

توریسم علمی؛ زمینه‌ای تازه برای کارآفرینی

برخی از کارشناسان حوزه اقتصاد می‌گویند کسانی که نگاه کلانی به اقتصاد دارند و به دنبال کمترین آسیب و بیشترین پایداری در مسائل اقتصادی هستند، موضوع «توریسم علمی» را برای افرادی که به دنبال ایده‌های جدید کارآفرینی هستند پیشنهاد می‌کنند. چراکه آمارها نشان می‌دهد کشورهای پیشرفته بیشتر از درآمد نفت از جذب دانشجویان خارجی کسب درآمد می‌کنند. در زمینه توریسم علمی دانشگاه‌های ما تا حدودی اقداماتی انجام داده‌اند اما پرورش این ایده نیاز به بررسی و مطالعه دارد و اینکه بخش‌های خصوصی هم می‌توانند فعال شوند و جوانان علاقه‌مند به حوزه علم و دانش را به ایران جذب کنند.

یکشنبه ● ۲۲ مرداد ۱۳۹۶ ● شماره صد و پانزده

۰ ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ ۶ ۷ ۸ ۹

خاک غربت و پای ماندن

گفتگو با محمد عرفان، کارآفرین عرصه دیجیتال



● **مهرناز شهباز** ●

● **روزنامه‌نگار** ●

می‌گویند مادرش را ندیده، دو ماهش بوده که او را از دست داده، و نامادری داشته، اما پدرش همراه زندگی او بوده، چراغ راهش؛ کسی که به او انگیزه درس خواندن و تلاش می‌داده. پدرش در ایالت پنجاب پلیس بود و برایش آرزوهای بزرگ داشت. محمد عرفان اهل پاکستان است. در لاهور به دنیا آمده. پدرش برای درس خواندن و بالیدن از کودکی مشغول او بود. گاهی اوقات محمد را با خود به اداره‌اش می‌برد و به او نشان می‌داد که چگونه رئیسش وقتی به اداره می‌آید همه به او احترام می‌گذارند. شاید دوست داشت محمد رئیس باشد؛ اما رسیدن به کرسی ریاست جز با درس خواندن برای محمدی که پدرش کارمند اداره پلیس بود میسر نبود. پدر دوست داشت محمد درس بخواند و به جایی برسد. محمد به پدرش گفته بود که روزی او را به آرزوهایش می‌رساند. با این انگیزه محمد عرفان از کودکی فعال بود و درس می‌خواند. دوران تحصیلیش را در شهری که به دنیا آمده بود سپری کرد. همانجا فوق‌لیسانس بیوتکنولوژی گرفت. او فوق‌لیسانس دیگری هم از دانشگاه پنجاب گرفته بود، فوق‌لیسانس علوم سیاسی. سال ۲۰۱۱ بورسیه دکتری سلولی مولکولی گرفت و به ایران آمد. پیش از آمدنش به ایران در پاکستان در شرکت IWA که شرکت نخیکان فکری بود پرتالی را برای دانش‌آموزان طراحی کرده بود تا با تکنولوژی روز آموزش ببینند. او دو سال در کشورش تجربه تدریس آنلاین و دیجیتال داشت.

محمد به ایران آمد. در دانشگاه فردوسی مشهد برای اخذ مدرک دکترای مشغول به تحصیل شد. یکی از استادانش در دانشگاه علوم پزشکی لاهور به او گفته بود که تلاش کند با ایرانی‌ها دوست شود و سعی کند فرهنگ ایرانی را یاد بگیرد. با اینکه در ایران خوابگاه ایرانی‌ها و خارجی‌ها جدا بود، او از همان سال اول سعی کرد تا راهی برای زندگی با دانشجویان ایرانی در خوابگاه‌های ایرانی پیدا کند. دانشگاه قبول نمی‌کرد، اما بعد از ماه‌ها تلاشش جواب داد. این مسئله به عرفان کمک می‌کرد بیشتر با جامعه و فرهنگ ایرانی آشنا شود و کارش را پیش می‌برد. او دوست داشت در ایران کار کند و کسب‌وکار راه بیندازد. محمد عرفان از طرف خانواده پستوانه مالی نداشت، کسی را نداشت تا برایش پولی بفرستد. بنابراین خودش می‌خواست اینجا، در ایران، پستوانه‌ای مالی برای خودش داشته باشد. با پارک علم و فناوری مشهد آشنا شد و اولین طرح کسب‌وکارش را به نام «ارمنولید بیوسورفاکتنت» نوشت و ارائه داد. طرحی که محصولش تجاری‌سازی شد

و در مواد دارویی، غذایی و آرایشی کاربرد داشت. محمد با این طرح در دوره نهم جشنواره شیخ بهایی و جشنواره حرکت رتبه اول را کسب کرد. بعد از این محمد انگیزه زیادی داشت؛ می‌توانست خیلی کارها کند.

■ از لاهور تا مشهد

محمد عرفان در ایران دانشجوی ممتاز و پژوهشگر برگزیده شد. دانشگاه فردوسی و پارک علم و فناوری مشهد هم به پاس تلاش‌هایش بشتنش بودند. او در دوران دکتری‌اش مدیر اجرایی مجله پژوهش‌های بیوتکنولوژی دانشگاه فردوسی بود. بعد از آن در سال ۹۴ شرکتی را به نام «ایده‌پروران مشرق غزال» ثبت کرد. شرکتی که خدمات دانش‌بنیان و طرح‌های کسب‌وکار ارائه می‌داد. او سامانه‌ها و پرتال‌های دیجیتال طراحی می‌کرد؛ پرتال‌هایی که اتوماتیک کار نمی‌کنند و با نیروی انسانی کار می‌کنند. پرتال مدیریت مجلات علمی، پرتال گردشگری بام آسیا، پرتال خبرنامه کارآفرینی جهان، پرتال بازاریابی دیجیتال.

محمد عرفان شش سال است که در ایران و در مشهد می‌داند. ایران را دوست دارد و می‌خواهد در این کشور کار کند: «با خودم می‌گویم عرفان تو شش سال در این کشور زندگی کردی، با فرهنگ و زبانش آشنا شدی، حداقل وظیفه‌ای که داری این است که در حوزه کارآفرینی دو ملت ایران و پاکستان را به هم نزدیک کنی.» محمد عرفان معتقد است پتانسیل‌های زیادی در حوزه تجاری‌سازی در پاکستان وجود دارد و از طرفی در ایران پتانسیل‌های راه‌اندازی کسب وکار زیاد هست.

عرفان در ایران مانده و کار می‌کند، اما دلش در هوای وطن هم هست. می‌گوید آنجا هم فعال است، در پاکستان رئیس هیئت‌مدیره موسسه کارآفرینی «کد» است و به همراه دوستان دیگرش پرتال‌های اطلاع‌رسانی دیجیتال طراحی و ارائه می‌کند. آنها کارآفرینی را دست‌مایه کار خود قرار داده‌اند، هم کار می‌کنند و هم کارآفرینی را آموزش می‌دهند. محمد اندیشه‌های کارآفرینی‌اش از پاکستان و ایران گذشته و به کارآفرینی جهانی فکر می‌کند. به بسیاری از کشورها سفر

یک دل اینچا و یک دل آنچا

عرفان در ایران مانده و کار می‌کند، اما دلش در هوای وطن هم هست. می‌گوید آنجا هم فعال است، در پاکستان رئیس هیئت‌مدیره موسسه کارآفرینی «کد» است و به همراه دوستان دیگرش پرتال‌های اطلاع‌رسانی دیجیتال طراحی و ارائه می‌کند. آنها کارآفرینی را دست‌مایه کار خود قرار داده‌اند، هم کار می‌کنند و هم کارآفرینی را آموزش می‌دهند.



کتیفو | ۱۵

می‌توانیم از صفر شروع کنیم



محمد شش سال است که در مشهد زندگی می‌کند. لهجه پاکستانی دارد اما زبان فارسی را خوب می‌داند. ایران را دوست دارد و می‌خواهد در این کشور کار کند.

کرده اما نه با هدف گردشگری بلکه برای ایجاد ارتباطات. توانسته با مدیران استارت‌آپ‌ها در کشورهای اروپایی، عربی و آسیای میانه دیدار کند تا در شبکه‌ای بزرگ بتوانند خدماتشان را به مشتریان جهانی عرضه کنند.

■ ایران - پاکستان: مسیری کارآفرینانه

او در ایران با مانع‌های سیاسی و اداری زیادی روبه‌رو شده، چالش‌های زیادی که اگر مقاومت نمی‌کرد او را از حرکت و کار در ایران باز می‌گذاشت. با این حال می‌گوید همان‌جا که چالش‌های زیادی داشته، دوستان و همکاران خوبی هم داشته که به او کمک و راهنمایی‌اش می‌کردند: «روزی که شرکت را ثبت کرده بودیم برای گرفتن پروانه کار به اداره کار رفتم. در اداره کار خراسان رضوی. می‌گفتند شما اینجا چه کار می‌کنی و برای چه آمده‌ای اینجا؟ گفتم که شیفته کار هستم و آمده‌ام برای راه‌اندازی کسب‌وکار! خیلی عجیب‌وغریب بودند و پروانه‌مان را رد کردند. بله، فقط به خاطر اینکه پاکستانی بودم پروانه‌مان را رد کردند. دوست نداشتمند سرمایه‌گذارهای پاکستانی در ایران کارآفرینی و فعالیت داشته باشند. در خیلی از سازمان‌ها با این برخوردها روبه‌رو شدم، اما بسیاری مراکز مثل دانشگاه فردوسی و پارک علم و فناوری هم پشتیبان ما بودند و تلاش می‌کردند کارهای

اداری ما پیش بروند.»

محمد اما با همه موانعی که بر سر راهش بود موفق شد. در ابتدای راه، دوستان ایرانی و پاکستانی‌اش را متقاعد کرد که برای اجرایی کردن طرح‌هایش سرمایه‌گذاری کنند. ۱۰۰ میلیون سرمایه‌گذاری شد. محمد عرفان دست در دست دانشگاه و دوستانی که با خود همراه کرده بود شروع به تولید پرتال‌هایش کرد. زمان زیادی از آغاز راهش نگذشته بود اما موفقیت‌هایش چشم‌گیر بود.

ایده‌های بزرگی دارد و برای پروراندن آنها و عملی کردنشان مصمم است. «خودمان را این‌گونه می‌بینم که در آینده در سه حوزه رقیب بازار جهانی شویم. مثلاً در حوزه مجلات، امروز آی‌اس‌آی در جهان حرف اول را می‌زند اما من می‌خواهم روزی سامانه‌ای داشته باشیم که به‌جرت بگوییم که ما از آنها بهتر کار خواهیم کرد. در گردشگری خودمان را طوری می‌بینم که روزی در آسیا مردم فقط از سامانه‌بام آسیا به‌عنوان مشاور سفر استفاده کنند.» محمد عرفان در شرکتش پروژه‌های مختلفی را با دوستانش طراحی کرده است. دانشجویان می‌توانند به صورت پاروقت با آنها همکاری کنند. شرکت در مقابل به آنها مبلغی می‌دهد و سهامی از شرکت به آنها تعلق می‌گیرد. در شرکتی که او در مشهد تأسیس کرده ۱۳ نفر به طور مستقیم کار می‌کنند و به طور غیرمستقیم برای ۱۰۰ نفر کارآفرینی شده است. محمد عرفان می‌گوید: «من همیشه در کارآفرینی چند ویژگی را تعریف و تکرار می‌کنم. اولین چیزی که یک کارآفرین باید داشته باشد این است که بتواند بدون هیچ تعصبی از همه محدودیت‌ها خودش را رها کند. در کنار این‌ها باید کارآفرین صبر داشته باشد و تحمل و جرئت. بتواند با افراد پرتالاش و توانمند همکاری کند و به آنها احترام بگذارد.»



لحظهٔ آها

● **مهران امیری** ●

حباب آنالین

فضای کسب‌وکار ایران در سال‌ها و ماه‌های اخیر به‌سرعت با فناوری پیوند خورده است. یکی از مهم‌ترین جلوه‌های این پیوند را می‌توان در ظهور و گسترش کسب‌وکارهای اینترنتی مشاهده کرد. پس از یک دوره کوتاه که در بستر ارتباطات اینترنتی شاهد عرضه برخی خدمات برای نخستین مرتبه در کشور بودیم، اینک هر روز نسخه‌های متعددی از یک نوع کسب‌وکار با نام‌های متفاوت و شباهت‌های عملی بسیار معرفی می‌شوند. رشد سریع و طوفانی این نوع کسب‌وکارها در کنار ملاحظه ظرفیت‌های بازار ایران و تجارب برخی کشورهای دیگر، نگرانی از بروز یک حباب آنالین را دامن می‌زند.

یک بازار فعال صحنه برآورد تقاضا، تلاش برای پاسخ به آن، بهبود شرایط عرضه، ارتقای سطح تقاضا، و استمرار روبه‌رشد این چرخه است. اما چنین روندی همیشه روبه‌پیشرفت و رشد نیست. چراکه فعالان بازار در مواردی دچار خطا در سنجش تقاضای واقعی می‌شوند و سرمایه‌های خود را درگیر فعالیت‌هایی می‌کنند که ظرفیت‌های آن پیشاپیش اشغال شده است. بروز چنین حالتی به خودی خود ایراد بزرگی ندارد و می‌توان آن را بخشی از روند فعالیت جاری در بازار عرضه و تقاضا تلقی کرد. در بسیاری موارد هم مشاهده شده که بازار در قامت یک پیکره واحد به شکلی خودکار چنین خطاهایی را اصلاح می‌کند، اما حتی بازارهای بزرگ و اقتصادهای پویا نمونه‌های نه‌چندان کم‌شمار و دردناکی از بروز حباب و زیان‌های گسترده پس از ترکین حباب را در تاریخ خود ثبت کرده‌اند. دولت پس از سال‌ها تأخیر قدم‌هایی برای ایجاد دولت الکترونیک برداشته است، دسترسی به اینترنت و رایانه و تلفن‌های هوشمندرشد بسیاری داشته، قوانین و بسیاری زیرساخت‌های حقوقی ایجاد شده یا در حال تشکیل است، نظام بانکی و مبادلات مالی گام‌های نخستین خود را برای الحاق به بازار آنالین برداشته‌اند. به نظر می‌رسد همه این موارد برای ایجاد و استمرار بازار آنالین در کشور فراهم شده است. اما در این میان بزرگ‌ترین مشکل به‌بازنگران این بازار برمی‌گردد، شواهد بیرونی نشان از کمبود خلاقیت و مقداری غایت‌طلبی دارد. سرمایه‌گذاری که به سودهای تضمینی در بازارهای نوری خو کرده‌اند، تمایلی به حضور در کسب‌وکارهایی که هم‌تازه و هم تضمینی نیستند ندارند. در همین حال اجرای موفق بسیاری طرح‌های کسب‌وکار نیازمند دسترسی به منابع مالی قابل توجه است. اشتیاق بازار مملو از نیروی جوان به فعالیت، جذابیت عمومی بازار برای کسب‌وکارهای نوین به‌ویژه آنهایی که مبتنی بر فناوری‌های جدید هستند، در کنار تمایل سرمایه‌گذاران برای حضور در کسب‌وکارهایی که وعده بیشترین سود تضمین شده را در کوتاه‌ترین زمان بدهد، شرایط حاضر را برای کسب‌وکارهای جدید در بازار کشور فراهم کرده است. آخرین نمایشگاه الکامپ و تته‌ا اعداد و ارقام منتشرشده از این نمایشگاه نشان می‌دهد که این نگرانی را باید جدی گرفت. حضور چندصد شرکت نوپا و به تعبیر امروزی‌ها استارت‌آپی، گرچه برای برگزارکنندگان خوشحال‌کننده است، اما وجود ده‌ها نمونه مشابه از یک مدل کسب‌وکار در یک موضوع خاص، یا ارائه ضعیف نسخه‌های فارسی‌شده از کسب‌وکارهای خارجی، زنگ خطری است که صدای آن را باید شنید. شرایط اقتصادی کشور به هیچ‌کدام از بازیگران اجازه بی‌توجهی در این زمینه و هدر دادن منابع و فرصت‌ها را نمی‌دهد. رشد حباب‌گونه و مخرب بازار موبایل، خودرو، طلا، ارز، مسکن، ویلاسازی در مناطق خوش آب‌وهوا، تأسیس موسسه مالی و موارد مشابه نشان می‌دهد که بازار ما برای چنین اتفاقاتی بسیار آماده است. آیا کسب‌وکارهای تکراری آنالین با توجه به فضایی که شرح آن رفت، نگران‌کننده نیست؟ آیا چیزی به نام حباب کسب‌وکارهای آنالین در کشور در حال وقوع است؟ زبان‌های بی‌توجهی به بروز احتمالی این وضعیت را تا چه اندازه باید جدی گرفت؟ در این زمینه‌ایا مانند بسیاری موارد دیگر فقط به گفتن جمله «دولت باید فکری کند» بسنده می‌کنیم یا از سر مسئولیت و دوراندیشی از فعالان بخش خصوصی و کارآفرینان دعوت می‌کنیم که دست‌کم در این باره بحث کنند؟

فروشنده کمپرسور چطور مدیر فنی یک شرکت بزرگ شد؟

کارشناس خودساخته

ولی نهایتاً ریاضیات را انتخاب کرد. در باره وقتی که در سال آخر دبیرستان پدرش فوت کرد می‌گوید: «آن زمان اولین چیزی که به ذهنم خطور می‌کرد این بود که من پدرم را از دست داده‌ام. حالا چه کسی نان‌آور خانواده خواهد بود؟» ویبور تصمیم گرفت تحصیل را رها کند و در کنار عمویش به کار فروش کمپرسور مشغول شود. جوان ۱۷ساله‌ای که خود را در محاصره مهندسان مکانیک می‌دید و تصویر روشنی از توفعاتی که از او می‌رفت نداشت. به محلی دور دست در پنجاب رفت تا فروش کمپرسور را دنبال کند. «این شغل در ابتدا برایم دشوار بود، بسیاری اوقات پیش می‌آمد که افرادی به من می‌گفتند بهتر است جایم را در فرد بزرگ‌تری بدهم. این شغل برای من کاری زیربنایی بود چراکه آموختم سرا با ماندن مهم است و اگر کاری را نمی‌دانم راه انجامش را یاد بگیرم.» ویبور پس از سه سال این شغل را ترک کرد و مشاغلی همچون نماینده عرضه دارو، و ناظر تولید در یک شرکت تولیدکننده برنامه‌های تلوزیونی را تجربه کرد. مادرش همچنان نگران بود که فرزند جوانش شغل خود را از دست بدهد. او می‌گوید: «هرروز که به خانه بر می‌گشتم از من می‌پرسید آیا همچنان آن شغل را ادامه

پدرش مهندس مکانیک بوده و ویبور از کودکی نقشه‌های فنی ابزارهای مکانیکی را در اطراف خود دیده است. ویبور پسری پرچنب‌جوش بوده و حتی یک‌بار مادرش مجبور شده پاهایش را با طناب ببندد تا مطمئن شود زمانی که مشغول کارهای خانه است او در جایش می‌ماند. هنگام تحصیل در مدرسه بیشتر وقت خود را صرف فوتبال می‌کرد، به شیمی علاقه‌مند بود،



● **فریبا عوض زاده** ●

● **مترجم** ●

ویبور شارما هنوز دانش‌آموز بود که پدرش را از دست داد و از ادامه تحصیل در دانشگاه بازماند. او ناگزیر بود برای حمایت از خانواده خود کار کند اما ویبور اجازه نداد این مسئله او را از مسیر دلخواهش بازدارد. او اکنون مدیر فنی شرکت Naurki است، همان شرکتی که شانزده سال پیش به آن ملحق شد و کار در آن را ادامه داد و به این ترتیب پریش هر روزه مادرش را پاسخ داد که می‌پرسید «ایا هنوز شغلی دارد یا نه». شرکت او بزرگ‌ترین درگاه شغل یابی در هندوستان است.

ویبور از زمانی که نخستین شغلش را به‌عنوان فروشنده کمپرسور داشت تا این روزها که مدیر فنی یک شرکت بزرگ است راهی طولانی راطی کرده و امروز توانسته این شرکت را به یکی از شرکت‌های فعال در خط مقدم شرکت‌های دارای نسل نوین فناوری تبدیل کند. ویبور شارما داستان زندگی‌اش را چنین بازگو می‌کند که در خانواده‌ای متوسط در دهلی متولد شده،