



گفت‌وگو با ماریا
محمدیان که
به شکل حرفه‌ای
به آموزش پخت
نان می‌پردازد
**تفریح قدیمی
شغل فعلی**

گزارش
REPORT

علیه خام‌فروشی معدنی‌ها

گزارش کارنگ درباره اینکه چگونه می‌توان در بازار معدن نوآوری رابیش از چیزی که در این سال‌ها دیده‌ایم، تزریق کرد

۸

پادرویین در روز
حمل و نقل آمد

خبر
NEWS

ورود دو طرح
به سند باکس بانک مرکزی

تشریح مجدد اهداف و شرایط

۱۸



FINOTECH

موانع بانکداری باز

گفت‌وگو با سعید قدوسی نژاد
مدیرعامل فینوتک



معادلات
کف بازار
رابشناسیم

گفت‌وگو با مریم توحیدی
بنیان‌گذار نانوبافت‌سازه

حمایت
پورشه از
کاستوم‌سلز

استارت‌آپی که می‌خواهد روی
هواپیماهای برقی تمرکز کند



تحلیل
ANALYSIS

اپلیکیشن تراز دولتی‌ها

یک خبر خیلی جدی درباره کشف یک
اپ که خیلی بهتر از اسنپ و تپسی کار
می‌کند؛ باور کنید!

۲

اپراتورها در ضرورت

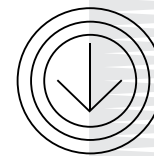
شاتل، ایرانسل و مبین‌نت از کاهش
میلیاردی درآمد خبر داده‌اند

گزارش
REPORT

رگولاتوری گنسلر
برای رمزارزها ادامه دارد...

به بهانه ماجرای اف‌تی‌ایکس

۲۱



یک خبر خیلی جدی درباره کشف یک اپ که خیلی بهتر از اسنپ و تپسی کار می‌کند؛ باور کنید!

اپلیکیشن تراز دولتی‌ها

خبر را چندبار خواندم تا زهر طنز آن گرفته شود و بعد با عمق فاجعه روبه‌رو شوم. سرپرست شهر فرودگاهی امام گفته از این پس رانندگان تاکسی‌های اینترنتی را به این فرودگاه راه نمی‌دهیم و نهایتاً برای آنها در یک گوشه (با فاصله ۸۰۰ متری) از فرودگاه یک جای به‌خصوص در نظر خواهیم گرفت! تصورش را بکنید اسنپ و تپسی که محور اصلی بیزینس مدل‌شان بر ارتباط دادن نزدیک‌ترین تاکسی به یک مسافر طراحی شده، حالا یک

ایستگاه به‌خصوص داشته باشند که مسافر آمده از فرنگ با یک نیشان چمدان باید تا آنجا را پیاده‌گاز کند و وقتی رسید به ایستگاه، گوشی‌اش را در بیاورد و درخواست تاکسی بدهد! یعنی ایستاده در دو قدمی راننده‌ها و تاکسی‌هایشان مبدأ و مقصد بزند و چشم در چشم آنها زل بزند تا یکی‌شان درخواستش را

قبول کنند. باور کنید در سریال برره هم اگر می‌خواستند با اسنپ و تپسی شوخی کنند، چنین سناریوی طنزی به ذهن‌شان نمی‌رسید. حالا فکر نکنید که این تمام ماجراست. دوست عزیز خوش‌فکرمان که با همان کلیدواژه‌های دستمالی شده در سال‌های اخیر از چنین ممنوعیتی خبر داده، در آستین مبارک‌شان راهکارهای بهتری هم دارند. اصلاً چرا اسنپ و تپسی و پیاده‌روی تا ایستگاه مخصوص آنها؟ شما خبر دارید که اپلیکیشن‌های بهتر از اسنپ و تپسی هم در ایران موجود است؟ بله، همین

مدیر محترم با همکاری یک شرکت دانش‌بنیان که متأسفانه هنوز اسمی ندارد یا اسمی در نکرده، یک اپلیکیشن برای تاکسی‌های سنتی فرودگاه طراحی کرده که آن‌طور که او گفته از اسنپ و تپسی خیلی بهتر است! آنها با خلاقیت و تلاش و دانش و نبوغ بومی-محلی خود به جبران ممنوع کردن اسنپ و تپسی، برای رانندگان تاکسی فرودگاه امام که سال‌ها با دادوبیداد و خوکش کردن و کشیدن آستین مسافر صید می‌کردند، یک اپلیکیشن طراحی کرده‌اند. اپلیکیشنی که اگر چه خیلی خوب است، اما نمی‌دانم چرا این خوبی‌هایش را در میدان رقابت آزمون نمی‌کند و تنها راه مسلط شدن خودش بر بازار را از میدان به در کردن دیگران می‌داند!

راستش اصلاً قصد ندارم یا در کفش طنزنویس کارنگ که هر هفته در صفحه آخر با چنین سوژه‌هایی شوخی می‌کند، بکنم. قصد هم نوشتن یک یادداشت کاملاً جدی بود. ولی خبری را که از این دوستان مخابره شده، هر جوری تفسیر و تحلیل کنید، نوشته‌تان طنز به نظر می‌رسد. این خبر خلاصه روشن و واضح داستان نوآوری و استارت‌آپ‌ها، اکوسیستم و غیره در ایران است. اینکه شما هر چقدر زور بزنید، باز هم یک آدم پرزوری از یک نهاد دولتی یا شبه‌دولتی پیدا می‌شود و با یک ممنوعیت و بالا آوردن یک چیز «خودی» بازار شما را یک لقمه چرب می‌کند یا حداقل برای مدتی هم که شده چوب لای چرخ‌تان می‌گذارد. همین قدر تلخ اما طنز! این روزها واقعاً در یک کم‌دی سیاه زندگی می‌کنیم.



رضا جمیلی
سردبیر



@rezajamili



شماره ۷۹
دی ۱۴۰۱
سال دوم



شماره ۷۹ | دی 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
نسیم اعتمادی، مریم سعیدپور
سایت: راضیه مینایی
شبکه‌های اجتماعی: محمد قربانی
چاپ: هنر سرزمین سبز
نشانی: تهران، جنت‌آباد جنوبی، خیابان لاله
غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸
وب‌سایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

دبیر تحریریه: المیرا حسینی
تحریریه: مهران امیری، عبدالله مقدمی
نگار قانونی: عباس عین‌علی
ترانه احمد دوست، منیره شاه‌حسینی
زهره دودانگه



کنفرانس خبری اولین رویداد «نوآوری باز» برگزار شد

سرمایه‌گذاری ۱۰۰ میلیارد تومانی گروه توسعه ملی در اقتصاد نوآوری

منبع محور به اقتصاد دانش‌بنیان برسیم. این مسئله را ترکیب GDP و اشتغال کشور نشان می‌دهد. راه‌حل این مشکل این است که باید جهت‌گیری مان را عوض کنیم. باید از سمت عرضه‌محوری به سمت تقاضا‌محوری حرکت کنیم. لازم به ذکر است شرکت سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی با همکاری دانشگاه صنعتی شریف در راستای توسعه تولید دانش‌بنیان و اشتغال‌آفرین با هدف برقراری ارتباط مؤثر بین مجموعه صنعت کشور و نخبگان، فناوران و دانش‌جویان کشور، حمایت از طرح‌های دانش‌بنیان، تجاری‌سازی اختراعات، نوآوری‌ها و طرح‌های صنعتی را در دستور کار خود قرار داده است. این شرکت نخستین بار به‌عنوان یک هلدینگ چندرشته‌ای صنعتی کشور برای راه‌اندازی پلتفرم «نوآوری باز» (Open Innovation) اقدام کرده است. در این پلتفرم چالش‌های فناورانه در شرکت‌های زیرمجموعه در پنج گروه تجهیزات، اتوماسیون، نگهداری و تعمیرات، انرژی، آب و محیط‌زیست، محصولات و فرایندهای صنایع غذایی، محصولات و فرایندهای صنایع شیمیایی و محصولات و فرایندهای صنایع سیمانی و معدنی شناسایی شده است.

بدین منظور گروه توسعه ملی بودجه هزار میلیارد ریالی سرمایه‌گذاری خطرپذیر را در طرح‌های منتخب در نظر گرفته که در قالب‌های دریافت حق امتیاز، خرید مالکیت فکری، تملک سهام شرکت‌های مشارکت‌کننده در طرح، ایجاد شرکت جدید و سرمایه‌گذاری مشترک، تضمین خریداری محصول به‌تعداد مشخص و تضمین فنی محصول تولیدی قابل ارائه است.

کنفرانس خبری اولین رویداد «نوآوری باز» گروه توسعه ملی، سه‌شنبه ۲۹ آذرماه ۱۴۰۱ با حضور جمعی از اهالی رسانه برگزار شد. مجتبی عزیزیان، مدیرعامل گروه توسعه ملی؛ علی ملکی، رئیس مرکز برنامه‌ریزی راهبردی دانشگاه صنعتی شریف؛ مصطفی سراج، معاون راهبردی و فناوری گروه؛ حسام‌الدین علی‌پور، مدیر شبکه‌های فناوری دفتر تکنوشریف و مدیر اجرایی رویداد ملی تک و حمید خضریان، مشاور مدیرعامل در امور فناوری‌های نوین از سخنرانان این نشست بودند.

مدیرعامل گروه توسعه ملی در ابتدای نشست ضمن اشاره به اهداف این رویداد اظهار داشت: «امروزه در دنیا حل مشکلات از طریق پلتفرم‌های نوآوری باز به یک روند تبدیل شده است. بر این اساس در گروه ملی تصمیم گرفتیم زیرساخت‌های باز ایجاد کنیم. برای ایجاد این زیرساخت‌ها به‌سرعه گروه دانشگاهیان، مخترعان و مبدعان و اصناف و فیتیم.» در ادامه این نشست، رئیس مرکز برنامه‌ریزی راهبردی دانشگاه صنعتی شریف تصریح کرد: «بیش از یک یا دو دهه است که بحث اکوسیستم نوآوری و شرکت‌های دانش‌بنیان در کشور مطرح شده است. دانشگاه‌ها در شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان نقش قابل توجهی ایفا کرده‌اند. اشتغال‌زایی و جلوگیری از مهاجرت از برکات این کار است. دانشگاه شریف در دوره رشدونمو خود اقدام به تأسیس ناحیه نوآوری شریف کرده است. ما امروز در ناحیه نوآوری شریف بیش از ۵۰۰ شرکت نوآور داریم، اما این حرکت نقض‌های جدی هم دارد.» ملکی ادامه داد: «ما هنوز نتوانسته‌ایم از فاز اقتصاد

روبوکا با تکذیب رقم ۷۰ میلیون کاربر، می‌گوید نیازی به کمک دولتی ندارد

می‌خواهیم در فضای رقابتی رشد کنیم

برای رسانه‌ها ارسال کرده و می‌گوید آمار ۷۰ میلیون کاربر را تکذیب می‌کند. به گفته روبوکا، ۷۰ میلیون شماره موبایل در این پلتفرم ثبت شده و تعداد کاربران فعال آن ۱۷ میلیون روزانه و ۳۵ میلیون ماهانه است. این اپلیکیشن همچنین بیان کرده نیازی به حمایت‌های دولتی ندارد و علاقه‌مند است تا در فضای رقابتی رشد کند.

هفته گذشته نماینده «روبوکا» در جلسه‌ای در سازمان فناوری اطلاعات اعلام کرد که مجموع کاربران ثبت‌نام شده در این اپلیکیشن به حدود «۷۰ میلیون» رسیده است و ۴۵۸ میلیون کانال و گروه در روبوکا وجود دارد.

این خبری بود که رسانه‌ها به عنوان آمار جدید از روبوکا با تعجب منتشر کردند. پس از آن روبوکا اطلاعیه‌ای را



ورود تاکسی‌های
اینترنتی به فرودگاه امام
ممنوع شد

رقابت فرودگاه با اسنپ و تپسی!

سرپرست شهر فرودگاهی امام خمینی (ره) از دستور دادستانی برای ممنوعیت ورود تاکسی‌های اینترنتی تپسی و اسنپ به شعاع ۸۰۰ متری این فرودگاه خبر داد.

سعید چلندری با اشاره به بروز برخی مشکلات برای رانندگان تاکسی فرودگاه حضرت امام (ره) اظهار کرد: «در بازدید معاون دادستانی از فرودگاه امام (ره) مشکلات رانندگان تاکسی فرودگاه مورد بررسی قرار گرفت. بر این اساس با دستور معاون دادستانی، مکانی در شعاع ۸۰۰ متری فرودگاه امام (ره) مشخص شده تا رانندگان تاکسی اینترنتی تپسی و اسنپ از آن برای سرویس دهی به مسافران استفاده نکنند.»

وی با بیان اینکه با شرکت‌های مذکور جلسه هماهنگی نهایی را طی هفته جاری برگزار می‌کنیم، افزود: «نظر شهر فرودگاهی امام (ره) هم همین بود که مکانی برای رانندگان تاکسی‌های اینترنتی تپسی و اسنپ مشخص شود تا مانع فعالیت رانندگان تاکسی فرودگاه نشوند که ساعت‌ها در نوبت برای انجام یک سرویس هستند.»

سرپرست شهر فرودگاهی امام همچنین با یادآوری اینکه نرم‌افزار تاکسی فرودگاه امام توسط یک شرکت دانش‌بنیان ایرانی طراحی شده، اضافه کرد: «فرودگاه امام، اولین فرودگاه کشور است که به چنین نرم‌افزاری مجهز می‌شود؛ این نرم‌افزار از اپ تپسی و اسنپ کارایی بیشتری داشته و بسیار کاربردی است.»

چلندری بیان کرد: «مسافران در زمان ورود به سالن فرودگاه امام (ره) می‌توانند این نرم‌افزار کاربردی را روی تلفن‌های همراه خود نصب کرده و از خدمات آن استفاده کنند.»



شماره ۷۹
دی ۱۴۰۱
سال دوم



تورم سامانه‌ها

رویداد هم‌رسان فناوری‌های داده‌پایه، چالش‌های آزادسازی داده برگزار شد

رویداد هم‌رسان فناوری‌های داده‌پایه با حضور جمعی از شرکت‌ها و فعالان اکوسیستم استارت‌آپی کشور برگزار و به چالش‌های آزادسازی و حکمرانی داده در کشور پرداخته شد. در این نشست که به همت خانه خلاق و مرکز نوآوری قوه مقننه برگزار شده بود، حاضران در پنبلی با عنوان «چالش‌های توسعه فناوری‌های داده‌پایه» اعلام کردند که در دسترسی به اطلاعات نابسامانی وجود دارد و در کشور با تورم سامانه روبه‌رو هستیم.

در آزادسازی داده تعارض منافع بیدار می‌کند

از نظر رضا باقری اصل، معاون امور مجلس وزارت ارتباطات و جانشین رئیس کمیسیون راهبردی اقتصاد دیجیتال، آزادسازی داده‌ها و اطلاعات مخصوصاً از طریق دستگاه‌های دولتی با چالش‌های گوناگونی مواجه است، اما به باور او اصلی‌ترین چالش در آزادسازی داده، تعارض منافع بین دستگاه‌های مختلف است که این تعارض‌ها که گاهی هم قانونی هستند و خرده‌منفعت‌هایی هم دارند، مانع رشد اقتصاد دیجیتال کشور شده و باعث می‌شوند بودجه‌های اختصاصی برای برخی دستگاه‌ها ایجاد شود.

او با اعلام اینکه تنوع دیدگاه در بین دستگاه‌های اجرایی برای آزادسازی داده وجود دارد، گفت: «در تدوین قانون برنامه هفتم اختلاف در مورد بندی که دستگاه‌های اجرایی موظف‌اند داده‌ها را برای کسب و کارها آزادسازی کنند، وجود دارد. روی این موضوع بحث است که چرا دستگاه اجرایی باید این کار را انجام دهد و بعضی دیگر این نظر را دارند که اصلاً این قانون نمی‌خواهد و قانون دوام (قانون مدیریت داده‌ها و اطلاعات ملی) در این زمینه وجود دارد. البته گروه دیگری هم بودند که قائل به شاخص‌گذاری هستند.»

به گفته باقری اصل، به هر سند هوشمندسازی در دنیا نگاه کنید یکی از ارکانش بحث داده است. او تأکید می‌کند که در این زمینه در دنیا یک برنامه استراتژیک، عملیاتی یا

حتی پیچیده‌تر، یک اکوسیستم برای داده ایجاد کرده‌اند و همین شرایط باعث می‌شود سهم اقتصاد برخی کشورها از GDP شان ۳۵ درصد باشد، بعضی ۲۵ درصد و سهم ایران ۷ درصد باشد. در حالی که متوسط دنیا ۱۵/۶ درصد است. باقری با اعلام اینکه یکی دیگر از چالش‌های آزادسازی داده، محرمانگی آنهاست، توضیح داد: «در محرمانگی داده چالش داریم. دستگاه‌ها گاه به بهانه‌های مختلف ادعا می‌کنند که داده در اختیارشان محرمانه است و این ادعا بعضی وقت‌ها درست است و بعضی وقت‌ها نادرست و برای پنهان کردن ضعف‌های خودشان یا پنهان کردن فرآیندهای داده‌ایشان اعلام می‌شود.»

به باور باقری اصل، این تعارض‌های قانونی و خرده‌منفعت‌ها مانع رشد اقتصاد دیجیتال است تا بودجه‌های اختصاصی یک سری دستگاه‌ها حفظ شود.

وقتی همه چیز امنیتی است

بابک حمیدیا، رئیس خانه خلاق و مرکز نوآوری قوه مقننه در این نشست و در پنبلی «چالش‌های توسعه فناوری‌های داده‌پایه» اعلام کرد که مهم‌ترین بحث حاکمیت برای آزادسازی داده، بحث امنیت است. او در این مورد گفت: «هر موقع در ایران بحث دیتا و داده مطرح می‌شود، برای حاکمیت مهم‌ترین مسئله، مسئله امنیت است که اگر داده را به صورت‌های مختلف در اختیار عموم قرار دهیم، حکمران نمی‌تواند امنیت لازم را برقرار کند.» به باور او، مشکل این است که هنوز پروتکل‌های اشتراک داده بین بخش خصوصی و بخش حاکمیتی نوشته نشده و مشخص نشده است.

حمیدیا با بیان اینکه بیگ‌دیتاها سرمایه اصلی شرکت‌های خصوصی هستند، اعلام کرد: «بیگ‌دیتاها قاعدتاً سرمایه‌های اصلی شرکت‌های خصوصی هستند که تولید می‌شوند و بر اساس شرایط فعلی نظارت همه‌جانبه باید روی آنها وجود داشته باشد. باید نگاه هزینه‌فایده را که در

خصوص مواجهه با مسئله دسترسی به داده است، داشته باشیم. هزینه و منافع را با همدیگر بسنجیم که آیا این داده وقتی در اختیار بخش خصوصی قرار می‌گیرد، منافعش بیشتر است یا هزینه‌هایی که احتمالاً ایجاد می‌کند.»

تلاش برای لایحه حفاظت از داده‌های شخصی

مجتبی توانگر، نماینده مجلس و رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال یکی دیگر از افراد حاضر در این پنبلی بود. توانگر در این پنبلی به کارهایی که مجلس برای آزادسازی و حاکمیت داده انجام داده، اشاره کرد.

او در این مورد گفت: «مجلس به صورت مشخص گام اول را برای حاکمیت داده برداشته و در این راستا قانون دوام را که همان قانون مدیریت داده‌ها و اطلاعات ملی بوده، تصویب کرده است. هر چند یک گام است، ولی اگر حلقه‌های بعدی اش را ندیده باشیم، حتماً دچار مشکل خواهیم شد.»

او ادامه داد: «حلقه بعدی که روی آن کار می‌کنیم، حمایت و حفاظت از داده‌های شخصی است که البته ما خودمان در این زمینه طرحی در مجلس در سال ۹۹ ثبت کردیم، ولی هم دولت قبل و هم دولت جدید مدعی بودند طرحی که مجلس دنبال می‌کرد، می‌تواند غنی‌تر باشد. در عین حال که در دیداری که بارهبری داشتیم، ایشان تأکید فرمودند که لایحه محوری مد نظر باشد. به دلیل اینکه توان کارشناسی دولت روی اینکه بتواند دقیق‌تر چالش‌ها را احصا و چاره‌اندیشی کند، بیشتر است.»

توانگر در ادامه توضیح داد: «ما هم در مجلس با توافقی که کردیم، قرار شد این موضوع نهایی شود و الان در کارگروه اقتصاد دیجیتال دولت این طرح در حال بررسی است و ما هم به صورت رفت و برگشتی این موضوع را پیگیری و استفاده می‌کنیم.» او تأکید کرد که ما نمی‌خواهیم در پستو بنشینیم و بدون دخالت اکوسیستم قانون بنویسیم.



رئیس سازمان نصر کشور درواکنش به توصیه شاپرک به پرداخت یارها

سیاست‌های دستوری یک جانبه را متوقف کنید

اینکه با نامه دستوری و از موضع بالا به پایین با آنها برخورد شود، به هیچ وجه پذیرفتنی نیست.

به باور او باید به فعالان بخش خصوصی حق داد که با این نوع سیاست‌گذاری‌های لحظه‌ای و دستوری، ذهنیت منفی نسبت به حلقه تصمیم‌گیرنده این موضوعات پیدا کنند و این تصور را داشته باشند که احتمالاً افکار حلقه فکری موافقان طرح صیانت، به عرصه‌های دیگر هم رسوخ پیدا کرده است.

رئیس سازمان نصر در ادامه گفت: «با اتفاقاتی که می‌بینیم، احساس می‌کنیم دولت، بخش خصوصی را از جنس فولاد می‌داند و تصور می‌کند فعالان این حوزه تاب‌توان تحمل هرگونه سیاست دستوری را دارند، اما واقعیت این نیست و بخش خصوصی تاب‌توان تحمل این همه شوک را ندارد.»

بر اساس اظهارات هاشمی، بخش خصوصی کشور چه گناهی کرده که هم در عروسی و هم در عزا باید سرش بریده شود و مدام تاوان تصمیمات لحظه‌ای را بدهد؟

او با انتقاد از مورد مشورت قرار نگرفتن بخش خصوصی در چنین تصمیم‌هایی گفت: «تا کی قرار است افراد مسئول و منصوب، بدون مشورت و اخذ نظر بخش خصوصی، برای آنها نسخه بپیچند و به آنها خسارت سنگین وارد کنند، در حالی که حاضر به پذیرش مسئولیت، پاسخگویی و جبران این خسارت‌ها هم نیستند؟»

به باور رئیس سازمان نصر، بخش خصوصی کشور بارها و بارها حقانیت خودش را اثبات کرده و نشان داده که حداکثر ظرفیت فنی و سرمایه انسانی و اقتصادی خود را برای خدمت به مردم و سربلندی کشور به کار می‌گیرد، اما حداقل انتظار از تصمیم‌گیران این است که تصمیم‌های یک جانبه نگیرند و اولین اصل در اتخاذ چنین تصمیم‌هایی را مشورت با بخش خصوصی و دریافت نظرات آنها قرار دهند.

رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور به نامه اخیر شاپرک در مورد توصیه انتقال دامنه پرداخت‌یاران از دات‌کام به دات‌آی‌آر واکنش نشان داد و خواستار توقف اعمال سیاست‌های دستوری یک جانبه در بستر فعالیت بخش خصوصی شد.

حسن هاشمی در گفت‌وگو با سایت «راه پرداخت» در این باره گفت: «در هفته‌های اخیر، کسب‌وکارهای مجازی و فعالان بخش خصوصی سخت‌ترین روزهای عمر خود را سپری کرده‌اند و در حال حاضر هم چشم‌انداز روشنی نسبت به آینده ندارند. حالا متأسفانه در همین شرایط با تصمیمات و دستوراتی مواجه می‌شوند که شوک دیگری به آنها وارد می‌کند.»

هاشمی با اشاره به نامه توصیه‌ای شاپرک برای کوچ پرداخت‌یارها از دامنه دات‌کام به دات‌آی‌آر اعلام کرد که هرچند پس از واکنش بسیاری از کسب‌وکارها، این شرکت اعلام کرد که کوچ پرداخت‌یارها به دامنه دات‌آی‌آر الزامی نیست، اما مسئله مهم، نوع نگاه و رویکردی است که در این گونه اقدامات وجود دارد و باید برای همیشه حل و فصل شود.

وی ادامه داد: «در این که حتماً برای اتخاذ چنین تصمیمی دلایلی وجود داشته بحثی نیست، اما سؤال اینجاست که بخش دولتی چطور خودش را محق می‌داند به همین راحتی با ارسال یک نامه خلق الساعه، برای فعالان بخش خصوصی ضرب‌الاجل یک هفته‌ای تعیین کند؛ بدون اینکه جلسه مشورتی و همفکری با آنها گذاشته باشد و نظرشان را جویا شود؟!»

رئیس سازمان نصر کشور تصریح کرد: «فعالان بخش خصوصی بسیار بیشتر از دولتی‌ها نگران کسب‌وکار خودشان هستند و به همه ابعاد، خطرات و آسیب‌های احتمالی اشراف دارند، به همین دلیل قطعاً در صورت نیاز، تمهیدات لازم برای پیشگیری از این خطرات احتمالی را هم اتخاذ می‌کنند. اما



ایراتورها در ضرر؟

چه رسمی و چه غیررسمی، شرکت‌هایی چون شاتل، ایرانسل و مبین‌نت از کاهش میلیاردری درآمد خود به دنبال محدودیت اینترنت خبر داده‌اند؛ این ماجرا را بررسی کرده ایم

ضرر ۲۵ درصدی مبین‌نت

به تازگی نامه‌هایی در تاریخ‌های متفاوت از سوی مدیران ایرانسل، شاتل و مبین‌نت به وزیر ارتباطات توسط گروه هکری به نام «ZZA» منتشر شده‌اند. در تماس کارنگ با شاتل، مدیرعامل این شرکت صحت نامه خود به وزارت ارتباطات در مورد آثار محدودیت اینترنت و فیلترینگ روی کسب‌وکارش را تأیید می‌کند.

هرچند نامه برخی ایراتوره‌های ارتباطی به وزارت ارتباطات در مورد خسارتی که محدودیت اینترنت به آنها زده، بعد از سه ماه از شروع این محدودیت‌ها به تازگی رسانه‌ای می‌شود، با این حال پیش‌تر گزارش مرکز فضای مجازی در مورد نقش اینستاگرام در اقتصاد دیجیتال از کشور نشان داد که سهم ترافیک اینستاگرام از کل حجم بازار فروش ترافیک توسط ایراتوره‌های ثابت و سیار ۵۰ درصد بوده و معادل ۳۰ هزار میلیارد تومان در سال جمع‌بندی شده است.

همین آمار نشان می‌داد که با فیلتر شدن اینستاگرام از سه ماه گذشته تاکنون ۵۰ درصد ترافیک ایراتوره‌های ثابت و سیار کشور از دست رفته و این گروه متحمل چه خسارتی شده‌اند.

در بین ایراتوره‌های ارتباطی، طبق تاریخ‌نامه‌های منتشرشده

سه ماه از شروع اختلال و محدودیت روی بستر اینترنت می‌گذرد و حالا هک نامه‌های برخی ایراتوره‌های ارتباطی مانند شاتل، ایرانسل و مبین‌نت به وزارت ارتباطات نشان می‌دهد که این محدودیت‌ها و فیلترینگ چه خسارتی برایشان به همراه داشته است.

پیش از این هم رایتل با انتشار نامه خود به وزیر ارتباطات از کاهش درآمد خود به دنبال فیلترینگ و محدودیت‌های اینترنت خبر داده بود.

مبین‌نت در نامه خود از زیان ۲۵ درصدی درآمد، یعنی ۱۰ میلیارد تومان در ماه خبر داده و شاتل گفته است درآمد این شرکت بیش از ۴۰ درصد کاهش داشته و ادامه این شرایط بحرانی تحت هیچ شرایطی دیگر برای این شرکت قابل تحمل نیست.

از طرف دیگر ایرانسل هم در سه نامه جداگانه به رئیس رگولاتوری از خسارت هشت هزار میلیارد تومانی خود گفته و ضمن درخواست

خسارت بر اساس اصول پروانه از سمت دولت، خواستار افزایش تعرفه‌ها مخصوصاً افزایش تعرفه در بخش دیتا شده است. با این نامه‌ها به نظر می‌رسد در آخر این کاربران هستند که باید هزینه محدودیت اینترنت را پرداخت کنند.



سونیتا سراب‌پور

@SonitaSarabpour



شماره ۷۹
۱۴۰۱
سال دوم





علیه خام‌فروشی معدنی‌ها

گزارش ویژه کارنگ از رویداد دایان ۴ با رویکرد تجاری سازی و توسعه بازار حوزه فرآوری محصولات معدنی و اینکه چطور می‌توان در بازار معدن نوآوری را بیش از چیزی که در این سال‌ها دیده‌ایم تزیق کرد

مسئله خام‌فروشی مواد معدنی، یکی از مزمن‌ترین دردهای کشور است که سال‌هاست ادامه دارد. چرخه محصولات معدنی عموماً در کشور ما به اکتشاف و استخراج منتهی می‌شود و در بیشتر موارد گام فرآوری و ایجاد ارزش افزوده به خاطر مسائل گوناگون مغفول می‌ماند. سازمان ایמידرو در سلسله برنامه‌های حمایتی خود این بار میزبان فعالان حوزه معدن و شرکت‌های دانش‌بنیان حوزه فرآوری محصولات معدنی بود. این برنامه با عنوان دایان ۴ تلاش کرد تا با معرفی پنج شرکت برگزیده نوآور در این بازار فرصت ارائه محصول و خدمات این شرکت‌ها را به صورت بی‌واسطه به معدن‌داران و ذی‌نفعان حوزه معدن فراهم کند. با مدیران این پنج شرکت گفت‌وگو کردیم و از مشکلات آنها در مسیر کسب و کارشان و راهکارهای مبارزه با خام‌فروشی و تزیق بیشتر نوآوری به این صنعت بزرگ پرسیدیم.

مواد معدنی، این چرخه را کامل کنند. وجود واحدهای تحقیق و توسعه در شرکت‌های دانش‌بنیان این امکان را فراهم می‌کند تا هر چالشی در حوزه معدن و فرآوری مواد معدنی را حل کنند و در کنار معدن‌داران از هزینه‌های آنها بکاهند و ریسک‌های احتمالی معدن‌داری را کاهش دهند. در نتیجه سرمایه‌گذاری و ورود سرمایه به بخش معدن تسهیل و نهایتاً به خلق ارزش افزوده خوبی منجر خواهد شد. ما به واسطه حضور در رویداد دایان ۴ که در حوزه فرآوری مواد معدنی است، بالاخره توانستیم با فعالان و بازیگران این حوزه رودررو شویم و محصولات و خدمات‌مان را معرفی کنیم. مشکل اصلی ما در توسعه محصول و خدمات‌مان، سرمایه‌گذاری به موقع است. پروژه‌های تحقیقاتی به سرمایه‌گذاری به موقع و فرصت کافی برای تحقیق نیاز دارند. از آنجایی که حل چالش مبتنی بر تحقیقات زمان‌بر است، بسیاری از شرکت‌ها این مسئله را درک نمی‌کنند و حاضر نیستند این ریسک را بپذیرند. در حوزه فعالیت خودمان اگر تأمین مالی به موقع اتفاق بیفتد، به تولید محصولاتی منجر خواهد شد که به کمک معدن‌دار می‌آید تا اول از همه خام‌فروشی نکنند و دوم چرخه تولید را تکمیل کنند و برای خودشان و کشور ارزش افزوده بیشتری بیافرینند و باعث اشتغال و کارآفرینی شوند. امسال هم که سال دانش‌بنیان است و واحدهای مختلف ادعا می‌کنند که می‌خواهند به جرگه حمایت از دانش‌بنیان‌ها بپیوندند. امیدوارم این اتفاق ادامه‌دار باشد و یک حرکت جمعی

می‌پردازند، به جای تمرکز بر محصول و توسعه فناوری باید انرژی، وقت و هزینه بسیاری برای ارتباط با این شرکت‌ها صرف کنیم. تلاش ما این است به صورت موردی با شرکت‌ها وارد مذاکره شویم و فناوری را به آنها معرفی کنیم. از این رو رویدادهایی مانند رویداد دایان که بی‌واسطه فرصت ارائه محصول را به ما می‌دهد، می‌تواند بسیار کمک‌کننده باشد. دو دسته شرکت دانش‌بنیان در حوزه معدن فعال‌اند؛ دسته اول شرکت‌های فنی و مهندسی هستند و خدمات دانش‌محور به شرکت‌ها ارائه می‌دهند و دسته دوم شرکت‌های تولیدی و محصول‌محور هستند. مشتری نهایی هر دو دسته، شرکت‌های بزرگ هستند. برای حل چالش‌ها نیاز است که ارتباط عمیقی بین دو طرف شکل بگیرد و از سوی دیگر شرکت‌های بزرگ باید ریسک کنند و ظرفیت‌های دانش‌بنیان را جدی بگیرند.

سارا جلیلی

مدیرعامل شرکت فرآور فلزات تمین

تأمین مالی به موقع چالش ماست

حوزه فعالیت ما تولید و طراحی کارخانه‌های فرآوری مواد معدنی کم‌عیار و پسماند است. شرکت‌های دانش‌بنیانی که در این حوزه فعالیت دارند، می‌توانند با تشکیل کارگروه‌های تخصصی یا تولید محصولات دانش‌بنیان یا ارائه خدمات در زمینه فرآوری



محمد مهدی وکیل

مدیرعامل شرکت تیتانیوم صنعت شریف

خصولتی‌ها، درها را به روی ما بسته‌اند

واقعیت این است که سهم نوآوری در حوزه معدن بسیار ناچیز است. این واقعیت غیر قابل انکار است. تا زمانی که نتوانیم از نوآوری بهره‌مند شویم، خام‌فروشی سهم بالایی خواهد بود. در حال حاضر شرکت‌های بزرگ حوزه معدن دو چالش اساسی پیش روی خود دارند؛ چالش اول این است که چون خود این شرکت‌ها دارای دانش و فناوری روز نیستند، باید آن را وارد کنند و این موضوع هزینه‌های بالایی برای شرکت‌ها به همراه دارد. از طرفی هم تحریم‌های خارجی دسترسی به این فناوری‌ها را سخت و گاه غیرممکن کرده است. چالش بعدی این است که شرکت‌های بزرگ دنیا در کشورهای توسعه‌یافته، فناوری‌های خود را به کشورهای جهان‌سومی ارائه نمی‌دهند. این دو چالش باعث شده که نوآوری در حوزه معدن بسیار ضعیف باشد.

چالش شرکت‌های نوآور در ارتباط با شرکت‌های بزرگ معدنی کشور، ساختار خصولتی این شرکت‌های بزرگ و قدیمی است. ظاهر خصوصی و باطن دولتی باعث شکل‌گیری نگاه خاصی در این نوع مدیریت نسبت به شرکت‌های دانش‌بنیان شده است. ما به عنوان شرکت‌های دانش‌بنیان که به توسعه فناوری



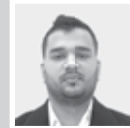
نوآوران بخش معدن
و موانع پیش روی آنها

چالش دسترسی به مدیران تصمیم‌گیر

شرکت‌های نوآور بخش معدن باید درک درستی از نیاز بازار داشته باشند. بدون اینکه در زمینه بازار تحقیق شود، هرگز نباید دست به تولید محصول نهایی زد. این مسئله نافی طرح‌های پایلوت و محصول اولیه نیست، اما برای رسیدن به محصولی که بتواند در بازار مورد اقبال قرار گیرد، راه زیادی باید طی شود. محصولات ما در زمینه تصفیه هوا با فناوری‌های نوین است که خوشبختانه پس از تولید نمونه اولیه و پایلوت و بازاریابی این محصول توانستیم بازار را قانع کنیم.

شاید باورش سخت باشد، اما ایران یکی از بزرگ‌ترین کشورهای واردکننده دستگاه‌های تصفیه هوا در جهان است. این بازار حجم

بسیار خوبی دارد و نیاز به این محصول در صنعت بسیار زیاد است. شرکت‌های نوآور زیادی در این زمینه مشغول فعالیت بوده‌اند و اتفاقاً ممکن است محصولات کارآمد و با فناوری روز دنیا هم تولید کرده باشند، اما مسیر آنها برای ورود به بازار مشکل داشته و نداشتن بازار هدف، هزینه‌های سنگین تولید و بازاریابی نهایتاً به مرگ این شرکت‌ها منجر شده است. مشکل دیگر این است که این شرکت‌ها حتی اگر بر اساس بازاریاسنجی درست هم وارد میدان شده باشند، به خاطر ساختارهای حقوقی و مالی خود را کوچک می‌بینند و در مذاکرات بازاریابی‌شان امتیازات زیادی را می‌دهند که این نیز در بلندمدت موجب فرسایش و سرخوردگی این شرکت‌ها می‌شود. مهم‌ترین حمایتی که فعالان بخش معدن و صنعت می‌توانند از شرکت‌های دانش‌بنیان انجام دهند، این است که راه ارتباط با مدیران و تصمیم‌گیران مجموعه‌ها را برای ما باز بگذارند و کمتر ما را به کارشناسان ارجاع دهند. ارتباط و امکان تعامل با مدیران تصمیم‌گیر شرکت‌ها و مجموعه‌های بزرگ برای شرکت‌های دانش‌بنیان کار سخت و نفس‌گیری است.



حسین قریشی
مدیرعامل شرکت انبیشه‌سازان
فردای خاورمیانه



info
@Karangdaily.ir



شماره ۷۹
۱۴۰۱ دی ۴

سال دوم



درباره کارن لینچ

رتبه اول مدیران عامل زن

«کارن لینچ» مدیرعامل یک شرکت دارویی و بهداشتی با ۳۰۰ هزار کارمند است. امسال او رتبه اول مدیران عامل زن در فهرست فورچون ۵۰۰ را به دست آورد. لینچ در ۳۰ دسامبر ۱۹۶۳ در ماساچوست متولد شد. در دانشکده مدیریت کارول در کالج بوستون تحصیل کرد و مدرک کارشناسی حسابداری دریافت کرد و توانست گواهینامه حسابدار عمومی را اخذ کند. پس از فارغ التحصیلی، او شغل اول خود را در دفتر بوستون شرکت مشاوره مدیریت ارنست اند یانگ آغاز کرد و در بخش مالی و بیمه مشغول شد.

او ۱۰ سال کار کرد و تصمیم گرفت در رشته MBA ادامه تحصیل دهد. این بازگشت به تحصیل عجیب بود، اما لینچ می گوید: «من می خواستم دانش تجاری خود را گسترش دهم تا بیشتر در معرض جنبه های تجاری اداره یک شرکت قرار بگیرم». در سال ۲۰۰۴، لینچ به عنوان رئیس «سیگنا دنتال» منصوب شد و تا سال ۲۰۰۹ در سیگنا کار کرد و پس از آن وارد شرکت مازلان شد. او توانست ریاست بخش خدمات بهداشتی مازلان را بر عهده بگیرد. تا سال ۲۰۱۲ در کنار مازلان ماند تا اینکه به عنوان معاون اجرایی و رئیس بخش تخصصی محصولات به ایلتنا پیوست.

لینچ در سال ۲۰۱۵، اولین مدیرعامل زن ایلتنا شد و در این نقش توانست ایلتنا را به قیمت ۷۰ میلیارد دلار به CVS Health بفروشد و این نقش را حفظ کند و بعد از مدتی خود لینچ مدیر اجرایی شرکت CVS Health شد. پس از بازنشستگی مدیرعامل شرکت، کارن لینچ مدیرعامل جایگزین وی شد که بالاترین رتبه مدیران عامل در فهرست فورچون ۵۰۰ است. او به عنوان هشتمین زن قدرتمند جهان در سال ۲۰۲۲ معرفی شد و اولین زن موفق در کسب و کار در همین سال نامیده شد.



شماره ۷۹
۱۴۰۱
سال دوم



تفریح قدیمی شغل فعلی

گفت و گو با ماریا محمدیان که به شکل حرفه ای به آموزش پخت نان می پردازد و نوآوری هایی در زمینه پخت نان های گوناگون دارد



گفتگو
INTERVIEW

نان یک محصول باستانی و قدیمی است که معمولاً نامش در کنار نوآوری نمی آید، اما در این شماره با بانوی کارآفرینی آشنا می شویم که در زمینه پخت نان های گوناگون نوآورانه عمل می کند و این نوآوری ها را به هنرجویانش نیز انتقال می دهد؛ ماریا محمدیان که استاد آشپزی با تمرکز بر پخت نان است. او متولد شهر ساری است و تا ۱۸ سالگی نیز در ساری زندگی کرده است. با وجود اینکه دیپلم خود را در رشته ریاضی فیزیک اخذ کرده، اما می گوید از کودکی به کار شیرینی پزی علاقه زیادی داشته، ولی همیشه این کار برایش تفریح به حساب می آمده و فکر نمی کرده بتواند شغل آینده اش را بر اساس این علاقه مندی انتخاب کند. در این مسیر باشد.

چه شد که به سمت شیرینی پزی رفتید؟
من در ۱۸ سالگی ازدواج کردم و به شهر مشهد مهاجرت کردم. جوان بودم و چون از ساری به مشهد آمده بودم، خیلی تنها و غریب بودم و زمان بیکاری زیادی داشتم. به همین دلیل دلم نمی خواست زمانم هدر برود و عمرم را از دست بدهم. تصمیم گرفتم در زمینه مورد علاقه ام کاری کنم؛ بنابراین با شوق و علاقه فراوان در یکی از بهترین آموزشگاه ها ثبت نام کردم و آموزش دیدم.

شبانروز تمرین و تکرار می کردم تا بتوانم حرفه ای شوم، اما متأسفانه بنا بر دلایلی که دوست ندارم راجع به آن توضیح دهم، مجبور شدم با تمام عشق و علاقه ای که داشتم، این کار را متوقف کنم. اگرچه آشپزی و شیرینی پزی هرگز تعطیل نمی شد و من مدام در حال تمرین و تکرار بودم. از مجله و کتاب و سایت های مختلف آشپزی دستور پخت پیدا می کردم و آن شیرینی را می پختم و اشکالات و نکات آن کار را کشف می کردم. از سایر آشپزان کمک می خواستم تا از تجربه آنان مطلع شوم و بار بعدی محصول بهتری خلق کنم.

من بدون ابزار و ترازو شب های عید هر سال، شیرینی خانگی می پختم و طعم ها و شکل های مختلف را تست می کردم. همان دوران نیز مشتریانی برای شیرینی ها داشتم و کسب درآمد می کردم. گاهی نامید می شدم، اما به دلیل علاقه زیاد بازمی گشتم و سال هایی که در زمینه شیرینی های خشک نوروزی فعالیت کردم، درآمد داشتم.

ایده اولیه کار چطور شکل گرفت؟

اکنون من در زمینه تولید نان و آموزش نان فعالیت دارم. این بخش از کار من بعد از کرونا بسیار جدی شد. پنج سال پیش مجدداً به بستر حرفه ای آموزش بازگشتم و آموزش های حرفه ای را پشت سر گذاشتم. تولیداتم را ارتقا دادم تا اینکه کرونا از راه رسید و تب پخت نان در منزل بالا گرفت. از آنجا

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 اینشورتک**، 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.



اندازه بازار تجهیزات
پزشکی در سال ۲۰۲۲
وروندهای آینده

کرونا و رشد بازار تجهیزات پزشکی

بازار تجهیزات پزشکی در سال ۲۰۲۲ حدود ۴۴۲/۴۲ میلیارد دلار برآورد شده بود و پیش‌بینی می‌شود با نرخ رشد مرکب سالانه ۷/۵۴ درصد برای سال‌های آینده بزرگ‌تر هم بشود. همه‌گیری کرونا به شدت بر کل بازار تجهیزات پزشکی تأثیر گذاشت و بخش‌های مختلف، تأثیرات گسترده‌ای را تجربه کردند.

تأثیر کووید ۱۹ بر رویه‌های تصویربرداری تشخیصی در امارات متحده عربی، نشان می‌دهد در طول همه‌گیری، در مقایسه با زمان قبل از کووید، حدود ۸۰ درصد کمتر تصویربرداری رادیولوژیکی انجام شده است. این کاهش تعداد روش‌های رادیولوژیکی باعث کاهش بیشتر تقاضا برای دستگاه‌های پزشکی شده است.

با این حال، بازار مورد مطالعه تأمین تجهیزات بیمارستانی برای مدیریت کووید ۱۹، مانند تجهیزات حفاظت فردی (PPE)، ونتیلاتورها و تجهیزات بیمارستانی عمومی، افزایش فروش را تجربه کرد تا تقاضای بسیار زیاد آن را برآورده کند. به‌عنوان مثال، برای ونتیلاتورها در طول همه‌گیری تقاضای زیادی به وجود آمد. برای نمونه در مارس ۲۰۲۰، تولید ونتیلاتور بیش از ۴۰ درصد افزایش یافت.

عواملی مانند شیوع فزاینده بیماری‌های مزمن و مرتبط با آن در سال‌های زندگی پس از بهبود، پیشرفت‌های فناوری در دستگاه‌های پزشکی و افزایش مداوم جمعیت سالمند، رشد بازار تجهیزات پزشکی را تقویت می‌کنند. پیش‌بینی می‌شود در آینده، بخش دستگاه‌های قلب و عروق سهم عمده‌ای در بازار تجهیزات پزشکی داشته باشد. همچنین انتظار می‌رود آمریکای شمالی به دلیل عواملی مانند شیوع روبه‌رشد بیماری‌های مزمن، هزینه‌های بالای مراقبت‌های بهداشتی و حضور بازیگران کلیدی، یک بازار مهم مصرف و فروش تجهیزات پزشکی شود. افزایش جمعیت سالمندان هم یکی دیگر از عوامل رشد این بازار خواهد بود.



شماره ۷۹
دی ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: پریا امیرحاجلو

معادلات کف بازار را بشناسیم

گفت‌وگو با مریم توحیدی، بنیان‌گذار نانوبافت‌سازه که از چالش‌های رگولاتوری در حوزه تجهیزات پزشکی می‌گوید و البته ضعف کارآفرینان و نوآوران این حوزه که بازار و نیازهای آن را به درستی تشخیص نمی‌دهند

یکی از اجزای مهم اقتصاد سلامت، حوزه تجهیزات پزشکی و مواد مصرفی این بخش است. این تجهیزات و مواد مصرفی گاهی با وجود امکان تولید در داخل، معمولاً از خارج کشور وارد می‌شوند. یکی از این مواد مصرفی مش‌های جراحی است که حین عمل جراحی مورد استفاده قرار می‌گیرد. حالیکه شرکت ایرانی بر اساس این نیاز شکل گرفته است. در این شماره از کارنگ به سراغ شرکت استارت‌آپی نانوبافت‌سازه رفته‌ایم که بنیان‌گذارش مریم توحیدی است. او متولد ۱۳۵۵ در محله تهرانپارس و مادر سه فرزند است. در سال ۱۳۷۴ به سراغ طراحی کشتی رفت، اما یک سال بعد تغییر رشته داد و رشته مهندسی پزشکی بیوالکترونیک را برای تحصیل انتخاب کرد. پس از دریافت مدرک کارشناسی وارد بازار شد و از سال ۱۳۸۰ در بخش خصوصی کار می‌کند. با او درباره چالش‌های شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های حوزه تجهیزات پزشکی صحبت کرده‌ایم.

هزینه‌های بازاریابی نیاز ندارد و بازار آن از قبل شناسایی شده و خریدار آن هم آماده است تا در هر زمان که به تولید انبوه رسیدیم، اقدام به خرید کند.

چه میزان سرمایه برای راه‌اندازی خط تولید نیاز دارید و فکر می‌کنید در چه بازه‌ای به نقطه سر به سر برسید؟ سهم بازاری که برای خودتان پیش‌بینی کرده‌اید چند درصد از کل بازار خواهد بود؟

میزان مش مصرفی کشور طبق آمار اداره کل تجهیزات

PP تولید می‌شده است. این محصول در جراحی‌هایی مورد استفاده قرار می‌گیرد که امحا و احتشای داخلی بدن نیاز به فیکس شدن دارد. البته مش‌های جراحی مدل‌های مختلفی دارد و به‌طور کلی به دو دسته مش‌های جذبی و غیرجذب‌پذیر تقسیم می‌شوند. حتی مش‌هایی از جنس فلز وجود دارد که در جراحی فک و صورت از آنها استفاده می‌شود. اما مش‌های ما از مواد پلیمری هستند. محصول نمونه‌ای که تولید کردیم، آماده تجاری‌سازی است و در این مرحله به جذب سرمایه و راه‌اندازی خط تولید نیاز داریم. یکی از مزایای محصول این است که به

از نانوبافت‌سازه و استارت‌آپ‌تان برای ما بگویید؛ محصول شما چیست و در چه مرحله‌ای قرار دارد؟

ایده ساخت مش‌های جراحی از نیاز بازار شکل گرفت. یکی از دوستان ما که ۸۰ درصد نیاز بخش سلامت را از طریق واردات این محصول تأمین می‌کرد، به ما پیشنهاد داد تا بررسی کنیم و ببینیم آیا می‌توانیم این محصول را در داخل تولید کنیم یا نه؟ مش‌های جراحی یک بافت است که مانند پارچه با تاروپود بافته می‌شود. اولین نسل مش‌های جراحی با مواد پلی‌پروپیلن یا همان



«این رایید» نیم میلیارد دلار
برای کامیون‌های باری برقی
جذب سرمایه کرد

استارت‌آپ سوئدی حمل بار

شرکت فناوری حمل و نقل سوئدی «این رایید» (Einride)، در ماه می ۲۰۲۱، پس از جذب سرمایه ۱۱۰ میلیون دلاری در سری B، اکنون با افزایش و جذب سرمایه نیم میلیارد دلاری در بخش حمل و نقل برقی بار با دست پرتی بازگشته است. این بودجه شامل ۲۰۰ میلیون دلار سرمایه نقدی و یک تسهیلات بدهی ۳۰۰ میلیون دلاری است.

در حال حاضر کل سرمایه جذب شده این استارت‌آپ به ۶۵۲٫۳ میلیون دلار رسیده است. بخشی از افزایش سرمایه این شرکت توسط صندوق بازنشستگی سوئد و وی‌سی‌هایی چون EQT Ventures، نورث‌زون و پولار استراکچر تأمین شده است.



ملیکا نظری

melikanazari1919@gmail.com

همچنین این شرکت ۳۰۰ میلیون دلار توسط نهاد مالی معروف اروپا یعنی بارکلیز به‌عنوان وام دریافت کرده که این رقم بزرگ‌ترین تسهیلات بخش نوآر و حمل و نقل الکتریکی سنگین تا به امروز بوده است. ۱۵۰ میلیون دلار از این وام از ژانویه ۲۰۲۳ در اختیار این استارت‌آپ قرار می‌گیرد تا حضور «این رایید» برای مدت طولانی در این صنعت تضمین شود.

«رابرت فالد»، مدیرعامل و بنیان‌گذار در این خصوص گفته است: «اکنون زمان آن است که نه تنها برای توسعه، بلکه برای سرعت بخشیدن به فناوری‌ای که راهی تمیزتر، ایمن‌تر و کارآمدتر برای جابه‌جایی کالاها ارائه می‌دهد، اقدام کنیم. ما اکوسیستم این رایید را ایجاد کرده‌ایم تا انعطاف‌پذیرترین و مطمئن‌ترین راه‌حل را برای حمل بار توسط کامیون‌های برقی ارائه دهیم. با حمایت سرمایه‌گذاران و اعتقاد مشترک به این مأموریت، ما به ایجاد تغییرات در حمل و نقل جهانی ادامه خواهیم داد.»



شماره ۷۹
۱۴۰۱ دی ۴
سال دوم



تصویر: پیرا امیرجالیو

تانوآور شدن این بازار سنتی راه زیادی مانده

گفت‌وگو با پیمان کرمی، مدیرعامل شرکت بازرگانی وانیکس درباره حمل و نقل بین‌المللی خرده‌بار

گفتگو
INTERVIEW

در کشوری که گفته می‌شود بخش اعظم کالاهای موجود در بازار مصرف، وارداتی است و حتی کالاهایی که برچسب تولید داخل خورده‌اند، اغلب مواد اولیه خارجی دارند، می‌توان تخمین زد سالانه میلیون‌ها تن کالا در کشور جابه‌جا می‌شود تا به دست مصرف‌کننده برسند. بالطبع با توجه به نوسانات ارزی حاکم بر کشور، دغدغه جدایی‌ناپذیر در این بازار مسئله‌ای به نام لجستیک است. شرکت‌های واردکننده برای رساندن کالاهای خود به دست مصرف‌کننده باید در تعامل و مراوده با بخش لجستیک راه طولانی را طی کنند و البته چالش‌های زیادی را هم پشت سر بگذارند.

این روزها شرکت‌های لجستیکی زیادی روی موضوع حمل و نقل بین‌المللی و تحویل محموله از یک کشور به کشوری دیگر تمرکز کرده‌اند، اما این بازار، هم در حال رشد است و هم در حال پوست‌اندازی. خدمات لجستیکی خرده‌بار و پست مرسوله به کشورهای دیگر و خدمات واردات و صادرات کالاها کم‌کم در حال شناختن بازرگانی است که تلاش دارند از روش‌های خلاقانه‌تری در فعالیت خود استفاده کنند؛ هرچند بازار فعلاً سنتی است. در این شماره از کارنگ برای شناخت بهتر این بخش از بازار لجستیک به سراغ شرکت بازرگانی وانیکس رفته و با پیمان کرمی، مدیرعامل آن گفت‌وگو کرده‌ایم.

در باره فراز و فرودهای کسب‌وکاری تان تا رسیدن به تأسیس شرکت واردات و لجستیک وانیکس بگویید.

قبل از آنکه وانیکس متولد شود، کسب‌وکارهای مختلفی را در دوران دانشجویی تجربه کردم. من دانش آموخته رشته مهندسی برق در دانشگاه امیرکبیر تهران هستم و بعد از پایان مقطع کارشناسی با رتبه ۱۳ در آزمون ارشد همان رشته در دانشگاه شریف پذیرفته شدم. اما ترم سوم دانشگاه، با دانشجویان مقطع دکتری این رشته ارتباط نزدیک داشتم و در گفت‌وگو با آنان دریافتم آینده روشنی برای کار در رشته برق برابرم وجود ندارد. به همین دلیل تصمیم گرفتم در همان ترم سوم انصراف دهم و وارد بازار کار شوم. سال ۱۳۹۵ در آزمون کنکور دیگری شرکت کردم و در دانشگاه خوارزمی در رشته MBA پذیرفته شدم و این رشته را به اتمام رساندم و از همان سال ۱۳۹۵، مدت‌زمان کوتاهی با یکی از دوستانم در حوزه برش و حکاکی با دستگاه لیزر به‌صورت شراکتی مشغول شدم. سپس به پیشنهاد یکی دیگر از دوستانم، دست‌به‌کار راه‌اندازی یک استارت‌آپ به نام تارزان در حوزه سوپرمارکت آنلاین شدیم. آن زمان هنوز بخش سوپرمارکت دیجی‌کالا و اسنپ فعال نشده بود. چند ماهی برای راه‌اندازی این استارت‌آپ تلاش کردیم، اما متأسفانه به نتیجه‌ای نرسیدیم، زیرا دوستی که در این کار سرمایه‌گذار بود، قصد داشت امتیاز این استارت‌آپ را قبل از راه‌اندازی بفروشد، ولی این موضوع را با من در میان نگذاشته بود و انتظار اعضای تیم برای راه‌اندازی این استارت‌آپ طولانی شده بود و در نهایت نیز کار به کلی متوقف شد. بعد از آن در حوزه غذا و رستوران با یکی از دوستان قدیمی‌ام شریک شدم. با سرمایه‌اندکی که وام بانکی بود، امتیاز یک رستوران را به‌صورت اشتراکی خریدیم. پس از چند ماه فعالیت، متوجه شدم روحیه رستوران‌داری ندارم و با انجام این کار حتی اگر به سود درآمد بالایی رسیدم، اما حال دلم با این کار مساعد نبود؛ در نتیجه این کار را نیز رها کردم و به حوزه واردات ورود کردم.

چرا حوزه واردات را انتخاب کردید؟

ورود من به این حوزه به آشنایی قبلی و سابقه کاری تعدادی از اقوام نزدیکم در این کار بازمی‌گردد و دورنمایی کلی از این بازار داشتم. با اینکه سال ۱۳۹۷ که به این کار وارد شدم، سرمایه زیادی در اختیار نداشتم و سختی‌های زیادی جلوی پایم بود، اما به کار ادامه دادم. در ابتدا به حوزه واردات کنسول‌های بازی مثل پلی‌استیشن ورود کردم و سپس به سمت واردات دوربین‌های عکاسی آمدم. تا آن زمان هنوز شرکتی را به ثبت



امکانات جدید
برای احراز هویت کاربران

رونمایی از پل جدید پی فا

پی فا، شرکت تقریباً نوپایی است که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۹ در حوزه پرداخت یاری آغاز کرد و در مدت زمان اندکی توانست جایگاه خود را در صنعت پرداخت الکترونیک تثبیت کند. این مجموعه با هدف توسعه، نوآوری و ایجاد ارزش افزوده در خدمات صنعت پرداخت الکترونیک کشور شکل گرفت تا فرایندهای مالی کسب و کارهای بزرگ و کوچک را تسهیل کند.

این شرکت در به روزرسانی اخیر خود، خدمات نوینی در حوزه مالی ارائه داده و انعطاف پذیری خود را در طراحی سرویس های متنوع و متناسب با نیاز کسب و کارها نشان داده است.

در این به روزرسانی، پی فا با طراحی نوین خود که مطابق با آخرین روش ها و اصول تجربه و رابط کاربری است، جذابیت محصولات و خدمات خود را افزایش داده است. این طراحی رابط کاربری به شکلی ایجاد شده که هر فرد با هر میزان اطلاعات قادر به استفاده از آن باشد. پل جدید پذیرندگان پی فا به کاربر این امکان را می دهد که در هر ساعت از شبانه روز، کسب و کار خود را بررسی کند و گزارش کاملی از تراکنش هایش را مشاهده کند.

هدف از این به روزرسانی، توجه به نیاز پذیرندگان و رفع آنها بوده است. کاربران با استفاده از پل پذیرندگان این مجموعه می توانند در تمامی ساعات شبانه روز، گزارش های لحظه ای مالی و فروش مربوطه را مشاهده کنند.

نسخه تحت وب پی فا که در این به روزرسانی از آن رونمایی شده، واکنش گرا (Responsive) است. این ویژگی باعث می شود کاربران بتوانند با دستگاه های مختلف (کامپیوتر، تبلت و موبایل) کسب و کار خود را در هر لحظه از شبانه روز مدیریت کنند. در نسخه جدید پی فا، مجموعه خدمات احراز هویت تمامی کاربران طبق آخرین اصول و قوانین KYC انجام می شود.



شماره ۷۹
۱۴۰۱ دی
سال دوم



ورود دو طرح به سندباکس بانک مرکزی

چهاردهمین نشست کارگروه سندباکس بانک مرکزی برگزار شد

چهاردهمین نشست کارگروه سندباکس بانک مرکزی دوشنبه ۲۸ آذر با حضور علی عبداللهی، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک و رئیس کارگروه؛ صادق فرامرزی، نماینده سازمان نصر در سندباکس بانک مرکزی؛ محمدحسین ابراهیم خان، نماینده فراسندباکس وزارت اقتصاد؛ بیات، نماینده بانک مرکزی در کارگروه سندباکس؛ نوری، نماینده مرکز ملی فضای مجازی در سندباکس و جعفر مرتضویان، مدیر نوآوری و مطالعات راهبردی ملی انفورماتیک برگزار شد. طبق گفته رئیس کارگروه از بین طرح های ارسالی، دو طرح در حوزه لندتک و کیف پول الکترونیکی در این مرحله پذیرفته شد.



زهرا اقبانبانی

Zahraghorbani
19991999
@gmail.com

آزمون، معافیت هایی که کسب و کار متقاضی در ازای همکاری با سندباکس از آن برخوردار می شود، همچنین محدودیت هایی که می پذیرد و تحولاتی را که به آنها وارد می شود، مورد بررسی قرار می دهیم.»

او درباره معیارهای کلیدی عملکرد نیز گفت: «برنامه زمانی آزمون و معیارهای کلیدی عملکرد ماطی این دوره از طریق یکسری شاخص ها باید بررسی شود؛ از جمله اینکه آن کسب و کار در حال جذب چه تعداد مشتری است، چه تعداد خدمات ارائه می دهد، چه مقدار سرمایه روی کسب و کارش جذب کرده و... این شاخص ها طی دوره آزمون به صورت مداوم و هفتگی مورد بررسی و پایش قرار می گیرد و یکسری گزارش های مالی وجود دارد که کسب و کارهای حوزه فین تک باید ارائه دهند تا رفتار مالی آنها مشخص باشد.»

شجاعت بانک مرکزی برای ورود به بحث سندباکس

در این نشست صادق فرامرزی، نماینده سازمان نصر در سندباکس بانک مرکزی با اشاره به اینکه نوآوری مهم ترین مشخصه تحول دیجیتال است، گفت: «چیزی که در این انقلاب صنعتی به عنوان شاخص می توان مطرح کرد، عدم قطعیت در پیش بینی است. ما نمی دانیم چند ماه دیگر چه اتفاقی ممکن است در فناوری رخ دهد. یکی از مهم ترین شاخصه های تحول دیجیتال، نوآوری است. نوآوری هم یک ویژگی دارد که عمدتاً زمانی برنده است که از رگولاتور جلوتر باشد و در واقع قیل از رگولاتوری اتفاق بیفتد.»

بیات، نماینده بانک مرکزی در کارگروه سندباکس نیز در این جلسه گفت: «اگر می خواهیم در کنار فناوری راه برویم، باید بر آن مسلط باشیم.» محمدحسین ابراهیم خان، نماینده فراسندباکس وزارت امور اقتصادی و دارایی گفت: «در سال ۱۳۹۸ در شورای عالی فضای مجازی مصوب شد سندباکس در ایران تشکیل شود.» او با اشاره به پیگیری برای راه اندازی سندباکس بیمه ادامه داد: «یکسری جلسات در وزارت اقتصاد برگزار شد و سندباکس بانک مرکزی، بازار سرمایه و... راه اندازی شد و پیگیر هستیم که سندباکس بیمه هم

راه اندازی شود.»

نوری، نماینده مرکز ملی فضای مجازی در سندباکس نیز در این نشست با اشاره به اینکه سندباکس روزنه امیدی است در دل کسب و کارها گفت: «به طور سنتی کسب و کارها ناراحتی هایی از نهاد رگولاتوری دارند که بسیاری از آنها بحق است، به هر حال آنها می خواهند یک کسب و کار را جلو ببرند و ما شاهد موانعی هستیم. این نگاه به بحث سندباکس روزنه امیدی است برای کسب و کارها تا بتوانند آن فعالیتی را که می خواهند، پیش ببرند.»

نوری ادامه داد: «رگولاتور باید پیاموزد که بحث های نوآوری نیازمند قوانین دوطرفه است؛ در نتیجه رگولاتور باید خودش را به بخش خصوصی نزدیک کند.»

سندباکس؛ بحثی فراتر از تسهیلگری

جعفر مرتضویان، مدیر نوآوری و مطالعات راهبردی شرکت ملی انفورماتیک و کارشناس حوزه سندباکس در این باره گفت: «موضوع سندباکس بحثی فراتر از بحث تسهیلگری است.» به عقیده او یکی از موضوعات مهم، نظارت بر ریسک است و در این مورد تصریح کرد: «هر پدیده ای که ریسکی ایجاد می کند، به اندازه میزان ریسک حساسیت دارد. اگر بتوانیم این اختلاف را قائل شویم، در نظام تنظیم گری بین پدیده ریسک آفرین کوچک و بزرگ نگاه تنظیم گری خوبی خواهیم داشت.»

مرتضوی ادامه داد: «دور اول فراخوان سندباکس در زمان قابل قبولی پیش رفت و ما امیدواریم شاهد رشد پدیده های بزرگتری مثل نئوبانک ها و بانک های دیجیتال باشیم.»

در پایان نشست افراد حاضر در جلسه به سؤال خبرنگار «راه پرداخت» درباره اینکه اگر پس از پایان سه یا شش ماه در باره طرح، جمع بندی صورت نگیرد، چه اتفاقی برای طرح می افتد، این گونه پاسخ دادند: «بعد از گذشت شش ماه سندباکس باید به نتیجه برسد، اما اگر به نتیجه نرسیده باشد، می تواند به دلایل مختلفی باشد؛ از جمله اینکه متقاضی به خاطر محدودیت هایی که به آنها وارد می شود یا... از همکاری با سندباکس صرف نظر کرده باشد. همچنین عدم تطبیق با قوانین و مقررات و اختلاف با نهادهای نظارتی می تواند از جمله دلایل به نتیجه نرسیدن یک طرح باشد.»



وثیقه سنگین سم بنکمن ←
سم بنکمن فرید فعلاً با یک وثیقه ۲۵۰ میلیون دلاری از زندان آزاد شده و حق دارد فقط با والدینش زندگی کند و منتظر دادگاهش به اتهام کلاهبرداری مالی بماند.



جشن آرژانتین ادامه دارد ←
اتحادیه ملی فوتبال آرژانتین اعلام کرده قصد دارد در همکاری با پلتفرم آپلند متاورس، ادامه جشن قهرمانی در جام جهانی را در این فضای مجازی برگزار کند!



فیوچرز را جمع کنید! ←
«ساشا ایوانوف»، بنیان گذار ویو از صرافی های متمرکز همچون بایننس و کراکن خواسته تا بازارهای فیوچرز خود را برای توکن های بلاکچین غیرمتمرکز متوقف کنند.



از بلاکفای به گوگل ←
«مریل لینچ» و «ریسی رامچاندی»، دو مدیر ارشد پلتفرم ورزشکسته بلاکفای به کسب و کار ابری وب ۳ گوگل ملحق می شوند تا این بخش را در منطقه آسیا-پاسیفیک توسعه دهند.



شماره ۷۹
دوره ۱۴۰۱
سال دوم



خیز توسعه در روزهای رکود

مدیران سابق شرکت جنسیس صندوق جدید دارایی های دیجیتال هانتینگ هیل را مدیریت می کنند. هانتینگ هیل از سال ۲۰۲۰ فعالیت های رمزارزی خود را آغاز کرده و اکنون در حال راه اندازی صندوق جدیدی در این حوزه است

بر اساس گزارش ها، هانتینگ هیل گلوبال کپیتال، یک صندوق تأمین تریدفای، قصد دارد ریسک بیشتری به جان بخرد و معاملات رمزارزی خود را دوبرابر کند. در همین راستا این شرکت در حال استخدام نیروهای کلیدی و جدیدی است؛ چنانچه این شرکت دو مدیر اجرایی سابق شرکت جنسیس و یکی از مدیران ارشد گلکسی دیجیتال را استخدام کرده است.

همان طور که می دانید در شرایط نزولی بازار، اغلب کارفرمایان و کارکنان به دلیل کاهش دستمزدها آسیب دیده اند. شرکت های جنسیس و گلکسی هم از این موضوع مستثنی نیستند و طبیعی است که کارکنان آنها به دنبال فرصت های بهتری باشند. «مارتین گارسیا»، یکی از همین افراد است که بیش از دو سال و نیم در شرکت جنسیس مشغول به کار بود و اکنون برای موقعیت مدیر ارشد سرمایه گذاری در هانتینگ هیل جذب شده است. در واقع گارسیا از آگوست ۲۰۲۱ جنسیس را ترک کرده و به دنبال فرصت شغلی بهتری بود.

وی اکنون با «آدام گورین» (عکس همین مطلب)، بنیان گذار و مدیر ارشد سرمایه گذاری هانتینگ هیل همکاری می کند و قرار است صندوق جدیدی را در این شرکت راه اندازی کند. این صندوق جدید که هنوز نامی برای آن انتخاب نشده، قرار است روی دارایی های دیجیتال سرمایه گذاری کند. گورین هم نقش مدیر اجرایی این صندوق را ایفا می کند. به علاوه،

«آدام جنلو» یکی دیگر از تریدرهای هانتینگ هیل نیز به این تیم دوفره اضافه می شود و مدیریت پورتفولیوی این صندوق جدید را بر عهده می گیرد.

صندوق جدید سرمایه گذاری هانتینگ هیل دیجیتال، حالا چرا!؟

به نظر می رسد دلیل اینکه هانتینگ هیل صندوق سرمایه گذاری روی دارایی های دیجیتال را زودتر راه اندازی نکرد، نابسامانی های بازار کریپتو بود. ظاهراً وضعیت عجیب و غریب بازار باعث شده گارسیا و گورین تا همین اواخر فرصت مناسب برای راه اندازی صندوق پیدا نکنند. در واقع هانتینگ هیل فعالیت های کریپتویی خود را از سال ۲۰۲۰ با راه اندازی صندوق فرصت های رمزنگاری هانتینگ هیل آغاز کرده بود. هرچند اطلاعات زیادی از فعالیت های هانتینگ هیل در صندوق نام برده در دسترس نیست، اما به گفته دو منبع آگاه به نظر می رسد نتایج این فعالیت ها بالاتر از حد انتظار بوده، زیرا در غیر این صورت گورین به راه اندازی صندوق جدید چراغ سبز نشان نمی داد.

تلاش برای به کارگیری تاکتیک های سرمایه گذاری ارزهای دیجیتال در تریدفای

هانتینگ هیل از زمانی که در سال ۲۰۱۰ آغاز به کار کرد، سعی بر گسترش استراتژی های مالی خود داشت. همین

امر باعث شد که دارایی های شرکت افزایش یابد و در زمان ریزش بازار کریپتو هم متحمل ضرر و زیان چشم گیری نشود. بر اساس گزارش ها صندوق هانتینگ هیل اکنون حدود ۵۰ میلیون دلار دارایی دارد.

صندوق جدید این شرکت نیز که قرار است تحت مدیریت گورین و گارسیا فعالیت کند، احتمالاً در پایان فصل اول یا ابتدای فصل دوم سال ۲۰۲۳ شروع به کار خواهد کرد. هنوز زود است که در مورد آینده این صندوق نظری داد، اما به نظر می رسد هانتینگ هیل در حال مذاکره برای جذب حامی است. یکی از منابع آگاه به اتفاقات هانتینگ هیل می گوید: «گارسیا و گورین سعی دارند با بخش های سنتی تر شرکت رقابت کنند. ظاهراً گارسیا قبل از پیوستن به هانتینگ هیل زمانی در شرکت سکندمارکت متخصص دارایی های غیرنقدی بوده و تلاش می کند از تجربیات خود برای پیشبرد اهداف این صندوق بهره گیرد. سکندمارکت شرکتی است که اوراق قرضه، مشتقات، ETF و سهام معامله می کند.»

هنوز جزئیات استراتژی هانتینگ هیل دیجیتال مشخص نیست، اما تا جایی که اطلاعات نشان می دهند، قرار نیست به یک تحلیلگر داده و پیش بینی کننده بازار تبدیل شود. به هر حال هانتینگ هیل راه سختی را برای جذب سرمایه در پیش دارد؛ زیرا چشم حامیان مالی به روند بازارهای کریپتو است و با وجود نوسانات بازار به راحتی نمی توان آنها را به سرمایه گذاری ترغیب کرد.



۱/۹ میلیون پوند برای رانا

استارت‌آپی زیر چتر ورزشکاران

جاشوا پترسون، ستاره سابق چلسی و رکورددار جهانی و استفانی دیویس، دونه المپیک ماراتن و بازیکن اتحادیه راگی ایرلندی می‌گویند استارت‌آپ رانا در مسیر درستی قرار دارد و به همین دلیل از آن حمایت کرده‌اند.

رانا یک اپلیکیشن ورزشی است که می‌تواند جایگزین یک مربی دوندگی برای مخاطب خود باشد. دفتر این اپلیکیشن در لندن مستقر است و اخیراً توانسته ۱/۹ میلیون پوند سرمایه جذب کند. این سرمایه‌گذاری برای کمک به رانا برای گسترش حضورش در بازار و ورود به بازارهای ایالات متحده در سال ۲۰۲۳ در نظر گرفته شده است. رانا در سال ۲۰۲۱ هم در اولین دور جذب سرمایه خود موفق به جذب ۶۵ هزار پوند شده بود و اکنون با جذب ۱/۹ میلیون پوند توانسته سرمایه خود را به ۲/۵۵ میلیون پوند افزایش دهد. این دور سرمایه‌گذاری جدید توسط «جان کاکر»، هم‌بنیان‌گذار اکا و نچرز، رهبری و مشارکت افراد دیگری چون «مارک کوهن»، «جاشوا پترسون»، ستاره سابق چلسی؛ «استفانی دیویس»، دونه المپیک ماراتن و بازیکن اتحادیه راگی ایرلندی انجام شد. «دام ماسکل» و «بن پارکر»، بنیان‌گذاران رانا، به خاطر عشقی که به دویدن دارند، این اپلیکیشن را طراحی کرده‌اند. آنها این اپلیکیشن همه‌جانبه را به شکلی طراحی کرده‌اند که پاسخگوی تمام نیازهای یک دونده باشد. رانا می‌تواند نقش یک مربی تمام و کمال را برای مخاطب خود ایفا و بر اساس شرایط دونده به او برنامه و تمرینات مناسب ارائه دهد. در واقع هر کاربر تجربه منحصر به فرد خود را با رانا خواهد داشت.



شماره ۷۹
دی ۱۴۰۱
سال دوم



گزارش
REPORT



دیلینی پلن A را به متا ترجیح داد

یک مدیر سابق فعال در شرکت‌های بزرگ فناوری به یک استارت‌آپ اقلیمی پیوسته است؛ دلایل او چیست؟

مهارت‌ها، اشتیاق و حرفه یک فرد با خیر عمومی همسو است. همین مفهوم او را به سوی ایفا کردن نقشی جدید در فناوری اقلیمی سوق داده و باعث شده که او این نقش را به ایفای نقش در یک شرکت مشهور بیگ تکی ترجیح دهد. او گفته است: «من می‌خواستم در بخش فروش باقی بمانم، زیرا به این حوزه علاقه دارم. من مهندس کربن خوبی نمی‌شوم، اما امیدوارم که بتوانم به توسعه یک تیم فروش کمک کنم تا بتوانیم به مشتریانمان خدمات‌رسانی کنیم.»

او گفته که تخصص او طراحی فرایندهای فروش است و به تکرارپذیری و پیش‌بینی‌پذیری آنها کمک می‌کند تا بتواند در نهایت به بزرگ شدن کسب‌وکارها یاری رساند؛ این کاری است که او در پلن A انجام می‌دهد.

محدودسازی کربن و یک بازار روبه‌رشد

دیلینی در سال ۲۰۰۸ به بخش جدید گوگل پیوست و گفت که این بخش به دلیل تمرکز بر رایانش ابری که در آن زمان در حال رشد بود، همچون یک استارت‌آپ تلقی می‌شد. پس از یک دهه او به اسلک پیوست و سپس به متا نقل مکان کرد.

دیلینی گفته که هیچ شرکتی به اندازه کافی برای محدود کردن انتشار کربن خود کاری انجام نمی‌دهد، از جمله شرکت‌های بیگ تک. به نظر او این حسن نیت این شرکت است که می‌خواهد کاری در این زمینه انجام دهد.

به نظر او کسب‌وکارها باید در آینده کربن‌زدایی کنند یا هزینه انتشار گازهای گلخانه‌ای را از طریق مالیات بپردازند. او افزود: «اگر شرکت‌ها چنین تغییری را انجام ندهند، در رقابت با دیگر شرکت‌ها ضعف خواهند داشت.» پلن A در سال ۲۰۱۷ تأسیس شد و شرکت‌های N26، بی‌ام، آلبیون کپیتال (Albion Capital) و همچنین اتحادیه اروپا را در زمره مشتریان خود به حساب آورد. انتظار می‌رود که موج بعدی یونیکورن‌های فناوری در حوزه فناوری اقلیمی باشد. دیلینی پلن A را یکی از این شرکت‌ها می‌داند، البته تا زمانی که به گفته او بتواند نقش خود را به خوبی ایفا کند.

یا همان شرکت‌های بزرگ حوزه فناوری را دارد و اکنون به عنوان مدیر ارشد درآمد به شرکت محیط زیستی که در برلین روی مفهوم «کربن صفر» کار می‌کند، پیوسته است. دیلینی می‌گوید خانواده‌اش به کاری که انجام می‌دهد، حساس هستند و دخترانش دلیل پیوستن او به این شرکت‌اند. او در این باره گفته است: «من آماده بودم کاری متفاوت انجام دهم، با یک هدف واقعاً نیرومند. چند شرکت با من تماس گرفتند. با دخترانم در مورد این گزینه صحبت کردم.»

دختران دیلینی اصرار داشته‌اند که به باید به پلن A بپیوندند و گفته‌اند که مقابله با تغییرات اقلیمی مهم‌ترین موضوع این روزهای ما در این سیاره است.

پلن A، ۱۳ میلیون دلار سرمایه از سرمایه‌گذارانی از جمله سافت‌بانک و اچ‌وی کپیتال (HV Capital) جمع‌آوری کرده است. این استارت‌آپ به شرکت‌ها کمک می‌کند که میزان انتشار کربن خود را محاسبه کنند و آن را کاهش دهند و میزان کاهش را هم به ذی‌نفعان خود گزارش دهند.

توجه کردن به حال خوب در کار خوب

دیلینی به مفهوم ژاپنی ایکیگای اشاره کرده که در آن

یکی از مدیران سابق فروش در شرکت‌های بیگ تک که سابقه فعالیت در متا، اسلک و گوگل را دارد، به استارت‌آپ «پلن A» تحت حمایت سافت‌بانک (SoftBank) پیوسته است. موضوعی که نشان می‌دهد حوزه محیط زیست و تغییرات اقلیمی به شدت در دنیای نوآوری مورد توجه مدیران و چهره‌های برجسته قرار گرفته است.

این استارت‌آپ، یک استارت‌آپ شمارش یا ردیابی کربن است. نیل دیلینی (Neil Delaney) که به عنوان مدیر ارشد درآمد به این استارت‌آپ پیوسته، اخیراً شرکت متا را ترک کرده است. او که پدر سه فرزند است، گفته که دخترانش به او در اخذ این تصمیم کمک کرده‌اند.

دیلینی که یک ایرلندی است، پیش‌تر نیز گوگل را ترک کرد تا در سمت‌های مدیریتی شرکت‌های اسلک و متا کار کند. او در متا سمت مدیر فروش جهانی را داشت و بعد چیز دیگری توجهش را جلب کرد؛ فناوری‌های اقلیمی.

پیشنهاد خانواده برای کار در

یک کسب‌وکار محیط زیستی

دیلینی ۱۵ سال سابقه کار در بازار بیگ تک



ویژگی‌های سالنامه
جدید رصدخانه مهاجرت
پس از سه سال تجربه
چیست؟

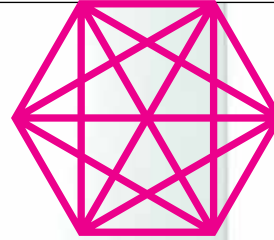
تجربه سه سال رصد

سالنامه رصدخانه مهاجرت ایران پیمایش‌هایش را در سال ۱۳۹۹ با ۱۰۰۰ نفر شروع کرد. در سال ۱۴۰۰ به تعداد ۳۰۰۰ نفر و این عدد در سالنامه جدید رصدخانه به ۹۰۰۰ نفر رسید. هرچند برای اینکه نمونه‌های رصدخانه مهاجرت تعمیم‌پذیر شوند و قابلیت قیاس با کل جامعه ایران را داشته باشند، راه طولانی در پیش دارد، ولی در روند بهبود یافته در هر شماره نشان می‌دهد که این مرکز در مسیر درستی حرکت می‌کند. در شماره اول این سالنامه‌ها، شاخص‌هایی تحت عنوان چشم‌انداز و جاذبه‌های سرزمینی به چشم می‌خورد که به این نکته اشاره دارد که جوانان و نیروی انسانی‌ای که آماده ورود به بازار کارند، چقدر امیدوار هستند که بتوانند ایفای نقش کنند؛ چقدر می‌توانند اثرگذار باشند و اصلاً چقدر می‌توانند جای پای پیدا کنند. این شاخص‌ها از ابتدای فعالیت رصدخانه مورد توجه بود و از ابتدای کار اندازه‌گرفتن این شاخص‌ها صورت گرفت و امروز می‌توان با نمای نسبتاً دقیقی گفت که متأسفانه وضعیت روبه‌خامت است. این روبه‌خامت بودن هم صرفاً از منظر دغدغه‌انگاری نیست؛ چراکه مجموعه رصدخانه مهاجرت ایران در کنار سیاست‌های پیشنهادهی حوزه مهاجرت به دولت، همواره بر مسئله افزایش ضریب چشم‌انداز و جاذبه سرزمینی و امیدآفرینی تأکید داشته است. چنین سالنامه‌ای که با توجه به شواهد موجود و پیمایش‌های میدانی تدوین شده، سعی دارد در یک دید کلی، از وضعیت مهاجرت ایران تصویری درست بسازد و همزمان تحلیل خود را هم ارائه دهد؛ تا پیش از شروع توفان، هشدارهای لازم را داده باشد. ولی آنچه امروز از وضعیت مهاجرت ایران درک می‌شود، این است که ظاهراً هشدارهای پیشین هم جدی گرفته نشده‌اند. وضعیت و چالشی که امروز گریبان کسب‌وکارها، بهداشت و کشاورزی را گرفته، موضوعی بوده که در شماره‌های قبلی سالنامه نسبت به آنها اعلان خطر داده شده بود و این نتیجه تغییر مسیر شاخص‌های این سالنامه از رویکرد پسینی به رویکرد پیشینی و پیش‌بینی‌کننده است.



شماره ۷۹
۱۴۰۱ دی
سال دوم

گفتگو
INTERVIEW



عکس: پریا امیرحاجلو

مهاجرت

از پزشکان تا استارت‌آپی‌ها

گفت‌وگو با بهرام صلواتی، رئیس رصدخانه مهاجرت ایران به بهانه انتشار سومین سالنامه مهاجرت

مسئله مهاجرت خصوصاً مهاجرت کسب‌وکارها و نیروهای فنی و متخصص یکی از معضلات کشور بوده و هست. خالی شدن کشور از نسلی که یاد گرفته بود با مشکلات مبارزه کند و همواره در افق تیره‌وتار کسب‌وکار، کورسوی امیدی را بهانه می‌کرد تا ادامه دهد، اکوسیستم کسب‌وکار کشور را به سرزمینی متروک بدل خواهد کرد که هیچ چشم‌انداز امیدسازی برای ساخت و ترمیم آن وجود نخواهد داشت. سومین سالنامه رصدخانه مهاجرت ایران گواه خطرات و چالش‌هایی است که پیش روی جامعه کارآفرین و کسب‌وکاری کشور قرار دارد. در حاشیه مراسم رونمایی از این سالنامه گفت‌وگویی با بهرام صلواتی، رئیس رصدخانه مهاجرت ترتیب دادیم که مشروح آن را در ادامه می‌خوانید.

شماره دوم داشته‌ایم. بخش‌های مهمی به سالنامه مهاجرت ۱۴۰۱ اضافه شده است. یکی از مهم‌ترین بخش‌ها، بخش مهاجرت‌های اقلیمی است که اثرات و شواهد آن را امروز در جامعه می‌بینیم که در اثر آلودگی، خشکسالی و کم‌آبی اتفاق افتاده است. این برای جامعه ۸۵ میلیون نفری ایران - حتی اگر فرض کنیم قصد خروج از مرزها را نداشته باشند و مهاجرت در داخل کشور را انتخاب کنند - یک چالش بزرگ است؛ بنابراین ما یک معضل جدی درباره تغییرات اقلیمی و مسائل محیط زیستی داریم که تاکنون من مستنداتی در این زمینه به

آقای صلواتی امروز شاهد انتشار سومین سالنامه مهاجرت هستیم. لطفاً به ما بگویید که در چند سال گذشته و با انتشار دو شماره قبل چه بینش‌هایی از تدوین این سالنامه‌ها کسب کردید و چه تأثیری در پایش‌ها و روش‌های شما داشته است. به‌طور مختصر کلیدی از آنچه در شماره جدید سالنامه منتشر شده، بیان کنید.

قطعاً شماره فعلی دارای پختگی و بهبودهای قابل توجهی نسبت به شماره‌های قبلی است. هم از نظر کمی و هم از نظر کیفی بهبودهای زیادی نسبت به شماره اول و حتی

شکل شواهد محور ندیده‌ام. ما همیشه در بخش اول و در پیشانی سالنامه، پیام‌های اصلی و نکات کلیدی را، فارغ از مسائل و داده‌های آماری درج می‌کنیم. هشدار بسیار جدی داده شده که بحث تغییرات اقلیمی را جدی بگیریم. این مسئله جابه‌جایی‌های جدی‌ای را ایجاد خواهد کرد؛ از روستاها به شهرها، از شهرها به کلان‌شهرها، مسائل مربوط به حاشیه‌نشینی، بحث تأمین زیرساخت‌ها و تأمین انرژی و مباحث مرتبط با آلودگی، همگی از پیامدهای مهاجرت‌های اقلیمی است که باید به آن توجه ویژه‌ای شود. بخش دیگری که امسال با همکاری دانشگاه علوم پزشکی کرمان به سالنامه اضافه کردیم، مربوط به مهاجرت پرسنل و کادر بهداشت و درمان است. ما در سال گذشته نیز به این موضوع پرداختیم، اما متدولوژی امسال قطعاً نسبت به سال گذشته قوی‌تر است. با همکاری آقای حق‌دوست، معاون سابق آموزشی وزارت بهداشت و همکاران‌شان تحقیقاتی درباره اثرات و پیش‌بینی وضعیت سرمایه انسانی در بخش بهداشت و درمان صورت گرفت. بخش دیگری که بیشتر به هفته‌نامه شما مربوط است، بخش مهاجرت کسب‌وکارهاست. در این بخش علاوه بر آمارها، به اثرات مهاجرت روی کسب‌وکارها و وضعیت سرمایه انسانی در بخش کسب‌وکار پرداخته‌ایم. با همکاری جاب‌ویژن یک پیمایش شش هزار نفری انجام شده و نتایج قابل توجهی از این پیمایش‌ها گرفته‌ایم که می‌تواند به صاحبان کسب‌وکار، مدیران و حتی پرسنل کمک کند؛ اینکه آنها در مورد موضوع مهاجرت چه فکر می‌کنند؟ چه برنامه‌ای دارند؟ متأسفانه خبر بد این است که کسب‌وکارهای ما و بخش منابع انسانی ما برای موضوع مهاجرت سرمایه انسانی نه تنها برنامه جدی، بلکه حتی برنامه درون‌سازمانی نیز ندارند. نمی‌گوییم برنامه بخشی، ملی یا فراملی، نه! حتی برنامه درون‌سازمانی مشخصی در این باره وجود ندارد. بسیاری از کسب‌وکارهای معظم و به‌روز دنیا گزارشی سالانه با عنوان تلنت موبیلیتی یا لیبر موبیلیتی ارائه می‌دهند که در آن به وضعیت سرمایه انسانی‌ای که با آنها کار می‌کنند، می‌پردازند و بررسی می‌کنند که سرمایه انسانی آنها چقدر تحت تأثیر شرایط داخلی و شرایط جذاب خارجی، به مسئله مهاجرت فکر می‌کنند. شما بهتر می‌دانید که فضای رقابت کسب‌وکار