



گفت و گو با سحر پزندوار
هم‌بنیان گذار «ایواسا»
که می‌گوید می‌توانند
قفل بازار پزشکی از
راه دور را باز کنند
**راهکار ایواسا
در بازار مبهم
تله‌مدیسن**

کارآگاه

W E E K L Y M A G A Z I N E



کوگوش شنوا؟!!

گفت و گو با اشکان امیرزاده ابراهیمی
مدیرعامل «آداک فن آوری مانیا»

نقد و بررسی پیل‌بورد های چکنو که قرار است
محصول جدید بانک صادرات را معرفی کند
آیا این یک تبلیغ ماندگار است؟

خبر NEWS	گزارش REPORT	گزارش REPORT
ارتباط پیام‌رسان‌ها با یکدیگر، تجمیع نیست! ۳	متنوع‌سازی درآمد کوبین بیسی از طریق استیکینگ ۲۱	صندلی رگولاتوری به چه کسی می‌رسد؟ ۴

درباره تفاوت انسان قرن بیست و یکمی با اجدادش
چرا آنها به غار باز نمی‌گردند؟

**اتوبوس؛ سریع‌ترین
ناوگان ارسال بار**
گفت و گو با علی نبوی
هم‌بنیان‌گذار و رئیس
هیئت‌مدیره کالایست

**هوش مصنوعی
آی‌تی‌ساز**
سرویس سفته‌الکترونیک
در پلتفرم آی‌تی‌هاب
فراهم شد

۵

استودیو راهکار

شاید موافق نباشید!

استودیو راهکار آغاز به کار کرد

فوموی گوگل: چت‌جی‌پی‌تی آینده موتورهای جست‌وجو است؟



درباره تفاوت انسان قرن بیست و یکم با اجدادش

چرا آنها به غار باز نمی گردند؟

دارد ترجیح می دهند؛ به خصوص اگر همین نظام در بسته برای برخی از آنها منافع و مناصبی هم تعریف کرده باشد...

بگذریم... نمی دانم چه شد که این مثال را اینجا مطرح کردم، اما می توانم نتیجه بگیرم رسانه‌ها همان طور که راجر پری در کتاب مفصلش نوشته (پایه‌سازان بگویم فعلاً همین مقدمه‌اش را خوانده‌ام!) نقش‌شان برهم‌زدن همین نظم‌های ذهنی و سیستم‌های غارنشینی در نظام دستیابی به حقیقت است. صرفاً رسانه‌هایی چون خودمان را نمی‌گوییم؛ از قضا چیزی که درباره‌اش صحبت می‌کنم، حتی خود ما کلاسیک‌های رسانه‌ای را هم ممکن است در دسته سایه‌سازها قرار دهد! صحبتیم درباره اینترنت و دنیای رسانه‌ای مبتنی بر آن است یا همان چیزی که در دنیای غرب به آنها ناشران دیجیتال می‌گفتند و بعدها به نام شبکه‌های اجتماعی معروف شدند. این دنیای شبکه‌ای شده چنین نقشی برای انسان قرن بیست و یکم دارد. کاربران آنها دیگر نه به سایه‌های روی دیوار و نه حتی اولین کسانی که از غارهای بسته خارج شده‌اند گوش می‌دهند و نه به رسانه‌های جریان اصلی. آنها خودشان را در معرض دانش و آگاهی قرار داده‌اند و خود راوی داستان و بازیگر داستان‌ها شده‌اند. ترسی هم ندارند که برخی از این روایت‌ها و داستان‌ها آلوده به ناراستی باشند و خسارت‌بار... حقیقت محض این است که شاید بتوانید درباره برخی خسارت‌های داستان‌های جعلی یا آلوده با آنها حرف بزنید، اما دیگر سخت می‌توان آنها را به غار بازگرداند.

عده‌ای را تصور کنید که در یک غار به دنیا آمده و همان‌جا در تاریکی غار بزرگ شده‌اند و با دنیای بیرون ارتباطی ندارند و بیگانه‌اند. تنها چیزی که در غار دارند، آتشی است همیشه روشن. آنها در تاریکی همیشه تنها سایه‌های خود را بر دیواره غار می‌بینند و برای آنها این سایه‌ها حقیقتی است مستقل. آنها جاندارانی حقیقی می‌بینند که بر دیوار غار زندگی می‌کنند و تمام تلاش‌شان هم احتمالاً این است که با این موجودات زنده روی دیوار ارتباط برقرار کنند!

این مثال را از مقدمه کتاب «تاریخ رسانه‌ها» نوشته راجر پری وام گرفته‌ام. مثالی که افلاطون در کتاب جمهوری خود آن را مطرح کرده تا نشان دهد فهم ما از حقیقت چقدر تحت تأثیر ارتباط‌مان با دنیای بیرون است. افلاطون می‌گوید اگر یکی از افراد غار موفق شود از محیط بسته و تاریک آن پا به دنیای واقعی بگذارد و متوجه شود همه آنچه از حقیقت تا حالا دانسته، تحت تأثیر تاریکی و سایه‌ها بوده؛ حتی اگر برگردد و به دوستان غارنشینش توضیح هم بدهد، کسی او را باور نخواهد کرد. نه تنها باور نخواهد کرد بلکه احتمالاً او را برهم‌زننده یک روال تثبیت‌شده و تخریبی بدانند که جز تنش و دردسر چیزی به دنبال نخواهد داشت. آنها دنیای بسته‌شان را بر یک نظام حقیقی که نیاز به کشف و تلاش و تکاپو و زحمت ذهنی و فکری



رضا جمیلی
سردبیر

@rezajamili

مصطفی امیری، مدیرعامل زرین پال از دوبار حمله به دفتر این شرکت در کمتر از سه روز خبر داد

پیگیر هستیم ولی کار ما تأمین امنیت نیست

دو فرد بدون هیچ عجله و شتابی از شرکت خارج می‌شوند. نکته جالب این است که در جریان آتش‌سوزی اول فردی از داخل ماشین صحنه را فیلم‌برداری می‌کند. فیلم‌برداری در چنین وضعیتی غیرمنطقی است، مگر اینکه اقدام سفارشی باشد.»

امیری تأکید کرد که پیگیر ماجرا هستیم، اما نهادهای انتظامی تاکنون موضوع را جدی نگرفته‌اند. او ادامه داد: «امروز از هر سمتی تحت فشاریم، درگیر چالش‌های گوناگونی مثل مقابله با انحصار و رشد شرکت در شرایط دشوار اقتصادی هستیم و برایش هزینه هم می‌دهیم؛ اما دغدغه امنیت را داشتن از توان شرکت به دور است.»

او می‌گوید: «ارتباط دادن مسیر فعالیت‌های زرین پال با اتفاقات اخیر و وظیفه دستگاه قضایی و مسئولیت افراد آموزش دیده است. هر ارگانی باید وظیفه خودش را انجام دهد تا کسب و کارها به جای نگرانی بابت امنیت بر خطمشی و رسالت‌شان تمرکز کنند.»

مصطفی امیری، مدیرعامل زرین پال در توئیتر خود خبر از حمله و آتش‌زدن ورودی دفتر این شرکت داد. پیگیری‌های راه پرداخت نشان می‌دهد در ساعت سه صبح چهارشنبه ۱۲ بهمن، برای اولین بار دفتر شرکت زرین پال مورد حمله قرار گرفته و عده‌ای ناشناس اقدام به ایجاد آتش در ورودی دفتر این شرکت می‌کنند. نیروی انتظامی هم با بررسی اولیه موضوع، علت احتمالی آتش‌سوزی را خصومت شخصی می‌داند و زرین پال با توجه به میزان خسارات، از موضوع چشم‌پوشی می‌کند. تا اینکه حوالی بامداد شنبه ۱۵ بهمن، دو موتورسوار (به همراه شیشه‌هایی در دست) از بالای در ورودی وارد طبقه اول ساختمان شرکت می‌شوند و دقایقی بعد ساختمان را دود فرامی‌گیرند.

بر اساس گفته‌های امیری به راه پرداخت: «اولین بار را پای تسویه حساب گذاشتیم؛ اما تکرار آن نشان داد که موضوع جدی‌تر از یک خصومت است و پیامی پس ماجرا وجود دارد. فیلم‌های دوربین مداربسته نشان می‌دهند که این

رونمایی از استارت‌آپ‌های جدید مرکز نوآوری فینوداد

نیاز به زیرساخت مالی اقتصاد هوشمند

داد: «هرچند تلاش‌های خیلی خوبی صورت گرفته اما هنوز به نظر می‌رسد تیم فینوداد در حوزه فین تک نیاز به تمرکز و انرژی بیشتری دارد تا بتواند نیازهای بانک ملی را رفع کند.» ماهیار ادامه داد: «برای تحول اقتصادی به سوی اقتصاد هوشمند، به زیرساخت‌هایی نیاز داریم که یکی از مهم‌ترین آنها زیرساخت‌های مالی اقتصاد هوشمند است. خوشبختانه بانک‌های ایرانی همواره در صف اول به‌کارگیری فناوری اطلاعات در کشور قرار داشته‌اند و در دو دهه گذشته عملیات و فرایندهای خود را با تکیه بر قابلیت‌ها و تلاش‌های متخصصان ایرانی به خوبی و به کمک فناوری اطلاعات، روزآمد کرده‌اند و در حال خدمات‌رسانی به مردم هستند.»

معاون فناوری اطلاعات و شبکه ارتباطات بانک ملی، علیرضا ماهیار هفته گذشته با حضور در ساختمان مرکز نوآوری فینوداد از محصولات جدید تیم این مرکز بازدید کرد. در بازدید معاون فناوری اطلاعات بانک ملی، محصولات نوآورانه جدیدی که توسط تیم فینوداد طراحی شده، رونمایی شد و هر کدام از طراحان این محصولات به ارائه توضیحات درباره کارکرد و مزایای این محصولات پرداختند. در این بازدید محصولات در حوزه‌های فین تک، گیم و آموزش معرفی شد.

علیرضا ماهیار محصولات معرفی شده را مثبت ارزی‌یابی و اظهار امیدواری کرد که این بازدید به همکاری‌های بیشتر بین بانک ملی و مرکز نوآوری فینوداد منجر شود. او توضیح



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



معاون وزیر ارتباطات، دبیر جدید شورای عالی فضای مجازی شد

تغییر بزرگ در سیاست گذاری فضای مجازی؟

درباره این استعفا تصمیم‌گیری و دبیر جدید را معرفی می‌کند. آقامیری دارای مدرک دکتری مدیریت، کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی MBA و کارشناسی مهندسی برق هر سه از دانشگاه صنعتی شریف است.

رئیس پژوهشکده فناوری‌های راهبردی شهید رضایی، رئیس هیئت‌مدیره شرکت پیشران الکترونیک شریف، عضو هیئت‌مدیره شرکت فن‌گستران خودروی توسن، نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت اندیشه‌گستر مبین و مشاور قائم‌مقام بنیاد ملی نخبگان از جمله دیگر مسئولیت‌های او در چند سال گذشته بوده است.

محمدامین آقامیری، به عنوان دبیر جدید شورای عالی فضای مجازی و رئیس مرکز ملی فضای مجازی انتخاب شد. آقامیری چند ماه پیش به عنوان رئیس سازمان تنظیم مقررات و معاون وزیر ارتباطات انتخاب شده بود. همچنین او پیش از رسیدن به سمت ریاست رگولاتوری برای چند ماه هم معاون فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات بود.

نهم بهمن ماه ابوالحسن فیروزآبادی که از سال ۱۳۹۴ از سوی حسن روحانی، رئیس‌جمهوری پیشین، دبیر شورای عالی فضای مجازی بود، از سمت خود استعفا داد. در آن زمان ابراهیم رئیسی، رئیس‌جمهوری گفته بود که به زودی



شماره ۸۶ | ۲۳ بهمن ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی
عکس: حامد کریم‌زاده، پریا امیرحاجلو
نسیم اعتمادی، مریم سعیدپور
سایت: راضیه مینایی
شبکه‌های اجتماعی: محمد قربانی
چاپ: هنر سرزمین سبز
نشانی: تهران، جنت‌آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸
وب‌سایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

دبیر تحریریه: المیرا حسینی
تحریریه: مهران امیری، عبدالله مقدمی
نگار قانونی: عباس عین‌علی
ترانه احمد دوست، منیره شاه‌حسینی
زهره دودانگه
ویراستار: یلدا شایسته‌فر

صندلی رگولاتوری

به چه کسی می‌رسد؟

گزینه‌هایی برای یکی از مهم‌ترین مناصب نهاد سیاست‌گذار صنعت آی‌تی در کشور

قائم‌مقام فعلی رگولاتوری چقدر شانس دارد؟

از دیگر گزینه‌هایی که نامش برای ریاست در رگولاتوری شنیده می‌شود، مسعود همدانلو، قائم‌مقام فعلی همین سازمان است. همدانلو سال‌هاست در



این سمت در رگولاتوری فعالیت می‌کند. او بهمن‌ماه سال ۱۳۹۶ در حکمی از سوی حسین فلاح جوشقانی، رئیس وقت این سازمان به عنوان قائم‌مقام رگولاتوری انتخاب شد.

همدانلو پیش از اینکه به رگولاتوری بیاید، در سمت مشاور دبیر شورای عالی و رئیس مرکز ملی فضای مجازی و مدیر کل حوزه ریاست و امور راهبری دبیرخانه شورای عالی فضای مجازی مشغول به کار بود.

از اینترنت اشیا تا رگولاتوری

گزینه سومی که نامش برای صندلی ریاست سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی شنیده می‌شود، مهدی روحانی‌نژاد، معاون راهبردی و



توسعه بازار این سازمان است روحانی‌نژاد که از مؤسسان گروه «طیف» است، از آذرماه گذشته به عنوان مشاور عالی رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در رگولاتوری رسماً مشغول به کار شده بود و در نهایت مرداد سال جاری به این معاونت در سازمان رسید.

مشاور عالی ریاست سازمان تنظیم مقررات از آذرماه گذشته، رئیس کارگروه اینترنت اشیا و هوشمندسازی ستاد اقتصاد دیجیتال معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مدیر گروه علمی - تحلیلی طیف، عضو هیئت علمی دانشکده مهندسی برق دانشگاه شاهد و مدیر گروه مخابرات شبکه تحلیلگران تکنولوژی ایران سوابق شغلی روحانی‌نژاد از سال ۱۳۸۲ تاکنون است.

با انتخاب محمدامین آقامیری، معاون وزیر ارتباطات و رئیس سازمان تنظیم مقررات به عنوان دبیر جدید شورای عالی فضای مجازی، حالا گمانه‌زنی‌هایی برای جایگزینی او در وزارت ارتباطات شنیده می‌شود. اما چه کسانی این روزها شانس بیشتری برای انتخاب به عنوان رئیس رگولاتوری دارند و چرا؟

صادق امامیان شانس اول رگولاتوری؟

یکی از اصلی‌ترین جایگزین‌ها که نامش برای جایگاه ریاست رگولاتوری در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات شنیده می‌شود، محمدصادق امامیان است. او از



اسفند سال گذشته در حکمی از سوی وزیر ارتباطات به عنوان مشاور وزیر در تنظیم‌گری فضای مجازی انتخاب شد.

تجربه کار امامیان در حوزه رگولاتوری فضای مجازی بسیار پررنگ است. او پیش از اینکه به وزارت ارتباطات بیاید، رئیس یکی از سازمان‌های پرحاشیه این روزها؛ یعنی سازمان تنظیم مقررات صوت و تصویر فراگیر در فضای مجازی یا «ساترا» بود. در آخرین روزهای بهمن سال گذشته خبر خداحافظی او از ساترا هم بسیار خبرساز شد. نام امامیان یک بار دیگر هم در مردادماه سال ۱۴۰۰ و همزمان با گزینه‌های احتمالی به عنوان وزیر وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات شنیده شده بود، به همین خاطر طبق شنیده‌های «کارنگ» به نظر می‌رسد هر چند او به صندلی ریاست این وزارتخانه نرسیده، اما حالا به نشست‌های صندلی معاونت وزیر ارتباطات در رگولاتوری بسیار نزدیک است.

هم‌بنیان‌گذار و مدیر اندیشکده حکمرانی شریف، معاون سازمان صداوسیما و رئیس ساترا، دبیر شورای سیاست‌گذاری کنفرانس حکمرانی و سیاست‌گذاری عمومی و قائم‌مقام و عضو هیئت‌مدیره پژوهشکده سیاست‌گذاری دانشگاه صنعتی شریف از جمله مهمترین سوابق و مسئولیت‌های اوست.



شماره ۸۶
پهمن ۱۴۰۱
سال دوم

NEWS خبر



وزیر اقتصاد می‌گوید تا پایان اسفندماه پرداخت خواهد شد!

۴۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات برای دانش‌بنیان‌ها

همچنین در ادامه این مراسم علی وحدت، رئیس هیئت‌عامل صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری با اشاره به ضرورت تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان اعلام کرد به دنبال این هستند که برای تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر ظرفیت بانک‌ها بتوانند از ظرفیت تأمین مالی بازار سرمایه هم استفاده کنند. او در این مورد گفت: «تا به امروز از سوی بانک‌ها بیش از ۱۵ همت تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان داده شده که حتی یک مورد از تسهیلات هم معوقات نداشته است. رئیس هیئت‌عامل صندوق نوآوری ریاست جمهوری با بیان اینکه زیرساخت تسهیلات ۴۰ هزار میلیارد تومانی به شرکت‌های دانش‌بنیان آماده شده، گفت: «شرکت‌های دانش‌بنیان تا سقف یک میلیارد تومان و صندوق‌ها تا سقف ۲۵ میلیارد تومان می‌توانند تسهیلات دریافت کنند.»

همچنین در این مراسم ابوالفضل نجارزاده، سرپرست بانک ملی ایران با بیان اینکه در سال جاری توانسته‌اند صد درصد تعهدات را در زمینه تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان انجام دهند، گفت: «بانک ملی در راستای ادامه سیاست‌های دولت اقداماتی را درباره حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان انجام داده که از جمله این اقدامات ایجاد شعب ملی پلاس بوده و با ایجاد این شعبه دنبال حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان بوده‌ایم.» بر اساس توضیحات او، بانک ملی در راستای تبصره ۱۶ قانون بودجه تسهیلاتی را پرداخت می‌کند و با این اتفاق، عدالت جغرافیایی را با اعطای تسهیلات به ۲۸ صندوق از سراسر کشور انجام داده‌اند. نجارزاده با بیان اینکه از دیگر اقدامات بانک ملی در حمایت از دانش‌بنیان‌ها این بوده که اخذ وثایق را تسهیل کرده‌اند، اعلام کرد که در سال جاری توانسته‌اند صد درصد تعهدات خود را در این زمینه انجام دهند و در سال آینده هم نگاهی ویژه به این زمینه خواهند داشت.

وزیر اقتصاد خبر داد که ۷۰۰ میلیارد تومان تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان پرداخت خواهد شد که این رقم تسهیلات تا پایان اسفندماه به ۴۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد. احسان خاندوزی در مراسم انعقاد قرارداد اعطای تسهیلات تبصره ۱۶ قانون بودجه بین بانک ملی و صندوق‌های پژوهش و فناوری، با بیان اینکه اقداماتی در تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان انجام شده که ثمره و میوه آن را در سال ۱۴۰۲ خواهیم دید، گفت: «اولین نهاد در بحث حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان، موضوع ضمانت است و باید بسیار بیش از این چیزی که انجام شده، نسبت به فراهم کردن ضمانت‌نامه برای شرکت‌های دانش‌بنیان اقدام کنیم؛ چراکه نقش ضمانت مهم‌تر از تسهیلات‌دهی است.»

به گفته او، نهاد و موضوع بعدی در تأمین منابع مالی و تسهیلات‌دهی، اعتبارسنجی شرکت‌های دانش‌بنیان است که اگر در سال آینده اعتبارسنجی شرکت‌های دانش‌بنیان انجام شود، ریلی برای حرکت بلندمدت شرکت‌ها خواهد بود. وزیر اقتصاد با اشاره به ارزش این قرارداد اعلام کرد: «۷۰۰ میلیارد تومان تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان پرداخت خواهد شد که این رقم تسهیلات تا پایان اسفندماه به ۴۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد.»

خاندوزی با اشاره به اهمیت تأمین وثایق و اعتبارسنجی شرکت‌های دانش‌بنیان ادامه داد: «با توجه به اجرای دو موضوع تأمین وثایق و اعتبارسنجی، بانک‌ها براساس برنامه قانون بودجه باید برای تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان سر خط بیایند.» پیش از این بانک مرکزی اعلام کرده که مانده کل تسهیلات اعطایی به شرکت‌های دانش‌بنیان در پایان آذر ۱۴۰۱ نسبت به آذر ۱۴۰۰ معادل ۱۵۲ درصد افزایش داشته است. همچنین، طی ۹ ماهه ۱۴۰۱ تسهیلات پرداختی به دانش‌بنیان‌ها نسبت به ۹ ماهه ۱۴۰۰ معادل ۱۴۳.۵ درصد افزایش داشته است.





گزارش فصلی رگولاتوری از وضعیت فناوری اطلاعات و ارتباطات منتشر شد

آهنگ کند توسعه اینترنت ثابت

گزارش شاخص‌های آماری بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات مربوط به سه ماهه سوم سال ۱۴۰۱ منتشر شد. این گزارش به خوبی نشان می‌دهد که با وجود وعده‌های وزیر ارتباطات مبنی بر توسعه در بخش اینترنت ثابت، همچنان این رشد به کندی صورت می‌گیرد و بخش زیادی از کاربران اینترنت ثابت که به حدود ۹ میلیون و ۹۹۴ هزار نفر می‌رسند، هنوز از فناوری ADSL استفاده می‌کنند و بیشترین سرعتی هم که در اختیار این کاربران قرار گرفته، بیشتر از ۱۰ مگابایت نیست. همچنین این گزارش خلاصه‌تر از گزارش‌های فصلی دیگر رگولاتوری است و در آن دیگر خبری از اعلام شاخص‌های کیفیت پهنای باند کشور نیست.

این گزارش نشان می‌دهد مانند سال‌های گذشته رشد در بخش مشترکان پهنای باند بسیار همچنان بیشتر از رشد مشترکان پهنای باند ثابت است و با وجود برنامه‌ها و وعده‌های وزارت ارتباطات برای تحول در بخش اینترنت ثابت، کاربران به دلیل کیفیت پایین و سرعت نه چندان قابل توجه در اینترنت ثابت، از اینترنت همراه استفاده می‌کنند.

طبق این گزارش در حالی که میزان مشترکان پهنای باند بسیار در پاییز سال جاری نسبت به پاییز سال گذشته (۱۴۰۰) ۱۱.۴۶ درصد رشد داشته، در بخش مشترکان پهنای باند ثابت تنها ۱.۷۰ درصد رشد نسبت به پاییز سال ۱۴۰۰ دیده می‌شود. با این وضعیت طبیعی است که میزان ضریب نفوذ پهنای باند بسیار نیز بیشتر از ثابت باشد. طبق این گزارش، ضریب نفوذ پهنای باند بسیار از ۱۰۹.۲۷ در پاییز سال ۱۴۰۰ به ۱۲۰.۷۸ درصد در پاییز ۱۴۰۱ رسیده و رشد ۱۰.۶۲ درصدی داشته است. در مقابل ضریب نفوذ پهنای باند ثابت تنها با ۰.۹۳ درصد رشد از ۱۲.۹۶ درصد در پاییز سال گذشته به ۱۳.۰۸ درصد در پاییز سال جاری رسیده است.



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: حامد کریم زاده

هوش مصنوعی آی تی ساز

سرویس سفته الکترونیک به عنوان جدیدترین راهکار بانکداری باز در پلتفرم آی تی هاب با حمایت آی تی ساز برای بانک‌ها، مؤسسات مالی و شرکت‌های فعال در حوزه فناوری مالی فراهم شد

آی تی هاب (Open API & AI) از پروژه‌های هوش مصنوعی شتاب‌دهنده آی تی ساز است که سرویس‌های متفاوتی در حوزه‌های هوش مصنوعی، سرویس‌های اعلامی و راهکارهای بانکداری باز به شرکت‌ها و پذیرندگان مطرح کشور در حوزه خدمات فین‌تک، لندتک و مالی ارائه می‌دهد.

آی تی ساز به عنوان آژانس ارائه خدمات احراز هویت و اپراتور احراز ثنای قوه قضائیه با توجه به گستردگی ارائه سرویس‌ها و راهکارها در حوزه هوش مصنوعی، احراز هویت، خدمات مالی، پرداختی و اعتباری، یکی از پلتفرم‌های ارائه‌دهنده سرویس‌های مختلف از طریق API است که سرویس‌های ترکیبی از سرویس‌های اعلامی و هوش مصنوعی را با کیفیت بسیار بالا به پذیرندگان ارائه می‌دهد. همچنین این شرکت به پشتوانه چندین سال فعالیت در حوزه ارائه خدمات و تجربه مناسب در ارائه بیش از ۳۰۰ خدمت دولتی، غیردولتی و اپراتور احراز هویت آنلاین ثنا قوه قضائیه به تازگی سرویس جدیدی تحت عنوان «سفته الکترونیک» عرضه کرده است.

میرمیثم سیدی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان آی تی ساز با اشاره به جدیدترین سرویس آی تی هاب توضیح داد: «سفته الکترونیک از خدمات مورد نیاز مردم است که همیشه به شکل سنتی مورد استفاده قرار می‌گرفت. آی تی ساز با همکاری وزارت اقتصاد این سرویس را در چندین بانک عملیاتی کرده و این سفته کاربران را از رفتن به بانک‌ها یا کیوسک‌های فروش سفته بی‌نیاز می‌کند و شهروندان به آسانی و بدون صرف انرژی، هزینه و اتلاف وقت می‌توانند با هر مبلغ و هر زمانی از شبانه‌روز آن را به راحتی تهیه کنند.»

مزایای سفته الکترونیک چیست؟

سیدی با بیان اینکه سفته الکترونیک همان مزایای سفته فیزیکی را دارد، توضیح داد: «تمام فرایند صدور آن به صورت الکترونیکی و غیرحضور شونده و به عنوان سند قابل استناد خواهد بود. سفته الکترونیک بدون زحمت، هزینه و صرف وقت برای رفت و آمد قابل تهیه است. هیچ نیازی به حضور فرد نیست و فقط با اتصال به اینترنت

در هر مکان و زمانی، با صرفه جویی در وقت و انرژی می‌توان آن را تهیه کرد. سفته الکترونیک به علت داشتن شناسه‌ای معتبر که مورد تأیید تمامی بانک‌هاست، امکان جعل ندارد و از امنیت بالایی برخوردار است. امنیت و اطمینان خاطر از مزایای مهم خرید الکترونیکی سفته است. ثبت درخواست سفته الکترونیک آسان است و بدون نیاز به تأییدیه‌های خاص، مراحل کوتاه و مقررات ساده‌ای دارد. سفته الکترونیک بدون معطلی و بلافاصله بعد از ثبت درخواست در اختیار متقاضی قرار می‌گیرد.»

او ادامه داد: «همچنین نگهداری از سفته الکترونیک به راحتی و فقط با حفظ شماره و شناسه یکتای آن انجام می‌شود و خطر مفقود یا نابود شدن سند در شکل سنتی را ندارد. حتی اگر شماره و شناسه سفته از یاد برود یا گم شود، با استفاده از کد ملی خود می‌توان آن را بازیابی کرد.»

کاربردهای سفته الکترونیک

سفته الکترونیک کاربردهای متفاوتی دارد، اما شاید بتوان مهم‌ترین کاربرد آن را ضمانتی برای دریافت وام و تسهیلات بانکی دانست. با سفته الکترونیک کاربران به راحتی می‌توانند آن را تهیه و به بانک‌ها و سازمان‌های ارائه‌دهنده تسهیلات ارائه دهند. همچنین در نظر برای انجام تعهد، دیگر به رفتن به بانک و تهیه سفته یا چک تضمین نیازی ندارند و می‌توانند به یکدیگر این سفته را ارائه دهند.

دسترسی کسب و کارها به سفته الکترونیک آی تی ساز

مدیرعامل آی تی ساز در پاسخ به اینکه چرا کسب و کارها و پذیرندگان باید از سفته الکترونیک استفاده کنند، پاسخ داد: «افزایش روزبه‌روز قیمت‌ها بر هزینه‌های خرید شهروندان بسیار تأثیر گذاشته و این موضوع باعث شده برخی از خریدهای خود صرف نظر کنند. فروش اقساطی کالاها و خدمات، برای افزایش توان مالی و کاهش فشار بر مشتریان، راهکاری است که خریداران کالاها و خدمات می‌توانند از آن استفاده کنند و پلتفرم آی تی هاب شرایط صدور سفته را در روش‌های مختلف برای مشتریان

کسب و کارهای گوناگون فراهم کرده است.» سیدی در ادامه توضیح داد: «صدور سفته الکترونیک برای افزایش تعداد کاربران سرویس گیرنده با توجه به سهولت در دریافت تسهیلات، به درآمدزایی بیشتر کسب و کارها منجر خواهد شد. همچنین حفظ و نگهداشت مشتریان به دلیل سهولت در سرویس دهی، افزایش تمرکز بر رضایت مشتریان، حذف چالش‌ها و محدودیت‌های ثبت سفته فیزیکی و استعلام آن برای شرکت‌ها، قابلیت ظهور نویسی، استعلام، تسویه و ویرایش جزئیات سفته با سامانه‌های ایجاد شده در کشور و در نهایت افزایش کانال‌های ارتباطی با سیستم‌های مشابه برای شرکت‌ها با هدف توسعه کاری از مهم‌ترین مزیت‌های استفاده از سفته الکترونیک برای کسب و کارهاست.»

روش استفاده از سفته الکترونیک آی تی ساز

مدیرعامل آی تی ساز در ادامه با بیان اینکه این سرویس‌ها از دو طریق به مشتریان مد نظر ارائه می‌شود، توضیح داد: «شرکت آی تی ساز از طریق API یا اپلیکیشن همراه هوشمند، سرویس سفته الکترونیک را به مشتریان ارائه می‌دهد. سفته الکترونیک با روش‌های ذکر شده و با امکانات تلفیقی مانند سرویس‌های اعلامی، سرویس‌های احراز هویت کاربران و امضای دیجیتال به پذیرندگان ارائه می‌شود.»

همچنین کلیه کسب و کارهای آنلاین می‌توانند از طریق اتصال به آی تی هاب (ITHub.ir) وب سرویس و API خدماتی را که در ادامه می‌آید، دریافت کنند: شاهکار، خدمات الکترونیک قضایی (ثنا)، خدمات اعلامی سازمان‌ها و دستگاه‌های اجرایی، خدمات هویتی، خدمات وزارت کار و تأمین اجتماعی، خدمات ناجی (پلیس)، خدمات بانکی و نئوبانک، امضای دیجیتال، خدمات پرداخت، سفته و برات الکترونیک، خدمات OCR و پردازش هوش مصنوعی، احراز هویت بیومتریک، خدمات اعتبارسنجی، خدمات پست و خدمات احراز هویت سجام و بازار مالی.



مشکلاتی که هیچ وقت دلیل آنها کشف نمی شود

کسی پاسخگو نیست

گزارش آبر دراک نشان می دهد اختلال های اینترنتی؛ مخصوصاً در یک ماه اخیر روی اپراتورهای ایرانسل و همراه اول که روی تک IP یا یک رنج IP وجود داشته، باعث ایجاد مشکلاتی برای سرویس های کاربران سرورهای ابری شده است. ابر دراک اعلام کرده که پس از پیگیری های مستقیم تیم پشتیبانی با این ارائه دهنده ها برای اکثر این مشکلات دلیل مشخصی کشف نشد و این اختلالات پس از چند ساعت به صورت اتفاقی برطرف شده اند.

به باور ابر دراک به نظر می رسد این مشکلات با ایجاد و پیاده سازی استانداردهای جدید از سوی ارائه دهنده ها که در شبکه آنها اجرایی شده یا از تأمین کننده های بالادستی آنها مانند شرکت زیرساخت ایجاد شده است. این گزارش همچنین به مشکلات دسترسی به برخی سرویس ها و برنامه ها نیز اشاره کرده است. برخی گزارش های کاربران ابر دراک حاکی از مشکلاتی در استفاده از سرویس ها و نرم افزارهای خارجی در شبکه ابری است.

برای مثال مشکلات در استفاده از apt-get، yum یا lookup کردن آدرس در DNS نمونه هایی از مشکلات گزارش شده به تیم پشتیبانی ابر دراک است. این مشکلات به دلیل ناپایداری های اینترنت بین الملل در شبکه ابر دراک گزارش شده است. همچنین ابر دراک اعلام کرده که override کردن داده های تبادلی بستر DNS برای Forwarder های معروف هم در برخی مسیرها مشاهده شده که از عوامل مشکلات فوق ارزیابی می شود. در این گزارش تأکید شده که بیشترین گزارش ها به دنبال اختلال در اتصال به سرورهای ابری و از داخل سرورهای آبری به سرویس های مورد نظر کاربران گزارش شده که عموماً با گذشت چند ساعت از پیگیری، به صورت اتفاقی رفع می شود و سپس با گذشت مدت زمانی مجدداً تکرار می شود.



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

اختلال ادامه دارد...

نگاهی به وضعیت اینترنت در بیش از چهار ماه گذشته که گزارش ابر دراک نشان می دهد کلیدواژه اصلی وضعیت آن چیزی جز «اختلال» نبوده است

(به صورت عمده در شبکه اینترنت موبایل) بوده است. در نتیجه این مشکلات، کاربران سرویس های سرورهای ابری در اتصال به سرویس های خود دچار مشکل شده اند و همچنین در اتصال سرویس های خود به خارج از کشور یا اتصال سرویس های خارج از کشور به داخل نیز ناموفق بوده اند.

به نفس افتادن ارتباط با دنیا

اختلال و قطعی اینترنت در ابتدای بهمن ماه، پارافراتر از چهار ماه اخیر گذاشت؛ به طوری که اینترنت برای مدت ۱۰ دقیقه به صورت کامل از دسترس خارج شد. در ابتدا مانند همیشه شرکت ارتباطات زیرساخت و وزارت ارتباطات از دلیل رخ دادن این اتفاق اظهار بی اطلاعی کردند و در نهایت بعد از چند بار پیگیری رسانه های مختلف، شرکت ارتباطات زیرساخت در اطلاعیه ای کوتاه ضمن عذرخواهی از مردم، اعلام کرد که مشکل پیش آمده رفع شده است.

دلیل این مشکل تا همین چند هفته گذشته مشخص نبود تا اینکه وزیر ارتباطات در حاشیه یک برنامه خبری در پاسخ به سؤال خبرنگاران در مورد دلیل قطعی ۱۰ دقیقه ای اینترنت اعلام کرد که یک حمله سایبری باعث افت سرعت اینترنت برای دقایقی شده است. حالا ابر دراک در گزارش خود هم به این موضوع اشاره کرده که چگونه این قطعی های گاه و بیگاه روی اینترنت و مسیرهای بین المللی باعث افت کیفیت سرویس دهی این شرکت شده است. در این مورد در گزارش ابر دراک آمده که یکی از انتخاب های محبوب کاربران این شرکت برای در اختیار داشتن سرور خارجی، سرورهای پاپسایت های کشور آلمان است. به گفته ابر دراک اخیراً اتصال به سرورهای این کشور با مشکلات زیادی روبه رو بوده است. براساس اطلاعات این گزارش ping با تأخیر بسیار زیاد و اختلال TLS از جمله مشکلاتی بوده که کاربران سرورهای ابری خارجی؛ مخصوصاً کشور آلمان تجربه کرده اند. این مشکلات عمدتاً از اختلال هادر مسیرهای IXP موسوم به DIEX نشئت می گیرند.

این گزارش همچنین به مشکل دسترسی به برخی وبسایت ها نیز اشاره کرده است. طبق اطلاعات این گزارش، در بازه های زمانی مختلف، وبسایت هایی که سرور اصلی آنها در خارج از کشور قرار دارد و از CDN ابر دراک استفاده می کنند، در دسترسی کاربران ایرانی به وبسایت خود دچار مشکلاتی شده اند.

متفاوت، ناپایداری در ارتباطات RDP، اختلال در IXP، اختلال در TLS و SSL و... از جمله شایع ترین مشکلاتی است که ابر دراک در گزارش خود به آن اشاره کرده است.

وقتی حتی یک ایمیل به سختی باز می شود اگرچه محدودیت های اینترنت از اواخر شهر یورماه سال جاری شروع شده و همچنان ادامه دارد، اما آن طور که مدیران و کارشناسان شبکه به «کارنگ» اعلام کرده اند، این محدودیت های اینترنتی از ابتدای دی ماه بیشتر شده است؛ به طوری که پروتکل های مدیریتی مانند SSH و RDP یا پروتکل های امنیتی SSL و TLS که برای نگهداری سرورهای ضروری هستند با اختلال شدیدی روبه رو شده اند تا جایی که کاربران برای باز کردن یک ایمیل در Outlook با مشکل مواجه شده اند. از جمله دیگر اختلالات و محدودیت هایی که در چند ماه گذشته نسبت به شروع

محدودیت های اینترنت در ایران به دنبال اعتراض ها، بیشتر مدیران شرکت ها به آن اشاره می کنند، اختلال ارتباط روی کلاد فلر به عنوان بزرگترین ارائه دهنده خدمات است که سرعت و امنیت وبسایت ها را با کاهش محسوسی مواجه کرده است. ابر دراک هم در گزارش اخیر خود به مشکلات در این زمینه به ویژه مشکلات روی SSH اشاره کرده است. در این گزارش به صورت مشخص اشاره شده که ارتباط SSH به صورت معمول از برخی ارائه دهنده های

اینترنت به خارج و از خارج به داخل با اختلالاتی روبه رو بوده که این اختلالات از اواسط آبان ماه تا اواسط دی ماه به اوج خود رسید و از آن زمان به طور ثابت به یک اختلال روزانه در ارتباطات شبکه تبدیل شده است. آن طور که در این گزارش آمده، در شرایط نرمال ارتباطات SSH روزهای می تواند برقرار بماند؛ در صورتی که این ارتباط در موارد بسیاری به طور کامل قطع می شود. طبق اطلاعات منتشر شده در این گزارش، با شرایط فعلی حتی در صورت برقراری ارتباط نیز، این ارتباطات با تأخیر بسیار زیادی روبه رو بودند. همچنین تجربه هایی از باز نشدن سایر پورت های well-known امن مانند پورت های Remote Desktop و Email وجود داشته است.

ابر دراک همچنین اعلام کرده که در بعضی از روزها و ساعات، ارتباطات SSH داخل به داخل هم دچار مشکل

«امروز هم اختلال داریم؟» این جمله ای است که هر لحظه و هر روز، در گروهی که اکثر مدیران شبکه و فنی اپراتورهای ثابت و همراه در آن عضو هستند از یکدیگر می پرسند و پاسخ به آن همیشه مثبت است. اینترنت در بیش از ۱۴۲ روز گذشته یا به صورت دقیق تر در چهار ماه و ۲۱ روز گذشته پراختلال تر از هر روز دیگری در ایران بوده است.

اینترنتی که به گفته وزیر ارتباطات مانند هواست و نمی توان آن را از مردم گرفت، در چهار ماه و ۲۱ روز گذشته بیشترین اختلالات و محدودیت ها را داشته و به نظر نمی رسد با راه اندازی سرویس های مخصوص برای برنامه نویسان و گیمرها و تشکیل لیست بلندبالا از برخی کسب و کارها، نمایندگان مجلس و استادان دانشگاه برای گرفتن اینترنت طبقاتی، به شرایط سابق خود برگردد.

هر چند مقامات وزارت ارتباطات تا دیگر مدیران دولتی و حاکمیتی محدودیت در دسترسی به اینترنت و اختلال در

آن را پیوسته رد می کنند و این محدودیت را به فیلتر اینستاگرام و واتس اپ تقلیل می دهند، اما واقعیت و گزارش شرکت های مختلف نشان می دهد وضعیت اینترنت بسیار سیاه تر از چیزی است که مقامات دولتی آن را نشان می دهند. شرکت آبر دراک، سرویس دهنده در حوزه خدمات ابری در گزارشی که روی وبلاگ خود منتشر کرده، نشان داده که زیرساخت شبکه داخلی و اینترنت بین الملل کشور با چه مشکلات و ناپایداری های متناوبی از آغاز محدودیت های اینترنت در ایران؛ یعنی ۳۰ شهریور تاکنون روبه رو بوده است.

این شرکت در گزارش خود به این موضوع اشاره کرده که در طول این مدت شبکه ابر دراک تحت تأثیر ناپایداری های شدید قرار گرفته و با وجود تلاش برای حفظ کیفیت سرویس کاربران سرویس های ابری، متأسفانه در بیشتر مواقع شاهد اختلال در سرویس های ابری خود بوده است. به گفته این شرکت، این اختلال ها علاوه بر تحمیل هزینه های گزاف در بخش پشتیبانی و نگهداری شبکه، در نهایت ناراضی کاربران از سرویس های ابری را در پی داشته است.

مشکلات در ارتباطات SSH، اختلال های دایرکت ادمنین، مشکلات در مسیرهای بین الملل، مشکلات موقتی IP، دسترسی ناموفق به وبسایت ها از ارائه دهنده های



سونیتا سراب پور

info@karangweekly.ir



از فناوری‌های منسوخ
انتظار معجزه نداشته
باشیم

صنایع و هوشمندسازی

بیش از هفت سال است که در حوزه معدن و فلزات فعالیت داشته‌ایم. از مرداد سال قبل تمرکز ویژه‌ای روی پروژه‌های هوشمندسازی صنایع داشته‌ایم و سبد محصولات جدیدی را بر اساس معماری آی فور که منطبق با فناوری‌های روز دنیا است، شکل داده‌ایم. سبد محصولات ما دارای این قابلیت است که کل زنجیره ارزش صنعت، از بخش معدنی تا انتهای زنجیره بتواند از زیرساخت‌های ما استفاده کند.

اما اگر بخواهیم به چالش‌های حوزه آی فور بپردازیم، باید در اولین گام این را بپذیریم که منطق تغییر برنامه دیجیتال، توأم با تغییر ساختار حاکمیتی در سطح صنایع باید اتفاق بیفتد. چالش بعدی این است که صنایع معدنی و فلزی به‌خاطر ذات مکانیکال، کمتر به مقوله‌های آی تی پرداخته‌اند و این خصلت منحصر به صنایع ایران هم نیست و در سراسر دنیا این بخش از صنعت جزء آخرین گروهی بوده که درها را به حوزه آی تی باز کرده است.

چالش دیگر مربوط به فرایندهای تولیدی است، به این معنی که به‌واسطه استفاده از فناوری‌های نوپدید نمی‌توانیم انتظار معجزه داشته باشیم. بسیاری از فرایندها ناشی از خرید تجهیزات است که حدود سه دهه از عمر آنها گذشته و در دنیا از رده خارج شده، اما ما هنوز از آنها استفاده می‌کنیم. به‌عنوان مثال کوره بلند که نه با اقلیم ایران همخوانی دارد و نه نسبت به بهای تمام شده اصلاً منطقی است. بخشی از این چالش‌ها حاکمیتی است و دولت باید ورود کند و از نوآوری و نوسازی حمایت کند و بخش دیگر آن هم فعالیت‌هایی مانند رویداد دایان است که انجام می‌شود تا بتواند تصویرپردازی متفاوتی را برای صنعت ایجاد کنند. البته رویدادها زمینه شناخت را فراهم می‌کنند و نه بیشتر.

دایان پنجم و انقلاب صنعتی چهارم

گزارش ویژه کارنگ از رویداد دایان پنج با عنوان «آی فور»

از زمان جیمز وات تا استیو جابز، جهان تغییرات بسیاری را به خود دیده است. اختراع ماشین بخار بلندی بود که جهان را با تغییری غیرقابل باور روبه‌رو کرد و مفاهیم جدیدی را ایجاد کرد. اما کمی بعد، به لطف خدمات دانشمندانی مانند نیکلا تسلا و اختراع موتورهای الکتریکی و گسترش ارتباطات انسانی که گراهام بل چراغ آن را روشن کرد، موجی دیگر از تغییرات به راه افتاد و جهان پیراهنی نوزاد نوآوری‌ها و ابداعات خارق‌العاده به تن کرد. اما این پایان کار نبود و دنیا با گسترش کامپیوترها و اینترنت این بار شاهد تغییراتی از جنسی دیگر بود که بیشتر از هر تغییر ماقبل خود سرعت داشت و امروز با عبور از این جریان، موج چهارم تغییرات که در حوزه اینترنت اشیا و هوش مصنوعی و یادگیری ماشین است، بیش از پیش تغییرات شگرف را پدید آورده و مفهومی مانند آی فور که مخفف Industry 4.0 است و به انقلاب صنعتی چهارم اشاره دارد، حول این تغییرات شکل گرفته است. در این میان حوزه‌های مختلف صنعتی کمابیش درگیر این موضوع شده‌اند. ایمنی، مرکز نوآوری سازمان ایمیدرو در پنجمین رویداد دایان به این موضوع پرداخته است که در حاشیه این رویداد با شرکت‌های ارائه‌دهنده محصولات گفت‌وگویی در این باره داشتیم و چالش‌های آی فور در ایران را از نگاه آنها بررسی کردیم.

فرایندهای قانون‌گذار کند و فرسایشی است



سیدجعفر سیدی

مدیرعامل تحقیق و توسعه ارتباط

محصولات شرکت ما در حوزه آی فور زیرساخت‌های شبکه را در اختیار قرار می‌دهد؛ چه در بخش صنعتی و چه غیرصنعتی و در دو بخش نوری و الکترونیک و ارتباطات بی‌سیم. همچنین گت‌وی‌های کارخانه هوشمند یا آی اوتی را می‌توانیم در اختیار فعالان این حوزه قرار دهیم. بیش از ۳۰ سال است که با صنعت و معادن همکاری داشته‌ایم و نیازهای این حوزه را به خوبی می‌شناسیم. زیرساخت‌های کارخانه هوشمند را همراه با مدل ارزیابی عالی صنعت که شامل ۳۰ مدل استاندارد و شناخته‌شده است، هم ارائه می‌دهیم که هر کدام از این مدل‌ها برای صنعت مناسب باشد، انتخاب می‌کنیم و بر اساس آن می‌توانیم پروژه‌های تبدیل صنعت به صنعت چهارم را پیاده‌سازی کنیم. از آنجا که شرکت ما یک شرکت تحقیق

و توسعه به شمار می‌رود، مهم‌ترین چالش ما بازار است، چراکه پروژه‌های تحقیق و توسعه بر اساس حجم بازار تعریف می‌شوند و پیش می‌روند. چیزی که مهم است بیان شفاف میزان تقاضا و برآورد اصلی تقاضا از جانب شرکت‌ها می‌تواند بسیار راهگشا باشد که همین امر نیز می‌تواند میزان سرمایه در گردش مورد نیاز را تبیین کند. قاعدتاً شرکت‌ها مجبور هستند برآورد اولیه خودشان و سرمایه‌گذاری سنگین خودشان را انجام دهند، محصول را ارائه دهند و تازه بعد از این مراحل است که صنایع حاضر به شنیدن حرف‌شان خواهند شد. بر این اساس برای شرکت‌های تحقیق و توسعه مانند ما نسبت به شرکت‌هایی که کار تأمین تجهیزات انجام می‌دهند، میزان سرمایه در گردش بالاتری مورد نیاز است. با این توضیح به‌وضوح به کانال‌های ارتباطی بیشتر برای توسعه بازار نیاز داریم و رویدادهایی مانند رویداد دایان کمک بزرگی برای ما خواهد بود و البته رسانه‌های تخصصی مانند کارنگ هم در ایجاد این ارتباط بسیار مؤثر خواهند بود، چراکه مشکل اصلی بازار ما، معرفی تقاضا و عرضه در حوزه صنعت چهارم است. چالش دیگر ما در بحث قوانین سازمان تنظیم مقررات

رادیویی است که مشکلات اساسی در واردات تجهیزات برایمان ایجاد می‌کند. فرایند ما را بسیار کند و هزینه‌های بسیاری را در بخش آزمایشگاهی و تأیید نمونه به ما تحمیل می‌کند. در بسیاری از موارد ما از توسعه‌های مد نظرمان چشم‌پوشی می‌کنیم، چراکه پروسه واردات قطعه جدید بسیار طولانی و فرسایشی است. در حوزه‌های دیگر تنظیم مقررات، نیازمند شرکت‌های ارزیابی و رگولاتوری هستیم که بتوانند سره را از ناسره تمیز دهند، استانداردها را تدوین کنند و هزینه‌های چندباره تست و بهره‌برداری را حذف کنند.

راه سختی در پیش است



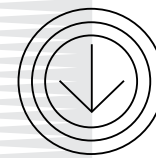
امیدرضا زرداری

مدیرعامل شرکت راهکار پویا

شرکت ما حدود هفت سال است فعالیت خود را آغاز کرده است. محصول ما «راهکار هوشمند» نام دارد که حدود دو



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



درباره کتاب «بی‌نظمی» افسانه دهکامه

وقتی کسب‌وکاری را راه می‌اندازیم یا در شرکتی مسئول فروش می‌شویم یا بخشی از مسئولیت بازاریابی را بر عهده می‌گیریم، خوب می‌دانیم که قرار نیست همیشه همه چیز گل و بلبل باشد و ما در شرایط ثابت و پیش‌بینی‌پذیر به کارمان ادامه دهیم، بلکه مثل روز برایمان روشن است که ممکن است یک روز از خواب بیدار شویم و ببینیم دلار ۱۰ برابر شده، بورس سقوط کرده یا اینترنت به کل قطع شده است و تمام نقشه‌هایی که کشیده بودیم، طی چند ساعت نابود شده‌اند. حفظ آرامش در چنین وضعیتی واقعاً سخت است. چطور می‌شود تمام استراتژی‌ای را که در این مدت داشتیم، تغییر دهیم و حتی خیلی زود به استراتژی جدیدی برسیم؟

کتاب «بی‌نظمی» نوشته فیلیپ کاتلر و جان ای. کسلین دقیقاً درباره همین بحران و با هدف حفظ نظم در بی‌نظمی در کار نوشته شده است. دنیای این روزهای ما عصر تلاطم است. صبح که از خواب بیدار می‌شویم، معلوم نیست چه اتفاقاتی افتاده است. باید با این بحران‌های ریز و درشت آشنا شویم و بیاموزیم که با آنها چطور برخورد کنیم. در فصل نخست این کتاب با بسیاری از عوامل این تلاطم شدید آشنا خواهیم شد؛ عواملی که رویارویی با آنها مستلزم تفکر مجدد برای اتخاذ رفتارها و حرکات راهبردی جدیدی خواهد بود که بتوانند در هنجار جدید آسیب‌پذیری را به حداقل برسانند و بهترین استفاده را از فرصت‌های ایجادشده ببرند.

در فصل دوم می‌آموزیم چرا در گذشته، یگانه نتیجه اشتباه مدیران و رهبران، ماندن در بحران بود، ولی امروزه و در عصر جدید این اشتباهات نه فقط برای شرکت آنان مضر است، بلکه ممکن است مهلک نیز باشد. در فصل سوم سامانه مدیریت بی‌نظمی معرفی می‌شود که راهی برای مدیران فراهم می‌آورد تا بتوانند شرکت‌های خود را از این وضعیت نجات دهند و رویکردهایی اساسی را به شیوه کاری خود اضافه کنند تا کارکردی موفقیت‌آمیز داشته باشند و رویدادهای جدید اطراف خود را بهتر از قبل بفهمند و با آنها مواجه شوند.

در فصل چهارم رفتارهای راهبردی جدیدی شرح داده می‌شود که برای کارکردهای مدیریتی اصلی ضرورت دارند و از آنها برای بهبود عملکرد کوتاه‌مدت سازمان بدون به مخاطره انداختن عملکرد میان‌مدت و بلندمدت آن استفاده می‌شود. فصل پنجم نشان می‌دهد شرکت‌ها چطور می‌توانند راهبردهای بازاریابی و فروش خود را در دوران تلاطم تقویت کنند و زمینه را برای آینده‌ای پایدار و همچنین انبوهی از مشتریان وفادار آماده سازند. و در نهایت در فصل ششم راهکارهایی ارائه می‌شود که مدیران کسب‌وکارها می‌توانند با استفاده از آنها نیازهای کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت کسب‌وکار خود را به درستی متوازن کنند تا شرکتی موفق داشته باشند که سال‌های سال پابرجا باشد و به رشد خود ادامه دهد.



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: پریا امیرحاجلو

آیا این یک تبلیغ ماندگار است؟

نقد و بررسی بیلبوردهای چکنو که قرار است محصول جدید بانک صادرات را معرفی کند

این روزها در سطح شهر بیلبوردهای پروژه جدید بانک صادرات، یعنی «چکنو» را می‌بینیم. این پروژه «چک امن دیجیتال» بانک صادرات، «چکنو» است. چکنو طبق گفته‌های سید ضیاء ایمانی، مدیرعامل بانک صادرات ایران قرار است انقلاب عظیمی در سامانه بانکی ایران ایجاد کند. چکنو قرار است همان مزایا و قوانین چک‌های کاغذی را رعایت کند، اما در عین حال در تولید و چاپ کاغذها صرفه‌جویی کند و با کاهش حضور فیزیکی مشتریان دارای چک، به کارمندان بانک اجازه دهد فعالیت‌های دیگر خود را با سرعت بالاتری انجام دهند.

اینکه این سامانه تا چه حد می‌تواند کارآمد باشد، به میزان استفاده کاربران از آن و تلاش برای بهبود دائمی این سامانه بستگی دارد. در مورد اول باید ببینیم تبلیغات شهری بانک صادرات تا چه حد به بیشتر شدن استفاده از چکنو کمک می‌کند. این سؤال است که جواب آن را با کمک فعالان حوزه تبلیغات خواهیم داد.

این طرح خوب عمل کرده است یا نه؟ این پرسش‌ها را من نمی‌خواهم و نمی‌توانم پاسخ بدهم. من می‌توانم کمی درباره عملکرد آژانس دیجیتال بلوباکس در طراحی و اجرای بیلبرد «چکنو» بگویم.

او در ادامه درباره پیام این بیلبرد و میزان موفقیتش در انتقال این پیام اضافه می‌کند: «پیام چیست؟ بانک صادرات ایران با سرویس چکنو این امکان را در اختیار شما قرار می‌دهد که به جای دسته‌چک کاغذی، از چک امن دیجیتال استفاده کنید. برای بررسی میزان موفقیت در انتقال یک پیام - در اینجا سرویس چکنو - می‌توان از الگوی ارتباطی رومن یا کوبسن استفاده کرد. در این نظر به، شش عنصر فرستنده، گیرنده، پیام، بافت (موضوع)، تماس (مجرای ارتباط، رسانه) و رمز مطرح‌اند. ساده‌ترین حالت ارتباط از هماهنگی میان فرستنده، پیام و گیرنده ایجاد می‌شود، اما یک پیام موفق باید آن سه عنصر دیگر را نیز در بطن خود داشته باشد.»

نقی‌زاده می‌افزاید: «در مثال مورد بحث ما، بانک صادرات فرستنده است، کاربر خدمات بانکی گیرنده و پیام هم امکان بهره‌مندی از خدمات آنلاین چک به جای چک‌های سنتی. آیا این بیلبرد توانسته است پیام فرستنده را به صورت کامل به گیرنده آن منتقل کند؟»

چکنو در دسته خوب‌ها

رحمان نقی‌زاده گرمی، از کارشناسان حوزه تبلیغات می‌گوید: «چک دیجیتال خوب است یا نه؟ بانک صادرات در اجرای



استارت‌آپ لیتوانیایی
۳/۵ میلیون یورو سرمایه
جذب کرد

هوش مصنوعی برای تصاویر پزشکی

استارت‌آپ پزشکی Oxipit AI مستقر در ویلنیوس ۳/۵ میلیون یورو از صندوق تایوانیاکپیتال سرمایه جذب کرده است. این استارت‌آپ ابزارهای هوش مصنوعی برای تصویربرداری پزشکی جهانی ایجاد می‌کند. این بودجه به شرکت کمک می‌کند رشد خود را سرعت بخشد و از هم‌تیمی‌ها و مشتریان جدید استقبال کند. در سال ۲۰۱۹، این استارت‌آپ ۱/۷ میلیون یورو سرمایه اولیه را از پرکتیکاکپیتال، صندوق «کونوستیکینیس» و سرمایه‌گذاران فرشته دریافت کرد که در آن زمان بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری برای راه‌حل‌های هوش مصنوعی پزشکی در کشورهای حوزه بالتیک بود. Oxipit AI قصد دارد در آینده نزدیک ۴/۸ میلیون یورو اضافی از سرمایه‌گذاران فعلی خود جذب کند. این استارت‌آپ در سال ۲۰۱۷ توسط تیمی متشکل از شش دانشمند با پیشینه‌های مختلف علمی تأسیس شد. این تیم دارای برندگان چند بار رقابت کاکل، همچنین اعضای با سابقه اثبات‌شده در برنامه‌های کاربردی جهانی هوش مصنوعی و علم داده است.

Oxipit AI یک نرم‌افزار تصویری کامپیوتری، مخصوص استفاده در تصویربرداری پزشکی است. این شرکت با تیمی از دانشمندان داده و پزشکان برنده جوایز متعدد، قصد دارد پیشرفت‌های خلاقانه هوش مصنوعی/یادگیری عمیق را در عملکرد بالینی روزمره معرفی کند. این استارت‌آپ توسعه‌دهنده مجموعه نرم‌افزارهای رادیولوژی با هوش مصنوعی چست‌آی است. تشخیص و گزارش خودکار مبتنی بر هوش مصنوعی توسط چست‌آی، رادیولوژیست‌ها را قادر می‌سازد بهره‌وری خود را بهبود بخشند، میزان خطا را کاهش دهند، یافته‌های ثانویه نادیده‌گرفته‌شده را کشف کنند و به کمبود و حجم کاری روزافزون متخصصان رادیولوژی رسیدگی کنند.



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



همه‌گیری کووید ۱۹ فارغ از مصیبت‌هایی که به بار آورد، موتور محرک بازارهای متنوعی شد که یکی از این بازارها، «تله‌مدیسن» یا پزشکی از راه دور بود. وضعیت قرنطینه و اضافه‌بار شدید روی بیمارستان‌ها و مراکز پزشکی در سراسر دنیا باعث شد این مفهوم بیش از پیش در کنار دیگر شیوه‌های درمانی جای خود را باز کند و به خاطر رشد سریع توانست توجه سرمایه‌گذاران زیادی را به این حوزه جلب کند.

تلاقی علوم مختلف حول این مفهوم هم‌منجر به شکل‌گیری خدمات و محصولات متنوع و نوآورانه بسیاری شد. در این گفت‌وگو به سراغ یکی از محصولات نوآورانه رفتیم که با به‌کارگیری هوش مصنوعی و پردازش تصویر سعی دارد خلأ تشخیص از راه دور را پر کند. سحر پزندوار یکی از چهار هم‌بنیان‌گذار استارت‌آپ ایواسا است. او فارغ‌التحصیل رشته مدیریت اجرایی از دانشگاه شهید بهشتی است و ایواسا اولین تجربه کاری اش در راه‌اندازی کسب‌وکارهای نوآور است.

لطفاً درباره ایواسا برایمان بگویید. تیم ایواسا چگونه شکل گرفت؟ اعضای تیم چه کسانی هستند و ایواسا چه هدفی را دنبال می‌کند؟

اعضای تیم ما عبارت‌اند از: زهرا روشن، کارشناس ارشد مهندسی پزشکی از دانشگاه امیرکبیر که مدیرعامل تیم است؛ پریا داودی، کارشناس ارشد برق که در حوزه AI کار می‌کند و به خاطر علاقه‌اش به حوزه سلامت، در حیطه تصاویر پزشکی فعالیت دارد؛ سجاد سلطانی که دانشجوی کامپیوتر و توسعه‌دهنده تیم‌مان است و من. هر چهار عضو، هم‌بنیان‌گذار هستیم، ولی سهام و سرمایه اصلی برای خانم داودی و خانم روشن است. به دلیل هدف مشترکی که داشتیم، این استارت‌آپ را به راه انداختیم. سعی ما در بهبود زندگی است و می‌خواهیم درمان را به سمت پیشگیری ببریم. نام استارت‌آپ ما ایواسا و به معنی «مثل مادر» است. ایوا به لاتین یعنی حوا که مادر بشر شناخته می‌شود و سا هم در زبان فارسی، پسوند شباهت است.

ایواسا دقیقاً چکار می‌کند؟

ما در حوزه سلامت دیجیتال فعالیت داریم و از طریق ضبط یک ویدئوی ۳۰ ثانیه‌ای با دوربین گوشی همراه، علائم حیاتی بیمار را اندازه‌گیری می‌کنیم که این سنجش به وسیله هوش مصنوعی انجام می‌شود. علائم حیاتی‌ای که در حال حاضر می‌توانیم اندازه‌گیری کنیم، شامل ضربان قلب، سطح اکسیژن و نرخ تنفس است. این فعالیت از طریق دیپ‌لرنینگ (یادگیری عمیق) و ایمج پروسیسینگ (پردازش تصویر) انجام می‌شود. در حال حاضر نرم‌افزاری داریم که برای دموی محصول است و قصد داریم از طریق بازار B وارد بشویم. شکل ورود به بازار ما BYB است و می‌خواهیم از طریق SDK (کیت توسعه نرم‌افزار) با تله‌مدیسن‌ها و سایر فعالان حوزه سلامت دیجیتال مرتبط و ادغام شویم.



راهکار ایواسا در بازار مبهم تله‌مدیسن

گفت‌وگو با سحر پزندوار، هم‌بنیان‌گذار «ایواسا» که می‌گوید می‌توانند قفل بازار پزشکی از راه دور را باز کنند



مشتریان به دنبال تحویل رایگان هستند

در پی کاهش سفارش‌ها در چیپوتلی

در سال ۲۰۲۱، چیپوتلی به ۳/۴ میلیارد دلار فروش الکترونیک رسید، اما به تازگی اعلام شده تجارت الکترونیک چیپوتلی نسبت به اوج همه‌گیری در حال کاهش است. چیپوتلی یک شرکت فست‌فود قدیمی در کالیفرنیاست که به دنبال افزایش قیمت‌های تحویل خود در سال گذشته، سفارش‌های این شرکت در سه‌ماهه آخر سال ۲۰۲۲، ۱۵ درصد کاهش یافته است.

این کاهش به ضرر تجارت الکترونیک این شرکت تمام می‌شود، زیرا در سال ۲۰۲۲، فروش دیجیتال ۳۹/۴ درصد فروش را به خود اختصاص داده که نسبت به ۴۵/۶ درصد در سال ۲۰۲۱ و ۴۶/۲ درصد در سال ۲۰۲۰ کاهش یافته است. این شرکت در جریان سود سه‌ماهه چهارم خود به نقل از جک هارتانگ، مدیر ارشد مالی چیپوتلی گفت: «تجارت الکترونیک به دو دلیل رو به افول است، یکی به دلیل افزایش هزینه‌های تحویل

و دیگری به این دلیل که مصرف‌کنندگان دسته‌دسته به رستوران‌ها بازمی‌گردند. به همین دلیل سفارش‌های تحویل برای سه‌ماهه آخر سال، ۱۵ درصد کاهش یافته است.» وی در مورد هزینه تحویل بالاتر گفت: «زنجیره‌هایی مانند چیپوتلی اغلب قیمت‌های منور را برای سفارش‌های تحویل مشخص می‌کنند تا هزینه‌های پرداخت شده به اپراتورهای تحویل شخص ثالث مانند دوردش را جبران کنند.» این شرکت قبلاً به اینسایدر گفته بود: «در سه‌ماهه سوم سال ۲۰۲۲، قیمت تحویل در چیپوتلی نسبت به مدت مشابه در سال ۲۰۲۱، ۱۳ درصد افزایش یافت.»

برایان نیکول، مدیرعامل شرکت گفت: «مصرف‌کنندگان هنگام سفارش از برنامه چیپوتلی در حال خرید مقایسه‌ای هستند.» اینسایدر برای بررسی تفاوت قیمت‌ها در کالیفرنیا، اپلیکیشن چیپوتلی را بررسی کرد. نیکول گفت که مصرف‌کنندگان در صورت یافتن تحویل رایگان ممکن است به زنجیره دیگری بروند.



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



امیرعلی
عرب‌بیادی

Info
@Karangweekly.ir

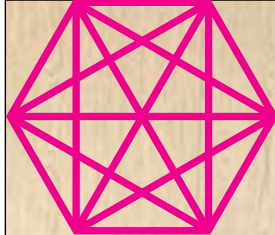


اتوبوس؛ سریع‌ترین ناوگان ارسال بار

گفت‌وگو با علی نبوی، هم‌بنیان‌گذار و رئیس هیئت‌مدیره کالایست

ظرفیت ارسال روزانه ۳۳ تا ۳۸ میلیون کیلوگرم بار توسط ناوگان اتوبوسرانی کل کشور، ظرفیتی است که نمی‌توان راحت از کنار آن گذشت. این ظرفیت اگر می‌خواست توسط کامیون یا وانت ایجاد شود با هزینه‌های گزافی از لحاظ سرمایه‌گذاری، مصرف سوخت، ترافیک و آلودگی هوا همراه بود. اما اکنون با ظرفیتی که اتوبوس‌ها در قسمت حمل بار خود دارند، این امکان ایجاد شده که بدون دردسر به امکان حمل مقدار زیادی بار و مرسوله دست یابیم. با اینکه حمل بار از طریق اتوبوس متصل به دنیای سنتی بوده و هست، مدیریت ارسال این مقدار بار؛ به خصوص برای کسب‌وکارهای اینترنتی و در دنیای مدرن نیاز به نوآوری‌هایی دارد که برخی از شرکت‌های سنتی توانسته‌اند به آن دست یابند. در ادامه گفت‌وگوی «کارنگ» با علی نبوی هم‌بنیانگذار «کالایست» را می‌خوانید. این شرکت که در اصفهان فعالیت دارد، توانسته با ایجاد پل با مرکز نوآوری پست به همکاری قابل توجهی در این زمینه دست یابد.

گفتگو
INTERVIEW



سابقه فعالیت کالایست به چه سالی برمی‌گردد؟

سابقه فعالیت کالایست به ۵۰ سال پیش برمی‌گردد. زمانی که اسدالله محمدی پدر بزرگ مادری‌ام در اصفهان به صنف حمل‌ونقل اتوبوس وارد شد و شرکت مسافربری ایران خطوط سابق که بعدها به رویال سفر ایرانیان تغییر نام داد را در این شهر پایه‌ریزی کرد. پدر و بعدها برادرانم به تدریج وارد این صنف شدند و اداره امور را به شیوه سنتی به دست گرفتند. با ورود من و برادرم حسین که در حوزه‌های مهندسی عمران و آی‌تی تحصیلات دانشگاهی داشتیم، به حوزه ارسال بار اتوبوسی، وضعیت به گونه‌ای دیگر تغییر کرد و فکر ارتقای کار و خروج از مدل سنتی اداره این مجموعه یک لحظه مرا راحت نمی‌گذاشت. تا اینکه در سال ۱۳۹۶ با برنامه‌ریزی‌های فراوان و راه‌اندازی اپلیکیشن کالایست که کار ارسال بار را در اصفهان انجام می‌دادیم، توانستیم سد سنتی بودن ارسال بار در این مجموعه را بشکنیم و برای هر مشکل بر سر راهمان به فکر راه‌حل باشیم.

ناوگان حمل بار اتوبوسی چه ظرفیت‌هایی دارد؟

ناوگان حمل بار توسط اتوبوسرانی در حال حاضر سریع‌ترین ناوگان موجود در کشور است و ارسال مرسوله از طریق اتوبوس کمتر از یک روز طول می‌کشد تا از مبدأ به هر مقصد در کشور جابه‌جا شود.

روزانه در کل کشور چه میزان جابه‌جایی انجام می‌شود؟

در حال حاضر روزانه ۲۱ هزار دستگاه اتوبوس بین شهرها تردد می‌کنند. هر کدام از این اتوبوس‌ها بین ۱۶۰۰ تا ۱۸۰۰ کیلوگرم ظرفیت جابه‌جایی و ارسال بار دارند؛ بنابراین بین ۳۳ تا ۳۸ میلیون کیلوگرم ظرفیت ارسال بار توسط ناوگان اتوبوسرانی کل کشور برای ارسال مرسولات وجود دارد که از این ظرفیت می‌توان به شکل بهینه استفاده کرد.

البته ممکن است درصدی از این ظرفیت خالی بماند، اما معمولاً درصد زیادی از این ظرفیت توسط شرکت‌های حمل بار پر می‌شود. به عنوان مثال، در اصفهان در مواقع غیرپیک و عادی حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد ظرفیت بار اتوبوسی پر می‌شود.

اصفهان چند دفتر حمل بار اتوبوسی دارد؟

در حال حاضر حدود ۱۴۰ دفتر کوچک حمل بار اتوبوسی در شهر اصفهان فعال است که از این تعداد، حدود ۲۰ دفتر متعلق به شرکت کالایست است و مابقی در اختیار افراد یا شرکت‌های دیگر است.

کالایست با در اختیار داشتن یک انبار مرکزی و سوله اتوماسیون بار با ابعاد ۱۲۰۰ متر در ترمینال کاوه اصفهان و یک انبار ۲۰۰ متری در ترمینال صفه و دو انبار ۸۰ متری در ترمینال‌های جی و زاینده‌رود، جزو درگاه‌های قانونی و شرکت‌های بزرگ برای حمل بار در این شهر محسوب می‌شود. این شرکت طبق یک نامه رسمی از سوی سازمان پایانه‌ها به شرکت ملی پست به عنوان تنها درگاه قانون ارسال بار از طریق ناوگان اتوبوسی در اصفهان معرفی شده است.

آیا برای ارسال مرسولات فقط از ناوگان اتوبوسی استفاده می‌کنید؟

خیر. در واقع با تکمیل ظرفیت ناوگان اتوبوس‌های اصفهان، از طریق ناوگان شرکت کالایست مرسولات را جابه‌جا می‌کنیم. حدود ۳۰ درصد از مرسولات کالایست از طریق ناوگان اتوبوسی کشور جابه‌جا می‌شود و مابقی از طریق ۴۰ دستگاه ایسوزو و کامیونت ملکی در اختیار که در بین شهرها در حال تردد هستند، جابه‌جا می‌شوند. در روز بین شش هزار تا هفت هزار مرسوله ارسال می‌کنیم.

برای پیشبرد کار به دنبال جذب سرمایه



چرا این روزها روند
مهاجرت سریع تر شده
است؟

قصدهش بود و دلیل جدید هم آمد

اشکان امیرزاده ابراهیمی از این جهت که هم یک کسب و کار معتبر در حوزه سخت افزار دارد، هم مدت ها هست فعالیت صنفی می کند، یکی از افراد آگاه اکوسیستم آی تی به شمار می رود. او در خصوص مهاجرت و ضربه ای که به کسب و کارها در ماه های اخیر وارد شده، معتقد است هم رکود بزرگ در جهان و هم مسئله مهاجرت در ایران، دو اتفاقی هستند که از دوران کرونا آغاز شدند و امروز با نتایج آن بیشتر از هر زمان دیگری روبه رو هستیم.

ابراهیمی می گوید این مسئله که ایران حتی از کشورهای هم سطح خودش نیز دیرتر برنامه واکسیناسیون سراسری را آغاز کرد، سبب شد بسیاری چمدان هایشان را ببندند و شروع به ارسال رزومه خود کنند. برخی از آنها که طی این مدت موفق به خروج از کشور نشده بودند، با وقوع اتفاقات اخیر و حال بد روحی که برای مردم پیش آمد، به شکلی پیگیرانه تر به دنبال کارهای مهاجرت خود رفتند و به سرعت از کشور خارج شدند.

او معتقد است اشتباه حاکمیت آنجا بود که وقتی کشور در شرایط اقتصادی قرار دارد، به شرایط روحی مردم توجه نکند. در حالی که اگر این کار را کرده بود، نیروهای متخصصش در کشور می ماندند و همان ها مشکلات اقتصادی را نیز حل می کردند.

ابراهیمی تأکید دارد که اصناف ما کمتر از سندیکاها و اصناف خارج از کشور فعالیت نمی کنند، بلکه مدیران تصمیم گیر به حرف های آنها توجهی نشان نمی دهند، در حالی که در جلسات همفکری به نظر می رسد قانع شده باشند. و این یکی از مهم ترین عواملی است که صنف را در نظر سایرین ناکارآمد جلوه می دهد در حالی که این طور نیست. همین اتفاق هم باعث دل سردی فعالان این حوزه می شود.



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: حامد کریم زاده

کوگوش شنووا؟!!

گفت و گو با اشکان امیرزاده ابراهیمی، مدیرعامل «آداک فن آوری مانیا» و عضو هیئت مدیره نصر تهران؛ او می گوید با وجود جلسات متعددی که با مدیران تصمیم گیر برگزار می شود و به نظر می رسد از حرف های صنف قانع شده اند، اما در تصمیمات نهایی تغییری رخ نمی دهد

وضعیت چند ماه گذشته کشور و آینده ای که از خلال حرف ها و تصمیمات حاکمیت پیش رویمان ترسیم می شود، بسیاری از امیدواران را نیز نگران کرده است. حالا که موضوع اول کشور، اختلالات اینترنت، طبقه بندی آن و محدودیت های گسترده تر است، به نظر می رسد کسب و کارهای حوزه آی تی بیش از سایرین در معرض تهدید باشند. اشکان امیرزاده ابراهیمی، مدیرعامل «آداک فن آوری مانیا» و عضو هیئت مدیره نصر تهران معتقد است که اینترنت ابزار اصلی همه شرکت های حوزه آی تی است و تمام کسب و کارها از این ناحیه ضربه خواهند خورد، اما در دل همین تهدید برای عده ای هم فرصت هایی وجود دارد و نمی توان آینده را به درستی پیش بینی کرد. او به عنوان یک فعال صنفی معتقد است به دلیل لایه های مختلف تصمیم گیر و مدیرانی که قدرت ریسک پذیری پایینی دارند، تلاش های صنف آی تی معمولاً راه به جایی نمی برد و فعالان صنفی را دل سرد می کند که چرا زمانی را که می توانستند صرف توسعه کسب و کار خود کنند، با کارهای صنفی هدر داده اند. ابراهیمی می گوید اینکه حاکمیت گوش شنوای ندارد، تقصیر صنف نیست و اتفاقاً صنف به شکلی پیگیرانه در راستای خواسته ها و نیازهای اعضای خود گام برمی دارد. آنچه در پی می آید، گفت و گو با اشکان امیرزاده ابراهیمی در خصوص آداک فن آوری مانیاست و وضعیتی که اکوسیستم آی تی در روزهای اخیر در حال تجربه آن است.

آداک فن آوری مانیا کار خود را از چه سالی
آغاز کرد و در چه حوزه ای فعالیت دارد؟

این شرکت در سال ۱۳۸۸ تأسیس شده و حوزه فعالیتش ارائه تجهیزات زیرساختی دیتاسنترهاست اعم از سرور، تجهیزات ذخیره سازی، نتورکینگ، روتر و... در کنار این شرکت، ما دو شرکت کوچک تر هم داریم که یکی از آنها کار خدمات پس از فروش مان را انجام می دهد و تحت عنوان «مانیا سرویس» فعالیت می کند. یک مجله الکترونیک به نام «چیپست» نیز داریم که یک مجله تماماً الکترونیک است و پلتفرمش کمی متفاوت تر از سایر مجلات الکترونیک است و نسخه الکترونیک بر بستر پی دی اف نیست. می توان گفت زمانی که مجوزش را گرفت، محصول و پلتفرم جدیدی در وزارت ارشاد بود. محصولات و سرویس های ابری به ما اضافه شده و در اصل شرکت دیگری هم ذیل مجموعه اصلی ایجاد شده که خدمات ابری را به مشتریان ارائه می دهد

و نرم افزارهایی هم تحت همین عنوان تهیه شده که به
مشتریان عرضه شود.

پیش از تأسیس شرکت چه فعالیت هایی
داشتید؟

من سال ۱۳۷۷ تا ۱۳۷۹ و پیش از دوره دانشجویی، در بخش بازرگانی مجله ای کامپیوتری فعالیت می کردم. از سال ۱۳۷۹ تا ۱۳۸۱ در یک شرکت کامپیوتری در بخش های فنی و فروش مشغول بودم. از حدود سال ۱۳۸۱، ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۸ نیز در شرکتی که فعالیتش شبیه به آداک فن آوری مانیا بود و تجهیزات به شرکت های بزرگ می فروخت، مدیر فروش و سرپرست بخش فنی بودم.

در حوزه های فعالیتتان رقیب هم دارید؟
مزیت رقابتی شما برای جلب مشتری چیست؟

صد درصد رقیب داریم و شرکتی نیست که رقیب نداشته باشد، مگر اینکه محصول خیلی خاصی تولید کند. ما هم رقیب داریم که تعدادشان اتفاقاً کم نیست و در سال های گذشته هم هر روز به تعدادشان اضافه شده است. مزیت رقابتی، یعنی چیزی که با آن در بازار مشتریان و در میان هم صنفی ها شناخته می شویم، این است که در تمامی دوره ها و در هر شرایط اقتصادی فقط روی تجهیزات اصلی و اورجینال فعالیت داشته ایم و مثل بسیاری از شرکت های دیگر بسته به شرایط اقتصادی برای اینکه حجم فروش مان را بالا ببریم، هر محصولی را عرضه نکرده ایم و وارد چنین بازی ای نشده ایم. حتی با وجود اینکه در دوره ای حجم فروش مان پایین آمده بود، زیرا نمی توانستیم با قیمت تجهیزاتی که به اسم اصل در بازار ارائه می شدند، رقابت کنیم، سیاست خود را تغییر ندادیم و فقط تجهیزات اورجینال فروختیم و سعی داشتیم اطلاعات و مستندات



متاورس مایکروسافت

مایکروسافت تیم متاورس خودش را که همین چهار ماه پیش آن را شکل داده بود، کامل جمع کرده است. تیمی که قرار بود روی متاورس برای صنایع بزرگ کار کند.



استخدام در فالكون ایکس

پلتفرم دارایی دیجیتال فالكون ایکس اعلام کرده باریس ستونیک را که تجربه کار در آمازون و رایبین هود، اپل، مایکروسافت و... را دارد، به عنوان مدیر محصول خود استخدام کرده است.



ماینینگ در می سی سی پی

ایالت می سی سی پی آمریکا لایحه ای ابلاغ کرده که بر اساس آن ماینینگ رمزارز به رسمیت شناخته می شود و تحت حمایت قوانین مرتبط با انرژی هم قرار خواهد گرفت.



ان اف تی ریچانا

یک استارتاپ یکی از ترانه های اخیر ریچانا را به ۳۰۰ ان اف تی تبدیل کرده و فروخته است. با هر بار نواخته شدن این ترانه، ارزش این ان اف تی ها هم بیشتر می شود.



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



کوین کاوره ۳ میلیون دلار سرمایه گرفت

جذب سرمایه یک استارتاپ رمز ارزی حوزه امنیت با هدف تضمین دسترسی کاربران به دارایی هایشان

کوین کاور (Coincover) استارتاپ مستقر در بریتانیا، ۳۰ میلیون دلار در یک دور سرمایه گذاری به رهبری وی سی Foundation Capital مستقر در سیلیکون ولی دریافت کرده است. این سرمایه برای گسترش بیشتر فعالیت و خدمات این پلتفرم حوزه امنیت دارایی دیجیتال به این استارتاپ تزریق شده است. پلتفرم محافظت از ارزهای دیجیتال کوین کاور از معامله گران در برابر سرقت دارایی های دیجیتال آنها محافظت می کند و به آنها اجازه می دهد کلیدهای احراز هویت شان در یک فضای ذخیره سازی امن کپی شود. این استارتاپ با واسطه های زیادی از جمله استارتاپ های رمز ارزی حوزه تبادل در فضای شلوغ بازار کریپتو کار می کند و به مشتریان کسب و کاری خود امکان تعریف کردن مزیت های رقابتی مبتنی بر امنیت را می دهد. برای اطمینان بیشتر محافظت های ارائه شده توسط این پلتفرم با بیمه نامه های رمزنگاری شده پشتیبانی و تضمین می شود.

توسط دو هم بنیان گذار یعنی دیوید یانچوسکی (مدیرعامل فعلی) و آدام اسمیت (مدیر ارشد اجرایی این استارتاپ) تأسیس شد، با هدف حل معمای تضمین امنیت طولانی مدت ارزهای دیجیتال فعالیت می کند. آنها می گویند در حال حاضر و در نبود امنیت کافی، حسن نیت و اعتماد عمومی به دلیل سرقت های متناوب ارزهای دیجیتال شده کاهش یافته و مانع پذیرش همگانی آنها می شود.

یانچوسکی و اسمیت در حین کار برای ضرابخانه سلطنتی بریتانیا برای دیجیتالی کردن طلا با یکدیگر ملاقات کردند؛ جایی که به زودی به نیاز به گزینه های پشتیبان و باز یابی دقیق اطلاعات مواجه شدند. حالا و حدود پنج سال بعد از آن ملاقات، بیش از ۳۰۰ مشتری از پلتفرم کوین کاور استفاده می کنند؛ از صرافی های رمز ارزی گرفته تا ارائه دهندگان کیف پول و همین طور سرمایه گذاران نهادی با هدف دفاع از هلدینگ های بزرگی که دارایی دیجیتال زیادی دارند.

کوین کاور همچنین مستقیماً با متولیان دارایی های دیجیتالی که قبلاً وظیفه ایمن سازی رمزارزها و اطمینان از تسهیل و درستی معاملات را بر عهده داشتند، همکاری می کند. به عنوان مثال، کوین کاور با فایر بلاکز که یک متولی دارایی دیجیتال نهادی است و با سوپراپلیکیشن رمز ارزی بیتسو همکاری می کند.

دیوید یانچوسکی درباره این جذب سرمایه می گوید: «ما از شراکت با فاند کپیتال که شرکتهای خوشنام در حمایت از استارتاپ هاست، خوشحالیم. در کوین کاور مفتخریم که مانع از دست رفتن دسترسی کاربران به ارزهای دیجیتال شان می شویم. چه با اشتباه سهوی یا بدشانسی هدف قرار گرفتن توسط هکرها مخرب آنلاین؛ همیشه آنها ترس از دست دادن رمزارز هایشان را دارند و ما این مشکل را برایشان حل کرده ایم.»

استخدام نیروی انسانی جدید، به روز رسانی محصول و مشارکت با برخی پروژه های دیگر از مهم ترین موارد مصرف سرمایه جدید این استارتاپ اعلام شده است.

چطور بنیان گذاران نیم میلیارد دلار از اف تی ایکس خارج کردند؟

یک صرافی بی دروپیکر!

رئیس جدید اف تی ایکس می گوید امنیت این صرافی به قدری ضعیف بود که بنیان گذاران می توانستند «نیم میلیارد دلار» کریپتو را بدون اینکه شناسایی شوند، از آن خارج کنند. لازم به ذکر است که هر دو بنیان گذار صرافی اف تی ایکس به کلاهبرداری متهم شده اند. جان جی ری که پس از سقوط اف تی ایکس برای نظارت و بررسی پرونده استخدام شد، روز دوشنبه ششم فوریه اظهارات مذکور را در دادگاه ورشکستگی دلار بیان کرد. او گفت: «به

معنای واقعی کلمه، صرافی اف تی ایکس نایمن است. بنیان گذاران خیلی راحت می توانند بیاید ولت های نیم میلیارد دلاری را روی یک درایو بند انگشتی دانلود کنند و بروند و هیچ کس هم آنها را بازخواست نکند.»

او افزود: «اکنون ذخیره سازی در صرافی اف تی ایکس به صورت سرد انجام شده و از کلدولت با کیف پول های سرد استفاده می شود. اما قبلاً ذخیره سازی به صورت داغ و با استفاده از



به هوش مصنوعی دروغ گفتن یاد ندهید! نقدهای ایلان ماسک به چت جی پی تی

ایلان ماسک که همین ماه دسامبر گذشته درباره هوش مصنوعی چت جی پی تی گفته بود به شکل ترسناکی خوب عمل می کند، حالا با همه گیر شدن آن یک اظهار نظر تردیدآمیز درباره آن کرده است. ماسک که به اظهار نظرهای حاشیه ساز در دنیای فناوری معروف است، گفته این هوش مصنوعی آن گونه که باید خوب نیست و بسیاری از پاسخ های آن از انعطاف و تازگی لازم برخوردار نیستند.

نکته جالب این است که ماسک که حالا مدیرعامل توئیتر است، خود یکی از بنیان گذاران شرکت Open AI بوده که حالا چت جی پی تی را به بازار داده است. ماسک روز دوشنبه با به اشتراک گذاشتن تصویر یکی از جواب های این چت در توئیتی نوشت، پاسخ این هوش مصنوعی درباره یک سناریوی احتمالی درخصوص موضوع تبعیض نژادی او را نگران کرده است. گویا سناریوی ایلان ماسک برای گیر انداختن این ربات هوشمند هم این بوده که اگر قرار باشد با توهین نژادی به یک نفر مانع از انفجار یک بمب هسته ای شویم، کار درست چیست. چت جی پی تی هم پاسخ داده از نظر اخلاقی هرگز بیان توهین نژادی مجاز نیست؛ حتی اگر انجام این کار تنها راه نجات میلیون ها نفر از بمب هسته ای باشد.

در همان ماه دسامبر هم درخصوص یکی از پاسخ های بحث برانگیز این چت بات درباره سوخت های فسیلی که در توئیتر داغ شده بود، ایلان ماسک گفته بود اینکه به یک هوش مصنوعی یاد بدهید دروغ بگوید خیلی خطرناک است! فعلاً که آقای ماسک شمشیر را برای شرکت سابق خودش از رو بسته است....



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



این مرد معادلات جست و جو در اینترنت را دگرگون خواهد کرد

در پشت پرده نسخه جدید بینگ مایکروسافت چه می گذرد و چرا گوگل تا این اندازه نگران استفاده از هوش مصنوعی در بینگ شده است؟

شاید اگر در خیابان جلوی ۱۰ نفر را بگیرید و از آنها بپرسید بینگ چیست، ۹ نفر آنها ندانند که دارید از موتور جست و جوی مایکروسافت صحبت می کنید. واقعیت ۱۰ سال گذشته دنیای آنلاین این بوده که گوگل در جست و جوی اینترنتی، بازی بزرگ را از مایکروسافت و البته رقیب اصلی اش یاهو برده است. آن هم با چنان اختلافی که دیگر خیلی ها به یاد نمی آورند که غیر از گوگل گزینه های دیگری هم برای جست و جو در اینترنت وجود دارد.

اما حالا امیدها به جبهه مایکروسافت و موتور جست و جوگر اینترنتی اش بازگشته است. امیدی که از قضا آن قدر بزرگ است که گوگل را حسابی ترسانده است. صحبت از چت هوش مصنوعی تحت مالکیت مایکروسافت است که در دو سه هفته گذشته در صدر اخبار فناوری دنیا قرار داشته و صدها میلیون کاربر را شیفته خود کرده است. حالا مایکروسافت امیدوار شده که با کمک چت جی پی تی بتواند موتور جست و جوی نیمه جاننش را احیا کند... ماجرا چیست و چقدر آینده جست و جوهای اینترنتی به هوش مصنوعی پیوند خواهد خورد؟

آلتمن به کمک بینگ می آید؟

مدیرعامل OpenAI می گوید که که بینگ جدید تحت حمایت چت جی پی تی (ChatGPT) و جی پی تی ۳/۵ (GPT-3.5) است. سم آلتمن، مدیرعامل OpenAI که مالکیت آن در اختیار مایکروسافت است، گفته که چت جی پی تی و جی پی تی ۳/۵ به تقویت موتور جست و جوی

«بینگ جدید» کمک می کنند. ظهور ربات چت جی پی تی OpenAI موجب افزایش رقابت در ابزارهای جست و جو در فضای بیگ تک شده است. از سوی دیگر گوگل ابزار هوش مصنوعی خود به نام بارد (Bard) را در هفته های آینده معرفی و عرضه خواهد کرد. اما در پشت پرده موتور جست و جوی پر زرق و برق «بینگ جدید» مایکروسافت چه می گذرد؟ سم آلتمن، مدیرعامل OpenAI، گفته که ابزارهای چت جی پی تی و جی پی تی ۳/۵ در این شرکت هوش مصنوعی به نسخه جدید موتور جست و جوی مایکروسافت که روز سه شنبه معرفی شده، کمک می کنند.

جست و جو در اینترنت متحول می شود؟

یوسف مهدی، یکی از مدیران مایکروسافت نیز گفته که این ابزار جست و جوی پیشرفته بر اساس یک زبان نسل جدید OpenAI، که از چت جی پی تی قدرتمندتر است و آموزش های کلیدی اش را از چت جی پی تی و جی پی تی ۳/۵ می گیرد، اجرا می شود. جی پی تی ۳ یک مدل زبان است که چت جی پی تی بر اساس آن ساخته شده و دارای ۱۷۵ میلیارد پارامتر است. انتظار می رود که جی پی تی ۴ صدتریلیون پارامتر داشته باشد. گرچه مایکروسافت اعلام کرده که بینگ روی یک مدل زبان نسل جدید اجرا می شود، اما از واژه جی پی تی ۴ نام نبرده است. مایکروسافت در ماه گذشته اعلام کرده بود که در OpenAI یک سرمایه گذاری چندمیلیاردی جدید انجام خواهد داد. این اطلاعاتی زمانی منتشر می شود که رقابت میان غول های فناوری در استفاده از فناوری هوش مصنوعی



راضیه مینایی

Raziyeh.minaei995@gmail.com

برای تقویت عملکرد موتورهای جست و جویشان داغ است. مایکروسافت در اطلاعیه خود به این نکته اشاره کرده که یک عملکرد چت را نیز تعریف کرده که به کاربران امکان می دهد جست و جوهایشان را تدقیق کنند. یوسف مهدی گفته که این یک نقطه عطف در جست و جوهای آنلاین است، زیرا این عملکرد اینترنت (یعنی جست و جو) مدت زیادی است که به همین شکل بوده و تغییری اساسی نکرده است. اشلی استوارت، از تحلیلگران اقتصاد فناوری قبلاً گزارش داده بود که انتظار می رود مایکروسافت اعلام کند که بینگ به واسطه OpenAI ارتقا خواهد یافت.

چت جی پی تی در OpenAI دسترسی به نوعی فناوری فراهم کرده که برای متخصصان علوم رایانه ای از مدت ها پیش آشناست. اما پذیرش عمومی این ابزار استفاده های تخصصی از این فناوری را تسریع می کند.

چرا گوگل نگران است؟

گوگل که نگران است این اطلاعیه مایکروسافت بر موتور جست و جویش تأثیر منفی بگذارد، هوش مصنوعی همتای خود به نام بارد (Bard) را رونمایی کرده است. سوندار پیچای، مدیرعامل گوگل، در یک پست وبلاگی نوشت که قصد دارد به زودی آن را به عموم عرضه کند و از همه اعضای تیمش خواسته تمرکز خود را روی این موضوع بگذارند و راهکارهایشان را برای بهبود آن ارائه کنند. به نظر می رسد مدیرعامل گوگل به درستی خطر را حس کرده است. چت جی پی تی اگر بتواند بازی جست و جوی آنلاین را دست بگیرد، هیچ بعید نیست که امپراطوری گوگل با یک خطر بزرگ در حد فروپاشی روبه رو شود!



سفر یک مدیر مالی
از نیویورک به لندن

لونا اشمید در GV

← GV از شریک جدید و کهنه‌سرباز سیلیکون‌ولی، لونا اشمید در دفتر لندن استقبال می‌کند. در ترکیب با اعلام اینکه GV از سال ۲۰۱۴ بیش از ۵۰۰ میلیون دلار به صحنه استارت‌آپ‌های اروپایی تزریق کرده، دفتر این شرکت در لندن از لونا اشمید به‌عنوان شریک تجاری جدید خود استقبال خواهد کرد. لونا اشمید قبلاً در سافت‌بانک و مورگان استنلی در بخش‌هایی چون سهام خصوصی فعالیت داشته و یکی از چهره‌های مالی شناخته‌شده در حوزه سرمایه‌گذاری است.

← با داشتن مدرک مالی و تجارت بین‌الملل با مدرک تحصیلی در علوم کامپیوتر و ریاضیات از مدرسه کسب و کار معتبر استرن دانشگاه نیویورک، اینکه لونا از استارت‌آپ‌های مستعد در زمینه کامپیوتر حمایت کند، چندان دور از انتظار نیست.

← لونا می‌گوید: «بزرگ شدن با والدین مهاجری که به کانادا رفتند تا مدرک کارشناسی ارشد خود را در مهندسی برق و علوم کامپیوتر دنبال کنند، عشق من به فناوری را در سنین پایین برانگیخت و به من اهمیت کار سخت و اشتیاق را برای کاری که انجام می‌دهم آموخت. من این ارزش‌ها را برای بنیان‌گذارانی که امروز با آنها شریک هستم به ارمان می‌آورم.»

← GV که از سال ۲۰۱۴ به‌عنوان یک وی‌سی معتبر اروپایی فعالیت می‌کند در حال حاضر بیش از نیم میلیارد یورو در بیش از ۴۰ کسب‌وکار اکوسیستم‌های استارت‌آپی این قاره سرمایه‌گذاری کرده است. اگرچه مقر این وی‌سی در لندن است، اما در بخش‌هایی از خاورمیانه هم سرمایه‌گذاری‌هایی انجام داده است.



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

نسل جدید، عادات جدید

نشش نکته کلیدی در مورد چگونگی تغییر عادات خرید نسل زد با رسانه‌های اجتماعی بر اساس مطالعه جدیدی از غول تجارت اجتماعی (LTK)

مطالعه جدیدی که توسط پلتفرم خرید سازندگان LTK تهیه شده، نشان می‌دهد که رسانه‌های اجتماعی چگونه نحوه خرید ما را تغییر می‌دهند. این مطالعه شامل یافته‌های یک نظرسنجی آنلاین از کار LTK با برندها، سازندگان، و خریداران است. این شرکت همچنین شش روند را برای نظارت در سال ۲۰۲۳ به اشتراک گذاشته است؛ از جمله افزایش محتوای ویدئویی کوتاه.

طبق مطالعه جدیدی که توسط پلتفرم خرید متمرکز بر خالق LTK انجام شده، رسانه‌های اجتماعی نحوه خرید ما را چه به صورت آنلاین و چه در فروشگاه‌ها تغییر می‌دهند. گزارش ماه‌انه آنوئی به نام «وضعیت خرید با هدایت سازندگان» نشان می‌دهد با توجه به اینکه نسل زد به طور فزاینده‌ای سلیقه خرید خود را از رسانه‌های اجتماعی وام می‌گیرد، محتوای ویدئویی نسبت به محتوای ثابت باعث رشد فروش بیشتر می‌شود و سازندگان و بازار با بان در حال متمایل شدن به این قالب هستند. LTK که در سال ۲۰۲۱ از «ریوارد استایل» به «لایک تونوایت» تغییر نام داد، پلتفرمی است که کاربران در آن می‌توانند فید خرید شخصی خود را با دنبال کردن سازندگانی که محصولات را به آنها توصیه می‌کنند، بسازند.

مطالعه ۳۳ صفحه‌ای آن شامل یافته‌های یک نظرسنجی آنلاین در دسامبر ۲۰۲۲ از ۱۰۱۸ نفر در ایالات متحده است که LTK بر اساس نسل‌ها، درآمد خانوار و همچنین کار خود با برندها، سازندگان و خریداران در پلتفرم‌ش انجام داد و تجزیه و تحلیل کرد. آلی اندرسون، مدیر استراتژی و بینش مشارکت‌های برند LTK گفت که انتظار دارد سازندگان در تمام جنبه‌های جریان خرید مصرف‌کنندگان در سال جاری بر آنها تأثیر بگذارند. اندرسون گفت: «ریسمان بزرگ‌تری که با تمام این موضوعات بزرگ‌تر و قوی‌یافته شده، این است که سازندگان باید رکن و پایه‌ای برای برندها و خرده‌فروشان باشند و خواهند بود.»

در اینجا شش نکته کلیدی از گزارش LTK در سال ۲۰۲۳ آورده شده است.

۱. **محتوای ویدئویی کوتاه افزایش خواهد یافت**
محتوای ویدئویی به‌عنوان یک ابزار فروش از محتوای ثابت پیشی گرفته است. LTK متوجه شد که محتوای ویدئویی سه برابر رشد سال به سال محتوای ثابت در ارزش ناخالص کالا (معیاری از فروش کل) سهم داشته است. این نظرسنجی همچنین نشان داد که ۶۶ درصد از پاسخ‌دهندگان، تماشای ویدئو را به تماشای تصاویر ثابت ترجیح می‌دهند و ۵۷ درصد نیز ویدئوهای تأثیرگذار در رسانه‌های اجتماعی را تماشا می‌کنند. بازار با بان در پلتفرم LTK با توجه به فعالیت و همکاری برندها و سازندگان در کمپین‌های ویدئویی کوتاه مدت در سال ۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۲۱، ۲۰ درصد ویدئوهای کوتاه متمایل شده‌اند.

۲. **برندها باید حضور نسل زد را در جایی که هستند، بپذیرند**

طبق این نظرسنجی، صد درصد نسل زد به صورت آنلاین خرید می‌کنند و ۷۹ درصد از این نسل از رسانه‌های اجتماعی از جمله تماشای سازندگان و محتوای آنها برای الهام، توصیه‌ها و معاملات برای خرید استفاده کرده‌اند. این نظرسنجی همچنین نشان داد که اینستاگرام برترین پلتفرم اجتماعی برای خرید است و پس از آن تیک‌تاک و یوتیوب قرار دارند.

اندرسون در مورد اینفلوئنسرهای نسل زد گفت: «برندها نباید به فکر کار با آنها به‌عنوان یک تاکتیک یک‌بارمصرف باشند. آنها باید به این فکر کنند که چگونه می‌توانند مطمئن شوند تأثیرگذاری آنها بر مشتریان تداوم دارد.»

۳. **مصرف‌کنندگان در فروشگاه‌ها توصیه‌های سازنده را می‌خرند**

اینفلوئنسرها خریداران را مجاب می‌کنند تا توصیه‌های آنها را نه فقط آنلاین، بلکه در فروشگاه نیز خریداری کنند. ۴۲ درصد از پاسخ‌دهندگان میلیون‌ها دلار ۴۴ درصد از پاسخ‌دهندگان نسل زد گفتند که برای خرید محصولات

توصیه‌شده توسط سازندگان، به فروشگاه‌ها رفته‌اند. اندرسون گفت این نشان می‌دهد که سازندگان می‌توانند یک کانال بازاریابی کارآمد برای برندها باشند، زیرا پست‌های آنلاین آنها می‌تواند هم به خرید به‌صورت آنلاین و هم آفلاین منجر شود.

۴. **نسل‌های زد و میلینیال می‌خواهند مانند اینفلوئنسرهای مورد علاقه خود در رسانه‌های اجتماعی خرید کنند**

نسل‌های زد و میلینیال، تصاویر اینفلوئنسر، پس از آن تصاویر برند و سپس تصاویر تولیدشده توسط کاربر را به‌عنوان قانع‌کننده‌ترین تصاویر هنگام تصمیم‌گیری خرید رتبه‌بندی کردند. اندرسون گفت ما شاهد تأکید بیشتری بر محتوای تأثیرگذار در کانال‌های رسانه‌های اجتماعی برندها و همچنین در تبلیغات واقعی و علائم فروشگاه‌ها خواهیم بود.

۵. **نسل‌های زد و میلینیال به کسب اطلاعات محصول از سازندگان اعتماد دارند**

بر اساس این نظرسنجی، نسل‌های زد و میلینیال برای جست‌وجوی اطلاعات محصول یا توصیه‌ها، تیک‌تاک و اینستاگرام را بالاتر از وبسایت‌های برند قرار می‌دهند. این بدان معناست که برندها باید بفهمند چگونه محصولات خود را از طریق اینفلوئنسر عرضه کنند تا به آن مخاطبان جوان‌تر دسترسی پیدا کنند.

۶. **برندها و خرده‌فروشان برای اطلاع از تصمیمات بازاریابی کلی خود به داده‌های سازنده تکیه خواهند کرد**

داده‌های سازنده بر تصمیمات برندها از انتخاب محصول، خرید موجودی، اندازه‌گیری احساسات بلندمدت مصرف‌کننده و... تأثیر می‌گذارد. به این ترتیب، LTK گفت که برندها از طریق داده‌های محصول، گزارش‌های روند، گزارش‌های تأثیر نام تجاری، داده‌های سازنده را با دقت بیشتری دنبال خواهند کرد.





به نظرمی رسد حس
همدلی در گوگل تضعیف
شده

تمسخر مدیرعامل توسط کارمندان

گوگل در حال عبور از دوره‌ای بحرانی است که در این دوره حمایت کارمندان خود را نیز تا حدود زیادی از دست داده است. کارمندانی که محصولات جدید و اشتباهات شرکت را به سخره می‌گیرند. آیا این موضوع نشان‌دهنده کاهش همدلی است؟ ممکن است این اتفاق به خاطر اخراج‌های گسترده این شرکت روی داده باشد؟

طبق گزارش‌ها، کارکنان گوگل شرکت خود و مدیرعامل آن را به دنبال اعلام حضور «بارد»، ربات چت هوش مصنوعی آینده‌گول فناوری و رقیب چت جی‌پی‌تی مسخره می‌کنند. طبق گزارشی گفته می‌شود که کارمندان از تولیدکننده میم داخلی گوگل که معمولاً به آن میم جن گفته می‌شود، برای شوخی کردن با مدیرعامل، ساندار پیچای و انتقاد از رویداد پیش‌نمایش با عنوان عجله‌ای و نادرست استفاده می‌کنند. یکی از میم‌های معروف که شامل تصویر پیچای بود، این پیغام را می‌رساند: «ساندار عزیز، اخراج‌ها و افتتاح بارد عجولانه، ناموفق بود. لطفاً به یک چشم‌انداز بلندمدت بازگردید.»

الگوی مورد تمسخر دیگری که مشاهده شد، این بود که چگونه اخراج‌های اعلام‌شده در ماه گذشته به افزایش مختصری در قیمت سهام این شرکت به میزان ۳ درصد منجر شد، اما ارائه بارد که نشان داد چت‌بات یک پاسخ نادرست داده، سهام را حداقل ۹ درصد در همین هفته کاهش داد. یکی از سخنگویان گوگل گفت: «این اهمیت یک فرایند آزمایشی دقیق را نشان می‌دهد؛ چیزی که این هفته با برنامه آزمایش‌کننده معتمد خود شروع می‌کنیم. ما بازخورد خارجی را با آزمایش داخلی خود ترکیب می‌کنیم تا مطمئن شویم پاسخ‌های بارد از کیفیت، ایمنی و پایه اطلاعات واقعی برخوردار است.» حداقل یکی از مهندسان سابق پس از رویداد بارد در توئیتر ادعا کرده است که کارفرمای سابق او چشم‌اندازهای هوش مصنوعی را جدی نمی‌گیرد، زیرا آنها آن را در کنار سایر محصولات در رویدادی که حتی در محوطه اصلی گوگل برگزار نشد، اعلام کردند.



KARANG

کارگاه



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



فرار از مسئولیت در سلیکون ولی

کارمندان اخراج شده هزینه تصمیمات اشتباه مدیران عامل شرکت‌های بزرگ را می‌پردازند

ضعیف برخی از بزرگ‌ترین شرکت‌های جهان اخراج شوند. **مدیران عامل اشتباه کردند، کارمندان هزینه دادند**

تقریباً همه شرکت‌های فناوری در اعلامیه‌های اخراج خود، تقصیر کاهش نیرو را به گردن اقتصاد انداختند. ظاهراً به دلیل مشکلات زنجیره تأمین، تورم و افزایش بهره‌وری و عدم اطمینان اقتصادی، کاهش تولید در آمازون ضروری بود. مدیرعامل سلزفوس، مارک بنیوف دلیل کاهش ۱۰ درصدی تعداد کارکنان شرکت را رکود اقتصادی که اکنون با آن مواجه هستیم، ذکر کرد و «ورک‌دی» ۳ درصد از نیروی کار خود را به دلیل محیط اقتصادی جهانی که برای شرکت‌ها در هر اندازه چالش برانگیز است، اخراج کرد. دن شولمن، مدیر عامل پی‌پال تصمیم شرکتش را برای اخراج دو هزار کارمند، به دلیل محیط اقتصادی کلان چالش برانگیز عنوان کرد.

اما در بسیاری از موارد منبع واقعی نگرانی در این شرکت‌ها به تصمیمات سرسختانه مدیران عامل بازمی‌گردد؛ چه مارک زاکربرگ در شرکتی که قبلاً به نام فیس‌بوک شناخته می‌شد و مجوز استخدام بیش از حد در زمان همه‌گیری را صادر کرد و قبل از اینکه مجبور شود ۱۱ هزار شغل را کاهش دهد، میلیاردها دلار در متاورس سرمایه‌گذاری کرد، چه تویی لوتکه در شایفای که هزار نفر را به دلیل شترپنبندی

از اقدامات اشتباه او دقیقاً بر دوش ۱۲ هزار کارمندی است که رها شدند؛ کارمندانی که از طریق ایمیل از کار اخراج شدند، شامل چندین کارمند با عملکرد بالا و کارمندان قدیمی بود، مانند مهندسی که ۲۰ سال در شرکت بود و اخراج ناگهانی‌اش را به سبلی‌ای به صورتش تشبیه کرد. این نوع فرار از مسئولیت در سلیکون ولی بیداد می‌کند. مدیران عامل شرکت‌هایی مانند آمازون، مایکروسافت، سلزفوس و متا، شرکت‌های خود را در مسیری ناپایدار قرار می‌دهند و با فرض اینکه رونق فناوری ناشی از همه‌گیری یک امر عادی است، سرمایه‌گذاری‌های احقانه جدیدی می‌کنند. اکنون که این انتظارات از بین رفته، کارکنان معمولی بار این تصمیمات بدرا متحمل می‌شوند، در حالی که مدیرانی که بیشترین مسئولیت را در این آشفتگی‌ها دارند، با عواقبی کم یا بدون معنا مواجه هستند.

به نظرمی رسد هر مدیر اجرایی که در تصمیم‌گیری‌هایی که در نهایت به اخراج صدها یا هزاران نیرو منجر شده، شریک است، باید کسی باشد که همراه با آنها از شرکت خارج می‌شود. قاعدتاً پیچای و دیگر مدیران عامل فناوری نباید ۲۸۰ میلیون دلار یا حتی یک میلیون دلار در سال درآمد داشته باشند، بلکه باید به دلیل مدیریت

ساندار پیچای، مدیرعامل شرکت آلفابت، در تلاشی برای توضیح دلیل اخراج ۱۲ هزار کارمند شرکت گفت که مدیران پس از بررسی دقیق ساختار و سازمان داخلی گوگل، تصمیم به کاهش کارمندان گرفتند. پیچای مطرح کرد که شرکت برای یک واقعیت اقتصادی متفاوت از واقعیتی که با آن روبه‌رو است، شروع به استخدام کرد و اخراج کارکنان برای ادامه کار گوگل در آینده ضروری بود.

پیچای در حالی که در سال ۲۰۱۹، ۲۸۰ میلیون دلار غرامت دریافت کرد، گفت مسئولیت کامل تصمیماتی که آلفابت را به اینجا رسانده، بر عهده گرفته است. او نتوانست این انتخاب‌ها را روشن کند و اشاره‌ای نکرد که گوگل در طول دوران ریاستش به دلیل میلیاردها دلار جریمه‌های ضد انحصار ضربه خورده و با وجود اینکه شرکت برای اولین بار در زمینه هوش مصنوعی اقدام کرده، از چت جی‌پی‌تی Open AI عقب مانده و محصول جست‌وجو به‌عنوان

هسته اصلی کسب‌وکارش به‌طور پیوسته بدتر می‌شود. اگرچه پیچای بعداً در تالار شهر گفت که همه نقش‌های بالاتر از سطح معاون ارشد از جمله نقش خود او، شاهد کاهش بسیار قابل توجهی در پاداش سالانه خواهند بود، به نظرمی رسد که اکثریت قریب به اتفاق درد و ضربات ناشی



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



گزارش
REPORT



فناوری روز و مقابله با بلایای طبیعی نوآوری در خدمت جان انسان

بین سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۴ بیش از ۷۰۰ هزار نفر در نتیجه بلایای طبیعی جان خود را از دست داده‌اند. فناوری از رباتیک هوایی گرفته تا تجزیه و تحلیل کلان‌داده‌ها، امکان سرعت بخشیدن و نمایان ساختن سودمندی تلاش‌های امدادی بشردوستانه از جمله دسترسی به افراد بیشتر، انجام چابک و ارزان‌تر کارها و نجات جان افراد بیشتر را ایجاد می‌کند.

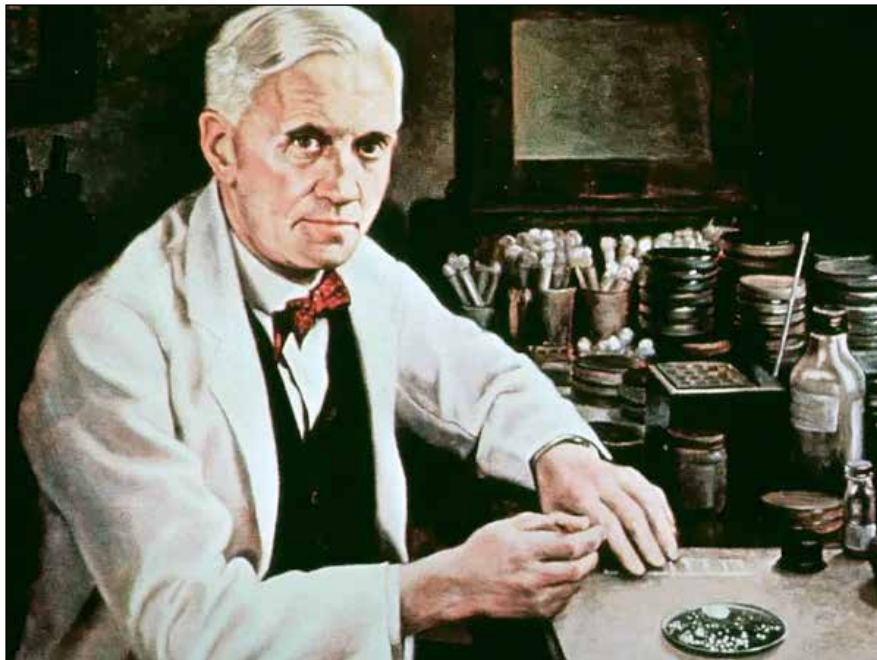
آنجا که انسان‌ها نمی‌توانند یا اقدامات امدادگران به خطرات جانی منجر می‌شود، فناوری حاضر است: رباتیک هوایی از جمله تجهیزات پرنده بدون سرنشین (پهپادها) توان چشم‌گیری برای تغییر کمک‌های بشردوستانه نشان می‌دهند. سازمان‌ها با استفاده از این فناوری می‌توانند به شکلی کارآمد از زمین نقشه‌برداری و آسیب را در زمان واقعی ارزیابی کنند؛ همچنین آگاهی از موقعیت را به وسیله نقشه‌برداری (با وضوح بالا) افزایش دهند و اقلام مورد نیاز را سریع‌تر، ارزان‌تر و کارآمدتر تحویل دهند. به عنوان نمونه در پرو پس از سیل گسترده در سال ۲۰۱۷ تنها در سه روز «Peru Flying Labs» تشکیل شد و تصاویر هوایی با وضوح بالا از نزدیک به ۱۷۳۰۰ هکتار تهیه کرد. این نقشه‌ها برداشتی دقیق از منطقه، از جمله آسیب‌های زیرساختی، مکان‌های استقرار گروه‌های سرگردان، مناطق امن برای اسکان مجدد و مسیرهای کارآمد برای ارسال کمک به سازمان‌های بشردوستانه ارائه داد. الگوهای ارتقایافته دیجیتال به دولت امکان نظارت مداوم تغییرات سطح آب در سراسر منطقه را می‌دهد.

فناوری با برداشتن موانع، امکان ارتباط در زمانی که بیشتر به آن نیاز داریم، فراهم می‌کند: در زمان بروز فاجعه

ارتباط اولیه شکلی از کمک برای پیوند مردم با منابع حیاتی است و سازمان‌ها را قادر به ارائه اطلاعات نجات‌بخش می‌کند. به عنوان نمونه برنامه‌های موسوم به TacOps از آخرین فناوری شبکه تلفن همراه از جمله فناوری Meraki که توسط شبکه ابری مدیریت می‌شود، برای برقراری ارتباط در هنگام بروز فاجعه استفاده می‌کند؛ از بحران پناهجویان در اوگاندا یا زلزله ۷/۸ ریشتری نپال گرفته تا توفان ماریا در پورتوریکو. این گروه از سال ۲۰۰۵ به ۴۵ فاجعه در شش قاره پاسخ داده است.

تنها در پاسخ به بحران پناهجویان، بیش از ۶۰۰ هزار دستگاه به شبکه‌های TacOps در کمپ‌های پناهندگان در سراسر اروپا متصل شده‌اند. علاوه بر این، در پورتوریکو TacOps با بیش از ۶۶۵۰۰ مشتری منحصر به فرد (سازمان‌های امدادی و مردم) و نزدیک به ۴۶ ترابایت داده در عرض دو ماه پس از نصب، کارایی و سرعت را در تلاش‌های امدادی به ارمغان آورده است.

تلفن همراه، رسانه‌های اجتماعی و جوامع دیجیتال راه جدید ارتباطی سازمان‌ها و ذی‌نفعان آنها برای برقراری ارتباط ایجاد می‌کنند: امروزه ارتباطات امدادی از طریق گسترش راهکارهای تلفن همراه و رسانه‌های اجتماعی به شکلی سودمند تکامل یافته است. به عنوان مثال برنامه جهانی غذا، WFP برای کمک به ۸۰ میلیون نفر در ۸۰ کشور دنیا هر سال با چالش انتقال سه میلیون تن غذا روبه‌رو است. تجزیه و تحلیل و نقشه‌برداری آسیب‌پذیری موبایل WFP با نام mVAM از فناوری تلفن همراه برای رفع موانع جمع‌آوری داده‌های جمعی و دسترسی استفاده می‌کند و در بیش از ۳۰ کشور هر ماه ۲۰ هزار برگ نظرسنجی ارائه می‌دهد که سالانه موجب پنج میلیون دلار صرفه‌جویی و کاهش ۷۵ درصد زمان گردآوری نظرسنجی می‌شود.



از سیل تا زلزله نوآوری چه می‌کند؟

فناوری و نوآوری در برابر بلایای طبیعی و ساخته دست بشر چه نقشی ایفا می‌کنند؟

جهان به شکل تصادفی به دست آمده یا برای هدفی سرتاسر متفاوت از نتیجه پایانی‌شان توسعه یافته‌اند. به عنوان نمونه شیشه ایمنی چندلایه که بیشتر برای جلو اتومبیل استفاده می‌شود، زمانی اختراع شد که دانشمند فرانسوی، ادوارد بندیکتوس با بی‌احتیاطی یک فلاسک شیشه‌ای حاوی نیترات سلولز را به زمین انداخت؛ یک پلاستیک مایع که نه از شکستن شیشه جلوگیری کرد، بلکه اجازه داد شکل اولیه خود را نیز حفظ کند.

پنی سیلین زمانی کشف شد که محقق اسکاتلندی الکساندر به شکل اتفاقی ظرفی از باکتری را که روی آن کار می‌کرد، آلوده ساخت و در یافت کپک تشکیل شده از رشد باکتری جلوگیری می‌کند. اشعه ایکس نیز محصول فرعی آزمایش‌های پروفیسور فیزیک آلمانی ویلهلم رونتگن با لوله‌های پرتو کاتدی بود.

اما همان‌سان که علم و فناوری پیشرفت کرده، اکتشافات دگرگون‌ساز جهان، خواه اتفاقی یا خودخواسته، بیشتر و بیشتر شده‌اند و نوآوری‌های جدیدی که موجب بهبود نگهداری یا حتی نجات جان انسان‌ها می‌شوند، در بازه زمانی منظم و شگفت‌آوری پدیدار می‌شوند. اما همان‌گونه که توانایی ما برای پیشبرد یا محافظت از گونه‌مان رشد یافته، با مشکلاتی نیز روبه‌رو هستیم. برخلاف همه نبوغ ما، کووید ۱۹ جهان را به رکود کشاند و نیاز به راه‌حل‌های نوآورانه‌ای را که می‌توانند به سرعت به شرایط اضطراری پاسخ دهند، برجسته کرد؛ در حالی که چالش‌های ناشی از تغییرات آب‌وهوا و کاهش منابع ادامه دارد و بلایای طبیعی همچنان بزرگی خود را به رخ می‌کشند.

مدیریت بحران روشی برای مقابله و پیشگیری از

دقت کاهش خطر بلایای سازمان ملل تخمین می‌زند بلایای جهانی از سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۲ باعث کشته شدن ۱/۲ میلیون نفر، آسیب به ۲/۹ میلیارد نفر و وارد آمدن زیان مادی ۱/۷ تریلیون دلاری شده است. ایالات متحده وارد چرخه توفان‌های میلیارد دلاری شده و هشت مورد از ۱۰ توفان پرهزینه از سال ۲۰۰۴ رخ داده است. هفته‌ای نیست که خبری از یک «حادثه» مبتنی بر فناوری جدید و اثرات بدخیم و درازمدت مواد شیمیایی، تشعشعات، پلاستیک‌ها، نفت و... روی بدن، جامعه و سیاره‌مان نباشیم.

آیا کلمه‌ای در ظاهر بی‌زیان‌تر و در همین حال به شکلی ژرف، سیاسی‌شده‌تر از «طبیعت» وجود دارد؟ اگر چنین است، شاید آن کلمه «فناوری» باشد و این دو رایج‌ترین توصیف‌کننده بلایا هستند و برگرفته از گسترش عادت فرهنگی گسترده‌تر ما برای تقسیم جهان به فضاهایی خارج از اراده انسان، «طبیعت» و تحت اراده ما، «فناوری» است. شما از یک سو طبیعت و در سوی دیگر ماشین را دارید؛ بخشنده زندگی و شادمانی همراه با توفان یا لاستیک که هر چند گاه باید آن را تحمل یا ترمیم کرد.

تنها در طول ۱۵۰ سال گذشته اختراع توالت، کودهای مصنوعی، انتقال خون و واکسن‌ها همگی موجب نجات جان بیش از یک میلیارد نفر شده است. در حالی که نوآوری‌های بی‌شماری دیگری از جمله پاستوریزه کردن تا کلرزنی آب و ساخت سوزن‌های دوشاخه (برای تزریق واکسن) به نجات ده‌ها میلیون نفر کمک کرده، این پیشرفت‌ها در بیشتر موارد نتیجه پژوهش‌های دقیق و متمرکز برای حل یک مشکل ویژه بوده، اما بسیاری از مهم‌ترین اختراعات نجات‌بخش زندگی در



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



نتوان عمارتی ساخت
بر روی موج دریا

کوهی و بی اعتباری دنیا

«کوهی» شاعر کمتر شناخته شده پس از قرن نهم هجری قمری است. درباره تولد و درگذشت وی اطلاعات درستی در اختیار نیست و نسبت دادن نادرست دیوان وی به «باباکوهی شیرازی»، عارف قرن‌های چهارم و پنجم هجری بر ابهام درباره وی افزوده است. کهن‌ترین نسخه دیوان این شاعر در سال ۱۰۸۸ ه. ق. در موزه بریتانیا نگهداری می‌شود. سبک و شیوه نوشتن دیوان کوهی شبیه به آثار سرایندگان سده‌های نهم و دهم است. وی برخی از مضامین و پاره‌ای از غزلیات حافظ را نیز اقتباس و استقبال کرده است. او زندگی این دنیا و هر آنچه را که بر این پایه ساخته شود، ناپایدار و سست می‌داند و می‌گوید:

تخم هوس مکارید در خاکدان دنیا
نتوان عمارتی ساخت بر روی موج دریا

عالم همه سراب است، بودی ندارد
از خود
فانی شناسد او را، چشمی که هست
بینا

تا دیده برگشایی یک مشت خاک بینی
گر خانه‌ای بسازی، بر روی سنگ خارا

کو خسرو و سکندر، کو کیقباد و
جمشید
کو خاتم سلیمان، کو تخت و تاج دارا

بگذر ز باغ و بوستان، بگذر ز طاق و ایوان
ای کاروان مفلس بشناس آن سرا را

تا همچو خر نمائی اندر جلاب دنیی
چون عیسی مجرد آهنگ کن به بالا

کوهی ز خود فنا شو جویای کبریا شو
آنجا میرتن و جان کان باد هست پیدا

او در غزلی دیگر می‌سراید:

خدا چون ظاهر و پیدا است امروز
چرا پس وعده فرداست امروز
خدا بالذات بر اشیا محیط است
دو عالم غرق این دریاست امروز
تمامی صفات و ذات انشاه
نظر می‌کن که عین ماست امروز

چطور به ۲ درصد رسیدی برادر؟

یکی از مسئولان اسبق و اظهار نظرکنندگان فعال حال حاضر کشور فرموده‌اند: اینترنت دغدغه ۲ درصد مردم است و ۹۸ درصد بقیه اصلاً به آن فکر نمی‌کنند

یک محکوم داریم که همان اینترنت فلک زده مردم است. قول رئیس‌جان‌تان بیست و سی و نه و کمی بیشترتان در ساختمان مجلس نشسته‌اید و دارید هی با چیزی که فوقش دغدغه ۲ درصد مردم است، و می‌روید. این چه کاری است ای برادران و خواهران؟ یک روز خبر می‌رسد طرح صیانت را تصویب کردید. یک روز دیگر می‌گویید اصلاً طرحی به نام صیانت نداریم. هر روز با این چیز مسخره و بی‌ارزش درگیرید. بی‌خیالش بشوید خب.»

این طوری بگویی: «اینترنت دغدغه صفر درصد مردم ایران است» و حتی می‌شد آن را به سمت اعداد منفی هم هل بدهی. کنتور که نمی‌اندازد!

حالا شما نفر مایید که چگونه می‌شود اینترنت مثلاً دغدغه منفی ۱۰ درصد مردم باشد؟ بنده به شما می‌گویم: دوستان اگر بخواهند می‌شود و می‌توانند!

اصلاً اگر حساب و کتاب آن عزیز دل در محاسبه ۲ درصد دغدغه‌مند اینترنت غلط بود، بالاخره یک نفر پیدا می‌شد که پول یک تریپ اسنپ را خرج کند و تا بهارستان برود و به نمایندگان مجلس که روی صندلی‌ها و پشت میزهایشان سخت مشغول کار و خدمت‌رسانی به مردم‌شان هستند، بگوید: «عزیزان دل! دارید با خودتان چه کار می‌کنید؟ به

حکایت می‌کنند روزی روزگاری، بیچاره‌ای از قضای روزگار در حضور حاکم حرکت نابجایی می‌کند و صدایی را از محلی ممنوعه صادر می‌کند. خلاصه که چاکران و نوکران و مخلصان و غلامان و خانه‌زادان و بنده‌زادگان و باقی بستگان سببی و نسبی می‌ریزند سر آن مفلوک و بعد از یک کتک سیر، کت بسته می‌اندازندش جلوی حاکم تا ایشان نظر بدهد که با او چه کنند. حاکم که خیلی از دست محکوم عصبانی بود، حکم می‌دهد که انتهای نامبارک او را که مثل خروس بی‌محل فریاد بیخودی سر داده بود، صد هزار چوب بزنند. با این حکم همه ساکت می‌شوند، به جز خود محکوم که بلند می‌زند زیر خنده. حاکم داد می‌زند: «رو آب بخندی یقلوی! به جای گریه چرا می‌خندی؟» مرد محکوم می‌گوید: «این طور که معلوم است جناب حاکم یا پشت‌شان چوب نخورده یا حساب نمی‌دانند...»

حالا فکر نکنید منظور من از گفتن حکایت بالا، اظهار نظر یکی از مسئولان اسبق و اظهار نظرکنندگان فعال حال حاضر کشور است که فرموده‌اند: «اینترنت دغدغه ۲ درصد مردم است و ۹۸ درصد بقیه اصلاً به آن فکر نمی‌کنند.» خب همان طور که می‌دانید، در این این یک فقره نه چوب هست، نه صدای ناخواسته و نه حاکم، فقط

۳



عبدالله
مقدمی



@moghaddamy0007

۴

۵

۱

۲

۳



شماره ۸۶
۲۳ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

باشم هر وقت قراره تعطیل کنیم، بی‌پرده بهمون خبر بدی تا یک گلی به سرمون بگیریم؟» و ادامه داد: «به قول کامیار من تحملش رو دارم، راستشوبگی بهتره.» درست از امروز پیش از ظهر، حدود ساعت ۱۱ و ۲۸ دقیقه به وقت تهران در حالی که احساس می‌کردم بدرقم در حالت یأس فلسفی هستم، روی صندلی گردان با روکش مخمل بنفش نشستم و به پنجره بخار گرفته این روز سرد زمستانی خیره شدم. در حالی که کبوتر یا گنجشکی هم پشت آن ننشسته بود و درختی با برگ‌های زرد و نارنجی چشم‌نواز روبه‌رویم قرار نداشت؛ نه همه‌همه بود و نه سکوت. صدای آهنگی به گوش نمی‌رسید و تنها صدای خودم شنیده می‌شد که از خودم می‌پرسیدم: «این روزها حال چه کسی از دیگری بهتر است؟ آن که کرکره‌اش پایین کشیده شده، آن که خودش پایین کشیده، آن که خودش پایین بکشد، آن که می‌خواهد پایین بکشد، آن هست، آن که حیران است چرا پایین بکشد یا آن که خودش کرکره نداره تا نگران باشد، اما دست در کرکره کسب‌وکار دیگران انداخته و پایین می‌کشد بی‌آنکه بداند و بپرسد کسب‌وکار کیلویی چنند؟»

اصلاً شاید یک شیر پاک خورده‌ای قبول زحمت کرد و براتون پایین کشید.»
نه آن یک نفر و نه چند نفر دیگر پاسخی به پیغام من ندادند. شاید داده‌اند و چون مثل ما دست‌شان به رسانه نمی‌رسد کسی جز خودشان خبردار نشده است؛ ولی در هر حال هنوز که عید نرسیده و اگر آنها با آن همه سروصدایی که به‌پا کردند، پایین نکشیده‌اند؛ بسیاری دیگر بی‌سروصدا پایین کشیده‌اند. حالا من از کجا خبردار شده‌ام؟ درست از همان جایی که خبرش به گوش بچه‌های گروه رسیده است. در واقع چند وقتی است که هر روز یکی از بچه‌ها به بهانه‌ای خبری از دوست و رفقا، بچه‌محل‌ها، پسرخاله و دخترعمه، همسایه و همکلاسی سابق می‌آورد و با انده و آه خبر می‌دهد که اینها هم تعطیل شدند یا دارند کارشان را کوچک می‌کنند؛ و به شکلی پرسشگرانه به من نگاه می‌کنند که خب تکلیف ما چیست؟ اگر خبر بدی داری، بگو. امروز همین نوع دادوستد چشمی و کلامی را با سامان داشتم؛ آمد و خیلی آرام کنارم نشست. دستش را روی شانه‌ام گذاشت و گفت: «می‌دونی که رفاقت‌مون برام خیلی ارزش داره؟» و بی‌درنگ ادامه داد: «می‌تونم مطمئن

شب‌نوشته‌های یک بچه‌نوآور! (۷۴)

برای پایین کشیدن!

چندی پیش تر یک نفر گفته بود اگر اوضاع بر همین روال باشد، ناگزیریم کرکره کسب‌وکارمان را پایین بکشیم. این پیش‌گویی را که در شلوغ‌پلوغی مشاخره‌های خانگی خیلی به حساب نیامد، همان یک نفر به‌تنهایی نگفته بود و چند نفر دیگر هم بازگو کردند؛ ولی من خودم در یکی از همین شب‌ها که نشسته بودم تا شاید چیزی دندان‌گیر پیدا شود درباره‌اش بنویسم، نه برای آن چند نفر ولی به همان یک نفر پیغام شبانه نوشتم که: «دلبندم حالا نه به باره نه به دار، چرا جوگیر شدی و وعده میدی ما شب عید می‌کشیم پایین؟ تا عید بشه و شبش برسه، دنیا هزار چرخ خورده، شاید لازم نشد پایین بکشید؛ شاید هم یک جوری شد که نه شب عید بلکه یک شب دیگر یا حتی روز روشن پایین بکشید،



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com