



گفت و گویا الینا سادات ضیا حسینی هم بنیان گذار اکومزرعه سبز کاپیتان
سرمایه گذاران
سهام زیادی
می خواهند

آی تی من ها
وارد کدام
ائتلاف
شدند؟

سوت رقابت
۱۳۲۰ نامزد در
ماراتن انتخابات
اتاق به صدا
درآمد

۴

اقتصاد گیگ

GIGONOMY

گفت و گویا محمد رضا قلعه نوی، رئیس
رسته خدمات فناوری اطلاعات نصر تهران

عکس: حامد کریمزاده

استودیو تجربه
ومسیر
نوآوری

۲۳

۱۴۰۱ برای
رمزارزها
چطور
گذشت؟

بررسی بازار
رمزارزها و افق
سال ۱۴۰۲ آن
در گزارشی از
تیم بینوست

۲۳

چند خدمت
در یک
اپلیکیشن

گفت و گویا
محمد رضا
عباسی فرد
مدیرعامل
شرکت یادمان
نصر

۱۴

آینده استارت آپ ها
در سکوی پرتاب

دومین دوره همی سالانه
اکوسیستم کارآفرینی جنوب
برگزار شد

خبر
NEWS

۳

نقطه تعادل میان
دو جریان رادیکال

چطور باید با آنها که در پی
ورود به اقتصاد نوآوری هستند
مواجه شویم؟

تحلیل
ANALYSIS

۲

تاب آوری
مسئولیت
اجتماعی
ماست!

گفت و گویا
محمد عباسی
هم بنیان گذار
اکتین

۱۲

اتاق بازرگانی به
پوست اندازی نیاز دارد!

نشست نمایندگان کمیسیون
اقتصاد نوآوری و تحول
دیجیتال اتاق تهران برگزار شد

گزارش
REPORT

۲

رقابت دولتی ها با
میزو صندلی خالی

آیا امیدی به ادامه کار فضاهای
کار اشتراکی ایران با وضعیت
فعالی اکوسیستم وجود دارد؟!

گزارش
REPORT

۸



راه اندازی ازکی سلر

سایت ازکی سرویسی به نام ازکی سلر را ایجاد کرده که تمرکز اصلی آن بر نمایندگان و بازار یابان بیمه و همکاری هرچه بیشتر و بهتر با آنهاست.



مشکل تأمین بودجه

رئیس سازمان فناوری اطلاعات گفته هنوز کلیدی ترین بخش اجرای آیین نامه حمایت از کسب و کارها و سکویهای دیجیتال که تخصیص بودجه است، عملیاتی نشده است.



اسنپ دارو مورد تأیید نیست

مدیرکل داروی سازمان غذا و دارو گفته فعالیت اسنپ دارو به هیچ عنوان مورد تأیید سازمان غذا و دارو نیست.



رکورد شکنی اسنپ

بیژن عباسی آرند، مدیرعامل ایرانسل و یکی از سهام داران اصلی اسنپ، از ثبت رکورد بیش از چهار میلیون سفر روزانه در بخش تاکسی این سوپر اپلیکیشن خبر داد.



دومین دوره می سالانه اکوسیستم کارآفرینی جنوب برگزار شد

آینده استارتاپ ها در سکوی پرتاب

دومین دوره می سالانه اکوسیستم کارآفرینی جنوب ۱۱ اسفندماه با حضور کارآفرینان و بنیان گذاران کسب و کارهای نوآورانه و علاقه مندان این حوزه در هرمزگان توسط شرکت خانه نارجی و با همکاری پارک علم و فناوری هرمزگان با حضور بیش از ۲۵۰ نفر برگزار شد.

«سکوی پرتاب» رویدادی است که هر سال در آستانه سال نو برگزار می شود. امسال سکوی پرتاب با حضور امیر ناظمی، پژوهشگر و فعال حوزه نوآوری؛ رضا قربانی، عضو هیئت مدیره سازمان نصر تهران و بنیان گذار راه کار و رضا جمیلی، سردبیر کارنگ در پلاتو دریای بندرعباس برگزار شد.

در ابتدای این برنامه معاون پشتیبانی و فناوری پارک علم و فناوری هرمزگان، رسول اعتمادی پور در خصوص اهمیت برگزاری این چنین رویدادهای کارآفرینی در این استان و جنوب کشور صحبت کرد. در ادامه هم بنیان گذار خانه نارجی، حسین حاجی زاده با معرفی فعالیت های خانه نارجی به عنوان اولین استارتاپ استودیو در هرمزگان از صاحبان ایده و کسب و کار درخواست کرد در کنار یکدیگر به رشد و توسعه فضای نوآوری در جنوب کشور از جمله هرمزگان کمک کنند.

در ادامه رضا جمیلی، سردبیر هفته نامه کارنگ و ماهنامه رمزارز به عنوان اولین سخنران این برنامه با برشمردن مؤلفه های اکوسیستم های نوآور این پرسش را مطرح کرد که با شرایط فعلی کشور، کدام یک از این عناصر در دسترس و خلأهای اصلی چه چیزهایی هستند. جمیلی تأکید کرد: «برای رسیدن به اکوسیستم استارتاپی جنوب مسیر طولانی در پیش داریم. اما اگر مشکلات این مسیر را بشناسیم، می توانیم راه حل مناسب آنها را پیدا کنیم. هیچ وقت فراموش نکنید رسیدن به اکوسیستم استارتاپی کاری دشوار است، اما غیرممکن نیست.»

در ادامه رویداد سکوی پرتاب، امیر ناظمی، پژوهشگر و عضو هیئت علمی مرکز تحقیقات سیاست علمی کشور در ارائه ای با تأکید بر نقش

آینده نگری در اکوسیستم های نوآور، توجه به سناریوهای مختلف بر اساس چنین مفهومی را یکی از مهم ترین و کاربردی ترین مدل های نوآوری برشمرد. ناظمی در این خصوص گفت: «اگر برنامه ۲۰ ساله ای دارید، به چهار تا پنج سال تقسیمش کنید و هر پنج سال یک برنامه ریزی جدید داشته و در نظر داشته باشید به طور نسبی همیشه فردی برنده است که تمامی موقعیت های آینده را پیش بینی کند.»



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

نمایندگان مجلس در جریان بررسی بودجه ۱۴۰۲ تصویب کردند

ایجاد حساب توسعه فیبر نوری در ردیف اعتبارات وزارت ارتباطات

حالا بر اساس گزارش کمیسیون تلفیق بررسی لایحه بودجه ۱۴۰۲، به دولت اجازه داده شد تا به منظور توسعه تار (فیبر) نوری منازل، حسابی تحت عنوان «حساب توسعه فیبر نوری» در اعتبارات مصوب وزارت ارتباطات ایجاد کند. نمایندگان مجلس هم امروز در جریان بررسی بودجه با این بند از بودجه موافقت کردند.

آیین نامه اجرایی این بند شامل منابع و مصارف این حساب با رعایت قوانین و مقررات به پیشنهاد مشترک وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، سازمان اداری و استخدامی کشور و سازمان برنامه و بودجه کشور با همکاری بانک مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی تدوین و به تصویب هیئت وزیران خواهد رسید. منابع این حساب قابلیت انتقال به سال بعد را هم دارد.

است. دولت همچنین در بودجه ۱۴۰۲ نیز برای توسعه این پروژه و به منظور شتاب بخشی به توسعه شبکه ملی اطلاعات، راه اندازی صندوقی تحت عنوان «صندوق توسعه شبکه ملی اطلاعات» در سقف پست های سازمانی و اعتبارات مصوب وزارت ارتباطات در نظر گرفته بود. این بند از بودجه مورد نقد مرکز پژوهش ها قرار گرفت. از نظر مرکز پژوهش ها، ایجاد صندوق جدید و هدایت اعتبارات دولت به سمت این صندوق، سبب ایجاد ظرفیت هایی برای انحراف در عملکرد بودجه ای بخش ارتباطات کشور خواهد شد. با ایجاد این صندوق همچنین ابزارهای نظارت سازمان بودجه بر نحوه تخصیص اعتبارات بخش ارتباطات کشور کاهش خواهد یافت.

نمایندگان مجلس در صحن علنی ۱۳ اسفندماه در جریان بررسی بودجه در نوبت عصر با ایجاد حساب توسعه ای فیبر نوری در ردیف اعتبارات وزارت ارتباطات موافقت کردند.

دولت سیزدهم از ابتدای فعالیت خود روی توسعه فیبر نوری تمرکز کرده و بارها وزیر ارتباطات در نشست ها و همایش های گوناگون از راه اندازی و توسعه پروژه فیبر نوری خبر داده و اعلام کرده که «مردم به مرور طعم شیرین فناوری با سرعت بالایی اینترنت را خواهند چشید.» البته با شروع اعتراض ها در ایران، فیلترینگ و ایجاد اختلال در اینترنت سبب انتقاد کاربران شده و حتی مدیرعامل شرکت مخابرات ایران اعلام کرد که فیلترینگ برنامه توسعه ای فیبر نوری این شرکت را عقب انداخته

«شاید موافق نباشید!»

هر شنبه، تحلیل خبرهای اکوسیستم با رضا جمیلی

بسندگی کردن به سخت خبرها که صرفاً تیرها را به شما می‌دهند چیز زیادی از واقعیت ماجراها نصیب‌تان نمی‌کند. اگر در دام نرم خبرها و داستان‌هایی که برندها برای خودشان می‌سازند هم بیفتید که تاکید اول و آخرشان این است که «ما خوبیم» یا «همه عالم سر ناسازگاری با ما دارند...» یک چاه ویل دیگر است. سردبیر کارنگ می‌گوید در این برنامه تلاش دارد تحلیل وقایع و اتفاقات را برای خبرها و اهداف منتشرکنندگان آنها با شما در میان بگذارد.

از **تعدیل نیرو در استارت‌آپ‌های بزرگ تا حمله رگولاتورها به اسنپ**
در برنامه این هفته



اسکن کنید



استودیو راه‌کار





رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی اعلام کرد اینماداران رتبه بندی می شوند

صلاحیت فردی، فرهنگ سازی و تسهیل فرایندها را از جمله این اقدامات برشمرد. به گفته کلاهدوزان، در حال حاضر تمرکز مرکز توسعه تجارت الکترونیکی بر خرده فروشی بوده و در برنامه پنج ساله مرکز فعال سازی و ساماندهی بازارهای دیگر در دست اقدام است.

ایجاد شبکه معاملات اقساطی برای کسب و کارها

او افزود: «اکنون شبکه معاملات اقساطی تحت عنوان «هما» فعال است که معاملات کسب و کارها را در حوزه زنجیره تأمین مدیریت می کند و این اقدامی برای سامان دهی حوزه کسب و کاری بوده است. مرکز توسعه تجارت الکترونیکی به سامان دهی حوزه BYB خواهد پرداخت. رویکرد ما در این پروژه کمک به زنجیره تأمین بین کسب و کارهاست.»

کلاهدوزان در پاسخ به راه پرداخت در خصوص برنامه مرکز توسعه تجارت الکترونیکی برای رتبه بندی و اعتبارسنجی کسب و کارهای مجازی عنوان کرد: «اعتبارسنجی یک فرایند دائمی است و ما این فرایند را در خصوص کسب و کارهای مجازی دارای اینماد آغاز کردیم. این فرایند توسط شخص ثالث انجام می شود و مسئولیت پذیری مالی و تخلفات کسب و کارها بررسی می شود. خروجی این اعتبارسنجی در واقع ستاره هایی است که هر کسب و کار در اینماد کسب می کند و کنار لوگوی اینماد آنها نمایش داده می شود. همچنین برنامه ما این است که از سال آینده مؤلفه هایی مانند میزان رضایت مشتری و موفقیت در خرید و نظرات را برای هر کسب و کار به صورت عمومی در دسترس قرار دهیم که در واقع این یک مکانیزم خودکنترلی است که به نفع کسب و کارهاست.»

رئیس پلیس نظارت بر اماکن فراجا در نشست خبری مشترک با مرکز توسعه تجارت الکترونیکی در پاسخ به پرسش راه پرداخت درخصوص آمار و اطلاعات پرونده های تخلف در حوزه کسب و کارهای مجازی توضیح داد: «طی دو سال اخیر کمتر از ۱۰ پرونده تخلف درخصوص کسب و کارهای مجازی داشتیم که دارای لوگوی اینماد بودند. از بین این پرونده ها عمدتاً تخلفات در حوزه فروشگاهی بود که به موقع کالا را تحویل نداده بودند یا کالا همان کالای سفارشی نبوده یا تحویل انجام نشده است. البته این درخصوص کسب و کارهای مجازی دارای اینماد است و گرنه در بخش صفحات مجازی و اینستاگرام تعداد تخلفات بسیار بالاست.»

علی نوروزی در ادامه در پاسخ به موضوع حساب های اجاره ای توضیح داد: «در بخش کسب و کارهای مجازی دارای اینماد ما اصلاً معضل حساب های اجاره ای را نداریم اما در وبسایت های غیرمجاز و اینستاگرام این معضل وجود دارد.»

رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی نیز با اشاره به تسریع روند استعلام گیری عنوان کرد: «در بخش استعلام گیری صلاحیت فردی ما قبلاً زمانی نزدیک به دو ماه را صرف می کردیم اما اکنون با سیستمی شدن این فرایند این زمان به کمتر از یک هفته رسیده است. ما هفت هزار درخواست استعلام سیستمی صلاحیت فردی ارسال داشتیم که حدود شش هزار درخواست آن ثبت کامل شد و از میان آن حدود ۹۹/۵ درصد مورد تأیید صلاحیت فردی قرار گرفت که یک پنجم آن در مرحله تجدیدنظر تأیید شد.»

امین کلاهدوزان در ادامه به اقدامات مشترک مرکز توسعه تجارت الکترونیکی و فراجا اشاره کرد و دسترسی به پنل یکپارچه نظارتی بر کسب و کارهای اینترنتی، استعلام سیستمی

در واقع ما پیش از اجرای مفاهیم، آن را نابود و کلمه جدیدی خلق می کنیم. استودیو تجربه هم مفهوم خوبی است و در ادبیات جهان، با معنای حقیقی مرکز نوآوری مترادف و مختص مراکز بزرگ است. مرکز نوآوری واقعی میان حل کنندگان مسئله و صاحبان مسئله همکاری پایدار برقرار می کند. امیدوارم استودیو تجربه گروه مالی پارسیان با توجه به ظرفیت هایی بانکی مانند دیتا و مشتری ان به یک مرکز نوآوری استاندارد با خروجی های تجربه و نوآوری و محصول تبدیل شود.»

او با اشاره به اهمیت توسعه فین تک ادامه داد: «صحبت های زیادی از فناوری حکمرانی و فین تک شنیده ایم، اما بیشتر مصرف کننده ایم و کمتر به جنبه تولیدی می پردازیم. معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در همین راستا ستاد فناوری های مالی و حکمرانی را پیاده سازی کرده تا به توسعه فناوری بپردازد. از نگاه من، بانک و استودیو می توانند ارتباط خوبی با این ستاد برقرار کنند.»

دهقانی با تأکید بر اینکه توسعه اقتصادی بدون سرمایه گذاری بر دارایی های نامشهود ممکن نیست، توضیح داد: «مطالعه روندهای توسعه ای جهان نشان می دهد که سرمایه گذاری های ثابت و سخت افزاری شیب نزولی را طی می کنند و در نقطه مقابل دنیا به صورت جدی دارایی های نامشهودش را توسعه داده است. بسیاری از فناوری های مالی هم برای افزایش حجم دارایی های ثابت ایجاد می شوند. ۹۶ درصد ارزش بازار «اپل» به دارایی های نامشهودش تعلق دارد. همچنین ۴۰ درصد جی دی پی بسیاری از کشورهای توسعه یافته مختص دارایی های نامشهود است در حالی که در ایران این عدد به سختی به سه درصد می رسد.»

او خطاب به متولیان استودیو گفت: «خدمات و مسائل مربوط به بانک اعم از داده کاوی ها، هوش مصنوعی، سیستم های خدمات مالی و... در آینده تمام و اشباع می شود و آینده برای مجموعه هایی است که از امروز به بحث مدیریت دارایی های نامشهود ورود کرده اند. رمز ارزها و ان اف تی و توکن ها با تمام حواشی ها، در ایران جایگاه خود را پیدا می کنند و باید پیشروان حوزه از امروز شروع کنند. امیدوارم استودیو تجربه به این نکته توجه داشته باشد.»



گروه داده پردازی بانک پارسیان اعلام کرده که استودیو تجربه، نخستین استودیو تجربه ایران است

به گفته مدیرعامل بانک پارسیان، این بانک در این سال ها قصد داشته به عنوان همکاری خوب کنار معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و مجموعه مالی تحت نظر حوزه

نهاد ریاست جمهوری باشد. بانک پارسیان سال هاست برای پیشروی در حوزه به کارگیری فناوری نوین مالی در صنعت بانکداری تلاش می کند و در همین راستا سرمایه گذاری هایی در زمینه سرمایه گذاری خطرپذیر و دانش بنیان انجام داده است.

او با بیان اینکه مناسبات بسیار خوبی انجام شده، ادامه داد:

«اولین صندوق خطرپذیر در حوزه خیریه دانش بنیان با همکاری تأمین سرمایه پارسیان راه اندازی شده و با مجموعه رویان هم تعاملات سرمایه گذاری برقرار شده است. گروه در بخش سرمایه گذاری های فیزیکی هم ۳۵۰ میلیارد تومان (هر نقطه) برای آب های شهری سیستان و بلوچستان سرمایه گذاری کرده است. بانک در زمینه فناوری مالی که اصل ارتباط بانک با فضای نوآوری است نیز اقداماتی انجام داده که استودیو تجربه گروه مالی نمونه ای از همین اقدامات است.»

سرمایه گذاری بر دارایی های نامشهود؛ کلید پیشرفت در آینده

روح الله دهقانی، معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز با اشاره به استودیو گروه مالی پارسیان تصریح کرد: «در دو دهه اخیر با واژگان متعدد شتاب دهنده، مراکز نوآوری، پارک های فناوری، مراکز رشد و مجموعه های شکوفایی روبه رو بودیم و کلمات زیادی را صرف تحقق خروجی کردیم.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

کارگزار اجرای قانون

علیرضا دلیری، نایب رئیس هیئت مدیره گروه داده پردازی پارسیان نیز در خصوص استودیو تجربه گروه مالی پارسیان گفت: «ایده های فناورانه افراد در دانشگاه ها و شتاب دهنده ها رشد می کنند

و به جامعه تزریق می شوند. درباره صنایع بزرگ و بانک ها در ماده ۱۱ و ۱۸ قانون جهش تولید بر رابطه با فناوری با هدف رسوب فناوری تأکید شده است.» او توضیح داد که زیرساخت های قانونی وجود داشت و برای رسوب فناوری نیازمند بستر بودیم. استودیو تجربه هم در راستای پرکردن این خلأ ایجاد شده است. این استودیو در واقع تجربه های موفق را به صنایع بزرگ و سنتی منتقل می کند و میان صنعت و فناوری ارتباط برقرار می سازد. به گفته او، این ارتباط ها می تواند طیف گسترده ای از جمله پردازش اطلاعات، آموزشی، اجرای پروژه ها و... را در بر گیرد. دلیری همچنین اعلام کرد که بانک پارسیان با محوریت گروه داده پردازی پارسیان این آمادگی را دارد که به عنوان کارگزار معاونت علمی ریاست جمهوری فرایند تکثیر را آغاز کند. از نگاه او، استودیو تجربه که امروز فعالیتش را با نگاهی به فین تک آغاز کرده، می تواند در صنایع دیگر از کشاورزی گرفته تا صنعت و معدن به کار گرفته شود و به بستری برای اجرای مفاد ۱۱ و ۱۸ قانون جهش تولید تبدیل شود.»





شکل های متنوعی از فضاهای کار اشتراکی در حال ظهور است

انجمن فضاهای کار اشتراکی به طور رسمی کار خود را از ابتدای بهمن ۱۴۰۱ شروع کرده است. بنا داریم با رشد و ترویج کار اشتراکی، که فضای کار اشتراکی یکی از مصادیق آن است، به توسعه کسب و کار کشور، خصوصاً کسب و کارهای نوآور کمک کنیم. افقی که برای انجمن در نظر گرفته شده، این است که با به اشتراک گذاری فضا و از

اشتراک سهم بردن، بتوانیم به کسب و کارها کمک کنیم. هزینه هایشان را کاهش دهند. انجمن با این هدف شکل گرفته و امیدواریم در گام اول، بتوانیم چالش ها و دغدغه های اعضای آن را برطرف کنیم؛ اما اصلی ترین هدف ما، ایجاد فرهنگ کار کردن اشتراکی است. برای رشد این صنعت نیاز است

دستگاه های مختلف حاکمیتی از جمله وزارت اقتصاد، وزارت کار، وزارت نیرو و وزارت ارتباطات پای کار بیایند و به سهم خودشان نقش آفرینی کنند. این حوزه به ذات می تواند شکل های مختلفی داشته باشد و فضاهای کار اشتراکی متنوعی با مدل های جذاب امکان ظهور دارند. از فضاهای کار اشتراکی که حمایت های معاونت علمی را در کنار خود دارد گرفته تا فضاهای کار اشتراکی تخصصی. شکل دیگر این فضاها می تواند لزوماً استارتاپی و فریلنسری نباشد و اتفاقاً در اختیار شرکت های بزرگ و صاحب نامی قرار گیرد که به دنبال کاهش هزینه هایشان هستند. این شیوه هم رویکردی است که یک فضای کار اشتراکی به عنوان یک بنگاه اقتصادی می تواند آن را در نظر بگیرد. کسب و کار فضاهای کار اشتراکی به سمت هاردتک هم حرکت کرده اند و این بیانگر این مطلب است که ما در آینده نزدیک شاهد تولد انواع فضاهای کار اشتراکی خواهیم بود. ضمناً مسائل زیرساختی دیگری هم مانند اینترنت باید در نظر گرفته شود.

بنده به عنوان دبیر انجمن اعلام می کنم قویاً مخالف رویکرد دولت در برابر این محدودیت ها هستیم. تا به امروز هم محدودیت های اینترنت باعث ضربه به بسیاری از کسب و کارهایی شده است که در فضاهای کار اشتراکی بودند.

را به ما نشان می دهد و پیش بینی آینده هم کار خیلی سختی نیست؛ چراکه نمونه های زیادی از این تغییرات را در حوزه های مختلف دیده ایم. به طور مثال تاکسی های آنلاین که در دنیا شروع به کار کردند و در ایران هم این تغییر در صنعت حمل و نقل شهری به وجود آمد. فضای کار اشتراکی هم چنین رشدی را به خود خواهد دید و ما ناچار و محکومیم که به سمت

اقتصاد اشتراکی حرکت کنیم. فضای کار اشتراکی برای کاهش هزینه ها و برای افزایش پرفورمنس و کارایی گزینه بسیار مطلوبی است که به واسطه حضور افراد با تخصص های متنوع، فضایی هم افزا به وجود می آورد. همین باعث می شود فضای کار اشتراکی صرفاً میز و صندلی نباشد و این روح فضای کار اشتراکی است که اهمیت دارد. این ظرفیت ها و

نیازها می تواند برای بخش خصوصی جذابیت سرمایه گذاری داشته باشد.

از مزایای سرمایه گذاری در این صنعت می توان گفت اولاً این صنعت آینده روشن و روبه رشدی پیش روی خود دارد و هم اینکه تیم های مستقر در فضاهای کار اشتراکی را باید به چشم یک گنجینه نگاه کرد و سرمایه گذاران این حوزه می توانند نیم نگاهی هم به تیم های مستقر در این فضاها داشته باشند و حتی بتوانند با تخصصی کردن فضاهای کار اشتراکی، آنها را به بازوهای نوآوری و نوآوری باز خودشان تبدیل کنند. خوشبختانه تا امروز هیچ گونه انحصاری در راه اندازی این فضاها وجود ندارد و انجمن هم در شروع کار خودش به سراغ فعالانی که در دریافت مجوز دچار مشکل بودند رفت و توانست ظرف مدت کوتاهی این موانع را برطرف کند.

دوباره تکرار می کنم که فضای کار اشتراکی میز و صندلی نیست و همین حالا در تهران فضاهای متعددی توسط دستگاه های دولتی شکل گرفته که آماده بهره برداری کامل است، اما حتی یک نفر هم در آنجا مستقر نیست. رقابت ما در فرهنگ فضاهاست، نه در تعداد میز و صندلی. تا وقتی رقابت از این جنس باشد جای نگرانی نیست و همه می توانند در این عرصه فعالیت کنند. متأسفانه ما از کشورهای همسایه هم عقب هستیم و تعدادی از این کشورها توانسته اند هاب های بسیار بزرگی برای حمایت از کسب و کارها شکل دهند.

این موضوع، بیشتر از اینکه اقتصادی باشد، موضوعی است که کشور باید به سمت آن حرکت کند. این صنعت می تواند بسیار خلاقانه باشد و به واسطه ایجاد هاب های تخصصی، فضا و فرهنگ و ارزش افزوده خلق شونده می تواند مدل های کسب و کاری بسیار خلاقانه ای به وجود بیاورد. در گفت و گو با مجموعه های فعلی که به عضویت انجمن درآمده اند از این خلاقیت ها و نوآوری ها و جذابیت ها بسیار شنیده می شود. این حوزه بسیار وسیع است و از استارتاپی که به طور مثال ۳۰۰ میلیارد جذب سرمایه کرده و نزدیک به ۸۰ تا ۱۰۰ نفر نیرو دارد در مجموعه ما حضور دارند تا فریلنسری که تنها کار می کند.

در جلسه ای که هفته گذشته با معاونت علمی داشتیم رویکرد مثبتی را شاهد بودیم و خوشبختانه کسانی که در این حوزه در صدر کارها هستند خودشان تعریف و تجربه درستی از فضای کار اشتراکی دارند و این موضوع ما را دلگرم می کند که برای سال پیش رو تحولات بزرگ تری را در این صنعت شاهد باشیم.

این دسته از مخاطبان متمرکز بر چالش های کسب و کاری شان باشد، اما خود ما هم به عنوان کسب و کار نوپا چالش هایی داریم که البته طبیعی هم هست؛ چراکه هرکسب و کار، صنعت تازه و هر نوآوری در بدو شکل گیری نیاز به رگولاتوری دارد و نیازمند قوانین و مقررات مختص خود است. یکی از مهمترین چالش های این حوزه هم نبود قوانین متناسب با

فضاهای کار اشتراکی است و این باعث شده هرکدام از فضاهای کار اشتراکی به شیوه خود با چالش های موجود دست و پنجه نرم کنند. به عنوان مثال هر یک از فضاهای کار اشتراکی در تعامل با سازمان ها و نهادهای مختلف نظیر سازمان امور مالیاتی، بیمه، شهرداری، پست و... دچار چالش هستند که نبود چهارچوب و ساختار مشخص قانونی

موجب برخوردهای سلیقه ای می شود. ما این چالش ها را جمع بندی کرده ایم و بر اساس اولویت برای هر یک از آنها راهکار طراحی کرده ایم. طبیعتاً در انجمن روی هر یک از این چالش ها بر اساس اولویت، تمرکز و اقدام خواهیم کرد.

امیدواریم در طول یک سال پیش رو بتوانیم به اعضای این انجمن در رفع چالش ها، بزرگ تر شدن این صنعت و بیشتر شدن مساحت فضاهای کار اشتراکی کمک کنیم. درست است که نام این مجموعه فضای کار اشتراکی است، اما این مجموعه ها صرفاً فضا ارائه نمی دهند.

ما در واقع به هر کسی که تصمیم می گیرد دفتر شخصی نداشته باشد، زیرساخت ارائه می دهیم. حضور شرکت های بزرگ در فضاهای کار اشتراکی برای تیم های کوچک تر بسیار مفید است و این حضور حتی برای شرکت های بزرگ هم می تواند مزیت های متعددی به همراه داشته باشد و اجتماعی که به واسطه این فضاها ایجاد می شود و یکی از ارزش های اصلی آنهاست به هم افزایی کمک کند. در این اجتماع فرصت های همکاری بسیار جذابی نهفته است و در تعاملات و شبکه سازی تیم ها با هم، فرصت ایجاد پروژه های مشترک و حتی خلق کسب و کارهای جدید فراهم است. چیزی که باید به آن توجه شود این است که فضای کار اشتراکی صنعت است و دورریز کالی در آن وجود دارد؛ اول اینکه نهادهای حاکمیتی با ایجاد چنین فضاهایی علاوه بر ارائه زیرساخت، نقش حمایتگر را هم بازی می کنند که در چنین رویکردی بحث سودآوری چندان اهمیت ندارد. اما روندهای تازه ای در کشور نشان از این موضوع دارد که حجم زیادی از فضاهای اشتراکی تخصصی در حال شکل گیری است که هم برای صاحبان فضا و هم مخاطبان آنها بسیار جذاب است و این فضاها را تبدیل به یک هاب تخصصی می کند که ارزش های به مراتب گران قیمتی برای اعضای آن به وجود می آورد. امیدواریم مانند هر تشکل صنفی دیگر در پلنترم این انجمن بتوانیم نقش آفرینی کنیم و به بزرگ تر شدن این صنعت نوپا و جذاب کمک کنیم.

کاوه گودرزی

عضو هیئت مدیره و مدیرعامل مرکز نوآوری جهش



فضای کار اشتراکی یکی از زیرمجموعه های مفهوم بزرگ اقتصاد اشتراکی به شمار می رود و در کشور ما از مفاهیمی است که از آینده می آید و آینده پیش رو

کمک می کند منافع بیشتری کسب کنند و از خدمات باکیفیت تری بهره مند شوند. سوءتفاهمی وجود دارد که بعضاً فضاهای کار اشتراکی را به عنوان یک مجموعه حمایتگر می شناسند. اولاً این مجموعه ها خودشان یک نهاد اقتصادی و یک کسب و کار هستند، پس باید بتوانند از پس هزینه های خودشان بر بیایند و البته سودآور هم باشند. یکی از نقاط ضعف ما این است که اقتصاددان هنوز آنقدر جذاب نشده که سرمایه گذاران جدید را جذب کند. ما باید توقع حمایتی را به سمت کسانی ببریم که وظیفه شان حمایت کردن است. شرایط به گونه ای پیش رفته که بسیاری از فضاهای کار اشتراکی، نقش حمایتگرانه را که باید حاکمیت بازی کند، به عهده گرفته اند.

در جلسه ای که چندی پیش با معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری داشتیم این موضوع را عنوان کردیم که دولت نقش حمایتگر خود را در این صنعت بازی کند. ما نگرانیم؛ چراکه بخش مهمی از درآمدهای ما از محل دریافت اجاره از تیم های مستقر است و با افزایش هزینه ها، چاره ای جز افزایش اجاره نداریم و این برای کسب و کارهایی که در این فضای پرریسک نتوانند دوام بیاورند، گزینه دیگری باقی نمی گذارد.

اینجاست که معاونت علمی باید در کنار ما قرار بگیرد و بخشی از هزینه اجاره این تیم ها را تقبل کند. از روز اول شکل گیری فضاهای کار اشتراکی در ایران این برداشت اشتباه به وجود آمده که این فضاها باید از کسب و کارها حمایت کنند. در صورتی که در هیچ جای دنیا این گونه نیست. با این حال ما این حمایت را تا امروز و در حد توان انجام داده ایم. اما این تا کجا می تواند ادامه داشته باشد؟

در دوران کرونا برای اینکه بسیاری از تیم های مستقر در فضاهای کار اشتراکی ورشکست نشوند، تخفیف ها و امتیازهای زیادی دادیم و می دانستیم که قرار نیست از خود ما حمایتی شود. ما باید این تفکیک را قائل شویم و بدانیم که فضاهای کار اشتراکی زیرساختی برای رشد کسب و کارها هستند و نقش حمایتگر ندارند. دولت باید این موضوع را درک کند و بخش خصوصی هم در قالب مسئولیت اجتماعی از ما و تیم های مستقر حمایت کند. اشکال بزرگ در این است که ما به عنوان زیرساخت رشد کسب و کار شناخته نشده ایم و تأثیر این فضاها در رشد اکوسیستم جدی گرفته نمی شود. ما با ۲۰ مجموعه انجمن را شکل دادیم و حال که این انجمن شکل گرفته، تعداد بیشتری از مجموعه ها هم به ما اضافه خواهند شد. شکل گیری انجمن ذیل اتاق ایران بوده و قطعاً خودمان را زیرمجموعه ای از اتاق ایران می دانیم و تلاش داریم از همین طریق و به کمک سازمان ملی کارآفرینی، ارتباطمان را با نهادهای حاکمیتی ایجاد کنیم و چالش هایمان را از این طریق به گوش آنها برسانیم.

مریم نجفی

نایب رئیس انجمن فضاهای کار اشتراکی ایران و مدیرعامل فینووا



صنعت فضای کار اشتراکی در ایران بسیار کوچک است. در دنیا هم البته نوپاست، اما در ایران ظرفیت رشد بسیار زیادی دارد و طبیعتاً جذابیت های این صنعت برای مخاطبان مشخص است. مخاطب اصلی در این صنعت، کسب و کارهای نوآور و استارتاپی هستند و شاخصه خلاقیت و نوآفرینی در آنها پررنگ است. فضاهای کار اشتراکی کمک می کند دغدغه های اصلی



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



زنان چگونه می‌توانند از یکدیگر در محل کار حمایت کنند؟ افزایش ریسک‌پذیری و اعتماد به نفس

تشویق کنید.

← به همکاران خانم یادآوری کنید در موفقیت‌هایشان سهم بسزایی دارند

با توجه به اینکه جامعه و خود زنان صفت ایثار و کم‌اظهاری کردن خود را برای جنس مؤنث یک صفت مثبت می‌شمارند، حتی وقتی زنان موفق می‌شوند نیز سهم بسزایی برای خود قائل نیستند و همیشه موفقیت را مدیون اطرافیان و شرایط می‌دانند. این اتفاق باعث می‌شود توان ریسک و پذیرش موقعیت‌های بالاتر به صورت ناخودآگاه در زنان کشته شود. اگر می‌خواهید خودتان و همکاران خانم شما در مسیر موفقیت باشید، به یکدیگر یادآوری کنید که در هر موقعیتی سهم بسزایی دارید و این ایثار و کم‌رنج بودن بیش از اندازه را نکوهش کنید و برای موفقیت‌های خود جشن بگیرید و به یکدیگر تبریک بگویید.

← مانع سرزنش بیش از اندازه شوید

زنان به دلیل توقعات تاریخی جامعه، همیشه به موفقیت‌های خود کمتر بها می‌دهند و برای شکست‌های خود میزان بیشتری رنج و سرزنش درونی تولید می‌کنند. این اتفاق در محیط کار خصوصیت زنانه در محیط کار ضربه نخورید، باید همواره به خودتان و سایر همکاران خانم یادآوری کنید که برای شکست‌ها، بیش از اندازه خود را سرزنش نکنید و به اندازه کافی برای موفقیت‌های خود ارزش قائل شوید. شاید در ابتدا جلساتی که زنان از موفقیت‌های خود می‌گویند کمی سخت و عجیب به نظر برسد، اما کم‌کم درون زنان را به تعادل مناسبی برای پذیرش شکست‌ها و پیروزی‌ها می‌رساند. جامعه انسانی ترکیب بسیار پیچیده‌ای از رفتارهای تک‌تک افراد است و برای بهتر شدن فرهنگ هر سازمانی باید با تمرین و یادآوری‌های کوچک، مسیر بهبود را هموار ساخت.

همه ما این داستان را شنیده‌ایم که زنان از یکدیگر حمایت نمی‌کنند و همیشه سدره راه هم می‌شوند. البته این یک واقعیت فراگیر نیست و زنان در حال پیشرفت ثابت کرده‌اند که این یک افسانه دروغین است. زنان می‌توانند متحدان قدرتمندی در محل کار برای یکدیگر باشند. اگر این موارد را در رفتار و همکاری با سایر همجنسان خویش مد نظر قرار دهند. این روش‌ها، رفتارهای ساده‌ای است که زنان می‌توانند با انجامش از یکدیگر در محل کار دفاع کنند. با این کارهای ساده زنان می‌توانند علاوه بر تسریع در پیشرفت خود و سایر همکاران‌شان، به متعادل شدن زمین بازی کسب‌وکار کمک کنند و بدین وسیله موجبات پیشرفت کسب‌وکارشان نیز فراهم شود. این اتفاقات ساده و مؤثر در محیط کار برای حمایت زنان از زنان را با هم مرور می‌کنیم.

← مطمئن شوید ایده‌ها و نظرات همکاران خانم شنیده می‌شود

اگر در جلسات همکاران هم‌سطح به روال مذاکرات دقت کنید، متوجه می‌شوید که مردان بیشتری در صندلی‌های جلو و وسط می‌نشینند؛ در حالی که زنان تمایل دارند در انتهای میز و گوشه اتاق بنشینند، به دور از موقعیت‌هایی که آنان را در معرض توجه قرار می‌دهد. دلیل این انتخاب ناخودآگاه این است که جامعه از مردان انتظار دارد قاطع و با اعتماد به نفس باشند؛ بنابراین همکاران‌شان از در معرض توجه بودن و اظهار نظر قاطعانه و رسای آنان استقبال می‌کنند. برعکس، از زنان انتظار می‌رود همدل و مشارکت‌کننده باشند؛ بنابراین وقتی زنی جایگاه در معرض توجهی را برمی‌گزیند و با صدای رسا اظهار نظر می‌کند، برخلاف انتظار عمومی حرکت کرده و به احتمال زیاد دوست‌داشتنی محسوب نمی‌شود. اگر می‌خواهید خودتان و همکاران خانم شما در مسیر پیشرفت باشید، از درخشش و صدای بلند آنان حمایت کنید. بگذارید دوست داشته شدن از سمت شما، به آنان جرئت بدهد که توان و تفکر خود را نمایش دهند. در مکان‌های در معرض دید بنشینید و همکاران خانم خود را نیز به این کار

کسب‌وکار نیاز است؟

سرمایه اولیه، شناخت مخاطب و توانایی تعامل با این طیف سنی است که خدا را شکر تجربه معلمی در این زمینه برای من راهگشا بود، ولی به لحاظ مالی، سرمایه اصلی بخش زمین و هزینه‌های خرید یا اجاره آن است که برای مجموعه ما حدود ۴۰۰ میلیون بود که توسط هم‌بنیان‌گذاران تأمین شد و حالا به نقطه سر به سر رسیده‌ایم.

پروژه کاشت و داشت و برداشت را در مزارع و گلخانه خودشان تجربه می‌کنند و عملاً پرورش محصول سالم را می‌آموزند. در نهایت محصولات‌شان را می‌فروشند که در واقع با این کار، کارآفرینی سبز را تجربه می‌کنند. هدف ما در این اکوپارک، توانمندسازی کودکان و نوجوانان در زمینه نوآوری، نوآفرینی و کارآفرینی سبز است.

← چه شد که به فکر راه‌اندازی این کسب‌وکار افتادید؟

من و هم‌بنیان‌گذار دیگر مجموعه، آقای دکتر حیدر نژاد، هر دو سال‌ها معلم بودیم. من ۱۶ سال سابقه تدریس در مدارس مختلف و سال‌های متفاوت پایه ابتدایی را دارم. تعامل با کودکان و آشنایی با نقاط قوت و ضعف سیستم آموزشی باعث شد به این فکر کنیم که مهارت‌های کشاورزی و باغبانی را به کودکان آموزش دهیم و لذت خلق محصول را در سنین کودکی برای فرزندانمان فراهم کنیم.



فاطمه طالبی پور



Fatima.pour@gmail.com

زندگی آپارتمان‌نشینی و دوری کودکان از دامان طبیعت باعث می‌شود آنها از بخش زیادی از آموزش‌هایی که باید از طبیعت بیاموزند، محروم باشند. ایده اکومزرعه می‌توانست پاسخ مناسبی به این نیاز باشد و استقبالی که از این مزرعه شده به ما نشان داد که نیازسنجی درست بوده و خانواده‌ها و فرزندان‌شان به این فعالیت نیاز داشتند. علاوه بر کودکان، مادران مشوق‌های اصلی و پیگیر فعالیت‌های مزرعه هستند.

← نوآوری کسب‌وکارتان را چه می‌داندید؟

اگرچه این اکومزرعه اولین مجموعه از این دست در ایران بوده، اما به نظر نوآوری اصلی فقط در بخش کاشت و داشت و برداشت نیست.

ما علاوه بر آموزش فعالیت‌های کشاورزی و باغبانی و شیلات به فرزندانمان، آموزش فروش و بازاریابی و همچنین پس‌انداز و سواد مالی نیز ارائه می‌دهیم. ضمناً بخشی از آموزش‌ها را به برنامه‌ریزی شخصی و فن بیان و قدرت فروش اختصاص داده‌ایم. این یکپارچگی آموزش‌های مورد نیاز کودکان، باعث شده مجموعه ما خدمات کامل و نوآورانه‌ای داشته باشد.

← از وسعت مجموعه‌تان برای ما بگویید.

ما هشت‌ماهی است که کارمان را آغاز کرده‌ایم. هنوز هیچ معرفی تبلیغاتی انجام ندادیم و معرفی ما بین مخاطبان و آشنایان به صورت دهان‌به‌دهان بوده و با همین شرایط ۶۰ باغبان و کشاورز کوچک داریم و تقاضای زیادی نیز برای ورود به مزرعه داریم. این کسب‌وکار علاوه بر من و آقای دکتر حیدر نژاد، پنج نفر کارمند تمام‌وقت نیز دارد.

← چه سرمایه اولیه‌ای برای این

← چه چشم‌اندازی برای اکومزرعه کاپیتان دارید؟

من در مورد وسعت بازار از یک چیز بسیار مطمئنم و آن استقبال مخاطبان در سایر شهرها و استان‌هاست.

ما در گرگان بسیار مورد استقبال قرار گرفتیم. با اینکه اکثر خانواده‌ها زمین و باغ دارند و کودکان‌شان آنچنان نیز از دامان طبیعت دور نیستند، اما باز شدت استقبال به حدی بود که ما توان تأمین زمین لازم را

نداریم.

اگر این کسب‌وکار در شهرهای بزرگ‌تر و استان‌هایی که زمین کشاورزی کمتری دارند، راه‌اندازی شود، استقبال بسیار بیشتر نیز خواهد بود. چشم‌انداز من این است که در همه استان‌ها یک شعبه از اکومزرعه داشته باشیم و با توجه به اینکه این نوع کسب‌وکار در خاورمیانه نیز بسیار جدید است، به بازار خاورمیانه نیز می‌اندیشیم.

← چه مشکلاتی برای رسیدن به این چشم‌انداز دارید؟

اولین مشکل زمین است که تأمین آن هزینه‌بر است و فرایند اخذ وام نیز سخت و پرچالش است، طوری که تاکنون اقدام موفقیت‌آمیزی در این زمینه نداشته‌ایم. مشکل دوم این است که کسب‌وکارهایی که از شهرستان‌ها و شهرهای کوچک آغاز می‌شوند مسیر بسیار سخت‌تری برای معرفی و دیده شدن دارند. این نکته‌ای بود که در رویداد کارآفرینی زنان آزاده داننده نیز به آن اشاره شد.

← چرا تاکنون سرمایه‌گذار نگرفته‌اید و آیا برنامه‌ای برای سرمایه‌گذاری دارید؟

تیرماه امسال مذاکراتی برای جذب سرمایه داشتیم و با توجه به اینکه این ایده چالش‌های خود را پشت سر گذاشته و موفق به جذب مخاطب شده، برای بسیاری از سرمایه‌گذاران مطلوب و جذاب است. اما حقیقت اینک سرمایه‌گذاران سهم‌های بالای مادی و معنوی طلب می‌کنند؛ به طوری که صاحب ایده و کسب‌وکار حاضر است سختی تأمین مالی را به جان بخرد، اما ایده و کسب‌وکارش را برای خودش نگه دارد.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم





تأثیر هوش مصنوعی در فیزیولوژی انسان

آینده درمان‌های فیزیولوژیک چه خواهد بود؟

هوش مصنوعی (AI) که شامل یادگیری ماشینی، یادگیری عمیق و محاسبات شناختی است، باعث می‌شود کامپیوترها بتوانند از تجربه یاد بگیرند و با تقلید از وظایف «شناختی» مانند استدلال، یادگیری، حل مسئله و چندین مورد دیگر که معمولاً با ذهن انسان مرتبط است، عمل کنند.

به لطف الگوریتم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی، رایانه‌ها را می‌توان آموزش داد تا با پردازش مقادیر زیادی از داده‌ها از طریق شناسایی الگوهای خاص، وظایف مختلفی انجام دهند. پزشکی، فیزیولوژی و حتی جراحی رشته‌هایی هستند که با اینکه چندین موضوع اخلاقی را مطرح کرده‌اند، عمیقاً تحت تأثیر قرار گرفته‌اند.

فیزیولوژی انسان به دنبال درک مکانیسم‌هایی است که برای حفظ سلامت و عملکرد بدن انسان کار می‌کنند؛ تمرکز بر این که چگونه سیستم‌های مختلف (مانند سیستم عصبی، سیستم قلبی و عروقی، سیستم تنفسی، سیستم غدد درون‌ریز یا سیستم ایمنی) اندام‌ها، سلول‌ها و مولکول‌های زیستی عملکردهای شیمیایی و فیزیکی مختلف را انجام می‌دهند. به طور سنتی، مطالعات روی فیزیولوژی انسان در آزمایشگاه‌هایی انجام می‌شود که آزمایش‌ها اغلب به اعمال تأثیرات مکرر روی یک سیستم آلی نیاز دارند. اخیراً هوش مصنوعی به‌عنوان ابزاری برای پشتیبانی از حل مسئله در فیزیولوژی انسان پیشنهاد شده که احتمالاً امکان کاهش تعداد آزمایش‌های تهاجمی و همچنین پیش‌بینی فرآیندهای پاتولوژیکی را می‌دهد که از طریق آزمایش استاندارد شناسایی نمی‌شوند. با این حال، کاربرد هوش مصنوعی در فیزیولوژی انسان هنوز ثابت نشده و بیومولکول‌ها عملکردهای شیمیایی و فیزیکی مختلفی را انجام می‌دهند که برای هوش مصنوعی قابل تشخیص نیست.

رغبت چندانی ندارد و تاب‌آوری بین نیروهای جوان در این حد نیست که چند سال در دره مرگ بایستند تا محصول پروداکت شود.

برای فروش محصول به مجوز خاصی نیاز داشتید؟ پروسه دریافت مجوز چگونه بوده است؟

مجوز خاصی نیاز نداشتیم، ولی روایی و پایایی سیستم را در آزمایشگاه بیومکانیک دانشگاه تهران ارزیابی کردیم. موضوع پایان‌نامه من بررسی پایایی و روایی این سخت‌افزار بود که خوشبختانه به عدد خوبی رسیدیم و از دقت دستگاه اطمینان حاصل کردیم. دقت این دستگاه بالای ۹۵ درصد است. این دستگاه در کنار تخصص تراپیست، به کمک هوش مصنوعی، دقت را به میزان بسیار زیادی افزایش می‌دهد.

درباره همکاری با شتابدهنده توضیح دهید. چطور وارد این بوت‌کمپ شدید و شکل همکاری شما چگونه بود؟

نقطه عطف بیزینس ما شروع همکاری با دیجی‌نکست بود، به‌ویژه وقتی از تجربه‌منته‌های دیجی‌نکست استفاده کردیم و از حضور افراد در فضای اشتراکی بهره‌های فراوانی بردیم. جذب سرمایه هم داشتیم و محیط پویایی که دیجی‌نکست در اختیار ما گذاشت، این اعتماد به نفس را به ما داد که برای فعالیت در این حوزه اقدام کنیم.

چقدر به صادرات محصول فکر می‌کنید و چه برنامه‌ای در این زمینه دارید؟

صدها درصد تصمیم داریم برای صادرات اقدام کنیم. البته باید جایگاه ما در بازار ایران تثبیت شود و در ادامه، پس از نیازسنجی محصول را صادر کنیم. محصول ما در بازار داخلی، نمونه مشابهی ندارد و ما اصطلاحاً «فرست‌مور» این بازار هستیم.

در این دوره به دلیل شرایط اقتصادی، بی‌ثباتی قیمت دلار و قطعی اینترنت و... دوره سختی را در اکوسیستم شاهد بودیم. آیا این مشکلات میل به مهاجرت را در نیروی انسانی شما افزایش داده است؟

خوشبختانه تاکنون کسی از تیم ما خارج نشده، ولی میل به مهاجرت به وضوح بیشتر شده و در تیم‌های دیگر به همین خاطر، کل تیم فید شده است یا استارت‌آپ‌هایی را می‌شناسم که تا مرحله‌ای پیشروی کردند و چون تاب‌آوری لازم را نداشتند، کل استارت‌آپ منحل شده است. از آنجا که فاندراهای تیم ما مقید به استارت‌آپ و بیزینس بوده‌اند، تصمیمی برای مهاجرت نداشتند. علاوه بر فاندراها، نیروهایی داریم که از اعضای هیئت هم‌بنیان‌گذار نیستند و مجموعاً ۱۰ نفر هستیم که در دیجی‌نکست مستقریم.

تاب‌آوری شما در این شرایط دشوار چطور ممکن شده است؟ چه برنامه‌هایی برای آینده و سال جدید دارید؟

اگر شخصی با توجه به شرایط فعلی بخواهد از اکوسیستم جدا شود، کاملاً حق دارد ولی ما مبنای بر این گذاشتیم که مقاومت کنیم و این مسیر را در هر شرایطی ادامه دهیم؛ چراکه در دانشگاه سطح یک کشور تحصیل کرده بودیم و مسئولیت اجتماعی ما حکم می‌کرد دوام بیاوریم و در مقابل امتیازاتی که کشور در اختیار ما گذاشته، خودمان را مسئول می‌دانیم. چشم‌انداز کوتاه‌مدت ما برای اکنون، اصلاح ذهنیت سنتی مربیان و تراپیست‌هاست و در بلندمدت قصد داریم روی سلامتی و سبک زندگی مردم ایران تأثیر بگذاریم تا با تبیین رویه‌های پیشگیرانه، سلامت و سبک زندگی آنها را بهینه کنیم.

شدند؛ سخت‌افزارهایی را تولید کردند که با اسکن ۳۶۰ درجه از طریق چند دوربین، اسکلت فرد را آنالیز می‌کنند و دیتاهای مفصلی به دست می‌آورند. تفاوت اکتین در رقابت با نمونه‌های خارجی چیست؟ آیا در رقابت با این برندهای خارجی دچار چالش بوده‌اید؟

مهمترین تفاوت محصول ما با شرکت‌های سونی یا زیمنس در میزان دقت محصول است. سخت‌افزارهای اکتین در مقایسه با نمونه‌های ذکرشده دقت بسیار بیشتری دارد؛ چراکه مبنای کار دستگاه این شرکت‌ها مربوط به ایمیج‌پروسسینگ است و از هوش مصنوعی استفاده نمی‌کنند؛ در حالی که سخت‌افزار ما از هوش مصنوعی بهره‌مند است و به‌عنوان دستیار مربی و تراپیست عمل می‌کند و در واقع پلتفرم جامعی در حوزه سلامت هستیم که دیوایس‌های دیگر نیز به آن اتچ می‌شوند. از آنجا که تازه به بازار ورود کرده‌ایم، تاکنون با هفت مجموعه قرارداد بسته‌ایم که شامل فیزیوتراپی و خدمات ورزشی است و بازخورد خوبی برای همکاری به‌ویژه در زمینه تناسب اندام گرفتیم. فناوری مبتنی بر هوش مصنوعی برای مربی‌ها و سایرین در این حوزه جذابیت داشته است؛ چراکه مربی از این طریق می‌تواند سیر پیشرفت خود و سایرین را مشاهده کند. از عمده مشکلات استارت‌آپ‌ها به‌ویژه استارت‌آپ‌های وابسته به سخت‌افزار، بحث اسکیل آپ است. دیوایسی که ما طراحی کردیم، قیمت نسبتاً بالایی دارد و برای مشتری عام چندان مقرون به صرفه نیست. در فاز توسعه با طراحی اپلیکیشن، این مشکل تا حد زیادی برطرف خواهد شد.



عباس عین‌علی



abbas.einali@gmail.com

پیش‌تر به این موضوع اشاره کردید که سرویس شما پیشگیرانه طراحی شده است. امروزه یکی از اقبال مهم، سالمندان هستند و جامعه ایران تا حدود سال ۱۴۳۰ با پیری مواجه است و برای کسانی که در این حوزه فعالیت دارند، آینده خوبی پیش‌بینی می‌شود. شما این نیاز روبه‌رشد را چگونه شناسایی کردید و با اندازه بازار تا چه حد آشنا بودید؟

برای توسعه فاز B2B چه چالشی پیش رو دارید؟

چالشی که اخیراً درگیرش بودیم، افزایش نرخ دلار بود. برای ما که تولید سخت‌افزار می‌کنیم، این مسئله خیلی مهم است؛ ولی چند پلن مختلف برای اسکیل در بازار B2B در نظر داریم. برای مثال سخت‌افزار ما این قابلیت را دارد که در پکیج‌های کوچکتر، فقط با یک دوربین کارایی داشته باشد، این دوربین به تلویزیون خانه متصل می‌شود و هزینه‌ها را تا حد زیادی کاهش می‌دهد. دستگاه ما برای مجموعه‌های تناسب اندام و باشگاه‌های ورزشی نسبت به دستگاه‌های دیگر که خریداری می‌کنند، ارزان‌تر است. برای مثال قیمت تردمیل چیزی حدود ۵۰۰ میلیون تا یک میلیارد تومان است و در قیاس با این دستگاه، قیمت ما خیلی پایین‌تر است.

این روزها در حوزه فناوری با صدای بلند گفته می‌شود که «تغییر از آن هوش مصنوعی خواهد بود!». چگونه از دو سال پیش هوش مصنوعی را به کار گرفتید و امروزه هم‌قدم با ترند جهانی فعالیت می‌کنید؟

در ابتدا بینشی که در طراحی این سخت‌افزار داشتیم بر مبنای شهود و گمان بود، ولی بعدها با بررسی پنج‌مارک‌ها به این نتیجه رسیدیم که دیتاها به سمت دیتا‌دیزاین کوچینگ رفته‌اند که این داده‌ها در بحث تناسب اندام و تشخیص اهمیت دارد و این خلأ وجود داشت که فرد بتواند این دیتا را ببیند و مشکل را برطرف کند. در واقع ما تشخیص‌های شهودی را تبدیل به تشخیص داده‌محور کرده‌ایم که ضریب خطا را به شدت کاهش می‌دهد.

در حال حاضر مهم‌ترین چالش شما چه در جذب سرمایه و چه در فروش و... چیست؟

مهم‌ترین چالش ما در حال حاضر، تأمین نیروی انسانی است. نیروی انسانی برای فعالیت در حوزه استارت‌آپی

ورزشکاران، حوزه سلامت کارگران، حوزه سلامت کودکان و حوزه سلامت رانندگان. پلتفرم پیکر‌سنج ما از طریق پردازش تصویر و هوش مصنوعی (موشن‌ویژن) ارزیابی مورد نظر را انجام می‌دهد. این سخت‌افزار شبیه یک مانیتور یا استند هوشمند است که به یک دوربین مجهز شده و پس از دریافت تصویر شخص، ناهنجاری‌های مربوط به سیستم حرکتی را به صورت سه‌بعدی آنالیز و در لحظه گزارش می‌کند و مربی یا تراپیست بر مبنای این گزارش، با آگاهی کامل برنامه‌ای را در اختیار فرد قرار می‌دهد. متقاضیان این سخت‌افزار، تراپیست‌ها، مربی‌ها و کاردرمانگرانی هستند که در پنج حوزه نام‌برده فعالیت دارند. تمرکز فعالیت ما روی طب فیزیکی است و به همه کسانی که با ارگونومی حرکت سروکار دارند، مربوط می‌شود.

نوع بیزینس ما B2B است و در ادامه قصد داریم به روش B2C کار کنیم؛ به این ترتیب که اپلیکیشن‌ها با قابلیت دسترسی همگانی طراحی خواهد شد که گوشی همراه جای آن سخت‌افزار را خواهد گرفت. در حال حاضر به بازار ورود کرده‌ایم و به‌تازگی با

چند مجموعه ورزشی و درمانی قرارداد بسته‌ایم، ولی همچنان از طریق همان سخت‌افزار فعالیت می‌کنیم و شکل B2C فاز توسعه‌ای ما خواهد بود که هنوز عملیاتی نشده است.

پیش‌تر به این موضوع اشاره کردید که سرویس شما پیشگیرانه طراحی شده است.

امروزه یکی از اقبال مهم، سالمندان هستند و جامعه ایران تا حدود سال ۱۴۳۰ با پیری مواجه است و برای کسانی که در این حوزه فعالیت دارند، آینده خوبی پیش‌بینی می‌شود. شما این نیاز روبه‌رشد را چگونه شناسایی کردید و با اندازه بازار تا چه حد آشنا بودید؟

منطق تشخیص و پیشگیری در حوزه سلامت، مقوله سفر و یکی نیست، منطق فازی است که با الگوریتم‌های ریاضی و هوش مصنوعی آسیب‌شناسی و پیشگیری می‌کند و هدف ما این است که قبل از ورود به نقطه پیک بیماری در فرد یا سالمند، به او هشدار دهیم و مشکلش را تشخیص دهیم. در بحث تحقیق و توسعه و محدوده بازار بادیتاهایی که از سایت آمار ایران گرفتیم و انجام تحقیقات میدانی متوجه شدیم حدود ۴۷ درصد از افراد معمولی و ورزشکاران در معرض آسیب‌های جدی هستند؛ به این دلیل که با حرکت ورزشی یا فعالیتی که در طول روز انجام می‌دهند به خوبی آشنا نیستند، یا حتی گاهی ممکن است فرد تمرینی را به قصد درمان تکرار کند که نحوه انجام آن درست نیست یا از سوی مربی یا تراپیست به‌درستی تجویز نشده است. این درصد درخور توجه، باعث شد روی این موضوع بیشتر کار کنیم و برای کاهش میزان آسیب‌ها قبل از وقوع، اقدام کنیم.

فکر می‌کنید در فاز B2C توسعه، چه بازاری پیش‌روی شما خواهد بود؟ در فاز B2B چه مارکتی را هدف قرار داده‌اید؟

هدف ما در فاز B2C برای ورود به مارکت، پوشش‌دهی ورزش‌هایی با تحرک کمتر است که به پیشگیری کمتری نیاز داشته باشد، مانند یوگا و فعالیت‌های سالمندان. در فاز B2B مجموعه‌های اصلاحی و مجموعه‌هایی که مباحث مربوط به تندرستی و علوم ورزشی را به فعالیت‌شان اضافه کرده‌اند، انتخاب کردیم و از مجموعه‌های سنتی و دور از فناوری چشم‌پوشی کردیم.

در سطح جهانی شاهدیم که شرکت‌های بزرگ مثل «زیمنس» و «سونی» به این حوزه وارد



شماره ۸۹
اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



چرانبرد خرده‌فروشی آمازون و والمارت در راهروی خواربارفروشی انجام نمی‌شود؟

نبرد غول‌ها

مالی والمارت در تماس Q4 این موضوع را هم پرچاشیه و هم با اولویت بالا نامید. سلامت و زیبایی نزدیک به ۱۱ درصد از فروش سالانه والمارت را به خود اختصاص می‌دهد. آمازون تقریباً از سال ۲۰۱۹ سهم خود را از فروش سلامت و زیبایی دوبرابر کرده و از ۲/۵ درصد در سال ۲۰۱۹ به ۵/۱ درصد در سال ۲۰۲۲ رسیده است. از سوی دیگر، والمارت حدود شش درصد ثابت مانده است.

پوشاک با رتبه هشت درصد، یکی از دسته‌هایی است که سهم آمازون در آن دوبرابر والمارت است. شکاف فروش از ۰/۸ درصد در سال ۲۰۱۹ به ۶/۴ درصد افزایش یافته که این به‌رغم تلاش‌های والمارت برای تقویت تجارت پوشاک خود در سال ۲۰۲۰ است.

به نظر می‌رسد والمارت نمی‌تواند به اندازه کافی ۱۰۰ یا ۱۲۰ میلیون آمریکایی که هر هفته وارد فروشگاه والمارت می‌شوند را به خریدارانی تبدیل کند که چیزی بیشتر از غذا در سبد خود دارند.

این یک نبرد رویال - و میدان نبرد - است که والمارت، به‌رغم تلاش‌هایش برای افزایش حجم آنلاین و ایجاد شبکه قوی‌تری از فروشندگان شخص ثالث باید برنده شود. خرید ۳/۳ میلیارد دلاری والمارت از Jet.com در سال ۲۰۱۶، چهار سال بعد، پس از شکست در فروش آنلاین قابل توجه والمارت، بسته شد.

این شرکت قبل یا بعد از آن نتوانسته هیچ‌گونه کشش آنلاین معناداری ایجاد کند؛ به‌خصوص زمانی که رقیب اصلی والمارت باز یکن آنلاینی است که تبدیل پرداخت آنلاین را به یک شکل هنری تبدیل کرده - و ۲۸ سال گذشته را صرف تغییر شکل استاندارد برای هر تجربه آنلاین قابل قبول، خرده‌فروشی یا غیره کرده است.

این روزها همان اندازه که سوژه هوش مصنوعی موضوع روز است، این موضوع که فروشگاه‌های مواد غذایی در یابند چطور و کجا از آنان خرید شده، حائز اهمیت است. تورم مواد غذایی سرسختانه بالاست و تقریباً همه خانوارهای ایالات متحده تعداد و انواع اقلامی که اکنون در سبد خواربارشان قرار می‌گیرند را تنظیم کرده‌اند. آخرین تحقیقات PYMNTS نشان می‌دهد ۶۲ درصد از مصرف‌کنندگان گفته‌اند هزینه بالای غذا باعث کاهش هزینه‌های آنها در سایر دسته‌های اختیاری شده است، از جمله ۶۰ درصد از کسانی که سالانه بیش از صد هزار دلار درآمد دارند و ۶۳ درصد از مصرف‌کنندگان طبقه متوسط که سالانه بین ۵۰ تا ۱۰۰ هزار دلار درآمد دارند. به همین دلیل است که خواربارفروشی موضوع داغ دو تا از بزرگ‌ترین خرده‌فروشان روی کره زمین است: آمازون و والمارت.

با توجه به اینکه خواربارفروشی‌ها اکنون ۵۶/۹ درصد از فروش کلی را به خود اختصاص داده‌اند - نسبت به اینکه این میزان در سال ۲۰۱۹ حدود ۵۵/۹ درصد بوده، اندکی افزایش یافته است - والمارت شروع به شبیه شدن به یک خواربارفروشی غول‌پیکر کرده و به جای یک تاجر که مواد غذایی را به صورت انبوه می‌فروشد، خرده‌فروشی می‌کند.

طبق داده‌های خود والمارت و گزارش‌های سرشماری، متوجه می‌شویم سهم مواد غذایی والمارت از سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۹ نسبتاً ثابت مانده است. بزرگ‌ترین خرده‌فروش فیزیکی جهان ممکن است به دلیل تورم مواد غذایی، فروش مواد غذایی کمی بالاتر داشته باشد، اما در کل فروش تقریباً کمتری نسبت به دسته‌بندی محصولات خرده‌فروشی دیگر دارد. بر اساس روند داده‌ها، آمازون به‌زودی والمارت را از نظر سلامت و زیبایی تحت‌الشعاع قرار خواهد داد؛ مقوله‌ای که مدیر

نخاله، خاک‌برداری و... انجام داده‌ایم و قصد داریم بازارگاه بار با نت را در اختیار آنها نیز قرار دهیم.

روتا بر اساس چه نیازی شکل گرفت؟ تقریباً تمام کسب‌وکارها به نرم‌افزارهای لجستیکی نیاز دارند، زیرا یکی از پایه‌ها و اساس لجستیک شهری بر مبنای نقشه و مسیریابی است. ما در مجموعه بار با نت و به‌روز رسان به این زیرساخت نیاز داشتیم و در ابتدا قصد داشتیم از طریق شرکتی که این زیرساخت را در اختیار ما قرار دهد اقدام کنیم، اما با شرکت‌های موجود به جمع‌بندی نرسیدیم. به همین دلیل تصمیم گرفتیم زیرساخت نقشه و مسیریابی را در مجموعه تشکیل دهیم. تیمی را برای این کار شکل دادیم و دست به کار شدیم و توانستیم زیرساختی قوی در حوزه نقشه و مسیریابی ایجاد کنیم.

قراردادهایی نیز با پلیس راهنمایی و رانندگی و سایر ارگان‌ها بستیم اما چون قصد توسعه روتا را داشتیم، اطلاع‌رسانی و تبلیغات نکردیم.

رقبای شما در روتا چه اپ‌هایی هستند؟

در میان اپ‌های ایرانی از لحاظ فنی، نشان و بلد مشابه روتا هستند و حتی در برخی بخش‌ها، روتا مشخصات فنی بالاتری دارد. تفاوت ما در تعداد کاربر است که آن هم به تبلیغات کمتر ما برمی‌گردد. روتا فعلاً حدود ۲۰۰ هزار کاربر دارد.

برای توسعه روتا چه اهدافی را دنبال می‌کنید؟

ارائه پلتفرم خدمات مکان محور از اهدافی است که روتا دنبال می‌کند. این پلتفرم تا سال آینده فعال می‌شود و کسب‌وکارهای مختلفی که در اینستاگرام، تلگرام یا فروشگاه‌های اینترنتی فعالیت دارند، می‌توانند داخل روتا و به‌طور اختصاصی سایت و خدمات مالی، اعتباری و CRM دریافت کنند. در کنار آن نیز مردم خدماتی دریافت می‌کنند که در نهایت بتوانند از خدمات این کسب‌وکارها استفاده کنند.

روتا در آینده چه خدمات دیگری ارائه خواهد داد؟

با یک مثال توضیح می‌دهم. قصد داریم از نقطه A به نقطه B مسافر یا باری را جابه‌جا کنیم یا غذا سفارش دهید یا بلیت سینما یا تئاتر رزرو کنید، وقت دکتر بگیرید و کلاً هر خدمات آنلاینی را دریافت کنید. در روتا تمام کسب‌وکارهای آنلاینی که سرویس مورد نظر شما را داشته باشند، رؤیت می‌شوند و می‌توانید قیمت آنها را ببینید، مقایسه کنید و سپس سفارش دهید. حتی در مورد وقت دکتر این اپلیکیشن قادر است علاوه بر رزرو وقت دکتر، روز و ساعت وقت گرفتن را به شما یادآوری کند و نسبت به مکان شما نزدیک‌ترین یا کم‌ترافیک‌ترین مسیرها را در همان روز به شما پیشنهاد دهد.

روتا یک شبکه اجتماعی مکان محور است. وقتی با دوستان خود در یک مکان مشخص قرار ملاقات می‌گذارید می‌توانید لوکیشن خود را در گروه روتا قرار دهید، سپس دوستان خود را نیز در روتا اد کنید و روتا بهترین راه دسترسی به لوکیشن و مدت‌زمان حدودی را به دوستان شما پیشنهاد می‌دهد. تمام خدمات روتا در بستر نقشه عرضه می‌شود. بنابراین سال ۹۷ زیرساخت آن را پایه‌ریزی کردیم. سال ۹۸ لانچ کردیم و تا الان هم منتظر بودیم چالش‌ها و باگ‌های آن درآید و یک سیستم کامل و درست ارائه شود تا بتوانیم این خدمات را ارائه دهیم.

شرکتی هستند که زیرمجموعه هلدینگ چابک قرار دارند. متین با مدیرعاملی من و به‌روز فناور با مدیریت رحمت‌الله صادقی اداره می‌شود.

متین تا سال ۱۴۰۱ بازوی نرم‌افزاری هلدینگ چابک بود، اما از ابتدای سال ۱۴۰۲ دو برند بار با نت و روتا از مجموعه جدا می‌شوند و به‌عنوان شرکت مستقل فعالیت خواهند کرد. «به‌روز رسان»، «به‌روز مارت» و «به‌روز پی» نیز زیر نظر شرکت به‌روز فناور اداره می‌شوند، اما پشتیبانی نرم‌افزاری و پیاده‌سازی آن توسط شرکت متین انجام شده است. به‌روز رسان در زمینه پخش و لجستیک اشتراکی فعالیت دارد.

شرکت متین به جز بار با نت و روتا فعالیت دیگری نیز دارد؟

بله. متین در سال ۱۴۰۱ از معاونت علمی مجوز شتاب‌دهی را اخذ کرده و در مرکز نوآوری پست به‌عنوان شتاب‌دهنده حضور دارد. از خرداد ۱۴۰۱ نیز آکادمی متین راه‌اندازی کردیم که با راه‌اندازی آکادمی متین نیازهای آموزشی پرسنل هلدینگ چابک را که بیش از ۴۰۰ نفر هستند، برطرف می‌کنیم. به عنوان مثال، در حوزه فناوری، مدیریتی و کسب‌وکاری و بخشی نیز در حوزه فروش، آموزش‌هایی داریم. اما از این کلاس‌های آموزشی قرار نیست فقط پرسنل هلدینگ بهره‌مند شوند، بلکه از افراد علاقه‌مند به حوزه‌های کسب‌وکاری و آی تی نیز ثبت‌نام به عمل می‌آید.

دو برندی که زیر نظر متین اداره می‌شوند، بار با نت و روتا هستند. بار با نت با توجه به چه نیازی استارت خورد؟

بار با نت با هدف شکل‌گیری یک بازارگاه حمل‌بار در حوزه حمل‌ونقل شهری، بین شهری و بین‌المللی تشکیل شد. هدف زیرساختی که در حال توسعه آن بودیم، تنها فروش و جذب کاربر نبود، بلکه هدف ایجاد زیرساختی بود که خدمات خود را در زمینه زنجیره تأمین شرکت‌ها یا صنایع مختلف ارائه دهد و این نیاز در هلدینگ چابک احساس می‌شد. در واقع صنعت برای آنکه بتواند به‌خوبی کار کند، به زیرساخت حمل‌ونقلی نیاز دارد تا تولیدکنندگان مختلفی که در این زنجیره تعریف می‌شوند، بتوانند کالاهای خود را جابه‌جا کنند.

ایده اصلی کسب‌وکار بار با نت تأمین نیاز حمل‌ونقلی شرکت‌ها بود و بعد از آنکه ایده شکل گرفت، شروع کار را از زیرساخت درون شهری آغاز کردیم و رفته‌رفته کار را گسترش دادیم و هنوز هم این توسعه ادامه دارد و توسعه بخش بین‌الملل آن در برنامه‌های آتی قرار دارد. در فاز اول تمرکز خود را روی اسباب‌کشی درون شهری گذاشتیم و تحقیق و توسعه گسترده‌ای روی این بخش انجام دادیم. به‌مرور باز یگران دیگری در بخش حمل‌ونقل، چه در بخش آنلاین و چه آفلاین به قسمت‌های دیگر بازارگاه بار با نت اضافه شدند. بخش‌هایی نظیر ارسال مرسولات پستی، پیک، وانت و...

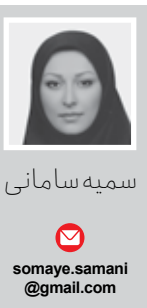
حتی این امکان را برای کسب‌وکارهای حمل‌ونقل سنتی ایجاد کردیم که با در اختیار قرار دادن سایت و محتوا و زیرساخت مدیریت ناوگان بتوانند به بازارگاه ورود و از این طریق مشتری جذب کنند.

بعد از آن با اخذ مجوز از اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی و سازمان حمل‌ونقل راه‌داری، توانستیم مجوز بین شهری را اخذ کرده و هر باری را بین شهرها جابه‌جا کنیم. این امکان از تهران به تمام شهرهای کشور ایجاد شده است.

به‌تازگی نیز تعاملاتی با شهرداری تهران برای جابه‌جایی



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



سمیه سامانی

somaye.samani@gmail.com





عکس: حامد کریم زاده

شده یا سر شده ایم و احساسی برایمان باقی نمانده است. اما امان از آن روزی که از درون فرو بریزیم. فارغ از این بحث‌ها، شاید هنوز اندک ریشه‌ای نخشکیده در ما وجود دارد که ما را به سمت اهدافمان سوق می‌دهد. در تلاشیم تا در همین فضا نیز کارهایی انجام دهیم که حالمان خوب باشد و همان‌طور باقی بماند و بتوانیم بهبودی در وضع موجود ایجاد کنیم. حال باید دید تا کجا و تا چه زمانی می‌توان این مسیر را ادامه داد و تا چه حدی می‌توان به توفیق دست یافت.

❖ آموزش یکی از مسائل مهم کسب و کارهاست. صنف در بخش آموزش چه ظرفیت‌هایی دارد و چه کمکی می‌تواند به شرکت‌ها کند؟ نقش رسانه در این میان چیست؟

یکی از مهم‌ترین موضوعات در حوزه فناوری آموزش، آموزش و آموزش است. این را با تأکید اعلام کردم، زیرا بسیاری از کسب و کارها از این حوزه ضربه‌های بسیاری خورده‌اند. آموزش و آگاهی‌رسانی یکی از ضعف‌هایی است که در بسیاری از حوزه‌ها وجود دارد و معمولاً در مقاطع حساس به بحران تبدیل می‌شود. ما در حوزه آموزشی و پژوهشی ظرفیت‌های مناسبی داریم که می‌بایست با هم‌افزایی از آنها به نحو احسن استفاده کرد؛ به عنوان مثال می‌توانم به برنامه آموزشی که ما در صنف برای مشاوران در طول سه سال گذشته با کمک و همراهی انجمن مشاوره مدیریت ایران تدوین و برگزار کردیم، اشاره کنم. نتیجه آن مهارت آموزی و توسعه این جامعه بود و در حال حاضر ما مشاورانی را در سازمان نصر داریم که علاوه بر مهارت‌های تخصصی، مهارت‌های نرم و مدیریتی را نیز کسب کرده‌اند و به اخذ مدارک معتبری همچون گواهینامه بین‌المللی مشاوره مدیریت و دریافت نشان CMC موفق شده‌اند. این آموزش‌ها در رشد و توسعه فردی آنها بسیار تأثیرگذار بوده و عملاً توانسته‌اند کسب و کار خود را بدون وابستگی به مرزهای جغرافیایی توسعه دهند و پروژه‌های ارزشمندی را تصاحب کنند. مفهوم Globalization یا جهانی‌سازی یعنی همین و گیگونومی در پیچه‌ای رو به جهانی‌سازی است.

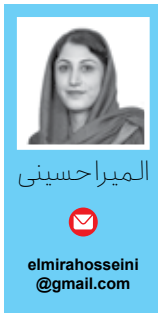
ادامه در صفحه ۳۱

خدمات فناورانه، متأثر از افزایش بی‌حد و حصر ارز به یکباره لغو و به زمانی نامعلوم موکول می‌شود. مثال‌های مشابه بسیاریند و آن‌قدر از زبان افراد مختلف بیان شده که دیگر زبان‌ها نیز سر شده است. شرکت‌ها نیز درگیر این موضوعات هستند. به عنوان مثال یک شرکت در زمینه تأمین تجهیزات فروش، فعالیت خود را متوقف می‌کند یا محصولاتش را با شرایط خاص در بازار عرضه می‌کند. شرکتی در حوزه توسعه نرم‌افزار با مهاجرت و خروج سرمایه انسانی خود مواجه شده و در عین حال متعهد به ارائه خدمات نرم‌افزاری به کارفرمای خود است. استارت‌آپی که هنوز به فاز MVP نرسیده، فعالیت خود را متوقف می‌کند تا بیشتر دچار آسیب‌های مالی و اعتباری نشود. مجموعه‌هایی هم از آب گل آلود ماهی گرفته و به بهانه وضع موجود اقدام به تعدیل نیرو می‌کنند و همزمان تعداد بسیار زیادی سرمایه انسانی تعدیل می‌شود که نه امکان مهاجرت دارند و نه دل و دماغی برایشان باقی مانده که در موقعیت شغلی دیگری خود را قرار دهند.

❖ پیش‌بینی می‌کنید در سال ۱۴۰۲ حال و هوای شرکت‌ها بعد از تحمل ماه‌ها تنش چگونه باشد؟

بسیار سخت و شکننده. ما خودمان در چنین وضعیتی قرار داریم. آماده‌سازی و راه‌اندازی چند پلتفرم با مشکلات عیده‌ای که بر سر راه رونمایی و ارائه آنها وجود دارد، کار دشواری است. از جمله این مشکلات می‌توان به فقدان سرمایه انسانی متخصص و آگاه به شرایط و محدودیت‌های به‌وجود آمده اشاره کرد که بر سر راه برخی پلتفرم‌های تولید شده قرار می‌گیرند و باعث ازدست‌رفتن Time To Market ما می‌شوند. فکر می‌کنم امثال ما که مانده‌ایم و هر روز در حال مقابله با چالش‌هایی جدید هستیم، یاد دیگر پوست‌مان کلفت

در شرایطی که برخی در حاکمیت با تکنیک نشنیدن آشنا هستند و در آن مهارت خاصی دارند، تمرین‌های ذهنی، کمکی برای دسترسی به آگاهی و خروج از ناخودآگاه است. برای ایجاد تغییرات مؤثر نباید بر چند مسئله به صورت همزمان تمرکز کنیم و این دقیقاً اتفاقی است که ما با آن مواجهیم. شاید مهم‌ترین اولویت صنف فناوری اطلاعات حفظ بقا و پایداری، ایجاد ثبات در بازار و تلاش جهت بازگشت وضعیت اکوسیستم فناوری به حداقل شش ماه گذشته باشد، اما همه این موارد موجب عدم تمرکز می‌شود. در عصری که فناوری



برخی مواقع کسب و کارها آن قدر دچار روزمرگی هستند که فرصت کافی برای تحلیل وقایع و رخدادها و انتخاب راهکارهای برون‌رفت از آن فضا را برای خود متصور نیستند

اطلاعات از نان شب هم واجب‌تر است، بروز این موارد تنها می‌تواند باعث تقابل و مواجهه (در برخی مواقع نادرست) شود و گره کور این کلاف سردرگم را کورتر کند. طی چند ماه اخیر و همزمان با بروز این محدودیت‌ها، تقریباً هفته‌ای نبوده که اخبار مهاجرت همکاران و دوستان خود طی بیست و اندی سال فعالیت در این بازار را نخوانده یا نشنیده باشم. این یعنی دلسردی و ناامیدی محض. کار به جایی رسیده که برخی اوقات با مهاجرت افرادی مواجه می‌شوم که درصد مهاجرت خود نسبت به آن فرد را همیشه بیشتر تخمین می‌زده‌ام. اینها واقعیات جامعه امروز است. حال می‌توانیم چشمان خود را روی آن بندیم یا اندکی ببیندیشیم که چه کردیم و چه عاقبتی در پی اعمالمان است و لااقل اندکی پارادایم ذهنی خود را تغییر دهیم. حال شما به این موارد، موضوع اختلافات هر روزه اینترنت و کندی آن، وضعیت بازار ارز که در ظاهر هیچ ارتباطی با معیشت مردم ندارد اما در باطن ارتباط تنگاتنگ و معناداری پیدا کرده است، کوچک شدن سفره مردم و کاهش تقاضا از سوی کاربران و مصرف‌کنندگان نهایی را نیز اضافه کنید. همه این مسائل به صورت زنجیروار به هم متصل هستند و از یکدیگر تأثیر می‌پذیرند. مثلاً یک قرارداد مشاوره ساده در حوزه

عموم جامعه، دغدغه‌های آنها شنیده و مسیر رشد و تعالی برای آنها هموار شود. وقایعی که طی سال‌های گذشته رخ داد، نظیر پاندمی کرونا، مهاجرت سرمایه‌های انسانی، دورکاری و از این دست باعث شد مفهوم کلان اقتصاد گیگ در سطح جامعه و حاکمیت بیشتر شناخته شود تا جایی که در سال جاری آیین‌نامه‌ای در جهت حمایت از این جامعه (آزادکاران یا فریلنسرها) در دولت مصوب شد که البته جای کار دارد.

❖ مهم‌ترین مسائل کسب و کارهای آی تی در این روزها که مشاوران می‌توانند به حل آنها کمک کنند، چه هستند؟

سه مهارت اصلی و کلیدی یک مشاور شامل حل مسئله، تدوین و ترسیم مدل‌های تفکر و مهارت داستان‌سرایی است که با استفاده از این سه مهارت کلیدی می‌توانند در موارد مختلفی نقش سازنده‌ای در شکل‌گیری و ایجاد یک کسب و کار، تثبیت و استقلال آن و تداوم و بقای آن کسب و کار ایفا کنند. در این صورت کسب و کار به جای استفاده از یک و تنها راهکار پیش رو، می‌تواند از چند راهکار، توأم با اولویت‌بندی و تحلیل ریسک‌های بالقوه آنها استفاده کند و در نهایت با وجود اینکه بهترین پیشنهاد نیز به او ارائه می‌شود، حق انتخاب برایش محفوظ است.

برخی مواقع کسب و کارها آن قدر دچار روزمرگی هستند که فرصت کافی برای تحلیل وقایع و رخدادها و انتخاب راهکارهای برون‌رفت از آن فضا را برای خود متصور نیستند و عملاً وارد فضایی باتلاق‌گونه می‌شوند که صرفاً در آن در حال دست‌وپا زدن هستند و ورود یک تفکر بیرونی در این موقعیت، بدون هیچ بایاس ذهنی می‌تواند برای آنها راهگشا باشد. این مرحله، در واقع مرحله حضور و بروز مشاور یا مشاوران زبده و دارای هوش و توان فردی یا گروهی است که می‌توانند در بزنگاه‌ها ابزار دست کسب و کارها باشند و با ارائه ایده‌ها، راهکارها و توصیه‌های خود در جایگاه یک منجی برای کسب و کار قرار داشته باشند.

❖ فضای صنف آی تی را بعد از محدودیت‌های رخ داده چگونه می‌بینید و به نظر شما مهم‌ترین اولویت‌های صنف آی تی چیست؟ شرکت‌ها در چه وضعیتی قرار دارند؟

و سرمایه‌گذاری داتین در پاسخ به این سؤال می‌گوید: «ما به معنای واقعی کلمه سرمایه‌گذار نیستیم؛ چون برخلاف سرمایه‌گذاران که معمولاً با هدف کسب سود خود سراغ کسب و کارهای مختلف می‌روند، سراغ کسب و کارها نمی‌رویم و با هدف تکمیل زنجیره خدمات روی بلوط سرمایه‌گذاری کرده‌ایم که در واقع، نوعی مشارکت برای خلق ارزش بیشتر و ارائه خدمات و محصولات جامع‌تر به جامعه است.»

طبق صحبت‌های او، این‌طور به نظر می‌رسد که شاخص داتین برای سرمایه‌گذاری، مبتنی بر سنجش میزان انطباق‌پذیری یک کسب و کار با مدل مرکزی گفتمان آنها؛ یعنی فراگیری مالی است. داتین که طراحی و توسعه «ویپاد» را بر عهده دارد با سرمایه‌گذاری روی بلوط بر آن است تا در یک رویکرد دوسویه به افزایش توان هر دو مجموعه کمک کند.

مسگری با اشاره به این مورد می‌گوید: «هدف داتین، فراگیری مالی است و آن را مهم‌ترین عامل در توسعه داتین، کشور و خدمت‌رسانی به مردم می‌دانیم. فراگیری مالی رکن‌های مختلفی دارد که یکی از آنها سرمایه‌گذاری خرد است و ما در این بخش روی بلوط سرمایه‌گذاری کرده‌ایم.»

او معتقد است داتین بستر توسعه فراگیری مالی در کشور است و هر NTT که در این زنجیره قرار می‌گیرد به توسعه کل اکوسیستم کمک و علاوه بر آن نیاز مردم را رفع می‌کند؛ به همین منظور لازم

است با مجموعه‌های مختلف در تعامل باشند تا آنها نیز بتوانند از بستر ایجادشده توسط داتین استفاده کنند و خدمات‌شان را ارائه دهند تا سرویس‌ها به مرور کامل شود.

نیاز بلوط چه بود؟

به عقیده نامداری در چند سال اخیر اتفاقی در زندگی مالی افراد افتاده و آن اینکه الگوی سرمایه‌گذاری مردم یکپارچه‌تر شده است؛ یعنی اگر فردی پولی دارد که می‌خواهد سرمایه‌گذاری کند، خیلی برایش مهم نیست از چه نهادی سرویس بگیرد، بلکه به بازده و سود فکر می‌کند. ممکن است بیمه عمر بخرد یا آن را تبدیل به سپرده بانکی کند یا اینکه آن را در صندوق بورسی سرمایه‌گذاری کند. به عبارت بهتر، مردم خیلی با تقسیم‌بندی‌های صنعت مالی که شامل بازار سرمایه، بازار پول و بیمه می‌شود کاری ندارند و تلاش می‌کنند مجموعه‌ای از سرویس‌های مالی را استفاده کنند و کاری با مرزهای درون صنعت، مجوزها و رگولاتورها ندارند؛ پس



نیلوفر نادری



niloofar.ndr@gmail.com

پل زدن بین بخش‌های مختلف صنعت مالی و جلوگیری از درگیر شدن افراد در پیچیدگی‌های رگولاتوری می‌تواند خلق ارزش برای مردم باشد.

او در این باره توضیح می‌دهد: «موضوع اصلی ما در بلوط همین است؛ شما می‌توانید همزمان که از یک سرویس بانکی یعنی پس‌انداز بهره می‌برید، سرمایه‌گذاری هم بکنید؛ پول شما که در بانک است به صورت خودکار به بورس منتقل شده و سود صندوق‌های سرمایه‌گذاری به آن تعلق می‌گیرد.»

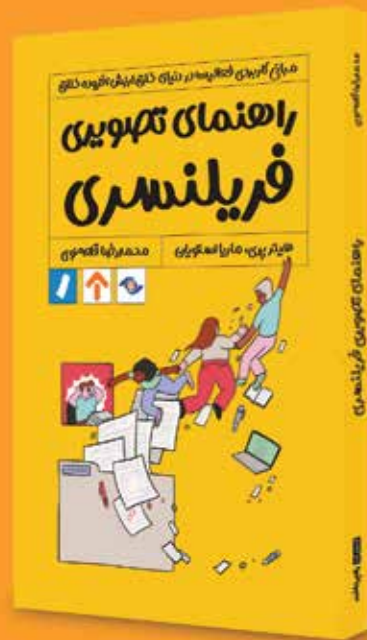
طبق گفته‌های مسگری، یکی از تفاوت‌های داتین با سایر سرمایه‌گذاران این است که اولویت آنها خلق، توسعه و پایداری خدمت است و در مرتبه بعدی به سود و منفعت مالی خود فکر می‌کنند. او در توضیح این مطلب می‌گوید: «با این حال، تمام سرمایه‌گذاران باید بدانند که در وضعیت کنونی کشور که تورم ثابت نمی‌شود، نمی‌توان برای آینده برنامه‌ای داشت و با آگاهی به این مسئله می‌بایست حدی از ریسک را بپذیرند.» او در پاسخ به این سؤال که چشم‌انداز این سرمایه‌گذاری را چگونه می‌بیند، می‌گوید: «این روزها داشتن چشم‌انداز بلندمدت چندان معقول نیست. حتی فضای بدی که باثبات است از فضای بی‌ثباتی که گاهی خوب و گاهی بد می‌شود، بهتر است و بی‌ثباتی به سمی می‌ماند که ذره‌ذره جان کسب و کارها را می‌گیرد و باعث می‌شود برنامه‌ریزی حالت فانتزی پیدا کرده و بی‌معنا شود.»

برنامه‌های آینده بلوط

نامداری درباره برنامه‌های یک سال آینده بلوط بیان می‌کند که هدف اصلی آنها تنوع‌بخشی به گزینه‌های سرمایه‌گذاری است و همین الان هم بلوط بیشترین تنوع صندوق‌های سرمایه‌گذاری در بازار بورس را دارد که به صورت آنلاین می‌شود در آنها سرمایه‌گذاری کرد. این تنوع به زودی بیشتر هم شده و امکان خرید و فروش ETF هم به بلوط اضافه می‌شود. او همچنین اضافه می‌کند: «یکی از برنامه‌های مهم دیگر ما در بلوط، تنوع‌بخشی به گزینه‌های پس‌انداز است؛ هم‌اکنون با ۱۴ بانک قرارداد داریم و مشتریان این بانک‌ها می‌توانند با استفاده از سرویس پس‌انداز خودکار بلوط به طور مستقیم و خودکار در صندوق‌های بورس سرمایه‌گذاری کنند و تعداد این بانک‌ها در حال افزایش است. همچنین سرویس تخفیف به‌مثابه پس‌انداز هم به زودی در بلوط فعال خواهد شد تا مثلاً اگر فردی خریدی انجام داد، این امکان وجود داشته باشد که تخفیفش به طور خودکار به سرمایه‌گذاری در صندوق‌ها تبدیل شود.»



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



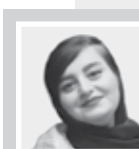
چگونه به عنوان یک فریلنسر راه را از چاه بشناسید؟

انتشارات راه‌پرداخت



گرفته تا ارائه‌دهندگان BNPL و شرکت‌های فین‌تکی)

به دردمر بیفتند. بانک‌ها ملزم هستند مشتریانی را که ممکن است در معرض خطر باشند، شناسایی کرده و با انجام یکسری اقدامات درخور از آنها حمایت کنند. به نظر می‌رسد بهترین رویکرد برای حمایت از مصرف‌کننده در عین استقبال از راهکارهای نوین پرداخت مثل BNPL، ادغام خطوط اعتباری است. تصور کنید کاربران این فرصت را داشته باشند تا زیر سایه اطمینان مؤسسات مالی سنتی و بانک‌ها، از خدمات مدرن ارائه‌دهندگان BNPL استفاده کنند.



نریا حقی



Info@Karangweekly.ir

دستخوش تحول کند، خطرناک نیز هست؟ برای استقبال از BNPL در روزهای پیش رو چه باید کرد؟ مدل BNPL، به دلیل سهولت، فقدان نرخ بهره و فرایند تأیید آسانش، چند سالی است که محبوبیت زیادی به دست آورده؛ با این حال، خالی از ریسک هم نیست. انباشت بدهی و کاهش امتیاز اعتباری، از جمله مواردی است که می‌تواند به‌ویژه در مورد کاربرانی که آسیب‌پذیر هستند، یک ریسک مهم تلقی شود و BNPL را بیشتر از آنکه مفید باشد، به یک تله بدل کند.

وقتی چهارچوب‌های رگولاتوری معین می‌شوند، قرار نیست هیچ‌کس (از مؤسسات مالی و مشتریان‌شان

سفر فیدلیتی به سمت نوآوری

فیدلیتی بنا به درخواست مشتریان بخش جدیدی رادر حوزه دارایی‌های دیجیتال راه‌اندازی خواهد کرد

کریپتو در سال‌های گذشته زمستان سختی را پشت سر گذاشته است. این زمستان گاه با اتفاقات ناگوار سخت‌تر و سردتر شده است. شرایط نامطلوب اقتصادی، فروپاشی صرافی اف‌تی‌ایکس، نوسانات قیمت ارزهای دیجیتال و ورشکستگی شرکت جنسیس زمستان کریپتو را استخوان‌سوز کردند. در این شرایط پیچیده جلب اعتماد کاربران بسیار دشوار و چالشی بزرگ برای شرکت‌های کریپتویی است.

لوک فروهلیچ، رئیس جهانی راه‌حل‌های دارایی‌های دیجیتال در فیدلیتی اینترنشنال، از معدود افرادی است که تلاش کرد بر این چالش‌ها فائق آید. فروهلیچ از اولین کسانی بود که بیت‌کوین را با آغوش باز پذیرفت و از سال ۲۰۱۵ سرمایه‌گذاری بر این کوین را آغاز کرد. فروهلیچ علاوه بر یک سرمایه‌گذار پیشکسوت، یک تحلیلگر و معامله‌گر باتجربه نیز هست که تجربه کار در شرکت‌های بزرگی چون شرکت خدمات مالی «کردیت» سوئیس و شرکت مدیریت دارایی «منولایف» را دارد. یک یا دو سال پس از اینکه فروهلیچ به دنیای کریپتو علاقه‌مند شد، عرضه اولیه کوین آغاز شد. به دنبال این اتفاق فروهلیچ در سال ۲۰۱۶ به شرکت خدمات مالی فیدلیتی پیوست. فروهلیچ عقاید جالبی در مورد دنیای کریپتو و بالا و پایین‌های آن دارد. او معتقد است روزهای سخت کریپتو را به بلوغ رسانده است. در ابتدا کسانی که جذب بیت‌کوین می‌شدند، گیج‌ها بودند اما اخیراً فعالان حوزه‌های سنتی مالی هم جذب این فضا شده‌اند. فروهلیچ می‌گوید: «فضای کنونی کریپتو پخته‌تر شده است و فعالان مالی صنایع سنتی تر وارد آن شده‌اند. این فضا اکنون در حال گام برداشتن به سمت کاربردی‌تر شدن است. در حال حاضر فعالان و علاقه‌مندان به این حوزه دارند فکر می‌کنند که چگونه می‌توان از فناوری بلاکچین در زندگی روزمره بهره برد؟ این طرز فکر و نگاه باعث می‌شود که دیگر بلاکچین به‌عنوان یک ترند و مد دیده نشود.»

فرهنگ نوآوری در فیدلیتی

بخشی از کسب‌وکار فیدلیتی که توسط فروهلیچ اداره می‌شود، بر دارایی‌های دیجیتال متمرکز است. این بخش از ابتدای سال ۲۰۲۲ شروع به کار کرد و آغاز یک سفر طولانی مدت به سمت دارایی‌های غیرمتمرکز در فیدلیتی بود. فیدلیتی در این سفر نه تنها به دنبال ورود به فضای دارایی‌های دیجیتال است، بلکه تلاش می‌کند زمینه ورود به فضای اوراق بهادار توکن‌شده و ارزهای دیجیتال بانک مرکز (CBDC) را نیز فراهم کند و از این طریق آینده خود را حفظ کند. فروهلیچ در مورد راه‌اندازی این بخش توضیح می‌دهد: «ما با بررسی توکنیزاسیون برخی از طبقات سهامی که فیدلیتی ارائه می‌داد و شناسایی تقاضا در بازار تصمیم گرفتیم این بخش را راه‌اندازی کنیم.» او ادامه می‌دهد: «حتی سرمایه‌گذارانی که عمدتاً روی دارایی‌های دیجیتال سرمایه‌گذاری می‌کنند هم به دنبال راهی برای ادغام دارایی‌های سنتی در پورتفولیو یا کیف پول دیجیتال خود هستند. توکنایز کردن دارایی‌های سنتی مستلزم ایجاد تغییر و ارتقا در زیرساخت‌های فیدلیتی است.»

فیدلیتی و دارایی‌های دیجیتال

فیدلیتی اینترنشنال بخشی از سفر خود را با همکاری باکیث بیر، شریک‌الکسیر و عضو انجمن فناوری ارز دیجیتال بانک مرکزی انگلستان و گروه کاری مشاوره اسما کامل کرده است. بیر در این باره توضیح می‌دهد: «با اینکه داریم زمستان کریپتو را سپری می‌کنیم اما از علاقه سازمان‌ها به این فضا کاسته نشده است. این علاقه با افزایش ۲۰ درصدی قیمت بیت‌کوین در هفته‌های گذشته بیشتر هم شده است.» بیر باور دارد که شکست‌ناپذیری اف‌تی‌ایکس سبب حرکت شرکت‌ها به سمت تقویت زیرساخت‌ها و ارائه خدمات باکیفیت شده است. او می‌گوید: «این دقیقاً همان راهی است که فیدلیتی در پیش گرفته است.»



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



رامزارز ۴۲ منتشر شد

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

رامزارز شماره ۴۲ در ۷۸ صفحه منتشر شده و از طریق سایت ramzarz.karanagweekly.ir یا فروشگاه راه‌پرداخت قابل تهیه است.





زاکریگ یک ریسک بزرگ دیگر را برداشته است

منا این بار در هوش مصنوعی

شرکت متا در حال هجوم به هوش مصنوعی مولد است. آن هم بعد از اینکه محبوبیت چت جی پی تی به شدت در میان کاربران فراگیر شده است. مارک زاگریگ گفته متا یک «گروه طراحی محصول سطح بالا» ایجاد خواهد کرد که بر هوش مصنوعی مولد یا چیزی شبیه همین چت جی پی تی متمرکز خواهد بود.

متا در سال ۲۰۲۲ نزدیک به ۱۴ میلیارد دلار را در قمار جدی خود برای متاورس از دست داد و حالا یک ریسک دیگر را در زمینه هوش مصنوعی پذیرفته است. مارک زاگریگ، مدیر عامل این شرکت گفته است: «متا یک «گروه محصول سطح بالا»ی جدید ایجاد خواهد کرد که بر هوش مصنوعی مولد متمرکز است. هوش مصنوعی که می تواند محتوا ایجاد کند. این بخش تازه متا بر ایجاد تجربیات لذت بخش پیرامون این فناوری در همه محصولات مختلف ما متمرکز می کند.»

او گفته در درازمدت، روی توسعه شخصیت های هوش مصنوعی تمرکز خواهند کرد که می توانند به روش های مختلف به افراد کمک کنند. به گفته او، متا در حال بررسی تجربیات هوش مصنوعی با متن در واتس اپ و مسنجر فیس بوک و همچنین هوش مصنوعی مبتنی بر تصاویر در اینستاگرام است. زاگریگ مشخص نکرده که سطح بالا به چه معناست. ورود شرکت های بزرگ به حوزه هوش مصنوعی بعد از موفقیت خیره کننده چت جی پی تی شدت گرفته است. رقبا بزرگ متا از جمله گوگل، مایکروسافت و اسنپ چت همگی نسخه هایی از ربات های هوش مصنوعی خود راه اندازی کرده اند.

اما تلاش زاگریگ به سمت هوش مصنوعی پس از ورود به حوزه پرحاشیه دیگری به نام متاورس، سؤالات زیادی را ایجاد کرده است. حوزه پرهزینه که اخیراً اعلام شده آن را کنار خواهند گذاشت!



و رشد بیشتر را برای توسعه این بازار نوظهور می دهد.

افق سال ۱۴۰۲ برای بازار رمزارزها

ظهور بازار جوان رمزارزها از بحث برانگیزترین فناوری های موجود در این روزها و سال ها به حساب می آید. برخی سرمایه گذاران و معامله گران به تأثیر مثبت و نقش پررنگ رمزارزها و فناوری بلاکچین روی آینده صنعت اقتصادی جهان تأکید دارند و سعی دولت ها برای قانونمند کردن این حوزه را جزو محدودیت ها می دانند. اما از سوی دیگر، تحلیلگران و اقتصاددانان نسبت به ارزش های این عرصه نظرات احتیاط آمیزی دارند و معتقدند به دلیل ناشناخته بودن و وجود خلأ های زیادی که در این فضا وجود دارد، باید بررسی های بیشتری روی آن انجام شود.

بر اساس نظرسنجی که مؤسسه The Tokenist در ماه ژوئن ۲۰۲۰ برگزار کرد، ۴۵ درصد افراد از ۱۷ کشور مختلف سرمایه گذاری در حوزه رمزارزها مانند بیت کوین را به سرمایه گذاری روی سهام، املاک یا حتی طلا ترجیح می دهند. این در حالی است که در سال ۲۰۱۳ در نظرسنجی با شرایط مشابه، فقط ۱۳ درصد مردم به سرمایه گذاری روی رمزارزها نسبت به سایر حوزه ها رأی مثبت داده بودند. این رقم در خصوص سرمایه گذاران سازمانی قطعاً بسیار پایین تر است. از سوی دیگر نوسانات شدید بازار رمزارزها و فروپاشی های چندین پروژه و صرافای مطرح در این حوزه، اهمیت قانون گذاری های ملی و جهانی در این حوزه را مجدداً نمایان کرده است. نبود قانون گذاری شفاف باعث ایجاد نگرانی در سرمایه گذاران خرد و بسیاری از مردم که در این بازار سرمایه گذاری کرده اند، می شود. در حالی که قانون گذاری شفاف در این حوزه، هر چند محدودیت هایی ایجاد خواهد کرد، ولی قطعاً در میان مدت و بلندمدت مسیر توسعه این بخش را هموارتر خواهد کرد.

در واقع، مسیر پذیرش بیشتر این حوزه از راه قانون گذاری خواهد گذشت. در سال ۲۰۲۳ (۱۴۰۲) احتمالاً مباحث مربوط به قانون گذاری در این حوزه بسیار پررنگ و جدی خواهد بود که به نوبه خود در طول زمان نوید سرمایه گذاری های بزرگ سازمانی در کشورهای مختلف را خواهد داد و قطعاً باعث رشدی خیره کننده در این صنعت طی سال های آتی خواهد شد.

ادامه در صفحه ۲۵

بازار رمزارزها داشتند و باعث شکل گیری کمتری قیمت های ۲۴ ماه اخیر شدند.

این دو بحران که به عنوان قوی سیاه بازار شناخته می شوند، اعتماد خرده سرمایه گذاران را عمیقاً دچار خدشه کردند که به گفته CZ، مدیرعامل بایننس سال ها زمان می برد تا این اطمینان بازسازی شود. البته نکته ای که در این بین نباید مغفول واقع شود، این است که در سال ۲۰۲۲ با وجود کاهش قیمت ها، هیجانات کاذب بازار رمزارزها تخلیه شد و رفتار این بازار و بازیگران آن رفتار واقعی تر و بالغانه تری شده است. نکته قابل توجه دیگر، افزایش همستگی این بازار با بازارهای مالی دیگر است که به واسطه افزایش پذیرش این کلاس جدید دارایی شکل گرفته که به نوبه خود باعث بلوغ بیشتر این بازار می شود. برای درک بهتر این موضوع، میزان ریزش حدود ۶۵ درصدی بیت کوین در سال ۲۰۲۲ ریزش بسیار سنگینی در مقایسه با سایر دارایی ها در بازارهای مالی نبوده است. این مورد وقتی آشکارتر می شود که عملکردها در سال های ۲۰۱۸ و ۲۰۲۲ (به عنوان دو دوره اخیر ریزش بازارهای اقتصادی) را مقایسه کنیم. به عنوان مثال، عملکرد بازارهای سهام آمریکا و برخی شرکت های مهم در بورس آمریکا و همین طور بیت کوین و شاخص TOTAL (مارکت کپ ۱۲۵ ارز اول بازار رمزارزها) در این دو سال به شکل جدول پایین صفحه بوده است.

درصد ریزش دارایی های مختلف در سال های ۲۰۱۸ و ۲۰۲۲

نکته قابل توجه در نتایج جدول پایین صفحه این است که با بررسی شاخص های مطرح سهام بازار آمریکا به این نتیجه می رسیم که برای هر سه شاخص مطرح شده، میزان ریزش در سال ۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۱۸ بین دو تا هشت برابر بدتر بوده است. این ریزش بیشتر عمق بحران مالی سال ۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۱۸ را نشان می دهد. با این شرایط و رخداد دو قوی سیاه در بازار رمزارزها (فروپاشی پروژه لونا و صرافای اف تی ایکس) انتظار این بود که بازار رمزارزها در سال ۲۰۲۲ هم ریزش بسیار سنگین تری نسبت به سال ۲۰۱۸ داشته باشد. ولی نه تنها این اتفاق نیفتاد، بلکه هم قیمت بیت کوین و هم شاخص توتال حدوداً ۱۵ درصد ریزش کمتر یا به عبارتی عملکرد بهتری داشتند. دلیل این امر را باید در بلوغ پذیرش بیشتر حوزه رمزارزها برای عموم دانست. این مهم هر چند در ابتدای مسیر قرار دارد، ولی نوید روزهای بهتر

به خصوص آمریکا از نظر اقتصادی هنوز درگیر پیامدهای پس از بحران سال ۲۰۰۸ بود؛ مانند خورشیدی که پس از یک توفان سهمگین طلوع می کند و باعث رنگین کمان می شود. اندازه بازار آن در سال های اولیه حضورش، شاید تنها با یک بازار محلی رقابت می کرد. اما پس از آنکه توجهات بیشتری به این طایفه دیجیتال جذب شد، کم کم افرادی که نگاه آینده پژوهانه ای نسبت به مسائل اقتصادی داشتند، ارزش این هنر فکر ساتوشی ناکاموتو را بیشتر درک کردند.

در پایان سال ۲۰۱۷ زمانی که سرمایه گذاران از ثبت بالاترین قیمت بیت کوین سرخوش بودند، بیت کوین یکی از سهمگین ترین و طولانی ترین ریزش های خود را آغاز و در نهایت قیمت آن به یک پنجم کاهش پیدا کرد. این ریزش شروع بسیاری از نظرات و تحلیل های مخالفان و حتی برخی از موافقان بیت کوین مبنی بر نابود شدن بیت کوین بود، اما زمان ثابت کرد بیت کوین به عنوان یک دارایی و رمزارزها به عنوان یک بازار مالی آمده اند که بمانند عصر معاصر با عنوان عصر فناوری باز هم به ما نشان داد که در کنار پیشرفت فناوریانه صنایع دیگر، تصمیم دارد این بار صنعت مالی و پرداخت را نیز دگرگون سازد. به همین منظور به عنوان قدم اول بیت کوین را به جهانیان معرفی کرد، اما ماجرا به همین جا ختم نشد. رمزارزها که دیگر خودشان را به عنوان یک بازار به بزرگ ترهای صنعت مالی معرفی کرده و این امید را داده بودند که تا مدت زیادی قصد رفتن یا کم ارزش شدن ندارند؛ حوادثی را در اقتصاد به خودشان دیدند که در تاریخ معاصر کم سابقه است.

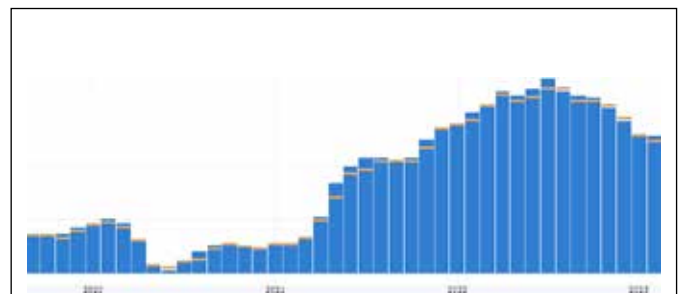
بازار رمزارزها در سال ۱۴۰۱ چه فراز و فرودی داشت؟

پاندمی کووید ۱۹ (کرونا)، جنگ اوکراین و تورم سهمگین سال های اخیر از بزرگ ترین رویدادهایی بودند که دنیا طی حدود سه سال گذشته به خود دیده است. همزمانی هر سه این اتفاق ها که هر کدام به تنهایی برای ایجاد بحران در اقتصاد جهانی کافی است، باعث شد که سال ۲۰۲۲ (دی ۱۴۰۰ تا دی ۱۴۰۱) یکی از بدترین سال های ثبت شده در تاریخ بازارهای مالی باشد؛ به طوری که در برخی شاخص ها بدترین سال بعد از جنگ جهانی دوم بوده است. به این اتفاقات کلان اقتصادی، بحران فروپاشی پروژه لونا و ابر بحران فروپاشی امپراتوری اف تی ایکس را هم باید اضافه کرد که هر کدام اثر عمیقی بر ریزش سهمگین تر



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

| شاخص ها و سهام مطرح حوزه تکنولوژی بازار آمریکا | عملکرد در سال ۲۰۲۲ (%) | عملکرد در سال ۲۰۱۸ (%) |
|--|------------------------|------------------------|
| NASDAQ Composite | ۳۳٫۱- | ۳٫۹- |
| S&P500 | ۱۹٫۴- | ۶٫۰- |
| ۲۰۰۰ Russel | ۲۱٫۶- | ۱۲٫۱۸- |
| Paypal | ۶۲٫۲- | ۱۴٫۲+ |
| Tesla | ۶۵- | ۶٫۹+ |
| Apple | ۲۶٫۹- | ۶٫۸- |
| NVIDIA | ۵۰٫۳- | ۳۱- |
| Google | ۳۹٫۱- | ۱- |
| Amazon | ۴۹٫۶- | ۲۸٫۴+ |
| Facebook | ۶۴٫۲- | ۲۵٫۷- |
| Netflix | ۵۱- | ۳۹٫۴+ |
| Bitcoin | ۶۴٫۲- | ۷۳- |
| TOTAL | ۶۳٫۴- | ۷۸٫۱- |



نمودار ۲



نمودار ۱



ادامه از صفحه ۲۳

۱۴۰۱ برای رمزارزها چطور گذشت؟

انتظار فدرال رزرو است، فاصله زیادی مانده است. ولی طبیعتاً طی سال ۲۰۲۳ باید در وهله اول شاهد کاهش سرعت افزایش نرخ بهره و در گام بعد، کاهش تدریجی نرخ بهره توسط فدرال رزرو (و دیگر بانک‌های مرکزی) باشیم. در این راستا، ادامه روند نزولی نرخ رشد تورم می‌تواند شرایط را برای اقدامات کمتر انقباضی (و در وهله بعد انبساطی) مهیاتر کند و این امر برای صعود بازارهای ریسکی بسیار مفید خواهد بود. البته افزایش شدید نرخ بهره در آمریکا که رشد تورم را مهار کرده، باعث کندی اقتصاد آمریکا نیز شده است و به همین دلیل خطر رکود در سال آتی نیز برای بازارها وجود دارد. این مورد نیز به عنوان یک ریسک اقتصاد کلانی باید مدنظر قرار گیرد.

کمی خوش‌بینی با در نظر گرفتن ریسک‌های مختلف

شرایط اقتصادی کلی در دنیا شرایط پیچیده‌ای است و به خصوص از حیث احتمال رخداد رکود اقتصادی، بسیاری از اقتصاددانان و متخصصان اقتصادی، احتمال شرایط بحرانی در سال ۲۰۲۳ را می‌دهند. با وجود ریسک بالای رکود در سال ۲۰۲۳، احتمال نرمش در اقدامات فدرال رزرو به واسطه کنترل نسبی تورم در ماه‌های آتی و برطرف شدن نسبی برخی دیگر از موانع کلان اقتصادی عنوان شده (کمرنگ‌تر شدن بحران کرونا و جنگ روسیه و اوکراین)، می‌تواند زمینه نسبی بازایی بازارهای مالی برای بازه چند ساله را فراهم کند. همچنین تیم بینوست با استفاده از ابزار پیشرفته هوش مصنوعی توسعه داده شده در بینوست (Binvest Machine)، محتاطانه شرایط تکنیکال و آنچه برای بازار رمزارزها را مناسب ارزیابی می‌کند، هر چند خطر ریسک رکود و مدیریت سرمایه طبیعتاً در همه شرایط باید در نظر گرفته شود. موضوعات اقتصادی مباحثی سیال و دینامیک هستند و باید به طور مداوم رصد شوند و همیشه احتمال وقوع رخدادهای پیش‌بینی نشده دیگر نیز باید مد نظر قرار گیرد. بسیاری از رویدادهای قوی سیاه ممکن است اتفاق بیفتند و حتی پیچیده‌ترین مدل‌سازی‌ها را باطل کند. این بدین معنا نیست که مدل‌سازی نمی‌تواند یا نباید انجام شود. ما همواره باید به تحلیل وقایع بر اساس دانش و تجربه تکیه کنیم. احتمال عدم رخداد محتمل‌ترین سناریوها، ایده‌ها و نظرات حتی با در نظر گرفتن تمامی جوانب موجود نیز وجود دارد، چراکه بازارهای مالی محیط احتمالات هستند و بهترین استراتژی در برخورد با این بازار، رصد بی‌طرفانه و بدون پیش‌داوری شرایط کلی بازار در همه زمان‌ها و به صورت مداوم است.

علاوه بر مباحث مربوط به قانون‌گذاری، بررسی دوره‌ای این بازار هم جذابیت‌های ویژه‌ای دارد. با در نظر گرفتن تاریخچه ۱۴ ساله بیت‌کوین و چرخه‌های بازار رمزارزها، همواره ورود در سطوح انباشت و کف‌های قیمتی بازار با درصد سود بالایی در آینده برای سرمایه‌گذاران همراه بوده است. نمودار ۱ در صفحه ۲۳ نمودار قیمتی بیت‌کوین در چرخه‌های مختلف این بازار است.

نمودار قیمت بیت‌کوین طی ۱۰ سال گذشته

هر چند با اطمینان نمی‌توان مسیر قیمت‌ها را مشخص کرد، ولی اعتقاد تیم بینوست این است که محدوده فعلی در چرخه بیت‌کوین شبیه دو محدوده مشخص شده (دایره‌های زردرنگ) در نمودار پیشین است. اگرچه در حال حاضر بازار رمزارزها در معرض ریسک‌های فراوانی قرار دارد، اما نکته حائز اهمیت این است که تمامی بازارهای مالی دارای چرخه‌های مختلف هستند و بیت‌کوین نیز تاکنون در چرخه‌های چهارساله حرکت کرده است. به طور خلاصه، چرخه‌های بازار الگوهای خاصی هستند که معمولاً از روان‌شناسی افراد فعال در بازار پدید می‌آیند. این یک پدیده طبیعی است که در هر بازاری رخ می‌دهد و بازار رمزارزها نیز از این قاعده مستثنی نیست.

با در نظر گرفتن چرخه‌های مختلف بیت‌کوین و مشاهده ریزش‌های سنگین گذشته، به این موضوع پی می‌بریم که تاکنون پس از هر ریزش شدید قیمتی، این رمزارز مجدداً موفق به ریکاوری و ثبت سقف‌های قیمتی جدید شده است. طبیعتاً قرار نیست اتفاقات گذشته عیناً تکرار شوند ولی قطعاً راهنمای خوبی برای مسیر آینده خواهند بود.

به دلیل قدرت اقتصادی آمریکا و سرمایه بالای شرکت‌های آمریکایی، اقدامات فدرال رزرو در آمریکا همیشه اثر بسیاری در زمینه‌های اقتصادی و به خصوص بازار رمزارزها دارد. در طول سال ۲۰۲۲ (سال ۱۴۰۱)، نشانه‌هایی از کنترل نرخ تورم در آمریکا دیده شده است. به‌عنوان نمونه در نمودار ۲ (در صفحه ۲۳)، نرخ تورم مصرف‌کننده سالانه (CPI) طی سه سال گذشته نشان داده شده است.

نرخ تورم مصرف‌کننده سالانه طی سه سال گذشته در آمریکا

در این نمودار به وضوح دیده می‌شود که پیک تورم سالانه در اواسط سال ۲۰۲۲ مشاهده شده است. البته هنوز تا کنترل کامل تورم و رسیدن به سطوح حدود ۲ درصد که مورد

ریزش ۴۰۰ میلیارد دلاری اروپایی‌ها

چرا در سال گذشته میلادی وی‌سی‌ها آنتور که انتظار می‌رفت روی استارت‌آپ‌های اروپا سرمایه‌گذاری نکردند؟

یکی از بدترین سال‌ها برای «تک‌کمپانی»ها در بازار سرمایه چشم بسیاری از وی‌سی‌ها را حسابی ترساند. در این سال ارزش سهام شرکت‌های بورسی حوزه فناوری در اروپا حدود ۴۰۰ میلیارد دلار کم شد!

چنین ریزشی‌ای آنگونه که گزارش سالانه وضعیت فناوری اروپا نشان می‌دهد چشم‌انداز سرمایه‌گذاری خطرپذیر را در سال ۲۰۲۳ هم به شدت مبهم و تیره کرده است. بنا به پیش‌بینی این گزارش بسیاری از وی‌سی‌ها ترجیح خواهند داد منتظر بمانند تا اول ارزش سهام از دست رفته شرکت‌ها تا حدی برگردد و بعد به فکر سرمایه‌گذاری‌های جدید شدت نگران‌کننده شده است. به نظر می‌رسد طولانی شدن جنگ روسیه-اوکراین و رکود جهانی اقتصاد صندوق‌ها و وی‌سی‌ها را به شدت محتاط و آن‌ها را به سمت دارایی‌هایی چون طلا سوق خواهد داد.

سرمایه‌گذاری خطرپذیر برای استارت‌آپ‌های اروپایی در سال ۲۰۲۲ که یکی از بدترین سال‌های حوزه فناوری به دلیل شرایط خاص جنگ اوکراین و رکود اقتصادی بوده؛ باز هم عدد قابل توجهی را ثبت کرده است. در مجموع در این قاره در سال گذشته میلادی حدود ۹۰ میلیارد دلار روی کسب‌وکارها و استارت‌آپ‌های اروپایی سرمایه‌گذاری شده است. تعداد کل معاملات هم عدد خیره‌کننده ۱۲ هزار بوده است. با این حال این سال جز سال‌های خوب وی‌سی‌های اروپایی محسوب نمی‌شود. هر چند که تعداد معاملات در تاریخ اکوسیستم استارت‌آپی اروپا عدد درخشانی بود و این سال به عنوان دومین سال پر معامله در حوزه سرمایه‌گذاری خطرپذیر نامیده شد.

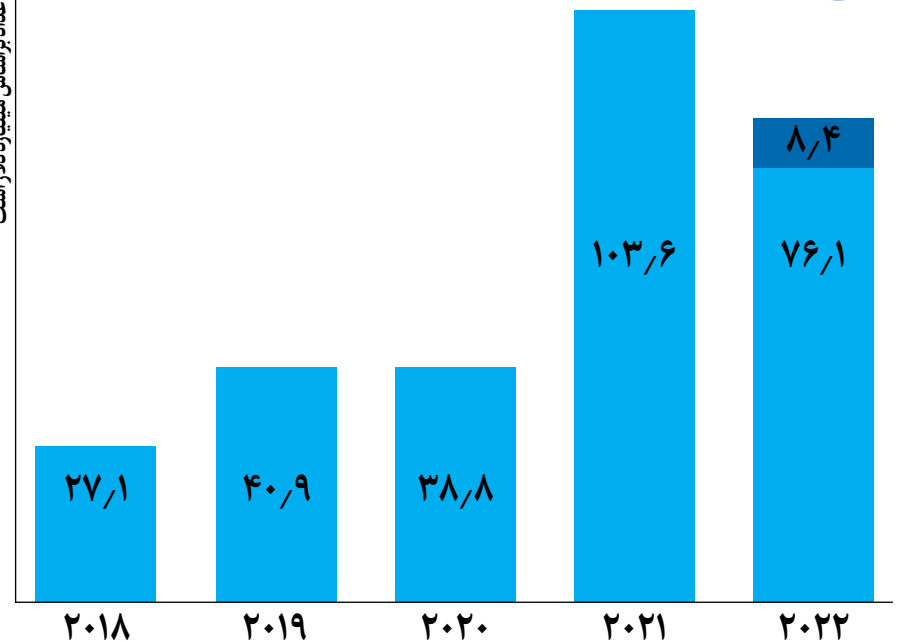
یکی از دلایلی که وی‌سی‌ها و پول‌های خطرپذیر ترجیح دادند که سقف ۱۰۰ میلیارد دلار را رد نکنند افت قابل توجه ارزش سهام شرکت‌های فناوری در اروپا بود. از سر گذراندن



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

400 bn.

اعداد بر اساس میلیارد دلار است



مقدار واقعی سرمایه‌گذاری

سرمایه‌گذاری آخرین فصل سال



«فوتواید» برای افزایش بازدهی کارمندان دفتری در تشریف تأسیس کرد

گزینه جذاب کار در جزایر قناری!

راحت‌تر می‌توان سر کار حاضر شد. «مزیت‌های دیگری که کارمندان به آنها اشاره کردند، محل دفتر، آشپزخانه بزرگ و امکانات خانه بود. به لطف همه این امکانات، کارمندان می‌توانند از مزایای کاری استفاده کنند و در عین حال از استرس‌های زندگی روزمره فاصله بگیرند. بین آوریل (زمانی که اولین نظرسنجی انجام شد) و اوت (زمانی که اولین کارکنان بازگشتند)، امتیاز خالص پروموت کارمندان از ۵۸ به ۶۵ رسید. در نظرسنجی‌های منظم رضایت کارکنان، کارمندان اغلب به «کار تشریف» به عنوان کاری که شرکت به خوبی انجام می‌دهد اشاره می‌کنند. از ۲۴ کارمندی که تاکنون از دفتر تشریف بازدید کرده‌اند، ۲۰ نفر تجربه خود را بسیار مثبت ارزیابی کردند و همه آنها مایل به بازگشت بودند.

همه ما می‌دانیم که تعادل بین کار و زندگی بسیار مهم است. بنابراین، علاوه بر داشتن تنظیمات کاری عالی، دفتر تشریف به کارمندان اجازه می‌دهد تا سرگرم شوند. بازی‌های رومیزی و دوچرخه در دسترس است و خود دفتر در نزدیکی جاذبه‌های شهر قرار دارد. رافائل می‌گوید: «جذابیت‌های تشریف حواس کارمندان را پرت نکرد. برعکس، آنها را خوشحال کرد و افراد شاد عملکرد بهتری داشتند. نکته قابل توجه این است که این انرژی تا مدت‌ها پس از بازگشت آنها نیز دوام آورده است.» علاوه بر بهبود تجربه کارکنان، دفتر تشریف یک آهنربا برای جویندگان کار است. سیلوپا شمیلتناکو، متخصص منابع انسانی در فوتواید می‌گوید: «هنگام استخدام، مردم اغلب ذکر می‌کنند که یکی از دلایل آنها امکان کار در تشریف است. همیشه وقتی در مصاحبه‌های شغلی به کار اشاره می‌کنم، کاندیداها واکنش مثبت نشان می‌دهند. این یک مزیت جذاب است که نقش مهمی در استراتژی کسب استعداد ما دارد.» فوتواید یک استارت‌آپ فناوری بارشد سریع است که ابزارهای هوش مصنوعی را برای عکاسی، به‌ویژه عکاسی بیومتریک (عکس پاسپورت، عکس شناسنامه و عکس گواهینامه رانندگی) توسعه می‌دهد.

«فوتواید» یک استارت‌آپ لهستانی است که در تابستان ۲۰۲۲ دفتری در تشریف (جزیره‌ای متعلق به کشور اسپانیا و بزرگ‌ترین جزیره از جزایر قناری) افتتاح کرد. اکنون همه کارکنان آن می‌توانند رؤیاهای کاری خود را بدون هیچ هزینه‌ای به واقعیت تبدیل کنند. نتیجه آن رضایت بالای کارکنان و نرخ جابه‌جایی پایین موفقیت این پروژه آزمایشی را ثابت کرد.

امتیازات شغلی باید پاسخگوی نیازهای کارکنان باشد. بنابراین قبل از تعهد به یک ایده کاری، بنیان‌گذاران فوتواید می‌خواستند بررسی کنند که افرادشان در مورد آن چه احساسی دارند. آنها در آوریل ۲۰۲۲ یک نظرسنجی انجام دادند و از کارمندان پرسیدند که اگر شرکت در آنجا دفتری ترتیب دهد و ۵۰ درصد بلیت هواپیما را بپردازد، چقدر احتمال دارد برای کار به تشریف بروند؟ حدود ۵۰ نفر از ۵۶ پاسخ‌دهنده (از بین ۸۰ کارمند) این ایده را مثبت یا بسیار مثبت ارزیابی کردند. آنها سر کار رفتند و در ژوئیه ۲۰۲۲، سانتا کروز د تشریف محل دفتر جدید فوتواید شد.

چرا تشریف؟ خورشید در اینجا هرگز پشت ابر پنهان نمی‌شود و آب‌وهوا در تمام طول سال عالی است. این یک جایگزین عالی برای لهستان، به‌خصوص به هنگام زمستان تاریکش است. رافائل ملودزکی، یکی از بنیان‌گذاران فوتواید که مغز متفکر پشت ایده کار تشریف است، توضیح می‌دهد: «ما به دفتر تشریف به‌عنوان شارژر شرکت فکر می‌کردیم که هدف آن انرژی بخشی مجدد به کارمندان و تقویت روحیه تیمی بود که تا حدودی به دلیل کار از راه دور تحلیل رفته بود.» این شرکت تمام تلاش خود را برای ساخت یک محیط کاری عالی انجام داد. بر اساس یک نظرسنجی پس از کار، اتاق‌های اداری بزرگ و بالکن با منظره‌های فوق‌العاده اقیانوس و کوه‌ها تنها یکی از چند امتیازی است که به کارکنان کمک می‌کند از زمان کاری خود لذت ببرند. دومینیکا استسیکا، مسئول ارشد بخش پشتیبانی مشتری می‌گوید: «در چنین مکانی

پیش رفتند که گفتند این مزایا در حفظ کارکنان نقش دارد. در حالی که یک چهارم ادعا می‌کنند طی سه سال گذشته کارکنان خود را به دلیل عدم برخورداری از مزایای حمایت از سلامت و رفاه از دست داده‌اند. تنها ۱۵ درصد کارفرمایان خود را در حفظ کارکنان و استعدادها بسیار خوب می‌دانند.

۸۲ درصد از کارکنان منابع انسانی که از طریق وان پل در نظرسنجی شرکت کرده بودند، گفتند شاهد افزایش افرادی بوده‌اند که در طول سال‌های کووید برای سلامت روان خود مرخصی می‌گیرند و ۹۱ درصد نگران تأثیر روانی یا جسمی بحران هزینه زندگی بر کارکنان خود بودند.

سو ویر می‌گوید: «تحقیق ما از متخصصان منابع انسانی و کارمندان روزمره بینشی منحصر به فرد از وضعیت نیروی کار بریتانیا ارائه می‌دهد. در این زمان‌های آزمایشی فشار زیادی بر کارمندان وارد می‌شود و آنها باید احساس کنند که توسط کارفرمایان شان حمایت می‌شوند.»

او می‌افزاید: «به نظر می‌رسد این حس روبه‌رشد در میان نیروی کار وجود دارد. آنها احساس می‌کنند مستحق این حمایت هستند و این بر عهده کارفرمایان است که چنین خدماتی را ارائه دهند و شرایط کاری را تا حد امکان بهتر کنند. اگر بتوان به آن دست یافت، بدون شک به ایجاد یک محل کار شادتر منجر خواهد شد و کارفرمایان بهترین استعدادها را حفظ خواهند کرد. این یک موقعیت برد-برد برای همه است.»

حقوق خوب و چندان

- چیز دیگر
- ویژگی که بریتانیایی‌ها هنگام تصمیم‌گیری برای رد یا قبول شغل جدید، در نظر می‌گیرند، به این شرح است:
- حقوق: ۴۵ درصد
- ساعات کاری انعطاف‌پذیر؛ ۴۲ درصد
- حداقل مرخصی سالانه پنج

روزهایی که اولویت برای انتخاب یک شغل فقط حقوق و دستمزد آن بود، گذشته و برای بسیاری، مزایای دیگر اهمیت بیشتری دارد

- هفته؛ ۳۴ درصد
- توانایی کار از هر جایی که می‌خواهید؛ ۲۵ درصد
- فرصت ارتقای شغلی؛ ۲۲ درصد
- یک برنامه بهداشتی یا سایر مزایای رفاهی؛ ۲۰ درصد
- یک تیم عالی از همکاران؛ ۱۹ درصد
- برنامه حمایتی خوب هنگام بیماری؛ ۱۴ درصد
- رؤسای همدل و رفتار دوستانه؛ ۱۳ درصد
- یک هفته کاری چهار روزه؛ ۱۰ درصد
- یک طرح آموزشی گسترده؛ ۸ درصد

یک نظرسنجی از دو هزار نیروی کار بریتانیا نشان داد که افزایش منظم حقوق، مهم‌ترین عامل در انتخاب یک شغل است و پس از آن حداقل پنج هفته مرخصی سالانه و ساعات کاری انعطاف‌پذیر قرار می‌گیرند. هرچند برخی دیگر درگاه‌های شارژ خودروی برقی در دفتر کار و حتی یک جشن بزرگ کریسمس پایان سال می‌خواهند.

مراقبت‌های بهداشتی نیز به‌عنوان اولویت اصلی در محل کار برای یک نفر از هر پنج نیروی کار بود. ۶۱ درصد ادعا می‌کنند احتمال بیشتری دارد که برای شغل ارائه‌دهنده این مزیت نسبت به شغلی که این خدمات را شامل نمی‌شود، درخواست دهند.

سو ویر، مدیر اجرایی طرح سلامت «مدی کش» که این تحقیق را انجام داده، می‌گوید: «روزهایی که اولویت برای انتخاب یک شغل فقط حقوق و دستمزد آن بود، گذشته و برای بسیاری، مزایای ارائه‌شده دیگر گاهی اوقات می‌تواند به همان اندازه، اگر نه بیشتر، جذاب باشد.»

مزایای خدمات بهداشتی

مردم اکنون بیش از هر زمان دیگری مراقب سلامتی خود هستند. او می‌افزاید: «پس از چند سال گذشته، ما بیشتر و بیشتر خواهان یک لایه حفاظتی اضافی برای حفظ امنیت خود و خانواده‌هایمان هستیم. این در یافته‌های ما نیز نشان داده شده است. ۶۲ درصد از مردم فکر می‌کنند حقوق به اندازه یک کارفرمای دلسوز مهم است.»

این تحقیق همچنین نشان داده که ۴۳ درصد از کارکنان خواهان ارائه مزایای خدمات بهداشتی توسط کارفرمایان‌شان به صورت پرداختی یا یارانه‌ای هستند. با این حال در حال حاضر تنها ۲۷ درصد نیروی کار این خدمات را در محل کار خود دریافت می‌کنند. ۷۱ درصد گفته‌اند در صورت داشتن یک کارفرمای مراقبت‌کننده با بسته مزایای قابل توجه احتمال بیشتری وجود دارد که در همان شغل باقی بمانند و آن را ترک نکنند. همچنین ۵۲ درصد از پاسخ‌دهندگان اعتراف کرده‌اند که در ۱۲ ماه گذشته به دنبال مشاغل دیگری بوده‌اند.

مراقبت در بحران‌های جسمی و روانی

این مطالعه همچنین از ۵۰۰ متخصص منابع انسانی نظرسنجی کرد و نشان داد که ۷۱ درصد احساس می‌کنند مراقبت‌های بهداشتی یک مزیت مهم برای کارکنان فعلی و آینده است. بیش از نیمی (۵۳ درصد) نیز تا آنجا

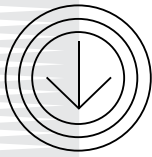
- حداکثر پنج روز کاری متوالی نسبت به سقف شش روز کاری در گذشته.
- تعطیلات آخر هفته بیشتر برای کارمندان پاره‌وقت.
- یک روز کاری ثابت آخر هفته یا یک روز تعطیل برای کارمندان تمام‌وقت.
این قوانین جدید ممکن است به طور موقت در دوره‌های اوج خرید مانند عرضه آیفون جدید یا در طول فصل خرید تعطیلات یا برای جلسات همه‌جانبه به حالت تعلیق درآیند. زمان مرخصی باید حداقل چهار هفته قبل درخواست شود، در حالی که در گذشته زمان

درخواست سه هفته قبل بود. طبق گزارش‌ها، قوانین جدید باعث نگرانی برخی کارمندان خرده‌فروشی پاره‌وقت اپل شده است. آنها نگران سیاست جدید دیگری هستند که می‌گویند در برخی فروشگاه‌ها اتفاق می‌افتد؛ الزام کار در تعطیلات آخر هفته. کارمندان نگران هستند که در صورت عدم موافقت با کار در آن روزها، اخراج شوند. سایر کارمندان پاره‌وقت گزارش می‌دهند که مدیران از آنها می‌خواهند حداقل چند ساعت بیشتر از آنچه قبلاً لازم بود، در هفته کار کنند.



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم





پیش بینی رشد تجارت الکترونیک فرامرزی چین حضور غول‌های خرده‌فروش در شنژن

زنگ در روز افتتاحیه این رویداد گفت: «شنژن فرصت‌های بسیار، خاک غنی، جو قوی و اکوسیستم برجسته‌ای برای توسعه تجارت الکترونیکی فرامرزی دارد.»

غرفه «سانوکر»، یک استارت‌آپ هنگ‌کنگی که به کسب‌وکارها و سازمان‌ها کمک می‌کند تا فروشگاه‌های خود را راه‌اندازی کنند و با مشتریان خود در واتس‌آپ ارتباط برقرار کنند، توسط جمعیتی از مردم که درباره خدمات آن پرس‌وجو می‌کردند، احاطه شده بود.

برتون چاو، مدیر کل سانوکر می‌گوید: «این اولین بار است که ما در نمایشگاهی تجاری در شنژن شرکت می‌کنیم و میزان مشارکت بسیار فراتر از انتظار ما بوده است.» غول‌های تجارت الکترونیک از جمله آمازون و علی‌بابا راهنمایی‌هایی را درباره نحوه راه‌اندازی کسب‌وکار در پلتفرم‌هایشان ارائه دادند.

به گفته برگزارکنندگان، حدود ۱۶۰۰ غرفه‌دار در این نمایشگاه شرکت کردند که از حدود ۲۰۰۰ غرفه‌دار در سال ۲۰۲۱، از جمله تأمین‌کنندگان، تولیدکنندگان، ارائه‌دهندگان خدمات، پلتفرم‌های تجارت الکترونیک و خریداران کمتر است. بر اساس گزارش گروه تحقیقاتی آی‌مدیا واقع در گوانگژو، انتظار می‌رود بخش پررونق تجارت الکترونیک فرامرزی چین در سال ۲۰۲۴ به ۲/۹۵ تریلیون یوان (۴۳۰ میلیارد دلار) برسد که بیش از دو برابر ارزش آن در سال ۲۰۲۱ است. بر اساس داده‌های وزارت بازرگانی، تجارت آنلاین فرامرزی در سال ۲۰۲۲ با ۹/۸ درصد افزایش به ۲/۱۱ تریلیون یوان رسید.

اگرچه در چند ماه پس از بازگشایی مرز چین شرکت‌هایی در برخی از بخش‌های نوظهور مانند ذخیره‌سازی انرژی یا دستگاه‌های تناسب اندام شاهد افزایش فروش بودند، اما شرکت‌هایی که کالاهای غیرضروری می‌فروشدند، هنوز شاهد بازگشت معنی‌داری نیستند.

صدها فروشنده و پلتفرم تجارت الکترونیک از جمله هلدینگ گروه علی‌بابا و آمازون به امید ارتباط با تولیدکنندگان، مشتریان و آماده‌سازی چیزی که امیدوارند یک دوره بهبود قوی پس از کووید در اقتصاد جهانی باشد، در نمایشگاهی در شنژن حضور یافتند. والمارت نیز در این رویداد حضور داشت که یکی از اولین نمایشگاه‌های حضوری بزرگی است که از زمان بازگشایی مرزهای بین‌المللی چین در این شهر برگزار می‌شود.

تخمین زده می‌شود که بیش از ۱۰۰ هزار بازدیدکننده در نمایشگاه سه‌روزه تجارت الکترونیک فرامرزی چین (شنژن) شرکت کرده باشند. این استقبال فراتر از انتظارات سازمان‌دهندگان و غرفه‌داران بود و اعتماد به نفس بسیاری به چین داد.

چین در تلاش است پس از کاهش رشد اقتصادی اش به ۳ درصد در سال گذشته که کندترین رشد اقتصادی از سال ۱۹۷۶ تا امروز است، دوباره روی پای خود بایستد. البته بدون در نظر گرفتن رشد ۲/۲ درصدی در سال ۲۰۲۰ که زمان شیوع ویروس کرونا بود و تمام جهان را متأثر کرد.

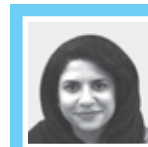
بر اساس گزارش داده‌های خرده‌فروشی، بازار تجارت الکترونیک این کشور در سال گذشته شاهد تعطیلی حداقل ۸۹ پلتفرم خرید آنلاین بود، زیرا این بخش با اقدامات سخت و سخت کنترل کووید-۱۹، رقابت شدید و هزینه‌کرد کم مصرف‌کننده دست‌وپنجه نرم می‌کرد.

به گفته زنگ جنهویی، رئیس بخش تجارت الکترونیک در دفتر بازرگانی شهرداری، شنژن در حال کار روی مقررات و پیشنهادهایی برای تقویت بخش تجارت الکترونیک فرامرزی خود است. این شهر برای تقویت استفاده از رسانه‌های تجارت آنلاین، در حال تهیه پیش‌نویس طرحی برای راه‌اندازی یک پلتفرم خدمات پخش زنده بین‌المللی است.

لحظه به تعاملات واکنش نشان دهند.»

تجارب فراگیر خرید آنلاین را جذاب‌تر می‌کند

ایبی در ماه گذشته همکاری استراتژیک با «نوتیل لایو» - یک پلتفرم دیجیتال که تجربه‌های استثنایی طرفداران را تقویت می‌کند - را اعلام کرد. ترکیب بازار کلکسیون ایبی با تجربه تعاملی در اتاق نوبتیل لایو نحوه تعامل طرفداران و مجموعه‌داران ورزشی با بازیکنان، لیگ‌ها و تیم‌ها را بهبود می‌بخشد. مکل بوپروف در مورد باور ایبی به کاهش شکاف بین تجربیات فیزیکی و آنلاین برای تغییر مسیر خرید، بحث کرد. مکل بوپروف گفت: «شرکت‌های آنلاینی که مترادف با نام دات کام هستند، به تعامل با مشتریان به صورت معاملاتی عادت کرده‌اند. به همین دلیل است که ما اخیراً تجارت زنده را راه‌اندازی کردیم.» فروشندگان می‌توانند از طریق برنامه‌ها و وب‌سایت ایبی رویدادهای پخش زنده را برگزار و تعامل مستقیم‌تری با خریداران داشته باشند و تجربه اجتماعی، سرگرمی و خرید را در یک جا گرد هم آورند.



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

موارد استفاده در متاورس همچنان در حال بررسی است

متاورس برای بسیاری از شرکت‌ها هنوز در مراحل اکتشاف است و همان‌طور که تیم‌های هوش مصنوعی به موارد استفاده راه‌حل‌هایی فکر می‌کنند که بر جریان خرید مشتری تأثیر می‌گذارد، مکل بوپروف احساس می‌کند که همه بی‌جهت درگیر معنای تحت‌اللفظی متاورس هستند و می‌گوید: «هیچ‌کس نمی‌داند متاورس چگونه شکل خواهد گرفت. بنابراین ما باید از تعاریف فاصله بگیریم و در مورد نتایج فکر کنیم.» اگرچه امروزه نرخ پذیرش متاورس در میان خرده‌فروشان پایین است، اما به دلایل خوبی همچنان مورد بررسی است. مک کنزی تخمین می‌زند که متاورس تا سال ۲۰۳۰ به ارزش پنج تریلیون دلار خواهد رسید و دلیل آن مصرف‌کننده بالقوه جهانی، ارتباط گسترده با صنعت استفاده گسترده از برنامه‌های کاربردی تجاری است.

حفاظت از داده‌ها در خرده‌فروشی به اندازه صنعت دارو و بانکداری قانون‌مدار نیست. با این حال نیاز فوری به حفاظت از داده‌ها در بخش خرده‌فروشی و تغییر اساسی اولویت‌های مصرف‌کننده در راستای قوانین از پیش تعیین شده، موجب تغییر این روند شده است. مکل بوپروف گفت: «ایبی تغییر ترجیحات رویکردی مقیاس‌پذیر برای ارائه چهارچوب مناسب به کارمندان کرده است که در حال ارائه ابتکاراتی در حوزه هوش مصنوعی هستند. ما به ابعاد مسئولیت خود کاملاً آگاه هستیم تا اطمینان حاصل شود از داده‌های مصرف‌کنندگان به خوبی محافظت می‌شود.»

آینده تجارت آنلاین توسط متاورس از دید او، نگاهی خواهیم کرد.

تأثیر هوش مصنوعی مولد بر خرده‌فروشی چیست؟

بسیاری از شرکت‌ها به دنبال راه‌هایی برای کمک به انتخاب محصولات و خرید مصرف‌کننده با استفاده از هوش مصنوعی مولد هستند. این می‌تواند عامل تغییردهنده بازی تجارت آنلاین باشد. ممکن است خرید آنلاین بسیار تراکنشی پیش‌رود و جریانی طبیعی مانند خرید در یک فروشگاه فیزیکی را نداشته باشد. خرید اکتشافی در یک فروشگاه فیزیکی شامل تماشای جلوه‌های بصری است و نحوه ارائه کالا اغلب به سفری برنامه‌ریزی نشده و پر از اکتشافات غیرمنتظره منجر می‌شود. هوش مصنوعی مولد می‌تواند موجب تکرار این تجربه در خرید آنلاین شود؛ یعنی حواس پنجگانه در تجربه خرید آنلاین نقش بیشتری بازی کنند.

مکل بوپروف می‌گوید: «هوش مصنوعی مولد ارتباط بین خریداران و فروشندگان را با توجه به قصد افراد به طور یکپارچه‌ای بیشتر می‌کند و نحوه تعامل و هدایت خریدار توسط فروشنده یک فروشگاه فیزیکی را تقلید می‌کند.» او همچنین توضیح داد که هوش مصنوعی مولد چگونه می‌تواند شرایط جست‌وجوی آنلاین مصرف‌کننده برای محصولات را بهتر و هوشمندانه‌تر

تفسیر کند. در حالی که این فناوری هنوز به طور گسترده در صنعت خرده‌فروشی مورد استفاده قرار نگرفته، این پتانسیل را نیز دارد که خرید آنلاین را بسیار تعاملی‌تر و به هم منسجم‌تر کند.

شخصی‌سازی در لحظه

از یک دهه پیش تاکنون، شخصی‌سازی از یک کلمه کلیدی به فرایند تجزیه و تحلیل فوری جریان خرید یک فرد تغییر مفهوم داده است. مکل بوپروف می‌گوید: «شخصی‌سازی برای تجارت الکترونیک بر اساس شخصیت‌ها بود، سپس به کهن‌الگوها منتقل شد که بخش کوچکی از جامعه مشتریان است و اکنون شرکت‌ها از شخصی‌سازی فردی استفاده می‌کنند.» خریدارانی که از رسانه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند، چیزی را که می‌بینند می‌پسندند و می‌توانند جست‌وجوهایی متناسب با آنچه در همان لحظه دوست دارند، تجربه کنند. شخصی‌سازی تنها به بخشی از خرید مشتریان که بر اساس شخصیت آنهاست، محدود نمی‌ماند، بلکه به صورت منحصر به فردی برای هر شخص ارائه می‌شود. مکل بوپروف می‌گوید: «فناوری به‌علاوه انبوهی از داده‌ها برابر است با شخصی‌سازی بالا. اخیراً این امکان برای بازاریابان فراهم شده است که در



شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم



راه‌اندازی می‌شود.

این شرکت در حال پیوستن به آن دسته از شرکت‌هایی است که برای انتقال اطلاعات دیجیتال از یک شرکت به شرکت دیگر از داده‌های بدون کد استفاده می‌کنند. آنها همچنین از جمله کسانی هستند که برای برندهای کوچک‌تر بدون منابع توسعه‌دهنده، مانند دیگر استارت‌آپ‌های فعال سازی تجارت الکترونیک پاپ‌آپ و ری‌بای، از روند بدون کد استفاده می‌کنند. کریستال اتصال داده را فراهم می‌کند تا برندها بتوانند با بزرگ‌ترین خرده‌فروشان و توزیع‌کنندگان معامله کنند.

D2C کردند و می‌خواستند داده‌های خرده‌فروشی و عمده‌فروشی خود را با هم ببینند.»

او با نگاهی عمیق‌تر به این موضوع، دریافت فراتر از D2C در خرده‌فروشی، بازارهای آنلاین و عمده‌فروشی چالشی برای کسب‌وکارهای کوچک هستند. بنابراین تصمیم گرفت «کریستال» را ایجاد کند؛ برنامه‌ای کاربردی و پلتفرمی مستقر در سانفرانسیسکو که اکنون پس از جمع‌آوری ۴/۴ میلیون دلار سرمایه اولیه، برای ادامه توسعه تبادل الکترونیکی داده‌های بدون کد (EDI) برای برندها، تولیدکنندگان و عمده‌فروشان



ادامه از صفحه ۱۷

گیگنومی؛ اکوسیستم‌سازی بر پایه اقتصاد گیگ

نقشه راه و حرکت در راستای اقتصاد گیگ را دنبال می‌کنند و بنده اکیداً توصیه می‌کنم هر فرد یا افرادی که تصمیم به ایجاد و توسعه کسب‌وکار خود دارند - حال چه با هدف حقیقی و چه با هدف ایجاد یک استارت‌آپ و گسترش آن به صورت حقوقی - پیش از اقدام، این مجموعه کتاب را مطالعه کنند؛ به خصوص کسب‌وکارهای حقیقی که به طور ویژه‌ای به آنها پرداخته شده و به آنها راه و رسم درست و اصولی این حوزه را نشان می‌دهد.

همچنین مطالعه این مجموعه قطعاً برای کسب‌وکارها، فریلنسرها و مشاورانی که در حال فعالیت هستند، می‌تواند راهگشا باشد و نگاه و رویکرد جدیدی را در ذهن آنها ایجاد کند که شاید تاکنون به آنها پرداخته نشده است.

امیدوارم به‌زودی در رویدادی همزمان با معرفی این مجموعه کتاب، قدمی در راستای تثبیت، حفظ و نگهداشت فعالان این حوزه که همانا سرمایه‌های ارزشمند ما در کشور هستند، برداریم و قطعاً این مسیر ادامه خواهد داشت.

صنف آئی تی از چند جهت ضربه خورده و چند پاره شده است. محدودیت‌ها، مهاجرت نیروی انسانی و خسارات ناشی از کاهش درآمدها از جمله علل این چند پارگی به حساب می‌آیند. چطور می‌توان این زخم‌ها را التیام بخشید و صنف را در جهت پیگیری خواسته‌هایش منسجم و همسو کرد؟

برخی زخم‌ها مرهم ندارند. خواه‌ناخواه همه ما در یک کشتی نشستیم و نمی‌توانیم نسبت به موضوعاتی که در محیط پیرامونی مان اتفاق می‌افتد، بی‌تفاوت باشیم. قطعاً باید تلاش کرد محدودیت‌ها تا جایی که امکان دارد برداشته شود که این کار از سوی افراد و تشکل‌های مختلف از جمله نصر در حال پیگیری است تا بتوان مجدداً پنجره‌ای به سوی دنیا باز کرد. توأمان می‌بایست با الگوبرداری از بزرگان فناوری در دنیا مسیرهای جایگزینی برای کاهش آسیب‌ها و لطماتی که کسب‌وکارها طی این دوره‌های زمانی دیده‌اند، ایجاد کرد.

امیدوارم برای همه کسب‌وکارها حوزه فناوری و همین‌طور عموم جامعه سال پیش رو سالی متفاوت و توأم با رشد مثبت و فزاینده باشد. می‌خواهم با این عبارت صحبت‌هایم را به تمام برسانم که امکان اینکه شما چیزی باشید فراتر از آنچه از پیش و همیشه بوده‌اید، وجود ندارد، مگر اینکه شما مالک پیش‌شنیده‌های همیشگی‌تان باشید، نه اینکه آنها مالک شما باشند.

رسانه در این حوزه به نظر نقش بسیار مهم و ویژه‌ای ایفا می‌کند و همین‌گونه که پیش می‌رویم، رسانه جایگاه خود را تثبیت می‌کند. البته باید اذعان داشت که رسانه با کمک فناوری اطلاعات در سال‌های اخیر متحول شده و اگر می‌خواست با همان رویکرد سنتی ادامه دهد، شاید دیگر جایگاهی برایش وجود نداشت؛ کما اینکه برای بسیاری از فعالان قدیمی این حوزه این اتفاق افتاد و به نوعی محو شدند و آنهایی موفق شدند باقی بمانند که با نگاه تحولی بر پایه دیجیتال به این راه ادامه دادند.

در شاخه کسب‌وکارهای حقیقی، فریلنسری و خدمات مشاوره فناوری اطلاعات نیز می‌بایست رسانه ورود کند و در آگاهی‌رسانی و معرفی این حوزه یاری رساند که امیدوارم بر اساس برنامه‌ریزی‌ای که در این جهت انجام شده، در سال جدید بتوانیم گیگنومی را در حوزه رسانه نیز معرفی و تقویت کنیم. در این مسیر، رسانه‌ای مانند راه‌کار می‌تواند به ما کمک کند.

شما سه کتاب با انتشارات راه پرداخت داشتید. این کار با چه هدفی صورت گرفت و قرار است چه خلأهایی را پوشش دهد؟ انجام فعالیت‌های این چنینی چقدر می‌تواند در زمینه آموزش یاری‌رسان باشد؟

بله؛ سه کتاب «راهنمای تصویری فریلنسری»، «فریلنسر با درآمد شش رقمی» و «به‌زودی کتاب «کسب‌وکار نوین مشاوره» هر سه با رویکرد آگاهی‌رسانی و ایجاد شناخت از این حوزه برای فعالان اکوسیستم گیگ با همراهی انتشارات راه پرداخت و حمایت مجموعه تجارت الکترونیک پارسیان تهیه شده که عملاً نگاه فعالان در این حوزه را تغییر خواهد داد و افراد درمی‌یابند که صرفاً دورکاری مفهوم فریلنسری نخواهد داشت. متأسفانه این همان مفهومی است که در دوران کرونا به‌یکباره جا افتاد و دقیقاً به خاطر خلأهای آموزشی و آگاهی‌رسانی در این حوزه بود. اگر در همان زمان این اقدامات انجام می‌شد، شاید الان شرایط متفاوتی رقم می‌خورد.

هدف اصلی از معرفی و انتشار این کتاب‌ها تغییر پارادایم‌های ذهنی افراد و فرهنگ‌سازی و آگاهی‌رسانی در این حوزه بود و در راستای ایجاد اکوسیستمی قدرتمند و جامع (گیگنومی) بر پایه اقتصاد گیگ که به نظر من پیش از آن، این قبیل موارد می‌تواند به‌عنوان خوراک واقعی این افراد عمل کند.

به‌هر حال این سه کتاب به نوعی مکمل یکدیگر هستند و از منظرهای مختلف و متفاوتی



KARANG

کارانج

شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

گرفتند، تا آنجا که علاقه اروپا به شکستن سلطه اعراب بر تجارت ادویه موجب آغاز سفرهای واسکو دوگاما و کلمب شد. کشف دنیا(قاره‌ای جدید به بروز بزرگ‌ترین و شتابان‌ترین روند گسترش محصولات منجر شد. قاره آمریکا ذرت، سیب‌زمینی، گوجه‌فرنگی و فلفل را به اروپا رساند، در حالی که اروپایی‌ها گندم و سایر محصولات اصلی و نبشکر را با خود آوردند که در برزیل و پس از آن در منطقه کارائیب بسیار موفقیت‌آمیز بود. کشت نبشکر موجب افزایش درخواست نیروی کار شد که تجارت برده آفریقایی در خدمت آن قرار گرفت. بنابراین «تبادل کلمبیایی» بنیان بخش بزرگی از تاریخ اقتصادی و سیاسی دنیا(قاره‌ای) جدید را گذاشت.

غذای ارزان و بیشتر

در دنیای قدیم زوال ملک‌داری و ظهور شهرها و شهرک‌ها به انتقال کشاورزی از شکل معیشتی به سوی بازار کمک کرد. زمین‌هایی که به صورت مشترک نگهداری و در بیشتر موارد مورد استفاده چرای حیوانات بود، تحت اختیار مالکان یکپارچه قرار گرفت و تولید محصولات کشاورزی و حیوانات را به شدت افزایش داد. زهکشی زمین‌های باتلاقی به‌ویژه در انگلستان شتاب گرفت. همه روندهای کشت فشرده‌تر زمین‌ها و تولید غذای بیشتر و ارزان‌تر در خدمت جمعیت در حال رشد شهری قرار گرفت. تا سال ۱۷۰۰ با زده‌ی کشاورزی اروپا نزدیک به ۲٫۵ برابر در هر نهاده بذری قرون وسطی بود.

علم و فناوری نقش مهمی در تولید مواد غذایی قرن‌های ۱۸ و ۱۹ داشت. ساخت کودهای معدنی و شیمیایی وابستگی کشاورزان به کود دامی و آیش زمین برای بازسازی خاک را از بین برد. کشاورزی با ابزارهای مکانیکی در قرن نوزدهم، تراکتور و ماشین‌های شیردوشی برقی و سایر نوآوری‌های کشاورزی پیشرفت‌ی شتابان کرد. درک بهتر از اجزای مواد غذایی تا قرن بیستم به بهبود غذا با افزودن ویتامین‌ها و مواد معدنی به محصولاتی مانند نان و غذای صبحانه انجامید.

شکارها متعلق به اشراف بود و دهقانان اندکی بیشتر از نان و خورش برای زندگی دریافت می‌کردند.

پیشرفت در تولید غذا

فناوری قرون وسطی با همان سادگی که در قرون وسطی داشت، در افزایش تولید مواد غذایی نقش آفرین بود. توسعه گاواهن سنگین که قادر به شکستن خاک‌های مترکم و مرطوب شمال اروپا بود تا قرن هشتم به آلمان رسید و راه دسترسی به منبع اصلی غلات جدید را برای سایر بخش‌های قاره باز کرد. آسیاهای بادی یا آبی از قرن یازدهم در سراسر اروپا پدید آمدند تا در مقیاس بزرگ غلات را به آرد تبدیل کند. کشاورزان اروپایی قرون وسطی گزینه‌های کمی برای افزایش تولید داشتند. روش معمول این بود که مزارع را بین غلات و مرتع بچرخانید تا با کود حیوانی در بین محصولات جان بگیرند که به این کار «آیش» گفته می‌شود. در اواخر قرون وسطی شیوه استفاده از قدرت احیای حیوانی که نیتروژن را به خاک می‌رساند که از زمان رومیان گم شده بود، دوباره کشف شد.

چرخش مزارع از طریق غلات و آیش موجب افزایش بهره‌وری دست‌کم به میزان یک سوم شد و نخود، لوبیا، عدس و سایر سبزیجات را به رژیم غذایی اروپایی اضافه کرد.

چین که بیشتر اوقات به نام سرزمین برنج شناخته می‌شود، به ارزن، گندم و سویا نیز وابسته بود. در قرن ۱۱ تولید برنج با ورود سویه‌های جدیدی از آسیای جنوب‌شرقی افزایش چشم‌گیر یافت. ماهیگیران چینی ماهی‌های صیدشده از اقیانوس‌ها، دریاچه‌ها

و رودخانه‌ها را در بازارهای مرکزی گسترده‌ای عرضه می‌کردند که شبکه‌های آشپزی، رستوران‌ها و غذاخوری‌ها را تأمین می‌کرد.

جهان عرب همچنین دارای یک سامانه گوناگون و پیچیده تولید مواد غذایی بود. آسیاهای آبی به شکل تمام‌وقت در شمال آفریقا کار می‌کردند و ماهیگیران درگیر صید و بسته‌بندی ماهی تن مدیترانه در نمک بودند. مرکبات، برنج، و نبشکر را اعراب به اروپا وارد کرده و تجارت سودآور ادویه با هند را زیر اختیار خود



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com
شماره ۸۹
۱۴ اسفند ۱۴۰۱
سال دوم

