



۵۰۰۰۲۱۲۲۱

عصر ارتباط

EsfahanErtebat.IR No.928 NOV2019 Vol.17

سال هفدهم آذرماه ۹۸ شماره ۹۲۸ ۶ صفحه

کار تیمی گمشده‌ی

اکوسیستم کار آفرینی اصفهان

شرکت آسمان فراز سپاهان



نماینده شرکت ارتباطات ثابت پارسیان دارنده مجوز FCP
به شماره ۲۴-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی



خدمات میزبانی
Web, Mail



سرورهای مجازی
اختصاصی



سرویس
Co-LOCATION



خدمات
دیتاسنتر

اصفهان، خیابان امام خمینی، ابتدای خیابان شریف شرقی، کوچه جهان فولاد (۶۸)، بن بست پارسیان، ساختمان آسمان فراز
www.asmanfaraz.com info@asmanfaraz.com تلفن: ۰۳۱ - ۳۵۱۱۱

اکوسیستم دولتی یا اکوسیستم استارت‌آپی



مهدی قربانی

در ماههای اخیر شاهد توجه ویژه ی دولت به اکوسیستم استارت‌آپی و کارآفرینی کشور هستیم و که کمی برای فعالان اقتصادی غریب است. غریب از آن جهت که در طول این سالها شاهد حمایت از فعالان اقتصادی در برهه های مختلف بوده ایم اما شیوه ی کنونی حمایت از استارت‌آپها توجه سایر فعالان اقتصادی را برانگیخته است. از راه اندازی سامانه ی اختصاص وام تا سامانه ی در راستای حذف مجوز متولیان متفاوت، معافیت مالیاتی، تسهیل در امور گمرکی و هر آنچه که استارت‌آپها در این سالها با آن مشکل داشته اند قرار است در این سامانه رفع شود و اختصاص دادگاه قضایی اختصاصی برای مشکلات استارت‌آپها!!!

اما آنچه در این سالها میتوان بعنوان خروجی حضور دولت در بخشهای مختلف علی الخصوص فناوری اطلاعات را بروی کاغذ، نمره ی مردودی است. کافیت سرانجام پروژه هایی که پسوند بومی را دارند را ببینیم. چه چیزی استارت‌آپها را اینقدر بزرگ کرده است که تمام دستگاه های نظارتی در راستای تسهیل امور استارت‌آپها اقدام میکنند. مطمئنا هیچکس با فعالیت استارت‌آپها که متشکل از عده ای جوان است مخالف نیست اما پشت پرده ی این همه حمایت چیست؟ در هفته های اخیر هم تأثیری گذاری بخش دولتی بر بسیاری از کسب و کارهای نوپا بودیم. به بیان دیگر اکثر فعالان استارت‌آپی به نوعی وابستگی شدید به منابع دولتی و زیرساخت ها دارند البته بجز همان تعداد اندک نور چشمی که نسبت به سایرین شاهد تعطیلی کسب و کارشان نبودند!!!

فرهنگ سازی اکوسیستم و استارت‌آپ

از چند سال پیش کلماتی در بین فعالان اقتصادی علی الخصوص حوزه ی فناوری اطلاعات وارد و تازگی داشت. اکوسیستم کارآفرینی یا اکوسیستم استارت‌آپی، منتور، فریلنسر و ...

واژه ی اکوسیستم استارت‌آپی، در این سالها پرکاربرد شده است. کلماتی غیربومی که اینروزها از دهان هر مدیر و مربی و مدعی بیرون می آید. واژه ی که سعی دارد فعالان این بخش را زیر یک سقف جمع کند فعالانی که به ندرت واقعا به مشارکت کنار هم اعتقاد دارند و در ظاهر پشت یک میزگرد می‌نشینند و بعد در اولین فرصت تنها به فکر منافع هم هستند.

هر کدام از این کلمات به بخشی از فعالان اختصاص دارد که عده ای سعی کردن با توجه به بالغ نبودن این حوزه خود را بعنوان یکی از اجزای این اکوسیستم معرفی کنند. از کسانی که بدون هیچ روزه ای در حوزه منتورینگ یا راهنما ایفای نقش کردند. از کسانی که هیچ تجربه ای از راه اندازی یک ایده نداشتند ولی بعنوان فعال این حوزه شناخته شده اند که گذر زمان فعالان واقعی این حوزه را مشخص خواهد کرد.

درخشش نسل اول

داستان دیجی کالا، شکل گیری کافه بازار و آپارات در شرایط تحریم، راه اندازی اسنپ تا سایر شرکتهای بزرگ را همگان میدانند. تأثیری که هرکدام از این شرکتهای در زندگی فردی و اجتماعی ایرانیان گذاشته است غیرقابل انکار است و با توجه به مسیر رشد این شرکتهای، همه منتظر ظهور نسل دوم استارت‌آپهای ایرانی هستند. اگر این نسل دوم وجود دارند کجا و چه کسانی هستند؟

انفعال یا انتظار در نسل دوم

در این سالها شاهد راه اندازی انواع سامانه های دولتی و خصوصی، رشد تعداد شتاب‌دهنده‌ها، برگزاری دوره‌های توانمندسازی، ایجاد صندوق‌های

سرمایه‌گذاری، تصویب قوانین و سیاست‌گذاری دولتی هستیم اما چرا کمتر شاهد ظهور غولهای جدید هستیم. مدیران نسل اولی عقیده دارند بیشتر افراد به دنبال کپی کردن ایده‌های موفق قبلی هستند که به نظر میرسد بعد از به اشباع شدن حوزه‌هایی مانند تجارت الکترونیک، شرکت‌های نوپای جدید در حوزه‌های دیگر حضور پیدا نکرده‌اند که دلیل آن کوچک بودن آن بازار جدید و عدم نیاز فعلی بازار به آن سرویس‌ها باشد که اشاره به زمان لازم برای به بلوغ رسیدن یک ایده می‌کند. اما نکته ای که وجود دارد این است که ایده های جدید هم از مجموعه‌هایی بیرون آمده که خودشان از نسل اول کشور بوده‌اند. بعنوان مثال دیوار و بلد از مجموعه کافه‌بازار یا اسنپ‌باکس، اسنپ‌تریپ و اسنپ‌فود از اسنپ یا دیجی‌پی، دیجی‌کالا نکست و سوپرمارکت از دیجی‌کالا بوجود آمده اند و فضای را برای رشد سایر استارت‌آپها ایجاد نمی‌کنند.

بوجود آمدن غولها و قانون شکنی

آنچه مشخص است هر جا که شفافیت نداشته باشد بخواهد یا نخواهد دچار مشکل خواهد شد و اکوسیستم کارآفرینی کشور هم از قاعده مستثنا نیست. فضای که دولت با حمایتهای خود در موضوعاتی چون اشتغال، سرمایه گذاری، ارزآوری و ... مصادره به مطلوب خود کند و هر جا که این غولها تخلف یا قانون شکنی را مرتکب شوند را نبیند، هر جا لازم شود به نفع آنها قوانین جدید را مصوب کند و این زنجیره را ادامه دهد. در این فضا غولهای بزرگی بوجود آمده اند که قانون یا مردم را چه در دادگاه و چه در شبکه‌های اجتماعی به جان هم می‌اندازد. از ده هزار پرونده ی که یک پلتفرم درج آگهی در پلیس فتا بگویم یا از حواشی یک تاکسی اینترنتی که اینروزها شاهد هستیم حتی شهرداری در برابر قدرت این غول کاری از پیش نمیتواند برد.

تبیعض در یک خانواده

منظور از اکوسیستم تنها برگزارهای همایش، جلسه، صبحانه نیست بلکه متکی بر تعامل و نظم برای پویایی اجزای آن است تا کوچکترین عضو آن در دور افتاده ترین شهر تا غولهای بزرگ پایتخت نشین همگی در برابر قانون، حمایت و ... برخوردار ی یکسانی داشته باشند.

اما آنچه را در این سالها دیده ایم تفاوت در اجرای قانون، حمایتهای مالی و معنوی دولت از برخی نور چشمی هاست. نورچشمی هایی که یکی بدلیل فیلترینگ، یکی بواسطه تحریم، یکی بدلیل اعطای تسهیلات مالی و حمایتهای قانونی در حال حاضر تبدیل به غول شده اند و هرروز خواهان امتیازات بیشتری هستند و در خلا قانون در حال گسترش و پیاده سازی سایر ایده هایی هستند که میشود این ایده ها توسط سایرین انجام شود. دخالت دولت در اکوسیستم استارت‌آپی مفید با توجه به تجربه های قبلی مفید نخواهد بود و حضور دولت باید بصورت محدود و تسهیل برای تمامی فعالان این حوزه باشد. حمایت دولت نباید برای یک کسب و کار خارج از استاندارد باشد و نگاهش به همه ی کسب و کارهای این حوزه یکسان باشد. البته که برای کسب و کارهای بزرگتر باید امتیازات بیشتری را در نظر گرفت اما این نوع امتیازات نباید آنقدر وسیع و بی حساب و کتاب باشد که شائبه رانت در آن هویدا باشد و البته این موضوع که طرحهای فعلی در دولت فعلی معتبر است نیز بایستی در نظر گرفته شود چرا که در این سالها طرحهایی در دولت های قبلی مصوب و در دولت بعدی کم لم یکن شده اند.

علاوه بر این با توجه به اشباع یک حوزه دولت میتواند با اعطای امتیازات بیشتر، ایجاد بازارهای مرتبط، برای سایر حوزه های که به آن کم توجهی میشود، امکان فعالیت در این حوزه ها را فراهم کند. نگاه دولت به اکوسیستم استارت‌آپی نباید تنها به نسل اولی ها یا حوزه هایی که منافع بیشتری برای دولت دارد باشد.

موضوعی که در حال حاضر میتوان دید اینست که پول واقعی یا همان سرمایه گذار در اکوسیستم استارت‌آپی

آنچه مشخص است هر جا که شفافیت نداشته باشد بخواهد یا نخواهد دچار مشکل خواهد شد و اکوسیستم کارآفرینی کشور هم از قاعده مستثنا نیست. فضای که دولت با حمایتهای خود در موضوعاتی چون اشتغال، سرمایه گذاری، ارزآوری و ... مصادره به مطلوب خود کند و هر جا که این غولها تخلف یا قانون شکنی را مرتکب شوند را نبیند، هر جا لازم شود به نفع آنها قوانین جدید را مصوب کند و این زنجیره را ادامه دهد. در این فضا غولهای بزرگی بوجود آمده اند که قانون یا مردم را چه در دادگاه و چه در شبکه های اجتماعی به جان هم میندازد.

کشور وجود ندارد و دولت قصد دارد با اعطای وام این خلا را پر کند. علت عدم پول واقعی در این فضا را میتوان به افزایش تعداد فعالان مختلف به این اکوسیستم دانست. چرا که آنقدر تعداد شرکت‌های استارت‌آپی زیاد شده است که پیدا کردن یک شرکت نوپایی که ایده‌اش موفقیت در پی داشته باشد، برای سرمایه‌گذار کاری سخت است. حال دولت سعی دارد با تزریق پول نفت اکوسیستم استارت‌آپی کشور را هدایت کند. چیزی که با ذات اکوسیستم و استارت‌آپ در تضاد است. اعطای وامهایی که طبق نظر کارشناسان و مسئولان به مانند سم و طناب داری است بر گردن استارت‌آپها

دولت بجای اینکه خود بصورت غیرمستقیم برای استارت‌آپها سرمایه گذاری کند میتواند با مشوق هایی، فعالان اقتصادی کشور را به سمت سرمایه گذاری بروی استارت‌آپها تشویق کند.

پشت پرده چیست ؟

بدون قدرت نه قانونی تصویب میشود نه قانونی اجرا میشود. وقتی قدرت تنها در بخشهای معینی تمرکز پیدا کند و اکثریت بی قدرت باشند، قانون هم به همان نسبت خم میشود. با پول میتوانید همه مجوزها را کسب کنید، میتوانید هر نوع تخلفی بکنید، میتوانید باغ را برج کنید، روی کوه خانه بسازید، بدون رعایت مسائل ایمنی مال بسازید، در کوچه تنگ یک بیست طبقه بسازید. وقتی تمرکز در یک عرصه دست یک یا دو بازیگر باشد، این بازیگران قدرت پیدا میکنند و وقتی قدرت بصورت متمرکز در اختیارشان باشد، قانون را رعایت نمیکند، قوانین خود را مصوب میکنند و صدای مخالفان به گوش نمیرسد.

سرمایه بزرگ میل به انحصار دارد، چه شرکتهای ماهیگیری چینی فعال در جنوب باشند چه شرکتهای استارت‌آپی. دولت ها امروز بیش از هر زمان دیگر میخواهند خدمات و حتی تولید را انحصاری کند. سرمایه گذاران بزرگ انحصار دریافت میکنند و در عوض به قیمت کاهش قیمت بقیه ی امور را هدایت میکنند.

بعنوان مثال یک تاکسی اینترنتی را با نام شرکت X در نظر بگیرید.

شرکت X شکل مطلوب کسب و کار از منظر دولت ها می باشد. این که یک یا چند سرمایه ی بزرگ، همه یا بخش زیادی از یک بازار را در اختیار بگیرند، و دولت هم به جای مالیات گرفتن از چند صد هزار تاکسی تلفنی از آنها مالیات بگیرد. در این فرایند هم از تعهدات دولت کمتر میشود، هم خدمات رسانی و نظارت بهتر میشود، هم درآمد احتمالی دولت بیشتر میشود. تا اینجا کار همه راضی هستند.

اما آن روی دیگر سکه کاهش قدرت کارگران را در پی دارد. رانندگان باید تابع محض دستورالعملهای شرکت X باشند. چون با کوچکترین سرپیچی یا درخواست امتیازات بیشتر که در تضاد با سیاستهای شرکت X باشد، آنها را اخراج می کند، و دیگر نمی توانند در یک تاکسی

تلفنی کار کنند چرا که دیگر تاکسی تلفنی وجود ندارد. کاهش قدرت رانندگان به کاهش قدرت مصرف کننده هم می انجامد، چون مصرف کننده کوچکترین امکانی برای چانه زنی پیدا نمی کند و تابع سیستم قیمت گذاری شرکت X هستند.

شرکت X یک شکل انحصاری از سازماندهی نیروی کار است. یعنی کاستن از قدرت مصرف کننده و راننده و تجمیع قدرت در دست یک شرکت. در چنین مواردی برای جلوگیری از این اتفاق واگذاری مثلا شرکت X به تعاونی تاکسی داران به صورت فروش سهام و تعیین دموکراتیک هیئت مدیره و مدیرعامل است. با قدرت بخشیدن به تعاونی ها مانع از تجمیع و انحصار قدرت در دست چند نفر میشویم که رویکردی عادلانه است. دولت اصرار دارد تا خدمات را بصورت شرکت X واگذار کند، دولتی ها مدام میخواهند، مردم شرکتهای X را یک مسئله فن آورانه بدانند اما این یک موضوع کاملا اقتصادی است. چرا که نمونه های شرکت X را بسیار داریم.

چه دلیلی دارد که حمل و نقل شهری در کشور، در اختیار چند شرکت X باشد تا پس از در اختیار گرفتن بازار، هر آنچه را که مایل باشند رقم بزنند. مگر در استانهای دیگر شرکتهای دیگری که بتوانند خدمات شرکت X را انجام دهند وجود ندارد. در همین شهر اصفهان همزمان و حتی قبلتر از اوج تاکسی های اینترنتی حال حاضر نمونه های بودند که بدلیل عدم حمایت حتی نتوانستند در اصفهان شناخته شوند. مطمئنا اگر سیاست انحصار نبود در هر استان یک تاکسی اینترنتی را رویکردی غیرانحصاری در کنار سایر فعالین این حوزه مشغول خدمات دهی بود.

چه دلیلی دارد که خدمات یک حوزه از تاکسی اینترنتی، بلیط هواپیما، رزرو هتل، سفارش غذا و ... بصورت انحصاری در اختیار بازیگران محدودی باشد که علاوه بر انحصارگرایی، سایر استارت‌آپهای توان رقابت با آنها را ندارد.

مطمئنا هیچکس با اکوسیستم کارآفرینی، استارت‌آپها و فناوری مخالف نیست؛ ولی همه با سیاست واگذاری و سازماندهی کار مشکل دارند. اگر رویکرد و نگاه بخش حاکمیت انحصارگرایی باشد بصورت ایپدی حتی در بخش خصوصی رخنه میکند تا جایی که در برخی استانها شاهد تبیعض میان فعالان استارت‌آپی هستیم. کسانی که متصل به مراکز قدرت حضور فعال در رسانه ها، حمایت های مالی و معنوی تخت اختیار مراکز قدرت قرار میگیرند و مابقی باید به تنهایی به رقابت به نورچشمی ها بپردازند.

همه با سیستم واگذاری غیر غیرعادلانه مخالف هستند چرا که این نوع واگذاری را آفت خیر میدانند که منجر به نارضایتی عمومی میشود. نمونه های زیادی از این نوع واگذاری ها وجود دارد که گویا در تاریخ تنها برای ثبت شدن باقی مانده است و عبرتی از آن گرفته نمی شود.

آیا تمامی استارت‌آپها از چنین حمایتهایی منتعم میشوند! آیا اعطای تسهیلات بانکی و معافیت مالیاتی در راستای حمایت از استارت‌آپ ها و تداوم حیات اکوسیستم کارآفرینی کشور است یا حمایت از برخی شرکتهای تحت نام استارت‌آپ؟؟؟؟ آیا مجموعه ای که بیش از سیصد نیرو مستقیم و هزاران نیرو غیرمستقیم و استفاده کننده ی میلیونی دارد را میتوان استارت‌آپ نامید تا همین مجموعه ها در راستای حمایتهای دولتی از استارت‌آپها چون معافیت مالیاتی، دریافت وامهای میلیاردی در زیر چتر نام استارت‌آپ پنهان شوند!!! چه مقیاس و اندازه گیری برای اینکه مجموعه ای را استارت‌آپ بدانیم، وجود دارد؟

اگر قرار است حمایت و منافی برای اکوسیستم کارآفرینی و استارت‌آپی کشور در نظر گرفته شود تمامی ذینفعان این حوزه بصورت یکسان منتعم شوند و همگی در برابر قانون حق مساوی داشته باشند و شاهد اکوسیستم استارت‌آپی باشیم نه یک اکوسیستم دولتی که حتی در برابر قانون مصونیت داشته باشند و در پایان مصداق به نام همه و به کام یکی نباشد.

اصفهان سیلیکون ولی غرب آسیا میشود اگر ...



نوشتن در مورد دکتر کورش خسروی سخت است. خسروی از آن دسته مدیرانی است که میدانند برای اصفهان چه چیزی میخواهد. آنقدر بزرگ میخواهد که خیلیا درک آن را ندارند. خسروی ها را باید حفظ کرد. کسانی که بدون چشم داشت در تکاپو هستند.

امسال شاهد حمایت های ویژه ی دولت با طرحهایی چون طرح نوآفرین از استارتا پها بوده ایم. چنین طرحهایی را چقدر در گسترش اکوسیستم کارآفرینی مفید می دانید؟

بنده معتقدم چنین طرحهایی هر چند ناقص میتواند به بهبود اکوسیستم کارآفرینی کمک کند. یادمان باشد اکوسیستم کارآفرینی یک پازل بسیار بزرگ است و شامل قطعه های زیادی است و وقتی بخواهیم این پازل را تکیل کنیم بایستی همه ی اجزای آن از بخش دولتی و حاکمیتی، بخش خصوصی، دانشگاه ها و مراکز علمی، سرمایه گذارها و بخش خصوصی بصورت یکپارچه کمک کنند. هر حرکتی در این سیستم میتواند به تکمیل پازل این اکوسیستم کمک کند.

طرحهایی که در دولتهای مختلف مصوب و اجرا میشوند، ضمانت اجرایی ندارند و عمرشان به اندازه عمر آن دولت است. نظر شما در این خصوص چیست؟

بله این موضوع کاملا صحیح است و اگر بخواهیم مثال عینی و عملی آن را ببینیم باید طرح تکفا را مثال بزیم. همانطور که میدانید طرح تکفا که در دوره ی آقای خاتمی کلید خورد. طرح تکفا در زمان خود باعث تولد و رشد شرکتهای فناوری اطلاعات آن زمان شد و حتی شرکتهای بزرگی که در حال حاضر فعالیت دارند، اثر مثبت طرح تکفا بوده است. اما این طرح در دولت بعدی متوقف شد. کما اینکه اگر این طرح متوقف نشده بود، وضعیت صنعت آی تی میتوانست بسیار با آنچه اکنون می بینیم متفاوت باشد. برای جلوگیری از تکرار این موارد، طرحهایی که به اکوسیستم کارآفرینی مربوط

می شود و چون در میحث اشتغال میتواند نقش بسزایی داشته باشد، این طرحها بایستی بصورت مطالبه ی عمومی درآید تا با تغییر دولت و مدیران تصمیم گیر این روند متوقف نشود.

اصفهان، سیلیکون ولی آسیا میشود. به نظر تان چگونه ممکن است؟
اگر ما تمامی عناصر و آلمانهای مورد نیاز یک اکوسیستم کارآفرینی را در شهر اصفهان پیاده سازی شود، اصفهان میتواند سیلیکون ولی غرب آسیا شود. مطمئنا کتاب بلدر که مربوط به اکوسیستم کارآفرینی آن شهر است خواننده اید. شهر بلدر شهری کوچک با جمعیت دویست و پنجاه هزار نفری است ولی اکنون به یکی از شهرهای مهم و تاثیرگذار در میحث اکوسیستم کارآفرینی تبدیل شده است. حال اصفهان با جمعیتی بسیار بالاتر، صنایع بزرگ، ظرفیتهای گردشگری و تاریخی، مراکز علمی میتواند موفقیت های بیشتری را بدست آورد.

آیا با تکیه بر گذشته میتوان امیدوار بود که اصفهان به این مهم دست پیدا کند؟

باید گفت که تنها تکیه به گذشته نیست، هر چند اصفهانی ها به تاریخ گذشته ی خود مفتخر هستند چرا که اصفهان توانسته علاوه بر پرورش و معرفی کارآفرینان بزرگ و برجسته ی کشوری، نقش بزرگی را در اقتصاد ایران داشته باشد. اما برای حفظ میراث گذشته با برنامه ریزی دقیق و شناسایی نقاط ضعف و قوت به سوی آینده حرکت کنیم.

جدا از موضوعات کارآفرینی و فضای استارتا پی، آنچه سیلیکون ولی را متمایز کرده است، زیرساختهای آن است. آیا ما در اصفهان چنین زیرساختی را داریم.

در خصوص سیلیکون ولی باید اذعان داشت آنچه آن را متمایز کرده است رخدادی عظیمی چون جنگ جهانی دوم بوده است. اتفاقات جنگ جهانی دوم بود که با قراردادهای بسیار بزرگ با شرکتهای سیلیکون ولی برای توسعه و ساخت رادارهای مرتبط با جنگ به آنها قدرت بخشید. قراردادها و سرمایه های بسیار بزرگی که بعد از جنگ جهانی دوم صرف زیرساختها شد تا رشد سریعتری داشته باشند و شرکتهای آن زمان را به غولهای فعلی سیلیکون ولی تبدیل کرده است.

یقینا ما چنین فرصتی را نداشتیم هر چند در دوره ی جنگ هشت ساله ی ایران و عراق، کارهای تحقیقاتی بسیار ارزشمندی در اصفهان انجام شد اما به گستردگی جنگ جهانی دوم و سیلیکون ولی نبود. ما چنین سرمایه ای را نداشتیم و بایستی از راهای دیگری در جهت نیل به اهدافمان استفاده کنیم و علاوه بر این الزما برای رسیدن به جایگاه مطلوبمان نیازی به طی کردن مسیر سیلیکون ولی نداریم.

موضوع دیگر در خصوص سیلیکون ولی نگاه ویژه حاکمیتی بر آن است. بعنوان مثال فرانسه خواست مالیات بر گوگل را افزایش دهد که بلافاصله ترامپ نیز در اقدامی بر نوبسیدنی محبوب فرانسه در آمریکا مالیات قرار داد. آیا چنین نگاهی از سوی بخش حاکمیتی به فعالان اکوسیستم کارآفرینی نه در اصفهان، بلکه در ایران هستیم؟

یکی از غصه ها و درد دلها ی من عدم یکپارچگی میان دولت و اجزای

این اکوسیستم است. وقتی ما در ایران هنوز درگیر موضوعات جزئی چون احراز هویت در پلتفرمهای بومی چون دیوار و ... هستیم و یا اگر اتفاقی در پلتفرم های درج آگهی افتاد و مالک آن را مسئول میدانیم، راه زیادی تا رسیدن به وضع مطلوب داریم. هر چند در سالهای اخیر شاهد پیشرفت قابل توجهی و تغییر رویکرد بخش حاکمیتی و حمایتهای خوبی بوده ایم. امیدواریم مسئولین سه قوه ی مجریه، مقننه و قضاییه و مدیران تصمیم گیر با اکوسیستم کارآفرینی همراه شوند چرا که معتقدم رشد این اکوسیستم میتواند در موضوعاتی چون اشتغال، درآمد ارزی و ... در این شرایط فعلی اقتصادی به کشور کمک کند.

عدم سرمایه گذار و نبود روحیه ی کار تیمی در اصفهان، چگونه میتوان انتظار تبدیل شدن به سیلیکون ولی را داشت؟

یکی از موضوعاتی که مایه خوشحالی است عدم سرمایه گذار خطر پذیر و نبود کار تیمی!!!!!! چرا که میدانیم مشکل اکوسیستم کارآفرینی چیست و در کدام بخشها ضعف داریم تا نسبت به برطرف کردن آن مشکل اقدام کنیم. ما سرمایه گذار خطرپذیر در اصفهان نداریم پس باید نسبت به ایجاد آن اقدام کنیم. هنوز نسبت به کار تیمی چشم انداز مثبتی نداریم پس باید آن را فرهنگ سازی کنیم.

این بسیار خوب است که حفره ها و باگهای یک موضوع را می شناسیم و مطمئنا باگهای دیگری نیز وجود دارد که ما و شما از آن مطلع نیستیم و ممکن است با پیشرفت اکوسیستم کارآفرینی در سالهای دیگر به آن پی ببریم. نبود کار تیمی و عدم سرمایه گذار خطرپذیر مواردی هست که میدانیم در اکوسیستم کارآفرینی اصفهان وجود دارد و باید نسبت به رفع آن اقدام کنیم.

حضور نهادهای متعدد در این اکوسیستم و نبود یک متولی برای تصمیمات راهبردی و متمرکز را چگونه ارزیابی میکنید؟

به نظرم وجود بازیگرانی چون شهرداری، اتاق بازرگانی، شهرک علمی و تحقیقاتی، نهادهای صدور مجوز چون اتحادیه فناوری اطلاعات نه تنها مضر بلکه تکثر نهادهای تصمیم گیر در این حوزه میتواند کمک کننده باشد. بعنوان مثال اگر شورای شهر فعلی بصورت متولی این حوزه فعالیت داشته باشد و در سالهای بعدی و با تغییر اعضای شورای شهر و عدم رویکرد به حوزه ی کارآفرینی، ممکن است این حوزه را با آسیب جدی روبرو کند اما اگر هر بازیگر بنا به هر دلیلی از زمین بازی کنار رود بازیگران دیگر میتوانند به ادامه فعالیت خود در حوزه ی کارآفرینی ادامه دهد.

یکی از مشکلات کارآفرینان، عدم دسترسی به داده های خام نهادها و ادارات دولتی است. آیا وقت آن نرسیده است که داده های خام که نقش طلا را برای کارآفرینان دارد، در اختیار این فعالان قرار گیرد؟ علت عدم تمایل بخش حاکمیتی بجز موارد امنیتی چه مواردی است؟

به نظرم عمدتا علت عدم تعامل نهادهای دولتی در خصوص در اختیار گذاشتن داده های خام، امنیتی است. چرا که نمیدانند از دیتاهای مربوطه چه استفاده ای میشود علاوه بر این سطح دسترسی که چه داده هایی میتواند در اختیار کارآفرینان قرار گیرد مشخص نیست. همانطور که میدانید بابت عدم انتشار داده ها کسی مواخذه نمیشود. این در حالیست که اگر داده های منتشر و از این داده ها سوء استفاده شود، مطمئنا ایجاد مشکل میکند.

هستیم که از روی ناآگاهی و بی توجهی به سرمایه (برگشت ناپذیر) زمان، تجربه ها را به فنا می سپارند و با خوش خیالی به اولین بودن خویش می نازند. و اما راهکارهای برون رفت از این چالش را می توان این گونه دسته بندی کرد.

(الف) بر نهادهای صنفی و سندیکاها ی تخصصی و تشکل های اقتصادی همچون اتاق های بازرگانی اصفهان و کاشان، اتاق اصناف اصفهان، اتاق تعاون اصفهان، شرکت نمایشگاههای بین المللی اصفهان و سایر نهادها و انجمنها و اتحادیه های استان اصفهان لازم است با ترویج فرهنگ شبکه سازی روابط تجاری، گام های تعالی را برای رونق اقتصاد داخلی کسب و کار بردارند که قطعا تاثیر مستقیمی بر توسعه پایدار اقتصاد اصفهان و ایران خواهد داشت.

(ب) رسانه ها و شبکه های اجتماعی نیز در قالب مسئولیت حرفه ای خویش، جهت ترویج این فرهنگ گام بردارند.

(ج) نهادهای عمومی و حاکمیتی همچون سازمان صمت، جهاد کشاورزی، کار و تعاون، استانداری اصفهان، شهرداری های استان نیز متعهد به توسعه و ترویج فرهنگ مشارکت های کسب و کارهای اصفهانی هستند.

(د) همه راهبران و فعالان اقتصادی و دانشگاهی و اقشار نخبه جامعه نیز موظف به بسط و گسترش این راهبرد استراتژیک هستند. هر کس به سهم و نوبه خویش در قبال اقتصاد منطقه مسئولند که با توصیه ها و راهبری های مدبرانه در این اقدام مهم گام بردارند.

ها برگزاری کارگاه های آموزشی در این زمینه، بسیار راهگشاست تا در فضای حرفه ای تبادل تجربه گردد و میانبرهای دستیابی به قله های همکاری مشارکتی بین مدیران کسب و کارها، مهارت آموزی گردد.

جمع بندی اینکه، لازم نیست تجربیات تلخ از همکاری ها و تعامل های اقتصادی را فریاد بزیم و بزرگنمایی کنیم و در مقابل حرکت ها و اقدامات موفق و نتیجه بخش را سانسور کرده و یا کتمان کنیم. اجازه دهید حرکت های گروهی و تیمی در اصفهان، بیش از گذشته با بگیرد. گام های تعالی برای رسیدن به آرمان مشارکت تیمی بین کسب و کارهای اصفهان، یک شبه به دست نمی آید و بر اثر مرور زمان و توسعه سواد اقدامات اشتراکی و استمرار بر اصل موضوع تیم وورک قابل تضمین می باشد.

ناپیوسته که خلا زیادی در زمینه همکاری های اشتراکی را ایجاد کرده اند.

ترس از شکست در مذاکرات تجاری و نگرانی جهت از دست دادن هویت و یا لو رفتن تجربیاتی که انحصارا متعلق به یک کسب و کار می باشد و یا استرس برای عدم متقاعدسازی طرف دوم مذاکره، همه و همه، زمینه های فرار و پرهیز از همکاری های جوینت ونچر را در اصفهان چند برابر می کند. البته تجربیات تلخ و ناقص برخی فعالان اقتصادی، پای فعالان اقتصادی را برای ورود به میز مذاکره می بندد. راهکار کلیدی عبور از این بحران مدیریتی، ترویج فرهنگ فعالیت های مشارکتی و شبکه سازی ارتباطات در اصفهان می باشد. تصور کنید هر کسب و کار تصمیم بگیرد که حداقل با ۵ کسب و کار دیگر در زمینه های مختلف شبکه سازی ارتباطات نماید، نتیجه حاصل از این اقدام هوشمندانه مساوی است با توان بخشی بیش از ۵۰ کسب و کار با همدیگر و یعنی باز کردن گره های کور ادامه حیات بسیاری از کسب و کارهایی که گوشه عزلت را برگزیده اند و صرفا با عقبگرد به سمت دره شکست و انزوا به سمت مسیر سقوط در قعر دره گام بر می دارند.

شاید پذیرش مسئولیت اجتماعی و تعهد حرفه ای شرکتهای نسبت به حیات همدیگر و دغدغه برخورداری از برند قدرتمند جغرافیایی اصفهان، باور و انرژی خستگی ناپذیری به همه ما می دهد که از کنار کسب و کارها بصورت منفعل و بی تفاوت عبور نکنیم و به این چالش پاسخ دهیم که سهم ما از این بازار چقدر است؟ در نتیجه مشاوره های متعددی که در زمینه توسعه بازار و برند در شرکتهای مختلف اصفهانی داشته ام به این نتیجه رسیدم با بررسی ضعف همکاری های بین شرکتی در این منطقه، علیرغم همه تلاش ها و همه تجربیات خوب و بدی که وجود دارد، دریافتم در « راهبرد شبکه سازی تعاملات کسب و کارها »، عدم برخورداری از یک برنامه استراتژیک و عدم پیروی از اهداف مشترک و ادعاهای بزرگ نما، افق های همکاری های مشترک بنگاه های اقتصادی را نافرجام کرده است و متأسفانه باعث گردیده که ظرفیت های عظیمی از سرمایه های انسانی، تجهیزات و ماشین آلات صنعتی تولیدی، خدمات گسترده پیرامون بنگاههای اقتصادی و سایر سرمایه ها و منابع و امکانات با حداقل بهره وری و حداکثر فرسایش، جاده زیان دهی را به سرعت می پیمایند.

بر اساس شرایط بازار اصفهان، گاهی شاهد خلق تکراری چرخ توسط بازاریان

ضعف مشارکت تیمی بین کسب و کارهای اصفهان



مقداد صرامی | استراتژیست و مشاور توسعه بازار و برند

شبکه سازی ارتباطات و اشتراک گذاری ظرفیت های کسب و کارهای مرتبط، زنجیره ای از ارزش آفرینی است که زمینه ساز توسعه پایدار همه عناصر این سیستم قدرتمند می باشد. برای تحقق این هدف مهم، ظرفیت های مختلفی از کسب و کارتان را می توانید در زنجیره شبکه مزیت وارد کنید تا اعضای شبکه از این پتانسیل ها بهره مند شوند. برخی محورهای کلیدی که جهت اشتراک گذاری شامل این موارد می گردد: تامین متربال، تامین خدمات، تولید، تحقیقات بازاریابی، مطالعات بازار، بازاریابی، فروش، خدمات پس از فروش، تجربه مشتریان، رویدادها، جریان سازی رسانه ای، مطالبات صنفی و...

یکی از چالش های کسب و کارهای امروز اصفهان، ضعف در بکارگیری راهبرد «جوینت ونچر» می باشد که با پیشی گرفتن جانب احتیاط و پرهیز از همکاری های تیمی عملا نرخ مشارکت های گروهی و تیمی و اقدامات جمعی کسب و کارها زیر متوسط می باشد و آن موارد انگشت شمار هم از سر اجبار و ناچاری است که به نظر می رسد ریشه در سبک زندگی و کار شهروندان اصفهان دارد.

بررسی های گسترده ۶ ماهه در کلانشهر اصفهان، حکایت از این شکاف عمیق و هولناک دارد. متأسفانه بسیاری از فعالان کسب و کارهای خرد و متوسط از ظرفیت های شرکت های (همگن و غیرهمگن خود) در این منطقه آگاهی دقیق و صحیحی ندارند و عملا نشانی را به اشتباه می روند. چه بسا حلقه های جداگانه ای از زنجیره اصلی به صورت پراکنده وجود دارد اما دریغ از تعامل و همکاری این حلقه های

نبود فرهنگ کار تیمی چالش اکوسیستم کار آفرینی اصفهان

وقتی شاهد فرهنگ کار تیمی و گروهی در میان کسب و کارها و متولیان اکوسیستم کارآفرینی نیستیم چگونه میتوان انتظار داشت که تمامی آنها برای رشد و پیشرفت اکوسیستم کارآفرینی اصفهان زیر یک چتر قرار گیرند. این در حالیست که هر بازیگر بسته به در اختیار داشتن منابع و ظرفیتهای خود اقدام به قانون گذاری در این حوزه میکند و سعی دارد نقشی تاثیر گذار بر این اکوسیستم داشته باشد. حال اگر تمامی این ظرفیتهای زیر یک چتر باشد مطمئناً قدرت و سرعت بیشتری را شاهد خواهیم بود.

به نظر شما برای رسیدن به نقطه نقل اکوسیستم کارآفرینی در ایران، اصفهان نیاز به پارامترهایی دارد؟
نباید فراموش کنیم اصفهان جزئی از اکوسیستم کارآفرینی ایران است. در خصوص نقطه نقل بودن اصفهان باید این موضوع را در نظر گرفت که کسب و کارهای بزرگ فعلی اصفهان بواسطه ارتباطات با سایر کسب و کارها رشد داشته اند.

اصفهان میتواند نقش تاثیرگذاری در اکوسیستم کارآفرینی ایران داشته باشد اگر کسب و کارها و بازیگران این حوزه بروی نقاط قوت اصفهان متمرکز شوند. اصفهان بدلیل مرکز استان و صنعتی بودن و داشتن مجموعه های بزرگی چون ذوب آهن، فولاد مبارکه، گروه صنعتی انتخاب فضای بسیار مناسبی برای کسب و کارهای B2B است. اگر کسب و کارهای اصفهان بدنبال سرویسهای SaaS بروند مطمئناً موفقیت های خوبی را بدست خواهند آورد. اصفهان در زمینه های چون گردشگری، سلامت، پتروشیمی، صنایع، مواد معدنی و سنگ پتانسیلهای مناسبی برای رشد و توسعه دارد.

اگر به نقاط قوت توجه شود میتوانیم نقش موثرتری در اکوسیستم کارآفرینی ایران داشته باشیم. برای تبدیل شدن به مرکز توجه نیاز به ارتباطات دو طرفه و کار گروهی است. البته این موضوع را بایستی مدنظر قرار داد که هر شهر دارای پتانسیل و نقاط قوتی است. بعنوان مثال مشهد بواسطه حضور آستان قدس رضوی و گردشگری مذهبی دارای پتانسیل خوبی است اما اصفهان بواسطه ظرفیتهای بیشماری از جمله گردشگری، صنایع، تاریخی، پتروشیمی، مراکز علمی و دانشگاه ها میتواند سرعت و توسعه ی بیشتری نسبت به سایر شهرها داشته باشد. فقط کفایت بروی نقاط قوت اصفهان متمرکز شد.

در پایان نقل قولی از مهندس رهنما در خصوص کسب و کارها را ذکر میکنم. به اعتقاد ایشان یک کسب و کار زمانی که به رشد و مهاجرت نیاز داشته باشد خود اعلام میکند. یک کسب و کار پس از استارت و تعریف استراتژی خودش رشد میکند و جایگاه خودش در بازار را تثبیت میکند.

به نظر من کسب و کارها باید افق دید خود را وسیع تر کنند و از نگاه شهری، استانی و حتی کشوری به کسب و کار خود پرهیز کنند. هر کسب و کار که یک محصول یا خدماتی را برای عرضه داشته باشد، نیازمند داشتن شبکه ی ارتباطات قوی است. این شبکه ارتباطات نباید محدود به یک جغرافیای خاص باشد و برای توسعه و رشد کسب و کارها باید افق دید خود را وسیع تر کرد. بعد از این مرحله خود کسب و کار به ما می گوید وقت چه چیزی است.

وقت مهاجرت به یک بازار وسیع تر است.

وقت پیدا کردن شریک تجاری است.

وقت مشارکت با یک سرمایه گذار است.

میسراست؟

دسترسی به سرمایه پارامترهایی چون وسعت بازار، نرخ رشد کسب و کارها دارد. البته با توجه به محدودیت منابع سرمایه گذاری، خود سرمایه گذارها به دنبال کسب و کارهای خوب هستند. مطمئناً اگر کسب و کاری خوب ارایه شود، سرمایه گذار به دنبال آن خواهد رفت. نمونه هایی چون تپ پرشیا، ویرگول موید این موضوع می باشد. علاوه بر این احتمال موفقیت در بازار تهران بسیار بیشتر است و اکثر سرمایه گذاران بازار تهران را رصد میکند.

بجز مهاجرت کارآفرینان از اصفهان، برنامه ی برای جذب کارآفرینان سایر شهر به اصفهان علی رغم شعارهایی چون مرکز کارآفرینی ایران، در اصفهان دیده نمیشود. نظر شما در این خصوص چیست؟

با تمام موضوعات مطرحه اصفهان نتوانسته است بعنوان هاب منطقه مرکزی و جنوب کشور تبدیل شود. مطمئناً اگر کسب و کارهای به فکر مهاجرت باشد به تران خواهد رفت تا اینکه به اصفهان بیاید. باید پرسید اصفهان چه ارزش افزوده ای را برای کسب و کارها ایجاد میکند که اصفهان در کنار تهران بعنوان یکی از گزینه های مهاجرت کسب و کارها مطرح باشد. هرچند با استقرار کسب و کارهای بزرگی چون کافه بازار و علی بابا و راه اندازی دفتر اصفهان شاهد حضور افراد و کسب و کارهای مرتبط با این برندها باشیم.

بجز عدم مزیت نسبی اصفهان به تهران، رفت و آمد به اصفهان بجز راه زمینی، از طریق هوایی از سایر شهرها به اصفهان و بالعکس سخت است این در حالیست که تهران این مشکل را ندارد. نبود پروازهای مستقیم از اصفهان به سایر شهرها یکی از موضوعات مهم در کسب و کارها و یکی از نقاط ضعف اصفهان می باشد.

شهرک علمی تحقیقاتی، مرکز کارآفرینی ارگ، شتاب دهنده ها و سایر بازیگران این اکوسیستم هر کدام به تنهایی اهدافی را در جهت توسعه اکوسیستم دنبال می کنند. این گستردگی و موازی کاری در برخی موارد، چه تاثیری بروی اکوسیستم میگذارد؟ آیا بهتر نیست تمامی فعالان این حوزه در هر نقشی زیر یک چتر در راستای هدفی مشترک باشند؟

اصفهان با داشتن مراکز متعدد و تاثیرگذار، توانسته است در اکوسیستم کارآفرینی فعالتر و پویاتر باشد. بعنوان مثال شهرک علمی و تحقیقاتی یکی از مراکز فناوری اصفهان در زمینه های مختلفی چون شیمی، پزشکی، مهندسی و آی تی است و با مدیریت عالی توانسته است در موضوعات مختلف پیشرو باشد. بعنوان مثال جشنواره شیخ بهایی یکی از رویدادهای فناوری جذاب کشوری است که به یک برند تبدیل شده است. در کنار شهرک علمی و تحقیقاتی بازیگران دیگری چون شهرداری، اتاق هر یک توانسته اند با برگزاری رویدادها و حمایتهای نقش انکارناپذیری در اکوسیستم کارآفرینی اصفهان داشته باشند.

اما موضوعی که در نبود فرهنگ کار تیمی و گروهی در میان کسب و کارهای اصفهان به آن پرداختیم حتی در میان هر یک از بازیگران این اکوسیستم بدلیل منابع محدود و بازار کوچکتر وجود دارد. بصورتی که شاهد اجماع در این حوزه نیستیم. بعنوان مثال در مبحث فضای کار اشتراکی تمایلی از نام بردن رقبا نیست. برگزار کننده ها رویدادهای آموزشی به سختی از سایر برگزارکننده ها نام می برند و دلیل آنهم رشد خودشان به تنهایی است.



سید عزیز الله بنی هاشمی که بعنوان مروج کارآفرینی چهره ای شناخته شده است، سالهاست که در نقش توسعه دهنده کسب و کارهای مبتنی بر فناوری اطلاعات و ارتباطات و مدیریت فعالیت دارد. وی دانش آموخته ی مهندسی نرم افزار است و از سوابق وی میتوان به معاونت نرم افزار سازمان فاوا شهرداری، مشاوره توسعه طرح آفرینان پارس، مدیر واحد نرم افزار گروه صنعتی انتخاب؛ کارشناس فناوری اطلاعات استانداری، مشاوره سیستم جامع مالی شرکت توزیع برق اصفهان اشاره کرد. با وی در خصوص وضعیت کسب و کارهای اصفهان با محوریت مهاجرت از اصفهان و اکوسیستم کارآفرینی اصفهان گفتگو کردیم که در ادامه میتوانیید نظرات وی را بخوانید.

سایر شهرها از میزان سرمایه، وسعت بازار، شبکه ی ارتباطات و فروش بسیار فراتر از شهرهای دیگر است. علاوه بر این قرار گیری در یک بازار بزرگتر فرصت دستیابی به پارامترهایی برای رسیدن به فروش بیشتر را مهیا میکند.

علاوه بر این موضوع دیگری که مزیت نسبی فعالیت در بازار تهران برای کسب و کارها به شمار می آید ظرفیت و فرهنگ کمک و کار تیمی در این شهر بسیار زیاد دیده میشود. پارامتری که اصفهان از فقدان آن رنج می برد. در تهران کسب و کارهای چون بزرگ هستند کمک میکنند که سایر کسب و کارها رشد و بزرگ شوند اما در اصفهان کمتر شاهد همبستگی در کسب و کارها هستیم. البته اگر دقت کنیم این موضوع در سایر شهرها هم وجود دارد چرا که نشان از مشهد و کمدا از شیراز راهی تهران شدند.

نبود و نداشتن عقیده به فرهنگ کار تیمی را چگونه تفسیر میکنید؟

یکی از دلایل کوچ کسب و کارها به تهران و عدم کار تیمی را در بازار و منابع نامحدود دانست. همین بازار محدود و منابع، باعث حاکم شدن نگاه انحصار طلبانه ی کسب و کارها میشود که منجر به عدم همکاری و کار تیمی میشود. موضوعی که باعث بدگویی کردن رقبا، عدم به اشتراک گذاری فرصت ها و ویژگی های کسب و کارهای این وضعیت میشود. چون در این بازار کسب و کارها کوچک هستند از بزرگ شدن رقبا خود هراس دارند. به همین دلیل در اصفهان هیچگاه شاهد کار تیمی نخواهیم بود که همین محدودیت منابع رشد و سرعت اکوسیستم کارآفرینی را کاهش میدهد.

یکی دیگر از مشکلات فعالان این حوزه کمبود شدید منابع مالی خطرپذیر و دسترسی ناقص به بازارهای جهانی نسبت به تهران است. رفع این مشکل چگونه

یکی از تهدیدهای که بجد وجود دارد مهاجرت استارتآپ های اصفهانی به پایتخت است. جدای از بازار بزرگتر چه عواملی باعث میشود که یک کسب و کار هزینه های بالای محل و نیروی کار را به جان بخورد ولی در اصفهان فعالیت نکند؟

کسب و کارها زمانی به فکر مهاجرت هستند که احساس کنند که میتوانند رشد داشته باشند. رشد یک کسب و کار به پارامترهای زیادی بستگی دارد و صرفاً در مهاجرت خلاصه نمیشود. نمیتوان گفت یک کسب و کار بواسطه حضور در یک بازار بزرگتر اقدام به مهاجرت می کند. مهمترین موضوعی که میتواند به تمامی کسب و کارها اعم از کسب و کارهای نوپا، شرکتهای دانش بنیان و حتی شرکتهای چندین ساله کمک کند داشتن یک شبکه ی ارتباطی قوی در یک اکوسیستم می باشد. خواه این اکوسیستم، اکوسیستم کارآفرینی باشد، خواه اکوسیستم نوآوری و ...

وجود یک شبکه ی ارتباطی در رشد کسب و کارها بسیار حائز اهمیت است. چرا که در یک شبکه ارتباطی بزرگ و قوی، سرمایه گذارهای بزرگتر، افراد متخصص و وقوی تر، فرصت ها و ظرفیتهای ریسک پذیری و حتی شرکای تجاری وسیعتری و بطور خلاصه ارتباطات قوی تری برای رشد یافت میشود.

واقعیت این است اگر چه اکوسیستم کارآفرینی اصفهان نسبت به سایر استانها و کلانشهرهای ایران بزرگتر و فعالتر است اما قطعاً اندازه اکوسیستم در تهران بسیار بزرگتر و حتی از تجمیع تمامی اکوسیستمهای شهرهای ایران ظرفیت بیشتری دارد. بر همین اساس علت اصلی مهاجرت قرار گرفتن در فرصت ارتباطات و پیدا کردن شبکه ی بزرگتر برای کسب و کار است. به همین دلیل کسب و کارها بدنبال قرار گرفتن در یک شبکه ی وسیع تر که منتج به ارتباطات گسترده تر، شناخت بازارهای جدید، پیدا کردن سرمایه گذارهای بزرگتر که نهایتاً منجر به فروش بیشتر میشود، هستند. تهران نسبت به

قطع اینترنت و رویدادهایی که خاموشی شد: چند سالی عادت کرده بودیم هفته ی آخر آبان ماه و هفته ی اول آذر ماه شاهد مارتن رویدادهای استارتآپی در اصفهان باشیم.

اما امسال در دو هفته ی که بواسطه ی گرانی بنزین، و قطعی اینترنت، مسئولین برگزاری هفته ی کارآفرینی اصفهان بعنوان تنها رویداد رسمی ثبت شده در سایت جهانی کارآفرینی و بر خلاف برخی فعالان در تهران بدون در نظر گرفتن اینکه در این دو هفته اکثر کسب و کارها در حالت تعطیلی قرار داشتند اقدام به برگزاری رویدادی در تهران کردند این در حالیست که هفته ی کارآفرینی که در سایت جهانی کارآفرینی ثبت شده بود با تصمیم برگزارکنندگان در اصفهان و با هدف همراهی با فعالین این حوزه برگزار نشد.

شرایط مناسب نیست ولی ...

اشتباهات و مشکلات ساختاری و درونی سازمان خود را پوشش دهد.

در حال حاضر استارتاپ هایی که دارای ایده های خوب، تلاش های هوشمندانه، پشتکار زیاد و کنترل هزینه ها باشند، باقی خواهند ماند.

۱ و ۲ و ۳ مقدمه ای است برای اینکه به دوستان اصفهانی فعال در استارتاپ ها و کسب و کار های نوپا و نوین عرض کنم که خیلی احساس جا ماندن از دنیا و تهران نکنید. همچنان شکارچیان فرصت

ها برنده خواهند بود و برای برهم زدنگان (disruptive) موقعیت مهیا است. علاوه بر اختصاص فضا و تداوم حضور استارتاپ ها در نمایشگاه کامپیوتر اصفهان (اتوکام)، چندین اتفاق خوب دیگر هم در اصفهان در حال وقوع است: تاسیس شرکت و صندوق سرمایه گذاری خطر پذیر، برگزاری رویداد و کلاس های آموزشی خوب، فعال شدن سه مرکز آموزش کد نویسی کاربردی، تاسیس شتابدهنده صنایع خلاق و برگزاری هفته جهانی کارآفرینی با بیش از ۴۰ رویداد در شهر اصفهان. isfahanweek.ir برای چهارمین سال و توسعه فضاهای کار اشتراکی و ...

موفق خارج از ایران بوجود آمد. (دیجی کالا، علی بابا، اسنپ ها، آپارات، فیلیمو و ...)

۲- وقتی به گزارش های صندوق های جسورانه در بورس و فرابورس و یا شرکت در جلسات تخصصی نگاه میکنیم متوجه میشویم که ارزش گذاری بالا (به نوعی حساب گونه) برای بسیاری از این استارتاپ ها و یا مشابیشان در ایران اتفاق افتاده است و این ارزش گذاری ها به مرور زمان و بوسیله مکانیسم بازار تعدیل میشود

نتیجه ساده که از ۱ و ۲ میگیرم این است که استارتاپ های ایران هم در ضمن مستعد بودن برای ترکیدن حساب، باید از مدل های ساده مانند فروشگاه اینترنتی و مدل های مبتنی بر تبلیغات و ... گذر کنند و کمی خلاقانه تر و با دید عمیق تر به جامعه و نیاز های آن و بالطبع فرصت های موجود نگاه کنند.

۳- در این میان عده ای میگویند که اوضاع بد است و ... من هم میگویم بله درست است و شرایط مناسب نیست. کفایت میکنم به نقل قول از علی رضا صادقیان (هم بنیان گذار نت برگ و چیلوری و ...) که در پادکست ۱۰ صبح گفت: شرایط بد برای استارتاپ ها به نوعی بهتر است چون دیگر کسی نمیتواند با پول و سرمایه زیاد



محمد علی زاهدی

۱- موج اول استارتاپ های موفق جهان مبتنی بر خدمات و یا بر هم زدن مدل های کسب و کار سنتی موجود بود. (آمازون، یوتیوب، نتفلیکس، اوبر، ایربی ان بی و ...) و پس از یک دوران حساب و سپس دوران گذار، در حال حاضر بیشتر گرایش به تکنولوژی مانند (3D print, AI, AR, IoT, mobile) دارد. در ایران هم موجی از استارتاپها و کسب و کارها به همین ترتیب شروع شد. عموماً یک کلون (کپی بومی سازی شده) از یک مدل کسب و کار

عجول بودن ویژگی اکوسیستم کارآفرینی اصفهان

کار کردن در اصفهان نسبت به دیگر شهرهاست که در تک تک یافته های کارآفرینان اصفهانی رسوخ کرده که همین مساله سنگ بنای مهاجرت به دیگر شهرها همچون تهران می باشد.

در ماه های اخیر تعداد بازیگران حوزه کارآفرینی بشدت افزایش یافته است. از شهرداری تا اتاق بازرگانی، از مراکز شتابدهی تا دانشگاه ها. به نظر تان این تعداد می تواند مثبت باشد یا منفی؟

همانگونه که اشاره شد اصفهان پس از تهران بالاترین نرخ رشد فراگیر کسب و کارهای نوآفرین در ایران را داشته و با توجه به وجود ارگان های نامبرده تاثیرات مستقیمی بر ایجاد بسترهای فرهنگی متناسب و زیرساخت های اصفهان داشته. برای افزایش تعدد این مراکز نیاز به هدف گذاری خاص برای هر ارگان الزامی می گردد تا موازی کاری ها به حداقل رسیده و انتقال تجارب بین این سازمانها تسهیل گردد.

با توجه به پتانسیلهای اصفهان چون دانشگاهها و مراکز علمی، صنایع، گردشگری، صنایع دستی، پزشکی و ... چقدر موفق بوده ایم؟

موارد نامبرده روند رشد اکوسیستم استارت آپ اصفهان را افزایش داده اند، اما سوال اصلی این است که اگر این پتانسیل ها در جامعه ای دیگر وجود داشت آیا امکان بهره وری بالاتری از این عوامل وجود خواهد داشت؟ بی شک هنوز نتوانسته ایم از تمام قابلیت های این اکوسیستم استفاده کنیم. همچنین برخی از این ارگان ها در سطح کشوری فعالیت می کنند و توجه به موفقیت استارتاپ های درونی اصفهان جزو سیاست های ثانویه این نهادهاست.

کدام بخش از ظرفیت و پتانسیل اصفهان از چشم فعالان این حوزه دور مانده است؟

اصفهان از گذشته مهد تجربیات و تخصصات ناب در صنایع مختلف بوده و این امر موفقیت های چشمگیری را برای اصفهان به ارمغان آورده است. توجه به منابع انسانی و آموزش نیروی متبحر و ماهر موقعیت جذابی برای حوزه استارتاپ ها می باشد. اما از توجه کافی برخوردار نبوده و به تدریج این فرصت به تهدید جدی تبدیل می شود.

عملکرد بخش دولتی و حاکمیتی با فعالان این حوزه را چگونه ارزیابی میکنید؟

علی رغم توجه بالای این بخش به حوزه کسب و کارهای نوین و ارائه تسهیلات و یارانه های متعدد همچنان به دلیل عدم طرح مساله درست و نیازسنجی صحیح هنوز پاسخ های درستی به نیازهای این حوزه توسط بخش دولتی داده نشده است.

با تمام پارامترها و ویژگی های اصفهان، آیا میتوان انتظار داشت اصفهان به عنوان قطب کارآفرینی ایران مبدل شود؟

با رفتار هوشمندانه متولیان این حوزه، تفویض اختیار به افراد کارآمد و کارسپاری به نیروی جوان توأمان با تجربه کارآفرینان موفق، می توان به رشد این اکوسیستم و برداشتن گام های موثر در حوزه کارآفرینی امیدوار بود.



حمید گودرزی یکی از فعالان کارآفرینی اصفهان است. وی مدیرعامل شرکت دانش بنیان طاهاتک با ایده محوری هوشمند سازی شهری و تمرکز بر حمل و نقل هوشمند است. او هم بنیان گذار بیش از ۲۰ استارتاپ در ایران، ترکیه، عمان، عراق و امارات است.

بعنوان اولین سوال، وضعیت کسب و کارهای نوپا اصفهان را چگونه ارزیابی میکنید.

این نوع کسب و کارها بدون داشتن مبانی نظری و تجربی کافی و تنها به صورت صحیح و خطا به این شهر ورود کرده که با توجه به کم تجربه بودن بدیهی است میزان شکست بالا و طول عمر کوتاه تری نسبت به دیگر مشاغل داشته باشند، با این حال به دلیل بالا بودن نرخ رشد فراگیر استارتاپ های اصفهان نسبت به دیگر استانها و سود بالای آنها در صورت موفقیت و از سوی دیگر جذابیت های معنوی آن از حمایت سرمایه گذاران متعددی برخوردار گردیده. در صورت حضور مشاوران اجرایی و آکادمیک طراز اول و آشنایی هرچه بیشتر مدیران استارتاپی به نحوه های شناخت و ورود به بازار می توان چشم انداز روشنی را برای استارتاپ های اصفهان متصور شد.

آیا اصفهان توانسته در اکوسیستم کارآفرینی ایران جایگاهی ویژه داشته باشد؟

اصفهان پس از تهران بالاترین نرخ رشد فراگیر کسب و کارهای نوآفرین در ایران را داشته و با توجه به وجود ارگان هایی همچون شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان، شکاف میان دانشگاه و صنعت به وضعیت مناسبی دست یافته و به سوی دانشگاه های نسل چهارم قدم برداشته ایم. اما همچنان بدلیل عدم توجه این اکوسیستم به آموزش مبتنی بر انتقال تجربه نتوانسته ایم بصورت بهینه از پتانسیل های این حوزه بهره ببریم.

بزرگترین مشکل استارتاپهای اصفهانی در مقایسه با سایر استانها را در چه می بینید؟

از جمله بزرگترین دغدغه های این اکوسیستم عجول بودن در بدست آوردن نتیجه مطلوب و عدم دانش تیم سازی مناسب بوده و بعضاً باور نادرست سخت بودن

به استحضار کلیه فعالین حوزه تجارت الکترونیک در بخش های فنی مهندسی، تولید محتوا و مارکتینگ و همچنین تولید کنندگان اپلیکیشن های نشانی محور می رساند اداره کل پست استان اصفهان در راستای طرح های توسعه شرکت ملی پست در حوزه تجارت الکترونیک و GNAF قصد دارد با همکاری بخش خصوصی به توسعه این سرویس ها در استان اصفهان بپردازد. لازم به توضیح است که شرکت های همکار با پست در بخش تجارت الکترونیک وظیفه دارند بستر لازم برای ارائه خدمات خرده فروشی از قبیل ایجاد امکانات فنی و بازاریابی را برای دارندگان کالا از طریق اینترنت فراهم آورند و در مقابل پست نیز به عنوان همکار در این پروژه خدمات حمل و نقل و وب سرویس بارکد و کدپستی و همچنین در صورت نیاز ارائه فضای انبار داری براساس شرایط و ضوابط به شرکت ها ارائه می نماید. همچنین در حوزه کدپستی و آدرس استاندارد با عنایت به تکمیل پروژه GNAF در شهرهای اصفهان، شاهین شهر و کاشان و امکان استفاده بخش خصوصی از این سرویس در جهت توسعه پروژه های نشانی محور آماده ارائه وب سرویس کد پستی به بخش خصوصی با امکان دریافت کدپستی و تحویل نشانی استاندارد و مختصات جغرافیایی را دارد. شما می توانید جهت دریافت اطلاعات بیشتر به اداره بازاریابی اداره کل پست استان اصفهان واقع در خیابان نشاط و یا شماره تلفن ۴۱۴۰۴۰۰۸ تماس حاصل فرمایید.

از وب سایت خود با یک SSL در برابر کلاه برداران محافظت کنید

نماینده رسمی شرکت OpenTrust فرانسه در ایران

ارائه گواهینامه SSL ویژه دامنه های .ir قابل صدور برای تمامی اشخاص، شرکت ها، بانک ها و سازمان ها

به دست آوردن اعتماد بازدیدکنندگان با نمایش قفل امنیت حفاظت از اطلاعات شخصی بازدید کننده ها از سوء استفاده رمز گذار، اطلاعات حساس



پویاسازان فناوری اطلاعات
۰۳۱-۳۲۲۱۹۲۱۸
۰۳۱-۳۲۲۳۵۷۷۹
www.pouyasazan.org
sales@pouyasazan.org

عدم توازن در سرمایه گذاری فناوری اطلاعات با ظرفیتهای موجود



رضا شریعتی نیا دارای کارشناسی مهندسی فناوری اطلاعات و دانشجوی کارشناسی ارشد به عنوان مسئول فناوری اطلاعات در خدمت سازمان همیاری شهرداری های استان اصفهان فعالیت دارد. به سراغ او رقتیم تا در مورد هوشمندی شهر اصفهان و پتانسیل های موجود نظر نشان را جویا شویم.

سازمان همیاری شهرداری های اصفهان چه وظایفی را بر عهده دارد و چشم انداز واحد فناوری اطلاعات آن را بفرمایید.

با توجه به وظایف اساسی شهرداری ها، در تامین نیازمندیهای شهری و تاسیسات مورد نیاز عمومی با هدف کمک و اهتمام در کاهش اتکای اعضا به عوارض، جهت اداره امور شهر و شهرداری و افزایش توان مالی شهرداری های عضو از طریق ایجاد درآمد های ناشی از تولید، فعالیت های اقتصادی، خدماتی بر طبق اصول بازرگانی و با شخصیت حقوقی مستقل، تاسیس و برابر مفاد اساسنامه اداره گردیده است و می تواند به کلیه عملیات و معاملات مالی و تجاری و بازرگانی اعم از واردات و صادرات و قبول نمایندگی شرکتها و مؤسسات تولیدی و خدماتی داخلی و خارجی و قبول پیمانکاری اعم از آنکه بطور مستقیم یا غیرمستقیم به تمام یا هر یک از موضوعات اساسنامه مربوط باشد، راسا یا به نمایندگی از طرف شهرداری های عضو، مبادرت نماید. به عنوان کارشناس و مسئول IT، در ابتدای فعالیت در این زمینه تلاش خود را در جهت ایجاد زیرساخت های مناسب انجام داده و بهبود مستمر را در حوزه فناوری اطلاعات از ماموریت های اصلی خود می داند، اما همچنان تا تحقق چشم انداز ایده آل و استاندارد خود فاصله داریم.

در راستای پیاده سازی شهر هوشمند چه اقداماتی از سوی سازمان و شهرداری صورت پذیرفته است؟

استفاده از تکنولوژی های نو ظهور در تمامی صنایع جهانی به یک ضرورت انکار ناپذیر تبدیل شده است. فناوری اطلاعات اکنون یکی از مسیرهای توزیع و گسترش این صنعت در جهان است، سازمان همیاری شهرداری ها نیز با توجه به فعالیت های خود و تعاملی که با شهرداری های استان داشته و دارد در این راستا اقدامات گسترده ای انجام داده که به تبع نمونه هایی از آن ها در سطح شهرهای استان مشهود بوده و امید است در آینده ای نه چندان دور شاهد این باشیم که مسیر پیشرفت برای خدمات هوشمند توسط کلیه ارگان ها و ادارات هموار و مورد حمایت قرار بگیرد.

در حال حاضر چه خدمات شهری بصورت آنلاین و الکترونیکی انجام می گیرد؟

نقش فناوری اطلاعات در انجام فرایندهای الکترونیکی جهت اداره بهتر شهر بر کسی پوشیده نیست که نمونه هایی از این خدمات را در سوالات قبلی اشاره کردم و در اینجا نیز گریزی به آن می زنیم؛ کارت های هوشمند، بانکداری هوشمند، آموزش الکترونیک، تجارت الکترونیک و ... از جمله خدماتی است که می توان بازگو کرد. البته این خدمات تنها زمانی می توانند به درستی کار کنند که به آنها اعتماد کنیم و همه ی دستگاه ها در این اکوسیستم باید نقش خود را ایفا کنند و راهکارها را که با چهار هدف اصلی امنیتی یعنی دسترسی، یکپارچگی، محرمانه بودن و مسئولیت پذیری مطابقت دارند، ادغام کنند.

وضعیت فعلی شهر اصفهان در هوشمندی را چگونه می بینید؟

شهرهای هوشمند، تجسم رویایی در آینده نیستند بلکه به لطف راهکارهای نوآورانه، بسیاری از آنها در حال حاضر فعال و یا به سرعت در حال گسترش می باشند. برای شهر اصفهان نیز تلاش بسیار زیادی در جهت بهبود صورت گرفته است ولی به نظر بنده تا زمانی که مشتری، خدمات خوبی در بستر اینترنت دریافت نکند چیزی برای ارائه وجود ندارد و باید تلاش بیشتر بصورت مستمر صورت پذیرد.

آیا می توانیم مدعی باشیم زیرساخت مورد نیاز شهر هوشمند را ایجاد کرده ایم؟

عده ای از کارشناسان و صاحب نظران معتقدند ظرفیت و توان لازم در حوزه فناوری اطلاعات درمبحث شهر هوشمند وجود دارد، اما متاسفانه منابع مالی برای ایجاد زیرساخت های فناوری در کشور فراهم نیست، از لحاظ هزینه کرد و سرمایه گذاری در حوزه فناوری اطلاعات بسیار ضعیف عمل کرده ایم که انتظار می رود برای این موضوع تدابیر لازم اندیشیده شود و با توجه به درک موضوع، تا رسیدن به جایگاه ایده آل در این عرصه فاصله زیادی باقی مانده است.

یکی از پارامترهای شهر هوشمند پیادسازی دولت الکترونیک است، وضعیت دولت الکترونیک را چگونه ارزیابی می کنید.

یکی از مهم ترین مقولات در جامعه اطلاعاتی، مساله دولت الکترونیک است. هدف اصلی دولت الکترونیکی، فراهم آوردن « محیط دیجیتالی » برای ارائه اطلاعات، ایجاد ارتباطات و ارائه خدمات است.

رشد فناوری اطلاعات و پدید آمدن مساله رقابت در جهان و رشد استفاده از اینترنت بین مردم جهان منجر به تغییر انتظارات مردم با پیشرفت های صورت گرفته در جهان شد که همین مولفه ها باعث شده احساس نیاز به دولت الکترونیک بیش از پیش حس شود. این در حالی است که هنوز بسیاری از سازمان های بزرگ کشوری پرونده های مراجعین خود را در قالب پرونده های کاغذی نگهداری می کنند، بدون شک نباید هم انتظاری بهتر از جایگاه فعلی مان در حوزه توسعه دولت الکترونیک داشت و در آن بخش هایی هم که به استانداردهای دولت الکترونیک دست یافته ایم، بسیاری از اوقات شاهد این هستیم که شهروندان علی رغمی که مشخصات خود را به صورت الکترونیک وارد می کنند مجدداً با مراجعه حضوری و ارائه اصل مدارک اقدام می کنند.

واقعیت این است که دولت الکترونیک زمانی محقق می شود که همه نهادها برای پیاده سازی همه جانبه آن همکاری کنند. البته که به اجرای دولت الکترونیک در ایران، ایراداتی وارد است، بنده معتقدم که نیروهای موجود در ادارات از دانش کافی برای انجام امور رایانه ای برخوردار نیستند و حتی بسیاری با آن غریبه هستند و این ناهماهنگی در بین بخش های سیاستگذاری و گستردگی بوروکراسی اداری از بزرگترین مشکلات ایجاد دولت الکترونیکی یکپارچه در کشور بوده، چرا که چندین نهاد مختلف در ایران معمولاً به نتیجه واحد و یکسانی در تصمیم گیری مسائل نمی رسند. برخی بر این باورند که مسائل حوزه فناوری اطلاعات و شهر هوشمند نباید جایگزین روش سنتی شود، بلکه باید به عنوان یک کانال توزیع در کنار دیگر کانال ها قرار بگیرد که به نظر میرسد یک باور غلط بوده و روی آوردن مدیران از روش های سنتی به مدرن با توجه به پیشرفت های سریع در عصر ارتباطات و جایگزینی فناوری اطلاعات در امور می تواند زمینه ساز تحولاتی نو و شگرف را همراه داشته باشد.

علی رغم تاثیر فناوری اطلاعات در زندگی شهری، شاهد بی اعتنایی در اختصاص بودجه و به طبع آن کندی در اجرای زیر ساخت های آن هستیم، علت این بی توجهی را در چه می بینید؟

واقعیت همانطور است که عنوان کردید، در سال ۱۳۹۸ و سال های قبلی شاهد بی اعتنایی و اختصاص بودجه متناسب با ارتقای وضعیت فعلی پیش بینی نشده و پیشرفت تکنولوژی در سال های اخیر آنقدر زیاد بوده که اختصاص بودجه متناسب و متوازن با دیگر بخش ها رشد نداشته است و اراده ای برای سرمایه گذاری ویژه در این بخش دیده نمی شود و می توان این مشکل را یکی از معضلات اصلی دانست و به زودی شاهد این اتفاق مهم باشیم که بستر زیرساخت به بهترین شکل ممکن تجهیز شده و آماده بهره برداری باشد.

یکی از بخشهای جذاب در میان فعالان کارآفرینی، خدمات شهری بصورت هوشمند و اینترنتی است. در این حوزه سازمان چه اقدامات و امکاناتی را در جهت تسهیل امور برای کارآفرینان صورت داده است؟

با یک گریز به کشورهای اروپایی می بینیم که آنها با استفاده از اینترنت و اپلیکیشن ها زنجیره فروش خود را تغییر داده اند به این صورت که به جای راه اندازی یک شعبه فیزیکی، هزینه های مربوط به آن را در بخش فروش مجازی و درگاه فناوری اطلاعات پیاده کرده و شاهد نتایج شگفت آوری بوده اند. هم اکنون موضوع تغییر زنجیره فروش مبحثی بسیار جدی است که فعالان در حوزه کارآفرینی به جای راه اندازی شعبه فیزیکی با هزینه های سرسام آور می توانند از بسترهای دیگری به فروش و ارائه خدمات بپردازند.

سازمان همیاری شهرداری ها در این حوزه و با توجه به وظایف و چشم اندازهای خود تنها به شهرداری های زیر مجموعه و شرکت های تابعه خود می تواند این امکان را فراهم نماید و برای سایر اشخاص حقیقی یا حقوقی امکان تسهیل امور در حوزه کارآفرینی طبق اساسنامه سازمان غیر ممکن می باشد.

به نظر شما اکوسیستم کارآفرینی اصفهان چه جایگاهی در ایران دارد؟

طبق آمار و مطالعاتی که داشتم اصفهان یکی از معدود شهرهای کشور است که در چند حوزه به عنوان یک شهر کارآفرین شناخته شده است. و تعدادی از ارگان ها به خصوص شورای اسلامی شهر و شهرداری اصفهان حساسیت و علاقه مندی زیادی در رابطه با موضوع کارآفرینی و ورود به کسب و کارهای نوپا دارند که نشان از اهمیت و تعامل این موضوع با دیگر اهداف دارد. البته با وجود نیروهای تحصیل کرده، خلاق و صاحب ایده در اصفهان، با کندی اکوسیستم کارآفرینی مواجه هستیم و به نظر می رسد هیچ مشکل در ابعاد فکری و دانشی نداریم، بلکه ضعف در حوزه های اجرایی، اکوسیستم کارآفرینی را با مشکل مواجه کرده است.

در پایان در خصوص بکارگیری جوانان روشن فکر، خلاق و استفاده از ایده های نو و عدم بکارگیری بازنشستگان در بحث مدیریت شهری، برای جناب عالی که نماد یک جوان روشنفکر و کارشناس خبره در حوزه فناوری اطلاعات محسوب می شوید و مجموعه پر تلاش عصر ارتباط و پایگاه خبری اصفهان ارتباط آرزوی توفیق روز افزون داشته باشم.

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: مهدی بکلری

سرپرست استان اصفهان: مهندس مهدی قربانی

تلفن: ۰۳۱-۹۵۰۱۲۲۳۶-۰۳۱-۹۵۰۱۲۴۲۱-۰۳۱-۹۵۰۱۲۴۲۱

تحریریه: ۰۹۳۶۷۱۰۹۳۱۸-۰۹۳۶۷۱۵۷۵

آدرس پستی: اصفهان- صندوق پستی: ۳۳۶-۸۱۴۶۵

telegram.me/Isfahanictnews

lctnewsir@gmail.com

دنیا دنیا امید، امانه برای ما...



مماندانا داودی

بعضی حقایق تلخ نیستند، شوردن و دلنگی اش استخوانی میشود درگلو ساعت به وقت صفر بنزین یکهو و بی اطلاع سه برابر گران شد. بایک خبر مختصر که ساکنان وطن ایران از دقایقی دیگر محبت کنید و بنزین را ضربدر سه پرداخت کنید بوس به روی ماه همگی تان هموطنان به حساب کتاب افتادند که بجای سفره شان کوچکتر میشود آخر قرار بود تدبیر و امید به زندگی ایرانیان تزیق شود... چه شد کجارت ان وعده های شیرین فردایش هنوز رییس جمهور در عکسها لیخنند میزد که ارتباط کشور با جهان قطع شد و ما از دهکده جهانی حذف شدیم میگفتند. کره شمالی شدیم انگار که حرفه ای بزرگ در زندگی مان ایجاد شد. دست و دلمان به کاری نمیرفت و بهمین سادگی کسب و کارهای اینترنتی تعطیل و نیمه تعطیل شدند. شمار روزهای قطع اینترنت در ایران از انگشتان دو دست هم بیشتر شد. کسب و کارها، ارتباطات، خبرنگارها، دانشگاهیان و جمعیت زیادی از افراد تحت تاثیر این مسئله هستند.

موضوع دیگر تغییر سبک زندگی ایرانی ها در این سالهای اخیر بوده است. در دولت یازدهم و دوازدهم علاوه بر افزایش سرعت، تعداد مشترکین را از ۳۵۰ هزار موبایل متصل به اینترنت به ۷۰ میلیون رساند. طبیعی است وابسته باشیم به چیزی به اسم اینترنت. همه چیزمان وابسته باشد. از کار و زندگی گرفته تا سرگرمی هایمان. از پیشرفت تحصیلی گرفته تا نوشتن مقاله برای نشریات بزرگ علمی جهان. در کنار تمام این ها کسب و کار ایجاد شد تا کمی از بار «بیکاری» که رفع آن سالهاست به مسئله اول کشور تبدیل شده، کم کند.

آمار رسمی اعلام خسارت های ناشی از قطع اینترنت

در این مدت تمام نهادهای رسمی در ایران اقدام به انتشار گستردگی زیان قطعی اینترنت در ایران کردند. بعنوان مثال سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی اعلام کرد که قطع یک هفته ای اینترنت و همچنین ادامه دار بودن قطع دیتای تلفن همراه تا کنون به ایراتورهای تلفن همراه و شرکت های اینترنتی ۱۰۸۰ میلیارد تومان ضرر وارد کرده است. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با حضور در جلسه فراكسیون مستقلان ولایی مجلس در مورد قطعی اینترنت گفته بود که در زمان قطع اینترنت بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان به مجموعه مخابرات کشور ضرر وارد شده است. در مورد بخش خصوصی فعال میتوان گفت حجم فروش شرکت های بزرگ با قطعی اینترنت ۳۰ درصد کاهش یافته و برای شرکت های کوچکتر این رقم به ۷۰ درصد نیز رسیده است؛ اما متاسفانه فروش کسب و کارهای خانگی یا کسب و کارهایی که از طریق شبکه های اجتماعی فعالیت می کردند تقریباً به ۹۶ تا ۹۷ درصد کاهش یافته است.

هزینه های پنهان قطع اینترنت

جدای از تمامی زیان های مادی که قطعی اینترنت به تمامی کسب و کارهای مبتنی بر اینترنت زد موضوع دیگری که بسیار قابل اهمیت است ایجاد فضای بی اعتمادی به کسب و کارهای اینترنتی است. اعتمادی که در این چند سال اخیر بواسطه گسترش دسترسی به اینترنت بسیاری از کسب و کارها برای فروش محصولات و خدمات خود از این بستر استفاده کنند. موضوعی که با قطع اینترنت علاوه بر قطع ارتباط با مشتریان، باعث تعطیلی بسیاری از کسب و کارها شد. در کنار خدشه دار شدن اعتماد عمومی به اینترنت و شبکه ی که هر لحظه ممکن است به آن دسترسی نداشته باشند، نامیدی فعالان کسب و کارهای اینترنتی نسبت به آینده را پیش روی این فعالان قرار داده است. موضوعی که مسئولین بایستی به آن دقت کنند که قطع اینترنت تنها به منزله ی اختلال چند روزه ی در کسب و کارها نیست و هزینه های پنهانی برای کشور دارد. تا جایی جست و جوی کلمه ی مهاجرت در ابزار گوگل ترنزد و بررسی روند تغییرات آن در ماه های گذشته نشان می دهد که ایرانیان پس از وصل شدن اینترنت جهانی، این عبارت را با نرخ بالایی جست و جو کرده اند. پس از حوادث اخیر کشور که با قطعی گسترده ی اینترنت به مدت چندین روز همراه بود، به نظر می رسد مهاجرت در حال تبدیل شدن به برنامه ی نیروی کارآفرین و نخبه ی کشور است. جدیدترین آمار گوگل ترنزد در ایران، حکایت از حقیقتی نگران کننده دارد که شاید بی ربط با قطعی اینترنت در روزهای اخیر نباشد.

توی عکسها مسئولین هنوز می خندند

و از امید میگویند

براستی

دنیا دنیا امید

اما نه برای ما...