



گفت‌وگو با مونا
نادعلی که از تدریس
زبان به سمت تولید
عروسک‌های بافتنی
حرکت کرد

مامونا و دنیای عروسکی‌اش

دوربرگردان خطرناک بانک مرکزی برای کسب‌وکارها

احراز هویت
غیرحضور برای
افتتاح حساب
بانکی غیرفعال
می‌شود و این
یعنی خداحافظی
بانوآوری

۳

کارآمدترین کانال مارکتینگ

گفت‌وگو با **صادق محمدی** مدیرعامل «مدیانا» درباره بازار پیامک کسب‌وکاری

بورس و شرکت‌های نوآور؛ گرفتاری کجاست؟

در روزهایی که
بازار سرمایه به
عرضه‌اولیه‌های
داغ نیاز دارد به نظر
می‌رسد مسیر ورود
شرکت‌های نوآور به
آن بسته است

۲

گفتگو INTERVIEW

نوآوری باید نتیجه ملموس داشته باشد!

۱۰

گزارش REPORT

شتاب‌گیری رشد فناوری بر بستر نمایشگاه‌های جهانی

۱۴

صبحانه کارآفرینی در شریف

گفت‌وگو با علیرضا جعفر، مدیر برنامه ریزی
پارک علم و فناوری دانشگاه شریف درباره
رویدادها و برنامه‌های آینده این پارک

۷

گزارش REPORT

نسل زد در شبکه‌های اجتماعی

۵

تحلیل ANALYSIS

فنر لجستیک کی باز می‌شود؟

۱۲



در روزهایی که بازار سرمایه به عرضه اولیه‌های داغ نیاز دارد، به نظر می‌رسد مسیر ورود شرکت‌های نوآور به آن بسته است

بورس و شرکت‌های نوآور گرفتاری کجاست؟

تومانی است که سال‌هاست خدمات آنها در خانه تک‌تک ایرانی‌ها راه یافته است. تحلیل رفتار تناقض‌آمیز مدیران بورسی کمی سخت است. از یک سو کارگروه و جلسه و شعار پشت شعار که برای احیای شاخص و روند صعودی بازار، برنامه‌ها در سر دارند. از سوی دیگر یکی از مهم‌ترین ابزارهای این رونق بخشی که عرضه اولیه‌های جاندار برای شرکت‌های صاحب‌نام و معتبر است را از خود و از سرمایه‌گذاران این بازار دریغ می‌کنند.

یک بام و دو هوای سیاست‌گذاری و اجراء در اقتصاد ایران به مراحل طنزی رسیده است؛ طنزی تلخ و سیاه. گویی شاهد یک کم‌دی سیاه هستیم که هزینه همه عوامل از جیب مردم پرداخت می‌شود؛ از جیب اقتصادی که روزبه‌روز کم‌جان‌تر می‌شود. بازار سرمایه باید از روزهای پرهیجان و عضله‌های دوپینگ‌مانند ماه‌های گذشته‌اش درس بگیرد و بر مسیر درست و عقلانی سوار شود؛ مسیری که در آن نه با هیاهو، بلکه با راه‌آوردن به شرکت‌ها و برندهای سابقه‌دار و دارای خدمات و دارایی‌های ارزشمند است که می‌توان اعتماد را دوباره به این نهاد قدیمی و مهم اقتصادی بازگرداند. اگر جز این باشد هم ریزش‌ها و رفتن‌ها در آن بیشتر و بیشتر خواهد شد و هم ناامیدی و خسارت‌های غیر قابل جبران شرکت‌های نوآور ایرانی. در انتخاب این مسیر هم تحلل بیشتر یعنی مرگ یا خسارت‌های غیر قابل جبران برای کسب‌وکارهای داخلی که مسیر نوآوری و فناوری را برای خود برگزیده‌اند.

بورس در روزهای بد خود به سر می‌برد. این یک گزاره بدون نیاز به استدلال است. روزهایی که شاید کسانی که دو سال پیش از دولت‌مردان می‌خواستند بی‌محابا مردم را در بازی نوسان‌گیری نیندازند، خوب پیش‌بینی کرده بودند. دوره عرضه اولیه‌های داغ و صف‌های طولانی خرید گذشته. شاخص مدام آب می‌رود. سیاست‌گذاران و مجریان عوض شده‌اند، اما منطق بازار سرمایه منطق آمدن و رفتن یک یا چند مدیر نیست.

اما حالا در همین بازار ناخوش‌احوال، هستند هنوز شرکت‌هایی که پشت صف ورود به آن ایستاده‌اند. شرکت‌هایی که برخی از آنها از شرکت‌های نوآور ایرانی و فعال در اقتصاد فناوری کشور در سال‌های اخیر بوده‌اند. شرکت‌هایی که حالا به درجه‌ای از رشد و بلوغ و بزرگی رسیده‌اند که توان حضور در بازی بزرگ بازار سرمایه را دارند، اما خبرها و تحلیل‌هایی که از سیاست‌گذاران و مجریان جدید بازارهای سرمایه

کشور به گوش می‌رسد، تعجب‌برانگیز است. در روزگاری که بورس بیش از هر زمان دیگری نیازمند ورود بازیگران جدید و خوشنام و تازه‌نفس است، در روزهایی که سرمایه‌ها از ترس ریزش‌های بیشتر در حال خروج از این بازار هستند، گزاره عجیب این است که می‌شنویم برخی مدیران بورس و فرابورس راه ورود شرکت‌های نوآور ایرانی را بسته‌اند. صحبت از شرکت‌های بزرگ چند هزار میلیارد



رضا جمیلی
سردبیر



@rezajamili

کتاب ۶۰ الگوی مدل کسب‌وکار به عنوان کتاب سال ۱۴۰۰
مدیریت کسب‌وکار کشور شناخته شد

مدل‌هایی که امتحان خود را پس داده‌اند

به نوعی امتحان خود را پس داده‌اند.

مازیار نوربخش و محمدرضا درخشان، مترجمان این کتاب بیش از یک دهه است که از مشتاقان نظری و عملی میحث جذاب مدل کسب‌وکار هستند و با مشاهده نیوغ فوق‌العاده الیورگاسمن و همکاری در خلق این اثر ارزشمند، تصمیم به ترجمه آن گرفتند تا از این طریق جمع بیشتری از فارسی‌زبانان موفق به مطالعه، آموختن و لذت‌بردن از آن شوند. کتاب ۶۰ الگوی مدل کسب‌وکار با استقبال خوبی از سوی فعالان حوزه کسب‌وکار در ایران مواجه شده، به طوری که چاپ اول این کتاب در شرف اتمام است.



کتاب ۶۰ الگوی مدل کسب‌وکار انتشارات راه پرداخت، در اولین کنفرانس بین‌المللی اقتصاد و مدیریت کسب‌وکار، به عنوان کتاب سال ۱۴۰۰ در زمینه مدیریت کسب‌وکار در بخش ترجمه شناخته شد و در مراسم اختتامیه این رویداد از مازیار نوربخش و محمدرضا درخشان، مترجمان این کتاب و رضا قربانی، مدیرمسئول انتشارات راه پرداخت، تقدیر به عمل آمد. اولین کنفرانس بین‌المللی اقتصاد و مدیریت کسب‌وکار، توسط انجمن مدیریت کسب‌وکار ایران، ۱۵ تا ۲۰ بهمن ۱۴۰۰ در مرکز همایش‌های بین‌المللی وزارت کشور برگزار شد. در این کنفرانس سخنرانان از کشورهای مختلف از جمله استرالیا، هلند، مجارستان، آمریکا، کانادا، انگلستان و... حضور داشتند و نشست‌های تخصصی ویژه‌ای در موضوعات گمرک، بانک و بیمه برگزار شد.

کتاب ۶۰ الگوی مدل کسب‌وکار برای اولین بار پاییز سال ۱۴۰۰ توسط انتشارات راه پرداخت منتشر شد. این کتاب ترجمه کتابی است که الیور گاسمن، کارولین فرانکر برگر و میکلا سیک، استادان دانشگاه سنت‌گالن سوئیس، نویسندگی آن را بر عهده داشته‌اند و در آن به معرفی مدل‌های کسب‌وکار موفق‌تری پرداخته‌اند که



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور:

استارت‌آپ‌ها مشکلی برای ورود به بورس ندارند

بورس را مسئله فرهنگی دانسته و گفته است: «فرهنگی داخل سیستم بورس است که استارت‌آپ‌ها با آن مشکل دارند و آن هم ارزش‌گذاری و قیمت‌گذاری روی این شرکت‌هاست. جا انداختن چنین مفاهیمی تا همین سال گذشته کار بسیار سختی بود؛ اما حالا به مرحله‌ای رسیده‌ایم که شرکت‌های ارزش‌گذاری مورد تأیید بورس راه‌اندازی شده‌اند.» تپسی اولین کسب‌وکار نوآوری است که نماد آن در آذرماه سال جاری، روی تابلوی فرابورس قرار گرفت. با این وجود هنوز وضعیت قیمت‌گذاری و فروش سهام آن روشن نیست. میلاد منشی‌پور، مدیرعامل تپسی گفته است که آنها مشکلی برای ورود به بازار سرمایه ندارند و در حال انجام کارهای مربوط به فرایند درج تا عرضه هستند. او با اشاره به برخی فرایندهای جدید برای ورود به بازار سرمایه، افزوده است: «بعضی فرایندها برای ورود استارت‌آپ‌ها به بورس بسیار جدید است؛ مانند استعلام دانش فنی و سازوکار حفاظت از داده که نیاز به همکاری سازمان‌ها دارد.»

با وجود پیگیری‌های برخی استارت‌آپ‌ها برای ورود به بورس، همچنان این اتفاق دشوار به نظر می‌رسد. مدیران بازار سرمایه می‌گویند برای ورود این دست کسب‌وکارها به بورس، مشکلاتی نظیر حساس‌رسی، قیمت و ارزش‌گذاری و... وجود دارد. سال گذشته وزیر ارتباطات دولت دوازدهم دلیل تأخیر ورود شرکت‌های استارت‌آپی را نگرانی برخی دستگاه‌های حاکمیتی دانست که نمی‌خواهند این شرکت‌ها وارد بورس شده و بزرگ شوند. اما حالا در انتهای سال ۱۴۰۰ معاون علمی و فناوری ریاست‌جمهوری می‌گوید که برعکس سال‌های گذشته، در حال حاضر این شرکت‌ها مشکلی برای ورود به بورس ندارند. سورنا ستاری گفته است: «من در شرایط فعلی مانعی جلوی پای شرکت‌های استارت‌آپی برای ورود به بورس نمی‌بینم و آنها می‌توانند وارد این بازار شوند. چیزی که می‌توانم بگویم این است که شاید خودشان تمایل ورود به بازار سرمایه ندارند.»

او یکی از مشکلات فعلی ورود شرکت‌های استارت‌آپی به

معافیت دانش‌بنیان‌ها از پرداخت عوارض شهری

دانش‌بنیان، بر اساس سال فعالیت و درآمد آنها تغییر می‌کند و شرکت‌های تازه‌تأسیس که کمتر از ۱۰ نفر نیروی کار دارند، در دو سال اول فعالیت خود یا دستیابی به درآمد سالانه ۵۰۰ میلیون تومان از پرداخت هزینه بابت خدمات شهری معاف هستند.

در ادامه، شرکت‌های با درآمد بین پنج تا ۱۰ میلیارد ریال، یک درصد از کل درآمد خود را برای هزینه خدمات شهری پرداخت می‌کنند و شرکت‌های با درآمد بیش از ۱۰ میلیارد ریال ۱/۵ درصد از درآمدشان را صرف هزینه خدمات شهری خواهند کرد. لایحه بودجه ۱۴۰۱ شهرداری تهران به شورای شهر ارائه شده و در دست بررسی و تصویب است.

در لایحه بودجه سال ۱۴۰۱ شهرداری تهران، یک تبصره جداگانه به موضوع حمایت از فعالیت‌های دانش‌بنیان و کسب‌وکارهای نوآور اختصاص یافته و شهرداری موظف شده است استقرار و شروع فعالیت‌های دانش‌بنیان و کسب‌وکارهای نوآور در اماکن شهری منتخب و ساختمان‌های محدوده پیرامونی شهر را تسهیل کند. بر اساس تبصره ۲۸ لایحه بودجه شهرداری تهران، عرضه خدمات مختلف شهرداری نظیر مجوز محل کار از یک پنجره واحد خدمات شهرداری از جمله این تسهیلات هستند که کسب درآمد از این خدمات نیز با عقد قرارداد تأمین انواع خدمات شهری ممکن است. معافیت‌های شرکت‌های



شماره ۳۸ | ۱۷ بهمن ۱۴۰۰ | سال اول | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد
مدیر فنی: 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 احمد دوست
علی قلی‌زاده، پریسا امام‌وردیلو



اپراتور بر ترامتی ان!

گفته می‌شود ایرانسل اپراتور برتر گروه بین‌المللی ام‌تی‌ان که در کشورهای مختلف فعالیت می‌کند، شده است؛ شاهدهی دیگر بر بازار بکر ایران برای جذب سرمایه‌های خارجی!



مدیرعامل جدید پست آمد

با حکم وزیر ارتباطات، محمود لیائی مدیرعامل شرکت ملی پست شد. انتقاد آنلاین‌ها در سال‌های اخیر از پست، این شرکت را در گوشه رینگ قرار داده است.

نوین‌هاب

سرمایه‌گذاری مشترک در نوین‌هاب

یکتانت و توسعه کارآفرینی بهمن در یک سرمایه‌گذاری مشترک روی نوین‌هاب سرمایه‌گذاری کرده‌اند.



همراه اول و هوش مصنوعی

مرکز تحقیق و توسعه همراه اول گفته این اپراتور از ایده‌ها و تیم‌های فعال در حوزه هوش مصنوعی حمایت خواهد کرد. این رویداد در دانشگاه امیرکبیر برگزار می‌شود.



نظرها و خبرها

VIEWS AND NEWS

شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



دوربرگردان بانک مرکزی

احراز هویت غیرحضوری برای افتتاح حساب بانکی غیرفعال می‌شود

نامه‌ای که روز هفتم بهمن ماه ۱۴۰۰ از اداره مبارزه با پول‌شویی و تأمین مالی تروریسم بانک مرکزی به تعدادی از بانک‌ها ارسال شده، نشان می‌دهد که بانک مرکزی به صورت رسمی از بانک‌هایی که برای افتتاح حساب اقدام به احراز هویت غیرحضوری می‌کنند، خواسته تا این روند را متوقف کنند؛ دستوری تأمل‌برانگیز که نشان از عقب‌گرد جدی بانک مرکزی در بحث احراز هویت غیرحضوری دارد.



میثم سلیمانی

msr52004@gmail.com

در این نامه آمده است: «با استناد به تبصره ۳ ماده ۹۱ آیین‌نامه اجرایی ماده ۱۴ الحاقی قانون مبارزه با پول‌شویی مصوب جلسه مورخ ۲۱ مهرماه ۱۳۹۸ هیئت‌وزیران و اصلاحیه‌های پس از آن، ارائه خدمات پایه به ارباب‌رجوع توسط اشخاص مشمول به صورت غیرحضوری صرفاً با رعایت دستورالعملی که به تصویب شورای عالی مقابله و پیشگیری از جرایم پول‌شویی و تأمین مالی تروریسم می‌رسد، امکان‌پذیر است.»

در بخش دیگری از این نامه با اشاره به مصوبه بیست‌مین جلسه مورخ ۶ مهرماه ۱۳۹۹ کمیسیون تنظیم مقررات و نظارت مؤسسات اعتباری بانک مرکزی آمده است: «افتتاح حساب سپرده به صورت غیرحضوری با استفاده از ابزارهای بیومتریک جهت شناسایی مشتری، موضوع تبصره ذیل ماده (۴) دستورالعمل شفاف‌سازی تراکنش‌های بانکی اشخاص مصوب مورخ ۲۹ بهمن‌ماه ۱۳۹۸ شورای پول و اعتبار، صرفاً در صورت رعایت مفاد دستورالعمل شناسایی و تعیین تکلیف حساب‌های مطالبه‌نشده و مازاد (ریالی) توسط بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی

تدوین کند و امکان اجرای آن را برای اشخاص مشمول فراهم آورد.»
در تبصره ۳ این ماده نیز آمده است ارائه خدمات پایه به ارباب‌رجوع توسط اشخاص مشمول به صورت غیرحضوری با رعایت دستورالعملی که به تصویب شورا می‌رسد، خواهد بود که پیش از اصلاح این تبصره عبارت «ممنوع است» آمده بود. این ماده در شرایطی در سال ۱۳۹۹ به فوریت در هیئت دولت اصلاح شد که همه‌گیری کرونا روزانه ده‌ها تن را به کام مرگ می‌کشاند و برداشته شدن این ممنوعیت در راستای تسهیل ارائه سرویس‌های غیرحضوری به شهروندان بود؛ اما به نظر می‌رسد بانک مرکزی علاقه بسیار زیادی در راستای بازگشت به عقب دارد و در شرایطی که می‌تواند تفسیر سهل‌انگازانه‌تری از قانون ارائه دهد، به مصوبه یک جلسه پیش از اصلاح تبصره ۳ ماده ۹۱ اشاره می‌کند.

این در حالی است که بانک مرکزی به جای ارائه این نامه و در راستای جلوگیری از ارائه سرویس احراز هویت غیرحضوری در بانک‌ها، باید سازوکاری را دنبال می‌کرد تا هرچه سریع‌تر دستورالعمل‌های لازم در راستای ارائه سرویس‌های غیرحضوری بانکی و ارائه خدمات پایه کاربردی به شهروندان تهیه و تنظیم شود؛ نه اینکه با استناد به قوانین قدیمی‌تر جلوی این اقدام را بگیرد.
این اقدام بانک مرکزی در حالی صورت می‌گیرد که با باز شدن دروازه احراز هویت دیجیتالی و غیرحضوری بسیاری امید داشتند تا تحولات جدی‌تری در حوزه بانکداری دیجیتال و نئوبانک‌ها شکل بگیرد، اما این نامه به مانند آب سردی روی اقداماتی بوده که طی یک سال گذشته در این مسیر شکل گرفته و عملاً مسیری را که این اکوسیستم در حال طی کردن آن بود، به عقب بازمی‌گرداند.

به تشخیص اداره مبارزه با پول‌شویی و تأمین مالی تروریسم بانک مرکزی و فقط برای اشخاصی امکان‌پذیر خواهد بود که فرایند شناسایی به صورت حضوری، یک بار در مورد آنها در بانک یا مؤسسه اعتباری غیربانکی ذی‌ربط انجام شده باشد.»
اما نکته جالب توجه در خصوص این نامه دقیقاً جایی است که تبصره ۳ ماده ۹۱ آیین‌نامه مبارزه با پول‌شویی تنها در راستای تسهیل فرایندهای ارائه سرویس‌های غیرحضوری اصلاح شد و مشخص نیست که چرا بانک مرکزی علاقه‌مند به استناد و اجرای این قانون پیش از اصلاح این تبصره است.

اگر نگاهی به قانون داشته باشیم، در آیین‌نامه‌ای که سال ۹۸ به تصویب رسیده، در ماده ۹۱ موضوع ارائه سرویس‌های غیرحضوری مطرح شده است. در این ماده آمده است که همه اشخاص مشمول مکلف‌اند به منظور انجام رویه‌های شناسایی مقتضی در خصوص ارائه خدمات غیرحضوری، مطابق با ضوابط و رویه‌های شناسایی غیرحضوری عمل کنند که در تبصره‌های آن به شرایط ارائه این سرویس اشاره شده است.

در تبصره ۱ اشاره می‌کند: «وزارت صنعت، معدن و تجارت مکلف است با همکاری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و مرکز اطلاعات مالی، ضوابط و رویه‌های شناسایی غیرحضوری ارباب‌رجوع را در کشور متناسب با سطح خطرپذیری (ریسک) تعاملات کاری و با لحاظ ابزارها و زیرساخت‌های موجود نظیر کارپوشه ملی ایرانیان، گواهی امضای رقمی (دیجیتال) و تلفن همراه ملی ظرف شش ماه پس از تصویب آیین‌نامه

اتاق بازرگانی ایران و اتریش با کمک فینووا به دنبال شناسایی ایده‌ها و تیم‌های جدید دانشجویی در حوزه نوآوری است

ورود تیم‌های استارت‌آپی ایران به آزمایشگاه‌های توانمندسازی کارآفرینی دانشگاه وین

و اعلام کرد مراحل ثبت نام مرحله به مرحله و به سادگی در سایت امکان‌پذیر شده و دانشجویان یا تیم‌های استارت‌آپی که در مراحل بذری هستند، تا پایان بهمن ماه فرصت دارند درخواست‌های خود را ارسال کنند و کمیته غربالگری در مرحله اول ایده‌های آنان را ارزیابی خواهد کرد.

برگزیدگان نهایی در ۱۸ اسفند ۱۴۰۰ اعلام می‌شوند و برای شرکت در Entrepreneurship Avenue در اتریش هم در بهار ۱۴۰۱ اطلاع‌رسانی خواهد شد. به گفته نجفی، ثبت نام کاملاً رایگان است. نجفی همچنین اعلام کرد هر قدر ایده‌ها حالت بین‌المللی داشته باشند، مسلماً شرایط بهتری خواهند داشت و برای ثبت نام باید حداقل یک نفر از تیم به زبان انگلیسی مسلط باشد.

دانست و افزود: «امسال اولین بار است که ایران به این رویداد استارت‌آپی مهم پیوسته و با برگزاری رویداد Startup Avenue تیم‌های برگزیده برای شرکت به یک رویداد جهانی مهم معرفی خواهند شد.
در آخرین سفر به وین به تفاهم‌نامه‌ای موفقیت‌آمیز با دانشگاه اقتصاد و کسب‌وکار وین دست پیدا کردیم و ایده‌های برگزیده استارت‌آپی در ایران هم می‌توانند از برنامه‌های توانمندسازی در ورکشاپ‌ها و لابراتوارهای دانشگاه اقتصاد و کسب‌وکار وین بهره‌مند شوند. سالانه ۲۰ هزار دانشجوی در یک سفر دوماهه مراحل توانمندسازی در فضای واقعی کسب‌وکار را تجربه می‌کنند.

در بخش دیگری از نشست، مریم نجفی، مدیرعامل فینووا از رونمایی سایت startupavenue.ir خبر داد

نشست رویداد Startup Avenue برگزار شد. نریمان صدری، نایب‌رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اتریش در ابتدای نشست، مخاطبان اصلی این رویداد را دانشجویان و افراد دارای ایده‌های کارآفرینی به شمار آورد و گفت: «این رویداد در پیچه ورود و راهنمای تیم‌های استارت‌آپی دانشجویی به جاده کارآفرینی (Entrepreneurship Avenue)، بزرگ‌ترین رویداد استارت‌آپی قاره اروپاست که هر ساله از سوی دانشگاه اقتصاد و کارآفرینی وین برگزار می‌شود. دانشگاه‌ها، شرکت‌ها، نهادها و سازمان‌های مختلفی چون مایکروسافت به عنوان حامی، همکار یا سرمایه‌گذار در این رویداد حضور دارند.»

صدری همچنین هدف Entrepreneurship Avenue را تشویق دانشجویان به ورود به دنیای کارآفرینی



پنج نکته تکمیلی برای نوشتن در شبکه‌های اجتماعی مخاطب را درگیر کنید

نوشتن برای شبکه‌های اجتماعی اصول و تکنیک‌های خود را دارد و برای رشد مخاطبان خود باید ایده‌های جدید داشته باشید. یکی از نکاتی که برای ایده‌گرفتن و نوشتن در شبکه‌های اجتماعی به کمک شما می‌آید، مصاحبه با مدیران صنعت است. قطعاً شما هم در مقاطع مختلف در حال اجرای ایده‌ها و برنامه‌های متعددی هستید. کافی است با مدیرانی که در این بخش فعال هستند، مصاحبه کنید و اطلاعات لازم را در اختیار خوانندگان قرار دهید.

ایده دیگر برای نوشتن، استفاده از موضوعاتی است که شاید در ظاهر همه به آن باور نداشته باشند. این کار باعث ایجاد بحث و تبادل نظر در شبکه‌های اجتماعی شده و توجه مخاطب را به خود جلب می‌کند. راه دیگر برای ایده‌گرفتن و نوشتن در شبکه‌های اجتماعی، استفاده از اینفوگرافی و ویدئوست. این نوع محتوا توجه مخاطب را به خوبی جلب کرده و آنها را به سمت محتوای شما می‌کشاند. راه دیگری که می‌تواند استراتژی محتوای شما را بهبود بخشد، ترغیب مخاطب برای ارائه بازخورد از کار شماست. نظرات آنها را در مورد موضوعات مختلف بپرسید تا ببینید چه چیزی را دوست دارند و چه چیزی را دوست ندارند.

این را به خوبی به یاد داشته باشید که مخاطبان عاشق خواندن داستان‌های موفقیت در مورد افراد واقعی هستند که از محصول یا خدمات شما استفاده کرده‌اند. داستان‌های مشتریان را در شبکه‌های اجتماعی خود به نمایش بگذارید (البته با اجازه آنها) و توضیح دهید که چگونه محصول یا خدمات شما به آنها در رسیدن به اهدافشان کمک کرده است. این به شما کمک می‌کند تا در بین مخاطبان خود اعتماد و اعتبار ایجاد کنید. با اجرای برخی از این ایده‌ها می‌توانید به ارتباط بهتر با مخاطب دست یابید و شبکه‌های اجتماعی خود را فعال‌تر کنید.



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



مامونا و دنیای عروسکی‌اش

گفت‌وگو با مامونا نادعلی که از تدریس زبان به سمت تولید عروسک‌های بافتنی حرکت کرد

گفتگو
INTERVIEW

اتاقی که در آن کار می‌کند، بسته است. باریکه نوری از کف زمین به آن طرف در اتاق کشیده شده. دستی از زیر در به این طرف می‌آید و آرام تکان می‌خورد. دستی دوساله که شاید نماد یک برند باشد. دست مادر از این طرف روی دست پسرک قرار می‌گیرد تا ارتباطی غیرمستقیم برقرار شود. شاید این تصویر، یک استوری ساده از اینستاگرام یک برند باشد، اما معنای آن، درست همان چیزی است که برند را بارور کرده است. معنای مادری از همان ابتدای صحبت خالق برند «مامونا» پیدا است.

مامونا برند عروسک بافی است. البته اگر بخواهیم دقیق‌تر بگوییم، برند آمیگورومی است. آمیگورومی در زبان ژاپن به معنی عروسک‌های بافته‌شده به روش بافندگی یا قلاب‌دوزی است. خالق مامونا، مونا نادعلی متولد خرداد ۱۳۶۶ است. ادبیات انگلیسی خواننده و کارشناسی ارشد زبان‌شناسی دارد. متولد و ساکن قم است و عاشق عروسک‌هایش.

عشق ادبیات و بافتن عروسک

عاشق ادبیات است و می‌گوید روزی نیست که شعر نخواند. حافظ، سعدی و مولانا می‌خواند و توضیحات پست‌ها را هم با همین خواننده‌ها می‌نویسد. عروسک بافی را در یکی از روزهای شلوغ کاری کلید زد. می‌گوید چیزی از بافتن نمی‌دانسته و حتی زمانی که در مدرسه حرفه و فن یاد می‌دادند، علاقه‌ای به این کار نداشت.

همیشه فکر می‌کرد بافتنی کار مادر بزرگ‌هاست. حدود سال ۱۳۹۵ بود که در دوره کاری فشرده‌ای قرار گرفت. آن زمان، مدرس زبان انگلیسی بود و کلاس‌های پشت سر هم خسته‌اش کرده بود. تمام وقت درگیر کار بود. به بیان خودش، به یک دست‌ورزی و آرامش‌خاطری در میان ریتم تند زندگی نیاز داشت. ایده‌ای نداشت که چه کاری می‌تواند انجام دهد، اما به دنبال راهی بود. یک روز خواهرش چند تصویر از عروسک‌های بافتنی را برایش فرستاد و جلب زیبایی عروسک‌ها شد. همیشه تصور می‌کرد عروسک‌های بافتنی با میل بافته شده و درست شبیه همان عروسک‌هایی هستند که در شمال فروخته می‌شوند.

تصویر این عروسک‌ها، ذهنیت او را عوض کرد. تردیدی که خواهرش در توانایی او برای ساخت این عروسک‌ها داشت، مصمم‌ترش کرد. تلاش کرد تا این کار را امتحان کند. همین نقطه‌ای برای تغییر ذهنیت او نسبت به کار بافتنی بود.

برای اولین بار به مغازه رفت تا قلاب بخرد. می‌گوید: «به مغازه‌دار گفتم قلاب نیاز دارم. گفت چه سائیزی؟ گفتم

«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.





به نیازهای خاص یک نسل ویژه توجه کنید نسل زد در شبکه‌های اجتماعی

نیازهای خاص آنها را برآورده کنند. این نسل انتظارات بیشتری در مورد خدمات و دریافت پاسخ از برند دارند. به همین خاطر برای برندها مهم است که این موضوع را در تعامل و اقدامات خود در نظر بگیرند.

مصرف کنندگان Gen Z همچنین تأکید بیشتری بر ارزش‌های برند دارند. حتی اگر آنها را با نسل جدیدتر مقایسه کنیم، خواهیم دید محصولاتی را انتخاب می‌کنند که با ارزش‌های برندشان آشنا باشند.

حالا برگردیم به این مسئله که در روزگار فعلی، امکان برقراری ارتباط برند با مشتری از طریق شبکه‌های اجتماعی بیشتر شده و این مسئله فرصتی برای جذب این نسل جدید به سمت برندهاست. تجارت در شبکه‌های اجتماعی این فرصت را ایجاد می‌کند که یک برند به مخاطب هدف خود نزدیک شود.

اگر برندی به واسطه محصولی که ارائه می‌دهد، به جذب این مشتریان نسل جدید نیاز داشته باشد، بهترین راهکار ارتباط گرفتن با آنها در شبکه‌های اجتماعی است. این نسل جدید در نظرسنجی‌ها این مسئله را در اولویت خود قرار داده‌اند.

مصرف کنندگان جوان‌تر می‌خواهند با هر کسب‌وکاری که از آن خرید می‌کنند، احساس ارتباط بیشتری داشته باشند. رسانه‌های اجتماعی در این میان پیوندی را میان آنها و نسل جدید برقرار می‌کند که می‌توانند به‌سادگی از آن برای رسیدن به مخاطب هدف استفاده کنند. این نکته را به یاد داشته باشید که محصولی که ارائه می‌دهید، از طریق شبکه‌های اجتماعی امکان رسیدن به مخاطب هدف را دارد و زمانی که این محصول مناسب نسل جدید یا همان نسل زد باشد، این شبکه‌ها ساده‌ترین و سریع‌ترین راه برای برقراری ارتباط با این نسل هستند.

شاید در نگاه اول این‌طور به نظر برسد که شبکه‌های اجتماعی تنها برای نسل جوان است. خیلی هم بیراه نیست، اما نکته جالب‌تر اینجاست که نسل زد مناسب‌ترین گزینه برای ارتباط برقرار کردن با شبکه‌های اجتماعی است. نسل زد یا Gen Z به نسلی اطلاق می‌شود که از جوانی با دسترسی به اینترنت و فناوری دیجیتال بزرگ شده‌اند. حالا تحقیقات جدید نشان داده که شبکه‌های اجتماعی چقدر در ارتباط با مشتریانی که از این نسل هستند، تأثیرگذار است و برندها می‌توانند از این فرصت برای جلب مشتریان این نسل استفاده کنند.

مؤسسه مک کنزی چند ماه پیش در گزارش خود عنوان کرده بود سبک زندگی «نسل زد»، به قدری متفاوت از نسل‌های پیشین است که بر اساس یک مطالعه جهانی، رفتار این جوانان می‌تواند بر سایر گروه‌های سنی تأثیر بگذارد. «نسل زد» متولدین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۰ هستند که آنها را «دیجیتالی‌های مادرزاد» می‌نامند. این گروه در عصر فناوری و البته شرایط سخت اقتصادی به دنیا آمده‌اند و شش ویژگی فکری - رفتاری (متفاوت از نسل وای Gen Y) دارند.

برخی افراد و متخصصان خصوصاً با به نسل زد نسبت می‌دهند، ولی شاخص‌ترین ویژگی آنها، استفاده زیاد از ابزارهای دیجیتال و هوشمند است. این نسل از همان کودکی توانسته‌اند از مزیت اینترنت بهره‌مند شوند و از آن نهایت استفاده را ببرند. اما بد نیست در ابتدا چند نکته در ارتباط با این نسل مرور کنیم تا دلیل اهمیت شبکه‌های اجتماعی برای ارتباط با این افراد روشن‌تر شود.

مصرف کنندگان Gen Z با رسانه‌های اجتماعی و تجارت الکترونیک بزرگ شده‌اند و به‌طور فزاینده‌ای انتظار دارند که برندها

بگویند. دیگر خبری از «یک صورتی بدرنگ» نبود. عروسک‌ها نقص‌های کمتری داشتند و دنیایشان بزرگ‌تر شده بود.

◀ به دنبال نوشتن قصه عروسک‌ها بودم

خالق برند مامونا می‌گوید که کار را به‌تنهایی و بدون کمک برای بافتن عروسک‌ها انجام می‌دهد. به فکر این است که از خلال برگزاری دوره آموزشی، کسی را پیدا کند که بافت دست خودش را داشته باشد. مامونا به فکر گسترش کارش است، اما بیشتر از آن، به دنبال غنی کردن قصه پشت عروسک‌هاست.

مامونا از صبح تا عصر مامان رادمهر است و بعد زمان مشترک خانواده آغاز می‌شود. شاید اگر فرصتی برای مادری عروسک‌ها داشته باشد، بعد از ساعت ۱۱ شب باشد. تا پاسی از شب با عروسک‌هاست تا دنیای آنها جان بگیرد و بزرگ‌تر شود.

خالق برند مامونا پلتفرم اینستاگرام را عاملی مؤثر برای رشد کارش می‌داند. می‌گوید جای خوبی برای فروش است. بازدیدکنندگان صفحه‌اش از همه گروه‌های سنی هستند.

خودش معتقد است که اینستاگرام برای اینکه هنر و تجربه را با دیگران به اشتراک بگذاریم، جای مناسب‌تری است. سرش شلوغ است و سفارش‌هایش تا خرده‌دماه پر است.

ابتدای راه‌اندازی صفحه به دنبال این بود که قصه عروسک‌ها را بنویسد. به مرور به این سمت رفت که حال خوبش با عروسک‌ها را به اشتراک بگذارد. سفارش عروسک‌ها هم در مرحله بعد شکل گرفت.

خالق مامونا می‌گوید: «می‌خواهم عروسک‌هایی را طراحی کنم که از دل اندیشه و تجربه خودم آمده؛ طوری باشد که وقتی عروسک را می‌بینند، بدانند که ماموناست. برای این کار به تمرکز بیشتری نیاز دارم. فکر می‌کنم وقتی پسر بزرگ‌تر شود، بهتر می‌توانم به این سمت بروم. البته اگر همراهی همسرم را نداشته‌ام، شاید نمی‌توانستم برای این کار وقت بگذارم. مدیریت کار بدون داشتن همراه سخت است و همراهی پدر رادمهر خیلی کمک بزرگی است.»

دنیای مامونا روز به روز با عروسک‌هایش بزرگ‌تر می‌شود. چیزی حدود چهار تا پنج روز زمان می‌برد تا یک عروسک متولد شود و خانواده مامونا را پرجمعیت‌تر کند؛ خانواده‌ای که حتی با خواندن توضیحات پست‌های صفحه‌شان می‌شود لختی کنار آدم‌های بافتنی نشست و از آرامش دنیایشان لذت برد.

مگر سایزبندی دارد؟ کاموایی که داشته‌م هم مناسب عروسک‌بافی نبود.» اولین عروسکی که از این تردید و اشتیاق بیرون آمد، به گفته خودش «یک صورتی بدرنگ» بود. حتی الیاف هم نداشت که داخل عروسک را پر کند. می‌گوید محتاطانه به سمت این کار رفت و نمی‌خواست همان ابتدای امر، سمت خرید وسایل برود.

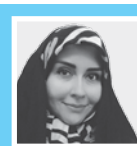
◀ عروسک‌هایی که به مرور خلق شدند

به مرور تصویر و فیلم‌هایی از یوتیوب و اینترنت دید و یاد گرفت که چطور گره در گره جانش را با عروسک‌هایش پیوند بزند. دانشی که نسبت به زبان انگلیسی داشت، کمکش کرد تا به منابع دست‌اول دسترسی داشته باشد و عروسک‌بافی را یاد بگیرد. گاهی تا طلوع روز بعد بیدار می‌ماند و کتاب‌هایی را می‌خواند که مربوط به عروسک‌بافی بود. تکرار و تمرین او را به سمت شکل‌های واقعی‌تر و زیباتری از عروسک‌ها کشاند. اولین عروسک‌هایش ضعف‌های زیادی داشتند، اما هر کدام که شکل می‌گرفت، ایراد کار را می‌فهمید و عروسک بعدی، بی‌نقص‌تر می‌شد.

به یکباره دور خودش را نگاه کرد و تعداد زیادی از عروسک‌هایی را دید که به مرور شکل گرفته بودند و دوره‌اش کرده بودند. نه جایی برای نگاه داشتن آنها داشت و نه دلی برای کندن از زیبایی عروسک‌ها. برخی به او پیشنهاد دادند که صفحه‌ای اینستاگرامی بزند تا مخاطبان بیشتری عروسک‌هایش را ببینند. البته هیچ‌وقت تصور نمی‌کرد کارهایی که این‌طور به مرور کامل شده‌اند، برای فروش مناسب باشند. وقتی افراد بیشتری سفارش عروسک دادند، اعتماد بیشتری به کارهایش پیدا کرد. حس پشت عروسک‌ها در نهایت باعث شد تا مونا به راوی عروسک‌ها تبدیل شود.

او حالا مهمان جدیدی به نام رادمهر داشت؛ پسر کوچکی که خانواده‌شان را بزرگ‌تر کرد و عاملی شد تا قدری از دنیای زبان و معلمی به سمت عروسک‌ها برود. هدف اصلی مونا، رسیدگی به رادمهر بود، اما دنیای عروسک‌ها با دنیای مادری او گره خورد. بیشتر دنبال این بود که هنرش را نمایش دهد و حال خوب عروسک‌هایش را با دیگران به اشتراک بگذارد. می‌گوید شاید چون درآمدش از راه دیگری است، این قدر آزاد به این کار نگاه می‌کند.

مامونا از جایی شکل گرفت که بابای رادمهر برای حفظ آهنگ لالایی، نام مامان مونا را مامونا گذاشت. رادمهر و عروسک‌ها کنار هم نشستند تا مامونا برایشان قصه



سپیده اشرفی

Sepideh.ashrafi64@gmail.com



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول





آیا در دوران رونق دورکاری، فضاهای کار اشتراکی از رونق می افتند؟

همه چیز به شما بستگی دارد

در مورد مدل کاری جدید که با شیوع کووید ۱۹ به وجود آمد، مطالب زیادی نوشته شده است. در استرالیا، اکثر کارمندان ادارات نه تنها ماه‌های متوالی وارد دفتر نمی شدند، بلکه بسیاری از آنها تصمیم گرفتند به مناطقی نقل مکان کنند که بتوانند راحت‌تر زندگی کنند و در عین حال مشاغل اداری سیدنی را نیز حفظ کنند. با خروج از شرایط بحرانی کووید ۱۹، بسیاری از ویژگی‌های جدید نظم جهانی کار باقی خواهند ماند. به طور خاص، بسیار بعید است که کسب و کاری بتواند افراد را مجبور به حضور در دفتر برای بیش از سه (شاید چهار) روز در هفته کند. نه قهوه رایگان و کلوچه‌های گرم، نه منظره بندر و جلسات یوگا، رفت و آمد دو ساعته به دفتر کار را جذاب نمی‌کند. بنابراین هنجار احتمالاً سه روز در هفته خواهد بود. با این حال، برخی از مشاغل در درجه بسیار بالاتری از کار از راه دور قرار دارند. کمپانی نرم‌افزاری اطلسیان رویکرد «تیم در هر کجا» را ایجاد کرده و اکنون ۲۵ درصد از کارکنان آن، ۱۰۰ درصد مواقع از راه دور کار می‌کنند. البته ریاضیات ساده نشان می‌دهد که ۷۵ درصد از کارکنان اطلسیان حداقل در برخی مواقع وارد دفتر می‌شوند. اما همه اینها برای استارت‌آپ‌ها و هاب‌های استارت‌آپی چه معنایی دارد؟ اولاً بیشتر استارت‌آپ‌ها به فضاهایی مانند فضاهایی که توسط هاب‌ها (و گروه‌هایی مانند وی‌ورک) ارائه می‌شود، نیاز دارند تا امکانات پشتیبانی اداری مناسب را ارائه دهند. در این بخش، مدل اجاره میز، مدل انعطاف‌پذیری است که امکان رشد تیم‌های استارت‌آپی را فراهم می‌کند. مطمئناً چنین فضایی می‌تواند در مکان‌های دورافتاده از شهرهای اصلی چون سیدنی و ملبورن وجود داشته باشد، اما استارت‌آپ‌ها می‌خواهند جایی باشند که افراد مستعد بیشتری حضور دارند تا بتوانند راحت‌تر با دیگر استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های بزرگی چون گوگل، مایکروسافت، فیسبوک، اطلسیان و کانوا همکاری کنند. این بدان معناست که هاب‌های فناوری و فضاهای کار اشتراکی که امکانات حمل و نقل خوب دارند و تعداد زیادی از استارت‌آپ‌های دیگر و همچنین شرکت‌های بزرگ فناوری در آنها فعالند، همچنان پرفرمدار خواهند بود.



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



کارگران پلتفرمی، پیمانکاران خوداشتغال نیستند

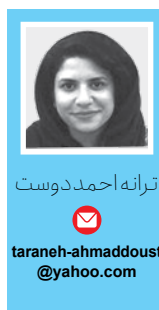
اتحادیه اروپا در حال تدوین قوانین جدید برای بهبود اوضاع کارگران پلتفرمی است؛ اتفاقی که به نفع شرکت‌های بزرگی چون اوپربخواهد بود

در نحوه انجام آن، بتوانند انعطاف به خرج دهند. در مقابل، مقرراتی مانند مقررات عمومی حفاظت از داده‌ها باید به طور یکسان در سراسر اتحادیه اعمال شود. با این حال، معیارهای طبقه‌بندی شرکت‌های پلتفرمی به عنوان کارفرمایان در همه کشورهای اتحادیه اروپا یکسان باقی می‌مانند.

زمین بازی برابر

مانند همه قوانین اتحادیه اروپا، این قانون نیز باید از طریق یک فرایند قانونی که معمولاً بیش از یک سال طول می‌کشد و شامل بررسی و اصلاحات توسط پارلمان اروپا و کشورهای عضو است، بررسی شود. با این حال، پارلمان اروپا قبلاً در قطعنامه ماه سپتامبر از محتوای این دستورالعمل حمایت کرده است. کمیسیون همچنین یک اطلاعیه رسمی را منتشر کرده که در آن رویکرد خود را برای کار پلتفرم‌ها مشخص می‌کند و قصد دارد پایه‌های کار را روی استانداردهای جهانی آینده بنا کند. اما اوپرب تحت تأثیر پیشنهادهای کمیسیون قرار نگرفت. سخنگوی این شرکت در یک بیانیه ایمیلی گفت که این دستورالعمل «هزاران شغل را در معرض خطر قرار می‌دهد، کسب و کارهای کوچک را در پی همه‌گیری فلج می‌کند و به خدمات حیاتی که مصرف‌کنندگان در سراسر اروپا به آن متکی هستند، آسیب می‌رساند.» در همان ایمیل، سخنگوی گروه گفته است: «نظرسنجی اخیر از ۱۶ هزار پیک در سراسر اتحادیه اروپا نشان داده که انعطاف‌پذیری اولین دلیل آنها برای انتخاب کار در این پلتفرم‌هاست. قوانین جدید، نتایج منفی برای پیک‌ها و همچنین برای رستوران‌ها و مشتریان به همراه خواهد داشت.» لودویک ووت، رئیس کنفدراسیون اتحادیه‌های کارگری اروپا، گفت: «دستورالعمل پیشنهادی اطمینان طولانی‌مدت برای کارگرانی فراهم می‌کند که دیگر مجبور نیستند یک شرکت چندملیتی را به دادگاه بکشاند تا چیزی به عنوان یک قرارداد کار داشته باشند. این کار همچنین زمین بازی را برای کسب و کارهای مستقل ایجاد می‌کند که در رقابتی ناعادلانه با پلتفرم‌ها مواجه بودند.»

واقعی)» اجازه دهند تصمیم‌های اتخاذ شده توسط الگوریتم‌های شرکت‌ها را به چالش بکشند. این شرکت‌ها همچنین باید به مقامات ملی دسترسی آسان‌تری به داده‌های خود بدهند. مارگرت وستاگر، رئیس دیجیتال کمیسیون گفت: «پیشنهاد ما یک دستورالعمل برای کمک به افراد خوداشتغال کاذب که برای پلتفرم‌ها کار می‌کنند، است تا وضعیت شغلی خود را به درستی تعیین کنند و از تمام حقوق اجتماعی ناشی از آن برخوردار شوند.» طبق گزارش کمیسیون، ۲۸ میلیون نفر در اتحادیه اروپا در حال حاضر در این پلتفرم‌ها کار می‌کنند که کمی بیش از ۶ درصد از جمعیت اتحادیه اروپا یا ۱۳ درصد از کل نیروی کار آن است. پیش‌بینی می‌شود این رقم در چند سال آینده به ۴۳ میلیون نفر برسد.



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

چندی پیش رهبری اتحادیه اروپا به شرکت‌های اوپرب، دلیوریو و دیگر شرکت‌های اقتصاد گیگ اخطار داد. پیام واضح بود؛ یا حقوق کارگران را جدی بگیرید یا با سرکوب قانونی مواجه شوید. پس از آن، کمیسیون اروپا با ارائه مجموعه‌ای از پیشنهادهای از حقوق کار و مزایای اجتماعی کارگران، وارد عمل شد. طبق این دستورالعمل، زمانی که شرکتی دو مورد از معیارهای زیر را برآورده کند به طور رسمی رابطه کارفرما-کارگر را ایجاد می‌کند؛ ۱- تعیین کند که کارگران چقدر حقوق بگیرند. ۲- به آنها بگوید چگونه لباس بپوشند و رفتار کنند. ۳- به صورت الکترونیکی بر عملکرد آنها نظارت داشته باشد. ۴- آزادی آنها را در انتخاب زمان کار یا عدم کار محدود کند. ۵- آنها را از ایجاد پایگاه مشتریان خود یا کار برای دیگران بازدارد. این برای کارگران به معنای

حق حداقل دستمزد، چانه‌زنی دسته‌جمعی، زمان کار و حفاظت از سلامت، مرخصی با حقوق، مزایای بیکاری و بیماری و مستمری مشارکتی است. افراد زیادی در اینجا تحت تأثیر قرار خواهند گرفت. کمیسیون تخمین می‌زند که ۵/۵ میلیون کارگر در سراسر اتحادیه اروپا به اشتباه به عنوان خوداشتغال طبقه‌بندی شده‌اند. برای شرکت‌هایی مانند اوپرب، این به معنای معکوس کردن وضعیت فعلی است و کارگرانی که خواهان به رسمیت شناخته شدن هستند، باید برای مبارزه برای آن به دادگاه مراجعه کنند.

اوپرب محکوم می‌شود؟

اوپرب قبلاً در چندین کشور اروپایی این نبرد را باخته است و این به لطف چالش‌های قانونی موفق کارگران است. آخرین نمونه در سپتامبر سال گذشته رخ داد؛ زمانی که یک دادگاه هلندی گفت که این شرکت آمریکایی باید رانندگان خود را استخدام کند. حکم مشابهی در فوریه در بریتانیا صادر شد و دیگری در اواخر سال گذشته در آلمان به همین امر اشاره کرد. این قانون همچنین شرکت‌ها را موظف می‌کند که از انسان برای نظارت بر شرایط کاری استفاده کنند و به کارگران (و پیمانکاران «خوداشتغال

در آمریکا چه خبر است؟

در ایالات متحده، تقریباً از هر شش آمریکایی، یک نفر از طریق چنین پلتفرم‌هایی درآمد کسب می‌کنند و گروه‌های سنی جوان‌تر و گروه‌های کم‌درآمد به احتمال زیاد این کار را انجام بیشتر انجام می‌دهند. ۴ درصد از آمریکایی‌ها در حال حاضر در شرکت‌های زیرمجموعه اقتصاد گیگ کار می‌کنند و ۵ درصد دیگر نیز در سال گذشته این‌گونه کار کرده‌اند. هیچ پیشنهاد قانونی فدرال در ایالات متحده وجود ندارد که با آنچه کمیسیون اروپا اخیراً از آن رونمایی کرد مطابقت داشته باشد. اگرچه دولت بایدن در اوایل سال جاری، قانون دوران ترامپ را کنار گذاشت که طبقه‌بندی کارگران را به عنوان پیمانکاران مستقل برای پلتفرم‌ها آسان‌تر می‌کرد. اواخر سال گذشته، پس از یک کمپین لابی سنگین توسط اوپرب و دیگران، رأی دهندگان کالیفرنیا تصمیم گرفتند که چنین شرکت‌هایی باید از قانون ایالتی که آنها را ملزم می‌کند کارگران خود را به عنوان کارمند طبقه‌بندی کنند، مستثنی شوند. نوع قانونی که توسط کمیسیون پیشنهاد می‌شود، باید توسط هر کشور عضو اتحادیه اروپا به قوانین ملی منتقل شود که دولت‌ها

صبحانه کارآفرینی در شریف

گفت و گو با علیرضا جعفر، مدیر برنامه ریزی پارک علم و فناوری دانشگاه شریف درباره رویداد صبحانه کارآفرینی و برنامه های آینده این پارک



مکس: نسیم اعتمادی

به تازگی اولین دوره از رویداد صبحانه کارآفرینی به همت پارک علم و فناوری دانشگاه شریف برگزار شده است؛ رویدادی که علیرضا جعفر، مدیر برنامه ریزی پارک علم و فناوری دانشگاه شریف می گوید فعلاً بیشتر به دورهمی فارغ التحصیلان اثرگذار دانشگاه شریف شبیه است اما در ادامه مسیر هدفمندتری را دنبال خواهد کرد. او در گفت و گوی پیش رو به جزئیات این رویداد می پردازد و به برنامه های آتی پارک شریف اشاره دارد.

لطفاً درباره رویداد صبحانه کارآفرینی توضیح دهید. هدف از برگزاری این رویداد چه بود و شرکت کنندگان چه کسانی بودند؟

رویداد صبحانه کارآفرینی یک رویداد خصوصی است و فقط مختص فارغ التحصیلان دانشگاه شریف است. آن هم نه همه فارغ التحصیلان، بلکه فارغ التحصیلانی که احساس می شد نقش مؤثری در فضای کشور و حل مشکلات اقتصادی و اجتماعی داشته اند. این رویداد، اجتماعی از این افراد است. ورود به این رویداد نیز با گزینش همراه است. هدف از برگزاری آن هم این است که محفلی برای یکسری از شخصیت های مؤثر باشد و وجه اشتراک این افراد نیز فارغ التحصیلی از دانشگاه شریف است تا این افراد ببینند که چگونه می توانند از ظرفیت های همدیگر در کار خودشان یا در کار بقیه و برای حل مشکلات استفاده کنند. این هدف صبحانه کارآفرینی بود که شروعش از دانشگاه شریف بود، اما قرار است گسترش یابد و افراد بیشتری را دربر بگیرد.

این افراد فارغ التحصیلان چه رشته هایی هستند و در چه حوزه هایی کار می کنند؟ شرکت کنندگان در رویداد در مورد چه مسائلی صحبت می کنند؟

این فارغ التحصیلان در همه حوزه ها کار می کنند. از دانشکده MBA گرفته تا هوا فضا، مواد و کامپیوتر. محدودیتی در مورد رشته وجود ندارد. مهم این است که شخصیت تأثیرگذاری در حوزه خودشان بوده و هستند. اما شاید بهتر باشد اسم این نشست را رویداد نگذاریم، چون یک نوع دورهمی خصوصی است که تازه اولین دوره اش برگزار شده و باید چند دوره بگذرد تا ببینیم به چه شکل و با چه فرمتی می شود آن را برگزار کرد. در قدم اول هیچ نوع محدودیتی نبود و هر کسی می توانست هر نکته ای را بگوید. فقط نکته اول این بود که افراد در معرفی خودشان باید می گفتند چه کسی هستند، چه امکاناتی دارند و چه کمکی می توانند به دیگران بکنند. این انتظاری بود که از هر فرد در جلسه می رفت که بتواند به این سوالات پاسخ دهد تا طرفین بتوانند با هم بیشتر آشنا شوند و ببینند که به طور مشخص چه ظرفیتی دارند و چه کمکی می توانند بکنند. ولی هدف بیشتر دیدارهایی است که این افراد به صورت ماهانه با هم دارند و شاید در دوره های بعدی به طور مشخص یکسری مسائل یا یکسری فرصت های اقتصادی و اجتماعی مطرح شود و با این قضیه بشود موضوعی به دورهمی داد و دوستان هر کدام نظر و راه حل ارائه بدهند و ببینند از امکانات خودشان یا اطرافیان شان چطور می توانند برای حل موضوع استفاده بکنند.

پس این دورهمی در حال حاضر موضوع و محور خاصی ندارد. در جلساتی که تاکنون برگزار کردید، آیا پیشنهادهایی برای انتخاب موضوع و محور برای صبحانه مطرح شد؟

خیر موضوع خاصی ندارد.

در اولین دوره ای که برگزار شد، یکسری پیشنهاد مطرح شد؛ مثلاً اینکه حتماً از شخصیت های مؤثر خانم هم در این جلسات حضور داشته باشند، یا اینکه تنوع صنایع مختلف جلسه بیشتر باشد، مثلاً از صنعت سلامت یا نفت هم یک

شخصیت مؤثر باشد و تنوع این افراد بیشتر شود. حتی این پیشنهاد مطرح شد که اگر کسب و کاری دچار مشکل است یک نماینده از آن حضور داشته باشد و بقیه ببینند که چطور می توانند به این کسب و کار کمک بکنند. اینجا بار اجتماعی دورهمی بیشتر می شود.

در مورد شرایط فعلی و برنامه های آتی پارک علم و فناوری شریف بگویید. دانشگاه شریف چه برنامه هایی برای این پارک دارد؟

رسالت پارک علم و فناوری مثل همه پارک های علم و فناوری دانشگاه های کشور، این است که از جریان کارآفرینی دانشجویان حمایت کند. یعنی از لحظه ای که یک ایده کسب و کاری در ذهن یک دانشجو شکل می گیرد تا زمانی که به یک شرکت تبدیل شود و شرکت بخواهد رشد و ارتقا پیدا کند و تثبیت شود؛ پارک از آن حمایت می کند. کل این زنجیره از ایده تا کسب و کار را پارک علم و فناوری پوشش می دهد. در قالب این حمایت ها، سازوکارها و نهادهای مختلفی هم وجود دارد. یعنی برای کسانی که در ابتدای مسیر هستند، شتاب دهنده های شریف و برای کسانی که در مرحله رشد هستند، مرکز رشد تعریف شده است. علاوه بر این، برای شرکت های رشد یافته ای که اطراف دانشگاه هستند، مکانیسم های شرکت های تثبیت یافته تعریف شده و اینجا بحث ناحیه نوآوری شریف مطرح می شود. یکی از مهم ترین رسالت هایی که پارک دارد، همین است که بتواند به غنی تر شدن و هویت بخشی اکوسیستم فناوری که اطراف دانشگاه شکل گرفته و ما اسمش را ناحیه نوآوری شریف می گذاریم، کمک کند. مهم ترین اتفاقی که در حال حاضر اطراف دانشگاه شریف رخ داده، این است که بازیگران مختلفی در ناحیه نوآوری شریف مستقر شده اند. در ناحیه نوآوری شریف ۵۰۰ شرکت نوآور، ۲۰ شتاب دهنده، ۱۰ سرمایه گذار خطرپذیر و ۱۳ مرکز نوآوری مستقر است. پارک علم و فناوری از این طریق تلاش می کند تا به غنی تر شدن این فضا و توسعه ارتباطات بین شرکت ها کمک کند.

شما به عنوان مدیر برنامه ریزی این مجموعه چه نقاط ضعف و قوتی در پارک علم و فناوری می بینید؟ با توجه به این نقاط ضعف و قوت، نظر شما در مورد چشم انداز آینده این پارک چیست؟

یک نقطه قوت پارک این است که توانسته سازوکارهای حمایتی خوبی برای شرکت هایی که در مراحل اولیه رشد قرار دارند، داشته باشد. در این زمینه پارک نگاه پدران داشته تا بتواند در شکل گیری و رشد فرزندان خود در شرکت های نوپا مؤثر باشد. اما نقطه ضعف وقتی است که شرکت بالغ می شود و پنج یا شش سال از خدماتش می گذرد. در این مرحله سبب خدمات پارک و سازوکارهای حمایتی، دیگر برایش جذاب نیست، چون دغدغه این طیف از شرکت ها متفاوت است. پارک علم و فناوری برای شرکت هایی که در مراحل اولیه رشد هستند، تلاش می کند تا هزینه هایشان کاهش پیدا کند، اما شرکت های بالغی که ممکن است ۱۰ سال از عمرشان گذشته باشد، خیلی به دنبال کاهش هزینه نیستند، بلکه دنبال اتفاقاتی هستند که می تواند به درآمدزایی آنها کمک کند. پارک در این قسمت هم به سمت شبکه سازی آمده تا بتواند به توسعه بازار این شرکت ها کمک کند، اما احساس می کنم در این زمینه ضعف دارد؛ از این جهت که راه طولانی تری را باید طی کند. البته این نقطه ضعف کل اکوسیستم کاری کشور است. یعنی سطح شبکه سازی و ارتباط گرفتن با بازیگران به اصطلاح رشد یافته و با سابقه خیلی پایین است و این ارتباط باید تقویت شود. یکی از کارهایی که پارک علم و فناوری شریف در سال ۱۴۰۰ خیلی روی آن تمرکز کرد، همین بحث شبکه سازی و ارتباط گرفتن با این طیف شرکت ها بود؛ اینکه با سازوکارهایی بتواند اینها را تحریک و تهییج کند تا با هم بیشتر و سریع تر ارتباط بگیرند، اما همچنان راه طولانی ای در پیش دارند.



عرضه اولیه عمومی سرویس تیتان با ارزش ۱۸ میلیارد دلار

تضمین سرمایه های خطرپذیر

سرویس تیتان - که نرم افزار خدمات میدانی خود را برای پیمانکاران به یکی از بازارش ترین استارت آپ های فناوری کالیفرنیا جنوبی تبدیل کرده است - به طور محرمانه برای عرضه اولیه عمومی ثبت نام کرده است. گفته می شود که این شرکت مستقر در گلندیل در سال جاری به دنبال ارزش گذاری تا ۱۸ میلیارد دلار از طریق عرضه اولیه عمومی سهام است. البته این گزارش هشدار می دهد که زمان و ارزش گذاری ممکن است تغییر کند. طبق داده های پیچ بوک، سرویس تیتان با این رقم در بین پنج کسب و کار از بازارش ترین کسب و کارهای سرمایه گذاری خطرپذیر در جنوب کالیفرنیا قرار می گیرد. رویترز پیش تر گزارش داده بود که سرویس تیتان از پاییز گذشته در حال آماده شدن برای عرضه اولیه سهام خود است. نرم افزار سرویس تیتان ابزارهای پشتیبان را برای طیف گسترده ای از صنایع خدماتی، از لوله کشی و محوطه سازی گرفته تا کنترل آفات و تهیه مطبوع ارائه می دهد. این شرکت تا حدودی با به خدمت گرفتن سایر کسب و کارها، مانند اسپایر؛ ارائه دهنده نرم افزار محوطه سازی و سرویس پرو و فیلدروتس؛ پلتفرم های متمرکز بر کنترل آفات، رشد کرده است. این استارت آپ که در سال ۲۰۱۲ توسط «آرا مهدسیان» و «واحه کوزویان»، مهاجران ارمنی تأسیس شد، سرمایه گذاری خطرپذیر را نیز با نرخ پرباری تضمین کرده است. بر اساس داده های پیچ بوک، سرویس تیتان تا به امروز در مجموع ۱٫۱ میلیارد دلار سرمایه جمع آوری کرده که آخرین آن یک دور سری G، به میزان ۲۰۰ میلیون دلار بود که در ژوئن گذشته بسته شد. در آن زمان، این شرکت ارزش خود را ۹٫۵ میلیارد دلار تعیین کرد. سرمایه گذاران سرویس تیتان شامل شرکت های سرمایه گذاری خطرپذیر برجسته تایگر گلوبال و سکویا و همچنین شرکت های سهام خصوصی توما برلوو آرنا هلدینگز هستند.



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



ServiceTitan



چرامدیانا؟

تعامل با شرکت‌های کوچک و متوسط کاری دشوار است. این نکته‌ای است که می‌توان از میان صحبت‌های صادق محمدی، مدیرعامل مدیانا دریافت. اما سختی این مسیر سبب نشده تا مدیانا چشم خود را روی یک بازار بزرگ و دست‌نخورده ببندد.

مدیانا که روزگاری تنها پنل اس‌ام‌اس ارائه می‌داد، به مرور از طریق ارائه نمایندگی توانست با تعداد بسیار زیادی از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط رابطه با واسطه بگیرد. از همین طریق بود که متوجه شد این دسته از کسب‌وکارها مشکلات بسیاری در حوزه اس‌ام‌اس مارکتینگ دارند و به دلیل ساختار شرکتی‌شان، ناآشنا بودن با برخی قوانین که درصد بروز تخلف را بالا می‌برد و ارقام کوچک‌شان، جذابیتی برای سایر بازیگران ندارند تا با آنها وارد تعامل شوند. همین سبب شد تا مدیانا طی یک سال و نیم گذشته تمام تمرکز خود را روی ارائه راهکاری جامع برای این دسته از کسب‌وکارها بگذارد. ناگفته نماند که مدیانا تا امروز مسیرهای مختلف درآمدزایی را تجربه کرده و هرچا به در بسته خورده، بی‌ترس و واهمه تغییر مسیر داده است تا بتواند خود را سر پا نگه دارد. یک بار پلتفرم آگهی‌نامه «ایران خرید» را تعطیل می‌کند، زیرا نمی‌تواند با شیپور و تبلیغات گسترده‌اش رقابت کند و باری دیگر در یک تغییر بنیادی، مسیرش را از خدمات ارزش افزوده جدا می‌کند تا با تصمیمات رگولاتوری آسیب نبیند.

مدیانا هر چند یک بازار دست‌نخورده پیش روی خود دارد، اما برای ارائه راهکار جامعی که مدنظرش است، لازم بود تغییرات فنی بسیاری ایجاد کند و حتی ساختار منابع انسانی و سیستم پشتیبانی شرکت را تغییر دهد. مجموعه تغییراتی که یک سال و نیم است برای آنها زمان گذاشته و محمدی می‌گوید یک سال دیگر نیز کار می‌برد تا بتوانند به نقطه مطلوب برسند. اما زمانی که به آن نقطه برسند، بازار و رقبا چهره جدیدی از مدیانا خواهند دید که قدرتمند است، اهدافش را با دقت رصد کرده و مسیر پیش‌پایش را می‌شناسد. شاید هنوز برای قضاوت درباره آن زمان زود باشد، اما عزم جزم مدیانا و تمرکزی که بر یک بازار خاص کرده، احتمال موفقیت آن را بسیار افزایش داده است.



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

گفتگو
INTERVIEW



عکس: حامد کریم‌زاده

گفت و گو با صادق محمدی، مدیرعامل «مدیانا»؛ کسب‌وکاری که روزگاری پنل اس‌ام‌اس ارائه می‌داد، بعد پایش به تولید اپلیکیشن باز شد و حالا با تأکید بر اس‌ام‌اس مارکتینگ در حال ایجاد یک راهکار جامع برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط است

هیچ‌کس نیاز کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را نمی‌بیند

کسب‌وکارهای کوچک و متوسط قلب تپنده اقتصاد بسیاری از کشورها هستند. کسب‌وکارهایی که می‌توانند با هزینه راه‌اندازی اندک ایجاد شوند و مرحله به مرحله با سرمایه‌های کوچک، کارشان را گسترش دهند و در کنار سایر کسب‌وکارها، اثرگذاری محسوس روی اقتصاد یک کشور داشته باشند. اما برای اینکه به مرحله سوددهی و اثرگذاری برسند، نیازهای بسیاری دارند که باید به آنها پاسخ داده شود و گرنه شکست زود هنگام در انتظارشان خواهد بود. یکی از نیازهای این دسته از شرکت‌ها، اس‌ام‌اس مارکتینگ است. صادق محمدی، مدیرعامل مدیانا که کارش را در سال ۹۱ با راه‌اندازی پنل اس‌ام‌اس شروع کرد، می‌گوید به دلیل دردسرهای ارتباط با شرکت‌های کوچک و متوسط، این قسمت از بازار مغفول مانده است، در حالی که اس‌ام‌اس مارکتینگ مانند هاست، از نیازهای زیرساختی کسب‌وکارهاست. شرکت مدیانا پس از گذراندن فراز و نشیب‌های بسیار، حالا یک سال و نیم است که روی ارائه یک راهکار جامع برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط تمرکز دارد؛ راهکاری که تنها به اس‌ام‌اس مارکتینگ ختم نمی‌شود و خدماتی مانند CRM، پوش‌نوٹیفیکیشن، ایمیل مارکتینگ و... را نیز در بر می‌گیرد. اما عدم درک رگولاتور از نیازهای این بخش و همراهی نکردن با کسب‌وکارها، مشکلاتی را رقم زده است که محمدی در گفت‌وگوی پیش‌رو درباره آنها صحبت می‌کند.

مدیانا از چه زمانی کار خود را شروع کرد و چه فعالیتی انجام می‌دهد؟

ما از سال ۹۱ کارمان را شروع کردیم و در آغاز فعالیت اصلی‌مان پلتفرم ارسال پیامک بود. طی این سال‌ها کارهای دیگری نیز انجام دادیم. برای نمونه سال ۹۴ فروشگاه ایران خرید را راه‌اندازی کردیم.

کار ایران خرید چه بود؟

ایران خرید یک فروشگاه اینترنتی بود که کم‌کم به سوی پلتفرم آگهی‌نامه رفت. به این معنی که مشتریانی می‌توانستند محصولات خود را در آنجا آگهی کنند.

چیزی شبیه به دیوار؟

بله، ولی در فضای وب بود و با ستو آن را بالا آورده بودیم. دیوار در آن زمان تمرکز بیشتری روی نسخه اپلیکیشن خود داشت و در کافه‌بازار بود. سال ۹۵ شیپور با تبلیغات بسیار عظیمی کارش را آغاز کرد و تمرکزش روی نسخه وب بود (همان استراتژی که ما داشتیم) و همین باعث شد اواخر سال ۹۵ فعالیت ایران خرید را متوقف کنیم. زیرا عملاً نمی‌توانستیم رقابت کنیم.

ایران خرید یک ویژگی داشت؛ وقتی مشتری به دنبال محصولی می‌گشت و آن را پیدا نمی‌کرد، گزینه‌ای وجود داشت به نام «خریم کن» که در صورت پیدا شدن آن محصول، برای مشتری اس‌ام‌اس می‌زد. چون کار اصلی‌مان هم در همین حوزه بود، آن را به پنل اس‌ام‌اس وصل کرده بودیم. این ویژگی برای ما هزینه بالایی داشت، زیرا هزینه‌ای از کاربر دریافت نمی‌کردیم. دیدیم به مجموعه هزینه بالایی تحمیل می‌شود... بعد از راه‌اندازی تعدادی اپلیکیشن مناسبی و کمپین محور در نهایت به این نتیجه رسیدیم که روی حوزه اصلی خودمان که همان ارائه پنل‌های پیامک به کسب‌وکارهای مختلف بود تمرکز بیشتری کنیم. در بیزنس مدل خودمان هم همیشه و یا بهتر بگویم از روز اولی که مدیانا شروع به کار کرد (البته در ابتدا نامش پیامک‌گستر بود و بعداً به یک نام جامع‌تر تغییر کرد و حتی سیستم حقوقی شرکت عوض شد)، تمرکزمان روی جذب نماینده بود. این مدلی است که تا همین حالا هم آن را ادامه داده‌ایم ولی در حال ایجاد تغییراتی در کسب‌وکار مدیانا هستیم که فکر می‌کنیم شروع یک دوره تازه در آن خواهد بود.

جذب نماینده به چه معنا؟

ما پلتفرمی را توسعه داده بودیم که پیامک ارسال می‌کرد. در آن زمان فضایی ایجاد شده بود که به مرور کم‌رنگ شد و آن هم مدل افیلیت بود. سیستم‌های همکاری در فروش به این شکل بود که تأمین‌کننده‌ای سایتی را بالا می‌آورد و یکسری محصولات عرضه می‌کرد و به نمایندگان می‌گفت چنانچه محصول را تبلیغ کنید و آن را از سمت شما بخرند، درصدی پورسانت به شما تعلق می‌گیرد. فریلنسرها و جوانان بسیار از این مدل استقبال می‌کردند. ما هم از این فرصت استفاده کردیم و طوری پلتفرم را طراحی کردیم که افراد بتوانند به عنوان نماینده ثبت‌نام کنند و یک دامین به ما معرفی کنند و ما آن دامین را مثل پلتفرم خودمان بالا بیاوریم. در اصل پلتفرم برنرد ارائه می‌دادیم.

در حال حاضر چند نماینده دارید؟

۱۵ هزار و ۲۰۰ نماینده در کل کشور داریم و به جز هفت، هشت شرکتی که به شکل مستقل در زمینه پنل اس‌ام‌اس کار می‌کنند، بقیه شرکت‌هایی که می‌بینید، نمایندگان مدیانا هستند. در اصل ۲۱۲ هزار و ۵۰۰ مشتری داریم که از طریق نمایندگان مختلف از مدیانا سرویس می‌گیرند. این را هم بگویم که نمایندگان ما

به واسطه این پلتفرم، کسب‌وکار و درآمد دائمی دارند و بعضی‌هایشان تبدیل به مجموعه شده‌اند. ولی بسیاری از آنها کسب‌وکار دیگری دارند که سرویس ما را به عنوان یک ویژگی به قابلیت‌های کسب‌وکار خود افزوده‌اند. مثلاً برند سایت‌ساز دارد و پنل اس‌ام‌اس را هم به مشتریان خود ارائه می‌دهد یا اپلیکیشن تولید می‌کند و پنل اس‌ام‌اس را هم به سرویس‌هایش اضافه کرده و... چون اس‌ام‌اس یک سرویس زیرساختی است، برخی این‌گونه از پنل ما که نماینده‌اش هستند، استفاده می‌کنند.

از سال ۹۳ که این فضا رونق گرفت و باگ‌های مدل ری‌سلر را برطرف کردیم، دیگر نیازی به مارکتینگ نداشتیم و نباید هم این کار را می‌کردیم، زیرا مثل این بود که بخواهیم با نمایندگان مان که در شهرهای مختلف

هستند، رقابت کنیم. به همین خاطر کلاً روی برند مدیا کار نکردیم و بنابراین افراد بسیار کمی نام شرکت ما را شنیده‌اند. همین باعث شد تمرکز خود را روی توسعه فنی پلتفرم و پشتیبانی بگذاریم. به شکل ارگانیک رشد کرده‌ایم و تقریباً از سال ۹۳، هر سال رشد ۱۰۰ درصدی داشته‌ایم.

روند فعالیت‌تان از ماه‌های پایانی سال ۹۷

که خدمات ارزش افزوده را متوقف کردید، به چه سمت و سویی رفت؟

سال ۹۸ با توقف آن خدمات، بار دیگر به پلتفرمی که از گذشته داشتیم، تمرکز کردیم و متوجه شدیم این پلتفرم قابلیت اضافه‌شدن سرویس‌های دیگری را نیز دارد، زیرا هم به میزان کافی نماینده دارد که آن سرویس‌ها را بفروشد و هم به اندازه مورد نیاز کاربر دارد که از آن سرویس‌ها استفاده کند. فرصت بسیار بی‌ظنیری بود. این موضوع همزمان بود با دانش‌بنیان شدن پلتفرم‌مان.

چطور دانش بنیان شد؟

به خاطر زبان برنامه‌نویسی و معماری خاص پلتفرم. دانش بنیان شدن ما را وارد جامعه‌ای کرده بود که تازه متوجه قابلیت‌هایمان می‌شدیم. به علاوه در آن دوره ادبیات اس‌ام‌اس از تبلیغات به سمت سرویس رفت.

کمی بیشتر درباره این تغییر توضیح می‌دهید؟ منظور تان چه سرویس‌هایی است؟

سرویس مثل اینکه بسیاری از اپلیکیشن‌ها OTP ورود دارند (همان کد تأییدی که برای کاربر اس‌ام‌اس می‌شود) یا همه اینها به مناسبت‌های مختلف بتوانند اطلاع‌رسانی سریع انجام دهند. البته این را بگویم که برای حرکت به سمت سرویس، توسعه فنی سختی در پیش داشتیم و باید کل معماری را تغییر می‌دادیم. سرویس پیام صوتی، ایمیل، تلفن دفتر کار مجازی، پوش نوتیفیکیشن و... را نیز به سرویس اس‌ام‌اس افزودیم و پلتفرم‌مان از یک سرویس اس‌ام‌اس مارکتینگ به پلتفرم ارتباط با مشتری تغییر پیدا کرد.

در اصل با توجه به نیازی که در بازار وجود داشت و توانمندی‌ها و ظرفیت‌هایی که از گذشته داشتید، به سمت یک راهکار جامع حرکت کردید.

بله، دقیقاً همزمان کلاهبرداری‌های اس‌ام‌اسی و فیشینگ و امثالهم شروع شده بود و بازار به سمت ما آمد. زیرا شرکت‌های رقیب ما کم‌کم داشتند سرویس‌هایشان را پایین می‌آوردند و جمع می‌کردند.

چرا؟

چون فضای کسب‌وکار بسیار حساس شده بود. با پلیس فتا دائماً درگیر بودیم و یک رگولیشن عجیب‌وغریب اتفاق افتاده بود. شاهکار آمد و همه خط‌ها باید احراز می‌شد

و... به طور کلی اداره چنین شرکتی، کار عملیاتی سنگینی داشت و در نتیجه هزینه‌ها بالا رفته بود. برای آنکه متوجه هزینه‌ها شوید، باید بگویم در حال حاضر ۵۵ نفر در اینجا مشغول به فعالیت هستند که پرداخت کردن هزینه یک مجموعه با این تعداد، آن هم در یک مقیاس کوچک، واقعاً سخت است. به همین دلیل بعضی‌ها شکست خوردند و حذف شدند و برخی دیگر نیز کسب‌وکار خود را تغییر دادند. تقریباً هیچ کدام از برندهای معتبری که آن زمان فعالیت می‌کردند، الان وجود ندارند.

مجموعه این اتفاقات، در سال ۹۹ ما را با یک ظرفیت بازار عظیم و آزاد روبه‌رو کرد که نمایندگان توان به دست آوردن آن را نداشتند، چون فریلنسر بودند، ظرفیت خاصی داشتند، نمی‌توانستند فاکتور رسمی صادر کنند یا جلسه B2B برگزار کنند و... به همین دلیل تصمیم گرفتیم برند بیزینسی خودمان را توسعه دهیم و مدیا با رویکرد جدیدی در حوزه سرویس وارد بازار شود. با این رویکرد در سال ۹۹ شروع به انجام تغییراتی در UI و شکل پلتفرم و... کردیم تا آماده سرویس‌دهی شویم. ما یک سال و نیم روی زیرساخت فنی و پشتیبانی و منابع انسانی خود کار کردیم تا بتوانیم به شکل درستی وارد بازار شویم و برندی معتبر عرضه کنیم که برند کارفرمایی دارد و نیروهای مورد نیاز خود را جذب می‌کند. برنامه‌مان برای سال ۱۴۰۱ این است که مدیا را بعد از ۱۱ سال به بازار عرضه کنیم و بشناسانیم.

رقبای شما چه کسانی هستند؟

در حوزه اس‌ام‌اس رقیب داشتیم و همچنان داریم. ما دیرتر از خیلی‌ها وارد این حوزه شدیم، چون بیزینس اس‌ام‌اس از سال‌های ۸۷، ۸۸ شروع شد. از آن زمان برخی از رقبای ضعیف شدند یا کسب‌وکارشان را جمع کردند یا روی نیچ‌مارکت‌ها متمرکز شده‌اند، برخی از رقبای هم به تازگی وارد بازار شده‌اند که خوب هم کار می‌کنند. از جمله برندهایی که تمرکزشان را از روی اس‌ام‌اس برداشته‌اند می‌توانم به «اس‌ام‌اس دات آی‌آر» یا «فرایپامک» اشاره کنم. مجموعه «کاه‌نگار» جدیداً اضافه شده و شرکت «کندو» هم روی نیچ‌مارکت‌ها تمرکز کرده و با شرکت‌های بسیار بزرگ کار می‌کند. ولی برنامه و چشم‌انداز مدیا روی SMEهاست و هیچ برنامه‌ای برای همکاری با شرکت‌های بزرگ و هلدینگ‌ها نداریم.

با توجه به اینکه بازار کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را نشانه رفته‌اید، حتماً در مورد نیازهای این بازار نیز فکر کرده‌اید. نیازهای حوزه مارکتینگ آنها را چه می‌دانید و شما قرار است چه بخش‌هایی را پوشش دهید؟

مدیا همان طور که پیش‌تر نیز اشاره شد، به سمت ارائه راهکار جامع (Total Solution) در حال حرکت است. در دنیا نیز همین است و اگر سایت‌های بزرگ دنیا در حوزه اس‌ام‌اس مارکتینگ را رصد کنید، متوجه می‌شوید که ایمیل، پیام صوتی، CRM و... دارند و این چیزی نیست که ابداع ما باشد. در اصل وقتی از بازار اس‌ام‌اس تبلیغات انبوه را حذف کنید (که در بسیاری از نقاط دنیا ممنوع است)، سرویس و خدمات زیرساختی می‌ماند. سرویس اس‌ام‌اس یکی از آپشن‌هاست ولی وقتی در کنار باقی ویژگی‌ها قرار می‌گیرد و مجموعه‌ای از ابزارها را ایجاد می‌کند، می‌تواند مسئله‌ای را در حوزه مارکتینگ حل کند. در این بخش رقیب نداریم یعنی در ایران فعلاً هیچ مجموعه‌ای برای ارائه راهکار جامع ورود نکرده است و ما قرار است تا پایان ۱۴۰۱ به این راهکار جامع دست پیدا کنیم.

علت اینکه تا به حال کسی روی SMEها

تمرکز نکرده، چه بوده است؟

واقعیت این است که بازار سختی است. وقتی شما به سمت مجموعه‌های بزرگ می‌روید، قرارداد و ساختارهای حقوقی معلوم است و ارتباط راحت‌تر است و در نهایت هم درآمد خوبی حاصل می‌شود. ولی در مورد کسب‌وکارهای کوچک و متوسط معمولاً با افراد حقیقی سروکار دارید، اعداد و ارقام‌شان کوچک است و برای مجموعه‌ها صرفه اقتصادی ندارد که در دسر ارتباط با این دسته از کسب‌وکارها را به جان بخرند. مثلاً در حال حاضر اینجا ۱۱ نفر مانیتورینگ را انجام می‌دهند که به‌مرور هم بر تعدادشان افزوده می‌شود، در حالی که برای کار با سازمان‌ها و شرکت‌های بزرگ اصلاً نیازی به مانیتورینگ نیست و خود آن شرکت جوابگوست. ولی وقتی سراغ کسب‌وکارهای کوچک می‌روید، یکسری از خدمات را باید خودتان ارائه دهید و چک کنید که به خاطر آشنا نبودن با قوانین، تخلفی رخ ندهد.

اما از آنجا که سیستم‌نماینده‌ای داشتیم و نماینده‌هایمان می‌توانستند با کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در ارتباط باشند، در سال ۹۸ دیدیم که حدود ۱۴۰ هزار کاربر از این جنس داریم. آنجا بود که این فرصت را شناسایی کردیم و فهمیدیم چرا این تعداد کاربر به سمت ما می‌آید، زیرا به خاطر سختی کار با آنها، هیچ شرکتی خدمات مورد نیازشان را ارائه نمی‌کرد. در حال حاضر ماهی ۴۵۰۰ کاربر کسب‌وکاری هم به ما اضافه می‌شود و دائم نیازشان پررنگ‌تر می‌شود.

به دلیل

اتفاقاتی که خودتان هم به آن اشاره کردید، اس‌ام‌اس مارکتینگ بد برند شد. شما برنامه‌ای برای بهبود این تصویر دارید یا گمان می‌کنید به‌مرور این اتفاق می‌افتد و نیاز به اقدام خاصی نیست؟

چند سرفصل وجود دارد. یکی اینکه بخشی از بد برند شدن این حوزه به موضوع خدمات ارزش افزوده برمی‌گردد؛ همان تبلیغات انبوه اپراتورها که مخاطبان را بمباران می‌کردند. موضوع دوم این است که ارسال اس‌ام‌اس انبوه (Bulk) در بسیاری از نقاط دنیا ممنوع است، همان‌طور که اجازه ندارید ایمیل اسپم برای مردم ارسال کنید. این هم در بازار ما وجود داشت؛ اما چرا سروسامان نگرقت؟ به اعتقاد من بازار اس‌ام‌اس مارکتینگ بسیار بازی بود، زیرا هیچ‌کس به طور مستقیم روی آن نظارتی نداشت. هر کسی می‌توانست سرویسی از اپراتور بگیرد و با آن اس‌ام‌اس انبوه ارسال کند. این باعث شد که تخلف اتفاق بیفتد. در نهایت هم به نظرم نیاز را پاسخ ندادیم. وقتی نیازی را پاسخ ندهید، تخلف ایجاد می‌شود.

به طور کلی بخشی از اس‌ام‌اس مارکتینگ، سرویس دولویری است، یعنی مثلاً یک فروشگاه اینترنتی بتواند از مرحله خرید تا ارسال محصولاتش را به صورت اس‌ام‌اسی به کاربر اطلاع دهد یا از یک تاکسی اینترنتی سرویس بگیرید و برایتان پیغام بیاورد که راننده رسید. منظور پیغام‌هایی است که به نرم‌افزار وصل هستند.

بخشی دیگر سرویس‌هایی است که خود پنل می‌دهد. مثلاً کسب‌وکاری تاریخ تولد مشتری‌انش را وارد می‌کند و روز تولد شخص برایش اس‌ام‌اس ارسال می‌شود. بخش دیگر بازار، مارکتینگ است، به این معنی که کسب‌وکار بتواند به مشتری‌انی که دارد، تخفیف‌ها را اطلاع دهد. چون بالاترین ضریب نفوذ و جذابیت را اس‌ام‌اس دارد. به نظرم در حوزه آخر، یعنی مارکتینگ به‌خوبی عمل

نشده و تفکیک میان اس‌ام‌اس اسپم و ارسال درست اس‌ام‌اس، اتفاق نیفتاده است و این بخش به رسمیت شناخته نشده است، در حالی که نیازش وجود دارد. پاسخی که به این نیاز داده می‌شود، به این شکل است که یا شما با یک خط خدماتی که بلک‌لیست را رد می‌کند، اس‌ام‌اس ارسال می‌کنید اما قابل تفکیک نیست که آیا به مشتریان تان اس‌ام‌اس می‌زنید یا نه، در نتیجه تخلف در آن پیش می‌آید و کل سرویس را می‌بندند یا فرایندش را سخت‌تر می‌کنند.

پاسخ دیگر به این شکل است که از همان ابتدا نمی‌توانید به بلک‌لیست اس‌ام‌اس ارسال کنید، در حالی که ۷۰، ۸۰ درصد ساکنان تهران جزو بلک‌لیست هستند و در این شرایط اطلاع‌رسانی دیگر معنایی ندارد. ما می‌گوییم اگر بتوانیم از طریق بازیگران اصلی این حوزه به این بازار رسمیت ببخشیم، به این شکل که مثلاً مدیا تعهد بدهد که کسب‌وکارها به مشتریان خود اس‌ام‌اس می‌دهند و چنانچه تخلفی رخ داد، جریمه‌ها را متقبل می‌شود، می‌توان به راحتی ذهنیت را درست کرد، با توجه به اینکه ما سازوکار لغو ارسال پیامک داریم.

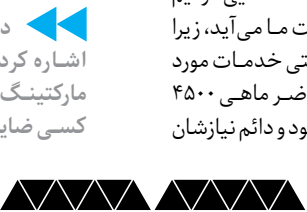
در صحبت‌هایتان به مسئله رگولاتوری

اشاره کردید. تنظیم‌گری در حوزه اس‌ام‌اس مارکتینگ چگونه باید اتفاق بیفتد که حقی از کسی ضایع نشود و کسب‌وکارها بتوانند از این سرویس بهره ببرند؟

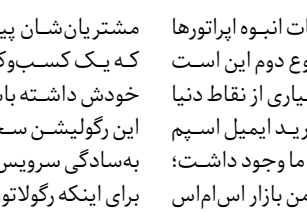
بزرگ‌ترین معضل ما خط خدماتی است. سازمان تنظیم مقررات، قانونی دارد مبنی بر اینکه مشتری که پیام می‌گیرد، باید خودش شماره موبایلش را داده باشد و این امکان را داشته باشد که هر زمان دوست داشت، آن را لغو کند. بسیار هم قانون درستی است اما این قانون وقتی به قسمت اجرا می‌رسد، می‌بینیم بسیاری از کسب‌وکارها عملاً نمی‌توانند خطی را بگیرند که هم این قانون را رعایت کنند، هم بتوانند به مشتریان‌شان پیام بفرستند. چه دلیلی وجود دارد که یک کسب‌وکار رسمی، نمی‌تواند یک خط به نام خودش داشته باشد تا بتواند سرویسی ارائه دهد؟ چرا این رگولیشن سخت وجود دارد تا کسب‌وکارها نتوانند به‌سادگی سرویس بگیرند؟

برای اینکه رگولاتوری، ما را که سرویس ارائه می‌دهیم، به رسمیت نمی‌شناسد. راهکار ما این است که مسئولیت این کار را به شرکت‌هایی مانند ما بسپارند. ما جواز کسب، مجوز تبلیغات از ارشاد، مجوز محتوا از همان وزارتخانه و مجوز شورای عالی انفورماتیک را داریم. نرم‌افزارمان و سیستم‌مان در سازمان تنظیم ثبت شده است و کسب‌وکار رسمی داریم. اگر اینها هم کافی نیست، ضمانت‌نامه دریافت کنید، مثل مجموعه‌هایی که اینترنت می‌دهند. ما به شکل نرم‌افزاری و با استفاده از هوش مصنوعی راهکارهایی داریم که اجازه نمی‌دهیم تخلف اتفاق بیفتد و نظارت می‌کنیم و در نهایت هم اگر اتفاقی افتاد، پاسخگو هستیم.

این نکته را تأکید می‌کنم که سرویس اس‌ام‌اس برای کسب‌وکار زیرساختی است، مثل هاست و یک سرویس فانتزی نیست. همه باید داشته باشند. برای یک خرید کوچک از سایت هم احراز هویت اس‌ام‌اسی اتفاق می‌افتد. بنابراین باید فکری برای این مشکل کرد. این نیاز تا امروز حس نشده، چون نیاز SMEها بوده است و کسب‌وکارهای بزرگ هیچ‌وقت این مشکل را ندارند.



۱۵ هزار و ۲۰۰ نماینده در کل کشور داریم و به جز هفت، هشت شرکتی که به شکل مستقل در زمینه پنل اس‌ام‌اس کار می‌کنند، بقیه شرکت‌هایی که می‌بینید، نمایندگان مدیا نا هستند





مهم ترین مخاطرات
فناوری سلامت در ۲۰۲۲
چه هستند؟

تهدیدهای جدید جهان سلامت

مؤسسه ECRI در گزارش سالانه خود درباره سه تهدید اساسی سلامت در ۲۰۲۲ هشدار داد. بر اساس این گزارش، حملات سایبری، کمبودهای زنجیره تأمین و آسیب در پمپ‌های تزریق ویژه بیماران کووید، تهدیدهای جدید جهان سلامت هستند. بر اساس فراوانی این چالش‌ها، امنیت سایبری در صدر این فهرست قرار دارد. بر اساس گزارش مذکور، مهم‌ترین چالش‌های پیش رو یا قابل اجتناب هستند یا با مدیریت دقیق فناوری سلامت می‌توان آنها را به حداقل رساند، ولی نیازمند فوریت در ارائه راه‌حل هستند. در گزارش ECRI که گروهی از محققان آن را گردآورده‌اند، آمده که حوادث سایبری صنعت مراقبت‌های بهداشتی باعث اختلال در عملیات تجاری و مراقبت از بیمار می‌شود. بر اساس این گزارش پیامدهای ناشی از کووید ۱۹ همچنان در فهرست مهم‌ترین چالش‌های سلامت قرار دارد و کمبودهای زنجیره تأمین و کمبودهای اقلام اضطراری و نتایج ضعیف پزشکی در مراقبت از راه دور مهم‌ترین مسائل پیوسته با کووید هستند که جهان در ۲۰۲۲ با آن درگیر است.

محققان در این هشدار درباره جهش ناگهانی مراقبت‌های از راه دور در عصر کووید نوشته‌اند: در طول این بحران برنامه‌های مراقبت از راه دور به سرعت اجرا می‌شدند، بدون اینکه پیش‌بینی و زمان کافی برای گردش کار میان نیروهای بهداشت و سلامت را داشته باشند. گزارش ECRI همچنین زنگ خطر را درباره ارتباطات بی‌سیم در مناطق فاقد وای‌فای به صدا درآورده و نوشته که خدمات از راه دور برای مناطقی با اتصالات ضعیف باید با راه‌حل‌های جدیدی ارائه شود؛ زیرا این نقص می‌تواند مراقبت اورژانسی از بیمار را به تأخیر بیندازد و فاجعه بیافریند.



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



عکس: پریا امیرحاجلو

نوآوری باید نتیجه ملموس داشته باشد!

دکتر حمید چوبینه از چشم‌انداز مطالعات سلولی در ساخت سلول‌های جنسی در درمان ناباروری می‌گوید که جای روش‌های اهدار را خواهند گرفت

مدت‌هاست که کمپانی‌ها و مراکز مطالعاتی سلامت به کمک زیست‌فناوری به دنبال جایگزین کردن روش‌های طبیعی و بر پایه بدن هر فرد برای درمان بیماری‌ها یا برآوردن نیازهایش و حتی هوشمند کردن سلول‌های بدن هستند. ولی چه اندازه این مطالعات به زندگی روزمره بشر وارد خواهند شد؟ دکتر حمید چوبینه، متخصص بیولوژی تولید مثل و رئیس مرکز درمان ناباروری رویش هلال و عضو هیئت علمی دانشگاه علوم پزشکی تهران که سابقه مدیریت شهر سالم شهرداری تهران و مجتمع دارویی و درمانی هلال ایران را در کارنامه دارد،

معتقد است که نوآوری نباید در مسیری باشد که عموم مردم از دستاوردهای آن محروم باشند.

◀◀ ایران یکی از کشورهای پیشرو در حوزه پزشکی و درمان ناباروری است و غالباً روش‌های نوین خیلی زود در ایران به کار گرفته می‌شوند. بگویید که امروز ابداعات دانش سلول‌شناسی و درمان ناباروری چه سمت و سویی دارد و در آینده دور یا نزدیک باید منتظر چه دستاوردهایی باشیم؟

نوآوری در حوزه پزشکی بر پایه نگاه‌ها، فرایندها و نیازهای جدید رخ می‌دهد. در طول هزاران سال و از زمانی که انسان زندگی خود را آغاز کرده، برای بیماری‌هایش دست به درمان زده و با نوآوری در درمان و استفاده از ابزارهای جدید خود را از مرگ نجات داده است. برای مثال امروز امکان فریز کردن جنین، تخمک، اسپرم و سلول فراهم شده و تلاش می‌شود که با ترمیم بافت‌های آسیب‌دیده به کمک مهندسی بافت، تزریق سلول طبیعی از بافت بدن جای پروتئین‌های لگن، زانو، کاشت دندان و سایر روش‌های تهاجمی و ابزار مصنوعی

کتاب‌هایی درباره بلاکچین

خرید از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه‌پدخت
و فروشگاه‌های معتبر آنلاین ایران

انتشارات راه‌پدخت

دیجی‌کالا digikala تیمچه
فایلیو فایلیو
باسلام باسلام طاقچه



آخرین یافته‌های ایران
در حوزه آینده‌گسترها

Insights You Need from
Harvard
Business
Review

بلاکچین

انتشارات راه‌پدخت



پای ارتباطات داخلی و خارجی پزشکی و درمان می‌لنگد چالش‌های تله‌مدیسین در ایران

قادر به ارتباط مقتضی با آنان نیست. «بازاری افزود: «یکی دیگر از چالش‌ها ارتباط پزشکان ما با پزشکان کشورهای دیگر است. برای مثال ظرفیت مراکز رادیولوژی کشور آمریکا به دلیل هزینه‌های بالا خالی مانده است. گزارش یک رادیولوژی در این کشور به طور متوسط ۱۵۰ دلار است و اغلب مردم آمریکا از کشور استرالیا مشاوره آنلاین می‌گیرند. در صورتی که کشور ما در رادیولوژی متخصصان حاذقی دارد و گزارش رادیولوژی در ایران بسیار کمتر از ۱۵ دلار است. اگر پزشکان ما آشنایی و ارتباطات خوبی با جامعه پزشکی کشورها داشتند، این خدمات سود بالایی برای ما و هزینه پایی برای مشتری داشت.»



لورتا نوروفیدیک روشی درمانی برای بیماری‌هایی است که درمان قطعی ندارند

ایران کشوری پیشرو در نوروساینس کاربردی است

تمرکز، بیش فعالی، اوتیسم، تشنج‌های مقاوم به دارو، سکنه‌های مغزی، اختلالات زبان و گفتار، پارکینسون و مانند آنها حوزه‌هایی هستند که با این روش درمان یا کنترل می‌شوند. «اسدالله‌پور می‌گوید: «ما در نوروساینس کاربردی در دنیا جایگاه خوبی داریم و شاید یکی از ۱۰ کشور نخست باشیم. کشورهای اطراف ما حتی ترکیه و امارات در این زمینه بسیار عقب‌تر هستند و دانش کافی در این زمینه ندارند. لورتا نوروفیدیک درمانی است که در سال ۲۰۱۰ در آمریکا معرفی شد و ما حدود پنج سال بعد آن را به ایران آوردیم. با این روش به نیازهایی پاسخ داده می‌شود که تاکنون پاسخی برای آنها وجود نداشته است. ما برای این دست بیماری‌ها بهبودی ایجاد می‌کنیم و این یک ظرفیت برای کشور ما در منطقه است.»



دکتر علی بزاز، پزشک و مدیرعامل شرکت طب‌مدتور بسم با اشاره به چالش‌های تله‌مدیسین در ایران، گفت: «امروز تله‌مدیسین یکی از ابزارهای نو و کارآمد برای از میان برداشتن مسافت‌ها و مرزهاست. ایران نیز دارای ظرفیت‌های مطلوب، به‌ویژه برای درمان بیماران خارجی بر بستر تله‌مدیسین است. ولی کاربرد آن در کشورمان چالش‌آفرین است؛ زیرا در دهه‌های اخیر اغلب پزشکان کشور چنان‌که باید به زبان انگلیسی مسلط نیستند. درآمدزایی ارزی بر بستر تله‌مدیسین به دلیل اختلاف قیمت درمان، فرصتی است که می‌سوزد؛ زیرا بیماران خارجی غالباً می‌خواهند تماس ویدیویی زنده با پزشک یا جراح خود داشته باشند، ولی پزشک

و آینده اخلاق و قوانین پزشکی، چارچوب‌های آن را تعیین می‌کنند تا مسائل ناگواری رخ ندهد.

می‌توان برای روش‌هایی که هر روز نو می‌شوند و دستاوردهایی که هر روز بیشتر شگفتی می‌آفرینند، سقف گذاشت؟ نوآوری در سلامت، تا کجا به انسان آسیب نمی‌زند؟

ما باید بر مبنای اصول و چارچوب‌های اخلاقی که پایه اصلی نهاد بشری هستند، در پیچه‌های جدیدی برای نوآوری باز کنیم. نوآوری همیشه همراه بشر است، ولی آیا دستاوردهای نوین در دسترس همه بوده و همه توانسته‌اند از آن استفاده کنند؟ روشن است که نه. ضمن اینکه دستاوردهای نو باید بتوانند به استفاده برسند، نه اینکه به دلیل سرعت بالا در ابداعات جدید، این یافته‌ها هنوز به کارنیامده کنار گذاشته شوند. نوآوری باید در مسیری باشد که بیشترین تعداد مردم با هزینه کمتر از آن بهره‌مند شوند. زیست‌فناوری از علوم پیشرو است و دور نیست که در آینده قطعات بدن یا در محیط بدن حیوانات یا در محیط آزمایشگاه و از جنس سلول‌ها و بافت‌های طبیعی ساخته شود. چند هفته قبل قلب یک انسان را در بدن میمون تولید کردند و به انسان پیوند زدند و آن فرد هنوز زنده است. الان بخش‌هایی از بافت‌ها در آزمایشگاه تولید می‌شود. پس قطعاً بشر در آینده عمر طولانی‌تری خواهد داشت؛ زیرا در صورت بیماری و آسیب می‌تواند اندام‌های خود را سفارش دهد تا تولید کنند و این اندام‌ها کیفیت زندگی و سلامت او را بهتر می‌کنند. حتی شاید بیمار نیاز به دارو هم نداشته باشد و به جای تحمل شیمی‌درمانی‌ها یا دیالیزهای سنگین، بخش بیمار بدن خود را تعویض کند.



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

با این توصیف دستاوردهای جدید تا جایی می‌تواند معادلات اقتصاد سلامت را تغییر دهد که شاهد تحولاتی در صنعت دارو و حتی صنعت تجهیزات پزشکی یا حتی سقوط شکل فعلی این صنعت باشیم.

بله، این معادلات تغییر خواهند کرد؛ زیرا در بسیاری از درمان‌ها استفاده از دارو کم یا حذف می‌شود و شاید به اشکال جدیدی از آن نیاز باشد. اکنون مثلاً بافت‌های مفصلی آسیب‌دیده با مفصل مصنوعی عوض می‌شوند. ولی در گام بعدی سلول‌های مفصلی با کمک بافت طبیعی بدن فرد ترمیم می‌شود. این موضوع در دندان‌پزشکی نیز رخ می‌دهد و ایمپلنت‌ها جای خود را به سلول‌های قابل رشد دندان‌ها خواهند داد. چنان‌که در بسیاری از درمان‌های ترمیمی مانند پوست همین امروز هم از روش‌های اینچینی استفاده می‌شود.

را بگیرد. در درمان ناباروری محققان در تلاش هستند که در لقاح مصنوعی و IVF روش‌هایی ابداع کنند که اسپرم در مجاورت تخمک قرار گیرد و با کمک فعل و انفعالات الکتریکی و میکرومولکولی دیگر نیازی به سوزن‌های ریز میکروسکوپی برای عمل لقاح نباشد؛ زیرا استفاده از سوزن یک روش تهاجمی است و روش‌های جدید به سوی غیرتهاجمی شدن می‌روند.

علاوه بر اینها تلاش می‌شود لقاح به جای محیط آزمایشگاه در محیط طبیعی بدن مادر انجام شود تا با این کار سرعت و کیفیت لقاح بالاتر برود، ضریب موفقیت باروری بیشتر شود و امکان اصلاح معایب کروموزومی و بهبود ژن‌ها فراهم آید. یک دسته دیگر از مطالعات آزمایشگاهی به دنبال این هستند که با روش‌هایی سلول‌های دیواره رحم را هوشیارتر کنند تا اختلالات کروموزومی جنین را با دقت بالاتری شناسایی و آن را دفع کنند. بدن مادر غالباً جنین‌های دارای اختلال کروموزومی را پس می‌زند، ولی گاهی بدن به اشتباه آن را می‌پذیرد. اکنون درمان زوج‌های ناباروری که سلول‌های جنسی آنها مشکل دارد، فقط با اهدا مقدور است. یکی از مطالعات در حال انجام این است که از سلول‌های غیرجنسی خود فرد، سلول جنسی او را تولید کنند و فرزند زوجین از ذخیره ژنتیکی خودشان تولد یابد. البته این تنها چند مورد از مطالعات جدید است که به‌زودی به سرانجام می‌رسند.

روش‌های نوین درمان بیماری و همچنین ناباروری در ایران و البته جهان همیشه در آغاز حاشیه‌های فراوانی دارند و درباره آن پرسش‌های اخلاقی، قانونی و اعتقادی بسیاری مطرح می‌شود. آیا این موضوع بندی بر پای نوآوری است یا مسیر آن را روشن می‌کند؟

در ایران متخصصان بسیار زبده‌ای داریم و یکی از دلایل آن این است که آزادی عمل متخصصان بیشتر و محدودیت‌های قانونی آنها کمتر است. در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته دست‌زدن به بیمار بسیار پرهزینه است، ولی در ایران پزشکان توانسته‌اند برای درمان بیمار خود جسورانه رفتار کنند. در حوزه اخلاق در پژوهش هم ما آزادی عمل نسبتاً خوبی داریم و این باعث رشد ایده‌ها و افکار می‌شود، ولی رعایت قانون پایداری در اقتصاد را بیشتر و عوارض را کمتر می‌کند. در حوزه درمان ناباروری و اهدا هم نباید قانون به اندازه‌ای باز باشد که در آینده پیامدهای ژنتیکی آن را نتوان کنترل کرد. مثلاً به دلیل اهدای مکرر تخمک از یک زن ممکن است در آینده ازدواج خواهر و برادر ژنتیکی صورت گیرد. از طرفی قوانین به اندازه‌ای محدود نباشند که یک زوج خواهان فرزند از آن محروم شود. در اینجا کمیته‌های اخلاق پزشکی با کمک قانون‌گذاران با پیش‌بینی‌های لازم برای امروز





تحلیلی از پشتون پورپزشک، مدیرعامل پادرو آینده لجستیک در ایران چگونه خواهد بود؟

است که باعث توسعه مطابق با نیاز هر دو سمت بازار می‌شود. این شاید نکته مهمی است که ما نیز در کشور باید خیلی به آن توجه کنیم. اگرچه در برخی موارد اجرایی و عملیاتی از تجارت کشورهای مشابه مانند کشورهای آسیای جنوب شرقی می‌توانیم تجارب خوبی کسب کنیم.

برندگان آینده

آنچه خیلی پررنگ در حال رشد است، اهمیت ویژه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMEها) است و این بخش از بازار جایگاه بسیار مهمی در همه بخش‌های کسب‌وکاری پیدا کرده است و روزبه‌روز سهم آن بیشتر نیز می‌شود. واقعیت این است که کل سازوکار لجستیک ما برای ارائه خدمات به کسب‌وکارهای بزرگ بنا شده و سرویس‌های متناسب برای این بخش مهم از اقتصاد ما هنوز وجود ندارد. در نتیجه هر آنچه (چه سرویس، چه کسب‌وکار) بتواند نیازهای این بخش را پوشش دهد و کسب‌وکار آنها را تسهیل کند، قطعاً با استقبال روبه‌رو خواهد شد. برای مثال، یکی از بخش‌های اثرگذار آینده‌دار که تا الان نه شرکت‌های خصوصی به آن توجه کرده‌اند، نه حتی مجموعه‌های مثل پست جمهوری اسلامی، بخش پیکاپ (یا اصطلاحاً First Mile) است که در صورت توجه به آن، قطعاً موجب تغییرات مثبت و رشد چشمگیر حوزه حمل‌ونقل خرده‌بار خواهد شد.

توسعه و پیشرفت در حوزه لجستیک مستلزم داشتن زیرساختی مناسب و توسعه‌پذیر در کنار استفاده مطلوب از تکنولوژی است. تا زمانی که توجه لازم به زیرساخت‌های مورد نیاز نشود، توسعه حداقلی، برحسب ضرورت و با بازدهی پایین خواهد بود. با توجه به این توضیح، آینده لجستیک در ایران نیز وابسته به اقدامات زیرساختی است که هم دولت در آن نقش دارد، هم شرکت و خدمت‌دهندگان پستی.

سهم دولت از منظر قانون‌گذاری بالادستی و تدوین قوانین تشویقی برای فعالان بخش خصوصی در این بخش است و سهم بخش خصوصی، سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری به‌ویژه در حوزه تکنولوژی است. در حال حاضر مهم‌ترین خلئی که در حوزه لجستیک مشهود است، نفوذ مؤثر تکنولوژی است و اگر به این کمبود مشهود توجه لازم نشود، بازار لجستیک بازاری با کارآمدی حداقلی باقی خواهد ماند، مانند آن چیزی که در حال حاضر تجربه می‌کنیم. اما در صورت حل این موارد، می‌توان به رشد قابل توجهی در این صنعت امیدوار بود و به تبع آن، اقبال سرمایه‌گذاران بخش خصوصی به این حوزه بیشتر و بیشتر خواهد شد.

تجارت دیگر کشورها و مسیر ما

نیازمندی‌های لجستیک مخصوصاً در حوزه سفارش‌های خرد الزاماً در همه کشورها یکسان نیست. مثلاً در حوزه فروش آنلاین و ارسال سفارش برای مشتریان، آنچه شما در کشورهای منطقه یا در اروپا مشاهده می‌کنید، متفاوت از ایران است. برای مثال، ارسال همان روز یا فوری، به‌ندرت و با هزینه بسیار بالا به مشتریان ارائه می‌شود و به همین دلیل، سهم اندکی از سفارش‌ها را به خود تخصیص می‌دهد.

در صورتی که تا همین چند مدت پیش، توقع مشتریان فروشگاه‌های آنلاین در ایران و به‌تبع آن مدل ارائه خدمت فروشندگان آنلاین به مشتریان خود به ارسال سفارش با بالاترین سرعت (حتی تحویل همان روز در شهر تهران) معطوف بود. یا مدل و حوزه‌های استفاده از پیک‌های آنلاین در کشورهای دیگر که بیشتر متمرکز به دلیوری غذا است، در حالی که در ایران به عنوان یک روش پرکاربرد برای انواع سفارش‌های داخل شهری استفاده می‌شود. نکته حائز اهمیت، تعامل و تطبیق متقاضی و عرضه‌کننده خدمت در مناطق مختلف



فناوری لجستیک کی بازمی‌شود؟

کسب‌وکارها و چهره‌های نوآور زیادی برای آینده حمل‌ونقل در حال برنامه‌ریزی هستند؛ صنعتی که احتمالاً تغییرات زیادی را شاهد خواهد بود

لجستیک در اقتصاد آنلاین هم گفت: «فقط کافی است اطلاعات کالا را در سایت ببینید و سفارش را ثبت کنید و پول را از طریق درگاه‌های اینترنتی پرداخت کنید، اما باید حداقل چند ساعت، یک روز یا حتی چند روز صبر کنید تا کالا به دست‌تان برسد. بنابراین کسی که در حوزه لجستیک فعالیت می‌کند، وظیفه سخت‌تری نسبت به بخش‌های دیگر بر عهده دارد و باید به‌موقع محصول را به مشتری برساند.»

وی با توضیح اینکه موضوع لجستیک حتی در بخش‌های داخلی یک سازمان و یک شرکت نیز برقرار است، توضیح داد: «لجستیک شامل زنجیره تأمین، فرایند جمع‌آوری، ذخیره و انتقال منابع از مبدأ به مقصد می‌شود اما آنچه الان به آن می‌پردازیم، شامل Consumer goods and retail است، یعنی خرده‌فروشی و بازار کالاهای مصرفی.»

احسانی افزود: «برای افرادی که در حوزه لجستیک فعالیت می‌کنند، چالش‌ها در این حوزه بسیار مشهود است؛ چراکه در ایران زیرساخت‌های لجستیکی بسیار ضعیف است و بهره‌برداری از انبارهای لجستیکی، مستلزم صرف میلیاردها تومان هزینه و بلوکه کردن سرمایه. در حالی که به عنوان مثال، در اروپای غربی با صرف ماهانه تنها دو یورو در ازای هر متر مربع، (به‌طور موقت یا غیرموقت) می‌توان به انبار جهت نگهداری از کالا دست یافت.»

وی با اشاره به موانع زیادی که جلوی رشد این صنعت را گرفته و در دسرهای زیادی ایجاد کرده است، گفت: «علاوه بر زیرساخت نامناسب لجستیکی و مشکلات انبار و هزینه‌های مربوط به آن، هزینه استهلاک ماشین‌آلات،

لجستیک در ایران مانند فتر جمع‌شده است، زمان آزاد شدنش هم مشخص نیست. اما چیزی که مشخص است، این است که باید به تدریج برای شکوفایی کامل این صنعت در کشور آماده شد. این شاید مهم‌ترین و مختصرترین و کلیدی‌ترین گزاره‌ای باشد که از رویداد برای آینده که با تمرکز بر صنعت لجستیک و حمل‌ونقل نوآور برگزار شد استخراج کرد.

زیرساخت لجستیکی کشور ضعیف است

کاوه احسانی، معاون عملیات گروه دیجی کالا، در سومین رویداد «برای آینده» با محوریت لجستیک و آینده آن، که دوازدهم بهمن ماه برگزار شد، با بیان مطلب فوق گفت: «صنعت لجستیک ابعادی گسترده دارد و شامل بخش‌های مختلف زنجیره تأمین؛ از تأمین کالا گرفته تا تولید و فروش می‌شود و تنها به حمل‌ونقل و ارسال کالا ختم نمی‌شود، بلکه شامل راه‌حل‌یابی، بسته‌بندی، جابه‌جایی‌های درون انبار، انبارداری و فرایند توزیع می‌شود و این مراحل هر کدام ابعاد و گستردگی خاص دارد.»

وی افزود: «یکی از دلایلی که حوزه لجستیک را با مشکل مواجه کرده، این است که موقع خرید کالا (حتی در سطح جهانی)، امکان انتقال اطلاعات و جابه‌جایی پول با سرعت بسیار بالا وجود دارد؛ اما در مورد انتقال کالا، چنین کاری امکان‌پذیر نیست.»

معاون عملیات دیجی کالا درباره سختی‌ها و چالش‌های



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول





حامد تاج‌الدین
مدیرعامل اوبار

هزینه لجستیک ناکارآمد را شهروندان می‌دهند

در ایران بار اصلی لجستیک بر دوش حمل‌ونقل زمینی است. در کشور ما ۸۰ درصد حجم در بخش فرست‌مایل لجستیک یا همان بار بین‌شهری از طریق حمل‌ونقل جاده‌ای صورت می‌گیرد. این در حالی است که در دیگر کشورها بخش اصلی جابه‌جایی‌های زمینی به صورت ریلی صورت می‌گیرد. در کشور ما چون زیرساخت ریلی توسعه پیدا نکرده، حمل‌ونقل بین‌شهری را به ناوگان زمینی می‌سپارند و از همین جاست که ناکارآمدی‌ها شروع می‌شود. برآوردی که از ناوگان حمل‌ونقل زمینی کشور می‌شود، چیزی حدود ۴۰۰ هزار دستگاه کامیون است. به‌عزم اکثر کارشناسان حدود ۲۵ درصد ناوگان حمل‌ونقل جاده‌ای ایران به دلایل مختلفی از جمله فرسودگی یا کمبود قطعات غیرفعال هستند. نکته اما این است که همین تعداد ناوگان هم با وجود هزینه‌های بالای آلاینده‌گی و استهلاک و تصادف‌ها و... در ۵۰ درصد اوقات به صورت خالی در رفت‌وآمد هستند. این در حالی است که این عدد در کشورهای دیگر حدود ۲۰ درصد است و به همین دلیل استراتژی‌های حوزه حمل‌ونقل می‌توانند این شکاف را نشان بدهند و بخشی از مسائل را به فرایندی کارآمد تبدیل کنند. تمام این‌ها در حالی است که اکثر کشورهای منطقه از ایران در زمینه لجستیک جلوترند.

تعداد ناوگان حمل‌ونقل ما از سال ۸۵ تا ۹۲ سه برابر شده و از ۱۳۷ هزار به ۳۹۵ هزار رسیده، اما بهره‌وری پایین آمده است. به عبارتی دیگر میزان مسافتی که ناوگان ماطی می‌کنند از ۷۴ هزار کیلومتر به ۲۵ هزار کیلومتر رسیده است. سالانه ۱/۷ میلیارد دلار هزینه فرصت ناکارآمدی در بخش حمل‌ونقل کشور است که به شکل قیمت تمام‌شده کالا به شهروندان ایرانی تحمیل می‌شود. دلیل این موضوع نیز فهم نادرست رگولاتوری حوزه لجستیک است. آنچه ما امروز در ایران شاهد آن هستیم حمل‌ونقل بدوی و گاراژداری است. نه لجستیک. با اینکه حوزه لجستیک بی‌زیستی جذاب است، اما سوداگری و بارنامه‌فروشی در آن بیداد می‌کند.

وی خاطرنشان کرد: «عمده‌ترین چالش شرکت‌ها برای ارسال مرسوله این است که ممکن است لوکیشنی که مشتری برای راننده ارسال می‌کند به دلایل مختلفی دقیق نباشد. استفاده از سیستم AI base این کار را هم راحت کرده است. در واقع ما سیستم را توسعه دادیم و آدرس (تکست) لوکیشن را تبدیل به لوکیشن می‌کنیم و بعد با لوکیشن ارسالی از طرف مشتری تطابق می‌دهیم و در صورت تطابق داشتن، آن را وارد پتل می‌کنیم.»

اتابکی درباره دیگر خدمات این کسب‌وکار تازه‌وارد صنعت حمل‌ونقل ایران گفت: «اگر مدیران لجستیک بخواهند ناوگان لجستیک خود را از لحاظ سلامت ارزیابی کنند، پتل آنالیزتکس می‌تواند شاخص‌ها را برایشان محاسبه کند و علاوه بر اینکه از نحوه عمل ناوگان مطلع می‌شوند، می‌توانند پرداخت به راننده‌ها را با شفافیت بیشتری انجام دهند. زیرا سیستم می‌تواند هم مقدار کیلومتر طی شده و هم زمان مأموریت انجام‌شده را نشان دهد. در واقع بر اساس نوع نیاز آن شرکت، برنامه‌ریزی روی سیستم انجام می‌گیرد.»

۱۱۴ گنجه در تهران

احمد نبی‌پور، مدیرعامل کسب‌وکار «گنجه» به عنوان آخرین سخنران در سومین رویداد «برای آینده» با محوریت لجستیک و آینده آن، ذهن همه حاضران در جلسه را به نوستالوژی کارتون پت پستی و سریال سلطان و شعبان، هدایت کرد و گفت: «دهه شصت که هنوز تکنولوژی وارد زندگی مردم نشده بود، انیمیشن‌های محبوب کودکی مان پت پستی بود و نامه‌ها نیز توسط کیبوترها جابه‌جا می‌شد.»



او این نکته را یادآوری کرد که از همان آغاز که نامه‌ها توسط کیبوترها جابه‌جا می‌شد تا الان که به تکنولوژی و پیشرفت رسیده‌ایم، ویژگی ثابتی وجود دارد و آن هم انتظار کشیدن است.

نبی‌پور افزود: «معمولاً هنوز هم در رساندن بسته به دست مشتری، به‌خصوص توسط شرکت پست، ساعت و زمان دقیقی اعلام نمی‌شود و هم فروشنده، هم خریدار مشکلات زیادی با این مسئله دارند.»

وی در خصوص حل مشکل زمان رسیدن بسته‌ها دست مشتری، مدل‌های مختلفی را پیشنهاد کرد و افزود: «برای نمونه در کسب‌وکار گنجه مشکل لس‌ت‌مایل تا حدودی رفع خواهد شد. زیرا مشتری ظرف ۲۴ ساعت مهلت دارد بسته‌اش را خودش از داخل گنجه‌هایی که در سطح شهر و در نزدیکی محل اقامتش تعبیه شده، بردارد. تا کنون ده گنجه از این مدل در سطح شهر نصب شده و ۱۳ هزار بسته از طریق آن به دست مشتریان رسیده است.»

نبی‌پور از تولید ۱۰۴ گنجه دیگر خبر داد و گفت: «تا آخر امسال این گنجه‌ها در سطح شهر تهران در نقاط مختلف شهری تعبیه می‌شود و امیدواریم با این تعداد گنجه اضافه‌شده، شاهد تغییراتی مشهود باشیم و مشتری‌ها بتوانند سفارش‌های خود را از داخل گنجه‌ها بردارند.»

مدیرعامل گنجه، با ارائه توضیحاتی درباره زیرساخت موردنیاز شرکت‌های لجستیکی، گفت: «برای حل مشکلاتی که شرکت‌های لجستیکی برای رساندن کالاها به دست مشتری دارند، چند مدل باید تدارک دید که ما در کسب‌وکار گنجه تلاش کرده‌ایم برخی از آنها را طراحی کنیم. برای نمونه یک مدل گنجه، گنجه مید مایل است. در این مدل، گنجه‌هایی در سطح شهر تعبیه می‌شود و بسته‌ها به وسیله یک ماشین بزرگ (به صورت یکجا برای هر منطقه) ارسال می‌شود. سپس پیک در اسرع وقت و در کوتاه‌ترین زمان ممکن، بسته‌ها را به آدرس‌هایی نزدیک به هم به دست مشتری می‌رساند. در این صورت حدود ۴۰ درصد از هزینه‌های لجستیکی آن شرکت کم می‌شود.»

کنند.»

وی در ادامه گفت: «لجستیک برای صنایع مختلفی کار می‌کند. وقتی مدنظر است کالایی حساس با سرعت عمل بالا حمل‌ونقل شود، مدیریت دشوارتری در رصد کردن کالا وجود دارد.»

به گفته مدیر ارشد دیجی اکسپرس، یکی دیگر از موضوعاتی که اینترنت اشیا می‌تواند در آن تأثیرگذار باشد، بحث منتورینگ منیجمنت یا همان رصد مدیریتی است. در این بخش باید حواس مان باشد کالا را چگونه کنترل و انبار می‌کنیم و اینترنت اشیا می‌تواند به ما در این باره کمک کند.

او افزود: «تعمیر و نگهداری پیشگیرانه از خودروها در صنعت لجستیک بسیار مهم است. برای مثال، مهم است بدانید خودرویی که در حال استفاده از آن هستید، چه هنگام نیاز به تعمیر دارد و وقتی مصرف سوختش از حدی بالاتر می‌رود، دلیلش را بدانید و سریع‌تر نسبت به تعمیر آن اقدام کنید. در این راستا، استارت‌اپ کارپو که در کمپ اخیر دیجی‌نکست در این حوزه شروع به کار کرده، نمونه خوبی از شکل‌گیری و رفع این نیاز است.»

مسئله سوخت و نقش الگوریتم در لجستیک

از مزایای استفاده از الگوریتم این است که کیلومتر طی‌شده غیربهبه‌ینه ناوگان، به حداقل یا حتی به صفر می‌رسد و این برای موقعی که قیمت سوخت افزایش چشمگیری پیدا



می‌کند، بسیار مهم و ضروری است. محمد جواد اتابکی، مدیرعامل و هم‌بنیان‌گذار استارت‌اپ آپتایم به عنوان سومین سخنران در این رویداد، ضمن بیان مطلب فوق، در مورد موضوع بهینه‌سازی مسیر در ناوگان حمل‌ونقل در کسب‌وکار آپتایم با رویکرد هوش مصنوعی، توضیح داد و گفت: «ایده اصلی استارت‌اپ آپتایم، رفع چالش برنامه‌ریزی برای استفاده حداکثری و کمینه از ناوگان حمل‌ونقل و ارسال به‌موقع کالاست.»

وی افزود: «چالشی که ما در آپتایم در مورد لجستیک با آن برخورد داشتیم و هم‌زمان درصدد توسعه و رفع آن مشکل برآمدیم، این بود که چگونه متناسب با شرایط ترافیکی شهر، برنامه‌ریزی و از حد‌کنترل ظرفیت حمل‌ونقل خود استفاده کنیم و کالاها را به‌موقع به دست مشتریان برسانیم.»

هم‌بنیان‌گذار استارت‌اپ آپتایم درباره نقش الگوریتم‌ها در این کسب‌وکار چنین توضیح داد: «انجام این برنامه‌ریزی به جای اینکه با دخالت انسان و به صورت دستی باشد که به مراتب کاری سخت‌تر و پیچیده‌تر است، با استفاده از الگوریتم انجام می‌شود. همچنین می‌توانیم زمان‌بندی رسیدن کالا به دست مشتری را با ضریب اطمینان بالاتری تخمین بزنیم و با استفاده از این الگوریتم، به شرکت‌ها این قابلیت داده می‌شود که برای تمام مرسولات، کد رهگیری آنلاین داشته باشند و سرعت، موقعیت، مسیر و چابکی راننده را رصد کنند.»

وی افزود: «شرکت‌ها اغلب راننده‌هایی استخدام می‌کنند که محله، پیچیدگی معابر و وضعیت ترافیکی شهر را خوب بشناسند. چون شناخت آنها باعث می‌شود آن کالا را سریع‌تر به مشتری برسانند. وقتی برنامه AI base یا مبتنی بر هوش مصنوعی باشد و از این فناوری در لجستیک یک شرکت استفاده شود، دیگر نیازی نیست راننده‌ها، معابر و خیابان‌ها را بشناسند و بر اساس لوکیشن‌ها دسته‌بندی انجام می‌شود.»

به گفته او، با استفاده از این اپلیکیشن، زمان رسیدن کالا را به مشتری اعلام می‌کنند و مشتری می‌داند حدوداً چه ساعتی بسته‌اش را دریافت می‌کند. در این صورت احتمال لغو درخواست توسط مشتری و معطلی راننده در مقصد و برگرداندن کالا به حداقل می‌رسد.

پاسخگویی به نیازها و انتظارات مشتریان و همچنین چالش‌های منابع انسانی را باید به چالش‌های این صنعت افزود که نیاز به چاره‌جویی و بحث بیشتری دارد.»

وی اظهار داشت: «مدیریت منابع انسانی در صنعت لجستیک، به‌خصوص هنگامی که تعداد نیروها زیاد می‌شود، سختی‌ها و پیچیدگی‌های زیادی دارد.»

معاون عملیات دیجی کالا درباره روندهای نوآورانه و سرعت رشد این صنعت در دنیا به‌ویژه در کسب‌وکارهای خرده‌فروشی بزرگ با مثال آوردن از بزرگ‌ترین خرده‌فروشی آنلاین دنیا گفت: «سایت آمازون به عنوان یکی از بزرگ‌ترین خرده‌فروش‌های اینترنتی جهان، تنها ظرف دو سال توانسته در بازار رقابتی آمریکا به عنوان دومین شرکت لجستیکی این کشور مطرح شود. بازار لجستیک آمریکا حدود ۲۴ میلیارد بسته در سال است. یعنی نسبت سرانه هر آمریکایی بین ۷۰ تا ۸۰ بسته است. در حالی که رقم سرانه هر ایرانی چهار بسته است.»

او با اشاره به جدول آماری منتشرشده از سوی سایت آمازون تأکید کرد: «لس‌ت مایل دلیوری یا ارسال مرحله آخر بسته‌ها، فرایندی هزینه‌بر برای شرکت‌هاست و حدود ۵۳ درصد از هزینه‌های لجستیک سایت آمازون، مربوط به لس‌ت مایل دلیوری یا همان تحویل کالا در سریع‌ترین زمان ممکن است.»

وی افزود: «پتانسیل کار لجستیکی در ایران بسیار بالاست و مانند فنر جمع‌شده است و باید برای شکوفایی این صنعت آماده باشیم.»

ورود تکنولوژی، صنعت لجستیک را متحول می‌کند

آرش حسینی، مدیر ارشد محصول دیجی اکسپرس هم در سومین رویداد «برای آینده» با محوریت لجستیک و آینده آن، در مورد تکنولوژی‌های روز در صنعت لجستیک توضیحاتی ارائه داد و تأکید کرد باید منتظر ورود فناوری برای دگرگونی‌های عمیق‌تر در این صنعت باشیم. حسینی در این باره گفت: «برای اداره حجم بزرگی از کار لجستیک و ادامه روند آن، نیاز به تکنولوژی داریم و در واقع تکنولوژی نقش مهمی در این بخش ایفا می‌کند.»

وی افزود: «جهان ما با چهار انقلاب صنعتی مواجه بوده است. انقلاب اول با ورود ماشین و نیروگاه‌های بخار و انقلاب دوم با تولیدات انبوه کالاها آغاز شد. با ورود کامپیوتر و اتوماسیون وارد انقلاب سوم صنعتی شدیم و در انقلاب صنعتی چهارم با «سایبر فیزیکال سیستم‌ها»، کامپیوترها و اینترنت در زندگی انسان‌ها جایی عمیق باز کرد.»

به گفته حسینی با بروز انقلاب صنعتی چهارم، ابزارهای تکنولوژی، ابزارهایی متفاوت شدند و بسیاری از حوزه‌های جدید مانند هوش مصنوعی، یادگیری ماشین، اینترنت اشیا، بلاکچین، بیگ‌دیتا و... در حوزه تکنولوژی کاربردهای خود را نشان دادند و مورد استفاده صنایع قرار گرفتند.

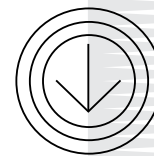
مدیر ارشد دیجی اکسپرس خاطر نشان کرد: «همه می‌دانیم تکنولوژی در صنایع مختلف کاربرد دارد، بنابراین طبیعتاً در لجستیک نیز کاربرد دارد و تأثیرگذار است.»

وی با معرفی چند تکنولوژی و نقش و کاربرد آن در صنعت لجستیک جهانی افزود: «این مقوله‌ها در سال ۲۰۲۲ یا در لبه تکنولوژی قرار دارند و هنوز وجود ندارند، یا وجود دارند و تکنولوژی‌های مهمی هستند و احتمالاً در طول همین سال‌ها فراگیرتر نیز خواهند شد.»

حسینی در مورد نقش فناوری اینترنت اشیا در لجستیک گفت: «نقشی که اینترنت اشیا در این صنعت ایفا می‌کند این است که به مدیران صنعت لجستیک کمک می‌کند فرایندها را شفاف‌تر ببینند و ناوگان را بهتر کنترل و رصد



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



نمایشگاه‌ها؛ بستر انتشار فناوری‌های جدید و قدیم جایی برای گسترش و تحمیل فناوری

«دیوید ادگرتون» با گرایش مورخان فناوری مخالفت کرده تا علاقه آنها را بر فناوری‌های جدید متمرکز کند؛ بدون در نظر گرفتن اینکه آیا این فناوری‌های جدید کارکرد واقعی داشته‌اند یا خیر. تاریخ فناوری باید بر فناوری‌های واقعی متمرکز شود که در توسعه صنعت، کشاورزی و ارتباطات نقش داشته‌اند. این ممکن است عدم علاقه نسبی دیدگاه تاریخ علم و فناوری به مطالعه نمایشگاه‌های جهانی را توضیح دهد. البته نمایشگاه‌ها بستر مهمی را برای فناوری‌های جدید و همچنین گردآوری فناوری‌های قدیمی فراهم کردند. بر خلاف آنکه این فناوری‌ها پیش از شرکت در نمایشگاه‌ها ثبت اختراع می‌شدند، برخی از آنها به لطف نمایشگاه‌ها مورد توجه همگانی قرار گرفتند. به عنوان نمونه می‌توان به هفت‌تیر ساموئل کلت (لندن، ۱۸۵۱)، فرایند ساخت فولاد بسمر (لندن، ۱۸۶۲)، دینام گرام (وین، ۱۸۷۳)، تلفن گراهام بل (فیلادلفیا، ۱۸۷۶) یا لامپ ادیسون (پاریس، ۱۸۸۱) اشاره کرد. روشن است که هفت‌تیر کلت راه را برای سلاح‌هایی باز کرد که نه تنها تاکتیک‌های جنگ، بلکه نیروهای پلیس مسلح و حتی دفاع شخصی را نیز دگرگون کردند. فرایند بسمر به‌طور اساسی صنعت متالورژی را تغییر داد. نسخه دینام گرام نخستین مورد استفاده صنعتی بود که به راحتی به یک موتور الکتریکی تبدیل شد. گراهام بل از فرصت نمایشگاه یکصدمین سالگرد استفاده کرد و آخرین نمایش‌های خود از ارتباطات تلفنی را ارائه داد. بر خلاف این واقعیت که پیش‌تاز بودن بل مورد مناقشه بود، شیوه کارآفرینی او راه را برای عصر جدیدی از ارتباطات هموار کرد. سرانجام ادیسون در طول نمایشگاه ۱۸۸۱ کارزار فشرده‌ای را پیش برد تا همه را متقاعد کند که طراحی لامپ او بهترین است. در این موارد نمایشگاه‌های جهانی راهی برای گسترش و حتی تحمیل برخی فناوری‌ها به رقیب بود. نمایشگاه‌های جهانی تجاری نیز بودند که در آن تولیدکنندگان فناوری فرصت داشتند تا نوآوری‌های خود را تبلیغ و آنها را به تولیدکنندگان معرفی کنند. در واقع بیشتر ماشین‌های صنعتی و کشاورزی نسخه توسعه‌یافته ماشین‌های موجود با کاربردهای جدید بودند.



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



شتاب‌گیری رشد علم و فناوری بر بستر نمایشگاه‌های جهانی

بررسی نقش نمایشگاه‌های جهانی در گسترش نوآوری به بهانه برگزاری نمایشگاه اکسپو دبی که ایران در آن فقط پرحاشیه ظاهر شد!

علم و فناوری نقش بسیاری در نمایشگاه‌های جهانی دارد. از ابتدای برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی در قرن نوزدهم، معمولاً اهداف تجاری در کنار جنبه علمی مورد توجه بوده؛ با این وجود در طول زمان درک علم و فناوری در جامعه به‌طور چشم‌گیری دگرگون شده است. از سویی نمایشگاه‌ها دارای یک دیدگاه نیز هستند. آگاهی از نقش علم و فناوری در تحولات صنعتی به اصلاح موارد دیگری از جمله آموزش علمی منجر شد، همچنین یکی دیگر از پیامدهای برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی استفاده از برخی مجموعه‌ها برای ایجاد موزه‌ها، به‌ویژه موزه‌های علوم و صنایع بوده که میراث فرهنگی نمایشگاه‌هاست. این رویدادها فرصتی خارق‌العاده برای مطالعه انتشار فناوری و ادغام آن در دنیای کشاورزی، صنعت و ارتباطات است. از این دید جهت‌گیری‌های جدید تاریخ فناوری، رویکردهای بسیار جالبی را ارائه می‌دهند.

تاریخ‌دانان علم و فناوری پیش از این تحلیل‌هایی را درباره نمایشگاه‌های جهانی انجام داده‌اند که مقاله «یوجین فرگوسن» یک نمونه کلاسیک از آن است، همچنین «بریزیت شرودر-گودهوس» و «آن راسموسن» راهنمای بسیار مفیدی درباره نمایشگاه‌های اصلی جهان شامل داده‌ها و منابع

کتاب‌شناختی فراوان تهیه کردند. با این وجود تعداد قابل توجهی مقاله و کتاب اختصاصی در این زمینه وجود دارد. در همین حال برخی شرکت‌کنندگان در نشست پادووا ۲۰۱۴ در فهرست نویسندگانی هستند که پاره‌ای از جنبه‌های علم، فناوری و نمایشگاه‌های جهانی را مورد بررسی قرار داده‌اند.

علم و فناوری و خاستگاه نمایشگاه‌های جهانی

نمایشگاه بزرگ لندن ۱۸۵۱ به عنوان نخستین نمایشگاه جهانی تاریخ شناخته می‌شود. این نمایشگاه الهام‌گرفته از تجربه فرانسه در برپایی نمایشگاه‌های ملی بود، اما مروجین بریتانیایی مایل بودند رقابت بین‌المللی محصولات را با هدف نشان دادن هژمونی صنعتی بریتانیا در جهان سازمان‌دهی کنند. فناوری به عنوان بخش مهمی از تولید و حمل‌ونقل نقش اصلی را در نمایشگاه بر عهده داشت. آشکارترین ویژگی نمایشگاه «کریستال پالاس»، ساخت‌وساز بسیار مدرن آهن و شیشه بود (که کاخ نمایشگاه را به یک گلخانه عظیم تبدیل کرده بود). کریستال پالاس تأثیر فوق‌العاده‌ای بر معماری جهان داشت که با معرفی سبک جدید شیشه و آهن آن را در بسیاری از ساختمان‌های عمومی و صنعتی در جهان مانند ایستگاه‌های راه‌آهن یا بازار به کار گرفتند.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

مصالح مهندسی و سازه‌ها نیز ارزشی نمادین از نوگرایی صنعت داشتند. در داخل کاخ نمایشگاه محصولات گوناگون تولیدی و هنری تا فناوری پیشرفته وجود داشت، کالاهای آمریکایی به‌روشنی نشان می‌داد که ایالات متحده آمریکا در حال تبدیل شدن به یک کشور صنعتی بسیار قدرتمند با کشاورزی و صنعت به‌روز است. موفقیت نمایشگاه لندن به برگزاری نمایشگاه‌هایی با هدف گردآوری برجسته‌ترین محصولات از سراسر جهان منجر شد و شش میلیون شرکت‌کننده گواه موفقیت آن بود. بازدیدکنندگان نه تنها از بریتانیا، بلکه از بسیاری از کشورهای مختلف در اروپا، آمریکا، آسیا و آفریقا آمده بودند. بررسی گزارش‌های برخی بازدیدکنندگان نمایشگاه بسیار جالب است. تولیدکنندگان اسپانیایی حضور چشم‌گیری داشتند که بیشتر محصولات آنها ساخته‌های دست‌داری کیفیت بالا بود. تجربه چشم‌گیر امکان بازدید از «جهان» در یک مکان واحد و در مدت‌زمان نسبتاً کوتاه برای عموم مردم اسپانیا تشریح شد و به همین دلیل مشارکت اسپانیایی‌ها در نمایشگاه‌های بین‌المللی بعدی اهمیت فزاینده‌ای پیدا کرد. نمایشگاه لندن الگویی برای نمایشگاه‌های بعدی از جمله نمایشگاه‌هایی شد که در فرانسه برگزار شد. نخستین نسخه مشابه نمایشگاه ۱۸۵۱ در سال ۱۸۵۳



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

پیشنهادهای دویژه 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** ما دوباره 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 صدمیلیون واحد کوچک دیگر است که در کنار یکدیگر یک واحد بیت کوین را تشکیل می‌دهند. یک ساتوشی نمادی برای سهم شدن در این **انقلاب** است؛ مشارکتی که با کوچک‌ترین واحد پولی آغازگر این انقلاب انجام می‌شود. یک ساتوشی می‌تواند **داریابی ارزشمندی در آینده** باشد.



شماره ۳۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

شانزدهم ابتدا در ایتالیا و پس از آن در چندین کشور اروپایی دیگر سازمان‌دهی شدند - یک طبقه از اشراف باسواد و بورژوازی شکل گرفت. در قرن نوزدهم فعالیت‌های علمی از نخبگان به بخش‌های جدیدی مانند انجمن‌های پیشرفت علم که عمدتاً از آماتورها تشکیل شده بودند، گسترش یافت و برای ترویج فعالیت‌های علمی جلسات اندکی ترتیب دادند. به گفته شرودر - گودهوس و راسموسن در حالی که تا سال ۱۸۵۰ تنها چند ده نشست علمی وجود داشت، تا سال ۱۹۰۰ تعداد آنها به چند صد نفر افزایش یافت. نمایشگاه جهانی وین در سال ۱۸۷۳ یکی از نخستین نمایشگاه‌هایی بود که جلسات علمی «رسمی» را تشکیل داد. برای نمونه در بارسلون در سال ۱۸۸۸ کنگره‌های علمی و فنی تشکیل شد. با این حال اثرگذارترین نشست‌های علمی در دو نمایشگاه جهانی پاریس ۱۹۰۰ و سنت لوئیس ۱۹۰۴ شکل گرفت؛ هر دو نشست با هدف ترویج تحلیلی عمیق از توسعه علم و فناوری در آستانه هزاره جدید برگزار شدند و از برجسته‌ترین دانشمندان مانند «دیوید هیلبرت» در پاریس (زمانی که ۱۰ مسئله معروف ریاضیات را مطرح کرد) یا «هانری پوانکاره» در سنت لوئیس (که چالش‌های فیزیکی را تجزیه و تحلیل کرد) دعوت شد. این روند در نمایشگاه میلان ۱۹۰۶ ادامه یافت که ۹۶ کنگره رسمی برگزار شد. البته زمانی که حرفه‌ای شدن تحقیقات علمی در دانشگاه‌ها و مؤسسات به بلوغ خاصی رسید، دیگر نمایشگاه‌ها فرصتی برای گردهمایی متخصصان نبود.

نمایشگاه‌های جهانی موضوع پژوهش تاریخ‌نگاری

«الکساندر گپرد» در پژوهش خود نشان داده که نمایشگاه‌های جهانی پس از جنگ جهانی اول به طور جدی با بحران روبه‌رو شدند؛ گرچه علاقه به این رویدادها در اواخر دهه ۱۹۶۰ زمانی که جهت‌گیری جدیدی شکل گرفت، بازسازی شد. نمایشگاه ۱۹۹۲ سویل نقطه تثبیت این مرحله نوین بود. گپرد همچنین بیان می‌کند که پس از سال ۱۹۷۰ انتشارات علمی در نمایشگاه‌های جهانی رشد قابل توجهی داشته و تا سال ۱۹۹۵ با بیش از ۸۰ نشریه به تدریج افزایش یافت و تا سال ۲۰۰۰ حفظ شد و پس از آن بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۴ به شدت کاهش یافت.

در نیویورک برگزار شد، در محلی که قصر شیشه‌ای دیگری در آن ساخته شد، اما چندین نوآوری در طراحی، نصب و مواد در آن وجود داشت؛ کاخی بسیار شبیه به کاخ لندن، اما با تناسباتی جدید در فضای وسیع‌تر. یک موتور بخار چشم‌گیر Corliss و Nightingale توان لازم برای ماشین‌ها را فراهم می‌کرد و کاخ با گاز روشن می‌شد و ساعات بازدید افزایش یافت. نمایشگاه نیویورک به موفقیتی بزرگ تبدیل شد و اتوماسیون بسیاری از فرایندهای صنایع دستی، کشاورزی و صنعتی که بخش زیادی از آن به دست مخترعان آمریکایی انجام شده بود، تحسین و علاقه سایرین را برانگیخت. در آن زمان ایالات متحده کشوری نوظهور بود که هنوز از دستیابی به هژمونی جهانی بریتانیا، فرانسه و به‌طور فزاینده‌ای آلمان دور بود.

تغییرات در آموزش فنی

یکی از زمینه‌های اصلی بحث بین صنعتگران و دانشمندان قرن نوزدهم آموزش فنی بود. این بحث در بریتانیا که مهندسی عالی مبتنی بر آموزش عملی داشت، با اشتیاق دنبال می‌شد. در مرحله نخست بحثی درباره تناسب آموزش عالی کاردان‌های فنی مطرح شد، پس از آن در اواخر قرن نوزدهم بحث بر موضوع محتویات برنامه درسی متمرکز بود که عمدتاً شامل نوع ریاضیاتی می‌شد که ممکن است برای مهندسان مفید باشد. برخی نویسندگان - عمدتاً از بریتانیا - ارتباط مستقیمی بین تجدید آموزش فنی و نمایشگاه‌های جهانی برقرار کرده‌اند که می‌تواند درست باشد؛ زیرا طرح‌های جدید برای ایجاد یا تجدید مدارس فنی و حرفه‌ای و مهندسی در انگلستان در نیمه دوم قرن نوزدهم توسعه یافت. پس از نمایشگاه ۱۸۵۱ این احساس وجود داشت که بریتانیا در حال از دست دادن هژمونی خود (به آلمان، فرانسه و ایالات متحده) است. برتری رقبا معمولاً با دستگاه آموزش مهندسی آنها همراه بود؛ بنابراین برداشت آن بود که در بریتانیا باید آموزش علمی و فنی اصلاح شود.

کنگره‌های علمی

وقتی جلسات دانشمندان و مهندسان برای بحث درباره تجربه‌ها یا آزمایش‌هایشان محدود به انجمن‌ها یا آکادمی‌های علمی شد - که در قرن



تبریزدن دونیانین گؤزنده اول شهریار بولود دیتاسنتری

ArvanCloud.com



هفتاد و هشت

WEEKLY MAGAZINE

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



۹
ConsenSys کیف پول
منبع باز اتریوم را جهت
گسترش خریداری می کند

متامسک مای کریپتورا خرید

۸
بررسی اقدامات احتمالی رگولاتورها در حوزه رمزارز

طرح های روی میز

ممنوعیت کامل یا محدودیت شدید؟
مراقب باشید کسب و کارهای
ایرانی نابود نشوند!



۵
شاخص ترس و
طمع خبر از ترس
می دهد!

همه از خود می پرسند آیا
واقعاً بازار صعودی است



۷
رمزارزها و
تجارت خارجی
ایران

اتاق بازرگانی ایران
بررسی کرد



۲
رمزریال راهکار
میان نیست، یک
راهکار اشتباه
است

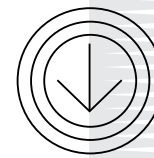
۶
رمزگشایی از رمزریال
محافظه کاری در بالاترین سطح!

۱۰
حکمرانی غیرمتمرکز یا DAO
چالش ها و فرصت های یک آینده

۱۴
چرا آنها فیس بوک
راترک کردند؟

بنیان گذاران استارت آپ بلاکچینی
مایستن لبزمی گویند می خواهند
رقیب اتریوم و سولانا باشند

۴
بازار برمی گردد؟ وقتی بیت کوین از روی دست آمازون نگاه می کند



برای آموزش به همکاری نهادهای متولی
و بخش خصوصی نیازمندیم

الزام استانداردهای آموزشی در زمینه رمزارزها

نیستند و حتی مقایسه آنها کاری ساده و آسان نیست.

به نظر می‌رسد حالا زمان آن رسیده که استانداردهای آموزشی در حوزه بلاکچین و رمزارزها را جدی بگیریم. نهادهای متولی آموزش در ایران در تعامل با بخش خصوصی می‌توانند علاوه بر تدوین استانداردهای آموزشی و سرفصل‌های استاندارد نسبت به تعریف گواهینامه‌های استاندارد اقدام کنند. مشابه آنچه در بازار سرمایه رخ داده، لازم است در فضای رمزارز نیز رخ دهد. همان‌گونه که برای فعالیت حرفه‌ای در بازار سرمایه افراد نیاز به گذراندن دوره‌های آموزشی مشخص و قبولی در آزمون‌ها دارند، در دنیای بلاکچین و رمزارز نیز می‌توان این مسیر را طی کرد.

دنیای بلاکچین و دنیای رسمی آموزش باید جایی به هم برسند؛ در صورتی که شاهد واگرایی این دو دنیا باشیم و استانداردهای مناسب تعریف نشود، در آینده نزدیک بلبشوی آموزش در حوزه بلاکچین و رمزارز بیشتر خواهد شد. بنابراین مهم است که با گفت‌وگو و تعامل زمینه تدوین استانداردهای مناسب را فراهم کرد.

در پایان لازم است تأکید کنم که در هیچ موردی لازم نیست چرخ را از اول اختراع کنیم؛ همان‌گونه که بیت‌کوین، رمزارز و بلاکچین محصولات دنیای دیگری هستند، استانداردهای آموزشی نیز در همان دنیا خلق شده است؛ کافی است آن استانداردها را بگیریم و مورد استفاده قرار دهیم. برای بخش‌هایی که مربوط به جغرافیاست هم می‌توان زمان گذاشت و آنچه با شرایط ما متناسب است را تدوین کرد. امیدوارم این موضوع مهم در میان انبوه چالش‌ها و مسائل روزمره به فراموشی سپرده نشود.

حوزه بلاکچین و رمزارزها در سال‌های گذشته از نظر آموزش وضعیت غریبی داشته است؛ برخلاف جهان که دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی به صورت جدی وارد عمل شدند و تست‌های قوی دانشگاهی و محتوای آموزشی جدی تولید کردند، در ایران این افراد و برخی کسب‌وکارها بودند که بار آموزش را بر دوش کشیدند. کسب‌وکارهای رمزارز در ایران برای توسعه کسب‌وکارهایشان آموزش مردم و حتی در مواردی مسئولان را در دستور کار قرار دادند و برای آن هزینه کردند. بسیاری از افراد هم با زمینه‌های دانشی متفاوت دست به طراحی دوره‌های آموزشی زدند و اگر به پلتفرم‌های وبینار مراجعه کنیم، می‌بینیم که انبوه دوره‌های آموزشی در زمینه‌های گوناگون بلاکچین قابل مشاهده و رصد است.

در همه این سال‌ها نهادهای متولی آموزش در ایران غایب بزرگ این عرصه بودند. در دانشگاه‌ها هم به جز چند مورد خاص، هیچ فعالیت آموزشی آکادمیکی در زمینه بلاکچین انجام نشده و این در حالی

است که عناوین شغلی مانند توسعه‌دهنده بلاکچین به یکی از جذاب‌ترین عنوان‌های شغلی در سال‌های اخیر تبدیل شده است. اگر کسی بخواهد از پوسته دنیای رمزارز بگذرد و به درون این دنیای هیجان‌انگیز شیرجه بزند، به‌ناچار باید دوره‌های آموزشی را پشت سر بگذارد؛ بسیاری از افراد از طریق دوره‌های آموزشی دانشگاه‌های خارجی و مؤسسات گوناگون سعی کردند دانش خود را توسعه دهند. در ایران هم دوره‌های آموزشی زیادی طراحی و اجرا شده که همه آنها در یک حد

در روزهایی که تکاپو برای قانون‌گذاری رمزارزها در ایران افزایش یافته، بانک مرکزی رمزریال را رو کرده است!

رمزریال راهکار میانه نیست، یک راهکار اشتباه است

نیز عمدتاً از فناوری بلاکچین بهره می‌برند. در نتیجه دلیل محبوبیت و جذابیت فناوری بلاکچین برای کاربران و مردم، این موضوع است که ضمن ایجاد عدم تمرکز، وابستگی دارایی مردم به دولت‌ها را در سراسر دنیا کاهش می‌دهد. در نتیجه ارائه راهکار گنگی همچون رمزریال به صرف اینکه مبتنی بر فناوری بلاکچین است، ولی همچنان مبتنی بر همان تفکر سنتی قبلی در بانک مرکزی پیاده شده است، نمی‌تواند جایگزین مناسبی برای رمزارزها باشد. هرچند رمزریال می‌تواند به جای ریال ارائه شود و نسبت به ریال جذابیت‌هایی داشته باشد، ولی همچنان آن راهکار میانه محسوب نمی‌شود، بلکه کلاً یک چیز دیگر و در مسیر دیگری است که باید به



رسول قربانی
سردبیر راه پرداخت



@rasoulqoribani

در روزها و هفته‌هایی هستیم که فعالان و بازیگران حوزه رمزارز در ایران با جزئیات طرح‌های گوناگون از سوی تیم‌های مختلف در دولت و حاکمیت جهت قانون‌گذاری رمزارزها در ایران مواجه هستند؛ طرح‌هایی که برخی بر ممنوعیت

صد درصدی و برخی بر محدودیت حداکثری تأکید دارند و البته برخی در این بین سعی دارند هر گونه قانون‌گذاری و رگولاتوری در این فضا را محکوم کنند و هیچ‌گونه رگولاتوری در این حوزه را جایز نمی‌دانند. به نظر می‌رسد قدم‌گذاشتن در مسیر هر کدام از این دو دیدگاه، گره‌های کور را بیشتر خواهد کرد و عقل و منطق می‌گوید باید راهکار و رویکرد میانه‌ای را در نظر گرفت. در هفته‌های اخیر شاهد این هستیم که بانک مرکزی با تلاش‌های گوناگون و ابزارهای

رسانه‌ای که در اختیار دارد، سعی دارد رمزریال را آن راهکار میانه و منطقی جلوه دهد؛ در صورتی که در هیچ چارچوب فکری‌ای، رمزریال راهکار میانه‌ای بین ممنوعیت صد درصدی و بی‌توجهی صد درصدی ارائه نمی‌دهد! مگر اینکه بانک مرکزی بخواهد از این گل‌آلود ماهی خودش را بگیرد و سیاره‌ای به کهکشان بانک مرکزی اضافه کند. برای درک بهتر موضوع، شاید باید کمی برگردیم عقب‌تر. مزیت اصلی رمزارزها چه هستند؟ عدم تمرکز و وابسته نبودن‌شان به دولت‌ها! و برای پیاده‌سازی این موضوع

جای خودش بررسی شود. اما مهم‌تر از همه اینها، چیزی که این روزها دولت و حاکمیت باید روی آن به توافق نظر برسد، موضوع به رسمیت شناختن دارایی دیجیتال است. به رگولاتور توصیه می‌کنیم قبل از هر اقدام اجرایی و نشست‌ن در قامت اجرا، ابتدا روی به رسمیت شناختن دارایی‌های دیجیتال و جوانب حقوقی، فقهی، قضایی و اقتصادی رمزارزها تمرکز کند. رگولاتور ظاهراً از هول اجرا، یادش رفته است کارش رگولاتوری است، نه اجرا!



شماره ۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



مینا والی
مدیرمسئول



@mina_vally

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

راه پرداخت

عصر تراکنش

انتشارات راه پرداخت

کارگاه



سیاست‌گذاران بخوانند!

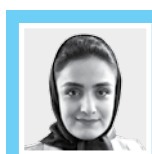
دارایی‌های معنوی که گاه در افواه عمومی به آنها اموال معنوی نیز گفته می‌شود، تحت حفاظت و حمایت حقوق مالکیت

معنوی هستند. حقوق مالکیت معنوی به زبان ساده مجموعه قوانین و مقرراتی است که با هدف حمایت از آفرینش‌های معنوی، ابداعات، دستاوردهای ذهنی مانند اختراعات، آثار ادبی، علائم تجاری و طرح‌های صنعتی تدوین و تصویب شده است. در یک تقسیم‌بندی کلی، حقوق مالکیت معنوی شامل مالکیت‌های صنعتی (مانند اختراعات، علائم تجاری، طرح‌های صنعتی و نشان‌های جغرافیایی) و کپی‌رایت (مانند آثار ادبی، موسیقایی و هنری)

می‌شود. پیشرفت فناوری و گسترش استفاده از بلاکچین در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار و صنایع متعدد سبب شده کارکردهای این فناوری در حفاظت و حمایت از دارایی‌های معنوی نیز مورد توجه قرار گیرد. در کنار آن حقوق مالکیت معنوی نیز می‌تواند تحت شرایطی از محصولات مبتنی بر بلاکچین، حفاظت و حمایت کند.

بلاکچین، فناوری‌ای است که می‌تواند به بهبود وضعیت حمایت و حفاظت از دارایی‌های معنوی و پدیدآورنده آنها کمک کند. به‌کارگیری فناوری دفترکل توزیع‌شده، درهم‌سازی اطلاعات، رمزنگاری و دیگر ویژگی‌های شناخته‌شده این فناوری، زمینه‌های خوبی برای حمایت از دارایی‌های معنوی فراهم می‌آورد که می‌توان آنها را در دو کارکرد کلی زیر برشمرد.

▲ امنیت مالکیت در فرایند تجاری‌سازی دارایی معنوی بلاکچین این امکان را برای مخترعان فراهم می‌آورد تا با خاطری آسوده‌تر اختراع خود را جهت جذب سرمایه یا تجاری‌سازی معرفی و تشریح کنند و هم‌زمان از آن اختراع نیز محافظت کنند. به‌عنوان مثال مخترع می‌تواند دسترسی به اطلاعات دقیق‌تر و جزئی‌تر اختراع خود را منوط به پذیرش و امضای الکترونیک قرارداد هوشمندی کند که شرایط این دسترسی را مشخص کرده و قرارداد هوشمند با سازوکاری که از قبل توسط مخترع تعیین شده، به مدیریت امن دارایی معنوی در فرایند ارائه و تجاری‌سازی کمک می‌کند. این در حالی است که تعدادی از مخترعان از بیم نقض حقوق مالکیت معنوی خود در فرایند افزایش اطلاعات اختراع خود



شهرزاد حدادی
دانش‌آموخته دکتری حقوق خصوصی
دانشگاه حقوق دانشگاه شهید بهشتی
sh.haddadi.law.s@gmail.com

برای اثبات گام ابتکاری و نوآورانه بودن اختراع، حتی از ثبت اختراع در نهادهای قانونی کشورشان نیز امتناع می‌کنند.

از این رو، بلاکچین می‌تواند به مدیریت بهتر حقوق دارایی‌های معنوی کمک کند و مالک یک دارایی معنوی مانند دارنده کپی‌رایت یا مخترع، می‌تواند از طریق درهم‌سازی اطلاعات (Hashing)، اثرانگشت خود را روی آن اثر بگذارد و آن را به نام خود ثبت و ذخیره کند و در عین حال از بلاکچین که مشخصه اصلی آن به‌کارگیری فناوری دفترکل توزیع‌شده است، به‌عنوان بازاری (Market Place) برای درآمدزایی از حقوق دارایی‌های معنوی خود بهره‌برد. در عین حال می‌تواند به‌صورت مشخص و ایمن فرایند جذب سرمایه و تجاری‌سازی را نیز طی کند.

◀ فراهم‌آوری بستر امن برای ثبت و ذخیره دارایی معنوی یکی دیگر از ویژگی‌های بلاکچین، قابلیت ثبت و ذخیره اطلاعات است. همین امر این امکان را به مالکان دارایی‌های معنوی می‌دهد تا با استفاده از سازوکارهای قراردادهای هوشمند، حتی قبل از ثبت اختراع در نهادهای قانونی مربوطه در نظام حقوقی متبوع خود، اختراع‌شان را در این دفترکل توزیع‌شده ثبت کرده و استفاده از امکانات آن را منوط به پرداخت حق امتیاز مدنظر مخترع کنند. بدین ترتیب نوآورانه و ابتکاری بودن اقدام اولین مخترع نیز همچنان حفظ می‌شود و بلاکچین با خاصیت ثبت و ذخیره اطلاعات، امکان اثبات این ادعا را به اولین مخترع می‌دهد. همچنین فردی که دارای حقوق مالکیت معنوی است، مانند نویسنده‌ای که دارای کپی‌رایت است، می‌تواند با ثبت اثر خود در پلتفرم‌های مبتنی بر بلاکچین، در هر لحظه بدانند که چه کسی در حال استفاده از اثر وی است و سازوکار هوش مصنوعی امکان شناسایی آثار کپی‌برداری شده را هم برای او فراهم می‌آورد. چنین ویژگی‌ای به جلوگیری از نقض حقوق مالکیت معنوی کمک می‌کند. حال آیا حقوق مالکیت معنوی از دستاوردهای پلتفرم‌های مبتنی بر بلاکچین یا محصولاتی که از این فناوری استفاده می‌کنند، نیز حفاظت می‌کند؟ طبق ماده ۲ قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای، در صورت وجود شرایط

قانونی، این امکان وجود دارد تا نرم‌افزارها به‌عنوان اختراع شناخته شوند؛ بنابراین در صورتی که پدیدآورندگان پلتفرم‌های بلاکچینی بتوانند اثبات کنند که آنچه به وجود آورده‌اند، شرایط و ویژگی‌های یک اختراع را دارد، می‌توانند از طریق اختراع از آن حفاظت کنند. به‌عنوان مثال، نوع فرایندهای رمزنگاری یا Cryptography و روش‌های مختلف درهم‌سازی اطلاعات یا Hashing می‌تواند در بردارنده ویژگی‌های یک اختراع باشد و توسعه‌دهنده آن می‌تواند با طی فرایندهای قانونی، شانس خود را برای ثبت این فرایند به‌عنوان یک اختراع امتحان کند. علاوه بر این حتی پروژه‌های مبتنی بر فناوری بلاکچین که از اساس یک نرم‌افزار متن‌باز هستند نیز می‌توانند از حمایت‌های قانونی برخوردار باشند؛ زیرا متن‌باز بودن به معنای مجوز انجام هرگونه اقدامی درباره بستر نرم‌افزاری که در اختیار کاربر قرار گرفته، نیست؛ بلکه استفاده از این بسترها مستلزم رعایت شرایط مجوزی است که تولیدکننده و مبدع این نرم‌افزار تعیین کرده و کاربر نمی‌تواند خلاف مجوز تعریف‌شده از بستر نرم‌افزاری استفاده کند.

علاوه بر حوزه‌های حقوق مالکیت صنعتی، می‌توان در صورت اقتضای شرایط از حقوق کپی‌رایت نیز برای حمایت از محصولات مبتنی بر بلاکچین استفاده کرد. به‌عنوان نمونه، وایت‌پیپر (White Paper) که برای صدور و انتشار انواع رمزارزها یا توکن به کار می‌رود، می‌تواند از حمایت‌های نظام کپی‌رایت برخوردار شود؛ بنابراین هرچند حوزه بلاکچین، عرصه نوینی است، اما این امر مانع از آن نیست که حقوق مالکیت معنوی از محصولات مبتنی بر آن نیز حمایت و حفاظت کند.

بنابراین حوزه حقوق مالکیت معنوی و بلاکچین یکی از نمونه‌های تعاملات میان‌رشته‌ای حقوق و فناوری است که می‌تواند به بهبود وضعیت سازوکارهای حقوقی موجود کمک کند. هرچند هنوز رویکرد نهادهای قانونی و دولتی موجود مانند مرکز مالکیت معنوی در ایران، درباره رسمیت شناختن دارایی‌های معنوی ثبت‌شده روی بلاکچین یا به‌کارگیری این فناوری در حفاظت از مالکیت‌های صنعتی و کپی‌رایت مشخص نیست، اما حوزه‌ای است که می‌توان با مطالعه و تحقیق در آن، به توسعه نظام حقوقی و تعامل میان حقوق و فناوری کمک کرد.



چرا باید مسیر فعلی همگرایی صنفی کسب‌وکارهای رمزآزری را تقویت کرد اکوسیستم رمزآزری در مسیر بلوغ

این روزها یکی از مهم‌ترین زیربخش‌های اقتصاد نوآوری کشور که در بحث‌های صنفی و رگولاتوری و زیست‌بومی از خود کنشگری نشان می‌دهد، اجتماع یا همان زیست‌بوم کسب‌وکارهای رمزآزری است. کسب‌وکارهایی که تنوع و کمیت‌شان از محدوده صرافی‌ها فراتر رفته و شاهد ورود بازیگران مختلفی است، اما همچنان گل سرسبد این فضای کسب‌وکاری، صرافی‌ها هستند. کسب‌وکارهایی که پیش‌تر از دیگر فعالان و کسب‌وکارهای این حوزه فرصت‌ها را شناسایی و زیرساخت‌های قابل‌انکایی برای فعالیت کاربران و کسب‌وکارهای داخلی در این حوزه فراهم کرده‌اند.

فعالیت صنفی و همگرایی نظرات و کم‌کردن از اختلاف‌ها و البته پیوستن به مسیرهای درست و منطقی و دوری‌گزینی از هیجانات بی‌تأثیر و خسارت‌بار مسیری است که این روزها در اکوسیستم رمزآزری کشور دنبال می‌شود. این مسیر و این

رویکرد را نه تنها باید تقویت کرد و به فال نیک گرفت، بلکه باید از محدود حرکت‌ها و رویکردهای واگرایی که بعضاً توسط برخی چهره‌های توییتری و گمنام یا ناخوشنام ترویج و تبلیغ می‌شود، دوری کرد. نشستن بر سر یک میز با رگولاتورهایی که از چارچوب‌های بسته گذشته خود کوتاه آمده‌اند و صحبت از فرصت‌سازی برای بخش‌های مختلف اقتصاد کشور با کمک رمزآزرها می‌کنند، مسیر درست این زیست‌بوم در این روزهاست. این را باید یک اصل برشمرد. باقی همه فرع ماجراست. کسب‌وکارهای داخلی که نمونه‌های موفق از کسب‌وکارهای بین‌المللی این صنعت هستند، نشان داده‌اند در مسیر عقلانیت قائل به گفت‌گو و مذاکره‌اند. رگولاتور هم گویا یک گام به جلو آمده است. اینها را باید در کنار هم یک موفقیت دانست. هر مسیری جز گفت‌وگوگری به نفع چهره‌ها و کسب‌وکارهای غیررسمی است که نه نگرانی بابت کسب‌وکار نداشته‌شان دارند و نه منافع جمع و زیست‌بوم.



شماره ۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



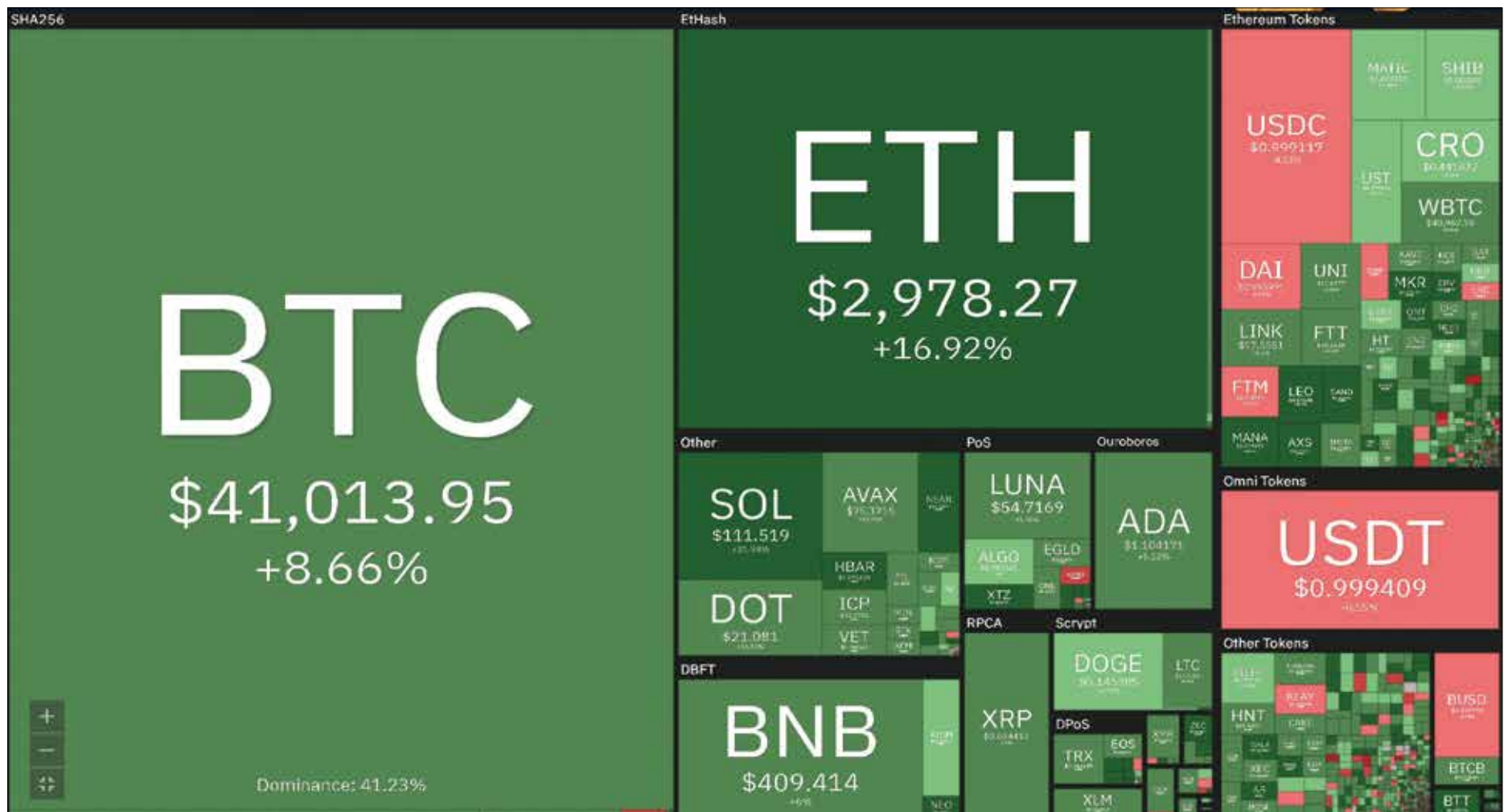
رضا جمیلی
سردبیر

@rezajamili

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



هیتمپ بازار رمزارزها در هفته گذشته

بررسی بازار رمزارزها در هفته‌ای که گذشت



بازار برمی‌گردد؟ وقتی بیت‌کوین از روی دست آمازون نگاه می‌کند

رابطه آمازون و بیت‌کوین!

به نظر می‌رسد محبوب‌ترین ارزهای دیجیتال دنیا به نحوی از انفجار آمازون در روز جمعه بهره‌زادی برده است. نکته جالب توجه این است که اخیراً ارزهای دیجیتال هر جا که سهام و شاخص‌های آن در شرکت‌های فناوری تجربه خوبی را داشته باشند، بلافاصله نشانه‌های مثبتی از خود نشان می‌دهند.

این یک پیشرفت نسبتاً جدید است؛ زیرا قبلاً - مثلاً همین چند ماه پیش - بیت‌کوین، اتریوم، ریپل و سایر رمزارزها و حتی فعالان این بازار تمایل داشتند بدون ارتباط زیاد با سایر کلاس‌های دارایی معامله شوند و معامله کنند، اما حالا می‌بینیم این ارزهای دیجیتال هفته‌ها با جهش قطعی به پایان رساندند؛ درست مانند آمازون، NASDAQ-100 و S&P 500. انگار از روی دست آنها نگاه می‌کنند. این یک تغییر بزرگ است؛ البته اگر پایدار باشد. فعلاً تماشای اینکه چقدر قیمت‌های کریپتو با «ریسک» سهام بزرگ نزدیک (به هر دلیلی) مرتبط هستند، حداقل جالب خواهد بود.

سرمایه خود را منعطف نشان می‌دهد. «اد هندی»، مدیر ارشد سرمایه‌گذاری صندوق تأمین‌کننده ارز دیجیتال Tyr Capital در سوئیس می‌گوید: «هراس و نوسانات کنونی پیرامون بیت‌کوین بر اساس سوءتفاهم اساسی درباره آن به‌عنوان یک طبقه دارایی است. هنگامی که ارزش نزدیک سقوط می‌کند، سرمایه‌گذاران نهادی کم‌حوصله شروع به نقد کردن موقعیت‌های بیت‌کوین به‌صورت انبوه می‌کنند. انگار بیت‌کوین سهام یک شرکت فناوری است!» بهبود سهام باعث افزایش قیمت سهام برخی شرکت‌های رمزارزی فهرست‌شده در بورس شد و برای نمونه سهام ماینر بلاکچین پس از اعلام افزایش بیش از دوبرابری تولید بیت‌کوین در ژانویه نسبت به مدت مشابه سال قبل، با افزایش روبه‌رو شد.

هدلینگ دیجیتال مارا تن هم پس از گزارش افزایش تولید بیت‌کوین، با بالا رفتن قیمت سهام خود روبه‌رو شد. سهام صرافی ارز دیجیتال کوین بیس هم که بزرگ‌ترین صرافی رمزارزی دنیاست، بیش از هفت درصد افزایش یافت.

اتر، رمزارز متصل به شبکه بلاکچین اتریوم هم برای اولین بار از ۲۱ ژانویه به سطح قیمتی ۳۰۰۰ دلار رسید. ۱۱ درصد بیشتر از قیمت این رمزارز در روز جمعه و البته بزرگ‌ترین افزایش یک‌روزه اتریوم از اواسط ژوئن سال قبل تاکنون! به نظر می‌رسد بازار تکانی خورده، هرچند هنوز برای نتیجه‌گیری‌های قطعی کمی زود به نظر می‌رسد. البته نباید تأثیر تغییرات بازار سهام آمریکا در بازار رمزارزها را نادیده گرفت. بازار سهام روزگار چندان خوشی ندارد و ریزش‌های شدید در سهام برخی شرکت‌های فناوری شاید چندان در رشد و احیای بازار کریپتویی تأثیر نبوده باشد. البته معدل بازار سهام در مجموع برای اقتصاد فناوری راضی‌کننده بود و نزدیک که از نظر حجم سهام فناوری بورس سنگین‌وزنی محسوب می‌شود، با وجود نوسانات شدید، هفته‌ها را با افزایش سپری کرد. از جمله رشد قوی آمازون آن‌قدر بود که نتایج نامیدکننده متا، پلتفرم مالک فیس‌بوک را هم خنثی کرد.

کارشناسان می‌گویند این حرکات و تغییرات نشان می‌دهد که چگونه بیت‌کوین به یک دارایی اصلی برای بسیاری از سرمایه‌گذاران تبدیل شده که توسط دیگر نوسانات بازار

می‌توان گفت بررسی رمزارزها در هفته‌ای که گذشت می‌تواند مویده همان جمله‌ای باشد که با سابقه‌های بازار می‌گویند: در بازار رمزارز نباید با یک غوره سردی کرد و با یک مویز گرمی! حالا هم بازار نشانه‌های امیدواری از خود نشان داده اما هنوز برای «گرمی کردن» خیلی زود است!

بیت‌کوین در روز شنبه به بالاترین سطح قیمتی خود در دو هفته اخیر رسید و امیدواری‌ها به احیای مسیر حرکتی روبه‌رشدش را بعد از دو هفته سخت افزایش داد.

بزرگ‌ترین و مهم‌ترین ارز دیجیتال جهان به قیمت ۴۱۹۸۳ دلار هم رسید که از پایین‌ترین نرخ روز پنجشنبه آن نزدیک به ۱۶ درصد افزایش داشت و نسبت به پایین‌ترین سطح قیمتی سال ۲۰۲۲ که ۳۲۹۵۰/۷۲ دلار بوده افزایش ۲۷ درصد را ثبت کرد.

قیمت بیت‌کوین در روز جمعه پس از چندین روز حرکت آهسته و کمی صعودی افزایش یافت و در واقع بیت‌کوین به سطح اولیه‌ای که در ژانویه از آن سقوط کرد، بازگشت و پایین‌تر از میانگین متحرک ۵۰ روزه نزولی و میانگین متحرک ۲۰۰ روزه باقی ماند.



گزارش متاچطور بازار را تحت
تأثیر قرار داد؟

زاگر برگ و بازار رمزارزها

پس از آن که شرکت متا یا همان فیس بوک سابق، اعلام کرد که در سال گذشته میلادی بخش واقعیت مجازی (VR) و واقعیت افزوده (AR) آن با ضرری بالغ بر ۱۰ میلیارد دلار مواجه شده است، بیت کوین و اتریوم با افت قیمت مواجه شدند.

به گزارش کوین دسک، ارزهای دیجیتال از جمله بیت کوین در اواخر ساعات معاملاتی ایالات متحده در روز چهارشنبه، فشار فروش نسبتاً شدیدی را تجربه کردند و روند روبه رشد قیمت آن‌ها در دو روز اخیر متوقف شد.

قیمت ارزهای دیجیتال در اواخر چهارشنبه پس از انتشار گزارش شرکت متا پلتفرم یا همان فیس بوک سابق، کاهش یافت. این گزارش حاکی از آن بود که شرکت متا در سه ماهه چهارم سال میلادی گذشته عملکرد ناامیدکننده‌ای داشته است و در سه ماهه ابتدایی سال میلادی جاری نیز عملکرد درخشانی نخواهد داشت. سهام خود شرکت متا نیز در معاملات روز چهارشنبه بیش از ۱۸ درصد کاهش یافت.

بر اساس داده‌های گردآوری شده، در روز چهارشنبه نیز حجم معاملات بیت کوین در صرافی‌های متمرکز اصلی به کاهش خود ادامه داد.

آلت کوین‌ها نیز چهارشنبه خونینی را پشت سر گذاشتند. در زمان انتشار این گزارش توکن‌های مرتبط با امور مالی غیرمتمرکز (DEFI) بیشترین متضررین بازار بوده‌اند. از جمله این ارزهای دیجیتال می‌توان به لوبرینگ (loopring)، کرو (curve) و سولانا (solana) اشاره کرد.

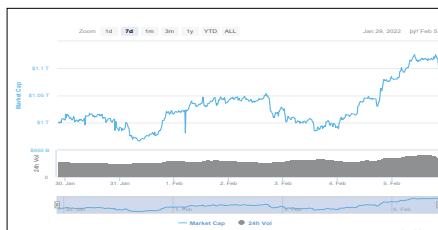
پس از انتشار خبر سوء استخراج بالقوه بیش از ۱۲۰,۰۰۰ اتریوم با ارزشی بالغ بر ۳۲۶ میلیون دلار، در پل میان زنجیره‌ای ورم‌هل (cross-chain bridge Wormhole)، افت قیمتی اتریوم از بیت کوین نیز بیش تر شد. این پل که با هدف اتصال سولانا و چند شبکه بزرگ دیگر شروع به کار کرد، در تلاش است با هکر مورد نظر، به صورت درون زنجیره‌ای (on-chain) مذاکره کند.



شماره ۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



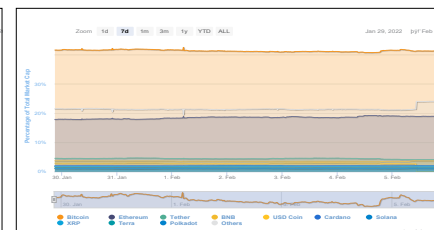
هیتمپ بازار رمزارزها در ۲۴ ساعت قبل از تنظیم گزارش



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار آلت کوین‌ها در هفته گذشته



روند تغییرات سلطه بیت کوین در هفته گذشته

همه از خود می‌پرسند آیا واقعاً بازار صعودی است یا هنوز برای گمانه زنی خیلی زود است؟

شاخص ترس و طمع خبر از ترس می‌دهد!



به نظر می‌رسد فشار خرید فراوانی از سوی دارندگان میان مدت و بلندمدت - که در قیمت‌های اخیر انباشته شده‌اند - وارد می‌آید.

این تغییر در فشار خرید توسط داده‌های دیگر تحلیلگران نیز تأیید شده است. بر اساس تجزیه و تحلیل آن‌چین، حجم معاملات بیت کوین در سال گذشته شاهد یکسری جهش‌های بزرگ بود که تقریباً همه آنها پس از افت قیمت اتفاق افتاده‌اند. گاوهای کریپتو و آنان که به قیمت امیدواری بیشتری دارند، زمانی که بیت کوین سقوط می‌کند به دنبال کاهش حجم معاملات هستند و این نشان دهنده احتمال فراوان برگشت قیمت است.

کریپتو، شاخصی که احساسات بازار را اندازه‌گیری می‌کند، همچنان در «ترس شدید» باقی مانده است، به نظر می‌رسد معامله‌گران همچنان در خلق و خوی وحشت و هراس و البته احتیاط به سر می‌برند.

فشار خرید را چه کسی وارد می‌کند؟

بر اساس داده‌های تحلیلی IntoTheBlock، به نظر می‌رسد گمانه‌زنی‌ها در بازار آرام شده است؛ زیرا تعداد آدرس‌های بیت‌کوینی که این دارایی را برای کمتر از یک ماه نگهداری می‌کنند، از ۲۸ دسامبر ۲۰۲۰ ۳۲ درصد کاهش یافته است. طبق این داده‌ها،

بیت کوین در چهارم فوریه پس از افت نزدیک به شش درصدی چند روز قبل، به بالای ۴۰,۰۰۰ دلار بازگشت و حالا می‌تواند از یک رشد تقریباً ۹ درصدی از آن صحبت کرد. همه در حال پیچ کردن هستند و ورد کلام همه هم همین جمله کوتاه است؛ بازار صعودی شده است!

با این حال، شاخص ترس و طمع بیت کوین همچنان به ترس شدید اشاره می‌کند. به نظر می‌رسد فشار فروش بیت کوین کاهش یافته؛ زیرا ارزش دیجیتال برتر بازار در زمان نگارش این مقاله حدود ۴۰,۳۰۰ دلار معامله می‌شد. با زوم کردن بیشتر البته متوجه می‌شویم بیت کوین هنوز ۴۱/۵ درصد از بالاترین قیمت خود یعنی ۶۹,۰۴۴ دلار در ۱۰ نوامبر سال گذشته پایین تر است. با نگاهی به روند قیمت در سال ۲۰۲۲ هم باید گفت بیت کوین از اول ژانویه میلادی تاکنون حدود ۱۵ درصد کاهش یافته است. یعنی هنوز برای گفتن صعودی شدن بازار کمی زود است.

فعالاً بیشتر چارت‌ها سبز است

در بازار ارزهای دیجیتال، بیشتر دارایی‌ها در زمان انتشار این گزارش با رنگ سبز معامله می‌شدند. اتریوم (ETH)، دومین ارز دیجیتال بزرگ از نظر قیمت در محدوده ۳۰۰۰ دلار قرار دارد، اما احتمال رفتن آن به کانال ۲۰۰۰ زیاد است.

طبق داده‌های کوین‌جکو، اتریوم با وجود افزایش شدید در هفت روز گذشته، همچنان ۳۹/۵ درصد از بالاترین قیمت خود در قیمت ۴,۸۷۸ دلار که در ۱۰ نوامبر سال گذشته میلادی به آن رسیده بود، پایین تر است. از آنجایی که شاخص ترس و طمع



درباره دلار دیجیتال: اگر بازیگر مرکزی حضور نداشته باشد اتفاق خاصی نمی افتد

تحلیل MIT از رمزارز ملی آمریکا

پروژه همیلتون که تحقیقات اکتشافی بین فدرال رزرو بوستون و موسسه فناوری ماساچوست (MIT) اولین دور از نتایج خود درباره دلار دیجیتال را منتشر کرد. نتایج تحقیقات اولیه در مورد ارز دیجیتال بانک مرکزی (CBDC) در گیت هاب برای مشارکت منتشر شده است.

این تحقیقات ویژگی هایی چون «سرعت پردازنده تراکنش با کارایی بالا و انعطاف پذیری نظری» را برای دلار دیجیتال توصیف می کند. رمزارزی که با استفاده از «OpenCBDC» که یک نرم افزار تحقیقاتی منبع باز است توسعه یافته. این تیم یک موتور پردازش اصلی برای یک CBDC فرضی ایجاد کرد و آن را در دو معماری مجزا بررسی کرده است. تحقیقات نشان می دهد سرعت، توان عملیاتی و تحمل خطا در این رمزارز در شرایط خوبی قرار دارد.

تفاوت اصلی بین این دو طرح در این است که یکی، بر خلاف دیگری، یک رکورد کامل از تراکنش ها را به ترتیبی که پردازش شده اند نگه می دارد. مدلی که مستلزم حفظ تاریخچه تراکنش های سفارش شده نیست، از نظر عملکرد برتر ظاهر شده است با «خروجی ۱٫۷ میلیون تراکنش در ثانیه (TPS) با ۹۹ درصد از تراکنش ها که به طور پایدار در کمتر از یک ثانیه تکمیل می شوند، و اکثر تراکنش ها در کمتر از نیم ثانیه کامل می شود.»

در این گزارش آمده است: «به دلیل استفاده از فناوری بلاک چین، متوجه شدیم که برای دستیابی به اهداف ما به یک دفتر کل توزیع شده که تحت صلاحیت باز یگران مختلف عمل می کند، نیازی نیست توسط یک بازیگر مرکزی اداره شود. چراکه زمانی که تحت کنترل یک بازیگر واحد اجرا می شود، معماری دفتر کل توزیع شده دارای نقاط ضعفی خواهد شد.»



شماره ۱۷ بهمن ۱۴۰۰ سال اول

رمزگشایی از رمزریال: محافظه کاری در بالاترین سطح!

کریپتوفیات می تواند ارتباط خوبی با اکوسیستم پولی کشورها داشته باشد، البته اگر درک درستی از ظرفیت های آن برای اقتصاد وجود داشته باشد



خود را اعلام کرده اند. از جمله چین و روسیه که کریپتویوان و کریپتوروبل حسابی خود را در سطح محدود و آزمایشی عرضه کرده اند. در شیوه چینی، بانک ها و بیگ تک هایی که در عرصه پرداخت فعال هستند، وظیفه شناسایی مشتری و ارائه کیف پول کریپتویوان را بر عهده گرفته اند، اما شبکه زیرساخت و حساب مشتریان در کنترل بانک مرکزی است. دولت ایالات متحده هنوز در مرحله مستندات است و هفته پیش فدرال رزرو سند رسمی ۳۵ صفحه ای را درباره این موضوع منتشر کرد. در این سند از حضور استیبل کوین ها در بازار، به شرطی که قانون گذاری شده باشند، استقبال شده است. گرچه برنامه ای برای انتشار قریب الوقوع کریپتودلار اعلام نشده، اما بانک مرکزی ویژگی هایی را برای مدل مطلوب خود ذکر کرده که آن را کاملاً به کریپتوفیات حسابی نزدیک می کند؛ به ویژه تأکید بر واسطه ها برای انتشار کیف پول و شناسایی مشتری. این سند کاملاً سنتی، محافظه کار و حافظ وضع موجود تدوین شده تا از هرگونه تغییر ساختار مالی جا افتاده اجتناب شود. اما مدل کریپتودلار حسابی مخالفانی دارد که آن را غیر آمریکایی خطاب می کنند. پیشنهاد مخالفان، عدم انتشار کریپتودلار یا انتشار آن با مدل اسکناسی است. در ایران بانک مرکزی وعده انتشار کریپتوریل را در سال ۱۴۰۱ داده است. کریپتوریلی که روی شبکه اختصاصی و با کیف پول اختصاصی نیازمند مجوز که به کیف پذیرنده و کیف مصرف کننده تقسیم شده، سعی دارد دنیای سنتی پول و پرداخت را به طور تمام و کمال به کریپتویوان تبدیل کند. همچنین با وجود اصرار بعضی شرکت ها مثل بنیاد ققنوس یا صرافی های کریپتو برای انتشار کریپتوریل، تاکنون مجوزی ارائه نشده است.

دهه پیش رو، بستر پیشامدهای بزرگ و شاید نه چندان مترقبه برای پول است. از یک طرف رمزارزها قصد آزادسازی کنترل پول از بد دولت را دارند و از طرف دیگر فناوری کریپتو، دولت را به ابزارهای نوین مجهز می سازد. آنچه در این دوره گذار پیش آید، آینده ای جذاب با پولی متمایز از آن چیزی است که تاکنون می شناسیم.

شکل کریپتوفیات را می پسندد؛ کریپتوفیات حسابی به دولت توان خارق العاده ای برای اجرا و پایش سیاست های پولی و سیاست های بودجه ای می دهد. در واقع دیگر نیازی به واسطه گری بانک های تجاری برای اجرای سیاست های خود ندارد. دولت مردان قادرند که میزان پول در گردش را با دقتی که تاکنون سابقه نداشته، کنترل کنند، با هدف تحریک تقاضا بین شهروندان هدف، پول توزیع کنند، مستقیماً و در زمان بسیار کوتاه به بخش های مختلف اقتصادی مدنظر خود یارانه و وام تخصیص دهند و اثر بخشی این تخصیص ها را که در نهایت به شکل جریان پولی ظاهر می شود، پایش کنند؛ ایده ای که برای طرفداران منطق بازار خوشایند نیست.

در مقابل اما مدل های کریپتوفیات اسکناسی، به ویژگی های اسکناس و استیبل کوین های موجود نظیر تتر نزدیک می شوند. به ویژه اگر کریپتوفیات اسکناسی روی شبکه های بی نیاز از مجوز موجود نظیر اتریوم هم منتشر شود و الزام «شناسایی مشتری» بر آن مترتب نشود. البته بعید است که دولت ها در پی تلاش موفق ۴۰ ساله در به زنجیر کشیدن پول در قالب اصول FATF الزاماتی نظیر «شناسایی مشتری» را حذف کنند، اما به فرض این اتفاق، جهان روایی کریپتوفیات می تواند باعث رقابت شدید کریپتودلار، کریپتویوان و کریپتویورو و سایر کریپتوفیات ها برای تسلط بر بازار پرداخت در جهان شود. به این ترتیب با عرضه کریپتوفیات اسکناسی هر چند میزان عرضه پول در اقتصاد، تحت کنترل دقیق دولت درمی آید، اما ردگیری و پایش مشکل تر خواهد بود و حفظ حریم خصوصی می تواند جزئی اساسی از ویژگی این پول جدید باشد. در نهایت کنترل و جهان روایی در برابر هم هستند، هر چه ویژگی های کریپتوفیات به اسکناس نزدیک تر شود و کمتر تحت قیدوبند و کنترل قرار گیرد، شانس جهان روایی آن بیشتر خواهد بود.

در یک سال گذشته تعدادی از دولت ها انتشار کریپتوفیات

در حال حاضر حدود ۲۰۰ دولت روی کره خاکی مرزبندی کرده اند و ۱۶۴ دولت از بدو تشکیل، پول دولتی (قیات) خود را منتشر می کنند. قیات در اشکال اسکناس، حساب بانکی و اخیراً کیف پول (مثل اپلیکیشن آپ) در دسترس مردم است. پول اسکناس، جهان روا، بی نیاز از شناسایی دارنده پول توسط دولت، دارای تراکنش های مخفی از چشم دولت و حافظ حریم خصوصی است. دو شکل دیگر پول، معکوس این خصوصیات را دارند و به دولت ها امکان داده اند تا حق پایش کلیه تراکنش های مالی را با هدف مالیات ستانی و مقابله با پول شویی برای خود محفوظ دارند. طی سال های اخیر سهم اسکناس مرتباً به نفع دو شکل دیگر پول در حال کاهش بوده است. امروزه شکل چهارم پول قیات به نام کریپتوفیات (یا ارز دیجیتال بانک مرکزی CBDC) در حال ظهور است. مزایای غیر قابل انکار کریپتوفیات

همراه با فشار رقابتی رمزارزها و جنگ ارزی دول رقیب، در نهایت دولت های بزرگ را به سمت معرفی کریپتوفیات سوق خواهد داد. با ظهور و گسترش کریپتوفیات - در کنار رمزارزها و دیفای - انتظار می رود که اشکال دیگر قیات به تدریج جای خود را به کریپتوفیات داده و اسکناس و حساب های بانکی کمرنگ شود. افزایش نقش و کنترل دولت و بانک مرکزی در اقتصاد به قیمت کاهش نقش بانک های تجاری اتفاق می افتد و حتی شاید در دهه پیش رو شاهد حذف مکانیسم خلق پول بانک های تجاری و به تبع آن سیستم صدساله بانکداری ذخیره قانونی باشیم. این تبعات دولت ها را در تصمیم گیری محتاط کرده است.

از منظر حریم خصوصی و شفافیت، دولت در طراحی فنی کریپتوفیات، با دو گزینه متفاوت روبه روست؛ کریپتوفیات «اسکناسی» که دارای خصوصیتی مشابه اسکناس است و کریپتوفیات «حسابی» که دارای خصوصیتی مشابه حساب بانکی و کیف پول، اما تجمیع شده در بانک مرکزی است. هر دولت باید این تصمیم اساسی را بگیرد که کدام



ناصر مدرسینی
snmodarresi@gmail.com





سامانه‌ای برای عرضه ان اف تی آثار هنری و غیر هنری بی تاراه افتاد

بی تا، اولین پلتفرم صدور NFT ایرانی توسط ققنوس در موزه ارتباطات رونمایی شد. بی تا، یک پلتفرم برای صدور گواهی دیجیتال در قالب توکن های NFT برای آثار هنری و غیر هنری است.

در ابتدای مراسم رونمایی از بی تا، ولی الله فاطمی، رئیس هیئت مدیره ققنوس به اهداف این شرکت اشاره کرد و گفت: «ققنوس از سه سال گذشته تاکنون، هدف کسب تجربه در حوزه فناوری های دیجیتال به ویژه بلاکچین را دنبال می کند. ققنوس توانسته در این چند سال انواع کاربردهای بلاکچین را پیاده سازی و تجربه کند.»

او ادامه داد: «در حالی که موضوع توکن های NFT کمتر از چند ماه است که در جهان مطرح شده و سروصدای زیادی هم به پا کرده است، ققنوس به عنوان اولین ارائه دهنده پلتفرم صدور توکن یا به این عرصه گذاشته است. عملکرد ایران در حوزه های فناوری همیشه نسبت به سایر کشورهای دنیا کندتر بوده و دسترسی به جدیدترین فناوری ها برای بسیاری از کسب و کارهای فعال آرزو بوده است. به همین دلیل، واقعاً به اینکه امروز فضای بلاکچین و به ویژه NFT فعالیت داریم، افتخار می کنیم.» به گفته فاطمی، NFT هنوز در جهان تکمیل نشده و در حال گسترش است.

او تصریح کرد: «هنرمندان در حال حاضر بیشتر از فعالان سایر حوزه ها به سمت توکنایز کردن دارایی هایشان روی آورده اند. ما نیز امیدواریم بی تا بتواند به عنوان بستری امن به هنرمندان کمک کند.»

فاطمی اضافه کرد: «زمانی که آثار فاقد ارزش هنری با قیمت های میلیون دلاری و هنگفت به فروش می رسند، نفیس ترین آثار هنرمندان ایرانی در گالری های فیزیکی با قیمت پایینی معامله می شوند. سعی می کنیم با بین المللی کردن دارایی ها، ارزش دارایی هایمان را به جهان معرفی و اکوسیستم اقتصاد دیجیتال را شکل دهیم.»



شماره ۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

رقم های خرد و در ادامه با رقم های چند میلیون دلاری باشیم.

اترיום؛ بستری برای قرارداد هوشمند

طبق صحبت های صالحی، از بین تمامی بلاکچین های موجود یکی از بهترین بستریهایی که می تواند خدمات قرارداد هوشمند را فراهم کند، اترיום است؛ با این تفاوت که به کوین اتر ارتباطی ندارد. به گفته او، اترיום بهترین نوع خدمات را برای این نوع از قراردادها ارائه می دهد، همچنین از مقبولیت عمومی برخوردار است؛ از این رو قرارداد هوشمند می تواند در کنار مسیر رایج نقل و انتقال پول از طریق بانک، ارزش جدیدی را از جمله امنیت، کاهش هزینه، سرعت و روند خودکار پروسه ایجاد کند. او با بیان اتفاقاتی که در مدت پنج ماه گذشته در بانک مرکزی و سازمان توسعه تجارت در زمینه نحوه استفاده از رمزارزها برای واردات و صادرات رخ داده، گفت: «آیین نامه ها و مصوبات لازم برای استفاده از رمزارزها در زمینه صادرات و واردات به سرانجام رسیده و روند عملیاتی آن به زودی و به صورت پایلوت اجرایی خواهد شد؛ با این حال روند معامله با استفاده از رمزارز برای واردات در گام اول با استفاده از رمزارز استخراج شده خود، در گام دوم استفاده از رمزارز غیر و در گام بعدی استفاده از رمزارز حاصل از صادرات صورت خواهد پذیرفت که پیاده سازی روند اجرایی آن نیز در مرحله نهایی قرار دارد و در ادامه به سامانه جامع تجارت متصل خواهد شد، همچنین برای صادرات تدابیری در نظر گرفته شده تا حداقل تداخل را با رویه های فعلی داشته باشد.»

رمزارزهای حاصل از استخراج داخلی و واردات

به گفته امیر عابدی، رئیس کمیسیون توسعه صادرات غیرنفتی اتاق ایران و رئیس اتاق ایران و قزاقستان، در طول سال های اخیر با چالش هایی در زمینه انتقال ارز مواجه هستیم، با این وجود مصوبه ای در سال ۱۳۹۹ توسط هیئت وزیران مبنی بر ضوابط ناظر بر چگونگی استفاده از رمزارزهای حاصل از استخراج داخلی توسط واحدهای صنعتی برای پرداخت های ارزی در زمینه واردات به تصویب رسید که این مصوبه به دلیل موانع قانونی که وجود داشته، تاکنون عملیاتی نشده است. رئیس اتاق ایران و قزاقستان معتقد است که تجارت امروز با روند حال حاضر خود با ارزشی برابر صدها هزار میلیارد دلار و از طریق کانال بانکی صورت می گیرد و این روش های جدید به روند طبیعی تجارت امروز دنیا تبدیل نشدند. در ادامه عابدی اشاره کرد که در دو دهه گذشته شرکت های بزرگ از قدرت و لابی های سنگینی در زمینه مبادلات تجاری برخوردار هستند و به دلیل قدرتی که دارند، به آسانی دچار مشکل نمی شوند؛ همچنین باید در نظر داشت که بیش از ۲۰ میلیارد دلار از سهم صادرات کشور، توسط شرکت های بزرگ و دولتی انجام می شود، بنابراین می توان گفت که این شرکت های کوچک هستند که در توفان تغییرات ارزی و سیاست گذاری های اشتباه دولت ها دچار مشکل می شوند. او بر این باور است که شرکت های خریدار و فروشنده، به دلیل وجود مباحثی قبیل شفافیت مالی، حسابداری، مالیاتی و پول شویی، نمی توانند تجارت خود را در خارج از شبکه بانکی انجام دهند. به گفته او، صادرات ایران با کشورهای همسایه و منطقه اوراسیا بیش از ۱۰ میلیارد دلار است؛ با این حال امکان جابه جایی پول از طریق رمزارز نخواهد بود و این مبادلات بین طرفین باید از طریق انتقال ارز توسط سیستم بانکی یا انتقال کالا صورت بگیرد. با این وجود می توان بخشی از تعهدات ارزی خود را خارج از عرف بین المللی و از طریق رمزارز انجام داد.



رمزارزها و تجارت خارجی ایران: آیا این راه باز است؟

اتاق بازرگانی ایران در یک نشست تخصصی بررسی کرد

دهند و روند تجارت را تسهیل کنند.» به گفته او، در این راستا کشور ما نیز چاره ای به جز قرار گرفتن در این جریان و همسو شدن با سایر کشورهای دنیا را ندارد؛ بنابراین باید از ویژگی های صنعت بلاکچین استفاده کند تا بتواند در بخش تجاری و در زمینه اسناد تجاری هوشمند بهره مندی بیشتری را به دست آورد. از این رو از ابتدای دوران کرونا تاکنون ۵۸ برنامه دیجی تاک برگزار شده تا بتوان به افزایش نقش ICT در توسعه کسب و کارها کمک کرد.

طلایی بر این باور است که در سازمان توسعه تجارت آمادگی صدور پروانه صادراتی برای صادرات فناوری اطلاعات وجود دارد. با این حال نباید ارز حاصل از صادرات فناوری اطلاعات منوط به بازگشت ارز در چرخه سیستم بانکی کشور باشد تا بتوان شاهد صادرات فناوری اطلاعات و محتوای دیجیتال با

نشست تخصصی با موضوع «سازوکار استفاده از رمزارز برای تجارت خارجی» توسط کمیسیون فناوری اطلاعات و ارتباطات اتاق ایران برگزار شد. محمدرضا طلایی، رئیس کمیسیون فناوری اطلاعات و ارتباطات اتاق ایران؛ امیر عابدی، رئیس کمیسیون توسعه صادرات غیرنفتی اتاق ایران و احمد صالحی، فعال صادراتی و پژوهشگر اقتصادی، در این نشست حضور داشتند.

محمدرضا طلایی، رئیس کمیسیون فناوری اطلاعات و ارتباطات اتاق ایران با اشاره به اینکه صنعت بلاکچین با رشد سریعی در دنیا در حال حرکت است، افزود: «کشورهای بسیاری در حال استفاده از این پتانسیل هستند تا بتوانند با استفاده از این صنعت امنیت و شفافیت خود را افزایش داده و با حذف واسطه گری و موانع جغرافیایی، هزینه های تجارت خود را کاهش



با وجود رکود، بازار سرمایه گذاری ریسک پذیر رمز ارزها به شدت در حال رشد است

روزهای خوش تأمین مالی کسب و کارهای رمز ارزی

طبق گفته استن میروشنیک، یکی از بنیان‌گذاران هلدینگ 10T انتظار می‌رود با به‌کارگیری افزایش سرمایه سال گذشته، سرعت رشد بازار افزایش یابد

با وجود رکود در بازار رمز ارزها، تعدادی از سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر انتظار کاهش سرمایه شرکت‌های خصوصی بلاکچین در سال جاری را ندارند.

بازار رمز ارزها طی یک ماه رکودی ۲۴ درصدی را تجربه کرد و طبق گفته «کوین مارکت کپ» از ۲٫۲۱ تریلیون دلار به ۱٫۷۸ تریلیون دلار سقوط کرد، اما طبق گفته «استن میروشنیک»، یکی از بنیان‌گذاران هلدینگ تن‌تی این موضوع مانع روانه شدن پول در بخش خصوصی نخواهد شد؛ «افزایش سرمایه قابل توجهی که سال گذشته بسته شد، اکنون به کار گرفته خواهد شد، من انتظار دارم سرعت فعالیت افزایش یابد و مجموع سرمایه مستقر بیشتر شود.»

استن میروشنیک مدیریت دارایی‌های یک میلیارد دلاری هلدینگ تن‌تی در دو صندوق سرمایه‌گذاری خصوصی فعال و متمرکز بر رمز ارزها را بر عهده دارد و در حال حاضر در حال جمع‌آوری پول برای افتتاح سومین صندوق است.

سال گذشته تعداد انگشت‌شماری از صندوق‌های رمز ارزی دیگر از جمله اندریسن هوروویتز یا a16z راه‌اندازی شدند. کمپانی a16z در ماه ژوئن حدود ۲٫۲ میلیارد دلار جمع‌آوری کرد. بر اساس گزارش‌ها، این شرکت در حال حاضر در حال جمع‌آوری ۴٫۵ میلیارد دلار برای صندوق‌های رمز ارزی جدید در سال جاری است. «رابی یونگ»، مدیرعامل برندهای Animoca گفته است با وجود افت بازار رمز ارزها، تأمین مالی با مشکل مواجه نشده، اما انتظار می‌رود با افت سرعت رشد، افرادی که کمتر در این زمینه جدی بودند، از بازار حذف شوند.

بر اساس گزارش سی‌بی اینسایت، حجم تأمین مالی متمرکز بر بلاکچین در سطح جهان، ۷۱۳ درصد، یعنی از ۳٫۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰

به ۲۵٫۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱ افزایش یافته است. امسال حتی ممکن است این مقدار به پیک‌های بلندتری برسد.

میروشنیک می‌گوید: «من فکر می‌کنم فرصت‌های حال حاضر بسیار بزرگ‌تر هستند؛ تریلیون‌ها دلار در یک بازار دارای آدرس و این یعنی یک فرصت بسیار منحصربه‌فرد.»

در سال گذشته، ۶٫۴ میلیارد دلار یا یک دلار از هر چهار دلاری که برای وجوه متمرکز بر بلاکچین جمع‌آوری می‌شد، به صرافی‌ها و کارگزاری‌های رمز ارزی اختصاص می‌یافت. برخی از بزرگ‌ترین افزایش سرمایه‌ها عبارت‌اند از: NYDIG با یک میلیارد دلار، Forte Labs با ۷۲۵ میلیون دلار و Celsius Network با ۷۵۰ میلیون دلار.

ماه گذشته، فایر بلاک از شرکت‌های حوزه رمز ارزها، پس از بستن ۵۵۰ میلیون دلار سری E، ارزش خود را به بیش از هشت میلیارد دلار افزایش داد. روز دوشنبه، FTX، یکی از بزرگ‌ترین صرافی‌های رمز ارزی، یک دور ۴۰۰ میلیون دلاری سری C را بسته و ارزش خود را به ۳۲ میلیارد دلار افزایش داد.

میروشنیک می‌گوید: «به نظر می‌رسد اکتیو اکس از این دایره خارج است، اما بعدها شاهد ورود بازیکنان بیشتری با ارزش‌های ۱۰ میلیارد دلاری یا بالاتر خواهیم بود. قطعاً شرکت‌های دارای بیش از ۱۰ میلیارد دلار ارزش در این اکوسیستم ساخته خواهند شد و این رشدی که ما شاهد آن هستیم، خطی نیست، بلکه تصاعدی است.» یونگ می‌گوید: «حتی با وجود سرمایه‌گذاری‌های کلان، مبادلات و پروتکل‌های امور مالی غیرمتمرکز و همچنین متاورس و محصولات بازی‌های ویدیویی نمی‌توان جایگاه این صنعت را در سه سال آینده نشان داد.»

یونگ همچنین می‌افزاید: «اکنون که این صنعت به بلوغ رسیده، محصولاتی را خواهید دید که منعکس‌کننده آینده در مقایسه با سال گذشته و سال‌های قبل‌تر هستند، زیرا این محصولات روی بند کفش ساخته شده‌اند.»



طرح‌های روی میز

ممنوعیت کامل یا محدودیت شدید؟

تنظیم‌گری رمز ارز در ایران و همه مسیرهای پیش روی ما

باز یگران عرصه تنظیم‌گری رمز ارز در ایران باشند؛ گفته می‌شود در وزارت اقتصاد و زیر نظر محمد جلال پیش‌نویس «سامان‌دهی زیست‌بوم رمز ارزها» در حال آماده‌شدن است. در کارگروه رمز ارزها در ستاد تحول در تعامل با نهادها و سازمان‌های دولتی و همچنین در یافت نظرات تشکل‌ها و انجمن‌های بخش خصوصی، ویرایش شانزدهم «احکام سامان‌دهی زیست‌بوم رمز ارزها» تهیه شده که طبق گفته محسن رضایی این طرح در هماهنگی با آن چیزی است که در وزارت اقتصاد در حال پیشرفت است. گویا طرحی هم از سوی وزارت نیرو در حال تدوین بوده که به دلیل تمرکز بیش از حد روی موضوع ماینینگ از دستور خارج شده تا طرح جامع‌تری تصویب شود؛ قاعدتاً در طرح جامع، ماینینگ به‌عنوان یکی از اجزای

وضعیت حال حاضر تنظیم‌گری رمز ارزها و طرح‌های روی میز رگولاتور چیست؟ این سؤالی است که این روزها مورد توجه بسیاری از فعالان حوزه دارایی‌های دیجیتال و خصوصاً کسب و کارهای رمز ارزی ایران قرار گرفته است. بسیاری که در حوزه نوپدید دارایی دیجیتال سرمایه‌گذاری کرده‌اند، با نگرانی به تصمیم‌هایی نگاه می‌کنند که قرار است گرفته شود؛ متأسفانه در سال‌های گذشته با پشت‌گوش انداختن بانک مرکزی فرصت‌های بسیاری از ایران گرفته شد و آنچه امروز شاهد آن هستیم و نامش را اکوسیستم رمز ارز و دارایی دیجیتال ایران می‌گذاریم، در فضایی مقررات‌گذاری نشده رشد کرده است. با وجود اینکه عموم افرادی که در این فضا فعالیت می‌کنند، افرادی روشن، سالم و به‌دنبال توسعه اقتصادی ایران هستند، اما شرایط برای انجام فعالیت‌های خارج از چارچوب قانون هم فراهم است.

طبیعی است در این فضا سه رأس وجود دارد: مردم، کسب و کارها و دولت. قاعدتاً دولت خودش را نماینده مردم می‌داند و کسب و کارها هم تلاش می‌کنند در تعامل با دولت در شرایط بهینه فعالیت کنند. این تلاش برای بهینه‌سازی خلاصه همه آن چیزی است که در فرایندهای منجر به تنظیم‌گری انجام می‌شود. در کشورهای توسعه‌یافته و با شرایط مطلوب، تنظیم‌گری به گونه‌ای انجام می‌شود که هم حقوق مردم حفظ شود، هم منافع دولت تضمین و هم شرایط برای فعالیت قانونی کسب و کارها سهل و آسان. داستان رمز ارزها در ایران اکنون به زمان برهه حساسی رسیده و باید هر سه رأس این مثلث در تعامل اثربخش با هم یک مسئله بهینه‌سازی را حل کنند. ببینیم چه طرح‌هایی روی میز داریم؟

به نظر می‌رسد در حال حاضر چهار نهاد مهم‌ترین



رضا قربانی

@mediamanager_ir

اکوسیستم رمز ارزها باید دیده شود و نمی‌توان با تمرکز بر یک بخش از اکوسیستم برای کل آن طرح نوشت. هیچ‌کدام از این طرح‌ها به‌دنبال ممنوعیت کامل نیستند و می‌توان با برچسب «محدودیت شدید» این طرح‌ها را مشخص کرد، اما از آن سو نهادی که در سال‌های گذشته انتظار می‌رفت موضوع دارایی دیجیتال و به‌طور خاص رمز ارزها را در ایران سامان‌دهی کند، در اقدامی عجیب آن سوی طیف قرار گرفته و امروز به مهم‌ترین دشمن رمز ارزها و دارایی دیجیتال تبدیل شده است؛ بله! از بانک مرکزی صحبت می‌کنیم.

در بانک مرکزی «مقررات سامان‌دهی رمز ارزی‌ها» نهایی شده که به‌دنبال ممنوعیت کامل همه فعالیت‌ها و باز کردن میدان برای رموز پول بانک مرکزی است. بانک مرکزی می‌خواهد خرید، فروش و تبادل را ممنوع کند؛ صدور هرگونه توکن با پشتوانه دارایی‌های فیزیکی را در اختیار کامل خودش بگیرد و در اقدامی عجیب به‌دنبال



شماره ۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



ConsenSys کیف پول

منبع باز اتریوم راهت

گسترش خریداری می کند

متاماسک مای کریپتورا خرید

شرکت زیرساخت بلاکچین به نام ConsenSys به تازگی کیف پول منبع باز یا متن باز مای کریپتو (MyCrypto) را برای ادغام دو محصول خود، خریداری کرده است. منبع باز بودن به معنی وجود یک کد منبع است که برای اصلاح و توزیع مجدد احتمالی آزادانه در دسترس قرار می گیرد. هر دو شرکت روز سه شنبه اعلام کردند که مای کریپتو قرار است با متاماسک (MetaMask)، کیف پول اتریوم ConsenSys ترکیب شود تا امنیت و قابلیت استفاده از آن را افزایش دهد، اما همچنان شرایط معامله آن اعلام نشده است. «دن فیملی»، بنیان گذار متاماسک اعلام کرده این همکاری جهت بهبود تصمیم گیری کاربران در بستر تحولات وب ۳ است.

فیملی می گوید: مای کریپتو همواره یکی از قابل اطمینان ترین و سازگارترین کیف پول های اتریوم بوده و اغلب ویژگی های پیشرفته اتریوم را جلوتر از کیف پول های دیگر دربر دارد. در حالی که متاماسک بر تعاملات اپلیکیشن های غیرمتمرکز با هدف عمومی تمرکز کرده است.

مای کریپتو که در سال ۲۰۱۵ تأسیس شد، کیف پول های اتریوم را از طریق مرورگرهای وب و دسکتاپ پشتیبانی می کند، در حالی که متاماسک از افزونه های موبایل و مرورگر استفاده می کند. ایده ترکیب این دو کیف پول جهت خلق محصولی است که بتواند در دسکتاپ، موبایل و مرورگرها مورد استفاده قرار گیرد.

«تیلور موناهان»، بنیان گذار و مدیرعامل مای کریپتو در این باره اعلام کرد: «با رشد سریع این اکوسیستم و محصولاتی که تلاش می کند با هم رقابت کنند، ضروری است که یک کیف پول پیشرو، کاربران خود را توانمندتر سازد.» مشتریان متاماسک هم اکنون می توانند به همان اتصال چندزنجیره ای که متاماسک در تمام زنجیره های ماشین مجازی اتریوم (EVM) به معامله گران خرده فروشی ارائه می دهد، دسترسی داشته باشند. هر دو محصول در کوتاه مدت به طور جداگانه به کار خود ادامه خواهند داد، اما مدیران و مؤسسان این دو کیف پول در تلاش برای رسیدن به یک محصول یکپارچه هستند. تیم ۱۲ نفره مای کریپتو به زودی به ConsenSys خواهد پیوست.

موضوع را از سر باز کنیم، در نهایت یک گره به گره های موجود اضافه می کنیم و تمام. اول تکلیف را روشن کنیم و بگوییم که دارایی دیجیتال را به رسمیت می شناسیم یا نه! دقت کنیم که دارایی دیجیتال مفهومی فرای رمز ارز و همه اجزای اکوسیستم است. اگر دارایی دیجیتال را به رسمیت شناختیم، به مرور می توانیم سایر بخش ها را هم تعیین تکلیف کنیم.

هماهنگی و فرماندهی واحد

خوشبختانه به نظر می رسد کارگروه تحول که ذیل هیئت دولت شکل گرفته، به خوبی اهمیت هماهنگی و فرماندهی واحد حوزه رمز ارزها را درک کرده است. متأسفانه پراکنده کاری هایی که در سال های اخیر شده، به تصویب طرح هایی ناقص به طور خاص در حوزه ماینینگ منجر شده که همین امروز هم کمر این بخش را شکسته است. با وجود طرح هایی که قرار است تسهیلگر فعالیت قانونی در حوزه ماینینگ باشد، امروز شاهد این هستیم که بخش قانونی تعطیل شده و فضا برای فعالیت زیرزمینی به شدت فراهم شده است. آنچه در این مسیر اهمیت دارد، فرماندهی واحد است؛ البته تصور نکنیم که فرماندهی واحد به معنای این است که یک بخش برای همه تصمیم بگیرد؛ آنچه مهم است، پرهیز از موازی کاری است. در این مسیر یک موضوع مهم دیگر هم وجود دارد.

پرهیز از جزئیات بی مورد

متأسفانه در طرح هایی که در حال تدوین است، گاهی اوقات به جزئیات بی موردی ورود می شود که هیچ لزومی وجود ندارد. قاعدتاً همه کسب و کارهای ایران در چارچوب قوانین موجود فعالیت می کنند و تکرار برخی موضوعات نظارتی و امنیتی در این طرح ها هیچ لزومی ندارد و صرفاً باعث بدبینی مردم می شود. در حال حاضر نهادهای نظارتی و امنیتی در چارچوب قانون فعالیت می کنند و کسب و کارها هم در همین چارچوب مجبور به پاسخگویی هستند. ورود به برخی حوزه ها برای محکم کاری در نهایت افکار عمومی را حساس می کند.

در حال حاضر مدیریت افکار عمومی که با هر دو مسیر مخالف است و اعتمادش خدشه دار شده، اهمیت زیادی دارد. متأسفانه افکار عمومی در سال های گذشته به هر گونه فعالیت برای تنظیم گری بدبین شده و در صورتی که نخواهیم و نتوانیم افکار عمومی را همراه کنیم، این به ضرر اقتصاد ایران خواهد بود. دقت کنیم که طمأنینه ای که در تنظیم گری در کشورهای توسعه یافته وجود دارد هم به همین دلیل است؛ در صورتی که این امکان برای بسیاری از کشورها وجود دارد که در یک شب قوانین خود را اعمال کنند؛ منتها تنظیم گری حوزه های نوپدید باید گام به گام انجام شود و در همه آنها همراهی افکار عمومی یک اصل مهم است.

افکار عمومی ماهیت سخت و پیچیده ای دارد و قاعدتاً هر کسی که اکانتی در یک شبکه اجتماعی دارد، خودش را نماینده افکار عمومی می داند و از سوی مردم صحبت می کند. دقت کنیم که هیچ طرحی نمی تواند رضایت همگان را تأمین کند و بهترین طرح هم دشمنان خودش را دارد و بسیاری از آن انتقاد می کنند.

به نظر می رسد بخشی از افکار عمومی با هر فعالیت تنظیم گری مخالف است و از نظر آنها ممنوعیت کامل و محدودیت شدید هیچ تفاوتی با هم ندارند. در حالی که در ممنوعیت کامل شاهد زیرزمینی شدن و نابودی یک حوزه جدید خواهیم بود و در محدودیت شدید راه برای تعامل و تغییر باز است. امیدواریم طراحان طرح ها تحت تأثیر برخی صداهای بلند قرار نگیرند و بتوانند مسئله بهینه سازی را درست حل کنند.

تنظیم گری رمز ارز

فناوری بلاکچین و ایده غیرمتمرکزش دنیای جدیدی را پیش روی همه قرار داده است. رمز ارزها و پیشرفت هایی که در این عرصه رخ داده، جهان را با شیوه نوینی از دنیای مالی آشنا کرده؛ دنیایی که نهادهای متمرکز بر آن سوار نیستند. به دلیل همین غیرمتمرکز است که برای اولین بار همزمان با جهان، مردم ایران هم توانستند از این خدمات بهره برداری کنند. منتها چند سالی هست که ماه عسل در جهان نیز به پایان رسیده و چارچوب گذاری فعالیت در حوزه رمز ارزها به شدت در جریان است. به دلیل همین تنظیم گری است که امروز ما نمی توانیم از خدمات کسب و کارهایی مانند کوین بیس و حتی مواردی مثل بایننس استفاده کنیم. همان چارچوب هایی که بر دنیای مالی حاکم است، به مرور در جهان در حال تسلط بر حوزه رمز ارزهاست و به دلیل همین چارچوب ها ما در سال های قبل بارها شاهد مصادره دارایی های ایرانیان بوده ایم. متأسفانه جهان و به طور خاص آمریکا در سال های گذشته نگران بوده که ایرانی ها از فرصت رمز ارز استفاده کنند؛ خوشبختانه برخی در کشور از روی چهل یا خیانت، این نگرانی آمریکایی ها را برطرف کردند و نگذاشتند ایرانی ها بتوانند از فرصت رمز ارزها نهایت استفاده را ببرند. خلاصه اینکه هیچ کدام از فعالان شناخته شده و رسمی دنیای رمز ارز به طور خاص و دنیای دارایی های دیجیتال به طور عام با تنظیم گری رمز ارز مشکلی ندارند و اتفاقاً فعالان شناخته شده در این سال ها همیشه از تنظیم گری استقبال کرده اند. در واقع این دولت و به طور خاص بانک مرکزی بوده که کم کاری کرده و این حوزه مهم و استراتژیک را به دلایل نامشخص رها کرده و آنچه به ایران آسیب زده، همین فضای خاکستری بوده؛ بنابراین باید به اینکه دولت فعلی اهتمام خود را بر این گذاشته که این حوزه نوپدید را تنظیم گری کند، احترام گذاشت و تلاش کرد با تعامل زمینه بهبود قوانین و مقررات را فراهم کرد. حال سؤال اساسی این است که اولین گام چیست؟

به رسمیت شناختن دارایی دیجیتال

آنچه در این سال ها بارها تکرار کرده ایم، به رسمیت شناختن دارایی دیجیتال بوده است. در همین متن هم بارها از این مفهوم استفاده کردیم. ما تصور می کنیم نباید روی فناوری (بلاکچین)، یا یک بخش از اکوسیستم (ماینینگ و استخراج) یا یک محصول از این فضا (رمزارز) به تنهایی تمرکز کرد. بلاکچین یک فناوری بنیادین است که محصولاتی مانند رمزارز از دل آن بیرون آمده اند و صناعی مانند استخراج را خلق کرده اند. آنچه بالای سر همه این تغییر و تحولات قرار دارد، مفهومی به نام دارایی دیجیتال است. برای تنظیم گری رمز ارزها قاعدتاً اولین کار این است که با فلسفه و مفاهیم شروع کنیم و اول آنها را تعریف کنیم و به رسمیت بشناسیم. شروع با محصول، یک بخش از اکوسیستم یا تمرکز بر فناوری در تنظیم گری خطایی بزرگ است.

وقتی از به رسمیت شناختن دارایی دیجیتال صحبت می کنیم، از چه صحبت می کنیم؟ ابتدا باید در قوانین بالادستی کشور در هر جایی که لازم است این مفهوم و تعریف آن را وارد کنیم؛ در قوانین مالیاتی آن را تعیین تکلیف کنیم و در استانداردهای حسابداری دارایی دیجیتال را به رسمیت بشناسیم. اکنون نهادهایی مانند IFRS استانداردهای مرتبط با دارایی های دیجیتال را تدوین کرده اند و حتی شیوه ثبت سند را هم مشخص کرده اند. اگر از این پله مهم بگذریم و به دلیل اهمیت و حساسیت بخش های دیگر بخواهیم بدون رسمیت بخشیدن به دارایی های دیجیتال این حوزه را تنظیم گری کنیم، در نهایت ره به ترکستان می بریم و می شود آنچه همین امروز در حال مشاهده آن هستیم. یا اگر به بهانه سخت بودن تغییر در قوانین بخواهیم این

محدودیت برای رسانه ها هم هست! بر خلاف طرح های «محدودیت شدید»، بانک مرکزی در سکوت کامل طرحش را پیش می برد و هنوز به صورت رسمی چیزی از مصوبه بانک مرکزی منتشر نشده است. قاعدتاً هیچ کدام از فعالان صنفی هم در جریان تدوین طرح نبوده و نیستند. بانک مرکزی حدود سه سال قبل پیش نویس طرحی با عنوان «الزامات و ضوابط حوزه رمز ارزها» را در وبسایت خودش قرار داد و از کارشناسان خواست که سریعاً نقدهایشان را اعلام کنند؛ کارشناسان هم سریعاً تشکیل جلسه دادند و نقدهای خود را اعلام کردند. هر چند سرنوشت این پیش نویس معلوم نشد که چه شد و اکنون حتی این مستند هم از روی وبسایت بانک مرکزی برداشته شده تا بانک مرکزی یک تنه به دشمن رمز ارزها در ایران تبدیل شود و این در حالی است که در هفته های گذشته با راه اندازی یک کمپین تبلیغاتی بانک مرکزی در حال ترویج شدید رمز ارز ملی با عنوان «رمز پول بانک مرکزی» است؛ بانک مرکزی در این کمپین تبلیغاتی از طلوع ریال دیجیتال صحت می کند و مدیران این بانک معتقدند آینده بلاکچین آن چیزی است که آنها به آن می گویند رمز پول! در باره ماهیت اشتباه رمز پول و به طور کلی رمز ارز ملی بارها مطلب نوشته ام، ولی در این یادداشت هم حتماً گریزی به این موجود ناشناخته و این راه کج می زنم. خلاصه کنیم؛ در حال حاضر دو مسیر پیش رو داریم؛ پذیرش ممنوعیت کامل و پایین کشیدن کرکره ها یا پذیرش محدودیت های شدید و تلاش برای تنظیم گری منطقی این حوزه نوپدید، به گونه ای که کسب و کارها و مردم آسیب نبینند و دولت نیز به منافع خود از جمله درآمدهای مالیاتی برسد. پیش از این اجازه دهید خیلی کوتاه درباره اهمیت رگولاتوری در فضای مالی بگویم.

رگولاتوری و تنظیم گری در حوزه های پولی، ارزی و فایننس

دنیای مالی شامل بانک و پرداخت، بورس و بیمه سه ستون اصلی دارد؛ مدیریت افکار عمومی، مدیریت سامانه های فنی و مدیریت مسائل حقوقی. قاعدتاً اگر شرایط بانک ها و دیگر بخش های اکوسیستم مالی را در جهان بررسی کنیم، متوجه می شویم که قوی ترین روابط عمومی و تبلیغات، قوی ترین سیستم های سخت افزاری و نرم افزاری و قوی ترین افراد خبره حوزه های حقوقی در خدمت بانک ها و دیگر بخش های پول و سرمایه هستند. از این سه ستون آنچه کمتر مورد توجه ناظران بیرونی قرار می گیرد، مسائل حقوقی است؛ اهمیت مسائل حقوقی در دنیای مالی و به طور کلی تنظیم گری و رگولاتوری آنچنان زیاد است که در کشوری مانند آمریکا نزدیک به ۱۲ نهاد تنظیم گر حوزه های مالی داریم. حتی یکی از این نهادها در چند سال اخیر خلق شده و حجم قوانین و مقررات مکتوب در حوزه های مالی چنان زیاد است که می توانند یک اتاق بزرگ را پر کنند؛ به دلیل این حجم وسیع است که شرکت های رگ تک شکل گرفته اند و یکی از سخت ترین فعالیت ها در دنیای مالی «تطبیق» است.

علاوه بر قوانین و مقررات، ما شاهد انواع استانداردها هستیم و تطبیق با این چارچوب ها قاعدتاً وقت و هزینه بسیار زیادی را از بانک ها می گیرد؛ این حجم از قوانین و این تعداد رگولاتور هم به این علت است که دولت مسئول حفظ دارایی های مردم است، اگر این چارچوب ها رعایت نشود، ممکن است چالش های زیادی برای جامعه خلق شود؛ چالش هایی که می تواند یک جامعه را تا مرز فروپاشی ببرد. پس در دنیای مالی چارچوب های حقوقی سفت و سختی وجود دارد که نمی توان خارج از آن چارچوب ها زندگی کرد؛ به دلیل همین چارچوب ها است که مردم ایران امروز به هیچ کدام از خدمات مالی در جهان دسترسی ندارند!



ریزش بی سابقه سهام
فیس بوک پیام های
معناداری برای وب ۳
و طرفداران آن دارد

متاورس: هنوز خیلی زود است؟

کسب و کار متاورس فیس بوک برای اولین بار در روز چهارشنبه هفته گذشته گزارشی ضعیف از عملکرد خود ارائه کرد. با توجه به این نتایج می توان فهمید که این شرکت هنوز راهی طولانی برای آغاز پلتفرم جدید خود دارد.

شرکت ریلیتی لیز (Reality Labs) که وظیفه توسعه فناوری واقعیت مجازی و واقعیت افزوده برای متاورس را دارد، در چهارمین سه ماهه سال ۲۰۲۱ درآمدی ۸۷۷ میلیون دلاری را گزارش داده است. این مقدار ۲۲ درصد بیشتر از درآمد دوره مشابه در سال ۲۰۲۰ بوده است. به گزارش فیس بوک، فروش مربوط به کل سال ۲۰۲۱ به عدد ۲.۲۷ میلیارد دلار رسیده است.

تحلیلگران هفته پیش اعلام کردند که انتظار دارند ریلیتی لیز به درآمد سالانه سه میلیارد دلاری برسد. مارک ماهانی، تحلیلگر شرکت اورکور آی اس آی، عنوان کرد که تخمین ۲.۸ میلیارد دلاری اش شاید «اندکی کم» باشد و دلیل آن را هم فروش خوب هدست های اکولوس (Oculus) در فصل تعطیلات می دانست. دن مورگان، نایب رئیس صندوق سینئوس تراست، تخمین زده بود که این بخش فروشی معادل ۲.۷ میلیارد دلار داشته باشد. به گفته او گوش های وال استریت آماده شدند یک داستان جدید از رشد این شرکت بشنوند.

با این حال، نتایج منتشر شده از سوی فیس بوک حس منفی در وال استریت ایجاد کرد. این مسئله باعث شد سهام فیس بوک در معاملات مربوط به ساعات اضافی، افتی ۱۸ درصدی را تجربه کند.

مارک زاکربرگ، مدیر عامل متا طی بیانیه ای در روز چهارشنبه اعلام کرد: «از پیشرفتی که در سال گذشته در تعدادی از حیطه ها کردیم، مانند ریلز (Reels)، تجارت و واقعیت مجازی که از حیث رشد اهمیت زیادی دارند، خرسند هستیم. در سال ۲۰۲۲ هم سرمایه گذاری روی این حیطه ها و دیگر اولویت های کلیدی را ادامه خواهیم داد و در امتداد آن ساختن متاورس را پیگیری می کنیم.»



شماره ۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



BTALK

حکمرانی غیرمتمرکز یا DAO چالش ها و فرصت های یک آینده نزدیک

رویداد بی تاک هشتم با حضور علاقه مندان به فناوری بلاکچین و وب ۳ برگزار شد

رویداد بی تاک هشتم با حضور جمعی از متخصصان و علاقه مندان به حوزه بلاکچین، رمزارزها و وب ۳ و با تمرکز بر مفهوم سازمان های خودگردان غیرمتمرکز برگزار شد. در بخش اول این رویداد در بحثی که مهدی بخشی، متخصص شبکه های بلاکچینی درباره مفهوم «حکمرانی غیرمتمرکز» ارائه کرد، سازوکارها، فرایندها، چالش ها و راهکارهای این مفهوم تشریح شد. در بخش دوم این رویداد متخصصان میان رشته ای در حوزه هایی چون مدیریت، کسب و کار، جامعه شناسی و رمزارزها به طرح سوالات و ابهامات خود در خصوص حکمرانی غیرمتمرکز پرداختند و با یکدیگر از فرصت ها و چالش های این مفهوم گفتند. بی تاک رویدادی است درباره آینده و تغییرات آن که هر دو هفته یک بار برگزار می شود و در آن متخصصان، پژوهشگران و فعالان کسب و کاری حوزه های مختلف درباره روندها و تحولات نوآوری ها و فناوری های آینده صحبت می کنند. مطلبی که در ادامه می آید، ارائه ای است که مهدی بخشی در این رویداد از مفهوم و سازوکار «حکمرانی غیرمتمرکز» مطرح کرده است.

غیرمتمرکز (DECENTRALIZE GOVERNANCE) یا حکمرانی بلاکچینی (BLOCKCHAIN GOVERNANCE) اهمیت پیدا کرده و کارکرد خود را نشان می دهد. اینکه چه کسی صلاحیت دارد تغییرات را اعمال کند، اینکه اصلاً این تغییرات چه باید باشند و کدهایی که مورد اعتماد همه هستند، چطور باید تغییر کنند که آن اعتماد کماکان پابرجا باشد، چطور باید تغییرات را اعمال کرد که معماری انگیزه دهنده بلاکچینی (INTENCIVE ARCHITECTURE) پروژه کماکان جذابیت های خود را حفظ کند و... سوالاتی است که این شکل از حکمرانی باید بتواند به آنها پاسخ بدهد.

دو لایه محافظ مقررات گذاری در ساختارهای بلاکچینی

برای این پرسش ها حکمرانی غیرمتمرکز راهکارهای متنوعی دارد. بخشی از راهکارها هم در لایه پروتکل یا همان لایه بلاکچین دیده شده که عملاً پروتکلی است که همه اپلیکیشن های غیرمتمرکز (DAPPs) روی آن بالا می آیند و می توان آن را به قوانین یک کشور تشبیه کرد که تمام تصمیم گیری ها درباره اینکه شبکه چه ویژگی هایی داشته باشد، چه کسی بتواند در آن فعالیت کند، مشوق های شبکه چه باشند، هزینه یا کارمزد شبکه چقدر باشد و... همه در این لایه قرار می گیرند. درست مثل قوانین یک کشور که مالیات وضع می کند، عوارض دارد، مجوز فعالیت صادر می کند و... یک لایه دیگر هم داریم که روی بلاکچین سوار می شود و از

شبکه اعتماد می کنید. همین اعتماد است که امکان تعریف غیرمتمرکز پروژه ها و شبکه ها و محصولات بلاکچینی را فراهم کرده است. از پروژه های مالی غیرمتمرکز گرفته تا دارایی های غیرمتمرکز و در نهایت راهبری و حکمرانی غیرمتمرکز. منشاء اعتماد در بلاکچین هم این منطق است که همه مطمئن هستند نودها (NODES) در حال اجرای کدهای مورد توافق شبکه هستند. به عبارتی در بلاکچین ابتدا یک منطق به کد تبدیل می شود و آن کد روی یک شبکه متشکل از نودهای متعدد که امکان دستکاری و تقلب را ندارند، اجرا می شود. تازمانی هم که نودهای شبکه، کد را اجرا می کنند و کد سالم و دستکاری نشده باشد، همه چیز قابل اعتماد است. این منطق و تعریف ساده اعتماد در یک شبکه بلاکچینی است. اما یک چالش اساسی شبکه های بلاکچینی این است که کدها و به طور کلی شبکه در طول زمان نیاز به تغییر پیدا می کنند. اینکه چطور باید این تغییرات را اعمال کرد، یک پرسش بسیار کلیدی است.

تحت تأثیر شرایط اجتماعی یا اقتصادی، مشکلات و عیوب کدها یا حتی حک شدن نیاز به تغییر ایجاد می شود. مسئله ای که مطرح می شود این است که وقتی یک اساسنامه مورد توافق همه اعضای شبکه وجود دارد که کسی هم امکان تقلب و دستکاری آن را ندارد، اگر همین اساسنامه روزی نیاز به اصلاح پیدا کرد، چطور باید آن را تغییر داد؟ اگر قرار باشد وضعیت شبکه که فرضاً در برابر حملاتی، آسیب پذیر نشان داده، ارتقا پیدا کند، چه کسی باید تصمیم بگیرد؟ اینجاست که مفهوم حکمرانی

مدت هاست که درباره اقتصاد غیرمتمرکز و مبتنی بر بلاکچین و تأثیر آن بر جنبه های مختلف زندگی انسان ها صحبت می شود. بحث خیلی مهمی که در کنار این مباحث شکل گرفته، این است که در این شکل جدید از اقتصاد؛ مدیریت و حاکمیت بر شرکت ها و اصولاً جوامع به چه شکل خواهد بود. به عبارتی وقتی صحبت از پروژه هایی است که قرار است به شکل غیرمتمرکز تغییرات شگرفی را در زندگی جوامع مختلف رقم بزنند و تأثیرات و عملکردها هم جهانی است، یک پرسش مهم این خواهد بود که مدیریت و راهبری این پروژه ها چگونه باید انجام شود؟

نکته مهم این است که ما هنوز درک روشنی از آینده «راهبری و مدیریت شرکت ها نداریم» و باید منتظر زمان باشیم تا ابهامات کمتر و دانسته هایمان بیشتر شود، اما چیزی که شکی درباره آن نداریم، این است که نیازمند یک شکل جدید حاکمیت (GOVERNANCE) هستیم که بتواند فضاهای غیرمتمرکز را کنترل و با در نظر گرفتن منافع جمعی، آن را مدیریت کند.

اعتماد و نقش آن در حاکمیت غیرمتمرکز

پیاده سازی پارادایم های جدید مدیریتی و تعارض ها و چالش های آن در برابر شکل فعلی مدیریت و حکمرانی مهم ترین مسائلی است که احتمالاً در سال های آینده در حوزه حکمرانی با آنها روبرو خواهیم شد. در بلاکچین مهم ترین متغیر مفهوم اعتماد است. اینکه شما به جای اعتماد به یک نفر یا سازمان سوم به یک پلتفرم یا



رکورددشکنی سرمایه گذارها

فقط در یک هفته گذشته بیش از ۸۰۰ میلیون دلار روی استارت‌آپ‌های حوزه رمزارزها سرمایه‌گذاری خطرپذیر شده است. یک رکورد در روزهای نه چندان خوب بازار!



سوتی سولانا!

کرم چاله بریج سولانا در یک هک بیش از ۸۰ هزار اتریوم معادل ۲۰۰ میلیون دلار کاربران را بر باد داده است. محبوبیت و ویژگی میان‌زنجیره‌ای بریج سولانا احتمالاً با این هک کم شود.



انقلاب تنها؟

شبکه بلاکچین تتا ادعا کرده امکان‌های جدیدی را در نصعت بازی‌های آنلاین ویدیویی فراهم خواهد کرد به گونه‌ای که کل این صنعت دگرگون می‌شود.



گلوبال ایکس و متاورس

صندوق بین‌المللی گلوبال ایکس اعلام کرده به زودی یک صندوق ای‌تی‌اف برای حوزه متاورس راه‌اندازی خواهد کرد تا فرصت‌های این حوزه روبه‌رشد را از دست ندهد.

کشور، قوانین مختص خودشان را تعریف و از دیگران دعوت کنند تا با آن قوانین زندگی جدیدی داشته باشند. البته خیلی مهم است که چقدر از ایده آنها استقبال می‌شود، چون در این شبکه‌ها اعتماد بالای کاربران است که ارزش می‌سازد. هم در بیت‌کوین و هم در شبکه اتریوم دقیقاً چنین شکلی از حکمرانی دیده شده و قابل اجراءست و در سال‌های گذشته با همین قوانین و حکمرانی این شبکه‌ها تغییر کرده‌اند و بهبود یافته‌اند. در لایه اپلیکیشن‌ها هم مدلی از حکمرانی در حال حاضر در حال اعمال شدن است که بیشتر کنترل پارامترهای دی‌آپ یا پارامترهای سازمانی را در دست یک دائو یا سازمان خودگردان غیرمتمرکز (Decentralized Autonomous Organization) قرار داده و این دائو است که تصمیم می‌گیرد چه اتفاق‌هایی بیفتد.

● **مراکز ذخیره و تبادل توکن‌ها:** یک چالش دیگر این است که وقتی بخشی از توکن‌ها یا کوین‌ها را در اختیار مراکز تبادل و صرافی‌ها قرار می‌دهید، این امکان وجود دارد که با سرمایه یا توکن‌های شما بتوانند در رأی‌گیری‌ها شرکت کنند. حتی چالش خرید رأی کسانی که توکن دارند، درست مانند فضاهای انتخاباتی سنتی در اینجانبین پابرجاست!

اما راهکار مقابله با این چالش‌ها در حکمرانی غیرمتمرکز چیست؟ شکی نیست راهکار اساسی این خواهد بود که مکانیسم‌هایی طراحی شود که افراد وقتی در این شکل از حکمرانی مشارکت می‌کنند، نتوانند با انگیزه‌های شخصی برخلاف منافع جمع عمل کنند، اما راهکارهای مشخص‌تری هم برای رفع چالش‌های حکمرانی غیرمتمرکز ارائه شده که برخی از آنها با جدیت بیشتری در حال پیگیری و عملیاتی شدن هستند.

● **اثبات شخص:** اولین راهکار اثبات شخص (یا همان PROOF OF PERSONHOOD) است. گفته شد که در این فضا هر کسی که دارای توکن است، می‌تواند رأی بدهد و مهم‌تر اینکه به نسبت توکن‌هایش می‌تواند رأی بیشتری هم بدهد. فارغ از اینکه چه کسی است و چند نفرند، رأی‌شان به نسبت تعداد توکن‌ها یا کوین‌هایی که دارند، کم یا زیاد خواهد بود، اما در این راهکار با کمک پلتفرم‌هایی که اثبات می‌کنند هر کسی که پشت یک رأی‌گیری است، فقط یک شخص است، می‌توان این چالش را برطرف کرد. در این صورت چالش اساسی متمرکز شدن قدرت در دست برخی افراد، برطرف خواهد شد. به عبارتی در این روش به جای کیف پول‌ها، افراد رأی می‌دهند؛ بدون آنکه هویت‌شان فاش شود.

● **رأی‌دهی کوادراتیک:** یک راهکار دیگر برای کنترل قدرت نهنگ‌ها، رأی‌دهی بر اساس معادله درجه دو (یا Quadratic voting) است که می‌گوید اگر شما بخواهید به اندازه K رأی بدهید، باید به اندازه K² به توان ۲، کوین داشته باشید و عملاً هر چقدر بخواهید بیشتر رأی بدهید به شکل نمایی باید کوین بیشتری داشته باشید. این روش کمک می‌کند حتی کسانی که کوین زیادی دارند، در نهایت قدرت‌شان محدود و پلتفرم از سلطه نهنگ‌ها خارج شود.

● **شرط‌پذیری:** راهکاری هم به نام Futarchy هست که در حوزه‌های سنتی سیاست و اقتصاد هم وجود دارد و استفاده می‌شود. این راهکاری می‌گوید وقتی شما رأی می‌دهید، هم‌زمان یک شرط را هم با نوع رأی که می‌دهید، می‌پذیرید. به عبارتی شما می‌پذیرید که مثلاً اگر نتیجه رأی‌تان خسارت‌بار بود، بخشی از خسارت‌ها را جبران کنید. مثلاً وقتی می‌گویید فلان اقدام برای جامعه مناسب است و به آن رأی می‌دهید، اگر خلاف آن ثابت شد، در جبران خسارت‌ها باید مشارکت کنید. این مدل از حاکمیت به دلیل رمزنگاری و عدم امکان دستکاری سوابق کاملاً قابلیت پیاده‌سازی روی بلاکچین را دارد.

● **اعتبار رأی‌دهندگان:** یک مدل دیگر هم بر پایه اعتبار رأی‌دهندگان است. یعنی افرادی بر اساس رأی‌هایی که می‌دهند و نتیجه رأی‌های گذشته‌شان، یک اعتبار قابل مشاهده در شبکه خواهند داشت و معلوم است چه کسانی رأی‌های بدی داده‌اند یا با تصمیم‌های اشتباه بیشتر همراهی کرده‌اند یا برعکس. این مدل از حاکمیت هم به دلیل ثبت شفاف و دقیق سوابق در بلاکچین کاملاً قابلیت پیاده‌سازی دارد.

کشور، قوانین مختص خودشان را تعریف و از دیگران دعوت کنند تا با آن قوانین زندگی جدیدی داشته باشند. البته خیلی مهم است که چقدر از ایده آنها استقبال می‌شود، چون در این شبکه‌ها اعتماد بالای کاربران است که ارزش می‌سازد. هم در بیت‌کوین و هم در شبکه اتریوم دقیقاً چنین شکلی از حکمرانی دیده شده و قابل اجراءست و در سال‌های گذشته با همین قوانین و حکمرانی این شبکه‌ها تغییر کرده‌اند و بهبود یافته‌اند. در لایه اپلیکیشن‌ها هم مدلی از حکمرانی در حال حاضر در حال اعمال شدن است که بیشتر کنترل پارامترهای دی‌آپ یا پارامترهای سازمانی را در دست یک دائو یا سازمان خودگردان غیرمتمرکز (Decentralized Autonomous Organization) قرار داده و این دائو است که تصمیم می‌گیرد چه اتفاق‌هایی بیفتد.

تصمیم‌گیری دائو به چه شکل انجام می‌شود؟

معمولاً توکنی در شبکه‌های بلاکچینی ساخته می‌شود تحت عنوان توکن حکمرانی (یا GOVERNANCE TOKEN) که هر کسی این توکن را داشته باشد، می‌تواند در رأی‌گیری‌ها شرکت کند و درباره آینده پلتفرم حرف بزند و بگوید مثلاً پلتفرم چه مسیری را باید طی کند و چه چیزی به نفع پلتفرم است. قاعداً چون این افراد توکن‌دار شبکه هستند، هر تصمیم اشتباهی به ضرر آنها خواهد بود و حداکثر تلاش‌شان این است که بهترین تصمیم‌ها گرفته شود. رأی‌گیری‌ها هم به شکل‌های مختلف انجام می‌شود، اما نکته اصلی این است که اگر شما بخواهید درباره پارامترها یا آینده شبکه رأی بدهید، باید حتماً کوین یا توکن آن را داشته باشید.

این‌گونه نیست که مانند مدل سنتی یک مدیرعامل یا یک هیئت‌مدیره به نمایندگی از همه تصمیم بگیرند که در اینجاست هر سهام‌داری می‌تواند به شیوه غیرمتمرکز در تصمیم‌گیری‌ها شرکت کند و نکته جالب هم این است که هر تصمیمی گرفته شود، از طریق قراردادهای هوشمند به صورت خودکار اعمال و اجرا می‌شود. یعنی کسی نمی‌تواند مانع از این شود که وقتی یک تصمیم به شکل جمعی گرفته شد، آن تصمیم اجرا نشود!

اهمیت حکمرانی غیرمتمرکز در شبکه‌های بلاکچینی هم دقیقاً در همین جاست. یعنی وقتی تصمیم‌های درست‌تری گرفته می‌شود و همه به آنها پایبند می‌شوند و انشعاب‌ها و خروج‌های کمتری در نتیجه این حکمرانی‌ها انجام می‌شود، آن شبکه قدرتمندتر و قابل اعتمادتر و ارزشش بیشتر می‌شود. در مقایسه با شبکه‌هایی که حکمرانی ضعیف‌تری دارند، مدام دچار انشعاب می‌شوند و قدرت و یکپارچگی و ارزش‌شان تحت تأثیر این خروج‌ها قرار می‌گیرد.

● **چالش‌های حکمرانی غیرمتمرکز**
در حال حاضر حوزه حکمرانی غیرمتمرکز با چالش‌های زیادی روبه‌روست. چالش‌هایی که باعث شده با وضعیت مطلوب فاصله زیادی داشته باشد و بعضاً تصمیم‌گیری‌هایی را شاهدیم که به نفع جمع نیستند یا با روح غیرمتمرکز بلاکچین در تضاد باشند. حتی زیاد این بحث پیش می‌آید که اگر چه ما در حال صحبت درباره یک جنبش غیرمتمرکز هستیم، اما هنوز تفاوت‌های زیادی با مدل‌های قدیمی نمی‌بینیم.

● **نهنگ‌ها:** مهم‌ترین چالش حوزه حکمرانی غیرمتمرکز این است که نهنگ‌ها یا همان کسانی که بخش زیادی از

طریق قراردادهای هوشمند و اپلیکیشن‌های غیرمتمرکز این لایه اجرا می‌شود. این لایه شامل پارامترهایی است که در این اپلیکیشن‌ها جاسازی می‌شوند. مثلاً اگر درباره حوزه مالی غیرمتمرکز (DeFi) صحبت می‌کنیم، آنجا ما پارامترهایی داریم که مثلاً مشخص می‌کنند چقدر باید وثیقه گذاشت یا هر شکل دیگری از تصمیم‌گیری‌های مشابه را باید در این لایه که همان لایه اپلیکیشن است، بررسی کرد. این لایه درست مانند قوانین شرکتی سنتی عمل می‌کند. به عبارتی دیگر ما لایه‌ای داریم که مشخص می‌کند در درون آن لایه تصمیمات و قوانین چه هستند. اگر بخواهیم این دو لایه را هم‌زمان تعریف کنیم، می‌توان گفت ما یک لایه کلی داریم که مثل قوانین یک کشور عمل می‌کنند و می‌گویند تجارت و کسب‌وکار یا زندگی چه محدودیت‌ها و مقرراتی دارد و زیر آن یک لایه دیگر داریم که می‌گوید در درون شرکت‌ها و نهادها و حوزه فعالیت آنها، شرکت و اعضا و سهام‌داران آن مجاز به چه رفتارها و تصمیم‌هایی هستند

تغییرات در ساختارهای غیرمتمرکز چگونه اعمال می‌شوند؟

حالا بیا ببینیم اگر بر اساس قوانین و حکمرانی بلاکچین و لایه‌هایی که شرح داده شد، بخواهیم تغییری در شبکه‌ای چون بیت‌کوین یا اتریوم انجام دهیم، دقیقاً حکمرانی غیرمتمرکز چگونه عمل می‌کند؟ درباره هر شبکه بلاکچینی شروع حکمرانی به این شکل است که یک قانون اساسی (یا

به عبارتی DIGITAL CONSTITUTION) وجود دارد. مثلاً قانون اساسی شبکه بیت‌کوین می‌گوید که فقط ۲۱ میلیون بیت‌کوین می‌تواند وجود داشته باشد. یعنی طراحی اولیه پلتفرم یا شبکه با همین قانون اساسی دیجیتال شروع می‌شود و جلو می‌رود.

در مراحل مختلف این امکان وجود دارد که هر کسی بیاید و پیشنهاد بدهد و شبکه را بهتر کند. یعنی یک پروپوزال یا پیشنهاد جدید مطرح و به بحث گذاشته می‌شود و همه درباره آن صحبت می‌کنند و رأی می‌دهند. کسانی را هم که می‌توانند رأی بدهند، همان قانون اساسی مشخص کرده است. معمولاً در یک شبکه هر کسی توکن یا کوین آن را دارد، حق رأی دارد. یا حتی ممکن است به ماینرهایی که عملاً باید داده را نگهداری و منتقل کنند هم حق رأی داده شده باشد. اما مهم است که همه می‌توانند تصمیم‌گیری کنند که آیا ایجاد تغییرات جدید به نفع شبکه است یا خیر. فرض هم این است که آدم‌هایی که به هر شکلی سهام‌دار شبکه هستند، دوست دارند وضعیت آن بهتر شود تا سود بیشتری کنند. پس در چنین فرایندی فعالانه مشارکت خواهند کرد. حتی این امکان وجود دارد که یک پروپوزال توسط اکثریت رد شود، اما یک اقلیت که به آن باور دارند خودشان آن را اجرا کنند و از اکثریت شبکه انشعاب کنند.

یعنی مسیر حکمرانی آن قدر باز است که حتی اگر یک اقلیت نخواهند به نظر اکثریت تمکین صددرصدی بکنند، می‌توانند کاری را که فکر می‌کنند درست است، انجام بدهند؛ اما چیزی که حاصل می‌شود دیگر بلاکچین قبلی نیست و یک شبکه جدید است که صرفاً همان اقلیت روی آن فعالیت می‌کنند و خطری برای اکثریت ندارد. البته بدیهی است چنین انشعاب‌هایی باعث تضعیف بلاکچین اصلی خواهد شد. نمونه‌اش هم فورک‌ها یا همان انشعاب‌های شبکه بیت‌کوین است که در چند سال ابتدایی راه‌اندازی آن رخ داد. درست مانند این است که در داخل یک کشور کسانی که نتوانسته‌اند قوانین آن را تغییر دهند، در گوشه‌ای از همان



شماره ۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



ادامه سرکوب رمزازی در چین هنگ کنگ پناهگاه رمزاززی چینی‌ها

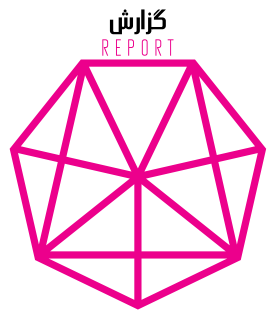
در کشوری مانند چین که در آن قوانین محدودیت‌ساز بسیاری در زمینه‌های مختلف وجود دارد، شهرهای هنگ کنگ و ماکائو که به واسطه دلایل تاریخی به‌عنوان مناطق آزاد شمرده می‌شوند، نقش مقاصد را ایفا می‌کنند که در آنها راه فرار از چینی‌قوانینی باز است.

دو هفته پیش بود که ظرفیت‌های هنگ کنگ به‌عنوان پناهگاهی برای جامعه رمزازی چین که با ممنوعیت کلی فعالیت در این حوزه مواجه شده است، مطرح شد. حتی بیانیه‌های منتشره توسط دولت محلی هنگ کنگ نیز نشان از تعامل و سازش نسبی این شهر با فعالیت‌های رمزازی داشتند. با وجود اینکه فعالیت‌های رمزازی در هنگ کنگ کماکان ممنوع نشده، مسیر قانون‌گذاران این شهر خودمختار طی هفته اخیر، کنتراست روشنی با بیانیه‌های امیدبخش آنها مبنی بر نقش کلیدی رمزازرها در آینده طی ماه گذشته دارد.

حالا اما تنها بیانیه‌ها نیستند که جایگاه هنگ کنگ را به‌عنوان پناهگاهی برای فعالیت‌های رمزازی چینی‌ها تهدید می‌کند. جمعه گذشته، قانون‌گذاران بخش اقتصادی هنگ کنگ با تصویب یکسری قوانین جدید، معامله از طریق صندوق‌های قابل معامله رمزازی یا ای‌اف‌تی را تنها برای معامله‌گران مجوزدار و ثبت‌شده قانونی اعلام کردند؛ اقدامی که به گفته این قانون‌گذاران قدمی برای محافظت از امنیت مالی معامله‌گران کوچک و مبتدی در برابر ریسک‌های بالای چنین معاملاتی است. تبدیل شدن به یک معامله‌گر حرفه‌ای نیازمند قبول شدن در یک امتحان شناخت فضای مالی شهر هنگ کنگ است. همچنین در صورتی که ثروت یک معامله‌گر پایین‌تر از یک میلیون دلار باشد، به‌عنوان یک معامله‌گر مبتدی شناخته خواهد شد.



شماره ۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



گزارش
REPORT

هیچ جا امن نیست!

رسیدن موج رگولاتوری به هند خبر از مالیات ۳۰ درصدی برای معامله‌گران و هولدرهای رمزازرها می‌دهد

هند در طول تاریخ جوان رمزازرها یک از کشورهایی بود که به واسطه دولت باز خود و وجود مشکلاتی در زمینه‌های دیگر نسبتاً در زمینه رمزازی از دخالت

و فعالیت مستقیم اجتناب می‌کرد، اما با برنامه کشورهایی چون چین و روسیه برای تولید و ترویج رمزازهای ملی تحت نظارت بانک مرکزی خود، هند

مصمم است تا در این حوزه از رقبای تجاری و سیاسی خود، خصوصاً کشور چین، عقب نماند. بخش مهمی از طرح بانک مرکزی هند برای تولید

ادامه از صفحه ۸ طرح‌های روی میز

کسب‌وکارها نابود نشوند

خط قرمز مادر بخش خصوصی این است که کسب‌وکارها بتوانند فعالیت کنند و قاعدتاً دولت هم باید از این موضوع استقبال کند. وقتی چرخ کسب‌وکارها می‌چرخد، اقتصاد سالم می‌ماند و اشتغال ایجاد می‌شود. فعالان حوزه رمزازرها هم باید بتوانند بر کاربردهای این حوزه نوپدید تأکید کنند و نگذارند با برجسته شدن برخی بخش‌ها کلیت این اکوسیستم زیر سایه قرار بگیرد. متأسفانه برخی اصرار دارند که کل حوزه رمزازر چیزی جز سفته‌بازی نیست. در حالی که فرصت‌های بزرگی برای تأمین مالی خصوصاً خارج از کشور از طریق حوزه رمزازرها فراهم می‌شود. در حال حاضر دو گروه عمده کسب‌وکارهای رمزازی در ایران شکل گرفته‌اند؛ ماینینگ و صرافی‌های رمزازر. در حوزه ماینینگ نام‌های شناخته‌شده کمی داریم و اصولاً این بخش در زمینه افکار عمومی ضعیف عمل کرده است؛ اما در حوزه صرافی‌های رمزازر نام‌های شناخته‌شده و چهره‌های زیادی

داریم. امیدوارم این بخش بتواند خود را اهرم کند و زمینه رشد حرفه‌ای این حوزه را فراهم کند. در نهایت غایت هر تنظیم‌گری باید توسعه اکوسیستم باشد. ما نباید به آنچه امروز داریم دلخوش باشیم و یا فراهم ساختن زیرساخت زمینه توسعه اکوسیستمی را فراهم کنیم. در این مسیر باید از هر چیزی که زمینه ایجاد انحصار را هموار می‌کند، دوری کرد. کسب‌وکارهای زیادی در این سال‌ها رشد کرده‌اند و مهم است که قدر آنها را بدانیم و جلوی هر گونه ایجاد انحصار بایستیم.

رمز پول بانک مرکزی

و در پایان و نه کم‌اهمیت‌تر از بقیه بگذارید درباره مسیر خطرناک بانک مرکزی صحبت کنم. برخی تصور می‌کنند استفاده از واژه‌هایی مانند رمزازر در بانک مرکزی به معنای آشتی این نهاد با حوزه دارایی‌های دیجیتال است. برخی تصور می‌کنند طلوع ریال دیجیتالی و پذیرش رمزازر ملی



اکوسیستم رمزارزی دنیا در مسیر جذابی پیش می‌رود

بازار را رها کنید و به رشد استارت‌آپ‌ها بنگرید!

بازارهای سهام جهانی نیز دچار افت شده‌اند و به‌ویژه سهام مربوط به بخش فناوری با رشد بالایی ضربه دیده است. جذب سرمایه شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های رمزارزی در چنین شرایطی بیش از پیش فضای اکوسیستم استارت‌آپی رمزارزها را امیدبخش می‌کند.

«مایکل شالوف»، مدیرعامل و از هم‌بنیان‌گذاران شرکت Fireblocks در این باره می‌گوید: «بازار رمزارزها از همان ابتدا بی‌ثبات بوده و شرایط نوسانی فعلی موضوع جدیدی نیست. آنچه برای ما کاملاً واضح است این است که سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های این صنعت و استارت‌آپ‌های آن متوقف نخواهد شد. چه بازار در آستانه یک زمستان دیگر ارزش‌های رمزنگاری شده باشد یا خیر، سرمایه به جریان مثبت خود در این بخش ادامه می‌دهد؛ زیرا تمرکز سرمایه‌گذاران فراتر از تجارت و امر سفته‌بازی برای درآمد کوتاه‌مدت است.»

عدم تطابق قیمت

برخی استارت‌آپ‌های کریپتو در ماه‌های اخیر شاهد افزایش سرمایه‌های ورودی خود بوده‌اند؛ حتی در شرایطی که سهم‌های شرکت‌های فناوری به‌طور کلی شاهد ریزش سنگینی بودند. برای نمونه شاخص کل سهام معاملات نزدیک از زمان رسیدن به بالاترین سطح تاریخ در ماه نوامبر، تقریباً ۱۲ درصد کاهش یافته است. روند افزایش سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های رمزارزی، برخی بنیان‌گذاران و سرمایه‌گذاران را به این سؤال واداشته که آیا چنین عدم تطابقی در بازارهای دولتی و خصوصی نیز وجود دارد یا خیر.

سم بنکمن فرید، مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران FTX می‌گوید: «من فکر می‌کنم بین بازارهای دولتی و خصوصی یک اختلاف عمیق و بسیار بزرگ وجود دارد. به نظر نمی‌رسد که هیچ‌یک از شرکت‌های خصوصی در مورد عرضه عمومی صحبتی کرده باشند که منعکس‌کننده روحیه منفی در بازارهای عمومی مانند کوین بیس، یکی از معدود شرکت‌هایی که در فهرست عمومی قرار دارند، باشد. از زمان آغاز به کار نزدیک بیش از ۴۰ درصد از ارزش سهام کوین بیس کاسته شده است. شالوف در پاسخ به سؤالی درباره عرضه اولیه سهام شرکت Fireblocks می‌گوید: «ما هیچ برنامه مشخصی برای کوتاه‌مدت نداریم، ولی شرکت قصد دارد برای اولین بار جهت حضور در بازار سهام آماده شود، اما این برنامه بلندمدت است و در حال حاضر، احساس نمی‌کنیم که نیاز خاصی به انجام آن داشته باشیم.»

استارت‌آپ‌های ارزش‌های دیجیتال شروع خوبی در سال ۲۰۲۲ داشته و صدها میلیون دلار سرمایه جدید به دست آورده‌اند. این در حالی است که سرمایه‌گذاران بازار به شدت نگران کاهش پریشیب قیمت رمزارزها هستند. چندین استارت‌آپ خصوصی رمزارزی تا پایان ماه ژانویه تزریق نقدینگی به شرکت‌های خود را از طریق سرمایه‌گذاری بیشتر اعلام کردند. برای مثال، صرافی کریپتو FTX و شعبه آن در ایالات متحده در مجموع بیش از ۸۰۰ میلیون دلار جمع‌آوری کردند و ارزش شرکت خود را به بیش از ۳۲ میلیارد دلار رساندند. Fireblocks، یک استارت‌آپ در حوزه زیرساخت‌های رمزارزی، طی یک تزریق ۵۵۰ میلیون دلاری ارزش خود را به بیش از هشت میلیارد دلار و رقیب آنها شرکت Blockdaemon با ارزش ۱٫۳ میلیارد دلاری، ۱۵۵ میلیون دلار را تنها در یک هفته به دست آورد.

بدون شک سال ۲۰۲۱، سال انفجار سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های رمزارزی بود. پیش از این، بیشترین سرمایه‌گذاری در اکوسیستم استارت‌آپی رمزارزها مربوط به سال ۲۰۱۸ و به مبلغ ۴٫۷ میلیارد دلار بود. این در حالی است که در سال‌های ۲۰۱۹ و ۲۰۲۰ شاهد افت این حجم به ۳٫۱ میلیارد دلار در هر دو سال بودیم، اما در سال ۲۰۲۱ این رقم به بیش از ۲۵ میلیارد دلار رسید که از مجموع تمام سال‌های پیشین تا سال ۲۰۱۵ که در آن ثبت این آمار شروع شد، بیشتر است.

آیا زمستان کریپتو به اندازه کافی سرد است؟

«کنستانتین ریشتر»، مدیرعامل و بنیان‌گذار شرکت Blockdaemon می‌گوید: «شاید واقعاً ما وارد یک زمستان رمزارزی شده‌ایم، اما اگر این‌طور است، بر خلاف بازارهای نزولی که قبلاً دیده‌ایم، در وضعیت فعلی، بازار به حدی از بلوغ رسیده که دارای پذیرش نهادی وضعیت خود شده است. سرمایه‌گذاران هول نمی‌شوند و وعده‌های بنیادین رمزارزها را به خوبی می‌بینند و حس می‌کنند. به همین دلیل با وجود سقوط شدید قیمت‌ها، خوش‌بینی به آینده فناوری بالاست و سرمایه‌کماکان وارد استارت‌آپ‌ها می‌شود.»

موج جدیدی از نگرانی‌ها به‌طور هم‌زمان بر بازار رمزارزی سایه افکنده است؛ نگرانی‌ای که ناشی از نرخ بهره بالاتر جدید از سوی فدرال رزرو و سایر بانک‌های مرکزی بزرگ به وجود آمده است.

این نگرانی‌ها توسط انگیزه بانک‌های مرکزی به تشدید سیاست‌های مقابله‌ای تورم، هر روز بیشتر و بیشتر می‌شوند. به عبارتی نگرانی مردم صرفاً معطوف به رمزارزها نیست؛ چراکه

فضای رمزارزی نمی‌بینیم.» وزیر اقتصاد در ادامه اضافه کرد که هندی‌ها اجازه کسر هزینه‌ها یا کمک‌هزینه‌ها را در هنگام محاسبه درآمد رمزارز به‌جز هزینه به دست آوردن آنها نخواهند داشت. سیاست‌مداران همچنین گفت که کسر مالیات در منبع را با نرخ یک درصد بالاتر از حد هزینه‌ها در نظر دارد. سیاست‌مداران می‌گویند: «کسانی که رمزارز را به‌عنوان هدیه دریافت می‌کنند نیز مشمول مالیات می‌شوند و ضررهای ناشی از نقل‌وانتقالات رمزارزها با هیچ درآمد دیگری جبران نمی‌شود.»

قانون مترقی یا سخت‌گیرانه؟ به نظر می‌رسد پیشرفت حاصل شده است

«نیتین آگاروال»، یکی از بنیان‌گذاران بانک هندی FV در این باره می‌گوید: «این یک حرکت بسیار مترقی است. با در نظر گرفتن یک درصد مالیات منبع نقل‌وانتقالات، سامانه‌ای برای ردیابی و گزارش نقل‌وانتقالات رمزارزی توسط صرافی‌ها وجود خواهد داشت. در همین حال، انتظار می‌رود تا پایان سال ۲۰۲۳ با معرفی رویه دیجیتال بتوانید فضای رمزارزی قانونمندتری داشته باشیم.»

سیاتارمان در خاتمه می‌گوید: «فکر می‌کنم معرفی یک رویه دیجیتال به شکل‌گیری یک سیستم مالی کارآمدتر مبتنی بر بلاکچین و سایر فناوری‌ها منجر می‌شود و رونق زیادی به اقتصاد آنلاین می‌دهد.» با وجود درگیری نسبتاً برابر دو طرف بر سر قانون‌گذاری فضای رمزارز طی پنج سال گذشته، حالا با پیشرفت طرفی که در گذشته رمزارزها را با طرح‌های پونزی و کلاهبرداری مقایسه کرده و درصدد ممنوعیت کلی «تمام رمزارزهای خصوصی» است، بیش از پیش به نگرانی‌های جامعه رمزارزی در سطح جهانی دامن می‌زند. با توجه به جمعیت بالای هند و پیشرفت این کشور به‌عنوان یکی از اقتصادهای قدرتمند، ممنوعیت رمزارزی به این شکل بدون شک ضربه محکمی به فضای رمزارزی خواهد بود.

و توسعه رمزارز ملی این کشور، شامل ایجاد محدودیت‌ها و موانع خاصی برای رقبای مستقیم این رمزارز، یعنی دیگر رمزارزهاست. در چنین شرایطی است که صحبت از مالیات ۳۰ درصدی بر رمزارزها، معامله‌گران و دیگر فعالان حوزه را به ترس فرو برده است.

دولت هند: شرایط را خیلی سخت نکنیم اما محدودیت‌ها اعمال شوند

اولین بار در سال ۲۰۲۱ بود که بحث رمزارزها در پارلمان هند مطرح شد و از آن زمان دو طرف بحث، معمولاً به باقی‌ماندن عادی شرایط قانع بودند و تنها در سطوح کوچک پیشرفتی در سمت خود می‌دیدند. وضعیتی که به دلیل ماهیت غیرمتمرکز و غیر قابل کنترل بسیاری از رمزارزها بدون شک به نفع هواداران رمزارزها بود. حالا در سال ۲۰۲۲ به نظر می‌رسد اولین برتری قاطع در این درگیری خاموش به نفع رگولاتورها و قانون‌گذاران رقم خورده است.

اولین اشاره به چنین مالیاتی در سخنرانی «نیرمالا سیتارمان»، وزیر اقتصاد هند، در جلسه تعیین بودجه سال ۲۰۲۲ هند صورت گرفت؛ جلسه‌ای که روز دوشنبه گذشته در پارلمان هند برگزار شد. بیان اولیه این موضوع از دهان فردی به بلندمقامی وزیر اقتصاد

هند برای اولین بار نشان از جدیت و قاطعیت دولت این کشور برای پیشبرد چنین مالیاتی و در ادامه قانون‌گذاری‌ها بیشتر است.

سیاتارمان در بخشی از سخنرانی خود گفته است: «به میزان زیادی شاهد افزایش تراکنش‌های مالی از طریق رمزارزها و دیگر دارایی‌های دیجیتال هستیم. حجم و فوور این تراکنش‌ها در حدی است که در صورت ادامه روند به این شکل تا دهه آینده مالیات دریافتی دولت ممکن است به ۱۰ درصد حجم فعلی برسد. این مالیاتی است که با آن خدمات عمومی ارائه می‌شود؛ بنابراین چاره‌ای به‌جز به‌کارگیری یک رژیم مالیاتی در

یعنی پذیرش رمزارزها، در حالی که واقعیت این‌گونه نیست و متأسفانه بانک مرکزی می‌خواهد با ایجاد انحصار و ممنوعیت، بر سال‌هایی عملی خود سرپوش بگذارد. دقت کنیم که در زمینه دارایی‌های دیجیتال به‌طور کلی پنج‌دسته داریم؛ توکن‌های پرداخت، توکن‌های کاربردی، توکن‌های با پشتوانه دارایی، استیبل‌کوین‌ها و توکن‌های هیبرید. توجه داشته باشیم که استیبل‌کوین‌ها هم نوعی از توکن‌های با پشتوانه دارایی هستند که به دلیل کاربرد وسیعی که دارند، آنها را جدا دسته‌بندی می‌کنند. در این تقسیم‌بندی رمزارز بانک مرکزی در دسته توکن‌های با پشتوانه دارایی و به‌نوعی استیبل‌کوین‌ها قرار می‌گیرند و در متن‌های نهاد‌های مالی جهان هم وقتی از استیبل‌کوین و خطرات آن صحبت می‌شود، به‌طور خاص به کاری که مجموعه فیس بوک در حال انجام آن است، اشاره می‌شود.

به عبارتی دولت‌های جهان برای مقابله با استیبل‌کوین‌هایی که قرار است توسط شرکت‌های بزرگ خلق شود، شروع

به خلق رمزارز ملی خود کرده‌اند و در یکی، دو سال اخیر پیشرفت‌های خوبی در این حوزه رخ داده است. آنچه بانک مرکزی ایران از آن صحبت می‌کند، سربانی بیش نیست و برخی مدیران این نهاد معتقدند که رمزیبول آینده بلاکچین است! بنابراین رمزیبول چیزی نیست که بانک مرکزی ایران اختراع کرده باشد، ولی آن چیزی که از رمزیبول می‌شنویم، به هیچ‌وجه مفهوم بدیع و اصولی نیست و بیشتر به مثابه یک نمایش تبلیغاتی می‌ماند و در هفته‌های اخیر هم شاهد بخش‌هایی از این نمایش بوده‌ایم. در پایان تأکید می‌کنم همان‌گونه که اقتصاد مهم‌تر از آن است که فقط به دست اقتصاددانان سپرده شود، رمزیبول هم بسیار مهم‌تر از آن است که فقط به بانک مرکزی سپرده شود و تمام! هنوز امیدواریم تنظیم‌گری رمزارز در ایران به‌گونه‌ای انجام شود که هم منافع مردم حفظ شود، هم منافع حاکمیت و هم کسب‌وکارهایی که در سال‌های گذشته برای رشد این حوزه خون دل خورده‌اند.



شماره ۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



تروس در اولدترافورد
 لوگوی رمزارز تزوس روی لباس تمرینات باشگاه فوتبال منچستر یونایتد قرار خواهد گرفت. این اتفاق در قالب یک قرارداد اسپانسر ی چندساله رخ خواهد داد.



رمزارز ملی میانمار
 میانمار هم به جمع کشورهای دارای ارز دیجیتال ملی خواهد پیوست. دولت این کشور گفته برای رونق اقتصاد این کار را خواهد کرد.



فوتبال آمریکایی و ان اف تی
 لیگ سوپر بول آمریکا در ادامه علاقه اش به این حوزه قصد دارد برخی از بلیت های مسابقات خود را به شکل ان اف تی بفروشد.

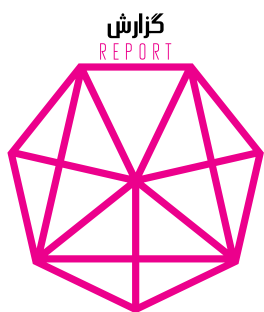
شماره ۸
 ۱۷ بهمن ۱۴۰۰
 سال اول



۱۰۰ میلیون دلار سرمایه گذاری گیم اسپات
 گیم اسپات با همکاری شرکت ایمپوتیبل اکس قصد دارد با یک سرمایه گذاری ۱۰۰ میلیون دلاری یک مارکت پلیس ان اف تی راه بیندازد.



چرا آنها فیس بوک را ترک کردند؟



بنیان گذاران استارتاپ بلاکچینی مایستن لبزمی گویند می خواهند رقیب اتریوم و سولانا باشند

استارتاپ های رمزارزی دامن متا را نیز گرفته است. چهار مدیر تولید سابق فیس بوک که از سازوکار سیلیکون ولی خسته شده اند، به طور هماهنگ از متا استعفا داده و استارتاپ خود را تأسیس کرده اند که بر اساس

خود با رمزارزها نمی بیند، فیس بوک در حرکتی که بسیاری آن را یک قمار بزرگ می دیدند، دست به ابداع دوباره هویت خود بر پایه رمزارزها زده است. با این وجود استعفا از شرکت های بزرگ به سمت

در حالی که روند «استعفا بزرگ» کماکان در جریان است، شاید شرکت متا یا همان فیس بوک سابق یکی از بزرگ ترین بازنده های این واقعه باشد. بر خلاف گوگل که بر نقاط قوت پیشینه دار تمرکز کرده و تلاشی برای ادغام سیستم کاری

فهرست بندی مستقیم است. مشاوران این شرکت پیشنهاد کرده اند که با توجه به فناوری های سنگین آنوروکس فهرستی را به بورس نزدیک ارائه دهند، اما آنها تأکید کرده اند این شرکت می تواند در بورس دیگری هم عرضه شود. آنوروکس در بازار استارتاپ های رمزارزی یک استثنا محسوب می شود؛ زیرا این شرکت که در سال ۲۰۲۰ تأسیس شده، کاملاً بوت استریپ جلو آمده و حتی یک دلار از سرمایه گذاران خطر پذیر دریافت نکرده است. خزرادزه گفته تقاضای سهام غالباً سنگین توسط شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر باعث شده تا آنها منبع مالی جذابی برای شرکت آنوروکس نباشند. او می گوید: «سرمایه داران

پلتفرم معاملات ارزهای دیجیتال Aurox آخرین شرکت دارایی دیجیتال است که به عرضه اولیه عمومی چشم دوخته است. «گئورگی خزرادزه» (Giorgi Khazaradze)، مدیر اجرایی آنوروکس در این رابطه می گوید: «برنامه شرکت این است که در سه ماهه چهارم سال میلادی جاری وارد بورس شده و به سهامی عام تبدیل شود. هرچند ممکن است زودتر اتفاق بیفتد.»

او درباره نحوه ورود به بورس این شرکت رمزارزی هم گفته که گزینه های روی میز شامل بهره برداری از بانک های سرمایه گذاری برای پذیره نویسی یک فهرست سنتی، ادغام با SPAC، انجام یک ادغام معکوس یا رفتن به مسیر

سهام استارتاپی که شبیه یک کارگزاری رمزارزی عمل می کند به زودی در بورس عرضه خواهد شد
آنوروکس مستقیم به بورس می رود!



تحلیل بانک مورگان استنلی از آینده کسب و کارهای وب ۳ در آینده

بازار متاورس چین هشت تریلیون دلاری خواهد شد

سلطه تجارت الکترونیک و بازی و سرگرمی آنلاین است.»

به گفته این بانک، هدست‌های واقعیت مجازی و فناوری آنها «بلیت ورود به متاورس» خواهند بود. به همین دلیل است که این بانک روی برخی شرکت‌های فناوری که در این حوزه فعال هستند، سرمایه‌گذاری کرده است.

«گرت دیوید»، یکی از بنیان‌گذاران استارت‌آپ Atomic Form Web ۳، تأکید این بانک روی متاورس را «گام مثبت بزرگی» توصیف کرده و افزوده که این گزارش نشان‌دهنده پذیرش سازمانی ارزش دیجیتال به‌عنوان یک طبقه دارایی است. به اعتقاد او ورود مورگان استنلی نشان می‌دهد که متاورس، وب ۳ و رمزرها جریان اصلی فناوری در سال‌های آینده خواهند بود.

اگرچه چند سال طول کشید تا بانک‌ها به‌صورت عمومی منافع خود را در مورد اقتصاد رمزسازی و بلاکچین مطرح یا درباره آن اظهار نظر کنند، اما به نظر می‌رسد دوران محافظه‌کاری آنها تمام شده است. با این حال، مورگان استنلی گفته که پذیرش جریان اصلی متاورس «با توجه به موانع بزرگ فناوری و نظارتی، زمان زیادی طول خواهد کشید.»

در تحلیل مورگان استنلی در این خصوص آمده است: «ما در حال حاضر در دنیای دیجیتال زندگی می‌کنیم و روزانه بیش از شش ساعت را به‌صورت آنلاین سپری می‌کنیم، بنابراین پذیرش فراگیر متاورس در مقایسه با پذیرش کنونی اینترنت تلفن همراه، به تجربه فراگیر بهتری نیاز دارد.»

موانع بالقوه نظارتی از دید این بانک شامل «تمرکز روزافزون دولت چین بر اعتماد خردسالان، حفاظت از اطلاعات شخصی، امنیت داده‌ها و باز بودن این اکوسیستم» است که باعث می‌شوند فعلاً سرعت همه‌گیری این فناوری و فرصت‌های کسب‌وکاری‌اش کند باشد.

متاورس یک اصطلاح پرکاربرد شده و شرکت‌هایی؛ از متا گرفته تا مایکروسافت، از آن در برنامه‌های تجاری خود استفاده می‌کنند، اما اخیراً بانک‌های سرمایه‌گذاری عظیمی مانند مورگان استنلی نیز آن را به فرهنگ لغات خود اضافه کرده‌اند.

غول وال استریت در یادداشتی به سرمایه‌گذاران خود گفته فضای مجازی نوپای مبتنی بر متاورس در چین به‌تنهایی سرمایه‌گذاران خود گفته فضای مجازی نوپای مبتنی بر متاورس در چین به‌تنهایی به یک بازار هشت هزار میلیارد دلاری در آینده تبدیل خواهد شد. درست همانند بانک سرمایه‌گذاری گلدمن ساکس که اخیراً پیش‌بینی کرد متاورس در سطح جهانی ارزش زیادی پیدا خواهد کرد.

بر اساس گزارش این بانک ارزش واقعی این بازار افزایش می‌یابد؛ چراکه مورگان استنلی گفته آن‌ها را از ارزش‌گذاری متاورس خود مستثنی کرده است، حتی فرصت‌ها و ظرفیت‌هایی مانند کنسرت‌های مجازی هم در این پیش‌بینی لحاظ نشده است. دلیل آن هم این است که این بانک گفته فعلاً درباره عملیاتی‌سازی آنها کمی ابهام دارد.

تحلیلگران این بانک سرمایه‌گذاری پیش‌بینی می‌کنند که کل بازار آدرس‌پذیر اولیه متاورس (TAM) در چین تقریباً چهار تریلیون دلار خواهد بود؛ زیرا اینترنت تلفن همراه را با «تجربه‌ای همه‌جانبه‌تر» جایگزین می‌کند. اما همین پیش‌بینی می‌گوید هنگامی که متاورس شروع به ایجاد تغییرات اساسی در فعالیت‌های آفلاینی مانند آزمایش رانندگی، نمایش املاک و آموزش کند، این فرصت و حجم بازار به هشت تریلیون دلار افزایش می‌یابد.

در تحلیل این بانک آمده است: «متاورس به پلتفرم نسل بعدی برای جایگزینی اینترنت موبایل تبدیل خواهد شد. ما انتظار داریم که TAM متاورس گسترده‌تر باشد و فراتر از بازار مصرف آنلاین فعلی برود که عمدتاً تحت

دیم به قیمت ۲۰۰ میلیون دلار به Silvergate Capital Corp در اواخر ژانویه فروخته شد. تمرکز این شرکت بر ایجاد زیرساخت‌های جدید بلاکچین برای گسترش فضای وب ۳ است. چنگ می‌گوید: «ما در حال ساخت بلاکچین خودمان هستیم که با اتریوم، سولانا و... قابل مقایسه است.»

چنگ اضافه می‌کند: «از زمان ترک متا به پیشرفت‌های انقلابی‌ای در شیوه کاری خود رسیده‌ایم. بلاکچین ما در اواخر ماه مارس راه‌اندازی می‌شود و یک شبکه آزمایشی بتا خواهد داشت و در اواخر امسال شبکه اصلی آن راه‌اندازی خواهد شد. از زمان خروج، پیشرفت‌های فنی‌ای صورت گرفته که فکر نمی‌کنم با کار در متا طی ۱۰ سال آتی به آن می‌رسیدیم. چنگ همچنین می‌گوید در متا ما به سمت هدفی مشخص می‌رویم و می‌توانیم به راه‌حل‌های اساسی حتی در مدت زمان کوتاهی دست پیدا کنیم.»

چنگ در انتها می‌گوید: «بسیاری از کارهای فعلی ما نتیجه تحقیقاتی است که ما در متا آغاز کرده‌ایم و حالا آنها را ادامه می‌دهیم تا به مرحله عرضه به بازار برسند. ما باید

زیرساخت‌ها را بازنگری کنیم؛ زیرا پروژه‌های جالبی وجود دارد که نیازهای خود را با فناوری بلاکچین فعلی برآورده نمی‌کنند. در ادامه، تمرکز شرکت بر ادامه ایجاد راه‌حلی برای رفع گره‌های موجود مربوط به بخش فنی بلاکچین خواهد بود. در این راستا توسعه قراردادهای هوشمند، زیرساخت‌های متمرکز و ابزارهای گوناگون برای دارایی‌های رمزسازی اصلی‌ترین و کلیدی‌ترین روش‌های ماست. تغییرات وب ۳ زودتر از آنچه مردم انتظار دارند، رخ می‌دهد. توسعه‌دهندگان بیشتر و بیشتر نسبت به این بخش صنعت رمزسازی دانش کسب می‌کنند و دیالوگ مشترک ما با آنها بیشتر و بیشتر می‌شود. آنها در مورد احتمالات آینده وارد گفت‌وگوهای جذاب با امثال ما می‌شوند؛ اتفاقی که در متا هرگز نمی‌افتاد و این فوق‌العاده است.»

چنگ می‌گوید در ادامه تمرکز این شرکت بر ایجاد راه‌حلی برای «نقاط دردناک» در فناوری بلاکچین از طریق توسعه قراردادهای هوشمند، زیرساخت‌های مبتنی بر رمزرها و صندوق‌های حضانة مالی شخصی است. چنگ می‌گوید: «تغییرات وب ۳ زودتر از آنچه مردم انتظار دارند، رخ می‌دهد.»

این استارت‌آپ فقط در یک مرحله از صندوق سرمایه‌گذاری رمزسازی اندریسن هوروویتز، ۳۸ میلیون دلار سرمایه جذب کرده است. شرکای دیگری چون سلو و سام‌ملیر نیز روی این استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کرده و با آن همکاری دارند.

زیرساخت‌های وب ۳ و بلاکچین کار می‌کند. چهار کارمند سابق فیس‌بوک که می‌گویند از مناسبات و تشریفات بیگ‌تک خسته شده بودند، با هم متحد شدند و استارت‌آپی را ایجاد کردند که بر زیرساخت وب ۳ و بلاکچین متمرکز است. آنها در حال برنامه‌ریزی برای راه‌اندازی یک استارت‌آپ بلاکچینی در آینده نزدیک هستند. «اوان چنگ»، بنیان‌گذار و مدیرعامل «مایستن لیز» (Mysten Labs)، ۱۶ سال گذشته را در شرکت‌های فناوری، یعنی اپل و فیس‌بوک گذرانده است. او سه کارمند سابق فیس‌بوک - یعنی «سام بلکشیر»، «آدنی آبیدون» و «جرج دنیزس» - سابقه همکاری در تیم مالی متا و همچنین توسعه بلاکچین دیم و زبان برنامه‌نویسی موو را در کارنامه خود دارند.

ما در حال ساخت بلاکچین خودمان هستیم که با اتریوم، سولانا و... قابل مقایسه است. از زمان ترک متا به پیشرفت‌های انقلابی‌ای در شیوه کاری خود رسیده‌ایم

آنها می‌گویند آن‌قدر که انتظار داشته‌اند، نتوانسته‌اند به برنامه‌های خود در فیس‌بوک جامه عمل بپوشانند و راهکار را در این دیده‌اند که این شرکت بزرگ را ترک کنند و در یک شرکت کوچک اما چابک مسیر کسب‌وکاری خود را پیش ببرند. چنگ در این رابطه می‌گوید:

«برخی از رؤیاهای ما در فیس‌بوک به دلیل فشارهای نظارتی و ناتوانی شرکت در استفاده از فناوری پیشرفته محقق نشدند؛ بنابراین ما در مورد راه‌اندازی یک استارت‌آپ فکر کردیم؛ زیرا در این فضا کار کرده‌ایم و ظرفیت‌های آن را می‌دانیم و می‌خواهیم آنها را به اشتراک بگذاریم. در فیس‌بوک برای حرکت سریع به سمت نوآوری‌های جدید موانع زیادی وجود دارد و طول می‌کشد تا حرف شما شنیده شود.»

مایستن لیز قرار است روی توسعه زبان‌های برنامه‌نویسی که قراردادهای هوشمند را می‌نویسند، تمرکز کند. یعنی همان کاری که آنها قرار بود با زبان برنامه‌نویسی موو در فیس‌بوک انجام بدهند. چنگ می‌گوید: «ما اعتقاد زیادی داریم که حرکت درستی انجام داده‌ایم. ما می‌توانیم سرعت توسعه‌مان را تسریع کنیم و سریع‌تر تصمیم‌گیری کنیم، زیرا از دستبندی‌هایی که سرعت ما را کاهش داده بود، رهایی یافته‌ایم.»

دلیل اصلی آنها برای استعفا، محدودیت‌های درون‌سازمانی متا و محدودیت‌های کلی سیلیکون ولی بود. چنگ در این مورد می‌گوید: «برخی از رؤیاهای ما در فیس‌بوک به دلیل فشارهای نظارتی و ناتوانی شرکت در استفاده از فناوری پیشرفته به‌طور تهاجمی محقق نشدند؛ بنابراین ما در مورد تأسیس یک استارت‌آپ فکر کردیم؛ زیرا در این فضا تجربه داشتیم و می‌خواستیم آن را به اشتراک بگذاریم.»

این استارت‌آپ در نوامبر ۲۰۲۱ تأسیس شد و چند ماه بعد



شماره ۸
۱۷ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



خزرادزه می‌گوید: «هرچه دیفای بیشتر در بخش مالی سنتی مشارکت کند، افراد بیشتری آموزش خواهند دید و چشمان بیشتری به بخش دیفای و ارزهای دیجیتال باز خواهد شد.»

آئوروکس اکنون حدود ۶۰ هزار معامله‌گر کریپتو دارد که شرکت آنها را به‌عنوان کاربران خود حساب می‌کند و حجم معاملات آن در سال گذشته از مرز ۶۰۰ میلیون دلار هم عبور کرده است. این شرکت همچنین توسعه استراتژی‌های تجارت کریپتوی اختصاصی مبتنی بر مدل‌های معاملاتی با فرکانس بالا را مورد بررسی قرار داده که می‌تواند به‌عنوان یک صندوق تأمین مالی برای سرمایه‌گذاران خارجی ارائه شود.

خطرپذیر [شرایط] زیادی دارند که ممکن است مدیریت شرکت را نیز کنترل کنند؛ بنابراین شما ممکن است مجبور شوید در یک مرحله ۵۱ درصد به آنها بدهید! کار اصلی این شرکت ارائه تریمینال بلومبرگ برای رمزرهاست. پیش‌بینی از پروژه‌های مالی غیرمتمرکز یا همان دیفای (DeFi) یکی دیگر از خدمات آئوروکس است. معاملات در این پلتفرم که با تعدادی از صرافی‌های مطرح ارتباط دارد، از طریق قراردادهای هوشمند انجام می‌شود. آئوروکس اساساً یک مدل کارگزاری برای مسیریابی معاملات دیفای را شکل داده و در هر معامله‌ای که روی پلتفرم آن انجام می‌شود، درصدی را به‌عنوان کارمزد دریافت می‌کند.

رمزارز ۲۰



مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته گذشته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (تومان)	توکن / کوین	دارایی	نماد	۱۰
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	٪۹٫۶۸	۷۸۶	۱٫۰۹۱ میلیارد	BTC	بیت‌کوین	Bitcoin	۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۶٫۶۸	۳۶۰	۷۹٫۲ میلیون	ETH	اتریوم	Ethereum	۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۹٫۳۳	۳۶	۳ میلیون	SOL	سولانا	Solana	۳
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	٪۸٫۳۶	۳۲	۱۷٫۶ هزار	XRP	ریپل	Ripple	۴
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	٪۰٫۰۱	۷۸	۲۶٫۳ هزار	USDT	تتر	Tether	۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۷٫۷۴	۳۹	۳۰٫۳ هزار	ADA	کاردانو	Cardano	۶
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	٪۰٫۰۹	۵۱	۲۶٫۳ هزار	USDC	یواس‌دی کوین	USD Coin	۷
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۵٫۴۴	۲۱	۵۷۰٫۳ هزار	DOT	پولکادات	Polkadot	۸
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	٪۵٫۴۵	۵٫۳	۵٫۶ هزار	XLM	استلار	Stellar	۹
اثبات کار	مم‌کوین	ارز	٪۴٫۲۸	۱۹٫۸	۳٫۹ هزار	DOGE	دوج‌کوین	Dogecoin	۱۰
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	٪۰٫۶۴	۱۳	۴۵٫۷ هزار	MATIC	پلی‌گان	Matic	۱۱
	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۰٫۰۸	۸٫۴	۴۷۳ هزار	LINK	چین‌لینک	Chainlink	۱۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	٪۶٫۷۸	۴٫۶	۵۹۶٫۵ هزار	ICP	اینترنت کامپیوتر	Internet Computer	۱۳
اثبات کار	طلای دیجیتال	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۰٫۵۶	۸٫۵	۳٫۲ میلیون	LTC	لایت‌کوین	Litecoin	۱۴
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	٪۲٫۸۴	۶٫۷	۲۷ هزار	ALGO	آلگورند	Algorand	۱۵
اثبات کار	پول اینترنت	ارز	٪۶٫۴۱	۶	۸٫۳ میلیون	BCH	بیت‌کوین کش	Bitcoin Cash	۱۶
اثبات سهام	اپلیکیشن‌های بین‌زنجیره‌ای	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۵٫۵۶	۹	۸۲۲٫۷ هزار	ATOM	کازموس	Cosmos	۱۷
قابل سفارشی‌سازی	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۶٫۵۴	۳٫۵	۵۷۸ هزار	FIL	فایل‌کوین	Filecoin	۱۸
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۵٫۸۶	۳٫۹	۷۷۱ هزار	ETC	اتریوم کلاسیک	Ethereum Classic	۱۹
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۷٫۶۲	۲٫۵	۶۵٫۹ هزار	EOS	ایاس	EOS	۲۰