



گفت‌وگو با فاطمه قیداری
مدیرعامل یوتاژن
**آورده‌هایی
از سفر کرونا**



مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی
فرودگاه پیام مطرح کرد

ایجاد پرواز مستقیم از شترن برای واردات کالاهای آسیاتی

مرزهایی که
نباید محوشوند

محتوای تولید شده توسط
هوش مصنوعی مولد چه بلایی
بر سر محتوای آنلاین می‌آورد؟

۱۳

گزارش
REPORT

سیستم رتبه‌بندی
توصیفی
راه حل جدید
مایکروسافت

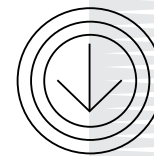
۱۲

گزارش
REPORT

بررسی وضعیت اکوسیستم نوآوری در گفت‌وگو با فعالان این حوزه در استان‌ها

در جست‌وجوی امید از دست‌رفته

حتی شوخی‌اش هم خنده‌دار نیست آقای ضرغامی



صحبت‌های ضرغامی درباره رونالدو، «بله» و «آیتا»

حتی شوخی‌اش هم خنده‌دار نیست آقای ضرغامی

استفاده کند؛ خیلی هم دلش بخواد این کار را بکند.

این صحبت‌های عجیب از زبان وزیر میراث فرهنگی و گردشگری کشور در حالی بیان می‌شود که این روزها فضای شبکه‌های اجتماعی مملو از محتواهایی است که در آنها پیشرفت کشورهای همسایه از جمله عربستان در حوزه فوتبال با ایرانی مقایسه می‌شود که تنها دلخوشی هواداران فوتبال در آن، حضور رونالدو به‌عنوان بازیکن حریف در ورزشگاه آزادی است؛ ورزشگاهی که شاید شانس دیدن ستاره بزرگ فوتبال جهان را به خاطر نداشتن شرایط استاندارد از فوتبال دوستان ایرانی بگیرد. در چنین شرایطی گفتن اینکه رونالدو باید دلش بخواد که از پلتفرم‌های ایرانی استفاده کند، حتی اگر به قصد شوخی هم بیان شده باشد، شوخی خنده‌داری نیست.

وزیر گردشگری که تا همین چند ماه پیش خودش به این موضوع اذعان داشته که ارائه اینترنت آزاد به گردشگران یکی از مهم‌ترین نیازهای آنهاست، اکنون با چنین لحنی درباره ارائه سیم‌کارت به رونالدو صحبت می‌کند؛ ابرستاره فوتبالی که اگر به ایران بیاید، احتمالاً مشهورترین فردی است که در سال‌های گذشته به کشور ما سفر کرده است. با چنین تغییر رویکردی چه انتظاری می‌توان از کسب‌وکارهای نوآورانه به ویژه در بخش گردشگری داشت که به وعده‌هایی که مسئولان می‌دهند، امید داشته باشند.

شاید دیگر باید به شنیدن جملاتی از زبان مسئولان که در آنها مرز میان جدی و شوخی مشخص نیست، عادت کنیم. شاید هم دولت‌مردان ما عادت کرده‌اند خبرنگاران و سؤالات جدی آنها را با شوخی از سر خود باز کنند. عزت‌الله ضرغامی همین چند ماه گذشته با پیشنهاد ارائه سیم‌کارت بدون فیلتر به گردشگران خارجی خبرساز شده بود و در این باره گفته بود: «گردشگران خارجی باید حداقل خدمات را دریافت کنند. بعضی دوستان تحلیل می‌کنند که چرا گردشگر خارجی به ایران نمی‌آید که دلایلی دارد. یکی از مهم‌ترین نیازهای آنها اینترنت و سکوها بین‌المللی و خارجی است.»

زمانی که این صحبت‌ها به نقل از ضرغامی در رسانه‌ها منتشر شد، مهم‌ترین سؤال این بود که چرا چنین حقی برای گردشگران خارجی قائل

هستیم، اما به مردم و کسب‌وکارهای ایرانی حق داشتن چنین امکانی رانمی‌دهیم. اخیراً اما وزیر گردشگری در حاشیه جلسه هیئت دولت درباره حضور رونالدو در ایران اظهار کرده است: «برخی می‌گویند رونالدو به ایران بیاید تکلیف سیم‌کارتش چه می‌شود؟ فکر می‌کنند ما در جیب خود سیم‌کارت آزاد داریم به رفقای خود می‌دهیم. چنین امکانی نداریم... اگر رونالدو به ایران بیاید، باید سکوی بله و آیتا را نصب کرده و با خانواده و دوستان خود تماس بگیرد و به آنها بگوید این سکوها را نصب کنند و از آنها



رضا امیرزاده



Amirzadeh.reza@gmail.com

وزیر ارتباطات مطرح کرد

دلیل اختلال در اینترنت ارتقای شبکه است



گفت: «در دو سال گذشته ۷۷۰ روستای جدید به اینترنت متصل شده‌اند. از مجموع حدود ۵۰ هزار روستا، یک‌هفتم روستاهای متصل شده به اینترنت در دو سال اخیر در استان سیستان و بلوچستان بوده است. بیش از ۱۵۰۰ میلیارد تومان هزینه شده و بیش از هزار کیلومتر فیبر نوری کشیده شده و تا پایان سال همه روستاهای سیستان و بلوچستان به اینترنت متصل می‌شوند.»

برخورد با مافیای فیلترشکن‌ها

از موضوعات دیگری که زارع‌پور در حوزه اینترنت بیان کرد، بحث فیلترشکن‌ها بود. او اعلام کرد که برای برخورد با مافیای فیلترشکن نیازمند همکاری مجلس است. به گفته زارع‌پور نمایندگان بایستی با یک طرح دوفوریتی، بستر قانونی لازم برای برخورد با کسانی که از نیاز مردم سوءاستفاده و جیب خود را پر می‌کنند، فراهم شود. او در خصوص مبارزه با فیلترشکن‌ها اعلام کرد تنها کار فنی نمی‌تواند با این مسئله برخورد کند و در این راستا باید مجلس شورای اسلامی راه‌حلی ارائه دهد. زارع‌پور گفت: «بارها گفته‌ام فیلترشکن باعث ایجاد ناامنی در گوشی مردم و کند شدن سرعت اینترنت می‌شود. همچنین مخاطرات زیادی به همراه دارد و نگرانی‌های نمایندگان هم بحق است.»

عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در حاشیه جلسه هیئت دولت دلیل اختلال اینترنت در نیمه‌شب را ارتقای شبکه اعلام کرد. به گفته او کار ارتقای شبکه معمولاً در نیمه‌شب انجام می‌شود و اختلال در کیفیت اینترنت نیز به همین خاطر بوده و در برخی مناطق بین ساعت یک تا دو صبح اختلال در شبکه اینترنت مشاهده شده است. وزیر ارتباطات در خصوص دلیل کاهش سرعت اینترنت در حاشیه جلسه هیئت دولت اظهار کرد: «در حال توسعه شبکه هسته مخابراتی کشور هستیم. تجهیزات جدید در شبکه قرار می‌گیرد و ظرف شش ماه آینده ۵۰ درصد به ظرفیت لایه آی‌پی شبکه اضافه می‌کنیم. این کار معمولاً در نیمه‌شب انجام می‌شود و برخی مناطق به دلیل ارتقای شبکه حدود ساعت یک الی دو نیمه‌شب اختلالات محدودی خواهند داشت.»

درباره کاهش سرعت اینترنت به اپراتورها اطلاع‌رسانی کرده‌ایم

زارع‌پور افزود: «کاهش کیفیت اینترنت از قبل به اپراتورها اطلاع‌رسانی شده بود، اما تأکید داریم عموم مردم هم در جریان این امر باشند.» او در ادامه اظهاراتش در خصوص اینترنت، در حاشیه جلسه هیئت دولت به خبرنگاران



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم

وزیر اقتصاد اعلام کرد

استخراج رمزارز به‌طور رسمی مجاز است

تعیین تکلیف مقرراتی، شفافیت، رسمیت بخشیدن و تنظیم‌گری این بخش را در دستور کار قرار دهند.» وزیر امور اقتصادی و دارایی و سخنگوی اقتصادی دولت در ادامه گفت: «امروزه اگر فردی قصد استخراج رمزارز داشته باشد، می‌تواند طی مراحل به‌صورت رسمی استخراج را انجام دهد.» این اظهار نظر وزیر اقتصاد در حالی صورت می‌گیرد که فعالان صنعت ماینینگ ایران با چالش‌های متعددی روبه‌رو هستند، از جمله اینکه مراکز استخراج اخیراً با خاموشی‌های گسترده و یکباره و همچنین افزایش تعرفه برق بدون اطلاع قبلی روبه‌رو بوده‌اند. از سوی دیگر این مراکز هنوز امکان بهره‌برداری از رمزارز استخراج کرده خود را ندارند، زیرا فروش این رمزارزها در داخل کشور ممنوع است و بانک مرکزی نیز هنوز دستورالعمل استفاده از رمزارز استخراج شده برای واردات را ابلاغ نکرده است.

سیداحسان خاندوزی، وزیر امور اقتصادی و دارایی و سخنگوی اقتصادی دولت اعلام کرد که استخراج رمزارز مجاز است و افراد می‌توانند به‌صورت رسمی، عملیات ماینینگ انجام دهند. خاندوزی درباره رمزارزها و نظر دولت در این باره مطرح کرد: «سال گذشته آیین‌نامه استخراج رمزارزها به تصویب رسید، اما برخی موضوعات در موضوع ذخیره‌سازی و خدمات مالی و تبادل رمزارزها و استفاده از آن در حوزه پرداخت هنوز حل نشده و لایحه‌ای در دست تدوین است تا نظرات دستگاه‌های گوناگون به‌صورت یکجا آورده شود و امیدواریم این متن هم به تصویب برسد و به مجلس برود.» خاندوزی ضمن تأکید بر چالش‌های این حوزه ادامه داد: «در اسفند ۱۴۰۰ رئیس دولت دستوری خطاب به معاون اقتصادی صادر کردند تا مواردی از جمله



شماره ۱۱۳ | ۲۶ شهریور ۱۴۰۲ | سال سوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی
عکس: نسیم اعتمادی، مریم سعیدپور
شبکه‌های اجتماعی: محمدحسین صیادی‌نژاد
چاپ: هنر اشکان
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

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



رونالدو باید ایتا و بله نصب کند
 ضرغامی گفت: «اگر رونالدو به ایران بیاید باید بله و ایتا را نصب کرده و به خانواده و دوستان خود بگوید این سکوها را نصب کنند و از آن‌ها استفاده کنند؛ خیلی هم دلش بخواد این کار را بکند.»



برگزاری مجمع عمومی بانک آینده
 مجمع عمومی فوق العاده بانک آینده بعد از ۵ سال برگزار شد و حق رای مازاد سهام بانک آینده را به وزارت اقتصاد واگذار کرد.



افزایش تسهیلات به دانش‌بنیان‌ها
 بررسی وضعیت تسهیلات اعطایی به شرکت‌های دانش‌بنیان در پایان مردادماه ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که این تسهیلات نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲۶۱.۴ درصد افزایش داشته است.



مجوز سندباکس وزارت ارتباطات
 مجوز سندباکس وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در جلسه کارگروه مدیریت یکپارچه و هماهنگی محیط‌های آزمون صادر شد.



شماره ۱۱۳
 ۲۶ شهریور ۱۴۰۲
 سال سوم



مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی فرودگاه بین‌المللی پیام در خصوص انبارداری در فرودگاه پیام گفت: «ما انبارداری را خودمان انجام می‌دهیم، اما فکر می‌کنیم که فرایند انبارداری و توسعه آن را باید یک مجموعه خصوصی حرفه‌ای بر عهده گیرد و انجام دهد.»
 قنبرپور اضافه کرد: «امکان تخفیف برای واردات محصول توسط شرکت‌ها ایجاد شده و برای محصولاتی که صادر شوند نیازی به پرداخت هیچ‌گونه عوارض گمرکی توسط صنایع نیست؛ همچنین انبارهای گمرکی در منطقه وجود دارد که محدودیت دو ماه مرسوم در گمرکات از آن برداشته شده و تا دو سال نیز امکان استفاده از انبارها وجود دارد و گفتنی است شرکت‌ها در صورت تمایل می‌توانند در کنار مجموعه‌های خود اقدام به ساخت انبار کرده و از پرداخت هزینه نگهداری معاف شوند، زیرا ما به دنبال تسهیل امر واردات و صادرات از این منطقه هستیم.»
 وی همچنین در این همایش اشاره کرد که در کنار پروازهای شنزن، پیگیر پروازهای منظم از دوبی نیز هست.

گمرک تخصصی فاوا در منطقه ویژه اقتصادی و فرودگاه بین‌المللی پیام گفت: «با توجه به فرصت شش ماهه برای راه‌اندازی این گمرک، اقدامات مرتبط با هدف تشکیل تمام اجزا و بخش‌های مرتبط به منظور خدمات‌رسانی هرچه بهتر به فعالان در حوزه فناوری‌های نوین از جمله آموزش نیروهای متخصص در دستور کار قرار گرفت.»
 قنبرپور با اشاره به اینکه برقراری پروازهای شنزن به پیام و بالعکس نیز در اولویت قرار دارد، بیان کرد: «هدف از برقراری این پروازها این است که عمده مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان و فعالان حوزه آی تی و آی سی تی را از این طریق فراهم کنیم.»
 او ادامه داد: «وقتی از گمرک تخصصی صحبت می‌کنیم، معادل این است که بخش اول و مهم آن وجود خود گمرک است. واردکنندگان و صادرکنندگان در این گمرک باید به حوزه فاوا آگاه باشند. در دستور کارمان است که در این حوزه با سازمان نظام صنفی همکاری کنیم و بتوانیم با صادرکنندگان و واردکنندگان ادبیات مشترکی داشته باشیم.»

مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی فرودگاه پیام مطرح کرد

ایجاد پرواز مستقیم از شنزن برای واردات کالاهای آی سی تی

گمرک تخصصی فاوا اولین همایش تخصصی خود را در فرودگاه پیام برگزار کرد. این همایش با حضور اکبر قنبرپور، مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی فرودگاه بین‌المللی پیام برگزار شد و او مواردی را در خصوص فرودگاه پیام و گمرک تخصصی فاوا مطرح کرد.
 قنبرپور اشاره کرد که طی دو سال گذشته هدف‌گذاری‌ها به سمت جذب شرکت‌های دانش‌بنیان با اولویت واحدهای فناوری بوده است.
 او از افزایش سهم شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های نوین در این منطقه به ۷۰ درصد خبر داد و با اشاره به اینکه استقرار این شرکت‌ها در راستای تبدیل شدن پیام به قطب اقتصاد دیجیتال است، تصریح کرد: «در کنار استقرار واحدهای تولیدی، وجود گمرک البرز در این منطقه و برقرار بودن بخش ترانزیتی از دیگر مزیت‌های پیام است که می‌تواند راه تبدیل شدن پیام به قطب اقتصاد دیجیتال را هموار کند.»

مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی فرودگاه بین‌المللی پیام با اشاره به مصوبه هیئت وزیران مبنی بر راه‌اندازی

طی ۱۰ سال گذشته اتفاق افتاد

رشد ۲۰۰ درصدی کارت‌خوان‌های تراکنش‌دار



پایانه فروش یا دستگاه کارت‌خوان یکی از ابزارهای پذیرش مهم در شبکه پرداخت الکترونیکی کشور است و بخش قابل توجهی از معاملات نیز از طریق این ابزار انجام می‌شود. بررسی آمار بانک مرکزی نشان می‌دهد تعداد پایانه‌ها فروش تراکنش‌دار از تیرماه سال ۱۳۹۲ تا تیرماه ۱۴۰۲ رشدی معادل ۲۰۴ درصد داشته است. تعداد دستگاه‌های کارت‌خوان همواره از این جهت که ایران جزء سه کشور اول در تعداد کارت‌خوان بوده و تعداد زیادی از این پایانه‌های فروش نیز غیرفعال و خراب است، بحث‌برانگیز بوده است. در این زمینه در راستای قانون پایانه‌های فروشگاهی، نسبت به سامان‌دهی کارت‌خوان‌ها اقدام شد، اما این موضوع نیز تأثیر چندانی در کاهش تعداد پایانه‌های فروش

تفکیک استان‌ها نشان می‌دهد در این بازه زمانی ۱۰ ساله پس از استان تهران، استان‌های خراسان رضوی، اصفهان و فارس بیشترین پایانه فروش تراکنش‌دار را دارند.
 البته از تیرماه ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۵ استان اصفهان پس از استان تهران بیشترین پایانه فروش تراکنش‌دار را داشته، اما از سال ۱۳۹۶ استان خراسان رضوی این رتبه را کسب کرده و تا تیرماه ۱۴۰۲ نیز این رتبه را در اختیار داشته است.

نداشت.
 بر اساس آمار بانک مرکزی از روند تعداد پایانه‌های فروش تراکنش‌دار در تیرماه ۱۳۹۲ دو میلیون و ۶۲۲ هزار و ۸۸۵ دستگاه بوده که در تیرماه ۱۴۰۲ به هفت میلیون و ۹۷۵ هزار و ۸۹۲ دستگاه رسیده است.

چهار استان با بیشترین کارت‌خوان تراکنش‌دار

همچنین، تعداد پایانه‌های فروش تراکنش‌دار به



علی بنائی، مدیر ارتباطات پی‌پینگ درباره وضعیت اکوسیستم نوآوری می‌گوید در جست‌وجوی امید از دست رفته

اقتصاد دیجیتال در گوشه رینگ

اما چه عواملی باعث شده که امید تا این اندازه کاهش یابد؟ آیا همه‌جا شرایط به این شکل است؟ مدیر ارتباطات پی‌پینگ توضیح می‌دهد: «این معادله دو جواب دارد. پاسخ عمومی آن که برای عموم افراد صدق می‌کند، حاکی از فشار اقتصادی-اجتماعی است که همه را تحت تأثیر قرار داده است. اما پاسخ عمومی معادله که مختص اکوسیستم نوآوری است، همان بحث کاهش سرمایه‌گذاری است که مسیر اقتصاد دیجیتال را نسبت به سایر بخش‌های اقتصادی به شدت ناهموار می‌کند.»

قصه غم‌انگیز مهاجرت

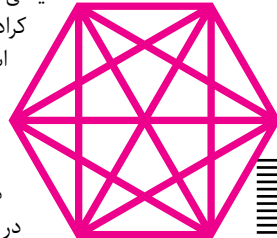
علاوه بر مسائلی که ادامه مسیر را در داخل کشور سخت می‌کند، شاهدیم که در آن سوی مرزها کشورهای همسایه مانند ترکیه، عربستان و امارات با اکوسیستم‌هایی پویا و حاصلخیز چشم‌انتظار نیروهای متخصص و باتجربه‌اند. نتیجه فشارهای درونی و استقبال‌های بیرونی، یکی از غم‌انگیزترین قصه‌های اکوسیستم است؛ مهاجرت. او با بیان این توضیحات درباره مهاجرت نیروهای متخصص می‌گوید: «پی‌پینگ یکی از هم‌بنیان‌گذاران خود را به دلیل مهاجرت از دست داده و به خوبی می‌دانیم که وقتی هم‌بنیان‌گذاری مهاجرت می‌کند، چه خلئی ایجاد می‌شود. ماجرا به همین جا ختم نمی‌شود؛ در همین تابستانی که گذشت دو نفر از اعضای پی‌پینگ به دلیل مهاجرت با ما خداحافظی کردند.» بنائی برای درک آسیب‌های مهاجرت روی اکوسیستم نوآوری، به نقطه مقابل آن یعنی مهاجرت معکوس اشاره می‌کند: «فردی را در نظر بگیرید که از این کشور مهاجرت کرده، اما با توجه به شرایط داخلی و امیدی که احساس می‌کند، تصمیم می‌گیرد به وطن خود برگردد و همین‌جا خلق ارزش کند. ثمره یکی از این مهاجرت‌های معکوس که زندگی همه ما را تحت تأثیر قرار داده، «اسنپ» است. شهرام شاهکار یکی از هم‌بنیان‌گذاران اسنپ است که پس از سال‌ها زندگی و فعالیت در کشورهای توسعه‌یافته، به یمن مهاجرت معکوس و همراهان توانمند خود، اسنپی را بنا کرد که تنها یکی از ثمرات آن، حل مشکل مژمن حمل‌ونقل است؛ مشکلی که به قول دکتر ستاری، نهادهای مسئول در حل آن ناکام بودند.»

ادامه در صفحه ۵

ابهام در آینده عامل گرانی پول

بررسی چالش‌های سرمایه‌گذاری جمعی در گفت‌وگو با مهرداد یزدانی، هم‌بنیان‌گذار پلتفرم کرادفاندینگ آی‌فاند

گفت‌وگو
INTERVIEW



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم

یکی از ابزارهای تأمین مالی، کرادفاندینگ یا تأمین مالی جمعی است. در این روش با مشارکت تعداد زیادی سرمایه‌گذار، تمام یا بخشی از سرمایه مورد نیاز یک طرح، پروژه یا یک فعالیت مشخص جمع‌آوری می‌شود و در اختیار شخص متقاضی قرار می‌گیرد. این ابزار از جمله راهکارهایی

است که انتظار می‌رود بتواند برای شرکت‌های اکوسیستم نوآوری در زمینه تأمین سرمایه که یکی از چالش‌های اصلی آن است، نقش مؤثری داشته باشد. اما این حوزه نیز با توجه به شرایط اقتصادی کشور با چالش‌هایی همراه است.

مهرداد یزدانی، هم‌بنیان‌گذار پلتفرم کرادفاندینگ آی‌فاند درباره عوامل مؤثر در بروز چالش سرمایه‌گذاری برای شرکت‌های استارت‌آپی با تأکید بر جدی بودن این چالش می‌گوید: «شرکتی برای دریافت سرمایه به ما مراجعه می‌کند و این توان را دارد که ۳۲ الی ۳۷ درصد سود بسازد؛ وقتی سراغ سرمایه‌گذار می‌رویم و نرخ طرح را می‌گوییم، حتی اگر سرمایه‌گذار با انصافی باشد، می‌گوید برای من توجیه اقتصادی ندارد که با سود کمتر از ۴۰ الی ۴۵ درصد سرمایه‌گذاری کنم. در واقعیت نرخ‌های سود بیشتر از این مقدار هم برای سرمایه‌گذاری مطرح می‌شود.»

به گفته او دلیل اصلی بالا رفتن نرخ سود این است که ابهام در فضای اقتصادی کشور زیاد شده است. او در این باره ادامه می‌دهد: «در شرایط فعلی افراد در عمل از فردا

هیچ اطلاعاتی ندارند و هیچ تحلیلی از آینده و اتفاق‌هایی که قرار است بیفتد، وجود ندارد. این مسئله باعث گرانی پول شده و نرخ سود را برای کسانی که سرمایه دارند، بالا می‌برد. سرمایه‌گذار می‌گوید در حالی که تورم کشور نزدیک ۴۵ الی ۵۰ درصد است، من چطور سرمایه‌ام را با سود ۳۵ درصد در اختیار کسی قرار دهم. در واقع با این کار سرمایه خودم را کوچک می‌کنم و این معامله برای سرمایه‌گذار زیان‌بخش است.»

شرکت‌ها توان پرداخت سودهای بالا را ندارند

از سویی شرکت‌ها توان پرداخت سود بیشتری که سرمایه‌گذاران را راضی کند، ندارند. یزدانی با بیان این مسئله ادامه می‌دهد: «در حال حاضر شاید یک نیروی کار زندگی‌اش با ۲۵ الی ۳۰ میلیون تومان اداره شود، اما حقوقی که یک شرکت توان پرداخت آن را دارد، ۱۵ الی ۲۰ میلیون تومان است. در چنین شرایطی شرکت در حال پرداخت حقوق با بیشترین توان مالی خود است و از طرف دیگر نیروی کار در حال کار کردن با حداقل حقوق ممکن است؛ در نتیجه در این رابطه شرکت و نیروی کار هیچ‌کدام راضی نیستند و نیروی کار به دنبال شرکتی است که بتواند حقوق بیشتری دریافت کند و از طرفی شرکت هم به دنبال نیروی کار ارزان‌تری می‌گردد. ماجرای تأمین مالی هم به همین شکل است و سرمایه‌گذار همیشه دنبال جایی است که آورده مالی بیشتری برایش داشته باشد و شرکت‌ها هم به دنبال سرمایه‌های هستند که سود کمتری بابت آن پرداخت کنند.»

این روزها خبرهایی که از فعالان اکوسیستم در تهران به گوش می‌رسد، چندان جالب و امیدوارکننده نیست. این در حالی است که کسب‌وکارهای نوآور در شهرهای دیگر کشور از سخت‌تر بودن شرایط خود نسبت به پایتخت و تلاش‌های مضاعفی که برای زنده نگه داشتن خود دارند، می‌گویند. قادر صادقی، مدیرعامل «رایچت» درباره شرایط استارت‌آپی‌ها و کسب‌وکارهای نوآور در شهرستان‌ها می‌گوید: «مسائلی که سال گذشته در کشور رخ داد و قطعی و محدودیت‌های اینترنت، فضای اکوسیستم کل کشور را تحت تأثیر قرار داد، اما شرایط برای شهرستان‌ها به مراتب سخت‌تر از تهران است. سرعت بازاریابی و بهبود وضعیت در شهرستان‌ها در مقایسه با تهران کندتر است. در شهرستان‌ها اکوسیستم همچنان در کما به سر می‌برد؛ به این دلیل که جامعه استارت‌آپی

مدیرعامل «رایچت» می‌گوید
اگر سرمایه‌گذاری خوب روی
استارت‌آپی‌های شهرستان‌ها
اتفاق بیفتد، می‌تواند به بهبود
فضا کمک کند

تلاش‌ها برای زنده ماندن است نه رشد



ادامه از صفحه ۴

در جست‌وجوی امید از دست رفته

تناقضی از جنس بازگشت به گذشته

بنائی با مهم‌دانستن این سؤال که چرا دیگر در اکوسیستم نوآوری کشور به نسبت گذشته استارت‌آپ جدیدی متولد نمی‌شود، عنوان می‌کند: «برآیند شرایط داخلی و خارجی کارآفرینان را به این نتیجه رسانده که ماجراجویی خود را در سایر کشورها ادامه دهند و اگر شرایط به همین شکل پیش برود، دچار نوعی تحجر خواهیم شد که با وجود فرصت‌های بسیار برای اهالی نوآوری، دیگر خبری از بازبگرن جدید اقتصاد دیجیتال نخواهد بود؛ آن هم در دوره‌ای که جامعه طعم نوآوری را چشیده است.»

دورخیزی برای احیای امید

علی بنائی با اشاره به این موضوع که از سال ۱۳۹۵ در فضای نوآوری مشهود فعالیت می‌کند، می‌گوید: «همه اتفاق‌ها از جمله کاهش امید و عدم ایجاد بازبگرن جدید و... که در پایتخت می‌بینیم، در شهرستان‌ها ناگوارتر است و به خود ضریب می‌گیرد.» او ادامه می‌دهد: «با وجود تجمیع منابع، قدرت، بازبگرن اصلی و تصمیم‌سازان در پایتخت، بازهم شاهد این فضا هستیم و طبعاً ابعاد این مشکلات در شهرستان‌ها گسترده‌تر است.» مدیر ارتباطات پی‌پینگ معتقد است رشد ثمره ارتقای دو مؤلفه «افق نگاه» و «تعامل با کامیونیتی‌ها» است و در شرایط فعلی بازبگرن نوآوری کشور باید روی تعالی این دو تمرکز کنند. در مؤلفه اول، اکوسیستم نوآوری در کشور و به خصوص در شهرهای دور از پایتخت، باید افق نگاه بلندتری را ببیند و به اصطلاح زمین بازی را بزرگ‌تر کند. در مؤلفه دوم، تعامل و مشارکت جدی در جوامع و کامیونیتی‌هایی که به آنها تعلق داریم، به رشد ما منتهی خواهد شد. بدین صورت اگر کسب‌وکاری تاکنون خود را محدود به برشی از کشور کرده، بایستی حضور و تعامل خود را با سایر بخش‌ها و به خصوص پایتخت جدی بگیرد و اگر گستره نقش آفرینی آنها محدود به کشور بوده، نوبت آن است که افق نگاه و شبکه ارتباطی خود را به آن سوی مرزهای کشور توسعه دهد. البته طی کردن این مسیر با ابهامات و دشواری‌های زیادی همراه است، اما مطمئناً بهترین شانس است که پیش روی اکوسیستم نوآوری قرار دارد.



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



امور زندگی‌اش را بگذارند. شرکت‌های ما در بحث منابع انسانی با اداره‌های دولتی هم در حال رقابت هستند. بخش دولتی می‌آید یک نیروی کار باسواد را که در دانشگاه خوبی تحصیل کرده، استخدام و آن را تنبل می‌کند. بخش خصوصی نمی‌تواند بعد از سال‌ها تحت فشار بودن و ضعیف شدن در این زمینه با بخش دولتی رقابت کند. گذشته از موضوع مهاجرت که آسیبی جدی به بخش منابع انسانی شرکت‌ها وارد کرده، از سوی دیگر اگر به ورودی دانشگاه‌ها نگاه کنید، می‌بینید در این شرایط افراد دیگر چندان رغبتی برای رفتن به دانشگاه ندارند.»

که در آنها سرپرست خانواده، مدیر یک کسب‌وکار است، تحت تأثیر این فشارها قرار می‌گیرند.

رقابت بخش خصوصی با دولتی در زمینه منابع انسانی

هم‌بنیان‌گذار پلتفرم آی‌فاند با اشاره به چالش منابع انسانی که به یک مسئله جدی در اکوسیستم نوآوری تبدیل شده، عنوان می‌کند: «تأمین مالی حقوق نیروهای کار برای شرکت‌ها دشوار است و این در حالی است که نیروی کار از دریافتی خود رضایت ندارد و نمی‌تواند با آن

سیاست انقباضی بانک‌ها

در حال حاضر بانک‌ها سیاستی انقباضی در پیش گرفته‌اند و علاوه بر اینکه وامی نمی‌دهد، در حال پس‌گرفتن وام‌هایی هستند که پیش از این به شرکت‌ها داده‌اند تا نقدینگی را از دست آنها خارج کنند. یزدانی ضمن بیان این مسئله می‌افزاید: «این مسئله باعث می‌شود شرکت‌ها در تأمین سرمایه در گردش خود با مشکل جدی مواجه شوند و به سمت استفاده از ابزارهای مانند تأمین مالی جمعی بیایند. وقتی تقاضا در این سمت افزایش می‌یابد، باعث می‌شود که نرخ سرمایه‌ها بالا رود.» به گفته او، این سیاست انقباضی می‌بایست روی تورم تأثیر بگذارد و باعث کاهش آن شود، اما در عمل چنین اتفاقی نیفتاده، چراکه مشکل جای دیگری است. در واقع نقدینگی دست شرکت‌ها نیست و بیشتر دست مردم عادی است. اگر شرکت پول داشته باشد آن را به بازار طلا و دلار نمی‌برد و با آن کار خود را پیش می‌برد و با گردش مالی آن سود کسب می‌کند. از آن سو شاهد هستیم که برخی نهادها همچنان اقدام به پرداخت وام‌های خرد می‌کنند که باعث ایجاد تورم می‌شود.

دولت برای حل مشکل برنامه‌ای ندارد

مهرداد یزدانی با تأکید بر این نکته که راهکار حل چالش کمبود سرمایه برای اکوسیستم نوآوری اساسی و کلیدی است، می‌گوید: «دولت برای حل این مشکل هیچ برنامه‌ای ندارد. وظیفه دولت تنظیم نرخ مرغ و تخم‌مرغ نیست. وظیفه دولت راهبری و ایجاد آرامش است. دولت باید یک آینده روشن از کشور پیش روی عموم بگذارد تا افراد راغب باشند در کشور سرمایه‌گذاری کنند و کسب‌وکارها را توسعه دهند. کسب‌وکارهای ما به سمت کوچک شدن رفته‌اند و هزارچندگاهی خبر نابودی یک کسب‌وکار را می‌شنویم.» او ادامه می‌دهد: «اگر یک آینده روشن برای کشور پیش روی عموم قرار گیرد و تأمین مالی جمعی، نرخ‌های منطقی‌تری داشته باشد و افراد جامعه تمایل پیدا کنند که پول را از این طریق در اختیار شرکت‌های بخش خصوصی قرار دهند، ما شاهد یک تحول بزرگ در این حوزه خواهیم بود و عده‌های بزرگی را می‌توانیم وارد صنعت تولید و خدمات کشور کنیم، اما در حال حاضر این ابهام همه را آزار می‌دهد.»

تأثیر شرایط اکوسیستم بر زندگی شخصی مدیران

به گفته یزدانی کسب‌وکارها و مدیران آنها امید و انگیزه می‌خواهند. در حال حاضر فشار و مشکلاتی که مدیران کسب‌وکارها با آن مواجه هستند، زندگی شخصی آنها را هم تحت تأثیر قرار داده است. تقریباً همه خانواده‌هایی



روی استارت‌آپ‌های استان‌ها علاقه نشان نمی‌دهند. در صورتی که شاهد اتفاقات این چنینی در اکوسیستم شهرستان‌ها نباشیم، باید شرایطی به مراتب بدتر را انتظار بکشیم.»

فعالیت خود را شروع کرده و به دنبال سرمایه‌گذار بودند تا بتوانند به رشد خوبی برسند، رشدشان متوقف شده و در جذب سرمایه ناکام مانده‌اند.»

وی‌سی‌ها به سرمایه‌گذاری در شهرستان‌ها تمایلی ندارند

او معتقد است: «تنها در شرایطی می‌توان امید داشت شرایط بهتر شود که شاهد اتفاقات مثبتی در این فضا باشیم؛ برای مثال چند استارت‌آپ به یک رشد خوب برسند و این اتفاق باعث ایجاد اشتیاق میان سایر تیم‌ها شود. همچنین اگر چند سرمایه‌گذاری خوب روی استارت‌آپ‌های شهرستان‌ها اتفاق بیفتد، می‌تواند به بهبود فضا کمک کند. بیشتر سرمایه‌گذاری‌ها در تهران اتفاق می‌افتد و شهرهای دیگر از این فضا خیلی دور هستند و معمولاً وی‌سی‌ها خیلی به سرمایه‌گذاری

در شهرستان‌ها کوچک‌تر است و به طور کلی تمرکز اکوسیستم نوآور بیشتر روی پایتخت بوده است. هرچه اکوسیستم بزرگ‌تر و پخته‌تر باشد، راحت‌تر می‌تواند از این دست اتفاقات عبور کند و زنده بماند.» به گفته قادر صادقی با توجه به شرایط موجود آمده، کسب‌وکارهایی که تا پیش از این به دنبال رشد خود بودند، در حال حاضر فقط تلاش می‌کنند زنده بمانند و به روال عادی خود برگردند. او ادامه می‌دهد: «دور و بر خود من موارد زیادی از کسب‌وکارهایی بودند که در چند ماه اخیر از بین رفته‌اند.» این فعال حوزه اکوسیستم نوآور با اشاره به اینکه آمار دقیقی از تعداد استارت‌آپ‌هایی که در چند ماه اخیر زمین خورده‌اند در دست نیست، می‌افزاید: «بر اساس مشاهدات شخصی، آمار زمین خوردن استارت‌آپ‌هایی که در آغاز مسیر بودند، بسیار بالاست. آنها هم که از پیش‌تر



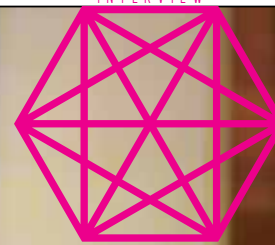
حسین حاجی زاده،
هم‌بنیان گذار خانه نازنجی،
از هدر رفت فرصت‌های
بندرعباس می‌گوید

فرصت‌ها بی‌شمار است اما...

با اینکه فرصت‌های بی‌شماری در بندرعباس وجود دارد و حوزه‌های متنوعی می‌توانند در شکل‌گیری کسب‌وکارهای نوآور سهمیم باشند، متأسفانه این اتفاق نمی‌افتد. ما در بندرعباس ظرفیت‌های متنوع و بسیار بالایی در زمینه‌های دریا، نفت، کشتی‌سازی، حمل‌ونقل و گردشگری داریم، اما مح‌ال‌أسف حول این ظرفیت‌ها، کسب‌وکارهای نوآور شکل نمی‌گیرد. در فضای فعلی نوآوری بندرعباس ناامیدی بسیار زیادی وجود دارد. تمام استارت‌آپ‌هایی که از سال ۱۳۹۸ شکل گرفته بودند، شکست خوردند و دیگر وجود ندارند. کسانی که متصدی نوآوری هستند نیز کوچک‌ترین درکی از مفاهیم نوآوری و استارت‌آپ‌ها ندارند. از طرفی مشکل بزرگ‌تر ما بحث آموزش است. منتورینگ و آموزش چالش‌های اصلی بچه‌های اکوسیستم بندرعباس است. سال ۱۳۹۶ استارت‌آپی در شرف شکل‌گیری بود که می‌خواست در زمینه داروخانه‌های آنلاین فعالیت کند؛ اما به دلیل اینکه آموزش خوبی ندیده بود، نمی‌توانست ایده ارائه دهد. بچه‌های اکوسیستم بندرعباس کمتر فضاهای نوآوری حرفه‌ای را دیده‌اند و تجربه آنها از تعامل با تیم‌های بزرگ و استارت‌آپ‌های موفق بسیار کم بوده است. از طرفی موازی کاری‌ها و ورود نهادهای دولتی و شبه‌خصوصی در فضای کسب‌وکار بندرعباس هم آسیب زیادی به این فضا زده است. مثلاً در صنعت شیلات، بنیاد برکت و بنیاد احسان با قدرت و توانی که دارند به اکوسیستم کسب‌وکاری بندرعباس وارد شدند و بدون در نظر گرفتن سابقه این صنعت و اینکه چه ظرفیت‌هایی در حوزه‌های نوآوری از قبل برای شیلات جنوب کشور وجود داشته، تمام سازوکار کسب‌وکارهای کوچک و نوپا را بر هم زدند. مسلماً یک استارت‌آپ توان رقابت با چنین نهادهایی را ندارد.



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



توقف ۹۹ درصد استارت‌آپ‌های قدیمی

گفت‌وگو با سیدمحمدصادق میری، بنیان‌گذار و مدیرعامل استارت‌آپ استودیو سلام

سیدمحمدصادق میری، بنیان‌گذار و مدیرعامل استارت‌آپ استودیو سلام در مورد این مجموعه که فعالیت خود را از دو سال پیش آغاز کرده، می‌گوید که استودیو سلام هم تیم‌های استارت‌آپی تشکیل می‌دهد و هم روی تیم‌های استارت‌آپی خارج از مجموعه سرمایه‌گذاری می‌کند. به گفته میری تا

امروز نزدیک به ۳۰ تیم به استودیو سلام مراجعه کرده‌اند که از میان آنها ۱۰ تیم پذیرش شده‌اند. سه تیم شکست هم خورده‌اند و در حال حاضر هفت تیم باقی مانده است. بنیان‌گذار سلام توضیح می‌دهد: «سلام تا امروز توانسته ۲۶ سرمایه‌گذار خارجی جذب کند. برخی از این سرمایه‌گذاران

ایرانی‌های مقیم خارج هستند. سایر آنها نیز ملیت ایرانی ندارند و خارج از کشور زندگی می‌کنند. در کل تمامی این ۲۶ نفر ساکن خارج از ایران هستند. ما توانستیم این افراد را قانع کنیم که به شبکه سرمایه‌گذاران سلام بپیوندند. تاکنون قریب به ۳۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری محقق

ایمان قربانی، مدیر خانه خلاق و نوآوری گیلان درباره عوامل عدم رشد استارت‌آپ‌های شهرستان می‌گوید

قهرمان‌های الهام‌بخش

کوچک بودن بازار و قرارگیری در موقعیت شهرستان مهم‌ترین عاملی است که اجازه نمی‌دهد استارت‌آپ‌ها در نیمه عمرشان بتوانند مسیر رشد سریع را طی کنند. اکثر استارت‌آپ‌هایی که در شهرستان دید بلندمدت‌تری دارند، به این فکر می‌کنند که بتوانند یک شعبه یا دفتر در تهران داشته باشند و این موضوع را به عنوان یک شتاب‌دهنده رو به جلو یا استراتژی توسعه در نظر می‌گیرند. بسیاری از استارت‌آپ‌های شهرستانی سعی می‌کنند بتوانند نقش یک استارت‌آپ تهرانی را بازی کنند.

مشتریانی هم که در کشور وجود دارند دوست دارند با استارت‌آپ‌های تهرانی کار کنند. با این حال، ما نمونه‌های موفق زیادی در گیلان داریم. وجود استارت‌آپی مانند جاجیگا در اکوسیستم گیلان اگر سود شخص به شخص نداشته باشد، قطعاً نبودنش ضرری بزرگ برای همه خواهد بود. با وجود چنین الگوهای قهرمانانه‌ای تیم‌های کوچک‌تر هم انگیزه پیدا می‌کنند و با تاب‌آوری بالاتری کارشان را ادامه خواهند داد. الگوهای موفق دیگری مانند میهن وب‌هاست، تسمینو، آقایی



«شاید موافق نباشید!»



هر شنبه، تحلیل خبرهای اکوسیستم بارضا جمیلی

بسندگی کردن به سخت خبرها که صرفاً تیتراها را به شما می‌دهند چیز زیادی از واقعیت ماجراها نصیب‌تان نمی‌کند. اگر در دام نرم خبرها و داستان‌هایی که برندها برای خودشان می‌سازند هم بیفتید که تأکید اول و آخرشان این است که «ما خوبیم» یا «همه عالم سر ناسازگاری با ما دارند...» یک چاه ویل دیگر است. سردبیر کارنگ می‌گوید در این برنامه تلاش دارد تحلیل وقایع و اتفاقات را و رای خبرها و اهداف منتشرکنندگان آنها با شما در میان بگذارد.

چه کسی تپسی را هک کرد؟ در برنامه این هفته



اسکن کنید

استودیو راه‌کار

اتفاقات خوبی افتاده است. در واقع تا یک سال گذشته یک پارک علم و فناوری در سیستان و بلوچستان مستقر بود، اما الان دو پارک در این استان وجود دارد. پارکی که یک سال پیش مجوز فعالیت گرفت، در حوزه سلامت فعالیت دارد. میری معتقد است این اتفاق نشان می‌دهد که اکوسیستم نوآوری سلامت سیستان و بلوچستان روبه‌پیشرفت است. او بیان می‌کند که اکوسیستم حوزه‌های دیگر هم از سال ۱۳۹۲ که پارک علم و فناوری شکل گرفت، رشد چشم‌گیری داشته است. تعداد زیادی شرکت دانش‌بنیان و تیم‌های استارت‌آپی متنوعی در استان وجود دارند که در مراحل مختلفی از رشد خود قرار دارند. برخی از آنها به مرحله تجاری‌سازی و فروش رسیده‌اند و برخی دیگر هم توانسته‌اند جذب سرمایه کنند، اما تعداد این دست استارت‌آپ‌ها محدود و محدود است.

مدیرعامل سلام در مورد متوقف شدن استارت‌آپ در استان سیستان و بلوچستان می‌گوید: «بسیاری از استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارها متوقف شده‌اند. تقریباً ۹۹ درصد از استارت‌آپ‌های قدیمی که از نسل اول اکوسیستم استارت‌آپی بودند به دلایل مختلف متوقف شده‌اند. این استارت‌آپ‌ها یا شکست خورده‌اند یا نتوانستند تجاری‌سازی کنند و سرمایه‌گذار پیدا و سرمایه جذب کنند. یکسری از آنها هم کار خود را متوقف کردند، زیرا نتوانستند به تهران و مشکلات دور از مرکز مهاجرت کنند. برخی دیگر هم در پیدا کردن منابع انسانی شکست خوردند.»

شکست‌های تلخ و شیرین
میری در مورد علت شکست استارت‌آپ‌ها توضیح می‌دهد: «البته ماهیت استارت‌آپ این است که مدل کسب‌وکارش را تمرین کند تا به آن دست یابد. اگر ایده یا مدل کسب‌وکار آن با بازار تطابق نداشته باشد، قاعدتاً محکوم به شکست خواهد شد. از این مسئله هیچ گریزی نیست و در تمام دنیا این اتفاق می‌افتد. پس استارت‌آپ‌ها باید با این فرض که ممکن است شکست بخورند، وارد این فضا شوند. این شکست شیرین است، زیرا بخشی از یادگیری است، اما گذشته از این قضیه ما شاهد هستیم که برخی استارت‌آپ‌های موفق هم در ایران متوقف می‌شوند. این استارت‌آپ‌ها به دلیل زیرساخت یا سیاست‌گذاری‌های نادرست دولتی شکست می‌خورند و این یک شکست تلخ است. متأسفانه سیاست‌گذاری و ریل‌گذاری‌های مشخصی در حوزه اکوسیستم استارت‌آپی وجود ندارد و عوامل مختلفی مانند قطعی اینترنت، قطعی برق و اتفاقات سیاسی می‌تواند جامعه و اکوسیستم را به بحران بکشاند. این بحران و تلاطم باعث توقف و شکست کسب‌وکارها می‌شود.»

داشتیم. در مجموع روی تیم‌هایی که در استودیو سلام تشکیل شده بودند و تیم‌هایی که توسط شتاب‌دهنده سلام حمایت می‌شوند و خارج از استودیو شکل گرفته‌اند، ۳۰۰ میلیارد سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. سرمایه‌گذاری از طریق سرمایه‌گذارانی انجام می‌شود که در خارج از مجموعه سلام و ایران مستقر هستند.»

معضل نیروی انسانی و مهاجرت

طی دو سالی که سلام فعالیت می‌کند با دو معضل نیروی انسانی و مهاجرت مواجه شده است. به گفته مدیرعامل این مجموعه در حال حاضر سه تیم از استودیو سلام خارج از سیستان و بلوچستان و در تهران مستقر هستند. او می‌گوید: «ما با دو نوع مهاجرت، یعنی مهاجرت به خارج و مهاجرت به تهران مواجهیم. همین موضوع باعث شده با کمبود نیروی انسانی روبه‌رو باشیم. چون اگر نیرویی با استعداد باشد قاعدتاً به سمت تهران کشیده می‌شود. چون در تهران قدر آنها بهتر

دانسته می‌شود و حقوق و دستمزد هم در تهران بالاتر است.» میری خاطر نشان می‌کند که رویداد براند کارفرمایی خیلی خوب به این مسئله اشاره کرد که بخشی از مهاجرت به خاطر براند کارفرمایی شرکت‌هاست. به باور او خیلی اوقات نیروهای مستعد از سیستان و بلوچستان یا از استان‌های دیگر به سمت تهران می‌روند تا در شرکت‌های بزرگ کار کنند و رزومه قوی‌تری داشته باشند و تجربه بهتری کسب کنند. میری ادامه می‌دهد: «علاوه بر مشکل مهاجرت، در برخی شهرستان‌ها اصلاً منابع انسانی متخصص نیست. دلیل این مشکل هم ضعف بودن آموزش است. دلیل دیگر عدم وجود شرکت‌های بزرگ است. وقتی شرکت‌های بزرگ در یک شهر وجود نداشته باشند، نیروها نمی‌توانند تجربه کافی کسب کنند و آموزش ببینند. از مهر سال گذشته تا امروز مهاجرت به خارج شدت بیشتری گرفته و اکوسیستم استارت‌آپی فقیرتر شده است. تیم‌ها نیز روزبه‌روز ضعیف‌تر می‌شوند و نیروهای خود را بیش از پیش از دست می‌دهند.» بنیان‌گذار سلام می‌افزاید: «البته مهاجرت معکوس هم داشته‌ایم. از اصفهان، مشهد و تهران، منابع انسانی جذب کرده‌ایم. دو نیرویی که از اصفهان و تهران جذب کردیم، به‌صورت پاره‌وقت با ما همکاری می‌کنند، اما نیرویی که از مشهد جذب کردیم، به‌طور کلی به سیستان نقل مکان کرده است. اعضای سه تیم ما که در تهران مستقر هستند هم اهل سیستان و بلوچستان نیستند. این تیم‌ها در مجموعه سلام فعالیت می‌کنند، اما در تهران مستقرند و به‌صورت ریموت همکاری می‌کنیم.»

اکوسیستم سیستان و بلوچستان در دو سال اخیر

به گفته میری در حوزه سلامت طی یکی، دو سال اخیر

پرداخت، فروشگاه‌ساز شاپفا، صرافی ارز دیجیتال بیت‌پین و کلاسه از نمونه‌های موفق دیگری هستند که به واسطه کیفیت خدمات و برندینگ درست، بسیاری گمان می‌کنند که آنها در تهران مستقرند. اما همه آنها در وب‌سایت‌هایشان با افتخار شماره‌های گیلان را درج می‌کنند. بسیاری از این کسب‌وکارها توانسته‌اند از مزیت زیرساخت‌های ارزان‌تر شهرستان نسبت به پایتخت بهره ببرند. این کسب‌وکارها چون نقشه راه مشخصی

دارند، فقط و فقط به این نیاز دارند که افراد پای کار بیایند و ایده‌هایشان را عملیاتی کنند. وجود چنین افرادی که مانند جنگجویان در تمام سختی‌ها، سرسختی نشان می‌دهند باعث شد که مادر دوران کرونا اولین و بزرگ‌ترین کارخانه نوآوری شمال کشور را در گیلان راه‌اندازی کنیم.



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سوم





برنامه مدون شهری برای نگهداری متخصصان

← برای پرداختن به وضعیت منابع انسانی در شهرهای دور از مرکز، ابتدا باید از خودمان پرسیم استان‌های کشور چه مزیت‌های رقابتی با تهران و کلان‌شهرها می‌توانند ارائه دهند. اگر چنین فاکتوری را اصل قرار دهیم، به این موضوع می‌رسیم که هرچه از تهران فاصله بگیریم، چالش کمبود فرصت‌های شغلی بیشتر نمایان می‌شود.

← در این خصوص استان‌های شمالی شاید به دلیل مسافت کمتر با تهران و راه‌های دسترسی بهتر و امکان شرکت متخصصان در کنفرانس‌ها و دوره‌های علمی از شانس بهتری برای میزبانی فریلنسرها و دیجیتال نومدها برخوردارند و در نهایت می‌توانند گروه‌های کوچک علمی خود را داشته باشند.

← نکته مهم دیگر این است که گاهی حضور یک نیروگاه، پالایشگاه یا یک مرکز صنعتی بزرگ دانش بر می‌تواند به تجمع متخصصان و تکثیر آنها، ناشی از سرریز دانش کمک کند، اما همچنان کیفیت زندگی و سطح درآمد از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. برای استان‌های کم‌برخوردار، مهم‌ترین رقیب برای جذب نیروهای متخصص، البته قبل از کشورهای خارجی، کلان‌شهرهای مجاور هستند. بنابراین برنامه مدون شهری برای نگهداری متخصصان در این مناطق اهمیت ویژه‌ای دارد. طبیعتاً با مهاجرت نیروی متخصص جایی برای توسعه اکوسیستم متصور نیستیم، اما به‌طور کلی زمانی می‌توانیم از جذب سرمایه حرف بزنیم که زیرساخت‌های حیاتی برای توسعه فضای کارآفرینی وجود داشته باشد. فضای کار اشتراکی (حمایت‌های دولت محلی)، حضور شرکت‌های بزرگ و اتمسفر بانشاط و پویا برای شبکه‌سازی کمک قابل ملاحظه‌ای به ایجاد زیرساخت می‌کند.



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سوم

روی خلق ارزش تمرکز کنیم



نگاهی به شرایط اکوسیستم نوآوری شیراز در گفت‌وگو با سارا راد، هم‌بنیان‌گذار ابر دراک

سارا راد، هم‌بنیان‌گذار ابر دراک ضمن اشاره به این موضوع که اکوسیستم استارت‌آپی شیراز یکی از قدیمی‌ترین اکوسیستم‌هایی است که در ایران شکل گرفته، می‌گوید: «از سال‌های گذشته رویدادهایی به‌طور منظم در شیراز برگزار می‌شدند. علاوه بر آن، دوره‌های و مسابقه‌هایی که جنبه آموزشی داشتند هم

برقرار بودند.» او معتقد است با توجه به اینکه شیراز یکی از کلان‌شهرهاست، می‌تواند در جنوب کشور فرصت‌های خوبی را برای نوآوری و تشکیل تیم‌های استارت‌آپی ایجاد کند.

← **فراز فرود اکوسیستم استارت‌آپی شیراز** هم‌بنیان‌گذار ابر دراک توضیح می‌دهد: «استارت‌آپ‌های خیلی

قدیمی‌ای هم در شیراز وجود دارند که نتیجه همان رویدادها و دوره‌های ما هستند. اکوسیستم استارت‌آپی شیراز توانست در این سال‌ها ارتباط خوبی با اکوسیستم تهران برقرار کند. این تعاملات به یکپارچه‌سازی این اکوسیستم در کل کشور کمک می‌کرد. یکسری از شتاب‌دهنده‌های خصوصی هم در شیراز شکل گرفتند و شروع به کار کردند. این شتاب‌دهنده‌ها از متخصصان حوزه کسب‌وکار و سایر حوزه‌های مرتبط

دعوت کردند.

سرمایه‌گذاری‌های خوبی هم در این شتاب‌دهنده‌ها انجام شد. این شتاب‌دهنده‌ها باعث شدند اشتیاقی که در دوره‌های ما و رویدادها وجود داشت، به ارتباط جدی‌تر و حرفه‌ای‌تر تبدیل شود. این شتاب‌دهنده‌ها به واسطه

ارتباط خوبی که با تهران داشتند، سعی می‌کردند شبکه مورد نظر استارت‌آپ‌ها را برای جذب سرمایه، تعامل و آموزش فراهم کنند. خاطر مهمست که شتاب‌دهنده‌های بزرگ تهران در دوره‌های شیراز حضور داشتند.

به بیان دیگر مسئله شبکه‌سازی که بسیار مهم هم است، به خوبی توسط این شتاب‌دهنده‌ها اتفاق می‌افتاد.»

راد ادامه می‌دهد: «اما متأسفانه از سال ۱۳۹۹ به دلیل کرونا تیم‌های استارت‌آپی این شتاب‌دهنده‌ها دورکار شدند. با توجه به اینکه این استارت‌آپ‌ها بدنه قوی‌ای ندارند و به حمایت، مربی و تسهیلگری مداوم نیاز دارند، به نظر من دورکاری و کرونا به این شتاب‌دهنده‌ها ضرر به زد. البته شرایط اقتصادی هم بسیار تأثیرگذار بوده است.»

به گفته او مهاجرت استارت‌آپ‌های قدیمی‌تر و قوی‌تر شیراز هم از عوامل دیگری است که به اکوسیستم استان ضربه زده

**شیراز یکی از
کلان‌شهرهاست و
می‌تواند در جنوب
کشور فرصت‌های
خوبی را برای نوآوری
و تشکیل تیم‌های
استارت‌آپی ایجاد کند**

است. بسیاری از استارت‌آپ‌ها به دلیل مشکلات دور بودن از مرکز تصمیم گرفتند که در تهران فعالیت خود را ادامه دهند. تعداد زیادی از آنها هم به خارج از کشور مهاجرت کردند. او می‌افزاید: «در کل این شتاب‌دهنده‌های خصوصی هم به دلیل اینکه حمایت لازم را دریافت نمی‌کردند، تعطیل شدند. در حال حاضر تقریباً دیگر شتاب‌دهنده خصوصی همچون سابق وجود ندارد. هنوز شتاب‌دهنده‌ها و گروه‌های استارت‌آپی در شیراز وجود دارند، اما خبری از شور و هیجان چند سال گذشته وجود ندارد و قدرت قبل را ندارند.»

← **پتانسیل‌های شهر شیراز برای جذب منابع انسانی**

راد در مورد پتانسیل‌های شهر شیراز برای استارت‌آپ‌ها و جذب نیروهای انسانی می‌گوید: «شیراز از چند جنبه پتانسیل خوبی دارد و می‌تواند منابع انسانی متخصص را از شهرهای دیگر جذب کند. یکی از این پتانسیل‌ها دانشکده برق، مهندسی و کامپیوتر شیراز و پروژه‌های این شهر در زمینه برق و آی‌تی هستند. عامل دیگر پروژه‌های نفتی شیراز است. به علاوه سبک زندگی در شیراز هم از دیگر دلایلی

است که مهاجران را جذب می‌کند.» راد در این خصوص اضافه می‌کند: «در سال گذشته در ابر دراک چند نیرو به ما ملحق شدند که مهاجرت معکوس داشتند. این نیروها از شرایط فعلی زندگی‌شان نسبت به قبل راضی‌تر هستند. افراد زیادی بودند که به خارج تهران مهاجرت کرده بودند، اما الان دوست دارند به اکوسیستم شیراز کمک و با آن ارتباط برقرار کنند. همین مسئله باعث

دولتی و پارک علم و فناوری مراجعه کرده، اما هیچ حمایتی صورت نگرفته، اظهار می‌کند: «در استانداری خراسان شمالی آماری به من ارائه شد که از جنبه‌های مختلف باعث تأسف است. بر اساس آمار ارائه شده امسال تنها ۴۰ میلیارد تومان بودجه به طرح‌های توسعه این استان اختصاص داده شده که برای یک استان مبلغ بسیار کمی است.»

او ادامه داد: «از سویی دیگر کارمندان استانداری می‌گویند که با گذشت چند ماه از سال جدید، توانسته‌ایم کمتر از دو میلیارد تومان از این بودجه را پرداخت کنیم. این یعنی طرحی نیمه‌کاره که برای انجام کاری درخواست حمایت داشته باشد. از طرفی دریافت چنین حمایت‌هایی شرایط بسیار سختی دارد و اگر کسی بخواهد در این زمینه اقدام کند، باید ضامن و سند فراهم کند. همچنین فرد متقاضی

عادل اصغرزاده، بنیان‌گذار لیروفا که در شهر بجنورد فعال است، وضعیت منابع انسانی متخصص در استان خراسان شمالی را با کلمه «فاجعه» توصیف می‌کند و می‌گوید: «این وضعیت مختص حوزه دیجیتال و کسب‌وکارهای نوآور نیست و ما در سایر حوزه‌های کاری نیز با چنین مسئله‌ای روبه‌رو هستیم.»

او می‌افزاید: «اغلب افرادی که برای یک موقعیت شغلی مراجعه می‌کنند، توانایی لازم برای قرار گرفتن در آن موقعیت را ندارند. برای حل این مسئله در بخش‌هایی که امکان دورکاری وجود دارد، از نیروهای متخصص خارج از ایران یا نیروهای تخصصی که در شهرهای دیگر زندگی می‌کنند، استفاده می‌کنیم.» عادل اصغرزاده با اشاره به اینکه اخیراً برای راه‌اندازی یک پروژه در حوزه فناوری اطلاعات به بخش‌های

اقتصاد ناسالم کسب‌وکارها را سردرگم می‌کند

گفت‌وگو با عادل اصغرزاده
بنیان‌گذار لیروفا



یادداشتی از حسین واثقی، هم بنیان گذار
و مدیر اجرایی استارتاپ و گجت سلامت باروری اسپو

راهی به جز رفتن تا انتها نداریم

منجر شده است.

← ساختن سخت ترین کار در دنیاست

نامیدی جمعی از آینده نزدیک، نبود چشم انداز در توسعه کشور و عدم دسترسی به حداقل های لازم برای توسعه کسب و کار، مانند اینترنت و امنیت کسب و کار به عنوان دغدغه های دلسوزان اکوسیستم همیشه مطرح شده، اما با نشان دادن وضعیت وارونه همیشه با بی تفاوتی و بی توجهی سیاست گذاران روبه رو شده است. شکننده ترین بخش یک کسب و کار هم نگهداشت نیروی انسانی ماهر است که این روزها دیگر به یک ابرچالش تبدیل شده است. زندگی کسب و کاری در کشورمان به زندگی روی لبه های تیز یادنداندار یک چاقو شبیه شده که انگار دستی ما را روی آن گذاشته و راهی به جز رفتن تا انتها نداریم، اما ای کاش بدانند که «ساختن»، سخت ترین کار در دنیا است.

← دیگر شاهد سرمایه گذاری واقعی نیستیم

اول باید ببینیم که بعد از یک موج کوچک سرمایه گذاری در فاز اول اکوسیستم استارتاپی دیگر شاهد سرمایه گذاری به معنای واقعی نیستیم و در حال حاضر بیشتر تأمین منابع مالی در قالب صندوق های پژوهش و فناوری در حال انجام است و وی سی ها نیز بیشتر روی پروژه های کوتاه مدت تمرکز کرده اند.

از طرف دیگر متأسفانه وقتی به فاز جذب سرمایه می رسد، همین وی سی ها استارتاپ را با معیارهای استیشن اف پاریس ارزشیابی موشکافانه می کنند و قراردادی را جلوی بنیان گذاران می گذارند که اگر امضا کنند، نتیجه اش «دخالست سرمایه گذار در کسب و کار» و «پایان استارتاپ» می شود. در واقع ما نتوانسته ایم به یک تعادل گفتگویی در این بخش برسیم و به نظرم نیاز داریم تا تمرین بیشتری کنیم.

بحث منابع انسانی از دو جهت در شهرهای دور از مرکز مطرح است؛ اول اینکه سازمان های کوچک و تیم های استارتاپی که نمی توانند به دلیل کمبود منابع مالی تعداد نفرات شان را افزایش دهند و دست شان هم برای استخدام زیاد باز نیست، باید سعی کنند تیم را بر اساس چگالی استعداد ببندند و آدم هایی را در تیم خود قرار دهند که استعداد های مختلف را کنار هم داشته باشند. بخش دوم مشکل، مهاجرت نیروهای انسانی ماهر و متخصص به تهران یا شرکت های بین المللی خارج از کشور است که باید آن را به عنوان یک واقعیت پذیرفت. این موضوع در شهرستان ها که تعداد شرکت های دانش بنیان یا استارتاپ ها نیز نسبت به مرکز کمتر است، بیشتر است.

نیروهای با استعداد به دلیل تمرکزی که در بحث «فرصت سازی شخصی» و «شبکه سازی» در مرکز وجود دارد، معمولاً ترجیح می دهند وارد بازار بزرگتری شوند و منابع بیشتری به دست بیاورند؛ چیزی که در شهرستان ها معمولاً در یک بازه زمانی طولانی تر اتفاق می افتد. در نتیجه نیروهای متخصص ترجیح می دهند مرکز را برای کار انتخاب کنند. این در حالی است که اگر زیرساخت لازم وجود داشته باشد، انتخاب آنها «ماندن» است.

← اشتباهات بخش خصوصی

بخش خصوصی هم در حال تکرار اشتباهات دولت در اکوسیستم است. از جمله این اشتباهات تجمع منابع در نقاط خاص به ویژه در مرکز، سرازیر کردن منابع فقط برای یک طیف خاص و عدم توجه به توزیع منطقه ای و آمایشی ظرفیت ها به منظور سرمایه گذاری و نیز ایجاد زیرساخت های لازم برای رشد استارتاپ ها و کسب و کارهای کوچک در سایر مناطق است. نکته دیگر بی توجهی بخش خصوصی به سرمایه گذاری است که به مشکلات جدی در بخش منابع انسانی کسب و کارهای شهرستانی



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سوم



به وجود آمدن پتانسیل های بیشتر در شیراز می شود. شتاب دهنده های خصوصی هم با همین نوع ارتباطات توانسته بودند پیوندهای ارتباطی بین تهران و شیراز برقرار کنند و باعث شوند در این سال ها شیراز بیشتر از قبل به عنوان مقصد خوبی برای مهاجرت منابع انسانی شناخته شود.»

← استارتاپ به تمرکز نیاز دارد، نه هیجان

راد معتقد است روش های رشد در مسیر استارتاپی باید به عنوان وسیله تلقی شوند، نه هدف. او خاطرنشان می کند: «چه در شیراز و چه در شهرهای دیگر ایران اگر به جای این که صرفاً روی شکل گیری استارتاپ تمرکز می کردیم، روی خلق ارزش برای یک شهر یا استان متمرکز می شدیم، در آن صورت انگیزه و مسیر زنده ماندن استارتاپ ها بسیار می توانست هدفمندتر و ارزشمندتر می شد.»

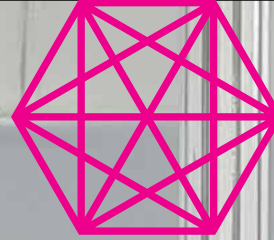
او در مورد اینکه در سال تیم های استارتاپی زیادی در کشور شکل می گیرد و بیشتر آنها بعد از مدتی از مدار خارج می شوند، توضیح داد: «بخشی از این اتفاق طبیعی است، زیرا امکان دارد ایده پشت این استارتاپ ها به هر دلیلی محقق نشود. اما خیلی اوقات بنیان گذاران به جای اینکه برای کل یک استان یا یک شهر خلق ارزش کنند، صرفاً روی ایجاد یک استارتاپ متمرکز می شوند.» به باور راد هدف این نوع استارتاپ ها خلق ارزش واقعی نیست. او تصریح می کند: «یکی از مواردی که به اکوسیستم استارتاپی آسیب می زند، عدم توجه به این نکات است. در آغاز راه بیشتر به هیجان و هیاهوی رویدادهای استارتاپی پرداخته می شود و توجه نمی شود که چقدر راه اندازی یک استارتاپ سخت است. در واقع راه اندازی یک استارتاپ به هیجان و هیاهو نیاز ندارد، بلکه نیازمند تمرکز است. باید ایده های خلاقانه را به سمت خلق ارزش هدایت کرد.»

راکد هستند. چنین مواردی نشان دهنده ناسالم بودن اقتصاد ما هستند و کسب و کارهای نوآور در این میان سردرگم هستند.»

در شش ماه اول آن بعد از طی دوره های آموزشی می تواند ۱۵ میلیون تومان دریافت کند. متأسفانه در این حوزه برخوردها به گونه ای است که مراجعه کننده سرخورده می شود و ترجیح می دهد که بی خیال چنین حمایتی شود. همان طور که اشاره کردم مردم هم چندان به دنبال ارائه طرح های خلاقانه نیستند.» به گفته اصغرزاده، بخش خصوصی با اینکه دارای سرمایه است و می تواند به عنوان سرمایه گذار وارد عمل شود، اما همچنان اعتماد و اعتنایی به حوزه فناوری، اقتصاد مدرن و شیوه های خلاقانه ندارد و ترجیح می دهد سرمایه خود را به بازارهای سنتی طلا و املاک ببرد که خود این ماجرا باعث بروز مشکلات توری شده است.

او اضافه می کند: «ما شاهد هستیم که رقم های بالایی در این حوزه ها جابه جا می شود، اما سایر صنایع کاملاً





آورده‌هایی از سفر کرونا

گفت‌وگو با فاطمه قیداری، بنیان‌گذار و مدیرعامل یوتاژن که می‌گوید کرونا درس‌های زیادی برای بازیگران سلامت به همراه داشته است

فاطمه قیداری فارغ‌التحصیل دوره دکتری پیوسته بیوتکنولوژی از دانشگاه تهران است. او از ابتدای دوره دکتری با بازار کار در ارتباط بوده و با شرکت‌های مختلف دانش‌بنیان مرتبط با حوزه بیوتکنولوژی همکاری داشته است. از سال ۱۳۹۲ با تمرکز بر فناوری‌های تشخیصی فعالیت‌های خود را ادامه داده است. عمده فعالیت‌های او در این سال‌ها بیشتر در حوزه‌های کنترل کیفیت و تحقیق و توسعه بوده است. در سال‌های اخیر به‌عنوان سوپروایزر یکی از شرکت‌ها تجربه مدیریتی و رهبری تیم را کسب کرده و با تکیه بر این تجارب کسب‌وکار شخصی خود را راه‌اندازی کرد. او هم‌بنیان‌گذار یوتاژن است که محصولات تشخیصی بر اساس فناوری مولکولی تولید می‌کند.

خارجی و وارداتی وجود داشت. به‌خصوص در حوزه کیت‌های پی‌سی‌آر، کمبود کیت‌های تشخیصی در دوره کرونا مختص ایران نبود و این یک نیاز جهانی و بین‌المللی بود.

ما به واسطه نیازی که در دوره پاندمی کرونا به وجود آمد، تصمیم به راه‌اندازی یوتاژن و تولید کیت‌های تشخیصی گرفتیم. در بازار محصولات تشخیصی کشور تا قبل از دوره کرونا بیشتر کیت‌های تشخیصی

لطفاً درباره کسب‌وکارتان برایمان بگویید. آیا این اولین تجربه راه‌اندازی کسب‌وکار شماست؟

بله یوتاژن اولین تجربه راه‌اندازی کسب‌وکار من است.



اینترنت اشیا سلامت و مراقبت‌های پزشکی بازاری روبه‌رشد

اینترنت اشیا (IoT) فناوری جدیدی است که امکان اتصال اشیا فیزیکی به اینترنت را فراهم می‌کند. در زمینه مراقبت‌های بهداشتی، اینترنت اشیا می‌تواند برای بهبود کیفیت مراقبت‌های ارائه‌شده به بیماران، کاهش هزینه‌های مراقبت‌های بهداشتی و بهبود سلامت عمومی استفاده شود.

اندازه بازار

اندازه بازار اینترنت اشیا سلامت و مراقبت‌های پزشکی در سال ۲۰۲۲ به ۱۱۱٫۲ میلیارد دلار رسید و انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۸ به ۷۵۸٫۶ میلیارد دلار برسد.



کاربردها

برخی از کاربردهای اینترنت اشیا سلامت عبارت‌اند از:

- مانیتورینگ و نظارت بر وضعیت سلامتی بیماران: دستگاه‌های پوشیدنی و سایر دستگاه‌های پزشکی متصل می‌توانند برای جمع‌آوری داده‌های سلامتی بیماران استفاده شوند.

- تحلیل داده‌های سلامت: هوش مصنوعی و یادگیری ماشین می‌توانند برای تجزیه و تحلیل داده‌های سلامتی جمع‌آوری‌شده توسط دستگاه‌های اینترنت اشیا استفاده شوند. از این تحلیل‌ها می‌توان برای بهبود تشخیص و درمان بیماری‌ها بهره برد.
- ارائه خدمات مراقبت‌های بهداشتی از راه دور: فناوری‌های ارتباطی مانند ویدئوکنفرانس می‌توانند برای ارائه خدمات مراقبت‌های بهداشتی به بیماران در خانه یا سایر مکان‌های غیربیمارستانی استفاده شوند.

چالش‌های اینترنت اشیا سلامت

- امنیت داده‌های سلامت: داده‌های سلامت بیماران بسیار حساس هستند و باید به‌طور ایمن محافظت شوند.
- توافق‌های حریم خصوصی: بیماران باید از نحوه استفاده از داده‌های سلامت خود آگاه بوده و بتوانند بر نحوه استفاده از این داده‌ها کنترل داشته باشند.

- هزینه‌های فناوری: فناوری‌های اینترنت اشیا سلامت می‌توانند گران باشند.



جذب سرمایه ۲ میلیون پوندی میمتریک

عصر جدید دندان پزشکی

اخیراً میمتریک، شرکت فناوری دندان پزشکی توانسته در مرحله بذری دو میلیون پوند سرمایه جذب کند.

میمتریک محصولات دندان پزشکی دیجیتال مبتنی بر هوش مصنوعی تولید می کند. این سرمایه گذاری شرکت را قادر می سازد تا تیم خود را گسترش دهد و سه محصول اول خود را به بازار عرضه کند. میمتریک که از دل دانشگاه لیدز به وجود آمده حاصل بیش از یک دهه تحقیقات در دانشکده دندان پزشکی این دانشگاه است. این شرکت فناوریانه اسکن سه بعدی را با کمک هوش مصنوعی توسعه داده است.

این محصول می تواند تصاویر کاملاً دیجیتالی از دندان و ساختار صورت بیمار استفاده کند. هدف میمتریک ایجاد یک «مسیر دیجیتالی» کامل بین آزمایشگاه های دندان پزشکی و پزشکان است. این مسیر دیجیتالی جایگزین رویکرد پرهزینه و زمان بر کنونی برای ایجاد مدل های فیزیکی از دندان های بیمار است.

این روش امکان درمان دقیق تر و سریع تر را فراهم می کند و به دنبال حذف تدریجی روش های سنتی، پرهزینه و طولانی است و عصری کارآمدتر و دقیق تر از مراقبت از بیمار را آغاز می کند. نرم افزار میمتریک برای پیشگیری هم به طور قابل توجهی مفید است. تیم مؤسس میمتریک متشکل از دندان پزشکان بالینی، متخصصان عکس برداری و علوم کامپیوتر هستند. دکتر آلین مورگان، یکی از بنیان گذاران و مدیرعامل شرکت میمتریک می گوید: «من بیش از ۳۰ سال در دندان پزشکی بالینی سابقه دارم و از هر هزینه و زمان بر بودن تکنیک های سنتی به خوبی آگاهم. معتقدم که محصولات ما می توانند این صنعت را متحول و در نهایت مراقبت بهتر از بیمار را تضمین کنند.»



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم

به غیر از مشکلات رگولاتوری، چه چالش هایی دارید؟ چشم انداز شما برای مسیر یوتازن چیست؟

همان طور که گفتیم این اولین تجربه راه اندازی کسب و کاری من است. ابتدا فکر می کردم سه ماهه می شود به محصول اولیه رسید. اما با منتورینگ هلتیو دید بهتری نسبت به فضا پیدا کردم و با واقعیت های بازار روبه رو شدم. در دوره کرونا هم چالش بزرگی پیش آمد و آن هم این بود که پروازها به حالت تعلیق درآمد و شش ماه مواد اولیه وارد نمی شد. این واقع بینی روزه روز در من بیشتر شد و فهمیدم مسیر درست برنامه ریزی و بودجه بندی چیست. منظورم این است که حتماً چالش هایی وجود دارد، اما با یادگیری سعی دارم آنها را برطرف کنم.

از همکاری تان با هلتیو بیشتر برایمان بگویید. آیا تا به حال سرمایه جذب کرده اید؟ آیا هم بنیان گذاران دیگری هم در ترکیب یوتازن هستند؟

بله! ما در همان دوره کرونا سرمایه اولیه را از هلتیو جذب کردیم. سال ۱۳۹۹ این سرمایه ۱۰۰ میلیون تومان بود و ۲۵ درصد از سهام یوتازن را واگذار کردیم و همچنان با هلتیو در حال همکاری هستیم. دو هم بنیان گذار دیگر هم در یوتازن هستند؛ یکی خانم مطهره جدیدی، مدیر تحقیق و توسعه و خانم دکتر مولود باقریه، مدیر فنی مجموعه. من هم مدیرعاملی یوتازن را بر عهده دارم. دو کارآموز هم در تولید محتوا و مباحث آموزشی و فرهنگ سازی به ما کمک می کنند.

به تولید محتوا و مباحث آموزشی اشاره کردید؟ به نظر شما چالش ها در این حوزه خصوصاً با توجه به حساسیت ها کجاست؟ بار آموزش و فرهنگ سازی آیا باید به دوش کسب و کارها باشد یا نهادی باید مسئولیت آن را بر عهده بگیرد؟

نهادهی مانند آموزش و پرورش باید این کار را بر عهده بگیرد. اخیراً کارهای خوبی در حال شکل گیری است؛ مانند آموزش مهارت های زندگی که در سرفصل های آموزشی گنجانده شده و مفید است. کسب و کارها هم با توجه به اهداف بازار یابی و مارکتینگ خود نقش بازی می کنند، اما حساسیت این موضوعات آن قدر بالاست که باید از سنین کودکی و نوجوانی به آن پرداخت. بحث سلامت جنسی از موضوعاتی است که افراد در جامعه با آن مواجه هستند و باید آموزش های درستی در این زمینه شکل بگیرد تا هم آگاهی بخشی درست شکل بگیرد و هم اینکه به سلامت جامعه کمک کند. به نظرم نهادهای آموزشی بیشتر نقش را در مسئله سلامت جنسی دارند.

اگر نکته پایدانی هست بفرمایید! دوست دارم در پایان از مجموعه هلتیو بابت اعتمادی که به من کردند تشکر کنم.

منتورشیپ ارزنده ای دریافت کردم و اعتماد به نفسی که این مجموعه به من داد، بسیار تأثیرگذار بود و اگر هلتیو نبود، شاید هیچ وقت این جرعه در ذهن من شکل نمی گرفت. برای کسانی که از دانشگاه فارغ التحصیل می شوند، وجود چنین مجموعه هایی واقعاً می تواند کمک کننده و سازنده باشد و هلتیو با کمک های کارشناسانه و بی دریغش فرصت های زیادی را فراهم کرده است. از شما هم ممنونم.

من کارنگ را بیشتر در شبکه های اجتماعی دنبال می کنم و ارزش کاری را که انجام می دهید، درک می کنم و از اینکه این نوع نگاه در رسانه شما وجود دارد، تشکر می کنم.

قطعاً این تجربه مؤثر است. این تأثیر را می توانیم در همه ابعاد ببینیم. چه در کیت تشخیصی و چه در تولید واکسن و دارو تأثیر تجربه دوره کرونا و تحقیقات محصول محور آن آمادگی زیادی را برای فعالان بازار سلامت ایجاد کرده است. هیچ گاه تجربه دوم مانند تجربه اول غافلگیرکننده نخواهد بود. البته نباید طبیعت را دست کم گرفت؛ چراکه همیشه ممکن است این غافلگیری رخ دهد. دوره کرونا یادگیری زیادی را برای همه اجزای سلامت ایجاد کرد که باید از این تجربه ها استفاده کنیم.



عباس عین علی



کمی درباره محصول دوم تان برایمان بگویید. این بازار که به سلامت جنسی مربوط است، چه ابعدی دارد؟

یکی از مشکلاتی که در حوزه کار ما بسیار مشهود است، این است که آمار و ارقام درستی وجود ندارد و ما باید خودمان بر اساس تحقیقات میدانی داده ها را جمع آوری کنیم.

این مشکل علاوه بر اینکه هزینه های زیادی به همراه دارد، زمان زیادی را هم از کسب و کارها می گیرد. ما با توجه به داده های جمع آوری شده از همکاران و آزمایشگاه ها به عدد نیم میلیون تست در ماه رسیده ایم. این عدد غیررسمی است و مانند آمارنامه دارو، جامع و قابل اتکا نیست. اما ما همین عدد را مبنا قرار داده ایم. مشکل دیگر حساسیت این موضوع و مسائل فرهنگی پیرامون آن است. این باعث می شود افراد زیادی که در معرض ابتلا بوده اند یا رفتارهای پرخطری داشته اند، حاضر به مراجعه به آزمایشگاه نشوند. حتی ممکن است ناقل هم باشند و به دیگران نیز منتقل کنند. از این رو اهمیت تست خانگی بیشتر جلوه می کند.

یکی از چالش هایی که همواره کسب و کارهای سلامت با آن روبه رو هستند، بحث رگولاتوری و مجوزهاست. شما در مسیر خود آیا دچار چنین چالش هایی بوده اید؟

در بحث تجهیزات پزشکی واقعاً این چالش وجود دارد. تا قبل از کرونا هیچ کیت مولکولی ای مجوز نگرفته بود. شرایط کرونا و

اضطرار ناشی از آن باعث شد بازیگران زیادی به این دست محصولات بپردازند و همین فشار مسیر جدیدی را در حوزه قانون گذاری باز کرد. بعد از کرونا هم اداره تجهیزات پزشکی دستورالعمل اچ پی وی را صادر کرد. کیت های مولکولی و پی سی آر نسبتاً شناخته شده هستند، اما حالا فرض کنید کسی بخواهد بر اساس یک فناوری جدید، محصولی تولید کند؛ باید تمام این مسیر فرسایشی و کند اداری را طی کند، البته اگر کارشناسان در

مرحله معرفی طرح آن را رد نکنند. نگرانی رگولاتور برای ما قابل درک است، اما ترس از مواجهه با فناوری جدید ورد کردن و نادیده گرفتن آن اصلاً منطقی نیست. حداقل می توانند برای بررسی و کارشناسی اولیه فرصت بدهند؛ نه اینکه چون فناوری جدید است آن را رد کنند. این اصلاً منطقی و منصفانه نیست و برای ما بسیار ناامیدکننده است.

این تهدید توسط کارآفرینان به فرصت تبدیل شد و کیت های تشخیصی پی سی آر در کشور تولید شد. البته مواد اولیه این کیت ها وارداتی است، اما طراحی آن کاملاً به صورت بومی انجام شد. ما در یوتازن هم به سمت تولید این کیت ها حرکت کردیم، اما فناوری که از آن استفاده کردیم، متفاوت تر از نمونه های مشابه بود. ما از فناوری سریع مولکولی استفاده می کنیم که تا امروز به شخصه نمونه داخلی دیگری از این محصول با این فناوری سراغ ندارم.

این فناوری با عنوان ایزوترمال یا هم دما شناخته می شود و اگر بخواهیم به صورت کلی توضیح دهیم، باید بگوییم که فرایند این تست بدین گونه است که بعد دریافت نمونه این کیت ها به آزمایشگاه داده می شود و تقریباً یک روز طول می کشد تا نتیجه مشخص شود. اما در دنیا و به خصوص در آمریکا کیت های خانگی بیشتر مورد توجه قرار گرفته است.

این کیت ها بر پایه آنتی ژن نیست و بر اساس فناوری مولکولی طراحی شده است. همچنین از دقت تست های پی سی آر برخوردار است که دقت آن بالاتر از تست های آنتی ژن است. اولین محصول ما کیت تشخیص کرونا بر اساس فناوری لمپ بود که زیرمجموعه کیت های ایزوترمال به شمار می رود.

البته ما هنوز موفق نشده ایم که این کیت را به کیت های خانگی تبدیل کنیم، زیرا بخشی از این کیت ها دارای مراحل مکانیکی و سازه ای است، ولی در قسمت هایی که به حوزه بیوتک مربوط است، به صورت کامل تولید شده و با تجهیزات آزمایشگاهی ای که با کیت های تشخیصی پی سی آر کار می کنند، می توان به نتیجه سریع تشخیصی رسید. به طور مثال اگر تست پی سی آر معمولی حدود دو ساعت زمان می برد، کیت های ما این زمان را به یک چهارم یعنی حدود نیم ساعت کاهش داده اند.

ما همچنان در حال توسعه و بهبود این محصول هستیم و می خواهیم مانند استارت آپ های آمریکایی به محصول خانگی برسیم.

اینکه ویروس کرونا فروکش کرده است، این نیاز چقدر وجود دارد؟ آیا تغییر این بازار مسیر شما را تحت تأثیر قرار داده است؟

بله، دقیقاً! با توجه به شرایط پسا کرونا، زمان کمتری برای تجاری سازی و توسعه این محصول در نظر گرفته ایم و مسیرمان را به سمت انواع دیگر ویروس که مرتبط با سلامت جنسی هستند، تغییر دادیم؛ و ویروس هایی مانند هپاتیت، ایدز و اچ پی وی که جزء شایع ترین تست های مولکولی و ویروسی هستند.

تجربه شما از تولید این محصول چه بینش هایی را برای پاندمی هایی شبیه کرونا ایجاد کرده و فکر می کنید چقدر آماده تولید محصول برای پاندمی های احتمالی بعدی باشید؟



قاضی به نفع اپل رأی داد

دعوی اپل و ریوس

در ماه می ۲۰۲۲، اپل گزارشی منتشر و در آن قید کرد: «اپل از استارتاپ ریوس به دلیل نقض قانون اسرار تجاری و به کار گرفتن مهندسان سابق این شرکت و اخذ اطلاعات از آنها در مورد تراشه‌های اپل شکایت می‌کند.» در واقع در این گزارش ذکر شده بود اپل به دو دلیل ۱. نقض قرارداد و ۲. نقض قانون دفاع از اسرار تجاری از ریوس شکایت کرده است. در پرونده‌ای که اپل علیه ریوس تشکیل داده، قید شده که اپل اقدام را برای «جلوگیری از ریوس و کارمندانش در خصوص سوءاستفاده از ارزشمندترین اسرار تجاری اپل به منظور رقابت غیرقانونی و ناعادلانه» انجام داده است.



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم

اپل ادعا می‌کند کارمندان سابقش پس از سرقت اطلاعات بسیار حساس تجاری در مورد تراشه‌های این شرکت به ریوس پیوستند و ریوس هم از این اطلاعات برای رقابت ناعادلانه استفاده می‌کند. باید خاطر نشان کرد که ریوس یک استارتاپ است که برای شرکت‌ها سیستم‌های یکپارچه طراحی می‌کند.

بر اساس گزارش‌ها، «ادوارد داویلا»، قاضی پرونده در سن خوزه رأی داد که اپل به اندازه کافی برای ادعای خود مستندات ارائه کرده است. همچنین این شرکت از کارمندان سابق و اطلاعات مبادله‌شده با ریوس صدمه دیده است. در واقع ادله و مدارکی که اپل ارائه داده بود، توانست قاضی داویلا را قانع کند که از اقدام کارمندان سابقش و ریوس زیان دیده است. ریوس نیز متقابلاً اتهامات خود را مبنی بر نقض قانون دفاع از اسرار تجاری و نقض قرارداد پنج کارمند سابق اپل تکذیب کرد، اما قاضی ادعای ریوس را نپذیرفت.

این اختلاف در مورد «سیستم روی تراشه» است. سیستم روی تراشه یک مدار مجتمع است که بسیاری از عناصر یک سیستم کامپیوتری را در یک چیپ واحد ترکیب کرده و جای می‌دهد. اپل می‌گوید میلیاردها دلار برای قدرتمندتر کردن این سیستم سرمایه‌گذاری کرده است.



راه حل جدید مایکروسافت

معرفی سیستم رتبه‌بندی توصیفی مایکروسافت برای بررسی عملکرد کارمندان

و ذهن خود را رشد داده است. این کارمند به‌طور مداوم انتظارات را برآورده کرده و با ارزش‌های فرهنگی مایکروسافت همخوانی داشته است.

● **تأثیرگذاری استثنایی:** زمانی که یک کارمند تأثیری پایدار، معنادار و بالاتر از حد انتظار از خود بر جای می‌گذارد و از تمام انتظارات فراتر می‌رود. این کارمند با مسئولیت‌پذیری، درخواست بازخورد و به‌کارگیری آموخته‌هایش در کار، رشد ذهنی فوق‌العاده‌ای را از خود نشان می‌دهد. این کارمند با تمام ارزش‌ها و انتظارات مایکروسافت همخوانی دارد. به گفته مایکروسافت رتبه‌بندی‌های جدید برای کمک به مدیران در تعیین تأثیرگذاری کارکنان و پاداش آنهاست. همچنین این رتبه‌بندی به ارائه بازخورد واضح به عملکرد کارکنان کمک می‌کند. به‌علاوه کارکنان با توجه به این رتبه‌بندی بهتر می‌توانند رابطه بین عملکرد و میزان پاداش خود را دریابند.



راضیه مینایی

Raziye.minaei1995@gmail.com

● **تأثیرگذاری کمتر از حد انتظار:** وقتی یک کارمند انتظارات را به‌طور مداوم در یک سال مالی جاری برآورده نکرده باشد، یا از نظر ذهنی به اندازه کافی رشد نکرده باشد. منظور از رشد ذهنی این است که مسئولیت اشتباهاتش را بر عهده گیرد، برای بازخورد نسبت به کارش درخواست کند و به‌دنبال آموختن بیشتر برود. به‌علاوه کارمندی در این رتبه قرار می‌گیرد که نتواند انتظارات و ارزش‌های فرهنگی مایکروسافت را برآورده کند.

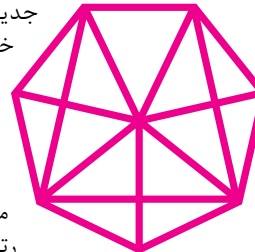
● **تأثیرگذاری کمی کمتر از حد انتظار:** زمانی که یک کارمند چند فرصت را برای برآورده کردن انتظارات سازمان از دست داده است، اما این کارمند با مسئولیت‌پذیری در قبال شکست‌ها، درخواست بازخورد و به‌کارگیری آموخته‌هایش برای تأثیرگذاری بیشتر رشد ذهنی خود را نشان داده است. همچنین این کارمند با برخی انتظارات فرهنگی و ارزش‌های مایکروسافت سازگار است.

● **تأثیرگذاری موفقیت‌آمیز:** وقتی یک کارمند به‌طور مداوم طبق تمام انتظارات عمل کرده و احتمالاً در برخی موارد از حد انتظار هم بهتر بوده است. این کارمند در قبال اشتباهاتش مسئولیت‌پذیر است و درخواست بازخورد به کارهایش دارد. او به‌دنبال آموختن بوده

مایکروسافت سیستم رتبه‌بندی جدیدی را برای کارمندان در خصوص بررسی عملکرد معرفی کرده که فقط برای مدیران قابل مشاهده است. از این رتبه‌بندی برای تعیین «پاداش» کارمندان استفاده می‌شود. مایکروسافت رتبه‌بندی‌های جدید را

«توصیف‌کننده‌های میزان تأثیرگذاری» می‌نامد و می‌گوید این رتبه‌بندی با رتبه‌بندی‌های قبلی متفاوت است. یکی از مدیران این شرکت می‌گوید: «فرهنگ سازمانی مایکروسافت به ما می‌گوید هر کسی می‌تواند در طول زمان یاد بگیرد و رشد کند. به همین دلیل ما بر عملکرد افراد برچسب نمی‌زنیم و رتبه‌بندی ما تفاوت دارد و در واقع توصیفی است.» عناوینی که در این رتبه‌بندی در نظر گرفته شده، عبارت‌اند از: «تأثیرگذاری کمتر از حد انتظار»، «تأثیرگذاری کمی کمتر از حد انتظار»، «تأثیرگذاری موفق» و «تأثیرگذاری استثنایی». این عناوین معیاری برای تعیین میزان تأثیرگذاری افراد هستند و فقط مدیران به این رتبه‌بندی دسترسی خواهند داشت. در ادامه هر عنوان یا رتبه را به‌طور کامل توضیح می‌دهیم.

گزارش
REPORT





درباره مایکروسافت و هوش مصنوعی

موجی دیگر

۲۸ سال پیش، مایکروسافت با گسترش سریع و تجاری سازی اینترنت مواجه شد. بیل گیتس، مدیر اجرایی آن زمان، شاهد تغییراتی بود که اینترنت با خود به ارمغان آورد و این پدیده را «موج جزر و مدی اینترنت» نامید. اکنون، «ساتیا نادالا»، مدیرعامل مایکروسافت معتقد است هوش مصنوعی ممکن است یک موج جزر و مدی دیگر باشد، اما مایکروسافت آماده است تا این چالش را هم از سر بگذراند.

اخیراً در مصاحبه‌ای از نادالا پرسیده شد که آیا هوش مصنوعی همانند موج جزر و مدی‌ای است که اینترنت ایجاد کرد؟ این سؤال به یادداشت بیل گیتس در مورد اینترنت اشاره داشت. بیل گیتس در آن یادداشت توضیح داده بود که چگونه اینترنت جزء اصلی مایکروسافت خواهد شد، اما قوانین را تغییر می‌دهد و فرصت‌ها و چالش‌های باورنکردنی را برای شرکت به وجود می‌آورد. نادالا در پاسخ به این سؤال گفت: «من حس می‌کنم این‌گونه است. این صنعت در بزرگ کردن همه چیز بسیار خوب عمل می‌کند.» البته مایکروسافت مدت زیادی است که در مسیر هوش مصنوعی قدم گذاشته است. برای مثال در سال ۲۰۱۹ روی شرکت OpenAI یک میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کرد. مایکروسافت نیز امسال با انتشار یک گزارش سه‌ماهه از بهترین دوره خود در طول ۴۸ سال گذشته خبر داد.



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



مرزهایی که نباید محوشوند

محتوای تولیدشده توسط هوش مصنوعی مولد چه بلایی بر سر محتوای آنلاین می‌آورد؟

گزارش
REPORT



قدرت دگرگون‌کننده فناوری را نمی‌توان نادیده گرفت. از ماشین چاپ گرفته تا اینترنت؛ هر نوآوری جدیدی دنیایی از امکانات را به همراه دارد، اما این نوآوری‌ها چالش‌هایی هم دارند و هوش مصنوعی مولد نیز از این قاعده مستثنی نیست.

هوش مصنوعی مولد، با توانایی بالقوه‌ای که در تولید محتوا دارد، می‌تواند اساس تجربه ما از اینترنت را تغییر دهد. اما با پیچیده‌تر شدن این فناوری، یک سؤال مهم مطرح می‌شود: آیا هوش مصنوعی مولد بنیان اینترنت را تضعیف می‌کند و آن را به چالش می‌کشد؟ پاسخ روشن است؛ همان‌طور که هوش مصنوعی مولد به حرکت بی‌وقفه خود به جلو ادامه می‌دهد، مرز بین محتوای تولیدشده توسط ماشین و انسان کمرنگ و کمرنگ‌تر خواهد شد. چالش پیش روی ما این است که چگونه می‌توانیم از پتانسیل این فناوری استفاده کنیم و از گزندهای آن در امان بمانیم؟

قدرت هوش مصنوعی مولد

سیستم‌های هوش مصنوعی مولد می‌توانند مانند انسان‌ها محتوا تولید کنند. بسته به درخواستی که از هوش مصنوعی مولد می‌شود، می‌تواند مقاله بنویسد، تصویر طراحی کند، موسیقی بسازد و حتی فیلم‌ها را شبیه‌سازی کند. نکته جالب در مورد سیستم‌های هوش مصنوعی مولد این است که آنها فقط تقلید نمی‌کنند، بلکه بر اساس الگوهایی که آموخته‌اند، خلق می‌کنند.

برای افراد ناآشنا، دنیای هوش مصنوعی مولد ممکن است مانند یک چیز علمی-تخیلی به نظر برسد، اما در حقیقت هوش مصنوعی مولد به سرعت در حال تبدیل شدن به یکی از واقعیت‌های زندگی است و این واقعیت در حال شکل دادن به تجربیات دیجیتالی ماست.

برای مثال، سیستم‌های هوش مصنوعی دال-ای، میدجری و دیپ‌فیک با توانایی خود در طراحی گرافیک، سنتز صدای انسان و حتی شبیه‌سازی حرکات واقعی انسان در ویدئوها، قابلیت‌های گسترده هوش مصنوعی مولد را نشان می‌دهند. یا امپر موزیک و میوزنت می‌توانند آهنگ‌هایی در سبک و ژانرهای مختلف ایجاد کنند. در واقع این سیستم‌ها از آنچه ما فکر می‌کردیم ماشین‌ها می‌توانند به آن دست یابند، فراتر می‌روند. اما نکته این است که این ابزارها تقریباً در مراحل ابتدایی هستند و هر بار بهتر از دفعه قبل محتوا تولید می‌کنند.

خطر انتشار اطلاعات غلط

با این حال، هوش مصنوعی مولد یک اشکال بالقوه دارد؛ سهولت ایجاد محتوا به معنای سهولت انتشار اطلاعات نادرست نیز هست. فرض کنید فرد یا نهادی می‌خواهد اطلاعات نادرست تولید و منتشر کند. قبلاً برای ایجاد محتوای نادرست به منبع نیاز بود، اما اکنون با کمک هوش مصنوعی به راحتی می‌توان هزاران مقاله، عکس و فیلم جعلی در کسری از ثانیه تولید کرد. با این محتوای جعلی می‌توان حتی کشورها را به جان هم انداخت و یک مذاکره صلح را بر هم زد. اینجاست که خبرگزاری‌های معتبر وارد نبردی دیوانه‌وار با این ابزارها می‌شوند؛ نبردی که در آن زمان حرف اول را می‌زند.

کاهش اعتماد به محتوای آنلاین

پیامدهای این اتفاق غیر قابل انکار هستند. با محوشدن مرز محتوای واقعی و محتوای تولیدشده توسط هوش مصنوعی، اعتماد به محتوای آنلاین کاهش می‌یابد. ممکن است تا مدتی دیگر به محتوای اینترنت با دیده شک و تردیدی بنگریم و پیش فرض مان این باشد هر چیزی را که در اینترنت می‌خوانیم، نباید باور کنیم.

در چنین دنیایی، منشأ و منبع اطلاعات مهم است. دانستن منشأ اطلاعات ممکن است تنها راه برای اطمینان از اعتبار آن باشد. این موضوع می‌تواند باعث ایجاد مجموعه جدیدی

از واسطه‌های دیجیتال یا «کارگزاران اعتماد» شود که در تأیید صحت محتوا تخصص دارند. راه‌حل‌های فناورانه مانند بلاکچین نیز می‌توانند نقش مهمی در حفظ اعتماد داشته باشند.

جاهه پیش رو

آنچه گفته شد، بدان معنا نیست که هوش مصنوعی مولد در تولید محتوا فقط نقش منفی دارد. در حال حاضر روزنامه‌نگاران، طراحان و هنرمندان از این ابزارها برای بهبود کار خود استفاده می‌کنند. هوش مصنوعی مولد می‌تواند در ایجاد پیش نویس، ایده پردازی و حتی در طراحی عناصر بصری کمک کند، اما باید به خاطر داشت که هر پیشرفت فناورانه‌ای در کنار فرصت‌هایش، چالش‌هایی را نیز به همراه دارد. نکته اینجاست که بدانیم چگونه از به وجود آمدن چالش‌ها جلوگیری کنیم. از آنجایی که هوش مصنوعی مولد با زندگی دیجیتالی ما درهم تنیده می‌شود، فناوران، سیاست‌گذاران و کاربران باید تلاش کنند که اینترنت محل اعتماد باقی بماند.

توسعه ابزارهایی که محتوای تولیدشده توسط هوش مصنوعی را شناسایی و علامت‌گذاری می‌کنند، راه‌حل منطقی‌ای به نظر می‌رسد. ایجاد استانداردهای نظارتی بین‌المللی که بتوانند تولیدکنندگان و انتشاردهندگان محتوای غلط و مخرب هوش مصنوعی را محکوم کنند نیز اهمیت زیادی دارد. در حال حاضر، کاخ سفید روی یک فرمان اجرایی کار می‌کند و از شرکت‌های هوش مصنوعی می‌خواهد رسانه‌های دستکاری شده را شناسایی کنند.

آموزش و پرورش نیز در این موضوع نقش مهمی ایفا خواهد کرد. برنامه‌های سواد دیجیتال باید در برنامه‌ها و کتاب‌های درسی آموزشی گنجانده شوند. باید به همه دانش‌آموزان آموزش داده شود که چگونه محتوای آنلاین را با نگاه انتقادی ارزیابی کنند.

به علاوه شرکت‌های فناوری، دولت‌ها و جامعه مدنی باید برای ایجاد یک چهارچوب انعطاف‌پذیر که از یکپارچگی اطلاعات دیجیتال محافظت می‌کند، همکاری کنند؛





از چوب و سنگ تا نرم افزارهای هوشمند

نگاهی به تأثیر ابزارهای ورزش و تناسب اندام

برای نبرد تمرین می دادند.

یونانیان و بازی های المپیک

شاید بتوان یونانیان باستان را نخستین کسانی دانست که تمرینات بدنی جدی را گسترش دادند. بخشی از این دیدگاه به ایالت شهر اسپارتا (Sparta) برمی گردد که در حدود ۹۰۰ سال پیش از میلاد ایجاد شد. رهبران اسپارتا نیاز به وجود ارتشی از جنگجویان برای دفاع از تمدن خود یا پیشی گرفتن بر دیگران را احساس می کردند که از راه پایبندی به دو چیز به دست می آید؛ جنب و جوش بدنی و اطاعت. در مقابل آنها اهالی آتن برنامه های پیچیده PA را جهت آماده سازی رقبا برای بازی های المپیک توسعه دادند. نخستین بازی های المپیک که به افتخار زئوس برگزار می شد، شامل دوندگی، پرتاب نیزه و بازی های دیگر بود و آتنی ها با استفاده از تمرینات بدنی که پزشکان سفارش کرده بودند، شرکت کنندگان را آماده می کردند. یکی از گونه های آماده سازی بر پایه استفاده از هالتر بود. سنگ های ۵ تا ۱۳ پوندی که یک دسته داشت و نخستین نمایش واقعی از چیزی بود که ما امروز به نام دمبل یا کتل بل (kettlebell) می شناسیم. در این دوره یونانیان باستان نیز چیزی را ساختند که به نظر می رسد قدیمی ترین نسخه ورزشگاه است و نام آن را از واژه Gymno (برهنه) گرفتند. تمرین برهنه در آن زمان یک هنجار بود و امروزه گرچه چندان به شکل باستانی اجرا نمی شود، اما همچنان همان نام را دارد.

بازگشت ورزش پس از قرون وسطی

ورزش هدفمند از قرن پنجم تا پانزدهم و با پیدایش یا

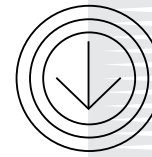
جامعه شناسان و مورخان تاریخچه جنب و جوش بدنی (PA) Physical Activity را در جایگاه کاری که آگاهانه دنبال شده، به خوبی مستند کرده اند. اگرچه انسان های پیش از تاریخ در زندگی روزانه برای زنده ماندن به جنب و جوش بدنی دشواری نیاز داشتند، اما شواهد نشان می دهد که از حرکات بدنی برای ارتباط اجتماعی استفاده می شده که نخستین پیشینه کاربرد ورزش برای فراتر از وظایف ضروری زندگی روزانه است. این دوره از PA به ابزارهایی که تنها برای تمرین بدنی استفاده می شود، یعنی آنچه امروزه تجهیزات ورزشی می نامیم، مربوط نیست، اما نشان دهنده آغاز مسیری است که انسان ارزش جنب و جوش آگاهانه را دریافت.

ورزش در دنیای باستان

ابزارهای ورزشی برای نخستین بار حدود شش هزار سال پیش از میلاد در متون تاریخی پدیدار شد؛ آنگاه که نوشته های چینی باستان، بلند کردن سنگ، تیراندازی با کمان و پرتاب وزنه را برای سلامت شخصی و آمادگی رزمی نشان داد. رزمی کاران چینی برای نمایش قدرت بدنی خود دیگ سه پایه ای نامنظم به نام دینگ (ding) را بلند می کردند. همچنین در این دوره نقاشی های دیواری مصر باستان نشان دهنده فعالیتی مشابه بسیاری از آسانسورهای المپیک امروزی است. به عنوان مثال «تاب دادن گونی» شامل بلند کردن کیسه های بزرگ شن از روی زمین به یک موقعیت بالای سر و نگه داشتن آن در جای خود بود. هنرهای باستان نیز ارزش قدرت بدنی را درک می کردند و با تکان دادن چوب های سنگین عضلات خود را



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سال سوم



نگاهی به سیر پیشرفت فناوری به کاررفته در تجهیزات ورزشی

از دیسک های سنگی تا هوش مصنوعی

زرهی، از جمله کلاه ایمنی، سینه پست، دستکش و چوب دستی می پوشیدند که از آهن یا فولاد ساخته می شد. تیراندازی با کمان نیز در این دوران نقشی حیاتی ایفا کرد. کمان های بلند ساخته شده از چوب سرخدار مستحکم به دلیل قدرت و دقت بسیار ارزشمند بودند. کمانداران از زبانه های انگشتی یا دستکش چرمی برای محافظت از انگشتان خود در هنگام کشیدن بند کمان استفاده می کردند که امکان کنترل و دقت بهتر در تیراندازی را فراهم می کرد.

انقلاب صنعتی و پیدایش ورزش های مدرن

انقلاب صنعتی قرون ۱۸ و ۱۹ ورزش و توسعه تجهیزات ورزشی مدرن را به شکلی عمیق تغییر داد. پیشرفت های فناوری و قابلیت های تولید انبوه ناشی از انقلاب صنعتی ورزش را از تفریح به مسابقات سازمان یافته تبدیل کرد. ابزارهای ورزشی استاندارد در این دوره ساخته شد. انقلاب صنعتی همچنین ورزش های جدید و ابزارهای نوین را خلق کرد. اختراع دوچرخه حمل و نقل را دگرگون و دوچرخه سواری را به عنوان یک ورزش محبوب متولد کرد. پس از آن دوچرخه های سبک وزن و بادوام با لاستیک های بادی ساخته شد که سرعت و قابلیت جابه جایی را افزایش داد.

روندهای آینده در تجهیزات ورزشی

روندهای نوپیدا نشان می دهد که تجهیزات ورزشی یکپارچه تر شده و با عملکرد و ایمنی ورزشکار درهم تنیده می شوند. فناوری هوشمند و ابزارهای تعبیه شده و حسگرها، هوش مصنوعی و قابلیت های ارتباطی نقشی مهم در ابزارهای ورزشی نوین دارند. سازگاری مواد و فرایندهای تولید با محیط زیست، مورد توجه قرار گرفته و گزینه های سفارشی سازی و شخصی سازی دسترس پذیر شده و ورزشکاران می توانند ابزارهایشان را بر پایه نیازهای ویژه خود تنظیم کنند.

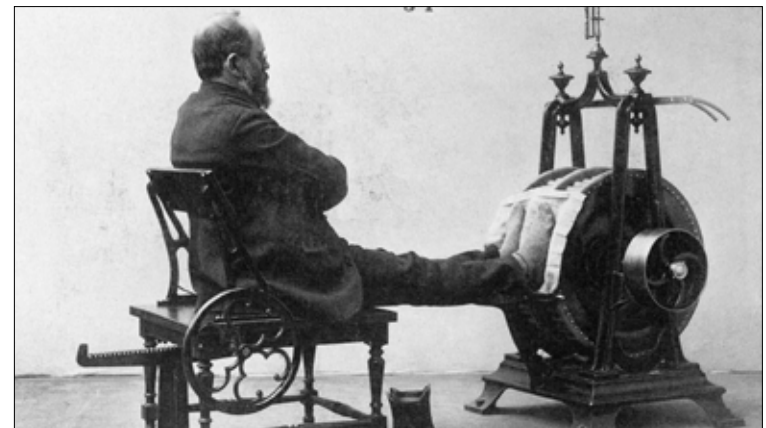
فناوری طراحی، کاربرد و ایمنی تجهیزات ورزشی دگرگون شده و ورزشکاران را قادر می سازد تا جایگاه های جدیدی را فتح کنند. یکی از حوزه های نوآوری فناوری در ابزارهای ورزشی معرفی مواد پیشرفته است. به عنوان نمونه فیبر کربن به دلیل وزن سبک و مقاومت بسیار زیاد برای کاربرد های ورزشی مانند دوچرخه سواری، تنیس و اسکی مناسب است. همچنین پیشرفت در طراحی و مهندسی به خلق فناوری هوشمند ابزارهای ورزشی منجر شده است. حسگرها، شتاب سنج ها و ردیاب های کارگذاری شده؛ داده های سرعت، نیروی ضربه و موارد دیگر را گردآوری می کنند تا ورزشکاران آنها را بررسی و عملکرد خود را بهینه کنند.

ابزارهای ورزشی باستانی

یونان باستان برای تأکید بر توانایی بدنی و مسابقات ورزشی مشهور است. در پرتاب دیسک ورزشکاران را ملزم به استفاده از دیسک های دایره ای سنگین ساخته شده از سنگ می کردند؛ پرتاب نیزه شامل استفاده از نیزه های بلند بود. بوکس ورزشی محبوب با استفاده از بندهای دستی چرمی معروف به Cestus برای محافظت و تقویت مشت ها بود. ارباب سواری در روم باستان ورزشی هیجان انگیز بود. ابزارهای ورزشی باستانی در بیشتر موارد از مواد طبیعی مانند چوب، سنگ، چرم و استخوان حیوانات ساخته می شد و نشان دهنده نبوغ و تدبیر پیشینیان در توسعه ابزارهای ورزشی است.

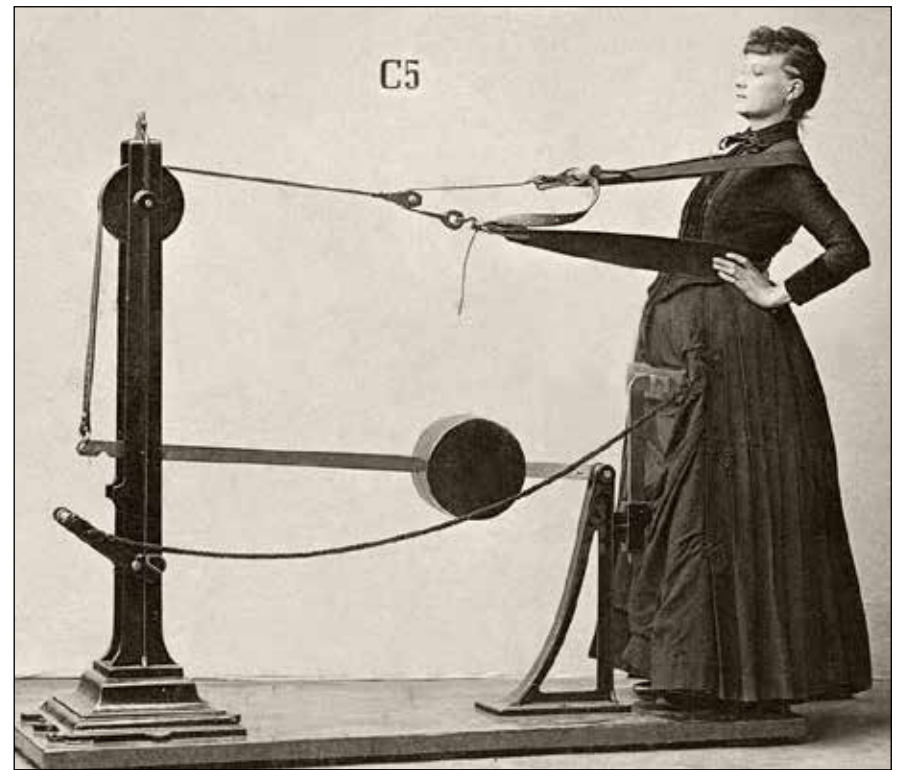
دوران قرون وسطی و رنسانس

دنیای ورزش و ابزارهای آن در دوران قرون وسطی و رنسانس شاهد تغییرات چشمگیری بود. در اروپای قرون وسطی، مسابقات و به ویژه مسابقات جوستینگ محبوبیت زیادی به دست آوردند. شوالیه های شرکت کننده در این رویدادها به ابزارهای ورزشی تخصصی برای مبارزه و حفاظت نیاز داشتند. آنها لباس های



نئوبانک ۲.۰ منتشر شد

مؤسسه‌مدیچی، یکی از جامع‌ترین گزارش‌های تحقیقاتی فین‌تک را در مورد نئوبانک انجام داده است. شاید به جرئت بتوانیم بگوییم جذاب‌ترین بخش فین‌تک در یکی، دو سال اخیر نئوبانک‌ها بوده‌اند. این گزارش حاصل مطالعه‌ای جامع مبتنی بر داده‌های اختصاصی حوزه فین‌تک مؤسسه‌مدیچی، گردآوری شده از بیش از ۱۳ هزار شرکت نوپا، همچنین حاصل سال‌ها رصد صنعت فین‌تک، برگزاری جلسات توفان فکری و مصاحبه‌های عمیق با متخصصان این حوزه و در نهایت شناسایی روندهای بازار است. کتاب «نئوبانک ۲.۰» با هدف ایجاد آشنایی مقدماتی با نئوبانک‌ها در جهان، حاصل ترجمه این گزارش جامع است. بیش از ۵۰ مصاحبه در دوره‌های سه‌ماهه با متخصصان صنعت انجام شد تا به روزترین و ارزشمندترین دیدگاه‌ها در خصوص بخش‌هایی به دست آیند که در این کتاب پوشش داده شده‌اند.



پایه‌پای ایجاد تولیدکنندگان بزرگ روند جدیدی در باره آموزش عملکردی نیز بروز کرد و این پرسش را به میان آوردند که تمرین‌های ورزشی چقدر شما را برای کارهای واقعی آماده می‌کند؟ همه آموزش‌ها از دید تاریخی کاربردی بودند؛ بنابراین این روند «جدید» تنها بازبینی چیزی صدها و هزاران ساله بود. آموزش کاربردی و ابزارهای مرتبط با آن به شکل فزاینده‌ای رشد کرد و دستگاه‌هایی ساخته شدند که به کاربر اجازه می‌داد الگوهای حرکتی خاص ورزشی را به شکلی دقیق تکرار کند، مانند تاب تنیس، زمین سافت‌بال، یا شنا. اکنون می‌توان هر ورزشی را در کوچک‌ترین بخشش تقسیم کرد تا بتوان تجهیزات را برای بهبود ورزشکار ایجاد کرد.

ظهور گوشی‌های هوشمند و ابزارهای پوشیدنی

از ابتدای هزاره جدید فناوری تناسب اندام رواج یافت و Nintendo Wii Fit، EA Sport Active و دیگران بازی‌هایی را ایجاد کردند که شرکت‌کننده را ملزم به تعادل، حرکت و انجام فعالیت‌های مختلف برای کسب امتیاز در بازی می‌کرد. اگرچه نخستین گام‌شمار در سال ۱۷۸۰ اختراع شد، اما این دستگاه مبتنی بر تناسب به گونه‌ای نبود که ما امروز مشاهده می‌کنیم. دکتر «یوشیرو هاتانو» و مانترای ۱۰ هزار قدمی او منجر به پذیرش گسترده گام‌شمار در جایگاه ابزار ردیابی سلامت حیاتی شد که توجه را به صنعتی جلب کرد که آن را «ابزارهای پوشیدنی» می‌نامیم. نخستین ابزارهای پوشیدنی ساعت مچی بود که به کاربر اجازه می‌داد مراحل، کالری مصرفی و مسافت طی شده را ردیابی کند. این ابزار به سرعت کامل شد تا کیفیت

خواب، ضربان قلب، دمای بدن و سایر اطلاعات کلیدی را نیز ردیابی کند. همزمان توسعه دهندگان گوشی‌های هوشمند نیز فرصتی برای درهم آمیختن برنامه‌های ردیابی فعالیت در گوشی هوشمند تشخیص دادند. اگرچه بسیاری از دستگاه‌های پوشیدنی پیش از آن نیز با برنامه‌های تلفن همراه همگام‌سازی شده بودند، اما محدودیت‌هایی وجود داشت. امروز بسیاری از گوشی‌های هوشمند ابزار ردیابی فعالیت و برنامه سلامت ویژه خود را دارند.

نابودی پادشاهی‌ها و امپراتوری‌ها در دوران تاریکی از بین رفت؛ تا اوایل دهه ۱۴۰۰ که یک انسان‌گرایی ایتالیایی به نام «ویتورینو دو فلتر» (Vittorino de Feltr) مدرسه‌ای را برپا کرد که بر تربیت بدنی پافشاری داشت. در این دوره ورزشکاران از نردبان‌هایی استفاده می‌کردند که از سوی پزشکی ایتالیایی به نام «مرکور یالیسی» (Mercurialis) در نخستین کتاب درسی ژیمناستیک معرفی شده بود. از آن زمان تا قرن هجدهم پیشرفت‌های اندکی در ابزارهای ورزشی رخ داد تا زمانی که «یوهان برنارد بیسندو» در آلمان «فیلانتروپینیوم» (Philanthropinum) را ایجاد کرد که مدرسه‌ای با تمرکز بر امور بدنی مانند دویدن، شمشیربازی و کوهنوردی بود. این گونه ابتدایی از ژیمناستیک تا اواخر دهه ۱۷۰۰ که نخستین دستگاه‌های مکانیکی ورزشی مانند «ژیمناستیکون» (Gymnasticon) معرفی شدند، ادامه داشت. ژیمناستیکون که در سال ۱۷۹۶ توسط «فرانسویس لوندز» معرفی شد، شبیه به دوچرخه ثابت بود، با این تفاوت که دو چرخ گردنده یکی برای بالاتنه و دیگری برای پایین‌تنه داشت. نخستین تردمیل در سال ۱۸۱۸ به وسیله «سر ویلیام کوبیت» ساخته شد که وی آن را «تردویل» (treadwheel) نامید که نه برای لذت بردن از جنب‌وجوش بدنی، بلکه برای مجازات بیشتر محکومان در سراسر بریتانیا طراحی شده بود (استفاده از تردویل در پایان قرن نوزدهم غیرقانونی اعلام شد).

قرن بیستم و توسعه بازار ابزار ورزشی

هالتر، دمبل و سایر تجهیزات ژیمناستیک تا اواسط دهه ۱۹۰۰ در خدمت مراکز تناسب اندام اروپا و ایالات متحده بود. تردمیل موتوری

را «رابرت بروس» و «وین کوبنتون» ساختند. سپس دکتر «کین دیمیک» نخستین دوچرخه ثابت به نام LifeCycle را اختراع کرد که قیمت آن برای دهه ۱۹۶۰ بسیار بالا و برابر با چهار هزار دلار بود.

در اوایل دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰، مراکز تناسب اندام دارای ابزارهای ویژه ورزشی بودند که اغلب توسط گروه بزرگی از تولیدکنندگان مختلف عرضه می‌شد. سازندگان تجهیزات دریافتند که با توسعه خطوط کامل ابزارها مانند پرس‌های پا می‌توانند در بازار دست برتر را داشته باشند.



شماره ۱۱۳
۲۶ شهریور ۱۴۰۲
سوم



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

کارخانه نوآوری رسانه راهکار برگزار می‌کند

رویداد آینده پول

با حضور

مدیران و فعالان صنعت بانکی و مالی و کسب و کارهای

مختلف اکوسیستم نوآوری کشور

با پنل‌ها و سخنرانی‌های تخصصی

رصد دگرگونی‌های
مالی و پولی

بررسی فرصت‌های
این تغییرات برای
کشورهای در حال توسعه
از جمله ایران

سناریوهای محتمل
«پول»
در سال‌های آینده

بررسی جنبه‌های مختلف
تحولات سال‌های اخیر
حوزه پول

بررسی فناوری‌ها
و
نوآوری‌های حوزه پول

راهکار
کارخانه نوآوری رسانه راهکار
w a y 2 w o r k . i r

تصویری روشن‌تر از «آینده پول» و «پول آینده»

سالن همایش‌های کتابخانه ملی

پاییز ۱۴۰۲

برای اطلاع از جزئیات این رویداد به سایت و شبکه‌های اجتماعی رسانه‌های راهکار مراجعه کنید