



هفته‌نامه
اقتصاد‌نحوه‌ی اول
شماره
سی و ششم
سه بهمن
۱۴۰۴
صفحه
۳۰
هزار تومان
همراه با
ضمیمه روزارز

ضمیمه روزارز
کارنگ راز
دست ندهید!



۲
تحلیل شفاف و بدون پرده ماجرا پلمب شدن سایت
توسط اتحادیه کسب و کارهای مجازی
1dayoff



خود فیلترینگ

با هیچ استدلالی
پذیرفته نیست



در دو ماه گذشته اتحادیه درخواست پلمب
۲۷ سایت را به نیروی انتظامی داده است!

اتحادیه به جای
کد خدامنشی
شفافیت پیشه کند



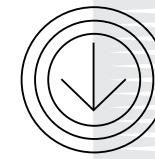
گفت و گو با بهاره
شیریعیون، مدیر عامل
هلدینگ سپاس

همان
دعوای
قدیمی!



عکس: حامد کریمزاده

۱۴
راننده کامیونی که لجستیک دریایی را دگرگون کرد



چرانبایدنقدهاراالتهماتی پاسخدادوازفرصت ماجرا (واندی آف)
برای بهبود ساختارهای صنعتی بهره برد؟

اتحادیه به جای کد خدامنش، شفافیت پیشه کند

مسئله چه بود؟ یکی، دو هفته پیش اتحادیه کسب و کارهای آنها بودند، استدلال این بود که این کسب و کار خاطی بوده (بدون ارائه مدرک البته) و قانون گفتگه و نوشته که باید «عضو» دیجی کالاست، به سایت 1dayoff داده بود که اگر عضو این اتحادیه نشود، با آن برخورد خواهد شد. چند روز بعد هم پیرو درخواست اتحادیه، کارگروه رسیدگی به جرائم رایانه‌ای این سایت را فیلتر می‌کند. مدیر واندی آف در توییتر (جایی که دعواهای بالا گرفت بر سر این موضوع) نوشت که بعد از این نامه حتی درخواست خودشان برای عضویت در اتحادیه را هم ثبت کرده بودند، اما برخلاف انتظارشان، آنها فیلتر شده‌اند. واکنش‌ها چه بود؟ اکوسیستم



رضا جمیلی
سندبیور
@rezajamili

استارت‌تاپی تقریباً یک صدا ادام اتحادیه و البته امضای رئیس آن را محکوم و تقبیح کردند. از بنیان‌گذار کافه‌بازار و کاموا و ایسمینار گرفته تا کارشناسان و چهره‌های رسانه‌ای و صنفی و... همه یک صدا نوشتن دکه اتحادیه کار خطایی کرده است. آنها نوشتن اینکه اعضا اتحادیه که خود صاحب کسب و کار هستند، سلاحی به اسم فیلترینگ را علیه کسب و کارهای آنلاین به کار برند، بسیار رویه خطرناکی است که می‌تواند به روبه‌های ضدرقابتی دامن بزند و اگر این روبه متوقف نشود، این احتمال وجود دارد که اعضای اتحادیه برای از میدان به در کردن رقبای خود از این سلاح استفاده کنند. در جبهه مدافعان اتحادیه که غالباً اعضای آن یا کارگزاران روابط عمومی



شماره
۱۴۰۰
۳ بهمن
سال اول



توضیح همکاران سیستم درباره مارکت‌پلیس اش

خودشان را به عصر دیجیتال نزدیک کنند. «غلامرضا نعمت‌الهی»، مدیر توسعه اکوسیستم بازار همکاران سیستم نیز با بیان اینکه مارکت‌پلیس همکاران سیستم، رئیس هیئت‌مدیره این شرکت عنوان کرده‌های این شرکت تا ۸۰ درصد نیازهای مشتریان را برآورده می‌کند و محصولات مارکت‌پلیس این شرکت می‌تواند ۲۰ درصد نیاز باقی‌مانده را نیز فراهم کند. حاضر ۶۰ محصول توسط ۱۲ تولیدکننده در این مارکت‌پلیس قرار گرفته که البته ۱۳ تولیدکننده دیگر نیز در حال آماده‌سازی محصولات شان برای ارائه در این بازار هستند. همچنین تاکنون ۱۱۰ خرید توسط ۸۰ مشتری صورت گرفته که ۳۰ درصد این مشتریان از مشتریان بزرگ و استراتژیک همکاران سیستم محسوب می‌شوند.

رویداد «تحول دیجیتال در مارکت‌پلیس‌ها» برگزار شد در رویداد «تحول دیجیتال در مارکت‌پلیس‌ها» همکاران سیستم، رئیس هیئت‌مدیره این شرکت عنوان کرد راهکارهای این شرکت تا ۸۰ درصد نیازهای مشتریان را برآورده می‌کند و محصولات مارکت‌پلیس این شرکت می‌تواند ۲۰ درصد نیاز باقی‌مانده را نیز فراهم کند. فرید فولادی در ابتدای این رویداد با اشاره به تحول دیجیتال و سرعت بالای رشد فناوری طی چند سال اخیر گفت: «تحول دیجیتال به معنی تحول کسب و کار از طریق فناوری است و آنچه دنیا به دنبال آن است، استفاده صحیح از فناوری‌ها و به کار گرفتن آن در زندگی است. امروزه همه سازمان‌ها فهمیده‌اند که باید

شماره ۳۶ | ۳ بهمن | سال اول | کارگ، هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: مینا والی
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه‌آرا: بهنام سعیدی
عکس: حامد کریم‌زاده، بربا امیر حاجلو
سایت: راضیه مینایی
چاپ: هنر سرمایه سیز
نشانی: تهران، جنت آباد جنوبي، خیابان لاله غربی، خیابان حديث، کوچه حديث دوم، پلاک ۸
تلفن تحریریه: ۰۲۰۱۴۶۰
karangweekly.ir
علی قلی‌زاده، پریسا امام وردیلو





تعدیل ۱۵۰ نفره!

همراه مکانیک که چند پیش اعلام کرده بود توانسته ۵۰ میلیارد تومان جذب سرمایه کند، حالا خبر داده که ۱۵۰ نفر از نیروهایش را تعدیل کرده است.



۲۷ نامه پلمب طی دو ماه! خبر رسیده که علاوه بر ماجرا سایت وان دی آف، اتحادیه کسب و کارهای مجازی در دو ماه گذشته نامه پلمب ۲۶ کسب و کار دیگر را هم به پلیس اماکن داده است!



رونمایی از هویت جدید آیتول سایت آیتول که در زمینه خدمات خودرویی فعال است، از هویت بصری و لوگوی جدیدش رونمایی کرده است.



آشتی فیلیمو با ساترا؟ بعد از کمی کشاکش توپیتری، فیلیمو حالا اعلام کرده که با تفاوت ساترا پخش سریال جیران که متوقف شده بود از ۲۴ بهمن ماه کلید خواهد خورد.

آیا زندانیان زندان خوبی می‌شوند؟

درباره حاشیه‌های اتحادیه کشوری کسب و کارهای مجازی

وارد می‌شود، این است که امور در دست چند نفر محدود است و سایر اعضا هیئت مدیره به اندازه کافی برای امور صنفی وقت نمی‌گذرند. در چند ماه گذشته این اتحادیه به سیاق دیگر اتحادیه‌های صنفی (مانند اتحادیه فناوران رایانه استان تهران) شروع به ارسال نامه‌های تهدیدآمیز برای کسب و کارهای اینترنتی کرده و گفته در صورتی که مجوز اتحادیه رانگینند، فیلتر می‌شوند. تا امروز آمار شفافی از اینکه چند کسب و کار بدليل نگرفتن مجوز از اتحادیه فیلتر شده‌اند یا چند نامه با چنین محتوایی برای کسب و کارها ارسال شده، منتشر نشده است.

موردی که هفته گذشته برای یکی از فروشگاه‌های اینترنتی رخداد، توجه زیادی را به خود جلب کرد و بسیاری را متوجه وجود چنین اتحادیه و قدرتی که ممکن است مورد سوءاستفاده اینهای در سه سه سخت افزار، نرم‌افزار و قبارگیرد، کرد. اگر بخواهیم این بخش را جمع‌بندی کنیم، شبکه ایجاد شده و قانون خاص خود را دارد. این سازمان تمام باشد گوییم که طبق قانون برای تنظیم‌گری فعالیت‌های صنفی، قانون نظام صنفی طراحی شده و مجری این قانون هم اتاق اصناف است. در کنار اتاق اصناف؛ اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی و اتاق تعاون را داریم. این سه در کنار هم اتاق‌های سه‌گانه را تشکیل می‌دهند که بهنوعی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کمیسیون‌های متعدد و بازوی نظامی دارد و مجوزهای لازم را صادر می‌کند. سازمان ثبت استنادو املاک کشواره و مراکز ذی صلاح مجوز صادره از سازمان نظام صنفی رایانه‌ای را به رسمیت می‌شناسند و بر مبنای آن اسناد دیگر را صادر می‌کنند. بنابراین زمانی که در حوزه‌ای قانون خاصی وجود دارد، نمی‌شود یک سازمان موافق این اخلاق کرد.

۲ ماده ۲ قانون نظام صنفی یک تبصره دارد که می‌گوید صنوفی که قانون خاص دارند، از شمول این قانون (قانون نظام صنفی و تشکیل اتحادیه) مستثنی هستند؛ بنابراین زمانی که کسب و کارهای ممتنی بر فضای الکترونیکی قانون خاص خود را دارند و آن قانون نظام صنفی رایانه‌ای است که مطابق ماده ۱۲ قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزاری و رایانه‌ای ایجاد شده، وزارت صنعت، معدن و تجارت دیگر نمی‌تواند از طریق اتاق اصناف این مجوز اتحادیه صادر کند.

تبصره ماده ۲ قانون نظام صنفی این حوزه از شمول قانون نرم‌افزارهای رایانه‌ای را داریم که حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات را پوشش می‌دهد و طبق آینه نامه اجرایی مواد (۲) و (۱۷) قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای، سازمان نظام صنفی رایانه‌ای شکل گرفته که طبق تبصره ماده ۲ قانون نظام صنفی این حوزه از شمول قانون نرم‌افزارهای رایانه‌ای که بر سر راه کسب و کارهای اینترنتی وجود داشت، مخالفت جدی با تشکیل این اتحادیه مستقل فعالیت کند؛ بهین دلیل بیش از هشت هزار اتحادیه صنفی در کشور فعالیت می‌کنند. اعضا اتحادیه‌های انتخاباتی توسعه اعضای همان اتحادیه‌ها انتخاب می‌شوند و معمولاً ناظرات استصوابی در زمینه کاندیداهایم وجود دارد. اتحادیه‌های زیر نظریکی از اتاق‌های سه‌گانه یعنی اتاق اصناف فعالیت می‌کنند و باید به این نهاد پاسخگو باشند. اتاق اصناف در ایران بیشتر با مواردی مانند تنظیم بازار شب عید شناخته شده و روح این نهاد تا حد زیادی دور از فضای نوآوری و فناوری است.

در سال ۱۳۹۶ به بهانه دخالت اتحادیه‌های صنفی در فعالیت‌های کسب و کارهای اینترنتی، اتحادیه‌ای با عنوان اتحادیه کشوری کسب و کارهای مجازی شکل گرفت. همان زمان محمد جعفر نعناکار در یادداشتی بیان کرد که سازمان نظام صنفی رایانه‌ای این‌گفته قانون شکل گرفته و تنظیم‌گر صنف فناوری اطلاعات و ارتباطات است؛ به کفته او طبق قانون نظام صنفی، این حوزه از شمول قانون نظام صنفی رایانه‌ای یک نهاد منافع اتحادیه‌ای می‌شوند که کسی که در یک شکل صنفی فعالیت می‌کند، منتی بر افراد و کسب و کارها بگذارد. کار صنفی با فعالیت‌های عالم‌منفعه و امن‌حی او متفاوت است، ولی نوعی فعالیت داوطلبانه است. با اینکه آنهایی که وارد این میدان می‌شوند، قاعده‌ای باید به دنبال منافع افکار عمومی هم حاضر هستند. پس سختی کار صنفی این است که فردی به صورت داوطلبانه بدون دریافت حق‌الزحمه‌ای برای توسعه اکوسیستم و فعالیت‌های حرفاًی وارد میدان می‌شود، زمان می‌گذارد و باید به افکار عمومی نیز پاسخگو باشد. درباره حاشیه‌هایی که این روزها به دلیل فیلترینگ یک کسب و کار تجارت الکترونیکی به بهانه عدم عضویت در اتحادیه کشوری کسب و کارهای مجازی و به درخواست این اتحادیه صورت گرفته، لازم است چند نکته را بیان کنم.

۱ اکوسیستم نوآوری ایران در سال‌های گذشته به مرور رشد کرده و قاعدتاً هم‌زمان باشد کسب و کارها شاهد شکل گیری انواع اتحادیه‌ها و انجمن‌های صنفی خواهیم بود.

در ایران انواع گوناگون فعالیت‌های صنفی تعریف شده، ولی آنچه بیشتر مورد استفاده قرار می‌گیرد، این مجموعه‌یت ها هستند؛ اتحادیه، سندیکا، کنسرسیوم، انجمن و نظام

۲ صنفی، اتحادیه‌های ایران بر مبنای قانون نظام صنفی شکل می‌گیرند که آخرین اصلاح این قانون نیز مربوط به سال ۱۳۹۲ است. در ایران برای هر حرفه تخصصی گاهی تا چند اتحادیه شیوه به هم تعریف شده و در هر استان نیز ممکن است اتحادیه مستقل فعالیت کند؛ بهین دلیل بیش از هشت

هزار اتحادیه صنفی در کشور فعالیت می‌کنند. اعضا اتحادیه‌های انتخاباتی توسعه اعضای همان اتحادیه‌ها انتخاب می‌شوند و معمولاً ناظرات استصوابی در زمینه کاندیداهایم وجود دارد. اتحادیه‌های زیر نظریکی از اتاق‌های سه‌گانه یعنی اتاق اصناف فعالیت می‌کنند و باید به این نهاد پاسخگو باشند. اتاق اصناف در ایران بیشتر با مواردی مانند تنظیم بازار شب عید شناخته شده و روح این نهاد تا حد زیادی دور از فضای نوآوری و فناوری است.

در نشست نصر استان تهران

تأکید شد:

الكامپ حتماً برگزار می‌شود

حسین اسلامی، رئیس سازمان نظام صنفی استان تهران در نشست هفت‌گشته این سازمان درباره برگزاری نمایشگاه الكامپ گفت: «نمایشگاه الكامپ به طور تکمیل شده است. هر مديريتی صنف بر عکس شرکت‌های است و بیشترین تأثیرگذاری بر صنف از جانب کارگروه‌ها و کمیسیون‌های است و سرتها و هیئت‌رئیسه تلاش می‌کند نظرات این عزیزان، یکپارچه، تصویب یا پیگیری قانونی شود. نصر تهران در مجمع تغییر اساسنامه بسیار پیشگام عمل کرد. ما تلاش کردیم در این مدت مشکلات ثبت و سایقه واردات اپراتورها و بانک‌های خصوصی را با وزارت صمت پایان دهیم رئیس سازمان نصر تهران درباره تغییرات زمانی

و تأیید نهایی وزارت صمت را اخذ کردیم. سازمان نصر تلاش دارد به جز ارتباط با وزارت صمت، با وزارت ارتباطات و همچنین با بانک مرکزی هم به تعامل برسیم و ارتباطات سازنده‌تری را برقرار سازد.»



نمایشگاه الكامپ گفت: «نمایشگاه الكامپ به طور قطعی برگزار می‌شود؛ مگر آنکه ستاد ملی کرونا وضعیت قرمز اعلان کند. درباره ساعت برگزاری نمایشگاه هم تلاش داریم این ساعت را از ۸ به ۱۰ صبح نزدیک کنیم.»

او در ادامه افزود: «کمیسیون‌های تخصصی تشکیل شده است. هر مديريتی صنف بر عکس شرکت‌های است و بیشترین تأثیرگذاری بر صنف از جانب کارگروه‌ها و کمیسیون‌های است و سرتها و هیئت‌رئیسه تلاش می‌کند نظرات این عزیزان، یکپارچه، تصویب یا پیگیری قانونی شود. نصر تهران در مجمع تغییر اساسنامه بسیار پیشگام عمل کرد. ما تلاش کردیم در این مدت مشکلات ثبت و سایقه واردات اپراتورها و بانک‌های خصوصی را با وزارت صمت پایان دهیم که از اپراتورهای فناورانه خودش استفاده می‌کند.»



پنج نکته برای نوشتمن
در شبکه‌های اجتماعی
از قافله جانمانید

نوشتمن برای شبکه‌های اجتماعی حال‌دیگر آنقدر ساده نیست که بشود سرسری به آن نگاه کرد. برندهای مختلف برای این کار استراتژی مشخصی دارند و طبق یک برنامه محتوا‌یابی زمان‌بندی شده، حرکت می‌کنند. دنیای بازاریابی محتوا‌یابی یا همان نوشتمن به قصد جذب مخاطب، بسیار جدی است و اگر می‌خواهید برندهای را در این شبکه‌ها به خوبی معرفی کنید، باید بدانید چه چیزی بنویسید. اینجا به چند نکته مهم برای نوشتمن اشاره می‌کنیم تا فرمان بازاریابی محتوا‌یابی بهتر از قبل دست‌تان باشد.

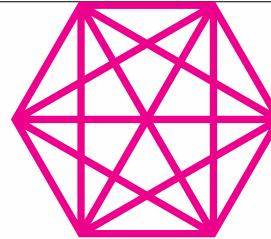
اول: منابع مفید را در اختیار مخاطبان تان قرار دهید. این منابع ممکن است کتاب الکترونیک، گزارش‌های جدید یا برگه‌های راهنمایی باشد. با این کار، حس ارزشمندی به آنها می‌دهید و یک ارتباط مثبت و مؤثر را خلق می‌کنید.

دوم: خجالتی بودن را کنار بگذارید. هر کجا لازم است، درباره موقوفیت استراتژی تان توضیح بدهید. گاهی لازم است تجربه افراد را در پست‌هایتان به اشتراک بگذارید و حتی لینکی هم به کسب‌وکار آنها بدهید. این کار باعث اعتقاد بیشتر افراد به کسب‌وکار شما شده و در نهایت آنها را دوباره به سمت برنز شما می‌کشاند. نکته مهم این است که با این کار، اعتماد را در بین مشتریان بالقوه بالا می‌برید و به مرور آنها را به مشتریان وفادار خود تبدیل می‌کنید.

سوم: مختصر و مفید باشید. هیچ کس از پست‌های پیچیده و فلسفی احساس خوبی نخواهد داشت. دست‌کم برای برقراری ارتباط بهتر با مخاطبان تان باید ساده و گویا صحبت کنید. دنیای ارتباطات جای اطلاعاتی است که به سرعت منتقل می‌شود و اگر از این سرعت جایگزین نباشد، قافله را باخته‌اید.

چهارم: رؤیا پردازی کنید. البته لازم است این را با مخاطب تان هم به اشتراک بگذارید. مخاطب دوست دارد بداند که قدم بعدی شما چیست. صحبت از آینده باعث می‌شود مخاطب مشتاق شود که رشتة ارتباط خود با شما را حفظ کند.

پنجم: از چالش‌ها بگویید. مردم همیشه مشتاق شنیدن چالش‌های موجود در کارشما هستند. می‌خواهند بدانند چطور از پس آن برآمده‌اید. با گفتن آن، احساس همدردی مخاطب را هم بیشتر خواهد کرد.



◀ **دوستدار محیط‌زیست**

زهرا ۳۰ ساله است و ادبیات خوانده. شاید خط و ربطش به کار او، همین ملاحظات و دغدغه‌های محیط زیستی اش باشد. همین که گاهی از شیشه‌های بازیافتی، گلدن درست می‌کند و تمام تأکیدش روی استفاده از مواد دوستدار محیط‌زیست است. در اینستاگرامش هم بخشی با عنوان بازیافت هنری دارد که تصویر این شیشه‌های بازیافتی و گلدن‌ها را ثبت کرده است.

می‌گوید همیشه کارهای هنری را دوست داشته و خیلی اتفاقی زمانی که کار مکرمه انجام می‌داد، با همین نخ اشتباه که حکایتش را گفتیم، به سمت بافت سبد آمد. است. حالا صفحه اینستاگرامی اش مخاطبان بسیاری دارد و فروش آنقدر بوده که یک چرخ کار کمکی کنارش حضور دارد.

زهرا می‌گوید یوکابد نام مادر حضرت موسی^(ع) است و به دلیل علاقه‌ای که به مادر بزرگش یوخاروه دارد، اسم برندش را همین گذاشته است. عکس دست‌های مادر بزرگش را می‌فرستد که کنار دست خودش قرار دارد. رج‌به‌رج و خط به خط دست‌های یوخاروه حکایت زندگی است. رج‌هایی که حلال در یوکابد در تارو پود نخ‌های پنبه و بافت سبد شکل گرفته است. انتخاب نام مادر حضرت موسی برای بافت سبد، استعاری‌ترین کاری است که می‌شود با خلق یک برنز کرد. روزگاری مادر موسی، پسرش را در سبدی گذاشت و در نیل رها کرد تا دوباره بتواند زنده پیدا شود. حالا یوکابد، سبدهای بسیاری را خلق می‌کند و به دست مخاطب می‌رساند.

◀ **سبدی برای جمع کردن زنان**

یوکابد در خانه شکل گرفت و حالا اتفاقی از خانه زهرا به کارگاه اولیه یوکابد تبدیل شده است. می‌گوید رؤیاها زیادی برای این برنز دارد. دوست دارد کارگاهی بزرگ زیادی برای جمع کردن زنان

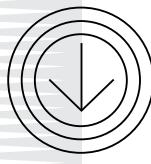


خلق برند بایک نخ اشتباهی!

گفت و گو باز هر اشبانی، خالق برند یوکابد که امیدوار است بتواند کارش را گسترش دهد و برای زنان سرپرست خانوار شغل ایجاد کند

«من یک آن هستم. قدم یک متر و ۵۰ سانتی متر است. **میان سال هستم و گذشته‌ای خیلی معمولی دارم.**» آن بودن خودش را این گونه معرفی می‌کند. او در حالی که از سیستم مالی و بانکداری ناپسامان بریتانیا خسته شده بود، متوجه شدنه‌ها کاری که می‌تواند اجام دهد، راه اندازی بانکی است که به دلخواه خودش اداره شود. نام بانکی که او راه انداخت **استارلینک** است: این روزها به بانک‌هایی مانند استارلینک نئوبانک می‌گویند. نئوبانک‌ها آمده‌اند تا سیستم خسته مالی را در میان کنند و مردم را در کانون اصلی توجه قرار دهند. **کتاب نئوبانک** را وایت سخنی آن بودن از مسیر ساختن استارلینک است. سما را دعوت می‌کنیم به مطالعه کتابی به شدت جذاب و خواندنی که ارزش تبدیل شدن به یک فیلم و سریال دیدنی را هم دارد.





تکنیک جدید بازاریابی برای سال ۲۰۲۲

اثر گلوله برفی

و آنقدر مجنوب خدمات آن می‌شوید که راهی به جز اشتراک‌گذاری عکس یا نوشن درباره آن ندارید. این درست همان محتواهای تولیدشده توسط کاربر است. در واقع این برنز نیست که محتوا تولید می‌کند؛ بلکه کاربر به صورت خود جوش به خالق محتواهای برنز شما تبدیل شده است. وقتی این محتوا را به اشتراک می‌گذارد، افراد بیشتری مشتاق می‌شوند تا وارد این چرخه ارتباطی شوند.

نکته مهم در اینجا، بازنثر مطالب یا تصاویر مشتریان شماست. یک راه دیگر هم این است که از مخاطبان تان بخواهید تجربیات شان از برنز شما را در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارند. برخی برنزها برای این کار کمپین مخصوصی را راه می‌اندازن. درست مثل کوکاکولا که توانست با هشتگ‌گذاری و راه‌انداختن یک کمپین، بیشترین لایک را از مخاطبانش بگیرد. واقعیت این است که بسیاری از کمپین‌هایی که در دنیای واقعی جدی می‌شون، از شبکه‌های اجتماعی آغاز و به یک موج فراگیر تبدیل می‌شود. هشتگ‌گذاری در این رابطه یک راه مهم برای گروه‌بندی و اشتراک‌گذاری است. این کار باعث می‌شود تمام محتواهای ارزشمندی که مخاطب شما تولید کرده، در یک جا کنار هم قرار گیرد.

بازاریابی دهان به دهان به شما کمک می‌کند تا محتواهای تولیدشده را به شکل اثر گلوله برفی بزرگ و بزرگ‌تر کنید. هشتگ هم در کنار آن، به تشویق مخاطب کمک بسیاری می‌کند. مجموع این موارد و هدایت روش‌های قدیمی بازاریابی به سمت بازاریابی دهان به دهان، باعث می‌شود برنزدان بیشتر از قبل شناخته شده و مشتریان شان شنیده‌اند، به سمت شما بیایند.

روزگاری بود که صحبت از بازاریابی ما را باد مرکز خرید و جلسات رسمی می‌انداخت. اما دنیای بازاریابی حالا گسترش‌های توسعه و بیشتر به شکل بازاریابی دهان به دهان نموده باشته است. منظور از بازاریابی دهان به دهان یعنی مشتری راضی از برنز شما، تعریف برنزدان را به فرد دیگری کرده و او را به مشتری جدید شما تبدیل کند.

در واقع صحبت‌کردن از محصول، به یک محصول و پروسی تبدیل می‌شود که آوازه شما را به مخاطبان بیشتری می‌رساند. بازاریابی دهان به دهان اتفاق جدیدی نیست و مدت‌هاست که در اینترنت فراگیر شده است. همه‌چیز در مورد این شکل از بازاریابی به اعتماد مخاطب وابسته است. در واقع این نوع از بازاریابی به معنای تشویق مخاطب برای صحبت‌کردن و به اشتراک‌گذاری تجربیاتی است که از یک برنز دارد. بگذرید یک آمار مهم برایتان بگوییم. ۶۹٪ درصد از مردم اموری را باور می‌کنند که از طرف دولستان شان پیشنهاد شده باشد. از طرفی، ۷۲٪ درصد افراد، آنچه تبلیغات مستقیم به آنها می‌گوید را باور ندارند. همین نکته به خوبی نشان می‌دهد چرا بازاریابی دهان به دهان بهترین نوع بازاریابی است.

اما به چه مواردی باید توجه کنیم؟ از جملات انگیزشی برای اشتراک‌گذاری در شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید. سعی کنید محتواهای مورد نظرتان را با چهره‌های شناخته شده تولید کنید. سرمایه‌گذاری روی اینفلوئنسرها در این روش بسیار جوابگوست. نکته مهم دیگر، بالا بردن کیفیت خدماتی است که ارائه می‌دهید؛ چراکه با این کار، همه مخاطبان به افرادی برای تبلیغ برنز شما تبدیل می‌شوند. درست مثل زمانی که به یک رستوران می‌روید

داشته باشد که حتی اگر سود زیادی هم نداشت، زنان سرپرست خانوار را گرد هم بیاورد. البته خودش هم از فعالیت این روزهایش راضی است و می‌گوید با آن لهجه نرم شیرازی، بوی بهاران را تویی صورت می‌زند. می‌گوید شیراز به دنیا آمد، همان جا داشنگاه رفته و الان هم آنجا زندگی می‌کند. برنز یوکابد فرای شیراز رفته و صدای هنر شیراز را به گوش خیلی هارسانده است.

سبدهای بافته شده با الیاف طبیعی، تجزیه‌پذیر و دوستدار محیط زیست یوکابد وقتی اولین بار تولید شد، به سرمایه‌آچنانی نیاز نداشت، اما زهرا می‌گوید در ادامه و برای گسترش کارش نیاز دارد که چرخهای مخصوصی را خریداری کند و افراد بیشتری را کنار هم بیاورد. این کار به آماده‌کردن سفارش‌ها در زمان مناسب کمک می‌کند.

نخهای ۱۰۰ درصد یوکابد از باخورد اینستاگرام راضی است و خالق برنز یوکابد از می‌گوید مردم در این پلتفرم راحت‌تر اعتماد و خرید می‌کنند. تعداد سفارش‌های روزانه یوکابد متوات است. زهرا می‌گوید همه‌چیز به فعالیت خودش بستگی دارد و اینکه چقدر برای این کار زمان صرف می‌کند. گاهی در گیر ارسال سفارش‌ها و پست می‌شود و در نهایت زمان اندکی برای تولید محصول برایش می‌ماند.

اینستاگرام برای زهرا جایی است که می‌تواند بدون مرز با آدم‌ها ارتباط برقرار کند. وقتی مخاطب خودش را پیدا می‌کند، دیگر تفاوتی ندارد که داخل مزه‌های ایران باشد یا آن طرف آب.

سبدهای یوکابد حلقه‌های گرد و سفیدی است که مثل شناسنامه درخت ثبت شده است. یکدست و کنار هم با چرخ بافته شده تا شبیه به تنه درختی شود که از میانه برش خورده است. برخلاف درخت، سن و سال کار را درخت، سن و سال ایجاد می‌کند.

پاییکی از پست‌ها جواب‌رامی دهد: «نپرسیم چرا یوکابد تازه هشت ماه است که متولد شده و راه طولانی در پیش دارد. وقتی زهرا از یوکابد حرف می‌زند، امید از پیشتر حرفهایش بیرون می‌زند و افق روش‌تری را برای برنز به تصویر می‌کشد. برندی که شاید ابتدای راه باشد، اما شکی نیست که در ادامه، مأمن بسیاری از زنان سرپرست خانوار خواهد شد.»



داشته باشد که حتی اگر سود زیادی هم نداشت، هم از فعالیت این روزهایش راضی است و می‌گوید فرای پیش‌بینی‌هایش شده است. به نظرش پلتفرم اینستاگرام فرصت خوبی برای افرادی مثل اوست که کارهایشان را به دست مخاطب برسانند. او می‌گوید: «تا قبل از این در گالری و بازارچه‌های بسیاری حضور داشتم، اما از وقتی در اینستاگرام فعال هستم، مخاطبان بیشتری دارم. اگر اینستاگرام نبود شاید در نهایت در حد فروش همان بازارچه و گالری‌ها پیش می‌رفتم.»

نقش اینستاگرام در گسترش یوکابد

خالق برنز یوکابد از باخورد اینستاگرام راضی است و می‌گوید مردم در این پلتفرم راحت‌تر اعتماد و خرید می‌کنند. تعداد سفارش‌های روزانه یوکابد متوات است. زهرا می‌گوید همه‌چیز به فعالیت خودش بستگی دارد و اینکه چقدر برای این کار زمان صرف می‌کند. گاهی در گیر ارسال سفارش‌ها و پست می‌شود و در نهایت زمان اندکی برای تولید محصول برایش می‌ماند.

اینستاگرام برای زهرا جایی است که می‌تواند بدون مرز با آدم‌ها ارتباط برقرار کند. وقتی مخاطب خودش را پیدا می‌کند، دیگر تفاوتی ندارد که داخل مزه‌های ایران باشد یا آن طرف آب.

سبدهای یوکابد حلقه‌ای گرد و سفیدی است که مثل شناسنامه درخت ثبت شده است. یکدست و کنار هم با چرخ بافته شده تا شبیه به تنه درختی شود که از میانه برش خورده است. برخلاف درخت، سن و سال کار را درخت، سن و سال ایجاد می‌کند.

پاییکی از پست‌ها جواب‌رامی دهد: «نپرسیم چرا یوکابد تازه هشت ماه است که متولد شده و راه طولانی در پیش دارد. وقتی زهرا از یوکابد حرف می‌زند، امید از پیشتر حرفهایش بیرون می‌زند و افق روش‌تری را برای برنز به تصویر می‌کشد. برندی که شاید ابتدای راه باشد، اما شکی نیست که در ادامه، مأمن بسیاری از زنان سرپرست خانوار خواهد شد.»



رموز راز اینکه چگونه دیده شویم و مشتری جذب کنیم

توصیه‌های مدیرعامل پلتفرم تجارت اجتماعی «تل» درباره تجارت اجتماعی در هند که می‌توان کم و بیش به کشورهای دیگر تعمیم داد

بازیگران اصلی بازار وارد رقابت شود. موافع ورود تاحد امکان پایین است و با ورود مداوم مشتریان جدید، فرصت‌هابسیار خواهد بود.

او در دو میان دوره از اخلاص D2C، به تشریح واقعیت شرایط امروز پرداخت و توضیح داد که چگونه موافع ورود کم و اکوسیستم توامندسازی شد. شرکت‌ها / پلتفرم‌ها محصولات و خدماتی در عملیات‌های مهم تجاري را برای کمک به برندۀای D2C در عصر جدید دیجیتال ارائه می‌دهند، خواه راه‌اندازی یک رابط دیجیتال با زیرساخت‌های فناوری باشد یا تجزیه و تحلیل داده‌ها، بازاریابی، جذب مشتری و مدیریت تدارکات. توامندسازها علاوه بر اینکه به برندۀا کمک می‌کنند تا سریع تر رشد کنند، موافع ورود کارآفرینان را نیز کاهش می‌دهند. بیمال کارسیک ریا، بنیان‌گذار و مدیرعامل تل، در حال حاضر بخش D2C به بیش از ۱۰۰ میلیون خریدار آنلاین خدمات می‌دهد، اما انتظار می‌رود که این تعداد به طور تصادعی افزایش یابد، زیرا مارک‌های D2C بر گسترش فعالیت خود در بازارهای پرورونق ردیف دوم و سوم تمرکز می‌کنند. با این حال، جذب مشتری برای موقوفیت در این فضای سیار مهم است. این چالش تنها در دستیابی به سرنخ‌های

مدل تجاری D2C در میان تاریکی همه‌گیری رشد کرد و همین باعث پیشرفت جالب دیگری در قالب اکوسیستم توامندسازی شد. شرکت‌ها / پلتفرم‌ها محصولات و



شماره
۱۴۰۰
۳ بهمن
۱۴۰۰
سال اول

تجارت در پلتفرم چینی وارد
فاز جدیدی می‌شود
**درآمد ۱۲ میلیارد
دلاری تیکتاک**

تیکتاک پس از کسب نزدیک به چهار میلیارد دلار درآمد تبلیغاتی در سال ۲۰۲۱، قصدهای این رقم را در سال ۲۰۲۲ به سه برابر برساند. منابعی در بخش فروش تیکتاک به لیست پیست گفته‌اند که این شرکت می‌خواهد در سال جاری به حداقل ۱۲ میلیارد دلار فروش تبلیغاتی برسد. منبعی در بایت دنس، شرکت مستقر در پکن و مالک تیکتاک، می‌گوید این پلتفرم اشتراک‌گذاری ویدئو اکنون هزاران تیم فروش - عمدتاً در آمریکای شمالی - دارد. به طور کلی، این شرکت نزدیک به ۲۰ هزار کارمند دارد که بیش از پنج برابر تعداد کارمندانش در ابتدای سال ۲۰۲۰ است. سال گذشته تیکتاک محبوب ترین پلتفرم بود و

آیا سیاست‌های جدید اینستاگرام
به ضرر کسب و کارهای کوچک تمام می‌شود

آیا محبوبیت اینستاگرام در خطر است؟

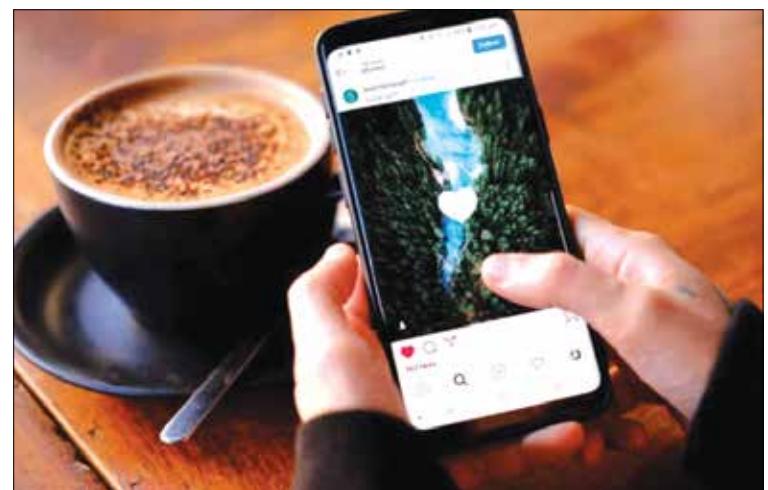
گزارش داد که تنظیمات تبلیغاتی به روزرسانی شده اخیر در اینستاگرام به این معنی است که مشاغل بزرگ می‌توانند دیده‌شنوند خود را از طریق تبلیغات پولی افزایش دهند. کسب و کارهای استهای موجود را با هزینه‌ای اندک تبلیغ می‌کنند تا به مخاطبان بیشتری دست بینند. آنها یک پست تبلیغاتی یا یک پست جدید به عنوان تبلیغ ایجاد می‌کنند که به عنوان پست حمایت‌شده شناخته می‌شود.

فایننشال تایمز گفت: «همه مشاغل کوچک

نمی‌توانند چنین هزینه‌ای کنند و این تغییرات تأثیر ملموسی بر ترافیک فروش و تعامل اینستاگرام داشته است». در حالی که اینستاگرام همچنان از نظر تعداد کاربران از رقبای اصلی خود پیشتر است، مدتی است که نگرانی از دست دادن کاربران نوجوان پردرآمد خود را دارد. نیویورک تایمز اخیراً گزارش داده است که اینستاگرام با بیش از ۱/۳ میلیارد کاربر، تیکتاک با یک میلیارد کاربر و اسنپ چت با ۵۰۰ میلیون کاربر، همچنان بزرگ‌ترین پلتفرم‌ها هستند. اما در نظر سنجی امسال شرکت خدمات مالی پیپر سندرل، درصد از نوجوانان گفته‌اند که پلتفرم مورد علاقه آنها در رسانه‌های اجتماعی اسنپ چت است. درصد آنها به تیکتاک اشاره کرده‌اند و تنها ۲۲ درصد از اینستاگرام نام برده‌اند.

خود در فید اخبار، چنین شناسی ندارند. بحث در مورد ناتوانی فروشندهان کوچک و اغلب مستقل در رقابت با حضور و قدرت خرید تبلیغات برندهای بزرگ و اینفلوئنسرهای اجتماعی، از سال ۲۰۱۸ در اینستاگرام بالا گرفته است. زیرا نگرانی‌های در مورد ازدست دادن کاربران نوجوان و مهاجرت آنها به پلتفرم‌های رقیب مثل تیکتاک و اسنپ چت، موجب تمکز و سرمایه‌گذاری اینستاگرام روی نوجوانان شد. در اواسط سال ۲۰۲۱، آدام موسری، رئیس اینستاگرام، چندهایی از الگوریتم‌های مختلف اینستاگرام را توضیح داد و به «شدوبانینگ» نیز اشاره کرد؛ عمل حذف محتوای خاصی که ممکن است استانداردهای اینستاگرام را نقض کند. این امر می‌تواند منجر به اینستاگرام را فضایی می‌گذارد که این شرکت هاست. این شرکت اضافه می‌کند که این راهی تجارتی را که قبلاً فقط در اختیار بزرگ‌ترین شرکت‌های بود، به دست میلیون‌ها کارآفرین در سراسر جهان داده است و هر ماه بیش از ۲۰۰ میلیون کسب و کار در سراسر جهان از خدمات آن استفاده می‌کنند.

روز دوشنبه ۲۷ دسامبر ۲۰۲۱، فایننشال تایمز





مدیرعامل بیمه دات کام از تجربه مادری اش می‌گوید

از اینکه مادر شدم راضی‌ام

بهاره شریفیون، مدیرعامل بیمه دات کام از جمله زنانی است که نه تنها در صنعتی با ظاهری مردانه فعالیت دارد، بلکه هم‌زمان مادر است و دو سال برای مراقبت از فرزندش از فضای کسب و کار فاصله گرفته است. خودش درباره این تجربه می‌گوید: «من در خانواده‌ای نسبیتاً پر جمعیتی بزرگ شدم. سه خواهر و یک برادر دارم. خودم فرزند آخر خانواده‌ام، همیشه به من توجه خوبی شده و مرکز رسیدگی عاطفی بوده‌ام. مانیفست ذهنی ام این است که تکلیف آدم همیشه باید با خودش روشن باشد تا حداقل در وجودش احساس سریندی کند. فارغ از اینکه چقدر میزان رضایت فردی که برای او کار می‌کنی یا در کنارش قدم برمی‌داری جلب شود، باید رفتاری کنی که شرمنده خودت نباشی. برای من، این تفکر هم در کار صادق است و هم احساسات.

بنابراین تصمیم داشتم اگر مادر شدم چهار سال از کار فاصله بگیرم تا به بهترین شکل به فرزندم رسیدگی کنم. تا آن زمان هم شش سال کار کرده بودم. وقتی پسرم به ۹ ماهگی رسید، کاملاً امکان و شرایط بازگشت به کار را داشتم ولی خودم نمی‌خواستم. برای من مادر شدن اتفاق بسیار جدیدی بود و قابل قیاس با هیچ احساس دیگری نبود. در مجموع بابت این فاصله‌ای که از کار گرفتم، ناراضی نبودم و با آگاهی از همه اینها مادر شدم. البته خیلی از خانم‌ها این دغدغه را دارند که اگر بچه‌دار شوند، کارشان را چه کنند. اما من فکر می‌کنم این اتفاقی است که راندمان را بالا می‌برد. مادر شدن حال زن‌ها را خوب می‌کند. انگار صاحب یک سرمایه با اهمیت هستید.

وقتی چنین سرمایه‌ای دارید، با پشتونه قوی تری حرکت می‌کنید. وقتی بعد از دو سال وارد فضای کار شدم، هنوز از درون اذیت می‌شدم. احساس می‌کردم نباید برای فرزندم کم بگذارم، چون واقعاً فرزند زیرا از والدین خود کسی را برای توجه و مراقبت ندارد، معصوم است و باید مدام به اطرافیان سپرده شود. به همین خاطر، من سال ۹۵، فقط از ساعت ۹ صبح تا ۳ بعدازظهر در دفتر کار حاضر می‌شدم و پسرم را به مهدکودک قابل اعتمادی سپرده بودم».

گفت و گو با بهاره شریفیون، مدیرعامل هلدینگ سپاس که می‌خواهد طی سه سال آینده جایگاه خود را به عنوان بازیگر اول یادوم بازار آتلاین بیمه ثبت کند اماده حوزه تراول تک و پرداخت را هم با جدیت دنبال می‌کند... امشکلات رگولاتوری را در این صنعت ناشی از نگاه سنتی به تزریق نوآوری در این بازار می‌داند که در حوزه‌های دیگر هم شاهدش بوده‌ایم

همان دعوای قدیمی!



عکس: حامد کریم‌زاده

شما در این مجموعه چه فعالیت‌هایی دارید؟

امسال ما اینجا را به یک هلدینگ مستقل تبدیل کردیم و حالا به نام «heldinig سپاس» در خدمت‌تان هستیم. سپاس، سه لاین اصلی دارد: اینشورت، تراول تک و فین‌تک. در بحث بیمه، اصلی ترین محصول و برندهای فین‌تک با مدل تجاری B2C کار می‌کند، بیمه دات کام است، ولی برای صنعت بیمه، زیرساخت B2B هم داریم. تقریباً اولین شرکتی هستیم که در صنعت بیمه، زیرساخت اتوماسیون دیجیتال مارکتینگ داریم و با منڈهای هوش مصنوعی روی آن کارمی کنیم. «بیمه دات‌اپ» یا همان زیرساخت از زبان خسارت را داریم، اخیراً نیز برای آماده‌سازی زیرساخت سیستم مناقصات بیمه‌ای، آن را به صورت تخصصی دنبال می‌کنیم که بر اساس مدل B2G خواهد بود.

در حال حاضر رویکرد بیمه مرکزی به کسوب و کارهای اینترنتی چیست؟ رگولاتوری این حوزه در چه وضعیت قرار دارد؟

ما اولیه بسیار تلاش کردیم که اکثر امور را به شکل قانونی پیش ببریم. اولین و تنها استارت‌اپی بودیم که وقتی وارد فضای اینشورت شد، از بیمه مرکزی خواست به او API بدهد که مردم را از شر جایه‌جا کردن مدارک خلاص کنیم. اماده اتفاق افتاد؛ یکی اینکه بیمه مرکزی پاسخ داد اگر کاری انجام دهد می‌بایست برای همه باشد و اصلاً مکه بودیم؟ یعنی فضای ابهام آمیزی پیش آمد. دوم اینکه داده آنها اصلاً معتبر نبود. در اواقع، داده‌های بیمه مرکزی درباره این صنعت و خرید و فروش هایی که صورت می‌گرفت، به هیچ وجه معتبر نبود. البته بیمه مرکزی ایران هم هیچ وقت موضع منفی نگرفت، چون نمی‌دانست که چه کند. با گذشت زمان کمی ساختار پیدا کرد. دکتر سلیمانی که رئیس کل شد، نگاه مثبت‌تری به استارت‌اپ‌ها داشت و تصمیم داشت در زمان مسئولیتیش حتی‌بخی اقدامات

گردشگری‌مان را نیز همین‌طور. تقریباً ساختاری هلدینگی

را در اینیاک ایجاد کردیم، البته نه اینکه به صورت حقوقی که هلدینگ ثبت کنیم، ولی عمل‌آگرده‌شرکتی ایجاد کردیم که هر محصولی به شرکتی مجزا تبدیل شود، زیرا بحث‌های مشارکت هم مطرح بود و تجمعی همه آنها در یک شرکت ریسک داشت. از سال ۱۳۹۷ آقای حجازیان با نگرش مشتبی که نسبت به من داشتند، مرا به عنوان قائم مقام هلدینگ اینیاک انتخاب کردند. در واقع مدیرعامل بیمه دات کام و رایکا بود و همراه با آن، کار در هلدینگ را هم پیش می‌بردم. اواخر سال ۱۳۹۳، از طریق مذاکرات و گفت‌وگوهای دوستانه با مجموعه گلنگ، تو انتیم اتفاقات خوبی را رسانیدم. آقای حجازیان و گورزی از قبل آشنا بودند و در یک قرار نهاده دوستانه، بحث همکاری مشترک مطرح شد.

در ابتدای پیشتر در قالب اجرای پروژه‌های مشترک همکاری می‌کردیم، اما در ادامه تیمی انتخاب شد تا مذاکرات را با خود گلنگ پیش ببرد؛ من و برادران حجازیان، موضوع را پیش برده‌یم و در نهایت مسئله به سمتی رفت که در حوزه پرداخت، اینیاک و گلنگ شریک شدند. یعنی گلنگ در صدی از سهام شرکت اینیاک و اینیاک کیش مارا که در حوزه پرداخت و پرچار عالی بودند، خرید. ولی سایر شرکت‌ها، ترکیب سهامداری قبل را داشتند. گلنگ در صدی از سهام شرکت اینیاک آشنا شدیم. این مجموعه است. چون سابقه‌ای در صنعت آی‌تی و پرداخت داشتند، می‌دانستیم اینجا وضعیت پرداختی خوب است و نسبت به دنیا شرایط مان قابل قبول است. اما در بیمه مرکزی بود. به همین واسطه با مجموعه «اینیاک» آشنا شدیم. این مجموعه متعلق به دو برادر، آقایان «نادر و ناصر حجازیان» است که از حسنه سال ۱۳۷۶ کار در صنعت آی‌تی را با رویکرد پرداخت شروع کرده‌اند. آنها از اولین پی‌سپی‌های کشور بودند و با زیرساخت‌های عمده‌ای که در اختیار داشته‌اند، محصولات به شرکت گلنگ است. از سال گذشته و پیش از این معامله و پیوستن گلنگ به جمجم سهامداران اینیاک، سایر شرکت‌هایی را که همچنان ماهیت مستقل قبلى خود را داشتند، از مجموعه ساختمان پاک‌نیزد جدید کردیم و به دفتری دیگر منتقل کردیم. حوزه بیمه، گردشگری، زیرساخت فضای تجاری و پرداخت‌یاری ما اینجا مستقر است.

قبل از اینکه بیمه دات کام شکل بگیرد، چه فعالیت‌های داشتید؟

من فارغ التحصیل مهندسی برق، گرایش الکترونیک هستم و از سال ۱۳۸۶ فعالیت حرفه‌ای خود را آغاز کردم. از سال ۱۳۸۸، به نوعی به فضای آی‌تی، با رویکرد سیستم‌های یکپارچه در لایه عملیات و پیاده‌سازی وارد شدم. دو سال بعد، به عنوان PMO (Project Management Office) به شرکت راهبردی و هم‌زمان در رشته مدیریت عالی کسوب و کاریا همان MBA دانشگاه پلی‌تکنیک دنبال می‌کردم. سال ۱۳۹۳، به نوعی نقطه عطف زندگی‌ام بود: مادر شدم و با این تغییر، حدود دو سال از کار فاصله گرفتم و بعد از آن، استقلال کاری ام با «بیمه دات کام» آغاز شد.

چه سالی به کار برگشتید؟

۱۳۹۵، پایان نامه دوره MBA من در مورد «پژوهشی از راه دور» و اجرای آن در ایران بود. با توجه به اینکه با حوزه پژوهشی آشنا شدم، تمرکز و مطالعاتم را در برایه بیمه آغاز کردم. بررسی کردم چقدر جای کار دارد و در صنعت بیمه آی‌تی و پرداخت داشتم. است. چون سابقه‌ای در صنعت آی‌تی و پرداخت داشتم، می‌دانستیم اینجا وضعیت پرداختی خوب است و نسبت به دنیا شرایط مان قابل قبول است. اما در بیمه مرکزی بود. به همین واسطه با مجموعه «اینیاک» آشنا شدیم. این مجموعه متعلق به دو برادر، آقایان «نادر و ناصر حجازیان» است که از حسنه سال ۱۳۷۶ کار در صنعت آی‌تی را با رویکرد پرداخت شروع کرده‌اند. آنها از اولین پی‌سپی‌های کشور بودند و با زیرساخت‌های عمده‌ای که در اختیار داشته‌اند، محصولات به شرکت گلنگ است. از سال گذشته و پیش از این معامله و پیوستن گلنگ به جمجم سهامداران اینیاک، سایر شرکت‌هایی را که همچنان ماهیت مستقل قبلى خود را داشتند، از مجموعه ساختمان پاک‌نیزد جدید کردیم و به دفتری دیگر منتقل کردیم. حوزه بیمه، گردشگری، زیرساخت فضای تجاری و پرداخت‌یاری ما اینجا مستقر است.

ترکیب سهامداری شما به چه شکل است؟

تاسال ۱۳۹۹، اینیاک، متعلق به برادران حجازیان بود. ما از ابتدای بیمه دات کام را شرکتی مستقل کردیم. حوزه

به همین دلیل از ابتدایا این استراتژی پیش آمدیم که از طریق اپلیکیشن ها و B2B در موبایل مردم باشیم و هم زمان روی بیمه دات کام از نظر محتوایی، سئو و مسائل تکنیکی کار کنیم. سرمایه‌گذاری مبیت‌تر در این حوزه بود. در هم‌مقطعی هم سعی کردیم زمان‌هایی که به نوعی فصل رونق یا همان های سیزده محسوب می‌شوند، کمپین‌هایی را تعریف کنیم که کم به رشدمنان کمک کند، اما نه صورت هیجانی. این کامل‌در نمودار ماروشن و مشخص است. ما هیچ وقت نزول نداشتیم، چون صعود یکباره هم نداشتیم. دوستان دیگر ما، برخی موقع ناگهان از ماسیقت گرفته‌اند، اما به همان میزان افت رانیز تجربه کرده‌اند.

این آهستگی و پیوستگی را در ادامه با چه برنامه‌بیری و سیاست‌گذاری ادامه خواهید داد؟

ما همچنان داریم به سرمایه‌گذاری ادامه می‌دهیم. این طور نیست که بگوییم ترزیق مالی ما صفر شده یا دیگر نیازی به سرمایه‌گذاری نداریم. فقط حساب شده عمل می‌کنیم. امروزه صنعت تبلیغات بسیار پیشرفت کرده و متفاوت از گذشته است. صاحبان شرکت‌های تبلیغاتی و رسانه و مشاوران این حوزه، دیگر به این موضوع واقف‌اند که بازی باید برند برش از خود بگیرند. نمی‌توان برای کسی تبلیغ کرد، ولی نسبت به نتیجه و بازخورد آن بی‌تفاوت بود. به تدریج، این حلقة‌های شکل درستی در حال به هم پیوستن هستند. ما امسال کمی گام‌های تبلیغاتی را محاکم‌تر برداشته‌ایم. از ابتدای سال کمپین‌های محیطی مان بالا بوده و باشار کمتری، رشد سازه‌ها در حال افزایش است. البته در بخش دیجیتال ما از ابتدای برنامه داشتیم. خوشبختانه خیلی هم خوب و موفق عمل کردیم. انصافاً لآن وضعیت بسیار خوبی داریم. اگر نسبت به میزان سرمایه‌گذاری در حوزه دیجیتال در تبلیغات صحبت کنیم که قطعاً قسمت عمده آن به تولید محظاً برمی‌گردد. می‌توانیم بگوییم حموده توتسه برابر بهتر از رقبا عمل کرده‌ایم. با وجود اینکه قطعاً یک دهم دوستان‌هزینه کرده‌ایم، اما هزینه‌هایمان هدفمندتر بوده است. به دنبال این هستیم که یکی از دو برند بتر باشیم. البته الان تقریباً هستیم. در این چند ماه اخیر، «از کی» به دلیل تبلیغات محیطی و تلویزیونی گسترده اول است و بعدما و بعد هم بیمه‌بازار. بیمه‌بازار هم بیشتر تبلیغات محیطی تهران را هدف‌گذاری کرده است. در حالی که فروش سایر استان‌های مخالف قابل توجه است.

اندازه این بازار در حال حاضر چقدر است؟

فکر می‌کنید اگر مشکلات را حل کند، این برسد؟ توسعه پیدا کند و به جایگاه واقعی اش برسد؟ سال گذشته، اندازه صنعت بیمه طبق آمار حدود ۸۱ هزار میلیارد تومان بوده است؛ معادل ۶۵ میلیون فقره بیمه‌نامه. اما همان طور که گفت، همه اینها قابل آغاز شدن نیستند. حدود ۴۴ درصد این حجم را ایلی قابلیت آنلاین شدن را دارند. پس اگر بخواهیم اندازه این صنعت را در نظر بگیریم، با توجه به رشد امسال چیزی حدود ۴۵ هزار میلیارد تومان اندازه صنعت بیمه است که می‌تواند آنلاین شود. الان حدود یک درصد آن روی بستر آنلاین آمده است و هنوز عدد قابل بیان نیست...

یعنی کمتر از هزار میلیارد تومان؟

نه، از هزار میلیارد تومان بیشتر است. اگر نخواهیم نسبت به اندازه کل بازار بسنجیم، تقریباً حدود شش، هفت درصد، چیزی حدود سه هزار میلیارد تومان. این رقم هنوز کوچک است. یکی از ویزگی‌های ما این است که بتوانیم رشد عده کنیم و مقیاس خود را افزایش دهیم. در افق دید ما این است که تا سه سال آینده ظرفیت بخش آنلاین را تا ۵۰ درصد افزایش دهیم. طبق ازیبایی‌هایی که ما داشتیم، ۷۰ درصد از این ۵۰ درصد می‌تواند در اختیار شرکت‌های استارت‌آپ باشد، چون خود شرکت‌های بیمه‌هم فروش آنلاین دارند. احتمالاً حدود ۲۰ تا ۲۵ درصدش به آنها تعلق بگیرد.

اسنپ رانندگان را حذف کرد؟ خیر. به آنها گفت عضوسامانه استنپ شوند. در حال حاضر ما با ۱۵۰ نماینده طرف قرارداد هستیم. کار صدور بیمه‌نامه‌های مارا نجام می‌دهند، زیرا به دنبال کسب درآمد از کارمزد صدور نیستیم.

بحث بیمه خیلی داغ است. یعنی علاوه بر چالشی که بارگلابتور دارید که چالش مشترک تمامی کسب‌وکارهای نوآور است، رقبایی هم دارید که طبیعی است. به نظر شما چه کسی رقیب اصلی است؟ در حال حاضر از این بازار چه سهمی دارید و چه برنامه‌ای برای آینده دارید؟

این راهمه می‌دانیم استارت‌آپ زیاد به بازار می‌آید، اما در نهایت مثلاً سه کسب‌وکار می‌مانند... هنوز مابه این مرحله نرسیده‌ایم اما سه تای آن مشخص است. اینکه از این سه استارت‌آپ کدام برتر از دیگر خواهد بود، هنوز مشخص نیست و رتبه‌ها در حال جایه جایی است. در حال حاضر «از کی»، «بیمه‌بازار» و ماسه برند اول و در حال رقباً هست. از نظر دسته‌بندی کنسایی هم همین است. اما اول و دومی هنوز مشخص نیست. فکر می‌کنم کنسای «از کی»، حدود ۱۱۰۰ تا ۱۲۰۰ باشد، ماسه ۱۷۰۰ و «بیمه‌بازار» به نظرم حدود ۱۶۸۰ بسیار نزدیک به هم حرکت می‌کنیم.

حتماً این کسب‌وکارها را رقبای جدی می‌دانیم. سهمی که

حالا بیمه دات کام دارد، بین ۲۰ تا ۲۵ درصد کل بازار آنلاین

است؛ البته این سهم حاصل از بیمه دات کام و کانال‌های

B2B است، زیرا ما در حال حاضر، با اختلاف در بحث

متفاوتیم، تمام اپلیکیشن‌هایی که روی آنها سرویس و آیکون وجود دارد، یعنی بالای ۹۰ درصد، از بیمه دات کام خدمات

می‌گیرند. اگر اپلیکیشن‌های سکه، ایوا، ساپ، جیرینگ،

ایرانسل و... را بینیید، زیرا ساخت‌شان را زمام می‌گیرند. خانه کارگر سرویس بیمه‌اش را زمام می‌گیرد.

در مجموع چند کاربر دارید؟

نزدیک یه یک میلیون. نکته‌ای را در مورد دو اپلیکیشن رقیب بگویم و آن اینکه رقیب خوب، خیلی مفید است. امیدوارم آنها هم از این مسیر طولانی خسته نشوند. در این مدت خیلی‌ها را دیده‌ایم که آمدن و رفتند. ماسه رقیب در مورد رویکرد تبلیغاتی باهم تفاوت داریم. بیمه‌تیو که چندی پیش با از کی ادغام شد، از ابتدای تبلیغات سنگینی داشت، در حالی که از نظر سیستمی خیلی ضعیف بود؛ ولی هر چه داشت به تبلیغات اختصاص می‌داد. در ادامه هم «از کی» که برند جدیدی است در تلویزیون سرمایه‌گذاری قابل توجهی کرد که امیدوارم نتیجه بگیرند. تیم «بیمه‌بازار» رویکرد متفاوت‌تری دارند. آنها از ابتدای نیمه مالی قوی نداشتند و به همین دلیل هزارگاهی ناچار شدند که کنند. مبلغی را به کسب‌وکار تزریق کنند و در ازایش سهام و اکذار کردند. معمولاً هم این مبالغ را در تبلیغات سرمایه‌گذاری کردند و باز سهام فروختند و... یعنی حرکت‌شان به شکل سینیوسی ادامه دارد. اما ادستان «بیمه دات کام» کمی متفاوت بوده است. در تمام نمودارهای تحليلی که در فضای دیجیتال وجود دارد، چیزی که به چشم می‌آید، روند رو به رشد آنسته و پیوسته بیمه دات کام است. ما از روز اول می‌دانستیم که اگر از ابتدا با سروصدا وارد شویم، خیلی خوب بالا می‌رویم. اما نگاه داشتن آن جایگاه در گروه عاملی است که تحت اختیار مانیستند. اول از همه هم فرهنگ خردی بیمه به صورت الکترونیکی است. تضمینی نیست با هزینه زیاد برای تبلیغات، کاربر به سایتم جذب شود و حتی فروش لحظه‌ای ام بالا برود. سوال‌هایی وجود دارد مثل اینکه اینها چند درصد از جمعیت‌اند؟ چقدر به خردی این سیستم وفادار می‌مانند؟ بیمه با گردشگری فرق دارد. شاید من خدمات گردشگری بخرم، سفر بروم و امروز که از سفر برگردم، دوباره فردا هم بخواهمن سفر بروم، اما زمان بندی خدمات بیمه‌ای متفاوت است. بازه‌های زمانی شش ماهه و یک ساله و... دارد. بنابراین فرهنگ سازی مقوله بسیار مهمی است.



انجام شود. دوست داشت اورا به عنوان پدر استارت‌آپ‌های بیمه‌ای بشناسند. این فرصتی شد که فضای تحدیدی رکله پولش را در بانک سپرده‌گذاری کند، در بورس سرمایه‌گذاری کند یا بیمه عمر بخرد. باید ببینیم چقدر مردم صنعت بیمه را این طور می‌شناسند.

هیچ کس اقدامی نمی‌کرد، بدتر است. دوست بیمه مرکزی بدون در نظر گرفتن فضا و اکوسیستم استارت‌آپ‌ها، شروع به منطبق کردن استارت‌آپ‌ها بر مدل‌های فعلی خود کردند.

آیا کارگزاران بزرگ در این اتفاقات نقش دارند؟

هم کارگزاران و هم نماینده‌گان ۱۰۰ درصد نقش دارند. از حدود سی شرکت بیمه‌ای که فعال هستند، تاکنون حدود ۸۰ هزار نماینده‌گی بیمه در کشور صادر شده است. این یعنی که سرنوشتی مشابه هزونه گردشگری باورود «علی‌بابا» و هزونه حمل و نقل باورود «اسنپ» در انتظار بیمه است. به دلیل رگولاتور با احتیاط پیشتر حرکت کرد. اگر منصف باشیم، در این سال‌ها رگولاتور سهم کمتری در مقابله با ما داشته است. شرکت‌های بیمه، بیشتر متأثر از نماینده‌گان شان هستند. بیمه پرا داشته شده، به شکل درستی احران شده است. از زمانی که ما وارد این حوزه شدیم، رگولاتور متوجه این نکته شد که سرنوشتی مشابه هزونه گردشگری باورود «علی‌بابا» و هزونه حمل و نقل باورود در انتظار بیمه است. به همین دلیل رگولاتور سه کشور کلان کشور، اگر هم خلاصه به طور کلی در سیاست‌گذاری‌های کلان کشور، اگر هم ۲ نمی‌رسد.

هم کارگزاران و هم نماینده‌گان ۱۰۰ درصد نقش دارند. از حدود سی شرکت بیمه‌ای که فعال هستند، تاکنون حدود ۸۰ هزار نماینده‌گی بیمه در کشور صادر شده است. این یعنی که سرنوشتی مشابه هزونه گردشگری باورود «علی‌بابا» و هزونه حمل و نقل باورود «اسنپ» در انتظار بیمه است. تخته‌کی در

مان کسی راقط نمی‌کنیم. مسئله چیز دیگری است و در اصل دنیا در حال تغییر است. فرض کنید، من فروشنده دوربین عکاسی بوده‌ام. وقتی موبایل هوشمند از راه می‌رسد و دوربین‌های فروشگاه‌من کاربردشان را از دست می‌دهند. باید تغییر کنم تا بتوانم همچنان در بازار بیمه، باید هدف دیگری پیدا کنم و گرنه محکوم به فناهستم.

با این اوصاف راهکار شما چیست؟ شما در حال حاضر مشغول مذاکره‌اید؟

بله، بینید، وقتی از صنعت بیمه صحبت می‌کنیم، باید بدانیم که «صنعت» باید بتواند آن قدر سرمایه‌سازی کند که بر جی دی‌پی اثر مستقیم داشته باشد تا بتواند به عنوان «صنعت» شناخته شود. باید ببینیم که رقیب بیمه چه کسی است؟ رقیب ماجه کسی است؟ رقیب هر کسی که در صنعت بیمه کار می‌کند، بانک و بورس است؛ مارکیب



گفت و گو با مهدی زیوداری، مشاور سرمایه‌گذاری کسب و کارها در باره
برنامه‌هایی که برای حوزه بازی سازی در فضای بین‌المللی دارد

آینده صنعت بازی‌سازی به سمت بلاکچین و متاورس می‌رود

مهندی زیوداری سال‌هاست در اکوسیستم نوآوری فعال است و به عنوان کسی که در این حوزه سرمایه‌گذاری انجام داده و به شرکت‌های مختلف در این بخش مشاوره داده است، از پیچ و خم‌های این حوزه آگاهی دارد. او اولین مدیر عامل صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر شریف بوده و هم‌بنیان‌گذار استارتاپ کارچین است. زیوداری در گفت و گوی پیش رو از سرمایه‌گذاری روی یک بازی می‌گوید که توسط تیمی ایرانی در ترکیه توسعه داده شده و سپس به یک سرمایه‌گذار خارجی واگذار شده است. او همچنین از برنامه‌هایی که در آینده نزدیک برای حوزه بازی سازی در نظر دارد، سخن تأمینش کنیم.

برنامه‌های آتی تیم شما چیست؟

این یک سرآغاز بود و دریچه جدیدی به روی ما باز کرد. از یک جایی به بعد مسیر را تغییر دادیم و پروژه را به سمت بلاکچین شدن بردم. تصمیم به این کار گرفتیم و اسم پروژه را هم مقداری تغییر دادیم و آن را با فضای بلاکچینی متناسب کردیم. همین باعث شد که چند سرمایه‌گذار بین‌المللی مستقر در ترکیه و علاوه‌مند به این فضا، پاییش بگذراند. با توجه به اینکه بلاکچین کردن این بازی و لانچ کردن آن در فضای کریپتوکارنسی حساسیت و نکاتی به وجود آورده بود، در نهایت تصمیم گرفتیم به طور کامل، این بازی را به آنها واگذار کنیم. البته آنها هم به این کار ابراز علاقه کردند. اما بخشی از توکن‌های این پروژه همچنان دست اعضای اینوستار و تیم توسعه پروژه است و قرار است که به عنوان یک بازی بلاکچینی بهزودی منتشر شود. این پروژه هم برای سرمایه‌گذار و هم برای تیم توسعه‌دهنده، تجربه خیلی خوبی بود. دریچه جدیدی در فضای بلاکچینی و گیم‌های بلاکچینی برای ما ایجاد شد. برنامه بعدی اعضا توسعه دهنده، طراحی یک بازی در فضای متاورس است. پروژه بعدی که می‌خواهیم لانچ کنیم در حوزه بازی‌های متاورس خواهد بود، البته در مقیاسی بسیار بزرگ‌تر، به طوری که پروژه سال گذشته را می‌توانیم مینی‌گیم بنامیم. برآوردمان این است که بتوانیم چند میلیون دلار سرمایه چذب کنیم و این دفعه خودمان آن را لانچ کنیم.

دلیل شما برای فروش و واگذاری این پروژه چه بود؟ همین که منتشر نشد؟

نه، اتفاقاً بازی بسیار خوب از کار درآمده بود. اعضای استودیو نیو گیم که الان ساکن ترکیه هستند، متشكل از افرادی توانمند است. آنها به صورت حرفاء پرسه ساخت این بازی را پیش بردند. اما کار در این حوزه آن هم در سطح بین‌المللی به سرمایه خیلی زیاد نیاز دارد.

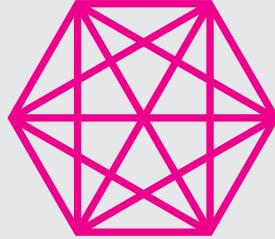
هنوز فرهنگ سرمایه‌گذاری جانب‌گفتاده است

گفت و گو با ایمان قربانی،
مدیر مرکز نوآوری
صنایع خلاق استان
گیلان که معتقد است
آموزش سرمایه‌گذاری
وازطرف دیگر
جذب سرمایه از
مهم‌ترین الزامات
اکوسیستم است



گفت و گو

INTERVIEW



جاوگان نوآوری
INNOVATION LOCATION

۱۴۰۰
۳ بهمن
۲۶۰۰
الاول

دانش‌بنیانی هستند که در عین حال خلاقیت دارند. برای اینکه متوجه این مفهوم بشویم، ابتدا باید مفهوم صنایع خلاق را درک نیم. از نظر تعاریف استاندارد، صنایع خلاق به صنایعی می‌گویند که در تأمین، تولید و توزیع محصولات شان از روش‌های خلاقانه، فناورانه، نوآورانه و هنری یا اجتماعی استفاده کنند. حال ممکن است یکسری از شرکت‌هایی که مبنای دانشی هم دارند، از این قضیه استفاده کنند اما در خلاقیت پیچیدگی محصول و فناوری چندان ملاک نیست و نوآوری ملاک است.

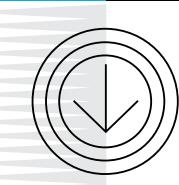
مثلاً استارتاپ جاجیگا که در گیلان مستقر است. یک شرکت دانش‌بنیان است. اما از نظر ما شرکت خلاق هم محسوب می‌شود؛ زیرا در تأمین، توزیع و راهه خدماتش از روش‌های خلاقانه و نوآورانه استفاده می‌کند. حال اگر بخواهیم حوزه‌های پذیرش صنایع خلاق، صنایعی نو و بهشت سیال هستند. یعنی با خیلی جاها هم شرکت‌های یک دستورالعمل داریم که طبق آن صنایع خلاق در ایران به



علی‌قلی‌زاده
گردروبدباری
@Ali_Gholizadeh_

لطفاً در همین ابتدا از واژه خلاق بگویید. چه فیلترهایی برای جذب تیم‌ها بر اساس این واژه دارید؛ یا به بیان دیگر، خلاقیت تیم‌ها باید چه شکل و شمایلی داشته باشد که از فیلتر شمارد شوند؟

متخصصانه یا خوشبختانه صنایع خلاق، صنایعی جاها همپوشانی دارند و در خیلی جاها هم شرکت‌های



ادامه از صفحه ۳

آیا زندانیان زندان‌بانان خوبی می‌شوند؟

فیلترینگ رایپرگیری و عملی کنده واقع‌گای تأسف دارد. قانون این اجازه را به اصناف داده است، ولی هیچ اتحادیه‌وصنفی مجبور نیست برای عضویت کسب‌وکارها آنها را تهدید کند. یک اتحادیه باید چنان جذابیت‌هایی ایجاد کند که کسب‌وکارها با میل و رغبت عضو آن اتحادیه شوند. در یک سال گذشته و قاعده‌تا در تمام دوره‌های قبلی هیئت مدیره و تاریخ ۶ اساله سازمان نظام صنفی رایانه‌ای، مهمترین مسئله روی میز این بوده که چگونه عضویت در نظام صنفی رایانه‌ای را برای کسب‌وکارها جذاب کنیم.

در همین راستا در حال حاضر ۲۲ کمیسیون فعال تخصصی فقط در سازمان نصرت‌های شکل گرفته و تلاش می‌شود همه کسب‌وکارهای حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات بتوانند مسائل صنفی خود را از طریق این نهاد صنفی دنبال کنند. پیگیری‌های سازمان نصرت‌های عنوان اولین نهاد صنفی که با طرح صیانت مخالفت کرد یا مواردی مانند حمایت از برخی افراد و کسب‌وکارها در همین راستا بوده است. قاعده‌تا احکام که قوه قضائیه برخی فعالان کسب‌وکارهای نوآور صادر کرده، طبق قانون بوده، ولی حرف ما این است که جهان تغییر کرده و لازم است بامدل‌های ذهنی متفاوتی پدیده تنظیم‌گری را نجات دهیم. برخورد و بگیر و بندرا نهادهای دولتی به خوبی بلد هستند و برای پلمن و فیلترینگ نیازی به صنف نیست.

۴

در حال حاضر چالش‌های جدی مانند اینماد اجرایی، حاشیه‌های طرح صیانت و برخوردهای سلبی با کسب‌وکارهای اقتصاد نوآوری بزرگ‌ترین مسائل کسب‌وکارهای اینترنتی ایران هستند. اگر اتحادیه‌ای که طبق گفته حقوقدانان غیرقانونی شکل گرفته، تضمیم بگیرد در برای اکوسیستم نوآوری بایستد و با رویکرد مأموریم و مدنور، به مناج زایی پردازد، همان بهتر که مسیر انجلا را دنبال کند. قاعده‌تا فعالیت‌های قهری این اتحادیه به پای همه اعضای هیئت مدیره نوشته می‌شود؛ اگر این افراد نمی‌توانند از برخورده که انجام داده‌اند، عذرخواهی کنند و اصرار به روش خود دارند، باید دو مسیر را دنبال کرد یکی تغییر جدی در اعراضی کسب‌وکارهای اینترنتی برای عضویت، کسب‌وکارها را تهدید به پلمن و فیلترینگ می‌کنند، بیش از اینکه جای تعجب داشته باشد، جای تأسف دارد. حتی در زمان تخلف هم نباید چنین عجلانه اقدام کرد و باید تلاش کرد مسیرهای قانونی را دنبال کنیم.

۵

با توجه به کسب‌وکارهایی که در این نهاد صنفی حضور دارند، قاعده‌تا یگانه مرجع بخش خصوصی برای تنظیم‌گری حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات، سازمان نظام صنفی رایانه‌ای است که در بیشتر استان‌ها شاخه دارد و تمام اعضای هیئت مدیره آن توسط کسب‌وکارهای عضو در یک فرایند شفاف و قابل نظارت توسط رسانه‌ها و افکار عمومی انتخاب می‌شوند. بدلیل رویکرد حاکم بر سازمان نظام صنفی رایانه‌ای در سال‌های گذشته که دوری از هرگونه چالش و کشمکش بوده، متأسفانه برخی با سوارشدن بر موج کسب‌وکارهای اینترنتی امروزی به گلواه مجوذه‌های تبدیل شده‌اند. در کنار اتحادیه‌های صنفی و سازمان نظام صنفی، انواع دیگر نهادهای صنفی را داریم؛ به عنوان نمونه انجمن هایی که از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی مجوز می‌گیرند و به استناد ماده ۱۳۱ قانون کار فعالیت می‌کنند. این انجمن‌ها در مقام مشاوره و کمک به هم‌صنفان خود تشکیل می‌شوند، به رصد بازار می‌پردازند و پیشنهادهای خود را تدوین و تنظیم کرده و برای مراجعت دارای صلاحیت می‌فرستند. انجمن‌های صنفی محلی برای صدور مجوز، نظارت و پایش داده‌های نیستند، ولی به رصد بازار و فعالیت‌های آموزشی می‌پردازند و داشتن انجمن صنفی موجب رشد و پیشرفت صنوف می‌شود. همچنین انواع سندیکاهای و کنسرسیوم‌ها را داریم که برای توسعه اهداف صنفی تشکیل می‌شوند.

۶

در تمام فعالیت‌های صنفی اصل بر حمایت از بخش خصوصی و کسب‌وکارهای عضو است. در تمام نهادهای صنفی و به طور خاص سازمان نظام صنفی رایانه‌ای، با طراحی مکانیسم‌هایی شفاف مانند شورای انتظامی تلاش می‌شود که تخلفات اصناف درون صنف برسی شود و مجازات‌ها و مسیه‌های قانونی آن هم طراحی شده است. همه اصناف به حکم قانون می‌توانند برای موضوعات مختلف درخواست پلمن و فیلترینگ کسب‌وکارهای را بدنه‌ند. در حال حاضر این پتانسیل قانونی وجود دارد، ولی رویکرد جایی مانند سازمان نظام صنفی رایانه‌ای این بوده که از این اهرم قانونی استفاده نکند. اینکه برخی در اتحادیه کسب‌وکارهای اینترنتی برای عضویت، کسب‌وکارها را تهدید به پلمن و فیلترینگ می‌کنند، بیش از اینکه جای تعجب داشته باشد، جای تأسف دارد. حتی در زمان تخلف هم نباید چنین عجلانه اقدام کرد و باید تلاش کرد مسیرهای قانونی را دنبال کنیم.

۷

قاعده‌تا هیئت مدیره این اتحادیه و سکوت برخی افراد تأثیرگذار صرفاً به این دلیل بوده که در فضای آشفته امروز برخی قرار است از اقتصاد نوآوری حمایت کنند. اگر آنها قرار است دردی به دردهای موحد اضافه کنند، همان بهتر که چنین اتحادیه‌ای وجود نداشته باشد.

شماره ۳
سهمن
۱۴۰۰
سال اولKARANG
کارانگ

حوزه سرمایه‌گذاری نیستم و چیزهایی را که مشاهده می‌کنم، می‌گویم.

کجا کار تیم‌ها می‌لنگد که سرمایه‌گذار
راغب نمی‌شود رسیک کند؟

به نظر من دلیل اینکه چرا نمی‌تواند سرمایه‌گذار چهارپنده نمی‌شوند، این است که به آن سطح از آمادگی فناوری که باید رسیده باشند و سرمایه‌گذار را راغب کنند، نرسیده‌اند. دوم اینکه در بحث ادغام‌شدن با سرمایه‌گذار و سهام‌گرفت هنوز آن رفتار حرفه‌ای از طرف سرمایه‌گذار وجود ندارد و از طرف سرمایه‌پذیر نیز (Validate) با بت سهام (Start-up) به صورت درستی انجام نمی‌شود. اغلب می‌خواهند بایت سهامی مشخص و کمبالغه زیادی دریافت کنند و از طرف دیگر هم سرمایه‌گذار نمی‌خواهد مبلغ درستی را در نظر بگیرد. بحث دیگر هم این است که قراردادهای حوزه سرمایه‌گذاری برای طرفین خیلی شفاف و مشخص تدوین نمی‌شود.

شما مسئله سرمایه‌گذاری استان گیلان را بیشتر در فرهنگ اهالی کسب‌وکار می‌بینید تا سرمایه‌گذاران؟ یعنی کسانی که فعالیت می‌کنند و تیم یا شرکتی را شکل داده‌اند. آنچنان به سمت سرمایه‌گذار نمی‌روند و به سرمایه‌گذاری کلان چراگ سبز نشان نمی‌دهند و بیشتر دوست دارند طبیعی رشد کنند؟

بله. از طرفی هم خلاصه وجود سرمایه‌گذار مدنظر آنها وجود دارد.

پس این قضیه دو طرفه است؟
بله از طرف دیگر هم سرمایه‌گذار با توجه به سرمایه‌گذاری های سنتی خلیل تمايل و درکی را از سرمایه‌گذاری در این حوزه ندارد. من خلاصه اصلی رادر آموزش می‌بینم.

فکر می‌کنید این آموزش در چه حوزه‌ای و به چه صورتی باید انجام گیرد؟

کسانی که ذی نفع هستند باید آموزش بدنه‌ند و این وظیفه به صندوق نوآوری و شکوفایی برمی‌گردد. به نظر بیشترین هزینه‌ای که می‌خواهند در اکوسیستم‌های استارتاپی انجام بدهند، منوط به تقویت فرهنگ سرمایه‌گذاری است. البته کارهای خوبی در حال انجام است، مثلاً کاروپیا یک مقدار ذهن مردم را نسبت به سرمایه‌گذاری جمعی جلویی بردا و انواع مقالاتی که نوشتۀ می‌شود، از این دست فعالیت‌ها هاستند.

مهم‌ترین مشکلاتی که پیش روی مرکز نوآوری صنایع خلاق پارک علم و فناوری گیلان است، کدام‌اند؟

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات این است که ساختار قانونی مشخصی ندارد. این مرکز با حمایت معاونت علمی ریاست‌جمهوری افتتاح شده و هر لحظه با توجه به سیاست‌هایی که در قوانین کشور یا حمایت‌های دولت به وجود می‌آید، ممکن است اثری از آن نباشد. یعنی ممکن است حمایت نباشد؛ کما اینکه مافقط توانستیم یکبار از آن حمایت بگیریم. بحث بعدی شفاف‌بینویسنگ از آن حمایت می‌گردد. این مرکز نوآوری صنایع خلاق گیلان در فضای اجاره‌ای مستقر است؛ نداشتن ملکی که مشخصاً برای صنایع خلاق باشد، مشکل است و بزرگ‌ترین مشکل هم این است که به دلیل نزدیکی به پایتخت یعنی تهران، اکثر کسانی که در صنایع خلاق رشد و پیشرفت می‌کنند، به تهران می‌روند. اینجا ماتقریباً به عنوان مرکز هستیم که نقش شتاب‌دهنده را یافمایی کنند و آنها آماده می‌کنیم و با توجه به اینکه ماهیت مان دولتی است، هیچ انتفاعی هم از این قضیه نمی‌بریم.

هشت حوزه تقسیم شده که تقدم و تأخیر ندارد و به ترتیب، صنعت دیداری و شنیداری، کسب‌وکارهای دیجیتال و فضای مجازی، صنایع دستی و گردشگری، هزهای تجسمی و نمایشی، بازی، اسپاب‌بازی و سرگرمی، طراحی و معماری، یادگیری (که شامل آموزش آنالیز همی‌شود) نشر و چاپ و درنهایت گیاهان دارویی و طب سنتی هستند.

مرکز نوآوری صنایع خلاق چه خدماتی به تیم‌هایی که وارد مجموعه می‌شوند، ارائه می‌دهد؟

نوع حمایتی که از تیم‌ها انجام می‌دهیم، مانند حمایت از بابت سهام (Start-up) است که یک فناوری را توسعه می‌دهد، یعنی از نظر بحث حمایتی با آنها مانند شرکت‌هایی رفتار می‌کنیم که عضو پارک هستند؛ چراکه قطعاً ایده‌ای دارند که عضو پارک علم و فناوری می‌شوند. حال یک نفر ممکن است در صنعت های تک چیزی تولید کرده باشد که آن را روی خود و قرار می‌دهد و مثلاً سوخت را کاهش می‌دهد یا دیگر هم در این حوزه اسپاب‌بازی تولید کرده و دست افریده یادست سازهای تولید کرده است. مازه همه این افراد به یک نوع حمایت می‌کنیم. به همه افراد فضامی دهیم، حمایت مالی می‌کنیم، یکسری دورهای آموزشی در اختیارشان قرار می‌دهیم، اجازه می‌دهیم در نمایشگاه‌های ملی و بین‌المللی محصول شان را معرفی کنند؛ تمام حمایت‌ها هم پیکان است.

چه مبلغی را به عنوان سرمایه‌گذاری روی تیم‌های را در اختیارشان قرار می‌دهید؟
اگر شرکت ثبت شده باشد تا سقف ۱۵۰ میلیون تومان.

حتی اگر شرکت نوپا باشند؟
از شرکت‌های ثبت شده حتی اگر نوپا باشند و در روز از ثبت آنها گذشته باشد و عضو پارک باشند، طبق مصوبه پارک علم و فناوری گیلان تا مبلغ ۱۵۰ میلیون تومان حمایت مالی می‌شود. حمایتی که از جام می‌دهیم اگر در راستای ایده محوری شان باشد، مقداری از آن مانند همه پارک‌های دیگر بخشیده می‌شود؛ ممکن است سه چهارم بخشیده شود و یک چهارم را دریافت شود. سرمایه‌گذاری در گردش هم تا ۵۰۰ میلیون تومان به صورت یک ساله.

شما سهامی را زیر تیم‌ها طلب می‌کنید؟
به هیچ‌وجه، مادولتی هستیم و نمی‌توانیم، به همین دلیل رگولاتوری و پذیرش مان خلیل سخت نیست.

وضعیت سرمایه‌گذاری روی تیم‌ها به چه صورت است و چطور ارزیابی شان می‌کنید؟
ما به صورت ماهانه را رویدادهای سرمایه‌گذاری شان می‌کنیم و صندوقهایی مختص در آن حضور دارند. از صندوق نوآوری و شکوفایی تا صندوق پژوهش و فناوری استان یا صندوقهای دیگر که تماش می‌گیرند و فایل بیکتک از استارتاپ‌ها می‌خواهند، اما هیچ‌کدام منجر به سرمایه‌گذاری نشده است.

چرا؟
البته یکی، دوم در سرمایه‌گذاری منجر شده است. مانند جاجیگا.

به نظر شما چرا وضعیت سرمایه‌گذاری به این صورت است؟
می‌دانید که سرمایه‌گذار روی اسب بزنده شرط می‌بندد، اما در كل استارتاپ‌های ما کچک هستند و اکثرشان با بودجه طبیعی بالا می‌ایند به غیر از جاجیگا که استارتاپ‌ای در حوزه اقامتگاه‌های غیرهتلی با بوم‌گردی است که توانست از حرکت اول جذب سرمایه کند. ضمن اینکه من متخصص



شرایط جدید کاری
درجهان

ایجاد تعادل میان کار و زندگی

به کارمندان یاهو در ژاپن گفته شده که می‌تواند به جای بارگشت به دفتر، از هر نقطه‌ای از کشور کار کنند و در صورت لزوم با هوایپیمارفت و آمد کنند. این شرکت در بیانیه‌ای اعلام کرد که این قانون از اول آوریل اعمال می‌شود و حدود هشت هزار کارمند از این تغییر بهره‌مند خواهد شد. سیاست کاری انعطاف‌پذیر جدید همچنین به کارمندان اجازه می‌دهد تا با هواپیما رفت و آمد کنند؛ گزینه‌ای که قبلاً در دسترس کارگران نبود.

«کنترارو کاوایه»، رئیس یاهو گفت که بیش از ۹۰ درصد کارمندان در حال حاضر از راه دور کار می‌کنند و عملکرد آنها در خانه حفظ شده با بهبود یافته است. مابه کارمندان یاهو اجازه می‌دهیم در هر کجا ژاپن زندگی کنند. البته مازایای دفتر را انکار نمی‌کنیم، شما می‌توانید در صورت نیاز پرواز کنید.

قبل از همه‌گیری، یاهو به کارمندان خود اجازه کار خانگی انعطاف‌پذیر را داده، اما تعداد روزهای دورکاری را به پنج روز در ماه محدود کرده بود. اکنون یاهو سقف را برداشته و بودجه ایاب و ذهاب ۹۵۰ پوندی (۱۳۰ دلار) در ماه برای هر کارگر تعیین کرده است. این تصمیم با فنهنگ ژاپنی که قبل از همه‌گیری کارمندان را به حضور در دفتر تشویق و به ساعت طولانی کار افتخار می‌کرد، کاملاً در تضاد است. هفته گذشته پاناсонیک اعلام کرد برای تشویق کارمندانش در راستای حفظ بهتر تعامل کار و زندگی، پیشنهاد چهار روز کار در هفته را مطرح کرده است. «یوکی کوسومی»، مدیر اجرایی گفت: «مسئولیت ما ایجاد تعادل ایده‌آل بین سبک کار و سبک زندگی برای سرمایه انسانی متفاوت فعلی است». شرکت‌های فناوری در سراسر جهان تلاش کرده‌اند تا با ارائه هفته‌ای کوتاه‌تر، کارگران را جذب کنند. در دسامبر ۲۰۲۰، شرکت کالاهای مصرفی یونیلو، آزمایشی یک‌ساله از یک هفته کاری کوتاه را برای کارمندان خود در نیوزیلند آغاز کرد. در نوامبر ۲۰۲۱، کارگنان بانک آن‌با همان حقوق به یک هفته کاری چهار روزه منتقل شدند تا شادتر و سالم‌تر باشند. مایکروسافت ژاپن ادعای کرد در سال ۲۰۱۹ یک هفته چهار روزه را با دستمزد کامل آزمایش کرد و فروشش تقریباً ۴۰ درصد افزایش یافت.



کارمندان و فرسودگی شغلی

درس‌هایی که می‌توان از اکوسیستم استارتاپی پرتوخال و رویکرد جدیدش به حقوق کارمندان گرفت

ذهنی پیش‌پرتوخال تماس کارفرمایان با کارمندان بعد از ساعت کاری را غیرقانونی اعلام کرد و برای افرادی که این قانون را بگذرانند، جریمه‌هایی در نظر گرفته شد. این یکی از چندین دستورالعمل جدید با هدف بهبود رفاه کارگران از راه دور بود. کارفرمایان همچنین باید هزینه‌های اضافی ناشی از کار در منزل مانند قبوض بالاتر برق و پهنهای باند سریع تر را پردازند. این بخشی از استراتژی پرتوخال برای اصلاح شیوه‌های کاری خود، پس از تغییر به کنیم به بهای سلامت روان افاده شدند. کارمندان خود را در ذهن پسیاری از مردم، کاهش ساعات کار برای باکاهش تولید است، اما مطالعات متعدد نشان داده‌اند که همه‌چیز با به اصطلاح دانش کار، چیزی که همه مدیران فنی پرتوخالی می‌دانند، مادری را به جذب مردم و پول از سراسر جهان کم کرده، شهرت این کشور را به عنوان پناهگاهی برای دورکاران بیشتر می‌کند.



ترانه احمددوست
taraneh-ahmaddoust
@yahoo.com

◀ پرتوخال جذاب برای فعالان اقتصاد نوآوری می‌توان تصور کرد که این قوانین جدید کارمندان پسند می‌تواند برای بنیان‌گذاران استارتاپ‌ها نامید کنند باشد؛ زیرا اغلب می‌خواهند فرهنگ کار تمام‌ساعتی را پرورش دهند یا اگر مجبور باشند در آخر هفته با کارمندان خود در تماس باشند. اما بنیان‌گذاران و اپرаторهای پرتوخال به دور از خفه کردن اکوسیستم استارتاپ‌ها گفتند که آنها معتقدند این دستورالعمل‌های جدید می‌توانند با ایجاد کارکمتر، نه بیشتر، به بهبود بهره‌وری استارتاپ‌ها و جذب استعدادهای بیشتر به کشور کم کند. به گفته «آنایاتارینا منذر»، رهبر پارلمانی حزب سوسیالیست پرتوخال، این قانون پیش از همه‌گیری در حال اجرا بود، اما موضوع آن بیش از بیش آشکار شد تا به اثرات نامطلوب و منحرف کننده گسترش دورکاری سریع و اکنش نشان دهد. «دیوگ اویوبرا»، مدیر عامل لنдинگ جاپن، یک پلتفرم مشاغل فناوری مستقر در پرتوخال می‌گوید: «از نظر من، سیاست‌های جدیدی توانند برای اطیینان از متعادل تر بودن مأمور باشند. اگر از نظر

مدمی گوید: «مثل ایجاد قانونی برای طلوع خورشید از شرق و غروب در غرب است. قانونی برای چیزی که در حال حاضر در اکوسیستم فناوری در پرتوخال اتفاق افتاده است.» در حالی که دستورالعمل‌های جدید ممکن است تغییرات بزرگی را برای استارتاپ‌های پرتوخالی که سیاست‌های دورکاری را قابل از همه‌گیری اعمال می‌کنند، اعلان نکنند، مدیران اجرایی می‌دانند که برای دنیای خارج، پرتوخال را به مکانی جذاب‌تر برای کارمندان بخش فناوری تبدیل می‌کند. سوهاf می‌گوید: «مادر واقع شاهد علاوه‌یافته‌یافتنی بیشتری نسبت به قبل به شرکت خود هستیم. ماحتی از کاندیداهای آمریکایی خود که ۱۰۰ ساعت هفتگه در شرکت‌های بانکداری سرمایه‌گذاری کارکردن، بازخورد داشته‌ایم که از پیوستن به ما و از دور شدن از کار قبلی خود خوشحال هستند.»

قانون جدید، پرتوخال را به مکانی تبدیل می‌کند که منافع کارمندان را در اولویت قرار می‌دهد و مایل است برای رسیدگی به آنچه به عنوان عدم تعادل در شیوه‌های بازار کار خود می‌بیند، وارد عمل شود. همراه با ابتكارات پشتیبانی دورکاران مانند ۲۰ درصد مالیات ثابت بر درآمد برای ۱۰ سال، دیدن جذبیت این مکان برای کارمندان بالقوه بخش دیجیتال دشوار نیست. «آنتونیو دیاس مارتینز»، مدیر اجرایی استارتاپ پرتوخال، یک سازمان غیرانتفاعی که نماینده استارتاپ‌هاست، این را گامی روی جلو در جذاب‌کردن پرتوخال برای کارمندان بخش دیجیتال می‌گوید: «مادر سال‌های گذشته شاهد نشینش بزرگی از دورکاران بخش دیجیتال بوده‌ایم که می‌خواهند برای توسعه در کشور مابه پرتوخال بایدند و این نوع محیط قانونی یک امتیاز مثبت است.» قانون جدید پرتوخال اولین قانون در نوع خود نیست. در میان سایرین، فرانسه با قانون مشابهی در سال ۲۰۱۷ کارمندان این حق را داد که ایمیل‌های تجاری بعد از ساعت کاری را نادیده بگیرند. اما گسترده‌گری و دامنه آن بر پذیرش روزافزون آن در میان دولت‌ها تأکید می‌کند که شرکت‌ها می‌توانند از تغییر به دورکاری سود‌آوری ببرند؛ البته اگر به خوبی مدیریت شوند.

اولیویر از لنینگ جاپن می‌گوید: «اگر زمان کارفرمایان را کاهش دهیم، افراد باید بینی دهند که چیزی که مهم هستند، بهره‌وری بیشتر خواهد داشت. فکر می‌کنم اگر این طور باشد، در ۱۰ سال آینده تأثیر زیادی بر فرنگ‌ها مخواهد داشت و برند پرتوخالی در جهان بهبود خواهد داشت؛ زیرا کارگران پرتوخالی به طور متوسط مولده‌تر و متوجه‌تر خواهند بود.»



چگونه حمل و نقل کانتینری جهان را دگرگون کرد

صرفه‌جویی در زمان و هزینه

سراسری جهان کاهش می‌دهد.

کانتینری سازی حمل و نقل در سال ۱۹۵۶ توسعه کارآفرین آمریکایی مالکوم مکلین ابداع شد. مکلین یک شرکت حمل و نقل دریایی را خرید بود تا تواند تریلرهای کامیون کامل را با کالاهایشان جابه‌جا کند. او دو گونه حمل و نقل را با هم ترکیب کرد و متوجه شد که یک راه بهتر برای ترکیب گونه‌های حمل و نقل، استفاده از یک شیوه استاندارد کانتینر حمل و نقل است که می‌تواند از یک کامیون تخلیه شود و مستقیماً در کشتی باگیری شود.

با این حال دستاوردهای بزرگ او هنوز در راه بود. او مشاهده کرد که با استفاده از کانتینر حمل و نقل یکسان که کالاهایی را در داخل خود دارد، کارایی حمل و نقل در تعام روش‌ها بهبود می‌یابد. کانتینرهای حمل و نقل که به طور پکارچه بین کامیون‌ها، کشتی‌ها و قطارها جابه‌جا می‌شوند، حداقل اختلال در محموله را در طول حمل و نقل از مبدأ به مقصد تضمین می‌کنند. این امر فرایند پشتیبانی جهانی را به شکل بنیادین ساده و تجارت بین‌المللی را دگرگون کرد.

سازمان بین‌المللی استاندارد در سال ۱۹۶۱ کمیته فنی ISO/TC ۱۰۴ را پایه گذاری کرد که تقریباً تمام جنبه‌های کانتینرهای حمل و نقل مورد استفاده برای کانتینری سازی را استاندارد کرد. استفاده از این سامانه به سرعت گسترش یافت و زنجیره تأمین جهانی را بسیار هموارتر کرد.

کانتینری کردن کشتی‌ها زمان حمل و نقل، جابه‌جایی نیروی کار و هزینه‌های را به میزان زیادی کاهش داد و از از�ام در بنادر به دلیل زمان کوتاه‌تر حمل و نقل کاسته شد. کانتینری کردن نیاز به مرتباً سازی دستی و اینبارداری محموله‌ها در بنادر را زیین برداشت. به این ترتیب تعداد زیادی از مشاغل اسکله که برای باگیری و تخلیه کشتی‌ها لازم بود، حذف شد و از آنجایی که کانتینرهای حمل و نقل نیازی به باز شدن ندارند، خسارات ناشی از آسیب و سرقت را بسیار کاهش داد.

ساخت کشتی‌های کانتینری بر جهان و اقتصاد آن تأثیری واقع‌آنکاری داشت. این دگرگونی موجب رشد انفعای در صادرات و واردات جهانی در نیمه دوم قرن گذشته شد؛ گچه شیوه حمل و نقل کانتینری یکی از بزرگ‌ترین نوآوری‌های تاریخ مدرن است، اما اینکه چگونه آغاز شد، چه زمانی به وجود آمد و چه تأثیری داشت، به خوبی شناخته نشده است.

حمل و نقل کانتینری استانداردی در گستره جهانی است که به کانتینرهای حمل بار اجازه می‌دهد به‌احتی از طریق دریا، راه‌آهن و کامیون حمل شوند. این نوع از کانتینرها کانتینرهای چندحاله‌ی ISO می‌نامند که دارای طول، عرض، ارتفاع و استحکام استاندارد هستند و شیوه شماره‌گذاری یکتاً آنها اجازه می‌دهد با استفاده از سامانه‌های رایانه‌ای را بسیار شوند، از یک بستر باگیری و تخلیه و ایناشته شوند، از یک بستر حمل و نقل به بستر دیگر منتقل شوند و قابل جابه‌جایی در مسافت‌های طولانی باشند.

سامانه‌های جابه‌جایی مورد استفاده برای کانتینری کردن حمل و نقل کاملاً مکانیزه بر پایه استفاده از جرثقیل‌های اسitanدارد و لیفتراک‌هاست که اجزا می‌دهد کانتینرهای حمل و نقل به سادگی بدون اینکه باز شوند، از طریق کشتی‌های باری، کشتی‌های کانتینری، واگن‌های ریلی، کامیون‌های نیمه‌تریلر باگیری، حمل و تخلیه شوند.

مفهوم حمل و نقل کانتینری برای نخستین بار چند قرن پیش مطرح شد. جعبه‌های شبیه کانتینرهای حمل و نقل برای ترکیب حمل و نقل راه‌آهن و اسبکشی تاسیل ۱۷۹۲ در انگلستان مورد استفاده قرار می‌گرفتند. با این حال، این مفهوم تا پس از جنگ جهانی دوم چندان مسافت اسکله که برای باگیری و تخلیه کشتی‌ها گسترش نیافت. رونق تجارت جهانی پس از جنگ منجر به توسعه کشتیرانی کانتینری شد. به این ترتیب آشکار شد سامانه‌ای مانند این به شکلی چشمگیر هزینه‌ها و زمان ترانزیت بار را در



رانده کامیونی که لجستیک دریایی را دگرگون کرد

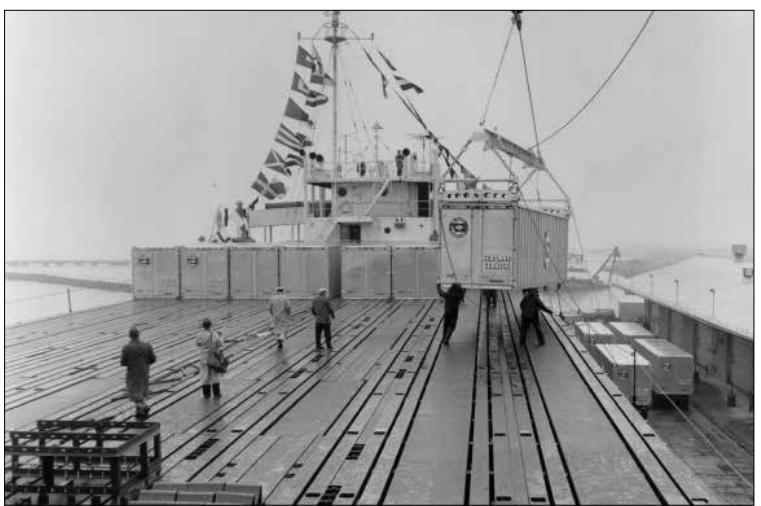
کانتینرهای امروزی ابداع چه کسی هستند و این نوآوری چه کمکی به سیستم حمل و نقل کرد؟

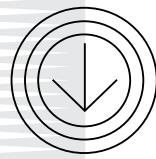
پنج کامیون دیگر، گروهی از رانندگان را به کار گرفت. این اقدام به امکان داد که از جاده خارج شود و به دنبال مشتریان جدید بگردد. گچه در طی دو سال کسب‌وکاری رونق گرفت، اما شرایط بد اقتصادی بسیاری از مشتریان تازه به دست آمده اورا مجبور به کنار گذاشتن قراردادها کرد و مکلین ناگزیر شد خدماتش را کاهش دهد و دوباره پشت فرمان بنشیند.

صدھا تریلر در یک کشتی

زمانی که این شکست باعث شد مکلین کسب و کارش را تقویاً از دست بدهد، با طرحی روبرو شد که سرنوشت را تغییر داد. سال ۱۹۳۷ که وی عدل‌های پنبه را از فایتونیل در کارولینای شمالی به هویکن در نیوجرسی می‌فرستاد، ناگزیر بود ساعت‌ها منتظر بماند تا کامیون تخلیه شود. خودش در این باره گفت: «مجبور بودم بیشتر روز را برای تحویل عدل‌ها منتظر بمانم. آنچه در کامیون نشسته بودم و باگیری بارهای دیگر را می‌دیدم. برایم جالب بود که به زمان و پول تلفشده زیادی نگاه می‌کدم. می‌دیدم که هر جمعه را از کامیون‌بیرون می‌آورند و به زنجیری می‌بندند که آن را به داخل محفظه کشتی می‌برد». چنین صحنه‌ای در سال ۱۹۳۴ توانست ۱۲۰ دلار پس انداز کند که برای خرید یک کامیون دست دوم کافی بود. با خرید این کامیون، مکلین برای همه عمرش وارد مسیر صنعت حمل و نقل شد.

مکلین پیش از آن بود که مکلین طرح خود را برای کشاورزان منطقه شروع کرد و در نهایت با خرید





روش‌های تحلیل رسانه‌های اجتماعی

حرکت به سمت بانکداری رسانه اجتماعی

تفسیر عمیق تراز داده‌های احساسات عمومی / مصرف کننده / کاربر اشاره دارد؛ ارزیابی‌ها، نگرش‌ها و احساسات نسبت به موجودیت‌هایی مانند محصولات، خدمات، سازمان‌ها، افراد، مسائل رویدادها، موضوعات و ویژگی‌های آنها. نمونه کاربرد:

- ◀ تجارت الکترونیک (توصیه محصول / برند، نیازهای بهبود محصول):
- ◀ روابط عمومی (افکار عمومی و احساسات):
- ◀ سیاست (احساسات عمومی و ارزیابی، محبوبیت، پذیرش ایده جدید):
- ◀ بازاریابی (بینش و احساسات مصرف کننده، طراحی کمپین):
- ◀ خدمات (توصیه خدمات و تبلیغات شفاهی، بهبود خدمات):
- ◀ زنجیره‌تأمین (پیش‌بینی تقاضای محصول):
- ◀ امور مالی (قیمت بازار سهام).



نجمه نوزد

دکتری حرفه‌ای بانکداری دیجیتال
عضو هیئت‌اعظاد نسیبه‌واره‌وشنید منا

najmehnozad@yahoo

۴. تحلیل شبکه‌های اجتماعی (Social Network Analysis)

شرح: تجزیه و تحلیل شبکه‌های اجتماعی، انواع و عمق رابطه بین شبکه‌ها را اندازه‌گیری می‌کند. بسیاری از محققان تحلیل شبکه‌های اجتماعی را مهمن و تأثیرگذار می‌دانند. تجزیه و تحلیل شبکه‌های اجتماعی از نودهای تشکیل شده که گره‌ها را فراخوانی می‌کنند و با گره‌های دیگری با علاقه، داشن، نظر و ... مشابه مرتبط هستند. تکنیک تجزیه و تحلیل داده‌ها شامل تعداد گره‌ها، فراوانی یال‌ها و بردارهای ویژه (مانند الگوریتم رتبه‌صفحه) است.

نمونه کاربرد:

- ◀ CRM (رابطه بین گروه‌ها و سایر انجمن‌ها و برندهای):
- ◀ سیاست (رابطه بین گروه‌ها و جامعه):
- ◀ بازاریابی (تأثیرگذاری برند یا تأثیرگذاری احساسات یا شناسایی رهبر جامعه):
- ◀ حوزه‌های عملکردی شامل تولید و عملیات (پیش‌بینی فروش، پیش‌بینی عملیات، کانال‌های تحويل).

۵. تحلیل روند (Trend analysis)

شرح: پیش‌بینی روند بازار یا رفتار مشتری با استفاده از داده‌های تاریخی است و اثربخشی کمپین تبلیغاتی، تغییرات در احساسات مصرف کننده و بازارهای سهام را مشخص می‌کند.

نمونه کاربرد:

- ◀ پیش‌بینی فروش و سهم بازار؛
- ◀ رشد یا حرکت مشتری؛
- ◀ تحلیل سری و رگرسیون.

در سال‌های اخیر بازاریابی رسانه‌های اجتماعی نقش مهمی در دستاوردهای صنعت بازاریابی ایفا می‌کنند و ابزارهای تجزیه و تحلیل رسانه‌های اجتماعی منبع مهمی از اطلاعات بازاریابی استراتژیک هستند. با حجم زیادی از داده‌هایی که هر روز در رسانه‌های اجتماعی پست می‌شوند، ابزارهای گوش‌دادن اجتماعی (Social Listening Tools) به یک مؤلفه مهم در تجزیه و تحلیل رسانه‌های اجتماعی تبدیل شده‌اند. هسته تجزیه و تحلیل رسانه‌های اجتماعی جمع‌آوری و تحقیقات محصول تبدیل شده‌اند. می‌باشد براساس آن تضمیمات کسب و کار را پایه‌گذاری کرد. منزیرادر پژوهش خود در سال ۲۰۱۸ ۲۰ آن نوع تحلیل در رسانه‌های اجتماعی را بررسی و چارچوبی را پیشنهاد کرده که مؤسسات می‌توانند از آن برای استخراج ارزش از داده‌های جمع‌آوری شده از پلتفرم‌های رسانه‌های اجتماعی خود استفاده کنند. در بخش زیرتعدادی از این روش‌ها رائمه شده است.

تاریخ نوآوری

HISTORY OF INNOVATION

شماره ۳۴۰
سهیمن ۳
سال اول

۱. مدل‌سازی موضوع (Topic Modelling)

شرح: تشخیص مضمون‌یار م موضوعات با کاوش و غربال‌کردن قسمت بزرگی از متن کرفته شده که با استفاده از آمارهای پیشرفته و یادگیری ماشین، به شناسایی موضوعات / موضوعات پنهان کمک می‌کند.

نمونه کاربرد:

- ◀ سیاست (اندازه‌گیری و مدیریت افکار عمومی):
- ◀ بهداشت عمومی (آگاهی‌های مرتبط با سلامت):
- ◀ کسب و کار (نام تجاری ذکر شده، توسعه محصول وغیره).

۲. ایده‌کاوی (Opinion Mining)

شرح: تحلیل عقاید، دیدگاه‌ها و باورهای ابراساس معیارهای تحلیلی می‌سنجد. ایده‌کاوی شبیه به تحلیل احساسات است، اما بیشتر بر دیدگاه‌ها، باورها و قضاوت‌های تمکن کند و در وهله اول احساسات مثبت یا منفی را در نظر می‌گیرد.

نمونه کاربرد:

- ◀ تجارت الکترونیک (پیش‌بینی تقاضا و رویداد آینده):

◀ امور مالی (پیش‌بینی بازار سهام):

◀ منابع انسانی (استخدام، حفظ و ارتقای فرد مناسب):

◀ بازاریابی (شناخت نام تجاری، سهم صدا).

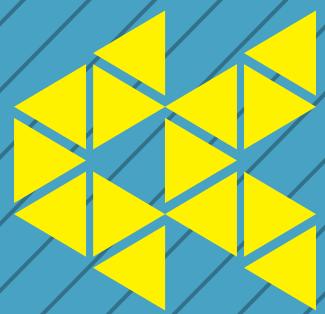
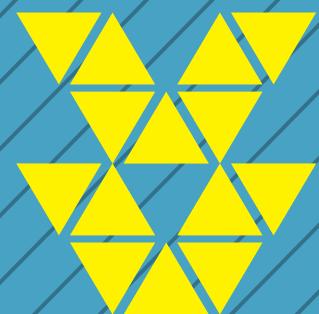
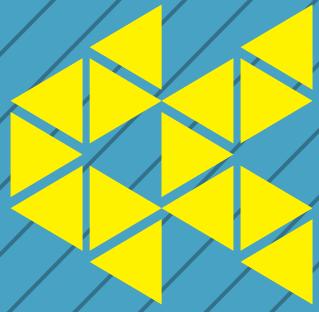
شرح: تحلیل احساسات فرد، گروه و جوامع را نسبت به هر نوع رویداد، محصول، خدمات، برند و غیره اندازه‌گیری می‌کند. تجزیه و تحلیل احساسات شبیه به ایده‌کاوی است، اما به



حمل و نقل در جنوب را تشکیل دهد که ۱۷۷۶ کامیون و ۳۷ پایانه حمل و نقل در امتداد ساحل شرقی داشت کشتنی‌ها قرار بود مسئولیت بیشترین بخش سفرها را بر عهده بگیرند و به این ترتیب کامیون‌ها برای طی کردن مسیرهای کوتاه و عمده‌آرون ایالتی به کار گرفته شوند. قوانین ممکن بود تریلرهای کامیونی که از چندین ایالت عبور می‌کنند، بابت بارهای بسیار سنگین جرمیه شوند. به این ترتیب کامیون‌داران تلاش می‌کردند برای ایجاد تعادل، وزن بار را تآنچایی اضافه کنند که وارد محدوده جرمیه نشوند. مک‌لین می‌دانست که باشد و همین موضوع افکارش را به داشته باشد و همین کشته باشند که در امتداد خط کشتی‌هایی متمایل کرد که در امتداد خط ساحلی ایالت‌منحده حرکت می‌کردند. او معتقد بود: «کشتی‌ها ای هی مقرون به صرفه برای دور زدن محدودیت‌های وزن ساحلی است... بدون لاستیک، بدون تعمیر شاسی، بدون راننده، بدون هزینه سوخت... تنها تریلر بدون جرخ‌ها و بدون محدودیت بلند می‌شود و نه فقط یک یادو یا پنج یا یک دوچین، بلکه صدها تریلر در یک کشتی حمل می‌شوند.»

دیدگاه مک‌لین از بسیاری از جنبه‌ها چیز جدیدی نیوی. شرکت Seatrain در سال ۱۹۲۹ برای حمل و نقل کالا بین نیویورک و کویا، واگن‌های راه‌آهن را روی کشتی‌های دریایی خود حمل می‌کرد. در همین حال حمل جعبه‌های بزرگ با کشتی‌ها کاری غیرممکن نبود، اما هیچ تجارتی برای حمل و نقل سامان‌یافته محموله‌های بسته‌بندی شده وجود نداشت. مک‌لین دریافت اجرای چنین کاری امکان‌پذیر است و با الهام از آن تلاش کرد این مفهوم را به سطح جدیدی برساند. به نظر طرح تجاري بحث برانگيز مک‌لین نوشته: «یکی از قدیمی‌ترین و بیمارترین صنایع کشور بدون هیاهو در حال تلاش برای درمان خود است.» این مقاله یادآوری می‌کرد که درمان بیماری همان کارگزاران تجاری مانند مک‌لین بودند که جان تازه‌ای به صنعت کشتیرانی دادند.

حمل و نقل خودش را در قالب بخشی جدایی‌ناپذیر از یک شبکه حمل و نقل گسترشده در نظر گرفت. به جای کامیون‌دارانی که از خط ساحلی شرقی عبور کنند، چند مرکز حمل و نقل استراتژیک در جنوب و شمال را در



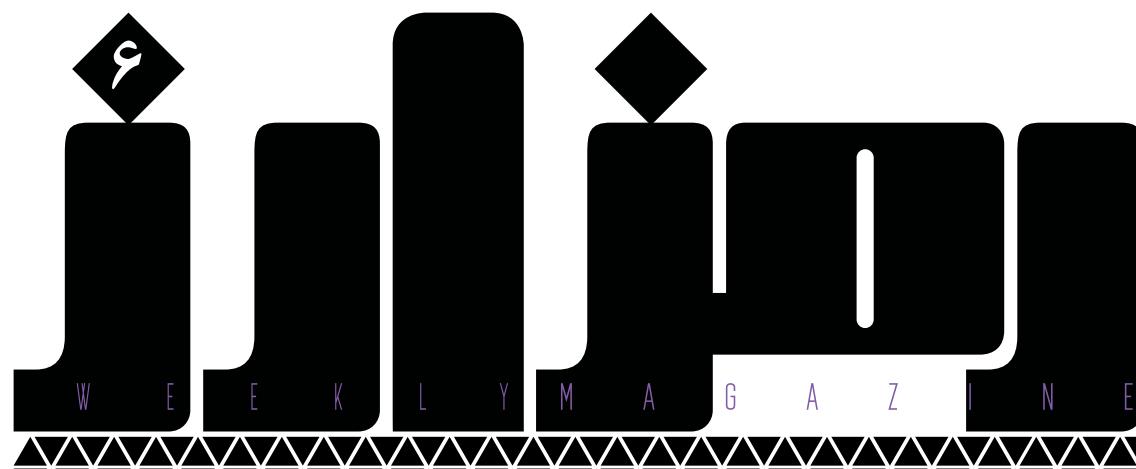
جای آگهی شما اینجاست
۰۹۳۷-۴۹۹۰۴۱۵



گفت و گو با محسن لطفی
تهیه کننده برنامه رمزوارز

آگاهی بخشی به مردم و مسئولان

ضمیمه رایگان
هفته نامه
کارنیگ در
حوزه رمざرها
سال اول
شماره شش
سه بهمن
۱۴۰۰
صفحه ۱۶



همکاری
مسترکارت با
کوین بیس در
بازار ان افتی

۱۵



سولاناسهم
بازار اتریوم
راخواهد
خورد

۱۴



خیز
مايكروسافت
برای بازی های
دنیای متأورس

۱۱

**رگولاتور خوب به جای
سهم خواهی مطالبه گری می کند!**

گفت و گو با سهیل نیکزاد

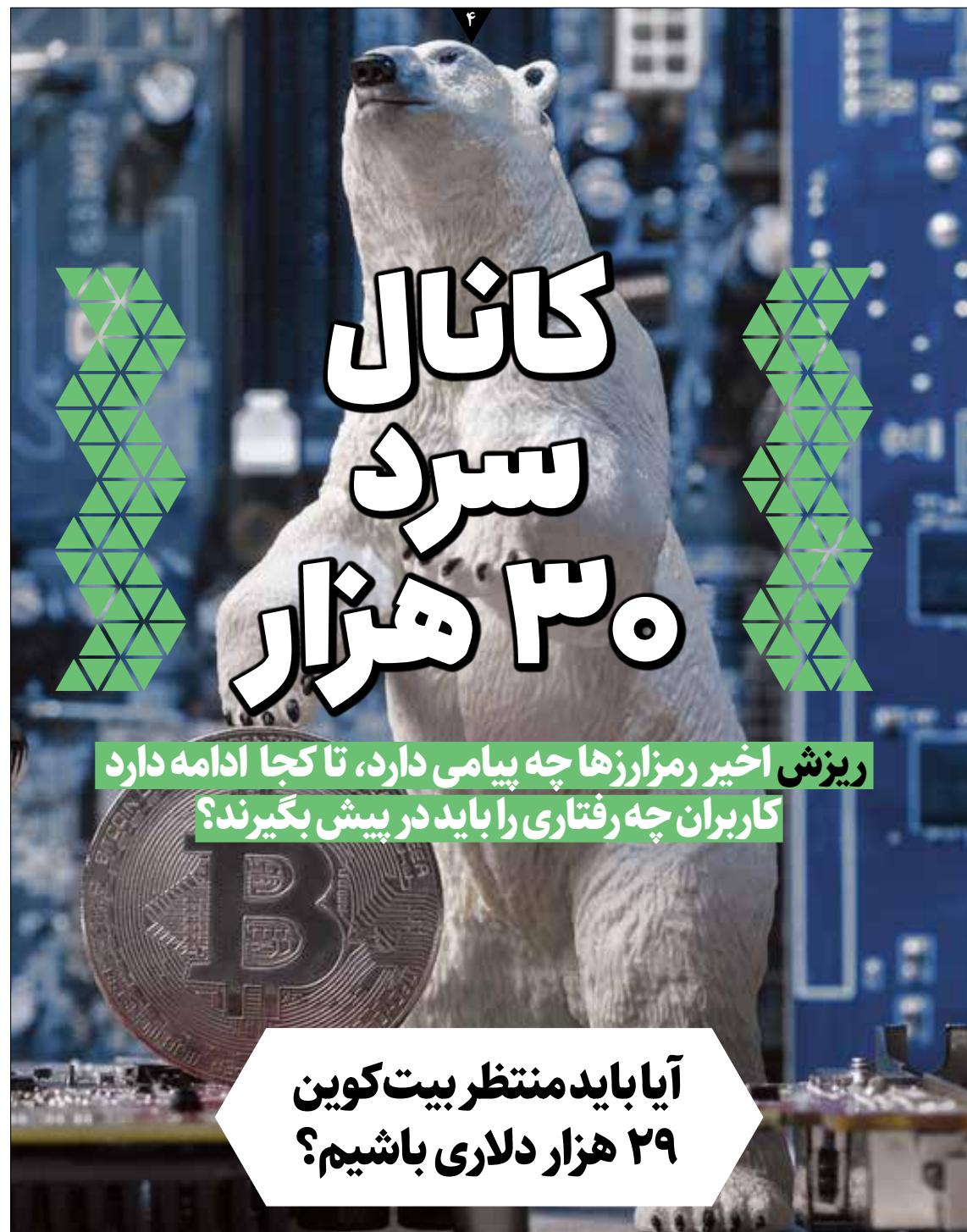


دیر سابق کمیسیون امنیت معاملات آمریکا می گوید توانایی رمزا رهار
حذف بسیاری از مشکلات مالی جهان اجتناب ناپذیر است

رمزا رهار مانند

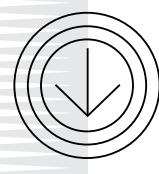


واردات با رمزا رهار
منع شرعی ندارد



آیا باید منتظر بیت کوین
۲۹ هزار دلاری باشیم؟

کاسبان دنیای درسته متأورس در ایران



تفاوت نگاه
سیاست‌گذاران دو قدرت
سیاسی جهان در حوزه
رمزارزها

شل کن - سفت کن روسی یا آمریکایی

رمزارزها وقتی بازارشان ریزش می‌کند راحت‌تر و بهتر و شفافتر می‌توان در مورد دیگر مسائل شان صحبت کرد و نوشت. وقتی همه چیز سبز و صعودی است، آنقدر کارشناس و هم‌همه بر سر بازار آوار می‌شود که صدا به صدا نمی‌رسد و نمی‌توان مباحثت عمیق و سیاست‌گذاری را روشن مطرح کرد.

در چند هفته گذشته با بهتر بگوییم در چند ماه اخیر تحولات این بازار زیاد بوده است. دولتها در نقاط مختلف در حال تصمیم‌گیری برای این بازار هستند. دولتهایی چون چین و روسیه رویه انقلابی و بگیر و بیند در پیش گرفته‌اند و اثری تلاش‌شان را گذاشته‌اند روی این نقطه که رمزارز ملی خود را تقویت کنند و سایر حوزه‌ها را جمله استخراج و تبادل را محدود سازند، اما دولت آمریکا و رژولاتورها یعنی مسیر کالاسیک رشد نوآوری را در پیش گرفته‌اند؛ البته با رویکرد سخت‌گیرانه درخصوص کسب‌وکارهای خطکار.

آمریکایی‌ها خوب دانسته‌اند که آچه در ۴۰ سال گذشته آنها را در اقتصاد پیش اندخته، شرکت‌های نوآور آنها بوده و در حوزه رمزارزها هم دقیقاً می‌خواهند سیاستی را در پیش بگیرند تا اکوسیستم مشابهی در این حوزه شکل بگیرد و پیش‌تازی آمریکا در حوزه فناوری را کماکان ادامه دهد و تکرار کند. سیاست‌گذاری سخت‌گیرانه باستن فضاهای تک‌بعدی دیدن یک پیدیده جهان‌شمول تفاوت زیادی دارد. این چیزی است که تفاوت سیاست‌گذار روسی و آمریکایی را مشخص می‌کند. اگرچه بسیاری معتقدند روس‌ها در این بازار باقی خواهند ماند و بعید است با تحریم‌هایی که آمریکا علیه اقتصاد این کشور وضع کرده، حاضر شوند قید این بخش از اقتصاد جهانی را بزنند، اما در هر صورت روس‌ها که سال‌هast در نوآوری قافیه را به آمریکایی‌ها باخته‌اند، احتمالاً در این بازار هم نتوانند با آنها زورآزمایی چندانی بکنند.



شماره ۶
۳ بهمن
۱۴۰۰
سال اول

چارسانه‌های تخصصی وظیفه سنجین‌تری در آگاهی بخشی به مردم در برابر حوزه‌های جدید سرمایه‌گذاری دارند؟

خواب‌رسانه‌های عمومی و جولان کلاهبرداران



و متاورس» یا «سرمایه‌گذاری در بلاکچین و متاورس» آگهی‌های منتشر می‌شود که معلوم نیست هدفشان چیست.

در چنین شرایطی بیش از همه وظیفه رسانه‌های همگانی تلویزیون و رادیو است که بخشی از کنداکتور خود را به انتشار محتواهای حرفه‌ای برای مطلع کردن مردم اختصاص دهنده و بعد رسانه‌های تخصصی به این جریان مک کنند. متأسفانه فعلاتلویزیون و رادیو با محافظه‌کاری شدید در این زمینه عمل کرده و بیشتر درباره این دنیای جدید شنیده‌اند و کنجدکاو هستند که آن را تجربه کنند و گاه در این کنجدکاوی گرفتار سودجویان می‌شوند. چند ماه پیش یکباره حجم زیادی اگهی فروش زمین در متاورس در پلتفرم‌های خردید و فروش منتشر شد. امروز در این داشته باشیم.

اندازه که درباره نحوه ورود درست به این بازار آموخت می‌دهیم، وظیفه خود می‌دانیم درباره ریسک‌های احتمالی آن نیز بگوییم.

این روزها که تب جدیدی در دنیا به نام متاورس همه‌گیر شده، کلاهبرداران هم بیکار ننشسته‌اند و با تب جدید به روزرسانی شده‌اند. در حالی که متاورس پیشینه‌ای قدیمی‌تر دارد، با ورود فیس‌بوک با نام متأ به این حوزه، مردم بیشتر درباره این دنیای جدید شنیده‌اند و می‌دانند با آگاهی دادن و آموخت، مردم را از گرفتاری در دام کلاهبرداران نجات دهند.

مانند در گروه رسانه‌ای راه پرداخت به عنوان بخشی از رسانه‌های تخصصی حوزه فناوری وظیفه خدمان می‌دانیم که بخشی از فضای رسانه‌های خود را به آگاهی بخشی از مخاطبان مان اختصاص دهیم. در این چند سال که مردم با بازار رمزارزها آشنا شده‌اند، به هیچ‌کس توصیه نکرده‌ایم که وارد این بازار شود؛ مگر اینکه به اندازه کافی درباره ریسک‌ها و خطرات آن گفته باشیم. به همان پلتفرم‌ها با عنوانی مانند «سرمایه‌گذاری در رمزارزها



مینا والی
مدیرمسئول



@mina_vali

کارنگ: هفته‌نامه اقتصادنوآوری ایران محصولی جدید از گروه رسانه‌ای راه پرداخت

استراک هفته‌نامه کارنگ را از فرونسگاها اینترنتی انتشارات راه پرداخت بخرید

w a y . s h o p

BTC

\$34,732.29
-19.53%

Dominance: 42.20%

ETH

\$2,393.70
-28.13%



بازار رمزگذشته ها



آیا باید منتظر بیت کوین ۲۹ هزار دلاری باشیم؟

کارشناسان می‌گویند با وجود این بخشنامه احتمالاً مالکیت یا نگهداری بیت کوین و ارزهای دیجیتال توسط شهروندان روسیه همچنان مجاز باشد.

روسیه ممکن است مسیر چین در سرکوب بیت کوین را دنبال کند. پکن سال گذشته استخراج بیت کوین را ممنوع و تجارت توسط شهروندان خود را تحدیزیادی غیرقانونی اعلام کرد. هر دو کشور همچنین با کمبود انرژی و افزایش قیمت برق دست و پنجه نرم می‌کنند و بانک مرکزی روسیه گفت استخراج بیت کوین «صرف غیرمولود برق» را باید می‌کند.

بازارهای کربیتو در ابتدا با توجه به اخبار روسیه دچار افت نشده؛ در نتیجه این ریزش ممکن است ناشی از عوامل دیگری از جمله سقوط دیرهنگام سهام در بازارهای مالی ایالات متحده در روز پنجشنبه باشد.

در حالی که بیت کوین و سایر دارایی‌های دیجیتال، در تئوری، باید مستقل از بازارهای مالی بورس معامله شوند، اما در عمل در سال‌های اخیر ثابت شده که این بازار هم با سایر سرمایه‌گذاری‌های فنансی به ریسک، مانند خرید و فروش سهام شرکت‌های فناوری، به شدت مرتبط هستند. بورس نزدک کامپوزیت که سهام شرکت‌های فناوری بزرگ در آن معامله می‌شود، در این هفته به شدت سقوط کرد و بیش از ۱۰ درصد نسبت به بالاترین رکورد

◀ چرا روسیه ترسیمه است؟

نمی‌توان همه کاسه‌کوزه‌های این ریزش‌ها را بر سر روس‌ها شکست. شاید بتوان گفت روسیه صرفاً ممکن است به ترسی که به نظر می‌رسد مدت‌هast بازار ارزهای دیجیتال را فرا گرفته، دامن زده باشد. بانک مرکزی این کشور گزارشی سخت‌گیرانه در مورد ارزهای دیجیتال از جمله متنوعیت احتمالی استخراج و تبادل آنها منتشر کرده که فعالان این کشور در این بازار را حسابی ترسانده است. روسیه حدود ۱۰ درصد از طرفیت جهانی استخراج بیت کوین را به خود اختصاص داده است. به عبارتی با این آمار می‌توان گفت روسیه مركز اصلی پردازش تراکنش‌ها در شبکه بیت کوین است و هر تحول و سیاست‌گذاری جدیدی از سوی دولت آن می‌تواند کل بازار را تحت الشاعع قرار دهد.

بانک مرکزی روسیه در توضیح دلایل خود برای بخشنامه سخت‌گیرانه‌اش هم گفته رمزارزها برای فعالیت‌های غیرقانونی استفاده می‌شوند و برای ثبات مالی و سیاست‌های پولی این کشور خطراتی ایجاد کرده‌اند. بیت کوین و سایر دارایی‌های دیجیتال در روسیه به شدت محبوب هستند. بانک مرکزی این کشور در گزارشی گفته ارزش تراکنش‌های ارزهای دیجیتال توسط شهروندان روس سالانه پنج میلیارد دلار برآورد می‌شود. البته

◀ بانک مرکزی روسیه اعلام شد؛ بخشنامه‌ای که تأکید

دارد روسیه به دنبال منع کردن بیت کوین است. البته تحولات بازار سهام در ایالات متحده آمریکا هم کماکان در حال تأثیرگذاری و متزلزل کردن بازار و فضای کریپتو است. بیت کوین در چند روز گذشته و تا لحظه تنظیم این خبر، ریزش بیش از ۱۵ درصدی داشته و به ۳۵۸۰۰ دلار هم رسیده است. پایین‌ترین قیمت این رمزارز پیش‌تازه بازار در شش ماهه گذشته! موضوعی است که باعث شده شوک روانی بزرگی به بازار وارد شود و تحلیل‌های مختلفی درباره آینده مارکت ارائه شود. تا همین جا این مارکت حدود ۳۰۰ میلیارد دلار ریزش داشته است.

اگر این مطلب که تحلیلی است از مجله معتبر بارونز در این سؤالات پاسخ خواهیم داد، با تکرار این جمله هشداردهنده که «**این بازار یک بازار بهشت پریسک است و ریزش‌هایی از این دست همیشه در کمین آن**» است. شما به عنوان مخاطب این مطلب و دیگر مطالب است. ضمیمه رمزارز باید مراقب دارایی‌های خود باشید و بدون داشتن سواد و دانش کافی به هیچ وجه وارد آن نشوید.»

◀ بازار ارزهای دیجیتال در مسیر ریزش و اصلاح شدید قرار

گرفته است؛ بازاری که روند نزولی اش را در چند ماه گذشته دنبال کرده و برخلاف برخی پیش‌بینی‌ها که قله‌هایی چون ۱۰۰ هزار تایی شدن بیت کوین را دیده بودند، در مسیر دیگری در حال حرکت است.

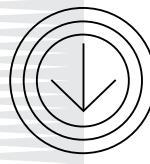
بازار ارزهای دیجیتال در روز جمعه هفته گذشته اما یکی از مهم‌ترین مقاومت‌های خودش را از دست داد وارد کanal ۳۰ هزار تایی شد؛ کانالی که مدت‌های بود از آن عبور کرده بود. اما چرا بیت کوین و دیگر رمزارزهای برتر بازار در چنین مسیری قرار گرفتند و ادامه این حرکت را چطور می‌توان پیش‌بینی با حداقل تحلیل کرد.

در این مطلب که تحلیلی است از مجله معتبر بارونز به این سؤالات پاسخ خواهیم داد، با تکرار این جمله هشداردهنده که «**این بازار یک بازار بهشت پریسک است و ریزش‌هایی از این دست همیشه در کمین آن**» است. شما به عنوان مخاطب این مطلب و دیگر مطالب

است. ضمیمه رمزارز باید مراقب دارایی‌های خود باشید و بدون داشتن سواد و دانش کافی به هیچ وجه وارد آن نشوید.»

◀ روسیه، آمریکا و دیگر رگلاتورها

یکی از مهم‌ترین دلایل ریزش بیت کوین و بازار رمزارزها در دو روز گذشته را می‌توان خبری دانست که از سوی



مشکلات رگولاتوری بر سر نوسانات بازار خراب می‌شود؟

ریژش، اصلاح یا رکود بلندمدت...

زیادی خواهد برد تا بتوانند به سطوح قبلی خود بگردند. آخرین زمستان رمزاژی در پایان سال ۲۰۱۷ و آغاز ۲۰۱۸ رخ داد، یعنی زمانی که بیت‌کوین از حدود قیمت ۲۰ هزار دلار سقوط را آغاز کرد و بیش از یک سال کمتر از ۴ هزار دلار ماند. آن زمستان باعث شد که سرمایه‌گذاران زیادی نسبت به دارایی‌های دیجیتال بی‌میل شوند.

اگر بانک‌های مرکزی بخواهند کنترل تورم را در دست بگیرند، دیگر نمی‌توانیم آن ادعای قبلی را مطرح کنیم که سرمایه‌گذاران باید بیت‌کوین را به عنوان محافظی مقابله افزایش قیمت‌ها حفظ کنند. البته ازان جایی که محرك‌های تشویقی بانک مرکزی عاملی کلیدی برای رشد توکن‌های رمزاژی شده در سال ۲۰۲۰ بود، رویکرد جدید این نهاد به توضیح تاثیر بدی روی قیمت رمزاژها می‌گذارد.

فراموش نباید کرد که فدرال رزرو سال گذشته نرخ بهره را پایین نگه داشت، و امسال به منظور کنترل تورمی بی سابقه مجبور به افزایش آن است. از سوی دیگر، تحلیل گران یوبی اس ادعایی کنند که سرمایه‌گذاران بازار رمزاژ به نتیجه‌ای سیار دلهره‌آور رسیده‌اند: بیت‌کوین «پولی بهتر» نیست، زیرا به شدت نوسان دارد و عرضه محدود آن، منجر به کاهش انعطاف‌پذیری آش می‌شود. همان‌طور که گفته شدیکی دیگر از مشکلاتی که می‌تواند منجر به سقوط شدید قیمت رمزاژها شود، کمبودهایی است که در فناوری کریپتو وجود دارد. برای مثال، افزایش مقیاس فناوری بلاکچین عملی شدor است: زیرا این فناوری غیر متمرکز دارد و افزایش در آن تمام اعضاش شبکه باید قادر به نظارت و تایید تراکنش‌ها باشند.

سومین مشکل هم مقررات گذاری‌های جدید است. بنابر تحلیل یوبی اس، سفت‌های بازی‌های روزافزون در شبکه‌های کریپتو «به طور قطع نظارت دقیق‌تری را به خود فرا می‌خواند که هدفش حفاظت از مصرف‌کنندگان و حفظ ثبات مالی است». به گفته این گروه تحلیل گران طور به نظر مرسد که «استیبل کوین‌های اوج گرفته و پیروزهای مالی غیرمتمنکر (دیفای)، به احتمال زیاد در ماههای آینده با برخورد جدی‌تری از سوی مقامات روبرو شوند».

خیلی‌ها می‌گویند باید منتظر یک رکود طولانی‌مدت در بازار کریپتو بود. عده‌ای هم می‌گویند این بازار از این دست بالا و پایین‌ها زیاد دیده و اصلاحات را نباید رکود در نظر گرفت.

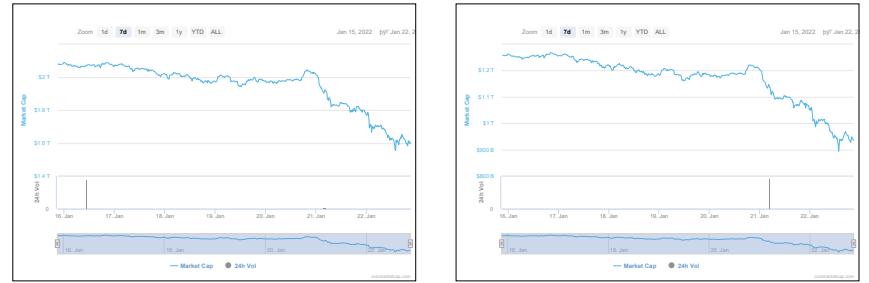
هرچه هست امروز بازار رمزاژها به اندازه شش ماه پیش که همه چیز صعودی و خوشحال بود، خوشبین و سرحال نیست. یک تحلیل این است که شاید «زمستان» دیگری از سقوط قیمت‌ها در بازار رمزاژها پیش بیاید و این بازار بتواند تا سال‌های آینده بخوبی خود را تکمیل کند. به گزارش وبسایت بیزینس انسایدر، تحلیل گران بانک سرمایه‌گذاری یوبی اس، درباره این مسئله هشدار داده‌اند و در همین زمان شاهد این هستیم که ابرهایی جلوی درخشش دارایی‌های دیجیتال را گرفته‌اند. افزایش نرخ بهره از سوی فدرال رزرو در سال ۲۰۲۲ به احتمال زیاد تمایل به رمزاژهایی چون بیت‌کوین را برای سرمایه‌گذاران زیادی، کاهش دهد. این مسئله‌ای است که تیم تحلیل گران، به ریاست جیمز مالکوم، طی یادداشتی به آن اشاره کرده‌اند. دلیل این مسئله این است که افزایش نرخ بهره اس‌ت‌دال‌هایی را نباید کند که ادعا می‌کردند بیت‌کوین را نباید می‌دانند. کاهش بیشتری که بازار حاصل می‌کند، افزایش نرخ بهره از یانگ‌هاری ارزش است. دیگر عوامل دخیل در این نوع نگاه، نواقص و ضعف‌هایی است که در این فناوری وجود دارد و در کنار آن مقررات‌هایی که می‌تواند جلوی توسعه این صنعت را بگیرند.

سقوط رمزاژها

بازارها طی چند هفته اخیر بیش از پیش به این باور رسیده‌اند که فدرال رزرو در سال ۲۰۲۲، نرخ بهره را حتی بیش از سه برابر خواهد کرد، و این مسئله منجر به افت قیمت بیت‌کوین طی این دوره شده است. این رمزاژ که به لحاظ ارزش بازاری، بزرگ‌ترین رمزاژ جهان به حساب می‌آید، بیت‌کوین ریزش شدیدی تجربه کرده و این ریزش کل بازار را با خودش همراه کرده است. با این حال، به نظر تحلیل گران یوبی اس، دلایل وجود دارد که باور کنیم اوضاع از این هم بدتر خواهد شد و در نهایت به یک «زمستان رمزاژی» برسیم که در آن قیمت دارایی‌های این چنینی به شدت افت خواهد کرد و زمان



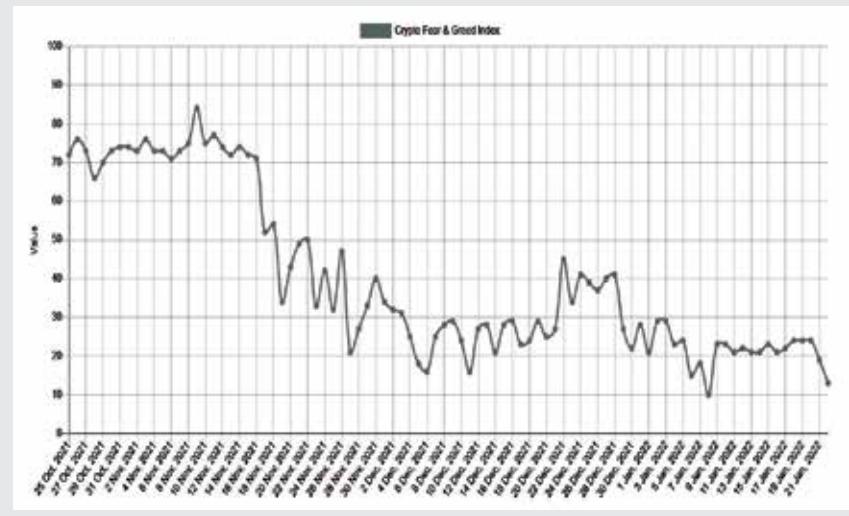
رونده ارزش بازار آلت‌کوین‌ها در هفته گذشته



است و الگوی نزولی دوماهه آن را گسترش می‌دهد که می‌تواند بیت‌کوین را به پایین ترین سطح تابستان گذشته یعنی در محدوده ۲۹۰۰۰ دلار برساند. این مؤسسه‌پیش‌بینی کرده که تحولات و خبرهای منفی هفته گذشته قل از اینکه ثبت شود، به کاهش بیشتری نیاز دارد تا مجددًا بازار بتواند خود را احیا کند.

بازارهای فیوچرز یا همان آئی نشان می‌دهند که سرمایه‌گذاران بیشتری روی سقوط بیت‌کوین شرط‌بندی کرده‌اند و احتمالاً روند نزولی بازار ادامه دار خواهد بود. گزارش‌های مؤسسه‌سالی مالی معتبر دنیا نشان می‌دهد قراردادهای آئی دائمی بیت‌کوین به موقعیت‌های فروش بیشتری نسبت به معاملات آتی روی افزایش قیمت تغییر کرده‌اند. یعنی آنها که روی ریزش بیت‌کوین معاملات فیوچرز بسته‌اند، خیلی بیشتر از کسانی هستند که به صعود بازار امید دارند. سال گذشته باشد که این امر این بار می‌تواند قیمت بیت‌کوین را تا ۳۹۵۰۰ دلار نشانه ادامه دار بودن روند نزولی

رونده شاخص ترس و طمع در سه ماه گذشته





وظیفه مآگاهی بخشی به مردم و مسئولان است

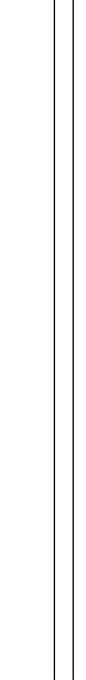
گفت و گو با محسن لطفی، تهیه‌کننده برنامه «رمز ارز» که به چالش‌های این حوزه می‌پردازد و سعی در آگاه‌سازی عمومی دارد اطلاع‌رسانی و آموزش برای سه رکن اساسی جامعه یعنی حاکمیت، اکو‌سیستم این صنعت و مردم است. مادر این برنامه سعی داریم به حاکمیت و مردم آگاهی بدheim که این حوزه، یک حوزه متنوع با تکنولوژی‌های جدید است و می‌پایست حاکمیت برای استفاده و ترویج آن زیرساخت و همچنین راه و روش داشته باشد، آینینه و دستورالعمل و قوانین جدید وضع کند تا چالش‌های این حوزه حل شود، ما با صنعتی در حال حاضر مواجه هستیم که سؤال‌های بی‌پاسخ بسیاری دارد. انقلاب صنعتی چهارم بحث بلاکچین است که می‌پایست به تحلیل این حوزه پرداخته شود و ابعاد آن برای عموم تشریح شود. این صنعت حسب ذاته ذائقه خود احتیاج به قوانین و چارچوب‌های خاص خود دارد. بلاکچین‌لوگومتیو اقتصاد دیجیتال در دنیاست که انقلاب صنعتی دیگری را رقم زده است، اما موج آن به کشور ما با تأخیر رسیده است ولی باید برای استفاده از این تکنولوژی به سرعت عمل کرد.

فصل اول چه زمانی به پایان می‌رسد و رویکرد شما برای انتخاب کارشناسان برنامه چه بوده است؟

پخش فصل اول تا پایان سال طول می‌کشد. ماسعی کردیم در برنامه از کارشناسان تخصصی این حوزه و همچنین از حاکمیت که سیاست‌گذار این حوزه است، دعوت به عمل بیاوریم تا چالش‌های این حوزه مورد بررسی قرار گیرد و راه حل‌هایی نیز ارائه شود.

آیا فصل دوم این برنامه ساخته خواهد شد؟

برای ساخت فصل دوم باید بازخوردهای جامعه و متخصصان این حوزه را ببینیم و دریابیم چه مقدار این برنامه اثرگذار و جریان ساز بوده است. چنانچه اثرگذاری در جامعه داشته باشد، ادامه خواهیم داد. برنامه‌های مانند رمز ارز به مردم کمک می‌کنند که به این‌باره علم و آگاهی برای پیوستن به این مسیر مجهز شوند. نقش رسانه‌ذاتاً همین است و ماسعی کردیم در این برنامه اهداف خود را محقق کنیم.



شماره
۱۴۰۰
۳ بهمن
سال‌اول

بانک مرکزی روسیه می‌گوید رمزارزها خاصیت هرم مالی دارند؟ روس‌ها چرا با رمزارزها دشمن شدند؟

رمزارزها در این کشور دچار نگرانی شوند. بر اساس گزارش رویترز، اهالی بازار رمزارز در روسیه امیدوارند که اقدامات بانک مرکزی روسیه به‌گونه‌ای باشد که از منافع کاربران روسی رمزارزها حمایت شود یا دستکم گفت‌وگوهایی در این زمینه صورت بگیرد.

الیزاوتا دانیلوا، رئیس بخش ثبات مالی در بانک مرکزی روسیه گفته محدودیتی برای مالکیت و برخورداری از رمزارزها بیش‌بینی نشده است. به گفته بانک مرکزی روسیه، حجم معاملات کاربران فعلی رمزارزها در این کشور، سالانه تقریباً ۵ میلیارد دلار است. بهای ترتیب اقدام در این زمینه می‌تواند بازاری به ارزش ۵ میلیارد دلار را دچار تحول کند.

چین یکی از کشورهایی است که زودتر از بقیه در رابطه با مهار رمزارزها اقدام کرد. بانک مرکزی روسیه به اقدامات کشورهایی نظری بر چین هم در رابطه با مهار رمزارزها اشاره کرده است.

ماه سپتامبر بود که چین اعلام کرد هرگونه عملیات مرتبط با رمزارزها از نقل و انتقال گرفته تا استخراج آن، ممنوع است. اقدام چین به شدت بیت‌کوین و دیگر رمزارزهای اصلی را تحت تأثیر قرار دارد. ارزش رمزارزها و شهاب شرکت‌های فعلی در عرصه بلاکچین هم تحت تأثیر تصمیم چین قرار گرفت.

البته دانیلوا گفته روسیه هنوز تصمیم ندارد منوعیتی مشابه چین را در زمینه رمزارزها به اجرا درآورد. او گفته رویکردی که در این کشور در پیش‌گرفته شده، کفایت می‌کند.

تحلیل گران فضای رمزارز در روسیه معتقدند این اقدام بهاندازه چین اثرگذار نخواهد بود چرا که روسیه از قدرت چین در صنایع و دنیای مالی برخوردار نیست. اما نکته اینجاست که روسیه سومین بازیگر کلیدی استخراج رمزارز در جهان است. ایالات متحده آمریکا و چین از این رتبه اول و دوم را در زمینه استخراج رمزارز دارند.

درخواست بانک مرکزی روسیه این است که دولت جلوی هرگونه نقل و انتقال مالی و

عملیات پولی از مسیر رمزارزها را بگیرد. در اعلامیه بانک مرکزی روسیه گفته شده که باید سازوکارهایی برای محدودیت و پیشگیری از

خرید و فروش و مبادله رمزارزها با ارزهای فیات طراحی شود.

اقدامات بانک مرکزی باعث شده دارندگان مالی شهروندان را تهدید کنند.

درخواست بانک مرکزی روسیه این است که دولت جلوی هرگونه نقل و انتقال مالی و

عملیات پولی از مسیر رمزارزها را بگیرد. در اعلامیه بانک مرکزی روسیه گفته شده که باید سازوکارهایی برای محدودیت و پیشگیری از

خرید و فروش و مبادله رمزارزها با ارزهای فیات طراحی شود.

اقدامات بانک مرکزی باعث شده دارندگان





مدیر دفتر کنترل حسابرسی ارزی آمریکا مطرح کرد

رمزارزهابه نظارت
نیاز دارند، اما...

مايكول جي هسو، مدير دفتر كنترل حسابرسی ارز آمریکا (OCC)، که یکی از وزرای خانه‌های وزارت خزانه‌داری این کشور است، روی این مسئله تاکید کرد که به منظور داشتن درکی بهتر از رسیسک‌های موجود در بازار دو تریلیون دلاری در حال رشد رمزارزها، باید هماهنگی‌ها و همکاری‌هایی گسترشده با واسطه‌های این بازار را صورت گیرد. هسو کو در نشست امور مالی ترانس آتلانتیک درباره موضوع «آینده دارایی‌های رمزی و مقررات گذاری بر آن‌ها» سخنرانی می‌کرد، به مجاراهای چون صرافی‌های رمزارز، توکن‌های غیر متماثلی (NFT) و متأورس، یعنی جاهای اشاره کرد که هر کسی با داشتن اتصالی به اینترنت می‌تواند در آن‌ها سرمایه‌گذاری کند. هسو درباره این مسئله گفت: «رمزارز‌های حالی به شکل جریانی اصلی درآمدند که هنوز با عدم قطعیت مقرراتی و قانونی روبه رو هستند و مجموعه‌ای از کلاهبرداری‌ها، هک‌ها و دیگر اتفاقات اختلال آمیز در آن‌ها رخ داده است. برای افرادی چون من که در زمینه تنظیم مقررات در امور مالی فعالیت می‌کنم، این مسئله پرسش‌های فراوانی ایجاد می‌کند. توجه بخش تنظیم‌کننده مقررات یا همان رگولاتوری باید در کجا متوجه شود؟ چه کارایی‌کرد؟ چه کسی باید آن کار را انجام دهد و حرا ایابد آن کار انجام شود؟»



شماره ۶
۱۴۰۰ بهمن



اختصاص دارد و جای دیگری آن رامال می‌داند و در ازای آن ارز می‌دهند؛ کما اینکه از نظر شرعی فروش خوک جایز نیست، امامی توان به کسی از ادیان دیگر فروخت و در ازای آن پول دریافت کرد؛ بنابراین ولو اینکه رمزارزهای مال نیست، امام موضوع حق اختصاص است و به همین خاطر می‌توان این حق را با چیزی مبادله کرد و بهره برد؛ در نتیجه واردات کالا و خدمات با استفاده از رمزارزهایی که ایرانی‌ها تولید کرده یاد بر بازارهای جهانی خریداری می‌کنند، می‌تواند منشاء واردات باشد و منع شرعی ندارد.»

قانون ملی یا قاعده‌ی بین‌المللی پیش این رمざرزا نهانیست،
مال بودن آنها جای تأمل دارد. او عنوان کرد: «زمانی فقیه
می‌تواند درباره چیزی حکم شرعی بددهد که احراز شود عقلاء
آن رامال می‌دانند. اینکه بخشی از جامعه به آن اقبال نشان
داده‌اند و اقدام به تولید و خردورفروش آن می‌کنند، از کفایت
لازم برای احراز عنوان مال بودن برخوردار نیست. اگر در آینده
این اتفاق بیفتد، آنگاه مال می‌شود؛ به این معنا که عموم عقلاء
نه بخش کوچکی از عقلان آن را تأثیرگذار نمایند. مال چیزی است که
عموم عقلان رامال می‌دانند، نه یک جمع کوچک.»

رئیس شورای فقهی بانک مرکزی از م مشروع بودن استفاده
از رمزا رز برای واردات کالا و خدمات به کشور خبر داد. به
گفته اورمزا رز همازنی معتبر هستند که بانک مرکزی رمزا رز
منتشر کنید یا یک توافق منطقه‌ای پشتونه آنها باشد یا
قانونی درباره آن تصویب شود. غلام رضا مصباحی مقدم
در هفتمنی همایش مالی اسلامی به موضوع رمزا رزها از
منظار فقهی پرداخت و گفت: «رمزا رزها پدیده‌ای نوظهورند.
برخی، رمزا رزها ارز مجازی یا دیجیتالی نام گذاری می‌کنند
که خود همین نام گذاری جای تأمل دارد.» مصباحی مقدم

واردات با رمزارز منع شرعی ندارد

رئیس شورای فقهی بانک مرکزی از مشروع بودن استفاده از رمزارز برای واردات کالا و خدمات به کشور خبر داد. به گفته اورمزارزها زمانی معتبر هستند که بانک مرکزی رمزارز منتشر کنید یا نکه توافق منطقه‌ای پیشتوانه آنها باشد یا قانونی دریباره آن تصویب شود. غلامرضا مصباحی مقدم در هفتمنی همایش مالی اسلامی به موضوع رمزارزها از منظر فقهی پرداخت و گفت: «رمزارزها پدیده‌ای نوظهورند. برخی، رمزارزها ارز مجازی یا دیجیتالی نام گذاری می‌کنند که خود همین نام گذاری جای تأمیل دارد.» مصباحی مقدم افزود: «از نظر ماهیت، رمزارز پدیده‌ای از فناوری‌های نوپا است و بنیان گذار آن شناخته شده نیست. هیچ گونه پیشتوانه حقوقی و قانونی ندارد. اگرچه برخی دولت‌ها آن را پذیرفته‌اند، اما از سوی اغلب دولت‌ها به رسمیت شناخته نشده است.» او بایان اینکه یکی از جالش‌هایی که این رمزارزها با آن مواجه‌اند، مسئله نوسان شدید قیمت آنهاست، بیان کرد: «هم اکنون ۱۸۰ بانک مرکزی در دنیا داریم اما ۱۵ هزار رمزارز وجود دارد.» این عضومجمع تشخیص مصلحت نظام اظهار کرد: «این رمزارزها ترکیبی از شفاقت و ابهامات متعدد رو به رو هستند؛ از یک طرف شفاقت آن مربوط اطلاع همه از کمیت این رمزارزها و تعداد ذی نفعان است، ولی از جهات مختلف ابهام دارد که از همه مهمتر ابهام از جهت مالیت است؛ یعنی آیا رمزارزها مال هستند یا خیر؟»

رمانیز، «مال» نیست

مصباحی مقدم با طرح این پرسش که «مال چیست؟» توضیح داد: «هر آنچه عرف‌آف و عقل‌آمال است، از نظر شرعی نیز مال است. مگر آنجلیکه شرع، اثمار مالیت یک مال را که عقلاً مال می‌دانند، ممنوع و اسقاط کند (اگر خودنی باشد، خوردن آن را ممنوع کنند) یا به طریقی خردی، فروش یا نگهداری آن را ممنوع کند. آنگاه مالیت آن از نظر شرعی پذیرفته نیست. ولی اگر آثار آن را ممنوع نکرده باشد، هر آنچه عقلای عالم مال می‌دانند، مال است. ولی آیا رمزارزها چنینند؟» او اضافه کرد: «از نظر شیخ انصاری، مال آن چیزی است که دارای منفعت باشد؛ مثلاً تمام خوارکها و پوشیدنی‌ها و محل سکونت و وسائل حمل و نقل بشر همگی دارای منفعت‌اند، اما رمزارزها چه منفعتی دارند؟ هیچ‌گونه منفعت مصرفی ندارند.» عضو شورای فقهی بانک مرکزی توضیح داد: «درست است که اگر رمزارز به پول رایج تبدیل شود، به عنوان واسطه مبادلات دارای منفعت می‌شود، اما چنین منفعتی نداشته‌نم تما، گفته بمن: همه‌اند! همه‌اند!»

شرط معتبر شدن رمز از

مصطفی مقدم تشریح کرد: «اگر یک بانک مرکزی در جهان از جمله بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران رمزارز منتشر کند یا توافق منتفعه‌ای چند کشور پیشتوانه آن قرار بگیرد یا قانونی تصویب شود که به رمزارز اعتبار دهد، در این صورت رمزارز ارزش پیدا می‌شود؛ اما توانی که یک

صندوق‌های ای‌تی‌اف به سرعت در حال آمدن به بازار رمざرزها هستند

با وجود ضعف نسبی بازار رمزارزها در ماه اخیر، روند ورود و جذب محبوبیت رمزارزها به بازارهای دیگر و جریان اصلی سازوکار مالی با سرعت بسیار بالایی ادامه دارد. حالا در مقطعی هستیم که بسیاری از سرمایه‌گذاران که از طریق کارگزاران مالی و صندوق‌های سرمایه اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند، بدون اینکه خود خبر داشته باشند، شروع به سروکله‌زنی بر مزارزها می‌کنند.

سرمایه‌گذاران حرفه‌ای که نمایندگی این سرمایه‌داران را در صندوق‌های سرمایه‌گذاری متقابل و ای‌تی‌اف‌ها بر عهده دارند، به شکل مضاعفی در حال استفاده از بازارهای رمزارزی برای افزایش درآمد هستند؛ اقدامی که سیکنالی بسیار قوی از تغایر قشر سرمایه‌دار به کار با رمزارزها و نویدی بر کسب اعتبار بیشتر رمزارزها در قلب جریان اصلی بازار است.

WisdomTree شرکت سرمایه‌گذاری و ناشر بیش از ۷۵ ای‌تی‌اف به ارزش تقریبی بیش از ۵۰ میلیارد دلار در ایالات متحده، اکنون قراردادهای آتی بیت‌کوین را در قالب کالاهای تحت مدیریت فعلی و استراتژی‌های آتی مدیریت شده خود ارائه می‌دهد. به طور همزمان بلکراک، بزرگ‌ترین شرکت مدیریت دارایی جهان، از یک سال پیش به دو صندوق خود با ۷۰ میلیارد دلار دارای اجازه داده تا در معاملات فیوچرز بیت‌کوین که با توسعه نقدی معامله می‌شوند و در کمیسیون معاملات آتی کالا ثابت شده‌اند، سرمایه‌گذاری کنند. بیت‌کوین، محور جدید صندوق‌های

بلکراک در پرونده‌های ژانویه سال گذشته فاش کرد که به صندوق فرسته‌های درآمد استراتژیک (BASIX) و صندوق تخصیص جهانی (MDLOX) خود اجازه داده تا در معاملات فیوچرز بیت‌کوین که با توسعه نقدی معامله می‌شوند و در کمیسیون معاملات آتی کالا ثابت شده‌اند، سرمایه‌گذاری کنند. براساس آمار بازار سهام، صندوق فرسته‌های درآمد بلکراک تا ۳۰ و نیز در پیش از ۱۲۳ قرارداد فیوچرز بیت‌کوین موقعيت‌های خرید داشت که قرار بود در ۳۰ ژوئیه ۲۰۲۱ منقضی شود. گزارش جداگانه‌ای نشان داد که صندوق جهانی تخصیص بلکراک همچنین تا ۳۰ اوریل سال گذشته روی ۸۰٪ قرارداد فیوچرز بیت‌کوین موقعيت‌های خرید با اهرم‌های نسبتاً بالا داشت که قرار بود در ۲۸ می منقضی شود. اقداماتی که به خوبی نه تنها نشان دهنده میل بالای قشر سرمایه‌دار به کار با رمزارزها در صدقه‌های که باید در برابر یک سرمایه کلی درآمد ۲۳۵ میلیون دلاری در نظر گرفته شوند.

«جرمی شوارتز»، مدیر سرمایه‌گذاری WisdomTree در این پایه می‌گوید: «بدون یکی از سخنگویان بلکراک از اظهارنظر در مورد دلایل ورود این شرکت به بازارهای اهرم محور بیت‌کوین و اینکه آیا این شرکت قصد دارد به صندوق‌های سرمایه‌مشترک بیشتری اجازه دهد چنین سرمایه‌گذاری‌هایی را نجات دهنده، خودداری کرد.



رمزارزها مانند

دبیرسابق کمیسیون امنیت معاملات آمریکا می‌گوید توانایی رمزارزها در حذف بسیاری از مشکلات مالی جهان اجتناب ناپذیر است

دادگاهی را شروع کرد که برای بیش از دو سال به مرکز جنجال‌های قانون‌گذاری رمزارزی در ایالات متحده تبدیل شد. ۲۰۲۲ بسیار داغ است. این نگرانی‌ها خود با سقوط یکپارچه بازار و قرمز شدن اکثر چارت‌ها هم‌زمان شده و بسیاری را در باره آینده صعودی بازار به شک واداشته است. در چنین شرایطی، «جی کلایتون»، رئیس سابق کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده که خود این روزها در صفحه مقدم رگولاتورهای رمزارزی زیرساخت مالی دارد، معتقد است دارایی‌های رمزارزی زیرساخت های رمزارزی در دفاع از رمزارزها کرد. دو مقاله وی تحت عنوان «آنینه آمریکا به پلاکچین بستگی دارد» و «زمان پذیرش ایالات متحده در قبال رمزارزها اکنون است» مورد توجه ملی قرار گرفتند.

مقررات کلیدی است

کلایتون با وجود تبدیل شدن به یکی از مدافعان سرخ‌خوازها از گذشته خود نیز چندان فاصله نگرفته است. او هنوز باور دارد که با وجود وابستگی آینده ایالات متحده به رمزارزها و بازارهای آن، در عین حال رگولاتورها و قانون‌گذاران باید نقش خود را ایفا کنند. او می‌گوید: «رون‌انتقال ساختارهای مالی به سامانه‌های رمزارزی یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های تاریخ آمریکاست. جنبه‌های کلیدی سیستم نظارتی مالی آزمایش شده در ایالات متحده، از جمله مبارزه با پول‌شویی، شناخت مشتری و حمایت از سرمایه‌گذاری همه در این روند کلیدی مورد نظر نداشت. من کماکان به اصول ساختار نظارتی خود اعتقاد دارم و فکر نمی‌کنم آنها باید تغییر کنند. وقتی ریپل را وارد دادگاه کردیم، براساس ارزش‌ها و قوانینی بود که باور داشتیم زیر پا گذاشته شده‌اند و هنوز هم اگر فعالیت‌های رمزارزی به این سمت بروند، باید با آنها مقابله کرد. این فناوری‌ها می‌توانند جهان را تغییر دهند. بدون شک اdagام آنها در زیرساخت‌های مالی ما باید تسهیل شود، ولی ما نباید اصول و اهداف نظارتی خود را بر تسلیم این فناوری کاهش دهیم. در غیر این صورت ریپل که این فناوری را می‌تواند خود را در این رگولاتورهایی که دلیل مخالفت آنها صرف مخالفت است، به شدت بالا می‌رود.»

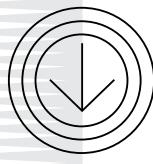
مدافع امروز، مهاجم دیروز

با وجود دفاع امروز کلایتون از رمزارزها، وی که در اوآخر سال ۲۰۲۰ هنوز رئیس کمیسیون بورس و اوراق بهادار بود، پس از اتهام‌زنی به ریپل و دون از مدیران آن، روند



شماره
۱۴۰۰
۳ بهمن
۱۴۰۱





قانون‌گذاری به بریتانیا
رسید

رگولاتورهای بریتانیا در تعقیب تبليغات رمزارزی

سه شنبه هفته قبل بود که «ریشی سوناک»، وزیر اقتصاد بریتانیا از حزب محافظه‌کار حاکم، اعلام کرد که این وزارتخانه و دولت فعلی قصد دارد طی یک کارزار گسترش کسب و کارهای رمزارزی را وارد به تعییت از قوانین تبلیغاتی ای کند که کسب و کارهای سنتی مالی به دنبال آنها هستند.

شايد یکی از مهمترین بخش‌های اقدامات پیش رو، حذف کلی تبلیغات رمزارزی در متروی معروف و تاریخ لندن باشد. اما این شروع کار نیست و سوناک می‌گوید فعالیت‌های تبلیغاتی تنها در واقعیت محدود خواهد شد، بلکه به زودی در فضای مجازی نیز قوانین جدید و سخت‌گیرانه‌تری وضع خواهد شد.

سوناک در بخشی از بیانیه وزارت اقتصاد در روز ۱۸ ژانویه گفت: «رمزارزها واحدهای ارزش هستند و باید قوانین مربوط به تبلیغات کسب و کارهای مالی درباره آنها نیز اجرا شود. با وجود فرصت‌های بسیاری که این توکن‌ها در اختیار مردم می‌گذارند، نیمه دیگر سکه، پول‌شویی و کلاهبرداری در قالب خدمات جعلی رمزارزی است. باید از مردم بریتانیا در برابر چنین نقشه‌هایی دفاع کنیم.»

چنین عملیاتی در حزب محافظه‌کار بریتانیا علیه رمزارزها بسیاره نیست. ماه ژوئن سال گذشته بود که وزارت اقتصاد با یک اعلامیه رسمی هشدار سختی به بایننس درباره ارائه خدمات معاملات اهرمی به شهروندان بریتانیایی داد. تاکنون تبلیغ‌های بسیاری از برخی شرکت‌ها از جمله کوین‌بیس و Luno. به دلایلی که «سوءاستفاده از بی تجربگی کاربران» توصیف شده، توقیف و جمیع آوری شده است. از نوامبر سال گذشته تمام صرافی‌های رمزارزی در بریتانیا موظف‌اند هشدارنامه رسمی دولت این کشور درباره رمزارزها را برای کار در این کشور بازنشر دهند و به نظر می‌آید بریتانیا نیز مانند آمریکا، در سال پیش رو قانون‌گذاری سفت و سختی را برای رمزارزها تدارک دیده است.



شماره
۳ بهمن
۱۴۰۰
سال اول



دیفای در مسیر دربرگرفتن صرافی‌ها

مرکزیت‌زدایی بیشتر در راه است

کاربران رمزارزی تولید کند. مانند دیگر صرافی‌های مرکزیت‌زدایی شده، کاربران برای خرید و فروش رمزارزها باید با جفت کردن آنها دست به تبادل بزنند.

◀ **مزایای صرافی مرکزیت‌زدایی شده**
به غیر از امنیت مطلق این صرافی‌ها در ارتباط با کلیدهای خصوصی، مهم‌ترین ویژگی این صرافی‌ها نقدینگی بالای آنهاست. این صرافی‌ها از طریق به کارگیری یک مدل ترکیبی، هم از منابع غیرمتکر و هم از منابع متکر مانند منابع خودسرپرستی، نقدینگی به دست می‌آورند. در عمل، این بدان معنی است که معامله‌گران در دیورسیفای می‌توانند با علم به اینکه لغزش عملیاتی بسیار کمی وجود دارد، با خیال راحت به تبادل پردازند و معامله کنند. در خصوص جوابن دیگر امنیت، چنین صرافی‌هایی از ذخیره‌سازی دارایی‌های رمزارزی به صورت آفلاین استفاده می‌کنند. به این ترتیب، وجود کاربر برای برداشت سریع در هر نقطه از زمان تضمین می‌شود. یکی از نوآوری‌های دیورسیفای شامل دریافت داده‌های تراکنش از خارج از زنجیره مالی است و از این طریق از کپی کردن استراتژی‌های معاملاتی توسط معامله‌گران دیگر جلوگیری می‌کند. شاید مهم‌تر از همه و جذاب‌ترین امر برای معامله‌گران، نرخ‌های کارمزد بسیار پایین این صرافی به لطف فناوری تبادل مستقیم 2 Layer باشد.

به احداث صرافی مرکزیت‌زدایی شده خود زده‌اند.

◀ **شروع قدرتمند دیورسیفای**
«راس میدلتون» یکی از بنیان‌گذاران دیورسیفای است که قبلاً در صرافی‌های EthFinex و Bitfinex هم کار کرده است. خارج از فضای بلاکچین، او در Gazprom و روسيه و همچنین در صندوق تجارت جهانی انرژی کار می‌کرد. دانیل بانف، هم‌بنیان‌گذار و مدیر ارشد اجرایی دیورسیفای است. او دارای مدرک کارشناسی ارشد منطقی نیست که کنترل بخش‌های بزرگی از سرمایه رمزارزی در اختیار چند صرافی مرکزی قرار داشته باشد. چنین ساختاری در بلندمدت می‌تواند زمینه‌ساز نقطه ضعف متعددی در بازار شود.

امثال بایننس، کوین‌بیس و دیگر صرافی‌هایی این چنینی با وجود خدمات مؤثر و دقیق خود کاربران و سرمایه‌گذاران را وارد می‌کنند تا امنیت و نقدینگی خود را به طور کلی در اختیار آنها بگذارند. بدتر از آن هم این مورد که در عموم موارد «کیف پول‌های» مورد استفاده این صرافی‌ها کلیدهای خصوصی کاربران را در یک سرور مرکزی و در اختیار ساختار مرکزی قرار می‌دهند. بسیاری باور دارند چنین صرافی‌هایی با وجود خدماتی که برای رشد و افزایش محبوبیت بازار طی سال‌های اخیر به انجام رسانده‌اند، در بلندمدت صلاحیت نمایندگی در صد غالب بازار رمزارزی را با چنین ساختار مرکزی ای ندارد. به همین دلایل، بنیان‌گذاران دیورسیفای دست

یک دانشجوی کالج اندونزیایی با فروش نسخه توکن‌های غیرمیتلالی (NFT) عکس‌های سلفی خود در بازار توکن «اپن‌سی» (OpenSea) می‌لیونر شده است. سلطان گوستاف الغزالی، جوان ۲۲ ساله‌ای اهل سمارانگ اندونزی، که دانشجوی علوم کامپیوتر است، تقریباً ۱۰۰۰ عکس سلفی خود را به توکن غیر مثالی تبدیل کرده و فروخته است. به گفته خود الغزالی، او به مدت ۵ سال، بین سن ۱۸ تا ۲۲ سالگی، از خود عکس سلفی گرفته است تا مسیر درس خواندن و فارغ التحصیل شدنش را ثبت کند.

به گزارش وبسایت کوین‌تلگراف، او یاد را داشت شنسته یا ایستاده پشت کامپیوترش از خود عکس سلفی گرفته است و بعدها این عکس‌های را به توکن غیر مثالی تبدیل کرده و آن‌ها را در دسامبر ۲۰۲۱ در اپن‌سی آپلود کرده است. او قیمت هر یک از این توکن‌ها را ۳۳۳ دلار مسئله به کمیاب شدن توکنش کم کرد.

بازار داغ ان‌اف‌تی در اوپن‌سی

سلطان گوستاف الغزالی
چگونه می‌لیونر شد؟



از تبلیغات تا حريم خصوصی و ذخیره‌سازی داده‌های آینده
چگونه تغییر خواهد کرد؟

وب ۳ راه حل‌های خود را اجرا می‌کند

برای مثال یک ارز دیجیتال مثل بیت‌کوین را به سرمیت بشناسند؛ در نتیجه بیت‌کوین به یک سیستم اقتصادی تبدیل می‌شود که می‌توان در آن معامله کرد.

در زمینه قوانین و مقررات، وب ۳ قراردادهای هوشمند (Smart Contract) را معرفی کرد. این قراردادها اگرچه در چارچوب قوانین قضایی کشورها قرار نمی‌گیرند و اساساً با آنها فرق دارند، اما می‌توانند برای تبادلات میان ماقواعدی واضح کنند. برای مثال یک قرارداد هوشمند تعیین می‌کند که اگر فرد A به فرد B فلان محصول را بدهد، فرد B به فرد A باید فلان قدر پول بدهد. بلاکچین اتریوم مبدع قراردادهای هوشمند است و برای نخستین بار این امکان را به وجود آورد که میان افرادی که در شبکه هستند، چنین قواعدی به صورت خودکار واضح شود. مثلاً کاربر شماره ۱ فضای ذخیره‌سازی خود را در اختیار شبکه یا کاربر شماره ۲ می‌گذارد و در ازای آن توکن یا ارز دیجیتال دریافت می‌کند.

در زمینه حريم خصوصی هم الگوریتم‌های بلاکچین به ما کمک می‌کنند که از اطلاعات خودمان محافظت کنیم. در این شبکه دیگران برای استفاده از اطلاعات ما، به اجازه‌مانیاز دارند. از پروژه‌هایی که در این زمینه به کاربران کمک می‌کند، کیپ‌نتورک (Keep Network) است. کیپ‌نتورک شبکه‌ای برای ذخیره‌سازی و رمزگاری اطلاعات خصوصی شما در یک بلاکچین عمومی است. اگر می‌خواهید اطلاعات‌تان در بلاکچین دربرگیران مرحمنه باشد، کیپ‌نتورک آن را برای شما رامزنگاری می‌کند و مالکیت آن نیز در دست خودتان است.

در زمینه ذخیره‌سازی، وب ۳ امکان ذخیره‌سازی غیرمتخرک را به وجود آورده است. یعنی کاربران اطلاعات‌شان را در فضای رایانه خود ذخیره کنند و وقتی به شبکه متصل می‌شوند، آن را به صورت همتاهمت با یکدیگر تبادل کنند. در نتیجه نیاز به سرور مرکزی و سیستم‌هایی مثل فیس‌بوک و گوگل... ذخیره می‌شود. حال اگر این شرکت‌ها و سرورهای متخرک‌شان نباشند، چه اتفاقی می‌افتد؟ راه حل مهم وب ۳ برای مشکلاتی که گفته شد، بلاکچین‌یک شبکه غیرمتخرک و سیستمی برای تبادل و ذخیره اطلاعات است که به سادگی قابل دستکاری و تقلب نیست و پایه وب ۳ را شکل می‌دهد. وب ۳ با اتکاب‌بلاکچین برای مسائل گفته شده راه حل‌های مشخصی را رائه داده است؛ در ادامه به این راه حل‌ها شاره می‌زنیم. در سرور مرکزی مشخصی را مثال می‌زنیم تا شیوه عملکرد وب ۳ برایتان روشن شود.



حذف واسطه‌ها در وب ۳ نه تنها بدون چالش نیست بلکه کاری است بسیار پردرسر. حذف واسطه‌ها و بانک‌های اقتصادی سیاست‌های پولی بر جریان‌های مالی تأثیرگذارند. چنین اقتصاد متخرکی امکان حضور در وب ۳ را ندارد. در مقیاس کوچک‌تر هم همین مشکلات وجود دارد. برای مثال وقتی آمازون در ارتباط با یک فروشنده به عنوان واسطه عمل می‌کند و قانون‌هایی را تعیین می‌کند، اگر به یکباره حذف شود، بسختی می‌توان با فروشنده مورد نظر بر سر کالا و قیمت به توافق رسید.

۱- اولاً مکانیسم‌های اقتصادی ما متخرک است؛ دولت‌ها و بانک‌های اقتصادی سیاست‌های پولی بر جریان‌های مالی تأثیرگذارند. چنین اقتصاد متخرکی امکان حضور در وب ۳ را ندارد. در مقیاس کوچک‌تر هم همین مشکلات وجود دارد. برای مثال وقتی آمازون در ارتباط با یک فروشنده به عنوان واسطه عمل می‌کند و قانون‌هایی را تعیین می‌کند، اگر به یکباره حذف شود، بسختی می‌توان با فروشنده مورد نظر بر سر کالا و قیمت به توافق رسید.

۲- در فضای غیرمتخرک وب ۳، افراد از سراسر دنیا

به شبکه متصل می‌شوند؛ از ایران، چین، آمریکا، آفریقای جنوبی و... هریک از این کشورها قوانین خاص خودشان را دارند. حال سؤال اینجاست که در این فضای غیرمتخرک قانون کجا باشد رعایت شود؟ بر سر چه قواعدی قرار است توافق کنیم؟

۳- در وب ۲ اگرچه شرکت‌هایی مثل فیس‌بوک اطلاعات مارا به شرکت‌های تبلیغاتی می‌فروشنند، اما حداقل از اطلاعات ما در برابر دیگران هم محافظت می‌کنند. حالا اگر فیس‌بوک نباشد، چه اتفاقی می‌افتد و ما چگونه می‌توانیم از اطلاعات خودمان مراقبت کنیم؟

۴- بحث دیگر ذخیره‌سازی اطلاعات در سرورهای متخرک است. امروز اطلاعات ما در سرور مرکزی شرکت‌هایی مانند فیس‌بوک و گوگل... ذخیره می‌شود. حال اگر این شرکت‌ها و سرورهای متخرک‌شان نباشند، چه اتفاقی می‌افتد؟ راه حل مهم وب ۳ برای مشکلاتی که گفته شد، بلاکچین‌یک شبکه غیرمتخرک و سیستمی برای تبادل و ذخیره اطلاعات است که به سادگی قابل دستکاری و تقلب نیست و پایه وب ۳ را شکل می‌دهد. وب ۳ با اتکاب‌بلاکچین برای مسائل گفته شده راه حل‌های مشخصی را رائه داده است؛ در ادامه به این راه حل‌ها شاره می‌زنیم. در سرور مرکزی مشخصی را مثال می‌زنیم تا شیوه عملکرد وب ۳ برایتان روشن شود.

در زمینه اقتصاد، وب ۳ ارزهای رامزنگاری شده یا ارزهای دیجیتال را معرفی کرد. ارز دیجیتال مثل پول است، اما برخلاف پول غیرمتخرک است و تراکنش‌های آن همتاهمت است یعنی نهاد و اسطمایی مثل بانک و دولت وجود ندارد و برای مبادله آنها تصمیم‌گیری نمی‌کند. تنها کافی است که کاربران

هم بنیان گذار توییچ: درست در نقطه ۱۵ سال پیش شرکت‌های فناوری هستیم!

فرکتال و موج تازه‌ان افتی‌های درون‌بازی

ورود چهره‌های شناخته شده در قامت سرمایه‌گذاری بنیان گذار. «جاستین کان» مانند بسیاری از مردم در سال ۲۰۱۷ می‌دهند، یکی از بحث‌های داغ کسب و کاری در دنیای بلاکچین و آینده‌ای به نام وب ۳ هستند. اما در این بین صنعت بازی با سرعتی بیشتر به ان افتی‌ها و استفاده‌های آن خوشامد گفته است؛ انگیزه‌ای برای راه‌افتدان کسب و کارهای جدید در این حوزه و البته پیش از آن، کان سرویس پخش زنده محبوبی به نام

موج مارکت‌پلیس‌ها و بازارگاه‌هایی چون اوین‌سی (open sea) که امکان خرید و فروش دارایی‌های ان افتی را به کاربران می‌دهند، یکی از بحث‌های داغ کسب و کاری در دنیای بلاکچین و آینده‌ای به نام وب ۳ هستند. اما در این بین صنعت بازی با سرعتی بیشتر به ان افتی‌ها و استفاده‌های آن خوشامد گفته است؛ انگیزه‌ای برای راه‌افتدان کسب و کارهای جدید در این حوزه و البته

طی سال‌های اخیر کوین‌بیس توансه جایگاه خود را به عنوان یکی از برترین صرافی‌های رمزارزی در دنیا تثبیت کند. در حالی که بسیاری دیگر از صرافی‌ها و رمزارزها مانند بایننس و ریپل جنجال‌های قانونی و عملیاتی مختلفی را پشت سر گذاشته‌اند، کوین‌بیس در سکوت و با عملکردی اطمینان‌بخش توансه اعتماد گسترشده را جلب کند. یکی از موقوفیت‌های اصلی کوین‌بیس در سال ۲۰۲۰ هنگامی محقق شد که «سورجیت چارچی» یکی از معنوان ارشد گوگل برای کوین‌بیس از سمت خود در گوگل استعفای خود را که نقش مهمی در سود خیره‌کننده ۸۰۰ میلیون دلاری سهام این شرکت در ابتدای عرضه عمومی آن داشت. حالا کوین‌بیس مسئول بیش از ۱۰ درصد کل حجم معاملات اسپات در بازار رمزارزی است. «ماکسیمیلیان فردیش»، تحلیلگر شناخته شده بازار رمزارز دریاره کوین‌بیس می‌گوید: «فکر می‌کنم باید ذهنیت مادر مورد کوین‌بیس بلندمدت تر

کوین‌بیس و بازار سرمایه

صعود کسب و کارهای رمزارزی به قله بورس



با خرید ۶۹ میلیارد دلاری اکتیویژن، مایکروسافت به سومین بازی‌ساز بزرگ دنیا تبدیل می‌شود

خیز مایکروسافت برای بازی‌های دنیای متأورس

Candy Crush را به دست خواهد آورد. با نهایی شدن این قرارداد مایکروسافت به سومین شرکت بزرگ بازی‌سازی از نظر درآمد تبدیل خواهد شد.

مایکروسافت زمانی که نادلا برای اولین بار در کنفرانس سالانه خود در نوامبر ۲۰۲۱ از واژه متأورس نام برداشت، خبرساز شد. نادلا گفته بود که این غول نرم‌افزاری تقریباً ۱۰۰ سرویس و بهوزسانی جدید را در سه زمینه مختلف از جمله متأورس عرضه خواهد کرد. علاوه بر این، مایکروسافت قرار است در اواخر سال جاری عینک و دستکش واقعیت مجازی خود را هم عرضه کند. این نشان می‌دهد مایکروسافت برای حضور در دنیای متأورس عزمش را جزم کرده است.

مدیرعامل این شرکت بزرگ سیلیکون ولی گفته همان طور که دنیای دیجیتال و فیزیکی کنار هم قرار می‌گیرند، ما در حال ایجاد یک لایه پلتفرمی کامل‌آگاهی هستیم که نامش متأورس است. به یک معنا، متأورس ما را قادر می‌سازد هم محاسبات و تراکنش‌های دنیای مجازی را در دنیای واقعی جاسازی کنیم و هم دنیای واقعی را در دنیای مجازی جای دهیم. به اعتقاد او متأورس کمک خواهد کرد حضور واقعی را در هر فضای دیجیتالی تجربه کنیم. وال استریت ژورنال گزارش داده که انتظار می‌رود بایی کوتیک، مدیرعامل اکتیویژن پس از بسته شدن این قرارداد، از این شرکت خارج شود. ناج پیش‌بینی کرده که مایکروسافت ممکن است از ویژگی‌ها و سرویس‌های این شرکت برای به کارگیری توکن‌های غیرقابل تعویض در بازی‌های ویدئویی اش استفاده کند و در نهایت «یک متأورس قوی» بسازد. او گفته فکر می‌کند این تازه شروع ماجراجویی مایکروسافت در صنعت بازی‌های انفتی باشد.

کارشناسان می‌گویند که مایکروسافت قرار است سازنده و ناشر بازی اکتیویژن بلیزارد را در یک معامله تمام نقدی و با قیمت ۶۹ میلیارد دلار بخرد. این معامله را می‌توان بخشی از برنامه مایکروسافت به منظور پیش‌برد جاهطلبی‌های چند هزار دلاری این شرکت در حوزه‌های روبه‌رشد فناوری و نوآوری قلمداد کرد.

دیوید ناج، مدیر پورتفولیوی شرکت سرمایه‌گذاری دارایی‌های دیجیتال در تحلیل این معامله به بزرگ‌گفته برنامه‌های مایکروسافت برای متأورس به سرعت در حال رشد است.

ناج گفته است: «در طول سه ماهه گذشته مایکروسافت به شدت در حال توسعه فعالیت‌های خود در حوزه متأورس بوده است. بخش بزرگی از این توسعه کسب‌وکاری هم مربوط به بازی‌های ایکس‌باکس است.»

مایکروسافت در بیانیه‌ای گفته این خرید راهی برای «سرعت بخشیدن به رشد کسب‌وکار بازی مایکروسافت» و «ارائه راهکارهای سازنده برای متأورس» از سوی این شرکت پیش‌رو خواهد بود.

ساتیا نادلا، مدیرعامل مایکروسافت در اظهارنظری درباره خرید اکتیویژن بلیزارد گفته: «بازی‌ها پویاترین و هیجان‌انگیزترین بخش از بازار سرگرمی در تمام پلتفرم‌های امروزی هستند و به همین دلیل نقش کلیدی در توسعه پلتفرم‌های متأورس خواهند داشت.»

برنامه مایکروسافت برای صنعت بازی مایکروسافت که کنسول‌های ایکس‌باکس را تولید می‌کند و بازی معروف ماین کرفت را دارد، با این خرید، امتیاز بازی‌های موفقی مانند Call of Duty و



انافتی خریدوفروش کنند. کان در مورد دلایل خود برای راه‌اندازی این کسب‌وکار جدید گفته جهان به سمت دارایی‌های قابل خروج کردن در بازی‌ها حرکت می‌کند. دنبای بازی به گونه‌ای تغییر کرده که خریدهای درون‌بازی مدل اصلی کسب‌وکار بازی‌ها شده‌اند، افرادی چیزهای مختلف را در بازی‌ها می‌خرند؛ از شخصیت‌ها، پوسته‌ها و لوازم آرایشی شخصیت‌ها گرفته تا سلاحه و قدرت و...، اما افراد مایل‌اند وقتی بازی تمام شد، بتوانند این داشته‌ها را کمک حفظ کنند یا در جایی بفروشند. این امکانی است که فرکتال به آنها خواهد داد.

به گفته هم‌بنیان‌گذار توییچ امروزه مهه این موارد قابل انجام، اما متمرکز و متعلق به شرکت‌های است و قابل انتقال به دیگران نیست. شما به عنوان بازیکن، واقعاً مالک چیزی که در یک بازی به دست می‌آورید یا می‌خرید، نیستید. اما به گفته کان موج بعدی بازی‌ها یک اقتصاد بازی یا اقتصاد دوطرفه خواهد داشت که در آن بازیکنان همه چیز خود را در اختیار خواهند داشت. آنها مالک هر چیزی هستند که می‌خرند یا در بازی‌ها به دست می‌آورند. همه اینها بر بستر بلاکچین ذخیره می‌شود و افراد این امکان را دارند که در این اقتصادهای باز از داشته‌ها و دارایی‌های خود ثروت کسب کنند.

به گفته کان، فرکتال بازیاری است برای افراد در جهت پیدا کردن، خرید و فروش این دارایی‌های درون‌بازی. فرکتال به شرکت‌های بازی کمک می‌کند دارایی‌های مبتنی بر اقتصاد متمرکز را کنار بگذارند و با بازیکنان خود بازاری پیرامون دارایی‌های ایجاد کنند.

توییچ (Twitch) را تأسیس کرده بود که کمی بعد توسط آمازون به مبلغ ۹۷۰ میلیون دلار خریداری شد. در آن زمان این خرید یکی از بزرگ‌ترین خریدهای آمازون محسوب می‌شد و کان را حساسی پوک‌دار کرد. او از آن یونیلیتی اتفاق نیافرید که توکن‌های غیرمتشابه کاربردی باشد. به گفته او در حال حاضر سایه‌های چند دهه‌ای برای دارایی‌های از پروژه‌های مختلف از جمله پروژه‌های بلاکچینی از طریق صندوق سرمایه‌گذاری خود به نام خود Goat Capital سرمایه‌گذاری کرده است.

چرا فرکتال تأسیس شد

اگرچه پروژه مرتبط با اتفاقی دوستش به موقیت نرسید، اما کان از آن زمان به تمرکز زیادی روی این حوزه و دیگر حوزه‌های مبتنی بر بلاکچین گذاشته است. سرمایه‌گذار هم تأکید دارد فعلاً این بازار در نقطه ابتدایی خود از منظر سرمایه‌گذاری قرار دارد؛ زیرا بازار جدیدی در حال ایجاد است؛ درست شبیه سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌های فناوری در ۱۵ سال!

با وجود موقیت خیره‌کننده آنها، همچنان فکر می‌کنم حجم بیشتری از معاملات به سمت کوین‌بیس خواهد رفت. کوین‌بیس به خوبی نشان داده که نیروی خلاق و توانایی پشت خود دارد که به طور مستمر دست به نوآوری می‌زنند. بنابراین رشد چشم‌گیر این صرافی طی سال آینده دور از ذهن نیست.

توفان کوین‌بیس در بورس

کوین‌بیس در میان اولین کسب‌وکارهای رمزارزی بوده که با استفاده از رمزارزهای گوناگون در بازارهای بورس نامدار اقدام به خریدوفروش سهام خود در قالب بخشی از صندوق‌های قابل معامله می‌کند. بر اساس آمار بیش از ۸۶ هزار سهم کوین‌بیس در قالب این صندوق‌ها که با کد ARKK شناخته می‌شود، تاکنون فروش رفت و سفارش‌هایی برای بیش از ۵۷ هزار سهم دیگر این شرکت



کارمزد دو هزار دلاری برای حق مشاوره خرید زمین در متوارس

کاسیان دنیای دربسته متوارس در ایران

کلمه «متاورس» یک عمر ۳۰ ساله دارد. واژه snow نوشته «نل اسیفنسن» مطرح شد. اتفاقاً نسخه‌هایی از ترجمه فارسی آن هم در اینترنت موجود است. این رمان حاوی یک فضای تخیلی است که مارک زاکبرگ هم به‌نوعی، تصویر معروف شمشیر بازی آن را جلوی چشم ما گذاشت.

قلاب سوداگران ایرانی برای مشاوره به گفته سیاپوشن این ایده‌ای است که در دنیا شکل گرفته و ناگهان به یک روند جهانی تبدیل شده؛ اما مسئله اینجاست که همیشه عده‌ای به دنبال گرفتن ماهی از آب گل آلود هستند.

او با مثال آوردن از وضعیت متوارس در ایران توضیح می‌دهد: «از آنجا که کلمه متوارس مدت زیادی نیست در فضای فارسی زبان مطرح شده و برای خیلی ها ناشناخته است، عده‌ای به عنوان متخصص خود را معرفی کرده و به راحتی از نجگاری و میل به کسب درآمد افراد سوءاستفاده می‌کنند. در صورتی که واقعیت این است که اساساً متوارس و زیستن در این دنیا به تخصص عجیب و غریبی نیاز ندارد که بخواهیم بابت آن پول پرداخت کنیم.

خرید زمین و آیتم‌های بازی در پلتفرم‌های نظری دسترنالند... به همان سادگی خرید آیتم‌های بازی در گیم‌ها و بازی‌های نظری ماین کرفت، کرش و فورت‌نایت است که از سال‌های پیش کاربران این بازی‌ها به راحتی از آن استفاده می‌کردند؛ کاری که فرزند هفت‌ساله من هر روزه توسط کنسول بازی خود انجام می‌دهد. تنها مبحث جدیدی که افراد باید فرابگیرند، ترکیب این ایده با مفاهیمی مانند توکن‌های انافتی و نحوه خرید این توانایی و اتصال کیف پول خود به پلتفرم‌های بازی است که برای آموزش آن منابع متعددی در اینترنت موجود است.

او با اشاره به خریدوفروش زمین در متوارس می‌گوید: «زمین در متوارس در ایران، با اخباری مربوط به سودهای بالای این زمین‌ها در جهان مطرح شد، اینکه یک زمین ۱۰ هزار دلاری به صد هزار دلار رسیده است. اگر به فردی بگویید با این کلمات جمله بسازد، احتمالاً می‌گوید، مارک زاکبرگ، خالق فیسبوک زمین مجازی را در متوارس خلق کرده که قیمت آن هزار دلار بوده و حالا توصیه‌ای برای خرید یا عدم خرید زمین مجازی ندارم، ولی توصیه می‌کنم برای انجام فرایند خرید زمین مجازی در دام افراد سودجو و پرداخت دستمزد بالا برای این کار نیافتد. متأسفانه شخصاً شاهد پرداخت ارقامی تا ۲۰۰۰ دلار نیز به عنوان حق مشاور برای خرید زمین در متوارس بوده‌ام.»

این روزها واژه «متاورس» زیاد به چشم می‌خورد؛ لابه‌لای اخبار روز از این پدیده می‌شنویم، در شبکه‌های اجتماعی صفحاتی در حال تبلیغ آن هستند و آگهی‌های فروش زمین در متوارس منتشر می‌کنند. در این میان ونگاه بهت‌زده افکار عمومی نسبت به این دنیای ناشناخته، برخی هم پول می‌گیرند و ادعایی کنند فقط آنها هستند که متخصص این دنیای جدید هستند و برای فهم متوارس باید به سراغ آنها رفت. برخی هم حق مشاوره می‌گیرند تا در متوارس برای شما خریدوفروش کنند؛ اما واقعیت متوارس چیست و حالا که به ایران رسیده، چه مسیری را طی می‌کند و چه کسانی از ناشناخته‌بودن متوارس در ایران کاسبی می‌کنند؟

همین چند وقت پیش بود که انتشار آگهی‌های فروش زمین در متوارس در برخی سایت‌های درج آگهی، نگاه همه را به سوی این پدیده کشاند و تعداد بیشتری نسبت به این دنیا نکجاکا شدند. اکنون سعید سیاپوشن، کارشناس حوزه فناوری از قیمت این حق مشاوره‌ها خبر داده که نشان‌دهنده قیمت‌های نجومی است. به گفته سیاپوشن بازار سوداگری ایرانی در متوارس داغ است و از حق مشاوره‌های دو هزار دلاری خبر می‌دهد. در واقع افرادی که آگهی‌های فروش زمین در متوارس را ثبت می‌کنند، عمدتاً نه فروشنده مستقری، بلکه واسطه و در بهترین حالت مشاور خرید این املاک هستند و کارمزدهای نجومی دریافت می‌کنند.

متاورس پدیده جدیدی نیست و عمر ۳ ساله دارد

این کارشناس حوزه فناوری دلیل عدم ظهور سوداگری در متوارس را عدم اطلاع کافی نسبت به این دنیا و در مقابل ترویج باورهای غلط توسط همین سوداگران می‌داند و توضیح می‌دهد: «یک باور رایج که می‌تواند درست هم نباشد، توسط افرادی رواج پیدا می‌کند که اطلاعات چندانی ندارند. سه کلمه متوارس، مارک زاکبرگ و زمین مجازی با هم در ذهن افراد نشسته است.

اگر به فردی بگویید با این کلمات جمله بسازد، احتمالاً می‌گوید، مارک زاکبرگ، خالق فیسبوک زمین مجازی را در متوارس خلق کرده که قیمت آن هزار دلار بوده و حالا توصیه‌ای برای خرید یا عدم خرید زمین مجازی ندارم، ولی توصیه می‌کنم برای انجام فرایند خرید زمین مجازی در دام افراد سودجو و پرداخت دستمزد بالا برای این کار نیافتد. سطحی است؛ اما بسیاری از همین سناریو ساده‌لوجه فریب خوردن و وارد این حوزه شدن. واقعیت ماجرا نشان می‌دهد، اگر در اینترنت جستجو کنید، می‌بینید این

رکو لاتور خوب به جای سهم خواهی مطالبه‌گری می‌کند!

گپ با سهیل نیکزاد درباره راهی که فعالان رمزارز ایران در این سال‌ها طی کردند

هم یک پلتفرم نوشته‌یم. بعد از آن متوجه شدیم که پلتفرم بسیار خوبی ساخته‌ایم و شاید حیف باشد که فقط خودمان با آن کار کنیم. پس یک مدل کسب‌وکار B2B طراحی کردیم. شرکت‌مان به تأمین کننده پلتفرم صرافی برای صرافی‌های مختلف تبدیل شد. البته فعل‌فروشی انجام نداده‌ایم. حدود یک ماه است که محصول‌مان تهیه شده و منتظر هستیم تا بتوانیم با مشتری مذکوره کنیم.

نکته حاصل این است که ما تصمیم گرفتیم محصول‌مان را با لایسنس MIT، متن‌باز کنیم. به این صورت کسی که کدمان را در گیت‌هاب ببیند، به آن دسترسی پیدا کند و بتواند از آن برای خودش استفاده تجاری کند. یعنی کسی که بدل باشد از این کد استفاده و آن را پیاده‌سازی کند، لازم نیست به ما هزینه‌ای بپردازد.

کار سختی هم نیست. با این ایده کدمان را متن‌باز کردیم و امیدواریم همکاران و دوستانی پیدا کنیم که در رشد و ترویج و تبلیغ این پلتفرم به ما کمک کنند. البته ما از نظر بودجه‌بندی روی اینکه اشخاص دیگری این متن باز را توسعه بدنهند، حساب نکرده‌ایم. اما اگر کسی بخواهد قسمت دیگری به آن اضافه کند، می‌تواند.

با توجه به اینکه شما چند سالی در این حوزه فعالیت و مطالعه داشته‌اید، اگر بخواهید امروز را چند سال گذشته مقایسه کنید، چه



کسب‌وکار خود را از کجا شروع کردید؟
لطفاً تاریخچه مختصه از نحوه و زمان شروع کار خود را رائه دهید؟

من از سال ۲۰۱۲ بیت‌کوین را شناختم و بعد در مورد آن تحقیق و مطالعه کردم. همکاری من با اکثر کسب‌وکارها در حوزه کریپتو به صورت مشارکتی بوده است، اما چند وقت پیش تصمیم گرفتم خودم کسب‌وکاری راه‌اندازی کنم. قرار بود یک صرافی P2P باشد مشابه بایننس. اما بعد که خواستیم آن را پیاده‌سازی کنیم، متوجه شدیم پلتفرم‌های خوبی از نظر فنی و امنیت وجود ندارد، اما چون تیم و همکاران خوبی داشتم به کمک



آسوشیتدپرس سامانه‌ان افتی انحصاری خود را برای عکس‌های خبرنگاری تأسیس می‌کند

رسانه‌ها هم مجدوب ان افتی شده‌اند

پشتیبانی این سامانه جدید خواهد بود، اما برنامه‌هایی برای اضافه کردن پشتیبانی برای سایر والت‌های در حال پیگیری است. صفحه‌های مجازی برای خردیدن افتخاههای وجود خواهد آمد و هر دوهفته‌یک دراپ ویژه شامل یک افتی سطح بالا که توسط آسوشیتدپرس «دراپ پولپلتر» لقب گرفته، انجام می‌شود. خردیداران می‌توانند هریک از ان افتی‌های را در بازارهای ثانویه سایت بفرشند. آسوشیتدپرس می‌گوید که درآمد حاصل از فروش برای تأمین مالی پروژه‌های روزنامه‌نگاری استفاده خواهد شد. کارمزدهای تراکنش که اتیوم بدیلر رقم‌بالای دریافتی به آن بدنام است، به شکل چشم‌گیری از طریق استفاده از بلاکچین پلی‌گان محدود شده تا خردیداران بیشتری جذب شوند. همچنین تمامی عکاسان مسئول ان افتی‌ها درصد مشخصی از فروش عکس‌های خود را دریافت می‌کنند؛ هرچند میزان دقیق این درصد هنوز به طور عمومی اعلام نشده است.



پارسا خاک نژاد

Parsa.khaknezhad@gmail.com

آسوشیتدپرس قدیمی‌کار است

آسوشیتدپرس بهوضوح گفته که سبک کاری آنها تفاوت‌های آشکار و عامدانه‌ای با دیگر بازارهای ان افتی‌ها از جمله فضای متاورس دارد. پسیاری از ابتداء گمانه‌زنی می‌کرند که این نهاد خبری به دنبال احداث یک موزه مجازی در فضای مانند متاورس است تا برخی از این عکس‌های را به عنوان قطعات دکوری مجازی عرضه کند. در متن اصلی اعلامیه اماهیج اشاره‌ای به متاورس نشده و پسیاری از عباراتی که این روزها تحت تأثیر متاورس بر فضای ان افتی‌ها حاکم شده‌اند غایب هستند. در عوض به نظر می‌آید تلاش آسوشیتدپرس تنها استفاده از سهولت و امکانات فناوری ان افتی برای عرضه عکس‌های خبری خود به خردیداران خصوصی به شکل مؤثر و امن تر است. بازار ان افتی‌های آسوشیتدپرس ۳۱ ثانویه پیش رو، همزمان با اولین عرضه‌ان افتی‌ها افتتاح می‌شود. با این وجود به نظر می‌رسد که کاربران می‌توانند با راجع دیگران برای ثبت‌نام، در فهرست دسترسی زودهنگام قرار بگیرند و در صفحه خرید اولویت پیدا کنند.

دیگر خبرگزاری‌های نیز در حال ورود به بازار ان افتی‌ها هستند

آسوشیتدپرس اولین شرکت ژورنالیستی نیست که از ان افتی‌ها استفاده کرده باشد. آن علاقه نشان می‌دهد. در گذشته کوارتز و نیویورک تایمز نسخه‌هایی از مقالات خود را به عنوان ان افتی فروخته‌اند و «کریک پیترز»، مدیرعامل Getty Images در ماه دسامبر گفت که «یک فرصت واقعی» برای شرکتش در حوزه ان افتی‌ها وجود دارد. با این حال احتمالاً به این زواید هاشاهد رقابت شدید برای خردیداران افتی‌های از این دست نخواهیم بود؛ امری که به خوبی توسط مدیران این ابر‌خبرگزاری‌ها نیز در شده است. پیترز قبل اگفته است که نیازی برای مسابقه دادن با دیگران حس نمی‌کند و ورود آنها و شرک در حوزه ان افتی‌ها که فرایند زمان بر همگام با بلوغ مفهوم ان افتی‌ها خواهد بود. با وجود رویکرد بدون عجله رسانه‌ها، این اقدام آسوشیتدپرس مهم‌ترین اقدام یک نهاد رسانه‌ای معتبر برای ورود به دنیای ان افتی است.

چگونه ان افتی‌های آسوشیتدپرس را خریم؟

خریداران می‌توانند با استفاده از کارت‌های اعتباری ارزهای فیات یا تریوم، به خردیداران ان افتی‌ها اقدام کنند. آسوشیتدپرس می‌گوید که والت مشهور «متامسک» اولین والت تحت



پس شما معتقدید که رگولاتوری موافق بیشتری ایجاد می‌کند. راهکار شما برای از میان برداشتن موافق فعلی چیست؟

حقیقتاً من یک با موافق جدید دیدهام. روس‌ها حرف خیلی خوبی در مورد رگولاتوری کریپتو زند و احتمالاً به حرف خود نیز وفادار می‌مانند. گفتند ما تلاش می‌کنیم که کریپتو را در قوانین قبلی خود بگنجانیم. ما هم می‌توانیم در قوانین قبلی خود تمام کارهایی را که می‌توان با کریپتو انجام داد، انجام دهیم. اصولاً ما به قدری قانون داریم که برای هر کاری بخواهیم انجام دهیم، حتی می‌کنیم پیدا می‌کنیم و به قانون گذاری جدید نیاز نداریم.

ما از کشورهای اورگوله (OVER REGULATED) دنیا هستیم. به همین علت ما برای تمام حوزه‌های جدید حتی قانون داریم. اما موضوع این است که این حوزه بوبی پول خیلی خصوصی متعدد و یکپارچه هم می‌زنند. من بخش خصوصی متعدد و یکپارچه قدرتمند در ایران نمی‌بینم. مفردات خیلی قدرتمند می‌بینم. تک‌نفرهای خیلی خوب می‌بینم. برای مثال ما دولوپر زی کش در ایران داشتیم که مهاجرت کرد. می‌دانید که دولوپر زی کش نخبه است، ولی ما نتوانستیم در جامعه پذیرای او باشیم.

تغییر و تحوالت چشم‌گیری در این حوزه رخداده است؟ بازیگران این حوزه در این چند سال چه تغییری کردند؟

به نظر من بسیاری از بازیگران حوزه کریپتوی ایران از سوی نهادهای دولتی و نیمه‌دولتی حمایت می‌شوند. به خاطر اینکه دولت، هم می‌خواهد از این حوزه برای جبران نقطه ضعفهای بین‌المللی استفاده کند و هم نگران است که کنترل خود را در بازارهای مالی و بولی از دست بدهد. کسانی هم که از طرف خصوصی‌ها وارد حوزه کریپتو می‌شوند، دو گروه هستند. یک گروه کسانی هستند که هدف‌شان استفاده بین‌المللی از کریپتو برای پرداخت‌های مسدودشده است. گروه دیگر

مثل همه دولت‌های دنیا هدف‌شان محدود کردن است. این دو گروه بدليل اوضاع اقتصادی ما و تنشهای سیاسی تنه‌های زیادی به بخش خصوصی و البته به هم می‌زنند. من بخش خصوصی متعدد و یکپارچه قدرتمند در ایران نمی‌بینم. مفردات خیلی قدرتمند می‌بینم. تک‌نفرهای خیلی خوب می‌بینم. برای مثال ما دولوپر زی کش در ایران داشتیم که مهاجرت کرد. می‌دانید که دولوپر زی کش نخبه است، ولی ما نتوانستیم در جامعه پذیرای او باشیم.

شما گفتید که در این حوزه خلاً و فقدان‌هایی وجود دارد و نهادهایی که نباید ورود می‌کرند، ورود کردن و کارهایی را که باید می‌کرند، نکردن و در واقع بآشتباو ورود کردن. به نظر شما برای رگولاتوری این حوزه چه نهادهایی مناسب‌تر هستند و چه نهادهایی برای رگولاتوری این فضا مأموریت بهتری دارند؟

عده‌ای می‌گویند واقعیت این است که این حوزه قرار نیست رگوله بشود. آنها تأکید دارند یک چیزهایی در دنیای فناوری قرار نیست رگوله بشود. واقعاً هم اگر معنای رگولاتوری این بودند، کریپتو مثال سریعی از این جمله است که اگر قدرت یک جاتجمع پیدا کند، فساد می‌آورد. آن‌اقایی که کارمند سازمان دولتی و امنیتی است، آمده که به فهم چگونه مرافقون گذاری کند؛ حال یا متوجه نمی‌شود و می‌رود و مانع زدایی می‌کند، یا ماتوجه می‌شود و می‌رود می‌گوید مرا حمایت کنید که من این کار را انجام بدهم تا دیگر نکند! چون من امن هستم و دیگر خطرناک.

رگولاتور باید منافع بخش خصوصی را در نظر بگیرد و کسب و کار را برایش آسان کند، اما مامی بینیم که رگولاتور در ایران صرفاً به دنبال سهم‌گرفتن از منافع بخش خصوصی است. برای مثال رگولاتوری حوزه فین‌تک و پرداخت در ایران را بانک مرکزی انجام می‌دهد. صنعت پرداخت در سال دوهزار میلیارد تومان در سال درآمد دارد. از این مقدار ۱۰۰۰ میلیارد تومان به شرکت خدمات انفورماتیک که متعلق به بانک مرکزی است، می‌رسد.

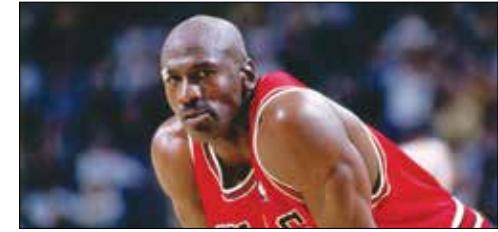
شرکت خدمات انفورماتیک قبل از توسعه صنعت پرداخت، مسئولیت‌های زیادی نداشت، اما بعد از شکل‌گرفتن و توسعه خدمات پرداخت، بانک مرکزی به بهانه رگولاتوری این صنعت، ساختار شاپرک را بزرگ و بزرگ‌تر کرد. تا جایی که امروزه بیش از نیمی از درآمد صنعت پرداخت در اختیار اوست. اگر قرار است معنای رگولاتوری این باشد که نصف درآمد صنعت کریپتو را به بانک مرکزی بدهند، باید کمی تأمل کرد. بانک مرکزی که طی سه سال از پیش بول شما را یک‌دهم کرد، چرا باید یک پنده آزاد را در قفس کند و به دست کسی بدهد که تا الان نتوانسته این حوزه را درست مدیریت کند.

رگولاتور چه کار می‌خواهد بکند؟ آیا بانک مرکزی می‌خواهد این حوزه را رگوله و ما را در مکانیسم‌های خود گرفتار کند و پرداخت‌های جهانی ما را بیندد؟ نصف سود ما را بردارد و خرج کاری کند که هیچ وقت در مردمش به کسی پاسخی نمی‌دهد؟ بهتر است رگولاتوری این کارها را نکند. فعالان این حوزه نگرانی‌هایی از این دست دارند؛ و گرنه کسی از نظارت و پاسخگو بودن ایابی ندارد.



کارنگ
BUSINESS

شنبه ۱۰
۳ بهمن
۱۴۰۰
سال اول



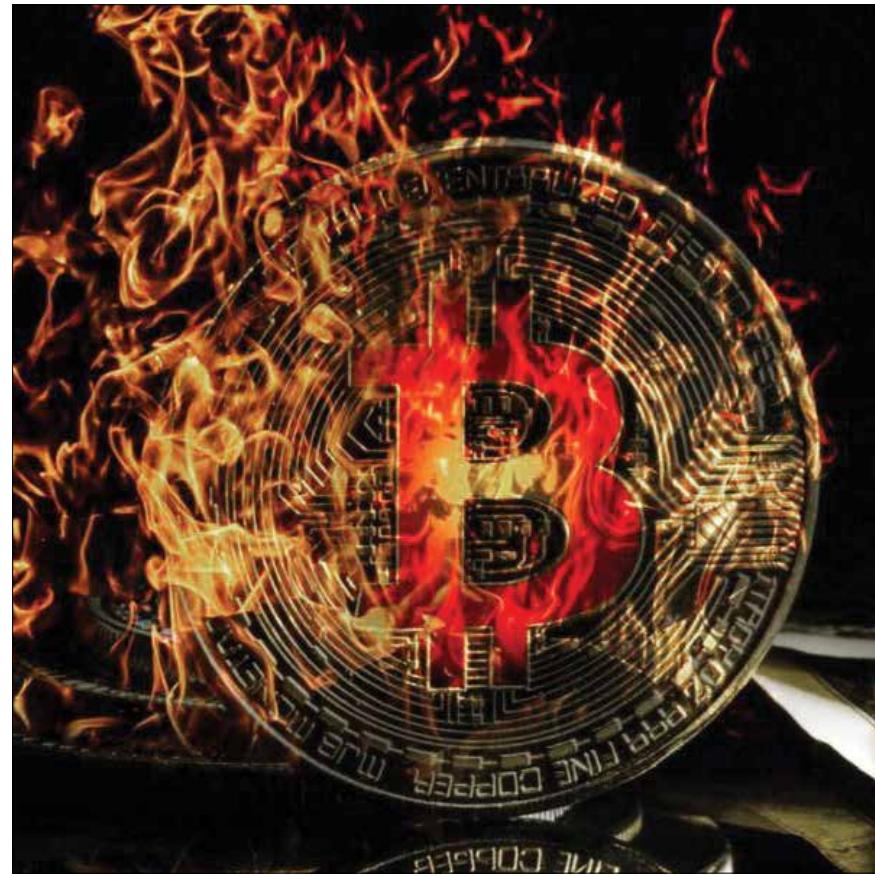
مایکل جردن در بازار ان افتی
متاپلکس که یک پلتفرم
ان افتی مبتنی بر سولانا است،
۴۶ میلیون دلار سرمایه جذب کرد.
ستارگانی چون مایکل جردن و کوین لاوز
سرمایه‌گذاران این معامله هستند.



اوین سی بزرگتر می‌شود
اوین سی که بزرگ‌ترین پلتفرم
خرید و فروش ان افتی در دنیا است،
شرکت دامالب را که یک پلتفرم وامدهی
رمزارزی است، خرید. اوین سی ۱/۲
میلیون کاربر فعلی و ۳/۳ میلیارد دلار
ارزش دارد!



خریدبانک توسعه صرافی
بیت‌مکس که یک صرافی
رمزارزی است، اعلام کرد یکی از
قدیمی‌ترین بانک‌های آلمان را خواهد
خرید. بانک ۲۶۸ ساله بانک‌هاوس
ون در هیئت‌راهی برای فعالیت قانونمندتر
در آلمان و اتریش و سوئیس.



رمزگشایی از کاهش تسلط بیت‌کوین در پرداخت‌های رمزارزی

آیا عصر تازه آلت‌کوین‌ها از راه رسیده است؟

بیت‌کوین، شروع استفاده کسب‌وکارها از استیبل کوین‌ها
پرداخت‌های رمزارزی در جهان؛ مصرف کنندگان و
رمزارها به طور فزاینده‌ای شروع به استفاده از توکن‌های
از استیبل کوین‌ها را که اصولاً ارزش ثابتی دارند، افزایش داد.
در طرف دیگر، کوین‌هایی مثل دوج کوین به لطف طرفدارانی از
جمله ایلان ماسک و اظهاراوش منبی بر استفاده از این رمزار
برای خرید کالاهای شرکت نسلان، سروصدازی زیادی به با
کردند. با فرایش ۴۰ درصدی ارزش بیت‌کوین در سال گذشته
و با وجود نوسانات سه‌ماهه چهارم سال گذشته، بسیاری
از سرمایه‌گذاران ممکن است ترجیح داده باشند به جای
خروج کردن بیت‌کوین، آن را حفظ کنند. حتی داستان اولین

به گفته کمپانی بیت‌پی، یکی از بزرگ‌ترین پرداشگرهای
پرداخت‌های رمزارزی در جهان؛ چراکه متزلزل شدن بازار
رمزارها به طور فزاینده‌ای شروع به استفاده از توکن‌های
دیجیتالی غیر از بیت‌کوین کرده‌اند. طبق گفته این شرکت،
سال گذشته، استفاده از بیت‌کوین در بازارگان که از بیت‌پی
استفاده می‌کنند، به حدود ۶۵٪ درصد کاهش یافته، در حالی
این رقم در سال ۲۰۲۰ ۷۲٪ در حدود ۹۲ درصد بود. اتر با ۱۵٪
درصد، استیبل کوین‌ها با ۱۳٪ درصد و کوین‌های جدید از جمله
دوچ کوین، شبیا اینو ولایت کوین با ۳٪ درصد، جایگاه‌های
بعدی را به خود اختصاص داده‌اند.
دلیل افزایش استفاده از کوین‌های جایگزین به جای

حملایت بانک آمریکا
از رمزارز پنجم بازار

سولانا سهم بازار اتریوم را خواهد خورد

دارایی طی سال گذشته شاهد افزایش بیش از ۴۰۰٪ درصدی قیمت خود یوده و حلال حاضر به عنوان پنجمین
دارایی ارز دیجیتال از نظر ارزش بازار قرار دارد.
در حالی که اتریوم همچنان بر دیفای و فضای ان افتی
به عنوان پرکاربردترین محصولات و خدمات بلاکچینی
تسلط داشته، این شبکه شاهد رقابت شدید رقبای مانند
سولانا بوده که سرعت تراکنش بالاتر و کارمزد تراکنش
ارزان‌تری را دارا می‌نماید. این منجر شود؛ اتفاقی که می‌تواند فاصله این رمزار

یک مؤسسه مالی پیشرو یعنی بانک آمریکا، پیش‌بینی
کرده سولانا می‌تواند به «ویزا» اکوسیستم دارایی
دیجیتال تبدیل شود؛ موضوعی که به آن امکان می‌دهد
سهم بیشتری از بازار بلاکچین اتریوم را آن خود کند.
به گفته «الکش شاه»، تحلیلگر بانک آمریکا، سادگی
سولانا، در کنار سرعت آن، به علاوه کارمزدهای تراکنش
کمتر، همچنان آن را برای سرمایه‌گذاران جذاب و جذاب‌تر
خواهد کرد. این امر آن را قادر می‌سازد تا به رقابت با اتریوم
برای جلب توجه سرمایه‌گذاران و توسعه دهنده‌گان ادامه
دهد. SOL، توکن اصلی بلاکچین سولانا، یکی از دارایی‌های
با عملکرد عالی در سال گذشته می‌لایدی بوده است. این

جذب سرمایه برای متأوارس
انیموکا، شرکت مادر سندیکاکس
(فعال در زمینه خرید و فروش زمین در
متأوارس) برای ساختن متأوارس باز،
میلیون دلار سرمایه جذب کرده است.





نارامی اخیر در قزاقستان و قطعی اینترنت
ماینرها رانگران کرده است

قراقستان شاید به جهنم ماینرها تبدیل شود

به دنبال کشورهای دیگر برای از سرگیری فعالیت خود باشند، برای مثال ماینرهایی که برای استفاده از برق ارزان این کشور، از چین به قزاقستان نقل مکان کرده‌اند، به فکر رفتن به آمریکای شمالی یا روسیه هستند.

افزون بر این، دولت این کشور به دنبال وضع قوانین سختگیرانه‌تری در مورد ماینینگ است. از طرفی، مقامات دولت قزاقستان به دنبال کردن زدایی از اقتصاد هستند و ماینینگ کربیتو که عمدتاً زیبروگاه‌های زغال سنگ قدمی تغذیه می‌شود، برای آنها در سریساز است. از طرف دیگر دولت در حال بررسی نحوه مالیات و تنظیم این صنعت عمده‌تر بزمی‌نی و تحت مالکیت خارجی هاست. دولت این کشور سال گذشته قصداً شسته‌باما ماینرهای ثبت‌نشده «خاکستری» که تخمین می‌زند دو برابر ماینرهای «سفید» یا رسمی و ثبت‌شده هستند، برخورد کند اما موفق نشد.

بنی محمد متکنوف، یکی از بنیان‌گذاران شرکت استخراج رمزارز BTC KZ، گفته است که هجوم ماینرهای چینی، مشکلات ماینرهای داخلی را به علت افزایش صرف انرژی بدتر کرده است. او تأکید کرده فعالان این صنعت ممکن است به دنبال مهاجرت به ایالات متحده و روسیه باشند و احتمالاً باید گفت توسعه و ثبات صنعت ماینینگ قزاقستان در خطر است. متکنوف معتقد است که برق ناپایدار، تجارت را پیچیده کرده است. پیش‌بینی سود برای پرداخت قبوض برق و حقوق بسیار ناپایدار، این صنعت را به ورشکستگی نزدیک کرده و باعث شده ماینرهای به فکر رفتن به کشورهایی باشند که از لحاظ حکومتی پایدارترند.

سال گذشته، قزاقستان پس از ایالات متحده به دو میان مرکز استخراج بیت‌کوین دنیا تبدیل شد. در ماه آگوست همان سال نیز، این کشور ۱۸ درصد از «هش‌ریت» چینی را به خود اختصاص داد.

پس از سرکوب این صنعت در پکن، ماینرهای چینی به سمت این کشور هجوم برداشتند. همین موضوع و علاقه‌مندی چینی‌ها به خرید رمکز داده قزاقستان، باعث افزایش ۸ درصدی هش ریت این کشور در ماه آوریل سال گذشته می‌لادی شد. محیط سیاسی پایدار و برق ارزان در این کشور باعث شده بود که ماینرهای آن را بهشت صنعت ماینینگ بنامند. مالیات نسبتاً پایین، هزینه‌های ارزان نیروی کار و تجهیزات قزاقستان از دیگر مزیت‌های این کشور برای صنعت ماینینگ هستند.

اما اخیراً به دلیل نارامی‌های این کشور، اینترنت قطع و رمکز داده خاموش شدند. خاموشی رمکز داده‌ای که برای تولید ارز دیجیتال استفاده می‌شوند، محاسبات جهانی بیت‌کوین را حدود ۱۳ درصد کاهش داد. به همین دلیل برخی از ماینرهای بزرگ قزاقستان از تشدید مقررات ابراز نگرانی کرده‌اند و می‌گویند ممکن است قزاقستان دیگر مانند سابق پناهگاه بیت‌کوین نباشد. آنها معتقدند که قطع اینترنت نگرانی‌های فرازینده‌ای در مورد ثبات و چشم‌انداز کسب و کارهای رمزارزی در این کشور ایجاد کرده است، زیرا نظرات شدیدتر دولت دریش است.

با اینکه اکثر تولیدکنندگان رمزارز در قزاقستان اکنون فعلی هستند، اما ماینرهای بزرگ این کشور می‌گویند که ممکن است از سرگیری فعالیت‌ها، مشکلاتی را برای صنعت ارزهای دیجیتال در حال رشد این کشور ایجاد کند. برخی دیگر نیز می‌گویند که آنها یا مشتریان شان ممکن است



شماره
۱۴۰۰
سال اول

همکاری مسترکارت با کوین‌بیس برای خرید و فروش ان‌اف‌تی

پیش ثبت‌نام یک میلیون نفر در پلتفرم توکن‌های غیرمتشابه بزرگ‌ترین صرافی رمزارزی دنیا

غول پرداخت جهان اعلام کرده به‌زودی به مشتریانش اجازه می‌دهد تا توکن‌های غیرقابل تعویض با همان ان‌اف‌تی را در بازار فیوجرز صرافی رمزارزی کوین‌بیس خریداری کنند. ورود مسترکارت به بازار ان‌اف‌تی احتمالاً به معنای بزرگ‌تر شدن این بخش از بازار رمزارزها در سال جاری می‌لادی باشد. بازاری که تا همین جا هم سرمایه‌ها و توجههای زیادی را به خود جلب کرده است.

پراکاش حریرمانی، مدیر ارشد محصولات پرداخت و بازرگانی کوین‌بیس در بیانیه‌ای در این خصوص گفته است: «این دو شرکت برای «ساده‌کردن فرایند خرید راه‌اندازی کرد، اما هنوز این محصول خود را عرضه نکرده است. به گفته این شرکت، پس از راه‌اندازی، پلتفرم ان‌اف‌تی کوین‌بیس به کاربران احرازه داده خواهد شد تا دارایی‌های دیجیتال خود را در یک بازار همتا خریداری، خلق، نمایش یا پیدا کنند. تا همین حال بیش از یک میلیون نفر در لیست انتظار بازار کوین‌بیس ان‌اف‌تی ثبت‌نام راه‌اندازی کوین‌بیس انجام دهیم. همین کار را برای ان‌اف‌تی‌ها آن‌هم با مکم مسترکارت حد امکان آسان شود و مطمئن شود که بهترین تجربه مصرف‌کننده در این حوزه رقم خواهد خورد.»

در حال حاضر، خریداران و مشتریان ان‌اف‌تی باید به بازارهایی مانند OpenSea بروند و از کیف پول‌های رمزارزی خود پرداخت هایشان را انجام دهند. همکاری مسترکارت و کوین‌بیس به کاربران این امکان را می‌دهد



واقعی» برای تبدیل شدن به یک بلاکچین رمزنگاری غالب در این اکویسیست را دارد. سولانا جدا از مزیت مقیاس‌پذیری خود، از مکانیسم اثبات سهام و اثبات تاریخ استفاده می‌کند که آن را در جایگاه برتری نسبت به اتریوم قرار می‌دهد که کماکان به طرح اثبات کارپرانزی و ایسته است. این بدان معناست که یک تراکنش متوسط در بلاکچین سولانا نه تنها سریع‌تر است، بلکه انرژی کمتری نسبت به مجموع دوجست و جوی گوگل مصرف می‌کند. در حال حاضر، تعداد پروژه‌های دیفای و ان‌اف‌تی که برپاستر بلاکچین سولانا اجرامی شوند، به بیش از ۴۰۰ پروژه رسیده است.

بسیاری از تحلیلگران و علاقه‌مندان به ارزهای دیجیتال، سولانا را «قاتل اتریوم» نامیده‌اند. سم بنکمن فرید، مدیرعامل صرافی FTX، در یکی از مصاحبه‌های اخیر خود گفته سولانا به دلیل توانایی‌های مقیاس‌پذیری، «شانس

قدرتمند نیایی کریپتو را با پروتکل‌های قدرتمند دیگر حوزه قرارداده شومند مانند ترا، آوالانچ و سولانا کمتر و کمتر کند. این اولین بار نیست که بانک آمریکا از سایر بلاکچین‌ها علیه اتریوم حمایت می‌کند. اخیراً، این بانک اعلام کرده که آوالانچ جایگزین معتبرتری به نسبت اتریوم برای پروتکل‌های دیفای، ان‌اف‌تی و سایر فعالیت‌های بلاکچینی پیدا خواهد کرد.

بسیاری از تحلیلگران و علاقه‌مندان به ارزهای دیجیتال، سولانا را «قاتل اتریوم» نامیده‌اند. سم بنکمن فرید، مدیرعامل صرافی FTX، در یکی از مصاحبه‌های اخیر خود گفته سولانا به دلیل توانایی‌های مقیاس‌پذیری، «شانس

رمざるز



ردیف	نام	دارایی	توکن/کوین	قیمت (تومان)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	بازدهی (هفتگی گذشته)	نوع	ارزش	مکانیسم اجماع
۱	بیتکوین		BTC	۱,۰۰۵ میلیارد	۶۶۴	%۱۹,۲۷	ارز	طلایی دیجیتال	اثبات کار
۲	اتریوم		ETH	۷۰ میلیون	۲۹۱	%۲۷,۶۶	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات کار
۳	سولانا		SOL	۲,۷ میلیون	۳۰	%۳۶,۵	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۴	ریپل		XRP	۱۶,۷ هزار	۲۸	%۲۵,۹۳	ارز	پرداخت	قابل سفارشی سازی
۵	تتر		USDT	۲۸,۷ هزار	۷۸	%۰,۰۲	استیبل کوین	پول نقد دیجیتال	
۶	کاردانو		ADA	۳۰,۷ هزار	۳۶	%۱۶,۳۴	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۷	یواسدی کوین		USDC	۲۸,۷ هزار	۴۳	%۰,۰۶	استیبل کوین	پول نقد دیجیتال	
۸	پولکادات		DOT	۵۱۱ هزار	۱۸	%۳۵,۳۹	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۹	استندر		XLM	۵,۴ هزار	۵	%۲۷,۷۱	ارز	پرداخت	قابل سفارشی سازی
۱۰	دوچ کوین		DOGE	۳,۷ هزار	۱۷	%۳۱,۶۳	ارز	مم کوین	اثبات کار
۱۱	پلی‌گان		MATIC	۴۳ هزار	۱۱	%۳۶,۴۳	توكن کاربردی	شبکه لایه ۲	اثبات سهام
۱۲	چین‌لینک		LINK	۴۴۸ هزار	۷	%۳۹,۱۲	پلتفرم نرم افزاری	شبکه اوراکل	
۱۳	اینترنت کامپیوتر		ICP	۵۸۰ هزار	۴	%۳۹,۲۹	ارز	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۱۴	لایتکوین		LTC	۳ میلیون	۷,۵	%۲۷,۶۶	پلتفرم نرم افزاری	طلایی دیجیتال	اثبات کار
۱۵	آلگورند		ALGO	۲۵,۷ هزار	۶	%۳۵,۶۸	ارز	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۱۶	بیتکوین کش		BCH	۸,۲ میلیون	۵,۵	%۲۶,۱۳	ارز	پول اینترنت	اثبات کار
۱۷	کازموس		ATOM	۸۴۰ هزار	۸,۵	%۲۶,۰۸	پلتفرم نرم افزاری	اپلیکیشن‌های بین‌زنگرهای	اثبات سهام
۱۸	فایلکوین		FIL	۵۳۵ هزار	۲,۸	%۳۸,۴۰	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	قابل سفارشی سازی
۱۹	اتریوم کلاسیک		ETC	۶۷۴ هزار	۳	%۲۹,۰۹	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات کار
۲۰	ایاس		EOS	۶۳ هزار	۲	%۲۳,۶۶	پلتفرم نرم افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام