



گفت و گو با زهراسلطانی فر
هم‌بنیان‌گذار
استارت‌آپ نوروکید
**هدف ما کمک به
خانواده‌های
سرسردان است**

گفت و گو با هاشم آقا زاده، **رئیس هیأت مدیره** و **رئیس هیأت مدیره** علمی
فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری

از بانک تا کِراد فاندینگ

۱۸

فینوتکس؛ رویدادی که به دنبال
متنوع‌سازی مسیرهای تأمین مالی است

زنگ‌ها برای چه کسی به صدا درمی‌آیند؟

رویدادهای نمایشگاهی اکوسیستم آماده‌برگزاری می‌شوند؛ آیا
مخاطبان هم آماده‌اند؟ صاحبان کسب‌وکارها پاسخ می‌دهند



 گزارش REPORT نئوبانک اپل همکاری اپل و گل‌دمن برای ایجاد قدرتمندترین فین‌تک آمریکا ۱۸	 گفتگو INTERVIEW پیر کردن شکاف بزرگ گفت و گو با امیرحسین صادقی عضو تیم اجرایی رویداد فینوتکس ۶	 خبر NEWS دریافت اینماد با معرفی نامه همکاری دولت با بخش خصوصی برای رگولاتوری کسب‌وکارهای رمزآزاری ۲۱
--	---	--

خطر حذف ایران از بازار نوآوری منطقه



بازار بزرگ گردشگری و آنچه از نمایشگاه ATM 2023 نصیب ما شد خطر حذف ایران از بازار نوآوری منطقه

هفته گذشته از روز دوشنبه تا پنجشنبه، رویداد ATM یا همان بازار گردشگری عربی در مرکز تجارت جهانی دوی برگزار شد؛ رویدادی که امسال سی امین دوره آن بود و ویژه‌تر از همیشه، برگزاری ۳۰ ساله یک رویداد بزرگ، آن هم در حوزه گردشگری که شاید ۳۰ سال پیش کمترین جاذبه و زیرساخت آن در شهری چون دوی به همراه بوده، یک ریل گذاری برای رسیدن به یک آینده بوده است؛ آینده‌ای که این روزها این شهر و امارات متحده عربی میوه آن را می‌چیند.

رویدادی که امسال بیش از ۲۲۰۰ نفر در بخش نمایشگاهی آن حضور داشتند و برندهای مختلفی از کشورهای مختلف دنیا پر قدرت تلاش کرده بودند داشته‌های خود را در صنعت روبه‌رشد گردشگری به نمایش بگذارند. یکی از بخش‌های جذاب این نمایشگاه برای شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان هم بخش فناوری‌های حوزه سفر بود؛ بخشی که تقریباً هیچ شرکتی از ایران در آن حضور نداشت. اگر دوری در این نمایشگاه بزرگ می‌زدید، اولین نکته حضور چشم‌گیر شرکت‌های اروپایی و هندی در این بخش بود؛ شرکت‌هایی که تلاش ویژه‌ای برای گرفتن بازار خاورمیانه داشتند، اما وقتی محصولات و خدمات این شرکت‌ها را بررسی می‌کردید، متوجه می‌شدید فناوری و نوآوری چندان هم در بساط ندارند. در واقع قدرت اصلی آنها

دسترسی به بازار و مشتریان بود تا یک فناوری خاص در بازار گردشگری، آنجا بود که حسرت حضور شرکت‌های نوآور و استارت‌آپ‌ها و ایده‌پردازان ایرانی بیش از همیشه می‌شد. اینکه دور ماندن از بازار جهانی چقدر ساده و تلخ می‌تواند فرصت‌های کسب‌وکاری و سرمایه‌پذیری را از ایرانی‌ها بگیرد.

این حسرت وقتی صدچندان می‌شد که می‌دیدیم عربستان امسال یکی از مهم‌ترین شرکت‌کنندگان این نمایشگاه بود؛ کشوری که با برندهای مختلف خود، از ایرلاین‌هایش گرفته تا کسب‌وکارها و رسانه‌هایش در این نمایشگاه حضور پیدا کرده بود تا روی این شعار کلیدی تأکید کند که آینده گردشگری خاورمیانه در این کشور رقم خواهد خورد!

نیازی به گفتن نیست که وقتی داشته‌های گردشگری ایران و ظرفیت‌های نوآورانه تیم‌های مستعد آن را با عربستانی‌ها مقایسه کنید، آن وقت به این نتیجه می‌رسید که در حال واگذار کردن چه فرصت‌هایی به کشورهایی هستیم که به شکل سنتی رقیب منطقه‌ای ایران هستند. خطر بزرگ حذف شدن ایران و کسب‌وکارهایش از بازار منطقه را می‌شد با یک گشت چندساعته در این نمایشگاه دید. نه تنها صحبتی از گردشگری ایران و ظرفیت‌های آن نبود، بلکه از بازار فناوری گردشگری منطقه هم سهمی به ما نرسیده است. این دیگر نه یک حسرت که یک خطر بزرگ است...

واکنش استارت‌آپ‌های کاریابی به راه‌اندازی سامانه شغل توسط وزارت کار نقش دولت رگولاتوری است نه رقابت با بخش خصوصی

راه‌اندازی این سامانه به باور مدیران این سرویس‌های استارت‌آپی، دخالت دولت در بازار کار و از بین بردن نظم آن است. آن‌ها معتقدند این اتفاق درحالی می‌افتد که دولت باید در این زمینه تنها نقش رگولاتور را بازی کند. مدیرعامل «جاب‌ویژن» باور دارد که ورود وزارت کار با ایجاد سامانه کاریابی، نمونه‌ای از ورود مستقیم نهادی بالادستی به موضوعی خرد است که اقدام متداولی در سایر کشورها به شمار نمی‌آید. او می‌گوید: «این سامانه با رصد اطلاعاتی، تحلیل میزان عرضه و تقاضا و نیز حقوق و دستمزد می‌تواند مشکلات موجود در زمینه بیکاری را سامان دهد، اما رویکرد این سامانه خلاف این موارد است.» از سوی دیگر مدیرعامل پلتفرم «جاب‌ینجا» هم ایجاد سامانه شغل‌یابی وزارت کار را امری غیرضروری و بی‌ثمر می‌داند و بر این باور است که هدف از ورود وزارت کار به این حوزه نامعولوم و به نوعی رقابت با بخش خصوصی است.



سال‌هاست که دولت‌های مختلف وعده‌های گوناگونی برای حل مشکل بیکاری در کشور ارائه می‌دهند. شاید از مشهورترین این وعده‌ها ایجاد یک میلیون شغل در سال باشد؛ وعده‌ای که تاکنون به حقیقت تبدیل نشده است. در این میان دولت سعی کرده از راه‌های مختلف مشکل بیکاری در کشور را حل کند که یکی از این راه‌ها کمک گرفتن از فناوری اطلاعات است. به تازگی سامانه جست‌وجوی شغل با هدف حل دغدغه‌های مدیران دفاتر مشاوره شغلی و کاریابی، بهبود ارائه خدمات آن‌ها و ایجاد شفافیت در بازار کار با نسخه به‌روزشده‌تر توسط وزارت کار آغاز به کار کرده و در اختیار کارجویان و کارفرمایان قرار گرفته است. این سامانه در حالی راه‌اندازی می‌شود که ده‌ها سایت کاریابی در کشور توسط استارت‌آپ‌های مختلف راه‌اندازی شده و مشغول فعالیت هستند.



شماره ۹۴
۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲
سال سوم

گزارش شاخص‌های بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات منتشر شد

رشد منفی توسعه اینترنت ثابت در کشور

۴۵۳ مشترک در زمستان سال ۱۴۰۱ رسیده است. رشد منفی و کند اینترنت ثابت در کشور در حالی رخ می‌دهد که وزیر ارتباطات دولت سیزدهم پیوسته و از زمان روی کار آمدن در این وزارت خانه وعده داده که توسعه شبکه اینترنت ثابت با کمک پروژه فیبر نوری را در رأس کارهای خود گذاشته است. طبق گزارش رگولاتوری، سهم مشترکان پهنای باند ثابت بر اساس فناوری فیبر نوری (FTTH) تنها ۲ درصد است و همچنان سهم بیش‌تر در این زمینه به فناوری X-DSL با ۷۷ درصد سهم بازار می‌رسد. در این بین سهم فناوری TD-LTE هم ۱۸ درصد است. ۴۹ درصد بازار پهنای باند ثابت هم در اختیار مخابرات است و در این بین سهم شرکت‌های دارنده پروانه FCP به ۳۰ درصد می‌رسد.

مقایسه روند رشد ضریب نفوذ پهنای باند اینترنت ثابت در زمستان سال ۱۴۰۱ در مقایسه با سال گذشته آن نشان می‌دهد که همچنان رشد اینترنت ثابت در کشور به کندی صورت می‌گیرد و حتی رشد در این زمینه منفی است. طبق گزارش فصلی رگولاتوری در حالی که ضریب نفوذ پهنای باند ثابت اینترنت در زمستان سال ۱۴۰۰ برابر با ۱۳/۱۵ درصد گزارش شده بود، این میزان در زمستان سال گذشته به ۱۳/۰۵ درصد رسیده، یعنی منفی ۷۶/۰ درصد کاهش داشته است.

براساس این گزارش، مشترکان پهنای باند ثابت نیز تنها ۰۰۴ درصد رشد داشته و از ۱۱ میلیون و ۵۰ هزار و ۲۹ مشترک در زمستان سال ۱۴۰۰ به ۱۱ میلیون و ۵۴ هزار و

KARANG

شماره ۹۴ | ۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲ | سال سوم | کارنگ: هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

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

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سر دبیر: رضا جمیلی

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



گفت‌وگو با سجاد عباسی فشمی دبیر دوازدهمین نمایشگاه اینوتکس اینوتکس؛ متفاوت از گذشته

مهم‌ترین رویداد حوزه کسب‌وکارهای نوآور در هفته پیش رو، نمایشگاه بین‌المللی نوآوری و فناوری (اینوتکس) است که ۱۹ تا ۲۲ اردیبهشت در محل پارک فناوری پردیس برگزار می‌شود. این جشنواره امسال با تغییراتی همراه بوده که برای اطلاع از جزئیات آن به سراغ دبیر اجرایی این رویداد رفتیم. سجاد عباسی فشمی، دبیر دوازدهمین نمایشگاه اینوتکس درباره تغییرات این رویداد نسبت به سال‌های گذشته به کارنگ می‌گوید: «مهم‌ترین تغییر در نمایشگاه امسال، همزمانی آن با اولین دوره رویداد تأمین مالی نوآوری و فناوری (فینوتکس) است. فینوتکس هم توسط معاونت علمی برگزار می‌شود؛ در واقع موضوعات مرتبط با حوزه مالی در سالی به نام فینوتکس بررسی خواهد شد که شامل بخش‌ها و برنامه‌های مختلفی است، اما نمایشگاه به‌صورت یکپارچه برگزار خواهد شد.»

عباسی فشمی می‌افزاید: «نمایشگاه امسال به لحاظ مترژ و فیزیک نیز با توسعه همراه بوده و می‌توان گفت نسبت به سال گذشته ۵۰ الی ۶۰ درصد افزایش فضا و ظرفیت داشتیم. با وجود این توسعه و افزایش فضا، ظرفیت نمایشگاه پیش از تحویل سال به‌صورت کامل توسط شرکت‌ها رزرو شد.»

دبیر اجرایی اینوتکس در این باره ادامه می‌دهد: «امسال ظرفیت این رویداد ۴۵۰ مشارکت‌کننده است، اما تعداد تقاضا برای

شرکت در این نمایشگاه بسیار بیشتر از این ظرفیت بوده و در حال حاضر با وجود اینکه فهرست رزرو تکمیل شده، اما همچنان شاهد درخواست‌های جدید از سوی شرکت‌ها برای حضور هستیم. هرچند متأسفانه امکان اینکه بتوان ظرفیت نمایشگاه را افزایش داد، وجود ندارد.»

به گفته سجاد عباسی فشمی در زمینه تقاضاهای حضور در رویداد اینوتکس برای جلوگیری از بروز حواشی، گزینشی عمل نشده، بلکه ملاک اولویت در زمان ثبت‌نام بوده، به این صورت که هر کس زودتر ثبت‌نام کرده، استقرار آن قطعی و در محل خود جانمایی شده است.

دبیر دوازدهمین دوره اینوتکس با اشاره به نظرسنجی‌هایی که در سال‌های گذشته صورت گرفته، می‌گوید: «موردی که تا سال گذشته مخاطبان را کمی سردرگم می‌کرد و عده زیادی در نظرسنجی‌ها به آن اشاره کرده بودند، عدم تفکیک هویت‌های مختلف در نمایشگاه بود. با توجه به اینکه نمایشگاه در حوزه نوآوری است، این انتظار می‌رفت که بخش‌های مختلف این حوزه از هم تفکیک شوند؛ در رویداد امسال این مسئله حل شده و بخش‌هایی مانند استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها، شرکت‌های فناور، سرمایه‌گذاران خطرپذیر و... هر کدام یک سالن اختصاصی دارند.»

او تأکید می‌کند: «یکی از اتفاقات مهم دیگری که امسال در نمایشگاه اینوتکس رقم خورده، اپلیکیشن نمایشگاه است که سعی کردیم با تمرکز بر آن دیگر چاپ زمانی رویدادها را به‌صورت فیزیکی نداشته باشیم. لینک این اپلیکیشن در سایت اینوتکس موجود است و بازدیدکنندگان می‌توانند با مراجعه به آن اطلاعاتی مانند موضوع و زمان برگزاری رویدادها و سخنرانی‌ها را مشاهده کنند. همچنین در این اپلیکیشن مراجعان می‌توانند از امکانات دیگری از جمله ارتباط با مخاطبان، غرفه‌داران و ارتباط تصویری شبکه‌سازی استفاده کنند که برای اولین بار در این رویداد اتفاق می‌افتد. استفاده از اپلیکیشن به جای نسخه‌های چاپی در رویدادهای بزرگ دنیا نیز مرسوم است.»

سجاد عباسی فشمی درباره ارائه خدمات رفاهی در این رویداد می‌گوید: «امسال با تأمین‌کنندگان مختلفی صحبت کردیم و بر این اساس در محیط نمایشگاه دو فضای «فود کورت» برای استفاده مخاطبان و بازدیدکنندگان اینوتکس در نظر گرفته شده؛ در این فضاها سعی شده غذاها و نوشیدنی‌های متنوع و باکیفیتی ارائه شود.»

پرکردن شکاف بزرگ

امیرحسین صادقی، عضو تیم اجرایی رویداد فینوتکس از افزایش تعداد سرمایه‌گذاران و حجم سرمایه‌گذاری در این رویداد خبر داد

فینوتکس برمی‌شمارد و می‌افزاید: «یکی دیگر از اهداف ما این است که جریان‌های جدید مالی را به اکوسیستم وارد کنیم و همچنین بتوانیم آنهایی را که از قبل با این حوزه آشنایی دارند، بیشتر تشویق کنیم. در همین راستا بخشی به نام «جشنواره تأثیرگذاران حوزه تأمین مالی نوآوری و فناوری» در نظر گرفتیم تا در آن با هدف تجلیل و تشویق بتوانیم شرایطی را فراهم کنیم که این عزیزان معرفی شوند؛ در این جشنواره بحث رتبه‌بندی مطرح نیست. هدف بیشتر همان انگیزه‌بخشی به این عزیزان است تا موجب شود در این حوزه بیشتر فعالیت کنند و همچنین بخش‌هایی از این حوزه را که کمتر شناخته شده‌اند، معرفی کنیم تا شاهد حضور پررنگ‌تر ایشان در فضای تأمین مالی اکوسیستم نوآوری باشیم. زمان برگزاری این جشنواره، روز افتتاحیه رویداد اینوتکس در نوزدهم اردیبهشت خواهد بود.»

برگزاری نشست‌های گوناگون

به گفته او بخش جشنواره فینوتکس برای اولین بار است که به این شکل برگزار می‌شود. فینوتکس همچنین یک بخش نمایشگاهی دارد که در آن از نهادهای سرمایه‌گذار در سطوح مختلف مانند دوی‌سی‌ها، شرکت‌های سرمایه‌گذاری و نهادهای مالی اثرگذار برای حضور در آن دعوت شده است. برای این نمایشگاه فضایی در کنار فضای اینوتکس

در نظر گرفته شده که مخصوص حوزه‌های تأمین مالی است.

این کارشناس حوزه سرمایه‌گذاری و توسعه کسب‌وکار بین‌الملل می‌گوید:

«بخش دیگری که در این رویداد به دنبال آن بوده‌ایم، بررسی چالش‌ها و ظرفیت‌هایی است که در این حوزه وجود دارد و می‌توان از آن استفاده کرد. در این راستا سه نشست داریم که روز آخر رویداد برگزار می‌شوند و در آنها به موضوع‌های مختلفی مانند «IPO»

و «PIPO» پرداخته خواهد شد. در این نشست‌ها نهادهای مختلف، شرکت‌ها، کارآفرینان، نهادهای ناظر، رگولاتور و افراد کارشناس حضور خواهند داشت. موضوع دیگری که در نشست‌های فینوتکس به

امسال قرار است اولین دوره

رویداد بین‌المللی تأمین مالی نوآوری و فناوری در ایران با نام «فینوتکس» برگزار شود تا بستری برای آشنایی بیشتر سرمایه‌گذاران با اکوسیستم نوآوری کشور فراهم آورد. در دوره‌های پیشین «اینوتکس» بخش‌هایی مانند «کافه سرمایه» سعی در ایجاد چنین فضایی داشتند، اما امسال با توجه به اهمیتی که موضوع جذب سرمایه برای کسب‌وکارهای نوآور پیدا کرده، فینوتکس به‌عنوان رویدادی اختصاصی در این حوزه همزمان با اینوتکس کار خود را آغاز خواهد کرد.

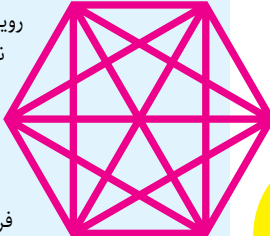
جمع کردن بازیگران یک اکوسیستم

امیرحسین صادقی عضو تیم اجرایی رویداد «فینوتکس» به کارنگ می‌گوید: «با توجه به شعاری که اینوتکس دارد: «اکوسیستم نوآوری زیر یک سقف»، ما نیز در فینوتکس به دنبال این هستیم که تمام بازیگران حوزه تأمین سرمایه نوآوری و فناوری را زیر یک سقف گرد هم بیاوریم و هر سال این رویداد را بزرگ‌تر و مؤثرتر برگزار کنیم.» امیرحسین صادقی ادامه می‌دهد: «پیش از این هم یکی از بخش‌های رویداد اینوتکس، موضوع سرمایه بوده است. ما با توجه به چالش‌هایی که اکوسیستم نوآوری در حوزه تأمین مالی با آن مواجه

است، نیاز به رویدادی تخصصی در این زمینه را احساس می‌کردیم. در حوزه تأمین مالی ما شاهد شکافی بزرگ میان عرضه و تقاضا هستیم؛ به این معنا که تعداد افراد، تیم‌ها و مجموعه‌هایی که نیاز به تأمین سرمایه دارند، بیشتر از افراد و نهادهایی است که به سرمایه‌گذاری علاقه‌مند هستند؛ بنابراین دوست داشتیم شرایط را به نحوی فراهم آوریم که بازیگران تأمین سرمایه در حوزه نوآوری و فناوری دور هم جمع شوند.

بازیگران عمده این حوزه بازارهای پولی و بانکی، بازار بیمه و بازار سرمایه (بورس و فرابورس) هستند که هر سه در رویداد فینوتکس حضور خواهند داشت. «او ایجاد هم‌افزایی در حوزه تأمین مالی را از اهداف رویداد

گفت‌وگو
INTERVIEW



شماره ۹۴
۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲
سوم



رضا امیرزاده

Amirzadeh.reza@gmail.com



تأمین مالی مهم ترین مسئله اکوسیستم نوآوری

هاشم آقازاده، دستیار معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری می گوید رویکرد این دوره از معاونت علمی، بیشتر از اینکه حمایتی باشد، بر مبنای بازدهی اقتصادی است. به همین دلیل مذاکراتی با بخش های مختلف اقتصادی و بازارهای گوناگون داشته اند تا بتوانند مشکل تأمین نقدینگی شرکت های دانش بنیان و نوآور را نه با پول دولتی که با پول های سرگردان سازمان ها و نهادها و سرمایه بخش خصوصی حل کنند. بازار بورس، نظام بانکی، بیمه ها، شرکت های بزرگ صنعتی، وزارتخانه ها، سازمان هایی چون ستاد اجرایی فرمان امام، بنیاد مستضعفان و... همگی در این فهرست قرار دارند و حتی قرار است از رویکرد کرافاندینگ یا همان تأمین مالی جمعی نیز در خصوص برخی پروژه ها بهره برده شود.

آقازاده می گوید در رویداد فینوتکس، جشنواره ای به نام جشنواره تأثیرگذاران تأمین مالی فناوری و نوآوری دارند و می خواهند از کسانی که تا به حال در این بخش زحمت کشیده اند و تأثیرگذاری بیشتری داشته اند، تجلیل کنند. «به دنبال رتبه بندی هم نیستیم. در هر دسته ای مثل بانک، بیمه، شتاب دهنده، صندوق پژوهش و فناوری، وی سی و... از چند مجموعه که فعالیت بیشتری داشته اند، تقدیر می شود. برای این کار هم یک کمیته علمی تشکیل داده ایم و با رعایت همه موضوعات تخصصی، فنی و علمی، شاخص هایی تعیین کرده ایم و بر این اساس شاخص جامعی به نام دانش بنیان یاری ایجاد کردیم که با آن میزان مشارکت و اثرگذاری را می سنجیم. در کنار جشنواره نیز کافه سرمایه را پیش بینی کردیم که جلسات B2B بین سرمایه گذاران و سرمایه پذیران انجام می شود. متقاضیان از پیش ثبت نام و وقت خود را رزرو می کنند. جالب است بدانید ظرف همین مدت کم اطلاع رسانی، بیش از هزار میلیارد تومان هم از سوی عرضه کنندگان منابع مالی و هم از طرف تقاضا کنندگان درخواست آمده است.» بخش دیگر فینوتکس تأمین مالی جمعی حین رویداد است. به گفته آقازاده چند پروژه شناسایی شده اند و در فینوتکس معرفی می شوند و در همان رویداد، مردم این امکان را دارند که سرمایه گذاری خود را انجام دهند.



شماره ۹۴
۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲
سال سوم

از بانک تا کرافاندینگ متنوع سازی مسیرهای تأمین مالی

گفت و گو با هاشم آقازاده، دستیار معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری درباره اولین دوره رویداد فینوتکس و رویکردهای این معاونت در حوزه تأمین مالی شرکت های دانش بنیان و نوآور

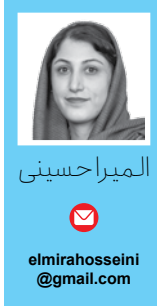


با توجه به تورم مهارگسیخته ای که طی سال های اخیر با آن مواجه بوده ایم، صاحبان سرمایه در میزان هزینه کرد خود در بخش های مختلف دقیق تر شده اند. همین امر باعث شده سر حوزه پرریسکی مانند کسب و کارهای نوآور و دانش بنیان تا حدود زیادی بی کلاه بماند؛ به خصوص که دست اندازهای تنظیم گری می تواند روند فعالیت این شرکت ها را با چالش مواجه کند و بر ریسک فعالیت آنها بیفزاید. شاید بتوان گفت در حال حاضر مهم ترین مسئله زیست بوم نوآوری همین موضوع تأمین مالی باشد. بر همین اساس، معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان رئیس جمهوری اولین دوره رویداد فینوتکس را با تمرکز بر تأمین مالی کسب و کارها همزمان با دوازدهمین دوره رویداد اینوتکس برگزار خواهد کرد. این معاونت پیش تر هم نشان داده بود که روی موضوع تأمین مالی تأکید بسیار دارد و به خصوص تمرکز بر تأمین کنندگانی است که تا امروز نقش چندانی در سرمایه گذاری روی کسب و کارهای دانش بنیان و نوآور نداشته اند؛ مانند بازار بورس، بانک، بیمه و... در گفت و گوی پیش رو هاشم آقازاده، دستیار معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری هم درباره رویکردهای جدید این معاونت در خصوص تأمین مالی توضیح می دهد و هم درباره چپستی و چرایی برگزاری رویداد فینوتکس توضیحاتی را مطرح می کند. وی دانشیار مدیریت بازرگانی دانشگاه تهران و رئیس دانشکده تجارت و مالیات این دانشگاه است و پیش از این در مقام معاون اجرایی پارک علم و فناوری دانشگاه تهران فعالیت داشته است.

معاونت علمی در دوره آقای دهقانی، بر گسترده شدن روش های تأمین مالی شرکت های دانش بنیان تأکید دارد. شما به عنوان دستیار ایشان، این گسترده گری را چگونه می بینید؟

همان طور که می دانید متولی موضوع دانش بنیان، معاونت علمی و فناوری است. سال ۱۴۰۱ برای حوزه دانش بنیان دو اتفاق خیلی خوب افتاد. اول اینکه سال ۱۴۰۱ توسط مقام معظم رهبری با عنوان دانش بنیان نام گذاری شد. در اردیبهشت همان سال نیز قانون جهش تولید دانش بنیان به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید. همچنین سال گذشته آیین نامه ها و دستورالعمل های بسیاری در این خصوص تصویب شد که بسیاری از آنها نهایی شده اند و برخی هم در حال نهایی شدن هستند. مضاف بر اینها، موضوع اقتصاد دانش بنیان به عنوان و مأموریت معاونت

علمی افزوده شد و نام معاونت به معاونت علمی و فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری تغییر یافت. دکتر دهقانی به عنوان معاون این نهاد دید بازی نسبت به اقتصاد دانش بنیان و عملیاتی کردن آن دارد؛ بنابراین از طریق تغییرات ساختاری در معاونت سعی کرده توسعه اقتصاد دانش بنیان را در مأموریت های این نهاد اعمال کند؛ برای مثال معاونت توسعه دانش بنیان و معاونت تأمین مالی و توسعه سرمایه گذاری در معاونت علمی ایجاد شد. در واقع تا به حال منابعی که به بحث تأمین مالی و سرمایه گذاری دانش بنیان اختصاص می یافت، محدود بود و عمدتاً مبتنی بر بودجه ای که از طرف دولت در اختیار صندوق نوآوری و شکوفایی و معاونت علمی قرار می گرفت. در چند سال گذشته پایه این منابع حدوداً سه هزار میلیارد تومان بود که البته تمام آن هم عملیاتی نمی شد. در واقع این منابع را با مکانیسم ها و فرایندهایی به شرکت ها و مؤسسات و تیم های فناوری و نوآور و دانش بنیان تزریق می کردند. به دلیل اتفاقاتی که در چهار، پنج سال گذشته رخ داد، وضعیت اقتصادی کشور نسبت به گذشته دشوارتر شد، اما منابع



المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com

دولتی نه تنها افزایش پیدا نکرد، بلکه از حجم و قدرت اثرگذاری آن نیز کاسته شد. از آن سو تعداد و مبلغ مورد نیاز شرکت های دانش بنیان، خلاق و نوآور افزایش پیدا کرد. تورم و شرایط اقتصادی هم روی نیاز این شرکت ها تأثیر گذاشت. اما همان طور که گفتیم، منبع قابل تأمین از سمت دولت نتوانسته بود متناسب با تورم افزایش پیدا کند. این مسئله باعث شد شکاف نسبتاً جدی بین عرضه منابع و تقاضا ایجاد شود. راه حل این بود که ما به سمت بخش های واقعی اقتصاد برویم و از بازارهای مالی که بتوانند در این عرصه کاری کنند، کمک بگیریم. بخش هایی که شاید تا به حال کمتر در حوزه دانش بنیان کار کرده بودند. بر این اساس دستور کار معاونت تأمین مالی و توسعه سرمایه گذاری این بود که پای این بخش های فعال بازارهای مالی را به این بخش باز کند تا آنها منابع مالی مورد نیاز معاونت را تأمین و این شکاف را پر کنند. منطق معاونت در دوره جدید، اقتصاد مبتنی بر بازدهی است. رویکردی که در گذشته دنبال می شد، بیشتر حمایتی بود اما رویکرد فعلی بر مبنای بازدهی اقتصادی است. این مسئله باعث شد ما به سمت بازارها و نهادهای مالی برویم و از آنها بخواهیم تا در تأمین مالی نوآوری و فناوری کشور ایفای نقش کنند.

درباره این بازارها و نهادهای مالی بیشتر توضیح می دهید؟ چه بخش هایی را برای همکاری در نظر گرفته اید؟

یکی از این بازارها، بازار پول یا نظام بانکی است؛ یعنی تمام بانک ها و مؤسسات اعتباری که کار بانکداری می کنند و پول را از مردم می گیرند و در قالب تسهیلات در اختیار واحدهای اقتصادی قرار می دهند. یکی از اولویت های ما این است که نظام بانکی و بازار پول به شکل گسترده و قابل ملاحظه ای در اقتصاد دانش بنیان کشور ایفای نقش کنند. یعنی نه تنها به این حوزه خدمات مالی ارائه دهد، بلکه روی آن سرمایه گذاری کند. دومین بازار، بازار

سرمایه یا بورس است که از جمله نهادهایی است که به شکل جدی می تواند در تأمین مالی زیست بوم ایفای نقش کند. اولویت ما در بازار سرمایه ایجاد یک بازار تخصصی دانش بنیان است. با بازار سرمایه توافق کرده ایم شاخص تخصصی دانش بنیان به رسمیت شناخته شود و روی تابلو بیاید. به علاوه یک هیئت تخصصی دانش بنیان در بازار بورس شکل گیرد که شرکت های دانش بنیانی را که می خواهند وارد بازار بورس شوند، پذیرش کند. قبلاً هیئتی که دانش بنیان ها را بشناسد، در بازار بورس وجود نداشت و دانش بنیان ها با نگاه سنتی ارزیابی می شدند. موضوع دیگری که در بازار سرمایه دنبال می کنیم، به رسمیت شناخته شدن دارایی های نامشهود است. به علاوه از بازار سرمایه خواسته ایم تا نهادهای مالی دیگر مانند صندوق های خطرپذیر یا صندوق های اختصاصی یا شرکت های سرمایه گذاری را سمت سرمایه گذاری بر شرکت های دانش بنیان، فناوری و نوآور سوق دهند.

بازار مالی سوم که در دستور کار ما قرار گرفته، بازار بیمه است. در اصل قصد داریم شرایطی را فراهم کنیم که شرکت های بیمه به دانش بنیان ها خدمات بیمه ای ارائه دهند. بیمه های سنتی ریسک های شرکت های دانش بنیان را به راحتی پوشش نمی دهند. شاید تا حدودی هم حق دارند، چون شناختی از این حوزه ندارند. ما در بازار بیمه به دنبال ایجاد شرکت بیمه اختصاصی هستیم که بتواند محصولات، سطح کیفیت و ریسک های شرکت های دانش بنیان و فناوری ها و نوآوری های آنها را پوشش دهد و بیمه کند. موضوع دیگر این است که شرکت های بیمه سرمایه گذاری بر دانش بنیان ها را در سرفصل سرمایه گذاری های خود قرار دهند. خواسته دیگر ما ارزیاب تخصصی در حوزه دانش بنیان هاست. ما در حوزه دانش بنیان ها ارزیاب تخصصی که خسارت ها را ارزیابی کند، نداریم. به صورت مشترک در بازارهای بانک، بیمه و بورس نیز به دنبال توسعه فناوری های نوین مالی یا همان فین تک هستیم. اساساً در دستور کار ما حمایت از توسعه و افزایش رشد این فناوری های جدید در بازارهای



درباره دایان هندریکس خود ساخته ترین زن ثروتمند

«دایان هندریکس» در خانواده‌ای متوسط و دامدار در ویسکانسین به دنیا آمد و بزرگ شد. در دامداری سخت کار می‌کرد و آموختن نظم و رفتار کاری را از همان روزگار و از پدر و مادرش آغاز کرد. همسر او پیمانکار مصالح سقف ساختمان بود. آن دو مسیرشان را با فراز و فرود زیادی شروع کردند و توانستند بعد از چند سال شرکت مصالح ساختمانی abc SUPPLY را تأسیس کنند. پیش از سال ۱۹۹۴، شرکت آنها در ۱۰۰ منطقه در زمینه تأمین مصالح ساختمانی کار می‌کرد. چهار سال بعد، این شرکت به بیش از یک میلیارد دلار درآمد در سال رسید. در سال ۲۰۰۷، همسر دایان هندریکس از دنیا رفت و از آن زمان، او مدیریت شرکت abc SUPPLY را بر عهده دارد. اکنون این شرکت در بیش از ۸۴۰ نقطه خدمات و محصولاتش را عرضه می‌کند و بیست و سومین شرکت خصوصی بزرگ در جهان است.

در سال ۲۰۲۱، دارایی دایان هندریکس هشت میلیارد دلار تخمین زده شد. درآمد شرکت abc SUPPLY در سال ۲۰۲۱ به بیش از ۱۵ میلیارد دلار رسید.



شماره ۹۴
۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲
سال سوم



هدف ما کمک به خانواده‌های سرگردان است

گفت و گو با زهرا سلطانی‌فر، هم بنیان گذار استارت‌آپ نوروکید که یک پلتفرم شناختی در حوزه اتیسم است

ترکیب دانش و دغدغه اجتماعی همواره موجب خلق محصولات و خدماتی می‌شود که مشکلات واقعی مخاطبان را هدف قرار می‌دهد و علاوه بر رونق کسب و کار مشکلی اساسی را نیز حل می‌کند. زهرا سلطانی‌فر، دانش آموخته کارشناسی ارشد مهندسی پزشکی از دانشگاه علم و صنعت، مدرک کارشناسی ارشد دومش را در رشته روان‌شناسی گرفته است. او می‌گوید رشته مهندسی پزشکی را برای فعالیت در حوزه معلولان و بیماری‌های خاص انتخاب کرده و همیشه به فعالیت در این حوزه علاقه‌مند بوده است. از سال ۱۳۸۹، با مجموعه‌های مردم‌نهاد در این حوزه همکاری داشته و به صورت داوطلبانه به عضویت یک انجمن مردم‌نهاد اتیسم درآمده و به تدریج دوره‌های متعدد علمی و عملی را در این حوزه گذرانده و مدت کوتاهی متولی آموزش و پژوهش انجمن اتیسم ایران نیز بوده است. همین پیشینه باعث می‌شود تصمیم بگیرد با انجام پروژه ارشد در این حوزه، عملاً به صورت تخصصی وارد حوزه اتیسم شود و از سال ۱۳۹۴ به صورت جدی در بخش اختلالات اتیسم فعالیت می‌کند. او در سال ۱۳۹۸ وارد اکوسیستم استارت‌آپی شده و با تعدادی از متخصصان این حوزه که از بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها هستند، آشنا می‌شود و تصمیم می‌گیرد تحت نظارت متخصصان حوزه شناختی و با حمایت شتاب‌دهنده شناختی Cognotech اپلیکیشنی در حوزه اتیسم پیاده‌سازی کند که در فضای آنلاین بتواند پاسخگوی بخشی از نیازهای این قشر باشد و اکنون از بنیان‌گذاران استارت‌آپ نوروکید، پلتفرم جامع شناختی در حوزه اتیسم است.

نوروکید چیست؟

نوروکید نرم‌افزاری است که با هدف کمک به تشخیص زودهنگام اختلال طیف اتیسم و برطرف کردن نیازهای ضروری خانواده‌ها در بستر آنلاین تولید شده و هدفش ایجاد لحظات لذت‌بخش همراه با آموزش برای فرزندان

دارای این اختلال است. در اپلیکیشن نوروکید، چهار بخش پیاده‌سازی شده که در ادامه به آن می‌پردازم.

تست غربالگری اتیسم: با جواب دادن به سؤالات چندگزین‌های، خانواده‌ها متوجه می‌شوند که آیا فرزندشان علائم هشداردهنده‌ای از اختلال طیف اتیسم دارد و آیا به

پیگیری توسط متخصصان نیازی هست یا خیر.

پزشک و مشاور: خانواده‌های دارای فرزند اتیسم می‌توانند به خدمات پزشکی و توان‌بخشی که توسط متخصصان مجرب حوزه اتیسم ارائه می‌شود، دسترسی داشته باشند و برای ایشان وقت ویزیت تعیین خواهد شد.



استارتاپ سنگالی ۲/۵
میلیون دلار سرمایه بذری
جذب کرد

شروع خوب برادران ندویه

مصطفی و آلیون ندویه، دو برادر سنگالی پس از اینکه استارتاپ هتلداری خود را در سال ۲۰۱۸ فروختند، به فکر ورود به حوزه دیگری و راه اندازی استارتاپ جدیدی شدند. آنها تصمیم گرفتند وارد حوزه لجستیک شوند و استارتاپ فناوریانه «چارجل» را راه اندازی کنند. آنها می گویند: «لجستیک در سنگال از انسجام کافی برخوردار نیست و ناکارآمدی های زیادی دارد. بنابراین ما تصمیم گرفتیم قبل از اینکه دست به کار شویم، بازار و فرصت ها و چالش های آن را بشناسیم.»

چارجل قصد دارد شرکت های ترابری را با ترابران مرتبط سازد و تمام فرایندهای آفلاین را دیجیتالی کند. به علاوه فرستندگان می توانند کالاهای خود را ردیابی کنند و از تحویل آن مطلع شوند.

چارجل بالاخره سال گذشته متولد شد، اما هنوز به طور کامل راه اندازی نشده، اما با این حال توانسته شرکت های بسیار بزرگی مثل مرسک و گریمالدی را مشتری خود کند. به گفته برادران ندویه، چارجل از سال آینده برای مشتریان بیشتری در دسترس خواهد بود. چارجل اخیراً توانسته ۲/۵ میلیون دلار سرمایه بذری جذب کند. برادران ندویه می گویند: «ما قصد داریم از لحاظ جغرافیایی نیز کسب و کار خود را توسعه دهیم و به یک کشور آفریقایی فرانسوی زبان وارد شویم.» در حال حاضر، چارجل به کشورهای همسایه خدمات می دهد.



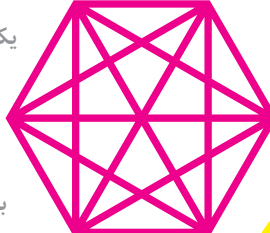
شماره ۹۴
۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲
سال سوم



در انتظار تابستان داغ قیمت ها

صاحبان کسب و کارهای لجستیک می گویند
افزایش هزینه های این صنعت بر قیمت نهایی کالاها تأثیر می گذارد

گفتگو
INTERVIEW



یکی از زیرساخت های
اساسی هر اقتصادی
صنعت لجستیک
است که از لحاظ تأثیر
و اهمیت، بی شباهت
به سیستم گردش خون

بدن نیست. توسعه بازارها و فرارفتن کسب و کارها
از محدوده های محلی، به کمیت و کیفیت صنعت
لجستیک و هزینه های که می تواند برای یک کسب و کار به
همراه داشته باشد، بستگی دارد. طولانی شدن تحریم ها
و تأثیری که در جنبه های مختلف لجستیک ایران از
جمله فرسودگی ناوگان این صنعت داشته، هر سال

بیش از پیش نمایان می شود و هزینه آن خود را در قیمت
تمام شده کالاها نشان می دهد. بر اساس آنچه فعالان این
عرصه بیان می کنند، حال گردش خون اقتصاد ایران مانند
بسیاری دیگر از بخش های خوب نیست و نیازمند و
چشم انتظار تغییر رویکرد در سیاست های بالادستی
کشور برای بهبود و رشد است.

هر چقدر ناوگان لجستیک کهنه تر باشد، هزینه انجام کار بالاتر می رود

بابک عقیلبی نسب
مدیرعامل شرکت پستکس

تورم بزرگ ترین چالشی است که صنعت لجستیک در سال ۱۴۰۲ با آن مواجه خواهد شد. اینکه تورم چه تأثیری بر شرایط تولید خواهد گذاشت و قیمت جابه جایی محصول چقدر خواهد بود، مسائلی هستند که ناگزیر لجستیک را تحت تأثیر خود قرار خواهند داد. بزرگ ترین پاشنه آشیل در حوزه لجستیک ایران این است که تأثیر لجستیک بر قیمت تمام شده کالا، حدود ۱۳ تا ۲۰ درصد قیمت تمام شده آن است که درصد بالایی به حساب می آید و باعث می شود این صنعت در برابر تغییرات آسیب پذیر باشد. یکی دیگر از معضلاتی که پیش بینی می کنم امسال دامن گیر صنعت لجستیک کشور خواهد شد، افزایش قیمت سوخت و حامل های انرژی است؛ با گراهایی که از سوی دولت در خصوص افزایش تدریجی و مرحله ای با شیب کم قیمت سوخت شاهدیم، باید منتظر اتفاق های ترسناک تری در این حوزه باشیم. به هر حال افزایش قیمت لجستیک در کشور تأثیر بسزایی در قیمت تمام شده کالا و در نهایت عرضه آن دارد. مصرف کننده ایرانی همین امروز هم توان خود را برای خرید کالا از دست داده است. از

سویی این یک ارتباط دوطرفه است و وقتی خرید وجود نداشته باشد، صنعت لجستیک هم بازار خود را از دست خواهد داد.

در عین حال یک موضوع دیگر که آن هم از اهمیت بالایی برخوردار است، بحث کهنگی ناوگان لجستیک کشور است. این مسئله نتیجه سیاست های غلط واردات خودرو و تأثیرات تحریم است. اگر این ناوگان به روز نشود، باید منتظر تأثیرات عمیق تری در قیمت تمام شده صنعت لجستیک باشیم؛ زیرا هر چقدر ناوگان شما کهنه تر باشد، هزینه انجام کار بالاتر می رود. خواه ناخواه تأثیر این جریان در همه بخش ها خودش را نشان خواهد داد. امسال به نظر من سالی است که اگر

لجستیکی ها در کشور نقدینگی نداشته باشند، بسیاری از آنها غرق خواهند شد.

در صنعت و تولید معمولاً با افزایش هزینه های بیشترین فشار را بر بخش لجستیک برای پایین نگه داشتن قیمت وارد می کنند. به همین دلیل نبودن نقدینگی در دست تولیدی ها و صنعتی ها در عمل به لجستیک تسری

پیدا می کند و در چنین شرایطی اگر بخش مالی صنعت لجستیک نتواند عدم نقدینگی را کنترل کند، آن کسب و کار زمین خواهد خورد.

به طور طبیعی بخش بزرگی از صنعت لجستیک کشور درگیر اتفاقات قطعی و فیلترینگ اینترنت، تحریم و... شده است. مجموعه ما در شش ماه اول سال گذشته، تمام اهدافی را که برای طول سال ترسیم کرده بودیم، به دست آورد، اما بعد از اتفاقاتی که در سطح جامعه افتاد و قطعی و اختلال اینترنت و فیلترینگ اینستاگرام، ما حدود ۴۰ درصد بازار خود را در یک بازه زمانی سه ماهه از دست دادیم و همین باعث شد یک موج بزرگ تعدیل نیرو را در مجموعه خود تجربه کنیم. در نهایت با تصمیماتی که گرفتیم، با برخی قراردادهایی که توانستیم



رضا امیرزاده



Amirzadeh.reza@gmail.com

با بزرگ ترین خرده فروشی های کشور امضا کنیم و ایجاد سرویس PUDO (توزیع حضوری) آن بخش از دست رفته بازار تا حد زیادی جبران شد و توانستیم هدف سال گذشته مان را که ۱/۵ میلیون مرسوله بود، تقریباً به دست آوریم و عملیات حدود یک میلیون و ۳۵۰ هزار مرسوله را انجام دادیم.

درباره اینکه امسال آیا قادر خواهیم بود به هدف خود که ارسال سه میلیون مرسوله است، برسیم؟ در این باره همه چیز به تابستان داغ قیمت های ایران بستگی دارد که آرام آرام خودش را نشان می دهد و اینکه آیا شاهد گشایشی در اقتصاد ایران خواهیم بود یا نه؟ از ابتدای سال تا الان شواهد نشان می دهد که رسیدن به این هدف برای مجموعه ما دشمنی است، اما به هر حال اینجا کشوری است که تصمیم ها خلق الساعه است و اتفاقات قابل پیش بینی نیست.





فارابی و دیجی پی از
محصول مشترک مدیریت
ثروت رونمایی کردند

از مشاوره تا سرمایه گذاری امن

دیجی پی و گروه مالی فارابی از محصول مشترک مدیریت ثروت رونمایی کردند. این محصول در بخش های متنوعی همچون طرح های سرمایه گذاری بورسی (صندوق های درآمد ثابت و سهامی)، طرح های سرمایه گذاری غیر بورسی (طلا، ملک، تأمین مالی جمعی و ارز دیجیتال)، ریسک سنجی (مشاوره سرمایه گذاری منطبق بر پورتفوی کاربر) و سیدگردانی (مدیریت سرمایه) به کاربران خدمات دهی می کند.

مدیریت ثروت به مجموعه فرایندهای مبتنی بر فناوری گفته می شود که با تجزیه و تحلیل تمامی نیازهای مالی مشتری و پیشنهاد محصولات مالی و سرمایه گذاری مناسب، به مدیریت دارایی و بهبود کیفیت زندگی برای مشتری منجر می شوند.

ایده اصلی این سرویس، انجام سرمایه گذاری های امن و کم ریسک در شرایط ناپایدار اقتصادی است که به کاربران اجازه می دهد ضمن حفظ ارزش دارایی های خود، راه های مطمئن برای افزایش این سرمایه را شناسایی و متناسب با پرتفوی خود بدون گرفتار شدن در ریسک های پیش بینی نشده، سرمایه گذاری کنند.

علاوه بر سرمایه گذاری های بورسی، بخش جذاب دیگر برای کاربران، سرمایه گذاری در زمینه طلا، ملک و ارز دیجیتال است که به زودی از طریق این محصول در دسترس کاربران قرار خواهد گرفت. از دیگر ویژگی های این محصول ارائه مشاوره های غیر خودکار برای سرمایه گذاری در صندوق های مختلف و ارائه مشاوره های خودکار و انتخاب بهترین و مناسب ترین روش های سرمایه گذاری منطبق بر پورتفو و بدون دخالت کاربر است.

این سرویس با طراحی یک برنامه کنترل شده که بر اساس شرایط، اهداف و سطح ریسک پذیری مشتریان تنظیم می شود، به نگهداشت، افزایش و مدیریت ثروت در ابعاد مختلف زندگی و آینده مشتری کمک می کند و در نهایت به توسعه الگوریتم های تعیین ریسک و معاملات سرمایه منجر می شود.



شماره ۹۴
۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲
سال سوم

نئوبانک اپل

در حالی که رفته رفته اعتماد مردم به بانک های سنتی کم می شود، فناوری اپل با خدمات مالی گلدمن ساکس به هم می پیوندند تا قدرتمندترین فین تک آمریکا را بسازند؛ آیا همکاری این دو آینده بانکداری را تغییر می دهد؟

در مورد تغییر استراتژی های
نوآورانه رابوبانک

نوآوری از دید یک
بانک ۱۲۵ ساله

در سال ۱۸۹۸ دو تعاونی بانکی به نام های رایفایزن و بوریلین در هلند افتتاح شدند. این بانک ها به عنوان تعاونی های بانکی برای خدمت به جوامع کشاورزی محلی فعالیت می کردند. ۷۵ سال بعد، این دو بانک با هم ادغام شدند و رابوبانک متولد شد. رابوبانک ۱۲۵ سال پس از تأسیس، اکنون یک سازمان بزرگ بین المللی است. در هلند، رابوبانک ندرلند، یکی از بانک های پیشرو کشور است که بر وام مسکن و تسهیلات کسب و کارهای اقتصادی کوچک و متوسط تمرکز دارد. امروزه رابوبانک در ۷۸ منطقه شعبه دارد.

رابوبانک همچنان به عنوان یک تعاونی بانکی کشاورزی، بر مواد غذایی و کشاورزی تمرکز دارد و به اهداف اولیه

هفته گذشته اپل توپ خود را به زمین بانک ها انداخت. همان طور که می دانید بانک های ایالات متحده به حساب های سپرده فقط ۰/۵ درصد سود ارائه می دهند. اما اپل اعلام کرده ۴/۱۵ درصد بازده سالانه را به پس انداز کنندگان ارائه می دهد. این محصول جدید بانکی اپل دقیقاً زمانی ارائه می شود که بانک های منطقه ای به دنبال بحران بانکی در سیلیکون ولی، در حال دست و پا زدن برای حفظ سپرده هایشان هستند. البته استارت آپ های فین تکی هم با همین مشکل مواجه هستند و از عدم نقدینگی رنج می برند.

استفاده از اعتماد عمومی

البته خود اپل مجوز بانکداری ندارد، این محصول در واقع متعلق به بانک گلدمن ساکس ایالات متحده آمریکاست و تحت پوشش شرکت بیمه سپرده فدرال قرار دارد. در دنیای فین تک، اپل هم یک نئوبانک مانند چایم، رولوت و مونزو محسوب می شود، اما اپل یک نقطه قوت نسبت به نئوبانک های دیگر دارد و آن هم قدرت برندش است. اپل

تأسیس خود پایبند است. در همین راستا، رابوبانک در بخش کشاورزی آمریکای کشاورزی، آمریکای جنوبی و استرالیا فعالیت چشم گیری دارد. در واقع این سه منطقه از جهان، بخش عمده ای از تولید غذا و اقتصاد کشاورزی را تشکیل می دهند. لازم به ذکر است که رابوبانک همه بازیگران را در کل زنجیره ارزش غذایی، از کشاورزان گرفته تا خرده فروشان تأمین مالی می کند.

ایده اصلی رابوبانک این بود که با کمک هم مشکلاتی را حل کنیم که به تنهایی نمی توان آنها را پشت سر گذاشت. در واقع در آن زمان کشاورزان بزرگ تر به کشاورزان کوچک تر کمک مالی می کردند تا بتوانند کسب و کار خود را بسازند و رشد دهند. رابوبانک همچنان این ذهنیت و



مدیرعامل فردابانک از فشار نهاد ناظر برای ایجاد چسبندگی بیشتر بین بانک و شعبه دیجیتال می‌گوید

اگر بانک در بانک تأسیس شود، نئوبانک نیست

بپردازید که چه محصول و سرویسی می‌توانیم ارائه دهیم که متفاوت باشد و چه مشکلی از مردم حل می‌کند.»

رجایی پور درباره جذابیت و ویژگی برتر فردابانک نسبت به سایر نئوبانک‌ها توضیح می‌دهد: «به خاطر محدودیت‌ها و مشکلات اجرایی که امسال نهاد ناظر به ما وارد کرد و با توجه به پیچیدگی‌های لایحه‌ها و سطح بالای سخت‌گیری که در سیستم وجود داشت، این مسیر نسبتاً با سرعت خیلی زیادی طی شده، اما در زمان بندی امسال ما یکسری ارزش‌هایی به کاربر پیشنهاد می‌دهیم. مهم‌ترین موردی که فردابانک روی آن تمرکز دارد بحث باندل کردن خدمات بوده است. به عبارتی کاربر با احراز هویت از یک اپلیکیشن خدمات متنوعی را که در طول روز به آن نیاز دارد دریافت می‌کند. از ساده‌ترین موارد که در تلکام نشده، موضوع باندل کردن خدمات موبایل با بانک است.»

مدیرعامل فردابانک می‌گوید که در آینده حتماً به بحث ارائه تسهیلات و خدمات اعتباری خواهد پرداخت، زیرا برای طرفین سودآور است و در حال حاضر بخش بزرگی از نیاز جامعه خرید اعتباری است.

نوید رجایی پور، مدیرعامل فردابانک در گفت‌وگو با میثم سلیمانی در برنامه اتاق آبی از فردابانک و مدل کسب‌وکار این نئوبانک می‌گوید.

رجایی پور در پاسخ به این سؤال که آیا فردابانک نئوبانک است یا تنها بانک دیجیتال بانک ایران زمین گفت: «در تلاش هستیم که نئوبانک باشیم. اگر بانک در بانک تأسیس شود، نئوبانک نیست. شاید موبایل بانک‌هایی باشند با رویکردی متفاوت، اما از آنجا که بخشی از فردابانک از صنعت تلکام آمده، این ادعا را دارد و می‌خواهد صرفاً یک بانک دیجیتال نباشد.» به عقیده رجایی پور، نئوبانک فقط افتتاح حساب نیست. او همچنین معتقد است که تاکنون هیچ ضوابطی در حوزه نئوبانک منتشر نشده و اگر بخواهند در یک اکوسیستم حضور جدی داشته باشند، باید رگولیشن آن را هم رعایت کنند و درصدد آن هستند که به‌عنوان یک صنعت تلکام مجوزی در نئوبانک داشته باشند یا حتی مجوز یک بانک مجازی.

مدیرعامل فردابانک می‌گوید در چهارچوب ضوابطی که وجود دارد به شعبه‌های دیجیتال بانک‌ها تأیید می‌دهند تا با یک برند دیگر وارد بازار شوند و آنها نیز از این مسیر و فرصت استفاده کردند و قطعاً اگر در آینده رگولیشن و ضوابطی صورت بگیرد، این مسیر را تغییر خواهند داد؛ هرچند فشارهای واحد نظارت نسبت به گذشته بیشتر شده تا چسبندگی میان بانک و شعبه دیجیتال افزایش پیدا کند و ضوابطی وجود دارد که سهم بیشتر کسب‌وکار باید متعلق به یک بانک باشد.

او در پاسخ به این سؤال که با توجه به توضیحاتی که قبل‌تر بیان شد، عملاً در ایران نئوبانکی شکل نخواهد گرفت، این گونه گفت: «با تعاریف نئوبانک چه در بخش خصوصی یا انجمن‌ها اختلاف نظرهایی با نهاد ناظر و حاکمیتی داریم، اما مجبوریم از ظرفیت‌های موجود با عناوینی که وجود دارد استفاده کنیم و با تعاریف کسب‌وکاری آن تغییراتی ایجاد کنیم، نه الزاماً بانکی بودن آن.»

رجایی پور در توضیح علت شباهت فردابانک به بلوبانک می‌گوید: «در مجموعه، خیلی وقت‌ها به دلیل تعلل و صبری که داشتیم برای کامل بودن محصول به رقبا باختیم. احتمالاً یک چیزهایی یادآوری چیز دیگری باشد. اگر در دنیا بگردید، نئوبانک‌ها را می‌بینید که هر کدام در حال نوآوری هستند اما در نهایت انتظار می‌رود بسته‌ای که به دست مخاطب می‌رسد خارق‌العاده باشد. اهمیت ابزار به دیزاین و لوگو نیست. از نظر دودیزاینر کلی اختلاف ممکن است وجود داشته باشد، اما از نظر مردم چنین نیست، شما باید به این

خودکار به حساب‌های سپرده پربازده آنها انتقال می‌یابد. این حساب روی داشبورد در کیف پول دیجیتال اپل نمایش داده خواهد شد که در آن کاربران می‌توانند موجودی و سود کسب‌شده خود را ببینند.

بانکداری نامرئی

حساب پس‌انداز تنها یکی از خدمات اپل است. ماه گذشته این شرکت خدمات BNPL را نیز راه‌اندازی کرد و به کاربران این امکان را داد که بتوانند خرید خود را در چهار قسط و بدون بهره یا کارمزد انجام دهند. به علاوه اپل در ماه ژوئیه قابلیت پرداخت با یک کلیک را هم راه‌اندازی کرد که دستگاه آیفون را به یک پایانه پرداخت دیجیتال تبدیل می‌کند و کاربران را مقدر می‌ساخت تا پرداخت مستقیم از کارت‌های خود انجام دهند. اپل با ارائه این محصولات می‌خواهد به تمام جوانب زندگی مشتریانش ورود پیدا کند.

گلدمن ساکس نیز اساساً یک بازیگر زیرساختی است و با ایولو یا کراس‌ریور که به فین‌تک‌ها خدمات می‌دهند، شباهت‌هایی دارد. در واقع گلدمن ساکس یک مؤسسه مالی پیشرو در جهان است که طیف گسترده‌ای از خدمات مالی را به مشتریان بزرگ و متنوعی مانند شرکت‌ها، مؤسسات مالی، دولت‌ها و افراد ارائه می‌دهد. دفتر مرکزی این شرکت در سال ۱۸۶۹ تأسیس شد و در نیویورک واقع است. برخی معتقدند شراکت گلدمن و اپل می‌تواند بانکداری را به سمت نامرئی شدن ببرد، زیرا مردم از ستون‌های مرمری و تشریفات بانک‌ها خسته شده‌اند و به دنبال دسترسی راحت‌تر و خدمات به‌روزتر هستند.

جاه‌طلبی‌های اپل

قبل از این محصول جدید مشترک اپل و گلدمن، کش‌بک‌های کارت‌های اعتباری اپل به‌طور خودکار به حساب اپل کش کاربران منتقل می‌شد. اپل کش یک کارت دیجیتالی در کیف پول دیجیتالی اپل بود که توسط بانک گرین دات صادر می‌شد. اما اپل جاه‌طلب‌تر از این حرف‌ها بود و می‌خواست مشتریانش بتوانند در آی‌مسج از طریق کش‌اپ پول انتقال دهند. اپل می‌خواهد با ترکیب حساب‌های سپرده، انتقال P2P، پرداخت با یک کلیک در فروشگاه‌ها و دکمه اپل پی در ویزهای آنلاین، کیف پول دیجیتالش را به یک داشبورد مالی کامل برای مشتریانش تبدیل کند.

برخی معتقدند رقابت بین بانک‌ها و اپل دارد سخت می‌شود. رقابت کیف پول‌های فیزیکی با یک داشبورد مالی کامل و رنگارنگ واقعاً آسان نیست. یکی از دلایل دشواری رقابت با کیف پول دیجیتال اپل این است که اپل به اشخاص ثالث امکان دسترسی به تراشه‌های NFC خود را نمی‌دهد. این تراشه همان قطعه‌ای است که امکان پرداخت با یک کلیک در فروشگاه‌ها را فراهم می‌کند.



بیش از دو میلیارد آیفون در سراسر دنیا در دست مردم دارد و اکنون هم می‌خواهد به‌عنوان شبکه گلدمن عمل کند. بر اساس نظرسنجی سالانه گالوپ، تنها ۲۷ درصد از آمریکایی‌ها به بانک‌های خود اعتماد زیادی خیلی زیاد دارند.

در سال ۱۹۷۹، ۶۰ درصد از مردم چنین اعتمادی به بانک‌ها داشتند. از طرف دیگر، اپل برای دهمین سال متوالی در سال ۲۰۲۲ بر اساس رتبه‌بندی سالانه بهترین برندهای جهانی اینترنرند، رتبه اول را کسب کرد. تنها بانکی که توانست در این رتبه‌بندی رتبه زیر ۲۵ کسب کند، جی‌پی‌مورگان بود. جی‌پی‌مورگان رتبه ۲۴ و یوتیوب رتبه ۲۵ را در

این رتبه‌بندی به دست آوردند. لازم به ذکر است که حساب پس‌انداز جدید با بازدهی بالا فقط برای مشتریان دارای کارت اعتباری اپل (Apple Card) در دسترس خواهد بود. این کاربران می‌توانند در عرض چند دقیقه حساب کاربری خود را باز کنند. کش‌بک‌های این کاربران به‌عنوان پول نقد و به‌طور



راضیه مینایی



Raziyeh.minaei995@gmail.com

Rabobank

فرهنگ را حفظ کرده و باور دارد موضوعات اجتماعی از جمله امنیت غذایی و امنیت انرژی اهمیت زیادی دارند. به همین دلیل این بانک تصمیمی گرفته تا از پروژه‌های نوآور حمایت کند. البته رابوبانک از همان ابتدا هم یک بانک نوآور محسوب می‌شد. البته این نوآوری جهت نداشت و نامنظم بود.

اما اکنون رابوبانک به نوآوری به‌عنوان یک هنر می‌نگرد و بر پروژه‌هایی متمرکز می‌شود که از نوآوری در جهت ارتقا و تأمین امنیت غذایی و انرژی بهره می‌برد. رابوبانک بر اساس تجربیات خود در طول ۱۲۵ سال آموخته که چگونه ایده تولید و به‌سرعت آنها را عملی کند، زیرا نوآوری نیازمند سرعت است و اگر ایده‌ها تسریع نشوند، بی‌ارزش

خواهند شد. رابوبانک هیچ‌وقت اصرار نداشته روی پروژه‌هایی کار کند که زاده استراتژی‌ها و رویکردهای شرکت است. درواقع این بانک نوآوری مبتنی بر کسب‌وکار را کلید اصلی خود می‌داند و باور دارد این نوآوری است که یک کسب‌وکار را رهبری می‌کند.



شماره ۹۴
۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲
سال سوم



گزارش
REPORT

موقعیت های شغلی رمزارزی در ده شرکت برتر!

در حالی که شرکت های بزرگ در حال تعدیل نیرو
هستند، برخی شرکت ها در تلاش اند متخصصان
کریپتویی را جذب کنند

صرافی ارز دیجیتال کوین بیس با یک شکایت دسته جمعی
به دلیل جمع آوری الگوهای چهره و اثر انگشت مشتریان
خود بدون اطلاع و رضایت آنها که نقض قوانین حفظ
حریم خصوصی بیومتریک است، مواجه شده
است.

در این شکایت مطرح شده در دادگاه فدرال
سافرانسیسکو، ادعا شده است که صرافی ارز دیجیتال
کوین بیس داده های چهره را از شناسه ها و سلفی های
آپلود شده توسط مشتریان جمع آوری می کند.
بر اساس گزارش بلومبرگ، این شرکت همچنین هنگام
ورود مشتریان به حساب های خود با استفاده از فناوری
اسکن انگشت، داده های اثر انگشت را جمع آوری می کند.

کوین بیس به نقض قوانین
حفظ حریم خصوصی
بیومتریک متهم شد

تأکید بر اهمیت حفظ داده ها



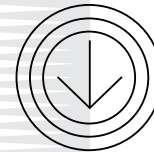
شماره ۹۴
۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲
سال سوم

انتشارات راه پرداخت منتشر کرد

فریلنسر با درآمد شش رقمی نقشه راه موفقیت در اقتصاد گیگ

لورا بریگز، نویسنده، مربی و سخنران به
هزاران کارآفرین مشتاق کمک کرده که آزادی و
انعطاف پذیری رهایی بخش شیوه جدیدی از کار
کردن را بیابند. اکنون، او اینجاست تا راهنمای
تجربه شده خود در همکاری با شرکت هایی مانند
مایکروسافت و بیزینس اینسایدر را به اشتراک
بگذارد و به شما کمک کند کسب و کار خود را
گسترش دهید و به قله مالی جدیدی صعود کنید.





نگاهی به رویدادهای تخصصی و پاسخ به یک پرسش دشوار

به دنبال چه می‌گردیم؟

رویدادها یکی از اجزای اکوسیستم نوآوری هستند و مهم‌ترین این رویدادها نمایشگاه‌های تخصصی و متمرکز بر مفاهیم کسب‌وکارهای نوآور و فناورانه است. نمایشگاه‌های تخصصی می‌توانند به استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های نوآور کمک کنند تا با دیدن رقبا و هم‌صنفان خود، بتوانند از نقاط ضعف و قوت آنها یاد بگیرند و به بهبود کیفیت خدمات و محصولات خود بپردازند.

در این نمایشگاه‌ها، شرکت‌هایی که سابقه بیشتری دارند و پرسودتر و موفق‌تر هستند، می‌توانند با به اشتراک گذاری تجربیات خود و ارائه راهکارهایی برای استارت‌آپ‌های دیگر کمک‌کننده باشند. نمایشگاه اینوتکس تهران یکی از بزرگ‌ترین نمایشگاه‌های فناوری و نوآوری در ایران است که هر ساله برگزار می‌شود.

این نمایشگاه با هدف نمایش جدیدترین دستاوردهای فناوری، ارتقای صنعت کشور و ایجاد فرصت‌های همکاری و تبادل تجربه بین شرکت‌ها، دانشگاه‌ها، مؤسسات تحقیقاتی و صنعتگران برگزار می‌شود. در این نمایشگاه شرکت‌های بزرگ و کوچک فناوری، ارائه‌دهندگان خدمات فناوری، محققان و دانشجویان حضور دارند و آخرین دستاوردهای فناوری را به نمایش می‌گذارند.

با نگاهی به مسیر رشد اینوتکس می‌توان شباهت‌هایی از یک مدل استارت‌آپی را در آن دید. این نمایشگاه هر سال بخش‌های متنوعی را معرفی می‌کند. در جدیدترین بخش‌های اضافه‌شده به این نمایشگاه عنوان فینوتکس به چشم می‌خورد

که فعالیت‌های تأمین مالی برای تیم‌ها را بر عهده دارد. علاوه بر اینوتکس، چندی پیش مجدداً خبر برگزاری الکامپ منتشر شد؛ رویدادی که بارها و بارها به تعویق افتاد و این بار قرار است چهارم تیرماه شروع به کار کند و سرانجام طلسمی را که کرونا به جانش انداخت، بشکند.

در ادامه این رویدادها به رویداد بورس، بانک و بیمه می‌رسیم که آن هم یک رویداد تخصصی است و در فضای مالی کشور مخاطبان جدی‌ای دارد، اما حضور در رویدادها و نمایشگاه‌ها با توجه به روزهای سخت کسب‌وکارها، مخالفان و موافقان زیادی دارد.

عده‌ای می‌گویند آن قدر گرفتاری‌های کسب‌وکارها زیاد است که چیزی مانند نمایشگاه دردی از آنها دوا نمی‌کند و عده‌ای هم معتقدند در این شرایط باید از هر فرصتی برای رساندن صدای کسب‌وکارها به گوش سیاست‌گذاران استفاده کرد. عده‌ای ناامیدانه، بی‌هیچ ذوق و شوقی تنها نظاره‌گرند و عده‌ای هم حتی اگر نتوانسته باشند در این نمایشگاه شرکت کنند، کماکان خود را مخاطب آن می‌دانند و حتی به عنوان بازدیدکننده هم که شده، فرصت حضور را مغتنم خواهند دانست.

این شد که گزارش ویژه این هفته کارنگ را به همین رویدادها اختصاص دادیم و از فعالان اکوسیستم و آنهایی که پیش‌تر حضور پررنگی در این رویدادها داشتند، پرسیدیم که این نمایشگاه‌ها چه تأثیری در فضای فعلی اکوسیستم دارد و شرکت‌کنندگان در این نمایشگاه‌ها، با هر عنوانی، به دنبال چه چیزی باشند؟



عکس: نسیم اعتمادی



شماره ۹۴
۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲
سال سوم

زنگ‌ها برای چه کسی به صدا درمی‌آیند؟

رویدادهای نمایشگاهی اکوسیستم یکی پس از دیگری آماده برگزاری می‌شوند؛ آیا مخاطبان هم آماده‌اند؟



نگاهی به برخی
استارت‌آپ‌های اروپایی که
علیه تغییرات آب‌وهوایی
برخاسته‌اند

۱۰ استارت‌آپ فناوریانه و تحول‌گرای اروپایی

تک‌توآی ایمپکت: یک مرکز دیجیتال که بنیان‌گذاران، سرمایه‌گذاران و مربیان را گرد هم می‌آورد و برای استارت‌آپ‌های تأثیرگذار سرمایه‌جمع‌آوری می‌کند.



ایرلی: یک شرکت اینترنتی لهستانی است که در ارائه داده‌هایی از آلودگی‌ها از یک محل خاص تخصص دارد.



کلایم‌ورکز: یک شرکت سوئیسی که با فناوری حذف دی‌اکسید کربن، این ترکیب را از هوا گرفته و آن را در زیر زمین ذخیره می‌کند. این شرکت به‌تازگی اعلام کرده می‌خواهد وارد بازار ایالات متحده آمریکا شود.



هوی فایننس: یک بازار مالی کشاورزی پایدار در لیتوانی است که با برنامه اعتبار کربن به کشاورزان در ذخیره دی‌اکسید کربن در خاک کمک می‌کند.



سولارفودز: یک شرکت نوپا و مستقر در هلند است که تنها از انرژی‌های تجدیدپذیر و دی‌اکسید کربن برای تولید محصولات پروتئینی استفاده می‌کند.



امبی سنس: شرکت تجزیه و تحلیل داده‌های زیست‌محیطی است که ریسک‌های زیست‌محیطی را ارزیابی کرده و راه‌حل‌هایی برای آنها ارائه می‌دهد.



زولار: شرکت آلمانی که سیستم‌های انرژی خورشیدی ارائه می‌دهد تا خانوارها بتوانند مصرف انرژی خود را برنامه‌ریزی و مقایسه کنند.



اورستد: یک شرکت دانمارکی است که می‌خواهد دور از کرانه دریا مزارع بادی، راه‌حل‌های ذخیره انرژی تجدیدپذیر و نیروگاه‌های انرژی زیستی را توسعه دهد.



ووی تکنولوژی: یک استارت‌آپ سوئدی در زمینه حمل‌ونقل میکرو است که اسکوترها و دوچرخه‌های برقی را برای جابه‌جایی شهری راه‌اندازی می‌کند.



کربن اکویتی: پلتفرم سرمایه‌گذاری هلندی که به سرمایه‌گذاران امکان دسترسی به صندوق‌های خصوصی پیشرو در حوزه آب‌وهوا را می‌دهد.



KARANG



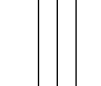
KARANG



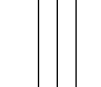
KARANG



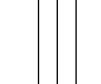
KARANG



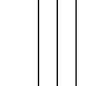
KARANG



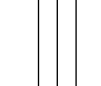
KARANG



KARANG



KARANG



KARANG

کلید موفقیت بوستون در سلامت دیجیتال

بوستون یکی از قوی‌ترین اکوسیستم‌های نوآوری مراقبت‌های بهداشتی را دارد

بوستون فرایندهایی را برای ارتباط با استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال و تسهیل بررسی و پذیرش آزمایش‌های پیشنهادی و مطالعات تحقیقاتی ایجاد کرده‌اند. بیمارستان بریگهام و زنان یک مرکز نوآوری دیجیتال به نام آی‌هاب راه‌اندازی کرده که با پزشکان، محققان و کارکنان برای تسریع و تجاری‌سازی ایده‌های سلامت دیجیتال همکاری می‌کند. آی‌هاب با نوآوران صنعت شریک می‌شود تا راه‌حل‌های سلامت دیجیتال را با چالش‌های بیمارستانی مطابقت دهد و هکاتون‌ها، انجمن‌های تحقیقاتی ماهانه و سایر رویدادهای نوآوری را میزبانی کند. بیمارستان کودکان هم بوستون تیم نوآوری خود را بزرگ‌تر و شتاب‌دهنده نوآوری خود را راه‌اندازی کرده است. این شتاب‌دهنده با موفقیت سه پروژه را در استارت‌آپ‌های مراقبت‌های بهداشتی ایجاد کرده که بیش از ۱۳ میلیون دلار سرمایه از وی‌سی‌ها جمع‌آوری کرده‌اند و با غول‌های فناوری مانند اپل، اوبر و گوگل مشارکت و همکاری‌های موفق داشته‌اند.

سرمایه‌گذاران خطرپذیر

سرمایه‌گذاران خطرپذیر نیز نقش مهمی در اکوسیستم سلامت دیجیتال در حال رشد بوستون ایفا کرده‌اند. جامعه وی‌سی‌ها در زمان مناسب به تغییر مسیر حوزه سلامت از زیست‌فناوری و داروسازی به سلامت دیجیتال پاسخ داد و از آن حمایت کرد. برای مثال در سال ۲۰۱۵، این جامعه ۳۷۸ میلیون دلار در استارت‌آپ‌های سلامت دیجیتال مستقر در بوستون سرمایه‌گذاری کرد.

شورای مراقبت‌های بهداشتی دیجیتال متشکل از ۳۳ عضو ایجاد کرد. شورا مأموریت داشت تا گسترش مراقبت‌های بهداشتی دیجیتال در سراسر ایالات به توسعه اقتصادی منجر شود. این شورا در ابتدا به عنوان پیوندی بین بخش‌های دولتی و خصوصی عمل کرده و از طریق اصلاحات و ابتکارات به جامعه مراقبت‌های بهداشتی خدمت می‌کند.

نقش دانشگاه

یکی دیگر از اجزای اصلی نوآوری پررونق بوستون، استعدادهای برتری است که از دانشگاه‌های MIT، هاروارد و بوستون فارغ‌التحصیل و وارد اکوسیستم شده‌اند. ماساچوست با مشکل فرار مغزها دست‌وپنجه نرم می‌کند و یکی از تنها ایالت‌های ساحلی است که فارغ‌التحصیلان دانشگاهی را از دست می‌دهد. گزارش‌ها نشان می‌دهند که مهندسان نرم‌افزار، کارآفرینان و مخترعانی که زمانی به سیلیکون‌ولی هجوم می‌آوردند، اکنون به دلیل فرصت‌های موجود تصمیم می‌گیرند در بوستون و ماساچوست بمانند. دانشگاه‌ها همچنین فرصت‌هایی را برای همکاری‌های بین‌سازمانی فراهم می‌کنند.

همکاری نظام سلامت

بوستون خانه بسیاری از بیمارستان‌های برجسته است. نظام‌های سلامت در بوستون مانند بیمارستان زنان و بریگهام، بیمارستان ماساچوست و بیمارستان کودکان

حوزه‌های زیست‌فناوری، علوم زیستی و داروسازی برای بوستون اهمیت زیادی دارد و سال‌هاست که بر آنها تمرکز دارد. تا چند سال پیش، سلامت دیجیتال بحث مهمی در صحنه مراقبت‌های بهداشتی بوستون محسوب نمی‌شد، اما پس از ابتکار چندجانبه‌ای که در سال ۲۰۱۶ تصویب شد، بوستون تصمیم گرفت به عنوان یک رهبر ملی در زمینه سرمایه‌گذاری و فعالیت مراقبت‌های بهداشتی دیجیتال ظهور کند. بوستون از قبل بسیاری از عناصر کلیدی را برای این هدف در دست داشت؛ از دانشگاه‌ها و بیمارستان‌های عالی گرفته تا سرمایه‌گذاران خطرپذیر و فرهنگ استارت‌آپی. این عناصر فرصتی را برای تصرف بخشی از بازار بزرگ عظیم و رویه‌رشد سلامت دیجیتال (که ارزش آن در دهه آینده بیش از ۳۲ میلیارد دلار برآورد می‌شود) فراهم می‌کنند.

حمایت دولت

دولت برای تشویق فعالیت‌های سلامت دیجیتال در سراسر ایالت، مشارکت‌هایی بین بخش دولتی و خصوصی تشکیل داده است. نمونه یکی از این مشارکت‌ها، ابتکار اخیر دولت برای سرمایه‌گذاری ۲۵۰ هزار دلاری در دو آزمایشگاه نوآوری سلامت دیجیتال، پالس و تک‌اسپرینگ است. این دو آزمایشگاه نوآورانه، ارتباط نوآوران حوزه سلامت دیجیتال را با شرکای استراتژیک، استعدادها و مشاوران اکوسیستم مراقبت‌های بهداشتی آسان‌تر می‌کنند. به علاوه در نوامبر ۲۰۱۶، فرماندار بیکر یک



KARANG



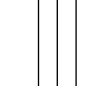
KARANG



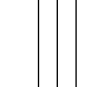
KARANG



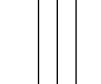
KARANG



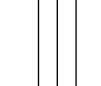
KARANG



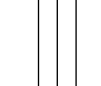
KARANG



KARANG



KARANG



KARANG



رویکرد همدلانه در
ارتباطات سازمانی

درباره امپتیک

گرین لرد، روان شناس دارای مجوز، مدیرعامل و یکی از بنیان گذاران «امپتیک» است؛ یک شرکت مستقر در سیاتل که هدف آن ایجاد همدلی بیشتر در ارتباطات شرکتی است. او در جوایز «گیگ وایر» در ماه آینده فینالیست مدیر اجرایی سال استارتاپ است.

لرد به مدت ۱۵ سال روی همین مشکل کار کرده است؛ شناسایی کلمات و عباراتی که همدلی، اعتماد و اتحاد را افزایش می دهد. مسیر او برای تبدیل شدن به یک بنیان گذار منحصر به فرد است. این کار در داخل آی سی یو شروع شد؛ جایی که لرد تحقیق می کرد چگونه گوش دادن همدلانه به رانندگان پس از تصادف اتومبیل می تواند به کاهش عادات نوشیدن الکل در آینده کمک کند.

در سال ۲۰۲۰ لرد با همکاران سابق خود، نیکلاس برتاگنولی و تاد هیرش برای راه اندازی امپتیک همکاری کرد. این شرکت در ابتدا با نام «امپتی راکس» شروع به کار کرد که از طریق یک پلتفرم بازی سازی، ارتباط انسانی را به اعضای شرکت ها آموزش می داد. بنیان گذاران متوجه شدند که یک فرصت تجاری در این میان وجود دارد و امپتیک متولد شد. این شرکت به شرکت های بزرگ در صنایعی مانند بیمه، مراقبت های بهداشتی و منابع انسانی خدمات می دهد. نرم افزار آن مکالمه هایی را که در متن، ایمیل، تماس های صوتی و... اتفاق می افتد، تجزیه و تحلیل می کند. ایده این است که به کارکنان کمک کند سوء تفاهم های احتمالی یا تفسیرهای نادرست را در ارتباطات خود شناسایی کنند و در زمان واقعی تنظیم کنند.

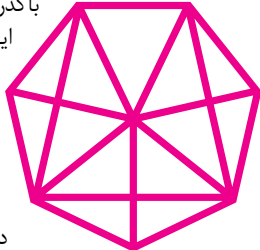
لرد همچنین صدای پیشرو در بخش روبه رشد سلامت روان دیجیتال است. او بنیان گذار گروهی به نام درمانگران در فناوری است که بیش از ۳۰۰۰ رهبر دارد و در تقاطع فناوری و سلامت روان کار می کنند.



شماره ۹۴
۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲
سال سوم



گزارش
REPORT



با گذر ۷۴ درصد از شرکت های ایالات متحده به مدل کار ترکیبی دائمی، کارفرمایان توجه خود را به سنجش موفقیت سیاست های بازگشت به دفتر معطوف کرده اند.

در حالی که یک مدل سنتی کار در دفتر وجود دارد،

راه های زیادی برای انجام کارهای ترکیبی موجود است؛ مدلی که برای فرهنگ و سبک کاری یک شرکت خوب عمل می کند، ممکن است در جاهای دیگر، حتی در همان صنعت کارکرد خوبی نداشته باشد. اولین قدم جهت سنجش، ایجاد معیارهای موفقیت واضح است. متأسفانه تعداد کمی از شرکت ها جنبه های مهم انتقال کار ترکیبی را اندازه گیری می کنند. به عنوان مثال، یک گزارش جدید از اومدیا نشان می دهد ۵۴ درصد از سازمان ها دریافته اند بهره وری با اتخاذ یک سبک کاری ترکیبی بهبود یافته، اما

کارهیپریدی یا حضوری؟

تحقیقات بسیاری روی مدل های مختلف کاری صورت گرفته ولی همه چیز بستگی به فرهنگ سازمانی هر شرکت بستگی دارد؛ بنابراین معیارهای ارزیابی خود را داشته باشید

اصطکاک خلاقانه؟ مزخرف است!

کارمندان اپل راضی به
بازگشتن به دفتر نیستند

گفته بود: «این چهارچوب اصلاح شده توانایی ما را برای کار انعطاف پذیر افزایش می دهد و در عین حال همکاری حضوری را که برای فرهنگ ما بسیار ضروری است، حفظ می کند.» اما در نامه سرگشاده ای که در وبسایت اپل توگدر منتشر شد، اتحادیه خواستار «کار منعطف در مکان» شد و بیش از ۱۲۵۰ نفر آن را امضا کرده اند. یکی از کارمندان که طبق پروفایل لینکدین خود شرکت را ترک کرده، گفته دلیل اصلی ترک کار او، سیاست بازگشت به دفتر اپل بوده است. یک شخص آگاه به این اتفاقات می گوید که اپل

تیم کوک، مدیرعامل اپل در ماه مارس به کارمندان ایمیل زد و تهدید کرد علیه کسانی که حداقل سه روز در هفته به دفتر کار نمی روند، اقدام خواهد کرد. گروهی از کارمندان که خود را «اپل توگدر» می نامند، از برنامه های شرکت عقب نشینی کرده اند و طوماری توییتی به اشتراک گذاشته اند که در آن استدلال می شود کارکنان نشان داده اند که می توانند عملکردی استثنایی از خانه داشته باشند. گفته می شود یک کانال با بیش از ۱۰ هزار کارمند برای حمایت از کار از راه دور ایجاد شده است. کوک تابستان گذشته در یادداشتی به کارمندان شرکت

