

سرامد

شماره سی و نهم
دوره جدید
شهریور ۱۳۹۶
تومان ۸۰۰۰

s a r a m a d

ماهنامه خبری، علمی، آموزشی، تحلیلی
بنیاد ملی نخبگان

نکاتی درباره درباره تقویت روحیه خودباوری
و اعتقاد به دانش و دانشمندان

معجزات علم

سورنا ستاری:

زیست بوم شرکت‌های

خلاق و نوآور گسترده‌تر می‌شود



چرا باید مهارت‌های زندگی را
از سن کم به کودکان آموخت؟

درس‌هایی که
در مدرسه نیست

بررسی نقش و ظرفیت شرکت‌های
سرمایه‌گذاری در اکوسیستم استارت‌آپی کشور
وی‌سی‌ها و استارت‌آپ‌ها:
یک رابطه برد - برد؟

در باب اهمیت ایجاد تحول در ساختارهای پژوهشی

پای چوبین پژوهش

گفت‌وگو با جعفر محمدی، هم‌موسس و مدیرعامل استارت‌آپ ابرینو

تسهیل‌گری در فضای کسب‌وکار، ضرورت امروز استارت‌آپ‌ها

■ رها شاه‌محمدی ■



اولین تجربه شرکت‌داری‌اش به سال ۸۲ برمی‌گردد. جعفر محمدی بعد از این که دوره کارشناسی نرم‌افزار را در دانشگاه علم و صنعت ایران می‌گذراند، با دوستانش یک شرکت دایر می‌کند که عمر آن به یک سال هم نمی‌رسد، اما همین تجربه باعث می‌شود با خم‌وخم شرکت‌داری بیشتر آشنا شود. محمدی هم‌زمان با این که روی اخذ مدرک کارشناسی ارشد رشته هوش مصنوعی تمرکز می‌کند، در پژوهشکده فناوری اطلاعات و ارتباطات پیشرفته دانشگاه صنعتی شریف هم به‌عنوان مدیر پروژه فعالیت می‌کند. او برای دومین بار در سال ۸۵ با تعدادی از دوستان، شرکتی در زمینه اپلیکیشن‌های تلفن همراه دایر می‌کند، اما از آن جایی که خیلی زود وارد فضای اپلیکیشن‌ها شده و بازار هنوز آمادگی پذیرشش را نداشت، این تجربه هم با شکست مواجه می‌شود. سپس به سراغ اخذ مدرک دکترا در همان رشته هوش مصنوعی می‌رود و در دانشگاه صنعتی شریف، فارغ‌التحصیل می‌شود. در همین فاصله در راه‌اندازی آزمایشگاه خدمات ارزش افزوده دانشگاه صنعتی شریف همکاری می‌کند. او در این مقطع به‌عنوان مدیر اجرایی و مدیر فنی آزمایشگاه حدود یک سال و نیم فعالیت می‌کند. پس از دکترا هم حدود یک سال و نیم در مرکز نوآوری ICT دانشگاه شریف به‌عنوان مدیر اجرایی این مرکز فعالیت می‌کند. در حال حاضر نیز به صورت تمام‌وقت در شرکت دانش‌بنیان «سامانه‌نگار آتنا» مشغول به توسعه و ارائه خدمات در دو حوزه «کرافاوندینگ» و «ذخیره‌سازی ابری» است. در گفت‌وگو با دکتر جعفر محمدی، هم‌موسس و مدیرعامل استارت‌آپ «ابرینو» درباره فراز و فرودهای راه‌اندازی این استارت‌آپ، هم‌کلام شده‌ایم.

هم، دسترسی تحت وب به اطلاعات و... نمونه‌هایی از خدمات ابری هستند. خدمات ذخیره‌سازی ابری شرکت ما از حدود دو سال پیش برای مشتریان اپراتورهای تلفن همراه ارائه می‌شود، ولی سرویس‌دهی عمومی با برند ابری‌نو، از حدود سه ماه پیش شروع شده است. **■ ابری‌نو دقیقاً چه امکاناتی را در اختیار کاربرش قرار می‌دهد؟**

ابری‌نو از طریق اپلیکیشن‌های مختلف به کاربر سرویس‌دهی می‌کند که به آن‌ها اشاره مختصری می‌کنم. یکی از این اپلیکیشن‌ها، «ابری‌نو بک‌آپ» است که کاربر می‌تواند از طریق آن از اطلاعات مهم گوشی خود، مثل دفترچه تلفن، پیامک‌ها، لیست تماس‌ها، تقویم، تنظیمات و هر چه برای او مهم است،

■ مختصری درباره استارت‌آپ «ابری‌نو» و فعالیت‌هایش برایمان بگویید.

ابری‌نو یک سرویس ذخیره‌سازی ابری است که به کاربر این امکان را می‌دهد که اطلاعات خود را در فضای ابری به‌راحتی ذخیره کرده تا از گم شدن اطلاعات مهمش جلوگیری کند و هر زمانی و از هر جایی هم به‌راحتی بتواند به اطلاعاتش دسترسی داشته باشد.

استفاده از ابری‌نو بسیار ساده است. کافی است کاربر وارد وب‌سایت ابری‌نو یا یکی از اپلیکیشن‌های اندرویدی یا ویندوزی آن شده، ثبت‌نام کند و به‌سادگی از خدمات آن استفاده کند. ذخیره اطلاعات مهم گوشی در ابر به صورت خودکار، سینک کردن کامپیوترهای مختلف با

کرده، بازگردانی کند یا نسخه‌های قدیمی‌تر فایل‌های مختلفش را که در بازه‌های زمانی مختلف ذخیره کرده، بازخوانی و دوباره دانلود کند.

توسعه‌دهنده‌های اپ‌های اندرویدی و نرم‌افزارهای ویندوزی هم می‌توانند با کیت توسعه نرم‌افزاری ابرینو، به راحتی و در زمان خیلی کوتاهی، اپ‌ها و نرم‌افزارهای خود را ابری کرده و این امکان را به کاربرانشان بدهند که اطلاعاتشان را در فضای اختصاصی خودشان در ابرینو ذخیره کنند، بدون این‌که نیاز باشد هزینه‌ای پرداخت کنند یا دانش خاصی از ابر یا راه‌اندازی سرور و برنامه‌نویسی آن داشته باشند.

■ **در نمایشگاه کامپ به بهانه حل یک ماز توسط مراجعه‌کنندگان، پنج گیگابایت فضای ابری هدیه می‌دادید و از این طریق کاربر را به سمت خود جذب می‌کردید. این ترفند جالبی بود.**

بله. ما در ابرینو به هر کاربری که ثبت‌نام کند، دو گیگابایت فضای ابری رایگان هدیه می‌دهیم که می‌تواند از این فضا برای ذخیره‌سازی اطلاعات خود استفاده کند. با توجه به تازگی این سرویس در کشور، ما در نمایشگاه از ایده ماز برای جلب توجه کاربران استفاده کردیم و برای قدردانی از همراهی آن‌ها، فضای ۵ گیگابایتی رایگان به آن‌ها هدیه دادیم. البته برای کاربرانی که بسته ویژه ما را خریداری می‌کنند هم یک ترابایت فضای ابری در نظر گرفته‌ایم که در اختیارشان قرار می‌گیرد.

■ **به نسخه ویندوزی و سینک کردن اطلاعات چند کامپیوتر با هم اشاره کردید. ابرینو فقط قابلیت استفاده توسط یک کاربر را دارد، یا مدیر**

بک‌آپ بگیرد. او می‌تواند این سرویس را طوری تنظیم کند که در بازه‌های زمانی مشخص مثل روزی یک بار یا هفته‌ای یک بار، به صورت خودکار از اطلاعات مختلف بک‌آپ گرفته شود.

از طریق اپلیکیشن اندرویدی «ابرینو فایل» هم به‌عنوان مثال کاربر می‌تواند به ابرینو بگوید که اگر عکسی گرفته شد، یک کپی از آن را در فضای ابری ذخیره کند، اطلاعاتش را به صورت دستی روی ابر بگذارد، یا تنظیم کند که پوشه‌های مهم به صورت خودکار به محض این‌که تغییری کردند، در ابر ذخیره شوند. هم‌چنین کاربر می‌تواند به فایل‌هایی که از راه‌های مختلف روی ابر گذاشته است، در هر زمان که بخواهد، دسترسی داشته باشد.

کاربر با اپلیکیشن ویندوزی ابرینو هم می‌تواند اطلاعات خود را در ابر نگه دارد، اطلاعاتی را که در کامپیوترهای مختلف دارد، با هم سینک نگه دارد، آن‌ها را با دیگران به اشتراک بگذارد، یا...

از طریق وبسایت نیز کاربر می‌تواند هم به اطلاعاتی که از طریق گوشی، کامپیوتر یا از طریق خود وبسایت ذخیره کرده، دسترسی داشته باشد، ویرایش کند، با دیگران به اشتراک بگذارد و هم می‌تواند اطلاعات جدید را روی ابر قرار دهد. حتی می‌تواند فایل‌هایی را که حذف

توسعه‌دهنده‌های اپ‌های اندرویدی و نرم‌افزارهای ویندوزی هم می‌توانند با کیت توسعه نرم‌افزاری ابرینو، به راحتی و در زمان خیلی کوتاهی، اپ‌ها و نرم‌افزارهای خود را ابری کرده و این امکان را به کاربرانشان بدهند که اطلاعاتشان را در فضای اختصاصی خودشان در ابرینو ذخیره کنند

یک شرکت هم می‌تواند برای ذخیره اطلاعات همه کامپیوترهای شرکتش، از ابرینو استفاده کند؟

ابرنو نسخه سازمانی هم دارد که اتفاقاً در نمایشگاه کامپ هم از آن رونمایی کردیم. مدیران سازمان‌ها می‌توانند از طریق پنلی که در اختیارشان قرار می‌گیرد، کنترل کاملی روی دستگاه‌ها و داده‌های سازمان خود داشته باشند. مدیر می‌تواند مشخص کند که چه دستگاه‌هایی بتوانند به ابر متصل شوند، چه اطلاعاتی بتوانند روی ابر قرار بگیرند، چه کسانی اجازه دسترسی یا اشتراک‌گذاری کدام اطلاعات را داشته باشند و خلاصه بتواند پیش و کنترل کاملی روی سیستم داشته باشد و خیالش راحت باشد که هیچ داده‌ای در سازمان از بین نمی‌رود، یا در دسترس افراد غیرمجاز قرار نمی‌گیرد.

■ تا جایی که من اطلاع دارم، نمونه‌های خارجی ابرینو در دنیا جای خود را باز کرده است. آیا شما برای راه‌اندازی این استارت‌آپ از این نمونه‌های خارجی، الگوبرداری کرده‌اید؟

سرویس‌های ذخیره‌سازی ابری حدود ۱۰ سال است که در دنیا استفاده می‌شود. این نیاز در داخل کشور ما هم وجود دارد. البته ممکن است چندان شناخته‌شده نباشد، اما با فرهنگ‌سازی می‌تواند بازار خوبی داشته باشد.

■ کاربر ایرانی می‌تواند از نسخه‌های خارجی هم استفاده کند. این‌طور نیست؟

بله، اما نباید فراموش کرد که سرویس‌های خارجی برای کاربران داخلی و نیازهای آن‌ها تطابق داده نشده‌اند، روی سرویس‌های داخلی نیستند، هزینه پهنای

باند استفاده از آن‌ها بالاست و ممکن است برای کاربری که زبان انگلیسی نمی‌داند، استفاده از آن‌ها آسان نباشد. یا این‌که نسخه سازمانی ارائه‌شده توسط آن‌ها برای پوشش نیازهای سازمان‌های ما اصلاً مناسب نیستند.

این موارد باعث شد که به فکر راه‌اندازی پلتفرم و سرویس ذخیره‌سازی ابری داخلی بفتیم. علاوه بر این‌ها ما یک شرکت همکار در حوزه امنیت اطلاعات داریم که این نیاز را به‌عنوان یکی از نیازهای پاسخ داده‌نشده سازمان‌های داخلی شناسایی کرده و به ما اعلام کرده بود. این موضوع باعث شد تا با اطمینان بالاتری به سمت توسعه پلتفرم و سرویس داخلی حرکت کنیم.

■ برای یک کاربر ایرانی تفاوت و مزایای ابرینو با نسخه‌های خارجی آن چیست؟

اپلیکیشن‌های ما کاملاً به زبان فارسی هستند و در آن‌ها نیازهای کاربران داخلی در نظر گرفته شده است. مثلاً ما در سرویس‌دهی که به کاربران اپراتور داشتیم، به این نتیجه رسیدیم که کاربران نیاز دارند که از اطلاعات گوشی‌شان بک‌آپ بگیرند، یا نیاز دارند بتوانند اطلاعات

نبايد فراموش كرد كه سرويس‌هاي خارجي براي کاربران داخلي و نيازهاي آن‌ها تطابق داده نشده‌اند، روي سرويس‌هاي داخلي نيستند، هزينه پهنای باند استفاده از آن‌ها بالاست و ممكن است براي کاربري كه زبان انگليسي نمي‌داند، استفاده از آن‌ها آسان نباشد. يا اين كه نسخه سازمانی ارائه شده توسط آن‌ها براي پوشش نيازهاي سازمان‌هاي ما اصلاً مناسب نيستند.

گوشی‌شان را به راحتی به گوشی دیگر منتقل کنند. ما این نیاز را در قالب اپلیکیشن ابرینو بکاپ پاسخ دادیم. وجه تمایز اصلی دیگر در استفاده از شبکه ملی اطلاعات است. ترافیکی که روی این شبکه ردوبدل می‌شود، نصف قیمت حساب می‌شود. پس اگر سرورها و کاربر هر دو در داخل کشور باشند، هزینه‌ها برای کاربر نصف خواهد شد. یا این که در نسخه سازمانی، ما نیازهای داخلی را شناسایی کردیم، که خیلی از آن‌ها در سرویس‌های مشابه خارجی پاسخ داده نمی‌شود. مثلاً ما این امکان را داریم که سرورهای ذخیره‌سازی را برای سازمان‌های بزرگی که اطلاعات حساسی دارند و نمی‌خواهند از اینترنت استفاده کنند، در داخل مرکز داده اختصاصی‌شان مستقر کنیم تا هم اطلاعات از سازمان بیرون نرود و هم از شبکه داخلی خود سازمان استفاده شده و بابت خرید پهنای باند هزینه‌ای نشود.

و نهایتاً این که، به این موارد قیمت‌های بسیار پایین‌تر خدمات ابرینو به نسبت نمونه‌های مشابه خارجی، قابلیت جمع‌بندی با زیرساخت‌های داخلی و امکان باندل کردن با خدمات سرویس دهندگان داخلی را اضافه کنید. **■ ابرینو رقیب یا نمونه داخلی هم دارد؟**

ما در داخل کشور هیچ سرویس دیگری را نمی‌شناسیم که به

صورت متمرکز روی ذخیره‌سازی ابری کار کند. شرکت‌های معدودی هستند که راه کارهای متن‌باز موجود جهانی را برای سازمان‌ها نصب می‌کنند، ولی تقریباً هیچ‌کدام وارد سرویس‌دهی عمومی نشده‌اند و اگر هم سرویسی راه‌اندازی کرده‌اند، برای این است که به عنوان دمو به مشتریان سازمانی نشان دهند. البته راه کارهای متن‌بازی که برای سازمان‌ها نصب می‌شوند نیز رقیب سرویس سازمانی ابرینو نیستند. چرا که در این راه کارها کنترل، پایش و نظارت به صورتی که در ابرینو وجود دارد، مطلقاً وجود ندارد. در نسخه سازمانی ابرینو همه چیز تحت کنترل و پایش مدیر است. درحالی که این ویژگی‌ها در رقبای متن‌باز خارجی وجود ندارد. درست است که در راه کارهای متن‌باز خارجی مدیر تا اندازه‌ای خیالش بابت از دست رفتن اطلاعات آسوده است، ولی فقط با ابرینو است که مدیر می‌تواند مطمئن باشد که اطلاعاتش از هر گونه دسترسی غیرمجاز محفوظ است.

■ از سرمایه ابتدایی ابرینو برایمان بگویید. شما برای راه‌اندازی این استارت‌آپ، چقدر هزینه کردید؟ ابرینو یک استارت‌آپ پلتفرمی است که هم بک‌اند و سمت سرور فناورانه و سنگینی دارد و هم کلاینت‌های مختلفی دارد که هر کدام از آن‌ها پیچیدگی بالایی دارند. همه این موارد باعث می‌شود این کسب‌وکار نیازمند هزینه‌های بالایی برای توسعه پلتفرم و ارائه باشد. ما در ابرینو با همراهی یک تیم ۲۰ نفره متخصص، بیش از یک‌ونیم میلیارد تومان هزینه کرده‌ایم. از روز اول تا امروز که به سرویس‌دهی مناسب رسیده‌ایم، بیش از سه سال کار تخصصی در این حوزه انجام

ما در داخل کشور هیچ سرویس دیگری را نمی‌شناسیم که به صورت متمرکز روی ذخیره‌سازی ابری کار کند. شرکت‌های معدودی هستند که راه کارهای متن‌باز موجود جهانی را برای سازمان‌ها نصب می‌کنند، ولی تقریباً هیچ‌کدام وارد سرویس‌دهی عمومی نشده‌اند



شده است.

■ **تابه حال سرمایه‌گذاران با شما همکاری کرده‌اند؟**

شرکت ما یکی از اعضای گروه شرکت‌های آتناست. در سه سال گذشته بخش اعظمی از سود حاصل از فعالیت شرکت‌های گروه صرف توسعه ابرینو شده است. با وجود درآمدزایی ابرینو، با توجه به این که این سرویس به نقطه سر به سر نرسیده است، این سرمایه‌گذاری در حال حاضر هم ادامه دارد. با توجه به این که این حوزه، ریسک بالایی برای سرمایه‌گذاری دارد (به دلیل پیچیدگی‌های فنی بالا، هزینه‌های توسعه زیاد و نقطه سر به سر طولانی)، بیشتر سرمایه‌گذارها تمایلی برای سرمایه‌گذاری در این حوزه نداشته و ترجیح می‌دهند سرمایه خود را روی چندین کسب‌وکار خردتر

پخش کنند. برای همین ما چندان به دنبال سرمایه‌گذار نبودیم. هر چند از سرمایه‌گذاری در ابرینو استقبال می‌کنیم تا بتوانیم حوزه فعالیت و خدمات خود را گسترش دهیم.

■ **با توجه به این که اشاره کردید ابرینو اخیراً و پس از گذشت سه سال، سرویس‌دهی را آغاز کرده، این استارت‌آپ به درآمد رسیده است؟**

ابرینو هم هزینه‌های توسعه بالایی دارد و هم به دلیل ناشناخته و جدید بودن خدمات برای بیشتر کاربران داخلی، هزینه‌های بالایی برای فرهنگ‌سازی، برندینگ و بازاریابی نیاز دارد. ما تا این مرحله از فعالیت، بیشتر هزینه‌ها را صرف مباحث فنی کرده‌ایم و مبالغ

بسیار پایین تری را برای فرهنگ‌سازی و بازاریابی هزینه کرده‌ایم.

از طرف دیگر، در سرویس ذخیره‌سازی ابری، مدت زمان بیشتری برای جذب کاربر غیر رایگان لازم است. چراکه با ثبت‌نام در این سرویس‌ها، مقداری حافظه ابری به صورت رایگان در اختیار کاربران قرار داده می‌شود، و زمان زیادی صرف می‌شود که کاربران نیاز به فضای ابری بیشتر یا ویژگی‌های حرفه‌ای‌تر سرویس داشته باشند. به همین دلیل زمان بیشتری به نسبت سایر کسب‌وکارها نیاز است که به درآمدزایی مطلوبی برسیم. با این وجود، حجم فروش کلی تا امروز رقمی بین نیم تا یک میلیارد تومان بوده است.

■ تبلیغاتی که برای ابرینو انجام می‌دهید، به چه صورت است؟

ما ابتدا سرویس ذخیره‌سازی‌مان را در فضای اپراتوری (البته با برندی غیر از ابرینو) ارائه کردیم و آن‌جا از تبلیغات پیامکی اپراتور استفاده کردیم. در فضای غیراپراتوری هم ما سرویس ابرینو را حدود سه ماه است که به صورت عمومی و از طریق کافه‌بازار ارائه کرده‌ایم که با توجه به استقبال کاربران، جزو برگزیده‌های کافه‌بازار شناخته شده است و کاربران از این طریق با محصول ما آشنا می‌شوند. یکی دیگر از شیوه‌های تبلیغاتی ما، حضور در نمایشگاه‌ها (مثلا الکامپ) بوده است. مثلاً در این دوره الکامپ که نسخه سازمانی ابرینو را رونمایی کردیم، خوش‌بختانه تعداد بالایی متقاضی اولیه برای نصب نسخه آزمایشی پیدا کردیم.

■ اعضای تیم ابرینو چند نفر هستند و چه تخصص‌هایی دارند؟

ما یک تیم ۲۰ نفره هستیم. حدود ۷۰ درصد تیم فنی است و مابقی در حوزه

بازاریابی و پشتیبانی فعالیت می‌کنند. در تیم فنی، تخصص‌های مدیر فنی پروژه، طراحی و معماری، سمت سرور، وب‌سایت، ویندوز و اندروید داریم.

■ وضعیت استارت‌آپ ابرینو را در چند سال آینده، چطور ارزیابی می‌کنید؟

بسیار خوش‌بین هستیم که بتوانیم نقش اول را در حوزه‌های مختلف ذخیره‌سازی ابری در کشور و منطقه داشته باشیم. در این فضا با توجه به افزایش حجم فعالیت‌ها، هم به صورت مستقیم برای توسعه، نگهداری، فروش و پشتیبانی خدمات و هم به صورت غیرمستقیم اشتغال‌زایی خواهیم داشت. در واقع ابرینو با کمک به توسعه‌دهندگان اندرویدی و ویندوزی برای توسعه و ارائه نسل جدیدی از اپ‌هایی که به واسطه ابری شدن، می‌توانند ویژگی‌ها و خدمات نوآورانه و جدیدی را ارائه دهند، به‌عنوان اشتغال‌زایی غیرمستقیم در نظر گرفته می‌شود.

■ از چالش‌هایی که طی این سه سال با آن روبه‌رو بوده‌اید، برایمان بگویید.

ضمن این‌که با پیچیدگی‌های فنی خیلی زیادی در این زمینه مواجه شدیم، حجم کاری که با آن روبه‌رو بودیم نیز بسیار بیشتر از چیزی بود که تصورش را می‌کردیم. نبود زیرساخت‌های مرکز داده‌ای مناسب، هزینه‌های بالا و مشکلات مربوط به تامین آن، رقبای قوی خارجی و ناآشنا بودن عموم جامعه با این خدمات مهم‌ترین چالش‌های دیگری هستند که با آن‌ها دسته‌وپنجه نرم کرده‌ایم.

■ بهره‌گیری از حمایت‌ها و همکاری‌های نهادهای مختلف، می‌تواند مایه دل‌گرمی هر کسب‌وکار نوپایی باشد. آیا شما از این

حمایت‌ها بهره‌مند شدید؟

ما چندان دنبال حمایت‌های خاص نبوده‌ایم، هر چند به واسطه فناور و دانش‌بنیان بودن شرکت، از حمایت‌های معمولی که برای این‌گونه شرکت‌ها وجود دارد، تا اندازه‌ای بهره برده‌ایم. البته باید بگوییم که ما از حمایت‌های سازنده استقبال می‌کنیم و معتقدیم که حمایت نهادهای مرتبط در موضوعاتی نظیر منابع مرکز داده‌ای، پهنای باند، فرهنگ‌سازی، ارائه تاییدیه‌های ارزیابی و تست محصول و سایر موضوعات این‌چنینی می‌تواند به توسعه این خدمات در کشور کمک شایانی کند.

■ اگر فردی که در ابتدای راه است و می‌خواهد استارت‌آپی راه‌اندازی کند، از شما توصیه‌ای بخواهد، چه راهنمایی‌هایی به او خواهید داشت؟

عموما در ابتدای فعالیت، کار از آن‌چه هست، ساده‌تر تصور می‌شود. ممکن است فردی یا تیمی فکر کند که قسمت اعظم یک کسب‌وکار بخش فنی آن است، درحالی‌که تنها ۲۰ تا ۳۰ درصد کار، موضوعات فنی است. متقاعد کردن مشتری و رساندن خدمت به دست او و تجاری‌سازی، مسئله‌های اصلی‌تری هستند که بسیاری از تیم‌های نوپا دید درستی نسبت به آن‌ها ندارند.

بحث پیچیدگی‌های فنی و پیاده‌سازی و هزینه‌ها که خیلی وقت‌ها تخمین پایینی از آن‌ها زده می‌شود، عدم تجارب کافی که نادیده گرفته می‌شود، و عدم توجه به بسترهای قانونی و اجرایی نیز مشکلات دیگری هستند که کسب‌وکارهای نوپا با آن‌ها روبه‌رو هستند. توصیه می‌کنم که نوپاها به صورت واقع‌بینانه‌تر شروع به فعالیت

کنند. و اگر تجربه کافی در این خصوص ندارند، سعی کنند که پیش از شروع کار، از نظرات افراد باتجربه دیگر بهره‌مند شوند.

■ نمایشگاه الکامپ امسال را چگونه دیدید؟ نقاط ضعف و قوت این نمایشگاه از نگاه شما چه بود؟

طی دو سه سال گذشته، نمایشگاه الکامپ روند رو به رشد خوبی داشته است. ما اگر این نمایشگاه را با خودش در سال‌های قبلی مقایسه کنیم، بهبود کمیت و کیفیت بالایی را شاهد خواهیم بود. به‌ویژه بخش استارت‌آپ‌ها یا همان الکام‌استارتز. اما اگر الکامپ را به نسبت نمایشگاه‌های معتبر خارجی مثل جیتکس و سبیت مقایسه کنیم، می‌بینیم که در حوزه‌های مختلفی جای رشد وجود دارد و لازم است همه با هم در این زمینه و برای رشد و ارتقای بیشتر همکاری کنیم. در جمع‌بندی کلی، من نمره بالایی را به الکامپ امسال می‌دهم.

■ برای رشد وضعیت استارت‌آپی در کشور، از مسئولان چه انتظاری دارید؟

مهم‌ترین خواسته کسب‌وکارها این است که فضای کسب‌وکار تسهیل شود، مجوزها و موانع موجود کم شود، شروع کارها آسان شود و حمایت‌هایی که در این حوزه عمدتاً در حرف وجود دارد، وارد عمل شود. اگر مسئولان بتوانند فضا را آماده و تسهیل کنند، کسب‌وکارها خودشان مسیر درست را پیدا می‌کنند. لازم است که مسئولان از ورود به ریز جزئیات کسب‌وکارها پرهیز کنند و فقط چهارچوب‌ها و خطوط کلان و کلی را تعیین کنند و اجازه دهند این فضا توسط خود کسب‌وکارها ساخته شود. ▶