



**یکی از فرصت‌سوزی‌های کشور در بخش نرم‌افزار بود. متأسفانه جایگاهی را که شرکت‌های ما می‌توانستند در دنیا داشته باشند، اوکراین، لهستان، هند و... گرفتند**

**ما در حوزه فناوری اطلاعات کشور در سه دهه اخیر هیچ‌گاه یک طرح، برنامه و حتی معماری ملی مشخصی نداشتیم**

**گفت‌وگوبا سیدعلی آذرکار، مدیرعامل شرکت مهندسی پدیدپرداز درباره سه دهه تجربه او در حوزه نرم‌افزار**

## نرم‌افزار می‌توانست جایگزین نفت باشد

**بازاری به اندازه ۱۷ هزار آمبولانس**

گفت‌وگو با محمود حاجی‌بابایی رئیس هیئت‌مدیره شرکت رایکا درمان پارسیان قشم

۱۰

**قبل از انتخابات برای صنف رئیس تعیین نکنید!**

۴

تحلیل ANALYSIS

**همه علیه تیک‌تاک**

آمریکایی‌ها معتقدند چین از تیک‌تاک برای جاسوسی استفاده می‌کند

۱۴

گزارش REPORT

**وثیقه‌پذیری رمزارز خرید آنلاین را دگرگون می‌کند؟**

گفت‌وگو با مدیران دیجی‌پی و تترلند

۱۶

گفت‌وگو INTERVIEW

**کاهش درآمد خالص غول‌های تجارت الکترونیک در ۲۰۲۲**

مقایسه آمازون و ای‌بی

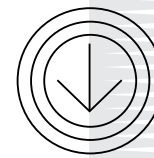
۲۱

گزارش REPORT

**حذف ویژگی بلاک از X**

اقدام جنجالی دیگر ایلان ماسک

۱۴



چطور هوش مصنوعی اقتصاد یک کشور را در صدر رشد داد!

## درباره آنگویلا حرس درآر

جدایی چون هوش مصنوعی بسیار بسیار کم است.

درست در روزهایی که ما در حال مهندسی معکوس تسلا و خط و نشان کشیدن برای «سکوهای قیمت ساز دیجیتالی فعال در بازار خودرو و مسکن» هستیم و فکر می‌کنیم منشاء همه گرفتاری‌های اجتماعی-اقتصادی-فرهنگی فعلی کشور همین اقتصاد دیجیتال و مظاهر آن یعنی استارت‌آپ‌ها هستند و هیچ برنامه‌ای برای ثروت‌اندوزی از ظرفیت‌های فناوری‌های روبه‌رشدش نداریم؛ جایی مانند دوبی و هند کرور کرور برنامه‌نویس جذب یا تربیت می‌کنند تا آینده را از آن خود کنند، یا جایی مانند دولت فخمه آنگویلا به همین راحتی ۱۰ درصد از GDP خودش را با هوش مصنوعی درمی‌آورد تا یک روزنامه‌نگار در گوشه‌ای از این خاک پاک آریایی حرصش دربیاید که آخر چرا ما حتی از دامنه اینترنتی هم شانس نیاوریم!

هوش مصنوعی بیشتر از اینکه یک فناوری باشد یک ابزار و یک بازار روبه‌رشد است. ابزاری که در صنعت‌های مختلف وارد خواهد شد و دگرگونی ایجاد و ثروت تولید می‌کند. اینکه هر بازار چه استفاده‌ای از آن خواهد کرد پرسشی است که با ورود کسب‌وکارها و ایده‌ها و آدم‌ها و مهم‌تر از آن سرمایه‌ها، نهایتاً تکلیفشان روشن خواهد شد اما اینکه چه راهبرد کلی‌ای داشته باشیم که از ثروتی که تولید می‌شود سهمی ببریم یک نگاه بالادستی است. باید بپذیریم که هوش مصنوعی از حالت انتزاع سال‌های پیشش خارج شده و دیگر این غول واقعی به شیشه بر نمی‌گردد. آن وقت است که می‌توانیم درباره راهبردها واقعی‌تر تصمیم بگیریم.

آنگویلا (Anguilla) جزیره‌ای است در شرق دریای کارائیب. یکی از مستعمرات قدیمی بریتانیا که چند دهه‌ای است با پرچم و قانون اساسی و ۳۰، ۴۰ هزار نفر جمعیت برای خودش یک کشور شده است.

حالا همین کشور کوچک جزیره‌ای امیدوار شده که ۱۰ درصد GDP فعلی‌اش را بتواند از هوش مصنوعی دربی‌آورد! آن هم خیلی ساده و بدون ژانگول‌هایی که جاهایی مانند دوبی، سیلیکون ولی و... می‌زند تا مثلاً هاب هوش مصنوعی شوند و میلیارد میلیارد دلار پول را سرزیر کنند به بازار روبه‌رشد و جذاب AI.

واقعیت این است که کل GDP آنگویلا حدود ۳۰۰ میلیون دلار است و ۱۰ درصد آن می‌شود ۳۰ میلیون دلار. اما برای درآوردن همین ۳۰ میلیون دلار در حوزه هوش مصنوعی هم آنگویلا کار خاصی نمی‌خواهد بکند. دامنه اینترنتی این کشور ai. است.

حالا هم شرکت‌ها و آدم‌های مختلفی برای خرید دامنه‌هایی که به ai. ختم می‌شوند، صف کشیده‌اند و این بازاری شده

برای آنگویلا که امیدوار است بتواند ۳۰ میلیون دلاری از این طریق درآمد داشته باشد. در واقع آنگویلا؛ این کف دست جزیره دورافتاده تا همین دیروز مستعمره هم سهم خودش را دارد پیش‌پیش از بازار روبه‌رشد هوش مصنوعی برمی‌دارد و ما فعلاً در بند این هستیم که چرا بازار وی‌پی‌ان در کشور این قدر رونق دارد! چرا سهم‌مان از اقتصاد دیجیتال دنیا روزبه‌روز آب می‌رود و چرا حداقل روی کاغذ شانس‌مان برای پول درآوردن از بازارهای



رضا جمیلی  
سردبیر  
@rezajamili

# بنا بر ابلاغ هیئت مقررات زدایی مجوز فعالیت پلتفرم‌ها در حوزه پخش دارو تصویب شد



مصوبات این جلسه اظهار داشت: «پلتفرم‌ها و سکوهایی توزیع دارو از هیئت مقررات زدایی خواسته بودند شرایط کارشان قانونمند شود و سازمان غذا و دارو به جای شکایت، وارد فاز تنظیم‌گری و تعیین حدود خود برای فعالیت آنها شود.»

## تدوین دستورالعمل نظارتی توسط سازمان غذا و دارو

اکنون به نظر می‌رسد خبر خوشی که پلتفرم‌های حوزه سلامت مدت‌ها در انتظار شنیدنش بودند، رسیده و طبق این مصوبه، بدون دریافت مجوز جدید می‌توانند به فعالیت خود در حوزه عرضه دارو ادامه دهند.

بخشی از متن نشست هیئت مقررات زدایی و بهبود محیط کسب‌وکارها در حوزه سلامت و دارو بدین شرح است:

۱. کلیه سکوهایی (پلتفرم‌های) دارای مجوز از اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی یا سایر مراجع صدور مجوز کسب‌وکارهای اینترنتی می‌توانند در حوزه عرضه دارو از «داروخانه‌های دارای مجوز معتبر و تحت نظارت سازمان غذا و دارو» به «مصرف‌کننده نهایی» فعالیت کنند و نیازی به اخذ مجوز جدید ندارند.
۲. سازمان غذا و دارو مکلف است دستورالعمل نظارت بر فرایند فعالیت و همکاری داروخانه‌ها با پلتفرم‌ها (برای رسیدن دارو از داروخانه به مصرف‌کننده نهایی) را طی چهار ماه تدوین و ابلاغ کند.
۳. وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی مکلف است مجوز فروش آنلاین دارو توسط شرکت‌های توزیع‌کننده به داروخانه‌ها و نیز دستورالعمل به‌کارگیری خدمات سکوها توسط شرکت‌های توزیع‌کننده را طی چهار ماه ابلاغ کند.

بعد از مدت‌ها، انتظار پلتفرم‌های حوزه سلامت به پایان رسید و مجوز فعالیت این پلتفرم‌ها در حوزه پخش دارو تصویب شد. در هفتاد و هفتمین نشست هیئت مقررات زدایی و بهبود محیط کسب‌وکارها به پلتفرم‌هایی که در حوزه عرضه و پخش دارو فعالیت دارند، اجازه فعالیت رسمی داده شده است. طبق این مصوبه، پلتفرم‌های حوزه سلامت برای دریافت دارو از داروخانه‌های معتبر و رساندن آن به دست مصرف‌کننده نهایی، دیگر نیازی به اخذ مجوز جدید ندارند. پیش از این مصوبه، مجوز پلتفرم‌های حوزه سلامت و دارو در جلسه‌ای با حضور مرکز توسعه تجارت الکترونیکی و پلتفرم‌های حوزه سلامت و همچنین نمایندگان از سازمان غذا و دارو بررسی شده بود.

در جلسه اخیر، در خصوص عرضه دارو توسط پلتفرم‌های حوزه سلامت نتیجه این‌گونه تعریف شد: «فروش غیرمستقیم کالاهای سلامت‌محور (دارو و مکمل) از طریق سکوهایی واسطه توسط داروخانه‌های دارای مجوز معتبر و تحت نظارت سازمان غذا و دارو امکان‌پذیر است که با پیاده‌سازی وب‌سرویس سامانه امانت توسط سکو به‌طور سیستمی کنترل خواهد شد.» چندی بعد، وزارت بهداشت که در خصوص مواردی چون عرضه دارو، درج آگهی و... از پلتفرم‌های سلامت شکایت کرده بود، شکایت خود را پس گرفت. بنا بر اعلام امیر سیاح، رئیس مرکز بهبود محیط کسب‌وکار و وزارت امور اقتصادی و دارایی، بر اساس توافق به‌عمل آمده، سازمان غذا و دارو تا زمان ابلاغ دستورالعمل‌های مربوط، شکایات خود از سکوهایی فروش دارو را پیگیری نخواهد کرد. امیر سیاح طی سخنانی در حاشیه هفتاد و هفتمین جلسه هیئت مقررات زدایی و بهبود فضای کسب‌وکار در تشریح



شماره ۱۱۲  
۱۹ شهریور ۱۴۰۲  
سال سوم

# KARANG

شماره ۱۱۲ | ۱۹ شهریور ۱۴۰۲ | سال سوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌الگیتی نژاد  
مدیر فنی: علیرضا کیوان  
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی  
عکس: نسیم اعتمادی، مریم سعیدپور  
شبکه‌های اجتماعی: محمدحسین صیادی نژاد  
چاپ: هنر اشکان  
نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸  
وب‌سایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی  
سردبیر: رضا جمیلی

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

ثبت‌نام نامزدهای انتخابات هیئت مدیره دور هفتم نصر تهران آغاز شد

## ۲۴ شهریور آخرین فرصت متقاضیان

تا ۲۴ شهریور ادامه دارد. فرایند و بازه زمانی ثبت‌نام به‌طور یکسان در سراسر کشور تعیین شده و از طریق پرتال سازمان انجام خواهد شد. طبق اعلام نصر تهران، اطلاعیه‌های بعدی انتخابات در روزهای آتی منتشر می‌شود. متقاضیان برای اعلام کاندیداتوری در انتخابات هفتمین دور هیئت مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران می‌توانند با مراجعه به پرتال سازمان ثبت‌نام خود را انجام دهند.

بنا بر اعلام سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران، ثبت‌نام نامزدهای انتخابات هیئت مدیره از امروز مورخ ۱۴ شهریور آغاز شده است. متقاضیان تا ۲۴ شهریور ماه فرصت دارند کاندیداتوری خود را اعلام کنند. به گزارش روابط عمومی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران، نصر کشور اعلام کرده که ثبت‌نام نامزدهای انتخابات هیئت مدیره نصر استان‌ها از امروز ۱۴ شهریور آغاز شده و



# اسنپ!

تخفیف اسنپ برای خیریه‌ها  
اسنپ برای مؤسسات خیریه و مردم نهاد ۲۰ درصد تخفیف ویژه در نظر گرفته که این تخفیف به مناسبت روز جهانی خیریه تا انتهای سال ۱۴۰۲ تمدید شده است.



کاشت ۷۲ هزار درخت  
پوشش کاشت ۷۲ هزار درخت با عنوان «سپهر سبز» همزمان با آغاز هفتاد و دومین سال فعالیت بانک صادرات ایران در جنگل‌های بلوط زاگرس آغاز شد.



امیدی با کمترین خطا  
بر اساس آخرین گزارش شاپرک در مرداد ۱۴۰۲، شرکت فرایندازان آرونید امید، کمترین خطا در نسبت تعداد خطای پذیرندگی به مجموع تعداد تراکنش‌ها را ثبت کرده است.

پیوستن پلتفرم‌ها  
به سامانه املاک

مدیرکل اصناف وزارت صمت اعلام کرده که پلتفرم‌های درج آگهی املاک باید تا ۲۲ شهریور به سامانه املاک و اسکان پیوندند.



شماره ۱۱۲  
۱۹ شهریور ۱۴۰۲  
سال سوم



# خدمات اعتبارسنجی و پذیرش تضامین نوآورانه

مدیرکسب و کار نئوبانک حصین از ورود این شرکت به حوزه لندتک می‌گوید

## ورود حصین به حوزه اعتباردهی

طبق گفته‌های شهرکی، حصین سال‌ها پیش از به راه افتادن جریان تعدد لندتک‌ها، در سایه تحت عنوان گوشی شاپ به مردم وام ارائه می‌کرده است: «پلتفرم خریدوفروش آنلاین گوشی شاپ نقطه شروع ارائه تسهیلات توسط حصین بوده که به صورت دستی به مردم برای خرید این دیوایس‌ها وام و اعتبار ارائه می‌داد. این تجارب نشان می‌دهد که حصین از نحوه تعامل با مشتری عمومی آگاه است و در بخش اپلیکیشن موبایلی ظرفیت افزایش ضریب نفوذ میان مردم را دارد.»

او می‌گوید با توجه به این سوابق موفق، تصمیم گرفتیم اپلیکیشن اعتباری مختص خودمان را طراحی کنیم. این اپلیکیشن به زودی رونمایی می‌شود و گستره خدمات مالی و مدیریت ثروت را دربر می‌گیرد. در این حوزه از سرویس‌های شرکت‌های واسط مانند فراپوم استفاده می‌شود. آن‌طور که مدیر کسب و کار نئوبانک حصین گفته، قرار است در این طرح تضامین، شکلی نوآورانه‌تر از سفته و چک داشته باشند. حصین به عنوان بازیگر این حوزه می‌خواهد با اتخاذ رویکردهای جدید، مانند پذیرش طلا و دارایی‌های الکترونیک به عنوان تضمین، در بهبود فضا تأثیرگذار باشد و نرخ نکول را هم مدیریت کند.

جریان افتادن جریان درآمدی بدون دیرکرد به ساختار خود هستند. او با بیان اینکه پلتفرم‌های لندتکی این شرایط را برای این سه ضلع مثلث فراهم کرده‌اند، توضیح داد: «لندتک‌ها برای ارائه خدمات کامل و جامع به سرویس‌های تکمیل‌کننده از جمله شاهکار، سرویس ثبت احوال، امضای الکترونیکی، احراز هویت ویدئویی، سرویس استعلام شبا و سفته الکترونیکی نیاز دارند.»



غزل یگانگی

Ghazal28yeganehi@gmail.com

## معیارهای اعتماد به کاربر

شهرکی ادامه داد: «اعتبارسنجی یکی از اصلی‌ترین و ضروری‌ترین فرایندهایی است که اطلاعات هویتی افراد و ادعاهای او را بررسی و صحت‌سنجی می‌کند. این خود به سرویس‌هایی برای بررسی تعداد چک‌های برگشتی افراد، رفتارهای اجتماعی و شخصی نیاز دارد؛ اینکه یک فرد چه زمانی قبوض خود را پرداخت می‌کند، نسبت به عوارض بزرگراه‌ها چگونه است، چه کالاهایی را از فروشگاه‌ها خریداری کرده، کالاهایی که خریداری می‌کند و... پارامترهایی هستند که به واسطه آن می‌توان رفتار افراد را بررسی کرد. در فرایند اعتبارسنجی تمام انتخاب‌های هر فرد نیز مهم است و بر رتبه اعتباری اش تأثیر می‌گذارد.»

حصین شرکت فناوری محوری است که سال ۱۳۸۳ تأسیس شده و تاکنون اپلیکیشن‌های موبایلی متعددی در حوزه‌های متفاوت راه‌اندازی کرده است. مایکت؛ استور اپلیکیشن‌های اندرویدی و پلتفرم طاقچه نمونه‌های موفق از این مجموعه هستند که امروز از بازیگران اصلی حوزه‌های خود به حساب می‌آیند. این تجربه می‌تواند نشانگر ظرفیت زیرساختی حصین در حوزه‌های گوناگون باشد. فرشید شهرکی، مدیر کسب و کار نئوبانک حصین با بیان این موضوع از ورود حصین به حوزه لندتک در آینده‌ای نزدیک خبر داده است.

طبق گفته‌های او، شرایط توری اقتصادی کشور و افزایش تمایل مردم به خرید اعتباری باعث شده حصین تصمیم به ورود به این عرصه بگیرد و به واسطه ترد پارتهای اپلیکیشن مختص ارائه تسهیلات راه‌اندازی کند.

آن‌طور که شهرکی می‌گوید: «پذیرنده، متقاضی و تأمین‌کننده سه ضلع مثلثی هستند که به صورت یکپارچه به واسطه اپلیکیشن‌ها و پلتفرم‌ها کنار هم جمع می‌شوند. هر یک از این بخش‌ها الزامات و ضرورت‌های خاصی دارند.»

تأمین‌کننده مالی خواستار نرخ بهره مناسب و جلوگیری از نکول است و کاربر به دنبال سهولت. او تمایل ندارد برای دریافت اعتبار با بوروکراسی افتتاح حساب، ارائه تضامین و... روبه‌رو شود. پذیرندگان هم خواهان به

## بزرگ‌ترین بانک روسیه خبر داد:

# امکان انتقال وجه به ایران با کارمزد یک درصد

اسبربانک؛ بزرگ‌ترین بانک روسیه امروز در اطلاعیه‌ای خبر داد که خدمات جدیدی را راه‌اندازی کرده که به مشتریان و کسب و کارها با استفاده از حساب‌های «اسبر» امکان انتقال وجه به بانک پاسارگاد ایرانیان با کارمزد یک درصد را می‌دهد.

در اطلاعیه ۱۶ شهریور اسبربانک آمده که مشتریان حقیقی و حقوقی این بانک می‌توانند از طریق حساب‌های خود به ایران وجه انتقال دهند. همچنین گفته شده که میزان تقاضا برای انتقال وجه به ایران هنوز ارزیابی نشده و در گام اول این سرویس برای گردشگران طراحی شده است.

در حال حاضر این خدمات هم برای افراد و هم با استفاده

از حساب‌های «اسبر» برای کسب و کارها در دسترس است. به گفته این بانک، حواله روبلی با کمیسیون استاندارد تراکنش‌های بین‌المللی یک درصد به بانک پاسارگاد ایرانیان ارسال می‌شود. به عبارتی کارمزد انتقال روبل به بانک پاسارگاد ایران یک درصد است. اسبربانک یا بانک پس‌انداز فدراسیون روسیه بزرگ‌ترین بانک در روسیه و اروپای شرقی بوده و نیز به عنوان سومین بانک بزرگ در اروپا شناخته می‌شود. اسبربانک یکی از پرسودترین بانک‌های منطقه است و دوسوم درآمد خود را از بخش بانکداری در روسیه کسب می‌کند. بانک وی‌تی‌بی (VTB) دومین بانک بزرگ روسیه، از اواخر پاییز سال گذشته خدمت مشابهی در ایران





دارودسته باهوش‌ها  
بولدارها و جریان‌سازها

## درباره میراث مدیریتی پی‌پال

درست است که این گروه را مافیا نامیده‌اند اما این یک گروه کاملاً قانونی از کارمندان سابق پی‌پال است، ولی این گروه چیست و اصلاً چرا آن را مافیا می‌نامند؟ مافیای پی‌پال (PayPal Mafia) اصطلاحی است که در ۲۰ سال گذشته نبض نوآوری و سرمایه‌گذاری را در سیلیکون‌ولی در دست داشته‌اند؛ گروهی از کارمندان و بنیان‌گذاران پیشین پی‌پال که بعد از فروش این سرویس به «ای‌بی» در سال ۲۰۰۲ به همکاری و سرمایه‌گذاری با هم ادامه داده‌اند. برخی از آنها بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری جهان را تأسیس، تأمین مالی یا رهبری کرده‌اند. این گروه شرکت‌های فناوری بسیاری مانند تسلا، لینکدین، پالانتیر، اسپیس‌ایکس، اسلاید و یوتیوب را تأسیس کرده یا توسعه داده‌اند. جالب است بدانید که اکثر این افراد حداقل یک مقطع تحصیلی خود را در دانشگاه استنفورد یا دانشگاه ایلینویز گذرانده‌اند. پی‌پال یک سرویس انتقال پول بود که توسط شرکتی به نام کانفینیتی ارائه شد. در سال ۱۹۹۹ این سرویس توسط ایکس‌دات‌کام خریداری شد و به پی‌پال تغییر نام داد. همان‌طور که در بالا نیز اشاره شد ای‌بی در سال ۲۰۰۲ پی‌پال را خریداری کرد. ای‌بی فرهنگ سازمانی سنتی‌تری نسبت به پی‌پال داشت، به همین دلیل کارمندان پی‌پال که ۵۰ نفر بودند، نتوانستند خود را با آن تطبیق دهند و همه آنها به‌جز ۱۲ نفر، ای‌بی را ظرف چهار سال ترک کردند، اما این کارمندان با هم در ارتباط باقی ماندند و حتی تعدادی از آنها در ساخت شرکت‌های جدید یا سرمایه‌گذاری‌های مختلف همکاری کردند. آنها به قدری فعال و پرجار بودند که «مافیای پی‌پال» لقب گرفتند. مجله فورچون نیز در سال ۲۰۰۷ این اصطلاح را برای این گروه به کار برد و از کارمندان سابق پی‌پال عکسی با لباس گنگستری منتشر کرد. این گروه در بیش از ۴۰۰ شرکت به‌عنوان بنیان‌گذار، رهبر یا سرمایه‌گذار ایفای نقش می‌کنند. به‌علاوه در برخی از بزرگ‌ترین صندوق‌های سرمایه‌گذاری سیلیکون‌ولی مشارکت داشته‌اند و از این طریق به هم مرتبط هستند. در ادامه به معرفی برخی از افراد این گروه و برندهایی که در آن درگیر هستند، می‌پردازیم.



شماره ۱۱۲  
۱۹ شهریور ۱۴۰۲  
سال سوم

# مافیای پی‌پال

درباره گروهی از بنیان‌گذاران و مدیران ارشد سابق پی‌پال که حالا هر یک چهره‌ای قدرتمند در اکوسیستم فناوری آمریکا هستند

### ۱ پیترتیل

«پیترتیل» بنیان‌گذار پی‌پال و مدیر ارشد اجرایی سابق این شرکت است که گاهی از او به‌عنوان «سردسته» مافیای پی‌پال یاد می‌شود. نشریات اقتصادی جهان از او به‌عنوان میلیاردر حوزه آی‌تی یاد می‌کنند. پیترتیل در سال ۲۰۰۲ در فرانسیسکو با سرمایه شخصی و با همکاری «جک سلیبی»، شرکت مدیریت دارایی کلاریوم کپیتال را تأسیس کرد. او در سال ۲۰۰۴ زمانی که فیس‌بوک حدود پنج میلیون دلار ارزش داشت، با پرداخت ۵۰۰ هزار دلار، ۱۰ درصد از سهام این شرکت را خریداری کرد. تیل همچنین والار ونچرز را که یک شرکت سرمایه‌گذاری متمرکز بین‌المللی است، با «اندرو مک کورمک» و «جیمز فیتزجرالد» تأسیس کرد. به‌علاوه در سال ۲۰۰۵، «فاندرز فاند»، یک صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر مستقر در سان‌فرانسیسکو را ایجاد کرد. از دیگر شرکای این صندوق می‌توان به «شان پارکر»، «کن هوری» و «لوک نوسک» اشاره کرد. لازم به ذکر است کن هوری، لوک نوسک، اندرو مک کورمک، جیمز فیتزجرالد، جک سلیبی و شان پارکر از کارکنان سابق پی‌پال بوده‌اند. تیل همچنین در شرکت‌های ایربی‌ان‌بی، شرکت کلان‌داده پالانتیر، ارائه‌دهنده اسپیس‌ایکس، استرایپ و اوبر نیز سرمایه‌گذاری کرده است.

### ۲ ایلان ماسک

«ایلان ماسک» هم بنیان‌گذار ایکس‌دات‌کام است. او در سال ۱۹۹۹ این شرکت را تأسیس کرد. البته ماسک پس از مدتی با «بیل هریس» جایگزین شد. ماسک در می ۲۰۰۲ با ۱۰ میلیون دلار از پول خود، اسپیس‌ایکس را که یک استارت‌آپ یا بهتر بگوییم شرکت در حوزه سفرهای تجاری فضایی است، تأسیس کرد و مدیرعامل و مهندس ارشد این شرکت شد. افزون بر این، ماسک در سال ۲۰۰۴، سری اول تأمین مالی تسلا را رهبری و ۶/۵ میلیون دلار روی این شرکت سرمایه‌گذاری کرد و سهام‌دار عمده و رئیس هیئت‌مدیره این شرکت شد. به‌علاوه او در سال ۲۰۱۵ Open AI را با همکاری چند تن دیگر بنیان‌گذاری کرد و به‌عنوان یکی از اعضای اولیه هیئت‌مدیره منصوب شد.

### ۳ دیوید او. ساکس

«دیوید اولیور ساکس» یک کارآفرین، نویسنده و سرمایه‌گذار در شرکت‌های فناوری اینترنتی است. او مدیرعامل شرکت و مدیر محصول پی‌پال بود. در سال ۲۰۰۶، ساکس Geni.com را تأسیس کرد؛ یک وب‌سایت ساخت شجره‌نامه که اعضای خانواده را قادر می‌سازد تا مشترکاً یک شجره‌نامه آنلاین بسازند. در سال ۲۰۰۸، ساکس و «آدام پیسونی»، یکی از بنیان‌گذاران، این ابزار را به یک شرکت مستقل به نام یامر تبدیل کردند. در جولای ۲۰۱۲، مایکروسافت یامر را به مبلغ ۱/۲ میلیارد دلار به‌عنوان بخش اصلی استراتژی ابری/اجتماعی خود خریداری کرد.

۷  
مکس لوچین  
Max Levchin

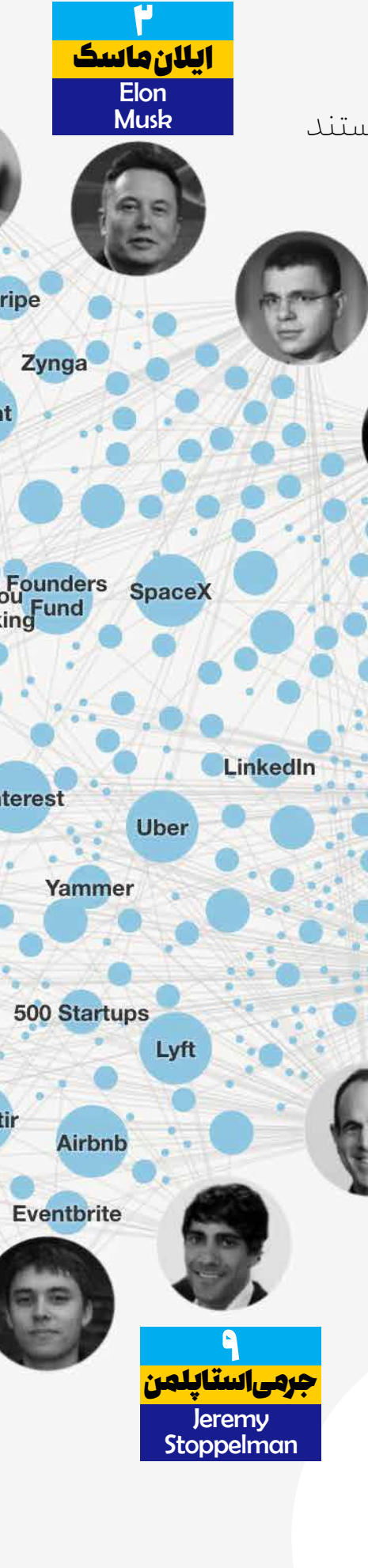
۶  
رید هافمن  
Reid Hoffman



۱۰  
کیت رابویس  
Keith Rabois

۲  
ایلان ماسک  
Elon Musk

۹  
جرمی استاپلمن  
Jeremy Stoppelman



## ریولف باتا

۴

«ریولف باتا» یک متخصص محاسبات و داده‌ها و سرمایه‌گذار است. او در سال ۲۰۰۰، قبل از فارغ‌التحصیلی از استنفورد، مدیر توسعه شرکت پی‌پال شد. باتا در حال حاضر یکی از شرکای سکویاست. به‌علاوه او تا قبل از خرید میبو و یوتیوب توسط گوگل، در هیئت‌مدیره آنها حضور داشت. همچنین با شرکت‌های میکس، فیوچر ادوایز و اینستاگرام همکاری داشته است.

## پیترتیل

Peter Thiel



## استیو چن

۵

«استیو چن» یک کارآفرین حوزه اینترنت است که قبلاً در شرکت پی‌پال کار می‌کرد. او یکی از بنیان‌گذاران یوتیوب است. او و «چاد هارلی» و «جاوید کریم» که آنها نیز از کارکنان سابق پی‌پال بودند، یوتیوب را در سال ۲۰۰۵ تأسیس کردند. استیو در سال ۲۰۱۴ به گوگل ونچرز پیوست.

## رید هافمن

۶

«رید هافمن» یک کارآفرین حوزه اینترنت و همچنین سرمایه‌دار، پادکستر و نویسنده آمریکایی است. او، عضو هیئت‌مدیره پی‌پال بود. هافمن در دسامبر ۲۰۰۲ لینکدین را تأسیس کرد. این شبکه در پنجم می ۲۰۰۳ به‌عنوان یکی از اولین شبکه‌های اجتماعی آنلاین با محوریت کسب‌وکار راه‌اندازی شد. لازم به ذکر است پیترتیل، یکی از همکاران هافمن در پی‌پال، در لینکدین سرمایه‌گذاری کرده است. از سال ۲۰۰۹، هافمن در ده‌ها کسب‌وکار در صنایع مختلف مانند ایربی‌ان‌بی، آرورا اینووییشن و هلیتون انرژی سرمایه‌گذاری کرده است. در سال ۲۰۱۶، هافمن لینکدین را به قیمت ۲۶٫۲ میلیارد دلار به مایکروسافت فروخت و به هیئت‌مدیره این شرکت پیوست.

## مکس لوچین

۷

«مکس لوچین» یکی از بنیان‌گذاران پی‌پال بود. او در سال ۲۰۰۴ اسلاید را با همکاری «جرد کوف»، یکی از کارکنان سابق پی‌پال تأسیس کرد. اسلاید در آگوست ۲۰۱۰ به قیمت ۱۸۲ میلیون دلار به گوگل فروخته شد.

## ییشان ونگ

۸

«ییشان ونگ» مهندس و کارآفرین آمریکایی است که از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۵ به‌عنوان مدیر ارشد مهندسی در پی‌پال کار می‌کرد. او از کارکنان اولیه پی‌پال است که در مجموع به‌عنوان مافیای پی‌پال شناخته می‌شوند. او در سال ۲۰۰۵، به‌عنوان مدیر مهندسی پروژه به فیس‌بوک پیوست، اما در سال ۲۰۱۰ آنجا را ترک کرد. از مارس ۲۰۱۲ تا نوامبر ۲۰۱۴ نیز مدیرعامل ردیت بود.

## جرمی استاپلمن

۹

«جرمی استاپلمن» در پی‌پال مهندس بود. او یکی از بنیان‌گذاران و در حال حاضر مدیرعامل یلپ است. باید اشاره کرد که استاپلمن روی شرکت‌های اسکوتر، اوپر، پینترست، ایربی‌ان‌بی و پالانتیر سرمایه‌گذاری کرده است.

## کیت رابویس

۱۰

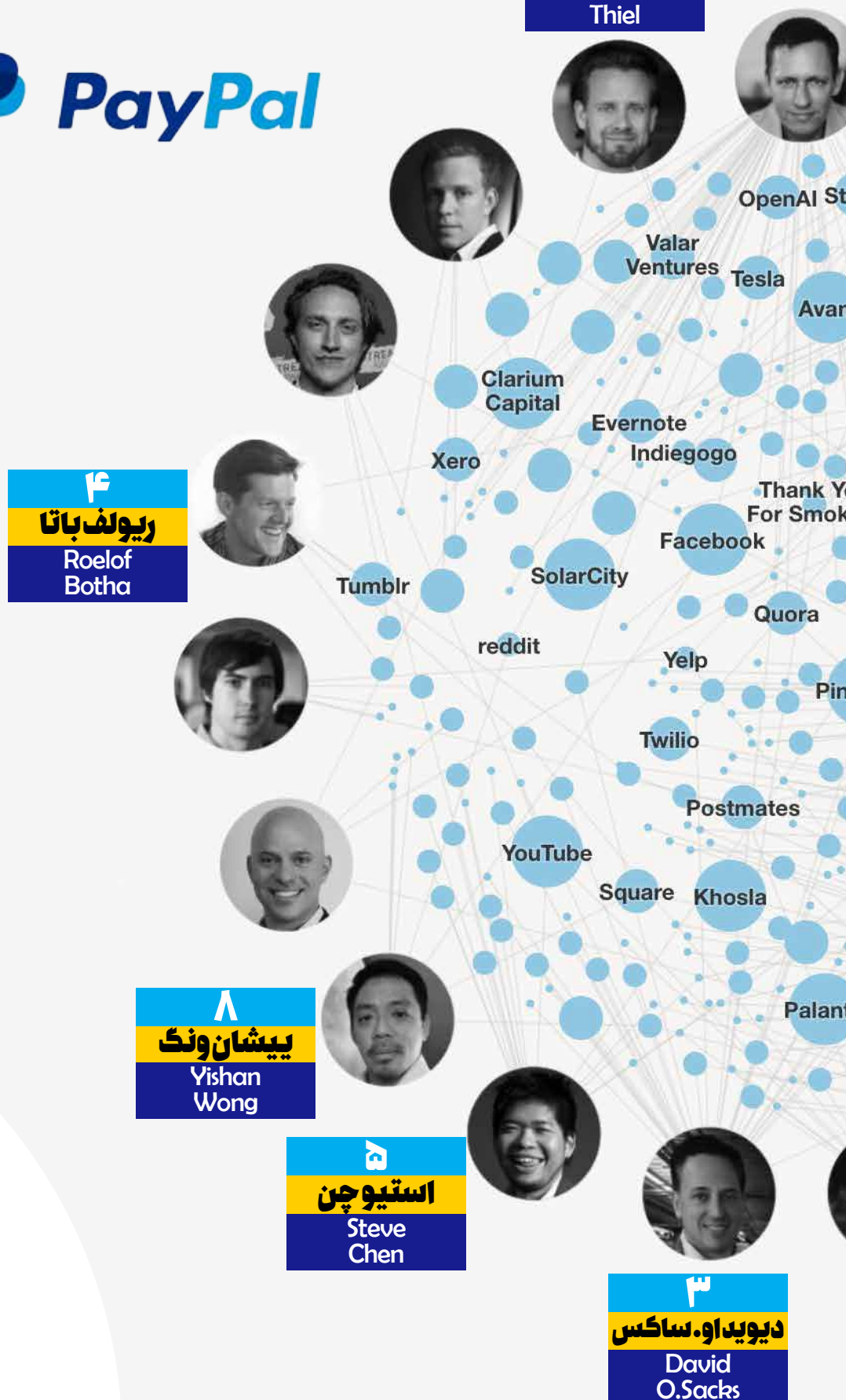
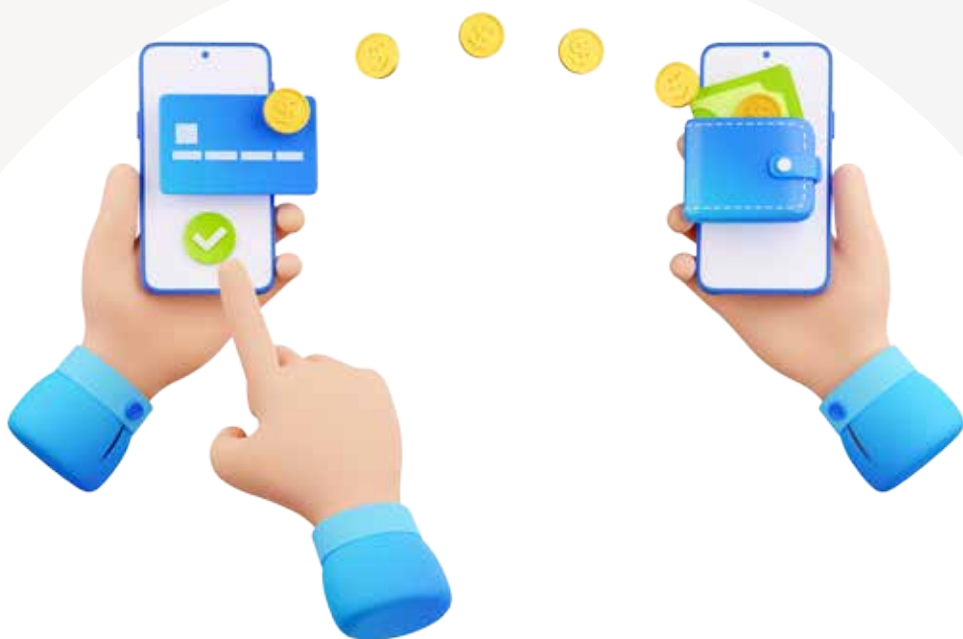
«کیت رابویس» مدیر اجرایی و سرمایه‌گذار فناوری و رئیس سابق توسعه کسب‌وکار پی‌پال است. او در حال حاضر یکی از شرکای فاندروز فاند نیز هست. او به‌خاطر سرمایه‌گذاری‌های اولیه‌اش در لینکدین، اسلاید، اسکوتر، ایربی‌ان‌بی، پالانتیر، یوتیوب و یلپ و نقش‌های اجرایی‌اش در آنها شناخته می‌شود.

۴  
ریولف باتا  
Roelof Botha

۸  
ییشان ونگ  
Yishan Wong

۵  
استیو چن  
Steve Chen

۳  
دیوید او. ساکس  
David O.Sacks





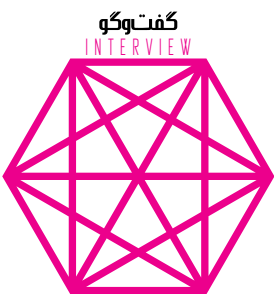
مدیرعامل موفق  
شرکت اوراکل

## درباره صفرا کتر

چندین سال است که مدیرعامل شرکت اوراکل خانمی به نام «صفرا کتر» است. صفرا آدا کتر در اول دسامبر ۱۹۶۱ به دنیا آمد. او پس از فارغ التحصیلی به کار بانکداری مشغول شد و سمت‌های مختلف بانکداری و سرمایه‌گذاری را از سال ۱۹۸۶ بر عهده داشت. او بانکدار Donaldson, Lufkin & Jenrette بود، در سال ۱۹۹۴ معاون اجرایی ارشد بانک شد و از فوریه ۱۹۹۷ تا مارس ۱۹۹۹ مدیرعامل این بانک شد. او از آوریل ۱۹۹۹ وارد اوراکل شد و از سال ۲۰۰۱ عضو هیئت مدیره بوده است. در آوریل ۲۰۱۱، او به‌عنوان مدیر مالی (CFO) انتخاب شد. در سپتامبر ۲۰۱۴، زمانی که «لری الیسون»، بنیان‌گذار اوراکل، مدیرعامل نیز بود، اوراکل اعلام کرد که الیسون از سمت مدیرعاملی کناره‌گیری می‌کند و «مارک هرد» و کتر به‌عنوان مدیران عامل مشترک معرفی شدند و در نهایت در سپتامبر ۲۰۱۹، کتر پس از استعفای هرد به دلیل مشکلات سلامتی، تنها مدیرعامل اوراکل شد. او همزمان مسئولیت‌های متعددی در شرکت‌های تجاری و نهادهای سیاسی را تجربه کرده و در سال ۲۰۰۹ توسط فورچون به‌عنوان دوازدهمین زن قدرتمند در تجارت معرفی شد. در سال ۲۰۰۹ او توسط فوربس به‌عنوان شانزدهمین زن قدرتمند تاجر رتبه‌بندی شد و تاکنون بیش از سه بار در این فهرست قرار گرفته است. بر اساس آمار منتشرشده توسط فورچون، او در سال ۲۰۱۱ پردرآمدترین زن در میان ۱۰۰۰ شرکت فورچون بود که در مجموع ۵۱٫۶۹۵٫۷۴۲ دلار آمریکا دریافت کرده است. او متأهل و دارای دو فرزند است؛ صفرا همچنین در دانشکده بازرگانی استنفورد حسابداری تدریس می‌کند.



شماره ۱۱۲  
۱۹ شهریور ۱۴۰۲  
سال سوم



# توزیع عادلانه و شفاف درخواست‌ها بین ناوگان

گفت‌وگو با مریم عسکری، بنیان‌گذار زپ؛ سیستم آنلاین مدیریت حمل‌ونقل سازمان‌ها

جوان‌ترها و هم‌قدم‌شدن با شور و انگیزه آنان باعث می‌شود در این مسیر انرژی بیشتری داشته باشیم و هدفمندتر تلاش کنیم.

در مسیر کارآفرینی ایده‌های زیادی به سراغ افراد می‌آید؛ چه شد که به فکر راه‌اندازی این کسب‌وکار افتادید؟

در ابتدا کار را در زمینه حمل‌ونقل شهری شروع کردیم، اما با توجه به بررسی بازار، دریافتیم که بهتر است خدماتی به سازمان‌های بزرگ ارائه دهیم و با همین هدف سیستم‌ها، سایت‌ها و فرایندهای چند شرکت بزرگ را بررسی کردیم.

حمایت از ایده‌ها و فعالیت‌های کارآفرینانه داشته است. فضای استارت‌آپی شده‌اید؟

همیشه تلاش من این بوده که بتوانم کسب‌وکاری راه‌اندازی کنم که مشکلی را برای بخشی از جامعه حل کند. در همین تفکرات با مفهوم استارت‌آپ آشنا شدم و از سال ۱۳۹۵ به واسطه آشنایی با یک استارت‌آپ، کارآفرینی در این حوزه را آغاز کردم. تلاش من همیشه این بوده که نقش حمایتگر در گروه را انتخاب کنم. در حقیقت من در تیم‌ها بیشتر حمایت‌های مالی و فکری را انجام می‌دهم. همراهی با

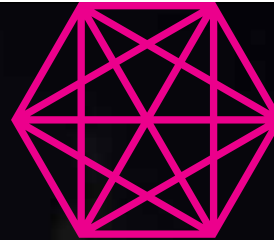
اگر کارمند اداره‌های بزرگ باشید یا در دانشگاه مسیرتان به بخش نقلیه و هماهنگی‌های مرتبط با حمل‌ونقل کارکنان یا مأموریت‌ها افتاده باشد، می‌دانید که چه مسیر صعب‌العبوری برای تأیید و تخصیص خودروی سازمانی باید طی شود. اما اگر یک سیستم آنلاین برای مدیریت حمل‌ونقل‌های سازمانی وجود داشته باشد، چه؟ «مریم عسکری»، بنیان‌گذار یک سیستم فناورانه و خلاق برای مدیریت منابع حمل‌ونقل سازمانی است که «زپ» نام دارد. این سیستم با توجه به کارایی که در این مدت داشته، توانسته به استقبال خوبی مواجه شود. عسکری از ابتدای مسیر شغلی خود همیشه علاقه خاصی به کارآفرینی با

این دو شاید سخت نباشد، اما فشار اجتماعی در این انتخاب بسیار مهم و تأثیرگذار است. وقتی در جامعه‌ای فرایندهای مربوط به خانه و مادر بودن مذموم شمرده شود، پس هیچ تلاشی برای یادگیری مهارت‌ها، چه برای پسران و چه برای دختران صورت نمی‌پذیرد. از سمت دیگر وقتی تفکرات جامعه این‌گونه القا می‌کند که تأمین مالی و هزینه‌های خانواده بر عهده مرد است، دختران خود را برای فضای کار آماده نمی‌کنند و به‌منظور توسعه مهارت‌های خود نمی‌کوشند. ما در این مهارت‌ها از جوامع غربی عقب‌تر هستیم و با اینکه داعیه نقش و مقام زن و

فرهنگ‌گذار آسیب اصلی زندگی زنان و دخترانی است که شاغل‌اند یا در آینده می‌خواهند شغلی داشته باشند. در همه تاریخ‌های گذار از سبکی به سبک دیگر، مهم‌ترین و سرگشته‌ترین دوران هر تغییری است. حال این گذار ممکن است بین سبک‌های هنری و ادبی باشد یا بین سبک‌های زندگی. گویا در این روزهای سرگستگی هیچ‌کدام از ما نمی‌دانیم برای چه اتفاقی آماده شویم و برای چه مسئولیتی آموزش ببینیم. آیا قرار است در آینده یک مادر باشیم؟ یا قرار است یک زن شاغل باشیم؟ در حقیقت انتخاب بین

## اهمیت یکسان نقش‌ها در گذارهای فرهنگی





# بازاری به اندازه ۱۷ هزار آمبولانس اورژانس!

گفت‌وگو با محمود حاجی بابایی که اعتقاد دارد دستگاه اتوسی پی آرمی تواند جان خیلی‌ها را نجات دهد

بیماری‌های قلبی - عروقی بیشترین عامل مرگ‌ومیر در جهان و ایران است. برای نجات بیماران در هنگام سکته یا ایست قلبی تنها چند دقیقه طلایی فرصت وجود دارد. ماساژ یا احیای قلبی یکی از راه‌های نجات بیمار برای مدت زمانی است تا بیمار به مراکز درمانی برسد، اما این روش چالش‌های زیادی را همراه دارد. محمود حاجی بابایی، مخترعی که دستگاه احیای قلبی اتوماتیک ساخته، سوژه این هفته کارنگ است. او متولد ۱۳۵۸ است و تحصیلات دانشگاهی‌اش در رشته مهندسی مکانیک تا مقطع کارشناسی بوده است. به گفته خودش در ابتدا علاقه زیاد او به این رشته و سپس پشتکار بسیار باعث شد که در این عرصه رشد کند. از ۱۸ سالگی وارد بازار کار شده و حدود ۲۴ سال است که در سطوح مختلف صنعت فعالیت دارد. او رئیس هیئت مدیره شرکت رایکا درمان پارسیان قشم است که محصولات زیادی در حوزه سلامت تولید کرده و در این شماره از کارنگ درباره مهم‌ترین محصول خود برایمان می‌گوید.

برانکار وجود ندارد. فرض کنید اگر بیمار در طبقه بیستم سکونت داشته باشد، مأمور اورژانس برای رسیدن به بیمار با چه دشواری‌هایی روبه‌روست؟ و در مسیر انتقال بیمار به آمبولانس چگونه باید عملیات احیا را به تنهایی انجام دهد؟ این مشکلات حتی باعث از دست رفتن جان آن بیمار می‌شود؛ زیرا در مسیر انتقال به خودرو عملیات احیا انجام نشده یا انجام آن بی‌کیفیت است. ما با جست‌وجوهایی که انجام دادیم، متوجه شدیم دستگاهی استراتژی یک به نام «اتوسی پی آر» وجود دارد که شرکت‌های آمریکایی و آلمانی آن را تولید کرده‌اند. مأمور اورژانس این دستگاه را روی بدن بیمار در حالت نشست، خوابیده یا... نصب می‌کند و عملیات احیا با دقت زیاد و به صورت خودکار در هر مدت زمانی که نیاز باشد، انجام شده و مغز از زنده و فعال نگه می‌دارد. نمونه‌های خارجی این دستگاه با قیمت هنگفت (بالای یک میلیارد تومان) به فروش می‌رسد، اما شرکت ما با بومی‌سازی این محصول و استفاده ۹۰ درصدی از قطعات داخلی، این محصول را با قیمت پایین‌تر بعد از دریافت مجوز عرضه می‌کند.

وضعیت یک زمان طلایی وجود دارد که مأمور فوریت‌های پزشکی باید با نهایت سرعت، عملیات احیای قلبی - ریوی را شروع کند؛ به این صورت که هر دو دست روی هم قرار گرفته و به قفسه سینه بیمار، فشار عمودی وارد شود. این فشار عمودی باعث احیای قلب و پمپاژ محدود خون می‌شود که در پی آن، اکسیژن و گلوکز لازم به سلول‌های مغز که فرمانده بدن است، می‌رسد و از مرگ مغزی جلوگیری می‌شود، اما شرایط به این آسانی نیست و انجام این پروسه در خودروهای اورژانس بسیار دشوار است؛ چراکه در یک آمبولانس معمولاً دو نفر، یک راننده و یک مأمور رسیدگی به بیمار حضور دارند؛ در صورتی که در بیمارستان تیم احیا به نوبت این عملیات را با کیفیت بیشتر و با توجه به دستورالعمل ۴۵ دقیقه‌ای انجام می‌دهند و بعد از انجام این فرایند اگر کارکرد قلب و علائم حیاتی برنگشت، بیمار را فوت شده اعلام می‌کنند. تصور کنید در زندگی شهری معضلاتی مانند ترافیک و چندطبقه بودن آپارتمان‌ها، برج‌ها و... وجود دارد که دسترسی مأمور اورژانس به بیمار را سخت‌تر می‌کند. در اکثر ساختمان‌ها آسانسور حمل

لطفاً درباره محصول جدیدی که تولید کرده‌اید و چگونگی کاربرد آن در حوزه سلامت توضیح دهید.

ما در این سال‌ها محصولات زیادی تولید و عرضه کرده‌ایم که در بسیاری از بیمارستان‌های کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد؛ اما هم‌اکنون می‌خواهم درباره محصولی خاص و حیاتی صحبت کنم که در حال حاضر فقط شرکت «رایکا درمان» آن را تولید می‌کند. دلیل انتخاب این محصول برای معرفی این است که افراد و اقشار گوناگون به آن نیاز خواهند داشت و کارایی این دستگاه نسبت به سایر دستگاه‌هایی که اغلب تخصصی و پیچیده هستند، عمومی‌تر است. نام این دستگاه «اتوسی پی آر» یا دستگاه خودکار احیای قلبی - ریوی است. «سی پی آر» یعنی احیای قلبی - ریوی و «اتو» هم که به معنی خودکار است. هر شخصی که به دلیل ایست قلبی یا خفگی یا برق‌گرفتگی و... دچار حمله شود و عضله قلبش از کار بیفتد، به‌خاطر پمپاژ نشدن خون و به دنبال آن، نرسیدن اکسیژن و گلوکز به سلول‌های مغزی، دچار آسیب شدید در ناحیه مغز خواهد شد. در این



۱۰ میلیون نفر با هوش مصنوعی کی‌هلت تعامل داشته‌اند

جذب ۵۹ میلیون دلار سرمایه برای کی‌هلت

استارت‌آپ مراقبت‌های اولیه دیجیتال کی‌هلت ۵۹ میلیون دلار از سرمایه‌گذارانش و یکی از بزرگ‌ترین مراکز پزشکی دانشگاهی در کالیفرنیا، «سداوز سینای»، برای ساخت خدمات پزشکی مبتنی بر هوش مصنوعی خود دریافت کرد. کی‌هلت قصد دارد با ارائه دسترسی از راه دور به خدمات بهداشتی - درمانی از طریق تلفن‌های هوشمند، مراقبت‌های اولیه را دوباره ابداع کند. کی‌هلت که در سال ۲۰۱۶ راه‌اندازی شد و در سال ۲۰۱۸ وارد بازار ایالات متحده شد، یک چت‌بات ایجاد کرد که از هوش مصنوعی جهت پیشنهاد تشخیص‌های احتمالی برای مصرف‌کنندگانی که علائم را وارد می‌کنند، استفاده می‌کند؛ همچنین سابقه پزشکی، سن و جنسیت کاربر را در نظر می‌گیرد. پلتفرم آن داده‌های میلیون‌ها بیمار را غربال می‌کند و یک وضعیت پزشکی را پیشنهاد می‌دهد و در صورت نیاز، بیماران را با پزشک یا پرستار مرتبط می‌کند. «آلون بلوچ»، مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران گفته است: «۱۰ میلیون نفر با هوش مصنوعی کی‌هلت تعامل داشته‌اند و ۳/۱ میلیون بیمار در ۴۸ ایالت از طریق کی‌هلت با یک پزشک یا پرستار ملاقات کرده‌اند. این شرکت مراقبت‌های اولیه، مراقبت‌های فوری و برخی خدمات کودکان و همچنین درمان بیماری‌های مزمن از جمله مدیریت کاهش وزن را ارائه می‌دهد. بر اساس گزارش کرانچ‌بیس، کی‌هلت تا به امروز ۳۳۰ میلیون دلار جمع‌آوری کرده و فوربس ارزش این استارت‌آپ را ۸۰۰ میلیون دلار می‌داند.



شماره ۱۱۲  
۱۹ شهریور ۱۴۰۲  
سال سوم





مدیرعامل شرکت  
مهندسی پدیدپرداز  
درباره عوامل مهاجرت  
مطرح کرد:

## در گذشته شرایط این چنین ناپایدار نبود

سیدعلی آذرکار، مدیرعامل شرکت مهندسی پدیدپرداز در پاسخ به این سؤال که چرا در سال‌های اخیر موج مهاجرت این چنین گسترده شده و چرا در نسل دانشجویان دهه‌های ۶۰ و ۷۰ دغدغه افراد برای مهاجرت به این اندازه نبود، می‌گوید: «انسان موجود برتری طلبی است. وقتی شما در محیطی باشید که تنها با رسانه‌های داخلی سروکار دارید، جهان برای شما همان است که در اطرافتان می‌گذرد. بروز دنیای خارجی برای ما در آن زمان همان مقاله‌هایی بود که در مجلات می‌دیدیم. خیلی در جریان اینکه پشت این مقاله‌ها، چه اتفاق‌ها و تلاش‌هایی در حال صورت گرفتن است، قرار نمی‌گرفتیم.»

او ادامه می‌دهد: «در سال‌های بعد، این اینترنت و شبکه‌های اجتماعی بودند که درها را باز کردند. قبل از اینترنت ما متوجه اختلاف زیادی که میان ما و خارجی‌ها وجود دارد، نبودیم. اما پس از آن دو اتفاق افتاد؛ یکی اینکه این فاصله پدیدار شد و دیگری اینکه شرایط داخلی جامعه نیز برای بسیاری ناخوشایند و دشوار شد. آدم‌ها تا یک جایی شرایط را تاب می‌آورند، اما برخی از یک جایی به بعد دیگر نمی‌توانند و اقدام به مهاجرت می‌کنند. هرچه شرایط اقتصادی بدتر شود آستانه تاب‌آوری انسان‌ها پایین‌تر می‌آید و میل به مهاجرت میان افراد (به‌ویژه متخصصان) بیشتر می‌شود.»

او با اشاره به شرایط اقتصادی کشور عنوان می‌کند: «در زمان جوانی ما، شرایط تا این اندازه ناپایدار نبود. در زمان جنگ که ما دانشجوی بودیم، بلیت اتوبوس برای شش الی هفت سال ثابت بود و این طور نبود که هر سال اضافه شود. این ذهنیت هم میان مردم وجود داشت که جنگ است و باید تلاش کرد تا شرایط سخت آن را پشت سر گذاشت.»

# نرم افزار می توانست جایگزین نفت باشد

گفت‌وگو با سیدعلی آذرکار، مدیرعامل شرکت مهندسی پدیدپرداز درباره سه دهه تجربه او در حوزه نرم افزار

سیدعلی آذرکار در سال ۱۳۴۶ در بیرجند متولد شده و تحصیلات خود تا دوران دبیرستان را در همین شهر به پایان رسانده است. او در اوایل دهه ۷۰ و پس از فارغ‌التحصیلی در مقطع کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر نرم‌افزار، همزمان با دوره خدمت خود وارد بازار کار می‌شود. آذرکار که در حال حاضر مدیرعامل شرکت مهندسی پدیدپرداز است، بر اساس سه دهه تجربه حضور در فضای فناوری اطلاعات کشور معتقد است که در این سه دهه هیچ‌گاه یک طرح، برنامه و حتی معماری ملی مشخصی برای حوزه فناوری اطلاعات وجود نداشته است. او باور دارد که یکی از بزرگ‌ترین فرصت‌سوزی‌های کشور در حوزه نرم‌افزار رخ داده و اگر از ظرفیت‌های کشور در حوزه نرم‌افزار به‌درستی استفاده می‌شد، می‌توانست جای نفت را در اقتصاد ایران بگیرد.

پیش از آنکه وارد دانشگاه شوید، نسبت به کامپیوتر و دنیای آن چه ذهنیت و شناختی داشتید؟

در زمان دانش‌آموزی ما، مجله‌ای به نام دانشمند بود که جزء علائق من برای مطالعه به‌شمار می‌آمد. این مجله در آن زمان خیلی غنی و پرطرفدار بود و در آن مقاله‌هایی درباره کامپیوتر به‌عنوان دستگاه‌هایی با وجه پرده‌پوشی بالا که قابلیت انجام محاسبات با حجم زیاد را دارند، منتشر می‌شد؛ آشنایی من با کامپیوتر از این طریق بود و به این حوزه علاقه‌مند شدم. همچنین آشنایی‌هایی داشتم که کامپیوتر خواننده بودند و از طریق آنها نیز اطلاعاتی درباره این حوزه به دست آورده بودم.



رضا امیرزاده  
Amirzadeh.reza@gmail.com

کار می‌کرد.

درباره پروژه‌های که در شهرداری انجام می‌دادید، بیشتر توضیح می‌دهید؟

نام پروژه «پام» بود (پروژه اتوماسیون مناطق) که بخشی از یک طرح کلان به‌شمار می‌آمد. زمانی که کرباسچی شهردار شد، طرحی تدوین شد که «تهران ۸۰» نام گرفت و چشم‌اندازی برای چهار سال آینده پایتخت بود. در این طرح کلان بخشی هم به حوزه فناوری اطلاعات اختصاص یافته بود و قرار بود سیستم‌های شهرداری مکانیزه شوند. شهرداری چند نرم‌افزار اصلی داشت؛ شهرسازی، املاک، اموال، مالی، کنترل پروژه و اتوماسیون. کرباسچی همچنین یک سیستم اطلاعات مدیریتی می‌خواست که همه اطلاعات کلان‌شهر تهران در آن وجود داشته باشد. ایده درخشانی بود، اما دوران پایداری کرباسچی خیلی طول نکشید و در سال ۱۳۷۷ محاکمه شد و... اما از آنجا که پروژه گسترده‌ای بود و به خاطر آن هزینه‌های زیادی صورت گرفته بود، امکان متوقف کردن آن وجود نداشت. حدود ۳۰، ۴۰ پیمانکار در این پروژه وارد شده و برای زیرساخت‌های لازم و آموزش نیروها هزینه کرده بودند. در آن زمان ما تلاش

انتخاب من ماندن در ایران بود.

پس از فارغ‌التحصیلی، ورود شما به بازار کار به چه شکل بود؟

پس از فارغ‌التحصیلی و در حین خدمت سربازی من در پروژه‌ای مربوط به سازمان خدمات کامپیوتری شهرداری تهران مشغول به کار شدم که بعدها به سازمان فناوری اطلاعات شهرداری تهران تغییر نام داد. در آن پروژه قرار بود نرم‌افزارهایی را در ۲۰ منطقه و ستاد شهرداری پیاده‌سازی کنیم. در سال ۱۳۷۶ که خدمت سربازی من تمام شد، در همین پروژه ماندم و کار را تا سال ۱۳۸۲ ادامه دادم. آن زمان حجم زیادی از این سیستم‌های نرم‌افزاری استقرار پیدا کرده و در فضای ملت‌هت شهرداری نیز به یک پایداری رسیده بود. سال ۱۳۸۲ که مصادف با شهرداری آقای احمدی‌نژاد و تغییر لایه‌های مدیریتی در شهرداری بود، از آن مجموعه جدا شدم و به شرکت «مهندسی پدیدپرداز» پیوستم که در آن زمان با مشتریان خارجی



کردیم ساختار را حفظ کنیم و کار را ادامه دهیم. در سال ۱۳۸۲ که من از این پروژه جدا شدم، بالای ۹۰ درصد آن انجام شده بود.

در آن سال‌ها شرکت‌های نرم‌افزاری در چه حوزه‌هایی فعال بودند و شرکت مهندسی پدیدپرداز مشغول به انجام چه کارهایی بود؟

من از آذر ۱۳۸۲ تا امروز در شرکت مهندسی پدیدپرداز مشغول به کار هستم. در آن شرکت در ابتدا مدیر بازاریابی بودم، بعد عضو هیئت‌مدیره شدم و از سال ۱۳۸۹ تاکنون مدیرعامل هستم. در آن زمان پدیدپرداز روی یک پروژه مشترک با یک شرکت انگلیسی کار می‌کرد که دو سال پیش از ورود من به مجموعه آغاز شده بود. اما به‌صورت کلی در آن زمان شرکت‌های نرم‌افزاری که در ایران فعالیت می‌کردند، مدل کسب‌وکاری شان B2G بود. نرم‌افزارهایی هم که کار می‌شد، حسابداری، اتوماسیون و مقدار کمی هم بحث‌های فرایندی بود. همچنین تولید پرتال‌ها و وب‌سایت‌ها جزء کارهایی بود که صورت می‌گرفت و تازه شروع شده بود. آن موقع شرکت‌های کارفرمایی خیلی در این حوزه قوی نبودند و موضوعات مشاوره‌ای هم خیلی جان‌نیفتاده بود تا اینکه طرح تکفا (طرح توسعه و کاربرد فناوری ارتباطات و اطلاعات ایران) راه افتاد. آنجا برای مثال ما پروژه‌ای با وزارت امور خارجه داشتیم که این پروژه علاوه بر مشاور، عامل چهارم هم داشت. کم‌کم نهادهای دولتی به این نتیجه رسیده بودند که پروژه‌های بزرگ را نمی‌توان با افراد اجرا کرد و باید یک ساختار مناسب مهندسی برای آن تدارک دید.

آیا همکاری با شرکت‌های خارجی روی مسیر کاری پدیدپرداز و تجربه آن تأثیر متفاوتی داشت؟

کار با شرکت‌های خارجی فارغ از مسائل مالی، دانش خوبی هم برای شرکت ما به همراه داشت و باعث شد ما چندین گام در حوزه توسعه نرم‌افزار پیشرفت کنیم. ما در پدیدپرداز با شرکت‌هایی از کشورهای انگلیس، آلمان و هلند همکاری داشتیم که پروژه‌ها با شرکت انگلیسی از همه بزرگ‌تر بود. این شرکت یک نهاد خصوصی بود که انرژی از جمله برق، گاز و همچنین آب و تلفن را از دولت می‌خرید و به مصرف‌کنندگان می‌فروخت و به دنبال ابزاری بود که بتواند صورت‌حساب فروش‌هایش را به وسیله آن تهیه کند. کار ما



شماره ۱۱۲  
۱۹ شهریور ۱۴۰۲  
سال سوم





اقدام جنجالی دیگر  
ایلان ماسک

## حذف ویژگی بلاک از X

ایلان ماسک قصد دارد طی یک اقدام جنجالی دیگر گزینه بلاک یا مسدودسازی کاربران دیگر را از پلتفرم X حذف کند. او گفت: «شرکت رسانه اجتماعی X که قبلاً به عنوان توئیتر شناخته می‌شد، یک ویژگی محافظ را که به کاربران امکان می‌دهد حساب‌های دیگر را مسدود کنند، حذف خواهد کرد.» عملکرد مسدودسازی به کاربر اجازه می‌دهد تا حساب‌های خاصی را از تماس، دیدن پست‌ها یا دنبال کردن آنها محدود کند. ماسک در پستی در این پلتفرم گفت: «ویژگی بلاک به‌جز در پیام مستقیم (دایرکت) حذف خواهد شد، اما عملکرد بی‌صدا باقی می‌ماند و حذف نمی‌شود. این عملکرد کاربر را از دیدن حساب‌هایی که دوست ندارد، بازمی‌دارد. بر خلاف ویژگی مسدودسازی، حساب دیگر متوجه نمی‌شود که بی‌صدا شده است.» مالک میلیاردر پلتفرم X خود را یک آزادی خواه مطلق بیان می‌کند، اما برخی از منتقدان گفته‌اند رویکرد او غیرمسئولانه است. محققان از زمان تصدی این پلتفرم متوجه افزایش سخنان تنفرآمیز و محتوای آزاردهنده در این پلتفرم شده‌اند و برخی دولت‌ها این شرکت را متهم کرده‌اند که به اندازه کافی برای تعدیل محتوای آن تلاشی نمی‌کند. اگر ویژگی بلاک در X حذف شود، ممکن است این پلتفرم دیگر با مقررات و دستورالعمل‌های اپل استور و گوگل پلی آلفابت همخوانی نداشته باشد. اپل معتقد است در برنامه‌هایی که کاربران تولید محتوا می‌کنند باید ویژگی مسدود کردن وجود داشته باشد.



شماره ۱۱۲  
۱۹ شهریور ۱۴۰۲  
سال سوم



# همه علیه تیک‌تاک

آمریکایی‌ها معتقدند حزب کمونیست چین از تیک‌تاک برای جاسوسی از ایالات متحده استفاده می‌کند

شهر نیویورک نیز مانند سایر آژانس‌ها و ایالت‌های فدرال در سراسر ایالات متحده می‌خواهد شبکه اجتماعی تیک‌تاک را در تمام دستگاه‌های الکتریکی دولت ممنوع کند. دلیل این اقدام نگرانی‌های امنیتی در مورد این برنامه است. سخنگوی نیویورک سیتی‌هال در بیانیه‌ای که ۱۷ آگوست به رادیو عمومی ملی (NPR) ارسال شد، گفت: آژانس‌ها باید اپلیکیشن محبوب اشتراک‌گذاری ویدئوی کوتاه را از تمام دستگاه‌های دولتی ظرف ۳۰ روز آینده حذف کنند؛ بنابراین کارمندان شهر دسترسی خود را به اپلیکیشن تیک‌تاک و وبسایت آن از تمام دستگاه‌ها و شبکه‌های متعلق به شهر از دست خواهند داد.

### تیک‌تاک؛ یک تهدید امنیتی برای شهر نیویورک

یکی از سخنگویان در این بیانیه گفت: «با اینکه رسانه‌های اجتماعی در ارتباط دادن مردم نیویورک با یکدیگر عالی عمل می‌کنند، اما ما باید اطمینان حاصل کنیم که استفاده از این پلتفرم‌ها امن است.» این سخنگو ادامه داد: «فرماندهی سایبری شهر مدام در حال بررسی و انجام اقدامات پیشگیرانه برای ایمن نگه داشتن اطلاعات شهر نیویورک است. این دفتر تشخیص داده که تیک‌تاک برای شبکه‌های فنی شهر یک تهدید امنیتی محسوب می‌شود.» باید به این

نکته اشاره کرد که فرماندهی سایبری دفتری است که وظیفه حفاظت از سیستم‌های شهر نیویورک در برابر تهدیدات سایبری را بر عهده دارد.

### ممنوعیت نصب تیک‌تاک روی دستگاه‌های الکتریکی دولتی

پس از انتشار اخبار ممنوعیت، حساب‌های دولتی شهر نیویورک در تیک‌تاک از به اشتراک‌گذاری مطالب دست کشیده‌اند. برای مثال اداره بهداشت شهر در بیهو حساب کاربری خود در تیک‌تاک نوشته که این حساب «تا آگوست ۲۰۲۳ توسط نیویورک اداره می‌شد» اما «دیگر بر آن نظارت نمی‌شود». همچنین حساب اداره پلیس شهر نیویورک که بیش از ۲۶۷ هزار دنبال‌کننده دارد، اعلام کرده که از آخر هفته دیگر فعال نیست. این آژانس در آخرین پست خود نوشت: «به دلیل تغییر خط‌مشی، این حساب دیگر فعال نیست. لطفاً ما را در سایر اکانت‌های شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید.» قبل از نیویورک، نهاد‌های بسیاری از ایالات مختلف آمریکا و همین‌طور سایر کشورها داشتن این اپلیکیشن را روی دستگاه‌های الکتریکی دولتی ممنوع کرده بودند. مونتانا اولین ایالتی بود که این اپلیکیشن محبوب را ممنوع کرد. این اتفاق پس از امضای یک لایحه توسط «گرگ جیانفورت»، فرماندار ایالت رخ داد. این لایحه ادعا می‌کند که اطلاعات خصوصی ساکنان

محافظت کند. جیانفورت گفت: «حزب کمونیست چین از تیک‌تاک برای جاسوسی از آمریکایی‌ها، نقض حریم خصوصی و جمع‌آوری اطلاعات شخصی، خصوصی و حساس آنها استفاده می‌کند و این مسئله کاملاً مستند است.» ممنوعیت تیک‌تاک در مونتانا از ۱ ژانویه ۲۰۲۴ اجرایی خواهد شد. مریلند نیز در دسامبر ۲۰۲۲، استفاده از تیک‌تاک و برخی دیگر از پلتفرم‌های مستقر در چین و روسیه را در دستگاه‌های الکترونیکی نهاد‌های اجرایی ممنوع کرد؛ زیرا فرماندار سابق «لری هوگان» دستورالعملی را برای ممنوعیت استفاده از این پلتفرم‌ها اعلام کرده بود.

### تیک‌تاک می‌گوید مستقل از چین است

کشورهایی مانند نیوزیلند و کانادا هم در اوایل سال جاری اقدامات پیشگیرانه‌ای را در راستای ممنوعیت تیک‌تاک در برخی دستگاه‌های الکترونیکی متعلق به دولت انجام دادند. این کشورها دلیل این کار را نگرانی‌های مربوط به حفظ حریم خصوصی و داده‌ها برای کسانی که ممکن است از این برنامه استفاده کنند، اعلام کردند. البته هیچ مدرک مستقیمی مبنی بر دسترسی دولت چین به داده‌های کاربران تیک‌تاک وجود ندارد و خود تیک‌تاک هم می‌گوید که مستقل از چین است و اطلاعات کاربران این برنامه در ایالات متحده محافظت می‌شود.





نگاهی به وضعیت  
حقوقی وثیقه پذیری  
رمزارز در گفت وگو با  
مهدی نبوی، وکیل  
دادگستری

## سکوت رگولاتور لزوماً به معنای رضایت نیست

موضوع وثیقه پذیری رمزارز جهت اعطای وام و اعتبار خرید، یکی از سرویس‌های محبوب در جهان است که به تازگی مورد توجه کسب و کارهای داخلی قرار گرفته و با استقبال خوب کاربران ایرانی نیز مواجه شده است. حال سکوت فعلی رگولاتور در این زمینه چه معنایی دارد؟ مهدی نبوی، وکیل دادگستری و پژوهشگر بلاکچین در این خصوص می‌گوید: «در نظام تنظیم‌گری ما، بسته به شرایط زمانی و موقعیت‌های حاکم بر کشور، پاسخ‌های متفاوتی به مسائل حقوقی داده می‌شود.» او ادامه می‌دهد: «برای مثال خرید و فروش سکه را در سال‌های گذشته در نظر بگیرد؛ افرادی به‌طور عادی در سطح جامعه مشغول به فعالیت بوده‌اند، اما با بروز تلاطماتی در بازار که گاهی متأثر از عوامل بیرونی هم بوده، نهادهای کیفری و قانونی به فعالیت آنها ورود کرده و در آن شرایط برخورد‌های جدی با این افراد داشته‌اند.» او از این مثال نتیجه می‌گیرد که احتمال برخورد‌های سلبی و کیفری با توجه به شرایط امکان پذیر است. این وکیل دادگستری می‌افزاید: «سکوت نهادهای تنظیم‌گر و نظارتی را نمی‌توان به‌طور قطع تفسیر کرد و آن را به منزله رضایت یا عدم رضایت در نظر گرفت. ممکن است در سکوت رگولاتور، این فعالیت‌ها ادامه پیدا کند تا زمانی که قشر زیادی از مردم آسیب ببینند و آنگاه به جای بانک مرکزی، نهاد دیگری مثل دادستانی به قضیه ورود و در حوزه کلان اعلام جرم کند. با توجه به شرایط سیاسی می‌توان مصلحت‌های زیادی در نظر گرفت.» نبوی در ادامه ضمن اشاره به روند اتفاقات و فعالیت‌های انجام شده در حوزه تبادل ارز دیجیتال می‌گوید: «به نظر می‌رسد سکوت رگولاتور و ادامه فعالیت رمزارزها در حیطه ارائه وام و اعتبار، به نوعی پذیرش عملی آن باشد و می‌توان آن را به نوعی خط‌شکنی برای ورود جدی‌تر رمزارزها به بازار پولی و مالی کشور در نظر گرفت.»



شماره ۱۱۲  
۱۹ شهریور ۱۴۰۲  
سال سوم



# وثیقه‌پذیری رمزارز خرید آنلاین را دگرگون می‌کند؟

گفت‌وگو  
INTERVIEW



مدیران دیجی‌پی و تترلند از اولین همکاری مشترک خود می‌گویند

به تازگی دیجی‌پی و تترلند از همکاری مشترک خود خبر دادند. با آغاز این همکاری، سرویس خرید اعتباری با ضمانت رمزارزی برای اولین بار در ایران در دسترس قرار گرفت. دیجی‌پی یکی از فعالان حوزه لندتک و از جمله ارائه‌دهندگان سرویس‌های اعتباری همچون BNPL (الان بخر، بعداً پرداخت کن) و خرید اقساطی است که با همکاری تترلند، به‌عنوان یک کسب‌وکار رمزارزی، موفق شده امکان خرید اعتباری با ضمانت دارایی رمزارزی را فراهم آورد. در همین راستا با سعید نوروزی، مدیر کسب‌وکار BNPL دیجی‌پی و محمد عرب، مدیر محصول تترلند گفت‌وگو کردیم تا بدانیم در شرایط فعلی، چه چیزی زمینه‌ساز این همکاری بوده و آینده آن چگونه خواهد بود.

از طرح موضوع، موفق شدیم ایده این همکاری مشترک را اجرایی کنیم.

سازوکار این سرویس به چه صورت است و چه ظرفیت‌هایی را با چه محدودیت‌هایی در اختیار کاربر قرار می‌دهد؟

**محمد عرب:** ما در این محصول، هولدرها را به‌عنوان پرسونای خود در نظر گرفته‌ایم. متوجه شدیم طیف قابل توجهی از این دست کاربران، کارمندان هستند و به محض دریافت حقوق خود، بخشی از آن را به‌عنوان

توسعه دهیم. در بین بازیگران حوزه رمزارز تترلند را انتخاب کردیم، چون مسیر رشد را بدون حاشیه و با سرعت مناسب پیش برد.

این همکاری با یک پیام‌اعلام آمادگی در لینکدین به دوستان مان در تترلند آغاز شد و مورد استقبال تترلند قرار گرفت و اولین جلسه به‌سرعت برگزار شد. در دومین جلسه تصمیم گرفتیم این ایده را عملی کنیم و در سومین جلسه، تترلند پروتوتایپ این محصول را آماده کرد. چابکی تترلند در پیش‌بردن مسیر طراحی این محصول، ما را شگفت‌زده کرد و در کمتر از دو ماه پس

نقطه آغاز این همکاری کجا بود؟ چه کسی شروع‌کننده این تعامل کاری بود و چرا هر کدام از طرفین، در همکاری با مجموعه دیگری این سرویس را ارائه ندادند؟

**سعید نوروزی:** در تلاشیم با ایجاد تنوعی از توثیق‌های آنلاین، شانس اخذ اعتبار بیشتر را در اختیار کاربران علاقه‌مند قرار دهیم. در همین مسیر تصمیم گرفتیم از رمزارزها و استیبل کوین‌ها که یک دارایی متداول بین پرسونای مشتریان مان است، به‌عنوان نوعی از توثیق استفاده کنیم و محصول خود را متناسب با نیاز بازار



مدیرانی که سوءمدیریت  
خود را با لایه بیرونی  
حسن نیت پنهان  
می کنند

## آسیب کارمندان از کم مدیریت شدن

کارگران اغلب فکر می کنند که مدیران سمی کسانی هستند که سرسخت تر هستند، اما گاهی اوقات یک رئیس آرام می تواند آسیب بیشتری به شغل شما وارد کند. «کوین لگ»، بنیان گذار سیج، شرکتی که آموزش و برنامه های درسی را برای محیط های کاری توسعه می دهد، در مصاحبه ای گفت که یکی از غیرمنتظره ترین ویژگی های یک مدیر فقیر در واقع «کم مدیریت کردن» کارکنان است. به گفته لگ، رؤسای این چینی در چشم انداز تصمیم گیری های دشوار دچار تزلزل می شوند، با فلج تصمیم گیری مواجه شده و وضعیت بد را حتی بدتر می کنند. لگ توضیح داد که بعضی مدیران، سوءمدیریت خود را از طریق حرکاتی با لایه بیرونی حسن نیت پنهان می کنند. او گفت: «برای بدتر شدن اوضاع، رؤسای بد دائماً از سوءمدیریت فضیلتی می سازند. برای مثال، با گفتن نیروهای من می توانند در صورت نیاز به من مراجعه کنند، در اتاق من باز است.» لگ می گوید که این نوع مدیر، رئیس تنبلی است که شجاعت یا اخلاق کاری برای مربی گری و رهبری واقعی را ندارد. این امر بر گزارش های مستقیم تأثیر منفی می گذارد، به ویژه کارکنان جوانی که باید یاد بگیرند خودشان را مدیریت کنند. لگ افزود: «در میان مدت، افراد آن تیم فرصت ارتقای شغلی را از دست می دهند، زیرا هرگز به استانداری که از آن بی خبر بوده اند، عمل نکرده اند و این موجب دلخوری و نارضایتی شغلی آنها می شود.» «آین کاین» از اینسایدربلند گزارش داده بود که این نوع مدیر در واقع یک رئیس است که می تواند به طور جدی به پیشرفت حرفه ای شما آسیب برساند.



شماره ۱۱۲  
۱۹ شهریور ۱۴۰۲  
سال سوم

# فونیکس و چالش ورود کارگران تایوانی به آمریکا

تفاوت فرهنگ کاری میان کارگران تایوانی و آمریکایی در ساخت کارخانه نیمه رسانای فونیکس چالش برانگیز شد

تولیدکننده تراشه پیشرو در جهان می گوید دلیل به تعویق افتادن افتتاح کارخانه نیمه رسانای «فونیکس» فقدان مهارت در میان کارگران آمریکایی است. به همین دلیل است که شرکت تایوانی «سمی کانداکتور منوفکچرینگ» از دولت ایالات متحده می خواهد برای حداکثر ۵۰۰ کارگر تایوانی دیگر تأیید ویزا کند؛ پیشرفتی که اتحادیه کارگری آریزونا در تلاش برای جلوگیری از وقوع آن است. این فقط یک اختلاف نظر بر سر تخصص نیست که برای کارخانه تراشه آریزونا TSMC خطراتی ایجاد کند. تفاوت

در فرهنگ کاری بین ایالات متحده و تایوان -جایی که کارمندان می گویند شیفت های طولانی و مطیع بودن کارگر مورد انتظار است- می تواند نه تنها برای ساخت کارخانه، بلکه برای وضعیت کاری پس از افتتاح نیز چالش هایی ایجاد کند.

### چالش فرهنگ کار تایوانی و آمریکایی

در ماه مارس موریس چانگ، مؤسس TSMC در تایپه درباره آنچه که به نظر او شکاف قابل توجهی در فرهنگ کار

نام دارد، صحبت کرد. او گفت: «در تایوان اگر یک مهندس در هنگام خواب تماسی دریافت کند، از خواب بیدار شده و شروع به لباس پوشیدن می کند. او در جواب همسرش که می پرسد چه خبر است، می گوید من باید به کارخانه بروم. سپس زن بدون اینکه حرفی بزند، دوباره می خوابد. فرهنگ کار همین است.»

کارمندان TSMC در ماه فوریه به نیویورک تایمز گفتند نسبت به اینکه کارگران آمریکایی نیز مایل به فداکاری مشابه کارگران تایوانی هستند یا خیر، تردید دارند و

استفاده از فناوری برای نظارت  
بر کارکنان دورکار

## اخراج به خاطر فعالیت کم صفحه کلید

بر اساس گزارشی که توسط کمیسیون کار منصفانه استرالیا منتشر شد، سوزی چیخو در ۲۰ فوریه توسط اینشورنس استرالیا گروپ (IAG) اخراج شد، زیرا این شرکت بین اکتبر تا دسامبر متوجه «فعالیت بسیار کم صفحه کلید» در لپ تاپ او شد. چیخو به مدت ۱۸ سال برای این شرکت کار کرده بود و زمانی که کارش خاتمه یافت، مشاور افشای ارتباطات خارجی بود. IAG علاوه بر فعالیت صفحه کلید، دلایل دیگری را برای اخراج او ذکر کرد. بررسی IAG از فعالیت های اینترنتی او نشان داد که چیخو به مدت ۷/۸ ساعت در ۴۴ روز





نصایح ناصر خسرو  
قبادیانی

## نکوهش مکن چرخ نیلوفری را

ابومعین ناصر بن خسرو بن حارث قبادیانی بلخی که به نام ناصر خسرو قبادیانی می‌شناسیم (۳۹۴-۴۸۱ ه.ق) در روستای قبادیان مرو که امروز در محدوده جغرافیایی تاجیکستان قرار دارد، زاده شد. او از جوانی به علوم زمان چیره بود و به کار دیوانی در دربار غزنویان و سلجوقیان پرداخت. ناصر خسرو در کنار حافظ و رودکی یکی از سه شاعری است که همه قرآن را حفظ و در اشعارش از آیات قرآن استفاده کرده است. وی از حدود ۴۰ سالگی جهانگردی را آغاز و به مدت هفت سال سرزمین‌های گوناگون را دید و در میمان از دنیا رفت.

نکوهش مکن چرخ نیلوفری را  
برون کن ز سر باد و خیره سری را  
چو تو خود کنی اختر خویش را بد  
مدار از فلک چشم نیک اختر را  
تو با هوش و رأی از نکومحضران چون  
همی برنگیری نکومحضری را؟  
به علم و به گوهر کنی مدحت آن را  
که مایه است مر جهل و بدگوهری را  
من آنم که در پای خوگان نریزم  
مر این قیمتی در لفظ ذری را  
تو را ره نمایم که چنبر کراکن  
به سجده مر این قامت عرعر را  
کسی را تبرد سجده دانا که بزندان  
گزیده ستش از خلق مر رهبری را  
کسی را که بسترد آثار عدلش  
ز روی زمین صورت جانتری را



شماره ۱۱۲  
۱۹ شهریور ۱۴۰۲  
سال سوم

# پردایره ریخت گل آمارم را

دوستان یک تریبی گرفته بودند، گویا اخبار رفت و آمدشان به کانادا پخش شده باشد. عزیز من! دو تا کسی بدون کولر گرفتی دیگر مگر چه اتفاقی افتاده است؟

۱ انداخته‌اند. حتماً شما هم شنیدید که اطلاعات تعدادی از کاربران تپسی به دست هکرها افتاد. خودتان شاهد بودید که بعضی‌ها چه واویلابی راه انداختند. حالا انگار اطلاعات‌شان مثلاً آمار اسامی رأی نماینده‌های مجلس به مصوبه‌های خودشان است که باید به کلی سری بماند. این دوستان یک تریبی گرفته بودند؛ گویا اخبار رفت و آمدشان به کانادا پخش شده باشد. عزیز من! دو تا کسی بدون کولر گرفتی دیگر، مگر چه اتفاقی افتاده است؟

اصلاً بهتر نیست ما نیمه پر لیوان را ببینیم؟ آیا شما متوجه شدید در این سرعت، دزدها موفق نشدند همه اطلاعات را بدزدند؟ بله، می‌شود خبر را

۱

این طوری هم خوانند: «با همت و تلاش کارشناسان داخلی، اطلاعات تعدادی از کاربران تپسی به سرقت نرفت.»

اصلاً مگر در «سرقت‌های اطلاعات» قبلی، چه چیزی دست هکرها را گرفت؟ دست‌شان به سایه شما هم رسید؟ نرسید که! پس نگران چه هستید؟ به جای این کارها به این فکر کنید که هر وقت (دور از جان) بیمار می‌شوید و نیاز به آمپول پیدا می‌کنید، آن تزریقاتی عزیز به شما چه طلایی‌ای می‌گوید: «شل کن.»

بهتر نیست همین جمله را خوش خط بنویسید و بچسبانید بالای تخت‌تان تا چشم‌تان به آن بیفتد و به یاد بیاورید که «سفت کنی خودت اذیت می‌شوی.»



عبدالله  
مقدمی  
@moghaddamy0007

۳ تازه شما توجه داشته باشید که روابط عمومی تپسی در یک اقدام تحسین‌برانگیز، قضیه را گردن گرفت و نزد زیر همه چیز. در حالی که همه ما می‌دانیم که می‌توانست؛ حتی عذرخواهی هم کرد که این یکی در تاریخ گردن‌گیری‌ها بی‌سابقه است. حالا بعضی‌ها به جای تشکر و قدردانی و شرم‌منده شدن، چه کار کردند؟ پریدند به شرکت که چرا اطلاعات شخصی ما را محافظت نکردید.

۳

۴ فقط جهت یک نمونه شما به اخبار هفته گذشته سری بزنید و ببینید که بعضی‌ها با یک اتفاق بی‌اهمیت و کوچک چه برخوردی داشته‌اند و چه واویلابی راه

۴

حالا شما فرض کن که محافظت می‌کردند. چه اتفاقی

۴

یادش به خیر، آن وقت‌ها که گزارشگران فوتبال تلویزیون دل‌ودماغی داشتند و کیلو کیلو وزن کم نمی‌کردند، فوج فوج از تلویزیون استعفا نمی‌دادند و «استعفا عانده» نمی‌شدند، هر موقع بازی تیم ملی یا یکی از تیم‌های باشگاهی ایرانی با یکی از تیم‌های عربی بود، اولین چیزی که یادشان می‌افتاد این بود که «بازیکنان این کشورها استادان تمارض‌اند». یعنی اگر بازیکن تیم عربی (دور از جان) قطع نخاع هم می‌شد، عمراً جوادخان خیابانی قبول می‌کرد که واقعاً آن بدبخت به فنا رفته و می‌گفت: «بفرمایید باز هم تمارض». خلاصه که زمانی این بازیکنان نماد ساختن کوه از گاه بودند، اما امروز...

۲

امروز دیگر ما به کشورهای خارجی وابسته نیستیم. ما خودمان استادان تمارض و اغراق داریم به چه خوشگلی. می‌گویید: «کجا؟ کی؟ کی؟» عرض می‌کنم خدمت‌تان.

۳

شب نوشته‌های یک بچه نوآور! (۹۴)

## کامیار باید برود

چند روزی پیش خودمان فکر کرده بودیم امیدی برای درست شدن کامیار هست و این موجود فریب‌خورده را که از روی نفهمی و نادانی در دام اندیشه‌های غربی افتاده، می‌توانیم نجات دهیم و کنار خودمان نگه داریم؛ ولی نشانه‌های زیادی هست که چون مشتکی محکم بر دهان ما می‌خورد و می‌گوید زهی خیال باطل، کار از این حرف‌ها گذشته و دوره خودباخته‌هایی مانند کامیار به سر آمده و بهتر است کامیار برود.

انگار این نادان فریب‌خورده خودش هم نه تنها آب به آسیاب دشمن می‌ریزد، بلکه بیشتر اوقات نمی‌فهمد دوست کجاست و دشمن کجا؟ برای همین دیروز ناچار شدم سرش داد بزنم و یادآوری کنم حتی آن عنتری که نخی به گردنش بود و پیش‌ترها کسی که به او لوطی می‌گفتیم توی کوچه و خیابان او را دنبال خودش می‌کشید و معرکه می‌گرفت هم این یک قلم را

به خوبی می‌داند. هر وقت لوطی چرخ‌زدن‌هایش پایان گرفته بود و کاسه‌اش را چند بار چرخانده و از هر کس سکه‌ای گرفته بود، رو به عنترش می‌کرد و با اشاره دست و جملاتی خنده‌دار از عنترش می‌خواست هنرنمایی کند، از جمله آنکه می‌پرسید جای دوست کجاست و عنتر دست روی سرش می‌گذاشت و می‌پرسید جای دشمن کجاست و عنترش دست را روی ماتحت مبارک قرار می‌داد و جیبی هم می‌زد تا هر نادانی بداند با دشمن شوخی ندارند. ما بچه‌ها هم که بدون پرداخت پول در ردیف جلو نشسته و شاهد این نمایش خنده‌دار و هیجان‌انگیز بودیم، هورا می‌کشیدیم و بر هوش و دانایی عنتر آفرین می‌گفتیم.

به کامیار می‌گفتم: «دست‌کم به اندازه آن عنتر بفهم جای دشمن کجاست» که فریبا و سمیرا رسیدند و از نگاه خشم‌آگین فریبا فهمیدم وضعیت خوب نیست و به بهانه رسیدگی به یک ایمیل به کنج دنج خودم رفتم، ولی صدای آنها را می‌شنیدم. اصلاً گویا فریبا را ساخته‌اند برای رهبری گروه؛ زبان بچه‌ها را بلد است، در هر موقعیت چیزهای درستی می‌گوید و نگاه کلان به کارها او را از دیدن ریزه‌کاری‌ها دور نکرده است.

حرف‌زدنش با کامیار درست پس از عنتر بازی‌های من نیز همین را نشان می‌داد که درست کردن ندامت‌کاری‌ها و جلوگیری از خرابکاری‌ها کار خودش است. به کامیار می‌گفت: «مگر توی فضا هستی، بگو کجا می‌گردد تا ما هم بیایم. دروازه غار و نازی‌آباد هم برای خودش حساب و کتاب داره، هارلم و لیان شامپو که نیست. خواستی بری کوه پاشنه‌بلند می‌پوشی؟ تو مجلس ختم جوک شهرستانی می‌گی و شوخی دستی می‌کنی؟ چرا نمی‌فهمی اومدیم اینجا کار کنیم؛ بازی و دورهمی که نیست. چرا هر روز گز نکرده می‌بری و هر چی می‌شه دو تا جمله از اون فرنگی‌ها ردیف می‌کنی؟ عزیز دلم خوبه کتاب خوندی و حرف امروزی‌ها رو می‌فهمی، دستت به چهار تا جای درست می‌رسه که بگی بقیه چه گلی به سرشون مالیده‌اند تا کشتی شون به گل نشینه؛ ولی بین مشتری دست‌اولت از کجا میاد، چی می‌خواد، زبونش چیه؟ اگر چیزی براش نداشته باشی و به زبون خودش حالی اش نکنی قراره چه گلی به سرش بزنی، یکی شون پیدا می‌شه کاسه کوزه‌ات را به هم می‌ریزه و از عنتری که جای دوست و دشمن را نشان می‌داد هم کمتر می‌شی و اون وقته که کامیار باید برود!»



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

