های حوزه پست پرداخته شد.

بر نقش فناوری و نوآوری در بهبود لجستیک کشور تأکید کرد. به گفته او، تا امروز سه نسل مختلف خدمات پستی در کشور شکل گرفته است و استقرار نسل سوم خدمات پستی، محور هوشمندسازی و فناوری به شمار می‌رود. یکی از عوامل کلیدی در این مسیر، نقش مشتری است؛ زیرا انتظارات و مطالبه جدی مشتریان، بلوغ خدمات را تعیین می‌کند.

او با اشاره به محدودیت‌های موجود، گفت: «شرایط اقتصادی و چالش‌های سیاسی برخی اقدامات را دشوار کرده، اما با همکاری فعالان شناسنامه‌دار، ظرفیت‌های جدیدی شکل گرفته است. شاخص‌های کمی و کیفی

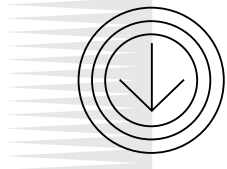
نسل زد گفت که این نسل به مصرف‌کنندگان دیجیتال تبدیل شده و نمی‌پذیرند که قوانین سنتی را چه می‌گوید و تابع آن نیستند؛ زیرا زندگی‌شان با فناوری و دیجیتال گره‌خورده است. جمیلی معتقد است که خدمات پستی باید با تغییرات متناسب با نیازهای نسل جدید توسعه یابد و جذابیت لجستیک برای آن‌ها به‌روشنی نمایش داده شود.

شرکت ملی پست هیچ‌گاه انحصار کامل در حوزه پست نداشته است

محمد احمدی، معاون وزیر ارتباطات و مدیرعامل شرکت ملی پست ایران، با بررسی سیر تحول پست،

در این نشست که در لجستیک‌بورد برپا شده بود، فعالان صنعت پست به چالش‌های زیرساختی، عملیاتی و نرم‌افزاری، نقش فناوری و هم‌افزایی میان فعالان شناسنامه‌دار، نیازهای نسل جدید خدمات پستی و ضرورت ایجاد فرهنگ کار و آموزش در این حوزه پرداختند. همچنین بر اهمیت ارتقای تجربه مشتری، بهبود نرم‌افزارها و عملیات، و شفافیت در صنعت پست تأکید شد.

رضا جمیلی، مدیر توسعه کسب‌وکار کارخانه نوآوری راه‌کار، در نشست «پست و لجستیک: چه شد که بار سنگین روی زمین ماند؟» بر اهمیت جذاب کردن حوزه لجستیک برای نسل جدید تأکید کرد. او با اشاره به



راهنمای مدیران عامل برای تصمیم‌گیری‌های جسورانه و پشیمانی کمتر

مدیران عامل اینگونه تصمیم می‌گیرند

BCG (شامل ۱۰ هزار شرکت بورسی)، در دهه گذشته نسبت سرمایه‌گذاری به درآمد ۱۰ درصد کاهش یافته است. باوجوداینکه بیش از ۷۰ درصد سرمایه‌گذاران آمریکایی و اروپایی حامی چنین سرمایه‌گذاری‌هایی حتی به قیمت کاهش سود کوتاه‌مدت هستند.

راهکار: مدیران می‌توانند تقویم کاری ۶۰ روز گذشته را مرور کنند. چه میزان وقت صرف مسائل عملیاتی فوری شده و چه میزان به فرصت‌های سه سال آینده اختصاص یافته است؟ این «تست تقویم» نشان می‌دهد کدام نقش (اپراتور یا سرمایه‌گذار) غالب است. هدف: اختصاص معادل یک تا دو روز در ماه برای بازاندیشی کلان و آینده‌نگرانه.

شنیدن نقدهای صریح

مدیران باید به طور فعال دیدگاه‌های متنوع را وارد کنند؛ چه از کارمندان خط مقدم، چه منتقدان داخلی، چه شبکه‌های حرفه‌ای بیرونی. شنیدن نقدهای صریح از کارکنانی که انگیزه‌ای برای تأیید پروژه ندارند، ارزشمند است. همچنین، مقایسه با مدل‌های موفق دیگر می‌تواند الهام‌بخش باشد.

تحقیقات BCG نشان می‌دهد شرکت‌هایی که مدام فراتر از محیط نزدیک خود نگاه می‌کنند، ۵ واحد درصد موفقیت بیشتری در تحولات رشدی دارند.

راهکار: مدیران می‌توانند بازبینی‌های فصلی با تمرکز بر «جهان بیرون» برگزار کنند و هیئت‌های مشورتی متنوع از صنایع و مناطق مختلف تشکیل دهند. همچنین، بازدیدهای میدانی و گفت‌وگوی مستقیم با کارکنان می‌تواند درک عمیق‌تری از چالش‌ها ایجاد کند.

بررسی سوگیری‌ها، نقاط کور و جسارت

خودآگاهی یکی از قدرتمندترین ابزارهای مدیرعامل است. رهبران باید مرتب فرایندهای تصمیم‌گیری خود را برای سوگیری و نقاط کور بررسی کنند. پرسش‌های حیاتی مانند «آیا این ایده را فقط چون سابقه ندارد رد می‌کنم؟»

گاهی احتیاط صرفاً ترس است. جسارت از لحظه‌ای آغاز می‌شود که رهبر دلیل واقعی تعلل را آشکار کند. هیئت‌مدیره می‌تواند نقش مهمی در کاهش سوگیری‌ها ایفا کند. تحقیقات نشان می‌دهد زمانی که هیئت‌مدیره نفوذ سوگیری‌های فردی و گروهی را کم می‌کند، تصمیم‌های شرکت بهبود می‌یابد.

راهکار: تمرین «استارتاپ بی‌نهایت تأمین مالی»! فرض کنید استارت‌آپی با منابع نامحدود قصد دارد کسب و کار شما را نابود کند. کدام نقاط ضعف را هدف می‌گیرد؟ این تمرین می‌تواند آسیب‌پذیری‌ها و باورهای کهنه را آشکار کند.

در دنیای پر از عدم قطعیت امروز، بزرگ‌ترین ریسک برای مدیران عامل، نه جسارت در تصمیم‌های بزرگ، بلکه تعلل و بی‌عملی است. درحالی‌که محافظه‌کاری ممکن است در کوتاه‌مدت محتاطانه به نظر برسد، در بلندمدت می‌تواند باعث از دست رفتن فرصت‌های مهمی مانند افزایش سهم بازار، تقویت برند و نوآوری شود.

مطالعات جهانی BCG نشان می‌دهد مدیرانی که در دو سال نخست دوره مدیریت خود دست به تحول زده‌اند، بازدهی بیشتری برای سهام‌داران ایجاد کرده‌اند. در مقابل، بیش از نیمی از مدیران پیشین اذعان کرده‌اند که «کندی در اقدام» بزرگ‌ترین پشیمانی آنها بوده است؛ بنابراین، ریسک تنها یک تهدید نیست؛ بلکه منبع مزیت نیز محسوب می‌شود. براساس این مطالعه ۵۰ درصد مدیران عامل از تأخیر در تعیین اهداف پشیمان‌اند. اما راهکار چیست، بی‌شک شرط‌بندی جسورانه! اما چگونه؟

بررسی هزینه‌بی‌عملی!

در محیط‌های پرنوسان، احتیاط الزاماً امنیت نمی‌آورد و می‌تواند پنهانی آسیب‌پذیری ایجاد کند. تصمیم‌نگرفتن خود نوعی شرط‌بندی است با هزینه‌های پنهان و بزرگ، اما اغلب شرکت‌ها بیشتر بر جنبه منفی ریسک تمرکز می‌کنند تا فرصت‌های بالقوه آن. در نظرسنجی BCG در سال ۲۰۲۴، حدود ۸۰ درصد رهبران ارشد گفته‌اند که ریسک را عمدتاً منفی یا خشن می‌بینند و این یعنی بسیاری از مدیران عامل فرصت‌های «پیشگام بودن» یا «پذیرش زودهنگام» را از دست می‌دهند.

راهکار: مدیران می‌توانند تیم خود را موظف کنند دوسوی معادله ریسک را کمی‌سازی کنند، از جمله هزینه‌های بی‌عملی: از دست‌گرفتن سهم بازار، افت شتاب برند، کاهش جذب و حفظ استعداد یا تضعیف ارزش بلندمدت. این تحلیل باید بر پایه شاخص‌های مالی محکم (سود و زیان، بازدهی کل سهام‌داران) انجام شود و شامل سناریوهای مختلف باشد. چنین سناریوهایی نشان می‌دهد حتی تأخیرهای کوچک چطور ارزش را کاهش می‌دهد و اقدام سریع و قاطع چگونه مزیت‌ها را چندبرابر می‌کند.

تعادل میان «مدیر اجرایی» و «سرمایه‌گذار»

برتری عملیاتی به‌تنهایی نمی‌تواند ارزش پایدار ایجاد کند. مدیران باید با تصمیم‌های جسورانه در تخصیص سرمایه، سرمایه‌گذاری‌های استراتژیک و روایت‌های رشد بلندمدت، آینده شرکت را بسازند. بالاین‌حال، داده‌ها نشان می‌دهند که احتیاط به‌جای جسارت در حال تبدیل شدن به هنجار است. بر اساس پایگاه‌داده تخصیص سرمایه

کارکنان و کاربران کسب می‌کنند، باید به بهبود خدمات و فرایندها منجر شود.»

او همچنین به‌ضرورت بازسازی برند صنعت پست اشاره کرد: «ری‌برندینگ در دنیا باعث شد پست به‌عنوان یک حرفه تخصصی شناخته شود. ما نیز می‌توانیم در ایران با جذب نخبگان و ارتقای بخش عملیاتی، تغییرات جدی ایجاد کنیم. صنعت پست ظرفیت زیادی برای رشد و شفافیت دارد و امیدوارم با همکاری همه فعالان، بتوانیم این بخش را توسعه دهیم. من بسیار خوشبین هستم و معتقدم آینده روشنی در انتظار این صنعت است.»

ایجاد فرهنگ کار در پست برای نسل جدید ضروری است

محمدحسن کرباسیان نیز عنوان کرد که بسیاری از فعالان حوزه پست و لجستیک نرم‌افزارهای جذابی برای مشتری دارند، اما وقتی همین فعالیت‌ها وارد فاز عملیاتی می‌شود، مشکلات خود را نشان می‌دهد. برای رفع نیاز مشتری باید هم نرم‌افزار و هم عملیات ارتقا یابد.

کرباسیان افزود: «نرم‌افزارهای مالی باید بسیار قوی باشند و در سال‌های اخیر بسیاری از مشکلات حل شده است. برای مثال در دکاپست با بهره‌گیری از فناوری، بسیاری از ذی‌نفعان به‌صورت آنلاین تسویه حساب می‌شوند و در این زمینه عملکرد خوبی داشته‌ایم. ما تقریباً تنها مجموعه‌ای هستیم که تصمیمات مالی خود را به‌صورت دقیق و در هشت جز تصمیم‌گیری

انجام می‌دهیم.»

او به اهمیت ارائه گزارش‌های مرتب به مشتری اشاره کرد و گفت: «یکی از مشکلات همیشگی پست، رسوب محموله‌ها و دست‌به‌دست شدن آن‌ها است که می‌تواند تاده بار اتفاق بیفتد و مشکلاتی برای مشتری ایجاد کند. نرم‌افزارهای جدید اطلاعات زیادی در اختیار مشتری می‌گذارند و این موضوع تعامل دوطرفه را افزایش می‌دهد. در دکاپست اما نرم‌افزاری داریم که تغییرات را ثانیه به ثانیه به مشتری اطلاع می‌دهد.»

مدیرعامل دکاپست با انتقاد از نگاه نهاد‌های نظارتی گفت: «مسئولان بخش‌های نظارتی و دیگر نهادها دغدغه لجستیکی و پستی ندارند و بیشتر روی مسائل سیاسی و امنیتی تمرکز دارند. حساسیت و اهمیت لجستیک هنوز برای آن‌ها شناخته نشده است.» او در این راستا آموزش و فرهنگ‌سازی را لازمه بهبود اوضاع خواند و تأکید کرد: «در کشور ما فرهنگ‌سازی ضعیف است و نتوانسته‌ایم با کسانی که حوزه پست و لجستیک برایشان مهم است رقابت کنیم.»

کرباسیان با اشاره به تجربه بین‌المللی خود گفت: «من از شرکت‌های پست بیش از ۳۰ کشور دیدن کرده‌ام و عملکرد آن‌ها اصلاً شبیه ما نیست. آن‌ها درک درستی از حوزه پست دارند. ما از پایین فشار وارد می‌کنیم، درحالی‌که باید سیاست‌های کلان از بالا مشکلات پست را حل کند.»

او به ضعف فرهنگ کاری در کشور هم اشاره کرد: «کار در حوزه پست جزو مشاغل سخت است. این حوزه نیاز به نیروهای پرتلاش و پای‌کار دارد. ایجاد فرهنگ کار برای نسل جدید یکی از اقداماتی است که باید انجام شود. شان و منزلت مشاغل پست باید بالا رود تا متخصصان به این حوزه جذب شوند.»

سازمان پست نشان می‌دهد که گام‌های مثبتی برداشته شده است.»

محمد احمدی در ادامه به نسل جدید خدمات پستی و نیازهای نسل زد اشاره کرد که خدمات پستی متناسب با نسل جدید نیازمند تغییرات جدی است و شرکت ملی پست باید نقش فعال در این مسیر ایفا کند. متأسفانه تصویر واقعی از وضعیت پست در کشور آن‌گونه که شایسته است، بیان نمی‌شود.

او درباره رگولاتوری و انحصار در صنعت پست توضیح داد: «شرکت ملی پست هیچ‌گاه انحصار کامل در حوزه پست نداشته و تنها ۱۰ تا ۱۵ درصد بازار را در اختیار دارد. تصمیم‌گیران صنعت پست اغلب با واقعیت‌های این حوزه آشنا نبوده‌اند. رگولاتور بیشترین کنترل را بر پست دارد.»

مدیرعامل شرکت ملی پست درباره چالش‌های زیرساختی گفت: «بخش عمده هزینه‌ها در صنعت پست مربوط به نگهداری است و وضعیت جاده‌ها و سیستم حمل و نقل کشور یکی از مشکلات اساسی ماست. با این حال، کسانی که تجربه و تخصص کافی دارند می‌توانند بهره‌وری بالایی ایجاد کنند.»

او همچنین به اهمیت فرهنگ‌سازی و تغییر نگاه به پست اشاره کرد: «بخش فرهنگی کشور به پست باعث شده این حوزه به‌عنوان فعالیت درجه‌دو تلقی شود. باید این دیدگاه تغییر کند تا خدمات پستی بتوانند جایگاه واقعی خود را در اقتصاد و جامعه پیدا کنند.»

احمدی در پایان تأکید کرد که

بسیاری از چالش‌ها با فناوری قابل حل است و الگوی مصرف خدمات پستی باید بهبود یابد. با ایجاد یک تصویر مشترک از مسائل و همکاری میان بخش دولتی و خصوصی، آینده مثبتی برای لجستیک و خدمات پستی کشور قابل تصور است.

صنعت پست ظرفیت زیادی برای رشد و شفافیت دارد

حسین غضنفری، مدیرعامل شرکت پاکسیت، نیز در ادامه به بررسی وضعیت فعلی صنعت پست و اپراتورها پرداخت. غضنفری با اشاره به حضور اپراتورهایی که سابقه فعالیت در حوزه فناوری دارند، گفت: «بسیاری از نیروها ابتدا با رویکرد فناوری محور وارد صنعت شدند، اما وقتی دیدند بازار هنوز آمادگی خرید خدمات دیجیتال را ندارد، تمرکز خود را به عملیات محور بودن معطوف کردند.»

او در خصوص وضعیت نرم‌افزاری پست ملی نیز گفت: «پس از سال ۱۴۰۰، تحولات قابل توجهی در حوزه نرم‌افزار رخ داده است. از نظر من پست ملی در بخش نرم‌افزاری همچنان قدرتمند است، اما باگ‌ها و مشکلاتی نیز وجود دارد. فاصله ما با استانداردهای جهانی هنوز زیاد است. پیچیدگی فرایندهای عملیاتی در ایران بسیار بالاست و کمبود نیروی انسانی یک چالش جدی است. برای نمونه، در دوره‌ای که در شرکت پست فعالیت می‌کردم، حدود ۴۰۰ هزار مرسوله در روز پردازش می‌شد، درحالی‌که در چین این رقم به ۶۰۰ میلیون مرسوله در روز می‌رسد.»

غضنفری بر اهمیت تجربه کاربری تأکید کرد و افزود: «هدف ما در پاکسیت ارتقای تجربه مشتری با استفاده از فناوری و خدمات جانبی بهتر است. هر تجربه‌ای که



شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم



هنوز در ایران وارد عصر لجستیک نشده ایم

بررسی ضعف زیرساخت های حمل و نقل ریلی و دریایی کشور در «لجستیک بورد»

«مدیریت زنجیره تأمین مدیریت زنجیره تأمین؛ کارنامه دانش، فناوری و تجربه یک صنعت» پنلی بود با مدیریت رضا جمیلی، مدیر توسعه کسب و کار کارخانه نوآوری راه کار و با حضور سعید قبیعی، مدیرعامل شرکت دکا شپ، مهدی صفری مقدم، معاون استراتژی و توسعه کسب و کار هلدینگ دکا و عباس شمس‌والا، مدیرعامل دکا‌یدک، در «لجستیک بورد».

و کارایی آن کاهش می‌یابد. او در ادامه درباره فعالیت‌های شرکت دکا یدک گفت: «دکا یدک وظیفه نگهداری و پشتیبانی از ناوگان‌هایی را دارد که خدمات ارائه می‌دهیم. این ناوگان برای آماده‌به‌کار بودن نیازمند سرویس‌های نگهداری و تعمیر است و بزرگ‌ترین چالش ما تأمین قطعات است. اگر قطعات اصلی در دسترس نباشند و قابل اعتماد برای مشتری نباشند، کارایی ناوگان کاهش می‌یابد. هدف ما این است که ناوگان را در سریع‌ترین زمان و با بالاترین درجه کارایی نگه داریم. یکی از مشکلات ما فقدان اطلاعات است؛ گاهی اطلاعات وجود دارد؛ اما حتی در سازمان‌های دولتی به‌درستی ردوبدل نمی‌شود. بر اساس آمار رسمی، تعداد ناوگان کشور حدود ۴۵۰ هزار دستگاه است، اما در آمار غیررسمی این عدد دوبرابر ذکر می‌شود که نشان‌دهنده تناقض اطلاعاتی است.»

او درباره آینده ناوگان در ایران گفت: «طبق آمار منتشر شده از وزارت راه و ترابری، حدود ۶۳ درصد ناوگان تجاری ایران بیش از ۲۵ سال عمر دارند. این موضوع دغدغه بسیاری از سازمان‌های دولتی و خصوصی است. تمرکز اولیه دکا یدک بر ناوگان خودمان است، اما در آینده قصد داریم، خدمات و مزیت‌های رقابتی خود را به سایر مجموعه‌ها نیز ارائه کنیم.» شمس‌والا همچنین به نظام‌مند نبودن قطعات یدکی

این نشست به بررسی جایگاه لجستیک در زنجیره تأمین، چالش‌های ناوگان و قطعات یدکی، فرسودگی و نوسازی ناوگان کشور و همچنین ضرورت ایجاد داده‌های شفاف و ساختار منسجم در این حوزه اختصاص داشت. همچنین موضوعاتی چون هزینه‌های بالای لجستیک در ایران، نبود نهاد سیاست‌گذار و سرویس‌پروایدهای تخصصی و برنامه‌های هلدینگ دکا برای توسعه نوآوری و زیرساخت‌های فناوریانه مطرح شد.

قلب تپنده مدیریت زنجیره تأمین، لجستیک است

عباس شمس‌والا، مدیرعامل شرکت دکا یدک، با اشاره به اهمیت لجستیک در این حوزه تأکید کرد که مدیریت زنجیره تأمین در گذشته صرفاً به لجستیک محدود بود، اما امروزه طبق مدل زنجیره ارزش، فعالیت‌های لجستیکی بخشی از فعالیت‌های اصلی زنجیره تأمین هستند و درواقع قلب تپنده مدیریت زنجیره تأمین محسوب می‌شوند. به گفته او، اگر لجستیک ضعیف باشد، بهره‌وری و کارایی کل زنجیره کاهش می‌یابد و گفت: «قدرت یک زنجیره به اندازه ضعیف‌ترین حلقه آن است. اگر لجستیک در حلقه زنجیره تأمین ضعیف عمل کند، کل زنجیره ارزش زیر سؤال می‌رود



شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم

مدیرعامل CEO



رونمایی از یک طرح عجیب که باز هم مدیرعامل تسلا را بر سر زبان‌ها انداخت

۱۰۰۰ میلیارد دلار برای ماسک

کرد. این بسته جدید، یادآور پاداش مشابهی است که در سال ۲۰۱۸ برای ماسک در نظر گرفته شد. آن طرح نیز در ابتدا غیرقابل دسترس به نظر می‌رسید، اما با رشد خارق‌العاده ارزش بازار تسلا از ۵۹ میلیارد دلار به بیش از ۶۵۰ میلیارد دلار، ماسک واجد شرایط دریافت ۵۶ میلیارد دلار پاداش شد. با این حال، حکم دادگاهی در ایالت دلاور در سال گذشته، این بسته پاداش را به دلیل «حجم غیرمتعارف» و «نقض احتمالی وظایف قانونی هیئت‌مدیره» باطل اعلام کرد. هم‌اکنون تسلا با انتقال مرکز ثبت شرکت به تگزاس، در پی احیای آن حکم از طریق دادگاه عالی این ایالت است. در اقدامی دیگر، اخیراً ۹۶ میلیون سهم به ارزش تقریبی ۳۰ میلیارد دلار به عنوان «پرداخت موقت با حسن نیت» به ماسک اعطا شد که سهام وی را از ۱۳ درصد به ۱۶ درصد افزایش داد.

در صورت تصویب نهایی این بسته جدید و همچنین احیای بسته قبلی، سهم مالکیت ماسک در تسلا می‌تواند تا حدود ۳۲ درصد افزایش یابد که پس از کسر مالیات و اثرات رقیق‌کنندگی، به حدود ۲۵ درصد کاهش خواهد یافت. ماسک همواره ابراز داشته که برای حفظ کنترل و پیشگیری از تهدیدهای احتمالی مانند تصاحب خصمانه، مالکیت حداقل ۲۵ درصدی از سهام شرکت را ضروری می‌داند.

تصویب یا عدم تصویب این بسته پیشنهادی، در گرو رأی سهامداران در مجمع عمومی سالانه تسلا است که در ششم نوامبر (۱۶ آبان) در آستین، تگزاس برگزار خواهد شد. بر خلاف پرونده‌های قبلی، بر اساس قوانین جدید ایالت تگزاس، ایلان ماسک و برادرش کیمال - که عضو هیئت‌مدیره است - مجاز به شرکت در رأی‌گیری خواهند بود.

در صورت موافقت سهامداران، ۴۲۳ میلیون سهم جدید به سرمایه شرکت اضافه خواهد شد. تحقق این اهداف نه تنها تسلا را در جایگاه بی‌همتایی قرار خواهد داد، بلکه می‌تواند ایلان ماسک را به عنوان اولین تریلیونر جهان نیز معرفی کند.

هیئت‌مدیره شرکت تسلا بسته پاداش جدیدی را برای ایلان ماسک، مدیرعامل این شرکت، طراحی کرده است که مشروط به دستیابی به اهداف بلندپروازانه عملیاتی و مالی است. این طرح که در صورت تحقق کامل، می‌تواند ارزشی بالغ بر یک تریلیون دلار برای ماسک به همراه داشته باشد، نمونه‌ای کم‌نظیر از مشوق‌های مبتنی بر عملکرد در جهان شرکتی محسوب می‌شود.

بر اساس گزارش فایننشال تایمز، این طرح ساختاری کاملاً مبتنی بر سهام دارد و ماسک در ازای آن هیچ حقوق ثابت یا پاداش نقدی دریافت نخواهد کرد. اعطای پاداش به صورت تدریجی و منوط به دستیابی به مجموعه‌ای از اهداف کلان، از جمله رسیدن به سطوح مشخصی از ارزش بازار و محقق ساختن اهداف از پیش تعیین‌شده در حوزه فروش و سودآوری، خواهد بود.

رابین دنهلم، رئیس هیئت‌مدیره تسلا، در نامه‌ای خطاب به سهامداران تأکید کرد که این بسته با هدف حفظ انگیزه و تعهد ماسک برای تبدیل تسلا به باارزش‌ترین شرکت در تاریخ طراحی شده است. وی افزود: «این برنامه به گونه‌ای ساختار یافته که منافع بلندمدت سهامداران را به عملکرد مدیریتی آینده‌نگر ما گره می‌زند.» کلید دریافت این پاداش عظیم، رشد ارزش بازار تسلا از سطح کنونی حدود ۱۰۰۹ تریلیون دلار به رقم حیرت‌انگیز ۸.۵ تریلیون دلار است. این ارزش، حتی از ارزش بازار کنونی انویدیا - که با حدود ۴.۲ تریلیون دلار به عنوان باارزش‌ترین شرکت جهان شناخته می‌شود - به مراتب بیشتر خواهد بود.

علاوه بر این هدف اصلی، دستیابی به اهداف عملیاتی زیر نیز برای دریافت کامل پاداش ضروری است:

- فروش سالانه ۱۲ میلیون دستگاه خودروی برقی
 - جذب ۱۰ میلیون کاربر فعال برای سامانه رانندگی خودکار (FSD)
 - راه‌اندازی و ثبت یک میلیون دستگاه روبات‌کسی
 - فروش یک میلیون دستگاه ربات هوش مصنوعی
 - افزایش سود عملیاتی تعدیل‌شده از ۱۶.۶ میلیارد دلار در سال گذشته به ۴۰۰ میلیارد دلار که به معنای رشد ۲۴ برابری است.
- پاداش به صورت مرحله‌ای اعطا خواهد شد. نخستین مرحله، رسیدن به ارزش بازار ۲ تریلیون دلاری است و در صورت عدم تحقق این هدف در بازه زمانی ده ساله، ماسک هیچ سهامی دریافت نخواهد



برگزار شد

۱۷ پنل با حضور ۴۰ چهره نوآور لجستیک

سلسله نشست‌های تخصصی

ششم‌تایم شهر یورماه

محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران

LOGISTICS BOARD



شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم

دکا باهدف راه‌اندازی حمل‌ونقل دریایی مستقل تأسیس شرکت‌های خدمات بندری و کشتیرانی کرده تا مدیریت واردات دریایی را از مبدأ به دست گیرد.»

مدیرعامل دکا شیپ همچنین به چالش‌های جهانی حمل‌ونقل دریایی اشاره کرد و گفت: «مهم‌ترین چالش فعلی، الزامات محیط زیستی و استفاده از سوخت‌های پاک است که باعث افزایش تقاضا برای کشتی‌های جدید و فناوریانه شده است. این موضوع هزینه‌های بالایی دارد؛ اما نوسازی ناوگان دریایی کشور یک ضرورت است.»

قبیتی در پایان صحبت‌هایش گفت: «رویکرد دکا شیپ استفاده از فرصت‌های موجود بازار و فناوری‌های نوین برای افزایش سرعت و کاهش هزینه‌هاست. در گام نخست، اخذ نمایندگی شرکت‌های مطرح جهانی را دنبال می‌کنیم و سپس در برنامه داریم به سمت خرید کشتی و کانتینر برویم تا با کاهش هزینه‌ها، فشار مالی از دوش خریداران داخلی نیز برداشته شود.»

حمل‌ونقل جاده‌ای بالای ۵۰۰ کیلومتر تنها در ایران مرسوم است

مهدی صفری مقدم، معاون استراتژی و توسعه کسب‌وکار هلدینگ دکا، نیز به چالش‌های موجود در حوزه لجستیک کشور اشاره کرد و گفت: «تحریم‌ها، قطع همکاری با شرکت‌های بزرگ بین‌المللی و مشکلات اقتصادی از مهم‌ترین عواملی هستند که مانع بهره‌گیری از دانش فنی و مدل‌های نوین لجستیک در ایران شده‌اند.»

او با بیان اینکه رویکرد اصلی لجستیک ایجاد بهره‌وری و کاهش هزینه برای افزایش مزیت رقابتی در تولید است، گفت: «در اقتصاد ایران بسیاری از انگیزه‌های بهره‌وری در صنعت از بین رفته و سرمایه‌گذاری در ایجاد کسب‌وکارهای فعال در حوزه لجستیک جذابیت خود را از دست داده است. به همین دلیل همچنان با روش‌های چند دهه قبل کار می‌کنیم و عملاً وارد عصر لجستیک در ایران نشده‌ایم.»

صفری مقدم نبود آمار دقیق و شفاف از وضعیت لجستیک در ایران را یکی دیگر از مشکلات اساسی دانست و ادامه داد:



کارنامه لجستیک در ایران چندان مطلوب نیست؛ ضعف زیرساخت‌ها، نبود هوشمندسازی، تجهیزاتی فرسوده، عقب‌ماندگی فناوری و کمبود نیروی متخصص از مهم‌ترین چالش‌هاست

کرد: «خدمات لجستیکی شامل حمل‌ونقل بین‌المللی، ترخیص کالا، انبارداری مواد اولیه و محصول نهایی و توزیع است. هدف ما در هلدینگ دکا ایجاد شرکت‌هایی تخصصی در هر حلقه این زنجیره و در عین حال شکل‌دهی به یک شبکه کامل خدمات لجستیک است تا شرکت‌های طرف قرارداد بی‌نیاز از بازیگران پراکنده شوند.»

معاون استراتژی و توسعه کسب‌وکار هلدینگ دکا از دو اقدام این مجموعه در راستای توسعه لجستیک خبر داد: «نخست، ایجاد مرکز رشد برای جذب تیم‌های نوآور و خلاق در این حوزه و پیوند دادن آن‌ها به اکوسیستم نوآوری کشور. دوم، همکاری با دانشگاه‌ها از جمله دانشگاه علم و صنعت از طریق پارک فناوری و ایجاد مرکز رشد هلدینگ دکا به منظور توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری و فناوریانه موردنیاز کسب‌وکارهای لجستیک.»



خودروهایی سنگین اشاره کرد و گفت: «در ایران، به دلیل نبود آمار، اطلاعات و زیرساخت مناسب، هنوز به شیوه سنتی عمل می‌کنیم. برای توسعه این حوزه، لازم است ارتباط و یکپارچگی بین دولت، دانشگاه و فناوری‌های روز برقرار شود. ما از پایان‌نامه‌ها و تحقیقات انجام‌شده در زمینه خودروهایی سنگین برای توسعه اکوسیستم حمایت می‌کنیم.»

متوسط سرعت ریلی کشور ۶ کیلومتر در ساعت است

در ادامه سعید قبییتی، مدیرعامل شرکت دکا شیپ، توضیح داد که به دنبال نیازهای هلدینگ، بخش لجستیک در گروه توسعه ایجاد شد که حمل‌ونقل ریلی، جاده‌ای، هوایی و دریایی را پوشش دهد و در همین راستا شرکت دکا شیپ تأسیس شد.

او با اشاره به وضعیت لجستیک کشور گفت: «کارنامه لجستیک در ایران چندان مطلوب نیست؛ ضعف زیرساخت‌ها، نبود هوشمندسازی، تجهیزات

فرسوده، عقب‌ماندگی فناوری و کمبود نیروی متخصص از مهم‌ترین چالش‌هاست. به‌طوری‌که سرعت حمل‌ونقل ریلی کشور تنها ۶ کیلومتر در ساعت است.»

قبیتی درباره اهمیت لجستیک دریایی گفت: «در دو سال گذشته رویکرد توسعه دریا محور در دستور کار قرار گرفته است، چرا که حمل‌ونقل دریایی ارزان‌ترین شیوه جابه‌جایی کالا محسوب می‌شود. ایران با وجود مرزهای آبی گسترده، هنوز به جایگاه واقعی خود در این حوزه نرسیده است. ظرفیت حمل‌ونقل دریایی کشور حدود ۵۰۰ میلیون تن است؛ اما کمتر از نیمی از آن استفاده می‌شود، درحالی‌که در جهان نزدیک به ۸۰ درصد از ظرفیت دریایی بهره‌برداری می‌شود. حدود ۳۰ درصد سوخت جهان از تنگه هرمز عبور می‌کند و این موضوع نشان‌دهنده فرصت‌های عظیم اقتصادی در حوزه دریاست. بر همین اساس، هلدینگ



یادی از پیش بینی حباب دات کام در مجله بارونز

را شکل داده بود. اکنون، پس از گزارشی از «ام آی تی» که نشان می‌دهد ۹۵ درصد سازمان‌ها از سرمایه‌گذاری در هوش مصنوعی هیچ بازدهی نگرفته‌اند، سرمایه‌گذاران بار دیگر به تردید افتاده‌اند که آیا باید همچنان به این حباب سوخت برسانند یا نه. بازتاب این گزارش فوری بود، سهام شرکت «پالانتیر» تا ۲۰ درصد سقوط کرد و «انویدیا» و «ای ام دی» به ترتیب ۸ و ۱۱ درصد پایین آمدند. اگر این نقطه آغاز افول دلبستگی سرمایه‌گذاران به سهام هوش مصنوعی باشد، قطعاً انگشت اتهام به‌سوی همان گزارش ام آی تی خواهد رفت.

◀ **نیروی انسانی خوشحال تر از شرکت‌ها**

سرنوشت مبهم سرمایه‌گذاری در هوش مصنوعی و ریسک‌های احتمالی در بازار فناوری

در مارس سال ۲۰۰۰، مجله «بارونز» گزارشی با عنوان «سوختن» روی جلد خود منتشر کرد که نشان می‌داد سهام اینترنتی با چه سرعتی در حال بلعیدن نقدینگی است و پیش‌بینی کرد سرمایه‌گذاران دیگر تمایلی به تزریق سرمایه تازه به این حوزه نخواهند داشت. مقاله با این جمله آغاز می‌شد: «حباب اینترنت چه زمانی می‌ترکد؟ برای بسیاری از شرکت‌های نوپای اینترنتی، آن صدای ناخوشایند ترکیدن، احتمالاً پیش از پایان همین سال شنیده خواهد شد.» شگفت‌انگیز این که تنها ده روز پس از انتشار این گزارش، شاخص «نزدک» که در پنج سال پیش از آن ۵۷۰ درصد رشد کرده بود، به اوج خود رسید و اندکی بعد وارد سقوطی ۷۸ درصدی شد.

با نگاه به گذشته، نوشته بارونز بیشتر شبیه جرقه‌ای تعیین‌کننده بود تا یک پیش‌بینی تصادفی. وقتی این

سقوط ناگهانی شرکت پالانتیر، پربازده‌ترین سهم سال ۲۰۲۵

**افت سهم محبوب
بازار هوش مصنوعی**

◀ شرکت پالانتیر (Palantir) که تاکنون در سال ۲۰۲۵ بیشترین رشد سهام را در میان شرکت‌های فناوری داشته، ناگهان دچار سقوط شدیدی شده است. این سقوط نشان می‌دهد که محبوب‌ترین سهام مرتبط با هوش مصنوعی با تغییر جهت کلی بازار و خروج سرمایه‌ها از سهام بزرگ تکنولوژی روبرو شده است.

◀ پالانتیر در سال جاری بسیار بهتر از دیگر شرکت‌ها مثل انویدیا رشد کرده بود، اما در پنج‌روز کاری متوالی کاهش قیمت داشت و تنها در یک روز بیش از ۹ درصد افت کرد. این افت باعث شد

ارزش بازار پالانتیر در یک هفته گذشته حدود ۷۵ میلیارد دلار کاهش باید.

◀ یک شرکت تحقیقاتی به نام Citron Research گزارش تندی درباره پالانتیر منتشر کرده و گفته حتی اگر قیمت سهم به ۴۰ دلار برسد که ۷۵ درصد پایین‌تر از قیمت فعلی است، باز هم گران است. آنها معتقدند ارزش این شرکت با توجه به درآمد پیش‌بینی شده در سال ۲۰۲۶، کمتر باید باشد. این گزارش همچنین گفته که شرکت OpenAI مدل درآمدی اشتراکی دارد که محبوب سرمایه‌گذاران است، اما پالانتیر بیشتر به قراردادهای



مارک کیوبین، سرمایه‌گذار
مشهور، به نسل جوان
توصیه می‌کند که یاد بگیرند
چگونه هوش مصنوعی را در
شرکت‌های کوچک و متوسط
پیاده‌سازی کنند

**هوش مصنوعی
همان مشعل راهی
است که نسل جوان
باید در دست گیرد**

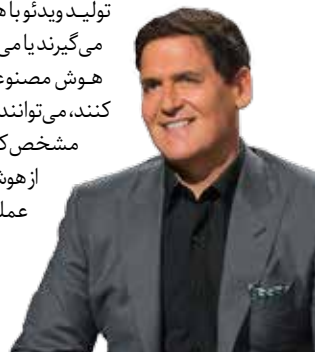
مارک کیوبین، سرمایه‌گذار معروف آمریکایی و یکی از ستارگان برنامه تلویزیونی «Shark Tank» در یک مصاحبه زنده با شبکه TBN (شبکه برنامه‌نویسی کسب‌وکار فناوری)، گفت که جوانان باید یاد بگیرند چگونه هوش مصنوعی را در شرکت‌ها به‌ویژه در شرکت‌های کوچک و متوسط پیاده‌سازی کنند. او توضیح داد که تمامی شرکت‌ها به افراد متخصص در زمینه پیاده‌سازی هوش مصنوعی نیاز دارند، چرا که هنوز هیچ روش ساده و استانداردی برای استفاده از هوش مصنوعی در کارهای روزمره کسب‌وکارها وجود ندارد.

کیوبین گفت: «در این کشور ۳۳ میلیون شرکت وجود دارد، ولی تنها تعداد کمی از آنها بودجه‌ای خاص برای هوش مصنوعی دارند یا کارشناسان این حوزه را استخدام کرده‌اند. اما در آینده همه این شرکت‌ها نیاز دارند که خود را برای دوران هوش مصنوعی آماده کنند.»

او این مشکل را با شروع کارش به‌عنوان یک کارآفرین مقایسه کرد و گفت که زمانی که ۲۴ ساله بود، وارد شرکت‌هایی شده است که هیچ‌گاه کامپیوتر شخصی ندیده بودند و به آن‌ها توضیح می‌داد که چگونه می‌توانند از کامپیوتر برای بهبود کسب‌وکار خود استفاده کنند. کیوبین ادامه داد که حالا این فرصت برای جوان‌ها فراهم شده است که وارد دنیای کسب‌وکار شوند و به شرکت‌ها کمک کنند تا از هوش مصنوعی برای بهبود عملکرد خود استفاده کنند. او توضیح داد که دانشجویانی که در سال آخر تحصیل خود ابزارهای هوش مصنوعی مانند «سورا» و «ویو» (دو ابزار معروف برای تولید ویدیو با هوش مصنوعی) را یاد می‌گیرند یا می‌آموزند چگونه مدل‌های هوش مصنوعی را سفارشی‌سازی کنند، می‌توانند وارد هر شرکتی شوند و مشخص کنند که کجا می‌توانند از هوش مصنوعی برای بهبود عملیات استفاده کنند.



شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور
سال پنجم





نخستین کشور اروپایی که مالکیت قانونی بر هویت دیجیتال را به رسمیت شناخت

دانمارک قانون تاریخی برای مقابله با دیپ فیک‌ها تصویب کرد

دانمارک به‌تازگی قانونی تصویب کرده که بر اساس آن شهروندان صاحب حق کپی‌رایت صدای خود، چهره و بدنشان می‌شوند. این نخستین قانون در اروپا است که از «هویت دیجیتال» افراد محافظت می‌کند و آغازگر مرحله‌ای تازه در مبارزه با دیپ‌فیک‌ها به شمار می‌رود.

طبق این قانون، اگر تصویر یا صدای کسی بدون اجازه در تبلیغات، کلاهبرداری یا حتی سیاست استفاده شود، فرد می‌تواند به‌طور قانونی درخواست حذف آن را بدهد. موضوع فقط سرقت هویت نیست؛ بلکه به معنای مالکیت هر فرد بر هویت دیجیتال خودش است.

در دنیایی پر از کپی‌ها، کلون‌ها و جعل‌های هوش مصنوعی، دانمارک می‌گوید: «هر فرد مالک خودش است.» این قانون سخت‌گیرانه‌ترین سوءاستفاده‌ها را هدف قرار می‌دهد، از جمله پورنوگرافی دیپ‌فیک، اطلاعات نادرست سیاسی، تماس‌های کلاهبرداری، درعین حال، طنز و پارودی همچنان آزاد می‌مانند تا تعادل بین آزادی بیان و حفاظت از افراد حفظ شود.

این قانون جدید به شهروندان این امکان را می‌دهد که خواستار حذف محتوای جعلی ساخته‌شده با هوش مصنوعی شوند و در صورت آسیب، درخواست غرامت کنند. همچنین پلتفرم‌ها را وادار به اقدام‌کنند؛ در غیر این صورت جریمه‌های سنگین در انتظارشان است.

دانمارک که سال ۲۰۲۵ ریاست اتحادیه اروپا را بر عهده می‌گیرد، با این قانون نه‌تنها از شهروندان خود محافظت می‌کند، بلکه الگویی احتمالی برای حقوق هویت دیجیتال در سراسر اروپا ارائه داده است.

محصولات «اوپن‌ای‌آی» (OpenAI) پس از پایان سال تحصیلی به‌شدت افت کرده است یعنی بخشی از کاربران اصلی این فناوری، دانش‌آموزان و دانشجویانی بوده‌اند که برای نوشتن تکالیف از آن استفاده می‌کردند! سرمایه‌گذاران اکنون امیدوارند که هوش مصنوعی بتواند فراتر از این کاربرد سطحی برود و نقش‌های عمیق‌تری در اقتصاد و کسب‌وکار ایفا کند. برد ستسر، اقتصاددان آمریکایی، توضیح می‌دهد که موج سرمایه‌گذاری در هوش مصنوعی به‌نوعی در حال تأمین مالی کسری حساب جاری ایالات متحده است و حباب ایجاد شده در حوزه فناوری، نقش مهمی در پر کردن شکاف مالی دولت آمریکا ایفا می‌کند. نموداری از بانک آمریکا نشان می‌دهد که نسل هزاره (متولدین حدود سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۰) عامل اصلی افزایش شدید حجم معاملات در بازار بورس ایالات متحده بوده‌اند. این نسل که اکنون وارد دوره ثبات مالی و شغلی شده، با اشتیاق بیشتری نسبت به نسل‌های قبل در بازارهای سرمایه‌گذاری حضور دارد و در حال تغییر شکل بازار است. باوجود هشدارهای اقتصادی درباره رشد کسری بودجه دولت ایالات متحده، سرمایه‌گذاران همچنان با سرعت بی‌سابقه پول خود را وارد صندوق‌های اوراق قرضه می‌کنند و حتی در شرایط بحرانی مالی، سرمایه‌گذاران همچنان به‌دهی دولت آمریکا به‌عنوان یک ابزار مطمئن سرمایه‌گذاری نگاه می‌کنند. باوجود اینکه شاخص «پیش‌نگر اقتصادی» که وضعیت آینده اقتصاد را پیش‌بینی می‌کند به‌شدت افت کرده، بازار بورس ایالات متحده همچنان روندی صعودی دارد. این تناقض می‌تواند نشان‌دهنده بی‌توجهی سرمایه‌گذاران به هشدارهای اقتصادی باشد یا بیانگر این باشد که عوامل جدیدی مثل هوش مصنوعی، ساختار سنتی تحلیل بازار را دگرگون کرده‌اند. درحالی‌که برخی نسبت به آینده فناوری و پایداری رشد آن هشدار می‌دهند، شاید بد نباشد همان‌طور که آلن تورینگ، پدر علم رایانه، توصیه می‌کرد، اجازه دهیم ماشین‌ها ما را غافلگیر کنند؛ زیرا آینده این فناوری پیچیده و نامعلوم است و تحولات غیرمنتظره‌ای ممکن است شکل بگیرند که تنها با زمان و تجربه قابل‌درک خواهند بود.

مجله «وایرد» گفت: «خروجی‌های این سامانه برای ما تقریباً غیرقابل‌درک بود. آن‌ها چنان پیچیده و بیگانه بودند که هیچ شباهتی به کار انسان نداشتند.» وقتی فیزیک‌دانان هم از مواجهه با آن سردرگم‌اند، جای تعجب ندارد که شرکت‌ها نیز به‌دشواری بیفتند. حتی خود آلن تورینگ (پدر علم کامپیوتر) در سال ۱۹۵۰ در برابر بدبینانی که می‌گفتند «ماشین‌ها تنها همان را انجام می‌دهند که ما می‌گوییم»، پاسخ داد: «ماشین‌ها بارها مرا غافلگیر کرده‌اند.»

شاید شگفتی بزرگ، خود ترکیدن حباب نباشد که دیر یازود رخ خواهد داد؛ بلکه این باشد که درست در لحظه ترکیدن، هوش مصنوعی تازه در آغاز مسیر واقعی خود باشد؛ همان‌گونه که اینترنت چنین بود. در ادامه برای درک بهتر شرایط بازار فناوری به بررسی تغییر روند سرمایه‌گذاری‌ها به سمت زیرساخت‌های دیجیتال و همچنین تأثیر حباب سرمایه‌گذاری در هوش مصنوعی بر بازارهای مالی می‌پردازیم.



پس از گزارش از «ام‌ای‌تی» که نشان می‌دهد ۹۵ درصد سازمان‌ها از سرمایه‌گذاری در هوش مصنوعی هیچ بازدهی نگرفته‌اند، سرمایه‌گذاران بار دیگر به تردید افتاده‌اند که آیا باید همچنان به این حباب سوخت برسانند یا نه

خود که در سال ۲۰۰۰ ثبت شده بود، نزدیک شود. این اتفاق نشان می‌دهد که بازار دوباره به فناوری و شرکت‌های مرتبط با هوش مصنوعی اقبال نشان داده است. آمارها نشان می‌دهد ایالات متحده اکنون سرمایه‌گذاری بیشتری برای ساخت و توسعه مراکز انجام می‌دهد تا ساختمان‌های اداری و این موضوع نشان‌دهنده تغییر جهت اقتصاد به‌سوی دیجیتال‌سازی و نیاز روزافزون به پردازش داده، ذخیره‌سازی اطلاعات و پشتیبانی از فناوری‌هایی مثل هوش مصنوعی، اینترنت اشیا و کلان‌داده است.

کاهش استفاده از هوش مصنوعی با پایان سال تحصیلی بن کارلسون، تحلیلگر بازار بورس آمریکا اشاره می‌کند که استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی مانند

پالانتیر در برابر سیسکو

جان آوترز، روزنامه‌نگار بریتانیایی معتقد است که رشد سهام شرکت پالانتیر در بازار بورس، حتی از جهش شگفت‌انگیز سهام شرکت سیسکو در دوران حباب فناوری اطلاعات در سال ۱۹۹۹ نیز جلو زده است. نکته جالب این است که شرکت سیسکو پس از سال‌ها، اکنون دوباره با رونق هوش مصنوعی توانسته به سقف تاریخی قیمت سهام

خود که در سال ۲۰۰۰ ثبت شده بود، نزدیک شود. این اتفاق نشان می‌دهد که بازار دوباره به فناوری و شرکت‌های مرتبط با هوش مصنوعی اقبال نشان داده است. آمارها نشان می‌دهد ایالات متحده اکنون سرمایه‌گذاری بیشتری برای ساخت و توسعه مراکز انجام می‌دهد تا ساختمان‌های اداری و این موضوع نشان‌دهنده تغییر جهت اقتصاد به‌سوی دیجیتال‌سازی و نیاز روزافزون به پردازش داده، ذخیره‌سازی اطلاعات و پشتیبانی از فناوری‌هایی مثل هوش مصنوعی، اینترنت اشیا و کلان‌داده است.

کاهش استفاده از هوش مصنوعی با پایان سال تحصیلی بن کارلسون، تحلیلگر بازار بورس آمریکا اشاره می‌کند که استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی مانند

این گزارش تأکید می‌کند که ابزارهای هوش مصنوعی بیشتر بهره‌وری فردی را افزایش می‌دهند تا کارکرد مالی و سود و زیان شرکت‌ها، نکته‌ای که پرسش‌های تازه‌ای درباره چرایی ادامه سرمایه‌گذاری‌ها برانگیخته است. اما مسئله می‌تواند ریشه‌ای‌تر باشد، بر خلاف ذهن انسان، بیشتر سامانه‌های هوش مصنوعی بازخوردها را نگه نمی‌دارند، با زمینه‌سازگار نمی‌شوند و در گذر زمان بهبود نمی‌یابند. اگر این باعث شود شرکت‌ها خرید خدمات هوش مصنوعی را متوقف کنند، عرضه‌کنندگان نرم‌افزار نیز از خرید خدمات ابری از ابرعاملان (شرکت‌های غول‌پیکر پردازش ابری) دست خواهند کشید و آن‌ها هم خرید پردازنده‌های گرافیکی از سازندگان تراشه را متوقف می‌کنند. چنین زنجیره‌ای می‌تواند ضربه‌ای سنگین به سرمایه‌گذاران و حتی به اقتصاد ایالات متحده که تا حد زیادی بر دوش سرمایه‌گذاری‌های عظیم در مراکز داده و انرژی ایستاده است وارد کند.

بااین حال باید یادآور شد که این حباب، بیش از آنکه حبابی در خود فناوری باشد، حبابی در سرمایه‌گذاری پیرامون آن است. فراموش نکنیم که آلن تورینگ مفهوم هوش مصنوعی را در دهه ۱۹۳۰ در ذهن پروراند؛ زمانی که حتی نخستین رایانه عملیاتی هم وجود نداشت. سرمایه‌گذاری‌های سرسام‌آور امروز شاید شتاب‌دهنده تحقق چشم‌انداز تورینگ باشند، اما این چشم‌انداز به آن‌ها وابسته نیست. همانند اینترنت، هوش مصنوعی نیز ممکن است پس از ترکیدن حباب سرمایه‌گذاری‌اش، شکوفاتر شود.

وقتی بزرگان جا می‌مانند

اگر غول‌ها امروز کنار بکشند، شرکت‌های نوآور دیگر فرصت خواهند یافت از زیرساختی که بر جای می‌ماند، بیشترین بهره را ببرند. یادآور یک نمونه تاریخی دیگر! زمانی که شرکت «پروکتر اند گمبل» در سال ۲۰۱۸ اعلام کرد به دلیل ناکارآمدی تبلیغاتش در فیس‌بوک هزینه‌های آن را کاهش می‌دهد، بسیاری این تصمیم را شکست فیس‌بوک دانستند. اما در حقیقت، این شکست برای خود پروکتر بود؛ چرا که ناتوانی‌اش در درک شیوه درست استفاده از تبلیغات آنلاین، عرصه را برای رقبای تازه‌ای گشود که بهتر از او بازی را بلد بودند.

بنابراین شاید گزارش ام‌ای‌تی نیز فقط شرکت‌هایی را توصیف کند که بلد نیستند با این فناوری چه کنند. این تنها مشکل شرکت‌ها نیست، آخرین نسخه «چت جی‌پی‌تی» از سوی بسیاری «مایوس‌کننده» تلقی شد، زیرا به اندازه نسخه‌های پیشین، جهشی بزرگ به نظر نمی‌رسید. اما همین نسخه تازه، توانسته مسائل ریاضی در سطح تحقیق اصیل تولید کند که حتی ریاضیدانان انسانی قادر به دستیابی به آن نبودند. همچنین در حال طراحی آزمایش‌های فیزیکی است که یک دانشمند انسانی هرگز به آن فکر نمی‌کرد. یکی از پژوهشگران به

دولتی طولانی مدت وابسته است و درآمدش کمتر قابل پیش‌بینی است.

پالانتیر طی یک سال گذشته حدود ۳۸۵ درصد رشد کرده که بسیار بیشتر از سایر شرکت‌های بزرگ تکنولوژی بوده و همین موضوع باعث شده حساسیت سرمایه‌گذاران نسبت به هر تغییر قیمتی بالا باشد. در بازار کلی هم تغییراتی دیده می‌شود؛ بخش‌هایی مثل بهداشت، ساخت‌وساز و بخش‌های دفاعی رشد کرده‌اند، اما شاخص‌هایی مثل نزدک (NASDAQ) و سهام شرکت‌هایی مثل انویدیا و AMD کاهش داشته‌اند.

در گزارش Citron همچنین به فروش نزدیک به دو میلیارد دلار سهام توسط مدیرعامل پالانتیر، الکس کارپ، اشاره شده که با رفتار مدیران موفق دیگر شرکت‌ها مثل ایلان ماسک متفاوت است. ممکن است این افت قیمت به‌خاطر بلوغ بازار هوش مصنوعی باشد، چون سهام مشابه هم کاهش داشته‌اند.

همچنین شرایط اقتصادی مثل انتظار برای کاهش نرخ بهره، بدهی‌های بالا و مسائل سیاسی، باعث شده سرمایه‌گذاران به دنبال تنوع بیشتر در سرمایه‌گذاری‌ها باشند. بااین حال هوش



شماره ۱۷۳
۱۶ شهریور ۱۴۰۴
سال پنجم

راه کار برگزار می کند

دعوتارز 2025

به زودی...

Coming Soon

