



گفت و گویا فاطمه
باباخانی، مؤسس خانه
امن مهر شمس آفرید
**تلاش برای
اثرگذاری واقعی**



**گفت و گویا سه هم‌بنیان‌گذار زیبال؛ کسب‌وکاری که ادعا
می‌کند راهکار جامع در حوزه پرداخت دارد و ارائه‌درگاه
پرداخت، ابتدایی‌ترین بخش کارشان است**

قاعده بازی

**چه کسی
روی صورت
نوآوران
ایرانی خنج
می‌کشد؟**

**نه طرح‌صیانت
دوای درد
ملست
ونه شاهد
مثال آوردن از
اسپیدتست**

**هزاران
پذیرنده
شبانه
غیرفعال
شدند**

**پرداخت‌یاران
با گلایه
از شاپرک
خواهان
اطلاع‌رسانی
شفاف هستند**

تکس، حامد کریمزاده

**رقابت تنگاتنگ
دو غول
خرده‌فروشی**

آیا والمارت پلاس می‌تواند
آمازون پرایم را کنار بزند؟

**گزارش
REPORT**

**تبر طلایی در
دستان اینماد**

انتشارات راه پرداخت
تولیدکننده برتر
محتوا در جشنواره
نهال فین تک

۱۳

**خبر
NEWS**

**مخالفت نصر
تهران با طرح
صیانت**

دریک بیانیه
مطرح شد

۳

**گزارش
REPORT**

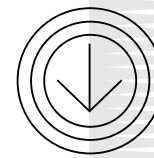
**آینده سلامت
و گردشگری
بعد از کرونا**

مدتور تاک پنجم
برگزار شد

۱۰

لندتک هادر مه!

چهار فعال حوزه لندتک کشور درباره
مهم‌ترین چالش‌های این حوزه می‌گویند



نه طرح صیانت دواي درد ماست
ونه شاهد مثال آوردن از اسپیدتست

چه کسی روی صورت کسب و کارهای نوآور ایرانی خنج می کشد؟

کلیات طرح صیانت در کمتر از یک ساعت تصویب شد. ویدیویی که از جلسه کمیسیون مشترک این طرح بیرون آمد شاید یکی از تصاویر آزاردهنده سال‌های اخیر بتواند لقب بگیرد. جلسه‌ای که آن را می‌توان بزرگترین دهن‌کجی به چند میلیون ایرانی‌ای دانست که با صدای بلند در شبکه‌های اجتماعی مخالفت خود را با این طرح اعلام کرده بودند. ایرانی‌هایی که بسیاری از آن‌ها شهروندانی هستند که اینترنت آزاد و باکیفیت را یک حق شهروندی می‌دانند و بسیاری دیگر کسب و کارهای نوآوری که اینترنت و فضای مجازی بستر حیات آن‌هاست. کسب و کارهایی که از جامعه جهانی و بازار و فرصت‌های بزرگ آن با دلایل مختلف محرومند و حالا بیش از هر زمان دیگری هراسیده‌اند که مبادا از بازار داخلی هم محروم شوند و با طرحی که سروته آن بوی محدودیت و انحصار می‌دهد بازارها به دست نورچشمی‌ها و آقازاده‌ها بیفتد.



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili

طرح صیانت فعلاً مجدداً توسط برخی عقلای قوم هوا شده و باید امیدوار بود مجلس شورای اسلامی با تمام چندپارچگی‌اش در حوزه سیاست‌گذاری در حوزه نوآوری در نهایت تصمیم‌درستی درباره این طرح پرحاشیه بگیرد اما نگرانی اصلی قدرت‌نمایی حتی

مقطعی تفکری است که میانه‌ای با نوآوری و اقتصاد نوآوری ندارد. تفکری که به جای توسعه زیر ساخت‌های کسب و کاری در حال محدود کردن و بستن پای نوآوران است. در کنار طرح صیانت که خوشبختانه در یک همگرایی ملی از اصولگرا تا اصلاح طلب و از رسانه‌های نزدیک به نهادهای قدرت تا رسانه‌های بخش خصوصی، همه با آن به مخالفت پرداختند مسئله دیگر روی میز سرعت و کیفیت اینترنت فعلی است که سوهان روح فرد به فرد و کسب و کار به کسب و کار شده است. هرچه وزیر ارتباطات از چیزی که متعهد بوده‌ایم بیشتر است و هرچه هم تاکید کند بر این نکته که وزارتخانه قبلی فقط به فکر توسعه شبکه موبایل بوده و اینترنت ثابت را عقب نگه داشته و هرچقدر سخنگوی دولت نادانسته بیاید بگوید به دلیل کروناسست که سرعت اینترنت پایین است وقت آن رسیده که دولتی‌ها از جمله عیسی زارع‌پور بپذیرد سرعت اینترنت پایین که نه بلکه «افتضاح» شده است.

آقای وزیر حتی صدای رییس‌جمهور هم در آمده! بهتر است اسپیدتست را زمین بگذاریم و فکری به حال مایع حیات کسب و کارها و حق شهروندی مردم بکنیم! (این را از روی دست کشورهای اسکاندیناوی نگاه کردم و گر نه فکر نکنم اینترنت در هیچ سند داخلی به عنوان یک حق معرفی شده باشد.)



شماره ۴۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

فرض کنیم صیانت هم تصویب شد؛ آیا فکر کرده‌ایم ایران با این طرح چه چیزهایی به دست می‌آورد و چه چیزهایی از دست می‌دهد؟

طرح صیانت: تکرار خسارت بار خطاهای قدیمی

با قانون مجلس شورای اسلامی شکل گرفته و آیین‌نامه آن مصوب هیئت وزیران است و رئیس این نهاد بعد از انتخاب توسط اعضا با حکم رئیس‌جمهور منصوب می‌شود.

تصویب طرح صیانت نه تنها موانع مستقیمی بر سر راه توسعه اکوسیستم دیجیتال ایجاد می‌کند و به معنای محروم کردن ایران از فرصت‌های این دنیای جدید است، بلکه در نهایت به شکل‌گیری رانت برای عده‌ای خاص منجر می‌شود. ولی مهم‌ترین تأثیر منفی طرح صیانت ناامید کردن مردم و جوانان از ادامه راه است؛ همه می‌دانیم که ایجاد جو ناامیدی خیانت است. حال این را که «چرا برخی اصرار دارند دست به هر کاری بزنند که مردم را ناامید کنند» چگونه باید تحلیل کرد؟



رضا قورانی
عضو هیئت مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران

@mediamanager_ir

همین الان هم بسیاری از مردم و فعالان اقتصادی انگیزه‌ای برای مشارکت و مطالبه‌گری ندارند؛ با این طرح‌ها و اصرار به برخی روش‌ها و سیاسی‌شدن هر موضوع فنی تصور می‌کنیم آینده چگونه خواهد شد؛ راستی آیا فکر کرده‌ایم فردای صیانت چه چیزی به دست می‌آوریم؟ منافع این طرح چقدر است که حاضریم این همه آسیب را به کشور بزنیم و این همه برهمنامی بدمیم؟ و سؤال مهم‌تر اینکه چقدر تصور می‌کنیم این طرح به اهداف خودش برسد؟ اگر این طرح به اهداف خودش نرسد، چه چیزی را از دست داده‌ایم و چه به دست آورده‌ایم؟

چه باید کرد؟ پیشنهادی که در این مدت بارها تکرار کرده‌ایم؛ متوقف کردن این طرح و مسکوت گذاشتن آن و تدوین قوانین مورد نیاز کشور برای توسعه اکوسیستم دیجیتال است؛ مواردی مانند اصلاح قانون جرائم رایانه‌ای، تدوین قانون حمایت از حریم خصوصی و حقوق کاربران و قانون حقوق و مسئولیت‌های پلتفرم‌ها و شبکه‌های اجتماعی. طرح‌هایی مانند طرح صیانت تلاش‌هایی دون‌کیشوت‌وار برای حل مسئله‌ای بسیار پیچیده است که در نهایت به ایجاد مشکلات بیشتر منجر می‌شود.

بنده در کنار دیگر اعضای هیئت مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران که منتخبان این صنعت هستند، صریحاً مخالفت خود را با طرحی که کلیات آن در کمیسیون ویژه مجلس تصویب شده، اعلام کرده و پیشنهاد می‌کنم بررسی این طرح در مجلس متوقف شده و به سازمان نصر فرصت داده شود، پیش‌نویس قوانین دیگری که برای سامان‌دهی این صنعت ضرورت دارند را در بازه زمانی مشخص به مجلس محترم پیشنهاد دهند.

ما مطمئن هستیم در این خانه هنوز هم عقلانیت حاکم است و هنوز هم می‌توان آنچه را که خراب شده، دوباره ساخت.

هفته گذشته در فرایندی عجیب کلیات طرح صیانت تصویب شد؛ از همان زمان دلسوزان نقد‌های خود را دوباره مطرح کردند و ابتدای همین هفته هم سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران بیانیه‌ای درباره تصویب کلیات طرح صیانت منتشر کرد و کاملاً صریح و بدون پرده‌پوشی با تصویب کلیات طرح صیانت مخالفت کرد.

پیشنهاد نصر به جای طرح صیانت ارائه پیش‌نویس قوانینی برای سامان‌دهی صنعت دیجیتال است. در ماه‌های گذشته ما از همه تریبون‌های سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران استفاده کردیم و مخالفت صریح بزرگ‌ترین تشکل بخش خصوصی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات درباره طرح صیانت را اعلام کردیم.

البته این مخالفت‌ها چندان هم بدون هزینه نبوده است و برخی داعیه‌داران صنفی تا دندان دولتی، به روش‌های مختلف این نهاد صنفی را آماج انواع حملات قرار دادند؛ در یکی از آخرین تلاش‌ها برای تضعیف این نهاد صنفی حتی خبرنگاری که سال‌ها حوزه تخصصی خود را گجت‌نویسی در رسانه‌های خارجی تعریف کرده، ناگهان در قامت روزنامه‌نگار حوزه تنظیم‌گری و رگولاتوری ظاهر شد و بی‌سند نوشت سازمان نصر از طراحان و مدافعان طرح صیانت است! انسان در برابر این حجم از دروغ و وقاحت واقعاً درمانده می‌شود. علی‌ایحال من به‌عنوان یکی از اعضای این نهاد صنفی که به واسطه اعتماد کسب و کارهای فعال فناوری ایران مسئولیتی موقت را بر عهده گرفته‌ام، از همین تریبون استفاده می‌کنم و می‌گویم که اعضای نصر به‌صراحت در هر جایی که توانسته‌اند مخالفت خود با این طرح را اعلام کرده‌اند.

ما معتقدیم طرح صیانت با هدف سروسامان دادن به فضای مجازی آماده شده و با اصل موضوع موافقیم؛ اما این طرح و این رویکرد نه‌تنها فضای مجازی را سروسامان نمی‌دهد، بلکه بی‌سروسامانی را دامن می‌زند و در نهایت شاهد هرج‌ومرج بیشتر در فضای مجازی خواهیم بود. برای تنظیم‌گری فضای مجازی باید منطق این فضا را درک کرد و با روش‌های تنظیم‌گری متناسب با این فضا این جهان جدید را مدیریت کرد. روش‌های چریکی، فوری و پارتیزانی و دستورالعمل‌های «بشود و بگردد» چاره کار نیست!

سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران در بیانیه‌های قبلی خود ایرادات کلیدی نسخه‌های مختلف طرح صیانت را اعلام کرده و در گزارش‌های متعدد به تفصیل نقدها و پیشنهادها مطرح شده است. هرچند به نظر می‌رسد به نظرات این نهاد قانونی صنفی هم توجهی نشده و تاوان گفتن حرف حق زیر سؤال بردن نهادی صنفی بوده که



سینماتیکت

کار ما بوده اما سهواً

«سینماتیکت» در بیانیه‌ای گفته لورفتن اسامی برندگان جشنواره فجر؛ اشتباه انسانی بوده است. یک گاف بزرگ برای کسب‌وکاری آنلاین!



همان نشست همیشگی

چهارمین نشست سرمایه‌گذاری فناوری TIM 2022 توسط صندوق نوآوری شکوفایی و پارک پردیس برگزار شد.



تکذیب یک درآمد درشت!

سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در بیانیه‌ای اعلام کرده گزارش مجلس درباره درآمد ۵۰ هزار میلیارد تومانی اپراتورهای همراه درست نیست! از نظر این سازمان این درآمد کمتر از این است.



همه کاره مجلس است!

وزیر ارتباطات با گلایه از عملکرد مجلس در خصوص طرح صیانت گفته طرح مشکلات اساسی دارد، اما در هر صورت این مجلس است که تصمیم‌گیر است!



نظرها و خبرها

VIEWS AND NEWS

شماره ۴
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



هزاران پذیرنده شبانه غیرفعال شدند

پرداخت یاران به دنبال شفافیت در اطلاع‌رسانی

این قسم اتفاق‌ها باشد. با در نظر گرفتن این موضوع بهتر است به جای مسدودسازی ناگهانی، حداقل دو بار به هر پذیرنده اخطار داده شود.»

به گفته او، شاپرک پذیرنده‌ها را مسدود می‌کند و بعد مشخص می‌شود که اشتباه فنی یا عدم الحاق درگاه به کد مالیاتی رخ داده است. این اتفاقات فقط با آبروی کسب‌وکارها و پرداخت یارها بازی می‌کند.

شریعتمدار ادامه داد: «روش مسدودسازی شاپرک واقعاً عجیب و به دور از هر استاندارد است؛ کوچک‌ترین شرکت‌ها هم برای کارهایشان برنامه‌ریزی می‌کنند و فرایند دارند، چه برسد به شاپرک و بانک مرکزی. ساده‌ترین راه این است که از مشکلات پذیرنده‌ها و ترمینال‌های شرکت‌های پرداختی گزارش تهیه شود. در این حالت پذیرنده‌ها یا نسبت به رفع مشکلات بیان‌شده اقدام می‌کنند یا اخطار می‌گیرند.»

به گفته او، گزارش‌های تهیه‌شده توسط شاپرک با دقت بسیار بالایی تدوین می‌شوند و تمام مسائل را روشن و شفاف نشان می‌دهند، اما در پیام اخیر شاپرک، موضوع اصلاً شفاف نیست و دقت بسیار کمی به کار گرفته شده است. بله اطلاع‌رسانی انجام شده، اما ناکارآمد.»

او با بیان اینکه اطلاع‌رسانی بسیار گنگ صورت گرفته، تصریح کرد: «اینکه بدون بیان جزئیات بگوییم پذیرندگانی که به سامانه مالیاتی متصل نیستند، مسدود می‌شوند، کفایت نمی‌کند.»

شریعتمدار با بیان اینکه ۹۹/۹ درصد پذیرندگان خواهان رویکرد شفاف هستند، صحبت‌هایش را پایان داد. شریعتمدار معتقد است رویکرد استاندارد یعنی شاپرک مشکلات پذیرنده‌ها را با آنها در میان بگذارد.

او ادامه داد: «در پیام اطلاع‌رسانی فقط از واژه مالیات استفاده شده، یعنی حتی در این پیام به مفهوم عدم تکمیل اطلاعات مالیاتی هم اشاره نشده است. هنوز مشخص نیست که شیوه مسدودسازی چه بوده و چه اقدامی باید انجام می‌شده تا ترمینال‌ها مسدود نشوند.»

به گفته او، شرایط مسدودسازی هنوز برای ما مبهم است، اگر دلیل این اقدام عدم تکمیل کد مالیاتی بوده، پس نام آن پذیرندگان که به مرحله ۴۵ رسیده‌اند، چرا در لیست است. دلایل مسدودیت هنوز مشخص نیست، شاپرک هم تاکنون توضیح کاملی منتشر نکرده است.

امیری در پایان صحبت‌هایش گفت: «تنها خواسته پذیرندگان این است که قبل از مسدودسازی، اجازه آخرین وداع را به آنها بدهند. به فرد محکوم به قتل هم اجازه وداع با خانواده را می‌دهند. در روزهای نزدیک به شب عید که کسب‌وکارها شلوغ‌تر از حالت عادی هستند، به جای آنکه راه‌های درآمدی را هموار کنیم، به گرفتاری‌ها و مشکلات اضافه می‌کنیم. واقعاً به چه دلیل در این شرایط اقدامات چکشی انجام می‌گیرد. شاپرک باید اطلاع دهد که تا ۲۴ ساعت آینده مسدود خواهید شد، نه اینکه بعد از انجام اقدام مورد نظرش، پذیرنده‌ها را مطلع کند.»

شاپرک با آبروی پرداخت یارها بازی می‌کند

محمد مهدی شریعتمدار، رئیس هیئت‌مدیره انجمن فین‌تک هم با بیان اینکه روش مسدودسازی شاپرک استاندارد نیست، گفت: «طبق اعلام شاپرک، پذیرنده‌های مذکور مشکل مالیاتی داشته‌اند، در حالی که بعد از بررسی‌های انجام‌شده مشخص شد بسیاری از آنها کد مالیاتی داشته‌اند. البته ممکن است اختلالات فنی عامل

جمعه شب بود که برای برخی از پرداخت‌یارها در گروه‌های واتس‌آپ پیامی ارسال شد؛ «به اطلاع می‌رساند لیست پذیرندگان پشتیبانی‌شده مرتبط با برخی از شرکت‌های پرداخت یار که به واسطه موضوع مالیات در مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۰۶ و ۱۴۰۰/۱۲/۰۵ غیرفعال شده‌اند، برای نمایندگان آن شرکت‌ها از طریق ایمیل ارسال شده است.» سید کاظم دهقان، مدیرعامل شاپرک هم توضیح داد که این غیرفعال‌سازی، موقتی است و پذیرندگانی که کارت‌خوان آنها غیرفعال شده است، به محض تشکیل پرونده مالیاتی و رجوع به شرکت خدمات پرداخت، می‌توانند کارت‌خوان‌شان را مجدداً فعال کنند. دهقان امیدوار است؛ پذیرندگان ثبت‌نام‌شان را به موقع تکمیل کنند تا شاپرک مجبور به غیرفعال‌سازی بیشتر نباشد. البته ابراز امیدواری دهقان تداعی‌گر خیرخواهی و حمایت از پرداخت‌یارها نبود؛ چراکه تاکنون ۲۰۰ هزار ترمینال غیرفعال شده‌اند.

دلیل مسدودسازی پذیرنده‌ها مبهم است

مصطفی امیری، بنیان‌گذار زرین‌پال که دلیل مسدودسازی را مبهم می‌داند، موضوع را این‌طور روایت می‌کند که جمعه ساعت ۲۱:۳۰، در گروه‌های واتس‌آپی از مسدود شدن ۳۷ هزار پذیرنده مطلع شدیم. دلیل این مسدودسازی هم، نداشتن کد مالیاتی عنوان شده است. این در حالی است که در لیست منتشرشده از ۳۷ هزار پذیرنده، بسیاری از آنها کد مالیاتی داشته‌اند. از هر ده‌ای که فکر کنید در این فهرست وجود دارد؛ از مرتبه ۲۳ گرفته تا ۴۵ (که ثبت نهایی شده‌اند). دلیل این مسدودسازی واقعاً نامعلوم است. شاپرک هم جواب واضح و روشنی در پاسخ به پیگیری‌های ما نمی‌دهد.»

نصر تهران بیانیه‌ای در مخالفت با تصویب کلیات طرح صیانت ارائه داد

مخالفت نصر تهران با طرح صیانت

نمایندگان این سازمان در جلسات متعددی با حضور نمایندگان مجلس نقدها و پیشنهادهای خود را مطرح کرده‌اند؛ اما متأسفانه به نظرات این نهاد قانونی توجهی نشد. نصر تهران در این بیانیه درباره پیامدهای تصویب طرح صیانت تأکید کرده است: «تصویب این طرح علاوه بر موانع مستقیمی که در رونق تولید دیجیتال ایجاد می‌کند، پیامدهای دیگری نیز دارد. نخستین پیامد آن از بین بردن امید و مایوس کردن جوانان از آینده است که به تعبیر صریح رهبری معظم به مثابه خیانت به کشور است. قطعاً نیت تدوین‌کنندگان طرح چنین نبوده، اما تصویب این طرح در شرایط فعلی چنین پیامدی خواهد داشت. پیامد دیگر تصویب این طرح، از بین رفتن انگیزه نهادهای صنفی و دلسوزان بخش خصوصی برای مشارکت و مطالبه‌گری در خصوص وضع قوانین و ضوابطی است که از قضا نیاز عاجل این صنعت هستند.»

در ادامه آمده است: «نصر تهران به مرکز پژوهش‌های مجلس پیشنهاد داده است که بررسی طرح صیانت

متوقف شده و مسکوت بماند، در مقابل این سازمان تعهد می‌دهد ظرف کمتر از شش ماه پیش‌نویس سه قانون کلیدی و ضروری شامل «اصلاحیه قانون جرائم رایانه‌ای مصوب ۱۳۸۸»، «قانون حمایت از حریم شخصی و حقوق کاربران فضای مجازی» و نیز «قانون حقوق و مسئولیت‌های پلتفرم‌های آنلاین و استفاده سالم از شبکه‌های ارتباطی» را که به‌وضوح نیازهای ضروری صنعت دیجیتال هستند، با محوریت و مشارکت فعالانه نمایندگان بیش از ۵۰۰ کسب‌وکار در بیست‌ویک کمیسیون تخصصی این سازمان و همراهی تمامی ذی‌نفعان تهیه و به مجلس شورای اسلامی ارائه دهد. متأسفانه این پیشنهاد نصر تهران که مورد حمایت نهادهای صنفی دیگر هم بود، نادیده گرفته شد.»



سازمان نصر تهران در بیانیه‌ای ضمن مخالفت صریح با تصویب کلیات طرح صیانت و برشمردن پیامدهای آن، از آمادگی خود برای ارائه پیش‌نویس قوانین دیگری که برای ساماندهی صنعت دیجیتال ضرورت دارند، در بازه زمانی مشخص به مجلس شورای اسلامی خبر داد. در این بیانیه آمده است: «متأسفانه علیرغم مخالفت صریح سازمان نظام صنفی رایانه‌ای، به عنوان بزرگ‌ترین تشکل بخش خصوصی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات و دیگر نهادهای صنفی و تخصصی، کلیات طرح موسوم به صیانت از حقوق کاربران فضای مجازی در کمیسیون ویژه مجلس شورای اسلامی تصویب شد. انگار اراده‌ای وجود دارد تا در آخرین ماه سال که مانع‌زدایی و پشتیبانی از تولید نامیده شده، انبوهی مانع جدید بر سر راه کسب‌وکارهای آنلاین ایجاد کند.» طبق این بیانیه، نصر تهران در بیانیه‌های پیشین ایرادهای کلیدی نسخه‌های مختلف این طرح را برشمرد و در یک گزارش بیست صفحه‌ای به تفصیل نقدها و پیشنهادهای خود را اعلام کرده است. همچنین



درباره شماراویکرامانایاکه زن قدرتمند صنعت بانکداری

پدر شماراویکرامانایاکه در سال ۱۹۵۸ برای تکمیل آموزش پزشکی از سریلانکا به انگلستان مهاجرت کرد و شمارا در همان سال ها به دنیا آمد. اما پس از مدت کوتاهی به دلیل رفتار نژادپرستانه و مشکلاتی که متعاقب آن ایجاد شد، ناچار شدند با پول اندکی به استرالیا مهاجرت کنند. در آن زمان شمارا تنها ۱۴ سال داشت. او در استرالیا به تحصیل ادامه داد و در سال ۱۹۸۵ لیسانس بازرگانی و لیسانس حقوق

را از دانشگاه نیوساوتولز دریافت کرد. او به عنوان یک نیروی تازه کار وارد شرکت مک کواری (Macquarie) شد و روزهای اولیه را به سختی گذراند، زیرا هیچ کس اطمینان زیادی به یک کارمند زن با پوست قهوه‌ای نداشتند. اما او با سرسختی توانست اعتماد آنها را به دست آورد تا اینکه در سال ۲۰۰۸ مدیر دارایی‌های این شرکت شد و در ده سال فعالیتش در این سمت، تلاش بسیار زیادی برای تأمین مالی پروژه‌های مفید برای محیط زیست و بهبود آب‌وهوا انجام داد و چندین جایزه معتبر در این زمینه کسب کرد.

سال ۲۰۱۸ سال درخشانی برای او بود. او به عنوان مدیرعامل شرکت مک کواری که بزرگ‌ترین شرکت مالی و بانکداری استرالیا است، انتخاب و هم‌زمان از طرف بانک جهانی به عنوان کمیسر کمیسیون اجرا و تسریع برنامه اقدام سازگاری با اقلیم منصوب شد. در سال ۲۰۱۹، او توسط مایکل بلومبرگ به مدیریت خلاقیت امور مالی آب‌وهوایی سازمان ملل معرفی شد. در ژانویه ۲۰۲۲، او به عنوان پردرآمدترین مدیرعامل استرالیا با درآمد حدود ۳۱۵ هزار دلار در هفته معرفی شده. علاوه بر اینکه او امسال بیست و چهارمین زن قدرتمند در جهان شده، از او به عنوان یکی از قدرتمندترین زنان در صنعت بانکداری نیز نام برده می‌شود.

شمارا در سال‌های پایانی دهه سی زندگی‌اش ازدواج کرد و دو فرزند دارد. همسر او یکی از فعالان صنعت بانکداری است که بازنشسته شده و شمارا می‌گوید از آنجا که اجرای بیشتر نقش‌های داخل خانه با همسرش است، او با خاطر آسوده‌تر به فعالیت اجتماعی می‌پردازد.



شماره ۴
۸ اسفند
سال اول



تلاش برای اثرگذاری واقعی

گفت‌وگو با فاطمه باباخانی، مؤسس خانه امن مهر شمس آفرید که هم از زنان آسیب‌دیده مراقبت می‌کند و هم به آنها مهارت‌های کسب و کار می‌آموزد

در روزهای گذشته خبرهای ناراحت‌کننده‌ای پیرامون خشونت خانگی شنیدیم. اما هر کدام از ما به عنوان یک شهروند، کارمند، کارآفرین، مادر، مدیر و... برای جلوگیری از این فجایح چه اقداماتی می‌توانیم انجام دهیم؟ حقیقت امر این است که در این مواقع شدت جراحات وارد شده به احساسات جامعه، آنچنان زیاد است که مانند افراد بهت‌زده یا اقدامی نمی‌کنیم یا دست به اقدامات احساسی و عجولانه‌ای انجام می‌زنیم که گاه اوضاع را بدتر می‌کند. در سطور پیش رو با زنی نوآور گفت‌وگو کرده‌ایم که در چنین مواقعی، راهی درست و منطقی در پیش می‌گیرد و سعی می‌کند کمی از درد افراد آسیب‌دیده و در معرض خطر را کاهش دهد. فاطمه باباخانی

دانشجوی دکتری حقوق بین‌الملل، در کسب و کار اجتماعی خود، علاوه بر کمک به افراد آسیب‌دیده، بازوی اقتصادی برای تقویت خود و هم‌راهانش ساخته است. دغدغه‌های او در ارتباط با زنان به سال‌های گذشته برمی‌گردد و حتی در سال ۹۱ مجموعه داستانی در رابطه با زنان منتشر کرده که به نام «یک روز ارس گرم» در انتشارات افراز منتشر شده است. او از دوران نوجوانی با نوشتن در صفحه اجتماعی یک نشریه محلی، با اخبار حوزه زنان و جرایم پیرامون آنها سروکار داشته است و اصلاً همین موضوع او را به تحصیل در رشته حقوق علاقه‌مند کرد. او در این گفت‌وگو از آسیب‌هایی که متوجه زنان است و خانه امن مهر شمس آفرید می‌گوید.

گفتگو
INTERVIEW

چطور شد که تصمیم گرفتید این کسب‌وکار را راه بیندازید؟

من از سال ۹۱ با چند تن از دوستانم یک گروه کوچک داشتم که برای دختران کم‌برخوردار حاشیه شهر، لوازم التحریر تهیه می‌کردیم. تا سال ۹۵ کارمان روز به روز گسترده‌تر شد، به طوری که با برگزاری کمیته‌های مختلف برای آزادی مادران زندانی، توانستیم شبکه بزرگ‌تری از افراد دغدغه‌مند را گرد هم آوریم. در سال ۹۶ تصمیم گرفتیم با نگاه علمی - پژوهشی وارد این حوزه شویم. به نظر من کمک به زنان و مادران آسیب‌دیده یا در معرض آسیب، نیاز به مطالعه و پشتوانه قوی علمی داشت و این امر ما را از یک خیریه صرف متمایز می‌کرد. با این رویکرد می‌توانستیم افراد تأثیرگذارتری را به صورت ماندگارتر و با دلایل علمی متقن گرد هم آوریم تا راه‌حل‌های مفیدتر و اثرگذارتری ارائه دهیم. پس از اینکه فعالیت‌ها را در اینستاگرام گسترش دادیم، متوجه شدم بسیاری از افراد آسیب‌دیده یا در معرض آسیب به مشاوره حقوقی و روان‌شناسی در این خصوص احتیاج دارند و با گروهی از دوستان روان‌شناس و حقوقدان، مجموعه‌ای برای پاسخ‌گویی به این نیاز تشکیل دادیم و مراجعان زیادی در این زمینه داریم. من به این نتیجه رسیدم ما به فعالیت سازمان‌یافته‌تری برای کمک به زنان نیاز داریم. البته در سال ۹۸ به سد کرونا خوردیم. در ابتدای کرونا خشونت‌های خانگی در سراسر جهان، روی تازه‌ای از خود نشان داد و از آنجا که من مطلع بودم چندسالی است مجموعه‌های اجتماعی با نام خانه‌های امن برای زنان و دختران آسیب‌دیده تأسیس می‌شود، در سال ۹۹ تصمیم گرفتم خانه امن مهر شمس آفرید را در سطح استان آذربایجان غربی راه‌اندازی کنم.

چرا حس کردید که این نوع کسب‌وکار اجتماعی می‌تواند مشکلات زنان آسیب‌دیده را کمتر کند؟

مطالعات ما نشان داده بود که اگر قرار باشد حل مشکل به صورت واقعی اتفاق بیفتد، باید به افراد در معرض آسیب، قبل از وقوع اتفاقات تلخ کمک کنیم. یکی از پیشگیری‌های مهم، نگه داشتن دختران در فضای آموزشی، برای تحصیل و کسب مهارت است. این امر خود به خود از ازدواج و بارداری زودهنگام جلوگیری می‌کند و با آگاهی بخشی، نوید حضور زنان و مادران قوی‌تری در جامعه را می‌دهد. با این اولویت، طرح‌های مختلفی برای کمک به دختران بازمانده از تحصیل یا در معرض ترک تحصیل اجرا کردیم.

سرمایه اولیه این کار را چگونه تهیه کردید؟ بیشتر خانه‌های امن با سرمایه هیئت‌امنا و گروه مؤسسين تشکیل می‌شود و حمایت‌های دولتی ندارد. من طی سال‌ها

فین‌تک به زبان ساده

پیشنهاد ویژه

به مناسبت انتشار چاپ جدید





هشت دلیل برای لزوم حضور زنان در سمت‌های مدیریت سازمان

مدروشنفکرانه یا نیاز واقعی؟

شده‌اند. نیمی از پاسخ‌دهندگان، زنان را صادق‌تر از مردان رتبه‌بندی کرده‌اند و ۲۰ درصد گفته‌اند مردان صادق‌تر از زنان هستند. از نظر هوش، ۳۸ درصد زنان را باهوش‌تر می‌دانند و تنها ۱۴ درصد نشان می‌دهند که مردان باهوش‌تر هستند. برای سایر موارد، زنان به دلیل دلسوز بودن و خلاق‌تر بودن رتبه بالاتری کسب کرده‌اند.

➔ **افزایش ارتباطات تجاری؛** برقراری ارتباط یکی از قوی‌ترین مهارت‌های یک زن است. رهبران زن از این قدرت برای تقویت گفت‌وگوهای تجاری با کارفرمایان، همکاران و شرکا استفاده می‌کنند. بنابراین یک جریان ارتباطی شفاف و قابل اطمینان ایجاد می‌کنند که موجب پیشرفت سازمان می‌شود.

➔ **نتیجه مالی بهتر؛** در یک محل کار متنوع‌تر، احتمال بیشتری وجود دارد که ایده‌های خلاقانه ارائه شوند. این مسئله به رشد مالی و ایجاد پایداری بیشتر در یک سازمان کمک می‌کند. حضور زنان به منزله تنوع در محیط کار، ترکیبی روان از هر دو جنس در سراسر سازمان ایجاد می‌کند که زمینه‌ساز افزایش بهره‌وری، خلاقیت و پیشرفت مالی بیشتر است.

➔ **الگوهای تأثیرگذار؛** به‌خصوص برای نسل جوان، نمی‌توان قدرت الگوها را نادیده گرفت. صرف نظر از جنسیت افراد، همه به شخصی نیاز دارند که آنها را برای پیشرفت در شغل شان راهنمایی کند. به طور خاص، برای مربی‌گری استعدادها، جوان، رهبران زن مربیان بهتری نسبت به مردان هستند.

➔ **نقش‌پذیری‌های متنوع زنان؛** در زندگی زنان، ایفای نقش‌های مختلف در اغلب موارد یک اتفاق رایج است. زنان همواره بین نقش‌های متفاوت تعادل برقرار می‌کنند و همراه با ایفای نقش زندگی شخصی و کاری، مسئولیت نگهداری والدین را نیز بر عهده می‌گیرند. این ویژگی به رهبران زن کمک می‌کند تا با موقعیت‌های جدید سازگار شوند و در یافتن راه‌حلی برای مسائل کاری واقعی متبحرتر شوند.

آیا صحبت از اهمیت حضور زنان در مقامات بالای یک سازمان مدی روشنفکرانه است یا نیاز واقعی سازمان‌ها؟ بیایید با نتیجه مطالعات اثربخشی مدیریت زنان در ۵۰۰ شرکت برتر آمریکا شروع کنیم. مدیران عامل زن حدود ۷ درصد از این فهرست را تشکیل می‌دهند. تحقیقات نشان می‌دهد این شرکت‌ها و شرکت‌هایی که دارای زنان بیشتری در ترکیب هیئت‌مدیره خود هستند، از سازمان‌هایی که این چینش را ندارند، بهتر عمل می‌کنند. در گزارش مک‌کنزی، داده‌های نهایی از سراسر بریتانیا تصدیق می‌کند که تنوع جنسیتی بیشتر در تیم اجرایی ارزش، ارتباط مستقیمی با ارتقای عملکرد سازمان‌ها دارد و به ازای هر ۱۰ درصد افزایش تنوع جنسیتی، درآمد ناخالص ۳/۵ درصد افزایش یافته است. از این داده‌ها، می‌توانیم کشف کنیم که رهبران زن تأثیر قابل اندازه‌گیری بر درآمد سازمان دارند. دلایل آن به قرار زیر است.

➔ **رهبران زن آینده‌اترسیم می‌کنند؛** زنی که در حال حاضر در نقش رهبری نیست، می‌تواند چشم‌انداز متفاوتی را برای ورود به چنین نقش برجسته‌ای ترسیم کند و دیدگاه گذشته‌نگر در شکست‌های بسیاری از موانع را به چالش بکشد.

➔ **زنان ایده‌های منحصر به فرد تحول‌آفرین وارد سازمان می‌کنند؛** نتیجه یک متا‌آنالیز نشان می‌دهد رهبران زن دگرگون‌کننده‌تر هستند، زیرا کمتر از مردان به اقدامات دارای پاداش احتمالی توجه می‌کنند و فعالانه در پی اجرای ایده جدید هستند.

➔ **افزایش کار تیمی؛** حضور زنان فی‌نفسه به‌خاطر تصویری که از خانواده و مادر با خود به سازمان می‌آورند، انگیزه کار تیمی را ارتقا می‌بخشد. حتی اگر موقعیت زنان در سازمان، موقعیتی جدی و با تصمیمات جسورانه باشد.

➔ **شایستگی بیشتری زنان برای رهبری؛** نظرسنجی اجتماعی و جمعیتی مرکز تحقیقات ملی Pew، ۲۲۵۰ زن را در هفت مورد از هشت ویژگی رهبری ارزیابی کرده است و زنان در بسیاری از موارد برتری برابر با مردان رتبه‌بندی

خیلی سخت در ابتدای کار کسب مجوزهاست. این بخش از کار آنچنان سخت بود که من از نظر روحی و جسمی بسیار آسیب دیدم، اما از کاری که می‌خواستم انجام دهم، مطمئن بودم و باید تا انتهای مسیر راضی می‌کردم. همه افراد و فرایندها مورد بررسی بسیار دقیق قرار می‌گیرند و وقتی این کار با بوروکراسی اداری ما ترکیب می‌شود، واقعاً طاقت‌فرسا است.

مشکل تأمین نیروی انسانی، چالش دیگر ماست. شرایط کار کردن در خانه امن با بسیاری از زنان آسیب‌دیده و ترسیده و بی‌پناه بسیار سخت است. از سمت دیگر پنهان بودن و پنهان ماندن هویت کارکنان خانه امن بسیار مهم است، چون هر روز و هر لحظه با تهدیدهای بسیاری از جانب همسران یا خانواده‌های این زنان مواجه هستیم و نیروی انسانی گاهی این فشار مضاعف را تاب نمی‌آورد.

به‌علاوه مسئولیت بسیار زیاد و سنگینی در این خانه‌ها داریم. وقتی شما مدیر یک خانه امن هستید، حق بیمار شدن و مرخصی گرفتن ندارید، چون هر لحظه ممکن است یکی از زنان بی‌پناهی که به خانه امن شما پناه آورده، دچار مشکلی شود که شما باید شخصاً به حل آن بپردازید.

اما چیزی که ما را در راهمان ثابت قدم می‌کند، دو اتفاق مهم است. اول اینکه بسیاری از آسیب‌رسان‌ها در جلسات مشاوره از خود انعطاف نشان می‌دهند و واقعاً فضای امنی برای زنان یا دختران در منزل خودشان ساخته می‌شود. دوم اینکه چون این فرایندها و مشاوره‌ها پشتوانه قانونی دارد، بسیاری از افراد آسیب‌رسان، می‌فهمند که قانون و بهزیستی و برخی مراجع ذی‌صلاح، پیگیر ماجرا هستند و از آن به بعد رفتار مناسب‌تری پیش می‌گیرند.

چه چشم‌اندازی برای این کار دارید؟

برای من خیلی مهم است که همه کمک‌ها و مشاوره‌ها جنبه علمی و تحقیقاتی بگیرد تا تأثیر ماندگاری در فرهنگ ما داشته باشد. هر کاری که تأثیر مستقیم یا غیرمستقیم بر رفع معضلات اجتماعی زنان بگذارد، در راستای کار ماست و علاقه‌مندم به روش علمی و درست به حل مشکلات اقدام کنم و مرکز پژوهشی بزرگ و قابل اتکایی برای انجام این امور داشته باشیم که سبب ارتقای سلامت و امنیت خانواده‌ها شود.

فعالیت‌های مجازی و اعتراضات مدنی در شبکه‌های اجتماعی خوب است، اما حقیقتاً مشکلی را به‌صورت واقعی حل نمی‌کند. برای حل مشکل واقعی باید واقعاً اقدام کرد. این‌گونه تا ابد هر روز خبر تازه‌ای از قربانی شدن زنان را برای نشر در شبکه‌های مجازی خواهیم داشت.

فعالیت توانسته بودم گروه خوبی از افراد دغدغه‌مند را کنار هم جمع کنم و نتیجه این سال‌های فعالیت و شبکه‌سازی باعث شد بتوانم هزینه‌های اولیه این کار را تأمین کنم. البته حمایت‌های بی‌دریغ خانواده خودم و همسرم باعث شد که بتوانم مشکلات مسیر را پشت سر بگذارم. هر کدام از افراد همراه ما به نحو و اندازه‌ای که می‌توانستند به ما کمک کردند تا بتوانیم خانه امن مهر شمس آفرید را راه‌اندازی کنیم.

خانه امن چیست و در آن چه اتفاقی می‌افتد؟

خانه امن مکانی است برای اسکان زنان خشونت‌دیده و در معرض خشونت. این خشونت‌ها شامل موارد همسرآزاری می‌شود که زنان متأهل تنها یا با فرزندشان در آنجا اسکان داده می‌شوند. همچنین دختران و زنانی که مورد آزار و خشونت‌های جسمی، جنسی، روانی و عاطفی قرار می‌گیرند، پس از مراجعه به اورژانس اجتماعی و با دستور قضایی به این مرکز منتقل می‌شوند.

در این خانه‌ها آموزش مهارت‌های زندگی، حرفه‌آموزی، آموزش‌های مرتبط با توانمندسازی کارایی و اشتغال ارائه می‌شود.

منبع درآمدی شما از کجاست؟

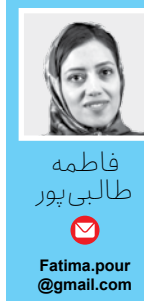
علاوه بر کمک خیرین و درآمد آموزش‌ها و مشاوره‌های عمومی، بخشی از درآمد ما از طریق اعضای خانه امن که اکنون از مشکل‌رها شده‌اند یا کسب‌وکاری برای خودشان دست‌وپا کرده‌اند، تأمین می‌شود. این کمک‌ها اگرچه نسبت به سایر درآمدها اندک است، اما شیرینی زیادی برای همه ما دارد.

تا به حال چند نفر از خدمات شما استفاده کرده‌اند؟

در یک سال اخیر به بیش از ۱۰۰۰ نفر مشاوره روان‌شناسی و حقوقی ارائه داده‌ایم و در مشکلات بیش از ۲۰۰ زن و دختر آسیب‌دیده مداخله مستقیم داشته‌ایم. در بسیاری از موارد جان افراد نجات پیدا کرده، دخترانی به تحصیل برگشته‌اند، برخی کسب‌وکار راه‌اندازی کرده‌اند و برخی مشاوره‌ها به رفع مشکل خانه و حفظ آرامش در زندگی منجر شده است. ما تنها مرکز رسمی و دارای مجوز برای کمک به زنان آسیب‌دیده در استان هستیم.

چه چالش‌هایی متوجه فعالیت شماست؟

مشکلات بخش اصلی کار ماست. سد بسیار بزرگ و خیلی



فاطمه طالبی پور

Fatima.pour@gmail.com



شماره ۴۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



شکی نیست که حوزه **فین‌تک** یکی از داغ‌ترین مباحث کسب‌وکاری در دنیای امروز به‌شمار می‌رود. همین کافی است که بگوییم طی سال‌های اخیر روزبه‌روز به تعداد افرادی که عبارت فین‌تک را در اینترنت جست‌وجو می‌کنند افزوده شده است. اما فین‌تک چیست و چرا به صنعت مالی امروزی مربوط می‌شود؟ کتاب راهنمای کاربردی و قابل فهم «**فین‌تک به زبان ساده**» منابعی را که برای یادگیری تمام موضوعاتی که در صحنه متغیر این صنعت نیاز دارید در اختیاران می‌گذارد. این کتاب نوری تازه روی چشم‌اندازمان از فین‌تک، که به سرعت تغییر می‌کند، می‌اندازد و به همین جهت **منبعی ارزشمند** از اطلاعات برای تمام کسانی است که در این حوزه کار می‌کنند یا به آن علاقه‌مند هستند. «فین‌تک به زبان ساده» دیدگاه‌ها، دانش و دستورالعمل‌هایی را از کارشناسان این صنعت از جمله **استیو اوهانلون و سوزان چیستی** ارائه می‌دهد.



فاصله گذاری اجتماعی
و آسیب به خرده فروشی
هنگ کنگ

رشد منفی در راه است

محدودیت های سخت فاصله گذاری اجتماعی می تواند به بخش خرده فروشی هنگ کنگ بیش از مراحل اولیه همه گیری کووید ۱۹ آسیب برساند. انجمن مدیریت خرده فروشی هنگ کنگ از دولت می خواهد تا دور جدیدی از کوپن های مصرف را برای تحریک اقتصاد ارائه کند.

آنی تسه، رئیس گروه می گوید تا زمانی که گردشگری وجود نداشته باشد، بازگشت به شرایط گذشته امکان پذیر نیست. یک گروه صنعتی هشدار داده است که محدودیت های سخت فاصله گذاری اجتماعی در هنگ کنگ و دریافت واکسن در مراکز خرید می تواند به بخش خرده فروشی ضربه شدیدتری نسبت به مراحل اولیه همه گیری کووید ۱۹ در سال ۲۰۲۰ وارد کند. انجمن مدیریت خرده فروشی هنگ کنگ روز پنجشنبه از دولت خواست تا دور جدیدی از کوپن های مصرف الکترونیکی ۵۰۰ دلاری هنگ کنگ (۶۴۰ دلار آمریکا) را برای تحریک اقتصاد به عنوان بخشی از بودجه سالانه که انتظار می رود چهارشنبه آینده اعلام شود، ارائه دهد. تسه گفت که موج پنجم می تواند سخت تر از هر مرحله قبلی همه گیری به این بخش ضربه بزند و افزود که تخمین های خود را برای نیمه اول سال جاری، از «پایدار» به «رشد منفی» اصلاح کرده است. او افزود: «اگرچه از مغازه های خرده فروشی خواسته نشد بمانند، اما موج آسیب بخش های دیگری که بسته شده اند، به این خرده فروشان رسیده است.»

تسه اضافه کرد که هنگ کنگ از سال ۲۰۱۹ با رکود خرده فروشی روبه رو بوده است؛ از زمانی که ناآرامی های اجتماعی خریداران چینی را با هزینه های کلان مواجه کرده است. علاوه بر این، تمام ایست های بازرسی مرزی به جز سه ایست، برای حدود دو سال بسته شد و خرده فروشان برای بقا به مصرف محلی متکی بودند.

او افزود: «تا زمانی که بسته شدن مرزها طولانی شود و گردشگر وجود نداشته باشد، هیچ بازگشت معنی داری در خرده فروشی ها وجود نخواهد داشت.» تأثیر موج پنجم می تواند مشابه یا حتی بدتر از پایین ترین نقطه ای باشد که در سال ۲۰۲۰ با آن مواجه شدیم. خرده فروشی در سال های اخیر به شدت کاهش یافته است.



شماره ۴
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



جنگ بزرگ مواد غذایی

در شرایطی که خرده فروشان اروپایی در مقابل غول های مواد غذایی قرار می گیرند، مذاکرات دشواری در پیش است



«ما مذاکرات سختی با نستله داشتیم... اینجا جایی بود که گفتیم اگر پیشنهادها قابل قبول نباشد، ناچاریم از محصولات صرف نظر کنیم، اما مذاکره با نستله نتیجه خوبی داشت. فکر می کنم ما تاکنون بسیار موفق بوده ایم و مطمئن شده ایم که تنها ضروری ترین هزینه ها به مشتریان منتقل می شود.»

نایت و همچنین کارشناسان صنعت گفته اند که مذاکرات به دلیل پیچیدگی عوامل، بیشتر از حد معمول طول می کشد.

هزینه ها بالا رفته است

معمولاً در پایان هر سال شرکت های کالاهای مصرفی در مورد قراردادهای قیمت گذاری سالانه با خرده فروشان در

غیرمنتظره در اروپا در ماه ژانویه دانست که به گفته او، بانک مرکزی اروپا را غافلگیر کرد. آهولد دلپیز صاحب بیش از ۲۰ برند خرده فروشی از جمله آلبرت هیجن در هلند و شاپ اند شاپ در ایالات متحده، روز چهارشنبه به رویترز گفت که با مذاکره در مورد قیمت ها، حاشیه های عملیاتی اساسی را روی ۴/۴ درصد ثابت نگه داشته است.

فروشگاه های زنجیره ای آلبرت هیجن این شرکت - بزرگ ترین سوپرمارکت هلند - در اوایل سال جاری محصولات نستله از جمله مگی، کیتکت و نسکافه را از فروشگاه های خود حذف کرد، زیرا نستله قیمت ها را افزایش داده بود.

ناتالی نایت، مدیر امور مالی آهولد در مصاحبه ای گفت:

رویترز گزارش داده که خرده فروشان اروپایی درگیر مذاکرات طولانی مدت بر سر قیمت با شرکت های غول پیکر مواد غذایی از جمله بزرگ ترین شرکت جهان، نستله هستند؛ زیرا آنها برای حفظ خریداران و محافظت از سودشان مبارزه می کنند.

شرکت های بزرگ محصولات مصرفی در سراسر جهان برنامه های خود را برای افزایش قیمت ها با سرعتی بیشتر از سال گذشته اعلام کرده اند، زیرا به دنبال مهار تأثیر افزایش هزینه های مواد خام بر حاشیه سود هستند.

مذاکرات طولانی

کریستین لاگارد، رئیس بانک مرکزی اروپا چندی پیش افزایش قیمت مواد غذایی را عامل مهمی در تورم کلی

یک هدف است. نایکی این کار را در لس آنجلس با تنوع گزینه های خرده فروشی در ۱۰ فروشگاه انجام می دهد. نایک به تازگی دفتر مرکزی جدید خود را در لس آنجلس برای کارکنان افتتاح کرده است؛ یک پردیس ۶۵ هزار فوت مربعی که آن را به یکی از بزرگ ترین دفاتر مرکزی این برند مستقر در اورگان تبدیل می کند.»

مفهوم نایکی لایو در لس آنجلس آغاز شد. فروشگاه ها در مجموعه نایکی دارای دیجیتالی ترین طراحی هستند و خدمات آنلاین آن به مصرف کنندگان امکان خرید آنلاین، تحویل از فروشگاه و مرجوعی دیجیتال را می دهد. اعضای نایک همچنین می توانند برای

لس آنجلس در ۵۰ سال گذشته محل فروشگاه اصلی شرکت نایکی بوده است. نایک در لس آنجلس رویکرد تجاری متنوعی را در پیش گرفته است و سبک های خرده فروشی، سرمایه گذاری های اجتماعی و دفاتر کارکنان را با هم ترکیب کرده است. تأکید ویژه بر میزبانی لس آنجلس از سوپر بول به نایکی این فرصت را می دهد تا رشد استراتژی خود را برجسته کند.

ونسا گارسیا بریتو، معاون ارتباطات نایکی در آمریکای شمالی می گوید: «رویدادهای جهانی عالی هستند، زیرا انرژی بسیاری با خود به ارمغان می آورند و بستری برای اتصال اند. اتصال مصرف کنندگان به محصول همیشه

استفاده نایکی از سوپر بول
رویدادهای جهانی
یکه تازی نایکی
در لس آنجلس



آیا والمارت پلاس می تواند آمازون پرایم را کنار بزند؟ رقابت تنگاتنگ دو غول خرده‌فروشی

می دهد. اعضا همچنین امتیاز صرفه‌جویی در سوخت دریافت می کنند؛ پنج سنت تخفیف در هر گالن در ایستگاه‌های والمارت، مورفی و برخی از دیگر ایستگاه‌ها.

علاوه بر این، این سرویس شامل تحویل رایگان از فروشگاه محلی والمارت برای سفارش‌های ۳۵ دلاری یا بیشتر است. اما در اینجا مهم است که توجه داشته باشید اگر فروشگاه والمارت در نزدیکی شما نباشد، نمی توانید از مزایای تحویل فروشگاه استفاده کنید.

مثلاً اگر فردی در شهر نیویورک ساکن باشد، نزدیک‌ترین فروشگاه والمارت به او در آن سوی رودخانه هادسون، حدود ۱۲ مایل دورتر است. بنابراین اشتراک والمارت پلاس این فرد، شامل سرویس تحویل فروشگاه نمی شود. با این حال، حتی اگر در نزدیکی یک فروشگاه فیزیکی والمارت زندگی نکنید، ارسال رایگان روز بعد و دو روزه والمارت، یک پیشنهاد عالی است که می تواند حتی با اشتراک آمازون پرایم رقابت کند. اما مانند بسیاری از اشتراک‌ها، والمارت پلاس احتمالاً تنها در صورتی ارزش هزینه سالانه را دارد که بخواهید اغلب از این خرده‌فروش خرید کنید. البته همان‌طور که گفته شد، خرید با کارت پلاتینیوم امریکن اکسپرس، باعث رایگان شدن این سرویس می شود. هزینه سالانه والمارت پلاس ۹۸ دلار است، اما با پرداخت صورت حساب ماهانه، با استفاده از کارت پلاتینیوم برای پرداخت، کاربران خدمات رایگان دریافت می کنند.

اما آیا واقعاً والمارت پلاس می تواند آمازون پرایم را کنار بزند؟ در برخی موارد ممکن است. برای بعضی از افراد در مکان‌هایی که فروشگاه‌های فیزیکی والمارت زیادی وجود دارد، این احتمالاً یک امتیاز بسیار مفید است. اما برای کسی که ساکن محله‌ای بدون فروشگاه فیزیکی والمارت در نزدیکی آن است، سود چنین انتخابی به مراتب کمتر خواهد بود.

برای سال‌ها، تنها یک سایت و یک سرویس بر دنیای خرید راحت سلطه داشته: آمازون پرایم. با این حال، مزیت تحویل یکی، دو روزه بسته‌ها برای این غول خرده‌فروشی هزینه داشت و تا به حال این هزینه فقط بالا رفته است.

آمازون پرایم در سال ۲۰۰۵ و در ابتدا با هزینه ۷۹ دلار در سال راه‌اندازی شد و طیف وسیعی از گزینه‌های تحویل رایگان و سریع را برای خرید از آمازون و با توجه به مکان خاص شما ارائه می داد.

با این حال، هزینه سالانه عضویت آمازون پرایم به‌تازگی از ۱۱۹ دلار به ۱۳۹ دلار افزایش یافته است که یک جهش تقریباً ۱۷ درصدی را نشان می دهد.

اما اگر بتوانید یک سال دیگر از پرداخت این هزینه طفره روید، ممکن است بتوانید گزینه‌های جالب دیگری برای صرفه‌جویی در خرید داشته باشید؛ مانند تخفیفی قابل توجه در خدمات تحویل خرده‌فروش رقیب، در صورت داشتن کارت پلاتینیوم امریکن اکسپرس.

والمارت پلاس چیست؟

والمارت سرویس اشتراک تحویل سریع خود را با نام والمارت پلاس در سال ۲۰۲۰ معرفی کرد و وعده تحویل سریع و رایگان صدها هزار مورد از این فروشگاه را داد. هزینه آن ۱۲/۹۵ دلار در ماه به اضافه مالیات فروش محلی است.

با این حال، اواخر سال گذشته کارت پلاتینیوم امریکن اکسپرس شروع به ارائه اعتبار ۱۵۵ دلاری به دارندگان کارت عضویت والمارت پلاس کرد که اساساً هزینه‌های پرداختی این سرویس را برای اکثر افراد به حدود صفر کاهش داد. والمارت پلاس ارسال رایگان روز بعد و دو روزه اقلام از والمارت دات کام را بدون نیاز به خرید طبق حداقل هزینه مورد نظر فروشگاه ارائه

درصد رسید که بسیار بالاتر از پیش‌بینی بانک مرکزی اروپا بود. تورم غذا، الکل و تنباکو از ۳ درصد به ۳/۶ درصد افزایش یافت.

نبرد بین تولیدکنندگان مواد غذایی بسته‌بندی شده و خرده‌فروشان برای مقابله با آن چندان مفید نخواهد بود. بخش غذای فرآوری شده در مواد غذایی مقدار بسیار کمی از شاخص کلی قیمت مصرف‌کننده را تشکیل می دهد که عمدتاً ناشی از افزایش قیمت انرژی در بخش‌های مختلف است.

شرکت مشاوره مالی رابوبانک تخمین زد که در پاییز، چندین شرکت مواد غذایی بسته‌بندی شده قیمت‌های خود را در اروپا برای برخی از محصولات ۵ تا ۷ درصد افزایش دادند.

سیریل فیلوت، رئیس تیم مواد غذایی مصرفی رابوبانک گفت که برخی از تولیدکنندگان مواد غذایی بعداً با ادامه افزایش قیمت کالاها تقاضای افزایش ۳ تا ۵ درصدی کردند. فیلوت گفت: «در حال حاضر در قاره اروپای بین خرده‌فروشان و شرکت‌های مواد غذایی جنگ بزرگی وجود دارد.»

گرام بیتکتلی، مدیر مالی یونیفلور گفت این شرکت که برندهای آن شامل چاشنی‌های کنور و بستنی مگنوم است، مجبور شده تعداد تبلیغات در اروپا را محدود کند، زیرا می خواهد با کاهش هزینه تبلیغات خود، قیمت‌ها را در حد سایر نقاط جهان افزایش ندهد.

خرده‌فروشی مترو که فقط اعضای آلمانی دارد نیز به افزایش تقریباً ۵ درصدی در تورم مواد غذایی اشاره کرد. کریستین بایر، مدیر مالی این شرکت هفته گذشته

به رسانه‌ها گفت که شرکت او می تواند بخش‌های مربوط به افزایش قیمت‌ها را به مشتریان خود واگذار کند.

در همین حال، فرانسه در هفته گذشته توسط یونیفلور به عنوان «منطقه کلیدی چالش قیمت‌گذاری» معرفی شد. سوپرمارکت‌های بزرگ فرانسوی کرفور اعلام کرده که تورم قیمت‌ها را مانند رقبای خود بین ۳ تا ۵ درصدی که ذکر کرده‌اند، تک‌رقمی نگه می دارد.

الکساندر بومپارد، مدیر اجرایی کرفور گفت: «ما به دلیل سهم بازار و پویایی درآمدییمان در مذاکرات با تأمین‌کنندگان مزایای زیادی داریم.» مدیر مالی این شرکت در ماه اکتبر گفته بود که کرفور برنامه‌ریزی کرده تا با ورود به مذاکرات قیمت بسیار تهاجمی عمل کند و درخواست تأمین‌کنندگان رد خواهد شد.

بسیاری از نقاط اروپا به توافق می رسند. چهار کارشناس صنعت به رویترز گفتند که در بسیاری از موارد، مذاکرات تا سال ۲۰۲۲ کشیده شده است یا پس از پایان، دوباره آغاز شده است.

سخنگوی نستله گفت که این فشارها شامل گرانی مواد خام، بسته‌بندی، انرژی، تدارکات و نیروی کار است. تأثیر این هزینه‌ها، حاشیه‌های سود نستله را از بین برده است.

چند روز پیش، این شرکت کاهش ۳۰ واحدی در حاشیه سود عملیاتی معاملاتی اساسی خود را به ۱۷/۴ درصد گزارش داد.

نستله اعلام کرد که در سه ماهه چهارم قیمت‌های کلی را ۳/۱ درصد و در اروپا، خاورمیانه و شمال آفریقا ۲/۵ درصد افزایش داده است. این شرکت قیمت‌های فصلی در قاره آمریکا را ۵/۲ درصد افزایش داد.

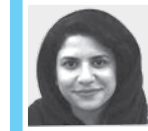
مارک اشنايدر، مدیرعامل شرکت نستله در پاسخ به این سؤال که آیا نستله افزایش سریع قیمت‌ها را دشوار کرده است، گفت: «ساختار قراردادهای به این معنی است که تاریخ‌های خاصی وجود دارد که می توانید قیمت‌ها را تغییر دهید.»

سوپرمارکت‌های زنجیره‌ای ارزان قیمت بلژیکی کلریوت به رویترز گفت که هنوز در حال مذاکره با برخی از تولیدکنندگان مواد غذایی است. یکی از سخنگویان کلریوت به رویترز گفت: «فشار در بخش بالا است، اما ما از تضمین کمترین قیمت خود دست نمی کشیم. اگر این بدان معناست که حاشیه سود ما ممکن است برای یک، دو یا چند فصل تحت فشار قرار گیرد، پس می گذاریم همین‌طور باشد.»

با طولانی شدن مذاکرات، این فروشگاه زنجیره‌ای در اواخر سال گذشته، شیشه‌های ۴۰۰ گرمی نوتلا فندقی ایتالیایی فرارو اسپارا از برخی از فروشگاه‌های خود حذف کرد و تنها شیشه‌های بزرگی را انتخاب کرد که برای خانواده‌های دارای بچه، مشتریان اصلی سوپرمارکت، ارزش خرید بیشتری داشتند. فرارو گفت که نمی خواهد در مورد تحولات قیمت در آینده حدس و گمان بزند.

تورم بی سابقه

مسئله برای خریداران در سراسر منطقه اروپا این است که قیمت کالا‌های اساسی با چه سرعتی و چقدر افزایش خواهد یافت. تورم کلی منطقه اروپا در ژانویه به رکورد ۵/۱



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



شماره ۴۱
۱۴۰۰ اسفند
سال اول



در یافت توصیه‌های مربوط به محصول، جلسات پیامک انفرادی را با کارکنان داشته باشند یا برای دیدن جدیدترین سبک‌های خرده‌فروشی به فروشگاه بروند.

گارسیا بریتو می گوید نایکی همچنین از برنامه کمک مالی خود برای اهدای پول به جامعه استفاده می کند که با کمک کارکنان توزیع می شود. این فروشگاه سالانه ۵۰ هزار دلار کمک مالی ارائه می دهد. او می گوید که داشتن راه‌های متعدد برای تعامل با مصرف‌کننده در بازار نایکی، اعم از آنلاین، یک فروشگاه را می خواهد.





چرا زیبال؟

کسب و کار زیبال چند ویژگی دارد که آن را قابل توجه می‌کند. اولین نکته جوان بودن تیم هم‌بنیان‌گذاران آن است. محمد مهدی فاطمیان البته معتقد است که نمی‌توان در حالت کلی موفقیت یا عدم موفقیت یک تیم کسب و کاری را به جوان یا میانسال بودن آنان نسبت داد و هیچ فرمول مشخصی برای مسیر رشد و موفقیت وجود ندارد. اما به این نکته اعتراف می‌کند که همین جوانی تیم سبب شده تا سرعت عمل بیشتری در تصمیم‌گیری‌های پرریسک داشته باشند. نکته دوم، استراتژی زیبال است. آنها می‌گویند به دنبال ارائه راهکار جامع در حوزه پرداخت هستند. این حکمی کلی نیست ولی عموماً در میان کسب و کارها، آن دسته که به پختگی نسبی در فضای کسب و کاری خود رسیده‌اند، استراتژی راهکار جامع را در دستور کار خود قرار می‌دهند. این موضوع نشان می‌دهد زیبال با وجود گذشت حدود سه سال از فعالیتش در فضای پرداخت کشور، توانسته به سطحی از رشد و بلوغ برسد. نکته دیگری که در مورد زیبال جالب توجه است، تمرکز آنها بر روندهای آینده و برنامه‌ریزی برای ورود به آنهاست. این تیم در نظر دارد از سال آینده - چنانچه تصویب طرح صیانت باعث اختلال‌های عجیب و غریب نشود و کسب و کارهای شبکه‌های اجتماعی را با مشکل مواجه سازد - وارد حوزه تجارت اجتماعی شود. حوزه‌های جوان، پویا، فعال و آینده‌دار که گفته می‌شود تا چند سال آینده از تجارت اکترنویک پیشی می‌گیرد، اما با وجود تمام نقاط روشنی که در کارنامه این کسب و کار وجود دارد، مشکلات رگولاتور و تغییر لحظه‌ای ذائقه تنظیم‌گران، عرصه را بر آنها تنگ کرده است. هم‌بنیان‌گذاران زیبال می‌گویند عجیب‌ترین روزهای کسب و کارشان را آبان ماه ۹۸ از سر گذرانده‌اند؛ همان زمانی که اینترنت قطع شده و تمامی کسب و کارها را با ضرر و زیان مواجه ساخته است. اما این دست اتفاقات تنها تأثیری مقطعی ندارند، بلکه باعث ناامیدی نیروی انسانی متخصص از فضای کسب و کاری ایران می‌شوند. مسئله‌ای که به یکی از چالش‌های زیبال نیز تبدیل شده است. فاطمیان می‌گوید مطمئن نبودن به همراهی یک تیم در بازه حداقل یکی، دو ساله، تمرکز روی آینده بلندمدت را از کسب و کار می‌گیرد و این اتفاق بدی است؛ اتفاق نامبارکی که مسئولیت آن بر گردن تنظیم‌گران خواهد بود.

گفت و گو با سه هم‌بنیان‌گذار زیبال؛ کسب و کاری که ادعا می‌کند راهکار جامع در حوزه پرداخت دارد و ارائه درگاه پرداخت، ابتدایی‌ترین بخش کارشان است

بازی قاعده مند در بازار بی قاعده

محمد مهدی فاطمیان، محمد زمان زاده و سجاد شاهی هر سه دوران تحصیل خود را در دانشگاه شهید بهشتی گذرانده‌اند و در دانشکده کامپیوتر همین دانشگاه، ریشه‌های دوستی و بعدها همکاری آنها شکل گرفت. حالا فاطمیان مدیرعامل است، زمان زاده مدیر فنی و شاهی مدیر اجرایی. آنها سه، چهار سال پیش استارت کسب و کاری را زدند که امروز آن را با نام «زیبال» می‌شناسیم. در گفت‌وگوی پیش رو، سه هم‌بنیان‌گذار زیبال از انگیزه اولیه تأسیس این شرکت گفته‌اند و سعی و خطاهایی که در مسیر رشد کسب و کارشان داشته‌اند. آنها می‌گویند استراتژی شرکت‌شان را در سال ۹۸ به ارائه راهکار جامع حوزه پرداخت تغییر داده‌اند و طی این مدت با وجود ناملازمتی‌ها و بخشنامه‌های خلق‌الساعه نهاد‌های تنظیم‌گر، توانسته‌اند رشد خوبی را تجربه کنند و یکی از دلایل موفقیت خود را نداشتن تعصب و پافشاری بی‌جا روی محصول تولیدشده می‌دانند؛ این یعنی تغییر دادن محصول اولیه تا جایی که بازار آن را بخواهد. آنچه در پی می‌آید، نگاهی به گذشته این کسب و کار است و آینده‌ای که پیش روی خود ترسیم کرده، هر چند رگولاتور گاه تصویر آینده آن را مبهم و تاریک می‌کند.

بسیاری از فرصت‌های مهاجرتی و موقعیت‌های شغلی که می‌توانستیم داشته باشیم، رد کردیم. سوختیم و ساختیم تا زیبال رشد کرد و در این مسیر صبور بودیم. **سجاد شاهی:** می‌توانم بگویم فاکتور جوانی، لزوماً پیشران یا بازدارنده نیست. چیزی که بیشتر از سن اهمیت دارد، این است که فرد تحمل شکست و اشتباه را داشته باشد. احتمالاً این تحمل در جوانان مقداری بیشتر است ولی نمی‌توان برای آن حکمی کلی صادر کرد و جوانی را شرط لازم یا کافی دانست.

زیبال چطور شکل گرفت و در حال حاضر چه سرویس‌هایی ارائه می‌دهد؟

فاطمیان: ما در شتاب‌دهنده‌ای مشغول کار برنامه‌نویسی بودیم و در استارت‌آپی نیاز بود دستگاه کارت‌خوان به شکل کامل به وب‌سایت متصل شود و اطلاعات تراکنش‌ها به شکل شکل شناسه‌دار و سینک شده بر بستر آن کارت‌خوان، در سیستم ثبت شود. چیزی شبیه به درگاه پرداخت اینترنتی، با این تفاوت که ابزار پرداخت، دستگاه کارت‌خوان بود. ما در آن زمان در کمال تعجب دیدیم که چنین سرویسی در شبکه بانکی وجود ندارد. اگر هم بود، به صورت عمومی در اختیار کسب و کارها قرار نمی‌گرفت. ایده‌مان را با شتاب‌دهنده و کسب و کارها مطرح کردیم. اتفاقاً استقبال کردند و از ما خواستند این سرویس اتصال دستگاه کارت‌خوان به وب‌سایت را ایجاد کنیم. بعد از مدتی رسماً در شتاب‌دهنده فارابی که شتاب‌دهنده تخصصی حوزه مالی بود، جذب شدیم و کارمان را شروع و نمونه اولیه را ایجاد کردیم. آماده‌سازی نمونه‌ای که قابلیت عرضه به بازار را داشته باشد، سه، چهار ماه به طول انجامید. وقتی محصول را به بازار عرضه کردیم، متوجه یکسری تفاوت‌ها شدیم و بعد تلاش کردیم محصول خود را مارکت فیت (Market Fit) کنیم و به نیاز بازار نزدیک شویم و از سویی دیگر سگمنت‌های مدنظر خود را پیدا کنیم. برآیند تمام این اتفاقات به ثبت شرکت هم منجر شد، زیرا مدل کسب و کاری ما با توجه به محصول B2B بود. اولین مشتریان و تراکنش‌های ما از ابتدای سال ۹۷ شروع شد.

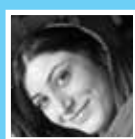
پیش از آنکه «زیبال» را تأسیس کنید، سابقه کار داشتید؟

محمد مهدی فاطمیان: من هم مدتی به عنوان برنامه‌نویس کارمند شرکتی بودم و هم مدتی به شکل فریلنس فعالیت می‌کردم. حدوداً به مدت چهار سال پیش از فعالیت زیبال، به این شکل مشغول بودم.

این موضوع را از آن جهت پرسیدم که هر سه جزو بنیان‌گذاران جوان به حساب می‌آید و هیچ‌کدام به سی سالگی نرسیده‌اید. موضوعی که در دنیا محل بحث است، آن است که آیا جوانان به دلیل ریسک‌پذیری‌شان توانایی بیشتری برای ایجاد کسب و کار موفق دارند یا میانسالان با تجربه‌شان؟ نظر شما در این باره چیست؟

فاطمیان: فکر می‌کنم یکی از دلایلی که تفاسیر این چنینی وجود دارد، این است که همه به دنبال فرمولیزه کردن مسیر رشد یا موفقیت هستند. می‌توانم بگویم هرکدام از ما سه نفر ممکن بود استارت‌آپ دیگری راه بیندازیم و شکست بخوریم و موفقیت ما ربطی به سن‌مان ندارد. نمی‌توان گفت در سنی خاص، صنعتی خاص یا شرایطی ویژه حتماً موفقیت حاصل می‌شود. ما به واسطه جوانی‌مان تجربه کمتری نسبت به یک فرد میانسال داشتیم و حتماً برای به دست آوردن تجربه هزینه بیشتری در طول زمان داده‌ایم و ممکن است همین حالا هم هزینه بدهیم و خودمان متوجهش نباشیم، اما از سویی دیگر سرعت تصمیم‌گیری و عکس‌العمل و میزان انعطاف‌مان نسبت به فردی میانسال بسیار بیشتر است.

محمد زمان زاده: حرف‌های مهدی درست است. نکته دیگری که می‌خواهم اضافه کنم این است که اگر در دوره جوانی و دانشجویی فعالیت کسب و کاری خود را شروع کنید، ریسکی که به زندگی‌تان تحمیل می‌شود، کمتر است. در این شرایط حتی اگر فرد شکست هم بخورد، همچنان امکان انتخاب مسیری دیگر و شروع مجدد را دارد. اما از سویی دیگر ما به عنوان کسانی که در ابتدای جوانی فعالیت‌مان را شروع کردیم،



المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com

به مرور زمان سرویس را توسعه دادیم و درگاه پرداخت اینترنتی، سرویس‌های تسویه و کیف پول را اضافه کردیم. سرویس تسویه و کیف پول برای مدیریت وجوه کسب و کار است و پلتفرم‌ها از ما سرویس‌های تسویه و تسهیم را دریافت می‌کنند. در بخش درگاه پرداخت اینترنتی همان زمان نمونه‌های مشابهی وجود داشت که زرین‌پال، پی‌پینگ و آی‌دی‌پی بودند. جمیع این اتفاقات به این منجر شد که ما سال ۹۸ خود را کسب و کاری برای سرویس کارت‌خوان ندانیم و به سمت ارائه راهکار جامع (Total Solution) حرکت کنیم و پلتفرم جامع حوزه پرداخت باشیم. این استراتژی و نگاه باعث شد که از سال ۹۸ تغییرات و تحولاتی را در کسب و کار خود ایجاد کنیم. لاین‌های کسب و کاری که تا آن زمان ایجاد شده بود در این تعریف نمی‌گنجید، حذف کردیم و از آن زمان در مسیر رشدی قرار گرفتیم که سرویس‌ها را با همین ویژگی و اولویت فکری توسعه دهیم. خوشبختانه این تصمیم، نتیجه مثبتی هم در پی داشت.

راهکار جامع برای کسب و کار در حوزه پرداخت شامل چه چیزهایی می‌شود؟

شاهی: یک چرخه برای هر تراکنش وجود دارد. هر تراکنش چند بخش دارد. مرحله اول پذیرش وجه است که از طریق درگاه پرداخت اینترنتی، کیف پول پرداخت، دستگاه کارت‌خوان و... اتفاق می‌افتد. مرحله دوم پردازش تسویه است که طی آن اگر لازم است عملیات تسهیم انجام می‌شود، در این مرحله اتفاق می‌افتد. همچنین گاه لازم است بین درگاه‌های پرداخت PSP‌های مختلف متریک داشته



شماره ۴
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



عکس: حامد کریم زاده

گفتگو

INTERVIEW

برویم. در این پروسه احتمالاً باز هم محصول تغییر خواهد کرد و بهینه‌تر می‌شود. حالا ما یک صنف را به‌عنوان مشتری داریم. این اتفاق همین‌طور ادامه پیدا می‌کند و کم‌کم محصول شما برای کسب‌وکارهای مختلف در صنوف مختلف کارایی دارد. در این فرایند، مهم این است که کسب‌وکار نسبت به محصول تولیدشده خود متعصب نباشد و گمان نکند محصولی که تولید کرده، حتماً در بازار موفق خواهد بود و قرار نیست هیچ تغییری اتفاق بیفتد. ما هم نسبت به محصول مان متعصب نبودیم و این دیدگاه برای رشد کسب‌وکار لازم است.

◀◀ آیا می‌توانیم اندازه‌ای برای سرویس پرداخت در کشور در نظر بگیریم؟ اعداد و ارقام مشخصی وجود دارد؟ شما باز یگر چندم این بازار هستید؟

فاطمیان: داده‌ای که ما در این خصوص داریم، چیزی است که شاپرک منتشر می‌کند. حدود ۲۰۰ میلیون تراکنش آنلاین ماهانه روی درگاه پرداخت اینترنتی داریم. ما در زیبال روی یکسری سرویس‌های جانبی هم کار کرده‌ایم که لزوماً به درگاه پرداخت ارتباطی ندارد و تکمیل‌کننده زنجیره پرداخت یا مکمل محصول مشتری ماست. مثلاً ریفاند که ساختارش در شاپرک ساپورت نمی‌شود ولی بر مبنای نیاز مشتری مان ارائه داده‌ایم. اینها هم لاین‌های جدید درآمدی را به کسب‌وکار ما اضافه می‌کند که فارغ از اعداد و ارقام تراکنش‌هاست. حجم کل بازار در بخش آنلاین و شرکت‌های PSP سالانه در حدود ده هزار میلیارد تومان است. اما مسئله اینجاست که سیستم و نظام کارمزدی فعلی دچار اختلال است. منطقاً کسی که خریدار است و صاحب فروشگاه باید کارمزد تراکنش را بدهد، نه بانک مقصد تراکنش. در سیستم فعلی ساختاری داریم که کسی که در یک روستاست، بابت تراکنش‌هایی که من در مغازه انجام می‌دهم، از جیب بانک کارمزد پرداخت می‌کند و احتمالاً خودش هم نمی‌داند. وقتی ساختار شبکه پرداخت را متفاوت ببینیم، جریان به این سمت پیش می‌رود که هرکدام از شرکت‌های پرداخت‌یار، سگمنت‌های مختلف را ارزیابی می‌کنند، بر مبنای نیازهایشان سرویس ارائه می‌دهند. پرداخت‌یارها نیز به نحوی با PSP‌هایی که طرف قرارداد هستند، تعامل دارند و هزینه این سرویس زیرساختی را پرداخت می‌کنند. شاید در آن زمان این عدد به ۱۰۰ هزار میلیارد تومان برسد. چون کارمزدی که می‌توانیم به واسطه ارائه راهکار جامع از کاربر بگیریم، عدد بسیار بالاتری است. اگر این اتفاق بیفتد، حجم بازار فعلی چند برابر خواهد شد. البته درباره پرداخت‌یارها داده معتبری وجود ندارد، زیرا شاپرک برای PSPها بولتن ماهانه‌ای دارد که کاملاً تعداد تراکنش‌های هرکدام را مشخص اعلام می‌کند، اما در خصوص پرداخت‌یارها با وجود پیگیری‌هایی که داشته‌ایم، چنین داده‌ای منتشر نمی‌شود. تخمینی که ما بر اساس آماري که بعضاً به گوش مان می‌رسد، داریم، می‌دانیم جزو سه پرداخت‌یار اول هستیم، ولی معلوم نیست در چه رتبه‌ای قرار داریم.

◀◀ گمان می‌کنم فاصله هم کم باشد.

بله، فاصله نزدیک است و ممکن است تخمین را دچار خطا کند. این امکان وجود دارد که در یک فصل ما پرداخت‌یار چهارم باشیم و در فصلی دیگر دوم.

◀◀ گفتید وقتی مشکل از بیرون هم باشد، ما به شکل درونی آن را حل می‌کنیم، اما در خصوص برخی از مشکلات این امکان وجود ندارد؛ مانند مشکلاتی که رگولاتور ایجاد می‌کند. سیاست شما در این خصوص چیست و چطور چالش‌های رگولاتوری را مدیریت می‌کنید؟ به‌طور کلی فکر می‌کنید سیاست رگولاتور باید چطور باشد که فضای کسب‌وکاری را دچار اختلال نکند؟

زمان زاده: ما در حال حاضر دائماً برای مشکلاتی که رگولاتور یا سایر عوامل بیرونی ایجاد می‌کنند، راه‌حل تولید می‌کنیم. متأسفانه به جای اینکه فکر و ذکر ما نوآوری و توسعه محصولات باشد، داریم زمان خودمان را صرف هماهنگی با بحران‌ها می‌کنیم. یک روز اجباری شدن اینماد است، یک روز بخشنامه

دیگری. هرکدام از اینها در سیر طبیعی کسب‌وکار ما اختلال ایجاد می‌کند.

شاهی: بحران‌ها تقریباً هر روزه است؛ از سیاست‌های کلان تا مشکلات خرد و کوچک. مثلاً کافی است شماره شناسنامه به عنوان یک فیلد اجباری شود تا ما مجبور شویم تمام پروسه ثبت نام خود را تغییر دهیم. این تغییرات باعث کاهش ورودی‌های ما می‌شود؛ این در حالی است که رشد هر کسب‌وکاری به همین میزان ورودی‌ها وابسته است. با این روند یکی یکی پرداخت‌یارهایی که تمکن مالی کافی ندارند، حذف می‌شوند. اگر این هدف است، از وسیله‌های خوبی استفاده می‌کنند. اما کاش این را در نظر داشته باشند که چند نفر در همین شرکت‌ها مشغول به کار هستند. اگر بخوایم فهرستی از مشکلات این‌چنینی ارائه دهیم، بسیار طولانی خواهد شد. برای مثال ما مشکلی با وجود اینماد نداریم، اما معتقدیم که نمی‌تواند شرط شروع به فعالیت یک کسب‌وکار باشد. اینکه بخوایم آن را تبدیل به مگامجوزی کنیم که شرط کسب‌وکار برای پذیرش وجه باشد، غیرمنطقی عمل کرده‌ایم. اینماد ارزش افزوده خاصی ندارد و همه از مشکلات فنی و پاسخ‌گویی‌شان شکایت دارند.

◀◀ نکته‌ای که مرکز توسعه تجارت الکترونیکی روی آن مانور می‌دهد، این است که در این فضا تخلیفات رخ می‌دهد، هر چند به میزان اندک و ما می‌خواهیم در کنار کاربر بایستیم.

فاطمیان: اولاً به نظر ما کسی که قصد کلاهبرداری دارد، می‌تواند از اینماد به عنوان ابزار خود استفاده کند. به چه شکل؟ وقتی شما بخواید اعتماد جعلی بسازید، می‌روید مجوزی دریافت می‌کنید که اعتماد افراد را جلب کند و بهتر کلاهبرداری خود را انجام می‌دهید. نمونه بسیار داریم. پرونده‌هایی هستند که در حد چند صد میلیون با وجود داشتن اینماد کلاهبرداری کرده‌اند. مثلاً موبایل فروخته‌اند و تحویل نداده‌اند یا جعبه خالی برای مشتری فرستاده‌اند. چون در ذهن مشتری شکل گرفته که اگر سایتی اینماد دارد پس قابل اعتماد است، در حالی که اصلاً این‌طور نیست و این مسئولیت را نه من، نه مرکز توسعه تجارت الکترونیکی و نه هیچ سازمان و نهاد دیگری نمی‌تواند بر عهده بگیرد. به خاطر فیشینگ و کلاهبرداری رمز پویا گذاشتند، اما هفته گذشته سه روز اختلال در سامانه‌های پیامکی پیش آمد و همه در تراکنش‌هایشان به مشکل خوردند. یعنی به خاطر درصد کوچکی، کل بازار را متأثر می‌کنند، بدون اینکه در نظر بگیرند این حرکت چه ضرری به توسعه کشور می‌زند. نمونه همین اتفاق در مسئله اینماد نیز در حال وقوع است. شما به عنوان یک هویت که به این قسمت اضافه شده‌اید، چه امکان فراتری را نسبت به گذشته ارائه می‌دهید؟ مطلقاً هیچ چیز. اینماد می‌گوید ما دیتا می‌دهیم، خب این کار را ما هم انجام می‌دهیم. پرداخت‌یاری نیست که هر ماه کمتر از ۲۰۰،۳۰۰ استعمال پلیس فتا را جواب دهد. اطلاعات مشتری و آدرس را ما نیز دریافت می‌کنیم، زیرا باید این را در سامانه جامع شاپرک وارد کنیم. بانک مرکزی هم چندین سامانه مبارزه با پول‌شویی دارد. پس چه ارزش افزوده‌ای اینجا ایجاد می‌شود؟ اینکه هویت صاحب کسب‌وکار مشخص باشد، لازم است و بدیهی. اما اینکه یک نهاد این موضوع را تبدیل به چالش کند، مسئله دیگری است. بر اساس گفته مدیرعامل شاپرک، از وقتی که اینماد اجباری شده، تعداد ترمینال‌ها از ۸۰۰ مورد در روز به ۲۰۰ مورد رسیده بود. این ۶۰۰ کسب‌وکاری که نتوانسته‌اند ترمینال بگیرند، همه‌شان کلاهبردار بوده‌اند؟ این خیلی بی‌انصافی است. اینها دقیقاً همان گروهی هستند که می‌توسیدیم نتوانند ترمینال بگیرند. ما به عنوان پرداخت‌یار معتبر و مشخص که از بانک مرکزی مجوز داریم، دانش بنیان هستیم، در پارک علم و فناوری مستقریم و پیش از این هم اینماد داشتیم، ۴۵ روز طول کشید تا توانستیم اینماد خود را تمدید کنیم. بعد مرکز توسعه تجارت الکترونیکی ادعا می‌کند که ده دقیقه‌ای اینماد را صادر می‌کند. چطور چنین چیزی ممکن است؟ من تا به حال کسی را ندیده‌ام که توانسته باشد ده دقیقه‌ای اینماد بگیرد.

ادامه در صفحه ۱۵

باشیم که کاربر را همیشه به بهترین دستگاه پرداخت وصل کند که ما اسم این سرویس را مسیردهی هوشمند گذاشته‌ایم. مرحله سوم تسویه است. وجوه پرداختی یک‌جا تجمیع می‌شوند و مشتری باید بتواند این وجوه تجمیع‌شده را مدیریت کند، انتقال وجوه را انجام دهد، درخواست‌های تسویه‌اش را ثبت کند و از طریق ما بتواند مبادلات مالی خود را پیش ببرد. در نهایت هم قسمت گزارش را داریم که کاربر بتواند گزارش هر اتفاقی را که در این چرخ می‌افتد، داشته باشد. اگر کسب‌وکاری بخواهد راهکار جامع پرداخت ارائه دهد، باید برای هر چهار بخشی که گفتیم، سرویس و راهکار داشته باشد. ادعای ما این است که این کار را انجام داده‌ایم.

◀◀ رقیبی هم در این بخش دارید؟ منظورم شرکتی است که راهکار جامع حوزه پرداخت ارائه دهد.

فاطمیان: این استراتژی را تقریباً پنج، شش شرکت پرداخت‌یار دارند ولی اینکه کدام شرکت بتواند در این بازی موفق شود، همان بعد رقابتی ماجراست. هرکدام از ما روی سگمنت‌های مختلف بازارهای متفاوت دست گذاشته‌ایم و سعی می‌کنیم حجم بازار را به سمت خود بکشیم. در این میان رقابت شکل می‌گیرد. تصور ما بر این است که طی دو، سه سال آینده در حوزه پرداخت‌یاری سه، چهار بازیگر اصلی و جدی وجود خواهد داشت که فاصله‌شان با سایر بازیگران بسیار زیاد خواهد بود. پیش‌تر در سال ۹۶، حدود ۳۰ درگاه واسط بودند که کاملاً شبیه به هم رفتار می‌کردند. شاید یکی، دوتاشان با بقیه فرق داشتند، اما تفاوت‌شان آن قدر معنا دار نبود که کسب‌وکار جدیدی نتواند وارد این بازی شود. قاعده‌تاً مثل هر بازار دیگری در ایران، دوره

گذاری برای این بازار وجود دارد که در حال حاضر در این دوره هستیم. وقتی از این دوره عبور کنیم، به نقطه‌ای خواهیم رسید که سه، چهار کسب‌وکار پرداخت‌یار داشته باشیم که اختلاف میزان درآمد و تعداد مشتریان‌شان با کسب‌وکارهای دیگر بسیار زیاد است.

◀◀ شما در ابتدای کار بر اساس نیازی که در بازار دیده بودید، به سراغ تولید محصول خود رفتید. اما مسئله اینجاست که با وجود نیاز، باز هم قانع کردن بازار برای خرید یک محصول کار ساده‌ای نیست. شما چطور این کار را انجام دادید؟ چالش‌های ارتباط با بازار را چه می‌دانید؟

فاطمیان: ما مدلی در زیبال داریم که هر موقع می‌بینیم در کاری موفق نیستیم، مشکل را متوجه خودمان می‌دانیم، نه فضای بیرونی؛ حتی اگر واقعاً این مشکل از بیرون باشد. وقتی این‌طور به موضوع نگاه می‌کنیم، به‌طور خاص در مورد محصول مان، می‌توانیم تغییرات ایجاد کنیم. مثلاً وقتی محصول را به بازار عرضه می‌کنیم و مشتری آن را پس می‌زند، علت این کار مشخص است. یا محصول شما آن قدر متناسب با بازار است و به نیاز کسب‌وکار نزدیک است که خریده می‌شود یا این‌طور نیست و شما در تعامل با مشتری، محصول خود را به چیزی که مشتری می‌خواهد نزدیک می‌کنید. این رفت‌وبرگشت پینگ‌پنگی آن قدر ادامه پیدا می‌کند که آن محصول ۹۰ درصد نیازها و خواسته‌های آن کسب‌وکار را احصا می‌کند. خروجی این تعامل می‌شود محصولی که حداقل پانزده یک کسب‌وکار مطابق است. حالا می‌توانیم به سراغ زنجیره‌ای از آن صنف کسب‌وکار



مدیرعامل شرکت موج آرامش آمیتیس تأکید کرد: آینده سلامت به سمت خدمات تخصصی می‌رود

در رویداد مدتورتاک پنجم دکتر محمد پارسا، بنیان‌گذار شرکت آمیتیس در پنیلی با اشاره به فرصت‌های اقتصاد سلامت ایران در منطقه و به‌ویژه در کشورهای عربی تأکید کرد کسب‌وکارهای نوآور ایرانی در این حوزه لازم است که تمرکز اصلی خود را روی ارائه خدمات تخصصی بگذارند و در این حوزه بیشتر فعالیت کنند.

پارسا با اشاره به رقبای ایران در منطقه گفت: «مدت‌هاست ما روی یک حوزه که همان درمان‌های ارزان‌قیمت است تمرکز کرده‌ایم، در حالی که نظام سلامت جهان بعد از همه‌گیری کرونا به کلی دگرگون شده است و شکل آن تغییر یافته است. بنابراین اگر می‌خواهیم سهم بازار از اقتصاد سلامت دنیا داشته باشیم، باید روی نیاز مردم در حوزه سلامت که تغییرات اساسی کرده تمرکز کنیم.»

او در ادامه درباره هزینه خدمات سلامت افزود: «به‌زودی مسئله هزینه خدمات سلامت به یک موضوع فرعی در سبد خانوار کشورهای منطقه تبدیل می‌شود. آنچه اکنون اهمیت دارد، دسترسی به خدمات و کیفیت بالای آنهاست. اینکه ما چقدر می‌توانیم با کمک فناوری بسیاری از خدمات سلامت را به درون خانه‌های مشتریان ببریم، موضوع اصلی است.»

پارسا در این پتل تخصصی شکل‌گیری کسب‌وکارهایی را که روی حوزه‌های خاصی از سلامت کار می‌کنند، فرصتی برای اقتصاد کشور دانست و تأکید کرد: «کسانی که به‌تازگی وارد حوزه اقتصاد سلامت می‌شوند، باید از ظرفیت شرکت‌های موجود بهره ببرند و علیرغم چالش‌های زیادی که ما با دولت و قوانین آن داریم، روی سبک زندگی و عادت‌های تازه‌ای که کرونا در زندگی مردم ایجاد کرده، محصول یا سرویس تعریف کنند.»



شماره ۴۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



آینده سلامت و گردشگری بعد از کرونا

رویداد مدتورتاک پنجم با حضور فعالان کسب‌وکاری حوزه‌های سلامت و تندرستی و گردشگری برگزار شد

کرد این روزها استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهایی که لجستیک و عملیات کمتری داشته باشند و بیشتر خدمات نرم به مشتریان بدهند، بیشتر مورد توجه وی‌سی‌ها هستند. او با تأکید بر اینکه در دوران کرونا استارت‌آپ‌های سلامت رشد زیادی را تجربه کرده‌اند، تأکید کرد پیش‌بینی می‌شود این رشد بیشتر شود و حوزه‌های دیگری چون گردشگری نیز در سال‌های آینده مورد توجه خاص سرمایه‌گذارهای خطرپذیر قرار بگیرند.

اشکان خاوند هم با بیان تجربه خود در کسب‌وکارش که در مرحله جذب سرمایه قرار دارد، گفت: «وقتی کسب‌وکاری می‌تواند درآمد دلاری آن هم در ارقام بزرگ را رقم بزند، دیگر نباید مانند یک کسب‌وکار بزرگی از سوی سرمایه‌گذار مورد بررسی قرار بگیرد. نیاز کسب‌وکارهای حوزه‌هایی چون گردشگری سلامت عدد‌های درشتی است تا بتوانند با کمک آن مارکتینگ بین‌المللی گسترده‌ای انجام دهند و با چند میلیارد تومان سرمایه‌ای که قرار است در یک پروسه طولانی و سختگیرانه به کسب‌وکار تزریق شود، دردی از

ویرانچرز با ۲۴۰ میلیارد تومان سرمایه شروع به کار می‌کند

در این پتل کارشناسی، کمالو با اشاره به سرمایه‌گذاری‌هایی که وی‌سی‌هایی چون صندوق مالی توسعه تکنولوژی در سال‌های گذشته داشته، تأکید کرد سرمایه‌گذارهای خطرپذیر درست مانند کسب‌وکارهای ایرانی خسته و ناامید شده‌اند، چراکه آنها هم وقتی وارد کسب‌وکار نوآوری در هر حوزه‌ای می‌شوند، دیگر راه خروج ندارند. او قفل شدن سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار را خطر بزرگی عنوان کرد که باعث می‌شود انگیزه‌ها برای سرمایه‌گذاری حتی روی کسب‌وکارهای مستعد حوزه سلامت کم شود. کمالو با این وجود خبر داد که صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر ویرا با سرمایه ۲۴۰ میلیارد تومانی از سال آینده در اکوسیستم نوآوری کشور شروع به کار و سرمایه‌گذاری خواهد کرد و حوزه‌هایی چون سلامت و گردشگری مورد توجه آن خواهد بود.

در بخش دیگر این پتل، احمد فراهانی، مدیر سرمایه‌گذاری اسمارت‌آپ با اشاره به مدل سرمایه‌گذاری این وی‌سی تأکید

پنجمین رویداد مدتورتاک که هر سال با تمرکز بر حوزه‌های سلامت و گردشگری برگزار می‌شود، از ساعت ۱۴ تا ۲۱ روز پنجشنبه پنج اسفندماه در مرکز همایش‌های بین‌المللی بیمارستان پیامبران برگزار شد. در این رویداد بین‌المللی که به همت گروه رسانه‌ای مدتورپرس برگزار شد، شرکت‌کنندگان و پنلیست‌ها و سخنران‌ها تلاش کردند به این سؤالات پاسخ دهند که آینده کسب‌وکارهای سلامت و گردشگری و دیگر حوزه‌ها و بازارهای مرتبط با آنها چه می‌شود و چطور می‌توان در سال ۱۴۰۱ از فرصت‌های کسب‌وکاری این بخش استفاده کرد. در اولین پتل این رویداد که با حضور مجید کمالو مدیرعامل ویرانچرز، آرش برجی‌خانی مدیر سرمایه‌گذاری هلثیو، احمد فراهانی مدیر سرمایه‌گذاری اسمارت‌آپ، هادی شجاری مدیرعامل سیتوسا و هم‌بنیان‌گذار آریامدتور و اشکان خاوند مدیرعامل و بنیان‌گذار ایرنپان سرچری برگزار شد، درباره مهم‌ترین ضرورت‌ها و الزامات و ملاحظات سرمایه‌گذاری در حوزه سلامت بحث و گفت‌وگو شد.

همچون یک مراقب بهداشتی رفتار کنند. زمانش رسیده که توسعه‌دهندگان فناوری پیشگام شوند و بهترین مراقبت ممکن را برای آنان فراهم کنند.»

بازیابی رمزهای فراموش شده

سیستم مراقبت‌های بهداشتی فعلی به دو نقش نیاز دارد: بیمار یا دریافت‌کننده مراقبت و مراقب. برخی از بیماران این شانس را دارند که کسی به عنوان مراقب در کنار آنها باشد، ولی بسیاری از بیماران از این امکان محروم‌اند. در چنین وضعیتی خود بیماران باید مصرف دارویشان را به یاد بسپارند و کارهای درمان خود را پیگیری کنند. اما بر

برای کسانی که شخصی را برای مراقبت‌های سلامتی خود ندارند، هوش مصنوعی می‌تواند برخی از وظایف سنتی یک مراقب را بر عهده بگیرد و حمایتی را که بیماران برای بهبود نیاز دارند، فراهم کند. با ظهور مراقبت‌های بهداشتی، افراد به جای اینکه محتاج خانواده یا مراقبان سلامت باشند، می‌توانند از داده‌ها و هوش مصنوعی برای مراقبتی آگاهانه‌تر و منطقی‌تر استفاده کنند؛ اگرچه ظهور بازارهای مراقبت بهداشتی می‌تواند عصر تازه‌ای از مصرف‌گرایی را آغاز کند. اقتصاددانان برای آینده این مراقبان، بازاری ۳۰ میلیارد دلاری را تخمین زده‌اند. طراحان این ایده می‌گویند: «ما از بیماران بیش از حد انتظار داریم. از آنها می‌خواهیم که درباره خود

اگر مراقب ندارید، از هوش مصنوعی کمک بگیرید
بازاری که به ۳۰ میلیارد دلار می‌رسد



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 ویژه به مناسبت انتشار چاپ جدید

اولین باری که نام **بیت کوین** را شنیدیم به سادگی از کنار آن رد شدیم تا چند سال بعد همه نگاه‌ها از جمله نگاه **حسرت آمیز** 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 **داری ارز شمندی در آینده** باشد.

است، به شرطی که این حوزه‌ها را درست بشناسیم و دیگر به سراغ حوزه‌های پر رقابتی مانند فروش آنلاین بلیت و تور نرویم. در گردشگری نیاز به کار نوآورانه شاقی نیست و کافی است کسب‌وکارهای موفق دنیا را که در ایران نمونه‌ای ندارند، کپی کنیم!»

گردشگری در حوزه صنعت سرگرمی است

در این پتل بهرام مشرفی، هم‌بنیان‌گذار استارت‌آپ یوتوپین هم با اشاره به اهمیت نقش محتوا در آینده گردشگری کشور گفت: «ما در یوتوپین روی محتوای کاربرمحور تمرکز کرده‌ایم و نتیجه بسیار خوبی گرفته‌ایم. مردم نیاز به دانستن درباره مقصد و شرایط سفر دارند و هیچ‌کس بهتر از کسی که این سفرها را رفته، نمی‌تواند به آنها کمک کند.»

مشرفی تأکید کرد مسیر موفقیت در گردشگری ایستادن در کنار گردشگر و توجه به نیازهای اوست. او گفت: «گردشگری در حوزه صنعت سرگرمی است. وقتی با چنین رویکردی به گردشگری نگاه کنید، سؤال اساسی شما همیشه باید این باشد که چه چیزی گردشگر را سرگرم و خوشحال می‌کند؟ اگر به این سؤال درست پاسخ دهید حتماً کسب‌وکار موفق خواهد داشت.» محمد قائم‌پناه، هم‌بنیان‌گذار سابق کشمون هم در این رویداد با اشاره به ظرفیت‌های گردشگری روستایی و محلی ایران گفت: «همیشه باید به توسعه این دست از کسب‌وکارها توجه داشت که استانداردهای زندگی یک روستایی با زندگی گردشگری که از شهر می‌آید، متفاوت است. در سال‌های گذشته کسب‌وکارهایی که روی این حوزه کار کرده‌اند، مدام تلاش داشته‌اند به گردشگر بگویند سطح توقع خود را پایین بیاور. اما معتقدم باید روستایی‌ها و محلی‌ها را آموزش داد که خدمت باکیفیت‌تری در این بخش از گردشگری ارائه دهند. مسئله آموزش مهم‌ترین چالش توسعه گردشگری بومی و محلی و روستاگردی در ایران است که اگر حل شود، می‌توان روی حوزه‌هایی چون فارم‌توریسم و آگری‌توریسم، کسب‌وکارهای جذاب زیادی راه‌اندازی کرد.»

حمیدرضا اشجع، بنیان‌گذار استارت‌آپ مستربلیط هم با اشاره به حوزه‌های فعالیت این کسب‌وکار اصفهانی، درباره آینده گردشگری و ترندهای آن گفت: «ظرفیت محدود حمل‌ونقل هوایی در کشور نیاز به ارائه خدمات و راهکارهای نوآورانه‌ای دارد تا گردشگر راحت‌تر بتواند سفر کند. برنامه‌ریزی برای سفر خود یک چالش است که کسب‌وکارها باید برای آن راهکار داشته باشند. آینده گردشگری روشن است اما زمین بازی در اختیار کسانی قرار خواهد گرفت که صرفاً به نیازهای امروز توجه نکنند و استانداردهای خدمات را برای نسل جدید گردشگران طراحی کنند.»

مدتورتاک پنجم با دو پتل دیگر در حوزه گردشگری تندرستی و آینده آن و پتلی با عنوان آینده کسب‌وکارهای حوزه سلامت و با چند سخنرانی از کارشناسانی از ایران، پاکستان، آلمان، ایتالیا و آمریکا و با مشارکت بیش از ۳۰۰ نفر به کار خود پایان داد.

این کسب‌وکارها دو انمی‌شود. «آرش برجی‌خانی، مدیر سرمایه‌گذاری هلثیو هم در بخش دیگری از پتل با اشاره به اینکه این شتاب‌دهنده و وی‌سی تخصصی حوزه سلامت در مراحل اولیه روی کسب‌وکارها سرمایه‌گذاری می‌کند، گفت: «در حال حاضر مقیاس سرمایه‌گذاری اولیه به حدود ۷۰۰ تا ۸۰۰ میلیون تومان رسیده که با توجه به ماهیت هر کسب‌وکار ممکن است تا ۱/۵ میلیارد تومان هم افزایش پیدا کند.» هادی شجاری، هم‌بنیان‌گذار آریامدتور هم با بیان تجربه دو استارت‌آپ خود که موفق به جذب سرمایه شده‌اند، گفت: «استارت‌آپ‌های حوزه سلامت در بازار بکری فعالیت دارند و برای سرمایه‌گذار بسیار جذابیت هستند. اما مشکل رگولاتوری و گرفتاری‌های کسب‌وکاری سرعت رشد آنها را کم کرده و به همین دلیل بسیاری از سرمایه‌گذارها در مورد این حوزه تردید دارند. کسب‌وکارهای نوآورانه زیادی داریم که در صورت تزریق ۱۰ تا ۲۰ میلیارد تومان سرمایه می‌توانند گردش مالی زیادی را رقم بزنند، اما در دو سال گذشته با مشکل تأمین مالی در این حوزه مواجه بوده‌ایم.»

آیا فدراسیون تشکل‌های گردشگری راه می‌افتد؟

در دیگر پتلی که در مدتورتاک پنجم برگزار شد، فعالان حوزه گردشگری از آینده این صنعت و نقش نوآوری در آن گفتند. علی‌اکبر عبدالملکی، رئیس کمیسیون گردشگری اتاق بازرگانی ایران و عضو هیئت‌مدیره استارت‌آپ سفردات کام در این پتل تأکید کرد که همکاری کسب‌وکارهای گردشگری و تمرکز بر حل مشکلات با راهکارهای صنفی می‌تواند ظرفیت‌های این حوزه را بیشتر عملیاتی کند. رئیس کمیسیون گردشگری اتاق بازرگانی تهران گفت: «اگر دولت و حاکمیت همراهی کنند، گردشگری به تنهایی می‌تواند اقتصاد کشور را نجات دهد و در این مسیر کسب‌وکارها و استارت‌آپ‌های نوآور می‌توانند یک بازوی قدرتمند برای کشور باشند. خیلی‌ها می‌گویند کرونا گردشگری را نابود کرد اما کافی است همین حالا و در یک آخر هفته به اطراف تهران بروید تا ببینید که هنوز گردشگری زنده است!» او با تأکید بر اینکه بسیاری از چالش‌های رگولاتوری حوزه گردشگری را با پیش‌قدم شدن بخش خصوصی می‌توان حل کرد، خواستار تشکیل فدراسیون انجمن‌ها و تشکل‌های مرتبط با حوزه گردشگری به این منظور شد. علی‌کشفی، هم‌بنیان‌گذار فلزیتو هم در این رویداد با اشاره به مسیری که این کسب‌وکار آمده، تأکید کرد که گردشگری در سال‌های آینده یکی از روندهای داغ کسب‌وکاری در دنیا خواهد بود. او گفت: «گردشگری تجربه‌محور هنوز در ایران راه زیادی را طی نکرده است و فرصت‌های زیادی برای راه‌اندازی کسب‌وکار در این حوزه وجود دارد. هرچند باید دقت داشت کسب‌وکار نوآور در ایران به خصوص در حوزه گردشگری، بیش از هر حوزه دیگری با چالش روبه‌روست. اما در هر صورت حوزه‌های مختلفی از گردشگری یک زمین بکر برای راه‌اندازی کسب‌وکار



شماره ۴۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

یک دوستی هوشمندانه

هوش مصنوعی در جایگاه مراقب معادل دوستی است که چیزهایی را برای دوستش به یاد می‌آورد و طراحان این ایده می‌گویند همه افراد لیاقت این دوستی را ندارند. هوش مصنوعی دسترسی به سابقه پزشکی را پشتیبانی می‌کند، اطلاعات را بین سایت‌هایی که لازم است انتقال می‌دهد و کنترل‌های هوشمندتری برای حریم خصوصی ایجاد می‌کند. هوش مصنوعی با بر عهده گرفتن این نقش‌ها اجازه می‌دهد که بیمار تنها روی یک چیز تمرکز کند: بهتر شدن.

اساس گزارش‌های منتشر شده، بیمارانی که مراقبت از خود را بر عهده دارند، به‌طور متوسط ۱۹ دقیقه را صرف باز یابی رمزهای عبور برنامه‌های مراقبتی می‌کنند. رمز عبورهایی که گم شده یا فراموش شده‌اند. صاحبان صنعت مراقبت‌های بهداشتی می‌گویند هوش مصنوعی در زمان صرفه‌جویی‌واز این افراد حمایت می‌کند. آنها تخمین زده‌اند که استفاده از این فناوری در مراقبت به‌طور متوسط فرد را ۹۰ دقیقه در روز از کار عملیاتی برای مراقبت خود بی‌نیاز می‌کند. علاوه بر آن استفاده از این فناوری برای بیمارانی که همراه خانواده زندگی می‌کنند، باعث صرفه‌جویی در وقت و انرژی زنان می‌شود، زیرا غالباً زنان هستند که باید برای مراقبت وقت بگذارند.



انتصاب مشاور وزیر
سید محمدصادق امامیان به سمت مشاور وزیر در امور تنظیم‌گری فضای مجازی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات منصوب شد. او پیش‌تر مدیر اندیشکده حکمرانی شریف و رئیس ساترا بوده است.



دولت و کیفیت اینترنت
ابراهیم رئیسی در جلسه هیئت دولت در حالی بر ارائه اینترنت باکیفیت و پرسرعت به مردم تأکید داشت که همچنان طرح صیانت در دستور کار مجلس قرار دارد.



مدیرعامل سابق جیرینگ در بانک شهر
حسام حبیب‌الله مدیرعامل سابق شرکت جیرینگ، به عنوان مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر منصوب شد.



تصویب چارچوب سندباکس
چارچوب سندباکس بانک مرکزی تصویب و شرکت ملی انفورماتیک به عنوان متولی ایجاد و پایش سازوکارهای این محیط معرفی شده است.



شماره ۴۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



لندتک‌ها در مه!

چهار فعال حوزه لندتک کشور درباره مهم‌ترین چالش‌های این حوزه می‌گویند

از نیازهای خود جامی مانند. لندتک‌ها در این فضا دسترسی به منابع مالی را تسهیل می‌کنند و این امکان را در اختیار افراد قرار می‌دهند که با شرایط آسان‌تری به منابع مالی مورد نیاز خود دسترسی یابند و با منابع مالی خرید نیازهای ضروری خود را پوشش دهند. در نتیجه توسعه و رشد این فضا در کیفیت زندگی افراد اثرگذار خواهد بود. با وجود این مهم، لندتک‌ها برای فعالیت در کشور با چالش‌های عمده‌ای مواجه هستند.

عدم شفافیت رگولاتوری، آیین‌نامه و مجوز، چالش اصلی لندتک‌ها در کشور است. آشتیانی می‌گوید: «در حالی که لندتک‌ها دغدغه‌های رگولاتور را می‌دانند، ولی عدم شفافیت، فعالیت لندتک‌ها و شرکت‌های همکار آنها را سخت می‌کند. دغدغه بانک مرکزی نسبت به لندتک‌ها «عدم خلق پول»، «امکان رصد منابع پولی و مالی لندتک‌ها»، «برقراری عقود شرعی و قانونی»، «انجام خریدوفروش کالا»، «عدم خریدوفروش پول» و «عدم جمع‌آوری پول از مردم» است. این دغدغه‌ها برای لندتک‌ها شفاف است و مادر قسطا تلاش می‌کنیم از این دغدغه‌ها تخطی نکنیم. منتها زمانی که عدم شفافیت وجود دارد و آیین‌نامه‌ای برای آن وجود ندارد، ممکن است با استناد به کوچک‌ترین تخلفی از سوی یک لندتک در هر جایی از کشور، تمامی لندتک‌ها متضرر شوند. مثال آن، نامه چند ماه پیش بانک مرکزی به لیزینگ‌هاست؛ تحت عنوان کلی «برخی لندتک‌ها در حال جمع‌آوری منابع مالی از مردم هستند» که افراد را از همکاری با لندتک‌ها منع کرده بود. در این میان، لندتک‌ها نیز به دلیل عدم شفافیت، امکان دفاع از خود و جلب حمایت را ندارند.»

تأمین مالی لندتک‌ها؛ از چالش‌های اساسی این حوزه

آشتیانی توضیح می‌دهد که بحث تأمین مالی یکی دیگر از چالش‌های لندتک‌ها در کشور است که امروزه تأمین مالی برای لندتک‌ها سخت و گران است: «بانک مرکزی بسیار حساس است که از شبکه پولی و بانکی تحت نظر خود، این تأمین مالی انجام شود، در حالی که منابع، کم و گران است و در نهایت اعتبار گران‌قیمتی به متقاضیان می‌رسد و لندتک‌ها مجبور می‌شوند با سود بیشتری به مشتری اعتبار دهند.» طبق گفته‌های آشتیانی، لندتک‌ها به داده‌های بیشتری نیاز دارند و بانک مرکزی در نامه اخیر خود به‌نوعی دسترسی‌های قبلی را نیز محدود می‌کند و این جای تأسف دارد: «لندتک‌ها

با توجه به گفته‌های مدیرعامل لندو، اکوسیستم لندتک به چهار بخش حاکمیت، مصرف‌کننده، تأمین‌کنندگان مالی و فروشگاه‌های ارائه کالا و خدمات تقسیم می‌شود که در هرکدام ارزش افزوده جداگانه‌ای شکل می‌گیرد. ارزش افزوده لندتک در بخش حاکمیت کاهش رکود، افزایش قدرت خرید قشر متوسط و امکان نظارت دقیق به لحاظ شرعی و قانونی (تسهیلات صرفاً در جهت خرید کالا و خدمات) است. در بخش تأمین‌کنندگان مالی نیز مانند بانک به شعبه فیزیکی و استخدام نیروهای انسانی و ایجاد فرایند نیازی نیست و فناوری لندتک به تأمین‌کنندگان مالی کمک می‌کند تا با استفاده از هوش مصنوعی به رتبه‌بندی اعتباری و دریافت بازپرداخت اقدام کنند؛ «در همین حال، لندتک‌ها باعث تحریک تقاضا با استفاده از وام‌های خرد می‌شوند و به فروشگاه‌ها رونق می‌بخشند. در نهایت باعث افزایش قدرت خرید مصرف‌کنندگان نهایی می‌شوند و زمان دسترسی به تسهیلات را نیز کاهش می‌دهند. لندتک‌ها ضمانت‌های سفت‌وسخت لیزینگ‌ها و بانک‌ها را ندارند و پروسه‌های اعتبارسنجی را جایگزین آن کرده‌اند. در نهایت مشتری لندتک‌ها به صورت شفاف در جریان نرخ بهره، فرایند و پروسه‌های دریافت این تسهیلات قرار می‌گیرد. با این حال، فرایند طولانی و سخت دریافت مجوز عملاً تولد استارت‌آپ‌ها با فناوری روز را متوقف خواهد کرد. بانک مرکزی باید در این خصوص دیدگاه خود را بهبود بخشد. در حال حاضر کارگروهی در کمیسیون فین‌تک سازمان نصر شکل گرفته است؛ در این کارگروه نمایندگان لندتک‌ها حضور دارند و موضوعات فرهنگ‌سازی و رگولاتوری مورد بحث و بررسی قرار گرفته که گام مهمی در این صنعت است.»

لندتک‌ها دغدغه‌های رگولاتور را می‌دانند

با توجه به صحبت‌های محمدرضا آشتیانی، مدیرعامل قسطا، آمارها نشان می‌دهد حدود ۷۰ درصد مردم ایران از هیچ‌گونه تسهیلاتی در زندگی خود استفاده نکرده‌اند و این نشان‌دهنده آن است که دسترسی به منابع مالی آسان نیست. تجربه شخصی بیشتر افراد نیز می‌گوید که دریافت تسهیلات بسیار سخت است. در حالی که بخشی از جامعه با کمک تسهیلات خرد از طریق دسترسی به منابع مالی می‌توانند از تورم جان سالم به در ببرند؛ «این در شرایطی است که فرایندهای طولانی و بوروکراسی بانکی این امکان را به اکثریت جامعه نمی‌دهد و در شرایط تورمی افراد از بسیاری

استفاده از فناوری، بازار اعتبارات و تسهیلات دهی را در دنیا با تحول بزرگی روبه‌رو کرد تا سبد بلند کاغذبازی سیستم سنتی وام‌دهی از میان برداشته شود. در دنیا لندتک‌ها ایجاد شدند تا مردم به راحتی بتوانند از قیدوبند وام‌دهی سنتی رهایی پیدا کنند. اما در ایران لندتک‌ها با چالش‌های اساسی مواجه هستند. یکی از این چالش‌ها مربوط به وضعیت رگولاتوری این حوزه در کشور است. بانک مرکزی اخیراً طی دو نامه مجزا با دو موضوع عدم همکاری شرکت‌های لیزینگ با لندتک‌ها و توقف خدمات اعتبارسنجی و تعیین نمره اعتباری در اپلیکیشن و وبگاه یکی از شرکت‌های لندتک، به‌نوعی این شرکت‌ها را با چالش «پس چه کاری کنیم؟» مواجه کرد.

شناخت ناکافی رگولاتور از صنعت لندتک

طبق صحبت‌های امیر حق‌رنجبر، مدیرعامل لندو، استارت‌آپ‌ها همیشه با این چالش که بانک مرکزی هر آن می‌تواند با یک نامه کسب‌وکار آنها را دچار مشکل کند، مواجه هستند و نمونه بیرونی آن، نامه‌های اخیر بانک مرکزی در خصوص لندتک‌هاست. یکی دیگر از آنها نامه بانک مرکزی به لیزینگ‌ها برای عدم همکاری با لندتک‌ها بود؛ «چرا نباید فناوری وارد این صنعت شود؟ صنعتی که سال‌ها را کد مانده و پیشرفت نداشت، در حالی که استارت‌آپ‌های لندتک تغییرات بزرگی را در این صنعت ایجاد کرده‌اند. نامه اخیر بانک مرکزی به لندو مبنی بر توقف اعتبارسنجی نیز در شرایطی است که لندو با استفاده از هوش مصنوعی و صدها متغیر، رتبه‌بندی اعتباری را انجام می‌دهد و به این صنعت کمک می‌کند. به جای اینکه برای ۱۰ تا ۲۰ میلیون تومان وام نیاز به ضامن داشته باشد، با اعتبارسنجی هوشمندانه‌تری نرخ نکول را زیر دو درصد نگه داشته است. در حالی که بانک‌ها با نرخ نکول تا ۱۰ درصد تسهیلات ارائه می‌دهند. در واقع صنعت لندتک با چالش جدی رگولاتوری در شرایط فعلی مواجه است.»

حق‌رنجبر بر این عقیده است که شناخت بانک مرکزی به‌عنوان رگولاتور صنعت لندتک، هنوز کافی نیست و فعالان این عرصه می‌توانند با استفاده از اطلاعات شفاف و تشریح اثرات فعالیت لندتک‌ها در دنیا، زمینه آگاهی در مورد این صنعت را فراهم آورند.

بانک مرکزی باید دیدگاه خود را تغییر دهد



انتشارات راه پرداخت موفق به کسب جایزه برترین تولیدکننده محتوا در اختتامیه سومین جشنواره نهال فین تک شد

تبر طلایی در دستان اینماد

آمار و ارقام دریافت وام و پس انداز در ایران بر این نکته تأکید کرد که لندتک به رشد شبکه بانکی و کاهش فشار فقر بر جامعه متوسط کشور کمک خواهد کرد.

برترین‌های فین تک کشور

جایزه سومین اپلیکیشن، محصول و راهکار برتر در گروه کسب و کارهای بزرگ به مجموعه ازکی تعلق گرفت. پلتفرم فرايوم نیز موفق به کسب رتبه دوم این بخش شد. جایزه برگزیده سوم بخش اپلیکیشن، محصول و راهکار برتر در گروه کسب و کارهای نوپا نیز به مجموعه والتا رسید. جایزه رتبه دوم این بخش به مجموعه بلوط تعلق گرفت.

در ادامه اهدای جوایز، انتشارات راه پرداخت موفق به کسب جایزه برترین تولیدکننده محتوا در حوزه مالی و فین تک شد و مجموعه گزارش‌های مدیریتی ایلپا رتبه دوم این بخش را از آن خود کرد.

رتبه اول اپلیکیشن، محصول و راهکار برتر در گروه کسب و کارهای بزرگ به مجموعه بلوبانک تعلق گرفت و مجموعه دونگی نیز موفق به کسب رتبه اول اپلیکیشن، محصول و راهکار برتر در گروه کسب و کارهای نوپا شد. همچنین صادق فرامزنی نیز به‌عنوان سخنران برتر حوزه فناوری مالی و فین تک انتخاب شد. یکی از جایزه‌های پرچالش این جشنواره، جایزه مانع نوآوری یا تبر طلایی بود که بین دو کاندیدای طرح صیانت که طبق توصیف مصطفی نقی پورفر، دبیر انجمن فین تک یک خیانت سازمان یافته است و همچنین اینماد اجباری که مانع بزرگی بر سر راه کسب و کارهای نوپاست، به اینماد اجباری تعلق گرفت.

در انتهای بخش اهدای جوایز، جایزه زن و مرد تأثیرگذار ۱۴۰۰ در حوزه فین تک به ترتیب به نگار تیمورزاده، مدیر بلوبانک و مهدی شریعت مدار رئیس هیئت مدیره انجمن فین تک رسید.

اختتامیه سومین جشنواره نهال فین تک روز چهارم اسفندماه به میزبانی بانک ملی ایران برگزار شد. هدف سومین دور جشنواره نهال فین تک مانند دو دوره قبل، شناسایی و معرفی نقش آفرینان بود. فینا، بانک ملی ایران، سداد، فینوداد، ازکی وام و دیجی پی حامیان این دوره از نهال فین تک بوده و راه پرداخت نیز به عنوان حامی رسانه‌ای این رویداد فعالیت دارد.

در سومین دوره جشنواره نهال فین تک کسب و کارها، استارت‌آپ‌ها، نهادها و افراد تأثیرگذار صنعت فین تک با معیارهای از پیش تعیین شده سنجیده شدند. این مقایسه و انطباق توسط ۷۰ داور که بهترین‌های صنعت هستند، انجام گرفت. فرایند انتخاب کاندیدها چند مرحله دارد؛ در اولین مرحله تمام شرکت کنندگان وارد ارزیابی اولیه شدند و با توجه با پارامترهای تعیین شده، آنهایی که امکان رقابت و ورود به مرحله بعد را دارند، انتخاب شدند. در مرحله دوم هم، هیئت داورى شرکت کنندگان منتخب را بررسی و در نهایت برنده نهایی را اعلام کرد.

اپلیکیشن، محصول و راهکار برتر در گروه کسب و کارهای بزرگ، اپلیکیشن، محصول و راهکار برتر در گروه کسب و کارهای نوپا، زن تأثیرگذار ۱۴۰۰ حوزه فین تک، مرد تأثیرگذار ۱۴۰۰ حوزه فین تک، تولیدکنندگان محتوا در حوزه مالی و فین تک و در نهایت جایزه مانع نوآوری یا تبر طلایی هرکدام بخش‌های مختلفی هستند که برترین فعالان آنها از سومین دور جشنواره نهال فین تک انتخاب شدند.

در ابتدای برنامه مهدی مؤمنی، مدیرعامل ازکی وام با تأکید بر اهمیت دسترسی صحیح به ابزار مالی و فراگیری مالی و مطرح کردن میحث وام و اعتبار به عنوان بخش مهمی از فراگیری مالی به بررسی بخشی از چالش‌های این بخش در کشور پرداخت. مؤمنی با ارائه

می‌توانند منابع اعتباری بانک‌ها را به‌طور هوشمندتری در مکان درست هزینه کنند؛ «کسب و کارهای لندتک قادر هستند با هدایت صحیح اعتبار خرد و حرکت آن به سمت شبکه‌های خرید مشخص کالا و خدمات در کمک به اقتصاد کشور و حمایت از کالاهای تولید داخل نیز نقش مؤثری داشته باشند. در نهایت می‌توان گفت لندتک‌ها می‌توانند در کنار بانک‌ها قرار بگیرند و منابع بانکی را به شکلی صحیح بازاریابی کنند و نهایتاً، هم برای بانک‌ها، هم برای فروشندگان و هم برای مشتریان ارزش افزوده ایجاد کنند.»

عدم وجود قوانین شفاف

طبق صحبت‌های روح‌الله پرنیان، بنیان‌گذار والتا، چالش‌های صنعت لندتک را می‌توان به سه قسمت عمده تقسیم‌بندی کرد. در ابتدا مشکلات این صنعت به موضوع رگولاتوری و عدم وجود قوانین شفاف بازمی‌گردد؛ چراکه هیچ قانونی برای به رسمیت شناختن صنعت لندتک وجود ندارد؛ «بانک‌ها و شرکت‌های لیزینگ به‌عنوان تأمین‌کنندگان مالی و فروشگاه‌ها به‌عنوان تأمین‌کنندگان کالا هستند، اما برای کاربر چندان شفاف نیست که تسهیلات یار طبق چه قانونی در کجای این حلقه قرار دارد.»

پرنیان می‌گوید که کمبود منابع مالی، چالش اصلی صنعت لندتک محسوب می‌شود، در حالی که شرکت‌های لندتک تعداد بسیار بالایی متقاضی دریافت تسهیلات دارند، اما همیشه منابع مالی کمتر از تقاضاست. او در این باره توضیح می‌دهد: «در چنین شرایطی و با توجه به اینکه تأمین مالی بسیاری از باز یگران لندتک به‌صورت واسطه‌ای است و این شرکت‌ها از منابع خود تسهیلات ارائه نمی‌دهند

و تنها به‌عنوان پلتفرم واسط عمل می‌کنند، بنابراین در تأمین مالی دچار مشکل هستند. بر همین اساس، تأمین مالی برای پلتفرم‌های لندتک حائز اهمیت است. اساساً تأمین مالی از سوی بانک‌ها و لیزینگ‌ها، مؤسسات مالی و اعتباری، خود شرکت‌های لندتک یا از مردم انجام می‌شود. در حال حاضر تأمین مالی از سوی عموم مردم، غیرقانونی است و تجربه‌هایی در این خصوص وجود داشت که با

مخالفت بانک مرکزی مجبور به قطع آن شدند.»

گران بودن منابع مالی

پرنیان با بیان اینکه یکی دیگر از چالش‌های لندتک‌ها، گران بودن منابع مالی است، توضیح می‌دهد: «آن بخش از منابع مالی که از سوی بانک‌ها و لیزینگ‌ها در اختیار لندتک‌ها قرار می‌گیرد، دارای نرخ بهره به‌نسبت بالایی است. این نرخ مؤثر به خاطر گران بودن منابع مالی، بین ۳۷ تا ۵۰ درصد در نوسان است. البته بیشتر شرکت‌های لندتک در نرخ سود تسهیلات لیزینگ‌ها هیچ دخل و تصرفی ندارند و مدل درآمدی آنها به‌صورت دریافت کارمزد از خدمات ارائه شده است، اما برخی لندتک‌ها برای اینکه دخل و خرج‌شان هم خوانی داشته باشد، مجبور هستند نرخ تسهیلات را افزایش دهند.»

پرنیان درباره اقدامات فعالان این حوزه جهت رفع چالش‌های رگولاتوری می‌گوید: «جهت ارائه راهکار در خصوص حل چالش رگولاتوری، در انتهای سال ۱۳۹۸، به همراه چند بازیگر دیگر صنعت لندتک، با همکاری انجمن فین تک، معاونت علمی و پژوهشی ریاست جمهوری و همراهی معاونت فناوری‌های نوین بانک مرکزی، پس از چند ماه تلاش، چارچوب تسهیلات‌یاری را تهیه کردیم و در اختیار بانک مرکزی گذاشتیم، اما با وجود اینکه ظاهراً این سند تأیید شده، تاکنون به دلایل نامعلومی ابلاغ نشده است.»

نیاز دارند نهاد‌های حاکمیتی در چارچوب‌های امتحان شده با رضایت مشتری، اجازه دهند اعتبارسنجی انجام شود. اعتبارسنجی به بانک اطلاعاتی نیاز دارد که لندتک‌ها به آن دسترسی داشته باشند تا اعتبارسنجی قوی‌تری انجام دهند و در نهایت بتوانند بدون ضمانت و وثیقه به متقاضی اعتبار بدهند. امیدواریم بانک مرکزی به‌دنبال حل چالش‌های لندتک‌ها باشد و این نامه سوءتفاهمی پیش نباشد و به جای محدودیت‌های جدید، شرایط کاری برای لندتک‌ها تسهیل شود.»

هنوز انتظار مشتری تأمین نشده است

محمد مهدی مؤمنی، مدیرعامل ازکی وام درباره مزیت‌های کلی فین تک نسبت به ساختار مالی سنتی، به سه موضوع سریع‌تر، ارزان‌تر و راحت‌تر بودن آن اشاره می‌کند و می‌گوید: «ما در خصوص مزیت‌های کلی فین تک نسبت به ساختار مالی سنتی می‌توانیم به سه مورد اشاره کنیم؛ سریع‌تر، ارزان‌تر و راحت‌تر! اما در حال حاضر از منظر طرح کسب و کار، مهم‌ترین چالش کسب و کارهای لندتک شناخته شدن طرح کسب و کار لندتک توسط شبکه بانکی است. به واسطه این مشکل، لندتک ایران امروزه از منظر سهولت هنوز انتظار مشتری را تأمین نمی‌کند و سرعت فرایند اعطای اعتبار نیز هنوز نتوانسته به حالت مقبول و ایده‌آل خود برسد. در نتیجه شاید بتوان گفت که تنها مزیت شاخص صنعت لندتک ایران در برابر فرایند سنتی مربوط به ارزان بودن است. به این شکل که شاید پرداخت مشتری در ابتدا بیشتر از فرایند اعطای وام سنتی باشد، اما در بلندمدت با توجه به شرایط بانکی و سپرده‌های طولانی مدت، استفاده از خدمات لندتک برای

مشتری به‌صرفه‌تر خواهد بود.»

طبق گفته‌های مؤمنی، لندتک به واسطه فناوری می‌تواند بازار یابی فرایند خدمات اعطای اعتبار بانک‌ها را به دست گیرد و مزیت آن در بازار، فراهم آوردن سرعت، سهولت و به‌صرفه بودن نسبت به فرایندهای پیشین خواهد بود. «چالش ارتباط این طرح کسب و کار با شبکه بانکی می‌تواند به شکلی برطرف شود که در نهایت به واسطه طراحی الگوریتم‌های به‌روز اعتبارسنجی

و تخصیص صحیح منابع، این فرایند برای بانک نیز به‌صرفه‌تر باشد. در حال حاضر این اتفاق آن‌طور که باید، رقم نمی‌خورد و دلیل آن عدم طبقه‌بندی اطلاعات در شبکه بانکی و عدم اشتراک‌گذاری این اطلاعات با بنده لندتک است.»

منابع اعتباری بانک در مسیرهای صحیح

مؤمنی صحبت‌هایش را این‌گونه ادامه می‌دهد: «متأسفانه امروزه اتفاقی که در کسب و کارهای لندتک می‌افتد، تفاوت چندانی با فرایند تشکیل پرونده اعطای اعتبار سنتی ندارد. پیشنهاد من این است که به واسطه سازوکاری صحیح، بانک‌ها به این نکته توجه داشته باشند که جایگاه کسب و کارهای لندتک در مقام یک شریک تجاری که نقش دریافت و توزیع اعتبار را دارد، نخواهد بود؛ بلکه این کسب و کارها کمک می‌کنند که بانک به واسطه فناوری، منابع اعتباری خود را در مسیرهای صحیح تزیق کند و با هوشمند شدن این فرایند، درآمد حاصل از ارائه اعتبار برای بانک نیز بیشتر باشد. از طرف دیگر با وجود ابزارهایی چون ضمانت‌گیری آنلاین و چک موردی، مشتری نیز بتواند فرایند آسان‌تری را تجربه کند. لازمه این امر به رسمیت شناختن مسائلی چون امضای الکترونیک، احراز هویت آنلاین، اعتبارسنجی آنلاین و ابزارهایی از این دست است.»

به گفته مدیرعامل ازکی وام، شرکت‌های لندتک به واسطه فناوری خود توانایی تشخیص افرادی که به خدمات اعتباری نیاز بیشتری دارند و از اعتبار حساب لازم برخوردار هستند،



شماره ۴۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول





انسان به مثابه یک ابزار ساز، تاریخ فناوری را به پیش رانده است فناوری و تاریخ آن

تاریخ فناوری بیانگر توسعه روش‌های سامان‌یافته برای ساختن و انجام کارها در طول زمان است. واژه فناوری، ترکیبی از واژه یونانی technē «هنر، صنعت» با «کلمه، گفتار» است و در یونان به معنای گفتمانی در مورد هنرهای ظریف و کاربردی است. هنگامی که برای نخستین بار در قرن هفدهم این واژه در زبان انگلیسی به کار رفت، تنها به معنای گفت‌وگو در مورد هنرهای کاربردی استفاده شد و به تدریج خود این «هنرها» تبدیل به موضوع نام‌گذاری شدند.

واژه فناوری در اوایل قرن بیستم علاوه بر ابزارها و ماشین‌ها، گستره رو به رشدی از فرایندها و طرح‌ها را نیز در بر گرفت. در میانه قرن فناوری با عباراتی از این دست تعریف شد: «وسیله یا فعالیتی که انسان با آن در پی تغییر یا دست‌کاری در محیط خود است.» اما حتی چنین تعاریف فراگیری از سوی افرادی که به دشواری فزاینده تمایز بین تحقیق علمی و فعالیت فناوری اشاره می‌کنند، مورد انتقاد قرار گرفته است.

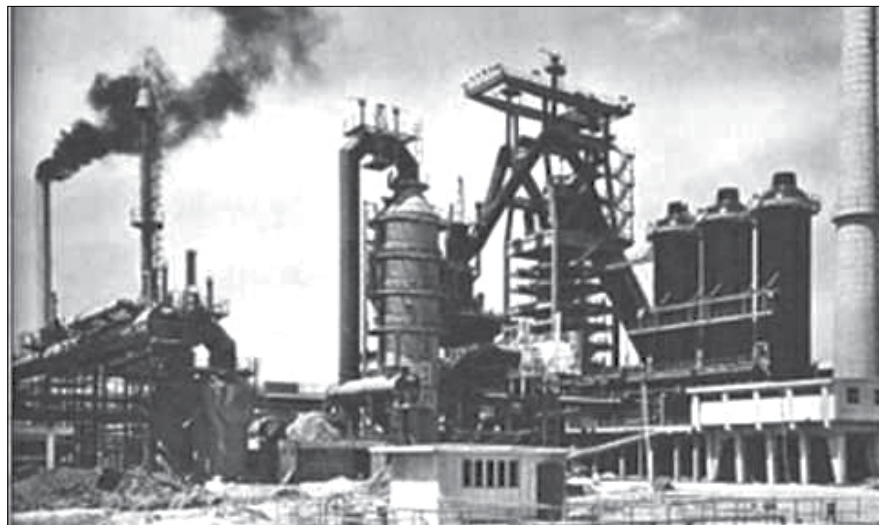
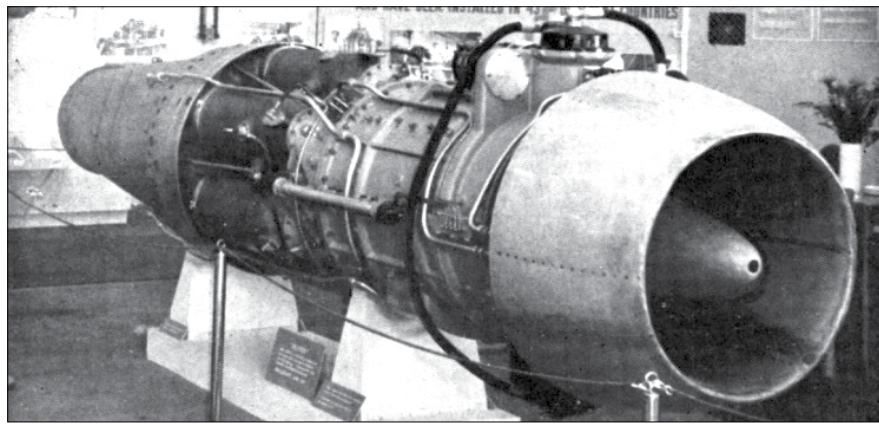
واژه تکنیک در اساس به روش‌های ایجاد ابزار و محصولات جدید گفته می‌شود و ظرفیت ساخت چنین ابزارهایی از ویژگی‌های تعیین‌کننده گونه انسانی است. گونه‌های دیگر موجودات هم ابزار می‌سازند: زنبورها کندوهای پیچیده‌ای می‌سازند تا عسل خود را ذخیره کنند، پرندگان لانه می‌سازند و سگ‌های آبی سد می‌سازند. اما این ویژگی‌ها نتیجه الگوهای رفتار غریزی هستند و نمی‌توان آنها را متناسب با شرایط تغییر داد. انسان‌ها برخلاف گونه‌های دیگر واکنش‌های غریزی بسیار توسعه‌یافته‌ای ندارند، اما ظرفیت تفکر سامان‌یافته و خلاقانه در مورد روش‌ها را دارند. بنابراین انسان‌ها قادر به

نوآوری هستند و می‌توانند محیط زیست را به گونه‌ای آگاهانه اصلاح کنند که هیچ‌گونه دیگری به آن دست نیافته است.

ممکن است یک میمون در مواقعی از چوبی برای ضربه زدن به موز روی درخت استفاده کند، اما یک انسان می‌تواند چوب را به صورت ابزار برش درآورد و یک دسته کامل موز را جدا کند. جایی در گذار بین این دو هست که انسان‌ها، اولین گونه شبیه به انسان ظهور می‌کند. به موجب ماهیت بشریت به عنوان یک ابزار ساز، انسان‌ها از همان ابتدا فن‌شناس بوده‌اند و تاریخ فناوری همه فرایندها را در بر می‌گیرد.

نوع بشر در استفاده از توانایی عقلانی برای خلق شیوه‌ها و اصلاح محیط به جنگ مشکلاتی به‌جز ماندگاری و تولید ثروت نیز رفته که امروزه واژه فناوری با آن پیوند خورده است. به عنوان مثال روش‌های زبان شامل دست‌کاری اصوات و نمادها به شیوه‌ای معنادار است؛ به همین ترتیب روش‌های خلاقیت هنری و آیینی جنبه‌های دیگری از انگیزه فناورانه را نشان می‌دهد و از سوی دیگر تاریخ فناوری تعامل ژرف بین انگیزه‌ها و فرصت‌های نوآوری فناورانه با شرایط اجتماعی فرهنگی گروه انسانی را بیان می‌کند.

آگاهی از این تعامل در بررسی توسعه فناوری از طریق تمدن‌ها مهم است. برای ساده‌سازی هر چه بیشتر این رابطه سه نکته وجود دارد که در آنها باید مشارکت اجتماعی در نوآوری فناورانه وجود داشته باشد: نیاز اجتماعی، منابع اجتماعی و اخلاق اجتماعی همدلانه. پذیرش گسترده و موفقیت یک نوآوری فناورانه بدون هر یک از این عوامل دور از دسترس است.



فناوری‌های بنیادی و پیش‌رانه‌های دگرگونی قرن بیستم

آنچه امروز پیرامون خود می‌بینیم، ریشه در پدیده‌ها، پیشرفت‌ها و ناکامی‌های فردی و گروهی قرن بیستم دارد

قرن بیستم دارد. اما مهم‌ترین ویژگی قرن بیستم، نه دسترسی به منابع معدنی و مواد جدید، بلکه گسترش دانش و همگانی شدن آن است که بستر پویا و شتابانی برای نوآوری و تبدیل شدن دیدگاه‌های نوین به محصولات/خدمات گسترده همگانی را ایجاد کرده است. با این حال شناخت پیش‌رانه‌های دگرگونی در قرن بیستم و فناوری‌های بنیادین آن به درک مناسب از روندهای جاری و آینده کمک می‌کند.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

سوخت و نیرو

تا پیش از موفقیت‌های سال ۱۹۴۵، هیچ نوآوری اساسی در زمینه سوخت و نیرو وجود نداشت، گرچه برخی پیشرفت‌های چشمگیر در روش‌های برگرفته از قرن گذشته بروز کرده بود. یک پیشرفت برجسته از این دست، ساخت موتور احتراق داخلی بود که برای رفع نیازهای وسایل نقلیه جاده‌ای و هواپیماها پیوسته بهبود می‌یافت. موتوری که سوخت‌های نفت سنگین را می‌سوزاند، توسط رودولف دیزل در دهه ۱۸۹۰ اختراع شد و برای خدمت به عنوان منبع تولید

یکی از مهم‌ترین تحولات قرن بیستم آن بود که کیفیت سازمان‌های صنعتی و اجتماعی را دگرگون کرد. اما دگرگونی در ساختار سازمان‌های صنعتی و اجتماعی بدون دستیابی به فناوری‌های جدید ممکن نبود.

قرن بیستم در کنار تغییرات ساختاری، پدیده‌های جدیدی را به دنیا معرفی کرد. سوخت و انرژی، موتورهای توربین گازی، نفت، الکتریسیته، نیروی هسته‌ای، بهبود صنعت آهن و فولاد، مصالح ساختمانی، پلاستیک، الیاف مصنوعی، لاستیک مصنوعی، فناوری‌های دارویی و بهداشتی، غذا و کشاورزی، مهندسی شهرسازی،

حمل‌ونقل، ارتباطات، فناوری‌های نظامی، فناوری فضایی و رایانه‌ها از جمله پدیده‌هایی هستند که در این قرن معرفی یا دستخوش دگرگونی و پیشرفت بسیار شدند. تاریخ این قرن در هر کدام از این زمینه‌ها نمونه‌های ارزشمندی از تلاش برای بهسازی و پیشرفت را در خود دارد. آنچه امروز در سال‌های نخست از دهه سوم قرن بیستم و یکم پیرامون خود می‌بینیم، ریشه در پدیده‌ها، پیشرفت‌ها و ناکامی‌های فردی و گروهی



شماره ۴۱
۱۴۰۰ اسفند
سال اول



ادامه از صفحه ۹

بازی قاعده‌مند در بازار بی‌قاعده

حوزه پرداختی هم وجود دارد. یکی همین موضوع سوشال کامرس است و پذیرنده‌های خریدی که در حال خرید و فروش هستند، تمرکز در جهت دستیابی به بازار این کاربران خرید برای بانک گران تمام می‌شود. اما شرکت‌های پرداخت‌یار هم می‌توانند تراکنش آن کسب و کارهای خرید را به سمت خود جلب کنند و هم آورده‌های مالی برای بانک داشته باشند که بانک در قالب پارتنرشیپ می‌تواند این آورده‌ها را جذب کند.

از آنجا که سیستم فکری شما، ارائه راهکار جامع است، ممکن است وارد حوزه لجستیک تجارت اجتماعی هم بشوید؟

شاید به شکل پارتنرشیپ به این بخش نیز وارد شویم ولی خودمان این کار را نمی‌کنیم.

برنامه‌ای برای جذب سرمایه نداشتید؟

فاطمین: ما در طول این سال‌ها تنها یک سرمایه پیش‌بذری (Pre Seed) از شتاب‌دهنده به مبلغ ۴۴ میلیون تومان گرفتیم. فعلاً به شکل جدی به فکر جذب سرمایه نیستیم اما اگر موقعیتی باشد از سمت مجموعه‌ای که بتواند آورده‌ای علاوه بر منابع مالی داشته باشد، از آن استقبال می‌کنیم.

آورده غیرمالی چیست؟

فاطمین: مشخصاً به دنبال اسمارت‌مانی هستیم. یعنی با اضافه شدن مجموعه جدید، بتوانیم کسب و کارمان را بزرگ‌تر کنیم؛ با زنجیره‌ای از محصولات و خدمات را بیشتر ارائه دهیم یا گروه مخاطب جدیدی اضافه کنیم.

طی این سال‌ها نقاط عطف کسب و کارتان چه بوده است؟

شاهی: قطعی اینترنت آبان ۹۸.

فاطمین: زمان‌هایی که رگولاتور و نهادهای امنیتی کاری به ما ندارند، سرویس‌ها خیلی رشد می‌کنند و می‌توانند محصولات هیجان‌انگیزی ارائه دهند. ما معمولاً در چنین زمان‌هایی رشد کرده‌ایم. اما طی سال‌های ۹۶ تا ۱۴۰۰ میل شدیدی به مهاجرت، مارا با کمبود نیروی انسانی متخصص مواجه کرده است. شرکت‌ها به این سمت حرکت کرده‌اند که خودشان برنامه آموزشی ترتیب دهند و با این همه نیروی آموزش دیده هم بعد از مدتی می‌رود. فضایی شکل گرفته که شرکت‌ها نمی‌توانند روی تیم خودشان به شکل ۱۰۰ درصدی حساب باز کنند و برنامه‌ریزی بلندمدت داشته باشند. این موضوع کسب و کار را خیلی تحت فشار قرار می‌دهد. مواردی مثل طرح صیانت به این روند مهاجرت سرعت می‌بخشد، چون از دست شرکت‌ها کاری بر نمی‌آید و عوامل مهاجرت افراد، انگیزه‌های کسب و کاری مالی نیست که کسب و کارها بتوانند آن را پوشش دهند.

می‌گویند ما احراز هویت انجام می‌دهیم و به این شکل جلوی کلاهبرداری را می‌گیریم. ما می‌گوییم اگر شما مسئولیت کلاهبرداری‌ها را بر عهده می‌گیرید و اگر کسی کلاهبرداری کرد، شما خسارت را به کاربر پرداخت می‌کنید، خودمان مبلغ ایناماد می‌شویم. در حالی که مرکز توسعه این کار را نمی‌کند و شما را به دادسرا ارجاع می‌دهد. این روندی است که تا همین امروز نیز طی می‌شده است و چیز جدیدی به این فرایند اضافه نشده است. ولی زور مرکز توسعه زیاد است و با وجود مخالفت وزیر اقتصاد و رئیس مجلس، همچنان دارند به کارشان ادامه می‌دهند.

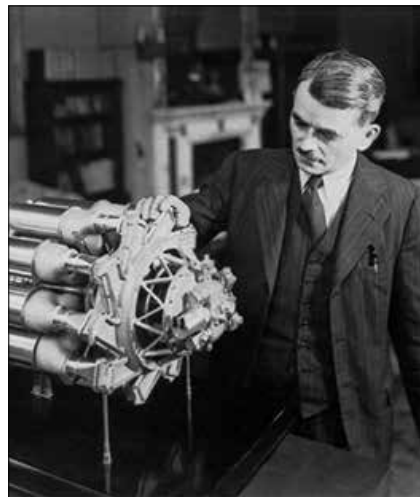
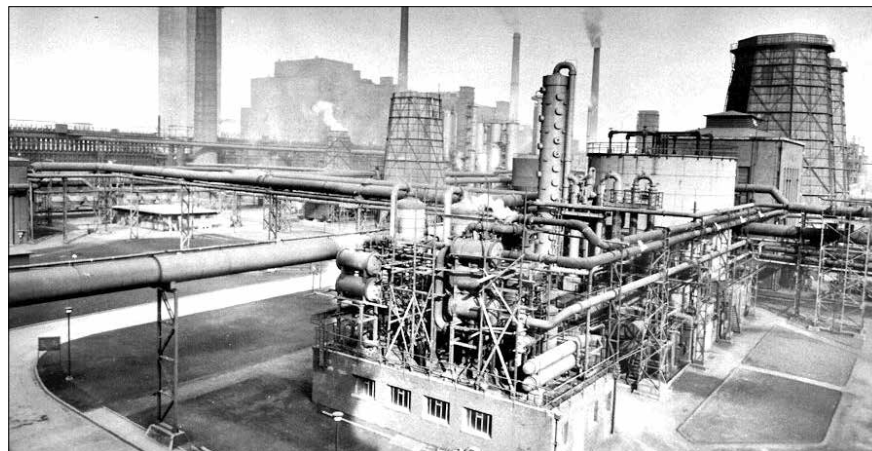
برنامه‌تان برای سال آینده چیست و چه چشم‌اندازی دارید؟

فاطمین: اگر اتفاق خاص و عجیب‌وغریبی نیفتد، مثل همین ماجرای طرح صیانت که در جریان است و ما را دچار چالش می‌کند، برنامه‌مان این است که به حوزه سوشال کامرس به شکل جدی وارد شویم و سرویس‌هایی را ارائه دهیم که می‌تواند امنیت، تضمین و تراکنش‌ها را بهبود و رشد دهد و اعتماد خریدار را جلب کند. از سویی دیگر روی اعتباردهی خرید به این کسب و کارها نیز کار می‌کنیم. یک نکته دیگر را هم اضافه کنم؛ به نظرم فضا باید به این سمت برود که نهادهای مالی با پرداخت‌یارها سرویس‌های مشترکی را ایجاد کنند که ارزش افزوده‌ای برای خریدار یا فروشنده خلق کند. سرویس‌های ساده‌ای که در آن یک شرکت درگاه پرداخت درست کند، مدتی نیست که باعث تفاوت میان پرداخت‌یارها شود، زیرا همه سرویس‌های پایه را ارائه می‌دهند. قاعدتاً اگر بانک، شرکت بیمه یا PSY در دنبال این است که سهم بازار خود را بین رقبا افزایش دهد، می‌تواند روی این بازار که بازار پرداخت‌یارهاست، حساب جدی‌تری باز کند و با پارتنرشیپ، مدل‌های جدید کسب و کاری ایجاد کند که هم به نفع خودشان است، هم به نفع پرداخت‌یار و هم به نفع خریدار و فروشنده. پیشنهاد چنین مدل‌هایی در سمت پرداخت‌یارها وجود دارد.

به عنوان مثال اتفاقی را که در حوزه لندینگ افتاد، دیدیم. همکاری شرکت لندو با بانک آینده اتفاق افتاد. زمانی دغدغه لندو این بود که اعتبارسنجی کند و بعد هم تأمین اعتبار برای ارائه وام‌های خرید. دائم از سمت بانک مرکزی بخشنامه می‌آمد و آنها را محدود می‌کردند. به مرور زمان همکاری میان لندو و بانک آینده شکل گرفت و خروجی اش این بود که شرکتی که می‌خواست وام‌دهی خرید را انجام دهد، توانست به منبع خوبی از سرمایه وصل شود و در یک مقیاس وسیع به کاربران سرویس ارائه دهد. برای بانک هم این ارزش را داشت که بدون اینکه برای وام‌دهی خرد هزینه کند و شعبش را درگیر این موضوع کند، این کار را از طریق لندو انجام دهد؛ آن هم با نرخ نکول پایین‌تر. نمونه‌های



شماره ۴۱
اسفند ۱۴۰۰
سال اول



به گونه‌ای نبوده که رقیبی برای موتورهای سنتی شود.

نفت

تا آنجا که به موضوع سوخت مربوط است، توربین‌های گاز قادر به سوزاندن بخش میانی نفت تصفیه‌شده (نفت سفید یا پارافین) هستند؛ ولی گرایش عمومی به گسترش کاربرد آن، موجب افزایش وابستگی کشورهای صنعتی به تولیدکنندگان نفت خام شد. به این ترتیب نفت خام به یک ماده با ارزش اقتصادی بسیار زیاد و دارای اهمیت سیاسی بین‌المللی تبدیل شد. پالایش نفت نیز با پیشرفت‌های فناوری مهمی همراه شد. پالایش نفت تا قرن بیستم یک فرایند خطی و ساده بود که در جریان آن روغن گرم می‌شد تا تبخیر شود و بخش‌های مختلف به طور جداگانه تقطیر شود. جدا از پیشرفت‌ها در طراحی سکوها و عرضه دستگاه‌های تولید با جریان ثابت پیوسته، نخستین پیشرفت بزرگ در این حوزه در سال ۱۹۱۳ رخ داد و آن معرفی روش فعال‌سازی حرارتی بود. در این فرایند بخش‌های سبک‌تر پس از تقطیر تحت فشار قرار می‌گرفت تا در نتیجه مولکول‌های سنگین به مولکول‌های سبک‌تر تبدیل شود و بنابراین بازدهی با ارزش‌ترین سوخت، بنزین یا گازوئیل را افزایش دهد. کشف این توانایی برای تولید محصولات نفت خام متناسب با بازار، آغاز واقعی صنعت پتروشیمی است. در سال ۱۹۳۶ با معرفی روش فعال‌سازی کاتالیزوری صنعت پتروشیمی بیشتر تقویت شد. به این ترتیب با استفاده از کاتالیزورهای مختلف در فرایند تولید، ابزارهایی برای دست‌کاری بیشتر مولکول‌های مواد خام هیدروکربنی ساخته شد. پلاستیک‌های مدرن در همین بستر توسعه یافت و تولید آنها در این ساختار دنبال شد. فرایندهای پتروشیمی تا پایان جنگ جهانی دوم به اندازه‌ای کارآمد شد که تولید در صنعت پتروشیمی بدون مواد زائد انجام شود.

نیروی زیردریایی در جنگ جهانی اول توسعه یافت. سپس خود را با نیازهای حمل‌ونقل جاده‌ای سنگین و تراکتورهای کشاورزی سازگار کرد. علاوه بر این تغییراتی که موتور بخار یافت و برای اهداف تخصصی مانند موتورهای هوایی به جای موتور رفت‌وبرگشتی از توربین‌های گازی استفاده شد، از اهمیت نسبی برخوردار است. روشن است این سازگاری تا سال ۱۹۴۵ چندان ادامه پیدا نکرده بود. نخستین هواپیمای جت در پایان جنگ وارد خدمت شد. نظریه توربین‌های گاز دست‌کم از دهه ۱۹۲۰ درک شده بود و در سال ۱۹۲۹ سر فرانک ویتل که بعدتر دوره مربی‌گری پرواز را در نیروی هوایی سلطنتی گذراند، آن را با اصل رانش جت در موتور ترکیب کرد. ویتل یک سال پس از آن گواهی ثبت اختراع خود را گرفت. اما برای یک دهه به دلیل کمبود منابع و به‌ویژه نیاز به ساخت آلیاژهای فلزی جدید که بتواند در برابر دماهای بالای ناشی از کارکرد موتور مقاومت کند، ساخت یک موتور توربین‌های گاز رضایت‌بخش عقب افتاد. پس از تولید آلیاژ نیکل کروم این مشکل حل شد و کار در آلمان و بریتانیا پس از رفع تدریجی سایر مشکلات ادامه یافت. به این ترتیب آنها با به‌کارگیری موتور جت در هواپیمای جنگی به برتری نظامی دست یافتند.

موتور توربین گاز

توربین‌های گازی بر این پایه استوار شده که فشرده‌سازی و سوزاندن هوا و سوخت در محفظه احتراق و استفاده از انرژی جت در این فرایند موجب واکنشی می‌شود که موتور را به جلو می‌راند. انرژی موتور جت در شکل توربو که پس از جنگ جهانی دوم توسعه یافت، محوری را به حرکت درمی‌آورد که دارای یک پروانه معمولی بود. یک موتور توربین‌های گازی با ورود هوا از طریق روتور توربین، کار فشرده‌سازی را انجام می‌داد. گرچه توربین‌های گازی برای کاربرد در حمل‌ونقل جاده‌ای، ریلی و دریایی آزمایش شده بود، اما به جز حمل‌ونقل هوایی مزایای آن تا کنون



نصایح خواجوی کرمانی قیمت لعل بدخشان به حَجَر کم نشود

کمال الدین ابوالعطا محمود بن علی بن محمود معروف به خواجوی کرمانی که به نخل بند شاعران نیز شهرت دارد، زاده اواخر سده هفتم (بین ۶۶۹ - ۶۸۹ هجری) در کرمان است. وی را وابسته به سلسله مرشدیه صاحب نظر در ریاضیات، طب و نجوم می دانند. در اشعار خواجو، طنز و هزل و انتقادات اجتماعی متداول است. خواجوی کرمانی در سال ۷۵۳ هجری قمری در شهر شیراز وفات یافت و در بالای تنگ الله اکبر شیراز به خاک سپرده شد.

گر می خسرو و شیرین به شکر کم نشود
شعف لیلی و مجنون به نظر کم نشود

حَم اگر اهرم منی سنگ زند بر جامش
قیمت لعل بدخشان به حَجَر کم نشود

گر گیا خشک مزاجی کند و طعنه زند
باغ را رایحه سنبل ترکم نشود

چه غم از منقصت بی هنران زانکه به خُبث
رفعت و ژتبت ارباب هنر کم نشود

گر چه هست اهل خرد را خطر از بی خردان
حَدّت خاطر دانا به خطر کم نشود

جوهری را چه غم از طعنه هر مشتری ای
که بدین قیمت یاقوت و گهر کم نشود

سنگ بد گوهر اگر کاسه زرین شکند
قیمت سنگ نیفزاید و زر کم نشود

گفته اند این مثل و من دگرت می گویم
که به تقبیح نظر نور بصر کم نشود



شماره ۴
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

با صحبت دوستان خود شیر نشو

هنوز به طور کامل صیانت نشده ایم و اندازه سوراخ کلید اینترنت داریم، ولی این روزها من می ترسم حتی با گوگل ارث به جایی سفر کنم

دست فوج چشم قرمز نجات دادم، اما حالا که خبر «عملیات نظامی ویژه روس ها» در خاک او کراین جدی شده و دیگر از خواب خبری نیست، واقعاً خوشحالم که هیچ وقت پولم آن قدر زیاد نبود که به مسافرت بیش از ۲۰۰ کیلومتر فکر کنم. خب شما فکر کنید من با این بخت و اقبالم اگر پول هم داشتم، همان شب «عملیات ویژه» وسط یکی از مراکز فرهنگی کیف در حال مخزنی... ببخشید، در حال رایزنی بودم و تا از عوالم هپروت خارج بشوم، با تانک از رویم رد می شدند.



عبدالله
مقدمی



@moghaddamy0007

ولی کاش یکی مرام به خرج می داد و این بچه را از دست این غول بیابانی یانکی نجات می داد. آخر آنها پوریای ولی و آقا تختی ندارند که ملاحظه غریبی آدم را بکنند. یکهو سلام نکرده، می زنند تخت سینه آدم و آدم را مورد عملیات ویژه قرار می دهند. آن وقت چند ده میلیون آدم که تا دیروز عکس هایت را به صورت فرتافرت استوری می کردند، زیر بغلت باد می دادند و همه می گفتند: «وقتی تو هستی، هالک گنده کیه؟» می ریزند توی صفحه ات و کامنت هایی برای مسخره کردنت می گذارند که به عقل وودی آلن و جیم کری و عبیدزاکانی هم نمی رسد.

حالا با این اتفاقات راستش را بخواهید دیگر حتی جرئت نمی کنم با «گوگل ارث» مسافرت کنم. البته نه به خاطر اینکه سرعت اینترنت مان این قدر ضعیف شده باشد که خود گوگل هم باز نشود، چه رسد به گوگل ارث. نخیر؛ بحمد الله هنوز آقایان به اندازه یک سوراخ کلید، سوراخ ها را باز گذاشته اند و به شکل کامل صیانت مان نکرده اند. می ترسم چون آدم عاقل باید بترسد.

حالا با این اتفاقات راستش را بخواهید دیگر حتی جرئت نمی کنم با «گوگل ارث» مسافرت کنم. البته نه به خاطر اینکه سرعت اینترنت مان این قدر ضعیف شده باشد که خود گوگل هم باز نشود، چه رسد به گوگل ارث. نخیر؛ بحمد الله هنوز آقایان به اندازه یک سوراخ کلید، سوراخ ها را باز گذاشته اند و به شکل کامل صیانت مان نکرده اند. می ترسم چون آدم عاقل باید بترسد.

با صحبت دوستان خود شیر نشو

در تیریس دشمن بی پیر نشو

بگذر ز حوائج هوا خواهانت

با باد رفیق هات جوگیر نشو

گزارش بیاورم، نگاه عاقلانه ای کرد و گفت: «همه این منابع رسمی هستند، قبولشون نداری؟ آب در آسیاب دشمن می ریزی؟» حالا ساعت ها از گفت و گو با کامیار گذشته، من در پایان یک روز پرکار با خودم خلوت کرده ام و در حال شمردن موهایی که دسته دسته می ریزد و نگاه حسرت آمیز به آنها که باقی مانده و هر ساعت سفیدتر می شود، به خودم انرژی مثبت می دهم که اگر بشود از یک شوی تلویزیونی به وزارت رسید، پس می شود منبع آماري هم شد گرچه [...] آنها را باور نکنند. اصلاً هرکس باور نکند مشکل دارد، مثل همین اینترنت که از چند ماه گذشته ۴۰ درصد بهبود داشته ولی برخی نمی خواهند باور کنند. مدام راه می روند و چیزهایی می پرسند که پرسیدن ندارد؛ مثلاً سامان می پرسد: «ما که اینجاییم، خارج کجاست؟» خب معلوم است خارج، خارج است. ما هم اینجاییم، حتی اگر خارج نباشد هم باز ما هنوز اینجاییم. یعنی اینجا در هر حال خارج نیست، ولی ما اینجاییم. این موضوع آن قدر روشن تست که توضیح نمی خواهد، مثل [...]هایی که چون روشن بود، اینجا نوشتیم که روشن شود.

بهبتر شود، اما حالا کامیار به جای پرت و پلاهای خنده دار همیشگی، حرف های ظاهراً درست اما بی ربط می زند. مثل امروز که مرتب راه می رفت و می پرسید: «اگه غرب اونجاست و شرق قبلاً بالا بوده، حالا که بالا شرق نیست، پس کجاست؟ اصلاً اون غرب که قبلاً مقداری در سمت شرق مان بوده و مقداری هم کلاً اون طرف کره زمین پراکنده شده بود، چرا غرب بوده؟ ما که اینجاییم و برای خودمون نه غربیم و نه شرق، برای بالایی ها کجا هستیم؟ پایین، زیر، تحت، ...؟»

پرشان گویی های کامیار را این چند روزه به حساب شیطنت های گاه و بی گاه گذاشته بودیم ولی امروز وسط این همه کار و گرفتاری آمده بود درباره آمار برای متنی که باید تهیه کند، از من می پرسید و پافشاری می کرد که ما... امین اقتصاد دنیا هستیم، تولید علم در کشور ما رتبه فلان را دارد و طی یک برنامه فلان ساله می توانیم به ابر قدرت تبدیل شویم. وقتی با شگفتی پرسیدم این آمارها را از کجا آوردی؟ پاسخ داد: «وزیر [...] نماینده [...] در [...] و کارشناس [...] در برنامه [...] تلویزیون!» و با آنکه شگفتی از همه اجزای چهره ام پیدا بود، وقتی پرسیدم آخر چطور من اینها را به عنوان منبع در

این دفعه توی خوابم رفته بودم کیف. از بخت خوشم این دفعه از سردبیر هم خبری نبود و معلوم بود که هنوز روی برج ایفل مانده است. خلاصه داشتم برای خودم سیر آفاق و انفسی می کردم و با خانم ها و آقایان کیفی خوش و بش و چاق سلامتی می کردم که یکهو همه چیز به هم ریخت و همه آن عزیزان دل و نازنینان گل از سطح خیابان محو شدند و من ماندم و یک دسته تانک روسی. حالا بیا و از خواب بیدار شو؛ مگر می شد؟

این دفعه توی خوابم رفته بودم کیف. از بخت خوشم این دفعه از سردبیر هم خبری نبود و معلوم بود که هنوز روی برج ایفل مانده است. خلاصه داشتم برای خودم سیر آفاق و انفسی می کردم و با خانم ها و آقایان کیفی خوش و بش و چاق سلامتی می کردم که یکهو همه چیز به هم ریخت و همه آن عزیزان دل و نازنینان گل از سطح خیابان محو شدند و من ماندم و یک دسته تانک روسی. حالا بیا و از خواب بیدار شو؛ مگر می شد؟

این دفعه توی خوابم رفته بودم کیف. از بخت خوشم این دفعه از سردبیر هم خبری نبود و معلوم بود که هنوز روی برج ایفل مانده است. خلاصه داشتم برای خودم سیر آفاق و انفسی می کردم و با خانم ها و آقایان کیفی خوش و بش و چاق سلامتی می کردم که یکهو همه چیز به هم ریخت و همه آن عزیزان دل و نازنینان گل از سطح خیابان محو شدند و من ماندم و یک دسته تانک روسی. حالا بیا و از خواب بیدار شو؛ مگر می شد؟

این دفعه توی خوابم رفته بودم کیف. از بخت خوشم این دفعه از سردبیر هم خبری نبود و معلوم بود که هنوز روی برج ایفل مانده است. خلاصه داشتم برای خودم سیر آفاق و انفسی می کردم و با خانم ها و آقایان کیفی خوش و بش و چاق سلامتی می کردم که یکهو همه چیز به هم ریخت و همه آن عزیزان دل و نازنینان گل از سطح خیابان محو شدند و من ماندم و یک دسته تانک روسی. حالا بیا و از خواب بیدار شو؛ مگر می شد؟

این دفعه توی خوابم رفته بودم کیف. از بخت خوشم این دفعه از سردبیر هم خبری نبود و معلوم بود که هنوز روی برج ایفل مانده است. خلاصه داشتم برای خودم سیر آفاق و انفسی می کردم و با خانم ها و آقایان کیفی خوش و بش و چاق سلامتی می کردم که یکهو همه چیز به هم ریخت و همه آن عزیزان دل و نازنینان گل از سطح خیابان محو شدند و من ماندم و یک دسته تانک روسی. حالا بیا و از خواب بیدار شو؛ مگر می شد؟

این دفعه توی خوابم رفته بودم کیف. از بخت خوشم این دفعه از سردبیر هم خبری نبود و معلوم بود که هنوز روی برج ایفل مانده است. خلاصه داشتم برای خودم سیر آفاق و انفسی می کردم و با خانم ها و آقایان کیفی خوش و بش و چاق سلامتی می کردم که یکهو همه چیز به هم ریخت و همه آن عزیزان دل و نازنینان گل از سطح خیابان محو شدند و من ماندم و یک دسته تانک روسی. حالا بیا و از خواب بیدار شو؛ مگر می شد؟

شب نوشته های یک بچه نوآورا (۳۴)

ما که اینجاییم خارج کجاست؟

کم کم به این باور رسیده ام که سفید شدن موها و دسته دسته ریختن آنها رابطه مستقیم و منطقی و روشن با کارهای سامان و کامیار دارد؛ از طرفی یقین دارم که هیچ کدام از این ترکیبات معجزه گری هم که به جای داروخانه فقط توی شبکه های ماهواره ای پیدا می شود، قادر به برگرداندن رنگ موهای من نیست، چرا که ریشه مشکل نه فلان و بهمان سلول های مو بلکه همین دو تا شاخ شمشاد هستند.

خودم به اندازه کافی نگرانی و کار انجام نشده دارم، حالا چند روزی هم هست که در نتیجه گپ و گفت های نزدیک تری که به سفارش فریبا بین این دو تا دسته گل برقرار کرده ام، مشکل جدیدی هم پیدا شده است.

پیش خودمان فرض کرده بودیم از پیوند فکری نزدیک بین کامیار و سامان شاید اخلاق هر دو کمی



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

ضمیمه رایگان
هفته نامه
کارنگ در
حوزه رمزارزها
سال اول
شماره یازده
هشتم اسفند
۱۴۰۰
صفحه ۱۶



«چارلز هاسکینسون»، بنیان گذار
کاردانو می گوید با وجود جنگ اخیر
ورود میلیون ها نفر دیگر به بازار
رمزارزها فرصت های عدالت گرایانه
این بازار را بیشتر خواهد کرد

بازار بزرگ تر می شود

بازار



تحلیل
به جای
توییت

محمد شهری، مدیر مارکتینگ اوکی اکسچنج
درباره کمپین این صرافی در حوزه محتوای مناسب
برای رمزارزها می گوید



تحلیل
ANALYSIS

**درس هایی
برای رمزیال**
چرا بهتر است بانک
مرکزی عجله ای برای
این کار نداشته باشد

۷



گزارش
REPORT

**UBI: آیا واقعا
می توان ثروت را
با کمک بلاکچین
توزیع کرد؟**

۱۲



تحلیل
ANALYSIS

**فیشینگ
صید رمزارز با
طعمه طمع!**
آموزشی کاربردی برای
امنیت کاربران ایرانی

۶



گزارش
REPORT

**داستان
رمزاری
کامیون داران
کانادا**

۱۴

**ضرورت به رسمیت
شناختن دارایی دیجیتال**

باید شرکت های بزرگ صنعتی جای ماینرهای خانگی را بگیرند
برق دزدی برای ماینینگ!؟

**اوپکس چالش فنی
راه اندازی صرافی
را برطرف می کند**

گفت و گو با سیاوش تفضلی



تحلیل بازار: خرس نر بزرگ به خواب زمستانی می رود؟



لزوم آموزش استاندارد در زمینه رمزارز

مبارزه با فقر با افزایش سواد مالی

شامل مالی یا فراگیری مالی جایی است که افراد و کسب و کارها به محصولات و خدمات مالی سودمند و مقرون به صرفه‌ای دسترسی داشته باشند که نیازهای آنها را به شکلی پایدار و پاسخگو، مرتفع می‌کنند. «فراگیری مالی» به صورت «دسترس پذیری» و «مساوات در فرصت‌های دستیابی» به خدمات مالی تعریف می‌شود. به زبان ساده شامل مالی یعنی ارائه خدمت مالی ارزان قیمت به بخش کم درآمد یا کم بهره‌مند جامعه. هدف اصلی فراگیری مالی این است که خدمات مالی، نیازهای خاص کاربران را بدون تبعیض، برآورده سازد.

در سال‌های گذشته چیزی نزدیک به دو میلیارد نفر از مردم جهان به خدمات مالی به شیوه مناسب دسترسی نداشتند؛ این مفهوم از سال ۲۰۰۰ به بعد مورد توجه جهانیان قرار گرفت؛ زمانی که مشخص شد بین توسعه شامل مالی و کاهش فقر ارتباط مستقیمی وجود دارد.

یکی از محورهایی که در زمینه شامل مالی مورد توجه قرار می‌گیرد، سواد مالی است. با اینکه مفهوم شامل مالی فراتر از سواد مالی است، اما نقش و اهمیت این عامل در شامل مالی انکارناپذیر است. متأسفانه ما در زمینه سواد مالی مشکل داریم و بسیاری از مردم ایران از دسترسی به آموزش‌های استاندارد در زمینه سواد مالی محروم هستند.

با بررسی آموزش و پرورش و حتی آموزش عالی در کشور، خلاء آموزشی سواد مالی کاملاً محسوس است؛ حتی در رسانه ملی نیز این امر مغفول مانده است. اهمیت سواد مالی به حدی است که برای این موضوع استاندارد تدوین شده و هرچند سال یک بار به روزرسانی

می‌شود. با مرور بخش‌های گوناگون این استاندارد عمق فاجعه روشن می‌شود.

این در حالی است که در سال‌های گذشته ورود فناوری به دنیای مالی این حوزه را پیچیده‌تر هم کرده است؛ یکی از مهم‌ترین حوزه‌هایی که در سال‌های گذشته رشد کرده و ما شاهد خلاء جدی آموزش در آن هستیم، حوزه رمزارز است. رمزارزها و دارایی‌های دیجیتال کلاس دارایی جدیدی را خلق کرده‌اند و دنیایی ساخته‌اند که منطق متفاوتی با آنچه می‌شناسیم، دارد. رشد و پیشرفت در حوزه دارایی دیجیتال به حدی زیاد است که اگر فردی سه ماه در جریان روندها نباشد، بعد از سه ماه با انبوهی از تغییرات مواجه می‌شود. حوزه دارایی‌های دیجیتال حوزه روبه‌رشدی است و آزمون و خطا و شناسایی فرصت‌ها و استفاده از آنها آسان نیست. در این حوزه به‌روز بودن بسیار مهم است و نباید آن را با مطالعه سرسری اخبار اشتباه گرفت. ما به آموزش‌های مستمر و استاندارد نیاز داریم.

در شرایطی که این حوزه به‌سختی در حال رشد و توسعه است، انفعال و بی‌عملی بخش‌های رسمی واقعاً جای تعجب دارد.

امیدوارم کسب و کارهای فعال در حوزه رمزارزها و دارایی دیجیتال، به خصوص صرافی‌های رمزارز اهمیت موضوع را بیش از پیش درک کنند و با انرژی گذاشتن برای آموزش مردم زمینه توسعه بیشتر را فراهم آورند. شامل مالی با توسعه سواد مالی بهبود می‌یابد و بهبود شامل مالی به معنای مبارزه واقعی با فقر و بی‌عدالتی است. اکنون که نهادهای رسمی ترجیح داده‌اند منفعل عمل کنند، این وظیفه کسب و کارهاست که مردم را آموزش دهند. مطمئن هستیم ادامه آموزش و استمرار در این مسیر نه تنها برای کسب و کارها مفید است، بلکه برای مردم ایران و اقتصاد کشور هم منافع زیادی دارد.

همان‌طور که خبر آن آمده، اخیراً «کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال» ذیل هیئت دولت تشکیل شده و احتمالاً در آینده نزدیک یکی از مهم‌ترین نهادهای دولتی و تنظیم‌گر در حوزه اقتصاد دیجیتال خواهد بود. این کارگروه اولویت‌های کوتاه‌مدت متعددی برای خود انتخاب کرده است؛ از جمله این اولویت‌ها که مرتبط با فضای رمزارز است، می‌توان به موضوع تدوین و نهایی‌سازی لایحه و مصوبه دارایی‌های دیجیتال اشاره کرد؛ وزارت اقتصاد، بانک مرکزی، وزارت نیرو، معاونت

قوانین مجلس و ستاد اقتصادی دولت در زمینه تنظیم‌گری رمزارز طرح‌هایی دارند که گویا قرار است طرح‌هایی در این کارگروه مصوب شود. با توجه به استفاده از لفظ دارایی دیجیتال در بیان اولویت‌های این کارگروه، به نظر می‌رسد جهت به سروسامان رسیدن اکوسیستم رمزارز ایران، باید برای به رسمیت شناختن مفهوم دارایی دیجیتال تلاش کرد. اگر می‌خواهیم اکوسیستم رمزارز ایران از فضای خاکستری خارج شود و بتواند



رضا قربانی



در فضای حرفه‌ای فعالیت کند، باید برای به رسمیت شناختن دارایی دیجیتال تلاش کنیم. در اولویت‌های میان‌مدت این کارگروه ایجاد نظام تنظیم‌گری هوشمند با تأکید بر مقررات‌زدایی، رفع موانع قانونی، رفع انحصارها و موانع فعالیت‌های کسب و کارهای نوپا (توسعه کاربرد و استفاده از ظرفیت محیط‌های آزمون تنظیم‌گری (سندباکس رگولاتوری) در مواجهه با پدیده‌های نوظهور) دیده می‌شود. برای رسیدن به این اهداف، ذیل این کارگروه، کمیته‌های تخصصی تعیین شده که دو کمیته تنظیم‌گری و بهبود فضای کسب و کار و کمیته دارایی‌های دیجیتال و فناوری‌های نوین مالی شکل گرفته است. اهداف که با فضای رمزارز مرتبط است. اهداف کمیته تنظیم‌گری و بهبود فضای کسب و کار این موارد است: ایجاد نظام تنظیم‌گری هوشمند با تأکید بر مقررات‌زدایی، رفع موانع قانونی، رفع انحصارها و موانع فعالیت‌های کسب و کارهای نوپا (سندباکس رگولاتوری).



شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



مینا والی



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 هرگونه فعالیت در آن مطمئن شوید اطلاعات کافی درباره آن را دارید.

راه‌پرداخت

عصر تراکنش

انتشارات راه‌پرداخت

کارگاز

رمزارز





شرکت‌های بزرگ صنعتی باید جای ماینرهای خانگی را بگیرند برق دزدی برای ماینینگ!؟

یکی از شایعات پشت سر صنعت ماینینگ در ایران استفاده از برق رایگان در برخی روستاهای کشور از جمله مناطق شمالی است؛ توزیع گسترده دستگاه‌های استخراج رمزارز در منازل مسکونی روستاهای مختلف و شکل دهی به یک شبکه پراکنده برای اینکه بتوان از برق روستایی و در موارد زیادی از برق رایگان غیرقانونی، آن هم در روستاها استفاده کرد!

واقعیت این است که دولت و ناظران و متولیان مبارزه با این شیوه‌های غیرقانونی راهکارهای زیادی برای خاموش کردن این دستگاه‌ها و برانداختن این شیوه‌های استخراج رمزارز در کشور دارند، اما فعلاً گویا برنامه‌ای برای دست به کار شدن

ندارند. ولی راهکار اساسی و اصولی شاید این باشد که به کسب و کارهای شناسنامه‌دار و بزرگ حوزه استخراج رمزارزها بیشتر پرداخته شود و همکاری‌ها و زیرساخت‌های لازم برای توسعه کسب و کار آنها مدنظر سیاست‌گذاران قرار بگیرد.

نیاید فراموش کرد که بعد از سیاست‌های سخت‌گیرانه چین در صنعت ماینینگ حالا آمریکا قطب این صنعت در دنیا شده و با آینده‌ای که برای رمزارزها در اقتصاد و صنعت مالی جهان می‌توان متصور بود و با هزینه‌های انرژی در کشور، می‌توان فرصت‌های زیادی را در مقیاس جهانی برای اقتصاد ایران در این حوزه ایجاد کرد. اما رسیدن به این فرصت‌ها با آشفتگی نظارتی و تخلفاتی که این روزها؛ از برق دزدی گرفته تا سوءاستفاده از یارانه‌های برق روستایی شاهدیم، محقق نمی‌شود و نمی‌توان امید به تأثیرگذاری جهانی در این حوزه داشت!

استخراج، یک صنعت در مقیاس بزرگ است که عده‌ای با به میان کشیدن پای روستاییان و انرژی یارانه‌ای آنها، در حال بدنام کردنش هستند. استخراج را باید در شرکت‌های بزرگ و صنعتی پیش برد، نه در کوچه‌پس‌کوچه‌های روستاها توسط شرکت‌ها و افرادی که نه به سیستم مالیاتی کشور پاسخگو هستند، نه نفعی به جامعه محلی می‌رسانند.

چرا بازار رمزارزها یک بازار کم عمق است که در مواجهه با آن باید محتاط بود؟

مرد سفر باش؛ هم منتظر حادثه، هم فکر خطر باش

کم عمق بودن این بازار همان طور که اشاره کردم، هم فرصت است و هم تهدید. فرصت از این جهت که نشان از این دارد که این بازار هنوز به عمق کافی و فراگیری گسترده در سراسر دنیا نرسیده و این یعنی هنوز در حوزه‌های مختلف از لحاظ کسب و کاری جای کار و سرمایه‌گذاری دارد و می‌توان به آینده آن امیدوار بود. اما از طرف دیگر نمی‌توان خطرات یک بازار کم عمق را نادیده گرفت؛ بازاری که به سرعت به اتفاقات در سراسر دنیا واکنش نشان می‌دهد و حداقل فعلاً نمی‌توان همچون سایر بازارهای مالی انتظار ثبات از آن داشت. البته ناگفته نماند بسیاری این پویایی رمزارزها و واکنش آن نسبت به رویدادهای روز را نقطه قوتش می‌دانند، اما این حقیقتی است که بسیاری از مردم از آن آگاهی درستی ندارند و در این روزهای افت و خیز شاهد ورود

یا خروجی هیجانی بسیاری هستیم که آخر و عاقبت خوشی برایشان ندارد. توصیه‌ام به هر کسی که می‌خواهد وارد دنیای رمزارزها شود را از تیتیر یادداشت استاد گرانقدرم علیرضا کتابدار در روزنامه همشهری وام می‌گیرم که گویای تمام آن چیزی است که باید بگویم: «مرد سفر باش؛ هم منتظر حادثه، هم فکر خطر باش.»

نه در ایران، که در تمام دنیا نیز هنوز بازار رمزارزها یک بازار کم عمق است و این کم عمق بودن هم خوب و هم بد است. خوب است چون این یعنی بازار با وجود تمام مسیری که تاکنون پیموده، هنوز جای کار دارد. بد است چون به همان نسبت، ریسک و مخاطرات یک بازار کم عمق آن را تهدید می‌کند.

کم عمق بودن بازار رمزارزها را می‌توان از صعود و سقوط جنگ روسیه و اوکراین هم متوجه شد؛ به طوری که با شروع این جنگ و پرتاب اولین موشک‌ها، بیت کوین با وجود اینکه در هفته‌های گذشته ریزش خونینی را تجربه کرده بود، دوباره ریزش نسبتاً سنگینی را تجربه کرد. اما همین بازار ریزشی به محض اینکه خبرهایی مبنی بر اینکه کمپین‌هایی برای حمایت از اوکراین توسط رمزارزها در حال انجام است و این خبر که مردم اوکراین در حال تبدیل دارایی‌هایشان به بیت کوین هستند، دوباره روند صعودی به خود گرفت. اولین پیامی که این تصویر از بازار برای هر کسی باید داشته باشد، این است که تحت تأثیر هیجانانگیز قرار نگیرند؛ چه برای خرید و چه برای فروش و اگر در این ایام دست به معامله می‌زنند، حتماً جوانب مختلف را بسنجند.



رسول قربانی
سردبیر راه پرداخت
@rasoughorbani



شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



تقویت نظام‌های احراز هویت و اعتبارسنجی در سطح ملی با هدف افزایش امنیت صنعت خدمات مالی و بانکی و کاهش ریسک‌های احتمالی آن، به‌کارگیری سازوکارهای نوین دیجیتال در تأمین مالی و فراهم‌سازی نقدینگی برای توسعه فعالیت‌های کسب و کارها. کمیته دارایی‌های دیجیتال و فناوری‌های نوین مالی هم این سه هدف را دنبال می‌کند: تدوین مقررات و لوایح مرتبط با رمزارزها و دارایی‌های دیجیتال، برنامه‌ریزی جهت تعیین جایگاه رمزارزها در اقتصاد دیجیتال کشور و توسعه اکوسیستم کسب و کارهای مبتنی بر فناوری بلاکچین و رمزارزها به منظور دستیابی به حکمرانی اینترنت ارزش در کشور. به نظر می‌رسد این کارگروه فرصت مناسبی برای اکوسیستم دارایی دیجیتال ایران است و باید تعامل جدی با این نهاد را شروع کرد و همه کسب و کارها از طریق نهادهای صنفی از این فرصت استفاده کنند. حالا که این فرصت پیش روی کسب و کارها قرار گرفته، لازم است با تمرکز و همراهی بتوانیم آنچه را که برای تنظیم‌گری این حوزه اثر بخش است، به نتیجه برسانیم. اگر نیروهای این اکوسیستم صرفاً در تقابل با یکدیگر قرار گیرند یا نتوانیم هماهنگ با هم برای اهداف مشترک تلاش کنیم، دیر یا زود شاهد از هم پاشیدن این حوزه خواهیم بود. فرصت‌های دارایی دیجیتال و بهره‌برداری از آنها ساده نیست و قاعدتاً دغدغه‌هایی وجود دارد که باید بتوانیم با تمرکز بر موضوعات مشترک به سروسامان شدن این حوزه کمک کنیم. امیدوارم فعالان کسب و کارهای صرافی رمزارز که در سال‌های گذشته رشد کرده‌اند، فرصت کارگروهی را که در دولت شکل گرفته، دریابند و با همراهی هم زمینه توسعه اکوسیستم رمزارزی ایران را فراهم کنند.



رمزارز؛ هفته‌نامه اکوسیستم بلاکچین و رمزارز ایران محصولی از گروه رسانه‌ای راه پرداخت

اشتراک هفته‌نامه کارنگ و رمزارز از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه پرداخت بخرید

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



با موضوع بازارهای
تبادل رمزارزها

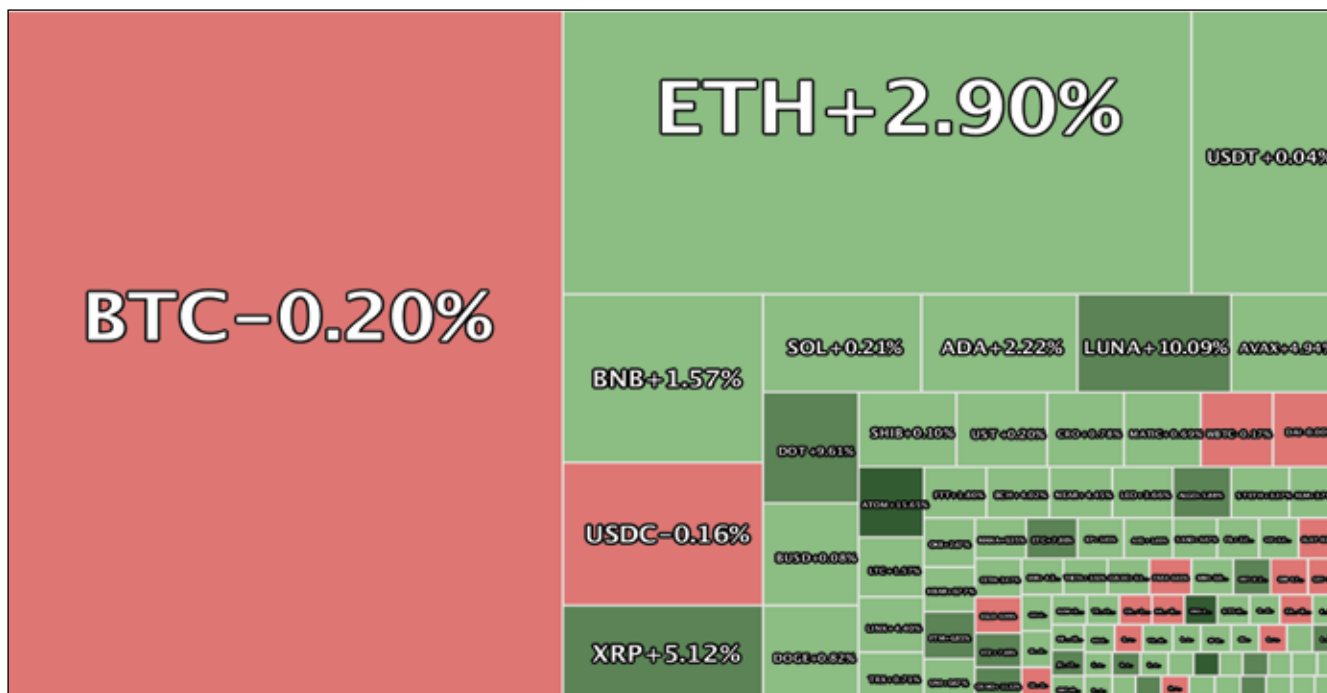
توکن تاک چهارم برگزار می‌شود

چهارمین رویداد توکن تاک با موضوع بررسی بازارهای تبادل رمزارزها ساعت ۱۶ دوشنبه ۹ اسفند در سالن سلام مرکز نوآوری باز پراپلم برگزار می‌شود. برگزارکنندگان توکن تاک که رویدادی با رویکرد فراهم کردن بستر آموزش و گفت‌وگو فناوری بلاکچین در ایران است، اعلام کرده‌اند در چهارمین رویداد به موضوع «بازارهای تبادل رمزارزها» می‌پردازند. شرکت قنوس، شرکت اوپیکس و مرکز نوآوری باز پراپلم برگزارکنندگان این رویداد هستند که با حمایت رسانه‌ای راه پرداخت، هر دو هفته یک بار به یکی از موضوعات روز در عرصه فناوری بلاکچین می‌پردازد. در بخش اول چهارمین رویداد توکن تاک، رامتین رنگریزان، کارشناس توسعه کسب‌وکار قنوس تازه‌ترین اخبار حوزه فناوری بلاکچین را مرور می‌کند. حسین غضنفری، تحلیلگر حوزه رمزارزها نیز در ادامه ضمن بررسی وضعیت بازار رمزارزها در هفته‌های گذشته، به چشم‌انداز آینده این بازار می‌پردازد.

بخش اصلی چهارمین رویداد توکن تاک نیز به پند گفت‌وگو پیرامون موضوع «بازارهای تبادل رمزارزها» اختصاص دارد. در این پنل، امیرحسین راد، مدیرعامل مرکز تبادل نوبیتکس؛ محمد مهدی شریعتمدار، مدیرعامل پلتفرم جیبیت؛ احسان قاضی‌زاده، مدیرعامل مرکز تبادل اکسیر؛ رضا قربانی، مؤسس رسانه‌ای راه پرداخت و سهیل نیکزاد، مدیرعامل شرکت اوپیکس به تبادل نظر می‌پردازند. سومین رویداد توکن تاک همزمان از صفحه‌های اینستاگرام قنوس، توکن تاک و پراپلم پخش خواهد شد. علاقه‌مندان می‌توانند با ثبت نام از طریق ایوند توکن تاک در این رویداد حضور پیدا کنند. گفتنی است رویداد توکن تاک در مرکز نوآوری باز پراپلم به نشانی دارآباد، بلوار ارتش غرب، بعد از تقاطع اوشان، خیابان شهید ابوالفضل صمیح، کنار گذر ارتش، درب ورودی باغ بهشت، ساختمان سلام برگزار می‌شود.



شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



تحلیل هفتگی بازار رمزارزها

بیت‌کوین همچنان تحت تأثیر بازارهای مالی دیگر است

در هفته‌ای که گذشت، دوباره شاهد تنش‌هایی در بازار رمزارزها بودیم. این در حالی است که عملکرد کلی بیت‌کوین تا به اینجای کار بسیار بهتر از شرکت‌های فعال در بازار بورس بوده است. بیت‌کوین در دوره‌های مختلف، همبستگی قابل توجهی با سهام شرکت‌های فعال در حوزه فناوری ایالات متحده داشته است. در سال‌های اخیر از میزان نوسانات قیمت بیت‌کوین کاسته شده و انحراف شاخص (صد سهام برتر بورس نزدک) بیشتر از متوسط پنج‌ساله آن بوده است.

این مسئله نشان می‌دهد که شرایط بیت‌کوین به تدریج بهبود یافته و به دارایی امن و قابل اعتمادتری در برابر افزایش تورم تبدیل شده است. اما همچنان تحت تأثیر فرایندهایی همچون جنگ قرار می‌گیرد. به گزارش کوین‌دسک، پس از آنکه مقامات روسیه اعلام کردند آماده گفت‌وگو با اوکراین هستند، قیمت بیت‌کوین و دیگر ارزهای دیجیتال به میزان قابل توجهی افزایش یافت.

در روزهای اخیر، بازارهای مالی، از جمله ارزهای دیجیتال، به‌طور کلی درگیر نوسان‌های شدیدی بودند. شاخص «S&P500» در روز جمعه ششم اسفند، دو درصد رشد کرده و ارزش روبل روسیه در برابر دلار نیز مجدداً افزایش یافته؛ البته همچنان قیمت روبل در بازارهای جهانی نزدیک به پایین‌ترین سطوح تاریخ است. در ۲۴ ساعت اخیر، بیت‌کوین در مقایسه با آلت‌کوین‌ها عملکرد ضعیف‌تری داشته است. در حالی که بیت‌کوین از روز گذشته تاکنون تنها ۱/۵۱ درصد رشد کرده است.

در نتیجه ممکن است در آینده، همبستگی بیت‌کوین با دارایی‌های پرریسکی مثل سهام شرکت‌های فعال در حوزه فناوری کاهش یابد. آن‌طور که از داده‌های جدید پیداست، ۶۰ درصد از عرضه بیت‌کوین بیشتر از یک

سال، دست‌نخورده باقی مانده است. این حجم از انباشت بیت‌کوین در بازه‌های زمانی بیش از یک سال، تنها دو بار در طول تاریخ رخ داده و هر بار با جهش قیمت همراه شده است.

حجم معاملات مثبت یا منفی؟

حجم معاملات بیت‌کوین در صرافی‌های مطرح ارز دیجیتال نیز به بالاترین سطح خود از زمان سقوط بازار در پنج دسامبر رسیده است. وقتی حجم فروش افزایش پیدا می‌کند، نشانه این است که معامله‌گران از سودهای خود چشم‌پوشی کرده‌اند و برای پیشگیری ضرر بیشتر از بازار خارج شده‌اند.

هولدرها همچنان پایدار

هولدر کردن سرمایه‌گذاران بلندمدت، یکی از عوامل مهمی است که فضای فعلی بازار، بیت‌کوین را از دیگر روندهای نزولی متمایز می‌کند. با وجود افت ۵۰ درصدی ماه گذشته بیت‌کوین نسبت به اوج تاریخی قیمت در ماه نوامبر (آبان)، انتظار می‌رفت که صبر معامله‌گران تمام شود، اما سرمایه‌گذاران باتجربه به هیچ‌وجه دارایی خود را نفروختند.

اگر دیدگاه سرمایه‌گذاری خود را نیز به سمت دیدگاه هولدرها ببریم، شاید بازار برایمان جذاب‌تر شود. معامله‌گران به جای توجه به نمودار قیمت بیت‌کوین، باید به رشد شبکه توجه کنند. اکثر سرمایه‌گذاران بزرگ بیت‌کوین که بیش از یک سال است این ارز دیجیتال را هولد می‌کنند، با وجود اصلاحات شدید در بازار، ترجیح می‌دهند بیت‌کوین‌های خود را همچنان نگه دارند. قطعاً دیدگاه این سرمایه‌گذاران به اصل ماهیت بیت‌کوین است و نباید فراموش کرد که اصل اساسی بیت‌کوین، ضدتورمی

بودن آن است. اگر از منظر جنگ به بازار نگاه کنیم، در کوتاه‌مدت می‌تواند منفی باشد، اما در بلندمدت تأثیر مثبت دارد.

آن‌چین همچنان چشم‌انداز نزولی دارد

«گلس‌نود» (Glassnode)، سناریوی نزولی را برای بیت‌کوین به تصویر کشیده است، زیرا معیارهای آن‌چین نشان می‌دهد که افزایش فشار فروش، قریب‌الوقوع است. فقدان فعالیت زنجیره‌ای یکی از سیگنال‌های مشخص بازار نزولی بیت‌کوین است. در حال حاضر، تعداد آدرس‌ها یا موجودیت‌های فعال در کران پایین کانال نزولی بازار قرار دارد که فعالیت زنجیره‌ای را در دوره‌های بازارهای فرعی یا نزولی نشان می‌دهد که حاکی از کاهش تقاضا و علاقه است.

استخراج بیت‌کوین هم سخت‌تر از همیشه است، معمولاً هرچه دستیابی به چیزی سخت‌تر باشد، قیمت آن نیز بالاتر است. هش‌ریت و سختی شبکه به ما کمک می‌کند تا از سختی استخراج یک بلوک بیت‌کوین آگاهی داشته باشیم. در چند ساعت گذشته این شاخص به بیشترین مقدار در طول تاریخ رسیده است.

جمع‌بندی

بیت‌کوین به‌عنوان یک محافظ در برابر تورم و بحران‌ها در نظر گرفته می‌شود و بسیاری از کارشناسان انتظار داشتند قیمت بیت‌کوین در زمان بحران منعطف‌تر باشد، اما روند این گونه نبود. در حال حاضر طبق داده‌ها می‌توانیم انتظار اصلاح کوتاه‌مدتی را برای بیت‌کوین متصور باشیم، اما در بلندمدت همچنان روند صعودی است و دیدگاه بسیاری از سرمایه‌گذاران به این بازار همچنان مثبت است.





تخلفات رمز ارزی در زمره
جرایم فدرال

تأسیس یک واحد جدید افبی آی

نظارت و فعالیت‌های رگولاتوری و نظارتی بر فضای رمز ارزی آمریکا در حالی وارد مرحله جدید خود می‌شود که حالا افبی آی، بزرگ‌ترین ناظر قانونی جرایم فدرال و بین‌ایالتی حالا دست به احداث دپارتمان جدیدی جداگانه و انحصاری برای پیگیری جرایم رمز ارزی زده است. به خودی خود شاید این خبر چندان جدی به نظر نیاید، اما وقتی در نظر می‌گیریم که در گذشته تنها برای پدیده‌هایی چون جنگ مواد مخدر، فعالیت‌های مافیایی دهه‌های ۷۰ و ۸۰ و البته حوادث تروریستی واحدهای انحصاری تشکیل شده، به خوبی می‌فهمیم که قصد دولت فدرال برای یک مبارزه تمام‌عیار با فضای رمز ارزی از همیشه جدی‌تر است.

روز سه‌شنبه بود که وزارت دادگستری آمریکا (DOJ) طی یک بیانیه خبر از تأسیس واحد جدید افبی آی داد. این واحد که با علامت اختصا صی (NCET) شناخته می‌شود، با نام رسمی «گروه عملیاتی رمز ارزی ملی» شروع به کار کرده است. روز سه‌شنبه همچنین اعلام شد که اولین رئیس این گروه «یون یانگ چوی»، معاون سابق دادستانی کل آمریکا خواهد بود.

«هسون اسکار»، مدیرعامل شرکت امنیتی رمز ارزی «کماینو» که با این آژانس جدید همکاری می‌کند، روز سه‌شنبه گفت: «به عنوان یک شرکت امنیتی فعال در حوزه رمز ارزی، به نیاز برای وجود یک نهاد ناظر بر جرایم رمز ارزی از همیشه بیشتر باور داریم. در سال ۲۰۲۲، شرکت‌های قدیمی و نامدار بسیاری بودند که می‌خواستند برخی جوانب کاری خود را با رمز ارزها همراه کنند، ولی عدم دانش کافی آنها و ترس از عدم وجود ناظر بر فضای رمز ارز، باعث شد یا به کل منصرف شوند یا به خدمات شرکت‌هایی مانند ما متوسل شوند.» پس از ضبط تاریخی بیش از ۳/۶ میلیارد دلار سرمایه رمز ارزی که مالیات دزدی به‌شمار می‌رفت، به عقیده بسیاری، احداث این واحد جدید افبی آی، نشانگر فصل جدیدی از تلاش‌های وزارت دادگستری برای کنترل فضای رمز ارزی است. در عین حال برخی مدیران شرکت‌های رمز ارزی نظری متفاوت دارند.

ادامه در صفحه ۱۰



شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

این روزها همه از خود می‌پرسند حمله روسیه به اوکراین چه بر سر بازار رمز ارزها خواهد آورد

خرس نر بزرگ به خواب زمستانی می‌رود؟

◀ چه چیزی باید در مورد روسیه و اوکراین بدانم؟

راستش من دو بار به مسکو رفته‌ام و جنگ و صلح را هم دو بار خوانده‌ام؛ بنابراین آن قدر در مورد روسیه می‌دانم که بدانم چیزی در مورد روسیه نمی‌دانم! مهم‌تر اینکه مطمئناً چیزی در مورد اوکراین نمی‌دانم و اصولاً من ترجیح می‌دهم درباره دوج کوین حرف بزنم تا درباره ژئوپلیتیک سؤالاتی را مطرح کنم!

می‌دانم که به سؤال می‌مکشد، پاسخ نداده‌ام؛ به این دلیل که نمی‌توانم. اما شاید بتوان به این سؤال پاسخ داد که اگر روسیه از سوئیفت خارج شود، ارزهای دیجیتال، صعودی می‌شوند یا خیر؟

راستش در این مورد هم زیاد مطمئن نیستم. اگر بیت کوین به ابزار جایگزین پرداخت برای دولت‌های سرکش تبدیل شود، اتفاق خوبی برای کریپتو خواهد بود. همین حالا هم بیت کوین با برچسب پول شوپی و ضد محیط زیستی بودنش، حسابی دچار دردسر شده و نباید بیشتر از این به مخالفان خود بهانه بدهد؛ چراکه در آن صورت دولت‌های غربی می‌توانند بیت کوین را برای استفاده در مقیاس بزرگ ممنوع یا محدود کنند، تقریباً به همان راحتی که می‌توانند سوئیفت را خاموش کنند؛ کافی است فقط رمپ‌های فیات را خاموش کنند تا جلوی روس‌هایی که می‌خواهند با بیت کوین امور اقتصادی‌شان را بگذرانند، گرفته شود.

با بررسی صحبت‌های اخیر بایدن اتفاقاً بیشتر به این نتیجه می‌رسیم که این یک خطر جدی برای بازار رمز ارزهاست. روس‌ها به آن راحتی که همه فکر می‌کنند، نمی‌توانند بیت کوین را جایگزین سوئیفت کنند. فراموش نکنید که تنها سلاح دولت‌های غربی در برابر این حمله فعلاً تحریم اقتصادی روسیه است و بعید است سوراخی برای این تحریم‌ها به اسم بیت کوین را باز بگذارند. مگر اینکه واقعاً قصد داشته باشند فقط پشت تریبون و به‌طور نمایشی روسیه را تنبیه کنند!

◀ وقتی اوضاع اقتصاد جهان تورمی باشد، چه اتفاقی می‌افتد؟

معاملات آتی برای گندم، گاز طبیعی، نفت و فلزات امروز بالاتر از همیشه است که نشان‌دهنده فشار تورمی بیشتر در کوتاه‌مدت خواهد بود، اما این تورم غیر پولی است. یعنی واقعاً تورم نیست؛ دلارهایی که برای قبوض بالاتر انرژی خرج می‌شوند، دلارهایی هستند که در جای دیگر خرج نمی‌شوند. این یعنی بازار رمز ارزها شاهد نقدینگی کمتری خواهد بود؛ بنابراین ژئوپلیتیک و مسئله اوکراین ممکن است باعث رکود جهانی شود و این همان چیزی است که فدرال رزرو آمریکا برای مهار تورم به آن نیاز دارد! این به معنای کاهش نرخ بهره و سیاست پولی آسان‌تر است که در نهایت موجب صعودی شدن بازار رمز ارزها خواهد شد. اما در طولانی‌مدت! یک جاده طولانی و صخره‌ای است و عده زیادی را متضرر خواهد کرد.

◀ چقدر جاده طولانی است؟

بازارها عاشق بالا رفتن از دیوار نگرانی و رسیدن به چشم‌اندازهای امن هستند؛ بنابراین راه به همان اندازه طولانی خواهد بود که ساختن یک دیوار بلند طول می‌کشد. با این حال به نظر می‌رسد که دیوار به سرعت در حال ساخته شدن است! یادمان باشد که ما تنها زمانی به بالای دیوار نگرانی کووید رسیدیم که نرخ بهره پایین آمد. حالا هم وقتی صحبت از دیوار سیاست و جنگ می‌شود، باید یادمان باشد این یک دیوار مهم است و دیوارهای مهم زود ساخته می‌شوند؛ بنابراین من امیدوارم بتوانیم به زودی از آن بالا برویم. با این حال، برای بازار کریپتو، بهترین نتیجه ممکن است در صورتی اتفاق بیفتد که بازار نزولی طولانی‌تری داشته باشیم؛ این به معنای مشارکت بیشتر افراد و سازمان‌ها برای عبور از این دیوار و بازگشت قدرتمندتری است. یعنی اگر بازار از نوع واقعی خرس نر بلندمدت باشد، ممکن است آینده بهتری در پیش باشد.

لئو تولستوی نویسنده بزرگ روس در شاهکارش «جنگ و صلح» می‌گوید ما تنها می‌دانیم که هیچ نمی‌دانیم و این بزرگ‌ترین خردی است که بشر تاکنون به آن دست یافته است! حالا هم که روسیه به اوکراین حمله کرده، همه از خود می‌پرسند بازار رمز ارزها چه می‌شود. شاید برای پاسخ کمی زود باشد یا شاید بهتر باشد به خردی که نویسنده بزرگ روسی توصیه کرده، چنگ بزنیم و زیاد خودمان را اذیت نکنیم، ولی می‌توان حداقل‌هایی را پیش‌بینی کرد! «بایرون گیلیام»، یکی از تحلیلگران بازار رمز ارزهاست که یک تحلیل ایمیلی به صورت هفتگی ارائه می‌دهد. او در آخرین ایمیل خود به موضوع حمله روسیه به اوکراین و تأثیر آن بر مارکت رمز ارزها پرداخته است؛ با زبانی طنز و استعاری اما نگاهی کارشناسی.

◀ بازار رمز ارزها نزولی است؟

فعلاً خیلی زود به نظر می‌رسد که بخواهیم بگوییم فقط با یک بازار نزولی روبه‌رویم، ولی من حدس می‌زنم که بازار نزولی باشد یا بشود. سقوط دو هفته گذشته بازار آن قدر کوتاه بود و بهبود آن چنان شدید، که زمانی برای حذف همه متغیرهای بازار گاوی از سیستم وجود نداشته و خطر کماکان پابرجاست.

معمولاً این عدم تعادل است که اصلاحات را به بازارهای نزولی تبدیل می‌کند، نه چیزهایی مانند ژئوپلیتیک و ماجراهایی مانند حمله روسیه به اوکراین. سیاست از هر نوع که باشد، عموماً چیزی بیش از متغیرهای تأثیرگذار خود بازارها در چنته ندارد.

اما فعلاً با یک مورد عجیب مواجهیم. همان طور که انتظار می‌رود، امروز پول در حال فرار از دارایی‌های پرریسک به سوی پناهگاه‌های امن خزانه‌داری همچون طلاست؛ بنابراین انتظار می‌رود نرخ‌ها پایین‌تر بیایند و این به‌طور کلی بخشی از فرایندی است که به تثبیت دارایی‌های پرریسک در فروش کمک می‌کند.





قدیمی ترین بانک آمریکا
تراکنش های رمزآزری
راردیابی می کند

ادغام برای نظارت بهتر

BNY Mellon، قدیمی ترین بانک آمریکا، اعلام کرد که با شرکت Chainalysis همراه شده تا مجموعه نرم افزارهای نظارتی آن را با پلتفرم مدیریت و کاستودی دیجیتال دارایی های چندگانه خود ادغام کند. هدف ملون ارزیابی گسترده تر روندهای رمزآزرها و فعالیت های همه جانبه در حمایت از مقررات و شیوه های نظارتی خود است. در واقع این بخشی از استراتژی این بانک متولی برای ارائه خدمات رمزنگاری به مشتریان خود است که آن را مقدر می سازد تا خدمات کاستودی ای را که به مشتریان ارائه می دهد، ردیابی کند.

«جاناتان لوین»، یکی از بنیان گذاران و مدیر ارشد استراتژی چین آنالیز می گوید ملون بهترین بانک از هر لحاظ است. این بانک یکی از قابل اعتمادترین بانک های جهان است که فرهنگ نوآورانه و آینده نگارانه را ترویج می کند. ما مفتخریم که با آنها در مسیر راه اندازی کسب و کار دارایی های دیجیتال، همکاری می کنیم.

نرم افزارهای نظارتی

مجموعه نرم افزار مدیریت ریسک چین آنالیز شامل سه ابزار اصلی است: شناسایی ارزهای دیجیتالی یا KYT، Reactor که فعالیت های مشکوک را بررسی می کند و Kryptos که برای کمک به درک خطرات دیجیتالی طراحی شده است. هدف از طراحی این مجموعه کمک به مؤسسات مالی برای درک بهتر دارایی های دیجیتال است تا بتوانند چهارچوب های نظارتی مؤثری را ایجاد کنند.

اشتیاق بیشتر بانک ها

مؤسسات مالی سنتی در سراسر جهان، با وجود ملاحظات زیادی که در گذشته داشته اند، کم کم و با احتیاط در حال حرکت به سمت کریپتوها هستند. بانک های بزرگ اخیراً اعلام کرده اند که قصد دارند خدمات رمزنگاری را به مشتریان خود ارائه دهند. یا رمزآزرها به عنوان دارایی نگه دارند، البته برخی از آنها پیش تر این کار را آغاز کرده اند.

فیشینگ؛ صید رمزآزرها با طعمه طمع!

کاربران ایرانی صرافی ها در معرض خطرات زیادی هستند

با پیامک و ایمیل فعال کرده باشید و پس از وارد کردن نام کاربری و رمز عبور، صفحه درخواست رمز مرحله دوم ظاهر شود. در این مرحله، هکر با کمک یک ربات و سیستم طراحی شده، اطلاعات شما را به صورت اتوماتیک در سایت اصلی وارد کرده و به صورت خودکار درخواست رمز دوم از سایت اصلی برای شما پیامک یا ارسال می شود و شما بدون توجه به این نکته و اطمینان از اینکه وارد سایت درستی شده اید، رمز ورود دوم را نیز وارد می کنید؛ بنابراین، مدیریت حساب کاربری قربانی، تمام و کمال در اختیار کلاهبردار قرار می گیرد و وی به سادگی می تواند دارایی شما را از کیف پول تان خارج کند!

یک سناریوی تکراری

حتی ممکن است شما اقدام به نصب نرم افزار پیشنهادی با فریب عبارتهایی چون «برای امنیت بیشتر نرم افزار موبایل سایت... را نصب فرمایید» کنید که در این صورت، یک بدافزار فوراً پیامک (ارسال مستقیم پیامک های گوشی شما به یک شماره موبایل دیگر به صورت پنهان) را نصب کرده و این بدافزار به سادگی پیام های دریافتی روی سیم کارت را اعم از پیامک کد تأیید، رمز دوم و... به سیستم هکر می فرستد؛ بدون اینکه مطلع باشید و کاملاً ناآمرنی! در گام آخر، کلاهبردار که خوشحال از به دام انداختن یک قربانی جدید است، با کمک اطلاعاتی که دودستی کاربر تقدیم وی کرده؛ وارد حساب کاربری شده و تمام دارایی را از کارت بانکی یا کیف پول ارز دیجیتال، منتقل می کند. این سناریویی است که در بیشتر حملات فیشینگ به کار می رود؛ ممکن است حتی با آگاهی از این موارد در دام یک کلاهبرداری ارزهای دیجیتال قرار گرفته و تمام دارایی تان، آن هم در دنیای غیرقابل ردیابی ارزهای دیجیتال از بین برود! اما برای شناسایی حملات فیشینگ و جلوگیری از آن، چه مواردی را باید رعایت کنیم؟ در هفته آینده به معرفی روش های شناسایی و جلوگیری کلاهبرداری فیشینگ می پردازیم.

روی کلمات مختلف کلیدی مثل نام برند و خرید ارز دیجیتال، عبارتهای مختلفی که جستجوی بالایی در گوگل دارند، اقدام به اجرای کمپین تبلیغات جعلی کلیدی که به عنوان گوگل ادز (تبلیغات کلیدی گوگل) شناخته می شود، می کند.

در این مرحله، طعمه آماده بهره برداری بوده و کافی است یک کاربر عبارت هدف گرفته شده را در گوگل جستجو کرده و روی نتایج اول (که آیکن آگهی یا AD دارند) کلیک کند. در صفحه جدید باز شده، کاربر هیچ تفاوت و تغییری را نسبت به سایت اصلی نمی بیند؛ مگر اینکه در نوار آدرس (آدرس بار) مرورگر، آدرس سایت را با توجه به سایت اصلی، کلمه به کلمه و حرف به حرف بررسی کند و مطمئن شود.

اینگونه کیف پول تان خالی می شود...

برای مثال ممکن است شما قصد ورود به سایت karbar.com را داشته باشید و پس از تایپ «سایت کاربر» در گوگل، روی اولین نتیجه که آیکن آگهی در کنارش مشاهده می شود، کلیک کنید. ممکن است آدرس سایت جعلی حتی شبیه سایت اصلی و چنین آدرسی را داشته باشد که تشابه زیادی با سایت اصلی دارد: karbarr.com که یک حرف «r» اضافه هست و احتمالاً متوجه آن نمی شویم. اینجا کاربر با کلیک روی سایتی که آدرس و شکل مشابهی با سایت اصلی دارد، وارد سایت ساختگی می شود. در گام بعدی، کلاهبردار به گونه ای سایت را طراحی کرده که در زمان کلیک برای ورود به حساب کاربری، نام کاربری و رمز عبور قربانی برای وی ارسال می شود. بنابراین، پس از وارد کردن اطلاعات، به صورت آنی اطلاعات حساب کاربری شما در اختیار هکر قرار می گیرد. در گام هفتم ممکن است حتی شما ورود دوم مرحله ای حساب کاربری خود را از طریق نرم افزار امنیتی گوگل آنتی تیکتور

فناوری مدام در حال توسعه و پیشرفت و همزمان با آن روش های تقلب و کلاهبرداری نیز در حال تغییر است. در این بین، روش فیشینگ با وجود اطلاع رسانی های بسیار، همچنان یکی از رایج ترین روش های کلاهبرداری در بازار ارزهای دیجیتال است. در فیشینگ، مجرم تلاش می کند با به دام انداختن طعمه خود، به اطلاعات حساس و حیاتی کاربران دست پیدا کند؛ اطلاعاتی همچون جزئیات حساب بانکی، کلمات عبور و... این روش از طریق طراحی یک صفحه وب مشابه یک برند شناخته شده از نظر ظاهر صفحه و آدرس سایت، پیامک، ایمیل و تماس تلفنی انجام می شود. حملات فیشینگ را می توان در دسته مهندسی اجتماعی قرار داد؛ چرا که در آن کاربر فریب می خورد و خودش با سهل انگاری، اطلاعات مهم را در اختیار کلاهبردار قرار می دهد.

چطور اغفال می شویم؟

برای درک بهتر کلاهبرداری از راه فیشینگ، یک سناریو را از صفر تا صد مرور می کنیم. در گام اول، کلاهبردار به دنبال سایتی معروف و محبوب در حوزه مالی و خرید و فروش است. این روزها صرافی های ارز دیجیتال به واسطه تمایل افراد برای سرمایه گذاری در بازار کریپتوکارنسی، طعمه های خوبی برای جذب کاربران عادی و بی خبر هستند. در گام دوم، کلاهبردار و هکر، سایتی مشابه سایت اصلی را طراحی می کند. ممکن است سایت جعلی از لحاظ بصری و عملکرد، هیچ تفاوتی با سایت اصلی نداشته باشد و قربانی در نگاه اول نتواند هیچ تفاوتی را تشخیص دهد! اگر در پلتفرم هدف، از سیستم تأیید پیامکی استفاده می شود، در گام سوم کلاهبردار برای تحریک بیشتر قربانی به وارد کردن اطلاعات، نرم افزاری را برای تلفن همراه طراحی می کند تا قربانی با نصب نرم افزار اختصاصی اما جعلی، احساس امنیت بیشتری کند. در مرحله بعدی، کلاهبردار



کارن آهانگری
مدیر آکادمی بیت بین
@karenahangari



شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول





چین جذب سرمایه با استفاده از رمزارزها غیرقانونی می‌کند ممنوعیت جذب سرمایه رمزارزی

دادگاه عالی خلق چین بر اساس یک تفسیر قانونی جدید، جذب سرمایه با استفاده از ارزهای دیجیتال را فعالیت غیرقانونی در این کشور تلقی کرد. مقررات دولت چین به دلیل سخت‌گیری در مورد رمزارزها بسیار بدنام است و این ممنوعیت جدید مقررات مربوط به کلاهبرداری‌های مالی را سفت‌وسخت‌تر می‌کند.

طبق تفسیری که در روز پنجشنبه منتشر شد، پیامدهای جذب سرمایه ارزهای دیجیتال به ارزش مبلغ جمع‌آوری شده بستگی دارد. این اصلاحیه که از اول مارس لازم‌الاجرا می‌شود، بیان می‌کند که دادگاه‌های چین اکنون می‌توانند به‌طور رسمی برای مجرمان، حکم حبس صادر کنند. دوره این محکومیت می‌تواند کمتر از سه سال تا بیشتر از ۱۰ سال باشد.

دادگاه، سرمایه‌های بیش از صد هزار یوان (۱۵۸۰۰ دلار) را به‌عنوان «مبلغ هنگفت» طبقه‌بندی کرده است. اگر سرمایه ۵۰ میلیون یوان «بسیار جدی» تلقی شود، محکومیت فرد می‌تواند تا ۱۰ سال زندان نیز باشد.

هدف این تفسیر قانونی جدید «مجازات جرائم مرتبط با جذب سرمایه غیرقانونی بر اساس قانون و حفظ ثبات و امنیت مالی ملی» است که با تلاش‌های تهاجمی پکن برای ریشه‌کن کردن رمزارزها در کشور همخوانی دارد و زیرمجموعه کلاهبرداری‌های مالی قرار می‌گیرد.

سپتامبر گذشته، بانک مرکزی چین، یادداشتی را منتشر و بر اساس آن عملاً تمام فعالیت‌های ارزهای دیجیتال، از تراکنش‌های رمزارز گرفته تا استخراج را جرم‌انگاری کرد. سرکوب ارزهای دیجیتال از سوی پکن سال‌ها پیش آغاز شده بود، اما ممنوعیت‌های تابستان سال گذشته به افت ۲۸ درصدی در پارامتر سختی شبکه منجر شد؛ زیرا ماینرها فعالیت‌های خود را به خارج از کشور انتقال دادند. ممنوعیت ماینینگ باعث شد که نرخ هش‌ریت بیت‌کوین نزدیک به ۵۰ درصد کاهش یابد. با این حال، قدرت محاسباتی که شبکه را ایمن می‌کند، در ماه‌های بعد بهبود یافت.



شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

درس‌هایی برای رمزریال

آیا انتشار رمزریال در سال ۱۴۰۱ ضروری است؟ چرا بهتر است بانک مرکزی عجله‌ای برای این کار نداشته باشد

چین جزء اولین کشورهایی است که انتشار رمزارز خود را به صورت آزمایشی آغاز کرده است. رمز یوان روی شبکه‌های دولتی یا تحت نظر دولت به صورت مجوز لازم ارائه می‌شود و مردم پس از احراز هویت می‌توانند به کیف پول و کریپتویوان دسترسی داشته باشند. تراکنش‌ها بر دولت آشکار است و حریم خصوصی بی‌معناست، دولت کنترل و پایش نسبتاً کاملی بر پول و گردش آن دارد و چین آماده می‌شود تا با کمک زیرساخت رمز یوان، برنامه‌ریزی متمرکزتر اقتصاد در قالب برنامه‌های هدایت نقدینگی



ناصر مدرس

snmodarresi@gmail.com

آینده در صنعت مالی باز رقم می‌خورد و دولت تمایل ندارد که با سرکوب، این نوآوری را از جغرافیای خود فراری دهد. اکنون با حمایت دولتی، ناشران استیبل کوین‌های جدید به صورت شفاف‌تر وارد بازی شده و تنوع و حجم استیبل کوین‌های دلار در حال افزایش است. سهم بازار استیبل کوین‌ها که از ۷/۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ به بیش از ۱۵۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۲ رسیده بود، در پی مانع‌زدایی اخیر ارقام بسیار بزرگ‌تری را در دسترس می‌بیند.

تفاوت رویکرد آمریکا و چین را شاید بتوان به تفکر اقتصادی دو کشور نسبت داد؛ اولی برای آزادی و به‌طور خاص آزادی اقتصادی اهمیت بیشتری قائل است و باور دارد که دخالت بیشتر دولت در اقتصاد به ناکارآمدی اقتصادی منجر شده، نوآوری، بهره‌وری و شکوفایی اقتصاد را به خطر می‌اندازد. بدین جهت دست‌کم تاکنون از رمزدلار که در نهایت می‌تواند به ریل تمرکزگرایی اقتصادی و سلب آزادی‌ها منجر شود، صرف‌نظر شده است. از این منظر استیبل کوین‌ها شاید مطلوب دولت نباشند، اما رمزدلار از آن هم نامطلوب‌تر است. در بطن قضیه این تفاوت بین اقتصاد کنترل شده و اقتصاد باز مطرح است.

تفاوت الگوی چینی و آمریکایی در رمز پول، به صنعت مالی باز گسترش می‌یابد. در الگوی آمریکایی، صنعت مالی باز به شکل قابل توجهی غیرمتمرکز است و بحث و گفت‌وگوهای کمیسیون بورس آمریکا درباره تنظیم‌گری پروتکل‌های مالی باز تا به حال از حمایت قوی سیاست‌مداران برخوردار نبوده است. به تبع این رویکرد بیشترین نوآوری‌ها هم در این اکوسیستم اجازه ظهور یافته‌اند، از جمله خلق بانک‌های نوین مثل کامپاند و آوه که اکنون میلیارد‌ها دلار سپرده توکنیزه را از مردم جذب کرده‌اند.

در الگوی چینی، دولت مایل است قراردادهای هوشمند به جای شبکه‌های عمومی روی شبکه‌های دولتی رمز یوان پیاده‌سازی شوند تا بتواند آنها را تحت کنترل و تنظیم‌گری قرار دهد. در این الگو قراردادهای هوشمند، توکنیزه هستند، اما غیرمتمرکز و باز محسوب نمی‌شوند. سیاست بلاکچین دولتی و دیفای داخلی چین ممکن است همانند موتور جست‌وجوگر چینی به دلیل بازار بزرگ داخلی چین در مدت محدودی امکان‌پذیر باشد. چین می‌تواند بلاکچین اختصاصی خود را داشته باشد و هزاران محصول مالی روی آن برای یک‌ششم جمعیت دنیا ایجاد کند.

در هر دو الگو انتظار می‌رود توکن، در شکل رمز پول چینی یا استیبل کوین‌های آمریکایی، به تدریج به پول غالب تبدیل شود و صنعت مالی توکنیزه هم سهم بیشتری از صنعت مالی رایج را تصاحب کند. با غلبه توکن، سپرده‌های بانکی کاهش می‌یابد و بانکداری رایج که بانکداری ذخیره‌کسری است، به‌ناچار باید با این موضوع کنار بیاید. در واقع بانکداری متمرکز به غیرمتمرکز گذار خواهد کرد و بانکداران می‌توانند با درک این پدیده، با موج صنعت مالی باز همراه شده و از پیشگامان آن باشند. در الگوی آمریکایی، اکوسیستم دولتی جدیدی وجود ندارد و بانک‌ها به فراخور فرصت‌سنجی می‌توانند در نقش ناشران استیبل کوین فعالیت کنند.

چرا نمی‌توان اکوسیستمی از رمز پول بانک مرکزی و استیبل کوین‌های آزاد را در همزیستی با هم تصور کرد، در پاسخ باید گفت که اگر بانک مرکزی اقدام به انتشار رمز پول کند، دولت برای حمایت از بانک‌ها در برابر سیل مهاجرت سپرده‌ها به رمز پول، ناچار به پیگیری سیاست‌هایی مثل عدم پرداخت سود به این نوع پول (برعکس سپرده‌های بانکی)، احراز هویت مصرف‌کنندگان و قرار دادن سقف بر موجودی کیف پول آنهاست که اساساً سیاست‌هایی ضدتبلیغ محسوب می‌شوند. در مقابل استیبل کوین‌ها حفظ حریم خصوصی و عدم وجود سقف برای تراکنش را وعده می‌دهند و به‌سادگی بازی را به‌عنوان پرطمطراق «اعتبار دولت» نخواهند باخت. در این شرایط بانک مرکزی برای حمایت از رمز پول ناچار به سرکوب استیبل کوین‌ها با قوه‌قاهره قانونی خواهد بود. سرکوب تنها می‌تواند ابتکار عمل را از دست نوآوران داخلی بگیرد و یک صنعت ارزشمند را به عقب بیندازد.

بانک مرکزی ایران در انتشار رمزریال با چالش‌های زیادی دست به‌گریبان است. در این زمینه بانک مرکزی ایران یک استثنا نیست و همه بانک‌های مرکزی اکنون با چنین موضوعاتی درگیرند. از جمله این چالش‌ها، مسئله احراز هویت صاحبان کیف پول است. آياشناسایی مشتری، احراز هویت و موضوعاتی مانند قرار دادن سقف روی موجودی یا تراکنش‌های کیف پول مورد نیاز است. آیا تقسیم تراکنش‌ها به خرد و کلان، ممکن و مطلوب است؟ در این شرایط مقایسه شیوه عملکرد بانک مرکزی چین و آمریکا چه نتیجه‌ای برای استفاده در کشور دارد و چرا نویسنده پیشنهاد می‌کند که بهتر است عجله‌ای برای انتشار رمزریال نداشته باشیم.



رشد کوین بیس

تعداد کاربران فعال ماهانه کوین بیس به ۱۱/۴ میلیون نفر رسیده است. ۵۵ درصد آنها از بیت کوین و اتر استفاده کرده‌اند.



۱۸۵ میلیارد دلار در دیفای

پروتکل الیند که روی توسعه دیفای و وب ۳ کار می‌کند، به تازگی ۳۴ میلیون دلار سرمایه جذب کرد و با این اتفاق سرمایه‌های قفل شده در دیفای به ۱۸۵ میلیارد دلار رسید.



سلسیوس و دیفای

صندوق سلسیوس که روی وام‌دهی رمزارزی متمرکز است، به تازگی ۳۰ میلیون دلار روی حوزه دیفای سرمایه‌گذاری کرده است.

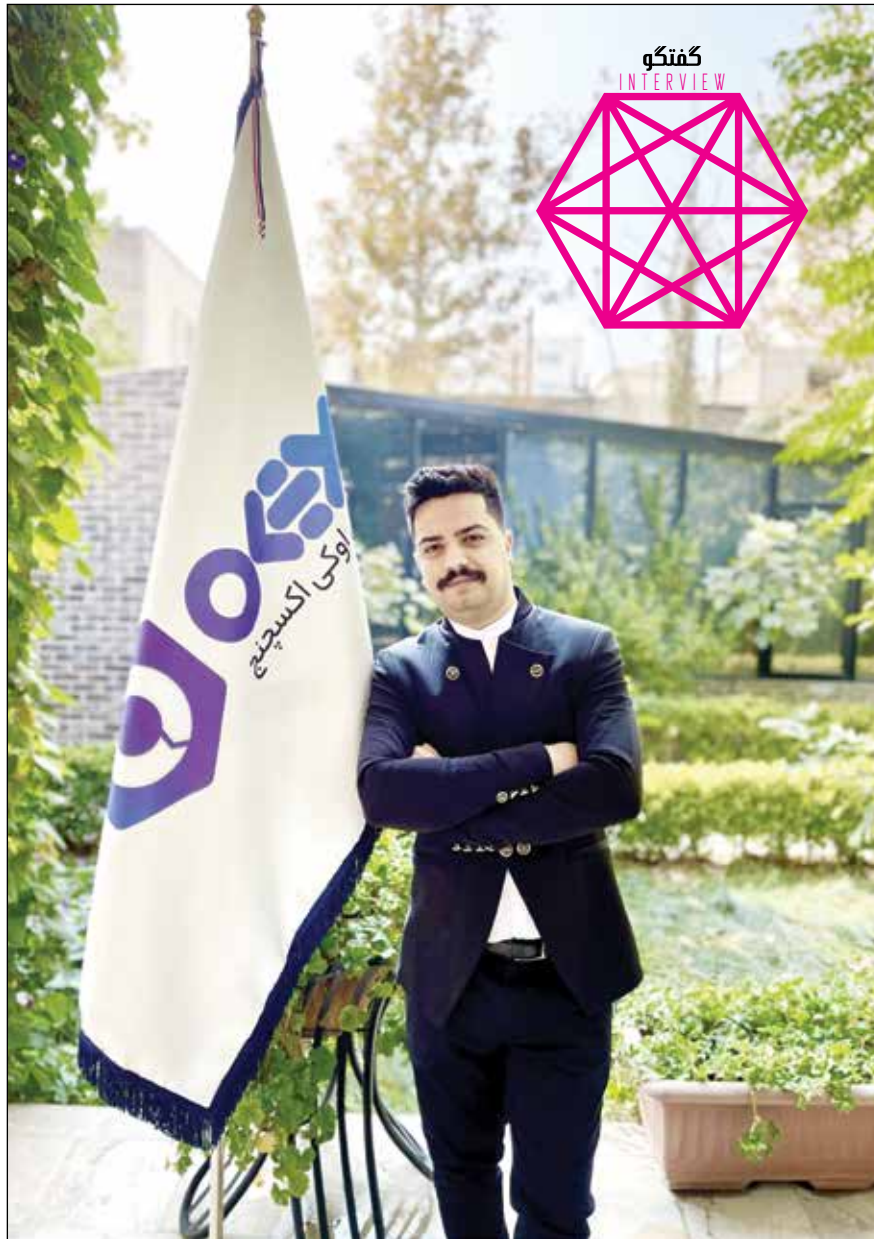


جذب سرمایه ۳۰ میلیون دلاری

«اینف‌استونز» که روی توسعه زیرساخت‌های بلاکچینی فعال است، به تازگی ۳۰ میلیون دلار دیگر سرمایه جذب کرده است. این شرکت مشتریانی چون پلی‌گان و بایننس دارد.



شماره ۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



تحلیل به جای توییت!

محمد شهپری، مدیر مارکتینگ اوکی اکسچینج درباره کمپین این صرافی در حوزه محتوای مناسب برای رمزارزها می‌گوید

حدود پنج سال از فعالیت صرافی اوکی اکسچینج می‌گذرد. این صرافی در ابتدا در حوزه فروش محصولات دیجیتالی مانند کوین‌های بازی آنلاین فعالیت داشت که به دلیل تحریم‌هایی که در آن حوزه وجود داشت، به سمت رمزارزها حرکت کرد. اولین رمزارزهایی که اوکی اکسچینج شروع به فعالیت با آنها کرد نیز تتر، بیت کوین و وب‌مانی بودند که وب‌مانی به مرور حذف شد. در حال حاضر اوکی اکسچینج در مرحله scale up یا همان مقیاس‌پذیری است و از یک استارت‌آپ و کسب‌وکار کوچک به یک کسب‌وکار در حال رشد تبدیل شده است. همچنین صرافی اوکی اکسچینج آذرماه ۱۴۰۰ به مجموعه شرکت‌های دانش بنیان کشور پیوسته است. در گفت‌وگویی با محمد شهپری، مدیر واحد مارکتینگ اوکی اکسچینج به فعالیت‌های این کسب‌وکار و برنامه‌هایی که برای سال آینده دارد، پرداخته‌ایم از جمله به کمپین‌های این کسب‌وکار در راستای توسعه فرهنگ و ادبیات این حوزه.

توسعه دانش بلاکچین و رمزارزها چه پیش‌نیازهایی دارد و کمپین‌های فرهنگ‌سازی چقدر می‌توانند در این راستا کمک‌کننده باشند؟ اوکی اکسچینج در حال حاضر در چه وضعیتی قرار دارد و در این زمینه چه برنامه‌هایی دارد؟ اوکی اکسچینج در حال حاضر حدود ۷۰ الی ۸۰ نیروی مستقر در شرکت دارد که دو شیفت پشتیبانی، تیم توسعه، تیم مارکتینگ و تیم آموزش دارد. همزمان با رشد کسب‌وکار، نیروها هم در حال افزایش هستند. به مرور داریم کمبودهایی را احساس می‌کنیم، اما در حال برطرف کردن آنها هستیم.

در این صرافی ما برنامه‌های متنوعی برای آینده طراحی کرده‌ایم اما یکی از برنامه‌های ما توسعه دانش بلاکچین و رمزارزها و جلوگیری از هرگونه کلاهبرداری در این حوزه است. چون همان‌طور که می‌دانید کلاهبرداری در این حوزه بسیار زیاد است و مردم دانش کافی در این حوزه ندارند. هدف ما این است که اتفاقات این‌چنینی نیفتد. چون وقتی بازار ناامن شود، برای کل اکوسیستم خوب نیست. داریم تلاش می‌کنیم که با برگزاری کمپین‌های مختلف، مردم را با این حوزه آشنا کنیم.

گويا در همین زمینه هم کمپین تولید محتوای رمزارزی را انجام داده‌اید. این کمپین دقیقاً چیست و چه اهدافی را دنبال می‌کند؟

داستان این است که با توجه به کمبود محتوا در حوزه رمزارز، ما تصمیم گرفتیم از متخصصان این حوزه دعوت کنیم تا در پلتفرمی مثل ویرگول تولید محتوا کنند. اکثر کسانی که در حوزه رمزارزها فعال هستند، در توییتر فعالیت می‌کنند. دسترسی به توییتر برای عموم افراد سخت است. به علت اینکه تولید محتوا و آگاهی‌بخشی در حوزه رمزارزها کم است، کمپین تولید محتوا راه‌اندازی کردیم.

احتمالاً بعد از این کمپین، کمپینی در مورد خواندن این محتوا داشته باشیم؛ یعنی در واقع دو کمپین داریم. در مورد کمپین اول نکات خاصی وجود دارد. برای مثال محتوایی که در این کمپین تولید می‌شود باید به صورت دانشی باشد و تجربه‌محور نباشد. در واقع این محتوا باید آموزشی برای دیگران باشد. این کمپین شبیه به مسابقه است و با در نظر گرفتن جوایزی برای آن، تلاش کردیم افراد را به تولید محتوا تشویق کنیم. قرار بود تاریخ شروع کمپین سوم بهمن باشد، اما با توجه به ریزش بیت کوین تصمیم گرفتیم کمپین را به تعویق بیندازیم، ولی می‌خواهیم تا قبل از عید آن را شروع کنیم.

کمپین‌های UGC به تشویق نیاز دارند و با توجه به اینکه محتواها توسط مردم تولید می‌شوند، ممکن است از لحاظ نگارشی بی‌نقص نباشند اما وقتی محتوا توسط مردم و با زبان ساده تولید می‌شود، خواندن آن نیز برای عموم مردم راحت‌تر است. فکر می‌کنم موضوعات منتخب ما تمامی حوزه‌های مبتدی تا متوسط رمزارزها را پوشش می‌دهد. همان‌طور که گفتم بسیاری از افراد در این زمینه‌ها تولید محتوا می‌کنند، اما در فضاهای نامناسبی مانند توییتر. چون توییتر برای خواندن محتواهای طولانی مناسب نیست. هدف ما این بود که افراد را به فضای مناسب‌تر یعنی پلتفرم ویرگول بیاوریم و کاری کنیم که مخاطبان راحت‌تر به این محتوا دست پیدا کنند.

نتایج چنین کمپین‌هایی چطور می‌تواند در اکوسیستم رمزارزی کشور موثر واقع شوند؟

همان‌طور که گفتم کمپین ما با هدف اطلاع‌رسانی در مورد رمزارزها برگزار می‌شود؛ اما نتیجه آن طولانی مدت است. شاید الان فقط کسانی که تبلیغ ما یا کمپین را ببینند، از این مسئله مطلع شوند؛ اما در بلندمدت، پلتفرم ویرگول به صورت خودکار به سؤالات کاربران در این زمینه پاسخ می‌دهد.

واقعیت این است که تا به حال در حوزه رمزارز در



ادامه از صفحه ۲

درس‌هایی برای رمزریال

در جمع‌بندی موضوع، پیشنهاد می‌شود به بانک مرکزی این است که از انتشار رمزریال بپرهیزد یا حتی الامکان پیش از انتشار رمزریال با فاصله زمانی مناسبی مجوز انتشار استیبل کوین‌های ریال را به متقاضیان بدهد و مانعی برای آن ایجاد نکند؛ در عوض خود را در قامت تنظیم‌گری ناشران استیبل کوین دیده و تلاش کند تا اکوسیستمی از ناشران شکل گیرد. این کار زمینه را برای کارآفرین ایرانی فراهم می‌سازد تا با کمک استیبل کوین ریال به خلق محصولات مالی جدیدی بپردازد که تا پیش از این به دلیل ساختار تنظیم‌گری فضای متمرکز، قادر به خلق آنها نبوده است. رونق صنعت مالی باز؛ نوآوری و ابتکارات و ایجاد شرکت‌های فین‌تک جدید و ارزش افزوده را ممکن می‌سازد.

در این شرایط بانک‌ها و مؤسسات مالی ایرانی نباید اصراری بر برپایی شبکه‌های اختصاصی مجوز لازم داشته باشند؛ شبکه‌هایی که گره‌های آن توسط چند بانک داخلی میزبانی می‌شود، بلکه باید محصولات مالی جدید خود را روی شبکه‌های عمومی بی‌نیاز از مجوز نظیر اتریوم عرضه کنند یا در پروتکل‌های جهانی موجود مشارکت جویند. اصرار بر انتشار استیبل کوین ریال بر بستر شبکه‌های اختصاصی مجوز لازم کمی به گسترش این صنعت نخواهد کرد و صرفاً با کاهش کاربردپذیری ریال، بازار آن را به ارزش‌های رقیب واگذار خواهد کرد.

در دنیایی که قرار است توکن شکل آینده پول (و هر نوع دارایی دیگر) باشد، پول‌های ملی هم توکن خود را خواهند داشت. هرچند ناشر اصلی رمزپول، بانک مرکزی هر کشوری است، ولی نیازی نیست که انتشار پول روی بلاکچین اختصاصی و با فیدبندهای FATF صورت گیرد. ناشرانی که زیر نظر بانک مرکزی به انتشار استیبل کوین بپردازند، انعطاف و چالاکی توزیع را به رمزپول بانک مرکزی خواهند افزود و خطر تمرکز اقتصادی را کاهش می‌دهند. در نهایت نویسنده شکی ندارد که فراگیری رمز ارزها به‌عنوان پول در آینده، دولت‌ها را از سیاست‌گذاری پولی ناتوان خواهد ساخت. صحبت از آینده‌ای است که کشورهای بیشتری بیت‌کوین و سایر کریپتوها را به‌عنوان پول قانونی بپذیرند و شرکت‌ها و کشورها، کریپتوها را بخشی از سبد دارایی خود قرار دهند، اما تا آن زمان اتخاذ راهکارهای مناسب در مواجهه با این پدیده، با بینش و آینده‌نگری ممکن است.

هدفی که عموماً برای رمزریال مطرح می‌شود، جایگزینی اسکناس و تسهیل پرداخت‌های خرد نقدی مانند خرید مایحتاج روزانه در سوپری و نانواپی است. در این حالت فرض می‌شود که رمزریال ویژگی‌های حریم خصوصی اسکناس را خواهد داشت، اما بانک مرکزی برای پیشگیری از مهاجرت سپرده‌های بانکی به قالب رمزریال، ناچار است ویژگی‌های حریم خصوصی را حذف کند. در این حالت ویژگی‌های رمزریال به رمزیوان نزدیک خواهد شد، یعنی روی شبکه اختصاصی نیازمند مجوز ارائه می‌شود که هر استفاده‌کننده‌ای را احراز هویت کرده و بر کیف پول‌ها سقف خواهد گذاشت. این نوع رمزریال هر دو عیب رمزیوان را توأمان خواهد داشت، یعنی حریم خصوصی را از بین می‌برد و راه کنترل و مداخله بیش از پیش دولت در اقتصاد را می‌گشاید. در کشور ما که برنامه‌ریزی متمرکز اقتصادی سنتی ۶۰ساله حاکم است، قطعاً از ابزار جدید برای دخالت در اقتصاد نیز صرف‌نظر نخواهد شد. شاید با گشایش مسیر، فشارها از جانب سیاست‌مداران بر بانک مرکزی هم بیشتر شود. تبعات انتشار رمزریال به همین جا ختم نمی‌شود. برد رمزریال، اتباع ایرانی یا اتباع خارجی مجاز به گشایش حساب بانکی را دربر می‌گیرد. در این صورت بیم آن می‌رود که بر حسب نیاز، استیبل کوین‌های جهان‌روا در دلار سهم قابل توجهی از معاملات حتی در داخل کشور را به خود اختصاص دهند. مسئله جایگزینی پول نقد، کاربرد در تراکنش‌های خرد و کاهش فشار بر شبکه پرداخت کشور، می‌تواند همانند سایر کشورهای مسیر تنظیم‌کارمزد شبکه و سامان‌دهی «کیف پول» پیگیری شود تا از این منظر نیازی به رمزریال نباشد.

ادعا شده که رمزریال به فراگیری مالی در کشور کمک خواهد کرد، اما با وجود تعدد کارت‌های بانکی در کشور که در دست مردم است، ضریب فراگیری مالی در حال حاضر هم نسبتاً بالاست. تعدد حساب‌های بانکی و ترمینال‌های پرداخت هم به نسبت جهانی زیاد است. مردم همین الان هم به خدمات بانکی دسترسی دارند و عده‌ای که دسترسی ندارند، متأسفانه احتمالاً توان استفاده از رمزریال را هم نخواهند داشت. اما مهم‌ترین مسئله‌ای که نباید از خاطر برد، آن است که رمزریال کمکی به حل معضل اقتصادی تورم نخواهد کرد. ریشه تورم، چاپ پول برای جبران کسری دولت و خلق پول برای اعطای وام‌های دستوری بانکی است؛ اگر این مسئله مستقلاً حل نشود، حتی با انتشار رمزریال، کیفیت و اقبال آن بیش از ریال نخواهد بود.

راستا اجرای قانون ورود دومرحله‌ای برای کاربران، به کمک اپلیکیشن یا پیامک پویای ورود، پیاده‌سازی شد. همچنین در یکی از به‌روزسانی‌های بزرگ اوکی اکسچنج، توانستیم تمامی مراحل خرید و فروش بیش از ۴۰۰ ارز دیجیتال را به‌طور آبی انجام دهیم و کاربران پس از پرداخت، می‌توانند سریعاً کوین یا توکن خود را در کیف پول اکانت خود مشاهده کنند و در صورت نیاز رمز ارزهای خریداری شده را به آسانی به کیف پول‌های دیگر و در تمامی شبکه‌ها ارسال کنند. علاوه بر این، پشتیبانی همواره یکی از نقاط کلیدی ارتباط با مشتری بوده و می‌توانیم پشتیبانی اوکی اکسچنج را به‌عنوان پلی بین مشتریان و صراف‌های معرفی کنیم. با افزایش تعداد مشتریان اوکی اکسچنج همواره تعداد پشتیبانان حرفه‌ای مجموعه بیشتر شد و افتخار خدمت‌رسانی و ارائه خدمات پشتیبانی حرفه‌ای به بیش از نیم میلیون کاربر را داشته‌ایم.

بخش تریدر اوکی اکسچنج که تحت عنوان بازار شناخته می‌شود، بیش از ۲۰ کوین و توکن دارد و کاربران امکان معامله لحظه‌ای و سریع این رمز ارزها را دارند. اوکی اکسچنج توانست با فهرست کردن رمز ارزهای محبوب، نظیر رمز ارز شیبا اینو، امکان معامله و خرید و فروش این رمز ارزها را برای کاربران خود ایجاد کند.

اهمیت اضافه کردن کوین‌های متنوع به صرافی‌های داخلی از چه جهتی است؟

شبکه کوین یا توکن، یکی از اصلی‌ترین مباحثی است که برای رضایت کاربران یک صرافی اهمیت بسیار بالایی دارد و به همین جهت در سال ۱۴۰۰، تمامی شبکه‌های موجود در بازار رمز ارز، به پلتفرم کیف پول‌های اوکی اکسچنج افزوده شد تا کاربران بتوانند با رضایت بیشتری، به خرید و فروش و معامله بپردازند.

چشم‌انداز صرافی اوکی اکسچنج در سال پیش‌رو چیست و چقدر روی برنامه‌های فرهنگ‌سازی باز هم متمرکز خواهید شد؟

در تلاشیم فرهنگ‌سازی مثبتی در مورد بلاکچین انجام دهیم تا مردم و علاقه‌مندان بتوانند با دنیای رمز ارزها و فرصت‌های پیش رو بیشتر آشنا شوند و اوکی اکسچنج نیز در این مسیر قابل اعتمادتر واقع شود. این راهی است که همه ما در اکوسیستم رمز ارزی کشور باید با هم طی کنیم. به عبارتی باید بخشی از تلاش جمعی مان را روی فرهنگ‌سازی بگذاریم و انگاره‌ها و کلیشه‌های غلط و نادرست این فضا را هم اصلاح کنیم. در این مسیر باید از توان و قدرت رسانه‌های تخصصی بهره ببریم و نگذاریم که برخی تولیدکنندگان محتوا که شناخت درستی از این حوزه ندارند گزاره‌های نادرستی را میان مردم و حتی حاکمیت درباره صرافی‌ها و رمز ارزها جا بیندازند.

فکر می‌کنید چالش‌های حوزه رگولاتوری رمز ارزها چقدر در ماه‌های آینده مرتفع شود و چقدر می‌توان امیدوار بود این حوزه ناظرها و سیاست‌گذارهای آگاه به ادبیات بازار را در کنار خود داشته باشد تا فرصت‌های این صنعت از دست نرود؟

واقعیت این است که چالش رگولاتوری حوزه تبادل رمز ارزها در کشور یک چالش جدی است و باید برای آن چاره‌اندیشی شود. امیدوارم قانون‌گذاری در این زمینه به‌خوبی انجام شود تا بتوانیم از فرصت‌های پیش رو در این راه استفاده کنیم. البته ما به‌صورت دقیق عملیات سلف رگولاتوری را اجرا می‌کنیم و تاکنون مشکلی درباره چالش‌های نگران‌کننده قانون‌گذاران نداشته‌ایم و حداکثر همکاری را با نهادهای قانونی داشته‌ایم. امیدواریم قانون‌گذاری باعث از بین رفتن فرصت‌های این حوزه نشود.

کشور چنین کمپینی برگزار نشده است. اکثراً کمپین‌ها مستقیم و به‌نوعی تبلیغاتی هستند که به آنها outbound marketing می‌گویند؛ اما کمپین ما غیرتبلیغاتی و غیرمستقیم است که به‌عنوان inbound marketing هم شناخته می‌شود؛ یعنی ما در کنار مقاله‌ای که در ویرگول منتشر می‌شود، دیده می‌شویم. در واقع در این کمپین سود یک‌طرفه نیست و هم اوکی اکسچنج و هم مخاطبان منتفع می‌شوند. این تبلیغات برای کل اکوسیستم است.

فکر می‌کنم در سطح بین‌المللی فقط با اینس چنین کمپینی داشته است. آن هم در حد کمپین‌های سوشال است. من در مورد رمز ارزها کمپینی ندیده‌ام که برگزار شود و مردم را به تولید محتوا تشویق کند. این کمپین در حوزه تولید محتوا در مورد رمز ارزها در ایران و دنیا اولین است. کمپین‌های UGC روالی جهانی دارد؛ اما در حوزه رمز ارز کمپینی با هدف تولید محتوای خوب برای عموم مردم، برگزار نشده است. در همین راستا، اوکی اکسچنج با هدف افزایش دانش، مسابقه‌ای با همکاری برند ویرگول راه‌اندازی کرد و در این کمپین، افراد را تشویق به شرکت در این مسابقه خواهیم کرد و به‌نوعی یک دانش‌نامه رمز ارزی در ویرگول ایجاد خواهد شد.

متاورس و ان‌اف‌تی؛ روندهای سال آینده حوزه رمز ارز هستند چقدر فکر می‌کنید چنین روندهایی در ایران هم دنبال و محقق شوند؟

بله مهم‌ترین روندهای حوزه رمز ارز در سال آینده، متاورس و ان‌اف‌تی هستند و من فکر می‌کنم قانون‌گذاری‌های بیشتری در حوزه ان‌اف‌تی انجام شود. به‌خصوص برای مبارزه با پول شویی، پلتفرم‌های ان‌اف‌تی قوانین احراز هویت را اعمال می‌کنند که هر فردی بخواهد خرید و فروش انجام دهد، باید احراز کند. به‌علاوه، فکر می‌کنم برندهای بزرگ دیگری هم وارد دنیای ان‌اف‌تی و متاورس شوند. برای مثال قرار است مک‌دونالد منوی خود را به‌صورت متاورس در رستوران ایجاد کند. یا سامسونگ مدل جدید گوشی و تبلت جدیدش را در فضای متاورس معرفی کرد. فکر می‌کنم متاورس خیلی بیشتر از الان پیشرفت کند. می‌توانم بگویم در حال حاضر متاورس در مراحل ابتدایی است.

مهم‌ترین برنامه‌ها و دستاوردهای صرافی اوکی اکسچنج در سال ۱۴۰۰ را چه می‌دانید و فکر می‌کنید چقدر در این بازار موفق عمل کرده‌اید؟

در سالی که در حال رسیدن به آخرین روزهای خود است، با بررسی نیازهای کاربران و پرسش و پاسخ‌ها و نظرسنجی‌هایی که داشتیم، به جهت اعتمادسازی و افزایش اطمینان خاطر کاربران اوکی اکسچنج، توانستیم صندوق پشتیبان دارایی مشتریان راه‌اندازی کنیم. هدف این صندوق این است که بخشی از دارایی کاربران را حفظ می‌کند تا در صورت به وجود آمدن هرگونه شرایط اضطراری، دارایی کاربران، محفوظ بماند. اوکی اکسچنج با توجه به زیرساخت‌ها و فناوری پیاده‌سازی شده در پلتفرم معاملات توانست در سال ۱۴۰۰ با کسب عنوان دانش‌بنیان، به فهرست شرکت‌های دانش‌بنیان رمز ارزها بپیوندد و فعالیت قانونمند و در راستای قوانین کشوری داشته باشد.

امینیت کاربران صرافی همواره یکی از موارد مهم و ارزشمند برای مدیران اوکی اکسچنج بوده و به همین جهت، پس از کسب عنوان دانش‌بنیان، با اجرای زیرساخت امنیتی توانستیم مجوز امنیتی افتای ریاست‌جمهوری را هم دریافت کنیم.

این مجوز اطمینان حاصل می‌دهد تمامی بخش‌های اوکی اکسچنج از لحاظ امنیتی، کاملاً ایمن و مطمئن هستند و دارایی کاربران محفوظ خواهد ماند. در همین



شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



ادامه از صفحه ۵

تأسیس یک واحد جدید افبی آی

به عقیده این افراد، تاکنون فعالیت‌های دولت فدرال دارای عدم شفافیت بود و فعالیت‌های آنها در بسیاری از موارد نمی‌توانست در چهارچوب قوانین گنگ مالی و مالیاتی تعریف شود. حالا افرادی مانند هسون اسکار می‌گویند که با این واحد جدید افبی آی، شفافیت قانونی فعالیت‌های رگولاتوری و قانونی دولت فدرال اتفاق خواهد افتاد و در آینده به سادگی می‌توان از قوانین رمزآزی مطلع شد و بدون سرگیجه از آنها پیروی کرد. هسون می‌گوید: «توانایی‌های دولت‌ها برای کنترل فضای رمزآزی فراتر از آن چیزی است که بسیاری از طرفداران سرسخت رمزآزی می‌خواهند اعتراف کنند. در خصوص ۳/۶ میلیارد دلاری که با موفقیت ضبط شد، در ابتدا متخلفان توانستند با موفقیت سرمایه را در والت‌های مختلف مخفی سازی کنند. اما وقتی خواستند برای استفاده از پول دزدی آن را تبدیل کنند، به ناچار مجبور بودند با صرافی‌هایی کار کنند که تحت نظر نهادهای نظارتی فدرال بودند و در همین مرحله بود که لو رفته و دستگیر شدند. دلار همچنان ارزی است که همه با آن کار می‌کنند، دولت شاید نتواند سرمایه رمزآزی را روی بلاکچین کنترل کند، اما کنترل بسیار بالایی بر سمت دیگر ماجرا، یعنی بخش دلاری دارد.» با توجه به نظارت فزاینده قانون‌گذاران، فعالان رمزآزی طی ماه‌های آینده باید بیشتر و بیشتر شفافیت را در کسب‌وکار خود رعایت کنند. در همین حال، گزارش‌ها حاکی از آن است که دولت بایدن در حال برنامه‌ریزی برای صدور یک فرمان اجرایی در مورد رمزآزی‌ها طی هفته آینده است تا بتواند درباره سیاست‌های چندپاره گذشته شفاف‌سازی کند.

مایکل فاسانلو، مدیر کارگروه دولتی شناخت بلاکچین گفت: «با اینکه نگران مجموعه‌ای از ابتکارات پیرامون فضای رمزآزی هستیم، در عین حال به طور محتاطانه خوش بینی درباره شفافیت بیشتر در خصوص نظارت‌های دولتی را حفظ کرده‌ام. بدون شک این شفافیت از سوی نهادی مانند دولت در خصوص فضای گنگی مانند رمزآزی بیشتر از همیشه لازم است.»



شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



اوپیکس چالش فنی راه‌اندازی صرافی را برطرف می‌کند

گفت‌وگو با سیاوش تفضلی، هم‌بنیان‌گذار اوپیکس که نرم‌افزاری برای راه‌اندازی صرافی‌های رمزآزی است



راه‌اندازی صرافی رمزآزی حالا برای بسیاری یک فرصت مناسب برای سرمایه‌گذاری روی آینده است. اما چالش‌های فنی و تکنیکی و امنیتی این پلتفرم‌های چیزی نیست که بتوان به راحتی برای آنها راهکار پیدا کرد. سیاوش تفضلی می‌گوید کسب‌وکار جدید آنها در پی رفع این چالش و راحت‌تر کردن ورود علاقه‌مندان به این راه‌اندازی کسب‌وکار در حوزه تبادل است.

◀ راجع به پلتفرم اوپیکس توضیح بدهید. چگونه ایده طراحی آن مطرح شد؟

اوپیکس یک نرم‌افزار صرافی متن‌باز است. عنوان هم از open source exchange گرفته شده است. ما اوپیکس را طراحی کردیم تا بتوان با استفاده از آن پلتفرم‌ها و بازارهای معاملاتی کریپتوکارنسی‌ها را راه‌اندازی کرد. ساختار کلی اوپیکس محدودیتی ندارد و شما می‌توانید هر نوع دارایی را در آن لیست کنید و برای آن یک بازار معاملاتی بسازید. داستان طراحی اوپیکس به زمانی برمی‌گردد که هم‌بنیان‌گذاران اصلی به این نتیجه رسیدند که چنین نیازی در بازار رمزآزی وجود دارد. من مدیرعامل یک شرکت نرم‌افزاری به نام نیلین هستم. کار این شرکت تولید نرم‌افزارهای بانکداری و پرداخت است. این شرکت را شش سال گذشته به همراه شریک‌مريم نعمتی راه‌اندازی کردیم. دو سال پیش سهیل نیکزاد به سراغ ما آمد و قصد داشتیم یک صرافی رمزآزی را با همکاری هم‌دیگر توسعه دهیم و راه‌اندازی کنیم. در آن زمان جنبه‌های مختلف موضوع و نمونه‌های بازار را بررسی کردیم.

اولین چیزی که سمت آن رفتیم و فکر کردیم می‌تواند خیلی زود ما را به جواب برساند، استفاده از نمونه‌های متن‌باز صرافی‌های متمرکز کاستودی بود. فکر می‌کردیم می‌توانیم خیلی راحت از آنها استفاده کنیم و به عنوان یک شرکت نرم‌افزاری روی آن سفارشی‌سازی خود را انجام دهیم و مسیرمان را در پیش بگیریم. فکر می‌کردیم که زمان رسیدن ما به بازار را خیلی کوتاه می‌کند. اما ناامید شدیم. بعد از اینکه چند بار نمونه‌ها را بررسی، آزمایش کردیم و راه‌اندازی کردیم به نتایج دلخواه دست نیافتیم. این شد که به سمت نرم‌افزارهای رمزآزی که فروشی هستند، رفتیم. اما آنها هم نتوانستند رضایت کامل ما را جلب کنند. برخی موارد هزینه مناسبی نداشتند، برخی شفافیت کافی رانداشتند

و اطلاعات کافی در مورد نحوه عملکردشان به ما نمی‌دادند و در انتقال فناوری مقاومت وجود داشت. ما به عنوان یک شرکت نرم‌افزاری که در حوزه بانکی فعالیت می‌کردیم و سال‌ها در زمینه بلاکچین تجربه داشتیم، می‌دانستیم که نمی‌توان به پروژه بلاکچینی که روی کد آن تسلط کافی نداریم، اعتماد کرد. ممکن بود خطراتی را برای ما به دنبال داشته باشد.

◀ به این نتیجه رسیدید که خودتان یک نمونه تازه طراحی کنید؟

بله فکر کردیم که محصول را از ابتدا توسعه بدهیم. در مورد بعضی از مازول‌ها و قسمت‌های مختلف اوپیکس، دانش سازمانی وجود داشت. حتی نمونه‌های کد برخی از آنها را نیز داشتیم؛ برای مثال مدیریت کاربران، کیف پول‌های درون سیستمی و ارتباط با شبکه‌های بلاکچینی. اما بخش‌هایی هم وجود داشت که در حیطه کاری ما نبود و مهم‌ترین آنها هسته معاملاتی سیستم بود.

بنابراین مسیر را با مدیریت مريم نعمتی طی کردیم تا جوانب مختلف را بررسی کنیم و ببینیم چه کارهایی باید انجام دهیم. در همین حین متوجه شدیم که جالب‌تر از راه‌اندازی یک صرافی رمزآزی که به صورت BYC به کاربران خدمات ارائه می‌دهد، فعالیت در حیطه خلئی است که در صرافی‌های رمزآزی متن‌باز وجود دارد. برای ما جالب بود و چالش‌های جالب‌تری داشت. همچنین مدل BYB به مدل کسب‌وکاری ما، نزدیک‌تر بود.

◀ این فرایند از چه زمانی شروع شد؟

بنابراین از مهرماه ۱۳۹۹ به سمت توسعه یک صرافی رمزآزی رفتیم که متن‌باز باشد، کد آن با لایسنس‌های مناسب در اختیار کاربران قرار بگیرد و کاربران هم کد را ببینند و هم بتوانند استفاده تجاری از آن بکنند. همچنین بتوانیم مدل کسب‌وکاری خود را نیز با آن ادامه بدهیم، محصول را سفارشی‌سازی و به سفارش کاربران قابلیت‌های جدیدی به آن اضافه کنیم تا بدین ترتیب در قالب یک شرکت نرم‌افزاری با خدمات متن‌باز شروع به کار کنیم. بدین صورت اوپیکس در دو بخش متولد شد. یک بخش توسعه‌ای که در ابتدا متشکل از من و مريم نعمتی بود و کم‌کم سایر دوستان به ما پیوستند. بخش دیگر هم مارکتینگ بود و با مدیریت سهیل نیکزاد که مدیرعامل اوپیکس نیز هستند، آغاز به کار کرد.

◀ ماهیت و هدف این پلتفرم چیست؟ در مورد خدماتی که ارائه می‌دهد، بیشتر توضیح دهید.

همان‌طور که اشاره کردم، اوپیکس یک نرم‌افزار صرافی رمزآزی برای راه‌اندازی صرافی‌های رمزآزی کاستودی است. مثل

نمونه‌های مشابه در سایر دنیا، دارایی‌های کاربر را می‌گیرد، تابلوی معاملاتی دارد و کاربران می‌توانند در آن خریدوفروش رمزآزی‌های مختلف را انجام دهند و هر وقت هم که بخواهند، رمزآزی‌های خود را به فروش برسانند. نمونه خارجی آن بایننس و مدل داخلی آن نوبیتکس یا اکسیر است. اوپیکس نرم‌افزاری است برای راه‌اندازی چنین مدل‌هایی.

تمام نرم‌افزارهای اکسچنج در حالت پایه همین کارها را انجام می‌دهند و در واقع زیرساختی هستند برای اینکه کاربر در آن ثبت‌نام کرده و دارایی‌هایش را واریز کند و در ازای آن اعتبار درون سیستمی‌اش افزایش یابد. سپس بتواند دارایی‌اش را در تابلوهای مختلف معاملاتی خریدوفروش کرده و هر زمان که بخواهد این دارایی را به صورت رمزآزی مورد نظر خود برداشت کند.

اوپیکس هم همین چند عملکرد شناخته‌شده را در اتصال به شبکه‌های بلاکچینی متنوع ارائه می‌دهد. در حال حاضر شبکه‌های بایننس، بیت‌کوین، اتریوم و البته توکن‌های ذیل آنها را پشتیبانی می‌کند. ولی هم خودمان شبکه‌هایی را به اوپیکس اضافه خواهیم کرد و هم به سفارش کاربران می‌توانیم شبکه‌های جدید دیگری را اضافه کنیم و دامنه پوشش را گسترش دهیم.

◀ مخاطب هدف شما چه کسانی هستند؟ تاکنون مشتری ایرانی یا خارجی جذب کرده‌اید؟

مخاطب هدف ما برای اوپیکس هر شرکت یا نهادی بوده که بخواهد یک صرافی رمزآزی با مدل بازار معاملاتی داشته باشد. نیاز صرافی رمزآزی ممکن است جنبه‌های مختلفی پیدا کند. در یک حالت آن نهاد یا شرکت می‌خواهد یک صرافی رمزآزی راه‌اندازی کند و به کاربران مانند یک صرافی کلاسیک رمزآزی خدمات ارائه بدهد. در حالت دیگر هم می‌خواهند به محصول‌شان که برای مثال می‌تواند یک نئوبانک یا یک سامانه Remittance باشد، ارزش افزوده‌ای برای تبادل دارایی بیفزایند؛ یا به صورت یک صرافی مستقل نمود بیرونی پیدا می‌کند، یا اینکه در لایه‌های زیرین محصول دیگری باز هم در جایگاه ارائه‌دهنده سرویس مبادله‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرد. هر کسب‌وکاری که به چنین مدلی نیاز داشته باشد، می‌تواند مشتری بالقوه ما باشد.

◀ چه خدماتی به مشتریان خود ارائه می‌دهید؟

یکسری از کاربران ممکن است از کد منبع اوپیکس استفاده و بدون داشتن تعامل مستقیم با ما، محصول را راه‌اندازی کنند. با توجه به اینکه لایسنس محصول متعلق به ما می‌آید، است، مشکلی برای آنها پیش نمی‌آید و می‌توانند مسیر را ادامه بدهند. اما بخش دیگری از این بازار وجود دارد که ما



گفت‌وگو با سهیل نیکزاد، هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل اوپکس

اوپکس می‌خواهد زمین بازی را بزرگ‌تر کند

می‌خواهند که ما آنها را همراهی کنیم و در ازای خدماتی که به آنها ارائه می‌دهیم، بخشی از سهام را به ما واگذار کنند. ما تا جایی که بتوانیم از چنین سیستمی احتراز می‌کنیم، اما چون داریم در مورد یک خدمت استراتژیک صحبت می‌کنیم و ریسک‌هایی دارد، به مشتریان حق می‌دهیم که این حرف را بزنند.

ورود به بازار در وقت مناسب

نیکزاد در ادامه تأکید می‌کند که اغلب صرافی‌ها از پلتفرم‌های خارجی استفاده می‌کنند، اما تعداد کمی پلتفرم‌های خود را دارند که فقط برای استفاده خودشان است و در بازار به فروش نمی‌رسد. در ایران چند فروشگاه وجود دارد که خدمات مشابه ما را با شرایط مختلف ارائه می‌دهند و اکسچنج رمزارزی راه‌اندازی می‌کنند. اما محصول خوبی از آنها ندیده‌ام و فکر می‌کنم وقت خوبی وارد بازار شده‌ام. پلتفرم اوپکس با کاهش هزینه راه‌اندازی کسب‌وکار رمزارزی بازار را رقابتی‌تر می‌کند.

استراتژی اوپکس

نیکزاد می‌افزاید که استراتژی ما مذاکره و انعقاد تفاهم‌نامه با شرکت‌هایی است که خدمات بانکی ارائه می‌دهند. چون بیشتر کسانی که خدمات کربیتویی دریافت می‌کنند، حتماً قسمتی از آن خدمات بانکی است. ما اگر نیاز مشتریان خود را بشناسیم و پلتفرم خود را منطبق با نیاز آنها طراحی کنیم، می‌توانیم مشتریان بیشتری جذب کنیم و در قدم بعدی به سمت توسعه و افزودن خدمات جدید قدم برداریم.

سهیل نیکزاد، هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل اوپکس، این پلتفرم را با کمک شرکت نیلین و دوستانش، سیاوش تفضلی و مریم نعمتی طراحی کرد. نیکزاد که در ابتدا قصد داشت برای خود صرافی داشته باشد، با پیدا نکردن یک پلتفرم قابل اتکا به فکر طراحی یک پلتفرم برای خودش افتاد و از دوستانش کمک گرفت. وقتی این پلتفرم آماده شد، آنها تصمیم گرفتند آن را در اختیار دیگران هم قرار بدهند. به گفته سهیل نیکزاد، آنها دو راه داشتند؛ یا باید به‌صورت B2B کار کنند یا B2C. در نهایت تصمیم گرفتند کسب‌وکارهای رمزارزی را نشانه بگیرند و به‌صورت B2B کار کنند.

اوپکس؛ پلتفرمی متن‌باز

نیکزاد می‌گوید طراحی این محصول از دو سال گذشته شروع شد و حدود سه ماه است که دموی آن لانچ شده است. محصول اوپکس راه‌اندازی یک اکسچنج است با ویژگی‌های یک اکسچنج؛ مثل معاملات اسپات، کیف پول و بازارهای مختلف. در واقع مدیر اکسچنج می‌تواند با توجه به سرور و استراتژی منتخب خود، زیرساخت‌ها را تغییر دهد. وجه تمایز اوپکس با سایر پرووایدرها در متن‌باز بودن آن است. یعنی مشتری می‌تواند وارد گیت‌هاب شود، اکسچنج را دانلود و استفاده کند. در واقع اوپکس با ارائه لایسنس ام‌آی‌تی، به مشتریان اجازه می‌دهد که اگر دوست دارند از پلتفرم استفاده تجاری بکنند. نیکزاد در مورد علت طراحی اوپکس به این شکل می‌گوید، احتیاج داشتیم زمین بازی بزرگ‌تر شود.

او ادامه می‌دهد که برخی مشتریان

به مشتری اول‌مان در حال آماده‌سازی هستیم و منتظریم که بازخوردهای آنها را بگیریم و مشکلات احتمالی را که در نرم‌افزار وجود دارد، رفع کنیم و وضعیت نرم‌افزار را بهبود ببخشیم. سپس از جنبه بازاریابی به بازارهای بزرگ‌تر و بین‌المللی فکر کنیم که جذب سرمایه مرحله دوم هم در این راستاست تا سرمایه مورد نیازمان برای این مسیر تأمین شود.

از نظر قابلیت‌های نرم‌افزاری، دامنه شبکه‌های بلاکچینی و دامنه درگاه‌های پرداختی بیشتری را پوشش خواهیم داد. سعی می‌کنیم انواع معاملات مشروط را هم به اوپکس اضافه کنیم تا کاربران بتوانند معاملات مشروط انجام دهند.

در چشم‌اندازهای سال‌های بعدی می‌توان تمام قابلیت‌هایی را که در اکسچنج‌های بزرگ وجود دارند، به اوپکس اضافه کرد. از لحاظ بازاریابی گامی که

در سال جدید پیش رو داریم، تأمین مشتریان داخلی و ورود به بازار بین‌المللی است.

این پلتفرم چه کمکی می‌تواند به فضای رمزارزی کشور کند؟

به نظر من به‌عنوان یک نرم‌افزار صرافی رمزارز، کاری که اوپکس می‌تواند انجام دهد، این است که مزیت رقابتی بار فنی را کم می‌کند. به‌نوعی دسترسی به کد منبع یک صرافی رمزارز را دموکراتیزه و راه‌اندازی یک صرافی رمزارز را برای گروه‌هایی

که به لحاظ فنی خیلی قدرتمند نیستند، آسان می‌کند. امیدواریم حضور اوپکس بتواند به ورود بیشتر کسب‌وکارها و شرکت‌ها و صنایع به این حوزه کمک کند، دامنه استفاده رمزارزها و شناخت مردم از رمزارزها را گسترش دهد و مدل‌های کسب‌وکاری مختلفی را در حوزه کربیتوکارنسی ارائه دهد. قاعدتاً با بزرگ‌تر شدن بازار می‌توان انتظار داشت که بازی به نفع مردم تمام شود و مردم بتوانند خدمات بهتری دریافت کنند.

در این مسیر با چه چالش‌هایی مواجه شدید؟

من بیشتر با چالش‌های فنی توسعه نرم‌افزار مواجه بودم، اما چالش‌های بازاریابی هم داشتیم. در گام اولی که می‌خواستیم محصول را بفروشیم به مشکلاتی برخوردیم. برای مثال به دلیل ابهاماتی که در قانون‌گذاری وجود دارد، مشتریان خیلی راغب به ورود به این عرصه نیستند. چون نمی‌دانند که در آینده چه اتفاقی می‌افتد. ممکن است قانون جدیدی تصویب شود و همه چیز را تغییر دهد.

به نظر شما روندهای سال آینده دنیای رمزارز و بلاکچین چه هستند؟

امروز که با شما حرف می‌زنم، روز اول حمله روسیه به اوکراین است و این اتفاقی است که حتی بیش از کرونا می‌تواند زندگی ما را تغییر دهد. بنابراین پیش‌بینی این دنیا راحت نیست.

به نظر من، اگر این اتفاقات نیفتاده بود، روند سال آینده ادامه متاورس‌ها و ان‌اف‌تی‌ها می‌بود. احتمالاً استفاده بیشتر از مفاهیم بلاکچینی برای احراز هویت و سطوح خاصی از آن، روند می‌شدند.

اما فکر می‌کنم اتفاقات این روزها و عواقب آن دوباره توجه‌ها را به جنبه ذخیره ارزش و ابزار پرداختی کربیتوکارنسی‌ها معطوف خواهد کرد و در چنین نگاهی بیت‌کوین نیز بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرد و دوباره سهمش از بازار رمزارزها صعودی خواهد شد.

فعالانه‌تر روی جذب آن کار می‌کنیم که مشتریان سازمانی بزرگ هستند؛ مثل بانک‌ها یا صرافی‌هایی که می‌خواهند به سیستم‌های پایدار و مقیاس‌پذیر مهاجرت کنند یا شرکت‌های سرمایه‌گذاری دیگری که می‌خواهند به این حوزه وارد شوند. این قسمتی از بازار است که می‌توانیم به آن خدمات نصب، نگهداری، سفارشی‌سازی و غیره ارائه دهیم.

چند ماهی است که محصول کامل شده و می‌تواند به مشتری‌هایی عرضه شود. در حال حاضر با دو مشتری مذاکره می‌کنیم؛ یکی برای راه‌اندازی سرویس داخلی و دیگری هم برای راه‌اندازی سرویس خارجی. مذاکرات در حال نهایی شدن است که ان‌شاء‌الله بعد از سال جدید پیاده‌سازی و عرضه محصول را آغاز می‌کنیم.

سرمایه‌گذاری روی این کار به چه نحوی بوده؟ سرمایه‌گذار چه کسی یا کسانی بودند؟ میزان سرمایه چقدر بوده؟

ما از زمان آغاز پروژه به دنبال سرمایه‌گذار هم بودیم. خوشبختانه در مرحله ابتدایی پروژه، تا دی‌ماه ۱۳۹۹، برای ۱۵ درصد از سهم پروژه یک و نیم میلیارد تومان سرمایه جذب کردیم. سرمایه‌گذاران هم شخصی هستند و برای رسیدن پروژه به این نقطه خیلی با ما همراهی کردند. اکنون هم در

حال گفت‌وگو برای پیش‌بردن مرحله بعدی جذب سرمایه هستیم تا بتوانیم محصول را در خارج از کشور عرضه کنیم.

ویژگی‌های خاص اوپکس چیست؟ ممکن است این ویژگی‌ها به بین‌المللی شدن این پلتفرم منجر شود؟

دلیل تولید چنین محصولی این است که اوپکس بتواند مجموعه خوبی از شبکه‌های بلاکچینی را پوشش دهد، همچنین قادر باشد شبکه‌هایی را نیز که الان وجود ندارند و در آینده در قالب عرفی شبکه‌های بلاکچینی قرار می‌گیرند، به‌راحتی به مجموعه پشتیبانی اوپکس اضافه کند. افزون بر این، اوپکس برای اینکه بتواند به تعداد زیاد و همزمانی کاربران پاسخ دهد، باید مقیاس‌پذیر باشد. ساختار کلی اوپکس به‌صورت ماژولار طراحی شده و اجازه می‌دهد بسته به شرایطی که وجود دارد، از ماژول‌های مختلف اوپکس چندین نمونه بالا‌بیاوریم و سرویس ارائه دهیم. برای نمونه اگر شما صرافی داشته باشید که بار زیادی را روی جفت‌ارز بیت‌کوین و تتر داشته باشد و سایر ارزها لود زیادی مصرف نکنند، می‌توانید دو ماژول از ماشین‌های معاملاتی را بالا‌بیاورید.

در پاسخ به اینکه این ویژگی‌ها می‌توانند باعث شوند که اوپکس بین‌المللی شود، باید بگویم بله. در مقایسه با سایر بازیگرانی که نرم‌افزارهای رمزارز B2B ارائه می‌دهند، فکر می‌کنیم بسته محصول و کد منبعی را که در اختیار کاربر قرار می‌دهیم و سروس‌های انتقال فناوری مان، باعث می‌شود مشتری ما که این سرویس‌ها را به کاربران نهایی ارائه می‌دهد، بداند که از چه چیزی استفاده می‌کند و می‌تواند محصول را دریافت و از آن خود کند و در سازمان خودش مسیر توسعه‌اش را ادامه بدهد. فکر می‌کنیم اینها مزیت‌هایی هستند که می‌توانند اوپکس را بین‌المللی کنند.

چشم‌انداز آینده و برنامه‌های آتی اوپکس چه هستند؟

در زمینه برنامه کوتاه‌مدت باید بگویم ما برای ارائه محصول



شماره ۱۱
اسفند ۱۴۰۰
سال اول





سوددهی بلاک ←
سهام شرکت بلاک که چک دورسی آن را مدیریت می کند، با اعلام درآمدهای فصلی این شرکت تا ۴۰ درصد رشد کرد!



توسعه وینتر ←
جاگوب لیندبرگ، مدیرعامل وینتر که یک شرکت سوئدی در حوزه تحلیل رمزارزهاست، گفته با همکاری یک صرافی محصولات جدیدی برای اروپایی ها ارائه خواهد کرد.



زندان برای فاندربیت مکس ←
«آرتور هایس» و «بن دلو»، بنیان گذاران صرافی بیت مکس به دلیل نقض قوانین بانکی آمریکا، هر یک به پرداخت ۱۰ میلیون دلار جریمه و پنج سال زندان محکوم شده اند.



بازار بزرگ تر می شود ←
«چارلز هاسکینسون»، بنیان گذار کاردانو می گوید با وجود جنگ اخیر، با ورود میلیون ها نفر دیگر به بازار رمزارزها فرصت های عدالت گرایانه این بازار بیشتر خواهد شد.

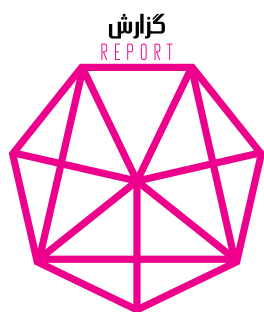


شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



آیا واقعاً می توان ثروت را با کمک بلاکچین توزیع کرد؟

رویداد بی تاک نهم با تشریح ایده درآمد پایه جهانی (UBI) برگزار شد



را غیرعملی و آن را به رویکردی فانتزی تبدیل می کند. همچنین به نظر می رسد سیاست درآمد پایه جهانی طرفدار چندانی بین سیاست گذاران سیاسی و اقتصادی نداشته باشد؛ اما این گونه نیست!

گفته می شود که ایده درآمد پایه جهانی نخستین بار در کتاب آرمان شهر «توماس مور» مطرح شده است. البته در این کتاب عیناً به این مفهوم اشاره نشده؛ اما ایده ای شبیه به آن در این قالب مطرح شده که دولت برای رفع نیازهای شهروندان باید به آنها پولی پرداخت کند.

اتوماسیون و ارتباط آن با درآمد پایه جهانی
یکی از روندهایی که به مطرح شدن ایده درآمد پایه جهانی در عرصه عمومی کمک کرد، ماشینی شدن یا اتوماسیون کار بود. ما پیش از این هم با اتوماسیون کار مواجه بودیم؛ مثلاً در حوزه کشاورزی اتوماسیون از قرن نوزدهم آغاز شد، اما به نظر می رسد تغییرات پارادایمی وسیعی در این زمینه رخ داده، مانند رباتیک، هوش مصنوعی و غیره. بخش خصوصی مایل است که به این اتوماسیون روی آورد و دولت نمی تواند در این زمینه مداخله کند. چون به دلیل افزایش سرعت و کاهش هزینه نیروی کار سود بالایی در این تغییر نهفته است و به همین دلیل سرمایه دار به آن گرایش دارد.

پیش بینی می شود که در دهه های آتی ماشین ها جای

نیز مرتبط است. شاید در وهله اول به نظر برسد که ایده درآمد پایه جهانی معنایی تخیلی و آرمان شهری دارد؛ اما مطالعات نشان می دهد که این ایده دارای ماهیت عملی است.

به تعبیری برای درک ماهیت این ایده می توان گفت درآمد پایه جهانی مانند یک نوع سیاست گذاری رفاهی است که در قالب آن، مثلاً یک دولت به همه شهروندان ساکن یک کشور به طور منظم، بدون قید و شرط و فارغ از درآمدهای خودشان، مبلغی را به صورت ماهانه یا سالانه اهدا می کند. این مبلغ اعطاشده باید نیازهای اساسی فرد را برطرف کند. البته در این باره، باید مفهوم نیازهای اساسی تعریف شود. درآمد پایه جهانی ویژگی های مختلفی دارد. نخستین ویژگی جهانی بودن آن است؛ یعنی این مبلغ به همه داده می شود، فارغ از آنکه فرد چه منبع درآمدی دارد یا متعلق به کدام دهک است. دومین ویژگی پرداخت سالانه یا ماهانه آن است. ویژگی سوم پرداخت آن به صورت پول نقد است؛ یعنی این درآمد در قالب یک بودجه شخصی است که فرد خودش برای هزینه کردن آن تصمیم می گیرد. چهارمین ویژگی غیرمشروط بودنش است و فرد برای دریافت آن لازم نیست کاری انجام دهد. ویژگی پنجم تعلق گرفتن آن به فرد است، نه خانواده و شرط آن، بلوغ سنی اوست (معمولاً ۱۸ سال به بالا).

به نظر می رسد این ویژگی ها تحقق درآمد پایه جهانی

رویداد بی تاک نهم با حضور متخصصان حوزه های مختلف و علاقه مندان به روندهای آینده با تمرکز بر مفهوم درآمد پایه جهانی یا همان UBI برگزار شد. در بخش اول این رویداد در بحثی که حسن اعمایی، دانشجوی دکتری جامعه شناسی سیاسی دانشگاه تهران درباره مفهوم UBI 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، رمزارزها و بلاکچین به طرح سؤالات و ابهامات خود در خصوص مفهوم درآمد پایه جهانی پرداختند و با یکدیگر از فرصت ها و چالش های این مفهوم گفتند. گزیده ای از ارائه اصلی این رویداد و بحث های متعاقب آن در ادامه می آید. لازم به ذکر است 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.

ایده UBI چه می گوید؟
ایده، درآمد پایه جهانی (Universal Basic Income) است. این ایده دارای جنبه های مختلف حقوقی، اقتصادی، سیاسی و اجتماعی است و به انقلاب فناوری



ابزار توزیع ثروت یا کنترل توده‌ها

منتقدان چه می‌گویند؟

برخی منتقدان می‌گویند ایده درآمد پایه جهانی جنبه‌های مثبت و منفی خودش را دارد. آنها می‌گویند استقلال فرد وابسته به مالکیت است.

حتی درآمد در اولویت دوم قرار دارد. در همه جای دنیا فاصله طبقاتی در حال افزایش است؛ یعنی درصد مالکیت یک درصد بالای جامعه در حال افزایش است و دهک‌های پایین‌تر روز به روز مالکیت کمتری دارند و قدرت‌شان رو به کاهش است. این وضعیت موجب فشار روزافزون به ۱۰ درصد پایین جامعه می‌شود و همین ممکن است به امکان شورش و انقلاب دامن بزند.

منتقدان می‌گویند ایده درآمد پایه جهانی نیز آن است که اگر چه ما نمی‌توانیم مالکیت را توزیع کنیم، اما امکان توزیع درآمد را داریم و این بهتر از هیچ چیز است. ایده افزایش قیمت بنزین و توزیع بخشی از آن میان دهک‌های پایین جامعه بهتر از هیچ چیز است؛ اما اینکه برابری به گونه‌ای در جامعه به وجود آید که این دهک‌ها مالکیت بیشتری داشته باشند، گزینه بهتری است.

منتقدان بدبینانه می‌گویند در دوره‌ای دولت‌ها از ترس از کنترل خارج شدن و شورش‌های اجتماعی بخشی از ثروت را به شکل یارانه میان مردم تقسیم می‌کردند و حالا شرکت‌های بزرگ (حتی سیستم‌های غیرمتمرکز که بخش اعظم توکن‌های آنها در اختیار افراد یا شرکت‌های خاصی ممکن است باشد) به این نتیجه رسیده‌اند چون سیستم مالکیت جهانی تغییر انقلابی نخواهد کرد، دست‌کم توزیع بخشی از ثروت در قالب درآمد پایه جهانی جلوی شورش‌ها و انقلاب‌ها را می‌گیرد! البته نگاه خوش‌بینانه همچنان رویکردی قوی‌تر نسبت به این مفهوم دارد و می‌گوید وقتی به دلیل تمرکززدایی و اتوماسیون زیاد، ثروت از دست شرکت‌ها و نهادهای متمرکز خارج شود، هم افراد کمتر کار خواهند کرد و هم ثروت تولیدشده را با کمک مفهوم UBI می‌توان عادلانه‌تر توزیع کرد.

در این صورت به نظر می‌رسد که باید universal را جهانی ترجمه کرد نه همگانی (درآمد پایه جهانی)؛ زیرا برابر نهاد همگانی به این ایده بُعد محلی و کشوری می‌دهد. تحقق مفهوم جهانی این درآمد نیازمند بلاکچین است تا افراد با کیف پول‌های الکترونیکی خود بتوانند به درآمدهای بخش‌هایی از اقتصاد که از شکل متمرکز خارج شده، متصل شوند.

آیا می‌توان به تحقق UBI امیدوار بود؟

درآمد پایه جهانی هنوز به صورت گسترده‌ای اجرا نشده؛ یکی از عواملی که می‌تواند به هر ایده‌ای اعتبار ببخشد، قابلیت اجرا شدن آن است. یکی از سیستم‌های مشابه درآمد پایه جهانی سیستم اقتصادی - سیاسی سوسیال دموکراسی است که برای مثال در کشورهای اسکانندیناوی حاکم است. این کشورها موفق شده‌اند به هدف غایی ایده درآمد پایه جهانی دست پیدا کنند و واقعاً توانسته‌اند شکاف طبقاتی را کاهش دهند. سیستم درآمد پایه جهانی اگر بتواند نقص‌های سیستم سوسیال دموکراسی را برطرف کند، عالی است، اما لازم است این ایده انتزاعی به عمل تبدیل شود.

وقتی درباره درآمد پایه جهانی صحبت می‌کنیم، مشخصاً universal بودن آن به معنای جهانی بودنش است. مقالات مختلفی که درباره درآمد پایه جهانی منتشر شده نیز معطوف به جهانی بودن آن است. برای فهم این نکته باید دید ایده درآمد پایه جهانی چرا و بر اساس چه مشکلی طرح شده است. مشکل اصلی آن است که شرکت‌هایی وجود دارند که از جیب تک‌تک افراد در حال کسب درآمد هستند. درآمد آنها به ثروتی تبدیل می‌شود که ما سهمی از آن نداریم. همچنین این شرکت‌ها به دولت کشوری که در آن مستقر هستند، مالیات می‌پردازند. این مالیات نیز برای رفاه مردم آن کشور صرف می‌شود.

در ۳۰ سال آینده شرکت‌هایی زیادی در حوزه فناوری مانند هوش مصنوعی و رباتیک فعالیت خواهند کرد. برای مثال ربات‌هایی را تولید می‌کنند که صفر تا صد کشاورزی را انجام می‌دهند؛ در این صورت وجود نیروی کار در کشاورزی چه در ایران و چه در بنگلادش معنا ندارد. آن شرکت‌ها بخش بزرگی از کل گردش مالی کشاورزی در دنیا را مالک خواهند شد. بدین ترتیب قدرت و حوزه نفوذ بسیاری از این شرکت‌ها بیش از دولت‌ها خواهد بود؛ بنابراین اگر درآمد پایه جهانی ماهیت جهانی نداشته باشد، مفهومی ندارد. برای مثال فرض کنید دولت آمریکا از تسلا که خودروهای بدون راننده تولید می‌کند، مالیات بگیرد و به راننده‌ای که در افغانستان بیکار شده، حقوق بدهد.

شرکت‌های اقتصادی در سال‌های آینده بخش بزرگی از اقتصاد دنیا (نه فقط در کشوری که مستقر هستند) را مالک خواهند شد؛ بنابراین طبق ایده درآمد پایه جهانی، شرکتی که در آمریکا مالیات می‌دهد، مالیات آن باید میان مردم دنیا توزیع شود.

نکته دیگر درباره basic بودن است. واژه basic برای مردم مختلف دنیا معانی متفاوتی دارد و سؤال این است که چگونه می‌توان آن را تعریف کرد. شاید واژه basic برای یک شهروند ایرانی به معنای خوراک و پوشاک و مسکن باشد، اما در جایی دیگر مقوله هنر یا ورزش نیز در زمره نیازهای اساسی قرار داشته باشد. اگر بخواهیم درآمد پایه جهانی را در حد یک موضوع حاکمیتی و به شکل جزیره‌ای ببینیم، به سیستم یارانه می‌رسیم که صرفاً شاید مقدار آن از مقدار کنونی یارانه ایران بیشتر باشد، اما تفاوتی را در ساختارها به وجود نمی‌آورد. نکته مهم آن است که تمام انسان‌ها در هر کجای دنیا، با هر زبان و نژاد و ملیتی، فارغ از آنکه شغل و دانش آنها چیست، باید بتوانند نیازهای حداقلی خود را برطرف کنند و مالیات پرداختی شرکت‌هایی که در مقیاس جهانی کار می‌کنند، باید در این مسیر مصرف شود.

عملکرد هوشی کشاورزان در آن بازه زمانی که ثروت بیشتری داشتند، بالاتر بود. استدلال دیگر، ارزش جبرانی درآمد پایه جهانی است که موجب بازتوزیع ثروت می‌شود. در ساختار اتوماسیون، مسئله نیروی کار و اتحادیه کاری وجود ندارد. در این ساختار، این ثروت به نوعی مالیات بر ربات است و لازم است که میان جامعه توزیع شود. در این باره، گفته می‌شود که سرمایه به صورت اجتماعی ساخته می‌شود و نباید به صورت شخصی از آن بهره‌برداری کرد.

در علوم اجتماعی و علوم انسانی، اجرا و آزمایش یک ایده بسیار دشوار و زمان‌بر است؛ به‌ویژه اینکه کنترل متغیرهای اجتماعی کار پیچیده‌ای است. در مناطق مختلف جهان، ایده درآمد پایه جهانی با عناوین و رویکردهای مختلف مورد استفاده قرار گرفته است. در شهر دوفین کانادا به صورت آزمایشی، به مدت سه تا چهار سال، به افراد یک حقوق پایه داده شد. نتایج نشان می‌دهد که در این مدت عملکرد تحصیلی رشد داشته و آمار بستری شدن در بیمارستان نیز کاهش یافته است.

طراحی با کمک

رمزارزها و بلاکچین

در ایده درآمد پایه جهانی UBI مفهوم درآمد بسیار کلیدی است. از وقتی مفهوم فناوری بلاکچین و ابزارهای مرتبط با آن چون رمزارزها و کیف پول‌های دیجیتال همه‌گیر شده، این ایده مطرح شده که درآمد پایه جهانی بیش از آنکه یک مسئولیت یا رسالت حاکمیتی یا کشوری یا حتی حمایتی باشد، به معنای کسب درآمد از یک محصول، فرایند یا نوآوری مشارکتی است؛ به عبارتی کسب درآمد افراد زیادی از کاری که در حال انجام است، اما نیروی انسانی در آن به حداقل رسیده است. این کاهش نیروی انسانی به دلایلی مانند اتوماسیون یا رباتیک شدن رخ می‌دهد، یا آنکه حاصل شبکه‌های غیرمتمرکزی است که در نهایت می‌توانند ثروت آفرین باشند. برای نمونه غیرمتمرکز کردن رسانه‌ها یا شبکه‌های اجتماعی که امروز به صورت متمرکز برای بسیاری از شرکت‌ها ثروت‌های هنگفت چندصد میلیاردری تولید می‌کنند، کمک می‌کند که این ثروت‌ها با مفهوم درآمد پایه جهانی توزیع شوند. وقتی این ثروت‌ها و درآمدها از تملک و سیطره یک نهاد متمرکز خارج می‌شوند، طبق ایده درآمد پایه جهانی، لازم است که در جامعه توزیع شوند.

این ایده اعتقاد دارد اجتماعات با یکدیگر چیزی را می‌سازند که کسی مالکش نیست؛ یعنی این‌گونه نیست که کاری انجام نشود، اما درآمد بین همگان توزیع شود. این ایده یارانه است که قبلاً استفاده شده و به شکست انجامیده است. بلکه در UBI کار به دلیل اتوماسیون - وجود نبود نیروی انسانی - همچنان انجام می‌شود؛ مثلاً قطار خودرانی که بدون راننده و خدمه مسافران را جابه‌جا می‌کند و کماکان درآمد ایجاد می‌کند، اما این درآمد بدون نیروی کار تولید شده و می‌تواند در جامعه توزیع شود.

لازم به ذکر است که در سیستم یارانه مفهوم کار وجود ندارد؛ در یارانه بیشتر مفهوم حمایت و حق، محوریت دارد، اما در سیستم درآمد پایه جهانی، کاری در حال انجام و ثروتی در حال خلق شدن است؛ حال لازم است که این ثروت در کل اجتماع یا در بین یک جامعه خاص توزیع شود. بلاکچین دقیقاً چنین کارکردی دارد. به نظر می‌رسد وقتی این توزیع ثروت در بستر بلاکچین و رمزارزها محقق می‌شود، لازم است که از حاکمیت‌های محلی فراتر برویم؛

مشاغل را بگیرند. به همین دلیل پیش‌بینی آمار و ارقام مختلفی را اعلام می‌کنند. برای مثال در گزارش شرکت مشاوره مک‌کنزی آمده است که تا سال ۲۰۳۰ برخی فعالیت‌های کاری تماماً با استفاده از اتوماسیون انجام خواهند شد. کاخ سفید نیز در سال ۲۰۱۶ در گزارشی اعلام کرد که مشاغلی مانند رانندگی از میان خواهند رفت.

اتوماسیون همچنین مشاغل جدیدی را ایجاد خواهد کرد، اما در هر صورت بسیاری معتقدند که موجب ایجاد بحران در جامعه مدرن خواهد شد. گفته می‌شود که اتوماسیون چندان دور از ما نیست و با آن فاصله زیادی نداریم. بسیاری از منابع پیش‌بینی کرده‌اند که این تغییر تا سال ۲۰۵۰ به شکل گسترده‌ای محقق خواهد شد.

طبق آمارهای موجود، اتوماسیون سهم نیروی کار را کمتر کرده و خواهد کرد.

برخی برآوردهای آماری در این زمینه قابل توجه هستند. برای مثال در بخش کشاورزی سهم نیروی کار از سال ۱۸۴۰ تا ۲۰۲۰ از ۶۰ درصد به سه درصد رسیده است. طبق آمار اداره کار آمریکا، مشارکت نیروی کار از سال ۱۹۹۵ تا کنون کاهش یافته؛ یعنی با وجود بالا رفتن بهره‌وری، تعداد نیروی کار کاهش یافته است. گزارش مؤسسه مک‌کنزی در سال ۲۰۱۷ نیز این آمارها را تأیید می‌کند. گزارش کاخ سفید در

سال ۲۰۱۶ نیز حاکی از رشد بهره‌وری در عین کاهش نیروی کار است. روند اتوماسیون معمولاً دو تأثیر عمده برجای می‌گذارد؛ یکی بیکاری ساختار یافته که موجب شده گزینه‌ای جز درآمد پایه جهانی نداشته باشیم. دیگری هم قطبی شدن بازار کار، یعنی بسیاری مشاغل موضوعیت خود را از نظر نیروی کار انسانی از دست می‌دهند. این مشاغل معمولاً متعلق به طبقه متوسط هستند، در نتیجه در هرم اقتصادی، طبقه متوسط تضعیف می‌شود. این وضعیت موجب تشدید نابرابری می‌شود که هم‌اکنون نیز با آن مواجه هستیم، اما به نظر می‌رسد فناوری آن را بیشتر نیز خواهد کرد.

مالیات بر ربات‌ها به نفع انسان‌ها!

حال باید پرسید درآمد پایه جهانی چه پاسخ و راه‌حلی برای روند موجود و آتی ناشی از اتوماسیون دارد؟ این سؤال از دو جنبه قابل بررسی است:

- ارزش‌رهایی بخش درآمد پایه جهانی.
- ماهیت جبرانی درآمد پایه جهانی و نقش آن در بازتوزیع ثروت اقتصادی.

در مورد ارزش‌رهایی بخش درآمد پایه جهانی گفته می‌شود که این درآمد به صورت قطعی نابرابری را جبران نمی‌کند، اما موضوع درآمد پایه جهانی عدد نیست؛ زیرا این درآمد موجب رفع نیازهای اساسی افراد جامعه می‌شود و همین موضوع شکوفایی استعدادها را افراد را به ارمغان می‌آورد و همین شکوفایی باعث ارتقای سرمایه اجتماعی جامعه، بهبود عملکرد تحصیلی و کاهش جرم در جامعه می‌شود.

در بعضی مناطق این ایده به صورت پایلوت اجرا شده و نتایج نشان می‌دهد که وضعیت اجتماعی از لحاظی بهبود یافته است. برای مثال در هندوستان درباره گروهی از کشاورزان پژوهشی انجام شده است. این کشاورزان به محصول خود وابسته بودند و در بخشی از سال به واسطه داشتن محصولات، در مقایسه با بخش دیگر سال، سرمایه مادی بیشتری داشتند. از این کشاورزان آزمایش هوش (IQ) گرفته شد؛ نتایج نشان می‌داد که



شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



آیا واقعاً وزارت اقتصاد روسیه مخالف رمزارزهاست؟! رولت روسی

این روزها روسیه از همه نظر جنجال رسانه‌هاست. از بحران اوکراین گرفته، تا رگولاسیون رمزارزها، روسیه در محور خبرهاست. بر خلاف رویکرد قاطعانه و یک‌طرفه این کشور در قبال بحران مرزی با اوکراین اما، رویکرد این کشور در خصوص رگولاسیون رمزارزها ثبات و یکپارچگی ندارد و هر هفته گزارش‌ها و اظهارات تناقض‌آمیزی را از این کشور می‌شنویم. این اظهارات از میل به ممنوعیت کامل ماینینگ و فعالیت‌های رمزارزی، تا رگولاسیون مالیاتی این حوزه تا توسعه رمزارز ملی این کشور متفاوت است.

این هفته نیز از این روند مستثنی نبوده؛ این بار وزارت اقتصاد روسیه با یک اظهار نظر قاطعانه و البته کمی متناقض با بیانیه‌های سابق خود گفته که رمزارزها به هیچ‌عنوان نباید وضعیت قانونی داشته باشند. این رویکرد بخش اصلی لایحه پیشنهادی وزارت به دوما روسیه است. این لایحه که در تاریخ ۱۸ فوریه اعلام شده و در انتظار رأی‌گیری است، بیش از پیش رویکرد فعلی روسیه مبنی بر به رسمیت نشناختن رمزارزها به‌عنوان واحدهای معاملاتی قابل قبول را تقویت می‌کند.

وزارت اقتصاد در بخشی از لایحه می‌گوید: «بر اساس توصیه‌های همکاران و هم‌تایان خود در بانک مرکزی روسیه، وزارت اقتصاد در تلاش است تا با اطمینان دست به تدوین لایحه‌ای بزند که با رویکرد دولت و بانک مرکزی تداخلی نداشته باشد.» بسیاری باور دارند حذف رمزارزها تلاشی برای حذف رقابتی بالقوه برای روبل دیجیتال روسیه است. رمزارز بانک مرکزی روسیه در صورت به‌کارگیری موفق، می‌تواند اولین قدم این کشور برای دور زدن تحریم‌های فعلی و آتی علیه این کشور در وضعیت بحرانی فعلی باشد.

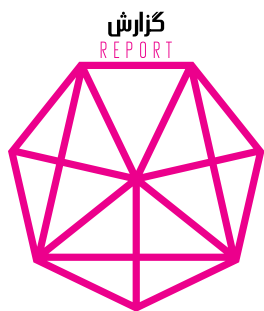


شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



داستان رمزارزی کامیون داران خشمگین

معترضان کانادایی که برای جذب کمک‌های مالی به در بسته خورده بودند دست به دامن بیت‌کوین شدند



گزارش
REPORT

حالا اما بحث دیگر بر سر رگولاتوری و مجوز نیست. به نظر می‌آید قدرت رمزارز غیرمتمرکز در کمک به معترضان باعث شده تا ترودو علناً به جنگ رمزارزها و خصوصاً بیت‌کوین برود. دلیل خشم او هم مشخص است. رانندگان در ابتدا طی کارزاری در سایت

در خصوص ضبط سرمایه آنها و به‌خصوص سرمایه رمزارزی آنهاست. هفته گذشته «جاستین ترودو» در اقدامی بی‌سابقه دست به فعال کردن قدرت‌های اضطراری خود زد که در تئوری، کسب‌وکارهای رمزارزی را مجبور به کسب مجوز می‌کرد.

اعتراضات راننده کامیون‌های کانادایی که طی ماه‌های اخیر در سراسر جهان معروف شده، به‌طور ناخواسته جوانب بسیار گسترده‌تری نسبت به خواسته‌های اولیه آنها را وارد گفت‌وگوی رایج اقتصادی و سیاسی کرده است. یکی از این جوانب، حد قدرت دولت مرکزی

لایحه که «ایجاد مسئولیت در قبال رمزارزها در السالوادور» نام دارد، به‌طور مستقیم از این کشور کوچک نام می‌برد و در صورت تصویب از دولت می‌خواهد تا تحقیقی کلی درباره عملیات‌های السالوادور در حوزه رمزارز انجام دهد. تمرکز لایحه، بیش از هر چیز بر کشور السالوادور برای تعیین توانایی‌های این کشور در زمینه دور زدن تحریم‌های احتمالی و بالقوه آمریکا با استفاده از رمزارزهاست. «کاهش حداکثری تهدیدات برون‌مرزی برای سیستم اقتصادی آمریکا» است. در ادامه این بخش آمده: «به رسمیت شناختن بیت‌کوین توسط السالوادور، درها را به روی فعالیت‌های پول شویی کارت‌های مواد مخدر در این

رئیس‌جمهور جوان و پرنرژژی السالوادور یکی از سوپرستارهای جهان رمزارزی است. لایحه سال ۲۰۲۱ این کشور که با فرمان مستقیم دفتر ریاست‌جمهوری او تصویب شد، السالوادور را به اولین کشوری تبدیل کرد که بیت‌کوین را به‌عنوان واحدهای ارزش قانونی برای معاملات درون‌کشوری به رسمیت شناخت. السالوادور و بوکله که از ابتدا هم در جوامع بین‌المللی سیاسی چندان محبوب نبودند، حالا در سنای آمریکا مورد بحث قرار گرفته‌اند؛ سنایی که هر روز در آن بحث‌های رمزارزی داغ است. روز چهارشنبه، سناتور جیم ریش، سناتور بیل کسیدی و سناتور باب مندز با پیشنهاد لایحه‌ای خشم رئیس‌جمهور السالوادور را برانگیختند.

بوکله سناتورهای آمریکایی راپیرو خرفت‌نامید دست انداختن به سبک السالوادوری!



چرا اوکراین لایحه قانونی شدن رمزارزها را تصویب کرد؟

جنگ اقتصادی اوکراین و روسیه طولانی خواهد بود

یک جنگ اقتصادی طولانی

بر اساس گزارش‌های دولت آمریکا، روسیه به‌طور مستمر در حال افزایش نیروهای نظامی خود در داخل اوکراین است و به نظر نمی‌رسد جنگی که شروع شده به این زودی‌ها خاتمه یابد یا حداقل اثرات آن برای اقتصاد اوکراین طولانی مدت خواهد بود.

با توجه به موقعیت اوکراین به‌عنوان یکی از کشورهای پیشرو در زمینه رمزارز و یکی از اولین کاربران دولتی این فناوری، طبیعتاً تنش نظامی و سیاسی فعلی تأثیر ادامه‌داری بر قیمت رمزارزها خواهد داشت.

یک راهبرد بلندمدت

مارینا کوالنکو، شهروند اوکراینی و مؤسس سامانه رمزارزی Syla در خصوص این جنگ می‌گوید: «این وقایع عجیب یا جدید نیست. اوکراین دهه‌هاست که برای استقلال خود، چه به شکل رسمی و چه به شکل غیررسمی در حال جنگ است. جنگی که قطعاً به آن ادامه خواهیم داد.» در ادامه کوالنکو نظر خود درباره لایحه جدید را ابراز می‌دهد: «خوشحالم که کشورم مانند بسیاری دیگر از دولت‌ها از رمزارزها نمی‌ترسد و به ماهیت و ظرفیت آن پی برده است. با این لایحه جدید، اوکراینی‌ها می‌توانند از فرصت‌های بسیار جدیدی برای کسب‌وکار بهره‌مند شوند. کسب‌وکارهایی هم که از قبل موفق بوده‌اند، می‌توانند با ادغام‌سازی رمزارز بیش از پیش نام خود را معروف کنند. چارچوب منظم و شفافیت کاری و مالیاتی لایحه جدید به همه اجازه می‌دهد تا بدون پنهان‌کاری و ترس در یکی از مورد محاکمه‌ترین حوزه‌های جهان مدرن کار کنند.» از قضا، تلاش‌ها برای توسعه رمزارزها در حالی اتفاق می‌افتد که بزرگ‌ترین دشمن این کشور یعنی روسیه، برای قانون‌گذاری هرچه بیشتر در زمینه رمزارز کوتاهی نمی‌کند. روسیه به‌طور گسترده در حال تدوین قوانین جدیدی است تا درآمدهای رمزارز را مشمول مالیات کند. می‌توان گفت جدل دو کشور امروز فراتر از میدان جنگ و سلاح است و در هسته تفکر مالی آنها نیز دیده می‌شود.

در حالی که تنش میان روسیه و اوکراین از همیشه بالاتر است و جنگ حسابی مغلوبه شده است، به نظر می‌رسد کیف روی رمزارزها برای روزهای سخت‌تر اقتصادی حساب باز کرده است. جایی که در هفته‌های اخیر سیاست‌گذاری مانند همیشه پیش‌رفته و حالاً لایحه‌ای به نام «درباره دارایی‌های مجازی» تصویب شده است. لایحه‌ای که به دارایی‌های رمزارز و وضعیت قانونی بخشیده و مانند لایحه انقلابی کشور السالوادور در سال گذشته، به دارندگان رمزارز این توانایی را می‌دهد تا بتوانند از این دارایی‌ها به‌عنوان ارز قابل معامله رسمی استفاده کنند. با این حال تصویب این لایحه در پارلمان بدون چالش و رقابت نبود. از ۴۵۰ عضو پارلمان، ۲۷۲ نفر به تصویب لایحه رأی دادند و تا لحظه آخر در رسانه‌های این کشور شاهد شک و تردید درباره احتمال تصویب چنین لایحه‌ای بودیم. میخائیلو فدوروف، معاون نخست‌وزیر اوکراین، اولین نفری بود که پس از تصویب لایحه درباره آن صحبت کرد: «مطمئناً تصویب این قانون، زمینه‌ساز فرصت‌های کسب‌وکاری ملی و بین‌المللی بسیاری برای کشور ما خواهد شد. هم شرکت‌های رمزارزی اوکراینی و هم شرکت‌های خارجی از حالا می‌توانند با اطمینان از قانونی بودن فعالیت‌هایشان در چهارچوب قوانین شفاف و واضح به فعالیت‌های رمزارزی در خاک اوکراین بپردازند.» به‌طور همزمان، اوکراین در حال ارزیابی ایجاد تغییراتی در سیستم مالیاتی این کشور نیز هست که پیش‌بینی می‌شود برای هماهنگی بیشتر اقتصاد پیشرو این کشور با اکوسیستم رمزارزی در حال توسعه است.

افزایش تنش‌ها

البته تصویب این لایحه چند روز پیش از آن رقم خورد که روس‌های وارد این کشور شدند و جنگ در گرفت. اوکراین کشوری که نگرش آن در قبال رمزارزها همواره منفی بوده است در آخرین ساعت‌ها پیش از جنگ به آن روی خوش نشان داد. تنها عاملی که قیمت بازار متلاطم رمزارز را در مقطعی در این کشور کاهش داده، اقدامات مستقیم روسیه در فضای رمزارزی نیست. فعالیت‌های سیاسی و نظامی این کشور علیه همسایه خود اوکراین نیز یکی از عوامل مؤثر در سقوط نسبی بازار طی هفته گذشته بوده است.



سوی دیگر عدم توانایی دولت کانادا در مقابله با سازوکار رمزارزی همراه با انتخاب‌های جنجالی برانگیز آنها در خصوص مسدودسازی حساب‌های بانکی، موج جدیدی از بی‌اعتمادی به دولت را در مردم کانادا و همزمان روندی نو در گرایش به رمزارزها را ایجاد کرده است.

دولت کانادا پیش از این هم قدرت مسدودسازی تراکنش‌های رمزارزی مشکوک را از نظر قانونی در لایحه‌ای به نام «شناخت و احراز هویت مشتری» داشت، اما وقایع اخیر که شاید اولین استفاده علنی از رمزارزها در مقابله با یک دولت مرکزی است، به‌خوبی توانایی مردم عادی در استفاده از چندین کیف پول مجزا و استفاده مؤثر از رمزارزها برای فرار از جنگ دولت را نشان داده است. «چن آراد»، بنیان‌گذار شرکت نظارت بر بلاکچین Solidus می‌گوید: «مردم باید بدانند که در حال حاضر سازوکار اقتصادی کماکان بر پایه پول فیات است. این یعنی بلاکچین آن قدر بزرگ نیست که بتوانید تراکنش‌های خود را برای همیشه مخفی کنید. دولت این ولی با گذشت زمان و افزایش حجم معاملات دست دولت‌ها بسته خواهد شد.»

«کوری لیپستن»، مدیرعامل صرافی Swan Bitcoin نظری مشابه دارد: «رگولاتورها به‌شدت تنبل بوده‌اند. آنها جلسه پشت جلسه در سنای آمریکا و پارلمان کانادا برگزار می‌کنند، ولی درک‌شان از رمزارزها در حد یک نوزاد است. صرافی‌های زیادی هستند که تحت نظر اداره‌های مالیاتی هستند و طبیعتاً مجبورند تراکنش‌های مورد نظر دولت را گزارش کنند. با این حال هزاران رمزارز خصوصی، کیف پول‌های امن و بسترهای ردیابی نشده وجود دارد که هر کسی با کمی هوش فناوری می‌تواند در آن هر فعالیت مالی‌ای را که می‌خواهد، انجام دهد. این بدان معنی نیست که دولت بدون قدرت است. صرافی‌هایی مانند کراکن از حالا تسلیم دولت شده و با آن همکاری می‌کنند و بدون شک روند شناسایی و تحت کنترل گرفتن بر اساس شواهدی که از ترودو می‌بینیم، در کانادا افزایش خواهد داشت.

هفته پیش دولت آمریکا توانست با یک موفقیت تاریخی بیش از ۳/۵ میلیارد دلار رمزارزی را که برای فرار مالیاتی ذخیره شده بود، بازیابی کند. پس قطعاً هر دو طرف توانایی‌های خاص خود را دارند.»

«ماکسیم هرمداتسو»، مؤسس GoodCrypto می‌گوید: «چیزی که برای من جالب است، فراتر از کل این تظاهرات و قوانین است. چیزی که در میان طرفداران سرسخت رمزارزی دیدم، این بود که آنها هم میل دارند هیچ کنترلی بر این فضا حاکم نباشد و در عین حال می‌خواهند استفاده از آن همه‌گیر شود و دولت‌ها هم از آن استفاده کنند. واضح است که نمی‌توان هر دوی این موارد را قبول داشت.»



GoFundMe به اسم کاروان آزادی شروع به جذب سرمایه برای خود کردند. ترودو به‌راحتی توانست با یک دستور حکومتی این کارزار را از GoFundMe حذف کند. حذف بعدی متعصبان رقیب GoFundMe، یعنی وبسایت GiveSendGo بود که برخوردی حتی شدیدتر داشت و درجا کارزار آنها را حذف و سرمایه را به نفع دولت کانادا ضبط کرد. رانندگان معترض که هیچ امیدی در سازوکار اقتصاد سنتی و فیات نداشتند، به‌ناچار به بیت‌کوین روی آوردند.

اعتراضات حالا تا حدودی کمتر شده و در برخی شهرها مانند اتاوا، پایتخت کانادا پلیس توانسته معترضان را راهی خانه کند. با این حال در پس‌زمینه ماه جنجالی و نبردگونه اخیر در کانادا، سؤالات و نگرانی‌های اساسی در خصوص قدرت و کنترل دولت مرکزی بر فعالیت‌های رمزارزی باقی مانده است. جاستین ترودو در طول اعتراضات حساب‌های بانکی شخصی بسیاری از رانندگان معترض را در اقدامی استبدادی بست و بدون شک اگر توانایی اجرایی به‌اوجازه می‌داد، همین کار را با کیف پول‌های بیت‌کوین معترضان نیز می‌کرد. از



شماره ۱۱
۸ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

سناتورهای توصیه می‌کنم نام کشور من را از سنا و دهان خودشان پاک کنند. نه ایالات متحده، نه سنای آن و نه این سه نفر هیچ اختیار و قدرتی بر یک کشور مستقل دیگر ندارند. ما مستعمره شما نیستیم. از مسائل داخلی کشور ما دور بمانید. چیزی را که نمی‌توانید کنترل کنید، دستخوش تلاش‌های بیهوده قرار ندهید.» بدون شک اظهارات رک و کوبنده نایب بوکله جایگاه او را در بین رقبای سیاسی اش تنزل خواهد داد، اما در عین حال محبوبیت او در طبقه فعال در جنبش رمزارزی و مرکزیت‌زدایی را نیز بیش از پیش افزایش خواهد داد.

کشور و ضررهای کلان به جامعه آمریکا باز می‌کند. اگر ایالات متحده می‌خواهد وضعیت دلار را به‌عنوان ارز جهانی حفظ کند و به مبارزه پول شویی برود، بررسی وضعیت السالوادور باید در میان اولین اولویت‌ها باشد.»
خشم رئیس‌جمهور السالوادور از سوی دیگر با خواص جوانی وی درآمیخته است. نایب بوکله در پاسخ، این سناتورها را با لفظ «بومر» که اشاره به نسل بیبی بومرها دارد و کهنسالی و پیر و خرفتی آنها را القامی کند، مورد خطاب قرار داده است. بوکله در ادامه گفته: «به این



رمزارز ۲۰



| مکانیسم اجماع | ارزش | نوع | بازدهی (هفته گذشته) | ارزش بازار (میلیارد دلار) | قیمت (تومان) | توکن / کوین | دارایی | نماد | |
|------------------|----------------------------|-------------------|---------------------|---------------------------|---------------|-------------|------------------|-------------------|----|
| اثبات کار | طلای دیجیتال | ارز | ۲,۰۳۶٪ | ۷۴۱ | ۱,۰۳۶ میلیارد | BTC | بیت‌کوین | Bitcoin | ۱ |
| اثبات کار | کامپیوتر جهانی | پلتفرم نرم‌افزاری | ۱,۳۷٪ | ۳۳۲ | ۷۳,۵ میلیون | ETH | اتریوم | Ethereum | ۲ |
| اثبات سهام | کامپیوتر جهانی | پلتفرم نرم‌افزاری | ۰,۴۹٪ | ۲۹ | ۲,۴ میلیون | SOL | سولانا | Solana | ۳ |
| قابل سفارشی‌سازی | پرداخت | ارز | ۷,۲۱٪ | ۳۶ | ۲۰ هزار | XRP | ریپل | Ripple | ۴ |
| | پول نقد دیجیتال | استیبل کوین | ۰,۰۲٪ | ۷۹,۵ | ۲۶,۴ هزار | USDT | تتر | Tether | ۵ |
| اثبات سهام | کامپیوتر جهانی | پلتفرم نرم‌افزاری | ۹,۶۳٪ | ۳۰ | ۲۳,۷ هزار | ADA | کاردانو | Cardano | ۶ |
| | پول نقد دیجیتال | استیبل کوین | ۰,۰۴٪ | ۵۳ | ۲۶,۴ هزار | USDC | یواس‌دی کوین | USD Coin | ۷ |
| اثبات سهام | کامپیوتر جهانی | پلتفرم نرم‌افزاری | ۲,۸۷٪ | ۱۸ | ۴۸۵ هزار | DOT | پولکادات | Polkadot | ۸ |
| قابل سفارشی‌سازی | پرداخت | ارز | ۵٪ | ۴,۸ | ۵,۱ هزار | XLM | استلار | Stellar | ۹ |
| اثبات کار | مم‌کوین | ارز | ۱۰,۷۶٪ | ۱۶,۸ | ۳,۴ هزار | DOGE | دوج‌کوین | Dogecoin | ۱۰ |
| اثبات سهام | شبکه لایه ۲ | توکن کاربردی | ۳,۸۷٪ | ۱۱,۶ | ۴۱ هزار | MATIC | پلی‌گان | Matic | ۱۱ |
| | شبکه اوراکل | پلتفرم نرم‌افزاری | ۵,۱۲٪ | ۶,۷ | ۳۸۶,۵ هزار | LINK | چین‌لینک | Chainlink | ۱۲ |
| اثبات سهام | کامپیوتر جهانی | ارز | ۹,۸٪ | ۳,۷ | ۴۶۹ هزار | ICP | اینترنت کامپیوتر | Internet Computer | ۱۳ |
| اثبات کار | طلای دیجیتال | پلتفرم نرم‌افزاری | ۴,۶۵٪ | ۷,۷ | ۲,۹ میلیون | LTC | لایت‌کوین | Litecoin | ۱۴ |
| اثبات سهام | کامپیوتر جهانی | ارز | ۵,۸۸٪ | ۵,۵ | ۲۲,۳ هزار | ALGO | آلگورند | Algorand | ۱۵ |
| اثبات کار | پول اینترنت | ارز | ۲,۲۴٪ | ۶ | ۸,۴ میلیون | BCH | بیت‌کوین کش | Bitcoin Cash | ۱۶ |
| اثبات سهام | اپلیکیشن‌های بین زنجیره‌ای | پلتفرم نرم‌افزاری | ۱۰,۱۵٪ | ۸,۴ | ۷۶۵,۵ هزار | ATOM | کازموس | Cosmos | ۱۷ |
| قابل سفارشی‌سازی | کامپیوتر جهانی | پلتفرم نرم‌افزاری | ۷,۲۱٪ | ۳,۲ | ۵۰۸ هزار | FIL | فایل‌کوین | Filecoin | ۱۸ |
| اثبات کار | کامپیوتر جهانی | پلتفرم نرم‌افزاری | ۱,۵۴٪ | ۳,۸ | ۷۷۰ هزار | ETC | اتریوم کلاسیک | Ethereum Classic | ۱۹ |
| اثبات سهام | کامپیوتر جهانی | پلتفرم نرم‌افزاری | ۵٪ | ۲,۱ | ۵۷,۶ هزار | EOS | ایاس | EOS | ۲۰ |