



گفت‌وگوبی ماهگل
صالجی که در صنعت
موسیقی کسب و کار داری
می‌کند

مبارزه با نگاه تبعیض‌آمیز جامعه



گزارش
REPORT

**چه آینده‌ای
در انتظار
صنعت
مدیریت‌داری
است؟**

۲۰



گزارش
REPORT

**تقابل نوآوری
باتنهایی انسان**

صنعت تندرستی
برای سال ۲۰۲۳ روی
نیازهایی تمرکز کرده
که تا پیش از این مهم
پنداشته نمی‌شدند

۶



گزارش
REPORT

**سیکوئیا را با
سکویا اشتباه
نگیرید!**

استارت‌آپ فین‌تکی
مستقر در لندن
که توانسته شش
میلیون دلار سرمایه
جذب کند

۱۸



تحلیل
ANALYSIS

**کسب‌وکارها
پذیرند جامعه
ایران تغییر
کرده است**

اکوسیستم از دو
جبهه هم‌در حال
خورده شدن و هم
خودزنی است

۲



تامین مالی گلوگاه لندتک

گفت‌وگوبی محمدصادق آزادانی
رئیس کمیسیون لندتک سازمان
نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران

عکس: حامد کریم‌زاده



نقد سامانه ۱۴۰۲

برنامه‌نویسان ایرانی درباره یک
راهکار دولتی چه می‌گویند

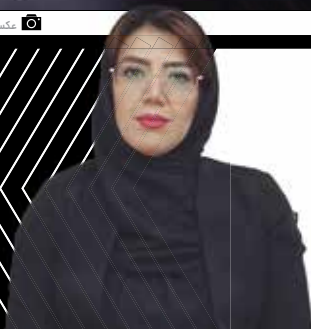


اسنپ در جاده‌ها

سرویس وانت بین‌استانی اسنپ
راه‌اندازی شد

کسب‌وکاری در حاشیه صنعت لجستیک

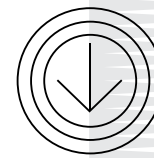
گفت‌وگوبی مهندسیدم‌مقیمی فر
مدیرعامل شرکت cod24 که در سمنان مستقر است



دندان‌پزشکی و امکان‌های آینده

گفت‌وگوبی پویا بهیاد، مدیرعامل دنتای
درباره نوآوری در حوزه درمان

همه سناریوهای احتمالی در خصوص آینده یک وی‌سی که این روزها دوباره به صدر خبرها و تحلیل‌ها بازگشته است
سراوات‌تغییر می‌کند؛ پیامدهای این اتفاق چیست؟



اکوسیستم آنلاین و دیجیتال کشور از دو جبهه هم در حال خورده شدن و هم خودزنی است

کسب و کارها پذیرند جامعه ایران تغییر کرده است

در چند هفته اخیر بسیاری از کسب و کارها فعالیت خود را در شبکه‌های اجتماعی از سر گرفته‌اند. بعد از یک توقف چهارماهه و ریزش اقتصاد آنلاین کشور، با وجود اینکه هنوز وضعیت اینترنتی و دسترسی آن برای مردم به شدت ناپایدار است، کسب و کارهایی که بخش عظیمی از بروز و ظهور آنها از طریق شبکه‌های اجتماعی است، در تلاش اند تا کاربران پراکنده خود را در این پلتفرم‌ها دوباره گرد هم آورند.

کسب و کارهایی که متناسب با اندازه و تعداد کاربران شان رویکردهای متفاوتی را در این ماه‌ها داشته‌اند، اما برای بسیاری از آنها «سردرگمی» و «بلاتکلیفی» کلیدواژه‌های مشترکی در این رویکردها بوده است.

نمی‌توان از نظر دور داشت که فشارهای بسیاری به اقتصاد نیمه‌جان دیجیتال کشور وارد شده

و احتمالاً بازیابی توان بخش خصوصی در این اقتصاد نیازمند اول تغییرات بالادستی گسترده در سیاست‌های اقتصادی-بین‌المللی کشور خواهد بود و بعد در ریل‌گذاری درست مسیر کسب و کارها توسط بنیان‌گذاران و مدیران آنها. در مورد نیازمندی اول تنها می‌توان امیدوار بود که برخلاف جریان اصلی و رویه‌ها و سیاست‌هایی که تا اینجا شاهد آنها بوده‌ایم، یک تغییر و تحول اساسی رخ دهد که جز «گشایش» اوضاع برای مردم و اقتصاد و جامعه نمی‌توان نامی بر آن نهاد.



رضا جمیلی سردبیر



@rezajamili

اما در خصوص رویکردهای جدید کسب و کارها شاید نیازمند یک تغییر اساسی در درون این اکوسیستم هستیم. چیزی که بسیاری از کسب و کارها و فعالان این فضا هنوز متوجه آن نیستند، این است که جامعه تغییر کرده و دگرگون شده است. دیگر با فرمول‌ها و مسیرهای قبلی نمی‌توان یک کسب و کار را در این جامعه دگرگون شده به درستی حفظ کرد، چه برسد به اینکه بخواهیم از رشد و توسعه صحبت کنیم. انسان امروز ایرانی به دغدغه‌ها و درک تازه‌ای در خصوص مسائل پیرامونی‌اش رسیده که دیگر نمی‌توان او را یک مصرف‌کننده یا کاربر صرف انگاشت و بر طبل مسیرهای منقضی شده مارکتینگ و پی‌آر و برندینگ کوبید. این اشتباهی است که به خصوص استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای بزرگ مدام در حال تکرار آن هستند و چوب آن را هم همه اقتصاد آنلاین کشور می‌خورد.

دیگر نمی‌توانیم گوشه‌ای بنشینیم و اگر در مواجهه با کسب و کاری بزرگ اما آمده از بخش سنتی متضرر شدیم، فریاد «وا استارت‌آپ» سر دهیم. بازی بزرگ نیازمند این است که بپذیریم ما از دایره نوپایی و نوزادی خارج شده‌ایم. اینجاست که دیگر نمی‌شود از دست دولتی‌ها و فیلترچی‌ها نالید که باید جوال دوزی به خودمان بزنیم که تغییر زمانه را به درستی فهم نکرده‌ایم. بخش زیادی از پوست‌اندازی اکوسیستم آنلاین کشور احتمالاً در تقاطع‌هایی از این دست رقم خواهد خورد. آنجا که فرمول‌های قدیمی در مواجهه با دنیای جدید ایرانی‌ها، فقط خسارت به بار خواهد آورد...



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



شماره ۸۷ | ۳۰ بهمن ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

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

مدیرهنری: روح‌اله گیتی‌نژاد
مدیرفنی: 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

فراخوان ثبت نام
اولین رویداد ملی توسعه فناوری و نوآوری امید
کمک در راستای رسوخ فناوری در مناطق کم‌برخوردار استان هرمزگان

• زمان رویداد:
چهارشنبه، سوم اسفندماه ۱۴۰۱
• مکان رویداد:
استان هرمزگان، بندرعباس

اولین رویداد ملی توسعه فناوری امید برای توسعه اقتصاد دانش بنیان مناطق کم‌برخوردار برگزار می‌شود

رویدادی با تمرکز بر کشاورزی و پرورش میگو در هرمزگان

میگو را تا دو برابر افزایش دهد. همچنین در سطح کلان با اعتباری ۱۵ هزار میلیاردی می‌توان تغییر اساسی در وضعیت پرورش میگو استان ایجاد کرد.

این رویداد با حمایت بنیاد احسان از ابتدای سال و همچنین حضور ارگان‌هایی مانند معاونت علمی ریاست جمهوری، صندوق کارآفرینی، صندوق پژوهش، پارک علم و فناوری هرمزگان و استانداری هرمزگان، سوم اسفندماه ۱۴۰۱ در استان هرمزگان، شهر بندرعباس برگزار خواهد شد. متقاضیان می‌توانند مطالب دفترچه مسائل فناورانه حوزه کشاورزی و میگو و همچنین شرایط حمایت و سرمایه‌گذاری روی طرح‌ها را مطالعه و سپس در سایت www.puzzlep.ir عملیات پیش ثبت نام را انجام دهند.

اولین رویداد فناوری و نوآوری امید، با هدف کمک به ورود فناوری و توسعه اقتصادی به مناطق کم‌برخوردار برگزار خواهد شد. این رویداد با حمایت بنیاد احسان ستاد اجرایی فرمان حضرت امام (ره) و توسط دبیرخانه طرح محور امید در استان هرمزگان برگزار می‌شود. قرار است در این رویداد که بخشی از فرایند کلی طرح امید است، ضمن معرفی ادبیات موضوعی و مدل عملکردی توسعه اقتصاد دانش بنیان منطقه و مناطق کم‌برخوردار، مسائل و نیازهای فناورانه حوزه پرورش میگو و کشاورزی استان هرمزگان با فناوران و نخبگان مطرح شود.

از خدمات این طرح می‌توان به طرح مزارع الگویی هوشمند در مزارع پرورش میگو اشاره کرد که می‌تواند میزان پرورش

شرکت زیرساخت ابری بازهم مورد حمله قرار گرفت

حمله DDoS سی ساعته به زیرساخت‌های ابر دراک دفع شد

آن را دفع کند. ابر دراک گفته این حمله با هدف از دسترس خارج کردن دو وب‌سایت مالی سرویس گیرنده از سرویس CDN ابر دراک و از خارج از ایران صورت گرفته است. سینا سلطانی، مدیرعامل ابر دراک معتقد است کاهش امنیت در شبکه داخلی ایران ناشی از محدودیت‌های اینترنت در ماه‌های اخیر است و توسعه حملات سایبری در سال‌های گذشته در سطح جهانی، قطعاً نیازمند برنامه‌ریزی‌هایی برای افزایش ظرفیت فعلی پاسخگویی به حملات سایبری مخصوصاً در داخل ایران است.

شرکت ابر دراک در بیانیه‌ای از حمله DDoS به زیرساخت‌های این شرکت با هدف از کار انداختن دو سرویس مالی خبر داد و اینکه در نهایت این حمله با موفقیت دفع شده است. ابر دراک که در زمینه ارائه خدمات ابری فعالیت می‌کند، در بیانیه خود گفته است که زیرساخت سرویس‌های ابری این شرکت روز شنبه ۱۵ بهمن به مدت ۳۰ ساعت هدف حمله گسترده DDoS در لایه شبکه قرار گرفته است. در این بیانیه تأکید شده که این شرکت توانسته بدون از دسترس خارج کردن سرویس‌های مورد حمله، با موفقیت

هیچ ندیده‌ای هنوز!



به روزهای پایانی سال ۱۴۰۱ نزدیک می‌شویم؛ مادر انتشارات راه پرداخت تلاش می‌کنیم تا پیش از پایان این سال، ۱۷ کتاب جدید منتشر کنیم. از این ۱۷ کتاب امروز ۴ کتاب جدید منتشر شد که از فروشگاه انتشارات راه پرداخت قابل سفارش دادن هستند. همچنین از روز ۲۰ بهمن تا ۱۷ اسفند با تخفیف‌ها و پیشنهادهای شگفت‌انگیز در فروشگاه انتشارات راه پرداخت کنار شما هستیم؛ به امید روزهای روشن.

راه دور است و بیابان در پیش



وبسایت انتشارات راه پرداخت: Way2Pay.press
وبسایت فروشگاه انتشارات: Way2Pay.shop

سرآوا تغییر می‌کند؟

همه سناریوهای احتمالی در خصوص آینده یک وی‌سی که این روزها دوباره به صدر خبرها و تحلیل‌ها بازگشته است

هیئت‌مدیره از بین این افراد برای آینده هلدینگ سرآوا بسیار حائز اهمیت خواهد بود.

تغییرات سرآوا چه معنایی می‌دهد؟

شاید هنوز برای تحلیل تغییراتی که در یکی از پرحاشیه‌ترین وی‌سی‌های سال‌های اخیر ایران افتاده کمی زود باشد و باید منتظر انتخاب مدیرعامل این شرکت ماند و دید در نهایت تغییرات به نفع کدام جریان رقم خواهد خورد. چیزی که فعلا روشن شده این است که اگر این ترکیب نهایی شود، نفرت نزدیک به سعید رحمانی در هیئت‌مدیره ریزش خواهند کرد و احتمالاً راهبری و مدیریت و رویکردهای این شرکت در ادامه چندان با نظرات او هم‌سو نخواهد بود. رحمانی و تیمش به دلیل مشکلاتی که در سه سال اخیر برای این شرکت به وجود آمد، عملاً تمام تلاش خود را روی بورسی کردن داشته‌های فعلی‌شان از جمله علی‌بابا و کافه‌بازار و دیجی کالا معطوف کرده و همه برنامه‌های سرمایه‌گذاری روی تیم‌های جدید را متوقف کرده بودند.

تغییر مهم دیگر در سرآوا تحت تأثیر این راهبرد، خارج کردن و خلاص شدن از دست تیم‌های کوچکی بود که در دوره‌های مختلف شتاب‌دهی آواتک (شتاب‌دهنده سرآوا) به پورتفولیوی این شرکت اضافه شده بودند. تیم‌هایی که اغلب یا راکد مانده بودند یا بنیان‌گذاران آن از ایران خارج شده یا به دلیل برخی اختلاف‌ها با سرآوا نیمه‌تعطیل شده بودند. ممکن است یکی از استراتژی‌های تیم جدید هیئت‌مدیره سرآوا، شروع دوباره سرمایه‌گذاری و فعال کردن این شرکت باشد. شاید هم برخی تیم‌های بزرگ سرآوا بتوانند امیدوار باشند که با این تغییرات از بن‌بست خارج شوند و آنها بتوانند به بازار سرمایه برسند؛ موضوعی که به دلیل وابستگی‌شان به سرآوا در این چند سال برای آنها دست‌نیافتنی بوده است. چیزی که روشن است، این است که اگر سناریوی برتری تیم مقابل رحمانی در سرآوا دست بالا را داشته باشد، بعید نیست در ماه‌های آینده شاهد تغییراتی در ترکیب هیئت‌مدیره استارت‌آپ‌های بزرگ آن مانند دیجی کالا هم باشیم.

هم‌زمان با برگزاری مجمع عمومی شرکت سرآوا، اعضای جدید هیئت‌مدیره این شرکت انتخاب شده‌اند. شنیده‌های «کارنگ» حاکی از آن است که بعد از سال‌ها دوری، سعید رحمانی بار دیگر به ترکیب اعضای هیئت‌مدیره این شرکت قدیمی فعال در حوزه سرمایه‌گذاری اکوسیستم استارت‌آپی کشور بازمی‌گردد. البته طبق این شنیده‌ها، هنوز فرایند حقوقی و تشریفات قانونی این انتخابات نهایی نشده است.

تا شهر یورماه سال ۱۳۹۸ سعید رحمانی، مدیرعامل سرآوا بود که در نهایت با خروج از کشور از مدیریت این شرکت به صورت غیرمستقیم خارج شد و در نهایت، علی سمساریلر به‌عنوان مدیرعامل بر این صندلی تکیه زد. اما تنها پنج ماه از شروع فعالیت او در این سمت نگذشته بود که به دنبال فشارها، او نیز از مدیرعاملی سرآوا کنار گذاشته شد.

در گام بعدی نیز بعد از فرازونشیب‌های بسیار در یک پوست‌اندازی جدی، علی فیاض‌بخش در بهمن ۱۳۹۸ بر صندلی پرحاشیه مدیریت سرآوا نشست. در آن زمان با اضافه شدن اعضای جدیدتر به هیئت‌مدیره سرآوا، این شرکت سعی کرد جای پای سعید رحمانی را کم‌رنگ‌تر کند تا شرکت‌هایی که سرآوا روی آنها سرمایه‌گذاری کرده بود برای فعالیت خود و همچنین ورود به بازار بورس دچار مشکل نشوند.

برای نمونه «دیجی کالا»، «کافه‌بازار» و «علی‌بابا» از جمله شرکت‌هایی هستند که بخشی از سرمایه‌گذاری آنها توسط سرآوا انجام شده است. مدیران این شرکت‌ها در گفت‌وگوهای مختلف به صورت رسمی و غیررسمی اعلام کرده‌اند یکی از دلایلی که باعث شده این شرکت تاکنون موفق به ورود به بازار سرمایه نشود، مدیریت در سرآوا بوده است.

سرمایه‌گذاران سنتی سرآوا فعال‌تر می‌شوند؟

شنیده‌ها حاکی از آن است که دیگر افرادی که به هیئت‌مدیره سرآوا اضافه شده‌اند، هیئت‌اله سمیع است که معاون مدیرعامل بانک تجارت است. مصطفی طهماسبی دیگر عضو اضافه‌شده به هیئت‌مدیره سرآوا است که مردادماه سال جاری به‌عنوان مدیرعامل شرکت سکوی بانکداری باز سنباد انتخاب شد.

از دیگر اعضای جالب انتخاب‌شده برای ساختار جدید سرآوا، فرهاد مرتضوی نژاد است که مدیرعامل شرکت توزیع و پخش نوشابه ساتراپ دینا است. شرکت دینا یکی از سهامداران شرکت دیجی کالا نیز محسوب می‌شود. علی صالحی‌فروز، بازرس اصلی شرکت بهین‌داده‌کاوان آربین زیرمجموعه شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر «رهنما» از دیگر اعضای جدید شرکت سرمایه‌گذاری سرآوا است. همچنین شنیده می‌شود فرزین فردیس، رئیس کمیسیون اقتصاد نوآوری اتاق بازرگانی نیز به‌عنوان عضو علی‌البدل هیئت‌مدیره انتخاب شده است. هم‌اکنون اکبر هاشمی، سعید باجلان، علی فیاض‌بخش، علیرضا توکلی و وحیدرضا نصایی هیئت‌رئیس سرآوا را تشکیل می‌دهند. با نهایی شدن عضویت این افراد توسط صاحبان سهام سرآوا به نظر می‌رسد ترکیب هیئت‌مدیره جدید سرآوا دستخوش تغییرات جدی شود، از همین رو انتخاب مدیرعامل و رئیس



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





روندهای آینده درمان و نقش دولت‌ها در آنها

پزشکی آینده انسان محورتر می‌شود

← موضوعی برای کنار هم قرار گرفتن

سال‌هاست که سیاست‌های سلامت در حال تدوین بوده‌اند، اما از سال ۲۰۲۳ این سیاست‌ها تکامل پیدا می‌کنند و تکثیر و تقویت می‌شوند. دولت‌ها می‌دانند که وقتی مردم از نظر جسمی و روانی در وضعیت مناسبی قرار ندارند، هزینه‌های اقتصادی و اجتماعی فلج‌کننده به بار می‌آید. آنها می‌دانند که ناخوشی و نبود سلامت از تعداد نیروی کار می‌کاهد و به بهره‌وری آسیب می‌زند و این بدترین وضعیت ممکن برای رشد اقتصادی در بلندمدت است. آنها می‌دانند که تندرستی با استفاده از روش‌های پیشگیرانه باعث صرفه‌جویی در بودجه عمومی می‌شود، زیرا پیشگیری همیشه در مقایسه با درمان ارزان‌تر است.

← دولت‌ها چه خواهند کرد

اکنون دولت‌های بیشتری هستند که از دانستن به اقدام کردن روی آورده‌اند، سیاست‌های متنوعی را دنبال می‌کنند و به دنبال سیاست‌گذاری‌هایی هستند که هدف‌شان بهبود سلامت جسمی، ذهنی، کاری، محیطی و حتی مالی است، از کمپین‌های تغذیه سالم تا تأمین بودجه کشاورزی خلاق تا حفاظت از تنوع زیستی، پرتغال (و کشورهای دیگر) قوانین جدیدی وضع کرده‌اند که طبق آن کارفرمایان نتوانند پس از ساعات کاری با کارکنان تماس برقرار کنند و هدف‌شان بازگرداندن تعادل میان کار و زندگی است. ژاپن یک پروژه ملی راه‌اندازی کرده که اهداف زیادی در زمینه سلامت دارد و تمرکز آن افزایش طول عمر جمعیت پیر بوده است. بیش از ۸۵ کشور قوانینی علیه نوشیدنی‌های شیرین وضع کرده‌اند. دفتر شهردار نیویورک به تازگی ۴۴ میلیون دلار بودجه در نظر گرفته تا ۲۰۰ هزار پزشک و پرستار در زمینه طب سبک زندگی (Lifestyle Medicine) آموزش ببینند. سیاست‌گذاری در زمینه سلامت، در برنامه‌های سیاسی دولت‌های ملی و حکمرانی‌های منطقه‌ای و محلی بسیار برجسته‌تر خواهد شد.

یکی از بزرگترین گرایش‌ها در پزشکی و سلامت امروز، رقم زدن زندگی طولانی‌تر و «جوان‌تر ماندن» است. کارشناسان معتقدند یکی از عوامل مهم برای طول عمر، تشخیص این موضوع است که همه چربی‌ها به شیوه یکسانی ایجاد نمی‌شوند و تبدیل چربی سفید/زرد به چربی قهوه‌ای. این پتانسیل را دارد که یکی از بزرگترین بحران‌های تندرستی یعنی چاقی را حل کند. به چه دلیل؟ زیرا چربی قهوه‌ای تراکم میتوکندری را افزایش می‌دهد و کالری زیادی می‌سوزاند؛ اما چربی سفید از نظر متابولیسمی ناکارآمد است و انرژی زیادی مصرف نمی‌کند. بله، تبدیل چربی سفید به چربی قهوه‌ای باعث کاهش وزن می‌شود، اما چاقی یک بیماری جدی است که می‌تواند عامل بیماری قلبی، سرطان، زوال عقل و... باشد.

← درمان‌های آینده برای چاقی

این روند به بررسی مطالعاتی می‌پردازد که نشان دهد چگونه تبدیل سلول‌های سفید چربی به سلول‌های قهوه‌ای می‌تواند اثربخش باشد و بر سه حوزه تمرکز دارد: تبدیل سلول‌های پرتوان یا چندتوان، سرمادرمانی و داروها. برای مثال، محققان سلول‌های بنیادی پرتوان را از راه انتقال ژن به سلول‌های چربی قهوه‌ای القایی تبدیل کرده‌اند. راه ساده‌تر سرمادرمانی است که متداول‌تر است. تحقیقات نشان می‌دهد می‌توان بافت چربی قهوه‌ای را با قرار دادن در معرض محیط‌های سرد، گسترش داد و فعال کرد. این باعث افزایش سرعت متابولیسم می‌شود، اگرچه نتایج این تحقیقات هنوز منفرد هستند. روزه‌داری نیز مؤثر است و تعداد داروهایی که گرم‌زایی در ارگان‌های ما را تشویق می‌کنند، در حال افزایش است. متخصصان پزشکی می‌دانند که از دست دادن چربی‌های سفید دشوارتر از افزایش آنهاست، اما پیشرفت در تبدیل سلول‌های سفید چربی به سلول‌های قهوه‌ای تنها زمانی حاصل می‌شود که از علم کمک بگیریم. همه اینها بخشی از واقعیتی است که هر لحظه نزدیک‌تر می‌شود: زندگی مثل ۴۰ ساله‌ها، حتی زمانی که در حال نزدیک شدن به ۹۰ سالگی هستیم.



تقابل نوآوری با تنهایی انسان

صنعت تندرستی برای سال ۲۰۲۳ روی نیازهایی تمرکز کرده که تا پیش از این مهم پنداشته نمی‌شدند

در ارتباط خواهند بود و به مکان‌های جدید برای تمرین و استراحت خواهند رفت؛ مهم‌تر اینکه صنعت تندرستی مردم را با «آب‌های طبیعی» جهان درگیر خواهد کرد و البته خیلی چیزهای دیگر. اما بیایید ببینیم ترندهای مهم صنعت تندرستی تا پایان سال ۲۰۲۳ چه خواهد بود.

← ۱- تندرستی + دوره‌های ما

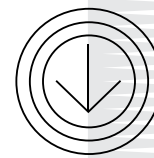
ما «می‌دانیم» که پدیده تنهایی در حال افزایش است و حتی منجر به مرگ انسان‌ها می‌شود؛ بنابراین پیش‌بینی می‌شود امسال یکی از مهم‌ترین ترندهای تندرستی؛ کسب‌وکارهای مربوط به شادی و روابط آدم‌ها باشد. بازار تندرستی در دنیای سرمایه‌داری، اخیراً با دو چیز پیش‌رفته است: طیف وسیعی از محصولات مبتنی بر مفهوم «زمانی برای من» (me time) و رفاه دیجیتالی (digital wellness) که هر دو مسیری به سوی «مراقبت از خویش» هستند. اما همه‌گیری کرونا نشان داد که پاشنه آشیل این مسیر، تنها ماندن است. از این روز بزرگترین روند تندرستی توسعه

بر اساس گزارش نشست جهانی تندرستی که به تازگی با عنوان «آینده تندرستی» منتشر شده، به نظر می‌رسد سال ۲۰۲۳ سالی قدرتمند، هرچند متفاوت، برای صنعت تندرستی باشد. این گزارش بلندترین، عمیق‌ترین و تنها پیش‌بینی واقعاً جهانی درباره آینده تندرستی است و در ۱۶۰ صفحه تدوین شده است.

در سال آینده، تندرستی با تنهایی در تقابل قرار خواهد گرفت (با افزایش فضاهای اجتماعی، باشگاه‌ها و مفاهیم). بسیاری از تعاریف و مفاهیم این صنعت بازنگری و نو خواهند شد. برای نمونه ما در حال گذار از اصطلاح مبهم «زیبایی پاک» (کلین بیوتی به معنای استفاده نکردن از هرگونه محصول آرایشی، بهداشتی که در آن محتویات سمی وجود دارد) به زیبایی بیوتکنولوژی مبتنی بر علم هستیم. از وعده‌های سطحی تندرستی در محل کار به جنبش‌های معنادار عبور می‌کنیم. تجربه‌های چندحسی رونق خواهند گرفت؛ تندرستی شهرها را از نو خواهد ساخت؛ ورزشکاران حرفه‌ای با صنعت اقامت بیشتر

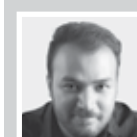


شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



بگذارید نوآوری بخش خصوصی را داشته باشیم خودمان، خودمان را محدود نکنیم

به واسطه محل کارم که یک سازمان بین‌المللی است از اینترنت کاملاً آزاد برخوردار هستیم و نه بحث محدودیت‌های داخلی را داریم و نه تحریم‌های خارجی. در مورد سامانه ۴۰۳ اخباری که منتشر شده است را خوانده‌ام اما از این سامانه استفاده نکرده‌ام. چیزی که من از این سامانه فهمیدم این است که دقیقاً همان سامانه شکن است که از قبل هم موجود بوده و اتفاقاً امکان تازه‌ای به حساب نمی‌آید. از طرفی تفکیک این امکانات و ارائه آن به قشر خاص طبقاتی شدن اینترنت را به همراه دارد. دیگر هیچ کاربر تازه‌ای نمی‌تواند یک آزمایشگاه کوچک خانگی برای خود داشته باشد و از این امکانات برای آموزش



مهدی کشاورز
دستیار ارشد فناوری اطلاعات
سازمان ملل دفتر شیراز



Info@
Karangweekly.ir



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

دوری لولاشده به محدودیت

گزارش ویژه «کارنگ» به بهانه رونمایی «سامانه ۴۰۳» که مدعی است مشکلات برنامه‌نویسان را حل کرده است

اخیراً سامانه‌ای با عنوان «۴۰۳» از سوی وزیر ارتباطات معرفی شده که به گفته او، حاصل تلاش نخبگان کشور است که با استفاده از این سامانه می‌توانند تحریم‌های بین‌المللی را دور بزنند و به سرویس‌هایی که استفاده آن برای ایرانیان ممنوع شده، دسترسی داشته باشند. بازخوردهای مختلفی در شبکه‌های اجتماعی منتشر شد که به این نکته اشاره می‌کرد که بسیاری از کاربران در همان مراحل اولیه ثبت‌نام دچار مشکل شده‌اند. بعضی‌ها هم می‌گفتند که این کار جدیدی نیست و قبلاً هم سایتی به نام «شکن» همین کار را می‌کرده و اصلاً مشکل برنامه‌نویس‌ها این نیست و از جای دیگر آب می‌خورد. به همین بهانه به سراغ چند برنامه‌نویس رقتیم و با آنها در ارتباط با این سامانه و مشکلات کلی‌ای که این روزها با آن درگیر هستند، گفت‌وگو کردیم.

حمید طاهری

توسعه‌دهنده و رئیس گروه پرداخت سداد

اینترنت با کیفیت باشد، مشکلی برای دور زدن تحریم نداریم

مسئله اصلی کیفیت اینترنت است که طی یک سال اخیر مشکلات زیادی برای همه به وجود آورده است. خصوصاً برای شرکت‌هایی که نیروهای دورکار



دارند، این مشکلات دوچندان است. جلسات آنلاین ما هر چند دقیقه قطع می‌شود. این سامانه ۴۰۳ هم که قبلاً مشابهش بود و در واقع سایت «شکن» همین کار را می‌کرد. اینها دردی از فرایند توسعه دوا نمی‌کنند. حداقل من در بین همکاران و

دوستانم کسی را سراغ ندارم که در فرایند توسعه از این سامانه‌ها استفاده کند.

یک برنامه‌نویس با اینترنت ایران تقریباً هیچ کاری نمی‌تواند انجام دهد و وضعیت فلج‌کننده‌ای به وجود آمده است.

همه بچه‌های برنامه‌نویس از ابزار مهمی مثل یوتیوب استفاده می‌کنند؛ چراکه تمام ویدئوها آنجا قرار می‌گیرد و برای به‌روز بودن نیاز دارند همیشه به یوتیوب دسترسی داشته باشند.

یوتیوب هم که همیشه فیلتر است و نه با شکن و نه با ۴۰۳ به آن دسترسی نخواهیم داشت. پس باید آی‌پی را عوض کنند یا پروکسی بزنند.

وضعیت، حداقل در تیم ما و تیم‌های اطرافمان به همین منوال است. همه یک روشی برای دور زدن

آی‌پی دارند. تحریم‌های خارجی چیز تازه‌ای نیست و همیشه وجود داشته، اما این محدودیت‌های داخلی است که آسیب‌زننده است و کار را برای توسعه‌دهنده‌ها و برنامه‌نویس‌ها سخت کرده و کیفیت سرویس‌ها حداقل به نصف رسیده است.

همه ما هم تقریباً از سرویس‌های گران‌قیمت استفاده می‌کنیم. هم سرعت و هم پینگ و هم تایم‌اوت دچار مشکل است.

مشکل تحریم خارجی چیزی نیست که یک برنامه‌نویس نتواند آن را دور بزند؛ کما اینکه به‌تازگی بسیاری از سرویس‌ها برای ایران رفع تحریم شده است. اگر سرعت و کیفیت اینترنت مطلوب باشد، هیچ مشکلی برای دور زدن تحریم‌های خارجی نداریم.



عکس: پریا امیرحاجلو

مبارزه بانگه تبعیض آمیز جامعه

گفت و گو با ماهگل صالحی که در صنعت موسیقی کسب و کار داری می کند

درباره کارتان توضیح می دهید؟

اولین دلیل من علاقه شخصی بود. علاقه به آواز خواندن یک امر ذاتی در من بود که به واسطه نوع تربیت و بزرگ شدن در کنار پدرم که یک خواننده همپا بود، شکل گرفته بود. این اتفاق باعث شد من آرزوی خواننده شدن و محبوب بودن داشته باشم، اما من دوست دارم در کنار خانواده و در کشور خودم به آرزویم برسم و این شد که وقتی به همخوانی در یکی از گروه‌های معروف تهران دعوت شدم، استقبال کردم و کارم آغاز شد. بعد از ورود به این گروه متوجه شدم این سبک از اجرا و موسیقی با اینکه مورد بی‌اعتنایی قرار می‌گیرد، نیاز بخش زیادی از جامعه است و خیلی از افراد دوست دارند گروه موسیقی زنده با سازهای ساده در کنار اتفاقات خوب زندگی آنان حضور داشته باشند. ابتدا این اجراها مختص مراسم عروسی بود، اما کم‌کم توانستم با برنامه‌ریزی و همکاری با برخی افراد تأثیرگذار، اجرای این سبک موسیقی را در سایر اتفاقات خاص زندگی نیز به مخاطبان معرفی کنم.

من سرپرست گروه «ساقدوشان دف‌نواز» و «هشت‌بهشت» هستم. این گروه در مراسم مختلف بانوان شرکت می‌کند و علاوه بر اجرای برنامه و خواندن اشعار، با سازهای سنتی مثل دف و دهل، بخش موسیقایی مراسم را پیش می‌برد. اجرای برنامه ما در سالن‌های مراسم و همچنین جشنواره‌ها و خانه‌هاست. ۱۵ سال است که به این کار مشغول هستم و این شغل را از صمیم جان دوست دارم. البته من اولین فرد در تشکیل این نوع گروه‌ها نبودم، اما می‌توانم صدای این گروه از بانوان باشم که سعی دارند علاوه بر رفع نیاز موسیقایی مراسم بانوان، کاری را که علاقه دارند، انجام دهند.

چه شد که به فکر راه‌اندازی این گروه افتادید؟

شغل‌هایی هستند که در فضای مردانه جامعه ما به صورت بدیهی و بدون هیچ تعجبی حذف شده‌اند و آنچنان خاموش‌اند که گویا هرگز به وجودشان نیازی نبوده است. شغل‌هایی که درآمد نسبتاً خوبی نیز دارند؛ صدای خاموش زنانی که از دیرباز همراه مراسم جشن و سرور بوده‌اند. ممنوعیت صدای زنان در رسانه‌های عمومی بدیهی است اما این زنان می‌توانند در مجالس همجنسان خود به فعالیت بپردازند. ماهگل صالحی، متولد ۱۳۶۳ در تهران که اصالتی بختیاری و جنوبی دارد، می‌گوید خانواده‌اش همواره با موسیقی عجین بوده و از کودکی با سازهای مختلف آشنا شده است. او که فوق‌دیپلم رشته نگارگری دارد، مسیر شغلی خود را در زمینه موسیقی انتخاب کرده و اکنون در این بخش فعال است. او گروهی با نام «ساقدوشان دف‌نواز» و «هشت‌بهشت» دارد. و تلاش کرده در بازاری که کمتر کسی به فکر کسب‌وکار زنانه است بخت خود را بیازماید.



درباره مارگارت ویتمن از دیزنی تا HP

مارگارت (مگ) ویتمن متولد سال ۱۹۵۶ در لانگ‌آیلند نیویورک است. او جزو ۱۰ نفر برتر دبیرستان کولداسپرینگ هارپور بود. به پزشکی علاقه داشت، اما به خاطر محدودیت‌های دانشگاه مجبور شد ریاضی بخواند که علاقه خاصی هم به آن نداشت. با این حال در سال ۱۹۷۷ توانست بارتبه‌عالی در مقطع کارشناسی از دانشگاه پرینستون فارغ‌التحصیل شود. بعد از آن مدرک MBA را از مدرسه اقتصاد هاروارد دریافت کرد.

ویتمن در سال ۱۹۷۹ کارش را در P&G روی یک داروی پوستی آغاز کرد و در آنجا با پزشکی به نام گریفیث هارش آشنا شد که در دانشکده پزشکی استنفورد جراح مغز و اعصاب بود. آنها با هم ازدواج کردند و صاحب دو فرزند شدند. در P&G قوانینی وجود داشت که به کارمندان زن خود اجازه مسافرت به تنهایی را نمی‌داد. ویتمن با این قانون مبارزه کرد و موفق شد کاری کند که قانون شرکت به کل در این زمینه تغییر کند. پس از آن به شرکت مشاوره مدیریت Bain & Company پیوست و نایب‌رئیس شرکت شد. ویتمن در سال ۱۹۸۹ به‌عنوان معاون برنامه‌ریزی راهبردی در شرکت دیزنی استخدام شد و بر روند تأسیس فروشگاه‌های دیزنی در خارج از آمریکا نظارت می‌کرد.

او در سال ۱۹۹۵ به شرکت تهیه و ارسال گل پیوست، اما بعد از یک سال به «هاسپرو»، یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان اسباب‌بازی در آمریکا رفت. ویتمن در سال ۱۹۹۸ مدیرعامل ای‌پی‌سی شد. در آن دوران، این شرکت ۳۰ کارمند و درآمدی معادل چهار میلیون دلار داشت. او در سال ۲۰۰۸ از کمپانی جدا شد. آن زمان تعداد پرسنل به ۱۵ هزار نفر و درآمد شرکت به هشت میلیارد دلار رسیده بود. ویتمن در ژانویه ۲۰۱۱ به HP پیوست و در ماه سپتامبر به سمت مدیرعاملی این شرکت منصوب شد.



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

بیمه دیجیتال؛ بستری برای معرفی کسب‌وکارها و چهره‌های تاثیرگذار بیمه و اینشورتک ایران

ورود کسب‌وکارهای متنوع و نوآور به حوزه بیمه دیجیتال و اینشورتک، از یک سو و مشکلات آنها از سوی دیگر، ما را بر آن داشت که انتشار ماهنامه‌ای با عنوان «بیمه دیجیتال» را در مجموعه راه‌کار شروع کنیم و نگاهی عمیق‌تر و تخصصی‌تر به این بخش داشته باشیم.



bimeyedigital.ir





جذب سرمایه یک
استارت‌آپ حوزه پزشکی

ابریج؛ راهکار ضبط مکالمات پزشکی

استارت‌آپ هوش مصنوعی ابریج در یک دور سرمایه‌گذاری سری A، مبلغ ۱۲/۵ میلیون دلار جمع‌آوری کرده و سرمایه خود را به ۲۷ میلیون دلار رسانده است. این دور توسط ویتینگتون ونچرز همراه با مشارکت سرمایه‌گذاران موجود مانند یونیون و یوپی ام‌سی رهبری شد. سرمایه‌گذاران جدید عبارتند از: ویستلر کپیتال و یوشا بنگو، برنده جایزه عالی در علوم کامپیوتر: «جایزه تورینگ».

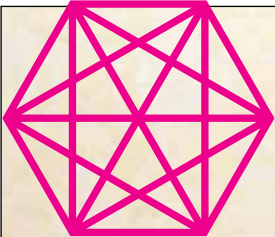
ابریج از زمان تأسیس در سال ۲۰۱۸، یک برنامه برای مصرف‌کننده ارائه کرده که بیماران می‌توانند از آن برای ضبط مکالمات پزشکی خود استفاده کنند. هر ضبط با هوش مصنوعی و یادگیری ماشین رونویسی می‌شود. این برنامه همچنین اصطلاحات پزشکی کلیدی را برای کاربران تعریف می‌کند و مراحل بعدی مراقبت را بر اساس برنامه ارائه‌دهنده برای یک بیمار مشخص می‌کند.

اکنون این استارت‌آپ در حال راه‌اندازی یک راه‌حل سازمانی است و این راه‌حل می‌تواند با سیستم‌های مدارک پزشکی الکترونیکی ادغام شود و همچنین می‌تواند برای قرار ملاقات‌های پزشکی از راه دور از طریق یک API استفاده شود. هدف، کاهش فرسودگی ارائه‌دهندگان خدمات درمانی و افزایش رضایت بیمار است. به گفته این شرکت، این پلتفرم با بیش از ۱/۵ میلیون نمونه پزشکی، آموزش دیده و تاکنون توسط دو هزار پزشک استفاده شده است.

«شیوود راثو»، مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران ابریج در بیانیه‌ای مطبوعاتی گفت: «من یک متخصص قلب شدم تا به بیمارانم کمک کنم سلامت خود را بهبود بخشنم، اما واقعیت این بود که زمان بیشتری را صرف یادداشت‌های خود می‌کردم تا با بیمارانم. این شرکت متعهد به چهار سال تحقیق و توسعه است تا مطمئن شود پس از عرضه محصول، می‌تواند به سرعت گسترش یابد.»



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: پریا امیرحاجلو

دندان پزشکی و امکان‌های آینده

گفت‌وگو با پویا بهیاد، مدیرعامل دنتای؛ او بر جذابیت‌های بازار بیمه دندان پزشکی تأکید دارد و با یک محصول مبتنی بر هوش مصنوعی ادعا می‌کند می‌خواهد هزینه‌های بیماران را کم کند

پویا بهیاد ۳۱ سال دارد و دانش‌آموخته رشته فیزیک در دانشگاه شهید بهشتی است. فعالیتش در کسب‌وکارهای نوآور را با راه‌اندازی استارت‌آپی به نام «بیلیونر» شروع کرده که بعد از مدتی آن را می‌فروشد و با تجربه‌های متنوع، پایش به حوزه سلامت باز می‌شود. یک شرکت در کانادا دارد و خودش می‌گوید توانسته از «انویدیا ونچرز» سرمایه جذب کند. محصولی برای بازار بین‌الملل توسعه داده که نسخه ایرانی آن «دنتای» نام دارد که با کمک هوش مصنوعی می‌تواند سلامت دندان‌ها را رصد کند. او از جذابیت‌های بازار بیمه دندان پزشکی می‌گوید؛ بازاری که تقریباً همه بیمه‌ها از آن فراری‌اند و حالا او می‌گوید با محصول نوآورانه‌اش خلأ این بازار را پر کرده است. پای صحبت‌های پویا بهیاد نشستیم و از او درباره کسب‌وکارش، هوش مصنوعی و نقش آن در آینده پرسیدیم.

آقای بهیاد درباره دنتای برای ما بگویید.
ایده این محصول از کجا شکل گرفت؟

دنتای نسخه داخلی و ایرانی یک محصول بین‌المللی است که به کمک آن از دندان‌ها عکس گرفته می‌شود و با هوش مصنوعی و بدون دخالت انسان، گزارشی از وضعیت سلامت و اقدامات لازم به کاربر داده می‌شود. برای مثال بر اساس وضعیت دندان‌ها، دنتای پیشنهاد می‌دهد که عکس رادیوگرافی از دندان‌ها گرفته شود و آن عکس را دوباره می‌شود در دنتای بارگذاری کرد و بر اساس عکسی که با دوربین گوشی گرفته شده و تصویر رادیوگرافی، تخمین خوبی از وضعیت دندان‌ها به شما داده خواهد شد. همچنین می‌تواند بهترین پزشک مرتبط با مسئله دندان شما را هم پیشنهاد دهد و از طریق همین اپلیکیشن هم می‌توانید از پزشک وقت بگیرید. پزشک هم دارای یک داشبورد است و می‌تواند

اطلاعات شما را در آن ببیند و به آن دسترسی داشته باشد و حتی می‌تواند حساسیت هوش مصنوعی در تشخیص را هم تنظیم کند و بر اساس آن اقدام و راهکار پیشنهاد دهد. بیمار می‌تواند راهکار پزشک را با راهکار هوش مصنوعی تطبیق دهد و در نهایت تصمیم بگیرد چه درمانی را انتخاب کند.

محصول ما در واقع برآمده از یک کسب‌وکار خدمات هوش مصنوعی است که چند سال پیش هسته آن در انگلستان با نام «دیتاکولب» شکل گرفت و این فرصت را برای ما فراهم کرد تا با دانش و پتانسیل دوستانمان در ایران، پروژه‌های مختلفی را انجام دهیم. پس از مدتی، با توجه به ظرفیت‌های بالای نیروی انسانی شرکت تصمیم گرفتیم علاوه بر شکل خدماتی دیتاکولب، یک محصول هم توسعه دهیم. این محصول حاصل همکاری با یکی از شرکت‌های بیمه‌ای بزرگ دنیا به نام «الیانز» است

که در اکثر کشورها فعالیت دارد. در زمستان سال ۲۰۲۱ با این شرکت در کانادا وارد یک همکاری شدیم. مسئله اینجا بود که اکثر ادعاهای خسارت دندان که از سمت دندانپزشکان به این بیمه ارسال می‌شد، نسخه کاغذی بود؛ یعنی پزشک یک فرم کاغذی را پر و به همراه مدارک دیگر برای شرکت بیمه ارسال می‌کرد و کارشناسان بیمه با بررسی آن، خسارت را تأیید یا رد می‌کردند. در گام اول این شرکت می‌خواست با اسکن کاغذ، دیتاها را به صورت دیجیتالی استخراج کند.

وقتی کار را شروع کردیم به این نتیجه رسیدیم که این کار غیر قابل انجام است؛ چراکه هر پزشک فرم خودش را داشت و شکل واحدی در کار نبود. بعد فهمیدیم که کل فرآیند معیوب است و با کمک دوستان و آشنایانی که دندانپزشک بودند به این نتیجه رسیدیم که با یک عکس RGB از دندان‌ها می‌شود یکسری مشکلات



چرا لندتک‌ها در اقتصاد ایران اهمیت ویژه‌ای دارند؟

پر کردن سبدهای خالی مردم

وضعیت معیشتی مردم خوب نیست. این گزاره‌ای است که می‌توان گفت همه روی آن اتفاق نظر دارند. تورم افسارگسیخته که به خصوص در چند ماه گذشته بسیار تازانده، قدرت خرید مردم را بیش از پیش کاهش داده است. بیشتر مردم نه تنها از خرید کالاهای غیرضرور پرهیز می‌کنند، بلکه در خرید کالاهای اساسی نیز با مشکلات فراوان مواجه‌اند. مضاف بر اینها دسترسی مردم به اعتبارات خرد هم چندان هموار نیست و بانک‌ها نیز علاقه‌ای به درگیر کردن خرد برای اعطای تسهیلات خرد ندارند.

لندتک‌ها در تمام دنیا و حتی برای کشورهای اقتصادی که مشکلات اقتصادی ایران را ندارند، کسب و کارهایی جذاب و بعضاً پررونق به حساب می‌آیند. با مرور شرایط کشور و مواردی که ذکر شد، به نظر می‌رسد لندتک‌ها در ایران از نان شب هم واجب‌تر باشند. کسب و کارهایی که شرایط دریافت اعتبارات خرد را تسهیل کرده‌اند و به گونه‌ای این تسهیلات را در اختیار مردم قرار می‌دهند که تقریباً مطمئن باشند این تسهیلات برای خرید استفاده می‌شود و با آن سفته‌بازی اتفاق نمی‌افتد.

محمدصادق آزادانی، رئیس کمیسیون لندتک نصر تهران می‌گوید مشکلات اقتصادی تنها زندگی را برای مصرف‌کنندگان دشوار نکرده، بلکه کاهش تقاضا و خرید سبب شده بسیاری از کسب و کارهای ارائه‌دهنده کالاها و خدمات نیز با مشکل مواجه شوند. از این رو است که حضور لندتک‌ها در اقتصاد ایران می‌تواند راهگشا باشد، زیرا باعث افزایش تقاضا می‌شود.

اما لندتک‌ها همچنان با مشکلات ریز و درشتی دست‌وپنجه نرم می‌کنند که به گفته آزادانی، یکی از مهم‌ترین آنها تأمین اعتبار برای ارائه به مشتریان است. او معتقد است چنانچه این مشکل حل شود، مشکلات دیگر نیز به مرور زمان رفع خواهند شد و هیچ‌کدام به اندازه این یکی نمی‌توانند مانع پیشرفت و فعالیت لندتک‌ها شوند.



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: حامد کریمزاده

تامین مالی گلوگاه لندتک

گفت‌وگو با محمدصادق آزادانی، رئیس کمیسیون لندتک سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران؛ او معتقد است لندتک‌ها ظرفیت‌های بسیاری برای حل مشکلات مردم و اقتصاد کشور دارند

فلسفه وجودی لندتک‌ها به گونه‌ای است که با حضورشان به حل مشکلات اقتصادی مردم کمک می‌کند، اما چرا هنوز تنظیم‌گری درستی برایشان اتفاق نیفتاده است؟ چرا از ظرفیت‌هایشان به‌درستی استفاده نمی‌شود و اعتماد کافی که بتواند تأمین اعتبار را برای آنها تسهیل کند، هنوز رقم نخورده است؟

این سؤالات و پرسش‌های دیگر در خصوص لندتک‌ها، محور سؤالاتی بود که در گفت‌وگو با محمدصادق آزادانی، رئیس کمیسیون لندتک سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران مطرح کردیم. او می‌گوید با فعالیت‌ها و جلسات و نامه‌نگاری‌هایی که در کمیسیون انجام داده‌اند، در تلاش‌اند مشکلات کسب و کارهای این حوزه را هرچه سریع‌تر برطرف کنند. از جمله تسهیل دریافت اینماد برای کسب و کارهای لندتکی و تلاش برای ایجاد یک فهرست سیاه که به کاهش نرخ نکول لندتکی‌ها کمک می‌کند. او می‌گوید کاهش نرخ نکول، ریسک این دست کسب و کارها را نیز کم می‌کند و طبیعتاً سرمایه‌گذاری در آنها را افزایش می‌دهد. آزادانی معتقد است با وجود ظرفیت‌های فراوانی که برای فعالیت لندتک‌ها وجود دارد، به دلیل برخی مشکلات به این ظرفیت‌ها توجه جدی نشده و بعضی از حوزه‌ها مغفول مانده‌اند. او از جمله حوزه‌های مغفول مانده را گردشگری و درمان می‌داند که به‌شدت به خدمات لندتک‌ها نیاز دارند. آنچه در پی می‌آید، گفت‌وگو با رئیس کمیسیون لندتک نصر تهران درباره کسب و کارهای این حوزه، مشکلات و تلاش‌های انجام‌شده برای رفع آنهاست.



سیکوئیا را با سکویا اشتباه نگیرید!

استارت‌آپ فین‌تکی مستقر در لندن که توانسته شش میلیون دلار سرمایه جذب کند، دقیقاً چه می‌کند؟

جذب سرمایه کمک می‌کند این کسب‌وکار گسترش بین‌المللی خود را تسریع کند، پوشش داده‌ها و اتوماسیون گردش کار بیشتری ارائه دهد، و فناوری منحصربه‌فردی را برای کمک به مشتریان خود در داشتن یک تجربه استثنایی توسعه دهد.

تمرکز بر داده‌های مالی در کسب‌وکارها

هم‌بنیان‌گذار سیکوئیا می‌گوید با توجه به اینکه کسب‌وکارها و مؤسسات مالی تحت نظارت، مجبور به جمع‌آوری دستی و تأیید اطلاعات مشتری از طریق منابع ذخیره‌شده هستند، این فرآیند می‌تواند زمان‌بر، پرهزینه و پرخطا باشد؛ فرایندی که اغلب منجر به تأخیر در ورود مشتریان جدید و افزایش ریسک کسب‌وکارها می‌شود. به گفته او، دقیقاً مشکلی که سیکوئیا به آن می‌پردازد در همین جا نهفته است.

الکسیس راگ توضیح می‌دهد: «علاوه بر ارزیابی مشتریان متقاضی محصولات مالی، بسیاری از مشتریان سیکوئیا مشتریان تجاری بین‌المللی را تأیید می‌کنند. آنها نیاز به ارزیابی اطلاعات از چندین منبع داده عمومی و خصوصی دارند که هم خود شرکت و هم مدیران، سهامداران و نهادهای مرتبط با آن را پوشش دهد؛ امری که اغلب منجر به تجربه ضعیف مشتری و هزینه‌های عملیاتی غیرضروری می‌شود. سیکوئیا می‌خواهد این مشکلات فین‌تکی را برای شرکت‌ها حل کند.»

سیکوئیا (Sikoia) که یک استارت‌آپ مستقر در لندن است و اگرچه تلفظ نامش شبیه Sequoia اما نباید با آن اشتباه گرفته شود، موفق به جذب سرمایه شده است. در یک دور اولیه سرمایه‌پذیری به رهبری وی‌سی‌مس‌موجوال‌ونچر (MMV) و با همکاری سه سرمایه‌گذار دیگر؛ یعنی کوالیشن‌کیپیتال، وارلی‌برد و سیدکمپ، شش میلیون دلار جمع‌آوری کرده است. این سرمایه به شکل تعهدی است و در چند قسط به این استارت‌آپ پرداخت خواهد شد.

بهبود تجربه مشتری با تمرکز بر فین‌تک

این استارت‌آپ فین‌تکی اعلام کرده مأموریتش این است که با بررسی چشم‌انداز ارائه‌دهندگان خدمات فین‌تک که این روزها به‌طور فزاینده‌ای تکه‌تکه شده و اغلب گیج‌کننده است، به شرکت‌ها کمک کند استفاده بهتری از داده‌هایی که در دسترس‌شان است داشته باشند. سیکوئیا با یکسان‌سازی داده‌ها و API‌های شخص ثالث و ترکیب گردش کار خودکار با مجموعه‌ای از تجزیه و تحلیل‌های دقیق، قابلیت‌های تصمیم‌گیری سریع‌تر، افزایش کارایی و کاهش ریسک نظارتی را در امور مالی به مشتریان خود نوید می‌دهد.

این سرمایه جدید مجموع جذب سیکوئیا را از ابتدای راه‌اندازی به ۸٫۳ میلیون دلار می‌رساند. به گفته مدیرعامل سیکوئیا که یکی از بنیانگذاران و سرمایه‌گذار سابق سافت‌بنک ویزن فاند است، این



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



کتاب‌های انتشارات راه‌پرداخت درباره هوش مصنوعی



انتشارات راه‌پرداخت



روسیه قانون ادغام بازارهای مالی با پلتفرم‌های بلاکچین را تصویب کرد قدم روبه جلوی روس‌ها

دومای دولتی روسیه، لایحه‌ای را به تصویب رسانده که به بازارهای مالی اجازه می‌دهد عملیات خود را با پلتفرم‌های بلاکچین، که ارائه‌دهنده یا میادله‌کننده دارایی‌های مالی دیجیتال هستند، ادغام کنند. این لایحه سال گذشته توسط جمعی از اعضای دوما و سناتورهای روسیه ارائه شده بود.

قانون روسیه در خصوص ایجاد بازارهای مالی (انجام تراکنش‌های مالی با استفاده از پلتفرم‌های مالی) در تابستان ۲۰۲۲ به تصویب رسید؛ قانونی که به افراد اجازه می‌داد از طریق سیستم‌های بانکی، بیمه و اوراق بهادار سرمایه‌گذاری کرده و از طریق ابزارهای مالی قانونی تراکنش‌های خود را انجام دهند.

بر اساس این مصوبه، معاملات مؤسسات مالی یا عرضه‌کنندگان اوراق بهادار با افراد، توسط یک اپراتور بازار مالی تسهیل می‌شود که یک شرکت سهامی، با حداقل سرمایه ۱۰۰ میلیون روبل است. مسئولیت و فهرست این اپراتورها در اختیار بانک مرکزی روسیه (CBR) است. این مصوبه به گردانندگان بازارهای مالی اجازه نمی‌دهد فعالیت‌های خود را با مؤسسات اعتباری ادغام کنند، مگر در موارد خاص مثل سپرده‌گذاری‌های ویژه یا تأمین مالی جمعی.

به لطف لایحه جدید، استثناهای جدیدی به مصوبه مورد نظر اضافه می‌شود که دامنه فعالیت اپراتورهای پلتفرم‌های مالی را توسعه داده و ادغام با فعالیت‌های ارائه‌دهندگان دارایی‌های مالی دیجیتال را ممکن می‌سازد. این رویکرد باعث خواهد شد بسیاری از مشاغل در بازار تسهیل شده و مدل‌های کسب‌وکار جدیدی وارد بازارهای مالی نوین شوند که با تحولات دیجیتال همسو هستند.

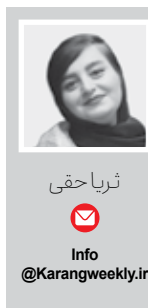
اسبربانک و شرکت فین‌تکی لایت‌هاوس از جمله اپراتورهای دارایی‌های مالی دیجیتال هستند که از این به بعد می‌توانند وارد تعاملات بازارهای مالی شوند.



کارنگ



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



ثریا حقی



Info
@Karangweekly.ir



چه آینده‌ای در انتظار صنعت مدیریت دارایی است؟

همه ظرفیت‌های دنیای جدید دارایی‌های دیجیتال برای یک صنعت قدیمی و البته سه تحولی که بلاکچین در این صنعت بزرگ رقم خواهد زد

پیش‌بینی دقیق از آینده یک صنعت هرگز امکان‌پذیر نیست، اما آینده قطعاً با امروز خیلی متفاوت خواهد بود و ما به دنبال کشف همین تفاوت‌ها هستیم تا برای رویارویی با آن آماده باشیم. صنعت مدیریت دارایی نیز به واسطه تکامل فناوری و تحول دیجیتال، آینده‌ای بسیار متفاوت‌تر از امروز خواهد داشت. یکی از فناوری‌هایی که این صنعت را دگرگون خواهد ساخت، بلاکچین است که احتمالاً اسم آن را شنیده‌اید. اما بلاکچین چگونه صنعت مدیریت دارایی را تغییر خواهد داد؟

صنعت مدیریت دارایی

صنعت مدیریت دارایی با فاصله گرفتن از فرایندهای دستی و تعاملات سنتی، به استقبال پلتفرم‌های آنلاین می‌رود تا با دیجیتالی شدن بازارهای مالی و ترندهای دنیا همگام شود.

با رشد دارایی‌های دیجیتال، توکنیزه کردن دارایی‌های فیزیکی (مانند زمین) و افزایش تمرکز بر فاکتورهای ESG (عوامل محیطی، اجتماعی و حاکمیتی)، صنعت مدیریت

دارایی نیز در حال تغییر و دگرگونی است. انتظار می‌رود فناوری بلاکچین و قراردادهای هوشمند تغییرات قابل توجهی در صنعت مدیریت دارایی ایجاد کنند. در ادامه، ترندهای کلیدی بلاکچین را بررسی می‌کنیم که قرار است آینده صنعت مدیریت دارایی را شکل دهند. این ترندها عبارتند از:

- توکنیزه کردن دارایی‌های فیزیکی (توکنیزاسیون)
- مدیریت دارایی مبتنی بر بلاکچین یا آنچین
- شخصی‌سازی و همسو کردن سبد سرمایه‌گذاری با ارزش‌های سرمایه‌گذار

۱. توکن‌سازی یا توکنیزه کردن (Tokenization)

توکنیزه کردن دارایی‌های فیزیکی به‌عنوان یک فناوری تحول‌آفرین، این پتانسیل را دارد که در شیوه مدیریت دارایی‌ها انقلابی به پا کند.

در توکنیزه کردن به تبدیل دارایی‌های فیزیکی به توکن‌های دیجیتال در شبکه بلاکچین، دارایی‌های تقسیم‌ناپذیر را

می‌توان به هزاران بخش تقسیم کرد. یکی از مهمترین مزایای توکنیزه کردن، افزایش نقدینگی یا لیکوئیدیتی است. دارایی‌های توکن شده در یک بازار جهانی معامله می‌شوند و در نتیجه، خریداران و فروشندگان بیشتری برای این دارایی‌ها وجود دارد. همچنین با افزایش نقدینگی، معاملات سریع‌تر و کارآمدتر انجام می‌شود و می‌تواند منجر به کاهش هزینه‌های معاملات شود.

علاوه بر این، توکنیزه کردن تعداد گزین‌های سرمایه‌گذاری را برای افراد افزایش می‌دهد و مالکیت مشاع یا اشتراکی دارایی‌ها را ممکن می‌سازد؛ یعنی سرمایه‌گذار به جای خرید کل یک دارایی، در حد توان خود سهم کوچکی از آن دارایی را خریداری می‌کند.

با توکنیزه کردن دارایی‌ها، افراد در هر جای دنیا می‌توانند به راحتی روی توکن مورد نظر سرمایه‌گذاری کنند. در این صورت، سرمایه‌گذاری در دسترس‌تر و مقرون به‌صرفه‌تر برای طیف وسیع‌تری از مردم فراهم می‌شود و سرمایه‌گذاران کوچک هم فرصت‌های سرمایه‌گذاری

بیشتری خواهند داشت. در اینجا دیگر مهم نیست که زبان یا دین یا نژاد افراد چیست یا چقدر پول دارند؛ در نتیجه، کشورهای در حال توسعه هم می‌توانند به نقدینگی بیشتر و بازار مالی جهانی دسترسی داشته باشند. یک مثال در این مورد با هم بخوانیم:

ساختمان چندطبقه‌ای را در تهران در نظر بگیرید که ۱۰ مشتری احتمالی دارد که از طریق بنگاه‌های اطراف، آن ساختمان را پیدا کرده‌اند. این ساختمان می‌تواند به صورت توکن دربیاید؛ برای مثال ۱۰۰۰ توکن از این ساختمان در بازار کریپتو وجود داشته باشد. این توکن‌ها به نوعی مالکیت و سهام آن ملک به شمار می‌روند و می‌توان آنها را خرید و فروش کرد.

فردی می‌تواند یک توکن از این خانه را بخرد (یعنی یک هزارم این خانه). فرد دیگری ممکن است ۱۰ توکن بخرد یا کل ۱۰۰۰ توکن را خریداری کند و مالک کل ساختمان شود؛ بنابراین همه افراد براساس میزان سرمایه خود می‌توانند سهمی از این ملک داشته باشند.

۱. Persaff نمونه‌ای از توکن‌باز کردن دارایی

فیزیکی: Persaff (Persian saffron Token). یک توکن دیجیتال برای خرید و فروش زعفران ایرانی است. پشتوانه هر persaff، یک گرم زعفرانی است که در انبار نگهداری می‌شود و می‌توان به راحتی آن را به هر گونه ارز دیگری تبدیل کرد.

۲. مدیریت دارایی آنچین (Onchain Asset Management)

مدیریت دارایی مبتنی بر بلاکچین یا آنچین، یک فناوری نو و مبتکرانه است که تغییرات بزرگی در نحوه مدیریت و معامله دارایی‌ها ایجاد خواهد کرد.

افزایش شفافیت یکی از مهم‌ترین مزایای مدیریت دارایی آنچین است. بلاکچین یک دفتر کل دیجیتال غیرمتمرکز است که معاملات را به صورتی امن و شفاف ثبت می‌کند. با استفاده از فناوری بلاکچین همه معاملات به صورت شفاف و بدون دستکاری ثبت می‌شوند و اعتماد و اطمینان بین سرمایه‌گذاران افزایش پیدا می‌کند.

یکی دیگر از فواید مهم مدیریت دارایی آنچین این است که امکان معاملات بدون مرز را فراهم می‌کند. فناوری بلاکچین نیاز به واسطه‌هایی مثل بانک‌ها یا مؤسسات مالی را از بین می‌برد که به کاهش هزینه‌ها و افزایش دسترسی کمک می‌کند. برای مثال، یک سرمایه‌گذار ایرانی بتواند بدون هیچ مانعی در صندوق سرمایه‌گذاری کشور کانادا سرمایه‌گذاری کند.

همچنین مدیریت دارایی آنچین دسترسی بیشتری برای طیف وسیع‌تری از سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند. مدیریت دارایی سنتی به سرمایه‌هنگفت و دانش زیاد نیاز دارد که باعث می‌شود سرمایه‌گذاری برای بسیاری از افراد دشوار شود. مدیریت دارایی آنچین مانند توکنیزه کردن، مالکیت اشتراکی دارایی‌ها را نیز امکان‌پذیر می‌سازد (خرید سهام کوچکی از یک دارایی).

از آنجا که فناوری بلاکچین نیاز به واسطه‌ها را از بین می‌برد و به صورت غیرمتمرکز کار می‌کند، هزینه‌های سرمایه‌گذاران و مدیران دارایی نیز کاهش پیدا می‌کند.

مدیریت دارایی آنچین با مزایایی همچون افزایش شفافیت، معاملات بدون مرز، دسترسی، هزینه‌های پایین و مقیاس‌پذیری، آماده است که تحول عظیمی در نحوه مدیریت و معامله دارایی‌ها ایجاد کند.

انزایم؛ نمونه‌ای از مدیریت دارایی آنچین در دنیا: انزایم (Enzyme) یک پلتفرم مدیریت دارایی آنچین است که امکان ایجاد صندوق سرمایه‌گذاری ارز دیجیتال را برای مدیران دارایی فراهم کرده است. این پلتفرم با استفاده از فناوری بلاکچین، شفافیت و دسترسی را برای

سرمایه‌گذاران افزایش داده است.

برای نمونه شرکت بینوست نیز به‌عنوان مدیر دارایی‌های کریپتو، سه صندوق ارز دیجیتال BGC، BBTC و B۱۰۰ در پلتفرم انزایم راه‌اندازی کرده است. سرمایه‌گذاران در هر جای دنیا بدون هیچ محدودیتی می‌توانند در این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری کنند و از فرصت کسب سود از رمزارزها استفاده کنند.

۳. شخصی سازی (Personalization)

ظهور رسانه‌های اجتماعی با شخصی سازی، صنعت رسانه را دگرگون کرد. ماهیت قابل برنامه‌نویسی پلتفرم‌های شبکه‌های اجتماعی، منجر به ایجاد مجموعه گسترده‌ای از اپلیکیشن‌ها و راه‌حل‌ها شد که فرصتی منحصر به فرد را در اختیار کاربران قرار می‌دهند؛ پلتفرم‌هایی مانند فیس بوک، اینستاگرام و تیک‌تاک.

این سفارشی سازی، نحوه تعامل ما با رسانه را تغییر داده و عصر جدید و شخصی سازی شده از ارتباطات و به اشتراک گذاری اطلاعات به وجود آورده است. به طور مشابه ادغام مدیریت دارایی با قراردادهای هوشمند و فناوری بلاکچین، این پتانسیل را دارد که صنعت مدیریت دارایی را قابل برنامه‌نویسی و سفارشی سازی کند.

با وجود قراردادهای هوشمند (اسمارت کانترکت‌ها)، مسیر برای انجام معاملات بدون حضور واسطه‌ها هموار می‌شود. از طریق اسمارت کانترکت، طرفین قرارداد می‌توانند شرایط معامله را تعریف کنند و در صورت تحقق این شرایط، قرارداد خودبه‌خود اجرا می‌شود.

همچنین استفاده از قراردادهای هوشمند باعث خودکار شدن بسیاری از فرایندها می‌شود (مانند انجام معاملات) و کاهش هزینه و افزایش کارآمدی را به دنبال دارد. این امر باعث به وجود آمدن همکاری‌های خودران می‌شود که ایمن، شفاف و مقرون به صرفه هستند (اجرای خودکار قراردادها). به واسطه قدرت قراردادهای هوشمند و بلاکچین، صنعت مدیریت دارایی این پتانسیل را دارد که کارآمدتر و شخصی‌تر باشد و در دسترس طیف وسیع‌تری از سرمایه‌گذاران قرار گیرد.

از سوی دیگر، تقاضا برای گزینه‌های سرمایه‌گذاری شخصی سازی شده در سال‌های آینده افزایش می‌یابد؛ چراکه نسل هزاره و نسل زد یا Gen-Z بازیگران اصلی دورنمای سرمایه‌گذاری خواهند شد. این نسل از لحاظ علایق، ارزش و اهداف با نسل‌های قبل متفاوت است.

آنها از جهانی متنوع‌تر می‌آیند و علایق، سرگرمی‌ها و آرزوهای متنوعی دارند و در نتیجه به گزینه‌های سرمایه‌گذاری نیاز دارند که با ارزش‌های آنها همسو باشند؛ مانند سرمایه‌گذاری در صندوق‌هایی که به مشکل گرم شدن زمین می‌پردازند یا باعث قدرتمند شدن زنان در کشورهای توسعه‌نیافته می‌شوند.

از طریق فناوری بلاکچین، امکان ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری متناسب با ارزش‌ها و علایق سرمایه‌گذاران فراهم شده و تعداد این صندوق‌ها در حال افزایش است.

اما آینده...

بلاکچین با ارائه قابلیت‌هایی همچون توکنیزه کردن دارایی‌های فیزیکی، امکان مدیریت غیرمتمرکز دارایی‌ها و شخصی سازی سرمایه‌گذاری‌ها، می‌تواند تأثیر قابل توجهی بر آینده صنعت مدیریت دارایی داشته باشد.

به واسطه فناوری بی نظیر بلاکچین، گزینه‌های سرمایه‌گذاری در حال افزایش است و دسترسی به بازارهای مالی جهانی آسان‌تر خواهد شد. عصر جدیدی از فرصت‌ها و دسترسی آسان برای سرمایه‌گذاران، مدیران دارایی و در نهایت کل انسان‌ها در حال ظهور است.



رمزارز ۴۲ منتشر شد

نشریه رمزارز از رسانه‌های زیرمجموعه کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار شماره جدید خود را منتشر کرد. شماره جدید رمزارز پرونده ویژه‌ای برای موضوع ان‌اف‌تی و کسب‌وکارهای مرتبط با آن در ایران و جهان دارد. رمزارز ۴۲ در گفت‌وگو با مدیران و کارشناسان صرافی‌های رمزارزی داخلی به مهم‌ترین مسائل و چالش‌های این اکوسیستم کسب‌وکاری پرداخته است.

رمزارز شماره ۴۲ در ramzarz.karanagweekly.ir یا فروشگاه راه‌پرداخت قابل تهیه است.



شماره ۴۲
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

سکوت اسرارآمیز تیم کوک

اپل در نبرد بزرگ هوش مصنوعی در مقابل رقبای بزرگ خود سکوت کرده و حرفی از استراتژی‌ها یا محصولات خود نمی‌زند، آیا این شرکت از بازی عقب افتاده است؟

احتمالاً اپل از هوش مصنوعی فقط در پشت پرده بهره‌بردار. او می‌افزاید: «اپل هم به‌عنوان یکی از بزرگترین شرکت‌های فناوری جهان، کاری در حوزه هوش مصنوعی انجام خواهد داد، اما قطعاً به اندازه چت‌جی‌پی‌تی سروصدا نمی‌کند. اقدامات اپل در حوزه هوش مصنوعی عمدتاً در راستای ارتقای فناوری محصولات شرکت خواهد بود.»

با این حال، اپل راه زیادی تا بهبود در حوزه هوش مصنوعی دارد. برای مثال دستیار صوتی اپل، سیری، بسیار عقب‌تر از الکسای آمازون یا دستیار گوگل است. یا ویژگی SOS اپل واچ که در مورد نارسایی‌های قلبی هشدار می‌دهد، خطای زیادی دارد.

درد اپل فقط هوش مصنوعی نیست

جالب است بدانید که درد اپل فقط هوش مصنوعی نیست و مشکلات زیادی دارد که باید به آنها برسد. اپل در سال ۲۰۲۱ با مشکلات زنجیره تأمین روبه‌رو شد و نتوانست آیفون ۱۴ پرو را به‌موقع تحویل دهد. این مشکل در نتیجه اعتراضات به بستن مراکز اپل در چین به دنبال همه‌گیری کرونا به وجود آمد. اما اپل نمی‌تواند فقط روی یک مشکل تمرکز کند و باید بتواند به تمام مشکلات خود برسد. اپل باید کاری کند تا مردم مطمئن شوند که

به‌زودی هوش مصنوعی بیش از پیش در محصولات این شرکت ادغام خواهد شد.

همه می‌دانیم که مسابقه ابزارهای هوش مصنوعی آغاز شده و هر یک از شرکت‌های فناوری تلاش می‌کنند پیروز بازی شوند. گوگل و مایکروسافت و بسیاری از شرکت‌های دیگر، چندی پیش از محصولات و خدمات مربوط به هوش مصنوعی خود رونمایی کردند. این بازی جدید به دنبال ورود OpenAI به زمین آغاز شده است.

تقریباً تمام شرکت‌های بزرگ فناوری به میدان وارد می‌شوند، اما جای خالی یکی از این شرکت‌ها به‌شدت حس می‌شود. سکوت اپل از دید بسیاری از متخصصان و فعالان این حوزه مرموز است. در شرایطی که همه شرکت‌های بزرگ از جمله آمازون به‌شدت شوق ورود به این بازی و رونمایی از محصولات هوش مصنوعی خود را دارند، اپل یک گوشه ایستاده و فقط نظاره‌گر است. لازم به گفتن نیست که فناوری‌های اپل چقدر با هوش مصنوعی در ارتباط هستند؛ از دوربین آیفون‌ها گرفته تا ویژگی SOS اپل واچ، همه و همه به هوش مصنوعی گره خورده‌اند.

«تیم کوک»، مدیرعامل اپل می‌گوید که هوش مصنوعی بر هر محصول و خدماتی که این شرکت دارد تأثیر خواهد گذاشت. اما با توجه به اینکه چت‌جی‌پی‌تی سطح انتظارات از هوش مصنوعی را بالا برده، تحلیلگران اعتقاد دارند احتمال عقب افتادن اپل زیاد است و اگر زود به خود نچنبد، از توانایی‌اش در رویارویی با رقبای کاسته می‌شود.

«دن ایوز»، تحلیلگر و دبش می‌گوید: «کار اپل عاقلانه نیست. مسابقه تسلیحاتی هوش مصنوعی برای شرکت‌های بزرگ فناوری همه چیز است. با رونمایی گوگل و مایکروسافت از محصول هوش مصنوعی خود، شمارش معکوس برای اپل آغاز شده است.»

اپل سردمدار هوش مصنوعی نیست

ایوز خاطر نشان می‌کند: «اپل حدود ۱۰ میلیارد دلار برای تحقیق و توسعه در مورد هوش مصنوعی هزینه کرده و انتظار دارد در تابستان امسال از برخی محصولات مهم خود در این حوزه رونمایی کند. با این حال، از اپل به‌ندرت به‌عنوان سردمدار هوش مصنوعی یاد می‌شود، اما این شرکت ترجیح داده تا زمانی که مصرف‌کنندگان برای محصولان فناوری خاص تقاضا ندهند، منتظر بمانند.» اپل چندین سال است که از هوش مصنوعی در محصولات خود بهره می‌گیرد، اما «تام فورت»، تحلیلگر دایویدسون معتقد است این سکوت اپل، آرامش قبل از طوفان نیست. قرار نیست اپل بعد از یک سکوت طولانی با یک محصول خارق‌العاده مغز رقبای خود را منفجر کند. او می‌گوید



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



رئیس بخش فروش آسیا-پاسیفیک جی‌پی‌مورگان چگونه چطور به آینده صنعت خودش نگاه می‌کند و روی چه خدماتی تمرکز کرده است؟

مأموریت کریستین جانگ

و در بیش از ۱۶۰ کشور در سراسر جهان پردازش می‌کنیم. با این حال، تازه در حال شروع این سفر پرماجر هستیم!»
جانگ که اهل سنگاپور است، از بنیانگذار فقید این کشور و اولین نخست‌وزیر آن یعنی «لی کوان یو» نیز الهام گرفته است. جانگ می‌گوید که لی سنگاپور را روی نقشه جهان آورد و صنعت خدمات مالی تحت رهبری او در این کشور رونق گرفت: «حالا سنگاپور یکی از مراکز مالی کلیدی در سطح جهانی و مدام در حال رشد است؛ بنابراین من واقعاً از شیوه او در اداره کشور برای ایفای نقشم در جی‌پی‌مورگان الهام می‌گیرم.»

بلاکچین یک محرک کلیدی در پرداخت

جانگ به امکاناتی که بلاکچین به وجود می‌آورد، معتقد است و انتظار دارد که فناوری غیرمتمرکز ستون اصلی استراتژی جی‌پی‌مورگان را در سال‌های آینده تشکیل دهد، زیرا معتقد است این شرکت در آینده پرداخت، نوآوری‌ها و ابداعات زیادی خواهد داشت: «ما در سطح جهانی روی فرصت‌هایی کار می‌کنیم تا از فناوری‌های در حال ظهور بهترین استفاده را بکنیم. ما به نیازها و راه‌حل‌های مختلف در حوزه‌های مختلفی چون بازار، توکنیزاسیون، جابه‌جایی پول در زمان واقعی و پرداخت‌های فرامرزی فکر می‌کنیم و تلاش داریم از بلاکچین و رمزارزها در این زمینه استفاده حداکثری کنیم.» او در حالی که به آینده‌ای امیدوارانه نگاه می‌کند، تمرکز دقیق تیم پرداخت آسیایی شرکت جی‌پی‌مورگان را با این عبارات خلاصه می‌کند: «ما بر این باوریم که راه‌حل‌های پرداخت بی‌نقص و ایمن می‌تواند به مشتریان و کسب‌وکار آنها کمک کند تا با ریل‌گذاری درست، رشد، تنوع و پیشرفت را در شرکت‌شان محقق کنند. این خدماتی است که این تیم می‌خواهد برای شرکت‌ها، مؤسسات مالی و مصرف‌کنندگان آن هم به هر روش یا کانالی که در صنعت پرداخت وجود دارد، میسر سازد.»

تقریباً همه افراد روی کره زمین از وجود و فعالیت «جی‌پی‌مورگان» به‌عنوان یک بانک سرمایه‌گذاری آگاه هستند، اما «کریستین جانگ» می‌گوید فعالیت‌های این بانک بسیار متنوع‌تر از آن است که مردم فکر می‌کنند. او توضیح می‌دهد: «کسب‌وکار پرداخت فقط بخشی از فعالیت‌های جی‌پی‌مورگان است و در واقع در دل یک تجارت کاملاً بزرگ این شرکت در منطقه آسیا-پاسیفیک قرار می‌گیرد.»
جانگ درباره فعالیت‌های این بانک سرمایه‌گذاری در این منطقه می‌گوید: «ما با حضور در داخل کشورهای مختلف منطقه در ۱۶ بازار متنوع فعالیت می‌کنیم. کار ما در بخش پشتیبانی از نیازهای مشتریان آسیایی است تا کمک کنیم آنها حرکت و مسیر کسب‌وکار خود را بر مبنای ترندهای جهانی تعریف و تنظیم کنند.»

در منطقه آسیا-پاسیفیک، کسب‌وکار حوزه پرداخت جی‌پی‌مورگان مرکزی در شهرهای مانیل و بمبئی دارد که برخی از خدمات خزانه‌داری و پردازش تجاری را که این شرکت به نمایندگی از مشتریان خود انجام می‌دهد، تسهیل می‌کند.

آدم‌های الهام‌بخش جانگ

وقتی در چنین سطح بالایی از تجارت جهانی کار می‌کنید، چند ستاره درخشان در زندگی و حرفه‌تان لازم است تا الهام‌بخش شما باشند. جانگ می‌گوید که همیشه به تکیس جورجاکوپولوس، رئیس جهانی بخش پرداخت‌های شرکت جی‌پی‌مورگان به‌عنوان یک الگو نگاه می‌کند: «او پیش از این رئیس من بود و زمانی که تجارت چندملیتی شرکت را اداره می‌کرد، پیشینه استراتژیک منحصر به فردی را برای ایفای نقش خود به کار می‌بست. چشم‌انداز او از گردهم آوردن چهار کسب‌وکار مجزا زیر یک چتر پرداخت، چیزی است که امروز این شرکت را متمایز می‌کند و بانک را قادر می‌سازد قابلیت‌ها و خدمات پرداخت و مدیریت نقدی و مالی تجارت را به مشتریان خود ارائه دهد. امروز، ما روزانه تقریباً ۱۰ تریلیون دلار پرداخت را با بیش از ۱۲۰ ارز





اوضاع مالی ماشین‌سازهای برقی خوب نیست سرمایه‌گذارها پا پس کشیده‌اند

این روزها برای اکثر استارت‌آپ‌ها، به‌ویژه در بخش حمل‌ونقل، شرایط مالی سختی حاکم است. در این میان کمپین سرمایه‌گذاری جمعی جاه‌طلبانه سونو موتورز این سؤال را ایجاد کرده که این استارت‌آپ می‌تواند پول کافی برای تولید خودروی خورشیدی سینیو تا سال ۲۰۲۴ را جمع کند یا نه؟

وقتی شرکتی کمپین جمع‌آوری کمک مالی برای یک وسیله نقلیه الکتریکی خورشیدی که هنوز تولید نشده را با هشتگ #savesion شروع می‌کند، احتمالاً اوضاع به خوبی پیش نمی‌رود. سونو موتورز کمتر از دو هفته فرصت دارد ۱۸۰۰ پیش‌سفر جدید در یافت کند.

بیشتر مشکلات مالی استارت‌آپ‌ها پشت درهای بسته اتفاق می‌افتد و ما فقط زمانی در مورد آنها می‌شنویم که یک شرکت خریداری شود یا کارمندان در لینکدین اعلام کنند تعدیل شده‌اند. اما اگر سونو موتورز به یک چیز معروف است، شفافیت و صداقت رادیکال است. اگر می‌پرسید چه کسی دردهای مالی خود را در یوتیوب به اشتراک می‌گذارد، باید جواب داد: «خب سونو موتورز!»

در اوایل سال جاری، لایت‌یر که یک استارت‌آپ اروپایی و احتمالاً نزدیک‌ترین رقیب سونو موتورز است، اعلام کرد تولید خودروی گران‌قیمت خورشیدی‌اش را متوقف خواهد کرد. سه روز بعد، شرکت مادر آن اطلس تکنولوژی اعلام ورشکستگی کرد.

همچنین در همین فضا، خودروساز برقی «آراپوال» تعداد کارکنان خود را ۵۰ درصد کاهش داده است. این شرکت تمرکز اصلی تولید خود را به ایالات متحده تغییر داد و بسیاری از برنامه‌های فعلی‌اش را کنار گذاشت تا صرفاً روی تولید ون برقی تمرکز کند.



گزارش



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



جذب سرمایه ۷٫۵ میلیون یورویی کربن کلاد

کربن کلاد می‌خواهد چالش‌های آب‌وهوایی زنجیره تأمین صنایع غذایی را روشن کند؛ یک استارت‌آپ سبزاروپایی که مورد توجه سرمایه‌گذاران است

باید بتوانند تقاضا را کنترل کنند و از شرایط آگاه باشند، زیرا در زنجیره تأمین برون‌مرزی این مسئله یک امر حیاتی محسوب می‌شود.

کربن کلاد مشتریان زیادی در سطح اروپا دارد. برای مثال اوتلی، تولیدکننده شیر جو بسته‌بندی شده و شرکت دول‌سانشاین، فروشنده میوه‌های بسته‌بندی شده از مشتریان ثابت کربن کلاد هستند. جان زسنهاوزن، شریک عمومی کاسپ‌کپیتال می‌گوید: «همان‌طور که گوگل گراف جست‌وجو و فیس‌بوک گراف اجتماعی را ساخت، کربن کلاد هم گراف مواد غذایی را تولید کرده است.»

زسنهاوزن ادامه می‌دهد: «ما هر روز شاهد هدر رفتن مقادیر زیادی از منابع ارزشمند صنایع غذایی هستیم. دلیل این موضوع هم نبود اطلاعات درباره زنجیره تأمین است. این چالش فقط با راه‌حل‌های دیجیتالی حل خواهد شد و کربن کلاد می‌تواند به حل این چالش کمک بسزایی کند. جذب سرمایه ۷٫۵ میلیون یورویی توسط کربن کلاد باعث توانمندسازی هرچه بیشتر این شرکت و در نتیجه حل بحران زنجیره تأمین می‌شود.»

این پلتفرم که در سال ۲۰۱۹ در سوئد تأسیس شد به تولیدکنندگان مواد غذایی و نوشیدنی امکان می‌دهد از چالش‌های آب‌وهوایی در مسیر زنجیره تأمین آگاه شوند. کربن کلاد دهه‌ها تجربه در تحقیقات آب‌وهوایی دارد و با شفاف‌سازی وضعیت آب‌وهوایی، مدیریت مسیر زنجیره تأمین را برای تولیدکنندگان مواد غذایی و نوشیدنی راحت‌تر می‌کند.

این شرکت اخیراً موفق به جذب ۷٫۵ میلیون یورو سرمایه در اولین دور تأمین مالی خود شده است. این دور سرمایه‌گذاری توسط کاسپ‌کپیتال و بیک هدایت شد و تی‌اس‌ونچرز و ماکی‌ویسی نیز به آن پیوستند. کاسپ‌کپیتال و بیک دو شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر هستند که روی استارت‌آپ‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که در مراحل اولیه قرار دارند.

آمارهای کربن کلاد نشان می‌دهد ۸۷ درصد از مصرف‌کنندگان اروپایی با قیمت بالاتر برای محصولات غذایی و نوشیدنی‌ها پایدارتر موافق هستند. اما همچنان یک چالش برای شرکت‌ها وجود دارد؛ شرکت‌ها

امروزه صنایع مختلف در پی یافتن راهی برای پایداری هرچه بیشتر زنجیره‌های تأمین هستند. در این میان تولیدکنندگان مواد غذایی و نوشیدنی‌ها توجه بیشتری به رفع چالش‌های زنجیره تأمین و ایجاد پایداری دارند، زیرا شبکه‌ها و منابع برون‌مرزی برای این تولیدکنندگان اهمیت ویژه‌ای دارد و بدون رفع چالش‌های زنجیره تأمین نمی‌توانند بهره کافی از این منابع و شبکه‌ها ببرند.

سیستم غذایی طی قرن‌ها به یک شبکه پیچیده با میلیون‌ها گره تبدیل شده است. این شبکه مسیرهای متعددی دارد که قیمت و کیفیت را به هم مرتبط می‌سازند، اما این شبکه هیچ مسیری برای تبادل اطلاعات آب‌وهوایی ندارد. به همین علت امروزه مدیریت آب‌وهوا به یک مشکل اطلاعاتی تبدیل شده که حداقل دو میلیارد نفر را درگیر می‌کند.

شرکت کربن کلاد در گوتنبرگ تلاش می‌کند این خلأ را پر کند. در واقع نقشی که این شرکت ایفا می‌کند، برای تولیدکنندگان مواد غذایی بسیار حائز اهمیت



یک بازار بزرگ
در آلمان و اروپا

تمرکز سلفایی بر اختلالات روانی

سلفایی (Selfapy) که یک استارتاپ حوزه سلامت و مستقر در برلین است، موفق شده هفت میلیون دلار سرمایه جذب کند. این استارتاپ این سرمایه را با کمک صندوق High-Tech Grunderfonds با هدف تقویت رشد داخلی و آغاز گسترش پلتفرم درمانی دیجیتال خود در منطقه اروپا دریافت کرده است. سلفایی به شکل ویژه خدماتش را برای رسیدگی به اختلالات سلامت روان طراحی کرده است.

این دور سرمایه‌پذیری این کسب‌وکار با همراهی وی‌سی‌ها و صندوق‌هایی چون مدیسه ارزنمیتل که روی درمان اختلالات ADHD تمرکز دارد و همین‌طور وی‌سی SHS، «تینک‌هلت و نچرز» و IBB انجام شده است.

سلفایی دوره‌های خودیاری آنلاین را برای بیماران مبتلا به افسردگی و اختلالات اضطراب و عدم تمرکز ارائه می‌دهد. نکته مهم کار این استارتاپ این است که درمان‌های دیجیتالی آن مشمول حمایت‌های بیمه‌ای دولت نمی‌شود! این پلتفرم اخیراً خدمات خود را گسترش داده و درمان‌های جدیدی برای رفع اختلال‌هایی چون پرخوری و پرخوری عصبی ارائه کرده است. همه درمان‌های سلفایی از متد درمان شناختی رفتاری استفاده می‌کنند و این پلتفرم در فهرست مورد تأیید سازمان‌های پزشکی فدرال آلمان هم تأیید شده است.

سلفایی توسط نورا بلوم و کاترین برمباخ در برلین تأسیس شده است. تصور می‌شود حدود ۱۸ میلیون نفر از ساکنان آلمان یک بیماری روانی را تجربه می‌کنند و لیست انتظار برای حمایت‌های درمانی در بخش دولتی برای این بیماران گاه تا شش ماه طول می‌کشد.

کوتاه کردن همین انتظار طولانی یکی از فرصت‌هایی است که سلفایی تلاش دارد به کمک آن بخشی از این بازار را از آن خود کند.



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



گویا حال هیچ‌کس خوب نیست!

نگاهی به شرکت‌های حوزه سلامت روان فعال در اروپا که توانسته‌اند بیشترین سرمایه را در سال‌های اخیر جذب کنند

دلار شده است. این شرکت در آخرین و چهارمین دور تأمین مالی خود ۲۲۵ میلیون دلار جذب کرد.

کامپس پت‌ویز

کامپس پت‌ویز یک شرکت بریتانیایی مراقبت از سلامت روان است که به تسریع دسترسی بیماران به نوآوری‌های دارویی و کشف و توسعه



روش‌های درمانی جدید می‌پردازد. اولین ابتکار مهم این شرکت، توسعه درمان سیلوسایبین ۳۶۰ COMP از طریق آزمایش‌های بالینی برای افراد مبتلا به افسردگی مقاوم به درمان است. کامپس پت‌ویز تا به امروز توانسته ۱۱۶.۲ میلیون دلار سرمایه جذب کند. این شرکت در آخرین (دومین) دور تأمین مالی خود در سال ۲۰۲۰ ۸۰ میلیون دلار به دست آورد.

آن‌مایند

آن‌مایند یک پلتفرم بریتانیایی برای تغییر سبک زندگی کاری و کمک به سلامت روان در محیط‌های کاری است. این



پلتفرم به کارفرمایان کمک می‌کند اصول درستی را از نظر روان‌شناختی بر محیط کار اعمال و در نتیجه کارمندان را در راستای داشتن یک زندگی رضایت‌بخش‌تر توانمند کنند. آن‌مایند در سال ۲۰۱۶ تأسیس شد و تاکنون ۶۳.۲ میلیون دلار سرمایه جذب کرده است. این شرکت در آخرین (دومین) دور تأمین مالی خود در سال ۲۰۲۱ توانست ۴۷ میلیون دلار به دست آورد.

آلان

آلان یک شرکت ارائه‌دهنده خدمات بهداشتی برای کارکنان است. این پلتفرم فرانسوی با امکان دسترسی شخصی به



اطلاعات، توصیه‌های پیشگیرانه و مشاوره پزشکی سطح سلامت تیم‌ها را افزایش می‌دهد. این شرکت در سال ۲۰۲۱ اپلیکیشن آلان‌مایند را جهت توسعه خدمات سلامت روان راه‌اندازی کرد. این برنامه نگاه جامعی به سلامت روان دارد و از پیشگیری از خطرات روانی اجتماعی گرفته تا حمایت مداوم فردی را پوشش می‌دهد. آلان تاکنون توانسته ۴۹۳ میلیون یورو سرمایه جذب کند. پنجمین دور تأمین مالی این شرکت در سال ۲۰۲۲ انجام شد که طی آن آلان موفق به جذب ۱۸۳ میلیون یورو شد.

آتای لایف ساینسز

آتای لایف ساینسز یک شرکت داروسازی آلمانی است که از رویکردی غیرمتمرکز برای رشد و تسریع درمان‌های دارویی برای



مشکلات روانی پیچیده مانند افسردگی، اضطراب، اسکیزوفرنی و اعتیاد استفاده می‌کند. برای مثال این شرکت یک مطالعه بالینی روی کتامین-آر انجام داده و به این نتیجه رسیده که می‌توان از این دارو به‌عنوان یک درمان جایگزین برای داروهای ضدافسردگی و افسردگی‌های مقاوم به درمان استفاده کرد. آتای لایف ساینسز تاکنون موفق به جذب ۵۲۲.۱ میلیون

تقریباً از هر پنج نفر، یک نفر دچار بیماری‌های روانی است، اما بسیاری از افراد برای درمان مجبورند در لیست انتظار متخصصان اعصاب و روان بمانند. بسیاری از افرادی هم که مشکلات حادتر دارند و باید بستری شوند، درمان‌شان به علت کمبود تخت در بیمارستان متوقف می‌شود.

از تعداد بیماران هم که داروهای نامطلوب و با عوارض جانبی زیاد مصرف می‌کنند، همگی باخبر هستیم.

البته تلاش‌های بسیاری برای رفع مشکل درمان بیماری‌های روانی صورت گرفته است. در واقع مفهوم بهزیستی روانی (یا روان‌شناختی) توسعه یافته و زیر چتر آن تلاش‌های زیادی برای یافتن علت بیماری‌ها و پیشگیری و همچنین درمان آن انجام می‌شود. چنانچه استارتاپ‌های بسیاری در زمینه سلامت روان راه‌اندازی شده‌اند که نگاه متفاوت و جامع‌تری به این قضیه دارند. این استارتاپ‌ها تحقیقات نوینی در زمینه درمان‌های دارویی جدید، تشخیص‌ها و درمان‌های شخصی و سلامت از راه دور انجام می‌دهند. رویکرد آنها مبتنی بر شواهد و راه حل است و زیربنای مشارکت‌های ارزشمند با پزشکان و محققان دانشگاهی است که تلاش می‌کنند نتایجی را خلق کنند که زندگی مردم را تغییر دهد.

خوشبختانه سرمایه‌گذاری روی استارتاپ‌های سلامت روان هر روز در حال افزایش بوده و به عبارتی سرمایه‌گذاری در این حوزه رونق یافته است. در این گزارش قصد داریم نگاهی به شرکت‌هایی بیندازیم که موفق به جذب بیشترین سرمایه در سال گذشته شده‌اند.



خدا حافظی با برابری؟

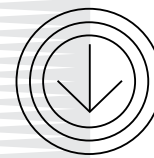
با وجود اینکه شرکت‌های کوچک و بزرگ در سال‌های اخیر از تنوع افراد در محیط کار سخن گفته‌اند، اما به نظر می‌رسد این شعارها برای روزهای خوش شرکت‌های فناور بوده است، نه برای دوران رکود

۲۰۲۰، در مورد تنوع در محیط کار گفته بود: «این واقعاً مهم است. صادقانه بگویم، به‌عنوان یک کارمند در صنعت فناوری فکر می‌کنم ما می‌توانیم خیلی بهتر باشیم. به نظر من نیروی کار هنوز هم بسیار همگن است.»

جاسی تنها یک نمونه از رهبران شرکت‌هایی است که درباره مزایای تنوع صحبت می‌کنند. اما به نظر می‌رسد

برای سال‌ها، به‌ویژه پس از قتل جورج فلوید در ماه می ۲۰۲۰، مدیران عامل به آمریکایی‌ها اطمینان دادند که تلاش‌ها در زمینه تنوع، دربرگیری و فرهنگ محیط کار تنها به منظور ظاهر سازی نیست. بیش از ۲۴۰۰ رئیس بازرگانی از طیف وسیعی از صنایع از سال ۲۰۱۷ تاکنون تعهدی را امضا کرده‌اند.

اندی جاسی، مدیرعامل کنونی آمازون در رویداد ژوئن



برخی تحلیل‌ها می‌گویند اخراج انبوه کارکنان صنعت فناوری نشانه اینکه اکنون در رکود اقتصادی هستیم نیست!

رکود هنوز از راه نرسیده...

دنبال کمک بودند. ریچاردسون می‌گوید: «جریان اخیر اخراج‌ها دردناک و نگران‌کننده است، اما شکنج است و هنوز تبدیل به موج نشده است.»

او می‌افزاید ممکن است شرکت‌های فناوری تعداد کارکنان خود را کاهش دهند، اما آنها همچنان در حال سرمایه‌گذاری در ساخت فناوری برای آینده هستند و در نتیجه به نیروی کار نیاز خواهند داشت. برای مثال مایکروسافت را در نظر بگیرید که این ماه اعلام کرد ۱۰ هزار کارمند خود را اخراج می‌کند و چند روز بعد از سرمایه‌گذاری چند میلیارد دلاری در Open AI، سازنده چت جی‌پی‌تی رونمایی کرد. ریچاردسون می‌گوید: «فناوری در حال پیشرفت است، اما اگر غرامت کارمندان اخراج‌شده تمام شود و آنها شروع به ثبت نام دسته‌جمعی برای دریافت مزایای بیکاری کنند، ممکن است تا چند ماه آینده شاهد تأثیر واقعی این جریان بر کل بازار کار نباشیم.»

ریچاردسون می‌گوید شاخصه بزرگ‌تر رکود اقتصادی، کاهش استخدام و افزایش اخراج نیروی کار موقت به‌ویژه در بخش تولید است. وال استریت ژورنال گزارش می‌دهد که کارفرمایان ۱۱۰۸۰۰ نیروی کار موقت را در پنج ماه آخر سال ۲۰۲۲ اخراج کرده‌اند، از جمله ۳۵ هزار نفر در دسامبر که بیشترین تعداد اخراج ماهانه از اوایل سال ۲۰۲۱ است. حتی اگر ایالات متحده به‌طور رسمی وارد یک رکود اقتصادی شود، عجیب‌ترین رکود تاریخ خواهد بود، زیرا با نرخ بیکاری ۳/۵ درصد شروع می‌شود و مصرف‌کنندگان به‌طور کلی وضعیت خوبی دارند و درآمدها افزایش یافته است. این وضعیت متفاوت خواهد بود. ریچاردسون می‌گوید نوع متفاوتی از رکود اقتصادی خواهد بود؛ نوعی که در درجه اول ناشی از تورم و نرخ‌های بهره بالاتر هستند.

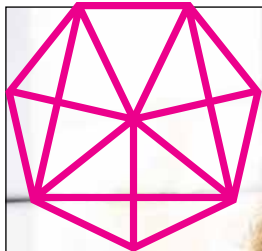
اخبار اخراج انبوه همچنان در حال گزارش شدن هستند و کارمندان به‌طور قابل‌درکی وحشت‌زده‌اند. با وجود میلیون‌ها فرصت شغلی که بیشتر از تعداد افراد در دسترس برای استخدام بود و استخدام‌کنندگانی که به سراغ کارکنان پردرآمد حوزه فناوری، امور مالی و املاک و مستغلات می‌رفتند، در طول همه‌گیری بازار کار کساد بوده است. بنابراین با از دست دادن ناگهانی ده‌ها هزار کارکنان شرکت‌هایی مانند گوگل، آمازون، IBM، سلزفورس و... قابل‌درک است که شوک بزرگی به بازار کار وارد شود. جولیا پولاک، اقتصاددان ارشد زیپ ریکروتر می‌گوید: «اخراج‌های پرسروصدا در صنعت فناوری اثر مایوس‌کننده نامتناسبی دارند، زیرا این اتفاقات در شرکت‌های معروفی رخ می‌دهند که به‌تازگی رشد سریعی را تجربه کرده‌اند. به‌علاوه این صنعتی پیشرو است که خلق و خوی ما را شکل می‌دهد و کاهش سرعت رشد در آنجا باعث می‌شود جویندگان کار بیشتر نگران کمبود مشاغل در دسترس شوند.»

به گفته اقتصاددانان در حالی که این جریان از دست دادن مشاغل اتفاقی ناگهانی است و بدون شک برای افرادی که تحت تأثیر قرار می‌گیرند، اثری مخرب دارد، اما این موج کاهش مشاغل به‌گونه‌ای نیست که نشانه رکود باشد. نل ریچاردسون، اقتصاددان ارشد ADP می‌گوید: «ما هنوز در رکود نیستیم و ممکن است تا زمانی که رکود به پایان نرسد، متوجه نشویم که در حال تجربه رکود هستیم.» نرخ بیکاری ملی در آمریکا همچنان پایین است (۳/۵ درصد) و هر ماه کمتر از یک درصد از نیروی کار اخراج می‌شوند. تولید ناخالص داخلی در ماه گذشته بیش از حد انتظار افزایش یافت. بیکاری در هفته گذشته ۶۰۰۰ نفر کاهش یافت و به ۱۸۶ هزار نفر رسید که برای دریافت مزایای بیکاری اقدام کردند. با ورود به پاندمی هر هفته حدود ۲۰۰ هزار نفر به



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





به نظرمی رسد شرایط
به قبل از همه گیری کرونا
بازگشته

به شرایط عادی عادت کنید

داده‌های جدید اداره آمار استرالیا نشان می‌دهد هزینه‌کردن فزاینده پس از قرنطینه که باعث رشد اقتصادی استرالیا در سال ۲۰۲۲ شد، رسماً به پایان رسیده است. طبق گزارش ABS، فروش خرده‌فروشی در سه‌ماهه منتهی به دسامبر ۲۰۲۱/۰ درصد کاهش یافت که اولین کاهش از سپتامبر ۲۰۲۱ است. با توجه به افزایش دوباره نرخ بهره انتظار می‌رود فشار بیشتری بر مخارج خانوارها وارد شود. بنابراین نشانه‌هایی مبنی بر ادامه روند نزولی وجود دارد. کاهش ۰/۲ درصدی این سه‌ماهه تحت تأثیر صنایع غیرغذایی بود، زیرا استرالیایی‌ها در نتیجه افزایش هزینه‌های زندگی و هشت بار متوالی افزایش نرخ بهره، مخارج اختیاری خود را کاهش داده‌اند.

بن دوربر رئیس آمار خرده‌فروشی در ABS می‌گوید در حالی که قیمت‌های خرده‌فروشی همچنان بالاست، رشد قیمت‌ها در طول سه‌ماهه به ۱/۱ درصد کاهش پیدا کرد که دلیل آن کاهش قیمت‌های خرده‌فروشی مواد غذایی و تخفیف‌های اضافی در بلک‌فرایدی بود. وی می‌افزاید: «این کمترین افزایش قیمت خرده‌فروشی برای سال ۲۰۲۲ بود. شاخص قیمت مصرف‌کننده برای سه‌ماهه منتهی به دسامبر بیشتر از قیمت‌های خرده‌فروشی رشد کرد که نشان‌دهنده رشد قوی‌تر قیمت خدمات در این سه ماه است.» حجم تجارت خرده‌فروشی در پنج ایالت از هشت ایالت در سراسر استرالیا کاهش یافته است. فروشگاه‌های بزرگ با کاهش ۲/۹ درصدی بیشترین کاهش حجم را احساس کردند. حجم خرده‌فروشی‌های پوشاک و کفش ۲/۳ درصد و خرده‌فروشی‌های کالاهای خانگی ۲ درصد کاهش یافتند. در همین حال خرده‌فروشی مواد غذایی با ۲/۱ درصد افزایش، بیشترین رقم افزایشی را تجربه کرده است. دوربر می‌گوید با وجود این رشد سه‌ماهه، حجم خرده‌فروشی مواد غذایی در مقایسه با سه‌ماهه منتهی به دسامبر ۲۰۲۱، ۱/۴ درصد کاهش یافته است. کافه‌ها، رستوران‌ها و ارائه‌دهندگان خدمات غذای آماده، تأثیرات عادی شدن صنعت را احساس کرده‌ند و رشد ۳/۰ درصدی را به ثبت رسانده‌اند.



KARANG

گزارش



شماره ۸۷
۳۰ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

تمرکز بر نقطه پایان

بازار نرم افزار مدیریت «نقطه پایانی یکپارچه» در حال گسترش است؛ چطور فناوری‌های جدید به کمک خرده‌فروشان می‌آیند؟

گزارشی از سال ۲۰۲۲ نشان می‌دهد که بازار نرم‌افزار مدیریت نقطه پایانی یکپارچه (UEM: Unified Endpoint Management) تا سال ۲۰۲۸ به ۳۸ میلیارد دلار می‌رسد؛ رقم قانع‌کننده‌ای برای پذیرش این موضوع که UEM می‌تواند هر صنعتی را متحول کند. مدیریت نقطه پایانی یکپارچه (UEM) کلاسی از ابزارهای نرم‌افزاری است که یک رابط مدیریت واحد برای موبایل، رایانه شخصی و سایر دستگاه‌ها ارائه می‌دهد. این تکامل

و جایگزینی برای مدیریت دستگاه تلفن همراه (MDM) و مدیریت ابزارهای ارتباطی بی‌سیم سازمانی (EMM) و ابزارهای مدیریت مشتری است. این ابزار قابلیت‌هایی برای مدیریت و ایمن‌سازی برنامه‌های موبایل، محتوا، همکاری و موارد دیگر فراهم می‌کند و رویکردی واحد برای مدیریت تمام نقاط پایانی مانند تلفن‌های هوشمند، تبلت‌ها، لپ‌تاپ‌ها، چاپگرها و اینترنت اشیا است. صنعت خرده‌فروشی به‌صورت ویژه، ارتباطات بین‌صنعتی

بیشتری (میان لجستیک، انبارداری، زنجیره تأمین) نسبت به سایر صنایع دارد. تعداد نقاط پایانی یادستگاه‌ها در خرده‌فروشی بسیار زیاد است و نیاز به مدیریت آن نقاط پایانی به شیوه‌ای یکپارچه برای موفقیت تعیین‌کننده است. تکامل خرده‌فروشی را می‌توان از اولین بازدید شما از یک فروشگاه فیزیکی، برای مثال یک کتاب‌فروشی در شهر نیویورک تا خرید کتاب مورد علاقه‌تان به صورت آنلاین از ای‌پی‌ترسیم کرد. خرده‌فروشی یک تغییر پارادایم

کاهش هزینه‌ها
با حذف موسیقی

رویکرد متفاوت آلدی

هنگامی که در والمارت هستید، احتمالاً روی آنچه از بلندگوها شنیده می‌شود، تمرکز نمی‌کنید. اگر آهنگ مورد علاقه شما را پخش کنند، دقیق گوش نمی‌دهید، اما به هر حال صداهای موسیقی پاپ امروزی را به‌عنوان بخشی از تجربه معمول مصرف‌کننده در نظر می‌گیرید. پخش موسیقی در یک فروشگاه مواد غذایی فقط در راستای جذابیت فروشگاه برای مصرف‌کنندگان نیست، بلکه تحقیقاتی در مورد ارتباط موسیقی با فروش انجام شده است. مطالعه‌ای در سال ۲۰۱۱ در «مارکتینگ لترز» بررسی کرد که چگونه موسیقی می‌تواند بر تمایل فرد برای خرید کالا تأثیر بگذارد یا به

طور خاص، سرعت آهنگ موسیقی چگونه می‌تواند ناخودآگاه بر رفتار خریداران اثرگذار باشد. همچنین اعتقاد بر این است که پخش موسیقی قدیمی با ایجاد حس نوستالژی به مشتری کمک می‌کند احساس آرامش و نشاط بیشتری داشته باشد. یک فرد شاد نسبت به کسی که ناراضی است، تمایل بیشتری به پرداخت پول نقد دارد؛ درست است؟ اما به نظر می‌رسد آلدی از روند پخش موسیقی در فروشگاه، با وجود همه مزایای فرضی اجتناب می‌کند، زیرا حذف موسیقی هزینه‌ها را پایین نگه می‌دارد. موسیقی‌های رایج اغلب مجوز ندارند و برای پخش آن به هزینه مجوز نیاز است. آلدی به منظور پایین