

کارنگ

۱۸۳

K A N G

W E E K M A G A Z I N E

هفته‌نامه
اقتصاد نوآوری
سال پنجم
شماره ۱۸۳
۲۵ آبان ۱۴۰۴
۱۶ صفحه
۲۰۰ هزار تومان



تریپ با جذب
سرمایه ۴۰ میلیون
دلاری به ارزش ۳۰۰
میلیون دلار رسید
کسب و کار
آرامش بخش
الیویا فردی


تحلیل
ANALYSIS

تحلیل
کارنگ از
آمارهای مایکت
و تکنولایف
از دو بازار
اپلیکیشن و
خرده‌فروشی
دیجیتال

۴


سال
Year
One

درباره هفته
دیزاین تهران
و خانم
احرابی فرد

وقتی شهر و رویداد
یکی می‌شوند

هفته
دیزاین
تهران
۲۰۲۵


خبر
NEWS

رویداد
برند کارفرمایی
۱۷ آذرماه
و رویداد
زیرساخت
دیجیتال
۱۶ دی‌ماه
برگزار می‌شوند

۲

نگاهی جامع به **لندتک ایران** از دریچه نگاه متخصصان و فعالان فین‌تک ایران

لندتک زیر ذره بین متخصصان





وقتی شهر رو رویداد یکی می شوند

درباره هفته دیزاین تهران و خانم احرابی فرد

قبلا در همین ستون نوشته بودم که شهری مانند دبی با تکیه بر رویدادها چطور خود را به یک هاب برای شبکه‌ای بزرگ از تجار و کسب و کارها و فناوریان دنیا تبدیل کرده است. هابی که در آن با تکیه بر فرصت‌هایی که رویدادها برای برندها و آدم‌ها خلق می‌کنند زیرساختی می‌شود برای دادوستدها و قراردادهای و البته بازار یابی محصولات و خدمات امروز و آینده. از رویدادهای هنری گرفته تا رویدادهای بزرگی مانند جیتکس که خود را قلب فناوری دنیا معرفی کرده است. همیشه به این فکر می‌کنم که چطور می‌توان یکی از شهرهای ایران را با یک رویداد بزرگ آمیخته کرد به گونه‌ای که شهر و رویداد یکی شوند و نتوان تفکیکی میان شهر و رویداد قائل شد. حداقل در آن چند روزی که رویداد در حال برگزاری است. به عبارتی از شهر به عنوان پلتفرم زندگی و سکونت پلی زد به رویداد به عنوان پلتفرم یک صنعت یا بازار و بالعکس.

این همان کاری است که رویداد «هفته دیزاین تهران» موفق شده آن را به زیبایی و با رعایت استانداردهای بالای کسب و کاری و رویدادی انجام دهد. چند روزی است که این رویداد با تهران یکی شده است. رویدادی که با شیوه‌ای نوین و به صورت غیرمتمرکز و با درگیر کردن بازیگران و لوکیشن‌های مختلف یک هویت یکپارچه اما نامتمرکز را شکل داده است. رویدادی که گویی

در یکی دو سال گذشته و با یک ایده محوری برای مرکز شهر و خیابان نوفل لوشاتو و کافه‌ها و گالری‌های آن و با تمرکز بر بازار و دنیای طراحان راه افتاده اما امسال بال‌های خود را گسترده‌تر کرده و با ورود به حوزه مد و پوشاک، تمرکز بیشتر بر مسئله طراحی در تولید مبلمان و مقوله طراحی محصول در کسب و کارها، طیف وسیع‌تری از ذی‌نفعان را با خود همراه کرده است.

هفته دیزاین تهران این روزها در بیش از ۱۰۰ نقطه شهر تهران در حال برگزاری است؛ از عمارت‌های تاریخی و کافه‌ها و گالری‌ها گرفته تا مراکز خرید و برخی دانشگاه‌ها. این مکان‌های شهر محملی شده‌اند برای نمایش و بحث و گفت‌وگو درباره دیزاین و اهمیت آن در هنر و کسب و کار و معماری و هویت شهری. رویدادی که اگرچه چهره‌ها و نهادها و اتحادیه‌های مختلفی در شکل‌گیری آن نقش داشته‌اند اما راهبر و مدیر و طراح آن را باید مرجان احرابی فرد دانست که موسس برند مرتفر دیزاین است و نقطه تلاقی شهر و دیزاین را خوب می‌فهمد. همراهی برندهایی چون درسا و چرم مشهد و جامعه‌شناسان و گالری‌ها و کافه‌ها و حتی برخی نام‌ها و مکان‌های استارت‌آپی با این رویداد همه و همه نشان می‌دهد چقدر تهران پتانسیل تبدیل شدن به یک هاب مبتنی بر رویداد را دارد. باید هفته دیزاین تهران را از این نظر و بابت جسارتش در شکل‌دهی به این مسیر ستود.



شماره ۱۸۳
۲۵ آبان ۱۴۰۴
سال پنجم

KARANG

شماره ۱۸۳ | ۲۵ آبان ۱۴۰۴ | سال پنجم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد مدیر فنی: علیرضا کیوان صفحه‌آرا: علیرضا کیوان وب‌سایت: محمد قربانی شبکه‌های اجتماعی: علی موسوی اجرایی: قادر شهبازی چاپ: هنر اشکان مالی و اداری: حانیه صالحی فروش و مشتریان: ساناز محمدنژاد	صاحب امتیاز و مدیر مسئول: مینا والی شورای سردبیری: رضا قربانی، مینا والی رسول قربانی، رضا جمیلی میثم سلیمانی، مینا حاجی سردبیر: رضا جمیلی تحریریه: زهرا قربانی یاسمن رئوفیان
--	---

نشانی: تهران، جنت‌آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸

وب‌سایت: karangweekly.ir

دومین رویداد زیرساخت دیجیتال ایران
۱۶ دی ماه امسال برگزار می‌شود

فعالان فناوری گردهم می‌آیند

تلفن همراه، استارت‌آپ‌های زیرساختی و فعالان بخش خصوصی درباره مسیر آینده زیرساخت‌های دیجیتال ایران بحث خواهند کرد. به گفته دبیرخانه رویداد، «زیرساخت دیجیتال ایران» بستری برای گفت‌وگو و همکاری میان بازیگران کلیدی اکوسیستم دیجیتال است تا چالش‌ها و فرصت‌های حوزه‌هایی مانند کلاود، دیتاسنتر، ای‌پی‌آی، بانکداری باز، امنیت سایبری و تحول پلتفرم‌های پرداخت را بررسی کنند. در حاشیه این رویداد، نمایشگاهی از راهکارها و محصولات شرکت‌های فعال در حوزه زیرساخت دیجیتال نیز برپا خواهد بود و از گزارش «وضعیت زیرساخت دیجیتال ایران ۱۴۰۴» رونمایی می‌شود. علاقه‌مندان جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به وب‌سایت دبیرخانه رویداد زیرساخت دیجیتال ایران مراجعه کنند.

زیرساخت دیجیتال



بررسی نوآوری‌های بانکی و مالی در سری جدید برنامه کاروکسب

زیرو بوم پرداخت تسهیلات با ممتاز

تمامی افراد حقیقی و حقوقی می‌توانند با میانگین‌سازی در حساب‌هایشان بر اساس میانگین یک ماهه الی دوازده ماهه از امتیاز تسهیلاتی برخوردار شوند. در این طرح به کمترین میزان حساب‌ها هم امتیاز داده می‌شود که بتوانند از اعتبار و تسهیلات بانک تجارت استفاده کنند. به واسطه این مزیت هر مشتری که کارت بانکی تجارت را دارد و عملیات روزمره خود را با آن انجام می‌دهد، می‌تواند به واسطه آن به خدمات بزرگ‌تر، اعتبار و تسهیلات دسترسی داشت باشد.

وام ممتاز در ظاهر مشابه طرح‌های سنتی بانکی کشور است اما بانک تجارت توانسته بر اساس نیاز سطوح مختلف جامعه و انتظارات تجربه‌های مشتری در کانال‌های دیجیتالی این محصول را به‌روز کند. این محصول در موبایل بانک تجارت در دسترس مشتریان قرار دارد و کاربران با افتتاح حساب ممتاز در موبایل بانک می‌توانند درخواست دریافت وام را در پلتفرم ثبت کنند. همچنین افراد با استفاده از ماشین حساب طراحی شده و موجود در موبایل بانک تجارت می‌توانند با توجه به بودجه و زمان سرمایه‌گذاری، میزان وام دریافتی و اقساط آن را مشاهده کنند.

با آغاز سری جدید برنامه «کاروکسب»، این برنامه مسیر تازه‌ای را در پیش گرفته است. در حالی که در سری قبل تمرکز «کاروکسب» بر «شرکت‌گردی» و بازدید از محیط کسب و کارها بود، در سری جدید دوربین این برنامه به معرفی محصولات بانکی و نوآوری‌های صنعت فناوری‌های مالی پرداخته است. در فصل اول از سری جدید، مینا حاجی، سردبیر ماهنامه عصر تراکنش، نوآوری‌های بانک تجارت را زیر ذره‌بین این برنامه قرار داده و در چهارمین قسمت به طرح «ممتاز» بانک تجارت پرداخته شده است.

یکی از دغدغه‌های اصلی مشتریان بانک‌ها دسترسی سریع و آسان به تسهیلات بانکی متناسب با میزان سپرده و میانگین حساب است. اغلب افراد و کسب و کارها انتظار دارند بدون دردسر و با شرایط شفاف و منعطف و با توجه به توان بازپرداختی خود بتوانند تسهیلات مورد نیازشان را دریافت کنند. در این راستا بانک تجارت در پاسخ به این نیاز مهم طرح ممتاز را طراحی کرده است که ترکیبی از سپرده‌گذاری هوشمند با تسهیلات متنوع را در قالبی منعطف به مشتریان حقیقی و حقوقی ارائه می‌دهد. طرح ممتاز یک طرح سپرده-تسهیلاتی است و

کاروکسب

روایت مینا حاجی از نوآوری‌های بانکی و مالی

زیرو بوم پرداخت تسهیلات با ممتاز



چگونه سوئد به قدرتی جهانی
در زمینه استارت‌آپ تبدیل شد

یک بلندپروازی هوشمند

اصلی بنیان‌گذاران نوآور اروپا بدل شد.

استکهلم به پایتخت یونیکورن‌های اروپا تبدیل شد؛ شهری با امنیت بالا، شفافیت، شبکه‌ای از ارتباطات قوی برای راهنمایی و جامعه‌ای از استعداد‌های مسلط به زبان انگلیسی، آماده برای بازارهای جهانی. از همین فضا بود که نام‌هایی چون اسپاتیفای، کلارنا، آی‌زیتل و تراستلی برخاستند. ولوو صنعت خودروسازی سوئد را جهانی کرد، ایکیا، جهان مبلمان را دگرگون ساخت.

این شرکت‌ها الهام‌بخش نسل تازه‌ای از کارآفرینان شدند و ثابت کردند ایده‌های کوچک هم می‌توانند در مقیاسی بزرگ بدرخشند. سوئدی‌ها در کنار این نوآوری، کیفیت زندگی را نیز تضمین کردند. با مسکن مناسب، خدمات درمانی همگانی، حمایت اجتماعی و قوانین کار قوی، مردم می‌توانستند بدون ترس برای انجام ایده‌های جدید ریسک کنند و به نوعی کارآفرینی برای همه در دسترس بود.

زیرساخت دیجیتال کشور از پایه ساخته شد. اینترنت پرسرعت، نسل‌های آشنا با فناوری و پلتفرم‌هایی آماده برای رشد جهانی، تا سال ۲۰۰۰ سوئد را به کشوری کاملاً متصل و آماده برای نوآوری جهانی تبدیل کرد. این مسیر با صبر و نظم پیش رفت. نه با هیاهو، بلکه با پشتکار و انتقال مداوم دانش میان بنیان‌گذاران. نتیجه، استارت‌آپ‌هایی بود که نه تنها ماندگار شدند، بلکه به سلطه جهانی رسیدند. سوئد از کشوری کوچک به کارخانه یونیکورن‌ها تبدیل شد. سوئد ثابت کرد که با استراتژی، اعتماد و اکوسیستم می‌توان بر هر بهانه‌ای غلبه کرد.

داستان موفقیت سوئد، داستان کشوری است که از کوچک بودنش نقطه قوت ساخت و به یکی از قدرت‌های جهانی دنیای استارت‌آپ تبدیل شد. سوئد جمعیتی کمتر از بیشتر ایالت‌های آمریکا دارد، اما استارت‌آپ‌های میلیارد دلاری بیشتری نسبت به بسیاری از کشورها به وجود آورده است. در دهه ۱۹۹۰، این کشور کوچک اما بلندپرواز بود. دولت تصمیم گرفت روی مهم‌ترین سرمایه خود تمرکز کند: مردم. با آموزش رایگان، ایجاد زیرساخت‌های دیجیتال و تقویت اعتماد عمومی، کشوری ساختند که مانند یک استارت‌آپ کارآمد عمل می‌کرد؛ بدون آنکه بار بدهی بر دوش شهروندانش بگذارد.

این کشور منبع طبیعی بزرگی برای فروش نداشت؛ نه نفت، نه مواد معدنی. پس تصمیم گرفت چیزی ارزشمندتر را صادر کند یعنی استعداد و اعتماد. درهای بازارهای جهانی را گشود و از دل این نگاه، شرکت‌هایی چون اسپاتیفای، کلارنا و نورت‌ولت متولد شدند. برای پرورش یونیکورن‌ها، سوئد اکوسیستمی ساخت بر پایه آموزش رایگان، پذیرش زود هنگام فناوری دیجیتال، حمایت دولت و شبکه‌های ایمنی اجتماعی. در حالی که کشورهای دیگر مشغول بحث‌های بی‌پایان سیاسی بودند، سوئد در حال ساخت استارت‌آپ‌هایی بود که جهانی شدند.

آموزش، کلید اصلی این تحول بود. کودکان سوئدی از سال‌های نخست تحصیل، کدنویسی، تفکر انتقادی و کارآفرینی را یاد گرفتند. استعداد‌های بین‌المللی نیز به آن‌ها پیوستند و تنها در یک نسل بعد، سوئد به یکی از خاستگاه‌های



شماره ۱۸۳
۲۵ آبان ۱۴۰۴
سال پنجم

مایکت به روایت آمار

کاربران در سال ۱۴۰۳ چه اپلیکیشن‌هایی را بیش از همه داندلود کردند؟

سال ۱۴۰۳ برای مایکت، سالی پربار و پرآمار بود. تعداد کاربرانی که حداقل یک بار در ماه از مایکت استفاده می‌کنند، از حدود ۴ میلیون در سال ۱۳۹۸ به ۲۶ میلیون کاربر در سال ۱۴۰۳ رسیده است؛ رقمی که به خوبی نشان‌دهنده محبوبیت و اعتماد کاربران ایرانی به این مارکت دیجیتال است. در همین سال، شرکت هوشمند گستر هوتن پارس با نماد «مایکت» در تابلوی دانش بنیان بازار نوآفرین در فرابورس ایران درج شد؛ اتفاقی که آفاق‌های جدیدی برای توسعه این اکوسیستم باز کرد.



اپلیکیشن‌های تحویل غذا،

عطش ما برای راحتی

را تأمین می‌کنند

وقتی دلیوری

رستوران‌ها را بلعید

تاکنون به این فکر کرده‌اید که از چه زمانی شام خوردن دیگر یک مناسبت خاص نبود و تنها به یک خرید ساده تبدیل شد؟ به نظر می‌رسد که راحتی اپلیکیشن‌های تحویل غذا آرام آرام یکی از محبوب‌ترین سنت‌های جهانی را از بین برده است. الن کاشینگ، خبرنگار آتلانتیک در این باره می‌نویسد: «چیزی که ابتدا یک راه حل هوشمندانه برای آدم‌های پرمشغله بود، حالا شکل غذا خوردن ما را تغییر داده: تقریباً سه سفارش از هر چهار سفارش رستوران، جای دیگری خورده می‌شود. سالن‌های غذاخوری نیمه خالی هستند، سرآشپزها غذاهایی طراحی می‌کنند که بتوانند تا خانه مشتری دوام بیاورند، و بعضی پیشخدمت‌ها به جای کنار میزها، پشت پیشخوان ایستاده‌اند. یکی از رستوران‌داران به او گفت: «در دوران کرونا تحویل غذا ما را نجات داد. اما حالا دارد ما را نابود می‌کند.»

ظهور اوبر ایِتس و گِرب‌هاب فقط اقتصاد رستوران‌ها را تغییر نداده، بلکه هدف آن‌ها را هم عوض کرده است. الن کاشینگ در ادامه می‌گوید: «رستورانی که به مردم سرویس نمی‌دهد، واقعا رستوران نیست و گویی چیزی دیگر است.» کاری که زمانی نشانه مراقبت و مهمان‌نوازی بود، یعنی همان خوش آمدگویی به مردم و سرو غذای تازه، حالا به سیستمی می‌ماند که گویی برای سرعت طراحی شده، نه برای ارتباط. دِریک تامپسون در سال ۲۰۱۹ این تغییر را پیش‌بینی کرده بود و توضیح داده بود که اپلیکیشن‌های تحویل غذا به نمدی از چیزی تبدیل شده‌اند که او آن را «ماکزیمالیسم راحتی» می‌نامد؛ غرایزی برای سریع‌تر و راحت‌تر کردن همه چیز، بدون توجه به هزینه آن. این پلتفرم‌ها که با میلیاردها دلار سرمایه خطرپذیر حمایت شده‌اند، توقع ما از غذا را تغییر داده‌اند، لذت فوری را عادی کرده و فشار ناشی از آن را بر کارگران، کسب‌وکارهای کوچک و جامعه پنهان می‌کنند.



تعارفه‌ها

را شکست بده

چطور شرکت‌های لجستیک به بنیان‌گذاران کمک می‌کنند تا در برابر تعارفه‌ها دوام بیاورند

پیش‌بینی می‌شود تعارفه‌های دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا، امسال ۸۲ میلیارد دلار به کسب‌وکارهای متوسط هزینه تحمیل کند. این تعارفه‌ها حالا شامل ده‌ها کشور شده و میانگین نرخ‌ها در آمریکا را به حدود ۲۰ درصد رسانده که بالاترین رقم در یک قرن اخیر است. با این حال، خوش‌بینی کسب‌وکارهای کوچک از تابستان به این سوا افزایش یافته و نشان می‌دهد که بعضی شرکت‌ها راه‌هایی برای سازگاری پیدا کرده‌اند. در این میان یک مزیت نوظهور، شرکت‌های لجستیک هستند که برنامه‌ریزی زنجیره تأمین را به هوش لحظه‌ای تبدیل می‌کنند. این شرکت‌ها به بنیان‌گذاران کمک می‌کنند تا سناریوها را مدل‌سازی، مسیرها را آزمایش و تأمین‌کنندگان را با تغییر سیاست‌ها جابه‌جا کنند. این ابزارها نمی‌توانند نوسانات را از بین ببرند، اما به کسب‌وکارها کمک می‌کنند تا از تغییرات مداوم سیاست‌ها جلو بزنند.

◀ مدل‌سازی غیرقابل پیش‌بینی

وقتی سیاست‌های تجاری یک شبه تغییر می‌کنند، ابزار جدید شرکت آپتی لاجیک به نام «لومینا تریف آپتیمایزر» فوراً واکنش نشان می‌دهد. این شرکت مستقر در ان آربر میشیگان، داده‌های زنده تعارفه‌ها را از منابعی مثل آوالارا، وارد مدل‌های زنجیره تأمین می‌کند و به شرکت‌هایی مثل کوکاکولا و ویرپول نشان می‌دهد چگونه با نرخ‌های در حال تغییر سازگار شوند. دون هیکس، بنیان‌گذار و مدیرعامل، می‌گوید: «با لومینا مشتریان می‌توانند صدها سناریو را در فضای ابری مدل کنند: بر اساس محصول، مسیر، تأمین‌کننده یا منطقه. هدف یافتن پاسخ کامل نیست، بلکه این است که بتوانید شبیه‌سازی‌ها را در چند دقیقه اجرا کنید، اثر آن را روی منابع، حمل‌ونقل و موجودی ببینید و نقاط حساس را بشناسید.» اوایل امسال، یک تولیدکننده جهانی تجهیزات نفتی با افزایش ناگهانی تعارفه‌ها مواجه شد و به لومینا مراجعه کرد. ظرف سه روز، شرکت گزینه‌های بازپرداخت را بررسی کرد، تأمین‌کنندگان را به مکان‌های نزدیک‌تر منتقل کرد و موجودی را تنظیم نمود و جلوی زیان ۸ میلیون دلاری را گرفت. این شرکت همچنین در سال گذشته ۴۰ میلیون دلار در سری بی جذب کرد تا لومینا و ابزارهای دیگری مثل لیپ‌فراگ آی‌ای، اینترپرایز تیمز و سوپرنوا کلاود

را راه‌اندازی کند.

هیکس می‌گوید: «عدم قطعیت به استاندارد جدید تبدیل شده است. اگر برای ثبات برنامه‌ریزی می‌کنید، در واقع از جریان عقب هستید. ما برای جهانی می‌سازیم که هر تصمیم زنجیره تأمین مثل یک سرمایه‌گذاری بزرگ است. آپتی لاجیک به شرکت‌ها کمک می‌کند جلو بیفتند، حتی وقتی پیش‌بینی بلندمدت نامطمئن به نظر می‌رسد.»

◀ وقتی هر جزء، یک تصمیم تجاری می‌شود

کی چین ابتدا راهی سریع برای وصل کردن برندها به تولیدکنندگان آمریکایی بود. اما حالا این پلتفرم مستقر در نیویورک، برای شرکت‌هایی که در حال بازنگری زنجیره تأمین هستند، ضروری شده است. هانراهان، از بنیان‌گذاران این پلتفرم می‌گوید: «تعارفه‌ها باعث شدند شرکت‌ها دوباره فکر کنند. حالا نه فقط محل تولید، بلکه مواد تشکیل‌دهنده محصولات هم مهم شده‌اند.» کی چین حالا بیش از ۳۰ هزار تولیدکننده و ۲۰ هزار برند و خرده‌فروش را پوشش می‌دهد. شرکت‌ها مشخصات محصول، مثلاً یک پروتئین بار با اهداف تغذیه‌ای مشخص، را وارد می‌کنند و تأمین‌کنندگان معتبر با هزینه‌ها، حاشیه‌ها و زمان تحویل پیش‌بینی شده به آن‌ها معرفی می‌شوند. این شفافیت در

سطح اجزا اهمیت زیادی دارد، چون تعارفه‌ها معمولاً ابتدا مواد خام را هدف می‌گیرند. تعارفه ۲۰ درصدی روی درب بطری می‌تواند حاشیه سود نوشیدنی‌ها را نابود کند، حتی اگر خود مایع بدون تعارفه باشد. برندها رایگان از کی چین استفاده می‌کنند، اما تولیدکنندگان برای دسترسی به مشتریان هزینه می‌دهند. هانراهان در این باره چنین توضیح می‌دهد: «کی چین مثل یک نمایشگاه تجاری ۲۴ ساعته است. با این تفاوت که به جای اینکه کسی از غرفه شما عبور کند، براساس تقاضای واقعی محصول با شما جفت می‌شوند.» کی چین ابزارهای انطباق برای ممیزی ایمنی غذا، پرونده‌های افدی‌ای و برنامه‌ریزی تولید هم اضافه کرده است. زمانی که یک ممیزی از دست رفته می‌تواند خط تولید را متوقف کند و مدارک ناقص محموله‌ها را در مرز معطل کند، مواردی که قبلاً چک‌باکس‌های روتین بودند، حالا حیاتی شده‌اند.

◀ تأثیر موجی روی جاده

بیت‌فرایتر در سطح عملیاتی لجستیک کار می‌کند. این شرکت نشویل، که توسط برد پرلینگ و براندون جویس تأسیس شده، نرم‌افزار دلالتان حمل‌ونقل را می‌سازد؛ واسطه‌هایی که فرستنده‌ها را با شرکت‌های حمل‌ونقل داخلی مطابقت می‌دهند.

بیت‌فرایتر کارهای اداری دلالتی را خودکار کرده: ارائه پیشنهاد، رزرو محموله، ردیابی و رسیدگی به فاکتورها. این پلتفرم هزینه ماهانه ثابت دریافت می‌کند، نه درصدی از هر معامله. پرلینگ در این باره می‌گوید: «به این ترتیب مشتریان ما با تغییر حجم ناگهانی مواجهه با هزینه‌های غیرمنتظره نمی‌شوند.» دلالتان حمل‌ونقل، یا همان پی‌ال‌ا‌ها، حمل‌ونقل را بین هزاران شرکت هماهنگ می‌کنند. برای تولیدکنندگانی که شبکه حمل‌ونقل خود را ندارند، پی‌ال‌ا‌ها ظرفیت، انطباق با حامل و مدارک را مدیریت می‌کنند. پرلینگ توضیح می‌دهد: «اکثر مشتریان ما حمل‌ونقل داخلی انجام می‌دهند، بنابراین مستقیم تحت تأثیر تعارفه‌ها نیستند، اما اثرات موجی آن را کاملاً حس می‌کنند.»

او پیش‌بینی می‌کند تا اوایل ۲۰۲۶ فشارهای مرتبط با تعارفه بر حمل‌ونقل داخلی افزایش یابد. شرکت‌هایی که تولید را به آمریکا برمی‌گردانند یا قبل از افزایش تعارفه‌ها واردات را شتاب می‌دهند، برای همان کامیون‌ها و انبارها رقابت خواهند کرد. پرلینگ عقیده دارد: «اگر تعارفه‌ها نوسانی بمانند، ظرفیت داخلی تحت فشار خواهد بود. حتی اگر محصول شما اینجا تولید شود، رساندن آن به قفسه گران‌تر خواهد شد.» در ۲۰۲۵، تعارفه‌های لجستیک را از پشت صحنه به مرکز استراتژی کشانده‌اند. با توجه به اینکه چرخه‌های خرید ماه‌ها طول می‌کشند و سیاست‌ها ممکن است یک شبه تغییر کنند، بنیان‌گذاران به ابزارهایی نیاز دارند که بتوانند چند قدم جلوتر را ببینند. شرکت‌های فناوری اینجا هستند تا به مدیریت زنجیره تأمین کمک کنند.





لندتک

زیر ذره بین متخصصان

نگاهی جامع به لندتک ایران از دریچه نگاه متخصصان و فعالان فین تک ایران

گفت‌وگوهایی تخصصی برای تدوین «گزارش لندتک ایران ۱۴۰۴» با هدایت مینا والی در حال انجام است و هم‌زمان با دومین رویداد لندتک ایران در ۱۲ بهمن‌ماه از این گزارش رونمایی می‌شود. تدوین گزارش جامع «لندتک ایران ۱۴۰۴» به ابتکار کارخانه نوآوری راه‌کار وارد مرحله گفت‌وگوهایی تخصصی با مدیران و کارشناسان ارشد صنعت مالی کشور شده است. این گزارش که به‌عنوان مرجع تحلیلی وضعیت صنعت لندتک در ایران در حال آماده‌سازی است، در رویداد لندتک ایران در بهمن‌ماه ۱۴۰۴ رونمایی خواهد شد.

گفت‌وگو با سیاست‌گذاران و رگولاتورها در بخش سیاست‌گذاری و تنظیم‌گری، گفت‌وگوهایی با مهران محرمیان، معاون سابق فناوری‌های نوین بانک مرکزی؛ ناصر حکیمی، معاون اسبق همین معاونت و رضا باقری‌اصل، رئیس مرکز تحول دیجیتال و فناوری اطلاعات سازمان برنامه و بودجه کشور انجام شده است. مهران محرمیان، معاون سابق فناوری‌های نوین بانک مرکزی، در گفت‌وگو با تیم تحقیقاتی راه‌کار تأکید کرده است که گفت‌وگو میان سیاست‌گذار و کسب‌وکار شرط اصلی رشد سالم لندتک است. محرمیان با اشاره به تجربه بانک مرکزی در تنظیم‌گری فناوری‌های مالی، بر ضرورت ایجاد زبان مشترک میان بانک‌ها، فین‌تک‌ها و نهادهای ناظر تأکید دارد.

ناصر حکیمی، معاون اسبق فناوری‌های نوین بانک مرکزی، نیز از زاویه ریسک‌های کلان اقتصادی به صنعت لندتک

تا چهارشنبه ۲۱ آبان‌ماه ۱۴۰۴، تیم تحقیقاتی راه‌کار ۱۴ گفت‌وگوی تحلیلی با مدیران عامل کسب‌وکارهای حوزه فناوری‌های مالی، کارشناسان، فعالان رگولاتوری و اعضای نهادهای صنفی انجام داده‌اند تا تصویری جامع از وضعیت امروز، چالش‌های نهادی، راهکارهای قابل اجرا و چشم‌انداز رشد صنعت لندتک در کشور ترسیم شود. به گفته مینا والی، عضو هیئت‌مدیره و مدیر تیم پژوهشی راه‌کار، مصاحبه‌شوندگان از میان صاحب‌نظران بخش‌های مختلف اکوسیستم مالی انتخاب شده‌اند؛ افرادی که هر یک به نوعی در حوزه تأمین مالی خرد بر پایه فناوری نقش آفرینی کرده‌اند. والی تأکید می‌کند: «در این مرحله از تدوین گزارش لندتک ایران تلاش کردیم تنوع دیدگاه‌ها حفظ شود؛ از مدیران کسب‌وکارهای لندتکی گرفته تا کارشناسان بانکی و سیاست‌گذاران فعلی و سابق.»



شماره ۱۸۳
۲۵ آبان ۱۴۰۴
سال پنجم

گزارش REPORT



مقاومت در برابر مراکز داده وارد صحنه شده است

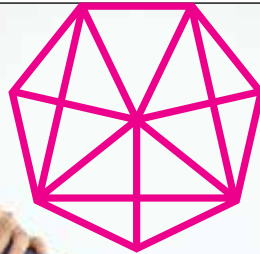
مردم علیه سرورها

یک گزارش جدید نشان می‌دهد که مخالفت محلی با مراکز داده در سه‌ماهه دوم سال جاری به‌طور چشمگیری افزایش یافته است. پیتر هابارد، یکی از دو نامزد دموکرات در انتخابات بود که در جورجیا به پیروزی قاطع و غیرمنتظره‌ای دست یافت و به کمیسیون خدمات عمومی جورجیا، نهادی که بر شرکت‌های برق ایالت نظارت دارد، راه یافت. این نخستین بار در نزدیک به دو دهه اخیر است که دموکرات‌ها در انتخابات سراسری ایالت جورجیا کرسی کسب کرده‌اند.

هابارد می‌گوید ساکنان سال‌هاست از افزایش مکرر نرخ‌ها توسط پی‌اس‌سی شکایت دارند، اما در جریان مبارزات انتخاباتی، موضوع دیگری نیز به‌طور مداوم مطرح می‌شد: مراکز داده. او می‌گوید: «اولین نگرانی مردم، هزینه‌ها بود، اما نگرانی دوم، مراکز داده بودند و نگرانی از مصرف بالای آب، برق و زمین و عدم پرداخت مالیات کافی توسط آن‌ها.»

در سال‌های اخیر، جورجیا به یکی از مراکز مهم توسعه مراکز داده در کشور تبدیل شده است؛ برخی تحقیقات می‌گویند این ایالت یکی از سریع‌ترین بازارها برای توسعه مراکز داده است، تا حدی به دلیل معافیت‌های مالیاتی سخاوتمندانه. اما حالا همین مراکز، باعث شکل‌گیری مخالفت‌های محلی گسترده نیز شده‌اند. گزارش جدید پروژه «نظارت بر مراکز داده» نشان می‌دهد که مخالفت‌ها در سراسر کشور در حال افزایش است و ایالت‌های قرمز مانند جورجیا و ایندیانا پیش‌تاز این موج دوحزبی هستند.





آیاهوش مصنوعی می تواند انرژی خودش را تأمین کند؟

خوداتکایی دیجیتال

در نمایشگاه ادپک که در ابوظبی برگزار شد، رهبران صنعت انرژی و غول های فناوری این که چطور می توان سرمایه عظیم لازم برای هوش مصنوعی را فراهم کرد و خود هوش مصنوعی چگونه می تواند به پر کردن این شکاف کمک کند را مورد بحث قرار دادند.

۴ تریلیون دلار در سال؛ این میزان پولی است که باید برای زیرساخت های انرژی هزین شود تا انقلاب هوش مصنوعی بتواند به حرکت خود ادامه دهد. یکی از شرکت هایی که تلاش کرده چالش های مسیر زیرساخت انرژی را آسان تر کند، شرکت ای آی کیو است؛ شرکتی که کاربردهای هوش مصنوعی را برای صنعت جهانی نفت و گاز توسعه می دهد. مایک روشچین، رئیس بخش هوش مصنوعی انرژی در ای آی کیو در این باره توضیح داد که هرچند هوش مصنوعی خودش ممکن است بخشی از مشکل باشد، اما بخشی از راه حل هم هست و سرمایه گذاری در این زمینه به گفته او قطعاً ارزشش را دارد. او پذیرفت که اجرای هوش مصنوعی انرژی بر است، اما تأکید کرد که این سرمایه گذاری در بلندمدت بازده خواهد داشت.

روشچین در ادامه گفت: «برخی حدس می زنند مصرف انرژی مربوط به هوش مصنوعی ممکن است به ۱۰ تا ۲۰ درصد از کل تقاضای جهانی انرژی برسد. تصور کنید چه حجم عظیمی از انرژی لازم است! این یعنی باید با کمک خود هوش مصنوعی به فکر بهینه سازی مصرف باشیم، این که چگونه می توان در آینده مصرف انرژی را کاهش داد. آیا ممکن است؟ قطعاً بله، این یکی از ویژگی های ذاتی هوش مصنوعی است. ما با کمک هوش مصنوعی در حوزه انرژی، پایه های این تحول را بنا کرده ایم. سامانه ای از عامل های هوش مصنوعی ساخته ایم که مانند کارشناسانی در سطح دکترا عمل می کنند و آماده اند شبانه روز، دقیق و بی وقفه کار کنند و بهترین نتیجه را ارائه دهند.»



شماره ۱۸۳
۲۵ آبان ۱۴۰۴
سال پنجم

خرید خانه در عصر داده!

نگاهی به استارت آپ هایی که پیشگام تحول دیجیتال مبتنی بر داده در آینده املاک و مستغلات در منطقه مناهستند

املاک و مستغلات، برای مدتی طولانی یکی از سنتی ترین صنایع منطقه منا به شمار می رفته. ارزش بالا، فرآیند کند و مقاومت در برابر تغییر. روزگاری، معاملات با امضا بسته می شدند نه با نرم افزار، و بیشتر با شبکه های شخصی هدایت می شدند تا داده اما در سال های اخیر، تغییر جمعیت شناسی، اصلاحات قانونی و افزایش مصرف کنندگان موبایلی، این سنت را شکسته است.

استارت آپ جستجوی ملک، ابزارهای تأمین مالی و مالکیت را در یک پلتفرم واحد ادغام می کند و از داده و هوش مصنوعی برای ساده کردن مسیر خریدار استفاده می کند. خدمات شاخص آن مانند الان جابجا شو و بعداً پرداخت کن و «ناوی شرز» امکان پرداخت انعطاف پذیر و مالکیت جزئی را فراهم می کنند، دو مفهوم که زمانی در املاک مصر نادر بودند. با ترکیب تکنولوژی پیشرفته و تخصص محلی، ناوی شکاف بین راحتی دیجیتال و اعتماد انسانی را که در تصمیمات بزرگ ملکی ضروری است، پر می کند. با جذب بیش از ۷۵ میلیون دلار سرمایه، اکنون در حال گسترش به عربستان سعودی و مراکش است و خود را به عنوان یکی از اولین سوپر

کازابلانکا، تحلیل داده جایگزین قیمت گذاری شفاهی با اطلاعات بازار در زمان واقعی شده. پراپ تک به یکی از پرجنب و جوش ترین مرزهای نوآوری منطقه تبدیل شده است، پل بین سنت و فناوری را برقرار کرده و املاک و مستغلات را از یک صنعت مبتنی بر کاغذ به اکوسیستم دیجیتال تبدیل کرده است.

◀ ناوی؛ مالکیت خانه به سبک دیجیتال

ناوی که در بازار پرجنب و جوش مسکن قاهره متولد شده، از یک سایت فهرست بندی به یکی از بلندپروازانه ترین اکوسیستم های املاک منطقه رشد کرده است. این

با انتظاراتی که از بانکداری دیجیتال و تجارت الکترونیک شکل گرفته، خریداران و سرمایه گذاران بازار املاک منطقه را به سمت مدرن سازی سوق می دهند. امروزه این بخش با کد باز مهندسی می شود، زیرا نرم افزار شروع به رقابت با توسعه دهندگان و کارگزاران در شکل دهی حرکت املاک کرده است. در سراسر منا، استارت آپ ها همه چیز را از نحوه تأمین مالی خانه ها تا نحوه جمع آوری، فهرست بندی و مدیریت اجاره بازمی اندیشند. در کویت، صاحب خانه ها به پلتفرم هایی روی می آورند که هر پرداخت اجاره را دیجیتالی می کنند. در دبئی، ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی زمان تأیید وام مسکن را از هفته ها به روزها کاهش داده اند. در



قمار پدرخوانده کسب و کارها

ورود پرریسک اوراکل به موج ای آی؛ تأمین مالی با اوراق
۱۸ میلیارد دلاری

مجله ی بارونز، وابسته به وال استریت ژورنال، در گزارشی تازه به سراغ لری ایسون، بنیان گذار و رئیس هیئت مدیره ی اوراکل، رفته است؛ چهره ای که بسیاری او را «پدرخوانده ی فناوری آمریکا» می نامند. ایسون در ۸۱ سالگی هنوز با عطش قدرت تصمیم می گیرد و این بار تمام سرمایه و اعتبار خود را بر بزرگترین قمار زندگی اش گذاشته است: پیوستن کامل اوراکل به موج هوش مصنوعی، حتی به قیمت بدهی های ۱۸ میلیارد دلاری.

سینما و رسانه فعال اند. او حتی در چند معامله ی بزرگ با پسرش همکاری کرده؛ از تلاش برای خرید پارامونت تا بررسی تصاحب وارنر برادرز دیسکاواری. افزون بر این، پیشنهاد خرید بخش آمریکایی تیک تاک هم از سوی اوراکل ارائه شده است.

در نگاه ایسون، داده همیشه جوهر فناوری بوده است؛ نه سخت افزار، نه نرم افزار و نه اینترنت مصرفی. از دید او،

سهام اوراکل در سه سال گذشته ۳۷۳ درصد رشد کرده و بازدهی اش از رشد ۸۷ درصدی بازار و حتی مایکروسافت با ۱۲۳ درصد فراتر رفته است. جهشی که برای مدتی کوتاه ایسون را به ثروتمندترین فرد جهان تبدیل کرد. سهم ۴۰.۶ درصدی او از اوراکل اکنون ۳۴۳ میلیارد دلار ارزش دارد. زندگی شخصی اش نیز آرام تر شده؛ اخیراً ازدواج کرده و دو فرزندش، مگان و دیوید، هر دو در



شماره ۱۸۳
۲۵ آبان ۱۴۰۴
سال پنجم



اتاق اقتصاد دیجیتال دبی در نه ماه
از ۵۸۲ استارت آپ حمایت کرد

جویندگان نفت دیجیتال

راه حل های اقتصاد نوین، در راستای اهداف برنامه اقتصادی دبی (D33) تبدیل می سازد.

پلتفرم «بیزینس در دبی» که با همکاری شرکای مختلف برای ارتباط دادن شرکت ها با سرمایه گذاران، مشتریان و هم تایان مناسب طراحی شده، نقشی کلیدی در این دستاوردها داشته است. در همین مدت، ۴۷ درصد از شرکت های حمایت شده از خدمات تأسیس، شتاب دهنده ها و مراکز رشد بهره برده اند، در حالی که ۳۲ درصد از خدمات پشتیبانی کسب و کار این پلتفرم استفاده کرده اند.

در فاصله سه ماهه نخست تا سوم سال ۲۰۲۵، این اتاق چهار گزارش منتشر کرده است، از جمله «راهنمای هوش مصنوعی برای کارآفرینان» و همچنین گزارش هایی درباره نمایشگاه اکسپند نورث استار و مقاصد سرمایه گذاری مستقیم خارجی در حوزه فناوری. علاوه بر این، اتاق اقتصاد دیجیتال ۱۵ رویداد در دبی و ۱۶ تور بین المللی را در ۱۷ شهر از جمله در استرالیا، کانادا، فرانسه، آلمان، پرتغال، سنگاپور، بریتانیا، ایالات متحده، ویتنام و کره جنوبی برگزار کرده است.

در جریان این برنامه ها، نمایندگان بیش از ۲۱۴۰ استارت آپ دیجیتال، سرمایه گذار، شریک زیست بوم و مرکز رشد حضور داشتند. در این تورها، نمایشگاه اکسپند نورث استار به عنوان بزرگترین رویداد جهانی استارت آپ ها و سرمایه گذاران معرفی شد.

اتاق اقتصاد دیجیتال دبی با بهره گیری از پلتفرم «بیزینس در دبی» برای تقویت کارآفرینی، توانست توجه و سرمایه گذاری چشمگیری را در حوزه هوش مصنوعی از سوی سرمایه گذاران خارجی جذب کند. این اتاق، که یکی از سه زیرمجموعه «اتاق های دبی» است، در سال ۲۰۲۵ از راه اندازی و گسترش ۵۸۲ استارت آپ پشتیبانی کرده است که در این میان شرکت های فعال در زمینه هوش مصنوعی ۲۱ درصد از کل استارت آپ های حمایت شده را تشکیل می دهند و در صدر قرار دارند. این در حالی است که حوزه های فناوری سلامت، نرم افزار به عنوان خدمت (SaaS) و فین تک در مجموع ۱۷ درصد را شامل می شوند. همچنین ۷۰ درصد از استارت آپ های حمایت شده در این بازه، شرکت های بین المللی بوده اند.

عمر سلطان العلماء، وزیر دولت در امور هوش مصنوعی، اقتصاد دیجیتال و برنامه های کار از راه دور و رئیس اتاق اقتصاد دیجیتال دبی در این باره گفت: «ما در حال ایجاد محیطی پیشرفته برای کسب و کار هستیم که با چابکی، آمادگی و نوآوری تعریف می شود تا همگام با سرعت تحولات فناورانه حرکت کند.

این فضا به شرکت های دیجیتال کمک می کند تا از دبی رشد کرده و به بازارهای جهانی گسترش یابند. چنین رویکردی، جایگاه دبی را به عنوان مقصدی پیشرو برای سرمایه گذاری دیجیتال و جذب استعداد های فناوری تقویت می کند و آن را به بستری جهانی برای آزمایش و توسعه





اسم رمز احیای کفش ملی تولید بدون کارخانه

از وقتی «کفش ملی» کارخانه‌هایش را فروخته، درآمد و فروشش بیشتر شده؛ ماجرا چیست؟

همیشه یک در مخفی است با منظره‌ای غیرمنتظره که پیدا کردنش کمی هوش می‌خواهد. کار کفش ملی که محور گزارش امروز کارنگ است، از همین جنس است. هیچ‌کس فکرش را هم نمی‌کرد شرکتی که زیر فشار فروش کتانی‌های ارزان قیمت چینی در بازار ایران کمر

کفش فیل نشان از خاطره جمعی ایرانی‌ها داشت پاک می‌شد که یک ایده جالب حیات را به قلبش برگرداند. کفش ملی که مدت‌ها زیر سایه مدیران دولتی روزگار می‌گذراند، بعد از واگذاری کارخانه‌های تعطیل خود در چند مزایده، سمت تعطیلی کامل رفت. نوآوری ولی

تکنولوژی قلب تحولات صنعتی در دوره پس از پاندمی کروناست. مؤسسه مکنزی گزارش داده که آخرین نظرسنجی‌شان از مدیران صنایع مختلف نشان می‌دهد برندهای پیشرو در دهه آینده تکنولوژی را در قلب استراتژی، چشم‌انداز و فرامین رهبران خود قرار می‌دهند. اساساً برآوردها نشان می‌دهد پاندمی دو تأثیر عمده روی اقتصاد جهان داشته است. نخست اینکه حجم و سرعت تجارت را افزایش داده است و دوم اینکه به تکنولوژی اهمیت بیشتری داده است.

راز صعود تکنولوژی به صدر اولویت‌های شرکت‌ها، در توانایی بالایی نهفته که فناوری به مدیران برای کنترل پاندمی و پیروزی بر آن می‌دهد. همین عامل در کنار خلاقیت، (تخصیص درست) منابع و توانایی

دیجیتالی شدن در
پسایندمی چه
کیفیتی دارد؟

توصیه مکنزی برای تحول



شماره ۱۸۳
۲۵ آبان ۱۴۰۴
سال پنجم



ماهی آزاد نوآوری

سدهای ساخته شده به وسیله خودمان، این مسیر را ناهموار کرده است، این سدها، قوانین دست‌وپاگیر و دخالت‌های غیرطبیعی است که مسیر رودخانه را از مسیر اصلی منحرف کرده است. گاهی برکه‌هایی در میان مسیر شکل گرفته است که این کسب‌وکارهای کوچک در آن‌ها حبس می‌شوند و هرگز راهی به اقیانوس نمی‌یابند و در نتیجه کوچک و عقیم می‌مانند و هیچ‌وقت نمی‌توانند به چرخه تولیدمثل بازگردند.

این شرایط برای فعالان زیست‌بوم نوآوری و نوپای کشور آشناست؛ کسب‌وکارهایی هستند که به دلیل فقدان دسترسی به منابع کافی یا حبس شدن پشت سد موانع هرگز نتوانسته‌اند راهی به آب‌های شور بیابند. طبیعتاً آب‌های شور اقیانوس، فضای اقتصادی آزاد کشور است که شانس رشد آزاد، پرسرعت و با امکان آزادی بالا را به ماهیان تازه رشد یافته که از مسیر رشد اولیه آب‌های شیرین جان سالم به در برده‌اند، می‌دهد. اگر آب‌های شیرین رودخانه‌ای را مسیر رشد یک کسب‌وکار تصور کنیم، با آنکه بر این باور هستیم در این مسیر مشکلات متعددی وجود دارد، اما به گمان مهم‌ترین چالش زیست‌بوم نوآوری کشور در بخش اقیانوس‌های شور و امکان ورود کسب‌وکارهای متوسط به آن است تا بزرگ شوند؛ به گونه‌ای که چند سال بعد با گرفتن توان و وزن کافی بتوانند به بالادست رودخانه‌های شیرین بازگردند و چرخه تولیدمثل خود را کامل کنند. به نظر می‌رسد به دلایل متعدد در دهانه ورودی رودهای شیرین به اقیانوس شور زیست‌بوم نوآوری، حصارهایی خواسته و ناخواسته ایجاد شده است که اتصال و ورود ماهیان آزاد در حال رشد به اقیانوس را مسدود می‌کند و مسیر بازگشت هم مسدود است. این محدودیت باعث خواهد شد شانس رشد کاهش یابد و در نهایت زنجیره تولیدمثل ناقص بماند. در کنار این، تلاش برای پرورش ماهیان آزادی که به صورت مصنوعی به وجود آمده‌اند و مراحل سخت گذار از رودخانه‌های آب شیرین را طی نکرده‌اند، دسترسی منصفانه و رقابتی به منابع محدود شده اقیانوس را برای ماهیان آزاد طبیعی سخت می‌کند، هر چند بر احتمال زنده ماندن ماهیان پرورشی نخواهد افزود.

برای توسعه زیست‌بوم نوآوری باید مسیر رودخانه آب شیرین را به صورت دوطرفه به اقیانوس آب شور باز کنیم. موانع غیرطبیعی آن را بکاهیم و دسترسی منصفانه اما رقابتی برای تمام ماهیان را در تمام مسیر مهیا کنیم و دسترسی آسان ماهیان در حال رشد در اقیانوس شور را آماده سازیم و راه بازگشت ماهیان به اندازه کافی بزرگ شده را به آب‌های شیرین برای تخم‌گذاری مجدد تسهیل کنیم.

ماهیان آزاد بالغ روزی از اقیانوس به محل تولد خود در رودخانه‌های خروشان کوهستانی کوچ می‌کنند تا برای ادامه بقای نسل در همان محلی که به دنیا آمده‌اند، تخم‌گذاری کنند. فرایند کوچ این ماهیان به بالادست رودخانه‌های خروشان، یکی از زیباترین صحنه‌های طبیعی است که احتمالاً بسیاری از ما در مستندهای حیات وحش دیده‌ایم و برایمان شگفت‌انگیز بوده است. چرخه عمر طبیعی این ماهیان، شباهت‌هایی به چرخه سرمایه‌گذاری خطرپذیر دارد. ماهیان آزادی که در اقیانوس رشد کرده‌اند، به صورت معمول در بالادست رودخانه‌های کوهستانی چند هزار تخم می‌گذارند و بعد از تخم‌گذاری به اقیانوس باز می‌گردند. از چند هزار تخمی که یک ماهی آزاد می‌گذارد، کمتر از ۳۰ درصد به مرحله انگشت‌قندی می‌رسند. این ماهی‌ها یک تا دو سال در مسیر رودخانه رشد می‌کنند و کم‌کم به اقیانوس نزدیک می‌شوند. در این مدت در محیط آب شیرین رشد و از منابع غذایی داخل رودخانه تغذیه می‌کنند. هر چقدر که این مسیر از مواد غذایی غنی‌تر باشد و خطرات احتمالی کمتری وجود داشته باشد، احتمال اینکه تعداد بیشتری از ماهیان تازه متولد شده به میزانی رشد کنند که بتوانند وارد اقیانوس شوند، افزایش می‌یابد. در نهایت درصدی از آن‌ها وارد اقیانوس می‌شوند و مراحل رشد اصلی خود را در محیط آب شور اقیانوس طی می‌کنند و افزایش وزن اصلی آن‌ها در اقیانوس اتفاق می‌افتد. اگر این ماهیان نتوانند به

اقیانوس راه یابند و از منابع اقیانوس تغذیه کنند، به اندازه‌ای بزرگ نخواهند شد که بتوانند چند سال بعد همچون والدین خود به رودخانه شیرین کوهستانی بازگردند و مسیر ماجراجویانه تخم‌گذاری را کامل کنند.

زیست‌بوم نوآوری کشور و سرمایه‌گذاری ماجراجویانه به چرخه عمر ماهیان آزاد بی‌شباهت نیست. شکل‌گیری جوانه‌های اولیه نوآوری در دانشگاه‌ها، مراکز رشد و شتاب‌دهنده‌ها و پس از آن سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر و بازارهای اولیه، شکل‌دهنده همان مسیر آب شیرین هستند که به صورت طبیعی تعداد زیادی تیم - ایده‌های شکل گرفته در بالادست، سفر ماجراجویانه خود را آغاز می‌کنند. اما متأسفانه به دلایل طبیعی همگی شانس آن را نمی‌یابند که به اقیانوس راه یابند. بخش‌هایی از این مسیر پیوسته نیست و ماهیان کوچکی که سر از تخم درآورده‌اند، به دلیل کم‌عرض بودن رودخانه شانس به مراتب کمتری نسبت به زیست‌بوم‌های مشابه برای عبور می‌یابند. موانع طبیعی که نتیجه ساخت اقتصادی کشور است، در کنار



رضا
کلانتری نژاد



kalantari
@hamava.ir