

هفته‌نامه  
اقتصاد نوآوری  
سال اول  
شماره چهارم  
یکم اسفند ۱۴۰۰  
صفحه ۱۶+۱۶  
۳۰ هزار تومان  
همراه با  
ضمیمه رمز ارز



۴  
امیرحسین زکی زاده  
قصه برند  
زک رامی گوید  
**برندی که  
بایک سرقت  
خلق شد!**

 <b>گزارش</b> REPORT همه فناوری‌های ناکام ضدسیگار	 <b>گفتگو</b> INTERVIEW رگولاتور خلاقیت را پرریسک کرده است	 <b>گزارش</b> REPORT سیاست گذار کالیفرنیا در پی احقاق حقوق رانندگان است
۱۴	۱۰	۱۲

۶  
**جهان جدید خرده‌فروشی**  
والمارت به متاورس وارد خواهد شد  
والبته خیلی‌های دیگر!

۲  
**پایداری خدمات؛ اصل فراموش شده  
در اکوسیستم نوآوری**

۲  
**وداع با آزاده داننده  
یکی از چهره‌های  
باسابقه صنعت فاوا**




# آرمان شهر نوآوری

## ETOPIA

**گفت‌وگو با حامد اکبری مدیرعامل هلدینگ ایتوپیا  
که در دل خود پروژه‌های جذابی چون یومیل  
ترایال و یومان دارد**

**یومیل؛ تحول در صنعت غذا  
با وندینگ ماشین**

۳  
**اینترنت ثابت پرسرعت کی از راه می‌رسد؟**



## نیو SLA و پاسخگو نبودن شرکت‌های زیرساختی در برابر کسب‌وکارهای کوچک، چه آسیب‌هایی در پی دارد؟

### پایداری خدمات؛ اصل فراموشی شده در اکوسیستم نوآوری

هفته گذشته اختلالی در سیستم پیامک برخی از عملیات‌های بانکی رخ داد و در پی آن سیدياسر رایگانی، مدیرکل ارتباطات و سخنگوی همراه اول تویییتی را منتشر کرد و از رفع این اختلال موقت خبر داد و عذرخواهی هم کرد. تا اینجا ماجرا همه چیز یک اختلال موقت بوده که با تلاش همراه اول برطرف شده و در یک مسیر درست و حرفه‌ای از مشترکان هم عذرخواهی شده است؛ اما عدم دریافت پیامک کسب‌وکاری حتی برای چند ساعت و به صورت موقت برای کسب‌وکارها و به ویژه استارت‌آپ‌های ایرانی چه هزینه‌هایی دارد و چطور باید جبران شود؟ نکته مهم‌تر اینکه عدم وجود SLA یا همان توافق نامه کیفیت ارائه خدمات برای سرویس‌های شرکت‌های بزرگ که نقش ارائه دهنده زیرساخت و بسترساز خدمات فناوری اطلاعات را دارند، چه خسارت‌هایی را متوجه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط اکوسیستم نوآوری ایران می‌کند؟ مفهوم پایداری از اصول اولیه خدمات فناوری اطلاعات در همه جای دنیا است. اصلی که در ایران شرکت‌های بزرگ، به ویژه آنها که در حال ارائه زیرساخت به اکوسیستم نوآوری، آن هم اغلب به شکل انحصاری هستند، توجه چندانی به آن ندارند و در قراردادهایشان با کسب‌وکارهای محلی واقعی



رضا جمیلی  
سردبیر  
@rezajamili

به آن نمی‌گذارند. خلئی که باعث می‌شود اختلال‌ها و خسارات ناشی از آنها معمولاً با تفسیرهایی چون «موقت» و «کم‌اهمیت» توضیح داده و سرهم‌بندی شوند و در بهترین حالت با یک عذرخواهی سروته ماجرا هم بیاید. در حالی که خساراتی که اختلال‌ها و عدم دسترسی به سرویس‌های تعهد داده شده حتی برای یک ساعت به یک کسب‌وکار آنلاین وارد می‌کند، خیلی بیشتر از چیزی است که بتوان در قاموس یک عذرخواهی آن را جبران کرد. از قطعی دسترسی کاربران به پرداخت اینترنتی و سفر شدن سفارش‌ها در آن بازه زمانی گرفته تا بی‌اعتمادی به برند، دم‌دستی‌ترین این خسارت‌هاست. کافی است این خسارت‌های مادی و معنوی را برای هر کسب‌وکار ریالی حساب و به تعداد شرکت‌ها ضرب کنیم تا آن وقت متوجه عمق فاجعه همین اختلال به‌ظاهر ساده باشیم که نهایتاً با یک عذرخواهی به اتمام می‌رسد. سال‌هاست که فعالان اکوسیستم نوآوری کشور می‌گویند به دلیل حمایت‌های خاص، عدم وجود قوانین مشخص و عدم وجود فضای رقابتی؛ خسارت‌های ناشی از برآورده نشدن تعهد شرکت‌های زیرساختی حتی در بازه‌های کوتاه مدت خسارت‌های زیادی به آنها وارد می‌کند؛ بی‌آنکه شانسی برای جبران آنها داشته باشند، اما فعلاً کسی گوش شنوایی برای این گلایه‌ها و شکایت‌ها ندارد.

وداع با آزاده داننده، رئیس سابق شورای مرکزی نصر کشور

## درگذشت یکی از چهره‌های با سابقه صنعت فاوای کشور

اعتبار ویژه‌ای برخوردار بود، از زنان تأثیرگذار و پرتلاش و از مدیران کسب‌وکاری خوش‌نام این عرصه به‌شمار می‌رفت.

زنده‌یاد داننده بعد از یک دوره طولانی مبارزه با بیماری سرطان سرانجام پنجشنبه ۲۸ بهمن‌ماه دار فانی را وداع گفت. کارنگ و گروه رسانه‌ای راه‌پدخت این فقدان را به جامعه فاوای کشور و خانواده داغدار او تسلیت می‌گوید.



یک اتحادیه سنتی در حوزه حمل‌ونقل، کارمزد آنلاین‌ها را نصف کرد

## آپ و دیگر پلتفرم‌های فروش بلیت اتوبوس شاکی شدند

در اعتراض به این تصمیم، اعلام کردند: «در روزگار سخت اقتصادی و شرایط نگران‌کننده همه‌گیری کرونا، کسب‌وکارهای آنلاین نقشی جدی در تسهیل و تسریع ارائه خدمات و کاهش دغدغه مردم عزیز کشورمان داشته‌اند و در این سال‌ها با ارائه راهکارهای ابتکاری و کم‌هزینه، پیش‌ران توسعه صنعت حمل‌ونقل بوده‌اند. حال، اما اقلیتی بار دیگر نقش آفرین شده و در اقدامی بی‌سابقه، با ترجیح منافع سنتی -صنعتی بر منافع جامعه، تصمیم به محدود کردن فروش اینترنتی بلیت اتوبوس‌های بین‌شهری گرفته‌اند تا در آستانه سفرهای نوروزی منتظر بازگشت به روزگار بازار سیاه بلیت اتوبوس و سردرگمی مردم باشیم. تصمیمی که این روزها به نام «حمایت از حقوق مسافران و شرکت‌های مسافربری» از سوی «انجمن صنعتی شرکت‌های اتوبوسرانی» ابلاغ شده، ما کسب‌وکارهای آنلاین را در کنار عموم جامعه و شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات، به‌طور جدی نگران آینده خدمات حمل‌ونقل اتوبوسی کرده است. کاهش دسترسی، بدون توجه و بیش از ۵۰ درصدی کارمزد فروش محصولات از کسب‌وکارهای آنلاین این حوزه، شامل اشکالات متعددی است که در روزهای اخیر توسط کارشناسان مختلف از زوایای بسیاری بررسی شده، اما دوباره لازم است تأکید کنیم که این اقدام بی‌هیچ تردیدی، نه به نفع مردم و نه به نفع صنعت حمل‌ونقل و تدوین‌کنندگان آن خواهد بود؛ چراکه صدمات و خسارات این طرح به جامعه و کسب‌وکارهای بومی، به مراتب بیشتر از کمک به آنهاست.»

به نظر می‌رسد در آستانه سفرهای نوروزی و داغ شدن سفرهای اتوبوسی در بین مردم، صنعت سنتی این بازار نمی‌خواهد فروش آنلاین روی درآمدی دفاتر حضوری‌اش تأثیر بگذارد و به دنبال از میدان به در کردن این کسب‌وکارها از بازار بزرگ فروش آنلاین بلیت اتوبوس است.

آزاده داننده از فعالان سازمان نظام صنفی رایانه‌ای دار فانی را وداع گفت. او از چهره‌های تأثیرگذار صنعت فناوری اطلاعات کشور بود که در فاصله سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۱ رئیس شورای مرکزی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور و از همان سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۳ رئیس هیئت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران بوده است. داننده که در بین صنف فاوا از احترام و

به نظر می‌رسد ورود اتحادیه‌های سنتی به سازوکار و بیزینس مدل استارت‌آپ‌ها صرفاً محدود به حوزه املاک و آگهی‌های آنلاین نیست. درست در روزهایی که رئیس اتحادیه مشاوران املاک برای درج قیمت در سایت‌های دیوار و شیپور خط و نشان کشیده، خبر آمده که انجمن صنفی شرکت‌های اتوبوسرانی اعلام کرده کارمزد فروش بلیت اتوبوس در سایت‌ها و پلتفرم‌های گردشگری باید نصف شود.

در پی این اقدام هم جمعی از کسب‌وکارهای آنلاین سفر اعلام کرده‌اند در اعتراض به کاهش دسترسی کارمزد از شرکت‌های آنلاین فعال در فروش بلیت اتوبوس و ایجاد انحصار و محدود و مسدودسازی خدمات، فروش آنلاین بلیت اتوبوس از مبداء تهران را تا اطلاع ثانوی متوقف خواهند کرد. این کسب‌وکارها از جمله علی‌بابا و مستربلیت و اسنپ‌تریپ و آپ، در دو بیانیه جداگانه اعلام کرده‌اند با دخالت صنف این حوزه در کارمزد شرکت‌های اینترنتی و کاهش آن عملاً امکان فعالیت آنها در این حوزه وجود ندارد. کسب‌وکارهای آنلاین معتقدند این اقدام انجمن صنفی شرکت‌های مسافربری، نوعی انحصارگری و بازی در زمین واسطه‌هاست، اما احمد نوذری، رئیس کانون انجمن‌های صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل مسافر، گفته که شرکت‌های فروش آنلاین از هر بلیت اتوبوس، تا پنج درصد سود دریافت می‌کنند که فشار زیادی را به شرکت‌های حمل‌ونقل وارد می‌کند و برای همین در ابلاغیه جدید، تصمیم گرفته شد این کارمزد به دو درصد کاهش پیدا کند.

### کاهش دسترسی کارمزد

سه کسب‌وکار آنلاین سفر، یعنی علی‌بابا، اسنپ‌تریپ و مستربلیت که مدعی‌اند بیش از ۷۰ درصد بازار فروش آنلاین بلیت اتوبوس را در اختیار دارند، با انتشار بیانیه‌ای



شماره ۴۰  
۱ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



شماره ۴۰ | ۱ اسفند ۱۴۰۰ | سال اول | کارنگ: هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

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

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی  
سردبیر: رضا جمیلی

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



**11th**  
**جشنواره**  
**کار آفرینی و نوآوری**  
**کسب و کار شریف**

مهلته ارسال طرح‌ها  
 ۳۰ مهر

در دوره آینده، طرح کسب و کار و استارت‌آپ جوانان طرح ۳۰ و ۴۰ میلیون تومان استارت‌آپ ۱۰ و ۲۰ میلیون تومان و طرح‌های نوآوری و فناوری ۱۰ تا ۱۵ میلیون تومان

آدرس: تهران، دانشگاه علم و فرهنگ، مجتمع صنعتی کسب و کار، تهران، پلاک ۳۳  
 تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۸۸۸۸۸

**مهلته شرکت در وی‌سی‌کاپ تمديد شد**

مهلته ارسال طرح‌ها برای دوازدهمین جشنواره کار آفرینی و توسعه کسب و کار دانشگاه صنعتی شریف یا همان VCCUP تا ۲۵ اسفندماه تمدید شد.

**مستقیم تارو با**

اسنپ اعلام کرده رانندگان مستعد این پلتفرم را که در حوزه‌های مختلف ورزشی، هنری، فرهنگی و... می‌توانند مسیر جدیدی در زندگی شان داشته باشند، بورسیه خواهد کرد.

**INOTEX 2022**  
 ۱۸-۱۹ May 2022  
 تهران، نمایشگاه بین‌المللی نوآوری و فناوری

**شروع ثبت نام اینوتکس**

اینوتکس ۲۰۲۲ اردیبهشت ۱۴۰۱ در پارک فناوری پردیس برگزار می‌شود. ثبت نام هم شروع شده و تا پایان فروردین ماه ادامه دارد.

Bazargam.com

**کماکان بازرگام**

در کمال تعجب هنوز تنها سایت و سامانه مورد اعتماد دولت برای توزیع اقلام اساسی بازرگام است و خبری از تغییر یا شکستن این انحصار به گوش نمی‌رسد.



شماره ۴۰  
 اسفند ۱۴۰۰  
 سال اول



**سرمایه‌گذاری دولت در پروژه‌های زیرساختی**

عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با اشاره به اینکه زندگی بشر با اینترنت گره خورده است، گفت: «سرمایه‌گذاری دولت برای جاده و اتوبان‌ها امری طبیعی است، ولی هنگامی که دولت در پروژه‌هایی مانند توسعه فیبر نوری و زیرساخت سرمایه‌گذاری می‌کند، عده‌ای تعجب می‌کنند. در حالی که مردم به جای تردد در جاده‌هایی که برای آنها ساخته شده است، در بستر فیبر نوری کارهای خود را انجام می‌دهند. از این رو می‌توان گفت راه جدید ارتباطی به بستر ارتباطات پرسرعت مبتنی بر فیبر نوری تغییر کرده است.»

به گفته او دولت سیزدهم به دنبال ایجاد زیرساخت ارتباطی پرسرعت، پایدار و امن برای تمام مردم کشور است. او با اشاره به اینکه در جلسات کمیسیون تنظیم مقررات در جهت فراهم کردن زیرساخت‌های حمایتی اقدامات خوبی صورت گرفته است، گفت: «در این زمینه بین سه تا پنج درصد از حق سهم دولت به این پروژه و برای هر پورت FTTH اختصاص یافته است. به وسیله دیگر ابزارهای حمایتی موجود در خارج از وزارتخانه تعاملاتی با دستگاه‌هایی مانند شهرداری‌ها و وزارت نیرو در جهت رساندن فیبر نوری به منازل و کسب و کارها صورت می‌گیرد.»

زارع‌پور گفت: «به‌زودی از قرارداد طرح افزایش ۷۰ درصدی ظرفیت شبکه زیرساخت کشور طی یک فرایند ۹ ماهه با استفاده از تجهیزات تولید داخل برای سال ۱۴۰۱ رونمایی خواهد شد. به طوری که ارتقای ظرفیت شبکه از ۳۰ ترابایت بر ثانیه به ۱۲۰ ترابایت بر ثانیه یکی از مهم‌ترین اهداف ما برای سه سال آینده است.»

# اینترنت ثابت پرسرعت از راه می‌رسد؟

مراسم افتتاح پروژه توسعه فیبر نوری با حضور وزیر ارتباطات برگزار شد

است. همچنین در زمینه شاخص تولید ناخالص ملی، هر ۱۰ درصد افزایش ضریب نفوذ در پهن باند می‌تواند تا یک درصد به رشد GDP کمک کند.»

او معتقد است که به لحاظ افزایش کیفیت خدمات، توسعه شبکه ۵G کشور وابسته به توسعه فیبر نوری است؛ «وقتی که سرعت متوسط ۳۰ مگابیت بر ثانیه در نظر گرفته می‌شود، نمی‌توان ۹ میلیون ADSL فعال در کشور را با توجه به آمار جدید جزو پهن باند به حساب آورد. بنابراین ضریب نفوذ پهن باند در کشور با توجه به شرایط پیشرفت تکنولوژی در دنیا مناسب نیست.»

شاهکوه با بیان اینکه طرحی در اتحادیه اروپا با عنوان شبکه گیگابیت برای سال ۲۰۲۵ در حال انجام است، گفت: «این طرح در کشور ترکیه با هدف دسترسی تمام خانوارها به دسترسی حداقل سرعت ۱۰۰ مگابیت بر ثانیه و ۲۰ درصد خانوارها به سرعت یک گیگابیت بر ثانیه تا سال ۲۰۲۳ در دست اقدام قرار دارد. در کشور مالزی نیز برنامه مشابهی به صورت پنج‌ساله وجود دارد.»

به گفته او، بر اساس آمار سایت اسپید تست، وضعیت کیفی اینترنت ایران نسبت به جهان در شبکه موبایل در رتبه ۷۷ و در شبکه ثابت در رده ۱۴۳ قرار دارد. همچنین سرعت دانلود برای اینترنت همراه به صورت میانگین جهانی ۲۹ مگابیت بر ثانیه است، در حالی که این رقم در ایران ۲۴ مگابیت بر ثانیه است. اما در شبکه ثابت سرعت دانلود به صورت میانگین جهانی حدود ۶۰ مگابیت بر ثانیه است، در حالی که این رقم در ایران حدود ۱۰ مگابیت بر ثانیه به ثبت رسیده است.

مراسم افتتاح پروژه توسعه فیبر نوری «FTTx» با حضور عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در مرکز همایش‌های شهید قندی برگزار شد.

در این مراسم صادق عباسی شاهکوه، رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، از راه اندازی ۵۴۰ هزار پورت فیبر نوری از ابتدای سال ۱۴۰۰ خبر داد که کار آن توسط شرکت‌های مخابرات ایران، شاتل، صبان‌ت، فناپ تلکام، ایرانیان نت و آسیاتک انجام شده است.

**شبکه موبایل به‌تنهایی پاسخگوی نیازها نیست**

رئیس سازمان تنظیم مقررات گفت: «اتکا به شبکه موبایل کافی نیست، چراکه ما را با محدودیت‌هایی روبرو خواهد کرد. به همین دلیل این بستر نمی‌تواند به‌تنهایی پاسخگوی نیازها باشد. از این رو ارتقای کیفیت و سرعت اینترنت در اولویت قرار دارد. با این حال در سایر کشورهای دنیا نیز مشاهده می‌شود که بخش کوچکی از ارتباطات مردم روی شبکه اینترنت همراه قرار دارد و بیشتر آن روی شبکه ثابت است. این اتفاق در ایران برعکس است، زیرا شبکه موبایل توسعه مناسبی یافته ولی در بخش شبکه ثابت عقب افتادگی وجود دارد.»

شاهکوه با بیان اینکه توسعه شبکه مبتنی بر فیبر نوری مزایای بسیاری خواهد داشت، به تجارب برخی کشورهای دنیا در این زمینه پرداخت و گفت: «در کشوری مانند اسپانیا شاهد رشد مناسبی از توسعه شبکه مبتنی بر فیبر نوری هستیم که این اقدام در کاهش انرژی مصرفی و تأثیر آن بر محیط زیست و بحث‌های انرژی مؤثر بوده

**نمایشگاه دیزاین وبسته‌بندی با حضور کسب و کارهای نوآور صنعت بسته‌بندی تا ششم اسفند ادامه خواهد داشت**

## دوسالانه چهارم نمایشگاه بسته‌ها شروع به کار کرد

چهارمین دوسالانه نمایشگاه دیزاین و بسته‌بندی با عنوان بسته‌ها ۲۹ بهمن در فرهنگسرای نیاوران شروع به کار کرد و تا ششم اسفندماه ادامه خواهد داشت. این نمایشگاه امسال توانسته در عرصه بین‌الملل هم قدم بگذارد و میزبان طراحانی از ۱۷ کشور دنیا از جمله آمریکا، روسیه، ایتالیا، هنگ‌کنگ، لاروس و ژاپن باشد.

به گفته برگزارکنندگان نمایشگاه «بسته‌ها»، ۵۰۰ اثر از ۱۳۱ طراح برجسته دریافت شده که در نهایت ۲۹۳ طرح پس از تأیید تیم داورى به نمایشگاه راه یافته‌اند.

نمایشگاه امسال میزبان آثار برندگان مسابقه A' Design Award هم خواهد بود؛ یک مسابقه بزرگ جهانی که در کشورهای مختلف نمایشگاه برگزار می‌کند، اما تا به امروز در ایران حضور نداشته است. تیم داورى «بسته‌ها» متشکل از ۹ داور بین‌المللی است تا به گفته برگزارکنندگان، نگاه چندجانبه به آثار در مرحله داورى و ارزیابی تقویت شود. در این تیم شش داور از کشورهای ایتالیا، انگلیس، هلند، هند و... حضور دارند که تخصص چاشنی محصولاتشان کنند.

امسال بخش کسب و کارهای کوچک و استارت‌آپ‌ها نیز به دوسالانه بسته‌ها اضافه شده است. بسته‌ها قصد دارد با حمایت از این بخش کسب و کارهای نوآور حوزه بسته‌بندی را قادر سازد به دیزاین و تولید این حوزه کمک کنند و بسته‌بندی محصولات داخلی را بهبود بخشند. یکی از حوزه‌های مورد توجه بسته‌ها، کسب و کارهای اینترنتی است که به گفته تیم برگزاری این نمایشگاه، چالش‌های زیادی دارد. به اعتقاد برگزارکنندگان، بسته‌بندی در کسب و کارهای اینترنتی اهمیت بسزایی دارد و رابط بین فروشنده و خریدار است. از این رو کسب و کارها با بسته‌بندی‌های خلاقانه می‌توانند پیام‌های مثبتی به مصرف‌کنندگان بدهند.





## آینده کسب و کارها در دنیای جدید برای ورود به دنیای متاورس آماده‌اید؟

شاید متاورس و دنیای آن هنوز برای بسیاری از کاربران ناآشنا باشد اما گزارش گاتر که به تازگی منتشر شده، پیش‌بینی می‌کند تا سال ۲۰۲۶، حدود ۲۵ درصد از مردم حداقل یک ساعت در روز را برای کار، خرید، حضور در مدرسه، معاشرت یا سرگرمی در دنیای متاورس سپری می‌کنند. البته این گزارش نسبت به سرمایه‌گذاری بسیاری که در یک بخش از متاورس صورت گرفته هم هشدار داده است. همچنین پیش‌بینی می‌شود که ارزهای دیجیتال و توکن‌های غیرقابل تعویض در متاورس به عنوان یک اقتصاد مجازی مورد استفاده قرار گیرند. البته شاید تصویر درستی هنوز برای مخاطبان از متاورس شکل نگرفته باشد. با این حال، برندها زودتر آستین بالازده و آماده فعالیت در این دنیای تازه شده‌اند.

شرکت «والمارت» در ماه جاری چندین درخواست علامت تجاری مربوط به محصولات مجازی مانند کالاهای ورزشی، اسباب‌بازی‌ها و مبلمان را همراه با نرم‌افزار قابل دانلود برای مدیریت پورتفولیوهای ارزهای دیجیتال ثبت کرده است. دنیای تازه متاورس یک روی دیگر هم دارد. در شرایطی که خرده‌فروشان برای مشارکت در اقتصاد متاورس آماده می‌شوند، شرکت‌های فناوری میلیون‌ها دلار برای ساخت متاورس سرمایه‌گذاری می‌کنند. متا، شرکت مادر فیس‌بوک، اعلام کرده است که ۵۰ میلیون دلار برای ایجاد یک متاورس سرمایه‌گذاری می‌کند تا کاربران بتوانند در یک محیط مجازی با دیگران ارتباط برقرار کنند.

طبق بیانیه مطبوعاتی این شرکت، مایکروسافت ماه گذشته اعلام کرد که قصد دارد شرکت Activision Blizzard را خریداری کند تا عملیات بازی خود را در سراسر موبایل، رایانه شخصی، کنسول و بازی‌های ابری توسعه دهد و زیرساختی برای متاورس ایجاد کند.

با توجه به اینکه همه‌گیری ویروس کرونا بازگشت رویدادهای حضوری را متوقف کرده، برخی معتقدند که متاورس به بازار یابان این فرصت را می‌دهد تا با رعایت مقررات حفظ حریم خصوصی، به مشتریان دسترسی پیدا کنند. البته باید دید کاربران چقدر آماده ورود به این دنیای تازه هستند.



شماره ۴۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



عکس: پریا امیرحاجلو

## برندی که بایک سرقت خلق شد!

امیرحسین زکی زاده، قصه برند زک را می‌گوید که خالق عینک‌های چوبی است

رگ و ریشه محصولاتشان از طبیعت است و در این سال‌ها تلاش کرده‌اند به جای کم کردن درخت از طبیعت، چیزی هم به آن اضافه کنند. برند «زک» خالق عینک‌های چوبی و طبیعی است. شاید در نگاه اول مشخص نباشد اما تار و پود کارها بدون اضافه شدن هیچ رنگ و لعاب اضافی، همه از چوب خشک است که هیچ درخت اضافی برای آن قطع نشده است. تفاوت عینک‌ها در طرح و نقشی است که از طبیعت گرفته‌اند. با انتخاب نوع و رنگ خاصی از چوب، این تنوع آرام آرام شکل گرفته است. تصویر عینک‌ها، زاویه دیدی از طبیعت را تداعی می‌کند. انگار که مثل دوران کودکی، در تنه درختی بزرگ پنهان شده باشی و از میان حفره‌های عمیق، به جهان نگاه کنی. قابی از طبیعت برای نگاه کردن به دنیای خاکستری امروز.

امیرحسین زکی زاده، خالق برند زک است. معماری خوانده و از همان ابتدا دل در گرو کارهای هنری داشته است. ۳۱ سال دارد و قبل از اینکه برند زک را خلق کند، به کارهای دیگری مثل دکوراسیون مشغول بوده است. خودش می‌گوید در دوران حرفه‌ای، بسیاری از کارها را تجربه کرده و همه در کار فعلی به کمکش آمده است. کارهایی مثل روان‌شناسی برخورد با مشتری، خلاقیت و... ابزاری برای رشد برند زک شده است. با همین کارها، پله پله به جایی رسیده که عینک‌های زک از دل تجربه‌های تلخ و شیرین گذشته زاده شود.

### ماجرای شروع کار

شروع کار برند زک از یک کارگاه نجاری بود که اشیای دکوری و چوبی را تولید می‌کرد. البته کمی قبل‌تر، فعالیت‌هایی که در حوزه دکوراسیون داشت، او را بیش از پیش به بازار این حوزه نزدیک کرده بود. خلق برند زک اما، با یک اتفاق عجیب همراه بود. اتفاقی که در نهایت خالق برند زک را به سمت تولید عینک‌های چوبی برد. یک احساس نیاز در کنار جرئت برای خلق برند.

ماجرای این بود که خودروی او چند بار مورد سرقت قرار گرفت و چند فریم عینک برند او در این دزدی‌ها گم شد. ناچار شد به دلیل بالا رفتن قیمت عینک، خودش دست به کار شود و عینکی چوبی بسازد. چالش تازه برای او، محک زدن خودش و ساخت عینک‌هایی بود که رگ و ریشه‌ای از طبیعت داشتند. خودش می‌گوید ساخت اولین عینک - که دست بر قضا استاندارد هم بود - برایش قابل باور نبود. استقبال از کار او زیاد شد و تصمیم گرفت کار را ادامه دهد. عینک‌های زک همین قدر ناباورانه شکل گرفتند.

خالق برند زک با بازار ناآشنا نبود. قبل از اینکه وارد حوزه فریم‌های ساخته‌شده از جنس چوب شود، بازار چوب را

# فین تک به زبان ساده

## پیشنهاد ویژه به مناسبت انتشار چاپ جدید





## اینستاگرام در ۲۰۲۲ و چند پیش‌بینی

### از شکست یک گزینه قدیمی تا تجربه کامل خرید

خرید را در دستور کار قرار دهد. در این صورت باید انتظار داشته باشیم که به‌زودی چیزی شبیه به آمازون را در اینستاگرام شاهد باشیم که کاربران تجربه کامل خرید را در بستر یک اپلیکیشن تجربه می‌کنند.

تغییر دیگری که به نظر می‌رسد در همین راستا شاهد آن باشیم، شکست گزینه IGTV در اینستاگرام است. بسیاری از کاربران معتقدند اگر این گزینه قصد دارد در رقابت با یوتیوب حرفی برای گفتن داشته باشد، باید امکان انجام سرچ با کلیدواژه را برای مخاطبان فراهم کند. به همین خاطر است که برخی پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد اینستاگرام این گزینه را تنها در صورتی می‌تواند حفظ کند که کانالی از IGTV صفحات ایجاد کند.

پیش‌بینی دیگری که درباره آینده اینستاگرام در ۲۰۲۲ صورت گرفته، تقویت بازاریابی چهره‌های معروف یا همان اینستاگرام مارکتینگ است. در این میان سه پیش‌بینی مطرح شده که آینده اینستاگرام را تحت تأثیر قرار خواهد داد. اولین پیش‌بینی، رشد تأثیرگذاری میکرو اینفلوئنسرها نسبت به افراد مشهور است که می‌تواند تحول تازه‌ای در بازاریابی چهره‌ها باشد. دومین مسئله مربوط به تغییر عکاسی در این پلتفرم و سومین پیش‌بینی هم در خصوص حساب‌های کاربری جعلی است. به نظر می‌رسد آگاهی نسبت به حساب‌های کاربری جعلی یکی از مواردی است که بیشتر برندها به دنبال آن هستند تا افراد واقعی تأثیرگذار در این حوزه را پیدا کنند.

یکی دیگر از پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته در حوزه کسب‌وکارهای اینستاگرامی، مسئله ورود نسل زد به این حوزه است که می‌تواند تحولی تازه در کسب‌وکارهای پر پایه شبکه‌های اجتماعی باشد.

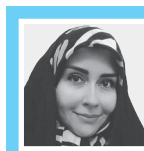
بیشتر کاربران شبکه‌های اجتماعی به این مسئله واقف‌اند که این شبکه‌ها به صورت پیوسته در حال تغییر هستند؛ یعنی ممکن است یک استراتژی مؤثر که امروز به کار می‌برید، فردا بی‌اثر یا بی‌اهمیت باشد. طبق پیش‌بینی‌هایی که به تازگی صورت گرفته، تعداد کاربران ماهانه اینستاگرام از ۸۰۴/۴ میلیون به ۸۷۷/۵ میلیون در سال ۲۰۲۲ افزایش می‌یابد. اگر بخواهیم از نظر مالی به پلتفرم اینستاگرام نگاه کنیم، باید آن را به شکل معدن طلا ببینیم. هیچ کسب‌وکاری تا به حال این‌طور نتوانسته با مخاطبان و مشتریانانش ارتباط برقرار کند. برخی آمارها نشان می‌دهد که اینستاگرام تنها اپلیکیشنی است که توانسته طی دو سال به صورت پیوسته رشد کند.

اینستاگرام برای بخش کسب‌وکارها هم گزینه‌های بسیاری را در نظر گرفته که نحوه ارتباط آنها با مشتریان را بهبود می‌بخشد. اما همین پلتفرمی که درباره آن صحبت می‌کنیم، راه کسب‌وکار بسیاری مان را بهبود بخشیده، چه تغییراتی در سال ۲۰۲۲ خواهد داشت؟ اولین گزینه‌ای که به نظر می‌رسد در سال ۲۰۲۲ بیشتر با آن مواجه شویم، رشد ابزارهای تحلیل آماری این پلتفرم است که پیش از این نیز فعال بود. چنین تغییری از این جهت اهمیت دارد که بسیاری از کسب‌وکارها به دنبال رصد رشد خود در شبکه‌های اجتماعی هستند و این مسئله برایشان اهمیت بسیاری دارد.

دومین تغییر پیش‌بینی شده، تجربه خرید کامل است که تاکنون وجود نداشت. قبل از این کسب‌وکارها با اشتراک‌گذاری لینک در بیوی خود امکان اتصال به گزینه خرید در کسب‌وکارشان را فراهم می‌کردند. به نظر می‌رسد این پلتفرم در نظر دارد تجربه کامل

داریم تلاش کردیم طراحی‌هایمان منطبق با سلیقه‌های مختلف باشد. همین هم باعث شده مشتریان مان از اقشار مختلف باشند. از افرادی که دنبال اجناس لوکس و خاص هستند گرفته تا افرادی که دوستدار طبیعت بوده و به دنبال یک کار ماندگارند. مردم عادی هم در میان مشتریان ما هستند و از طراحی‌های زک استقبال می‌کنند. در واقع تلاش کرده‌ایم قشر بزرگی از جامعه را با این تنوع در طراحی، پوشش دهیم.»

برند زک حالا روی دستان زکی زاده و همسرش می‌چرخد. تنها دو نفر به صورت پاره‌وقت به کمک‌شان می‌آیند و اصل کار به عهده خودشان است. صفر تا صد کار در کارگاه زک ساخته می‌شود و تنها در برخی موارد برای نصب شیشه طبی، کار به بیرون سپرده می‌شود.



سپیده اشرفی

📧  
Sepideh.ashrafi64@gmail.com

### طراحی‌های کاربردی اما طبیعی

زکی زاده می‌گوید چالش اصلی برای برندهای نوپایی مثل زک، کمبود بستر کافی برای معرفی هنر و حرفه است. به اعتقاد او، اینستاگرام با الگوریتم‌های سخت‌گیرانه‌ای که دارد، این کار را رقابتی‌تر کرده است.

با این حال برند زک تلاش کرده کار خود را ادامه دهد و چشم‌انداز خود را طراحی و ساخت محصولات قرار دهد که علاوه بر جلوه و زیبایی بصری، کاربردی باشد.

برندی که تلاش می‌کند علاوه بر عینک، سراغ طراحی‌های خاص دیگر هم برود تا برندش را توسعه دهد و کارهایش محدود به عینک نباشد. زکی زاده آینده برند خود را طراحی‌های تازه و ساخت محصولات مثل همین فرم عینک می‌داند که در عین خاص بودن، کاربردی و مناسب زندگی امروز است.

دست‌سازهای زک فعلاً تمرکز خود را بر عینک‌های چوبی گذاشته اما از برخی استوری‌های اینستاگرام این برند می‌توان دریافت که قرار نیست محصولاتشان محدود باشد. چیزی که در صحبت‌های خالق این برند هم دیده می‌شود و مهر تأیید آن ثبت ملی نشان طراحی‌هاست. باید منتظر بود تا محصولات دیگری از این برند دوستدار طبیعت را دید.

می‌شناخت و برخی محصولات ساخته‌شده از چوب را به شکل دکوری می‌فروخت. همین هم باعث شد تا بخشی از مسیر را جلو بیفتد و کارش راحت‌تر شود. می‌گوید از همان ابتدا علاقه به کار با چوب و طبیعت داشت و به دنبال طراحی‌هایی بود که متفاوت باشد. جلوتر که رفت، تلاش کرد تا محصولی با ارزش افزوده ارائه کند که هم از نظر بصری جذاب باشد و هم بتوان از آن استفاده کرد.

### استانداردی از جنس طبیعت

او چارچوب‌هایی مثل رعایت استاندارد برای برندش داشت. می‌گوید تلاش کرده تا تنها از چوب‌های خشک استفاده کند و هیچ درختی به خاطر تبدیل شدن به فریم عینک، قطع نشود. چوب‌های خشک درخت‌های کهن سال، اصلی‌ترین مواد کار او هستند. خالق برند زک می‌گوید این سال‌ها در کنار فعالیت‌هایش، نهال هم کاشته تا مطمئن شود محصول او قرار نیست چیزی از طبیعت کم کند.

زکی زاده برای بالا بردن جذابیت بصری تولیداتش، سعی کرده از گونه‌ها و نژادهای مختلف چوب استفاده کند. البته این ملاحظه را هم در کارش دارد که برای تنوع در کار، به جای رنگ کردن چوب‌ها، از تنوع موجود چوب‌های طبیعی استفاده کند تا محصولاتی متنوع داشته باشد.

خودش می‌گوید این ملاحظه صرفاً برای سلامت مشتری است، چون فریم عینک به طور کامل روی پوست قرار می‌گیرد و برند زک تلاش کرده تا محصولی کاملاً طبیعی و بدون رنگ ارائه کند.

### نماد ایران در کنار طبیعت

اما چیز دیگری که در عینک‌های برند زک دیده

می‌شود، نمادهای کاملاً ایرانی است. زکی زاده می‌گوید در طراحی‌های این برند، تلاش کرده تا از المان‌های فرهنگی ایران مثل خاتم‌کاری و سوزن‌دوزی استفاده کند. ترکیب چوب با نمادهای ایرانی، مشتریان بسیاری را به سمت برند زک کشانده است. این برندسازی با نمادهای ایرانی به عینک‌های زک کمک کرده تا خاص و مشتری‌پسند باشد.

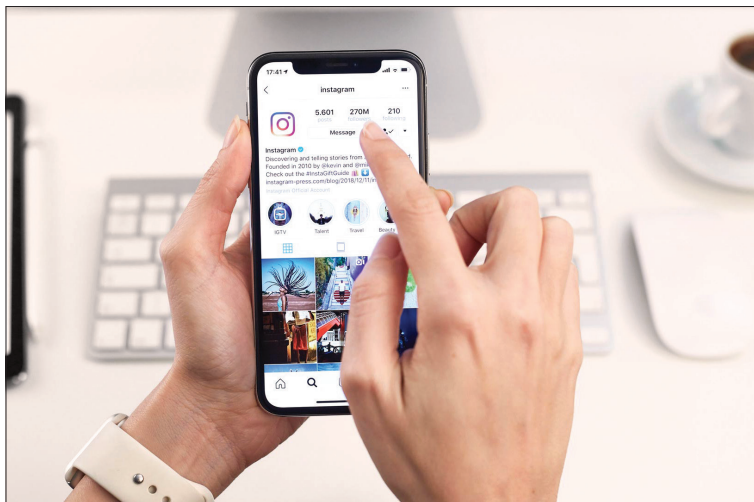
زکی زاده می‌گوید: «با توجه به طراحی‌های گسترده‌ای که



زکی زاده می‌گوید  
تلاش کرده تا تنها  
از چوب‌های خشک  
استفاده کند و هیچ  
درختی به خاطر  
تبدیل شدن به فریم  
عینک، قطع نشود



شماره ۴۰  
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 چشم اندازمان 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 علاقه مند هستند. «فین‌تک به زبان ساده» دیدگاه‌ها، دانش و دستورالعمل‌هایی را از کارشناسان این صنعت از جمله **استیو اوهانلون و سوزان چیستی** ارائه می‌دهد.



## فرصت های دنور برای خرده فروشان آخرالزمان خرده فروشی

شهر دنور در آمریکا به کسب و کارها پول می دهد تا در فضاهای خرده فروشی غیرقابل استفاده شروع به کار کنند، زیرا به دنبال احیای مرکز شهر خود است. این شهر پنج کسب و کار را برای افتتاح مغازه های پاپ آپ با اجاره رایگان و همچنین خدماتی به ارزش ۲۰ هزار دلار انتخاب خواهد کرد. برنامه دنور در حالی اجرا می شود که برخی از مناطق تجاری در شهرهای ایالات متحده با یک به اصطلاح «آخرالزمان خرده فروشی» دست و پنجه نرم می کنند که بیش از یک دهه پیش، پس از بحران مالی سال ۲۰۰۸ و افزایش تجارت الکترونیک، فروشگاه های سنتی را مجبور به تعطیلی کردند. تعطیلی ها در طول همه گیری کرونا ادامه یافته است و حتی تعداد بیشتری از آمریکایی ها به خرید آنلاین روی آورده اند، زیرا خرده فروشان و رستوران ها در طول موج های قرنطینه بسته شده اند. در کنار محدودیت های ویروس کرونا، خرده فروشان نیز تحت تأثیر کمبود نیروی کار و تورم قرار گرفته اند که باعث شده ساعت کاری خود را محدود کرده و قیمت های خود را افزایش دهند. بانک سرمایه گذاری UBS گفت که انتظار دارد حدود ۸۰ هزار فروشگاه در سراسر ایالات متحده بین سال های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۶ بسته شود. فروشگاه های زنجیره ای که تعطیلی فروشگاه های خود را اعلام کرده اند شامل سی وی اس، گپ، بنانا ریپابلیک و میسیز هستند. وبسایت پاپ آپ دنور می گوید پنج کسب و کار که در مرحله آزمایشی این برنامه شرکت می کنند، یک ویترین فروشگاه با هزینه بسیار کاهش یافته برای حداقل سه ماه خواهند داشت. این بدان معناست که آنها فقط هزینه های عملیاتی و مالیات را می پردازند. این کسب و کارها همچنین ۲۰ هزار دلار در طراحی داخلی، راه اندازی و پشتیبانی تجاری دریافت خواهند کرد.



شماره ۴۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



# جهان جدید خرده فروشی

## والمارت به متاورس وارد خواهد شد و البته خیلی های دیگر!

ثبت اختراعات ایالات متحده ثبت کرده است. این شرکت برنامه هایی برای فروش کالاهایی مانند لوازم الکترونیکی، دکوراسیون منزل، اسباب بازی و بازی های کودکان، کالاهای ورزشی، محصولات مراقبت شخصی، خدمات آموزش

تلاش اند تا خود را در متاورس قرار دهند و بخشی از این انقلاب باشند. اخیراً گزارش شده است که الومارت نیز قصد دارد وارد متاورس شود. این غول خرده فروشی حدود هفت علامت تجاری را در اداره

گفته می شود و الومارت در حال ورود به متاورس است. مارک زاکربرگ، در ماه اکتبر نام فیس بوک را به متا تغییر داد و از غول رسانه اجتماعی به یک محرک بزرگ در متاورس تغییر هویت داد. از آن زمان، بسیاری از شرکت ها در

میلیون پوند فروش داشته است. استودیو نگفته است که آیا مشتریان سفارش های خود را دریافت خواهند کرد یا مبلغ به آنها برگردانده می شود یا می توانند کالاها را برگردانند اما وبسایت آن در حال حاضر هیچ سفارش جدیدی نمی پذیرد. در اطلاعاتی آمده است: «با عرض پوزش، ما در حال حاضر هیچ سفارشی نمی گیریم. به محض اینکه بتوانیم به روزرسانی ها را ارائه خواهیم کرد.» استودیو در بیانیه ای اعلام کرد که می خواهد مدیران تصفیه را در اسرع وقت به طور منطقی منصوب کند.

گروه خرده فروشی استودیو گفت: «به دنبال گفت وگوهای دقیق با سرمایه گذاران بریتانیایی ما، این شرکت نتوانسته است با آنها برای تأمین بودجه

گروه خرده فروشی «استودیو» که سومین شرکت متعلق به مایک اشلی، رئیس اسپورت دایرکت است، اعلامیه ای مبنی بر انتصاب مدیران ارائه کرده و سهام بورس لندن را به حالت تعلیق درآورده است. غول خرده فروشی آنلاین پس از ناکامی در تأمین وام نجات ۲۵ میلیون پوندی، مدیران تصفیه را فرا خواهد خواند. در این پروسه ممکن است تا ۱۰۰۰ شغل در این شرکت خرده فروشی آنلاین در معرض خطر باشند و استودیو درباره تأخیر در سفارش های مشتریان هشدار داده است.

استودیو که کالاهایی از جمله پوشاک، لوازم خانگی، لوازم برقی و اسباب بازی می فروشد، حدود ۲/۵ میلیون مشتری دارد و در سال مالی گذشته ۵۷۹

ورشکستگی کامل در کمین  
غول خرده فروشی آنلاین

## گروه خرده فروشی استودیو بر لبه پرتگاه





خرده‌فروشان برای کاهش هزینه‌ها از فناوری کمک می‌گیرند

## آمار مرجوعی خریدهای کریسمس بیش از همیشه بوده است!

الکترونیک فروخته می‌شود، یک محصول به موجودی خرده‌فروشان بازمی‌گردد. فارا الکساندر، مدیر بازاریابی و ارتباطات این پلتفرم، گفت: «در سال ۲۰۲۱، خریدهای تجارت الکترونیک ۶۱ درصد نسبت به سال گذشته افزایش یافت که منجر به مرجوعی بیش از ۲۱۸ میلیارد دلاری در این بخش شد.» شکی وجود ندارد که حجم مرجوعی امسال بیشتر از سال گذشته است؛ اما چرا؟ به گفته کارشناسان، تغییر احساسات مصرف‌کننده باعث ایجاد موج جدیدی از عادات خرید می‌شود که میزان مرجوعی را افزایش می‌دهد. سطح پایین موجودی خریداران را مجبور به خرید در اوایل امسال کرد. ۴۱ درصد از خریداران گفته‌اند که قصد داشتند امسال خریدهای تعطیلات خود را زودتر از سال گذشته انجام دهند و این خریدهای سریع کالاها را از قیمت ممکن است منجر به پیشمانی خریدار شده باشد. افزایش در حجم برگشتی‌ها هر سال در سراسر خواهد بود، اما زمانی کابوس است که مرجوعی‌ها به اندازه حالا هزینه‌بر شوند. با حجم بالاتر از همیشه و افزایش هزینه‌ها، ضررهای بی‌سابقه‌ای به خرده‌فروشان وارد می‌شود، مگر اینکه بتوانند راهی برای کاهش هزینه‌ها پیدا کنند. الکساندر گفت: «خرده‌فروشان معمولاً با استفاده نیروی فصلی آماده می‌شوند تا حجم افزایش فروش و مرجوعی را مدیریت کنند. از آنجایی که هزینه‌ها به دلیل کمبود نیروی کار افزایش یافته است، مطمئناً افزایش نیروی کار برای آنها به چالش بزرگ‌تری تبدیل شده است. به همین دلیل است که بسیاری از خرده‌فروشان بیشتر به راه‌حل‌های مبتنی بر فناوری تکیه کرده‌اند تا به افزایش بهره‌وری کمک کنند و کمتر به نیروی انسانی وابسته شوند.» با فناوری مناسب برای ردیابی این مرجوعی‌ها و ساده‌سازی فرایند برای مصرف‌کنندگان، مرجوعی خودکار یک فرصت بزرگ برای صرفه‌جویی در هزینه است.

در حالی که فصل تعطیلات زمستانی بیش از یک ماه پیش برای مصرف‌کنندگان به پایان رسید، خرده‌فروشان هنوز با کوهی از محصولات درگیر هستند. طبق گزارشی از فدراسیون ملی خرده‌فروشی، مصرف‌کنندگان آمریکایی حدود ۱۵۸ میلیارد دلار از کالاهایی را که بین اول نوامبر تا ۲۴ دسامبر خریداری کرده‌اند، بازگردانده‌اند. این رقم نسبت به سال گذشته بیش از ۵۶ درصد افزایش را نشان می‌دهد. با وجود اختلالات زنجیره تأمین و سایر چالش‌های مرتبط با بیماری کرونا، فروش خرده‌فروشی در تعطیلات سال ۲۰۲۱ به رکورد بالای ۸۸۶/۷ میلیارد دلار رسید، اما فدراسیون ملی خرده‌فروشی تخمین می‌زند که ۱۷/۸ درصد از این خریده‌ها بازگردانده می‌شود. زنجیره تأمین و مسائل مربوط به کویپد که باعث افزایش هزینه‌ها شده، می‌تواند برای خرده‌فروشان میلیاردها دلار هزینه ایجاد کند. یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های امسال خرده‌فروشان، حجم بالای محصولات برگشت‌خورده است. امسال از هر پنج بزرگسال، یک نفر حداقل یک بار قبل از کریسمس مرجوعی داشته است. فدراسیون ملی خرده‌فروشی تخمین زده که سال گذشته مصرف‌کنندگان ایالات متحده در مجموع حدود ۱۰۱ میلیارد دلار از کالاها خریداری شده برای تعطیلات را پس داده‌اند، اما امسال این تعداد به دلایل متعدد حتی بیشتر خواهد شد. یکی از این دلایل رونق فروش تجارت الکترونیک است. فروش تجارت الکترونیک حدود یک پنجم کل فروش تعطیلات در سال ۲۰۲۱ را به خود اختصاص داده است که این آمار پیش از شیوع کرونا و در سال ۲۰۱۹ حدود ۱۵ درصد بوده است.

با گسترش تجارت الکترونیک، مصرف‌کنندگان تقریباً هر چیزی راحت‌تر می‌خرند و این منجر به نرخ بازگشت بالاتری می‌شود. تحقیقات پلتفرم مدیریت بازده «گو تی آر جی» تخمین می‌زند که از هر پنج محصولی که از طریق کانال‌های تجارت

بیانیه‌ای ارائه کرد و گفت: «زبان‌های متعددی در این موارد وجود دارد که نشان می‌دهد در پشت صحنه برنامه‌ریزی‌های زیادی در مورد نحوه برخورد با ارزشهای دیجیتال، متاورس و دنیای مجازی که به نظر می‌رسد در حال آمدن است یا در حال حاضر اینجاست، انجام شده است.»

### والمارت اولین نیست

والمارت علاقه ویژه‌ای به ارائه مراقبت‌های بهداشتی در واقعیت مجازی نیز دارد. مزیت متاورس یعنی «تعامل مؤثر بین دو عامل»، به درستی در خدمت هدف است. آنها می‌گویند که امیدوارند شعله‌ای افروخته شود تا بخش مراقبت‌های بهداشتی را به سمت بهتری سوق دهد.

با توجه به همه تبلیغات، بسیاری الوالمارت را به عنوان اولین بازیکن خرده‌فروشی در فضای متاورس تصور می‌کردند. این درست نیست. بسیاری از شرکت‌هایی که به مشتریان خرده‌فروشی رسیدگی می‌کنند، عمیقاً درگیر متاورس و مشتقات آن هستند. به عنوان مثال آدیداس چندین قدم برداشته است تا خود را به عنوان یک بازیکن قدرتمند معرفی کند. اخیراً آدیداس مجموعه ان اف تی‌های خود را راه‌اندازی کرد که نزدیک به ۳۰ هزار توکن داشت و در اولین حرکت توانست ۲۳ میلیون دلار درآمد کسب کند. ان اف تی‌ها با همکاری یوگا لیز، شرکت سازنده بورد اپیس راه‌اندازی شدند.

در اوایل نوامبر، نایک تعداد زیادی درخواست علامت تجاری مربوط به فروش کفش‌های کتانی مجازی را ثبت کرد. همچنین قصد دارد با همکاری رولوکس، دنیای مجازی به نام نایکلند ایجاد کند. پس از آن، شرکت کتانی دیجیتال RTFKT را خریداری کرد؛ جایی که یک هنرمند ۱۸ ساله حدود سه میلیون دلار کفش ورزشی مجازی را در کمتر از ۱۰ دقیقه فروخت.

گپ، یک برند پوشاک، شروع به فروش ان اف تی‌هایی با قیمت ۸ تا ۴۱۵ دلار کرده است. این ان اف تی‌ها دارای مزایای فیزیکی هستند، مانند هودی. گوچی و لویی ویتون نیز از ماه گذشته وارد متاورس شدند.

به همان اندازه که پذیرش موقعیت الوالمارت در متاورس و سوسه‌انگیز است، مهم است که توجه داشته باشید اینها علایم تجاری هستند و وعده خدمات نیستند. البته این کارها بیهوده نیستند و نشان از ارائه برخی از خدمات بزرگ در آینده دارند.

آمدگی جسمانی و کلاس‌های سلامت و تغذیه در واقعیت افزوده و مجازی دارد.

والمارت در بیانیه‌ای گفت به طور مداوم در حال بررسی این موضوع است که فناوری‌های نوپهور چگونه بر تجارب خرید آینده تأثیر می‌گذارند. بر اساس تحقیقات انجام شده در ۳۰ دسامبر، الوالمارت قصد دارد با کمک دارایی‌های دیجیتال و تجربیات مجازی این کار را انجام دهد.

این فعالیت‌ها شامل توکن الوالمارت، یک ارز مجازی متعلق به الوالمارت است. علاوه بر این، خدمات مبادله ارزهای دیجیتال با استفاده از فناوری بلاکچین یکپارچه خواهند شد. اپلیکیشن دیگری یک نرم‌افزار قابل دانلود را پیشنهاد می‌کند که برای تجارت الکترونیک، واقعیت افزوده و مدیریت پرتفولیو ارزهای دیجیتال استفاده می‌شود.

### ورود الوالمارت به فضای ان اف تی

یک فضای خرده‌فروشی آنلاین که امکان خرید در متاورس را فراهم می‌کند نیز مطرح شده است. این کالاها به موارد آفلاین محدود نمی‌شوند، بلکه شامل کالاهای دیجیتالی می‌شود که با ان اف تی احراز هویت می‌شوند. این برنامه علامت تجاری چند کالا از جمله لوازم خانگی، کالاهای ورزشی، محصولات زیبایی، مبلمان پاسیو و آلات موسیقی را در فهرست خود دارد.

در بیانیه این شرکت آمده است: «ما همیشه در حال آزمایش ایده‌های جدید هستیم. برخی از ایده‌ها به محصولات یا خدماتی تبدیل می‌شوند که به مشتریان می‌رسند و برخی را آزمایش می‌کنیم، تکرار می‌کنیم و از آنها یاد می‌گیریم.» این توانایی برای خرید به صورت سه‌بعدی، در «محیط مجازی سه‌بعدی آنلاین از منظر اجتماعی تعاملی»، افراد را به سمت یک تجربه منحصر به فرد می‌برد. برای تعامل اجتماعی در این فضا، الوالمارت آواتارهای مورد نیاز کاربران را در رنگ پوست و لباس‌های متفاوت ارائه می‌کند. الوالمارت همچنین در حال برنامه‌ریزی برای ارائه پلتفرم خود به عنوان یک سرویس است. الوالمارت درست مانند فروشگاه‌های خرده‌فروشی‌اش، به برندهای دیگر اجازه می‌دهد تا محصولات خود را ارائه دهند. این شرکت در راه‌اندازی مجموعه‌های رمزنگاری، هنر رمزنگاری و توکن‌های کاربردی نیز به برندها قدرت می‌دهد. در نتیجه الوالمارت می‌تواند به خوبی یک اکوسیستم باشد، نه یک موجودیت واحد.

جاش گرین، وکیل علامت تجاری / تریدمارک اخیراً

اضافی مورد نیاز استودیو به توافق برسد.» بنابراین، هیئت‌مدیره اکنون در نظر دارد در اسرع وقت اعلامیه‌ای مبنی بر انتصاب مدیران برای SRG و استودیو ریتیل لیمیتد، شرکت تابعه کاملاً تحت مالکیت آن، ارسال کند.

استودیو پس از صدور دومین اخطار سود در ژانویه، به دنبال وام نجات بود و تأخیر در تحویل و هزینه‌های حمل و نقل زیاد را عامل مشکلات خود می‌دانست.

وقتی یک شرکت وارد تصفیه می‌شود، چه معنایی دارد؟ این لزوماً به معنای پایان کار نیست.

به عنوان بخشی از فرایند، یک کارشناس

ورشکستگی دارای مجوز منصوب، مسئول مدیریت شرکت خواهد بود.

این وظیفه آنها خواهد بود که به یافتن راه‌هایی برای بازپرداخت بدهی‌ها، حل مشکلات جریان نقدینگی یا یافتن مالک جدید کمک کنند.

این پروسه می‌تواند از چند هفته تا یک سال یا بیشتر طول بکشد، بنابراین ممکن است یک مصیبت طولانی مدت باشد. اما اگر فرایند تصفیه نتواند شرکت را نجات دهد یا مالک جدیدی پیدا کند، معمولاً به انحلال منجر می‌شود.

انحلال، فرایند فروش کلیه دارایی‌ها و سپس انحلال کامل شرکت است.

studio  
We Do Wow



شماره ۴۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



اهداف ایتوپیا از زبان  
حامد اکبری

## چند پروژه‌ای و بین‌المللی بودن

حامد اکبری پیش‌تر با یوآیدی (UID) شناخته می‌شد، اما امروز پروژه‌ها و کارهای جدیدی را دنبال می‌کند. او درباره شکل‌گیری هلدینگ ایتوپیا و اهدافی که دنبال می‌کند، می‌گوید: «نخستین هدف‌مان آن است که هلدینگ ایتوپیا به عنوان هلدینگ بالاسری همه فعالیت‌هایمان شناخته شود. هلدینگ‌های که ویژگی بین‌المللی بودن آن مهم‌ترین شاخصه آن است، چراکه با وجود مسائل مربوط به تحریم، ما یک سال و نیم تجربه واقعی کار استارت‌آپی در کشور ترکیه را پشت سر گذاشته‌ایم. تجربه‌ای که اعتقاد دارم در ادامه مسیر ایتوپیا برای حضور در بازارهای بین‌المللی به ما کمک زیادی خواهد کرد.»

به گفته اکبری، حوزه‌هایی که ایتوپیا در آن فعالیت می‌کند متنوع است و این هلدینگ بخش‌های مختلفی از صنعت‌های گوناگون را هدف‌گذاری کرده است. دلیل آنکه پروژه‌های آنها از نظر موضوعی ناهمگن هستند، آن است که ذیل مفهوم خلاقیت آنها را پیش می‌برند؛ «این فرهنگی است که قبلاً هم بر اساس آن همواره در حال جذب نیروی خلاق بوده‌ایم و بدین ترتیب توانسته‌ایم تیم‌های حرفه‌ای درست کنیم. با اتکا بر این تیم‌ها، شرکت‌های مهمی مانند یوآیدی و بانک آیدی (Bank ID) به وجود آمده است.»

در ایتوپیا ایده‌ها نشئت‌گرفته از بخش تحقیق و توسعه (R&D) شرکت است. بدین ترتیب پروژه‌ها در بخش تحقیق و توسعه پیشنهاد می‌شوند. در نهایت بر سر یک تا دو پروژه اتفاق نظر صورت می‌گیرد و ما معمولاً دو پروژه هم‌زمان دنبال می‌شود. چندپروژه‌ای و بین‌المللی بودن استراتژی ماست. حالا به این نتیجه رسیده‌اند که حتماً در کنار تنوع پروژه‌ها باید روی بازار بین‌الملل هم تمرکز خاصی داشته باشند. اکبری می‌گوید: «استفاده از نیروی کار ماهر و مجرب در ایتوپیا یک ویژگی منحصر به فرد ما خواهد بود. نیرویی که اعتقاد داریم برای آموزش و رشد آن باید هم‌زمان و هم‌زمانه بگذاریم و نتیجه آن را در دستاوردهای ایتوپیا ببینیم. هلدینگ‌های که می‌خواهد بین‌المللی و با سوددهی بالا فعالیت کند، چاره‌ای ندارد جز اینکه به منابع انسانی قوی، خلاق، یادگیرنده و باهوش تکیه کند.»

# آرمان شهر نوآوری

گفت‌وگو با حامد اکبری مدیرعامل  
هلدینگ ایتوپیا که در دل خود پروژه‌های  
جذابی چون یومیل، تراپال و یومان دارد



شماره ۴۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

«ایتوپیا» (Etopia) را می‌توان یک کسب‌وکار خلاقیت‌محور با رویکرد فناوری و نوآوری‌های لبه دانست. استفاده از راهکارهای نوآورانه برای حل مسائل در صنعت‌ها و بازارهای مختلف، جهت‌گیری اصلی کسب‌وکاری است که حامد اکبری رهبری می‌کند. اکبری در گفت‌وگوی پیش‌رو با برشمردن ویژگی‌های تیم‌های مختلفی که روی پروژه‌های متنوع ایتوپیا کار می‌کنند، می‌گوید این هلدینگ تلاش دارد با استفاده از نیروی کار نخبه و مجرب و مزیت رقابتی نوآوری و سوددهی، سرمایه‌گذاران مختلف را در کنار هر یک از این پروژه‌ها داشته باشد.

از صنعت غذا تا پوشاک و متاورس و راهکارهای جدید پرداخت، مورد توجه هلدینگ ایتوپیاست و محصولات و خدمات نوآورانه‌ای در هر یک از این حوزه‌ها یا در دست توسعه است یا در مرحله راه‌اندازی یا در مراحل بالاتر در حال جذب سرمایه و ورود به بازارهای بین‌المللی. بازارهایی که حضور و ورود به آنها یکی از مهم‌ترین هدف‌گذاری‌های ایتوپیاست و اکبری می‌گوید تمرکز بر خصبه بین‌المللی بودن آن قدر زیاد است که برخی از محصولات و پروژه‌های ایتوپیا صرفاً برای بازار کشورهای دیگر طراحی شده و در حال توسعه‌اند. محصولات که اکبری تأکید دارد تنها برای سرمایه‌گذاران باهوشی که جذابیت و ریسک بازارهای جهانی را می‌شناسند و می‌خواهند با بخشی از تحولات آینده این بازارها همراهی کنند، گزینه‌های مناسبی هستند. بازارهایی چون متاورس که به گفته او تلاش دارند اولین شرکت ایرانی باشند که محصول واقعی قابل عرضه در آن ارائه دهند.

عرضه می‌کنیم، از چند نظر آن را می‌آزماییم. نخست آنکه دستگاه را در نقاط گوناگون می‌گذاریم و کارایی آن را آزمایش می‌کنیم. دوم آنکه دستور پخت غذاها را ارزیابی می‌کنیم. یک سال و نیم است که انواع و اقسام غذا را توزیع کرده‌ایم و به ۱۴ گلدن رسی یا دستور طلایی رسیده‌ایم. یعنی به فهرستی از غذاها رسیده‌ایم که از نظر کیفیت و قیمت در میان مردم محبوبیت زیادی دارند. نوع غذا به خودی خود موضوع شرکت ما نبوده است. نگاه ما آن بوده که یک دستور غذا را با رویکردی سلامت‌محور و مقرون به صرفه انتخاب کنیم و تهیه آن را به دست آشپزهای خوب بسپاریم. اینکه ما امکان تولید غذاهای خوب با قیمت ارزان را داریم، به این علت است که با دستگاه فروش خودکار مسئله ملک و قیمت اجاره را حذف کرده‌ایم.

برای حذف ملک، شما چگونه با نهادهایی  
مانند شهرداری به توافق رسیده‌اید؟

قاعدتاً برای نصب این دستگاه‌ها لازم بوده که با شهرداری به توافق برسیم؛ اما در قانون چنین مجوزی پیش‌بینی نشده است. ما در یوآیدی نیز این مسئله را داشتیم؛ زیرا قانونی برای کسب مجوز تأسیس شرکت احراز هویت آنلاین وجود

حال توسعه است. در سال آینده، هدف‌گذاری ما استقرار ۸۵ دستگاه در تهران و همچنین فرانچایز در کلان‌شهرهای دیگر است و در این مسیر سرمایه‌پذیری هوشمندانه یکی از کارهایی است که به دنبال انجام آن هستیم. سرمایه‌گذارانی که امکان توسعه این پروژه را در خارج از کشور تسهیل خواهند کرد.

وندینگ ماشین‌هایی که در پروژه یومیل  
استفاده می‌شوند چه ویژگی‌هایی دارند؟

دستگاه‌های کنونی ما ظرفیت ۱۰۵ غذا دارند اما در طراحی جدید این ظرفیت را به ۱۶۰ رسانده‌ایم. همچنین اندازه دستگاه کوچک‌تر شده و بخش تحویل غذا از پایین به وسط دستگاه منتقل شده است. این طراحی هزینه زیادی برای ما داشته است. همه کارهای یومیل از صفر تا ۱۰۰ بر عهده شرکت خودمان است. ظرفیت‌سازی کرده‌ایم تا در افق هفت ساله به تعداد هزار دستگاه برسیم. جالب است که همه فکر می‌کنند این دستگاه‌ها را وارد کرده‌ایم، در صورتی که همه کار طراحی و تولید در داخل کشور انجام شده و اکنون حتی آمادگی صادرات آن را داریم؛ ما وقتی طراحی جدیدی از دستگاه را

گویا فرهنگ چندپروژه‌ای در مورد ایتوپیا  
صالح است و یکی از مهم‌ترین پروژه‌های فعلی، یومیل  
است. ابتدا درباره پروژه یومیل صحبت کنیم.

یومیل یک پروژه نیمه‌صنعتی و نیمه‌استارت‌آپی است. کسب‌وکاری که می‌خواهد با کمک وندینگ ماشین‌ها، غذای گرم در کلان‌شهرها توزیع کند. به عبارتی یومیل شبکه توزیع غذای گرم از طریق وندینگ ماشین‌ها با کمک فناوری فیس‌پیمنت (Face Payment) است. یومیل از این نظر صنعتی است که در آن ماشین و زنجیره تولید غذا محوریت دارد؛ از سوی دیگر به دلیل مقیاس‌پذیری اش ماهیت استارت‌آپی دارد. به تعبیر دیگر یومیل متکی بر بازار عمیقی است که در طول زمان کارهای زیادی می‌توان در آن کرد. برای مثال تعدد دستگاه‌های فروش خودکار به صورت نمایی مقیاس را بالا می‌برد، زیرا هر یک از آن‌ها قابلیت شارژ برای تعداد بالایی پرس غذا دارد. یومیل به پروژه ارزشمندی تبدیل شده است. تاکنون در این پروژه ۱۲ هزار پرس غذا فروخته‌ایم. برای فاز دوم یومیل جذب سرمایه انجام شده است. اما چون این پروژه ظرفیت جذب سرمایه بالایی دارد، همچنان به شدت به دنبال سرمایه‌گذار هوشمند هستیم. این پروژه مدام در





عکس: حامد کریم زاده

نداشت. پس از کرونا بود که ما توانستیم این مجوز را اخذ کنیم. برای یومیل نیز چیزی به نام مجوز دستگاه فروشگاه خودکار غذا نداریم. البته ما فارغ از چارچوب قانونی ایران استاندارد FDA یا نشان سازمان غذا و داروی آمریکا را رعایت می‌کنیم؛ زیرا توسعه پروژه را در ترکیه و امارات متحده عربی نیز آغاز کرده‌ایم. راه‌حلی که ما در ایران به آن رسیده‌ایم، نصب دستگاه در داخل مجموعه‌هایی مثل سازمان‌ها و پاساژهاست. همچنین برای آنکه مخاطبان بدانند که در کدام مناطق شهر این دستگاه‌ها هستند، نرم‌افزاری وجود دارد. ضمن آنکه ما در حال کار کردن روی نشانه‌های شهری هستیم که جای دستگاه‌ها را نشان می‌دهند. اما روی هم‌رفته برنامه‌روشنی برای جانمایی‌ها داریم. یعنی برنامه‌ریزی کرده‌ایم که مثلاً در دانشگاه‌ها یا نقاط پرترددی مثل چهارراه ولیعصر دستگاه را نصب کنیم.

**درباره یومیل، ما راجع به چه بازاری در حال صحبت هستیم؟ برای مثال اسنپ فود با چنین ایده‌ای به وجود آمده است که مردم در کمترین زمان به بهترین غذا دسترسی داشته باشند.**

ما در امکان‌سنجی اقتصادی خود نقاط دسترسی یا Access Points را شناسایی کردیم. یک نکته مهم درباره این بازار این است که چون ایران زندگی شبانه ندارد، غذای خیابانی یا Street Food در آن توسعه پیدا نکرده است. غذای خیابانی ما نهایتاً دکه‌های فروش لیو و باقلا و سمبوسه است یا ماشین‌هایی که در صندوق عقب خود به عابران غذا می‌فروشند. این نکته‌ای است که ما به آن توجه داشته‌ایم. نکته دیگر آنکه ما خدمات پروتکلی شده (Protocolized Service) را مبنای کار خود قرار داده‌ایم. یعنی دستگاه یا سیستم ما مکانیزم مشخصی، غذایی را با کیفیت و مقدار ثابت به مشتری تحویل می‌دهد. ما

مشخص کردیم که طبقه متوسط اقتصادی و فرهنگی مخاطب ما هستند؛ یعنی هم کار با دستگاه را بلد هستند و هم اقتصادی بودن غذا برایشان اهمیت دارد. دهک‌های بسیار پایین و بالا در هدف‌گذاری ما نیستند. کارمندان و دانشجویان دهک‌های ۶ و ۷ کلان‌شهرها را هدف قرار داده‌ایم. بر اساس چنین برآوردی تعداد مخاطب ما ۵۰۰ هزار نفر است. این مکانیزم روی حل چالش Last Mile متمرکز شده که برای شرکت‌هایی مانند آمازون یا حتی اسنپ فود کماکان چالش بزرگی است. در مکانیزم ما مشتری و فروشنده هر یک مقداری از مسیر را طی می‌کنند و عامل «زمان قطعی» حذف می‌شود. یعنی من محصول خود را در نقاط مشخصی می‌گذارم و مشتری من که یک جمعیت ۵۰۰ هزار نفری را شامل می‌شوند، هر وقت خواستند در آن نقاط حضور می‌یابند.

**ارسال مرحله آخر کالایکی از چالش‌های خرده‌فروشی در ایران شده است. از دیجی کالا تا اسنپ و بسیاری کسب‌وکارهای دیگر در حال کار روی آن هستند و از دارک استور تا توسعه فروشگاه‌های فیزیکی متعدد هم به عنوان راهکار خرده‌فروش‌های بزرگ مدنظر قرار گرفته است. شما در یومیل می‌خواهید این مشکل را در صنعت غذا حل کنید؟**

بله، چراکه این مکانیزم در اقتصاد اهمیت زیادی دارد و یکی از ویژگی‌های مهم آن صرفه‌جویی در زمان است که هزینه عملیاتی زیادی را کاهش می‌دهد. اینکه لازم نباشد دو نفر با همدیگر زمان خود را تنظیم کنند، اهمیت زیادی دارد. بخش زیادی از تصمیم‌سازی در خرید یا توزیع غذا، وابسته به موضوع زمان است. اینکه چگونه دسترسی فراهم بشود موضوع مهمی در کسب‌وکار است. یومیل نیز بر اساس این منطق عمل می‌کند. یعنی در جای مشخصی دستگاه‌ها را گذاشته و همان‌جا به مردم غذای گرم تحویل می‌دهد. این منطق مسائل بسیاری را حل می‌کند.

**با توجه به اینکه شما تعداد گروه هدف خود را ۵۰۰ هزار نفر تعیین کرده‌اید و هدف‌تان نصب هزار دستگاه است، فکر می‌کنید یومیل در نهایت در روز به فروش چند پرس غذا برسد؟**

ما سالانه برای فروش ۴۲ میلیون غذا هدف‌گذاری کرده‌ایم. هدف ما آن است که در سال هفتم به این میزان فروش برسیم؛ یعنی مشتری‌مان ما ماهی هفت بار از ما غذا بگیرند. این شاخه از فعالیت (توزیع و فروش غذا) از حساسیت ویژه‌ای برخوردار است و رقابت در بازار آن سنگین است؛ زیرا قیمت‌گذاری در این صنعت مستعد تلاطم و تغییر زیاد است. بنابراین به این عدد از مخاطبان هدف رسیده‌ایم و آن را به حداقل رسانده‌ایم.

در حال حاضر اگر هر نفر از مخاطبان ۵۰۰ هزار نفری ما، ماهی کمتر از یک غذا بگیرد، ما به هدف خود در این فاز رسیده‌ایم. یعنی قرار است این رشد با شیب معقولی رخ دهد و مطمئن هستیم که خیلی زودتر به هدف تعیین‌شده خود خواهیم رسید.

یکی از کارهایی که ما در بیزینس مدل ابتدایی یومیل در پی آن بودیم، فروش دستگاه‌های مرتبط با پروژه بود. یعنی می‌خواستیم دستگاه بسازیم و به سرمایه‌گذارهای علاقه‌مند بفروشیم و در سود آنها ۵۰ درصد سهیم شویم. اما در نهایت یومیل با ایده دیگری پیش رفت. در این ایده همه دستگاه‌ها دارای یومیل محسوب می‌شوند و فروش دستگاه نخواهیم داشت. در این صورت دارایی مشهود شرکت بالا می‌رود و اعتقاد داریم همین بیزینس مدل، راه چندساله رشد کسب‌وکار را کوتاه می‌کند.

در کشورهای منطقه نیز در حال ایجاد زیرساخت برای اجرای این پروژه هستیم. عراق و ترکیه طرفیت بسیار خوبی برای توسعه این پروژه دارند. بازار هدف بسیار بزرگ‌تر از میزان هدف‌گذاری شده ماست و هرچا دستگاه را نصب می‌کنیم، فروش داریم. این کار در مرحله راه‌اندازی است و توسعه آن نیز دشوار است. در حال حاضر سه یا چهار کشور آماده راه‌اندازی این پروژه هستند و تنها باید نرم‌افزار مدیریت یومیل در آنجا راه‌اندازی شود. به نظر ما یومیل در این کشورها قطعاً فروش بالایی خواهد داشت.

**مدل کسب‌وکار یومیل می‌تواند حتی در برخی مناطق، فعالیت و حضور موقتی را هم ممکن کند. مثلاً در رویدادهای بزرگی مانند جام جهانی...**

اتفاقاً چنین پیشنهادی از برخی از فعالان اقتصادی قطر برای جام جهانی داشته‌ایم، اما هنوز چنین آمادگی‌ای نداریم که در این فاز خواهیم چنین کاری کنیم. واقعیت این است که می‌خواهیم بر اساس منطق وبه‌دور از هیجان پیش برویم. در ایتوپیا توسعه منابع انسانی نخبه و ماهر به‌شدت مورد توجه ماست. ایتوپیا پروژه‌هایی مانند یومیل و تریبال و یومان دارد که صرفاً با کمک نیروی انسانی کارآمد و کارهایی خلاق در سطح بین‌المللی می‌توانند رشد کنند. ما همیشه تأکید کرده‌ایم پروژه‌های مختلف ما نه تنها برای کار کردن بلکه برای سهام‌دار شدن جای خوبی است. پس تازمانی که توسعه منابع انسانی ایتوپیا با رویکردی که گفتم محقق نشده باشد، برای ورود به بازارهای جدید عجله نخواهیم کرد.

**یومیل چند وقت است که شروع به کار کرده و تیم آن چند نفره است؟**

در حال حاضر، ۱۲ نفر در یومیل کار می‌کنند. ما یک سال و نیم است که شروع به کار کرده‌ایم و هشت ماه است که دستگاه در اختیار داریم. دستگاه‌های ما چندبار تجدید طراحی شده‌اند. یک سال به صورت کامل کل فرایند تأمین و عرضه غذا بر بستر وندینگ ماشین‌ها تمرین کرده‌ایم، زیرا سیستم ما غیرمتمرکز است و آشپزخانه مرکزی ندارد. اما یک سال آشپزخانه مرکزی داشتیم و در آن یک آشپز حرفه‌ای را استخدام کردیم که برای مارسی‌سازی کرد. یعنی دستورهای غذایی را به ما داد که برای دستگاه‌های فروش خودکار مناسب باشد. دستور غذایی دستگاه فروش خودکار لازم است ساده باشد و آشپزهای متفاوت کمترین تأثیر را روی مزه نهایی غذا بگذارند. همه مزیت این سیستم وابسته به عدم تمرکز آن است. ما کلان‌شهرها را منطقه‌بندی کرده‌ایم. هر منطقه ظرفیت راه‌اندازی ۱۰ دستگاه را دارد. هر منطقه یک مرکز طبخ غذا یا کیت‌رینگ دارد که با ما کار می‌کند. مرکز خلاقیت ما دستور غذا، آموزش، ظرف و مواد غذایی را در اختیار کیت‌رینگ می‌گذارد، یک نماینده ناظر نیز در هر کیت‌رینگ داریم و در نهایت محصول را از کیت‌رینگ به صورت کامل خریداری می‌کنیم. این روش از نظر اشتغال‌زایی بسیار مؤثر است، زیرا اگر هر کیت‌رینگ بداند که به صورت ثابت روزانه ۱۰۰ یا ۲۰۰ پرس غذا می‌فروشد، از نظر شغلی آرامش خواهد داشت. به همین دلیل کار ما با این کیت‌رینگ‌ها بسیار راحت شده است. با این مدل ما لجستیک را بیمه کرده‌ایم، یعنی اگر مشکلی پیش بیاید، به صورت محلی است و کل شهر را درگیر نمی‌کند اما اگر فقط آشپزخانه مرکزی می‌داشتیم، ریسک بالا می‌رفت.

**کسب‌وکار شما قابلیت پذیرفتن سرمایه‌های بزرگی دارد. برای توسعه یومیل به همکاری با چه سرمایه‌گذارانی فکر می‌کنید؟**

از نظر عددی ۲۵ میلیارد تومان سرمایه نیاز داریم؛ تاکنون ۱۰ میلیارد تومان جذب سرمایه کرده‌ایم. چند سرمایه‌گذار خوب به ما پیشنهاد داده‌اند، اما نمی‌توانیم به آنها پاسخ مثبت دهیم، زیرا هم به دنبال سرمایه‌گذاران هوشمند هستیم و هم قصد فروش سهام داریم. باید تأکید کنم ما می‌توانیم سود بسیار خوبی به سرمایه‌گذار بدهیم؛ زیرا ارزش آفرینی را یاد گرفته‌ایم و ارزش در مجموعه ما انباشت شده است. به عبارتی دشواری‌های این راه را گذرانده‌ایم. همان‌طور که پیش‌تر گفتیم، ما به دنبال سرمایه‌گذار هوشمند هستیم. بازار غذا، بازار خاصی است و برای توزیع آن به دستگاه فروش خودکار نیاز داریم که فرهنگ‌سازی کنیم. ما در مجموعه به دنبال ایجاد روش پرداخت با استفاده از فناوری تشخیص چهره یا Face Payment بدون اتکا بر سخت‌افزار دستگاه هستیم؛ یعنی روش پرداختی که با استفاده از کیوآرکد (QR) و دستگاه تلفن هوشمند کار کند. در گام بعدی و با کمک پروژه مونولت امکان استفاده از فیس‌ولت (Face Wallet) را در دستگاه‌های یومیل فراهم خواهیم کرد که با تکیه بر مفهوم اقتصاد اطلاعات کار می‌کند. در نتیجه ما به دنبال سرمایه‌گذارانی نیستیم که صرفاً در صنعت غذا فعال باشند، بلکه کسانی که می‌خواهند در این پروژه‌ها با ما همراهی کنند، باید نوآوری

فضای آن را به‌خوبی بشناسند. چراکه شروع کارهای خلاقانه مثل ساختن یک وندینگ ماشین غذای گرم، ریسک بالایی دارد. سرمایه‌گذار باید آمادگی روانی برای کارهای پرریسک و زیان‌های احتمالی را داشته باشد. همچنین سرمایه‌گذارانی که به‌خارج از کشور نگاهی دارند، و ارزش کار بین‌المللی را درک می‌کنند، برای ما اولویت دارند. خوشبختانه همه پروژه‌های ما قابلیت توسعه به کشورهای دیگر، به‌ویژه کشورهای منطقه را دارند. نیروهای کاری ما نیز عموماً تحصیل‌کردگان خارج از کشورند. نکته آخر درباره پروژه یومیل آن است که در سال ۱۴۰۱ یومیل گرین را نیز راه‌اندازی می‌کنیم که مخصوص گیاهخواران است. یعنی در ازای هر ۲۰ یا ۳۰ دستگاه عادی، یک دستگاه سبز نیز راه‌اندازی خواهیم کرد که البته دیگر مسئله اقتصادی بودن غذا در آن مطرح نیست. بنابراین طرح‌های توسعه‌ای یومیل متنوع است و نیاز به سرمایه‌گذارهای خاص دارد.

**ذیل ایتوپیا چند محصول دیگر هم دارید که یکی از آنها در حوزه پوشاک است. این پروژه دقیقاً چه کاری می‌کند؟**

پروژه دیگر ایتوپیا، تریبال (TRY ALL) یا همان پرو آنلاین لباس است. ما چند شرکت در سطح دنیا هستیم که شش سال است ادعای محقق کردن امکان پرو مجازی لباس را داریم، اما تاکنون نتوانسته‌ایم چنین کاری بکنیم؛ زیرا هوش مصنوعی هنوز آن‌قدر پیشرفت نکرده که رفتار یک جنس نرم (پارچه) را با جنس نرم دیگر (بدن) هماهنگ کند. اما ما با روش خلاقانه‌ای این موضوع را حل کرده‌ایم. نام ایده‌ای که مطرح کرده‌ایم، متاورس گیت (Metaverse Gate) است. البته زمانی که این ایده را مطرح کردیم، متاورس به معنای امروز وجود نداشت و ما نیز از آن خبر نداشتیم. اما در واقع این یک پروژه متاورسی است. وقتی شما وارد دستگاه مخصوص این پروژه می‌شوید، توسط فناوری 3D Body Scanner آواتار شما ساخته می‌شود. همه می‌توانند از طریق این دستگاه در کمتر از ۲۹ دقیقه هم آواتار خود را بسازند، هم از طریق تریبال با پرو کردن لباس به عنوان یک مدل برای خود درآمدزایی کنند. قرار است ۸۰۰ دستگاه این چنینی تولید کنیم. این دستگاه جالبی است و فرصت مجازی‌سازی لباس‌های برندها و همچنین حضور آنها در فضای متاورس را فراهم می‌کند. حتی به فکر ان‌افتی کردن کالکشن‌های لباس برندها هستیم و برندها می‌توانند از این طریق برای تجاری‌سازی برخی طراحی‌های خود کرایفاندینگ کنند. این پروژه از ابتدا در ترکیه راه‌اندازی شده است و در واقع شرکت از نظر حقوقی ترکیه‌ای است. می‌خواهیم با ۸۰۰ برند ترک همکاری کنیم و به هر برند یک دستگاه را بگاز خواهیم داد و بعد بر حسب هر پرو از برند هزینه‌ای خواهیم گرفت. این پروژه بسیار جدی است و یک تیم حرفه‌ای به آن اختصاص داده‌ایم. مدیر پروژه آن رزا عرفی است. تریبال یکی از اولین تجربه‌های متاورسی ملموس اکوسیستم نوآوری ایران است که با کمک هوش مصنوعی، واقعیت افزوده (AR) و واقعیت ترکیب‌شده (Mixed Reality) می‌خواهد در صنعت پوشاک بین‌المللی ارزش‌های کسب‌وکار تازه‌ای خلق کند.

**یعنی وقتی من از برند خرید می‌کنم، آواتار خود را می‌سازم و در آینده نیز می‌توانم از فروشگاه متاورسی آنها خرید مجازی کنم...**

خرید متاورسی در آینده حتماً قابل انجام خواهد بود. علاوه بر آن، شما یک بار یک پرو کلی می‌کنید و دیگر نیاز به پرو ندارید. طی یک سال و نیم گذشته، در ترکیه به این نتیجه رسیده‌ایم که بازار این پروژه ظرفیت بالایی دارد و نخستین پروژه در این زمینه است. از آنجا که بخشی از پروژه‌های ما متاورسی است، قصد داریم در سال ۱۴۰۱ بیشتر و جدی‌تر به حوزه متاورس وارد شویم. زیرا محصولات مان با این فضا تناسب دارند. می‌توان گفت شرکت ما نخستین شرکتی است که از نظر محصول، واقعاً وارد متاورس خواهد شد. پروژه تریبال در ترکیه بازار گسترده‌ای دارد. شما یک بار نسخه مجازی یک لباس را می‌سازید (Visualize) و سپس به صورت بین‌المللی مخاطبان زیادی را به دست می‌آورید.

ادامه در صفحه ۱۱



## پرداخت عوارض شهرداری در «پی‌پاد» خدمات شهری از راه دور

در ادامه توسعه خدمات پی‌پاد، سرویس «قبض عوارض شهرداری» در اپلیکیشن پی‌پاد راه‌اندازی شد. به کمک این سرویس، کاربران می‌توانند بدون نیاز به مراجعه حضوری به دفاتر خدمات شهری و سایر مراکز، به‌سادگی عوارض ملک مسکونی، ملک کسبی، پسماند مسکونی و پسماند کسبی را پرداخت کنند.

از آنجا که عوارض و پسماند مسکونی و کسبی یکی از اصلی‌ترین منابع درآمد شهرداری به شمار می‌آید، بین املاک مسکونی و تجاری تفاوتی وجود نداشته و پرداخت عوارض برای هر دو اجباری است.

حالا به وسیله این سرویس، کاربران می‌توانند بدون نیاز به مراجعه حضوری به دفاتر خدمات شهری و سایر مراکز، به‌سادگی این عوارض را پرداخت کنند.

گفتنی است از مبالغ عوارض در راستای خدماتی مثل ساخت فضاهای عمومی، حفظ و توسعه آنها، به‌سازی معابر از جمله آسفالت، درخت‌کاری، نظافت شهری و... استفاده می‌شود. عوارض نوسازی و عمران شهری فقط مختص ساختمان‌های نوساز نیست و تمام املاک مشمول پرداخت این عوارض هستند تا درآمد ناشی از آن صرف امور شهری شود.

شایان ذکر است که در حال حاضر سرویس پرداخت قبوض عوارض شهرداری در اپلیکیشن پی‌پاد، صرفاً مختص شهرداری تهران است و عوارض مرتبط با املاک شهر تهران را شامل می‌شود.

پی‌پاد، اپلیکیشن کاربردی در حوزه «فین‌تک» است. از طریق این اپلیکیشن، می‌توان اموری مانند کارت به کارت، خرید شارژ و بسته اینترنت، پرداخت کرایه تاکسی، مدیریت و فروش سهام عدالت، خرید بلیت قطار بین شهری، استعلام و پرداخت خلای خودرو، پرداخت قبوض و... را انجام داد. «سرزمین هوشمند پاد» طرح پلتفرم جامع و چند سوبه «گروه مالی پاسارگاد» است که با ارائه راهکارهایی متنوع از حوزه‌ها و بخش‌های مختلف، محصولات و امکانات گوناگونی را ارائه می‌دهد.



شماره ۴۰  
۱ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

# رگولاتور خلاقیت را پرریسک کرده است



محمود میرزایی  
هم‌بنیان‌گذار ازکی‌وام  
از چالش‌های فعالیت  
لندتک‌ها در ایران  
می‌گوید



عکس: نسیم اعتمادی

در دنیا اقبال وجود دارد، ولی ارائه این خدمات در ایران مستلزم بومی‌سازی است. با توجه به موضوعات اقتصادی و سیاست‌های کلان پیش‌بینی می‌کنیم که این خدمات می‌تواند با انجام برخی تغییرات و تفاوت نسبت به آنچه در دنیا وجود دارد، در ایران هم انجام شود و به نظر می‌رسد مورد استقبال مردم قرار گیرد.»

هم‌بنیان‌گذار ازکی‌وام در خصوص سیستم اعتبارسنجی در این پلتفرم توضیح داد: «در سیستم اعتبارسنجی ازکی‌وام، لازم است که پروسه اعتبارسنجی بانک مرکزی طی شود. برای اشخاص حقیقی اعتبارسنجی طبق قوانین بانک مرکزی انجام می‌شود و جهت تأیید اعتبارسنجی، افراد نباید اقساط معوق و چک برگشتی داشته باشند. همچنین به برخی اطلاعات خوداظهاری افراد از جمله میزان درآمد، تعداد افراد خانواده و تعداد اقساط هم نیاز است تا سقف اعتباردهی برای هر فرد تعیین شود.»

مدیرمحمول ازکی‌وام در تشریح مزیت‌های رقابتی و ویژگی‌های خدمات این پلتفرم گفت: «ازکی‌وام بیشتر روی منافع کاربران کار می‌کند و سعی کرده سرعت اعتباردهی در بهترین حالت باشد. در حوزه مالی شفافیت یک اصل اساسی است و ما سعی کرده‌ایم بدون سود پنهان، به‌سادگی و با شفافیت بالا، اطلاعات را ارائه دهیم؛ در این صورت مشخص می‌شود که افراد چه میزان اعتبار دریافت می‌کنند، به چه شکلی می‌توانند هزینه کنند و در چه بازه زمانی باید باز پرداخت را انجام دهند.»

## عدم بلوغ بانکداری باز، چالش لندتک‌ها

او در بیان چالش‌های لندتک‌ها، مدل بانکداری باز در ایران را چالش اصلی صنعت لندتک دانست و گفت: «اکنون بانکداری باز به‌طور کامل در کشور پیاده‌سازی نشده، هرچند این موضوع تا حدی در حوزه پرداخت خوب پیش رفته؛ به صورتی که خیلی زود حوزه پی‌تک در ایران شکل گرفت و بانک‌ها و نهادهای مالی توانستند زمینه توسعه و حل نیازمندی‌های این حوزه را ایجاد کنند. البته صنعت لندتک نسبت به صنعت پرداخت جوان‌تر است و هنوز بانک‌ها و نهادهای مالی به این سو حرکت نکرده‌اند، اما به‌تازگی زمزمه همکاری‌ها با بانک‌ها شکل گرفته است.»

میرزایی با بیان اینکه یکی از کاربردهای اعتبارسنجی آنالیز رفتار مالی مشتریان است، گفت: «از طریق اعتبارسنجی می‌توان رفتار، سابقه و حجم اطلاعات افراد را بررسی کرد. این اطلاعات اکنون در اختیار رگولاتوری و بانک مرکزی است تا رتبه‌بندی مشتریان را تسهیل کند.»

میرزایی افزود: «با توجه اینکه بانک مرکزی به اطلاعات بسیار زیادی دسترسی دارد، می‌تواند این مسیر را شروع کند. از سوی دیگر شرکت‌های فعال در حوزه لندتک، پی‌تک و غیره می‌توانند اطلاعات مفید بسیاری در اختیار بانک مرکزی قرار دهند. این حوزه‌ها توانایی ارائه آنالیز رفتاری از مشتریان را دارند و می‌توانند به این سؤال پاسخ دهند که افراد با پول‌های خود چه کاری انجام می‌دهند و چه ریسک‌هایی را متحمل می‌شوند.»

مدیرمحمول ازکی‌وام در پاسخ به این سؤال که مقاومت بانک مرکزی برای چیست، گفت: «رگولاتور مالیات و بودجه دریافت می‌کند تا مدافع منافع مردم باشد و شرکت‌های فعال در این حوزه، منافع مردم را به خطر نیندازند؛ بنابراین اگر رگولاتور در این حوزه حرکت کند، دیگر سوءاستفاده و کلاهبرداری رخ نمی‌دهد. از سوی دیگر نیز شرکت‌ها برای استفاده از فناوری و خلاقیت مواعی بر سر راه خود نمی‌بینند و راه‌حل‌های جدیدتری به بازار ارائه می‌دهند. اگر رگولاتور در چنین فضایی حرکت کند، دست خلاقیت باز می‌ماند.»

میرزایی ادامه داد: «دلیل شکل‌گیری استارت‌آپ‌ها این است که با خلاقیت و فناوری به وضع موجود ارزش‌افزوده‌ای اضافه کنند. زمانی که رگولاتور به مثابه یک مانع خودنمایی می‌کند، باعث می‌شود با ترس به سمت خلاقیت گام برداریم و کمتر شاهد خلاقیت در یک حوزه باشیم.»

## زیرساخت‌ها در انحصار نهادهای دولتی

یکی از چالش‌های لندتک‌ها عدم دسترسی به اطلاعات پایه‌ای و زیرساختی است. لندتک‌ها با دسترسی به این اطلاعات، هزینه‌های اضافه‌ای جهت ایجاد بستر اعتبارسنجی و اعتباردهی را متحمل نمی‌شوند. طبیعتاً این دسترسی در اختیار بانک مرکزی به‌عنوان رگولاتور این حوزه قرار دارد. میرزایی در این خصوص توضیح داد: «اگر بخواهید با شرایط موجود ارزش‌افزوده‌ای خلق کنید، مجبور هستید چرخ را از اول اختراع کنید؛ چراکه هیچ زیرساختی در اختیار استارت‌آپ‌ها قرار داده نمی‌شود. هیچ بانک و نهادی نیست که زیرساخت را در اختیار شما قرار دهد؛ زیرساختی که تجربه بسیار زیادی پشت آن است و منابع زیادی صرف آن شده، در انحصار نهادهای دولتی قرار دارد. در حالی که اگر این زیرساخت‌ها با پلتفرم‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان به اشتراک گذاشته شود، تمرکز این شرکت‌ها به سمت خلق ارزش با کیفیت بالا جریان می‌یابد، اما در حال حاضر لندتک‌ها مجبور هستند برای تمامی اعتباراتی که داده می‌شود، زیرساختی با هزینه و زمان زیاد تولید کنند.»

# آرمان شهر نوآوری

این پروژه در بازار ایران نیز کار می‌کند؟  
خیر؛ تنها به صورت سرگرمی خدماتی را ارائه می‌دهیم. مدل این کسب‌وکار در ایران صرفه اقتصادی ندارد. زیرا ذی‌نفعی وجود ندارد که لباس را خریداری کند. فرض کنید در ایران روی برند زارا کار کنیم و همه لباس‌هایش پرو شود. چه کسی آنها را بخرد؟ از کجا؟

درآمد کنید. تاکنون پلتفرمی وجود نداشته که اطلاعات کاربر را به پول نقد تبدیل کند. یومان این ظرفیت را دارد و مسئله حریم خصوصی را با استفاده از بلاکچین و همچنین ناشناس بودن کاربران به خوبی حل کرده است.

یومان پلتفرم ساده‌ای دارد و مرحله تحقیق و توسعه آن تمام شده است. اما در تعریف کلاسیک در مرحله کشت ایده یا SEED قرار دارد. تیم فوق‌العاده‌ای در این پروژه فعال است. مدیر پروژه آن دکتر نسیم خیرخواه است که بسیار در این حوزه متخصص، قوی و باادانش است. این پروژه آماده است تا به صورت بین‌المللی راه‌اندازی شود. ما با استفاده از یک طرح پایلوت و جذب سرمایه حداقلی ظرفیت آن را سنجهیده‌ایم. یومان با پروژه‌هایی است که در اکوسیستم‌های نوآوری بالغ پذیرفته شده و وایت‌پیپر آن مقبولیت زیادی پیدا کرده است.

ادعای این پروژه (درآمدزایی از اطلاعات شخصی) ادعای بزرگ و بلندپروازانه‌ای است. برای مثال فرض کنید فردی در وین اطلاعات مربوط به سلامت، کسب‌وکار، جنسی، لباس و... خود را به برنده‌های سراسر دنیا بفروشد. نکته دیگر آن است که در این پلتفرم اطلاعات یک شخص برای شخص دیگر ارسال نمی‌شود. این پلتفرم به شما API می‌دهد و اطلاعات شما تنها در دسترس کسی قرار می‌گیرد که هزینه آن را پرداخت می‌کند. یومان پروژه خاصی است که آن هم در مرحله جذب سرمایه قرار دارد.

گویا پروژه‌های هلدینگ تازه‌تأسیس ایتوپیا به همین جا ختم نمی‌شود. درباره پروژه‌هایی مانند یوسایکل و یورپرایز هم توضیح دهید.

ما یک فناوری را با نام کیوآرکد دینامیک (Dynamic QR Code) توسعه داده‌ایم. کیوآرکد را تولید کردیم که داده‌های متصل به آن قابل ویرایش باشد. البته بعداً فهمیدیم که این کار در خارج از کشور انجام شده است. اما ما توانستیم کاربردهای جالبی برای آن پیدا کنیم. پشت این کیوآرکد قابل عوض شدن است. با این کیوآرکد دینامیک دو سه پروژه تعریف کرده‌ایم؛ از جمله یوسایکل، یواس پروجکت، و یورپرایز.

یوسایکل یک پروژه محیط زیستی و سبز در حوزه بازیافت زباله است. پیش از راه‌اندازی این پروژه، ما در بخش تحقیق و توسعه ایتوپیا به این موضوع پرداختیم که چرا اکثر پروژه‌های پسماند در دنیا شکست خوردند. متوجه شدیم دلیل اول آن است که شرکت‌ها در این پروژه‌ها راه‌حل‌های جامع (Total Solution) تعریف کرده بودند؛ برای مثال قصد داشتند پلاستیک‌ها را از خانه‌ها جمع‌آوری و تبدیل به بنزین کنند. یعنی پروژه‌های عظیمی که از عهده آنها برنیامدند. دلیل دوم فناوری گرانی بوده که در این پروژه‌ها به کار گرفته می‌شد. در نتیجه ساخت دستگاه مورد نظرشان از نظر اقتصادی صرفه نداشته است. دلیل سوم نیزوندالیسم و خراب کردن دستگاه‌های بازیافت توسط افراد خرابکار در سطح شهرها بوده است. ما همه این موانع را در پروژه یوسایکل (Ucycle) حذف کردیم. سیدی خیلی ساده و زیبا طراحی کردیم که ارزان‌تر از آن باشد که دزدیده شود؛ (کل این دستگاه دو اتا سه میلیون ارزش دارد). این دستگاه یک کیوآرکد دینامیک و یک دریچه ورودی پسماند دارد. شما کیوآرکد را اسکن

می‌کنید؛ چون این کیوآرکد دینامیک است، ما به واسطه‌اش چند اطلاعات را با یکدیگر تطبیق می‌دهیم. از سوی دیگر هم‌زمان دوربین صورت شما را اسکن می‌کند. وقتی برای مثال بطری را می‌اندازید، مبلغ مشخصی روی تصویر چهره شما شارژ می‌شود. این کار با کیوآرکد دینامیک ممکن است.

این فرایند در بستر پروژه دیگری به نام یواس پروجکت هم به کار گرفته شده است که با کیوآرکد، دوربین جلو و عقب موبایل و تصویر چهره راه‌حل‌هایی را تعریف می‌کند. مهم‌ترین این راه‌حل‌ها قرارداد ویدئویی هوشمند (Smart Video Contract) است که برای مثال با استفاده از اسکن دو کیوآرکد و چهره من و شما، ما را با هم جفت (Pair) می‌کند. این راه‌حل بسیار اتکاپذیر است و قابلیت تبدیل شدن به ان‌افتی دارد.

در مجموع بخشی از پروژه‌های ایتوپیا روی کیوآرکد دینامیک تعریف شده که به نظر ما در آینده کاربردهای زیادی پیدا خواهد کرد. برای مثال فرض کنید شما از ما برای کسب‌وکار خود ۵۰ کیوآرکد دینامیک بگیریید و سپس برای مخاطبان‌تان (مثلاً برای کسانی که با آنها مصاحبه می‌کنید یا به شما مقاله می‌دهند) یک کیوآرکد اختصاص دهید؛ شما می‌توانید پشت این کیوآرکد کتاب‌ها و سخنرانی‌های این افراد را که مدام هم به‌روز می‌شوند، بگذارید. حتی در رستوران نیز می‌توان از کیوآرکد استفاده کرد، برای مثال می‌توانند روی کیوآرکد نه‌تنها منو بلکه صورت‌حساب و پرداخت را بگذارند.

پروژه دیگری که با استفاده از کیوآرکد دینامیک طراحی کردیم، یورپرایز (Urprize) نام دارد. یورپرایز نوعی جایزه است که بر اساس توزیع کیوآرکد طراحی شده و دائماً مقدار آن افزایش پیدا می‌کند. این جایزه پشت کیوآرکدها جابه‌جا می‌شود؛ مثلاً یک هزارم ثانیه پشت این کیوآرکد و یک هزارم ثانیه دیگر پشت یک کیوآرکد دیگر است. در واقع مفهوم متاورس نیز همین است: یعنی کارکردی که میان فیزیک و سه‌بعدی‌سازی و وسیله پردازنده ارتباط برقرار کند.

هرکسی از ما کیوآرکد بخرد، پول پرداختی‌اش به این جایزه اضافه می‌شود. جایزه هم به کسی می‌رسد که بتواند در حین استفاده از کیوآرکد، در همان لحظه مشخص یورپرایز را شکار کند. چیزی شبیه بازی پوکمون‌گو! البته باید توجه داشت که اجرای بیشتر این پروژه‌ها در ایران بسیار مشکل است و ما فعلاً قصدی برای راه‌اندازی‌اش در ایران نداریم و بر این اساس بسیاری از فرصت‌ها را برای بازار داخل از دست می‌دهیم. اما توسعه پروژه‌های ایتوپیا در داخل و در خارج کشور با قدرت در حال پیگیری و اجراست. طراحی ساختار کسب‌وکار، محصولات و چشم‌انداز ایتوپیا به‌گونه‌ای است که برای هر سرمایه‌گذاری جذاب است. به‌خصوص آنها که می‌خواهند بین‌المللی کار کنند و درآمد داشته باشند. قویاً اعتقاد داریم می‌توانیم بهترین سود را بدهیم.



شماره ۴۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



امکانات نسخه جدید  
سامانه‌امتا

کاهش هزینه  
کسب‌وکارها

در جلسه کارگروه مشورتی راهبردی تجارت الکترونیکی که با حضور نمایندگان تشکل‌های بخش خصوصی و کسب‌وکارهای برتر در حوزه تجارت الکترونیکی برگزار شد، نسخه جدید سامانه امتا و امکانات آن برای کسب‌وکارهای دارای اینماد به‌ویژه پلتفرم‌ها ارائه‌نیازمندی‌های کسب‌وکارها و برنامه آینده سامانه، به بحث و تبادل نظر گذاشته شد.

در این جلسه، ضمن ارائه نسخه جدید سامانه احراز مشتریان تجارت الکترونیکی (امتا) که با سه مأموریت احراز هویت، احراز صلاحیت و احراز اصالت ایجاد و در حال حاضر به سرویس‌های ثبت احوال، شاهکار، ثبت شرکت‌ها، روزنامه رسمی، نظام وظیفه و... متصل می‌شود، امکانات جدید سامانه از جمله بخش اطلاعات تماس (تلفن همراه، پست الکترونیکی و نشانی)، اطلاعات مجوزها و اطلاعات دارای‌ها معرفی شد. در بخش اطلاعات تماس، امکان ارائه نشانی پست الکترونیکی احراز شده (از طریق ارسال کد تأیید) و نشانی استعمال‌شده از شرکت ملی پست به کسب‌وکارهای اینترنتی فراهم شده است. در بخش اطلاعات مجوزها نیز پروانه کسب اصناف و همچنین پروانه طبابت سازمان نظام پزشکی و در بخش اطلاعات دارای‌ها نیز بیمه شخص ثالث خودرو به سامانه امتا اضافه شده که امکان ارائه آنها به کسب‌وکارهای مرتبط دارای اینماد هم‌اکنون وجود دارد.

به این ترتیب بسیاری از مشکلات پلتفرم‌ها مثل پلتفرم‌های کالایی یا پلتفرم‌های سلامت از جهت اتصال به سرویس‌های حاکمیتی و دغدغه‌های آنها در زمینه انجام استعلامات کاربران و تأمی ن‌کنندگان برطرف و بخشی از هزینه‌های آنها مثل کنترل کارشناسی و چشمی مدارک و مجوزهای کاربران حذف خواهد شد. لازم به ذکر است کسب‌وکارهای دارای اینماد می‌توانند از طریق سامانه امتا، درخواست دسترسی به سرویس‌های مختلف را به صورت سیستمی ثبت و دریافت کنند. همچنین با توجه به سازوکار سامانه امتا از جهت رعایت محرمانگی و حفظ حریم خصوصی، ارائه این اطلاعات به کسب‌وکارهای اینترنتی مشابه اطلاعات قبلی سامانه امتا، صرفاً با تأیید کاربر انجام خواهد شد.



## استارتاپ کوچک سیاتلی زیر بار رفتار انحصار طلب اپل نرفت چرا این شیوه ضد رقابتی است؟

«نیتینو» سازنده اپلیکیشن‌های هدیه‌ها کمک می‌کند پروژه‌های دشوار را هدایت کنند و الگوهای منحصر به فرد را بیابند، اخیراً برای پشتیبانی از اپیک گیمز، توسعه دهنده بازی و نرم افزار مستقر در کارولینای شمالی، از اپل به اتهام نقض قوانین ضد انحصار شکایت کرده است. از زمانی که اپیک سعی کرد از اپ استور کاملاً تحت نظارت اپل دور شود و مشتریان را به جای خرید از طریق سیستم پرداخت درون برنامه‌ای اپل، به وبسایت خود اپیک هدایت کند، دو شرکت فناوری درگیر یک نبرد حقوقی شده‌اند. اپیک می‌گوید اپل از شیوه‌های ضد رقابتی در فروشگاه اپلیکیشن خود استفاده می‌کند، در حالی که اپل استدلال می‌کند که سیاست‌هایش برای حفظ فروشگاه و محافظت از حریم خصوصی و امنیت مصرف‌کنندگان ضروری است.

نیتینو پس از بحث و مشاجره با اپل برای دریافت اپلیکیشن بافتنی خود در فروشگاه و فهمیدن اینکه در صورت عدم حضور در بازار دیجیتال، گزینه‌های زیادی وجود ندارد، این کسب و کار برای حمایت از اپیک شکایتی امضا کرد. وکلای نیتینو در ماه ژانویه یک گزارش حقوقی ارائه کردند و مدعی شدند که سیاست‌های اپل باعث افزایش هزینه‌های مصرف‌کننده، محدود کردن نوآوری و کاهش انتخاب کاربر می‌شود.

آندریا کال، یکی از بنیان‌گذاران نیتینو که خودش نیز یک بافنده است، می‌گوید: «این واقعیت که اپل می‌تواند بگوید کاربران شما نمی‌توانند چنین چیزی را داشته باشند و هیچ جای دیگری برای ارائه وجود ندارد، مسخره است. شما دو سال را صرف ساختن چیزی کرده‌اید که هرگز نور روز را نمی‌بیند.» کال و خواهرش آلیسون بیتس، در نوامبر ۲۰۲۰ نیتینو را به عنوان پلتفرمی برای کمک به بافندگی‌ها در دیجیتالی شدن راه‌اندازی کردند. آنها با ارائه اطلاعات گام به گام به کاربران در مورد پروژه خود، از ویدئوهای مربوط به نوع خاصی از دوخت تا توانایی تطبیق نمودارها با رنگ نخ، کاربران را راهنمایی می‌کنند؛ این برنامه را به عنوان گوگل مپ بافنده‌ها در نظر می‌گیرند. نصی این برنامه برای کاربران رایگان است و دارای الگوهای

بافتنی جدید با قیمت ۱۰ تا ۱۷ دلار است. نیتینو می‌خواست محصول خود را هم در فروشگاه گوگل پلی و هم در اپ استور ارائه دهد. گوگل ظرف چند ساعت برنامه را تأیید کرد. به گفته بیتس و کال، اپل با این استدلال که نمی‌تواند کالاهای فیزیکی و دیجیتالی را از طریق سیستم پرداخت درون برنامه‌ای خود بفروشد، برنامه آنها را رد کرد. پس از اولین رد، نیتینو تغییرات فنی ایجاد کرد و دوباره تلاش کرد. بنیان‌گذاران مجدداً درخواست دادند و در پاسخ بخش‌های نامربوطی از سیاست‌های اپل را دریافت کردند. نیتینو از تصمیم اپل در هیئت بازبینی خود درخواست تجدید نظر کرد و در ۱۹ دقیقه رد شد.

اپل می‌گوید بیش از ۴۰ درصد از برنامه‌هایی که رد می‌شوند به دلیل کامل نبودن برنامه است یا مواردی مانند نداشتن نشانی‌های وب کاملاً کاربردی یا متن مکان نما که هنوز در برنامه فضای خالی دارد. طبق فهرست طولانی در وبسایت اپل، برنامه‌ها همچنین ممکن است به دلیل اشکالات فنی، لینک‌های شکسته، رابط کاربری نامرغوب، ارسال محصولی که می‌تواند کاربران را گمراه کند یا عدم ارائه ارزش پایدار به کاربران رد شوند. به طور متوسط، اپل می‌گوید ۵۰ درصد از برنامه‌های ارسالی را در ۲۴ ساعت و ۹۰ درصد در ۴۸ ساعت بررسی می‌کند.

نیتینو بعداً تأیید اپل را دریافت کرد، اگرچه خواهران نفهمیدند چه چیزی به این تغییر عقیده منجر شد.

این برنامه اکنون در فروشگاه اپل در دسترس است و بیش از ۲۰ هزار بار در فروشگاه‌های گوگل و اپل، دانلود شده است، اما بیتس و کال می‌گویند که این تجربه باعث می‌شود آنها بخواهند در ایجاد تغییرات در نحوه کار اپل با توسعه دهندگان برنامه کمک کنند.

این شرکت در نوامبر ۲۰۲۱، در حمایت از اپیک، نامه حمایتی‌ای را امضا کرد و به گروه روبه‌رشدی از حامیان پیوست که درخواست خود را در ژانویه به دادگاه ارسال کردند. در این فهرست، شرکت مایکروسافت، چندین استاد اقتصاد و تجارت و ائتلافی از ۳۵ ایالت وجود دارد.



# رگولاتور کالیفرنیا در پی احقاق حقوق رانندگان است

## اوبر و لیفت و یک حکم فلج کننده در کالیفرنیا

### نبرد قانون و اقتصاد گیگ

دانیل ایوز از ودبوش سکيور تیز گفت که قانون ای. بی. فایو اقتصاد گیگ کالیفرنیا روی سودآوری آتی سهام لیفت و اوبر اثرگذار است. ایوز گفت: «این یک ضربه بزرگ برای اوبر و لیفت است، در حالی که درگیر بیماری همه‌گیر قرن هستیم. ما معتقدیم اگر این موضوع اجرا شود، بین ۴۰۰ تا ۵۰۰ میلیون دلار هزینه سالانه به اوبر اضافه خواهد شد.»

اوبر و لیفت قصد دارند حدود ۱۱۰ میلیون دلار هزینه کنند تا طی ماه‌های آتی با رأی‌گیری ای. بی. فایو را سرنگون کنند. قانون محافظت از راننده و خدمات مبتنی بر برنامه، از حق رانندگان و پیک‌ها برای کار به عنوان پیمانکاران مستقل محافظت می‌کند. همچنین شرکت‌های حمل و نقل و تحویل را ملزم می‌کند مزایای جدیدی از جمله سلامتی و مرخصی استعلاجی با حقوق ارائه دهند. استیسی ولز، سخنگوی طرح رأی‌گیری، گفت: «اجباری کردن یک مدل اشتغال منجر



ترانه احمد دوست  
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

به حذف ۹۰۰ هزار شغل در زمانی می‌شود که چهار میلیون کالیفرنایی بیکار هستند و ما رکورد ۱۵/۵ درصدی بیکاری را داریم. این دیوانگی است. تصمیم کمیسیون نمونه دیگری از این است که چرا باید این مصوبه رأی‌گیری را تصویب کنیم؛ تا یک بار برای همیشه به رانندگان سرویس و پیک‌های مبتنی بر اپلیکیشن مسیر روشنی نشان داده شود که به نفع اکثریت قاطع است.»

### سهام لیفت و اوبر سقوط کرد

سهام لیفت در هفته گذشته ۸/۵ درصد کاهش یافته است و سهام اوبر بیش از ۱۶ درصد سقوط کرده است، زیرا ترس از شیوع مجدد کووید ۱۹ به طور کلی بازارها را تحت فشار قرار داده است. سهام اوبر در اوایل هفته گذشته پس از یک تلاش ناموفق برای ادغام با سرویس تحویل غذای «گراپ هاب» ضربه خورده بود. سهام این شرکت پس از اعلام قرارداد ۷/۳ میلیارد دلاری گراپ هاب با رقیب اروپایی، «جاست ایت تیک اوی» تقریباً ۵ درصد سقوط کرد.

اوبر و لیفت چند هفته فرصت دارند تا از حکم رگولاتور ایالت کالیفرنیا مبنی بر اینکه رانندگان آنها در این ایالت باید به عنوان کارمند طبقه‌بندی شوند نه پیمانکاران مستقل، پیروی کنند. بر اساس قانون کار ای. بی. فایو ایالت، کمیسیون خدمات عمومی کالیفرنیا حکم داد که رانندگان اوبر و لیفت را کارمند می‌داند. این نهاد مسئول نظارت بر «شرکت‌های شبکه حمل و نقل» در ایالت است. شرکت‌ها تا اول ژوئیه

فرصت دارند تا اطلاعات مربوط به غرامت و طبقه‌بندی کارکنان را به ایالت ارائه دهند. اگر آنها ضرب الاجل را از دست دهند، کمیسیون می‌تواند مجوز فعالیت آنها را در کالیفرنیا لغو کند. این حکم می‌تواند اوبر و لیفت را در این ایالت فلج کند. یک مطالعه از تجربه و تحلیل گروه تحقیقاتی پرکلی نشان داد که طبقه‌بندی رانندگان اشتراکی به عنوان کارمندان تمام وقت باعث کاهش ۸۰ تا ۹۰ درصدی تعداد رانندگانی است که در حال حاضر در آن ایالت کار می‌کنند.

مدت‌هاست که اوبر و لیفت مدعی شده‌اند رانندگان آنها شرایط لازم را برای طبقه‌بندی به عنوان کارمندان تمام وقت ندارند. در حالی که هر دو شرکت در ابتدا از انطباق با ای. بی. فایو خودداری کردند، اوبر بعداً تغییرات جزئی در پلتفرم خود ایجاد کرد تا رانندگان به مزایای بیشتری مانند مرخصی استعلاجی با حقوق دسترسی داشته باشند. این شرکت در بیانیه‌ای گفت: «اوبر همچنان به مزایا و حمایت‌های گسترده از رانندگان متعهد است. اگر تنظیم‌کننده‌های کالیفرنیا شرکت‌های اشتراک‌گذاری را مجبور به تغییر مدل کسب و کار خود کنند، بر توانایی ما برای ارائه خدمات قابل اعتماد و مقرون به صرفه تأثیر می‌گذارد.»

این حکم تیر دیگری در نبرد بر سر قانون کار بحث‌برانگیز ای. بی. فایو کالیفرنیا است. قانون اقتصاد گیگ الزام می‌کند که شرکت‌ها بسیاری از پیمانکاران مستقل را به عنوان کارکنان تمام وقت واجد شرایط برای مزایای بهداشتی، تضمین حداقل دستمزد، غرامت کارگران و تعدادی دیگر از حمایت‌های کار دسته‌بندی کنند.



شماره ۴۰  
۱ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



اپل در حال بهبود مزایای کارکنان است

## جذب و حفظ کارگران در بازار رقابتی

اپل می‌داند که بازار رقابتی تر از گذشته شده است و اکنون در تلاش برای جذب و حفظ کارگران در بازاری که همچنان رقابتی تر می‌شود، مزایای کارکنان خود را بهبود می‌بخشد.

طبق گزارش جدید بلومبرگ، اپل در حال حاضر ۱۲ روز مرخصی با حقوق ارائه می‌دهد؛ دو برابر شش روزی که قبلاً در دسترس کارمندان بود. اپل همچنین اجازه می‌دهد از آن روزها برای مرخصی سلامت روان و همچنین مراقبت از اعضای بیمار خانواده استفاده شود.

در کنار روزهای بیماری، اپل اکنون به کارگران پاره‌وقت تا شش روز در سال مرخصی با حقوق می‌دهد. اکنون کارمندان پس از سه سال کار حق تعطیلات خواهند داشت، در حالی که پیش از این پس از پنج سال کار چنین امکانی وجود داشت.

کسب و کارها از زمان همه‌گیری که برای اولین بار همه صنایع را با کمبود کارکنان مواجه کرد، در حال جذب نیروی کار هستند. با این حال، شرکت‌هایی مانند اپل اکنون در تلاش هستند تا اطمینان حاصل کنند که در زمانی که تقاضا زیاد است، پیشنهادهای جذاب برای بهترین کارگران خواهند بود.

مزایای کارکنان اپل در حال حاضر شامل حداکثر شش هفته مرخصی والدین با حقوق است، در حالی که اکنون افرادی که کارگر پاره‌وقت هستند، از تخفیف خدمات مراقبت کودکان برخوردار خواهند شد.

مزایای کارگری جدید اپل از چهارم آوریل آغاز خواهد شد، بنابراین هنوز چند ماه تا اجرایی شدن آنها باقی مانده است.



# رفع تبعیض جنسیتی و نژادی از محل کار

کمیسیون فرصت‌های شغلی برابر ایالات متحده از الومارت به دلیل تبعیض جنسیتی و نژادی شکایت کرده، اما این اتفاق منحصر به این خرده‌فروشی آمریکایی نیستش

دهند. «او افزود: «زنان باید در تمام سطوح مدیریتی حضور داشته باشند. قوانین و هنجارهای سفت و سخت محل کار باید مورد بررسی دقیق قرار گیرند تا مشخص شود که آیا می‌توان آنها را توجیه کرد یا نه. فرهنگ‌های بهتر در محیط کار دارای مدیریتی خواهند بود که به همه کارکنان این امکان را می‌دهد تا با هم کار کنند، در مشاغل خود برتری پیدا کنند و در عین حال به آنها استقلال حداکثری می‌دهد.»

### تبعیض قابل پیشگیری است

وکیل نیروپا نترام بیش از دو دهه تجربه در بخش‌های حقوقی، شرکتهای دولتی در زمینه‌های قانون، انطباق و منابع انسانی دارد. او گفت: «خبر خوب این است که تبعیض قابل پیشگیری است. کسب و کارها باید پیام روشنی ارسال کنند که سازمان آنها تبعیض یا هر شکل دیگری از رفتار غیرقانونی یا غیراخلاقی را تحمل نمی‌کند.» رهبران باید اطمینان حاصل کنند که شرکت آنها دارای سیاست‌های ضد تبعیضی است که با قوانین فدرال، ایالتی و محلی قابل اجرا مطابقت دارد. این سیاست‌ها معمولاً توسط یک وکیل یا تجربه در قانون کار نوشته می‌شود و این وکیل باید سالانه چنین سیاست‌هایی را بررسی کرده و در صورت لزوم آنها را اصلاح کند. نترام گفت: «علاوه بر این، به عنوان بخشی از این سیاست‌ها، سازمان باید مکانیزمی مکتوب برای کارمندان داشته باشد تا موارد مشکوک به تبعیض را گزارش کنند. سازمان باید به طور منظم (حداقل سالانه) خط‌مشی و روش‌های گزارش‌دهی خود را به کارکنان ابلاغ کند. همچنین باید سالانه برای هر کارمند آموزش اجباری در مورد نحوه تشخیص، پیشگیری و گزارش تبعیض در محل کار وجود داشته باشد. اگر کارمندی نمونه‌ای از تبعیض را گزارش کند، شرکت باید به سرعت و به طور کامل این ادعا را به صورت بی‌طرف بررسی کند که بسته به شرایط ممکن است از یک نهاد خارجی و شخص ثالث برای انجام تحقیقات استفاده شود.» اگر تحقیقات نشان دهد که شکایت واقعیت دارد، کسب و کار باید اقدامات مناسب را انجام دهد، از جمله جدا کردن مجرم، در صورت لزوم و بدون تأخیر. نترام در پایان گفت: «این یک سیگنال واضح از تعهد قوی شرکت به یک محل کار اخلاقی است که برای موفقیت و طول عمر کسب و کار حیاتی است.»

بسیار متفاوت است. محل‌های کاری که در آن تبعیض جنسی بیداد می‌کند، عموماً در صنایع تحت سلطه مردان است که اغلب با فرهنگ رقابتی فراگیر و سبک‌های مدیریت مقتدر آمیخته می‌شوند. پورتر خاطر نشان کرد: «محل‌های کاری که سلسله‌مراتبی و با قوانین بسیار سفت و سخت هستند، تمایل کمتری برای پذیرش زنان و سایر گروه‌ها مانند افراد دارای معلولیت، رنگین‌پوستان و... دارند.»

### تحقیقات کمیسیون فرصت‌های شغلی برابر

طبق یک بیانیه مطبوعاتی از کمیسیون فرصت‌های شغلی برابر ایالات متحده، تحقیقات پیش از شکایت آژانس نشان داد که «الومارت نتوانست کارمند خود را به سمت مدیریتی در فروشگاه اتوموا ارتقا دهد، زیرا تصور می‌کرد که به دلیل تولد نوزادش، مدت زیادی در شرکت باقی نخواهد ماند. الومارت همچنین یک کمد ذخیره‌سازی غیر بهداشتی برای شیردهی به او داد؛ امکاناتی که کمتر از فضای اداری تمیزی بود که برای یک کارمند سفیدپوست برای همین منظور فراهم کرده بود.»

کمیسیون فرصت‌های شغلی برابر ایالات متحده اعلام کرد که پس از اولین تلاش برای دستیابی به یک توافق پیش از دعوا از طریق فرایند مصالحه، به دادگاه منطقه‌ای ایالات متحده شکایت کرده است. گرگوری گوچانور، وکیل منطقه‌ای دفتر شیکاگو کمیسیون فرصت‌های شغلی برابر ایالات متحده گفت: «غیرقابل توجیه و غیرقانونی است که زنان واجد شرایط هنوز با این نوع موانع تبعیض آمیز برای پیشرفت شغلی در محل کار مواجه هستند.» قانون فدرال به وضوح کارفرمایان را از اخذ تصمیمات تبعیض آمیز ارتقای شغلی بر اساس کلیشه‌های جنسی منع می‌کند و کارفرمایان را ملزم می‌کند که بدون توجه به نژاد، شرایط کاری برابر را برای کارمندان خود فراهم کنند.

### مشاوره برای رهبران کسب و کار

پورتر از دانشگاه تولدو گفت: «کارفرمایانی که امیدوارند از اثرات منفی تبعیض که شامل مسئولیت قانونی احتمالی و همچنین آسیب به شهرت آنها می‌شود، اجتناب کنند، باید کل ساختار و فرهنگ مدیریتی خود را مورد بررسی قرار

چند روز پس از اینکه برایان فلورس، سرمربی سابق میامی دالفینز به دلیل تبعیض از لیگ ملی فوتبال و سایرین شکایت کرد، یک شکایت دیگر به علت تبعیض در اخبار منتشر شد. اما این بار تبعیض ادعا شده در صنعت خرده‌فروشی اتفاق افتاده است. کمیسیون فرصت‌های شغلی برابر ایالات متحده در دادخواستی اعلام کرد که یک فروشگاه الومارت در آیووا قوانین فدرال را نقض کرده است، زیرا به یک کارمند زن سیاه‌پوست فضای شیردهی غیربهداشتی داده است.

کمیسیون فرصت‌های شغلی برابر ایالات متحده گفت که به دنبال حقوق معوقه، خسارات جبرانی و خسارات تنبیهی برای کارمند سابق و همچنین اقداماتی برای جلوگیری از تبعیض در آینده است.

### الومارت بیانیه داد

یکی از سخنگویان الومارت گفت: «ما هیچ‌گونه تبعیضی را تحمل نمی‌کنیم و تنوع و شمول اولویت اصلی شرکت است. ما ادعاهایی مانند این را جدی می‌گیریم و در دو سال گذشته سعی کرده‌ایم این موضوع را با کمیسیون فرصت‌های شغلی برابر ایالات متحده حل کنیم تا از طرح دعوی قضایی جلوگیری شود. پس از ابلاغ به این دعوی در دادگاه رسیدگی خواهیم کرد.»

### موارد در حال افزایش

بر اساس گزارش کمیسیون فرصت‌های شغلی برابر ایالات متحده، بیش از ۲۱ هزار اتهام تبعیض جنسی در سال مالی ۲۰۲۰ ثبت شده است که نسبت به سال ۲۰۱۹ بیش از ۳۱ درصد افزایش داشته است. شکایت‌های حقوقی تبعیض نژادی تقریباً ۳۳ درصد در مدت مشابه افزایش یافته است. چندین مورد از آن شکایت‌ها تبلیغات منفی برای شرکت‌ها و سازمان‌ها ایجاد کرد و به شهرت آنها لطمه زد. نیکول پورتر، استاد حقوق دانشگاه تولدو است و کلاس‌هایی در مورد قانون استخدام تدریس می‌کند. او گفت: «با وجود اینکه قوانین سال‌هاست تبعیض جنسی را منع می‌کنند، تبعیض جنسی در بسیاری از محل‌های کار رایج است.» اما شیوع چنین تبعیضی از یک محل کار به محل دیگر



شماره ۴۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول





## جنگ بر سر سیگارهای الکترونیک نوآوری و دشمنانش

اینکه سیگارهای الکترونیک (ابزارهای ویپ و vape) چگونه پدیدار شدند و چرا بهداشت عمومی با آن مخالفت می‌کند، پرسشی گیج‌کننده است اما پاسخ آن با نوآوری شروع می‌شود. توسعه اساسی در این زمینه با پیشرفت یک فناوری حیاتی، باتری لیتیوم یونی، انجام شد که گروه جدیدی از ابزارهای مصرف نیکوتین را به شکل فشرده و قابل قبول برای مصرف‌کنندگان درآورد. این گروه از محصولات بر پایه نیاز سیری‌ناپذیر به کوچک‌سازی تلفن‌های همراه و سایر دستگاه‌های قابل حمل شکل گرفت که به دنبال آن باتری‌ها برای ارائه توان بیشتر (همراه با عمر مناسب) و قدرت کافی (برای گرم کردن سریع) بهبود یافتند. دستگاه‌های ویپ از یک جهت فناوری‌های جدیدی هستند و نوآوری مهم درباره آنها تغییر منبع گرمایی برای تولید ریزذرات (aerosol) به حرارت ناشی از الکتروسیسته است. سوزاندن تنباکو گرما تولید می‌کند و دود تنباکو به عنوان یک ریزذره حاصل از احتراق، محرک اصلی بیماری است. اما در گرمایش الکترونیکی احتراق ایجاد نمی‌شود و خطر بیماری بسیار کمتر است. نوآوری اساسی و دگرگون‌ساز نیز همین است. آنگاه که باتری‌های لیتیوم یونی موفق به غلبه بر مشکل ایجاد گرما شدند، افراد نوآور بستری برای خلاقیت بیشتر به دست آوردند. خاستگاه این نوآوری را مت ریدلی (Matt Ridley) در کتاب خود «نوآوری چگونه کار می‌کند» ارزیابی کرده و می‌گوید: «آزادی جوهره اصلی هدایت‌کننده به سمت نوآوری است، آزادی تغییر، تجربه، سرمایه‌گذاری و شکست؛ رها بودن از تملک و انحصار بالاسری‌ها... آزادی از سوی مصرف‌کنندگان برای پاداش دادن به نوآوری‌هایی که دوست دارند و رد کردن آنهایی که نمی‌پسندند.» بنابراین در دهه پیش که مقررات‌گذاری کمتری وجود داشت، شاهد موجی از فعالیت نوآورانه بودیم که در بازار به سرعت معرفی و توسط مصرف‌کنندگان ارزیابی و در فرایندی طبیعی برگزیده یا مردود شدند.

این موج شامل گستره بزرگی از طعم‌ها و نشان‌های تجاری، دستگاه‌های قابل پرکردن دوباره، دستگاه‌های کنترل دما و... بود. برخی از این نوآوری‌ها نشان‌دهنده شکلی ظریف از هم‌افزایی بوده است؛ به عنوان نمونه استفاده از اسید در دستگاه‌های POD امکان تشکیل نمک نیکوتین «پروتونه شده» را ایجاد کرد که موجب بهبود روند تحویل نیکوتین فارماکوکینتیک شد تا قابل رقابت با سیگار شود. این اسیدها استفاده از نیکوتین مایع با سختی بالا را تسهیل می‌کند؛ سختی بالا موجب استنشاق مقدار کمتری مایعات می‌شود و نیاز به حرارت کمتری دارد که به استفاده از باتری‌های کوچک‌تر و وسیله جمع‌وجورتر با کاربری مطلوب انجامید. به این ترتیب ترکیبی موفقیت‌آمیز شکل گرفت. کالستوس جوما (Calectous Juma) در کتاب درخشان خود «نوآوری و دشمنان آن: چرا مردم در برابر فناوری‌های جدید مقاومت می‌کنند» نشان داده که چگونه نوآوری‌هایی که امروزه رایج هستند، مانند قهوه، مارگارین و یخچال در زمان پیدایش به شدت با مخالفت روبرو شدند. او می‌گوید: «بحث بر سر فناوری جدید بخشی از تاریخ طولانی گفتمان اجتماعی درباره محصولات جدید است. گاهی اوقات ادعا درباره نویدبخش بودن فناوری جدید با تردید، توهین یا مخالفت آشکار مواجه می‌شود و در برابر تهمت، کنایه، هراس‌آفرینی، تئوری‌های توطئه و اطلاعات نادرست مغلوب می‌شود. بیشتر مباحثات را این فرضیه هدایت می‌کند که فناوری‌های جدید خطرات ناشناخته‌ای را به همراه دارند؛ و این روند تا آنجا پیش می‌رود که بر خطرات شناخته‌شده نیز سایه می‌افکند.» چنین چیزی مخالفت‌ها با کاهش زبان تنباکو و ویپ را روشن می‌کند اما همچنین نشان می‌دهد که پیروزی در نهایت با زمان و دانش است و موجب شرمساری است که در حالی که فعالان حوزه کنترل دخانیات خود را با نوآوری‌های دگرگون‌ساز همراه می‌کنند، آسیب‌های بیشتری به بار می‌آید.



# همه فناوری‌های ناکام ضد سیگار

مشکل استعمال دخانیات نه تنها سیگاری‌ها بلکه همگان را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ اینکه در دهه جدید برای تغییر نحوه نگرش خود به سیگاری‌ها و ترک سیگار به نوآوری روی آوریم، اهمیت حیاتی دارد.

چندین شرکت دخانیات سرمایه‌گذاری مالی داشت و تا زمانی که در سال ۲۰۱۸ آنها را فروخت، ۲/۱ میلیارد دلار درآمد از این سهام کسب کرد. از جنبه سیاسی نوآوری در نتیجه این نفوذ خفه شده است. در حالی که تصمیم‌گیرندگان کلیدی دست در جیب شرکت‌های دخانیات دارند، نوآوری در ترک سیگار همچنان تضعیف خواهد شد.

بیماری‌های ناشی از مصرف سیگار سالانه جان بیش از ۴۸۰ هزار نفر را می‌گیرد، با این حال میلیون‌ها نفر به سیگار کشیدن ادامه می‌دهند. اما مشکل فقط به خود سیگاری‌ها مربوط نمی‌شود، بلکه روش‌های ترک سیگار از کمبود نوآوری رنج می‌برند. نبود نوآوری در این زمینه دلایل پیچیده و بی‌شماری دارد.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

### سیگار کشیدن انتخاب شخصی است؟

سیگار کشیدن برای افراد غیرسیگاری موضوعی ساده است: بسیاری از افراد و مشاغل به طور یکسان سیگار کشیدن را با این الگو می‌سنجند که این یک انتخاب است، نه اعتیاد. اگر مردم واقعاً بخواهند سیگار را ترک کنند، ترک خواهند کرد. در نتیجه سیگار کشیدن از سوی جامعه و ارائه‌دهندگان مراقبت‌های بهداشتی به عنوان یک کل دیده می‌شود و آن را تنها یک نگرانی ویژه خود سیگاری‌ها می‌دانند. به این ترتیب یک رویکرد «ما و آنها» ایجاد شده که از پیدایش نوآوری واقعی در راهبردهای ترک سیگار جلوگیری می‌کند.

### سیگاری‌های کمتر یعنی سودآوری کمتر

از دید مالی بسیاری از شرکت‌های دخانیات نمی‌خواهند پایگاه مشتریان خود را از دست بدهند. سیگار کشیدن هم برای صنعت و هم برای دولت تجارتهای سودآور است. درآمد مالیاتی سیگار و سایر محصولات تنباکو مبلغ قابل توجه تقریباً ۲۰ میلیارد دلار در سال برای دولت است. گرچه نفوذ لابی‌گران دخانیات به اندازه گذشته قوی نیست، اما آنها تأثیر زیادی بر سیاست‌های دولت دارند و ممنوعیت برخی مایعات ویپ توسط دولت ترامپ یکی از شواهد آن است؛ لابی‌های دخانیات از سال ۱۹۹۰ تقریباً ۶۰ میلیون دلار به سیاست‌مداران جمهوری خواه کمک کرده‌اند. ترامپ در



شماره ۴۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## توسعه اخیر نظام حقوق مالکیت فکری چین و چالش‌های پیش رو درس‌هایی که می‌توان از چین گرفت

### افزایش اخیر ثبت اختراعات چین و مباحث پیرامون آن

درخواست‌های ثبت اختراع چین از ۶۳ هزار مورد در ۲۰۰۱ به ۱/۱ میلیون مورد در ۲۰۱۵ (۱۷ برابر) رشد یافت. به نحوی که در ۲۰۱۱ رکورد آمریکا را در اداره دریافت‌کننده اختراعات رد کرد. در ۲۰۱۳ درخواست‌های PCT (Patent Cooperation Treaty) چین از آلمان فراتر رفته و در رتبه سوم و پس از آمریکا و ژاپن قرار گرفت. هرچه اصلاحات اقتصادی در چین شدت گرفت، بیشتر بنگاه‌های دولتی، خصوصی شدند. اینها از دارایی‌های فکری خود، بیش از دولتی‌ها حفاظت می‌کردند. راه‌اندازی حمایت‌های دولتی ثبت پتنت که توسط

سیستم استانی اجرا شد، نه تنها اختراعات شرکت‌های خصوصی بلکه اختراعات مؤسسات تحقیقاتی و افراد حقیقی را هم تا ۳۰ درصد افزایش داد. اما این حمایت به افزایش کمی اختراعات حتی با ادعای نام‌های محدود منجر شد و کیفیت آنها کاهش یافت. از طرفی به دلیل تکرار شاخص «تعداد اختراعات به ازای هر ده هزار مقیم» از شاخص‌های ۲۴ گانه

برنامه دوازدهم توسعه پنج ساله، در برنامه سیزدهم توسعه (۲۰۱۶-۲۰۲۰) انتظار تغییری در رویکردها پیش‌بینی نمی‌شود.

### تلاش‌های نظام قضایی و قانون‌گذاری در حفاظت از اختراعات

تحت اصلاحات ۱۹۹۶، دانشگاه‌ها و سازمان‌های تحقیقات عمومی در چین، به طور کامل مالک اختراعات و موضوعات مرتبط با انتقال فناوری نبودند و آژانس‌های دولتی مسئول انتقال فناوری و مذاکرات بودند. لذا بخش خصوصی رغبتی برای خرید اختراعات دانشگاهی نداشت و بیشتر به اخذ مجوز بهره‌برداری تمایل داشت. علاوه بر آن دانشگاه‌ها نمی‌توانستند از عواید واگذاری امتیاز بهره‌مند شوند که خود مانع بزرگی برای انتقال فناوری بود. اصلاحات در سال ۲۰۱۶ در چهار حوزه به پیشرفت‌هایی منجر شد:

- ۱- افشای کامل پتنت‌ها و دستاوردهای علمی و فناوریانه برای عموم
- ۲- افزایش حدود اختیارات دانشگاه‌ها در مذاکرات و راه‌اندازی سیستم‌های تشویقی و عودت سود حاصل به دانشگاه با اجازه پرداخت حداکثر ۲۰ درصد به مخترع.
- ۳- حمایت از شرکت‌های واسط برای مذاکرات انتقال فناوری
- ۴- تصریح بر نقش دولت مبنی بر بهبود خدمات برای فعالیت‌های انتقال فناوری

حفاظت از دارایی‌های فکری در هر کشور ایستا نیست و در زمان تکامل می‌یابد. در قرن نوزدهم، آمریکا پیشرو حمایت از مالکیت فکری نبود بلکه یک ناقض پیشرو (Intellectual Property) بود. این آمریکایی‌ها بودند که وقتی نیازشان برای حفاظت از دارایی‌هایشان در خارج اوج گرفت، کپی‌رایت the Chace Act را در ۱۸۹۱ برای حمایت از آثارشان مصوب کردند. این امر هم‌تکاملی نظام IP را با توسعه اقتصادی - اجتماعی نشان می‌دهد. لذا در مرور نظام مالکیت فکری، سؤال مهم این است که این تکامل در کدام راستا صورت گرفته است؟

### چین، نظام حقوق مالکیت فکری جوان اما پویا

قانون ثبت اختراعات و نیز به عنوان اولین قانون اروپا در ۱۴۷۴ مصوب شد. در ۱۶۲۴ مجلس انگلیس همه حقوق انحصاری غیر از قانون پتنت را لغو کرد. ماده ۱ قانون اساسی مصوب ۱۷۸۹ آمریکا بر انحصار اختراعات و کپی‌رایت برای توسعه و ارتقای علم و هنر تأکید دارد. در مقایسه با کشورهای صنعتی که چند قرن سابقه در قوانین مربوطه دارند، چین نظام مدرن مالکیت فکری چین از الزامات آزادی‌های اقتصادی چین در دهه ۱۹۷۰ بود که در پی ضرورت جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و افزایش موافقت‌نامه‌ها بین چین و سایر کشورها در حوزه همکاری‌های علم و فناوری، از جمله قرارداد ۱۹۷۹ چین - آمریکا، شکل گرفت. آیا آمریکا پیش‌بینی می‌کرد چین در برخی از این حوزه‌ها از آنها پیشی گیرد؟ همچنین در تکمیل و توسعه نظام حقوقی، علاوه بر قوانین داخلی، چین به معاهدات بین‌المللی نیز پیوست. با ملحق شدن به قوانین بین‌المللی، رعایت الزامات آنها را در قوانین ملی خود دریافت و در سه دهه گذشته چهار بار قوانین خود را اصلاح کرد:

- ۱۹۹۳: تغییر مدت حمایت اختراعات به ۲۰ سال، مدل‌های مصرفی ۸ سال و طرح‌های صنعتی به ۱۰ سال.
- ۲۰۰۱: پس از آنکه به TRIPS به عنوان پیش‌نیاز ورود به WTO پیوست، در جهت رعایت استانداردهای آن قوانینی تدوین کرد.
- ۲۰۰۹: اصلاح قوانین با هدف افزایش کیفیت پتنت.
- ۲۰۱۵: با هدف تسهیل فرایند رسیدگی به شکایات، افزایش جبران خسارت، هزینه بالا و کارایی پایین اعمال حقوق، تسهیل انتقال فناوری، شفافیت و ارتقای جایگاه دولت در اعمال حق، تأمین خدمات عمومی و تسهیل بهره‌برداری از اختراعات انجام شد و سیستم Reversing Burden of Proof مصوب شد.



شماره ۴۰  
۱ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



تنفس موبایلی وصل می‌شود که بر سطح مونوکسید کربن کاربر نظارت می‌کند. سپس در برنامه مورد ارزیابی قرار می‌گیرد تا کاربر پیشرفت خود را در طول زمان نیز پیگیری کند. دستگاه سنجش تنفس با روند آموزش و فعالیت‌های زنده درون برنامه‌ای ترکیب شده تا به آموزش کاربر و تقویت رفتار مثبت کمک کند. توانایی این برنامه در ردیابی تغییرات بدن در طول زمان نیز به کاربران کمک می‌کند تا روند کلی خود را تجسم کنند که به موفقیت آن کمک می‌کند.

### حسگر پوشیدنی برای جلوگیری از رفتارهای منفی

نمونه خوبی از فناوری نوآورانه مورد استفاده برای تشویق به ترک سیگار را می‌توان در حسگر پوشیدنی دانشگاه Case Western Reserve دید. این فناوری شامل یک اپلیکیشن گوشی هوشمند و دو بازوبند پوشیدنی است. زمانی که حسگرها حرکات مربوط به سیگار کشیدن، مانند روشن کردن سیگار را تشخیص دهند، یک متن یادآور شخصی‌سازی شده برای کاربر ارسال می‌کند. این فناوری با یک برنامه سفارشی ترک سیگار و آموزش تمرکز حواس ترکیب شده است. به این ترتیب رفتارهای منفی برجسته می‌شود و به کاربر امکان تصمیم‌گیری مثبت با پشتوانه آموزش را می‌دهد.

### چسب‌های دیجیتال آزادسازی نیکوتین

چسب نیکوتین در زمینه ترک سیگار چیز جدیدی نیست، اما معرفی دیجیتال نمای جدیدی آن می‌بخشد. چسب‌های دیجیتالی ترنسدرمال (transdermal) مانند نوع توسعه‌یافته توسط Chrono Therapeutics در فواصل معینی بر پایه زمانی که میل به سیگار به اوج خود می‌رسد، نیکوتین را در پوست آزاد می‌کند. این کار با میل به سیگار صبحگاهی (زمانی که هوس در اوج خود است) از طریق نفی آن در هنگامی که فرد سیگاری در خواب است، مبارزه می‌کند. این چسب‌ها میل سیگاری‌ها را بر پایه پژوهش‌ها و داده‌ها کاهش می‌دهند و رویکرد سنجیده‌تر و دقیق‌تری برای ترک سیگار با نرخ موفقیت بالاتری ارائه می‌دهند.

سیگار یک انتخاب تلقی می‌شود و در نتیجه تصور می‌شود که ترک آن بر عهده خود فرد است. البته موضوع پیچیده‌تر است. سیگار مشکلی است که همه افراد را به روش‌های گوناگون تحت تأثیر قرار می‌دهد. اثرات سیگار کشیدن غیرفعال به خوبی مستند شده و تأثیر مالی آن از جنبه هزینه مراقبت‌های بهداشتی و کاهش بهره‌وری قابل توجه است.

خطر مشکلات سلامتی ناشی از سیگار کشیدن به ندرت برای بازداشتن افراد سیگاری از ادامه عادت کافی است. بیشتر محصولات دخانیات از طریق تصاویر گرافیکی بیماری‌ها حاوی هشدار ضد سیگار هستند، با این حال سالانه میلیون‌ها نفر به سیگار کشیدن ادامه می‌دهند. با در نظر گرفتن این موضوع کسب‌وکارها و متخصصان مراقبت‌های بهداشتی می‌توانند به مشوق‌های زیادی متوسل شوند. به عنوان مثال زوریخ بیمه عمر را همراه با توصیه‌هایی در مورد نحوه ترک سیگار برای افراد سیگاری ارائه می‌دهد. این توصیه‌ها نه تنها از طریق مزایای سلامتی بلکه به وسیله پاداش‌های مالی برای ترک سیگار ارائه می‌شود؛ ترک کامل سیگار منجر به کاهش قابل توجه حق بیمه سلامت می‌شود که به افراد سیگاری انگیزه بیشتر و اثرگذارتر برای ترک می‌دهد. اما دهه جدید نیازمند نوآوری‌هایی در فناوری پزشکی و دیجیتال برای افزایش تشویق مردم به ترک سیگار است.

### فناوری تنفس مصنوعی

تلفن‌های هوشمند پایه و اساس بسیاری از نوآوری‌های دیجیتال در ترک سیگار هستند که به عرضه‌کنندگان برنامه‌های مراقبت بهداشتی امکان ارائه برنامه‌های پیشگیری مقیاس‌پذیر را می‌دهند. این امکان به نوبه خود محدودیت‌های ترک سیگار به‌ویژه برای دسترسی به سیگاری‌های مسن یا کسانی که در مناطق روستایی هستند، برطرف می‌کند. اما بسیاری از شرکت‌ها مانند پیوت (Pivot) در حال ترکیب اپلیکیشن‌های گوشی‌های هوشمند با فناوری‌های دیگر برای تشویق به ترک سیگار بیماران هستند. پیوت که توسط شرکت بهداشت دیجیتال Carrot Inc در ایالات متحده ایجاد شده، به وسیله بلوتوث به یک حسگر



نصایح سیف فرغانی

## چوروی نیکویان راحت‌رسان باش

سیف‌الدین ابوالحامد محمد الفرغانی از شاعران گران قدر نیمه دوم قرن هفتم و ابتدای قرن هشتم هجری است.

فرغانی اهل تصوف و عرفان بوده و ارادت فراوان به سعدی داشته و بین آن دو مکاتباتی نیز بوده است. اشعار باقی‌مانده از سیف فرغانی نزدیک به ۱۱ هزار بیت است.

این شاعر بزرگ در سال ۷۴۹ هجری در یکی از خانقاه‌های آق‌سرا وفات یافت.

نصیحت می‌کنم بشنو بر آن باش  
به دل‌گر مستمع بودی به جان باش

چو ملک فقیر می‌خواهی به همت  
برو بر تخت دل سلطان نشان باش

میان مردم از خواهی بزرگی  
رها کن خرده‌گیری خرده‌دان باش

اگرچه نیستی زرگر چو خورشید  
چو ابر اندر سخا گوهر قشاقان باش

ز معنی چون صدف شو سینه پر دُر  
ولیکن همچو ماهی بی‌زبان باش

ولیک از طبع دون مشنوخه گوید  
چو سنگ بر هر دری از بهر نان باش

چو آب اینجا بدادن بذل کن سیم  
چو زر آنجا از آتش بی‌زبان باش

نصیب هر کسی از خود جدا کن  
گدا را نان و سگ را استخوان باش

به احسان مردم رنجور دل را  
چوروی نیکویان راحت‌رسان باش

از آب جوی مستغنی چو بحری  
به خاک خویش مستظهر چو کان باش

به ذکر او آخر افتادی چو تاریخ  
به نام نیک اول چون نشان باش



# تغییر در فونت طرح صیانت!

به هر حال ظاهر آاز قابل‌مه و دیگ و تغار مرکز پژوهش‌ها چیز دندان‌گیری گیر ما ابن السبیل‌های مجازی نیاید و به زودی واجب‌الزکات جهانی خواهیم شد

این تقاضا را داشت که سهمیه‌اش را بیشتر بریزد. اما چه

۱

خب تصدق‌تان شوم، شما یک‌ذره هم ملاحظه حال ما بی‌جنبه‌ها را نکنید. فکر نمی‌کنید با دیدن این حجم تغییر کلمات داخل طرح - دور از جان شما - اورژس کنیم و سنکوپ کنیم و سکتة بزنییم و بلاسرمان بیاید؟

۲

به هر حال ظاهر آاز قابل‌مه و دیگ و تغار مرکز پژوهش‌ها چیز دندان‌گیری گیر ما ابن السبیل‌های مجازی نیاید و به زودی واجب‌الزکات جهانی خواهیم شد. یعنی این‌طوری که توی دنیا به هم خواهند گفت: شلخته درو کنید تا چیزی هم گیر خوشه‌چین‌های اینترنت‌ندیده بیاید. حالا دیگر مانده به انصاف آن بزرگواران، از انصاف این بزرگواران که چیزی گیرمان نیامد.

۳

انتظار ای دوست ما را بپیر کرد  
هی نیامد، وقتی آمد دیر کرد  
واقعاً تغییرها گسترده بود  
فونت طرح دوستان تغییر کرد



عبدالله  
مقدمی



@moghaddamy007

۳

حالا اینها را برای چه گفتیم؟ راستش امروز داشتیم متن اصلاح‌شده طرح صیانت را می‌خواندم و نمی‌دانم چرا یاد سفره‌مان افتادم.

۴

کاسه‌ها را گرفته‌ایم به سمت مسئولان امر و با میلیون‌ها جفت‌چشم‌گرسنه منتظریم ببینیم آن عزیزان برایمان چقدر سهمیه اینترنت جهانی می‌ریزند. وقتی هم به جیره‌مان اعتراض می‌کنیم، وزیر و نماینده‌ورئیس کمیسیون و مدیر کل و مسئول ستاد و کی و کی کاسه‌مان را می‌گیرند و می‌برند الکی مثلاً از توی قابل‌مه مرکز پژوهش‌های مجلس، برایمان سهم اضافه بگیرند. ملاقه را پر می‌کنند و به کاسه نرسیده، خالی

احترام بگذارید. اصلاً جناب کامیار خان شما که می‌دونم اون همه به پدرت احترام می‌گذاری و پند و اندرزهایش رو دنبال می‌کنی، آخه چه معنی می‌ده که این جور بی‌هش ابراز محبت می‌کنی؟ توی کار هم چنین مشکلی رو داریم.

محصول ایرانی برای بازار و مشتری ایرانی چرا باید اسمش نشون نده ایرانی است؟ چرا توی تبلیغاتش این همه کلمه خارجی هست؟ «داشتیم همچنان به‌تاخت جلو می‌رفتم که فریبا ترمزم را بدجوری کشید و گفت: «گیریم که از این همه ایرادی که گرفتی و روی مخ ما بورت‌مه می‌رن چندتایی درست باشه، خیلی از مخاطبان ما کارشناس هستند و این به قول شما واژه‌های تخصصی را بهتر می‌فهمند. چیزهایی هم دیگه کلا شده مال خودمون مثل همین کاتالوگ که خودت گفتی.»

می‌خواستیم بگم از بس که واژه درست رو نگفتیم اینها جا افتاده.

حالا اگر گذشته‌ها رو نمی‌شه درست کنیم، از اینجا رو خراب نکنیم. نه مثل کلاه‌مخملی‌های چند دهه پیش بگید نوکرت‌من، نه مثل بچه‌های ناف‌فرنگ بگید لاو یو ددی، نه روی محصول جدیدمون اسم خارجی بگذارید.»

و یک پنجه بوکس برنجی برق‌افتاده بدهی؛ کفش کتانی آلبالویی‌رنگش را هم با یک ورنی پاشنه‌دار و پشت‌خوابیده عوض کنی.

در این صورت اصل جنس می‌شود، درست مثل دیروز که تلفن زده بود و معلوم شد با مادرش صحبت می‌کند، ولی آهسته و شمرده با صدای معمولی؛ نه مثل کامیار و به شکلی که همه طبقات ساختمان بفهمند چه می‌گوید! و این بار سامان در آخر تماس تلفنی گفت: «نوکرت‌من!»

این دو شخصیت برجسته امروز در جلسه هم‌فکری گروه برای نام‌گذاری محصول جدید شرکت داشتند. کامیار و فریبا و سمیرا هم اضافه شدند و گفت‌وگو بر سر انتخاب نامی که فارسی باشد و کاتالوگ محصول بالا گرفت. شروع به گلایه‌ها بچه‌ها کردم که چرا توی پیغام‌ها و جلسات این همه واژه‌های خارجی به کار می‌برید؟ و تکه‌ای هم به کامیار انداختم که البته آدم وقتی تلفنی به پدرش می‌گوید لاو یو ددی، از اش انتظار نمی‌رود، اما سامان تو دیگر چرا؟ و بی‌درنگ پاسخ داد: «چرا من؟ مگه من چطورم؟» گفتیم: «درسته برخی چیزها را وقتی تکرار می‌کنید، براتون عادی می‌شه؛ ولی ما داریم توی این جغرافیا نفس می‌کشیم، به فرهنگ و زبانش

شب‌نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۳۳)

## لاو یو ددی، نوکرت‌من!

امسال و این روز پدر که گذشت، همان جورابی که دستمایه مسخره‌بازی پلنگ‌های اینستاگرامی شده بود هم به دست بسیاری از پدرها نرسید، ولی درست است که همه این بچه‌ها پدر نشده‌اند، اما پدرها را دوست دارند.

نکته این است که یکی مثل کامیار زنگ می‌زند و بلندبلند می‌گوید: «لاو یو ددی.» یکی هم تا می‌خواهد زنگ بزند یا صدای تلفنش درمی‌آید، می‌دود می‌رود یک جای خلوت و پچ‌پچ می‌کند.

اما آقا سامان، نماینده سبیل و احترام نوستالژیک و مرام و معرفت فقط قیافه‌اش با بقیه فرق ندارد و گاهی به قول کامیار حرف‌زدنش هم سبیلی می‌شود. چنان «چاکرم» و «قربونت» می‌گوید که یاد سلبریتی‌های دهه ۴۰ می‌افتی، فقط باید هدفون را از دور گردنش برداری و یک دستمال یزدی اعلا بگذاری؛ گوش‌ی را هم از دستش بگیر



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com



شماره ۴۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



# رهزانه

ضمیمه رایگان  
هفته نامه  
کارنگ در  
حوزه رمزارزها  
سال اول  
شماره ده  
یکم اسفند  
۱۴۰۰  
صفحه ۱۶



وارن بافت یکی از بزرگ ترین منتقدان بیت کوین روی بانکی سرمایه گذاری کرده که حوزه اصلی اش رمزارزهاست

## وقتی مرگ موش هم شیرین می شود!

۱۴

## فرصتی کم نظیر برای تامین مالی

گفت و گو با محمد قاسمی، مدیرعامل صرافی رمزارز مزدکسی



تکس: حامد کریمزاده



تحلیل  
ANALYSIS

### خروج ارز از اتهام تا واقعیت

مرزداخل و خارج  
در بحث رمزارزها  
کجاست؟

۳



تحلیل  
ANALYSIS

### عیار مدعیان!

چرا سندی با  
عنوان رمزارزش یا  
رمزدارایی در مجلس  
و دولت تصویب  
نمی شود و چه باید  
کرد؟

۲



گزارش  
REPORT

### بلاکفای ۱۰۰ میلیون دلار جریمه شد

جریمه SEC  
برای یک کسب و کار  
رمزارزی

۱۲

## نکاتی درباره آخرین نسخه سند رگولاتوری رمزارزها

### هفت خوان رگولاتوری رمزارزها

## دانش عمومی

### در حال افزایش است

امین زربخش و علی ذاکری  
هم بنیان گذاران کوین پلاس  
درباره فعالیت های این  
کسب و کار و لزوم آگاه سازی  
در خصوص رمزارزها و فناوری  
بلاکچین می گویند



## رضا تقی پور: بیت کوین می تواند مسیر صادرات نفت باشد

۶



با وجود ساخت برنامه‌های مانند «رمزوارز» می‌توان به آموزش در تلویزیون امیدوار بود

## جای خالی آموزش رمزارز در تلویزیون

رسمی ایران به دلایل مختلف طی این سال‌ها در جلب اعتماد مردم ناموفق بوده و بخش زیادی از مخاطبان‌ش را از دست داده، ولی هنوز هم در دسترس‌ترین و پرمخاطب‌ترین رسانه محسوب می‌شود که می‌تواند تأثیر زیادی در آگاهی‌بخشی به مردم داشته باشد. هنوز هم اگر سریال یا برنامه‌ای جذاب در صداوسیما تولید شود، می‌تواند مخاطب خود را جذب کند و حتی آنهایی که سال‌هاست شبکه‌های تلویزیونی جایی در خانه‌شان ندارد، از طریق ابزارهای دیگر آن را دنبال می‌کنند. خیلی حیف است که از چنین ظرفیتی برای تولید برنامه‌هایی با پتانسیل مخاطب بالا برای یادگیری مردم استفاده نکنیم.

در روزهایی که مردم تشنه این هستند که درباره پدیده‌های جدیدی همچون رمزارزها، ان‌اف‌تی و متاورس بدانند، چرا رادیو و تلویزیون خود را از این عرصه کنار کشیده‌اند و فضا را به دست کانال‌هایی داده‌اند که با کمترین هزینه بیشترین مخاطب را دارند؟ شاید بگوییم با وجود صفحات اینستاگرامی و کانال‌های تلگرامی و یوتیوبی دیگر چه لزومی دارد تلویزیون برنامه‌ای تهیه کند؟ به این خاطر که تلویزیون هنوز هم دسترسی خوبی به منابع قابل اعتماد دارد. می‌تواند کارشناسان حرفه‌ای و منصف را دور هم جمع کند و با امکاناتی که در اختیار دارد، برنامه‌های حرفه‌ای و مخاطب‌داری بسازد.

گرچه ما شاهد این بودیم که رادیو و تلویزیون در موضوعات روز دنیا با احتیاط و محافظه‌کاری رفتار کرده و گرچه می‌دانیم که بخش زیادی از محتوای آن فروخته شده، اما هنوز هم امیدواریم که این رسانه پر قدرت بتواند با تولید برنامه‌های روشن‌نگر نقشی در فرهنگ‌سازی در حوزه فناوری داشته باشد.

امسال شبکه ۵ سیما برنامه «رمز و ارز» را با موضوع اختصاصی رمزارزها تولید و پخش کرد که بخشی از کارشناسان آن از میان کسانی انتخاب شده بودند که دستی بر آتش دارند و درباره موضوع منصفانه صحبت می‌کنند.

روزی که شنیدم چنین برنامه‌ای در حال تهیه است، خیلی تعجب کردم و بیشتر روزی که اولین قسمت آن پخش شد. انتظار نداشتم صداوسیما چنین برنامه‌ای با چنین اظهارنظرهایی که گاهی واقعاً تند بودند، پخش کند و این بیشتر امیدوارم کرد که اگر کسانی برای آموزش این حوزه به مردم دل بسوزانند، می‌توان محافظه‌کاری را کنار گذاشت و کاری کرد.

فرهنگ به معنای روش حل مسئله موضوع پیچیده‌ای است و وقتی از مردمی با فرهنگ می‌گوییم، منظورمان مردمی است که توانایی حل مسئله را دارند. اغلب از رسانه‌ها به عنوان دروازه‌ای یاد می‌شود که می‌توانند فرهنگ را به مردم منتقل کنند. این یعنی رسانه‌ها می‌توانند به مردم در آموزش روش‌های مناسب حل مسئله کمک کنند.

فناوری و مهارت یکی از مظاهر فرهنگ هستند که یادگیری آنها به عنوان ابزاری برای بهبود شیوه زندگی اهمیت زیادی دارد. برخی فناوری‌ها خودشان می‌توانند راه‌هایی برای آموزش بهتر ایجاد کنند و از طرف دیگر اگر فرهنگ استفاده از آنها به درستی به کاربرانش منتقل نشده باشد، می‌تواند مانعی بر سر راه آموزش و یادگیری درست باشند.

متأسفانه بیشتر زمان ما صرف آموزش‌های اشتباه می‌شود؛ آموزش‌هایی که از طریق شبه‌رسانه‌هایی که ادعای دانایی دارند، تولید و منتشر می‌شوند. با تأسف فراوان اغلب، کسانی گرفتار این شبه‌رسانه‌ها می‌شوند که به دنبال منابع در دسترس و با زبان ساده می‌گردند. در حالی که یافتن منبع مناسب، خود به صرف زمان مناسب نیاز دارد.

از آنجایی که به یاری رسانه‌ها، مردم بیشتر در معرض آگاهی درباره پدیده‌های جدید قرار می‌گیرند و از آنجایی که همه ما شیفته داستان‌هایی درباره یک شبه پولدار شدن هستیم،

تمایل زیادی به یادگیری فرصت‌های سرمایه‌گذاری وجود دارد. از آن طرف هم تولیدکنندگان منابع آموزشی بیکار نمی‌نشینند و با سرعت بالا به دنبال تولید محتواهایی هستند که به سادگی و با جذابیت بیشترین مخاطبان را جلب کنند. مردم هم که حوصله خواندن متن‌های سنگین را ندارند، معمولاً گرفتار محتواهایی می‌شوند که در خوش‌بینانه‌ترین حالت فقط با هدف جذب بیشترین مخاطب، عجولانه و بدون برنامه‌ریزی تولید شده‌اند، اما بیشتر از آنکه دانشی بیفزایند، خرده‌دانش منتقل می‌کنند.

در این وضعیت و سردرگمی نیاز داریم رسانه‌هایی که تعداد بیشتری از مردم به آنها اعتماد دارند، مخاطب‌ش هستند و بیش از همه در دسترس هستند، حرکتی کنند و برای بهبود وضعیت آموزش موضوعاتی که مردم تشنه یاد گرفتن هستند، کاری بکنند. با وجودی که صداوسیما به عنوان تلویزیون

چرا سندی با عنوان رمزارزش یا رمزارزایی در مجلس و دولت تصویب نمی‌شود و چه باید کرد؟

# عیار مدعیان!

کامیونیتی و اکوسیستمی به دست آوردیم که در ایران با محوریت رمزارزها شکل گرفته است. رسیدن به پاسخی که جواب مسئله بهینه‌سازی باشد، آسان نیست و مدعیان بسیاری در این مسئله حضور دارند.

آنچه می‌خواهم بگویم نقد و بررسی هیچ‌کدام از طرح‌های روی میز نیست؛ می‌خواهم از این بگویم که هیچ‌کدام از طرح‌هایی که مطرح شده و برخی با مچ‌گیری مشت‌سند بدون امضا منتشر کرده‌اند و مدام درباره آن تحلیل ارائه می‌کنند، هرگز در چارچوب قوانین موجود، مصوب نه مجلس و نه دولت نمی‌شود.

از طرفی شکاف‌های درون اکوسیستم هم در این مدت خودش را بیشتر نشان داد و برخی بخش‌های اکوسیستم که در فصل‌های گذشته به آنها ظلم شده، تلاش کردند خودشان را از بقیه اکوسیستم جدا کنند. حال آنکه مسئله رمزارزها در ایران حل نمی‌شود، مگر اینکه با نگاه سیستمی و با در نظر گرفتن کل اکوسیستم بخواهیم

در چند هفته اخیر موضوع تنظیم‌گری رمزارزها داغ شد؛ برخی ترجیح دادند با اضافه کردن یک «ش» به انتهای کلمه رمزارز از رمزارزش بگویند و برخی واژه رمزارزایی را انتخاب کردند.

برخی رویکرد تهدیدمحور نسبت به این موضوع داشتند و راه‌حل‌شان هم بگیر و ببند و فیلترینگ و ممنوعیت بود و برخی هم سعی کردند با ایجاد محدودیت‌هایی زمینه بهره‌برداری از اندک فرصت‌های باقی‌مانده را فراهم کنند.

موضوع رگولاتوری و تنظیم‌گری در حوزه‌های مالی به شدت پیچیده است و ابعاد پنهان بسیاری دارد. تنظیم رابطه حاکمیت، مردم و کسب‌وکارها برای رسیدن به توسعه اقتصادی به گونه‌ای که همه منتفع شوند، یک مسئله بهینه‌سازی پیچیده است؛ در حوزه‌های جدید مانند رمزارزها این مسئله سخت‌تر و گنگ‌تر هم می‌شود.

علی‌الیه مطرح‌شدن موضوع تنظیم‌گری به شیوه مچ‌گیرانه توسط برخی که به نیت آنها نمی‌توان خوش‌بین بود، باعث شد این

موضوع پیچیده نقل همه محافل مرتبط با کریپتو شود و هر کسی به فراخور حالش موضع بگیرد؛ برخی ترجیح دادند ماکسیمالیست بودن خود را به رخ بکشند و آثارشیم را تقدیس کنند؛ برخی یقه درآوردند و رنگ عوض کردند و ناگهان در قامت مدافع کامیونیتی و اکوسیستم ظاهر شدند؛ این سوپرمن‌های پوشالی سعی کردند به فالوئرهای عزیز خود بقبولانند که جلوی تصویب هر سندی علیه اکوسیستم را می‌گیرند! گفتند با سردار صحبت کردند و سردار هم گفته چشم؛ بدون اجازه شما کاری نمی‌کنیم! برخی هم تلاش کردند به شیوه منطقی با همه طرف‌ها به خصوص سمت حاکمیت گفت‌وگو کنند.

چند هفته گذشته عیار بسیار خوبی برای شناخت



رضا قربانی



@mediamanager\_ir



شماره ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



مینا والی

مدیرمسئول



@mina\_vali

راه‌پداخت

عصر تراکش

انتشارات راه‌پداخت

کارنگ

رمزارز





مرز داخل و خارج در بحث  
رمزارزها کجاست و چه  
کسی می تواند «داخل» را  
تقویت کند

## خروج ارز؛ از اتهام تا واقعیت

یکی از نگرانی‌های رگولاتور داخلی و بسیاری از سیاستمداران و سیاست‌گذاران در خصوص بازار رمزارزها خروج ارز از کشور است؛ نگرانی‌ای بجا که البته در تبیین چرایی و چگونگی آن باید دلایل و محرک‌های مختلف را واکاوی کرد. اینکه تا چه اندازه صاحبان سرمایه‌های خرد و درشت می‌توانند یا مختارند که دارایی‌های خود را به اشکال مختلف از کشور خارج کنند، بحثی است که باید از قضا خود سیاست‌گذاران پاسخ آن را دهند و شاید مطرح کردن آن در اینجا راه به جایی نبرد؛ چراکه آنگاه باید از سرمایه‌هایی که صرف خرید

ملک و اخذ اقامت در کشورهای همسایه و اروپا و کانادا و... می‌شود گرفته تا ارزهای صادراتی را که بر نمی‌گردند، زیر ذره‌بین برد و درباره این خروج ارزی مسیرهای مختلفی از تحلیل و بررسی را در پیش گرفت.

اما وقتی صحبت از رمزارزها می‌شود، باید گفت اصولاً ماهیت و ذات مطلوب و مورد نظر طراحان این شکل از دارایی، ذخیره و نگهداری دارایی در یک ناکجاآباد بوده که در آن داخل و خارج معنای چندانی نداشته باشد. اما در عمل آنچه تا اینجا اتفاق افتاده، قدرت گرفتن و اعتبار پیدا کردن صرافی‌های دیجیتال بوده است. از این رو جغرافیا و رگولاتور این صرافی‌هاست که مشخص می‌کند ارزی خارج شده یا نه.

به عبارتی اگر دارایی دیجیتال کاربر ایرانی در دست بایننس و دیگر صرافی‌های بین‌المللی باشد، خروج ارز اتفاق افتاده، اما اگر صرافی‌های داخلی با تمام محدودیت‌ها و نواقص و مشکلاتی که دارند مورد اعتماد کاربران ایرانی باشند، آنگاه می‌توان گفت هنوز دارایی آنها (اگر بتوان آن را ارزی نامید البته) کماکان در درون کشور است؛ اعتمادی که یکی از پیش‌نیازهای تحقق آن پذیرش صرافی‌ها از سوی همان سیاست‌گذاران نگران خواهد بود.

چرا در یکی از بهترین زمان‌های ممکن برای آموزش خودمان در خصوص رمزارزها هستیم؟

## فصل آموزش

در روزها و هفته‌هایی هستیم که بعد از ریزش‌های اخیر بیت‌کوین و سایر رمزارزها، عمدتاً هیجان از این فضا دور شده و افراد، با منطق و حتی تردید به این فضا نگاه می‌کنند و از آن ورودهای هیجانی بدون دانش و شناخت، کمی فاصله گرفته‌ایم. احتمالاً

این روزها شاهد این نیستیم که فلانی ماشین یا خانه‌اش را به خاطر هیجان بالای بازار بفروشد و وارد این بازار کند؛ آن هم فقط به خاطر این ترس که از بازار جا بماند!

دقیقاً به همین دلایل که حالا بازار کمی روند ثابت و حتی گاهی نزولی به خود گرفته، بهترین زمان است تا افرادی که شناخت کمتری از این فضا دارند، زمان و انرژی جهت آموزش خودشان صرف کنند؛ بدون این دغدغه که از بازار جا می‌مانند، زیرا در روزهایی که بازار دوباره روند پرشتاب صعودی به خودش بگیرد، در صورت نداشتن شناخت درست، الزاماً زمان درستی برای ورود به بازار نیست. مثالی هست که می‌گوید: «باران نعمتی است خدادادی که هزینه‌ای برایش نمی‌پردازید و می‌توانید آن را برای روزهای آتی خود ذخیره کنید. برای این ذخیره کردن هم نیاز دارید در روزهای قبل از باران چاله‌هایتان را بکنید و در روز باران فقط پر شدن چاله‌ها را تماشا کنید. هیچ آدم عاقلی در روز باران، چاله نمی‌کند؛ چراکه زیر باران فقط خیس و گلی

خواهید شد و سرانجام جفت‌پا در باتلاقی از گل فرو خواهید رفت!»

این روزها که هیجان در این بازار کم‌رنگ شده و همه چیز به واقعیت نزدیک‌تر است، زمان فکر کردن به این است که از این بازار، چه می‌خواهید؟ چه سطحی از سود می‌خواهید؟ توان تحمل چه سطحی از ضرر را دارید؟ چقدر سرمایه یا حتی زمان می‌توانید صرف کنید؟ چقدر ریسک‌پذیر هستید؟ چه ارزش افزوده‌ای می‌توانید برای این اکوسیستم خلق کنید؟

چقدر ابزارهای مختلف در این حوزه را می‌شناسید؟ چقدر دانش تکنیکال یا فاندامنتال دارید؟ روی چند رمزارز خودتان وقت گذاشته‌اید و وایت‌پیپرشان را مطالعه کرده‌اید؟ چقدر تحت تأثیر صحبت‌های دوست و آشنا و اینفلوئنسرها هستید؟ پاسخ همه اینها در روزهای آرام، چراغ راه شما در روزهای توفانی بازار خواهد بود.



رسول قربانی  
سردبیر راه پرداخت  
@rasoulqorbani

چقدر ابزارهای مختلف در این حوزه را می‌شناسید؟ چقدر دانش تکنیکال یا فاندامنتال دارید؟ روی چند رمزارز خودتان وقت گذاشته‌اید و وایت‌پیپرشان را مطالعه کرده‌اید؟ چقدر تحت تأثیر صحبت‌های دوست و آشنا و اینفلوئنسرها هستید؟ پاسخ همه اینها در روزهای آرام، چراغ راه شما در روزهای توفانی بازار خواهد بود.

**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.**

ترکیب‌های رمزی دیگر در ایران مصوب نمی‌شود، پس چه باید کرد؟ پاسخ را سال‌هاست گفته‌ایم و افراد کمی آن را شنیده‌اند. پاسخ این است که همه آنهایی که دغدغه توسعه دارند، به جای جزئی‌نگری و تمرکز بر خودشان باید برای به رسمیت شناخته شدن «دارایی دیجیتال» تلاش کنند. کل اکوسیستم باید یک موضوع را فریاد بزند و آن درخواست به رسمیت شناخته شدن دارایی دیجیتال است. اگر این به رسمیت شناختن اتفاق نیفتد، بخش‌های دیگر هرگز رسمیت پیدا نمی‌کنند.

فارغ از فناوری پشت دارایی‌های دیجیتال زمان آن رسیده که در اسناد بالادستی، قوانین و مقررات موجود تغییرات جدی ایجاد شود و آن قبول دارایی دیجیتال به عنوان یک مال و دارایی است. همان‌گونه که انواع دارایی‌های فیزیکی و غیرفیزیکی و مشهود و نامشهود از نظر قانون مال محسوب می‌شوند و در قوانین و مقررات موجود ترتیبات قانونی برای آنها دیده شده، لازم است یک بار برای همیشه تکلیف‌مان را با دارایی دیجیتال مشخص کنیم.

اشتباه بزرگی که در حال رخ دادن است، این است که ما می‌خواهیم تکلیف‌مان را با بیت‌کوین، بلاکچین، ماینینگ و صرافی مشخص کنیم یا مثلاً در آینده نزدیک درباره مفاهیمی مثل ان‌افتی، متاورس و دیفای احکام بنویسیم. این اشتباه است؛ ما باید ابتدا فلسفه را قبول کنیم و با درک منطق این موضوع تحول‌گرایانه و فناوری‌های بنیادین پشت آن، به مرور اجزا را رگوله کنیم.

این اتفاق قاعدتاً باید در مجلس رخ بدهد، ولی تا زمانی که بانک مرکزی و سایر رگولاتورهای مالی و دولت و بخش‌های گوناگون حاکمیت بر سر به رسمیت شناختن دارایی دیجیتال توافق نکنند، هیچ‌گرمی باز نمی‌شود. آنهایی هم که تصور می‌کنند بخشی از سند غیررسمی رمزارز می‌تواند تصویب شود و مشکلات فعلی آنها را حل کند، همان خطایی را مرتکب می‌شوند که در سال‌های گذشته انجام داده‌اند. ما با یک تغییر پارادایم مواجه هستیم و صرفاً خودمان را دیدن، اشتباه است.

متأسفانه برخی عجله دارند که زودتر کارشان را به نتیجه برسانند؛ کاش یاد می‌گرفتیم آهسته‌آهسته شتاب کنیم و گام‌به‌گام جلو برویم، نه اینکه از خانه آخر شروع کنیم. حواس‌مان باشد که ما در حال یک تغییر پارادایم جدی از مدیریت دیجیتال دارایی به مدیریت دارایی دیجیتال هستیم.



شماره ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

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



کشورهای بیشتری در حال پذیرش بیت کوین و رمزارزهای ملی هستند

## صف پذیرندگان طولانی تر خواهد شد

در سال ۲۰۲۱، السالوادور جزء اولین کشورهایی بود که بیت کوین را به عنوان ارز قانونی پذیرفت. این بدان معناست که می توان برای خرید خدمات و کالاها در این کشور از بیت کوین استفاده کرد و کسب و کارها می توانند از آن برای پرداخت حقوق کارکنان خود استفاده کنند. کارشناسان معتقدند در طول سال ۲۰۲۲ چندین کشور دیگر نیز این کار را انجام می دهند.

«الکساندر هاپتنر»، مدیرعامل صرافی بیت مکس پیش بینی می کند که حداقل پنج کشور در حال توسعه، سال جاری میلادی پذیرش بیت کوین را آغاز می کنند و این پذیرش ناشی از تورم جهانی و افزایش هزینه های سازمان های واسطه مالی است که برای ارسال پول به داخل کشور از کارگران خارجی استفاده می کنند. رمزارزهای ملی، رمزارزهایی هستند که بانک های مرکزی تولید می کنند تا بتوانند به جای ارزهای غیرمتمرکز بر آنها مدیریت کنند. این مورد از مفاهیمی است که در سال ۲۰۲۲ رشد بسیاری خوبی داشت.

این رمزارزها معمولاً در کنار سایر رمزارزهای قدیمی تر عمل می کنند و این امکان را به کاربران می دهند تا بدون اتکا به خدمات شخص ثالث، تراکنش های خود را انجام دهند و دارایی های خود را مدیریت کنند. همه این موارد در حالی است که کاربران این اجازه را به بانک مرکزی می دهند تا مقدار عرضه را کنترل کنند و ارزش توکن را با پول ملی خود یکسان نگه دارند. دولت بریتانیا اعلام کرده که بریت کوین تا سال ۲۰۲۵ عرضه نخواهد شد، اما سایر کشورها از جمله

چین، سنگاپور، تونس و اکوادور پیش تر توکن خود را عرضه کرده اند و به احتمال زیاد کشورهای ژاپن، روسیه، سوئد و استونی به زودی به این جنبش ملحق خواهند شد.



شماره ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

نکاتی درباره آخرین نسخه سند رگولاتوری رمزارزها

# هفت خوان رگولاتوری رمزارزها

بالاخره پس از کش و قوس های فراوان و هیاهوی گسترده بخشی از فعالان جامعه رمزارز ایران، آخرین نسخه سند رگولاتوری رمزارزها در کشور منتشر (افشا) شد. به نظر می رسد اگر حواشی اخیر پیرامون فهرست نگارندگان این سند را کنار بگذاریم، در حال حاضر یک سند قابل قبول



حمیدرضا طهماسبی  
پژوهشگر رگولاتوری رمزارزها  
hmdrz.tahmasebi@gmail.com

دادستانی و اطلاعات سپاه در ستاد نیز شأن نظارتی دارد و در سند مستقیماً وظیفه ای بر عهده این نهادها گذاشته نشده است.

مطابق مواد این سند، برخی وظایف بر عهده سکوهای تبادل و فعالان استخراج و شخصیت های حقوقی خصوصی گذاشته شده است، از جمله تأسیس یک تعاونی از سکوهای تبادل به منظور اعتبارسنجی و نظارت و رتبه بندی و ارائه برخی خدمات به فعالان تبادل. در سایر بخش ها، این کسب و کارها موظف به همکاری کامل با ستاد و نهادها و به طور خاص ارتباط سیستمی کامل و بی درنگ با سامانه رکن شده اند.

### امین دارایی رمزارزش

شخصیت حقوقی دارای مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار است که خدمات امانت پذیری رمزارزها را با قابلیت تضمین اصل دارایی رمزارزی در قبال اخذ کارمزد بر عهده می گیرد.

طبق آنچه در سند به آن اشاره شده، این شخصیت حقوقی باید صلاحیت های زیر را دارا باشد:

- پشتیبانی از قابلیت ها و رویه های چندامضایی؛
- پشتیبانی از شبکه های مختلف مبتنی بر فناوری دفترکل توزیع شده مورد نیاز سکوها و کسب و کارهای حوزه رمزارزشها؛
- پشتیبانی از قابلیت ضابطه پذیری نرم افزاری به منظور ارائه سطوح مختلف قابل اطمینان به امانت گذاران؛
- تضمین دارایی های امانت گذاری شده از طریق الگوهای فناورانه و پوشش ریسک های احتمالی توسط خدمات بیمه ای؛
- پذیرش مسئولیت تضامنی تعهدات رمزارزش های امانت گذاری شده؛
- رعایت ملاحظات قوانین و مقررات مبارزه با پول شویی و تأمین مالی تروریسم و اتصال به سامانه هوشمند رکن؛
- ارائه خدمات برخط و بی درنگ اعلام موجودی دارایی رمزارزشی امانت گذاری شده به کسب و کارها و نهادهای

پیش روی ماست که نسبت به نسخه های قبلی خود و خروجی های تلاش های متعدد گذشته به مراتب مترقی تر و جامع تر است. نکته اساسی این سند که باید مورد توجه قرار گیرد، این است که این سند عملاً یک سند بالادستی و تعیین کننده حدود و کلیات رگولاتوری رمزارزها در کشور است و در اکثر بندهای خود دستگاه های مربوطه (اعضای ستاد رمزارزش) را موظف به ارائه آیین نامه های اجرایی می کند.

در ادامه این مقاله به وظایف دستگاه های مخاطب این سند به منظور ارائه دستورالعمل ها و آیین نامه های اجرایی اشاره خواهیم کرد.

### مروری بر وظایف نهادهای مالی مربوطه

همان طور که اشاره شد، تدوین آیین نامه های اجرایی در بخش های مختلف این سند بر عهده دستگاه های مختلف گذاشته شده است. به نظر می رسد با توجه به اینکه ابلاغیه هیئت دولت در به رسمیت شناختن صنعت استخراج و پیشینه بحث های مفصل کارشناسی در این موضوع وجود داشته، این بخش از سند را می توان کم بحث ترین بخش آن دانست که منافع طرفین تا حد قابل قبولی در آن لحاظ شده است. با این وجود این موضوع مهم از این جهت که موضوع اصلی تولید رمزارزش های دست اول محسوب می شود و تأثیر خود را در سایر بخش ها خواهد گذاشت، بحث کارشناسی مفصل و مطول جداگانه ای را می طلبد.

در این سند برای برخی از نهادهای عضو ستاد رمزارزش از قبیل معاونت علمی ریاست جمهوری، وزارت ارتباطات، وزارت خارجه و وزارت ارشاد هم وظایفی تعیین شده که عمدتاً موارد توسعه ای است و در جای خود قابل بررسی است.

حضور برخی دیگر از نهادها از قبیل وزارت اطلاعات،

ذی ربط.

با توجه به موارد فوق به نظر می رسد فیلترهای سنگینی جهت مجوزدهی به این شخصیت حقوقی مدنظر است و خودبه خود بخش عمده متقاضیان از رقابت اخذ مجوز کنار خواهند رفت. با این خواسته ها تنها نهادهای مالی، گروه مالی بانک ها و ارکان بورسی گزینه های اخذ مجوز امین دارایی رمزارزش خواهند بود. با توجه به اینکه این شخصیت حقوقی بخشی از دارایی های رمزارزی سکوها را نگهداری می کند و پس از اخذ مجوز از سازمان بورس، یک ارتباط قطعی و مشخص با بانک، نهاد بیمه ای و سامانه رکن خواهد داشت، باید آن را یکی از تأثیرگذارترین نقش ها در معماری جدید رمزارز کشور پس از تصویب این سند دانست. در حال حاضر و توسط برخی فعالان شائبه هایی پیرامون رانتی شدن مجوز این شخصیت حقوقی در آینده نزدیک مطرح است که به نظر می رسد برای قضاوت هنوز زود است. آنچه در سند به آن اشاره شده، صرفاً صلاحیت های فنی و اقتصادی است؛ البته باید دید در عمل چه اتفاقی خواهد افتاد.

### سامانه هوشمند رکن

در تعاریف آمده، سامانه هوشمند رکن جهت رصد، کنترل و نظارت بر بازار رمزارزش هاست که برای اتصال به سامانه های سکوهای مجاز و به قصد ثبت و نگهداری اطلاعات مربوط به تبادلات و تراکنش های بازار رمزارزش ها و همچنین رصد و پایش تراکنش های صورت گرفته، در وزارت امور اقتصادی و دارایی طراحی می شود. همچنین در ماده ۴ به جزئیات سامانه رکن اشاره شده است:

وزارت امور اقتصادی و دارایی به منظور تأمین زیرساخت های رصد، کنترل و نظارت، مطابق قوانین مبارزه با پول شویی و تأمین مالی تروریسم و آیین نامه های اجرایی ذیل آن موظف است از طریق مرکز اطلاعات مالی ظرف حداکثر سه ماه از زمان ابلاغ این مصوبه نسبت به تدوین آیین نامه اجرایی و زیرساخت و سرویس های برخط و بلادرنگ سامانه رکن اقدام کند.

متن کامل این یادداشت را در وبسایت کارنگ بخوانید





سقوط یا صعود؛ حرکت بیت کوین به کدام سمت است؟

## مرز شکننده ۴۰ هزار دلار

رفتار قیمتی بیت کوین در اواخر هفته گذشته نشان می‌دهد هنوز برای پیش‌بینی حرکت‌های بلندمدت بیت کوین کمی زود است. قیمت بیت کوین پس از مدت‌ها مجدداً به زیر سطح ۴۰,۰۰۰ دلار سقوط کرد. اکنون قیمت به بالای این سطح بازگشته، اما هنوز نمی‌توان درباره حرکت بعدی بیت کوین با اطمینان صحبت کرد.

به گزارش کوین‌دسک و به نقل از ارز دیجیتال، بازار بیت کوین همچنان درگیر روند نزولی کوتاه‌مدتی است که از نوامبر ۲۰۲۱ (آبان) آغاز شد و در حال حاضر قیمت آن حدود ۴۰ درصد با اوج تاریخی ۶۹,۰۰۰ دلاری فاصله دارد. بیت کوین هم‌اکنون در نزدیکی سطح ۴۰,۰۰۰ دلار در نوسان است و قدرتمندترین حمایتی که در مسیر قیمت قرار دارد، سطح ۳۰,۰۰۰ دلار است که در جریان سال ۲۰۲۱ به‌عنوان کف قیمتی عمل کرد.

وضعیت شاخص‌های مومنتوم همچنان منفی باقی مانده که می‌تواند نشانه‌ای برای ثبات فشار فروش در یک ماه گذشته باشد. علاوه بر این، بیت کوین در روزهای اخیر موفق نشد از مقاومت میانگین متحرک ۴۰ هفته‌ای در ۴۵,۷۲۴ دلار عبور کند که نشان می‌دهد بازار در دست فروشندگان است.

در نمای یک هفته‌ای بازار، شاخص قدرت نسبی (RSI) همچنان در حال بالا آمدن از سطح اشباع فروشی است که پیش‌تر در مارس ۲۰۲۰ (اسفند ۱۳۹۸) شاهد آن بودیم. تا زمانی که حمایت ۳۰,۰۰۰ دلاری از دست نرفته باشد، وضعیت کنونی شاخص قدرت نسبی می‌تواند خریداران کوتاه‌مدت بازار را فعال نگه دارد.

از سوی دیگر، اگر در ادامه حمایت ناحیه بین ۲۸,۰۰۰ تا ۳۰,۰۰۰ دلار شکسته شود، قیمت بیت کوین ممکن است سقوط عمیق‌تری را تجربه کند؛ درست مانند سال ۲۰۱۸ که قیمت با کاهشی چشم‌گیر از اوج تاریخی آن زمان ۸۰ درصد فاصله گرفت.



شماره ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



اگر نمی‌دانید زمان درست برای سرمایه‌گذاری در رمزارزها کی است به نیمه دوم دهه ۹۰ فکر کنید

# عبور از مرحله پذیرش و حرکت به سوی اوج

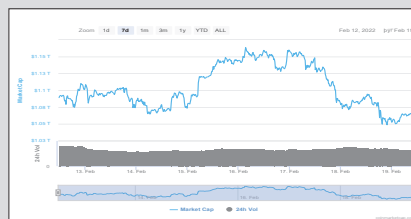
رمزارزهاست، به نیمه دوم دهه ۱۹۹۰ فکر کنید. در آن زمان اینترنت به مرحله پذیرش عموم مردم رسید و پس از آن تمام ماجرا دگرگون شد. رمزارزها نیز در حال حاضر در چنین مرحله‌ای قرار دارند. در این گزارش، محققان به تحقیقات انجام‌شده توسط صرافی Crypto.com اشاره کردند. طبق گفته این صرافی تعداد کاربران فعال در حوزه رمزارزها در ژوئن ۲۰۲۲ به ۲۲۱ میلیون نفر یا به عبارتی حدود سه درصد جمعیت جهان می‌رسد. آنها همچنین اعلام کردند که این تعداد طی چهار ماه به دو برابر رسید. اگر این روند به همین شکل ادامه یابد، رمزارزها از حالت پذیرش اولیه خارج می‌شوند و به نقطه اوج خود می‌رسند. گذشته از آمار، این نکته کاملاً مشهود است که پذیرش رمزارزها در میان عموم مردم رو به افزایش است و به‌زودی به نقطه عطف خود در این مسیر می‌رسد. با همه اینها، این تیم تحقیقاتی هشدار داد که سرمایه‌گذاری در رمزارزها همچنان در مراحل اولیه خود قرار دارد و نیازمند صبر و بردباری است و امیدوار است رگولاتوری شفاف‌تری به سرانجام برسد.

رگولاتوری رمزارزها پس از رشد بی‌سابقه آنها در سال ۲۰۲۱ در دستور کار بسیاری از دولت‌ها قرار گرفت؛ چراکه رشد استیبل کوین‌های مبتنی بر بلاکچین

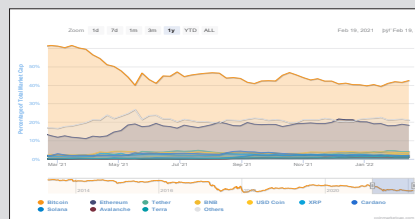
هفته گذشته مرز ۴۰ هزار دلار یک مرز نسبتاً ثابت برای بیت کوین بود و بازار ثبات نسبی را تجربه کرد. از این رو بهتر دیدیم این هفته به جای تحلیل کوتاه مدت بازار که در ستون روبه‌رو به آن پرداخته‌ایم، نمای بلندمدت‌تری از مارکت داشته باشیم، آن هم با کمک گزارش یکی از موسسات معتبر مالی دنیا. ولزفارگو پیش‌بینی کرده قیمت بیت کوین و اتریوم به شدت افزایش پیدا خواهد کرد و بایننس کوین، ریبل، سولانا و کاردانو با نوسانات زیادی همراه خواهند بود.

در سال ۲۰۲۱ بیت کوین و سایر رمزارزها با رشد ارزش بازار رمزارزها از حدود یک تریلیون دلار به حدود سه تریلیون دلار، رشد عظیمی را تجربه کردند و برخی اظهار داشتند این فقط مقدمه‌ای بر رشد این بازار خواهد بود. اگرچه در هفته گذشته این بازار روبه‌رشد بوده، اما همچنان تایک ثبات فراگیر فاصله دارد. ولزفارگو، غول بانکداری دنیا، اعلام کرده که به‌زودی پذیرش رمزارزها به نقطه عطف خود می‌رسد و معتقد است دنیا همچنان در مراحل اولیه سرمایه‌گذاری در رمزارزهاست. تیم جهانی استراتژی سرمایه‌گذاری ولزفارگو در گزارشی اعلام کرد: «اگر نمی‌دانید زمان درستی برای سرمایه‌گذاری در

زنگ خطر قانون‌گذاران را به صدا درآورده است. ماه گذشته اعلام شد که دولت بایدن در حال آماده‌سازی یک فرمان اجرایی است که استراتژی جامع دولت را در ارتباط با رمزارزها نشان می‌دهد. وی همچنین از آژانس‌های فدرال درخواست کرده تا فرصت‌ها و محدودیت‌های خود را در رابطه با رمزارزها مشخص کنند. در سوی دیگر فروش ناگهانی که در اواخر سال ۲۰۲۱ رخ داد، سبب شد رمزارزها ضربه محکمی را متحمل شوند و افت بی‌سابقه‌ای را در ارزش خود تجربه کنند. این اتفاق همچنین با افزایش نرخ بهره توسط بانک مرکزی آمریکا و کاهش اقدامات محرک در دوران همه‌گیری ویروس کرونا همراه شد. «آندراس ایوان»، تحلیلگر بین‌المللی اظهار می‌کند: «هرچند روند فعلی رمزارزها به نظر نزولی است، اما باید این را بدانیم که ساختار سرمایه‌گذاری رمزارزها با تمامی نقاط اوج سال‌های گذشته متفاوت است. در حال حاضر ارزش بازار به‌طور قابل توجهی بالاست و در یک الی دو سال گذشته شاهد حضور سرمایه‌گذاران نهادی نیز بوده‌ایم. این اتفاق ممکن است سبب جلوگیری از افت قیمت و زمستان رمزارزها، مشابه اتفاق سال ۲۰۱۹-۲۰۱۸ شود.»



روند ارزش بازار آلت کوین‌ها در هفته گذشته



روند تغییرات سلطه بیت کوین در هفته گذشته



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



چرا اوکراین در پرتنش ترین روزهای تاریخش  
بازارها را قانونی کرده است؟

## رمزارز؛ سلاحی در زمانه جنگ!

پارلمان اوکراین اصلاحاتی را در قانون دارایی‌های مجازی تصویب کرده که در نهایت ایجاد یک بازار قانونی برای ارزهای دیجیتال را تأیید می‌کند.

بر اساس یک بیانیه رسمی، پارلمان اوکراین لایحه‌ای را برای رگولاتوری کریپتو با حمایت اکثریت ۲۷۲ عضو از ۴۵۰ عضو خود تصویب کرده است. اصلاحات این لایحه که برای اولین بار در ماه سپتامبر ارائه شد، باعث می‌شود کمیسیون ملی اوراق بهادار و بازار سهام این کشور به‌عنوان تنظیم‌کننده اصلی بازار رمزارز معرفی شوند.

«میخائیلو فدوروف»، معاون نخست‌وزیر و وزیر تحول دیجیتال اوکراین درباره این تصمیم گفته است: «قانون جدید فرصتی نو برای توسعه تجارت در کشور ماست.» بنابراین قانون جدید شرکت‌های ارز دیجیتال خارجی و اوکراینی می‌تواند به‌صورت قانونی فعالیت کنند و از سوی دیگر اوکراینی‌ها دسترسی راحت و مطمئنی به بازار جهانی دارایی‌های مجازی خواهند داشت.

### رمزارزها یک طبقه جدید از دارایی

این مقام دولتی اوکراین افزوده فعالان بازار رمزارزها همچنین از حمایت قانونی و فرصت‌هایی برای تصمیم‌گیری بر اساس رایزنی‌های آزاد با سازمان‌های دولتی برخوردار خواهند شد. دولت اعلام کرده رگولاتوری انجام‌شده تلاش برای ایجاد یک مکانیسم شفاف برای سرمایه‌گذاری در یک طبقه دارایی جدید خواهد بود.

کمیسیون ملی اوراق بهادار به‌عنوان بخشی از مسئولیت خود به‌عنوان تنظیم‌کننده، مسئول شکل‌دهی و تدوین خط‌مشی‌ها، تعیین فرایند گردش رمزارزها در بازار، صدور مجوز برای ارائه‌دهندگان خدمات دارایی‌های دیجیتال، از جمله صرافی‌های رمزارزی و انجام مسئولیت‌های نظارتی خواهد بود. دولت گفته که این کشور همچنین در حال کار روی تغییراتی در قوانین مالیاتی و مدنی خود، به‌عنوان بخشی از حرکت روبه‌جلو برای پذیرش رمزارزهاست.

### افزایش تنش‌ها و روی آوردن به رمزارز

این تصمیم بزرگ در به رسمیت شناختن رمزارزها از سوی دولت اوکراین درست در روزهایی است که این کشور شرق اروپا بیش از هر زمان دیگری به جنگ نزدیک است. به گفته جو بایدن، رئیس‌جمهور ایالات متحده - که روز پنجشنبه هم جمله خود را تکرار کرده - روسیه بر خلاف آنچه

ادعا می‌کند، برخی نیروهای خود را از مرز اوکراین فراخوانده و هر لحظه ممکن است به این کشور حمله کند. تصویب قانون جدید رمزارزها در اوکراین در حالی است که روسیه حضور نظامی گسترده‌ای در مناطق مرزی این کشور دارد و به گفته تحلیلگران غربی بوی جنگ به مشام می‌رسد.

ارزش برخی دارایی‌های دیجیتال و همچنین سهام سنتی در بورس‌های غربی با انتشار اخباری مبنی بر اینکه روسیه در عقب‌نشینی و کاهش تنش‌ها چندین قدم عقب‌نشینی یافته است. به نظر می‌رسد تنش همچنان بالاست. در حالی که هیچ‌کس به‌طور قطع نمی‌داند که آیا نیروها فراخوانده شده‌اند یا اینکه این یک تاکتیک سیاسی است که برای خریدن زمان از سوی روس‌ها طراحی شده است، بازارهای مالی به‌شدت تحت تأثیر آرایش نظامی این دو کشور قرار گرفته‌اند. اوکراین که در سال ۱۹۹۱ و پس از انحلال اتحاد جماهیر شوروی به‌طور رسمی از روسیه جدا شد، حالا ممکن است تمامیت ارضی خود را از دست بدهد. به همین دلیل دولت مردان این کشور تصمیم گرفته‌اند از همه ابزارهای ممکن برای محافظت از اقتصاد این کشور استفاده کنند.

### اوکراین از روی دست روسیه نگاه کرد

«آنتونی کووالنکو» که یک شهروند اوکراینی اما مدیر یک پلتفرم مالیاتی ارزهای دیجیتال به نام Sylva در بریزین استرالیاست، می‌گوید تصمیم اوکراین برای پذیرش رسمی ارزهای دیجیتال تحت یک چارچوب قانونی «حرکتی روبه‌جلو» بوده و موضع کشورش را برای سرمایه‌گذاری خارجی در آینده تقویت خواهد کرد.

به گفته او با اعمال این قانون جدید، اوکراینی‌ها فرصت‌ها و موقعیت‌هایی را برای کار خود در حوزه ارزهای دیجیتال و همچنین چارچوبی مناسب به دست می‌آورند تا تضمین کنند پروژه‌هایشان در تاریکی و عدم شفافیت و ریسک بالا باقی نماند.

او اعتقاد دارد توسعه رمزارزها در اوکراین به‌دنبال ملاحظات و تصمیمات جدید روسیه برای تنظیم ارزهای دیجیتال به‌عنوان نوعی ارز در اقتصاد ملی خود است. روسیه هم در حال بررسی پیش‌نویس قوانین جدید یا اصلاح قوانین موجود برای نظارت بر رمزارزهاست تا هم از فعالیت‌های غیرقانونی در این بازار جلوگیری کند و هم بتواند با دریافت مالیات حاصل از سود معاملات رمزارزی در به‌آمدهای دولت خود بیفزاید.



شماره ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

# بیت‌کوین

می‌تواند مسیر صادرات نفت باشد

گزارش  
REPORT



رضا تقی‌پور، نماینده  
مجلس و عضو شورای عالی  
فضای مجازی تأکید کرد

مدت مدیدی از ظهور فناوری بلاکچین و محبوبیت کاربردهای مختلف آن نظیر رمزارزها در دنیا نمی‌گذرد. در این بین کشورهای زیادی این فناوری را پذیرفته و از آن به شکل‌های مختلف استفاده می‌کنند. کما اینکه آمار مثبت رشد اقتصاد دیجیتال که بخش اعظم آن مربوط به کاربرد فناوری بلاکچین در اقتصاد است، بر این مهم دلالت دارد. با اینکه نحوه برخورد قانون در کشورهایی که فناوری بلاکچین و رمزارز را پذیرفته‌اند، متفاوت است، نکته‌ای که در همه این کشورها علت اصلی رشد زیاد اقتصاد دیجیتال شناخته می‌شود، صراحت و شفافیت قوانین آن کشور در خصوص نحوه کاربرد و استفاده از این فناوری است.

در این بین کشورهای انگشت‌شماری مانند ایران نیز هستند که هنوز تکلیف خود را با این فناوری نوظهور نمی‌دانند. این امر آسیب زیادی به فعالان حوزه بلاکچین و رمزارز در کشور وارد کرده و نوعی بی‌اعتمادی را ایجاد می‌کند که جز تأثیرات منفی اثر دیگری نخواهد داشت. به همین دلیل کارشناسان و فعالان این حوزه خواستار تعیین تکلیف هرچه سریع‌تر حوزه بلاکچین و رمزارز هستند. عده‌ای از کارشناسان در این راستا بر اهمیت افزایش آگاهی مردم و همچنین اهمیت استفاده حاکمیت از نظرات بخش خصوصی تأکید بسیار دارند.

درست دو هفته پیش بود که جمعی از کارشناسان حوزه بلاکچین و رمزارز در برنامه رمز و ارز صداوسیما حضور یافته و به بررسی مسائل و مشکلات و بیان مطالبات و پیشنهادهایشان در حوزه بلاکچین و رمزارز پرداختند. این برنامه با حضور رضا تقی‌پور، نماینده مجلس و عضو حقیقی شورای عالی فضای مجازی؛ رضا قربانی، رئیس کمیسیون فین‌تک نصر تهران؛ افشین آشوری، رئیس کمیسیون رمزارز و بلاکچین سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور؛ مصطفی نقی‌پورفر دبیر انجمن فین‌تک و نفیسه صادقی، مدیر اپلیکیشن کندل برگزار شد.

### ایران عقب افتاده است

رضا تقی‌پور، در خصوص بی‌تفاوتی قانون‌گذاران نسبت به رگولاتوری حوزه رمزارزها و اینکه چرا رمزارزها با وجود زمان نسبتاً زیادی که از عمرشان

می‌گذرد، هنوز جایگاهی در ایران ندارند و درباره آنها تصمیم‌گیری نشده، توضیح داد: «شاید اولین انتقاد را باید به خودمان وارد کنیم؛ چراکه حوزه رمزارزها یکی از مهم‌ترین زیرمجموعه‌های فضای مجازی است، اما در این حوزه نهادهای حاکمیتی به اندازه کافی فعال نبوده‌اند و متأسفانه در این حوزه در ایران عقب افتاده‌ایم.»

به گفته او یکی از مشکلات حال حاضر کسب‌وکارها مشخص نبودن چارچوب اصلی حوزه رمزارزهاست. مصطفی نقی‌پورفر نیز معتقد است: «باید مشکل را در پارادایم ذهنی حاکمیت دنبال کنیم. باید پارادایم ذهنی حاکمیت نسبت به این فناوری را، از تهدید به فرصت تبدیل کنیم. ما می‌توانیم از این فناوری به‌عنوان یک فرصت؛ چه در بخش‌های اقتصادی و چه در خصوص شفاف‌سازی امور حاکمیت استفاده کنیم.» افشین آشوری در این خصوص گفت: «در سال ۱۳۹۷ دبیر شورای عالی فضای مجازی در سازمان نظام صنفی حضور داشتند و در آن سال اعلام کردند بلاکچین و استخراج رمزارز را به رسمیت می‌شناسیم؛ بنابراین حاکمیت این حوزه را به رسمیت می‌شناسد. خواسته ما از حاکمیت مقررات‌گذاری صریح در این حوزه است.»

### فعالان رمزارز؛ مجرم یا کارآفرین!

رضا قربانی با تأکید بر اینکه هیچ‌چیز بدتر از بلاتکلیفی نیست، توضیح داد: «تا صحبت از رمزارز می‌شود، آن را به پول شویی یا قمار ربط می‌دهند. روی فناوری اسم می‌گذارند و شرایط را سخت‌تر می‌کنند. در حال حاضر به دلیل بلاتکلیفی قانون در حوزه رمزارز و بلاکچین، فعالان این حوزه نمی‌دانند که مجرم‌اند یا کارآفرین.»

نفیسه صادقی با مطرح کردن این سؤال که در کمیته‌های مربوط به قانون‌گذاری حوزه رمزارز و بلاکچین چقدر از متخصصان این حوزه کمک گرفته می‌شود، گفت: «وقتی تصمیم‌گیری در یک حوزه خاص نیمه‌تمام می‌ماند، بخش بزرگی از آن به این دلیل است که افرادی در مسیر اجرایی آن حوزه فعالیت می‌کنند که در مسند تصمیم‌گیری نیستند و از مشکلات حوزه خبر ندارند. خبر ندارند که اجباری کردن دریافت مجوز



این کتاب رویدادنگاری سیر تکامل رمزارز، اصول پیش برنده آن و اقدامات مخترعان و سازندگان آن است

## کتاب کریپتوکارنسی با حمایت شرکت جیرینگ منتشر شد

از بسیاری از بزرگ‌ترین بانک‌های جهانی نیز پیشی گرفته است. حال سؤال اصلی این است که آیا می‌توان بدون دانش کافی وارد این بازار شد؟ بی‌تردید پاسخ منفی است. این بازار بر ساختار فناوری‌های پیچیده فناوری‌های نوینی همچون بلاکچین طراحی شده و درک این بازار، ابتدا نیاز به درک ساختار فناوری آن دارد. شاید رمزارزهایی چون بیت‌کوین در مقابل بانک پیروز شوند اما احتمال این هم که یک حساب باشند وجود دارد؛ اما برای فناوری بلاکچین، حساب بودن صدق نمی‌کند زیرا بلاکچین بیش از چیزی که مردم تصور می‌کنند، توانایی تغییر جهان را دارد و راه‌حلی برای امنیت اطلاعات ارائه می‌دهد.»

در همین راستا رضا قربانی، مدیرمسئول انتشارات راه پرداخت در یادداشت خود می‌نویسد: «رمزارز یا کریپتوکارنسی حوزه جدیدی است که در سال‌های اخیر توجه بسیاری را به خودش جلب کرده است و بسیاری از رسانه‌های مهم جهان نیز پیوسته روندهای این دنیای نورا پوشش داده‌اند. برای غلبه بر چالش‌های کریپتوکارنسی و بهره‌برداری از فرصت‌هایی که این محصولات نوآورانه به ما عرضه می‌کنند، باید تاریخچه جهان جدید را بی‌کم‌وکاست بدانیم.»

قربانی هدف از انتشار این کتاب را پیر کردن خلاء آموزش رسمی در زمینه فین‌تک می‌داند. او در ادامه می‌گوید: «جمله‌ای که همیشه گفته‌ایم این است که «بازار کریپتوکارنسی بازار پرنوسانی است» و هرچند به آینده آن امید بسته‌ایم ولی این احتمال را نباید دور از نظر داشت که ممکن است آینده، به هر دلیلی، به گونه دیگری رقم بخورد.»

علاقه‌مندان برای خرید این کتاب می‌توانند به فروشگاه راه پرداخت مراجعه کنند.

کتاب «کریپتوکارنسی» برای پاسخ به پرسش‌های شما در حوزه رمزارز و درک اهمیت آن در دنیای امروز از سوی انتشارات راه پرداخت و با حمایت شرکت «جیرینگ» به زبان فارسی منتشر شده است. این کتاب با عنوان فرعی «پول دیجیتال چگونه می‌تواند فایننس را متحول کند» را جیان وُلپیسلی نوشته و انتشارات وایرد ناشر اصلی آن است. محمد رهبان نیز ترجمه این کتاب را بر عهده داشته است.

طی دهه گذشته شاهد ظهور روزافزون رمزارز در قالب پول دیجیتالی بوده‌ایم؛ اما رمزارز یا همان کریپتوکارنسی دقیقاً چیست و چه قابلیت‌هایی برای تغییر دنیای پول دارد؟ وُلپیسلی در این کتاب به زبانی ساده و قابل فهم به پرسش‌های شما در مورد این حوزه پاسخ می‌دهد و نحوه شکل‌گیری و کاربردهای آن را توضیح می‌دهد. نویسنده ایدئولوژی‌های سیاسی و اقتصادی را که رمزارز را به منصفه ظهور رساندند بررسی می‌کند و به این پرسش محوری می‌پردازد: آیا رمزارز آن تأثیر تحول‌آفرین اقتصادی و اجتماعی را که مدافعانش ادعا می‌کنند، دارد؟

این کتاب رویدادنگاری سیر تکامل رمزارز، اصول پیش برنده آن و اقدامات مخترعان و سازندگان آن است.

ولپیسلی رمزارز را چالشی برای سازوکار مرسوم سیستم مالی برمی‌شمارد که تلاش دارد انتقال پول را دور از چشم و دسترسی دولت‌ها انجام بدهد. هدف نهایی رمزارز واسطه‌زدایی، حذف بیشترین لایه‌های انسانی ممکن از تراکنش‌ها و ارتباطات و هم‌تابه‌همتا کردن رابطه‌هاست. در نگاهی دقیق‌تر می‌بینیم که رمزارز از حوزه فناوری خارج و وارد حوزه سیاست می‌شود.

از آنجایی که یکی از اهداف اصلی رمزارز غیرمتمرکزسازی است، می‌توان رابطه آن را با اهداف سیاست‌مداران برای دور زدن رسانه‌ها و راستی‌آزمایی حدس زد.

در یادداشتی که حسام حبیب‌الله، مدیرعامل پرداخت اول کیش (جیرینگ)، برای این کتاب نوشته است، می‌خوانیم: «امروزه با توسعه و معرفی تعداد قابل توجهی از رمزارزهای ملی و مستقل، حجم پول در گردش موجود در این بازار حتی

بشناسیم. همچنین دارایی‌های دیجیتال را به رسمیت بشناسیم، همانند طلا، سکه، ملک و ماشین و سایر دارایی‌ها. دارایی دیجیتال پارادایم ذهنی جدیدی است که ریسک زیادی هم در دل آنها نهفته است که باید بتوانیم این ریسک‌ها را بپذیریم و اجازه بدهیم عده‌ای ریسک کنند؛ چراکه اصلاً مفهوم فرصت همین است.»

افشین آشوری نیز به عنوان سخنان پایانی عنوان کرد: «استخراج رمزارز یک صنعت است. هر صنعتی نیز نیازمند زیرساخت است. پیشنهاد ما در وهله اول تسریع رگولاتوری این حوزه است و بعد اینکه ۴۰۰ هزار متر مکعب گاز را به استخراج رمزارز تخصیص بدهند. طبق آمار این مقدار گاز در حالتی که هم‌اکنون به فروش می‌رسد، ۳۰۰ میلیارد تومان در سال درآمد ایجاد می‌کند، در حالی که اجرای پیشنهاد ما یک درآمد ۲۵ هزار میلیارد تومانی ایجاد می‌کند.»

او ادامه داد: «یکی از دغدغه‌های حال حاضر مجلس درآمد است. بودجه سال ۱۴۰۰ هم انقباضی است، هم درآمدی. یکسری اختیارات شبه‌فدرالی هم به استان‌ها داده می‌شود. استفاده از این صنعت، طبق طرح ما فرصتی را ایجاد می‌کند که علاوه بر درآمد ۲۵ هزار میلیارد تومانی، در ۱۵ نقطه از کشور برای ۱۵ هزار نفر اشتغال‌زایی می‌کند.» آشوری تأکید کرد: «با اجرای این طرح از همین امروز ۱.۵ میلیارد دلار به GDP کشور اضافه می‌شود.»

تقی پورفر نیز در انتها توضیح داد: «در امر قانون‌گذاری باید توجه کرد که فناوری قانون‌بردار نیست، بلکه فقط می‌توان امور مربوط به کاربرد فناوری را قانون‌گذاری کرد. باید حق مالکیت مردم بر دارایی‌های دیجیتال خود و همچنین حق آنها در ایجاد کسب‌وکار (تا زمانی که با قانون در تضاد نیست و به کسی آسیب نمی‌رساند) به رسمیت شناخته شود.»

به گفته او اقتصاد سنتی در تمام دنیا طی دو سال گذشته به شدت آسیب دیده است. این در حالی است که در کشورهای مختلف برای جبران خسارات اقتصاد سنتی از رشد اقتصاد دیجیتال بهره گرفتند. خوشبختانه در ایران نیز در سال‌های گذشته با وجود رشد منفی اقتصاد سنتی، اقتصاد دیجیتال رشد خوبی داشته است؛ بنابراین اقتصاد دیجیتال می‌تواند به اقتصاد آسیب‌دیده ما از تحریم‌ها و کرونا کمک کند.

تقی پور هم در خاتمه در پاسخ به مسائل مطرح‌شده توسط کارشناسان حاضر در برنامه بیان کرد: «در حال حاضر ما هم خودتنظیمی داریم، هم خودنظارتی. کاری که اتحادیه‌ها می‌کنند همین است؛ یعنی دولت کار را به اتحادیه و صنف سپرده است. نظر من این است که همین هم به چارچوب‌گذاری و نظارت نیاز دارد. این مهم است که داخل همین تشکل‌ها فرایند دموکراتیک رعایت شود یا خیر.»

او ادامه داد: «خواهش من این است که ما به نقش ان‌جی‌اوها در مورد کشورهای پیشرفته‌ای که در مورد آنها صحبت کردیم هم بپردازیم. اگر بخواهیم به‌روز باشیم، راه آن این است که صحبت‌های فعالان حوزه و بخش خصوصی را بشنویم. شما حتی می‌توانید پیشنهادهای خود را به دولت منتقل کنید تا در قالب لایحه بررسی شود.»

او با اشاره به اثر تحریم‌ها بر فروش نفت و حرکت به سمت پتروپالایش و تحریم‌ناپذیر نبودن آن تأکید کرد: «به نظر من بیت‌کوین می‌تواند مسیر صادرات نفت باشد.»

تقی پور در انتها نسبت به مشارکت بخش خصوصی و تسهیل امور حوزه رمزارز و بلاکچین و قانون‌گذاری سریع آن ابراز امیدواری کرد.

برای یک حوزه، کل فعالیت‌های آن حوزه را تعطیل می‌کند.» تقی پور در پاسخ به مسائل مطرح‌شده توسط کارشناسان حاضر در برنامه گفت: «بدون متولی بودن کسب‌وکارها بدترین شرایط را برای آنها به وجود می‌آورد؛ چراکه در این صورت نمی‌دانند مشکلات حوزه خود را کجا باید مطرح کنند.» به گفته او بر خلاف تصویری که به دلیل حافظه تاریخی در جامعه وجود دارد، بی‌قانونی شرایط خوبی را به خصوص برای کسب‌وکارها ایجاد نمی‌کند.

در ادامه صحبت در خصوص قوانین، آشوری تأکید کرد: «این جمله که قانون بد بهتر از نداشتن قانون است، درباره فناوری‌هایی مانند بلاکچین صدق نمی‌کند. قانون بد نخبه‌ها را از کشور فراری می‌دهد و در جاهای دیگر از آنها استقبال می‌شود.»

## کسب‌وکارهای رمزارزی دولت را راهنمایی کنند

تقی پور در خصوص رویکرد شورای عالی فضای مجازی نسبت به حوزه بلاکچین و رمزارز توضیح داد: «در وهله اول ما باید سند راهبردی توسعه رمزارزها را در حوزه کلان تدوین کنیم. همچنین باید قانونی در مورد ضوابط و نحوه صدور پروانه برای تجارت مبتنی بر رمزارز در مجلس شورای اسلامی نوشته شود. تا زمانی که قوانین این حوزه تصویب نشده، باید این حالت بتاکلیفی را تعیین تکلیف کرد.»

او با بیان اینکه من از صاحبان کسب‌وکارها خواهش می‌کنم دولت و حاکمیت را در حل مشکلات مربوط به این حوزه راهنمایی کرده و فرصت‌ها را به آنها نشان دهند، گفت: «زیرساخت رمزارز ملی باید پیاده‌سازی شود که مسئولیت عمده آن بر عهده حاکمیت است، اما صاحبان کسب‌وکارها می‌توانند در این خصوص کمک‌کننده باشند.»

او ادامه داد: «یکی دیگر از گام‌های مهمی که باید در این حوزه برداشته شود، پیاده‌سازی پلتفرم‌های مالی مبتنی بر رمزارزهاست. پیاده‌سازی این پلتفرم‌ها به دلیل شناخته‌شده بودن آنها در کاهش ریسک این حوزه مؤثر است.» تقی پور در خصوص ازدیاد بی‌مورد قوانین، مقررات و مجوزها هم تأکید کرد: «قوانین قدیمی برای موضوعات امروز راهگشا نیست و باید کنار گذاشته شوند، زیرا ما به قوانین جدید نیاز داریم و باید آنها را تدوین کنیم.»

به گفته او در کل دنیا به دو شکل با این فناوری برخورد شده است؛ برخی کشورها قوانین قبلی را تعمیم داده و برخی نیز قوانین جدیدی نوشته‌اند.

## باید ریسک نهفته در دل دارایی‌های دیجیتال را بپذیریم

رضا قربانی به عنوان جمع‌بندی و سخنان نهایی توضیح داد: «این حوزه یک حوزه رهاشده است. کسی از بی‌قانونی در این حوزه دفاع نمی‌کند، اما ممکن است باز هم دولت

دخالت‌های عجیب‌وغریبی داشته باشد، مانند بورس که روال عادی را هم مختل کرد؛ بنابراین بهتر است بخش خصوصی را مشارکت دهیم و آن را به رسمیت



شماره ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول





عکس: حامد کریم زاده



# فرصت تأمین مالی بارمزارزها

گفت و گو با محمد قاسمی، مدیرعامل صرافی رمزارز مزدکس

این می‌تواند بسیار کمک‌کننده باشد. با توجه به این درجه گشوده شده، با خود فکر کردم چگونه می‌توانیم خدماتی را هم به ایرانیان و هم در فضای بین‌المللی عرضه کنیم. به نظرم رسید می‌توانیم با استفاده از رمزارزها، بلاکچین، نوشتن قراردادهای هوشمند و... این کار را انجام دهیم. اما نهایتاً این دارایی‌ها برای آنکه واجد ارزش تلقی شوند، باید قابلیت معامله و نقل و انتقال داشته باشند. به‌ویژه آنکه قلب این اکوسیستم تبادل یا exchange است.

در سال ۲۰۱۷ که من کار خود را آغاز کردم، صرافی بایننس هم به‌تازگی کار خود را شروع کرده بود. چندین صرافی بسیار قوی مانند بیت‌رکس و بیت‌مکس نیز وجود داشتند، ما در ایران صرافی نداشتیم. ایرانی‌ها در صرافی‌های خارجی بودند و به همین دلیل تصور من این بود که به‌زودی برای معامله‌گران ایرانی مشکلاتی ایجاد می‌شود؛ چنان‌که بیت‌رکس نیز بعداً حساب ایرانیان را بلوکه کرد.

بنابراین ما از سال گذشته صرافی مزدکس را ایجاد کردیم. در حال حاضر تیم قدرتمندی پشتیبان این صرافی است

نباشند، حق ورود حرفه‌ای به بازار جهانی را ندارند؛ صنعت نظامی و صنعت مالی. امروز حتی صنعت مالی در این زمینه ارجحیت دارد؛ زیرا هزینه صنعت نظامی بالاست. ضمن آنکه صنعت مالی در عین آنکه هزینه کمتری دارد، پیامدهای آسیب‌زننده‌تری نیز دارد. برای مثال اولین اقدام آمریکا علیه ایران یا روسیه تحریم مالی است. این شیوه از مقابله بسیار مؤثرتر از مقابله نظامی است.

با وجود چنین شرایطی، من به دنبال راهی بودم که در ایران بتوان در فضای بین‌المللی کار کرد؛ بودن در ایران برای اهمیت داشت. شش سال گذشته که با بیت‌کوین و سپس بلاکچین آشنا شدم، آن را مانند روزنه‌ای دیدم که باعث برهم‌زدن نظم و قاعده قبلی شده است. در نتیجه، به این استدلال رسیدم که گویا توزیع ثروت در حال تحول است و نهادهای کشورهای قدرتمندی که تاکنون قدرت خود را با ثروت خویش به دست آورده بودند، موقعیت‌های متفاوتی خواهند داشت. ضمن آنکه به نظرم رسید محدودیت‌های سخت‌وسخت ارتباطات بانکی دیگر برقرار نخواهد بود؛ زیرا صنعت رمزارز ماهیت غیرقابل کنترل و غیرمتمرکزی دارد و

فضای کسب‌وکار در بازار رمزارز بین‌المللی است؛ بنابراین یکی از کلیدواژه‌های این حوزه واژه اینترنت‌نشانی است. اما این ویژگی بین‌المللی بودن، گرایش ما به استفاده از موقعیت ایرانی بودن مان را نفی نمی‌کند. در نتیجه خوب است بحث را با این سؤال شروع کنیم که چگونه در بازار رمزارزها از موقعیت ایرانی بودن استفاده کنیم؟

سؤال بسیار خوبی است. چنین به نظر می‌رسد که اگر بخواهیم در فضای بین‌المللی کار کنیم، لازم است به ایران خدمات ندهیم؛ در مقابل اگر به ایران خدمات بدهیم، باید کار با سایر نقاط جهان را از اهداف کاری خودمان حذف کنیم. در واقع مسئله‌ای که باعث شده ما در ایران عقب بیفتیم و رشد اقتصادی کمی داشته باشیم، انزوا در دنیا و حذف شدن در روابط بین‌المللی است.

من به‌شخصه همواره به کار بین‌المللی مایل بوده‌ام. اما به دلایلی که ذکر کردم، نه در بورس و نه در فارکس، نتوانستم این کار را محقق کنم. در بازارهای دنیا دو حوزه کسب‌وکار وجود دارد که اگر به قدرت‌های بزرگ نزدیک



## آموندی هم آمد

یکی از بزرگ‌ترین صندوق‌های سرمایه‌گذاری اروپا یعنی آموندی اعلام کرده در ان اف تی سرمایه‌گذاری خواهد کرد. این شرکت فرانسوی گفته به مشتریانش امکان سرمایه‌گذاری در این حوزه را خواهد داد.



۷۰ درصد می‌دانند چه می‌کنند! ۷۰ درصد آمریکایی‌ها در یک پژوهش اعلام کرده‌اند که از ریسک‌های بازار رمزارزها آگاهی و اشراف کامل دارند؛ آمارهایی امیدوارکننده به نسبت تحقیقات قبلی.

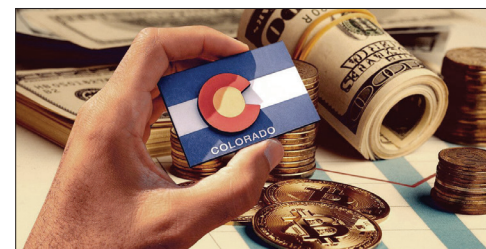


شماره ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## جذابیت رمزارز پرتغال

پرتغال کم دارد به قطب رمزارزهای اروپا بدل می‌شود؛ هم به دلیل هزینه‌های پایین زندگی و هم مالیات صفر این کشور روی رمزارز!



## مالیات بارمزارز

فرماندار ایالت کلرادو اعلام کرده شهروندان این ایالت از این پس می‌توانند مالیات خود را به رمزارز پرداخت کنند.





که اعضای آن با امور مالی (فایننس) و فناوری آشنا هستند. بر این اساس، در حال پیشروی در راه بین‌المللی شدن هستیم.

◀◀ **در این مسیر چگونه با چالش عمق بازار و تعداد محدود کاربران که باشنه آشیل صرافی‌های داخلی است، مواجه می‌شوید؟**

ما در مزدکس بر خلاف صرافی‌های ایرانی چالش عمق بازار را نداریم. صرافی‌های ایرانی با ریال کار می‌کنند و مجبورند خودشان ریال را تأمین کنند؛ یا مانند نوبیتکس، لازم است مشتریان شان آن‌قدر زیاد شود که نقدینگی صرافی را فراهم کنند. ما تلاش کردیم این مسئله را به شکل دیگری حل کنیم. مشخصه صرافی‌های بین‌المللی ارتباط و پیوستگی شان با یکدیگر است. در دنیا فراهم‌کنندگان نقدینگی (liquid providers) بازارسازان (market makers) بزرگی هستند. وقتی شما صرافی تأسیس می‌کنید، این بازارسازان مشکل نقدینگی شما را حل می‌کنند. پس از راه‌اندازی صرافی، با این نهادها قرارداد بسته می‌شود و آنها تا هنگامی که مشتری کافی برای صرافی جذب شود، نقدینگی صرافی را تأمین می‌کنند. از این مرحله به بعد، هر چقدر صرافی امتیاز داشته باشد، مشتریان بیشتری پیدا خواهد کرد. اما در هر صورت مشکل نقدینگی وجود ندارد.

این فراهم‌کنندگان نقدینگی به ایران خدمات نمی‌دهند. ما پس از تأسیس مزدکس با چندین مؤسسه مذاکره کردیم و نتیجه‌ای نگرفتیم. در نتیجه با دانشی که در بورس داشتیم، مجبور شدیم خودمان این کار را انجام دهیم که اتفاقاً همین اقدام امروز به نقطه قوت ما تبدیل شده است. ما با حساب‌های کاربری تأییدشده (verified) به صرافی‌های بین‌المللی متصل هستیم و کار بازارسازی و تأمین نقدینگی را برای خودمان انجام می‌دهیم.

برای این کار خودمان را از نظر فنی منطبق کردیم و از نظر مالی نیز خودمان بودجه اولیه را تأمین کردیم. در تأمین نقدینگی بیشتر (برای مثال اگر فردی بخواهد ۲۰ بیت‌کوین معامله کند) از سویی به مارکتینگی متکی هستیم که به‌تازگی آن را آغاز کرده‌ایم و از سوی دیگر از خدمات سهام‌گذاری (staking) استفاده می‌کنیم. یعنی افرادی که مایل باشند، می‌توانند رمزارزهای خود را در صرافی ما سهام‌گذاری کنند. ما از این رمزارزها برای تأمین نقدینگی خود استفاده می‌کنیم و در مقابل بر اساس برآورد مشخصی به آنها سود می‌دهیم که حتی از صرافی بایننس بیشتر است.

◀◀ **یک مسئله در بازار رمزارز که بسیار درباره آن صحبت می‌شود، حضور مؤسسات و شرکت‌های بزرگ در این بازار است که از آن به ورود سازمانی تعبیر می‌شود. چقدر پیش‌بینی می‌کنید که در ایران نیز به این سمت برویم؟ به نظر می‌رسد که در ماه‌های گذشته نیز چنین اتفاقی افتاده است، اما آشکار نیست. آیا شما سرویسی را برای ورود سازمانی فراهم کرده‌اید؟**

طراحی سرویس‌های ما اساساً برای سازمان‌هاست. رابط کاربری سرویس‌های ما ساده نیست و همچنین ما با ریال کار نمی‌کنیم. از طرفی پیش‌زمینه ما نیز بازار نهاد‌های مالی و پولی است؛ به همین دلیل سرویس‌ها را برای مدیریت دارایی و خدمات خاص بوروکراتیک طراحی کرده‌ایم؛ از رابط برنامه‌نویسی کاربردی کامل یا full API استفاده می‌کنیم؛ همچنین زیرساخت کاستودی (Custody) را اجرا کرده‌ایم. مزدکس از معدود صرافی‌هایی است با کاستودی سرویس‌های بین‌المللی وارد مذاکره شده تا از آنها خدمات بگیرد. در واقع ما قصد داشتیم از آنها تأیید و لیسانس بگیریم و به همین دلیل الزامات‌شان در زمینه کدنویسی و نگهداری را بررسی و اجرا کردیم. اما متأسفانه این سرویس‌ها به ایران خدمات نمی‌دادند و درخواست ما را نپذیرفتند.

همچنین ما به‌دلیل داشتن حساب‌های چندمضایی، مسائل مربوط به وثیقه‌ها و… خدماتی را به نهادها ارائه می‌دهیم. اما

به‌صورت خاص، هدف ما از طراحی سرویس مالی برای نهادها این بوده که بتوانند دارایی‌های دیجیتال را مدیریت کنند و ما نیز این دارایی‌ها را فهرست کنیم.

هدف مزدکس آن است که شکلی از بازار سرمایه را در ایران اجرا کند. این صرافی قصد دارد برای صنایع و شرکت‌های بازار بورس و صندوق‌ها سرمایه جذب کند. در واقع قرار است با فعالیت مزدکس پلی شکل بگیرد که جریان نقدینگی را به بازار سرمایه وارد خواهد کرد.

◀◀ **این تأمین مالی که قرار است از طریق مزدکس یا به‌طور کلی بازار رمزارز انجام شود، چقدر معطوف به بازار ایران است؟ یا آنکه در بازار بین‌المللی افراد و شرکت‌های دیگر نیز می‌توانند از آن استفاده کنند؟**

در دنیا مسئله تأمین مالی در اولویت نیست؛ زیرا آنها ابزارهای مالی بی‌شماری در اختیار دارند و دسترسی آسانی به منابع مالی دارند؛ در نتیجه به تأمین مالی نیاز ندارند. بزرگ‌ترین دغدغه ما سرمایه‌ها، شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های درون ایران است. هدف ما بیشتر آن است که این دغدغه را در بازار ایران رفع کنیم. یعنی شرکت‌های ایرانی بتوانند برای پیشرفت از دنیا سرمایه جذب کنند.

◀◀ **با توجه به**

**وضعیت اقتصادی ایران که بسیاری از درها به روی آن بسته است، شما چقدر به بازار رمزارز به چشم یک فرصت نگاه می‌کنید؟ یعنی با وجود آنکه تهدیدها و ریسک‌های این بازار پابرجاست، به نظر شما ایران چگونه می‌تواند از این بازار رمزارز به‌عنوان یک فرصت برای سرمایه‌گذاری و بهره‌بردی؟ این بازار چقدر برای ما ظرفیت دارد؟**

این بازار واقعاً یک فرصت است. این استدلال من تنها یک شعار نیست، بلکه در عمل نیز محقق شده است. ما تا به امروز مقالات و اسناد زیادی در این‌باره تهیه کرده و روش‌های اجرایی زیادی را در همکاری با بورس طراحی کرده‌ایم. ایران می‌تواند در این زمینه نیرومند باشد؛ زیرا ما در منطقه صرافی‌های قدرتمندی نداریم. در ایران صرافی‌های خوبی وجود دارد که می‌توانند با تغییر دیدگاه و ارتباط برقرار کردن با خارج از کشور، منافع زیادی را متوجه ایران کنند.

صرافی مفهوم پیچیده‌ای است. چند سال پیش، وقتی ما درباره رمزارز و بیت‌کوین صحبت می‌کردیم، همه به‌دنبال استخراج بودند. من همان زمان مخالف این رویکرد بودم و آن را ادامه استفاده از انرژی ارزان در ایران برای کسب درآمد می‌دانستم. این نوعی ساده‌نگری است. وقتی ما به جای ابزارسازی، خام‌فروشی کنیم، به‌سادگی در برابر رقیب شکست می‌خوریم. اما وقتی به مدل‌های پیچیده ابزارسازی مالی روی بیاوریم، به‌سادگی کنار گذاشته نمی‌شویم. منظور من از ابزارسازی آن است که ترکیبی از بانک و بورس را در صرافی داشته باشیم و خدمات مالی و پولی مختلفی را به داخل و خارج از کشور ارائه دهیم، به واردات و صادرات در حوزه بانکی کمک کنیم و در جذب نقدینگی برای پیشبرد اهداف نقش داشته باشیم.

بسیاری گمان می‌کنند که رفتن این راه ضرورت ندارد، زیرا اگر با دنیا توافق صورت بگیرد، همه چیز اصلاح می‌شود. به نظر من این‌طور نیست. من البته امیدوارم چنین توافقی صورت گیرد، اما طبق گزارش بانک مرکزی و مرکز پژوهش‌های مجلس،

در صورت وجود توافق کامل هم، پنج الی هفت سال طول می‌کشد که بانک‌های ما استاندارد تراکنش‌های بین‌المللی را ایجاد کنند؛ بنابراین در شرایط کنونی ایران چنین چیزی غیرممکن است.

به نظر من، الان باید به‌دنبال راه درمانی برای اقتصاد ایران باشیم و نمی‌توانیم بیش از این راهکارها را به تعویق بیندازیم. بدین ترتیب یکی از راه‌های میان‌بر آن است که سازوکار بانک‌های بین‌المللی را از طریق رمزارز و به واسطه صرافی‌ها مدل‌سازی کنیم و مشکلات مربوط به واردات و صادرات و تأمین مالی را تا حدی حل کنیم. شاید این کار ضرورتاً موجب شود که از خام‌فروشی عبور کنیم و به اقتصاد دیجیتال وارد شویم.

◀◀ **فرض کنیم که یک سرمایه‌گذار بین‌المللی بخواهد در ایران سرمایه‌گذاری کند؛ روندی که باید طی کند، دقیقاً چیست؟ برای مثال باید در یک صرافی بین‌المللی با ارز فیات خود رمزارز بخرد، آن را به مزدکس منتقل کند و مزدکس این رمزارز را به ریال تبدیل کند؟**

خیر، مدل کار ما بر اساس مدل

بورس است. این مدل با نهاد‌های مالی از جمله سازمان بورس نیز هماهنگ شده و مشکلی ندارد. مزدکس رمزارزهای این سرمایه‌گذار را به ریال تبدیل نمی‌کند و به این شکل ریال را در اختیار او قرار نمی‌دهد.

ما با صندوق پروژه‌ای یا شرکت‌های بورسی و غیربورسی سروکار داریم و برای آنها توکن‌های مشخصی را تعیین می‌کنیم. در نتیجه یک نهاد واسطه در این میان وجود دارد. سرمایه‌گذار بخشی از سهام یا دارایی پروژه یادشده را به‌عنوان وثیقه در اختیار می‌گیرد و آن را به توکن تبدیل می‌کند. این توکن

در مزدک فریز می‌شود و قابل معامله است. برای مثال فرض کنید یک صندوق پروژه برای راه‌سازی تعریف شود؛ بدین ترتیب سرمایه‌گذار بخشی از سهام این پروژه را با رمزارز خریداری می‌کند و در نتیجه برای پروژه تأمین مالی صورت می‌گیرد.

◀◀ **یعنی سرمایه‌گذار مستقیماً سهام پروژه را از طریق رمزارز خریداری می‌کند؟**

بله، یعنی آن سرمایه‌گذار توکن پروژه را دریافت می‌کند. هم‌اکنون پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۲۰۲۷، توکن اکونومی (token economy) ۱۶۰ تریلیون دلار سرمایه بازار خواهد داشت. قسمت عمده‌ای از این توکن‌ها، توکن‌های سهام یا security tokens هستند. از دید کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا (SEC) اکثر توکن‌ها سهام محسوب می‌شوند، مگر آنکه خلاف آن ثابت شود. ما در مزدکس بر توکن اکونومی متمرکز شده‌ایم.

◀◀ **در این روند، رگولاتوری یا نظارت چه جایگاهی دارد؟ به نظر شما برای کاربران داخلی که رمزارز، ذخیره یا معامله می‌کنند، رگولاتورها یا ناظران قانونی چه فرصت‌ها و تهدیدهایی را ایجاد می‌کنند؟ به نظر من، اخیراً رگولاتورها ذهنیت روشن‌تری پیدا کرده‌اند. ناظران دغدغه‌های درستی دارند؛ برای مثال استدلال می‌کنند که شما ریال را به رمزارز تبدیل می‌کنید و آن را خارج می‌کنید؛ بنابراین در برابرش باید دلایلی بیاوریم که چنین کاری انجام نمی‌شود. در نتیجه باید کاربرد رمزارز برای رگولاتور روشن**

شود. باید مشخص شود که آیا رمزارز تنها ابزاری برای خریدوفروش و معامله است یا از آن می‌توان برای ارزآوری و تأمین مالی نیز استفاده کرد.

در مدلی که ما دنبال کرده‌ایم و درباره‌اش با رگولاتورها و سازمان بورس مذاکره کرده‌ایم، تقریباً با فضای مثبت‌تری روبه‌رو شده‌ایم. یعنی رگولاتورها تا حدی متقاعد شده‌اند که از این ابزار می‌توان برای تأمین مالی پروژه‌های ارزشمند و حل مشکلات زیرساختی جامعه استفاده کرد. در نتیجه من در این‌باره خوش‌بین هستم.

◀◀ **اما برخی دولت‌ها مانند چین و روسیه رویکردهای نگران‌کننده‌ای در این خصوص در پیش گرفته‌اند. البته روسیه گویا روندش را تغییر داد. کلاً رویکرد دولت‌ها در این بازار را چقدر باید نگران‌کننده یا مهم تلقی کرد؟**

سؤال خوبی است. روسیه در جنگ با اوکراین به این نتیجه رسید که نباید تنها روی دلار و ارتباطات بانکی متمرکز شود. در مقابل، چین ارزهای دیجیتال را ممنوع کرد. باید توجه داشته باشیم که وضعیت چین با ما بسیار متفاوت است. این کشور اقتصاد دوم دنیاست و بالای یک میلیارد جمعیت دارد. در سال‌های اخیر، چین رشد اقتصادی بالایی داشته و اکنون نیز قصد دارد به قدرت اقتصادی نخست دنیا تبدیل شود. چین برای رسیدن به این هدف، خودش تمام زیرساخت‌هایش را فراهم کرده است. حتی به جای گوگل، موتور جست‌وجوی داخلی خودش را دارد. در نتیجه ما از نظر اقتصادی و فنی با چین قابل مقایسه نیستیم. چین ارز دیجیتال را ممنوع کرده، اما در حال راه‌اندازی بلاکچین داخلی خودش است که بسیار نیز مدرن است. همچنین این کشور در حال تهیه ابزارهای مالی خود در این بلاکچین است. در نتیجه شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های چینی عرصه مناسبی برای فعالیت در این حوزه دارند.

در مقابل، تجربه‌های داخلی ما مانند سیستم‌عامل یا OS ملی عمدتاً شکست خورده‌اند؛ بنابراین ما نمی‌توانیم راهی مشابه چین را در پیش بگیریم. در نتیجه، به گمان من نسخه چین احتمال اجرایی‌شدن ندارد. من فکر می‌کنم ما باید به الگوهایی که در اروپا و آمریکا اجرا شده، فکر کنیم. یعنی لازم است دارایی وجود داشته باشد و به‌رسمیت شناخته شود، در زمینه کاستودی خوب کار کنیم، همچنین بانک‌های ما تغییر هویت دهند. به نظر من وقتی رمزارز بانک مرکزی (CBDC) راه‌اندازی شود، بانک‌ها آن‌قدر تغییر می‌کنند که به سمت کاستودی‌شدن پیش بروند، دارایی‌های دیجیتال را بیذیرند و بر اساس آن به مشتریان اعتبار و سود بدهند. به نظر من این روند جهانی است و ما نیز تفاوت عمده‌ای با جهان نداریم. چین در این زمینه استثناست. کشورهای توسعه‌یافته که زیرساخت بانکی بین‌المللی خوبی دارند و بورس‌هایشان نیز ابزارها و قدرت کافی دارند، به اندازه ما به توکن اکونومی نیاز ندارند. در مقابل، این بازار برای ما راهی است که می‌تواند عقب‌افتادگی ما را جبران کند.

◀◀ **مزدکس چطور می‌تواند کمک کند که در اکوسیستم رمزارز داخلی، سایر صرافی‌ها و بازیگران نیز در جذب سرمایه برای پروژه‌ها نقش داشته باشند؟ ما با نهاد‌های بزرگ مالی ایران جلساتی را داشته‌ایم و به آنها گفته‌ایم که می‌توانند کارکردهای بین‌المللی داشته باشند. یعنی اگر تاکنون در سهام ایران و با ریال کار می‌کردند، امروز می‌توانند مدیریت دارایی‌های دیجیتال را نیز به‌خوبی انجام دهند. برای مثال فرض کنید این نهادها هم‌زمان توکن پروژه‌های مختلفی را داشته باشند، همه اینها در بستر یکپارچه‌ای قابل مدیریت هستند و اگر این نهادها برای مدیریت این دارایی‌ها راه‌حل‌های اجرایی خوبی را ارائه دهند، می‌توانند به‌راحتی سرمایه‌خارجی دریافت کنند. و این همان جایی است که مزدکس می‌خواهد به طرف‌های مختلف ماجرا خدمات ارائه کند.**



بعد از بیت کوین حالا تریوم هم مورد توجه توئیتر قرار گرفته است

## با تریوم هم در توئیتر می شود انعام داد!

توئیتر در اقدامی جالب اعلام کرده از این پس کاربران می توانند از طریق تریوم از کاربران مورد علاقه خود که در این شبکه اجتماعی تولید محتوا می کنند، حمایت مالی داشته باشند. سیستم Tip jar توئیتر در می ۲۰۲۱ معرفی شد و به کاربران این امکان را می دهد تا امکان دریافت کمک مالی اهدایی را در پروفایل خود فعال کنند. به عبارتی طرفداران اکانت های محبوب یا حتی کسب و کارهای نوپا که می خواهند از سازندگان و توزیع کنندگان محتوای جذاب حمایت کنند، می توانند از طریق گزینه های پرداخت و پلتفرم های مختلف به این افراد کمک مالی کنند.

این ویژگی در ابتدا فقط از ارز فیات پشتیبانی می کرد، اما در طول ماه های پس از راه اندازی شروع به اضافه کردن گزینه های دیگر هم کرد. در حال حاضر، تقریباً ۱۱ سرویس و پلتفرم مختلف برای انعام در توئیتر پشتیبانی می شود. آخرین مورد هم اضافه شدن رمزارزها به عنوان کمک مالی بوده که نشان از جذابیت این دارایی های دیجیتال برای مدیران یکی از بزرگ ترین شبکه های اجتماعی دنیا دارد.

تریوم دومین ارز دیجیتالی است که این شرکت در پلتفرم خود برای حمایت مالی از تولیدکنندگان محتوا فعال کرده است.

از سپتامبر ۲۰۲۱، کاربران این گزینه را داشتند که از بیت کوین به عنوان روش پرداخت درون این شبکه استفاده کنند. ارسال و دریافت بیت کوین با استفاده از استرایک که یک برنامه پرداخت ساخته شده بر بستر شبکه لایتنینگ است، روی پلتفرم توئیتر فعال می شود. به عبارتی طرفداران و سازندگان محتوا در توئیتر می توانند از هر کیف پول لایتنینگ بیت کوینی برای این منظور استفاده کنند.

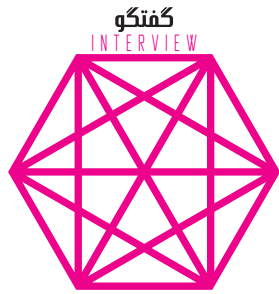
البته با توجه به اینکه جک دورسی، بنیان گذار توئیتر مدت هاست که طرفدار پذیرش ارزهای دیجیتال بوده، عشق توئیتر به ارزهای دیجیتال جای تعجب چندانی ندارد.



شماره: ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

# دانش عمومی در حال افزایش است

امین زربخش و علی ذاکری هم بنیان گذاران کوین پلاس از فعالیت های این کسب و کار و لزوم آگاه سازی در خصوص رمزارزها و فناوری بلاکچین می گویند



تا همین چند سال پیش، افراد معدودی بودند که نام بیت کوین به گوش شان خورده بود یا اطلاعات اندکی از فناوری بلاکچین داشتند. اما در حال حاضر دانش عمومی جامعه در این خصوص بالا رفته است. هر چند بنیان گذاران کوین پلاس می گویند در معاملات رمزارزها همچنان رشد محور بودن ارز بر ارزش ذاتی آن اولویت دارد و معتقدند این روند طی سال های آینده دچار تغییر خواهد شد. امین زربخش و علی ذاکری هم بنیان گذاران کوین پلاس در گفت و گوی پیش رو از فعالیت های این کسب و کار می گویند؛ فعالیت هایی که دو سال پیش با نگاه افزایش دانش در حوزه بلاکچین و رمزارز آغاز شد و اکنون جمعی از متخصصان این حوزه در کوین پلاس به ارائه تحلیل بازار و بررسی پروژه ها و تکنولوژی های نوین بلاکچینی مشغول اند.

امروز حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد بازار طلا و نزدیک به نصف حجم بازار شرکت اپل است، نکته امیدوارکننده ای است. پیش بینی شرایط فعلی کوتاه مدت بازار به دلیل نکات مختلف تکنیکال، اخبار ضد و نقیض از روسیه و چین و آمریکا به عنوان چند قدرت بزرگ اقتصادی جهان و مواردی نظیر این واقعاً دشوار است. ولی به عنوان یک اصل و توصیه کلی می توان تأکید کرد که در چنین شرایطی تکیه بر پروژه های جذاب و آینده دار بلاکچینی راه نجاتی برای سرمایه گذاران است.

اما در بلندمدت به نظر می رسد که آینده بسیار روشنی در انتظار این بازار مالی خواهد بود. حرکت سریع کشورها به سمت قانون گذاری، اگرچه شوک های اولیه ای را ایجاد خواهد کرد، اما در نهایت زمینه ساز ورود بازیگران بزرگ به این بازار خواهد شد که اتفاق بسیار مثبتی است.

سال ۲۰۲۰ هم شاهد بودیم که با ورود تنها چند نهاد بزرگ و چندین بانک، چه رشد هایی در بازار اتفاق افتاد. ادامه این اتفاق به پذیرش همگانی و شناختن کریپتوکارنسی و پروژه های بلاکچینی به عنوان یک کلاس دارایی بسیار کمک خواهد کرد. از طرف دیگر حدود دو سال دیگر هاوینگ بعدی بیت کوین را خواهیم داشت که خود عامل مهمی در کاهش عرضه و افزایش ارزش بازار خواهد بود.

به طور خلاصه روند بلندمدت بازار متأثر از مواردی چون قانون گذاری های حاکمیتی، ورود بازیگران نهادی، پذیرش عام کریپتوکارنسی و پروژه های بلاکچینی در میان جوامع سرمایه گذاری و هاوینگ های آتی بیت کوین خواهد بود. در مورد سمت و سوی بازار هم می توان گفت که طی یک تا دو سال آینده شاهد «کارا» شدن بازار رمزارزها و یک غریب عمده در تغییر رویه سرمایه گذاران این بازار خواهیم بود. در چند سال اخیر، عمده تمرکز خریداران در بازار رمزارزها «رشد محور» بوده و اغلب به دنبال بیشترین بازدهی فارغ از بنیاد و ارزش پروژه ها بوده اند و سرمایه گذاران به وعده های آتی پروژه ها دل می بستند. این امر باعث شد که کوین هایی مانند دوچ (Doge)، شیبایا (Shiba) و الون (Elon) رشد های دور از انتظاری را تجربه کنند. اما این بازی به زودی

۲۶ نفره دارد. ما با شرکت ها، تیم ها و سازمان های مختلفی کار کرده ایم و بعضی از آنها در حال حاضر از ما خدماتی را دریافت می کنند.

تیم شما از چه افرادی تشکیل شده و کیفیت کار خود را طی این سال ها چطور ارزیابی می کنید؟

**زربخش:** همان طور که قبلاً اشاره کردم، کوین پلاس از تعدادی از نخبه های حوزه رمزارزها و بلاکچین تشکیل شده است. خروجی این تیم کیفیت کار را نشان می دهد. روزی که پروژه هایی مثل SAND، MATIC و MANA... در کوین پلاس معرفی و بررسی می شدند، شما هیچ اثری از آنها در فضای مجازی فارسی یا حتی بین المللی نمی دیدید. این نشان دهنده تجربه و تیزبینی این تیم است. الان هم این تیم همچنان در حال گسترش است و سعی می کنیم بهترین افراد این حوزه را به همکاری دعوت کنیم. نوع این همکاری ها ممکن است برای هر فرد یا گروهی متفاوت باشد اما ما به ایجاد روابط همکاری به خصوص با افراد مستعد در حوزه بلاکچین و کریپتوکارنسی ها، بسیار مشتاق هستیم.

کوین پلاس تا به حال جذب سرمایه داشته یا برنامه ای در این خصوص دارد؟

**زربخش:** خیر، کوین پلاس بر پایه سرمایه اولیه هم بنیان گذارانش تا به حال ادامه کار داده است. در خصوص جذب سرمایه، باید بگویم که در حال حاضر برنامه مشخصی وجود ندارد اما از طرفی به دنبال گسترش همکاری ها با سازمان ها و نهادها هستیم. تعریف برخی از همکاری ها چه در قالب بحث سرمایه گذاری و چه شراکت استراتژیک یا هر مدل دیگری که بتواند به مسیر توسعه ای کوین پلاس کمک کند، همیشه برای ما اولویت خواهد بود. به خصوص در مورد بازار سرمایه با توجه به اینکه چارچوب ها و قانون گذاری هایی در بخش سرمایه گذاری روی رمزارزها در بازار سرمایه ایران در حال شکل گیری است و به احتمال زیاد رمزارزها به عنوان یک کلاس دارایی شناخته خواهند شد، زمینه همکاری بسیاری وجود دارد که از همین جاد دست همه کسانی که می توانند به مادر طی کردن این مسیر کمک کنند، می فشاریم.

مدتی است بازار رمزارزها سیر نزولی به خود گرفته است. به نظر شما این بازار در آینده به چه سمتی حرکت خواهد کرد؟

**ذاکری:** فارغ از بحث های کوتاه مدت که عوامل مختلفی روی آن تأثیرگذار هستند، بیت کوین و به طور کلی بازار کریپتوکارنسی تقریباً به همه ثابت کرده که در ابتدای مسیر پیشرفت خودش است. اینکه کل حجم بازار کریپتوکارنسی

کوین پلاس در حال حاضر چه خدماتی ارائه می دهد و چه فعالیت هایی دارد؟

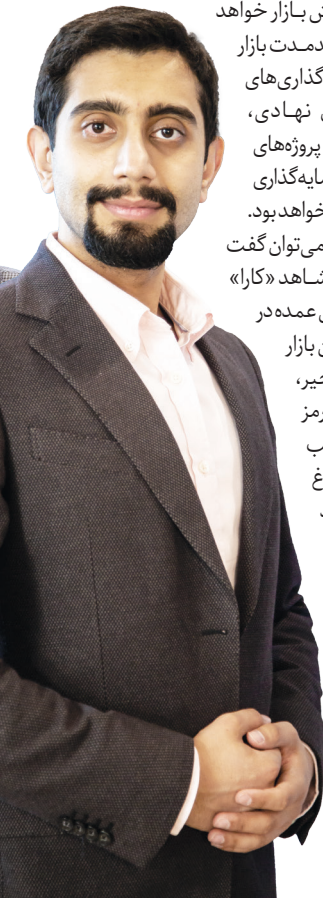
**امین زربخش:** کوین پلاس گروهی از متخصصان حوزه بلاکچین و رمزارز است که از سال ۹۸ کار خودش را شروع کرده. کوین پلاس بر حوزه تحلیل بازار و تحقیق و بررسی های پروژه ها و تکنولوژی های نوین در حوزه بلاکچین متمرکز است. تیم کوین پلاس یک تیم علمی - تحقیقاتی است که هم در حوزه تحلیل فاندامنرال بازار و شناسایی پروژه های جذاب برای سرمایه گذاری بسیار فعال است و هم در حوزه معاملات الگوریتمی در حوزه کریپتوکارنسی ورود کرده است. در یک جمله می توان گفت مهم ترین خدمت کوین پلاس کمک به افراد و سازمان ها برای سرمایه گذاری هوشمندانه تر در بازار رمزارزها است.

از طرفی کوین پلاس برخی پروژه های بلاکچینی هم در دست انجام دارد. به نوعی می توان گفت خود تکنولوژی بلاکچین و کاربردهای مختلف آن در صنایع و حوزه های دیگر برای تیم ما بسیار جذاب است و هدف گذاری کرده ایم تا با توسعه و تقویت این بخش و تعریف پروژه های تحقیقاتی جذابی در این زمینه، بتوانیم به به کارگیری این فناوری در کشور کمک کنیم. برای مثال، کوین پلاس به حوزه توکنایز کردن دارایی های بر پایه بازار سرمایه وارد شده است. با توجه به رهنمودهای اخیر مدیران بازار سرمایه، به نظر می رسد نگاه مسئولان هم به این حوزه جدی شده است و این انگیزه تیم هایی چون ما را دوچندان می کند.

پیشینه این فعالیت به کجا برمی گردد و چطور شد که کوین پلاس شکل گرفت؟

**علی ذاکری:** من و آقای زربخش از خیلی وقت پیش به صورت شخصی در حوزه بلاکچین و رمزارزها فعال بودیم و مطالعات گسترده ای در این زمینه داشتیم. اما از سال ۹۸ تصمیم گرفتیم دانشی را که تولید می کنیم، به صورت یک سرویس در اختیار دیگران هم قرار بدهیم. اوایل کار آشنایی با بلاکچین و رمزارزها بسیار کمتر از حالا بود. اگر امروز عمده بحث های ما در جلسات در مورد مسیر پیش روی بازار و مواردی مثل چگونگی بازار یابی ان اف تی هاست، باید بدانیم که تا همین دو سال گذشته عمده زمان ما به توضیح در مورد فناوری بلاکچین، محدود بودن بیت کوین و ایده اولیه ساتوشی می گذشت. این پیشرفت در سطح دانش عمومی در جامعه به یمن تحولات بازار و فعالیت این صنعت در کشور اتفاق افتاده است.

البته عقلانیت حاکمیت و قانون گذار در عدم برخورد حذفی و حتی در زمینه هایی ایفای نقش حمایتی، در این مسیر بسیار کمک کرده است. کوین پلاس در سال ۹۸ از یک اتاق هفت متری کار خودش را شروع کرد و امروز یک تیم ۲۵





## خشم ترودو و دولت فدرال کانادا

### اعتصابی که گریبان رمزارزها را در کانادا گرفت

خدمات پرداختی، به‌طور کامل تحت پوشش قانون درآمدهای حاصل از جرم و تأمین مالی ترور بسم قرار نگرفته‌اند.

بسیاری باور دارند که دلیل تمرکز این لایحه بر رمزارزها در کنار دیگر موارد مالی، فعالیت‌های مالی خیرخواهانه بنیادهای مختلف برای کمک به این رانندگان بیکار است. در طول اعتراضات، یکی از منابع اصلی مالی رانندگان در طول اعتصابات، کارزار جمع‌آوری کمک‌های مالی بنیاد Tallycoin بود که بیش از یک میلیون دلار را در قالب بیت‌کوین برای کمک به رانندگان جمع‌آوری کرد.

فریلند در ادامه اظهار کرد که از روز دوشنبه، همه سامانه‌های خدمات مالی موظف‌اند تا معاملات بزرگ و مشکوک را به رگولاتورهای مالی کشور گزارش دهند، همان‌طور که بانک‌ها نیز تا پیش از این موظف بودند. این قانون که در اصل در سال ۱۹۸۸ از طریق پارلمان کانادا به تصویب رسید، به دولت فدرال اختیارات اضافی موقتی برای پاسخگویی به رفاه عمومی، نظم عمومی، شرایط اضطراری بین‌المللی و شرایط جنگی اعطا کرد و از آن زمان اولین بار است که یک نخست‌وزیر دست به استفاده از آن می‌زند. این اقدام به عنوان پاسخی مستقیم به اعتصاب کامیون‌داران به اجرا درآمده که از دید دولت فدرال کانادا «غیرقانونی» است؛ اعتصابی که به کمبود شدید کالا و سوخت در شهرهای بزرگ از جمله پایتخت این کشور، شهر اتاوا منجر شده است. در بسیاری از شهرها و جاده‌های منتهی به آنها می‌توان کامیون‌هایی را دید که با تعداد بالا اقدام به توقف کرده‌اند و راه‌های مرزی زمینی به آمریکا بسته‌اند. هم اتحادیه حمل‌ونقل کانادا و هم اتحادیه بین‌المللی کارگران این اعتصابات را محکوم کرده‌اند. ترودو روز دوشنبه در یک کنفرانس مطبوعاتی گفت: «اکنون واضح است که چالش‌های جدی برای توانایی مجریان قانون جهت اجرای مؤثر قانون وجود دارد. انتخاب متعصبین در راستای ادامه به خطر انداختن زندگی و معیشت سایر کانادایی‌ها و تداوم نقض قوانین ما، روزبه‌روز گسترده‌تر خواهد شد و در این راستا به اقدامی جدی و کلی در زمینه مالی نیاز داریم.» اتفاقات این روزهای کانادا در پس‌زمینه بحران میان اوکراین و روسیه، بیش از پیش تأثیر وقایع سیاسی را بر بازار رمزارز و رگولاتورها خاطرنشان می‌کند.

اوایل ماه گذشته بود که بسیاری از کارکنان در بخش ترابری کشور کانادا در اعتراض به شرایط سخت مالی و محدودیت‌های کرونایی که بیش از پیش زندگی را برای آنها سخت کرده، دست به اعتراض و اعتصاب همگانی زدند. امری که به کمبود شدید کالا در این کشور و ضعف گسترده زنجیره تأمین کالا منجر شده است. اما در این بین، درگیری بین «جاستین ترودو»، نخست‌وزیر جنجالی کانادا و این رانندگان فراتر از محدودیت‌های کرونایی رفته و به یک جنگ سیاسی تمام‌عیار در کانادا تبدیل شده است. موردی که تأثیر آن ممکن است در قالب اعمال رگولاتوری یقه‌رمزارزها را نیز بگیرد.

اوایل هفته گذشته جاستین ترودو برای کنترل وضعیت اعتصاب در مرز کانادا و آمریکا، برای اولین بار دست به اختیارات اضطراری خود زد و بالایی‌گری موفق به تصویب چندین قانون جدید از جمله قانون جدیدی به نام «لایحه اضطرار» شد. در بخشی از این قانون آمده که تمامی فراهم‌کنندگان خدمات مالی، از جمله در بخش رمزارز، باید برای ادامه فعالیت قانونی خود از دفتر تراکنش‌ها و تحلیل آمار ملی کانادا مجوز بگیرند. با وجود ماهیت به اصطلاح «اضطراری» چنین لایحه‌ای، هنوز مشخص نیست که تا چه زمانی تأثیرات عملی آن بر سازوکار مالی کانادا احساس خواهد شد، اما برخی می‌گویند مانند بسیاری دیگر از نمونه‌ها، مرکزیت بیشتری که در زمان بحران رخ می‌دهد، به ندرت پس از عادی شدن دوباره اوضاع از بین می‌رود؛ امری که اگر در این مورد نیز صحت داشته باشد، می‌تواند آغازی بر داستان قانون‌گذاری شدید و کنترل بازار رمزارز توسط دولت کانادا در این کشور باشد.

«کریستیا فریلند»، وزیر دارایی کانادا روز دوشنبه گذشته گفت که دولت فدرال قوانین مبارزه با پول‌شویی و تأمین مالی ترور بسم را برای نظارت گسترده‌تر بر پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی و ارائه‌دهندگان پرداختی مورد استفاده آنها، گسترش می‌دهد. فریلند گفته است: «این تغییرات همه‌انواع تراکنش‌ها از جمله دارایی‌های دیجیتال مانند رمزارزها را نیز شامل می‌شود. این اعتصاب‌ها و وقفه‌اندازی‌های غیرقانونی در مرز با آمریکا این واقعیت را برجسته کرده که سامانه‌های خدمات مالی و برخی از ارائه‌دهندگان

نظر می‌رسد این موضوع مهم‌ترین تهدید داخلی باشد. بازیگرانی که کار تحقیقاتی، توسعه پروژه و محصولات بلاکچینی انجام می‌دهند، به دلیل ماهیت تخصصی بودن و ارتباط کمتر با بدنه جامعه نمی‌توانند به خوبی این نقش را ایفا کنند و این مسئولیت قطعاً به دوش فعالان حوزه مبادله رمزارزها و صرافی‌هاست.

در حال حاضر چندین میلیون کاربر ایرانی در پلتفرم‌های داخلی در حال مبادله هستند که پیش‌بینی می‌شود با سخت‌گیری‌های روزافزون پلتفرم‌های خارجی برای ایرانی‌ها، روزبه‌روز به این تعداد افزوده شود. در این بین ما هنوز شاهدیم که افراد به دنبال بازدهی‌های چند صد درصدی ظرف چند روز هستند یا به دنبال پروژه‌هایی پوچ و بدون پشتوانه می‌روند و برای یک شبه پولدار شدن امیدواری دارند.

منشاء همه اینها عدم وجود تجربه و دانش است. متأسفانه بهای تجربه در بازارهای مالی بسیار بالاست و بعضاً به خروج و عدم بازگشت به‌موقع سرمایه‌گذار خرد منتج می‌شود. تنها راهی که می‌تواند به توسعه و سالم‌سازی این فضا در کشور کمک کند، تأکید و تمرکز فعالان حوزه صرافی‌ها روی موضوع آموزش است تا از طریق روش‌مند سطح آگاهی جامعه افزایش یابد. از طرفی اگرچه فضای مجازی کمک‌های زیادی به این موضوع کرده، اما مخاطرات اطلاعات غلط به دلیل اینکه هیچ‌گونه مسئولیت‌پذیری در قبال مطالب عرضه‌شده به مخاطب در این فضا وجود ندارد، بسیار بالاست.

رگولاتوری برای توسعه این بازار باید چه اقداماتی کند؟

**ذاکری:** قطعاً یکی از مهم‌ترین بخش‌های توسعه این بازار و صنعت بلاکچین در کشور قانون‌گذار است. چنانچه نگاه کلی به فضای قانون‌گذاری کشور داشته باشیم و آن را با بسیاری از کشورهای حتی با قانون‌گذاری در سایر حوزه‌ها مقایسه کنیم، درمی‌یابیم که در حوزه رمزارزها عملکرد متوسطی داشته است. اگرچه در مقاطعی با ایجاد محدودیت‌هایی مسائل و مشکلاتی را برای نهادهای داخلی ایجاد کرده اما اینکه تصمیم‌گیری صریحی برخلاف پیشرفت این حوزه اتخاذ نشده است، جای امیدواری دارد. از طرفی تاکنون سکوت قانون‌گذار و عدم وجود قانون‌های مشخص و مجوزهای لازم برای فعالان این حوزه، بهتر از وجود قوانین سخت‌گیرانه و بازدارنده بوده است؛ اما به نظر می‌رسد با توسعه فضا و نیاز جامعه و کشور به استفاده از ظرفیت‌های کریپتوکارنسی‌ها، افزایش سرعت در قانون‌گذاری و شفاف‌شدن هرچه سریع‌تر فضا می‌تواند بسیار کمک‌کننده باشد و ظرفیت‌های بسیاری را به این بازار تزریق کند. در حال حاضر بسیاری از استعدادهای به دلیل همین فضای مبهم، هنوز وارد نشده‌اند.

مهم‌ترین روندهای سال آینده شمسوی میلادی بازار رمزارزها در ایران و دنیا چه خواهد بود؟

**ذاکری:** من معتقدم پیش‌بینی ترندها قبل از شکل‌گیری‌شان کار درستی نیست، چراکه در بسیاری از مواقع ما را در مسیر نادرستی قرار می‌دهد و از شناسایی فرصت‌های موجود غافل می‌کند. به جای پیش‌بینی، می‌بایست تمرکزمان بر وقایع و رخداد‌های پیرامون باشد تا پس از اینکه جرقه‌های شکل‌گیری ترندی زده شد، بتوانیم در مدت کوتاهی خودمان را با آن همسو کنیم و از آن ترند بهره ببریم. با این وجود یکی از حوزه‌هایی که در ۲۰۲۲ پتانسیل بالایی دارد، حوزه «راهکارهای پرداخت دیجیتال» (Digital Payment Solutions) است.

دستخوش تغییر خواهد شد. طی یکی، دو سال پیش رو شاهد تغییر رویه در انتخاب سرمایه‌گذاران و حرکت آنها از رمزارزهای «رشدمحور» به سمت رمزارزهای «ارزش‌محور» خواهیم بود. به عبارتی معیار اصلی تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران بنیاد پروژه‌ها، جریان نقدینگی (Cashflow) و پارامترهایی مانند Network Effect پروژه‌ها خواهد شد.

برای مثال پروژه‌هایی مانند میک‌ر (Maker) یا هلیوم (Helium) از جمله رمزارزهای «ارزش‌محور» هستند. چراکه هر دو دارای پلتفرم فعال و عملیاتی‌اند، یوزربیس قابل توجهی را تشکیل داده‌اند و تعداد کاربران‌شان رو به افزایش است. همچنین توانسته‌اند برای سرمایه‌گذاران و مالکان توکن‌ها، جریان درآمدی ایجاد کنند. طبیعی است با ورود سیل نقدینگی مؤسسات و نهادهای مالی سنتی، چنین پروژه‌هایی بیشترین شانس را برای جذب سرمایه دارند. توانایی جذب

سرمایه‌های تازه‌وارد به فضای کریپتو توسط پروژه‌های «ارزش‌محور» دسته پروژه‌ها باعث موفقیت دوچندان این پروژه‌ها می‌شود.

هدف کوین‌پلاس در این بازار چیست؟

**ذاکری:** هدف کوین‌پلاس ایفای نقشی مؤثر در توسعه دانش تحلیلی بازار رمزارزها و پروژه‌های بلاکچینی است. کوین‌پلاس خود را در کنار افراد، شرکت‌ها و نهادهای مختلف در کشور برای تحلیل دقیق‌تر، بهتر، شناخت عمیق‌تر و برداشتن گام‌های عملیاتی در این حوزه می‌داند.

به نظر شما بازیگران مهم بازار رمزارزها در ایران چه کسب‌وکارها و نهادهایی هستند؟

**زربخش:** در حال حاضر بازیگران اصلی رمزارزها کسانی هستند که در حوزه مبادله فعال‌اند. حوزه سرمایه‌گذاری و تحقیق و بررسی همچون تیم‌های تحقیقاتی و پروژه‌هایی که در این فضا تعریف شده‌اند نیز وجود دارند. اگرچه بعضاً دانشی بین‌المللی دارند و می‌توانند منشأ اثر فوق‌العاده‌ای در آینده این صنعت در کشور باشند، اما به دلیل افزایش قیمت‌شدیدی که در سال گذشته و به خصوص بلافاصله بعد از سقوط قیمت‌های بازار سرمایه اتفاق افتاد و در سال ۱۴۰۰ هم در برخی از رمزارزها بازدهی‌های بسیار خوبی وجود داشت، حوزه مبادله به‌طور فزاینده‌ای تقویت شد. البته بازیگران و فعالان خوبی هم در این حوزه در کشور داریم که در حال ارائه خدمات هستند.

نقش هر کدام از این بازیگران برای توسعه بازار چیست؟

**زربخش:** با وجود اینکه سطح دانش عمومی در چند سال اخیر در این حوزه افزایش داشته، اما در لایه‌های اجتماعی و گروه‌های عظیم فعالان این حوزه در جامعه، خلأ دانشی همچنان وجود دارد و به



شماره ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول





رگولاتوری سخت تر  
در دفتر سلطنتی

## اولین توقیف ان اف تی در بریتانیا

با گسترش ظرفیت ان اف تی ها در سوء استفاده های مالیاتی، حالا برای اولین بار شاهد توقیف ان اف تی ها توسط بریتانیا در خصوص یک پرونده کلاهبرداری هستیم.

روز سه شنبه گذشته دفتر اجرای قوانین مالیاتی پادشاهی متحده بریتانیا دست به توقیف سه ان اف تی جداگانه به ارزشی بالغ بر ۱٫۹ میلیون دلار زد که به گفته آنها به عنوان پوششی برای سرمایه دزدیده شده در یک پرونده کلاهبرداری استفاده شده بود.

«نیک شارپ»، مدیر دفتر مالیاتی سلطنتی بریتانیا (HRMC) روز چهارشنبه گفت: «دفتر ما با دقت بالا فناوری های جدید را زیر نظر دارد تا ظرفیت های آنها برای سوء استفاده مالی روشن سازی شود. روز سه شنبه نه نفر در این خصوص دستگیر شدند که برای روشن سازی بیشتر مورد بازپرسی قرار خواهند گرفت. با این حال شخصاً فکر می کنم که در آینده شاهد افزایش تمرکز دفاتری نظیر ما بر ان اف تی ها و حتی رگولاسیون و قانون گذاری بیشتر خواهیم بود. این دستگیری ها هشدار است برای هر کس دیگری که فکر می کند فناوری ها غیرمتمرکز شده و می تواند راه فراری برای تخلفات مالی آنها باشد.»

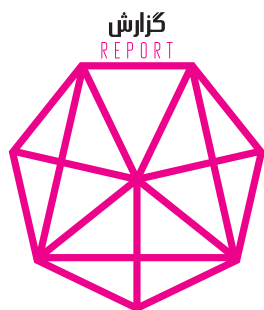
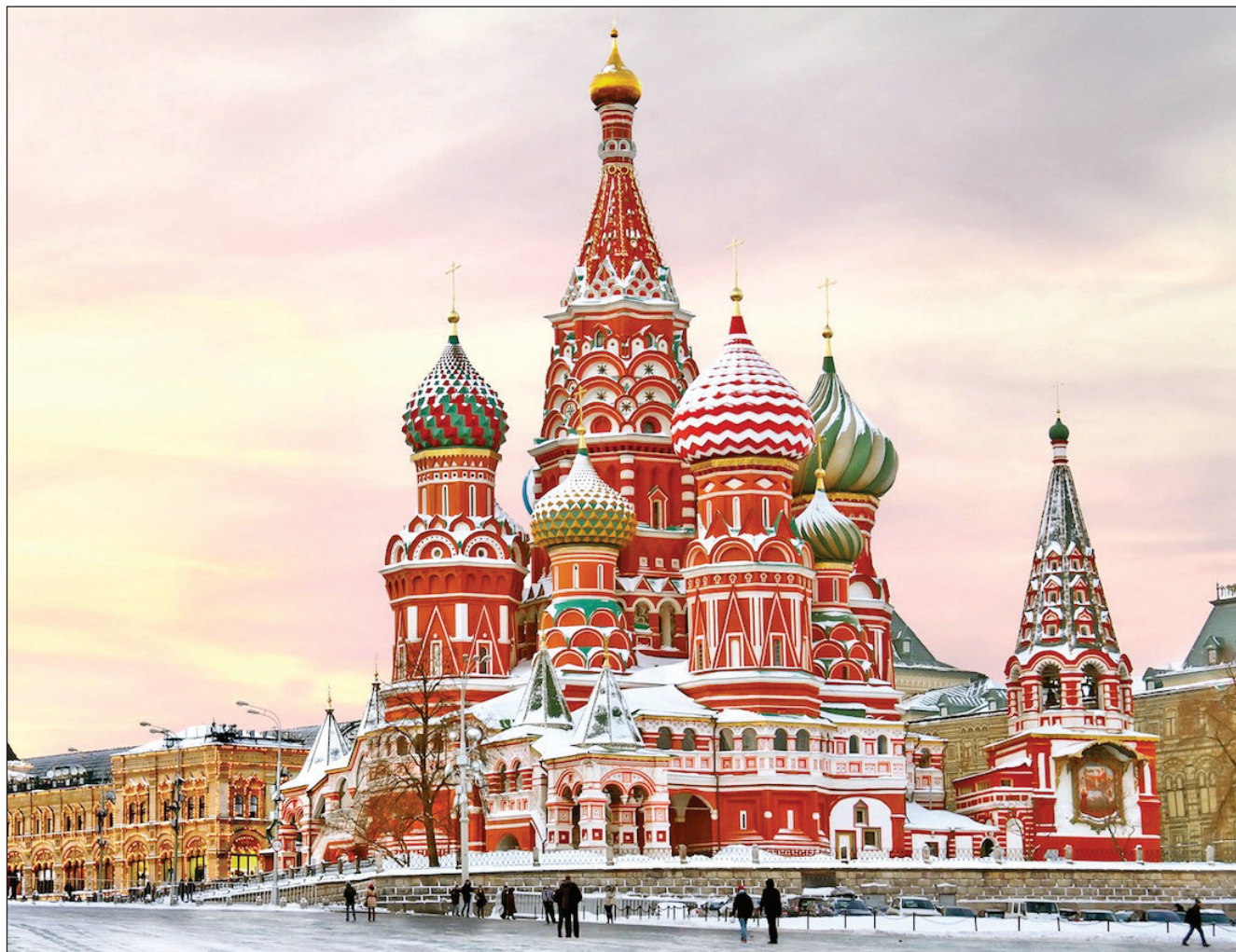
با این حال به گفته منبعی ناشناخته، دفتر مالیاتی سلطنتی نتوانسته به طور مستقیم این ان اف تی ها را در اختیار بگیرد و تنها با دستور دادگاهی توانسته از فروش آنها جلوگیری کند.

این خبر در حالی منتشر می شود که توقیف های دولتی ان اف تی ها در حال گسترده تر شدن است. هفته گذشته، وزارت دادگستری ایالات متحده (DOJ) بیش از ۳٫۶ میلیارد دلار ارز دیجیتال مرتبط با هک صرافی بیت فاینکس را جبران کرد.

در حالی که ماه گذشته تبلیغات مربوط به رمزارزها در بریتانیا ممنوع شد، حالا اولین توقیف ان اف تی ها می تواند زمینه ساز اقدامات رگولاتوری بیشتر در این کشور؛ نه فقط در خصوص رمزارزها، بلکه در خصوص ان اف تی ها نیز شود.



شماره ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



# روس ها تصمیم بزرگ را خواهند گرفت...

شرایط مالیاتی و قوانین جدید رمزارزها در روسیه اعلام شده است و خیلی ها منتظرند ببینند چه اتفاقاتی خواهد افتاد

جریمه SEC برای یک  
کسب و کار رمزارزی  
**بلاکفای ۱۰۰  
میلیون دلار  
جریمه شد**

آمریکایی برای ارائه خدمات سوددهی نیز تعلیق شده است. این محکومیت بیش از پیش تأییدی بر تمرکز روبه افزایش کمیسیون معاملات و کالا بر فعالیت های رمزارزی است که شامل خدمات مالی رمزارزی می شود. بخش اصلی خدمات بلاکفای که باعث جلب توجه کمیسیون شد، حساب سوددهی آنها بود که با کد «BIA» شناخته می شد. کاربران می توانستند با خرید تعدادی از رمزارزهای مطمئن تر که توسط خود بلاکفای فهرست شده بود و نگهداری آن در این حساب ها، معادل ۱۰ درصد سود سالانه دریافت کنند. هر کسی می توانست با پرداخت ۳۰ هزار دلار تتر، بدون ریسک نوسان بازار در طول سال سه

در حالی که کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده آمریکا (SEC) فعالیت های خود علیه کسب و کارهای رمزارزی را تشدید می کند و در عین حال نیز نقش فعالی در بحث ها رگولاتوری در سنا و کنگره این کشور دارد، محکومیت ناگهانی و یکباره شرکت بلاکفای توسط این کمیسیون بیش از پیش شوکه کننده جلوه کرده است. در این محکومیت، این شرکت به پرداخت ۵۰ میلیون دلار به خود کمیسیون و ۵۰ میلیون دلار دیگر به تعدادی از رگولاتورهای فدرال ملزم شده است. بر اساس گزارش های منتشر شده در روز جمعه که توسط خود بلاکفای نیز تأیید شد، مجوز این شرکت برای دریافت سرمایه از شهروندان



کنیا به دنبال تحقیق درباره دید عموم نسبت به رمزارز ملی

## چرا آفریقا به رمزارز ملی روی خوش نشان داد؟

نیز متفاوت است. در این مقطع مزیت‌های یک رمزارز ملی کنیایی برای ما همچنان نامشخص است و تحقیقات بیشتری در مورد طراحی خاص جهت تقویت اعتماد عموم در بازارهای داخلی این کشور قبل از توسعه و برنامه‌ریزی برای یک رمزارز ملی بر اساس فناوری بلاکچین مورد نیاز است. طبیعتاً، تعادل ریسک‌ها و مزایای رمزارز ملی از یک اقتصاد ملی به اقتصاد ملی دیگر متفاوت است. به همین دلیل است که گام اول ما در این راستا در نظر گرفتن افکار عمومی درباره رمزارز ملی کنیایی است.»

این قدم بانک مرکزی کنیا در حالی اتفاق می‌افتد که طی سال گذشته «پاتریک نجوروگ»، رئیس بانک مرکزی کنیا، به وفور بیانیه‌هایی منتشر کرده که همواره موضعی یکسان درباره دیگر رمزارزها دارد. او بارها تکرار کرده که رمزارزهای غیرمتمرکز مانند بیت‌کوین در کنیا پول قانونی محسوب نمی‌شوند و مقرراتی برای حمایت از کاربران آنها وجود ندارد. این بانک پیش از این در سال ۲۰۱۵ از مردم کنیا خواسته بود تا از انجام معاملات و تراکنش‌ها از طریق چنین ارزهای نوپایی خودداری کنند.

در بخشی پایانی بیانیه این بانک آمده: «به‌منظور درک گسترده و فراگیر درباره چگونگی کارآمدی رمزارز ملی برای مردم کنیا، بانک ملی به دنبال نظرات مردمی و عمومی در خصوص تعدادی از سؤالات مربوطه است و مهلت ثبت‌شده برای ارائه این نظرات حداکثر تا پایان ماه می ۲۰۲۲ خواهد بود.»

در رده‌بندی سال ۲۰۲۱ شاخص تطبیق‌پذیری کشورها با فناوری رمزارزها که توسط شرکت تحقیقاتی Chainanalysis انجام شد، کنیا بسیاری را شوکه کرد و در رده پنجم جهان قرار گرفت. این در حالی است که بیش از ۸۷ کشور دیگر دنیا که در مجموع بیش از ۹۰ درصد درآمد سالیانه جهان را در خود دارند، پشت سر کنیا و در مرحله گمانه‌زنی قرار دارند. گفتنی است نام کنیا در میان ۹ کشوری به چشم می‌خورد که تاکنون وارد مرحله بعدی تحقیق و توسعه شده‌اند.

تولید رمزارز ملی یکی از روندهای اصلی این روزهای جهان رمزارز و البته بخش نه‌چندان محبوب آن، یعنی بخش رگولاتوری است. در حالی که افراد خوش‌بین‌تر، رمزارز ملی را که عموماً تحت پوشش بانک‌های مرکزی کشورها خواهد بود، تهدید به حساب نمی‌آورند، بسیاری دیگر بر این باورند که این رمزارزها و بانک‌های مرکزی پشت آنها به‌دنبال استفاده از بلاکچین برای مبارزه با بلاکچین و دیگر رمزارزهای غیرمتمرکز هستند. تب رگولاسیون و تولید رمزارز ملی که این روزها خصوصاً در روسیه و آمریکا به شدت داغ شده، به‌آرامی در حال گسترش و ریشه‌دواندن در دیگر مناطق دیگر دنیاست. حالا کنیا در میان اولین کشورهایی قرار دارد که تولید یک رمزارز ملی را در نظر گرفته و به گفته مقامات این کشور، گام اول مرحله تحقیق و توسعه آن نیز بررسی نظرات اجتماعی در خصوص آن است.

بر اساس بیانیه مطبوعاتی روز جمعه، بانک مرکزی کنیا (CBK) بنیاد اصلی‌ای خواهد بود که به بررسی بازخورد مردم در مورد رمزارز ملی این کشور تحت بانک مرکزی می‌پردازد.

بانک مرکزی برای شروع دست به انتشار مقاله خودزده که شامل پیشنهادها و اصولی درباره چنین رمزارزی می‌شود. در این مقاله تغییرات احتمالی اصلی که ممکن است برای شیلینگ دیجیتال کنیایی رخ دهد و همچنین سنجش امکان ریسک و خطرات موجود تشریح شده است. این مقاله همچنین انواع دیگر واحدهای مورد استفاده بالقوه برای تراکنش‌های مالی از جمله استیبل‌کوین‌ها را بررسی کرد.

بانک مرکزی کنیا در مقاله انتشاری خود بیان کرده: «کاملاً آشکار است که رمزارزهای ملی بیش از هر زمان دیگری مورد توجه قرار گرفته‌اند. با این حال، یک نکته کلیدی که باید به آن توجه داشت، این است که با وجود جلب توجه، انگیزه‌های صدور چنین رمزارزهایی در کشورهای مختلف متفاوت است؛ همان‌طور که رویکردهای سیاست‌گذاری و طرح‌های فنی آن

اقتدار سنتی‌تر طبقه سیاست‌مداران این باور وجود دارد که به‌طور کلی رمزارزها قابلیت همزیستی با ساختارهای مالی کلاسیک را ندارند و در پی محدودیت کامل یا حذف کلی آن هستند. ولادیمیر پوتین و نزدیکان وی که همه از بزرگ‌ترین سرمایه‌داران روسیه هستند نیز در این قشر قرار دارند. باور داریم که رمزارز جدید ملی روسیه تلاشی برای به‌کارگیری بخش غیرقابل اجتناب رمزارزی و حذف باقی‌جوانب آن به‌طور کلی است؛ اقدامی که در صورت موفقیت، زمینه‌ساز تبدیل شدن به الگوی خطرناکی برای سایر کشورهاست. در این زمینه، روسیه به رهبر رگولاسیون در زمینه رمزارزی تبدیل شده است.»

با این حال، به نظر می‌رسد امثال پاروییان بدترین سناریوی ممکن را در نظر گرفته‌اند. ولادیمیر پوتین به‌تازگی در کنار ابراز حمایت خود از لایحه‌های مالیاتی در حوزه رمزارزی و کنترل بیشتر این حوزه، همچنین از ماینینگ کنترل‌شده و «برتری رقابتی» ای که روسیه می‌تواند از آن به دست آورد، صحبت کرد؛ امری که نشان از عدم علاقه فعلی دولت وی به ممنوعیت کامل فعالیت رمزارزی دارد.

### آمریکایی‌ها چشم به مسکو دارند

در حالی که در سنا و کنگره آمریکا لایحه پشت‌لایحه در راستای حمایت از رمزارزها یا محدودیت آنها مطرح می‌شود، سرعت بالای روسیه در قانون‌گذاری مؤثر، باعث شده چشم بسیاری از نمایندگان کنگره و سناتورهای آمریکایی به این پیشرفت‌ها و نتیجه‌نهایی آنها در روز ۱۸ فوریه دوخته شود.

«ویت گیپس»، مدیرعامل شرکت Compass Mining که دو تأسیسات ماینینگ در سیبری دارد، می‌گوید: «فکر می‌کنم اکثر کشورها در حال بررسی اقدامات مشابه برای شناسایی بیت‌کوین و ارزهای دیجیتال هستند.»

فکر می‌کنم تاکنون رفتار روسیه چندان هم غیرعقلانی نبوده است. تأسیسات ماینینگ ما به شکل کنترل‌شده کار می‌کنند و امیدوارم پیامی که از رگولاسیون روسیه به سایر کشورها مخابره می‌شود، صرفاً تأثیر منفی نداشته باشد.

حرکت ممتد روسیه در راستای قانون‌گذاری بر فضای رمزارزی پدیده جدیدی نیست. با این حال طی ماه گذشته، رویه دولت این کشور در قبال رمزارزها تا حدودی نرم‌تر شده است. طی دو هفته گذشته روسیه با جدیتی بیشتر از همیشه در پی تولید رمزارز ملی خود تحت پوشش بانک مرکزی این کشور بوده است.

در حالی که این روزها بحث قانون‌گذاری در کشورهایمانند انگلستان، ایالات متحده، هند و به‌تازگی کانادا از همیشه داغ‌تر است و صحن مجلس‌هایی مانند کنگره آمریکا به میدان نبردی میان سیاست‌مداران موافق و مخالف رمزارزها تبدیل شده، روسیه با سروصدای کمتر و سرعت بیشتری در حال پیشبرد قوانین جدید رمزارزی خود است. به گفته تحلیلگران سیاسی و اقتصادی، مرکزیت بسیار بالاتر روسیه در مسائل مالی و سیاسی به‌عنوان بخشی از دولت ولادیمیر پوتین، این کشور را قادر ساخته تا با اقدامات صریح‌تر و بدون بحث‌تر با سرعت از رقبای خود مانند آمریکا در زمینه قانون‌گذاری جلو بیفتد. حالا قدرت دولت روسیه در کنترل

نسبی بازار رمزارزی این کشور با تأثیر نسبتاً بالا، باعث شده تا سایر کشورها نیز به‌دنبال پیاده‌سازی چنین سیاست‌هایی باشند.

### الگوی خوب یاد؟

«آنتو پاروییان»، مدیر ارشد شرکت سرمایه‌گذاری رمزارزی ARK36 می‌گوید که پاسخ جاری روسیه به پدیده رمزارزی و محبوبیت در حال گسترش آن، در حال انعکاس در قشر سیاسی سایر کشورهای توسعه‌یافته‌ای است که حالا بیش از پیش درصدد قانون‌گذاری بیشتر هستند. او می‌گوید: «به‌طور کلی سیاست‌مداران در حال درک اولیه این امر هستند که رمزارزها هر روز بیشتر از دیروز در حال ریشه‌دواندن در اعماق سازوکار اجتماعی و اقتصادی این کشورها هستند. ترسی که وجود دارد این است که در صورت ادامه این روند و عدم کنترل آن در طول یک دهه، ممکن است حجم بسیار بالایی از نقدینگی جاری در اقتصاد وارد شبکه‌های بلاکچین غیرمتمرکز شود و قابلیت جذب مالیات و کنترل آن به‌تدریج به‌طور کامل از بین رود. فکر می‌کنم در میان

هزار دلار دریافت کند. این در حالی است که نرخ متوسط بهره برای بانک‌های آمریکایی بین ۰٫۰۳ و ۰٫۰۶ درصد است. رقابت ایجاد شده توسط بلاکفای و امثال آنها برای بانک‌ها، احتمالاً دلیل اصلی تعقیب قانونی آن توسط SEC بود.

یکی از دلایل شوکه‌کننده بودن پرونده و محکومیت یکبار بلاکفای، عمر کم پرونده بود. وکلای بلاکفای توقع داشتند که تحقیقات کمیسیون که اواسط سال گذشته شروع شده بود، زمینه‌ساز پرونده‌ای طولانی و چندساله شود. محکومیت قاطعانه بلاکفای حالا ترس عمیقی را در دیگر کسب‌وکارهای نامدار رمزارزی، خصوصاً در زمینه دیفای ایجاد کرده است. انتظار می‌رود تحقیقات

و پرونده‌سازی گسترده‌تر در خصوص این شرکت‌ها در سطح ایالتی نیز تشدید شود. ایالت‌هایی که انتظار می‌رود با قدرت این روند را در اختیار بگیرند، شامل تگزاس، نیوجرسی، آلاباما، کنتاکی و ورمونت می‌شود. محکومیت بلاکفای مطلق نبوده و جزئیات به‌خصوصی از پرونده آنها طی توافق مستقیم با SEC حل شد. «زک پرنس»، مدیرعامل بلاکفای در توییتی گفت: «یکی از دلایلی که چنین توافقی لازم بود، حفاظت از سرمایه مشتریان ما بود. توافقاتی که با رگولاتورها داشتیم، صرفاً برای اطمینان از توانایی ما برای پرداخت سرمایه مشتریان به آنها و حفظ ظرفیت‌های بلاکفای برای ادامه کار در آینده بود.»



شماره: ۱۰۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول





# وقتی مرگ موش هم شیرین می شود!

وارن بافت یکی از بزرگ‌ترین منتقدان بیت کوین و البته یکی از تاجران باهوش دنیا روی بانکی سرمایه گذاری کرده که حوزه اصلی اش رمزارزهاست

## کدام شرکت بافت به بیت کوین علاقه مند شده است؟

یکی از شرکت‌های وارن بافت یعنی شرکت برکشایر هاتاوی یک میلیارد دلار سهام یک بانک دیجیتالی را که بر رمزارز متمرکز است، خریداری کرده است. برکشایر هاتاوی اوایل هفته گذشته با تشکیل پرونده در نهاد ناظر مالی آمریکا یا همان SEC، سرمایه‌گذاری در حوزه ارزهای

حوزه رمزارزهاست! مرگ موش، اظهارنظر معروف بافت درباره بیت کوین است. وقتی سرمایه‌گذار معروفی که به خاطر دانستن بسیاری چیزها قبل از سایر فعالان بازار، «حکیم اوماها» نامیده می‌شود، چنین اظهارنظری کرد، خیلی‌ها به تبعیت از او بیت کوین را پوچ و توخالی نامیدند و به سمت آن نرفتند، اما حالا استاد و پول استاد چیز دیگری می‌گویند.

وارن بافت، یکی از خوش‌نام‌ترین و شناخته‌شده‌ترین تاجران و میلیاردرهای آمریکایی که زمانی یکی از منفی‌ترین اظهارنظرها را درباره بیت کوین گفته بود، حالا وارد این بازار شده است! سال‌ها پس از اینکه وارن بافت بیت کوین را «مرگ موش» نامید، حالا اعلام شده که او به‌تازگی یک میلیارد دلار در یک بانک سرمایه‌گذاری کرده که یکی از مهم‌ترین فعالیت‌هایش

هدف این بنیاد حمایت از این پروژه بود و حدود ۲۳۲ میلیون دلار بیت کوین و اتریوم برای توسعه برنامه خود تأمین مالی کرد. تزوس اولین پلتفرم خوداصلاحگر میان رمزارزهاست و به گفته سایت تزوس، برخی ویژگی‌های این رمزارز شامل، خوداصلاح‌گر بودن، مدیریت درون زنجیره، استقرار قراردادهای هوشمند و... می‌شود. در حال حاضر ارزش هر تزوس ۴۰۵ دلار است و ارزش بازار آن به چیزی حدود سه میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار می‌رسد.

بازیکنان تیم اصلی و کادر مربیگری یونایتد روز شنبه هفته قبل، پیش از بازی مقابل ساوتهمپتون، پیراهن تمیزی با برند تزوس را بر تن کردند. این باشگاه همچنین قصد دارد برخی تجارب هواداران خود را بر بستر بلاکچین تزوس

باشگاه منچستر یونایتد قرارداد چندساله خود با کمپانی تزوس را تأیید کرد. طبق این قرارداد، برند تزوس روی پیراهن تمیزی بازیکنان این باشگاه درج می‌شود. جزئیات این قرارداد همچنان به صورت رسمی منتشر نشده، اما خبرگزاری Athletic اعلام کرده که ارزش این قرارداد چیزی حدود ۲۰ میلیون پوند است. Tezos یک بلاکچین غیرمتمرکز متن‌باز است که می‌تواند تراکنش‌های همتا به همتا را اجرا کرده و به عنوان یک پلتفرم برای تنظیم قراردادهای هوشمند عمل کند. تزوس توسط زوج آرتور و کاتلیم بریتمن برای اولین بار در سال ۲۰۱۴ عرضه و در سال ۲۰۱۷ بنیاد غیرانتفاعی Tezos در شهر زوگ کشور سوئیس تأسیس شد.

رمزارز تزوس، حامی مالی منچستر یونایتد شد

## تزوس روی سینه شیاطین سرخ!



شماره ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

NEWS خبر



## پاسخ به سناتورها

«نجیب بوکیله»، رئیس جمهور السالوادور گفته اینکه این کشور از بیت کوین به عنوان ارز رسمی استفاده می‌کند، نباید برای آمریکایی‌ها موجب نگرانی باشد. سناتورهای آمریکایی اخیراً گفته‌اند باید در این زمینه تحقیق شود.



## اصرار ملانیا

ملانیا ترامپ گفته با وجود اشکالات حقوقی که اعلام شده قصد دارد مجموعه ان اف تی خود به نام «رئیس جمهور ایالات متحده آمریکا» را عرضه کند.



## آموزش سیاست‌گذاران

«آندرو بانگ»، کاندیدای سابق ریاست جمهوری آمریکا گفته یک صندوق مالی را به آموزش سیاست‌گذاران این کشور درباره فناوری بلاکچین اختصاص خواهد داد.



## وام‌دهی رمزارزی در اروپا

«اولیور لندسبرگ»، مدیر صندوق رمزارزی BCB گفته با وجود مشکلات رگولاتوری اتحادیه اروپا سرویس وام‌دهی خود را راه‌اندازی خواهد کرد.



## این هفته روی بازی و دیفای سرمایه‌گذاری‌های بیشتری انجام شده‌کشان از رشد و تقاضای بیشتر برای این بخش‌ها دارد سرمایه‌گذاری در کریپتوها همچنان ادامه دارد

کریپتویی خود را از طریق مشارکت با Pantera Capital اعلام کرد. این شرکت اعلام کرده‌که انتظار دارد با حداقل سرمایه‌گذاری ۲۵۰۰۰ دلار، حدود ۲۰ میلیون دلار رشد کند. از پروتکل لیز، فایل کوین (شبکه ذخیره‌سازی غیرمتمرکز متن‌باز) و IPFS با همکاری شرکت خدمات انرژی تجدیدپذیر «نل نت» (Nelnet)، یک سرمایه ۳۸ میلیون دلاری راه‌اندازی کرده‌اند. این سرمایه‌گذاری استراتژیک بر بهبود اینترنت و انرژی‌های تجدیدپذیر در سراسر ایالات متحده متمرکز است و تأمین مالی پروژه‌های انرژی خورشیدی را بر عهده دارد. در واقع هدف این است که انرژی بیشتری نسبت به شبکه فایل کوین برای سیستم برق تولید شود.

«آلن رانسیل»، رئیس فایل کوین گرین، در پروتکل لیز، در بیانیه‌ای گفت: «پروتکل لیز می‌خواهد و باید بتواند نسل بعدی اینترنت یعنی وب ۳ را به سمتی سوق دهد که تولید کرین حاصل از فعالیت‌های اینترنتی به صفر برسد. به علاوه، با کمک نل نت، سرمایه‌گذاری در انرژی‌های خورشیدی را افزایش خواهیم داد. ما و نل نت تلاش می‌کنیم ظرفیت‌های بیشتری در زیرساخت‌های حیاتی ایجاد و از این طریق به پیشبرد انتقال انرژی تجدیدپذیر کمک کنیم.

البته سرمایه‌گذاری‌های این هفته به بایننس، Symbiosis Finance و پروتکل لیز محدود نمی‌شوند و اتفاقات جالب دیگری هم در این حوزه رخ داده است:

● **شروع شراکت برینک و انیموکا:** برینک و انیموکا برای راه‌اندازی یک انجمن صنفی شتاب‌دهنده ۳۰ میلیون دلاری با هم همراه شدند. هدف از این همراهی رشد اکوسیستم بازی است.

● **جذب سرمایه ۱۸ میلیون دلاری توسط ولت rainbow:** «الکساندر اوهانیان»، رئیس شرکت خطرپذیر seven seven six، ۱۸ میلیون دلار روی ولت rainbow سرمایه‌گذاری کرد.

● سرمایه‌گذاری ۹ میلیون دلاری MultiCoin Capital روی Fluence Labs

● **فروش ۵/۵۲ میلیون دلاری توکن مینترست:** پروتکل لندنینگ دیفای یا همان مینترست توانست ۵/۵۲ میلیون دلار از فروش توکن‌های خود به دست آورد.

● **جذب سرمایه ۴/۵ میلیون دلاری توسط Hyperspace برای تجمیع توکن‌های سولانا:** Dragonfly Capital و Pantera Capital ۴/۵ میلیون دلار بر Hyperspace، بازار وب باز برای ان‌اف‌تی‌های سولانا، سرمایه‌گذاری کردند.

● **کسب درآمد هفت میلیون دلاری MixMob،** بازی متاورسی مبتنی بر سولانا.

این هفته هم بازار سرمایه‌گذاری در ارزهای دیجیتال داغ بود و خبر از سرمایه‌گذاری‌های چند میلیون دلاری و کلان می‌داد. از برنامه کمک مالی صد میلیون دلاری «اسکیل» (Scale) گرفته تا سرمایه‌گذاری خطرپذیر بایننس و سرمایه‌گذاری ۲۰۵ میلیون دلاری روی پروتکل گراف باعث شدند بازار این هفته حسابی پرجنب‌وجوش شود.

اسکیل، شبکه چندزنجیره‌ای متمرکز بر اتریوم، روز جمعه یک برنامه کمک مالی صد میلیون دلاری را برای تأمین مالی آینده بازی‌های مبتنی بر بلاکچین آغاز کرد. لانچ این سرمایه، جدیدترین گام در راستای ارتقای فضای بازی‌های بلاکچینی است. فضای بازی‌های بلاکچینی در ۱۲ ماه گذشته دائماً در حال رشد بوده و توجه سرمایه‌گذاران بزرگ را به خود جلب کرده است.

در همین حال، بایننس لیز، بازوی سرمایه‌گذاری خطرپذیر بایننس، یک سرمایه‌گذاری استراتژیک را در Symbiosis Finance تکمیل کرد. Symbiosis Finance یک پروتکل چندزنجیره‌ای لیکوئیدی است. این بودجه برای حمایت از شرکت از طریق راه‌اندازی Mainnet، افزودن پشتیبانی بیشتر برای ماشین‌های مجازی اتریوم (Ethereum Virtual Machine یا EVM) و شبکه‌های غیر از EVM و همچنین ادغام با ولت‌های مختلف، سرویس‌ها و اپلیکیشن‌های غیرمتمرکز استفاده می‌شود. «نیک اوراموف»، یکی از هم‌بنیان‌گذاران و مدیر ارشد بازار یابی Symbiosis Finance، گفته است: «ایده ساده‌ای است. سعی می‌کنیم از رهبران بازار بیاموزیم و بهترین رویکردهای آنها را اتخاذ کنیم. به این طریق می‌توانیم محصولی پرطرفدار داشته باشیم.»

اخیراً سرمایه‌های بسیار بزرگی وارد این حوزه شده است. برای مثال، یک سرمایه اکوسیستمی ۲۰۵ میلیون دلاری توسط شش سرمایه‌گذار انجام شده که به سرمایه‌گذاری روی پروژه‌های پروتکل گراف کمک می‌کند. پروتکل گراف یک لایه ایندکس برای اطلاعات وب ۳ و بلاکچین است. افزون بر این، Sequoia Capital در تلاش است که یک پرتفوی جداگانه از دارایی‌هایش راه‌اندازی کند. این پرتفوی که ۵۰۰ تا ۶۰۰ میلیون دلار ارزش دارد، عمدتاً روی توکن‌های لیکوئیدی و دارایی‌های دیجیتال متمرکز است.

البته تمام سرمایه‌ها بزرگ نبودند و شاهد سرمایه‌گذاری‌های کوچک هم در این حوزه بودیم. برای مثال Yieldstreet یک آلت‌پلتفرم سرمایه‌گذاری (Alternative Investments Platform)، اولین صندوق سرمایه‌گذاری

ارز دیجیتال بیزار باشند، این زوج سرمایه‌گذار که از فوق‌ستاره‌های این حوزه هم هستند، ممکن است فرصت‌های کاملاً متفاوتی را در ارائه‌دهندگان خدمات مالی دیجیتال مانند نوبانک ببینند که حتی آنها را مجاب کرده وارد بازار رمزارزها و سرمایه‌گذاری روی شرکت‌های مستعد این حوزه هم بشوند.

رقابت بزرگی بین بانک‌های دیجیتالی در حال رشد در آمریکای لاتین وجود دارد؛ جایی که بخش بزرگی از جمعیت احساس می‌کنند تحت حمایت بانکداری و سیستم مالی سنتی قرار ندارند. شرکت‌هایی مانند نوبانک به دنبال استفاده از یک بازار مصرف‌باز عظیم از افرادی هستند که عمدتاً از سیستم موجود سنتی ناراضی هستند.

«کریستینا جونکیرا»، بنیان‌گذار نوبانک گفته: «در منطقه آمریکای لاتین فرصت‌های زیادی وجود دارد؛ چراکه به اعتقاد او ترکیبی از جمعیت بزرگ، تجربیات بد مشتری و کارمزدهای بسیار بالا؛ موتور محرکه این فرصت‌ها شده‌اند. تا حدی که او می‌گوید از نظر داشتن فرصتی عالی برای شرکت‌های فین‌تک، هیچ مکانی مناسب‌تر از منطقه آمریکای لاتین در سراسر جهان وجود ندارد.

### چرا ورود بافت مهم است؟

اگرچه وارن بافت به طور مستقیم روی بیت کوین سرمایه‌گذاری نکرده، اما سرمایه‌گذاری در نوبانک که بزرگ‌ترین بانک فین‌تک برزیل است و در میان سرمایه‌گذاران بزرگ بیت کوین قرار دارد، یکی از شوکه‌کننده‌ترین اتفاقاتی است که بافت انجام داده است. طبق گفته «گرگ ویزمن»، یکی از بنیان‌گذاران و مدیرعامل سرویس کیف پول مرکوریو، سرمایه‌گذاری در نوبانک را می‌توان نماینده حمایت بافت از فین‌تک و رمزارزها بدون پس گرفتن اظهارات گذشته‌اش دانست. ویزمن در ادامه گفته که بافت اکنون به طور غیرمستقیم از اکوسیستم رمزارزها حمایت می‌کند.

علاوه بر این اتفاق، بافت تنها سرمایه‌گذاری نیست که نظر خود را تغییر داده است. «لوید بلنکفین»، مدیرعامل سابق گلدمن ساکس نیز اخیراً گفته که دیدگاهش در مورد رمزارزها در حال تکامل است.

تمامی این نگرش‌های مثبت سرمایه‌گذاران نهادی نشان می‌دهد که بیت‌کوین در حال ورود به جریان اصلی است و می‌تواند طلا را به عنوان یک ذخیره مدرن ارزش به چالش بکشد. افت ارزش طلا یکی از بزرگ‌ترین دلایلی بود که سبب افزایش قیمت بیت‌کوین در دو سال گذشته شده است. در حال حاضر بر اساس گزارش شورای جهانی طلا، سرمایه‌گذاران، حداقل ۲/۷ تریلیون دلار دارند و اگر آنها کمی بیش از ۲۰ درصد دارایی‌های طلای خود را به بیت‌کوین تبدیل کنند، این رمزارز می‌تواند تا دو برابر افزایش قیمت را تجربه کند.

دیجیتال خود را عمومی کرد. فاش شده که شرکت بافت یک میلیارد دلار سهام از Nubank که یک بانک دیجیتال مستقر در برزیل و بزرگ‌ترین در نوع خود در آمریکای لاتین است، خریداری کرده است.

نوبانک یک نوبانک است که خارج از قوانین سیستم بانکی سنتی فعالیت می‌کند. واحد سرمایه‌گذاری این بانک دیجیتال، NuInvest، به کاربران اجازه می‌دهد تا پول خود را در صندوق قابل معامله مبادلات بیت‌کوین (ETF) قرار دهند. به عبارتی ورود برکشایر به جمع سهام‌داران این بانک به نوعی بهره‌گیری از فضای مالی است که رهبران برکشایر قبلاً علاقه چندانی به آن نشان ندادند. رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل برکشایر در گذشته از «زهر موش» نامیدن ارزهای دیجیتال و دارایی غیرمولد که «اصلاً ارزش منحصر به فردی ندارد» خودداری نکرده است.

«چارلی مانگر»، شریک قدیمی بافت و نایب‌رئیس برکشایر هاتوای، نیز به سختی از بیان نظرات تندوتیز خود در مورد ارزهای دیجیتال طفره می‌رود. مانگر اخیراً اظهار کرده بود که ای کاش ارز دیجیتال «هیچ‌وقت اختراع نمی‌شد» و حتی اشاره کرده بود که نمی‌خواست هیچ تاجر و کاسب ارز دیجیتالی با خانواده‌اش وصلت کند! اما گویا حالا نه تنها پدشان نمی‌آید عروس و داماد رمزارزی بگیرند، بلکه خودشان هم با یک میلیارد دلار وارد این بازار شده‌اند!

مانگر نسبت به بیت‌کوین، پرطرفدارترین رمزارز بازار، بارها اعلام بی‌زاری کرده و زمانی آن را «منزجرکننده و مغایر با منافع تمدن» نامیده بود. مانگر حتی در دوره‌ای از تصمیم چین برای ممنوعیت تجارت بیت‌کوین در این کشور حمایت کرده و از ایالات متحده خواسته بود تا اقدامات مشابهی را انجام دهد.

### وقتی ورق برمی‌گردد

برکشایر تالیستان گذشته ۵۰۰ میلیون دلار از سهام نوبانک را خریداری کرده بود؛ ماه‌ها قبل از اینکه این شرکت در دسامبر ۲۰۲۱ عمومی شود. در آن زمان، نوبانک اعلام کرد این بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار واحدی بوده که یک بانک فین‌تکی تاکنون دریافت کرده است. از آنجایی که برکشایر در سال گذشته سرمایه‌گذاری‌های خود را در حوزه کریپتو افزایش داده، این شرکت برخی دیگر از دارایی‌های مالی سنتی تر خود را نیز کنار گذاشته است. در همان پرونده SEC که سرمایه‌گذاری یک میلیارد دلاری برکشایر در نوبانک را نشان می‌دهد، برکشایر فاش کرد که بیش از سه میلیارد دلار از سهام ویزا و مسترکارت خود را کاهش داده است.

### آمریکای لاتین و آینده روشن فین‌تک‌ها

در حالی که بافت و مانگر ممکن است نسبت به

کرد: «در طول تاریخ فوتبال، منجستر یونایتد با حمایت جامعه بزرگی از طرفداران و شرکای خود، پیوسته در حال تکامل بوده است. تزوس به منجستر یونایتد این امکان را می‌دهد که با استفاده از بلاکچین وب ۳، تعامل طرفداران، بازیکنان و شرکای خود را تغییر دهد.»

در ماه‌های اخیر کمپانی‌های رمزارزی برای ورود به عرصه‌های جدید خود را آماده می‌کنند و سرمایه‌گذاری‌های جدی روی تیم‌های فوتبال را آغاز کرده‌اند. در اکتبر سال گذشته صرافی بایننس، قراردادی به ارزش ۳۰ میلیون دلار با باشگاه ایتالیایی لاتزیو امضا کرد و در لیگ برتر انگلیس، واتفورد طبق قرارداد خود با Stake.com، برند دوچ‌کوین را به آستین پیراهن بازیکنان خود اضافه کرد.

پیاده‌سازی کند. سال گذشته کمپانی McLaren Racing برای ساخت یک پلتفرم NFT با تزوس همکاری کرد. احتمال می‌رود این تجارب به شکل ساخت NFT برای باشگاه منجستر یونایتد باشد.

به گفته سایت باشگاه منجستر یونایتد، کمپانی تزوس پرداخت از طریق تزوس را به‌زودی در این باشگاه راه‌اندازی خواهد کرد. ویکتوریا تیمپسون، مدیر اتحادیه‌ها و مشارکت‌های منجستر یونایتد گفت: «این یک همکاری بسیار هیجان‌انگیز برای منجستر یونایتد است، زیرا ما را با یکی از پیشرفته‌ترین، قابل اعتمادترین و پایدارترین بلاکچین‌ها هماهنگ می‌کند.»

ادوارد آدلارد، رئیس بخش توسعه کسب‌وکار تزوس اعلام



شماره: ۱۰  
اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

# رمزارز ۲۰



مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته گذشته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (تومان)	توکن / کوین	دارایی	نماد	
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	۴٫۵٪	۷۶۶	۱,۰۶۳ میلیارد	BTC	بیت کوین	Bitcoin	۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۳٫۰۲٪	۳۳۷	۷۴٫۲ میلیون	ETH	اتریوم	Ethereum	۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۱٫۶۶٪	۲۹	۲٫۴ میلیون	SOL	سولانا	Solana	۳
قابل سفارشی سازی	پرداخت	ارز	۴٫۷۲٪	۳۸	۲۱ هزار	XRP	ریپل	Ripple	۴
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٫۰٪	۷۹	۲۶٫۴ هزار	USDT	تتر	Tether	۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۴٫۱۱٪	۳۴	۲۶٫۷ هزار	ADA	کاردانو	Cardano	۶
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٫۰۵٪	۵۲٫۵	۲۶٫۳ هزار	USDC	یواس دی کوین	USD Coin	۷
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۳٫۱۵٪	۱۸	۴۷۷ هزار	DOT	پولکادات	Polkadot	۸
قابل سفارشی سازی	پرداخت	ارز	۴٫۸۲٪	۵	۵٫۴ هزار	XLM	استلار	Stellar	۹
اثبات کار	مم کوین	ارز	۰٫۹۸٪	۱۹	۳٫۸ هزار	DOGE	دوج کوین	Dogecoin	۱۰
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	۱٫۶۸٪	۱۲	۴۳ هزار	MATIC	پلی گان	Matic	۱۱
	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم افزاری	۲٫۳۴٪	۷	۴۰۹ هزار	LINK	چین لینک	Chainlink	۱۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۱٫۰۶٪	۴	۵۲۶ هزار	ICP	اینترنت کامپیوتر	Internet Computer	۱۳
اثبات کار	طلای دیجیتال	پلتفرم نرم افزاری	۴٫۹۶٪	۸	۳٫۱ میلیون	LTC	لایت کوین	Litecoin	۱۴
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۱٫۰۴٪	۶	۲۴ هزار	ALGO	آلگورند	Algorand	۱۵
اثبات کار	پول اینترنت	ارز	۰٫۴۱٪	۶	۸٫۳ میلیون	BCH	بیت کوین کش	Bitcoin Cash	۱۶
اثبات سهام	اپلیکیشن های بین زنجیره ای	پلتفرم نرم افزاری	۰٫۷۴٪	۸	۷۱۸ هزار	ATOM	کازموس	Cosmos	۱۷
قابل سفارشی سازی	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۲٫۸۶٪	۳٫۵	۵۵۵ هزار	FIL	فایل کوین	Filecoin	۱۸
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۸٫۰۲٪	۴	۷۶۲ هزار	ETC	اتریوم کلاسیک	Ethereum Classic	۱۹
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۲٫۱۱٪	۲٫۳	۶۱ هزار	EOS	ایاس	EOS	۲۰