

امیدواری بی تدبیر

سال شمار

کتاب اول

بررسی هشت سال فناوری
اطلاعات و ارتباطات ایران
دولت یازدهم و دوازدهم
سال ۱۳۹۲ تا سال ۱۴۰۰

امیدواری بی تدبیر



| آن که غربال دارد از پس کاروان می‌رسد |

هشت سال پیش، کتابی منتشر کردیم با عنوان «به نام عدالت به کام هرج و مرج» برای بررسی وضعیت فناوری اطلاعات و ارتباطات دولت محمود احمدی‌نژاد از سال ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۲. آن کتاب که سال‌شماری بود از اتفاقات مختلف حوزه ICT در آن هشت سال کذایی، مورد توجه مخاطبین و علاقمندان این صنعت قرار گرفت. آن سال‌ها هنوز فناوری اطلاعات و ارتباطات و حالا دیگر فضای مجازی، این همه که حالا و این روزها مورد توجه عموم مردم است، نبود. هنوز گوشی‌های هوشمند و اینترنت موبایل نیامده بود، هنوز شبکه‌های اجتماعی این طور که این روزها در همه‌ی شئون زندگی مان حضور دارند، نبودند. خبری از استارت‌آپ‌ها و تعبیری که در فضای فرهنگی و سیاسی و جامعه در این سال‌ها گذاشته‌اند نبود و شاید بررسی صنعت فناوری تنها برای برخی از مخاطبین کارشناس این حوزه جذابیت داشت.

اما امروز داستان فرق می‌کند.

حالا دیگر به لطف سرعت فرآیندها رشد تکنولوژی، از کودکان تا سالخوردگان جامعه همگی به شکلی با فضای مجازی درگیرند و روزگارشان بدون آن نمی‌گذرد. این طور می‌شود که سخن گفتن از کارنامه دولت در حوزه فضای مجازی از سال ۱۳۹۲ تا ۱۴۰۰ رویکردی متفاوت می‌طلبد.

گروه رسانه‌ای تحلیلگران عصر اطلاعات تلاش کرده‌است تا به اندازه‌ی بضاعت خود این بررسی را با سه رویکرد انجام دهد. کتابی که پیش روی شماست سال شمار اخبار و اتفاقات مهم و تاثیرگذار از تیرماه ۱۳۹۲ تا تیرماه ۱۴۰۰ است و تلاش دارد برای هر خبر و اتفاقی که بنظر نویسندگان می‌رسید اهمیت و تاثیری در آینده‌ی خود داشته‌است، تحلیل کوتاهی ارائه کند. قطعا اخبار و اتفاقاتی در این مدت از چشم نویسندگان کتاب دور افتاده‌است، اما فی‌الجمله خواننده محقق و علاقمند با خواندن مطالب این کتاب با

روند حرکت دولت، مجلس و دیگر نهادهای حاکمیتی در حوزه تصمیم‌سازی و شرایط بخش خصوصی در این هشت سال آشنا می‌شود و سیر حرکت جامعه اطلاعاتی کشور را در این سال‌ها رصد می‌کند. کتاب دوم شامل بیش از سی گزارش تخصصی از بخش‌های مختلف صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور، چه در حوزه زیرساختی، چه خدماتی و چه محتوایی در کنار وضعیت اکوسیستم استارت‌آپی و کارآفرینی کشور است. این گزارش‌ها هم با همه کمبودها و نواقص محتمل، فتح بایی است برای مخاطبین و کارشناسان برای بررسی دقیق‌تر آنچه بر هر کدام از بخش‌های مختلف جامعه فناوری اطلاعات و ارتباطات و استارت‌آپی کشور گذشته است.

و در آخر و در کتاب سوم، مجموعه‌ای از گفتگوها با برخی از کارشناسان و تصمیم‌سازان دولتی و خصوصی و دانشگاهی است برای بررسی دستاوردها و کاستی‌های هشت سال دولت تدبیر امید.

تحلیلگران، روابط عمومی دولت یا مخالفین نیست. قرار نبوده که تنها از دستاوردها بگویند یا تنها منتقد باشد، تلاش کرده با رویکردی منتقدانه و منصفانه آن‌چه در این هشت سال بر ما گذشته را روایت کند و با اندک اطلاعاتی که شرایط را تحلیل کند و گاهی گوشه‌ای از حقیقت را، آن قدر که در توانش بوده، بیان سازد. حتما در این راه کاستی دارد و امیدوار است مخاطب این کتاب‌ها در تصحیح خطاهای احتمالی همراهی اش کند.

قصه پرغصه‌ی این سال‌ها سخت، اما بسیار شنیدنی است، از رویاهایی که به کابوس بدل و امیدهایی که بی‌تدبیرها شدند. از آن سو داستان موفقیت جوانانی جسور چه در دولت و چه در بخش خصوصی که گاهی سر به افسانه می‌زند.

این مجموعه تلاشی است برای روایت داستان هشت سال امیدواری جوانان ایران.

دوازده گفتگوی مفصل با صاحب نظران و کارشناسان صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات و اکوسیستم کارآفرینی کشور

نصرالله جهانگرد | مار و پله توسعه‌ی ایرانی
 امیر ناظمی | استارت‌آپ آقای وزیر
 علی اصغر قائمی | شهر هوشمند، در غبار ادعا
 سید فرهنگ فصیحی | رانت یا حمایت، مسأله این بود
 میرعلی سیدی | بخش خصوصی، تلاش برای بقا
 سپهر قاضی نوری | تجربه سیاست‌گذاری در حوزه کارآفرینی
 حمزه قطبی نژاد | سرمایه‌گذاری جسورانه یا بزدلانه
 مصطفی نقی پورفر | رد پول را دنبال کن
 علی زواشکیانی | اکوسیستم گلخانه‌ای کارآفرینی
 کاوه یزدی فرد | استارت‌آپی که بود...
 آرش کریم‌بیگی | تلکام دیپلماتیک ایرانی
 رضا غیابی | رویداد برگزار می‌کنم، پس هستیم



درباره‌ی این مجموعه گفتگو

در دو جلد قبلی این مجموعه، رخدادهای حوزه‌ی فناوری اطلاعات و ارتباطات و اکوسیستم استارت‌آپی کشور از سال هزار و سیصد و نود و دو تا هزار و چهارصد، هم به صورت سال‌شمار و هم با تکیه بر گزارش‌های تخصصی درباره هر بخش، بررسی شد. در کتاب سوم و گفتگوهای پیش رو، امیدواریم تا از زبان برخی فعالان حوزه فناوری و نوآوری، گوشه‌های دیگری از تاریخ هشت ساله این زیست بوم جوان و یک زمانی امیدوار را روایت کنیم. از مجموعه گفتگوهایی که در طول آماده‌سازی این کتاب انجام شد، دوازده گفتگو برای چاپ انتخاب شد. تلاش کردیم گفتگوها به شکلی انتخاب شوند تا هم بخش دولتی و حاکمیتی، هم فعالان بخش خصوصی، هم منتقدین و دانشگامیان و هم موافقین روند گذشته را شامل شود. آنچه بر مجموعه گفتگوهای حاضر سایه انداخته است، ناامیدی از روند فعلی سیاست‌گذاری‌های دولتی در عین امیدواری با کامی تلخ، به جوانان ایرانی است تا شاید یک روزی، چرخه‌ی معیوب رویکردهای خلق‌الساعه و بی‌تدبیر مدیریت ایرانی را با سازوکاری نو، جایگزین کنند. از سویی هر چند شعله‌ی امیدواری کارشناسان حاضر در این گفتگوها هنوز روشن اما کم نور است، همگی نگرانی فراوان خود را نسبت به از دست دادن نخبگان جوان کشور در روند رو به افزایش مهاجرت ابراز داشته‌اند. امید داریم که این نگرانی که ریشه در اتفاقات و شرایط ویژه‌ی سال‌های هزار و سیصد و نود و هشت تا هزار و چهارصد دارد، از سوی آن‌ها که دل در گرو ایران و آینده‌ی این سرزمین دارند، جدی گرفته شود.

امیدواری بی‌تدبیر

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۰۰-۲۱۸۲-۷

شناسه مجوز: ۹-۳۴۳۸۱-۶۱۰۲۲۷

قطع کتاب: رقعی

چاپ اول

بهار ۱۴۰۱

دبیر تحریریه: نگین باقری

گروه نویسندگان (به ترتیب حروف الفبا):

لیدا ایاز / مزده باقری / احسان بدائی / مهسا بخشی‌پور /

آرش پارساپور / محمد جواد ترابی / حسین خلیلی /

مریم رضایی / آریا صبوری / زهره غفارپور / ثمر فاطمی /

هدی قبادی / افروز کریمی / فائزه هدایت / مسعود یوسفی

با سپاس از: علی نعمتی‌شهاب / حامد شفیعی

نمونه خوانی / ویراستاری: تحلیلگران عصر اطلاعات

صفحه آرایشی: تحلیلگران عصر اطلاعات

طرح جلد: تحلیلگران عصر اطلاعات



تحلیلگران عصر اطلاعات

گروه رسانه‌ای تخصصی فناوری اطلاعات و ارتباطات

ISSN: ۲۲۵۲-۰۶۵۱

سال تأسیس: ۱۳۸۵

سال پانزدهم، دوره‌ی جدید، پاییز ۱۴۰۰

آدرس: تهران، میدان نیلوفر، خیابان شانزدهم غربی، شماره ۳۰

تلفن: ۸۸۵۴۳۵۶۰ : ۸۸۵۴۳۵۶۱

www.aiamediagroup.ir



رضا غیابی

استارتاپ و نوآوری، پیوست فرهنگي خاص خود را داشت. انواع کلمات و مضامینی که هر یک ساختارهای جدیدی طلب می کرد. دایره ی لغاتی که این روزها شاید خیلی مهم نباشد، اما در ابتدای دهه نود، برگزاری «استارتاپ و یکند» حتماً کار مهمی بود، خیلی سخت تر از برگزاری یک دورهمی آخر هفته. برای خودش دفترچه راهنمای برگزاری داشت و هزار فوت و فن که هر کسی نمی توانست برگزار کند و البته ردیف بودجه مناسب هم در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری. از آن سو منتورها و پنلیست ها هم برای خود داستان جداگانه ای داشتند که بیا و ببین. بارضا غیابی که در نسل اول استارتاپی کشور در قامت مشاور و منتور حضور فعالی داشت و تجربیات بین المللی خوبی هم در اکوسیستم استارتاپی دارد، درباره ی روندی که در این هشت سال طی شد، صحبت کردم. صنعت برگزاری رویداد از ظهور تا افول این روزها، خدمت و خیانت منتورهای قلابی و آینده ی اکوسیستم نوآوری ایرانی.

رویداد بر گزار می‌کنم، پس هستم

شاید مهم‌ترین نشانه‌ای که اکوسیستم استارت‌آپی ایران را بشود در هشت سال گذشته با آن به یاد آورد، انبوهی از رویدادهاست که از ابتدای دهه نود شروع شد و عملاً با آغاز کرونا در انتهای سال ۱۳۹۸ افول کرد. این رویدادها در کنار ظهور شبکه‌های اجتماعی در آن سال‌ها و همچنین هزینه و ریخت و پاشی که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای برگزاری انواع رویدادهای استارت‌آپی می‌کرد نقش بسیار پررنگی برای جذب جوانان به اکوسیستم نوظهور استارت‌آپی داشت. با توجه به اشرافی که شما به فضای آن سال‌ها دارید، بیایید کمی درباره عارضه‌یابی آن مجموعه فرآیندها صحبت کنیم؛ خروجی آن همه رویدادریز و درشت برای جامعه کارآفرینی کشور چه بود؟

من بهتر است از زاویه دید خودم و از آنچه که یادم می‌آید از آن روزها برای شما بگویم. من شغلم را از سال ۸۳ بعنوان مشاوره مدیریت پروژه شروع کرده‌ام. حدود سال

۸۸-۸۹ با پدیده‌ی استارت‌آپ‌ها آشنا شدم آن هم از طریق یکی دو تا سفری که به خارج از کشور در آن زمان کردم و در آن با رویدادهای کارآفرینی آشنا شدم آن زمان من احساس می‌کردم که از طریق در کنار هم بودن و گفتگو کردن جامعه‌ی جوان آن روزها باید این فرهنگ برای کشورمان ایجاد شود و من هم سعی کردم یک قسمتی از این بازی باشم. شما که گفتید هشت سال و آن عبارت هشت سال را آوردید من فوری عبارت هشت سال دفاع مقدس در ذهنم آمد و فکر کردم هشت سال دفاع کردن از حوزه‌ی استارت‌آپ‌ها هم می‌تواند مقدس باشد چون در خاطر من هست آن زمان، نسل دهه هفتادی‌ها تازه داشتند به سرکار می‌آمدند، من به‌عنوان یک دهه شصتی مشاهده می‌کردم که آن‌ها از شرایط کاری بسیار ناامید هستند و استارت‌آپ‌ها ناگهان مانند یک بارقه‌ی نوری برای کسانی بودند که دیگر از خارج رفتن خسته شده بودند، حتی بعضی از اشخاصی که می‌توانستند مهاجرت کنند به کشور برمی‌گشتند و من احساس می‌کردم اگر چه از این حوزه به هر حال فعالیت حرفه‌ای ام نبود ولی احساس می‌کردم می‌توانم کمک کنم بنابراین فکر می‌کنم در نزدیک به چهل استارت‌آپ و یکندی که بین سال ۹۰ تا ۹۴-۹۵ برگزار شد، بعنوان منتور حضور داشتم و آنچه از صنعت یاد می‌گرفتم را به بچه‌ها منتقل می‌کردم و کمکشان می‌کردم با فضای واقعی ایران آشنا بشوند. خوب به این واسطه در حوزه‌ی رویدادها شناخته شده‌ام و از سال ۱۳۹۱ با دوستانم کنفرانس تداکس در تهران را برگزار می‌کنم که البته تد در ایران با موضوع استارت‌آپ‌ها چون هم‌زمان شروع شدند، خیلی‌ها این کنفرانس را با کنفرانس‌های کارآفرینی اشتباه گرفتند که هنوز هم ما این چالش را داریم که در استیج ما خیلی‌ها علاقه دارند در باره‌ی کارآفرینی و موفقیت و استارت‌آپ‌ها صحبت کنند، در صورتی که ذاتاً تداکس در مورد فرهنگ نوآوری است. در هر حال بگمانم که اگر جامعه جوان استارت‌آپی در سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ حدوداً ۵۰۰-۶۰۰

نفر بودند، امروزه شاید از چند صد هزار نفر بالاتر رفته باشد و عملاً شکل خرده فرهنگ به خود گرفته است و هر فرهنگی در مغز استخوان جامعه شکل بگیرد همیشه ادامه پیدا می کند. بنابراین از همان ابتدا اصرار داشتیم هر فرهنگی خوبی که می خواهد شکل بگیرد همان جا شکل بگیرد تا فرهنگ استارتاپ‌های ما مانند بقیه چیزهای ما که در یک قرن اخیر خراب شده بودند، خراب نشود. به نظر من هم تا حدودی نقدهای جدی به این جامعه وارد است ولی به هر حال جامعه نوینی که در ابتدای راه است. من در این سال‌ها هر طور می توانستم این جامعه را به دوستانم در صنعت معرفی کردم تا حامی آن‌ها بشوند، برای قسمت‌هایی از دولت که مجوز دهندگی می خواستند، عملاً مفاهیم را ترجمه می کردم که این استارتاپ چیست و شما چطور می توانی از فرصت‌های آن‌ها در ابعاد ملی استفاده بکنید از این جهت آن زمان، بله خیلی به رویدادها نیاز بود البته نمی دانم الان هم این نیاز وجود دارد یا نه.

می خواهیم به همین برسیم ببینید در فحواي کلامتان چند نکته بود که سعی می کنیم در ادامه گفتگو به هر کدام از آن‌ها بپردازیم، ابتدا به سراغ مخاطبان برویم به نظر تان مخاطب سال ۹۰ با مخاطب سال ۱۴۰۰ چه تفاوتی کرده است؟
امیدش را از دست داده.

فقط؟

نه، فقط نه، اما امیدش را به شدت از دست داده و آدم امیدش را که از دست می دهد خیلی چیزهای دیگری را هم از دست می دهد ولی شرو عش از امید بوده. در آن زمان

بچه‌ها به اکوسیستم استارت‌آپی به چشم چیزی نگاه می‌کردند که قرار است آن‌ها را از جا بکند و دیگر مجبور نباشند که فکر کنند در ایران هستند.

همین جا صبر کنیم، یعنی چه در ایران هستند؟

ببینید اول از همه مختصات و طول و عرض و ارتفاع جوان ایرانی را بسنجیم و ببینیم وقتی در دانشگاه می‌داند آن رشته‌ای که می‌خواند در اغلب موارد آینده‌ی شغلی ندارد، خب این یک سرخوردگی، آن‌که هنوز به دانشگاه نرفته‌است با سؤالات بزرگی مواجه است که اصلاً چه بخوانم و چه نخوانم و همیشه در صف ایستاده‌است، همواره برای همه چیز در صف است، مخصوصاً ما دهه شصتی‌ها که صبح‌ها برای شیر در صف بودیم، در مدرسه در صف بودیم، صف بوفه، از مدرسه تا پشت کنکور در صف بودیم. بچه‌های دهه هفتاد و هشتاد هم شکل دیگری از این صف را تجربه کرده‌اند. این در صف ماندن انسان را ناامید می‌کند چون شما وقتی منتظر یک چیزی هستی و بعد از انتظاری طولانی به آن می‌رسید و می‌بینی چیز چشم‌ودل سیرکنی هم نیست، ناامید می‌شوی، این هم دومین عامل. سوم این‌که آن بچه‌هایی که من در تهران می‌دیدم و امکان مهاجرت داشتند و برای دانشگاه‌های خارجی اپلای می‌کردند، این موضوع که بروم یا بمانم، سربازی در مورد پسرها نمی‌گذارد و فرهنگ و رسوم و آداب خانواده برای دخترها نمی‌گذارد تا برود. تمام این‌ها در کنار هم باز یک عامل دیگر ناامیدی، حالا این وسط یک چیزی جدیدی آمد به اسم استارت‌آپ. گفتند که در هر ساعتی که علاقه داری کار کن، هرطور که علاقه داری کار کن، با کامپیوترت کار کن، ارزش خلق کن، مهم نیست کجا، اصلاً می‌توانید از گاراژ خانه‌ات شروع کنی، سرمایه نمی‌خواهد، پارتی نمی‌خواهد، این وعده، وعده بزرگی بود، اصلاً شبیه کارهای دیگر در ایران نبود و نیست. تا آن زمان

فقط تاجران ایرانی پول دار بودند و یک مسیری داشتند و وارد شدن به آن حرفه برای یک جوان ایرانی بسیار سخت بود ولی استارت‌آپ یک وعده‌ی جدید داد و جوان‌ها خیلی امیدوار و علاقه‌مند شدند. حس خوب روزهای اول رویدادهای اکوسیستم استارت‌آپی را خوب به‌خاطر دارم. این که این همه انسان خوب و هم‌دل دور هم جمع شده‌اند که به یکدیگر کمک کنند و اهداف مشترکی در سر دارند و از همه مهم‌تر امید به آینده دارند، واقعاً حال خوبی را برای همه داشت. در آن زمان صحبت از نتورکینگ بوده ولی الان داشتن پارتی مهم‌تر است. آن موقع انجام کاری که با دوست داشتن و علاقه همراه باشد مهم بود الان به چه شیوه‌ای مجوز آن کار را گرفتن، آن موقع مرتبط نبودن درس و دنبال کردن مورد علاقه‌ها بود امروزه داشتن و ارائه رزومه مرتبط برای دانش‌بنیان شدن مهم شده است و متأسفانه امروز نه تنها از طرف دولت، بلکه از طرف جامعه هم، این تغییرات پذیرفته شده است و آشوبی را در جامعه بوجود آورده که نیاز به آرام شدن دارد، از طرفی آرام کردن جوان با ناامیدی همراه است. فکر می‌کنم کودکی بوده که همه اصرار داشتند تا زودتر از موعد بالغ شود و در نهایت باعث ایجاد افسردگی در کودک شده. همین اتفاق درباره اکوسیستم استارت‌آپی رخ داده است. اگرچه همچنان پویاترین و درست‌ترین قسمت در اقتصاد ایران است.

می‌توانست این اتفاق نیفتد؟

بله امکان‌ها کردن آن وجود داشت.

در فضای اقتصادی و فرهنگی جامعه ایرانی امکانی به این شکل وجود داشت؟

بله چرا نشود. در بحث‌های مدیریتی سه مفهوم وجود دارد که اشاره به

confidentiality، accessibility و security می‌کند، هیچکدام از این سه نباید به قیمت دیگری کنار گذاشته شود، امنیت ما نباید به قیمت قطع دسترسی ما و نباید به قیمت حذف شدن یک بیزینس مدل بوجود بیاید، امنیت اقتصادی نباید به قیمت ممنوعیت برخی چیزهای دیگر بوجود بیاید. استارت‌آپ‌ها برای بسیاری از صنایع خطرناک بوده‌اند، چون رشد بسیار بالایی دارند و همان‌طور که مشاهده می‌کنید با آمدنشان بسیاری از موضوعات را کنار می‌برند، نگاهشان به موضوع متفاوت است و این به نظر من برای اقتصاد کشور ما بسیار خوب است. طبیعی است که صنایعی که با سال‌ها زحمت در موقعیت امروزشان قرار گرفته‌اند مسائلی را مطرح می‌کنند که باید آن‌ها را قانونمند و ساماندهی کنیم، هرچند این عبارت ساماندهی خیلی هم عبارت خوبی نیست، چون وقتی با پدیده‌ای به طور کامل آشنا نیستیم و می‌خواهیم به آن سامان ببخشیم، باعث می‌شود نتوانیم از تمام پتانسیل آن استفاده کنیم.

اتفاقی که در این مسیر افتاده است، دشمنی و انحصار طلبی‌هایی که وجود داشت و دارد قرار بود با حضور معاونت علمی، تسهیل شود، اما عملاً با تمام تلاش انجام شده، به طور کامل به ثمر ننشست، دلایلی از دید رسانه‌ای من یکی این است که در دل خود معاونت نوآوری وجود نداشت و دوم اینکه گرفتار شعار زدگی شدند. شما با معاونت کار و تعامل کرده‌اید، به آن‌ها مشورت داده‌اید، به نظرم شما بهتر می‌توانید در مورد این موضوع صحبت کنید. که اگر به سال ۹۰ برمی‌گشتیم و ساختار این معاونت وجود داشت، این ساختار چه کارهای را نباید انجام می‌داد؟ در انجام چه کارهایی موفق بوده است؟
به طور کلی، من عملکرد معاونت را در زمان دکتر ستاری، مثبت می‌دانم.

من یک نکته اضافه کنم که سؤال من درباره همه اقدامات معاونت نیست، درباره همین بخشی که صحبت کردیم، مهم‌ترین تخطایی که اتفاق افتاده در جایی بوده که استار تاپ‌ها در رویدادی به یکدیگر می‌رسیدند، اینجا نزدیکترین مکان برای رسیدن به هم و ایده گرفتن بوده، عملکرد معاونت در این بخش ترویجی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

معاونت بهترین عملکردی را که می‌توانست داشته‌است. اولاً ذهن یک ایرانی منحصرأ در گرفتن مجوز است و برای انجام هر کاری این سؤال پرسیده می‌شود که با اذن و چه مجوزی کار مربوطه انجام می‌شود. من در خاطر هست که در قسمتی از معاونت کار گروهی تشکیل شد، که هدف ایجاد آن دعوت اعضای بخش خصوصی و گرفتن مجوز برای انجام کارهای مربوطه بود. نکته‌ی دیگر این است که ذهن ما مجوز‌زی است چون اقتصادی داریم که بنای آن بر رانت و قدرت اطلاعاتی است و از این جهت بازار خرید و فروش مجوز وجود دارد. معاونت طبیعتاً عملکرد خوبی داشته است و از نظر من مشخصاً جناب آقای دکتر ستاری تلاش کرده تا جزیره‌ای بنا کند برای اشخاصی که افکار متفاوت داشتند.

حالا و بعد از گذشت ده سال، به نظر تان امکان ساخت این چنین جزیره‌ای در ایران وجود دارد؟

تجربه ثابت کرده احتمال آن کم است، اما وجود دارد. چون امروز در پارک فناوری پردیس اتفاقات خوبی در حال رخ دادن است و در زیر و بم برنامه دانش‌بنیان اتفاقات خوبی در حال رقم خوردن است اما اصلاً چرا دانش‌بنیان و چرا بازار بنیان نه؟ خودش مسئله‌ای است. من در ابتدا به نهادهای قانون‌گذار مشاوره می‌دادم و قسمتی از

مشاوره‌ام نشأت گرفته از دانشی که در ذهنم رسوب کرده بود. یک وقت نیاز به گرفتن مجوز از وزارت صنعت و معدن و از مرکز توسعه‌ی تجارت الکترونیک بود و حالا بیشترین چیزی که از عملکرد این مرکز می‌دانیم نقشش در محدود کردن تجارت الکترونیکی در ایران با موضوعی مثل اینماد است. در آن زمان فعالیت معاونت با نگاه مثبت به استارت‌آپ‌ها شروع شده بود و صندوق نوآوری و شکوفایی حمایت مالی می‌کرد اما به نظر من نتیجه‌ی مطلوبی نداشت، به دلیل آن که رشد سریع یک موضوع باعث ترسیدن و فشار به قسمت‌های دیگر جامعه شد و در نتیجه مسیر استارت‌آپی را با چالش روبرو و متوقف کرد. در کل به نظرم مجموعه معاونت عملکرد خوبی داشت و ترجمه‌ی خوبی بوجود آورد، اما بهتر بود که به رشد غیرارگانیک پدیده‌ها و از بین رفتن آن‌ها کمک نمی‌کرد و مکانیزم تشویق و تنبیه را برمی‌داشت. پرداختن به مقوله استارت‌آپ‌ها و رویدادها و انجمن‌سازی نیازمند به عزم ملی است که حداقل وزارت اقتصاد، وزارت صمت و وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات همچنین معاونت علمی فناوری و حتی چندین نهاد حاکمیتی همه باید دور هم جمع شوند چون معاونت به تنهایی توانایی آن را ندارد.

علاقه‌مند بودم در این مورد بیشتر صحبت کنیم با این رویکرد که شما تجربه‌ی رویدادهای خارجی را با عنوان سخنران هم داشته‌اید و می‌خواستیم بپرسیم که در آن جا به چه صورت است، که بعد با خود گفتیم که شاید قیاس مع‌الفارق است و صحبت نکنیم بهتر باشد!

بله، قیاس درستی نیست، من در سیداستارز سوییس داور بودم و در سیداستارز ایران هم با عنوان داور حضور داشتم، در ایران تلاش کردند اما قابل قیاس با سوییس نیست

به این علت که ما در خاورمیانه هستیم و آن‌ها در قلب اروپا و تفاوت‌های زیادی وجود دارد حتی روحيات متفاوت، اما نکته‌ی جالب این است که آن‌ها به چیزهایی از ما امید دارند که خود ما به آن‌ها امید نداریم مثل جوانان، ما عملاً جوان‌ها را مزاحم می‌بینیم، اگر نبودند بهتر بود و چیزی نیاز به سامان‌دهی نداشت! در صورتی که جوان ایرانی قلب تپنده‌ی ایران هستند و آن را زنده نگه داشته‌اند.

به گمان من، در این تجربه‌ای که اکوسیستم استارت‌آپی از سرگذرانده، عمده بازبگران بخش دولتی، خصوصی، خصولتی، سنتی، صنعتی ابتدا با نفی فضای استارت‌آپی شروع کردند و بعد به سمت انحصار رفتند و خواسته‌اند اکوسیستم شخصی خودشان را راه بیندازند و از دل هر مجموعه‌ای یک شتاب‌دهنده، کارخانه نوآوری و یک مرکز نوآوری درآمده، شما تعامل زیادی با این قبیل مجموعه‌ها داشته‌اید و اسم آن را مترجمی گذاشتید، از نظر شما گره داستان کجا بود؟ احساس می‌کردند بازی را دارند از دست می‌دهند؟ چشم و هم چشمی بود؟ بازار رانت بود؟

فعالیت گروهی و آن چیزی که مثالش در دهه‌ی چهل شمسی ایران مشاهده می‌شد که در حال شکل‌گیری بوده نیازمند یک بلوغ فکری و توان مالی متوسط است. موضوعات استارت‌آپی موضوعات دیربازده‌ای هستند و آن زمان اکثراً در این فکر بودند که اگر یک شتاب‌دهنده بزنند، داستان حل می‌شود، به قول معروف رسیدیم به هر ایرانی یک شتاب‌دهنده! در هر حال چون فعالیت جوانان در شتاب‌دهنده‌ها زیاد بود، شانس جذب منابع برای مجموعه‌های بعدی آن‌ها هم بالتبع خیلی زیاد می‌شد. شما اگر یک شرکت ۱۵ نفره داشته باشید که گردش مالی آن ده هزار میلیارد تومان در سال است باید

به خیلی جاها پاسخ بدهید ولی اگر یک شتاب‌دهنده بزنید، کمتر به شما شک می‌کنند. در نتیجه ابزاری شد برای این جور مناسبات. ویژگی ما ایرانیان که ژان شاردن، جامعه‌شناس و جهانگرد فرانسوی به آن اشاره می‌کند این است که ایرانی‌های مایل به تولید نیستند و علاقه دارند چیزی را بخرند و به قیمت بالاتر به شخص دیگری بفروشند و میل ذاتی آن‌ها به دلالتی است. برای همین دلالت‌ها پول‌دارتر، جوان‌تر و باکلاس‌تر از تولیدکنندگان هستند و تولیدکنندگان زود خسته و شکسته می‌شوند و خب شتاب‌دهی یک مدلی از واسطه‌گری است، امکانات و دانش فراهم می‌کنید اما کار را دیگری انجام می‌دهد و این مورد پسند میل خیلی از ما بود. در این صنعت و استارت‌آپ‌ها بیشتر تلاش کردیم که واسطه‌گر باشیم تا شخصی که در نوک پیکان قرار می‌گیرد، در نتیجه اشخاص نوک پیکان رفتند و شتاب‌دهنده‌های بی کیفیت باقی هستند، ولی وقتی که ارزشی تولید نشود پولی هم در نمی‌آید، برای همین الان دیگر شتاب‌دهی در ایران بی‌زینس پرسود و باصرفه‌ای نیست، چند نمونه خوب داریم مانند فینووا که تلاش خوبی داشته و اقتصاد خودش را زنده نگه‌داشته ولی در کل شتاب‌دهی در ایران سودده نیست، الان هم که در ایران تعدادش زیاد است و در بی‌زینس‌های واسطه وقتی تعداد زیاد می‌شود کار خراب می‌شود.

کمی جزئی‌تر درباره رویدادها صحبت کنیم. نسلی از منتورها و سخنرانان و پنلیست‌ها از سال‌های ابتدایی وارد این بی‌زینس شدند، برخی جهش کردند و این سو و آن سو مدیر شدند، اما برخی به ایشان نوبت و نردبان نرسید. مسأله‌ی منتورینگ در اکوسیستم استارت‌آپی را چطور بررسی می‌کنید؟

بله، یکی از تراز‌دی‌های ما این است که اینجا مسأله برعکس است و از منتوری به

مدیریت می‌رسند نه برعکس. واقعیت این است که از این مسائل در تمام دنیا وجود دارد ولی صنعت مشورت دادن چهار نقش کلیدی دارد که شامل، **advisor, consultant, mentor** و **coach** که این‌ها چهار نقش مختلف هستند، نزدیک‌ترین ترجمه‌ی فارسی منتور الگوست یعنی شما باید در صنعتی دیگر به جایی رسیده باشی تا بتوانی الگوی عده‌ای باشی تا آن شخص ببیند شما چه کار می‌کنی تا شما را الگو و منتور خود قرار دهد، نقش منتور در استارت‌آپ‌ویکندها مشخصاً وجود داشت، منتور بودن یک شغل شد در صورتی که الگو بودن شغل نیست و درآمدی ندارد ولی الان بسیاری هستند که در قالب منتور به صورت حرفه‌ای فعالیت می‌کنند و در رزومه‌ی شغلی‌شان آمده که در چندین رویداد منتور بوده است در صورتی که معمولاً برعکس است، به طور مثال کسی معاون بازرگانی شرکتی است و او به استارت‌آپ‌ها آموزش فروش می‌دهد نه برعکس که اول به من یاد بدهید و بعد من به شما کمک می‌کنم که آن شغل را بگیرید. از نظر من این یکی از ناپختگی‌های اکوسیستم استارت‌آپی ایران بود که مشاغل کاذبی در خود ایجاد کرد که متأسفانه تأثیر زیادی هم دارند و جهت‌دهی می‌کنند. مشورت دادن یک فن مهم هست، به اندازه تولید و گاهی حتی از آن هم اهمیت بالاتری دارد ولی آن چیزی که ما مشاوران را تا حدود زیادی بدنام کرده که مشاور کار نمی‌کند و فقط صحبت می‌کند و این‌ها این است که ما مشاور، منتور و پنلیست بد تولید می‌کنیم. ما ایرانی‌ها علاقه داریم مانند قهوه‌خانه‌های قدیم کسی برای ما نقالی کند، از مشاور می‌خواهیم که برای ما صحبت کند و در آخر او را بد می‌دانیم. خود جامعه‌ی ما این را می‌خواهد. ما احتیاج به چندین منتور عمل‌گرا داریم، من به شخصه بر عمل‌گرایی تأکید دارم و می‌گویم تا وقتی خودتان کاری را انجام ندادید نمی‌توانید در مورد آن توصیه کنید و باید حداقل در مقیاسی آن کار را انجام داده باشید.

برگردیم به مخاطب نهایی، شما تجربه‌ی رویدادهای بالای هزار نفری داشته‌اید. در این رویدادها شرکت‌کنندگان هزینه می‌کنند، زمانی را صرف می‌کنند و شرکت می‌کنند. هیچ فیدبکی از خروجی این رویدادها دارید؟ اینکه صرف شرکت کردن مسأله است یا واقعاً تغییر رویکردی ایجاد می‌کند؟ اصلاً چطور می‌توانیم ببینیم که منتور و مدل رویداد درست انتخاب شده و خروجی درستی خواهدداشت؟

ببینید من یک آدم نخبه‌گرا هستم و اعتقادم بر این است که من تواناییم در این هست که نخبگان جامعه را در کنار هم بیاورم و با آن‌ها ارتباط برقرار کنم و فکر می‌کنم در جامعه، نخبگان ایرانی زیادی ساکت شده‌اند و این امر در دراز مدت منجر به عقب ماندگی فرهنگی، اقتصادی و... می‌شود. به همین دلیل رویداد را به مثابه یک رسانه می‌بینم، هرگونه رویدادی از جنس کنفرانس، پنل، فروم یا مناظره و... باشد را به مثابه یک رسانه می‌بینم و خب رسانه دو سر دارد مانند بلندگو از یک طرف عده‌ای صحبت می‌کنند و از طرف دیگر عده‌ای گوش می‌دهند، بعضی رویدادها یک بلندگوی دوطرفه است، هم می‌گویند و هم می‌شنوند. رویداد ذاتاً یک قرار است، دور هم جمع می‌شویم برای این که بگوییم و بشنویم که به چیزی فکر کنیم یا در یک فضای فکری جدیدی وارد بشویم. قبل از این که به این جا برسیم باید یک داستان، دلیل و چرایی باشد تا جمع بشویم و بعد از این که از رویداد می‌رویم داستان‌های دیگری باید تفکرات ما را زنده نگه دارد. رویداد گاهی مانند یک کتاب است و شما می‌توانید کل آن را بخوانید و چیزی را بفهمید و با این فهم به زندگی ادامه بدهید، لازم نیست که هر کتابی لزوماً بی‌زینس مدل شغل بعدی شما را پیشنهاد دهد ولی مسئله این است که ما آن را شفاف کنیم و انتظار را مشخص کنیم که مخاطب به چه دلیلی وارد داستان می‌شود. نمی‌توانم بگویم

که من رویداد استارت‌آپی برگزار می‌کنم و بعد آن شما حتماً کارآفرین می‌شوید، امکانش نیست. الان اگر شما به رویداد استارت‌آپ و یک‌بار بروید و اگر وب‌سایتش را نگاه کنید، نوشته شده است که آخر هفته خوش بگذران. یعنی که آخر هفته با مفاهیم استارت‌آپی آشنا بشو و خوش بگذران. چرا آن قدر ما و دولت آن را جدی می‌گیریم؟ شما نگاه می‌کنید و می‌بینید که در طول سه سال چهارصد رویداد برگزار شده است، خروجی را نگاه می‌کنید ولی خروجی ملموسی نیست. در نتیجه به این جمع‌بندی می‌رسید که رویداد جواب نمی‌دهد در صورتی که عملکرد و کارایی رویداد، یک رسانه است و شما با رسانه به تنهایی نمی‌توانید به کارآفرینی برسید، چیزهای دیگری لازم است. مثلاً ما چیزی که در ایران کم داریم تعداد شرکت‌های بالای پانصد نفر است. به نظر من مقیاس خوبی است که متوجه شویم چطور باید شرکت‌های بزرگ برای کشورمان درست کنیم، چون GDP بیشتر کشورهای پیشرفته بسیار وابسته به شرکت‌های بزرگشان است. یک بار از کریس اندرسون که رییس تداست سؤال کردم، که ویدیوی آن در اینترنت موجود است، از ایشان پرسیدم: این تداکس چیست؟ گفت تدا برای ما ناشناخته است و نمی‌دانیم از آن چه خارج می‌شود. توصیه‌ام به دوستانی که رویداد استارت‌آپی کارآفرینانه برگزار می‌کنند این است که توقع را روشن کنند، الان قرار است در آن جا چه یاد بگیریم؟ چه کارهایی می‌خواهیم انجام بدهیم و به کجا قرار است برسیم؟ بعد از آن مسئولیت با خودمان است، certificate در رویدادتان ندهید،

در مورد صنعت برگزاری رویداد صحبت کنیم؟ معروف است که در زمان جستجوی برای طلا در آمریکا، آن کسی که بیل و کلنگ می‌فروخته بیش از همه سود برده است. یک بار در نمایشگاه الکامپ استارز هم به دوستان

می‌گفتم که گردش مالی سازنده‌ی غرفه‌های نمایشگاهی را یک حساب کتابی کنیم از خروجی استارت‌آپ‌های حاضر بیشتر است. حالا و صرف نظر از اینکه الان کجا هستیم و با توجه به شرایط دو سال کرونا چه بر سر این صنعت آمده، به نظر شما چه اندازه این صنعت برگزاری رویداد و نمایشگاه صنعت تمیزی بوده و هست و خروجی فعلی ما در این حوزه چقدر متاثر از وضعیت بازیگران این صنعت است؟

ببینید یکی از کارهای پرخطر و پر استرس در جهان، برگزاری رویداد است، در کشور عزیز ما چند برابر سخت‌تر است. برای مثال شما در کجای دنیا دیده‌اید به اسپانسر چک بدهند، چند روز پیش شخصی می‌گفت فلانی شما به من چک بده، من اسپانسر رویداد شما بشوم، رویداد را که برگزار کردید چک خود را پس بگیرید! این کارها باعث می‌شود که برگزار کردن رویداد در ایران یکی از پر استرس‌ترین کارها باشد به خصوص که این روزها شما نمی‌دانی برای مثال مجوزهای قانونی را باید از چند جا بگیرید؟ به خصوص در رویدادهای بین‌رشته‌ای مثلاً متوجه می‌شوی که باید شش، هفت مجوز بگیری. به نظر من این که شما یکی از پر استرس‌ترین پروژه‌های ممکن در کشور را برگزار کنید که تنها کسب درآمد کنید، کار درستی نیست، مگر اینکه انگیزه‌ی دیگر و بالاتری داشته باشید که برگزاری رویداد، ابزار آن باشد.

برای سؤال آخر، همه‌ی ما چندین سال از عمرمان را در اکوسیستم استارت‌آپی گذرانده‌ایم، من به عنوان اهل رسانه شما در نقش مشاور، الان در فضایی هستیم که فضای جذابی نیست و حتی دو سال آخر دولت آقای احمدی‌نژاد آن قدر فضا مبهم مانند الان نبود. اتفاقاتی مثل مهاجرت‌های

استار تاپی تا تعطیل شدن مجموعه‌های مختلف همه را خسته و ناامید کرده‌است، خصوصاً جوان‌ترها را. شما چه مشاوره‌ای به این نسل در شرایط امروز می‌دهید؟ چه چیزی برای آرامش به آن‌ها می‌گویید و چه توصیه‌ای به آن‌ها می‌کنی؟ چه کار کنند و به چه صورت آن‌ها را همراهی می‌کنی؟

من اولاً یاد گرفته‌ام که این نسل، زیاد اهل شنیدن توصیه از طرف ما نیستند و می‌گویند شما اگر توصیه‌ی درستی دارید برای خود به کار برید و واقعیت هم این است که ما در کار خود به‌عنوان یک نسل مانده‌ایم ممکن است دهه پنجاه و دهه شصتی‌هایی وجود داشته باشد که موفق شده باشند ولی به‌عنوان نسل در کار خود مانده‌اند، بنابراین تلاش می‌کنم این سنت را که بزرگترها از کوچکترها لزوماً بیشتر می‌فهمند ادامه ندهم و تلاش کنم با آن‌ها گفت‌وگو کنم. من دوستی دارم متولد سال ۷۵ که در زندگی من همان قدری تأثیر دارد که آن دوستم که در دهه‌ی سی به دنیا آمده و هر دو در زندگی من بسیار مؤثر هستند، با هر دوی آن‌ها شریک هستم، با هر دوی آن‌ها کار می‌کنم و یاد گرفته‌ام که پدیده‌های آشوبی را با ذهن خطی خودم بررسی نکنم و اسم آن را ابهام نگذارم، خیلی از مسائل را ما وقتی نمی‌شناسیم می‌گوییم که مبهم هستند در صورتی که گاهی اوقات به این صورت است که باید در تجربه با آن‌ها قرار بگیریم. چیزی که هست این است که ما باید تلاش کنیم و هر کاری که می‌توانیم انجام دهیم که نسل جدید ایرانی که عمده‌ی جمعیت ما هستند راحت باشند و هر کاری دوست دارند انجام دهند، حق آن‌ها است که هر کاری که علاقه دارند انجام دهند و اگر به ضرر ماست، مشکل ماست. ما باید تلاش کنیم که این نیروی بزرگ و این قلب تپنده‌ی که در سینه‌ی کشور ما هست، زیادی جهت‌دهی نشود و راه خودش را برود. تا جایی که من دیده‌ام شما زمانی که با یک دهه هفتادی صحبت می‌کنید می‌گوید من دهه

هفتادی هستیم اما فکر نکنید دهه هفتادی هستیم، نمی‌خواهد حتی به نسل خودش
تعلق داشته باشد چطور ما توقع داریم به شرکت ما تعلق داشته باشد، چطور توقع
داریم به برند ما تعلق داشته باشد، علاقه‌ای به تعلق داشتن ندارد و ویژگی این نسل
در جهان است که نمی‌خواهد تعلق داشته باشد. نباید اصرار کنیم و توصیه من به آن‌ها
این است که هر کاری که دلتان می‌خواهد انجام دهید، خوب است. حق خودتان را از
این دنیا بگیرید، دنیا را به جای بهتری تبدیل کنید، کاری که قبل از شما نتوانستند
انجام دهند، شما انرژی و توان آن را دارید، شما شعورش را دارید و از همه‌ی آدم‌های
باشعور بهتر می‌فهمید و به صورت جمعی هم باشعور هستید. اگر امروز تصمیمتان این
است که به این صورت باشید خیلی خوب است، خواستید بمانید، خواستید بروید،
خواستید برگردید، خواستید مهاجرت کنید ولی هر کاری انجام دهید ایرانی هستید
و این هر کاری انجام دهید یک معنایی دارد. یک چیزهایی در DNA شما است و یک
چیزهایی در مذهب و فکر شما است، این‌ها از وقتی به دنیا آمده‌اید در شما هست،
با این‌ها کنار بیایید، زمانی که با آن‌ها کنار آمدید، می‌توانید به آن‌ها خدمت کنید و
از آن‌ها خدمت بگیرید. آن وقت است که فرهنگ ایرانی برایتان مقدس می‌شود و هر
اعتقادی که دارید، هر چیزی که باشد ارزش پیدا می‌کند.