



گفت‌وگو با مهرداد
بزدانی، هم‌بنیان‌گذار
آی‌فاند

جمع‌سپاری مالی برای شرکت‌های کوچک

۱۲

آیا پیتراسترن جانشین تیم کوک می‌شود؟

پروفایل یک چهره کسب‌وکاری

گزارش
REPORT

۳

نگرانی از عادی‌سازی قطعی اینترنت

در نشست اتاق بازرگانی بررسی شد

خبر
NEWS

۴

رشد فروشگاه‌ها در گرو ارسال سریع

گفت‌وگو با مهناز علمایی
مدیرعامل اسپید

خط‌خطی جیبی و پیری اشتغال اینترنتی

کاهش بی‌سابقه فروش، تعدیل‌های
گسترده در اکوسیستم آنلاین را در پی دارد؟

۲

الکامپ‌ما، جیتکس آنها

هماهنگی عجیب و غم‌انگیز در
راندن کارآفرینان ایرانی و جذب
آنها توسط کشورهای همسایه

تحلیل
ANALYSIS

۶

فرصت‌های جدید استرالیا برای خرده‌فروشان

باتمركز برگسترش خدمات محلی

خبر
NEWS

۸

اگر این مسیر از بین برود...

گفت‌وگو با امیرحسین کارآگاه
مدیرعامل شتاب‌دهنده پرسپیس‌ژن

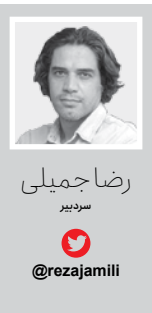


دراکوسیستم آنلاین کشور چند جبهه همزمان در تکاپو هستند

خطر جدی ریزش اشتغال دیجیتال

در همان حال که عده‌ای پیگیر وضعیت عادل طالبی، ضیاء صدر، میثم رجبی، جادی، محسن طهماسبی، حسین درواری، آربین اقبال و یاور مشیرفر هستند، بسیاری هم نگران کاهش بی‌سابقه فروش و احتمال تعدیل‌های گسترده در اکوسیستم آنلاین شده‌اند. تکاپوی فعالان استارت‌آپی و آنلاین برای رسیدن به یک فهم درست از آنچه این روزها بر سر این فضا آمده، کماکان ادامه دارد. در کنار پیگیری برای آزادی برخی چهره‌ها و فعالان این فضا که در هفته‌های گذشته دستگیر شده‌اند، پرسش‌های بنیادینی مطرح می‌شود که تاب‌آوری آنلاین‌ها در برابر این وضعیت تا کجاست و در صورت شکست این مقاومت، چه بر سر آنها و کلیت این زیست‌بوم خواهد آمد.

در همان حال که عده‌ای پیگیر وضعیت عادل طالبی، ضیاء صدر، میثم رجبی، جادی، محسن طهماسبی، حسین درواری، آربین اقبال و یاور مشیرفر هستند، بسیاری هم نگران کاهش بی‌سابقه فروش و احتمال تعدیل‌های گسترده در اکوسیستم آنلاین شده‌اند. تکاپوی فعالان استارت‌آپی و آنلاین برای رسیدن به یک فهم درست از آنچه این روزها بر سر این فضا آمده، کماکان ادامه دارد. در کنار پیگیری برای آزادی برخی چهره‌ها و فعالان این فضا که در هفته‌های گذشته دستگیر شده‌اند، پرسش‌های بنیادینی مطرح می‌شود که تاب‌آوری آنلاین‌ها در برابر این وضعیت تا کجاست و در صورت شکست این مقاومت، چه بر سر آنها و کلیت این زیست‌بوم خواهد آمد.



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili

عادل طالبی، ضیاء صدر، میثم رجبی، جادی، محسن طهماسبی، حسین درواری، آربین اقبال و یاور مشیرفر از جمله فعالان کسب‌وکاری و چهره‌های صنفی-آموزشی حوزه نوآوری هستند که خبر بازداشت آنها رسانه‌ای شده است. تلاش‌های صنفی و جمعی زیادی در دو هفته گذشته انجام شده تا آنها آزاد شوند؛ هرچند هنوز این تکاپوها به نتیجه نرسیده‌اند، اما باید امیدوار بود این هفته و هرچه زودتر خبرهای خوبی در رابطه با این چهره‌ها که فارغ از دیدگاه‌های سیاسی‌شان، زحمات‌های زیادی برای صنف و اکوسیستم آنلاین کشور کشیده‌اند، بشنویم... اما نگرانی‌های اکوسیستم دیجیتال کشور محدود

کسب‌وکارهایی که به‌مرور در حال پشت سر گذاشتن اثرات زبان‌بار دو سال سخت کرونا بودند، هنوز جان‌نگرفته با وضعیتی مواجه شده‌اند که نه تنها بحث‌های توسعه‌ای و راه‌اندازی بخش‌های جدید و استخدام‌های برنامه‌ریزی شده را در آنها متوقف کرده، بلکه کم‌کم این زمزمه را تشدید می‌کند که خطر از دست رفتن بخش مهمی از اشتغال دیجیتال کشور جدی شده است.

تا همین جا هم می‌توان گفت با فیلترینگ اینستاگرام، بسیاری از کسب‌وکارهای خرد روی این شبکه اجتماعی که قدرت و تاب‌آوری بالایی ندارند، احتمالاً از بین رفته یا بخش زیادی از سرمایه مالی و انسانی خود را از دست داده باشند. رسیدن این موج به کسب‌وکارهای بزرگ‌تر نیز می‌تواند درصد قابل توجهی از اشتغال ایجادشده در اکوسیستم آنلاین کشور در سال‌های اخیر را بسوزاند!

الکامپ ما، جیتکس آنها

ویک پیچ تاریخی

هماهنگی عجیب و غم‌انگیز در راندن کارآفرینان ایرانی و جذب آنها توسط کشورهای همسایه

جیتکس امسال خودش را بازطراحی کرده و به‌نظم بهتر از هر زمان دیگری شده بود؛ رویدادی که هم بخش‌های ثابت خودش را دارد و هم بخش‌های جدیدی به آن اضافه شده است. فقط یک سالن بزرگ برای کسب‌وکارهای رمزآری بود و یک سالن بزرگ دیگر برای کسب‌وکارهای حوزه فین تک، بخش‌های مهم فناوری مانند هوش مصنوعی، خدمات ابری، بیگ دیتا و اینترنت اشیا هم بخش‌های مجزایی داشتند. کمپانی‌های بزرگ و کوچک در کنار هم بودند و امسال تعداد بازدیدکنندگان هم به طرز محسوسی افزایش یافته بود؛ البته مساحت سطح نمایشگاه هم بیشتر شده بود.

بدر نظر گرفتن این پیشرفت‌های روبه‌جلو چگونه می‌توانیم از رویدادی مانند الکامپ صحبت کنیم که تاکنون در چهار زمان از پیش تعیین‌شده برگزار نشده و آبان‌ماه پنجمین زمان تعیین‌شده برای برگزاری رویداد است؛ زمانی که هنوز معلوم نیست که آیا در آن زمان رویداد الکامپ برگزار می‌شود یا خیر. جیتکس در چند سال گذشته از کرونا ضربه خورده بود، اما با برنامه‌ریزی و بازطراحی خودش را احیا کرد و نشان داد که با اختلاف پیشروترین رویداد منطقه MENA است؛ هرچند خودشان ادعا دارند حالا دیگر رویدادی برای همه جهان هستند و همین را هم در لوگوی خودشان آورده‌اند و جیتکس امروز جیتکس جهانی نام دارد.

با اینکه به‌جز یک کسب‌وکار حصولتی، کسب‌وکارهای ایرانی در این رویداد به‌طور مستقل غرفه نداشتند، اما حجم ایرانیان حاضر در نمایشگاه به طرز محسوسی بالا بود. اگر در فضای بزرگ نمایشگاه قدم می‌زدید، حتماً به کرات به ایرانیانی برمی‌خوردید که سعی کرده بودند چراغ خاموش به نمایشگاه بیایند. هم‌زمان با حضور بسیاری از مدیران ایران در رویداد در توییت هم برخی گردو خاک کرده و سعی کردند با ایجاد شرمندگی برای کسانی که به این رویداد جهانی رفته بودند، کاری کنند که شرایط سخت‌تر از آنچه هست، بشود. مدیران و کارشناسان فناوری حاضر در رویداد اما به‌دنبال فرصت‌ها می‌گشتند، هرچند پای ثابت همه صحبت‌ها وضعیت اینترنت در ایران بود و ناامیدی در حرف‌های همه موج می‌زد، اما آنچه به‌طور واضح خودنمایی می‌کرد، بررسی دویی و کشور امارات برای شروع کسب‌وکار بود. اگر پیش از این افراد به فکر مهاجرت بودند و به‌مرور پای کسب‌وکارها

به این مهاجرت باز شد، حالا به نظر می‌رسد کامیونیتی‌ها و گروه‌های شرکتی در حال فکر کردن و بررسی مهاجرت هستند. پیش از این هم گفته بودیم که امارات برنامه‌هایی برای جذب ۱۰۰ هزار برنامه‌نویس دارد و تلاش می‌کند شرایط زندگی و کار را نسبت به گذشته تسهیل کند. همین امروز هم بسیاری از کسب‌وکارهای موفق جهانی در حوزه‌های پیشرو سعی کرده‌اند دفاتری در دویی داشته باشند. امروز نسبت به گذشته شرایط برای فعالیت آسان‌تر شده است. از آن سو به نظر می‌رسد اقتصاد دیجیتال در ایران به یک پیچ تاریخی رسیده است؛ پیچی که احتمالاً خیلی‌ها از آن جان سالم به در نمی‌برند و آنهایی که باقی می‌مانند در نهایت همان مسیری را می‌روند که سال‌ها قبل مخابرات رفت. به نظر می‌رسد تنها عرصه‌ای که در سال‌های گذشته توانسته بود رشد کند، حالا به نقطه پایان رسیده است. به نظر می‌رسد محدودیت‌ها تازه شروع شده و این همه رشد، کارآفرینی، اشتغال‌آفرینی و ارزش‌آفرینی قرار است دود شود و به هوا برود. گویا دستاوردهای خیره‌کننده اقتصاد دیجیتال برای برخی خوشایند نیست؛ حالا قرار است سر این پیچ محکم بپیچیم تا برخی از اتوبوس به بیرون پرت شوند، حتی ممکن است راننده‌ها هم تخیر کنند و بدتر از همه اینکه هیچ تضمینی هم برای باقی ماندن اتوبوس در مسیر وجود ندارد و شاید با یک مینی بوس و حتی یک ون مسیر را ادامه دهیم؛ گویا برای برخی مهم نیست که این شرایط سخت در نهایت ما را وارد یک حلقه تکرار می‌کند و در نهایت به کوچک‌تر شدن ایران منجر می‌شود. گویا برای برخی مهم نیست که فرصت‌ها محدود هستند و مهم‌ترین کار تنظیم‌گر این است که خط قرمزها را روشن کند و اجازه دهد مردم خودشان مسیر را با هر سرعت و کیفیتی که می‌خواهند، طی کنند. گویا این تنها عرصه‌ای که توانسته بود از آفت دولتی‌ها دور بماند و نوآوری در آن اهمیت داشت هم قرار است کوبیده شود و در نهایت بنایی نیمه‌کاره ساخته شود و همان راهی را برویم که در صنعت خودرو رفتیم.

از یک طرف همسایه ما تلاش می‌کند شرایط کسب‌وکارها را تسهیل کند و از همه جهان دعوت کرده به این منطقه آب‌وهوا بیایند و از آن سو برخی فشار می‌آورند که آنهایی هم که مانده‌اند، رها کنند و بروند. عجب هم هماهنگ هستند!



رضا قزربانی
@mediamanager_ir



شماره ۶۹
۲۴ مهر ۱۴۰۱
سال دوم



شماره ۶۹ | ۲۴ مهر ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ: هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

مدیر هنری: روح‌الله گیتی‌نژاد
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی بسابی
عکس: حامد کریم‌زاده، نسیم اعتمادی
پر یا امیرحاجلو
سایت: راضیه مینایی
چاپ: هنر سرزمین سبز
نشانی: تهران، جنت‌آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸
تلفن تحریریه: ۴۶۰۱۲۲۰۴
وب‌سایت: karangweekly.ir

دبیر تحریریه: المیرا حسینی
تحریریه: مهرا میری، عبدالله مقدمی، سپیده اشرفی
پارسا خاک‌نژاد، ترانه احمد دوست
منیره شاه‌حسینی، زهره دودانگه
ویراستار: یلدا شایسته‌فر





عکس: پریا امیرحاجلو

رشد فروشگاه‌های اینترنتی در گرو ارسال سریع

گفت‌وگو با مهناز علمایی، مدیرعامل اسپید؛ او می‌گوید با هوشمندسازی ناوگان حمل‌ونقل اسپید توانسته بسیاری از مشکلات کسب‌وکارهای اینترنتی را در زمینه لجستیک و پرداخت در محل حل کند

دهد. طبیعی بود کسب‌وکارها تمایل زیادی داشتند هزینه ارسال را برای مشتریان خود به حداقل برسانند و استفاده از ابزارهای هوشمند یکی از روش‌هایی بود که مسیرهای بهینه را در اختیار سفیران قرار می‌داد. بنابراین نرخ ثابتی برای تمام مسیرهایی که وجود داشت در نظر گرفتیم و مشتری می‌توانست با استفاده از پنل کاربری که در اختیارش قرار می‌گرفت، هر لحظه در جریان باشد که بسته‌ها در کجای مسیر برای ارسال قرار دارند. یکی دیگر از خدماتی که اسپید ارائه می‌دهد این است که بعد از خرید اینترنتی برای مشتریان کد POD ارسال می‌شود و مشتری هنگام تحویل بسته، باید کد را ارائه داده تا سفیر به او بسته را تحویل دهد. بنابراین مشکلی که معمولاً شرکت‌ها برای نامشخص بودن فرد تحویل‌گیرنده و زمان تحویل بسته دارند تا حدود زیادی مرتفع می‌شود. البته دیجی کالا نیز چنین خدماتی به

آقای عسل، باسلام، ایرانسل، پادرو و... سبب شده این استارت‌آپ رونق بیشتری بگیرد. مهناز علمایی، مدیرعامل اسپید به نظر می‌رسد تا اینجا تنها زنی باشد که در حوزه لجستیک، مدیریت یک شرکت بزرگ را بر عهده دارد. آنچه در پی می‌آید، گفت‌وگوی کارنگ با علمایی درباره اسپید و حوزه لجستیک است.

◀ اسپید از چه سالی وارد حوزه لجستیک کسب‌وکارهای اینترنتی شد؟

ما سال ۹۷ وارد حوزه B2B شدیم و در ابتدا فعالیت خود را با همراهی یک تیم برنامه‌نویس آغاز کردیم. این تیم، یک برنامه مخصوص اسپید و اپ دیگری مخصوص سفیرها و موتورسوارهای اسپید نوشت تا خدماتی در سطح قابل قبول به مشتریانی که نیاز داشتند محصولات خود را به صورت تجمیع ارسال کنند، ارائه

سال ۱۳۹۶، اسپید با فعالیت در حوزه B2C کسب‌وکار لجستیکی خود را آغاز کرد، اما یک سال بعد از فعالیت در این حوزه منصرف شد و به بازار B2B ورود کرد. فعالیت در حوزه لجستیک کسب‌وکارهای اینترنتی جذابیت فراوانی برای این استارت‌آپ داشت و پس از چند سال فعالیت و از سر گذراندن بحران‌های متعدد توانست با همراهی سرمایه‌گذار اصلی خود، یعنی هلدینگ ساختمانی چین (چینه ایران پردیس) به نقطه سر به سر برسد. هلدینگ چین که با هدف کارآفرینی در حوزه استارت‌آپ‌ها، در تولد اسپید با نام تجاری فن آوران ایده‌گستر چین نقش داشته، همچنان به همراهی با این استارت‌آپ و حمایت از آن ادامه می‌دهد.

در حال حاضر همکاری اسپید با شرکت‌های تجاری بزرگی همچون دیجی کالا، دیجی پی، عطر سفیر،



سقوط سریع
استارت‌آپ‌های تحویل
سریع غذا

سرگذشت جوکر پس از پاندمی

شرکت‌هایی که وعده می‌دهند مواد غذایی را در ۱۵ دقیقه تحویل می‌دهند، در طول پاندمی کرونا افزایش یافتند، اما اکنون در حال عقب‌نشینی هستند.

فقط هشت ماه برد تا جوکر (Jokr)، استارت‌آپ تحویل خیلی سریع، به یک یونیکورن تبدیل شود. یونیکورن به شرکت‌هایی می‌گویند که به ارزش یک میلیارد دلاری می‌رسند. تنها شش ماه زمان برد تا استارت‌آپی آن شروع به سقوط کند. جوکر شهر نیویورک را با تبلیغات پراکنده پر کرده بود و وعده می‌داد مواد

غذایی را در عرض ۱۵ دقیقه به صورت رایگان تحویل می‌دهد! آن هم بدون حداقل سفارش! این شرکت در مجموع ۴۳۰ میلیون دلار از طریق سرمایه‌گذاری خطرپذیر جمع‌آوری کرد تا به گسترش برق‌آسای

خدمات خود در شهرهای سراسر جهان ادامه دهد. از بوستون تا بوگوتا، پیک‌های فیروزه‌ای پوشش با اسکوترها، بستنی و شیشه‌های سس پاستا را با خود حمل می‌کردند، در حالی که جوکر داشت پول از دست می‌داد.

بنا به گفته مجله اینفورمیشن، در نیمه اول ۲۰۲۱ این استارت‌آپ ۱/۷ میلیون دلار سرمایه کسب کرد، اما ۱۳/۶ میلیون دلار از دست داد. خدمات جوکر در ماه آوریل در اروپا تعطیل شد. ژوئن امسال، ۱۴ ماه پس از راه‌اندازی و یک سال پس از تبلیغ برنامه‌هایی برای ساخت ۱۰۰ ریزانبار تنها در شهر نیویورک، جوکر اعلام کرد از ایالات متحده خارج می‌شود و ۵۰ کارمند خود را اخراج کرد. این شرکت هنوز در شهرهایی مثل ساوث‌پائولو، مکزیکوسیتی و بوگوتا فعالیت می‌کند. سایر استارت‌آپ‌های تحویل سریع نیز در حال کوچک شدن هستند.



شماره ۶۹
مهر ۱۴۰۱
سال دوم



فاطمه یادگاری



ftmeydgr@gmail.com

JOKR



گسترش خدمات محلی

فرصت‌های جدید استرالیا برای خرده‌فروشان

یک استراتژی به کسب‌وکارهای نوظهور این فرصت را می‌دهد تا از طریق کمک مالی وست اند ریتیل، با حداکثر ۱۵۰ هزار دلار برای متقاضیان موفق، کسب‌وکار خود را در ملبورن غربی مستقر کنند. این کمک‌های بلاعوض که توسط شهردار لرد سالی کپ در ۱۰ اکتبر راه‌اندازی شد و گروه املاک ترنری از آن حمایت می‌کند، فرصت‌های ملکی را برای اپراتورهای مستقل در حوزه جدید وست اند ارائه می‌دهد.

مشاغل موفق ۱۲ ماه پشتیبانی مداوم دریافت خواهند کرد. متقاضیان همچنین می‌توانند علاوه بر کمک‌هزینه، برای کاهش اجاره‌بها یا درصد اجاره درخواست دهند. برخی از افرادی که فقط کسب‌وکار آنلاین داشته‌اند، فروشگاه‌های فیزیکی را برای اولین بار امتحان می‌کنند و تجربیاتی در حوزه روابط عمومی کسب می‌کنند. این یک فرصت فوق‌العاده برای آنهاست تا واقعاً آزمایش، کشف و ریسک کنند.

جمعیت مسکونی ملبورن غربی در حال حاضر بیش از ۷۶۰۰ نفر است و انتظار می‌رود طی ۱۵ سال آینده دو برابر شود. به این ترتیب سرمایه‌گذاری روی ارتباطات موفق توسط توسعه‌دهندگان به نفع همه است. گروه املاک ترنری پیش‌بینی می‌کند که فعال‌سازی وست اند مکمل برنامه‌های احیای شهر ملبورن در منطقه تجاری مرکزی پس از شیوع کووید-۱۹ باشد.

رابرت دیسینتیو، مدیر گروه املاک، معتقد است که مدل سنتی لیزینگ به خوبی عمل نکرده است. او می‌گوید که این تابعی از ریسک و هزینه بالاست که با ایجاد کسب‌وکارهای جدید مرتبط است. این گروه، کمک مالی یک استراتژی را برای تکمیل فرایند سنتی لیزینگ و کمک به ایجاد یک منطقه پر جنب و جوش و هیجان‌انگیز با مشاغلی که به جامعه محلی خدمات ارائه می‌دهند، ایجاد کرده است. درخواست‌های کمک‌هزینه یک استراتژی برای خرده‌فروشی وست اند توسط گروهی متشکل از کارشناسان تجاری و مکان‌سازی بررسی می‌شوند تا اطمینان حاصل شود که متقاضیان مزایای اقتصادی و اجتماعی به این منطقه ارائه می‌دهند.



شماره ۶۹
مهر ۱۴۰۱
سال دوم

نوآوری صرفه‌جویانه به جای برنامه‌جسورانه

خرده‌فروشان می‌دانند که می‌توانند تهدیدها را به فرصت تبدیل کنند؛ حال آنها در این بزنگاه تاریخی به دنبال نوآوری‌هایی برای کاهش هزینه‌ها هستند

طریق چابکی و سرعت است. با این حال، در حالی که در گذشته پیشرفت توسط سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه و برنامه‌های جسورانه معنا می‌شد، روایت امروز حول محور نوآوری صرفه‌جویانه است. داده‌ها نشان می‌دهند که با تمرکز بر اصول و بهینه‌سازی اصول اولیه، خرده‌فروشان می‌توانند با همان امکاناتی که در حال حاضر دارند، کارهای بیشتری انجام دهند. کتاب راهنمای خرده‌فروشان جهانی، نیاز مستمر

خرده‌فروشان در یک محیط بسیار چالش‌برانگیز کار می‌کنند. پیامدهای بعد از همه‌گیری، فشار تورم بر زنجیره‌های تأمین و بحران افزایش هزینه‌های زندگی، توفانی از عدم اطمینان ایجاد کرده است. این یکی از یافته‌های کلیدی تحقیقات جدیدی است که در مورد وضعیت خرده‌فروشی انجام شده است. اما همه خبرها بد نیستند. اگر خرده‌فروشان در دو سال گذشته چیزی آموخته باشند، آن توان تبدیل ناملایمات به فرصت از

تمرکز متا بر تبلیغات

بررسی رویکرد جدید متا
در خرده‌فروشی

اعلامیه اخیر فیس‌بوک مبنی بر اینکه ویژگی‌های خرید خود در اینستاگرام را کاهش می‌دهد و ستاره بخت خود را مستقیماً به درآمد تبلیغاتی متا مرتبط می‌کند، تعجب‌آور نیست؛ اما درآمدهای سه ماهه دوم فیس‌بوک بر اساس تبلیغات عمدتاً به دلیل اختلافات مداوم با اپل کاهش داشته و اپل عقب‌نشینی نمی‌کند. زمانی که مارک زاکربرگ و متامیتس او برای اولین بار ویژگی‌های خرید را در اینستاگرام معرفی کردند، بدون شک به تجربه اند تو اند از وی‌جت چشم‌دوخته بودند. البته برخی تفاوت‌های کلیدی وجود دارد. به نظر می‌رسد بازار آسیا به سمت برنامه‌های مگا همه‌کاره (mega all-in-one apps) حرکت کرده است. روشن نیست که آیا به دلایل فرهنگی یا تجاری است که غرب به تنوع در خدمات اهمیت می‌دهد (با

خرده‌فروشان به تجزیه و تحلیل و بهینه‌سازی تمام جنبه‌های تجارت الکترونیکی خود را حین اتصال عمیق‌تر مشتریان به خرید و پرداخت دیجیتال، نشان می‌دهد.

تجارت الکترونیک رشد خود را حفظ می‌کند

با وجود بازگشایی مجدد فروشگاه‌ها پس از تعطیلی، تجارت الکترونیکی رشد اخیر خود را حفظ کرده است. در واقع نگرش مصرف‌کنندگان به تجارت الکترونیک جسارت‌بخش است؛ ۳۳ درصد می‌گویند خرید آنلاین به آنها امکان می‌دهد تا بودجه‌بندی مؤثرتری داشته باشند. در عین حال ۱۵ درصد بیشتر از سال گذشته به مزایای سهولت و ایمنی خرید آنلاین پی برده‌اند.

برای کسب‌وکارهایی که تنها از طریق تجارت الکترونیکی فعالیت می‌کنند، چالش اصلی این است که در بازاری که ناگزیر به یک بازار رقابتی فزاینده تبدیل خواهد شد، انتظارات مخاطبان بالغ خود را برآورده کنند. برای خرده‌فروشان که فروشگاه‌های فیزیکی دارند، کسب‌وکار تجارت الکترونیک آنها باید درخشان‌ترین بخش فعالیت‌شان باشد.

سهولت در پرداخت‌ها باید ادامه پیدا کند. تحقیقات

وجود بهترین تلاش‌های آمازون، اوبر، متا و همکاران؟ اما من فکر می‌کنم برای خرده‌فروشان خوب است که کنترل بیشتری بر مشتری خود داشته باشند، نه اینکه آن را به یک نهاد واحد با قدرت نامتعادل واگذار کنند. عجیب‌تر این است که چگونه این موضوع بر تبدیل متا به متاورژن تأثیر می‌گذارد. در حالی که هیچ‌کس هنوز نمی‌داند شرایط چگونه خواهد بود، هر متاورسی با درآمد منطقی دارای ویژگی‌های خرید در آن است. ممکن است فکر کنید متا توانایی‌های خرید خود را برای جذب خرده‌فروشان و داشتن داده‌هایی برای ساخت نوعی مرکز خرید مجازی یا استفاده دیگری که هنوز تصورش را نداریم، سخت‌تر می‌کند؛ اما به نظر می‌رسد نمی‌توان دنیایی را دید که در آن خرده‌فروشی اقلام مجازی از فروش فیزیکی فراتر رود. آیا



چرا پرسیس ژن؟

صنعت داروسازی در هر کشوری، یکی از صنایع مهم و ارزش آفرین به حساب می آید و ضرورت نوآوری در آن بر کسی پوشیده نیست. بیماری های بسیاری هستند که هنوز داروی قطعی برای درمان آنها وجود ندارد؛ به علاوه داروهای قدیمی به روز می شوند تا با اثرگذاری بیشتر، عوارض جانبی کمتری داشته باشند و به بهبود نرخ سلامت در جامعه کمک کنند.

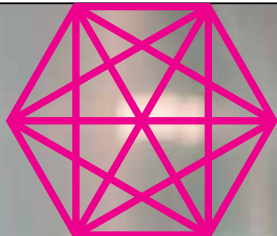
دانش ساخت داروهای بیوتک که بیشتر برای درمان بیماری های صعب العلاجی چون انواع سرطان ها، بیماری های خود ایمنی، ناباروری و... تجویز می شوند، بیش از همه در اختیار چند شرکت بزرگ جهانی است، اما در شرایطی که کشور تحریم است و با مشکلات عدیده اقتصادی دست و پنجه نرم می کند، نه واردات آن راحت است و نه قیمت آن برای فردی ایرانی به سادگی قابل پرداخت خواهد بود. پرسیس ژن در چنین شرایطی ایجاد شد.

امیرحسین کارآگاه می گوید زمانی که تصمیم گرفتند شتاب دهنده پرسیس ژن را در عرصه داروهای بیوتک ایجاد کنند، ۱۵ قلم از داروها در داخل کشور تولید می شد و شرکت های بزرگ داروسازی توان تحقیق و توسعه برای افزایش سریع این عددا را نداشتند. برای همین آنها شتاب دهنده ای ایجاد کردند تا فارغ التحصیلان علاقه مند به پژوهش، در این مراکز به کار تحقیق و توسعه بپردازند و دانش فنی به دست آمده را یا به شرکت های داروساز بفروشند یا خودشان دست به کار تولید شوند. آنها برای فردی شتاب دهنده نیز برنامه داشتند و با ایجاد مراکز رشد و تأمین سرمایه ثابت به این شرکت های کوچک استارت آپی کمک کردند تا بتوانند زودتر و با دردسر کمتر محصول خود را به بازار عرضه کنند.

چیزی که در مورد فعالیت پرسیس ژن جلب توجه می کند، فعالیت آهسته و پیوسته و حساب شده آن است. آنها مرحله به مرحله پیش رفته اند و تلاش کرده اند زمینه را برای کسانی که علاقه مند کار پژوهشی هدفمند هستند، ایجاد کنند تا آنها در کمترین زمان ممکن صاحب شرکت داروسازی خود شوند.



شماره ۶۹
مهر ۱۴۰۱
سال دوم



اگر این مسیر از بین برود...

گفت و گو با امیرحسین کارآگاه
مدیرعامل شتاب دهنده
پرسیس ژن؛ او معتقد است
حرکتی که از هشت سال پیش
شروع شده با سیاست گذاری
نادرست ممکن است کند یا
متوقف شود



عکس: حامد کریم زاده

صنعت داروسازی، یکی از بزرگترین صنایع دنیا با گردش مالی بسیار بالا به حساب می آید؛ صنعتی که هرچند پیش از شیوع کرونا نیز اهمیت خود و نوآوری در این حوزه را به اثبات رسانده بود، اما پس از این بیماری همه گیر توجه بیشتری را به خود جلب کرد. شتاب دهنده پرسیس ژن نیز با توجه به ضرورت نوآوری در حوزه داروسازی و اهمیت امنیت و اقتصاد سلامت کشور کار خود را در حدود شش سال پیش آغاز کرد. امیرحسین کارآگاه، مدیرعامل این مجموعه، دکترای داروسازی خود را از دانشگاه علوم پزشکی ایران دریافت کرده و کارشناسی ارشد MBA از دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران دارد. او می گوید طرف این سال ها توانسته اند با ایجاد مرکز شتاب دهنده و مراکز رشد مخصوص، پیشرفت هایی را در صنعت داروهای بیوتک رقم بزنند و در این زمینه نرخ موفقیت ۹۵ درصدی داشته اند. او در خصوص عملکرد رگولاتور در این حوزه و کند بودن روند های بوروکراتیک معتقد است سازمان غذا و دارو مسئولیت های گوناگونی را بر عهده دارد که انجام همه آنها در یک سازمان، چابکی را از آن گرفته است.

روماتوئید و... داروهایی که به اصطلاح عامه، یخچالی و تزریقی هستند و مخاطبش هم پزشکان فوق تخصص و متخصص در حوزه هایی که اسم بردم. بنابراین جامعه ای بسیار متخصص در حال رصد کیفیت آن است و اگر دارویی خوب نباشد، بلافاصله در جامعه علمی شان موضوع می پیچد. از طرف دیگر پیچیدگی دانش فنی دارد و نقش جامعه کارگری در تولید آن محدود است و افراد تحصیل کرده در این بخش فعالیت می کنند. همچنین در زمانی که کشور ما اقدام به تولید این داروها کرد، واردات شان ارزبری بالایی برای کشور داشت. به این ترتیب تقریباً تا سال ۹۲ شرکت های خصوصی کشور توانستند حدود ۱۵ داروی پرفروش دنیا در این حوزه را تولید کنند و همین باعث شد کشور از آن وابستگی صرف خارج شود و به خاطر این تولیدات و تأمین بازار داخل، چندان نگران بحث امنیت و اقتصاد سلامت نباشد. در سال ۹۴ با این موضوع مواجه شدیم که پنج، شش شرکت در این زمینه داریم که ظرفیت محدودی برای R&D و تولید دارند. فاصله ای هم از نظر تعداد مولکول و دارو با دنیا داشتیم؛ ما ۱۵ قلم دارو تولید می کردیم، در حالی که در دنیا ۱۷۰ مولکول موجود بود. تولید همه این ۱۷۰ قلم در داخل کشور برای ما

برای اینکه درباره امروز پرسیس ژن صحبت کنیم، لازم است عقبه ای از صنعتی که در آن مشغول به کار هستیم، بگویم. صنعت بیوتکنولوژی دارو از دهه ۷۰ فعالیت را در ایران آغاز کرد. آن زمان هنوز اصطلاح دانش بنیان مد نبود، ولی واقعاً این صنعت دانش بنیان بود، به این معنی که یکسری از اساتید دانشگاه، شرکت های خصوصی ایجاد می کنند و به تحقیق و توسعه در مورد داروهای بیوتکنولوژی می پردازند. از آنجا که این صنعت در دنیا فقط ۲۰، ۳۰ سال زودتر از کشور ما شروع شده بود، فاصله چندان از آن نداشتیم؛ اما به علت پیچیدگی دانش فنی آن، شرکت های بسیار محدودی در دنیا وارد این حوزه شده بودند. این باعث شد که این صنعت از دو منظر برای ما مهم باشد؛ یکی امنیت سلامت و دیگری اقتصاد سلامت. به این معنی که اگر این داروها به دست ما نرسد یا اگر به خاطر تحریم خیلی گران به دست ما برسد، دچار مشکل می شویم. اینها داروهای بیماران صعب العلاج است، اعم از سرطان های مختلف، ناباروری، بیماری های خود ایمنی مانند ام اس یا آرترید

پیشینه پرسیس ژن به چه زمانی برمی گردد؟ در حال حاضر در این مجموعه مشغول چه کاری هستید؟

برای اینکه درباره امروز پرسیس ژن صحبت کنیم، لازم است عقبه ای از صنعتی که در آن مشغول به کار هستیم، بگویم. صنعت بیوتکنولوژی دارو از دهه ۷۰ فعالیت را در ایران آغاز کرد. آن زمان هنوز اصطلاح دانش بنیان مد نبود، ولی واقعاً این صنعت دانش بنیان بود، به این معنی که یکسری از اساتید دانشگاه، شرکت های خصوصی ایجاد می کنند و به تحقیق و توسعه در مورد داروهای بیوتکنولوژی می پردازند. از آنجا که این صنعت در دنیا فقط ۲۰، ۳۰ سال زودتر از کشور ما شروع شده بود، فاصله چندان از آن نداشتیم؛ اما به علت پیچیدگی دانش فنی آن، شرکت های بسیار محدودی در دنیا وارد این حوزه شده بودند. این باعث شد که این صنعت از دو منظر برای ما مهم باشد؛ یکی امنیت سلامت و دیگری اقتصاد سلامت. به این معنی که اگر این داروها به دست ما نرسد یا اگر به خاطر تحریم خیلی گران به دست ما برسد، دچار مشکل می شویم. اینها داروهای بیماران صعب العلاج است، اعم از سرطان های مختلف، ناباروری، بیماری های خود ایمنی مانند ام اس یا آرترید



چند نکته درباره
کرافاندینگ

پولی که اندک اندک جمع می شود

کرافاندینگ عمل تأمین مالی یک پروژه یا سرمایه گذاری از طریق جمع آوری پول از تعداد زیادی از مردم، معمولاً به واسطه اینترنت است. در سال ۲۰۱۵، بیش از ۳۴ میلیارد دلار در سراسر جهان از طریق کرافاندینگ جمع آوری شد. این مدل مدرن تأمین مالی جمعی با حضور سه نوع بازیگر عملیاتی می شود؛ آغازگر پروژه که ایده یا پروژه ای را پیشنهاد می دهد که باید تأمین مالی شود، افراد یا گروه هایی که از ایده حمایت می کنند و پلتفرمی که طرفین را گرد هم می آورد تا ایده را اجرایی کنند.

از کرافاندینگ برای طیف وسیعی از سرمایه گذاری های انتفاعی و کارآفرینی مانند پروژه های هنری و خلاقانه، هزینه های پزشکی، سفر و پروژه های کارآفرینی جامعه محور استفاده شده است. اگرچه کرافاندینگ را به شدت با پایداری مرتبط می دانند، تجربه نشان داده که پایداری تنها در بخشی از کرافاندینگ نقش ایفا می کند. همچنین استفاده از آن به دلیل تأمین مالی متقلبانانه به ویژه در درمان های پرهزینه و تقلبی سرطان مورد انتقاد قرار گرفته است.

دو نوع اصلی تأمین مالی جمعی وجود دارد. یکی کرافاندینگ مبتنی بر پاداش که در آن کارآفرینان یک محصول یا خدمات را پیش فروش می کنند تا یک مفهوم تجاری را بدون متحمل شدن بدهی یا قربانی کردن سهام راه اندازی کنند. کرافاندینگ سهام که در آن حامی، سهام یک شرکت را معمولاً در مراحل اولیه، در ازای پول تعهد شده دریافت می کند. این مورد تلاش جمعی افراد برای حمایت از زحماتی است که توسط افراد یا سازمان های دیگر از طریق تأمین مالی به شکل سهام آغاز شده است.

یکی از بهترین نمونه های کرافاندینگ اوکولوس است. پالمیر لاک، بنیان گذار اوکولوس ریفت، ۲۰ ساله بود که ایده خود را مطرح کرد. این کمپین در سال ۲۰۱۲ در کیک استارتر برای جمع آوری ۲۵۰ هزار دلار شروع شد که در عرض چهار ساعت به هدفش رسید و مجموعاً ۲/۴ میلیون دلار جمع آوری کرد. اوکولوس به یکی از محبوب ترین کمپین های کرافاندینگ در آن زمان تبدیل شد.



شماره ۶۹
مهر ۱۴۰۱
سال دوم

جمع سپاری مالی برای شرکت های کوچک

گفت و گو با مهرداد یزدانی، هم بنیان گذار پلتفرم کرافاندینگ آی فاند؛ او معتقد است کرافاندینگ یک فرهنگ است و آی فاند در حال ترویج این فرهنگ



نیاز به تأمین مالی استارت آپ ها و شرکت های متوسط و کوچک برای اجرای پروژه های اقتصادی، امری است که با رشد روزافزون استارت آپ ها و شرکت های کوچک، بیش از پیش احساس می شود. درست است که وی سی ها و بانک ها برای تأمین مالی شرکت ها گزینه های مطرحی هستند، اما معمولاً آنها شرکت ها را درگیر پروسه و بوروکراسی های طاقت فرسا می کنند و همین امر و عوامل دیگر سبب شده عده ای به فکر چاره برای رفع نیاز مالی شرکت های کوچک و متوسط در کمترین زمان باشند. جمع سپاری مالی یا همان کرافاندینگ یکی از این گزینه ها است. پلتفرم آی فاند، یکی از پلتفرم هایی است که این پروسه را برای شرکت ها و سرمایه گذاران آسان کرده است. پلتفرمی که در شهر اصفهان راه افتاده و تمرکزش هم بیشتر روی اکوسیستم نوآوری این استان بوده و در مدت کوتاه فعالیتش مسیر نسبتاً موفقی را پشت سر گذاشته است. مهرداد یزدانی، هم بنیان گذار آی فاند در گفت و گو با کارنگ می گوید مدل آنها در استان اصفهان با استقبال روبه رو شده و با وجود مشکلات خاص این حوزه تأمین مالی رشد خوبی را تجربه کرده اند.

از چه سالی شروع به کار کردید و راهکارهای شما برای تسهیل شرایط جذب سرمایه برای شرکت های کوچک و متوسط و استارت آپ ها چه بوده است؟

ما از ابتدای سال ۹۹ به فکر تأمین مالی برای شرکت های کوچک و متوسط و استارت آپ ها بودیم. در ابتدا سعی کردیم با برگزاری دمودی، استارت آپ ها و شرکت ها را شناسایی کرده و برای آنها جذب سرمایه کنیم، اما چندان توفیقی نداشتیم. از این رو با سرمایه گذارانی که حاضر به مشارکت نبودند، وارد گفت و گو شدیم و صحبت های آنها را شنیدیم. درخواست اغلب سرمایه گذاران این بود که چطور ممکن است شرکت ها و پروژه های مختلف، بعد از گذشت مدتی از سرمایه گذاری، مبلغ سرمایه گذاری شده را همراه با سود به آنان بازگردانند، ضمن آنکه تأکید داشتند پول آنها در بخشی سرمایه گذاری شود که برای استان اصفهان اشتغال زایی ایجاد کند. اوایل سال ۱۴۰۰، پلتفرم اولیه را بر اساس همین ایده توسعه دادیم. تیم خود را جمع کردیم و تا مردادماه تقریباً آماده شدیم. اما اولین پروژه های مناسب برای انتشار را در مهرماه ۱۴۰۰ آماده کردیم؛ پروژه ای متعلق به شرکت اپتیم پارک که در زمینه تولید پارکینگ های مکانیزه شهری فعال است. نهم آذر ۱۴۰۰ اولین کمپین را با مبلغ ۵۰۰ میلیون تومان برای مدت شش ماه منتشر کرده و موفق به تأمین مالی

را در دومی نکست مطرح کرده و کمپین جمع آوری سرمایه را راه اندازی کرد.

عبد الجناحی، مدیر اجرایی شرکت های کوچک و متوسط دومی می گوید: «دومی نکست به آنها که به دنبال تبدیل ایده های خود به پروژه های قابل اجرا هستند، راه حلی رقابتی و راحت برای چالش های تأمین مالی ارائه داده است.»

وی می افزاید: «این نه تنها یک پارامتر ارزشمند برای افزودن به اکوسیستم راه اندازی کسب و کار در دومی است، بلکه یک توانمندساز حیاتی در استراتژی امارات برای تبدیل شدن به یک مرکز جهانی کارآفرینی و اقتصاد دیجیتال است.»

دومی نکست، یک پلتفرم سرمایه گذاری دیجیتالی تحت حمایت دولت برای کارآفرینان و استارت آپ ها، ۸۲ کمپین در حال اجرا دارد که ۲۰۴۴ متقاضی و ۷۵۰ مشارکت کننده را در بر می گیرد.

دومی نکست که در می ۲۰۲۱ راه اندازی شد، توسط مؤسسه محمد بن راشد برای توسعه شرکت های کوچک و متوسط، آژانسی از اداره اقتصاد و گردشگری دومی مدیریت می شود. اداره اقتصاد و گردشگری در بیانیه ای گفته است که این پلتفرم در سال اول خود به ۱۷ استارت آپ از بخش های مختلف امکان داده تا سرمایه مورد نیاز خود را جمع آوری کنند. هر کسی حتی یک دانش آموز ۱۲ ساله نیز می تواند ایده خود

درباره پلتفرم کرافاندینگ دولتی دومی نکست

سرمایه برای همه



تغییر وضعیت کارگران گیگ

آنها کارمند هستند، نه پیمانکار مستقل!

آمریکایی‌ها از طریق یک پلتفرم گیگ آنلاین درآمد کسب کرده‌اند و ۳۱ درصد از کارگران گیگ گفته‌اند که این شغل اصلی آنها در سال گذشته بوده است. این رقم برای کارگرانی که درآمد کمتری دارند، بیشتر بود. به طور کلی ۴۶ درصد از کارگران گفته‌اند که شرکت‌ها در مورد مزایا ناعادلانه عمل می‌کنند.

در طول همه‌گیری زنان به صورت خاص به اقتصاد گیگ سرازیر شدند و بسیاری برای ایجاد تعادل در مراقبت از کودکان، شرایط همه‌گیری و سر پا نگه داشتن خانواده‌های خود مبارزه می‌کردند؛ اما همان زنان کمتر از هم‌تایان مرد خود در اقتصاد گیگ درآمد داشتند.

پیمانکاران به طور رسمی به دلیل برطرف کردن نیازهای اولیه در زمان بیماری همه‌گیر شناخته شدند. بخشی از رشد مزایای بیکاری که شامل ۶۰۰ دلار اضافی و سپس ۳۰۰ دلار در هفته می‌شد، باعث شد کارگران گیگ برای اولین بار واجد شرایط دریافت مزایا شوند. پاتریشیا کامپوس مدینا، مدیر اجرایی مؤسسه کارگر در دانشکده روابط صنعتی و کار دانشگاه کورنل، به اینسایدر گفته است: «مدت‌ها منتظر قانون فدرال در مورد تعیین پیمانکاران مستقل بودیم، ما در حال ایجاد یک استاندارد اولیه هستیم که برای مدافعان کارگران در سراسر کشور مفید است.»

اعلامیه وزارت کار پس از سال‌ها تلاش و سازمان‌دهی فعالان کارگری برای معرفی و طبقه‌بندی کارگران گیگ به عنوان کارمندان کامل منتشر می‌شود. به عنوان مثال در سال ۲۰۲۰ غول‌های درخواست خودرو مانند اوبر و لیفت برای تصویب قانون پیشنهادی شماره ۲۲ در کالیفرنیا که رانندگان مبتنی بر نرم‌افزار را پیمانکار مستقل به حساب می‌آورد، سخت مبارزه کردند. تصویب این قانون به این معنا بود که شرکت‌ها مجبور نخواهند بود مزایای کامل کارگران خود را بپردازند. قاضی کالیفرنیا قانون پیشنهادی شماره ۲۲ را بر خلاف قانون اساسی تشخیص داد.

اعلامیه جدید بایدن نشان‌دهنده یک پیروزی بزرگ برای کارگران گیگ در ایالات متحده است. روز پنجشنبه وزارت کار پیشنهادی را اعلام کرد که طبقه‌بندی میلیون‌ها کارگر گیگ را از طریق شرکت‌های پیمانکاران مستقل - آسان‌تر کارمند - به جای پیمانکاران مستقل - آسان‌تر می‌کند. این پیشنهاد به طور بالقوه بازی را برای میلیون‌ها کارگر شامل نگهبانان، دستیاران مراقبت‌های بهداشتی خانگی، کارگران ساختمانی، رانندگان اپ‌های درخواست خودرو، پیک‌ها و... تغییر می‌دهد. طبق اکثر قوانین کار فدرال و ایالتی، یک شرکت فقط باید مزایایی مانند حداقل دستمزد و مرخصی پزشکی را برای کارکنان خود و نه پیمانکاران ارائه دهد.

مارتی والش، وزیر کار در بیانیه‌ای مطبوعاتی گفت: «در حالی که پیمانکاران مستقل نقش مهمی در اقتصاد ما دارند، ما در بسیاری از موارد شاهد بوده‌ایم که کارفرمایان به اشتباه کارکنان خود، به‌ویژه آسیب‌پذیرترین کارگران کشورمان را به عنوان پیمانکاران مستقل طبقه‌بندی می‌کنند.»

بر اساس گزارش وزارت خزانه‌داری، تبدیل نقش‌های تمام‌وقت به نقش‌های قراردادی یکی از راه‌هایی است که شرکت‌ها می‌توانند با استفاده از آن، تسلط خود را بر کارگران حفظ کنند و دستمزدها را از ۴ تا ۲۴ درصد کاهش دهند. والش گفت: «طبقه‌بندی نادرست، کارگران را از حمایت‌های کاری فدرال از جمله حق پرداخت دستمزد کامل محروم می‌کند. وزارت کار همچنان خود را متعهد به رسیدگی در مورد موضوع طبقه‌بندی اشتباه می‌داند.» والش قبلاً به این پیشنهاد اشاره کرده و در اوایل آوریل گذشته گفته بود که اکثر کارگران شرکت‌ها باید به عنوان کارمند شناخته شوند. وزارت کار تا ۲۸ نوامبر هرگونه نظر و پیشنهاد درباره این مورد را خواهد پذیرفت.

بر کسی پوشیده نیست که کار گیگ در حال گسترش است، زیرا افزایش اپلیکیشن‌های درخواستی، افزایش کارگران را ضروری می‌کند. حتی در بازار کار داغی که فرصت‌های شغلی تمام‌وقت فراوان است، کار گیگ پرطرفدار است. اما بر اساس نظرسنجی سال ۲۰۲۱ مک‌کنزی و ایپسوس، اکثر آمریکایی‌هایی که به عنوان پیمانکار کار می‌کنند، ترجیح می‌دهند به عنوان کارمند دائمی به فعالیت خود ادامه دهند. با توجه به اینکه میلیون‌ها نفر در طول همه‌گیری بیکار شدند، بازار کار قراردادی بسیار رونق داشت. گزارش دسامبر ۲۰۲۱ از مرکز تحقیقات پیو نشان داد که ۱۶ درصد از

منا در بحران؟

وضعیت شرکت‌ها به جایی رسیده که برنامه‌های آموزشی و استخدامی خود را پیش از شروع لغومی کند؛ این شرکت می‌گوید علت این کار، وضعیت اقتصادی حال حاضر است

به عنوان رؤیایی تحقق یافته توصیف کرد. او گفت هنوز تجربه‌ای برای گرفتن نقش مهندس نرم‌افزار واقعی را ندارد. او معتقد بود که برنامه‌ها باز شدن دربی به روی فرصت‌های آینده بود. او گفت: «بسیار هیجان‌زده بودم. از آنجا که گرفتن ویزای بریتانیا برای هموطنان من آسان نیست، باید به تونس سفر می‌کردم. بنابراین این پیشنهاد کاری در کل فرایند بسیار مفید بود.» او هنوز کارش را رها نکرده و صاحب خانه است، بنابراین مجبور نیست کار یا مسکن جدیدی پیدا کند.

فرصتی که از دست رفت

مهندسی از ایتالیا که در کشور دیگری در اروپا زندگی می‌کرد، چندان خوش‌شانس نبود. او به اینسایدر گفته است: «همه چیز برنامه‌ریزی شده بود و من اساساً زندگی‌ام به‌کل تغییر دادم. کارم را ترک و آپارتمانم را خالی کردم.»

او گفت که پیشنهادهای شغلی آمازون و اسکای اسکنر را به نفع برنامه مهندسی تولید متا رد کرده است. این مهندس ایتالیایی گفت استخدام‌کننده‌ای که برای لغو این پیشنهاد تماس گرفته بود، این تصمیم را به شرایط اقتصادی نسبت داد. او گفت پس از نوع برخورد این شرکت هنگام کنسل کردن شغل او، بسیار بعید است در آینده فرصتی شغلی از سوی متا قبول کند. این مهندس ایتالیایی گفته است: «من به کار در متا برای جایگاه اجتماعی، پاداش

و چالش‌های مهندسی جالبش علاقه‌مند بودم، اما دیدم رهبری این شرکت چقدر نامتمرکز است و این واقعیت که آنها به‌وضوح به کارمندان فعلی و آینده خود اهمیت نمی‌دهند.»

با این حال کارمند فناوری آفریقای شمالی گفت هنگامی که شرکت توقف استخدام خود را لغو کند، او برای ارائه درخواست مجدد به متا آماده است. او گفت: «تجربه من با آنها تا قبل از آن تماس تلفنی بسیار مثبت بود. من هیچ احساس بدی نسبت به آنها ندارم.»

یک متخصص حوزه فناوری ساکن آفریقای شمالی وسایل خود را جمع کرده و آماده فرصتی بود که می‌توانست زندگی‌اش را تغییر دهد؛ او قرار بود به شرکت متا در لندن برود، اما ناگهان با تماسی مواجه شد که برنامه‌های او را متوقف کرد. فردی از تیم منابع انسانی متا به او گفت که پیشنهاد کاری او لغو شده، در حالی که قرار بود او کارش را از سه هفته دیگر آغاز کند. این فرد به اینسایدر گفته است: «هیچ چیزی وجود نداشت که نشان دهد آنها در حال تجدید نظر در تصمیم خود هستند، بنابراین بسیار شوکه‌کننده بود. روز دوشنبه با من تماس گرفتند، در حالی که قرار بود روز جمعه به سمت لندن پرواز کنم.»

لغو برنامه تنها چند روز پیش از اجرا

او گفت یکی از مهندسی‌هایی است که در برنامه مهندسی تولید متا پذیرفته شده‌اند. این شرکت یک برنامه ۱۲ ماهه آموزش‌های مهندسی سیستم‌ها و نرم‌افزار را به افراد با پیشینه‌های غیرسنی ارائه می‌دهد که می‌تواند در نهایت به یک شغل تمام‌وقت برای تعدادی از شرکت‌کنندگان منجر شود. او یکی از دو کارمند فناوری است که به اینسایدر گفته‌اند متا پیشنهادها را خود را برای این برنامه قبل از اینکه قصد رفتن به لندن داشته باشند، لغو کرده است. آنها خواستند ناشناس بمانند، زیرا اسنادی امضا کرده‌اند که آنها را از بی‌اعتبار کردن و تحقیر متا منع می‌کند. اینسایدر هویت آنها را تأیید و نامه‌های آنها را بررسی کرد.

پیشنهادهای شغلی زمانی لغو شد که مارک زاگربرگ، مدیرعامل متا در اوایل سال جاری برنامه‌هایی را برای توقف استخدام و کاهش بودجه به دلیل کاهش تبلیغات و درآمد اعلام کرد. سخنگوی متا همچنین تأیید کرد که اخیراً این شرکت پیشنهادهای کارآموزی ارائه داده است. متا از اظهار نظر در مورد چگونگی تأثیر کاهش سرعت استخدام شرکت بر برنامه مهندسی تولید آن خودداری کرد. این کارمند فناوری آفریقای شمالی، فرصت کار در متا را



شماره ۶۹
۲۴ مهر ۱۴۰۱
سال دوم



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

