



جیتکس ۲۰۲۳ از دریچه کارنگ

## از انتظارها تا واقعیت

۱۴

نگاهی به بخش فین‌تک جیتکس  
۲۰۲۳ در پند تخصصی فین‌تک  
رویداد پرشین‌تک سامیت  
**فین‌تک به بلوغ  
رسیده است**

تخلیل  
ANALYSIS

یک دسته‌بندی  
بی‌رحمانه از همه  
ایرانی‌های حاضر  
در جیتکس

۸

گزارش  
REPORT

ایرانی‌ها پر تعداد  
ولی کم تأثیر  
روزنوشت‌های مینا والی  
از جیتکس ۲۰۲۳

۴

تخلیل  
ANALYSIS

چقدر  
کاسب شدی؟  
در حال و هوای  
جیتکس ۲۰۲۳

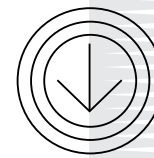
۶

۱۳

گزارشی از پنل فعالان حوزه  
هوش مصنوعی در رویداد  
پرشین‌تک سامیت  
**اکوسیستم جزیره‌ای  
بلای جان استارت‌آپ‌ها**

با حضور بیش از ۲۰۰ فعال حوزه فناوری و نوآوری فارسی زبان و با همکاری عصرانه راه‌کار

# رویداد پرشین‌تک سامیت در دبی برگزار شد



نگاهی به پارادایم شیفیت در جیتکس

## وقتی کاربرد حرف اول را می زند

در حال حاضر اگر صحبت از هوش مصنوعی می کنید باید در خصوص کارکرد آن صحبت کنید؛ چراکه اگر نتوان از فناوری های جدید استفاده کرد و کارکرد آن را به نمایش گذاشت، تنها به تندی زودگذر تبدیل می شود.

هم اکنون اصلی ترین صحبت های این دوره در خصوص بحث فین تک، چشم اندازی است که با هوش مصنوعی ترسیم می شود و اگر هوش مصنوعی نتواند انتظارات مهم ترین مشتریان خود را برآورده کند، قطعاً آینده آن با چالش مواجه می شود.

اصلی ترین مسئله اینجاست که فناوری پا به میدان گذاشته تا مسائل بشر را حل کند. پس مهم نوآوری نیست، بلکه کاربردپذیری یک محصول است که می تواند بسیار تعیین کننده باشد. در واقع هوش مصنوعی به تنهایی خود یک صنعت نیست، بلکه ابزاری جدی برای حل بسیاری از مسائل و چالش هایی است که افراد با آن مواجه می شوند.

بنابراین اصلی ترین موضوع جیتکس امسال را می توان کاربردپذیری دانست. در اکثر محصولاتی که در هر دو نمایشگاه اکسپند و همین طور جیتکس عرضه شد، فارغ از شواذهای متعددی که دارند، کاربردپذیری حرف اول و آخر بود.

نوآوری صرف و ارائه آن به صورت عمومی دیگر کمکی به شرکت ها نمی کند بلکه آنها قصد دارند با شبکه سازی و ارتباط گیری محصول خود را به فروش برسانند. بنابراین اصلی ترین اتفاقی که در جیتکس امسال رخ داد، یک تغییر پارادایم بسیار مهم در نگاه نمایشگاهی مانند جیتکس است که دیگر تمایلی به حضور بازدیدکنندگان ندارد، بلکه تلاش می کند مخاطب اصلی که مشتریان اصلی شرکت های حاضر در نمایشگاه هستند، سری به آن بزنند.

هنگامی که در اکسپند نورث استار قدم می زدم، به کارگاهی برخوردیم که بسیار متفاوت از ترندهای روز داشت از محصولی می گفت که قصد دارد به صنایع برای ارتقا خود کمک کند. اینجا بود که با کمپانی به نام لامازو (LlamaZOO) آشنا شدم.

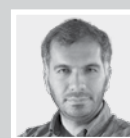
نکته قابل توجه و نقطه قوت لامازو شاید این باشد که از قابلیتی مثل متاورس که عملاً خروجی مطلوبی نداشت، الگو بگیرد و بتواند آن را کاربردی کند.

شاید اصلی ترین مسئله ای که کمپانی متا پس از رونمایی از متاورس با آن مواجه شد، کاربردپذیری آن بود. موج متاورس تنها چند ماه دوام آورد؛ زیرا این سؤال جدی مطرح شد که متاورس بناست کدام مسئله را حل کند؟

حالا به نظر می رسد شرکت لامازو توانسته این مسیر را تغییر دهد. نکته اصلی آن هم این است که توانسته به راهکاری برای استفاده از وب ۳.۰ و متاورس در دنیای واقعی دست پیدا کند. اگر سری به سایت آن بزنید در قسمت توضیحات در مورد این شرکت نوشته است که توسط تعدادی از گیم های قدیمی تشکیل شده که همواره علاقه مند بودند فضای بازی را وارد دنیای واقعی کنند.

حالا این شرکت تلاش می کند با ارائه راهکارهای خود مفهوم شفاف و روشن تری از متاورس ارائه دهد. به طور مثال اگر کارخانه ای داشته باشید با استفاده از وب ۳.۰ آن را مدیریت و مشکلاتش را شناسایی و برطرف کند.

شرایطی که لامازو در نمایشگاه رقم زد، نمادی بود از شرکت های متنوعی که پا به جیتکس و اکسپند نورث استار گذاشته اند و در این مسیر قرار دارند.



میثم سلیمانی سردبیر



mrs52004@gmail.com

اجلاس آینده بلاکچین برگزار شد

## آماده شدن برای تجدید حیات رمزارز در جهان

بینش هایی است که در صورت تجزیه و تحلیل داده ها و استفاده از ابزارهایی که ما داریم، مانند هوش مصنوعی و تجزیه و تحلیل های مختلف، به دست می آید.

او همچنین گفت: «من فکر می کنم امروز تقریباً ۱.۵ میلیارد نفر به ابزارهای بانکی یا مالی دسترسی ندارند. این می تواند گزینه ای برای فراگیرتر شدن باشد و مردم را به رشد سرمایه برساند.»

همچنین دکتر مروان الزرونی، مدیرعامل مرکز بلاکچین دویی، با صحبت از دویی به عنوان یک رهبر بازار، گفت و گویی داغ با ریچارد تنگ، رئیس بازارهای منطقه ای بایننس برگزار کرد.

### دبی به دنبال یک اکوسیستم فعال

#### رمزارزی است

ریچارد تنگ گفت: «کاری که دولت دویی انجام داده، راه اندازی یک اکوسیستم پرجنب و جوش بوده است. وضوح قوانین و چهارچوب، افراد زیادی را جذب کرده است. من در اطراف غرفه ها قدم می زدم و با افراد مختلف زیادی صحبت می کردم و شاهد این بودم که افراد بسیاری از این فضا رضایت دارند. آنها به دنبال توسعه و کشف کارهای دیگری هستند که ما در دویی می توانیم انجام دهیم.»

اجلاس آینده بلاکچین ۲۰۲۳، نمایشگاه برتر در حوزه بلاکچین، در بندر نمادین دویی برگزار شد و اکوسیستم بلاکچین و کریپتوی جهانی برای کشف قدرت فناوری های غیرمتمرکز گرد هم آمدند.

با استقبال از متخصصان برجسته ارزهای دیجیتال، بلاکچین و وب ۳.۰، مبادلات رمزارز و دارایی های دیجیتال موضوع روزانه مجموعه جلساتی بود که در اکسپنچ استیج برگزار شد.

گیب فاینبرگ، رئیس بخش حقوقی بنیاد Sui، طی یک پنل با عنوان «آماده سازی برای تجدید حیات رمزارز جهانی» گفت: «مقررات و دستورالعمل های واضح تر در مورد نحوه عملکرد یک شرکت در فضای وب ۳.۰، قرار است همچنان در فضای آربیتراژ نظارتی مشارکت کنند؛ جایی که اساساً سهم بازار و استعدادهای برتر را به مکان هایی مانند [دویی] می کشند.»

آنیل ستی، مدیرعامل Creed & Bear، همچنین در بخشی از این پنل گفت: «ما یک شرکت فناوری داده محور هستیم. ما به شدت به قدرت داده اعتقاد داریم. یکی از محصولات ما که در حال راه اندازی آن هستیم، صندوق تأمین برای تجارت دارایی های دیجیتال است. چیزی که از حدود یک سال و نیم پیش که به Creed & Bear پیوستم دیده ام، قدرت و



شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سال سوم



آخرین اخبار درباره اتصال کارت سوخت به کارت بانکی

## وزارت نفت در حال مطالعه پروژه

کارت بانکی در توزیع سوخت نیازی به اتصال به شبکه شتاب ندارد و افرادی که کارت بانکی دارند، مانند طرح هدفمندی یارانه ها یک شماره حساب در دسترس به عنوان کارت سوخت معرفی می کنند.

طبق گفته او، سامانه هوشمند سوخت شبکه ای مستقل از سایر سامانه ها است که هیچ ارتباطی با پایگاه داده دیگر سامانه ها ندارد و فقط از کارت بانکی برای توزیع سوخت استفاده می شود.

اتصال کارت سوخت به کارت بانکی با هدف کاهش هزینه های صدور کارت سوخت برای اولین بار در سال ۱۳۹۷ از زبان محمدجواد آذری جهرمی، وزیر ارتباطات وقت مطرح شد. از آن زمان تاکنون، این طرح هنوز به مرحله اجرا نرسیده و کارشناسان انتقاداتی به آن مبنی بر امکان کپی برداری از کارت های بانکی و آنلاین بودن سامانه های بانکی و احتمال قطعی وارد کرده اند.

در حالی که پیش از این، وزیر ارتباطات از فراهم بودن زیرساخت های ارتباطی کشور برای حذف کارت سوخت و جایگزینی آن با کارت ملی یا بانکی خبر داده بود، حالا وزیر نفت گفته که اجرای این پروژه در مرحله بررسی و مطالعه قرار دارد و هنوز قطعی نشده است.

جواد اوجی، درباره اتصال کارت بانکی به کارت سوخت اظهار کرده که وزارت نفت در حال مطالعه این پروژه است و هنوز قطعی نیست.

پیش از این، عیسی زارع پور، وزیر ارتباطات از آمادگی زیرساخت های ارتباطی کشور برای حذف کارت سوخت و جایگزینی آن با کارت ملی یا بانکی گفته بود.

علاوه بر این، مدیر سامانه هوشمند سوخت شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی در تیرماه امسال از اجرای طرح آزمایشی عرضه سوخت از طریق کارت بانکی در یک جایگاه شهر تهران خبر داده و گفته بود که استفاده از



شماره ۱۱۸ | ۳۰ مهر ۱۴۰۲ | سال سوم | کارنگ؛ هفته نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح اله گیتی نژاد  
مدیر فنی: علیرضا کیوان  
صفحه آرا: حمید ابراهیمی  
عکس: نسیم اعتمادی، مریم سعیدپور  
شبکه های اجتماعی: محمدحسین صیادی نژاد  
چاپ: هنر اشکان  
نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان لاله  
غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸  
وبسایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی  
سردبیر: میثم سلیمانی

تحریریه: رضا امیرزاده، راضیه مینایی  
مهران امیری، عبدالله مقدمی  
نگار قانونی، عباس عین علی  
ترانه احمد دوست، زهره دودانگه  
ویراستار: یلدا شایسته فر



رتبه اول سپ در خاورمیانه

پرداخت الکترونیک سامان (سپ) در جدیدترین رتبه‌بندی نشریه «نیلسون ریبورت» در سال ۲۰۲۲ توانست رتبه دوازدهم جهان و رتبه نخست خاورمیانه را در حوزه پرداخت کسب کند.



اینترنت گران نمی‌شود

وزیر ارتباطات با اعلام اینکه در حال حاضر برنامه‌ای برای گران کردن اینترنت همراه نداریم، گفت: «اپراتورهای بخش خصوصی برای افزایش قیمت باید از کمیسیون تنظیم مقررات مجوز بگیرند.»



رشد ۷۵ درصدی تجارت الکترونیکی

رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی اعلام کرد که تجارت الکترونیکی کشور در شش ماهه نخست امسال نسبت به سال ۱۴۰۱ رشد ۷۵ درصدی داشته است.



مسئودی شش هزار حساب بانکی برای مالیات

مدیرکل مبارزه با فرار مالیاتی تهران، از وصول ۲۵۰ هزار میلیارد ریال معوقات ابردهکاران مالیاتی خبر داد.



شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سال سوم



تحت پوشش شبکه اینترنت روستایی هستند.

رونمایی از دستیار منابع انسانی متکی به هوش مصنوعی

ایرانسل در مراسم ۱۷ سالگی اش همچنین دستیار منابع انسانی خود را که با هوش مصنوعی کار می‌کند را معرفی کرد. به گفته عباسی آرند، فرایند جذب و استخدام، تجزیه و تحلیل داده‌ها، صرفه‌جویی در زمان و منابع از اصلی‌ترین مزایای به‌کارگیری هوش مصنوعی در ایرانسل هستند.

۷۰ درصد هزینه‌های ایرانسل ارزی است

مدیرعامل ایرانسل با تأکید بر اینکه ثبات نرخ تعرفه‌ها باعث کاهش میزان سرمایه‌گذاری توسط شرکت شده است، تصریح کرد که بیش از ۷۰ درصد هزینه‌های شرکت‌هایی مانند ایرانسل ارزی است. چند سال اخیر با افزایش قیمت دلار حجم سرمایه‌گذاری کاهش داشته؛ هرچند ارزش ریالی آن بیشتر شده و این دقیقاً علت همان محدودیت اپراتورها برای توسعه شبکه‌های خود است. او ادامه داد: «به رغم افزایش نرخ تورم، هیچ افزایش تعرفه‌ای نداشته‌ایم؛ درحالی‌که سایر حوزه‌ها رشدی چندبرابری داشتند، قدرت سرمایه‌گذاری کاهش و به تبع کیفیت شبکه کم شده است. او تأکید کرد: «می‌دانیم که مردم از سرعت اینترنت ناراضی هستند، اما با این تعرفه‌ها، ناراضی‌تری‌ها بیشتر هم خواهد شد.»

ورود ایرانسل به حوزه اینترنت ثابت

عباسی آرند در بخش اول مراسم از ورود جدی ایرانسل به پروژه فیبر نوری خبر داد. به گفته او، ایرانسل تاکنون به‌عنوان اپراتور تلفن همراه فعالیت کرده، اما تصمیم گرفته با ورود به پروژه فیبر نوری، اینترنت ثابت را هم با جدیت بیشتری در سبد خدمات خود داشته‌باشد. او بیان اینکه ورود ایرانسل به اینترنت ثابت نقطه عطفی دوسویه برای ایرانسل و صنعت است، توضیح داد که با دریافت مجوز unsb می‌خواهیم به توسعه زیرساخت و فناوری و بهبود کیفیت و سرعت کمک کنیم و موجی رقابتی در صنعت به راه بیندازیم. او اظهار داشت: «به وزارت ارتباطات تعهد داده‌ایم که بیش از یک میلیون پورت را تا پایان سال پوشش دهیم. تهران، فارس، اصفهان، خوزستان، خراسان رضوی، البرز، آذربایجان غربی، مرکزی، زنجان، مازندران، سمنان، قزوین، لرستان، کهگیلویه و بویراحمد، بوشهر، هرمزگان و گیلان شهرهای هدف پروژه فیبر نوری ایرانسل تا پایان سال ۱۴۰۴ هستند.» او درباره اینترنت نسل پنجم نیز گفت: «این سرویس برای آینده ظرفیت ۹۰۰ رک دارد و امیدواریم محدودیت و تحریم‌ها از میان برداشته شود تا تمام صاحبان گوشی‌های همراه پشتیبان‌کننده به اینترنت پرسرعت دسترسی داشته باشند.»

توسعه خدمات روستایی دسته دیگر از خدمات ایرانسل است. به گفته مدیرعامل ایرانسل، ۳۰ هزار و ۸۶۰ روستا تحت پوشش شبکه ایرانسل و ۱۳ میلیون نفر جمعیت

تأکید مدیرعامل ایرانسل بر ضرورت اصلاح تعرفه اینترنت متناسب با تورم

با این تعرفه‌ها ناراضی‌تری‌ها بیشتر خواهد شد

ایرانسل ۱۷ ساله شد و شنبه، ۲۹ مهر ماه به همین مناسبت نشست خبری مدیرعامل این شرکت در ساختمان مرکزی آن برگزار شد. بیژن عباسی آرند، مدیرعامل ایرانسل در این مراسم خلاصه‌ای از دستاوردهای ایرانسل در این سال‌ها ارائه داد و درباره وضعیت فعلی شرکت صحبت کرد. به گفته عباسی آرند، ایرانسل با ۶۴.۴ میلیون تراکنش تاکنون

بیش از ۱۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کرده و توانسته ۴۳.۳ درصد از سهم بازار را از آن خود کند. طبق آمار ارائه‌شده از سوی عباسی آرند، ایرانسل تا پایان شهریور ۱۴۰۲ حدود ۷۸۷ میلیارد ریال به دولت پرداخت کرده است. رشد درآمد عملیاتی شرکت در شش ماه اول سال جاری ۲۶.۶ درصد بوده است.

عباسی آرند همچنین از دغدغه ایرانسل درباره اصلاح تعرفه اپراتورهای تلفن همراه صحبت کرد که از سال ۹۶ تاکنون ثابت باقی

مانده است. به گفته مدیرعامل ایرانسل، ایران ارزان‌ترین بهای اینترنت را دارد؛ یعنی هفت سنت به ازای هر گیگابایت؛ در مقابل هم ۷۰ درصد سرمایه‌گذاری‌های اپراتورها دلاری است. به گفته او، درخواست ما افزایش قیمت تا نرخ جهانی و منطقه نیست و تنها می‌خواهیم قیمت تعرفه‌های اپراتورها با نرخ تورم ماهانه کشور هماهنگ شود. از سهم بازار فروش فیلترشکن‌ها پیداست که مردم ماهانه هزینه‌های زیادی را بابت خرید فیلترشکن پرداخت می‌کنند، پس دغدغه آنها هزینه نیست و به دنبال کیفیت هستند.



غزل یگانگی

Ghazal28yeganeh@gmail.com

تلاش بانک مرکزی برای رفع مشکلات نقل و انتقالات مالی

امکان برقراری روابط مالی با ۱۲ کشور

صفری معتقد است در چند ماه گذشته پروژه‌های خوبی در کشورهای همسایه و قاره آفریقا در حوزه خدمات فنی و مهندسی انجام شده است. در بخش دانش‌بنیان‌ها تلاش شده صدور خدمات فنی توسعه پیدا کند و صدور خدمات فنی و مهندسی از حالت سنتی به دانش‌بنیان‌ها نیز منتقل شده است. معاون دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه با اشاره به تأثیر عضویت در شانگهای بر توسعه تجارت و صادرات کشور تأکید کرد: «بریکس بانکی دارد که بانک مرکزی برای خرید سهام این بانک اقدام کرده و با خرید سهام آن می‌توانیم از این بانک وام دریافت کنیم. علاوه بر این استفاده از بانک توسعه اسلامی یکی از ابزارهای مهمی است که استفاده

مهدی صفری، معاون دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه معتقد است بانک مرکزی توافقات بسیار خوبی با کشورهای مختلف از جمله روسیه و کشورهای CIS انجام داده تا مشکلات فرایند نقل و انتقالات مالی نیز رفع شود و با سیستم سوئیفتی که تعریف کرده، امکان روابط مالی با حدود ۱۲ کشور را فراهم کرده است. به گزارش اینستا، مهدی صفری، معاون دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه در مراسم روز ملی صادرات اظهار کرد که ارزآوری تنها از طریق صادرات نیست، بلکه از انتقال فناوری، واردات مواد اولیه ارزان‌تر، ترانزیت و صدور خدمات فنی و مهندسی نیز ارزآوری برای کشور محقق می‌شود.



## از آفتاب سوزان تا هوش مصنوعی

و «مارکتینگ مانیا» برگزار می‌شود. برداشت من از نمایشگاه و چند کنفرانس جانبی آن این بود که امسال هوش مصنوعی مهم‌ترین و پرتکرارترین موضوع در بخش استارت‌آپی جیتکس است.

### امکانات و دسترسی‌ها چندان مطلوب

دیروز در دب‌هاربر، محل برگزاری نورث‌استار آزاردهنده‌ترین تجربه ما، بی‌شک کیفیت پایین اینترنت بود. داخل سالن‌ها امکان اتصال به وای‌فای رایگان فراهم است، مثل تقریباً هر مکان عمومی داخلی دب‌ی، اما به شدت این اتصال ناپایدار و با کیفیت پایین بود. حتی با امکان اتصال خبرنگاران به وای‌فای رسانه باز ما زمان زیادی از بازه برپایی نمایشگاه اینترنت نداشتیم. این مسئله برای ما ایرانی‌ها که به علت هزینه بالای شارژ اینترنت سیم‌کارت دچار محدودیت هستیم، بیش از همه احساس می‌شود. با این حال دست‌وپنجه نرم کردن با چنین مسئله پیش‌پاافتاده‌ای (البته برای جایی مثل دب‌ی) بسیار آزاردهنده و غیرقابل قبول است. علاوه بر این امکان دسترسی فیزیکی به محل برگزاری رویداد نیز با اینکه از پیش تدابیری برای آن اندیشیده شده بود، کمی ناامیدکننده بود. تجربه من تقریباً نیم‌ساعت معطلی در گرم‌ترین ساعت روز در هوای گرم دب‌ی و زیر آفتاب سوزان بود. خواستم یادآوری کنم حتی در رویدادهای پرادهایی همچون جیتکس هم سوزن‌هایی برای انتقاد وجود دارد.

جیتکس بیشتر از اینکه یک رویداد بین‌قاره‌ای باشد، رویدادی آسیایی است. بدون شک کسب‌وکارها و بازدیدکننده‌هایی خارج از قاره آسیا و البته شمال آفریقا در این رویداد حضور دارند، ولی با نگاهی دقیق‌تر می‌بینیم که بازیگران مهم جیتکس از آسیا و شمال آفریقا هستند. در این میان به جز امارات دو کشور دیگر یعنی هند و کره جنوبی به طرز چشم‌گیری حضور پررنگی در نمایشگاه دارند و بین این سه هم می‌توان گفت هندی‌ها پرتعدادتر ظاهر شده‌اند. این موضوع را به وضوح در اولین روز رویداد «اکسپند نورث‌استار» می‌دیدیم.

تب هوش مصنوعی در نورث‌استار اکسپند نورث‌استار، بخش استارت‌آپی جیتکس و در واقع برندی تازه متولد شده است. در همه این سال‌ها بخش استارت‌آپی جیتکس در همان محل اصلی رویداد یعنی «ورلد ترید سنتر» برگزار می‌شد، اما به علت بزرگ شدن رویداد اصلی و این بخش، برگزارکنندگان تصمیم گرفتند بخش استارت‌آپی را از جیتکس جدا کنند و در مکانی مستقل یعنی در «دبی‌هاربر» برگزار کنند. جایی خواندم که این سال‌ها به طور متوسط جیتکس سالی ۲۵ درصد رشد را تجربه کرده که برای یک رویداد ۴۲ ساله آمار عجیبی است. اکسپند نورث‌استار که دیروز یکشنبه بیست‌وسوم مهرماه و یک روز زودتر از رویداد اصلی کار خود را آغاز کرد، در سه بخش اصلی «فین‌تک سرچ»، «فیوچر بلاکچین سامیت»

## روزنوشت‌های مینا والی از جیتکس ۲۰۲۳

# ایرانی‌ها؛ پرتعداد ولی کم‌تأثیر

نمایشگاه می‌گذرد و در دل غرفه‌ها، نشان می‌دهد که هنوز جیتکس نتوانسته به نمایشگاهی جدی برای خارج از جغرافیای خاورمیانه، شمال آفریقا و به‌طور کلی آسیا تبدیل شود.

### برندهای اماراتی و حضورشان در جیتکس

بزرگ‌ترین و پرشورترین غرفه‌های جیتکس همچنان در دست برندهای امارات و بخش ایالتی دب‌ی است. اپراتور «اتصالات» پرسروصداترین و جذاب‌ترین نمایش را در بین شش هزار غرفه جیتکس دارد. تقریباً هر بازدیدکننده‌ای اینجا حداقل یک بار از غرفه اتصالات دیدن می‌کند و با استفاده از جذابیت‌های بصری آن حداقل یک عکس از این غرفه در شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌کند. اگر ایرانی‌هایی را که اینجا آمده‌اند، دنبال کنید، بعید است یک عکس از غرفه اتصالات در میان عکس‌های آنها نبینید.

دوشنبه بیست‌وچهارم مهرماه اولین روز از پنج روز فعالیت جیتکس گلوبال ۲۰۲۳ بود. روز قبلش ما از رویداد جانبی یعنی «اکسپند نورث‌استار» بازدید داشتیم و در یادداشت قبلی هم درباره وضعیت نه‌چندان مناسب رفت‌وآمد به محل برگزاری نمایشگاه گفتم. این تجربه در جیتکس هم تجربه چندان خوشایندی نبود.

جیتکس گلوبال سال ۲۰۲۳ که در یکی از مدرن‌ترین شهرهای دنیا در حال برگزاری است، همچنان نتوانسته موضوع لجستیک را حل کند. دوشنبه در کمال ناباوری یک تجربه جدید از به‌هم‌ریختگی در پارکینگ «ورد ترید سنتر» را شاهد بودیم. همچنان بعد از سه سال حضور در جیتکس و تجربه راه‌های گوناگون رسیدن و برگشتن از نمایشگاه جیتکس باید بگویم هیچ راه بدون دردسری برای حضور در نمایشگاه و بازگشت از آن وجود ندارد؛ نمایشگاهی که ادعا می‌کند بزرگ‌ترین نمایشگاه فناوری دنیاست و بر بُعد جهانی بودنش تأکید زیادی دارد.

در ظاهر شما، هم نشانی از برندهای بزرگ فناوری دنیا را می‌توانید اینجا ببینید و هم تنوع ملیت‌های مختلف را می‌شود دید، اما نگاهی عمیق به آنچه در



مینا والی

مدیرمسئول



@mina\_vali

### نسبت ایرانی‌ها با جیتکس

از ایرانی‌ها گفتم و اگر مشتاقید بدانید نسبت ما با جیتکس چیست، باید بگویم با اینکه در فضای رسمی و نمایشگاهی جیتکس به‌سختی بتوان نشانی

رویداد مهم می‌دانند و یکسری در سمت دیگر این طیف، آن را رویدادی کم‌اهمیت می‌دانند.

## جیتکس مهم یا بی‌اهمیت؟

جیتکس برای چه کسانی مفید است؟ به نظرم برای اینکه ببینیم آیا رویداد جیتکس واقعاً برای ما (ایرانی‌ها) مهم است یا نه، باید اول تکلیف خودمان را روشن کنیم که از چه زاویه‌ای به این موضوع نگاه می‌کنیم. اگر ما به فناوری علاقه‌مندیم و تحولات روز دنیا در این زمینه را دنبال می‌کنیم، در دنیا رویدادهای مهم‌تری هستند که حضور در آنها برای ما ارزشمندتر خواهد بود. در جیتکس تعداد زیادی برند مهم فناوری را می‌بینید، اما اغلب این برندها چیز جدیدی را به نمایش نمی‌گذارند، بلکه به‌عنوان مثلاً نماینده یک برند بزرگ اینجا حضور می‌یابند و به دنبال مشتری در خاورمیانه با ظرفیت‌های بالای آن هستند.

دیروز و امروز فرصتی پیش آمد تا در چند رویداد ترتیب داده‌شده توسط ایرانی‌ها در حاشیه رویداد جیتکس حضور پیدا کنم. در یادداشت سوم هم اشاره‌ای داشتم به کیفیت و کمیت حضور ایرانی‌ها در جیتکس. خیلی خلاصه آنجا نوشتم که ایرانی‌ها از نظر کمیت حضور قابل توجهی در رویداد دارند، اما از نظر کیفیت ضعیف ظاهر شده‌اند و تأثیر کمی دارند. برداشتم این است که درباره اهمیت حضور در رویداد جیتکس بین ایرانی‌ها یک طیف وجود دارد. یکسری در یک طرف طیف، جیتکس را یک



شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سال سوم





عطیه پورفخیم، مدیر مارکام شرکت جی اس اس مطرح کرد

## جیتکس؛ راهی برای خروج از بن بست‌ها

مهارت و هم‌افزایی مابین اکوسیستم یادشده و کسب‌وکارهای داخلی نیاز دارد.

### فرصت جذب سرمایه در جیتکس

عطیه پورفخیم درباره موضوع سرمایه‌گذاری که به یکی از چالش‌های کسب‌وکارهای داخلی تبدیل شده، عنوان می‌کند: «به هر حال تحریم‌ها ریسک سرمایه‌گذاری در ایران را بالاتر برده و این امر را با چالش‌هایی جدی مواجه کرده است، اما صنعت آی تی نیز مانند بسیاری از صنایع دیگر سعی در ادامه حیات دارد. کسب‌وکارها با شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی مانند جیتکس به دنبال به‌روز کردن فناوری‌های خود و یافتن راه‌های خروج از بن بست‌های ایجادشده هستند و قطعاً امکان جذب سرمایه را نیز ناگفته در دستور کار خود قرار می‌دهند. با حضور در این رویداد امکان جذب سرمایه از ایرانیان مستقر در آنجا، شهروندان اماراتی ایرانی‌تبار و حتی دیگر گروه‌های سرمایه‌گذار بین‌المللی فعال در دبی وجود دارد و همچنین امکان ایجاد نتورک تأثیرگذار، می‌تواند به رایزنی‌ها و یافتن امکاناتی برای استفاده از ظرفیت‌های قابل بهره‌برداری در ایران منجر شود، اما در این راستا باید به برخی نکات از جمله ظرفیت‌های صادرات دانش‌بنیان و بلوغ کسب‌وکار از نظر زیرساخت‌ها و امکانات موجود دقت شود.

### ارتباط منابع انسانی مهاجر با کارفرمای داخلی

عطیه پورفخیم در پاسخ به این سؤال که جیتکس چه خلأهایی را می‌تواند برای کسب‌وکارهای ایرانی پر کند، عنوان می‌کند: «ارزنده‌ترین کمک جیتکس به کسب‌وکارهای ایرانی بازدیدکننده از این رویداد، امکان ارتباط حضوری با طیف گسترده‌ای از کسب‌وکارها و بررسی تغییرات بازار و جهت‌گیری‌ها و نوآوری‌های بازارهای فناوری است. در این فضا و با توجه به اینکه این کسب‌وکارها در حوزه‌های گوناگون؛ از بانکداری نوین گرفته تا هوش مصنوعی حضور دارند، کسب‌وکارهای ایرانی می‌توانند

در کنار آشنایی با این کسب‌وکارها تلاش کنند با بررسی دقیق و جامع شایستگی‌های محوری، مزیت‌های رقابتی، پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های این شرکت‌ها و علاوه بر دریافت ایده و آموزش، در صورت امکان به ایجاد ارتباط‌های فنی و تجاری با این شرکت‌ها در راستای شبکه‌سازی و ورود به بازارهای جهانی اقدام کنند.

چهل و سومین دوره از جیتکس برگزار شد و یکی از نکات قابل توجه حضور پررنگ‌تر کسب‌وکارهای ایرانی در این رویداد بود. تحریم‌ها و محدودیت‌هایی که به واسطه آن کسب‌وکارهای داخلی را با چالش‌های مختلفی مواجه کرده، سبب شده تا رویدادی مانند جیتکس برای ایرانیان شرایط ویژه‌تری نسبت به کسب‌وکارهای سایر کشورها داشته باشد. عطیه پورفخیم، مدیر ارتباطات و برندینگ شرکت جی اس اس در گفت‌وگوی خود با «کارنگ»، ضمن تأکید بر این موضوع که جیتکس فضای خوبی برای کسب‌وکارهای ایرانی فراهم می‌کند تا با کسب‌وکارها و بازارهای جهانی در حوزه‌هایی مانند بازاریابی و جذب سرمایه ارتباط مؤثرتری برقرار کنند، می‌گوید: «جیتکس یک رویداد با سابقه‌ای بیش از چهار دهه است که کسب‌وکارهای نوآور از نقاط مختلف جهان در آن شرکت می‌کنند. با توجه به اینکه محل برگزاری این نمایشگاه در همسایگی ما قرار دارد و همچنین محدودیت‌هایی که کسب‌وکارهای ایرانی به دلیل تحریم با آن مواجه هستند، این رویداد برای فعالان حوزه فناوری اطلاعات و کسب‌وکارهای نوآور امتیاز ویژه‌ای به ارمغان می‌آورد.»

### جیتکس؛ فرصتی برای نوآوری معکوس

نوآوری معکوس و بومی‌سازی کسب‌وکارهای روز بین‌المللی فرصت دیگری است که به باور پورفخیم، حضور در رویدادهای بین‌المللی همچون جیتکس در اختیار کسب‌وکارهای داخلی می‌گذارد. علاوه بر این «نورث‌استار» در «دوبی‌هاربر» (بخش استارت‌آپ‌های نوآور) یکی از بخش‌های اصلی این رویداد و فرصت خوبی برای دیده شدن استارت‌آپ‌های ایرانی با ظرفیت صادرات دانش‌بنیان است که در شرایط تحریم از دید سرمایه‌گذاران و شرکت‌های بزرگ‌تر بین‌المللی پنهان مانده‌اند و فرصت ارائه نوآوری یا پروژه‌های خود را به خصوص در عرصه‌ای که بازیگران بین‌المللی حضور داشته باشند، پیدا نکرده‌اند.

پورفخیم توسعه یک اکوسیستم توسط کسب‌وکارهای ایرانی در امارات را غیرممکن نمی‌داند، اما تأکید می‌کند همکاری شرکت‌های بزرگ یا نوپا با چنین اکوسیستم‌هایی چالش‌های مهمی پیش رو خواهد داشت که از جمله آنها می‌توان به مواردی مانند تفاوت‌های قوانین رگولاتوری، حساسیت‌های فرهنگی، عدم دسترسی به حساب‌های بین‌المللی، زنجیره تأمین و خدمات پشتیبانی اشاره کرد. حل این چالش‌ها زمان‌بر خواهد بود و به کسب



نکته‌ای که درباره حضور ایرانی‌ها قابل توجه است، شکل‌گیری رویدادهایی برای ارتباط و شبکه‌سازی میان ایرانی‌هاست. سال قبل اگر در جیتکس به عنوان یک ایرانی حاضر می‌شدید، مجبور بودید بدون سروصدا بیایید و بدون سروصدا از نمایشگاه دیدن کنید، اما امسال ایرانی‌ها رویدادهایی به صورت رسمی ترتیب داده‌اند که هدف آن شناخت چهره‌ها و کسب‌وکارهای حاضر و در واقع شبکه‌سازی میان ایرانی‌هاست و جالب است که بخش زیادی از این چهره‌ها کسانی هستند که در خارج از مرزهای ایران فعالیت می‌کنند.

### نیاز جدی شبکه‌سازی میان ایرانیان

بخش زیادی از جمعیتی که در این رویدادها حاضر می‌شوند، کسانی هستند که در ایران کسب‌وکار موفقی دارند، اما برای استفاده از ظرفیت‌های دنیا و برای اینکه ارتباط خود با ایران را همچنان حفظ کنند، دبی را بهترین موقعیت برای فعالیت بین‌المللی خود دیده‌اند. بخش بزرگ دیگری از این جمعیت کسانی هستند که مستعد راه‌اندازی کسب‌وکاری در دبی و در حال بررسی شرایط حضور و فعالیت در این منطقه هستند. با توجه به چنین ظرفیت‌هایی ایجاد شبکه‌ای میان این افراد نیازی جدی است که چون تعداد قابل توجهی نیز در آینده به این جمعیت خواهند پیوست، حتماً مهم‌تر هم خواهد شد.

راه شکل جدی دیدم، اما امسال خیلی جدی‌تر مهاجرت کسب‌وکارها به جیتکس را شاهد بودم.

### تجربه جیتکس برای بخش دولتی

غیر از این دست ایرانی‌ها به نظرم جیتکس برای عده‌ای دیگر هم می‌تواند چیزی برای آموختن داشته باشد. در جیتکس حضور بخش دولتی را به شدت می‌توان احساس کرد. از افتتاح آن که با حضور بالاترین مقام دولتی انجام می‌شود تا در تاک‌ها و کنفرانس‌ها که به کرات چهره‌هایی از بخش دولتی در آن حضور دارند و همچنین در بخش نمایشگاهی که غرفه‌های نهادهای دولتی حضور پررنگی در آن دارند. علاوه بر این در جهت‌دهی رویداد نیز تصمیم‌گیران دولتی نقش مهمی دارند و از این بابت جیتکس برای چهره‌های دولتی تصمیم‌گیر هم چیزهای زیادی برای یاد گرفتن دارد؛ البته اگر بیاموزند.

از محصولات و سرویس‌های ایرانی دید، اما ایرانی‌ها احتمالاً بخش زیادی از بازدیدکننده‌های جیتکس را شامل می‌شوند.

اینکه ما به طور رسمی در رویداد جیتکس حضور نداریم، به خاطر این نیست که شایستگی‌هایمان کمتر از بقیه آسیایی‌هاست؛ این به سبب ارتباط ناقص ما با باقی دنیاست. اگر چند دقیقه‌ای از وقت‌تان را در رویدادهای محتوایی جیتکس، در پنل‌ها، کنفرانس‌ها و تاک‌ها بگذرانید، می‌بینید که کارشناسان ما هم به اندازه چهره‌هایی که در این رویدادها حاضر می‌شوند، حرف برای گفتن دارند. در یک کلام می‌خواهم بگویم ایرانی‌ها در حال حاضر در جیتکس پرتعداد حاضر شده‌اند، اما متأسفانه حضورشان پرتأثیر نیست.

از ایران، آن طور که در اپلیکیشن جیتکس می‌توان آمار گرفت، حدود ۷۰ کسب‌وکار حضور دارند که اگر با دقت در نمایشگاه بگردید، چند نمونه از این کسب‌وکارها را خواهید دید، اما با توجه به تعداد قابل توجه ایرانی‌هایی که مشتاق حضور در جیتکس هستند و حداقل از راه دور این رویداد را دنبال می‌کنند، اگر شرایط ارتباط با دنیا شرایط عادی بود، حضور در این رویداد برای کسب‌وکارهای زیادی توجیه اقتصادی پیدا می‌کرد و ما شاهد حضور پررنگ‌تری بودیم و دست کم بخشی از آنچه هندی‌ها در اختیار گرفته‌اند، باید توسط ایرانی‌ها عرضه می‌شد.



شماره ۱۱۸  
شماره ۳۰  
سال سوم



## چه خوبه که برگشتی

۱. هنوز در شوک خبر قتل دردناک داریوش مهرجویی ام. کارهای بزرگ مهرجویی را در زمان خودش ندیدیم؛ اصلاً سنم قد نمی‌داد که «گاو» (۱۳۴۸) و «اجاره‌نشین‌ها» (۱۳۶۵) و «هامون» (۱۳۶۸) را در زمان خودش ببینم. بعداً ولی بارها و بارها دیدم. «لیلا» (۱۳۷۵) و «درخت گلابی» (۱۳۷۶) هم دم‌دم‌های زمانی بود که داشتم چشم به جهان باز می‌کردم. از سه فیلم آخر او که هر سه هم در دهه ۹۰ ساخته شده‌اند، «اشباح» را در جشنواره فجر دیدم که دوست نداشتم و «لامینور» را ندیدم که این بار خود فیلم در زمان خودش اکران نشد؛ بر خلاف برخی، فیلم «چه خوبه که برگشتی» مهرجویی را بسیار دوست داشتم؛ شوخ‌طبع و آسان‌گیر.

مهرجویی فارغ‌التحصیل فلسفه از UCLA بود و چند سالی بعد از انقلاب مهاجرت کرد و دوباره بازگشت و در ایران فیلم ساخت و زندگی کرد. «هامون» را ساخت که نقدی بود بر وضعیت روشنفکر ایرانی و «اجاره‌نشین‌ها» را ساخت که نقدی بود بر وضعیت جامعه ایرانی. یک خط سیر مشخص داشت و حرف خودش را می‌زد؛ گیرم لجوجانه، ولی خودش بود.

مهرجویی برای من یادآور محسن مخملباف است؛ کسی که در نقطه مقابل مسیری است که مهرجویی طی کرده؛ مخملبافی که با «توبه نصوص» شروع کرد و به «فریاد مورچه‌ها» رسید.

کسی که زمانی می‌گفت می‌خواهد به خودش نارنجک ببندد و مهرجویی را بغل کند و حاضر نیست با کسی مثل مهرجویی در یک لانگ‌شات هم بایستد، نوسان‌های باورنکردنی‌ای را پشت سر گذاشت.

مهرجویی فیلم‌های خوب زیادی دارد که او را جزء دوست‌داشتنی‌ترین کارگردان‌های ایرانی می‌کند که برای قرار گرفتن در این لیگ حتی یک فیلم هم کفایت می‌کند؛ وقتی چنین فردی این چنین دشنه‌آجین می‌شود، ذهن یک مخاطب معمولی مثل من نمی‌تواند آرام بماند.

۲. تناقض‌ها بیشتر از هر زمان دیگری شده‌اند و لذت‌بردن از بزرگ‌ترین جلوه‌گاه فناوری و نوآوری در خاورمیانه را سخت می‌کنند. گرمای هوا پوشیدن کت را سخت‌تر کرده و نفس کشیدن را دوچندان سخت‌تر. دوشنبه قرار است نمایشگاه اصلی شروع شود و روز یکشنبه دست‌گرمی بود با شروع بخش استارت‌آپی. بخش استارت‌آپی با اینکه جذابیت‌های خودش را داشت، ولی رفتن به محل جدید احتمالاً تصمیمی با فکر به همه جوانب نبوده است.

۳. هوش مصنوعی قرار است کلیدواژه اصلی رویداد جیتکس و حومه امسال باشد. قرار است همه چیز رنگ هوش مصنوعی به خودش بگیرد. در ورودی رویداد نورث‌استار کد کیوآری گذاشته‌اند برای ثبت نام و نمایش قدرت هوش مصنوعی در رویداد. در صفحه ثبت نام از ما نام و مشخصات می‌خواهند به همراه یک عکس سلفی. ادعا کرده‌اند تا پایان رویداد تصاویری که از ما در محیط نمایشگاه ثبت شده را برایمان می‌فرستند. فعلاً منتظریم که میل‌باکس مان بترکد با قدرت هوش مصنوعی.

۴. صحبت ایمیل شد؛ یک نگاهی بیندازیم به درون میل‌باکس مان؛ قرار است نشست شبکه‌سازی متخصصان و کارآفرینان ایرانی برگزار شود؛ در کنار رویداد ایرانیان و رویداد پرشین، این سومین رویداد ایرانیان و فارسی‌زبان‌ها در حاشیه جیتکس است که این گروه تصمیم گرفتند در روز اول رویداد جیتکس برگزار شود. روز اول رویداد فین‌تک سیرج برگزار شده و در پرس‌ریلیزی که برای من فرستاده‌اند، گفته‌اند GENERATIVE AI قرار است انقلابی در بخش بانکی ایجاد کند؛ گویا این روند ترساندن فعالان حوزه‌های مالی با کلیدواژه‌های فناوری پایانی ندارد و از نظر برخی هر چقدر چیزی را ترسناک‌تر توصیف کنند، جذاب‌تر می‌شود! برگزارکننده‌های روز اول رویداد بلاکچین سامیت هم در پرس‌ریلیزی که فرستاده‌اند، گفته‌اند اکوسیستم بلاکچین و رمزارز جهان را در دبی جمع کرده‌اند.

۵. دوشنبه قرار است روز اول جیتکس گلوبال باشد و هنوز از بار تناقض‌هایی که با خودمان حمل می‌کنیم کم نشده است. با امید به خداروز دیگری را شروع می‌کنیم؛ در حالی که حال و هوای شوخ‌طبعانه فیلم «چه خوبه برگشتی» داریوش مهرجویی در ذهنم نوسان می‌کند.



شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سال سوم

## یادداشت‌هایی در حال و هوای جیتکس ۲۰۲۳

# چقدر کاسب شدی؟

۱. دیروز در حوالی غرفه «اتصالات»، یکی از مدیران سابق معاونت علمی را دیدم؛ مدیر سابق این روزها در یکی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری بانک‌های کشور هیئت‌مدیره است. بدون مقدمه بعد از سلام و احوالپرسی پرسید: «تا الان چقدر کاسب شدی؟»

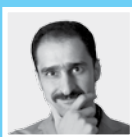
خدا شاهد است که من که تا اینجای کار چیزی کاسب نبودم و همین‌طور پول نقد بوده که خرج کرده‌ام! البته من هم مانند بسیاری از فعالان بخش خصوصی که آمده‌اند بازارهایشان را گسترش دهند، همین رؤیا را دارم و خوب می‌دانم که این چه راه سختی است؛ راهی با موانع بسیار، از زبان و فرهنگ بگیر تا محدودیت‌های عجیب و غریب برای کار.

این دیالوگ کوتاه نکته مهمی داشت که باید آن را جدی گرفت؛ نمایشگاه‌ها به‌طور کلی و «جیتکس» به‌طور خاص، جایی برای عکس‌یادگاری گرفتن با ماشین‌های زیبا، پری‌رویاب‌ها، نور و رنگ، ربات‌ها و ده‌ها چیز جذاب و رنگارنگ نیست.

اینجا جایی است برای آنهایی که این‌کاره هستند؛ آنهایی که برای فروختن محصول یا خدمتی آمده‌اند؛ آمده‌اند تا جایی که می‌توانند بفروشند و آنهایی هم

۲. نمایشگاه جیتکس در طول سال‌های گذشته تغییر شکل داده است؛ سال‌های دورتر دوران ترک‌تازی مخابراتی‌ها و زیرساختی‌ها بوده، حالا اما

هوای واریکسون و اتصالات و چندتای دیگر در انتهای سالن ۲۲ جمع شده‌اند؛ البته هنوز هم بزرگ‌ترین و زیباترین غرفه‌ها را دارند، ولی حالا شاهد رشد شرکت‌های قد و نیم‌قدی هستیم که محصول و خدمت خود را در حوزه‌های گوناگون ارائه می‌دهند. از محصولات مبتنی بر اینترنت اشیا بگیر تا محصولات نرم‌افزاری در حوزه فناوری مالی. نمایشگاه جیتکس برای من تا امروز خلاصه شد در آن جوان هندی که در شرکت توزیع‌کننده



رضا قربانی

@mediamanager\_ir



## شبکه‌سازی، شبکه‌سازی، شبکه‌سازی

← آنچه جیتکس ارائه می‌دهد، زیرساختی برای شبکه‌سازی است؛ جیتکس به رودخانه خروشان می‌ماند که آب با دبی بالایی در آن جریان دارد. قاعدتاً اگر در کنار رودخانه زانو بزنیم و بخواهیم آب بخوریم، ممکن نیست؛ حتی اگر بخواهیم تنی به آب بزنیم هم خطر غرق شدن وجود دارد! آنچه جیتکس ارائه می‌دهد، حجم انبوهی از افراد مرتبط با کسب‌وکارهای فناوری خاورمیانه و شمال آفریقا است. برای اینکه بتوانیم از این حجم خروشان بهتر استفاده کنیم، به برنامه‌های جانبی نیاز داریم؛ برنامه‌هایی که کار شبکه‌سازی انجام دهند.

← برای عبور از بیماری در خودماندگی نیاز داریم به صورت برنامه‌ریزی شده و البته تصادفی با افراد مرتبط با کسب‌وکارهای گوناگون گفت‌وگو و تعامل کنیم. باید با یکدیگر، هم‌کلام شویم و از نزدیک گفت‌وگو کنیم. در کنار هم چای و قهوه بنوشیم و از ایده‌هایمان بگوییم؛ وگرنه اگر قرار باشد در هر قرار به هم چیزی بفروشیم یا از هم چیزی بخریم، آنچه رخ می‌دهد، چیزی نیست که بتوان نامش را شبکه‌سازی گذاشت.

← در شبکه‌سازی لزوماً قرار نیست چیزی به هم بفروشیم. می‌خواهیم افرادی را بیابیم که ایده‌هایی متناسب با دنیای ما دارند و دیدگاه و چشم‌اندازی که می‌تواند به ما کمک کند در کنار هم تغییری ایجاد کنیم. شبکه‌سازی در سال‌های گذشته در داخل ایران از طریق رویدادهای گوناگون انجام شده است؛ اکنون زمان آن فرا رسیده که نگاه‌مان به کشورهای اطراف را تغییر دهیم و با نگاهی متفاوت امر شبکه‌سازی را پیش ببریم.

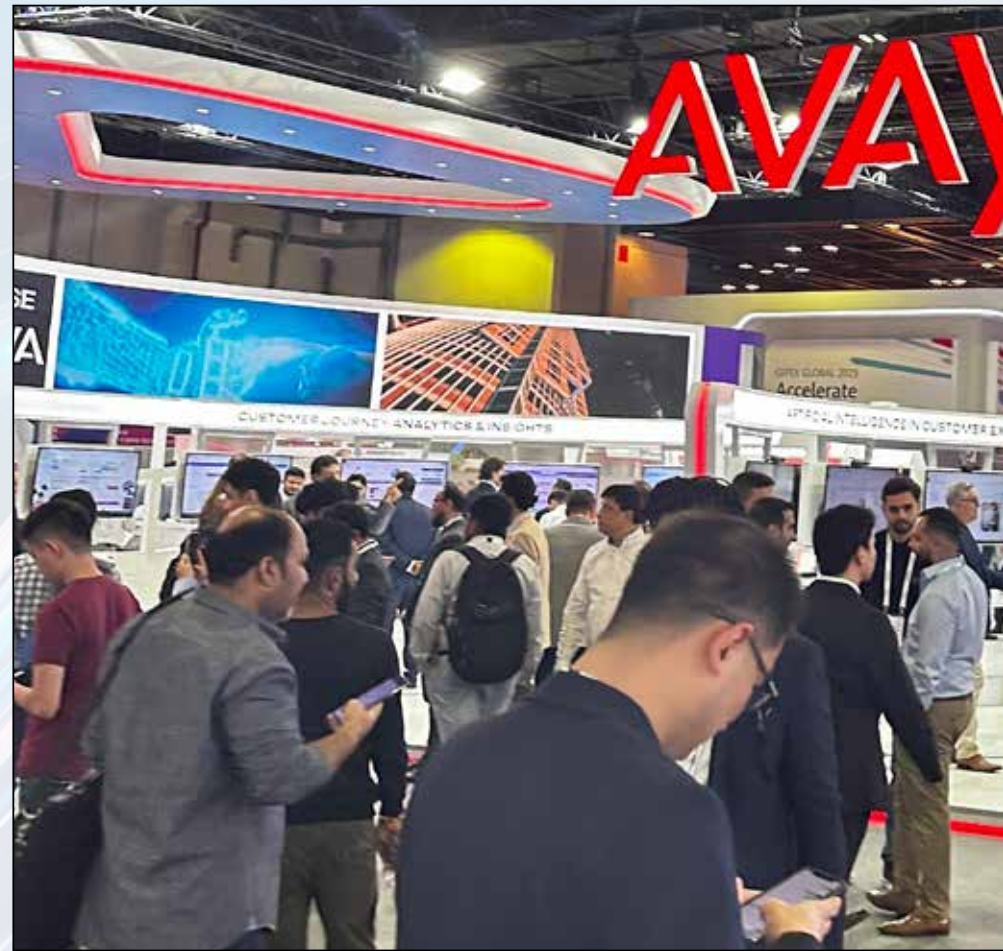
← اپلیکیشن رویداد جیتکس ۹ بخش اصلی دارد؛ اگر از مواردی مثل نقشه نمایشگاه و تقویم شخصی و اسکن بیج و... بگذریم؛ این اپلیکیشن سه بخش مهم دارد؛ برنامه کنفرانس‌ها، محصولات و کسب‌وکارهای حاضر در نمایشگاه و در نهایت شبکه‌سازی.

← بخش شبکه‌سازی اپلیکیشن، بسان اپلیکیشن‌های دوست‌یابی ساخته شده؛ کسب‌وکارها را به صورت تصادفی به شما نشان می‌دهد. اگر کارت هر کسب‌وکار را به سمت راست بکشید یعنی به چنین کسب‌وکارهایی علاقه دارید و اگر به سمت چپ هل دهید، یعنی علاقه‌ای به این نوع کسب‌وکارها ندارید. بر مبنای اپلیکیشن اگر بخواهیم نمایشگاه جیتکس را خلاصه کنم، این رویدادی است که در آن افراد یا محصولات مبتنی بر فناوری و نوآوری خرید و فروش می‌کنند یا در رویدادهای محتوایی از ایده‌های افراد متفاوت می‌شنوند یا فعالیتی برای توسعه شبکه‌سازی انجام می‌دهند. این بخش آخر دقیقاً همان تکه‌ای است که لزوم برگزاری رویدادهایی مانند جیتکس را توجیه می‌کند و البته دقیقاً همان بخشی است که بسیاری از ما در آن ضعف جدی داریم.

← شبکه‌سازی چیزی نیست که بتوان در وب‌سایت و شبکه‌های اجتماعی یک شرکت آن را انجام داد. می‌توان در وب‌سایت و شبکه‌های اجتماعی یک کسب‌وکار، محصولات و خدمات را معرفی کرد، می‌توان از طریق کتاب و کانال‌های دیگر، محتواهای مفید پولی و رایگان ارائه داد. آنچه نمی‌توان به شیوه اثربخش از طریق کانال‌های دیجیتال به آن رسید، شبکه‌سازی است.



شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سال سوم



می‌کنم سهم کسب‌وکارهای ایرانی (فارسی‌زبان) از این بازار کمتر از چیزی است که باید باشد. با یک نگاه سطحی هم قابل درک است که هندی‌ها و چینی‌ها این بازارها را قبضه کرده‌اند؛ آن اندازه که یک هندی ممکن است ایرانی‌ها را تهدیدی برای خودش ببیند، تصور نمی‌کنم عرب‌ها چنین نگاهی داشته باشند. متأسفانه در طول سال‌های گذشته فاصله‌ای را که بین فارسی‌زبان‌ها و عرب‌زبان‌ها ایجاد شده، هندی‌ها و چینی‌ها پر کرده‌اند و امروز یافتن بازار در خاورمیانه و شمال آفریقا برای کسب‌وکارهای فارسی‌زبان سخت‌تر از گذشته شده است. اگر از محدود تاجران سنتی که نفوذ قابل قبولی در بازارهای منطقه دارند، بگذریم، به نظر می‌رسد چالش جدی‌ای در توسعه بازار کسب‌وکارهای فارسی‌زبان داریم. ولی باید کمک کرد نسل نوینی از کسب‌وکارهای فارسی شکل بگیرد؛ کسب‌وکارهایی که یک پایشان ایران است و یک پایشان کشورهای اطراف.

۵. امسال کارهای خوب و مقدماتی انجام شده که این شکاف‌ها پر شود. از گردهمایی فعالان فناوری و نوآوری صندوق نوآوری و شکوفایی گرفته تا رویداد ایرانیان و پرشین. به نظر می‌رسد این تازه شروع راهی برای ساختن کامیونیتی و حلقه ارتباطی فعالان کسب‌وکارهای فارسی‌زبان مبتنی بر فناوری در منطقه است. امیدوارم این فعالیت‌ها کمک کنند کامیونیتی فارسی‌زبان‌ها در منطقه قوی‌تر بشود و بتوانند با همکاری هم راه‌هایی برای توسعه بازار کسب‌وکارهای ایرانی بسازند.

۶. و هنوز این سؤال مدیر قدیم دولت و فعال فعلی سرمایه‌گذاری در فضای بانکی کشور در گوشم مانده که چقدر کاسب شده‌اند؟ چقدر توانسته‌اند بفروشند و چقدر توانسته‌اند به قیمت بخرند؟ چند قرارداد بسته شده که در نهایت به تراکنش منجر می‌شود؟ نمایشگاه جایی است برای خریدن و فروختن. جز این وقت تلف کردن است.

محصولات سخت‌افزاری حوزه صدا و استودیو می‌کرد و لحظه‌ای در نگاه داشتن ما در غرفه‌ای که انواع محصولات برندهایی مانند «رود» را عرضه می‌کرد، کوتاهی نمی‌کرد و تا جایی که توانست به ما محصول معرفی کرد.

← ۳. هر سال که نمایشگاه جیتکس شروع می‌شود و مدیران زیادی از ایران روانه دبی می‌شوند، سیل انتقادات هم شروع می‌شود که این همه مدیر ایرانی‌ها کرده‌اند و رفته‌اند دبی که چه بشود! البته بخشی از این انتقادات درست است. برای بسیاری از مدیران دولتی که با هزینه دولت و از جیب مردم به این نمایشگاه می‌آیند، بعید می‌دانم این هزینه‌ها هم تأثیری در بهتر شدن رگولاتوری داشته باشد. بسیاری از دولتی‌ها و اعوان و انصارشان به شکل توریستی به این رویداد می‌آیند و هاج و واج، مبهوت نورپردازی و زیبایی‌های بصری و غیربصری غرفه‌ها می‌شوند و چند عکس یادگاری می‌گیرند و تمام. بعید می‌دانم حتی به اندازه یک برگه A۴ هم بتوانند چیزی درباره دریافت‌هایشان بنویسند. این راهی گران است برای آموزش مدیران دولتی. در این میان البته هستند صاحبان کسب‌وکارهایی که با هزینه خودشان به این رویداد آمده‌اند؛ چه به شکل تیم‌های یک‌نفره و چندنفره و چه با گرفتن غرفه و استند در نمایشگاه نورث‌استار و جیتکس گلوبال. این کسب‌وکارها که به صورت رسمی تعدادشان ۷۰ کسب‌وکار است و غیررسمی بسیار بیشتر از این تعداد، به دنبال راهی می‌گردند برای توسعه بازار به کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا. کاری سخت به مثابه کسی که می‌خواست با ریختن ماست در آب دریا دوغ درست کند.

← ۴. عربستان و امارات دو کشوری هستند که می‌توانند نقش‌ها و دریاچه را بازی کنند برای دسترسی به بازارهای خاورمیانه و شمال آفریقا. تصور





افاضات روز اول

## وقتی کوستا از یونان بارضا و میثم از ایران روبه روی می شود

می پرسم اسمت چیست. کارتت را می دهد و می بینم اسم کوچکش کوستا یا کاستا است. یاد کوستانتین کوستا گواراس، کارگردان معروف جهان سینما می افتم. آشناترین اسم یونانی است که می توانستم با رجوع به حافظه ام نام ببرم. اسم های یونانی معمولاً سخت خوان هستند. درست مانند فامیل همین کوستا که در حاشیه نمایشگاه اکسپند نورث استار جیتکس وقتی که داشتیم خسته و عرق ریزان به سوی تاکسی دریایی می رفتیم، با او آشنا شدم.

### زبان فارسی و شروع یک آشنایی

من و میثم سلیمانی داشتیم بلند بلند حرف های چرت و پرت می گفتیم و قهقهه می خندیدیم... که کسی از پشت سر گفت من خیلی سال پیش به ایران سفر کرده بودم و این زبان فارسی که شما حرف می زدید، برایم آشنا بود و گفتم سلامی بکنم. سلامی کرد و صحبت مان گل انداخت و رسید به این که در ایران چه خبر است... منظورش البته در حوزه تک و نوآوری بود. سؤال را از بد کسی پرسیده بود. شاید به شکل تپیکال انتظار داشت گیر یکی از اکثریت نرمال و شاکتی از دست زمانه افتاده باشد که درست در روزی که شب قبلش مهرجویی را به قتل فجیع کشته بودند، انگیزه های بیشتری برای خودزنی و وطن زنی داشته باشد و شیلنگ را بگیرد به خودش و کشورش و فضای تک و بالا و پایین اکوسیستم استارتآپی اش و بگوید حاجی هیچ خبری نیست جز بدبختی و بی پولی و...

اما وقتی با همان تبختر و اعتماد به نفس همیشگی ام که ریشه در اعتقاد به چیزی دارد که نمی دانم چیست، از ظرفیت ها و استعدادهایی گفتم که در فضای آنلاین و استارتآپی در ایران وجود دارد، پرسید: «چه تعداد از این استعدادها، قدرت رقابت در فضای بین المللی دارند؟» منظورش رارکتر توضیح داد که کسی که در یک مارکت بسته جولان داده، شاید نتواند در یک فضای بین المللی که هندی ها، چینی ها، کره ای ها و... آن رارق کرده اند، حرفی برای گفتن داشته باشد!

گفتم درست می گویی... توضیح دادم که من گفتم استعدادهای زیادی داریم، اما نگفتم که از بقیه بهترند یا چقدر ظرفیت رقابت در فضای بین الملل دارند... هرچند چیزی هم که در نمایشگاه از استارتآپی های هندی و کره ای دیده بودم، خیلی عجیب و فضایی نبود!

امروز روز اول نمایشگاه اکسپند نورث استار بود و من بیشتر از اینکه برایم جالب بود بدانم ترندهای دنیای فناوری چیست، از قضا در پی پاسخ به همین سؤال بودم که به شکل عجیبی یک متخصص بازاربانی یونانی حوزه فناوری که

۱۸ سال است دبی زندگی می کند، از من پرسیده بود. من بیشتر می خواستم بدانم ایرانی های حوزه تک که به همان دلایلی که همه می دانیم، می خواهند بیایند دبی و از اینجا کسب و کار ایران شان را اداره کنند یا اینجا کسب و کاری جدید راه بیندازند؛ چقدر می توانند در این فضای رقابتی گلیم خودشان را از آب بکشند!

### قبل از هر چیز باید کامیونیتی بسازیم

فعلاً که من هم مانند کوستا که فامیلش چیزی شبیه فیلمونوس بود یا چیزی در همین مایه ها امید چندانی ندارم. من فکر می کنم و چیزی که از روز اول نمایشگاه اکسپند نورث استار دیدم این بود که ما (منظورم خودم نیستم. من در فضای داخل بتوانم کاری بکنم برای هفت پشتم کافی است!) فعلاً کمی ول معطلیم و قبل و بیش از هر چیزی باید اینجا یک کامیونیتی بسازیم. باید شبکه ای قدرتمند و کارا از بچه های حوزه تک داشته باشیم و از تماشاگر بودن و آلیس بودن در سرزمین عجایب دست بکشیم... باید از ۴۰، ۵۰ سال تجربه تجارت بسیاری ایرانی ها در این شهر بیاموزیم و بعد ادعای راه اندازی استارتآپ را علم کنیم... باید اصول جذب سرمایه و مذاکره و ارتباط با یکدیگر در بیرون از ایران را ایجاد کنیم، بعد برویم سراغ سرمایه گذاران و شرکای اروپایی و آمریکایی... من از روز اول این نمایشگاه که راستش کمی زرق و برق بیشتری از الکامپی داشت که برگزار کردیم (این بخش از حرف های من را جدی نگیرید و بگذارید به حساب کمی تعصب و البته حسرت نداشته ایمان!) زیاد ذوقی نکردم و همه اش فکر می کردم ما خیلی بهتر از اینها را می توانیم داشته باشیم اگر... امان از این اگر البته!

این بود دیده ها و شنیده های من از روز اول بخش استارتآپی جیتکس ۲۰۲۳. می دانم ناامیدتان کردم و هیچ چیز از غرفه های فلان و بهمان استارتآپی های خیلی گویایی حوزه فین تک و بلاکچین و هوش مصنوعی و سلامت و... ننوشتم، ولی خودم حسابی راضی ام! کوستا به شکلی مشکوک من و میثم را دعوت کرد که فردا که روز اول جیتکس و روز دوم نورث استار است، وقتی به مرکز تجارت جهانی رفتیم، حتماً سری به Microsoft Booth بزنیم و درباره موضوعی که نیمه تمام مانده بود، بیشتر با او حرف بزنیم. فکر کنم با همین آدرسی که داد، می خواست کمی حال من یکی را بگیرد که حاجی تو تا حالا در غرفه مایکروسافت پایت را گذاشته ای که این افاضات را ردیف می کنی؟! شاید هم خالی بسته و خودش هم تا حالا از مایکروسافت فقط همان ویندوز ۹۵ را نصب کرده باشد.

## ضدروایت های رضا جمیلی از جیتکس ۲۰۲۳

افاضات روز آخر!

# یک دسته بندی بی رحمانه از همه ایرانی های حاضر در جیتکس

احساس می کند با مدیرانی طرف است که دبی آمدن و مراکز خریدش حال شان را حسابی خوب می کند، اما وقتی صحبت از تحلیل فضای فناوری و اتفاقاتی می شود که در اکوسیستم کسب و کاری و رگولاتوری آن می افتد، فوراً برمی گردند به تنظیمات کارخانه و همان حرف های پرت همیشگی را تکرار می کنند. یا ما خیلی اشتباهی هستیم و نمی فهمیم عزیزان چه می گویند یا آنها درک درستی از وظایف و مسئولیت هایشان ندارند. ان شاء الله که ایراد از ماست.

### رسانه ها و بازدیدکنندگان عادی؛

#### آلیس ها در سرزمین عجایب

برای بسیاری جیتکس جایی است برای رفع عطش شخصی شان به فناوری و گجت ها و ابزارهای آن. از همین رو وقتی پا به آن می گذارند، با دهانی باز صرفاً به ستایش چیزهایی که می بینند، می پردازند. از آخرین کارت های گرافیکی و کنسول های بازی گرفته تا آواتارهایی که روی نمایشگرهای سه بعدی قرار است به ما بگویند متاورس چقدر رنگی و گویایی است، تنها چیزی است که برای آنها مهم است. این دسته خطر کمتری برای اکوسیستم داخل کشور دارند و به اندازه دولتی ها سمی نیستند، اما سود چندانی هم به کسب و کارهای داخلی نمی رسانند. بیشتر به درد شرکت ها و آژانس های گردشگری می خورند که اینک بخواهند دردی از فضای فناوری دوا کنند یا نکته و حرف به درد بخوری برای مسائل داخلی داشته باشند. به اینها می توانید بخش زیادی از ایرانی های مقیم دبی را هم اضافه کنید. همان ها که اکثر در بخش های غیرمولد اقتصاد دبی فعالیت می کنند و می خواهند از اهرم جیتکس هم که شده استفاده کنند و چیز بیشتری (از ملک و اقامت گرفته تا هر چیز دیگری که فکرش را بکنید) به ایرانی های داخل کشور بفروشند. اینها همان کسانی هستند که حتی قربان صدقه ترافیک اعصاب خردکن جیتکس هم می روند و آن را نشانه پیشرفت های مشعشعانه آن می دانند. آنها را نباید زیاد جدی بگیرد؛ چرا که صرفاً دنبال ایرانی های خسته از شرایط داخل اند تا به تعداد مشتری هایشان بیفزایند.

### پرسشگران محتاط؛ آنها که می خواهند کاری کنند

اما یک دسته که به نظر من روزها تعدادشان هم به شدت در حال افزایش است، کسانی هستند که با خود فکر می کنند یا از دیگران می پرسند که ما در فضای فناوری امارات چه می توانیم بکنیم. آنها همان ها هستند که به قدر وسع شان در اکوسیستم فناوری ایران داستان موفقیت نسبی ای داشته اند و حالا به هر دلیلی از جمله شرایط داخلی یا دیدن فرصت های بزرگ تر می خواهند سهمی از یک کیک خیلی بزرگ تر داشته باشند.

نمایشگاه جیتکس تمام شد. خود اماراتی ها می گویند بزرگ ترین نمایشگاه فناوری دنیاست. طول و عرض نمایشگاه و زرق و برقی که در همه سوراخ سنبه های آن هم تعبیه کرده اند، تقریباً همین را می گویند؛ جایی برای فک انداختن و دعوی بزرگ ترین و بهترین بودن در حوزه ای که مدعیان زیادی دارد. دبی عملاً با جیتکس ۲۰۲۳ و محتوایی که در استیج های مختلف آن ارائه داد، تلاش داشت بگوید امارات دیگر یک ویتنرین صرف نیست؛ بلکه امارات و به خصوص شهر دبی جایی است که از این به بعد برخی از مهم ترین معادلات فناوری دنیا قرار است تبیین، سیاست گذاری و البته اجرا شود. معرفی جیتکس اروپا که قرار است در ماه می سال ۲۰۲۵ در برلین برگزار شود هم بخشی از همین استراتژی است. حالا اینکه چقدر این ادعا لاف و کزافه است، نیازمند گذر زمان است، اما چیزی که روی کاغذ و از سابقه کار جیتکس دیده می شود، احتمالاً خیلی ادعای بی راهی نباشد. اما کلاً این ماجرای زرق و برق و ادعاهای اماراتی ها، حداقل برای من یکی زیاد اهمیتی ندارد.

نیازمند گذر زمان است، اما چیزی که روی کاغذ و از سابقه کار جیتکس دیده می شود، احتمالاً خیلی ادعای بی راهی نباشد. اما کلاً این ماجرای زرق و برق و ادعاهای اماراتی ها، حداقل برای من یکی زیاد اهمیتی ندارد. می گویم چرا!

برای من در جیتکس نه ماشین های الکتریکی و نه ربات های رنگارنگ و نه غرفه اتصالات و مایکروسافت و سیسکو اهمیتی داشت و نه ادعاهایی که دبی برای فناوری دنیا دارد. من در هفت روز گذشته در پی این بودم که بینم و بدانم جماعت ایرانی سرگردان در جیتکس به دنبال چیست؛ کنکاشی که من را به یک دسته بندی خاص رساند. اینکه ایرانی های حاضر در جیتکس شامل چه کسانی می شوند. لیستی که ممکن است برخی ها را عصبانی کند، اما گفتنش شرط انصاف است و از اصول مشاهده گری روزنامه نگاران!

### دولتی هایی که به هیچ طریقی از رو نمی روند

بخش قابل توجهی از بازدیدکنندگان و مشتاقان ایرانی جیتکس، مدیران و کارشناسان دولتی هستند؛ کسانی که جیتکس برای آنها یک سفر خارجی دیگر از همه سفرهایی است که می توانند با بودجه دولت در سال برونند. من اصولاً با سفر خارجی رفتن دولتی ها مشکلی ندارم. اعتقاد دارم در محیط بسته اداری ایران که با جهان و معادلات آن ارتباط چندانی ندارد، هرچقدر این دولتی ها بروند و نمایشگاه های خارجی را ببینند (حتی خیابان ها و فروشگاه ها و مردم را هم ببینند خوب است!)، اما گرفتاری ما این است که دولتی هایی که به جیتکس می آیند هر جا تریبونی ببینند همان حرف های مبهم و کلی بافی هایی را سر هم می کنند که در جلسات اداری خودشان می گویند. از پیشرفت های فناوری در ایران و نسل پرانری استارتآپی می گویند و از اینکه اماراتی ها نیروی انسانی ندارند و همه چیز اینجا شواف است و فلان و بهمان... اینجاست که آدم



شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سال سوم



# «شاید موافق نباشید!»



برنامه «شاید موافق نباشید» ویژه جیتکس، در طول دوره برگزاری این رویداد به صورت روزانه همراه علاقه‌مندان اقتصاد نوآوری بوده و رضا جمیلی، مدیر توسعه کسب‌وکار راه‌کار درشش قسمت از فصل جدید این برنامه با نگاهی متفاوت به بزرگ‌ترین رویداد فناوری جهان پرداخته است.

## شاید موافق نباشید! ویژه برنامه جیتکس

تاپین

ti

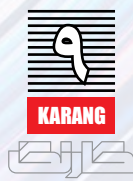
کتابخانه دیجیتال

GSS  
جی‌اس‌اس



اسکن کنید

استودیو راه‌کار



شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سوم



و در اکوسیستم نوآوری داخل کشور هم تا حدودی یک تجربه موفق از آن داشته‌ایم. واقعیت این است که فعالان کسب‌وکار ایرانی در دبی بسیار و اگر و جزیره‌ای و گاه در تقابل با یکدیگر حرکت می‌کنند. از این روست که اعتقاد دارم همین دسته سوم که در حال بزرگ‌تر شدن است، اگر بخواهد کاری بکند و از این حجم سرمایه‌گذاری‌ها و فناوری‌هایی که در امارات در حال توسعه هستند، چیزی نصیبش شود، چاره‌ای ندارد جز اینکه در اولین گام یک کامیونیتی قدرتمند و مبتنی بر دانش و انتقال تجربه بسازد. کاری که گفتنش آسان است و تحققش هزار خون دل خوردن دارد! این چیزی است که می‌تواند وزن و آینده این دسته سوم را در برابر دو دسته دیگر بیشتر و قدرتمندتر کند، و گرنه کماکان بازی فناوری و کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری در دبی در دست همان دو دسته اول خواهد بود که دست کمی از رؤیافروش‌ها و بزن‌درروهای اکوسیستم داخل کشور ندارند!

چیزی که من دیدم این بود که در جیتکس ۲۰۲۳ این پرسشگران مردود و نگران مدام از یکدیگر می‌پرسیدند ما از این بازار روبه‌رشد چه چیزی می‌توانیم دشت کنیم. کسی هم پاسخ درستی برای این سؤال جدی و بجا نداشت و ندارد. از طرفی واقعیت ماجرا هم این است که باید این حرف را که «ما در حوزه فناوری، منبع تلنت و استعداد و ته دانش و مهارتیم» کمی غلاف کنیم و واقعی‌تر با داشته‌هایمان در بازار بین‌الملل روبه‌رو شویم. من فکر می‌کنم این دسته سوم که ریشه خودش و کسب‌وکارش تا حد زیادی هنوز در داخل کشور است و کسب‌وکار و زندگی دارد آنجا، می‌تواند کاری بکند، اما به شرط و شروط زیاد! اول اینکه بدون همبستگی و خارج شدن از گارد بسته فعلی ایرانی‌های فعال در بازار امارات هیچ کاری نمی‌تواند پیش ببرد. یعنی تا یک اجتماع و کامیونیتی قدرتمند و همدل از آنها ساخته نشود، هیچ کاری نمی‌توان کرد. همان چیزی که هندی‌ها و ترکیه‌ای‌ها تجربه موفق آن را دارند



ارائه گزارشی در رویداد پرشین تک سامیت درباره شرایط کشورهای عربی حوزه خلیج فارس برای کسب و کارها

## گسترش فضای کسب و کاری در جی سی سی

رویداد پرشین تک سامیت، گردهمایی فعالان فناوری فارسی زبان، در حاشیه جیتکس ۲۰۲۳ در تاریخ ۲۷ مهرماه در شهر دبی برگزار شد. در ابتدای این گردهمایی مهگل ثابت، تحلیلگر و عماد قائمی، مدیرعامل شرکت مشاوره مدیریتی ایلپا به ارائه گزارشی در مورد اکوسیستم نوآوری در جی سی سی (شورای همکاری کشورهای عرب خلیج فارس) پرداختند. به گفته ثابت جی سی سی قصد دارد به هابی برای بازیگرانی که می خواهند نوآوری کنند، تبدیل شود؛ از این رو او در ارائه گزارش مذکور به این موضوع پرداخت که جی سی سی در حال حاضر در چه مرحله‌ای قرار دارد و برای کسب و کار ما چه فرصت‌هایی می‌تواند داشته باشد. در این گزارش از شاخص‌های پرفورمنس ایندکس استفاده شده که ترکیبی از پنج شاخص است. بررسی این شاخص ذهنیت کامل و جامعی در مورد اکوسیستم نوآوری جی سی سی ارائه می‌دهد، زیرا این شاخص به موضوعات مختلفی می‌پردازد.

سهم ۹٫۷ درصدی اقتصاد دیجیتال از تولید ناخالص داخلی امارات

ثابت با تأکید بر اینکه تمرکز این گزارش روی امارات متحده عربی است، گفت: «هدف از این کار پی بردن به اتفاقاتی است که در امارات در حال رخ دادن هستند. امارات متحده پتانسیل بسیار بالایی در هر دو بخش تجارت و فناوری دارد. در همین راستا ابعاد مختلف صنعت در امارات بررسی شده است.» در حال حاضر سهم اقتصاد دیجیتال از تولید ناخالص داخلی امارات، ۹٫۷ درصد است. امارات قصد دارد طی چند سال آینده سهم اقتصاد دیجیتال از تولید ناخالص داخلی‌اش را به ۱۹٫۴ درصد برساند. امارات بر شش صنعت و پنج رکن متمرکز است که در مجموع می‌توان گفت این کشور ۳۰ برنامه در اقتصاد دیجیتال دارد. در این برنامه‌ها، هوش مصنوعی، رمز ارز، متاورس، دیپ‌تک‌ها (صنعت ۴٫۰) و بلاکچین جایگاه ویژه‌ای دارند.

امارات؛ دومین اکوسیستم استارت‌آپی خاورمیانه

بعد دیگری که در این گزارش بررسی شده، شاخص اکوسیستم استارت‌آپی است. امارات متحده عربی رتبه ۲۸ را در اکوسیستم استارت‌آپی دنیا و رتبه دوم را در اکوسیستم استارت‌آپی منطقه خاورمیانه دارد. افزون بر این، فودتک در این کشور بسیار دقیق دنبال می‌شود و بهترین رتبه را در جهان به خود اختصاص داده است. مهگل ثابت با اشاره به اینکه شاخص اکوسیستم استارت‌آپی سه بعد را بررسی می‌کند، اضافه کرد: «در واقع کمیت، کیفیت و حاکمیت توسط این شاخص سنجیده می‌شوند. امارات در کمیت و حاکمیت کسب و کارها عملکرد خوبی دارد، اما در کیفیت این طور نیست. این موضوع باعث شده که رتبه امارات کمی کاهش یابد. نکته دیگر این است که ۹۶ درصد سرمایه‌گذاری‌ها در اکوسیستم استارت‌آپی در امارات روی استارت‌آپی‌هایی بوده که در دبی تأسیس شده‌اند. ۶۲ درصد این سرمایه‌ها نیز از سرمایه‌گذاران خطرپذیر جذب شده‌اند.»

ادامه در صفحه ۱۱



شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سال سوم

# کسب و کارها باید با ادبیات جهانی اقتصاد آشنا شوند

کارشناسان حوزه رمز ارز در رویداد پرشین تک سامیت به بررسی نیاز کسب و کارهای ایرانی برای حضور در بازار جهانی پرداختند

همایش «پرشین تک سامیت»، به عنوان یک رویداد سالانه بزرگ در حوزه فناوری، همزمان با رویداد جیتکس و با هدف توسعه کسب و کارهای فارسی زبان از طریق ایجاد شبکه‌های از فعالان و علاقه‌مندان این حوزه در تاریخ ۱۹ اکتبر برگزار شد. هدف از برگزاری این دوره‌ی و شام فعالان اکوسیستم فناوری فارسی زبان، ایجاد ارتباط و شبکه‌سازی میان فعالان این حوزه در سراسر دنیا عنوان شده تا بستری برای این افراد در راستای تبادل اطلاعات، تجارب و فرصت‌های جدید در زمینه فناوری فراهم شود. این رویداد شامل سخنرانی‌ها، کارگاه‌ها و پنل‌های گفت‌وگو با حضور نخبگان و صاحب‌نظران در حوزه‌های هوش

مصنوعی، بلاکچین، رمز ارز، متاورس، فین‌تک و... بود. طه تهرانی، عظیم ربیع‌زاده، مصطفی ثابتی، مصطفی مرشدی و همچنین مجموعه‌های «عصرانه راه‌کار» و «شورای بازگانی ایرانیان دبی» برگزارکنندگان این همایش بودند. یکی از پنل‌های برگزار شده در این رویداد به موضوع بلاکچین و رمز ارزها اختصاص داشت که حاضران در آن به شرایط کسب و کارهای این حوزه در امارات پرداختند. «طه تهرانی»، فعال حوزه بلاکچین و رمز ارز در امارات؛ «محمد رحمانی»، مدرس دانشگاه و رئیس هیئت‌مدیره افرا و «مهدی رجبی»، پژوهشگر اقتصادی سه شرکت‌کننده در این پنل بودند که مدیریت آن را «ایمان جلیلی»، سردبیر استودیو راه‌کار بر عهده داشت.

موضوعی، بلاکچین، رمز ارز، متاورس، فین‌تک و... بود. طه تهرانی، عظیم ربیع‌زاده، مصطفی ثابتی، مصطفی مرشدی و همچنین مجموعه‌های «عصرانه راه‌کار» و «شورای بازگانی ایرانیان دبی» برگزارکنندگان این همایش بودند. یکی از پنل‌های برگزار شده در این رویداد به موضوع بلاکچین و رمز ارزها اختصاص داشت که حاضران در آن به شرایط کسب و کارهای این حوزه در امارات پرداختند. «طه تهرانی»، فعال حوزه بلاکچین و رمز ارز در امارات؛ «محمد رحمانی»، مدرس دانشگاه و رئیس هیئت‌مدیره افرا و «مهدی رجبی»، پژوهشگر اقتصادی سه شرکت‌کننده در این پنل بودند که مدیریت آن را «ایمان جلیلی»، سردبیر استودیو راه‌کار بر عهده داشت.

موضوعی، بلاکچین، رمز ارز، متاورس، فین‌تک و... بود. طه تهرانی، عظیم ربیع‌زاده، مصطفی ثابتی، مصطفی مرشدی و همچنین مجموعه‌های «عصرانه راه‌کار» و «شورای بازگانی ایرانیان دبی» برگزارکنندگان این همایش بودند. یکی از پنل‌های برگزار شده در این رویداد به موضوع بلاکچین و رمز ارزها اختصاص داشت که حاضران در آن به شرایط کسب و کارهای این حوزه در امارات پرداختند. «طه تهرانی»، فعال حوزه بلاکچین و رمز ارز در امارات؛ «محمد رحمانی»، مدرس دانشگاه و رئیس هیئت‌مدیره افرا و «مهدی رجبی»، پژوهشگر اقتصادی سه شرکت‌کننده در این پنل بودند که مدیریت آن را «ایمان جلیلی»، سردبیر استودیو راه‌کار بر عهده داشت.



▲ اهمیت بلاکچین و رمزارز برای امارات  
محمد رحمانی، در ابتدای صحبت‌های خود با اشاره به اینکه دبی از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۱ به دنبال این بود که خود را در حوزه رمزارزها و بلاکچین مطرح کند، گفت: «امارات در سال ۲۰۱۷ شرکت IBM را به عنوان شریک استراتژیک خود در این زمینه انتخاب کرد. اینکه یک دولت گسترده فکر کند و یک شرکت خصوصی را به عنوان شریک استراتژیک خود در نظر بگیرد، اتفاق جذابی است؛ امارات با سیاست‌گذاری به دنبال این هدف بود که بهره‌وری خود را افزایش دهد، کارهای صنعتی خود را پیش ببرد و رهبری بلاکچین در عرصه جهانی را بر عهده بگیرد. چشم‌انداز دولت برای این موضوع، سال ۲۰۲۳ بود. در سال ۲۰۲۱ بحث AI مطرح و این امر باعث شد رویکرد دبی با تغییر همراه باشد و به این سمت برود که ترکیبی از بلاکچین و هوش مصنوعی را در جهان مطرح کند؛ در حال حاضر دبی وزارت هوش مصنوعی دارد که اتفاق جذابی است.»



رضا امیرزاده  
Amirzadeh.reza@gmail.com

«ما افرادی که در حوزه مالی فعالیت می‌کنیم، به موضوعات نگاهی واقع‌گرایانه‌تر و عقلانی‌تر داریم، اما افرادی که در حوزه تک مشغول به کار هستند، معمولاً موضوعات را با نگاهی امیدوارانه دنبال می‌کنند. این موضوع را از این جهت مطرح می‌کنم که تأکید کرده باشم به لحاظ دیدگاهی در نقطه مقابل افراد حوزه فناوری قرار گرفته‌ام.»

رجبی با اشاره به اینکه موسی غنی‌نژاد توسعه را «بسط نیازهای انسان» تعریف کرده، ادامه داد: «در ادبیات توسعه نقطه تقابل ما با بچه‌های فناوری اینجاست که کشورهای توسعه‌یافته تصور می‌کنند کشورهای توسعه‌نیافته هیچ‌گاه به آنها نمی‌رسند. از آن سو تصور کشورهای توسعه‌نیافته این است که به سرعت می‌توانند به کشورهای پیشرفته برسند. این موضوع نیازمند گذر از ادوار مختلف تجاری است. ما همه معتقدیم که AI و کریپتو آینده هستند، اما برای این یک بازه زمانی تعریف می‌کنیم و شرایطی را قرار می‌دهیم.

بچه‌های فناوری آینده را تعریف می‌کنند، اما هیچ تعریفی از ریسک در میان نیست.»

▲ صحبت کارشناسان اقتصادی را بشنوید  
مهدی رجبی در ادامه صحبت‌های خود به این موضوع اشاره کرد که PEها (صندوق سرمایه‌گذاری خصوصی) در همه حوزه‌های کاری خود اگر نتوانند ریسک‌ها را خنثی کنند، علاقه‌ای به سرمایه‌گذاری نخواهند داشت. رجبی همچنین عنوان کرد که علاقه‌مندی سرمایه‌گذاران برای ورود به حوزه‌ای مانند هوش مصنوعی این است که بتوانند از طریق آن محصولی به دست آورند و به پول برسند. او در این باره توضیح داد: «نقطه تقابل ما این است که ادبیات توسعه حوزه مالی با فناوری فرق دارد. ما در بخش مالی به دنبال بسط نیازهای خود هستیم، اما دستان در بخش فناوری می‌خواهند کره زمین را نجات دهند و آن را برای زیست به جای بهتری تبدیل کنند.» رجبی تأکید کرد که علم مدرن اقتصاد خودش به دنبال این است که جهان را به جای بهتری برای زندگی تبدیل کند. توصیه این پژوهشگر حوزه اقتصاد به افراد فعال در زمینه فناوری این است که صحبت‌های اقتصاددانان و بخش مالی را بیشتر درک کنند.

▲ محدودیت‌ها را بپذیریم، اما آنها را تابو نکنیم

سومین نفر از شرکت‌کنندگان این پنل، طه تهرانی بود که در حوزه رمزارز و بلاکچین در دبی مشغول فعالیت است. او در آغاز صحبت‌های خود به یکی از ویژگی‌های اماراتی‌ها اشاره کرد که برایش جذاب بوده و آن دیدگاه عملیاتی آنهاست که با آن کارهای خود را به پیش می‌برند. تهرانی در ادامه به این نکته اشاره کرد که فناوری بیت‌کوین توانسته محصولی را به بازار عرضه و برای آن تقاضا ایجاد کند و این ویژگی برای بازار اهمیت دارد. او گفت: «تیم‌هایی که می‌خواهند کار کنند باید این عرضه و تقاضا را پیدا کنند و برای آن نیازی نیست یک کار عجیب، خارق‌العاده و دور از انتظار انجام شود. هیچ‌جا دنیا به دنبال داشتن یک فناوری نیستند که جای دیگری آن را نداشته باشد، چون این تصور اصلاً اشتباه است. باید به دنبال محصولی بود که کار کند و محصولی که کار کند، بازار خودش را پیدا خواهد کرد و به پیش می‌رود.»

▲ در امارات فرصت زیاد است و رقابت شدید

تهرانی ضمن اشاره به تجربه ایجاد رگولاتوری حوزه بلاکچین در امارات توضیح داد: «سه سال پیش که امارات با بایننس اعلام همکاری کرد، در هیچ جای دنیا رگولاتوری صورت نگرفته بود. امارات به بایننس اعلام کرد که ما در حال انجام رگولاتوری هستیم. این کشور صرافی بزرگ بایننس را آورد و در حوزه رگولاتوری قدم به قدم جلو رفتند؛ به این صورت که هر جا به مشکلی برمی‌خورند آن را حل می‌کردند.» او درباره شرایط کسب‌وکارهای ایرانی در این منطقه تأکید کرد که در فضایی مانند امارات فرصت‌ها زیاد است، اما رقابت نیز با توجه به حضور شرکت‌ها از کشورهای مختلف جهان دشوار است؛ منتها کسی که در این رقابت به نتیجه برسد، برنده خواهد بود.

طه تهرانی ادامه داد: «ما باید به عنوان ایرانی این واقعیت را بپذیریم که به دلیل شرایطمان با یکسری محدودیت‌ها مواجه هستیم. ما نباید این شرایط را برای خودمان به یک تابو تبدیل کنیم که چون ایرانی هستیم، نمی‌توانیم فلان کار را انجام دهیم. من در همین نمایشگاه جیتکس با یک شرکت در حوزه بلاکچین صحبت می‌کردم و هنگامی که متوجه شدم آمریکایی هستند، گفتم پس ما نمی‌توانیم با هم همکاری داشته باشیم، اما آن فرد گفت که ما با هویت اماراتی می‌آییم و شما هم با هویت اماراتی بیاید تا با یکدیگر کار کنیم. این نشان می‌دهد که فضای بازی در این اکوسیستم وجود دارد و همه تلاش می‌کنند که این فضا را حفظ کنند.»



ادامه از صفحه ۱۰

گسترش فضای کسب‌وکاری در جی‌سی‌سی

▲ چالش رگولاتوری؛ مانعی برای کسب‌وکارها در امارات

ثابت با عنوان کردن این نکته که همه شاخص‌ها به خروجی و کیفیت آن می‌پردازند، ادامه داد: «در واقع خروجی و کیفیت، نیاز و خلاء بازار را نشان می‌دهند. طبق شاخص سهولت انجام کسب‌وکار، امارات متحده عربی بین ۱۹۰ اقتصاد جایگاه شانزدهم و نمره ۸۰٫۹ را دارد. در واقع سرعت راه‌اندازی و انجام کسب‌وکار در این کشور خوب است، اما مسائلی چون رگولاتوری، دریافت اعتبار یا هزینه‌ها هنوز جای کار دارند.»



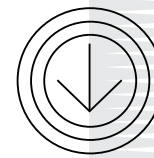
شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سال سوم

▲ ضعف اکوسیستم استارت‌آپی امارات در تولید دانش

شاخص بعدی شاخص نوآوری است. بر اساس این شاخص امارات متحده عربی رتبه ۳۱ را بین ۱۳۲ کشور داراست. در واقع رتبه امارات در ورودی ۱۸ و در خروجی ۵۲ است. ثابت ضمن بیان این موارد توضیح داد: «امارات در ورودی‌های نوآوری بهتر از خروجی‌های نوآوری عمل می‌کند. به عبارت دیگر منابع انسانی، ساختار و فضای کسب‌وکاری در امارات عملکرد خوبی داشته‌اند، اما اکوسیستم این کشور در تولید دانش، تأثیر دانش در بازار و خروجی خلاقانه خوب عمل نکرده است. عملکرد امارات متحده عربی نسبت به تولید ناخالص داخلی کمتر از حد انتظار برای این سطح از توسعه است. هرچند این کشور به‌طور کلی دارای عملکرد خوبی است.»

ثابت در جمع‌بندی خود از این گزارش مطرح کرد: «در مجموع عملکرد امارات متحده عربی بر اساس شاخص‌های مختلف بالاتر از میانگین است و فرصت‌های زیادی در این کشور وجود دارد. باید در کنار تمام اتفاقات خوبی که در حال رخ دادن هستند، بتوان خلأ و نیاز بازار را هم شناسایی کرد و در آن بخش‌ها مانور داد.»

در پایان نیز عماد قاننی تأکید کرد: «فضای کسب‌وکاری در جی‌سی‌سی رو به گسترش است. ما در ایران می‌توانیم به جای صادر کردن افراد، محصولات و خدمات خود را به این کشور صادر کنیم تا ارزش افزوده ایجاد شود.»



نگاهی به پنل متاورس و ان اف تی در رویداد پرشین تک سامیت

## تلاش دبی برای تبدیل شدن به هاب فناوری های روز دنیا

بگویم که هدف و محصولی که در ایران داشتیم، در اینجا خیلی مورد پسند وی سی ها نبود. ما نباید فقط به حلقه آخر زنجیره ارزش اهمیت دهیم. وی سی ها به اکوسیستمی که شما می خواهید بسازید اهمیت می دهند. نمی توان محصولی را که در ایران داریم، با همان موضوعات آشنا به اینجا بیاوریم. اینجا از کاربرد ان اف تی در مسائل روزمره مثل سلامت و ورزش یا تأمین امنیت در وب ۳.۰ بسیار استقبال می شود، اما موضوعاتی مثل ان اف تی آرت یا بازی در متاورس جذابیت زیادی برای وی سی های اماراتی ندارد. باید به سمتی بروید که چطور می توان از ان اف تی در زندگی روزمره استفاده کرد. وی سی ها ترجیح می دهند روی زمینه هایی سرمایه گذاری کنند که به نیازهای روزمره مرتبط است.»

رویداد پرشین تک سامیت، گردهمایی فعالان فناوری فارسی زبان، پنجشنبه ۲۷ مهرماه در شهر دبی برگزار شد. پنل «اکوسیستم متاورس و ان اف تی در امارات متحده عربی» بخشی از این رویداد بود که هاجر سعیدی نژاد، مهدی شعبانی، رضا جمیلی و مصطفی مرشدی در آن حضور داشتند.

### تمایل وی سی های اماراتی به سرمایه گذاری بر نیازهای روزمره

در ابتدای این نشست هاجر سعیدی نژاد گفت: «نباید این پیام را مخایره کنیم که در جیتکس خبری نبود. این پیام باعث می شود کسانی که در ایران نمی خواهند بپذیرند دنیا در حال تغییر است، با خود بگویند که در جیتکس هم خبری نبود. اتفاقاً در جیتکس خبری هست.»

او ادامه داد: «در جیتکس متوجه شدم اتفاقاتی که در حوزه وب ۳.۰ در امارات در حال رخ دادن هستند، پیشروتر از آن چیزی است که در جیتکس نمایش داده می شود.» سعیدی نژاد در مورد اجلاس فیوچر بلاکچین توضیح داد: «این اجلاس به بررسی کسب و کارهای بزرگ منطقه منا و سیاست گذاری این کسب و کارها جهت ساخت اکوسیستم آینده دبی طی دو سال آینده پرداخت. شرکت کنندگان این اجلاس افراد تأثیرگذار بخش سیاست گذاری و رگولاتوری این حوزه بودند.» سعیدی نژاد به اجلاسی که در ماه نوامبر قرار است در دبی برگزار شود هم اشاره کرد و گفت که در این اجلاس احتمالاً نکات مهم تغییرات شگرفی که در آینده شاهد آنها هستیم، مرور خواهند شد.

او در ادامه در مورد سیاست گذاری های راه اندازی کسب و کار در دبی توضیح داد: «به عنوان کسی که قصد دارد در دبی کسب و کار راه اندازی کند، باید

### دبی؛ هاب ششم مالی

مهدی شعبانی، در ادامه این پنل توضیح داد: «بلاکچین از فضای اولیه اش عبور کرده است. در واقع داریم به سمتی می رویم که کاربردهای این فناوری را بهتر بینیم و بشناسیم. سال گذشته دبی به هاب ششم مالی دنیا تبدیل شد. در بحث رمزارزها رقابت سنگینی بین دبی، سنگاپور و لندن برای اینکه بتوانند هاب اول کریپتو دنیا شوند، وجود دارد. کاربردهای ان اف تی نیز در این کشور در حال جدی تر شدن هستند. برای مثال به کاربرد ان اف تی در هویت خیلی جدی پرداخته می شود.»

او می افزاید: «به نظر من بهترین کاری که تیم های ایرانی می توانند در دبی انجام دهند، این است که بدانند بلاکچین در کدام بخش ها در حال شکل گیری است و در امارات به چه کاربردهایی از این فناوری اهمیت داده می شود.»

ادامه در صفحه ۱۳



# اکوسیستم جزیره ای بلای جان استارت آپ ها

گزارشی از پنل فعالان حوزه هوش مصنوعی در رویداد پرشین تک سامیت

در ادامه گفت: «آنچه من در جیتکس امسال دیدم، چند پله پایین تر از حد انتظار بود. چیزی که من انتظار داشتم، مواجه شدن با فناوری های انقلابی و جدید بود که البته انتظاراتم به واقعیت نپیوست. تنها در غرفه «اتصالات» جذابیت بصری بسیار زیادی مشاهده کردم. حتی در شرکت های بزرگی مثل میکروسافت نیز با نوآوری جدیدی مواجه نشدم.»

او در ادامه عنوان کرد: «اما آنچه برایم بسیار جذابیت داشت، این بود که فعالیت در حوزه فناوری و ساختن برندی مانند جیتکس، توانسته برای امارات یک فضای فناوری

رویداد پرشین تک سامیت در روز بیست و هفتم مهرماه همزمان با جیتکس ۲۰۲۳ برگزار شد. در پنل هوش مصنوعی پرشین تک سامیت «پوریا حداد»، کارشناس هوش مصنوعی و بنیان گذار فیلاگر؛ «کیوان محیط مافی»، مدیرعامل دیجی نکست؛ «فرداد زند»، کارآفرین و مدیر استراتژی پروژه «کریم» در دبی و «محمد جواد اتابکی»، مدیرعامل آپتام حضور داشتند.

### ضرورت روابط اقتصادی در فضای فناوری

در ابتدای پنل، عظیم ربیع زاده، مدیرعامل عظیم مدیا به عنوان مدیر پنل از مهمانان خواست توضیح دهند که چگونه می توانیم جهانی یکپارچه با فناوری هوش مصنوعی داشته باشیم و آیا اکوسیستم جزیره ای فناوری در ایران می تواند به اکوسیستم فناوری جهانی متصل شود یا خیر؟ کیوان محیط مافی، مدیرعامل دیجی نکست اولین پاسخ دهنده به این سؤال بود و عنوان کرد: «در یک صحبت بسیار کوتاه باید یک شرکت کننده در جیتکس متوجه شدم که روابط اقتصادی از اهمیت بالایی در ورود به دنیای فناوری جهانی برخوردار است. در هر صورت کسانی که کار فنی می کنند، به راه حلی خواهند رسید تا به اقیانوس فناوری دنیا متصل شوند. اما نکته مهم در این میان بحث های مالی و تجاری است که ما برای آن برنامه ریزی نکرده ایم. برای ما تجربه بین المللی در بحث مالی و تجاری اهمیت بسیار زیادی دارد.»

پوریا حداد، کارشناس هوش مصنوعی و بنیان گذار فیلاگر



بهناز ملکی



وضعیت جزیره ای بودن اکوسیستم فناوری ایران، از منابع انسانی توانمند ما دریغ می شود.» فرداد زند، کارآفرین و مدیر استراتژی پروژه «کریم» در دبی نیز در پاسخ به این سؤال افزود: «جواب سؤال شما در خودش نهفته است. جزیره ای بودن اکوسیستم به خصوص در حوزه استارت آپی محکوم به شکست است. هر موضوع دیگری



شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سال سوم





نیز با نگاه جزیره‌ای به اکوسیستم، محکوم به این شکست خواهد بود. حال هرچه لبه دانش بیشتر شود، این شکست سریع‌تر و عمیق‌تر نیز اتفاق می‌افتد. اکوسیستم استارت‌آپی ما نیز با وجود تمام توانمندی‌هایی که دارد، به دلیل ماهیت جزیره‌ای بودنش، با اکوسیستم استارت‌آپی خارج از کشور آشنایی ندارد و این نیز دلیلی است که اکوسیستم استارت‌آپی ما به پیشرفتی که لایق آن است، نرسد. جیتکس نیز نهایتاً فرصتی خواهد بود تا استارت‌آپ‌های ما با فضای استارت‌آپی خارج از ایران آشنا شوند.»

### باید روی جنبه‌های غیرتکنیکال خود کار کنیم

در ادامه ریچ‌زاده این سؤال را مطرح کرد که آیا فعالان فناوری در ایران می‌توانند وارد بازار بین‌المللی شوند؟ زنده در پاسخ به این سؤال گفت: «اگر کسب‌وکارهای داخلی روی جنبه‌های غیرتکنیکال خود کار کنند، قطعاً به این هدف خواهند رسید.»

محمد جواد اتاپکی، مدیرعامل آپتایم در ادامه به بحث پیوست و درباره جزیره‌ای بودن اکوسیستم فناوری در ایران گفت: «استارت‌آپ‌های مشابه ما در کشورهای دیگر که دو سال زودتر در ترند هوش مصنوعی مسلط شده بودند، نسبت به

ما پیشرفت چشم‌گیری داشتند؛ به‌طور مثال شرکت لوژینکس در آمریکا. سرمایه‌گذاری اصلی لوژینکس حدود دو سال پیش انجام شد و این شرکت لقب سونی‌کورن گرفت؛ دادن لقب سونی‌کورن به شرکتی که تنها چهار سال از زمان تأسیس آن می‌گذرد، با احتساب درآمد این شرکت در آینده صورت گرفته است؛ به این معنی که این شرکت در روند یونی‌کورن شدن سریع عمل می‌کند. آخرین جذب سرمایه این استارت‌آپ هم تقریباً سه ماه پیش بود. لوژینکس دفتری در امارات تأسیس کرد تا بتواند کار مارکتینگ خود را انجام دهد.

در خصوص رقابت‌پذیری ما در خارج از ایران هم بهتر است بایک مثال نظر خود را بگویم؛ ما تقریباً دو سال پیش با کمک اتاق بازرگانی ایران-آلمان در یک رویداد استارت‌آپی شرکت

کردیم. در این رویداد ما جزء پنج استارت‌آپ اول شدیم و این موضوع حتی برای من قابل توجه بود؛ زیرا نشان می‌داد که ما در خارج از ایران هم حرفی برای گفتن داریم، اما دغدغه اصلی اینجا بود که با وجود حضور ما در میان پنج استارت‌آپ اول، هر کس که نام ایران را می‌دید، در خصوص همکاری مردد و در نهایت منصرف می‌شد. با همین روند ما مشتریان دارای پتانسیل فراوانی را از دست دادیم.»

او در ادامه توضیح داد: «بعد از این موضوع ما پارتنرهایی را برای فعالیت در خارج از ایران پیدا کردیم تا بتوانیم از طریق آنها در کشورهای خارجی فروش داشته باشیم.»

### آیا امکان جذب سرمایه بین‌المللی وجود دارد؟

در ادامه این پل، زنده درباره استارت‌آپ‌هایی که از ایران در جیتکس حضور دارند و به دنبال جذب سرمایه بین‌المللی هستند، عنوان کرد: «تا زمانی که وضعیت حقوقی‌ای که اکنون در ایران حاکم است، وجود داشته باشد، تقریباً جذب سرمایه بین‌المللی غیرممکن است. می‌توان اندکی روی «آنجل اینوستر»ها حساب کرد، اما به‌صورت محدود. تنها راه، تأسیس شرکتی حقوقی در خارج از ایران است که البته باز هم دغدغه‌های خاص خودش را دارد. این موضوع چالش‌های موجود را به صفر نمی‌رساند، اما چالش‌ها را بسیار کاهش می‌دهد.»

مدیرعامل دیجی‌نکست اضافه کرد: «اولین موردی که برای ما مهم است، مسئله هم‌بنیان‌گذاری است که یک استارت‌آپ راه‌اندازی می‌کنند. مسیر استارت‌آپ یک مسیر حل ابهام است و افرادی که استارت‌آپ راه‌اندازی می‌کنند، باید این قابلیت را داشته باشند که هم‌زمان بتوانند مشکلات زیادی را تحمل کنند و از سوی دیگر قابلیت حل مسئله را داشته باشند. بحث بعدی این است که چه نوع فناوری‌ای را می‌خواهند ارائه دهند یا اینکه فناوری برای خودشان است یا یک کپی از فناوری‌های خارجی است؟ ممکن است در ابتدا فناوری ارائه‌شده نگاهی به فناوری‌های خارجی داشته باشد. ما در آپتایم نیز ابتدا با همین روند آغاز به کار کردیم. در واقع در این میان مالکیت فناوری بسیار مهم است. این دو موضوع را که کنار هم بگذاریم، به موضوع اسکیل‌پذیر بودن طرح خواهیم رسید و آن را اندازه‌گیری خواهیم کرد.»

فرداد زنده درباره شرایط مورد نیاز برای سرمایه‌گذاران خارجی گفت: «بیشتر موارد

در سرمایه‌گذاری خارجی با داخلی یکسان است. بیشترین دغدغه‌ای که ما با فعالان داخلی داریم، این است که بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی با شرکت‌های خوب داخلی و دانشگاه‌های خوب داخلی آشنایی ندارند. شاید یک شرکت خوب ایرانی در مقایسه با یک شرکت رده دو یا سه خارجی ضعف داشته باشد که این موضوع نیز ناشی از

### تازمانی که وضعیت حقوقی‌ای که اکنون وجود داشته باشد، تقریباً جذب سرمایه بین‌المللی غیرممکن است

جزیره‌ای بودن اکوسیستم ماست.»

پوریا حداد نیز درباره موضوع استارت‌آپ‌ها و جذب سرمایه گفت: «مسیر جذب سرمایه در داخل ایران بسیار دشوار است. جذب سرمایه چه از مجموعه‌های دولتی صورت بگیرد، چه از مجموعه‌های خصوصی، به هر حال با دشواری همراه است. البته سرمایه‌گذاران هم حق دارند؛ زیرا آینده بازار برایشان روشن نیست و آن ابهامی که وجود دارد، سرمایه‌گذاران را وادار می‌کند روی پروژه‌های کم‌خطرتر سرمایه‌گذاری کنند، اما مسئله دیگر این است که استارت‌آپ‌ها به درستی حوزه فعالیت خود را انتخاب نمی‌کنند. برای مثال یا روی موضوعی کار می‌کنند که آن قدر دانش محور است که دسترسی به آن سخت است یا اینکه از زمان آن گذشته است.»



ادامه از صفحه ۱۲

## تلاش دبی برای تبدیل شدن به هاب فناوری‌های روز دنیا

پیش برد. مسئله اینجاست که رقابت در این حوزه بسیار است و نباید با رقم‌های کوچک وارد این بازار شد؛ زیرا بودن در یک بیزینس در دبی و فعالیت کردن در هر بخشی حداقل به یک ونیم میلیون دلار سرمایه نیاز دارد.

در مورد تجربه شخصی خودمان در خصوص استقرار تیم این نکته قابل ذکر است که حتماً باید تیم در دبی حضور داشته باشد و این موضوع که تیم در تهران باشد و فعالیت در دبی صورت بگیرد، امکان ندارد. این موضوع در نهایت به نفع کسب‌وکار است؛ زیرا در این صورت می‌توان از پتانسیل‌های بین‌المللی برای پیشرفت کار استفاده کرد.

### برنامه‌ریزی برای تبدیل شدن به کانون متاورس دنیا

شعبانی در ادامه و در خصوص چشم‌انداز آینده آن‌اف‌تی‌ها در دبی و ارتباط این حوزه با کسب‌وکارها گفت: «چشم‌اندازی که خود دولت امارات در خصوص متاورس ترسیم کرده این است که تا سال ۲۰۳۰ کانون متاورس دنیا باشد و حداقل هزار شرکت در این زمینه در دبی فعال باشند و ۴۰ هزار شغل در این زمینه ایجاد شود. تمرکز استراتژی دولت امارات نیز بر حوزه‌های هوش مصنوعی و «VI» است. این گونه که قانون «وارا» دارای‌های مجازی را دسته‌بندی کرده است، اگر کسی بخواهد در این حوزه‌ها فعالیت کند، از پشتیبانی قانونی برخوردار است و در کنار آن فضای سرمایه‌گذاری می‌تواند به کسب‌وکار فرد کمک کند.»

### اعتماد؛ شرط ورود به دنیای متاورس

مصطفی مرشدی در پاسخ به این سؤال که جامعه کسب‌وکارهای ایرانی در فضای آن‌اف‌تی چه مسیری را در پیش دارد، اظهار داشت: «این نکته قابل ذکر است که اکنون دنیا در حوزه متاورس و آن‌اف‌تی هنوز در مراحل اولیه است؛ البته این موضوع قطعاً به همین شکل نمی‌ماند و قطعاً در این حوزه در دنیا پیشرفت حاصل خواهد شد و کشور ما باید به این موضوع توجه کند که در این حوزه از پیشرفت جا نماند. در فضای متاورس آمادگی خوبی وجود دارد؛ به این خاطر که رگولاتوری و قانون‌گذاری‌هایی در این حوزه صورت گرفته است. افراد برای اینکه وارد دنیای متاورس شوند به اعتماد نیاز دارند و دولت امارات هم در این حوزه اعتمادسازی می‌کند. تمام قوانینی که در حوزه متاورس به ثبت رسیده، به مسئله حفظ سرمایه‌گذاران بسیار توجه دارد؛ بنابراین دبی در حوزه متاورس آمادگی بسیار خوبی برای ایجاد کسب‌وکار دارد.»

متاورس؛ نسل بعدی اینترنت است  
مصطفی مرشدی با اشاره به این موضوع که متاورس و آن‌اف‌تی به خوبی توضیح داده نشده‌اند، گفت: «متاورس چیز عجیب و غریبی نیست؛ بلکه نسل بعدی اینترنت است. دلیل اینکه ما در مورد متاورس اشتباه فکر می‌کنیم، این است که این فناوری را به‌عنوان یک محصول معرفی کرده‌اند؛ بنابراین متاورس نسل بعدی اینترنت و اینترنت سه بعدی است و بازی نیست. در مورد آن‌اف‌تی هم باید بگویم که آن‌اف‌تی به هر سندی که به بستر دیجیتال و بلاکچین منتقل می‌کنید، گفته می‌شود. در واقع آن‌اف‌تی سند دیجیتالی است که غیر قابل تغییر باشد.»

### دولت امارات؛ پیشرو در رگولاتوری دارایی‌های مجازی

هاجر سعیدی نژاد در ادامه و در خصوص کسب‌وکارهایی که در دبی راه‌اندازی کرده است، گفت: «در دولت امارات اقدام خوبی در خصوص رگولاتوری دارایی‌های مجازی انجام شده و قرار است قوانین مربوط به این حوزه حدوداً تا دو هفته دیگر ارائه شود. پارسال هم شنیده‌ها حاکی از آن بود که قانون «وارا» که در خصوص دارایی‌های مجازی است در حال تنظیم شدن است و باید به این نکته حتماً اشاره کرد که افرادی که از این پس قصد دارند در حوزه دارایی‌های مجازی فعالیت کنند باید مجوز قانون «وارا» را دریافت کنند. دی‌آی‌اف‌سی که قانون «وارا» برآمده از آن است، جای خوبی برای مواجهه با «وارا» است؛ زیرا بخش‌های متنوعی دارد و افراد می‌توانند از آن در حوزه‌های گوناگون مشاوره بگیرند.

زمانی که ما از ایران خارج می‌شدیم «دارایی‌های فیزیکی» را در نظر داشتیم و توکن ایجاد می‌کردیم. بعد از وارد شدن مان به دبی با وی‌سی صحبت کردیم و آنها به ما گفتند به این دلیل که شما در دبی Turn Over ندارید، باید ابتدا یک سرمایه‌گذار در دبی داشته باشید و درصدی از آن سرمایه‌گذار دریافت کنید و بعد از آن وارد فرایند سرمایه‌گذاری ما شوید.

مفهومی به نام «توکن‌های امن» بعد از تصویب قانون «وارا» مورد توجه قرار گرفت. تا پیش از آن «سکیوریتی توکن آفرینگ» بود و با این مفهوم آشنایی داشتیم، اما همیشه «شت‌توکن»هایی وجود داشتند که پیشینه مفهومی نداشتند. اکنون ما در حال گرفتن مجوزی هستیم که بتوانیم «توکن‌های امن» ایجاد کنیم. در خصوص دریافت فاند برای ایجاد چنین کسب‌وکارهایی باید این نکته را ذکر کنم که اگر مبلغ زیر سه میلیون دلار باشد، نمی‌توان کار را



شماره ۱۱۸  
شماره ۳۰  
سال سوم



کاهش هزینه‌های رمیتنس با استفاده از استیبل کوین‌ها

## رویداد فین تک سرچ برگزار شد

رویداد فین تک سرچ ۲۷ مهرماه در حاشیه نمایشگاه جیتکس ۲۰۲۳ در دبئی برگزار شد. در این رویداد به آینده پرداخت دیجیتال و خرده‌فروشی پرداخته شد. یکی از اجلاس‌های رویداد فین تک سرچ بر موضوع «حرکت از گمانه‌زنی به سوی استفاده از وب ۳.۰ - روش‌های پرداخت و FX و Aid» متمرکز بود. «میریام کیوان»، معاون شرکت «سیرکل» در خاورمیانه و آفریقا، در این اجلاس در مورد چگونگی گسترش حضور این شرکت در منطقه و به‌خصوص امارات متحده عربی سخن گفت. او با اشاره به این موضوع که بیش از ۱.۷ میلیارد نفر در دنیا از خدمات بانکداری جهانی استفاده می‌کنند، بر اهمیت کاهش هزینه‌های پرداخت‌های فرامرزی تأکید کرد.

او در ادامه افزود: «شرکت‌هایی مانند سیرکل باید جایگزینی برای سیستم پرداخت سنتی ارائه دهند.» کیوان اظهار داشت: «مردم هزینه‌های بالایی برای رمیتنس، حدود شش تا هشت درصد، می‌پردازند. استفاده از استیبل کوین‌ها می‌تواند هزینه رمیتنس را کاهش دهد. عربستان سعودی و امارات متحده عربی از بزرگ‌ترین محل‌های خروج رمیتنس در جهان هستند. از طرفی مناطق خاورمیانه و آفریقا نیز از بزرگ‌ترین کریدورهای ارزهای دیجیتال در سطح بین‌الملل محسوب می‌شوند. به همین دلیل این منطقه باید در این حوزه توسعه یابد.»

افزون بر این، فین تک سرچ با برنامه اس‌ام‌ای الوبیت به‌عنوان یک سکوی پرتاب برای استارت‌آپ‌های جهانی عمل کرد و به چالش‌های تأمین و سواد مالی دیجیتال کسب‌وکارهای کوچک و متوسط پرداخت. پروفیسور «ریچارد ورنر»، رئیس «شبکه والهالا» نیز در مورد آینده خرده‌فروشی، هوش مصنوعی و بی‌تک سخنانی کرد. او گفت: «بانک‌ها فقط واسطه‌های مالی نیستند، بلکه در حال حاضر و نسبت به قبل نقش‌های بزرگ‌تری در بخش‌های مالی دارند.» ورنر در سخنرانی خود توضیح داد که چرا بانک‌های آلمان ۱۰ برابر بیشتر از بانک‌های بریتانیا یا دیگر کشورهای اروپا به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط وام می‌دهند. به باور ورنر، هرچه میزان وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط بیشتر باشد، رشد و رونق خرده‌فروشی، تجارت الکترونیک و فین تک هم بیشتر می‌شود.



شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سال سوم



# فناوری فین تک به بلوغ رسیده است

نگاهی به بخش فین تک جیتکس ۲۰۲۳ در پنل تخصصی فین تک رویداد پرشین تک سامیت

فین تک یکی از فناوری‌های نوینی است که در نمایشگاه جیتکس ۲۰۲۳ بسیار مورد توجه قرار گرفته است. بر همین اساس در رویداد «پرشین تک سامیت» نیز یکی از پنل‌های تخصصی این رویداد به گفت‌وگو درباره این فناوری گذشت. «میثم سلیمانی»، سردبیر رسانه‌های آنلاین راه‌کار و سردبیر «کارنگ» به‌عنوان مدیر این پنل به طرح مسئله و سؤال از متخصصان حاضر در نشست پرداخت. سخنرانان پنل فین تک رویداد پرشین تک سامیت، «رضا قربانی»، مؤسس کارخانه نوآوری رسانه راه‌کار؛ «مصطفی ثابتی»، مشاور تحول دیجیتال و نوآوری؛ «امیرحسین داوودیان»، فعال حوزه بانک و پرداخت در ایران و «محمدامین شیرزاد»، مدیرعامل شرکت فراز پردازان بودند.

### فین تک مشغول پاسخ به نیازمندی‌هاست

میثم سلیمانی در ابتدا با اشاره به جیتکس و اکسپند نورث استار، از حاضران در خصوص مهم‌ترین روندهای فین تکی جیتکس پرسید و از آنها خواست قابل توجه‌ترین مشاهده خود را در این حوزه در نمایشگاه جیتکس بیان کنند.

رضا قربانی در پاسخ به این سؤال گفت: «قابل توجه‌ترین روند فین تکی که در نمایشگاه جیتکس مشاهده کردم،

فاصله گرفتن حوزه فین تک از فضای استارت‌آپی بود. فین تک اکنون دارای یک اکوسیستم بالغ است. گواه این مدعا نیز این است که در اکسپند نورث استار سه بخش را مشاهده می‌کنیم که نمایشگاه جداگانه دارند. این سه بخش بلاکچین، مارکتینگ و فین تک است. البته این به معنای آن نیست که حوزه‌های دیگر به بلوغ نرسیده‌اند، اما به این معناست که بخش فین تک دیگر اکوسیستم خود را شناخته که این موضوع از اهمیت بسیاری برخوردار است.»



در ادامه قربانی معنای یک اکوسیستم بالغ را این گونه تعریف کرد: «اکوسیستم بالغ به معنای حضور افراد تأثیرگذار و کسب‌وکارهایی است که نقش آفرینی می‌کنند و دارای یک رگولاتور آگاه هستند.» امین شیرزاد در تکمیل بحث اضافه کرد: «رویگرد حل نیاز جامعه را می‌توان در غرفه‌های فین تکی دید. فین تک دیگر از مرحله نگهداشت سرمایه خارج شده و مشغول پاسخ به نیازمندی‌هاست. اکنون بسیاری از افراد از جنوب کشور ما به دبئی رفت‌وآمد دارند و کسب‌وکارهای سنتی



## دربینل فین تک رویداد پرشین تک سامیت مطرح شد دبی فرصتی برای کسب و کارهای ایرانی

امارات از یک بندرگاه به جایی برای ماندن تبدیل می شود

رضا قربانی، مؤسس کارخانه نوآوری رسانه راه کار درباره امکان حضور کسب و کارهای ایرانی در کشوری مانند امارات عنوان کرد: «از ۹ میلیون نفر دبی، حدود ۸۰۰ هزار نفر ایرانی هستند و حدود هفت هزار کسب و کار در این شهر متعلق به ایرانی هاست. طیف وسیعی از کسب و کارهای ایرانی در حوزه های غیر از فناوری فعالیت می کنند. اما من فکر می کنم متوجه تغییر شده اند. همین که الان شورای بازرگانی ایرانیان دبی بانی برگزاری این رویداد است و روی خوش به فناوری نشان می دهد، یعنی اینکه متوجه شده اند که اگر همراه این تغییر نباشند، از فضای اقتصادی امارات خارج می شوند.»

قربانی اضافه کرد: «نکته دوم این است که ما متوجه شده ایم نگاه ما فارسی زبانان باید نسبت به امارات تغییر کند. ما به صورت سنتی امارات را یک بندرگاه می دانستیم. من فکر می کنم مسیری که امارات در سال های اخیر طی کرده، در راستای تبدیل این کشور به جایی برای زندگی است. امارات همیشه جایی برای رفتن و آمدن بوده، اما قرار است تبدیل به جایی برای زندگی کردن شود. این نگاه خیلی مهم است. فکر نمی کنم بسیاری از کسب و کارهای ایرانی به این کشور به چشم جایی برای زندگی طولانی مدت نگاه کنند.»

از نظر مؤسس کارخانه نوآوری رسانه راه کار، یک پارادایم شیفت مهم این است که از ایگوهای شخصی بگذریم. او در این مورد اظهار داشت: «بسیاری از ما در ایران جایگاهی داشتیم، اما به نظر من وقتی از ایران خارج می شویم، دیگر جایگاهی نداریم. این موضوع خیلی مهم است. بسیاری از ما ایگوهای شخصی مان را نمی توانیم رها کنیم.»

### کامیونیتی ایرانی ها هم افزانیت

قربانی در پایان اشاره کرد که ساختن کامیونیتی می تواند به این شرایط کمک کند. از نظر او کامیونیتی ای که ایرانی ها دارند، هم افزانیت و اگر این تغییر پارادایم را جدی بگیریم، کارهای بسیاری می توان انجام داد.

یکی از موضوعاتی که در جیتکس ۲۰۲۳ بسیار مطرح شد، امکان حضور کسب و کارهای ایرانی در کشورهای همسایه برای توسعه بیشتر و همچنین جذب سرمایه است. توانایی کسب و کارهای داخلی و همچنین بستر و سرمایه ای که در کشورهای همسایه به ویژه امارات وجود دارد، مهم ترین عواملی هستند که فعالان حوزه کسب و کارها درباره آنها صحبت می کنند. امیر حسین داوودیان، فعال حوزه بانک و پرداخت در این خصوص عنوان می کند: «من افراد و کسب و کارهایی را که در امارات فعالیت دارند به سه دسته تقسیم کرده ام؛ دسته اول کسانی هستند که می خواهند سرمایه شان را از ایران خارج کنند. سهل الوصول ترین مکان برای آنها امارات است. این دسته بیشتر به سمت کسب و کارهای سنتی می آیند. گروه دوم کسانی هستند که کسب و کار خوبی در ایران دارند، اما متوجه می شوند برای ادامه فعالیت شان در دبی فرصت هایی وجود دارد. این فرصت ها ربطی به جیتکس و رویدادهای مشابه آن ندارد؛ فناوری ربطی به جغرافیا ندارد. خاصیت فناوری این است که در همه جا قابل دسترس است. امروز دبی حدود ۹ میلیون نفر جمعیت دارد که فقط ۱۰ درصد آنها اماراتی و سایرین مهاجر هستند. چشم انداز دولت، دوبرابر شدن این جمعیت و رسیدن به ۲۰ میلیون نفر است. این بازار مصرف خاصی برای گروه دوم ایجاد می کند. گروه سوم را هم افرادی تشکیل می دهند که قبلاً ایده های جهانی داشتند، اما وقتی متوجه شدند که این ایده ها قابل تحقق نیستند، به استراتژی رفتن به خارج از کشور روی آوردند. هدف این گروه فقط رفتن است.»

داوودیان ادامه داد: «به نظر من گروه اول و سوم شکست می خورند، چون اینجا جای زندگی نیست و به کسی که هدف و استراتژی گروه سوم را دارد، پاسپورت نمی دهند. سرمایه گروه اول هم به جایی نمی رسد. گروه دوم همان گروهی هستند که احتمالاً می توانند برنده شوند و برای این گروه فرصت هایی وجود دارد. تمرکز روی این بخش می تواند برای ما کارکردی داشته باشد و در اینجا هم بازار و هم ظرفیت مهیاست.»

هشت درصد از اسکناس استفاده می شود. این موضوع برای بانک مرکزی نوعی تهدید است و قدرت آن کاهش پیدا می کند. آیا بانک مرکزی می تواند با CBDC قدرت خود را افزایش دهد؟»

داوودیان در پاسخ گفت: «هنگامی که پول به پول الکترونیکی تبدیل می شود، به این معناست که پول در بانک وجود دارد و ضریب فزاینده را بیشتر می کند. چالشی که در این میان وجود دارد، چالشی است که گردشگران با نبود وجه نقد مواجه هستند که برایشان مشکل ایجاد می شود.» قربانی در تکمیل صحبت های داوودیان اضافه کرد: «ما در داخل ایران بانک مرکزی ای داریم که ابزار کنترلی خود را که اسکناس بوده، خواسته یا ناخواسته از بین برده و این اتفاق نبوده که در اروپا افتاده باشد؛ بنابراین کشورهای دیگر به غیر از ایران هنگامی که به سمت CBDC می روند با رویکرد و نگاه دیگری سراغ این مفهوم می روند و ایران هم با رویکرد دیگری به این مفهوم می نگرند.»

### قرار نیست در جیتکس ۲۰۲۳ شگفت زده شویم

قربانی با اشاره به اینکه در جیتکس قرار نیست محصول شگفت انگیزی را ببینیم، بیان کرد: «در سال های پیش محصولات زیادی معرفی می شد. برای مثال ویندوزهای مختلف، اما اکنون ویندوز به نسخه دهم خود رسیده و دیگر قرار نیست چیز جدیدی ارائه دهد. اتفاق بزرگی که در جیتکس افتاده، تبدیل فناوری به محصول است. اکنون انواع 5G را می توانیم ببینیم و انواع محصولات فیزیک و غیره را. به نظر من جیتکس مسیر درستی را در پیش گرفته است.»

او در ادامه تأکید کرد: «اکنون جیتکس در حال اشتراک چشم اندازها در فناوری های متنوع است و اینکه چگونه می توان از فناوری های گوناگون برای ارائه محصول استفاده کرد.»

### چالش های فنی از بین خواهند رفت

مدیرعامل شرکت فراز پردازان در ادامه این پنل در خصوص اصلی ترین ترند در حوزه های فین تک و لند تک عنوان کرد: «از دید فنی می توان گفت که در آینده نزدیک ما دیگر چالش فنی در موضوع گسترش ابزارهای فین تکی نخواهیم داشت. مسئله اصلی در آینده این است که چه محصولی و برای چه نیازی ارائه می شود و باید از آن محصول چگونه نگهداری کرد تا تأثیرات بیشتری داشته باشد.»

او در ادامه در خصوص مهم ترین نیازی که فین تک می تواند در رابطه با مشتری به رفع آن پردازد، اظهار داشت: «یکی از چالش های اصلی در خصوص CRM» است که اجازه انعطاف را به مشتریان نمی دهد. ما باید این نیاز را برطرف کنیم که بدون نیاز به داده های دولتی، برخی کارها را انجام دهیم. من فکر می کنم با تلفیق هوش مصنوعی و فین تک به این مهم دست پیدا کنیم.»

ثابتی در خصوص فرصت های کسب و کارهای فین تکی در خارج از ایران گفت: «اگر بخواهیم واقع بینانه به این موضوع نگاه کنیم، واقعیت تلخی را می بینیم، زیرا با یک شرکت ایرانی امکان هیچ گونه مرادده ای در خارج از ایران وجود ندارد. تنها به این دلیل که پاسپورت فردی که شرکت را تأسیس می کند، ایرانی است، آن شرکت بسیار زیر ذره بین قرار می گیرد. پس اینکه فکر کنیم می توان در دبی یک محصول فین تکی ارائه داد، در واقع دور از ذهن است.»

خود را در این منطقه راه اندازی می کنند. در این میان این نیاز احساس می شود که آنها بتوانند به راحتی دارایی های خود را انتقال دهند و فین تک برای پاسخ دهی به این نیاز می تواند بسیار سودمند باشد.»

### کاربرد شدن فناوری ها در جیتکس ۲۰۲۳

سلیمانی در ادامه با اشاره به ساده بودن فناوری های ارائه شده در جیتکس ۲۰۲۳ این موضوع را مطرح کرد که هنوز بسیاری از مشکلات افراد با استفاده از فناوری های پیشین حل نشده باقی مانده است. سپس از مصطفی ثابتی پرسید که آیا شرکت ها در جیتکس امسال به دنبال ارائه راه حل بوده اند؟

ثابتی در پاسخ گفت: «ما همیشه انتظار داشتیم در جیتکس با شگفتی مواجه شویم، اما در جیتکس امسال بیشتر سعی شده بود که فناوری های پیشین کاربردی تر شود. برای مثال در حوزه هوش مصنوعی، تأثیر این فناوری روی خدمات دهی به مشتریان بانک ها ارزیابی شد.»

ثابتی در بخش دیگری از صحبت هایش به این موضوع پرداخت که آیا هوش مصنوعی می تواند برای فین تک کمک کننده باشد؛ او در این خصوص اظهار داشت: «کمترین بخشی که می توان انتظار داشت هوش مصنوعی در آن به فین تک کمک کند، بخش بهبود سرویس دهی به مشتری است و دقیقاً همین جاست که فین تک از سایر فناوری ها متمایز می شود.»

این مشاور تحول دیجیتال و نوآوری در ادامه سخنانش افزود: «یکی دیگر از ترندهای چشم گیری که در جیتکس امسال مشاهده می کنیم، رفتن به سوی سرویس های ابری بود. چشم اندازی که من برای چند سال آینده پیش بینی می کنم این است که در آینده برای راه اندازی یک سرویس فین تک

دیگر چالش ها فنی نخواهند بود؛ زیرا آن قدر سرویس پرووایدرهای بزرگی هستند که زیرساخت ارائه دهند که چالش ها برای مثال در قالب بیزینس مدل جذاب تر خواهند بود. بلوغ در یک حوزه دقیقاً به همین معناست که دیگر آن حوزه چالش های اولیه یک کسب و کار را نداشته باشد و برای مثال با چالش های مارکتینگ دست و پنجه نرم کند.»

### از بین رفتن اسکناس و پیامدهای آن

سلیمانی در ادامه بحث از امیرحسین داوودیان پرسید: «با توجه به بازپیدی که از بخش فین تک نمایشگاه داشتید، فکر می کنید تفاوت فین تک در ایران با خارج از کشور چیست؟»

این فعال حوزه بانک و پرداخت در پاسخ عنوان کرد: «آنچه در جیتکس امسال برای من قابل توجه بود، فراوانی غرفه ها از یک سو و خالی بودن آنها از سوی دیگر بود. با توجه به مشاهداتم از غرفه ها متوجه شدم که حوزه پرداخت و رمزارز در فعالیت خود بسیار به یکدیگر نزدیک شده اند. نکته قابل توجه دیگر مسئله CBDC بود. برای مثال انتقال ارز روی CBDC انجام می شود که «B2B» است و ما در ایران برای استفاده از این فناوری مشکل داریم، اما اکنون در دبی برخی استارت آپ ها از این فرایند در کار خود استفاده می کنند. موضوعی که در ایران وجود دارد و در دوره کرونا پررنگ تر هم شد، حذف پول نقد است. امروز تقریباً در مبادلات روزمره مردم از اسکناس استفاده نمی کنند؛ در حالی که هم در دبی و هم در اروپا استفاده از اسکناس هنوز رواج دارد.»

سلیمانی در ادامه مطرح کرد: «میزان اسکناس در گردش در ایران زیر یک درصد است، اما در اروپا حدود هفت یا



شماره ۱۱۸  
شماره ۳۰  
سال سوم





## چند قاب از «پرشین تک سامیت»

همایش «پرشین تک سامیت»، به عنوان یک رویداد سالانه بزرگ در حوزه فناوری، همزمان با رویداد جیتکس با حضور بیش از ۲۰۰ فعال اقتصادی و با هدف توسعه کسب و کارهای فارسی زبان از طریق ایجاد شبکه‌ای از فعالان و علاقه‌مندان این حوزه در تاریخ ۲۷ مهرماه برگزار شد. این دوره‌ی و شام فعالان اکوسیستم فناوری فارسی زبان قصد داشت فعالان این حوزه را از سراسر دنیا به یکدیگر نزدیک و فضایی برای تبادل اطلاعات، تجارب و فرصت‌های جدید در زمینه فناوری فراهم کند. این رویداد شامل سخنرانی‌ها و پنل‌هایی با حضور نخبگان و صاحب‌نظران حوزه فناوری بود. شرکت‌کنندگان این امکان را داشتند تا طی این همایش با فرصت‌های سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های فعال آشنا شوند و شبکه حرفه‌ای خود را گسترش دهند.

طه تهرانی، عظیم ربیع‌زاده، مصطفی ثابتی، مصطفی مرشدی و همچنین مجموعه‌های «عصرانه راه‌کار» و «شورای بازرگانی ایرانیان دبی» برگزارکنندگان این همایش بودند.

همچنین پوریا حداد، مصطفی ثابتی، مه‌گل ثابت، مصطفی مرشدی، کیوان محیط مافی، هاجر سعیدی نژاد، طه تهرانی، رضا قربانی، عماد قائمی، محمد رحمانی، مهدی رجبی، عظیم ربیع‌زاده، محمدجواد اتابکی، مهدی شعبانی و فرداد زند در این برنامه سخنرانی کردند. از حامیان این رویداد می‌توان UNFXBIT، UNFXCOIN و GSS را نام برد. همچنین «کارنگ» و «استودیو راه‌کار» از حامیان رسانه‌ای این دوره‌ی فعالان اکوسیستم هستند. نمایشگاه جیتکس امسال از تاریخ ۲۴ الی ۲۸ مهرماه برگزار شد. بیش از چهار دهه است که جیتکس به عنوان رویدادی که کسب و کارها، سرمایه‌گذاران و علاقه‌مندان به صنعت فناوری در آن حضور پیدا می‌کنند، برگزار می‌شود. امسال نیز چهل و سومین دوره این نمایشگاه در ابعادی گسترده‌تر در مرکز تجارت جهانی و بندر دبی برگزار شد. این نمایشگاه از سال ۱۹۸۱ میلادی هرساله در کشور امارات متحده عربی برگزار و هدف آن گرد هم آوردن شرکت‌ها و ذهن‌های نوآور برای ارتقای کسب و کار، اقتصاد، جامعه و فرهنگ عنوان می‌شود.



شماره ۱۱۸  
۳۰ مهر ۱۴۰۲  
سال سوم

