



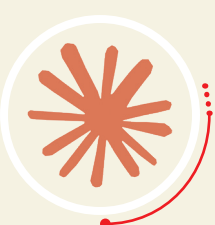
واگذاری EA به عربستان و شرکا

شرکت الکترونیک آرتس (EA)، ناشر بازی‌های پرطرفداری چون فیفا، بتلفیلد و دسیمز، در یکی از بزرگ‌ترین معاملات صنعت سرگرمی از بورس خارج خواهد شد. براساس گزارش رویترز، این قرارداد با مشارکت کنسرسیومی متشکل از صندوق سرمایه‌گذاری عمومی عربستان سعودی (PIF)، شرکت سرمایه‌گذاری سیلور لیک و اقبینیتی پارتنرز متعلق به جرد کوشنر، داماد دونالد ترامپ نهایی شده و رقم آن با احتساب بدهی‌های شرکت ۵۵ میلیارد دلار است. در چارچوب این معامله که به‌صورت خرید با استفاده از اهرم بدهی انجام می‌شود، قیمت هر سهم EA حدود ۲۱۰ دلار تعیین شده که نزدیک به ۲۵ درصد بالاتر از ارزش روز بازار است. صندوق سرمایه‌گذاری عمومی عربستان که پیش‌تر مالک حدود ۹/۹ درصد از سهام EA بود، در این توافق نقش کلیدی ایفا کرده و بخشی از مالکیت خود را حفظ خواهد کرد.



واکنش‌ها به اولین بازیگر هوش مصنوعی

اولین بازیگر هوش مصنوعی جهان در جشنواره فیلم زوریخ معرفی شد و واکنش‌های تنیدی در میان بازیگران هالیوود برانگیخت. این شخصیت دیجیتالی که «تیلی نوروده» نام دارد و استودیوی Xicoia و «الین ون در فلدن» آن را ساخته‌اند، حتی اولین نقش خود را در فیلم کوتاه کمدی «کمیسر هوش مصنوعی» بازی کرده است. خالق تیلی اعلام کرده که هدف‌اش تبدیل او به «اسکارلت جوهانسون بعدی» است و در پی قرارداد با آژانس‌های استعدادیابی بزرگ است. این خبر موجی از خشم و نگرانی را در میان بازیگران به‌همراه داشت و بسیاری آن را تهدیدی برای آینده حرفه‌ای خود و توهینی به هنر انسانی دانستند. خالق این شخصیت گفته، تیلی نورود جایگزینی برای انسان نیست، بلکه یک ابزار جدید برای روایت داستان و اثر هنری است، مشابه آنچه انیمیشن یا CGI به سینما آورده‌اند. با اینکه گروهی این فناوری را راهی ارزان برای کاهش هزینه‌ها می‌دانند، احتمالاً باید منتظر بحث‌های عمیق‌تر و گسترده‌ای درباره مرزهای خلاقیت و جایگاه هنر انسانی در عصر هوش باشیم.



معرفی مدل جدید هوش مصنوعی کلود

شرکت انتروپیک از مدل هوش مصنوعی جدید خود با نام Claude Sonnet 4.5 رونمایی کرد؛ مدلی که سازندگانش گفته‌اند، قدرتمندترین ابزار کدنویسی جهان تا امروز است. این نسخه، کمتر از شش‌ماه پس از عرضه Sonnet 4 و Opus 4 معرفی شده و بر پایه نتایج پنجمارک‌ها، از رقبایی چون Gemini 2.5 Pro و گوگل و GPT-5 اپن‌ای‌ای عملکرد بهتری داشته است. این مدل آموزش‌های ایمنی بیشتری را فرا گرفته و رفتارهای مشکل‌ساز مانند «فریب، چاپلوسی، تمایل به قدرت‌طلبی و تشویق تفکرات توهیم‌آمیز» را به‌طور قابل‌توجهی کاهش دهد. اینها همان چالش‌هایی‌اند که اخیراً برای OpenAI در دسرهای زیادی ایجاد کرده‌اند. از ویژگی‌های شاخص مدل جدید کلود، امکان فعالیت مداوم بیش از ۳۰ ساعت خودکار روی پروژه‌های چندمرحله‌ای است. انتروپیک تأکید دارد که مدل جدید، امن‌ترین محصول اش تاکنون است و با سطح ایمنی 3-ASL، در برابر حملات پرامپت و تولید خروجی‌های خطرناک مقاوم‌تر عمل می‌کند.



تجربه‌های نو، افقی روشن

نگاهی به اولین حضور مستقل پارک ملی فاوا در نمایشگاه بین‌المللی درگفت‌وگو با مصطفی مافی، رئیس پارک



مصطفی مافی رئیس پارک فناوری اطلاعات و ارتباطات:

رویکرد ما دخالت مستقیم در فعالیت شرکت‌ها نیست، بلکه ایجاد بستری تسهیلگر است تا شرکت‌ها خودشان بتوانند شوند و وارد مذاکرات و همکاری‌های تجاری شوند. در حوزه پشتیبانی مالی و لجستیک، پارک تلاش می‌کند با اعطای تسهیلات و حمایت‌های مالی، کمبود نقدینگی را برای شرکت‌ها جبران کند تا بتواند قرارداد‌های خود را پیش ببرند

در روزهای برگزاری نمایشگاه نیز چند تفاهم‌نامه به امضاء رسید؛ از جمله میان پارک فاوا و صندوق پژوهش و فناوری دانشگاه تهران، سازمان فضایی کشور و معاونت توسعه شبکه ملی اطلاعات. مافی در این خصوص می‌گوید: «همکاری پارک فناوری اطلاعات و ارتباطات با سازمان فضایی در راستای حمایت از زنجیره ارزش حوزه ماهواره خواهد بود. در همکاری با معاونت توسعه شبکه ملی اطلاعات نیز به‌دنبال بومی‌سازی تجهیزات شبکه ملی اطلاعات هستیم تا نیازهای شبکه به‌جای تأمین خارجی، توسط شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی برطرف شود. این قدمی بزرگ است و در صورت تحقق، نمایشگاه‌های آینده رنگ‌وبوی متفاوتی خواهند داشت. در همکاری با صندوق دانشگاه تهران نیز مکانیزمی طراحی شد تا منابع مالی تقویت‌شود. به این صورت که به‌هر میزان منابع از سوی پارک تأمین شود، صندوق دانشگاه تهران نیز به همان میزان منابع مالی اختصاص خواهد داد. این سازوکار، امکان حمایت گسترده‌تر از شرکت‌های نوپا و حتی شرکت‌های بزرگ‌تر را فراهم می‌کند.»

حضور در زنجیره ارزش شرکت‌های بزرگ

رئیس پارک فناوری اطلاعات و فناوری اطلاعات تأکید می‌کند که دولت چهاردهم‌نگاهی متفاوت به شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان دارد و از همه ظرفیت‌ها برای کمک به آنها برای رشد و قرار گرفتن در مسیر خلق ارزش افزوده بهره می‌گیرد. مافی در این باره چنین می‌گوید: «نگاه ما این است که بازار شرکت‌های نوپا شکل بگیرد و این شرکت‌ها در زنجیره ارزش شرکت‌های بزرگ‌تر قرار داده شوند. تجربه جهانی نیز نشان می‌دهد بیش از ۷۰ درصد شرکت‌های موفق دنیا در مدل‌های همکاری BYB (شرکت با شرکت) فعالیت دارند. ورود مستقیم به بازار مصرف (BYC) برای شرکت‌های نوپا دشوار است زیرا نیازمند سرمایه‌های سنگین تبلیغاتی و برندسازی است. در حالی که با حضور در زنجیره ارزش شرکت‌های بزرگ، شانس بیشتری برای رسیدن به موفقیت و پایداری کسب‌وکار خواهند داشت.»

در حال حاضر در پارک فناوری اطلاعات و ارتباطات، ۴۰ شرکت در تهران و ۳۰ شرکت در شهرهای دیگر مستقر هستند و از طریق شبکه تاد نیز حدود ۱۰۰ شرکت نوپا در پارک‌های کشور شناسایی و تحت حمایت قرار گرفته‌اند. مافی درباره گسترش شعبه‌های پارک‌ها در کشور می‌گوید: «ما مأموریت‌مان را گسترش شعبه‌های فعال تعریف کرده‌ایم. طبق توافق با وزارت علوم تا پایان سال نیز شعبه‌هایی از پارک در شهرها و استان‌های دیگر فعال می‌شود. در استان‌های بر خوردار همچون اصفهان و خراسان رضوی، تمرکز نه بر ایجاد زیرساخت فیزیکی جدید، بلکه بر حمایت مستقیم مالی و تسهیلاتی از شرکت‌ها خواهد بود.»

رویکرد پارک ملی فاوا تسهیلگری است

رئیس پارک ملی فاوا تأکید کرد که رویکرد این نهاد، دخالت مستقیم در فعالیت شرکت‌ها نیست، بلکه تسهیلگری است. به این معنا که بستری‌های مالی، حقوقی و شبکه‌ای را برای رشد استارت‌آپ‌ها فراهم کند تا خودشان بتوانند در مذاکرات تجاری و بازار رقابت توانمند شوند. مافی در این خصوص می‌گوید: «رویکرد ما دخالت مستقیم در فعالیت شرکت‌ها نیست، بلکه ایجاد بستری تسهیلگر است تا شرکت‌ها خودشان توانمند شوند و بتوانند وارد مذاکرات و همکاری‌های تجاری شوند. در حوزه پشتیبانی مالی و لجستیک، پارک تلاش می‌کند با اعطای تسهیلات و حمایت‌های مالی، نوسانات ارزی را کمبود نقدینگی را برای شرکت‌ها جبران کند تا بتوانند قرارداد‌های خود را پیش ببرند. در استان‌های بر خوردار به جای ایجاد فضای جدید، با پارک‌های استانی تفاهم‌نامه امضاء کرده‌ایم تا منابع مالی مستقیماً در اختیار شرکت‌ها قرار گیرد. اعتقاد داریم به جای صرف منابع برای خرید تجهیزات و فضا، بهتر است این منابع به تأمین مالی شرکت‌های فناوری اختصاص یابد، چراکه ظرفیت زیرساختی کافی در استان‌ها وجود دارد.» تجربه نخست حضور ملی پارک فاوا در الکامپ، در پهنج‌ای به‌سوی معرفی و شناخت بهتر شرکت‌های نوپا، دانش‌بنیان و استارت‌آپی در اکوسیستم نوآوری کشور است. چشم‌انداز پارک فاوا نیز چنانچه مافی توضیح داد، قراردادن استارت‌آپ‌ها در زنجیره ارزش اقتصاد دیجیتال، گسترش شبکه تاد در سراسر کشور و ایجاد بستری پایدار برای تأمین مالی و بازار شرکت‌های فاوور است. ازسویی نیز حضور پارک ملی فاوا در این نمایشگاه و انعقاد چندین تفاهم‌نامه، نشان می‌دهد که این مسیر می‌تواند به نقطه عطفی در سیاست‌گذاری ملی برای توسعه اقتصاد دیجیتال تبدیل شود و پارک می‌تواند به یکی از ستون‌های اصلی شکل‌گیری اقتصاد دیجیتال ایران در دهه آینده بدل شود.

هرساله در ایران، فعالان اکوسیستم اقتصاد دیجیتال خود را برای حضور در بزرگ‌ترین و مهم‌ترین نمایشگاه الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک آماده می‌کنند تا بتوانند در آنجا از طریق شبکه‌سازی با شرکا، رقبای و مخاطبان، آخرین محصولات و خدمات نوآورانه خود را معرفی کنند و به نمایش بگذارند. در سال‌های اخیر، زمان برگزاری نمایشگاه الکامپ به‌دلیل متخلف از جمله گسترش ویروس کرونا به تعویق افتاده است. بیشتر هوشتمین دوره از این نمایشگاه هم قرار بود از تاریخ ۲۷ تا ۳۰ خردادماه امسال برگزار شود، اما به دلیل حمله رژیم صهیونیستی به کشورمان لغو شد. در نهایت و پس از سه‌ماه، الکامپ ۲۸ در سایه جنگ و تحریم، طی چهار روز از سوم تا ششم مهرماه در نمایشگاه بین‌المللی تهران با استقبال بازدیدکنندگان و فعالان صنعت برگزار شد. هر چند نمایشگاه الکامپ همچنان از دوران اوج خود در دهه ۹۰ فاصله دارد، اما به‌نظر می‌رسد که هنوز برای اکوسیستم اقتصاد دیجیتال کشورمان اهمیت و جذابیت دارد. ارزیابی فعالان صنعت از این دوره بیانگر حضور جدی، فعالانه و تخصصی کسب‌وکارها و مخاطبان در الکامپ ۲۸ است. این دوره از نمایشگاه با شعار «سرمایه‌گذاری هوشمند، توسعه پایدار» و حضور ۵۰۰ شرکت داخلی و ۱۰۰ شرکت خارجی برگزار شد. آروان کلاذ،

با رویکردی ملی در بیست‌وهشتمین نمایشگاه بین‌المللی الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک حضور یافت و میزبان ۳۰ شرکت شد؛ ۱۸ شرکت از استان‌های مختلف و ۱۲ شرکت از واحدهای مستقر در پارک. آنگونه که مصطفی مافی، رئیس پارک فناوری اطلاعات و ارتباطات می‌گوید هدف این نهاد از شرکت در نمایشگاه الکامپ نه صرفاً نمایش محصولات، بلکه قرار دادن شرکت‌های نوپا در زنجیره ارزش شرکت‌های بزرگ‌تر بوده است. مدلی که او معتقد است، در تجربه جهانی نیز به‌عنوان بهترین مسیر برای کسب موفقیت کسب‌وکارهای نوپا و نوآور و استارت‌آپی شناخته شده است. مافی با اشاره به استقبال شرکت‌های زیرمجموعه پارک و شبکه تاد از نمایشگاه توضیح می‌دهد: «امسال با توجه به مأموریت‌ها و برنامه‌هایی که برای پارک در ابعاد ملی تعریف کرده‌ایم، تصمیم گرفتیم میزبانی شرکت‌های نوپا و استارت‌آپی سراسر کشور را بر عهده بگیریم. در نامه‌ای به پارک‌های کشور از آنها خواستیم شرکت‌های نوپا و استارت‌آپی فعال حوزه فاوای خود را به ما معرفی کنند که استقبال بسیار خوبی صورت گرفت. در مذاکره با برگزارکنندگان الکامپ، درخواست کردیم فضای ۷۰۰ متری را به پارک اختصاص دهند. حتی این ظرفیت را داشتیم که یک سالن مستقل داشته باشیم، اما به دلیل محدودیت‌های نمایشگاه که یکی از پرمقاضی‌ترین نمایشگاه‌های کشور است، در نهایت فضای ۲۵۰ متری به ما اختصاص داده شد. به‌ناچار تعداد شرکت‌های مان را به ۳۰ شرکت محدود کردیم.»

امضای ۳ تفاهم‌نامه همکاری

حضور شرکت‌های پارک و شبکه تاد در نمایشگاه الکامپ دستاوردهای ارزشمندی برای این کسب‌وکارها داشته و آن‌طور که مافی می‌گوید هدف‌شان از این حضور، نه صرفاً نمایش محصولات، بلکه توسعه بازار و شکل‌گیری بازار شرکت‌های نوپا و استارت‌آپی و قراردادن‌شان در زنجیره ارزش شرکت‌های بزرگ‌تر بوده است. او توضیح می‌دهد: «هدف ما ایجاد شرایطی بود تا این شرکت‌ها در زنجیره ارزش شرکت‌های بزرگ‌تر قرار بگیرند. در نمایشگاه نیز تلاش کردیم مدیران بخش خصوصی را به بازدید از غرفه پارک دعوت کنیم. خوشبختانه باز خوردها مثبت بود و اغلب شرکت‌هایی هم که در نمایشگاه حضور یافتند، رضایت داشتند. چراکه مسیر بازارشان هموارتر شده است. این نخستین تجربه ما بود و امیدواریم در سال‌های آینده با فضای بزرگ‌تر و معرفی‌های مؤثرتر، دستاوردهای بیشتری کسب کنیم.»

