



گفت و گویا مریم معظمی
که در قلم زنی و کار با
رزین، هم محصولات
هنری دارد و هم هنرجو
آموزش می‌دهد
**هزینه سنگین
فیلتر شدن
اینستاگرام**



۸۰ هزار میلیارد تومان پردازش موفق

هم‌بنیان‌گذاران زیبال به بهانه پنجمین سالگرد تأسیس این شرکت، از گذشته، حال و آینده کسب و کار خود می‌گویند

عکس: حامد کریمزاده

۱۴

صاپست و کدپستی مکمل یکدیگرند

گفت و گو با
حمیدرضا توکلی
درباره داستان
خلق کسب و کارش

کدام طبقه؟ کدام اینترنت؟

واکنش صاحبان کسب و کارها به یک پدیده عجیب

<p>گزارش REPORT</p> <p>نگرانی بیگ‌تک‌ها در مورد چت جی‌پی‌تی</p> <p>۲۲</p>	<p>گفتگو INTERVIEW</p> <p>تنظیمات بقا در زمانه سخت</p> <p>گفت و گویا کیانوش جعفری، بنیان‌گذار «کهربا تراشه» درباره چالش‌های حوزه سلامت</p> <p>۱۲</p>	<p>گزارش REPORT</p> <p>سلامت دیجیتال در تنگنا</p> <p>نامه کارگروه سلامت دیجیتال در خصوص آثار مخرب محدودیت‌های اینترنتی</p> <p>۴</p>
--	---	--

۱۸

بانکداری باز در سال ۲۰۲۳

صحبت‌های لناهاکلور
مدیرعامل بریت پیمنتز
در مورد آینده بانکداری باز
وروندهای مورد انتظار در
ماه‌های آینده

بنیان‌گذار اسپاتیفای وارد حوزه سلامت شد



اهمیت مخابره پیام توسط آنها که به هر دلیل می‌روند

پوست اندازی یک زیست‌بوم و پرسش‌های بسیار

مثبت نباشد اما فصل جدیدی است که با اکراه یا از سر اجبار و شاید هم در مواردی به امید خروج برخی از حوزه‌ها از بن بست آدم‌ها و رگولاتورها باید آن را به فال نیک گرفت. هرچند نیکی‌ها و دلخوشی‌ها فعلاً کفه سبک ترازو هستند و نگرانی‌ها و دلواپسی‌ها بسیار.

چیزی که در این میان اهمیت دارد، مخابره پیام است. اینکه بپنداریم به آخر خط رسیده‌ایم یک پیام خطرناک است. اینکه بترسیم و بهراسیم که هرچه بود انجام شده و دیگر امیدی باقی نمانده و هرچا کاری به سرانجام نرسیده، به این دلیل بوده که کاری بیش از این نمی‌شده انجام داد، پیام خوبی برای نسل‌های بعدی نیست. نباید فراموش کنیم که صدها هزار دانش‌آموز دبیرستانی و دانشجوی ترم‌های ابتدایی دانشگاه‌ها منتظرند وارد فضای کسب‌وکار شوند. نباید مدام فکر کنیم و تکرار کنیم هرچه بود ما بودیم و دیگر بیش از این نمی‌توان کاری کرد. چه کسی می‌داند شاید نسل بعدی کسب‌وکار اقتصاد نوآوری با تلاش و ممارست و البته سخت‌جانی بیشتر، خیلی بیشتر از آنچه تا اینجا این زیست‌بوم آمده، جلو برود. البته همه اینها باعث نمی‌شود آرزو کنیم ای کاش موانع آن قدر کمتر می‌بود که هم دستاوردهای نسل فعلی بیش از این بود و هم آنها که در راهند با امیدواری بیشتری پا در این مسیر می‌گذاشتند. هرچه هست این زیست‌بوم در حال پوست‌انداختن است...

اکوسیستم آنلاین کشور در حال پوست‌اندازی است. نشانه‌های آن را هر هفته بیش از گذشته می‌بینیم. از یک سو آنها که از اواسط دهه ۸۰ یا اوایل دهه ۹۰ وارد این فضا شده‌اند، بعد از ۱۰، ۱۵ سال کار و تلاش و تکاپو کم‌کم به فکر خروج از این فضا هستند. کسانی که برخی از آنها موفق شده‌اند از فضای نسبتاً مستعد و بکر اقتصاد دیجیتال کشور در این سال‌ها بهره ببرند و کسب‌وکار بزرگ بسازند، برخی هم کسب‌وکارها متوسط دارند و عده بسیاری هم که کسب‌وکارهای خرد و نیمه‌جان دارند یا موفق نشده‌اند ایده‌ای را که برای آن زحمت کشیده‌اند، به سرانجام برسانند؛ هر یک به طریقی در حال ترک این فضا هستند.

برخی از این خروج‌ها البته از سر اجبار است. آنها از فشارها و محدودیت‌ها یا فقدان تنظیم‌گری درست این بخش از اقتصاد به ستوه آمده‌اند و دیگر توش و توانی برای ادامه دادن ندارند. اما بسیاری دیگر به این نتیجه رسیده‌اند که وقت آن رسیده جای خود را به تازه‌نفس‌ها بدهند و بخت خود را در فضا و میدانی دیگر بیازمایند. هرچه هست، بوی تغییر از این اکوسیستم بلند شده است. اگرچه بسیاری از این تغییرات ممکن است برای کلیت این فضا



رضا جمیلی
سردبیر



سازمان نظام صنفی رایانه‌ای خواستار لیست شرکت‌های دارای اینترنت بدون محدودیت شد

ضرورت شفاف‌سازی

به منظور اطلاع‌رسانی به اعضا» از سمت وزارت ارتباطات به این سازمان اعلام کند. انتشار همین خبر کافی بود تا مخالفت سازمان نصر در مورد اینترنت طبقه‌بندی زیر سؤال قرار گیرد. برخی مدیران و فعالان اینترنتی در توئیتر و گروه‌های تلگرامی، نصر تهران را متهم به دورویی کرده و اعلام کردند در حالی که این سازمان در ظاهر با اینترنت طبقه‌بندی مخالف است، در پشت پرده از وزارت ارتباطات پیگیر اینترنت طبقه‌بندی است.

به دنبال بالا گرفتن این اعتراضات، نصر تهران یازدهم بهمن‌ماه در اطلاعیه‌ای اعلام کرد که این نامه مورد تأیید سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران نیست، همچنین این سازمان با انتشار نامه‌ای در سایت خود اعلام کرد که نصر تهران پیگیر در مورد شفاف‌سازی دسترسی به اینترنت بدون فیلتر است. در این نامه تأکید شده که سازمان، مخالف محدودیت‌های اعمال شده چند ماه اخیر است و آن را به نفع کسب‌وکارهای حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات نمی‌داند. به باور این سازمان، به هم خوردن بی‌طرفی شبکه و وجود سطوح دسترسی مختلف کسب‌وکارها به اینترنت، برهم‌زننده تعادل بازار است. در همین راستا سازمان اعلام کرده که حق اعضای خود می‌داند که اطلاعات دقیقی در مورد اینترنت بدون محدودیت داشته باشند تا بتوانند بر اساس آن برنامه‌ریزی‌های لازم را برای کسب‌وکار خود انجام دهند. در پایان این نامه حسین اسلامی به‌عنوان رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران از عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات خواسته است تا در مورد «صحت وجود یا عدم وجود چنین رویه‌ای اعلام نظر کرده و در صورت تأیید، دستور داده شود تا لیست شرکت‌های حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات که دارای این دسترسی هستند، به این سازمان اعلام شود.»

اعتراض نمایندگان مجلس به سرعت پایین اینترنت

نتیجه پیگیری‌ها هیچ است

مردم نگران سرنوشت کسب‌وکار خود هستند.» صدیف بدری، نایب رئیس کمیسیون عمران مجلس نیز ۱۱ بهمن‌ماه در تذکری شفاهی در صحن علنی خطاب به وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: «کاهش سرعت اینترنت به‌رغم فیلتر بودن اغلب شبکه‌های اجتماعی غیرایرانی مورد استفاده مردم در کنار تحمل همه مشکلات اقتصادی و اجتماعی ناشی از تورم همچنان به‌عنوان مهم‌ترین دغدغه این روزها بالاخص برای فعالان حوزه کسب‌وکار اینترنتی به شمار می‌رود.» به گفته بدری با وجود وعده مسئولان مربوطه به‌ویژه شخص وزیر مبنی بر بازگشت خدمات‌رسانی در حوزه ارتباطات به حالت عادی در صورت آرام شدن شرایط، اما همچنان شاهد روند کاهش سرعت اینترنت به‌خصوص در اپراتورهای تلفن همراه هستیم. او تأکید کرد که مردم در برخی ساعات قادر به استفاده بهینه از شبکه‌های اجتماعی داخلی هم نیستند.

نایب رئیس کمیسیون عمران در ادامه اعلام کرد: «اوضاع نابسامان در بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات بیشتر به تحریم ملت از سوی دولت شبیه است تا یک تصمیم سنجیده. پیش از اینکه ریشه کسب‌وکارهای اینترنتی کشور خشکانده شود، به تحریم داخلی ملت در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات پایان دهید.»

سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران در نامه‌ای به وزارت ارتباطات خواستار شفاف‌سازی در خصوص سطوح مختلف دسترسی به اینترنت و لیست شرکت‌های حوزه آی‌سی‌تی شده که دارای دسترسی بدون محدودیت به اینترنت هستند.

بیش از یک ماه از انتشار اطلاعیه اتحادیه فناوران رایانه که اعلام کرد دارندگان پروانه کسب از این اتحادیه می‌توانند از اینترنت بدون فیلتر استفاده کنند، می‌گذرد. از آن زمان تاکنون نامه‌های گوناگونی از سوی نهادها و شخصیت‌های مختلف منتشر شده که در آن خواستار اینترنت بدون فیلتر یا به تعبیری همان اینترنت طبقه‌بندی بوده‌اند. معاونت حقوقی وزارت علوم، وزارت جهاد کشاورزی، خبرگزاری تسنیم، وزارت صمت و فدراسیون فوتبال در نامه‌هایی جداگانه از وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات درخواست کرده‌اند اینترنت بدون فیلتر دریافت کنند.

صنف‌ها و تشکل‌های مختلفی از سازمان نظام صنفی رایانه‌ای گرفته تا انجمن تجارت الکترونیکی با ارائه اینترنت طبقه‌بندی مخالفت کرده و آن را خلاف دسترسی آزاد به اطلاعات عنوان کرده‌اند.

با این حال هفته قبل نامه‌ای از طرف سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران که به امضای حسین اسلامی، رئیس هیئت‌مدیره نصر تهران رسیده منتشر شد که او از وزیر ارتباطات خواستار اعلام شرایط دسترسی به اینترنت بدون محدودیت، به منظور اطلاع‌رسانی به اعضای سازمان خود شده است. در این نامه اسلامی با ایجاد محدودیت‌های اعلام‌شده روی اینترنت مخالفت کرده و آن را به ضرر کسب‌وکارها دانسته، اما گفته است از آنجا که این سازمان در قبال اعضای خود باید پاسخگو باشد، «میزان و شرایط دسترسی به اینترنت بدون محدودیت را

نمایندگان مجلس این روزها در صحن علنی و در نطق‌ها و تذکرات خود بار دیگر به کیفیت پایین اینترنت اعتراض کردند و خواستار آن شدند تا اینترنت به حالت قبلی خود بازگردد.

بیش از چهار ماه از اعتراضات در ایران می‌گذرد و با اینکه به گفته مسئولان هم‌اکنون اوضاع «آرام» شده، اما هیچ نشانی از افزایش سرعت اینترنت و رفع فیلترینگ نیست. البته در این مورد وزارت ارتباطات به‌کل موضوع را انکار و اعلام می‌کند که سرعت اینترنت به خاطر فیلترشکن‌ها کند است و گزینه بدون فیلترشکن، سرعت ارتقا پیدا کرده است. اظهارات وزارت ارتباطات بارها توسط کارشناسان و متخصصان رد شده است. حالا نمایندگان مجلس هم در کنار کارشناسان و کاربران به سرعت اینترنت انتقاد دارند. آنها در این روزها در نطق‌های میان‌دستور و تذکرات شفاهی خود به این مورد اشاره کرده‌اند.

اما نقیچ شادمهر، نماینده مردم گنبد کاووس پنجم بهمن‌ماه در نطق میان‌دستور خود با بیان اینکه داشتن اینترنت به‌ویژه اینترنت پرسرعت برای مردم از نان شب هم واجب‌تر است، گفت: «فیلترینگ باید برداشته شود. چراکه بیش از یک میلیون نفر شغل مستقیم و بیش از سه میلیون نفر شغل به صورت غیرمستقیم ایجاد کرده



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



شماره ۸۵ | ۱۶ بهمن ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

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

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

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



← **هزینه بالای اینترنت ایرانی‌ها**
وبسایت سرفشارک در گزارش جدیدی به بررسی میزان هزینه اینترنت در کشورهای مختلف جهان پرداخته که طبق آن کاربران ایرانی، هزینه بالایی برای آن پرداخت می‌کنند.



← **همراهی با خوی**
پادرودر قالب یک کمپین توییتی از شرکت‌های اکوسیستم استارت‌آپی خواسته کمک‌های غیرنقدی خود را به این شرکت برسانند تا این کمک‌ها در اختیار زلزله‌زدگان خوی قرار بگیرد.



← **پیشنهاد مرکز پژوهش‌ها**
مرکز پژوهش‌های مجلس با بررسی بودجه حوزه فاوا پیشنهاد داد تا بند مربوط به «تشکیل صندوق توسعه شبکه ملی اطلاعات» حذف شود.



← **تعطیلی جیبرس**
سرویس خدمات فروشگاه آنلاین جیبرس اعلام کرد به دلیل ناامیدی کسب‌وکار خود را تعطیل می‌کند.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



شود، اقتصاد دیجیتال توسعه بیشتری خواهد یافت. آینده حکمرانی، حکمرانی در فضای مجازی است و هسته مرکزی این مدل حکمرانی، اقتصاد دیجیتال است.»

زارع‌پور نیز در خاتمه این برنامه با اشاره به اینکه می‌توان با فناوری اطلاعات، دست به نوآوری زد و در حوزه‌های مختلف شاهد اثرگذاری آن بود، افزود: «می‌توانیم با استفاده از فناوری‌هایی چون اینترنت اشیا، افزایش بهره‌وری را در حوزه‌های مختلف شاهد باشیم. هوشمندسازی که کاربرد اصلی فناوری اطلاعات این روزهاست، در همه بخش‌های کشور می‌تواند اثربخش باشد. به‌عنوان مثال با استفاده از سیستم کشاورزی هوشمند هم در مصرف آب صرفه‌جویی می‌شود و هم افزایش بهره‌وری را شاهد خواهیم بود.»

وزیر ارتباطات در ادامه گفت: «ابزارهایی که ما متخصصان آی‌تی می‌شناسیم، رسالتی بر دوش ما می‌گذارد که در بخش‌های دیگری که با این ابزارها آشنا نیستند، فناوری‌های این‌چنینی را جاری و ساری کنیم. هدف اصلی کارگروه ویژه نیز توسعه فناوری‌های جدید در بخش‌های گوناگون است. کارهایی در کشور انجام شده و در حال حاضر مشغول تدوین برنامه هفتم توسعه هستیم تا این اصل را در کشور جا بیندازیم که یکی از حوزه‌های مهم قابل پیشرفت فناوری اطلاعات است و می‌تواند نقش کلیدی در توسعه کشور ایفا کند. همه اینها هم نیازمند زیرساخت‌های پرسرعت و باکیفیت است.»

نیازمند زیرساخت‌های پرسرعت و باکیفیت هستیم

بهره‌برداری از پروژه‌های ایرانسل با حضور وزیر ارتباطات

به این ظرفیت اضافه می‌کند. همچنین مراکز دیگری با مجموع ظرفیت ۲۴۰ رک هم‌اکنون در برنامه توسعه قرار دارند و در بابل، همدان و بندرعباس مراکز جدید دیتاسنتر و سوئیچ‌سنتر افتتاح خواهد شد.»

وی همچنین به پروژه توسعه شبکه فیبر اشاره کرد و گفت: «دو هزار و ۱۳۶ کیلومتر فیبر در بیش از ۳۶ شهر اجرا شده و ۲۰۰ کیلومتر در شهرهای بابل، آمل، اسلامشهر، اراک، کمالشهر و شهر گلستان تهران اجرا خواهد شد.»

در ادامه این مراسم، وزیر ارتباطات به افتتاح چندین پروژه ایرانسل پرداخت؛ تکمیل فاز نخست پروژه توسعه فراگیر نسل پنجم با بهره‌برداری از چهارصدمین سایت ۵G ایرانسل، بهره‌برداری از مرکز سوئیچ شمال شرق ایرانسل در مشهد، بهره‌برداری از فاز نخست پروژه توسعه خطوط فیبرنوری ایرانسل، بهره‌برداری از ۱۵۶ سایت جدید توسعه روستایی در ۳۵۳ روستا و رونمایی از نسخه جدید سوپراپلیکیشن ایرانسل من. عباس توانگر در سخنان کوتاهی با اشاره به اینکه پروژه‌های خوبی توسط ایرانسل انجام شده است، گفت: «از جمله این اقدامات درست، گسترش پوشش اینترنت و مسئله حق دسترسی به آن است که همواره مورد تأکید دولت و مجلس بوده است. همچنین مسئله توسعه فیبر نوری است و تکلیفی که در این خصوص بر دوش ایرانسل گذاشته شده. وزیر و عده‌های خوبی به مجلس داده و ایرانسل نیز که بازوی اجرایی توسعه آی‌سی‌تی است، در این راستا اهتمام می‌ورزد. هرچه بیشتر به این مسئله توجه

مراسم «بهره‌برداری از پروژه‌های ایرانسل» به مناسبت دهه فجر، با حضور عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات؛ بیژن عباسی آرند، مدیرعامل ایرانسل؛ جمعی از معاونان وزارت ارتباطات و عباس توانگر، رئیس کمیته اقتصادی دیجیتال مجلس شورای اسلامی برگزار شد.

در ابتدای این مراسم عباسی آرند به ارائه آماری در خصوص تعداد مشترکان و میزان سرمایه‌گذاری‌های انجام شده پرداخت و گفت: «تعداد مشترکان ایرانسل به عدد ۶۲/۵ میلیون نفر رسیده و ۴۳/۴ میلیون نفر مشترک اینترنت همراه ایرانسل هستند. ایرانسل از ابتدای شروع فعالیت تاکنون، در مجموع بیش از ۱۰ میلیارد دلار در حوزه توسعه شبکه ملی اطلاعات و زیرساخت‌های مربوطه سرمایه‌گذاری کرده که این رقم مربوط به بخش خصوصی و سرمایه‌گذاری سهام‌داران ایرانسل است.»

او در ادامه با اشاره به نسل‌های مختلف اینترنت و میزان مشترکان هرکدام به اتمام فاز اول توسعه نسل پنجم اینترنت اشاره کرد که ۴۰۰ سایت را در بر می‌گیرد. عباسی آرند افزود: «با این تعداد سایت، تقریباً در تمامی مراکز استان‌ها و محل‌هایی که از نظر فنی و تجاری ضرورت داشت، تحت پوشش نسل پنجم قرار داده‌ایم.»

مدیرعامل ایرانسل با توضیح ظرفیت کل مراکز داده و سوئیچ ایرانسل گفت: «تاکنون مراکز با ظرفیت بیش از سه هزار رک در حال استفاده است و مرکزی که امروز در مشهد مقدس افتتاح می‌شود نیز ۸۰ رک

ماهنامه بیمه دیجیتال منتشر شد

از چالش‌های داده‌ورزی در صنعت تا جای پای پوتین بر گلوی بیمه

شماره جدید نشریه «بیمه دیجیتال» در قالب و ساختاری متفاوت از گذشته منتشر شد. این نشریه که از جدیدترین محصولات کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار به شمار می‌رود و پیش از این به صورت دوهفته‌نامه به پوشش اخبار و رویدادهای صنعت بیمه و اینشورتک ایران توجه داشت، از بهمن‌ماه ۱۴۰۱ در شماره جدید به صورت ماهنامه و در قالب ۶۸ صفحه در دسترس فعالان اکوسیستم بیمه خواهد بود.

شماره جدید نشریه «بیمه دیجیتال» در قالب و ساختاری متفاوت از گذشته منتشر شد. این نشریه که از جدیدترین محصولات کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار به شمار می‌رود و پیش از این به صورت دوهفته‌نامه به پوشش اخبار و رویدادهای صنعت بیمه و اینشورتک ایران توجه داشت، از بهمن‌ماه ۱۴۰۱ در شماره جدید به صورت ماهنامه و در قالب ۶۸ صفحه در دسترس فعالان اکوسیستم بیمه خواهد بود.



سپتامبر ۱۴۰۱

برای صاحب‌سهم کسی می‌شناسیم

برای صاحب‌سهم کسی می‌شناسیم

برای صاحب‌سهم کسی می‌شناسیم



کابیران عادی چه خواهند شد؟

شرایط پیچیده تر می شود

شاید مهم ترین کارکرد اینترنت طبقاتی این باشد که وزیر دولت قبلی گفته: «بدون سامان دهی نمی شود موضوع فیلترشکن ها را بررسی کرد. نمی شود سطح دسترسی برای پزشک، برای استاد دانشگاه یا برای خبرنگار با یک کودک هشت، نه ساله برابر باشد.» و دغدغه محتوای سالم برای کودکان یکی از جدی ترین نگرانی های امروز والدین است. اما چالش های اجرایی زیاد خصوصاً برای فریلنسرها باعث ایجاد موانع جدی در دسترسی آزاد به اطلاعات می شود و یکی از ارکان مهم رشد را از دست خواهیم داد. سطح دسترسی بر اساس سن شاید نزدیک ترین راه حل به مطلوب باشد.



سارا امیرسالاری

همبنیان گذار خانومی



Info@Karangweekly.ir



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

کدام طبقه؟ کدام اینترنت؟

بررسی طرحی موسوم به اینترنت طبقاتی از زاویه دید کسب و کارها؛ آیا واقعاً با چنین ایده هایی می توان واقعیت تلخ انجماد یک اکوسیستم را نادیده گرفت؟ وقتی صاحبان کسب و کار و فعالان استارت آپی از آخرین رمق های یک زیست بوم جوان می گویند دقیقاً از چه حرف می زنند؟

هیچ فرقی با رانت های دیگر ندارد.

ابراهیم خلیلی

مدیر توسعه کسب و کار ویرگول

باید شاهد مرگ اکوسیستم باشیم

اینترنت طبقاتی از دید من اصلاً معقول نیست. اینکه یکسری از کسب و کارها به اینترنت بدون محدودیت دسترسی داشته باشند و سایر مردم این دسترسی برایشان



فراهم نباشد یا محدودیت های بیشتری نسبت به کسب و کارها داشته باشند، از نظر شخصی من کاری عبت و بی فایده است. من فکر می کنم این طرح باشکست مواجه خواهد شد. اینترنت طبقاتی هم از آن طرح های هیجانی و بررسی نشده است و اگر هم بررسی شده باشد، اجماع کلی در کار نیست و کارشناسان و فعالان کسب و کاری نقشی در طراحی و اجرای این طرح نداشته اند.

اگر قرار است این طرح اجرا شود یا به صورت قانون، بخش نامه، آیین نامه یا هر چیز دیگری ابلاغ شود، می بایست قبل از ابلاغ و قبل از طراحی از بدنه اکوسیستم مشورت گرفته شود. این طور به نظر می رسد که کسانی این تصمیمات را گرفته اند که نه کسب و کاری از خودشان دارند و نه دغدغه کسب و کارها را می فهمند و صرفاً کارمند دولت هستند و تصمیمات شان بر خود آنها اثر نمی گذارد. وقتی چنین کسانی برای مسئله مهمی مثل اینترنت تصمیم می گیرند، به نظر من قطعاً خروجی مطلوبی نخواهد داشت. آن ها از سمت خودشان بررسی کرده اند، نه از سمت کسب و کارها. آنها کسب و کارها را نمی بینند. چالش های کسب و کارها را نمی بینند و اتفاقی که امروز افتاده، این است که تا پیش از محدودیت ها قشر کمی از

یکی از داغ ترین مباحث روز در هفته های اخیر بحث اینترنت طبقاتی است که صدای بسیاری از کسب و کارها را در آورده. طرحی که کمتر گزارشی درباره آن به صورت رسمی ارائه می شود و مسئولیت آن را هم کسی بر عهده نمی گیرد، اما بی سروصدا در حال اجراست. به همین بهانه به سراغ چند کسب و کار رفتیم و از آنها درباره اینکه آیا از این نوع اینترنت استفاده می کنند یا نه، پرسیدیم. همچنین نظر آنها را درباره اینترنت طبقاتی جویا شدیم و از نگاه آنها به این مسئله پرداختیم.

احمد برکتین

مدیرعامل مباره

به تب راضی نمی شویم

ما قطعاً از این اینترنت طبقاتی استفاده نخواهیم کرد، چون باعث قطع شدن ارتباط جمع کثیری از آدم ها خواهد شد و خدماتی هم که ما ارائه می دهیم، در نهایت به مشتری نهایی مان می رسد. اگر او از اینترنت باثبات و بدون محدودیت محروم باشد، ما هم آسیب خواهیم دید. اینترنت طبقاتی از این منظر نمی تواند کمکی به کسب و کارها کند و قطعاً ما مخالف چنین چیزی هستیم. بهترین کار این است که اوضاع به شرایط قبلی برگردد. البته وضعیت قبلی هم چنان تعریفی نداشت و طبق آن ضرب المثل به مرگ گرفته اند که به تب راضی شویم، ولی به هر حال برگشتن وضعیت قبل از امروزمان خیلی بهتر است. خیلی امیدوار نیستیم که از طریق اعتراض به این طرح به نتیجه برسیم. خوب است که اعتراض کنیم و مخالفت مان را اعلام کنیم. این گونه حداقل از شرافت مان دفاع کرده ایم. این نوع امتیازات



رحمت الله مهدی خانی

بنیان گذار سیو آپ

هیچ چیز شفاف نیست

فارغ از اینکه این طرح از کجا شروع شد و چه کسانی برایش تصمیم گرفته اند، فکر می کنم بزرگ ترین مشکل، چالش های فنی است که به آن برخورد خواهیم خورد. فرض کنیم که



ما به عنوان یک استارت آپ از اینترنت آزاد برخورداریم و تمام دسترسی های لازم را هم در اختیار داریم و تمام منابع هم بدون هیچ مشکلی قابل استفاده است. حال با استفاده از منابع هوش مصنوعی و فناوری های ترند دنیا محصول خود را طراحی و روانه بازار می کنیم. آیا کاربر نهایی به این منابع دسترسی خواهد داشت؟ آیا محصول من بعد از اینکه به دست مشتری رسید، کار خواهد کرد؟ سازوکار فنی این موضوع و موضوعات مشابه را چطور می خواهند بررسی کنند و چطور می خواهند بچینند؟ برای راستی آزمایی ها چه فکری کرده اند؟

آن قدر ابهام و پرسش های بی پاسخ در این طرح وجود دارد که از اساس کارایی آن را زیر سؤال می برد. هیچ سندی در این باره منتشر نشده و شرایط برای هیچ کس مشخص



درباره ویکی هولوب زنی موفق در صنعت مردانه

صنعت نفت و گاز همیشه در دنیا صنعت مردانه‌ای تلقی می‌شده، ولی ویکی هولوب توانست اولین مدیرعامل زن یک شرکت بزرگ نفتی آمریکایی شود. هولوب در سال ۱۹۶۰ در بیرمنگام آلاباما در ایالات متحده آمریکا به دنیا آمد. در سال ۱۹۷۷ از دبیرستان مک آدوری فارغ التحصیل شد و در دانشگاه آلاباما در رشته مهندسی معدن با تمرکز بر سوخت و منابع معدنی تحصیل کرد و در سال ۱۹۸۱ مدرک لیسانس خود را کسب کرد. او کارش را از شرکت «سیستز سروایس» آغاز کرد و روی سکوی نفتی می‌سی‌سی‌پی فعال بود. این شرکت در سال ۱۹۸۲ توسط شرکت نفتی بزرگ «اکسیدنتال پترولیوم» خریداری شد. هولوب مراحل ارتقا را در شرکت طی کرد و مدیریت او در بخش‌های مختلف بسیار مورد توجه قرار گرفت. در سال ۲۰۰۵ او مدیر توسعه در غرب تگزاس و جنوب شرقی نیومکزیکو شد. در ماه می ۲۰۱۵، مدیر اجرایی عملیات در خاورمیانه، آمریکای لاتین و ایالات متحده شرکت بازنشسته شد و هیئت‌مدیره تصمیم گرفت، هولوب را بر اساس شایستگی‌ها و اقدامات موفقیت‌آمیزش به این مقام منصوب کند. در دسامبر ۲۰۱۵ هولوب به‌عنوان رئیس جهانی و مدیر عملیاتی اکسیدنتال، با نظارت بر عملیات میانی، شیمیایی و نفت و گاز شرکت منصوب شد. این مسئولیت‌ها آنچنان بزرگ و مهم بود که همه مطمئن شدند او بهترین انتخاب برای مدیریت یک شرکت نفتی بدین عظمت و بزرگی است. زمانی که در آوریل ۲۰۱۶ به‌عنوان رئیس و مدیرعامل این شرکت منصوب شد، هولوب اولین زنی بود که رئیس یک شرکت نفتی بزرگ آمریکایی می‌شد.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

هنر دنیای بیکرانی است که هر بخشی از محصولات آن برای مخاطب‌های خاص خود جذاب و خواستنی است. برخی از افراد به هنر مدرن هستند و دائماً به دنبال محصولات جدیدی می‌گردند که تا به حال وجود نداشته است. اما برخی به دنبال کارهای هنری قدیمی هستند تا رنگ و بوی آن روزگار را تجربه کنند. مریم معظمی، استاد قلم‌زنی و رزین است که تا کنون علاوه بر تولید محصولات خاص رزین و قلم‌زنی، شاگردان بسیاری در این حوزه پرورش داده است. معظمی متولد سال ۱۳۵۸ در اراک، در همین شهر ساکن است. او مدرک کارشناسی علوم تربیتی مدیریت آموزشی دارد و به مدت هشت سال در مدارس تدریس می‌کرده است. همزمان با دوره‌های قلم‌زنی آشنا می‌شود. خودش می‌گوید در ساعات بین کلاس مدرسه، به کارگاه آموزشی قلم‌زنی می‌رفته و مدرک قلم‌زنی را از سازمان فنی و حرفه‌ای گرفته و در این زمینه کارش را آغاز کرده است. اما پس از سال‌ها اتفاق تلخ فوت همسرش باعث می‌شود سال‌ها هیچ فعالیتی نداشته باشد. معظمی می‌گوید بعد از مدتی هنر مرا نجات داد و مجدداً شروع به کار قلم‌زنی کرد. بعد از راه‌اندازی صفحه اینستاگرام مشتری‌یانش نیز بیشتر شدند و کم‌کم کار رزین را نیز به محصولاتش افزود و آموزش آنلاین و حضوری رزین را نیز آغاز کرد که با استقبال بسیاری مواجه شد.

درباره کسب و کارتان توضیح می‌دهید؟

من تولیدکننده محصولات رزین و قلم‌زنی هستم و در هر دو هنر تدریس آنلاین و حضوری دارم. محصولات به صورت سفارشی تولید می‌شوند و طرح‌های خاص و یکتایی دارند. تابلو، بشقاب و ظروف قلم‌زنی تولید می‌کنم و ظروف و زیورآلات رزینی نیز می‌سازم. صفحه اینستاگرامی دارم که آموزش‌ها، نکات و طرح‌های جدید محصولات را به مخاطبانم عرضه می‌کنم و تلاش دارم کیفیت محصولاتم مخاطب را راضی نگه دارد. سفارش‌هایم به نحوی است که می‌تواند درآمد قابل قبولی برایم داشته باشد و البته بسیاری از شاگردانم توانسته‌اند با یادگیری این هنرها کسب درآمد کنند.

چه شد که به فکر راه‌اندازی این کسب و کار افتادید؟

من در ابتدا هنر را برای دل خودم آغاز کردم؛ مخصوصاً که همزمان در دبیرستان تدریس هم می‌کردم. اما کم‌کم استقبال اطرافیانم باعث شد به فکر فروش محصولات بیفتم. قلم‌زنی هنر خاصی است و طرفداران آن نیز خاص هستند، مخصوصاً اگر افرادی به دنبال طرح‌های خاص و تک باشند، حتماً به سمت سفارش محصولات قلم‌زنی می‌روند و محصولاتی سفارش می‌دهند که علاوه بر کارایی و یادآوری هنر قدیم ایرانی، حکم سرمایه‌گذاری نیز داشته باشد. اما در رزین مشتریان متفاوت‌اند؛ آنها طرفدار محصولات مدرن و خاص با شکل و شمایل باورنکردنی

هزینه‌سنگین فیلتر شدن اینستاگرام

گفت و گو با مریم معظمی که در قلم‌زنی و کار با رزین هم محصولات هنری دارد و هم هنرجو آموزش می‌دهد

بیمه دیجیتال؛ بستری برای معرفی کسب و کارها و چهره‌های تاثیرگذار بیمه و اینشورتک ایران

ورود کسب و کارهای 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.





عکس: پریا امیرحاجلو



سومین جذب سرمایه
بزرگ استارت‌آپ‌های
سلامت در ۲۰۲۳

«پارادایم» تحقیقات بالینی را تغییر می‌دهد

«پارادایم»، پلتفرم داده‌های آزمایش‌های بالینی و تطبیق بیمار، با هدف ارائه دسترسی به تحقیقات برای تقویت جذب بیمار و سرعت بخشیدن به توسعه دارو است. این شرکت توسط آرچ ونچرز پارتنرز طراحی و با جنرال کاتالیست تلفیق شد. پارادایم سال گذشته «دیپلنز»، یک پلتفرم فناوری استخدام بیماران آزمایشی بالینی متمرکز بر سرطان‌شناسی را با مبلغی نامشخص خریداری کرد. جذب سرمایه سری A پارادایم، پس از جمع‌آوری ۳۷۵ میلیون دلاری «مونوگرام هلت» و دور ۳۰۰ میلیون دلاری «شیفت‌کی»، سومین دور بزرگ تأمین مالی در مراقبت‌های بهداشتی تاکنون در سال ۲۰۲۳ است. این شرکت قصد دارد از تأمین مالی برای گسترش پلتفرم موجود خود و گسترش مشارکتش با سیستم‌های بهداشتی و شرکت‌های علوم زیستی استفاده کند. کنت تولکه، مدیرعامل پارادایم سابقه طولانی در علوم زیستی دارد و بیش از ۲۵ سال را صرف نظارت بر توسعه دارو و آزمایش‌های بالینی در شرکت‌های مراقبت‌های بهداشتی کرده است. او از نزدیک متوجه ناکارآمدی‌های فرایند کارآزمایی بالینی فعلی شده است. به گفته او: «پروژه آزمایش‌های بالینی سال‌ها طول می‌کشد و آنچه به‌ویژه ناامیدکننده بود، این بود که پدرم بر اثر تومور مغزی فوت کرد و چندین عضو خانواده‌ام مبتلا به سرطان هستند. اگر بسیاری از این داروها می‌توانستند سال‌ها زودتر به بازار بیایند، پدرم را از دست نمی‌دادم. پس به این فکر کنید جان چند انسان را می‌شود نجات داد، اگر فقط کمی سریع‌تر باشیم.» ایده پشت پارادایم این است که یک اکوسیستم تحقیقات بالینی مقیاس‌پذیر و مبتنی بر فناوری بسازد تا با ناکارآمدی‌ها مقابله کند و بیماران بیشتری را قادر سازد به تحقیقات بالینی دسترسی داشته باشند تا زمان بندی و هزینه را کاهش دهد. پلتفرم پارادایم برای کاهش بار عملیاتی پزشکان و سازمان‌های ارائه‌دهنده مراقبت‌های بهداشتی و بهبود دسترسی بیماران طراحی شده است.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم

تنظیمات بقا

گفت‌وگو با کیانوش جعفری، بنیان‌گذار «کهرباتراشه» که از تمایزش برای سرمایه‌گذاری و هم‌افزایی با استارت‌آپ‌ها می‌گوید

«کهرباتراشه» یکی از شرکت‌های با سابقه در تولید تجهیزات پزشکی است که از یک هسته مهندسی سه‌نفره متولد شده و به گفته کیانوش جعفری، بنیان‌گذار آن، سال‌های ابتدایی این شرکت به شکل ارائه خدمات گذشت تا در نهایت با دریافت یک پیشنهاد پایه عرصه تولید محصول در حوزه تجهیزات پزشکی گذاشتند و در یک مسیر ۲۵ ساله، حالا او تنها بازمانده آن هسته اولیه است و معتقد است ادامه دادن و ناامید نشدن، شرط بقاست.

آقای جعفری لطفاً درباره کهرباتراشه برایمان بگویید؛ کار از کجا و چه سالی شروع شد؟

کهرباتراشه یک شرکت ۲۵ ساله است. سه دانشجوی بودیم که آن را راه‌اندازی کردیم. در ابتدا، ایده کهرباتراشه این بود که برای خودمان کار کنیم، به همین خاطر نیازسنجی نکرده بودیم و نمی‌دانستیم قرار است چه محصولی را تولید یا چه خدمتی را ارائه دهیم. به این پرسش‌ها پاسخی نداده بودیم و اولین سال‌های فعالیت کهرباتراشه صرف پاسخ به این پرسش‌ها شد. ما فعالیت‌های بسیار زیادی داشتیم که به شکست انجامیدند یا موفقیت‌های کوتاه و ناپایداری داشتند، ولی در نهایت راه‌مان را پیدا کردیم و وارد بازار تجهیزات پزشکی شدیم. برای اولین بار در سال ۱۳۸۳، یعنی تقریباً پنج سال پس از افتتاح شرکت، توانستیم سیستم‌های احضار پرستار را در بیمارستانی نصب کنیم و از آن زمان تاکنون فضای

مهندسی‌ای که در شرکت وجود داشت، همچنان پررنگ است و محصولات ما همیشه در حال بهبود، به‌روزرسانی، طراحی و ایجاد مدل‌های جدید است و تا امروز توانسته‌ایم حدود ۷۰۰ بیمارستان را در کشور و منطقه تحت پوشش درآوریم. البته فعالیت در زمینه صادرات را به‌تازگی شروع کرده‌ایم. خوشبختانه مسیر ۲۵ ساله‌ای که طی شد، بر اساس خط‌رگرسیون موجود، صعودی بوده است.

درباره مدل ورودتان به بازار تجهیزات پزشکی بیشتر توضیح می‌دهید؟

ما سه نفر از فارغ‌التحصیلان گرایش‌های مختلف مهندسی برق دانشگاه تهران بودیم؛ من گرایش کنترل خوانده بودم و دوستان دیگر در گرایش‌های مخابرات و قدرت تحصیل کرده بودند. این دوستان از ابتدا تا اواسط کار در کنار ما بودند، ولی شرایط به‌گونه‌ای رقم خورد که در حال حاضر، فقط من از

اعضای هیئت‌مؤسس در مجموعه مانده‌ام. رابطه دوستانه همچنان ادامه دارد، ولی همکاری کسب‌وکاری به شکل گذشته نیست.

ارتباط الکترونیک با تجهیزات پزشکی از آنجا شکل گرفت که ما پروژه‌های بسیاری را انجام می‌دادیم و شرکت ما کاملاً پروژه‌محور بود؛ یعنی برای شرکت‌ها و افراد دیگری که به ما پروژه‌ای ارجاع می‌دادند، طراحی می‌کردیم. در یکی از همین پروژه‌ها و بعد از چند سال فعالیت، یکی از دوستان، پروژه‌ای را مطرح کرد و متوجه شدیم که چنین نیازی در بازار وجود دارد و سال‌هاست که برخی سیستم‌های تجهیزات پزشکی اصلاً به‌روز نشده‌اند و نیاز کارفرما و بیمارستان‌ها را پاسخ نمی‌دهند؛ توانایی‌های ما با این نیاز مطابقت داشت و شروع به تولید محصول کردیم که یکی دو سال طول کشید تا بتوانیم اولین تأییدیه را بگیریم و اولین مشتری با ما قرارداد ببندد و بعد از آن تاکنون ارتقای کیفیت محصول ادامه دارد و برای گرفتن استانداردهای به‌روز جهانی که



کسب و کاری برای مدیریت زنجیره تأمین مواد غذایی رستوران‌ها

جذب سرمایه زیتی

«زیتی» به دنبال جذب سرمایه و تأمین مالی است تا رستوران‌ها بتوانند زنجیره تأمین مواد غذایی خود را مدیریت کنند.

در یک رستوران مستقل کنترل هزینه‌های زنجیره تأمین مواد غذایی یک چالش همیشگی برای مالکان است و فهرست بلندبالایی از استارت‌آپ‌ها مانند «مارجین‌اج»، «وان‌آردر»، «تاچ‌ریستو»، «پرسی‌تیسست»، «کانورس‌نو»، «فودو» و «اوپر‌دات‌کام» وجود دارند که راه‌حل‌هایی برای این چالش ارائه داده‌اند. دانه دی سیکو، یکی از بنیان‌گذاران زیتی، با این مشکل از دیدگاهی منحصر به فرد به عنوان یک رستوران‌دار مواجه است. او در فاصله سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ و در دوران رکود اقتصادی ناچار شد یک مکان جدید برای رستوران خانوادگی‌شان باز کند و همه تأمین‌کنندگان مواد غذایی را در محل قرار داد. در آن زمان بود که متوجه شد کنترل این فرایند به فناوری نیاز دارد.

خوشبختانه او کمی در مورد این موضوع اطلاعات داشت. مدیر اجرایی اسنپ که رشد درآمد بین‌المللی شرکت راهبری می‌کند، از این دانش استفاده کرد و با آرک بنز، یکی از بنیان‌گذاران بازار املاک CREXi همکاری کرد تا زیتی را توسعه دهد و رستوران‌های مستقل بزرگ را در شرایطی برابر، از نظر فناوری زنجیره تأمین قرار دهد. آنچه به دست آمد، یک پلتفرم نرم‌افزار پرداخت بود که تراکنش بین رستوران‌ها و تأمین‌کنندگان مواد غذایی را از طریق پرداخت، مقایسه قیمت و ابزارهای کشف فروشنده ساده می‌کند. او به تک‌کراچ می‌گوید: «بهینه‌سازی قیمت نهایی مواد غذایی در آینده کسب‌وکار رستوران تأثیرگذار است. بسیاری از فناوری‌های نوظهور بر سفارش دهی و مدیریت موجودی متمرکز شده‌اند، اما چیزی که به شدت کم است، هوش تجاری واقعی برای کمک به رستوران‌ها در تصمیم‌گیری هوشمندانه‌تر خرید است. این بخش بزرگی از مأموریت ماست.»

زیتی در مارس ۲۰۲۲ پس از دریافت چهار میلیون دلار سرمایه اولیه در اواخر سال ۲۰۲۱ راه‌اندازی شد.



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



امیرعلی عرب‌بیادی

Info
@Karangweekly.ir



عکس: پریا امیرحاجلو

صاپست و کدپستی مگمل یکدیگرند

گفت‌وگو با حمیدرضا توکلی، بنیان‌گذار صاپست درباره داستان خلق ایده این کسب‌وکار و اجرای آن

حوالی سال ۱۳۹۴ بود که حمیدرضا توکلی ایده اولیه صندوق الکترونیکی پست را با یکی از دوستانش مطرح کرد. خودش می‌گوید این ایده در ابتدا بسیار خام بود، اما دغدغه‌ای ایجاد شده بود و نمی‌شد از آن گذشت. روزها و ساعت‌ها با دوستش درباره پرورش این ایده فکر می‌کردند. آن زمان توکلی در اصفهان بود و با دوستش اتاقی ۲۰ متری در سالن ساختمان شیخ بهایی شهرک علمی - تحقیقاتی اصفهان گرفت، آن را موکت کرد و تخت سنتی گذاشت تا شب‌ها را نیز همان جا بخوابند.

او می‌گوید وقتی ایده پخته‌تر شد، بوروکراسی‌ها و پیچ‌وخم‌های اداری آنها نیز بیشتر شد. در مقطعی از مسیر، دوستش از ادامه کار انصراف می‌دهد و او به همراه برادرش که به این ایده علاقه‌مند شده بود، مسیر را ادامه می‌دهد. آنها برای شکل‌گیری ایده نیاز داشتند به سامانه شرکت پست متصل شوند و با این ارائه‌دهنده خدمات عریض و طویل دولتی ارتباط بیشتری ایجاد کنند. ارتباط آنها با شرکت ملی پست از سال ۱۳۹۳ - زمانی که طرح خود را در یک برگه A4 برای پست فکس کردند - آغاز شد و همان موقع از آنها خواستند قرار جلسه گذاشته شود. توکلی می‌گوید بعد از جلسه از آنها خواستند پروپوزال و بیزینس پلن بیاورند. شش ماه بعد آنها بیزینس پلن خود را ارائه دادند و شرکت پست نیز شش ماه طول کشید به آنها جواب دهد و این گونه بود که بعد از یک سال به نقطه اولیه رسیدند. این پروسه تا شهریور ۱۳۹۹ که به طور رسمی به ۱۴۰۰ دفتر دولتی و ۱۶ هزار دفتر پیشخوان خدمات شهری و روستایی معرفی شدند، به طول انجامید و پس از طی دوره یک‌ساله اجرای پایلوت، صاپست فعالیت خود را در قالب یک قرارداد رسمی با شرکت ملی پست آغاز کرد. آنچه در پی می‌آید، گفت‌وگوی مفصل کارنگ با حمیدرضا توکلی، ایده‌پرداز صاپست و مدیرعامل شرکت ایده‌بنیان شریف است.

چرا در ابتدای کار تمایل داشتید این ایده را به شرکت پست معرفی کنید؟

دلیل آنکه خواستیم صاپست را به شرکت ملی پست معرفی کنیم، این مسئله بود که شرکت پست بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده خدمات پستی در کشور است و بیشترین حجم مبادلات و مرسولات دولتی و خصوصی از طریق پست انجام می‌گیرد. حتی کسب‌وکارها نیز به دلیل قیمت پایین پست، مرسولات خود را از طریق این شرکت ارسال می‌کنند. علت دیگر نیز این بود که وقتی افراد حقیقی یا حقوقی، نشانی خود را یک بار به شرکت پست که نامه‌های بانکی و قبوض را ارسال می‌کند، اعلام می‌کند. چنانچه آدرس افراد تغییر کرده باشد، حجم زیادی از این مرسولات و نامه‌ها برگشت می‌خورد، زیرا نشانی افراد با آدرس کدپستی (یا کد مکان محور) ثبت می‌شود و با تغییر مکان، شرکت پست

متوجه تغییر آدرس نمی‌شود و حجم زیادی مرسوله برگشت می‌خورد.

ایده صاپست می‌توانست چه کمکی به شرکت ملی پست کند؟

ایده‌ای که ما داشتیم، این بود که به جای اعلام کدپستی برای نشانی پستی، افراد کد یا شناسه صاپستی خود را در سامانه صاپست انتخاب و ثبت کنند و سپس شرح آدرس خود را در سامانه درج کنند. در این صورت افراد با هر تغییر آدرس، می‌توانند به سامانه صاپست مراجعه کرده و تغییرات را به ثبت برسانند.

صاپست مخفف صندوق الکترونیکی پست است و هر فرد می‌تواند یک آیدی داشته باشد و این آیدی می‌تواند کد ملی، شماره موبایل یا شناسه‌ای باشد که خود فرد انتخاب

کاربران آیدی را باید در کجا انتخاب و ثبت کنند؟

هر فرد می‌تواند با مراجعه به sapost.ir آیدی مورد نظر خود را انتخاب کند. سپس مشخصات هویتی خود را به همراه کدپستی و آدرس وارد کند. البته ما در سامانه شرح آدرس را بر اساس استاندارد پست به او اعلام می‌کنیم. اما این ویژگی که با تغییر نشانی می‌تواند آدرس اعلام شده را ادیت کند، مزیت اصلی صاپست محسوب می‌شود.

مزیت‌های صاپست در چیست؟

مزیت اصلی صاپست این است برای اولین بار در ایران، یک سامانه از بخش خصوصی به جی‌نف متصل می‌شود.



پنج سال از آغاز به کار زیبال گذشت در مسیر رشد

پرداخت یارها در یکی، دو سال اخیر با مشکلات بسیاری دست و پنجه نرم کردند. از اینماد اجباری که باعث شد نتوانند به بسیاری از کسب و کارها درگاه پرداخت ارائه دهند تا قطعی ها و اختلالات گاه و بیگاه اخیر که دامن همه کسب و کارها را از خرد و کلان گرفته است. در این میان اما برخی پرداخت یارها با وجود همه مشکلاتی که برایشان پیش آمد، باز هم توانستند مسیر رشد خود را طی کنند و اقدامات جدیدی انجام دهند و به مشتریان خود خدمت رسانی کنند.

زیبال یکی از پرداخت یارهایی است که توانسته طی این مدت هم زنده و پابرجا بماند و هم در مسیر رشد حرکت کند. آنها با توسعه زیرساخت های خود توانسته اند خدمات کارآمدتر و کم اشتباه تری به مشتریان خود عرضه کنند.

محمد مهدی فاطمیان، مدیرعامل این شرکت می گوید طی پنج سال گذشته بیش از ۸۰ هزار میلیارد تومان پردازش موفق و جوه داشته اند که در بستر زیرساخت ها و سرویس های مالی و پرداختی متنوع زیبال انجام شده است. علاوه بر این مبلغ، بیش از ۱۰۰ میلیون تراکنش موفق نیز پردازش کرده اند. طی این مدت بیش از ۴۰ هزار کسب و کار با آنها همراه شده اند و از سرویس های مختلف زیبال استفاده کرده اند که در حال حاضر بیش از ۱۴ هزار کسب و کار همراه زیبال و از مشتریانش هستند.

آنها بر چابکی سیستم خود تأکید دارند و می گویند با وجود اینکه در یک سال اخیر، با اجراء شدن اینماد و قوانین مالیاتی، میانگین زمان ارائه درگاه به کسب و کارها افزایش یافت، اما زیبال توانست این زمان را از ۲/۴ روز کاری به ۱/۸ روز کاری برساند. آنها در نظر دارند این زمان را به کمتر از یک روز برسانند تا کسب و کارها بتوانند به صورت همزمان نماد اعتماد و موارد مربوط به پرونده مالیاتی را نیز تکمیل کرده و در سریع ترین زمان ممکن سرویس مورد نیاز خود را دریافت کنند.

۸۰ هزار میلیارد تومان پردازش موفق

هم بنیان گذاران زیبال به بهانه پنجمین سالگرد تأسیس این شرکت، از گذشته حال و آینده کسب و کار خود گفتند

زیبال با همفکری سه دوست در سال ۱۳۹۶ شکل گرفت و از سال ۱۳۹۸ بنیان گذاران آن تصمیم گرفتند کسب و کار خود را در چهارچوب پرداخت یاری شاپرک پیش ببرند و اخیراً این شرکت پنجمین سالگرد شروع فعالیت خود را جشن گرفته است. محمد مهدی فاطمیان، سجاد شاهی و محمد زمان زاده به عنوان مدیرعامل، مدیر اجرایی و مدیر فنی زیبال در گفت و گو با کارنگ به بیان توضیحاتی درباره عملکرد این پرداخت یار و فعالیت های آن طی سال های اخیر، چالش هایی که از سمت رگولاتور و تحت تأثیر اختلال و قطعی اینترنت در چند ماه اخیر با آن مواجه شدند، پرداختند. آنها همچنین از سرویس مسیرهدهی هوشمند این شرکت گفتند که توانسته در دوران اختلال و قطعی اینترنت، ۱۵ درصد از وقوع تراکنش های ناموفق جلوگیری کند. به همین دلیل است که در بسترهای سرویس دهی زیبال بیش از ۸۰ هزار میلیارد تومان پردازش موفق و جوه انجام شده است. آنچه در پی می آید، مشروح گفت و گو با هم بنیان گذاران این پرداخت یار است که در آن آماری از عملکرد خود در حوزه های مختلف اعم از تعداد کاربران، تراکنش ها و... طی پنج سال گذشته ارائه دادند.

در حال حاضر پنج سال از عمر رسمی فعالیت شما می گذرد. در این مدت و به خصوص در یک سال گذشته عملکرد خود را چگونه می بینید؟

محمد مهدی فاطمیان: در سالی که گذشت، زیبال تمرکز خود را بر توسعه سرویس های جانبی پرداخت یاری گذاشت. این توسعه، زنجیره محصولات و خدماتی را که در کنار یک درگاه پرداخت معنی پیدا می کند، در بر می گیرد. در این راستا، بهبود محصولات و خدمات ارائه شده، بهینه سازی سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان، اصلاح و بررسی ساختارهای حقوقی و یکپارچه سازی سرویس های ارائه شده برای تسهیل مدیریت امور مالی و پرداختی کسب و کارها را مدنظر قرار دادیم.

پرداخت یارها از ابتدای فعالیت شان تقریباً همیشه با چالش های مختلفی، مخصوصاً در رابطه با موضوع رگولاتوری دست و پنجه نرم کرده اند. در حالی که تا سال ۱۳۹۹ میل شدیدی به پرداخت یاری از سمت فعالان کسب و کارها وجود داشت، اما طی یکی، دو سال اخیر چالش های بسیاری با رگولاتور داشته ایم که امیدوارم در سال ۱۴۰۲ بتوانیم به فهم مشترک با رگولاتور در این حوزه دست پیدا کنیم و توسعه بازار مدنظر فعالان این صنعت محقق شود. در سالی که گذشت توسعه سرویس های مختلف را هدف قرار دادیم تا با بهبود کیفیت در سرویس ها، شرایط را برای حضور در بازارهای بزرگ تر آماده کنیم؛ اما در ماه های اخیر تحت تأثیر قطعی و اختلال اینترنت، یکسری چالش های مالی و منابع انسانی برای کسب و کارها ایجاد و اقتصاد آنلاین نیز کوچک شد. در پی این اتفاق ها، دغدغه و اولویت کسب و کارهایی که با آنها در ارتباط بودیم، تغییر کرد و آنها دیگر به فکر بهینه سازی نبودند، بلکه تنها به دنبال حفظ وضع موجود خود بودند و همچنان هستند.

محمد زمان زاده: در یک سال اخیر، در تیم فنی زیبال با توجه به سیاست شرکت مبنی بر اینکه تعداد بیشتری از مخاطبان را جذب کند و در راستای تحقق شعار مجموعه (زیبال همیشه در دسترس) که باید تیم فنی آن را هدایت و عملیاتی کند، سرمایه گذاری خوبی بر امنیت و توسعه زیرساخت ها انجام شد و تا این لحظه کارهای بزرگی در این زمینه انجام دادیم، به صورتی که در یک سال اخیر ۹۹/۹۹ درصد پایداری سیستم را تجربه کردیم.

با توجه به اینکه زیبال اکنون وارد ششمین سال فعالیت خود شده، آماری از عملکرد

و دستاوردهای این مجموعه طی این مدت اعلام می کنید؟

زمان زاده: درباره دستاوردهای فنی زیبال باید به سرویس سوئیچینگ هوشمندمان برای درگاه های پرداخت اشاره کنم که در حال حاضر با شش PSP در این حوزه همکاری می کنیم. با توجه به اینکه به دلایل مختلفی ممکن است سوئیچ PSPها با مشکل مواجه و در انجام تراکنش اختلال ایجاد شود، با سوئیچینگ هوشمند از ناموفق شدن تراکنش ها جلوگیری می کنیم و با بررسی لحظه ای وضعیت PSPها، تراکنش های پذیرندگان خود را به سمت بهترین درگاه در آن لحظه هدایت می کنیم.

در پنج سال اخیر، تعداد کارت هایی که از طریق درگاه زیبال تراکنش ثبت کردند، بیشتر از ۱۵ میلیون بوده و پذیرندگان در بستر زیرساخت تسویه زیبال بیش از ۷۵۰ هزار نفر تسویه حساب موفق انجام داده اند. همچنین ۷۳ درصد از پذیرندگان زیبال، هدایت تراکنش هایشان را به زیبال سپرده اند و از سرویس مسیرهدهی هوشمند ما استفاده می کنند تا تراکنش های موفق شان را افزایش دهیم. علاوه بر این، بیش از ۲۵۰ میلیون فراخوانی وب سرویس را با موفقیت پاسخ دادیم. زیرساخت های زیبال توان پردازش تعداد تراکنش بالا در یک ثانیه را دارند و اکنون این مقدار به ۶۰۰ تراکنش موفق در ثانیه رسیده که البته توان پردازش زیبال بسیار بالاتر از این عدد است.

اقدام اصلی شما برای جلوگیری از ناموفق شدن تراکنش ها چه بود؟

شاهی: برای افزایش تراکنش های موفق و جلوگیری از ناموفق شدن تراکنش ها، فعالیت های زیرساختی بسیاری انجام شده و سرویس های متنوعی بر مبنای نیاز کسب و کارها ارائه شده است؛ مسیرهدهی هوشمند یکی از این محصولات است که قبل تر به آن اشاره کردیم؛ اما علاوه بر این سرویس، گاهی اوقات خطاهای دیگری نیز مانند اختلال در اینترنت کاربر، بسته یا فرس شدن صفحه مرورگر و... رخ می دهد و تأیید تراکنش به وبسایت پذیرنده ارسال نمی شود؛ در این حالت ما سرویس دیگری داریم که به کسب و کار مربوطه فراخوان می دهیم تا از موفق بودن تراکنش مطلع شود. به عبارت دیگر، بعد از انجام هر تراکنش و وارد کردن شماره کارت و کسر پول از حساب شما، طبق روال معمول لازم است تا به وبسایت مبدأ برگردید و اگر به هر دلیلی به سایت مبدأ نرنگردید، پول به حساب شما

برمی گردد و تراکنش ناموفق می شود که ما از این اتفاق جلوگیری می کنیم. نرخ تراکنش هایی از این قبیل تا پیش از محدودیت های اعمال شده بر اینترنت، ۲ تا ۳ درصد بود، اما در ماه های اخیر افزایش یافته است؛ به طور مثال در ۴ مهرماه امسال نرخ این دسته از تراکنش ها به ۱۵ درصد رسید، اما این سرویس زیبال توانست به کسب و کارها کمک کند تا همان فروش اندکی را هم که داشتند، حفظ کنند.

در بحث دریافت اینماد و کد مالیاتی تا چه حد توانستید مسیر را برای کاربران خود آسان کنید؟

فاطمیان: ما در زیبال طی پنج سال گذشته بیش از ۸۰ هزار میلیارد تومان پردازش موفق و جوه داشتیم که در بستر زیرساخت ها و سرویس های مالی و پرداختی متنوع زیبال انجام شده است. علاوه بر این مبلغ، بیش از ۱۰۰ میلیون تراکنش موفق نیز پردازش کردیم. طی این مدت بیش از ۴۰ هزار کسب و کار با ما همراه شدند و از سرویس های مختلف زیبال استفاده کردند که در حال حاضر بیش از ۱۴ هزار کسب و کار همراه زیبال هستند.

اما باید گفت در یک سال اخیر، با اجراء شدن اینماد و قوانین مالیاتی، میانگین زمان ارائه درگاه به کسب و کارها افزایش یافت؛ اما زیبال توانست این زمان را از ۲/۴ روز کاری به ۱/۸ روز کاری برساند و به دنبال این هستیم تا این زمان را به کمتر از یک روز برسانیم و کسب و کارها بتوانند به صورت همزمان نماد اعتماد و موارد مربوط به پرونده مالیاتی را نیز تکمیل کرده و در سریع ترین زمان ممکن سرویس مورد نیاز خود را دریافت کنند.

قطعی و اختلال های اینترنت چه چالش هایی برای شما و اهداف کاری تان ایجاد کرد؟

فاطمیان: در هفته های اول اختلال و قطعی اینترنت حدود ۵۵ تا ۶۰ درصد ریزش تراکنش ها را شاهد بودیم و این اختلالات به مرور کمتر شد؛ اما امروز یکی از خواسته های اساسی و مهم صنایع مختلف این است که وضعیت اینترنت به شش ماه گذشته برگردد؛ زیرا همچنان بسیاری از کسب و کارها از این نظر دچار مشکل هستند و اختلال های اینترنت به ناموفق شدن تعدادی از تراکنش ها منجر می شود.

تحت تأثیر اتفاقات شش ماهه اخیر و قطعی اینترنت در این مدت، از اهداف خود تقریباً ۴۰ درصد عقب ماندیم؛ اما تمام



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم



تلاش خود را کردیم تا با ارائه سرویس‌های تکمیلی و توسعه محصول در بازارهای متفاوت این موضوع را جبران کنیم.

چرا ریزش تراکنش پرداخت یارها در اوج قطعی اینترنت در آمار شاپرک دیده نشد؟

فاطمیان: حدود ۱۸ تا ۲۰ درصد ریزش تراکنش‌ها تحت تأثیر قطعی اینترنت در گزارش شاپرک دیده شد و تفاوت این درصدها از این جهت است که بخش عمده گزارش فعلی شاپرک از تراکنش‌ها به سامانه‌های کلان‌تر و دولتی مانند درگاه‌های مالیاتی و... برمی‌گردد که سرور داخلی دارند و قطعی اینترنت مشکلی برای آنها ایجاد نکرده است. البته اکنون بخشی از ریزش تراکنش‌ها - از ۵۵ درصد ریزش تراکنش‌ها حدود ۴۰ درصد آن - جبران شده، اما اختلالات همچنان پابرجاست.

زمان زاده: قطعی اینترنتی چالش‌های بسیاری را برای تیم فنی ما ایجاد کرده، زیرا بسیاری از ابزارهای مورد استفاده کاملاً وابسته به اینترنت هستند؛ ما در این بازه زمانی تلاش کردیم کیفیت ارائه سرویس و زیرساخت‌های ارائه شده ما کاهش پیدا نکند و کاربران تجربه خوبی در استفاده از سرویس‌های مالی و پرداختی زیبال داشته باشند، اما متأسفانه این چالش‌ها روند توسعه سرویس جدید و بهینه‌سازی‌ها را کند کرده است.

چرا سهم پرداخت یارها از کل تراکنش‌های درگاه پرداخت الکترونیکی نسبت به سایر بازیگران کمتر است؟ افزایش این سهم چه ملزوماتی دارد؟

فاطمیان: رگولاتور صنعت پرداخت یاری به جای بازارسازی و هماهنگی و هم‌فکری با بخش خصوصی، صورت مسئله را پاک می‌کند و محدودیت ایجاد کرده است. کل تراکنش‌های اینترنتی می‌توانند به سمت پرداخت یارها بیایند، به شرط اینکه نظام کارمزد اصلاح شود. همچنین شاپرک به عنوان نهاد ناظر به‌جای اینکه مسیرهای دیگر چون کارت به‌کارت،

پایا و ساتنا را گسترش دهد، مسیر قانونی دریافت سرویس از پرداخت یارها را که از مسیر غیرقانونی پیچیده و سخت‌تر شده، سهل کند. به عنوان مثال می‌توان به موضوع اخذ مالیات از حساب‌های تجاری و تفکیک حساب‌های شخصی اشاره کرد، در حالی که می‌توان با کارت به‌کارت این قانون را به راحتی دور زد.

از سوی دیگر، به لحاظ کسب و کاری نیز پرداخت یارها با PSPها تعارض منافع دارند؛ زیرا تراکنش‌های ما روی PSP انجام می‌شوند و PSP به راحتی می‌تواند مشتریان بزرگ ما را شناسایی و جذب کند.

یکی از چالش‌هایی که از سمت رگولاتور برای پرداخت یارها ایجاد شد، ممنوعیت انتقال وجه بین پرداخت یارها بود؛ لطفاً در این باره توضیح دهید که علت آن چه بود؟

فاطمیان: این موضوع به سال‌های قبل مربوط می‌شود و موضوع جدیدی نیست. دو پذیرنده در یک سیستم می‌توانستند وجوه حاصل از تراکنش‌هایشان را که در کیف پول شان ذخیره می‌شد، بین کیف پول‌های یکدیگر جابه‌جا کنند و انتقال وجه آسان‌تری انجام دهند. شاپرک این عمل پرداخت یارها را مصداق پول شویی می‌داند و از نبود شفافیت در این روند انتقاد می‌کند. دلیل این نگاه شاپرک به اطلاعات نداشتن او از این سیستم و نگرانی شاپرک از خارج شدن اتفاقات شبکه پرداخت از نظارت و کنترلش برمی‌گردد. بنابراین پیشنهاد ما این است که رگولاتور بیاید و پیشنهادهای ما را بپذیرد؛ اما نگاه رگولاتور، نگاه حذفی است و به جای بررسی دلیل شکل‌گیری این سرویس و نیازی که در بازار وجود دارد، تصمیم به حذف آن گرفته است.

یکی از موضوعاتی که درباره پرداخت یارها

طرح می‌شود، این است که بخش قابل توجهی از تراکنش‌ها و درآمدهای آنها از محل صرافی‌های رمزارز است. در این باره توضیح می‌دهید؟ چقدر این گفته درست است؟

فاطمیان: ممکن است حیات و ممات بخشی از پرداخت یارها به رمزارز وابسته باشد، اما تعداد تراکنش‌های زیبال در این زمینه کمتر از ۵۰ درصد است؛ در حال حاضر بیش از ۱۵۰ کسب و کار رمزارزی زیبال در حال فعالیت هستند. بنابراین اینکه بخش قابل توجهی از تراکنش‌ها و درآمدهای پرداخت یارها از محل صرافی‌های رمزارز است، برای برخی از پرداخت یارها ممکن است درست باشد؛ اما برای همه پرداخت یارها صدق نمی‌کند.

علاوه بر این، ما از سال ۱۳۹۷ به‌عنوان دوران خوب فعالیت پرداخت یارها یاد می‌کنیم و از سال ۱۳۹۹ بود که فعالیت صرافی‌های رمزارز جدی شد و به سمت پرداخت یارها آمدند و نمی‌توان گفت رشد فعالیت پرداخت یارها فقط به رمزارزها وابسته بوده است.

انتظارات شما از رگولاتور به‌عنوان یک نهاد نظارتی و تنظیم‌گر چیست؟ به نظر شما چه آینده‌ای در انتظار کسب و کارهای پرداخت یاری خواهد بود؟

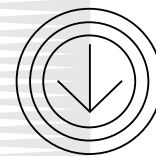
شاهی: هر محدودیتی که رگولاتور برای ما و پرداخت یارها ایجاد می‌کند، به بزرگ شدن یک پرداخت یار کوچک که در چهارچوب ضوابط پرداخت یاری شاپرک فعالیت نمی‌کند منجر می‌شود، زیرا پرداخت یارهای کوچک و نوپا با دور زدن موانع قانونی بزرگ می‌شوند. البته باید به این موضوع نیز توجه شود که محدودیت‌هایی که از سمت شاپرک اعمال می‌شود، ضمانت اجرایی ندارد. به عنوان مثال، محدودیت ۲۵ میلیون تومانی برای کسب و کارهای رمزارزی یکی از محدودیت‌های اعمال شده بود که برخی از کسب و کارها با تغییر ترمینال یا واریز بانکی این محدودیت را دور زدند.

زمانی که این محدودیت با واریز بانکی دور زده می‌شود، کنترل از سمت رگولیشن (شاپرک) خارج می‌شود که شاپرک نیز از این موضوع استقبال می‌کند؛ زیرا هدف این نیست که ریشه مشکلات حل شود. بنابراین این قبیل محدودیت‌ها باعث می‌شود که بازار با آسیب روبه‌رو شود و کارها نیز به این موضوع توجه نمی‌کنند، بلکه به سمت پرداخت یاری می‌روند که سرویس مدنظرشان را ارائه می‌دهد.

موضوع دیگر، اجبار داشتن اینماد است؛ این در حالی است که به‌طور مثال صرافی‌های رمزارزی ارتباطی با اینماد ندارند؛ بنابراین رگولاتور برای محدودسازی پرداخت یارها خوب عمل می‌کند، اما برای گسترش این حوزه نه، از سوی دیگر، رگولاتور نقش نظارتی خود را از دست داده و این نقش را به ما هم نمی‌سپارد و نظارت‌ها را پسینی نمی‌کند.

فاطمیان: از رگولاتور انتظار داریم به جای رویکردهای محدودکننده، ایجابی و سلبی که کسب و کار را هر روز کوچک‌تر از دیروز می‌کند، یکسری آیین‌نامه برای انجام اقدامات نوآورانه در حوزه پرداخت یاری با هم‌فکری فعالان این حوزه آماده کند. علاوه بر این، ترجیح می‌دهیم تا یک شبکه پرداخت دوم و سوم هم در کشور داشته باشیم و انحصار این موضوع در دست شاپرک نباشد، زیرا فضای انحصار سم است و موجب آسیب دیدن کسب و کارهای این حوزه می‌شود.

درباره آینده پرداخت یارها نیز، اگر نظام کارمزد و قانون‌گذاری اصلاح شود و مشوق‌های خوبی برای مسیر قانونی کسب و کار از سمت رگولاتور ایجاد شود، این حوزه قابلیت رشد و پیشرفت بسیاری دارد. منظورم از اصلاح نظام کارمزد این است که شاپرک از PSP کارمزد بگیرد و PSP از پرداخت یاری که با آن کار می‌کند، ذی‌نفع این ماجرا PSP می‌شود و می‌تواند درآمد بیشتری دریافت کند. علاوه بر این، بانک‌ها نیز از این روند رضایت خواهند داشت؛ زیرا هزینه‌ای نمی‌پردازند و کاربر هم از این جهت که با سرویس‌های متنوع و باکیفیت‌تری تحت تأثیر این اصلاح قرار می‌گیرد، از این جریان نفع خواهد برد.



در دیدار رئیس کمیته دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس شورای اسلامی با آنا تولی آکسانوف، رئیس کمیته بازار مالی دومای دولتی روسیه مطرح شد

استیبل کوین تهران - مسکو با پشتوانه طلا

مجتبی توانگر، رئیس کمیته دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس شورای اسلامی در دیدار با آنا تولی آکسانوف، رئیس کمیته بازار مالی دومای دولتی روسیه از اعلام آمادگی به منظور مذاکره برای شروع همکاری در زمینه رمزارزها از بانک مرکزی روسیه خبر داد. رئیس کمیته بازارهای مالی مجلس دومای روسیه در مصاحبه با روزنامه پارلمانسکایا گفت: «این کشور در حال بررسی ایجاد یک استیبل کوین با پشتوانه طلاست که می‌تواند برای انجام تسویه حساب‌های بین‌المللی از جمله با ایران استفاده شود.»

آکسانوف در ادامه خاطر نشان کرد: «ایران در قبال کالاهای عرضه شده توسط روسیه بدهی زیادی دارد. در عین حال، واحد پول ایران، ریال نوسانات قابل توجهی دارد و دو نرخ برابری با دلار آمریکا دارد؛ نرخ رسمی مصوب بانک مرکزی ایران و نرخ بازار که از نظر محاسبات برای صادرات روسیه نامناسب است.» اخبار مبنی بر اینکه تهران و مسکو در حال گفت‌وگو در مورد راه‌اندازی ارز دیجیتالی با پشتوانه طلا هستند، اوایل ژانویه امسال (دی‌ماه) منتشر شد، زمانی که رئیس انجمن صنعت کریپتو روسیه به روزنامه تجاری و دوماستی اعلام کرد: «بانک مرکزی ایران در حال بررسی روی توسعه یک ارز دیجیتال با مشارکت روسیه است و این توکن برای تسهیل تجارت در ایران استفاده خواهد شد.»

اهمیت استیبل کوین‌ها

آنا تولی آکسانوف، رئیس کمیته بازار مالی دومای دولتی روسیه در ملاقات با مجتبی توانگر، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس داشته بیان کرد: «ما در مجلس روسیه قانونی درباره استفاده از ارزهای دیجیتال با پشتوانه متصل به

آن داریم. در سال جاری هم پیش‌بینی می‌شود تا ۱۶ میلیارد روبل رمزارز را با پشتوانه ارائه دهیم.» رئیس کمیته بازار مالی دومای روسیه اضافه کرد: «برنامه‌ریزی ما در سال جاری این است که با کشورهای بیشتری رمزارزها را ادامه دهیم. البته همان‌طور که شما گفتید باید بانک‌های مرکزی ارتباطات گسترده‌تری با هم داشته باشند. می‌توانیم درباره پروسه قانون گذاری هم با هم تبادل نظر داشته باشیم.»

تمایل نهادهای تصمیم‌گیر ایرانی به تسریع مذاکرات

مجتبی توانگر، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس هم در این دیدار گفت: «راهکارهای متنوعی جهت انجام تبادلات مالی بین‌المللی از جمله شبکه انتقال پول بین بانکی (سوئیفت)، پیمان‌های پولی دو یا چند جانبه و اتاق‌های تسویه‌ی پای‌پای وجود دارند. در کنار رویکردهای مرسوم یادشده، امروزه فناوری‌های نوینی مانند بلاکچین و رمزارزها شکل گرفته است. در این فناوری‌های نوین مکانیزم‌های کارآمدتری در مقابل رویکردهای مرسوم قبلی توسعه یافته است.» او اضافه کرد: «در حقیقت کارکرد محوری این فناوری تسهیل انتقال و تسویه دارایی‌ها اعم از مادی و معنوی در سطح جهان و در کسری از ثانیه با کمترین هزینه کارمزد ترانکشن است. در این سازوکار پیشنهادی طرفین تجاری در کشورها می‌توانند با این واسط تبادل ارزش که مبتنی بر فناوری بلاکچین توسعه داده شده، با سرعت و امنیت بالاتری و همچنین هزینه کمتری با یکدیگر مبادلات مالی انجام دهند. نهادهای تصمیم‌گیر ایرانی، تمایل دارند این مذاکرات سرعت بیشتری پیدا کرده و نهادهای مسئول روسیه و ایران به توافقات اجرایی دست پیدا کنند.»



تنظیم‌گری رمزارزها در سه مرحله

دولت کارگراسترالیا تلاش می‌کند برای تنظیم‌گری رمزارزها رویکرد مناسبی ارائه دهد اما چقدر این رویکردها با چالش مواجه هستند؟

قابل توجهی را ایجاد می‌کنند.»

مرحله اول: توسعه تیم کریپتویی دولت

به‌عنوان اولین مرحله از رویکرد سه مرحله‌ای، کمیسیون اوراق بهادار و سرمایه‌گذاری استرالیا، تنظیم‌کننده اصلی مالی کشور، می‌خواهد تیم رمزنگاری خود را بزرگ کند. به‌علاوه، تلاش و اقداماتی علیه پروژه‌هایی که مجوز ندارند، صورت خواهد گرفت. این پروژه‌ها برخلاف اینکه برای خدمات مالی‌شان مجوزی ندارند، به کاربران اطمینان می‌دهند که خطری برای آنها به وجود نمی‌آید. افزون بر این، طبق این بیانیه کمیسیون رقابت و مصرف‌کننده استرالیا اقدامات بیشتری در راستای جلوگیری از کلاهبرداری‌های دیجیتالی در پیش خواهد گرفت.

در استرالیا، استارت‌آپ‌های کریپتویی در حال آماده‌سازی در جهت رویکرد چندمرحله‌ای دولت برای تنظیم رمزارزها هستند. این رویکرد به‌منظور محافظت از مصرف‌کنندگان در برابر مدل‌های تجاری ناپایدار تنظیم شده است.

جیم چالمر، وزیر خزانه‌داری استرالیا روز جمعه دوم فوریه، در بیانیه‌ای مشترک اعلام کرد که دولت قبلی نتوانست برای چهارچوب‌های نظارتی اثبات‌شده در آینده وقت بگذارد.

این مسیر به قرار گرفتن مصرف‌کنندگان در معرض خطرات اخیر منجر شد. در مقاله پیوست این بیانیه آمده است: «در حالی که صنعت به توسعه و گسترش خود ادامه می‌دهد، دارایی‌های رمزنگاری هنوز هم با معاملات سفته‌بازی همراه هستند و خطرات



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





با حمایت صرافی رمزارز اکسکوینو

منتشر می‌شود

داستان رمزارز

به روایت بلومبرگ

راهنمایی برای اینکه بدانید رمزارزها از کجا آمده‌اند، چه کاربردی دارند و چرا هنوز اهمیت دارند؟

به نظر می‌رسد رمزارزها با وجود اینکه بخش زیادی از ارزش خود را از دست داده‌اند، اما آمده‌اند تا در این دنیا بمانند و دنیای مدرن را بسازند. به همین خاطر مجله بلومبرگ بیزینس ویک طرح جلد شماره ۳۱ اکتبر خود را به «داستان رمزارز» اختصاص داده تا به خوانندگان و علاقه‌مندان این حوزه بگوید این فناوری اغلب دیوانه‌کننده، اکثراً عجیب و همیشه جذاب چیست و در آینده به کجا خواهد رسید. اگر رمزارزها قرار نیست از بین بروند، بهتر است درک مناسبی از آنها به دست آوریم؛ به همین خاطر ما نیز این شماره از مجله بلومبرگ را کامل ترجمه کرده‌ایم و با حمایت صرافی رمزارز اکسکوینو به عنوان ضمیمه عصر تراکنش در روزهای آینده چاپ و توزیع خواهیم کرد.

آمازون به دنبال نیروی کار ارزان!

راهبرد جدید استخدام، آن هم از بین دانشجویان بدون سابقه کار

آمازون خواهد بود که این روزها در زمینه حقوق کارمندان بدنام و مقتصد لقب گرفته است. این استراتژی جدید آمازون گویا گروهی از کارگران جوان تر و مقرون به صرفه تر را هدف قرار می‌دهد و در میانه یک تجدید ساختار عمده این شرکت رخ می‌دهد. آمازون در این اواخر چندین هزار کارمند با سابقه خود را به دلیل رکود اقتصاد آمریکا اخراج کرده و اعلام کرده سیاست‌های صرفه‌جویانه زیادی را در پیش خواهد گرفت.

نقد‌های بسیاری به یکی از ثروتمندترین شرکت‌های خرده‌فروشی دنیا در خصوص سیاست‌های اخراج و استخدامش وارد است و بسیاری از اتحادیه‌های کارگری می‌گویند این شرکت بیشتر روی پول درآوردن تمرکز دارد تا حقوق منابع انسانی خود. به نظر می‌رسد با درج این سیاست جدید که تلاش دارد نیروی کار ارزان بیشتری را جایگزین نیروهای اخراج‌شده کند، سروصدای بسیار زیادی به پا خواهد کرد.

یادداشت فاش شده آمازون از استراتژی جدید استخدام در این شرکت پرده برمی‌دارد. این غول تجارت الکترونیک طبق یادداشت داخلی بررسی شده توسط یک وب‌سایت خبری اعلام کرده فقط دانشجویان و فارغ التحصیلان جدید را برای موقعیت‌های نرم‌افزاری سطح ابتدایی استخدام می‌کند. این تغییر در ۲۵ ژانویه ۲۰۲۳ اعمال شده است.

افرادی که بیش از ۱۲ ماه است از دانشگاه خارج شده‌اند، دیگر واجد شرایط پایین‌ترین موقعیت مهندسی توسعه نرم‌افزار به نام SDE-1 نخواهند بود. این بدان معناست که استخدام از برنامه‌های دانشجویی در حال حاضر یک اولویت حتی بالاتر است. کارشناسان می‌گویند این تغییر «جهانی و در سراسر آمازون» رخ خواهد داد و شامل همه بخش‌ها می‌شود و استثنائات آن به تأیید مدیران ارشد هر بخش یا بالاتر نیاز خواهد داشت. این احتمالاً یک روش کاهش هزینه برای شرکت



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم





آیروند تعدیل نیرو ادامه می‌یابد؟

هزینه سنگین اخراج‌ها برای متا

اخراج‌های دسته‌جمعی متا که در ماه نوامبر اعلام شد، برای شرکت هزینه زیادی داشت. چهارشنبه هفته گذشته، مایلز اودلند که اکنون رئیس اخبار یاهو فایننس و خبرنگار سابق اینسایدر است، بخشی از تراژنامه متا را در تویییتی منتشر کرد. اودلند تخمین زد که متا در ماه نوامبر برای اخراج بیش از ۱۱ هزار کارمند خود تقریباً ۸۸ هزار دلار به‌ازای هر نفر هزینه کرده است. این رقم از تقسیم ۹۷۵ میلیون دلاری که این شرکت در هزینه‌های «اصلاح کار و پرسنل» ذکر کرده، بر ۱۱ هزار نفر از کارکنانش که در ماه نوامبر اخراج کرد، به دست می‌آید. این محاسبه متعاقباً توسط دانیل آیوز، مدیرعامل و تحلیلگر ارشد سهام در شرکت سرمایه‌گذاری «ودبوش سکویوریتیز» تأیید شد.

در میان نگرانی‌های فزاینده مبنی بر اینکه متا در حال آماده‌شدن برای دور جدیدی از تعدیل نیرو در سال جاری است، هزینه برکناری این کارمندان نیز بسیار مهم است. در انتشار درآمد سه‌ماهه چهارم این شرکت که روز چهارشنبه منتشر شد، مارک زاکربرگ، مدیرعامل شرکت هشدار داد که نام‌گذاری تیم مدیریت متا برای سال ۲۰۲۳، سال بهره‌وری است.

زاکربرگ گفت: «موضوع مدیریتی ما برای سال ۲۰۲۳ بهره‌وری است و ما بر تبدیل شدن به یک سازمان قوی‌تر و زیرک‌تر تمرکز کرده‌ایم.»

اخراج‌های ماه نوامبر این شرکت فناوری، بزرگ‌ترین رقم اخراج در تاریخ این شرکت بود. زاکربرگ در یک یادداشت درون‌سازمانی در آن زمان گفت که اخراج کارکنان آخرین راه‌حل است. اما انتشار درآمد اخیر متا نشان می‌دهد که ممکن است اخراج‌های

بیشتری در پیش باشد. متا گفته که ممکن است با پیشروی بیشتر در تلاش برای کارآمدی، هزینه‌های بازسازی بیشتری را متحمل شود. این شرکت خاطر نشان کرده که انتظار دارد در سال ۲۰۲۳ به دلیل تلاش‌هایش در راستای قدرت‌بخشیدن به فضای دفتری خود، حدود یک میلیارد دلار هزینه بازسازی داشته باشد.



جمعیت چین در حال کاهش است. در حالی که این کشور عظیم هنوز خانه ۱/۴ میلیارد نفر است (تقریباً یک نفر از هر پنج نفر روی زمین)، اداره ملی آمار چین اعلام کرد که جمعیت آن در سال ۲۰۲۲ به اندازه تقریباً ۸۵۰ هزار نفر کاهش یافته است.

این آمار تکان‌دهنده نشان از شروع کاهش جمعیت در چین دارد. قرار است امسال جمعیت هند از جمعیت چین پیشی بگیرد و تا چند سال دیگر جمعیت افراد در دسته سن کار (۲۰ تا ۶۹ سال) هند از جمعیت مشابه در چین جلو خواهد افتاد. سازمان ملل تخمین زده که اگر نرخ زاد و ولد چین در سطح بسیار پایین خود بماند و این کشور نتواند به‌عنوان مقصدی جذاب برای مهاجران شناخته شود، تقریباً نیمی از جمعیت خود، یعنی حدود ۷۰۰ میلیون نفر را تا پایان این قرن از دست خواهد داد.

رشد شدید جمعیت در بازه سنی مناسب کار در چند دهه گذشته به چین اجازه داد تا به کارخانه جهان تبدیل شود. بیش از ۷۰ درصد پتل‌های خورشیدی، ۶۰ درصد ماشین‌های کشاورزی و ۲۵ درصد ربات‌ها با قطعات تأمین‌کنندگان چینی ساخته می‌شوند. به دلیل مهارت تولید و اهمیت آن برای زنجیره تأمین، کاهش جمعیت در سن کار چین، اثرات مستقیم و عظیمی بر اقتصاد جهانی دارد. این هشدار برای ایالات متحده و اروپا نیز وجود دارد. اگر نرخ زاد و ولد کاهش یافته خود را تغییر ندهند، آنها نیز با سرنوشت اقتصادی مشابهی روبه‌رو خواهند شد.

رسیدن چین به پایین‌ترین نرخ زاد و ولد

چندین دهه اخیر نرخ باروری در چین، یعنی تعداد متولدین زنده به‌ازای هر زن کاهش یافته و به کاهش رشد جمعیت این کشور منجر شده است. در سال ۲۰۲۲ این نرخ به پایین‌ترین سطح ثبت‌شده، یعنی ۱/۱ فرزند برای هر زن رسید. در مراکز اصلی جمعیت پکن و شانگهای نرخ باروری به ۰/۷ فرزند برای هر زن رسید.

سیاست تک‌فرزندی چین که زوج‌ها را به داشتن فقط یک فرزند محدود می‌کرد، تنها عامل تأثیرگذار نیست؛ زمانی که سیاست تک‌فرزندی در سراسر کشور اجرا شد، نرخ باروری از بیش از ۶ فرزند به‌ازای هر زن در سال ۱۹۷۰ به ۲/۶ در سال ۱۹۸۰ کاهش یافته بود. در سال ۱۹۹۱، این میزان به کمتر از ۲/۱ فرزند به‌ازای هر زن که سطح مورد نیاز برای ثابت نگه‌داشتن جمعیت بود، کاهش یافت. در آن زمان یک تایمر جمعیتی تنظیم شد و اکنون زنگ هشدار آن به صدا درآمده است. برخلاف بسیاری از اقتصادهای توسعه‌یافته در غرب، چین و دیگر قدرت‌های بزرگ اقتصادی در آسیا از مهاجرت برای جبران کاهش باروری استفاده نمی‌کنند. نسبت مهاجران به‌عنوان درصدی از کل جمعیت ژاپن در سال ۲۰۲۰ تنها ۲ درصد بود. این جمعیت در هند ۰/۳ درصد بود و در چین به ۰/۱ درصد رسید. اخذ تابعیت چین برای خارجی‌ها عملاً غیرممکن است. در مقابل ۱۷ درصد از افرادی که در سال ۲۰۲۱ در آلمان زندگی می‌کردند، در خارج از کشور متولد شده و یک‌سوم آنها تابعیت آلمان را

نیروی کار ثروت ازدست‌رفته

در حالی که سیاست‌های اقتصادی چین در راستای دستیابی به قدرت اول اقتصادی جهان است، تهدیدی به نام کاهش جمعیت و در نتیجه کاهش نیروی کار، اهداف آنها را تهدید می‌کند

رویکرد اینتل در روزهای سخت

کاهش دستمزد مدیران

رویتزر گزارش داد مدیرعامل اینتل و تیم رهبری اجرایی آن در حال کاهش دستمزدها تا ۲۵ درصد هستند، زیرا این شرکت در تلاش است تا در این اقتصاد متزلزل به جلو حرکت کند و از اخراج‌های بیشتر جلوگیری به عمل آورد.

یکی از سخنگویان اینتل گفته که این شرکت تغییرات متعددی را در برنامه پاداش کارکنان برای سال ۲۰۲۳ انجام داده و این بخشی از تلاشی وسیع‌تر برای پیمایش مشکلات اقتصادی کلان و تلاش برای کاهش هزینه‌ها در سراسر شرکت است. این سخنگو افزوده است:

«این تغییرات به گونه‌ای طراحی شده‌اند که تأثیر قابل توجهی بر جمعیت اجرایی ما داشته باشد و به حمایت از سرمایه‌گذاری و نیروی کار کلی مورد نیاز برای تسریع تحول و دستیابی به استراتژی بلندمدت کمک می‌کند.» به گفته رویتزر، مدیر اجرایی اینتل، پت گل‌سینگر با ۲۵ درصد بیشترین کاهش درآمد را داشته و حقوق سایر مدیران ارشد نیز ۵، ۱۰ یا ۱۵ درصد کاهش می‌یابد. بلومبرگ گزارش داد که این حرکت در حالی انجام می‌شود که سهام اینتل پس از نصف شدن ارزشش در سال گذشته، همچنان در حال سقوط است. سهام این



شماره ۸۵
۱۶ بهمن ۱۴۰۱
سال دوم