



گفت و گویا سپیده  
عظیمی که به جای  
تحصیل در رشته پزشکی  
به سمت شیرینی پزی  
حرفه‌ای حرکت کرده  
**برای یادگیری  
هزینه کنید**

**وقتی شمائی توانید  
قرارداد ببندید و  
پول بگیرید، عملاً  
دست و پال تان بسته  
شده و امکان درآمدزایی  
بین‌المللی تا حد زیادی  
از بین رفته است**

**گفت و گویا امیر مسعود اسکویی لر** مدیرعامل ایران رایانه که اعتقاد دارد باروند  
فعلی، بازار نرم افزار کوچک شده و در نهایت از دست خواهد رفت

**اگر این اکوسیستم خراب شود...**

**پایه اقتصاد دیجیتال  
اینترنت است.  
اقتصاد دیجیتال در  
اکوسیستم تعریف  
می‌شود و وقتی  
اینترنت نباشد،  
اکوسیستم هم  
بی معنای می‌شود**

تکس: حامد کریم زاده

## اوضاع اصلاً خوب نیست!

سلامت آنلاین و کسب و کارهای نوآور  
آن به شدت تحت تاثیر وضعیت  
اینترنت و محدودیت شبکه‌های  
اجتماعی قرار گرفته‌اند

## گاز خالی دادن ته کوچه بن بست!

ماجرای بلد نشان می‌دهد بحران جذب  
سرمایه و مهم‌تر از آن بحران «چشم انداز»  
دومینووار می‌تواند اکوسیستم استارت‌آپی را  
زمین گیر کند

## آزادکارهای دریغند

چالش‌هایی همچون  
محدودیت‌های اینترنت  
دسترسی به وی‌پی‌ان و ابزارهای  
ارتباط بین‌المللی، بازار کار  
فریلنسرهای ایرانی را تهدید  
می‌کند



ماجراهای بلد نشان می دهد بحران جذب سرمایه و مهم تر از آن بحران «چشم انداز» دومینووار می تواند اکوسیستم استارت‌آپی را زمین گیر کند

## گاز خالی دادن ته کوچه بن بست!

و می گفتند دیدید ما با بستن ویز چطور به رشد نمونه‌های داخلی کمک کردیم، احتمالاً این روزها با خود بگویند مثل اینکه واقعا ته هر بیراهه‌ای، تنها چیزی که انتظار آدمی را می کشد، گمراهی و گم‌گشتگی است. این مسیری که سیاست‌گذار داخلی باز کرده با هر استدلال و با هر منفعت کوتاه مدتی نتیجه‌ای جز زمین خوردن کسب‌وکارهای واقعی ندارد. چه دیجی کالا باشد، چه کافه بازار و چه باسلام؛ آنها که فکر می کنند با بستن درهای اینترنت کشور به روی فضای ارتباطی و نوآوری دنیا در حال خدمت به این کسب‌وکارها هستند، باید بدانند که این سیاست‌ها، دومینووار این اکوسیستم را خراب خواهد کرد. البته اگر این سیاست‌گذاری‌ها برای کسب‌وکارهای غیر واقعی و رانته و بودجه‌گیر باشد که دیگر حرفی باقی نمی ماند و نیازی به استدلال من و شما هم نیست!

کشیدن فرش از زیر پای کسب‌وکارهایی که در این اکوسیستم بالیده‌اند، زدن زیر میز اقتصاد نوآوری است. اگر اینها که از گشایش‌های چندساله اما محدود دهه ۹۰ بهره بردند و با امیدواری و نیروی کار ماهر «هنوز مهاجرت نکرده» شروع کردند، این گونه خشک شوند و بر خاک بیفتند، شک نکنید مدعیان ساخت پلتفرم‌های تمام‌ایرانی این روزها؛ جز حیف و میل مشتی وام و بر جای گذاشتن چند پروپوزال و وب‌سایت مرده، میراثی از خود بر جای نخواهند گذاشت. از این روست که باید ترسید از نبودن بلد و بلدها و دیگرانی که از ترس یک همه‌گیری مرگبار در حال خودکشی هستند.

بسیاری می اندیشند که ساخت پلتفرم‌های داخلی یک «دکمه» دارد. یا بدتر اینکه عده‌ای به اشتباه فکر می کنند اکوسیستم بسته داخلی داشتن و رسیدن به مفهوم خودکفایی چیزی است که تنها به ذهن آنها خطور کرده و قبلی‌ها در این اندیشه ورزی هوشمندانه حسابی کم کاری کرده‌اند! این خطای محاسباتی است که ما را به مفاهیم می‌رساند و البته صنایع و رشکستهای چون خودروسازی که سال‌هاست با دست‌فرمان خودکفایی و بستن درها به روی جهان خارج به وضعی دچار شده که همه از آن آگاهیم.

حالا همین موقعیت گروتسک و فضایی در حال تکرار در اکوسیستم آنلاین کشور است. از درودیوار تزهایی نازل می‌شود مبنی بر اینکه بن‌بندیم و فیلتر کنیم و همه را تهدید بینگاریم و بچسبیم به تولید و نمونه داخلی. درست در همین تز پراکنی‌های

مشعشعانه است که خبر می‌رسد مسیر یاب «داخلی» بلد بیانیه داده که همین شرایط گل‌وبلبلی که برای داخلی‌ها ساخته‌اید، کارش را به جایی رسانده که هم نیرو تعدیل کرده و هم در مسیر تعطیلی قرار گرفته است؛ شاهدهی دم‌دستی بر یک تز خام‌دستانه! کسب‌وکارهایی که ته کوچه‌های بن بست سیاست‌گذاری برای اینترنت گیر افتاده‌اند و هرچه بیشتر گاز هم بدهند، فایده‌ای جز درجا زدن برایشان ندارد. آنها که بلد و نشان را به عنوان Best Practice سیاست‌گذاری خود با انگشت نشان می‌دادند



رضا جمیلی  
سردبیر

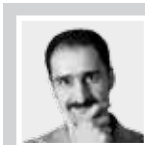


خطای سیاست‌گذار در تشخیص اینترنت بدون اتصال به جهان به عنوان فرصت

## یک کسب‌وکار در ۴۰ کیلومتری رشت

اپلیکیشن‌های مفید می‌توانند کار کنند.

چیزی که آنها در نظر نمی‌گیرند این است که کسانی که چنین اپلیکیشن‌هایی را ساخته‌اند، این ایده را از ارتباط با جهان آزاد گرفته‌اند؛ اگر سال‌ها پیش برای اینکه بدانیم در جهان چه تغییری در حال وقوع است، لازم بود به مسافرت‌های سنگین برویم و سیرانفس کنیم؛ امروز اما این اینترنت است که به ما کمک می‌کند به سرعت همه جای جهان را بگردیم و ایده‌های گوناگون را رصد کنیم، به‌راستی تا قبل از اینکه موفقیت اپلیکیشن‌هایی مانند ایربی‌ان‌بی را ببینیم، چند نفر به این ایده فکر کرده بودند یا حتی موفق شدن آن را باور داشتند؟ در سال‌های گذشته کسب‌وکارهای زیادی در جهان خلق شدند و از بین رفتند؛ ما شاهد رشد برخی دیگر بودیم و اینترنت آن جهانی بوده که در آن گشت‌وگذار کرده و ایده‌های خوب را شکار کرده‌ایم.



رضا قریانی



برخی تصور می‌کنند اینترنت مجموعه‌ای از خوبی‌ها و بدی‌ها را دارد. از نظر این گروه که قدرت تصمیم‌سازی بالایی هم دارند، ما می‌توانیم خوبی‌های اینترنت را برداریم و بدی‌هایش را حذف کنیم. این گروه با ایده‌هایی مانند طرح صیانت، اینترنت پاک، اینترنت ملی و ده‌ها ایده دیگر در سال‌های گذشته تلاش کرده‌اند خوبی‌های اینترنت را به مردم هدیه بدهند و این کشور و مردم را از شر بدی‌های اینترنت مصون نگه دارند! از نظر این گروه اینترنت به دو بخش ملی و بین‌المللی تقسیم می‌شود. از نظر آنها اینترنت ملی می‌تواند همه آن چیزهایی را که مردم از اینترنت می‌خواهند، به آنها بدهد و صرفاً کافی است زیرساخت‌های اینترنت ملی توسعه یابد، از طریق وام و دستور اپلیکیشن‌های ملی ساخته شود و در نهایت مردم به خوبی و خوشی از اینترنت بهره‌مند شوند؛ در این صورت آسیب‌های اینترنت بین‌المللی هم دیگر متوجه کسی نخواهد شد. این گروه در سال‌های گذشته به جای اینکه تلاش کنند زیرساخت‌های رگولاتوری و تنظیم‌گری اثربخش اینترنت، فضای مجازی و فضای سایبری را بسازند، تلاش کرده‌اند با راه‌حل‌های زودبازده تصویر ایده‌آل خود از اینترنت را خلق کنند، غافل از اینکه این ایده اساساً پتانسیل واقعی شدن ندارد.

بگذارید مثالی بزنم. این روزها در روستاهای گیلان و بسیاری از استان‌های دیگر پدیده‌ای رواج یافته به نام بوم‌گردی. این پدیده تماماً وابسته به رشد اینترنت در سال‌های گذشته در ایران بوده است. به‌عنوان نمونه بوم‌گردی‌ای را می‌شناسم که در فاصله ۴۰ کیلومتری رشت در استان گیلان است و مؤسس آن هم پیرمردی است که معتمد آن محل بوده است. این بوم‌گردی در جایی قرار دارد که هر کسی که به آنجا می‌رود به احتمال بسیار زیاد از طریق یکی از اپلیکیشن‌ها مانند شب، جاجیگا و مشابه آن این محل را پیدا کرده است. احتمال اینکه فردی به ۴۰ کیلومتری رشت برود و بدون استفاده از این اپلیکیشن‌ها بخواهد چنین جایی را انتخاب کند، تقریباً صفر است. انتخاب جایی برای شب‌ماندن تابع پارامترهای زیادی است که این اپلیکیشن‌ها به همه آنها پاسخ می‌دهند.

نکته جالب برای من این است که پیرمرد قصه ما که از مواهب اقتصاد دیجیتال بهره‌مند شده، ممکن است در زندگی‌اش حتی چیزی از این مفهوم نشنیده باشد و اینترنت را عامل اغتشاشات بداند و حتی موافق قطع اینترنت هم باشد. این فرد نمی‌داند چگونه از مواهب اقتصاد دیجیتال بهره‌مند شده و اگر قطع و اختلال در اینترنت باعث زمین‌گیر شدن اقتصاد دیجیتال شود و در آینده نزدیک این بوم‌گردی رونق خودش را از دست بدهد، شاید درک کند که چیزی تغییر کرده است.

کسانی که اینترنت منهای ارتباط با جهان، کعبه آمال آنهاست، ممکن است بگویند در اینترنت ملی دسترسی به اپلیکیشن‌ها ممکن است و بنابراین چیزی تغییر نکرده و اتفاقاً این فرصتی برای کسب‌وکارهای ایرانی است. در دنیای خیالی آنها این

با توجه به اینکه ایده ارزش چندانی ندارد و برای پیاده‌سازی ایده‌ها به ابزارهای به‌روزی نیاز داریم که آن را هم مدیون اینترنت هستیم، امروزه توسعه‌دهنده‌های رانی‌توانیم پیدا کنیم که بدون استفاده از ابزارهای متصل، کار توسعه و برنامه‌نویسی، ساخت اپلیکیشن و وب‌سرویس را انجام دهد. امروزه تمام مراحل توسعه نرم‌افزاری از طریق ابزارهای گوناگونی انجام می‌شود که مدام به‌روز می‌شوند و هر چند سال یک بار هم ممکن است شاهد تغییرات گسترده در آنها باشیم. این تازه بخش کوچکی از این اکوسیستم است و در ادامه بخش‌هایی مانند بازاریابی داریم. حتی امروز یک وب‌سایت خبری وابسته به انواع نرم‌افزارها و اپلیکیشن‌های جهانی است که ساده‌ترین آنها هسته وردپرس است. هسته وردپرس و توسعه پیوسته آن و پلاگین‌های ناتمامش به خیلی‌ها اجازه داده که با کمترین امکانات بتوانند قوی‌ترین کارها را انجام دهند. این فهرست همین‌طور ادامه دارد.

حالا وقتی از اینترنت ملی و اینترنتی صحبت می‌کنیم که به جهان متصل نیست، در واقعیت نه تنها در حال نابودی اقتصاد دیجیتال هستیم، بلکه در واقعیت در حال نابودی جامعه‌ای هستیم که در سال‌های گذشته به واسطه رشد این بخش رشد کرده و لزوماً بخشی از اقتصاد دیجیتال نیستند.

این مسیری که برخی در پیش گرفته‌اند، در آینده نزدیک باعث بر باد دادن سرمایه‌گذاری‌های آن پیرمردی می‌شود که به واسطه رشد اقتصاد دیجیتال این روزها نوع دیگری از زندگی و کسب‌وکار را تجربه می‌کند.

در پایان تأکید کنم که هیچ‌گاه از اینترنت رها دفاع نکرده‌ام؛ معتقدم مانند همان‌هایی که اینترنت را خلق کرده و سعی کردند با تنظیم‌گری اثربخش آثار زبان‌بار آن را مدیریت کنند، ما هم چاره‌ای نداریم جز تنظیم‌گری صحیح. بستن و اختلال نه تنها راه‌حل نیست؛ بلکه به‌زودی خودش به بخشی از مسئله تبدیل می‌شود.



شماره ۷۱  
آبان ۱۴۰۱  
سال دوم



شماره ۷۱ | آبان ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد  
مدیر فنی: علیرضا کیوان  
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی بسابی  
عکس: حامد کریم‌زاده، پریا 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

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی  
سردبیر: رضا جمیلی

دبیر تحریریه: المیرا حسینی  
دبیر ویژه‌نامه بیمه دیجیتال: لیدا هادی  
تحریریه: مهران امیری، عبدالله مقدمی  
لی‌لی اسلامی، سپیده اشرفی، پارسا خاک‌نژاد  
ترانه احمد دوست، پریسا امام‌وردیلو  
زهره دودانگه، منیره شاه‌حسینی





آنچه بخش خصوصی از وعده‌های دولتی نصیبش می‌شود  
نه شعارها که عملکرد مدیران است

## روزهای تیره اقتصاد دیجیتال

راستش در این روزها نوشتن در خصوص کسب‌وکارهای حوزه دیجیتال و مفاهیمی مثل اقتصاد دیجیتال خیلی سخت است؛ روزهایی که متولی دلسوزی که درک درستی از فضای کسب‌وکار و شاخص‌های پیشبرد و توسعه اقتصاد دیجیتال داشته باشد، مشاهده نمی‌شود. اما با وجود این صعوبت، یک بار دیگر در قالب توضیح، مفاهیم استاندارد این حوزه را تبیین می‌کنم، شاید گوشه‌ای برای شنیدن این امر در میان دغدغه‌های متولیان امر پیدا شود.

شاخص‌های اصلی در اقتصاد دیجیتال مشتمل بر محورهای کلیدی زیر است:

۱. میزان سرمایه‌گذاری در اتصال پهنای باند پرسرعت؛
۲. میزان افزایش پهنای باند ابزارهای موبایل؛
۳. افزایش و سهولت دسترسی به بستر اینترنت؛
۴. توسعه زیرساخت فرکانس و دسترسی برای ابزارهای اینترنت اشیا؛
۵. زیرساخت مراکز داده؛
۶. زیرساخت بسترهای مراکز داده ابری و مهاجرت محصولات به این بسترها؛
۷. ایجاد بسترهای به اصطلاح Fiber2Desk و ایجاد دسترسی پرسرعت تا نقاط دسترسی؛
۸. اقتصادی کردن دسترسی به اینترنت؛
۹. توسعه استفاده از IT و ICT در مشاغل؛
۱۰. بستر رایانش ابری؛
۱۱. توسعه ارائه خدمات دیجیتال به شهروندان؛
۱۲. استقرار و توسعه استفاده از بستر کیف پول الکترونیکی به جای تراکنش‌های آنلاین؛
۱۳. گنجاندن و به‌روزرسانی آموزش‌های مورد نیاز عصر دیجیتال در برنامه درسی (فارغ از آموزش مهارت‌هایی نظیر ICDL)؛
۱۴. میزان سرویس‌های ارزش افزوده در صنایع مبتنی بر اطلاعات؛
۱۵. میزان سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات در بخش دولتی و خصوصی؛
۱۶. افزایش نقش محصولات دیجیتال، به خصوص عرضه صادرات و GDP.

البته شاخص‌های دیگری هم در این خصوص بار بار یادآوری وجود دارد، ولی منشأ مؤثر تمامی موارد دیگر را در همین شاخص‌های ۱۶ گانه می‌توان جست‌وجو کرد. آنچه در این شاخص‌ها در اقتصاد دیجیتال

قابل مشاهده است اینکه ثبات در وضعیت کسب‌وکارها، امید در نیروی کار آن و بسترهای دسترسی به شبکه جهانی اینترنت از مهم‌ترین علل علاقه‌مندی به سرمایه‌گذاری در این حوزه برای بخش خصوصی است و نگاه ایجاد یک جزیره و پلتفرم‌های صرفاً با مخاطب ملی به افزایش سهم این صنعت پایه‌ای و محوری در GDP منجر نمی‌شود. به عنوان مثال در حوزه صادرات فناوری اطلاعات و ارتباطات، کسب‌وکارها نمی‌توانند به کارفرمایان بین‌المللی خود بگویند که از پیام‌رسان بومی بخش خصوصی کشور ما استفاده کنند. در صنایع دستی و گردشگری نیز استفاده از پلتفرم‌های بین‌المللی مانند اینستاگرام نقش بی‌بدیلی دارد. افزایش دامنه فیلترینگ بی‌ضابطه و مبتنی بر محدودسازی حداکثری حتی در دسترسی به سایت‌های جست‌وجو در غیاب وجود موتور جست‌وجوی قابل اعتماد و به‌روز در مقایسه با گوگل که همه مردم دنیا منهای چین و کره شمالی بدان دسترسی دارند، جز سرخوردگی کسب‌وکارها، کاهش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در اقتصاد دیجیتال، مهاجرت کسب‌وکارها به کشورهای همسایه و مهاجرت نیروی کار ارزشمند این کشور که بسان سونامی نیرومندی در ماه‌های اخیر شیوع پیدا کرده، نتیجه دیگری ندارد.

آنچه وزیر محترم فناوری اطلاعات در بدو تصدی خود در خصوص افزایش سهم اقتصاد دیجیتال بیان کرده‌اند، در مواجهه با رفتار و عملکرد ایشان، جز شعار و وعده‌ای محقق‌نشده‌ای به نظر نمی‌رسد، زیرا مسیر اقتصاد دیجیتال و نقش ایشان به عنوان وعده‌دهنده و متولی این حوزه یک مسیر است و مسیری که توسط ایشان و سایرین با سرعتی باورنکردنی طی می‌شود، مسیری دیگر.

# وعده‌های محقق نشده آقای وزیر

گزارش رگولاتوری از کاهش توسعه زیرساخت و کیفیت اینترنت در سه ماهه دوم سال ۱۴۰۱ خبر می‌دهد

گزارش فصلی رگولاتوری که به‌تازگی منتشر شده به شکلی شفاف نشان می‌دهد با وجود همه وعده‌های وزیر ارتباطات دولت سیزدهم، وضعیت توسعه زیرساخت‌های مربوط به

پهنای باند و کیفیت اینترنت در شرایط قابل قبولی قرار ندارد و شاخص‌ها در این زمینه حتی نسبت به ابتدای سال به شکل محسوس افت داشته است. در حالی که وزیر ارتباطات از سال

پیش و با شروع کارش تمرکز خود را روی توسعه اینترنت؛ مخصوصاً اینترنت ثابت گذاشته و در این زمینه وعده‌های مختلفی برای گسترش گزارش فصلی رگولاتوری تا شهر بزرگ ۱۴۰۱ نشان می‌دهد تا این لحظه وزارت ارتباطات نه تنها در

بخش توسعه دسترسی پهنای باند اینترنت ثابت توفیقی نداشته که در بخش کیفیت اینترنت (چه ثابت و چه سیار) در سه ماهه دوم سال نسبت به سه ماهه اول سال با یک

سیر نزولی روبه‌رو بوده است. برای نمونه طبق این گزارش مشترکان پهنای باند ثابت از ۱۱ میلیون و ۳۳ هزار و ۶۴۲ اشتراک در سه ماهه اول سال به ۱۰ میلیون و ۹۷۹ و ۱۱۹ اشتراک در سه ماهه دوم سال رسیده که این مقایسه کاهش ۰٫۴۹ درصدی را نشان می‌دهد. از سوی دیگر ضریب نفوذ پهنای باند ثابت نیز از

این وضعیت نزولی در بخش کیفیت اینترنت شبکه هم دیده می‌شود. به‌طور مثال در شاخص تأخیر یا RTT هم، چه در بخش بین‌الملل و چه در بخش داخلی، کیفیت در این زمینه با کاهش قابل توجهی همراه بوده است. در حالی که شاخص RTT بین‌الملل در سه ماهه اول سال ۹۹٫۷۹۲ میلی‌ثانیه بوده، این میزان به جای بهبود در سه ماهه دوم سال به ۱۱۰٫۲۲ میلی‌ثانیه رسیده است. وضعیت



سونیتا سراب‌پور



@Sonitasarabpour

کیفیت پهنای باند در زمینه شاخص نوسان تأخیر Jitter هم به شکل محسوس، چه در بخش داخلی و چه در بخش بین‌الملل، کاهش داشته است. در ادامه به شکل خلاصه‌نگاهی به وضعیت ارتباطات کشور در سه ماهه دوم سال طبق گزارش فصلی رگولاتوری خواهیم داشت.

### آهنگ کند رشد توسعه ارتباطات تلفنی

این گزارش که به شکل مفصل وضعیت توسعه شبکه ارتباطات ثابت و سیار در سه ماهه دوم سال ۱۴۰۱ را مورد

گزارش فصلی رگولاتوری نشان می‌دهد کاهش در میزان استفاده از پهنای باند ثابت در مقایسه با سیار، تنها در شاخص‌های زیرساختی و دسترسی پهنای باند دیده نمی‌شود. این کاهش در شاخص کیفیت پهنای باند مانند شاخص‌های نوسان تأخیر (Jitter) و تأخیر (RTT) هم به شکل قابل توجهی نشان داده شده است. شاخص PLR یا میزان اتلاف بسته‌ها در بخش داخلی از ۰٫۳۹ به ۰٫۳۴ درصد در سه ماهه دوم سال رسیده که با رشد ۱۳٫۰۴ درصدی روبه‌رو بوده است. شاخص PLR در بخش بین‌الملل هم از ۰٫۵۸۳ به ۰٫۴۴ درصد در سه ماهه دوم سال رسیده و رشد ۲۴٫۵۲ درصدی داشته است. وضعیت کیفیت پهنای باند در زمینه شاخص نوسان تأخیر هم به

## اوضاع اینترنت خوب نیست...

کاهش شاخص‌های کیفیت پهنای باند



شماره ۷۱  
آبان ۱۴۰۱  
سال دوم





مدیر ارشد فناوری و المارت  
نقش صنعت نوپای کریپتو  
رابررسی می کند

## چشم و المارت به بازارهای نوظهور

«سورش کومار»، مدیر ارشد فناوری بزرگ‌ترین خرده‌فروش جهان فکر می‌کند کریپتو سه حوزه از تحولات فناوری را پوشش می‌دهد؛ کشف محصول، پرداخت و تحویل. او در اجلاس یاهو فایننس در اکتبر ۲۰۲۱ می‌گوید: «المارت کاملاً از روندهای فناوری در صنعت خرده‌فروشی و راه‌های بالقوه‌ای که وب ۳ ممکن است از طریق آن بر نحوه خرید مشتریان در آینده تأثیر بگذارد، آگاه است.»

او ادامه می‌دهد: «می‌خواهیم از متاورس به عنوان یک روش جدید بهره ببریم تا مشتریان با استفاده از آن بتوانند راحت‌تر محصولات را ببینند و خرید کنند. به علاوه ما در حال برنامه‌ریزی برای ایجاد راه‌های پرداخت جدید هستیم. من فکر می‌کنم بسیاری از تحولات با افزودن گزینه‌های مختلف پرداخت رقم خواهند خورد که رمزارزها نقش مهمی را در این مسیر ایفا می‌کنند. واقعیت این است که رمزارزها به بخش مهمی از تراکنش‌های روزانه مشتریان تبدیل خواهند شد. ما مطمئن می‌شویم که مشتریان و المارت هم بتوانند از این گزینه استفاده کنند.»

البته و المارت از قبل فعالیت‌های خود را در زمینه رمزارزها آغاز کرده است. این غول خرده‌فروشی مدت‌هاست افرادی را به هیئت‌مدیره خود اضافه می‌کند که در دنیای رمزارزها فعال هستند. «تام هورتون»، مدیر مستقل هیئت‌مدیره و المارت، عضو هیئت‌مدیره بلاکچین دات کام نیز هست. او می‌گوید: «من فناوری بلاکچین را یکی دیگر از فناوری‌های بزرگ همچون اینترنت می‌دانم.»



شماره ۷۱  
۸ آبان ۱۴۰۱  
سال دوم



# سپرسیلیکونی تایوان در برابرتهاجم چین

چگونه حمله چین به تایوان باعث توقف تولید طیف گسترده‌ای از وسایل خانگی می‌شود؟

داشته باشید، از تراشه‌های این شرکت استفاده شده باشد. این شرکت بیش از نیمی از بازار جهانی صنایع نیمه‌رسانا را در اختیار دارد و وقتی صحبت از پردازنده‌های پیشرفته به میان می‌آید، این تعداد طبق برخی برآوردها به ۹۰ درصد می‌رسد. در واقع، حتی بهترین تراشه‌های تولید شده در برترین شرکت‌های نیمه‌رسانای چین مثل شرکت SMIC، حدود پنج سال از TSMC عقب‌تر هستند.

TSMC اپل را بزرگ‌ترین مشتری خود می‌داند و تراشه‌های آیفون‌ها را تأمین می‌کند. بر اساس گزارش وال استریت ژورنال، تقریباً ۱/۴ میلیارد پردازنده گوشی‌های هوشمند در جهان یعنی تقریباً ۶۰ درصد آنها، توسط TSMC تولید می‌شوند. محصولات نیمه‌رسانای TSMC کارایی و سرعت پردازش بالایی دارند که این شرکت را از نظر نهادهای دولتی بسیار

تشدید اختلاف بین ایالات متحده و چین بر سر تایوان می‌تواند اقتصاد جهانی را به رکود بکشاند. حتی برخی معتقدند اگر TSMC از کار بایستد، احتمالاً تولید هر چیزی در دنیا؛ از خودرو گرفته تا گوشی‌های همراه آیفون متوقف می‌شود. «گلن اوداتل»، معاون رئیس و مدیر تحقیقات فورستر در این رابطه گفته است: «حمله چین به تایوان (در صورت وقوع) اقتصاد جهانی را به شکل بی‌سابقه‌ای تحت تأثیر قرار خواهد داد. این واقعه حتی از اتفاقات سال ۱۹۲۹ بدتر می‌شود.»

## چرا این شرکت تایوانی اهمیت جهانی دارد؟

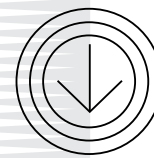
شاید شما تا به حال نامی از TSMC نشنیده باشید، اما بدون شک از محصولات آن استفاده می‌کنید. ممکن است حتی در موبایلی که اکنون در دست

در یک جزیره کوچک در سواحل چین، شرکتی وجود دارد که محصول مورد نیاز بسیاری از شرکت‌های فناوری و البته در یک کلام بیشتر مردم دنیا را تولید می‌کند. این محصول در طیف وسیعی از وسایل خانگی از کامپیوترهای شخصی گرفته تا ماشین‌های لباس‌شویی کاربرد دارد، اما کاری که در این جزیره انجام می‌شود، متأثر از وقایعی است که در سطح بین‌المللی اتفاق می‌افتند. اخیراً هم این جزیره تحت تأثیر روابط اقتصادی چین و آمریکا قرار گرفته است. شرکت صنایع نیمه‌رسانای تایوان (TSMC)، بزرگ‌ترین تولیدکننده مستقل محصولات نیمه‌رسانا در جهان محسوب می‌شود که مرکز فعالیت آن در تایوان و پارک علوم و صنعت شهر سینچو قرار دارد.

با توجه به این واقعیت که هیچ شرکت دیگری چنین تراشه‌های پیشرفته‌ای را با این حجم بالاتر تولید نمی‌کند،







اوضاع این روزهای اینترنت، فریلنسرهای داخلی را هم به شدت نگران کرده است

## تحریم داخلی همدست با تحریم خارجی

به روز بودن برای هر فریلنسری اهمیت خیلی زیادی دارد و محدودیت در بستر آنلاین باعث عدم دسترسی به دانش و داده‌های جدید می‌شود.

در خوش‌بینانه‌ترین حالت اگر فریلنسری همچنان مشغول به کار باشد و پروژه‌های در دست داشته باشد، با اطمینان می‌گویم که راندمان کارش قطعاً پایین آمده است. مثلاً اگر یک کار روتین معادل ۲۰ دقیقه در روز بوده است، الان به یک ساعت و ۴۵ دقیقه افزایش پیدا کرده؛ آن هم به خاطر اختلال و محدودیت اینترنت.

بازکردن یک پنل ادمین سایت این روزها بسیار کند شده است؛ حتی همان سایت‌هایی که روی سرورهای داخلی میزبانی می‌شود. از آنجا که هم از بیرون و هم از داخل تحریم شده‌ایم به ابزارهای مهمی مانند گوگل آنالیتیکس هم دسترسی نداریم. تا پیش از این لاقبل با یک پروکسی می‌شد تحریم خارجی را دور زد، اما اکنون تحریم‌های داخلی هم داستان با تحریم‌های خارجی نفس کسب‌وکارهای آنلاین را گرفته است. این در حالی است که هیچ جایگزین داخلی هم وجود ندارد که کارآمد باشد.

ما فریلنسر تولید محتوا هستیم و عملاً فرقی نمی‌کند که خروجی کارم روی چه پلتفرمی منتشر شود؛ اما در مورد استفاده از پلتفرم‌های داخلی حداقل می‌توانم بگویم شرکت‌ها و استارت‌آپ‌هایی که با آنها همکاری داریم، اصلاً چنین قصدی ندارند، چون نتوانسته‌اند ساده‌ترین و پایه‌ای‌ترین مواردی را که باید برای حضور کاربر در پلتفرم‌شان ایجاد کنند، بسازند. مهم‌ترین آن اعتمادسازی است.

هیچ خلاقیت و امکان جدید و مزیت رقابتی در پلتفرم‌های داخلی وجود ندارد که حتی بتواند به‌عنوان گزینه دوم به آن فکر کرد. پلتفرم‌های داخلی نسخه‌های کپی‌شده و ناقص از پلتفرم‌های جهانی هستند. ساده‌ترین گزارش‌ها را هم نمی‌شود از آنها گرفت. با تمام ابهاماتی که برای آینده شغل وجود دارد، من هنوز هم امیدوارم؛ چرا که اکوسیستم در سال‌های اخیر توانسته به بلوغ نسبی برسد و آدم‌های تأثیرگذار زیادی در خود دارد و به محض بهبود این شرایط دوباره بتوان تمام نقص‌های این مدت جبران خواهد شد. امیدوارم!

شاید بسیاری توجه‌شان به فریلنسرهایی باشد که با شرکت‌های خارجی کار می‌کنند و درآمدهای دلاری دارند. درست است که آنها بخش مهمی از اقتصاد و اشتغال دیجیتال کشورند و معمولاً با درآمدهایی که دارند، یک تیم بزرگ را اداره و برای تعداد زیادی اشتغال‌زایی می‌کنند، اما فریلنسرهای داخلی که به شکل فردی و روی پروژه‌های کوچکی همانند اداره یک صفحه اینستاگرامی یا تولید محتوا برای یک وبلاگ تمرکز دارند هم بخش مهمی از اشتغال آنلاین کشور هستند که این روزها اوضاع مناسبی ندارند.

مهم‌ترین آسیبی که از اوضاع اخیر متوجه فریلنسرها شده، کاهش شدید درآمد هاست. پروژه‌هایی که شرکت‌های استارت‌آپی به ما می‌سپردند، متوقف شده، به همین نسبت سفارش کار هم کمتر شده است. اگر هم کاری ادامه دارد با اصلاح قرارداد و کاهش دستمزد همراه بوده است.

خود من در ۱۵ روز اول مهرماه ۵۰ درصد از درآمد را از دست داده‌ام؛ درآمدی که عموماً از تولید محتوا در اینستاگرام یا از مشاوره برای مدیریت صفحات اینستاگرامی حاصل می‌شد. این اتفاق برای کسی که شش سال است در فضای اینستاگرامی توانسته به یک درآمد نسبی برسد، اصلاً اتفاق مبارکی نیست.

آسیب مهم بعدی لطمه به پرسونال برندینگ است. یک فریلنسر از ابتدا باید روی پای خودش بایستد. باید زحمت بکشد و با شبکه‌سازی و ارائه کار باکیفیت و خوب بتواند پروژه‌های متعدد بگیرد. وقتی چنین اتفاقاتی می‌افتد، تمام آن زحمات به باد می‌رود؛ اکوسیستم یک موجود زنده است. هر نقصی در هر جای اکوسیستم به سایر جاها آسیب وارد می‌کند. وقتی ارتباط و اتصال فریلنسر به فضای اکوسیستم از بین برود، تقریباً می‌شود گفت تمام آن سوابق هم از بین می‌رود. چالش مهم بعدی مسئله آموزش است. یک فریلنسر نمی‌تواند به‌روز نباشد. الگوریتم‌ها مدام در حال تغییرند. آنالیتیکس‌ها امکانات جدید اضافه می‌کنند. رقابت در همین موضوع هم بسیار بالاست.



ساینا  
نجم‌الدین  
متخصص تولید محتوا

info@karangweekly.ir



شماره ۷۱  
آبان‌ماه ۱۴۰۱  
سال دوم



هر روز بیشتر از دیروز: ریسک فریلنسرهای ایرانی برای خارجی‌ها

# جزیره تنهایی

دسترسی به ابزارها و راه‌های ارتباطی بین‌المللی، مشکل در استفاده از وی‌پی‌ان‌ها و فضای ناامیدکننده داخلی اشتغال فریلنسری در کشور را تهدید می‌کند

امروز تولیدکنندگان، فروشندگان، تجار، خرده‌فروشان و... متخصص در فضای بین‌المللی اقتصاد فناوری کار پیچیده‌ای نیست.

پس از بروز همه‌گیری کرونا و ایجاد شرایط قرنطینه، این شکل از کار رونق بیشتری گرفت و عرصه‌های جدیدی را فتح کرد. در ایران کسب‌وکارهایی که محصولات‌شان را در فضای آنلاین عرضه می‌کردند، کمترین آسیب را دیدند و کاربران هم در یک چرخش تاریخی موج جدیدی از تقاضا را در فضای آنلاین ایجاد کردند.

فریلنسرها هم گروهی بودند که به واسطه رشد کسب‌وکارهای آنلاین پیشرفت خوبی را در این دوره تجربه کردند؛ ابزارهای جدیدی هم برای تعامل بیشتر فریلنسرها با کارفرمایان طراحی شد؛ از ابزارهای



عباس عینعلی

abbas.einali@gmail.com

شکل جدیدی از ارائه محصول و خدمات را درک کرده‌اند. افزایش تقاضا در بستر آنلاین و حضور در شبکه‌های اجتماعی و ایجاد پلتفرم‌های فروش و ارتباط با مشتری اشکال جدید اشتغال را فراهم کرده و متخصصان و کاربلدان این حوزه شکل جدیدی از اشتغال را رقم زده‌اند.

برنامه‌نویسان، تولیدکنندگان محتوا، عکاسان، فیلم‌سازان، طراحان گرافیک، وب‌مسترها و... به جای کارمندی، عنوانی با نام فریلنسر یا آزادکاری را برگزیده‌اند تا بهره‌وری از تخصص خود را با حفظ استقلال در همکاری با مشتریان مختلف در سراسر دنیا افزایش دهند. حالا دیگر پیدا کردن نیروی



# برای یادگیری هزینه کنید

گفت و گو با سیده عظیمی که به جای تحصیل در رشته پزشکی، به سمت شیرینی پزی حرفه ای حرکت کرده و هنرجویان بسیاری دارد

و ارائه آموزش های غیر حضوری به هنرجویانی که امکان حضور در ورک شاپ ها را ندارند. ورک شاپ های من علاوه بر تهران در اصفهان، شیراز، مشهد و یزد نیز برگزار می شود. پنج سال است که کسب و کارم را آغاز کرده ام و شاگردان زیادی را آموزش داده ام. البته علاوه بر آموزش کیک و دکور کیک، آموخته های تجربی خودم پیرامون راه اندازی کسب و کار مربوط به این رشته را نیز به هنرجویانم ارائه می دهم.



فاطمه طالبی پور

Fatima.pour@gmail.com

ادامه تحصیل دهد، اما مسیر مورد علاقه خود را ادامه داده و در رشته آشپزی حرفه ای مدرک کاردانی و در شاخه آشپزی ملل مدرک کارشناسی اخذ کرده است. او پس از آشنایی حرفه ای با دنیای آشپزی نیز وارد تخصص کیک و دسر شده است. عظیمی در گفت و گو پیش رو از کسب و کارش و مسیری که طی کرده، می گوید.

لطفاً کمی درباره کسب و کارتان توضیح دهید.

من کار کیک و دسر را به صورت تخصصی در سه بخش مختلف انجام می دهم. پخت و تزئین کیک های مجلسی، آموزش های حضوری پخت و دکور کیک

زبان آشپزی یک زبان بین المللی است که بازار این صنعت را به قدر همه دنیا گسترده می کند، فعالان این رشته همواره در حال یادگیری و خلق مزه ها و شکل های جدیدی از خوراکی ها هستند و از آموزه ها و آزمون و خطاهای یکدیگر مطلع می شوند و دنیای آشپزی همواره و هرروزه شاهد خلق محصولات و مزه های جدید است.

در این شماره با یکی از کسب و کارهای فعال حوزه کیک دکوراتیو آشنا می شویم که علاوه بر تولید کیک های متنوع مجلسی، آموزش های گسترده ای نیز در سراسر ایران دارد و همچنین پکیج های آموزشی شیرینی پزی را به علاقه مندان عرضه کرده است.

سیده عظیمی متولد فروردین ۱۳۷۱ با وجود اینکه دیپلم تجربی دارد و خانواده اش اصرار داشته اند او در رشته پزشکی



درباره اما و المزلی

## اولین مدیرعامل زن یک شرکت دارویی

«اما و المزلی»، مدیرعامل «گلاکسو اسمیت کلاین»، یکی از بزرگترین شرکتهای دارویی جهان است و در طول مسیر حرفه ای خود تحولات عظیمی را در کسب و کارها ایجاد کرده است. و المزلی در ژوئن ۱۹۶۹ در لنکاوی انگلستان به دنیا آمد. پدر او در یاسالار و مادرش نیز از خانواده متمولی بود.

مسیر شغلی اما از شرکت آرایشی و بهداشتی لورئال شروع شد. او ۱۷ سال در لایه های مختلف این شرکت کار کرد و اکثر مسئولیت های او در زمینه بازاریابی محصولات و رهبری تیم های بازاریابی بود. از سال ۲۰۰۷ به شانگهای رفت و مدیر تجارت محصول چند برند جهانی مثل لورئال و میبیلین و گارنیر شد. او در این مسئولیت ها بسیار درخشان ظاهر شد و حجم فروش محصولات و همچنین گسترش تیم بازاریابی را به صورت شگفت انگیزی بالا برد. اما در سال ۲۰۱۰ پیشنهاد کاری بالاتری از شرکت GSK (گلاکسو اسمیت کلاین) برای نقش مدیریت ارشد بین المللی دریافت کرد.

او تصمیمش را گرفت و وارد این شرکت شد. به واسطه تجربه خویش در بخش محصولات مراقبت های پوست و مو، مدیر ارشد بین المللی بخش پوست و مو شد. حضور او و خلق اهداف روشن در بخش فروش گلاکسو اسمیت کلاین باعث شد تیم تحت مدیریت او بسیار رشد کرده و بتواند برندهای بزرگ دیگری را نیز خلق کند. پس از هفت سال، تیم تحت مدیریت اما به قدری وسیع شد که یک چهارم درآمد شرکت فقط از بخش تحت رهبری او تأمین میشد. قابل ذکر است که این شرکت دارویی جزء ۱۰ شرکت برتر بورس انگلستان است.

در سال ۲۰۱۷ او مدیرعامل گلاکسو اسمیت کلاین شد و اولین زن دنیا بود که مدیرعامل یک شرکت دارویی به این وسعت شده است.



شماره ۷۱  
۸ آبان ۱۴۰۱  
سال دوم

**صنعت بیمه**، چه در شکل سنتی آن و چه در تلفیق با فناوری های نوین، یکی از صنایع مهم و پول ساز به شمار می رود؛ صنعتی که از یک سو در خدمت کاربر نهایی و رفع نیازهای اوست و از سویی دیگر انتفاع مالی را برای صاحبان کسب و کارها در پی دارد. اما صنعت بیمه دیجیتال و ورود روش ها و راهکارهای نوآورانه در آن، به دلایل مختلف در ایران آن طور که باید و شاید رشد نکرده است. شاید مهم ترین دلیل آن را می توان وزن سنگین رگولاتوری و برخی موانع تنظیم گری دانست که گاه دست و پای کسب و کارها را می بندد و اجازه همگام شدن با فناوری های روز دنیا را نمی دهد. ورود کسب و کارهای متنوع و نوآور به این حوزه از یک سو و مشکلات آنها از سوی دیگر و همچنین اهمیت حوزه ایشورتک، ما را بر آن داشت که دو هفته نامه ای با عنوان «بیمه دیجیتال» را ضمیمه هفته نامه کارنگ کنیم و نگاهی عمیق تر و تخصصی تر به این بخش داشته باشیم.







نباید کاری کرد که کارآفرینان چیزی برای از دست دادن نداشته باشند!

## قدم زدن در عدم قطعیت محض

شبکه اجتماعی اقبال عمومی پیدا نکند اصلاً عقلانی نیست که بخواهیم وقت و انرژی مان را در آنجا صرف کنیم. نمی شود به این سادگی زحمات چندساله مردم به باد برود. اگر قرار بود اینستاگرام فیلتر شود، همان شش سال پیش باید فیلتر می شد، نه اینکه بعد از کلی هزینه و سرمایه گذاری یک شبه اعلام کنند اینستاگرام فیلتر می شود.

اتفاقات سال های اخیر به ما این درس را داده که در تدوین استراتژی این نکته را در نظر داشته باشیم که عدم قطعیت در این فضا بسیار زیاد است. این عدم قطعیت باعث می شود در «دینامیک استراتژی» نگاه های کوتاه مدت تری داشته باشیم، یعنی نتوانیم افق های بالاتر از سه ماه و شش ماه را ببینیم و مدام در حال تغییر مسیر باشیم که این بسیار آسیب زاست. کسب و کاری که نتواند برای یک سال آینده خود برنامه و استراتژی درستی تدوین کند، چطور می خواهد سرمایه گذار جذب کند؟ چطور می تواند به فازهای توسعه فکر کند؟ چطور می تواند اهداف سازمانی خود را پیش ببرد؟ چالش بزرگ و جهانی کرونا نتوانست این حجم از یأس و ناامیدی و بلا تکلیفی را به کسب و کارهای ما تزریق کند. امیدوارم قوه عاقله حاکمیت در برخورد با این موضوعات به کار بیفتد و با دید بلندتری نسبت به تصمیماتی که می گیرد، نگاه کند.

قطعاً در تمام کشورها موضوع امنیت ملی مهم است. حالا که زحمت می کشند و امنیت ملی ما را تأمین می کنند، خوب است این را هم لحاظ کنند که یکی از بزرگ ترین مؤلفه های امنیت ملی سرمایه اجتماعی است که قدرت بازدارندگی برای هر حکومتی ایجاد می کند.

اتخاذ تصمیم اشتباه، اصرار به انجام عمل اشتباه یا عدم اتخاذ تصمیم به موقع باعث می شود سرمایه اجتماعی فدای امنیت ملی با تعریف خودشان شود. تبدیل کسانی که کارآفرین هستند یا شغلی دارند و از راهی ارتزاق می کنند، به افرادی که هیچ چیز برای از دست دادن ندارند، مصداق بارز به خطر افتادن امنیت ملی است.

آسیب محدودیت های اخیر گریبان همه کسب و کارها را خواهد گرفت؛ چه در کوتاه مدت و چه بلندمدت. همه از این موضوع آسیب خواهند دید، ما هم از این فضا جدا نیستیم. در یک ماه اخیر روزهای پرچالشی را تجربه کردیم. ما هم از این فضا آسیب دیدیم، اما باطمینان می گویم آسیب هایی که کسب و کارهای دیگر مثل آنلاین شاپ ها در این مدت تجربه کردند، بسیار بیشتر از حوزه سلامت است.

حوزه سلامت از آن دست خدماتی است که تقریباً در هر شرایطی می تواند به بقای خود ادامه دهد، چون بحث سلامت انسان در میان است. اگر بعضی از کسب و کارهای شبیه ما، ویژگی هایی را در خود داشته باشند، می توانند در این شرایط دوام بیاورند.

اگر بخواهیم آینده را این طور ببینیم که ما محدودتر می شویم، استفاده از شبکه های اجتماعی محدودتر و سخت تر می شود و اینترنت آزاد در دسترس نیست؛ ریسک بزرگی را به حوزه سلامت، خصوصاً در وضعیتی که در حال آنلاک شدن است، تحمیل می کنیم.

گشایش بازار حوزه سلامت مستلزم ورود کاربران جدید از طریق زیرساخت های آنلاین است

تا بتوانند با این سرویس ها آشنا شوند.

۲۵۰ هزار فالوور صفحه اینستاگرام دکتر ساینما حاصل سه سال تولید محتوای مستمر و باکیفیت توسط یک تیم پنج نفره است. گمان نمی کنم کسی در حوزه سلامت به اندازه دکتر ساینما فالوور داشته باشد. هزینه بسیار زیادی شد و تا همین جا هم بسیار ضرر کرده ایم. ضمن اینکه هیچ جایگزین مناسبی هم پیدا نکردیم. ما باید جایی حضور داشته باشیم که افراد بتوانند با سرویس های ما آشنا شوند.

کسب و کارها جایی می روند که کاربران حضور حداکثری داشته باشند. تا رسانه یا یک



مهدی خدادادی  
مدیرعامل دکتر ساینما

Info  
@karangweekly.ir



شماره ۷۱  
آبان ۱۴۰۱  
سال دوم



# کرونا نتوانست اما فیلترینگ چرا

فعالان حوزه سلامت می گویند محدودیت های اینترنت در این روزها، خساراتی به مراتب بیشتر از خسارت ها و آسیب های دوران کرونا بر جای خواهد گذاشت

و چالش های زیادی برای کسب و کارهای حوزه سلامت به وجود آورده است؛ از اختلال در سرویس ها گرفته تا از دست دادن ارتباط با مخاطبان در صفحات اینستاگرام، از تزریق ناامیدی گرفته تا بازار داغ مهاجرت. به همین بهانه به سراغ چند کسب و کار آنلاین حوزه سلامت رفتیم و از وضعیت آنها در این روزها پرسیدیم.

حوزه سلامت از جمله حوزه های پرسرصد در سال های اخیر بوده است. پاندمی کرونا و چالش هایی که برای سلامت افراد به وجود آورد، فرصت های مناسبی را برای اقتصاد سلامت رقم زد. سرمایه گذاری های خوبی هم به واسطه افزایش تقاضا در بازار سلامت آنلاین انجام شد. پس از واکسیناسیون عمومی و فروکش کردن تب و تاب کرونا، نگاه سرمایه گذاران به حوزه سلامت، خصوصاً حوزه های نوآور سلامت مثبت شد.

پیوند سلامت با دیگر حوزه های اقتصادی گفتمان جدیدی از خلق محصول و برآوردن نیازهای چندگانه مرتبط با سلامت ایجاد کرد. همین موضوع باعث شد ایده های نوآورانه ای در فضای اقتصاد سلامت شکل بگیرد و مفهومی به نام سلامت دیجیتال را با اقتصاد پیوند بزند؛ از استارت آپ های ساده که صرفاً می توان با آنها نوبت آنلاین دریافت کرد تا کسب و کارهای بلاکچینی و مبتنی بر وب ۳ که رؤیاهای بزرگی در سر دارند. اما عقب ماندگی رگولاتوری و لختی و سنگینی قانون گذار، پای دویدن پایاپای با این ایده ها و کسب و کارها را هرگز نداشته و چوب لای چرخ نوآوران حوزه سلامت شده است.

فارغ از تمام آنچه دست انداز و سد راه این کسب و کارها بوده، این روزها به واسطه اتفاقات و حوادث ناگوار هفته های گذشته و محدودیت های گسترده و اختلالات مداوم در بستر اینترنت، باری اضافه بر دوش کسب و کارها افتاده و مشکلات



سعید طاهری  
مدیرعامل دکتر نکست

### مهم ترین اتفاق تغییر رفتار کاربر است

وقتی شما فضای اینترنت را محدود می کنید، مهم ترین اتفاقی که می افتد «تغییر رفتار کاربر» است. چه از نظر روانی، چه از منظر کاربری و چه از لحاظ زمانی، یعنی مقدار زمانی که کاربر در فضای مجازی مشغول فعالیت است. در کسب و کار



مسئله‌ای به نام پیش پرداخت  
در حمل و نقل کامیونی

## مسیر KOB0360 طی دو سال گذشته

قبل از اینکه فین تک‌ها به برجسته‌ترین اکوسیستم فناوری آفریقا تبدیل شوند، این استارت‌آپ‌های لجستیکی بودند که در فضای حمل و نقل آنلاین در آفریقا فعالیت می‌کردند تا در خواست‌ها را برای جابه‌جایی افراد و کالاها در سراسر این قاره به سرانجام برسانند. در فضای لجستیک آنلاین، درک اینکه چرا سرمایه‌گذاران به این بازار علاقه‌مندند، چندان دشوار نیست. در آفریقا سالانه بیش از ۱۸۰ میلیارد دلار برای حمل و نقل هزینه می‌شود. اپراتورهای لجستیک ایالات متحده در آفریقا از مشکلات مختلفی رنج می‌برند، از قیمت‌گذاری ناهماهنگ گرفته که از بازار ازهم‌گسیخته عرضه و تقاضا ناشی می‌شود تا اسناد کاغذی و دسترسی کم یا عدم دسترسی به منابع مالی.

بازارهای حمل و نقل و لجستیک بر اساس تقاضا این مشکلات را حل می‌کنند و هزینه‌ها را با اتصال فرستنده‌ها به حمل و نقل، کمک به آنها در جابه‌جایی محموله، گسترش تسهیلات سرمایه در گردش و تهیه اپلیکیشن و نرم‌افزارها برای مدیریت عملیات آنها کاهش می‌دهند. سال ۲۰۱۹ برای چنین صنعتی در آفریقا یک سال خوب بود. برای نمونه شرکت KOB0360 به مرحله انطباق محصول خود با بازار رسیده بود و کسب و کارش با یک سرمایه‌گذاری ۳۰ میلیون دلاری گلدمن ساکس و سایر سرمایه‌گذاران به سرعت در حال رشد بود.

KOB0360 یک مدل کسب و کاری ساده دارد؛ تولیدکنندگان و شرکت‌های تجاری که قصد دارند محموله ارسال کنند، سفارش می‌دهند و از طریق این اپلیکیشن به راننده کامیونی که می‌تواند کالا را تحویل دهد، متصل می‌شوند. اما بازار لجستیک به گونه‌ای است که بازارهای حمل و نقل بر حسب تقاضا باید حین سوار کردن بار، حدود ۵۰ درصد یا بیشتر مبلغ کل را به صورت پیش‌پرداخت به صاحبان کامیون بپردازند و باقی‌کرایه را پس از تحویل پرداخت کنند. از سوی دیگر، تولیدکنندگانی مانند شرکت‌های چندملیتی یونیلور، نستله و لافارژ به پرداخت‌های دیر هنگام علاقه دارند.



شماره ۷۱  
۸ آبان ۱۴۰۱  
سال دوم



گفتگو  
INTERVIEW

مکس: پریا امیرحاجلو

## تقاضای جابه‌جایی مرسولات کاهش

# ۵۴ درصدی داشته است

مجید موسوی، مدیرعامل الوپیک می‌گوید هنوز ۱۰ درصد بازار تهران در دست آنهاست

تاریخ تأسیس الوپیک به اواخر سال ۱۳۹۵ برمی‌گردد؛ زمانی که مهدی نایی، بنیان‌گذار الوپیک با بررسی‌های زیادی که برای راه‌اندازی یک استارت‌آپ در ایران انجام می‌دهد، کسب و کار لجستیکی را نیاز بازار ایران تشخیص می‌دهد؛ بنابراین زندگی و کار را در خارج از ایران رها می‌کند و الوپیک را با همراهی مرصاد پزشکی، هم‌بنیان‌گذار خود و تیم ۲۰ نفره‌اش و با الگوبرداری از سرویس گوجک در آسیای شرقی (اندونزی) راه‌اندازی می‌کند. مجید موسوی که از همان ابتدای کار در تیم حضور داشت، سال ۱۴۰۰ به‌عنوان مدیرعامل الوپیک در تیم انتخاب و مشغول به کار می‌شود. موسوی از ابتدا در جریان راه‌اندازی سرویس‌های مختلف در الوپیک بود، بنابراین در گفت‌وگو با کارنگ، درباره چگونگی راه‌اندازی هر یک از سرویس‌های فعال یا در دست بررسی الوپیک و وضعیت فعلی این استارت‌آپ لجستیکی و البته آخرین تغییر و تحولات الوپیک که طی یکی، دو سال گذشته فراز و فرود زیادی داشته، صحبت کرده است.

الوپیک با بومی‌سازی و الهام از یک سرویس خارجی راه‌اندازی شد. این کار چگونه پیاده‌سازی شد؟

بنیان‌گذاران الوپیک در ابتدا با بررسی‌هایی که انجام دادند، سرویس‌هایی همچون گوجک را برای الگوبرداری انتخاب کردند، اما بعد از گذشت چند ماه از شروع کار، ترجیح دادیم برای توسعه سرویس‌های الوپیک به نیازهای مشتریان خود بیشتر توجه کرده و سرویس‌هایی را بر اساس نیاز مشتریان راه‌اندازی کنیم. برخی سرویس‌ها در مجموعه تعریف و اجرا شد. به‌عنوان مثال، درخواست نیاز به تاکسی موتور (جابه‌جایی فرد با موتور) سرویسی بود که اوایل سال ۱۳۹۶ بر اساس همین نیاز شکل گرفت. بعد از آن، این نیاز دیده شد که مرسوله‌های بزرگ‌تر جابه‌جا شوند؛ بنابراین سرویس وانت‌بار به تفکیک وانت سبک و وانت سنگین شکل گرفت.

بعد از آن سرویس الوپست شکل گرفت. با امضای تفاهم‌نامه و قرارداد با شرکت پست، این سرویس راه‌اندازی شد. به این صورت که ارسال‌های خارج از تهران، به صورت مشترک با همکاری الوپیک و پست انجام می‌شود. در این سرویس از طریق اپلیکیشن الوپیک، درخواست مشتری از طرف نزدیک‌ترین راننده به مبدأ (سفارش دهنده) پذیرفته می‌شود و بسته را از مشتری تحویل می‌گیرد و به نزدیک‌ترین دفتر پست تحویل می‌دهد و ارسال از طریق پست انجام می‌شود.

بعد از سرویس الوپست، سرویس دیگری به نام الوفروش راه‌اندازی شد. این سرویس پوشش دهنده درخواست‌های COD است. COD مخفف کلمات Cash on Delivery است. سرویس‌هایی که نیاز دارند پرداخت مبلغ (ارزش مرسوله جابه‌جا شده) یا سفارش در مقصد یا از طریق دستگاه کارت‌خوان یا نقدی انجام شود.

در این سرویس، تأیید پایان سفر توسط راننده منوط به این است که مشتری مقصد از طریق درگاه پرداختی که به صورت پیامک دریافت می‌کند، اقدام به پرداخت ارزش مرسوله کرده باشد. سفارش دهنده (مشتری الوپیک) از طریق دسترسی به پنل می‌تواند مبلغ فروش را به صورت آنی دریافت کند.

البته بخش عمده مشتریان الوفروش فروشگاه‌های اینستاگرامی بودند که اکنون با توجه به اینکه استفاده از اینستاگرام سخت و تقریباً ناممکن شده، سرویس الوفروش ما نیز تحت الشعاع قرار گرفته است.

حدود هفت ماه پیش نیز سرویس دیگری به نام «سفارش انبوه» راه‌اندازی کردیم. در این سرویس، مشتریانی که روزانه بیش از ۲۰ ارسال دارند، این ۲۰ مقصد را به صورت فایل اکسل در نرم‌افزار و پنل (سفارش انبوه) الوپیک آپلود می‌کنند. بعد از آپلود، در بهینه‌ترین حالت ممکن برای آنها مسیربندی می‌شود تا قیمت تمام‌شده پایین‌تری





## چرا ایران رایانه؟

هرچند تولید نرم افزار در ایران نسبت به سایر حوزه‌های فناوریانه قدمت بیشتری دارد و شرکت‌های کوچک و بزرگ متعددی در این زمینه فعال هستند، اما ایران تا به امروز نتوانسته آن طور که باید و شاید خود را در عرصه جهانی محک بزند و محصولات خود را به سایر نقاط دنیا عرضه کند. اما ایران رایانه به عنوان یکی از قدیمی‌ترین و بزرگ‌ترین شرکت‌های تولیدکننده نرم افزار، توانسته با وجود محدودیت‌های بسیار کار صادراتی خود را پیش ببرد. امیرمسعود اسکویی‌لر، مدیرعامل این شرکت می‌گوید یکی از علل عدم حضور شرکت‌های ایرانی در عرصه جهانی، کوچک بودن این شرکت‌ها و نداشتن سرمایه لازم برای این کار است. او افزایش تحریم‌ها طی سال‌های اخیر را نیز عامل بسیار مؤثری می‌داند که باعث شده بسیاری از شرکت‌های ایرانی امکان حضور در اکثر کشورها را نداشته باشند.

اسکویی‌لر معتقد است نه تنها افزایش تحریم‌های خارجی به این صنعت لطمه زده و شرکت‌های ایرانی را از رقابتی خارجی عقب نگه داشته است، بلکه برخی اقدامات حاکمیت مانند محدودسازی اینترنت نیز لطمه جبران‌ناپذیری به این بخش خواهد زد. او می‌گوید حیات اقتصاد دیجیتال و رشد آن در هر کشوری مستلزم قرار گرفتن در اکوسیستم جهانی است و نمی‌توان با جدا کردن بخشی از این اکوسیستم، برای خود فضایی جداگانه ساخت و انتظار رشد و توسعه پایدار داشت.

وی معتقد است تحریم‌ها از یک سو و محدودیت‌های داخلی از دیگر سو سبب می‌شوند نیروهای متخصص و بعضاً شرکت‌ها از کار در فضای کشور دل سرد شوند و به کشورهای مهاجرت کنند که ارزش کارشان را می‌دانند و می‌توانند درآمدهای بسیار بالاتری نسبت به ایران داشته باشند. اسکویی‌لر می‌گوید اینترنت آن قدر به ابزاری حیاتی و پایه‌ای تبدیل شده که تصور زندگی و کسب و کار منهای آن ممکن نیست. چنانچه به این مسئله و حفظ شرکت‌ها و نیروهای متخصص خود بی‌توجه باشیم، فرصت شکوفایی در دوران انقلاب صنعتی چهارم را از دست می‌دهیم و این مسئله قابل جبران و برگشت‌پذیر نخواهد بود.

# اگر این اکوسیستم خراب شود

گفت و گو با امیرمسعود اسکویی‌لر، مدیرعامل ایران رایانه که اعتقاد دارد با روند فعلی، بازار نرم افزار کوچک شده و در نهایت از دست خواهد رفت

تولید نرم افزار در دنیا سال‌هاست روندی روبه‌رشد داشته و شرکت‌های کوچک و بزرگ بسیاری روی این بازار در حال گسترش سرمایه‌گذاری و فعالیت کرده‌اند. در واقع می‌توان گفت هر صنعتی فارغ از پیشرو یا سنتی بودن آن به صنعت نرم افزار وابسته است. ایران رایانه یکی از قدیمی‌ترین شرکت‌های تولیدکننده نرم افزار در ایران است که با وجود مشکلات ریز و درشتی که بر سر راه صادرات نرم افزار وجود دارد، توانسته پروژه‌هایی را در کشورهای مختلف دنیا اجرا کند و در عمان پایگاهی قوی برای خود بسازد. امیرمسعود اسکویی‌لر، مدیرعامل ایران رایانه در گفت‌وگوی پیش رو از مسیری که این شرکت برای صادرات طی کرده، سخن می‌گوید. او که معتقد است پیشرفت اقتصاد دیجیتال و به تبع آن صنعت تولید نرم افزار در گرو اینترنت آزاد و ارتباط مداوم با سراسر جهان است، می‌گوید چنانچه فرصت انقلاب صنعتی چهارم را از دست بدهیم، فاصله‌مان با دنیا روبه‌روز بیشتر می‌شود.

پراکنده بود. مثلاً این‌طور نبود که ۱۰ پروژه در نروژ انجام دهیم و به اعتبار همان پروژه‌های جدید بگیریم. در نتیجه نمی‌توانستیم یک برند معتبر در این کشورها برای خود بسازیم، فقط از هر کدام تجربه‌ای کسب می‌کردیم.

مسیر صادرات نرم افزار شرکت شما چگونه طی شد؟ گویا در عمان فعالیت‌های بیشتری دارید؛ چطور توانستید وارد بازار این کشور شوید؟ ما در سال ۱۹۹۸ به دومی رفتیم تا در آنجا کار کنیم، اما شرایط این کشور بیشتر برای فعالیت‌های بازرگانی مهیا بود تا تولید نرم افزار. آنها علاقه‌مند بودند که از کشورهایی مانند آمریکا و انگلیس نرم افزار بخرند، زیرا ما هیچ برند نرم افزاری در ایران نداشتیم که بتوانیم اعتماد مشتری را جلب کنیم. در بازار رقابت نرم افزار هم هندی‌ها از ایرانی‌ها وضعیت بهتری داشتند. به همین دلیل شرکتی که در دومی ایجاد کرده بودیم، به سمت خدمات تجارت رفت و عملاً نتوانستیم

پروژه‌های نرم افزاری اجرایی کنیم. در سال ۱۳۹۳ به عمان رفتیم، زیرا کانالی پیدا کرده بودیم که می‌گفت اینجا به تولیدات نرم افزاری نیاز دارند و بازار بسیار خوبی هم دارد. بعد از بررسی‌های اولیه شرکتی تأسیس کردیم و کارمان آغاز شد. بازار عمان برای ما بسیار خوب بود، زیرا فضایی قابل رقابت وجود داشت. به‌طوری که

ایران رایانه از چه سالی کار خود را آغاز کرده و چه مسیری را تا به امروز طی کرده است؟

این شرکت در سال ۱۳۶۴ تأسیس شد. ما پنج نفر فارغ‌التحصیل دانشگاه شریف بودیم که دل‌مان می‌خواست برای خودمان کار کنیم. آن زمان به اندازه امروز شرکت کامپیوتری وجود نداشت که بخواهد کار نرم افزاری انجام دهد. از همان ابتدا نیز به دلیل چیزی که یاد گرفته بودیم، اعتقاد داشتیم نرم افزار حوزه بسیار مهمی است که پیشرفت می‌کند. این شرکت نرم افزاری در حالی ایجاد شد که بعضی‌ها درس‌مان تمام نشده بود یا حتی سربازی نرفته بودیم. حدود سال ۱۳۷۰ کاملاً نرم افزاری شده بودیم و روی سیستم‌های MIS آن زمان و اتوماسیون اداری متمرکز بودیم و در کنار آن کار صادرات نرم افزاری نیز انجام می‌دادیم، چون علاقه‌مند بودیم که از همان زمان کار صادراتی را نیز کنار کارهای داخلی‌مان داشته باشیم. در حال حاضر تمرکز ما روی اتوماسیون اداری است. در واقع آرشیو و مدیریت مستندات و دبیرخانه و چیزهایی از این دست که به اتوماسیون اداری مربوط می‌شود. در کنار این، پروژه‌هایی را هم که بتوانیم از خارج از کشور بگیریم، انجام می‌دهیم.

مثلاً در نروژ دوستانی داشتیم که پروژه‌هایی داشتند و از ما خواستند برایشان انجام دهیم. همچنین در استرالیا و کانادا نیز پروژه‌هایی را انجام داده‌ایم. پروژه‌های فرامرزی‌مان

برای گرفتن یک پروژه IBM هم سر همان میز نشسته بود و با ما رقابت می‌کرد. بسیاری از امور اجرایی را خود عمانی‌ها انجام می‌دهند و مثل دومی نیست که خارجی‌ها اداره‌اش کنند. در نتیجه وقتی می‌خواهید پروژه‌ای انجام دهید، شما با عمانی‌ها طرف هستید و سر یک میز می‌نشینید و مذاکره می‌کنید. به علاوه اینکه عمانی‌ها به ایرانی‌ها علاقه‌ای تاریخی دارند. حتی به چند مورد برخورد کردم که با ایرانی‌ها خوب هستند ولی با هندی‌ها کمتر. در حالی که هندی‌ها بومی‌های قدیمی هستند و همسایه محسوب می‌شوند و یک اقیانوس هند بین‌شان فاصله انداخته است. به هر جهت به نظر می‌رسد که فضا برای همکاری با عمانی‌ها آماده است.

به خاطر دارم که یک بار به دیوان یا همان وزارت دربار رفتیم. آن زمان سلطان قابوس هنوز در قید حیات بود. مدیر آی تی دیوان در جلسه حاضر شد و گفت ما دو قسمت هستیم که می‌خواهیم ادغام شویم. یکی از قسمت‌ها از فایل‌نت IBM استفاده می‌کند. فایل‌نت سیستم بسیار بزرگ و کاملی است. همان کاری را که ما انجام می‌دهیم، به شکلی مفصل‌تر و کامل‌تر انجام می‌دهد. این شخص گفت ما توقع داریم شما همان قابلیت‌ها و ویژگی‌ها را داشته باشید و حالا به ما بگویید که چه چیزهای بیشتری می‌توانید ارائه دهید؟ ما ویژگی‌های فایل‌نت را نداشتیم. به او جواب دادم که فایل‌نت بسیار انتخاب خوب و کاملی است و در دنیا رتبه یک را دارد، اما به درد شما نمی‌خورد؛ زیرا بسیاری از قابلیت‌ها را استفاده نمی‌کنید و نیازی به آنها ندارید. مضاف بر اینها، اگر بخواهید کسی از سمت فایل‌نت به عمان بیاید، مکاتبات فراوان می‌خواهد و در زمان خاصی به اینجا می‌آید. هزینه‌ای که به شما تحمیل می‌شود نیز زیاد است. آنها لایسنس را سالانه تمدید می‌کنند، اما قراردادی که ما با شما می‌بندیم و لایسنسی که ارائه می‌دهیم، مادام‌العمر است. ما فقط با شما قرارداد پشتیبانی و نگهداری می‌بندیم. آنها نرم افزار خود را بر مبنای نیاز شما تغییر نمی‌دهند و می‌گویند ما Best Practice دنیا هستیم و شما خودتان را با ما تغییر دهید، در حالی که ما محدودیتی نداریم و هر تغییری که شما بخواهید، بر مبنای نیازها و خواسته‌هایتان انجام می‌دهیم. خیلی از این مسئله خوشش آمده بود، چون می‌دانستیم مشکل آنها چیست. منظورم از این خاطره این بود که با وجود اینکه خارجی بودیم و رقیبی چون IBM داشتیم، توانستیم چنین قراری بگذاریم.

نکته‌ای در مورد عمانی‌ها وجود دارد که نمی‌توانم بگویم خوب است یا بد؛ کسانی که در عمان مسئولیتی دارند، لزوماً دانش و آگاهی کاملی در آن حوزه ندارند، اما اگر بتوانید با آنها دوست شوید، به شما اعتماد می‌کنند و از شما خرید می‌کنند. در صورتی که کارتان را به درستی انجام دهید و اعتمادشان را خراب نکنید، این رابطه ادامه پیدا می‌کند و از شما خدمات بیشتری می‌گیرند. در حالی که در نروژ کسی که سر جلسه حاضر می‌شود، کاملاً سر وقت می‌آید و همین راز شما هم انتظار دارد. او قیمت بازار و سابقه کار شما را می‌داند و اطلاعاتی را که ارائه داده‌اید، به دقت مطالعه کرده است. می‌داند که بخواهد با شما قرارداد ببندد یا نه. جلسه درباره شرایط قرارداد است و سر موقع هم جلسه تمام می‌شود و در همان بازه زمانی قرارداد می‌بندید یا نمی‌بندید. آنها کاملاً به کاری که انجام می‌دهند و بازارشان مسلط هستند، ولی در عمان و سایر کشورهای عربی این‌طور نیست. همین برای ما فرصتی ایجاد می‌کند تا بتوانیم ارتباط برقرار کنیم.

اگر موضوع تا این حد قابل دسترس است، چرا سایر شرکت‌ها وارد بخش صادرات نرم افزار نمی‌شوند؟

مشکلی که شرکت‌ها دارند، مسئله هزینه‌هاست. ممکن است تا زمانی که وارد شوید، چند کار انجام بدهید و حتی در چند مورد سرتان کلاه برود و چند جاب پول اضافه خرج کنید و به جایی برسید که درآمد داشته باشید، سرمایه‌تان تمام شود یا خسته شوید. بیشتر شرکت‌های نرم افزاری نیز کوچک هستند و آن توان مالی را ندارند. راهکاری که به شرکت‌های



شماره ۷۱  
۸ آبان ۱۴۰۱  
سال دوم



المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com



ابلاغیه بانک مرکزی  
در خصوص حساب  
مشتریان و ضامن‌ها

## برداشت آنی بدهی بانکی سررسید شده

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به بانک‌ها ابلاغ کرده قراردادهای تسهیلات بانکی به صورتی تنظیم شود که به بانک‌ها این اختیار داده شود در صورت سررسید و پرداخت نشدن مطالبات مستقیم بانک توسط مشتری، بدهی از حساب‌های انفرادی، اموال و اسناد او و ضامنش نزد بانک برداشت شود.

بررسی‌ها نشان می‌دهد بانک مرکزی به تازگی در بخشنامه‌ای به بانک‌ها اعلام کرده از این پس، قراردادهای اعطای تسهیلات بانکی را به گونه‌ای منعقد کنند که مشتری (حسب مورد مستأجر، جاعل، فروشنده، عامل) و ضامن یا ضامنان با شرط ضمن عقد به طور غیرقابل رجوع به مؤسسه اعتباری اختیار دهند هرگونه مطالبات مستقیم خود را پس از سررسید و در صورت پرداخت نشدن، از موجودی قابل برداشت هر یک از حساب‌های انفرادی مشتری یا ضامنان (ریالی و ارزی)، اموال و اسناد آنان نزد مؤسسه اعتباری رأساً و بدون نیاز به حکم قضایی یا اجرایی برداشت کرده و به حساب بدهی مشتری منظور کنند.

در ادامه این بخشنامه آمده است: «مشتری، ضامن و ضامنان در صورت اقدام مؤسسه اعتباری به شرح یادشده حق هرگونه اعتراض و طرح دعوی را از خود سلب می‌کنند.» گفتنی است این تغییر در قراردادهای تسهیلات بانکی به دادنامه قطعی دیوان عدالت اداری درباره مفاد آیین‌نامه وصول مطالبات غیرجاری مؤسسات اعتباری (ریالی و ارزی) برمی‌گردد.



شماره ۷۱  
۸ آبان ۱۴۰۱  
سال دوم

گفتگو  
INTERVIEW



# کاهش ۷۰ درصدی درخواست‌ها

بررسی تأثیر اختلالات اینترنت بر لندتک‌ها

بیش از یک ماه است که برخی عناصر اقتصادی جامعه ایران، اعم از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، کسب‌وکارهای اینترنتی و مردم با چالش‌های ناشی از قطع عمدی اینترنت مواجه شده‌اند. کسب‌وکارهای اکوسیستم تجارت الکترونیک کشور، سهم بازارشان را از دست داده‌اند و مردم نه توانایی و نه رغبتی برای خرید دارند و چرخ اقتصاد کندتر از همیشه می‌چرخد.

رکود اقتصادی برای کشورهای در حال توسعه موضوع جدیدی نیست و مردم ایران در دوره‌های متفاوت طیف‌های گوناگونی از ناتوانی اقتصادی و از دست دادن قدرت خرید را تجربه کرده بودند. در آن شرایط، شرکت‌های لندتکی به کمک مردم آمدند و با اعتماد به رفتار مالی آنها، اعتبار خرید در اختیارشان گذاشتند و ریسک نکول را برای فرهنگ‌سازی خرید اعتباری در ایران پذیرفتند.

حدود یک ماه قبل اینترنت ایران محدود و در مراتب بعدی قطع شد و شرکت‌های ارائه‌دهنده اعتبار که با درخواست‌های مردم معنا پیدا می‌کنند و مأموریت‌شان افزایش توان خرید مردم است، با ریزش ۷۰ درصدی مواجه شدند. این شرایط نه فقط به لندتک‌ها و اعتباردهندگان لطمه زده، بلکه مردم آسیب‌پذیر را نیز از دریافت اعتبار خرد محروم کرده است.

ازکی‌وام یکی از شرکت‌های ارائه‌دهنده تسهیلات است که در چهار مرحله غیرحضوری به افراد اعتبار خرد می‌دهد و از جمله لندتک‌های پرمخاطب محسوب می‌شود. درخواست‌های ازکی‌وام در یک ماه گذشته ۷۰ درصد کاهش داشته و به گفته مدیرعامل این شرکت، کاربران به پرداخت وام و اعتبارشان تمایلی ندارند و ازکی‌وام شاهد از بین رفتن ابزارهای بازاریابی دیجیتال خود است.

تالی هم که از فعالان حوزه BNPL است و با فروشگاه‌های زنجیره‌ای، آنلاین و فیزیکی قرارداد دارد، در نتیجه قطعی اینترنت با افت ۵۰ درصدی درخواست‌ها مواجه شده است. مدیر توسعه کسب‌وکار آپسان می‌گوید تا زمان رفع نشدن اختلال‌ها، آماری از نرخ نکول مان نخواهیم داشت. مسئول کارگروه لندتک کمیسیون فین‌تک سازمان نصر تهران معتقد است اختلالات اینترنت و مشکلات ارسال پیامک، روند اعتبارسنجی لندتک‌ها را مختل می‌کند و لندتکی که نتواند اولین مرحله ارائه سرویس خود را که اعتبارسنجی است انجام دهد، بی‌شک در ادامه هم موفق نخواهد بود.

# راه پرداخت

## رسانه فناوری‌های مالی ایران

راه پرداخت، به‌عنوان پایگاه خبری کارخانه نوآوری رسانه راه کار، فعالیت خود را از سال ۱۳۹۰ آغاز کرده و هم‌اکنون در حوزه‌های بانک، بورس و بیمه به فعالیت می‌پردازد.





چرا مدیرعامل بایننس در خرید توئیتر مشارکت کرده است؟

## سرمایه گذاری برای توئیتر بلاکچینی

ایلان ماسک توئیتر را خرید و یکی از جنجال‌های چند ماه اخیر دنیای فناوری تقریباً تمام شد؛ تقریباً از این منظر که به نظر می‌رسد با تغییراتی که مدیریت او بر این شبکه محبوب اجتماعی رقم خواهد زد، همین حالا هم نحوه اخراج مدیرعامل و سه مدیر ارشد دیگر توئیتر حسابی خیرساز شده است. اما نکته جالب توجه در معامله ۴۴ میلیارد دلاری خرید توئیتر حضور بایننس و مدیرعامل آن به عنوان یکی از سرمایه‌گذاران است. سیزی که مدیرعامل بزرگ‌ترین صرافی رمزارزی دنیاست، ۵۰۰ میلیون دلار در خرید توئیتر مشارکت کرده است؛ آن هم با این هدف که بتواند به این کسب‌وکار کمک کند تا از فناوری بلاکچین برای بهتر شدن بهره‌برد. توئیتر قبلاً هم تلاش‌هایی در این زمینه کرده بود. «جک دورسی»، بنیان‌گذار و مدیرعامل پیشین توئیتر خود یکی از طرفداران پروپاقرص بیت‌کوین و فناوری بلاکچین است. اضافه شدن امکان تبدیل آواتار کاربران توئیتر به ان‌اف‌تی و متصل شدن هر حساب کاربری به یک کیف پول رمزارزی بخشی از این تلاش‌ها در ماه‌های اخیر بوده، اما این اقدامات چندان نتایج چشم‌گیر نداشتند. سهام‌داری هرچند کوچک مدیرعامل بایننس در توئیتر، احتمالاً در این زمینه تغییرات بیشتری را رقم خواهد زد. بایننس از یک سو می‌خواهد برای اتصال بازار رمزارزها به حوزه‌های دیگر از جمله شبکه‌های اجتماعی بیشتر تلاش کند و از سوی دیگر قرار گرفتن نام آنها در صندوقی که از ایلان ماسک تا اندریسن هوروویتز حضور دارند، کمی می‌تواند به فعالیت‌هایشان رسمیت بیشتری ببخشد.



شماره ۷۱  
آبان ۱۴۰۱  
سوم



# آینده صرافی‌های رمزارز چیست؟

با مشخص شدن حدود رگولاتوری رمزارزها و نظارت بیشتر بر پروژه‌های این بازار همه از خود درباره صرافی‌ها می‌پرسند

می‌تواند از ابزارهایی مانند تست هایوی (Howey Test) استفاده کند تا وضعیت یک ارز دیجیتال در جایگاه اوراق بهادار را ارزیابی کند. بنابراین اگر کمیسیون معتقد باشد که سرمایه‌گذاران در پلتفرم‌های دارای‌های دیجیتال، قانون اوراق بهادار را نقض کرده‌اند، با آنها مطابق با قانون رفتار خواهد شد. در نتیجه پلتفرم‌های رمزارزی مانند صرافی کوین بیس باید به اقدامات اجرایی بیشتری، برای فهرست‌بندی و معاملات اوراق بهاداری که ثبت نشده‌اند، بیندیشند. البته این کار برای صرافی‌ها هراس‌آور است. اما در بعضی از آنها، به‌ویژه INX ONE، تطبیق با قوانین از پیش انجام شده است. آنها در اوایل کار خود این اقدامات را پیش‌بینی کرده بودند و

بعثی داغ بوده است. اما کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا این بحث را تمام‌شده تلقی می‌کند. «گری گنسلر»، رئیس این کمیسیون گفته که بر اساس دستورالعمل‌های فعلی، اکثر ارزهای دیجیتال واجد شرایطی هستند که به‌عنوان اوراق بهادار در نظر گرفته شوند. اما نظر گنسلر با نظر بسیاری از قانون‌گذاران مانند «سینتیا لومیس» در تضاد است. در هر صورت کمیسیون منتظر شفاف‌سازی بیشتر نیست و معتقد است قوانین موجود درباره اوراق بهادار با بازار ارز دیجیتال متناسب است.

اما آیا استدلال گنسلر درباره طبقه‌بندی ارزهای دیجیتال به‌عنوان اوراق بهادار به اندازه کافی نیرومند است؟ او در گذشته گفته که کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا

اکثر ارزهای دیجیتال اوراق بهادار هستند یا کالا؟ پاسخ به این سؤال چه تفاوتی در بستری‌های نگهداری و معامله ارزهای دیجیتال ایجاد می‌کند؟ از طرف دیگر گفته می‌شود آن گروه از شرکت‌های رمزارزی که به‌صورت فعال با کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا همکاری نکرده‌اند، ممکن است با چالش‌هایی مواجه شوند. این نگرانی‌ها در حالی است که به گفته‌ای آن ایکس دیجیتال (INX)، همه انواع اوراق بهادار در سال‌های آتی به بلاکچین کوچ خواهند کرد.

◀ آیا واقعاً رگولاتوری رمزارزها قانونمند شده است؟

طی چند سال اخیر، مقررات مربوط به اوراق بهادار رمزارز

گرفت. ان‌اف‌تی‌هایی که قیمت مشخص و ثابتی دارند، از جمله کلکسیون‌های هنری دیجیتال، لباس‌های درون بازی و بلیت‌های سینما، در محدوده میکا قرار نمی‌گیرد، اما احتمالاً ان‌اف‌تی‌هایی که به‌عنوان ابزار مالی عمل می‌کنند، ذیل میکا قرار بگیرند.

«استفان برگر»، عضو ارشد پارلمان اروپا (MEP) در بیانیه‌ای اظهار می‌دارد که میکا استاندارد جهانی را برای مقررات دارای‌های دیجیتال تعیین خواهد کرد. او در بیانیه‌ای می‌گوید: «میکا یک موفقیت برای اروپا محسوب می‌شود. قاره ما اولین قاره‌ای است که برای دارای‌های دیجیتال مقررات تصویب کرده است». برگر ادامه می‌دهد: «میکا تضمین‌کننده یک بازار هماهنگ است و به صادرکنندگان دارای‌های دیجیتال اطمینان حقوقی می‌دهد. به علاوه این لایحه برای ارائه‌دهندگان خدمات

قانون‌گذاران اروپایی با اکثریت قاطع به لایحه بازارهای دارای‌های رمزنگاری (MiCA) رأی دادند. این لایحه مقرراتی را در مورد نظارت، حفاظت از مصرف‌کننده و حفاظت از محیط زیست برای دارای‌های رمزنگاری شده معرفی می‌کند. کمیته امور اقتصادی و پولی پارلمان اروپا توانست با ۲۸ رأی موافق در برابر یک رأی مخالف، این توافق اولیه برای چهارچوب قانونی جدید دارای‌های ارز دیجیتال را تأیید کند.

در این مذاکرات مشخص شد که میکا بر تمام دارای‌های کریپتویی که تحت پوشش قانون خدمات مالی تنظیم نیستند، نظارت خواهد کرد. به‌علاوه، تعیین دستورالعمل برای طبقه‌بندی کریپتو بر عهده سازمان بازارهای اوراق بهادار و بازار اروپا (ESMA) خواهد بود. افزون بر این، طبقه‌بندی ان‌اف‌تی‌ها نیز در محدوده وظایف اسما قرار

با تأیید کمیته اکان پارلمان اروپا لایحه میکا و مقررات آن از سال ۲۰۲۴ لازم‌الاجرا خواهد شد

## مقررات ارز دیجیتال در اروپا وارد فاز نهایی می‌شود







## AVDF؛ ابزاری برای پیاده‌سازی اصول امنیت داده در سازمان‌ها یک ابزار قدرتمند در حوزه امنیت

AVDF یا Audit Vault and Database Firewall راهکاری معرفی شده توسط شرکت اوراکل است، می‌توان ابزاری برای پیاده‌سازی یک فرهنگ سازمانی جدید در حوزه دیتابیس و امنیت معرفی کرد. این محصول به صورت یکپارچه از دو ماژول «Database Firewall» و «Audit Vault» ایجاد شده است. در این محصول با استفاده از Audit Vault می‌توان ویژگی بسیار مهم Auditing را در دیتابیس‌ها و سیستم‌های عامل فعال کرد و با توجه به اینکه این داده‌ها (Audit Data) در بستری خارج از دیتابیس فعلی جمع و ذخیره می‌شوند، می‌توان آنها را از دیتابیس‌های اصلی حذف و به این ترتیب کاهش عملکرد دیتابیس به دلیل فعال کردن Auditing را تا میزان زیادی کم کرد.

ماژول Database Firewall را می‌توان یکی از اعجاب‌برانگیزترین محصولات اوراکل معرفی کرد. این ماژول مانند Firewall واقعی در مسیر شبکه قرار گرفته و این امکان را فراهم می‌کند که تیم امنیت و تیم دیتابیس بتوانند روی دستورات SQL و تمامی ورودی‌های دیتابیس قوانین امنیتی تعریف کنند؛ امکانی که اکنون در Firewall‌های موجود امکان‌پذیر نیست. با توجه به اتفاقات ناگوار امنیتی که در سال‌های اخیر در کشورمان در لایه‌های مختلف صورت پذیرفته، لزوم بهره‌گیری از راهکارهای جامع در حوزه امن‌سازی دیتابیس‌ها بیش از پیش حس می‌شود.

راهکار AVDF از یک سو با توجه به اینکه مختص دیتابیس‌های اوراکل نبوده و تمامی دیتابیس‌های مرسوم را پشتیبانی می‌کند و از سوی دیگر به دلیل اینکه به صورت همزمان می‌توان روی مدیریت یک فرایند قبل از وقوع توسط Database Firewall و بعد از وقوع توسط Audit Vault اقدام انجام داد، به عنوان حلقه مفقوده سازمان‌ها در حوزه امنیت دیتابیس‌ها شناسایی و دسته‌بندی می‌شود.



شماره ۷۱  
۸ آبان ۱۴۰۱  
سال دوم



سعید شجاعی

مدیر واحد راهکارهای اوراکل  
شرکت ریمیس



info@karangweekly.ir



# تقاطع جذاب تلکام با بانک

گپی با حسام حبیب‌الله، معاون فناوری اطلاعات بانک  
شهر درباره مفهوم آینده تلکوبانک

حجم تراکنش‌ها و رسوب حساب تمرکز می‌کنند. اما با بلوغ بیشتر فضای کسب‌وکار، شرکت‌های تلکام دیگر به دنبال فراهم کردن خدمات میکروپس‌انداز و میکرووام برای پایگاه مشتری بانکداری موبایلی‌شان خواهند بود که این خدمات، به‌طور مستقیم با کسب‌وکارهای سنتی خدمات مالی رقابت می‌کنند.

### تلکوها در برابر بانک‌ها

او در توضیح این موضوع می‌گوید: «مکانیسم‌های تلکو می‌توانند مسائلی را حل کنند که بانک‌ها به‌طور سنتی قادر به حل آنها نبودند. سیستم‌های اطلاعاتی تلکو علاوه بر اینکه متناسب با کارکردن در سطح میکروتراکنش طراحی شده‌اند، به‌راحتی می‌توانند در تمام مکان‌های جغرافیایی (از طریق شبکه‌ها) مورد استفاده قرار گیرند؛ حتی اگر یک نود فیزیکی هم وجود نداشته باشد. اگر سمت بانک‌ها، سامانه بانکداری متمرکز (کرنکینگ) وجود دارد که فعالیت‌های اصلی بانکی را مدیریت می‌کند، آن طرف اپراتورهای مخابراتی هم سامانه پشتیبان کسب‌وکار (BSS) و سامانه پشتیبان عملیات (OSS) وجود دارد که ستون فقرات عملیات است. به این ترتیب می‌توانیم اعتبارسنجی مشتری و ریسک اعتباری‌اش را بهتر اندازه بگیریم. یکی از ثمرات ارزشمند این مشارکت مبارک این است که بانک‌ها هم توان و قدرت اعتبارسنجی بالاتری به دست می‌آورند و هم امکان دسترسی به وثایق دیجیتال را پیدا می‌کنند. بر این اساس همگرایی دو صنعت بانک و مخابرات می‌تواند بسیار ارزشمند باشد.»

شناخت رفتار مالی مشتریان بانک و رفتار مصرفی مشتریان اپراتورها اطلاعات مفیدی در اختیار

نزدیک شده است؛ اتفاقی که می‌توان امیدوار بود حبیب‌الله با حضورش در بانک شهر و دغدغه‌ای که از پیش داشته، بتواند به‌نوعی آن را رقم بزند.

به عقیده حبیب‌الله، در عصر دیجیتال و انقلاب صنعتی چهارم ناگزیریم مرز کسب‌وکارها را بازتعریف کنیم، البته بازیگران این ارتباط می‌توانند مقاصد (اهداف) متفاوتی داشته باشند. مثلاً در حالی که تلکوها به‌طور سنتی میانگین درآمد به ازای هر کاربر (ARPU) و طول عمر (Longevity) را به‌عنوان معیارهای موفقیت‌شان در نظر می‌گیرند، بانک‌ها بیشتر روی

حسام حبیب‌الله در دوران مدیرعاملی‌اش در «جیرینگ» مفهومی به نام تلکوبانک را مطرح و دنبال کرد و هرچند در جیرینگ نتوانست این اتفاق را به نقطه عملیاتی برساند، ولی برای نزدیک کردن صنعت بانکداری و مخابرات در نقطه نهایی ارائه محصول تلاش کرد و حداقل دستاوردها، جلب توجه دوباره مدیران دو صنعت به ترکیب محصولات و خدمات این صنعت بود. حالا او با حضورش ابتدا در هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر و سپس به‌عنوان معاون فناوری اطلاعات بانک شهر، یک قدم به این مهم