



سگی که به ما خندید

سفری به دوران طلایی بازی‌های ویدئویی با مرور نوستالژی Duck Hunt

چشمان تان را ببندید و به چنددهه قبل سفر کنید؛ به روزهایی که تلویزیون‌های لامپی سنگین و بزرگ، نقطه مرکزی اتاق نشیمن بودند. یک کنسول بازی نینتندو (NES) یا همان میکروی خودمان با رنگ‌های خاکستری و سفیدش زیر تلویزیون جا خوش کرده و یک تفنگ پلاستیکی با سیم بلندی به آن متصل است. نیازی به دسته‌های پیچیده امروزی نیست؛ تنها چیزی که نیاز دارید دقت، سرعت عمل و تحمل خنده‌های تمسخرآمیز یک سگ شکاری است! بازی شکار مرغابی یا همان Duck Hunt، محصول سال ۱۹۸۴ شرکت نینتندو، تنها یک بازی ویدئویی نبود؛ بلکه یک پدیده فرهنگی و یک تجربه جمعی برای نسلی بود که تازه با جادوی سرگرمی‌های دیجیتال آشنا می‌شدند. امروز قصد داریم از نگاهی ژورنالیستی و به دور از پیچیدگی‌های فنی، این شاهکار نوستالژیک را مرور کنیم.

🎮 **جادوی پنهان در یک تفنگ بلاستیکی**

برای مخاطب امروزی که باهدست‌های واقعیت‌مجازی (VR) و گرافیک‌های خیره‌کننده سبهدی احاطه شده، شاید درک شگفتی بازی Duck Hunt کمی دشوار باشد اما در دهه ۸۰ و ۹۰ میلادی، دردت‌گرفتن تفنگ نوری نینتندو (NES Zapper) شبیه به دردست داشتن یک چوب جادو بود. چگونه یک تفنگ پلاستیکی می‌توانست هدف را روی صفحه تلویزیون تشخیص دهد؟ مکانیزم آن برای زمان خود بسیار هوشمندانه بود. وقتی بازیکن ماشه را می‌کشید، صفحه تلویزیون برای کسری از ثانیه (معادل یک فریم) کاملاً سیاه می‌شد و تنها کار کوچکی به شکل مریعی سفیدرنگ در اطراف مرغابی‌ها ظاهر می‌گشت. سنسور نوری داخل لوله تفنگ، این نور سفید را تشخیص می‌داد و اگر لوله دقیقاً به سمت آن مربع سفید نشانه رفته بود، بازی آن را به عنوان یک شلیک موفق ثبت می‌کرد. این فرایند چنان سریع رخ می‌داد که چشم انسان تنها یک فلاش نوری کوتاه را احساس می‌کرد. این تکنولوژی ساده، پایه‌گذار تعامل فیزیکی در بازی‌های ویدئویی شد که سال‌ها بعد در کنسول‌هایی مانند Nintendo Wii به اوج خود رسید.

🎮 **گیم‌پلی ساده، سریع و اعتیادآور**

یکی از بزرگ‌ترین نقاط قوت Duck Hunt، سادگی بی‌نظیر آن بود. این بازی نیازی به آموزش طولانی، حفظ‌کردن دکمه‌ها یا خواندن متن‌های پیچیده نداشت. به همین دلیل، از کودکان خردسال تا پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌ها می‌توانستند به راحتی با آن ارتباط برقرار کنند. بازی دارای سه حالت اصلی بود: ۱. حالت اول (یک مرغابی): در هر نوبت یک مرغابی از میان علفزارها به پرواز درمی‌آمد و شما سه تیر برای شکار آن داشتید. ۲. حالت دوم (دو مرغابی): چالش اصلی اینجا آغاز می‌شد؛ جایی که دو مرغابی به‌طور همزمان پرواز می‌کردند و شما باید با همان سه تیر، هر دو را شکار می‌کردید. ۳. حالت سوم (تیراندازی به اهداف گلی): در این حالت مرغابی‌ها جای خود را به شقایق‌های برتاب‌شونده‌ای (Clay Shooting) می‌دادند که شکارشان نیازمند دقت و زمان‌بندی بسیار بالاتری بود. با پیشروی در مراحل (راندها)، سرعت پرواز مرغابی‌ها و حرکات زیگزاگی آنها به شدت افزایش می‌یافت و بازی که در ابتدا آرام و ساده به نظر می‌رسید، به چالشی برای آزمایش رفلکس‌های عصبی تبدیل می‌شد.

🎮 **آن سگ شکاری روی اعصاب!**

نمی‌توان از Duck Hunt نوشت و به مشهورترین (و منفورترین!) شخصیت آن اشاره نکرد. سگ شکاری بی‌نام این بازی، در ابتدای هر مرحله با اشتیاق در علفزارها بو می‌کشید و به داخل بوته‌ها می‌پرید تا مرغابی‌ها را فراری دهد. اگر شلیک شما موفقیت‌آمیز بود، او با خوشحالی مرغابی شکارشده را در دست می‌گرفت و به شما نشان می‌داد اما وای به روزی که هر سه تیر شما به خطا می‌رفت! صفحه نمایش به رنگ صورتی ملایمی درمی‌آمد، سگ از میان علف‌ها بیرون می‌پرید و با حالتی تمسخرآمیز به شما می‌خندید. این خنده بی‌پیکسلی با آن موسیقی هشت‌بیتی همراهش، چنان تأثیر روانی عمیقی داشت که تقریباً تمام بازیکنان تاریخ این بازی، حداقل یک‌بار از روی حرص به سمت خود سگ شلیک کرده‌اند (که البته در نسخه اصلی بازی هیچ تأثیری نداشت!) این طراحی هوشمندانه، یک لایه احساسی به بازی اضافه کرد و باعث شد Duck Hunt برای همیشه در حافظه جمعی گیرهاحک شود.



است. یک توافق بالقوه گام دیگری در تلاش گسترده تر پنتاگون برای ادغام هوش مصنوعی در عملیات خود خواهد بود، زیرا دولت آمریکا به دنبال بهبود کارایی، کاهش هزینه‌ها و تسریع تصمیم‌گیری در سیستم‌های اداری و دفاعی است. این توافق رابطه گوگل با دولت آمریکا را عمیق تر می‌کند و موقعیت آن را در بازار رقابتی خدمات هوش مصنوعی دفاعی و بخش عمومی تقویت می‌کند.

کس از زیرساخت داخلی استفاده نمی‌کند، مقصر است یا به او برچسب‌های مختلف بزنیم. این مسأله، یک پدیده چندعاملی است که اضلاع آن شامل «کیفیت خدمات و محصولات داخلی»، «قیمت تمام‌شده برای کسب‌وکار» و البته «جنگ روانی و تبلیغات سوء خارجی» می‌شود. همه این متغیرها باید در یک منظومه جامع دیده شوند.

با این وجود، نکته حائز اهمیت آن است که کم‌لطفی اصلی در این زمینه از سوی سیاست‌گذاران داخلی رخ داده. همان‌طور که در شرایط خاص اقتصادی برای افشار آسیب‌پذیر بسته‌های معیشتی تعریف می‌کنیم، یا در نظام بانکی برای حمایت از تولیدکنندگان مهلت بازپرداخت اقساط را تمدید کرده و برای چک‌های برگشتی ارفاق‌هایی قائل می‌شویم، می‌بایست متناسب با وضعیت ویژه زیرساخت اینترنت و محدودیت‌های اعمال‌شده، برای کسب‌وکارهای آنلاین نیز سازوکار حمایتی واقعی و عملیاتی تعریف می‌شد. متأسفانه در حوزه زیرساخت آنلاین، بیشتر با شعار درمانی و تبلیغات مواجه بوده‌ایم. بارها در تریبون‌های مختلف مطرح شده که برای فعالان فضای مجازی و کسب‌وکارهای آنلاین، تسهیلات و یارانه در نظر گرفته خواهد شد اما تجربیات ماه‌های اخیر نشان داد در عمل هیچ اتفاق ملموس و راهگشایی برای بخش بزرگی از این کسب‌وکارها نیفتاده است.

📌 **با این اوصاف، وضعیت استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای خرد آنلاین را که تاب‌آوری کمتری دارند چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا نظام**

حمایتی فعلی توانسته به عنوان یک چتر حمایتی عمل کند؟ برای تحلیل دقیق این موضوع ابتدا باید ماهیت این کسب‌وکارها را بشناسیم. این کسب‌وکارها مشابه یک کارخانه عظیم صنعتی نیستند که دارای زمین، ماشین‌آلات سنگین و خطوط اعتباری کلان بانکی باشند. اکثریت قریب به اتفاق استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای خرد، تیم‌های یک‌نفره، دونفره یا سه‌نفره‌ای هستند که عملاً تمام بار معیشت یک خانواده را به دوش می‌کشند. در ماه‌های اخیر، با بروز اختلالات مداوم در اینترنت، شریان حیاتی این کسب‌وکارها دچار نوسان و اختلال جدی شده است.

ما خانواده‌های بسیاری را می‌شناسیم که تنها با مدیریت یک صفحه (پیج) یا کانال در پلتفرم‌های مختلف (در حوزه‌هایی نظیر پوشاک، صنایع دستی، مواد غذایی، خدمات آموزشی و مشاوره) هزینه‌های زندگی خود را تأمین می‌کردند. شایان ذکر است بسیاری از این افراد در سال‌های اخیر در مسیر قانونمندی

اقدامات حفاظتی برای محدودکردن نحوه استفاده از هوش مصنوعی خود از جمله محدودیت‌هایی در زمینه نظارت جمعی داخلی و سیستم‌های تسلیحات خودمختار بدون نظارت انسانی مناسب را پیشنهاد کرده است. این مذاکرات نشان‌دهنده فشار فرآینده بر شرکت‌های بزرگ فناوری آمریکا برای ایجاد تعادل بین قراردادهای سودآور دولتی و نگرانی‌های اخلاقی و امنیتی پیرامون استقرار هوش مصنوعی پیشرفته



این دارو وجود دارد، لطفا همان را تجویز کنید. یعنی یک اعتماد پیش فرض و نهادینه شده به محصولات خارجی وجود داشت اما طی این ۲۰ سال به همت دانشمندان و متخصصان داخلی، آن قدر در حوزه تولید دارو و تجهیزات پزشکی پیشرفت‌های ملموس داشته‌ایم که امروز دیگر آن ذهنیت مطلق مبنی براین‌که «داروی خارجی همیشه بهتر است»، تقریباً رنگ باخته. مردم با اطمینان داروی ایرانی مصرف می‌کنند و روند بهبود خود را لمس کرده‌اند. در مورد تجهیزات پیشرفته تصویربرداری و سایر کالاهای حوزه سلامت نیز تجربه مشابه و موافی داریم. این تغییر نگرش بنیادین، حاصل دو مؤلفه بود: نخست ارتقای واقعی و مستمر کیفیت کالای داخلی و دوم تجربه و آزمون مکرر توسط مردم که به مرور زمان، آن گارد ذهنی و مقاومت اولیه را از بین برد. در حوزه ICT و شبکه ملی اطلاعات نیز دقیقاً با همین الگو مواجهیم. ما نباید پدیده‌ها را تک عاملی تحلیل کنیم.

نمی‌توانیم صرفاً تقصیر را بر گردن کاربر بیندازیم و بگوییم هر

جهش ۸۰۰ درصدی صادرات دانش بنیان در ۴ سال

صادرات شرکت‌های دانش بنیان در چهار سال اخیر از ۲۹۶ میلیون دلار به بیش از دو میلیارد و ۶۹۰ میلیون دلار رسیده است



کد گمرکی می‌سجد. محصولات با امتیاز بالاتر، به دلیل دشواری در کپی‌برداری، توسط شرکت‌های محدودتری در جهان تولید می‌شوند، تطبیق این شاخص با داده‌های گمرکی نشان می‌دهد که بخش بزرگی از صادرات شرکت‌های دانش بنیان، محصولات با پیچیدگی پایین است. در مقابل، بخش زیادی از واردات دانش بنیان از کالاهایی با پیچیدگی بالا تشکیل شده است. با در نظر گرفتن کالاهای با امتیاز بالاتر از ۵/۵، به عنوان محصولات دانش بنیان، میزان صادرات این محصولات حدود ۵۴۴ میلیون دلار تخمین زده می‌شود که ۲۱ درصد از کل صادرات شرکت‌های دانش بنیان را شامل می‌شود.

📌 **۸۰ درصد تجارت خارجی دانش بنیان‌ها با آسیایی‌ها**

طبق این گزارش، حدود ۸۰ درصد از تجارت خارجی شرکت‌های دانش بنیان با کشورهای آسیایی انجام می‌شود که نیمی از آن با امارات متحده عربی و چین است. با توجه به شرایط تحریمی، به نظر می‌رسد بخش عمده‌ای از تجارت با امارات شامل صادرات مجدد محصولات از مبادی دیگر و واردات مجدد به مقاصد کشورهای غیرآسیایی است. همچنین عمده صادرات به چین نیز مربوط به دوشرکت بزرگ صادراتی در حوزه مواد شیمیایی است.

شرکت آلفابت (مالک گوگل) در حال مذاکره با وزارت جنگ آمریکا برای انعقاد قراردادی است که به پنتاگون اجازه می‌دهد از مدل‌های هوش مصنوعی «جمینای» در محیط‌های طبقه‌بندی‌شده استفاده کند. این توافق بالقوه به ارتش آمریکا امکان می‌دهد از سیستم‌های هوش مصنوعی گوگل برای طیف گسترده‌ای از کاربردها، از جمله عملیات حساس دولتی، استفاده کند. به گزارش رویترز، گوگل در جریان مذاکرات،

هوش مصنوعی

گوگل در خدمت

پنتاگون

صادرات شرکت‌های دانش بنیان در سال‌های اخیر، به عنوان پیشران اصلی اقتصاد مبتنی بر فناوری اهمیت چشمگیری یافته است. این شرکت‌ها با تکیه بر دانش تخصصی، نوآوری و فناوری‌های پیشرفته، محصولاتی با ارزش افزوده بالا تولید می‌کنند که توان رقابت در بازارهای جهانی را دارند. توسعه صادرات محصولات دانش بنیان نه تنها موجب افزایش درآمدهای ارزی می‌شود بلکه نقش مهمی در ارتقای برند ملی، انتقال فناوری و ایجاد اشتغال پایدار دارد. حمایت هدفمند، شبکه‌سازی بین‌المللی و شناخت دقیق نیازهای بازارهای خارجی از عوامل کلیدی موفقیت در این حوزه به‌شمار می‌روند.

حالا آمارهای رسمی گمرکی از جهشی بی‌سابقه در تجارت خارجی شرکت‌های دانش بنیان حکایت دارد. میزان صادرات این شرکت‌ها در چهار سال اخیر از ۲۹۶ میلیون دلار به دو میلیارد و ۶۹۰ میلیون دلار رسیده است که رشدی نزدیک به هشت برابری را نشان می‌دهد. در مقابل، واردات نیز با رقم چهار میلیارد و ۴۲۶ میلیون دلاری، اگرچه بیشتر از صادرات است اما کارشناسان معتقدند بخش عمده‌ای از این واردات به «مواد اولیه» اختصاص دارد که در نهایت مانع از خروج ارز برای واردات محصول نهایی می‌شود. با این حال، نگاهی به جزئیات این آمار نشان می‌دهد که «تمرکزگرایی» در صادرات و «پیچیدگی پایین» محصولات، دو چالش جدی پیش روی اکوسیستم دانش بنیان کشور است. بخش عمده‌ای از جهش صادرات شرکت‌های دانش بنیان در چهار سال اخیر مربوط به برخی شرکت‌های بزرگ صادراتی در سال ۱۴۰۲ بوده و کاهش نرخ رشد صادرات در سال ۱۴۰۳ گویای این مسأله است. از طرف دیگر، میزان واردات شرکت‌های دانش بنیان چهار میلیارد و ۴۲۶ میلیون دلار بوده که نشان‌دهنده بهبود تراز تجاری دانش بنیان هاست. البته این آمار مربوط به ۱۵۱۳ شرکت واردکننده و ۴۸۹ شرکت صادرکننده است و سایر شرکت‌ها فعالیت گمرکی نداشته‌اند.

تخمین صادرات محصولات دانش بنیان براساس شاخص پیچیدگی محصول، رقمی معادل ۵۴۴ میلیون دلار (۲۱ درصد از کل صادرات) را در سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد. مقایسه وضعیت شرکت‌ها از رشد ۷ درصدی در میزان صادرات آنها در سال ۱۴۰۲ حکایت دارد که با توجه به سهم بالای شرکت‌های با افزایش صادرات، می‌توان آن را به رشد واقعی صادرات این شرکت‌ها نسبت داد. از طرفی، ۶۵ شرکت دانش بنیان نیز برای نخستین بار تجربه صادرات پیدا کرده‌اند. با این حال تدوین برنامه‌ای حمایتی برای شرکت‌های صادرات اولیه، همچنین رفع موانع شرکت‌هایی که از میزان صادرات آنها کاسته شده است، می‌تواند در

