



برند لوکس ستاره سریال
فرزند، با جذب سرمایه ۸
میلیون دلاری مسیر رشد خود
را تسریع می‌کند

هوم کورت خانه‌داری به سبک مانیکا

چگونه برادران عمیدی، یکی از بزرگ‌ترین زیست‌بوم‌های نوآوری
جهان را به وجود آوردند؟

داستان نیمچه ایرانی

PLUG AND PLAY

رنکینگ یونیکورنی اروپا

بریتانیا با ۱۲۰ یونیکورن، صدرنشین و آلمان با
۶۰ یونیکورن دوم است

آخرین تحولات فیبر نوری در ایران

مدیرعامل آسیاتک درباره بومی‌سازی
خدمات فیبر نوری توضیح داد

اکوسیستم سعودی

نگاهی به سه حوزه اقتصاد نوآوری عربستان که با
سرمایه‌گذاری و سیاست‌گذاری آینده‌محور در حال
رشد هستند

گزارش
REPORT

۷ اصل ساختن یک استارت‌آپ موفق

موفقیت چندان ربطی به
شانس یا اقبال ندارد

۹

گزارش
REPORT

در عصر هوش مصنوعی چه بیاموزیم؟

وقتی فناوری، آینده
شغلی را از نومی نویسد

۵

خبر
NEWS

رفع فیلتر تلگرام در گروه ۶ شرط

مذاکرات وزارت ارتباطات
زیر نظر شورای عالی
فضای مجازی ادامه دارد

۲

خبر
NEWS

چهارمین دوره دانواتین اکسیو برگزاری می‌شود

رویدادی نمایش
توانمندی‌های نسل زد

۳



وقت آن رسیده که صدای کوچک‌ترها را بشنویم

یکی از مهم‌ترین انگیزه‌های آدم‌ها و کسب‌وکارها برای حضور در رویدادهای مختلف، آشنا شدن با نام‌ها و برندهای تازه است. نام‌هایی که از فضای نمایشگاه‌ها استفاده می‌کنند تا خود و خدمات و البته توانایی‌ها و قدرت کسب‌وکارشان را به ذی‌نفعان مختلفشان، از مردم گرفته تا رقبايشان، نشان دهند.

جذابیتی که باعث شده تا رویدادهای مختلف، از جمله رویدادهای مرتبط با کسب‌وکارهای نوآور و استارت‌آپ‌ها، همیشه برای اصحاب رسانه و فعالان و گیگ‌های اقتصاد نوآوری فرصت تازه‌ای باشد برای کشف و نقد و تحلیل نوبرها و نورسیده‌ها.

وجه تمایزی که در سال‌های اخیر زیر سایه یک لیست تکراری از کسب‌وکارهایی که بنیان‌گذاران آن‌ها از رویدادی به رویداد دیگر و از نشستی به نشست دیگر می‌رفتند، به شدت تضعیف شد. رویدادهای این حوزه به جای

نشستن در مقام ارزشمند آوردگاه‌هایی برای معرفی استعدادها و برندهای خوش‌آتی، به تریبونی برای بازگویی داستان موفقیت‌های تکراری یا مطالبات کسب‌وکاری بزرگ‌ترها تبدیل شدند. رویدادهای استارت‌آپی اگر نتوانند به محملی برای معرفی و شناسایی نام‌ها و ایده‌ها و تیم‌های جدید تبدیل شوند، یکی از اصلی‌ترین کارکردهای خود را که توسعه کمی و کیفی اکوسیستم نوآوری کشور است، از دست خواهند داد. اکوسیستمی که بازتاب رسانه‌ای آن در سال‌های اخیر درج‌زده و در چند اسم محدود خلاصه شده و مدت‌هاست که نام‌ها و چهره‌های جدید به زحمت خود را به استیج‌ها می‌توانند برسانند. جالب آنکه همان‌ها که مدام استیج در اختیار دارند از رشد نکردن و



رضا جمیلی
سردبیر



@rezajamili

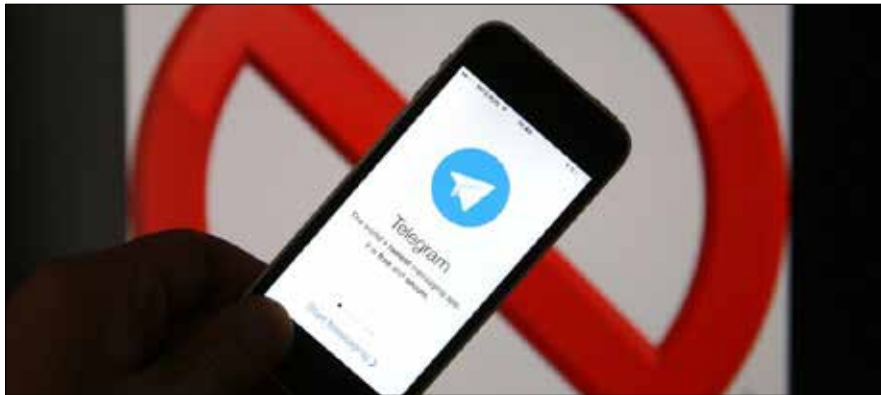
رسانه‌ها و فعالان مختلف اکوسیستم نوآوری کشور باید از خود پرسند چقدر در معرفی کسب‌وکارها و استارت‌آپ‌های تازه که هم در حوزه‌های متنوع‌تر کسب‌وکاری و هم با تیم‌ها و ایده‌های تازه‌نفس‌تر به میدان آمده‌اند، نقش داشته‌اند. زمان آن رسیده کسب‌وکارهای بزرگ‌تر که در قضاوتی مهربانانه به آیکون‌ها و الگوهای موفقیت و در قضاوتی نقادانه‌تر به کلیشه‌های موفقیت بدل شده‌اند را به حال خود گذاشت تا راه سخت شرکت‌داری‌شان را در پیش بگیرند و به کوچک‌ترها و نوآوره‌های تازه از راه رسیده سلام کرد و خوشامد گفت. البته که یافتن آن‌ها زحمتی بسیار بیشتر از رجوع چندباره به قدیمی‌ها می‌خواهد.

KARANG

شماره ۱۸۱ | ۱۱ آبان 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 تحریریه: زهرا قربانی یاسمن رثوفیان	مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد مدیر فنی: علیرضا کیوان صفحه‌آرا: علیرضا کیوان وب‌سایت: محمد قربانی شبکه‌های اجتماعی: علی موسوی اجرایی: قادر شهبازی چاپ: هنر اشکن مالی و اداری: حانیه صالحی فروش و مشتریان: ساناز محمدنژاد
---	--

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



مذاکرات وزارت ارتباطات زیر نظر شورای عالی فضای مجازی ادامه دارد

رفع فیلتر تلگرام در ۶ شرط

اجتماعی و رضایت مردم، تقویت حکمرانی قانون‌مند، تأمین امنیت روانی جامعه، رعایت الزامات امنیت ملی، حفظ استقلال کشور و جلوگیری از آسیب به سکوهایی داخلی است. این موارد به تصویب سران قوا و اعضای شورای عالی فضای مجازی رسیده است. همچنین در این مصوبه، کمیته‌ای تخصصی متشکل از تعدادی از اعضای شورای عالی برای راهبری مذاکرات تشکیل شد و مسئولیت اصلی مذاکره بر عهده وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات قرار گرفت. پیگیری‌های نشان می‌دهد که مذاکرات با تلگرام و برخی پلتفرم‌های دیگر آغاز شده و در صورتی که شروط قیدشده در سند به طور کامل محقق شود، بازگشایی این سکوها انجام خواهد شد.

براساس گزارش خبرگزاری مهر، وزارت ارتباطات مذاکره با تلگرام و برخی پلتفرم‌های فیلترشده دیگر را برای به نتیجه رساندن شروط شش‌گانه آغاز کرده است. این اقدام در پی انتشار اخباری مبنی بر بازگشایی قریب‌الوقوع این سکوها و با هدف شفاف‌سازی فرآیند انجام می‌شود.

به گزارش خبرگزاری مهر، این موضوع به مصوبه شورای عالی فضای مجازی در زمستان ۱۴۰۳ بازمی‌گردد که در آن، شروط بازگشایی سکوهایی خارجی فیلترشده تعیین شد. براساس این مصوبه، شش شرط اصلی برای بازگشایی مشخص و سازوکاری برای مذاکره با سکوهایی مشمول تدوین شده بود.

مطابق این مصوبه، شش شرط شامل افزایش سرمایه



نظرها و خبرها

VIEWS
AND
NEWS

شماره ۱۸۱
آبان ۱۴۰۴
سال پنجم

مشارکت‌سه‌جانبه برای توسعه خدمات بانکی

آغاز همکاری راهبردی بلوبانک سامان، یکتانت و یکتاپی

این همکاری را گامی در جهت ساخت اکوسیستم مالی جامع برای کاربران و شرکت‌ها دانست و گفت ورود به حوزه بانکداری شرکتی می‌تواند نقطه عطفی در مسیر بلو باشد. مرتضی حسینی‌نژاد، معاون کسب‌وکار بلوبانک نیز هدف این همکاری را تسهیل امور مالی سازمان‌ها و کارکنان آن‌ها عنوان کرد. به گفته علیرضا کامرانیان فر قائم‌مقام یکتانت، این همکاری فصل تازه‌ای از مشارکت میان بلوبانک و یکتانت است که با نقش‌آفرینی یکتاپی در توسعه بازار بانکداری شرکتی ادامه می‌یابد. محمدرضا علمی‌فرد، مدیرعامل یکتاپی نیز اظهار کرد که با این همکاری، مدل‌های جدیدی از تسهیلات سازمانی و B2B2E برای تأمین مالی سریع و کارآمد کسب‌وکارها ارائه خواهد شد.

همکاری راهبردی تازه‌ای میان بلوبانک سامان، یکتانت و یکتاپی با هدف توسعه خدمات بانکداری شرکتی و ایجاد اکوسیستم یکپارچه بانکی و اعتباری آغاز شده است. این همکاری بر پایه ترکیب زیرساخت‌های دیجیتال و پرداخت بلوبانک، ظرفیت تبلیغاتی یکتانت و تجربه اعتباری یکتاپی شکل گرفته است. بر اساس این توافق، خدماتی چون ارائه تسهیلات پرسنلی و سازمانی، محصولات اعتباری B۲B۲E، اعطای وام تا سقف پنج میلیارد ریال از سوی یکتاپی، و ابزارهای نوین پرداخت از جمله «پرداخت با لینک» برای کسب‌وکارها در دسترس قرار می‌گیرد. همچنین از شبکه گسترده یکتانت برای معرفی و توسعه خدمات بلوبانک سامان بهره گرفته خواهد شد. رضا حیدری مدیرعامل بلوبانک سامان،



الزام به اجرای مصوبه هوش

مصنوعی

معاون علمی رئیس جمهور گفت دولت ملزم به اجرای مصوبه مجلس درباره سازمان ملی هوش مصنوعی است. تدوین آیین نامه های لازم بر اساس آن انجام خواهد شد.



رونمایی از پلتفرم شبکه ساز

متخصصان

پلتفرم کانسپت اکس، شبکه ساز میان متخصصان با محوریت موقعیت مکانی، رونمایی شد. این پلتفرم به کاربران امکان می دهد تعاملات آنلاین و حضوری را ترکیب کنند.



مرتضی خامی مدیرعامل

آسان پرداخت شد

در جلسه هیات مدیره هلدینگ آسان پرداخت، با تقدیر از باقر صمدی، مرتضی خامی به عنوان مدیرعامل جدید معرفی شد.



آمارهایی جدید از آبان تتر

آبان تتر اعلام کرد تعداد رمزارزهای قابل معامله در این پلتفرم به هزار مورد رسیده است. به گفته پرهام قاضی زاده، مدیر واحد عملیات، این افزایش حاصل توسعه زیرساخت فنی و گسترش ظرفیت پشتیبانی است.



KARANG



نظرها و خبرها

VIEWS AND NEWS

شماره ۱۸۱
۱۱ آبان ۱۴۰۴
سال پنجم



این رشد تکنولوژی نوعی سرمایه گذاری بزرگ ایجاد کرد. یوسفی زاده درباره عقب ماندن ارتباطات ثابت نیز گفت: «کشور ما در این حوزه حدود ۱۵ سال عقب است.

یوسفی زاده افزود: «با استفاده از هوش مکانی، نیاز هر منطقه را شناسایی کرده و خدمات را بومی سازی می کنیم.» پروژه توسعه شبکه فیبر نوری آسیاتک از سال ۱۴۰۱ آغاز شده و در ۱۲ استان کشور اجرا می شود. هم اکنون آسیاتک در بیش از ۶۰ شهر شبکه فیبر نوری را در سطح عمرانی و خدمات دهی توسعه می دهد.



علاقه مندان برای ثبت نام و دریافت اطلاعات تکمیلی می توانند به پلتفرم آکادمی تینزآپ به نشانی club.teenzup.com یا صفحات رسمی این آکادمی در شبکه های اجتماعی مراجعه کنند. این رویداد فرصتی مناسب برای نوجوانان فراهم می کند تا توانمندی های خود را در سطح ملی نشان دهند و با متخصصان و کارآفرینان ارتباط برقرار کنند.



پیوسته و در چارچوب مسئولیت خود نسبت به توسعه زیست بوم نوآوری، امکان استمرار فعالیت کارخانه نوآوری آزادی را فراهم کرده است. در سال های پیش رو تمرکز هم آوا بر فراهم سازی بستر رشد کارآفرینان و شرکت های فناور با محوریت توسعه محصولات و کاربردهای مبتنی بر هوش مصنوعی خواهد بود.

این تغییر نسل باید از اواخر دهه هشتاد آغاز می شد. در دنیا دولت ها روی این مورد سرمایه گذاری می کنند، اما در ایران تمرکز عمده روی اینترنت سیار است و بیشتر ترافیک روی آن قرار دارد.» مدیرعامل آسیاتک همچنین توضیح داد: «در توسعه مشترکان خانه به

محمدعلی یوسفی زاده، مدیرعامل آسیاتک، با تأکید بر اهمیت هوش مکانی در توسعه خدمات اینترنت گفت: «شیوه بازاریابی ما در ارائه خدمات اینترنت فوق سریع فیبر نوری خانه به خانه است و این نوع بازاریابی نیازمند دانش و آگاهی از هوش مکانی است.» او با اشاره به سابقه شبکه ارتباطی کشور افزود: «ما یکی از کشورهایی هستیم که شبکه گسترده ای داریم. از زمانی که فرهنگ استفاده از دیتا شکل گرفت، دایال آپ جای خود را به ای دی اس ال داد و

رویدادی ملی نمایش توانمندی های نسل زد در پارک فناوری پردیس

چهارمین دوره دانوا تین اکسپو برگزار می شود

مهارت هایی مانند تفکر طراحی، حل مسئله، کار تیمی و خودباوری است. برگزارکنندگان تأکید دارند که «دانوا تین اکسپو» مسیر یادگیری از طریق تجربه و عمل را برای نوجوانان فراهم می کند و آن ها را با زیست بوم نوآوری کشور مرتبط می سازد.

رقابت ها در محورهای متنوعی برگزار می شوند که شامل آموزش و فناوری آموزشی، هنر و رسانه، ورزش و سلامت جسم، لجستیک و حمل و نقل هوشمند، بازاریابی و مارکتینگ، پزشکی و سلامت دیجیتال، هوش مصنوعی و برنامه نویسی، محیط زیست و پایداری، تغذیه و صنایع غذایی، مد و پوشاک و خدمات سالمندان است.

توافق برای تداوم فعالیت های فناورانه و حمایت از استارت آپ ها

تمدید قرارداد کارخانه نوآوری آزادی

قرارداد همکاری سه ساله میان شرکت «آما» و شرکت «هم آوا» در کارخانه نوآوری آزادی تمدید شد. مراسم امضای این قرارداد با حضور شاهرخ علیزاده و اکبر هاشمی، رؤسای هیئت مدیره، و همچنین عباس علی مددی حامد انتظاریان، مدیران عامل آما و هم آوا برگزار شد. کارخانه نوآوری آزادی از سال ۱۳۹۷ به عنوان یکی از مراکز اثرگذار در شکل گیری زیست بوم نوآوری کشور فعالیت خود را آغاز کرده و تاکنون میزبان شرکت ها، استارت آپ ها و نهادهای مختلف فعال در حوزه نوآوری بوده است. هدف از تمدید این قرارداد، استمرار همکاری ها و تقویت نقش دو مجموعه در توسعه

مدیرعامل آسیاتک درباره بومی سازی خدمات فیبر نوری توضیح داد

خدمات فیبر نوری با هوش مکانی بومی شد

محمدعلی یوسفی زاده، مدیرعامل آسیاتک، با تأکید بر اهمیت هوش مکانی در توسعه خدمات اینترنت گفت: «شیوه بازاریابی ما در ارائه خدمات اینترنت فوق سریع فیبر نوری خانه به خانه است و این نوع بازاریابی نیازمند دانش و آگاهی از هوش مکانی است.» او با اشاره به سابقه شبکه ارتباطی کشور افزود: «ما یکی از کشورهایی هستیم که شبکه گسترده ای داریم. از زمانی که فرهنگ استفاده از دیتا شکل گرفت، دایال آپ جای خود را به ای دی اس ال داد و

چهارمین رویداد ملی «دانوا تین اکسپو» با محوریت نوآوری، مهارت آموزی و کارآفرینی نوجوانان از ۲۷ تا ۲۹ آبان ماه در پارک فناوری و بین المللی پردیس برگزار می شود. این رویداد به همت آکادمی تینزآپ و با همکاری پارک فناوری پردیس، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و وزارت آموزش و پرورش برگزار شده و میزبان نوجوانان نوآور از سراسر کشور، مدیران، کارآفرینان و برندهای مطرح خواهد بود.

هدف اصلی این رویداد ایجاد بستری برای نمایش دستاوردهای تیمی نوجوانان، شبکه سازی میان کارآفرینان و نسل جوان و تقویت



جنسن هوانگ، توانایی
عملی رامهم تر از مدرک
می داند

آینده کار در عصر هوش مصنوعی

← مدیرعامل انوویدیا، جنسن هوانگ، با تأکید بر این که در عصر هوش مصنوعی ممکن است برق کاران، لوله کش ها و مکانیک ها ارزش بیشتری از دارندگان مدارک دانشگاهی پیدا کنند، بحثی جهانی به راه انداخته است.

← هوانگ باور رایج درباره موفقیت که داشتن مدرک دانشگاهی بهترین مسیر است را به چالش کشیده و گفته در دنیای هوش مصنوعی، مهارت های عملی به همان اندازه مهارت های دانشگاهی اهمیت دارند. اظهارات او به یک حقیقت معمولاً نادیده گرفته شده در انقلاب هوش مصنوعی اشاره دارد: پشت هر الگوریتم و مدل داده، زیرساخت فیزیکی قرار دارد. مرکز داده های عظیمی که سیستم های هوش مصنوعی را پشتیبانی می کنند، باید ساخته، سیم کشی، خنک و نگهداری شوند. این به کارگران فنی مانند برق کاران، تکنسین های تهویه و سازندگان وابسته است که سیستم ها را در حال اجرا نگه می دارند.

← برای دهه ها، آموزش عالی مسیر دستیابی به موفقیت تلقی می شد، اما هوانگ معتقد است جامعه مدرک چهار ساله را بیش از حد ارزش گذاری کرده و آموزش حرفه ای را دست کم گرفته است. او گفته اگر دوباره تحصیل خود را شروع می کرد، بیشتر روی علوم پایه مثل فیزیک، شیمی و علم مواد تمرکز می کرد که اساس تمام فناوری هایی هستند که در نهایت به واقعیت تبدیل می شوند.

← این اظهارات در شرایطی مطرح شده که جهان دوباره در حال بازبینی ارزش آموزش رسمی است. هوانگ با یادآوری این که اقتصاد هوش مصنوعی هم بر مدارها و هم بر کدها متکی است، بحث آموزش را بازتعریف کرده و پیامش روشن است: در عصر کاری بعدی، توانایی سازگاری با شرایط مهم تر از داشتن مدارک خواهد بود.



شماره ۱۸۱
۱۱ آبان ۱۴۰۴
سال پنجم



NEW OPEN AI

بازطراحی ساختار رهبر هوش مصنوعی دنیا تحت فشار دادستان ها



با تصمیم سم آلتمن، اوپن ای آی به دو نهاد مستقل تقسیم شد؛
بنیاد غیرانتفاعی نظارت می کند و گروه سودمحور توسعه می یابد

شرکت اوپن ای آی پس از نزدیک به یک سال مذاکره با مایکروسافت و دادستان های کل ایالت های کالیفرنیا و دلاور، ساختار شرکتی خود را به طور رسمی بازسازی کرده است. این بازسازی پس از مجموعه ای از مذاکرات حقوقی و مالی انجام و منجر به تغییرات گسترده در نحوه سازمان دهی و اداره ای این شرکت شده است.

◀ آغاز بازسازی ساختار شرکتی

این بازسازی برای سم آلتمن، مدیرعامل اوپن ای آی، اهمیت زیادی دارد. او مدت ها در تلاش بود تا ساختار «سود محدود» را که از سال ۲۰۱۹ در شرکت اجرا می شد، تغییر دهد. در ساختار پیشین، بازده سرمایه گذاران سقف معینی داشت و هر درآمد اضافی فراتر از آن به نهاد غیرانتفاعی تعلق می گرفت. اکنون با ساختار جدید، دیگر محدودیتی برای بازده سرمایه گذاران وجود ندارد و امکان دریافت سود نامحدود فراهم شده است. این تغییر همچنین می تواند فرایند عرضه ی عمومی سهام شرکت را

اوپن ای آی اعلام کرده که نهاد غیرانتفاعی آن، که اکنون با نام «بنیاد اوپن ای آی» شناخته می شود، سهام کنترلی در بخش سودمحور شرکت را در اختیار دارد. بخش سودمحور اوپن ای آی نیز اکنون به صورت یک شرکت منافع عمومی با نام اوپن ای آی گروپ پی بی سی ثبت شده است. در نتیجه ی این تغییر، اوپن ای آی عملاً به دو سازمان مستقل تقسیم شده: بنیاد اوپن ای آی به عنوان نهاد غیرانتفاعی، مسئول نظارت و اداره ی گروه اوپن ای آی خواهد بود که بخش تجاری و سودآور شرکت به شمار می رود.

در آینده آسان تر کند. با وجود این تغییر، بر اساس گزارش خبرگزاری رویترز، سم آلتمن هیچ سهمی از ساختار جدید اوپن ای آی دریافت نکرده است. در اطلاعیه ای که اوپن ای آی برای اعلام این بازسازی منتشر کرد، آمده است که ارزش سهام بنیاد اوپن ای آی در گروه اوپن ای آی حدود ۱۳۰ میلیارد دلار برآورد می شود. این میزان تقریباً معادل ۲۶ درصد از کل ارزش شرکت است. طبق شرایط تعیین شده، در صورتی که قیمت سهام گروه اوپن ای آی طی ۱۵ سال آینده افزایش چشمگیری پیدا کند، سهم بنیاد نیز افزایش خواهد یافت.



وقتی فناوری، آینده شغلی را از نو می نویسد در عصر هوش مصنوعی چه بیاموزیم؟

رشد مهارت‌های جدید و سازگاری با تغییرات آینده است. این پژوهش همچنین نشان می‌دهد که مشاغلی با تعامل اجتماعی زیاد، مثل مراقبت از دیگران، همچنان به حضور انسان نیاز خواهند داشت؛ بنابراین پرورش مهارت‌هایی مانند مذاکره و متقاعدسازی اهمیت زیادی خواهد داشت.

در حال حاضر، هوش مصنوعی در زمینه مهارت‌های انسانی چندان قوی نیست. همان‌طور که خودش می‌گوید: «من می‌توانم احساسات را درک کنم، اما نمی‌توانم آن‌ها را مثل شما تجربه کنم.» پس اگر انسان‌ها بتوانند این شکاف را پر کنند و درعین حال آماده ورود به صنایع نو باشند، در رقابت با ماشین‌ها موفق خواهند بود.

تقریباً تمام رشته‌های دانشگاهی فرصتی برای تقویت این مهارت‌ها دارند؛ از طریق پروژه‌های گروهی، ارائه‌ها و فعالیت‌های فوق برنامه. در نهایت، مهم نیست دقیقاً چه رشته‌ای می‌خوانید؛ بلکه مهم‌تر این است که تجربه کاری یا کارآموزی به‌دست بیاورید. پژوهش‌ها نشان می‌دهد فارغ‌التحصیلان سال ۲۰۲۲ که دوره کارآموزی گذرانده‌اند، ۲۳ درصد بیشتر از دیگران این شانس را داشته‌اند که ظرف شش ماه بعد از فارغ‌التحصیلی، شغل تمام‌وقت پیدا کنند. این تفاوت در بعضی حوزه‌ها مثل نفت، گاز و معدن حتی به ۶۵ درصد رسیده است.

پیش‌بینی دقیق آینده شغل‌ها دشوار است، اما یک چیز روشن است: دانشجویی که مجموعه‌ای متنوع از مهارت‌ها، اشتیاق همیشگی برای یادگیری و نگرشی مثبت داشته باشد، در هر شرایطی موفق خواهد شد.

با پیشرفت سریع فناوری، آینده شغل‌ها هم به‌سرعت در حال تغییر است. بسیاری از کارهایی که فارغ‌التحصیلان آینده انجام خواهند داد، هنوز وجود ندارند. به همین دلیل، نسل جدید نگران هستند که مهارت‌هایی که امروز یاد می‌گیرند، به‌زودی و با تغییر فناوری بی‌فایده شوند. به طور مثال حتی مهارتی مثل برنامه‌نویسی ممکن است در چند سال آینده تا حدی از رده خارج شود.

طبق نتایج یک پژوهش، میزان نگرانی متخصصان فناوری اطلاعات در آمریکا و بریتانیا از این‌که ابزارهای هوش مصنوعی مهارت‌های روزمره آن‌ها را بی‌ارزش کند، در مدت فقط یک سال از ۷۴ درصد به ۹۱ درصد رسیده است. با این حال، بعضی رشته‌ها همچنان اهمیت خود را حفظ می‌کنند. برای نمونه، رباتیک به انسان‌ها کمک می‌کند تا از تغییرات فناورانه بیشترین استفاده را ببرند. از طرف دیگر، مشاغل فنی و عملی مثل لوله‌کشی یا نجاری کمتر در معرض جایگزینی با هوش مصنوعی هستند و همچنان در جامعه ارزش خود را خواهند داشت. چنین شغل‌هایی معمولاً نیاز به مدرک دانشگاهی ندارند و از راه‌هایی مانند کارآموزی قابل یادگیری‌اند. با این وجود، شاید مهم‌تر از انتخاب رشته، یادگیری مهارت‌های نرم باشد؛ مهارت‌هایی مثل ارتباط مؤثر، تفکر انتقادی، مسئولیت‌پذیری، همدلی و توانایی ایجاد رابطه با دیگران که در هر صنعت و شغلی کاربرد دارند.

بر اساس یافته‌های سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) در سال ۲۰۱۹، انسان‌ها برای موفقیت در آینده باید بر توانایی‌های منحصر‌به‌فرد انسانی خود تکیه کنند. توانایی «یادگرفتن نحوه یادگیری» کلید

مایکروسافت همچنان شریک اصلی اوپن‌ای‌آی در ارائه‌ی محصولات و خدمات مبتنی بر هوش مصنوعی در پلتفرم ابری آژور (Azure) باقی خواهد ماند. هم‌زمان، اوپن‌ای‌آی با ایجاد ساختار جدید خود به‌عنوان یک شرکت منافع عمومی، موظف است علاوه بر اهداف تجاری، به منافع اجتماعی و عمومی نیز توجه کند. همچنین اوپن‌ای‌آی در بیانیه‌ی خود ذکر کرده: «بنیاد اوپن‌ای‌آی سهام‌کنترلی در گروه اوپن‌ای‌آی دارد و مأموریت آن اطمینان از این است که پیشرفت در حوزه‌ی هوش مصنوعی عمومی به سود همه‌ی انسان‌ها باشد.»

بر اساس ساختار جدید، سهام بنیاد در گروه اوپن‌ای‌آی به‌صورت قابل‌تعدیل طراحی شده است تا در صورت افزایش ارزش سهام گروه در بلندمدت، سهم بنیاد نیز افزایش پیدا کند.

مایکروسافت نیز در بیانیه‌ی خود اعلام کرد که همکاری استراتژیک این شرکت با اوپن‌ای‌آی ادامه خواهد داشت و مفاد جدید قرارداد، چارچوب روشنی برای نحوه‌ی مشارکت دو شرکت در توسعه فناوری‌های آینده فراهم می‌کند. در بخشی از بیانیه‌ی مایکروسافت آمده است که این شرکت از تغییرات جدید استقبال کرده و معتقد است ساختار تازه‌ی اوپن‌ای‌آی باعث شفافیت بیشتر در نظارت بر پیشرفت فناوری‌های هوش مصنوعی و اطمینان از ایمنی و دسترسی منصفانه به این فناوری‌ها خواهد شد.

تمرکز بر سلامت و ایمنی فناوری

اوپن‌ای‌آی همچنین در اطلاعیه‌ی خود اشاره کرده که بنیاد این شرکت علاوه بر پروژه‌های تحقیقاتی و امنیتی، در زمینه‌های مرتبط با به‌کارگیری هوش مصنوعی در خدمات سلامت نیز سرمایه‌گذاری خواهد کرد. هدف از این طرح‌ها، استفاده از هوش مصنوعی برای بهبود تحقیقات علمی و کاهش خطرات مرتبط با فناوری‌های نوظهور عنوان شده است.

این بازسازی ساختار، مرحله‌ای تازه در مسیر توسعه و فعالیت‌های اوپن‌ای‌آی به شمار می‌آید. با اجرای این

تغییرات، کنترل نهایی شرکت در اختیار بنیاد غیرانتفاعی باقی می‌ماند، در حالی که بخش سودمحور می‌تواند به‌طور گسترده‌تر در بازارهای سرمایه فعالیت کند و به جذب منابع مالی جدید بپردازد.

در حال حاضر، سهم بنیاد اوپن‌ای‌آی از ارزش کل شرکت حدود ۱۳۰ میلیارد دلار و سهم مایکروسافت حدود ۱۳۵ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود. دو طرف اعلام کرده‌اند که همکاری‌های خود را در زمینه توسعه محصولات مبتنی بر هوش مصنوعی و زیرساخت‌های فنی ادامه خواهند داد. اوپن‌ای‌آی تأکید کرده است که تمامی ادعاهای

مربوط به دستیابی به ای‌جی‌آی، بر اساس قرارداد جدید، باید تحت بررسی کارشناسان مستقل قرار گیرد تا از صحت و دقت چنین ادعاهایی اطمینان حاصل شود. همچنین تأکید کرده که تمرکز اصلی آن از طریق بنیاد اوپن‌ای‌آی، بر اجرای برنامه‌های بشردوستانه و توسعه فناوری‌هایی است که در راستای منافع عمومی قرار دارند. بازسازی ساختار اوپن‌ای‌آی پس از مذاکرات طولانی و بررسی‌های حقوقی انجام شده و به گفته‌ی شرکت، با هدف حفظ مأموریت اصلی آن و در عین حال ایجاد انعطاف‌پذیری بیشتر برای رشد تجاری و جذب سرمایه‌های جدید صورت گرفته است.

تمرکز بر مأموریت بشردوستانه

اوپن‌ای‌آی اعلام کرده است که بنیاد این شرکت از طریق ساختار جدید، فعالیت‌های بشردوستانه‌ای را آغاز خواهد کرد که هدف آنها اطمینان از بهره‌مندی همه‌ی انسان‌ها از مزایای هوش مصنوعی عمومی (AGI) است. بر اساس تعریف اوپن‌ای‌آی، هوش مصنوعی عمومی به سامانه‌های بسیار خودمختاری گفته می‌شود که در بیشتر فعالیت‌های اقتصادی ارزشمند از انسان عملکرد بهتری دارند.

این بنیاد قرار است کار خود را با تعهد مالی ۲۵ میلیارد دلاری آغاز کند. بودجه‌ی یادشده برای تأمین سرمایه‌ی پروژه‌هایی اختصاص می‌یابد که به پژوهش‌های علمی در حوزه سلامت مبتنی بر هوش مصنوعی و توسعه‌ی تدابیر جدید امنیتی برای کاهش خطرات و افزایش منافع هوش مصنوعی مربوط هستند. اوپن‌ای‌آی در اطلاعیه‌ی رسمی خود تأکید کرده است که این بازسازی ساختار به این منظور انجام شده تا این شرکت بتواند به اهداف خود در زمینه‌ی توسعه‌ی هوش مصنوعی پیشرفته و ایمن دست یابد، در حالی که همچنان مأموریت اولیه‌ی خود مبنی بر «تضمین منافع عمومی» را حفظ کند. بر اساس اظهارات منتشرشده، بنیاد اوپن‌ای‌آی وظیفه دارد بر عملکرد گروه اوپن‌ای‌آی نظارت کند و از این اطمینان حاصل نماید که فعالیت‌های تجاری شرکت در چارچوب اهداف بشردوستانه و اصول مسئولانه‌ی استفاده از هوش مصنوعی انجام می‌شوند.

بازنگری در توافق با مایکروسافت

اجرای این بازسازی مستلزم بازنگری در توافق موجود میان اوپن‌ای‌آی و مایکروسافت بود. مایکروسافت بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار اوپن‌ای‌آی محسوب می‌شود و بخش قابل‌توجهی از منابع مالی و زیرساخت‌های فنی این شرکت را تأمین کرده است. در بیانیه‌ای مشترک که پس از نهایی شدن مذاکرات منتشر شد، دو شرکت اعلام کردند که مایکروسافت اکنون مالک حدود ۲۷ درصد از سهام گروه

اوپن‌ای‌آی است. این میزان سهام ارزشی نزدیک به ۱۳۵ میلیارد دلار دارد و اندکی بیشتر از سهم بنیاد اوپن‌ای‌آی است. قرارداد قبلی میان مایکروسافت و اوپن‌ای‌آی، دسترسی کامل مایکروسافت به فناوری‌های اوپن‌ای‌آی را تا زمان دستیابی شرکت به ای‌جی‌آی فراهم می‌کرد. اما طبق مفاد جدید توافق، در آینده هر ادعای مربوط به دستیابی اوپن‌ای‌آی به ای‌جی‌آی باید پیش از اعلام رسمی، توسط هیئتی مستقل از کارشناسان مورد تأیید قرار گیرد.

همچنین در قرارداد جدید تصریح شده است که مایکروسافت هیچ حق مالکیت

فکری نسبت به محصولات سخت‌افزاری مصرفی که ممکن است اوپن‌ای‌آی در آینده تولید کند، نخواهد داشت. بر اساس همین توافق، اوپن‌ای‌آی می‌تواند در آینده برخی از محصولات خود را با همکاری شرکت‌های ثالث توسعه دهد.

پروژه‌های حمایتی و همکاری‌های آینده

مایکروسافت و اوپن‌ای‌آی در بیانیه‌ی مشترک خود اعلام کردند که این تغییرات در جهت تقویت همکاری میان دو شرکت و ایجاد چارچوبی شفاف‌تر برای توسعه فناوری‌های هوش مصنوعی انجام شده است. بر اساس این توافق،



هوش مصنوعی

شماره ۱۸۱
آبان ۱۴۰۴
سال پنجم





سرمایه گذاری تازه در حوزه فناوری سلامت

استارتاپ ضدپیری ۶۰ میلیون دلاری شد

بلوپرینت، پلتفرم جامع سلامت و ضد پیری که توسط برایان جانسون تأسیس شده است، موفق شد ۶۰ میلیون دلار سرمایه جدید جذب کند تا برنامه داده محور سلامت خود را گسترش دهد. این شرکت قصد دارد با ارائه سیستمی یکپارچه که علم، اندازه گیری و پروتکل های شخصی سازی شده را ترکیب می کند، تجربه سلامت شخصی را متحول کند.

بلوپرینت باتکیه بر فناوری و داده های علمی، به کاربران امکان می دهد وضعیت سلامت جسمی و روانی خود را به طور دقیق ارزیابی کنند و برنامه هایی منطبق با شرایط فردی خود دریافت کنند. این رویکرد شامل اندازه گیری های دقیق، جمع آوری داده های زیستی و ارائه پروتکل هایی است که برای هر فرد شخصی سازی شده اند.

کیت تولو، مدیر بازاریابی این شرکت، نیز به اولین زنی تبدیل شد که پروتکل کامل بلوپرینت را اجرا کرده است. او دومین فردی است که پس از خود برایان جانسون این برنامه را طی کرده و باتجربه شخصی خود نشان داده است که این سیستم علاوه بر تئوری، قابلیت اجرا و تأثیرگذاری عملی دارد.

این پیشرفت، نقطه عطف مهمی در مأموریت بلوپرینت برای ارتقای سلامت افراد به شمار می رود و نشان می دهد که سرمایه گذاری های جدید می تواند به توسعه فناوری های نوین سلامت و افزایش دسترسی به راهکارهای بهبود کیفیت زندگی کمک کند. با این سرمایه گذاری، بلوپرینت قصد دارد دامنه فعالیت های خود را گسترش داده و برنامه های سلامت شخصی را در مقیاس گسترده تری ارائه کند.



غول های رسانه ای

رسانه ها و شبکه های اجتماعی دنیا را چه کسانی اداره می کنند؟

News Corp



روپرت مرداک و لاکلن امپراتوری مرداک



Nine



بروس گوردون
ناین اینترتینمنت



7



کری استوکس
سون وست مدیا



SKYDANCE



دیوید الیسون
پارامونت اسکایدنس



لاکلن وروپرت
مرداک
تیک تاک



شماره ۱۸۱
آبان ۱۴۰۴
سال پنجم



دور تازه سرمایه گذاری در
حوزه فین تک جهانی

دیل ۱۷ میلیارد دلاری شد

← شرکت دیل (Deel)، پلتفرم جهانی مدیریت منابع انسانی و پرداخت حقوق، در جدیدترین دور سرمایه گذاری خود موفق شد ۳۰۰ میلیون دلار سرمایه جذب کند و ارزش خود را به ۱۷.۳ میلیارد دلار برساند. این دور سرمایه گذاری از نوع سری ای بوده و با رهبری صندوق سرمایه گذاری ریبیت کپیتال و مشارکت شرکت های آندریسن هوروویتز، کوتیو منیجمنت، جنرال کاتالیست و گرین بی ونچرز انجام شده است.

← دیل که توسط الکس بوازیو و شوو وانگ تأسیس شده، پلتفرمی ارائه می دهد که این امکان را برای شرکت ها فراهم می کند تا فرایند استخدام بین المللی و پرداخت حقوق در چندین ارز را به صورت یکپارچه مدیریت کنند. این سامانه با ابزارهای انطباق قانونی آنی و بدون نیاز به واسطه های پرداخت، به یکی از پرکاربردترین راهکارها در حوزه منابع انسانی جهانی تبدیل شده است.

← به گفته مدیران شرکت، دیل اخیراً از مرز یک میلیارد دلار درآمد سالانه تکرار شونده عبور کرده و سه سال متوالی سودآور بوده است. سرمایه جدید برای گسترش زیرساخت های فناوری و توسعه محصولات مبتنی بر هوش مصنوعی در بخش حقوق و منابع انسانی به کار گرفته خواهد شد.

← دیل همچنین اعلام کرده که هدف نهایی این برنامه، ارائه خدمات به ۱۰۰ میلیون کارمند در سراسر جهان است؛ هدفی که با توجه به رشد پایدار و تمرکز شرکت بر نوآوری در خدمات جهانی استخدام، قابل دستیابی به نظر می رسد.

deel.



شماره ۱۸۱
آبان ۱۴۰۴
سال پنجم



باب ایگر
شرکت والت دیزنی



جف بزوس
آمازون



مارک زاکربرگ
متا



لن بلاواتنیک
اکسس اینداستریز



ساندار پیچای
آلفابت



ایلان ماسک
ایکس



گام تازه شتاب دهنده
آمریکایی در مسیر گسترش
جهانی

پلاگ اند پلی در راه عربستان

ورود شتاب دهنده
آمریکایی «پلاگ آند پلی تک
سِنتر» به عربستان سعودی، بخشی از
راهبرد گسترش جهانی این مجموعه
است. طبق گزارش عرب نیوز، این
شتاب دهنده در نخستین سال فعالیت
خود بیش از ۹۰ استارتاپ محلی و
منطقه‌ای را در برنامه‌های منتورینگ،
آموزش و جذب سرمایه پشتیبانی کرده
است.

یکی از مهم‌ترین همکاری‌های
پلاگ آند پلی در عربستان، اجرای
برنامه مسک اکسپلریتور با بنیاد مسک
است که به ایجاد بیش از ۴۵۰ فرصت
شغلی متخصص انجامید. هم‌زمان،
سعید عمیدی، بنیان‌گذار این مجموعه، از
ایجاد یک صندوق سرمایه‌گذاری
خطرپذیر محلی به ارزش حدود ۲۵ میلیون
دلار خبر داده است که طی سه سال در
استارتاپ‌های سعودی سرمایه‌گذاری
خواهد کرد.

پلاگ آند پلی همچنین با
همکاری سازمان داده و هوش
مصنوعی عربستان (اس‌دی‌ای‌آی)،
برنامه‌ای تخصصی با عنوان تی‌فایو
اکسپلریتور در حوزه شهرهای هوشمند
راه‌اندازی کرده است. در نخستین دوره این
برنامه، ۱۲ استارتاپ پذیرش شدند و در
مجموع ۳۰ میلیون دلار سرمایه جذب
کردند.

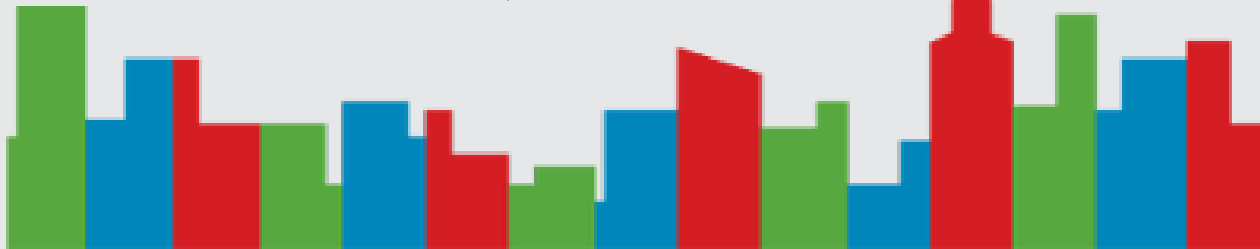
این شرکت همکاری‌هایی نیز با
آرامکو و سابک آغاز کرده و برای
اجرای طرح‌های خود دفتر محلی با ۲۰
نیروی متخصص در عربستان تأسیس
کرده است. فعالیت‌های پلاگ آند پلی در
عربستان کاملاً با اهداف چشم‌انداز ۲۰۳۰
این کشور همسو است و در سه محور
شتاب‌دهی، سرمایه‌گذاری و ارتباط با
صنایع بزرگ، به تقویت اکوسیستم نوآوری
و اقتصاد دانش‌بنیان عربستان کمک
می‌کند.

PLUGANDPLAY



شماره ۱۸۱
۱۱ آبان ۱۴۰۴
سال پنجم

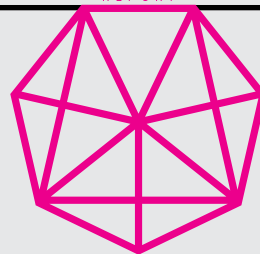
داستان نیمچه ایرانی



PLUGANDPLAY

چگونه برادران عمیدی، یکی از بزرگ‌ترین زیست‌بوم‌های نوآوری جهان را به وجود آوردند؟

گزارش
REPORT



در میانه دهه ۲۰۰۰ و هم‌زمان با شکل‌گیری موج دوم
استارتاپ‌های اینترنتی در سیلیکون‌ولی، در خیابان
یونیورسیتی اونیو جایی که روزگاری نخستین دفاتر
گوگل و پی‌پال در آن قرار داشت، دو کارآفرین ایرانی تبار
به نام‌های سعید و رحیم عمیدی تصمیم گرفتند مدلی
متفاوت از حمایت از کسب‌وکارهای نوپا ارائه کنند. آن‌ها
در یافتن‌ده جهان فناوری تنها به سرمایه نیاز ندارد؛
بلکه به شبکه‌ای از اعتماد، فضای مناسب و همکاری
نیازمند است. پس باتکیه بر تجربه خانوادگی در حوزه
املاک و سرمایه‌گذاری، شتاب‌دهنده‌ای را پایه‌گذاری
کردند که امروز با نام «پلاگ آند پلی تک سنتر» شناخته
می‌شود. سازمانی که امروز به یکی از بزرگ‌ترین
زیست‌بوم‌های نوآوری در جهان تبدیل شده است.

تولد یک اکوسیستم

خانواده عمیدی پیش از راه‌اندازی پلاگ آند پلی
در حوزه املاک و مستغلات کالیفرنیا فعال بودند. در
میان دارایی‌هایشان، ساختمانی در شماره ۱۶۵ خیابان
یونیورسیتی قرار داشت که در دهه ۹۰ میلادی میزبان
شرکت‌هایی چون گوگل و لاجیتک بود. سعید عمیدی
در گفت‌وگویی با مدرسه وارتون از تجربه مالکیت این
ساختمان، به عنوان تجربه‌ای ساده اما تأثیرگذار یاد کرده:
«من فقط مالک یک ساختمان بودم. اما وقتی دیدم
شرکت‌ها از دل همین فضا رشد می‌کنند، فهمیدم در مرکز
یک انقلاب ایستاده‌ام.»

این تجربه به نقطه شروع یک بینش منجر شد: ایجاد
پناهگاهی برای نسل تازه کارآفرینان دیجیتال. در سال

۲۰۰۶، با پشتیبانی رحیم عمیدی، شتاب‌دهنده پلاگ آند
پلی رسماً آغاز به کار کرد، نه فقط به عنوان یک فضای کار
اشتراکی، بلکه به عنوان پلی میان استارتاپ‌ها، شرکت‌های
بزرگ و سرمایه‌گذاران.

وقتی شتاب‌دهی کافی نیست

از همان آغاز، عمیدی‌ها مدل سنتی شتاب‌دهنده‌ها را
کافی نمی‌دانستند. بیشتر مراکز مشابه تنها سرمایه
اولیه و منتورینگ کوتاه‌مدت ارائه می‌دادند، اما پلاگ آند
پلی بر ساخت اکوسیستمی از همکاری تأکید داشت؛
جایی که شرکت‌های بزرگ بتوانند در کنار استارتاپ‌ها
پروژه‌های مشترک راه‌اندازی کنند و ایده‌ها در تماس
مستقیم با بازار رشد یابند. این رویکرد، پلاگ آند پلی

را از یک مرکز سرمایه‌گذاری صرف به شبکه‌ای جهانی از
برنامه‌های نوآوری شرکتی تبدیل کرد. امروز صدها شرکت
بین‌المللی از جمله مرسدس‌بنز، پپسی‌کو، اکسون موبیل،
زیمنس و بی‌ان‌پی پَرِیبا (BNP Paribas) برنامه‌های
توسعه و همکاری فناورانه خود را در چارچوب این شبکه
پیش می‌برند. به تعبیر سعید عمیدی: «ما در شرکت‌ها
سرمایه‌گذاری نمی‌کنیم؛ در روابط انسانی سرمایه‌گذاری
می‌کنیم.»

ساختار پایدار رشد

موفقیت پلاگ آند پلی مبتنی بر ترکیبی از سه ستون
اصلی است که به صورت یکپارچه عمل می‌کنند.
نخست، فراهم کردن فضای فیزیکی برای استقرار و



موفقیت در کسب و کارها چندان ربطی به شانس یا اقبال ندارد

۷ اصل ساختن یک استارتاپ موفق

بخورید». نباید آن قدر از ریسک بترسید یا از تغییر مسیر اجتناب کنید که فرصت‌های لازم برای بهبود کسب‌وکار را از دست بدهید. اما بعضی اشتباهات و تصمیم‌ها را هرگز نباید دوباره تکرار کنید. مطمئن‌ترین راه شکست، تکرار همان اشتباه است.

❖ ذی‌نفعان، قطب‌نمای شما هستند

شرکت شما جزیره‌ای مستقل نیست و برای خودش وجود ندارد. ذی‌نفعان که شامل تمام کسی می‌شود که سرمایه یا علاقه‌ای به کسب‌وکار شما دارد، قطب‌نمای واقعی شما هستند. از مشتریان و کارمندان گرفته تا سرمایه‌گذاران، شرکا، جامعه‌ای که به آن خدمت می‌کنید و نهادهای نظارتی، برآورده‌کردن نیازهای آن‌ها همیشه اولویت اول و پاسخ درست است.

❖ عجله نکنید؛ لازم نیست اولین باشید

مزیت حرکت اول اغلب یک افسانه است. بسیاری از کارهای اولیه اکتشافی، مسیرهایی ناشناخته‌اند. سرمایه اولیه خود را صرف تجربه پیشگامانه نکنید آن هم زمانی که می‌توانید از مسیرهای پیموده‌شده یاد بگیرید و با هوشمندی و کارآمدی بیشتر نسبت به رقابت اولیه اقدام کنید.

❖ از دارایی‌های ارزشمند خود محافظت کنید

مالکیت فکری قابل چشم‌پوشی نیست و اغلب مهم‌ترین تفاوت در ارزش‌گذاری آینده و توانایی رقابت در بازار است. کدها، فرایندها، علائم تجاری کلیدی و هر راه‌حل منحصربه‌فردی که دارید، باید به شدت محافظت شود و حتی احتمال افشای آن به حداقل برسد. قراردادهای قانونی را از امروز آماده کنید.

❖ بزرگ‌ترین مانع، ذهنیت شماست

این قانون ساده به نظر می‌رسد، اما یکی از سخت‌ترین اصول کسب‌وکار برای پذیرفتن است: اگر باور دارید کاری غیرممکن است، حق با شماست. دنیای استارتاپ پر از چالش‌هایی است که در ابتدا غیرقابل عبور به نظر می‌رسند. اگر اعتماد کامل و غیرقابل تزلزل به توانایی خود برای موفقیت نداشته باشید، هرگز شانس خود را برای موفقیت افزایش نخواهید داد.

اقتصاد استارت‌آپی هیچ‌گاه نمی‌خواهد: از شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد گرفته تا سرمایه‌گذاران مشتاق و نسلی با روحیه پیشگامانه که می‌خواهد خودش رئیس خود باشد. با این حال، با وجود آرزوهای بلندپروازانه و منابع فراوان، به‌ازای هر استارت‌آپی که به ارزش میلیارد دلاری می‌رسد، هزاران استارت‌آپ هرگز از زمین بلند نمی‌شوند.

تفاوت میان موفقیت و شکست چیست؟ کسب‌وکارهای موفق اغلب هیچ ارتباطی با شانس یا اقبال ندارند. اگر می‌خواهید شرکتی بسازید که ماندگار باشد، باید انضباط داشته باشید و قوانین، اصول و استانداردهایی وجود دارند که قابل مذاکره نیستند. در ادامه هفت فرمان کارآفرینی آمده است تا مسیر ساخت یک کسب‌وکار پایدار و موفق را روشن کند.

❖ هدف و دلیل وجودی خود را مشخص کنید

آیا هر کارمند سازمان شما می‌تواند به‌طور روشن، کوتاه و قانع‌کننده بگوید کسب‌وکار شما چه مشکلی را حل می‌کند؟ حل یک مسئله مشخص اهمیت زیادی دارد، اما این‌که چرا شما از هر رقیب دیگری بهتر می‌توانید این مشکل را حل کنید، به همان اندازه مهم است. اگر تیم شما نتواند ارزش پیشنهادی شما را به سرعت و به شکلی قانع‌کننده منتقل کند، هنوز برای فروش حتی یک محصول آماده نیستید.

❖ روی رهبران و تیم اجرایی سرمایه‌گذاری کنید

سرمایه‌گذاران همیشه روی سوارکارها (رهبران و تیم اجرایی) شرط می‌بندند، نه صرفاً روی اسبی که می‌رانند (محصول یا فناوری). این یک حقیقت ساده اما عمیق است: فناوری، محصول، پلتفرم یا راه‌حل شما مهم هستند، اما هیچ‌کدام به اندازه تیم اجرایی اهمیت ندارند. بهترین، باهوش‌ترین و قوی‌ترین استعدادها را جذب کنید. تیم اجرایی‌ای بیاورید که مهارت، تجربه و مقاومت روانی کافی برای مدیریت ریسک و مواجهه مؤثر با بحران‌ها را داشته باشد.

❖ روبه جلو شکست بخورید

شکست، واژه‌ای منفی نیست. در واقع، اگر می‌خواهید رشد کنید، باید «به جلو شکست

درمی‌آورد. به‌واسطه‌ی همین مدل، پلاگ آند پلی توانسته در شکل‌گیری بیش از ۲۵۰۰ استارت‌آپ نقش مستقیم ایفا کند و ظهور بیش از ۳۰ یونیکورن جهانی را در کارنامه خود ثبت کند.

❖ نوآوری به‌عنوان قدرت نرم

در جهانی که نوآوری به ابزار نفوذ اقتصادی و سیاسی تبدیل شده، پلاگ آند پلی نقش فراتر از یک نهاد تجاری دارد. این شبکه با گردآوردن دولت‌ها، شرکت‌های بزرگ و کارآفرینان، نوعی دیپلماسی فناورانه را پیش می‌برد. برنامه‌های موضوعی در حوزه‌های فین‌تک، سلامت، انرژی، حمل‌ونقل، خرده‌فروشی و هوش مصنوعی، بستری برای گفت‌وگو میان صنعت و نوآوری فراهم کرده است، جایی که تصمیم‌گیرندگان صنعتی و استارت‌آپ‌ها در تعامل مستقیم‌اند. این رویکرد، پلاگ آند پلی را از یک نهاد سرمایه‌گذار صرف به «زیرساخت نرم اقتصاد نوآوری» تبدیل کرده، جایی که سرمایه، دانش و شبکه انسانی در خدمت توسعه جهانی قرار می‌گیرند.

❖ معماری سازمانی؛ ثبات همراه با چابکی

یکی از دلایل ماندگاری پلاگ آند پلی در فضای رقابتی، مدل مدیریت درون‌زا و چابک آن است. برخلاف بسیاری از شتاب‌دهنده‌ها که بر تأمین‌کنندگان بیرونی تکیه دارند، بیشتر فعالیت‌های کلیدی این مجموعه از ایده‌پردازی تا اجرای برنامه‌ها درون سازمانی انجام می‌شود. این الگو امکان واکنش سریع به تحولات بازار را فراهم و اصالت راهبردی برند را حفظ می‌کند. پلاگ آند پلی از ساختار سلسله‌مراتبی دوری می‌کند و فرهنگ کاری آن بر اعتماد، اختیار و یادگیری مداوم استوار است؛ فرهنگی که در نتیجه دهه‌ها تجربه مهاجرت، کارآفرینی و تعامل بین‌المللی شکل گرفته.

❖ عمیدی گروپ؛ زیرساخت اقتصادی پنهان

پشت نام پلاگ آند پلی، «عمیدی گروپ» قرار دارد. مجموعه‌ای چندوجهی در حوزه‌های سرمایه‌گذاری فناوری، توسعه املاک و کسب‌وکارهای بین‌المللی. این گروه مالک بیش از یک میلیون فوت مربع فضای تجاری در آمریکا است و برندهایی مانند TENCENT (تن‌تن) و هالیوود پروداکشن سنتر را در اختیار دارد. عمیدی گروپ نه تنها تأمین‌کننده مالی پلاگ آند پلی است، بلکه با ترکیب درآمد پایدار املاک و بازده سرمایه‌گذاری خطرپذیر، الگویی از پایداری اقتصادی در نوآوری ارائه کرده.

❖ میراث و بینش؛ پل میان سرمایه، فناوری و اعتماد

در نهایت، داستان برادران عمیدی بیش از آنکه درباره‌ی یک شتاب‌دهنده باشد، درباره نحوه شکل‌گیری زیرساخت نرم نوآوری جهانی است. آن‌ها نشان دادند که حتی در صنعتی پرریسک، می‌توان میان پایداری مالی و سرعت رشد تعادل برقرار کرد. از دل یک ساختمان در پالو آلتو، شبکه‌ای برخاست که امروز پلی میان پنج قاره است. پلاگ آند پلی نه فقط یک نهاد اقتصادی، بلکه یک الگوی فرهنگی برای پیوند سرمایه، فناوری و اعتماد محسوب می‌شود؛ الگویی که از ذهن دو مهاجر ایرانی آغاز شد و اکنون به بخشی از نقشه جهانی نوآوری تبدیل شده است. به تعبیر سعید عمیدی: «ما ساختمان نمی‌سازیم، مسیر می‌سازیم و مسیر ما، مسیری است که کارآفرینان را به آینده متصل می‌کند.»

تعامل استارت‌آپ‌ها، از ساختمان‌های اولیه در پالو آلتو تا پردیس‌های جدید در کالیفرنیا، پاریس، برلین و سنگاپور. دوم، سرمایه‌گذاری خطرپذیر که به پلاگ آند پلی امکان می‌دهد در مراحل اولیه رشد شرکت‌ها مشارکت کند و از حضور زود هنگام در استارت‌آپ‌هایی مانند پی‌پال و دراپ‌باکس تجربه کسب کند. سوم، برنامه‌های نوآوری شرکتی که امکان طراحی پروژه‌های مشترک میان شرکت‌های بزرگ و استارت‌آپ‌ها را فراهم می‌آورد و این مجموعه را به سکویی برای آزمایش و استقرار فناوری‌های نو بدل می‌کند.

این ترکیب، تعادلی میان پایداری اقتصادی و رشد بلندمدت ایجاد کرده است؛ الگویی که بعدها به مدل استاندارد شتاب‌دهنده‌های نسل جدید تبدیل شد.

❖ نقش رحیم عمیدی؛ ستون اقتصادی و استراتژیک

رحیم عمیدی، برادر بزرگ‌تر، کمتر در رسانه‌ها حضور دارد؛ اما نقش او در تثبیت و توسعه پلاگ آند پلی تعیین‌کننده بوده است. با بیش از ۳۵ سال تجربه در سرمایه‌گذاری و توسعه املاک تجاری، او مدیریت «عمیدی گروپ» را بر عهده دارد، ساختاری که زیرساخت مالی پلاگ آند پلی را تأمین می‌کند.

رحیم یکی از سرمایه‌گذاران اولیه در شرکت‌هایی مانند پی‌پال، دراپ‌باکس و گاردنت هلث (Guardant Health) بوده و همچنین از مؤسسان صندوق سرمایه‌گذاری عمیدزاد پارتنرز (Amidzad Partners) است. او در مصاحبه‌ای در این باره چنین توضیح داده: «ما همیشه به دنبال تیم‌هایی هستیم که می‌خواهند جهانی فکر کنند؛ سرمایه فقط ابزاری برای تحقق این فکر است.» در واقع، تجربه و درک بازار املاک، ستون پایداری اقتصادی این شبکه نوآوری را شکل داده است.

❖ نقش سعید عمیدی؛ چهره عمومی و معمار فرهنگی

در سوی دیگر، سعید عمیدی به‌عنوان چهره عمومی (پلاگ آند پلی) در سیلیکون ولی شناخته می‌شود. او عضو انجمن سازمان بین‌المللی مدیران جوان (Young Presidents' Organization) است و به‌عنوان فعال‌ترین مروج شبکه‌سازی میان کارآفرینان و شرکت‌های فناور شناخته می‌شود. سعید بارها تأکید کرده است که موفقیت یک استارت‌آپ بیش از ایده، به «تیم و فرهنگ» وابسته است. همین نگاه، فلسفه‌گزینش استارت‌آپ‌ها در (پلاگ آند پلی) را شکل داده است: انتخاب تیم‌هایی که انگیزه، سرعت و انعطاف دارند، حتی اگر محصول هنوز کامل نباشد. به گفته او: «نوآوری یعنی یادگرفتن در مسیر حرکت. ما نمی‌خواهیم محصول آماده ببینیم، بلکه تیمی می‌خواهیم که آماده یادگیری است.»

❖ گسترش جهانی؛ از یک ساختمان کوچک به شبکه‌ای در پنج قاره

در کمتر از دو دهه، پلاگ آند پلی از یک ساختمان کوچک در پالو آلتو به شبکه‌ای جهانی تبدیل شد. امروز این مجموعه در بیش از ۵۰ شهر از جمله پاریس، برلین، توکیو، سنگاپور، ساو پائولو، دبی و ابوظبی حضور دارد. هر دفتر متناسب با ویژگی‌های محلی خود فعالیت می‌کند، اما همگی به شبکه‌ای واحد متصل‌اند که جریان دانش، سرمایه و تجربه را میان قاره‌ها به گردش



شماره ۱۸۱
آبان ۱۴۰۴
سال پنجم





اکوسیستم سعودی

نگاهی به سه حوزه اقتصاد نوآوری عربستان که با سرمایه گذاری و سیاست گذاری آینده محور در حال رشد هستند

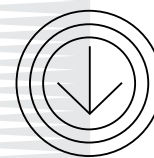
عربستان سعودی در مسیر تحول اقتصادی و اجتماعی بی سابقه‌ای قرار دارد که فراتر از حوزه انرژی، اکوسیستم پویایی برای نوآوری و کارآفرینی خلق کرده است. محور این تحول، سند یا برنامه «چشم انداز ۲۰۳۰» است که باهدف تنوع بخشی به اقتصاد و کاهش وابستگی به نفت، زمینه ساز سرمایه گذاری های کلان در بخش های استراتژیک شده است. در این میان، سه حوزه سلامت، توانمندسازی زنان و آموزش به عنوان ارکان اصلی این دگرگونی، شاهد پیشرفت های چشمگیر و فرصت های طلایی برای استارت آپ ها و کسب و کارهای نوپا هستند. دولت عربستان با سیاست گذاری های هوشمند، تأمین مالی و اصلاحات ساختاری، بستری فراهم کرده تا استعداد های داخلی و کارآفرینان بین المللی به میدان آیند و ایده های نوآورانه ای برای نیازهای روبه رشد جامعه جوان این کشور ارائه دهند.



شماره ۱۸۱
آبان ۱۴۰۴
سال پنجم

NEWS

خبر



یک اکوسیستم هوش مصنوعی بدون حضور انویدیا

آمازون با ترینیون اینفرنیتیا و دیتاستنترهایش آینده را می سازد

← **ترینیون ۲: موتور آموزشی در آریزونا**
دیتاستنترهای جدید آریزونا چشم انتظار عرضه عمومی نسل دوم چیپ آموزشی آمازون، ترینیون ۲، هستند. این چیپ ادعا می کند که عملکردی تا ۴ برابر سریع تر از نسل اول دارد و آموزش مدل هایی با تریلیون ها پارامتر را ممکن می سازد. توانایی اتصال ده ها هزار چیپ ترینیون ۲ به یکدیگر، پاسخی مستقیم آمازون به خوشه های اچ ۱۰۰ انویدیا مایکروسافت و متا است. اینجا در آریزونا است که این ابررایانه های عظیم ساخته خواهند شد.

← **اینفرنیتیا ۲: قهرمان گمنام استنتاج**
در حالی که ترینیون توجه ها را به سوی خود جلب کرده، اینفرنیتیا ۲، ستون فقرات استنتاج مقرون به صرفه برای بسیاری از شرکت ها، از جمله هوش مصنوعی انتروپیک است. وقتی مدل کلود آموزش دید، هر بار که شما از آن سوالی می پرسید، پاسخ توسط هزاران چیپ اینفرنیتیا در دیتاستنترهایی در سراسر جهان (احتمالاً شامل آریزونا) تولید می شود. این چیپ است که ارائه این سرویس ها در مقیاس جهانی را از نظر اقتصادی ممکن می سازد.

← **یک امپراتوری یکپارچه و در حال ساخت**
رقابت در هوش مصنوعی فقط بر سر بهترین مدل نیست؛ بلکه بر سر بهترین اکوسیستم است. مایکروسافت با سرمایه گذاری روی اوپن ای آی و استفاده از تراشه های انویدیا در زیرساخت آزر، یک اکوسیستم قوی دارد. متاهم بر توسعه مدل های متن باز و ساخت ابررایانه های عظیم بر پایه انویدیا تمرکز کرده، اما آمازون در حال ساختن یک امپراتوری یکپارچه تر است: سخت افزار اختصاصی (ترینیون و اینفرنیتیا) همراه با زیرساخت ابری جهانی (ای دبیواس)، دیتاستنترهایی مانند آریزونا و مدل های پیشرو (از طریق شراکت با انتروپیک). اگر این استراتژی موفق شود، آمازون نه تنها یک ارائه دهنده ابری، بلکه یک قدرت انکارناپذیر در تمام زنجیره ارزش هوش مصنوعی خواهد بود؛ از تراشه در دل دیتاستنترهای آریزونا تا هوش مصنوعی در دسترس هر کسب و کار و توسعه دهنده در جهان.

در دل بیابان های آفتاب گیر آریزونا، یکی از کلیدی ترین میدان های نبرد انقلاب هوش مصنوعی در حال شکل گیری است. آمازون وب سرویسز (AWS) در حال سرمایه گذاری عظیم ۱۰ میلیارد دلاری برای ایجاد مجموعه ای از دیتاستنترهای اختصاصی هوش مصنوعی در این ایالت است. این دیتاستنترها، خانه ابررایانه هایی خواهند بود که نه بر پردازنده های سنتی، بلکه بر روی چیپ های اختصاصی خود آمازون، یعنی ترینیون (Trainium) برای آموزش و اینفرنیتیا (Inferentia) برای استنتاج، کار خواهند کرد. این حرکت، یک استراتژی عمیقاً حساب شده است. در حالی که رقابایی مانند مایکروسافت در ایالت هایی مانند آیووا و ویسکانسین و متا در ایلینوی و یوتانیز در حال گسترش زیرساخت های خود هستند، تمرکز آمازون بر یکپارچه سازی عمودی کامل است. آن ها علاوه بر این که می خواهند ساختمان های دیتاستنتر را داشته باشند، قصد دارند سخت افزار محاسباتی درون آن، شبکه ارتباطی بین آن ها، و حتی مدل های هوش مصنوعی که روی آنها اجرا می شود را نیز کنترل کنند.

← **مشتری ستاره و استراتژی کلان: انتروپیک**
اینجا نقش شرکت انتروپیک، خالق مدل قدرتمند کلود، پررنگ می شود. انتروپیک فقط یک مشتری بزرگ برای ای دبیواس نیست؛ بلکه بخشی از استراتژی هسته ای آمازون است. آمازون با سرمایه گذاری ۴ میلیارد دلاری در این شرکت، تضمین کرده است که انتروپیک از ای دبیواس به عنوان سکوی اصلی خود استفاده کند و مدل های پیشرفته اش را روی چیپ های ترینیون و اینفرنیتیا آموزش داده و اجرا کند. این همکاری یک برد استراتژیک برای هر دو طرف است: برای انتروپیک، دسترسی به قدرت محاسباتی تقریباً نامحدود و پیشرفته ترین سخت افزارهای جهان بدون نیاز به سرمایه گذاری اولیه سنگین را فراهم می کند و برای آمازون: داشتن یک مشتری درجه یک که نشان می دهد زیرساخت و چیپ های ای دبیواس قادر به رقابت با (و حتی شکست دادن) بهترین های انویدیا هستند، موفقیت کلود مستقیماً به معنای موفقیت ترینیون و اینفرنیتیا است.





حوزه سلامت: حرکت به سوی پزشکی پیشرفته و دیجیتال عربستان سعودی با سرمایه گذاری ها و ابتکارات چشمگیر، حوزه سلامت را به عرصه ای جذاب برای استارت آپ ها تبدیل کرده است. بیوتکنولوژی و تولید دارو از اولویت های راهبردی این کشورند. «راهبرد ملی زیست فناوری» و لیعهد سعودی باهدف تأمین امنیت درمانی از طریق توسعه واکسن سازی، زیست فناوری و مهندسی ژنتیک راه اندازی شده و صندوق سرمایه گذاری جدید آی بی ونچرز (IB Ventures) با بودجه ۵۰ میلیون دلار برای حمایت از استارت آپ های محلی در زمینه درمان های نوین، تشخیص پزشکی، زیست دیجیتال و تولید داروهای پیشرفته تأسیس شده. این اقدامات نشان می دهد بیوتکنولوژی به یکی از اولویت های اصلی نوآوری در عربستان تبدیل شده و با اهداف چشم انداز ۲۰۳۰ برای تنوع بخشی اقتصاد هماهنگ است. در همین مسیر، سلامت دیجیتال با سرعتی چشمگیر در حال گسترش بوده و «بیمارستان مجازی سیها»، بزرگ ترین ابتکار پزشکی آنلاین ثبت شده در رکوردهای گینس، نماد برجسته این دگرگونی به شمار می رود. این شبکه تله مدیسن که به عنوان موتور خدمات درمانی از راه دور عمل می کند، ۱۲ تخصص اصلی و ۳۵ زیر تخصص را پوشش می دهد. همچنین، استفاده از هوش مصنوعی در بهداشت روبه رشد است؛ نمونه آن افتتاح اولین کلینیک هوش مصنوعی جهان در الاحساء است که در آن یک پزشک مجازی به نام دکتر «هوا» بدون دخالت مستقیم انسان بیماران را معاینه می کند. این پیشرفت ها فرصت های مناسبی برای استارت آپ های فعال در سلامت دیجیتال، سامانه های مشاوره پزشکی آنلاین، پرونده های الکترونیک سلامت و اپلیکیشن های مدیریت بیماری ها ایجاد کرده است. نوآوری های موفق پزشکی در عربستان توجه بین المللی را جلب کرده اند. بیمارستان تخصصی

ملک فیصل ریاض برای نخستین بار در جهان، پیوند کامل قلب به روش رباتیک را با موفقیت روی یک بیمار ۱۶ ساله انجام داد. این روش کم تهاجمی، بدون نیاز به شکافتن قفسه سینه، با کاهش درد، بهبود سریع تر و عوارض کمتر همراه بود. این دستاورد فرصت هایی مانند رباتیک پزشکی، تجهیزات پزشکی هوشمند و درمان های نوین را برای کسب و کارهای نوپا فراهم می کند. از سوی دیگر، برنامه ملی ژنوم عربستان با نام «الجینوم» تاکنون ۶۰ هزار نمونه برداری ژنتیکی انجام داده و ۱۳۳۰ بیماری نادر ارثی را شناسایی کرده است و نخستین پایگاه داده ژن شناسی جامعه سعودی را ایجاد کرده است. این برنامه بستری ارزشمند برای پژوهشگران و شرکت های نوآور در حوزه ژنتیک پزشکی فراهم می کند. در مجموع، این تحولات نشان می دهد شکاف هایی مانند وابستگی به واردات دارو به سرعت در حال پُر شدن است و دولت با حمایت مالی و سیاست گذاری، فرصت مناسبی برای استارت آپ های سلامت ایجاد کرده است.

حوزه زنان: به صحنه آمدن یک نیروی اقتصادی مطرود

بهبود چشمگیر وضعیت اجتماعی و اقتصادی زنان در عربستان، درهای جدیدی را به روی کسب و کارهای نوپا گشوده است. نرخ مشارکت اقتصادی زنان سعودی به رکورد تاریخی ۳۶.۲ درصد در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۴ رسیده و نسبت اشتغال زنان به کل جمعیت زنان نیز ۳۱.۳ درصد است که پیشرفت قابل توجهی را نشان می دهد. در پاسخ به این روند، دولت و بخش خصوصی برنامه های گوناگونی برای توانمندسازی زنان کارآفرین اجرا کرده اند. برای مثال، سازمان توسعه کسب و کارهای کوچک یا همان منشآت برنامه جامعی برای آموزش مهارت های حضور

آنلاین، بازار بایی دیجیتال، مدیریت مالی و تبدیل ایده به محصول برای زنان برگزار کرد. افزایش چشمگیر صدور مجوزهای تجاری برای زنان نیز گواه این تحول است؛ تنها در سال ۲۰۲۱ بیش از ۱۳۹ هزار مجوز کسب و کار به زنان اعطا شد که ۱۱۲ درصد بیشتر از سال ۲۰۱۵ بود. این جهش حاصل اصلاحات چشم انداز ۲۰۳۰ و تشویق سرمایه گذاری خصوصی است.

سرمایه گذاری در کسب و کارهای تأسیس شده توسط زنان به یکی از اولویت های اکوسیستم استارت آپ عربستان تبدیل شده است. تأمین مالی استارت آپ های تحت رهبری زنان در سال ۲۰۲۵ به بالاترین سطح خود رسیده و دولت در حال راه اندازی صندوق ویژه ای برای کارآفرینان زن است. هرچند سهم استارت آپ های زن محور در کل سرمایه گذاری ها هنوز پایین است (کمتر از ۵ درصد در منطقه)، اما وجود شتاب دهنده ها و برنامه های حمایتی مختص بانوان، این شکاف را به تدریج کاهش می دهد. به عنوان نمونه، در آخرین دوره شتاب دهی صندوق «سنابیل ۵۰۰» بیش از ۵۰ درصد تیم های استارت آپی را بنیان گذاران زن تشکیل می دادند. این در حالی است که در سال ۲۰۲۳ در کل منطقه تنها ۵۲ استارت آپ با مدیریت زنان توانستند سرمایه جذب کنند. چنین تحولاتی نشان می دهد فرصت های سرمایه گذاری ویژه ای برای استارت آپ های زنان در حال شکل گیری است.

از سوی دیگر، زنان سعودی به عرصه های جدیدی مانند محیط زیست و فناوری های پیشرفته وارد شده اند. حدود یک سوم محیط بانان منطقه حفاظت شده «محمد بن سلمان» را زنان تشکیل می دهند. ریحانه برناوی نیز در سال ۲۰۲۳ به عنوان نخستین زن فضانورد عرب به ایستگاه فضایی بین المللی سفر کرد. همچنین، سهم زنان در استارت آپ های فناوری عربستان به ۲۸ درصد رسیده که از

میانگین اروپا (۱۷.۵ درصد) بالاتر است. دولت سعودی با اصلاح قوانین، بستر مشارکت اقتصادی زنان را فراهم کرده است. اگرچه چالش هایی مانند دسترسی محدود به منابع مالی هنوز پابرجاست، روند کلی نشان از افزایش تقاضا برای خدمات مرتبط با زنان دارد. پلتفرم های کارایی مخصوص بانوان، فناوری سلامت زنان (فم تک) و آموزش مهارت های شغلی از حوزه های پرفرودار آینده خواهند بود.

حوزه آموزش: دیجیتال سازی و مهارت آموزی برای نسل آینده

نظام آموزش عربستان تحولات عمیقی را تجربه کرده و فرصت های نوینی برای کسب و کارهای دیجیتال آموزشی پدید آورده. بازار ادتک (EdTech) یا همان فناوری آموزشی این کشور با رشد سالانه حدود ۱۳.۳ درصد تا سال ۲۰۳۲ در حال گسترش است. سرمایه گذاری های چشمگیری نیز در استارت آپ های آموزشی انجام شده؛ برای نمونه، استارت آپ سعودی یوال آی در ابتدای سال ۲۰۲۵ مبلغ ۲۸ میلیون دلار سرمایه جذب کرد تا پلتفرم آموزش دیجیتال مبتنی بر هوش مصنوعی خود را توسعه دهد. این پلتفرم با به کارگیری فناوری هایی مانند هوش مصنوعی، واقعیت مجازی و واقعیت افزوده، هدف کاهش شکاف کیفیت میان آموزش دولتی و خصوصی را دنبال می کند. یکی از شکاف های خدماتی که استارت آپ ها در حال پر کردن آن هستند، توسعه حرفه ای معلمان است. استارت آپ «آناپ» پلتفرمی برای توانمندسازی معلمان ارائه کرده و تاکنون بیش از ۲۰۰ هزار معلم در ۱۰ کشور عربی را آموزش داده است. این استارت آپ در اواخر ۲۰۲۴ توانست ۷ میلیون دلار سرمایه جذب کند.

افزایش استقبال از آموزش های آنلاین، تقاضا برای خدمات توسعه حرفه ای معلمان، پلتفرم های مدیریت یادگیری «إل ام اس» و ابزارهای ارزیابی هوشمند را افزایش داده است. نوآوری در محتوای آموزشی و مهارت های نرم نیز در کانون توجه قرار گرفته است. استارت آپ «فرید اکادمی» مصر باهدف بهبود سلامت روان و پرورش شخصیت کودکان و نوجوانان به عربستان گسترش یافته و از طریق جلسات آنلاین یک به یک به کودکان ۳ تا ۱۸ سال خدمات ارائه می دهد. این استارت آپ متعهد شده برای ۵۰۰ فارغ التحصیل دانشگاهی دوره های تربیت مربی برگزار کند و به بیش از ۴۰۰۰ کودک و نوجوان، برنامه های شخصیت سازی و کارآفرینی آموزش دهد. همچنین، استارت آپ هایی مانند «ینمو» که ویژه کودکان دارای معلولیت است، با جذب سرمایه ۵ میلیون دلاری، خدمات آموزش فراگیر خود را گسترش می دهند. این موارد نشان می دهد عرصه آموزش در عربستان فقط به مدارس سنتی محدود نیست و خدمات مکملی مانند آموزش مهارت های شغلی، آموزش زبان و پلتفرم های یادگیری برنامه نویسی بازار روبه رشدی دارند. از منظر سیاست گذاری نیز تحولات مهمی رخ داده است. دولت پروژه های بلندپروازانه ای برای بازنگری در سیستم آموزشی و تطبیق آن با نیازهای اقتصاد مدرن آغاز کرده و مجوز فعالیت دانشگاه های خارجی را صادر کرده است. همچنین، برنامه های آموزش مهارت های دیجیتال و کدنویسی برای دانش آموزان اجرا می کند. سرمایه گذاری بخش خصوصی در تأسیس مدارس هوشمند و پلتفرم های آموزش الکترونیک نیز مشهود است. نیاز جامعه سعودی به بهبود کیفیت آموزش و یادگیری مادام العمر، بزرگ ترین پشتوانه برای ایده های نوآورانه در این حوزه است و عربستان را به سوی تبدیل شدن به یک مرکز منطقه ای در کارآفرینی آموزشی سوق می دهد.



گوگل برنامه سلامت عربستان را دیجیتالی می کند

سلامت عربستان هوشمند شد

وزارت بهداشت عربستان سعودی در هشتمین نمایشگاه جهانی سلامت در ریاض، از برنامه هایی جدید برای تقویت زیرساخت های بهداشتی رونمایی کرد. از جمله مهم ترین این اقدامات، بومی سازی تولید واکسن ها و معرفی برنامه «مربی هوشمند سلامت» با همکاری گوگل است.

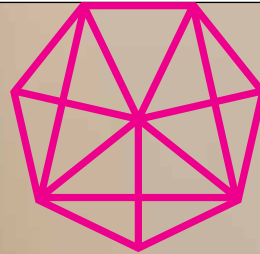
طرح بومی سازی تولید واکسن ها توسط شرکت سرمایه گذاری دارویی عربستان لیفرا (Lifera) هدایت خواهد شد و در همکاری با شرکت های داروسازی بین المللی، زمینه تولید داخلی چندین نوع واکسن را فراهم می کند. این اقدام با هدف افزایش خودکفایی کشور در حوزه دارو و واکسن انجام می شود و به تقویت ظرفیت های بهداشتی و درمانی عربستان کمک خواهد کرد.

از سوی دیگر، برنامه «مربی هوشمند سلامت» در پلتفرم ملی «صحتی» ادغام خواهد شد و امکان ارائه مشاوره های سلامت شخصی شده را از طریق تعاملات موبایلی به کاربران می دهد. این برنامه به افراد کمک می کند تا با دریافت توصیه های دقیق و متناسب با شرایط خود، سلامت خود را بهبود بخشند و از پیشگیری و مدیریت بهتر بیماری ها بهره مند شوند.

این تحولات در راستای اهداف گسترده تر بخش سلامت کشور قرار دارند که در نمایشگاه اعلام شد، از جمله کاهش ۴۰ درصدی مرگ و میر ناشی از بیماری های مزمن و افزایش امید به زندگی از ۷۴ سال در سال ۲۰۱۶ به ۷۹ سال در سال ۲۰۲۵. با اجرای این برنامه ها، عربستان سعودی تلاش دارد تا سلامت عمومی را ارتقا دهد و زیرساخت های بهداشتی خود را در سطح ملی و منطقه ای تقویت کند.



شماره ۱۸۱
آبان ۱۴۰۴
سال پنجم



نقشه نوآوری قاره سبز؛
رقابت استارت‌آپ‌ها در
قلب اروپا

رنکینگ یونیکورنی اروپا

← اروپا با بیش از ۳۰۰ استارت‌آپ یونیکورن، به یکی از پویاترین صحنه‌های نوآوری جهان تبدیل شده است و هر کشور با ویژگی‌های خاص خود در این اکوسیستم نقش‌آفرینی می‌کند. بریتانیا با بیش از ۱۲۰ یونیکورن، پیش‌تاز قاره است و لندن به عنوان بستر طبیعی استارت‌آپ‌های فین‌تک مانند «ریوولوت» و «وایز» شناخته می‌شود. آلمان با بیش از ۶۰ یونیکورن، قدرت خود را در حوزه‌های SaaS و فین‌تک با شرکت‌هایی چون «سلونیس» و «ان ۲۶» به نمایش گذاشته است. فرانسه نیز با بیش از ۳۰ یونیکورن، قطب هوش مصنوعی و فناوری‌های سبز به شمار می‌رود و میزبان استارت‌آپ‌های برجسته‌ای مانند «میراکل» و «دوکتولیب» است.

← هلند با حدود ۲۰ یونیکورن در تجارت الکترونیک و فین‌تک خوش درخشیده و شرکت‌های موفق مانند «آدیین» و «مولی» را پرورش داده است. سوئد با حدود ۱۵ یونیکورن، توان خود را در گیمینگ و فین‌تک از طریق شرکت‌های جهانی چون «اسپاتیفای» و «کلارنا» اثبات کرده است.

← سوئیس با بیش از ۱۰ یونیکورن، به عنوان مرکز فناوری‌های پیشرفته بلاکچین و بیوتک شناخته می‌شود. ایرلند و اسپانیا هرکدام با بیش از ۱۰ یونیکورن، به بازیگران مهم عرصه فناوری اروپا بدل شده‌اند و فنلاند نیز با حدود ۱۰ یونیکورن، سهم قابل توجهی در این منظومه نوآوری دارد. این چشم‌انداز متنوع نشان می‌دهد که هر کشور اروپایی با تکیه بر مزیت‌های منحصر به فرد خود، در حال شکل‌دهی آینده فناوری در مقیاس جهانی است.



شماره ۱۸۱
آبان ۱۴۰۴
سال پنجم

هوم کورت

خانه‌داری به سبک مانیکا

برند لوکس ستاره سریال فرندز، با جذب سرمایه ۸ میلیون دلاری مسیر رشد خود را تسریع می‌کند

هوم‌کورت، برند نوآورانه و لوکس در حوزه مراقبت از خانه و وسایل شخصی که توسط بازیگر مشهور هالیوود، کورنتی کاکس، تأسیس شده است، موفق به جذب سرمایه ۸ میلیون دلاری سری «آ» به رهبری شرکت سرمایه‌گذاری کالت کپیتال شد. این سرمایه‌گذاری به برند کمک می‌کند تا سرعت رشد خود را افزایش دهد، تیم خود را توسعه دهد و زیرساخت‌های لازم برای پشتیبانی از توسعه مستمر را تقویت کند.



آیا دوران طلایی فروشگاه زنجیره‌ای محبوب آمریکایی ادامه خواهد داشت؟

چشم‌انداز کاستکو در بازار امروز

طرفدار کاستکو نیست. این کتاب خود انتشار مجموعه‌ای از اطلاعات و تاریخچه شرکت است که آمار و ارقام زیادی را شامل می‌شود؛ از جمله اینکه در سال ۲۰۲۲، اعضای کاستکو هر هفته بیش از ۳۰۰ هزار دلار با دام هندی خریدند و همچنین استفاده از ظرف‌های مربعی به‌جای گرد، در همان سال اول بیش از ۴۰۰ کامیون هزینه‌های حمل‌ونقل را صرفه‌جویی کرد.

شوارتزا که در نیویورک زندگی می‌کنند، به‌بازدید از کاستکوهای سراسر جهان می‌پردازند. چند سال پیش، برای دیدن انبار اوکلند به نیویورک سفر کردند و سوزان تخم‌بلدرچین‌های آب‌پز کاستکو را همراه برد؛ این تخم‌مرغ‌ها در گمرک ۴۰۰ دلار جریمه شدند. او گفت: «قیمت واقعی آن‌ها شد ۸.۹۹ دلار به‌اضافه ۴۰۰ دلار جریمه؛ بنابراین معامله خوبی نبود.»

در پنج سال اخیر، گروهی از اینفلوئنسرهای کاستکو ظهور کرده‌اند که به بررسی و معرفی کالاها در شبکه‌های اجتماعی می‌پردازند. کلودیا چی که سابقاً کارمند گوگل بود، با انتشار ویدئوهایی از خودش در حال امتحان لباس‌های کاستکو در فروشگاه‌های منطقه خلیج سان‌فرانسیسکو، بیش از ۲۰۰ هزار دنبال‌کننده جذب کرده و کاستکو را «فضای امن» خود می‌نامد. نادیا کریستنسن، پرستاری در فلوریدا، اینفلوئنسر دیگری است که ویدئوی او در سال ۲۰۲۱ که یک کارمند را در حال توضیح دربارهٔ نوشیدنی‌های مارگاریتای کرکلند نشان می‌داد، به‌شدت پربازدید شد. او توضیح داده است: «این دوستم را برت بود. بیرون از کاستکو با او حرف نمی‌زنم، اما هر بار او را می‌بینم با هم صحبت می‌کنیم.»

دلبستگی این دو نفر به کاستکو یادآور اپیزودی از سریال کمدی مهاجرین تازه‌وارد در ۲۰۱۶ است که در آن یک مادر مهاجر دقیق، انبار فلوریدا را پناه هفتگی خود می‌دانست و می‌گفت: «اینجا خیلی آرامم. فقط همین که می‌دانم تخفیف‌های عمده منتظر من هستند، کافی است.»

با تخفیف‌های چشمگیر و شیوه‌های سخاوتمندانه در استخدام، فروشگاه زنجیره‌ای کاستکو (Costco) به یکی از نهادهای محبوب در آمریکا تبدیل شده است. اما در شرایط پرتنش کنونی، حفظ این محبوبیت کار ساده‌ای نیست. کاستکو، از یک نظر، تعریف ساده‌ای دارد: یک خرده‌فروش زنجیره‌ای بر اساس مدل عضویت که اعضای که سالانه شصت و پنج دلار می‌پردازند، می‌توانند کالاهای عمده را با قیمتی نزدیک به عمده‌فروشی خریداری کنند. این فروشگاه مواد غذایی تازه و بسته‌بندی شده، لوازم خانگی و دارویی، الکترونیکی، میلمان و پوشاک را عرضه می‌کند؛ چه از برندهای مشهور و چه از برند اختصاصی خود، کرکلند سیگنچر (Kirkland Signature) که روی همه چیز، از چوب گلف تا بنزین، دیده می‌شود. کارکنان با حقوق و مزایای خوب، اغلب سال‌ها در همان فروشگاه باقی می‌مانند. فروشگاه‌ها «انبار» نامیده می‌شوند و ظاهرشان نیز همین را منعکس می‌کند: کالاها روی پالت‌ها و قفسه‌های صنعتی تا سقف‌های بلند انباشته شده‌اند. فروشگاه‌های کاستکو برای خانواده‌ها با عنوان انبار شناخته می‌شوند و ظاهر صنعتی دارند: کالاها روی پالت‌ها و قفسه‌های فلزی تا سقف‌های بلند انباشته شده‌اند. خریداران کاستکو معمولاً استراتژی‌ها و قانون‌های شخصی خود را دارند. کم‌دین شنگ وانگ در استندآپ سال ۲۰۲۲ خود گفت که اگر نتواند جای پارک را در کمتر از هشت دقیقه پیدا کند، فروشگاه را ترک می‌کند. خرید از کاستکو معمولاً شامل چالش‌هایی مانند جای پارک، جستجوی کالا، حمل اجناس و انتظار در صف است. این تجربه درست برخلاف مفهومی است که در تجارت مدرن «بدون اصطکاک» نامیده می‌شود؛ اما باعث شکل‌گیری تجربه‌های مشتریان و انتشار دهان‌به‌دهان شده؛ روش تبلیغاتی که کاستکو به آن متکی است.

احتمالاً هیچ‌کس به اندازهٔ دیوید و سوزان شوارتز، نویسندگان کتاب شادی کاستکو در سال ۲۰۲۳،

جالب است بدانید که کالت کپیتال تنها سرمایه‌گذار نهادی هوم‌کورت است. پیش از این، سرمایه این برند صرفاً از طریق دوستان و خانواده جمع‌آوری شده بود و این فرایند با هدایت بیلال مکاوایی و رایان نلسون، هم‌بنیان‌گذاران استودیو سرمایه‌گذاری جویی برندز، انجام می‌شد. هوم‌کورت همچنین به این موضوع که اکثریت مالکیت و رهبری آن توسط زنان صورت می‌گیرد، افتخار می‌کند.

◀ از هوم‌کورت چه می‌دانیم؟

هوم‌کورت یک برند لوکس است که دسته‌بندی محصولات مراقبت از خانه و عطرهاي خانگی را بازتعریف کرده است. این برند توسط کورنتی کاکس و سارا یاهنکه، پیشکسوت صنعت زیبایی، تأسیس شده است. هوم‌کورت باهدف آوردن زیبایی، عطرهاي لوکس و طراحی ارتقا یافته به روتین‌های روزمره مصرف‌کنندگان، به‌سرعت به پیشرو در بازار سبک زندگی و عطر خانگی لوکس تبدیل شده است. این برند به دلیل مجموعه‌های پر فروش خود در حوزه پاک‌کننده‌ها، محصولات بدن و لباس‌شویی شناخته شده است و محصولات غیرسمی و برنده جایزه آن در سایت رسمی هوم‌کورت، آمازون، نوردستروم، بلو مرکوری و بوتیک‌های مستقل منتخب در دسترس هستند. هوم‌کورت به ترکیب کیفیت، طراحی و رایحه‌های لوکس اهمیت زیادی می‌دهد و همواره به دنبال ارائه تجربه‌ای متمایز و جذاب به مصرف‌کنندگان است.

◀ کالت کپیتال و فلسفه سرمایه‌گذاری آن

کالت کپیتال در سال ۲۰۱۵ توسط جان کنی و سارا وولفل تأسیس شد و فلسفه سرمایه‌گذاری آن بر شناسایی و همکاری با شرکت‌هایی قرار دارد که توسط کارآفرینان پرشور هدایت می‌شوند و محصولات متمایز با تناسب اثبات شده بازار ارائه می‌کنند. این شرکت متعهد است سرمایه و پشتیبانی استراتژیک لازم را برای کمک به برندهای نوپای مصرف‌کننده فراهم کند تا به جایگاه محبوب و تثبیت شده دست یابند. کالت کپیتال با تخصص عمیق و اشتیاق واقعی به توسعه برند، با مجموعه‌ای از برندهای مصرف‌کننده همکاری موفقیت‌آمیزی داشته است. از جمله این برندها می‌توان به سوپرگوپ، لاولس بیوتی، اکت‌انداکر، الوی، سابتل بیوتی، لونا دیلی و هانی اشاره کرد. این شرکت از دومین صندوق سرمایه‌گذاری خود برای سرمایه‌گذاری در برندهای نوپا استفاده می‌کند و تمرکز خود را بر حمایت از برندهای خاص و برجسته‌ای که دسته‌بندی‌های خود را بازتعریف می‌کنند، حفظ کرده است. باتوجه به رشد سریع هوم‌کورت و موفقیت‌های متعدد این برند، جذب سرمایه سری «آ» فرصت‌های زیادی را برای توسعه برند فراهم کرده است. این سرمایه‌گذاری نه‌تنها امکان افزایش آگاهی از برند و توسعه تیم را فراهم می‌کند، بلکه زیرساخت‌های لازم برای

پشتیبانی از رشد مستمر و ورود به بازارهای جدید را نیز تقویت می‌کند. هوم‌کورت با ترکیب طراحی ارتقا یافته، رایحه‌های لوکس و محصولات باکیفیت، توانسته است در مدت زمان کوتاهی جایگاه ویژه‌ای در صنعت زیبایی و محصولات خانگی پیدا کند. با حمایت کالت کپیتال، این برند مسیر خود را برای تبدیل شدن به یک نام جهانی و پیشرو در دسته‌بندی محصولات خانگی و زیبایی هموار کرده است. به طور خلاصه، هوم‌کورت را می‌توان نمونه‌ای از یک برند نوآورانه و موفق در بازار لوکس دانست که با استراتژی هوشمندانه، تمرکز بر کیفیت و طراحی و بهره‌گیری از سرمایه‌گذاری استراتژیک، به‌سرعت در حال گسترش و تثبیت جایگاه خود در صنعت است.

پشتیبانی از رشد مستمر و ورود به بازارهای جدید را نیز تقویت می‌کند. هوم‌کورت با ترکیب طراحی ارتقا یافته، رایحه‌های لوکس و محصولات باکیفیت، توانسته است در مدت زمان کوتاهی جایگاه ویژه‌ای در صنعت زیبایی و محصولات خانگی پیدا کند. با حمایت کالت کپیتال، این برند مسیر خود را برای تبدیل شدن به یک نام جهانی و پیشرو در دسته‌بندی محصولات خانگی و زیبایی هموار کرده است. به طور خلاصه، هوم‌کورت را می‌توان نمونه‌ای از یک برند نوآورانه و موفق در بازار لوکس دانست که با استراتژی هوشمندانه، تمرکز بر کیفیت و طراحی و بهره‌گیری از سرمایه‌گذاری استراتژیک، به‌سرعت در حال گسترش و تثبیت جایگاه خود در صنعت است.

از زمان تأسیس هوم‌کورت در سال ۲۰۲۲، این برند توانسته طرفداران وفادار و خاص خود را جذب کند. برند هوم‌کورت با ارائه محصولات باکیفیت بالا در حوزه مراقبت از خانه، در مدت زمان کوتاهی جایگاهی برجسته در صنعت پیدا کرده است. فعالیت هوم‌کورت تنها به محصولات خانگی محدود نمی‌شود؛ این برند دامنه فعالیت خود را به دسته‌بندی‌های جدید شامل محصولات بدن و لباس‌شویی نیز گسترش داده و کانال‌های توزیع خود را از مدل فروش مستقیم به مشتری (DTC) به بیش از ۳۰۰ فروشگاه در سراسر آمریکا افزایش داده است. از جمله این فروشگاه‌ها می‌توان به نوردستروم، بلو مرکوری و ریوالو (Revolve) اشاره کرد. هوم‌کورت موفقیت‌های متعددی را نیز در حوزه زیبایی کسب کرده است. این برند چهار بار برنده جایزه آلور بست آو بیوتی شده و از سوی «فست کمپانی» به‌عنوان یکی از نوآورترین شرکت‌های جهان شناخته شده است. همچنین مجله «Inc.». این برند را به‌عنوان یکی از بهترین کسب‌وکارها معرفی کرده است.

◀ رشد سریع با کمتر از پنج کارمند

سارا یاهنکه، هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل هوم‌کورت، در این رابطه می‌گوید: «با کمتر از پنج کارمند تمام‌وقت، توانسته‌ایم هر سال کسب‌وکار خود را دوبرابر کنیم و برندی محبوب بسازیم که در صنعت زیبایی، دسته‌بندی جدیدی ایجاد می‌کند. این جذب سرمایه به ما منابع لازم را می‌دهد تا تأثیرگذاری خود را افزایش دهیم و رهبری خود را در این حوزه گسترش دهیم.» کورنتی کاکس، بنیان‌گذار هوم‌کورت، نیز ابراز کرده: «بسیار هیجان‌زده‌ام که کسب‌وکار خود را به سطح بعدی برسانم. هوم‌کورت بزرگ‌ترین علاقه‌من است و داشتن یک شریک سرمایه‌گذاری استراتژیک مانند کالت به ما امکان می‌دهد تا به یک نام خانوادگی جهانی تبدیل شویم که می‌دانم می‌توانیم باشیم.»

◀ همکاری استراتژیک با کالت کپیتال

شرکت کالت کپیتال که رهبری این سرمایه‌گذاری را بر عهده دارد، تجربه گسترده‌ای در توسعه برندهای مصرف‌کننده دارد و در حوزه زیبایی سابقه موفق‌تری را ثبت کرده است. از جمله برندهای موجود در پورتفولیوی کالت می‌توان به سوپرگوپ، لاولس بیوتی و اکت‌انداکر اشاره کرد. کالت کپیتال با بسته شدن دومین صندوق سرمایه‌گذاری خود، همچنان تمرکز خود را بر حمایت از برندهای خاص و برجسته‌ای قرار داده است که دسته‌بندی‌های خود را بازتعریف می‌کنند. کالت کپیتال به دلیل رویکرد سرمایه‌گذاری بسیار انتخابی خود شناخته شده است؛ این شرکت سالانه صدها شرکت را بررسی می‌کند، اما تنها در تعداد معدودی سرمایه‌گذاری می‌کند. این موضوع نشان‌دهنده جایگاه برجسته و پتانسیل فوق‌العاده هوم‌کورت در صنعت زیبایی است.

سارا وولفل، هم‌بنیان‌گذار و شریک کالت کپیتال، در این باره گفت: «ما در کالت خوشحالی‌م که هوم‌کورت به خانواده برندهای محبوب ما پیوسته است. در کورنتی یک بنیان‌گذار اصیل می‌بینیم که مأموریتش ارتقای خانه‌های مصرف‌کنندگان به روشی معنادار است و در سارا، مدیرعامل، فردی استثنایی داریم که تجربه و منابع لازم برای تحقق این چشم‌انداز را دارد. با هم تیم قدرتمندی شکل داده‌اند. ما هیجان‌زده‌ایم که با کورنتی، سارا و سرمایه‌گذاران فعلی همکاری کنیم تا هوم‌کورت را از طریق استراتژی رشد برتر گسترش دهیم، با حمایت تخصص عمیق، انضباط عملیاتی و اشتیاق کالت برای ساخت برندهای پایدار.»



کارنگ



شماره ۱۸۱
آبان ۱۴۰۴
سال پنجم





مقیاس پذیری کسب و کارها در بستر دگرگونی های تاریخی حدودود بزرگ و بزرگ شدن

آغاز کار روی برنامه ایجاد یک کسب و کار شیرین و همراه با اشتیاق است اما روشن است که برای پایدار ماندن روند رشد و جایگاه کسب و کار در بازار باید تلاش کرد. در بین کارهایی که لازم است برای دستیابی به سهمی از بازار و نگه داشتن آن انجام شود، طراحی الگوی کسب و کار به گونه ای است که مقیاس پذیر (Scaleable) باشد.

زیرساخت ها، بسترهای اجرایی، مقررات و حتی شرایط جغرافیایی روی مقیاس پذیری کسب و کارها اثر می گذارند. از این رو تحولات فناوری، یافته ها و آموزه های علمی نوین و حتی دگرگونی های سیاسی و اجتماعی هم می توانند بر مقیاس پذیری کسب و کارها اثرگذار باشند. نگاهی به تاریخ تحولات قرن گذشته نشان می دهد کسب و کارهایی که آمادگی بزرگ کردن اندازه و دامنه کار خود را داشتند، با شناخت درست دگرگونی های اجتماعی و سوار شدن بر موج تحولات و اقدام به هنگام توانستند اثرات ماندگاری بر جا بگذارند.

مقیاس پذیری یک کسب و کار بیانگر آن است که الگوی اجرایی می تواند به افزایش درخواست برای برخورداری از خدمات پاسخ دهد. یک کسب و کار مقیاس پذیر در مقابل افزایش تعداد مشتریان و درخواست های هر مشتری ناتوان نیست. بخش بزرگی از نوآوری ها مربوط به تلاش ها برای یافتن و پیاده کردن راه هایی است که کسب و کارهای شناخته شده را تبدیل به کارهای مقیاس پذیر کند. این تلاش ها با بهره گیری از فناوری های روز با سرعت بیشتری به نتیجه خواهد رسید. ایجاد فروشگاه های زنجیره ای در حوزه خوراک، پوشاک و لوازم زندگی و ایجاد ساختار حق امتیاز (Franchise) در قرن بیستم نمونه همین تلاش هاست. تغییر در ساختار اجتماعی و نیازهای مشتریان در کنار گسترش حمل و نقل و ابزارهای ارتباطی، زمینه مناسب را برای برساختن کسب و کارهایی فراهم کرد که با ورود به قرن ۲۱ نیز همچنان پایدار و حتی در حال رشد هستند.



KARANG

کارنگ

تاریخ نوآوری
HISTORY OF
INNOVATIONشماره ۱۸۱
آبان ۱۴۰۴
سال پنجم

قرن نوآوری!

سرعت رشد فناوری در نیمه نخست قرن بیستم با هیچ دوره ای از تاریخ قابل قیاس نیست. ریشه های این تحول چه بود؟

اتمی در آلمانگوردو در نیومکزیکو بود.

❖ قرنیه که آمریکایی بود

قرن بیستم در خود تغییرات سیاسی عمیقی داشت که برخاسته از قدرت فناوری و رهبری بود. شاید گفتن این جمله که قرن بیستم «قرن آمریکایی» بود، بزرگ نمایی جلوه کند، اما برخاستن آمریکا به عنوان ابرستاره این دوران آن چنان شتابان و چشمگیر بود که این بزرگ نمایی را پذیرفتنی کند. این رشد بر پایه دستیابی به منابع عظیم و افزایش بهره وری از طریق

موقعیت های اجتماعی بی همتای سرشار از امکانات و مخاطرات ساختند که تا پیش از دوران معاصر غیرقابل باور بود.

در تلاش برای تفسیر رخداد های قرن بیستم بهتر است که آن را به دو دوره پیش از ۱۹۴۵ و پس از آن تقسیم کنیم. دوره ۱۹۰۰ تا ۱۹۴۵ شاهد دو جنگ جهانی اول و دوم بود و سال های پس از ۱۹۴۵ درگیری اصلی آن بود که از بروز یک جنگ گسترده دیگر پیشگیری شود. این دسته بندی از آنجا اهمیت دارد که سال ۱۹۴۵ همزمان با آزمایش انفجار نخستین بمب

انبوه موارد و مسائلی که دسته بندی رخداد های ارزشمند اثرگذار را در تجربیات دوران معاصر ما دشوار ساخته، نوشتن درباره تاریخ این دوره را هم سخت کرده است. در حوزه تاریخ فناوری این نکته روشن است که برخلاف دستاوردهای بزرگ فناوری تا سال ۱۹۰۰، آنچه در چند دهه پس از آن رخ داد، در بسیاری از فعالیت ها پایه گذار رشدی بیشتر از تاریخ نگاشته شده پیش از خود شد. ظهور هواپیما، موشک، کاوشگرهای بین سیاره ای، الکترونیک، قدرت هسته ای، آنتی بیوتیک ها، حشره کش ها و مواد جدید همگی



برند لופا در حال توسعه کشاورزی در شهرهاست

بزرگترین مزرعه پشت‌بامی جهان!

خودش پرورش بدهد. این شرکت درباره فعالیتش می‌گوید: «ما به وجود آمده‌ایم تا نظام غذایی بهتری بسازیم. ما می‌خواهیم مردم را دوباره به جایی که غذایشان از آنجا می‌آید، وصل کنیم. این کار را با پرورش صیفی جات درست همین جا در شهر و روی پشت‌بام‌ها انجام می‌دهیم. ما با صدها کشاورز و تولیدکننده غذا همکاری می‌کنیم.» لופا می‌گوید مزارع پشت‌بامی‌اش قرار نیست جایگزین مزارع محلی و تولیدکنندگان غذا شود. «همه‌چیز را نمی‌توان روی پشت‌بام پرورش داد. ما همه با هم نظام غذایی محلی سالم‌تر و پایدارتری می‌سازیم.» سازمان ملل می‌گوید کشاورزی شهری نقشی مهم در امنیت غذایی بازی می‌کند و می‌تواند مانع جنگل‌زدایی شود.

بزرگ‌ترین گلخانه پشت‌بامی جهان به اندازه سه زمین فوتبال است. این گلخانه در مونترال کانادا قرار دارد و هر هفته ۱۶ تن غذا تولید می‌کند. این محصولات غالباً گوجه‌فرنگی و بادمجان هستند و با استفاده از روش‌های پایداری مثل بازیافت بارندگی، مصرف آب ۹۰ درصد کمتر از زراعت مرسوم و استفاده نکردن از سم‌های دفع آفت مصنوعی پرورش داده می‌شوند.

این گلخانه یکی از چهار گلخانه‌ای است که «مزارع لופا» آن‌ها را می‌گرداند. در حال حاضر لופا غذای کافی برای دو درصد از خانواده‌های مونترالی را پرورش می‌دهد. اوج گرفتن تقاضا در دوره پاندمی کرونا باعث شده این شرکت ۲۰۰ نیروی دیگر هم به کار بگیرد. لופا امیدوار است روزی مونترال قادر باشد تمام محصولات تازه‌اش را



آشنایی با استارت‌آپ سلام تراکتور

تراکتوری برای نیم‌میلیون آفریقایی

دلالتان تجهیزات، مؤسسات مالی و کشاورزان را به هم متصل می‌کند. در آفریقا حدود ۳۳ میلیون خرده‌مالک مزرعه دارند که به تأمین بیش از ۷۰ درصد غذا کمک می‌کنند. همچنین ۸۶ درصد از کاربران «سلام تراکتور» زیر خط فقر هستند و روزانه کمتر از پنج دلار درآمد دارند. در جنوب صحرای آفریقا ۶۰ درصد از محصولات با دست شخم زده می‌شود و این امر تأثیر بسزایی بر بهره‌وری مزارع و محصول نهایی دارد. حتی کار روی زمین‌هایی با بیش از پنج هکتار وسعت به صورت دستی انجام می‌شود و زراعت ماشینی مردان، زنان و کودکان را از کار سنگین کشاورزی می‌رهاند. این گونه آن‌ها می‌توانند به مدرسه بروند یا وقت اضافه‌شان را با خانواده‌شان سپری کنند.

تراکتورها برای ذخیره وقت، پول و انرژی حساسی به کار می‌آیند، اما همه کشاورزان از عهده خریدن یک تراکتور بر نمی‌آیند. اپلیکیشن آفریقایی «سلام تراکتور» به این کشاورزان اجازه می‌دهد برای دوره‌های کوتاهی از این وسایل نقلیه استفاده کنند. وقتی کشاورزی کار رزرو را انجام می‌دهد، نزدیک‌ترین تراکتور در دسترس سر موقع به او تحویل داده می‌شود.

همه این تراکتورها مجهز به فناوری اینترنت اشیا هستند. این گونه مالکان می‌توانند بر نحوه استفاده تراکتور، میزان سوخت و الزامات نگهداری آن از پشت تلفن نظارت کنند. این اپلیکیشن تاکنون به ۵۰۰ هزار کشاورز در ۱۵ کشور، از جمله نیجریه، غنا، کنیا و تانزانیا کمک کرده است. «سلام تراکتور» صاحبان تجهیزات،



که نیاز است از تلاش‌های علمی و فناوریانه حمایت شود. بنابراین جنگ‌های جهانی موجب شدند «علم کوچک» که بر پژوهش‌ها و تلاش‌های محدود دانشمندان منزوی مبتنی بود، به سرعت تبدیل به «علم بزرگ» شود که شامل گروه‌های پژوهشی تحت حمایت دولت و شرکت‌ها می‌شد و تأکیدش روی کار جمعی با محور توسعه و کاربردی‌سازی فناوری‌های جدید بود.

هر چند نباید درباره این تحول اغراق کرد و پژوهش‌های اخیر نشان می‌دهند برای زنده نگه داشتن فضای نوآورانه نیاز است نوآوران مستقل نیز وجود داشته باشند، اما نمی‌توان درباره پیامدهای تغییر مقیاس شرکت‌های فناور بر فضای پیرامونشان تردید کرد. یکی از مهم‌ترین تحولات قرن بیستم، دگرگونی کیفیت سازمان‌های صنعتی و اجتماعی بود و ارزشمندی جایگاه آن‌ها و احترامی که در جامعه برایشان قائل بودند.

صنعت و نوآوری

طی قرن بیستم نوآوری‌هایی در فناوری رخ داد که تأثیرات شگرفی بر تولید صنعتی داشت. سازمان‌ها تلاش می‌کردند با به‌کارگیری روش‌های بهبودیافته، بهره‌وری خود را افزایش دهند. روش‌های مطالعه کار در پایان قرن نوزدهم در آمریکا به شکلی ساختارمند بررسی شد و در نیمه نخست قرن بیستم به طور گسترده در سازمان‌های صنعتی آمریکا و اروپا مورد استفاده قرار گرفت. به تبع آن علم مدیریت شکل گرفت و روش‌ها و شیوه‌های مدیریتی مورد مطالعه قرار گرفتند.

موضوع این بود که کارایی صنعت و در نتیجه سود و بهره‌وری افزایش یابد و جای تردیدی نیست که موفقیت‌های چشمگیری نیز داشتند. تبدیل کارگاه‌های کوچک قرن نوزدهمی به مؤسسات غول‌پیکر قرن بیستم با خطوط مونتاژ و فناوری‌های تولید انبوه، بدون این مطالعات صنعتی شدنی نبود.

یکی از ویژگی‌های صنعت در قرن بیستم، خردمندانه کردن تولید بود. این ویژگی با به‌کارگیری روش‌های نوینی به وجود آمد که این روش‌ها بخشی از تاریخ فناوری ابتدای این قرن را تشکیل می‌دهند.

قرن بیستم در کنار تغییرات ساختاری، پدیده‌های جدیدی را نیز به دنیا معرفی کرد؛ سوخت و انرژی، موتورهای توربین گازی، نفت، الکتروسیته، نیروی هسته‌ای، بهبود صنعت آهن و فولاد، مصالح ساختمانی، پلاستیک، الیاف مصنوعی، لاستیک مصنوعی، فناوری‌های دارویی و بهداشتی، غذا و کشاورزی، مهندسی شهرسازی، حمل و نقل، ارتباطات، فناوری‌های نظامی، فناوری فضایی و رایانه‌ها از جمله پدیده‌هایی هستند که در این قرن معرفی یا دستخوش دگرگونی و پیشرفت بسیار شدند. تاریخ

این قرن در هر کدام از این زمینه‌ها، شامل نمونه‌های ارزشمندی از تلاش برای بهسازی و پیشرفت است. آنچه امروز در سال‌های نخست از دهه سوم قرن بیست و یکم پیرامون خود می‌بینیم، ریشه در پدیده‌ها، پیشرفت‌ها و ناکامی‌های فردی و گروهی قرن بیستم دارد.

اما مهم‌ترین ویژگی قرن بیستم نه دسترسی به منابع معدنی و مواد جدید، بلکه گسترش دانش و همگانی شدن آن است که بستری مناسب و پویا برای نوآوری و تبدیل دیدگاه‌های نوین به محصولات/خدمات گسترده همگانی را فراهم ساخته است.

منبع: برگرفته از مقاله قرن ۲۰ و ۲۱ بریتانیکا



صنعتی‌سازی گسترده در طول دو جنگ جهانی رخ داده بود.

در فاصله بین دو جنگ جهانی، راهبری فناوری از بریتانیا و اروپا به آمریکا منتقل شد و بهار نوآوری در اروپا پایان یافت. گرچه بسیاری از نوآوری‌های مهم قرن در اروپا پایه‌گذاری شد، اما در حالی که کشورهای دیگر منابع اجتماعی حیاتی تبدیل اختراعات درخشان به موفقیت تجاری را در اختیار نداشتند، آمریکا ظرفیت جذب نوآوری‌ها و بهره‌گیری کامل از آن‌ها را در دست داشت.

همانند انگلستان در دوران انقلاب صنعتی، نشاط فناوری در آمریکای قرن بیستم کمتر از توانایی‌اش در جذب نوآوری‌ها از هر منبعی بود. در کنار تغییرات سیاسی قرن

بیستم، بروز دو جنگ جهانی نیز ابزار مهم فناوری بود که توسعه شتابان صنعت هوانوردی نمونه‌ای از آن است؛ همان گونه که به میدان آمدن تانک‌ها و بمب اتمی در جنگ جهانی دوم نشانه دیگری از پاسخگویی به انگیزه‌های اضطراری نظامی است. گفته می‌شود که جنگ جهانی اول جنگ شیمی‌دانان بود، چراکه گازهای سمی و مواد انفجاری قدرتمند اهمیت بسیاری یافته بودند.

از جنبه‌های دیگر این دو جنگ آن بود که با گسترش نهادهایی برای تشویق نوآوری در صنایع دولتی و خصوصی، توسعه فناوری شتاب یافت. این روند در برخی کشورها بیش از دیگران پیش رفت، اما هیچ کشور بزرگ درگیر جنگ نتوانست این را کتمان کند



کارنگ



شماره ۱۸۱
آبان ۱۴۰۴
سال پنجم



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

راه کار

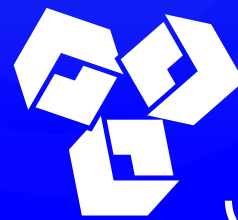
کارخانه نوآوری راه کار

w a y 2 w o r k . i r

w a y 2 w o r k . i r

در نیمه دوم ۱۴۰۴ پنج رویداد
تخصصی برگزار می کند

زیرساخت
دیجیتال



رویداد ۹ ژانویه

Jan 9



لندتک
LENDTECH



برند کارفرمای

EMPLOYER BRANDING



ASRETARAKONESH
AWARD