اینتل برای هوآوی تجهیزات تهیه می‌کند

اینتل از دولت آمریکا اجازه دریافت کرده تا برخی تجهیزات را برای هوآوی تهیه کند. این اقدام برخلاف رویه دولت آمریکا علیه شـــرکت‌های فناوری چینی در هفته‌های اخیر است. طبق تحریم‌های وزارت بازرگانی آمریکا، شرکت‌های فناوری از ۲۵ شهریور ۹۹ اجازه ندارند تجهیزات یا سرویس برای هوآوی تهیه کنند. / مهر

تحویل بیش از ۳۰۰ واحد توربین گازی و بخار نیروگاهی به بازار

با تلاش یکی از شـــرکت‌های دانش‌بنیان داخلی، توربین‌های گازی بومی‌سازی شده و در اختیار صنایع نیروگاهی نفت و گاز قرار گرفت، ضمن آن‌که دانش فنی طراحی و ساخت قطعات توربین و فناوری ساخت ماشین‌آلات پیشرفته تولید در اختیار این شرکت قرار دارد. در حال حاضر این شرکت با ثبت تولید و تحویل بیش از ۳۰۰ واحد توربین‌های گاز و بخار نیروگاهی به بازار ایران و منطقه خاورمیانه در کارنامه خود، یک بازیگر بین‌المللی در صنعت توربین محسوب می‌شود. / ایسنا

مدیرعامل یك شرکت نوپای فعال در حوزه بازی‌های رایانه‌ای می‌گوید ضعف قانون حمایت از حقوق مؤلفان موجب شده بسیاری از برنامه‌نویسان حرفه‌ای کشور، همکاری با شرکت‌های بزرگ خارجی را به بازار داخلی ترجیح دهند

۴۰۰۰ مشتری خارجی، یک مشتری داخلی!

عسل اخویان طهرانی
دانش و سلامت

ماجرای شکل‌گیری اولین نمونه بازی‌های رایانه‌ای به اوایل دهه ۶۰ بازمی‌گردد. بازی‌هایی که بخش مهمی از خاطرات نوستالژیك دهه شصتی‌ها به آن گره خورده است. امروز پس از گذشت نزدیك به چهار دهه از عمر اولین نمونه بازی‌های رایانه‌ای، این صنعت به یکی از حوزه‌های پیشرو، پررقابت و پرسود در زمینه برنامه‌نویسی، هوش مصنوعی و واقعیت مجازی تبدیل شده است.

این روزها بازی‌های رایانه‌ای با کمك فناوری‌های روز دنیا تجربه منحصر به‌فردی از بازی کردن در دنیایی بسیار نزدیك به دنیای واقعی را برای کاربران‌شان فراهم کرده‌اند و با افزودن امکانات جدید، عاشقان بازی را هر روز با شگفتی جدیدی روبه‌رو می‌کنند. بازی‌هایی که در سراسر دنیا با هزینه بالایی به فروش می‌رسند و هر روز بر تعداد طرفداران‌شان نیز افزوده می‌شود. با این اوصاف به نظر می‌رسد توسعه این فناوری در کشور ما با جدیت لازم دنبال نمی‌شود و هنوز راه زیادی تا همگام شدن با آخرین دستاوردهای روز دنیای بازی‌ها در پیش داریم. اما شاید برایتان جالب باشد بدانید بسیاری از متخصصان حوزه برنامه‌نویسی، هوش مصنوعی و واقعیت مجازی در کشور ما دست‌اندرکاران تولید بازی‌های بسیار باکیفیت جهانی هستند. علی شکری، مدیرعامل یکی از شرکت‌های نوپایی است که فعالیت گسترده‌ای در زمینه طراحی فضای بازی‌های رایانه‌ای دارد. در گفت‌وگو با این متخصص بازی‌های رایانه‌ای ضمن بررسی علت کندی جریان تولید بازی در کشور، کمی با چالش‌های کسب‌وکارهای نوپا در زمینه تولید بازی و مسیری که برای عبور از چالش‌های پیش رویشان در بازارهای جهانی طی کرده‌اند آشنا می‌شویم.

بازی‌های رایانه‌ای هر روز بیش از گذشته جای خود را بین گروه‌های مختلف سنی باز می‌کنند. درآمدهای بسیار بالای صنعتی که به گیمینگ در جهان معروف است موجب شده هر روز بر تعداد فعالان این حوزه پرسود افزوده شود. بسیاری از شرکت‌های بنام حوزه فناوری نیز که پیشتر فعالیتی در این حوزه نداشته‌اند در تلاش برای رقابت و به دست‌آوردن سهم بزرگ‌تری از این بازار پررونق جهانی هستند.

اگرچه این صنعت به خودی خود در مسیر پرشتاب پیشرفت قرار گرفته بود، در ماه‌های گذشته به دلیل عالم‌گیری ویروس کووید-۱۹ و خانه‌نشین شدن مردم در سراسر دنیا، با اقبال بسیار بیشتری نیز روبه‌رو شده است. کاربران ترجیح می‌دهند زمان خود را در شرایط کنونی که امکان دید و بازدید و مسافرت مهیا نیست در خانه با کنسول‌های بازی یا نرم‌افزارهای بازی رایانه‌ای بگذرانند و سرگرم شوند. بر اساس آمار منتشر شده در منابع رسمی، فقط طرفداران بازی‌های رایانه‌ای آمریکایی در تابستان امسال ۱/۲ میلیارد دلار برای خرید انواع بازی هزینه کرده‌اند. بررسی‌ها نشان می‌دهد هزینه پرداخت‌شده برای خرید بازی‌ها در خرداد امسال نسبت به زمان مشابه در سال گذشته ۲۶ درصد افزایش یافته است. وضعیتی که راه را برای فعالیت شرکت‌های نوپا در این حوزه نیز هموارتر کرده است.

برنامه‌ای برای تولید بازی تولید می‌کنیم

علی شکری در خصوص فعالیت‌های شرکت نوپایی که با همراهی دو متخصص دیگر در حوزه بازی‌های رایانه‌ای در کشور تأسیس کرده است، می‌گوید: «ما از حدود دو سال پیش شرکت‌مان را تأسیس کردیم و فعالیت جدی و متمرکز خود را از حدود یك سال پیش آغاز کردیم. هر سه نفر ما تجربیات خوبی در حوزه‌های مختلف طراحی و توسعه بازی‌ها داشتیم و در همفکری با هم تصمیم گرفتیم شرکتی را تأسیس کنیم که بتواند یکی از مهم‌ترین چالش‌های تولیدکنندگان بازی‌های تصویری را برطرف کند.»

وی در ادامه توضیح می‌دهد: «مجموعه‌هایی که در زمینه تولید بازی‌های رایانه‌ای و گوشی‌های هوشمند فعالیت دارند معمولا از چند گروه علاوه بر بخش برنامه‌نویسی بازی برای تولید و پشتیبانی بازی تشکیل شده‌اند. بخشی طراحی فضای بازی و جلوه‌های هنری را بر عهده دارد، گروهی مدیریت پروژه را انجام می‌دهند و همه این گروه‌ها در کنار هم در نهایت یك بازی را طراحی و تولید می‌کنند. در این میان فرآیند طراحی فضای بازی مانند فضای شهری، طبیعت یا فضای داخلی ساختمانی که داستان بازی در آن در جریان است، وقت زیادی از فرآیند تولید و توسعه بازی‌های رایانه‌ای را به خود اختصاص می‌دهد. به ویژه این موضوع برای افرادی که به صورت انفرادی می‌خواهند بازی تولید کنند چالش بزرگی است زیرا معمولا این افراد با طراحی مجازی فضاها آشنایی کافی ندارند.»

مهندس شکری با اشاره به منحصربه‌فرد بودن ایده‌شان در کشور می‌افزاید: «این چالش موجب شکل‌گیری ایده راه‌اندازی کسب‌وکار نوپای ما شد. تصمیم گرفتیم نرم‌افزارهایی تولید کنیم که برنامه‌نویسان بازی‌ها بتوانند بازی‌های خود را تولید کنند.»

بازی در دنیای واقعی

این روزها جلوه‌های بصری بازی‌های تصویری از مهم‌ترین نکات در تعیین کیفیت این بازی‌ها به شمار می‌رود. هر روز بازی‌های جدیدی وارد بازار بازی‌های رایانه‌ای و نرم‌افزاری می‌شوند که قابلیت‌های تصویری بسیار نزدیك به واقعیت را ایجاد می‌کنند تا بازیکنان بتوانند تجربه بهتری از حضور در فضای آن بازی احساس کنند. مهندس شکری در خصوص نحوه طراحی این فضاها در نرم‌افزاری که تولید کرده‌اند توضیح می‌دهد: «نرم‌افزار ما وظیفه ساخت دنیای مجازی براساس طرحی مدنظر کاربر را بر عهده دارد. کاربران نقطه جغرافیایی مورد نظر خود را به ما معرفی می‌کنند و ما با نرم‌افزاری که طراحی کرده‌ایم تمام اجزای آن فضای شهری یا طبیعت، انسان‌ها و... را بر اساس تصاویر واقعی ماهواره‌ای و اطلاعات موجود در مورد آن منطقه در شبکه‌های اطلاعاتی با کمك هوش مصنوعی و پردازش تصاویر ماهواره‌ای تولید می‌کنیم. در حقیقت با این کار بستری را برای فرد یا شرکت توسعه‌دهنده بازی آماده می‌کنیم که در آن برنامه بازی خود را پیاده‌سازی کند.»

وی در ادامه تصریح می‌کند: «ویژگی مهم این نرم‌افزار این است که تمام این جزئیات را در یك بازه زمانی پنج تا شش ساعته به‌صورت خودکار برای کاربر آماده‌سازی می‌کند و این موضوع می‌تواند صرفه‌جویی زمانی و تجربه تصویری بسیار قابل قبولی را برای کاربر ایجاد کند.»

مهندس شکری در خصوص فعالیت‌های مشابه سایر شرکت‌ها در کشور می‌افزاید: «ما تقریبا یکی از معدود مجموعه‌های نوپا در زمینه طراحی فضای بازی‌های رایانه‌ای و آنلاین در سطح جهان هستیم. در کشور نیز تنها تولیدکننده نرم‌افزار طراحی فضای بازی به شمار می‌رویم.

به‌طور کلی به دلیل این که حوزه بازی‌ها در کشور بازار محدودی دارد، شرکت‌های زیادی در این زمینه فعالیت نمی‌کنند. به همین خاطر ما خودمان را به بازار داخلی محدود نکردیم زیرا حوزه نرم‌افزار و فناوری اطلاعات به دلیل ویژگی‌ها و انعطاف‌پذیری بالایی که دارد محدودیت زمانی و مکانی ندارد و فرقی نمی‌کند شما از ایران سفارش بگیرید یا کشوری در آسیا یا اروپا.»

با همه‌گیری کرونا تمایل به بازی‌های رایانه‌ای بیشتر شده است. امروزه وقت بیشتر نوجوانان صرف بازی‌های رایانه‌ای می‌شود. با این حال سهم بازی‌سازان ایرانی در خوراک‌دهی به بازار داخلی بسیار ناچیز است

شکری:
مشکل حوزه بازی در کشور ما نبود دانش و فناوری مورد نیاز برای طراحی بازی‌های باکیفیت نیست. متأسفانه به دلیل نبود قانون حمایت از حقوق مؤلفان، تولید بازی بازگشت مالی مناسبی نخواهد داشت

ایران می‌تواند یکی از قطب‌های اصلی برنامه‌نویسی باشد

مدیرعامل این شرکت نوپا در خصوص میزان فعالیت‌شان در بازارهای جهانی تصریح می‌کند: «کیفیت تصویری محیطی که در نرم‌افزار ما تولید می‌شود در حد کیفیت بازی‌های بسیار باکیفیت است و در سطح AAA طبقه‌بندی می‌شود. به همین جهت موفقیت خوبی در جذب مشتری در بازار جهانی در مدت زمان کوتاه فعالیت شرکت داشته‌ایم. بیشتر مشتریان‌مان از خارج از کشور هستند و در مقابل ۴۰۰۰ مشتری خارجی فقط یك نهاد داخلی به ما سفارش کار داده است.»

مهندس شکری در پاسخ به پرسش جام‌جم در خصوص علت پیشرفت نه چندان مطلوب کشور در حوزه بازی‌های رایانه‌ای با وجود افراد بسیار متخصص و توانمند در این حوزه در کشور می‌گوید: «مشکل حوزه بازی در کشور ما نبود دانش و فناوری مورد نیاز برای طراحی بازی‌های باکیفیت نیست. متأسفانه به دلیل ضعف قانون حمایت از حقوق مؤلفان، تولید بازی بازگشت مالی مناسبی نخواهد داشت. به همین خاطر بسیاری از برنامه‌نویسان حرفه‌ای کشور ترجیح می‌دهند در همکاری با شرکت‌های بزرگ خارجی در این حوزه فعالیت کرده و بازی خود را وارد بازار جهانی کنند.»

وی در ادامه در خصوص ظرفیت بالای توسعه صنعت بازی در کشور بیان می‌کند: «به عقیده من کشور این قابلیت را دارد که به یکی از قطب‌های اصلی حوزه فناوری اطلاعات و برنامه‌نویسی نرم‌افزار تبدیل شود. ویژگی‌های منحصر به فرد این حوزه مثل محدودنبودن به زمان و مکان خاص و نداشتن محصول نهایی فیزیکی کمك می‌کند که کسب‌وکارهای این حوزه حتی در شرایط خاص مانند تحریم یا حتی همه‌گیری‌های عظیم جهانی مانند کرونا که بسیاری از صنایع را با مشکلات جدی روبه‌رو کرد، فرصت خوبی برای رشد و توسعه به دست بیاورند.»

به گفته شکری، تبدیل شدن به قطب برنامه‌نویسی و نرم‌افزار دو ویژگی مهم نیاز دارد؛ اول نیروی متخصص و ماهر و دوم زیرساخت‌های مناسب ارتباطی و اینترنتی است. وی در این رابطه توضیح می‌دهد: «ما تعداد بسیار زیادی نیروهای متبحر و متخصص در این حوزه در کشور داریم. از آنجا که این روزها شاهد کاهش چشمگیر ارزش پول ملی در برابر ارزهای خارجی هستیم، ایران برای سرمایه‌گذار خارجی یکی از بهترین بسترها برای راه‌اندازی شرکت‌های بزرگ نرم‌افزاری و واقعیت مجازی است. زیرا با مبالغ بسیار کمتری می‌توانند خدمات بسیار باکیفیتی را از متخصصان ما دریافت کنند. اما زیرساخت ارتباطی مناسب و قدرتمندی که بتواند پاسخگوی چنین فعالیت‌های بزرگی در کشور باشد فراهم نشده است. در صورتی که توجه به این حوزه و سرمایه‌گذاری برای توسعه آن در کشور می‌تواند ارزآوری بسیار قابل توجهی را حتی با وجود تحریم‌ها فراهم کند.»

این متخصص حوزه بازی‌های رایانه‌ای می‌افزاید: «استفاده از ظرفیت پارك‌های علم و فناوری، مراکز رشد و شتاب‌دهنده‌ها در کنار بهبود زیرساخت‌های ارتباطی و اینترنتی کشور می‌تواند به رشد این حوزه که ظرفیت بالایی برای اشتغال‌زایی نخبگان و ارزآوری برای کشور دارد، کمك شایانی کند.»

مسیر غیرشفاف مالی بین‌المللی، مانع رشد کسب‌وکارهای نوپا

در شرایط کنونی کشور، ورود به بازارهای جهانی به‌دلیل ارزآوری می‌تواند مقصد مناسبی برای محصولات ایرانی محسوب شود، اما مشکلات ناشی از وضع تحریم‌ها علیه کشور به دلیل مشکلاتی که در ارتباطات بین‌المللی تجاری کشور به وجود آورده است، شرکت‌ها را با چالش‌های جدی برای ورود به بازار جهانی روبه‌رو کرده است.

از مهندس شکری در خصوص تأثیر این شرایط بر توسعه کسب‌وکار نوپایشان می‌پرسیم. وی در پاسخ می‌گوید: «حوزه کاری ما به‌دلیل این که محصول نهایی فیزیکی نداریم راه را برای همکاری‌های بین‌المللی حتی با وجود تحریم‌ها باز می‌کند. البته ما نیز مانند بسیاری از شرکت‌های دیگری که فعالیت‌های بین‌المللی داشته‌اند تحت اثرات منفی این شرایط قرار گرفته‌ایم. اگرچه اغلب شرکت‌های کوچك با کمك واسطه‌هایی فعالیت‌های خود را دنبال می‌کنند، واقعیت این است که اگر شرکتی بخواهد فعالیت‌هایش را توسعه دهد و با شرکت‌های بزرگ بین‌المللی همکاری داشته باشد، به دلیل محدودیت‌های بسیاری که از داخل و خارج برای برقراری ارتباطات بین‌المللی از مسیرهای رسمی وجود دارد با مشکلات زیادی روبه‌رو خواهد شد. این موضوع در خصوص مسیر نقل و انتقالات مالی نیز وجود دارد.»

مدیرعامل این شرکت نوپا در ادامه تصریح می‌کند: «ما در ارتباط با مشتریان کوچك خارجی که خیلی در قید قراردادهای رسمی و مسیرهای مالی شفاف نیستند و بیشتر کیفیت خدمات برایشان حائز اهمیت است، توانسته‌ایم مانند بسیاری دیگر از صنایع کوچك و بزرگ کشور مسیرهای با واسطه‌ای ایجاد کنیم. اما همکاری با شرکت‌های مطرح و بزرگ بین‌المللی نیازمند ارتباط رسمی و مسیرهای مالی شفاف است و عملا نمی‌توانیم وارد همکاری با این مجموعه‌ها شویم. ما در همین مدت مذاکراتی برای قرارداد بزرگی با شرکت هواپیماسازی بوئینگ و حتی ناسا داشتیم که می‌توانست ارزآوری بسیار خوبی به همراه داشته باشد اما متأسفانه به همین دلایل موفق به عقد قرارداد نشدیم.»

شکری با اشاره به محدودیت‌های فعالیت‌های کسب‌وکاری در مسیرهای غیرشفاف مالی و کاری می‌افزاید: «مهم‌ترین ضربه مسیرهای کاری و مالی و غیرشفاف این است که مانع توسعه فعالیت‌های کسب‌وکارها می‌شود. همه ما از این مسیرهای واسطه‌ای جایگزین فقط برای تداوم فعالیت‌های کسب‌وکارمان استفاده می‌کنیم و این جریان می‌تواند بسیاری از کسب‌وکارهای نوپا را دچار رکود کند. به همین علت همه تلاشمان را معطوف به تولید محصولات جدید و به‌روز کرده‌ایم که به محض این که مسیر جدیدی برای ادامه فعالیت پیدا کنیم، آماده باشیم و تازه در آن زمان نخواهیم به فکر توسعه محصولات جدید باشیم.»

در مسیر موفقیت

اهمیت هدف‌گذاری در شرکت‌های نوپا

نگین یشمی
دانش

برای رشد و رسیدن به مقصد، یکی از اقدامات ضروری «هدف‌گذاری» است. هدف‌گذاری در هر کاری که شروع می‌شود، نقش اساسی ایفا می‌کند. نقشه‌راه و مسیر یك کسب‌وکار برمبنای هدف‌گذاری‌اش شکل خواهد گرفت. هر چقدر اهداف دقیق‌تر مشخص شده باشند، مسیر حرکت کسب‌وکار ایمن‌تر خواهد بود. هدف‌گذاری محدود به کسب‌وکار نمی‌شود و در همه زمینه‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد. آینده از طریق هدف‌گذاری و رسیدن به اهداف تعیین‌شده شکل می‌گیرد. برای هدف‌گذاری درست در یك کسب‌وکار نوپا، توجه به این نکات ضروری است:

اهداف هماهنگ با شرایط

هدف‌گذاری، گام‌های پیش‌روی یك کسب‌وکار را مشخص می‌کند. ضرب‌المثل «سنگ بزرگ نشانه نزدن است» برای شرایطی مصداق دارد که هدف‌های تعیین‌شده بسیار بیشتر از توان و ظرفیت یك کسب‌وکار تعریف شده باشد. گام‌هایی که برای رشد یك شرکت نوپا (استارت‌آپ) تعریف می‌شود باید منطبق بر مدل درآمدی، ظرفیت تیم و منابع کسب‌وکار باشد. برای تعیین این گام‌ها باید دقت و توجه کافی صرف شود، زیرا می‌تواند در نتیجه کار موثر باشد. پرداختن به جزئیات چگونگی رسیدن به نتایج قابل قبول و هدف‌های تعیین شده، به تیم کمك می‌کند مسیر حرکت و رشد خود را به‌درستی بسنجد.

احساس مسوولیت در رسیدن به اهداف

بعد از تعیین اهداف، همه اعضای تیم باید برای رسیدن به آنها نهایت تلاش خود را به خرج دهند. هر عضو یك شرکت نوپا، نقش موثری در حرکت و رشد کسب‌وکار دارد. احساس مسوولیت نسبت به حرکت مداوم در مسیر هدف‌های تعیین‌شده به همبستگی تیمی کمك می‌کند و تلاش‌های تیم را قابل سنجش می‌کند.

شفافیت اهداف

اهداف یك شرکت نوپا باید شفاف باشد و همه اعضای تیم و سرمایه‌گذاران بتوانند به آسانی مسیر آن را تشخیص دهند. شاخص سنجش باید به‌گونه‌ای تعریف شود که بتواند حرکت درست به سمت هدف را تشخیص دهد. انحراف از اهداف تعیین‌شده باید به کمك شاخص‌ها شناسایی و برطرف شود. سنجه‌ها باید طوری تعریف شوند که عوامل موثر را بسنجند و از گمراهی تیم با اعداد بی‌اهمیت جلوگیری کنند.

مشخص‌کردن اهداف کوتاه و بلندمدت

برای بهتر نتیجه‌گرفتن می‌توان اهداف را به دسته‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت تقسیم کرد. در شرکت‌های نوپا معمولا سال را به چهار ربع سه ماهه تقسیم می‌کنند و در هر کدام از این ربع‌ها، اهداف کوتاه‌مدتی تعریف می‌شود که در نهایت پس از یك سال، به حرکت شرکت نوپا در مسیر اصلی و رسیدن به هدف بلندمدت سالانه کمك می‌کند. خردکردن اهداف به بازه‌های زمانی کوتاه‌تر به سنجش بهتر آنها کمك می‌کند و انحراف از مسیر درست با این روش سریع‌تر مشخص خواهد شد.

نخستین تاکسی‌های پرنده مهرماه به آسمان ایران می‌آیند

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل هوشمند معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از ورود نخستین تاکسی‌های پرنده در مهرماه به آسمان خبر داد. به گزارش جام‌جم از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، منوچهر منطقی درباره تاکسی‌های هوایی گفت: فعلاً قرار است از این نوع وسایل نقلیه در مناطق کم تردد استفاده شود. این کار اگر در استان‌ها و شهرهای کمتر برخوردار هم قابلیت اجرایی داشته باشد، قطعاً رونق اقتصادی را برای آنها به همراه خواهد داشت.

به گفته وی، طرح تاکسی هوایی با هواپیماهای ۴ تا ۱۹ نفره آغاز می‌شود. در این طرح همه فرودگاه‌های کم تردد کشور فعال می‌شوند و هواپیماهای موجود در این رده می‌توانند خدمات‌رسانی بیشتری داشته باشند. منطقی گفت: این طرح پیش از انقلاب کلید خورده بود، اما به دلایل متعددی اجرای آن به تعویق می‌افتاد، ولی ما در ستاد این طرح را به‌صورت جدی پیگیری کردیم و با توان شرکت‌های دانش‌بنیان توانستیم آن را به مرحله اجرا برسانیم.