

مهندسان سابق اسپیس ایکس با
«پارالل سیستمز» به سمت ایجاد
قطارهای خودران حرکت می‌کنند

نوآوری در لجستیک ریلی



کارها را مردانه وزنانه نکنید

گفت‌وگو با مریم عنبرستانی
بنیان‌گذار کسب‌وکار اجتماعی
«شادیکار» که یک فروشگاه
آنلاین برای فروش محصولات
مددجویان است

اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی حمایت کند، نه فیلتر

رئیس سازمان فناوری اطلاعات تأکید کرد



گفت‌وگو با
میر میثم سیدی
مدیرعامل آی‌تی‌ساز
B2G
یا
B2B

ITSAAZ

 خبر NEWS دستی که راه می‌رود! تغییر هویت بصری «باسلام»، با واکنش‌های منفی کاربران و طراحان روبه‌رو شد ۱۴	 گزارش REPORT غول‌ها و اعداد غول‌آسا نگاهی به فهرست ۵۰۰ شرکت برتر ایران که یک پنجم کل ثروت کشور به آنها تعلق دارد ۱۲	 گفتگو INTERVIEW کشف دنیا از نگاه اینفلوئنسرها نگاهی به کمپین کریسمس در فلایتیو در گفت‌وگو با مدیر بازاریابی محتوایی این برند ۱۴
---	---	---



درس‌های اینماد و ماجرای اتحادیه برای آنها که می‌خواهند بانام
و نشانی مشخص در اقتصاد نوآوری حضور داشته باشند

چرا مهم است که بازیگر رسمی یک اکوسیستم باشیم؟

سردی باشد بر همه تلاش‌های این چندماهه. البته همان‌طور که گفته شد به نظر می‌رسد همگان بر سر خسارت‌های سنگین اجباری شدن این نماد الکترونیک به اجماع رسیده‌اند و چنین تصمیمی احتمالاً گرفته نخواهد شد.

← ماجرای اتحادیه و بحث‌های پشت‌پنند آن نشان داد که راهکار کار صنفی در اکوسیستم‌های نوآوری دوری جستن از رویکرد همه‌چیزدانی و توسل جستن به خرد جمعی است. حتی آنجا که جمع‌چندان مجموع نیست و اختلاف نظرها بیشتر از تفاهم‌هاست. ما باید یاد بگیریم اگر در میدان تجربه خورده‌ایم زمین تا راه آهن سینه‌خیز نرویم که مبادا جلوی دیگران خیط شویم... این مسیری است که سال‌هاست برخی‌ها و برخی نهادها در اکوسیستم نوآوری کشور در پیش گرفته‌اند و نتیجه لجاجت‌ها و ابرام‌هایشان جز خسارت به کسب‌وکارها و بدنامی خودشان چیز دیگری نبوده.

رسانه‌های تخصصی و رسمی اقتصاد نوآوری کشور هم در این مسیر باید در کنار کسب‌وکارها باشند و هم‌زمان که منافع عمومی را در نظر دارند، از حیات و ممات کسب‌وکارهای نوآور داخلی غافل نشوند. وقت آن رسیده که معنای اکوسیستم را که از کسب‌وکار تارسانه بازیگران مختلفی دارد که همه در یک نقطه مشترکند، مجدداً تقویت کنیم. نقطه اشتراک همه بازیگران یک اکوسیستم هم «رسمی» بودن و آدرس داشتن آنهاست و البته اصول و مانیفست‌هایشان که اعلام‌شده و روشن‌اند.

حذف اینماد توسط هیئت مقررات‌زدایی یک گام روبه‌جلوی دیگر برای زیست‌بوم نوآوری کشور است که نشان بدهد در مقررات‌گذاری و تنظیم‌گری و در نهایت تسهیل فضای کسب‌وکارهای نوآورانه می‌تواند کنشگری فعالانه‌ای داشته باشد.

در چند ماه گذشته چهره‌های و نهادهای صنفی به میدان آمدند و علیرغم سکوت برخی نهادها و صنوف مرتبط، تلاش کردند زبان‌ها و خسارت‌های سنگین اجباری شدن اینماد را در یک فضای تعاملی به سیاست‌گذار این حوزه گوشزد کنند. تلاشی که هنوز به شکلی قطعی نتیجه نداد، ولی در حال طی کردن مسیر درستی است و بیشتر از گذشته می‌توان به آن امیدوار بود، اگر شاهد یک رفتار چکشی و در پیش گرفتن رویه‌ای مغایر با خواست جمعی فعالان کسب‌وکاری در هفته‌های آتی توسط تصمیم‌گیرندگان نهایی نباشیم!

واقعیت امر این است که اینماد در هیئت دولت باید «حذف» شود تا آنگاه بتوان تیت‌زاد اینماد حذف شد؛ جایی که از قضا وزیر صمت که زیرمجموعه‌های وزارتخانه‌اش در ماه‌های گذشته به جد به دنبال اجباری کردن اینماد بودند، در آن حضور دارد... پس هنوز نگرانی‌ها زیاده‌اند و باید چانه‌زنی را رها نکرد. چرا که یک سناریو محتمل می‌تواند این باشد که در گلوگاه نهایی، وزیر و مشاورانش کاری کنند که هیئت دولت تصمیمی بگیرد که آب



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili

مدیرعامل فرابورس ایران از تپسی بازدید کرد

توسعه بازار سرمایه با ورود کسب‌وکارهای پلتفرمی

به معرفی صنعت کسب‌وکارهای اینترنت‌محور و ظرفیت‌های رشد آن در دنیا و ایران پرداخت. منشی‌پور با اشاره به اینکه رشد سریع این کسب‌وکارها عامل اصلی جذابیت آنها بوده، عنوان کرد: «ورود شرکت‌های اینترنت‌محور به بورس‌ها در دنیا طی پنج سال گذشته هشت برابر شده است. کسب‌وکارهای اینترنت‌محور با توجه به ظرفیتی که دارند، عمده سرمایه‌گذاری خود را در سال‌های اولیه معطوف به رشد می‌کنند.»

در بخش دیگری از این بازدید، هومن دمیرچی، معاون عملیات تپسی به تشریح برنامه‌های توسعه‌ای تپسی پرداخت و با معرفی دو محصول جدید تپسی عنوان کرد: «توسعه سریع جغرافیایی، اضافه کردن محصولات جدید و ورود به بازارهای تازه، از مهم‌ترین برنامه‌های آینده تپسی است.» بازدید صورت‌گرفته، به دنبال درج نماد شرکت تپسی در بازار سرمایه، به عنوان اولین شرکت فعال در حوزه کسب‌وکارهای پلتفرمی بود.

میثم فدایی، مدیرعامل فرابورس ایران، از شرکت تپسی بازدید کرد. فدایی در این بازدید، با بخش‌های مختلف تپسی و تازه‌ترین دستاوردهای این شرکت در حوزه واقعیت افزوده، علم داده و هوش مصنوعی آشنا شد. او ورود صنایع جدید به بازار سرمایه را از اهداف فرابورس عنوان کرد و گفت: «سیاست فرابورس عمق بخشیدن به بازار، تنوع‌دهی و ورود صنایع جدید است. این مجموعه در تلاش است تا صنایعی مستقل از تصمیم‌های دولتی و تغییرات نرخ ارز با آینده‌ای رو به رشد را وارد بازار سرمایه کند.»

وی با تأکید بر لزوم آشنایی تحلیل‌گران بازار سرمایه با صنایع جدید گفت: «در تحلیل صنایعی مانند کسب‌وکارهای پلتفرمی، لازم است که کارشناسان و تحلیل‌گران، با مدل‌های جدید ارزش‌گذاری این کسب‌وکارها آشنا شوند و رویکرد خود را از نگاه مبتنی بر دارایی‌های فیزیکی و سود، به نگاه مبتنی بر رشد تغییر دهند.»

در این بازدید میلاد منشی‌پور، مدیرعامل تپسی،



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



در یک نشست خبری مورد بررسی قرار گرفت

احراز هویت در پلتفرم‌های آنلاین فروش خودرو

به گفته او، با آسیب‌شناسی که در این رابطه صورت گرفت، مشخص شد که عدم احراز هویت، احراز صلاحیت کسب‌وکاری آگهی‌دهنده، عدم احراز وجود خودرو و عدم کنترل تعداد آگهی منتشرشده در این حوزه به بروز مشکلاتی منجر شده است.

اشکان آرمندهی مدیرعامل دیوار هم در این نشست گفت: «اولین قدم در جهت شفافیت برای احراز اصالت و موجودیت خودرو از طریق وب‌سرویس بیمه صورت گرفته است، با این حال به‌عنوان بخش خصوصی از سایر نهادهایی که در این مسیر و از طریق API و وب‌سرویس‌هایی می‌توانند در انواع دسته‌بندی‌ها، اصالت و موجودیت کالا و خدمات ارائه‌شده در بستر دیوار را بررسی کنند، استقبال می‌شود. بخش خصوصی برای اینکه بتواند پارامترهایی را در دسته‌بندی‌های مختلف ایجاد کند، نیازمند همکاری و توجه بیشتر از سوی نهادهای حاکمیتی و دولتی است.»

سیدصدرالدین نورالدینی، مدیر سامانه ملی احراز مشتریان تجارت الکترونیکی در نشست خبری با موضوع «دستاوردهای جدید در حوزه سامان‌دهی آگهی‌های الکترونیکی خودرو» با مروری بر مقدمه و تاریخچه اتفاقاتی که در زمینه آگهی‌های خودرو و پلتفرم‌های این حوزه رخ داده، گفت: «با توجه به نقش مهم سکوی آگهی الکترونیکی خودرو در بازار خودرو و ثبت روزانه بیش از ۶۰ هزار آگهی در سکوی بزرگ، شاهد افزایش بی‌رویه قیمت خودرو از ابتدای سال ۱۳۹۸ بودیم که نحوه این اتفاق، ثبت آگهی‌های غیرواقعی با قیمت‌های صوری بالا بود. بنابراین این مسئله در بخش‌های مختلف حاکمیت از جمله کارگروه رونق تولید، کمیسیون‌های مرکز ملی فضای مجازی و... مطرح شد که سبب برخورد قهری با این موضوع و دستور حذف قیمت‌ها از سکوی آگهی الکترونیکی شد که در ادامه آن شاهد مهاجرت کاربران به شبکه‌های اجتماعی بودیم.»



شماره ۳۷ | ۱۰ بهمن ۱۴۰۰ | سال اول | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیرهنری: روح‌اله گیتی‌نژاد
مدیرفنی: علیرضا کیوان
صفحه‌آرا: بهناز سعیدی
عکس: حامد کریم‌زاده، پریا امیرحاجلو
سایت: راضیه مینایی
چاپ: هنر سرزمین سبز
نشانی: تهران، جنت‌آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸
تلفن تحریریه: ۴۶۰۱۲۲۰۴
وب‌سایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

دبیر تحریریه: المیرا حسینی
تحریریه: محمدحسین شاوردی
مهران امیری، عبدالله مقدمی، لی‌لی اسلامی
الیاس براهویی‌نژاد، سپیده اشرفی
پارسا خاک‌نژاد، ترانه احمددوست
علی قلی‌زاده، پریسا امام‌وردیلو



۱۵۰ میلیون برای کام پیج
برگزارکنندگان کامپ اعلام کرده‌اند استارت‌آپ‌های برتر بخش کام پیج در مجموع تا سقف ۱۵۰ میلیون جایزه خواهند گرفت.



مهمانی اسنپ
معاون بازاریابی گروه اسنپ گفته مارکت‌پارتنری اسنپ تا ۹ تا ۱۵ بهمن و همچنین ۳۰ بهمن تا ۶ اسفند در شهرهای مختلف و تا ۷۰ درصد تخفیف برگزار می‌شود.



بیانیه نصر استان تهران
سازمان نصر تهران در یک بیانیه با محکوم کردن فیلترینگ کسب‌وکارهای مجازی خاطی توسط اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی گفته باید شرط داشتن مجوز در شروع فعالیت لغو شود.



مسعود حمیدزاده به جای نور محمدی
مدیرعامل جدیدی برای پونیشا انتخاب شد. پلتفرمی که پیش‌تر اعلام شده بود جذب سرمایه کرده حالا با چهره‌ای جدید به کار خود ادامه می‌دهد.



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی باید حمایت کند، نه فیلتر

رئیس سازمان فناوری اطلاعات در نشست خبری این سازمان

اعضای یک صنف تشکیل می‌شوند و دامنه اختیارات آنها هم معمولاً توسط اعضا مشخص می‌شود. البته که محدودیت‌هایی هم برای آنها در نظر گرفته شده است. اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی زیر نظر وزارت صمت فعالیت می‌کند و عملکردش تحت نظارت این وزارتخانه است، هرچند استقلال نسبی دارد. عملکرد اتحادیه‌هایی شبیه به اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی، باید در راستای کمک به کسب‌وکارها و حمایت از آنها باشد، نه فیلتر کردن‌شان.

او ادامه داد: «در شورای عالی نظارت بر اصناف مطرح شد که تصمیم برای نظارت بر عملکرد کسب‌وکارها، بر اساس مصوبات قانونی که هم در اساس‌نامه ما، هم در وظایف وزارت ارتباطات و هم در اساس‌نامه سازمان تنظیم وجود دارد، باید به ما واگذار شود که اتفاقات مشابهی رخ ندهد.

برخلاف باور عمومی، ما در فیلترینگ‌های اخیر مربوط به کسب‌وکارهای زیر نظر اتحادیه، دخیل نبوده‌ایم و تلاش ما بر توسعه کسب‌وکارها در چارچوب ملاحظات رگولاتوری این حوزه است. ابهام در تقسیم کاری که برای رگولاتوری فناوری اطلاعات هست، باعث تکرار این رفتارها می‌شود.»

خوانساری در تکمیل صحبت‌هایش گفت: «مذاکراتی با علیرضا شاه‌میرزایی، معاون تنظیم مقررات مرکز ملی فضای مجازی انجام شده است که تقسیم کار در این زمینه را هم از جنبه قانونی درست انجام بدهیم و هم کسب‌وکارها بتوانند مسیر رشدشان را درست طی کنند و اتفاقات مشابهی رخ ندهد.»

گفت: «خدماتی که بخش خصوصی ارائه می‌دهد هم در قالب یک درگاه PGSP است که بخش خصوصی می‌تواند از آن استفاده کند. ما با رعایت ضوابط، ارائه این خدمات را به بخش خصوصی محول کرده‌ایم.»

خوانساری درباره برنامه‌های سازمان فناوری اطلاعات در حوزه تنظیم‌گری نیز گفت: «کمیسیون تنظیم مقررات در حوزه رگولاتوری، تنظیم مقررات و... اختیارات دارد ولی در حوزه فناوری اطلاعات نقش چندانی در حوزه رگولاتوری نداشته است. فناوری‌های نوظهور وارد کشور می‌شود و اگر نتوانیم قانون‌گذاری‌های لازم را داشته باشیم، عقب می‌مانیم و اقتصاد ما هم عقب می‌ماند و نمی‌توانیم از ظرفیت‌ها استفاده کنیم. حمایت از کسب‌وکارهای مجازی و توانمندسازی کسب‌وکارهای دیجیتال، با توجه به اینکه قرار است سهم ده درصدی اقتصاد دیجیتال را در اقتصاد کل کشور داشته باشیم، از برنامه‌های ما در این زمینه است.»

در فیلترینگ‌های اخیر مداخله‌ای نداشتیم

در انتهای نشست، رئیس سازمان فناوری اطلاعات و معاونانش به تعدادی از سؤالات خبرنگاران پاسخ دادند. خبرنگار راه پرداخت از خوانساری در مورد فیلترینگ‌هایی پرسید که اخیراً توسط اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی، به دلیل آنچه ناهماهنگی نامیده شده، اتفاق افتاده است و از او خواست که در مورد دامنه اختیارات این اتحادیه بیشتر توضیح دهد. خوانساری در پاسخ گفت: «اتحادیه‌ها توسط خود

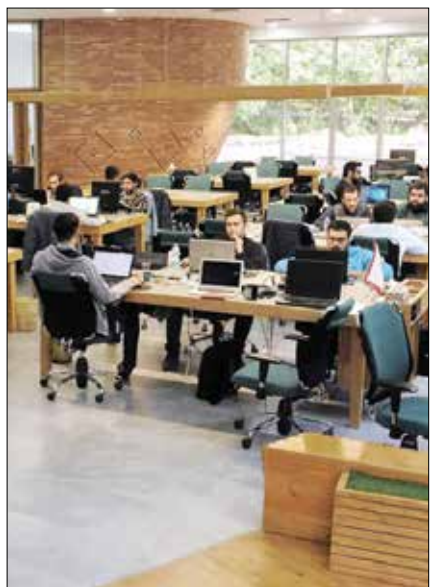
اولین نشست خبری سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات، بعد از روی کار آمدن دولت جدید، برگزار شد. در این نشست، محمد خوانساری، معاون وزیر ارتباطات و رئیس سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور، برنامه‌های این سازمان را توضیح داد و به سؤالات خبرنگاران پاسخ داد.

خوانساری ابتدا در مورد آنچه در دستور کار این سازمان قرار گرفته است، گفت: «موضوع جمع‌کردن خدمات دولت الکترونیک در یک پنجره واحد، در سال‌های اخیر ارزیابی شده است. خدماتی که سازمان‌ها به مردم ارائه می‌کنند باید از طریق پنجره واحدی باشد که بشود آن را ارزیابی کرد و از مراجعه چندباره به سازمان‌های مختلف بی‌نیازشان کند. برای تحقق این مسئله نیاز داریم که سازمان‌ها بتوانند پشتیبانی‌های لازم نرم‌افزاری، سخت‌افزاری و پهنای باند را از سمت دولت داشته باشند.»

درگاه یکپارچه برای بخش دولتی و بخش خصوصی

معاون وزیر ارتباطات درباره درگاه یکپارچه خدمات توضیح داد: «ما موظفیم گذرگاه یکپارچه GSP را فراهم کنیم که خدمات G2G ارائه می‌کند که نتیجه‌اش برای مردم است. تمهید قانون‌گذار برای این مسئله، اتصال تمام دستگاه‌های دولتی به هم برای ارائه خدمات است که بتوانند خدمات مورد نیاز مردم را که بین دستگاه‌های دولتی در رفت‌وآمد است، پوشش بدهند.»

او درباره ایجاد درگاه مشابه برای بخش خصوصی نیز



در نامه‌ای به مجلس تأکید کرده بود که اخذ این‌ماد به عنوان پیش‌شرط دریافت درگاه پرداخت، باید به تصویب هیئت مقررات‌زدایی برسد.

کمیته تخصصی هیئت مقررات‌زدایی به عنوان یکی از کمیته‌های کارشناسی هیئت مقررات‌زدایی با چهار رأی به حذف نماد اعتماد الکترونیکی به عنوان مجوز شروع کسب‌وکار رأی مثبت داد. نمایندگان حاضر از سه اتاق بازرگانی، تعاون و اصناف از مخالفان اصلی دریافت نماد اعتماد الکترونیکی به عنوان پیش‌شرط برای دریافت نماد اعتماد الکترونیکی بودند.

این موضوع باید در جلسه هیئت مقررات‌زدایی با ۹ عضو مورد بررسی قرار گیرد و برای تصویب باید حداقل پنج رأی به دست آورد.

به نظر می‌رسد با توجه به اینکه الزام دریافت نماد اعتماد الکترونیکی برای کلیه پذیرندگان در آیین‌نامه اجرایی قانون مبارزه با پولشویی به تصویب رسیده بود، در صورت تصویب هیئت مقررات‌زدایی، باید به تصویب هیئت وزیران نیز برسد.

رأی کمیته تخصصی هیئت مقررات‌زدایی به حذف این‌ماد

نماد اعتماد برای شروع کسب‌وکار الزامی نیست

طبق نظر کمیته تخصصی هیئت مقررات‌زدایی که البته باید در هیئت مقررات‌زدایی نیز به تصویب برسد، نماد اعتماد الکترونیکی برای دریافت درگاه پرداخت الزامی نیست و برای شروع کسب‌وکار لزومی به دریافت نماد اعتماد وجود ندارد.

موضوع الزامی بودن نماد اعتماد الکترونیکی به عنوان یکی از پیش‌شرط‌های دریافت درگاه پرداخت الکترونیکی از سوم آذرماه در شبکه پرداخت اجرایی شده است و اجرایی شدن آن اعتراض بسیاری از کسب‌وکارهای اینترنتی به خصوص پرداخت‌یارها را در پی داشت. با این حال وزیر امور اقتصادی و دارایی



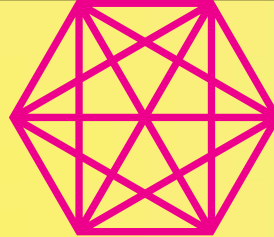
درباره مازومدار شاو نوآوری مقرون به صرفه

وقتی نبوغ زیست‌شناسی با دلسوزی زنانه در فضایی چون کشور هند با هم ترکیب می‌شود، پدیده‌ای به نام «کیران مازومدار شاو» به وجود می‌آید، زنی که علاوه بر قرار گرفتن در فهرست ۵۰ زن قدرتمند جهان، در فهرست زنان برتر کارآفرین نیز قرار گرفته است. او در سال ۱۹۷۳ با مدرک لیسانس در رشته زیست‌شناسی جانوری از دانشگاه بنگلور فارغ‌التحصیل شد. پدرش به دنبال این بود که مازومدار در رشته پرکاربردی مشغول به کار شود، به همین دلیل او را تشویق کرد که در علم تخمیر مواد که کاربرد زیادی در صنایع گوناگون دارد، مهارت کسب کند. او در سال ۱۹۷۴ موفق به اخذ کارشناسی ارشد این رشته از دانشگاه ملیورن شد، اما در هند به او گفتند که هرگز نمی‌تواند در جایگاه یک متخصص اصلی به این کار مشغول باشد. چون او یک زن است!

در همان روزها با یک سرمایه‌گذار ایرلندی آشنا شد که قصد تأسیس یک شرکت نساجی و غذایی در هند را داشت. مازومدار پیشنهاد شراکت را پذیرفت و کسب‌وکار با سرمایه ۱۰ هزار روپیه از گاراژ خانه او شروع شد. البته قوانین هند اجازه نمی‌داد که سرمایه‌گذار ایرلندی بیش از ۳۰ درصد سهم داشته باشد که این ریسک مازومدار را بیشتر می‌کرد. ظرف مدت یک سال آرزیم‌هایی با کارایی بالا برای صنایع غذایی تولید کرد که با استقبال خوب شرکت‌های آمریکایی و اروپایی مواجه شد و Biocon در سال ۱۹۷۸ موفق شد ۲۵۰ هزار دلار آمریکا جذب سرمایه کند. از اینجا به بعد تحقیق و توسعه مازومدار به سمت ساخت دارو تغییر مسیر داد و فصل جدیدی از زندگی او آغاز شد. Biocon طیف مناسبی از داروهای بیوترایی را به بازار عرضه کرد و ارزش شرکت بسیار بالا رفت، به طوری که عرضه اولیه سهام شرکت در بازار سهام، از مرز یک میلیارد دلار عبور کرد. شعار اصلی او نوآوری مقرون به صرفه است. او معتقد است باید داروها به نحوی تولید شوند که بیماران توان خرید آن را داشته باشند و این نکته در بیماری‌های مزمن بسیار مهم تر است.



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



عکس: پریا امیرحاجلو

کارها را مردانه و زنانه نکنید

گفت‌وگو با مریم عنبرستانی، بنیان‌گذار کسب‌وکار اجتماعی «شادیکار» که یک فروشگاه آنلاین برای فروش محصولات تولیدشده توسط مددجویان و افراد نیازمند حمایت است

با شنیدن کلمه حمایت چه چیزی در ذهن شما نقش می‌بندد؟ کمکی برای گذراندن یک مشکل یا بحران، به فردی که به حمایت نیاز دارد؟ یا ایجاد یک چرخه برای کسانی که نیاز به توانمند شدن، جهت‌گذران هرروزه بحران‌های پیش رو دارند؟ بنیادهای خیریه و مجموعه‌های کمک‌رسانی اغلب چند قدم اول از مسیر حمایت واقعی را با نیازمندان طی می‌کنند، اما ما کسب‌وکاری را معرفی می‌کنیم که در قدم‌های انتهایی کمک به نیازمندان ایستاده و مکمل بسیار محکمی برای چرخه خیررسانی و توانمندسازی است. «شادیکار» فروشگاه آنلاین برای فروش محصولات تولیدشده توسط مددجویان جمعیت امام علی را مریم عنبرستانی بنیان گذاشته است. این زن سی‌ساله، هرچند از ۱۸ سالگی در زمینه تأثیر فعالیت داشته، اما به دلیل کار در شرکت‌های مختلف در دوران دانشجویی، مدل‌های مختلف فروش را تجربه کرده است. او در همان سال‌های تحصیل، با فعالیت‌های این گروه آشنا شده و ریشه کسب‌وکار او به فعالیت‌های فرهنگی و هنری برمی‌گردد که به صورت داوطلبانه در این جمعیت انجام می‌داده است.

چه اتفاقی افتاد که به فکر راه‌اندازی این کسب‌وکار افتادید؟

بعد از فارغ‌التحصیلی بسیار علاقه داشتم که ثمره درس و تجربه‌های دوران دانشجویی را به بهترین نحو برداشت کنم. اگرچه آنچنان که باید با اقتصاد و نظریه‌های انس نگرفته بودم، اما ترکیب نگاهی که اقتصاد در من ساخته بود، تجربه و علاقه‌ام به حوزه فروش و تصویر زنان سرپرست خانواری که در جمعیت با آنان آشنا شده بودم، همواره در سرم می‌چرخید تا اینکه به این فکر افتادم که اگر ما برای این افراد یک سایت فروش داشته باشیم تا محصولات دست‌ساز مددجویان در آن سایت به فروش برسد، اتفاق خوبی است. ایده را با اعضا در میان گذاشتم و از آن استقبال شد. از سال ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷ به زیرساخت‌های کار پرداختیم و کار را در سال ۱۳۹۷ آغاز کردیم. اگرچه من در ابتدا فقط ایده داشتم و هیچ دانش و تجربه‌ای در راه‌اندازی سایت و فروش محصولات به صورت اینترنتی نداشتم، ولی با مشورت و تشویق همسر، روز به اسماعیلی که در این امر تجربه داشت، قدم اول را برداشتم.

شادیکار دقیقاً چه می‌کند؟

شادیکار یک کسب‌وکار اجتماعی است که محصولات خانه‌های اشتغال جمعیت را به فروش می‌رساند و فروشگاه رسمی اینترنتی این جمعیت است. نام کسب‌وکار اجتماعی را برای این برگزیده‌ایم چون سرمایه‌گذاران، سود و سهم مادی در ازای مشارکت کسب نمی‌کنند و نهایتاً به اندازه آورده خود، برداشت می‌کنند و سود حاصله برای توسعه

«من یک زن هستم. قدم یک متر و ۵۲ سانتی‌متر است. میان سال هستم و گذشته‌ای خیلی معمولی دارم.» آن بودن خودش را این‌گونه معرفی می‌کند. او در حالی که از سیستم مالی و بانکداری نابسامان بریتانیا خسته شده بود، متوجه شد تنها کاری که می‌تواند انجام دهد، راه‌اندازی بانکی است که به دلخواه خودش اداره شود. نام بانکی که او راه‌انداخت **استارلینگ** است؛ این روزها به بانک‌هایی مانند استارلینگ **نئوبانک** می‌گویند. نئوبانک‌ها آمده‌اند تا سیستم خسته مالی را در مان کنند و مردم را در کانون اصلی توجه قرار دهند. **کتاب «نئوبانک»** روایت شخصی آن بودن از مسیر ساختن استارلینگ است. شما را دعوت می‌کنیم به مطالعه کتابی به شدت جذاب و خواندنی که ارزش تبدیل شدن به یک فیلم و سریال دیدنی را هم دارد.





رفتار جامعه با مادران شاغل چه آسیب‌هایی به مسیر شغلی آنان وارد می‌کند؟

مصائب مادر بودن

شغل مادر وقفه ایجاد کرده باشند، بدین معناست که یک مادر شاغل در حقیقت ۳۱ تا ۴۵ سال درگیر کار بوده. این اتفاق آسیب جدی به مادران شاغل وارد می‌کند. اما آیا می‌توان برای زنان نسخه‌ای این‌گونه تجویز کرد که برای درک حس مادری، باید از سایر استعدادها و توانایی‌های شغلی و درآمدی خود دست بکشیم؟ یا اینکه اگر به دنبال اثرگذاری، شکوفای کردن استعداد و خلق ارزش مادی و معنوی هستی، باید از مادر شدن چشم‌پوشی؟

شاید سریع پاسخ دهیم که این رویکرد بسیار ناپسند است، اما حقیقت امر این است که رفتارها، برداشته‌ها، کمبود امکانات برای کمک و نگاه داشتن فرزندان خردسال، تعریف و رویکرد سنتی از نقش پدر در خانواده و بسیاری از رویکردهای خودآگاه و ناخودآگاه روزانه ما؛ چه به صورت شخصی و چه به صورت سازمانی، مؤکداً نسخه بالا را مهر می‌کند!

انگیزه به درآمد بیشتر

وقتی امکانات نگهداری از فرزندان برای مادران شاغل در دسترس و ارزان قیمت نیست، گاهی مادران کارمند یا حتی ستاره‌های سازمان، با این محاسبه که برای نگهداری از فرزند و ادامه دادن به کار، باید نیم یا بیش از نیمی از حقوق خود را هزینه کنند، از ادامه دادن مسیر شغلی منصرف می‌شوند یا به دنبال روش‌های منعطف‌تر کار برای آزادی عمل در نگهداری فرزندان هستند. همین امر آنان را کارمندان غیرمتعهدی جلوه می‌دهد. این نگاه ۲۳ درصد از پدران را نیز آزار می‌دهد، به طوری که در نظرسنجی مذکور گفته‌اند با آنها طوری رفتار می‌شود که گویی به کار خود متعهد نیستند؛ زیرا بچه دارند. مادران شاغل نسبت به سایرین در جنبه‌های بسیار متفاوتی مبارزه می‌کنند، از فرهنگ سازمانی گرفته تا رویکردهای سنتی نادرست. متأسفانه در همه جای دنیا کسانی هستند که زنان موفق را مادرانی کامل نمی‌دانند، ولی گذشت زمان و وجود نسل‌های پی‌درپی، شواهدی را نشان می‌دهد که بسیاری از افراد موفق دنیا مادران شاغل داشته‌اند و همین قدرت و استقامت مادران‌شان باعث شده آنها نیز مستحکم و با اعتمادبه‌نفس باشند.

تعریف سنتی مادر باعث ضربه‌زدن به مسیر شغلی مادران و در نتیجه کاهش نرخ فرزندآوری می‌شود. «مادر شاغل» پدیده‌ای نوظهور در تعاریف اجتماعی دنیاست و گویا به صورت ناخواسته مادر بودن، شغلی بدون دستمزد و انتخاب برای زنان بوده و هست. اما وقتی مسیر مشارکت اجتماعی زنان هموارتر شد، عده زیادی در شکاف فلسفی مادر خوب بودن و شاغل موفق بودن، سرگردان شدند و این نه تنها به خود مادران، بلکه به سایر زنان مجرد و بدون فرزند و حتی مردان دارای فرزند، ضربه زد.

درآمد کمتر مادران

نه تنها داشتن فرزند به تنهایی، در مسیر شغلی مؤثر است، بلکه سن فرزند نیز در طی کردن مسیرهای شغلی برای زنان مهم است. مؤسسه‌ای که در مسیر تساوی حقوق زن و مرد در محیط کار فعال است، اخیراً نظرسنجی منتشر کرده که به نکات جالبی اشاره دارد. حدود ۴۳ درصد از مادران کارگر، به دلیل تولد فرزند، حداقل یک سال را بدون درآمد گذرانده‌اند و این امر فقط به عدم درآمد منتهی نمی‌شود. جریمه‌های بیرون رفتن از مسیر کار بسیار زیاد است؛ علاوه بر وقفه در ارتقای کاری با از دست دادن شغل قبلی یا دور ماندن از علم پیشرفته کار، برای زنانی که فقط یک سال از کار مرخصی گرفته‌اند، درآمد سالانه آنها نیز ۳۹ درصد کمتر از زنانی بود که بین سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۵ تمام ۱۵ سال کار کرده‌اند.

وقفه در مسیر شغلی

احتمال کمتری وجود دارد که مادران در سنین پایین فرزندشان کار کنند. در سال ۲۰۱۹، نرخ مشارکت در نیروی کار مادرانی که فرزندان زیر شش سال داشتند، ۶۶/۴ درصد بود، اما برای مادرانی که فرزندشان ۶ تا ۱۷ سال داشت، ۷۶/۸ درصد بود. این نشانه‌ای از عدم پیوستگی زمانی کار زنان است که باعث می‌شود سنین بازنشستگی در زنان بیشتر از مردان باشد. به طور مثال، مادر شاغل، ۲۵ سال مشغول به کار است و اگر در این ۲۵ سال دو فرزند داشته باشد که هر کدام سه تا پنج سال بین

این اتفاق برای همه ما بسیار خوشحال‌کننده است و حس می‌کنیم چرخه‌ی را می‌چرخانیم و مداوم به افرادی کمک می‌کنیم.

چه چشم‌اندازی برای این کار دارید؟

ما دوست داریم دامنه فعالیت‌مان بسیار گسترده شود و بیش از پیش مناطق محروم را تحت پوشش قرار دهیم، در حقیقت هر چقدر گسترده شویم، به افراد و زندگی‌های بیشتری کمک می‌کنیم و موجب دیده شدن و ثمر دادن تلاش افرادی که در مناطق دورافتاده هستند، شده‌ایم. ما دوست داریم ویتروینی به اندازه ایران برای دیده شدن، شناخته شدن و فروش محصولات دست‌ساز افراد نیازمند حمایت باشیم. این امر علاوه بر درآمد بیشتر موجب تقویت اعتمادبه‌نفس زنان تحت پوشش می‌شود و همین اعتمادبه‌نفس باعث ایجاد کسب‌وکارهای دیگر و شاید کارآفرینی‌های بزرگ شود.

برای رسیدن به این چشم‌انداز چه موانعی بر سر راه خود می‌بینید؟

مانع فعلی و اصلی ما نیروی انسانی است، چون منابع انسانی ما از داوطلبان هستند و ما هنوز به حدی از درآمد نرسیده‌ایم که بتوانیم برای چندین نیرو حقوق ثابت در نظر بگیریم. به طور کلی کار کردن با نیروی داوطلب باعث می‌شود تعریف وظایف، تقسیم و تحویل کار، نظم و جدیت لازم یک کسب‌وکار را نداشته باشد و این امر برنامه‌ریزی را کمی سخت می‌کند. گردش سریع نیروی داوطلب نیز فرایند آموزش کار را سخت می‌کند.

به عنوان یک مدیر کسب‌وکار چه چالشی در مسیر کار داشتید؟

در قدم‌های اول ذهن من را متوقف می‌کرد، حس می‌کردم که بسیاری از کارهای فرایند، مثل انبار یا ارسال یا بسته‌بندی، مردانه است. اما قدم‌به‌قدم پیش رفتم و دیدم بخش زیادی از این ترس‌ها به خاطر تفکر من در جهت مردانه و زنانه کردن کارهاست؛ وگرنه از پس کارها تا حدود خوبی برمی‌آیم. البته همراهی همسر در مسیر این تغییر نگرش بسیار مؤثر بود. و دو نکته مهم آموختم؛ اول اینکه به افراد کاربلد اعتماد کنم و اجازه دهم بخش‌هایی از کار توسط افراد دیگر انجام شود. دوم اینکه فهمیدم ریزبینی‌های زنانه و ظرافت انجام برخی کارها، توسط خانم‌ها موجب تکمیل و بهبود کار می‌شود و ما نباید از بیان نظرات و اعمال توانایی‌های خود، هراس داشته باشیم. اتفاقاً این نقطه قوت ماست.

کسب‌وکار هزینه می‌شود. کانال اصلی فروش ما سایت است، ولی در اینستاگرام و دی‌جی‌کالا و باسلام و سایر پلتفرم‌های فروش نیز فعالیم. اجناسی که به فروش می‌رسد در خانه‌های اشتغال سراسر ایران توسط زنان سرپرست خانوار تولید می‌شود و وظیفه فروش و توزیع با شادیکار است.

از سمت دیگر ایجاد یک شغل پاره‌وقت برای داوطلبان جمعیت نیز مشوق ما برای راه‌اندازی این چرخه فروش و عرضه بود و خدا را شکر اکنون چه در بخش طراحی و پشتیبانی سایت و چه انبارداری و توزیع داوطلبان زیادی فعال هستند.

به نظر خودتان چه وجه تمایزی بین شما و سایر فعالان این حوزه وجود دارد؟

تمایز اصلی ما جامعه هدف تأمین‌کنندگان و عرضه‌کنندگان محصول است. محصولاتی که در شادیکار به فروش می‌رسد، توسط زنان سرپرست خانوار که عموماً از افراد آسیب‌دیده اجتماع (مانند اعتیاد و فقر) هستند، تولید می‌شود و این فروش و درآمد جنبه مددکاری کار ما را بالا می‌برد. از سمت دیگر تا جایی که ممکن باشد در تمام چرخه تأمین و عرضه از افراد تحت پوشش استفاده می‌کنیم تا علاوه بر گردش کار، انتقال تجربه و آموزش کار به افراد دیگر نیز اتفاق بیفتد.

سختی‌ها و لذت‌های مسیر کاری‌تان تا امروز چه بوده است؟

اصلی‌ترین مشکل من این بود که بر خلاف تجربه و علاقه در بحث فروش، هیچ علم و تجربه‌ای در زمینه فروش آنلاین نداشتم، از سایت و کدنویسی هیچ چیزی نمی‌دانستم، اما چون احساس می‌کردم این کار باید انجام شود، اراده کرده بودم که استقامت کنم. پس در قدم اول مشورت کردم و از باتجربه‌ها کمک خواستم، همین امر باعث شد با همفکری همسر از نیما اسماعیلی کمک بگیریم تا نقشه‌راه درست را پیش ببریم. اما کم‌کم طی مسیر، مشکلات عیان شد. از فرایندهای تأمین گرفته تا انبارداری، بسته‌بندی، ارسال، پشتیبانی و... برای هر کدام از این مشکلات سعی کردم با مشورت فرد متخصص، بهترین راه را بیابم و با قدم‌های کوچک پیش رفتم. اما شیرینی و لذت مسیر برایم بسیار انرژی‌زا است. من از فروش تک‌تک محصولات سایت لذت می‌برم و می‌دانم چندین برابر این انگیزه و انرژی نصیب تولیدکننده اصلی می‌شود و این بسیار خوشایند است، اما لذت صدچندان وقتی است که می‌بینم خانم یا گروهی از خانم‌ها به صورت مستمر و مداوم محصول تولید می‌کنند.



فاطمه طالبی پور

Fatima.pour@gmail.com



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول





میو، هشت میلیون دلار سرمایه جذب کرد

رشد ۱۰ برابری میو

میو، پلتفرم تجارت اجتماعی ویتنامی، کمتر از یک سال پس از اعلام دور اولیه خود، هشت میلیون دلار در سری A جمع‌آوری کرده است. سرمایه‌گذاری توسط جانگل ونچر و با مشارکت پاتامار کپیتال و اولیور جانگ انجام شد.

میو که در سال ۲۰۲۰ تأسیس شد، یک پلتفرم خرید گروهی است که بر فروش محصولات تازه و مواد غذایی در شهرهای ردیف ۲ و ۳ ویتنام تمرکز دارد. این شرکت می‌تواند تحویل روز بعد را ارائه دهد؛ زیرا زیرساخت لجستیکی ایجاد کرده که به آن امکان می‌دهد محصولات را مستقیماً از مزارع به مشتریان ارسال کند.

سری A مجموع سرمایه‌پذیری میو را به ۹٫۱ میلیون دلار می‌رساند و برای گسترش سیستم تدارکات و اجرای آن، ورود به مناطق جدید در ویتنام و افزودن دسته‌بندی محصولات جدید مانند کالاهای مصرفی سریع و لوازم خانگی استفاده خواهد شد.

«ترانگ هوین» یکی از بنیان‌گذاران و مدیر اجرایی میو، گفت میو از هفت ماه پیش تاکنون، به ۱۰ برابر رشد ارزش ناخالص کالا، افزایش ۱۰ برابری در نمایندگی‌ها یا فروشندگان دست یافته و تیم خود را از ۶۰ نفر به ۲۴۰ نفر افزایش داده است. در حال حاضر بیش از ۱۰ هزار قطعه محصول تازه در روز تولید می‌کند که در هوشی‌مین، هونگ، بین دونگ، دونگ‌نای و لانگ آن فعالیت می‌کند و برنامه‌هایی برای گسترش به شمال ویتنام دارد.

او گفت: «این اعداد باور ما را در این مدل و پتانسیل آن تقویت کرد. ما به سرمایه جدید برای تسریع استخدام، توسعه محصول و زنجیره تأمین نیاز داریم تا حضور خود را در مناطق جغرافیایی موجود تعمیق و به استان‌های جدید گسترش می‌دهیم.» فروشندگان میو، میو پارتنرز نامیده می‌شوند. آنها معمولاً سفارش‌ها را از دوستان و خانواده جمع‌آوری می‌کنند. سفارش‌ها نیز به صورت دسته‌ای برای توزیع به آنها تحویل داده می‌شود.

این استارت‌آپ ادعا می‌کند که میو پارتنرز می‌تواند تا ۴۰۰ دلار در ماه درآمد داشته باشد.



KARANG



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



سمت وسوی تجارت اجتماعی

رشد تجارت اجتماعی در هند به کسب و کارهای خرد و کوچک این امکان را داده تا دوباره رشد را تصور کنند

«ویوک سیدهووانی»، مستقر در احمدآباد، تجارت آفلاین خود در فروش پوشاک مد زنانه را قبل از اینکه به پلتفرم تجارت اجتماعی فلیپ‌کارت، شاپسی پیوند و به رشد پلتفرم‌های تجارت اجتماعی در هند توجه کند، به تجارت آنلاین گسترش داده بود. سیدهووانی می‌گوید فروش در شاپسی در دو ماه گذشته به رشد تجارت او بیش از دوبرابر کمک کرده است. او می‌گوید: «ما از روز اول در حال دریافت سفارش هستیم. چرخه پرداخت فقط ۱۵ روز است و هیچ هزینه حمل‌ونقلی وجود ندارد. این به نفع مشتریان است. ۵۰ درصد از کسب‌وکار ما از طریق کانال آنلاین است. شاپسی از نظر فروش، پرداخت و غیره بهتر از آفلاین است.» به همین ترتیب، «شبهرا میشر» در فوریه سال گذشته به انجمن فروش شیکو متعلق به شبکه اجتماعی فقط زنانه شیروز ملحق شده بود که در سال ۲۰۲۰ راه‌اندازی شد تا چیزی بیش از یک معلم هندی شود. میشر در شیروز یک فروشگاه آنلاین برای فروش پوشاک، ظروف، تنقلات و غیره راه‌اندازی می‌کند. برای او، اداره کسب‌وکار از خانه بزرگ‌ترین مزیت است. میشر می‌گوید: «شیروز در همه چیز به ما کمک کرده است؛ انتخاب مارک‌ها، فهرست‌نویسی، تصاویر محصول و موارد دیگر. من تاکنون حدود ۷۰۰ محصول فروخته‌ام.» در حال حاضر، او می‌تواند هر ماه حدود چهار الی پنج مشتری جدید پیدا و ۱۵ هزار تا ۲۰ هزار روپیه در ماه درآمد کسب کند.

تجارت اجتماعی برای کسانی که می‌خواهند کارآفرین شوند

تجارت اجتماعی در هند به تدریج در حال تکامل است تا به افراد کمک کند کارآفرین شوند و از تعاملاتی که از طریق شبکه‌های اجتماعی رخ می‌دهد، برای تحت تأثیر قرار دادن مشتریان جهت خرید استفاده کنند. طبق گزارش بین‌اند کمپانی ارزش بازار تجارت اجتماعی تنها طی پنج

سال از ۱٫۵ تا ۲ میلیارد دلار به ۲۰ میلیارد دلار خواهد رسید. این بازار احتمالاً تا سال ۲۰۳۰ به ۷۰ میلیارد دلار می‌رسد. علاوه بر این، افراد در هند به طور متوسط سه ساعت در روز را به صورت آنلاین سپری می‌کنند که بیش از دو ساعت آن صرف پیام‌رسانی، شبکه‌های اجتماعی و تماشای ویدئو می‌شود. این امر به کسب‌وکارهای کوچک امکان می‌دهد مستقیماً از طریق قالب‌های پلتفرم اجتماعی مختلف مانند پلتفرم‌های تجارت بر بستر چت مانند واتس‌آپ، تجارت مبتنی بر ویدئو مانند بول‌بول یا سیم‌سیم، جوامع فروشندگان اجتماعی مانند میشو، گلرود، شاپ ۱۰۱، پلتفرم‌های تحت شبکه مانند فیس‌بوک یا اینستاگرام و فرمت‌های خرید گروهی مانند دیل شیر، مال ۹۱ و غیره فروش داشته باشند. به عنوان مثال، «راجات جین»، مستقر در تیروپور، پس از دو تلاش ناموفق در راه‌اندازی یک کسب‌وکار آنلاین، در سال ۲۰۱۸ با نام تجاری تی شرت خود، اسمارت تی‌س، به پلتفرم تجارت اجتماعی میشو پیوست. جین از حدود ۲۰ تا ۳۰ سفارش در روز، کسب‌وکار خود را به حدود ۵۰۰ سفارش در روز گسترش داده است. او در سال ۲۰۱۹ تولید خود را با کمک ۱۰ میلیون روپیه، از میشو آغاز کرد. جین می‌گوید: «در میشو، ما در سال ۲۰۲۱ به گردش مالی هشت کرور روپیه دست یافتیم. این شرکت بیش از دو میلیون کالا به فروش می‌رساند.»

۵۱۸ میلیون نفر در شبکه‌های اجتماعی

تجارت الکترونیکی به لطف نفوذ گوشی‌های هوشمند و اینترنت مقرون‌به‌صرفه، با حدود ۱۵۰ میلیون خریدار آنلاین در سال ۲۰۲۰، مقیاس فوق‌العاده‌ای در هند به دست آورده است. در مقایسه، تعداد کاربران شبکه‌های اجتماعی به مراتب بیشتر از ۵۱۸ میلیون نفر بود. از این رو، برندها و پلتفرم‌های دیجیتالی برای رشد با حداکثر کاربران، خط‌مشی ایجاد کرده‌اند. پلتفرم‌های اجتماعی فروش

مجدد کارآفرینان را قادر می‌سازد تا موجودی دیجیتالی محصولات مختلف را که از تأمین‌کنندگان با قیمت عمده‌فروشی همراه با پشتیبانی لجستیک و مشتری تهیه می‌شوند، داشته باشند. بسیاری از این پلتفرم‌ها بر خلاف پلتفرم‌های تجارت الکترونیکی، کارمزدی از فروشندگان دریافت نمی‌کنند.

«انکور پهوا»، از رهبران تجارت الکترونیکی می‌گوید: «این کار در اعتماد و توانایی ایجاد اعتماد خلاصه می‌شود. این بزرگ‌ترین دلیل برای ارتقای تجارت اجتماعی است. تجارت اجتماعی یک پدیده بزرگ، به ویژه در بازارهای کوچک بوده که در آن پلتفرم‌ها اعتماد بسیار متفاوتی نسبت به بازارهای بزرگ‌تری مانند دهلی، بمبئی و غیره ایجاد می‌کنند. برای آنها این واقعیت است که شما یا تحت تأثیر کسی هستید که می‌شناسید یا کسی در شبکه شماست و عامل اعتماد را در تجارت اجتماعی ایجاد می‌کند.»

فروشندگان با کارآفرینان محصولات انتخابی را برای سفارش در حساب‌های رسانه‌های اجتماعی خود به اشتراک می‌گذارند و برنامه‌های فروش مجدد سفارش را از طریق شرکای تدارکات خود برای تحویل به مشتریان با تأمین‌کنندگان به اشتراک می‌گذارند. دسته‌بندی محصولات محبوب، شامل زیبایی و مراقبت شخصی، پوشاک، لوازم الکترونیکی، کفش و مواد غذایی بوده است. پلتفرم‌های تجارت اجتماعی نیز به عنوان کانال‌هایی برای مشاهده بهتر و مستقیم محصولات این کسب‌وکارهای کوچک به مشتریان هدف، پدیدار شده‌اند. با این حال، به گفته پهوا تکامل زمان می‌برد و خطر پذیرفته‌نشده محصولات در آنجا بسیار بیشتر است؛ همین مسئله بخشی از هزینه به حساب می‌آید. خطر مرجوعی نیز همیشه وجود دارد؛ بنابراین فروشندگان نیز موظف است محصولی را ارسال کند که انتظاراتی را که از پلتفرم وجود دارد، برآورده کند.

نوآوری در لجستیک ریلی

مهندسان سابق اسپیس ایکس با «پارالل سیستمز» به سمت ایجاد قطارهای خودران حرکت می کنند

قطارها ممکن است یک فناوری قدیمی باشند، اما هنوز هم ماشین‌های قابل توجهی هستند که بازده انرژی آنها تقریباً چهاربرابر بیشتر از هجده چرخ‌هایی است که در بزرگراه رانندگی می کنند. با این حال، در چند دهه گذشته، راه آهن علیه خود کار کرده و برای رقابت با کامیون‌ها، از حمل و نقل در مسافت‌های کوتاه صرف نظر کرده است. در عوض، خطوط راه آهن در حمل و نقل طولانی ۱۰۰۰ مایل یا بیشتر دوبرابر شده است و برای به حداکثر رساندن کارایی در مسیرهای طولانی، شرکت‌های قطار به ساخت قطارهای طولانی تر ادامه دادند. امروزه قطارهایی با طول تقریباً سه مایل رایج هستند.

به همین دلیل است که وقتی «مت سول»، مهندس اسپیس ایکس در حال بررسی استارت‌آپ بعدی خود بود و تصادفی ویدیویی از یک قطار باری در یوتیوب دید، متوجه یک موضوع واضح شد: اگر می خواهیم انتشار گازهای گلخانه‌ای را محدود کنیم، باید حمل و نقل‌های بیشتری را از کامیون‌ها به ریل انتقال دهیم. اما چگونه؟ سه سال بعد با ۵۰ میلیون دلار بودجه سری A، او راه حل خود را به اشتراک می گذارد. اکنون، سول، مدیرعامل شرکت «پارالل سیستمز» در کنار دو بنیان‌گذار دیگر که هر دو ابتکارات مهندسی بزرگی را در اسپیس ایکس رهبری می کنند، در حال تبدیل واگن‌های قطار باری به وسایل نقلیه الکتریکی خودران است. اختراع پارالل سیستمز مجموعه‌ای از چرخ‌های قطار موتوردار است. کانتینرهای بار توسط یک جرثقیل روی چرخ‌ها قرار می گیرند و چرخ‌ها می توانند این واگن قطار را تا ۵۰۰ مایل به هر نقطه از مسیر هدایت کنند. تأثیر بالقوه این شرکت در توانایی آن در طراحی مجدد روش حمل و نقل کالا و انتقال محموله‌هایی است که به جای کامیون، به قطاری کارآمدتر تحویل داده می شوند.

«چگونه اتومبیل‌های ریلی خودران می توانند مشکل شبکه را حل کنند؟»
«دین وایز»، معاون سابق استراتژی شبکه در راه آهن

بی‌ان اس اف (معروف به شرکت برلینگتون شمالی سانتافه، یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های راه آهن در آمریکای شمالی) است. او همچنین یکی از چندین مشاور معتبر صنعتی است که پارالل سیستمز برای کمک به هدایت صنعت نسبتاً بسته حمل و نقل بار از او مشورت می گیرد. وایز توضیح می دهد: «شما در واقع وارد این بازی نخواهید شد، مگر اینکه خود راه آهن شما را به داخل دعوت کند. صنعت ریلی در آمریکای شمالی به صورت خصوصی نگهداری و تأمین مالی می شود. آنها می توانند بگویند ما این ایده را دوست نداریم.»

همکاری به جای جایگزینی

پارالل سیستمز قصد دارد به جای رقابت با راه آهن، از طریق ارائه فناوری خود به راه آهن، درآمد کسب کند. در همین حال، راه آهن‌ها با دریافت هزینه از مشتریان برای جابه‌جایی کالاهایشان، درآمد کسب می کنند.

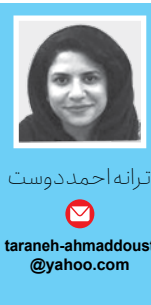
وایز این امر را «همکاری» می نامد. استانداردها مسیر در سراسر آمریکای شمالی مشترک

است، به این معنی که این شبکه برای تمام قطارهای این قاره قابل اجراست. با این حال، از آنجایی که شبکه بین شرکت‌ها تقسیم شده، آنها اغلب مجبورند با هم کار کنند و محموله‌ها را از یکی به دیگری تحویل دهند تا به مقصد نهایی برسند. این استراتژی چیزی را هدایت می کند که وایز آن را «طنز اصلی تجارت حمل و نقل» می نامد. راه آهن با جابه‌جایی قطارهای بزرگ در مسافت‌های طولانی درآمد کسب می کند. با این حال، بیشتر بارها در فواصل کوتاه‌تر (کمتر از ۱۰۰۰ مایل) توسط کامیون‌ها جابه‌جا می شوند (کامیون‌ها ۵۸ درصد از کل بار را در سال ۲۰۱۷ حمل کردند، در حالی که قطارها با ۱۶٫۲ درصد در رتبه دوم قرار گرفتند. در سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۹ میانگین تحویل کامیون از ۸۰۰ مایل به ۵۰۰ مایل کاهش یافته است). در حالی که

قطارهای طولی برای شرکت‌های قطار سودآور هستند، اما برای هیچ‌کس دیگر کارآمد نیستند. یک قطار طولی مملو از کالاهایی است که به محض رسیدن به انبار باید به مکان‌های مختلف تحویل داده شوند. پس آن کالاها به کامیون‌ها تحویل داده می شوند.

در تئوری، خودروهای پارالل سیستمز چنین محدودیتی ندارند. هنگامی که یک ماشین بارگیری می شود، می تواند به سادگی به مقصد خود برود. واقعیت این است که اکثریت قریب به اتفاق مسیرها تنها یک خط هستند، بنابراین قطارهای تک‌واگنی ممکن است موجب استفاده ناکارآمد از آن مسیر شوند. علاوه بر این، حتی قطارهای پارالل سیستمز نیز در واگن‌های کوچک کارآمدتر هستند تا به عنوان خودروهای یکسره. سول تخمین می زند که طولانی‌ترین قطار پارالل سیستمز ممکن است نیم مایل باشد. محوطه‌های قطار را می توان مجدداً طراحی کرد تا جای کوچک‌تری بگیرند. واگن‌های پارالل سیستمز همچنین می توانند در صورت مسدود کردن یک تقاطع برای مدت طولانی، خود را به دو نیم تقسیم کنند. از آنجایی که واگن‌های قطار حتی با هم جفت نمی شوند (در عوض، آنها فقط سپر به سپر خود را فشار می دهند)، برای آنها آسان است که اجازه دهند وسایل نقلیه جاده‌ای از وسط آنها عبور کنند. قطارهای پارالل ممکن است از خطوط راه آهن استاندارد و اصلی عبور کنند، اما با نزدیک شدن به مقصد، واگن‌های ریلی می توانند از یکدیگر منفک شوند. به مسیرهای کوتاه مسافت به عنوان آخرین مایل

تحویل قطار فکر کنید. این خطوط که کمتر از ۵۰۰ مایل طول دارند، سال‌ها پیش عمدتاً رها شدند، زیرا با مدل تجاری قطار مطابقت نداشتند. با این حال، مسافت‌های کوتاه راه آهن‌های اصلی را به هم متصل می کنند و می توانند مستقیماً به یک شهر یا حتی یک کارخانه بروند. این موارد استفاده ممکن است برای قطاری به طول سه مایل منطقی نباشد، اما برای یک قطار سه‌واگنه کاملاً منطقی است. سول می گوید: «ما می توانیم کارهای منحصر به فردی مانند بردن یک کانتینر از یک بندر به یک انبار انجام دهیم و هرگز مجبور نیستیم آن را سوار کامیون کنیم. بنابراین می توانیم وزن بیشتری را بارگیری کنیم.» خودروهای پارالل سیستمز می توانند ۱۲۸ هزار پوند یا ۲٫۸ برابر بیشتر از یک نیمه کامیون حمل کنند.



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



چرامدیرعامل خانه‌های اشتراکی منتظر رونق است؟

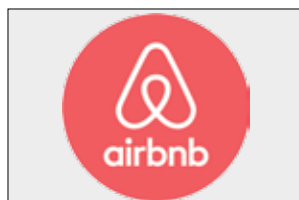
ایر بی ان بی و تمرکز بر دورکاری

مدیرعامل ایر بی ان بی می گوید ساعات کاری انعطاف پذیر به فعالیت شرکت رونق می بخشد. «برایان چسکی»، یکی از بنیان‌گذاران و مدیرعامل ایر بی ان بی، چندی پیش گفت که پس از بیماری همه گیر کووید، آینده ترتیبات زندگی و ساعت کار منعطف، موهبتی برای این شرکت خواهد بود. چسکی که در تلاش برای «بهبود تجربه» مشتریان از ایر بی ان بی است، گفت که انتظار دارد امکان کار از راه دور مداوم بخش جدیدی از مسافران به نام مسافران شاغل ایجاد کند.

چسکی گفت: «آنها می توانند کاری را انجام دهند که من انجام می دهم، من یک شرکت بسیار بزرگ را از یک لپ تاپ با وای فای شخص دیگری در خانه آنها اداره می کنم. اگر من بتوانم کارم را از خانه‌ای در آتلانتا انجام دهم، به این معنی است که افراد زیادی می توانند در سراسر جهان، هم سفر کنند و هم زندگی کنند، نه فقط سفر.» چسکی گفت برنامه ایر بی ان بی برای جذب این بخش جدید، ایجاد تجربیاتی است که باعث شود مشتریان احساس کنند به جای سفر به یک مقصد موقت، در یک جامعه زندگی می کنند. چسکی جزئیاتی در مورد چگونگی انجام این کار توسط کمپانی اجاره خانه ارائه نکرد، اما گفت که بهبود خدمات آن زمان افزایش مورد انتظار سفرهای تابستانه امسال عملی خواهد شد. او اضافه کرد که پیش بینی می کند زمانی که محدودیت‌های سفر بین‌المللی کاهش یابد، رزورها به شدت افزایش یابند. چسکی گفت: «رونق عظیمی برای ایر بی ان بی در راه است. قبل از همه گیری، نیمی از تجارت ما فرامرزی بود. با بازگشایی مرزها، رشد دیگری برای ما شکل خواهد گرفت.» سهام ایر بی ان بی در سال گذشته منفی بوده و تاکنون (در سال ۲۰۲۲) نزدیک به شش درصد از قیمتش را از دست داده است. با این حال، سهام این شرکت از سایر شرکت‌های رشد محور که حدود ۱۲ درصد کاهش داشته، بهتر حفظ شده است.



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول





چرا آی تی ساز؟

در مواجهه با آی تی ساز، شرکتی را می بینیم که توانسته است در مدت نسبتاً کوتاه چهار ساله، برای خود اعتبار قابل توجهی دست و پا کند. میر میثم سیدی، مدیرعامل این شرکت می گوید آن قدر حوزه کاری شان و خدماتی که ارائه داده اند، گسترده است که بیشتر مردم حداقل یک بار از خدمات آی تی ساز استفاده کرده اند؛ چه از آن آگاه باشند و چه بی خبر.

از هوشمندسازی خدمات قوه قضائیه گرفته تا الکترونیکی کردن خدمات دفاتر پیشخوان دولت، سرویس احراز هویت، امضای دیجیتال، پلتفرم خدمات بانکداری دیجیتال و... همه این اقدامات باعث شده شرکتی که در ابتدا با سرمایه ۱/۵ میلیاردی بنیان گذارانش کار خود را آغاز کرده، ۶۰۰ میلیارد تومان ارزش گذاری شود.

یک ویژگی آی تی ساز که جالب توجه است، استقامت آنها برای انجام کارهایی است که لازم می دانستند. آنها که پیاده سازی دولت الکترونیک را در کشورهای دیگر دیده بودند، نمی خواستند در برابر مقاومت حاکمیت در مواجهه با نوآوری به راحتی پا پس بکشند و با همین روحیه خستگی ناپذیر توانسته اند به مرور بخش های مختلف حاکمیت را با خود همراه کنند.

خدمات آی تی ساز البته محدود به حاکمیت نیست و تعاملاتی را با شرکت های خصوصی و کسب و کارهای نوآور دارند. یکی از این خدمات که به تازگی در دسترس شرکت های خصوصی قرار داده اند، سرویس احراز هویت در سطوح مختلف است. بنابراین حالا آی تی ساز هم تعاملش را با بخش حاکمیت نگه داشته و هم برای درآمدزایی و همکاری، نیم نگاهی به شرکت های همتای خود در بخش خصوصی دارد.

آن طور که سیدی می گوید دیر و دور نیست که طی ماه های آینده خبر سرمایه گذاری روی آی تی ساز را بشنویم؛ آن هم سرمایه ای در حد و اندازه ۳۰ میلیارد تومان که به این شرکت کمک می کند توسعه محصولات و سرویس هاییشان را با سرعت بیشتری پیش ببرند. مدیرعامل این شرکت مدعی است که بدون پذیرفتن سرمایه و از محل سود شرکت نیز می توانند امور را پیش ببرند و تنها چیزی که در این میان از دست می دهند، زمان خواهد بود. اما آنها می دانند که زمان برای شرکت هایی چون آی تی ساز چه عامل مهمی است و سعی دارند از آن حداکثر استفاده را ببرند.



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

گفت و گو با میر میثم سیدی، مدیرعامل آی تی ساز؛ او می گوید طی چهار سال که از شروع فعالیت این شرکت می گذرد، تلاش داشته اند به گسترش و پیاده سازی دولت الکترونیک کمک کنند

پیش از زرگولاتور خودمان دست به کار شویم

اینکه میر میثم سیدی روی غیرحضوری کردن خدمات دفاتر پیشخوان دولت گذاشته و تمرکز آی تی ساز، شرکت تحت مدیریت او، روی گسترش و پیاده سازی دولت الکترونیک است، یک دلیل قدیمی و واضح دارد. پدر و خواهرش دفتر پیشخوان خدمات دولت داشته اند و او از گذشته این فکر را در ذهن داشته که آیا نمی شود این افراد بدون مراجعه حضوری بتوانند کارهایشان را پیش ببرند؟ سیدی که ۳۸ ساله است و فوق لیسانس سازه های دریایی دارد، چند سالی در نفت کش ها کار کرده و می گوید: «به خاطر شرایط کاری ام در آن دوره کشورهای زیادی را دیدم و وقتی شرایط دریافت خدمات را در بعضی از کشورها مشاهده می کردم، متوجه می شدم که دولت الکترونیک تا چه میزان در آنجا پیشرفت کرده و چقدر کارها ساده تر است. دیدن یکپارچگی سرویس های الکترونیک برایم بسیار جذاب بود.» به همین دلیل مدتی را در ایالت پنسیلوانیای آمریکا، کورس های مختلف می گذرانند و با بلاکچین آشنا می شود و در برخی پروژه های مرتبط با دولت الکترونیک مشارکت می کند. سیدی در گفت و گوی پیش رو درباره دلایل بازگشتش به ایران و ایجاد شرکت آی تی ساز توضیح می دهد؛ اینکه قصد داشته کسب و کاری داشته باشد که تلفیقی باشد از خدمات دولتی، خدمات بخش خصوصی، هوش مصنوعی و زیرساخت بلاکچین. سیدی در این گفت و گو به چالش های کسب و کارهای حوزه هوش مصنوعی و بلاکچین اشاره دارد و معتقد است خود کسب و کارها باید برای تنظیم گری پیش قدم شوند، پیش از آنکه حاکمیت داروی تلخ خود را به کام آنها بریزد.

دریافت کرده بودیم و قراردادی که با سازمان تنظیم مقررات داشتیم، به عنوان کارگزار معاونت علمی، شرکت احراز شو را راه اندازی کردیم. مأموریت این شرکت این است که هر جایی کسب و کارهای خصوصی نیاز به سیستم احراز هویت داشتند، در اختیارشان قرار گیرد. بر این اساس، درگاه احراز هویت مختص بخش خصوصی شکل گرفت که در ۱۵ سطح این عملیات را انجام می دهد. پایه ای ترین سطحش «شاهکار» است که شماره موبایل و کد ملی را تطبیق می دهد. حتی قرار بر این است که خودروی آگهی دهندگان فروش خودرو و ملک نیز بررسی شود و در حال حاضر در پلتفرم دیوار، این امکان در دسترس است.

هزار دفتر نیز تحت پوشش مجموعه ما هستند. دفاتر وزارت کار نیز به این مجموعه افزوده شده اند. تمام اینها سرویس هاییشان را از آی تی ساز دریافت می کنند. همه این خدمات نیز پشتیبانی ۲۴ ساعته دارند.

چند نفر در مجموعه شما مشغول به کار هستند؟

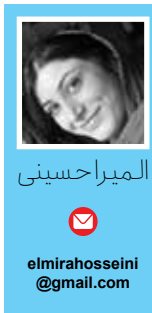
۷۶ نفر به صورت تمام وقت. در طول روز حدود ۱۸ هزار نفر هم به عنوان کاربر دفتر پیشخوان با ما ارتباط دارند و خدمت دریافت می کنند.

در حال حاضر به جز قوه قضائیه، خدمات چه سازمان هایی را به دفاتر ارائه می دهید؟

کارگزاری ها، وزارت کار، شهرداری ها، وزارت کشور، ثبت احوال و... .

فعالیت شما به همکاری با ارگان های دولتی محدود نمی شود و همکاری هایی با کسب و کارهای خصوصی نیز دارید. درباره جزئیات این همکاری ها و سرویس هایی که ارائه می دهید، توضیح می دهید؟

کسب و کارهای خصوصی مدت هاست با شکایاتی که از سمت پلیس فتا از آنها می شود، درگیرند. زیرا برایشان پیش می آید که برخی از کاربران شان از طریق پلتفرم آنها مرتکب کلاهبرداری شوند و بار حقوقی این موضوع را متوجه صاحبان این پلتفرم ها می دانستند. برخی سازمان های دولتی مثل سازمان توسعه تجارت الکترونیک به این کسب و کارها گفته بودند که از سرویس های آنها استفاده کنند ولی صاحبان این کسب و کارها نپذیرفتند، زیرا نمی خواستند داده ها و اطلاعات مشتریان شان در اختیار سازمان دیگری قرار گیرد. حتی سازمان ها سعی کردند برای این مسئله قانون بگذارند و کسب و کارهای آنلاین را وادار به پیروی کنند، اما همه می دانیم که با این افراد نمی توان بخش نامه ای و دستوری برخورد کرد و باید تعامل داشت. البته سازمان های دولتی با وجود اینکه بر احراز هویت تأکید داشتند، خودشان سامانه ای نداشتند که بخواهند آن را در اختیار بخش خصوصی قرار دهند. ما برای رفع این مشکل، بر اساس مجوزی که از قوه قضائیه



المیرا حسینی

elmirahosseini@gmail.com

آی تی ساز چگونه شکل گرفت؟

من سال ۹۶ به ایران برگشتم. قصد داشتم به شکل تخصصی در حوزه بلاکچین فعالیت کنم و کسب و کاری داشته باشم که تلفیقی باشد از خدمات دولتی، خدمات بخش خصوصی، هوش مصنوعی و زیرساخت بلاکچین، برای اینکه قابلیت تغییر نداشته باشد.

کمی جزئی تر در این باره توضیح می دهید؟

الان چند وقتی است که گفته می شود خدمات قوه قضائیه هوشمند شده است. این کار را تیم آی تی ساز انجام داده است و از سیستم های هوش مصنوعی برای انطباق و احراز هویت در این سامانه بهره برده است. از هر هزار احراز هویتی که از این طریق انجام شده، تنها چهار مورد به خطا خورده است. در حال حاضر بیشتر کارهای دولتی به این شکل انجام می شود که به آن سازمان یا ارگان دولتی مراجعه می کنید و مدارک هویتی خود را ارائه می دهید. بسیار راحت هم می توان مدارک جعلی ارائه داد، چون سازوکاری برای تشخیص آن ندارند، مگر در سازمان هایی که مسائل امنیتی اهمیت بالایی داشته باشد.

چند وقت است این کار را انجام می دهید؟

حدود یک سال. در زمان ریاست آقای رئیسی بر قوه قضائیه کارمان را شروع کردیم و اتفاقاً حمایت های خوبی هم از ما انجام شد. اکنون هیچ کدام از سرویس های قوه قضائیه نیاز به احراز هویت حضوری ندارند.

چگونه شد که ارتباط شما با قوه قضائیه شکل گرفت؟

کار آی تی ساز از همان ابتدا با اپراتوری تأمین خدمات الکترونیک دولت تعریف شد. به این معنا که سرویس های مختلف حضوری را از ارگان ها و سازمان ها احصا می کنیم و همان ها را به سرویس های الکترونیک تبدیل می کنیم و به دفاتر پیشخوان دولت ارائه می دهیم. در اصل ما تأمین کننده خدمات دفاتر پیشخوان دولت و آی سی تی های روستایی هستیم. سال گذشته برای ارگان های مختلف حدود ۲۲ میلیون نفر را احراز هویت کرده ایم. در حال حاضر شش

الان در بخش خصوصی چه تعداد از شرکت ها از این سرویس شما استفاده می کنند؟

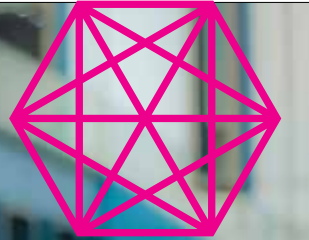
با حدود ۱۰۰ شرکت خصوصی قرارداد بسته ایم. پیاده سازی این سرویس هم بسیار راحت است و زمان زیادی از تیم فنی شرکت ها نمی گیرد. در حال حاضر دیجی پی و تپ سی (برای احراز هویت راننده) از جمله کسب و کارهای مطرحی هستند که از این سرویس آی تی ساز در سامانه خود استفاده می کنند. حتی شرکت های بازاریابی شبکه ای نیز از سرویس ما برای احراز هویت شبکه بازاریابان خود بهره می برند.

اگر این بستر احراز هویت تکمیل شود و کسب و کارها از آن استفاده کنند، از بسیاری از مشکلات صاحبان کسب و کار کاسته خواهد شد. البته در صورتی که وقتی کسب و کاری از این سرویس استفاده کرد و کاربری کلاهبرداری کرد، باز سراغ مدیرعامل آن پلتفرم برویم و قوه قضائیه و پلیس فتا از اطلاعات مندرج در سامانه احراز هویت برای دستگیری مجرمین استفاده کنند. شکی نیست که در این صورت آمار کلاهبرداری و جرم در این پلتفرم ها نیز به شدت کاهش می یابد. البته این کار اجباری نیست ولی امکانش فراهم شده است تا فروشندگان و خریداران واقعی مشخص شوند و خیال کاربران راحت باشد.

شما در حوزه بانکداری دیجیتال نیز

پیش تر اقداماتی داشته اید. می توانید درباره آنها توضیح دهید؟

ما چند سال قبل پلتفرمی را آماده کرده بودیم که می شد



عکس: حامد کریم زاده

می شوند، درگیرند و مشکلاتی دارند. رگولاتور باید چه رویکردی به فضای کسب و کارهای این حوزه داشته باشد که هم تنظیم‌گری اتفاق بیفتد، هم کسب و کارها آسیب نبینند و متضرر نشوند؟

این نکته را بگویم که رگولاتوری ربطی به مجوز ندارد. من اصلاً ماهیت مجوز را درک نمی‌کنم، شما توانی داری و چیزی را تولید می‌کنید که یا مردم از آن استفاده می‌کنند یا نمی‌کنند؛ مجوز معنایی ندارد. مردم باید تعیین کنند که محصول شما به کار می‌آید یا نه، اما در رابطه با تنظیم‌گری، باید بگویم خصوصاً در حوزه فناوری‌های نوین نیاز است خود کسب و کارها دستورات عمل مورد نیاز را ایجاد کنند. نظارت و تنظیم‌گری باید به عهده خود کسب و کارها باشد. قبول دارم که خود ما به عنوان صاحبان کسب و کار در این زمینه کوتاهی کرده‌ایم اما کم‌کم این روند در حال شکل‌گیری است. الان دیدگاه این است که پیش از اینکه نهاد یا ارگان نظارتی و امنیتی به کسب و کارها ایراد بگیرد، خودمان ایرادها را بیرون بیاوریم، برایش فرایند ایجاد کنیم و همگی خود را ملزم به رعایت این دستورات عمل کنیم. همین را به حاکمیت نیز ارائه می‌دهیم تا نظرشان را اعلام کنند. اما اگر این کار را نکنیم و روند برعکس باشد، می‌دانید چه می‌شود؟ یک دستورات عمل اجباری از سمت حاکمیت می‌آید که یا باید از آن پیروی کرد یا کسب و کار تعطیل می‌شود.

◀ شما تا به اینجا سرمایه‌ای جذب کرده‌اید یا برای ادامه کار، برنامه‌ای برای جذب سرمایه دارید؟

سال ۹۶، من و آقای متقی‌زاده (هم‌بنیان‌گذار آی‌تی‌ساز و رئیس هیئت‌مدیره) هرچه داشتیم و پس‌انداز کرده بودیم، فروختیم که چیزی در حدود ۱/۵ میلیارد تومان شد و با همین سرمایه کم‌کم کارمان را شروع کردیم. طی این سال‌ها دوست داشتیم جذب سرمایه داشته باشیم ولی اتفاق به آن شکلی که مد نظرمان بود، نیفتاد. بعد از چهار سال به‌تازگی معاونت علمی به ما مبلغی را بابت استارت‌آپ‌هایی که اینجا داریم، پرداخت کرده است؛ زیرا شتاب‌دهنده نیز هستیم. در حالت عادی، مخارج ماهانه این شرکت حدود ۷۰۰ تا ۷۵۰ میلیون تومان است. این رقم در ماه‌های ابتدایی کارمان ۴۲، ۴۳ میلیون بود و یک سال فقط تلاش کردیم تا زیرساخت‌هایمان را آماده کنیم. آی‌تی‌ساز امروز ۱۷ سامانه مختلف ارائه داده است که توسعه و نگهداری هر کدام از اینها، هزینه‌های خاص خود را دارد و باید مثل یک موجود زنده از آن مراقبت شود. از سویی دیگر در آی‌تی‌ساز دنیایی از تراکنش‌های مالی اتفاق می‌افتد، بنابراین همکاری با شرکت ما می‌تواند برای PSها جذاب باشد. ما در ابتدای کار که وارد این بازار شدیم، با بانک سامان و به‌پرداخت ملت مذاکره کردیم. یک سال و نیم پیش با به‌پرداخت به این نتیجه رسیدیم که برای توسعه زیرساخت‌مان، تراکنش‌هایمان را پیش‌فروش کنیم. تا امروز هم در مجموع و به‌مرور ۳/۹ میلیارد تومان از به‌پرداخت دریافت کرده‌ایم. البته مبلغ قرارداد در حدود پنج میلیارد تومان است. ارزش تراکنش‌هایی که پیش‌فروش کردیم، از این مقدار بالاتر بوده است. به‌پرداخت ما را در یک قرارداد پنج‌ساله مکلف کرد که در ازای این مقدار ۶۰ میلیون تراکنش ایجاد کنیم و گمان می‌کنم تا الان ۳۵، ۳۶ میلیون تراکنش ایجاد کرده‌ایم. اما متأسفانه به‌پرداخت زمانی سرمایه را به دستمان رساند که دیر شده بود و من کاری را که می‌خواستیم با آن مبلغ انجام دهم، به پایان رسانده بودم. به همین خاطر برای پروژه‌های جدید، دیگر همکاری‌ای با به‌پرداخت نخواهیم داشت، زیرا روند تصمیم‌گیری در این مجموعه کند و زمان‌بر است. معاونت علمی به ما گفت که چقدر سرمایه نیاز داریم؟

من گفتم با توجه به پروژه‌هایی که داریم، رقم‌های پایین دردی از ما دوانمی‌کند و برای پیش‌بردن کارهایمان به حدود ۳۰ میلیارد تومان سرمایه احتیاج داریم. قرار شد شرکت ارزش‌گذاری شود که ارزش آن ۶۰۰ میلیارد تومان اعلام شد. چند پیشنهاد سرمایه‌گذاری از حرکت اول، ستاد اجرایی فرمان امام و یک شرکت خصوصی داریم و چند جلسه داشته‌ایم و با PSPهای دیگر نیز مذاکره کرده‌ایم. فعلاً داریم بررسی می‌کنیم که کدام گزینه بهتر است.

است و به دردتان می‌خورد، بعداً هزینه‌اش را پرداخت کنید. الان وضعیت به شکلی است که هوش مصنوعی و یادگیری ماشین در ایران ارتقا پیدا می‌کند، اما مدیران مطلع نیستند و ما نیز راهی برای آگاه‌سازی‌شان نداریم. درکی هم درباره نیازها و راهکارهایش ندارند.

◀ می‌توانید مثال بزنید؟

یک نمونه‌اش سفته است. بانک مرکزی نیاز به سفته الکترونیکی را تا چند وقت پیش باور نمی‌کرد. در حالی که در سفته‌های کاغذی هم احتمال جعل وجود دارد و هم چاپ آنها، هدر دادن کاغذ است. البته ما سفته الکترونیکی را پیاده‌سازی کرده‌ایم و تا چند وقت دیگر از آن رونمایی می‌شود.

◀ شرکت‌هایی مانند شما نیازمند نیروی فنی و متخصص هستند که به‌سختی می‌توان آنها را جذب یک شرکت کرد و در ادامه نیز پروسه نگهداشت آنها دشوار خواهد بود. شما به چه شکل با این نیروها تعامل می‌کنید که در این بخش دچار مشکل نشوید؟

سعی کرده‌ام همدلی ایجاد کنم و آنها را متوجه کار ارزشمندی که انجام می‌دهند، بکنم. نتیجه این را وقتی می‌بینم که نیروی فنی از پشتیبانی می‌پرسد فلان سرویس چه بازخوردهایی داشته است. ممکن است این نیرو مهاجرت کند، اما فعلاً توانسته‌ام از این مدل را پیش ببرم. نیروی فنی در اینجا درگیر کار است و احساس تعلق خاطر به کاری که تحویل داده، دارد. گاهی به بچه‌ها می‌گویم کاری را که در سیلیکون ولی ده نفره انجام می‌دهند، آنها یک نفره پیش می‌برند تا بدانند مدیر مجموعه می‌داند آنها چه کار ارزشمندی انجام می‌دهند و چه زحمتی می‌کشند. از نظر من حقوق ارزش‌شدانی ندارد و چیزی که می‌تواند تاحدودی نیروی انسانی را به مجموعه وصل کند، همان احساس خوب ارزشمند بودن و علاقه‌اش به محصول باکیفیتی است که تولید می‌کند و مردم همه ایران می‌توانند از آن استفاده کنند. البته این کار روند مهاجرت را قطع نمی‌کند و با وجود این تدابیر، حدود ۲۰ نفر از نیروهای این مجموعه مهاجرت کرده‌اند و آنجا خیلی هم خوب کار می‌کنند.

◀ این روزها کسب و کارها به شکل‌های گوناگون با نهادهایی که در نقش رگولاتور این فضا ظاهر

توان فنی مورد نیاز در داخل کشور هست اما حاکمیت هنوز توانش را نداشت.

◀ منظورتان از «توان» چیست؟

آنها توان قبول کردن این موضوع را نداشتند که یک روز کسی با ارائه یک عکس بتواند خودش را احراز هویت کند و مثلاً کارهای قضایی‌اش را انجام دهد. در اصل می‌توان گفت پذیرش فناوری وجود نداشت. سال ۹۶ ده انگشت‌مان باید در استمپ فرومی‌رفت تا بتوانیم یک گواهی عدم سوءپیشینه دریافت کنیم. من همان موقع به این فکر می‌کردم چه می‌شد اگر می‌توانستیم بدون انجام این کارها، مثل چند کشوری که می‌شناختم، این امور به صورت الکترونیکی انجام شود. من این را در کره جنوبی دیده بودم و در پروژه‌اش مشارکت داشتم. کره جنوبی هم اعتماد نمی‌کرد و می‌خواست کار را مرحله‌به‌مرحله پیش ببرد، ولی چون با آمریکا و کانادا و استرالیا در رقابت بود، به راه‌اندازی دولت الکترونیک سرعت داد و اعتماد کرد. ولی این حس رقابت را در ایران نداشتیم. دو سال پیش، زمانی که کرونا در کشور شیوع پیدا کرد، حاکمیت مرتکب اشتباهی بزرگ شد و آن هم اینکه علیرغم داشتن دانش مورد نیاز، بر حضوری بودن خدمات پافشاری کرد. شما صاف احراز هویت سجام را در همان روزها ببینید، متوجه منظوم می‌شوید. اما خوشبختانه برخی نهادها در ادامه راه همکاری بیشتری داشتند. نمونه‌اش قوه قضائیه بود. اگر به من می‌گفتند کدام نهاد یا سازمان حاکمیتی بیشتر به استفاده از هوش مصنوعی بها خواهد داد، شاید قوه قضائیه نود و نهمین گزینه‌ای بود که از بین صد سازمان به ذهنم می‌رسید. ولی وقتی کاربردها را برای آقای رئیسی توضیح دادم، ایشان بسیار استقبال کرد. یا مثلاً بانکی دولتی و سنتی مثل بانک مسکن.

این را هم تأکید کنم که این دانش باید در داخل کشور باشد و چیزی نیست که بتوانت زیرساختش را از جایی خریداری کرد، زیرا ساز و کار متفاوتی دارد. اما متأسفانه عده‌ای فکر می‌کنند این پلتفرم‌ها را بهتر است از خارج از کشور خریداری کنند. هزینه‌های هنگفتی هم می‌کنند، اما در نهایت به دلیل اینکه نمی‌توانند آن را راه‌اندازی کنند، توسعه دهند و خدمات پشتیبانی دریافت کنند، اصلاً از آن استفاده نمی‌کنند. ما به بانک‌ها می‌گوییم ما پلتفرم خدمات بانکی را رایگان در اختیارتان می‌گذاریم؛ استفاده کنید و اگر دیدید چیز خوبی

از طریق آن افتتاح حساب، دریافت تسهیلات و... را به صورت غیرحضوری انجام داد که در حال حاضر در بانکداری دیجیتال و نوبانک‌ها ارائه می‌شود. آن زمان یک مشکل اصلی داشتیم و آن هم امضای دیجیتال بود. بانک مرکزی تا سه ماه پیش می‌گفت فقط می‌توانید از سرویس امضای دیجیتال بانک مرکزی استفاده کنید، در حالی که هنوز این سرویس را راه‌نمیداخته بود و همچنان هم راه نیفتاده است. ابلاغیه‌ای از سوی معاون اول رئیس‌جمهور به شرکت‌ها و سازمان‌ها و بانک مرکزی صادر شد که بر اساس آن می‌شد از سرویس امضای دیجیتال شرکت‌های خصوصی معتبر استفاده کرد و انجام این کار بلامانع است. مرکز توسعه تجارت الکترونیک به شش شرکت مجوز این کار را داده است. ما از این تعداد با چهار شرکت قرارداد بستیم و سرویس احراز هویت را در کنار سرویس امضای دیجیتال قرار دادیم. به جای اینکه برای امضا توکن ایجاد کنیم یا از فرد بخواهیم که حضوری به جایی مراجعه کند، امضا را روی تلفن همراه پیاده‌سازی کردیم. ما این پلتفرم را در اختیار بانک گردشگری و بانک مسکن قرار داده‌ایم و در آینده با یک بانک دیگر نیز قرارداد خواهیم بست. حسن این اتفاق این است که امضای دیجیتال مورد تأیید حاکمیت و دستگاه قضایی و امنیتی است. در قدم بعدی به این فکر کردیم که چطور مشتریان خدمات دفتر پیشخوان دولت، به صورت غیرحضوری بتوانند خدمت مورد نظر خود را دریافت کنند. به این شکل که هرکس بتواند نزدیک‌ترین شعبه دفتر پیشخوان دولت را از طریق سامانه‌ای پیدا کند و تمام سرویس‌ها را به صورت آنلاین از آن دفتر دریافت کند و کارمزد خدمات هم به حساب همان دفتر واریز شود. اسم این سامانه «همراه هوشمند» است و در حال حاضر در ایرانسل من، ایوا (بانک ملی) و سکه (به‌پرداخت ملت) فعال است.

◀ آن‌طور که تا الان متوجه شدم، شما در سال ۹۶ با هدف فعالیت در حوزه‌های مرتبط با دولت الکترونیک در ایران به کشور بازگشتید. چطور شد که با این فکر به ایران برگشتید و تعامل با نهادها و سازمان‌های حاکمیتی چه چالش‌هایی داشت؟

این مسئله به سابقه و پیشینه‌مان برمی‌گردد. من در کشورهای دیگر پیاده‌سازی دولت الکترونیک را دیده بودم و می‌دانستم



عادل طالبی، عضو هیئت مدیره انجمن صنفی کسب و کارهای مجازی:

وجود و عملکرد اتحادیه قانونی است

عادل طالبی، عضو هیئت مدیره انجمن صنفی کسب و کارهای مجازی، در نشست «بررسی سازوکارهای نظارتی و نقش اتحادیه کسب و کارهای مجازی در اکوسیستم آنلاین ایران» گفت: «انجمن صنفی در سال ۱۳۹۲ برای کاهش مشکلات موجود شکل گرفت. از این رو ظرفیت قانونی آن شناسایی و قرار شد طبق ماده ۸۷ قانون نظام صنفی، اتحادیه‌ای شکل بگیرد. چندی پیش بر آن شدیم که از آقای محمدی، مدیرعامل دیجی کالا دعوت کنیم تا وارد این اتحادیه شود و این اتفاق افتاد. جنگیدن با اتحادیه‌های سنتی و آفلاین که نسبت به فضای آنلاین احساس خطر می‌کردند و کدخدا منشی خود را در معرض خطر می‌دیدند، بسیار سخت بود. در نتیجه حضور افرادی که کسب و کارهای بزرگ مجازی را اداره می‌کردند، به اتحادیه وزن بیشتری می‌داد تا بتواند به اهداف خود برسد.» او معتقد است اتحادیه کسب و کارهای مجازی بر اساس قانون شکل گرفته و فعالیت‌های آن نیز قانونی است، با این حال تفسیر پلمب به فیلترینگ نیازمند استفسار است. طالبی با تأکید بر اینکه با توجه به قانون فعلی امکان سوءاستفاده جهت برخورد با کسب و کارهای مجازی فاقد مجوز از این اتحادیه وجود دارد، توضیح داد: «قانون نظام صنفی از ظرفیت بالایی برخوردار است. این قانون اولین قانون نظام صنفی کشور است که در سال ۱۳۵۰ تصویب شده، به طوری که این قانون و در طول سال‌های گذشته با نگاه فضای کسب و کارهای آفلاین مورد تدوین قرار گرفته است. قانون نظام صنفی برای کسب و کارهای مجازی قابل اجرا نیست و نیازمند قانون مجزایی است که این قانون از چنین ظرفیتی برخوردار است.» به گفته او سازمان نظام صنفی رایانه‌ای می‌توانست قانون جداگانه‌ای برای کسب و کارهای اینترنتی در نظر بگیرد، ولی به دلیل اینکه قانون نظام صنفی رایانه‌ای بند اجرائیات ندارد، امکان استفاده از آن وجود نداشت. در حال حاضر بر اساس ظرفیت‌های قانونی موجود، اتحادیه کسب و کارهای مجازی تشکیل شد و می‌توان به نحوه عملکرد آن در این مدت نمره قابل قبولی داد.



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

فاصله باریک تخلف و نوآوری

در نشست کلاب هاوسی با موضوع «بررسی سازوکارهای نظارتی و نقش اتحادیه کسب و کارهای مجازی در اکوسیستم آنلاین ایران» چه گذشت؟

نظام صنفی با ایجاد اتحادیه کسب و کارهای مجازی مخالف بوده، اما بعد از اینکه اتحادیه فعالیت خود را آغاز کرد و با توجه به رویکرد اتخاذی مبنی بر حمایت از کسب و کارهای مجازی، لازم دانست که سکوت کند. به گفته او، اتحادیه در حمایت از کسب و کارهای مجازی دچار بن بست شده است، البته این موضوع متوجه شخص خاصی از مجموعه هیئت مدیره اتحادیه کسب و کارهای مجازی نمی‌شود. با این حال این گونه می‌توان این بن بست به وجود آمده را توضیح داد که بر اساس قانون نظام صنفی، هر کسب و کار صنفی باید برای شروع فعالیت خود از صنف مربوطه مجوز لازم را اخذ کند، در غیر این صورت اتحادیه می‌تواند از طریق پلیس امکان نسبت به پلمب واحد صنفی اقدام کند. در این زمینه منطبق قانون نظام صنفی بر اساس فضای فیزیکی تعریف می‌شود، همچنین در متن این قانون از واژه پلمب کردن استفاده می‌شود که به فضای فیزیکی اشاره دارد، با این حال اگر پلمب کردن را به فیلتر کردن در فضای مجازی تعبیر کنیم؛ بنابراین لازم است که اتحادیه کسب و کارهای مجازی بر اساس قانون نظام صنفی تمامی کسب و کارهایی که مجوز این اتحادیه را ندارند، فیلتر کند.

قربانی با اشاره به اینکه حدود ۷۰ هزار وبسایت دارای اینماد هستند که گویای کسب و کارهای اینترنتی فعال در کشور است، توضیح داد: «از این تعداد حدود سه هزار کسب و کار از اتحادیه کسب و کارهای مجازی مجوز دریافت کرده‌اند، با این حال اگر بخواهیم در این راستا به قانون نظام صنفی عمل کنیم، باید حدود ۶۷ هزار کسب و کار اینترنتی را فیلتر کنیم که این حق قانونی در اختیار اتحادیه کسب و کارهای مجازی است.»

فیلترینگ مشکل را حل می‌کند؟ به گفته او، با پدیده‌ای مواجه هستیم که مانند اینماد به صورت قانونی در این حوزه فعالیت می‌کند، با این وجود به عنوان فردی که صاحب کسب و کار است، این سؤال اساسی مطرح می‌شود که آیا می‌توان تمامی کسب و کارهای فعال در این زمینه را فیلتر کرد یا می‌توان با تساهل و تسامح برخی از آنها را فیلتر کنیم یا حتی بر اساس روند اجرایی اتحادیه عمل کنیم؛ چرا که این اقدام بر مبنای شکایت‌هایی است که از کسب و کارهایی می‌شود و بر همین اساس فیلترینگ صورت می‌گیرد.

قرار گرفت، بر مبنای قانون نظام صنفی بیش از هشت هزار صنف در کشور وجود دارد، با این حال بر اساس تبصره‌ای از ماده ۲ همین قانون، آن حوزه‌هایی که دارای قانون جداگانه‌ای هستند، مشمول این قانون نمی‌شوند؛ بنابراین هنگامی که برای حوزه فناوری، قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای وجود دارد، نیازی به قانون نظام صنفی نیست.»

نهادهای موازی حوزه کسب و کارهای مجازی قربانی در ادامه گفت: «با این وجود این موضوع در فضای فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور مورد مناقشه جدی قرار دارد و نیاز است تا یک بار برای همیشه این چالش مرتفع شود، در حالی که در طول این سال‌ها امکان درخواست استفسار به از مجلس شورای اسلامی وجود داشت که به دلایلی این امر تاکنون محقق نشده است، با این حال باید پرسید که با وجود قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای، آیا باید به قانون نظام صنفی مراجعه کرد.»

بر اساس گفته او، دو نهاد صنفی موازی تحت عنوان اتحادیه کسب و کارهای مجازی و سازمان نظام صنفی رایانه‌ای بر مبنای قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای شکل گرفته است. آیین‌نامه اجرایی سازمان نظام صنفی مصوب هیئت دولت است و از جنس مقررات محسوب می‌شود. رئیس این سازمان نیز توسط اعضا و اغلب کسب و کارهای حقوقی انتخاب می‌شود؛ همچنین حکم آن توسط رئیس جمهور صادر می‌شود. از طرف دیگر اتحادیه کسب و کارهای مجازی نیز در سال ۱۳۹۶ و در جهت وجود خلاء جدی در سازمان نظام صنفی رایانه‌ای مبنی بر عدم ورود این سازمان به فضای مجازی شکل گرفت. سازمان نظام صنفی رایانه‌ای در حوزه‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری، از جمله بحث زیرساخت و اینترنت فعالیت می‌کند و به حوزه‌های خدمات و سرویس‌های موجود در فضای وب ورود نمی‌کند که همین مسئله سبب بروز مشکلاتی برای کسب و کارهای مجازی شده که اغلب توسط اتحادیه‌های سنتی ایجاد می‌شود.

مورد مناقشه بودن پلمب و فیلترینگ او همچنین معتقد است که از ابتدا و قبل از ورود به سازمان

نشستی با موضوع «بررسی سازوکارهای نظارتی و نقش اتحادیه کسب و کارهای مجازی در اکوسیستم آنلاین ایران» و با حضور اعضای اتحادیه کسب و کارهای مجازی، فعالان کسب و کاری و چهره‌های صنفی اقتصاد نوآوری ایران در کلاب‌هاوس برگزار شد که در ادامه مروری بر آن خواهیم داشت.

با فیلتر کردن کسب و کارهای مجازی مخالفیم

رضا قربانی، رئیس کمیسیون فین‌تک نصر تهران با اشاره به بحث‌هایی که درباره فیلترینگ کسب و کار و ان‌دی‌آف شکل گرفت، توضیح داد: «اصل ماجرا فیلترینگ است که رخ داد و فارغ از اینکه چه کسب و کاری توسط چه مرجع قانونی فیلتر شد، باید گفت که از ابتدا مخالف فیلترینگ کسب و کارهای موجود در فضای مجازی هستیم. ما درباره سایت‌های غیرمجاز و متخلف صحبت نمی‌کنیم، بلکه درباره کسب و کارهایی صحبت می‌کنیم که دارای پیچیدگی هستند. از طرف دیگر نیز فاصله بین تخلف و نوآوری بسیار باریک است، با این وجود در این زمینه ایجاد محدودیت برای کسب و کارها خط قرمز جدی محسوب می‌شود.» به گفته او، جامعه کسب و کاری و استارت‌آپی به صورت یک‌صدا از اشکان آرمندهی، مدیرعامل دیوار که به زندان محکوم شده بود، دفاع کرد و در برابر حکم کاملاً قانونی او ایستادگی کرد؛ بنابراین می‌توان گفت ما از منطقی متفاوت صحبت می‌کنیم که باید برای رفع خلأهای قانونی آن چاره‌اندیشی کرد و اینکه قوانین موجود را با وجود اشکالاتی که دارند، بپذیریم، حداقل برای فعالان حوزه استارت‌آپی و کسب و کارهای نوآورانه قابل قبول نیست؛ با وجود اینکه این دست موضوعات برای سال‌های متعددی در فضای فناوری اطلاعات و ارتباطات ایران وجود دارد.

او در ادامه با اشاره به وجود تفاوتی معنایی بین قانون و مقررات افزود: «قانون آن چیزی است که توسط مجلس شورای اسلامی مصوب می‌شود و مقررات نیز به آن چیزی می‌گویند که از سوی دولت مصوب می‌شود. برای فضای فناوری و آن چیزی که بتواند فضای مجازی یا اینترنت را پوشش دهد، دو قانون وجود دارد؛ قانونی به نام قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای و قانون نظام صنفی که این قانون در سال ۱۳۹۲ مورد اصلاح



احسان محمودی

e.mahmoudi1211@gmail.com



حسین اسلامی، رئیس سازمان نصر تهران:

نظام صنفی رایانه‌ای روی کسب‌وکارهای مجازی متمرکز نیست

حسین اسلامی، رئیس سازمان نصر تهران در نشست «بررسی سازوکارهای نظارتی و نقش اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی در اکوسیستم آنلاین ایران» گفت: «بر اساس ظرفیت‌های فعلی نظام صنفی متمرکز بر اکوسیستم فاوا، استارت‌آپی و مجموعه‌های کسب‌وکارهای مجازی وجود ندارد و شیوه مدیریتی و نگاه این نهاد با حوزه کسب‌وکارهای مجازی متفاوت است؛ بنابراین لزوم وجود قانونی مجزا در این راستا بیش از پیش احساس می‌شود.»

به گفته او، بسیاری از موضوعات صنفی نیازمند ترمیم و اصلاح است؛ بنابراین اتحادیه نمی‌تواند محل مناسبی برای کسب‌وکارهای مجازی و مجموعه این اکوسیستم جهت رعایت ابزارهای صنفی باشد. همچنین سازمان نظام صنفی بر خلاف صنوف پزشکی، وکلا و نظام مهندسی تنها افراد را شامل نمی‌شود، بلکه فروشگاه‌ها و شرکت‌ها را نیز دربر می‌گیرد؛ بنابراین حوزه فاوا صنعتی به موازات سایر صنایع نیست، بلکه صنعتی است که فعال‌کننده سایر صنایع محسوب می‌شود و از این جهت به صورت چندوجهی مشغول فعالیت است.

او همچنین در ادامه گفت: «افراد و صاحبان کسب‌وکار مانند آقای محمدی، مدیرعامل دیجی کالا به دلیل کمبود وقت نمی‌توانند به تنهایی موضوعات صنفی را راهبری کنند. در عمل افرادی که وقت بیشتری را در اختیار دارند، هدایت‌کننده یک صنف می‌شوند، با این وجود درباره این موضوعات در حوزه فاوا فکر شده و بر همین اساس قانونی نوشته شده که قطعاً کامل نیست؛ از این رو این مسیر در مجموعه‌های نوگرا یا مسیر پیشینیان کسب‌وکاری متفاوت است و سازوکارهای متفاوتی را نیز می‌طلبد.»

به گفته اسلامی، پلمب یا فیلتر مانند حکم قتل است که باید در آخرین مرحله برای برخورد با کسب‌وکارهای مجازی مورد استفاده قرار بگیرد، به همین دلیل نسبت به حکم پلمب یا فیلتر مشکل ذاتی وجود دارد و کسی نباید اجازه دهد کسب‌وکاری با حجم بسیاری از همکاران خود دچار آسیب شود.

نباید تمامی کسب‌وکارهای مجازی را ملزم به دریافت مجوز کرد

او معتقد است که با وجود ۴۰ هزار واحد صنفی، منطقی نیست که تمام کسب‌وکارهای مجازی را نسبت به دریافت مجوز ملزم کرد؛ از این رو در این زمینه پیشنهاد دادم که هر کسب‌وکاری که جواز لازم را از اتحادیه مربوط به کسب‌وکار خود دارد، بتواند کسب‌وکار آنلاین داشته باشد، ولی فقط به شرطی که قوانین تجارت الکترونیکی را رعایت کند. البته شاید این پیشنهاد از سوی اتحادیه مورد قبول نباشد، با این حال اتاق اصناف نیز با این پیشنهاد موافق است؛ به گونه‌ای که اخذ مجوز از اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی برای کسب‌وکارهایی در نظر گرفته شود که تماماً آنلاین هستند. الفت‌نسب همچنین با اشاره به دعوت او از صاحبان کسب‌وکارهای بزرگ کشور برای کاندیداتوری در اتحادیه و نیز حواشی پیش آمده برای رئیس اتحادیه گفت: «اگر کسی مسئولیتی را در این اتحادیه پذیرفت، باید برای آن وقت بگذارد، در زمان ثبت‌نام برای کاندیداتوری در اتحادیه با افرادی که کسب‌وکار بزرگی را در این اکوسیستم مدیریت می‌کردند، تماس گرفتم. برای نمونه آقای محمدی، مدیرعامل دیجی کالا در ابتدا با درخواست بنده و اصرارهای افراد مختلف نسبت به کاندیداتوری در اتحادیه اقدام کرد؛ چراکه او مخالف عضو شدن در اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی بود، به طوری که می‌گفت مدیرعامل سایت آمازون در هیچ اتحادیه‌ای عضو نیست، با این وجود کم‌لطفی‌هایی در این زمینه نسبت به آقای محمدی صورت گرفت.»

اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی در زمینه توسعه ابزارهای نظارتی ناتوان است

محمد مهدی شریعتمدار، مدیرعامل جیبیت و رئیس هیئت‌مدیره انجمن فین تک ضمن تقدیر از روحیه عذرخواهی رئیس اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی افزود:

«اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی در زمینه توسعه ابزارهای نظارتی عملکرد مناسبی از خود نشان نداد و تنها توانست در راستای مجوزدهی و احراز صلاحیت اولیه اقداماتی را انجام دهد. با این حال این موضوع می‌تواند در طول زمان و با تخصصی شدن اتحادیه‌ها بهبود یابد. همچنین تدوین قانونی مستقل برای این حوزه در بلندمدت می‌تواند دستاوردهایی را در پی داشته باشد.»

لزوم فعالیت تشکل‌های صنفی

محمد خلج، مدیرعامل اسنپ بایبان لزوم استفاده از تمامی ظرفیت‌های موجود برای کمک به کسب‌وکارها و بخش خصوصی، به تداوم حضور تشکل‌های صنفی و کسب‌وکاری اشاره کرد و گفت: «در دهه کنونی از سال ۱۳۹۰ تاکنون شاهد ظهور، شکل‌گیری، توسعه و رشد اکوسیستم استارت‌آپی کشور هستیم و یکسری سیاست‌های باز از سوی نهادهای حاکمیتی و دولتی درباره شکل‌گیری این اکوسیستم در نظر گرفته شد، همچنین پلتفرم‌ها و کسب‌وکارهای مختلف سعی کردند در شکل‌دهی و ایجاد اکوسیستمی برای کسب‌وکارهای استارت‌آپی، نوآور و دانش‌بنیان نقش آفرینی کنند.» به گفته او، در دهه پیش رو با رویکرد حکمرانی داده و فضای مجازی در ایران و نیز کشورهای دیگر روبه‌رو هستیم، به طوری که با توجه به ظرفیت شرکت‌های بزرگی که در آمریکای شمالی و آسیای دور وجود دارد، این حوزه پتانسیل تبدیل شدن به یک دولت جدید را در خود داراست؛ از این رو نیاز است که از سوی نهادهای دولتی و حاکمیتی برای حکمرانی فضای مجازی تمهیداتی در نظر گرفته شود. همچنین وجود همدلی، یکپارچگی و حمایت بخش خصوصی و کسب‌وکارهای این حوزه از یکدیگر، از اهمیت بالایی برخوردار است.

نداشت و بعد از آن مقرر شد تا اتاق اصناف این مجوز را به کسب‌وکارهای مجازی ارائه بدهد. لازم به ذکر است که اتاق اصناف در تمامی شهرهای کشور فعال است و اتحادیه‌های مختلف نیز ذیل آن قرار می‌گیرند و در مجموع نیز زیر نظر اتاق ایران قرار می‌گیرند. با این حال ظرف مدت دو، سه سال، حدود ۲۰۰ مجوز از سوی اتاق اصناف در این زمینه صادر شد.

پلمب همان فیلتر است

او در ادامه گفت: «فشارها روزبه‌روز در این زمینه افزایش پیدا می‌کند که در نهایت این نتیجه حاصل شد تا اتحادیه مجزایی شکل بگیرد. مجوز نظام صنفی از نظر اداره اماکن رسمیت و اعتباری ندارد و معتقد است که مجوز صنفی مجوزی است که ذیل سازمان نظام صنفی کشور و توسط اتحادیه صادر می‌شود. به گفته او به انجمن صنفی مجوزی داده نمی‌شود و از طرف دیگر اداره اماکن نیز به دلیل عدم وجود اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی،

در آن زمان با تاكسی‌های اینترنتی مانند اسنپ و تپسی برخورد می‌کرد. بنابراین چاره‌ای به‌جز پذیرفتن ماده ۸۷ وجود نداشت. از طرف دیگر اصناف آفلاین نیز برای عضو شدن در اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی در تلاش بودند تا با قرار گرفتن در هیئت‌مدیره آن، سیاست‌های خود را در این زمینه پیاده‌سازی کنند.»

تعامل برای ادامه فعالیت کسب‌وکارهای مجازی

او بر این باور است که مشکلاتی با اتحادیه‌های مختلف در این زمینه وجود دارد، ولی در مدت چهار سال گذشته جنگیدیم تا بتوانیم این مشکلات را به حداقل برسانیم و بتوانیم آنها را مدیریت کنیم. برای مثال در موضوعی مانند تاكسی‌های اینترنتی مشکلاتی که با اتحادیه‌های صنفی در این زمینه وجود داشت، برطرف شده و هیچ مجوزی به‌جز مجوز اتحادیه کسب‌وکارهای اینترنتی در اصناف معتبر نیست. الفت‌نسب ادامه داد: «در این راستا اولین قدمی که از سوی اتحادیه برداشته شد، توافقی بود که با دادستانی وقت صورت گرفت؛ مبنی بر اینکه از فیلتر کردن کسب‌وکارهایی که عضو اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی بودند، جلوگیری شود و به رسمیت شناخته شوند که این اتفاق افتاد. با این وجود امروز اصناف آفلاین بر این باور هستند که سه میلیون و ۵۰۰ هزار واحد صنفی که مجوز دریافت کرده‌اند، ذیل نظام صنفی قرار می‌گیرند، ولی اصناف آنلاین این‌گونه نیستند و ذیل نظام صنفی قرار نمی‌گیرند.»

او معتقد است که در اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی پنج عضو هیئت‌مدیره وجود دارد و تنها رضا الفت‌نسب نیست و تمامی اعضا نسبت به آنچه موظف‌اند، مسئول هستند؛ چراکه یکی از شروط هیئت‌مدیره اشراف صنفی است و جهل به قانون رافع مسئولیت نیست. امروز در برخی نهادهای بالادستی متهم هستیم و کیفرخواستی برای اتحادیه ترتیب دادند که چرا کسب‌وکارهای اینترنتی بدون مجوز رانبستید.

فت‌نسب همچنین گفت: «در مورد پرونده وان‌دی‌آف، عصر همان روز نسبت به فیلترینگ که رخ داده بود، تلاش کردم تا با مدیر این کسب‌وکار اینترنتی تماس برقرار کنم و بتوانم شماره ثبت درخواست مجوز را از آنها دریافت کنم تا هماهنگی‌های لازم در این زمینه با اداره اماکن ترتیب اثر داده شود. این پیگیری‌ها برای حل کردن موضوع بود.»

او معتقد است که نباید به مسائل حاشیه‌ای که درباره فیلترینگ وان‌دی‌آف شکل گرفت، دامن زد؛ چراکه این مسئله سال‌هاست وجود دارد. این موضوع جنبه عمومی به خود گرفته، ولی باید توجه داشت که این فیلترینگ به‌صورت قانونی و بحق رخ داد، حال باید دید که با دیگر کسب‌وکارهایی که مجوز لازم را از اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی دریافت نکرده‌اند، چگونه رفتار می‌شود.

قربانی با بیان اینکه جنس فضای فیزیکی با فضای مجازی و دنیای پلتفرم‌ها متفاوت است و نیازمند اصلاح قوانین و مقررات در زمینه فناوری است، تأکید کرد: «افرادی که عضو هیئت‌مدیره اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی هستند، باید نقش انقلابی‌تری را در این راستا ایفا کنند. رسیدگی به تخلفات در هر نهاد تنظیم‌گری از اهم موارد به‌شمار می‌رود و زمانی که از خلق ارزش و مزیت‌های فضای مجازی صحبت می‌شود، می‌بایست موضع رسمی این نهادها در مواجهه با تخلفات به‌صورت شفاف بیان شود.»

طبق گفته او، هم‌اکنون طرح نمافدر مجلس شورای اسلامی در حال مورد بررسی است؛ طرحی که بر اساس آن سازمان نظام مهندسی ارتباطات و فناوری اطلاعات تشکیل خواهد شد که در صورت تصویب مجلس، سازمان نظام صنفی منحل خواهد شد و برای این دست موضوعات سازمان نظام مهندسی مانند سازمان نظام پزشکی و سایر سازمان‌های مشابه شکل خواهد گرفت. البته این طرح با لابی‌های سنگین و مخالفتی که از سوی اتاق اصناف، بازرگانی و تعاون صورت گرفت، در مجلس شورای اسلامی مسکوت مانده است.

سرآغاز فعالیت‌های صنفی در زمینه کسب‌وکارهای مجازی

رضا الفت‌نسب، عضو هیئت‌مدیره اتحادیه کشوری کسب‌وکارهای مجازی با اشاره به اینکه او در سال ۱۳۹۳ انجمن صنفی کسب‌وکارهای اینترنتی را با همکاری افراد دیگری که



در این زمینه فعالیت داشتند، راه‌اندازی کرد، گفت: «هدف این انجمن جلوگیری از نوشتن دستورالعمل و قوانینی یک‌طرفه از سوی سازمان‌های دولتی برای کسب‌وکارهای آنلاین پشت درهای بسته بود. با این حال تنها مجوزی که می‌شد در این حوزه گرفت، مجوز تشکلی بود. همچنین سازمان نظام صنفی رایانه‌ای در این زمینه فعالیتی نداشت. در سال ۱۳۹۵ آشنایی بیشتری با قانون نظام صنفی به‌وجود آمد، به طوری که متوجه ماده ۸۷ این قانون شدیم که اشاره می‌کند کسب‌وکارهای صنفی در بستر فضای مجازی باید از اتحادیه مربوطه مجوز خود را دریافت کنند و در تبصره آن نیز آمده که آیین‌نامه جهت صدور مجوز باید ظرف مدت چند ماه نوشته شود.»

به گفته او، کسب‌وکارهای مختلفی وجود داشتند که با مشکلات بسیار زیادی از جمله اخذ مجوز از اصناف آفلاین مواجه بودند، برای مثال شرکتی مانند دیجی‌کالا که ۲۰ طبقه کالایی دارد، باید از ۲۰ اتحادیه مجوز بگیرد. امروز ۸ هزار و ۲۰۰ اتحادیه در هر منطقه‌ای و به‌صورت مجزا وجود دارد. با این حال از طریق انجمن صنفی تلاش کردیم که از نوشتن آیین‌نامه‌ای که به آن اشاره شد، جلوگیری شود که با تلاش‌های فراوان این اتفاق نیفتاد و در نهایت گفته شد که از اتحادیه فناوران رایانه مجوز دریافت شود؛ به طوری که از حدود ۲۵۰ مجوز، ۳۰ مجوز صادر شد. این اتحادیه با حوزه فضای مجازی و اینترنت همگن بود، ولی کارآمدی لازم را



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



ضعف کشور در ایجاد شرکت‌های صادرات محور بزرگان صادرات از نمای نزدیک

تصویر صادرات غیرنفتی ایران از آینه ۱۰ صادرکننده برتر کشور قابل رصد است. تصویری که هم معایب بزرگ اقتصاد ایران را نمایان می‌کند و هم مزیت‌های درونی اقتصاد را نشان می‌دهد. برای نمونه صادرات غیرنفتی اقتصاد ایران به شدت محدود و با تنوع اندک انجام می‌گیرد. فولاد و فلزات اساسی، مواد پتروشیمی و محصولات با نرخ ارزش افزوده پایین که البته بارها و بارها در سیاست‌گذاری‌های مختلف در دولت‌های گوناگون برای رفع آنها اسنادی نوشته شده، اما هیچ یک تحقق نیافته‌اند. نکته مهمی که نباید به‌سادگی از کنار آن گذشت، سهم حدوداً ۲۰ درصدی صادرات پنج شرکت نخست کشور در زمینه صادرات از کل صادرات غیرنفتی کشور است. موضوعی که نشان می‌دهد انحطاط شرکت‌های بزرگ می‌تواند تا چه اندازه بر کل اقتصاد ایران اثرگذار باشد. شرکت پتروشیمی خلیج فارس که بزرگ‌ترین صادرکننده کشور است، در سال گذشته طبق اعلام سازمان مدیریت صنعتی دو میلیارد و ۶۴۶ میلیون و ۲۷۰ هزار دلار صادرات داشته است. این نگاه تنها واحد دارای صادرات بالاتر از یک میلیارد دلار کشور است. وضعیتی که به‌خوبی گویای بنیه ضعیف اقتصاد ایران در خلق شرکت‌های صادرات محور است. در رده بعدی و با اختلافی فاحش، فولاد مبارکه قرار دارد که با ۲۴۱ میلیون و ۲۵۴ هزار دلار در رده بعدی قرار دارد. پتروشیمی نوری هم با ۹۰۹ میلیون و ۷۷۳ هزار دلار در رتبه بعدی قرار می‌گیرد. چهارمین صادرکننده کشور، شرکت ملی صنایع مس است که با ۸۸۸ میلیون و ۹۴۳ هزار دلار در جمع صادرکنندگان برتر کشور قرار دارد. پنجمین جایگاه نیز به هلدینگ غدیر رسیده که با ۷۸۶ میلیون و ۹۱۶ هزار دلار در زمره برترین صادرکنندگان کشور قرار گرفته است. نکته جالب اینکه به‌رغم نقش آفرینی برجسته دو بخش پتروشیمی و فلزات اساسی در نقشه صادرات کشور، سرمایه‌گذاری لازم برای توسعه دو بخش صورت نمی‌گیرد. کمبود برق و گاز طبیعی یا سهم اندک سرمایه‌گذاری تحقیق و توسعه در بنگاه‌های پیشرو ایران در این دو بخش باید با سیاست‌هایی مناسب درمان شود.



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



غول‌ها و اعداد غول‌آسا

نگاهی آماری به فهرست جدید ۵۰۰ شرکت برتر ایران که هفته گذشته منتشر شد نشان می‌دهد یک پنجم کل ثروت کشور در سال، اینجا خلق می‌شود

همایش شرکت‌های برتر ایران سرانجام برگزار شد و ایران، بزرگ‌ترین بنگاه‌های خود در سال ۱۳۹۹ را شناخت. در فهرست جدید ۵۰۰ شرکت برتر ایران (IMI500)، بازنندگان اصلی صنایع نفتی و برندگان بزرگ صنایع معدنی بوده‌اند. برخی از بانک‌ها هم شرایط بسیار خوبی را تجربه کرده‌اند، ضمن اینکه بیشترین درصد جهش فروش متعلق به گروه

مپنا با ۱۹۰ درصد و بیشترین میزان جهش فروش به شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس با بیش از ۶۵ هزار میلیارد تومان رشد مربوط بوده است. بدترین وضعیت را در بین ۲۰ بازیگر اول فهرست، شرکت گسترش نفت و گاز پارسیان داشته که با رشدی اندک و ۲۲ درصدی، توانسته کمی بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان افزایش فروش را تجربه کند که در

نهایت این عملکرد ضعیف به سقوط هشت پله‌ای این بازیگر و قرار گرفتن در رتبه ۱۳ فهرست منجر شده است. از آن سو در بین بازیگران روبه‌رشد، بهترین جهش را بانک ملت داشته که با رشد فروش بیش از ۵۰ هزار میلیارد تومانی از رتبه ششم فهرست به رتبه دوم صعود کرده است. به طور کلی ۱۰ شرکت اول فهرست به ترتیب شامل صنایع

در فهرست فورچون ۵۰۰ چه می‌گذرد؟

شش کشور و ۸۰ درصد شرکت‌های برتر

در جهان انتشار فهرست شرکت‌های برتر موضوعی متداول است و هدف از آن بررسی وضعیت صنایع و کسب و کارها در سطح خرد و به شکل سالانه است. در شرایطی که بسیاری از گزارش‌ها با بررسی متغیرهای کلان به بررسی تحولات اقتصاد می‌پردازند، بررسی تحولات اقتصاد از مجرای فراز و فرود شرکت‌ها و عملیات تولید، فروش و درآمد آنها وجه دیگری از چهره یک اقتصاد ملی یا حتی کل اقتصاد جهان را به نمایش می‌گذارد. گزارش ۵۰۰ شرکت برتر ایران نیز تصویر متفاوتی از اقتصاد ایران را نمایش می‌دهد. تصویری که از خلال آن می‌توان وضعیت شرکت‌های مختلف در سه قالب مالکیت عمومی، دولتی و خصوصی را به‌عینه دید، عملکرد آنها را نسبت به هم‌تایان منطقه‌ای و بین‌المللی رصد کرد و در هر زیربخش، عملکرد بازیگران برتر را سنجید.

در عین حال با مرور گزارش‌های سالانه شرکت‌های برتر، می‌توان تأثیر این شرکت‌ها بر کل اقتصاد را دید و از اثر اقتصاد بر هر صنعت در یک بازه زمانی یک ساله فهمی عمیق پیدا کرد. یک بخش مهم از گزارش IMI500 سازمان مدیریت صنعتی که در روز برگزاری همایش اشارات متعددی به آن شد، عدم حضور شرکت‌های ایرانی در فهرست ۵۰۰ شرکت برتر جهان است. بررسی کارنگ نشان می‌دهد علیرغم حجم قابل توجه درآمد غول‌های حاضر در جمع ۵۰۰ شرکت برتر کشور، ایران هنوز نماینده‌ای در فهرست فورچون ۵۰۰ ندارد. آمریکا به عنوان بزرگ‌ترین بازیگر در این فهرست، ۳۰/۵ درصد از کل شرکت‌های فهرست فورچون ۵۰۰ را در اختیار دارد. چین با سهم ۲۸/۱ درصدی در رتبه بعدی قرار دارد و ژاپن با ۹/۳ درصد، آلمان با ۵/۸ درصد،



برترین‌ها به روایت اعداد

دانه درشت‌های شرکت‌های برتر

کار جالب سازمان مدیریت صنعتی در همایش ۱۴۰۰، تقسیم‌بندی شرکت‌های برتر در قالب‌های مختلفی اعم از ارزش افزوده، حجم دارایی، میزان صادرات، اشتغال‌زایی، سودآوری و ارزش بازار است که وضعیت بازیگران بزرگ و اثر آنها بر اقتصاد ملی را نمایان می‌کند. برای نمونه مجموع فروش ۱۰ شرکت برتر این فهرست حدود ۸۵۰ هزار میلیارد تومان بوده که با احتساب نرخ دلار در سال ۱۳۹۹، فروشی معادل ۴۳ میلیارد دلار است. در عین حال از منظر ارزش افزوده، ۱۰ شرکت برتر بیش از ۳۶۰ هزار میلیارد تومان طی سال ۱۳۹۹ ارزش عددی که با احتساب نرخ میانگین دلار در این سال بالغ بر ۱۸ میلیارد دلار بوده است.

از نکات جالب درباره فهرست ۱۰۰ شرکت برتر، ۱۰ شرکت اول از منظر دارایی است که رقمش به حدود چهار میلیون میلیارد تومان می‌رسد. نکته جالب دیگر جایگاه بنگاه‌های بزرگ در اشتغال‌زایی است. شواهد گزارش سازمان مدیریت صنعتی نشان می‌دهد دو خودروساز بزرگ کشور در کنار بانک‌های ملت و صادرات و شرکت فولاد مبارکه برای بیش از ۱۶۰ هزار نفر شغل مستقیم ایجاد کرده‌اند. با اینکه این رقم اشتغال‌زایی از جنبه اقتصادی - اجتماعی خوشایند است اما نشان می‌دهد نیروهای سربار در شرکت‌های ایرانی به‌ویژه در صنعت خودرو یک واقعیت تاریخی است. اما درباره شرکت‌های سودآور باید یادآور شد پنج شرکت برتر بیش از ۲۱۳ هزار میلیارد تومان طی سال ۱۳۹۹ سود کرده‌اند که رقم قابل‌اعتنایی بوده که از ۱۰ میلیارد دلار می‌گذرد. همچنین پنج بنگاه برتر کشور در زمینه صادرات بیش از ۶/۲ میلیارد دلار صادرات داشته‌اند که حدود یک‌ششم کل صادرات غیرنفتی ایران در سال ۱۳۹۹ بوده است. جالب‌تر اینکه از منظر ارزش بازار، وضعیت پنج شرکت برتر حیرت‌انگیز بوده، به طوری که جمع ارزش بازار پتروشیمی خلیج فارس، فولاد مبارکه، شرکت صنایع ملی مس، گل‌گهر و هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه بالغ بر ۱۱ میلیون میلیارد تومان بوده است.

پنجمین شرکت که دارای بیشترین میزان رشد فروش در بین همه ۵۰۰ شرکت بوده، گروه بهمن است که در صنعت خودرو به فعالیت مشغول است و با رشد ۲۰۴ درصدی و فروش ۷۴۵۷ میلیارد تومانی تا رده ۷۲ فهرست بالا آمده است.

بانک‌ها همچنان در اوج

شاید بپرسید در فهرست امسال کدام فعالیت‌ها دست بالا دارند؟ بخش بانک و مؤسسات اعتباری با ۱۶/۵ درصد کل فروش برترین عملکرد را نسبت به همه صنایع در سال ۱۳۹۹ به ثبت رسانده‌اند. از نکات جالب درباره بانک‌ها مالکیت بر بیش از ۴۸ درصد کل دارایی‌هایی است که تحت مالکیت ۵۰۰ شرکت برتر قرار دارد. موضوعی که قدرت این قبیل مؤسسات در اقتصاد ایران را نشان می‌دهد. در بخش سهم فروش پس از گروه بانک و مؤسسات اعتباری، گروه پتروشیمی قرار دارد که ۱۵ درصد کل فروش امسال ۵۰۰ شرکت برتر را تحت سیطره خود دارد. بخش پتروشیمی مالک تنها ۸ درصد از دارایی‌های تحت تملک ۵۰۰ شرکت برتر ایران است.

پس از این دو، گروه فلزات اساسی با ۱۳/۵ درصد، صنایع چندرشته‌ای با ۱۰/۷ درصد و گروه فرآورده‌های نفتی با ۱۰/۱ درصد در رده بعدی قرار دارند. باقی فعالیت‌ها هم در ۲۷ رشته مختلف، مالک ۳۴ درصد فروش کل هستند.

لازم به یادآوری است که بزرگ‌ترین شرکت ایران، پتروشیمی خلیج فارس است که به لطف صادرات بالا، درآمدی ۱۴۶ هزار میلیارد تومانی دارد. بیشترین میزان دارایی در بین این ۵۰۰ شرکت نیز به بانک ملت تعلق دارد.

سود بالای دو صنعت نورچشمی!

بسیاری معتقدند اگر رانت منابع گاز و برق و آب از دو صنعت پتروشیمی و فلزات اساسی گرفته شود، سودآوری آنها از بین می‌رود. این موضوع تا حدی صحت دارد هرچند تلخ است. پتروشیمی‌ها به مدد دسترسی به سطح بالایی از منابع ارزان موفق شده‌اند بیش از ۲۳ درصد سود حاصل از فعالیت ۵۰۰ شرکت برتر ایران را ایجاد کنند. این رقم برای فلزات اساسی حدود ۲۱ درصد است. سودآورترین شرکت ایران، پتروشیمی خلیج فارس است که از محل فعالیت صنعتی در سال ۱۳۹۹ بیش از ۶۸ هزار میلیارد تومان خلق سود کرده است. پس از این شرکت هم فولاد مبارکه دوم است و مجموعاً ۶۲ هزار میلیارد تومان سود به دست آورده است. البته در نسبت سود به فروش، این فولاد مبارکه است که پیش‌تاز ۵۰۰ شرکت برتر ایران است.

۲,۲۱۳,۳۱۲

میلیارد تومان
فروش کل ۵۰۰ شرکت برتر

۵۶/۳

درصد رشد اسمی
میانگین فروش

بازیگران برتر در رشد فروش

پنج بازیگر برتر در زمینه درصد رشد فروش موفق به افزایش ابعاد درآمد خود در این سال در سطح سه تا چهار برابر شده‌اند. برای نمونه شرکت هلدینگ توسعه اقتصاد ملل موفق شده بالاتر از هر شرکت دیگری ۳۸۴ درصد رشد فروش داشته باشد. این شرکت در سال ۱۳۹۹ توانسته به لطف یک درآمد هشت هزار میلیارد تومانی در رتبه ۶۳ شرکت‌های برتر ایران قرار گیرد. در رده بعدی شرکت گسترش صنایع و معادن ماهان قرار دارد که توانسته با جهش ۲۷۴ درصدی در فروش و کسب ۷۴۹۷ میلیارد تومان درآمد، در رتبه ۷۱ فهرست جای گیرد.

شرکت صنایع معدنی فولاد سنگان خراسان نیز که شصت و چهارمین شرکت فهرست است، با ۲۲۸ درصد رشد موفق به فروش ۷۸۸ میلیارد تومانی در سال ۱۳۹۹ شده است. پس از این شرکت، شرکت داریا همراه پایتخت رشد بالای ۲۱۰ درصدی را به ثبت رسانده و اعلام کرده در سال ۱۳۹۹ موفق به فروش ۶۸۱۵ میلیارد تومانی شده است. رتبه این شرکت در جدول فروش ۸۱ است.

پتروشیمی خلیج فارس، بانک ملت، فولاد مبارکه اصفهان، پالایش نفت بندرعباس، سرمایه‌گذاری غدیر، ایران خودرو، مینا بانک صادرات ایران و گروه گسترش نفت و گاز پارسیان بوده‌اند که عموماً بیش از ۸۰ درصد رشد فروش را در سال ۱۳۹۹ تجربه کردند. ارزش فروش این ۱۰ شرکت بالغ بر ۴۰ میلیارد دلار بوده است. جالب است بدانید که ارزش افزوده ایجاد شده در ۱۰۰ شرکت برتر ایران معادل ۱۸ درصد کل تولید ناخالص داخلی کشور است.

در مقایسه اقتصاد ایران و جهان از زاویه فهرست ۵۰۰ شرکت برتر، جای خالی فروشگاه‌های بزرگ و شرکت‌های فعال در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات را می‌بینیم و این موضوع نشان از لزوم توجه به توسعه این بخش‌ها در ایران دارد. بد نیست بدانید فروش اولین شرکت جهان ۷۹ برابر فروش بزرگ‌ترین شرکت ایران است و فروش پانصدمین شرکت جهان نیز ۳/۴ برابر مجموعه بزرگی همچون پتروشیمی خلیج فارس است. جالب‌تر اینکه برترین بنگاه ترکیه دو برابر برترین بنگاه ایران فروش دارد. بر این مبنای باید ملاحظه اعداد سود و فروش شرکت‌ها تصور کرد مجموعه‌های داخلی وضعیتی خارق‌العاده دارند. کارنگ سعی کرده است با ورود به جزئیات این فهرست، فضای اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۹ را از زاویه بنگاه‌های برتر مورد کاوش قرار دهد.

سهم هر صدک از کل فروش ۵۰۰ شرکت برتر

۵۰۰ شرکت برتر ایران در سال ۱۳۹۹ در مجموع بیش از دو میلیون و ۲۸۳ هزار و ۳۸۲ میلیارد تومان فروش کرده‌اند. این عدد نسبت به سال گذشته به طور اسمی (رشد درآمد ناشی از تورم) کمی بیش از ۷۶ درصد رشد داشته که سه برابر سال قبل است. میزان رشد واقعی (با حذف اثر تورم بر درآمد) فروش هم ۲۴ درصد بوده است. روندی که به معنی افزایش حدود ۳/۲ برابری فروش شرکت‌ها نسبت به دوره قبل است. از نکات جالب درباره رتبه‌بندی ۱۳۹۹ این است که ۸۷ درصد کل فروش ۵۰۰ شرکت برتر به ۱۰۰ شرکت برتر تعلق دارد که این عدد نشان‌دهنده سهم بسیار بالای غول‌های اقتصاد ایران در فروش، سودآوری، صادرات و ایجاد ارزش افزوده است. برای مقایسه حجم ۱۰۰ شرکت نخست، توجه به سهم ۱۰۰ شرکت دوم فهرست جالب است. جایی که شرکت‌های ۱۰۱ تا ۲۰۰ فهرست تنها ۹/۵ درصد کل فروش ۵۰۰ شرکت را در اختیار دارند. این عدد برای ۱۰۰ شرکت سوم ۲/۳ درصد، برای ۱۰۰ شرکت چهارم یک درصد و برای ۱۰۰ شرکت پنجم حدود ۰/۳ درصد است.



محمد حسین شاوردی
@hoseynshaverdi



شماره ۲۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

کشور مصداق دارد و این شرکت‌ها پیش‌برنده تحقیق و توسعه صنعتی در کشور هستند. موضوعی که به نوعی بر اهمیت بسیار بالای شرکت‌های بزرگ در نقشه نوآوری ملی تأکید دارد.



بنگاه‌های بزرگ اقتصادی در ایران شغل‌هایی ایجاد می‌کنند که در مقایسه با بنگاه‌های کوچک و متوسط، تأثیر بیشتری در رشد اقتصادی و رفاه اجتماعی دارند. در بررسی این سازمان تأکید شده بنگاه‌های دارای ۱۰۰ نفر کارکن و بیشتر حدود ۴۷ درصد از کل مشاغل صنعتی را ایجاد کرده‌اند.

نکته جالبی که این بین نباید از کنار آن به‌سادگی گذشت، سهم بسیار بزرگ سرمایه‌گذاری تحقیق و توسعه در این قبیل بنگاه‌هاست. در جهان سالانه یک تریلیون یورو صرف تحقیق و توسعه در صنایع مختلف می‌شود که از این میزان، سهم ۲۵۰۰ بنگاه بزرگ و برتر جهان حدود ۹۰ درصد است. در واقع از سرمایه‌گذاری جهان در R&D صنعت، ۹۰۹ میلیارد یورو متعلق به بنگاه‌های بزرگ و بین‌المللی است. عددی که احتمالاً در ایران هم با نسبتی بسیار کوچک‌تر، برای بنگاه‌های بزرگ

فرانسه با ۴/۴ درصد و بریتانیا هم با ۲/۳ درصد در رتبه‌های بعدی سهامداران اصلی از ۵۰۰ شرکت برتر فورچون قرار دارند. این شش کشور در حالی بیش از ۸۰ درصد شرکت‌های فهرست فورچون ۵۰۰ را در خاک خود تأسیس کرده‌اند که باقی مناطق جهان کمی بیش از ۱۸ درصد کل شرکت‌های فهرست مجله فورچون را به خود اختصاص داده‌اند.

از آنجا که بزرگ‌ترین شرکت‌های کشور صاحب سهم عمده فروش، اشتغال و صادرات کشور هستند، می‌توان آنها را بنگاه‌های بزرگ و پیشران کشور نامید. با این نگاه، اهمیت بررسی عملکرد این ۵۰۰ شرکت دارای اهمیت بسیاری است. سازمان مدیریت صنعتی اعلام کرده طی ۱۰ سال (۹۳-۱۳۸۳)، سهم بنگاه‌های بزرگ در ایجاد ارزش افزوده در حدود ۹۰ درصد بوده است. تحلیل این همکار رسمی وزارت صمت این است که



تغییر هویت بصری «باسلام»، همان طور که انتظار می‌رفت
با واکنش‌های منفی روبه‌رو شد

دستی که راه می‌رود!

اواسط آذرماه بود که مؤسس استارت‌آپ «باسلام»، خبر از جذب ۲۰۰ میلیارد تومان سرمایه را از طریق چهار سرمایه‌گذار داخلی، به مخاطبانش داد. با انتشار این خبر و در حالی که با این جذب سرمایه، فعالان اکوسیستم کسب‌وکارهای آنلاین ایران منتظر اتفاقاتی مهم در این استارت‌آپ بودند، اوایل بهمن‌ماه، پس از پرده‌برداری از بازطراحی هویت بصری «باسلام» و لوگوی جدید آن، واکنش‌های منفی از سوی فعالان کسب‌وکاری و کاربران رسانه‌های اجتماعی به سوی این کسب‌وکار سرازیر شد.

باسلام بر سر زبان‌ها

تغییر لوگو از یک شش ضلعی ساده، به کف دستی با چشم، بینی و دهان و در حال حرکت روی دو پا، سروصدای زیادی کرد و حتی عده‌ای گفتند که تا قبل از دیدن این لوگو و واکنش‌های منفی کاربران، با این استارت‌آپ آشنا نبوده‌اند! اما در این چند روز به هر پیچی سر می‌زنند، از باسلام صحبت می‌شود و این خود یک شیوه مهم بازاریابی در دنیا محسوب می‌شود و حتی به این نکته شک کردند که احتمالاً رونمایی از این لوگو و ایجاد واکنش منفی، شیوه‌ای برای جذب مخاطب بوده است! اما آیا واقعاً کارکرد لوگوی جدید باسلام این بوده است؟!

در طراحی جدید، کلمه «با» از قسمت انگلیسی لوگو حذف شده است. این حرکت هم با واکنش‌هایی همراه بود. برخی پا را فراتر از واکنش گذاشتند و آن را به نوعی بی‌احترامی استارت‌آپ به خود و مخاطبانش تلقی کردند. تعدادی دیگر نیز از اینکه گروه طراحان شیزارو نسبت به واکنش‌های منفی مخاطبان، موضع‌گیری کرده، ناراحت بودند. آنها ناراحت بودند از اینکه طراحان نسبت به افکار عمومی بی‌تفاوت بوده و جواب واکنش‌ها را با اعلام رضایت خود از کارشان داده‌اند. کاربری هم نشان تازه باسلام را یک لوگوی ترسناک معرفی کرده و گفته بیشتر به نظر می‌رسد شخصیت یک فیلم ترسناک باشد!

نه گفتن به مینیمالیسم

برخی‌ها هم می‌گویند اصولاً هر بازطراحی در لوگو، همیشه با جنجال و مخالفت همراه بوده است و از اسنپ و تپسی هم برای این ادعای خود مثال می‌آورند. اما یکی از نقدهای جدی به لوگوی

تازه باسلام این بود که چرا وقتی لوگو و برند‌های دنیا به سمت مینیمال شدن می‌روند، این گوشه دنیا، برای لوگو ای‌موجی می‌گذارند. بازار نظرات و واکنش‌های منفی و مثبت درباره این ری‌برند توسط کارشناس و غیرکارشناس در فضای مجازی، آن قدر داغ شد که مدیران باسلام مجبور به پاسخگویی و ارائه توضیح شدند. مدیران این کسب‌وکار اذعان می‌کنند بازار اجتماعی باسلام در حال گسترش و بزرگ شدن است و انتظار می‌رود جای خود را در زندگی مردم باز کند. بنابراین از دیدگاه آنها این نیاز حس می‌شده که بازطراحی ری‌برند باسلام هرچه سریع‌تر صورت گیرد. به اعتقاد آنها این بازطراحی با تأکید بر المان‌هایی همچون هویت منعطف‌تر، گسترده‌تر شدن، داشتن زبان جهانی برای ممکن شدن فعالیت در بازار بین‌المللی و در نهایت انتقال شوخ‌طبعی موجود در پلتفرم، به هویت بصری جدید منجر شده است.

انتظار نقدهای منفی را داشتیم!

معاون برند و ارتباطات بازاریابی باسلام در واکنش به نقدهای منفی در این باره گفته: «این ری‌برند، در راستای حرکت رو به جلوی باسلام صورت گرفته است. دست نشانه سلام، صمیمیت، گفت‌وگو و آشنایی است. همانند چیزی که در باسلام شاهد آن هستیم. این موضوع به طرز جسورانه‌ای به نمایش گذاشته شده است. باری‌برند باسلام به دنبال فراگیری بیشتر و تبدیل شدن به جزئی از زندگی روزمره مردم هستیم. همانند اتفاقی که برای برندهایی همچون آپ و اسنپ شاهد بودیم. از همین رو با تغییر برند، سعی در آمادگی برای این هدف داشتیم و در ادامه برنامه‌هایی برای تحقق این هدف خواهیم داشت.»

باسلام دلایل فوق را برای انتخاب طرح جدیدشان به میان آورده و از انتخاب این لوگو راضی است، اگرچه در کمال تعجب می‌گوید قبل از رونمایی از لوگوی جدید، انتظار واکنش‌های منفی را داشته‌اند و تبعاتش را پذیرفته بودند.

«باسلام» یک فروشگاه اینترنتی برای خرید محصولات بومی و روستایی است که ادعای کند تا کنون بیش از ۱۴۰ هزار غرفه‌دار در آن عضو هستند و بیش از سه میلیون کاربر در این پلتفرم ثبت‌نام کرده‌اند و بیش از یک میلیون کاربر تاکنون از آن خرید داشته‌اند.



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



کشف دنیا از نگاه اینفلوئنسرها

نگاهی به کمپین کریسمس در فلایتیو

آغاز سال نو میلادی هر ساله برای اکثر شرکت‌های بزرگ داخلی و خارجی حال و هوایی خاص دارد؛ حال و هوایی که آنها را به جریان حال خوب آدم‌ها متصل می‌کند. با چنین رویکردی، امسال فلایتیو با راه انداختن کمپین تبلیغاتی کریسمس، تلاش کرد در روزهای سال نو میلادی حضوری قدرتمندتر در بازار تبلیغات حوزه گردشگری داشته باشد.

ماجرا چه بود و چه شد؟

کرونا و در ادامه آن رکود و بیکاری، مسائلی هستند که همگی با پوست و استخوان آن را درک کردیم. کرونا غیر از زیان اقتصادی، تجربه‌ای از ایستادن، سکوت و بهت‌زدگی با خود به همراه داشت؛ اما همین سکوت باعث شد شرکت‌هایی که تا پیش از آن چندان در حوزه تبلیغات و برندینگ عرض اندام نکرده بودند، از راه‌های خلاقانه‌تر، محتوای خود را بهینه‌سازی کنند و با برنامه‌ریزی، به دنبال کسب نتایج بهتری باشند. فلایتیو یکی از این شرکت‌ها بود.

ابراهیم چهاردولی، مدیر بازاریابی محتوا در شرکت گردشگری فلایتیوست. آنها حدود یک ماه قبل برای همراهی با جشن کریسمس، کمپینی راه انداختند.

چهاردولی در گفت‌وگو با کارنگ، درباره فرایند تشکیل کمپین کریسمس و اهداف آن در فلایتیو می‌گوید: «سال ۹۸، (پیش از شیوع کرونا)، اینفلوئنسر مارکتینگ در فلایتیو شکل گرفته بود، اما هنوز توان مالی شرکت این اجازه را نمی‌داد که تبلیغات به صورت گسترده صورت گیرد. اما سال ۹۹ به خاطر کم‌شدن

حجم کار، تصمیم گرفتیم روی برندسازی و تزریق هویت برند فلایتیو کار کنیم و از فاز بازاریابی سنتی خارج شویم. تابستان ۹۹ برند خود را بازنسازی کردیم. البته نهایی شدن بازطراحی یک سال زمان برد و هویت برند فلایتیو با عنوان «کاشف یا ماجراجو (Explorer)» و تگ‌لاین «دنیات رو کشف کن» متولد شد.

به گفته مدیر بازاریابی محتوایی فلایتیو، با نزدیک شدن به کریسمس ۲۰۲۱، کسادی و رکود کار شرکت‌های گردشگری بیش از سایر مشاغل بود و سفر کردن کم‌اکان با گرفتاری‌های زیادی همراه بود. به همین دلیل آنها تصمیم می‌گیرند مخاطبان ایرانی را با آداب و سنن کریسمس در خارج از مرزها آشنا کنند. آنها در فاز اول کریسمس ۲۰۲۱، با دو اینفلوئنسر که در ترکیه و ایتالیا بودند، کار را پیش بردند؛ «از آنها در قالب ویدئو و نوشته، محتوا گرفتیم و از طریق کانال‌ها و رسانه‌های اجتماعی فلایتیو استوری، پست، گالری ارجینال و لایو اینستاگرام منتشر کردیم. در طول دوره جشن کریسمس ۲۰۲۱، صفحه اینستاگرام فلایتیو و جامعه اینفلوئنسری ما کاملاً با محتوای کریسمس پوشیده شده بود. اما برای کریسمس ۲۰۲۲، از چند ماه قبل آماده شده بودیم.

حدمان این بود که ویروس کرونا به لطف واکنس مهار شود و همین اتفاق هم افتاد. لذا چند ماه قبل از آغاز سال نو، دست به کار برنامه‌ریزی شدیم. تصمیم گرفتیم چند مسافر اینفلوئنسر به شهرهای مختلف دنیا داشته باشیم و آنها هم‌زمان با سفر به شهرهای مختلف، روایت خود را از کریسمس ۲۰۲۲، در شهرهای

راهنمای ورود به دنیای بیت کوین
اتریوم و ارزهای دیجیتال برای مبتدی‌ها

یک ساتوشی

محمد آذر نیوار / نیما ملک پور | چاپ ششم

چاپ ششم منتشر شد

پیشنهاد ویژه به مناسبت انتشار چاپ جدید

اولین باری که نام **بیت کوین** را شنیدیم به سادگی از کنار آن رد شدیم تا چند سال بعد همه نگاه‌ها از جمله نگاه **حسرت آمیز** مادوباره به آن جلب شد. **کتاب یک ساتوشی** تلاشی برای راهنمایی افرادی است که تنها در حد شنیدن واژه بیت کوین یا دنبال کردن قیمت **ارزهای دیجیتال** با این فناوری آشنا هستند. از کوچک‌ترین واحد پولی بیت کوین به پاس خدمات سازنده آن تحت عنوان «**ساتوشی**» یاد می‌شود. یک ساتوشی جزئی از صد میلیون واحد کوچک دیگر است که در کنار یکدیگر یک واحد بیت کوین را تشکیل می‌دهند. یک ساتوشی نمادی برای سهام شدن در این **انقلاب** است؛ مشارکتی که با کوچک‌ترین واحد پولی آغازگر این انقلاب انجام می‌شود. یک ساتوشی می‌تواند **داریابی ارزشمندی در آینده** باشد.



انتخابی و در صفحات اینستاگرام خود و فلایتیو منعکس کنند. این امر آغازگر اتفاقی خوشایند در هویت برند فلایتیو بود.

به گفته او، با برنامه‌ریزی و دقت در زمان بندی، کریسمس ۲۰۲۲ همراه با جامعه اینفلوئنسری، برند فلایتیو توانست به شهرهای پاریس، برلین، نیویورک، بارسلون و مادرید سفر کند.

«در این مسیر ما ساختاری را ایجاد کرده بودیم که بر اساس برنامه از پیش تعیین شده، اینفلوئنسرهای محتوای به روز خود را در صفحه شخصی شان منتشر می‌کردند. این محتوا به دست فلایتیو هم می‌رسید و محتوا بعد از انتخاب و بررسی لازم، برای انتشار در اختیار تیم سوشال مدیا قرار می‌گرفت. محتواهایی که کم‌کم در استوری‌های اینستاگرام فلایتیو قابل رؤیت اند.»

«**توزیع:** کجا و از چه طریقی محتوا توزیع شود؟»
«**تشدید:** کجا و از چه طریقی محتوا تشدید و Amplify شود؟»
«**بررسی:** جمع‌آوری داده و بررسی تأثیرگذاری محتوا.»
«**بهبود:** پیدا کردن راه برای بهبود تأثیرگذاری محتوا. چهاردولی می‌گوید: «برای رسیدن به اهدافی که در بخش بازاریابی محتوا در فلایتیو داریم، از ۲۵ دسامبر مصادف با چهارم دی ماه، از طریق استوری اینستاگرام، در ابتدا فضای داخلی شرکت فلایتیو در تهران و درخت کریسمس شرکت را نشان دادیم. سپس با اینفلوئنسری که قرار بود به پاریس برود تا هواپیما رفتیم و در ادامه به پاریس رسیدیم و با جزئیات کامل، گزارش کاملی از پاریس با محتوای اصلی به مخاطب نشان دادیم. همچنین از برلین، بارسلون، مادرید و نیویورک، محتوای زنده و جذابی تهیه شد و برای مخاطب به اشتراک گذاشته شد.»

او درباره بازخوردهایی که طی این مدت دریافت کرده‌اند، می‌گوید: «در طول این مدت، بازخوردی که از مردم داشتیم برایمان جالب توجه بود. می‌خواستند خود را مثلاً رأس ساعت ۱۰ شب به خانه برسانند تا سلسله استوری‌ها را از دست ندهند. نتیجه‌ای که از این کمپین گرفتیم این بود که نزدیک به ۱۰ میلیون بازدید به ما داد و ۱۲ هزار مرتبه دیده شده بود که گاهی تماشای چند باره از طرف یک کاربر بود. حدود ۱۵۰ تا ۲۰۰ درصد نیز به اشتراک‌گذاری محتوا افزایش یافته بود.»

به گفته او، در نهایت آنچه برای آنها به عنوان یک شرکت خدمات گردشگری اهمیت داشت، این بود که مردم بدانند در دنیا چه می‌گذرد و در درازمدت به هدف برندسازی خود برسند.

مدیر بازاریابی محتوایی فلایتیو در پایان تأکید می‌کند: «کشف دنیا که به عنوان شعار تبلیغاتی فلایتیو انتخاب شده، الزاماً به سفر رفتن ختم نمی‌شود، بلکه کشف خود یا همان خودشناسی نیز مدنظر است. از این لحاظ باید دنیای فراتری برای خود کشف کنیم و ابزار و مسیرش را فراهم آوریم. یک مسیرش این بود که فلایتیو از طریق تولید محتوا و به اشتراک‌گذاری آن از طریق اینستاگرام، برای مخاطبان خود انجام داده است.»

«در این مسیر ما ساختاری را ایجاد کرده بودیم که بر اساس برنامه از پیش تعیین شده، اینفلوئنسرهای محتوای به روز خود را در صفحه شخصی شان منتشر می‌کردند. این محتوا به دست فلایتیو هم می‌رسید و محتوا بعد از انتخاب و بررسی لازم، برای انتشار در اختیار تیم سوشال مدیا قرار می‌گرفت. محتواهایی که کم‌کم در استوری‌های اینستاگرام فلایتیو قابل رؤیت اند.»

«**اهمیت بازاریابی محتوایی در فلایتیو** وی خاطر نشان کرد: «بازاریابی محتوایی برای ما اهمیت زیادی دارد. در آن برهه از زمان، هدف تیم محتوا، معرفی کریسمس بود و قاعدتاً از دیدگاه کلاسیک، این هدف با استفاده از وبلاگ، لندینگ، پی‌دی‌اف کتاب یا... قابل دستیابی است، اما ما شیوه‌های مدرن‌تر را برای بازاریابی محتوا انتخاب کردیم؛ زیرا دریافته بودیم مردم در فضای اینستاگرام ساعت‌ها وقت می‌گذارند و پیگیر هستند و معمولاً در مراحل آخر به سراغ سایت‌ها و سرچ کردن در اینترنت می‌روند که آن قدرها هم قدرت تأثیرگذاری ندارند. بنابراین همان قالب‌های بازاریابی محتوا را وارد اینستاگرام کردیم. به طور کلی، تیم بازاریابی محتوایی فلایتیو از ساختار هشت پله بازاریابی کاستلر تبعیت می‌کند.»

ساختار هشت پله بازاریابی کاستلر، به این شکل است:

- ➔ **هدف محتوا:** برندینگ یا افزایش فروش.
- ➔ **مخاطب‌شناسی:** مشخص کردن مخاطب هدف از طریق ساختارهایی چون Empathy Map.
- ➔ **ایده‌پردازی و برنامه‌ریزی:** شکل و فرم محتوا.
- ➔ **تولید:** چه کسی یا چه کسانی محتوا را تولید می‌کنند؟



شماره ۳۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



نظامی دریاب خرد و سخت کوشی چه می گوید؟

که ناید گهر جز به سختی به چنگ

پنج گنج (خمسه) ابومحمد الیاس مشهور به نظامی آموزه‌های بسیاری به نام «خردنامه» را در اختیار خوانندگان می‌گذارد. «خردنامه ارسطو» یکی از آنهاست که درس‌های سودمندی درباره کار و زندگی را بیان می‌کند. در بخشی از خردنامه ارسطو درباره ارزش خرد و سخت کوشی می‌خوانیم:

دری را که بندش بود ناپدید
ز دانا توان بازجستن کلید
زدن با خداوند فرهنگ رای
به فرهنگ باشد تو را رهنمای
کشش جستن از مردم سست کوش
جوهر خری باشد از جو فروش
از آن سخت شد کان گوهر جو سنگ
که ناید گهر جز به سختی به چنگ
به سختی در اختر مشو بدگمان
که فرخ تر آید زمان تا زمان
ز پیروزه گون گنبد انده مدار
که پیروز باشد سرانجام کار
مشو نا امید ار شود کار سخت
دل خود قوی کن به نیروی بخت
برانداز سنگی به بالا دلیر
دگرگون بود کار کاید به زیر
چو خواهی که باشد ظفر یار تو
ظفر دیده باید سپهدار تو
به فرخ رکابان فیروزمند
عنان عزیمت برآور بلند
بدان را بد آید ز چرخ کبود
به نیکان همه نیکی آید فرود
مکن جز به نیکی گرایندگی
که در نیکنامی است پابندگی
میامیز در هیچ بد گوهری
مده کیمیائی به خاکستری
چو بد گوهری سر برآرد ز مرد
کند گوهر سرخ را روی زرد



آینده این قواره‌ها چون روز است

بابا زنگ زده و گفته یک روز وقت بگذارم و بروم دنبالش، زمین‌های متاورس را ببینیم؛ به نظرتان بگویم برای دیدن آن زمین‌ها نباید کفش به پا کند، بلکه باید عینک واقعیت‌نما به چشم بزند یا زود است؟

جویندگان طلا افتاده‌اند دنبال خرید زمین؛ کجا؟ متاورس. خب این متاورس کجاست؟ هیچ جایی نیست!

حالا که متاورس بیابان است اما این خط و این نشان، اگر تا چند سال آینده وقتی در خیابان‌هایش راه می‌روید، ده‌ها مغازه مشاور املاک هموطن و صدها کارشناس ملک آواره در حال مکالمه مدام با موبایل توی خیابان ندیدید، من اسمم را عوض می‌کنم.

این خارجی‌ها فکر می‌کنند خیلی زرنگند که هیچی را به ملت می‌فروشند. از آنها زرنگ‌تر، دلان هموطنی هستند که مهر قول‌نامه اولین زمین روی هوا، خشک نشده، درصد کمیسیون خودشان را حساب کرده‌اند، خورده‌اند، یک آب هم روش. همین امروز و فرداست که بساز و بفروش‌ها یا به قول خودشان سازنده‌ها هم بریزند کف خیابان‌های متاورس و همین‌طور طبقه‌روی طبقه‌بیندازند و پول روی پول بچینند. متاورس منتظر باش!

آینده این قواره‌ها چون روز است
چون قصه ملک، نیک و پندآموز است
ای دوست! زمین بخر، خریدن خوب است
تا حق کمیسیون ما محفوظ است

کلاً آدمیزاد دارد در خریدهای خیالی به مرزهای جالبی می‌رسد. آن از خریدن چند تا عدد که مثلاً پول است و این هم از خریدن زمینی که وجود ندارد، اما کلی قیمتش است. به حق چیزهای نشنیده. اما این وسط مشکل ما نیستیم. خودمان که پولی نداریم که غصه‌اش را بخوریم که کجا سرمایه‌گذاری‌اش کنیم. بلکه همه دردسرمان، پدرومان است.

چند روز پیش بابا زنگ زد و بدون مقدمه پرسید: «پسر جان! این متاورس کجاست؟ سمت روسیه است؟» من عرض کردم: «بابا جان! جساتاً اسم آن خراب‌آباد متاورس است و ربطی به روسیه و پوتین ندارد.» بابا اما کاری با این حرف‌ها نداشت و گفت: «شنیده‌ام زمین‌های آنجا آینده دارد. یک روز وقت بگذار بیا دنبالم برویم، زمین‌ها را ببینیم.» خب شما بفرمایید من به ایشان چه بگویم؟ بگویم برای دیدن آن زمین‌ها نباید کفش به پا کند، بلکه باید عینک واقعیت‌نما به چشم بزند، یا زود است؟

کنیم.» به نظرم درست نشنیدم. پرسیدم: «چه کار کنیم؟» کامیار پاسخ داد: «این جور که تو می‌پرسی هیچ! ولی مشکلی پیش آمده و باید یک خاکی به سرمان بمالیم دیگر. تعطیلی کوتاه‌مدت هم راه چاره خوبی است، سمیرا هم می‌داند.» توضیحات سمیرا البته روشن‌تر بود، ولی من خواستم که همه بچه‌ها را برای جلسه فوری صدا بزنیم. عادت دارم این نوع تصمیمات و کارها را با نظرخواهی از همه بچه‌های گروه بگیریم، نکنند موضوعی در نظر گرفته نشود و خرابی به بار بیاید. چند دقیقه که گذشت، همه دور هم نشستیم بودیم و قرار شد مشکل را یک بار بازگو کنیم و راهکارها را ببینیم. پیش از همه رو به کامیار گفتم: «فقط تو نمی‌توانی هیچ چیز بگویی. به اندازه کافی نگرانم کرده‌ای.» گرچه از لبخندی که داشتم فهمید جدی نیستم، ولی به قول سامان، کمیسیون مدیریت بحران ما جلسه فوق‌العاده خود را با حضور همه کارشناسان شروع کرد. فریبا و محسن مشکل را برای همه بازگو کردند.

راه‌حل آنها این بود که برخی خدمات برای مدت کوتاهی قطع شود تا مشکل را برطرف کنیم. سامان نظر دیگری داشت و مهدی هم با نگرانی سرش را از



عبدالله مقدمی

@moghaddamy0007

۴

نخریده‌اند. عجیب این است که ۱۰۰ درصد فروشندگان آن زمین خیالی به این ۹۰ درصد گفته‌اند که اصلاً پول نمی‌خواهند و آنها هر موقع دل‌شان خواست، پولش را بدهند، اما باز هم این ۹۰ درصد قبول نکرده‌اند. حالا هم که آن زمین متری هوار تومان است.

چند سالی بود که دیگر زمین این قدر گران شده بود که هیچ‌کس به فکر خرید آن نمی‌افتاد فقط یاد حسرت‌هایی که آن بالا عرض کردیم می‌افتاد. اما حالا چه؟ انگار که به یکباره یک کشور جدید که نه، یک کره جدید کشف شده و

شب‌نوشته‌های یک بچه نوآر! (۳۱) تعمیرات دوره‌ای تویتر و تلگرام و فاضلاب قلعه اسمال‌آباد

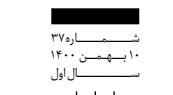
سخت درگیر کار خودم بودم و خیلی جدی سرم با تمرکز توی یادداشت‌های دفترچه کارهای روزانه و صفحه‌نمایش بود که مزاحم همیشگی از راه رسید؛ کامیار. هنوز سلام نکرده با اشاره سر من را متوجه حضور سمیرا کرد. شک ندارم که می‌خواست به این وسیله دهان مبارک من را ببندد که برخی سخنان گهربار را به زبان نیاورم. در همان حالی که از سمیرا خواستم روی صندلی آن طرف میز بنشینم، مزاحم اصلی را هم هل دادم تا از روی میز بلند شود.

نگاه پرسش‌آلود من را سمیرا پاسخ‌نداد و کامیار بریده‌بریده گفت: «انگار بچه‌ها نظرشان این است که باید یک تا دو هفته برخی کارها را تعطیل



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com



این سمت جلسه به آن سمت می‌چرخاند، انگار مسابقه تنیس تماشا می‌کند. در این بین محمد بالا و پایین می‌رفت، روی صندلی بند نبود و پشت سر هم چیزهایی را از سامان و محسن می‌پرسید. وقتی قرار شد زبان‌های تعطیلی موقت را ببینیم، پرید وسط و شروع کرد که: «مگر مشتری را از توی تخم مرغ شانس‌ی درآورده‌ایم که دو هفته تعطیل کنید؟ دیگه چطور به ما اعتماد کنند؟ اگر هم قرار به بازبینی و رفع مشکل باشد، باید به راهی پیدا کنید که وقفه بیش از چند ساعت نشود و خبر هم بدهیم. اداره فاضلاب قلعه اسمال‌آباد هم بی‌خبر تعطیل نمی‌کند.» کامیار اما سکوت اجباری را شکست و گفت: «ما که از تلگرام و تویتر بیشتر نیستیم، طبق فرمایش یکی از اعضای کمیسیون صیانت، آنها هم برای تعمیرات دوره‌ای می‌خواستند تعطیل کنند و فقط رئیس جمهور آمریکا توانسته جلوشان را بگیرد!» تا اسم رئیس‌جمهور آمریکا آمد، بچه‌ها جلسه را ترک کردند. کامیار می‌گفت شاید رفتن از کمیسیون بپرسند تعمیرات دوره‌ای آنها مثل ما بوده یا شبیه به فاضلاب قلعه اسمال‌آباد. به همین دلیل هنوز تصمیم نگرفته‌ایم چه کار کنیم.

هفت روز

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

ضمیمه رایگان
هفته نامه
کارنگ در
حوزه رمزارزها
سال اول
شماره هفت
ده بهمن
۱۴۰۰
صفحه ۱۶



گفت و گو با پارسا عباسی
بنیان گذار کسب و کار اینو توکن
که در خانه نوآوری مستقر است

جذب سرمایه با کمک توکن

گفت و گو با **امیر حسین مردانی** در باره بیت کوین
و مسئله رگولاتوری در
حوزه رمزارزها
و چالش های آن

جانمانیم!

جذب سرمایه خارجی از طریق رمزارزها

پیشنهاد میثم حامدی، از مدیران مرکز پژوهش سازمان بورس

تجارت جهانی به پلتفرم های جدید کوچ خواهد کرد

گفت و گو با رئیس کمیسیون اقتصاد نوآوری اتاق تهران

تحلیل
ANALYSIS

بیت کوین داران
بیشتر می شوند
اما سلطه
بیت کوین کمتر!

۵

گزارش
REPORT

نتیجه یک
ممنوعیت:
کوچ به ناکجا!
آغاز موج
مهاجرت ماینرهای روسیه

۷

خبر
NEWS

لوگوی
پولکادات
روی پیراهن
بارسلونا؟

۱۲

خبر
NEWS

بایدن فرمان
می دهد
کسب و کارهای
آمریکایی در انتظار
فرمان اجرایی بایدن
در خصوص رمزارزها

۱۵

پیش بینی جی پی مورگان از قیمت بیت کوین: عقب نشینی از ۱۵۰ هزار دلار به ۳۸ هزار دلار!

روند نزولی بیت کوین در ۱۰ روز گذشته از دید بازیگران بزرگ



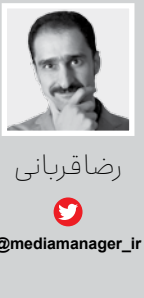
فعالان کسب و کارهای اکوسیستم کارآفرینی داخل کشور چشم انتظار
تصمیم گیری کارشناسی برای این حوزه هستند

تنظیم گری بازار رمزارزها چگونه انجام خواهد شد؟

چند سالی می شود که نهادهای حاکمیتی به دنبال تنظیم گری بازار رمزارزها هستند؛ گفته می شود حجم معاملات روزانه ریالی این بازار در حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان است. بخش زیادی از مردم در سال های گذشته روی دارایی های دیجیتال، رمزارز، رمزارزها یا هر عنوان دیگری انتخاب کنیم، سرمایه گذاری کرده اند. مردم رمزارزهای خود را در بسترهای تبادل ایرانی معامله می کنند. در نبود قوانین و مقررات در سال های گذشته، شاهد رشد بازار رمزارزها در ایران بوده ایم؛ تا امروز هم خود تنظیم گری و تعامل پیوسته فعالان اقتصادی این حوزه با نهادهای مهم و تأثیرگذار توانسته تا حدودی از کژکارکردها جلوگیری کند. با این وجود به نظر می رسد این بازار در صورتی که مقررات گذاری نشود، می تواند مشکلات بسیاری را برای مردم و کسب و کارها ایجاد کند.

فارغ از فلسفه رمزارزها در شرایطی که عامه مردم جذب ابزارهای گوناگون دنیای بلاکچین و به طور خاص رمزارزها شده اند، لازم است با تدبیر مناسب زمینه های ضرر و زیان مردم کاهش یابد. هرچند در هر حالتی بازار رمزارزها بازاری به شدت نوسانی است و کسانی که وارد این بازار می شوند، باید توان مالی و ذهنی از دست دادن تمام سرمایه خود را داشته باشند. این بازار هنوز در ابتدای راه است و تا شکل گیری و قوام آن فاصله داریم.

علی ایحال در چند سال گذشته همزمان با دنیا مقررات گذاری برای رمزارزها و تنظیم گری این حوزه مورد توجه رگولاتورها قرار گرفته است. بعد از چند تلاش ناموفق بانک مرکزی و در شرایطی که بانک مرکزی هنوز حتی یک مصوبه و مقرر برای حوزه رمزارزها ندارد، احتمالاً به نقطه ای رسیده ایم که باید تنظیم گری رمزارزها عملیاتی شود. با توجه به گفته ها و شنیده ها در حال حاضر دو مسیر روی میز قرار دارد؛ ممنوعیت کامل یا ایجاد محدودیت های شدید. به نظر



رضا قربانی
@mediamanager_ir

می رسد ماه عسل تمام شده و حالا باید یکی از این دوره را انتخاب کنیم.

گزینه خطرناک ممنوعیت کامل است که برخی تلاش می کنند با ایجاد حاشیه و سروصدا آن را منطقی جلوه دهند. برخی معتقدند خرید، فروش و تبادل رمزارزها باید ممنوع شود و تنها مورد مجاز از رمزارزها باید رمز پول بانک مرکزی باشد. بنابراین عده ای به دلیل گوناگون در حال پیش بردن طرحی هستند تا با ممنوع کردن همه چیز و با پاک کردن صورت مسئله، این موضوع پرحاشیه را سروسامان دهند. فعلاً کاری به این ندارم که این گزینه چقدر شدنی است و در صورتی که این اتفاق رخ دهد، بازار زیرزمینی رمزارزها چقدر رشد خواهد کرد. در حال حاضر صرافی های رمزارز ایرانی ابزار مناسبی برای مدیریت و کنترل در مواقع لزوم هستند؛ در صورتی که ممنوعیت کامل اعمال شود، در واقع با حذف کسب و کارهای ایرانی فرش قرمز زیر پای کسب و کارهای خارجی انداخته ایم.

راه حل دیگری که وجود دارد، پذیرش محدودیت های شدید است. به نظر می رسد کشورهای توسعه یافته هم در نهایت به این سرفته اند که معاملات و خرید و فروش رمزارزها مجاز باشد، ولی چارچوب هایی سفت و سخت تعریف کنند. آنچه باید مورد توجه قرار گیرد، پویایی ذاتی دنیای توزیع شده است.

اگر بخواهیم چارچوب های کلی و احکام مناسب برای این فضا را تدوین کنیم، لازم است با تدبیر مناسب و تعامل با همه ذی نفعان زمینه تنظیم گری اثربخش را فراهم کنیم. حاکمیت باید اهداف خود از جمله موضوعات امنیتی را دنبال کند، مردم و حقوق آنها باید دیده شود و کسب و کارها هم بتوانند با حداقل موانع فعالیت کنند. این تعادل برقرار نمی شود؛ مگر در شرایط آرام و منطقی و گفت و گوی مستمر. امیدوارم در هفته های جاری بتوان با منطق و گفت و گو زمینه تنظیم گری اثربخش حوزه رمزارزها را فراهم کرد که خدای ناکرده میدان دست کسانی نیفتد که می گویند باید همه چیز را بست و ممنوع کرد.



در صورت رفتار قهری حاکمیت در قانون گذاری تبادل رمزارزها، شاهد خروج سنگین منابع از کشور خواهیم بود

چرا حاکمیت نباید با رمزارزها رفتار قهری داشته باشد؟

پلتفرم های خارجی جایگزین کنند؛ اتفاقی که به خروج سنگین منابع از سرویس های ایرانی و سرازیر شدن آن به رقبای بین المللی می انجامد.

به عبارت دیگر، باید از شکل گیری پلتفرم های تبادل رمزارزها در ایران خوشحال باشیم؛ چرا که با توجه به ماهیت رمزارزها، عملاً دولت یا حاکمیت هیچ گونه امکانی جهت قطع دسترسی مردم به این فضا در حوزه بین الملل نخواهد داشت. پس چه بهتر که با توسعه پلتفرم های ایرانی، حاکمیت با نگاهی آینده نگرانه، با ایجاد چارچوب های درست به دغدغه های نظارتی و امنیتی خود پاسخ دهد. در صورت رفتار قهری حاکمیت در قانون گذاری تبادل رمزارزها، به دلیل سهولت



رسول قربانی
سردبیر راه پرداخت



@rasoulghorbani

و سرعت در جایگزین پذیری پلتفرم های تبادل ایرانی با رقبای خارجی، شاهد خروج سنگین منابع از کشور خواهیم بود.

بر خلاف آنچه بانک مرکزی اعلام کرده، راهکار، رفتن به سمت رمزریال نیست، بلکه در یک گفتمان سالم، فعالان باید دغدغه های حاکمیت را بشنوند و برای این دغدغه ها راهکارهای معقول و منطقی ارائه دهند تا هم جلوی خروج منابع به سایر کشورها را بگیرند و هم به دغدغه های حاکمیت پاسخ دهند.

به نظر می رسد در روزها و هفته های گذشته، گروه های مختلفی در دولت و حاکمیت جهت سروسامان دادن به فضای تبادل رمزارزها در کشور به تکاپو افتاده اند؛ اتفاقی که در نوع خودش شاید در نگاه اول برای بسیاری از فعالان و بازیگران این فضا خوشایند نباشد، اما وقتی پای صحبت بسیاری از فعالان شناسنامه دار و شناخته شده این فضا می نشینیم، ذات قانون گذاری و نظارت در این فضا را نه تنها منفی، بلکه برای توسعه آن مثبت نیز می دانند. اما نگرانی هایی در این حوزه وجود دارد که فعالان معتقد هستند که اگر دولت با حاکمیت با همان رفتارهای همیشگی به سراغ دارد که فعالان معتقد هستند که اگر دولت با حاکمیت با همان رفتارهای همیشگی به سراغ غیر قابل جبرانی به اقتصاد کشور وارد خواهد شد.

مهم ترین نکته ای که قانون گذار و حاکمیت در خصوص پلتفرم های تبادل ایرانی باید به آن توجه داشته باشد، این است که پلتفرم های رمزارزها را می توان اولین و گسترده ترین حوزه اقتصادی تا امروز در کشور دانست که به سرعت، به آسانی و به سادگی قابلیت جایگزینی با رقبای خارجی و بین المللی را دارند. در نتیجه کاربران هیچ گونه رفتار نسنجیده و هیجانی در این حوزه را بر نمی تابند و به سرعت این امکان را دارند که پلتفرم های ایرانی را با



شماره ۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

هشدار: بازار رمزارزها یک بازار پرریسک و قانون گذاری نشده است. بازاری که ممکن است به دلیل نوسانات آن همه سرمایه خود را در آن از دست بدهید. توصیه می کنیم قبل از هر گونه فعالیت در آن مطمئن شوید اطلاعات کافی درباره آن را دارید.

راه پرداخت

عصر تراکنش

انتشارات راه پرداخت

کارنگ





خطر تاراندن سرمایه‌های
ایرانی از مرزهای رمزآرزی

ملاحظات ای درباره مقررات گذاری رمزرها

تلاش دولت و در رأس آن معاونت اقتصادی ریاست جمهوری برای رگولاتوری حوزه رمزرها که با انتشار یک سند منتشر شده در فضای مجازی وارد فاز جدیدی شده، تلاشی قابل تحسین است. در روزهایی که برخی نهادها و بخش‌های حاکمیت صرفاً تلاش دارند دامن خود را از این ورطه دور نگه دارند، کنشگری این بخش از دولت، آن هم با رویکردی کارشناسی امیدواری‌ها را در اکوسیستم کارآفرینی مبتنی بر بلاکچین کشور بیشتر خواهد کرد.

اگرچه پیش‌نویس طرحی که در فضای مجازی منتشر شد با خواسته‌های مطلوب و راهگشای کسب‌وکارهای ایرانی حوزه رمزرها فاصله زیادی دارد، اما همین که می‌توان ردپای نگاه کارشناسی را در آن رصد کرد، جای بسی امیدواری است.

کسب‌وکارهای ایرانی در حوزه رمزرها و بلاکچین از محدود بخش‌های اقتصادی کشور هستند که در رقابتی سخت با هم‌تایان جهانی خود قرار گرفته‌اند. در حوزه رمزرها بر خلاف سایر

پلتفرم‌های داخلی و حوزه‌های مختلف تجارت الکترونیک کشور که با هر شکلی از تنظیم‌گری در نهایت کاربر ایرانی چاره و گریزی جز استفاده از سرویس‌های داخلی ندارد، مقررات‌گذاری محدودیت‌ساز و تنگ‌نظرانه برای کسب‌وکارهای داخلی به معنای تاراندن کاربران ایرانی به خارج از مرزهاست، آن هم در فضایی بسیار پرریسک و پرخطر برای سرمایه‌های آنها. به عبارتی اینکه کاربر با چند کلیک می‌تواند وارد یک پلتفرم بین‌المللی شود که غالباً تابع قوانین مالی جهانی (و لحاظ کردن تحریم ایرانی‌ها) هستند، به معنای بیرون کردن سرمایه‌های این حوزه از درون مرزهای اقتصادی کشور است.

این خطری است که باید در طرح‌نهایی‌ای که در ریاست‌جمهوری کلید خورده، به‌عنوان یک متغیر مهم مقررات‌گذاری در نظر آورده شود، آن هم با دخیل کردن نظرات و دغدغه‌ها و ملاحظات بنیان‌گذاران و صاحبان کسب‌وکارهای رمزآرزی ایرانی.



شماره ۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



رضا جمیلی
سردبیر

@rezajamili

ملاحظات ای که در تنظیم‌گری حوزه کریپتوکارنسی ایران باید در نظر داشت

چرا نباید خرید، فروش و تبادل رمزرها را ممنوع کرد؟



عده‌ای همان‌طور که می‌شود حدس زد، سخت به دنبال بستن و جمع کردن فضای رمزرها در ایران هستند. مرغ این گروه یک پا دارد و به هر شیوه‌ای که بتوانند تلاش می‌کنند زمینه ممنوعیت را فراهم کنند. خدای ناکرده اگر اتفاق اشتباهی هم حتی در یک کسب‌وکار ایرانی حوزه رمزرها رخ دهد، این عده همان را اهرم می‌کنند و تمام اکوسیستم را با یک چوب می‌زنند.

در سال‌های گذشته اکوسیستم رمزرها ایران رشد قابل قبولی داشته است؛ در شرایطی هستیم که کسب‌وکارهای رمزآرزی ایران در حوزه‌های گوناگون رشد کرده‌اند و توانسته‌اند اعتماد خوبی را نیز بین مردم به دست آورند. رمزرها در شرایطی که هیچ‌گونه مقرراتی برای آنها تدوین نشده، توانسته‌اند به بخشی از سبد دارایی مردم تبدیل شوند. تقریباً در همه اقشار جامعه با هر سطح از سواد و تمکن مالی شاهد این هستیم که به این بازار به‌عنوان فرصتی برای سرمایه‌گذاری نگاه می‌کنند. کسب‌وکارهای ایرانی رمزرها هم توانسته‌اند جای خود را در میان مردم باز کنند و اگر بخواهیم آنها را محدود کنیم و با ایجاد ممنوعیت زمینه تنظیم‌گری رمزرها را فراهم کنیم، نه تنها این بازار تنظیم نمی‌شود، بلکه زمینه زیرزمینی شدن آن را فراهم می‌کنیم.



مینا والی
مدیرمسئول
@mina_valli

اینکه برخی معتقدند آینده بلاکچین رمزپول بانک مرکزی است، واقعاً تأسف برانگیز است. برخی خودشان را به ندیدن زده‌اند و نمی‌خواهند درک کنند که فناوری‌های بنیادین چگونه همه ساختارهای اجتماعی و اقتصادی را تغییر می‌دهند. رگولاتور خوب در برابر تغییر نمی‌ایستد، بلکه از آن اهرمی می‌سازد برای رشد و توسعه جامعه. رگولاتور بد در برابر تغییر

می‌ایستد و نه تنها مردم، بلکه خودش را هم از مواهب پیشرفت محروم می‌کند.

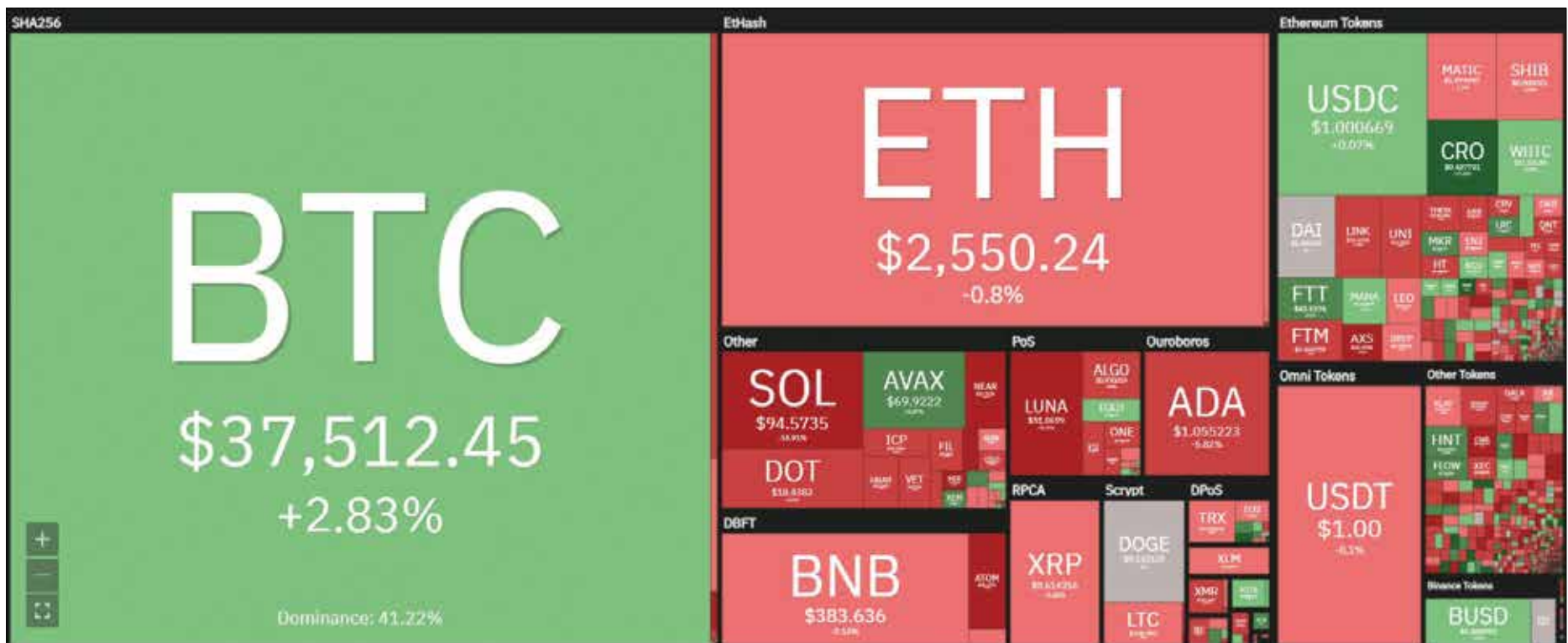
اینکه برخی تصور می‌کنند اگر خرید، فروش و تبادل رمزرها را ممنوع کنند و با خلق رمزپول، زمینه استفاده مردم را فراهم می‌کنند؛ موضوعی عجیب است. با وجود همه تحولاتی که در این مدت رخ داده و همه ایده‌هایی که مطرح شده و روندهایی که پیش روی همه قرار گرفته است، معلوم نیست چرا برخی اصرار می‌کنند به ممنوعیت. آن روش درستی که باید انتخاب کرد، تنظیم‌گری هوشمندانه است. با ایجاد محدودیت‌های منطقی هم می‌توان از دارایی‌های مردم محافظت کرد و هم زمینه‌ساز کارکردها را

کمتر کرد. ممنوعیت رمزرها صرفاً به زیرزمینی شدن این حوزه منجر می‌شود. کسب‌وکارهای صرافی رمزآرزی ایرانی در شرایطی رشد کرده‌اند که رقابتی جدی خارجی دارند. موانع جابه‌جایی بین کسب‌وکارهای ایرانی و کسب‌وکارهای خارجی در زمینه رمزآرزی آنچنان اندک است که همان فردای ممنوعیت شاهد فرار سرمایه‌ها از ایران خواهیم بود. دنیای رمزرها فرصت بی‌سابقه‌ای پیش روی ما گذاشته تا بتوانیم با درک چارچوب‌های آن زمینه ورود سرمایه به کشور را فراهم کنیم. امیدواریم برخی که برخلاف منافع ملی، چاره و راه‌شان برای مدیریت هر چیزی بستن آن است، موفق نشوند بیش از این به منافع ملی آسیب بزنند. امیدواریم در شرایط منطقی بتوان گفت‌وگو کرد و زمینه رشد و توسعه بیشتر ایران را فراهم آورد.

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

اشتراک هفته‌نامه کارنگ را از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه‌پرداخت بخرید

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



هیئت‌مپ بازار رمزارزها در هفته گذشته

پیش‌بینی جی‌پی‌مورگان از قیمت بیت‌کوین: عقب‌نشینی از ۱۵ هزار دلار به ۳۸ هزار دلار!

روند نزولی بیت‌کوین در ۱۰ روز گذشته از دید بازیگران بزرگ

بیت‌کوین در حال حاضر حدود ۳۷ هزار دلار معامله می‌شود.

هدف قبلی ۱۵۰ هزاری دلاری جی‌پی‌مورگان، همگرایی نوسانات بیت‌کوین به طلا و یکسان‌سازی تخصیص بیت‌کوین با طلا در پرتفوی سرمایه‌گذاران را فرض کرده بود. جی‌پی‌مورگان گفته در حال حاضر، چنین پیش‌بینی‌ای بعید است رخ دهد.

مؤسسات به دلیل بازده نامرتب بیت‌کوین به سهام و سایر کلاس‌های دارایی به‌آرامی خود را با بیت‌کوین گرم می‌کنند، اما این تصور در فروش‌های اخیر که همزمان با افت بازار سهام رخ داد، به چالش کشیده شد.

از دید این بازیگر قدیمی بازارهای مالی بزرگ‌ترین چالش پیش‌روی بیت‌کوین، نوسانات آن و چرخه‌های زیاد و پرتکرار رونق و رکود آن است که مانع پذیرش بیشتر سازمانی آن خواهد شد. البته با تحلیل این بانک، روند نزولی بیت‌کوین چندان ادامه‌دار نخواهد بود؛ چراکه قراردادهای فیوچرز و حجم قابل توجه بیت‌کوین یا اتر موجود در صرافی‌ها، به‌ویژه در رابطه با سرمایه‌گذاران بزرگ نشان می‌دهد روند اصلاحی چندان زیاد نخواهد بود.

این بانک هدف بلندمدت قیمت بیت‌کوین خود را که قبلاً ۱۵۰ هزار دلار عنوان شده بود، به ۳۸ هزار دلار کاهش داده و اعلام کرده این تخمین بر اساس نوسانات نسبی و اندازه بازار بین طلا و بیت‌کوین است: «پیش‌بینی قبلی ما مبنی بر اینکه نسبت نوسانات بیت‌کوین به طلا در اواخر امسال به حدود دو برابر کاهش می‌یابد، غیرواقعی به نظر می‌رسد. ارزش‌گذاری منصفانه ما برای بیت‌کوین بر اساس نسبت نوسان بیت‌کوین به طلا در حدود ۳۸ هزار دلار خواهد بود.»

آن متصور می‌شد (۱۵۰ هزار) و چیزی حدود ۳۸ هزار دلار خواهد بود.

جی‌پی‌مورگان هفته قبل در گزارشی اعلام کرد که کاهش بیش از ۵۰ درصدی بیت‌کوین از قیمت بی‌سابقه ۶۹ هزار دلاری ماه نوامبر، ماهیت رونق و رکود پرنوسان این ارز دیجیتال را برجسته می‌کند و این نوع نوسانات مانع پذیرش بیشتر آن توسط مؤسسات و سازمان‌ها در کوتاه‌مدت خواهد شد.

به گفته جی‌پی‌مورگان، ماهیت رونق و رکود بیت‌کوین مانع پذیرش سازمانی گسترده آن در کوتاه‌مدت خواهد شد.

این بانک گفت که کاهش اخیر قیمت بیت‌کوین باعث می‌شود تا هدف بلندمدت ۱۵۰ هزار دلاری آن کمتر محتمل باشد. جی‌پی‌مورگان در تحلیلی گفته است: «ارزش منصفانه ما برای بیت‌کوین بر اساس نسبت نوسانات بیت‌کوین به طلا در حدود یک چهارم قله‌ای که قبلاً برای

۳۱۹ میلیون دلار طی شبانه‌روز گذشته را در پی داشت که اکثر این سرمایه‌از دست‌رفته به معامله‌گران بیت‌کوین و اتریوم تعلق داشت. معامله‌گران بازار مشتقه آلت‌کوین‌ها حجم سرمایه کمتری نسبت به بیت‌کوین و اتریوم دارند. معامله‌گران معاملات آتی سولانا و ترا به ترتیب ۸/۷۷ و ۶/۵۵ میلیون دلار ضرر کردند. بیش از ۵۳ درصد معامله‌گران موقعیت لانگ داشتند. بیش از ۱۲۴ میلیون دلار از این ضررها در صرافی بایننس رخ داده است، پس از آن بیشترین سرمایه‌لیکوئید شده با مبلغ ۹۲ میلیون دلار در صرافی «OKX» که پیش از این «OKEX» نامیده می‌شد، به وقوع پیوست. اکثر این موقعیت‌های معاملاتی نیز روی بیت‌کوین و اتریوم بوده‌اند.

نگه‌داشتن موقعیت معاملاتی خود ندارد. این اتفاق در بازار معاملات مشتقه رخ می‌دهد که معامله‌گران در آن به ردیابی قیمت‌ها می‌پردازند و بر خلاف بازارهای معاملات آتی (spot) مالک دارایی‌های واقعی نیستند. سقوط قیمتی ارزهای دیجیتال پس از نشست بانک مرکزی ایالات متحده آمریکا آغاز شد. پس از اعلام تعهد این نهاد قانون‌گذار به کنترل تورم با افزایش نرخ بهره در سال جاری، دارایی‌هایی چون سهام و ارزهای دیجیتال سطوح قیمتی خود را یکی پس از دیگری از دست دادند. کمیته بازار آزاد فدرال برای بحث درباره تغییرات سیاست‌های پولی، اقتصادی و مالی، هشت بار در سال تشکیل جلسه می‌دهد. ادامه رکود در بازار ارزهای دیجیتال، لیکوئید شدن حدود

به دنبال سقوط قیمت ارزهای دیجیتال در پی جلسه سنا آمریکا، بیش از ۲۰۰ میلیون دلار از موقعیت‌های معاملاتی مربوط به بازارهای مشتقه بیت‌کوین و اتریوم لیکوئید شده است. آن‌طور که پیداست بیشتر معامله‌گران لیکوئید شده در موقعیت خرید بوده‌اند. با سقوط قیمت بیت‌کوین به ۳۵/۵۵۰ دلار معامله‌گران بزرگ‌ترین ارز دیجیتال جهان، به‌تنهایی بیش از ۱۰۳ میلیون دلار از دست دادند. قیمت اتریوم نیز با سقوطی مشابه به کمتر از ۲/۴۰۰ دلار رسید. بیت‌کوین در زمان نگارش این گزارش قیمتی معادل با ۳۷/۸۰۰ دلار دارد. اتریوم نیز هم‌اکنون با قیمت ۲/۵۸۰ دلار معامله می‌شود. لیکوئید شدن هنگامی رخ می‌دهد که صرافی موقعیت اهرمی معامله‌گر را می‌بندد؛ زیرا دیگر سرمایه‌ای برای باز

ضررهای میلیونی در بازار

تأثیر جلسه بانک مرکزی آمریکا بر سرمایه‌گذاران ارزهای مطرح بازار چه بود؟



خلاصه بازار بیت کوین با برنامه‌های رگولاتوری کاخ سفید، سقوط می‌کند یا رشد؟

بیگ‌تک‌ها و تأثیر آنها بر بیت کوین

کاخ سفید در حال برنامه‌ریزی برای تنظیم‌گری رمزارزها به عنوان یک موضوع امنیت ملی است که همین موضوع باعث کاهش قیمت بیت کوین و سایر ارزهای دیجیتال شده است.

با تصمیم آمریکا مبنی بر تنظیم‌گری ارزهای دیجیتال و قرار دادن این حوزه در زمره موضوعات امنیتی، بازار سهام و کریپتو نزولی شده است. کاخ سفید به زیرمجموعه‌هایش دستور داده تا انواع دارایی‌های دیجیتال را تجزیه و تحلیل و چارچوبی برای مقررات ایجاد کنند. در واقع هدف از این کار نگاهی جامع به دارایی‌های دیجیتال و ایجاد مجموعه‌ای از سیاست‌هاست تا به تلاش‌های دولت آمریکا در این فضا، انسجام بخشد.

اما تحلیلگران داستان‌های جالبی را در این خصوص روایت می‌کنند. برخی از آنها معتقدند که چون سرمایه‌گذاران به دنبال کاهش ریسک هستند، سهام و بیت کوین را هماهنگ با هم معامله می‌کنند، اما این وابستگی در نهایت محو شده و بیت کوین صعود خواهد کرد. از طرفی با توجه به رشد ۴۰۰ درصدی سود قراردادهای آتی SOL در شش ماه گذشته، سولانا به عنوان یک رقیب جدی برای مالکان اتریوم عمل می‌کند. از طرف دیگر با اینکه مدیران شرکت‌های سرمایه‌گذاری می‌خواهند توسعه متاورس از منظر و زاکربرگ در امان باشد، اما صندوق‌های ETF متاورسی احتمالاً به راه خواهند افتاد. اما داستان نهایی، داستان فروختن پروژه رمزارزی «دیم» متعلق به فیس‌بوک به قیمت ۲۰۰ میلیون دلار است. یک شکست دیگر برای این شرکت بزرگ!

اما برای برخی هم این فصل سودده بوده. مسترکارت گزارش داده که درآمد خالص این شرکت در سه ماهه چهارم ۲۸ درصد افزایش یافته که فراتر از انتظارات است. اپل، رابین‌هود، ویزا و مایکروسافت هم پس از بسته شدن بازارهای امروز درآمد‌های خود را منتشر کردند که هر کدام به ترتیب حدود ۱۷، ۱۹، ۶، ۱۰، ۶ و ۲، ۸ درصد شاهد رشد بودند.



شماره ۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



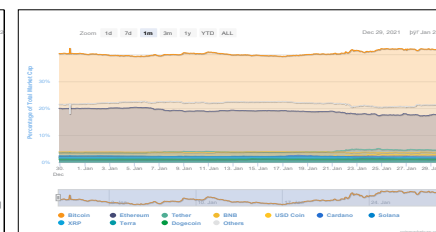
هیت‌مپ بازار رمزارزها در ۲۴ ساعت قبل از تنظیم گزارش



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار آلت‌کوین‌ها در هفته گذشته



روند تغییرات سلطه بیت کوین در یک ماه گذشته

پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد تعداد کاربران بازار رمزارزها در پایان سال ۲۰۲۲ به یک میلیارد نفر خواهد رسید

جمعیت بیت کوین داران بیشتر می‌شود اما سلطه بیت کوین کمتر!

که بیت کوین ATH خود را لمس و بعد روند کاهش دوماهه خود را آغاز کرد، سهم بازار آن به ۶۰ درصد کاهش یافت.

وقتی صحبت از ارزش بازار بیت کوین به میان می‌آید، باید گفت در ابتدای نوامبر ۲۰۲۱ نیز سهم بیت کوین از بازار شروع به کاهش کرد و در پایان سال به زیر ۴۰ درصد رسید. اگر این روند نزولی در سال ۲۰۲۲ ادامه یابد، می‌توان شاهد کاهش سلطه آن به پایین‌ترین حد تاریخی بود. با این حال، هیچ‌کدام از اینها بر تعداد افرادی که بیت کوین دارند، تأثیر نمی‌گذارد. اگر نرخ مالکیت در میان کاربران کریپتو در حدود ۶۰ درصد فعلی باقی بماند، به این معنی است که ۶۰۰ میلیون نفر صاحب بیت کوین خواهند شد.

تجزیه این داده‌ها پدیده جالب‌تری را هم آشکار می‌کند؛ در نیمه دوم سال ۲۰۲۱، تعداد کاربران بیت کوین ۳۷/۵ درصد افزایش یافت و از ۱۲۸ میلیون در جولای به ۱۷۶ میلیون در دسامبر رسید. از سوی دیگر، اتریوم در این مدت شاهد افزایش تنها ۱/۴ درصدی تعداد کاربران خود بود.

این بدان معناست که تعداد کاربران اتریوم در نیمه دوم سال در حدود ۲۳ میلیون نفر ثابت مانده است. با این حال، در نیمه اول سال ۲۰۲۱، تعداد کاربران اتریوم ۶۴ درصد افزایش یافت. اتریوم همچنین کل سال ۲۰۲۱ را صرف از دست دادن سهم بازار خود کرد؛ سهمی که از ۱۳ درصد در ژانویه به ۸ درصد در دسامبر ۲۰۲۱ کاهش یافت.

افزایش در سال ۲۰۲۲ باشد، تا پایان سال به یک میلیارد کاربر خواهد رسید.

این میزان افزایش تعداد کاربران کریپتو تأثیر قابل توجهی بر این بازار خواهد داشت. در پایان سال ۲۰۲۲، حدود ۱۷۶ میلیون کاربر کریپتو در جهان، یا حدود ۶۰ درصد کل بازار، بیت کوین خواهند داشت. تنها حدود ۲۳ میلیون نفر صاحب اتریوم خواهند بود و ۲۳ درصد هم‌زمان بیت کوین و اتریوم را نگهداری خواهند کرد.

گزارش می‌گوید بیشترین رشد ماه به ماه کاربران کریپتو سال گذشته میلادی در ماه آگوست اتفاق افتاد و تعداد کاربران در مقایسه با ماه قبل آن ۱۵/۲ درصد افزایش یافت. این افزایش تا حدی عامل عملکرد درخشان بیت کوین در تعداد کاربران در ماه‌های بعد بود که در نوامبر به اوج خود رسید؛ زمانی که رکورد قیمت بیت کوین به ۶۹ هزار دلار رسید.

تکرار نرخ رشد ۱۵/۲ درصدی که در ماه آگوست رخ داد، در ماه‌های بعدی تکرار نشد و نرخ رشد ماهانه در سپتامبر و اکتبر ۲۰۲۱ به ترتیب تنها ۱/۸ و ۲/۱ درصد بود.

با وجود این، بیت کوین همچنان بزرگ‌ترین بخش از بازار کریپتو را به تصرف خود درآورده است؛ هم از نظر ارزش بازار و هم از نظر تعداد کاربران. در جولای ۲۰۲۱، فقط کمتر از ۵۶ درصد از کل کاربران رمزارز دارای بیت کوین بودند. این سهم بازار تا اکتبر به رشد خود ادامه داد و به ۶۳ درصد رسید، اما هنگامی

نرخ پذیرش ارزهای دیجیتال با شبی تصاعدی در حال رشد است. همان‌طور که این بازار بالغ‌تر می‌شود، کاربران بیشتری هم سوار قطار کریپتو می‌شوند و نرخ جهانی مالکیت کریپتو را افزایش می‌دهند.

طبق آخرین گزارش سایت کریپتودات‌کام، این بازار در حال حاضر در مسیر نزدیک شدن به یک میلیارد کاربر رمزارز تا پایان سال ۲۰۲۲ است. نکته جالب توجه اینکه ورود کاربران جدید با وجود شروع یک بازار نزولی رشد کرده است.

اشتیاق روبه‌رشد به سمت ارزهای دیجیتال در چند سال گذشته به‌طور پیوسته در حال افزایش بوده است. در حالی که همیشه کاربران خرد سوخت این رشد را فراهم می‌کرده‌اند، امسال تلاش‌های سازمانی گسترده‌ای برای ورود به این بازار صورت خواهد گرفت. پذیرش بیت کوین از سوی برخی کشورها نظیر السالوادور هم بخش دیگری از این اقبال بوده است. همه اینها به افزایش قابل توجه تعداد کاربران کریپتو منجر شده است. بر اساس داده‌های کریپتودات‌کام، تا ۲۹ دسامبر ۲۰۲۱، ۲۹۵ میلیون کاربر کریپتو در سراسر جهان وجود داشته است. این تعداد فقط مجموع همه کاربران ۲۲ صرافی متمرکز است.

در سال گذشته میلادی، تعداد کاربران کریپتو تقریباً سه برابر شده و از ۱۰۶ میلیون در ابتدای سال به ۲۹۵ میلیون در پایان سال افزایش یافته است. گزارش جدیدی می‌گوید اگر بازار شاهد همین نرخ



با وجود محدودیت‌های اخیر در روسیه

بایننس می‌خواهد شعبه روسی‌اش را راه بیندازد!

«گلب کوستارف»، مدیر اروپای شرقی بایننس در مصاحبه با رویترز درباره دلایل این صرافی بزرگ بین‌المللی برای ورود به بازار روسیه گفته بازار ارزهای دیجیتال روسیه در یک سال تقریباً پنج میلیارد دلار تراکنش دارد و به دلیل چشم‌انداز رشدش در سال‌های آینده، برای بایننس از اهمیت استراتژیکی برخوردار است.

این صرافی اخیراً سه مدیر اجرایی جدید را برای پست‌های رهبری در روسیه و اوکراین استخدام کرده تا موقعیت خود را به عنوان یکی از صرافی‌های برجسته ارزهای دیجیتال در منطقه قفقاز و اروپای شرقی تقویت کند.

کوستارف در ادامه افزوده این صرافی امیدوار است دولت روسیه رویکردی مترقی در تنظیم ارزهای دیجیتال اتخاذ کند. کوستارف به رویترز گفته: «هدف ما دریافت مجوز و انجام تجارت قانونی در جایی است که مقررات به ما اجازه می‌دهد فعالیت کنیم.»

کوستارف همچنین درباره اخبار جدیدی که می‌گوید بانک مرکزی روسیه به دنبال ممنوعیت ارزهای دیجیتال است، واکنش نشان داده و آن را رویکردی تند توصیف کرده است. او گفته در هر صورت آنها به دنبال گفت‌وگو با رگولاتور روسیه برای ورود به این کشور هستند.

اخیراً بانک مرکزی روسیه با استناد به مسائل مربوط به پول شویی و تأمین مالی ترور یسم، تجارت ارزهای دیجیتال در این کشور را محدود کرده است. این کشور سال ۲۰۲۰ رمزارزها را قانونی اعلام کرد، اما اجازه استفاده از رمزارز برای پرداخت را نمی‌دهد.

کوستارف همچنین اظهار داشته رویکرد روسیه می‌تواند در تعیین نحوه برخورد سایر کشورها با مقررات ارزهای دیجیتال مؤثر باشد. هرچند معتقد است: «در اوکراین، قزاقستان و ازبکستان بیشتر به ارزهای دیجیتال وفاداری نشان داده شده و آنها به جای محدودیت، در جهت آزادسازی گام برداشته‌اند.»



شماره ۱۰ بهمن ۱۴۰۰ سال اول



این یک انقلاب اقتصادی است... از آن جانمانیم!

گفت‌وگو با امیرحسین مردانی درباره بیت‌پین و استراتژی این کسب‌وکار و مسئله رگولاتوری در حوزه رمزارزها و چالش‌های آن



«بیت‌پین» صرافی رمزارزی است که مدت زیادی از آغاز به فعالیت آن نمی‌گذرد اما طی همین مدت از پیش‌بینی‌های امیرحسین مردانی، مدیرعامل آن نیز پیشی گرفته و به گفته مردانی جایگاه ممتازی از نظر حجم بازار گرفته است.

او معتقد است در آینده نزدیک چالش‌های کسب‌وکارها با رگولاتور پابرجا خواهد بود ولی در طولانی‌مدت، رگولاتور چاره‌ای جز هماهنگ کردن خود با کسب‌وکارها و ایجاد چارچوب‌های منطقی نخواهد داشت، زیرا ورود به این حوزه مانند اینترنت، یک باید است.

لطفاً در مورد فعالیت بیت‌پین توضیح دهید. این کسب‌وکار را از کجا شروع کردید؟

بیت‌پین کسب‌وکاری است که از دل یکی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری یکی از شرکت‌های بزرگ ایران در حوزه فناوری به وجود آمد و اواخر سال ۱۳۹۸ فعالیت خود را آغاز کرد. ابتدا در حوزه مشاوره سرمایه‌گذاری و پروژه بلاکچینی فعال بود و از بهمن‌ماه ۱۳۹۹ تاکنون بیش از ۵۰۰ هزار کاربر جذب کرده است.

استراتژی شما برای رسیدن به این موفقیت چه بوده است؟

استراتژی ما تمرکز بر خواسته‌های مشتریان از نظر محصول، سرویس‌دهی، تجربه کاربری و پاسخ فوری به این خواسته بوده است. ما توانسته‌ایم به خوبی نیازهای

مشتریان را درک کنیم و آنها را بشنویم و آنچه را که می‌خواستند در خط محصول، سرویس و تجربه کاربری عرضه کنیم.

اگر بخواهید از سال‌هایی که در این حوزه فعالیت داشته‌اید، یک جمع‌بندی ارائه کنید، به چه تغییر و تحولاتی اشاره می‌کنید؟ بازیگران از لحاظ کمی و کیفی چه تغییری کرده‌اند؟

در این چند سال از لحاظ کمی بازیگران زیادی وارد شده‌اند، اما از لحاظ کیفی، بازیگر چندانی خاصی به بازار اضافه نشده است. این حوزه به گونه‌ای است که هرچه در آن جلوتر می‌رویم و فضای قانونی آن جدی‌تر و چارچوب‌های آن مشخص‌تر می‌شود، بازیگران و سرمایه‌گذاران بزرگ‌تری پا به این عرصه می‌گذارند و در نتیجه رقابت جدی‌تر می‌شود.

بازار به شدت بزرگ است و من پیش‌بینی می‌کنم در آینده رقابتی سرسخت‌تر و شرکت‌های بزرگ به این حوزه بیایند که این اتفاق قطعاً رقابت را دشوارتر خواهد کرد.

به نظر شما چالش اصلی رمزارزها در ایران چیست؟

در حال حاضر، چالش اصلی موضوع رگولاتوری و زیرساخت‌های قانونی و عملیاتی در حوزه رمزارز و بلاکچین در ایران است. چالش بعدی هم موضوع تحریم است. ما به خاطر تحریم‌ها نمی‌توانیم از

سرویس‌های زیرساختی در حوزه‌های فنی و مالی از سرویس‌دهنده‌های جهانی استفاده کنیم و این باعث می‌شود از رقابتی خارجی مان عقب بمانیم.

گفتید چالش اصلی موضوع رگولاتوری است؛ به نظر شما کدام نهادها برای رگوله کردن این فضا مناسب‌ترند و می‌توانند نقش بهتری در این راستا ایفا کنند؟

به نظر می‌رسد رگولاتوری این حوزه، بین بخشی و بین‌وزارتخانه‌ای باشد. به نظر لازم است کمیسیون مشترکی از وزارتخانه‌های مختلف تشکیل شود تا بتوان این حوزه را رگولاتوری کرد، اما اگر بگوییم قرار است یک نهاد مستقیماً مسئول رگولاتوری این حوزه باشد، قطعاً آن نهاد وزارت اقتصاد و دارایی خواهد بود، زیرا رمزارزها یک کلاس دارایی جدید هستند. اگر این نهاد مسئول شود و بتواند سایر نهادها را با خود همراه کند، به نظر می‌رسد اتفاقات خوبی رخ دهد.

پیش‌بینی شما برای آینده کوتاه‌مدت و بلندمدت این فضا در ایران چیست؟

به نظر من در کوتاه‌مدت چالش‌هایی که به آنها اشاره کردم، پابرجا خواهند ماند و شاید بدتر هم بشود. ممکن است شاهد نوسانات رفتاری زیادی از سوی رگولاتور باشیم و نتوانیم پیش‌بینی کنیم که چه اتفاقاتی برای کسب‌وکارها خواهد افتاد. اما به نظر من چون این



اندیشکده حنان و خانان
برگزار کردند

نشستی با موضوع تنظیم گری رمزارزها

اندیشکده حنان؛ با همان حکمرانی نرم و فناوری‌های نوین با همکاری خانان؛ خانه اندیشه‌ورزان نشستی با محوریت رمزارزها برگزار کردند.

کارشناسان حاضر در این رویداد تأکید کردند در برابر رمزارزها چندین نگاه وجود دارد. دسته اول افرادی هستند که نگاهی تهدیدمحور به رمزارزها دارند. دسته دوم افرادی هستند که این پدیده را فرصت می‌دانند و به رمزارزها به‌عنوان موضوعی فرصت‌محور می‌پردازند.

دسته سوم حد وسط این دو دسته هستند که رمزارزها را توأمان تهدید و فرصت قلمداد می‌کنند که باید تهدید را به فرصت تبدیل کرد. یکی از تهدیدهایی که مطرح می‌شود، ایجاد عدم اشتغال است و باعث بیکاری در جامعه می‌شود در مقابل آن افرادی مطرح می‌کنند که رمزارزها باعث اشتغال و درآمدزایی در جامعه می‌شود. افرادی صنعت رمزارزها را مولد نمی‌دانند و تهدیدی برای صنایع مختلف می‌دانند و افرادی نیز رمزارز را مولد و کارآمد می‌دانند. همچنین تعدادی رمزارز را یک فرصت مناسب برای صادرات مجازی می‌دانند و استفاده از این فناوری جدید را اجتناب‌ناپذیر می‌دانند، اما دیدگاه مخالف، رمزارز و استخراج آن را سوءاستفاده از برق یارانه‌ای کشور تلقی می‌کنند.

با توجه به دیدگاه‌های ضدونقیض و متفاوت در مورد رمزارزها در این نشست دیدگاه‌های مختلف بررسی و روند تنظیم‌گری آن در کشور شرح داده شد. در ادامه از این بحث شد که در تنظیم‌گری برای قوانین رمزارزها از ابتدای سال ۱۳۹۷ تاکنون موضوع‌های متفاوتی گرفته شده و بخش‌های مختلف کشور با هم هماهنگ عمل نکرده‌اند. اکنون استخراج رمزارز آزاد و مبادله آن ممنوع است که همین موضوع به افزایش فعالیت‌های غیرقانونی منجر می‌شود.



شماره ۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



نتیجه یک ممنوعیت کوچ به ناکجا!

ممنوعیت ماینینگ روسیه؛ آغاز گرموج جدیدی از مهاجرت ماینرها از این کشور شده است

ایرکو تسک افزایش داشته است. در این بین قزاقستان، دومین منطقه ماینری بزرگ در دنیا و شریک نزدیک روسیه، در حال حاضر با افزایش ناآرامی‌های مدنی و قطعی اینترنت دست و پنجه نرم می‌کند. این اتفاق بسیاری از کارشناسان را که پیش‌بینی کرده بودند مقصد ماینرها روسیه خواهد بود، در گمانه‌زنی بیشتر فرو برده است. کارتر در این مورد می‌گوید: «شکی نداشتیم که ماینرها قزاق به روسیه کوچ می‌کنند، اما حالا نه تنها من، بلکه فکر می‌کنم خود ماینرها هم نمی‌دانند برای ادامه ماینینگ به کجا می‌روند. در نهایت، با توجه به رویکرد نسبتاً منفی اتحادیه اروپا در قبال رمزارزها، به نظر می‌رسد که تنها مکان امن برای استخراج، ایالات متحده یا کانادا باشد، البته در این کشورها هم قوانین ایالتی برای هر منطقه متفاوت است و تمام کشور مشمول این ایمنی برای ماینرها نمی‌شود.»

هرچند ممنوعیت ماینینگ در چین در زمان خود باعث فروش شدید در بازار شد، به نظر می‌آید بازارها تحت تأثیر اخبار مربوط به روسیه قرار نگرفتند و بیت‌کوین در ۲۴ ساعت گذشته ۲/۴ درصد رشد داشته است.

«آنتو پارویان»، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری رمزارزی ARK۳۶ در این باره می‌گوید: «روسیه تنها میزبان کمی بیش از ۱۰ درصد از قدرت استخراج فعلی بیت‌کوین است. اگر این ممنوعیت در نهایت اجرا شود - که ممکن است مدتی هم طول بکشد - ممکن است ماینرهای روسی مجبور شوند عملیات خود را به جای دیگری منتقل کنند، اما هرگونه تأثیر این توسعه بر قیمت بیت‌کوین شاید شدید، اما بسیار کوتاه‌مدت خواهد بود.» این تنها فعالیت روسیه نیست که بر جهان رمزارزی تأثیر می‌گذارد. فعالیت‌های ارتش این کشور در مرز اوکراین و احتمال جنگ میان دو کشور نیز آینده همکاری میان ریپبل و بانک مرکزی اوکراین را در هاله‌ای از ابهام فرو برده است.

از پایان سال ۲۰۲۱ تاکنون بانک مرکزی روسیه با تمام قوا در حال لابی‌گری برای ممنوعیت کلی فعالیت‌های رمزارز بوده است؛ امری که با موفقیت در قانون این کشور ثبت شد، اما حالا بانک مرکزی به دنبال کوییدن آخرین میخ در تابوت فعالان رمزارز است. فعالیت‌های ماینینگ لزوماً جزء فعالیت‌های رمزارزی محسوب نمی‌شوند و تاکنون نیز اقدامی علیه ماینرها صورت نگرفته است، اما حالا شرایط در آستانه تغییر است. این نهاد دولتی در گزارشی که روز پنجشنبه منتشر شد، با اشاره به نگرانی‌ها مبنی بر اینکه ماینینگ نه تنها خطری برای ثبات مالی، بلکه خطری برای امنیت شغلی مردم روس است، خواستار ممنوعیت این کار شد.

بر اساس داده‌های دانشگاه کمبریج، روسیه سومین میزبان بزرگ ماینرها در جهان است و این ممنوعیت می‌تواند ضربه مهلک دیگری بر بازار تضعیف‌شده رمزارزی باشد. قابل ذکر است که روسیه هنگامی که چین فعالیت‌های ماینینگ را ممنوع کرد، به سومین مرکز ماینینگ در جهان تبدیل شد.

«نیک کارتر»، از مدیران شرکت سرمایه‌گذاری رمزارزی «کسل آلپند» در این باره می‌گوید: «من نظر مطمئنی در مورد اینکه آیا روسیه قصد سرکوب ماینینگ را به سبک چین دارد یا خیر، ندارم. اما اگر این کار را انجام دهند، قطعاً بر ماینرهای روسی که منبع اصلی انرژی مورد استفاده ماینینگ آنها زغال سنگ و گازهای طبیعی روسیه است، تأثیر شدیدی خواهد گذاشت. این ممنوعیتی نیست که بتوان با تأمین مستقل انرژی آن را دور زد.» این اولین قدمی نیست که روسیه برای محدود کردن ماینرها برداشته است. پیش از این قوانین سخت‌گیرانه‌ای درباره تعرفه‌های سنگین‌تر قیمت انرژی برای ماینرها تصویب و به اجرا گذاشته شده بود. طبق گزارشی که در آن زمان منتشر شد، وزارت انرژی روسیه برآورد کرد که به دلیل افزایش عملیات ماینرها، مصرف انرژی سالانه این کشور بیش از ۱۶۰ درصد در منطقه

تکنولوژی یک «باید» است، در بلندمدت حاکمیت خود را با این حوزه همراه می‌کند؛ زیرا استفاده از آن در تمام دنیا از جمله ایران یک امر معمول مثل اینترنت می‌شود. در این زمان قطعاً چارچوب‌های قانونی و نحوه استفاده از آن ایجاد خواهد شد. پیش‌بینی‌ام برای آینده دور این است که کسب و کارها بدون هیچ مانعی فعالیت خواهند داشت.

این روزها حتی در اقتصادهای آزاد شاهد برخی محدودیت‌ها و رگولاتوری‌های سخت برای حوزه رمزارزها هستیم. به نظر کمی عجیب می‌رسد که در این کشورها که نگاه بازی به نوآوری دارند هم این نگرانی‌ها وجود دارد. فکر می‌کنید دلیل مواجهه برخی کشورها با حوزه رمزارزها با چارچوب‌های سخت‌گیرانه چیست؟

نکته اینجاست که این پارادایم شیفت اقتصادی است. حتی طرفداران تجارت جهانی و اقتصاد آزاد هم بخش عمده‌ای از منفعت را برای خود می‌خواهند، اما بلاکچین و رمزارز به معنای واقعی اقتصاد اشتراکی هستند و این یعنی فرصت ورود برای همه به یک اندازه و برابر است، اما در اقتصاد آزاد، فرصت برابر برای همه وجود ندارد. برای همین می‌بینیم با پروژه‌ای مثل لیبرا که فیس‌بک راه‌اندازی می‌کند، مخالفت می‌شود، چون لیبرا یک کشور با دو میلیارد جمعیت است و اگر بخواهد ارز خود را داشته باشد، به کشوری تبدیل می‌شود که هیچ نیازی به آمریکا نخواهد داشت؛ زیرا ارز و کاربران خود را دارد و در آنجا اتفاقات عجیب و جدی خواهد افتاد. یا حتی کاری که بیت‌کوین کرده است؛ در شبکه بیت‌کوین هر کسی می‌تواند یک بانکدار باشد و این اتفاق برای هر کسی که به برق دسترسی داشته باشد، امکان‌پذیر است. این رویداد نوعی انقلاب است.

طبیعی است برخی‌ها نگران باشند اما باید به نگرانی‌ها با استدلال و گفتگو پاسخ داد و مسیر نوآوری را به خصوص در کشوری چون ایران هموار کرد تا از مواهب آن بی‌بهره نباشیم. نباید فراموش کرد کشوری چون ایران می‌تواند با وضعیت تحریم‌ها و فشارهای بین‌المللی از فرصت رمزارزها استفاده‌های زیادی بکنند. پس باید مراقب باشیم سیاست‌گذار داخلی راه برخی از این کشورها را نرود. کشوری که در مرادوات بین‌المللی خود هیچ مشکلی ندارد یک جور دیگر درباره رمزارزها تصمیم می‌گیرد که ممکن است نگاه کردن از روی دست آن به هیچ وجه به نفع منافع ملی ما نباشد!

شما معتقدید رگوله کردن حوزه بلاکچین متفاوت از حوزه‌های دیگر است، چون یک موضوع جدید و در حال نمو است و به‌سختی می‌توان برای یک تکنولوژی که دائماً در حال تغییر است، قانونی وضع کرد. راهکار شما برای این مسئله چیست؟

بلاکچین را با این شیوه فعلی که ما راجع به آن فکر می‌کنیم، نمی‌توان به‌صورت سنتی تنظیم‌گری کرد. باید بلاکچین را پذیرفت و با آن همزیستی مسالمت‌آمیز داشت؛ زیرا یک پارادایم شیفت در حال وقوع است و در این پارادایم شیفت اقتصادی ما باید ببینیم که آینده از آن کیست؟ در دنیا عده‌ای از اقتصاددانان طرفدار اقتصاد سنتی هستند و عده‌ای دیگر طرفدار اقتصاد نوینی که بلاکچین به وجود آورده است. این جنگ تا ۱۰ سال آینده ادامه دارد. از نظر من اقتصاد غیرمتمرکز برنده این بازی خواهد بود. وقتی اقتصاد در حال پارادایم شیفت است، نوع مقررات‌گذاری و زبانی که در این اقتصاد به کار می‌رود هم باید دچار پارادایم شیفت شود تا ما بتوانیم در آن چارچوب، پارادایم اقتصادی را راحت‌تر درک کنیم و برای آن قواعد بگذاریم.



میثم حامدی، مدیر گروه بازارها و ابزارهای مالی مرکز پژوهش سازمان بورس درباره استفاده از رمزارزها مطرح کرد

جذب سرمایه خارجی از طریق رمزارزها

سرمایه نیز با یکدیگر ارتباط دارند، گفت: «سرمایه‌گذاران در صورتی اقدام به سرمایه‌گذاری در بازار می‌کنند که نسبت به آن از یک اعتماد نسبی برخوردار باشند. یکی از راهکارهای جذب نقدینگی و اعتمادافزایی در بازار سرمایه، جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی است. به بیان دیگر، منابع جدیدی که قابلیت تزریق به بازار داشته باشد. همچنین حضور سرمایه‌گذاران خارجی موجب جلب اعتماد سرمایه‌گذاران داخلی نیز می‌شود.»

او با اشاره به برخی از موانع سرمایه‌گذاری خارجی، افزود: «سرمایه‌گذار خارجی با توجه به محدودیت‌های موجود برای کشور به خصوص محدودیت‌های مربوط به نقل و انتقال ارز، ترس از تحریم و به‌طور کلی ریسک‌های سیاسی، ممکن است تمایلی برای سرمایه‌گذاری در بازار سهام به صورت عادی نداشته باشند. موضوع اصلی در جذب سرمایه‌گذاری خارجی، خروج دلار از چرخه تبادلاتی و ایجاد مزیت رقابتی برای حضور سرمایه‌گذار خارجی در بازار کشور است. به نظر می‌رسد این مهم از طریق بازار کریپتوها، امکان‌پذیر است.»

حامدی فرصت‌هایی که از کانال بازار کریپتوهای بین‌المللی ایجاد می‌شود، چنین برشمرد: «از طریق بازار بین‌المللی، بدون محدودیت‌های موجود در بازارهای مالی، امکان جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی وجود دارد و به نظر می‌رسد امکان ایجاد ارتباط بین بازار سرمایه و بازار کریپتوها و استفاده از ظرفیت‌های آن برای رشد بازار سرمایه وجود دارد.»

ادامه در صفحه ۱۰

چندی پیش مجید عشقی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در هفتمین همایش مالی اسلامی گفت که امکان شناسایی رمزارزها به عنوان رده جدیدی از دارایی‌ها وجود دارد و پذیرش آن در آینده‌ای نه‌چندان دور اجتناب‌ناپذیر خواهد بود. این سخنان از سوی رئیس یکی از مهم‌ترین نهادهای مالی، توجه بسیاری را به خود جلب کرد.

میثم حامدی، مدیر گروه بازارها و ابزارهای مالی مرکز پژوهش، توسعه و مطالعات اسلامی سازمان بورس و اوراق بهادار نیز در همین راستا به ظرفیت‌های استفاده از بازار رمزارزها اشاره داشت و گفت: «چند سال است که بازار کریپتوها مورد توجه سرمایه‌گذاران زیادی قرار گرفته و از اواسط سال ۹۹ نیز هم‌راستا با افت شاخص بورس، شاهد کوچ بخشی از سرمایه‌ها به این بازار هستیم. در این میان پرسش اینجاست که چگونه می‌توان این روند را معکوس کرد و از سرمایه‌ها و ظرفیت موجود در بازار کریپتو، به نفع بازار سرمایه استفاده کرد.»

حامدی تأکید کرد که بسیاری از کارشناسان، تعادل بازار سهام را در گرو دو مؤلفه برگشت اعتماد و وجود نقدینگی می‌دانند. به گفته او، اعتماد سرمایه‌گذاران به معنای تمایل سرمایه‌گذاران به مشارکت در فرصت‌های سرمایه‌گذاری و استفاده از کانال‌های واسطه‌ای مرتبط با سرمایه‌گذاری‌ها بر اساس درک آنها از ریسک و بازده است.

وی با بیان اینکه اعتمادافزایی و جذب نقدینگی یا همان ورود پول به بازار



عکس: حامد کریم زاده

تجارت جهانی به پلتفرم‌های جدید کوچ خواهد کرد

گفت‌وگو با فرزین فردیس، رئیس کمیسیون اقتصاد نوآوری و تحول دیجیتال اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی تهران درباره ظرفیت‌های حوزه بلاکچین و رمزارز در تجارت جهانی

کنیم. در نتیجه برای بسیاری از کسب‌وکارها و تجار، آشنایی با این ابزار جدید و این تکنولوژی نوین الزامی خواهد بود.

به نظر شما رمزارزها برای بازرگانان و کسب‌وکارهای ایرانی چه ظرفیت‌هایی به همراه دارد و چقدر آشنایی با این فضا جزء الزامات آینده فعالیت آنها خواهد بود؟

در حال حاضر موضوع نو بودن این فناوری مطرح است و این تازگی، سرویس‌ها و کاربری‌های جدید ایجاد می‌کند. ممکن است بعضی از افرادی که در فضای کسب‌وکار ایران مشغول به فعالیت هستند، علاقه‌مند شوند و به‌عنوان حوزه‌ای آینده‌دار در آن سرمایه‌گذاری کنند، اما موضوع دیگر این است که ما این ابزار را به

فناوری بلاکچین و رمزارزها به‌مرور جای خود را در زندگی مردم باز می‌کنند و مقاومت در برابر آن، بیهوده به نظر می‌رسد. این چیزی است که طی چند سال اخیر کم‌وبیش آن را دریافته‌ایم. در این میان، کارشناسان معتقدند اثرگذاری فناوری بلاکچین و رمزارزها بیش از هر چیز در تجارت و مبادلات بین‌المللی خود را نشان می‌دهد. مسئله‌ای که حاکمیت نیز آن را پذیرفته و در ماه‌های اخیر، خبرهایی در خصوص اجازه استفاده از رمزارزها در تجارت جهانی به گوش می‌رسد. فرزین فردیس نیز در گفت‌وگوی پیش رو درباره ظرفیت‌های این تکنولوژی برای بازرگانان ایرانی می‌گوید و معتقد است در آینده‌ای نه‌چندان دور اگر بخواهیم در دنیا کالایمان را مبادله کنیم و در ازایش پولی دریافت یا پرداخت کنیم، باید از پلتفرم‌های جدید استفاده



شماره ۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

بازخورد محور اصلی اقتصاد آمریکا در قبال رمزارز ملی مثبت تر از پیش بینی‌هاست

فدرال رزرو بی طرف است

یک هفته‌ای بود که همه منتظر بودند ببینند یکی از مهم‌ترین نهادهای مالی آمریکا چه چیزی از چننه خود بیرون می‌دهد. نهادی که در دو سال اخیر با حوزه رمزارزها زیاد سرشاخ شده و گاه سیگنال مثبت به آن داده و گاه تهدید و اخطار و محدودیت روانه‌اش کرده است.

حالا با انتشار یک سند تازه مشخص شده فدرال رزرو می‌خواهد رفتار میانه‌ای در پیش بگیرد. یک جور اعلام بی‌طرفی که احتمالاً برای فعالان رمزارز در آمریکا یک موضع حمایتی تعبیر خواهد شد.

پنجشنبه گذشته وایت‌پیپر مورد انتظار فدرال رزرو ایالات متحده آمریکا در خصوص تولید و توسعه رمزارز ملی ایالات متحده تحت نظر بانک مرکزی این کشور





تصمیم جسورانه نماینده پارلمان بلژیک برای تبدیل حقوقش به بیت کوین

ذخیره حقوق بابت کوین!

«کریستوف دی بیوکلر» با توجه به بازارهای متلاطم تصمیم گرفت تمام حقوق سال ۲۰۲۰ خود را به بیت کوین تبدیل کند.

به لطف پلتفرم رمزارزی بیت فوریو، حقوق ماهانه نماینده پارلمان بروکسل در سال ۲۰۲۲ به طور خودکار به بیت کوین تبدیل می شود. اما با توجه به بی ثباتی اخیر بازار، این تصمیم جسورانه و خطرناک به نظر می رسد. بیت کوین که در ماه نوامبر با قیمت ۵۹,۰۰۰ دلار معامله می شد، اکنون به حدود ۳۶,۵۰۰ دلار رسیده است.

با این حال، به نظر نمی رسد که بازارهای متلاطم نماینده پارلمان بلژیک را منصرف کنند. به گفته وی: «ما در شرف انقلابی چون انقلاب اینترنت در ۳۰ سال گذشته هستیم؛ انقلابی که همه بخش ها اعم از امور مالی، بیمه و حاکمیت را مختل خواهد کرد.» این نماینده معتقد است که مردم باید از این تغییرات اجتماعی که در راه است، آگاه شوند.

دی بیوکلر از این کار سه هدف دارد. او می خواهد نشان دهد که می توان بخشی از پول خود را هوشمندانه در بازار جدیدی از ارزش و دارایی، سرمایه گذاری و از این طریق زندگی مالی خود را متعادل کرد. افزون بر این، دی بیوکلر گفته قصد دارد بازبرگاز اقتصادی و سیاسی را به فناوری بلاکچین علاقه مند کند و بدین وسیله مانع عقب ماندن اروپا از آمریکا و آسیا در حوزه رمزارزها بشود. انگیزه نهایی دی بیوکلر برای حرکت خود هم این است که در مورد سیستم پولی رایج دنیا شک و تردیدهایی ایجاد کند.

با این وجود، کریستوف دی بیوکلر به شهروندان در مورد این مدل از سرمایه گذاری هشدار می دهد و می گوید باید با دقت زیادی در این بازار دست به انتخاب بزنند.



چگونه از همه مزایایی که از بلاکچین و دفترکل توزیع شده انتظار داریم (ایجاد شفافیت بیشتر، بهره‌وری بالاتر و ارزش افزوده جدید) استفاده کنیم. من فکر می‌کنم آینده از آن فناوری است، کما اینکه امروزه چیزهایی می‌بینیم که ۱۰ سال پیش نمی‌دیدیم و فکرش را هم نمی‌کردیم این قدر زود اتفاق بیفتد و ما را احاطه کند.

به نظر شما چه چیزی باعث شده در برخی موارد این فرصت به‌عنوان تهدید در نظر گرفته شود؟

بر اساس فرمایش حضرت امیر در نهج البلاغه در حکمت ۱۷۲، مردم دشمن چیزی هستند که آن را نمی‌شناسند، اما باید این را در نظر داشت که اگر پدیده‌ای را نمی‌شناسیم و نسبت به آن آگاه نیستیم، نباید اجازه دهیم که ترس مان باعث شود کسانی را که به فضا آشنا ترند، دائماً تهدید کنیم. راهش این است که فضای کنترل شده‌ای را برای آنها فراهم کنیم تا آزمون و خطا کنند و به‌طور جدی آسیبی به مردم و جامعه وارد نکنند. اصولاً مکانیسم سندباکس برای همین ایجاد شده تا یک محیط امن و کنترل شده فراهم شود و افراد آشنا به حوزه بتوانند در آن محیط آزمایش‌ها و کارهایشان را انجام دهند تا بعدتر که همه بازیگران مطمئن شدند و فضا را شناختند، بتوان همان فعالیت‌ها را در مقیاس ملی پیاده‌سازی کرد. من فکر می‌کنم باید خودمان در بخش خصوصی تلاش کنیم حکمرانان را آگاه‌تر کنیم و آنها نیز مهربانانه‌تر با جوانان خوش فکر، باسواد و بانگیزه برخورد کنند. در واقع آنها را نه غریبه، بلکه خواهران و برادران کوچک‌تر خود بدانند که قصد دارند برای خود و جامعه ارزش افزوده ایجاد کنند.

پیش‌بینی بلندمدت و کوتاه‌مدت شما برای این حوزه چیست؟

پیش‌بینی در این حوزه سخت است و بهتر است آینده بلندمدت را پیش‌بینی نکنیم؛ ولی فکر می‌کنم سال آینده گشایش‌های جدی از سمت حاکمیت داشته باشیم. در حال حاضر شاهدیم بخش‌هایی از حاکمیت که توانسته ترس خود را کنترل کند، گفتمان منطقی‌ای ایجاد کرده و گوش شنواتری دارد و دغدغه جوانان و مشکلاتشان را می‌شنود. این بخش در تلاش است تا این حوزه را به شکل درستی برای بخش‌های دیگر ترجمه کند و آن را جا بیندازد و مجموعه نظام‌هایی را به وجود بیاورد. امیدوارم فضا آرام باشد و کسانی که در حاکمیت به بخش خصوصی نزدیک‌ترند و حرف ما را می‌فهمند، بتوانند بیشتر و بیشتر این مسئله را جا بیندازند که باید فضا را باز کرد و اجازه داد این ارزش‌آفرینی‌ها شکل بگیرد.

حوزه، بیشتر بتوانند با تغییرات فناوری و تکنولوژی آشنا شوند. فقط هم موضوع بلاکچین و رمزارز مطرح نیست، بلکه آشنایی با مجموعه مواردی چون هوش مصنوعی، اینترنت اشیا و... نیز در دستور کار قرار دارد تا افراد ببینند که این تکنولوژی‌های روز چگونه می‌توانند به کسب و کارشان کمک کنند.

اتاق بازرگانی به‌جز برنامه‌های آموزشی، چه برنامه‌های کوتاه مدت و بلندمدت دیگری برای این حوزه دارد؟

اتاق بازرگانی اصولاً سه رسالت اصلی دارد؛ رسالت اول آنها این است که وکیل مدافع بخش خصوصی در مقابل حاکمیت و سایر ذی‌نفعان بازار باشد. ما در این مدت بیشتر به این رسالت پرداخته‌ایم؛ یعنی بیشتر در جاهایی که خلا قانونی یا برخوردهای فرافقانونی بوده، سعی کرده‌ایم در کنار سایر نهادهای صنفی و تشکل‌های بخش خصوصی مثل سازمان نظام صنفی و انجمن بلاکچین باشیم و کمک کنیم تا تنظیم‌گری در این حوزه با کمترین درد برای بخش خصوصی صورت بگیرد. این مهم‌ترین وظیفه‌ای است که از اتاق‌ها انتظار می‌رود که به‌درستی آن را انجام دهند.

رسالت دوم شبکه‌سازی است که در آن بزرگ‌ترها به جوانان متصل می‌شوند و نوآوران به متقدم‌ترها. رسالت سوم نیز توانمندسازی است که بیشتر از حیث خط فکر و تحذیر دادن به آن عمل کردیم؛ نه آموزش‌های عمیق چندین‌ساعته و پیوسته. جای این کار هنوز خالی است و باید انجام شود.

شما به‌عنوان رئیس کمیسیون اقتصاد نوآوری، آینده حوزه رمزارز و بلاکچین در تجارت ایران را چطور می‌بینید؟

این یکی از فناوری‌های برهم‌زننده دنیاست که زندگی همه را تحت تأثیر قرار می‌دهد و یک کشور زودتر به آن می‌پیوندد و کشوری دیگر دیرتر؛ کشوری بیشتر مقاومت می‌کند و یک کشور زودتر آن را می‌پذیرد و به استقبالش می‌رود و از ظرفیت‌های این حوزه استفاده می‌کند، اما در اینکه در نهایت این فناوری جزئی از زندگی مردم و حکمرانی حاکمان ما خواهد شد، شکی ندارم. مسئله این است که ما چقدر می‌توانیم در قاعده‌گذاری و فراهم کردن این بستر و زمینه، هوشمندانه عمل کنیم و به جای اینکه آن را به چشم یک تهدید ببینیم، این حوزه را فرصت تلقی کرده و از آن استفاده کنیم تا بهره‌وری در کشور افزایش یابد، از میزان فساد کاسته شود و نظام‌ها و سیستم‌هایمان کارآمدی بیشتری از خود نشان بدهند؛ به‌طور کلی

شکلی توسعه دهیم که تجار و بازرگانان بتوانند از آن استفاده کنند. در سطح تجارت جهانی، مجموعه‌های پیش‌قراولی وجود دارند که در حال تنظیم مجموعه قوانین جدید هستند تا بتوانند تجارت جهانی را بیشتر از گذشته دیجیتالی کنند و حجم بالایی از معاملات را روی پلتفرم‌های جدید بیاورند؛ برای مثال سازمان جهانی تجارت و مجموعه اتاق بازرگانی بین‌الملل در این

دسته قرار دارند و به‌زودی اگر بخواهیم در دنیا کالایمان را مبادله کنیم و در افزایش پولی دریافت یا پرداخت کنیم، باید از پلتفرم‌های جدید استفاده کنیم. در نتیجه به نظر من برای بسیاری از کسب و کارها، آشنایی با این ابزار جدید و این تکنولوژی نوین الزامی می‌شود. البته بعضی از تجار ممکن است برای تبادلات خارج از چارچوب نظام‌های بانکی‌شان هم از این فضا استفاده کنند، یعنی تاجری در ایران برای صادرات کالا و دریافت وجه آن - در مقیاس کوچک، نه در مقیاس بزرگ - با طرف مقابل توافقی بکند و بخشی از پولی را که قرار است دریافت کند، در قالب این پلتفرم‌ها و این فضاهای جدید بگیرد.

آیا اتاق بازرگانی و کمیسیون اقتصاد نوآوری برای آموزش تجار برنامه‌ای دارد؟

مهم‌ترین کاری که در اتاق انجام می‌دهیم، این است که وقتی یک فناوری جدید خودش را به بازار دیکته می‌کند و تثبیت می‌شود، سعی می‌کنیم در قالب یکسری اطلاع‌رسانی‌ها و تولید محتوایی که در سایت صورت می‌گیرد و به دست تشکل‌هایمان می‌رسد، اعضا را آگاه کنیم که روند فناوری و تغییرات تکنولوژی به این شکل است. در واقع به آنها هشدار می‌دهیم که اگر حواس‌تان نباشد، ممکن است خیلی زود، دیر شود. در بخشی دیگر، تاجران سنتی را با صاحبان کسب و کارهای نوآور آشنا می‌کنیم تا بتوانند روی فرصت‌های مشترک کار کنند. این اتفاق در قالب رویدادهایی رخ می‌دهد که در اتاق برگزار می‌شود؛ زیرا یکی از رسالت‌های مهم اتاق، شبکه‌سازی است، ولی در برگزاری دوره‌های مدون آموزشی در این حوزه، چندان موفق نبوده‌ایم. شاید یکی از دلایل این عدم موفقیت، محدودیت‌های دوره کرونا بوده است. معمولاً اعضای اتاق با توجه به متوسط سنی بالاتری که نسبت به دیگر گروه‌ها مثل دانشجویان و اعضای گروه‌های استارت‌آپی دارند، تمایل بیشتری به حضور در برنامه‌های حضوری و آموزش سنتی دارند. اکنون مرکز نوآوری و تحول دیجیتال اتاق با کمک کمیسیون بازار پول و سرمایه و کمیسیون اقتصاد نوآوری در حال برنامه‌ریزی برای این نوع برنامه‌هاست تا افراد علاقه‌مند و کمتر آشنا به این

زمستانی امسال راه‌اندازی شود. روسیه در ماه دسامبر فاش کرد که به سمت توسعه رمزارز ملی خود حرکت می‌کند؛ حرکتی که بسیاری معتقدند پاسخ روسیه به تهدیدهای رقبا مبنی بر احتمال قطع ارتباط بانک‌های روسی از سیستم مالی جهانی است.



فدرال‌رزرو آمریکا در مقایسه با برنامه‌های پیشرو و پرشتاب رقبای اصلی خود، رویکرد محتاطانه‌تری در پیش گرفته است. «جروم پاول»، رئیس فدرال‌رزرو بارها بر لزوم حرکت دقیق و قانونمندانانه بانک مرکزی این کشور در هر برنامه‌ای که به رمزارز ملی مربوط باشد، تأکید کرده است و در ماه مارس اعلام کرد ایالات متحده نباید لزوماً در خصوص تولید رمزارز ملی اولین باشد، اما موظف است بهترین

منتشر شد. حالا فدرال‌رزرو که در عموم موارد مربوط به رمزارزها نگرش منفی غیرمستقیمی از خود بروز می‌داد، از جانب‌داری اجتناب کرده است. در این گزارش ۴۰ صفحه‌ای، فدرال‌رزرو با لحنی بی‌طرفانه که باعث تعجب بسیاری است، معایب و مزایای توسعه یک رمزارز ملی را بیان می‌کند و در عین حال هیچ توصیه‌ای برای سیاست‌گذاری ارائه نمی‌دهد. این گزارش در حالی منتشر شد که بسیاری از کشورهای دیگر، از جمله چین و روسیه در حال پیشبرد جدی رمزارزهای ملی خود هستند.

چین قبلاً کیف پول‌هایی را برای آزمایش ارز eCNY خود راه‌اندازی کرده بود که امیدوار است تا بازی‌های المپیک



ادامه از صفحه ۸

جذب سرمایه خارجی از طریق رمزارزها

وی با بیان اینکه بر اساس اوراق بهادارسازی، تجربه تبدیل انواع دارایی‌های مالی و فیزیکی در بازار سرمایه کشور وجود دارد، اذعان کرد: «مفهوم اوراق بهادارسازی (Securitization) در بازارهای مالی یک مفهوم شناخته شده است که حداقل طی دو دهه گذشته در بازارهای بین‌المللی، به‌منظور ایجاد ابزارهای مالی، بسیار مورد استفاده قرار گرفته است.»

حامدی تأکید کرد: «طی چند سال اخیر در بازارهای مالی، توکن‌سازی (Tokenization) یک مفهوم غالب در کنار مفهوم اوراق بهادارسازی بوده است. اساساً توکن با پشتوانه دارایی که همان اوراق بهادار است، با سادگی و گستره دسترسی بیشتر، بدون نیاز به نهادهای واسطه‌ای متعدد و ارزان‌تر، همچنین با سهولت بیشتر در ثبت و نگهداری و تحت نظارت، در بستر فناوری بلاکچین قابل عرضه است.» وی با بیان اینکه برای ایجاد پل ارتباطی بین بازار کریپتو و بازار سرمایه، باید از مفاهیم دارایی‌های ترکیبی (Synthetic Assets) و بسته‌بندی دارایی‌ها (Bundling Assets) استفاده کرد، گفت: «از این طریق امکان ایجاد دارایی‌های ترکیبی و بسته‌بندی چند دارایی با یکدیگر و انتشار بین‌المللی آن به‌صورت توکن در یک صرافی فراهم می‌آید.»

مدیر گروه بازارها و ابزارهای مالی مرکز پژوهش‌های سازمان بورس افزود: «از طریق موضوع یادشده، سرمایه‌گذار خارجی این قابلیت را خواهد داشت تا با انواع کریپتوهای مورد پذیرش صرافی، سرمایه‌گذاری کند. در این میان هم می‌توان از استیبل کوین‌ها و هم از سایر کریپتوها استفاده کرد. فروش توکن به‌صورت بین‌المللی و با سرمایه‌گذاری کریپتو انجام می‌شود و از کریپتوهای تجمیع شده می‌توان در دو کانال استفاده کرد؛ نخست در بازار داخلی کریپتو که عمقی متناسب با ارزش دارایی‌های پایه توکن دارد، به ریال تبدیل شود و دوم در اختیار واردکننده قرار داده شود. چنانچه سرمایه‌گذاری‌ها از طریق کریپتو با قیمت متغیر استفاده شده باشد، کریپتو باید در بازارهای بین‌المللی به کریپتو با قیمت ثابت یا در بازار داخلی به ریال تبدیل شود.»



شماره ۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



جذب سرمایه با کمک توکن

گفت‌وگو با پارسا عباسی، بنیان‌گذار کسب‌وکار اینوتوکن که در خانه نوآوری مستقر است

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوآور در مراحل مختلف، جذب سرمایه مورد نیاز است. از طرفی سرمایه‌گذاران نیز با خطر از دست دادن سرمایه خود مواجه هستند و با احتیاط فراوان در این خصوص اقدام می‌کنند. کسب‌وکار توکن نوآوری یا همان اینوتوکن (INN Token) برای حل این مشکل به وجود آمده است. پوریا عباسی، بنیان‌گذار این کسب‌وکار در گفت‌وگو پیش‌رو، درباره جزئیات این کسب‌وکار مبتنی بر فناوری بلاکچین توضیح می‌دهد و به چالش‌های آن اشاره دارد.

لطفاً درباره ماهیت طرح توکن نوآوری (INN Token) و معماری کلی و چگونگی آغاز فعالیت آن توضیح دهید.

تقریباً دو سال پیش در بوت کمپ بلاکچینی که در مجموعه خانه نوآوری برگزار شد، طرح ابتدایی اینوتوکن مطرح شد. در ابتدا به این فکر می‌کردیم که چگونه می‌توانیم سهام استارت‌آپ‌ها را با فرایند کارآمدی توکنایز کنیم. در آن زمان توکنایزینگ سهام در دنیا نیز چندان مطرح نبود. از طرفی به این موضوع فکر کردیم که بهترین جایی که می‌توانیم در ایران موضوع توکنایزینگ را مطرح کنیم، حتماً حوزه نوآوری است، چراکه افراد بیشتری با این حوزه آشنا هستند و می‌توان سرمنشاء اتفاقات خوبی از این طریق شد. اما ما فکر کردیم که می‌شود برای آن راه‌حلی ارائه داد. در دو سال گذشته، روی بیزینس مدل خود کار کردیم تا بتوانیم به مدلی برسیم که تمام طرفین از وجود اینوتوکن منتفع شوند.

در نتیجه طرح پخته‌تر شد و برای طرفین سرمایه‌گذار، خدمات‌دهنده و استارت‌آپ فرایندی را به دست آوردیم که بتوانند با یکدیگر تعامل درست و سازنده‌ای داشته باشند. معضلات هرکدام از طرفین را در نظر گرفتیم تا در این طرح حل کنیم. برای مثال، بررسی کردیم و دیدیم عمده معضل استارت‌آپ‌ها مسئله عدم نیاز بازار به محصول آنها (No Market Need) و پول است و جذب سرمایه برای آنها خیلی مهم است. ما فرایندی را در نظر گرفتیم که در آن استارت‌آپ‌ها در بهترین حالت و در سریع‌ترین زمان ممکن به سرمایه‌گذاران دست پیدا کنند. از طرف دیگر برای سرمایه‌گذاران این موضوع را در نظر گرفتیم که بتوانند راحت‌تر از سرمایه‌گذاری‌های قبلی خود خارج (Exit Plan) بشوند و ریسک کمتری را تجربه کنند.

تلاش ما این است که اکوسیستمی را تشکیل بدهیم که سرمایه‌گذاران توان و سرمایه خود را به اشتراک بگذارند، ما توکن را تأمین می‌کنیم و استارت‌آپ‌هایی که وایت‌پیپر و شرایط را احراز کردند، بتوانند به راحتی در یک هفته جذب سرمایه کنند.

سرمایه‌گذار اصلی کیست و اعضای تیم اینوتوکن چه کسانی هستند؟

چون این کار تقریباً در مدل استارت‌آپ استودیو بود و از خانه نوآوری شروع شد، مجموعه خانه نوآوری، شتاب‌دهنده تریگ‌آپ و مجموعه شناسا در منتورینگ و سرمایه‌گذاری به ما کمک کردند سرمایه‌گذاران اصلی

نیز همین‌ها هستند. الان در حال برنامه‌ریزی و تلاش برای جذب سرمایه در راندهای بعدی هستیم. تیم ما تا امروز تغییراتی را به خود دیده و برخی از کسانی که در ابتدا همکار ما بودند، از مجموعه رفته‌اند و افراد دیگری جایگزین شده‌اند. در نهایت یک تیم مرکزی تشکیل شده که متشکل از پنج نفر دولوپر، یک نفر بیزینس دولوپر و تعدادی متخصص بازاریابی است. در حال حاضر تیمی ۱۰، ۱۲ نفره داریم، اما در فکر توسعه تیم نیز هستیم.

شما در ازای گرفتن قسمتی از سهام استارت‌آپ، به آنها خدمات عرضه می‌کنید. برای انتخاب و پذیرش این استارت‌آپ‌ها شرایط خاصی دارید؟

بله. تمام شرایط و فرایندهای کلی ما برای هرکدام از طرفین درگیر در اکوسیستم اینوتوکن، در وایت‌پیپر آمده است. استارت‌آپ‌ها، معرف‌ها و خدمات‌دهنده‌ها هر کدام باید از این فیلترها که فیلترهای بلاکچینی هستند، عبور کنند.

فرایند به این شکل است که یکسری معرف داریم که در کمیسیون راهبری هستند. این معرف‌ها خبره‌های اکوسیستم فناوری هستند؛ اعم از شخصیت‌های حقیقی و حقوقی، مثل شتاب‌دهنده‌ها و وی‌سی‌ها که می‌توانند عضو معرف‌ها شوند و برای ورود هر چیز جدیدی در اکوسیستم اینوتوکن فرایند اجماع صورت می‌گیرد. اجماع یعنی اینکه ۵۱ درصد معرف‌ها به



← آینده دیجیتال و کودکان
لبرون جیمز، بسکتبالیست شناخته شده آمریکایی به کریپتو دات کام کمک مالی کرده و شریک آن شده تا روی آموزش کودکان درباره آینده دیجیتال هم کار کند.



← هک ۸۰ میلیونی
پروتکل دیفای کیوبیت که اخیراً هک شده بود، اعلام کرده در آن ماجرا ۸۰ میلیون دلار خسارت دیده است.



← ابر گوگل و بلاکچین
سرویس ابری گوگل اعلام کرده بخش جدیدی را راه اندازی کرده تا تلاش های این شرکت در حوزه «فناوری غیرمتمرکز» را پیش ببرد.



← سلبریتی ها پای میز محکمه
برخی سلبریتی های آمریکایی که با پروژه های بدون پشتوانه رمزارزی مرتبط بوده اند، در حال فراخوانده شدن به دادگاه هستند. نام هایی چون کیم کارداشیان و کوئنتین تارانتینو در این زمینه به میان آمده است.

← استارتاپ هایی که به سراغ شما می آیند، معمولاً در چه مرحله ای قرار دارند؟ کیست؟

یکی از مهم ترین چالش ها در حوزه بلاکچین مسئله رگولاتوری است. بهترین پروژه ها هم با مسئله رگولاتور درگیر هستند. در همه حوزه ها این مسئله وجود دارد؛ از حوزه ماینینگ گرفته تا صرافی. ولی خدا را شکر ما در افتتاحیه اینونکس در بیست و یکم اردیبهشت امسال، توافق نامه ای با مرکز شتاب دهی نوآوری پارک فناوری پردیس، معاونت علمی به عنوان نهاد ناظر و رگولاتور بستیم. در ابتدای کار، حتی قبل از اینکه پروژه را وارد فاز بازاریابی و تست کنیم، اجازه های لازم را تهیه کردیم. به علاوه، ما برای نهاد ناظرمان پنل جداگانه مدیریتی داریم و نهاد ناظر می تواند تمام فعالیت ها را رصد کند. افزون بر این، ما در داخل حلقه بسته اکوسیستم نوآوری فعالیت می کنیم، یعنی بیرون از این اکوسیستم نمی رویم. چون در داخل این حلقه هستیم، بهترین نهاد ناظر خود معاونت علمی بوده است که مسئولیت اکوسیستم نوآوری کشور را به عهده دارد. ما هم مجوزها و تفاهم نامه های لازم را تنظیم کردیم و تمام اینها در وایت پیپر ما در سایت قابل مشاهده هستند.

← چشم انداز شما از این پروژه در آینده چیست و برنامه توزیع در آینده به چه صورت خواهد بود؟

در خصوص برنامه های آتی، حقیقتاً چشم اندازی که برای اینونکس داریم بسیار بزرگ است، چراکه اینونکس قابلیت این را دارد که مدل تأمین مالی فعلی استارتاپ ها را کاملاً متحول کند. شخصاً دوست دارم در آینده بتوانیم برای استارتاپ ها ملاک ارزش گذاری قرار بدهیم، چون مدل ارزش گذاری ما نسبت به دیگر

مدل ها مرتب تر و منحصر به فرد است. ثانیاً علاقه مندم که بتوانیم فرایندهای درون اکوسیستم نوآوری را راحت تر کنیم. در حال حاضر استارتاپ از سختی جذب سرمایه ناراضی است و خیلی از استارتاپ ها کارشان را رها می کنند. ما دوست داریم که خود اکوسیستم نوآوری رشد کند. ما از رشد اکوسیستم نوآوری می توانیم منتفع شویم و دوست داریم این کیک را بزرگ تر کنیم. از طرفی بسیاری از سرمایه گذارها و شتاب دهنده ها، در حال زیان دادن هستند و این خوب نیست. ما می توانیم برای سرمایه گذاران شبیه یک ابزار مدیریت ریسک عمل کنیم و تسهیلگر این فرایند باشیم. به علاوه با اینونکس حتی می توانیم ارزش آوری داشته باشیم و سرمایه گذاران خارجی هم بتوانند در استارتاپ های داخلی سرمایه گذاری کنند.

← حوزه فعالیت شما چه ریسک هایی دارد؟

برای تمام فعالان این حوزه، مسائل بیشتر مربوط به رگولاتوری مطرح هستند. بلاکچین یک فناوری بسیار نوپاست و به همین خاطر در تمام دنیا به دلایل مختلف نسبت به بلاکچین گارد دارند. مسئله دیگر تحریم ها هستند. فناوری های بلاکچینی که ما در حال حاضر استفاده می کنیم، ما را تحریم نکرده اند، ممکن است در آینده این اتفاق بیفتد. از همه مهم تر، مسئله منابع انسانی است که چالش تمام کسب و کارهای ایران است. افراد مهاجرت می کنند یا حقوق زیادی می خواهند. البته حق دارند، ولی برای من کارفرما این چالش است. منابع انسانی متخصص کم و به شدت گران هستند.

← استارتاپ هایی که به سراغ شما می آیند، معمولاً در چه مرحله ای قرار دارند؟

برنامه ما این است که از هر استیجی، استارتاپ پذیرش کنیم و خدمات مدنظرشان را به آنها بدهیم. فرض کنید ما پورتنویی را می بندیم که این پورتنو به صورت بهینه ای از استارتاپ هایی در زمان شتاب دهی تا پس از آن را در برمی گیرد. روی استیج خاصی تمرکز نداریم اما از دوره پساستاب دهی کار می کنیم. استارتاپ هایی که به ما می پیوندند، عمدتاً در مرحله پساستاب دهی هستند. اما داریم تلاش می کنیم تا استارتاپ هایی را که راند یک و دو سرمایه پذیری شان را پشت سر گذاشته اند، وارد شبکه کنیم.

این را در نظر داشته باشید که مسئله ما الزماً گرفتن ۲۰ درصد یا ۳۰ درصد از سهام یک استارتاپ نیست و به طور کلی سهامی که از یک استارتاپ می گیریم، سهام ممتاز نیست. قاعدتاً این یک نکته مثبت برای استارتاپ به حساب می آید و او را تشویق می کند تا از این طریق تأمین مالی اش را انجام دهد. نکته سوم این است که ما خیلی زود پروسه تأمین مالی را پیش می بریم. ثالثاً استارتاپ با این متدولوژی می تواند حتی یک یا دو درصد از سهامش را به ما بدهد و الزامی برای رقم مشخصی وجود ندارد.

اما مسئله مهم تر، نوع سرمایه گذاری و خروج است. این نوع از سرمایه گذاری به این شکل است که شخص پولش را می گذارد و پنج یا شش سال باید صبر کند به امید اینکه سهامش را بفروشد. ما در اینجا پلتفرم را باز گذاشته ایم تا فرد هر وقت بخواهد بتواند خارج شود. برای مثال یکی از استارتاپ هایی که خانه نوآوری روی آن سرمایه گذاری کرده بود، از اینونکس خارج شد. یعنی یک یا دو درصد از سهامش را به اینونکس داد و به ازای آن توکن گرفت و در ولت خود نگه داشت.

← لطفاً راجع به ارزش گذاری و قیمت گذاری روی کسب و کار خودتان، یعنی اینونکس هم توضیح دهید.

مادامی که ما از توکن صحبت می کنیم، فرایند ارزش گذاری فرایندی است که بازار برای آن تعریف می کند. ما کف قیمت اسمی را برای تمام سهم های دیگر در نظر گرفتیم که شرکت تکدا به عنوان ناشر، ضامن بازخرید این کف است. زمانی که در صرافی های مختلف لیست می شویم، مسئله ما دیگر قیمت اسمی نیست و قاعدتاً ارزش بالاتر می رود. اما نحوه ارزش گذاری بنیادی هر یک اینونکس در وایت پیپر درج شده است. ما یک سید داریم که سهام استارتاپ ها در آن ریخته می شود و به ازای هر استارتاپی که وارد می شود، یک مقدار توکن بر اساس ارزش آن استارتاپ از این حساب پیش عرضه توکن خارج می شود و به حساب استارتاپ می رود. ما توکن هایمان را به پشتوانه استارتاپ ها منتشر می کنیم، یعنی ما توکن بدون پشتوانه نداریم.

ما این را سیدبندی کرده ایم، یعنی به جای اینکه هر استارتاپ یک توکن داشته باشد، تمام استارتاپ ها در یک سید باشند و واحدهای آن صندوق هر کدام یک اینونکس هستند. هر یک اینونکس به ازای ورود یک استارتاپ است. استارتاپ هایی که در این صندوق هستند رشد می کنند و به ازای رشد این استارتاپ ها، ارزش توکن ها هم بالا می رود.

طرحی رأی مثبت بدهند. برای مثال اگر معرف جدیدی بخواهد وارد کمیسیون شود، ۵۱ درصد معرف ها باید رأی مثبت بدهند.

برای استارتاپ ها نیز روند به همین صورت است. استارتاپی که بخواهد وارد سیستم بشود، در سایت ثبت نام می کند، مدارک خواسته شده را بارگذاری می کند و با یکی از معرف های مورد تأیید شبکه ارتباط می گیرد. یک جلسه آنلاین می گذارند و ارزشی برای استارتاپ مشخص می شود. آن ارزش گذاری وارد شبکه می شود و در کمیسیون راهبری به اجماع گذاشته می شود و اگر ۵۱ درصد کمیسیون به ورود آن استارتاپ با ارزش پیشنهادی رأی مثبت دادند، استارتاپ وارد مجموعه می شود و به آن توکن تعلق می گیرد. یعنی به میزان آن ارزش پیشنهادی ما به ولت استارتاپ، اینونکس می ریزیم. با این اینونکس ها می تواند تمام خدماتی را که برای رشد و توسعه خودش نیاز دارد، از اکوسیستم بگیرد، مثل فضای کار اشتراکی، منتورینگ، مارکتینگ و...

استارتاپ می تواند توکن ها را نگه دارد و زمانی که اینونکس در صرافی ها لیست شد، توکنش را نقد کند. ما هم به عنوان ناشر اینونکس ضامن بازخرید اینونکس ها هستیم. پس استارتاپ می تواند هم توکن ها را نقد کند و هم خدمات دریافت کند. تمام این فرایند برای ورود استارتاپ به شرط تأیید، هفت روز بیشتر زمان نمی برد و لازم نیست استارتاپ مدت طولانی منتظر جذب سرمایه بماند.

← موضوع ارزش گذاری استارتاپ ها تا حدی در دنیا حل شده است اما هنوز در ایران با چالش هایی مواجه است. با توجه به چالش های این مسئله در کشور، شما چه معیارهایی برای ارزش گذاری استارتاپ ها دارید؟

موضوع ارزش گذاری در دنیا نیز هنوز به طور کامل حل نشده است، هر چند اوضاع از ایران بهتر است. مسئله Startup Valuation همچنان یک چالش است، زیرا معمولاً داده چندان برای ارزش گذاری وجود ندارد. متدهای قدیمی که در بازار سهام از آنها استفاده می شود، در مورد استارتاپ ها جواب نمی دهد و بیزینس مدل استارتاپ ها فرق می کند. برای مثال اگر شما بخواهید شرکتی را وارد لیست سازمان بورس کنید، حداقل باید پنج سال صورت مالی سوده داشته باشید. اما بیزینس مدل استارتاپ ها به این شکل است که با بدهی زیاد شروع می کنند. خب اینها به چه شکل باید ارزش گذاری شوند؟

ما در اینونکس گفتیم به جای اینکه یک نفر ارزش گذاری را انجام بدهد، یک کمیسیون راهبری داشته باشیم و در این کمیسیون در خصوص ارزش استارتاپ ها رأی گیری شود تا به جای اینکه یک نفر با پیش زمینه، دیدگاه و تجربیاتی که دارد نظر بدهد، جمعی از خبرگان نظرشان را اعلام کنند. این افراد تشخیص می دهند که آیا یک استارتاپ ارزشمند است؟ بازار به آن روی خوش نشان می دهد و می تواند پیشرفت و رشد کند یا خیر. به این ترتیب توانستیم ریسک را تا حد بسیار زیادی کم کنیم. پارامترهای تصمیم گیری برای ارزش گذاری نیز مشخص است؛ تیم، مقدار بازدهی گذشته، بیزینس مدل استارتاپ، افرادی که دارند کار را جلو می برند، مقیاس پذیری و تمام پارامترهایی که در ارزش گذاری ها سنجیده می شود. ما به تمام این پارامترها، نظر خبرگی را اضافه کرده ایم. فرایندها را نیز بلاکچینی کردیم و شفافیتش را بالا بردیم. این باعث می شود ارزش گذاری استارتاپ ها در اینونکس کاملاً عادلانه انجام شود، زیرا همواره با چالشی در هر دو طرف روبه رو بودیم؛ معمولاً در پروسه های این چنینی هم استارتاپ حس می کند عادلانه ارزش گذاری نشده و هم سرمایه گذار حس می کند آن رقم مناسب نیست.



شماره ۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



ورود کسب و کارهای رمزارز و بلاکچین به دنیای فوتبال پولکادات روی پیراهن بارسلونا؟

طی چند روز اخیر دو خبر مربوط به اسپانسرهای تیم‌های فوتبالی توجه زیادی را به خود جلب کرده است. در اولین خبر اعلام شده بود که پلتفرم بلاکچین و رمزارز پولکادات نسبت به اسپانسرشدن تیم فوتبال بارسلونا اعلام علاقه کرده است و پس از این خبر از راه رسید که صرافی رمزارز بایننس اسپانسر تیم ملی فوتبال آرژانتین شده است.

بایننس و آرژانتین

به گزارش وبسایت کوین دسک صرافی بایننس اسپانسر اصلی تیم ملی قدرتمند آرژانتین خواهد شد. جدای از تیم ملی، نام این اسپانسر روی لیگ فوتبال آرژانتین هم قرار خواهد گرفت. مدت‌زمان این قراردادها پنج سال است.

صرافی بایننس در روز دوشنبه اعلام کرد که به توافقی با فدراسیون فوتبال آرژانتین رسیده است. در بیانیه این صرافی آمده است که این توافق، اولین قرارداد بایننس با یک تیم ملی فوتبال در سطح جهان است. آرژانتین که تاکنون دو بار قهرمان جام جهانی شده است و یکی از بزرگ‌ترین ستاره‌های تاریخ فوتبال، لیونل مسی، را در دل خود جا داده است یکی از پرشورترین طرفداران فوتبال در جهان را دارد.

صرافی بایننس اعلام کرده است که طبق این قرارداد، قرار است یک توکن طرفداری هم هرچه سریع‌تر تولید شود. ماکسیمیلیانو هینز، مدیر آمریکای لاتین بایننس، درباره این مسئله گفته است: «امیدوار هستیم که با این توافق هم از تیم آرژانتین در تمامی سطوح حمایت کنیم، هم میزان آگاهی از بایننس، جهان رمزارزها و بلاکچین را در بین طرفداران فوتبال این کشور و کل جهان افزایش دهیم.»

لئوناردو پترسون، مدیر بازاریابی و امور تجاری فدراسیون فوتبال آرژانتین هم عنوان کرده است که این توافق کمک اقتصادی قابل توجهی به فدراسیون و تیم‌های برتر باشگاهی آرژانتین می‌کند: «این توافق ما را به میلیون‌ها هوادار در جهان نزدیک می‌کند که حالا می‌توانند کالاهای دیجیتال جدیدی را از فدراسیون دریافت کنند.»

پولکادات و بارسلونا

به گزارش وبسایت کریپتوپلیتن پلتفرم، پولکادات هم به باشگاه فوتبال بارسلونا پیشنهاد اسپانسر داده است. البته در این میان رقبای هابی نظیر پلتفرم پخش موزیک اسپاتیفای هم وجود دارند. پروژه بلاکچین مشهور پولکادات به باشگاه بارسلونا پیشنهاد اسپانسر داده است و قصد دارد نام «پولکادات» را روی آستین لباس‌های ورزشی و ساق‌بند لباس‌های تمرینی این باشگاه چاپ کند.

در حال حاضر اسپانسر اصلی بارسلونا، بنگاه تجارت الکترونیک ژاپنی «راکوتن» (Rakuten) است. اما این قرارداد در تابستان بعدی به اتمام می‌رسد و بارسلونا به دنبال اسپانسر جدید خواهد بود. پلتفرم پولکادات که طی یک سال اخیر توجه زیادی را به خود جلب کرده و با اخباری مبنی بر توسعه یک فناوری پیشرفته بیشتر سر زبان‌ها افتاده، یکی از گزینه‌های پیش روی بارسلونا است. بارسلونا طی بیانیه اعلام کرده است که «این باشگاه با دقت فراوان تمام این پیشنهادها را بررسی می‌کند تا در نهایت به توافقی سودده و بلندمدت دست پیدا کند.»

بارسلونا کریپتو

البته باشگاه بارسلونا با جهان کریپتو غریبه نیست. این باشگاه اسپانیا چند ماه پیش طی توافقی با بازار اونیگس که در زمینه معامله ان اف تی فعالیت می‌کند، اعلام کرده است که قصد دارد کلکسیونی از چنین توکن‌هایی را برای هواداران خود تولید کند. البته اندکی پس از این خبر، باشگاه این توافق را لغو کرد.

پولکادات تنها شرکت فعال در رمزارز نیست که به بارسلونا پیشنهاد داده است و پیش‌تر نام‌هایی چون بایننس و اف تی اکس نیز به میان آمده بودند. باشگاه بارسلونا که در حال حاضر به لحاظ مالی وضعیت مساعدی ندارد، به احتمال زیاد پیشنهادهای کمتر از ۵۵ میلیون یورو (تقریباً ۶۲/۷ میلیون دلار) برای هر فصل را نپذیرد، زیرا این مبلغ، مقدار مورد توافق کنونی این باشگاه با راکوتن است.



گیمرها شاکی اند!

ورود رمزارزها و به خصوص پدیده ان اف تی به فضای بازی‌های آنلاین علاوه بر مشتاقان زیاد، مخالفان سرسختی هم دارد... استدلال‌های آنها چیست و چرا این قدر عصبانی هستند؟

کاربرد طولانی مدت دارند یا خیر؟

در هیچ جایی به اندازه جامعه بازی‌های ویدئویی ناراضی‌تری بر سر این موضوعات وجود نداشته است. این روزها درگیری‌های گسترده‌ای میان طرفداران و استودیوهای بازی‌سازی همچون Zynga و Ubisoft، Square Enix بر سر رمزارزها ایجاد شده، اما در حال حاضر، می‌توان گفت که تا به اینجای کار گیمرها موفق‌تر بوده‌اند.

«مطهر انس»، یک گیمر و یوتیوبر با سه میلیون دنبال‌کننده گفته است: «ما شاهد فروخته شدن عبارات تبلیغاتی به مردم هستیم. قرار دادن ان اف تی‌ها در بازی، به گونه‌ای سوءاستفاده از گیمرهاست.»

در ماه‌های اخیر، تعداد زیادی از استودیوهای بازی‌سازی، برنامه‌های اضافه کردن ان اف تی را به بازی‌های خود فاش کرده یا اعلام کرده‌اند که در نظر دارند این کار را انجام دهند. این نوع دارایی‌های دیجیتالی، از طریق فناوری بلاکچین تأیید می‌شوند و به همین شکل صحت و مالکیت‌شان به اثبات می‌رسد. به گفته استودیوهای بازی‌سازی، ان اف تی‌ها آیتم‌های به خصوصی را برای بازیکنان فراهم می‌آورند. آنها همچنین اظهار کرده‌اند که احتمال دارد این ان اف تی‌ها در آینده میان بازی‌های مختلف جابه‌جا شوند. این یعنی آیتم‌های یک مجموعه بازی می‌توانند بر تجربه یک بازی دیگر تأثیر بگذارند. گیمرها اما در طرفی دیگر این کار را سوءاستفاده و کسب درآمد آشکار نامیده‌اند.

«مت کی»، گیمر ۲۲ ساله طرفدار بازی Kingdom Hearts، در توییتر خود نوشت: «این سری بازی در حال وارد کردن ان اف تی‌هاست. من متوجه نمی‌شوم این موضوع چه کمکی به بهبود بازی یا تجربه من از بازی می‌کند؟ واضح است که دغدغه اصلی کمپانی کسب درآمد بیشتر است.»

بسیاری از ناراضی‌های بازیکنان ریشه در افزایش تراکنش‌های خرد در بازی‌های ویدئویی دارد. در طول سالیان، استودیوهای بازی‌سازی راه بیشتری برای کسب سود از کاربران خود یافته‌اند و آنها را وادار به پرداخت هزینه‌های مختلف جهت ارتقای شخصیت‌ها یا ارتقای سطح بازی آنها در داخل بازی کرده‌اند. به عنوان مثال اگر ۶۰ دلار برای خرید بازی هزینه شود، باید پول بیشتری پرداخت کنید تا از آیتم‌های دیگر مثل لباس و سلاح‌های مختلف استفاده کنید.

«کریستین لانتز»، سال‌هاست مشغول انجام بازی S.T.A.L.K.E.R است. این بازی ویدئویی یک بازی تیراندازی اول شخص است که داستان آن در اوکراین پس‌اخرالزمانی اتفاق می‌افتد. پس از انتشار اخباری مبنی بر انتشار دنباله این بازی، کریستین اصرار داشت که آن را خریداری کند.

اما GSC Game World، کمپانی اوکراینی سازنده این بازی ویدئویی، اعلام کرد که دنباله جدید آن، شامل دارایی‌های مبتنی بر رمزارزها می‌شود که به نام ان اف تی (توکن غیر قابل معاوضه) مشهور است. به گفته این کمپانی، در دنباله جدید بازیکنان می‌توانند ان اف تی‌هایی همچون لباس‌ها را برای بازیکنان خود خریداری یا حتی آنها را بفروشند. GSC از این کار به عنوان «گامی دگرگون‌کننده» به سوی دنیای مجازی متاورس یاد کرده است. لانتز از این کار بسیار خشمگین شد. او هزاران طرفدار دیگر این بازی در توییتر و ردیت خشم خودشان را ابراز و ادعا کردند که با این کار، سازنده بازی به دنبال کسب درآمد بیشتر است. این واکنش‌ها به قدری شدید بودند که GSC سریعاً حرف خود را پس گرفت و طرح ان اف تی بازی خود را کنار گذاشت. لانتز، ساکن انتاریو اظهار کرد: «استودیو GSC از محبوبیت خود سوءاستفاده کرده است.

این کار مشخصاً برای کسب درآمد بیشتر است.»

بیش از یک سال است که رمزارزها فرازونشیب‌های بسیاری را تجربه کرده‌اند و ارزش رمزارزهایی همچون بیت‌کوین و اتریوم، افزایش بسیاری داشته است. دارایی‌های مبتنی بر رمزارزها همچون ان اف تی‌ها رشد زیادی داشته‌اند. جک دورسی، بنیان‌گذار توییتر، اخیراً به دلیل ادای احترام به بلاکچین، نام یکی از شرکت‌های خود را به Block تغییر داده است. بلاکچین بستری است که قدرت ارزهای دیجیتال را تأمین می‌کند و ملانیا ترامپ ان اف تی‌های خود را به معرض فروش گذاشته است. در نتیجه این اتفاقات، طرفداران بلاکچین امیدوارند که این بستر، تمامی صنایع؛ از امور مالی گرفته تا شبکه‌های اجتماعی و هنر را متحول کند.

اما برای برخی این گونه نیست. مخالفان این بستر معتقدند که رمزارزها و دارایی‌هایی همچون ان اف تی‌ها، طرح‌های سوددهی مدرنی هستند که ارزش آنها به صورت غیرواقعی افزایش یافته است. برخی این سؤال را مطرح می‌کنند که بلاکچین و رمزارزها مفاهیمی لغزنده هستند با این وجود آیا



شماره ۷
۱۴۰۰ بهمن
سال اول



چهارمین توکن تاک با موضوع تبادل، دوشنبه ۱۱ بهمن ماه برگزار می‌شود

تبادل موضوع این هفته توکن تاک

مهدی شریعتمدار، مدیرعامل پلتفرم «جیبیت» خواهد بود. چهارمین رویداد توکن تاک همزمان از صفحه‌های اینستاگرام ققنوس، توکن تاک و پرابلم پخش خواهد شد. علاقه‌مندان می‌توانند با ثبت‌نام از طریق وب‌سایت آیوند توکن تاک در این رویداد حضور پیدا کنند. گفتنی است؛ رویداد توکن تاک ساعت ۱۶ دوشنبه ۱۱ بهمن ماه در مرکز نوآوری باز پرابلم به‌نشانی دارآباد، بلوار ارتش غرب، بعد از تقاطع اوشان، خیابان شهید ابوالفضل صمیم، کنار گذر ارتش، در ورودی باغ بهشت، ساختمان سلام برگزار می‌شود.



انتقادهای شدید نویسنده کتاب «قوی سیاه» از بیت کوین

من نسبت به بیت کوین خوش نیستم!

او در سال ۲۰۲۰ قبل از اینکه به منتقد بیت کوین تبدیل شود، از پتانسیل‌های بیت کوین هیجان‌زده بود.

۴. ممکن است بیت کوین مورد توجه برخی افراد با اهداف پرخطر و پرسود قرار گیرد، اما هر کسی که ادعا می‌کند بیت کوین یک پوشش و محافظ در برابر هر چیزی، چه مالی و چه غیر مالی است و کلاهبرداری‌ای بیش نیست. (۲۰ سپتامبر ۲۰۲۱)
۵. بیت کوین محافظ نامایمات، تورم یا کاهش تورم نیست. بیت کوین ارز نیست. بیت کوین هیچ چیزی نیست. (۴ دسامبر ۲۰۲۱)
۶. بیت کوین محصولی احمقانه، بی‌نظم و منسوخ از نرخ‌های بهره پایین است و باید با تورم از بین برود. (۲۸ دسامبر ۲۰۲۱)

۷. اگر همچنان فکر می‌کنید بیت کوین یک محافظ در مقابل رویدادهای جهان یا نشانگر تنوع است، باید از امور مالی دوری کنید. یک تفریح دیگر برای خودتان دست‌وپا کنید. به‌عنوان مثال: جمع‌آوری تمبر، تماشای پرندگان یا تماشای هر چیزی که ضرر کمتری هم برای خودتان و هم برای دیگران دارد. (۲۶ نوامبر ۲۰۲۱)

۸. من نسبت به بیت کوین خوش رفتار نمی‌کنم. به‌نظر من فقط یک حباب است. از این رو فکر می‌کنم خرید آن به اندازه فروش کوتاه یا حتی بیشتر از آن، غیرمنطقی است. (۱۲ اکتبر ۲۰۲۱)

شرکت ققنوس، شرکت اوپکس و مرکز نوآوری باز پرابلم، با حمایت رسانه‌های «راه پرداخت» چهارمین رویداد توکن تاک را با موضوع «تبادل» برگزار می‌کنند. امیرحسین راد، مدیرعامل مرکز تبادل رمزارز «نوبیتکس»؛ مهدی شریعتمدار، مدیرعامل پلتفرم «جیبیت» و احسان قاضی‌زاده، مدیرعامل مرکز تبادل رمزارز «کسیر» در پنل اصلی این رویداد پیرامون موضوع «تبادل» گفت‌وگو خواهند کرد.

رضا قربانی، مؤسس رسانه فناوری‌های مالی راه پرداخت در بخشی دیگری از چهارمین رویداد توکن تاک به معرفی فعالیت‌ها و کتاب‌های منتشر شده این مؤسسه می‌پردازد.

مرور جدیدترین اخبار حوزه فناوری بلاکچین توسط رامتین رنگرزبان، کارشناس توسعه کسب‌وکار ققنوس، از دیگر بخش‌های این رویداد است. امیربیات، تحلیلگر بازارهای مالی هم در چهارمین رویداد توکن تاک تحلیلی از بازار رمزارزها در دو هفته گذشته ارائه خواهد کرد.

«پلاک تاک» به‌عنوان آخرین آیتم توکن تاک چهارم، همچون روال پیشین که به گفت‌وگوی ویژه با فعالان عرصه نوآوری‌های مالی و فناوری بلاکچین اختصاص دارد، این هفته میزبان

نسیم نیکلاس طالب، نویسنده کتاب‌های موفق «قوی سیاه» و «پادشکنندگی» در شش ماه اخیر توییت‌های پرسروصدایی منتشر کرده است. وی ارزشمندترین رمزارز این روزها را به یک بیماری عفونی تشبیه کرده و معتقد است بیت کوین کاملاً بی‌ارزش است و استدلال می‌کند که این رمزارز هیچ سودی به همراه ندارد. تابستان گذشته، طالب در تحلیلی به نام «کاغذ سیاه بیت کوین» ادعا کرد که بیت کوین یک ارز، ذخیره ارزش، محافظ تورم یا پناهگاهی از ظلم یا فاجعه دولتی نیست. او از توییت‌های تقویت نظرات خود مبنی بر اینکه بیت کوین یک حباب شکننده است که به جای ارزش واقعی بر اساس حدس و گمان ساخته شده، استفاده کرد.

۱. بیت کوین یک بیماری واگیردار است و قیمت آن تا زمانی که اشیاع شود، افزایش پیدا می‌کند. بیت کوین با از زیات رقابت نمی‌کند، بلکه در حال رقابت با هزاران محصول سوءاستفاده‌گر دیگر است که هر ساله تولید می‌شوند. (۱۷ ژانویه ۲۰۲۲)
۲. در تاریخچه مالی دنیا، تقریباً هیچ چیزی شکننده‌تر از بیت کوین نبوده است. (۳ ژوئیه ۲۰۲۱)
۳. بیت کوین آهنربای ابلهان است. (۳۰ ژوئیه ۲۰۲۱) وی این توییت را در پاسخ به منتقدانی که او را به داشتن دیدگاه سفت‌وسخت در مورد بیت کوین متهم می‌کردند، منتشر کرد؛ هرچند

دیجیتال خود را در آن ذخیره می‌کنند - به پلتفرم Quartz متصل شده؛ هرچند یوبی سافت در اولین مجموعه خود فقط سه هزار نسخه ان‌اف‌تی ساخته است. وی تعداد کاربران را نشان‌دهنده تمایل به ان‌اف‌تی‌های بیشتر در آینده تعبیر کرده است. پواردا اضافه کرد که یوبی سافت در نهایت قصد دارد فروش ان‌اف‌تی‌های آینده را کاهش دهد. وی گفت: «ما در حال حرکت از یک مدل کسب‌وکار متمرکز روی یک بازی به سمت مدل متمرکز بر یک اکوسیستم هستیم که در آن هر بازیکنی می‌تواند ذی‌نفع باشد.»

کمپانی Zynga که قرار است توسط Take-Two خریداری شود، در ماه نوامبر، مت‌ولف را برای رهبری امور مرتبط به رمزارزها استخدام کرد. ولف گفته است که هدف آنها ایجاد بازی بر بستر بلاکچین و امکان به دست آوردن ان‌اف‌تی‌ها توسط بازیکنان و فروش آنهاست. همچنان جزئیات این طرح از جمله امکان جایه‌جایی ان‌اف‌تی‌ها بین بازی‌های Zynga، مشخص نیست. وی گفت: «ما همچنان در حال توسعه این مسائل هستیم.»

دیگر شرکت‌های بازی‌سازی نیز به سمت ان‌اف‌تی‌ها رفته‌اند و در حال بازتاب این موضوع هستند که چگونه رمزارزها می‌توانند ثروت جدیدی برای کاربران ایجاد کنند. در این ماه، «یوسوکه ماتسودا»، رئیس Square Enix،

در نامه‌ای سرگشاده نوشت که ایجاد بازی‌ها بر بستر بلاکچین به بازیکنان امکان کسب درآمد می‌دهد. وی همچنین افزود که این موضوع، به یک موضوع استراتژیک اصلی برای شرکت تبدیل خواهد شد. با همه این صحبت‌ها، افزایش تعداد اعلامیه‌های ان‌اف‌تی‌ها از استودیوهای بازی‌سازی، سبب رنجش بازیکنان شده است. پس از اینکه کاربران علیه برنامه‌های «سگاسامی» شورش کردند، یکی از مدیران آن در جلسه مدیریتی در ماه گذشته اظهار کرد: «اگر از این کار به‌عنوان پول‌سازی ساده یاد می‌شود،

نمی‌خواهم این موضوع را ادامه دهم.»

بسیاری از کمپانی‌ها نیز با این طرح مخالفت کرده‌اند. «فیل اسپنسر»، مدیر ایکس‌باکس، در ماه نوامبر اعلام کرد که کسب درآمد برخی از بازی‌ها با استفاده از ان‌اف‌تی، «استثمارگرانه» به نظر می‌رسد و او از این طرح استقبال نخواهد کرد. مایکروسافت نیز از اظهارنظر در این باره خودداری کرده است. Valve که مالک فروشگاه آنلاین بازی Steam است، پاییز گذشته قوانین خود را به‌روزرسانی کرد تا بازی‌های بلاکچین را که امکان مبادله رمزارزها یا ان‌اف‌تی‌ها را فراهم می‌کنند، ممنوع کند و «تیم سوئیچی»، مدیر اجرایی Epic Games، سازنده بازی فورتنایت، گفت که شرکت او از ان‌اف‌تی‌ها در بازی‌های خود دوری خواهد کرد؛ چراکه این صنعت مملو از «کلاهبرداری» است. (Epic همچنان به توسعه‌دهندگان اجازه می‌دهد تا بازی‌های بلاکچین را در فروشگاه آنلاین خود بفروشند.)

این موضوع تنها استودیوهای بازی‌سازی را تحت تأثیر قرار نداده است. دیسکورد، پلتفرم پیام‌رسان محبوب میان گیمرها، در ماه نوامبر پس از تهدید کاربران به لغو اشتراک‌های پولی خود به دلیل موضوعات مربوط به رمزارزها، از موضع خود کوتاه آمد. «جیسون ستیرون»، مدیر اجرایی پیام‌رسان دیسکورد، در مصاحبه‌ای گفت: «با وجود خوش‌بینی من به فضای بلاکچین، همچنان مشکلات زیادی وجود دارد.»

«کی» که یک گیمر است اعلام کرده که از مبارزه در مقابل طرح‌های مربوط به رمزارزها دست نخواهد کشید. واکنش برخی توسعه‌دهندگان بازی‌ها او را امیدوارتر کرده تا سایر کمپانی‌ها نیز تحت تأثیر قرار گیرند.

در یکی از رویدادهای مشهور در سال ۲۰۰۶، بازی نقش‌آفرینی The Elder Scrolls IV: Oblivion مبلغ ۲/۵۰ دلار از بازیکنان جهت ارائه مجموعه‌ای از زره اسب، دریافت کرد. «اریک هیلد»، ۳۱ ساله گفته است: «با اینکه هزینه زیادی نبود، اما با خودم فکر می‌کردم چرا نباید رایگان باشد؟ چرا باید ما را مجبور به پرداخت هزینه کنند؟»

«مریت کی»، استریمر بازی‌های ویدئویی و تدوینگر وب‌سایت Fanbyte، گفته است که در دهه گذشته، اختلافات میان گیمرها و استودیوهای بازی‌سازی به دلیل افزایش یافتن پرداخت‌های داخل بازی بیشتر شده است. به همین دلیل وقتی استودیوها، ان‌اف‌تی را به‌عنوان راهی دیگر برای انجام خریدوفروش‌های داخل بازی معرفی کردند، بازیکنان ابداً از این موضوع استقبال نکردند.

در ماه دسامبر، «سگاسامی»، سازنده بازی سونیک، از خشم کاربران خود نسبت به ورود ان‌اف‌تی به بازی‌های ویدئویی ابراز نگرانی کرد. همچنین کمپانی یوبی سافت که عناوینی همچون Assassin's Creed را تولید می‌کند، اعلام کرده که پس از اعلام برنامه ان‌اف‌تی در ماه گذشته، به‌اشتباه در مورد نارضایتی کاربران خود قضاوت کرده است. بیش از ۹۰ درصد از دنبال‌کنندگان کانال‌های یوتیوب، نارضایتی خود را نسبت به این موضوع نشان داده‌اند.

«نیکلاس پوارد»، نایب‌رئیس یوبی سافت که رهبری طرح جدید بلاکچین این شرکت فرانسوی را بر عهده دارد، اظهار کرده: «شاید ما قدرت این واکنش‌ها را دست‌کم گرفته‌ایم.»

با همه این حواشی، استودیوهای بازی‌سازی اعلام کرده‌اند که پیشنهاد طرح ان‌اف‌تی به‌منظور سوددهی نبوده و هدف از اجرای این طرح جمع‌آوری دارایی‌های مربوط به بازی، به سبکی نو و همچنین کسب درآمد بازیکنان از فروش آنها بوده است. «مت ولف»، یکی از مدیران شرکت سازنده بازی‌های موبایل Zynga که در زمینه بازی‌های بلاکچین

نیز پیشرو است، می‌گوید: «این موضوع واقعاً به نفع جامعه بازیکنان است. ما معتقدیم که با این کار، این فرصت را به مردم می‌دهیم که بازی کرده و کسب درآمد کنند.»

عجله برای پذیرش رمزارزها در بازی‌های ویدئویی در چند سال گذشته افزایش یافته است، به طوری که برخی توسعه‌دهندگان شروع به ساخت بازی بر بستر بلاکچین کرده‌اند تا بازیکنان بتوانند دارایی‌های دیجیتال را جمع‌آوری کرده و مالکیت آن را اثبات کنند. یکی از این بازی‌ها CryptoKitties بود که در سال ۲۰۱۷ به موفقیت زیادی رسید. در این بازی، بازیکنان گربه‌های دیجیتالی را جمع‌آوری می‌کردند که برخی از آنها بیش از ۱۰۰ هزار دلار فروخته می‌شد. در دوران همه‌گیری کووید ۱۹، بازی‌های مبتنی بر بلاکچین مانند Axie Infinity نیز که در آن بازیکنان با خریدوفروش ان‌اف‌تی کسب درآمد می‌کنند، محبوب شدند. استودیوهای بزرگ‌تر بازی‌سازی اکنون در تلاش هستند تا دست به کار شوند؛ اگرچه برخی از برنامه‌های رمزارز آنها مبهم باقی مانده است. یوبی سافت اولین ناشر بازی بزرگی بود که وارد حوزه رمزارزها شد. در ماه دسامبر، این کمپانی یک طرح ابتکاری به نام Ubisoft Quartz را معرفی کرد که سه مجموعه ان‌اف‌تی را در قالب تجهیزات دیجیتال مانند کلاه ایمنی و تفنگ ارائه می‌کند. ان‌اف‌تی‌ها به‌صورت رایگان در بازی شوتر Ghost Recon Breakpoint برای بازیکنانی که به سطح خاصی در بازی رسیده بودند، در دسترس بودند. این شرکت گفت که گیمرها می‌توانند اقلام را نگه دارند یا در بازارهای دیگر آنها را بفروشند. طبق گفته پوارد، تاکنون ۱۰ هزار کیف پول دیجیتال - ابزارهایی که افراد دارایی‌های



شماره ۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



رمزارزها و امنیت ملی آمریکا
 دولت بایدن قصد دارد به زودی مقررات جدیدی را در حوزه رگولاتوری رمزارزها و با رویکرد امنیت ملی به تصویب برساند.



بایننس و مسدودسازی های بی دلیل
 صرافی بایننس بدون ارائه دلیل حساب کاربری تعدادی از کاربران نیجریه ای را مسدود کرده است؛ رویکردی که در سال های اخیر از این صرافی زیاد شاهد آن بوده ایم!



سلام ایالت آریزونا به بیت کوین
 سناتور ایالت آریزونا لایحه ای را ارائه کرده که اگر تصویب شود، بیت کوین به یکی از ارزهای رایج این ایالت تبدیل خواهد شد.



ورایزن با بازی به متاورس می رود
 شرکت وریزن هم مانند نایکی برای راه اندازی فروشگاه های خود در متاورس اقدام کرد. این شرکت روی عینک های هوشمند مخصوص بازی نیز سرمایه گذاری کرده است.



اشتیاق نخبگان به کریپتو

ادامه کوچ چهره های سرآمد فناوری به استارتاپ های رمزارزی در زمستان سرد رمزارز

واکنش ها به سقوط شدید بازار رمزارزی طی ماه گذشته متفاوت است. برخی با اشاره به مقاومت بهتر رمزارزها در مقایسه با سقوط بازار بورس نیویورک به قابل اتکا بودن آن برای آینده اشاره می کنند. بسیاری دیگر می گویند زمستان جدیدی برای رمزارزها فرارسیده است. در این بین یکی از شواهدی که توجه به آن خالی از لطف نیست، میل نخبه های فناوری به فعالیت در شرکت ها و استارتاپ های رمزارزی است. نوامبر ۲۰۲۱ هنگامی که بازار رمزارزی در اوج خود بود، اخبار متنوعی از کمبود نیروی نخبه در سیلیکون ولی می شنیدیم. از اینکه میل به کار کردن در غول های سنتی تر این بخش در حال افول مضاعف است و در بسیاری از موارد حتی کارمندان ارشد این غول های فناوری برای کار در کسب و کارهای رمزارزی بسیار کوچک تر از سمت های خود استعفا می دهند. حالا اما بازار دیگر در اوج خود نیست و ناامیدی فراوانی که توسط بخش قابل توجهی از فعالان منتشر می شود، یادآور سقوط اوایل سال ۲۰۲۱ است. در این بین اما قشر نخبه با جدیت به کوچ گسترده خود به سمت استارتاپ های رمزارزی ادامه می دهد؛ امری که به خوبی نشان دهنده باور بلندمدت این ذهن های خلاق به آینده صنعت رمزارزی است. سیر مهاجرتی که اصالتاً از سیلیکون ولی شروع شد، حالا فراگیر شده و حالا رفتار مشابهی را در میان نخبگان استرالیایی شاهد هستیم. «لوی نگیان»، یکی از این جوانان مهاجر است. او که پس از فارغ التحصیلی به عنوان یک کارآموز در دفتر سرمایه گذاری پرآوازه گلدمن ساکس شروع به کار کرد، در تصوراتش هم نمی توانست خود را در حال کار برای

از سمت های خود استعفا می دهند. حالا اما بازار دیگر در اوج خود نیست و ناامیدی فراوانی که توسط بخش قابل توجهی از فعالان منتشر می شود، یادآور سقوط اوایل سال ۲۰۲۱ است. در این بین اما قشر نخبه با جدیت به کوچ گسترده خود به سمت استارتاپ های رمزارزی ادامه می دهد؛ امری که به خوبی نشان دهنده باور بلندمدت این ذهن های خلاق به آینده صنعت رمزارزی است. سیر مهاجرتی که اصالتاً از سیلیکون ولی شروع شد، حالا فراگیر شده و حالا رفتار مشابهی را در میان نخبگان استرالیایی شاهد هستیم. «لوی نگیان»، یکی از این جوانان مهاجر است. او که پس از فارغ التحصیلی به عنوان یک کارآموز در دفتر سرمایه گذاری پرآوازه گلدمن ساکس شروع به کار کرد، در تصوراتش هم نمی توانست خود را در حال کار برای

سقوط شش درصدی سهام کوین بیس

پس لرزه های زلزله بازار

سقوط های مداوم بازار رمزارز و چارت های قرمز حالا ارزش سهام صرافی کوین بیس را تحت تأثیر قرار داده است. قیمت سهام کوین بیس در معاملات قبل از بازار صبح دوشنبه گذشته بیش از هشت درصد کاهش داشت. این در حالی است که در جمعه پیش از آن سهام این شرکت افت مهلکی به ارزش ۱۳ درصد را نیز متحمل شده بود. از آن زمان تاکنون، کوین بیس نزدیک به یک چهارم ارزش خود را در بازار از دست داده و حالا قیمت هر سهم کوین بیس پایین تر از ارزش عرضه اولیه آن به قیمت ۲۵۰ دلار است. کوین بیس یکی از اولین صرافی های رمزارزی بود که

یک استارتاپ رمزارزی در اوایل دهه دوم زندگی خود ببیند. او می گوید: «با وجود اینکه همیشه به رمزارزها علاقه داشتم، در سال های ۲۰۱۷ تا ۲۰۱۸ دنبال کردن حرفه ای در این حوزه برایم غیر قابل تصور بود. فکر می کردم صنعت بسیار جوان و بسیار متلاطم بود و جای پیشرفت بسیاری داشت.» او حالا مشغول کار در بخش مدیریت مشتری صرافی رمزارزی استرالیایی کوین است؛ شغلی که برای کار کردن در آن از سمت خود به عنوان مدیر بخش روابط مشتری در شرکت خدمات مالی «تایرو» استعفا داد.

سرمایه منابع انسانی می خواهد!

سال گذشته شاهد ورود حجم کلانی از سرمایه به حوزه های ان اف تی و وب ۳ بودیم. شرکت های سرمایه گذاری مختلف در مجموع بیش از ۴۰ میلیارد دلار سرمایه را وارد این حوزه کردند. بدون شک در کنار جذابیت ذاتی رمزارزها و استارتاپ های مربوط به آن، ورود چنین حجم کلانی از سرمایه یکی از دلایل محوری برای کوچ بسیاری از افراد شاغل در بخش های سنتی تر فناوری به سمت کسب و کارهای رمزارزی است. دولت استرالیا یکی از سخت گیرترین دولت های جهان در مواجهه با رمزارزها بوده و با وجود اینکه فعالیت های مربوط به رمزارزها را مانند چین و روسیه تاکنون ممنوع نکرده، کوتاهی دیگری از آنها در خصوص ایجاد محدودیت و فعالیت های رگولاتوری از آنها ندیده ایم. از این رو، مهاجرت استعدادهای فناوری به سمت رمزارزها بیش از پیش اهمیت و جلوه پیدا می کند. با وجود سقوط بازار، اخبار منفی، قانون گذاری شدید و دیگر مشکلات، ورود سرمایه و استعداد به استارتاپ های رمزارزی با قدرت ادامه دارد.

یکی دیگر از عواملی که به طور مستقیم در کوچ استعدادهای فناوری به کسب و کارهای رمزارزی نقش کلیدی ای دارد، تغییر فرهنگ کاری ناشی از همه گیری کروناست. کسب و کارهای رمزارزی با سرعت بسیار بیشتری دست به پیاده سازی و پذیرش روندهای جدید دورکاری زده اند. بسیاری از افرادی که در طول همه گیری کار از راه دور را در پیش گرفتند، حالا قصد ایجاد تغییر در وضعیت جدید را ندارند؛ امری که با توجه مقامات و وظایف عموماً کلیدی آنها همراه با تعداد بالای این افراد اهم مذاکره را به سمت آنها متمایل کرده است.

«دیلن موری»، یکی از این کارکنان است. او نیز مانند نگیان سابقاً در شرکت سرمایه گذاری بین المللی گلدمن ساکس کار می کرد. پس از یکی از موج های قرنطینه در استرالیا، از او، مانند بسیاری دیگر از همکارانش، خواسته شد تا برای کار حضوری دوباره آماده شود. دیلن هیچ میلی به بازگشت به سازوکارهای قدیمی نداشت و به راحتی استعفا داد. او حالا مدیر پروژه استارتاپ رمزارزی «بلاک ارنر» است که تنها در سه ماهه آخر سال ۲۰۲۱ موفق شد بیش از هفت میلیون دلار سرمایه برای پروژه دیفای خود جذب کند.

دست به عرضه اولیه سهام خود در بازار بورس زد. در ابتدا، این حرکت شرکت با رشد عظیمی همراه بود و به کارگیری چند مهره کلیدی در بازار از جمله معاون سابق گوگل نشان از موفقیت انکارنشدنی کوین بیس در بازار سهام داشت. حالا اما شاهد یکی از مثال های بارز تأثیر بازار رمزارزی بر بازارهای سنتی چون سهام هستیم.

هرچند کوین بیس با برنامه هایی که برای راه اندازی بازار ان اف تی دارد، در فکر ایجاد تنوع است، اما قبل از هر چیز، کوین بیس یک صرافی رمزارزی است که ثروتش، به طور مستقیم به نقدینگی موجود در بازار



خوشامدگویی به قراردادهای هوشمند چه پیامی برای دیگر بازیگران این حوزه دارد؟

استلار به جنگ بزرگان دیفای می‌رود!

اعضای تیم استلار که در نقش جانشین مدیر تنظیم استراتژی‌های مرتبط با فناوری این شبکه در این بنیاد فعالیت می‌کند، به تازگی در توییت‌ها نوشته است: «استلار با استفاده از قراردادهای هوشمند دسترسی عادلانه به سیستم ارائه خدمات مالی را فراهم می‌کند؛ سیستمی که دیفای در حال تبدیل شدن به یکی از بخش‌های اصلی آن است.»

ولر معتقد است نوآوری‌های مربوط به امور مالی غیرمتمرکز برای شبکه استلار موضوع جدیدی نیست؛ چراکه این پروتکل مدت‌هاست از یک صرافی غیرمتمرکز داخلی برخوردار بوده و می‌توان گفت ایده اولیه راه‌اندازی آن هم دقیقاً همین بوده است. او با این حال افزود که قراردادهای هوشمند ساختار شبکه را وارد مرحله جدیدی خواهد کرد.

این عضو تیم توسعه استلار گفته است: «اکنون فضای دیفای شبکه استلار را وارد مرحله جدیدی خواهیم کرد. پشتیبانی از قراردادهای هوشمند موانع زیادی را از سر راه برمی‌دارد و به توسعه‌دهندگان این امکان را می‌دهد تا ویژگی‌های کاربردی جدید را با کمترین نیاز به اعتمادسازی برای کاربران و بدون وابستگی به تغییر پروتکل، در شبکه پیاده‌سازی کنند.»

ولر در ادامه گفته است: «برای کاربران، راه‌اندازی دیفای در استلار به معنی دسترسی مستقیم آنها به شبکه‌ای است که هم از خدمات مرتبط با ارزهای فیات و هم از سرویس‌های مبتنی بر ارزهای دیجیتال به‌صورت دوطرفه پشتیبانی می‌کند. یکی از تیم‌هایی که اخیراً به مجموعه ما پیوسته، مانی‌گرام است که از مبادله ارزهای دیجیتال با پول‌های فیات در ۳۰۰ هزار نقطه مختلف جهان پشتیبانی می‌کند.»

ولر گفته است زیرساخت لازم برای استفاده از قراردادهای هوشمند در شبکه استلار باید از سه ویژگی امنیت، مقیاس‌پذیری و دسترسی عادلانه برخوردار باشد. او گفته است زیرساخت‌های موجود که ویژه استلار طراحی نشده‌اند، برای اهداف این پروژه مناسب نخواهند بود، با این حال بنیاد استلار قصد دارد تا پایان سال ۲۰۲۲، امکان پشتیبانی از قراردادهای هوشمند را به شبکه خود اضافه کند.

بنیاد استلار به تازگی اعلام کرده که قصد دارد تا پایان سال ۲۰۲۲، امکان پشتیبانی از قراردادهای هوشمند را به شبکه خود اضافه کند. این بنیاد گفته اگر همه چیز طبق برنامه پیش برود، استلار محیطی را برای توسعه برنامه‌های غیرمتمرکز ایجاد می‌کند که از سایر شبکه‌ها متمایز خواهد بود. به گزارش کریپتو گلوب، بنیاد استلار اخیراً با انتشار مطلبی در وبسایت رسمی خود اعلام کرده که این شبکه قرار است در سال جدید پشتیبانی از قراردادهای هوشمند را آغاز کند. به گفته تیم توسعه استلار، اضافه شدن قراردادهای هوشمند به این شبکه، شرایط لازم را برای ارائه ایده‌های نو فراهم کرده و سبب قدرتمندتر شدن اکوسیستم استلار می‌شود.

این بنیاد گفته هدف از انجام این به‌روزرسانی این است که استلار همچنان میان یکی از دسترس‌ترین شبکه‌ها برای توسعه‌دهندگان برنامه‌های کاربردی باقی بماند تا آنها بتوانند برنامه‌هایی با کیفیت بالا و امن را در اختیار کاربران قرار دهند. به گفته تیم توسعه استلار، اضافه شدن قراردادهای هوشمند به این شبکه، به معنی انحراف این مجموعه از چشم‌انداز اصلی پروژه نیست. این بنیاد تأکید کرده که زیرساخت قراردادهای هوشمند مبتنی بر استلار باید امن، مقیاس‌پذیر و برای کاربران کم‌هزینه باشد.

تیم توسعه استلار گفته اگر این به‌روزرسانی به‌خوبی انجام شود، قراردادهای هوشمند مبتنی بر این شبکه از سایر بلاکچین‌ها متمایز خواهد بود. از آنجایی که استفاده از قراردادهای هوشمند در شبکه‌های بلاکچینی موضوع جدیدی نیست، استلار می‌تواند ایده خود را با استفاده از تجربیات سایر شبکه‌ها و در نظر گرفتن نکاتی که پیش‌تر آزمایش شده، پیاده‌سازی کند. در گزارش جدید این بنیاد آمده است: «در نقشه‌راه استلار برای سال ۲۰۲۲، خود را موظف کرده‌ایم تا به تحقیق، مدیریت فرایند توسعه کد شبکه و همکاری با جامعه استلار مشغول شویم تا بتوانیم از این طریق قراردادهای هوشمند را برای سال جدید راه‌اندازی کنیم.» استلار در این اطلاعیه از جامعه توسعه‌دهندگان شبکه درخواست همکاری کرده است. «تامر ولر»، یکی از

بایدن فرمان می‌دهد

کسب و کارهای آمریکایی در انتظار فرمان اجرایی بایدن در خصوص رمزارزها

معتقدند این امر اتفاق خوبی برای رمزارزهاست، اما بسیاری از کارشناسان می‌گویند این دلار دیجیتال مرکزی تنها ابزاری برای در هم کوبیدن رمزارزهای رقیب دلار، به خصوص استیبل‌کوین‌هایی مانند تتر است. «مارگارت کروک»، نماینده ایالت ایلینویز در کنگره آمریکا می‌گوید: «دولت فدرال نظارت بسیار گسترده‌تری بر سیاست‌ها و مقررات مالی ما دارد و من امیدوارم فرمان اجرایی دولت بایدن برای این صنعت پیشرو و در راستای تحول و شفاف‌سازی فضای رمزارز باشد. پس از چنین فرمانی ما هم باید نقش خود را در سطح ایالتی ایفا کنیم و با قانون‌گذاری درست با جهت‌گیری دولت فدرال هماهنگ شویم. من مشتاقانه منتظرم تا ببینم دولت بایدن چه چیزی را اعلام می‌کند.»

انتشار این فرمان اجرایی که انتظار می‌رود در اواخر سال ۲۰۲۲ اتفاق بیفتد، چالش‌های اقتصادی و امنیتی رمزارزها را با بدبینی مضاعف مورد هدف قرار خواهد داد. دولت آمریکا همچنین از سایر سازمان‌های دولتی انتظار خواهد داشت تا درباره چگونگی تأثیر بالقوه رمزارزها روی ساوکار خود گزارش دهند. فاسانلو در ادامه می‌گوید: «در حالی که جزئیات این اقدام اجرایی قریب‌الوقوع باید مورد توجه باشد، آنچه مسلم جلوه می‌کند، این است که کسب و کارهای بخش خصوصی که با رمزارزها سروکار دارند، سال‌ها فرصت داشته‌اند تا برای این لحظه بحرانی آماده شوند. صنایع مختلف زمان کافی برای بررسی نمونه‌های شیوه‌های قانون‌گذاری دولت فدرال و ساختارهای مالی سنتی داشته‌اند و احتمالاً از طریق ایجاد مدل‌های کسب و کاری بنیادین برای تغییرات احتمالی و محدودیت‌ها آمادگی دارند.»



به دنبال افزایش علاقه دولت فدرال آمریکا به رمزارزها، طبق گزارش‌ها، دولت جو بایدن در حال آماده‌شدن برای صدور یک فرمان اجرایی در مورد سیاست‌های آتی این کشور در خصوص رمزارزهاست. این گزارش‌ها در حالی منتشر می‌شود که سازمان‌های فدرال برای دو سال گذشته تلاش کرده‌اند نقش بیشتری در نظارت بر دارایی‌های رمزارز را به عهده بگیرند؛ امری که خود به سه‌الاتی در مورد صلاحیت این سازمان‌ها در مورد نظارت بر قشر نوظهور رمزارز منجر شده است. «مایکل فاسانلو»، دبیر کمیته شناخت بلاکچین که برای دولت آمریکا کار می‌کند، در این باره می‌گوید: «بایدن ممکن است از قدرت ریاست‌جمهوری خود برای انتصاب فردی با قدرت تام در خصوص مدیریت رگولاتوری فضای رمزارز استفاده کند. با توجه به ماهیت غیرمتمرکز رمزارزها و گستردگی حجم اقداماتی که برای کنترل آنها لازم است، دور از ذهن نیست فردی که برای چنین وظیفه‌ای منصوب می‌شود، قدرت بسیار بالایی مانند نظارت بر شبکه اجرای جرایم مالی، دفتر کنترل ارز و دیگر سازمان‌های مالی مهم کشور را نیز به‌طور غیرمستقیم دریافت کند. تمامی سازمان‌های ذکر شده به شیوه‌های مختلفی میل خود برای ورود و کنترل فضای رمزارز را نشان داده‌اند.» در حالی که بایدن در طول دو سال ریاست‌جمهوری خود نسبتاً در خصوص رمزارزها سکوت کرده، اما موضع دولت او از زبان دیگر چهره‌های شاخص حزب دموکرات واضح‌تر شده است. برای مثال «برایان نلسون»، یکی از منصوبان ارشد وزارت خزانه‌داری، به تازگی گفت که رمزارزها باید تحت قانون مبارزه با پول‌شویی به شکل دقیق‌تر مورد بررسی قرار گیرند. در ماه می ۲۰۲۱، وزارت خزانه‌داری طبق مصوبه‌ای اعلام کرد که شهروندان آمریکایی باید نقل و انتقالات رمزارزی خود به ارزش ۱۰ هزار دلار یا بیشتر را به سازمان خدمات درآمد داخلی گزارش دهند؛ سازمانی که وظیفه اصلی آن دریافت مالیات سالانه آمریکایی‌هاست. در گزارش نوامبر که توسط گروه کاری ویژه رئیس‌جمهور در مورد بازارهای مالی منتشر شد، «جانث یلن»، وزیر خزانه‌داری اظهار داشت که استیبل‌کوین‌ها می‌توانند تهدیدی جدی برای ثبات مالی آمریکا باشند. فدرال رزرو آمریکا اخیراً گزارشی ۴۰ صفحه‌ای را منتشر کرده که امکان توسعه دلار دیجیتال تحت نظر بانک مرکزی آمریکا را تجزیه و تحلیل می‌کند. در حالی که بسیاری

رمزارزها گره خورده است. طی دو هفته اخیر بیش از ۱٫۴ تریلیون دلار از ارزش کل بازار رمزارزها کاسته شده است؛ رقمی که به‌سختی می‌توان آن را درک کرد. تنها در هفته گذشته، ارزش بیت‌کوین ۲۰ درصد کاهش یافت؛ اتفاقی که بسیاری معتقدند بازگشتی به جایگاه بازار در سال گذشته است. با این وجود کوین‌بیس و مدیران خلاق آن وابستگی خود به بازار رمزارز را انکار نمی‌کنند و در مورد آن کاملاً صادق هستند. به نظر می‌آید حداقل در بخش خدمات عمومی اعتماد به نفس این صرافی مانند همیشه بالاست. اواخر روز جمعه، پس از سقوط شدید قیمت

سهام، حساب رسمی کوین‌بیس در توییتی نوشت: «عجب هفته‌ای!» و از کاربران خواست در کامنت‌ها با ایموجی‌ها احساسات خود را به اشتراک بگذارند. صرافی‌های دیگری که اقدام به عرضه عمومی سهام خود کرده بودند نیز وضع چندان جالبی ندارند. «رابین‌هود» یکی از این صرافی‌هاست که در طول ماه گذشته در حال آماده‌شدن برای آزمایش کیف پول رمزارز خود بود. در هفته گذشته ۱۵ درصد از ارزش این صرافی از بین رفته و تخمین زده می‌شود که دو بنیان‌گذار آن ولاد تنف و بایجو بهات دیگر ثروت میلیارد دلاری ندارند.



شماره ۷
۱۰ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

رمزارز ۲۰



با وجود اینکه قیمت بیت کوین اندکی افزایش یافته است، اتریوم و اغلب آلت کوین های بازار رمزارزها، باز هم سقوط کردند؛ سرمایه گذاران همچنان از اظهارات مدیران فدرال رزرو در جلسه روز چهارشنبه این طور استنباط می کنند که قرار است سیاست پولی سختگیرانه ای اتخاذ شود. پنجشنبه پس از اظهارات جروم پاول، رئیس فدرال رزرو آمریکا، بیت کوین به روند نزولی خود ادامه داد. با توجه به نظر فعالان بازار که اعتقاد دارند بانک مرکزی در سال جاری بیش از ۴ مرتبه نرخ بهره را افزایش خواهد داد، قیمت ها در بازار سهام نیز سقوط کرد. در زمان انتشار هفته نامه رمزارز، قیمت بزرگ ترین ارز دیجیتال بازار در حدود ۳۷,۰۰۰ دلار است که طی شبانه روز گذشته با مقداری افزایش قیمت مواجه شده است؛ اما همچنان نسبت به قیمت هفته گذشته خود افتی قابل توجه دارد. اتریوم، دومین ارز دیجیتال بزرگ از نظر ارزش بازار، در بازه زمانی مشابه همچنان قیمت خود را از دست می دهد و اینک به بهای حدود ۲,۵۰۰ دلار معامله می شود. نمودار اغلب آلت کوین های اصلی نیز قرمز رنگ است.

نکته مهم؛ همه داده ها، متن ها و محتواهایی که در این صفحه می بینید، اطلاعات کلی از بازار هستند و به هیچ وجه توصیه ای برای سرمایه گذاری نیستند. همیشه به یاد داشته باشید که اطلاعات و شاخص های گذشته لزوماً در آینده هم همان مسیر را طی نمی کنند. ما در رمزارز ۲۰ مهم ترین دارایی های دیجیتال بازار کریپتوکارنسی ها را معرفی می کنیم. این دارایی ها حدود ۹۹ درصد حجم بازار رمزارزهای جهان هستند و در صرافی های رمزارز معتبر جهان و ایران هم فهرست شده اند. هدف این فهرست این است که از رتبه بندی های تک عاملی دوری کنیم و دارایی های دیجیتال ارزشمند جهان را بشناسیم و روندهای آنها را مدام رصد کنیم. ما هر فصل این فهرست را به روزرسانی می کنیم.

مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته گذشته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (تومان)	توکن / کوین	دارایی	نماد	۱۰
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	۶,۵۳٪	۷۱۱	۱,۰۶۴ میلیارد	BTC	بیت کوین		۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۴,۴۸٪	۳۰۴	۷۲,۴ میلیون	ETH	اتریوم		۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۲,۴۱٪	۳۰	۲,۷ میلیون	SOL	سولانا		۳
قابل سفارشی سازی	پرداخت	ارز	۴,۹۳٪	۲۹,۳	۱۷,۵ هزار	XRP	ریپل		۴
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰,۰۱٪	۷۸,۱	۲۸,۴ هزار	USDT	تتر		۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۳,۶۸٪	۳۵,۳	۳۰ هزار	ADA	کاردانو		۶
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰,۰۱٪	۵۰	۲۸,۴ هزار	USDC	یواس دی کوین		۷
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۱,۹۴٪	۱۸,۲	۵۲۴,۶ هزار	DOT	پولکادات		۸
قابل سفارشی سازی	پرداخت	ارز	۴,۹۳٪	۵	۵,۷ هزار	XLM	استلار		۹
اثبات کار	مم کوین	ارز	۸,۶۹٪	۱۸,۹	۴ هزار	DOGE	دوج کوین		۱۰
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	۸,۱۶٪	۱۲,۴	۴۷,۴ هزار	MATIC	پلی گان		۱۱
	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم افزاری	۲,۴۴٪	۷,۶	۴۶۰ هزار	LINK	چین لینک		۱۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۱,۹۰٪	۴,۱	۵۹۰ هزار	ICP	اینترنت کامپیوتر		۱۳
اثبات کار	طلای دیجیتال	پلتفرم نرم افزاری	۰,۳۳٪	۷,۶	۳,۱ میلیون	LTC	لایت کوین		۱۴
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۶,۰۶٪	۶,۳	۲۷,۶ هزار	ALGO	آلگورند		۱۵
اثبات کار	پول اینترنت	ارز	۱,۱۸٪	۵,۶	۸,۴ میلیون	BCH	بیت کوین کش		۱۶
اثبات سهام	اپلیکیشن های بین زنجیره ای	پلتفرم نرم افزاری	۴,۰۵٪	۸,۲	۸۱۵,۸ هزار	ATOM	کازموس		۱۷
قابل سفارشی سازی	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۷,۵۴٪	۳,۱	۵۷۷,۹ هزار	FIL	فایل کوین		۱۸
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۵,۸۳٪	۳,۳	۷۱۴,۹ هزار	ETC	اتریوم کلاسیک		۱۹
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۳,۹۵٪	۲,۳	۶۵,۸ هزار	EOS	ایاس		۲۰