

کارنگ

W E E K L Y M A G A Z I N E

هفته‌نامه
اقتصاد نوآوری
سال اول
شماره سی و یکم
بیست و هشت آذر
۱۴۰۰
صفحه ۱۶+۱۶
۳۰ هزار تومان
همراه با
ضمیمه رمز ارز

ضمیمه رمز ارز
کارنگ را از دست
ندهید!



HOSTIRAN

DERAK.CLOUD

فرشاد اسماعیلیان، سینا سلطانی و سارا موسوی راد از همکاری هاست ایران و ابر دراک می گویند
که آنها را یک قدم به ارائه راهکار جامع به مشتریان نزدیکتر کرده است

۲۰ درصد بازار را می خواهیم

۱۲

احیای سنت خرید اقساطی با الگوهای مدرن پرداخت

در گفت و گو با هم بنیان گذار ازکی وام
تسهیلات اعتباری جدید بررسی شد

۷

مدیران دیجی کالا: خیلی هانمی خواهند کسب و کار خصوصی بزرگ داشته باشیم

<p>تجزیه و تحلیل ANALYSIS</p> <p>رمزارز شما گوشه ندارد!</p> <p>شوخی طنزپرداز کارنگ با آنهایی که رمزارز خریدند</p> <p>۴</p>	<p>تجزیه و تحلیل SOCIAL COMMERCE REPORT</p> <p>تجارت اجتماعی با محصولات حلال</p> <p>۴</p>	<p>تجزیه و تحلیل ANALYSIS</p> <p>چالش بزرگ زارع پور در وزارت ارتباطات</p> <p>اولین نشست خبری وزیر ارتباطات برگزار شد</p> <p>۲</p>
--	---	---

۱۰

باید نهضت تولید محتوای با کیفیت راه بیندازیم!

گفت و گو با آرش نورآقایی درباره تصویر
ایران در ذهن گردشگران داخلی و
خارجی و کارهایی که باید کرد...

دوره می راه پرداخت برگزار شد

گزارش تصویری صفحات ۶ و ۷ را ببینید



طرح صیانت و اینماد تنها نمونه‌های معدودی از ورود سیاست‌گذاران تازه به حوزه وظایف وزارت ارتباطات هستند

چالش بزرگ زارع‌پور در وزارت ارتباطات

اولین نشست خبری وزیر ارتباطات بعد از گذشت حدود چهار ماه از شروع مأموریتش در این وزارتخانه با اهالی رسانه برگزار شد. در این نشست زارع‌پور تلاش کرد از اقدامات و مسیر وزارتخانه تحت امرش در چندماه گذشته بگوید و از برنامه‌هایی که برای پیشبرد امور در این حوزه دارد. شاه‌بیت صحبت‌های او هم، تأکید بر کم‌کاری وزارتخانه در سال‌های گذشته در حوزه اینترنت ثابت و به سرانجام رساندن شبکه ملی اطلاعات و البته رویکرد او برای حمایت از اقتصاد دیجیتال بود. اگرچه رویکرد و نگاه وزیر ارتباطات در خصوص طرح صیانت و اینماد و به‌طور کلی شبکه‌های اجتماعی را می‌توان نسبت به برآیند آنچه این روزها در مجلس و برخی نهادهای دیگر دنبال می‌شود، رویکردی مثبت و معتدل ارزیابی کرد، اما به نظر می‌رسد زارع‌پور فارغ از هر دیدگاه و سیاستی که در وزارتخانه متبوعش در پیش گرفته، چالش‌هایی دارد که حداقل بخش‌های زیادی از «اقتصاد دیجیتال» و بازیگران بخش خصوصی آن را، به‌شدت تحت تأثیر قرار می‌دهد. متولیان زیادی در ماه‌های اخیر داعیه‌دار سیاست‌گذاری در حوزه اقتصاد نوآوری و کسب‌وکار اینترنتی شده‌اند که هم‌تعدد آن‌ها و هم تشنگی آن‌ها و رویکردهایشان، فضایی از سردرگمی و رکود و انسداد را در این بخش از اقتصاد کشور رقم زده است. بخشی که از قضا در سال‌های اخیر از معدود حوزه‌های امیدوارکننده و روبه‌رشد کشور بوده و حالا به همان دردها خود درآوردند.

و گرفتاری‌های معمول و شناخته‌شده دیگر فعالیت‌های اقتصادی کشور دچار شده است. از مجلس شورای اسلامی تا صداوسیما و از بانک مرکزی تا وزارت صمت و وزارت ارشاد به میدان آمده‌اند تا با چارچوب‌های کهنه اداری و بوروکراتیک خود برای کسب‌وکارهای نوآور ایرانی در عرصه‌های مختلف از پلتفرم‌های ویدئویی گرفته تا پرداخت‌یاری‌ها و کسب‌وکارهای رمزازی و بلاکچینی تعیین تکلیف کنند. در سه ماه گذشته راهبرد زارع‌پور در قبال این تحولات هم آن‌گونه که خودش در نشست خبری‌اش گفته، دوری از هیاهو و تلاش برای پیگیری این موضوعات در سطح هیئت دولت بوده است. اما تجربه‌سال‌های گذشته نشان می‌دهد چالش ورود رگولاتورهای متعدد به اقتصاد نوآوری چالشی بزرگ‌تر از آن است که وزارت ارتباطات تا اینجا در محاسبات خود لحاظ کرده است. نهادهای جامانده از تحولات نوآوری و فناوری نه‌تنها نتوانسته‌اند خدمات خود را در بسترهای تازه به مردم ارائه دهند، بلکه با تابلوی ایستی به نام «مجزور» در پی کم کردن سرعت حرکت اقتصاد نوآوری در حوزه‌های مختلف هستند. زارع‌پور با نامه‌اش به مجلس در خصوص طرح صیانت حداقل روی کاغذ نشان داده امکان و وزن لازم برای تأثیرگذاری در سیاست‌گذاری نوآوری کشور را دارد. اما چیزی که نگران‌کننده است این است که تعلل و تأخیر در کنشگری وزارت ارتباطات می‌تواند راه را برای نهادها و سازمان‌های مختلف باز کند تا قبل از هر اقدام وزارتخانه‌ای که متولی فناوری اطلاعات کشور است، بخش‌های زیادی از اقتصاد مرتبط با این حوزه را به تسخیر خود درآورند.



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili



مدیران دیجی کالا در یک نشست خبری عنوان کردند

خیلی‌ها نمی‌خواهند کسب‌وکار خصوصی بزرگ داشته باشیم

هفته گذشته رویداد معرفی خدمات و محصولات جدید گروه دیجی کالا برگزار شد. در ابتدای این نشست در یک فیلم حدوداً ۴۰ دقیقه‌ای مدیران این شرکت به معرفی محصولات جدید دیجی کالا پرداختند. از جمله این محصولات می‌توان به دیجی جت که در راستای رفع نیازهای تدمصرف مشتریان به بازار عرضه شده، اشاره کرد. از دیگر محصولات جدید این گروه می‌توان از دیجی اکسپرس، پیندو، کسب‌وکارهای بومی محلی دیجی کالا و همچنین دیجی کالا مهر نام برد.

گوش می‌رسد. در حال حاضر ضوابط ۱۷ گانه‌ای برای ورود کسب‌وکارها تعریف شده که بخشی از آن شفاف و برخی دیگر نیست؛ اما اگر بنا باشد کماکان با ضوابط دست‌وپاگیر اجازه ورود به بازار را ندهند، قطعاً ورود نمی‌کنیم و در شرایط ابهام بازار جذابیت لازم برای ورود ندارد، اما اگر ضوابط خوبی در نظر گرفته شود، کماکان تمایل به حضور داریم.»

حمید محمدی نیز در تکمیل صحبت‌های رئیس هیئت‌مدیره دیجی کالا گفت: «ضوابط سخت‌گیرانه برای شرکت‌های فعال در حوزه تجارت الکترونیکی به بورس شرایط را دشوار کرده و اگر این روند ادامه پیدا کند، قطعاً باید فاتحه حضور کسب‌وکارهای دیجیتال در بورس را خواند، البته شرکت‌هایی که اکنون حضور دارند نیز با مشکل مواجه می‌شوند.»

محمدی در پاسخ به این سؤال راه پرداخت که چرا تاکنون برخی کسب‌وکارهای مشابه وارد بازار سرمایه شدند، اما دلایل عدم حضور دیجی کالا در بازار شفاف و روشن نیست، گفت: «واقعیت آن است پاسخ این سؤال در دست ما نیست، در دست بورس و فرابورس هم نیست. بلکه باید این سؤال را از کارگروه نظارتی که در صندوق

دلایل نرفتن به بازار سرمایه

دیجی کالا سال‌هاست برای ورود به بورس تلاش می‌کند، اما مجموع شرایط نشان می‌دهد که فضا برای ورود این پلتفرم به بازار سرمایه مناسب نیست. هرچند اکنون تپسی در بازار دوم فرابورس ثبت نماد شده، اما کماکان ورود موفقیت‌آمیز این کسب‌وکارها با چالش مواجه است. سعید محمدی در پاسخ به سؤالی در خصوص شرایط حضور دیجی کالا در بازار سرمایه گفت: «روند حضور شرکت‌های فعال در حوزه تجارت الکترونیکی به‌طور کامل متوقف شده بود که حالا خبرهای خوبی به



شماره ۳۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول

بیانیه انجمن تجارت الکترونیک تهران اجباری شدن اینماد زمینه‌ساز انحصار است

مسئله اجباری شدن دریافت نماد اعتماد الکترونیکی در روزهای اخیر، اینماد را به چالش بزرگ کسب‌وکارهای اینترنتی تبدیل کرده است. در همین راستا انجمن تجارت الکترونیک تهران با انتشار بیانیه‌ای بر الزام بررسی همه‌جانبه اینماد قبل از تبدیل شدن آن به پنجره واحد کسب‌وکار مجوز تأکید کرده است. انجمن تجارت الکترونیک در این بیانیه با بیان اینکه مسئله اینماد این روزها فضای اکوسیستم نوآوری ایران را دچار نگرانی کرده، نوشته است: «موضوع پیشنهاد الزامی شدن اخذ نماد اعتماد الکترونیک (اینماد) توسط کسب‌وکارهای اینترنتی است که از سوی بانک مرکزی و مرکز توسعه تجارت

الکترونیکی مستند به ماده ۱۰۳ آیین‌نامه اجرایی ماده ۱۴ الحاقی قانون مبارزه با پول‌شویی، مطرح شده است.» انجمن تجارت الکترونیک تهران با ابراز آگاهی از دغدغه این دو نهاد نسبت به کاهش کلاهبرداری‌ها و ارتکاب هر نوع بزه در فضای مجازی، در این بیانیه تأکید کرده است: «کارآمدی و تسهیلگری رویکرد پیشنهادی و راهکار پیاده‌سازی آن مورد اعتراض این انجمن است. اجباری شدن اینماد و تبدیل آن به نهادی قانون‌گذار، مجری و ناظر بر تمامی کسب‌وکارهای فضای مجازی، نه‌تنها تسهیلگر کسب‌وکارها نیست، بلکه می‌تواند زمینه‌ساز ایجاد انحصار و تمرکزگرایی باشد.»

KARANG

شماره ۳۱ | ۲۸ آذر ۱۴۰۰ | سال اول | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه‌آرا: بهناز سعیدی
عکس: حامد کریم‌زاده، پریا امیرحاجلو
شبکه‌های اجتماعی: عباس عین‌علی
چاپ: هنر سرزمین سبز
نشانی: ستارخان، خیابان برادران توکلی
پلاک ۱۹، واحد ۲
تلفن تحریریه: ۴۶۰۱۲۰۴
وبسایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی
دبیر تحریریه: المیرا حسینی
تحریریه: محمدحسین شاوردی
مهران امیری، عبدالله مقدمی، لی‌لی اسلامی
الیاس براهویی‌نژاد، سپیده اشرفی
پارسا خاک‌نژاد، مریم تجلی، ترانه احمددوست
علی‌قلی‌زاده، حسنا رضایی



Sharif ICT

جشنواره دوره های آموزشی دانشگاه صنعتی شریف



یک جشنواره آموزشی

مركز نوآوری فناوری اطلاعات دانشگاه صنعتی شریف با همکاری گروه آموزشی Sharif ICT جشنواره رویدادهای آموزشی در حوزه فناوری اطلاعات را با تمرکز بر حوزه‌هایی چون برنامه‌نویسی برگزار می‌کند.

فلاپیتو



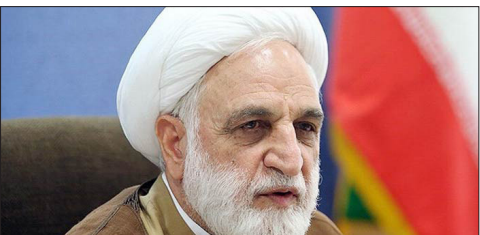
رشد فلاپیتو

فلاپیتو در گزارشی گفته حجم فروش اش در سال ۱۴۰۰ از نظر تعداد مسافران دو برابر و از نظر رقم فروش ریالی سه برابر شده است.



جذب سرمایه ژرفا

ژرفا که روی تقلب در صنعت بیمه متمرکز است، اعلام کرده از پرشیافاند سرمایه جذب کرده است.



درخواست ورود!

انجمن فین تک در نامه‌ای به رئیس قوه قضائیه خواستار ورود او به برخی از مهم‌ترین چالش‌های حوزه بانکی و پرداخت کشور شده است. از جمله کارمزدی که به حساب پی‌اس‌پی‌ها می‌رود بدون اینکه به کسی پاسخگو باشند.



اولین نشست خبری وزیر ارتباطات برگزار شد کارگروه اقتصاد دیجیتال دولت گره‌گشای تعدد رگولاتورها می‌شود؟

رگولاتوری در بحث امنیت سرمایه‌گذاری بسیار حائز اهمیت است.»

نگرانی راه امید تبدیل می‌کنیم

زارع‌پور در پاسخ به سؤال کارنگ در خصوص اینکه طی ماه‌های اخیر نگرانی‌های جدی از سمت کسب‌وکارها در مورد محدودیت‌های به وجود آمده، گفت: «ما تلاش می‌کنیم که به‌زودی این نگرانی‌ها را به امیدواری تبدیل کنیم که اولین اقدام ورود اولین کسب‌وکار به بورس بود. من فردی هستم که دوست دارم کار را به نتیجه برسانم. من روزانه درگیر مسائل کسب‌وکارها هستم و این تنظیم‌گران بخشی مشکلات جدی ایجاد می‌کنند که کارگروه اقتصاد دیجیتال در عالی‌ترین سطح اگر شکل بگیرد، حمایت از حوزه‌های راهبردی نیز انجام می‌شود.»

موانع کسب‌وکارها برای ورود به بازار سرمایه برطرف شد

وزیر ارتباطات در پاسخ به پرسشی در خصوص ورود کسب‌وکارهای دیجیتال به بازار سرمایه گفت: «کسب‌وکارهای دیجیتال برای ورود به بازار سرمایه مشکلات جدی داشتند که از جمله آن می‌توان به ارزیابی دارایی نامشهود اشاره کرد که برای این موضوع مکانیسم خوبی طراحی شده است. از طرفی باید تضمین‌های لازم در این مسیر از سمت کسب‌وکارها ارائه شود. در حال حاضر کارگروهی در معاونت علمی ریاست جمهوری تشکیل شده و راهکارهایی در این مسیر پیش‌بینی شده تا این کسب‌وکارها بتوانند وارد بورس شوند و وقتی که اولین مورد پذیرش شد، راه برای سایر کسب‌وکارها نیز باز می‌شود.»

با اینماد موافقم اما در اجرا حرف داریم

وزیر ارتباطات در پاسخ به پرسشی در خصوص بحث الزام اینماد گفت: «اهمیت اینکه اهلیت یک کسب‌وکار شناسایی شود، بر کسی پوشیده نیست. طبق صحبتی که با وزارت صمت شد، بنا شده در کمترین زمان ممکن اینماد ظرف یک تا دو ساعت صادر شود؛ زیرا به هر حال باید نهادی وجود داشته باشد که اطمینان از تبادلات مالی را تأمین کند. البته در نحوه اجرا حرف داریم. در این موارد این شرایط باعث نگرانی کسب‌وکارهاست. اگر بنا باشد بحث اینماد به شکل دیگری دنبال شود، درباره این اتفاق در کارگروه اقتصاد دیجیتال دولت تصمیم‌گیری خواهد شد.»

شنبه مورخ ۲۷ آذر ۱۴۰۰ اولین نشست خبری عیسی زارع‌پور وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات برگزار شد. در این نشست زارع‌پور علاوه بر ارائه گزارشی از اقدامات سه‌ماهه حضور خود در این وزارتخانه به سؤالات خبرنگاران نیز پاسخ داد.

وزیر ارتباطات، اقتصاد دیجیتال را یک موضوع با اهمیت در حوزه اشتغال و تولید ناخالص ملی عنوان کرد و گفت: «در دولت کارگروه ویژه‌ای در حوزه اقتصاد دیجیتال در حال تشکیل است که با حضور چهار نفر از وزرا و دو نفر از معاونان رئیس‌جمهور مأموریت برطرف کردن مشکلات پیش روی این حوزه را در دستور کار دارد تا بتوانیم تا پایان این دولت سهم اقتصاد دیجیتال را در تولید ناخالص ملی به ۱۰ درصد برسانیم.»

او برطرف کردن موانع برای بورسی شدن کسب‌وکارهای این حوزه را یکی دیگر از اقدامات وزارت ارتباطات عنوان کرد و افزود: «با اقدامات انجام‌شده نخستین شرکت فعال در کسب‌وکارهای دیجیتال در روزهای اخیر وارد بورس شد.»

سیاست محدودسازی نداریم

زارع‌پور در بخش اول پاسخ به سؤال خبرنگاران در خصوص کنده اینترنت طی ماه‌های اخیر در کشور گفت: «ما سیاست محدود کردن ترافیک بین‌الملل را نداشته‌ایم؛ زیرا معتقدم اگر سرویس دهنده داخلی سرویس خوب ارائه دهد، نیاز به محدود کردن ترافیک خارجی نیست. ما با توسعه فیبر نوری به دنبال افزایش سرعت هستیم. متأسفانه طی سال‌های اخیر در توسعه اینترنت ثابت کشور با کنده مواجه شدیم. در حال حاضر نیز اصلی‌ترین مأموریت سازمان تنظیم مقررات رادیویی، افزایش کیفیت و سرعت اینترنت است و به دنبال فراهم کردن زیرساخت‌های 5G در کشور هستیم.»

از تعدد رگولاتور رنج می‌بریم

وزیر ارتباطات در بخش دیگری از صحبت‌های خود در این نشست به شرایط رگولاتوری در کشور اشاره کرد و گفت: «ما اکنون در بحث رگولاتوری یک خلاء جدی داریم. در برخی از دستگاه‌ها تعدد رگولاتور داریم و در برخی از فضاها هیچ‌گونه رگولاتوری وجود ندارد. بخش مهمی از حوزه فناوری اطلاعات بحث تنظیم‌گری است، زیرا اگر یک سرمایه‌گذار قصد ورود به این فضا را دارد باید بداند با چه کسی در این زمینه طرف است و نباید هر لحظه جوابگوی یک رگولاتور باشد. پس در این میان

نوآوری و شکوفایی حضور دارند و همچنین دستگاه‌های امنیتی پرسید؛ زیرا ضوابط به نحوی طراحی شده که دیگر جذابیتی برای حضور در بازار نیست. ما از چهار سال پیش جلسات اولیه را برای حضور در بازار سرمایه شروع کردیم، اما هنوز موفق نشده‌ایم.»

حمید محمدی، مدیرعامل دیجی کالا در خصوص بحث الزام اینماد تأکید کرد که ما در بحث الزام اینماد، مخالف اجبار آن هستیم، اما باید به نحوی کسب‌وکارها احراز هویت شوند. او در ادامه در بحث برداشته شدن اینماد در خصوص دیجی کالا گفت: «بحث رفت و آمد اینماد به دلیل مشکلات فنی از سمت مرکز توسعه بود که مجبور شدیم به شکل موقت جای آن را خالی بگذاریم و اگر تصمیمی برای برداشتن آن داشتیم، به‌طور رسمی اعلام می‌کردیم.» همچنین هومن امینی، مدیرعامل دیجی‌پی در خصوص الزام اینماد در بحث ارائه درگاه پرداختیاری این شرکت گفت: «ما از اینماد تنها به‌عنوان یک ابزار احراز هویت استفاده می‌کنیم تا اهلیت یک کسب‌وکار را شناسایی کنیم.»

مناقصه‌ای که از آن بی‌اطلاع بودیم

حمید محمدی در پاسخ به سؤال کارنگ در خصوص اینکه آیا در مناقصه توزیع کالاها و اقلام دولتی شرکت کردند که اکنون توسط یک پلتفرم کوچک در حال انجام است، گفت: «ما اکنون از این موضوع مطلع شدیم که مناقصه‌ای برگزار شده و وقتی دیدیم که این فرایند در اختیار چه پلتفرمی قرار گرفت، سورپرایز شدیم. این در حالی بود که چند ماه پیش وزارت صمت ما را در یک فشار بسیار زیادی در خصوص امکان‌سنجی چنین کاری قرار دادند و یک گزارش کامل از سطح و امکان‌سنجی پلتفرم‌های ایرانی در توزیع این محصولات را از ما دریافت کردند و ما را از روز اول به شکل ناخواسته درگیر این ماجرا کردند و در نهایت از ما کمک گرفتند و کس دیگری پیروز این ماجرا شد.»

سعید محمدی در پاسخ به سؤالی در خصوص گزارشی که ایران اینترنشنال درباره دیجی کالا منتشر کرد نیز گفت: «ما نه نفوذی هستیم و نه حاکمیتی؛ ما یک تک‌سهم حاکمیتی در دیجی کالا نداریم و هیچ چیزی هم تحت عنوان نفوذ وجود ندارد. سرآ و ۲۶ درصد سهام را در اختیار دارد و ۳۳ درصد سهام‌داران خارجی هستند که ۱۰۰ میلیون دلار به شکل کاملاً قانونی وارد کشور شد. مجموعه شرایط نشان می‌دهد که بسیاری علاقه‌ای به ایجاد یک کسب‌وکار بخش خصوصی بزرگ ندارند.»





درباره اورموس وامکانی که برای مردم اندونزی ایجاد کرده است

تجارت اجتماعی با محصولات حلال

SPONSORED BY
تضمین چی

اندونزی را هدف قرار داده‌ایم. ما به دقت محصولات موجود در پلتفرم خود را مدیریت می‌کنیم و یکی از مهم‌ترین جنبه‌ها این است که آیا این محصولات به بازار مسلمانان مرتبط هستند یا خیر. مثلاً باید حلال باشد، اگر مد است، مد ساده و مناسبی باشد.»

در اورموس فروشندگان اقلام انتخاب شده از کاتالوگ اورموس را از طریق واتس‌آپ، فیس‌بوک و سایر برنامه‌ها به حلقه‌های اجتماعی خود، از جمله خانواده، دوستان و همسایگان، عرضه می‌کنند. فروشندگان یک صفحه فرود آنلاین دارند که در برنامه اورموس ایجاد شده و می‌توانند پیوندهایی در مورد محصولات برای مشتریان ارسال کنند، اما مستقیم می‌گویند که بیشتر فروش‌ها از طریق چت انجام می‌شود. اورموس موجودی، تدارکات و پشتیبانی مشتریان را مانند بسیاری دیگر از استارت‌آپ‌های تجارت اجتماعی در اندونزی، از جمله سوپر، کیتا بلی و جیلی بلی مدیریت می‌کند. اورموس بر شهرهای کوچک‌تر تمرکز دارد؛ جایی که نفوذ تجارت الکترونیک به دلیل عواملی مانند هزینه‌های حمل و نقل بالاتر کمتر است. برای پایین نگه‌داشتن هزینه‌های حمل و نقل، فروشندگان اورموس اغلب سفارش‌های مشتریان خود را دسته‌بندی می‌کنند. محصولات معمولاً از انبارهای خود برندها از طریق ارائه‌دهندگان تدارکات شخص ثالث برای آنها ارسال می‌شود، اما اورموس در حال حاضر در حال ایجاد تجزیه و تحلیل موجودی و شبکه‌ای از انبارها برای انبار کردن محصولات در نزدیکی فروشندگان است. مستقیم می‌گویند که برندها معمولاً ۳۰ درصد کمیسیون برای محصولاتی که از طریق اورموس فروخته می‌شوند، پرداخت می‌کنند و شرکت بیشتر آن را با فروشندگان به اشتراک می‌گذارد. فروشندگان برتر اورموس حدود ۲۰۰ دلار در ماه یا تقریباً حداقل دستمزد ماهانه در اکثر استان‌های اندونزی، درآمد دارند.

از آنجایی که اکثر فروشندگان اورموس برای اولین بار فروش آنلاین را تجربه می‌کنند، اورموس ماژول‌های آموزشی درون برنامه‌ای و رویدادهای آموزشی آفلاین گاه‌به‌گاه نیز ارائه می‌دهد. این شامل مشاوره در مورد تنظیم موجودی، نحوه استفاده از پلتفرم اورموس برای سفارش‌دهی و استفاده از برنامه‌های تبلیغاتی و کپی‌نویسی محصول است.

اورموس یک استارت‌آپ تجارت اجتماعی اندونزیایی است که دو هدف دارد؛ به مردم اجازه دهد با افتتاح فروشگاه‌های آنلاین بدون صرف سرمایه، درآمد بیشتری کسب کنند و به برندهای کوچک برای تبدیل شدن به نام‌های معروف کمک کند. این شرکت که روی محصولات حلال و سایر اقلام برای مشتریان مسلمان تمرکز دارد، امروز اعلام کرد که در جذب سرمایه سری B به رهبری صندوق سرمایه‌گذاری ونچر منیجمنت ایزین ایمپکت ۳۰ میلیون دلار جمع‌آوری کرده است. سایر شرکت‌کنندگان شامل آی‌اف‌سی، امدی‌آی ونچرز، تلکو موسر میترا اینووییشن و فیوچر شیب، همراه با سرمایه‌گذاران بازگشتی جانگل ونچر و شونوی کپیتال بودند.

این بودجه برای استخدام، تقویت موتور توصیه اورموس، فناوری‌های مبتنی بر هوش مصنوعی و ورود به مناطق جدید در اندونزی استفاده می‌شود. این شرکت می‌گوید که در حال حاضر ۱۰۰ هزار فروشنده فعال در بیش از ۵۰۰ شهر رده ۲ و ۳ دارد که عمدتاً در جاوا هستند. هدف آنها دستیابی به بیش از یک میلیون فروشنده در سراسر اندونزی طی پنج سال آینده است. در بخش عرضه اورموس با بیش از ۵۰۰ برند، عمدتاً مشاغل کوچک اندونزی، کار می‌کنند و مد، محصولات بهداشتی و زیبایی و غذا و نوشیدنی حلال را می‌فروشند. این شرکت می‌گوید که حجم کل تراکنش‌هایش در دو سال گذشته بیش از ۶۰ برابر افزایش یافته است. اورموس در نوامبر ۲۰۱۸ توسط غفرون مستقیم، اقبال مسلمین، الهام طوفیق و آریپ تیرتا تأسیس شد. مستقیم گفت که انگیزه تیم، ناراضی‌تاری از بسیاری از شیوه‌های خرده‌فروشی در اندونزی است. به‌عنوان مثال، این روش‌ها شامل چندین لایه توزیع‌اند که باعث افزایش قیمت‌ها و تکثیر محصولات جعلی آنلاین و بدگمانی بسیاری از مردم نسبت به خرید از بازارهای تجارت الکترونیک می‌شود.

مستقیم گفت: «ما در تلاش هستیم تا بانوآوری در مدل تجارت اجتماعی این مشکلات را حل کنیم، بنابراین فروشندگان می‌توانند به مشتریان کمک کنند تا محصولات مناسب را به روشی کارآمدتر انتخاب کنند. تقریباً ۹۰ درصد اندونزیایی‌ها مسلمان هستند، بنابراین وقتی می‌گوییم ما بازار مسلمانان را هدف قرار می‌دهیم، تقریباً تمام



بالیوود سوشیال کامرس!

تجارت اجتماعی قرار است سهم خود را از بازار تجارت الکترونیک بیشتر کند. آسیا، اقیانوسیه و آمریکای شمالی با توجه به جمعیت‌شان در صدر این بازار قرار دارند اما داستان رشد نمایی آن در هند چیز عجیبی است!

فروشنده (معروف به اینفلوئنسر، در اصطلاح تجارت اجتماعی) در این پلتفرم‌ها بزرگ‌تر باشد، فرصت درآمد بیشتر است. از آنجا که هند خانه ۷۷۶ میلیون کاربر فعال رسانه‌های اجتماعی است، تعداد فروشندگان در چند سال گذشته به طور تصاعدی افزایش یافته است. میلیون‌ها نفر با درک نحوه کسب درآمد از نفوذ اجتماعی خود، با پلتفرم‌های تجارت اجتماعی مانند گلورود و رقیب همشهری آن میشو، شاپ ۱۰۱ مستقر در بمبئی و کارتلی مستقر در چنای در پیوسته به عنوان فروشنده همکاری کرده‌اند تا درآمد اضافی داشته باشند. جالب توجه است که بیش از ۷۵ درصد از فروشندگان این بخش، زنان هستند؛ زنان معمولاً خانه‌دار یا خوداشتغال که می‌خواهند با کار کردن از خانه به استقلال مالی برسند.



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

قبل از سال ۲۰۱۹، آکانکشا آگروال، خانه‌دار اهل رایپور، هیچ درآمدی نداشت. او بودجه لازم برای راه‌اندازی یک تجارت را نداشت اما وقتی درباره گلورود شنید، (پلتفرم تجارت اجتماعی مستقر در بنگلور که به فروشندگان اجازه می‌دهد بدون سرمایه‌گذاری درآمد کسب کنند) تصمیم گرفت آن را امتحان کند.

پس از ایجاد یک پروفایل در این پلتفرم، شروع به فروش مجدد پوشاک زنانه در حلقه‌های اجتماعی خود در واتس‌آپ و فیس‌بوک کرد. با پورسانت ۲۰۰،۳۰۰ روپیه در هر فروش، او بیش از ۵۰ هزار روپیه در ماه درآمد دارد و خود را کارآفرین خرد می‌نامد.

فرصت درآمد برای زنان

ظهور تجارت اجتماعی در هند بسیاری از مردم را به طور مشابه قدرتمند کرده است، اما زنانی مانند آگروال، با پیروان اجتماعی عظیم، بیشترین سود را برده‌اند. دلیل آن در خود مدل کسب‌وکار نهفته است. همان‌طور که از نام آن پیداست، تجارت اجتماعی در مورد فروش مستقیم به مصرف‌کنندگان در پلتفرم‌های اجتماعی مانند واتس‌آپ، فیس‌بوک، اینستاگرام، تلگرام و موارد دیگر است. هرچه حلقه‌های اجتماعی یک

امکانات پیش روی فروشندگان گلورود در سال ۲۰۱۷ توسط یک گروه پنج نفره یعنی سونال ورما، کونال سینها، نیتش پنت، شخار ساهو و نیلش پاداریا راه‌اندازی شد و امروز بیش از دو میلیون فروشنده دارد که به ۵۰ میلیون مشتری در سراسر کشور



شماره ۳۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول



لاتینی‌ها چقدر از رسانه‌های اجتماعی برای فروش استفاده می‌کنند
و چه ترس‌هایی از آن دارند؟

تجارت اجتماعی و مسئله‌ای به نام پرداخت امن

چهار کشور موافق هستند که محبوب‌ترین دسته خرید از طریق شبکه‌های اجتماعی پوشاک و لباس است (برزیل ۷۱ درصد، آرژانتین ۶۲ درصد، کلمبیا ۵۵ درصد و مکزیک ۵۲ درصد). برای کلمبیا، مکزیک و برزیل، اقلام آرایشی و زیبایی در رتبه دوم و در آرژانتین اقلام دکوراسیون منزل و اقلام زیبایی در رتبه سوم قرار گرفتند.

بخش‌های مهم‌تری مانند خدمات بهداشتی همان چیزی است که به نظر می‌رسد کمترین تمایلی برای خرید آن از طریق شبکه‌های اجتماعی وجود دارد و هنوز در مرحله اکتشاف و آزمایش است.

برای خرید از طریق شبکه‌های اجتماعی، هم در کلمبیا و هم در مکزیک بیشترین استفاده از روش انتقال بانکی است، در حالی که در برزیل کارت اعتباری غالب است.

بزرگ‌ترین نگرانی در مورد خرید از طریق شبکه‌های اجتماعی برای مکزیک، کلمبیا و آرژانتین این است که فروشندگان کلاهبردار است، در حالی که برای برزیلی‌ها امنیت اطلاعات مهم است.

۵۲ درصد از پاسخ‌دهندگان مکزیک، ۴۹ درصد از برزیلی‌ها، ۴۶ درصد از کلمبیایی‌ها و ۴۵ درصد از آرژانتینی‌ها نگرانی خود را برای امنیت پرداخت‌ها عنوان کردند. این نگرانی‌ها اهمیت تنوع گزینه‌های پرداخت، بلکه موفق نشان می‌دهد. ۸۳ درصد از برزیلی‌ها اعتراف کردند که تمایل آنها به خرید در صورت مشاهده نظرات مثبت در شبکه‌های اجتماعی از طرف کسی که دنبال می‌کنند، افزایش می‌یابد. این روند در مکزیک‌ها و کلمبیایی‌ها به ترتیب ۸۱ و ۷۸ درصد بود. با این حال تنها ۵۵ درصد از آرژانتینی‌ها با این گفته موافق بودند.

برای مکزیک‌ها، برزیلی‌ها، آرژانتینی‌ها و کلمبیایی‌ها اینکه فروشندگان کلاهبردار نباشد، یکی از بزرگ‌ترین نگرانی‌ها هنگام خرید از طریق شبکه‌های اجتماعی است. شبکه‌های اجتماعی مکانی هستند که برندها کاربر را به شیوه‌ای آرام‌تر و پذیرا تر پیدا می‌کنند و کسب‌وکارها در آنجا کانال جدیدی برای فروش پیدا می‌کنند؛ تجارت اجتماعی. اما سمت کاربر چگونه؟

مطالعه‌ای که در مکزیک، کلمبیا، آرژانتین و برزیل توسط رپید، فین‌تک به‌عنوان یک سرویس جهانی و یونیکورن اسرائیلی انجام شد، تحلیل می‌کند که آمریکای لاتین چقدر پذیرای این کانال است.

در تجزیه و تحلیلی از این مطالعه می‌بینیم که کدام کشورها مقاومت بیشتری نشان می‌دهند و کدام روش‌های پرداخت برای کدام نوع محصول بیشترین استفاده را دارد.

۶۳ درصد از برزیلی‌های مورد بررسی گفتند که قبلاً از طریق شبکه‌های اجتماعی (اینستاگرام یا فیس‌بوک) خرید کرده‌اند، مکزیک‌ها با ۵۷ درصد و کلمبیایی‌ها با ۵۴ درصد فاصله زیادی از آنها ندارند. آرژانتینی‌ها نسبت به این فعالیت جدید بی‌میل بودند و تنها ۳۸ درصد از شرکت‌کنندگان در نظرسنجی پاسخ مثبت دادند.

از بین کسانی که گفته‌اند قبلاً از طریق شبکه‌های اجتماعی خرید کرده‌اند، فیس‌بوک با ۸۸ درصد پاسخ مثبت در مکزیک، ۷۳ درصد در آرژانتین، ۷۲ درصد در کلمبیا و ۶۶ درصد در برزیل، شبکه اجتماعی مورد علاقه بود. همچنین واتساپ با ۵۳ و ۳۹ درصد در کلمبیا و مکزیک و اینستاگرام با ۵۹ درصد در برزیل و ۴۳ درصد در آرژانتین در صدر قرار دارند.

SPONSORED BY تضمین‌چی



شماره ۳۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول

شده است. مصرف‌کنندگان هندی آگاه از کیفیت و قیمت همیشه ترجیح می‌دادند در فروشگاه خرید کنند، اما در پی کووید ۱۹ ذهنیت مشتریان به شدت تغییر کرد. طبق گزارشی در سال ۲۰۲۱، حدود ۷۲ درصد از هندی‌ها هنوز برای بازدید از فروشگاه‌های فیزیکی مردد هستند و بسیاری از خریداران آنلاین به خاطر ایمنی و راحتی، حالت آنلاین را انتخاب کرده‌اند. با توجه به این سناریو، تجارت اجتماعی بهترین اتفاق پیش رو است، زیرا خریداران قبل از خرید به شدت به اعتبارسنجی هم‌تایان خود وابسته هستند. بخش کوچکی نیز به صورت آنلاین خرید می‌کنند زیرا مارک‌های معتبر شعبه‌های کمتری در مکان‌های رده ۲ و ۳ دارند. اما حتی آنها نیز قبل از پرداخت پول خود به اعتبارسنجی مشابه نیاز دارند. تجارت اجتماعی این شکاف اعتماد را پر کرده است، زیرا فروشندگان در حلقه‌های اجتماعی خود تجارت می‌کنند و بر اکثر مصرف‌کنندگان نفوذ دارند. این بدان معناست که وقتی آنها محصولاتی را توصیه می‌کنند، احتمال خرید بیشتری برای مردم وجود دارد. گلوورد از این محبوبیت مبتنی بر اعتماد سود می‌برد، زیرا ۸۴ درصد از مشتریان آن در شهرهای رده ۲ و فراتر از آن مستقر هستند.

چالش‌های هندی تجارت اجتماعی

جامعه فروشندگان در حال رشد هند باعث رشد تجارت اجتماعی می‌شود. انتظار می‌رود اندازه بازار آن تا سال ۲۰۳۰ به ۷۰ میلیارد دلار برسد. اما برخلاف بازارهای پیشرو مانند چین و ایالات متحده، اکوسیستم فروشندگان این کشور هنوز در مرحله رشد اولیه است و در حالی که مخاطبان آگاه از قیمت را مجذوب خود می‌کند یا یک پایگاه مشتری وفادار ایجاد می‌کند، با چالش‌های زیادی مواجه است. برای فروشندگانی که برای اولین بار این کار را انجام می‌دهند یا کسانی که دانش بسیار کمی از بازاریابی و فروش دارند، این مشکلات بزرگ به نظر می‌رسد زیرا ممکن است در حین فروش بیش از حد تهاجمی شوند و مشتری بالقوه را بترسانند یا خیلی راحت تسلیم خواسته‌های مشتریان شوند و کمیسیون خود را از دست بدهند.

گلوورد در تلاش است تا این مشکل را از طریق آموزش در زمینه بهترین شیوه‌های فروش مجدد که روی پلتفرم خود قرار داده است، حل کند. همچنین ویدئوهای کوتاهی از فروشندگانی که تجربیات خود را به اشتراک می‌گذارند، اضافه می‌کند تا خریداران خود را به مشتریان وفادار تبدیل کند. علاوه بر این، این تیم به فروشندگان کمک می‌کند تا محصولات پرفروش را مطابق با تمرکزشان در رسانه‌های اجتماعی انتخاب کنند. به عنوان مثال، شخصی که در مورد نکات آرایشی ویدئو می‌سازد، با فروش لوازم آرایش سود بیشتری به دست خواهد آورد.

امروزه آسیا، اقیانوسیه و کشورهای آمریکای شمالی با پایگاه‌های مصرف‌کننده عظیم، از قدرت فروشندگان برای پیشبرد تجارت اجتماعی بهره می‌برند. یکی از مشهورترین نام‌ها در این فضا، پین دو دو مستقر در شانگهای است که چندین راه‌حل جذاب مانند خرید گروهی، تجارت زنده و عناصر گیمیفیکیشن را به پلتفرم خود اضافه کرده است. اکوسیستم هند همچنین مازول‌های خرید جدید و نوآورانه را برای تعامل بهتر با مشتریان عصر جدید که راحتی خرید آنلاین و تجربه شخصی خرده‌فروشی فیزیکی را می‌خواهند، اتخاذ می‌کند.

انتظار می‌رود که سهم تجارت اجتماعی از تجارت الکترونیک کلی به ۱۴۰ میلیارد دلار تا سال ۲۰۲۵ افزایش یابد. گلوورد و امثال آن با ساختن مدل فروش اجتماعی مبتنی بر اعتماد برای پاسخگویی به بازار رو به رشد هند در مسیر درستی حرکت می‌کنند.

خدمات ارائه می‌دهند.

این پلتفرم و امثال آن نه تنها به این دلیل که به افراد کمک می‌کند تا برای کسب درآمد قابل توجه وارد اکوسیستم تجارت الکترونیک شوند بسیار محبوب شده‌اند، بلکه به برندها اجازه می‌دهند محصولات خود را در سراسر هند بدون نگرانی در مورد جذب مشتری، تراکنش‌های دیجیتال یا مدیریت تدارکات بفروشند.

کل فرایند برای اتصال سه بخش فروشندگان، بافروشان و خریداران به صورت یکپارچه از طریق فناوری پرچمدار گلوورد طراحی شده است. این شرکت دارای شرکت‌های کوچک و تولیدکنندگانی است که معمولاً محصولات خود را به صورت آنلاین می‌فروشند. پس از ثبت نام، فروشندگان می‌توانند تصاویر محصول و قیمت آنها را در پلتفرم نمایش دهند، در حالی که شرکت تجارت اجتماعی یک نشانه‌گذاری کوچک به قیمت اصلی اضافه می‌کند. لیست‌های فروشندگان برای بافروشان قابل دسترسی است.

برای تسهیل بیشتر عملکرد فروشندگان، این شرکت یک API با قابلیت ادغام آسان ایجاد کرده است که به برنامه‌های دارای برندهای پرفروش یا برندهای D2C اجازه می‌دهد تا فروشگاه‌های دیجیتال را در پلتفرم‌های مربوطه خود راه‌اندازی کنند.

ورود بافروشان نیز به روشی مشابه انجام می‌شود. اینها افرادی هستند که فالوئرهای زیادی در رسانه‌های اجتماعی دارند، اگرچه شرکت هیچ محدودیت خاصی برای حداقل / حداکثر فالوئر تعیین نکرده است. پس از ثبت نام، آنها می‌توانند محصولات ارائه‌شده را بررسی کنند و به یک فروشگاه دیجیتال ارائه‌شده توسط گلوورد اضافه کنند.

یک فروشنده قیمت محصول را بیش از قیمت درخواستی پست فروشنده اصلی تعیین می‌کند که یک URL سفارشی برای هر محصول جهت اشتراک‌گذاری در رسانه‌های اجتماعی برای شروع فروش ایجاد می‌شود. به عنوان مثال، اگر فروشنده‌ای قیمت یک تی‌شرت را ۱۵۰۰ روپیه درج کند و فروشنده آن را به قیمت ۱۷۰۰ روپیه بفروشد، ۲۰۰ روپیه به عنوان پورسانت دریافت می‌کند.

بخش بعدی خرید است که برای منفعت مصرف‌کنندگان بسیار ساده طراحی شده است. هنگامی که یک خریدار روی یک لینک در پلتفرم اجتماعی (در این مورد فیس‌بوک) کلیک می‌کند، به فروشگاه نمایندگان فروش هدایت می‌شود و برچسب قیمت فروشنده را می‌بیند. گلوورد علاوه بر گزینه‌های پرداخت معوق مانند پول نقد هنگام تحویل، الآن بخر بعداً پرداخت کن و اقساط ماهانه، همه گزینه‌های پرداخت اصلی از جمله UPI، کارت‌های اعتباری و نقدی و کیف پول‌های الکترونیکی را ارائه می‌دهد.

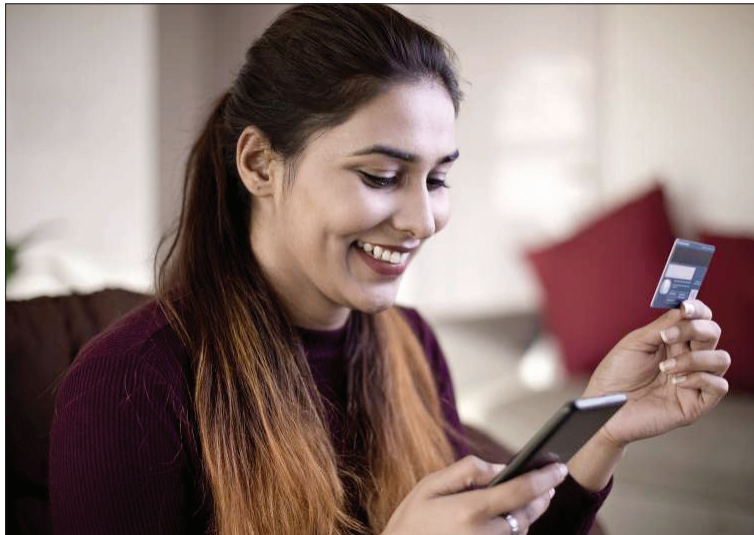
پس از تأیید سفارش، گلوورد از طریق ارتباط با شرکت‌های مختلف تدارکات شخص ثالث مانند شدو فاکس، ایکام اکسپرس و اکسپرس بیز تدارکات را مدیریت می‌کند. این شرکت از طریق شرکای حمل‌ونقل خود ۲۶ هزار کد در اختیار دارد و مشتریان از وضعیت ارسال و سفارش به‌روز مطلع می‌شوند. هم فروشنده‌ها و هم فروشندگان اصلی، سهم خود را پس از تحویل دریافت می‌کنند.

از آنجا که فروشندگان دیگر پس از خرید در چرخه نمی‌مانند، آنها می‌توانند برگسترش تجارت خود و افزایش حجم سفارش تمرکز کنند. بسیاری از آنها فروش را از طریق تجارت ویدئویی زنده، محتوا و تخفیف‌های جذاب برای حفظ مشتریان وفادار پیش می‌برند.

تغییر ذهنیت مشتریان به دلیل شیوع کرونا

گلوورد ادعا می‌کند که جامعه قوی فروشندگان آن شاهد تجارتی است که به اعتماد بهتر و سود روبه‌رشد تبدیل می‌شود.

تجارت اجتماعی به دلیل مهمی (عامل اعتماد) شکوفا





به بهانه چهارمین گردهمایی سالانه راه پرداخت

چهارشنبه ۲۴ آذرماه ۱۴۰۰ چهارمین گردهمایی سالانه راه پرداخت در هتل اسپیناس پالاس تهران برگزار شد. در این مهمانی خصوصی حدود ۱۰۰۰ نفر از فعالان فناوری، نوآوری و مالی ایران حضور داشتند. در یک گردهمایی چهارساعته بدون سخنرانی شرایطی فراهم شد تا پس از دو سال، بسیاری از فعالان فناوری و نوآوری در حوزه‌های مالی همدیگر را ملاقات کنند. در مهمانی راه پرداخت مهمانان در کانون توجه هستند و این فلسفه راه پرداخت است. ما در راه پرداخت از ابتدا بر این تمرکز کردیم که کسب و کارها در کانون توجه باشند. اگر کسی محتوای خبری راه پرداخت و رسانه‌هایی را که در کنار راه پرداخت متولد شده‌اند، رصد کند، متوجه می‌شود که اینجا فعالان اقتصادی هستند که مهم‌اند. ما از ۱۱ سال پیش در راه پرداخت مسیری را شروع کردیم که این روزها بسیاری آن را پذیرفته‌اند؛ ما تصور می‌کنیم فعالان اقتصادی

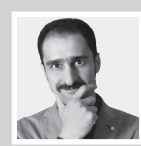
باید در کانون توجه قرار بگیرند. در دو سال گذشته به دلیل کرونا نتوانستیم رویدادهای گردهمایی راه پرداخت را برگزار کنیم؛ این بار هم بعد از چند بار تصمیم گرفتن و لغو کردن آن در نهایت دل را به دریا زدیم و تقریباً یک هفته قبل از برگزاری رویداد عزم‌مان را جزم کردیم که ظرف یک هفته حدود ۱۰۰۰ مهمان را دعوت کنیم و همه کارهای مربوط به برگزاری رویداد را در کمتر از یک هفته انجام دادیم؛ قاعدتاً اگر نبود صمیمیت و همراهی تیم راه پرداخت، این رویداد ممکن نمی‌شد. علاوه بر راه پرداخت حالا تیم عصر تراکنش و کارنگ هم در کنار ما هستند و همراهی آنها کمک کرد این رویداد به بهترین شکل ممکن برگزار شود. بازخوردهای مثبت و ابراز لطف مهمانان رویداد هم ما را به ادامه این راه بیشتر از گذشته دلگرم کرد. خوشحالیم که در چند سال گذشته طیف و تعداد مخاطبان راه پرداخت در حال افزایش است و امیدواریم در ادامه بتوانیم قدر دان اعتمادی که به ما شده، باشیم. در پایان لازم است از اسپانسر این رویداد یعنی گروه شرکت‌های گرانش تازه (جی‌اس‌اس) تشکر کنم که با همراهی مثال‌زدنی خود زمینه برگزاری هرچه بهتر این رویداد را فراهم کردند.



کارنگ



شماره ۳۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول



رضا قربانی



@mediamanager_ir







بازار آبی تی هزینه بر است و سرمایه به سختی واردش می شود

اگر پول باشد کار را بلدیم

یکی از نکاتی که در مورد شرکت های زیرساختی مطرح است، این است که گفته می شود این شرکت ها به پروژه اینترنت ملی و قطع کردن اینترنت بین المللی کمک خواهند کرد. سینا سلطانی، هم بنیان گذار ابر دراک می گوید اتفاقاً همین عامل باعث شده که سرمایه گذاران قدرتمند به این بازار خوش بین نباشند و با احتیاط وارد شوند. چیزی که یکی از دلایل همکاری هاست ایران و ابر دراک بوده است. او توضیح می دهد: «ما آدم های فانی نیستیم و این در تاریخ باعث شده کشورمان پیشرفت کند، ولی با همه این عوامل، آدم های احساساتی ای هستیم. مثلاً در هنرتر می بینیم که زده فلان محصول یا یک اسم عجیب و غریب، بابتش ۵۰ یورو می دهیم، در حالی که یک قوطی است اما در ایران حاضر نیستیم ۵۰۰ هزار تومان بابت سرویس مان بپردازیم.

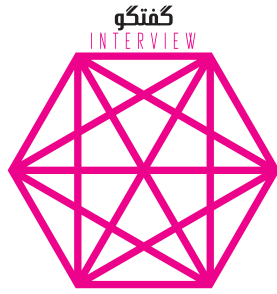
مضاف بر این ها، کسب و کار حوزه آبی تی سرمایه بر است. سرمایه گذارها و شرکت ها به خاطر محدودیت های ذهنی که آینده این صنعت را نمی توانند ببینند، از سرمایه گذاری روی آن امتناع می کنند. مثلاً من با سرمایه گذار صحبت می کنم و می گوید اگر من صد میلیون تومان سرمایه بگذارم، از کجا معلوم فردا اینترنت قطع نشود؟ به آن سرمایه گذار می گویم چرا اینترنت قطع شود؟ اینترنت در حال حاضر جزو بزرگ ترین منابع درآمد مملکت است و دولت روی آن بیزینس می کند. به دلیل همین نگرانی ها سرمایه گذاری کمتر انجام می شود.

اگر پول باشد، ما بلدیم دیتا سنتر درجه یک بسازیم. چرا این همکاری صورت گرفته؟ چون اگر من می خواستم بروم پول پیدا کنم و صد درصد کار را خودم انجام دهم، هدر رفت منابع صورت می گرفت و کارم نیز کوچک تر می شد. در مورد هاست ایران هم همین طور است. ما هم افزایشی انجام دادیم و انرژی های مان را روی هم گذاشتیم تا بتوانیم با این سینرژی ناشی از هم افزایی، این کمبود پول در صنعت را جبران کنیم. راهی هم جز این نداریم.»



شماره ۳۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول

فرشاد اسماعیلیان، سینا سلطانی و سارا موسوی راد از همکاری هاست ایران و ابر دراک می گویند که آنها را یک قدم به ارائه راهکار جامع به مشتریان نزدیک تر کرده است



هدف مان گرفتن سهم بازار ۲۰ درصدی است

هاست ایران سال هاست که در حوزه خدمات میزبانی فعالیت می کند و ابر دراک یک استارت آپ است که خدمات ابری ارائه می دهد و افرادی باتجربه مدیریت آن را بر عهده دارند. سارا موسوی راد و سینا سلطانی، هم بنیان گذاران ابر دراک می گویند همکاری با هاست ایران علیرغم مشکلات و سختی هایی که داشته، نقطه عطفی در کسب و کار نسبتاً نوپای آنها خواهد بود. همکاری ای که با پیشنهاد فرشاد اسماعیلیان، مدیرعامل هاست ایران، آغاز شده است. اسماعیلیان می گوید در فضای آبی تی ایران به دنبال ارائه راهکار جامع است اما معتقد است لازم نیست برای بزرگ کردن سبد خدمات خود، همه کارها را به تنهایی انجام دهد و هم افزایی با سایر شرکت ها را مؤثرتر و در عین حال کم هزینه تر می داند. اسماعیلیان، راد و سلطانی در گفت و گوی پیش رو درباره این همکاری و فضای آبی تی ایران طی سال های اخیر نکاتی را مطرح کرده اند.

اگر می خواهیم سرویس CDN داشته باشیم، تیم هایی هستند که منابع و هزینه و زمان گذاشته اند و به نقطه خوبی رسیده اند و ما می توانیم در همکاری با آنها، خدمات شان را به مشتریان مان ارائه دهیم. تعداد این شرکت ها هم زیاد نیست، ولی اگر همین ها به درستی حمایت شوند و کار کنند، به نظر من بهتر است و در ارائه سرویس به مشتری جلوتر خواهیم بود. بر همین اساس هم صحبتی با آقای سلطانی داشتیم و متوجه شدیم نقطه نظر انان به هم نزدیک است.

یعنی این همکاری بر اساس آن راه حل جامعی بود که در نظر داشتید؟

اسماعیلیان: بله، رویکرد کلی مان این بود که می خواستیم این خدمت و خدمات دیگر را از طریق کسانی که در این حوزه کار کرده اند، در اختیار مشتری بگذاریم. مثلاً به این فکر کردیم که کسی که سایت می خواهد، احتمالاً درگاه پرداخت و راهکار سئو و سایت ساز هم نیاز دارد. قرار نیست لزوماً ما در هاست ایران همه اینها را از ابتدا بسازیم. دوستان در این حوزه کار کرده اند و اینجا می تواند همکاری شکل بگیرد. به آقای سلطانی هم گفتیم که حتی اگر در واقع قرار نباشد سرویسی بگیریم یا کار مشترکی انجام دهیم، من دوست دارم به عنوان هاست ایران به کسب و کارهای این حوزه کمک کنم که این کیک بزرگ تر شود، زیرا هر چقدر آگاهی مردم در مورد این خدمات و سرویس ها افزایش یابد و تخصصی تر شود و کسب و کارشان رشد پیدا کند، طبیعتاً همه از این کیک بزرگ نفع می بریم. با باقی دوستان هم که در حوزه های دیگر کار می کنیم، به همین صورت و در همین راستاست. سعی کرده ایم با سایر رقبا یا کسب و کارهایی که در حوزه های مختلف سرویس می دهند، با هم همکاری های برد - بردی انجام دهیم. اگر من دو سال پیش دیدگاه امروز را داشتم، برای مکانیکال دیتا سنتر وقت و انرژی نمی گذاشتم و این را به امثال آسیاتک می سپردم که در مقیاس بالا دیتا سنتر می سازند و بیشتر روی لایه سرویس متمرکز می شدم. این تغییر استراتژی که در این دو سال انجام دادیم، ما را به این نتیجه رساند که حوزه هایی مثل CDN یا حوزه های دیگری که می توانیم از مجموعه های دیگر کمک بگیریم و هم افزایی کنیم، پیش ببریم و سعی کنیم که سرویس های تخصصی و متنوع ارائه دهیم.

جدا از سرویس هایی که در ایران وجود ندارد، به سرویس های داخلی نیز به سختی اعتماد می شود. علتش چیست؟ این اعتماد خدشه دار شده است یا از ابتدا وجود نداشت؟

اسماعیلیان: نمی توان گفت مخدوش نشده است. قطعاً یکسری دوستان آمده اند و خدماتی ارائه داده اند که ناموفق

کسانی هم که ادعای رهبری بازار را دارند، نیچ مارکت کرده اند و هنوز هیچ اتفاق خاصی در این بازار نیفتاده است. ابر آروان که سال گذشته دچار مشکل شد، به چند سایت ضربه خورد؟ عدد خیلی بزرگ نبود.

بازار YaaS خیلی فرق می کند و ترکیبی است از storage, network, telecom... این بازار بسیار بزرگ است. اینجا بحث های حاکمیتی هم داخل می شود. ارزش بازار ایران در سال ۱۵،۲۰۲۱ هزار و ۵۶۶ میلیارد تومان است؛ تقریباً ۵۰ برابر بازار CDN. این بازار هدف همه ما به شکل جمعی و انفرادی است. این بازار هم بزرگ است، هم رشد بسیار خوبی دارد، چون پول بیشتری در آن است.

راه رفته در ایران بسیار است. هر کسی که ادعا می کند بازار ایران را گرفته، فرد واقع گرای نیست و دارد روی هوا راه می رود. اگر کسی پیش روی زمین باشد، می داند که بین ۵/۵ تا ۵ درصد بازار ایران لمس شده است. با توجه به این بازار، آینده روشنی برای همکاری هایی در این سبک و حتی به شکل انفرادی وجود دارد، به شرط آنکه کسی محصولی ارائه دهد که

بتواند همه نیازهای مشتری را برطرف کند؛ مثل راهکاری که آقای اسماعیلیان به دنبال ارائه آن است. مشتری اش وارد می شود و سرویس هایی را که نیاز دارد، می خرد و سرویسی را هم که ممکن است ۵۰ درصد به آن احتیاج داشته باشد، چون در دسترس می بیند، خریداری می کند. این همان بحث مولتی کلود است که داریم با کمک یکدیگر راه اندازی می کنیم. در اصل خوش فکری آقای اسماعیلیان با خط اصلی کاری که ما دنبال می کنیم، روی هم منطبق شد.

همکاری شما با ابر دراک بر چه اساس شکل گرفت؟

فرشاد اسماعیلیان: وقتی شرکت های هم صنف خودمان که خدمات میزبانی ارائه می دهند، رصد کردیم، چیزی حدود ۴۰،۳۰ شرکت پیدا کردیم که در این حوزه کار می کنند. از این تعداد، شاید کمتر از ده شرکت خیلی جدی فعالیت کنند و متأسفانه حجم کیک بسیار کوچک است. عوامل زیادی روی این قضیه تأثیر گذاشته اند. در یکی، دو سال اخیر با شیوع کرونا مردم به سمت استفاده از سرویس های تحت وب و آنلاین حرکت کردند و ما هم در هاست ایران در دو سال اخیر روی موضوع Total IT Solutions کار کردیم و داشتیم روی خدمات متفرقه کار می کردیم و در خدمات زیرساختی مان عمیق نشده بودیم. در این دو سال سعی کردیم زیرساخت هایمان را خیلی تخصصی تر کنیم و خدمات اضافه مان مانند سئو و شتاب دهنده را کوچک کردیم و کارمان را به این سمت بردیم که نیاز مشتری برطرف شود، ولی نه به این شکل که خودمان چرخ را اختراع کنیم؛

وقتی از بازاری که ابر دراک و هاست ایران در آن فعالیت می کنند، صحبت می کنیم، با چه اعداد و ارقامی سروکار داریم؟

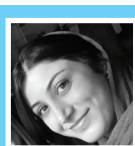
سینا سلطانی: ارزش بازار محتوا (CDN: Content Delivery Network) در سال ۲۰۲۱، ۳۳۲۰ میلیون دلار است. آمارهایی وجود دارد که می گوید ضریب نفوذ اینترنت در دنیا ۵۹ درصد است، ولی در ایران - جدا از آمارهایی که سازمان فناوری اطلاعات می دهد - آمارهای ITU می گوید ضریب نفوذ اینترنت ۷۰ درصد است.

شیوع کرونا هم به بحث محتوا بسیار کمک کرده و محتوا در ایران رشد خوبی داشته است. راهی که در آمریکا و اروپا ۱۱ سال طول کشید طی شود، در ایران تقریباً در چهار سال طی شد. بلوغ بازار ایران را در حوزه CDN و YaaS در حدود ۴۲ درصد در نظر می گیرند. ارزش بازار CDN در ایران در حال حاضر حدود ۳۵۰ میلیارد تومان در سال است. این را بگویم که ما یک میلیون و صد هزار دامنه iir داریم که تقریباً حدود ۴۰ درصد دامنه های ایرانی است. فقط

اگر همین بخش را در نظر بگیریم، کل بازاری که تا امروز لمس شده و کسی از آن درآمد کسب کرده است، کمتر از ۵ درصد این ارزش است. ممکن است عده ای ادعا کنند که ۵۰ درصد بازار را در اختیار دارند که این ادعا غلط است. ما مطالعات این بازار را بر عهده یک تیم حرفه ای گذاشته ایم که سه سال برایش زمان گذاشته اند و برخی از نتایجش همین چیزی است که گفتیم.

با توجه به اینکه این کیک به شکل نمایی در حال رشد است و در بدبینانه ترین حالت سال بعد ارزش این بازار ۵۰۰ میلیارد تومان و دو سال دیگر حدود ۸۰۰ میلیارد تومان خواهد بود و با در نظر گرفتن ضریب بلوغ ۳۰ درصدی بازار هدف ابر دراک و هاست ایران برای پنج سال آینده این است که ۲۰ درصد بازار را در اختیار داشته باشند. البته این اعداد برای بدبینانه ترین حالت ممکن ذکر کردم. ما در ایران مشتری هایی در مقیاس بزرگ داریم که اگر کسی بتواند به آنها راه حل و خدمت ارائه دهد، بسیار استقبال می کنند، چون ارائه دهنده خدمت خیلی کم است؛ یا اعتمادشان را جلب نمی کنند یا امنیت شان را خدشه دار می سازند.

باز بگران این حوزه نیز بسیار کم تعدادند. ۱۳ شرکت در دنیا در حوزه YaaS کار می کنند و ۲۷ شرکت نیز در حوزه CDN مولتی کلود کار می کنند. چگالی در ایران زیاد است. ابر آروان را داریم که من هم به عنوان ابر، آن را قبول داریم. ما هم ابر دراک هستیم. خیلی جاهای دیگر هم می گویند که ما ابر داریم ولی ندارند. در ایران چگالی زیاد است و مجموعه هایی هستند که در این حوزه کار می کنند و بازار ابر در ظاهر قرمز است اما در واقعیت یک اقیانوس کاملاً آبی است، زیرا همه



المیرا حسینی

elmirahosseini@gmail.com

بوده است. ولی طبیعتاً اگر قرار باشد چیزی شکل بگیرد، این اتفاقات می افتد. در بازار خارج از کشور وقتی یک استارت‌آپ ناموفق باشد، خیلی به چشم نمی آید ولی در ایران وقتی یکی، دو استارت‌آپ ارائه‌دهنده خدمات کلود داریم و برای یکی از آنها اتفاق ناگواری می افتد، خیلی به چشم می آید. در صورتی که من شرکت‌های ارائه‌دهنده سرویسی را که اکثر ایرانی‌ها از آنها سرویس می‌گیرند، می‌بینم و مقایسه می‌کنم؛ سطحی از خدمات تخصصی که در ایران ارائه می‌شود در حال حاضر به مراتب خیلی بهتر از دیتاسنترهای خارجی است. قبول دارم که بی‌اعتمادی به وجود آمده و بخشی از آن به ضعف عملکرد ما بازمی‌گردد. اما در یوتیوب خیلی از کسانی که دارند از هتزنر یا OVH خدمات می‌گیرند، دیتاسنترهای اینها را ندیده‌اند. در یوتیوب فیلم‌های این دیتاسنترها وجود دارد و فاجعه است و اصلاً سطحی از استاندارد که ما ارائه می‌دهیم، ندارند. نمی‌گویم همه ارائه‌دهندگان سرویس خارجی این‌گونه هستند، شاید دیجیتال اوشن خیلی حرفه‌ای کار کرده باشد. ولی ویدئویی که از دیتاسنتر فالت‌کش‌تاین هتزنر دیدم این بود که چهار، پنج سوله بزرگ داشت و کیس‌هایی گذاشته بود که ما برای پرسنل مان استفاده می‌کنیم. بعضاً از سایت هتزنر استوریج باکس خریده بودند که یک مین‌بورد معمولی پی‌سی را گذاشته‌اند و کابل‌ها را از آن کشیده بودند و هاردها همین‌طور ایستاده بود. یک فوت می‌کردی هاردها مثل دومینو روی هم می‌افتادند. با افتخار هم فیلمش را در یوتیوب گذاشته‌اند. در صورتی که ما اینجا سعی کرده‌ایم استانداردهای مختلف را رعایت کنیم و برنامه‌ریزی می‌کنیم که سرویس‌های مان استاندارد باشد ولی شاید ما در هاست ایران آن قدر درگیر ساخت بوده‌ایم که نتوانسته‌ایم این کیفیت را به مشتری‌ها نشان دهیم و درباره توانمندی‌هایمان اطلاع‌رسانی کنیم. متأسفانه همین موضوعاتی که در کشور وجود دارد و رتبه‌بندی و تعریف درستی از سرویس نداشته‌ایم، باعث شده که هرکسی بتواند وارد شود و با هر کیفیتی سرویس ارائه دهد. همین امر صنف ما را ضعیف جلوه می‌دهد. در بسیاری از کشورها هر چند پروسه گرفتن مجوز ساده‌تر است ولی یک استاندارد و اصولی دارد و رتبه‌بندی شده است.

سلطانی: نکته‌ای را اضافه کنم. بیش از ۸۰ درصد سرویس‌های هتزنر اکونومیک است و همین وضعیتی را دارد که آقای اسماعیلیان می‌گوید. زون اینترنت‌پرایز هم دارد که قیمتش پنج برابر است. اما در ایران همه کسانی که می‌گویند از خدمات هتزنر استفاده می‌کنند، همان مادربرد را دارند که در سینی ایستاده و فکر می‌کنند سرور دارند.

سارا راد: در ایران سرعت رشد تکنولوژی خیلی جلوتر از رگولاتوری است و این اتفاق زیاد می‌افتد. در خیلی از بخش‌ها تکنولوژی رشد کرده و از آن طرف مردم انتظار خاصی از یک سرویس‌دهنده دارند. از آنجا که استاندارد تعیین نشده و مجوزی با شکل و قالب خاصی وجود ندارد، نمی‌دانند باید به چه شرکتی مراجعه کنند. همین چند وقت پیش یکی از دیتاسنترهای OVH آتش گرفت. اگر این اتفاق برای یک دیتاسنتر ایرانی می‌افتاد، مدت‌ها موضوع صحبت بود و گفته می‌شد چون ایرانی هستیم این دیتاسنتر سوخت و حتماً چیزهایی را بلد نبودیم و استاندارد وجود نداشته است. حتی بحث SLA (Service-level Agreement) که الان خیلی بین شرکت‌های سرویس‌دهنده داغ است، در نقاط دیگر دنیا به این شکل نیست.

سلطانی: در مورد بی‌اعتمادی، شرکت‌های آی‌تی مقصر نیستند. در سال ۸۴ که پیش‌گام قضیه پارس آنلاین بود و شرکت صیانت - آن زمان نه آسیاتک بود و نه مخابرات ایران و... سازمان تنظیم مقررات تازه با بحثی آشنا شده بود به نام اینترنت پرسرعت. آن زمان شرکتی در تهران بود که وایمکس می‌داد. سازمان تنظیم پدیده‌ای به وجود آورد به نام SLA. به این شکل بود که اگر سرویس یک ماه‌تان یک ثانیه قطع شود، می‌توانید زنگ بزنید سازمان تنظیم شکایت کنید و پول یک ماه را پس بگیرد. در حالی که SLA این نیست و

تعریف دارد. اگر سرویس ۹۹/۹ می‌خری و اگر ۰/۱ درصد دوره‌ات طبق تعریف دچار اختلال شد، در بدترین حالت به اندازه هزینه کل دوره به تو سرویس می‌دهند؛ نه پولی برگردانده می‌شود، نه خسارتی داده می‌شود. ما همین الان مشتری داریم که زنگ می‌زند و می‌گوید من یک ساعت سرویسم قطع بوده. مشکل چه بوده؟ برق یکی از سایت‌های سنگین ما قطع شده. مشتری می‌گوید می‌دانی در یک ساعتی که سرویس من قطع بوده، ۱۴۰ میلیون تومان ضرر کرده‌ام؟ در خارج از ایران برای این وضعیت راهکار وجود دارد. شرکت‌هایی وجود دارند که بیمه خدمات آی‌تی می‌دهند.

دوره‌ای ابر آروان بازیگر اول معرفی می‌شد. الان به چه شکل است؟ شما و هاست ایران بازیگر چندم فضای کاری خود هستید؟

راد: شرکت‌های زیرساختی باید به درجه‌ای از بلوغ برسند تا بتوان آنها را مقایسه کرد. به صورت متوسط دوره بلوغ شرکت‌های زیرساختی در خارج از کشور پنج سال است، در حالی که انتظارات و تصورات از یک استارت‌آپ پنج ساله در ایران خیلی متفاوت است. انتظار دارند که سال دوم به بلوغ رسیده باشید و هر سال رشد را تجربه کنید، در حالی که برای شرکت‌های زیرساختی این‌طور نیست. ما خودمان را به صورت رسمی دومین بازیگر زیرساخت ابری بعد از ابر آروان معرفی کرده‌ایم. البته از سال ۹۸ این کار را کردیم. از آن سال که سرویس‌دهی‌مان به صورت رسمی شروع شد، خودمان را بازیگر دوم می‌نامیم اما باید این را در نظر داشته باشیم که ابر آروان کارش را از سال ۹۵ شروع کرده بود. شاید بخشی از بلوغ ابر آروان در اثر رقابت با بازیگر دومی که وارد بازار ابری ایران شده، اتفاق افتاده است. بعد از قطعی اینترنت، ما توانستیم به داد کسب‌وکارهایی که بیزینس‌شان خوابیده بود، برسیم و از سوی مشتری‌ها شناخته شدیم.

سلطانی: ابر آروان شرکت دانش‌بنیانی است که اتفاقاً خوب هم کار می‌کند. اما رشد ابر آروان ارگانیک نبود. وقتی شما دوپینگ می‌کنید، اوضاع فرق می‌کند. آیا منظوری از دوپینگ جذب سرمایه‌گذار است؟ نه. من هم در حال جذب سرمایه هستم و شاید سرمایه‌گذارم خیلی بزرگ‌تر از ابر آروان باشد. ولی رویکرد غلطی در خصوص ابر آروان وجود داشت. البته ما به شکل رسمی این را با وزارتخانه هم در میان گذاشتیم و در جلسه‌ای که با آقای دکتر ناظمی داشتیم، گفتم که در مقام حاکمیت یا از هیچ‌کس حمایت نکنید یا از همه اکوسیستم حمایت کنید. شوق‌آف کردند که اولین فروش خارجی را ابر آروان داشته، در حالی که همین الان ما هم ۳۰ درصد فروش مان خارجی است. هاست ایران هم فروش خارجی دارد. ما مشکلی با این قضیه نداریم اما دولت با دوپینگ که انجام داد، باعث شد بسیاری به سمت شرکتی بروند که دوره بلوغ خود را کامل طی نکرده بود. اتفاقی که برای ابر آروان افتاد، برای همه ممکن است رخ دهد. این شرکت بی‌بانه رسمی داد و از نظر فنی مسئله را تشریح کرد. ما و مجموعه هاست ایران اعتقادی به بازار مونوپول نداریم. نشانه اعتقادمان هم همکاری مان است. اما آن زمان دوستان مونوپول کردند و اعتماد دوپینگ شده ایجاد شد و بعد هم آن اتفاقات افتاد. درست است که این اتفاق تأثیرگذار بود. اما چرا با زتاب خبری‌اش این قدر گسترده بود و تأثیر منفی داشت؟ چون یک عده از حاکمیت گفتند ابر آروان به مقصد نهایی رسیده است و گرنه از این اتفاقات بسیار می‌افتد. در کسب‌وکار من هم هر هفته هزاران اتفاق ممکن است برایم رخ دهد. چیزهایی که من می‌گویم، متوجه ابر آروان نیست، بلکه انتقاد از حاکمیت است. اتفاقاً از حضور ابر آروان خوشحالی‌م و معتقدیم این بازار جا دارد که پنج، شش بازیگر فعال دیگر هم داشته باشد. چون نگاه ما نه فقط به بازار ۷۰ میلیونی ایران، بلکه به بازار منطقه است. هرچه تعداد بازیگران این حوزه بیشتر باشد، بازار به بلوغ بیشتری می‌رسد و من هم مجبورم محصولاتم را سریع‌تر توسعه دهم و حرکت کنم.





باید نهضت تولید محتوای با کیفیت راه بیندازیم!

گفت و گو با آرش نورآقایی درباره تصویر ایران در ذهن گردشگران داخلی و خارجی و کارهایی که باید کرد...

برای اولین بار در صنعت هتلداری، برند آمریکایی «هایت» (Hyatt) در برخی هتل‌های خود کلید اتاق‌ها را در کیف پول معرفی کرده است.

مهمانان هایت اکنون می‌توانند به‌طور یکپارچه و ایمن روی آیفون یا اپل واچ خود ضربه بزنند تا قفل اتاق‌های مهمان و مکان‌های مشترک محافظت شده با کارت کلید مانند سالن‌های ورزشی، استخرها و آسانسورها را باز کنند.

این کار نیاز به باز کردن یک اپلیکیشن یا استفاده از کلید سنتی اتاق هتل را از بین می‌برد.

نوآوری در صنعت هتلداری با کلیدهای اتاق دیجیتال
کیف پول اپل در هتل‌های هایت



شماره ۳۱
آذر ۱۴۰۰
سال اول

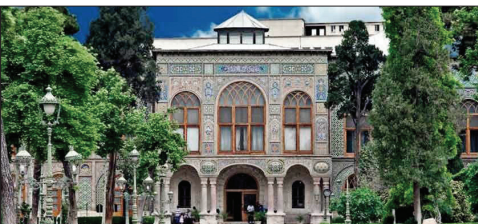
آنچه لازم است برای ورود به حوزه سرمایه‌گذاری خطرپذیر بدانید
بردی مایلز
سیدمحمد رضا افروزاد
محمد سید عظیمی
پایه مشاوران

راهنمای سرمایه‌گذاری
خطرپذیر



نسخه چاپی سرمایه‌گذاری خطرپذیر منتشر شد

در دنیا بیش از ۵۰ سال قدمت دارد و هر چند منشأ آن ایالات متحده است اما به تدریج این مقوله به سایر نقاط جهان نیز نفوذ کرده است. امروزه سرمایه‌گذاری خطرپذیر یک صنعت ۲۰۰ میلیارد دلاری است که ارزش آن روز به روز نیز بیشتر می‌شود. با این حال این صنعت در ایران چندان مورد توجه مسئولان دولتی و همچنین سرمایه‌گذاران خصوصی قرار نگرفته و هنوز کودکی نوپا به حساب می‌آید. به همین ترتیب در زمینه تولید و ترجمه کتاب در این حوزه نیز با فقر منابع اطلاعاتی و دانشی مواجه هستیم. کتاب راهنمای سرمایه‌گذاری خطرپذیر از معدود کتاب‌هایی است که در این حوزه به زبان فارسی منتشر می‌شود. این کتاب با توجه به رویکرد آموزشی‌ای که دارد می‌تواند برای بسیاری از کارشناسان، علاقه‌مندان و حتی مدیران راهی باشد که بتوانند هر چه بیشتر با این صنعت جذاب آشنا شده و زمینه ظهور و بروز هر چه بیشتر این نوع سرمایه‌گذاری در کشور را فراهم کنند.



دijیتال سازی اسناد کاخ گلستان

آفرین امامی، مدیر مجموعه میراث جهانی کاخ گلستان گفت: «طی دو سال گذشته بیش از ۲۶ هزار برگ سند دیجیتال سازی و ۳۰ هزار اثر در سامانه جام ثبت شده است.»



تفاهم نامه فتا و جامعه گردشگری الکترونیکی

تفاهم نامه ای میان پلیس فتا و جامعه گردشگری الکترونیکی با هدف مشارکت و بهره‌برداری از ظرفیت‌های دوطرف در فضای مجازی و فناوری‌های جدید برای مدت سه سال منعقد شد.



اعتبار پنج هزار میلیارد تومانی

ضرغامی در اصفهان گفت که مرمت بناهای تاریخی این استان پنج هزار میلیارد تومان اعتبار نیاز دارد، اما سال گذشته تنها ۳۰ میلیارد تومان اعتبار اختصاص داده شد.



اعزام بانوان به اکسپو دویی

بانوان راهنمای گردشگری از استان‌های مختلف به‌عنوان دومین گروه راهنمایان اعزامی؛ ظرفیت‌ها و توانمندی‌های کشور را به بازدیدکنندگان پاپویون ایران در نمایشگاه اکسپو معرفی می‌کنند.

نمی‌خورند و برداشت من این است که اگر قرار باشد آماری از ایران داشته باشیم، این رقم احتمالاً طرف ۹۹ درصد بایستد. یعنی من معتقدم که شاید حدود ۹۹ درصد محتوایی که در ایران تولید می‌شود، بی‌استفاده باشد و ارتباطی با مخاطب خود برقرار نکند. جدای از آن، ما در ایران مشکل پایین بودن تعداد محتوا را هم داریم. یعنی باید آستین بالا بزنیم و محتوا تولید کنیم. دسته‌بندی محتوایی بسیار زیاد است. هر کسی بر حسب علاقه‌ای که دارد، می‌تواند این کار را انجام دهد. یکی دوست دارد محتوای صوتی بسازد، می‌تواند سمت پادکست برود، یکی دوست دارد بنویسد، می‌تواند سمت محتوای نوشتاری برود و محتوای عکس و ویدئو هم علاقه‌مندان خود را دارد.

با توجه به سفری که به نمایشگاه اکسپو ۲۰۲۰ دویی داشتید، وضعیت پاپویون گردشگری جمهوری اسلامی ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

متأسفانه تنها کشوری که پاپویون با اتاق‌های مجزا دارد، ایران است. یعنی اتاق میراث فرهنگی و گردشگری ما با اتاق صنعت و معدن و هایتک و... متفاوت است. در سایر کشورها این گونه نیست، همه کشورها یک ورودی دارند که گردشگر وارد یک سالن بزرگ می‌شود و می‌تواند همه بخش‌های آن کشور را ببیند. در پاپویون ایران به این صورت است که برای دیدن هر بخش باید از بخش قبل خارج و وارد فضای آزاد شده و بعد دوباره وارد بخش مورد نظر بشوید. خود این مسئله در طراحی پاپویون‌ها مشکل داشت؛ چراکه موجب پراکندگی گردشگر از پاپویون ایران می‌شد.

مسئله دیگر، محتواهایی است که ایران از خود عرضه کرده بود. داستان اکسپو داستان محتواهای تصویری مبتنی بر فناوری است. بیشتر محتواها بر مبنای صوت و تصویر است و ما محتوای مبتنی بر نوشتار نمی‌بینیم. ما باید از ابزار به‌روز و باکیفیت استفاده می‌کردیم که متأسفانه این مسئله اتفاق نیفتاده است.

بزرگ‌ترین سؤالی که آنجا از کارکنان پاپویون ایران می‌پرسیدند، این بود که آیا ایران امن است یا خیر؟ و جالب است که ما حتی یک کلمه هم در این مورد تولید محتوا نکرده و مخاطب خود را آگاه نکرده‌ایم. در واقع ما اصلاً مخاطب‌شناسی نکرده‌ایم. مخاطب‌شناسی ما در تولید محتوای گردشگری در نمایشگاه اکسپو دویی صفر است.

با اینکه معماری ما بسیار جالب است و نظر بسیاری از منتقدان را جذب کرده، ولی به نظر من طراحی غرفه‌ها طراحی مبتنی بر اکسپو نبوده است. یعنی کسی که این غرفه‌ها را طراحی کرده، خیلی به اتفاقاتی که قرار بود در اکسپو بیفتد، توجه نکرده یا شاید هم می‌خواست توجه بکند و نشده است! سخت‌افزاری که آنجا درست شده با نرم‌افزاری که در آنجا وجود دارد، همخوانی ندارد و اینجا کمبود یک چیز کاملاً حس می‌شود و آن مغزافزار است. یعنی کسی نبوده که بتواند موارد این‌چنینی را تشخیص دهد.

چهار سال پیش تا به امروز ۴۱ میلیارد دلار است. این رقم به‌راحتی نشان می‌دهد که ما با چه بازاری بزرگی مواجه هستیم و بنابراین هر کسی بتواند محتوای بهتر و بیشتری تولید کند، برنده است.

محتوای بهتر یعنی چه؟ یعنی به بیان دیگر یک تولیدکننده محتوا چه ویژگی‌هایی را باید مدنظر داشته باشد تا بتوان به آن گفت محتوای خوب؟

تولید محتوا دو سویه اساسی و مهم دارد؛ تکنیک و تاکتیک. تکنیک به بحث ابزارها اشاره دارد که چگونه می‌توانیم محتوای خود را مخاطب‌پسند کنیم و جذابیت بیشتری در آن به کار ببریم و تاکتیک به استراتژی محتوا و مسئله بیشتر دیده‌شدن اشاره دارد؛ اینکه ما چه مواردی را باید مدنظر قرار دهیم تا محتوا ما بیننده بیشتری جذب کند.

برای توضیح بیشتر تاکتیک این مثال را می‌زنم؛ می‌گویند اگر کسی را به قتل رساندی بهترین جایی که می‌توانی آن را دفن بکنی، صفحه دوم گوگل است. این یعنی محتوای خوب مهم است، اما مهم‌تر از آن دیده‌شدن است. یعنی باید کدهای کلیدی دیده‌شدن را در محتوایی که تولید می‌کنیم استفاده کنیم و همچنین دقت کنیم که محتوا بهتر است در کدام بستر دیده شود و آن را در آنجا بارگذاری کنیم.

مخاطب‌شناسی و زبان‌شناسی هم بسیار مهم است. مخاطب‌شناسی از این بابت مهم است که تنوع مخاطبان بسیار بالاست. مخاطبان دسته‌بندی‌های متفاوتی دارند. دسته‌بندی جنسی، سنی و... و همچنین گردشگری حال و هوای خاصی دارد که یک محتوای خوب باید آن حال و هوا را در خود داشته باشد.

زبان‌شناسی هم از این بابت مهم است که مثلاً وقتی بخواهیم درباره مسجد نصیرالملک که در شیراز است، محتوایی تولید کنیم شاید برای مخاطبان داخلی و خارجی خیلی جذاب نباشد و آن را نشاناسند، اما اگر اسم آن را پینک ماسک یا مسجد صورتی بگذاریم، آن را در خارج از ایران می‌شناسند. یعنی باید زبان مخاطب را بشناسیم و برای آنها جذابیت ایجاد کنیم. در محتوا باید با هر کسی به روش خودش صحبت کنیم و البته یک نکته مهم این است که زبان پلتفرم را بلد باشیم. هر پلتفرم نحوه استفاده خود را دارد. برای مثال باید بدانیم که وقتی محتوایی در اینستاگرام تولید می‌کنیم، خوب است که از استوری‌تلینگ یا روایت استفاده کنیم. یعنی مخاطب را با گفتن داستان همراه کنیم و تکنیک‌های دیگر.

ما در ایران از لحاظ کیفیت و کمیت محتوایی بر کدام پله ایستاده‌ایم؟

در آماری اشاره شده بود که ۹۵ درصد کل محتواهای تولیدشده در جهان هدفمند نیستند و به درد مخاطبان

محتوا پادشاه است؛ مثالی که این روزها درباره اهمیت محتوا در معرفی و توسعه هر چیزی زده می‌شود. اگر فروشنده یا ارائه‌دهنده یک محصول یا خدمات هستیم، بهتر است از آن محصول یا خدمت خود در فضای اینترنت، به خصوص شبکه‌های اجتماعی هم صحبت کنیم؛ چراکه ما انسان‌های

قرن بیست و یکمی، چه تولیدکننده باشیم، چه مصرف‌کننده و چه صرفاً یک رهگذر، عبور روزانه ما از بستری به نام اینترنت بسیار بیشتر از عبور ما از مسیر تردد روزانه خانه تا محل کار و بالعکس است.

محتوا همه‌جا حضور دارد. تمام عکس‌ها، فیلم‌ها، صداها و نوشته‌هایی که در صفحه نمایش تلفن همراه خود می‌بینیم، محتوا است. بنابراین اگر یک محصول یا خدمات داریم، عاقلانه‌ترین کار این است که آن را در محل عبور

و مرور میلیون‌ها و گاه میلیاردها انسان قرار دهیم. اگر این محصول یا خدمات در حوزه گردشگری باشد که انجام این کار از نان شب هم واجب‌تر است.

به‌گفته متخصصان حوزه گردشگری، محتواهایی که در این حوزه تولید می‌شوند هم از نظر کمی ضعیف هستند و هم از نظر کیفی چنگی به دل نمی‌زنند؛ بنابراین فرصت خوبی است که فکر چاره کار بود و از آن مهم‌تر دست به کار شد.

در این گفت‌وگو، با آرش نورآقایی، مدیرمسئول مجله گیلگمش که از مجلات شناخته‌شده صنعت گردشگری ایران است، درباره وضعیت، نقش و اهمیت محتواهای تولیدی صحبت کردیم.

محتوا چه نقشی در توسعه یک بازار دارد؟

عمده محتوایی که امروز تولید می‌شود در خدمت یک بازار است. یعنی باید برای بخشی از اقتصاد یک صنعت سودآوری داشته باشد. البته محتواهای دیگری هم در عرصه‌های مختلف فرهنگی و هنری وجود دارد که تولیدکننده نگاه مالی ندارد و صرفاً می‌خواهد مسئله‌ای را به مخاطب خود بیان کند، اما چیزی که مدنظر ماست، ابعاد و زوایای یک محصول یا یک صنعت به‌صورت کلی، برای توسعه آن است. امروزه بحث‌های مبتنی بر بازاریابی را روی تکنیک‌هایی سوار می‌کنند که به آن تکنیک‌های تولید محتوا می‌گویند و این برای همه عرصه‌های مبتنی بر اقتصاد به همین شکل است. یکی از عرصه‌های اقتصادی ما هم گردشگری است. یعنی، محتوای گردشگری باید به بازاریابی ختم شود تا ما بتوانیم بفروشیم. بدون هیچ تردیدی، محتوا برای فروش است.

بنابراین ما همیشه می‌بینیم تولید محتوا و بازاریابی محتوایی با هم و در کنار هم شکل می‌گیرد یا در کلاس‌های آموزشی با هم به آنها می‌پردازند. در گردشگری هم ما در عرصه‌هایی که به آن بازاریابی، بازاریابی یا بازاریابی می‌گوییم، به محتوا نیاز داریم.

گردش مالی کانتنت مارکتینگ یا همان تولید محتوا از

مزایای این فناوری چیست؟

به گفته مدیران شرکت هایت، ارائه کلید اتاق این هتل‌ها در Apple Wallet تجربه آسان و بدون تماس از ورود و خروج تا تحویل را فراهم می‌کند و همچنین مهمانان از مزایای امنیتی و حریم خصوصی بیشتری برخوردار می‌شوند. مزایا شامل موارد زیر است:

راه‌اندازی و ورود: مسافرانی که از

هتل‌های برند هایت استفاده می‌کنند، می‌توانند پس از ورود به برنامه World of Hyatt

زمانی که اتاق مهمان در هتل تحویل داده نشود، فعال نمی‌شود.

◀ **تجربه ایمن، آسان و بدون تماس:** اگر مهمان World of Hyatt نیاز به تعویض اتاق، تمدید اقامت یا دسترسی دیر هنگام به تسویه حساب داشته باشد، هتل می‌تواند کلید اتاق مهمانان را در Apple Wallet از راه دور و بدون نیاز به بازدید از میز پذیرش به‌روز کند. وقتی زمان بررسی فرا رسید، مهمانان می‌توانند به‌سادگی این کار را از طریق برنامه World of Hyatt انجام دهند. سپس کلید اتاق مهمان در Apple Wallet از راه دور غیرفعال و در همان جا بایگانی می‌شود.

در تلفن همراه خود، اطلاعات اقامت خود را مانند رزرو اتاق، امکانات هتل و... تکمیل کنید. پس از آن می‌توانند کلید اتاق خود را به کیف پول اپل اضافه کنند. پس از اضافه‌شدن، کلید اتاق در کیف پول اپل به‌روزرسانی می‌شود تا به آنها اطلاع دهد که چه زمانی برای حضور آنها مناسب است. پس از ورود مهمان و آماده‌شدن اتاق، کلید اتاق در کیف پول اپل فعال می‌شود، شماره اتاق مهمان را یادداشت می‌کند و بلافاصله می‌توان از آن استفاده کرد. کلید اتاق تا





وزارت ارتباطات در بودجه ۱۴۰۱
بر اساس لایحه بودجه سال ۱۴۰۱، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات مکلف به تدوین الزامات راه‌اندازی پنجره واحد خدمات هوشمند دستگاه‌ها شده و فاز اول بایستی تا دی ۱۴۰۱ راه‌اندازی شود.



قوانین FATF برای رمزرها
کارگروه ویژه اقدام مالی موسوم به FATF آخرین نظرات خود را در مورد توکن‌های غیرمثلی (NFT) و امور مالی غیرمتمرکز (DeFi) در قالب یک راهنما، منتشر کرده است.



توجیه اینماد توسط صمت
وزیر صنعت، معدن و تجارت در یک برنامه تلویزیونی دلیل الزام کسب اینماد را قانون مبارزه با پول شویی عنوان کرد.



موضع مجلس در مقابل اینماد
به گفته نایب رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس، اگر اینماد مسیر کسب‌وکار و تولید را در کشور کند، قطعاً در تناقض با طرح تسهیل مجوز کسب‌وکارهاست و مجلس جلوی آن ایستادگی خواهد کرد.



شماره ۳۱
آذر ۱۴۰۰
سال اول



عکس: نسیم اعتمادی

احیای سنت خرید اقساطی با الگوهای مدرن پرداخت

در گفت‌وگو با هم‌بنیان‌گذار ازکی‌وام تسهیلات اعتباری جدید بررسی شد

در این بین خرید اقساطی یا به اصطلاح نسبی هم در نظم موجود فروشگاه‌های زنجیره‌ای جایی نداشته و پول نقد حرف اول را می‌زند. حالا در چنین شرایطی مسیری جدیدی در حال شکل‌گیری است که آن را، هم می‌توان به‌عنوان شکافی در بانکداری سنتی دانست و هم از رهگذر آن شاهد احیای سنت‌های رفاهی مردمی قدیمی به شکل مدرن بود. «ازکی‌وام» یکی از این مسیرهای نوپاست. در دنیای مدرن

«هفت‌خوان رستم»؛ این تعبیر شاید دقیق‌ترین توصیف از طی کردن یک مسیر برای دریافت وام باشد. در سیستم بانکی ایران اگرچه برای عده کمی دریافت تسهیلات کلان ساده است، اما برای عموم مردم دریافت یک وام به یک چالش بزرگ تبدیل شده و سهم کمی از تسهیلات بانکی دارند، به‌طوری که طبق آمار پایگاه اطلاعات رفاه ایرانیان، ۶۰ درصد مردم تاکنون هیچ بهره‌ای از وام‌های بانکی نبرده‌اند.

پول نقد حرف اول را می‌زند، اما این گزاره سال‌هاست در جهان در حال تغییر است و الگوهای پرداخت جدید جای آن را گرفته‌اند. حالا در جهان ما شاهد شکل‌گیری و بزرگ‌شدن الگوهای متنوع پرداخت هستیم؛ تا جایی که دیگر پول نقد تبدیل به یک الگوی پرداخت کهنه و قدیمی شده است. می‌توان از BNPL به‌عنوان یکی از همین الگوهای نوین نام برد که همپای جهان به ایران هم رسیده است. BNPL نوعی تأمین مالی کوتاه‌مدت است که به مردم اجازه می‌دهد خرید خود را انجام دهند و هزینه آن را به‌صورت اقساطی بپردازند. BNPL یک شعار دارد و روشن‌ترین تعریف از فعالیت آن هم در همین شعار خلاصه شده: «اکنون بخرید، بعداً پرداخت کنید (Buy Now Pay Later)». فین‌تک‌های متعددی هم در دنیا از جمله کلارنا، افیرم و افترپی وارد این حوزه شده و پی‌پال نیز در حال ارائه خدمات خاص خود در این حوزه است. شرکت‌های BNPL خدمات خود را جایگزین کارت‌های اعتباری معرفی می‌کنند. روند کار هم به این صورت است که معمولاً در این روش، خریدار یک مبلغ اولیه را پرداخت کرده و باقی‌مانده را در یک دوره سه تا چهارماهه تکمیل می‌کند.

توسعه BNPL در ایران همزمان با وقوع سقوط قدرت خرید

بسیاری توسعه BNPL در جهان را متأثر از شیوع کرونا می‌دانند؛ یعنی زمانی که به دلیل قرنطینه خریدهای آنلاین فراگیرتر از قبل شد و هم‌زمان درآمد افراد تحت تأثیر تکانه‌های اقتصادی کرونا افت محسوس را تجربه کرد. طی همین دوره در ایران قدم‌های اولیه‌ای برای توسعه BNPL برداشته شد، اما شاید به دلایل جهانی یک عامل داخلی هم باید اضافه کرد. دو سال اخیر اقتصاد ایران با یکی از بزرگ‌ترین رکودهای ترمی مواجه بوده و پیشی گرفتن نرخ تورم بر نرخ افزایش دستمزد، بسیاری از خانواده‌ها را با بحران قدرت خرید روبه‌رو کرده، به‌طوری که گفته می‌شود در حال حاضر اقتصاد ایران درگیر بزرگ‌ترین سقوط قدرت خرید طی دهه‌های اخیر است. از همین دریچه هم هست که شیوه‌های نوینی مانند BNPL در ایران اهمیت پیدا می‌کند. استارت‌آپ ازکی‌وام اولین خدمت خود را در زمینه ارائه تسهیلات خرید لوازم دیجیتال و خانگی با اقساط بلندمدت قرار داده و در آینده به سمت خدمات BNPL خواهد رفت که ارائه خدمات اعتباری با هدف تسهیل فرایند ارائه اعتبار و بالا بردن قدرت خرید جامعه است. ماجرای شکل‌گیری ازکی‌وام هم بی‌ربط به فضای اقتصادی فعلی ایران نیست. محمد مهدی مؤمنی، دانش‌آموخته مهندسی عمران و MBA گرایش فناوری، همراه با محمود میرزایی؛ دوست دوران دانشجویی‌اش بنیان‌گذاران این استارت‌آپ هستند. مؤمنی در توضیح اینکه چطور به ایده ازکی‌وام رسیدند، توضیح می‌دهد: «من و محمود میرزایی از زمان دانشگاه با هم آشنا بودیم، این رفاقت ادامه داشت و ما هر دو در بیمیتو همکاری کردیم. در مراسمی درون‌سازمانی که برای گسترش خدمات ازکی برگزار شده بود، کار خودمان را

سیلیکون ولی برای گوگل، اپل و فیس‌بوک کار می‌کردند و دستمزد بسیار زیادی می‌گرفتند. آن قدر پول نداشتیم که تعداد زیادی از آن‌ها را جذب کنیم. اما چون خودم مهندس بودم، از مفهومی ساخت داشتیم که از سال ۱۹۶۸ در حوزه نرم‌افزار رایج شده بود. این مفهوم را «اصل ستاره راک» می‌خوانند. اصل ستاره راک در مطالعه‌ای مشهور ریشه دارد که در زیرزمینی در «سانتا مونیکا» انجام شد. در این مطالعه ساعت ۶:۳۰ صبح ۹ کارآموز برنامه‌نویسی به اتاقی با چند ده کامپیوتر فرستاده شدند. به هر کدام پاکتی حاوی توضیحاتی در مورد مجموعه‌ای از کارهای کدنویسی و اشکال‌زایی داده شد

برای اولین بار در کتاب «قانون بی‌قانونی»، هستینگز و آربین میر، از با نفوذترین متفکران حوزه کسب‌وکاری جهان، به عمق ایدئولوژی‌ها و استراتژی‌های بحث‌برانگیز تفلیکس وارد می‌شوند و حکایت جذاب و ناگفته‌ای از فلسفه یکی از ابتکاری‌ترین شرکت‌ها در جهان ارائه می‌دهد. در ادامه بخش‌هایی از این کتاب را می‌خوانید. رید هستینگز: «در اولین سال‌های تفلیکس به سرعت در حال رشد بودیم و باید مهندسان نرم‌افزار بیشتری را استخدام می‌کردیم. با این درک تازه که تراکم زیاد افراد با استعداد موتور محرک موفقیت ماست، بر پیدا کردن افراد با عملکرد بالا در بازار تمرکز کردیم. بسیاری از این افراد در

بخشی از کتاب «قانون بی‌قانونی» بیشترین حقوق بازار را به فرد بدهید



ادغام ازکی و بیمیتو از اتفاقات مهم بازار فروش اینترنتی بیمه است به نظر می‌رسد ازکی بی‌رقیب شده باشد!

ازکی اضافه می‌شود.» به گفته او، بهداشت و درمان، گردشگری یا فروش اینترنت و سیم کارت صنایعی هستند که ازکی به آن ورود خواهد کرد. در ادامه، حامد ولی‌پوری مدیرعامل ازکی در خصوص انگیزه ادغام گفت: «سال ۹۸ برای بیمیتو، سال دشواری بود تا حدی که برای حقوق ماهانه کارمندان مان باید با سهام‌داران جلسه می‌گذاشتیم، در حالی که هر روز تبلیغات بیلبوردهای ازکی در خیابان‌ها به چشم می‌خورد. برای همین با جدیت بیشتری مذاکره با ازکی را دنبال کردیم، زیرا هم به جذب سرمایه نیاز داشتیم و هم با ازکی هم‌نظر بودیم.»

به گفته او، کنار هم قرار گرفتن دو شرکت ازکی و بیمیتو در کنار روحیه استارت‌آپی، بزرگ‌ترین قرارداد تبلیغاتی تلویزیونی صداوسیما را پدید آورد. ولی‌پوری در پاسخ به سؤالی مبنی بر اینکه چشم‌اندازهای ازکی و بیمیتو به سمت رسالت کدام‌یک از شرکت حرکت خواهد کرد، گفت: «اولویت در شرکت ازکی، مخاطب است. هر جا که تقاضا باشد، به آن سمت حرکت می‌کنیم.»

← خلاص شدن از یک فعالیت با دو برند
ولی‌پوری در این نشست تأکید کرد که فعالیت دو برند بیمیتو و ازکی در کنار هم با نام‌های جداگانه تجربه ناخوشایندی بود. او گفت: «مطمئن بودیم یک برند می‌خواهیم و بررسی بازار به ما نشان داد ازکی می‌تواند برند موفق‌تری باشد. وب‌سایت‌ها و اپلیکیشن‌های این شرکت‌ها از این به بعد با نام ازکی فعالیت خواهند کرد.»

ازکی این روزها به شدت در حال تبلیغات تلویزیونی است. خلاص شدن از یک برند دواسمه و تمرکز بر ازکی احتمالاً مسیر رشد این برند را برای نقش آفرینی در بازار اینترنتی بیمه آسان‌تر کند. یک بازار چند هزار میلیارد تومانی در سال که تسلط بر آن می‌تواند برای هر شرکتی جذابیت‌ها و البته فرصت‌های زیادی را به دنبال داشته باشد. به‌خصوص در زیربخش‌های مختلف بازار خودرو.

دو شرکت بیمه بیمیتو و ازکی از سال ۱۳۹۸ با یکدیگر فعالیت و همکاری می‌کردند اما با دوناام تجاری جداگانه. با گذشت زمان، این تیم‌ها تصمیم گرفتند ادامه فعالیتشان را با نام برند ازکی ادامه دهند. به همین منظور ۲۳ آذر، نشست‌ها را با شعار «هم صدا بودیم، یک صدا شدیم» برگزار کردند.

تیم لطیف، رئیس هیئت مدیره ازکی و مرد کلیدی ماموت در حوزه کسب‌وکارهای اینترنتی، در این نشست با نگاهی به نقطه شروع ازکی صحبت‌هایش را آغاز کرد. به گفته او، خلاء یک مقایسه‌گر یا همان اگر یگیتور در صنعت بیمه ایران باعث شده که ازکی در سال ۱۳۹۷ شروع به فعالیت کند. او افزود: «سال ۹۸ فعالیت رسمی ازکی را با ایده مقایسه شروع کردیم، در آن برهه ما رتبه چهارم بازار مقایسه بودیم و پیش از ما شرکت‌های بیمه بازار و بیمیتو وارد این حوزه شده بودند.»

← فقط سه درصد بیمه، آنلاین شده است
او با اشاره به بیمیتو ادامه داد: «بیمیتو را رقیب اصلی خود می‌دیدیم. اما نحوه عملکرد آن را الگوی خودمان در ازکی قرار داده بودیم و همیشه فکر همکاری با آن‌ها را در سر داشتیم. این شد که با بیمیتو که نگاه مثبتی به بیمه دیجیتال داشت، وارد مذاکره شدیم و در نهایت اواخر سال ۹۸ قرارداد ادغام ازکی و بیمیتو را امضا کردیم.»

او با بیان اینکه سهم بازار آنلاین بیمه در ایران کمتر از سه درصد است، اضافه کرد: «آمارها و اطلاعات نشان می‌دهد که در نتیجه این ادغام بیشتر از ۸۰ درصد بازار آنلاین بیمه کشور در اختیار ازکی و بیمیتو قرار گرفته است.»

لطیف در خصوص اهمیت مفهوم مقایسه در صنعت بیمه هم گفت: «سایت ازکی فقط مختص مصرف‌کنندگان و متقاضیان خرید بیمه نیست و برای صاحبان شرکت‌های بیمه هم کاربرد دارد؛ زیرا ممکن است بخواهند عملکرد سایر نمایندگان بیمه را رصد کنند. مقایسه شرایط همه محصولات مالی از جمله سپرده، وام، بورس، دبییت کارت و... به‌زودی به منوی سایت

مورد اعتبارسنجی در ایران اصولاً مفهوم دقیقی تعریف نشده و این هم یک دلیل بااهمیت دارد؛ تا به امروز وام‌ها وثیقه‌دار بودند و زمانی که برای مبلغ پنج میلیون تومان می‌خواهید اعتبارسنجی کنید، مشخص نیست بدون وثیقه دقیقاً چه رفتاری باید انجام داد. این باید به یک الگوریتم تبدیل شود و بررسی شود که چه کسی واجد این شرایط است و چه کسی نیست. در چنین شرایطی به دلیل نبود اطلاعات لازم مدل‌سازی انجام نشده است. به‌عنوان مثال اسنپ با یک عدد کوچک در حال انجام این کار است و ریسک آن را پذیرفته؛ البته احتمالاً با این هدف که داده جمع‌آوری کند. مثلاً شاید اکنون اسنپ بتواند بگوید برای اعتبارسنجی ۵۰۰ هزار تومانی هر کاربر در چه وضعیتی است، اما برای مبلغ بزرگ‌تر داده ندارد. حالا ما به دنبال روش‌هایی رفته‌ایم که از مشتری اظهارنامه‌های درآمدی دریافت کنیم تا بتوانیم وسع مالی مشتری برای پرداخت اقساط را بسنجیم.» او

ادامه می‌دهد: «به دلیل همین فقدان بانک اطلاعاتی و سنجش رفتار مالی مشتری، ما فعلاً مستندات درآمدی و تضمین را به صورت چک یا سفته دریافت می‌کنیم، اما پذیرفتیم که برای ارائه اعتبار زیر پنج میلیون تومان، مدل خودمان را پرورش دهیم و سعی کنیم اطلاعات جمع‌آوری کنیم؛ اما به دلیل نبود شفافیت نمی‌توانیم داده خودمان را در اختیار دیگر کسب‌وکارها قرار دهیم. البته امیدواریم با

شکل‌گیری یک گروه مشترک از استارت‌آپ‌های لندتک بتوانیم به صورت مشترک برای تولید یک نمره اعتباری متمرکز اقدام کنیم که به عمیق‌تر شدن بازار اعتباری در ایران کمک کند.»

به گفته مؤمنی مهم‌ترین چالشی که در حال حاضر پیش روی کسب‌وکارهای جدید ایرانی قرار دارد، نبود شفافیت در قوانین است. او ماجرای اخیر محکوم کردن مدیرعامل دیوار را مثال می‌زند و ریشه این صدور حکم را عدم شفافیت در قوانین و عدم تناسب مقررات با کسب‌وکارهای جدید می‌داند. او امیدوار است در ادامه کار نظام قانون‌گذاری بتواند خودش را همراه و هم‌مسیر با کسب‌وکارهای جدید در ایران کند و با تنظیم مقررات متناسب، به شفافیت بیشتر کمک کند. مدیرعامل ازکی وام تأکید می‌کند: «در حال حاضر ما بر عمق‌بخشی به بازار و بهبود تجربه مشتری از دریافت خدمات اعتباری متمرکز هستیم و بحث رقابت برای ما اولویت ندارد. در این راستا از هرگونه همکاری که به گسترش فرهنگ استفاده از خدمات اعتباری کمک کند، دریغ نمی‌کنیم و این موضوع را در لایه طراحی و توسعه محصول برای هر دو قسمت بازار، یعنی کسب‌وکارها و مشتریان تفسیر کرده‌ایم.»

پرزنت کردیم و بعد از آن هم فرایند D&R شروع شد. بالاخره از دی‌ماه ۱۳۹۹ استارت کار را به صورت رسمی زدیم و برند ازکی وام شروع به فعالیت کرد. تیم فنی خود را هم کاملاً از بدنه بانکی تشکیل دادیم.» به گفته مؤمنی شعار ازکی وام مقایسه و خرید آگاهانه است. ازکی تا قبل از پردازش ایده به شکل نهایی، متمرکز بر بیمه بود، اما رفته‌رفته به سمت ارائه اعتبار و خرید کالا رفت؛ تا جایی که حالا ازکی وام، هم ظرفیت تأمین مالی بیمه را دارد و هم وام. مدل تسهیلات‌دهی ازکی وام همکاری با مؤسسات و بانک‌ها برای اقساط بلندمدت است و سعی دارد مدل‌های مختلف اعتباردهی را پوشش دهد. در واقع ازکی وام واسطه‌ای است میان بانک یا مؤسسه و مشتری. رقمی که فعلاً ازکی وام برای پرداخت اعتبار در نظر گرفته است، بین ۵ تا ۲۵ میلیون تومان برای مشتری عادی و ۳۰ میلیون تومان برای مشتری سازمانی است. گرچه از آغاز به کار ازکی وام هنوز یک سال هم نگذشته، اما طی همین مدت

کوتاه توانسته وارد همکاری با برخی بانک‌ها و مؤسسات شود و با برخی بانک‌های بزرگ دولتی هم وارد مذاکره و رایزنی شده است. نمونه کار ازکی وام در ایران مشابه‌های چندانی ندارد و در این مسیر جزء اولین‌هاست. برای نمونه مشابه، می‌توان از دیجی‌پی نام برد که امکان خرید کالا را به صورت اقساطی فراهم کرده است. اما تفاوت کار ازکی وام با این نمونه این است که درگاه پرداخت اعتبار آنلاین

را با پیاده‌سازی بسیار ساده انجام می‌دهد؛ هر کسب‌وکاری می‌تواند این درگاه را پیاده‌سازی کند و نحوه عملکرد این درگاه مشابه یک درگاه پرداخت بانکی است. یعنی ازکی وام در انتهای خرید، برای کاربر هم امکان خرید از درگاه بانکی و هم پرداخت اعتباری خود ازکی وام را فراهم کرده است. ازکی وام امکان در دسترس قرار گرفتن چند کیف پول اعتباری را برای مشتریان فراهم می‌کند. در این حالت حتی سایر فعالان بازار اعتباری می‌توانند کیف پول خود را در سرویس ازکی وام قرار دهند و به واسطه بازار یابی مشتریان توسط ازکی وام خدمات خود را به جامعه وسیعی ارائه کنند.

← نبود شفافیت قانونی؛ مانعی برای توسعه خدمات اعتباری

اما ازکی وام برای توسعه کار خود با چالش‌ها و موانع زیادی روبه‌روست. مؤمنی، مدیر مجموعه ازکی وام توضیح می‌دهد: «ما علاقه داریم مدل‌های متنوع اعتباری را در اختیار مشتری قرار دهیم، اما سازوکارهای رگولاتوری برای ارائه این مدل‌ها آماده نیست.» بحث اعتبارسنجی هم یکی از چالش‌های ازکی وام است. مؤمنی در این باره می‌گوید: «در

فعالان بازار اعتباری می‌توانند کیف پول خود را در سرویس ازکی وام قرار دهند و خدمات خود را به جمعیت زیادی ارائه کنند



شماره ۳۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول



برنامه‌نویسان آثار ادامه‌داری روی صنعت نرم‌افزار گذاشته و مدیران با این موضوع دست‌وپنجه نرم می‌کنند که چطور برخی از برنامه‌نویسان بسیار ارزشمندتر از همکاران کاملاً شایسته‌شان هستند. برای پرداخت حقوق در یک پروژه، مقدر ثابتی پول داشتیم، باید انتخاب می‌کردم. می‌توانستم ۱۰ تا ۲۵ مهندس متوسط استخدام کنم یا یک «ستاره‌راک» استخدام کنم و در صورت لزوم حقوق بسیار بیشتری به او پرداخت کنم.

از آن زمان به این نتیجه رسیده‌ام که بهترین برنامه‌نویسان ۱۰ برابر ارزش اضافه نمی‌کنند؛ بلکه چیزی حدود ۱۰۰ برابر ارزش اضافه می‌کنند. بیل گیتس که هنگام حضورم در

که باید با تمام توان‌شان در ۱۲۰ دقیقه انجام می‌دادند. از آن زمان میلیون‌ها واژه به بحث در مورد نتایج این مطالعه در اینترنت اختصاص داده شده است.

پژوهشگران انتظار داشتند که بهترین نفر از این ۹ برنامه‌نویس عملکردی دو تا سه برابر بهتر از فرد با عملکرد متوسط داشته باشد؛ اما از این گروه ۹ نفره که همه دست‌کم برنامه‌نویسان قابل قبولی بودند، بهترین فرد عملکردی بسیار بهتر از ضعیف‌ترین فرد داشت. برنامه‌نویس برتر؛ در کدنویسی ۲۰ برابر، در اشکال‌زدایی ۲۵ برابر و در اجرای برنامه ۱۰ برابر سریع‌تر از برنامه‌نویسی با کمترین امتیاز بود. از آن زمان عملکرد فوق‌العاده بهتر یکی از این



نصایح منوچهری، شاعر
قرن پنجم

در خورد همت تو خداوند جاه داد

ابوالنجم احمد بن قوص بن احمد دامغانی شاعر نیمه نخست قرن پنجم هجری است که در خدمت امیر منوچهر پسر شمس المعالی قابوس و شمشگیر بود و به همین دلیل تخلص منوچهری را برگزید. دیوان وی نزدیک به سه هزار بیت داشته و گویا مبتکر مسمط در شعر پارسی بوده است. منوچهری در جوانی و در سال ۴۳۲ هجری قمری از دنیا رفت.

کس را خدای بی هنری مرتبت نداد
بیهوده هیچ سیل نیاید سوی غدیر

باشد همو بزرگ و چنوروز او بزرگ
باشد شقی حقیر و چنوروز او حقیر

در خورد همت تو خداوند جاه داد
جاه بزرگوار و گرانمایه و هجیر

مقدار مرد و مرتبت مرد و جاه مرد
باشد چنان که درخور او باشد و جدیر

ورز غنی ببايد اندر خور غنی
ورز فقیر ببايد اندر خور فقیر

پیراهن قصیر بود زشت بر طویل
پیراهن طویل بود زشت بر قصیر

بر تو بیسیر کرد خداوند کار تو
ایزد گنادر همه بندگان بیسیر

دولت به سوی شاه رود یا به سوی تو
باران به رودخانه رود یا به آبگیر

فعل تن تونیک و خوی تن تونیک
از خوی نیک باشد فعل نکو خبیر

از کار خیر عزم تو هرگز نگشت باز
هرگز ز راه بازنگشته ست هیچ تیر

رمزارز شما گوشه ندارد!

من اگر جای کسانی که رمزارز خریده اند بودم، یا در اولین اوج از خوشحالی سکت می کردم یا در اولین سقوط از ناراحتی قبض را گرفته بودم

«پدرجان! شما که به آن لاکردار (ما توی خانه دستگاه‌های عابربانک را این طوری صدا می‌کنیم) پول نمی‌دهی که، آن لامذهب (ببخشید، ما توی خانه دستگاه‌های عابربانک را هر چه دل‌مان می‌خواهد صدا می‌زنیم) به شما پول می‌دهد. نگران چه هستی؟» ایشان می‌فرماید: «اگر پول‌ها کم بودند چه کار کنیم؟ اگر پولش گوشه نداشت چه؟ مشکلم را چطوری حالی آن زبان نفهم (دیگر ببخشید قرار نبود تا این حد با عابربانک‌ها صمیمی

من بروم و مثل چی کار کنم و پول بگیرم و بعد بروم پول زحمتکشی‌ام را بدهم و چند تا عدد بخرم؟ حالا که شده!

حالا من که خوبم، بالاخره به اندازه خودم پیشرفت کرده‌ام و با مظاهر تمدن و شهرنشینی کنار آمده‌ام. پدرم هنوز هم با کارت عابربانک کنار نیامده است. هر چه به او می‌گویم:

این زندگی هیچ وقت دست از غافلگیر کردن من بر نمی‌دارد. آخری‌اش همین رمزارزهاست. بله؛ همین رمزارزی که همکارنگی‌های من از هفته قبل شروع کرده‌اند برایش ویژه‌نامه چاپ کردن، راست و حسینی‌اش من یکی هیچی هیچی از این چیز نمی‌فهمم. می‌گویم «چیز» چون واقعاً برای من چیز است. آخر مگر می‌شود

شب نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۲۸)

کار نوآورانه چه با پدر چه بی پدر، طاقت فرست!

هر چه تلاش می‌کنم به قراری که با خودم گذاشته‌ام پایبند باشم، این بچه‌های گروه نمی‌گذارند. قرار بود شب‌ها از ساعت ۸ که گذشت، پیام‌های کاری را نگاه نکنم، اما پیگیری‌های مهدی و سمیرا به شکلی خستگی‌ناپذیر ادامه داشت؛ در گروه کاری، به شکل شخصی، از پیام‌رسان و در آخر از طریق پیامک هم تکرار شد. کم‌کم نگران شده بودم که شاید رخداد بدی پیش آمده؛ ولی روشن شد که دوستان گرامی به دنبال پر کردن یک پرسشنامه هستند!

فکر می‌کردم سامان دوباره در مرکز این مزاحمت باشد، چند جمله کوبنده دشمن‌کش آماده کرده بودم که از

همان آغاز روز بزمن به دهان عنصر مزاحم، همین که وارد شدم، چند نفر از بچه‌ها را دیدم که درگیر پر کردن نسخه دیجیتال پرسشنامه هستند و در کسری از ثانیه جمله‌ها را مرور کردم و خیز برداشتم به سمت میز سامان که سمیرا را مقابل خودم دیدم، خندان ولی زیرکانه سلام کرد و گفت: «دیشب که هیچ‌کدام از پیام‌های من و مهدی رو تحویل نگرفتی، ولی تا این پرسشنامه رو پر نکردی نباید کار دیگه‌ای انجام بدی.»

روشن شد امکان مشت‌زنی از دست رفته و جملات دشمن‌کش هم به کار نمی‌آید، پرسیدم «پرسشنامه فوری

کارنگ

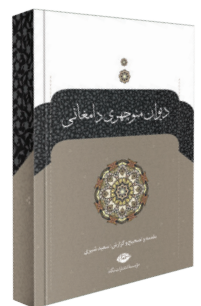
قابل توجه استارت‌آپ‌های بزرگ، سازمان‌ها و شرکت‌های نوآور:
با خرید اشتراک سازمانی هفته‌نامه کارنگ به جمع حامیان ما
پیوندید و از خدمات محتوایی و رسانه‌ای کارنگ بهره‌مند شوید

خرید اشتراک از طریق فروشگاه اینترنتی انتشارات راه‌پدخت

w a y 2 p a y . s h o p



شماره ۳۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول





انتقاد اصولی دارد که از تخریب متمایز است انتقاد یا تخریب؟

پیش آمده که از عملکرد یکی از عزیزان مان انتقادی داشته باشیم. متأسفانه فرایند انتقاد کردن اغلب در تعاملات اجتماعی مان به جایی نمی‌رسد و گاهی وضعیت موجود را بدتر نیز می‌کند. به عنوان روان‌شناس بسیار شنیده‌ام که شخص انتقادشونده در مورد نحوه برخورد انتقادکننده می‌گوید: «قصده توهین به مرا داشت»، «او مرا تحقیر کرد»، «مرا در جمع تخریب کرد» و...

چه انتقادکننده باشیم و چه انتقادشونده، خوب است بدانیم که انتقاد هم آدابی دارد. انتقاد، تخریب نیست. فراموش نکنیم که هدف از «انتقاد» اصلاح امور است، اما هدف از «تخریب» هرگز نمی‌تواند اصلاح باشد. توجه به این نکات برای تخریب شدن انتقاد خالی از لطف نیست:

- پیش از شروع به انتقاد هیجانات خود مان را

ببینیم و اجازه ندهیم تا فرایند انتقاد تحت تأثیر هیجانات مان باشد. به عنوان مثال: اگر از رفتار کسی خشمگین هستیم و قصد انتقاد داریم، موظفم که ابتدا خشمم را تجربه کنم و سپس باب انتقاد را باز کنم.

- با توجه به هدف انتقاد، گویشی دوستانه، شفاف و در عین حال مستقیم را برگزینیم.

- ادب و احترام لازم فضای انتقاد است. اگر به هر دلیلی و در هر جایگاهی یکی از طرفین خارج از این محدوده انتقاد کرد، نباید انتظار نتیجه مطلوب داشته باشیم.

- شایسته است که انتقاد تا حد امکان در جمع نباشد.

- عملکرد و رفتار فرد خطاب واقع شود، نه شخصیت او تا بتوانم به او بفهمانم که در حال تجربه چه احساسی هستم. به عنوان مثال: صدای بلند شما هنگام سخن گفتن باعث عصبانیت من می‌شود.

فراموش نکنیم که تمامی این موارد برای شفاف‌سازی و هموار کردن تعاملات است و اگر غیر از این است و تنها می‌خواهیم هیجانات مان را با هدف «تخریب» فرد دیگری به کار گیریم، لطفاً برچسب «انتقاد» بر آن نزنیم.

امانات؛ شما چرا می‌خرید؟ اصلاً من با هوا خریدن تان هم کاری ندارم؛ چطور با این بالا و پایین شدن قیمت رمازرها - دور از جان - سکنه نمی‌نید؟ من اگر بودم یا در اولین اوج از خوشحالی سکنه می‌کردم یا در اولین سقوط از ناراحتی قبض را گرفته بودم. آخر شما چطوری این قدر آرامید لعنتی‌ها؟

1

حالا آن هم هیچی، شما چطور رمز رمازرتان را فراموش نمی‌کنید؟ من یکی روزی سه بار رمز کارت عابربانکم را فراموش می‌کنم.

2

نماند ظاهر این ارز در مرز نخواهد رفت مویی لای این درز گرفتش پول و دستم داد رمزی خدایی واقعاً رمزی است این ارز

و می‌گفت: من مثل آن موجود زحمت‌کش، زحمت نکشیده‌ام که آخرش به من از این حلی‌ها بدهید.» برای همین کارفرمایش مجبور بود در ازای دستمزد، هر روز به او جنس و کالای واقعی بدهد...

3

دیگر شما به بزرگی خودتان بیخشید، خاندان ما این طوری بوده است. حالا شما چطور توقع دارید قبول کنم که پول بی‌زبانم را بدهم و چهار تا عدد بخرم؟ فی الواقع این رمازرتی با هواخری چه فرقی دارد؟ اصلاً چطوری این همه عدد روی هوا می‌ماند و خرتوخر نمی‌شود؟



عبدالله مقدمی

@moghaddamy007

3

امیدوارم فعالان و زحمت‌کشان عرصه بانکداری کشور از حرف بابابزرگ مرحوم ما ناراحت نشوند. شاید ادبیات آن بزرگوار کمی خشونت‌آمیز بود اما توی دلش هیچی نبود. هرچه بود توی تشک و بالشش بود. خلاصه که آن مرد بزرگ هیچ‌وقت نتوانست با بانک کنار بیاید اما باز هم او خوب بود. خودش تعریف می‌کرد که جد اعلی‌اش، بعد از کار کردن، پول قبول نمی‌کرد

4

اما حالا من به کنار، فوقش نمی‌خرم و نمی‌فروشم. می‌روم پولم را می‌گذارم توی بالش و تشک و بانک و صندوق



شماره ۳۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول

با این چیزها پیش می‌ره؟ کجای دنیا از این جلف‌بازی‌ها درمیان؟ اونهایی هم که می‌بینید به نام پدر اینترنت و فلان و بهمان معرفی می‌شوند، دست‌پخت رسانه‌هاست، و نه خود طرف و نه دیگران چندان اهمیتی به این نام‌گذاری‌ها نمی‌دهند. حالا اگر چند نفری اینجا دنبال نام و نان ویژه برای خودشان بودند و ریشه و دنباله ساخته و کسانی را پدر فلان رشته و حوزه معرفی کردند، نه ارزش خدمات سایرین را باید ندیده بگیریم و نه دنبال تکرار آن باشیم. کار نوآورانه چه با پدر، چه بدون آن دشوار است. اصلاً یکی بگه ما که پدر نداریم، یعنی بی‌پدریم؟»

به عنوان پدر رشته... و پدر حوزه... معرفی می‌شود، خوب نیست که استارت‌آپ‌ها پدر نداشته باشند و چه بهتر که یک روند نوآورانه بگذارند و به جای اینکه رسانه و ارتباط‌انگزار شود، به شیوه‌ای مدرن و دموکراتیک این جمع از بی‌پدری دربیاید. یک نفر هم وسط این ماجرا پیشنهاد داده که پرسشنامه بگذاریم و چندتایی پرسش بپرسیم که معرفی بی حساب نباشد و در پایان هر کس دو نفر را معرفی کند. ظاهرش قشنگ بود، برای همین گفتم «تجزیه کار خوبه، ولی مرده‌شور ترکیبش رو ببرن.» پاسخم برای نگاه‌های شگفت‌زده بچه‌ها این بود: «مگر کار

شما که نمی‌شد تا صبح منتظر بمونید درباره چی هست؟» با ناباوری دریافتم که برخی از بچه‌ها همراه با دوستان از جاهای دیگر به فکر افتاده‌اند، پس از به قول خودشان یک برنامه نوآورانه، شخصیتی را به عنوان پدر استارت‌آپ‌ها معرفی کنند! موضوع در اندازه‌ای نبود که بشود آن را سرپایی حل و فصل کرد، به سمیرا گفتم «بیا تا همین جا کنار دست بقیه یک جلسه اضطراری بذاریم.» وقتی توجه همه جلب شد، گفتم «خب با جزئیات بگو ماجرا چی هست؟» گویا برخی بچه‌ها به فکر افتاده بودند حالا که هر از چند وقتی یک نفر



karangweekly.ir

گارنگ

نوش و نیش

رویا کرویش

نکتم! Bot studio

فقط یک چهارم قیمت

الکامپ ۱۴۰۰، بیج، شتاب، تیمو، ایران استارز و...

گارنگ

فهرستی برای

پیکانده نزدیک

برهم زن

پن تکمیل

آهنگین

گارنگ

برندگان و بازندگان بگه آینده نزدیک

دکتر فخری در بازار و زمین

بازت ناموت

کشتیار

گارنگ

ارسال کاغذ

کابوین

پس از فروش

یونیکس دهم

تکامل یاد در قفس کون

گارنگ

کارگران پانچومی

فرم

با جشن

واوری

پانچومانی

سوزنا حواد



گارنگ

علیه پول باشی!

همراه کاروبار

زکات تا کوش

بازار کولبر

گارنگ

چرا با طرح صیانت مخالفیم؟

جاییت گمراه کننده یا تفرم

فقط یک چهارم قیمت

گارنگ

فقط یک چهارم قیمت

فقط یک چهارم قیمت

فقط یک چهارم قیمت

گارنگ

محتوای واقعی

زومکاران اسپار

موتورهای ملی فناوری اطلاعات: از خورشید تا SGTA همه داشته‌ها و نداشته‌ها یا

گارنگ

برنده نهایی کیست؟

۴۴ میلیارد دلار

گارنگ

مرکز نقل

اقتصاد آوا نگار هندی

بازار ۵۰ میلیارد دلاری POC در راه است

گارنگ

بازار ارز

بازار ارز

بازار ارز

گارنگ

دیوار زرگولاتور!

دیوار زرگولاتور!

دیوار زرگولاتور!

گارنگ

ورود بیزینس من ها

ورود بیزینس من ها

ورود بیزینس من ها

گارنگ

گروه های وال استریت

گروه های وال استریت

گروه های وال استریت

گارنگ

رابطه تماما مزدی

رابطه تماما مزدی

رابطه تماما مزدی



گارنگ

عملیات از پاس

گروگان

پارک پردیس ۲۰ ساله شد: کارنامه مهم ترین زیست پوم نوآوری ایران

گارنگ

دارند می روند!

۱۰۰ میلیارد تومان کاهش درآمد: روزهای بد کسبون

گارنگ

این بازار باید بشکند!

این بازار باید بشکند!

این بازار باید بشکند!

گارنگ

آینده

آینده

آینده

گارنگ

بزرگان خرده فروشی

بزرگان خرده فروشی

بزرگان خرده فروشی

گارنگ

بازی سلامت عوض می شود!

بازی سلامت عوض می شود!

بازی سلامت عوض می شود!

گارنگ

همفکرتی داده و هوش مصنوعی

همفکرتی داده و هوش مصنوعی

همفکرتی داده و هوش مصنوعی

گارنگ

خواهران تخفیفان

خواهران تخفیفان

خواهران تخفیفان

گارنگ

ساختن

ساختن

ساختن

گارنگ

بازاری برای زنان

بازاری برای زنان

بازاری برای زنان

گارنگ

سقف شیشه‌ای

سقف شیشه‌ای

سقف شیشه‌ای

گارنگ

تولیدات گو بیست

تولیدات گو بیست

تولیدات گو بیست

گارنگ

اینماد

ایمانع؟

دوده شکل گیری

گارنگ

طرح صیانت

طرح صیانت

طرح صیانت

گارنگ

راز رازها این است که رازی ندارند!

راز رازها این است که رازی ندارند!

راز رازها این است که رازی ندارند!

جای آگهی شما اینجا است

۰۲۱-۴۴۴۳۹۶۶ ۰۹۳۷-۴۹۹۰۶۱۰

گارنگ

اینماد

ایمانع؟

دوده شکل گیری

گارنگ

طرح صیانت

طرح صیانت

طرح صیانت



بررسی رمزارز تون کوین که این روزها هر کانال تلگرامی را که باز کنید تبلیغات آن را می بینید!

آیا تون واقعاً یک توکن ارزشمند است؟



گفت‌وگو با وحید والی
مدیرعامل هلدینگ
نیک اندیش

فرصت را از دست ندهیم

تیکس، حامد کریمزاده

بازی رمزارزها بزرگ می‌شود

گفت‌وگو با بنیامین عباسی، مدیرعامل بیت مکس

گزارش
REPORT

بازار رمزارز
در سال ۲۰۲۲

تحلیلی از روند رشد کریپتوکارنسی‌ها در سال آینده میلادی

۱۳

تحلیل
ANALYSIS

ضدیت ما
و تلاش آنها

متاورس زودتر از انتظار ما خواهد آمد

۳

گزارش
REPORT

آوالانچ
قاتل اتریوم

آچه باید درباره پدیده رمزارزها در هفته گذشته بدانید

۶

تحلیل
ANALYSIS

ریسک و سود
دو روی یک سکه هستند

سخنی با آنها که از آینده بازاری می‌پرسند

۲



چند توصیه کاربردی برای حضور در بازار رمزارزها

هولد کنیم یا ترید؟

اغلب افرادی که وارد دنیای رمزارزها می شوند، در ابتدای مسیر بر سر یک دوراهی قرار می گیرند که چه مسیری را در پیش بگیرند؛ هولد یا ترید! مسئله این است. اغلب هم با تأثیر گرفتن از هیجانانگیز و گفته‌های بدون پشتوانه اطرافیان دچار خطاهای فاحشی می شوند که نتیجه اش هم چیزی نیست جز از دست رفتن دارایی شان!

هولد و مزیت‌های آن

هولد کردن یا همان هلد کردن، در حوزه رمزارزها به معنی «نگه داشتن رمزارزها به جای فروختن آنها» است؛ عملی که در ظاهر ساده و بدیهی به نظر می آید، اما در عمل وقتی رمزارزی را خریداری می کنید، یک چیزی مثل خوره به جان تان می افتد و هر لحظه فکر می کنید همه در حال کسب سودهای لحظه‌ای سنگین از سایر رمزارزها هستند و شما جا مانده اید.

حرف و داستان‌های هیجان انگیز دوستان و آشنایان هم این خوره را در وجودتان بیشتر تحریک می کند که دست از هولد کردن بردارید و وارد تریدینگ شوید. پس هولد کردن آن قدرها هم که به نظر می رسد، ساده نیست. هر فعالیتی در حوزه رمزارزها نیازمند آموزش است، ولی برخی، آموزش‌های سنگین و زمان‌بر لازم دارند و برخی آموزش‌های

کوتاه مدت، برای هولد کردن، شما به آموزش‌های سنگین و تحلیل نوسانات کوتاه مدت بازار و رمزارزها نیازی ندارید و فقط کافی است بتوانید رمزارزهای آینده دار را از طریق مطالعه و تحقیق شناسایی کرده و با قبول ریسک‌های موجود روی آنها سرمایه گذاری کنید. یکی از دیگر مزیت‌های هولد کردن این است که استرس‌ها و محدودیت‌های زمانی تریدینگ را ندارید و بسیاری از مواقع با خیال راحت می توانید برای خرید رمزارزهای مورد نظرتان وقت بگذارید و تحقیق کنید. از طرف دیگر، هر معامله‌ای که انجام می دهید، بسته به رمزارز و پلتفرمی که بر بستر آن فعالیت می کنید، باید کارمزد و مالیات بدهید. یکی از مشکلات هولد کردن این است که سودهای بزرگ ساعتی در زمان نوسانات شدید بازار را از دست خواهید داد. از طرف دیگر هولد کردن به شدت حوصله سربر است و هیجانانگیز تریدینگ را ندارد. یکی دیگر از معایب هولد کردن این است که از تجزیه و تحلیل بازار، دور و از اخبار و نوسانات بازار بی خبر خواهید بود که همین موضوع ممکن است احتمال ضرر در رمزارزهایی با ریسک بالا را افزایش دهد.

ترید و مزیت‌ها و در دسرهایش

ترید به معنای خرید و فروش و انجام معاملات روزانه رمزارزها با در نظر گرفتن نوسانات بازار و

پیش بینی‌های شما از بازار است. تریدینگ در واقع یک تخصص است و یک کار تمام وقت. اگر دانش تریدینگ را ندارید و به عنوان یک کار ساعتی به آن نگاه می کنید، سخت در اشتباهید و گول داستان‌های هیجان انگیز سودهای کلان ساعتی را نخورید؛ چرا که کسی داستان ضررهای سنگینش را برای شما تعریف نمی کند. قبل از هر چیز بدانید که ترید کردن به شدت جذاب است، ولی به همان نسبت هم پریسک و خطرناک! از طرف دیگر ممکن است در زمان کوتاه‌تری سودهای بزرگی هم به دست بیاورید و همین هیجان انگیز ترش می کند، اما یادتان نرود به همین سرعت و نسبت که ممکن است باعث کسب سود بشود، ممکن است باعث از دست دادن کل دارایی تان هم بشود. تریدینگ شما را مجبور می کند پیوسته در جریان اتفاقات آن صنعت باشید و هر چه خودتان را بیشتر در معرض اتفاقات صنعت قرار دهید، احتمال اینکه در شرایط برنده بیشتری ورود کنید، بیشتر است. برای مثال، تریدری که یک سال پیش در میان خبرها درباره شیبای شنیده و خرید کرده است با هولدری که شش ماه بعد تازه در اخبار متوجه رشد شیبای می شود، سود یکسانی نخواهند برد. شاید اولین نکته‌ای که در تریدینگ باید به آن توجه کنید این باشد که ترید یک کار تمام وقت است. در نتیجه نمی توانید به عنوان یک کار حاشیه‌ای به آن نگاه کنید و باید تمام وقت روی آن تمرکز داشته باشید. نکته دیگر اینکه حتماً باید آموزش‌های دقیق و پیوسته در خصوص تریدینگ ببینید و با یادگیری چند ترفند و خواندن چند کندل نمی توانید خودتان را تریدر بدانید.

نکته مهم دیگر استرس و اضطراب پیوسته‌ای است که در معرض قرار می گیرید و اگر توان تحمل استرس را ندارید، به سراغ ترید نروید. همان طور که پیش تر هم گفتیم، ترید به شدت هیجان انگیز است و این هیجان ممکن است مثل یک ماده مخدر عمل کند و در بلندمدت شما ناآگاهانه و صرفاً از روی عادت دست به معاملاتی می زنید که جز ضرر چیزی برای شما نخواهد داشت.

بالاخره هولد کنیم یا ترید؟

اگر یک کاربر تازه کار هستید، یقیناً اولین توصیه به شما این است که فقط هولد کنید و به هیچ وجه تحت تأثیر صحبت‌های هیجان انگیز دیگران قرار نگیرید. اما در بلندمدت، بعد از اینکه با فضا آشنا شدید و آموزش‌های لازم را دیدید، توصیه می کنم بخش کوچکی از سرمایه خود را برای کسب تجربه وارد ترید کرده و به شکل کنترل شده این هیجان را تجربه کنید. دوباره تأکید می کنم، ترید یک تخصص و یک شغل تمام وقت است. اگر هر کدام از این دو را ندارید، به هیچ وجه روی ترید تمرکز نکنید.

سخنی با آنها که در این روزهای سخت کریپتوآز آینده بازاری می پرسند

ریسک و سود دوروی یک سکه هستند

همیشه گفته ایم پولی را وارد این بازار کنید که در صورت از دست دادن آن مشکلی برای شما پیش نیاید. همین توصیه را هم درباره بورس داشتیم و می گفتیم پولی را وارد

بورس کنید که حداقل تا پنج سال آینده هیچ احتیاجی به آن ندارید؛ بورس با اینکه گاهی سودهای خوبی می دهد، ولی گاهی ضررهای سنگینی را هم تحمیل می کند. متأسفانه جریان‌های رسمی در سال گذشته با هدایت مردم به بازارهای سرمایه باعث شدند مردم روی بد بورس را ببینند و بسیاری از مردم کتاب‌های سواد مالی را باز نکرده، ببندند!

بازار کریپتوها از سایر بازارهای دارایی پریسک تر است؛ قاعدتاً ریسک و سود دو روی یک سکه هستند و ما نمی توانیم انتظار

سودهای بالا داشته باشیم، بدون اینکه انتظار ریسک را نداشته باشیم. وقتی صحبت از ریسک بالا می کنیم، یعنی همین بازار بیت کوین. بازاری که در چند ماه به سقف شصت و چند هزار دلاری می رسد و در عرض یک روز سقوط می کند و اکنون در حال درجا زدن و پیدا کردن مسیر خودش است.

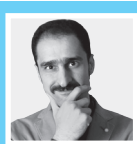
البته این را هم اضافه کنم که همین نداشتن کف و سقف و ۲۴ ساعته بودن و فراتر از مرزهای جغرافیایی عمل کردن جزء ویژگی‌های بارز این بازار است و قاعدتاً در سال‌های آینده می توان انتظار تنظیم‌گری بیشتر و متعادل تر شدن بازار را داشت؛ تا آن زمان لطفاً فقط کسانی وارد این بازار شوند که قلب و دل بزرگی دارند؛ هیچ‌گاه به هوای پولدار شدن زندگی تان را در این فضا قمار نکنید.

کریپتوها در هفته گذشته روند کاهشی خود را ادامه دادند تا ترس در بازار ادامه داشته باشد و بازار خرسی باقی بماند. از نظر برخی این شرایط باعث می شود

آنهايي که با طمع سودهای کوتاه و سریع وارد بازار شده‌اند با ضرر این بازار را ترک کنند و تعداد ترسوها در بازار کمتر شود. با این حال بحث‌های جدی هم بین موافقان و مخالفان در جریان است که آیا بیت کوین و سایر رمزارزها ابزار مناسبی برای فرار از تورم هستند یا خیر. در زمان‌هایی که ارزش این دارایی افزایش می یابد، قاعدتاً وزنه به سمت موافقان کریپتوها سنگین تر می شود و در زمان‌هایی مانند چند ماه گذشته مخالفان صدایشان را بالاتر می برند که

دیدید بیت کوین ابزار مناسبی برای فرار از تورم نیست! اگر تا همین یک سال پیش تورم پدیده‌ای مخصوص کشورهایی مانند ایران بود، حالا در اروپا و آمریکا هم تورم تأثیر خودش را نشان داده است. در دوران کرونا و با خلق پول بدون پشتوانه، شرایط و جو روانی دوران قرنطینه مدیریت شد؛ منتها همین پول‌هایی که آن زمان از هیچ چیز خلق شد، امروز خودش را به شیوه تورم نشان داده است؛ با اینکه تورم اروپا و آمریکا قابل مقایسه با ایران نیست، ولی در همان کشورها هم بسیاری به این فکر افتاده‌اند که سرمایه‌هایشان را با تبدیل به دارایی‌های دیگر، از تورم در امان نگه دارند.

ما همیشه به همه آن کسانی که می خواهند وارد این بازار شوند تأکید کرده ایم که بازار رمزارزها بازاری مقررات گذاری نشده است و نوسان‌های شدیدی دارد؛



رضا قربانی



@mediamanager_ir



شماره ۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول

هشدار: بازار رمزارزها یک بازار پریسک و

قانون گذاری نشده است. بازاری که ممکن است به

دلیل نوسانات آن همه سرمایه خود را در آن از دست

بدهید. توصیه می کنیم قبل از هر گونه فعالیت در آن

مطمئن شوید اطلاعات کافی درباره آن را دارید.

راه پرداخت

عصر تراکنش

انتشارات راه پرداخت

جارنگ





متاورس زودتر از انتظار
ما خواهد آمد

ضدیت ما و تلاش آنها

جهان متاورس و اقتصاد پیرامونش آن قدر جذابیت داشته که شرکتی چون فیس بوک ترجیح داد نام و نشان چندساله اش را کنار بگذارد و با عنوان جدید متا ادامه مسیر دهد. جدای از همه گرفتاری‌های برندی‌نگ و کسب‌وکاری که فیس بوک در سال‌های اخیر داشته، اما خیلی ساده لوحانه است اگر فکر کنیم این صرفاً یک تغییر نام معمولی به دلایل غیرآینده‌نگرانه است.

مشخص است که کسب‌وکارهای بزرگ دنیای فناوری از یک آینده محتوم باخبرند و در حال برنامه‌ریزی برای آن هستند؛ آینده‌ای که در آن دیگر مرز میان جهان مجازی و واقعی حذف می‌شود و صنایع مختلف از جمله خرده‌فروشی با تحولی بزرگ روبه‌رو می‌شوند.

تا رسیدن به این جهان فناورانه هم راه زیادی نمانده است. کافی است در دو، سه سال آینده فناوری همدست‌ها و عینک‌های واقعیت مجازی همان رشدی را تجربه کنند که تقریباً ۱۵ سال پیش گوشی‌های هوشمند تجربه کردند.

ما تا رسیدن به جهان متاورس و تغییرات انقلابی آن در حوزه اقتصاد دیجیتال و مهم‌تر از آن زندگی روزمره، فاصله زیادی نداریم. اینکه عده‌ای بر این طبل می‌کوبند که «حالا کوا تا رسیدن جهان‌های موازی و زیست‌های تماماً مجازی» درست مثل صحبت همان‌هاست که کمتر از ۲۰ سال پیش می‌گفتند مگر امکان دارد که کسی کتاب و نان و غذا و حتی موسیقی مورد علاقه‌اش را اینترنتی بخرد و برای هیچ‌کدام اینها پایش را از خانه بیرون نگذارد!؟

همان‌ها این روزها از انتزاعی بودن یک آینده مبتنی بر بلاکچین که با رواج رمزارزها و زندگی ما خواهد شد، می‌گویند.

اما چیزی که مسجل است اینکه آینده معطل حرف‌ها و دیدگاه‌ها و ضدیت‌های ما نمی‌ماند. می‌آید... زودتر از آنچه ما انتظارش را داریم هم می‌آید.



شماره ۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول



خطر شیادان یک بازار پریسک را جدی بگیرید

بازار رمزارز به شناساندن بازیگران مشروع نیاز دارد و این موضوع جز با موفقیت و ثبات کسب‌وکارهای شناسنامه دار عملی نمی‌شود

شدن مردم از بازار سهام، دردسرهای خرید و نگهداری ارز، نداشتن سرمایه لازم برای خرید مسکن و غیره، افراد بیشتری به سرمایه‌گذاری در رمزارزها روی می‌آورند. این مردم گاهی همان رفتاری را دارند که مردمی با سطح درآمد پایین به سمت خرید برگه‌های بخت‌آزمایی روی می‌آورند. خریداران این اوراق اغلب مردم بی‌پولی هستند، اما وقتی پول کم خرید برگه بخت‌آزمایی را با پولی که احتمال (حتی خیلی کم) برنده شدنش را دارند، مقایسه می‌کنند، دچار یک اشتباه ذهنی می‌شوند و به از دست دادن آن پول رضایت می‌دهند.

باید از این بت‌ترسیم که سرمایه‌گذاران در بازار رمزارزها هم به دلیل جذابیتی که در نوسانات شدید ارزش این دارایی‌ها وجود دارد، دست به قمار بزنند و با تصور معجزه‌ای جدید سرمایه‌های خود را در اختیار شیادان قرار دهند. بنابراین تنها راهش به رسمیت شناختن این پدیده جدید و شناساندن بازیگران مشروع آن به مردم است.

در این شکست مقصر هستند. اما فکر می‌کنم این تجربه شکست باعث نمی‌شود مردم باز متحمل شکست دیگری نشوند. خانواده‌هایی را می‌شناسم که با زحمت زیاد یا با شانس سرمایه‌ای را به دست آورده‌اند و بعد به تدریج این سرمایه را در بازارهای مختلف از دست داده‌اند و هیچ‌گاه به صرافت این نیفتاده‌اند که شاید همه این سال‌ها اشتباه می‌کرده‌اند.



مینا والی
مدیرمسئول

@mina_vali

امروز بازار رمزارز که بازاری به شدت پریسک است، برای سرمایه‌گذاران فقط ریسک یک بازار سرمایه‌گذاری را ندارد. اینجا بحث عدم رگوله شدن و مشخص نبودن رگولاتور بازار است که می‌تواند احتمال

کلاهبرداری را افزایش دهد. اینجا دیگر فقط بحث نداشتن سواد مالی و آشنا نبودن با نحوه سرمایه‌گذاری در یک دارایی نیست. اینجا خطر شیادانی وجود دارد که از ناآگاهی مردم عجول از یک طرف و نداشتن متولی برای معرفی بازیگران معتبر از سوی دیگر سوءاستفاده می‌کنند. هر روز با ناامید

در این سال‌ها مردم با شیب تندتری به بازار رمزارزها علاقه‌مند شده‌اند. مردمی که پیش از این بازارهای مختلف را امتحان کرده‌اند و تجربه‌های شیرین سود یا تلخ زیان را چشیده‌اند؛ تجربه‌هایی که هر بار با خوش‌شانسی یا بدشانسی همراه بوده و برای بیشتر آنها سرمایه‌گذاری در یک دارایی بیش از آنکه یک موضوع با مطالعه قبلی باشد، یک قمار بوده است.

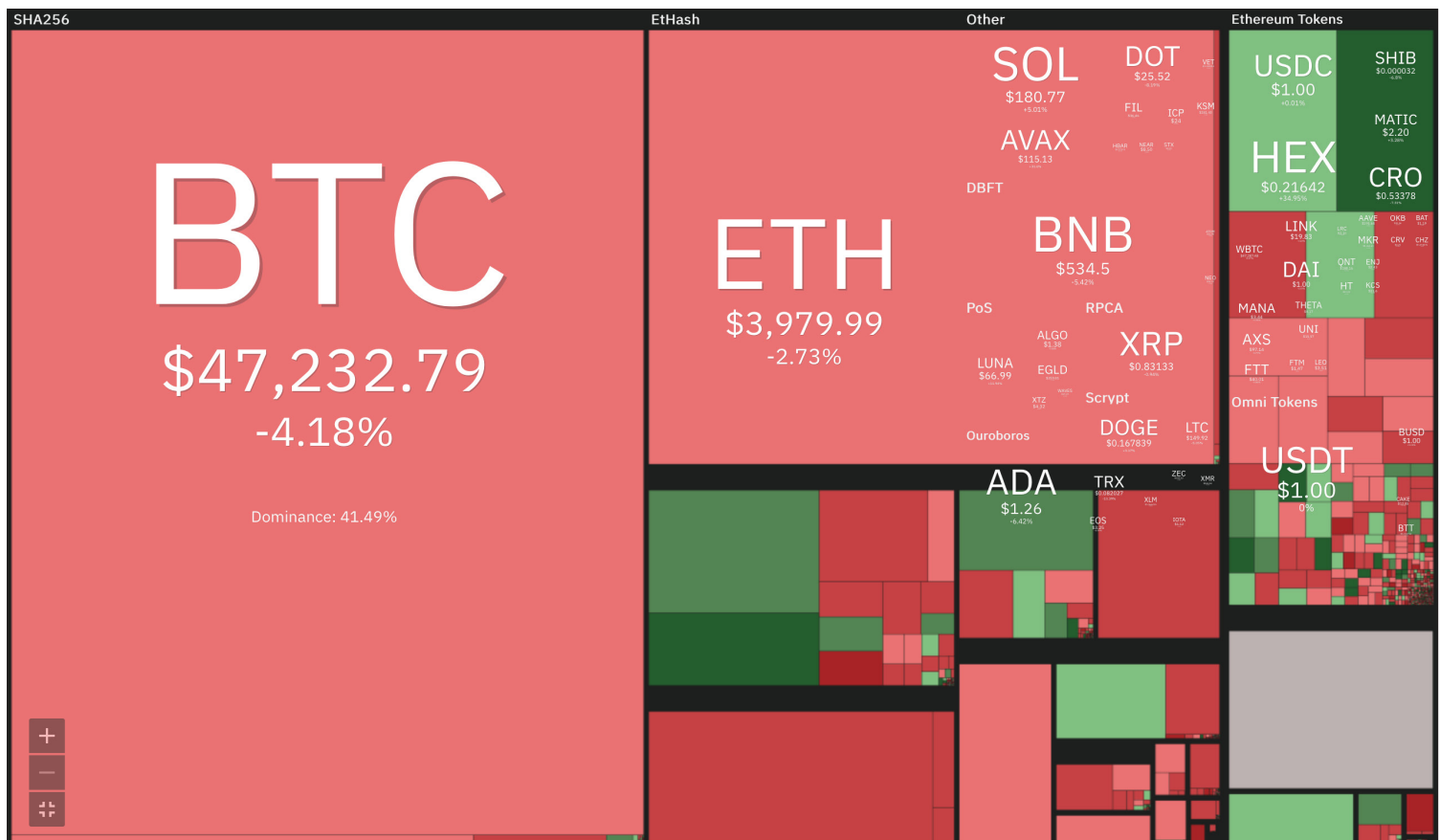
بیشتر سرمایه‌گذاران ایرانی با امید به یک معجزه وارد بازاری می‌شوند. اگر در این راه موفق باشند، آن را به زرنگی و آینده‌نگری خود ربط می‌دهند و اگر شکست بخورند، مقصر را به همه عوامل؛ از دولت گرفته تا شرایط آب‌وهوایی ارتباط می‌دهند و هیچ‌گاه به این فکر نمی‌کنند که اگر با مطالعه و با چیدن تخم‌مرغ‌هایشان در سبدهای مختلف سرمایه‌گذاری می‌کردند این روز را نمی‌دیدند.

دو، سه سال گذشته مردم زیادی از طبقه‌های مختلف جامعه در بازار سهام، سرمایه‌های خود را از دست دادند. نمی‌توانیم قدرت دولت در هدایت مردم به سمت این بازار را نادیده بگیریم، اما قطعاً بیش از همه خود سرمایه‌گذاران

کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران محصولی جدید از گروه رسانه‌ای راه‌پرداخت

اشتراک هفته‌نامه کارنگ را از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه‌پرداخت بخرید

w a y 2 p a y . s h o p



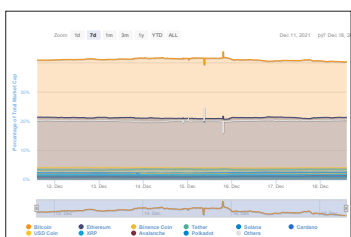
هیئت مپی بازار رمزارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



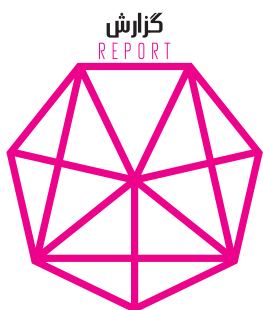
روند ارزش بازار آلتکوین‌ها در هفته گذشته



سلطه بازار رمزارزها در هفته گذشته

که بیت کوین را چنین خونین جگر کرد؟

نگاهی به بازار رمزارزها در یک هفته گذشته؛ که هم روند فرسایشی نزولی خودش را ادامه داد و هم به نظرمی رسد برای راه افتادن دوباره نیاز به زمان بیشتری دارد



ریش‌ها و رویش‌ها

وحشی بافقی در منظومه فرهاد و شیرین «در اظهار نمودن شیرین محبت خویش را به آن غمین مهجور» بیتی زیبا دارد: تو گویی از دلی اثر کرد / که شیرین را چنین خونین جگر کرد! با اندکی تغییر می‌توان این بیت را چنین نوشت: که بیت کوین را چنین خونین جگر کرد؛ ولی بازار بیت کوین در هفته گذشته همه را خونین جگر کرد؛ ولی بازار چرا در هفته گذشته هم خونین و مالین بود؟ روند کاهشی که بازار در پیش گرفته تا چه زمانی ادامه دارد و آیا اکنون زمان مناسبی برای خرید بیت کوین و دیگر آلت کوین‌هاست؟ در ادامه نگاهی به اطلاعات پراکنده درباره بازار می‌اندازیم.

چه خبر از کجا؟

شاید مهم‌ترین خبر هفته گذشته بازار رمزارزها در ایران مشخص شدن مسئول رمزارزها در دولت بود؛ خبری به نقل از رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس منتشر شد که محسن رضایی، متولی ارزهای دیجیتال در دولت شده است. فعلاً این خبر با واکنش نسبتاً مثبت از سوی فعالان کسب و کارهای رمزارز ایرانی مواجه شده یا حداقل کسی موضع‌گیری منفی جدی نداشته است. برخی تصور می‌کنند ورود محسن رضایی برای رگولاتوری حوزه رمزارزها می‌تواند گشایش‌هایی را در این فضا ایجاد کند.

محمد رضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس گفته مقامات دولتی [اعلامه بر مجلس] به موضوع قانون‌گذاری ارزهای دیجیتال ورود کرده‌اند و محسن رضایی، معاون اقتصادی رئیس‌جمهور، متولی ارزهای دیجیتال

در دولت شده است. محمد رضا پورابراهیمی از جلسه کمیسیون اقتصادی مجلس با دولت در زمینه رسیدگی به رمزارزها خبر داد؛ این جلسه با حضور معاون اقتصادی رئیس‌جمهور، وزیر امور اقتصادی و دارایی و رئیس کل بانک مرکزی برگزار شده است.

در هفته‌ای که بازار رمزارزها مثبت نبود، هفته‌نامه تایم، ایلان ماسک را به‌عنوان چهره سال ۲۰۲۱ خود انتخاب کرد. ماسک که اکنون شناخته‌شده‌ترین کارآفرین فناوری جهان است با اظهارنظرهایی که درباره کریپتوها و به‌طور خاص دوج کوین داشته، دوستان و دشمنان زیادی در جامعه کریپتو دارد. ایلان ماسک یکی از بنیان‌گذاران پی‌پال، اولین فین‌تک جهان هم هست. او در مصاحبه با نشریه تایم گفته مطمئن نیست که ارزهای دیجیتال روزی جایگزین ارزهای فیات شوند. همچنین هفته گذشته شرکت تسلا بار دیگر پذیرش دوج کوین را شروع کرد و همین خبر باعث خیزش دوباره دوج شد. ماسک درباره اینکه اقدامات تأثیرگذار او اغلب با انتقاد مواجه می‌شود، به نشریه تایم گفته: «بازارها همواره در خود جنب‌وجوش ایجاد می‌کنند و می‌توانم بگویم که [این تحرکات] هیچ پایه و اساسی ندارند. بنابراین آیا اظهارنظرهای من اساساً با حرکات بازار که در هر صورت ممکن است اتفاق بیفتند، تفاوتی دارد؟ من فکر نمی‌کنم این‌طور باشد.»

از دیگر خبرهای مهم در فضای ایران صحبت‌های رئیس کل بانک مرکزی درباره رمزارز ملی بود؛ علی صالح‌آبادی، رئیس کل بانک مرکزی ایران گفت که «زیرساخت‌های لازم برای توسعه ارز دیجیتال ملی تدوین شده و در آینده‌ای

نزدیک شاهد راه‌اندازی آن خواهیم بود.» این دومین باری است که صالح‌آبادی به مسئله عرضه ارز دیجیتال ملی ایران اشاره می‌کند.

در پایان خبرهای این بخش خبر بسیار مهمی را هم مرور می‌کنیم؛ انجمن فین‌تک به‌تازگی نامه‌ای به رئیس قوه قضائیه نوشته و در آن از اقدامات اخیر بانک مرکزی در برخورد با کسب و کارهای فعال در حوزه فضای مجازی انتقاد کرده است. انجمن فین‌تک می‌گوید تصمیمات بانک مرکزی باعث تقویت انحصار در کشور شده است.

چه کسانی هنوز در سود هستند و چه کسانی در ضرر؟

نتایج بررسی‌ها نشان می‌دهد ۷۳ درصد از آدرس‌هایی که در کاردانو سرمایه‌گذاری کرده‌اند، اکنون در ضرر هستند. این در حالی است که حدود ۸۰ درصد از دارندگان بیت کوین و اتریوم با وجود ریزش اخیر بازار همچنان در سود به سر می‌برند. به گزارش کریپتو اسلیت، بازار ارزهای دیجیتال در حال حاضر در شرایط بسیار ناگواری قرار گرفته و این موضوع انکارشدنی نیست. با اینکه ارزش کل بازار به‌تازگی از مرز سه تریلیون دلار عبور کرده بود، در حال حاضر فقط کمی بیشتر از دو تریلیون دلار است.

طبق داده‌هایی که وبسایت «IntoTheBlock» منتشر کرده، در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد از آدرس‌هایی که کاردانو در اختیار دارند، در ضرر هستند. سوشی سوآپ و یونی سوآپ از دیگر ارزهای دیجیتالی هستند که بیشتر دارندگان آنها از سرمایه‌گذاری خود ضرر کرده‌اند. بر اساس

این داده‌ها، ۸۰ درصد از دارندگان سوشی سوآپ و ۷۱ درصد از دارندگان یونی سوآپ اکنون در ضرر هستند.

وبسایت تحلیلی IntoTheBlock متوسط هزینه خرید ارزهای دیجیتال را برای آدرس‌های مختلف اندازه‌گیری و نتایج آن را منتشر کرده که در ادامه مرور می‌کنیم.

درصد آدرس‌هایی که اکنون در سود هستند (به تفکیک هر ارز): بیت کوین ۷۸ درصد / اتریوم ۸۶ درصد / دوج کوین ۵۵ درصد / شیبا اینو ۵۶ درصد / پلی‌گان ۸۳ درصد / الگورند ۷۷ درصد.

درصد آدرس‌هایی که اکنون در ضرر هستند (به تفکیک هر ارز): کاردانو ۷۳ درصد / سوشی سوآپ ۸۴ درصد / یونی سوآپ ۷۱ درصد.

قیمت کاردانو پس از رسیدن به اوج ۳٫۱۰ دلاری در اوایل شهریور، به سرعت کاهش یافت. از آن زمان تاکنون، این ارز دیجیتال بیش از ۵۰ درصد از ارزش خود را از دست داده است. با این اتفاق، کاردانو رتبه پنجم بازار ارزهای دیجیتال را هم از دست داد.

آن‌طور که داده‌ها نشان می‌دهد، بیشتر دارندگان بیت کوین، اتریوم، پلی‌گان، الگورند و دو میم کوین محبوب بازار، یعنی دوج کوین و شیبا اینو، همچنان در سود به سر می‌برند.

۷۸ درصد از هولدرهای بیت کوین در وضعیت سود قرار دارند. علاوه بر این، ۸۶ درصد از دارندگان اتریوم هم در سود هستند. از میان میم کوین‌ها، ۵۶ درصد از دارندگان شیبا اینو و ۵۵ درصد از دارندگان دوج کوین هنوز از وضعیت سود خارج نشده‌اند. ۸۳ درصد از دارندگان پلی‌گان و ۷۷ درصد از دارندگان الگورند نیز همچنان در سود هستند.



نشانه‌های نزولی در بازار بیت کوین و عملکرد بهتر آلتکوین‌ها

کوین‌ها به کدام سو می‌روند

آن‌طور که پیداست دوگانگی احساسات معامله‌گران همچنان ادامه دارد و در کنار نشانه‌های صعودی، عواملی به چشم می‌خورد که می‌تواند در ادامه بر قیمت ارزهای دیجیتال تأثیر منفی بگذارد.

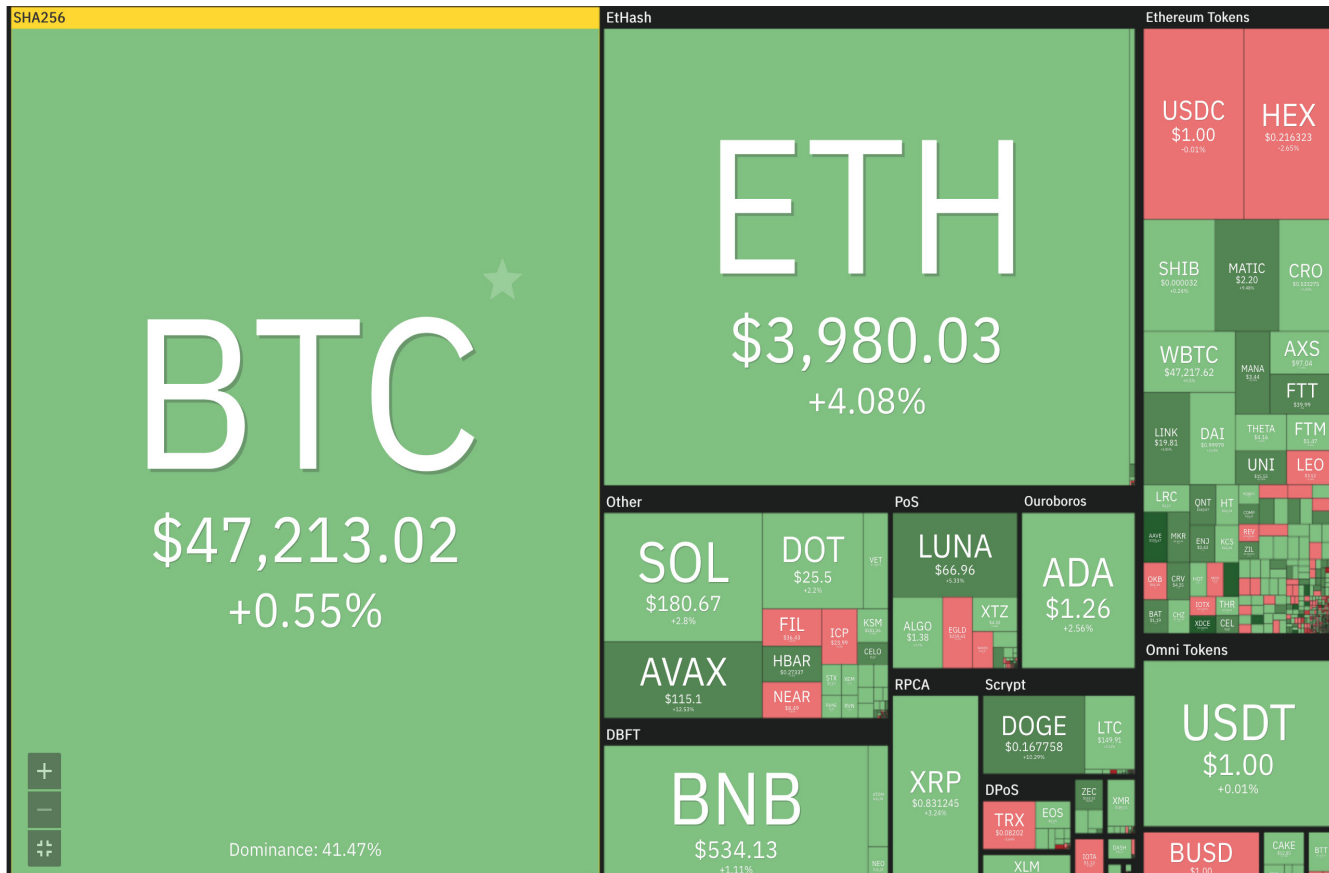
به گزارش کوین دسک، بازار بیت کوین و سهام روز گذشته و هم‌زمان با کاهش تقاضای خریداران با کاهش قیمت مواجه شد. جهش کوتاه‌مدت بیت کوین در اواخر هفته گذشته، با سقوط مجدد قیمت به زیر ۴۸,۰۰۰ دلار به پایان رسید. اکنون آن‌طور که از نمودارها پیداست، روند اصلاحی اخیر قیمت می‌تواند در محدوده ۴۶,۰۰۰ دلار یا هر سطح دیگری که تقاضا برای خرید و ورود به بازار افزایش یابد، تثبیت شود.

بازار بیت کوین در طول ۷ روز گذشته نوسان جدی‌ای را تجربه نکرده است. وضعیت در بازار اتریوم و سولانا هم به همین شکل بوده و از طرفی اولنچ در این مدت ۳۸ درصد بازدهی داشته است. اختلاف میان عملکرد ارزهای دیجیتال در این هفته نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاران همچنان تمایل زیادی به پذیرش ریسک دارند. معمولاً عملکرد بهتر آلت کوین‌ها نسبت به بیت کوین، نشانه‌ای برای آغاز یک روند صعودی جدید در کل بازار است. در حال حاضر اما خطراتی هم وجود دارند که می‌توانند ادامه بر قیمت ارزهای دیجیتال تأثیر بگذارند.

برای مثال، شورای نظارت بر ثبات مالی ایالات متحده روز جمعه گزارشی را منتشر کرد و در آن به کنگره آمریکا درباره خطرات حوزه امور مالی غیرمتمرکز (DeFi) و استیبل کوین‌ها هشدار داد. علاوه بر این، کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا هم روز گذشته تصمیم‌گیری درباره صدور مجوز صندوق قابل معامله در بورس (ETF) نقدی بیت کوین گری اسکیل (Grayscale) و شرکت بیت وایز (Bitwise) را به تعویق انداخت؛ خبری که شرایط بازار را برای سرمایه‌گذاران تا حدودی ناخوشایندتر از قبل کرد.



شماره ۳۸
آذر ۱۴۰۰
سال اول



هیئت ممی بازار رمزارزها در ۲۴ ساعت قبل از تنظیم گزارش

بازار در یک نگاه

در زمان تنظیم این گزارش (ظهر روز شنبه ۲۷ آذرماه) ارزش بازار کریپتوها ۲,۱۹ تریلیون دلار بود که نسبت به ۲۴ ساعت قبل ۰,۳۴ درصد افزایش در ارزش را مشاهده می‌کنیم؛ اما در مجموع در هفته گذشته نزدیک به چهار درصد کاهش در ارزش بازار کریپتوها را شاهد بودیم و بیشتر کریپتوها منفی بودند. حجم در گردش بازار کریپتوها در ۲۴ ساعت قبل از تنظیم این گزارش بیش از ۱۰۸ میلیارد دلار بوده که حدود ۳۰ درصد افزایش نسبت به روز قبل را نشان می‌دهد. اکنون حدود ۱۵,۵ میلیارد دلار حجم در گردش دیفای یا صرافی‌های غیرمتمرکز است که نزدیک به ۱۵ درصد حجم در گردش کل بازار است. حجم تمام استیبل کوین‌های بازار حدود ۸۶ میلیارد دلار است که نزدیک به ۸۰ درصد حجم در گردش بازار در ۲۴ ساعت قبل از تنظیم این گزارش است. در زمان تنظیم گزارش قیمت بیت کوین ۴۶,۶۴۹ دلار بود که نسبت به روز قبل نزدیک به نیم درصد و نسبت به هفته گذشته نزدیک به سه درصد ریزش را نشان می‌دهد. سلطه بیت کوین بر بازار هم حدود ۴۰ درصد است که اندکی کاهش را نشان می‌دهد. هفته گذشته با اینکه برای بیت کوین هفته خوبی نبود، اما با اندک امیدهایی برای آلت کوین‌ها همراه بود و در مواردی شاهد کوین‌هایی بودیم که هفته را مثبت سپری کردند.

ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته در حدود ۲,۲ میلیارد دلار در نوسان بود و با اینکه در مواردی به بالای ۲,۳ میلیارد دلار هم رسید، اما حجم کل بازار در محدوده ۲,۳ میلیارد دلار در نوسان بود؛ این بازار طی دو ماه پیش، در زمان اوج خود تا نزدیکی سه میلیارد دلار هم بالا رفته بود و فعلاً روزهای ریزشی خود را پشت سر می‌گذارد.

بازار آلت کوین‌ها با اینکه نسبت به بیت کوین عملکرد بهتری داشته، اما این بازار هم روزهای خوبی را پشت سر نمی‌گذارد. سلطه بیت کوین بر بازار در روند چندماهه نیز کاهش یافته است و اکنون در حدود ۴۰ درصد است. اتریوم نیز در ادامه روند افزایش سلطه خود اکنون در حدود ۲۱ درصد بازار را تحت سلطه خودش دارد.

فدرال رزرو، اقتصاد آمریکا و تأثیرشان بر بازار

به‌ویژه اکنون که سرمایه‌گذاران از نزدیک جلسات برگزار شده توسط فدرال رزرو را دنبال می‌کنند. جالب اینجاست که صرف نظر از شدت کاهش آتی در برنامه باز خرید اوراق قرضه و دارایی‌های فدرال رزرو، حرکات بیت کوین، در طول ۱۲ ماه گذشته با بازدهی خزانه‌داری آمریکا ارتباط داشته است.

این ارتباط تنگاتنگ نشان می‌دهد چقدر سیاست پولی فدرال رزرو برای دارایی‌های پرریسک، از جمله بیت کوین تعیین کننده بوده است. علاوه بر این، در طول سه هفته گذشته بازدهی خزانه‌داری آمریکا از ۱,۶۴ تا ۱,۴۳ کاهش یافته که تا حدی روند نزولی مشاهده شده در بازار رمزارز را توضیح می‌دهد. بدیهی است که عوامل دیگری نیز در این بین در سقوط بازار نقش داشتند؛ به‌عنوان مثال، اصلاح قیمت بازار در تاریخ ۲۶ نوامبر اساساً بر اساس نگرانی‌ها در رابطه با سویه جدید ویروس کرونا صورت گرفت. با این حال، با توجه به بازار مشتقات و انقضای ۷۵۵ میلیون دلار قرارداد آتی تا روز جمعه، به نظر می‌رسد در صورتی که قیمت بیت کوین زیر ۴۸,۰۰۰ دلار بماند، خرس‌ها کنترل کامل بازار را بر عهده بگیرند.

تنها سناریویی که گاوها می‌توانند در آن از ضرر قابل توجه جلوگیری کنند، حفظ قیمت بیت کوین بالاتر از ۴۸,۰۰۰ دلار است. با این حال، در صورت غالب شدن احساسات منفی کوتاه‌مدت فعلی، خرس‌ها به راحتی می‌توانند با کاهش چهار درصدی قیمت را از ۴۸,۵۰۰ دلار، بیت کوین را به زیر ۴۷,۰۰۰ دلار کاهش داده و ۱۰۵ میلیون دلار سود کسب کنند.

قیمت بیت کوین پس از جلسه فدرال رزرو افزایش یافت؛ با این حال ترس همچنان در بازار حاکم است. بیت کوین، آلت کوین‌ها و بازار سهام، اندکی پس از جلسه کمیته بازار آزاد فدرال (FOMC) و مشخص شدن سیاست فدرال رزرو برای سال ۲۰۲۲ با افزایش قیمت روبه‌رو شدند. با این حال، به نظر می‌رسد با توجه به انقضای ۷۵۵ میلیون دلار قرارداد آپشن در این هفته، خرس‌ها همچنان بازار را در اختیار داشته باشند.

به گزارش میهن بلاکچین و به نقل از کوین تلگراف، قیمت بیت کوین از زمان ثبت رکورد ۶۹,۰۰۰ دلاری در تاریخ ۱۰ نوامبر، درست زمانی که گزارش‌ها نشان داد نرخ تورم در آمریکا از ۶,۲ درصد فراتر رفته، روند نزولی داشته است. در حالی که این خبر می‌توانست به نفع دارایی‌های غیرتورمی باشد، رد درخواست ETF فیزیکی بیت کوین ون‌اک (VanEck) توسط کمیسیون بورس و اوراق بهادار (SEC) در تاریخ ۱۲ نوامبر بعضی از سرمایه‌گذاران را غافلگیر کرد. در حالی که به‌طور کلی سرمایه‌گذاران انتظار داشتند ETF فیزیکی بیت کوین با مخالفت کمیسیون بورس مواجه شود، دلایل ارائه شده توسط این سازمان قانون‌گذار ممکن است برای برخی سرمایه‌گذاران نگران‌کننده باشد. کمیسیون بورس خاطر نشان کرد به دلیل ناتوانی در جلوگیری از دستکاری در بازار گسترده بیت کوین به دلیل صرافی‌های قانون‌گذاری نشده و حجم سنگین معاملات انجام شده با تتر، با این درخواست مخالفت کرده است.

تجزیه و تحلیل بازار، ارتباط تنگاتنگ آن با سیاست‌های قانون‌گذاران را نشان می‌دهد؛



پدیده رمزارها در هفته گذشته آوالانچ؛ قاتل اتریوم

رشد ۴۰ درصدی آوالانچ در یک هفته گذشته آن را به جمع ۱۰ ارز برتر بازار فرستاد؛ بهای آوالانچ در مقایسه با روز گذشته ۱۱ درصد افزایش یافت و این رشد قیمت سبب شد توکن AVAX برای نخستین بار به جمع ۱۰ ارز برتر بازار وارد شود. قیمت هر واحد آواکس هم اینک در حدود ۱۱۵ دلار و ارزش بازار آن حدود ۲۸ میلیارد دلار است. این ارز در حال حاضر رتبه ۹ بازار را در اختیار دارد و اوج قیمتی آن هم حدود ۱۴۵ دلار بوده است. گفتمانی است از آوالانچ به عنوان جایگزین اتریوم یاد می‌شود.

پدیده جدید بازار رمزارها

با افزایش ۱۱ درصدی بهای آوالانچ نسبت به روز گذشته (در زمان تنظیم این گزارش)، توکن آواکس به جمع ۱۰ ارز برتر بازار وارد شد و در حال حاضر، در رتبه ۹ بازار ارزهای دیجیتال قرار گرفته است. به گزارش میهن بلاکچین و به نقل از دیکریپت، سال ۲۰۲۱ از بسیاری جهات، سال سولانا بوده است؛ این پروژه که از آن به عنوان «قاتل اتریوم» یاد می‌شود، نسبت به بزرگ‌ترین بلاکچین مبتنی بر قراردادهای هوشمند سرعتی بالاتر و کارمزد کمتری ارائه می‌دهد و همین ویژگی‌ها برای افزایش قیمت نجومی SOL کافی بوده است.

اما اگر باز هم بر رقبای اتریوم متمرکز شویم، پروژه دیگری را می‌بینیم که در طول شش ماه گذشته روند چشم‌گیری را تجربه کرده؛ رمزارز آواکس شبکه بلاکچینی آوالانچ کمتر از شش ماه پیش بین ۱۰ تا ۱۱ دلار سیر می‌کرد، اما اکنون ۱۱۰ دلار ارزش دارد و به لطف افزایش ۳۱ درصدی قیمت در طول یک هفته اخیر و همچنین رشد ۱۱۱۱ درصدی در ۲۴ ساعت گذشته، به نهمین رمزارز بزرگ بازار تبدیل شده است.

آوالانچ در اواخر ماه نوامبر برای اولین بار به جمع ۱۰ ارز برتر پیوست و جای دوچ کوین را گرفت. با این حال، بازار با اصلاح قیمت مواجه شد و قیمت آوالانچ از اوج ۱۴۴٫۹۶ دلاری خود فاصله گرفت. دلایل متعددی برای افزایش قیمت آوالانچ وجود دارد؛ یکی از این دلایل، اعلامیه ۱۴ دسامبر شرکت خدمات مالی سیرکل مینی بر ورود استیبل کوین USDC در شبکه بلاکچینی آوالانچ است که

بالتبع به افزایش نقدینگی در این شبکه در حال توسعه منجر می‌شود. استفاده از استیبل کوین‌ها دسترسی به برنامه‌های کاربردی در شبکه‌های بلاکچینی را تسهیل می‌کند. علاوه بر اعلامیه اخیر سیرکل، آوالبیز (Ava Labs)، شرکت خالق و توسعه‌دهنده پروژه آوالانچ در ماه‌های اخیر پیشرفت‌های قابل توجهی داشته است؛ به عنوان مثال، شبکه مین‌نت آوالانچ در ماه سپتامبر فعال شد و به کاربردی بودن این پروژه کمک شایانی کرد. علاوه بر این، این شبکه قابلیت اجرای قرارداد هوشمند را داراست که این امکان را برای توسعه‌دهندگان فراهم می‌کند تا برنامه‌های غیرمتمرکز خود را در بستر آن بسازند.

دیفای و آوالانچ

با این تفاسیر، شبکه بلاکچینی آوالانچ به بستری مناسب برای اکوسیستم امور مالی غیرمتمرکز یا همان دیفای و NFTها تبدیل خواهد شد. دیفای و NFTها در طول ۱۸ ماه گذشته، نقش شایانی در افزایش محبوبیت اتریوم داشته‌اند. با این حال، تقاضای بالا در شبکه بلاکچینی اتریوم باعث شده تا توجه به سمت سایر شبکه‌ها همچون سولانا و آوالانچ معطوف شود. در ماه‌های اخیر سرمایه‌گذاران بسیاری به پروژه آوالانچ علاقه نشان داده و سرمایه‌ای را به آن اختصاص داده‌اند. به عنوان مثال، در ماه سپتامبر، دو شرکت «پالی چین کپیتال» و «همچنین (تری روز کپیتال)» ۲۳۰ میلیون دلار در فروش خصوصی به بنیاد آوالانچ کمک کردند که بخش زیادی از این سرمایه، به کمک‌های مالی برای پروژه‌ها و توسعه‌دهندگان تخصیص یافت.

این رقم، چشم‌گیر است؛ با این حال، اکنون که آوالانچ به جمع ۱۰ ارز اصلی بازار وارد شده، شبکه مطمئناً به آن نیاز خواهد داشت.

شرکت مدیریت سرمایه گذاری ون‌اک (VanEck) نیز اعلام کرده دو رمزارز MATIC و AVAX را به اسناد قابل معامله در بورس (ETN) خود اضافه می‌کند. این شرکت همچنین ETN بیت‌کوین، اتریوم، پولکادات، سولانا و ترون را نیز قبل از این راه‌اندازی کرده بود. رمزارز MATIC نیز با پنج درصد افزایش به قیمت ۲٫۱۹ دلار خرید و فروش می‌شود.



شماره ۲۸ آذر ۱۴۰۰ سال اول



روند ارزش بازار بیت‌کوین در ۷ روز گذشته

بیت‌کوین از بازار جامانده است؟

استخراج بلوک‌های شبکه بیت‌کوین، به نظر نمی‌رسد که مقدار باقی‌مانده از کل عرضه بیت‌کوین تا بهمن‌ماه ۱۵۱۸ استخراج شود. به گزارش کوین‌دسک، علاوه بر این، به نظر نمی‌رسد که تمام ۲۱ میلیون واحد عرضه کل بیت‌کوین، پس از اتمام استخراج در شبکه قابل استفاده باشند. شرکت «چین آلیسیس» (Chainalysis) که در زمینه تحلیل ارزهای دیجیتال فعالیت می‌کند، با بررسی فعالیت آدرس‌های موجود تخمین زده که احتمالاً ۳٫۷ میلیون بیت‌کوین از دست رفته یا مفقود

داده‌های بخش تحلیلی وبسایت Blockchain.com نشان می‌دهد که حدود ۹۰ درصد از عرضه کل بیت‌کوین تا هفته گذشته استخراج شده است. این دستاورد به این معنی است که ۱۸٫۸۹ میلیون از ۲۱ میلیون واحدی که عرضه کل بیت‌کوین به آن محدود شده، اکنون در بازار عرضه شده است. از زمان استخراج اولین بیت‌کوین در ۲۰ دی ۱۳۸۷، ۱۲ سال طول کشید تا این ارز دیجیتال به این نقطه عطف برسد. با این حال، با توجه به برآورد فعالیت‌های شبکه و با در نظر گرفتن تأثیر دوره‌های هاوینگ بر میزان پاداش حاصل از

شاهد طرح صیانت دیگری برای رمزارها نباشیم

جلال رشیدی کوچی، نماینده مردم مرودشت و عضو کمیسیون امور داخلی کشور و شوراها در مجلس شورای اسلامی، در صفحه شخصی خود در توییتر نوشت:

«در بازار نسبتاً نوظهور رمزارزها ضرورت دارد اکنون که کاربران به سمت بسترهای بومی گرایش دارند، از آنها حمایت کنیم تا در آینده شاهد طرح صیانت دیگری برای بازگرداندن کاربران از سکوها خارجی مبادله رمزارز نباشیم.»

عرصه رمزارز را به خارجی‌ها واگذار نکنیم

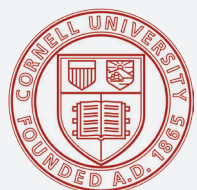
احمد نادری، نماینده مجلس، گفته سامان‌دهی

اظهار نظرهای مهم هفته درباره رمزارزها



نهنگ‌های شیبایانو همچنان مشغول خرید هستند

به گزارش وبسایت تحلیلی ویل استاتس، نهنگ‌های شیبایانو از افت قیمت این ارز دیجیتال استفاده کرده و بر مقدار اندوخته‌های خود افزوده‌اند.



حیات رو به پایان بیت کوین

«اسوار پراساد»، استاد دانشگاه کورنل در آمریکا، اخیراً مدعی شد حیات بیت کوین رو به پایان است و دلیل آن آلاینده‌گی‌های زیست‌محیطی ناشی از استخراج این ارز دیجیتال برشمرد.



ETHER CAPITAL

سرمایه‌گذاری در اتریوم

اتر کپیتال کورپوریشن، یک شرکت فناوری محور مستقر در تورنتوی کانادا که قصد دارد به قطب کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری در اکوسیستم وب ۳.۰ تبدیل شود، اعلام کرده که ۴۰ میلیون دلار اتریوم سهام‌گذاری می‌کند.



افزایش فعالیت نهنگ‌های دوچ‌کوین پس از پذیرش Doge توسط تسلا

پس از خبر پذیرش دوچ‌کوین توسط تسلا، تعداد تراکنش‌های مبالغ بالای دوچ‌کوین به میزان ۱۴۸ درصد افزایش یافته است.



شماره ۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول



رند قیمت بیت‌کوین در ۷ روز گذشته

به‌عنوان یک ابزار ذخیره ارزش نسبت به دارایی‌هایی مانند کالاهای قابل معامله در بازارهای مالی سنتی، جذاب‌تر است؛ چراکه تقاضای روبه‌رشد بیت‌کوین به جای عرضه واحدهای تازه با افزایش قیمت همراه می‌شود. بیت‌کوین اوایل این ماه پتانسیل خود را در مقابله با تورم نشان داد و همزمان با سقوط شدید ارزش لیر ترکیه، قیمت بیت‌کوین در این کشور رکورد زد. با این حال عده‌ای معتقدند که سرمایه‌گذاری در طلا گزینه بهتری برای مردم ترکیه بوده است. عملکرد بیت‌کوین در سال جاری، تاکنون بسیار بهتر از طلا بوده و از اوایل دی‌ماه ۱۳۹۹ تا به امروز حدود ۸۰ درصد رشد کرده است. این در حالی است که قیمت طلا در همین بازه زمانی حدود هشت درصد کاهش یافته است. در نتیجه سرمایه‌گذارانی که از طلا به‌عنوان مانعی در برابر تورم استفاده کرده بودند، در این زمینه شکست خوردند. سرمایه‌گذارانی که سعی می‌کنند بیت‌کوین یا طلا را به‌عنوان مانعی در برابر تورم انتخاب کنند، باید از خود بپرسند که آزادی و کارایی برای آنها مهم‌تر است یا سرمایه‌گذاری در یک دارایی سنتی. تنها زمان است که می‌تواند عملکرد یک دارایی را مشخص کند؛ بنابراین داشتن یک سبد سرمایه متنوع گزینه مناسبی برای بسیاری از سرمایه‌گذاران خواهد بود.

شتاب صعودی قیمت در نمای یک‌هفته‌ای بازار، همچنان موضوعی نگران‌کننده است. تلاش ناموفق خریداران که با متوقف شدن روند صعودی قیمت پس از رسیدن به اوج تاریخی ۶۹,۰۰۰ دلار همراه بود، نشان می‌دهد که روند صعودی گسترده قیمت در حال ضعیف‌تر شدن است. بیت‌کوین اکنون در مقطع حساسی قرار گرفته و اگر خریداران در ادامه نتوانند حمایت‌های فعلی را حفظ کنند، این احتمال وجود دارد که قیمت یک سقوط ۲۰ درصدی دیگر را تجربه کند.

آیا اکنون زمان مناسبی برای خریدن بیت‌کوین است؟

بیت‌کوین را طلای دنیای دیجیتال می‌دانند؛ استراتژیست‌های جی‌پی مورگان، در یادداشتی خطاب به مشتریان این بانک گفته بودند که اختصاص یک درصد از موجودی سبد سرمایه‌گذاری به بیت‌کوین، می‌تواند از سرمایه آنها در برابر نوسانات دارایی‌های سنتی، محافظت کند. «کارل ایکن»، سرمایه‌گذار میلیاردر هم‌صندتورمی بودن بیت‌کوین را تأیید کرده است. از نظر برخی اکنون زمان مناسبی برای خریدن بیت‌کوین و نگهداری بلندمدت آن است. بیت‌کوین

شده است. از گم شدن کلیدهای خصوصی گرفته تا مرگ صاحبان بخشی از بیت‌کوین‌های موجود، همگی می‌توانند از دلایل مفقود شدن بخشی از عرضه کل بیت‌کوین باشند. یک میلیون واحد هم در اختیار ساتوشی ناکاموتو، خالق بیت‌کوین قرار دارد. ساتوشی، این مقدار را در روزهای اولیه فعالیت شبکه استخراج کرده و هنوز به آن دست نزنده است. اما بازار بیت‌کوین در هفته گذشته چگونه بود؟ با اینکه نشانه‌هایی از حمایت کوتاه‌مدت خریداران در بازار دیده می‌شود، فروشندگان بیت‌کوین همچنان فعال هستند. بیت‌کوین اکنون در مقطع حساسی قرار گرفته و شکسته شدن حمایت‌های فعلی می‌تواند با سقوط عمیق‌تر قیمت همراه باشد.

در طول هفته گذشته بیت‌کوین در نزدیکی میانگین متحرک ۲۰۰ روزه نوسان می‌کرد و می‌توان گفت که در این هفت روز قیمت نوسان جدی‌ای نداشته است. در حال حاضر هم کندل قیمت بیت‌کوین در نزدیکی این میانگین متحرک و سطح ۴۶,۰۰۰ دلار قرار گرفته است. آن‌طور که پیداست، خریداران در مسیر بازبایی قیمت با مقاومت قدرتمندی روبه‌رو هستند که در محدوده بین ۵۰,۰۰۰ تا ۵۵,۰۰۰ دلار تشکیل شده است. با این حال، از دست رفتن

نمایندگی‌های جمهوری اسلامی ایران در کشورهای همسایه، با تأکید دوباره بر موضوع راه‌اندازی ارز دیجیتال ملی ایران گفت: «موضوع رمزپول ملی از جمله موارد مهم در دستور کار بانک مرکزی است که زیرساخت و دستورات عمل‌های مربوط به آن تدوین شده و در آینده نزدیک به صورت آزمایشی راه‌اندازی خواهد شد.»

صالح‌آبادی دو ماه پیش هم گفته بود که بانک مرکزی در حال بررسی ارز دیجیتال ملی است و در آینده آن را به صورت آزمایشی راه‌اندازی خواهد کرد.

رئیس کمیسیون اقتصاد مجلس درباره قانون‌گذاری در زمینه رمز ارزها گفت: «ما اقدامات خود را در این بخش به دولت مردان عرضه و

پلتفرم‌های داخلی ارز دیجیتال دغدغه جوانان کشور است و نباید این گلوگاه مهم را به خارجی‌ها واگذار کرد. نماینده مردم تهران و نایب‌رئیس کمیسیون آموزش، تحقیقات و فناوری مجلس شورای اسلامی در توییتی نوشت: «سامان‌دهی پلتفرم‌های داخلی رمز ارز دغدغه جوانان و شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در این حوزه است؛ در حالی که وزارت اقتصاد و بانک مرکزی با اعمال فشار و محدودسازی این مجموعه‌ها در حال کوچاندن کاربران و جوانان به سمت مجموعه‌های خارجی هستند. نباید این گلوگاه مهم را به خارجی‌ها واگذار کرد.»

مجوزها سرعت‌گیر نشوند

رئیس کمیسیون اقتصاد مجلس درباره قانون‌گذاری در زمینه رمز ارزها گفت: «ما اقدامات خود را در این بخش به دولت مردان عرضه و

بار دیگر رمز ارز ملی

علی صالح‌آبادی در گردهمایی رؤسای



با احتیاط جلو بروید

تحلیلی درباره ماه‌های آینده بازار

مهم‌ترین نکته برای هر کسی که می‌خواهد وارد این حوزه بشود، این است که سراغ پروژه‌های کلاهبرداری نرود. پروژه‌های کلاهبرداری از دور چشمک می‌زنند، یعنی پروژه‌هایی هستند که سود تضمین شده می‌دهند و وایت‌پیپر درست و حساسی ندارند. چیزی که حس کردند غیر واقعی است، قطعاً کلاهبرداری است و به راحتی می‌توان آن‌ها را شناسایی کرد. از طرف دیگر اگر تردید نیستند و با دنیای تردید آشنایی ندارند - که عموماً هم آدم‌ها با این فضا آشنا نیستند - دیدگاه‌شان بلندمدت باشد و بعد هم روی ارزهای اصلی سرمایه‌گذاری کنند. زیرا ما بیت‌کوین و اتریوم داریم و ارزهایی که از پورت این‌ها به وجود آمده‌اند. نباید برای دیدگاهی بلندمدت سراغ رمزارزهایی برویم که نمی‌دانیم چه می‌شود و اصلاً فردا هست یا نه.

کوین مارکت کپ را اگر نگاه کنید، قبرستان بسیاری از کوین‌هایی است که مدتی آمدند، روی بورس بودند و نابود شدند. توصیه این است که در این شرایط حتماً سراغ ارزهایی مانند بیت‌کوین و اتریوم بروند که سر و صاحب‌شان مشخص است و طی سال‌ها امتحان خودشان را پس داده‌اند. بعد که بیشتر با این حوزه آشنا شدند، می‌توانند سراغ رمزارزهای دیگر هم بروند و برای کوتاه‌مدت به آن‌ها نگاه کنند.

پیش‌بینی من این است که احتمالاً ریزش کریپتوکارنسی‌ها را شاهد باشیم و بعد اصلاح خیلی قشنگی داشته باشیم. فکر می‌کنم از اوایل ماه دوم،

سوم سال بعد یعنی حدوداً مارس دوباره روندی افزایشی را خواهیم داشت. این تحلیل من است که شاید هم اشتباه کنم، نمی‌گویم روی تحلیل من کسی سرمایه‌گذاری کند. اما طی ۸ تا ۱۰ سال گذشته وقتی روند بیت‌کوین را بررسی می‌کنیم، احتمالاً شاهد چنین الگویی خواهیم بود.

اما بهتر این است که افراد تازه‌وارد که کمتر تجربه دارند، به افرادی که سابقه بیشتری دارند اعتماد کرده، کمک و حمایت کنند که بالاخره بتوانیم سروسامانی به این حوزه بدهیم و چارچوب‌بندی درستی را رسم کنیم.



شماره ۱
۳۸ آذر ۱۴۰۰
سجل اول

فرصت را از دست ندهیم

گفت‌وگو با وحید والی

مدیرعامل هلدینگ نیک اندیش

با لهجه شیرین شیرازی از دنیای رمزارزها و فرصت‌هایش می‌گوید، از اینکه نباید با تنگ‌نظری کاری کنیم که یکی از محدود فرصت‌های ما برای پیوستن به اقتصاد آینده از دست برود. با دلسوزی می‌گوید هنوز می‌توانیم بخشی از دنیایی باشیم که این روزها زیرساخت‌هایش در حال شکل‌گیری است و وقتی راه بیفتند منتظر کسی نمی‌ماند. وحید والی مدیرعامل هلدینگ نیک اندیش که صرافی کوین‌نیک یکی از محصولات شناخته‌شده آن است در گفت‌وگو با ضمیمه «رمزارز» تحلیل‌های مختلفی از وضعیت امروز بازار رمزارز ایران و فرصت‌ها و تهدیدهای آن ارائه داده است.

هلدینگ نیک اندیش در کنار برند اصلی‌اش که کوین‌نیک است و در حوزه تبادل رمزارزها فعالیت می‌کند، وارد حوزه سرمایه‌گذاری در اقتصاد نوآوری در حوزه‌های دیگر هم شده است؛ آیا درست متوجه شدم؟

بله. تاکنون هیچ سرمایه‌گذاری را جذب نکردیم و هر کاری کردیم، کوشش خودمان بوده است. اکنون در تلاش هستیم برای کوین‌نیک مارکت و نیک‌بوم سرمایه‌گذارانی را جذب کنیم تا با استفاده از فناوری‌های نوین بتوانیم در بحث املاک و رمزارزها بسیار متفاوت‌تر از آنچه عرضه می‌شود، در راستای مجازی‌تر شدن دنیا و رشد دنیای متاورس گام برداریم.

می‌توانید توضیح دهید کاری که قصد دارید در حوزه مسکن انجام بدهید، از نظر جنبه‌های فناورانه و نوآورانه به چه شکل است؟

تا به الان هرچه در بازار مسکن انجام شده، بیشتر شبیه به پلتفرم‌های آگهی بوده است. من فایلی را می‌دیدم و در آخر به بنگاه‌های سنتی وصل می‌شدم و آن معامله را یک بنگاه انجام می‌داد. چیزی که الان نیک‌بوم هم انجام می‌دهد، همین است، یعنی یک مشاور املاک کاملاً سنتی است. ما در تلاشیم با استفاده از فناوری بلاکچین به تدریج و با مجازی‌تر شدن دنیا، اتفاقات خیلی قشنگ‌تری را رقم بزنیم. مثل اینکه مردم عادی بتوانند با استفاده از املاک به عنوان یک واسطه اگر نیاز داشتند، NFT بخرند و زمین‌هایی که NFT شده را خریداری کنند. بحث دیگر این است که تمام موارد به صورت شفاف روی شبکه بلاکچین پیاده‌سازی شود.

یعنی سابقه و همه‌چیز یک ملک را بتوانید در بلاکچینی که مربوط به نیک‌بوم است، ببینید. به علاوه می‌توانید با یک عینک مجازی همه خانه‌های اطراف را نگاه کنید و سابقه آن را ببینید و دریابید که چطور می‌توانید اینها را بخرید یا اجاره کنید. در نهایت قرار است به اینجای برسیم که افراد بدون اینکه بخواهند حضوراً بروند و ملک را ببینند یا در دفتر املاک قراردادی را منعقد کنند، نیازشان برطرف شود. می‌خواهیم به سمتی برویم که از قراردادهای هوشمند در بستر شبکه‌هایی مانند اتریوم استفاده کنیم و پس از آن حتی بتوانیم املاک را به صورت توکن‌نایز شده - در صورتی که بتوانیم موافقت حاکمیت را جلب کنیم - ارزیابی کنیم، هدف ما از ورود به دنیای املاک بیشتر این بوده است.

درک و دریافت من از صحبت‌های شما این بود که در واقع تجربه‌ای که در حوزه تبادل داشتید، به کمک‌تان آمده و اتفاقاتی که در حوزه فناوری به خصوص با وب ۳ می‌افتد، این است که انگار همه کسب‌وکارهای نوآوری که در وب ۲ داشتیم ما به‌ازای‌شان می‌تواند در وب ۳ وجود داشته باشد و ما دوباره دیوار، شیپور و اسنپ‌های جدیدی داشته باشیم که با کمک شبکه‌های بلاکچین و اسمارت کانترکت‌ها هم بحث شفافیت را راحت‌تر کنند و هم ارتباط و معامله‌گری و تجارت را در دنیای جدید ساده‌تر و ایمن‌تر می‌کنند. شما چون این آینده را تشخیص داده‌اید، به یکسری از حوزه‌ها وارد می‌شوید که یکی از آن‌ها، حوزه پراپریتی یا مسکن است.

دقیقاً به همین صورت است و ما چه بخواهیم چه نخواهیم، به آن سمت می‌رویم. هر چقدر تعلل کنیم، فقط فرصت‌ها را از دست می‌دهیم. من این موضوع را خیلی دوست دارم و هر جا هم که صحبت کرده‌ام، از همه دعوت کرده‌ام وارد این حوزه‌ها بشوند؛ زیرا هرچه افراد بیشتری وارد این حوزه‌ها بشوند، پیش‌برد کار راحت‌تر است. ما دوست داریم در همه این حوزه‌ها رقبای قدرتمندتر از خودمان داشته باشیم و از آن‌ها یاد بگیریم.

شما در سال ۹۷ وارد این حوزه شدید و الان تقریباً سه سالی می‌شود که در حوزه تبادل و رمزارزها فعالیت می‌کنید. با توجه به تجربه



شخصی‌تان، این بازار نسبت به سه سال پیش چقدر تغییر کرده است؟ این تغییرات در کسب‌وکارها و استعدادهایی که وارد این حوزه شدند، چقدر ملموس بوده است؟ در نگاه حاکمیت و دولت‌ها چه تغییراتی را شاهد بودیم و مهم‌تر اینکه چه تغییراتی دیگری نیاز است تا بتوانیم از فرصت‌ها و ظرفیت واقعی این فضا بهتر استفاده کنیم؟

من تقریباً از سال ۹۰ در این حوزه هستم و خرید و فروش و... را انجام می‌دادم. سال‌های ۹۶، ۹۵ هم خیلی حرفه‌ای‌تر در پیمنت ۲۴ بودیم، ۹۷ در مجموعه نیک اندیش و تمام این سال‌ها تبادل با ما بود و شاید آن زمان هم پیش‌بینی نمی‌کردیم که تا این حد اتفاقات عجیب و غریب بیفتند. از عجیب‌ترین قوانین و اتفاقاتی که رخ داد، این بود که در شرایط تحریم انتظار داشتیم حاکمیت اقبال خیلی مثبت‌تری را نسبت به این حوزه نشان بدهد، اما دیدیم که بعضی از دوستان حاکمیتی ما بیشتر شبیه مأمور اجرای احکام قوانین آمریکا، ترامپ و پس از آن بایدن و... شدند. این عجیب‌ترین چیزی بود که در این سال‌ها من از سوی حاکمیت دیدم.

برخورد‌های سلبی و منفعلانه زیادی را در اینجا شاهد بودیم. اما از آن طرف آگاهی مردم نسبت به این حوزه بسیار بیشتر شد و مردم آگاه‌تر وارد این حوزه‌ها شدند. حال با پر و بال دادن به صرافی‌های ایرانی و کسانی که اسم و رسم‌شان مشخص است، تحت نظارت قانونمندان، هم مردم می‌توانند در استفاده از این تکنولوژی نسبت به بقیه دنیا بهتر عمل کنند و هم ما در منطقه‌مان تبدیل به یک هاب می‌شویم. اما اگر بی‌تفاوت باشیم یا بخواهیم قلع و قمع کنیم، طبیعتاً بازارهای زیرزمینی بیشتر خواهد شد، چون مردم در نهایت این کار را می‌کنند. مثل تلگرام که فیلتر کردیم، اما مردم کماکان از تلگرام استفاده می‌کنند و ما نمی‌توانیم مردم را به شکلی کنترل کنیم که بگوییم شما حق استفاده از تکنولوژی را ندارید. حتی یک مثال ساده در مورد آیفون و... مثلاً رسماً شرکت اپل گفت که گوشی‌های اپل نباید در ایران کار کنند، اما می‌بینید که چون اینجا تقاضا هست، مردم آن‌را جای دیگر اکتیومی کنند و بعد در اینجا استفاده می‌کنند. یعنی نمی‌توان مردم را از تکنولوژی روز دنیا محروم کرد، خصوصاً با دنیای جدید وب‌استیت که الان به وجود می‌آید و زندگی‌های ما تحت تأثیر آن قرار می‌گیرد. همین دورکاری‌ای که پس از کرونا به وجود آمد، شاید برای جامعه‌ای مانند ما عجیب بود، اما خیلی راحت به

سمت آن رفتیم و خیلی از شرکت‌ها دورکاری را تجربه کردند.

در مورد بازار تبادل بیشتر صحبت کنیم؛ یکسری اتفاقات خوب افتاده که خوشحال کننده است و نشانه‌هایی مثبت دارد، مثل فهم و آگاهی بهتر کاربران از این فضا و ورود کسب و کارهای نوآور که سبب شده فضا از حالت غیررسمی سه، چهار سال پیش خارج شود و اجتماعی از کارآفرین‌هایی که نام و نشان و آدرس دارند، با سرویس و خدمتی مشخص به وجود بیاید. به اضافه لایه دیگری از کسب و کارها مانند کاری که شما در حوزه مسکن انجام می‌دهید، یعنی کسب و کارهای مبتنی بر بلاکچین که از تبادل به عنوان بستر سرویس استفاده می‌کند تا سرویس دیگری را ارائه بدهند. نشانه‌های نگران کننده این است که در سمت حاکمیت و رگولاتور، اگر نگوییم هیچ کاری انجام نشده، می‌توانیم بگوییم سرعت تنظیم‌گری کند است. با این صحبت‌ها، می‌خواهم ببینم بازار و صنعت تبادل را که مهم‌ترین و جوه کسب و کارانه‌اش همین صرافی‌هاست، چطور می‌بینید؟ ما در حال حاضر کجا قرار گرفتیم و گام‌های بعدی این صنعت را چطور تصور می‌کنید؟ می‌دانم بر سر آمار و ارقام در اکوسیستم اختلاف نظر هست، اما چه تعداد ایرانی در این فضا داریم؟ حجم بازار چیست و راجع به چه

بازاری با چه اعدادی

صحبت می‌کنیم؟

سؤالات خیلی خوبی پرسیدید. ابتدا اعداد را می‌گویم؛ در سند تحولی که در ریاست جمهوری هم منتشر شده و برای مشاوران نهاد ارسال شده است، برآورد می‌شود ۱۲ میلیون ایرانی در این حوزه فعالیت می‌کنند که عدد بی‌ریبی نیست. ما الان پنج، شش میلیون کاربر روی پلتفرم‌های ایرانی داریم و

تقریباً همین تعداد کاربر هم طبق تخمین‌هایمان روی صرافی‌های خارج از ایران فعال هستند. باز برای اینکه شرایط بهتر درک شود، باید بگویم اسفند سال گذشته که اعلام شد می‌خواهند درگاه‌های پرداخت صرافی‌های رمزارز را ببندند، یک‌شنبه بیش از ۵۰ میلیون دلار کریپتوکارنسی از صرافی‌های ایرانی خارج شد و مقصد آن‌ها را رصد کردیم که صرافی‌های خارجی بود. آبان‌ماه از درگاه‌های پرداخت حدود ۸۵ هزار میلیارد تومان ورودی بوده که از این رقم حدود ۲۵ هزار میلیارد تومان مربوط به صرافی‌های رمزارز بوده است. نکته جالب این است که با وجود همه این احوالات، از هر نهاد حاکمیتی بپرسید آیا این کار مجاز است یا خیر، پاسخ سردرگم کننده می‌دهد. مردم از این بازار استقبال کرده‌اند. زمانی که بورس با یک ریزش شدید مواجه شد، مردم تجمع کردند و گفتند پول‌های ما رفت، اما برای کریپتو خوشبختانه این اتفاق نیفتاد. کسی در جایی تجمع نکرد که بگوید بیت‌کوین ارزان شده و ما چرا ضرر کردیم، به خاطر اینکه با علم و آگاهی‌ای که رسانه‌های بخش خصوصی ایجاد کردند، مردم می‌دانند چه می‌کنند. تمام صرافی‌های معتبر، وقتی مشتری تماس می‌گیرد، او را احراز هویت می‌کنند و مطمئن می‌شوند که آیا این کار هست یا خیر. به خاطر اینکه بازار از ورود افرادی که می‌خواهند هیچانی در این بازار سرمایه‌گذاری کنند، پاک باشد. سال‌های ۹۶ و ۹۷ با توجه به کوچک بودن بازار و تعداد افرادی که در این حوزه فعال بودند، عموماً فقط افراد فعال در این حوزه نسبت به این موضوعات آگاهی داشتند و مردم عادی دنبال این چیزها نبودند. زمانی که بیت‌کوین از چهار هزار دلار به سمت پنج هزار دلار می‌رفت، ما اولین همایش بیت‌کوین را در کتابخانه

ملی برگزار کردیم و از آنجا به بعد فکر می‌کنم نقطه عطفی بود که آگاهی و اطلاع‌رسانی همگانی بیشتر شد. رسانه‌هایی مانند راه‌پدایت هم سال‌های سال است که تلاش می‌کنند و باید قدر زحمات آن‌ها را بدانیم. رسانه‌هایی مانند رسانه‌های شما هستند که کمک کردند تا مردم نسبت به این موضوع آگاهی و اشراف پیدا کنند. وضعیت کنونی ما وضعیت است که حاکمیت دوست دارد از تکنولوژی در راستای تقویت ارزش پول ملی ما، اشتغال‌زایی، مقابله و مبارزه با تحریم‌های ظالمانه، استفاده شود و رهبر به ما دستور و حکم داده‌اند که باید جزو ۱۰ کشور اول در حوزه فناوری باشیم. باید بدانیم که این بدون استفاده از دنیای جدید و شرایطی که در دنیای واقعی در حال خلق شدن است، امکان‌پذیر نخواهد بود. این تکنولوژی‌ها تماماً به هم وابسته هستند و شما نمی‌توانید بگویید من به عنوان حاکمیت با مابین کردن موافقم، حتی مجوز هم صادر می‌کنم، اما با محصولی که مابین تولید می‌کند که همان کریپتوکارنسی‌هاست، راه‌کاری ندارم. از سمت حاکمیت به دید بازاری نیاز داریم و موازی کاری‌ای که الان با آماجهیم، اشتباه است. شما به کمیسیون رمزارز و بلاکچین که در نظام صنفی، اتاق بازرگانی، بانک مرکزی و مجلس هست دقت کنید، هر کدام برای خودشان تصمیمی می‌گیرند که عملاً هیچ‌کدام هم اجرا نمی‌شود. ما نیاز داریم همه این کمیسیون‌ها در راستای یک هدف مشترک در یک خط حرکت کنند تا به استفاده حداکثری از تکنولوژی بینجامد و کمک به توسعه اقتصادی و تقویت منافع ملی شود. باید از فعالان واقعی این حوزه برای قانون‌گذاری و نظارت استفاده کنیم. با توجه به

پویا بودن این عرصه نمی‌توانید امروز قانونی را تصویب کنید - هرچقدر هم دقیق و کامل باشد - و سال‌های سال به این استناد کنید. به همین دلیل خیلی از کشورها نسبت به قانون‌گذاری این حوزه تا حدی منفعلانه عمل کرده‌اند. من تا جایی که می‌دانم قانون آمریکا هم به همان قانون مربوط به ارزهای دیجیتال عطف می‌شود که مربوط به پی‌پل و...

در چندین سال پیش بوده است. هنوز به آن عطف می‌کنند و برای این حوزه قانون‌گذاری کامل و جامعی ندارند. موضوع تحریمی بودن کشور و اقتصاد ما بسیار موضوع مهمی حتی در حوزه رمزارزهاست. ما باید ورژن خاص خودمان را داشته باشیم، آن هم در کنار بهره‌گیری از رگولیشن‌ها و چارچوب‌بندی‌ای که بقیه کشورها داشته‌اند. چارچوب‌بندی‌ای که در راستای منافع ملی ما باشد و در واقع منافع مردم تحت خطر قرار نگیرد. مثلاً ژاپن نمونه موفق بوده است، اما در خیلی از صرافی‌های ژاپن استیبل‌کوین نیست به جز پول ملی خود ژاپن. کپی کردن این سیاست در کشور ما با توجه به شرایط تحریمی، شدنی نیست. اما با توجه به تجربه‌ای که این سال‌ها زیر شدیدترین تحریم‌ها داشتیم، می‌توانیم ورژن منحصر به فرد خودمان را تولید کنیم، از منابع خدادادی مان برای استخراج استفاده کنیم و همین‌طور از جوانان و نخبه‌های ایرانی در حوزه تبادل‌ها حتی در سطح بسیار کلان‌تر و برای استفاده در حوزه دادوستد ارزی استفاده کنیم. شاید ما اولین کشوری باشیم که برای مرادوات بین‌المللی و تجارمان بخواهیم به این سمت حرکت کنیم که به نظر من زیرساخت آن مهیاست. در حال حاضر عمق بازار کریپتوکارنسی و صرافی‌های ایران تا آن حد زیاد نیست، یعنی عددی نیست که بخواهند برای واردات و صادرات کالا به آن استناد کنند. با حمایت دولت و آموزشی که رسانه‌ها می‌توانند در این حوزه داشته باشند و حمایتی که حاکمیت دارد، هرچه بتوانیم عمق این بازار را بیشتر کنیم، مثل این است که ذخیره ارزی برای کشورمان درست کنیم که در قالب آن بتوانیم رمزارز ملی را هم تولید کنیم؛ رمزارز ملی‌ای که حتی قابلیت تبدیل شدن به سایر رمزارزها را داشته باشد.



نگاهی به قوانین کشورهای که مقررات همدلانه‌تری با حوزه رمزارزها تدوین کرده‌اند

رگولاتورهای مثبت‌اندیش!

خرید و نگهداری رمزارزها بپردازند.

استفاده از رمزارزها از جمله بیت‌کوین در کانادا مجاز است و می‌توان از آنها برای خرید کالاها و خدمات اینترنتی بهره‌برد و از فروشگاه‌هایی که رمزارزها را می‌پذیرند، خرید کرد. تراکنش‌های رمزارزها مشمول قوانین ضد پول‌شویی و مبارزه با تأمین مالی تروریسم می‌شود. طبق قوانین مالیاتی جدید این کشور، اگر برای خرید کالا یا خدمتی بیت‌کوین پرداخت شده باشد، معامله کالا محسوب می‌شود و مشمول مالیات معاملات کالا به کالاست و کالاهای خریداری شده با استفاده از رمزارز باید در درآمد فروشنده برای اهداف مالیاتی ثبت شود. همچنین سود حاصل از معاملات کالا طبق دستورالعمل معاملات در اوراق بهادار به عنوان درآمد یا سرمایه تعریف و مشمول مالیات می‌شود. به هر حال رمزارزها در کانادا پول رایج قانونی محسوب نمی‌شوند و تنها ارز رسمی این کشور دلار کانادا است؛ چراکه طبق قانون این پول رایج قانونی عبارت است از: «اسکناس‌های صادر شده توسط بانک طبق قانون بانکداری کانادا و سکه‌های صادر شده طبق قانون ضربخانه سلطنتی کانادا.»

استرالیا یکی از معدود کشورهایی است که بیت‌کوین را به عنوان پول به رسمیت شناخته است و رئیس بانک مرکزی استرالیا در مصاحبه‌ای درباره بیت‌کوین اعلام کرد در این کشور هیچ‌گونه محدودیتی برای افرادی که می‌خواهند از سایر ارزها برای خرید استفاده کنند، وجود ندارد.

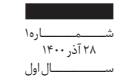
با افزایش استفاده از رمزارزها در روسیه، دولت در مورد چگونگی تعریف قانونی این محصولات، ادغام آنها در سیستم حقوقی و تعیین روش‌های دریافت مالیات بحث کرده است. در ۳۱ ژوئیه ۲۰۲۰ ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهور روسیه قانون شماره FZ-259 در مورد دارایی‌های مالی دیجیتال و ارزهای دیجیتال را امضا کرد. این قانون موارد مربوط به انتشار، ثبت و گردش دارایی‌های مالی دیجیتال را تنظیم‌گری می‌کند. بر اساس این قانون، دارایی‌های مالی دیجیتال حقوق دیجیتالی هستند که می‌توانند به عنوان اوراق بهادار در نظر گرفته شوند؛ با این تفاوت که بر بستر فناوری بلاکچین توسعه داده می‌شوند. در اول دسامبر ۲۰۲۰ وزارت دارایی روسیه لایحه‌ای در مورد اصلاحات بندهای اول و دوم قانون مالیات به مجلس روسیه ارائه داد. این لایحه شامل مقرراتی است که گردش و مالکیت رمزارزها را تنظیم‌گری و مسئولیت نقض قوانین تعیین شده در این لایحه را مشخص می‌کند. بر اساس این لایحه، اشخاص حقیقی و حقوقی فعال در روسیه ملزم به افشای اطلاعات رمزارزهای تحت مالکیت خود و پرداخت مالیات مربوطه هستند.

رمزارزها در عین داشتن مزیت‌های منحصر به فرد خود، ریسک‌ها و خطراتی در سطح کلان جامعه به همراه دارند که سبب شده دولت‌های مختلف در صدد وضع قوانین و مقررات مرتبط با آنها برآیند. این کار دشوار است؛ چراکه ماهیت غیرمتمرکز رمزارزها مانع از نظارت یک نهاد دولتی می‌شود، بنابراین باید این مهم از طریق ارائه‌دهندگان خدمت این حوزه انجام شود. برخی کشورها با رویکرد مثبت و تنظیم‌گری با این پدیده نو برخورد کرده‌اند و در مقابل برخی دیگر با رویکرد منفی آن را غیرقانونی اعلام و محدود کردند. بیابید به چند کشور با رویکرد مثبت به رمزارزها و قوانینی که تدوین کرده‌اند، بنگریم.

دولت آمریکا بیت‌کوین را به عنوان ارز مجازی غیرمتمرکز قابل تبدیل دسته‌بندی کرده و همانند یک دارایی ذیل قوانین مالیاتی قرار داده است. چنانچه ارائه‌دهنده خدمتی مانند صرافی بخواهد در این حوزه فعالیت داشته باشد، باید در فین‌سن ثبت‌نام و آیین‌نامه‌های ضد پول‌شویی را رعایت کند. ضمناً به‌طور منظم به نهادهای مربوطه گزارش فعالیت‌های مشکوک را بدهد.

در ژاپن مشاغل مرتبط با مبادلات رمزارز، تنظیم‌گری شده‌اند. در سال ۲۰۱۷ دولت ژاپن به‌طور رسمی بیت‌کوین را به عنوان وسیله پرداخت همچون سایر پول‌های متداول پذیرفت. یکی از اهداف مطرح شده از این طرح جذب گردشگران و سرمایه‌گذاران بین‌المللی است. بر اساس قانون مالیات بر درآمد آژانس ملی مالیات ژاپن، سود حاصل از فروش رمزارز، درآمد متفرقه در نظر گرفته می‌شود؛ هنگامی که درآمد مشمول مالیات یک شخص محاسبه و مالیات تعیین می‌شود، درآمد متفرقه به مبلغ سایر درآمدها اضافه خواهد شد.

سازمان نظارت مالی آلمان (بافین)، رمزارزها را به عنوان واحدهای حساب و ابزار مالی در نظر گرفته است. ارائه‌دهندگان خدمات این حوزه باید از بافین مجوز فعالیت اخذ کنند. همچنین در سال ۲۰۱۸ دولت آلمان دستورالعملی در مورد نحوه اخذ مالیات بر ارزش افزوده بیت‌کوین و سایر رمزارزها منتشر کرد. بر اساس آن، معامله یک ارز سنتی با رمزارزها و برعکس، از مالیات بر ارزش افزوده معاف است، اما سایر خدمات مشمول مالیات خواهند بود. این نهاد اظهار داشته با رمزارزها که صرفاً به عنوان ابزار پرداخت استفاده می‌شوند، مانند همان ابزارهای پرداخت سنتی برخورد می‌شود. در سال ۲۰۱۹ بر اساس قانونی که مجلس آلمان به تصویب رساند، از اول ژانویه ۲۰۲۰ به بانک‌ها اجازه داده شد تا به





چهره‌های موفق بازار جهانی رمزارزها چطور و چقدر از این حوزه سود برده‌اند؟

فرصت‌شناس‌های بزرگ

کارآفرینان حوزه رمزارزها در بخش‌های مختلف این صنعت فعال هستند. از حوزه زیرساخت گرفته تا تبادل و خدمات سرمایه‌گذاری، هستند کسانی که در سال‌های اخیر با استفاده از فرصت‌های بکر این بازار برای خود ثروت قابل توجهی دست‌وپا کرده‌اند. با سه چهره دیگر ثروتمند این بازار بیشتر آشنا شوید.

مایکل سیلور

ثروت خالص: ۳٫۲ میلیارد دلار
در دوران حباب دات‌کام، همان‌طور که بسیاری از شرکت‌های فعال در حوزه فناوری، درآمد زیادی به دست آوردند و بعد هم آن را از دست دادند، مدیرعامل شرکت مایکرواستراتژی هم میلیون‌ها دلار کاسب شد و بعد هم یک‌شبه همه را از دست داد.
آن مدیرعامل، مایکل سیلور بود که اکنون توانسته با خرید بیت‌کوین به ثروت ۳٫۲ میلیارد دلاری دست پیدا کند و به یکی از بازیگران کلیدی در دنیای بیت‌کوین بدل شود. همین امر باعث شده سهام شرکتش یعنی مایکرواستراتژی هم رشد ناگهانی را تجربه کند.

کامرون و تایلر وینکلواس

ثروت خالص: هر کدام ۳ میلیارد دلار
اهالی ورزش احتمالاً نام کامرون وینکلواس را شنیده‌اند؛ پاروزن آمریکایی که در رقابت مردان در بازی‌های المپیک پکن با برادر دوقلوی هم‌تیمش رقابت کرد. سال ۲۰۰۴ این دو برادر از فیس‌بوک شکایت کردند و توانستند از طریق این شکایت ۶۵ میلیون دلار خسارت دریافت کنند. حالا این ۶۵ میلیون دلار به سرمایه شخصی سه میلیارد دلاری برای هر یک از آنها تبدیل شده است. در واقع این دو برادر از سال ۲۰۱۲ خرید بیت‌کوین را آغاز کردند و به مرور وارد بخش‌های مختلف دنیای رمزارز شدند. اکنون آنها جزء میلیاردرهای جهان ارزهای دیجیتال هستند.



شماره ۱
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول

بازی رمزارزها بزرگ می‌شود

گفت‌گو با بنیامین عباسی مدیرعامل بیت‌مکس



بنیامین عباسی، از فعالان قدیمی و شناخته‌شده حوزه رمزارز ایران است. کسی که حالا هدایت صرافی در حال راه‌اندازی بیت‌مکس را برعهده گرفته است. صرافی‌ای که با پشتوانه یک گروه صنعتی بزرگ پا به میدان رمزارز کشور گذاشته است. عباسی در گفت‌وگوی پیش‌رو از مشکلات جامعه رمزارز ایران در سال‌های گذشته برای ساخت یک شبکه قدرتمند کسب‌وکاری گفته و اینکه چرا در این روزها باید بیش از هر زمان دیگری برای مطرح کردن نیازهای این بازار یک‌صدابود و بر منافع مشترک تأکید کرد. عباسی اعتقاد دارد جای کسب‌وکارهای زیادی کماکان در حوزه‌های چهارگانه صنعت کریپتوی ایران خالی است و تارسیدن به بلوغ این فضا و استفاده حداکثری از ظرفیت‌های آن برای اقتصاد کشور راه زیادی مانده است. راهی که پیوستن بازیگران بزرگ اقتصادی به آن یکی از تسهیلگرهای تأثیرگذار خواهد بود.

آخرین وضعیت حوزه رمزارزها به چه شکل است و در چند سالی که در این فضا فعالیت داشته‌اید، تغییرات رگولیشن یا سیاست‌گذاری چقدر روه‌جلو بوده و چقدر می‌توانست بهتر و سریع‌تر اتفاق بیفتد؟

حوزه رمزارزها در حال طی کردن مسیری تکاملی است، اما شاید یکی از تجربه‌های متفاوتی که رخ داد، این بود که بخش‌های مختلفی از حاکمیت و دولت در بحث قانون‌گذاری درگیر شدند تا بفهمند این قسمت در اختیار چه کسی است و چه کار می‌خواهند بکنند، اما هنوز به جمع‌بندی نرسیده‌اند و ریسک‌هایی وجود دارد و گاهی اوقات هم تفکری هست که می‌گویند شاید این فضای زودگذر است که رد می‌شود و نیامده تا بماند و بعد هم ما می‌گوییم این قسمت آینده است و خیلی زود اتفاق می‌افتد، آن را بپذیرید و تغییرات سنتی را ایجاد کنید تا بتوانیم وارد دنیای جدید شویم. سهم حاکمیت در این روند مقداری کند بوده و همیشه مقاومت‌هایی در برابر تغییرات وجود دارد. اما اگر بخواهم استخوان‌بندی ساختاری به آن بدهم، این است که معمولاً حوزه رمزارزهایی که در آن کار می‌کنیم، دو بخش دارد؛ یک بخش این است که حوزه فعالیت آن تحت نظارت کدام نهاد است و دوم یکسری قسمت‌های قانون‌گذاری در مورد نیازهای جانبی موجود است.

حوزه فعالیت یعنی اینکه ما تحت نظارت یا لوای کدام نهاد و بخش از دولت می‌توانیم کار کنیم. آیا در حوزه بانکی هستیم، در حوزه وزارت اقتصاد هستیم یا در حوزه وزارت صمت؟ آیا این دارایی دیجیتال به‌طور کافی تعریف شده است؟ این بخش اول خیلی اذیت کرده و خیلی جاها طی چند سال گذشته، در قالب صرافی‌های سنتی تعریف شدیم و گاهی اوقات در قالب فناوری‌های نوین درون بانک مرکزی و... هر بار هم مسیری طی شده و در اواسط راه رها شده که خیلی به این روند آسیب زده است. یک نفر امروز به ما بگوید که به من جواب بدهید، برای من توضیح بدهید، روندهایتان را بگویید و یکبار رهایمان کنند.

موضوع دوم نیازهای مرتبط مانند اینماد، درگاه‌های پرداخت، روش‌های تصفیه و تسویه، نقل و انتقال بانکی و ارتباط با صرافی‌های فیزیکی است که حالت مرغ و تخم‌مرغ شده و مشخص نیست که ابتدا باید در کدام بخش تأمین شویم. هر بار از مسیری به بانک مرکزی پاس داده می‌شویم. مثلاً وقتی می‌خواهیم یک دامین ثبت کنیم، از بانک مرکزی به وزارت اقتصاد، از وزارت اقتصاد به سندباکس، از سندباکس به وزارت صمت و... پاس‌کاری می‌شویم. در این خصوص باید یک بار برای همیشه به جمع‌بندی رسید و تصمیمی جامع گرفت. البته در سال پایانی دولت قبل تلاش‌هایی انجام شد که من خیلی دوست داشتم، اما هیچ‌وقت این تلاش‌ها به جمع‌بندی و نتیجه نرسید و همیشه این موضوع وجود داشت که ما

روی هوا بودیم و متأسفانه هنوز هم هستیم.

کسب و کارهای ایرانی شکل گرفته حول اکوسیستم رمزارز به خصوص از سال گذشته رشد قابل توجهی داشته‌اند. این اکوسیستم کسب و کاری رمزارزی را در ایران چطور می‌بینید؟ رشد و بلوغی که طی دو، سه سال اخیر داشته، چقدر مطلوب و قابل توجه بوده و چقدر فرصت، امکان و زمان وجود دارد که بزرگ‌تر و گسترده‌تر شود و ظرفیت‌های کسب و کاری بیشتری برای اقتصاد نوآوری ایران داشته باشد؟

در مورد اکوسیستم باید بگویم که طی پنج سال اخیر، کاربرها به بلوغ، شناخت و احساس آرامشی رسیده‌اند و می‌دانند این فضا علیرغم ریسک‌هایی که دارد، می‌تواند فضای سالمی هم باشد؛ برای سالم‌سازی فعالیت در حوزه رمزارزها نیز، کارهایی توسط بخش خصوصی با همراهی یکسری از نهادهای انتظامی انجام شده است. اما از سمت قانون‌گذار این سالم‌سازی به صورت شفاف اتفاق نیفتاده است. مجموعه‌های خصوصی و بخش‌های فعال به یکدیگر کمک کردند و انجمن‌ها در این اتفاق نقش بسیاری داشتند که تا جای ممکن فضایی خودنظارتی

داشته باشیم، نمی‌گویم فضای

خودنظارتی اشتباه است، اما

به هر حال معمولاً دولت‌ها و

حاکمیت‌ها مسئولیتی در قبال

بخش خصوصی و امنیت‌های

فضای بازارهای مالی دارند

که باید به آن عمل کنند.

متأسفانه حاکمیت در کشور

ما به قدری دیر عمل کردند

که بخش خصوصی دست به

کار شد و توانست اعتمادی

را بین کاربرها ایجاد کند. از

طرفی در جامعه جهانی هم که

ایران تحت تأثیر آن قرار گرفته، در مورد رمزارزها، فضایی

مبتنی بر اعتماد شکل گرفت. کاربران بسیاری به حوزه

رمزارزها وارد شدند، از آن به عنوان ابزار مبادلاتی و فضای

سرمایه‌گذاری استفاده کردند و فرهنگ و دانش در عموم

مردم ایجاد شد. با آموزش به مردم در زمینه رمزارزها

تلاش شد تا هم ریسک‌ها برای افراد معلوم شود و هم

نقاط مثبت آن. به نظر رشدی که در دو سال گذشته،

نسبت به سه سال قبل‌تر از آن اتفاق افتاد، رشد نهایی

بود و دیگر به‌ندرت کسی را در کشور می‌بینید که حداقل

نام بیت‌کوین یا یک رمزارز دیگر را نشنیده باشد. دانش

عمومی مردم طی دو سال اخیر به‌شدت بالا رفته است،

یعنی می‌دانند که اگر راجع به NFT صحبت می‌کنیم،

ماجرای چیست و از پرسش توکن چیست، عبور کرده‌اند و

به این مرحله رسیده‌اند که چطور می‌توانیم از آن استفاده

کنیم و چه منفعتی را کسب کنیم. این اتفاق برای

اکوسیستم خیلی خوب است.

مشکل اکوسیستم رمزارز ایران این است که رشدش در

همه بخش‌ها متعادل نبوده است. مانند فرزندی است

که دست و پای قوی دارد، اما بعضی قسمت‌های بدنش

هنوز رشد کافی نکرده است. فضایی که متناسب با باقی

قسمت‌ها رشد نکرده‌اند، فضایی مانند ایجاد امنیت،

حسابرسی‌ها و... که هنوز در اکوسیستم رمزارزی ایران

جای رشد بسیاری دارند تا بتوانند این فضا را کامل‌تر

کنند.

اصولاً کسب و کارهای تبادل و صرافی‌ها در

اکوسیستمی که ترسیم کردید و از ظرفیت‌ها و

اهمیت‌هایش گفتید، چقدر اهمیت دارند و چه بازیگرانی

با چه وزنی هستند؟

صرافی‌ها بازیگران مهمی هستند، زیرا وقتی فرایند خلق

توکن را تا رسیدن به بازارهای تبادل در نظر می‌گیرید - من

بازارهای تبادل را بازارهای ثانویه می‌دانم، همه‌جای دنیا هم

این نظر را دارند - پس از اینکه توکن در بازارهای اولیه خلق

شده و به محلی می‌رسد که افراد به چشم سرمایه‌گذاری به

آن نگاه می‌کنند، تبدیل به بازیگر بسیار مهمی می‌شود.

به خصوص در حوزه BTC. اما نمی‌شود از نقش ماینینگ،

توکن‌سازها، ایجاد توکن‌ها و حتی مباحث امنیتی گذشت.

مانند این است که به من بگویید نقش تبادل ریال به دلار

چقدر است، بدون اینکه در نظر بگیرید بانک مرکزی،

خزانه‌داری و بانک‌های کامرشیا و... در این بین نقش

ایفا می‌کنند. با توجه به استقبال کاربران از این حوزه،

بازارهای تبادل رشد بسیاری کردند و دست عموم مردم

برای سرمایه‌گذاری و کسب درآمد از این فضا باز شد. ولی

تا عقبه آن کامل نشود، قابلیت مقیاس‌پذیری و بزرگ

شدن ندارد.

در حوزه رمزارزها هنوز جای چه

کسب و کارهایی را در ایران خالی می‌بینید که فکر

می‌کنید در سال‌های آینده به عنوان مکمل این

اکوسیستم ورود خواهند کرد؟

چهار بخش است که فکر می‌کنم در ایران پتانسیل

رشد خیلی زیادی دارند؛ بحث

کاستدی یا محل نگهداری

کلیدهای خصوصی که هنوز در

ایران تازه است. بخش بعدی

بیمه‌هایی است که می‌تواند

روی تعاملات و این اکوسیستم

بباید که واقعاً جای آن‌ها

خالی است تا بتوانند تضمین

کننده دارایی‌های مردم باشند

و امنیتی حداقلی برای آنها

ایجاد کنند. بخش بعدی

که به نظرم جای رشد بسیار

دارد، شرکت‌های حسابرسی و

حسابداری حوزه رمزارزها هستند، زیرا ما چه بخواهیم چه

نخواهیم، فضای رمزارز و توکنایز کردن، به کشوری کوچک

می‌ماند. تمام چیزهایی را که در یک اقتصاد کلان می‌توانید

بررسی کنید، در این فضا نیز می‌توانید داشته باشید.

موضوع چهارمی که اتفاقاً خیلی حیاتی است و از نظر

همه کاربرها مهم است، بخش امنیت است. اینکه چطور

بتوانیم این توکن‌ها، محیط‌های تبادل، مدل ماینینگ

و کاستدی را تضمین کنیم که امنیت‌شان در لایه‌های

مختلف حفظ شود.

به نظرم اگر حداقل اکوسیستم ایران به این چهار بخش

توجه کند، بسیاری از دغدغه‌های عموم مردم و حاکمیت

برطرف خواهد شد.

اگر در ایران فرصت توسعه

کسب و کارهای حوزه تبادل را در این چهار قسمتی

که ترسیم کردید، به دلیل سرعت‌گیرها، گرفتاری‌ها

و محدودیت‌هایی که چه اکوسیستم برای خودش

ایجاد می‌کند و چه متغیرهای بیرونی بر آن تحمیل

می‌کنند، کند شود و عقب بماند، چه آسیبی

متوجه اقتصاد ما خواهد بود؟ اگر در ایران طی دو،

سه سال آینده کسب و کارهای تبادل موفق

نداشته باشیم، چه چیزی را از دست می‌دهیم و

چه خسارتی خواهیم دید؟

ما وارد دوره متفاوتی شده‌ایم. دوره جدیدی که موجودیت

پول کاغذی زیر سؤال رفته است. داریم وارد تعریف‌های

جدیدی می‌شویم که در آن توکن‌ها و رمزارزها خیلی زیاد و

به‌وفور پخش می‌شوند. گزارش ورد بنک خیلی جالب به

این موضوع نگاه کرده و گفته است که در آینده‌ای نه‌چندان

دور و در دو سال آینده، هر شرکتی می‌تواند رمزارز خودش

را داشته باشد. این عبارت یعنی آن شرکت یک اقتصاد

رمزارزی دارد و نیاز به تبادل توکن با جاهای مختلف خواهد

داشت. این روند را همین الان در باشگاه‌های فوتبال دنیا

می‌بینید. بارسولونا و پاری سن‌ژرمن توکن‌های وفاداری

زده‌اند که اقتصادی برای آن تیم و مجموعه ایجاد می‌کند.

بنابراین حوزه تبادل از چیزی که همین الان آن را بزرگ

می‌دانیم، بسیار بزرگ‌تر خواهد شد. اگر به بخش‌هایی که

اشاره کردم، توجه نشود، اتفاقی که چند ماه پیش در ترکیه

افتاد، ممکن است رخ دهد. چرا ترکیه دچار آن بحران شد؟

به خاطر اینکه همه بخش‌ها به‌شدت رشد کرده بودند و

اتفاقاً قسمت‌های زیادی قانونی شده بودند، اما نظارت

کاستدی وجود نداشت که سبب شد اتفاق بدی رقم بخورد

و قسمتی از دارایی‌های مردم از دست برود. باز همان بیمه

کمک کرد و از بحران شدیدی جلوگیری شد. بیمه تضمین

کرد و قسمت زیادی از پول مردم را برگرداند، به جای اینکه

حاکمیت درگیر برگرداندن پول مردم بشود.

پس باید قسمت‌ها همه با هم رشد کنند تا بتوانیم یک

فضای کاملاً بالغ و سالم داشته باشیم. ضعف در هر

کدام از این بخش‌ها می‌تواند آسیب‌های خیلی جدی

به اکوسیستم وارد کند و جواس حاکمیت باید به این

موضوع جمع باشد. در این چند سال همه تلاش بخش

خصوصی این بوده که حاکمیت را با جنس فعلیتی که

انجام می‌دهد، آشنا کند.

در مورد این بازار، بیشتر از سیگنال،

موضوع تحلیل و پیش‌بینی کلیت فضا مطرح

است. فکر می‌کنید بازار در کوتاه‌مدت و بلندمدت

به چه سمتی برود و کاربران ایرانی چه رفتاری را باید

در قبال این تحولات و تغییرات اتخاذ کنند که

امنیت بیشتری داشته باشند. آیا تحلیلی دارید که

تا یک ماه آینده یا بهار سال آینده بازار به چه

سمت‌وسویی خواهد رفت؟

در این بازار دو بازیگر بزرگ داریم که بیت‌کوین و اتریوم

هستند. اما باید بپذیریم سرمایه‌گذاری‌ای که طی یک

سال گذشته انجام شده، در یک کانال قیمتی مشخص

بوده است. با وجود اینکه امسال ATH را تجربه کردیم، اما

آن ATH جذاب نبود و فکر می‌کنم نزدیک به ۱۱ ماه است

که در کانال فعلی هستیم و هنوز نتوانسته‌ایم جذابیت

درآمدی برای بسیاری از سرمایه‌گذارها ایجاد کنیم. ما به

ماه‌ژانویه نزدیک می‌شویم و در این زمان‌ها معمولاً هر سال

تجربه کوتاه‌مدت کاهش قیمت را داریم. این را هم در نظر

داشته باشید که نهادهای مالی آمریکا مالیات بر افزایش

قیمت میزان دارایی را گذاشتند و اگر کسی سودی به

دست آورد، باید مالیات آن را هم پرداخت کند. از یک طرف

دیگر جاهایی مانند SEC (Securities and Exchange

Commission) نظارت‌های بهتری را انجام می‌دهند. به

نظرم رشد قیمتی بیت‌کوین، اتریوم و کلاً بازارهای رمزارز

طی ماه‌های آینده خیلی محتمل است. با توجه به اینکه

یک سالی است که در این کانال مانده‌ایم، احتمالاً باید این

کانال را رد کنیم. اگر افت قیمت‌های وحشتناکی را تجربه

کردیم، به خاطر این بود که هنوز بسیاری از نهادهای مالی

به این حوزه نیامده بودند. الان با ورود نهادهای نظارتی

و مالی به مقدار زیادی فضا به شکل کنترل شده حرکت

می‌کند و احتمالاً افت‌های وحشتناک یا سودهای عجیب

را به‌ندرت تجربه کنیم و در یک روز ۶۰ درصد افزایش یا

کاهش قیمت نداشته باشیم.

به طور کلی بازار می‌تواند سیر تکامل خیلی بهتری داشته

باشد، ولی برای یک ماه آینده با توجه به تجربه سال‌های

گذشته، افت قیمت را در این بازار پیش‌بینی می‌کنم،

زیرا به کریسمس و پایان سال مالی بسیاری از شرکت‌ها

و تعطیلات نزدیک می‌شویم. معمولاً این افت تا بعد از

سال مالی چین ادامه پیدا می‌کند. در سال‌های گذشته

روند این‌طور بوده که وقتی به آوریل می‌رسیم، بازار دوباره

برمی‌گردد. شخصاً نسبت به کلیت بازار در ماه‌ها و

سال‌های آینده بسیار خوش‌بینم.

نکته POINT



اکوسیستم به نام‌های
باسابقه نیاز دارد

ورود بازیگران بزرگ

اتفاقی که هم در سایر کشورهای دنیا

رخ داده و هم در ایران، ورود بنگاه‌های

بزرگ اقتصادی به این فضا است. در

دنیا شرکت‌ها و صندوق‌های بزرگ و

بانک‌ها را می‌بینیم که متوجه شدند

پارادایم شیفیتی نه‌تنها در حوزه مالی و

فایننس، بلکه در کل اقتصاد در حال

رخ دادن است. در همین راستا چه در

قامت سرمایه‌گذار، چه توسعه‌دهنده

تکنولوژی به این حوزه وارد شده‌اند.

ورود بازیگران بزرگ بخش سنتی یا

کلاسیک اقتصاد به این اکوسیستم

می‌تواند هم در حوزه اعتمادزایی برای

حاکمیت و رگولاتوری کمک‌کننده باشد

و هم در حوزه توسعه خود اکوسیستم.

وقتی راجع به استارت‌آپ حرف می‌زنیم،

راجع به مجموعه‌ای سخن می‌گوییم

که ایده‌ای دارد و در چارچوب‌ها و

گردش‌های مالی کوچک قرار می‌گیرد.

تا الان اکوسیستم شکل نگرفته بود،

یعنی نوعی از تعامل وجود نداشت که

اگر می‌خواهیم کار کنیم، بتوانیم با چند

نهاد مختلف تعامل داشته باشیم.

در مورد استارت‌آپ‌ها و گردش‌های مالی

کوچک شاید این‌چندان مشکل‌ساز

نیاشد و در تعامل با یک نهاد هم بتواند

کار نوآورانه‌اش را پیش ببرد. اما ورود

بنگاه‌های بزرگی مانند ماموت به این

حوزه کمک می‌کند تا یک اکوسیستم

شکل بگیرد؛ اکوسیستمی که همان‌طور

که گفتیم بخش‌های مختلفی دارد و باید

نهادهای مختلفی را آگاه کند و راضی

نگه دارد و ریسک‌ها را شناسایی کرده

باشد. بی‌شک این اتفاق به بلوغ و رشد

این اکوسیستم کمک زیادی می‌کند.

این فضا هم دوران کودکی را پشت سر

گذاشته است. چند سال تمرین کرده‌ایم

و از حالا به بعد باید با جنس و مدل

دیگری این حوزه را جا بیندازیم که همه

مردم خیلی راحت‌تر بتوانند کار کنند

و امنیت وجود داشته باشد و اتفاقی

نیفتند و در عین حال هم بتوانند از منافع

عمومیت پیدا کنند. اگر فضا بخواهد در

همان سطوح قبلی پیش برود، رشد خیلی

زیادی نمی‌کند و ممکن است حذف

شود. من در مورد ورود بنگاه‌ها و نهادهای

بزرگ به این فضا بسیار خوش‌بینم. به

نظرم به تدریج در حال نزدیک شدن یک

اکوسیستم به یک صنعت هستیم و به

سمت صنعتی شدن حرکت می‌کنیم.



شماره
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول



کمک‌های مردمی و بیت‌کوین
بیمارستان خیریه کودکان
نیکلاس در میامی اعلام کرده از این
به بعد کمک‌های مردمی را در قالب
بیت‌کوین نیز قبول خواهد کرد! اگرچه
نظام سلامت آمریکا به این خبر روی
خوش نشان نداده است.

coinbase

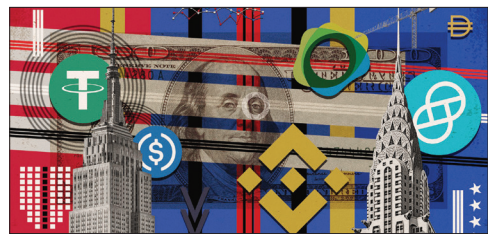
کوین بیس و NFT

کیف پول کوین بیس به‌زودی
NFTها را علاوه بر اپلیکیشنش، در
افزونه مخصوص مرورگرها هم ارائه
خواهد داد.



نایکی و متاورس

شرکت نایکی برای ساخت
کتابخانه‌های دیجیتال خود به نام
کریپتوکیکز که مخصوص پوشیدن
در دنیای متاورس هستند یک شرکت
کوچک را خریده است!



هشدار نابودی!

مدیرعامل شرکت مدیریت
سرمایه‌گذاری سیرکل گفته اگر
دولت‌ها در چند ماه آینده درباره
استیبل کوین‌ها درست قانون‌گذاری
نکنند، ممکن است کل صنعت رمزارز
نابود شود.



شماره
۳۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول



آیا تون واقعاً یک توکن ارزشمند است؟

بررسی رمزارز تون کوین که این روزها هر کانال تلگرامی را که باز کنید تبلیغات آن را می بینید!

اولین بار نام شبکه Telegram Open Network یا به اختصار TON در سال‌های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ که تب رمزارزها در جهان داغ شده بود و قیمت بیت‌کوین به ۲۰ هزار دلار رسیده بود، به میان آمد.

از همان زمان تحقیقات تلگرام روی این پروژه به‌صورت رسمی آغاز و قرار شد شبکه بلاکچین آن به نام TON توسعه پیدا کند و توکن محلی این پروژه با نام «گرام» (GERAM) عرضه شود. همچنین این‌گونه برنامه‌ریزی شده بود که با توجه به کاربران زیادی که اپلیکیشن تلگرام دارد، رمزارز گرام بر بستر اپلیکیشن تلگرام کاربرد داشته باشد. در آن زمان به نظر می‌رسید پروژه تلگرام، پروژه موفقیت‌آمیزی باشد. منتها مشکلی که این وسط به میان آمد، این بود که کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا (SEC) ایراداتی به این پروژه گرفت و «پاول دورف» بنیان‌گذار تلگرام با SEC به مشکل خورد. ایراداتی که SEC به پروژه گرفته و تهدیداتی که انجام داده بود، باعث شد که پاول دورف به‌صورت رسمی اعلام کند که پروژه TON را کاملاً متوقف کرده و ادامه نخواهد یافت.

بحشی که در روزهای اخیر با نام رمزارز «تون کوین» (TONCOIN) مطرح شده، به نظر می‌رسد ادامه‌دهنده همان پروژه تلگرام باشد. گویا تیم توسعه‌دهنده TON پروژه را متوقف نکرده‌اند و کار را ادامه داده‌اند، اما اسم تلگرام پشت این پروژه نیست و حمایت رسمی از سوی پاول دورف صورت نگرفته است. این مسئله جای ابهام بسیار زیادی دارد؛ چراکه نمی‌شود به‌صورت کامل به آن اطمینان کرد و تلگرام رسماً پشتیبان رمزارز تون کوین نیست، اما از طرفی دیگر تبلیغات تون کوین همچنان بر بستر تلگرام انجام می‌شود و کدنویسی‌ها و شبکه اصلی آن دقیقاً همان کدنویسی‌ها و شبکه ابتدایی پروژه تلگرام است.

تیم توسعه‌دهنده تون کوین دقیقاً همان تیمی است که روی

رمزارز تلگرام یعنی گرام کار می‌کردند. در حال حاضر رمزارز تون کوین قصد دارد همان راه رمزارز گرام را ادامه دهد. از طرفی، کامیونیتی رمزارز تون کوین نیز کاملاً خودجوش در بین دوستداران کریپتو در حال شکل‌گیری و گسترش است. اما در این بین شک و تردیدهای زیادی در رابطه با پروژه تون کوین وجود دارد. از جمله اینکه ۹۷ درصد توکن‌های در گردش تون کوین (چیزی در حدود پنج میلیارد توکن) از دو سال پیش در دست تیم سازنده این رمزارز است. این موضوع از آنجا شک برانگیز



محمد
میرکبری
کارشناس مبادلات بین‌الملل
@Mkabirixoxo

است که چرا از همان زمان، یعنی دو سال پیش تاکنون این مقدار دست خودشان بوده و وارد بازار نشده و فقط سه درصد به دست مردم رسیده است. دقیقاً به همین دلیل هم هست که قیمت تون کوین تقریباً ۲٫۵ دلار است، چون خرید و فروش فقط بین همین افراد انجام می‌شود. توکن تون کوین در صرافی‌های FTX و Gate.io و همچنین صرافی‌های غیرمتمرکز PancakeSwap و DODO فهرست شده است. این پروژه به هر حال مشکوک به نظر می‌رسد؛ چراکه کامیونیتی آن را اغلب کاربران ایرانی تشکیل داده‌اند و از دیگر نقاط جهان افراد اندکی در این پروژه فعالیت می‌کنند. از طرفی خود تلگرام نیز تبلیغات رمزارز تون کوین را فقط برای آی‌پی‌های محدود و آنهایی که خودش انتخاب می‌کند، نمایش می‌دهد. با بررسی کدهای این پروژه در سایت گیت‌هاب نیز متوجه می‌شویم کدهای تون کوین

دقیقاً همان کدهای پروژه تلگرام یعنی گرام است. الگوریتمی جماعی که این پروژه استفاده کرده، گواه اثبات کار (Proof of Wrok) است، یعنی مانند بیت‌کوین عرضه توکن‌های جدید با استخراج یا همان ماینینگ صورت می‌گیرد. این دقیقاً بر خلاف الگوریتمی است که پروژه تلگرام استفاده می‌کرد (الگوریتم گرام، گواه اثبات سهام بود، به این صورت که تراکنش‌ها از طریق سهام‌گذاری کاربران تأیید می‌شد و کاربران متناسب با مقداری که سهام‌گذاری می‌کردند، توکن پاداش می‌گرفتند). این هم از نکاتی است که تردیدها را بیشتر کرده است. لازم به ذکر است کیف پول تون کوین در داخل اپلیکیشن تلگرام ساخته می‌شود و امکان ارسال و دریافت این رمزارز در داخل تلگرام وجود دارد.

یکی از سؤالات مهمی که در رابطه با پروژه تون کوین وجود دارد، این است که اگر این پروژه متعلق به تلگرام است، چرا توسعه رمزارز گرام متوقف شده و تون کوین جایگزین آن شده است؟ تاکنون نیز هیچ اطلاعیه رسمی‌ای مبنی بر حمایت تلگرام از این پروژه منتشر نشده است. البته شایعاتی هم در بین کامیونیتی رمزارزها وجود دارد که می‌گوید پاول دورف دورادور تون کوین را تحت نظر دارد، اما نمی‌خواهد این موضوع علنی شود. البته در حال حاضر این شایعه تأیید یا تکذیب نشده است. در نهایت با توجه به تعداد زیاد رمزارزهایی که استخراج شده (حدود ۹۷ درصد) و اینکه این تعداد زیاد فقط در اختیار تیم توسعه‌دهنده آن است، کنترل عرضه توکن تون کوین در دست چند نفر محدود است و این موضوع با هدف اصلی رمزارزها، مبنی بر تمرکززدایی، مغایرت زیادی دارد. گفتنی است این تعداد محدود هر زمانی که



**کنترل عرضه توکن
تون کوین در دست
چند نفر محدود
است و این موضوع با
هدف اصلی رمزارزها،
مبنی بر تمرکززدایی،
مغایرت زیادی دارد**

بخواهند می‌توانند قیمت توکن تون کوین را تغییر دهند. درباره کاربردهای زیادی که این شبکه می‌تواند روی تلگرام داشته باشد، شک و تردیدی وجود ندارد، اما اینکه این افراد چگونه از توکن تون کوین استفاده کنند و چگونه قیمت آن را کنترل کنند، جای شبهات زیادی دارد. به هر ترتیب رمزارز تون کوین در برخی صرافی‌ها عرضه شده و خرید و فروش می‌شود و روز به روز به تعداد نفراتی که جذب این پروژه می‌شوند، مخصوصاً کاربران ایرانی، افزوده می‌شود. اما باید گفت که شک و تردیدهای زیادی متوجه رمزارز تون کوین است و گزینه مطمئنی، حداقل تا الان، برای سرمایه‌گذاری محسوب نمی‌شود.



انعکاس درگیری های شرق اروپا در بازار رمزارزها

روس ها تغییر موضع می دهند؟

در حالی که اوکراین یکی از پیشرفته ترین کشورهای در مسیر قانونی سازی و به کارگیری رمزارزها در سیستم دولتی خود است، بزرگ ترین دشمن این کشور در شرق یعنی روسیه در این بازار رویکردی کاملاً مخالف با رویکرد اوکراین در پیش گرفته است.

اوایل دسامبر امسال برای اولین بار اخباری به گوش رسید که مقامات مالی و دایره شخصی ولادیمیر پوتین، رمزارزها را به عنوان تهدیدی برای ثبات مالی کشور می بینند و در حال بررسی لایحه های احتمالی برای ممنوع سازی آن هستند. رویکرد رسمی روسیه در برابر رمزارزها همیشه منفی بوده و وزارت اقتصاد این کشور بارها همان حرف های تکراری همیشگی را در مورد رمزارزها زده است: اینکه چگونه این ارزها در پول شویی و معاملات غیرقانونی مورد استفاده قرار گرفته و برای محیط زیست تهدیدی جدی محسوب می شوند. با این حال در سال ۲۰۲۰ روسیه مالکیت رمزارزها را قانونی، اما استفاده از آنها برای خرید و فروش را غیرقانونی اعلام کرد.

حالا اما به نظر می رسد که روسیه می خواهد پا را فراتر از اینها بگذارد و یک ممنوعیت کلی برای خرید رمزارزها اعمال کند، با این حال گویا این ممنوعیت شامل خریدهای آینده است و شامل رمزارزهای از پیش خریداری شده شهروندان روسیه که رقمی بالغ بر ۱۰ میلیارد دلار ارزش دارد، نمی شود. با این حال، دشمنی روسیه با رمزارزها تنها محدود به رمزارزهایی است که روی آنها کنترلی ندارد. بانک مرکزی روسیه به طور همزمان در حال تولید و توسعه واحد پولی ملی دیجیتال خود در قالب روبل دیجیتال است. به عبارت دیگر، روسیه به دنبال مقابله با رمزارزها، از طریق رمزارز ملی است؛ سیاستی که شباهت بسیاری به سیاست چین دارد. اوایل امسال بود که چین همزمان با ممنوعیت رمزارزها، خبر از تولید یوان دیجیتال خود داد.

ممنوعیت خرید رمزارزها و استفاده از آنها به عنوان واحد رایج و همچنین ممنوعیت ماینینگ در کشورهایمانند روسیه و خصوصاً چین، زمینه ساز مهاجرت حجم ماینینگ به مغرب زمین و تمرکز حجم بازار این ارزها در این کشورها شد.



شماره ۲۸ آذر ۱۴۰۰ سال اول

بازار رمزارز در سال ۲۰۲۲

بلومبرگ در گزارشی تحلیلی از روند رشد کریپتوکارنسی ها در سال آینده میلادی و دلایل آن نوشته است

ریسک خود ببینند، به ویژه به دلیل تورم فزاینده اقتصاد و کاهش بازده اوراق.

در این گزارش همچنین آمده انتظار می رود که اتریوم حداقل در میان مدت در برابر بیت کوین به رشد خود ادامه دهد، زیرا اهمیت آن برای سرمایه گذاران کسب و کاری همچنان در حال افزایش است.

مک گلون در این گزارش به بلومبرگ گفته به نظر می رسد بیت کوین در مسیر برای رسیدن به ۱۰۰۰۰۰ دلار قرار دارد که بخشی از آن به دلیل افزایش تقاضا و کاهش عرضه است.

رگولاتوری در ۲۰۲۲ چگونه است؟

یکی از استراتژیستهای بلومبرگ با اشاره به اینکه مهمترین مقرراتی که صنعت رمزارز می تواند انتظار داشته باشد احتمالاً در مورد استیبل کوین ها اعمال خواهد شد. او گفته است: دولت ایالات متحده احتمالاً فرصتی را که ارزهای دیجیتال برای این کشور رهم می کند را به درستی تشخیص میدهد.

به اعتقاد بلومبرگ افزایش تسلط دلار از طریق توکن های دیجیتال، درآمدهای زیاد (مالیات) و ریسک عقب افتادن، مهمترین دلایلی هستند که انتظار می رود ایالات متحده به خاطر آن ها دارایی های کریپتو را با قانون گذاری مناسب بپذیرد. به اعتقاد بلومبرگ دقیقاً معلوم نیست ایالات متحده چگونه استیبل کوین ها را تنظیم می کند، اما انتظار دارد که آنها به درستی آنها را در سیستم مالی ایالات متحده ادغام کنند. پیشتر در جلسه سنای آمریکا کارشناسان هشدار داده بودند که تصمیمات نظارتی ایالات متحده در مورد ارزهای دیجیتال می تواند کسب و کارها را به خارج از کشور سوق دهد و بر رقابت پذیری این کشور در بخش های فناوری و بازار سرمایه تأثیر بگذارد.

در بازار کریپتو سرمایه گذاری می کنند، به عنوان «پایان بازی» تثبیت این بازار در زمان مناسب عرضه خواهند شد. در این گزارش کارشناسان این حوزه گفته اند تا همین حالا هم آمریکا در این حوزه تعلل کرده است و پرسیده اند آیا کسی می تواند توضیح دهد که چرا ETF های ارز دیجیتال فیزیکی معینی در آلمان، برزیل، سنگاپور و جاهای دیگر امن و قانونی هستند، اما در ایالات متحده به بازار نیامده اند؟

چقدر نگران نوسانات فعلی باشیم؟

لوکاس لاگودیس، مدیر اجرایی شرکت سرمایه گذاری ARK۳۶ در ایمیلی به بلومبرگ گفته اگر چه رفتار قیمت متلاطم فعلی رمزارزها باعث ایجاد عدم اطمینان در بازار دارایی های دیجیتال شده است، اما صندوق های تأمین سرمایه ارزهای دیجیتال معتقدند پذیرش پایدار دارایی های دیجیتال توسط سرمایه گذاران بنگاهی و ادغام بیشتر آنها در سیستم های مالی قدیمی، محرک های اصلی رشد فضای کریپتو در سال آینده خواهند بود.

لاگودیس گفته طی ۱۲ ماه گذشته، شاهد بوده ایم که موسسات تغییری در ترجیحات خود نشان می دهند و تمایل دارند دارایی های دیجیتالی را به طلا به عنوان دارایی ذخیره ترجیح دهند. روندی که به قول او انتظار دارند ادامه بیابد چرا که به اعتقاد او در مقایسه با بازار سهام که از سال گذشته اصلاح ۱۰ درصدی نداشته، بازار کریپتو ممکن است در سال ۲۰۲۲ مزیت نسبی داشته باشد. از سوی دیگر شاخص کریپتویی بلومبرگ (BGCI) از پایان سال ۲۰۱۹ حدود ۱۲۰۰ درصد افزایش یافته است که در مقایسه با رشد تقریباً ۹۰ درصدی S&P ۵۰۰ جذابیت های بیشتری را نشان می دهد.

بلومبرگ پیش بینی می کند که سرمایه گذاران تخصیص دارایی های دیجیتال را به عنوان بخشی از استراتژی مدیریت

مایک مک گلون، استراتژیست ارشد محصول در بلومبرگ، درباره مقررات ارزهای دیجیتال گفته دولت ایالات متحده آنقدرها احمق نیست که چیزی به این خوبی را برای کشورش خراب کند. از سوی دیگر لوکاس لاگودیس، مدیر اجرایی ARK۳۶ که یک شرکت سرمایه گذاری در حوزه ی ارزهای دیجیتال است گفته که انتظار دارد اتریوم در میان مدت به رشد خود در برابر بیت کوین ادامه دهد. این ها بخشی از پیش بینی هایی است که در خصوص بازار رمزارزها در سال ۲۰۲۲ منتشر شده و بلومبرگ بر اساس آن گزارش تحلیلی مفصلی منتشر کرده است. گزارشی که از وضعیت بیت کوین و آلتکوین ها تا تتر در آن تشریح شده و مسیر یک سال آینده پیش روی این صنعت را نشان می دهد.

روند سال ۲۰۲۱ که مک گلون انتظار دارد در سال ۲۰۲۲ سرعت ببخشد، تکثیر استیبل کوین ها است و افزود که ارزش بازار در این بخش می تواند به بیش از ۱۳۰ میلیارد دلار افزایش یابد. او پیش بینی کرده استیبل کوین ها در کنار بیت کوین و اتریوم، تسلط خود را در فضای کریپتو حفظ خواهند کرد. مک گلون گفته اتریوم به عنوان درصدی از کل بازار ارزهای دیجیتال، از تقریباً ۱۰ درصد به حدود ۲۰ درصد در سال گذشته پیشرفت کرده است. او همچنین پیش بینی کرده احتمالاً چیزهایی مانند Shiba Inu و همینطور کارکردی که اتریوم برای تتر و NFT دارد کماکان به قوت خود باقی خواهد ماند.

بلومبرگ همچنین گزارش داده انتظار دارد شفافیت نظارتی بیشتری در مورد ETF های رمزارزی در سال آینده ارائه شود، و گفته که یک پیشنهاد مبتنی بر معاملات آتی اتریوم احتمالاً به بازار ایالات متحده خواهد آمد.

در این گزارش گفته شده ETF های نقطه ای بیت کوین، و همچنین ETF هایی که به طور گسترده تر به صورت فیزیکی





بانک مرکزی اوکراین، در اولین مرحله ورود این کشور به دنیای ارز دیجیتال، از استلار برای نظارت استفاده می‌کند

رمزارز ملی اوکراین با کمک استلار

بنیاد تولید و توسعه رمزارز استلار، ۱۴ دسامبر امسال اعلام کرد که بلاکچین استلار به عنوان یک نمونه آزمایشی روی یک نسخه الکترونیکی شبکه پردازش مالی «Hyrvania» که ارز ملی اوکراین است، به کار خواهد رفت. این نسخه آزمایشی که با تشویق وزارت تحول دیجیتال اوکراین به کار گرفته شده، در طول دوران عملیاتی آزمایشی خود توسط بانک مرکزی این کشور مورد نظارت و بررسی دقیق قرار خواهد گرفت.

ژانویه امسال بود که این وزارتخانه اعلام کرد که با بنیاد توسعه استلار که استفاده از رمزارز XLM و بلاکچین استلار را ترویج می‌کند، به منظور ایجاد یک ارز دیجیتال برای بانک مرکزی شریک شده است؛ امری که بانک ملی اوکراین از سال ۲۰۱۷ در حال بررسی چگونگی انجام آن بود. این ارز دیجیتال مورد استفاده بانک مرکزی (CBDC) با استفاده از واحدهای ثبت شده در دفاتر کل دیجیتال و غیرمتمرکز ثبت شده بر بستر بلاکچین، امکان پرداخت سریع تر و کارآمدتر با پول ملی را فراهم می‌کند.

«الکساندر بورنیاکوف»، معاون وزیر تحول دیجیتال در بیانیه‌ای مطبوعاتی گفته است: «این پروژه آزمایشی به عنوان مبنای فناوری برای صدور پول الکترونیکی عمل خواهد کرد و گام کلیدی بعدی برای پیشبرد نوآوری در پرداخت و زیرساخت‌های مالی در اوکراین است.» مسیر نسبتاً سریع اوکراین از شراکت تا پیاده‌سازی آزمایشی به این معنی است که این کشور در توسعه یک ارز دیجیتال ملی بسیار جلوتر از سایر کشورهای اروپایی و البته بانک مرکزی اروپاست. اکثر بانک‌های مرکزی هنوز در حال تحقیق در مورد موارد استفاده بالقوه رمزارزهای مورد استفاده توسط بانک‌های مرکزی هستند.

پیشرفت سریع اوکراین در حالی محقق شده که کشوری مانند فرانسه به عنوان عقب‌مانده‌ترین کشور در به‌کارگیری ارزهای دیجیتال در قاره اروپا شناخته می‌شود. این کشور اخیراً یک آزمایش پرداخت برون مرزی را در همکاری با یک بانک سوئیسی اجرا کرد، در حالی که ابزارهای مورد استفاده برای پرداخت برون مرزی در کشورها دیگر، در حال حاضر به کار نمی‌رود. این آزمایش در حالی انجام شد که بانک مرکزی اوکراین در حال بررسی چگونگی انجام آن بود. این ارز دیجیتال مورد استفاده بانک مرکزی (CBDC) با استفاده از واحدهای ثبت شده در دفاتر کل دیجیتال و غیرمتمرکز ثبت شده بر بستر بلاکچین، امکان پرداخت سریع تر و کارآمدتر با پول ملی را فراهم می‌کند.



توفان متاورس در راه اروپا

واحدهای معاملاتی متاورس در اروپا مورد تأیید قانونی قرار گرفت

این روزها در اروپا شرکت‌های بیشتر و بیشتری به آرامی در حال جذب شدن به متاورس و دنیای آن هستند. در همین راستا شرکت خدمات مالی غیرمتمرکز «Valour» در آستانه راه‌اندازی یک صرافی با هدف ایجاد بستری برای معاملات دارایی‌های وابسته به متاورس در اروپاست.

این شرکت اولین شرکتی است که شاخص‌های دارایی و معاملاتی مربوط به متاورس را در دفتر مرکزی مالی سوئد با موفقیت ثبت کرده و حالا موافقت نظارتی اتحادیه اروپا نیز شامل حال آن شده است.

این دارایی‌ها و شاخص‌ها شامل پنج دارایی برتر متاورس هستند که خود شبکه‌ای از محیط‌های مجازی و اقتصادهای مبتنی بر بازی‌های کامپیوتری، شبکه‌های مجازی و رمزارزهاست. پروژه‌های برتر دارایی‌های مجازی متمرکز بر متاورس، در حال حاضر شامل پلتفرم جهان مجازی Decentraland و بازی درآمدزای ایکس اینفینیتی است.

این تأیید توسط کمیسیون‌های مختلف در پیش‌زمینه تغییر نام فیس‌بوک به متا که در ماه اکتبر صورت گرفت، قرار دارد. حالا مارک زاکربرگ، مدیرعامل فیس‌بوک سابق، متاورس را «مرز بعدی» نامیده است. شرکت‌های دیگری مانند نایک، لویی ویتون و دیزنی نیز اعلام کرده‌اند که قصد دارند وارد این فضا شوند. «متیو کانترمن» و «ناتان نایدو»، تحلیلگران بلومبرگ، در یادداشتی تحقیقاتی در اول دسامبر نوشتند که بازار متاورس می‌تواند تا سال ۲۰۲۴ فرصت‌هایی را برای یک درآمد ۸۰۰ میلیارد دلاری ایجاد کند. «دایانا بیگز»، مدیرعامل Valour و مدیر ارشد استراتژی‌های مالی غیرمتمرکز این شرکت، توسعه متاورس را به عنوان تکرار اختراع اینترنت توصیف می‌کند. در حال حاضر، پنج سهام برتر متا عبارتند از: انویدیا، روبلاکس، مایکروسافت، متا و یونیتی. داده‌های دسامبر امسال اما نشان می‌دهد که در طول سه ماه گذشته متا برای این سهام‌داران، نه تنها سود نداشته، بلکه ۰٫۶ درصد ضرر کل نیز به بار آورده است.

با این حال تب محبوبیت متاورس و جهان مجازی آن به هیچ عنوان با کاهش روبه‌رو نشده و هفته گذشته این شرکت FirstTrust بود که برای راه‌اندازی یک دارایی جدید بر محور متاورس اقدام کرد. از طریق این دارایی‌ها این شرکت در دیگر شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری خواهد کرد که فضاهای واقعی مجازی ادغام شده با هوش مصنوعی و فناوری‌های سه‌بعدی را توسعه می‌دهند که در آن کاربران می‌توانند در یک محیط شبیه‌سازی شده



شماره ۲۸
آذر ۱۴۰۰
سال اول

کامپیوتری به یکدیگر متصل شوند. «نینا میشر»، مدیر تحقیقاتی بخش صندوق‌های ای‌اف‌تی در شرکت تحقیقات سرمایه‌گذاری زاکس می‌گوید: «متاورس تغییری است که تنها یک بار در هر نسل رخ می‌دهد و سال‌ها یا حتی دهه‌ها طول می‌کشد تا به یک متاورس کاملاً دارای شکل و شمایل برسیم. دلیل اصلی عدم دلسردی سرمایه‌گذاران در مورد عدم بازدهی سرمایه‌گذاری‌شان نیز همین است.» او اضافه کرد که انتظار دارد طی ماه‌های آینده شاهد راه‌اندازی شرکت‌های جدید و ورود شرکت‌های قدیمی بیشتری به دنیای متاورس باشد.

با وجود پیشرفت خیره‌کننده و جذب سرمایه کلان توسط متاورس و کسب وضعیت قانونی در اتحادیه اروپا، هنوز مشخص نیست که کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده که بدون شک کشور هدف اصلی متاس است، چه زمانی به دارایی‌های مجازی این شرکت وضعیت قانونی خواهد بخشید.

«رایان ایساکاین»، استراتژیست بخش ای‌اف‌تی و معاون ارشد شرکت First Trust، خاطرنشان کرد که این شرکت در حال حاضر تعداد زیادی ای‌اف‌تی با تم‌های گوناگون ارائه می‌دهد و از طریق آنها در زمینه‌های مختلف و مرتبط با فناوری سرمایه‌گذاری با رشد بالا می‌کند. این شرکت دارای ۱۹۰ ای‌اف‌تی است که در بازار ایالات متحده با دارایی‌های ترکیبی تحت مدیریت نزدیک، به ارزشی برابر با ۱۵۰ میلیارد دلار معامله می‌شوند.

او با اشاره به تغییر نام تجاری فیس‌بوک به متا و دیگر موارد استفاده در حال ظهور برای این فضا گفت: «ما فکر می‌کنیم فرصت بهتر و زمان مناسب‌تری برای ارائه گزینه‌های گوناگون سرمایه‌گذاری در متاورس برای سرمایه‌گذاران وجود ندارد. ما فکر می‌کنیم خدمات ما، راه مناسبی برای معرفی و درگیر کردن سرمایه‌گذاران در بازار متاورس است و در بلندمدت نقش ما به عنوان یک دفتر سرمایه‌گذاری، محور اصلی سود برای بسیاری از این شرکت‌های درگیر خرید و فروش خواهد بود.»

بر اساس آخرین داده‌ها در سه ماه گذشته و از زمان اعلامیه فیس‌بوک در ۲۸ اکتبر، متا و شرکت سرمایه‌گذاری زیرمجموعه آن با نام Roundhill Investments شاهد ورود بیش از ۷۵۰ میلیون دلار به صندوق سرمایه‌گذاری خود بوده است؛ رقمی که خبر از آینده درخشان متاورس در بستر رمزارزها دارد.



حضور چند صد میلیون
دلاری کریپتوییها
در دنیای ورزش

فوتبال آمریکایی هم به دنیای رمزارزها ورود کرد!

در تلاش برای ورود به جریان اصلی مالی، شرکت های رمزارز حالا در تلاش برای ورود به عرصه ورزشی و به سرعت در حال تبدیل شدن به یکی از اصلی ترین محورهای تبلیغاتی در این حوزه هستند. سال گذشته Crypto.com با قراردادی ۷۰۰ میلیون دلاری حق نام گذاری ورزشگاه تیم لس آنجلس لیکرز را به دست آورد. سایت معروف کوین بیس نیز یک قرارداد گسترده تبلیغاتی با جنبه های مختلف با NBA امضا کرد. «تام بریدی»، فوتبالیست معروف آمریکایی نیز پارسال با اعلام دارایی های گسترده خود در قالب رمزارزها، زمینه ورود رمزارزها به بازار ورزش را داغ تر از همیشه کرد.

لیگ فوتبال زنان آمریکا اما آخرین و مهم ترین نهادی است که با امضای یک قرارداد بی سابقه وارد همکاری مستقیم با سامانه رمزارزی Voyager Digital در قالب یک قرارداد همکاری مستقیم و شراکت شده است.

در حالی که بسیاری از لیگ های ورزشی رشته های مختلف به سرعت در حال تبلیغ و ترویج رمزارزها هستند، سایه های شک و ابهام کماکان بر فراز این همکاری ها و منفعت آنها قرار دارد. امسال، منجسترسیتی و بارسلونا، دو باشگاه از بزرگ ترین باشگاه های ورزشی جهان وقتی با تحقیقات و بازپرسی درباره صلاحیت شرکای رمزارزی جدید خود مواجه شدند، چاره ای به غیر از فسخ قراردادهای همکاری با این شرکت ها نیافتند.

«کوین کین»، مدیر ارشد شرکت تحقیقات بازاری - ورزشی «نوپیگیت» می گوید در حالی که ریسک برای بنیادهای ورزشی در همکاری با شرکت های رمزارز کماکان وجود دارد، سرعت بالای رشد رمزارزها و گسترش مقبولیت آنها در جوانب مختلف جامعه و قانون بدون شک طی سال های آینده به عقد قراردادهای تاریخی همکاری بین نهادهای ورزشی و شرکت های کریپتو منجر خواهد شد.



شماره
۲۸ آذر ۱۴۰۰
سال اول

بانک هایی که به سمت رمزارزها نروند، آینده ای ندارند؟

اولین استفاده رسمی از رمزارزها برای پرداخت های فرامرزی بین ابرشرکت ها

با قوانین و تنظیمات سفت و سختی که در آن وجود دارد، دشوار است، ولی وقت آموزش و توسعه برای نسل بعدی خدمات مالی و وفق با بازار آینده برای بانک ها فرارسیده است. فرارسیدن روزی که رمزارزها و ساختار مالی بر پایه بلاکچین محور قانون گذاری و رسمی سازی قرار گیرد، اجتناب ناپذیر است. بانک ها برای بقا باید از هم اکنون برای آن روز برنامه ریزی کنند تا در اولین فرصت قانون گذاری وارد این اکوسیستم جدید شوند.

آیا بقیه بانک ها هم می پیوندند؟

«مارک ویلیامسون»، مدیرکل شرکت FX می گوید شرکتش در حال حاضر با تعداد بسیار زیادی از بانک های بین المللی در حال مذاکره برای پیاده سازی سامانه هایی مانند سامانه میان اچ اس بی سی و ولز فارگو است. او ادامه می دهد: «شکی نیست که بسیاری از بانک ها برای خود هاله ای از آسیب ناپذیری قائل هستند، اما بانک های بین المللی که خدمت شان بیشتر از سایر بانک های تک ملیتی توسط رمزارزها در حال جایگزینی است، از هم اکنون زنگ خطر را احساس کرده اند. بسیاری از این بانک های بین المللی از حالا در حال تحقیق و توسعه درباره تأثیر فعلی شبکه های رمزارز بر اقتصاد درون سازمانی خود هستند و در حال اندیشیدن به پیاده سازی سامانه های پرداخت بین المللی از طریق بلاکچین هستند.»

پرداخت در قبال پرداخت یا خدمتی دیگر انجام می شود. «الکس نایت»، مدیر ارشد شرکت باتون سیستمز می گوید: «این پرداخت، لحظه ای مهم در تاریخ رمزارزها و بلاکچین است. برای اولین بار نه مردم کوچک، بلکه دو ابرشرکت دارند به وضوح به بانک ها سیگنال می دهند که دیگر به آنها نیازی ندارند. در حال حاضر برای یک پرداخت دو طرفه امن، بانک ها باید با شرکت CLS تماس بگیرند و اطلاعات تراکنش پرداخت در برابر پرداخت را ثبت کنند. این درخواست تاروز بعد بررسی می شود و ممکن است تا دو روز نیز جابه جایی آن طول بکشد و در نهایت نیز هم بانک و هم CLS کمیسیون خود را دریافت می کنند.»

مراوده با هر ارزی که بخواهید!

«مارک جونز»، دفتردار ارشد ولز فارگو، یکی از دو شرکت شریک در این شیوه جدید تراکنش های مالی می گوید: «فناوری حالا به ما اجازه می دهد با هر ارزی که دلخواه شرکت است با شریک مان، یعنی شرکت اچ اس بی سی تراکنش داشته باشیم. قطعاً اگر این سهولت در پرداخت مبالغ هنگفت، پیامی داشته باشد، آن پیام این است که بانک هایی که به سرعت به سمت رمزارزها نیایند، آینده ای در نظام مالی آینده نخواهند داشت. قطعاً پذیرش این پیام و اقدام در راستای آن زمان بر است، ولی شکی در صحت آن نیست.» بدون شک پذیرش رمزارزها برای ساختار بانکداری امروز

ولز فارگو و HSBC دو ابرشرکت خدمات مالی هستند که حالا برای اولین بار برای ثبت گردش مالی بین خودشان از رمزارز یک سامانه بلاکچین استفاده خواهند کرد. این بلاکچین در قالب یک دفترکل دیجیتال خواهد بود که در آن پرداخت ها در واحدهای دلار آمریکا، دلار کانادا، یورو و پوند انگلیس ثبت می شود. در گام های بعدی، دو شرکت قصد دارند تا برخی از این گردش ها را با رمزارزها انجام دهند.

سامانه مورد استفاده دو غول خدمات مالی، Core-FX، محصول شرکت «باتون سیستمز» است و دلیل ذکر شده دو شرکت برای مهاجرت به این سامانه، پرداخت های آنی، سریع و بدون محدودیت های جغرافیایی و زمانی ذکر شده است. همچنین نبود واسطه مالی به این معنی است که نیازی نیست به کسی در مورد حجم جابه جایی و زمان آن اطلاع داده شود، با چند کلیک و سه دقیقه انتظار تراکنش انجام و ثبت می شود.

پرداخت در برابر پرداخت

این شیوه پرداخت بدون ریسک که با عنوان پرداخت در برابر پرداخت یا PVP شناخته می شود، سابقاً تنها از طریق خدمات قراردادی شرکت CLS وزن قانونی داشت. حالا اما با ورود رمزارزها، بسیاری از شرکت ها ترجیح می دهند تا از شیوه پرداخت در برابر پرداخت استفاده کنند. خطر خرج دوباره وجود ندارد، چک بازگشتی در این محیط معنایی ندارد و هر



رمزارز ۲۰



هفته گذشته بازار بیت کوین خرسی بود و برخی آلت کوین ها عملکردی فراتر از انتظار داشتند؛ با اینکه بیت کوین در هفته گذشته هم روند نزولی خودش را ادامه داد و حدود شش درصد زیان نشان داد، با این حال آلت کوین هایی مانند سولانا (سول)، هگز (هگز)، آوالانچ (آواکس)، ترا (لونا)، دوج کوین (دوج) و پلی گان (متیک) هفته را با بازدهی مثبت به پایان رساندند. پیش بینی های مبتنی بر تحلیل تکنیکال خبر از خیزش رمزارزها در این هفته هم نمی دهند و به نظر می رسد روند درجا زدن بیت کوین در حدود ۴۵ هزار دلار این هفته هم ادامه یابد؛ منتها برخی آلت کوین ها مانند آوالانچی توجه ها را به خودشان جلب کرده اند و به نظر می رسد این هفته هم بتوانند سبز باقی بمانند.

درباره رمزارز ۲۰

اینجا رمزارز ۲۰ است؛ جایی که قرار است از بین هزاران کوین و توکن موجود فقط ۲۰ مورد از آنها را انتخاب کنیم. این فهرست از بین برترین رمزارزها و دارایی های دیجیتال انتخاب شده است. این دارایی ها حدود ۹۹ درصد حجم بازار رمزارزهای جهان هستند و در صرافی های رمزارز معتبر جهان و ایران هم فهرست شده اند. هدف این فهرست این است که از رتبه بندی های تک عاملی دوری کنیم و دارایی های دیجیتال ارزشمند جهان را بشناسیم و روندهای آنها را مدام رصد کنیم. ما هر فصل این فهرست را به روزرسانی می کنیم.

ردیف	نماد	دارایی	توکن / کوین	قیمت (تومان)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	بازدهی (هفته گذشته)	نوع	ارزش	مکانیسم اجماع
۱		بیت کوین	BTC	۱,۴۳ میلیارد	۸۸۵	۵,۳۲٪	ارز	طلای دیجیتال	اثبات کار
۲		اتریوم	ETH	۱۲۰ میلیون	۴۶۴	۳,۶۴٪	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات کار
۳		سولانا	SOL	۵,۵ میلیون	۹۳	۴,۹۷٪	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۴		ریپل	XRP	۲۵ هزار	۸۲	۲,۰۷٪	ارز	پرداخت	قابل سفارشی سازی
۵		تتر	USDT	۳۰ هزار	۸۰	۰,۲۱٪	استیبل کوین	پول نقد دیجیتال	
۶		کاردانو	ADA	۳۸ هزار	۴۱	۸,۲٪	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۷		یواس دی کوین	USDC	۳۰ هزار	۳۷	۰,۲۲٪	استیبل کوین	پول نقد دیجیتال	
۸		پولکادات	DOT	۷۶۸ هزار	۲۸	۹,۹۸٪	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۹		استلار	XLM	۸ هزار	۲۷	۵,۶۲٪	ارز	پرداخت	قابل سفارشی سازی
۱۰		دوج کوین	DOGE	۵,۲ هزار	۲۳	۱,۵۱٪	ارز	مم کوین	اثبات کار
۱۱		پلی گان	MATIC	۶۷ هزار	۲۲	۱,۸۸٪	توکن کاربردی	شبکه لایه ۲	اثبات سهام
۱۲		چین لینک	LINK	۶۰۲ هزار	۲۰	۱,۵۲٪	پلتفرم نرم افزاری	شبکه اوراکل	
۱۳		اینترنت کامپیوتر	ICP	۷۳۷ هزار	۱۱	۱۵,۵٪	ارز	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۱۴		لایت کوین	LTC	۴,۵ میلیون	۱۰	۶,۱۱٪	پلتفرم نرم افزاری	طلای دیجیتال	اثبات کار
۱۵		آلگورند	ALGO	۴۲ هزار	۹	۱۰,۲۹٪	ارز	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۱۶		بیت کوین کش	BCH	۱۳,۳ میلیون	۸	۵,۴۱٪	ارز	پول اینترنت	اثبات کار
۱۷		کازموس	ATOM	۶۶۷ هزار	۶	۱۰,۸۸٪	پلتفرم نرم افزاری	اپلیکیشن های بین زنجیره ای	اثبات سهام
۱۸		فایل کوین	ATOM	۱,۱ میلیون	۵	۱۰,۷٪	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	قابل سفارشی سازی
۱۹		اتریوم کلاسیک	ETC	۱ میلیون	۵	۷,۳۵٪	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات کار
۲۰		ایاس	ETC	۱۰۰ هزار	۳	۴,۲۴٪	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام