



داستان زندگی مکس
لوچین، مدیرعامل و
بنیان‌گذار پرتلاش «افرم»
که هم بنیان‌گذاری پال هم
بوده است
**ساختن؛ همیشه
ساختن...**

**چرا نسل زد
علیه فرهنگ
کار چینی
شورش
کرده است؟**

به نظر می‌رسد
نسل زد چین
می‌خواهد
استانداردهای
خودش را به بازار
تحمیل کند

**تمرکز ما بر اساسی
نیازهای کاربر و
کالاهای اساسی
و FMCG از
اولویت‌های آپسان
است**

**سال‌ها که گذشت
۳۰۰ میلیارد تومان
مصرف اعتبار
داشتیم که در
صنعت لندتک عدد
قابل توجهی است**

**گفت‌وگو با احمد افتخاری، مدیرعامل آپسان؛ او می‌گوید انرژی‌ای که باید صرف توسعه
کار لندتک‌ها شود، در مسیر مانع‌زدایی‌ها خرج می‌شود**

ماندن در وضعیت تعلیق

**خطاب به
کسی که
تز اینترنت
توریستی را
داده است**

گرفتن یک
تصمیم ساده‌تر
بهتر از ارائه
این راهکارهای
محیرالعقول
نیست؟

**سازمان راه‌داری
رقیب اسنپ می‌شود**

سفر برون‌شهری با اسنپ
ممنوع و هم‌زمان اعلام شد
وزارت راه سامانه حمل‌مسافر
بین‌شهری راه می‌اندازد!

**اولین کنگره
موبایل ایران برگزار شد**

رویدادی برای
صنعت موبایل

**پلتفرم‌های فروش آنلاین
دارو مجوز ندارند**

رئیس سازمان
غذا و دارو اعلام کرد

**همراهی ۱۷ استارت‌آپ
با پادرو برای پویش
زلزله‌خوی**

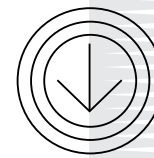
ارائه گزارش پویش پادرو
به همراه هم‌فکری مدیران
استارت‌آپی در کافه فیشرآباد

**در صورت تداوم وضعیت
اینترنت عقب‌گرد می‌کنیم**

گفت‌وگو با حسین علائی
مدیرعامل چیتا پست

**کارهوشمندان
جواب می‌دهد**

گفت‌وگو با حسین منصوری‌نژاد
هم‌بنیان‌گذار «اورتینو»



گرفتن یک تصمیم ساده تر

بهبتر از ارائه این راهکارهای محیرالعقول نیست؟

خطاب به کسی که تز اینترنت توریستی را داده است

هر تزی درباره اینترنت بدون در نظر گرفتن حقوق و منافع شهروندان ایرانی محکوم به شکست و تبدیل شدن به یک سوزخه خشم یا مضحکه برای افکار عمومی است. این چیزی است که از اینترنت طبقاتی تا سامانه ۴۰۳ و حالا «اینترنت توریستی» احتمالاً برای دست‌اندرکاران این ایده‌های غریب و سیاست‌گذارهایی که آنها را اعلام می‌کنند، مسجل شده است.

شما چه در سمت کسب و کارها و صنوف بایستید و بخواهید برای آنها راهکارهای ابتکاری دسترسی به اینترنت «بهبتر از آنچه مردم دارند» طراحی کنید و چه در سمت برخی اقلشار خاص مانند برنامه‌نویس‌ها یا گیمرها و برای آنها سامانه‌های ویژه بسازید، شانس زیادی برای موفقیت ندارید. چرا که مفهوم

زیربنایی اینترنت و جهان شبکه‌ای شده آن کاربران و به عبارتی واضح‌تر و درست‌تر، مردم هستند. اینترنتی که در مرزهای ایران درباره آن صحبت می‌شود، اینترنتی است برای مردم. از همین‌رو است که اینترنت برای توریست‌ها با محدودیت‌های کمتر این چنین در عرض کمتر از چند ساعت چنان به مسلخ افکار عمومی برده می‌شود که همان‌ها که از آن حرف زده‌اند، بلافاصله مجبور به اصلاح و بازپس گرفتن حرف خود می‌شوند.

باور کنید باز کردن اینترنت و دسترسی آسان و معمولی به یک اینترنت نرمال خیلی ساده‌تر و کم‌دردتر از تزهایی است که بسیاری از مشاوران و طراحان و مهندسان اجتماعی این روزها می‌دهند! خودتان و ما را خلاص کنید و نگذارید این ایده‌های گمراه‌کننده و آسیب‌زننده به اعتماد و انسجام اجتماعی (که چیز دندان‌گیری از آن را این روزها نمی‌توان سراغ گرفت) این‌گونه سوهان روح و روان افکار عمومی شود و خوراک بیگانه و آشنا برای دست انداختن نظام سیاست‌گذاری و حکمرانی کشور! آخر این چه بازی‌ای است که هم شما در آن می‌بازید و هم مردم و کسب و کارها و نخبگان و...

درباره اینترنت بیایید تصمیم آسان‌تر را بگیرید. اول بپذیرید که وضعیت اینترنت همان‌گونه که دیگر در مکاتبات و درخواست‌های رسمی نمایندگان مجلس و نهاد ریاست جمهوری هم آشکارا درباره آن گفته می‌شود، اصلاً خوب نیست؛ بعد به جای این کلمه‌معلق‌زدن‌های دشمن‌شادکن، تصمیم راحت را بگیرید و دسترسی به یک اینترنت معمولی و طبیعی را میسر کنید. باقی همه بازی و سیاه‌بازی و از همه بدتر خودزنی است. نگذارید این وضعیت ناامیدکننده که به خصوص اکوسیستم نوآوری کشور را به گوشه‌رینگ برده، بیشتر از این و بدتر از این تمدید و طولانی شود.



رضا جمیلی
سردبیر



درخواست رئیس دفتر رئیس جمهوری از وزیر ارتباطات

برداشتن محدودیت‌های اینترنت بررسی شود

اینترنت به خاطر شروع اعتراضات در ایران از شهر یورماه می‌گذرد و هر روز این اختلال و محدودیت‌ها شکل تازه و پیچیده‌ای به خود می‌گیرند. در این مدت نامه‌های مختلف از سوی صنف‌های فعال در حوزه آی تی و نمایندگان مجلس به رئیس جمهوری و وزیر ارتباطات برای رفع این محدودیت‌ها منتشر شده، اما تاکنون برای هیچ‌کدام از این نامه‌ها نه پاسخی نوشته شده و نه اینترنت به شرایط عادی خود بازگشته است. تا جایی که ۲۴ بهمن‌ماه، ۳۶ روز بعد از نامه مجتبی توانگر به ابراهیم رئیسی در مورد اینکه محدودیت‌های شدید اعمال شده روی اینترنت کمر اقتصاد دیجیتال کشور را شکسته، در توییتی ابزار امیدواری کرد که در کنار عفورهربری، دولت هم اختلال‌های اینترنتی و محدودیت‌های فضای مجازی را رفع کند.

رئیس دفتر رئیس جمهوری در نامه‌ای خطاب به عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات از او خواسته موضوع رفع محدودیت‌های اینترنتی در کارگروه اقتصاد دیجیتال بررسی، پیگیری و اعلام نتیجه شود. غلامحسین اسماعیلی این نامه را به بهانه نامه اخیر منتشرشده از سوی مجتبی توانگر، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس در مورد «کاهش ۴۰ درصدی درآمد اپراتورهای اینترنتی به‌ویژه اپراتورهای همراه کشور بعد از فیلترینگ» و همچنین گزارش دفتر رئیس جمهوری در خصوص «لزوم بازگرداندن اینترنت به شرایط عادی و فراهم کردن دسترسی مردم به اینترنت آزاد» و بر اساس نظر رئیس جمهوری به وزیر ارتباطات ارسال کرده است.

بیش از پنج ماه از شروع محدودیت و اختلال روی

رئیس سازمان غذا و دارو اعلام کرد

پلتفرم‌های فروش آنلاین دارو مجوز ندارند

ندارد. با این حال گزارش‌های مختلف نشان می‌دهد که داروهای نه‌تنها از سوی برخی اپلیکیشن‌ها و سایت‌ها، بلکه از سوی داروخانه‌های رسمی هم در فضای مجازی فروخته می‌شود. حالاً هم بار دیگر رئیس سازمان غذا و دارو روی این موضوع تأکید کرده و درباره فروش آنلاین دارو از سوی برخی پلتفرم‌های اینترنتی گفته است: «ما برای فروش آنلاین در حوزه مکمل و محصولات آرایشی و بهداشتی مشکلی نداریم. در حال حاضر ۵۰۰ داروخانه مجوز فروش آنلاین مکمل را دارند، اما در هیچ‌کجای دنیا، دارو به‌صورت آنلاین فروخته نمی‌شود. باید توجه کرد مجوزی که ما برای فروش آنلاین به داروخانه می‌دهیم، با کاری که برخی پلتفرم‌ها به‌صورت غیرقانونی در فروش آنلاین دارو انجام می‌دهند، کاملاً متفاوت است.»

رئیس سازمان غذا و دارو اعلام کرد پلتفرم‌هایی که به‌صورت آنلاین دارو به فروش می‌رسانند، مجوز ندارند. حیدر محمدی با اشاره به فعالیت غیرمجاز برخی پلتفرم‌های اینترنتی در حوزه فروش دارو، تأکید کرد که سازمان غذا و دارو برای پلتفرم‌های غیرمجاز فروش دارو در فضای مجازی اعلام جرم و تأکید کرده که این اقدام غیرقانونی است. او می‌گوید حتی یک بار محکوم و جریمه هم شدند که البته این اقدام بازدارنده نبوده است. موضوع فروش آنلاین دارو جدید نیست و در سال‌های گذشته به مناقشه بزرگی بین پلتفرم‌های آنلاین و وزارت بهداشت تبدیل شده است. وزارت بهداشت بارها اعلام کرده که فروش اینترنتی دارو غیرقانونی است و هیچ داروخانه‌ای حق عرضه این محصولات به‌صورت آنلاین را



شماره ۸۸
۷ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

نیم میلیون کاربر، سرویس دایرکت دیت بازار را فعال کرده‌اند

کاربران در جست‌وجوی سهولت

در پرداخت با درگاه اینترنتی، شانس موفقیت کاربر را کاهش می‌دهد. داده‌های بازاریابی نشان می‌دهد که درصد موفقیت پرداخت از طریق دایرکت دیت ۱۱ درصد بیشتر از این عدد در درگاه‌های اینترنتی است. همچنین زمان صرف‌شده برای انجام پرداخت توسط کاربران در درگاه اینترنتی به‌صورت میانگین ۸۰ ثانیه است؛ در صورتی که کاربران با استفاده از دایرکت دیت این فرایند را در کمتر از دو ثانیه انجام می‌دهند. دیگر نکته قابل توجه در رفتار کاربرانی که دایرکت دیت را فعال می‌کنند، این است که تعداد تراکنش‌های آنها نیز در مقایسه با گذشته به میزان معناداری افزایش پیدا می‌کند که دلیل سهولت این شیوه از پرداخت و بالا بودن درصد موفقیت آن در قیاس با سایر شیوه‌های پرداخت است.

سرویس پرداخت بازار که با نام «بازاری» شناخته می‌شود، تاکنون موفق به کسب بیش از ۵۰۰ هزار قرارداد فعال دایرکت دیت شده است. دایرکت دیت که با نام پرداخت مستقیم نیز در برنامه‌ها و محصولات ایرانی دیده می‌شود، راهکار پرداختی جدیدی است که به کاربران این امکان را می‌دهد تا با فعال‌سازی آن، در پرداخت‌های خود با یک اشاره یا کلیک در کمتر از چند ثانیه، خرید خود را نهایی کنند. شبنم بهنام، مدیر محصول بازاری، مزیت دایرکت دیت نسبت به پرداخت با درگاه‌های اینترنتی را سهولت کاربر در فرایند پرداخت، افزایش درصد موفقیت پرداخت‌ها و افزایش تعداد تراکنش کاربران پس از فعال‌سازی می‌داند. به گفته او، وارد کردن اطلاعات کارت بانکی در هر بار پرداخت و مهم‌تر از آن احتمال دریافت نکردن رمز پویا



شماره ۸۸ | ۷ اسفند ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

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

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

همراهی ۱۷ استارت‌آپ با پادرو برای پویش زلزله خوی

ارائه گزارش پویش پادرو به همراه هم‌فکری مدیران استارت‌آپی در کافه فیش‌آباد برای تقویت نقش این کسب‌وکارها در بحران‌های مختلف

شرکت‌های استارت‌آپی اعلام کرد چنانچه تمایل دارند برای زلزله‌زده‌های خوی کمک غیرنقدی و اقلام ضروری ارسال کنند، پادرو با استفاده از زیرساخت لجستیکی خود این کمک‌ها را به دست مردم می‌رساند.

وی افزود: «در این هم‌افزایی شرکت‌های دیجی کالا، اسنپ، فلاپتیو، زیتل، فناپ، زرین پال، دکتر تو، فناپ تلکام، فناپ تک، پارسا، دیوار، کافه‌بازار، تکنولایف، آچارباز، تریبون و ماهکس مشارکت و در تأمین چند هزار قلم از جمله پتو، بخاری، خوراکی، شوینده و دارو کمک کردند.»

وی در ادامه افزود: «وقتی اقلام‌اهدایی از سوی کسب‌وکارها برای ارسال آماده شد، توسط سه کامیونت به سمت خوی روانه شد و ما در تیم پادرو برای نظارت بر توزیع اقلام، روانه این شهر شدیم و در بازدید میدانی از شهر خوی و روستاهای اطراف از میزان آسیب به خانه‌ها و نحوه توزیع کمک‌ها، اطلاعاتی را برای ادامه مسیر کمک‌رسانی به هموطنان مان به دست آوردیم.»

افاضلی در این گزارش، به استفاده از کمک نیروهای داوطلب محلی، نیروهای هلال احمر و بنیاد خیریه مهرآفرین برای توزیع اقلام جمع‌آوری شده اشاره کرد و گفت: «بسیاری از مردم در شهر و حتی روستاها از اقلام اولیه مثل چادر یا بخاری برخوردار شده بودند، اما ما سعی کردیم با استفاده از کمک نیروهای بومی، اقلام را به روستاهای کمی دورتر که موفق به دریافت اقلام نشده بودند، برسانیم.»

در این جلسه که دوم اسفند ۱۴۰۱ در فضای جلسات اشتراکی کافه فیش‌آباد و با حضور تعدادی از مدیران روابط عمومی استارت‌آپ‌های مشارکت‌کننده در این پویش و همچنین با حضور دو مهمان که هر دو از امدادگران زلزله خوی بودند برگزار شد، گزارش مفصلی همراه با عکس و اسلاید از پویش مشارکت استارت‌آپ‌ها برای کمک به مردم زلزله‌زده خوی ارائه شد.

ماجرای هفت صبح یکشنبه‌ای شروع شد که روز قبل از آن (شنبه هشتم بهمن ۱۴۰۱) زلزله ۵٫۹ ریشتری شهرستان خوی واقع در آذربایجان شرقی را لرزاند و ترس و وحشت عمیقی در دل مردم این شهر و روستاهای اطراف ایجاد کرده بود. همان روز سایت‌ها و خبرگزاری‌ها، اخباری از ضعف کمک‌رسانی برای زلزله‌زده‌ها مخابره کردند و نشر همین اخبار، دستمایه نگرانی بقیه افراد جامعه شد.

«در حالی که در دلم به نهادهای مسئول غم می‌زدم، خود را مورد خطاب قرار دادم که چرا خودم کاری برای زلزله‌زدگان انجام نمی‌دهم؟ به پشتون پور پزشک، مدیرعامل «پادرو» زنگ زدم و به او گفتم ایده‌ای دارم و ایده‌ام را به این صورت مطرح کردم که بیاییم از جانب پادرو از بقیه شرکت‌های استارت‌آپی بخواهیم برای کمک به مردم زلزله‌زده خوی مشارکت کنند. پشتون بسیار استقبال کرد و برای هر نوع همراهی، دل من را گرم کرد. دست به کار شدم. از طرف پادرو با یک توثیق اعلام آمادگی کردم که می‌توانیم کمک شرکت‌های داوطلب را به دست مردم خوی برسانیم. در زیر توثیق نیز شرکت‌هایی را که می‌دانستیم همراه هستند، منشن کردیم و منتظر کامنت بقیه دوستان ماندیم. ظرف مدت زمانی کوتاه تعداد زیادی کامنت برای همراهی آمد و خیلی زود استارت‌آپ‌های زیادی، برای اینکه این ایده به ثمر بشینند، در کنار ما بودند.»

این صحبت‌ها را سحر افاضلی، مدیر روابط عمومی پادرو (پلتفرم هوشمند پرداخت و ارسال کالا برای فروشگاه‌های آنلاین) در جمع مدیران روابط عمومی ۱۷ استارت‌آپی که برای اجرای پویش کمک به مردم زلزله‌زده خوی همراه شده بودند، مطرح کرد و با اظهار قدردانی از تک‌تک آنان افزود: «این پویش و هم‌افزایی در اکوسیستم اتفاق افتاده، اما می‌تواند به نحوهای دیگر نیز ادامه‌دار باشد.»

او در توضیح فرایند اجرای این پویش گفت: «پادرو به

هیچ ندیده‌ای هنوز!



شماره ۸۸
اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

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





رئیس کل بانک مرکزی
مطرح کرد

چالش جهانی تدوین مقررات حوزه رمزارز

روز دوم و پایانی نهمین دوره همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت با پیام ویدئویی محمدرضا فرزین، رئیس کل بانک مرکزی آغاز شد.

رئیس کل بانک مرکزی در بخش اول صحبت‌های خود اظهار داشت: «همان‌طور که مستحضرید، فناوری اطلاعات در سال‌های گذشته تقریباً تمامی ابعاد زندگی بشر را درنوردیده است. در حوزه صنعت مالی، فناوری مالی توسعه بیشتری داشته؛ به‌طوری‌که امروزه نمی‌توان یک خدمت مالی را متصور شد که از بانکداری الکترونیک استفاده نکرده باشد.»

فرزین در بخش دیگری از صحبت‌های خود با اشاره به امضای دیجیتال و فناوری دفتر کل توزیع‌شده و بانکداری دیجیتال گفت: «امروزه دیگر بدون استفاده از این ابزارها نمی‌توان فعالیت بانکی انجام داد. در کنار این، تدوین مقررات باید توسعه پیدا کند و بانک مرکزی به‌عنوان تنظیم‌گر در این زمینه عمل می‌کند.»

او در بخش دیگری از صحبت‌های خود عنوان کرد: «در زمینه نوآوری‌ها تدوین مقررات کار بسیار سختی است و در این زمینه بانک مرکزی سندباکسی فراهم کرده و در یک محیط آزمایشگاهی به بررسی پرداخته است. به نظر من این از کارهای بسیار خوبی است که در بانک مرکزی انجام شده و منجر به تدوین مقررات مناسب در این حوزه خواهد شد.»

به گفته فرزین، ریال دیجیتال نیز در مرحله آزمایشی است و تدوین این موضوع به‌صورت تدریجی خواهد بود. به عقیده او در تمام بانک‌های مرکزی دنیا، چگونگی تدوین مقررات این حوزه به یک معضل تبدیل شده است.



منافع شرکا جایگزین منافع شرکت‌ها شود

در نشست ارزش‌آفرینی دیجیتال در بانکداری، رگولاتوری پرداخت و رویکرد شرکت‌ها در مسیر خلق سرویس‌های جدید بررسی شد

اقدامات ما در این راستاست؟ ما منابع محدود داریم. این منابع را به کدام هدف اختصاص دهیم؟ اصلاً برنامه‌ریزی کجای اقدامات ما قرار دارد؟ هر کدام از این سؤال‌ها را که می‌پرسم در ذهن هر کدام از ما مثال‌های متعددی می‌آید چون مدام با همه آنها مواجه می‌شویم.»

جوآنمردی در ادامه سخنانش به مسائل موجود در بانک‌ها پرداخت و بیان کرد: «در بانک‌ها ما به دنبال فرصت‌ها یا رفع تهدیدها هستیم؟ من در بانک‌ها دیده‌ام که به دیجیتالی شدن برای رفع تهدیدها نگاه می‌کنند. یعنی مدینه فاضله دارند و برای رسیدن به آن، با ابزارهایی سعی می‌کنند از چیزهای دیگر فاصله بگیرند.»

جوآنمردی باقی صحبت‌های خود را به چالش‌های شرکت‌ها اختصاص داد و گفت: «در سطح شرکت‌ها ما واقعاً از نگاه مهندس زده جدی رنج می‌بریم و فکر می‌کنیم بهتر از مشتری می‌فهمیم. در کشورهای در حال توسعه براساس فشار فناوری، محصولی تولید می‌کنند و این موضوع هم وارد کشور ما می‌شود. در صورتی که نمی‌توانیم روی فشار فناوری برنامه‌ریزی کنیم و باید روی نیاز مردم برنامه‌ریزی شود.»

مدیرعامل هلدینگ فناپ همچنین در ادامه اظهار کرد: «برای بازاری که ظرفیت و منابع و نیرو ندارد، می‌خواهیم فناوری جدید وارد کنیم. باید این موضوع را بفهمیم که بازار ما با بازارهای توسعه‌یافته فرق دارد. گاهی در سطح شرکت‌ها معتقد هستیم که محصول مال ماست. حواس ما نیست این باید روی چه زیرساختی و با چه سرمایه‌گذاری‌ای بنشینند و وقتی ارزش ایجاد شد، سهم‌مان را برداریم. در صورتی که باید حداکثرسازی

و برنامه‌ریزی‌ها، مشتری را در نظر نمی‌گیریم و نگاه واقعی به مشتری نداریم. مشتری نهایی و خرد باید ارزیابی و رفتارشناسی شود، اما بسیاری از اوقات از مشتری غافل می‌شویم. باید بررسی کنیم که خواست مشتری چیست و از محصول ما رضایت دارد یا خیر. ما در خلوت خودمان یا براساس تصورات ذهنی خود، محصولی تولید می‌کنیم. حالا باید به دنبال این باشیم که کدام یک از محصولات ما با اقبال مواجه می‌شود.»

او ادامه داد: «اگر بخواهیم به این موضوع نگاه کنیم، باید نگاهی به صنعت و ذینفعان و بالادستی‌ها و پایین‌دستی‌ها داشته باشیم. ما هنوز در مورد کلان‌مسئله‌های کشور، موضوع تقابل دولتی‌ها و خصوصی‌ها را داریم. فاصله نامفهوم و ترجمه‌نشده اسناد بالادستی و برنامه‌ها به قوت خود باقی است. هنوز نمی‌دانیم کلان‌انتظار دولت و حاکمیت از صنعت مالی چیست و کاری که ما الان انجام می‌دهیم، مورد قبول است یا نه؟ آیا کنترل‌پذیری بیشتر را می‌خواهیم مورد توجه قرار دهیم؟ هنوز من نمی‌دانم از منظر اسناد بالادستی یعنی اسناد بالاتر از بانک مرکزی، چه کاری را انجام دهیم یعنی توسعه اتفاق می‌افتد؟ بعد مشخص نیست باز یگران چه نقشی دارند. هنوز نمی‌دانیم که بخش خصوصی کجا بایستد و وارد شود، زمین بازی است و کسی ایرادی نمی‌گیرد.»

جوآنمردی در بخش دیگری از صحبت‌های خود به حوزه رگولاتوری پرداخت و گفت: «آیا دغدغه بانک مرکزی امروز نظارت است یا توسعه؟ ما در اخبار در مورد توسعه می‌شنویم و در عمل، نظارت و کنترل بیشتر می‌بینیم. اگر فارغ از هر انتقادی، دغدغه نظارت بیشتر است، آیا

پس از سه سال وقفه، یکم اسفندماه روز اول نهمین نمایشگاه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت دیجیتال با حضور و مشارکت بیش از ۵۰ بانک و شرکت فعال در این حوزه، با شعار «ارزش‌آفرینی دیجیتال» برگزار شد که در حاشیه آن چندین پنل، سخنرانی و کارگاه آموزشی برگزار شد. این همایش با سخنرانی اصغر ابوالحسینی، قائم‌مقام بانک مرکزی، رئیس همایش و سرپرست پژوهشکده پولی و بانکی افتتاح شد. به عقیده ابوالحسینی، این وقفه به جافتادن بانکداری الکترونیک و فناوری‌های بی‌حد زمان و مکان کمک کرده است. در ادامه مهران محرمیان، معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی گفت: «یکی از اولویت‌های مهم بانک مرکزی در سال ۱۴۰۲، پرداختن به بحث اعتبارسنجی است و ما بحث انتقال دیتا را در جلسات هفتگی به‌طور مرتب پیگیری می‌کنیم.» عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات در سخنرانی خود در این همایش از بانک‌ها خواست که به اپراتورها در تأمین اعتبار برای توسعه زیرساخت‌های خود در این زمینه کمک کنند.

ارزش‌آفرینی دیجیتال در بانکداری

یکی از پنل‌های این رویداد، نشست ارزش‌آفرینی دیجیتال در بانکداری بود که با مدیریت علی عبداللهی، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک برگزار شد و سخنرانان چالش‌ها و موانع موجود برای ارزش‌آفرینی در حوزه اقتصاد دیجیتال را مورد بررسی قرار دادند.

در این پنل، شهاب جوآنمردی، مدیرعامل هلدینگ فناپ در صحبت خود با تأکید بر اینکه اصل ماجرای بحث تحول دیجیتال، مشتری است، گفت: «ما اکثر اوقات در اقدامات





معاون فناوری های نوین
بانک مرکزی خبر داد

سهام پنج درصدی نئوبانکها

معاون فناوری های نوین بانک مرکزی گفت: «یکی از اولویت های مهم بانک مرکزی در سال ۱۴۰۲، پرداختن به بحث اعتبارسنجی است و ما بحث انتقال دیتا در جلسات هفتگی به طور مرتب پیگیری می کنیم.»

مهران محرمیان در نهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت اظهار کرد: «در باره اینکه بین توسعه اقتصادی و توسعه یافتگی دیجیتال رابطه وجود دارد، باید به دو نکته اشاره کرد: یکی اینکه بین این دو متغیر رابطه وجود دارد و با توسعه دیجیتال می توان رشد اقتصادی را افزایش داد. نکته دیگر اینکه تأثیر توسعه یافتگی دیجیتال بر متغیرهای اقتصادی در دنیا در مراحل اولیه است.» محرمیان تأکید کرد که حدود ۹۷ درصد خدمات بانکی به صورت غیر حضوری انجام می شود.

معاون فناوری های نوین بانک مرکزی با بیان اینکه در زمینه سهم BNPL از تجارت الکترونیک جزو کشورهای بارزته مناسب هستیم، گفت: «در حال دیجیتال در اکثر کشورها در مرحله آزمایشی است و ایران جزو کشورهای پیشرو در این زمینه است. فاز پیش آزمایشی را پشت سر گذاشتیم و فاز آزمایشی آن به مبلغ بالاتری منتشر شده است.»

او ادامه داد: «در خصوص رمزارزها بعد از حدود ۱۲ سال از طی کردن فضای رمزارزها اکنون به جایی رسیده ایم که آن را تعادل می گویم. بازیگران این حوزه در حال پیدا کردن جایگاه خود هستند. در کشورهای اروپایی و آمریکایی محدودیت های حوزه رمزارز با وضع مالیات بین سه تا ۳۶ درصد اعمال می شود.»

معاون فناوری های نوین بانک مرکزی همچنین افزود: «سهم نئوبانکها در اکوسیستم نوآوری حدود پنج درصد است.»



شماره ۸۸
۷ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



نقشه راه بانک مرکزی چیست؟

در پیل تخصصی حکمرانی در ارزش آفرینی دیجیتال با اشاره به بحران تعدد رگولاتور برای کسب و کارهای فین تکی مطرح شد

نهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت در دومین روز و ساعت های پایانی خود میزبان پیل «حکمرانی، سیاست گذاری و تنظیم گری در ارزش آفرینی دیجیتال» بود. در این پیل مهرداد سپهوند، مشاور پژوهشکده پولی و بانکی؛ محمد مهدی فاطمیان، رئیس انجمن فین تک؛ جعفر مرتضویان، مدیر طرح و نوآوری شرکت ملی انفورماتیک؛ محمد فرجود، مدیر عامل هلدینگ نوآوری بانک تجارت؛ هاشم آقازاده، معاون علمی ریاست جمهوری و مهران محرمیان، معاون فناوری های نوین بانک مرکزی حضور داشتند.

بانک مرکزی باید روی طراحی سندباکس وقت بیشتری می گذاشت

در ابتدای این پیل مهرداد سپهوند، مشاور پژوهشکده پولی و بانکی با بیان اینکه تاکنون بانک مرکزی رویکرد مثبتی به فین تکها داشته، اما لازم است رویکرد مهربان تری داشته باشد، گفت: «فین تکها آنقدر که ما فکر می کنیم بزرگ نیستند که بتوانند تهدیدی برای بانک مرکزی باشند. در واقع فین تکها کسب و کارهای نوپایی هستند که در ارائه خدمات مالی می توانند بسیار مفید باشند و به آنها نیاز داریم. فین تکها فضای جدیدی ایجاد کرده اند که خدمات و مشاوره مالی بهینه فراهم می آورند و در جهت توانمندسازی فنی مهم هستند.»

در ادامه این پیل، محمد مهدی فاطمیان با اشاره به نقش تنظیم گر در دنیای فناوری توضیح داد: «آیا نمی شود نهاد ناظر کاری نداشته باشد تا ما کارمان را انجام دهیم؟ ما قبلاً یک ارتباط سینوسی با بانک مرکزی داشتیم و رویکردمان به

بانک مرکزی این بوده که این نهاد در مقام پدر و حامی باشد. در خصوص اینکه رویکرد چه باید باشد، باید بگویم ای کاش بانک مرکزی روی طراحی سندباکس زمان و انرژی بیشتری گذاشته بود. ما برای بسیاری از دغدغه ها قبل از اینکه از سوی بانک مرکزی به صورت دغدغه مطرح شود به دنبال راهکار بوده ایم. ما باید بتوانیم کنار هم بنشینیم و از زاویه دید یکدیگر به مسائل بنگریم. در دوره جدید انجمن در قالب یک کارگروه مشترک تلاش کردیم تعامل جدیدی با بانک مرکزی بسازیم و امیدوار به این تعامل هستیم.»

محرمیان نیز صحبت فاطمیان را تأیید کرد و گفت: «قبلاً هم ما همکاری با انجمن فین تک داشتیم، اما در این دوره این همکاری و تعامل تقویت شده است. کنار هم بودن می تواند ارزش ایجاد کند و ما در بانک مرکزی باید بتوانیم از عینک فین تکها به مسائل نگاه کنیم.»

فاطمیان در ادامه اظهار امیدواری کرد که در سال جدید، بانک مرکزی و فعالان فین تک به تعامل پویاتری برسند. او ادامه داد: «ما به صورت شفاف از بانک مرکزی درخواست ایفای نقش بی طرفی و توسعه کسب و کار را داریم و پیشنهادمان این است که کسب و کارها را به صورت مستقیم به سمت بانکها نفرستید. برخی مواقع آنها کاسه داغ تر از آش می شوند و برخی مواقع کسب و کار را می بلعند. بانک مرکزی باید نقش عادلانه ای داشته باشد و این توازن را برقرار کند. گرفتن مجوز و شرایط کسب و کار پرداخت یاری و دیگر حوزه های فین تک بسیار سخت شده است. آیا با سندباکس فعلی این مسیر تسهیل می شود؟



مرضیه امیری
marzami3@gmail.com

چطور می توانیم این را تبدیل به یک رگولیشن موفق کنیم؟ اگر بانک مرکزی در حوزه وظایفش رگوله کردن هم هست، باید تمام بازیگران آن حوزه را به عنوان ذی نفع مخاطب قرار دهد. بارها ما درباره موضوعی در بانک مرکزی صحبت و جمع بندی کردیم و شش ماه بعد به ما گفته شد نهاد دیگری ایراد گرفته و نمی توان براساس تصمیم شش ماه قبل ادامه داد. این رویه باید تغییر کند.»

گزینهش دو طرح برای ورود به سندباکس

جعفر مرتضویان نیز در توضیح سندباکس بانک مرکزی توضیح داد: «مقام تنظیم گر لزوماً نقشش سخت تر کردن بازی نیست. بعد از رونمایی از سندباکس براساس چهارچوب آن، دوره فراخوان های سندباکس را برگزار کردیم و در یک مدت مشخص طرح هایی که وارد می شوند و چند معیار اصلی مانند نوآوری و ارزش آفرینی را داشته باشند وارد سندباکس می شوند. دوره اول را در تیرماه برگزار کردیم و ۱۱ طرح وارد سندباکس شدند و دو طرح گزینش شدند و اکنون این دو طرح در محیط آزمون در حال ارزیابی عملکرد هستند. این دو طرح باید دست کم شش ماه دوره آزمون را بگذرانند و ریسک آفرین برای پول نباشند. دوره دوم را هم در مهرماه برگزار کردیم و طرح های جدیدی وارد شدند و اوایل سال آینده این ارزیابی ها به پایان خواهد رسید.»

به جای تعدد رگولاتور به سمت رگولیشن چندبعدی برویم

بعد از معاون شرکت ملی انفورماتیک، محمد فرجود صحبت کرد. او در توضیح انتظار بانکها از فین تکها و توسعه هم زمان فین تکها عنوان کرد: «ابتدا باید بپرسیم آیا بانکها از رویکرد بانک مرکزی به فین تکها استقبال می کنند؟ رگولاتور در ایران کیست؟ آنچه ما می بینیم این است که ما تعدد رگولاتور داریم و فقط بانک مرکزی نیست. یکی از چالش های مهم ما این است. در برخی از کشورها رگولاتور بخشی ایجاد شده، ولی ما چنین چیزی نداریم. حالا چه باید کرد؟ بسیاری از کارهایی که ما در فین تک می خواهیم انجام دهیم در بانک امکان آن نیست. مانند تسهیلات خرد و لندتک که برای بانک و مقررات آن دشوار است. پیشنهاد من این است که اتفاقاً حوزه فین تک به رسمیت شناخته شود و رگولیشن چندبعدی برای آن لازم است. در خود ساختار بانک مرکزی باید دید چه کار می شود کرد. همه ما می توانیم بگویم رگولاتوری ضروری است، اما آیا هدف توسعه کسب و کار است یا نظارت بر اینکه آنها خطایی نکنند؟ به نظر بنده گزینه اول باید مورد هدف قرار بگیرد.»

او تأکید کرد: «شاید مهم ترین موضوع برای ما این است که در مسیر تحول دیجیتال باید نقشه راه داشت. ما هنوز نمی دانیم نقشه راه بانک مرکزی در این حوزه چیست. اینها را بانک مرکزی باید روشن کند. می دانیم که نهاد دولتی نمی تواند پایه پای فین تکها حرکت کند، اما باید توجه کرد کمیته مشترک و کارگروه هم هرچند نشانه خوبی است، کافی نیست. حوزه اعتبارسنجی ما اصلاً گفای بی زینس های

فین تک را نمی دهد.»

آقازاده سخنران بعدی این پیل تخصصی بود. او با بیان اینکه در نهاد ریاست جمهوری توجه ویژه ای به موضوعات دانش بنیان وجود دارد، عنوان کرد: «هرچند تدابیر بانک مرکزی قابل ستایش است، اما قاعدتاً مسیر و اقدامات باید سرعت و تناسب بیشتری با خروجی کسب و کارهای فین تک داشته باشد. در قانون دانش بنیانها موارد خوبی هم در خصوص توسعه فین تک و ناظر بر دستگاه های رگولاتور دیده شده است. نکته دیگر اینکه وزارت اقتصاد دبیرخانه حمایت از تولید دانش بنیان را ایجاد کرده که ناظر بر بانک مرکزی است. تمامی اینها می تواند برای تسهیل مسیر بانک مرکزی مفید باشد.»



چالش‌هایی که لندتک‌ها
با آنها روبه‌رو هستند

لندتک مستقل یا وابسته به بانک؟

فناوری لندتک و چالش‌های آن در فین‌تک توسط گروه «فن‌آوران هوشمند بهسازان فردا» هم‌زمان با نهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت بررسی شد. وصالی، معاون توسعه بازار و فروش شرکت فن‌آوران هوشمند بهسازان فردا در یک کارگاه با اشاره به اینکه واژه لندتک در لغت به معنی فناوری اعطای تسهیلات است، گفت: «قرار است با لندتک اعتبارسنجی بهتر و راحت‌تر صورت بگیرد. کسانی که در دایره هدف ما قرار دارند، عمدتاً CUSTOMER LENDING یا مشتریان خرد هستند که باید مقدمات کاری آنها از طریق یک پلتفرم انجام شود.» او با بیان اینکه اکوسیستم لندتک سه ضلع دارد و باید نقش تسهیلگر و مدیریتی را بین سه ضلع تأمین‌کننده مالی، اعتبارگیرنده و ارائه‌کننده خدمات ایفا کند، اظهار داشت: «لندتک می‌تواند با نقش مدیریت و تسهیلگری باعث بهره‌وری و خلق فرصت‌های جدید، افزایش سهم بازار با افزایش تراکنش و درآمد بیشتر و توسعه نوآرانه کسب‌وکار شود. در واقع این لندتک قرار است محدودیت‌های جغرافیایی را برطرف کند و اگر کسی صبح اعتبارسنجی لازم را انجام داد، بتواند تا غروب همان روز تسهیلات مورد نظر را دریافت کند و از سوی دیگر با صرفه‌جویی در زمان منجر به کاهش هزینه بانک‌ها شود.» وصالی با طرح سؤالی که چرا بهتر است لندتک از بین شرکت‌های وابسته به بانک‌ها انتخاب شود، اظهار داشت: «این شرکت‌ها از طرفی دسترسی راحت‌تری به اطلاعات مشتریان دارند و در عین حال سرعت عمل بیشتری نسبت به بانک‌ها دارند. علاوه بر این کانال‌های مالی استاندارد بین این لندتک‌ها و بانک‌ها وجود دارد. این عوامل لندتک‌های زیرمجموعه بانک‌ها را نسبت به لندتک‌های مستقل برتری می‌بخشد.»



شماره ۸۸
۷ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

در جست‌وجوی پرداخت آسان!

در نشست تخصصی وضعیت پرداخت دیجیتال ایران، درباره جزئیات اصلاح نظام کارمزد در شبکه پرداخت بحث شد

که نظام پرداخت دنبال کرد این بود که در پرداخت‌های بین اشخاص، حساب را حذف کرد و سپس با نحوه کنترل پرداخت‌ها مشکلاتی پدید آمد که در نهایت این بازار سرکوب شد و به سمت پرداخت‌های آسان نرفت. گام بعدی این بود که می‌توانست پول را حذف کند، اما با جایگزین کردن دارایی‌ها می‌توانستیم پرداخت‌ها را انجام دهیم.»

نیازمند استراتژی در صنعت پرداخت هستیم

داوودیان تصریح کرد: «یک سمت ماجرا این است که اساساً مکانیسم پرداخت در دنیا از حالتی که پرداخت از طریق شرکت‌ها دنبال شده خارج می‌شود و شرکت‌های پرداخت به مدیریت‌کننده پرداخت‌ها در انتقال ارزش تبدیل شده‌اند. مانع اساسی در این زمینه، میراث شبکه پرداخت است که به کارت و ابزارهای فیزیکی وابسته است که در طرف عرضه خدمت و توسعه ابزارها محدودیت ایجاد می‌کند.»

به گفته او، در تهدید کرونا بیشتر حذف پول نقد اتفاق

کشورهای دنیا این است که اکوسیستم پرداخت باید مشتری محور باشد.» او در ادامه بیان کرد: «چندین سال است که میزان استفاده از گوشی هوشمند در دنیا و کشور ما زیاد شده و قوانین در حوزه پرداخت شفاف نشده است و کار رگولاتوری، برخورد و ورود در لحظه است که این موضوع، فضای نوآوری را خسته می‌کند.»

مدیرعامل هلدینگ داده‌ورزی سداد گفت: «اکوسیستم نوآوری کشور ما بی‌صاحب رها شده و امروز حال خوبی ندارد. نظام پرداخت مقداری بسته رفتار می‌کند و مشکلاتی با بخش خصوصی دارد. فضای نوآوری هم به سمت پلاستیکی شدن در حال حرکت است و امیدوارم روزی بتوانیم مانع این موضوع شویم. یکی از چالش‌های جدی فین‌تک‌ها، تعامل با بانک‌هاست.»

در ادامه، امیرحسین داوودیان درباره جایگاه نوآوری در اکوسیستم پرداخت و آینده اکوسیستم، اظهار کرد: «وقتی درباره نظام پرداخت حرف می‌زنیم، برای جایگزین کردن پول نقد و کوتاه‌کردن فرایند پرداخت با پول نقد از بانک تا نحوه استفاده و کنترل‌های بانکی را در برمی‌گیرد. چیزی

نشست تخصصی وضعیت پرداخت دیجیتال ایران و جایگاه نوآوری در اکوسیستم پرداخت با حضور کاظم دهقان، مدیرعامل شرکت شاپ‌رک؛ صادق فرامرزی، سرپرست دبیرخانه سازمان نظام صنفی کشور؛ امیرحسین داوودیان، معاون بانکداری شخصی بانک تجارت؛ احمد جعفری، مدیرعامل هلدینگ بهسازان فردا و مسیح مشهدی تفرشی، مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد، با مدیریت حمیدرضا احمدیان، مدیرعامل هلدینگ داده‌ورزی سداد در دومین روز نهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت برگزار شد.

در ابتدای این نشست، حمیدرضا احمدیان، مدیرعامل هلدینگ داده‌ورزی سداد یکی از چالش‌های صنعت پرداخت را نظام کارمزد دانست و گفت: «آینده پرداخت‌های لحظه‌ای و سریع در مقابل پرداخت‌های برداشت مستقیم از حساب در اکوسیستم داخلی و بین‌المللی، یکی از دغدغه‌های من است. مسیر نوآوری به رگولیشن نزدیک نیست و این موضوع موجب می‌شود کسب‌وکارهای فین‌تک با مشکل مواجه شوند. تجربه





اندازه و آینده بازار
ارتوپدی

یک بازار ۵۸ میلیارد دلاری

پیش‌بینی می‌شود اندازه بازار تجهیزات ارتوپدی در آمریکا به ۵۸ میلیارد دلار برسد. بر اساس گزارش‌های ویژن ریسرچ، انتظار می‌رود که اندازه بازار جهانی تجهیزات ارتوپدی تا سال ۲۰۳۰ به حدود ۵۷/۷ میلیارد دلار آمریکا در سال ۲۰۲۰ برسد.

تجهیزات ارتوپدی بیشتر برای تثبیت وضعیت بدن یا درمان ناهنجاری‌ها و بازگرداندن عملکرد طبیعی اسکلتی با جایگزینی یا تقویت قسمت آسیب‌دیده در نظر گرفته شده است. علاوه بر این، این نوآوری‌ها با تکنیک‌های تشخیصی مدرن همراه شده و نیاز به روش‌های جراحی پیچیده در ارتوپدی را به میزان قابل توجهی کاهش داده است. علاوه بر این، طبق گزارش سازمان جهانی بهداشت (WHO) در سال ۲۰۱۷، شیوع بیماری‌های اسکلتی عضلانی با افزایش سن بیشتر شده است. همچنین الگو و شیوع مشکلات ارتوپدی در مناطق مختلف، به دلیل تفاوت در عوامل محیطی، نژادی و جغرافیایی متفاوت است. به‌عنوان مثال، طبق داده‌های منتشر شده توسط WHO، در سال ۲۰۱۷ وضعیت اسکلتی عضلانی در شرق مدیترانه و منطقه آفریقا بیش از حد بحرانی بود. عوامل عمده‌ای مانند افزایش شیوع آسیب‌های ارتوپدی یا بیماری‌هایی مانند استئوآرتریت، پوکی استخوان، شکستگی‌های ضربه‌ای و آرتریت روماتوئید به‌عنوان محرک‌های این بازار در نظر گرفته می‌شوند. علاوه بر این، افزایش سریع جمعیت سالخورده در سراسر جهان از جمله عواملی است که بازار را هدایت می‌کند. با این حال، هزینه‌های بالای مربوط به روش‌های درمان ایمپلنت‌های ارتوپدی و سیاست‌های سخت‌گیرانه دولت‌ها مانع رشد بازار تجهیزات ارتوپدی می‌شود. برعکس، اقتصادهای نوظهور فرصت‌های سودآوری را برای رشد بازار تجهیزات ارتوپدی در آینده نزدیک ارائه می‌دهند. بخش تجهیزات ارتوپدی زانو بیشترین سهم بازار را با بیش از ۲۹ درصد در سال ۲۰۲۱ به خود اختصاص داد.



شماره ۸۸
۷ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: پریا امیرحاجلو

کارهوشمندان به جواب می‌دهد

گفت‌وگو با حسین منصوری نژاد، هم‌بنیان‌گذار «اورتینو» که می‌گوید فرصت‌های بسیاری در حوزه فعالیتش وجود دارد

بازار سلامت، بازار بسیار بزرگی است که با توجه به نوع ضرورت‌ها و اولویت‌ها در این بازار که مستقیم یا غیرمستقیم بر سلامت افراد تاثیر می‌گذارد، نیازهای متنوعی را پدیدار می‌کند که برآوردن هر نیاز، خود طیف وسیعی از خدمات و نوآوری‌ها را ایجاد می‌کند. این موضوع باعث شده تا کسب‌وکارهای متنوع بسیاری در حوزه سلامت شکل بگیرند. در این شماره از کارنگ به سراغ «اورتینو» رفتیم که در حوزه ارتوپدی محصولات زیادی تولید کرده است. حسین منصوری نژاد هم‌بنیان‌گذار اورتینو، مدرک کارشناسی مهندسی پزشکی (بیومکانیک) را از دانشگاه امیرکبیر و کارشناسی ارشد و دکتری مهندسی مکانیک را از دانشگاه علم و صنعت دریافت کرده و حدود سه سال است که در زمینه تولید تجهیزات پزشکی در حوزه ارتوپدی فعالیت دارد.

ترموفرم است که نسبت به نمونه خارجی آن، بسیار مقرون به صرفه است. برای مثال قیمت زانو بندی که ما تولید می‌کنیم تقریباً ۴۰ دلار است، در حالی که در سایت آمازون همین زانو بند ۵۰۰ دلار قیمت گذاری شده است. من و همکارانم یک دوره کامل یک ساله را به تحقیق و توسعه اختصاص دادیم و کیفیت بهترین محصولات دنیا را از زوایای مختلف بررسی کردیم؛ برای مثال جست‌وجو کردیم و بهترین اورتزهای ستون فقرات را از کشورهایی مانند آمریکا، آلمان و اسپانیا وارد کردیم و با سفرهایی که به این کشورها داشتیم، به این نتیجه رسیدیم که در ایران چه محصولی تولید کنیم که هم بازار خوبی داشته باشد و هم برای مردم کشورمان کارایی داشته باشد. این دوره یک ساله تحقیق و توسعه سپری شد و من به اتفاق چند تن از دوستان از جمله آقای دکتر صیفی و آقای مهندس محمدی و دوستان مستعد دیگر پای این کار ایستادیم و چند مدل حساب شده را طراحی کردیم و به پروتزهای اولیه رسیدیم و بعد از ثبت شرکت، برای دریافت مجوزها و گواهی‌های وزارت بهداشت اقدام کردیم.

ایران این محصولات به صورت دست‌ساز تولید می‌شد و اکثر ارتوپدی‌های فنی تخصصی این محصولات را با هزینه‌های زیاد تولید می‌کردند. من با توجه به دانش و علاقه‌ای که در زمینه طراحی در حوزه مهندسی پزشکی داشتم، این خلأ را در بازار شناسایی و این مسیر را انتخاب کردم.

شکل‌گیری تیم اورتینو از چه زمانی شروع شد و مهم‌ترین اقدامات شما در ابتدای مسیر چه بود؟

هسته اصلی تیم ما به طور جدی از اوایل سال ۱۳۹۹ شکل گرفت. در ابتدا تیم تحقیق و توسعه را با همکاری دوستانی از رشته مهندسی پزشکی و مهندسی مکانیک (دانشگاه امیرکبیر و علوم تحقیقات) تشکیل دادیم و تا پایان سال تمرکز تیم معطوف به بحث تحقیق و توسعه، بررسی دقیق محصولات مدنظر و پیش‌بینی فرایند دریافت مجوزها بود و از ابتدای سال ۱۴۰۰ وارد فاز عملیاتی شدیم. برای شروع، مکانی را جهت تأسیس کارخانه و راه‌اندازی فرایند قالب‌سازی در نظر گرفتیم و مواد اولیه مورد نیاز را تأمین کردیم و پس از دریافت مجوزها از پاییز ۱۴۰۰ محصولات ما به مرحله فروش و تولید انبوه رسید. محصولات ما شامل اورتزهای ستون فقرات، اورتزها و زانو بندهای پیشرفته و مچ‌بند

داستان اورتینو از کجا شروع شد؟

از کودکی به طراحی و ساخت قطعات و تنظیم مکانیزم‌های حرکتی علاقه‌مند بودم. به همین خاطر در مقطع کارشناسی به حوزه ارتوپدی ورود کردم و بنا به دلایلی به صورت جدی‌تری این رشته را برای تحصیلات تکمیلی انتخاب کردم. زمینه پژوهشی و موضوع پایان‌نامه من معطوف به طراحی انواع مکانیزم‌ها بود، یعنی مکانیزم‌های بازشونده و قطعاتی که در کنار هم مونتاژ می‌شوند و کار می‌کنند. علاقه شخصی و زمینه‌ای که در رشته مهندسی پزشکی به دست آورده بودم، باعث شد که بعد از تحصیل، تجهیزات ارتوپدی را دنبال کنم و نیازی که در بازار اورتز-پروتز وجود داشت، مرا به طراحی و تولید این محصولات سوق داد. اورتز وسیله‌ای است که به اندام بدن کمک می‌کند؛ مانند مچ‌بند و پروتز جایگزین اندام بدن می‌شود مانند پای مصنوعی. اورتزها به دو دسته تقسیم می‌شوند؛ اول محصولات عمومی و جنرال که در داروخانه‌ها به وفور یافت می‌شوند و دوم، اورتزهای پیشرفته که در ایران تولید نمی‌شدند. محصولات پیشرفته برای مشکلات جدی‌تر اندام‌های بدن استفاده می‌شود، برای مثال اگر کسی شکستگی مهره داشته باشد، بعد از عمل جراحی ستون فقرات یا پارگی ربات‌های صلیبی زانو و آسیب‌های جدی دیگر، مچ‌بند و کمر بند معمولی برای او کارساز نیست. در

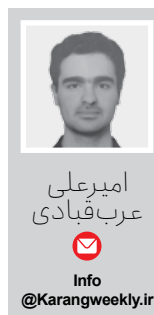
درباره رشته تحصیلی‌تان به ما بگویید و اینکه چقدر این رشته توانسته در مسیر شغلی شما مؤثر باشد؛ بازاری را که امروز در آن فعالیت



غذاهمچنان در سفارش‌های آنلاین پرطرفدار است آینده تحویل غذا

از آغاز همه‌گیری کرونا، شاهد تقاضای بی‌سابقه‌ای برای تحویل غذا از سوپرمارکت‌ها، رستوران‌ها و حتی فست‌فودها بوده‌ایم. طبق یک مطالعه جدید از PYMENTS، سفارش آنلاین در مورد همه چیز در حال حاضر امری عادی است. سؤال بی‌پاسخ این است که آیا این در مورد راحتی سفارش است یا راحتی در تحویل؟ به نظر می‌رسد سفارش‌ها به راحتی انجام می‌شود؛ در حالی که مشکلات زیادی در خصوص تحویل آن وجود دارد.

«جتی تردو» یک پلتفرم خرده‌فروشی تلفن همراه است که به تازگی در نظرسنجی تجربه مشتری دریافت کرده که ۳۸ درصد از پاسخ‌دهندگان، سوپرمارکت‌ها را به عنوان احتمالاً خرده‌فروشی برای ارائه یک تجربه خرید لذت‌بخش «رتبه‌بندی کرده‌اند؛ بیش از دوبرابر کسانی که خرده‌فروشان خود را به عنوان لذت‌بخش‌ترین رتبه‌بندی کرده‌اند؛ ۳۸ درصد در مقابل ۱۸ درصد. پس جای تعجب نیست که این پلتفرم در ژانویه سال ۲۰۲۳، در کارت امتیازی



عملکرد خواربار که ۱/۷ میلیون سفارش را تجزیه و تحلیل و ۲۵ هزار و ۶۴۱ خریدار را در دوره ۱۲ ماهه بررسی کرد، دریافت که خواربارفروشی‌ها ۸۵/۳ درصد از فروش ایالات متحده را تشکیل می‌دهند.

در حالی که فروش مواد غذایی آنلاین در سال ۲۰۱۹ به ۱۴/۷ درصد رسید و ۳/۴ درصد خواربار تحویل داده شد، در سال ۲۰۲۰ به دلیل همه‌گیر شدن کرونا ۱۰/۲ درصد تحویل انجام شد. کورسایت ریسرچ گزارش می‌دهد تعداد خریدارانی که مواد غذایی را تحویل گرفته‌اند، در سال ۲۰۲۲ از ۵۵/۵ درصد به ۴۹ درصد در سال ۲۰۲۱ کاهش یافته است.

در حالی که «جتی»، سفارش آنلاین رستوران در حال حاضر حدود ۴۰ درصد فروش کل رستوران؛ یعنی بیش از ۲۲/۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱ را به خود اختصاص می‌دهد، طبق گفته بلومبرگ، از سال ۲۰۱۴ تاکنون، ۳۰۰ درصد سریع‌تر از فروش غذاخوری رشد کرده است.

سی‌بی اینسایتس پیش‌بینی می‌کند اندازه بازار تحویل غذا تا سال ۲۰۲۹ به ۳۲۰ میلیارد دلار برسد؛ هرچند چیزی که مورد توجه قرار نمی‌گیرد، مشکل تحویل است.



شماره ۸۸
۷ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



در صورت تداوم وضعیت اینترنت عقب‌گرد می‌کنیم

گفت‌وگو با حسین علائی، مدیرعامل چیتاپست؛ او می‌گوید در ابتدا با ارسال روزانه ۸۰۰ مرسوله آغاز کرده‌اند، اما هدف گذاری شان رسیدن به ۲۰ درصد از سهم بازار کوریرو سرویس است

رضا، عباس و حسین علائی، سه برادر، سه هم‌بنیان‌گذار و البته سه دوست و همکار هستند که در روزهای بد اینترنت، مقدمات ایجاد دو کار نرم‌افزاری و لجستیکی را در دست گرفتند. از آن زمان و سال ۱۳۸۸ که با تأسیس شرکت دانش‌بنیان «فروتل» (مخفف فروشگاه تلفنی) به حوزه ابزارهای تجارت الکترونیک وارد شدند، تا اواخر مرداد ۱۴۰۱ که با راه‌اندازی برند «چیتاپست»، وارد کار لجستیکی و عملیاتی با استفاده از ابزارهای هوشمند شدند، دو اتفاق در کشور سبب شد حکمیت تصمیم به محدودیت اینترنت و محدودسازی شبکه‌های فعال اجتماعی بگیرد و عملاً در کار آنان اختلال ایجاد شود. حسین علائی می‌گوید این روزها به اکثر مشتریان ما که در فضای شبکه‌های اجتماعی کار می‌کردند، صدمه زیادی وارد شده و بالطبع، آن‌ها نیز از برنامه‌هایی که برای ورود کسب‌وکارهای اینترنتی بیشتر بر بستر اینستاگرام داشتند، دورتر شده‌اند. گفت‌وگو با حسین علائی، مدیرعامل و هم‌بنیان‌گذار چیتاپست پیش روی شماست.

از اواسط امسال (۱۴۰۱) از این برند رونمایی کردیم. بیک پستی یکی از سرویس‌های جانبی ماست و امسال تمرکز کرده‌ایم که این سرویس را فراهم کنیم تا مشتریان ما بتوانند توسط این سرویس، هوشمند بودن در بستر لجستیکی را تجربه کنند و مشکلات حوزه سرعت تسویه حساب برگشتی و معضلات این صنعت را نداشته باشند.

دستر مرکزی چیتاپست در کدام شهر مستقر است و آیا برای ارائه خدمات، محدودیتی دارید؟

دستر مرکزی چیتاپست هم در تهران و هم در مشهد مستقر است و ارائه خدمات نیز به هیچ‌وجه به این دو شهر محدود نیست. در حال حاضر با ۳۰ مرکز استان شروع کرده‌ایم، اما هدف گذاری مان این است که تمام شهرهای بالای ۲۰ هزار نفر را پوشش دهیم. الان با مراکز استان و شهرهای بزرگی که ترافیک پستی بالایی دارند، شروع کرده‌ایم. تا پایان امسال ۷۰ شهر از خدمات چیتاپست برخوردار می‌شوند و به مرور با افزایش

قرار می‌گرفت تا به واسطه ابزارهای فروش آنلاین سفارش بگیرند و سامانه و سرویس حمل‌کننده آن شرکت ملی پست بود. از سه سال گذشته، مقدمات توسعه یک زیرساخت جدید را فراهم کردیم؛ با این هدف که بتوانیم تبدیل به سومین اپراتور پستی کشور بعد از پست و تیپاکس شویم. شروع به توسعه نرم‌افزارهای مرتبط با این حوزه در قالب نرم‌افزارهای هوشمند کردیم و ابزارهای هوشمند و فناوری روز دنیا را به کار گرفتیم و به مشتریان خود کمک کردیم با استفاده از این سامانه، سرویس «درب به درب» را راه‌اندازی کنند.

مشتریان خود را بیشتر از کدام بخش در نظر گرفته‌اید؟

مشتریان ما بیشتر مشترکان کسب‌وکاری هستند که هم از سفارش‌گیری آنلاین و هم سنتی استفاده می‌کنند، اما به مشترکان خرد که حتی یک سفارش داشته باشند نیز خدمات می‌دهیم. چیتاپست بر اساس انتخاب نوع مشترکان خود، برنامه‌های خود را توسعه داده است. در حال حاضر مجوز پیک پستی را دریافت کرده‌ایم و

از چه سالی فعالیت کاری خود را آغاز کردید؟

سال ۱۳۸۸ به همراه برادرانم رضا و عباس با برند فروتل (مخفف فروشگاه تلفنی) به حوزه ابزارهای تجارت الکترونیک وارد شدیم. فروتل در حوزه سامانه‌های تجارت الکترونیک بازاریابی، تبلیغات، فروش، لجستیک و حمل‌ونقل در سراسر ایران فعال است و انواع سرویس‌ها و راهکارهای تحت وب را در این حوزه‌ها ارائه می‌دهد. این حوزه شامل سامانه مدیریت فروش برای مشتریان آنلاین از طریق ابزارهای مختلف می‌شد و سفارش‌گیری ابزارهای مختلف را در اختیار کسب‌وکارهای آنلاین قرار می‌داد. با گسترش سامانه بازاریابی، سیستم شبکه‌های اجتماعی، سایت، وبلاگ و سایر ابزارهای همکاری در فروش، سیستم اقلیت مارکتینگ در این شرکت گسترش داده شد. حوالی سال ۱۳۹۰ بود که سامانه لجستیک را رونمایی کردیم و در این سامانه کار انبارداری، بسته‌بندی و تحویل بسته به پست انجام می‌شد. در بازه سال ۱۳۸۸ ما واسط پست هم بودیم. به این نحو که سفارش از مسیرهای مختلف دریافت می‌شد و در اختیار مشتریان



درباره یک وضعیت
نامشخص

لندتک‌ها مهم‌اند
اما...

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات لندتک‌ها مشخص نبودن موضع رگولاتور در قبال آنها و فقدان مجوزهای روشن است که ریسک آنها را افزایش داده و تأمین اعتبار را برایشان دشوار می‌کند. اما چرا رگولاتور موضع خود را در این خصوص مشخص نمی‌کند؟ پاسخ دقیقی وجود ندارد.

تنظیم‌گری که قرار بوده در کنار مصرف‌کننده بایستد و از حقوق او دفاع کند، حالا که مصرف‌کننده به خدمات لندتک‌ها نیاز مبرم دارد، نمی‌تواند موضع خود را مشخص کند. نباید از نظر دور داشت که نه فقط تنظیم‌گری نادرست که گاهی تعلل در تنظیم‌گری هم می‌تواند ضربه اول را به مصرف‌کننده و بعد هم به کسب‌وکارها وارد کند. بر این اساس این رویکرد نامشخص در تضاد با روحیه تنظیم‌گری قرار می‌گیرد.

در شرایطی که مردم روزبه‌روز به معنای واقعی کلمه فقیرتر می‌شوند، هر کسب‌وکاری که بتواند گرهي هرچند کوچک از مشکلات مردم را باز کند، باید از آن استقبال شود. البته این به معنای نادیده گرفتن قوانین و انجام اقدامات غیرکارشناسی نیست. ولی در حوزه‌ای چون لندتک که سال‌هاست کسب‌وکارها در آن فعالیت دارند، ابعاد گوناگون آن مشخص شده، فرصت‌ها و تهدیدها هم اظهر من الشمس هستند، تعلل و این‌پا و آن‌پا کردن، جز عدم درک صحیح نیازهای جامعه نمی‌تواند معنایی در بر داشته باشد.

در تنظیم‌گری نه قرار است امتیاز اضافی و نادرست به کسب‌وکارها داده شود و حقوق مصرف‌کننده زیر پا له شود، نه با بگیروبیندهای غیرضرور، سرمایه‌گذاران و بنیان‌گذاران از راهی که آمده‌اند پشیمان شوند. لندتک حوزه‌ای نامکشوف و غیرقابل درک نیست و می‌توان با بهره‌گیری از تجارب کشورهایی که توانسته‌اند در این حوزه فعالیت‌های مؤثری انجام دهند، اقدام به تنظیم‌گری کرد. کافی است رگولاتور عینک بدبینی را از روی چشم بردارد و قدری از شیوه‌های بوروکراتیک خود کوتاه بیاید تا هم مردم و هم کسب‌وکارها منتفع شوند.

ماندن در وضعیت تعلیق

گفت‌وگو با احمد افتخاری
مدیرعامل آپسان؛ او می‌گوید
انرژی‌ای که باید صرف توسعه
کار لندتک‌ها شود، در مسیر
مانع‌زدایی‌ها خرج می‌شود و
این کار را سخت می‌کند



عکس: نسیم اعتمادی

اگر تا چندی پیش افراد درک درستی از ماهیت و کارکرد لندتک‌ها نداشتند، امروز وضعیت اقتصادی به گونه‌ای پیش‌رفته که حتی اگر مردم با ظرفیت‌های لندتک‌ها آشنایی نداشته باشند، ضرورت استفاده از آن را در زندگی روزمره خود احساس می‌کنند. توری که با سرعت افزایش می‌یابد و سبب خریدی که روزبه‌روز کوچک‌تر می‌شود، باعث شده مردم برای رفع نیازهای معمول خود نیز به دنبال اعتباری اضافی باشند. اما کاهش قدرت خرید، تنها مشکل مردم نیست. با حذف شدن مصرف‌کننده، ارائه‌دهندگان خدمات و کالاها نیز با وضعیت رکود مواجه شده‌اند. لندتک‌ها از یکسو با تحریک تقاضای توانمند رونی به بازار کسب‌وکارهای گوناگون دهند و از سویی دیگر برخی لندتک‌ها اساساً تأمین اعتبار کسب‌وکارها را نیز انجام می‌دهند و در این بخش نیز کمک‌حال آنها خواهند بود. آپسان یکی از مجموعه‌های لندتکی است که با تمرکز بر BNPL در تلاش است نیاز بخشی از مردم را برطرف کند و برای این منظور دو مدل اعتباری دارد؛ پرداخت آخر ماه و پرداخت اقساطی چندماهه. اما مسئله اینجاست که با وجود نیاز شدیدی که مردم و مدل‌های مختلف کسب‌وکاری به خدمات لندتک‌ها احساس می‌کنند، هنوز رگولاتور نتوانسته موضع درستی در قبال آنها اتخاذ کند؛ رگولاتور بلا تکلیف است و این بلا تکلیفی را به کسب‌وکارهای این حوزه نیز منتقل می‌کند. مسائلی چون مجوزهای روشن و تأمین اعتبار لندتک‌ها هنوز روی میز رگولاتور باقی مانده‌اند و باعث افزایش ریسک کسب‌وکارهای لندتکی می‌شوند. آنچه در پی می‌آید، گفت‌وگو با احمد افتخاری، مدیرعامل آپسان درباره این وضعیت نامشخص و سایر مسائل و مشکلات لندتک‌هاست.

آپسان که «تادانو» نام دارد، یک کیف پول قسطی است که امکان بازپرداخت ۱۲ تا ۱۸ ماهه بدهی را به افراد می‌دهد و تمرکز اصلی ما در سال ۱۴۰۲ روی آن خواهد بود.

◀◀ در سالی که گذشت، چه مقدار اعتبار به کاربران اعطا شد؟

ما در سالی که گذشت، ۳۰۰ میلیارد تومان مصرف اعتبار داشتیم که در صنعت لندتک عدد قابل توجهی است. ما در حوزه اعتبار با چند بانک بزرگ مثل بانک قرض‌الحسنه مهر ایران و همچنین چند شرکت لیزینگ مانند رایا و گردشگری قرارداد بستیم و با پذیرنده‌های آنلاینی مانند دیجی‌لند، چرم مشهد، شهر کتاب، کیاگالری و... نیز کار می‌کنیم.

◀◀ گفته می‌شود در آینده نزدیک هر کسب‌وکاری در تجارت الکترونیک، یک کسب‌وکار فین‌تکی هم خواهد بود. تکیه این گزاره روی مفهوم امبدد فایننس و راهکارهای فین‌تکی برای کسب‌وکارهای مختلف غیرفین‌تکی است. اکوسیستم فعلی فین‌تک کشور چقدر ظرفیت دارد که چنین مسیری را برای تجارت الکترونیک کشور باز کند؟

پاسخ به این پرسش بستگی به این موضوع دارد که چه ظرفیتی مد نظر شما باشد؛ اما به طور کلی باید در نظر داشت زیست‌بوم فعلی فین‌تک کشور از زوایای گوناگون،

راهی جز پذیرش ریسک ندارد. در نتیجه برای رشد و توسعه خود باید B2C شدن را در دستور کار خود قرار می‌دایم. ۸۰ درصد کاربران کنونی آپسان در بخش B2C هستند و سهم کاربران واقعی در اکوسیستم اعتباری ما افزایش پیدا کرده است. در تلاشیم مصرف اعتبار آپسان را به سقف ۶۰۰ میلیارد تومان برسانیم. همچنین سعی داریم با افزایش تعداد پذیرنده‌های خرد به ۱۰۰ هزار پذیرنده در سال ۱۴۰۲ - پذیرنده‌های آنلاین به ۵۰۰ پذیرنده‌های زنجیره‌ای به ۵۰۰ - به توسعه آپسان کمک کنیم.

چشم‌انداز ما برای آینده آپسان، تبدیل کردن آن به مرکز ارائه اعتبار به تمام مردم ایران و اصلاح مدل رتبه اعتباری کنونی است. در تمام دنیا سهم اعتبار را در GDP وارد می‌کنند و این اتفاق باید در کشور ما نیز بیفتد. در همین راستا اگر بتوانیم چهار همت اعتبار کنونی را به ۳۲ همت افزایش دهیم، هر مد که کشورهای توسعه‌یافته در بخش اعتباری خواهیم شد.

◀◀ در حال حاضر سیستم اعتباردهی شما به چه شکل است؟

کیف پول اعتباری آپسان که به چیزی مانند «ویزا» شبیه است، این امکان را به افراد می‌دهد که طی دوره‌ای یک ماهه و بدون کارمزد، بدهی خود را تسویه کنند. کیف پول دیگری نیز در آپسان وجود دارد که امکان پرداخت اقساطی بدهی افراد دارای اعتبار را فراهم می‌کند. این کیف پول جدید

◀◀ در حال حاضر وضعیت آپسان به چه صورت است؟ از تیرماه که شما مدیرعامل این مجموعه شدید، چه اتفاقاتی رخ داده است؟

من از ابتدای شکل‌گیری آپسان در این مجموعه بودم و بعد از اینکه مدیرعامل شدم، در راستای ارتقای توان اجرایی مجموعه کوشیدم؛ تعداد کاربران ما از ۱۰۰ هزار به یک میلیون رسید که رشد خوبی در حوزه دارندگان اعتبار بود و امیدواریم تا پایان سال به بیش از یک میلیون و ۵۰۰ هزار نفر نیز برسیم، زیرا افزایش تعداد دارندگان اعتبار برای لندتک‌ها بسیار مهم است. ما در گذشته ۱۲۰۰ پذیرنده داشتیم که در سال ۱۴۰۱ توانستیم ۵۵ هزار پذیرنده دیگر به شبکه اضافه کنیم که عدد بسیار قابل توجهی است.

◀◀ برنامه‌تان برای سال ۱۴۰۲ چیست؟ هدفی برای خود تعیین کرده‌اید؟

آپسان قرار است با یک فاصله معنادار از سایر بازیگران این حوزه به بزرگ‌ترین مرکز ارائه سرویس اعتباری در ایران تبدیل شود؛ به همین منظور در تلاشیم تعداد کاربران خود را در سال ۱۴۰۲ به دو میلیون و ۵۰۰ هزار نفر برسانیم تا مصرف اعتبار در اکوسیستم اقتصاد دیجیتال ایران بیشتر شود. این راه هم اضافه کنیم که تمرکز آپسان در سال ۱۴۰۰ روی حوزه اعتبار در بخش B2B بود و در سال ۱۴۰۱ به سمت B2C شدن حرکت کرده‌ایم. ارائه خدمات در حوزه B2B ریسک کمتری دارد ولی صنعت لندتک، صنعتی مالی است و



شماره ۸۸
۷ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



درباره کتاب «منحنی خلاقیت»

چگونه ایده درست را در زمان درست پرورش دهیم؟

رولینگ منتظر قطار منجستر به لندن بود. قطار تأخیر داشت. ذهنش آشفته بود. ناگهان ایده شخصیت‌هایی که در دنیایی جادویی زندگی می‌کردند، مغزش را پر کرد؛ اول از همه هری پاتر. خودش می‌گوید: «می‌تونستم هری، این پسر کوچولوی لاغر مردنی رو به‌وضوح ببینم و هجوم بیشترین هیجان ممکن رو توی جسمم حس کردم.»

افسانه‌های مربوط به خلق هری پاتر می‌خواهند ما باور کنیم به رولینگ الهام شده است. با اینکه این تصویر از رولینگ او را به نمونه‌ای برای نظریه الهام خلاقیت تبدیل می‌کند، درحقیقت رولینگ مثالی بی‌نقص از کسی است که چهار قانون منحنی خلاقیت را دنبال کرده است.

جمع‌آوری اطلاعات و تقلید: رولینگ کتاب‌خوانی افراطی بود که رمان‌ها را یکی پس از دیگری مطالعه می‌کرد. این مواد خام همه در هری پاتر جمع شدند.

تکرار کردن: اگر رولینگ نظریه الهام خلاقیت را باور داشت، ممکن بود به خانه برود، پشت میزش بنشیند و منتظر کشف و شهود بیشتر باشد. در عوض با توجه به تصویری که از قبل در ذهنش ایجاد شده بود، شروع کرد به چیدن طرحی منظم برای کتاب‌هایش. رولینگ چیزی بیش از یک رؤیای پرداز بود. او برنامه‌ریزی سیری‌ناپذیر بود که بی‌نهایت تلاش می‌کرد.

هم‌نشینیان: حضور هم‌نشینیان خلاق برای هدایت کردن افراد مبتکر در مسیر سخت موفقیت ضروری است. رولینگ هم از این قاعده مستثنا نبود. بدون حمایت خانواده و کمک درمانگر و مشاور و ویراستار کتابش، آیا ممکن بود هری پاتر به نتیجه برسد؟

به همه ما درباره ماهیت خلاقیت دروغ گفته‌اند. از قدیم گفته‌اند که موفقیت خلاقانه نتیجه اتفاقی ناگهانی است. نوشتن پرفروش‌ترین رمان‌ها، کشیدن نقاشی‌های محبوب یا ساختن اپلیکیشن‌های ویرال شده کیفیت جادویی و بی‌ارتباط با منطق دارند که مختص نابغه‌هاست، نه ما مردنی‌ها. کتاب «منحنی خلاقیت» حقیقت را در مورد موفقیت خلاقانه بر ملا می‌کند.

آیا موفقیت خلاقانه الگوی خاصی دارد؟ داستان‌های مربوط به خلاقیت افسانه‌اند. لازم نیست با نوعی قدرت ماورایی شبیه مردان ایکس به دنیا بیایید تا به قله‌های رفیع هنر و کارآفرینی برسید. درواقع الگویی وجود دارد که افراد خلاق با اهرم قراردادن آن به هدف خود می‌رسند؛ الگویی که در دسترس همه و شهودی است، اما قابل یادگیری هم هست. می‌توانید از آنچه نوابغ خلاق دنیا انجام می‌دهند تبعیت کنید و به ساخت و اجرای ایده‌های بزرگ خود نزدیک‌تر شوید.

کتاب منحنی خلاقیت از دو بخش تشکیل شده:

بخش اول: واژگونی افسانه خلاقیت
بخش دوم: چهار قانون منحنی خلاقیت که عبارت‌اند از:

- ۱: جمع‌کردن اطلاعات
- ۲: تقلید
- ۳: هم‌نشینیان خلاق
- ۴: تکرار

برای آنکه خلاقیت را بهتر درک کنیم، یک مثال را بررسی می‌کنیم. سال ۱۹۹۰ جی. کی.



افسانه دهکامه



taaghche.
afsanedehkame
@gmail.com



تصویر این بیلبورد مدام تغییر می‌کند!

عکس: پریا امیرحاجلو

درباره بیلبوردهای جدید علی بابا که احساسات مخاطب را درگیر می‌کند اما ممکن است مخاطب در سطح همان درگیری احساسی بماند و به مشتری تبدیل نشود

کارگردان دوست دارد، اما داستان به ما می‌گوید تخیل کن و همه چیز را همان‌طور ببین که دوست داری. برای همین هم هست که گاهی وقتی فیلم داستانی را که قبلاً خوانده‌ایم، می‌بینیم فکر می‌کنیم به خوبی کتابش نیست، چون تخیل ما و کارگردان مثل هم نبوده است. علی بابا خودش را وارد بازی فیلمش خوب است اما هنوز به خوبی کتابش نیست، نمی‌کند؛ چند کلمه در مقابل چشمان ما می‌گذارد و بعد از ما می‌خواهد آن را در ذهن مان کارگردانی کنیم. تصویری که کلمات «کویر، ستاره، چادر» در ذهن هرکدام ما از ما می‌سازد، با هم فرق می‌کند. هر کدام از ما شاید فکر کنیم که تصور ما آن حالت آرمانی است. علی بابا کاری می‌کند تا همه مخاطبانش دقیقاً آن چیزی را از تبلیغش بفهمند که دوست دارند.

اسفند فصل رقابت آژانس‌های مسافرتی است، به‌خصوص که امسال از میانه تعطیلات عید، ماه رمضان هم شروع می‌شود. علی بابا یکی از آژانس‌های مسافرتی است. این آژانس که به دلیل شرایط جامعه مدتی تبلیغات شهری خود را متوقف کرده بود، حالا به این عرصه بازگشته است. علی بابا در تبلیغات جدید خود همچنان به حال و هوای مخاطب خود فکر کرده و سعی داشته بدون جلوه‌گری خاصی کارش را انجام دهد. بیلبوردهای جدید علی بابا به جای استفاده از تصویر از کلمات بهره برده‌اند و از ما می‌خواهند تصویر را بسازیم. تفاوت تبلیغات علی بابا با سایر تبلیغاتی که در شهر می‌بینیم، مانند تفاوتی است که خواندن رمان و دیدن فیلم با هم دارند. فیلم از ما می‌خواهد تماشاگر تخیل کارگردان باشیم و دنیای داستان را آن‌طور ببینیم که



شماره ۸۸
اسفند ۱۴۰۱
سال دوم





جامپ کریپتو

سرکلاه بردار کلاه گذاشت!

شرکت تجارت رمز ارزی واقع در شیکاگو بیش از ۱۲۰ هزار اتر سرقتی خود را از کلاه بردار پس گرفت

بازداشت این مجرم برآمده، کماکان هویت این سارق رمز ارزی ناشناس باقی مانده است. گمان می شود فرد مجرم به احتمال زیاد مدت طولانی است که دیگر ساکن ولز نیست و هیچ اطلاعاتی، حتی در خصوص ملیت وی وجود ندارد.

شفافیت عمومی بلاکچین برای اولین بار در زمینه عملیاتی موفق شده تا خود را به عنوان عامل ثبات بخش در برابر برگشت ناپذیر بودن بلاکچین ثابت کند. با وجود اینکه شفافیت بلاکچین بار دیگر قدرت بالای خود در جلوگیری از فساد و دزدی در فضای رمز ارزی را نشان داده، برخی از حالا در حال خاطر نشان کردن شیوه مورد استفاده شرکت اوسیس برای بازپس گیری سرمایه سرقتی هستند. این افراد اشاره به استفاده از یک تبصره قرارداد هوشمند به طور غیراخلاقی دارند و زمینه ای را که استفاده این تبصره برای اهداف شوم تثبیت می کند، خاطر نشان می شوند. با این حال در عمل، اتفاقی که افتاده، صرفاً اثبات قدرت بلاکچین در امنیت این فناوری است. جامپ کریپتو با موفقیت سرمایه خود را بازپس گرفته و امروز ۱۲۰ هزار اتری که تا هفته پیش در دستان سارقان بود، حالا در دستان مالک بحق آن است.

سال تلاش و برنامه ریزی مستمر بود که از لحظه سرقت کلید خورد. در این بیانیه آمده: «هدف ما از این عملیات پیچیده نه تنها بازپس گیری سرمایه های شرکت، بلکه تجدید اطمینانی بود که در اثر این حمله از ما سلب شد. بازپس گیری موفقیت آمیز سرمایه دزدی روی بلاکچین تقریباً غیرممکن است. اما ما نشان دادیم که برای شرکای خود، تا زمانی که اندک امکانی برای جبران وجود دارد، به سهم خود پا پس نخواهیم کشید.»

بر اساس گزارش ها، روند بازپس گیری سرمایه با پیچیدگی فراوان و همکاری نهادهای فدرال آمریکا و چندین شرکت امنیت سایبری همراه بوده است. در نهایت والت های رمز ارزی فرد سارق که حالا مشخص شده ساکن ولز بوده، ردیابی شده و سرمایه های سرقتی در چندین وهله و از طرق مختلف بازپس شدند. با این وجود، رد بیش از پنج هزار اتر کماکان روی بلاکچین عظیم اتریوم گم است.

با وجود اینکه پلیس ولز و شهر کاردیف از اطلاعات مربوطه باخبر شده و درصدد تحقیقات برای

کمتر از یک سال پیش بود که طی یکی از بزرگ ترین حمله های سایبری که به حمله «پل کرم چاله ای» معروف شد، بیش از ۱۲۵ هزار اتریوم به سرقت رفت. مقداری که در آن زمان ارزشی بالغ بر ۳۲۵ میلیون دلار داشت. حالا اما به نظر می رسد که در طی یک ضد حمله برنامه ریزی شده، شرکت «جامپ کریپتو» که قربانی اصلی این حمله بود، موفق شده با همکاری شرکت امنیت سایبری و بلاکچینی اوسیس بخش اعظم مبلغ ربهوده شده را بازپس بگیرد و سر کلاه بردار را کلاه بگذارد.

خبر این حمله در زمان خود موجی منفی از حاشیه ها را به همراه داشت و بسیاری از خبرگزاری ها با مواضع ضد رمز ارزی خود نهایت استفاده را کردند تا غیرقابل برگشت بودن زیان های رمز ارزی را با استفاده از این خبر تبدیل به محور ضعف صنعت کنند.

بر اساس بیانیه مشترک اوسیس و جامپ کریپتو، این عملیات نتیجه نزدیک به یک



در حاشیه نهمین همایش بانکداری الکترونیک انجام شد

معرفی ریال دیجیتال ایران کیش

در جریان برگزاری اولین روز از نهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت، شرکت کارت اعتباری ایران کیش در یک کارگاه، محصول جدید خود را معرفی کرد.

ایران کیش و بانک تجارت در اپلیکیشن «زمرد»، امکان استفاده از ریال دیجیتال و نقل و انتقال های ریال دیجیتال را فراهم کردند. نیما رشادی، مدیر پروژه ریال دیجیتال بانک تجارت با مروری بر فرایندهای این پروژه توضیح داد: «در اپلیکیشن ما یک کیف پول وجود دارد و یک کیو آر تولید می کند. در واقع بین فروشنده و خریدار، معامله توسط همین کیو آر انجام می شود.»

رشادی ادامه داد: «ما در بحث بلاکچین پرایوت یکسری نود داریم که تأیید کننده تراکنش هستند و یکسری نود هم مشاهده گر تراکنش اند. بانک تجارت همین نود را فعال کرده و توانستیم ریال دیجیتال را پرزنت کنیم. ما چند کاربرد داریم؛ کیف پول که متصل به کد ملی است، امکان انتقال وجود دارد، خرید شارژ موبایل، بسته اینترنت و پرداخت قبوض. کیف پول ها در این فرایند جمع می شوند و همچنین با استفاده از آن می توان خرید انجام داد. اما مهم ترین ویژگی ریال دیجیتال به قرارداد هوشمند بازمی گردد که با آن می توان به صورت خودکار برخی از پرداخت ها را انجام داد.»

ریال دیجیتال نقل و انتقال ها را روی یک شبکه نامتمرکز انجام می دهد که نام این شبکه غیرمتمرکز بانک مرکزی، «برنا» است. این شبکه غیرمتمرکز در حال حاضر سه نود اصلی (که سرورهای تأیید کننده تراکنش ها از طریق ریال دیجیتال هستند) دارد که عبارت اند از: بانک تجارت، بانک ملی و بانک ملت. وقتی ریال دیجیتال از طریق کیف پول الکترونیکی اپلیکیشن انتقال داده می شود، تراکنش ها از طریق این بانک ها تأیید می شود. یکی از این نودها شرکت ایران کیش و مبتنی بر Hyperledger Fabric است.





سلزفورس ۵ درصد از کارکنان خود را اخراج می‌کند

مارک بنیوف می‌خواهد کارکنان خود را رتبه‌بندی کند

بر اساس گزارش‌ها، مدیرعامل «سلزفورس»، مارک بنیوف تصمیم گرفته کارکنان خود را رتبه‌بندی کند. او معتقد است که باید به کارکنان خوب پاداش داد و کارکنان بد را اخراج کرد. بنیوف می‌گوید: «کارکنانی که عملکرد ضعیفی دارند، باید از شرکت بروند.» با اینکه ایده او به شدت مورد انتقاد قرار گرفته، اما او نه تنها از حرفش کوتاه نیامده بلکه سیاست‌های بازگشت اجباری به محیط کار را نیز در پیش گرفته است. به نظر می‌رسد بنیوف در پی اصلاحات عمده در شرکت خود است. رتبه‌بندی کارکنان، اخراج، پاداش و بازگشت اجباری به محیط کار همه خبر از تغییرات عمده در سلزفورس می‌دهند.

البته تمام این ایده‌ها فعلاً به صورت طرح است و با توجه به بازخورد کارکنان ممکن است تغییراتی در پیش نویس این طرح اعمال شود. با این حال یکی از کارکنان می‌گوید: «مهم نیست لحن این پیش نویس چقدر ملایم است یا اینکه بنیوف گفته بسته به بازخورد کارکنان ممکن است تغییراتی در آن ایجاد کند. واقعیت این است که محیط سلزفورس از این به بعد خشک‌تر و خشن‌تر خواهد شد.» طبق نسخه‌ای که از این طرح منتشر شده، یکی از اهداف آن حذف ۵ درصد از کارکنان است. در این طرح قید شده است: «مدیران، کارکنان خود را رتبه‌بندی می‌کنند، به عملکرد آنها پاداش می‌دهند و برای اطمینان از آینده کارکنان و شرکت افرادی را که عملکرد خوبی ندارند، کنار می‌گذارند.» بنیوف همچنین یک سیاست اجباری برای بازگشت به محل کار را با کارکنان خود به اشتراک گذاشت.



شماره ۸۸
۷ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



ساختن؛ همیشه ساختن...

داستان زندگی مکس لوچین، مدیرعامل و بنیان‌گذار پرتلاش «افرم» که هم بنیان‌گذار پی‌پال هم بوده است

مکس لوچین یک کارآفرین سریالی، بنیان‌گذار سابق پی‌پال، مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران Affirm؛ یکی از موفق‌ترین شرکت‌های فین‌تک در حوزه BNPL در جهان است. او یک چهره آشنا در میان نخبگان مالی و فناوری

شناخته می‌شود و البته نمونه بارز این موضوع است که چگونه کار سخت و توانایی منجر به موفقیت می‌شود. لوچین که در سال ۱۹۷۵ در کی‌یف اوکراین به دنیا آمد، کودکی بیمار بود که در دوران کودکی از مشکلات

تنفسی شدید رنج می‌برد. پدر و مادر و مادر بزرگش از او خواستند که ساز کلارینت را به عنوان راهی برای درمان و تقویت ظرفیت ریه‌اش به کار بگیرد. همچنین خانواده نگران بودند که او به دلیل مشکلات سلامتی اش نتواند

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





بریل برای راه اندازی پروژه جدید خود دو میلیون پوند جمع آوری کرد

دو چرخه های محیط زیستی

شرکت «بریل» (Beryl) با دو میلیون پوند که تازه جمع آوری کرده، قصد دارد عملیات تولید خود را در بریتانیا گسترش دهد.

بریل که کمپانی مستقر در انگلستان است، دو میلیون پوند سرمایه جدید را با کمک Frontier Development Capital به دست آورده است. این سرمایه گذاری برای حمایت از توسعه یک کارخانه جدید در نظر گرفته شده و با احتساب این سرمایه گذاری، از اواخر سال ۲۰۱۲، بریل تقریباً ۲۳.۳ میلیون پوند جمع آوری کرده است.

بریل که یک شرکت ثبت شده در B-Corp است، تنها ارائه دهنده خدمات «میکروموبیلیتی» مستقر در بریتانیاست که فناوری و محصولات خود را طراحی، توسعه و تولید می کند. شرکت بریل با این محصول خود بسیاری از تولیدات مضر برای سیستم محیط زیست را کاهش می دهد و همین موضوع نیز کار این کمپانی را بسیار حائز اهمیت کرده است.

بریل اظهار داشته است: «ما در حال حاضر به دلیل رعایت استانداردهای منحصر به فرد عملکرد اجتماعی و زیست محیطی، مسئولیت پذیری و شفافیت شناخته می شویم. سرمایه گذاری به ما این امکان را می دهد تا با افزایش ظرفیت تولید و کمک به صنعت بریتانیا، محصولات خود را گسترش دهیم.»

یکی از طراحان شرکت بریل امیلی بروک، دو چرخه سوار و طراح است که اولین محصول شرکت، Laserlight را با نام تجاری Blaze تولید کرد.

تحقیقات نشان داده دو چرخه سوارانی که از نور لیزر استفاده می کنند، ۳۲ درصد بیشتر در معرض دید رانندگان هستند، به همین دلیل این فناوری توسط ناوگان کرایه دو چرخه در نیویورک، مونترال و لندن مورد استفاده قرار می گیرد.

بریل اکنون خدمات کرایه دو چرخه و همچنین خدماتی از قبیل دو چرخه الکترونیکی، دو چرخه محموله الکترونیکی و اسکوتر الکترونیکی را در نقاط مختلف بریتانیا از جمله نورویچ، واتفورد، هرford و بورنموث ارائه می دهد.



شماره ۸۸
۷ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



اخراج ۱۳۰ میلیون دلاری!

آیا حقوق پس از اخراج کارمندان سابق، تویتر را نابود خواهد کرد؟

ماه نوامبر گذشته بود که ایلان ماسک پس از جنجال های بسیار بالاخره تویتر را خریداری کرد، اما امضای قرارداد خرید قطعاً به معنای پایان جنجال های مرد همیشه در صحنه صنعت فناوری نبود. ماسک در اولین اقدام خود به عنوان مالک جدید تویتر دست به اخراج دسته جمعی بخش بزرگی از کارکنان تویتر زد تا به قول خودش «خانه تکانی» کرده باشد. حالا اما بخش بزرگی از این کارمندان اخراجی که معتقدند حقوق مالی پس از اخراج آنها به درستی مدیریت نشده، دست به ثبت شکایات جمعی از تویتر و ماسک زده اند. تویتر که بر اساس گزارش های ضد و نقیض مدت هاست از زمان مالکیت ماسک سودآور نبوده، حالا ممکن است با یک ضرر ۱۳۰ میلیون دلاری یک قدم به لبه پرتگاه نزدیک تر شود.

کابوس ماسک توسط شانون لیس ریوردن، وکیل کارگری رهبری می شود. ریوردن تا این لحظه بیش از ۱۳۰۰ شکایت جداگانه را به نمایندگی از کارمندان اخراج شده ثبت کرده است. دو دلیل اصلی شکایت تأخیر در پرداخت حقوق پس از اخراج و کمتر بودن مبلغ پرداختی در وهله پرداخت

است. در صورت مجرم شناخته شدن در تخطی از مفاد قراردادی، تویتر و به طبع آن ماسک ممکن است به ده ها میلیون دلار خسارت محکوم شوند. در حال حاضر قوانین فدرال مربوط به مدیریت حقوق فرد اخراجی می تواند هر کدام از این کارمندان را تا ۱۰۰ هزار دلار مشمول دریافت خسارت از تویتر کند. در صورتی که ماسک در تمام این پرونده ها محکوم شود، بیش از ۱۳۰ میلیون دلار حداقل خسارتی است که وی متحمل خواهد شد. به نظر می رسد که این پایان سختی ماسک نباشد. ثبت یکباره این حجم از شکایات، کارمندان سابق دیگر تویتر را که تا این لحظه دست به شکایت نزنده بودند نیز راغب به ملحق شدن به موج شکایات کرده است.

این رقم ۱۳۰ میلیون دلاری اما تنها مشکل ماسک نیست. بخش بزرگی از خسارات متوجه ماسک از همین حلقه قطع است. رسیدگی به این تعداد پرونده قضایی به طور قطع میلیون ها دلار هزینه حقوقی و پیشگیرانه را در بر خواهد داشت. امری که ممکن است ماسک را ترغیب به مذاکره با وکیل افراد اخراجی و پرداخت مبلغی کمتر به هر فرد در

غالب یک توافق خارج از دادگاه کند. شانون لیس ریوردن نیز در این خصوص سکوت نکرده است. وی به تازگی چنین گفته است: «در مفاد قرارداد این کارمندان رسیدگی جداگانه هر پرونده به دقت ذکر شده است. دلیلی هم که آقای ماسک حالا بیش از ۱۳۰۰ پرونده دادگاهی دارد، همین است. امیدوارم روزی برسد که ایلان ماسک عقل سلیم خود را باز یابد و در یابد که پرداخت حقوق کارمندی به افرادی که نسبت به آن محق هستند، ارزان تر تمام می شود.»

در صورت دادگاهی شدن تویتر و ماسک، امید اصلی آنها برای اثبات بی گناهی، از طریق خاطرنشان کردن انعقاد شرایط قراردادی در طول مدیریت مالکان قبلی تویتر خواهد بود. در غیر این صورت اگر ماسک اقدام به توافق خارج از دادگاه نکند، وضعیت سوددهی تویتر به قدری وخیم خواهد شد که نیازمند تزریق مستقیم سرمایه از سوی ماسک باشد. ماسک پیش تر در توییت هایی به وضع وخیم تویتر و شباهت آن به «شرکتی در آستانه ورشکستگی» اشاره کرده بود.



توصیه‌های
یک مدیر نسل ملنیال

نسل زد؛ نسل الهام بخش

متن پیش رو، بر اساس گفت‌وگو با یک مدیر نسل ملنیال تنظیم شده که به شرط ناشناس ماندن برای محافظت از حرفه خود صحبت کرده است. ببینید این مدیران چگونه فکر می‌کنند...

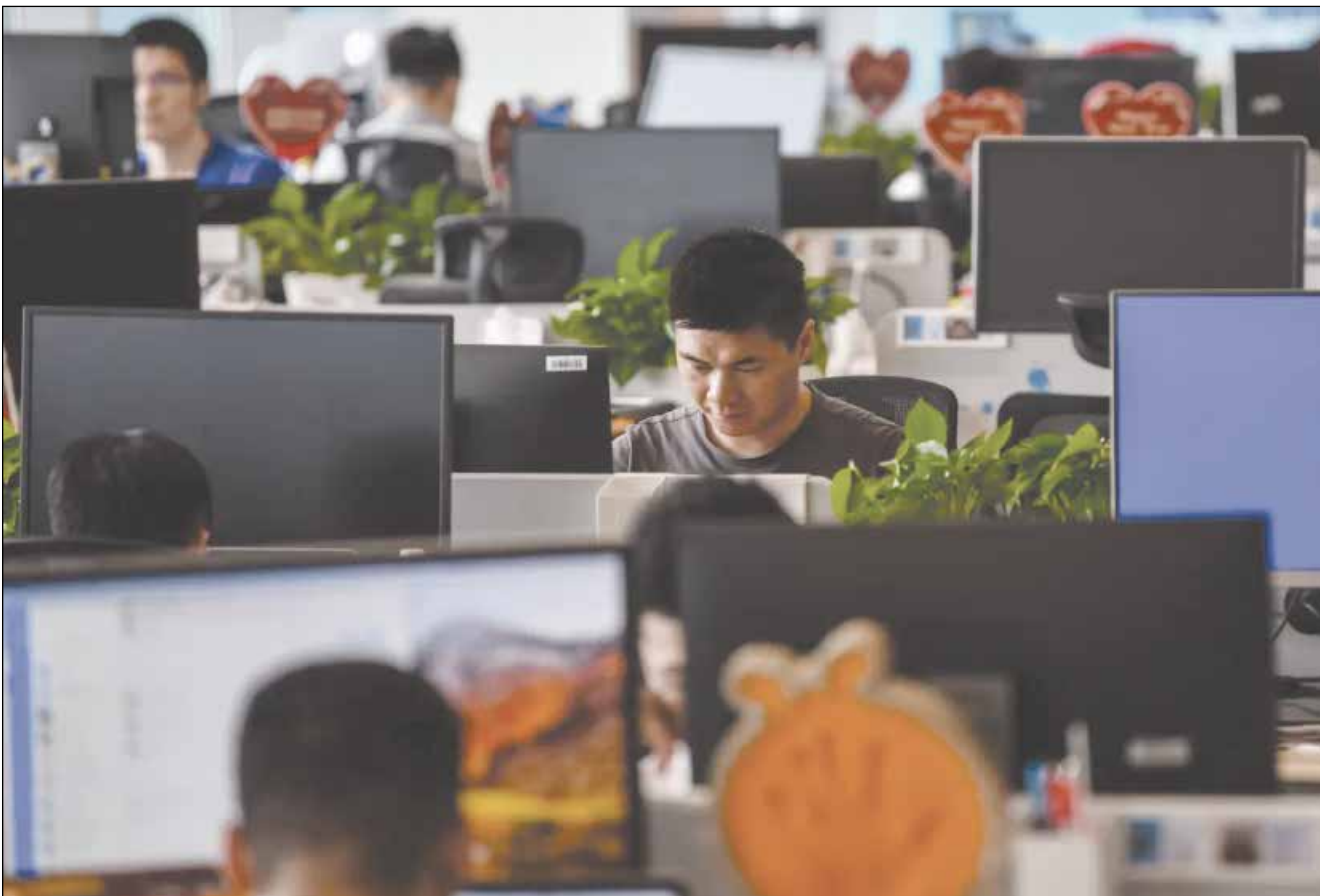
«وقتی به گذشته نگاه می‌کنم، متوجه می‌شوم چیزهای زیادی در مورد محل کار وجود دارد که من فقط با نگاه کردن به دیگران یاد گرفتم. برای بسیاری از نسل زد‌ها این امکان پذیر نیست. بسیاری از آنها حرفه خود را با کار از راه دور در طول همه‌گیری شروع کردند و اکنون بخشی از نیروی کار ترکیبی هستند. بنابراین مشاهده نشانه‌های محیطی سخت‌تر شده است. به همین دلیل است که به‌عنوان مدیر نسل ملنیال که یک تیم روابط عمومی را اداره می‌کند که شامل چندین فرد از نسل زد است، متوجه می‌شوم نکته‌هایی برای طرح کردن وجود دارد. اول و مهم‌تر از همه این است که با اولین نشانه‌های ظهور مشکل برای شکایت نزد رئیس خود نروید. مدیر حضور دارد تا به شما کمک کند از پس مشکلات برآید، اما پس از اینکه چند روش را به‌تنهایی امتحان کردید.

بزرگ‌ترین چالش مدیریتی برای من این است که نسل زد‌ها مطمئن نیستند چگونه با چالش‌های روزمره مانند ضرب‌الاجل‌های رقابتی، مسائل بین فردی و دریافت بازخورد کنار بیایند. البته باید بگویم که من نیز از نسل زد یاد می‌گیرم. روشی که آنها حدود کار را با آن تعیین می‌کنند، الهام بخش است.

ارائه بازخورد با حساسیت بیشتر موضوع دیگری است که از آنها آموخته‌ام. نسل زد‌های تیم من نمی‌خواهند به آنها گفته شود که چه کاری انجام دهند اما تفاوت زیادی بین چک کردن و مدیریت خرد وجود دارد. برای مثال، اگر یکی از افراد تیم من روی یک برنامه استراتژیک کار می‌کند، من در مورد ساختار و آنچه که باید در حین نوشتن به آن فکر کنند، توصیه‌هایی می‌کنم و پس از اتمام به آنها ویرایش‌هایی می‌دهم؛ اما اغلب بازخورد به‌عنوان انتقاد تلقی می‌شود.



شماره ۸۸
۷ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



نسل زد علیه فرهنگ کارچینی

با وجود اینکه رعایت ادب، احترام به بزرگ‌تر، فرمان‌پذیری و کار زیاد در فرهنگ چین تقدیس می‌شوند، به نظر می‌رسد نسل زد این کشور علاقه‌ای به این فرهنگ نداشته باشد

مدیران ملنیال آمریکایی تنها کسانی نیستند که از زبردستان نسل زد خود وحشت دارند، بلکه هم‌تایان چینی آنها نیز در جنگ قدرت با نسل جدید نیروی کار هستند. شکایات نسل زد چین تحت یک هشتگ در شبکه اجتماعی «ویبو» متبلور شده که وقتی به انگلیسی ترجمه می‌شود، به این معنی است: «نسل سال ۲۰۰۰ به بعد، در حال اصلاح محل کار است.» این هشتگ تا ۲۲ فوریه بیش از ۱۴/۸ میلیون بار دیده

شده است. این هشتگ شکافی بین دو نسل از مردم چین را توصیف می‌کند؛ نسل ملنیالی که تسلیم زندگی کاری طولانی مدت و دستمزد ناکافی شد و نسل زدی که می‌خواهد این سیستم را به آتش بکشد. مدیران از کارکنانی شکایت دارند که از یک دقیقه بیشتر کار کردن از آنچه به صورت رسمی از آنها خواسته شده، امتناع می‌کنند. از طرف دیگر نسل زد از هشتگ برای مستندسازی مکالمات پرتنشی که با مدیران خود

داشته‌اند، استفاده می‌کنند که در آن به انتظارات پاسخ منفی داده‌اند.

خشم نسل زد

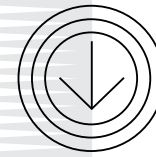
دقیقاً مشخص نیست که هشتگ چگونه و از کجا شروع شده است. یک روزنامه سنگاپوری به نام «لیان‌هه ژائو‌باؤ» گزارش داد که ممکن است این جریان از ژوئن ۲۰۲۲ از یک پست وایرال در ویبو شروع شده باشد. در

اقتصاد داووس در ژانویه گفت که این شرکت در حال برنامه‌ریزی برای اخراج نیست. سخنگوی او بر هم به اینساید گفته هنوز هم چنین قصدی ندارند. در عوض، اخراج‌های اخیر در او بر را تابعی از بررسی‌های دقیق‌تر عملکرد می‌داند. یکی از نمایندگان او بر در بیانیه‌ای گفت: «ما امسال رویکرد دقیق‌تری را برای فرایند بررسی عملکرد خود اتخاذ کرده‌ایم تا اطمینان حاصل کنیم که سطح استعداد در مجموعه ما بالا باقی می‌ماند. ما قصد داریم این موقعیت‌ها را تکمیل کنیم و به سرمایه‌گذاری برای جذب و حفظ استعدادهای برتر در او بر ادامه خواهیم داد.» برای شرکت‌ها غیرعادی نیست

او بر طی یک جریان سخت‌گیرانه‌تر در بررسی‌های مداوم عملکرد، برخی از کارمندان خود را اخراج می‌کند. این شرکت روز سه‌شنبه هفته گذشته گفت قصد دارد کارمندان جدیدی را برای تکمیل نقش‌های تأثیرگذار استخدام کند. به گفته سایت «لی‌آف‌ز» و اسناد اخراج فنی، این اقدام در زمانی صورت می‌گیرد که اخراج‌ها و کاهش مشاغل در شرکت‌های فناوری بزرگ از جمله مایکروسافت، گوگل و متا در سرفصل خبرها قرار گرفته، به طوری که امسال بیش از ۱۰۸ هزار کارمند از شرکت‌های فناوری اخراج شده‌اند. مدیر اجرایی او بر در مجمع جهانی

او بر می‌گوید اخراج‌ها ربطی به
تعدیل نیرو ندارد

بررسی مداوم عملکرد



زبان‌ها، فشار را برای اصلاح نرخ‌های تجاری افزایش می‌دهند

جدال مالیاتی در بریتانیا

کالاهای خانگی با ۴۰۱ فروشگاه، ۴۰۰ شغل و آسدا ۳۰۰ شغل را از دست می‌دهند و حقوق ۴۳۰۰ کارمند را کاهش خواهند داد.

پس از سال‌های اخیر که به دلیل کووید-۱۹، هزینه‌های نیروی کار و انرژی و بحران هزینه‌های زندگی افزایش یافته، یکی از بزرگ‌ترین هزینه‌های عملیاتی بخش خرده‌فروشی، نرخ‌های کسب‌وکار بوده و درخواست‌ها برای اصلاحات قبل از بودجه شدیدتر شده است.

تصحیح مالیات در راستای ارزیابی مجدد با کاهش ۷۵ درصدی صورت‌حساب‌های جدید تا سقف نقدی ۱۱۰ هزار

پوندی برای هر کسب‌وکار نرخ‌ها را کاهش می‌دهد. وزارت خزانه‌داری گفته است که این می‌تواند به معنای کاهش ۲۰ درصدی کل صورت‌حساب‌ها در بخش خرده‌فروشی باشد. در حالی که فشار بر هانت برای اصلاح نرخ‌ها تشدید می‌شود، کسب‌وکارهای بزرگ و کوچک در مقابل یکدیگر قرار گرفته‌اند و خواسته‌های متفاوتی را از مالیات بردارایی تجاری که هر ساله میلیاردها دلار برای خزانه به ارمغان می‌آورد، مطالبه می‌کنند. بنابراین راه‌حل آسانی وجود ندارد. در حالی که کسب‌وکارهای کوچک می‌خواهند بار مالیات بیشتر به دوش شرکت‌های بزرگ منتقل شود، کسب‌وکارهای بزرگ استدلال می‌کنند که نرخ‌هایشان تغییر چندانی نخواهد کرد.

فدراسیون کسب‌وکارهای کوچک، بزرگ‌ترین گروه کارفرمایان بریتانیا در نامه‌ای به صدراعظم گفته نقطه آستانه‌ای که کسب‌وکارهای کوچک شروع به پرداخت نرخ‌های مالیاتی می‌کنند، باید افزایش یابد و هزینه آن از طریق اخذ هزینه بیشتر از کسب‌وکارهای بزرگ که صاحب بیشترین دارایی‌ها هستند، پرداخت شود.

بحران خرده‌فروشی که خیابان‌های بریتانیا را فرا گرفته، تقریباً ۱۵ هزار شغل را در سال جاری حذف کرده است؛ چیزی که یکی از کارشناسان برجسته خرده‌فروشی آن را «شروعی بی‌رحمانه برای سال جدید» می‌نامد. بر اساس ارقام گردآوری شده توسط مرکز تحقیقات خرده‌فروشی (CRR) از اطلاعیه‌های شرکت‌ها، ۱۴۸۷۴ شغل توسط چندین خرده‌فروش با حداقل ۱۰ فروشگاه در خیابان‌های مرکزی و مقاصد اصلی خرید در طول ژانویه و فوریه از بین رفته است. بیشتر مشاغلی که از بین می‌روند، یعنی حدود ۱۱۶۸۹ شغل، نتیجه رویکرد منطقی خرده‌فروشان بزرگ برای کاهش هزینه‌هاست؛ در حالی که ۳۱۸۵ شغل در اثر ورشکستگی‌ها از بین می‌روند.

احتمالاً این ارقام فشار برای اصلاح نرخ‌های تجاری در بودجه ماه آینده را بر صدراعظم جرمی هانت افزایش می‌دهد. یک گروه عمده کارفرمایی به صدراعظم نامه نوشت و خواستار تغییرات ساختاری در مالیات بردارایی تجاری شد و آن را زیان‌ده نامید. پروفیسور جاشوا بامفیلد، مدیر مرکز تحقیقات خرده‌فروشی می‌گوید پس از تعداد زیادی تلفات در میان اپراتورهای فقیرتر در سال‌های اخیر، بعید است در سال ۲۰۲۳ با آن شروع بی‌رحمانه سال و تعداد معدودی از حوادث بزرگ، مهلتی برای توقف در جریان کاهش شغل‌ها مشاهده کنیم.

در میان خرده‌فروشان که رکود داشتند، «ام‌اندکو» فروشگاه زنجیره‌ای پوشاک که قبلاً به نام «مک‌کیز» شناخته می‌شد، با از دست دادن تقریباً ۲۰۰۰ شغل، تمام ۱۷۰ فروشگاه خود را تا آوریل تعطیل می‌کند. نام‌های معروف دیگری که در واکنش به تورم و جریان معکوس اقتصادی مورد اصلاح منطقی قرار می‌گیرند، عبارت‌اند از «ویلکو»، «نیولوک»، «آسدا» و «لیولدز فارمسی». ویلکو، تجارت



مشتری محترم تحت نظر است

استفاده از فناوری تشخیص چهره، به خصوص در خرده‌فروشی‌ها موافقان و مخالفان بسیاری دارد؛ موافقان به صرفه جویی در وقت و هزینه اشاره دارند و مخالفان روی حفظ حریم خصوصی مشتری تأکید دارند

مدیر بیومتریک در شرکت «هیوز آیدنتیفیکیشن دیوایسز» (HID) می‌گوید: «فناوری‌های تشخیص چهره ساده‌ترین راه برای کاهش چشم‌گیر زمان انتظار هستند.» او معتقد است مشکلات نکات منفی تشخیص چهره تا حد زیادی حل شده است و این فناوری اکنون می‌تواند تجربیات خریداران و کارکنان را بهبود بخشد، اما موارد استفاده از آن در استرالیا همچنان مشکل‌ساز هستند.

مدیر بیومتریک در شرکت «هیوز آیدنتیفیکیشن دیوایسز» (HID) می‌گوید: «فناوری‌های تشخیص چهره ساده‌ترین راه برای کاهش چشم‌گیر زمان انتظار هستند.» او معتقد است مشکلات نکات منفی تشخیص چهره تا حد زیادی حل شده است و این فناوری اکنون می‌تواند تجربیات خریداران و کارکنان را بهبود بخشد، اما موارد استفاده از آن در استرالیا همچنان مشکل‌ساز هستند.

به نظر می‌رسد که مصرف‌کنندگان مشتاق به خرید حضوری هستند.

بر اساس آخرین داده‌های «سی‌بی‌آرای رالی ریسرچ»، با وجود جریان‌های منفی اقتصادی و چالش‌های مداوم نیروی کار و زنجیره تأمین، فروشگاه‌های فیزیکی در «تراینگل»، منطقه‌ای تجاری در کارولینای شمالی ایالات متحده در حال رونق گرفتن هستند.

تحلیلگران می‌گویند در حالی که هرگز چشم‌انداز ثابت نمی‌ماند، مانند بسته‌شدن فروشگاه‌ها در هفته گذشته در تراینگل و جاهای دیگر، به‌طور کلی بخش خرده‌فروشی منطقه با شتاب قابل توجهی از این همه‌گیری بیرون آمده است. نرخ فرصت‌های خالی شغلی با ۵/۶ درصد، ۰/۷

مصرف‌کنندگان مشتاق خرید از فروشگاه‌ها هستند

رونق خرید کاملاً حضوری!



شماره ۸۸
اسفند ۱۴۰۱
سال دوم





چهار لحظه مهم که روش تولید را دگرگون کرد بهبود محصول و افزایش کارایی

تولیدکنندگان باید چابک و کارآمد باشند تا در جریان رقابت باقی بمانند. موفق ترین شرکت ها آنهايي هستند که از بهترین فناوری موجود استفاده می کنند. اما فناوری تولید نیز پیوسته در حال پیشرفت است تا ارزش بیشتری را در زمان فروش خلق کند. تصمیم گیری درباره اینکه کدام فناوری را پیاده کنیم، کاری دشوار است، به ویژه آنکه فناوری گذشته نمی تواند چالش های آینده را حل کند. نگاه به چهار بازه مهم که چگونگی تولید را دگرگون کرد، دید بهتری برای چیرگی بر این چالش ایجاد می کند.

عصر بخار

دوران انقلاب صنعتی که در آن ماشین ها چگونگی ساختن چیزها را تغییر دادند، بدون پیشرفت فناوری و ساخت موتور بخار ممکن نبود. ساخت موتور بخار امکان توسعه یک کارخانه در هر جا را فراهم کرد. از آن زمان حرکت به سمت ماشین آلات ویژه و تولید انبوه در کارخانه ها، آسیاب ها و معادن آغاز شد؛ دوره ای از فناوری جدید و جسورانه بهره وری و کارایی.

عصر تولید انبوه

موتور بخار توانایی تولید انبوه را ایجاد کرد. روش های تولید انبوه (ایجاد یک سامانه تولید با استفاده از نیروی کار فیزیکی برای طراحی، تولید و مونتاژ قطعات استاندارد شده) به سرعت تبدیل به یک روش زندگی شد. اما توسعه خط مونتاژ خودروهایی مدل T فورد در اوایل دهه ۱۹۰۰، انقلابی در تولید انبوه ایجاد کرد. در این روش به هر کارگر وظیفه ای ویژه داده می شد تا با کار آنها کنار یکدیگر یک وسیله نقلیه بخش به بخش ساخته شود. این روش بنیان گذار مجموعه های صنعتی و آغاز پیدایش تولید انبوه مدرن بود.

عصر خودکارسازی

جهان در میانه دهه ۱۹۵۰ شاهد

پیدایش خودکارسازی و عصر اطلاعات بود. پیشرفت در علوم رایانه به ایجاد ماشین های محاسباتی در مقیاس بزرگ و با سرعت بالا منجر شد.

دستگاه Univac1101 یا ERA 1101 نخستین در نوع خود بود؛ ماشین عظیمی که از لامپ های لوله خلأ، ماشین تحریر و نوار مغناطیسی برای محاسبه استفاده می کرد. ساخت ترانزیستور در پایان دهه ۱۹۵۰ صنعت را دگرگون کرد تا تولیدکنندگان، ترانزیستور را در تجهیزات محاسباتی جایگزین لوله های خلأ پرهزینه و ناکارآمد کنند. این به معنای کوچک تر و فشرده تر شدن کامپیوتری بزرگ و تبدیل آنها به دستگاه های کارآمدتر بود. مهم تر از همه آنکه عصر اطلاعات خاستگاه نیروی کار نوآور شد؛ نیرویی که از خودکارسازی و رایانه برای کمک به افزایش بهره وری، توسعه شتابان محصولات و افزایش مصرف با تغییر چگونگی دسترسی، ارائه و دستکاری اطلاعات استفاده می کرد.

عصر سامانه های فیزیکی - سایبری

عصر تولید فعلی و آینده با ظهور سامانه های فیزیکی سایبری (Cyber-Physical System) در راه است. این دوره همچنین به عنوان عصر اینترنت اشیا، «کارخانه متصل» یا Industry 4.0 نامیده می شود؛ فناوری به ماشین ها اجازه می دهد از طریق شبکه اطلاعات امن با یکدیگر تبادل داده کنند. این تبادل داده می تواند تولیدکنندگان را با ارائه داده ها در زمان حقیقی کارآمدتر سازد و به آنها امکان می دهد بر پایه داده ها تصمیم گیری کنند. تولید از گذشته راه درازی را پیموده، اما سازمان ها امروز برای کامیابی به دنبال این هستند که چگونه شبکه های فناوری اطلاعات و دستگاه های IOT در کارخانه ها می توانند به ساده سازی فرایندهای فیزیکی و بهبود ارائه محصول و خدمات کمک کنند.



از ربات سوت زن تا بازوی استنفورد

ماجرای گذار از محصولات دست ساز به تولید ماشینی

صنعت آهن نیز در این دوره دگرگونی های بسیاری داشت. آبراهام داربی انگلیسی روش ساده تر و ارزان تری برای تولید چدن با استفاده از کوره کشف کرد که به جای سوخت زغال چوب از کک استفاده می کرد. در سال ۱۷۱۲ موتور بخار به وسیله توماس نیوکام اختراع و استفاده از آن برای پمپ کردن آب از معادن آغاز شد. این اختراع در اواخر قرن هجدهم توسط جیمز وات بهبود یافت و به شکلی درآمد که اکنون برای تولید نیرو در ماشین آلات، کشتی ها و لوکوموتیوها استفاده می شود.

در حالی که انقلاب صنعتی استانداردهای زندگی طبقات بالا و متوسط را افزایش داد، طبقه پایین و کارگر همچنان درگیر مشکل بودند. از آنجا که تقاضا بیشتر از عرضه بود، کارخانه های جدید افتتاح شدند و ساعات کاری برای کارگران بسیار دشوار بودند. کارگران غیر ماهر به سادگی جایگزین شدند و از کودکان نیز برای کارهای بسیار خطرناک مانند تمیز کردن ماشین آلات استفاده می شد. تقاضا برای کارگران در این دوره به تهیه قانون کارخانه ۱۸۳۳ منجر شد که محدودیت هایی برای ساعات کار کودکان ایجاد و استانداردهایی برای محافظت از کارگران تعیین کرد.

دو؛ خط مونتاژ

معرفی خط مونتاژ تغییر دیگری در روند تولید بود که نخستین بار در سال ۱۹۰۱ توسط رانسوم ای. اولدرز، یک تولیدکننده خودرو ثبت شد و به شرکتش امکان تولید روزانه ۲۰ واحد را می داد که به افزایش سالانه ۵۰۰ درصدی تولید منجر شد. تولید خوروهایی بیشتر به آنها اجازه کاهش شدید قیمت را داد. هنری فورد برای ایجاد سامانه خودش از روش اولدرز الگو گرفت. فورد روش اولدرز را با استفاده از سکوهایی متحرک و سامانه نقاله بهبود داد تا کارگران تنها قطعات مختلف را هنگام رسیدن به ایستگاه های خودشان جمع کنند. این کارخانه محصولی

ما به اینکه چیزها از کجا آمده اند، چندان نمی اندیشیم و در حالی که به سادگی مسواک، رایانه یا لیوان قهوه خود را به کار می بریم، به ندرت درباره آنها فکر می کنیم. بسیاری از ما این نکته را در نظر نمی گیریم که ساعت ها و ساعت ها کار برای تک تک وسایل ساخته شده توسط انسان انجام می شود. فکر کردن به اینکه چگونه اقلام تا پیش از توسعه تولید به شکل دست ساز تهیه می شده و گاهی این پروسه روزها به طول می انجامیده، بسیار دلهره آور است. فرایند تولید و اینکه چگونه ما از ساخته دست انسان به ساخته های انسان و ماشین رسیده ایم، تاریخچه ای طولانی دارد.

یک؛ انقلاب صنعتی

نخستین دگرگونی فراگیر در صنعت تولید در دورانی رخ داد که ما اکنون از آن به عنوان انقلاب صنعتی یاد می کنیم. این تغییر در قرن هجدهم به وقوع پیوست؛ زمانی که به جای اقلام دست ساز، فرایندهایی شکل گرفت که ساختن اقلام توسط ماشین ها را ممکن می کرد. این روند از سال ۱۷۶۰ در انگلستان آغاز شد و سرانجام در پایان قرن ۱۸ به ایالات متحده رسید. کاهش چشم گیر هزینه مواد و زمان تولید، چندین صنعت از جمله صنعت نساجی را دگرگون کرد. تا پیش از این دوره، منسوجات در خانه های مردم ساخته می شد و کار تجار تأمین تجهیزات و مواد اولیه مورد نیاز بود. در این روش تنظیم برنامه های کاری از سوی کارگران انجام می شد که کاری دشوار بود. تغییر فرایند از انسان به ماشین نه تنها جریان تولید را تغییر داد، بلکه باعث دگرگونی چشم گیر در بازار نیز شد. به عنوان نمونه بیشتر منسوجات تا پیش از انقلاب صنعتی با دست نخورده و از پشم ساخته می شدند. ساخت دستگاهی که امکان تولید همزمان قرقره های نخ را می داد، در کنار ماشین بافندگی موجب خودکارسازی فرایند بافت پارچه شد. ترکیب این دو اختراع به پیشی گرفتن نساجی پنبه از پشم منجر شد.



شماره ۸۸
اسفند ۱۴۰۱
سال دوم





نصایح امیرعلی شیر

درین مکان نه امید نشستن است به کس

میرنظام الدین علی شیر نوایی (۸۴۴ ه. ق - ۹۰۶ ه. ق) شاعر، دانشمند و سیاستمدار برجسته دوران تیموریان در هرات به دنیا آمد. وی تحصیلات خود را نزد پدرش که از امرای دربار تیموریان بود کسب کرد، سپس به سمرقند رفت و بسیاری از شهرهای دیگر را سیاحت کرد. با آغاز سلطنت سلطان حسین میرزا امیرعلی شیر نزد او رفت و به گرمی مورد استقبال قرار گرفت و از آن پس از جمله توانمندترین چهره‌های سیاسی دربار شد. وی از جایگاه و قدرت سیاسی خود در پشتیبانی از ادبیات و توسعه بناهای فرهنگی بهره برد. او از برجسته‌ترین حامیان و بزرگ‌ترین پشتیبان فرهنگ دوران تیموریان بود و بدین سبب جمعی بزرگ و پرشمار از دانشمندان، عالمان، هنرمندان، شاعران، نویسندگان و عارفان به گرد او فراز آمده بودند. از جمله مشهورترین آنها می‌توان از مورخان نامدار میرخواند و خواندمیر، نقاش سرشناس کمال الدین بهزاد، خوش‌نویس پراوازه سلطانعلی مشهدی، واعظ کاشفی، الهی اردبیلی و شاعر بزرگ جامی نام برد. امیرعلی شیر درباره ناپایداری این دنیا می‌گوید:

جهان که مرحله تنگ شاهراه فناست
درو مجوی اقامت که راه شاه و گداست
کجا محل اقامت که قاطعان طریق
بنقد دین و دل اندر کمین، پی یغماست
چه مرحله است که پا نانهاده بهر شدن
ز بام مرحله کوس رحیل را غوغااست
درو نکرده مکان مرد و زن همی گذرند
از آن زمان که گذرگاه آدم و حواست
هزار سال درین کهنه دیر اگر مانی
که مدتش به یکی لمحہ گرنه پی نه سزااست
درین مکان نه امید نشستن است به کس
که از تهکت او نانشسته باید خاست



بنازم پاسخ معقولت ای دوست

راستی گفتم «فرو رفتن» یاد بعضی عزیزان تصمیم گیر افتادم که چند روز پیش در پاسخ به سؤال در مورد قیمت ارز، رسماً اعلام کردند «آمادگی اش را ندارم»

آن به اصطلاح کنفرانس مطبوعاتی، عده‌ای سیاه‌نمای سیاه‌کار تباه، این عزیز دل ما را تنها گیر آورده بودند و می‌خواستند در خیال خام خودشان با چند سؤال پی‌درپی در مورد قیمت ارز، آن شیر بیشه اقتصاد مملکت را گوشه‌رینگ بیندازند و حالا نزن کی بز، اما خودتان آمادگی این نازنین عرصه جنگ‌های نامنظم اقتصادی را دیدید که در طرفه‌العینی سه‌سوته پاسخی درخور، وزین و منطقی به خیل سیاه‌نمایان داد تا آنها انگشت بر دهان، زل بزنند به دوربین و عینهو شخصیت‌های منفی کارتون‌های دهه‌های ۶۰ و ۷۰، کلاه‌شان را بکوبند زمین و بگویند: «اکک‌ههی (راستی خودمانیم من یکی اکک‌ههی را تا حالا ننوشته بودم)، این بار هم شکست نخورد و پیروز میدان بود.»

۱

ایشان وقتی این سؤال را شنیدند، همان‌جا پشت تریبون سخنگویی، سه تا نفس عمیق کشیدند و خیلی خون‌سرد و با کمال آمادگی ذهنی و بدنی جواب دادند: «فعلاً آمادگی پاسخ به این پرسش را ندارم.» یعنی جواب از این آگاهانه‌تر و بج‌تر من یکی ندیده بودم. می‌خواهد وزیر اقتصاد باشد یا سخنگوی دولت یا هر کس دیگری. حتی از دبیر کل سازمان ملل هم انتظار این همه درایت «اداره و پیچش سؤال و سؤال کننده» نیست. این پاسخ هوشمندانه در آن لحظات حساس و نفس‌گیر، چنان لشکر دشمن را تار و مار کرد و دهان یاوه‌گویان را باز نگه داشت و پوزه طعنه‌زنندگان را به خاک مالید که آنها در بقیه دقیق سخنرانی و ذکر فتوحات، ترجیح دادند سکوت کنند و عکس‌شان را بگیرند.

۲

نبینم درهم و مشغولت ای دوست
ببینم هر نفس مسغولت ای دوست
«مهیا نیستم» گفتی به ملت
بنازم پاسخ معقولت ای دوست

۳

انجام بدهم و نتیجه آن شد که بسیار زود به اشتباه خودش پی برد و اقرار کرد گمراه شده بوده و به خاطر خواندن مصاحبه‌های غیرمسئولانه یک نفر که البته بیشتر خارج از حوزه مسئولیتش حرف می‌زند، فکر می‌کرده می‌شود بزنی زیر میز. به هر حال سامان به شکلی خودجوش پی برد که نباید زیر میز بزند و راه درست و همراه با سلامت این است که آمارهای گروه را بپذیرد و درباره شیوه سنجش و ارزیابی آنها تردید نداشته باشد.

انتظار داشتم دیگر محمد و مهدی خودشان پس از گفت‌وگو با سامان دستگیرشان بشود که بی‌خود و بی‌جهت درباره آمارهای گروه پرس و جو نکنند؛ ولی پس از پایان جلسه مهدی کنار میز من آمد و پرسید: «بر پایه استاندارد جهانی آمارهایی که امروز دادی، نشون میده وضع گروه مناسب نیست و لازمه زودتر کارهایی بکنیم.» من هنوز برای پاسخ آماده نشده بودم که فریبا جلو آمد و گفت: «من چند روزیه درباره بومی‌سازی استانداردها فکر می‌کنم. بردبار باشید و تا زمانی که خودم خبرتون نکردم، دنبال آمار و استاندارد نگردید و کسی به من نگه عدد پده.»

وقتی صدای سؤال «نظر شما در مورد قیمت دلار چیست» در سالن کنفرانس مطبوعاتی طنین انداز شد، درست مثل موقعی که افراسیاب برای رستم رجز می‌خواند، لرزه به تن همه آن گروهی افتاد که لشکر خودی محسوب می‌شدند. حالا اگر این را که این گروه چند نفر بودند کنار بگذاریم، به میزان لرزیدن این بندگان خدا که می‌توانیم اشاره کنیم؟ خلاصه که آنها خیلی لرزیدند و در حالی که به هم نگاه می‌کردند، گفتند: «فکر می‌کنم این بار دیگر مبارزتان شکست را اعلام کند و به عرصه پرت‌وپلاگویی بیفتند و بگوید ما واقعاً نتوانستیم میدان قیمت ارز را مدیریت کنیم و متأسفانه به‌زودی با سونامی



عبدالله
مقدمی

@moghaddamy0007

۴

دروغ چرا، من از زامبی این قدر نمی‌ترسم که از این عزیزان دل می‌ترسم. چرا؟ برای اینکه اگر زامبی‌ها حمله کنند، می‌شود یک اره‌برقی دست گرفت و به جنگ‌شان رفت، اما این جماعت با هیچ منطق و استدلال و ادله‌ای نمی‌توانند قبول کنند که تعجب نکنند. اصلاً انگار بابت در شگفتی فرو رفتن حقوق می‌گیرند.

۵

راستی گفتم «فرو رفتن» یاد بعضی عزیزان تصمیم‌گیر افتادم که چند روز پیش در پاسخ به سؤال در مورد قیمت ارز، رسماً اعلام کردند «آمادگی اش را ندارم». بله، خودتان دیدید که در

شب نوشته‌های یک بچه نوآور! (۷۵)

عدد پده

صادقانه بگویم گاهی اوقات، شاید بیشتر وقت‌ها با همین ویژگی‌هایشان یک‌جوری می‌شود که دلم می‌خواهد از دست بچه‌های گروه جیخ سیاه بزنم - چون دوره جیخ بنفش گذشته - یا دست کم وسوسه می‌شوم که یکی را به ویژه اگر کامیار باشد، با شیوه‌های فیزیکی کمی ادب کنم، اما حتی در همان وقت‌هایی که خیلی روی مخ هستند، حرف حساب به گوش‌شان نمی‌رود یا خودم کلافه هستم هم به این فکر نمی‌افتم که کاش یک شیر پاک خورده‌ای پیدا شود و آن یک نفر موجود ناراحت‌کننده را از روی زمین محو کند تا درس عبرت سایرین شود؛ هرچه باشد، همه با هم یکی هستیم.

دست‌خودم نیست، ولی حالا که برنامه‌ریزی و هدایت گروه با من است، تلاش زیادی می‌کنم از ویژگی‌های



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com



شماره ۸۸
۷ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم