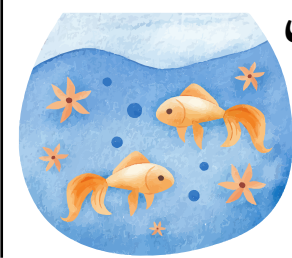


درباره مسیر کارنگ و رمز ارز در سال ۱۴۰۱  
**بهاریهایی برای سال نوی خورشیدی**



هفتهنامه  
اقتصاد نوآوری  
سال اول  
شماره  
چهل و سوم  
بست و دو اسفند  
۱۴۰۰  
صفحه ۳۲+۳۳  
۶۰ هزار تومان  
همراه با  
ضمیمه رمز ارز  
**+**  
۱۶۲ صفحه  
کتاب  
اول راهکار

# K A R A N G

## W E B M A G A Z I N E



تأثیرگذاران کسب و کارهای نوآور به انتخاب کارنگ؛ از لجستیک تا سرمایه گذاری و از سلامت تا کنشگری مدنی

# چهره های سال اقتصاد نوآوری

تکس ها، حامد کریمزاده، پریا امیرحاجلو و ...

با احیای برجام، سرمایه گذارهای خارجی به اکوسیستم نوآوری برمی گردند؟



## بهاریه نویسی برای سالی که درپیش است همراه با یک پرسش خیلی مهم!

### اگر برجام احیا شود، سرمایه گذارهای خارجی به اکوسیستم نوآوری برمی گردند؟

یک ساله یاری کردند، قدردانی می کنیم و امید دارم با تیم خوبی که در مجموعه رسانه ای ما شکل گرفته و با تحریریه حرفه ای کارنگ و با تکیه بر توان تک تک همکارانم، سال آینده برای شما مخاطبان کارنگ محتوا و تحلیل های جذاب تر و کاربردی تر و مؤثرتری تدارک ببینیم. سالی که برنامه های رسانه ای زیادی برای آن داریم و احتمالاً شاهد تولد ضمیمه های مختلفی در کارنگ خواهید بود.

اما پاسخ به سؤالی که در تیتیر پرسیده ام! قویاً فکر می کنم با احیای برجام سرمایه های خارجی به اکوسیستم نوآوری کشور تزریق خواهد شد. اما اینکه این سرمایه ها از شرق دور می آیند یا از اروپا و آمریکا، باید بگویم نشانه ها همه حاکی است که چینی ها شانس بیشتری برای این کار خواهند داشت. دلیل و نشانه های این تحلیل کوتاه هم روشن است. از موانعی که دکتربین ضدغرب جا افتاده در پسابرجام ایجاد می کند تا سند همکاری با چین و ماشین های چینی مونتاژی که خیابان های کشور را پر کرده اند، همه می گویند چینی ها سرمایه گذارهای بعدی اکوسیستم خواهند بود؛ چه خوش مان بیاید، چه نیاید! البته سرمایه پذیری با ترکیبی از باز یگرانی از شرق و غرب، دست ما را در چانه زنی ها و سهم دهی ها بازر می کند، اما واقعیت این است که برای یک اکوسیستم تشنه سرمایه، امکان تعیین نرخ وسط دعوا وجود ندارد!

سنت مطبوعات ایران است که در آخرین شماره از مجلات و روزنامه های هر سال روزنامه نگاران دست به قلم می شوند و بهاریه می نویسند. بهاریه نزد ما اهالی رسانه هم یادداشتی است با رویکرد مرور سالی که تمام شده، آن هم با جاشنی قدردانی و پیش بینی و البته آرزو؛ همراه با مرور خاطرات و نکته سنجی و شرح شدن ها و نشدن ها...

ما اولین سال حیات و فعالیت «کارنگ» را با پایان سال ۱۴۰۰ به سر خواهیم برد. وقتی کارنگ را شروع کردیم، می دانستیم چه می خواهیم و چه کسانی ذی نفع و مخاطب ما هستند و چه راه سختی در پیش داریم. همان شماره نخست کارنگ هم همه اینها را همین جا در همین ستون نوشتیم. سال البته همان طور که عادت کرده ایم سخت تر از چیزی بود که فکرش را می کردیم، اما کارنگ بالید و رشد کرد و پیش آمد. هنوز خیلی مانده تا بتوانم بگویم تثبیت شده ایم، ولی انتشار ۴۳ شماره کارنگ و ۱۳ شماره «رمزارز» (والیته انتشار دو پیش شماره از هر کدام!) یعنی اینکه مسیرمان را پر قدرت شروع کرده و پیش آمده ایم و کماکان پیش خواهیم رفت.

با احترام، از همه کسانی که من را در مقام سردبیر کارنگ در این مسیر



رضا جمیلی  
سردبیر  
@rezajamili

## بهاریه ای برای سال ۱۴۰۱ می خواهیم دریا را شیرین کنیم

سال ۱۴۰۰ بهتر از سال های قبل نبود؛ چه از منظر اقتصاد کلان و چه از منظر اقتصاد کسب و کارها به ماجرا نگاه کنیم، با سال خوبی طرف نبودیم. با اینکه به واسطه کرونا بخش های اقتصاد دیجیتال از رشد و توسعه خوبی برخوردار بود، ولی رشد زمانی پایدار است که همه بخش های جامعه با هم رشد کنند؛ ممکن است برخی بیشتر رشد کنند و برخی کمتر، ولی همه باید رشد کنند. سال ۱۴۰۰ از این منظر سال خوبی نبود؛ سالی بود که شکافها بیشتر شد و ما شاهد رشد نابرابری ها در بیشتر بخش ها بودیم. سال ۱۴۰۰ در بسیاری از بخش ها توقف کامل داشتیم و حتی در مواردی عقب گرد. تنها بخشی که در ۱۴۰۰ توانست رشد کند، اقتصاد دیجیتال بود و این نه تنها جذاب نیست، بلکه نگران کننده است. قاعدتاً بخش نوآورانه اقتصاد همیشه

بخش پیشرو است و پول و سرمایه روانه این بخش می شود، اما این توجه باید همراه با باقی بخش های اقتصاد باشد. اگر بخواهم یک آرزو برای سال ۱۴۰۱ داشته باشم، این است که همه بتوانیم در کنار هم رشد کنیم؛ می دانم آرزویی محال است ولی حکایت ما حکایت آن بنده خدایی است که در دریا شکر می ریخت که آب دریا را شیرین کند؛ گفتند که نمی شود! گفت می دانم ولی اگر بشود چه می شود! ما هم در حد توان مان تلاش می کنیم. سال ۱۴۰۰ هم بدون استفاده از کوچک ترین حمایت بخش های دولتی و بدون استفاده از ذره ای از بودجه های عمومی کاری را شروع کردیم که قاعدتاً وظیفه بخش دولتی است؛ ما تلاش کردیم در حد توان مان آب دریا را شیرین کنیم. می دانیم این کارهای ما تأثیر اندکی دارد، ولی معتقدیم کارهای بزرگ با گام های کوچک برداشته می شود. ما تلاش مان را کرده ایم و می کنیم و بر این در



مینا والی  
مدیرمسئول  
@mina\_valli

می کوئیم. امیدواریم کسی در خانه باشد! با اینکه سال های اخیر که از پی هم می گذردن، بیشتر مایه حسرت هستند و تکرار این جمله که هر سال دریغ از پارسال، ولی معتقدیم اگر تلاش های برخی که برای تغییر می جنگند نبود، قطعاً شرایط بدتر از این بود. ما کار خودمان را انجام می دهیم و مدام از محیط باز خورد می گیریم تا بتوانیم کار درست را انجام دهیم. معتقدیم در شرایط خاصی هستیم که چاره اش فرار و رها کردن نیست، ما محکوم به ایستادگی هستیم. اگر ما رها کنیم و خسته شویم و تهدیدها و ارباب بخواهد ما را بترساند، پس چه کسانی اینجا را بسازند؟ ما کوتاه نمی آییم و می دانیم که برای این کوتاه نیامدن باید هزینه بسیاری پرداخت کنیم. می دانیم که راه دور است و بیابان در پیش! ما ولی تمام آنچه را که در توان داریم، در دایره گذاشته ایم و تلاش می کنیم همراهی همراهان بیشتری را به دست آوریم. این کاری نیست که بتوانیم به تنهایی انجام دهیم و قاعدتاً تا همین جا را هم مدیون کسانی هستیم که به ما کمک کردند این راه سخت را طی کنیم.

امیدواریم در ۱۴۰۱ افراد و گروه های بیشتری متوجه اهمیت تغییر شوند؛ دنیای نو چیزی نیست که ما از خودمان ساخته باشیم؛ واقعیتی است که در آن زندگی می کنیم. منطق این دنیای نو با دنیای قدیم ما متفاوت است؛ نه خوب است نه بد، بلکه متفاوت است. برای زندگی بهتر در این دنیای نو باید منطق آن را درک کنیم. برای ۱۴۰۱ امیدوارم بتوانیم با طیب خاطر راه را ببینیم و آنچه درست است، برای ما اتفاق بیفتد. سال ۱۴۰۱ بر همه شما مبارک باشد.



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

## نشست خبری سرمایه گذاری یکتانت در ایران سامانه یکتانت، صاحب ۷۰ درصد سهام ایران سامانه

ارزش گذاری ما و ایران سامانه، ۷۰ درصد از سهام این شرکت که کل سهام به ارزش ۱۸ میلیارد تومان ارزش گذاری شده، به صورت نقدی خریداری شده است. «افزود»: «اصلی ترین علت سرمایه گذاری ما، تیم ایران سامانه بوده که باور داریم بسیار می تواند رشد کند و از سوی دیگر می تواند به بیزینس لاین های ما کمک کند تا الگوریتم های تبلیغاتی خود را از طریق ایران سامانه بهینه کنند و از تبلیغات خود نتایج بهتری بگیرند.»

نشست خبری سرمایه گذاری یکتانت در ایران سامانه ظهر روز دوشنبه، ۱۶ اسفند ۱۴۰۰ در استودیوی کست واقع در کارخانه نوآوری آزادی برگزار شد. در این نشست سینا مؤمنی، مدیرعامل یکتانت؛ محمد مهدی دانا، مدیر کسب و کار ایران سامانه؛ عادل خالقی، بنیان گذار و مدیر فنی ایران سامانه و رضا جمیلی، سردبیر کارنگ حضور داشتند. سینا مؤمنی در خصوص جزئیات بیشتر سرمایه گذاری یکتانت در ایران سامانه گفت: «در حال حاضر و بر اساس



شماره ۴۳ | ۲۲ اسفند ۱۴۰۰ | سال اول | کارنگ؛ هفته نامه اقتصاد نوآوری ایران

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی  
سردبیر: رضا جمیلی  
دبیر تحریریه: المیرا حسینی  
تحریریه: محمدحسین شاوردی  
مهران امیری، عبدالله مقدمی، لی لی اسلامی  
الیاس براهویی نژاد، سپیده اشرفی  
پارسا خاک نژاد، ترانه احمد دوست  
علی قلی زاده، پریسا امام وردیلو  
راضیه مینایی، منیره شاه حسینی  
مدیر هنری: روح اله گیتی نژاد  
مدیر فنی: علیرضا کیوان  
صفحه آرا: بهناز سعیدی  
عکس: حامد کریم زاده، پریا امیر حاجلو  
سایت: راضیه مینایی  
چاپ: هنر سرزمین سبز  
نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸  
تلفن تحریریه: ۴۶۰۱۲۲۰۴  
وبسایت: karangweekly.ir



### دوره می مکث

دوره می هلدینگ مکث با حضور اهالی رسانه برگزار شد. هلدینگ مکث زیرمجموعه گروه صنعتی ماموت است.



### رونمایی از تابلو معاملات قراردادهای آتی

بازار معاملات قرارداد آتی نفتا و متانول در بورس انرژی، ۱۸ اسفندماه در سالن آمفی تئاتر سازمان بورس و اوراق بهادار، رونمایی شد.



### سکوی پرتاب اینترنت اشیا

سکوی پرتاب اینترنت اشیا با همکاری ۱۰۰ استارت‌آپ و شناسا در تاریخ ۱۸ اسفند برگزار شد. مجموع سرمایه‌گذاری روی شش تیم شرکت‌کننده ۵/۱ میلیارد تومان اعلام شد.



### انتقاد از طرح صیانت در بیانیه جشنواره وب

بیانیه پایانی جشنواره چهاردهم وب و موبایل ایران با انتقاد از وضعیت مبهمی که طرح صیانت برای اکوسیستم آنلاین کشور رقم زده، منتشر شد.

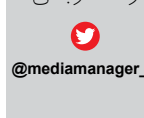
# درد اقتصاد نوآوری ایران چیست؟

فرهنگ رشد گلخانه‌ای دیگر جواب نمی‌دهد

مدت‌هاست که این سؤال ذهنم را درگیر کرده است که درد کجاست؟ چرا اقتصاد نوآوری در ایران دچار چالش‌های ناتمام است؟ چرا فضای استارت‌آپی در ایران، شروع نشده به پایان رسیده است؟ چرا با وجود همه استعدادهایی که داریم، نمی‌توانیم خروجی‌هایی متناسب با آنها داشته باشیم؟ مشکل کجاست؟ آیا مدیران نابلد دولتی و بخش‌های رگولاتوری و تنظیم‌گری مقصر هستند؟ یا بهتر است مشکل را گردن فرهنگ و زیرساخت‌ها و فرایندها بیندازیم؟ یا مثلاً با نگاه سیستمی ماجرا را تحلیل کنیم و بگوییم که این مشکل ریشه‌ای‌تر از این حرف‌هاست؟



رضاقربانی



وقتی می‌خواهیم پدیده‌ای را بررسی کنیم باید از جنبه‌های گوناگون به بررسی آن بپردازیم؛ از منظر سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و حقوقی. ما نمی‌توانیم پدیده‌ها را به صوت انتزاعی و منفک از موضوعات دیگر در نظر بگیریم. پدیده‌ها در تعامل پیوسته با هم هستند و هر بخشی به صورت مستقیم و غیرمستقیم به صورت پیوسته در حال تأثیر گذاشتن و تأثیر گرفتن از بخش‌های دیگر است. بنابراین اقتصاد نوآوری در ایران تافته جدا تافته از سایر بخش‌ها نیست و برخی تلاش‌ها در سال‌های قبل برای دیوار کشیدن دور این بخش هم نه تنها خطا بوده، بلکه آسیب‌های غیرقابل جبرانی به اقتصاد ایران زده است. اقتصاد نوآوری را نباید بخش گلخانه‌ای اقتصاد در

نظر گرفت؛ بخشی که گوشه‌های کارهای لوکس و زیبا انجام می‌دهد و کاری به بقیه جامعه ندارد.

نوآوری وقتی نوآوری است که توسط بخش مهمی از جامعه پذیرفته شود؛ نوآوری زمانی نوآوری است که تکلیفش را با نظم سیاسی مشخص کرده باشد و به مثابه تهدید در نظر گرفته نشود. نوآوری باید بتواند یک اقتصاد را بزرگ‌تر کند و در چهارچوب‌های حقوقی جایگاه مشخص و روشن خودش را داشته باشد.

اقتصاد نوآوری را نباید محدود به فضاهای خاص در نظر گرفت؛ در سال‌های قبل این اشتباه در زمینه بخش R&D یا تحقیق و توسعه صورت گرفت و شرکت‌ها بخش‌هایی را انداختند که ظاهراً کارشان تحقیق و توسعه بود. در حالی که تحقیق و توسعه مفهومی نیست که در بخشی جدا و منفک از سایر بخش‌های یک کسب‌وکار رخ دهد. تحقیق و توسعه فعالیتی مستمر است که باید توسط همه بخش‌ها انجام شود؛ به عبارتی این فعالیتی است که بخش‌های گوناگون یک کسب‌وکار باید به عنوان بخشی از فعالیت‌های روزمره خود در نظر بگیرند و برای آن زمان بگذارند. بگذارید این طور بگوییم که گاهی بهترین دستاوردهای تحقیق و توسعه مربوط به افرادی است که در خط مقدم فعالیت می‌کنند. آنهایی که بیرون گود



داشته باشیم، باید پیشنهاد ارائه دهیم.»

### کماکان با اینماد اجباری مخالفیم

در بخش دیگری از این نشست، رضا قربانی، رئیس کمیسیون فین‌تک و عضو هیئت‌مدیره این سازمان در بحث اقدامات صورت گرفته در بحث الزام اینماد گفت: «سه شکایت از طرف انجمن فین‌تک مطرح شده بود که یکی از آنها درباره اینماد اجباری و مشکلات آن بود که دیوان آن را قبول نکرد و رد شد. هرچند می‌شود درباره آن فرجام‌خواهی کرد و دوستان در حال پیگیری آن هستند. در این مدت با مرکز توسعه تعامل داشتیم و تا همین امروز تغییراتی در اینماد اتفاق افتاده است؛ از جمله اینماد خاکستری یا بدون ستاره، محدود کردن اینماد به احراز هویت برای کسب‌وکارهای خرد و... اما این موضوع متأسفانه ریشه در آئین‌نامه اجرایی مبارزه با پول‌شویی دارد و تلاشی هم که در هیئت مقررات‌زایی شد، با اینکه در کمیته تخصصی رأی به این داده شد که اینماد نمی‌تواند اجباری باشد، اما وقتی برای تصویب به هیئت عمومی آمد از دستور کار خارج و بررسی نشد.» او تأکید کرد: «ما کماکان

با اینماد اجباری مخالف هستیم اما اگر قانون اعلام کند که اینماد باید اجباری باشد، می‌پذیریم. اما تلاش می‌کنیم در چارچوب قانون به مسیری هدایت شود که به صلاح کسب‌وکارها و مردم باشد.»

### افزایش تعرفه‌های اینترنت لازم است

در بخش آخر این نشست، محمدعلی یوسفی‌زاده رئیس کمیسیون اینترنت و عضو هیئت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران با اشاره به افزایش دائمی هزینه‌های شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات اینترنت، افزایش ۱۰۰ درصدی تعرفه اینترنت را تنها راه برای ادامه کار این شرکت‌ها دانست. یوسفی‌زاده گفت: «در چند سال گذشته، این هزینه‌ها روی تعرفه‌ها اعمال نشده است. عمده هزینه این شرکت‌ها صرف حفظ نیروی انسانی می‌شود و همین مسئله زیان‌های مالی فراوانی به آنها وارد می‌کند. حفظ نیروی انسانی برای شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات اینترنت بسیار دشوار است، برای حفظ افراد و جلوگیری از مهاجرت و پیوستن آنها به شرکت‌های خارجی در یک سال گذشته، پنج بار افزایش دستمزد داشته‌ایم.»



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## چهره سال مدیریت کسب و کار در اقتصاد نوآوری ایران محمد خلیج

اسنپ را بدون تردید باید بزرگ‌ترین کسب و کار آنلاین ایران دانست. یک نمونه موفق از تجارت دات کام که برخلاف بسیاری از پیش‌بینی‌هایی که بعد از موج بزرگ ناامیدی در سال‌های بعد از ۹۶، توانست مسیر بزرگ شدن خود را پی بگیرد و در بازارهای بزرگ موفقیت‌های بزرگ را رقم بزند. کسب و کاری که حالا می‌توان آن را نمونه واقعی یک سوپر اپ همه‌کاره دانست؛ از سلامت تا گردشگری و غذا و حمل و نقل، این هلدینگ بزرگ ایرانی در حال ارائه طیف متنوعی از خدمات به شهروندان ایرانی است. البته نقدها به آن هم همپای بزرگی‌اش مدام زیاد می‌شود، اما نمی‌توان از میوه‌های اقتصاد نوآوری ایران در سال‌های اخیر صحبت کرد و نام اسنپ را بر زبان نیاورد.



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

← اسنپ در سال ۱۴۰۰ هم به گواه آمارهایش و هم به گواه ضریب نفوذش در سبک زندگی ایرانی‌ها، یکی از موفق‌ترین کسب و کارهای نوآور ایران بود. محمد خلیج قاسم‌آبادی که زمان زیادی از مدیریتش بر این کسب و کار نمی‌گذرد، بی‌شک یکی از دلایل رشد و موفقیت اسنپ در این سال بوده است. مدیریت بی‌ادعا و صمیمی که خیلی زود در اسنپ جا افتاد و نتیجه مدیریتش را می‌توان در آمارها و رکوردهای جدید بخش‌های مختلف کسب و کار اسنپ دید.

← از این رو محمد خلیج، مدیرعامل گروه اسنپ چهره سال اقتصاد نوآوری ایران در حوزه مدیریت کسب و کار به انتخاب تحریریه کارنگ است.

← خلیج از نسل مدیران نوگرایی است که هم تجربه کار در شرکت‌های بزرگ را دارد و هم راه و رسم دات کام‌ها را می‌داند و هم جسارت به کارگیری نوآوری در آنها را دارد. احتمالاً سال آینده اسنپ و حوزه‌های خدماتش گسترده‌تر خواهد شد و از خلیج بسیار بیشتر در اکوسیستم نوآوری کشور خواهیم شنید.



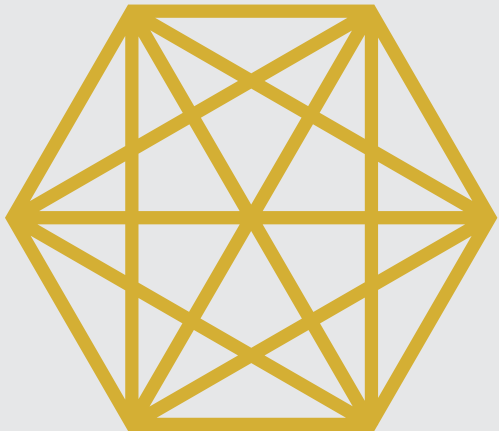
فعالیت اسنپ در مراحل اولیه با تعداد کمی راننده و سفر آغاز شد؛ این شرکت اکنون تا اندازه‌ای رشد کرده که نیازمند همکاری با شرکت‌های مستقل برای ایده‌پردازی و اجرای آنهاست. این همکاری‌ها یک اکوسیستم فناورانه راه و وجود خواهد آورد؛ یعنی بازیگران بزرگ بازار، زمینه را برای ظهور کسب و کارهای جدید در حوزه فناوری فراهم می‌کنند. در مقابل این کسب و کارها هم در زمینه ارائه خدمت یا تولید محصول به شرکت‌های بزرگ کمک می‌کنند، هم در زمینه روش‌ها و محصولات نوآورانه و هم در زمینه کاهش هزینه. هرچه شرکت‌هایی مانند اسنپ بزرگ‌تر شوند، مشاغل و افراد بیشتری می‌توانند با آن همکاری کنند.

# 66

# درتسراز

# اوبر و دی دی!

گفتگو  
THE PERSON OF THE YEAR



گفت وگویی نوروزی با محمد خلیج، مدیرعامل گروه اسنپ؛ او از چالش‌هایشان در سالی که گذشت، می‌گوید و از برنامه‌های متنوعی که در حوزه‌های مختلف دارند؛ از جمله اسنپ ونچرز و حل مشکلات رانندگان

پیدا کند، اسنپ‌لین یا خدمات خطی را دوباره فعال خواهیم کرد. هم‌اکنون خدمات بین‌شهری ما تا حدی راه افتاده است؛ اما سعی می‌کنیم با رعایت استانداردها و ملاحظات لازم، آن را تقویت کنیم. همین‌طور شاید مطالعاتی روی کارپولینگ انجام دهیم. این خدمات در راستای کاهش هزینه کاربران و بیشینه‌کردن ظرفیت و پتانسیل حوزه حمل‌ونقل از منظر تأمین‌کننده (راننده و خودرو) است.

در زمینه حمل‌ونقل سبز (اسکوتر و دوچرخه) ایده‌ای برای راه‌اندازی یا همکاری با یک کسب‌وکار دیگر دارید؟

در مشهد کارهایی را در زمینه موتور برقی انجام داده‌ایم. در خصوص دوچرخه برقی نیز آزمایش‌هایی کرده‌ایم، به‌ویژه در حوزه خدمات تحویل کالا (delivery) و همچنین ارائه خدمات به افرادی که توان مالی کافی برای تهیه خودرو ندارند. اجرای پروژه دوچرخه اشتراکی و خدماتی نظیر آن زمانی توجیه‌پذیرند که کسب‌وکار دیگری در کنار آنها انجام شود. در غیر این صورت باید از حمایت و یارانه‌های شهرداری استفاده شود، اما اگر مدلی از کسب‌وکار به همراه این خدمات اجرا شود و از این طریق بتوان راه درآمدی برای افراد تعریف کرد، می‌توان کارهایی را در زمینه دوچرخه انجام داد. همه اینها مستلزم آن است که در طرح تجاری مورد نظر این ملاحظات دیده شود و بتوان طرح را برای سرمایه‌گذار توجیه کرد.

درباره چالش‌ها و موانع کاری‌تان نیز بگویید و اینکه کدام‌یک از بخش‌ها و محصولات اسنپ مطابق انتظارتان پیش رفت؟

بزرگ‌ترین چالش ما و سایر کسب‌وکارها کمبود منابع انسانی است. این موضوع به واسطه مهاجرت افراد از کشور رخ داده و حفظ نیروی متخصص را برای ما به چالشی بزرگ تبدیل کرده است.

چالش بعدی، ماهیت این مدل از کسب‌وکارهاست که نظم و قاعده پیشین را در حوزه کاری خود بر هم می‌زنند و تحولی را ایجاد می‌کنند. این کار نیازمند صرف انرژی و زمان زیادی است؛ زیرا عرضه این خدمات، چه از منظر نوآرانه و چه از منظر قانونی، موانع زیادی بر سر راه خود دارد. بسیار مهم است که زبان مفاهیم‌ای میان کسب‌وکارها و دولت، به‌ویژه متولیان قانون‌گذاری و نظارت، به وجود آید. بسیار دشوار است

پشت سر گذاشتند؟

به نظر من بخش حمل‌ونقل با رسیدن به این تعداد سفر اتفاق مهمی را رقم زد و ما را در تراز شرکت‌های بزرگ دنیا قرار داد. کسب‌وکار مشابه اسنپ در کشور چین با یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون نفر جمعیت، روزانه ۳۰ میلیون سفر دارد. اگر نسبت تعداد سفرها به جمعیت را در نظر بگیریم، وضعیت مادر ایران بهتر است. شرکت اوبر (Uber) با فعالیت در ۶۶ کشور، روزانه بین سه تا چهار میلیون سفر را ثبت کرده است. این در حالی است که ما به‌تنهایی سه میلیون سفر روزانه داشته‌ایم. البته این تعداد سفر در ایران دلایل خاص خودش را دارد، اما از منظر اعتماد جامعه به اسنپ برای ما دستاورد بزرگی محسوب می‌شود. در مجموع به نظر من اسنپ توانست در این دوران به حفظ روال زندگی روزمره کمک کند.

امیدواریم با کمک مجوزهایی که در حال رایزنی برای اخذ آنها هستیم، بتوانیم مجموعه‌ای از خدمات جدید را در حوزه حمل‌ونقل ارائه دهیم، از جمله خدمات سفرهای بین‌شهری، کارپولینگ و سفرهای هیبریدی. در خدمات هیبریدی به تلفیق انواع حمل‌ونقل مانند خودرو و مترو فکر می‌کنیم که موجب کاهش هزینه کاربران می‌شود. حتی به ایده‌های حمل‌ونقل دریایی و هوایی نیز فکر کرده‌ایم.

برخی منتقدان اسنپ استدلال می‌کنند که وجود این میزان از سفرهای شهری اسنپ با استخدام این تعداد راننده دستاورد مثبتی محسوب نمی‌شود. در پاسخ به این نقد ما می‌خواهیم به ذات کسب‌وکارهای این‌چنینی اشاره کنیم. ایده اسنپ آن است که از ظرفیت خالی اتومبیل‌های در حال تردد استفاده کند تا علاوه بر درآمدزایی، به کاهش ترافیک و آلودگی و مصرف انرژی کمک کند. به نظر من هرچه تعداد ثبت‌نام بیشتر شود و افرادی که با خودروی شخصی در سطح شهر تردد می‌کنند (که ۴۵ درصد از تردها را دربر می‌گیرد) به ناوگان اسنپ بپیوندند، اتفاق خوبی است؛ بنابراین امیدواریم افرادی که امکان فعالیت در این پلتفرم را دارند، تشویق به ثبت‌نام شوند.

در زمینه حمل‌ونقل به ایده‌های بلندمدت خود اشاره کردید. ایده‌های کوتاه‌مدت شما چیست؟

به‌زودی خدمات رزرو خودرو را به‌صورت آزمایشی ارائه خواهیم کرد. یعنی اگر شما در برنامه‌ریزی‌های خاص خودتان نیاز دارید که از دسترس بودن خودرو مطمئن باشید، می‌توانید از قبل خودروی با راننده رزرو کنید. اگر شرایط کرونا کمی ثبات

ارائه خدمات تداوم داشته باشد؛ این شرکت همچنین بخش قابل توجهی از زنجیره خدمات خود را در این سال کامل کرد. اسنپ در زمینه توسعه منابع انسانی نیز دستاورد قابل توجهی داشت. در دوره کرونا که بسیاری از شرکت‌ها ناچار به تعدیل نیرو شدند، منابع انسانی اسنپ دوبرابر شد.

در زمینه حمل‌ونقل نیز اتفاقات بزرگی رقم خورد و اسنپ به رکورد سه میلیون سفر روزانه دست یافت. در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی نیز کارهای جدیدی آغاز شد. از باشگاه مشتریان خود به‌عنوان یک بستر و ظرفیت برای انجام برخی کارها استفاده کردیم. برای مثال، کمپین‌های مختلفی را برای کمک به افراد دارای معلولیت، زنان سرپرست خانوار، کودکان کار و کودکان بی‌سرپرست راه‌اندازی کردیم. به‌نظم این اتفاق بزرگی است که به واسطه فناوری و اقتصاد دیجیتال بتوانیم در جامعه هم‌افزایی داشته باشیم و در بزنگاه‌های مهم از ظرفیت مردم و کشور برای کمک به نیازمندان استفاده کنیم. به‌شخصه به این دست مسئولیت‌های اجتماعی علاقه‌مندم. در برخی کمپین‌های نیکوکاری اسنپ بیش از ۲۰۰ هزار مشارکت داشتیم و برخی از افراد امتیازات باشگاه مشتریان خودشان را تا پنج مرتبه به مشارکت در یک طرح نیکوکاری اختصاص دادند. اسنپ نیز به نیابت از آنها، معادل امتیازات جمع‌آوری شده، مبالغ را به خیریه‌ها اهدا کرده است.

اسنپ همچنین به تداوم کسب‌وکارهای سنتی کمک کرد. در دوره کرونا، به علت قرنطینه و تعطیلات، ادامه فعالیت برای این بنگاه‌های اقتصادی دشوار بود. اما ناوگان اسنپ، با لجستیکی که در اختیار داشت و همچنین با داشتن درگاه فروش اینترنتی در اپلیکیشن خود برای رستوران‌ها و فروشگاه‌های مختلف، کمک کرد که بخش سنتی اقتصاد ما دوام پیدا کند و این دستاورد کمی نیست. اسنپ علاوه بر اینکه در اشتغال‌زایی نقش داشته، در بسیاری از بخش‌های دیگر در نقش مکمل عمل کرده و موجب پایداری مشاغل دیگر شده است.

اوج فعالیت‌های ما در دوران کرونا بود. نه فقط ما، بلکه سایر شرکت‌های فعال در اقتصاد پلتفرمی نیز همین وضعیت را داشتند و نقش واسطه را میان تولیدکننده و مصرف‌کننده بر عهده گرفتند؛ از این رو این شرکت‌ها همچنین در قطع زنجیره انتقال ویروس کرونا نقش مهمی داشتند.

شما در بازارهای مختلفی؛ از غذا تا سلامت فعالیت دارید. کدام‌یک از این بازارها سال بهتری را

اسنپ به انتخاب کارنگ کسب‌وکار سال اقتصاد نوآوری ایران است؛ کسب‌وکاری که محصولات و خدمات آن به جنبه‌های مختلف زندگی شهری انسان امروز ایرانی رسوخ کرده و هر روز و هر ساعت به هزاران نفر در سراسر کشور خدمت ارائه می‌دهد. در سالی که موانع و مشکلات و گرفتاری‌های کسب‌وکاری کم نبود، اسنپ از حمل‌ونقل تا سلامت و از صنعت غذا تا صنعت پرداخت؛ تلاش‌هایش برای نوآوری ماندن را ادامه داد. به همین دلیل محمد خلیج، مدیرعامل گروه اسنپ یکی از چهره‌های منتخب ما در میان نوآوران سال ۱۴۰۰ بوده است. با او درباره این سال و پیش‌بینی‌هایش از سال آینده و برنامه‌های گروه اسنپ صحبت کرده‌ایم و البته به سبک و سیاق گپ‌وگفت‌های نوروزی رسانه‌ها، کمی هم از علاقه‌مندی‌هایش پرسیده‌ایم.

بگذارید مصاحبه را با مهم‌ترین سؤال شروع کنیم. مدیریت کسب‌وکاری چون اسنپ چه چالش‌هایی دارد؟

مایلم صحبت‌هایم را با ذکر این نکته آغاز کنم که عمده فعالیت‌های اسنپ به همت تک‌تک اعضای این شرکت در حال انجام است. من و تیم مدیریت نیز در تلاشیم تا انجام فعالیت‌های اسنپ را تسهیل کنیم. فکر می‌کنم روشن است که کسب‌وکارهای پیشرو با مشکلات زیادی دست‌به‌گریبان‌اند. به‌ویژه آنکه دولت و بخش مهمی از سیاست‌گذاران معتقدند که وضع موجود مطلوب است و از همین رو از نوآوری پرهیز می‌کنند. این مقاومت‌ها بر سر راه فعالیت ما وجود داشته و دارد. بنابراین تعامل با دستگاه‌های حاکمیت و تغییر ذهنیت آنها در مدیریت سازمان‌های نوآور و فناورانه در اولویت قرار دارد. رسالت اصلی ما تفهیم طرف مقابل و تغییر نگاه آنها درباره نوآوری است. با چنین تغییری می‌توان موانع را رفع و محصول خود را ارائه داد. در حال حاضر، با توجه به سخت‌گیری‌هایی که در زمینه قوانین و اخذ مجوز وجود دارد، بسیاری از ایده‌ها در کشور از میان می‌رود و به آنها اجازه عرضه داده نمی‌شود. فلسفه و رسالت شرکت‌های بزرگ بر عهده گرفتن این سدشکنی است تا فرصت برای نوآوری فراهم شود.

سال ۱۴۰۰ برای اسنپ چه دستاوردها و چالش‌هایی داشته است؟

با وجود مشکلات و موانع موجود، شرکت اسنپ موفق شد در



## چند سؤال و جواب کوتاه با مدیرعامل اسنپ

### ارزش آفرینی با وجود مشکلات

در انتهای گفت‌وگو با محمد خلیج، مدیرعامل اسنپ از او خواسته‌ایم که به سؤالات ما که کمتر کسب‌وکاری و بیشتر شخصی و درباره علاقه‌مندی‌های او بود خیلی سریع پاسخ‌های کوتاهی دهد که در ادامه آنها را از نظر می‌گذرانید.

پدرخوانده. رگولاتور.

هدف دست‌یافتنی. بورس.

تجربه گرانبها و گران‌قیمت بامیلو.

رقیب قابل احترام. تپسی.

پیشرو. دیجی کالا.

میانگین ۴ ساعت. روزی چقدر می‌خواهید؟

مطالعه در حوزه مدیریت و کسب‌وکار، ترجمه، رسیدگی به آگوار یومام، تماشای مسابقات ورزشی، فیلم، گیم و قطعاً در کنار خانواده بودن.

تمامی مدیرانی که در این شرایط سخت و دشوار در حال تلاش و ارزش آفرینی هستند برای من الهام‌بخش بوده‌اند و همواره از آنها یاد گرفته‌ام.

اما اگر بخواهم به‌عنوان الگو از کسی نام ببرم، مدیران ایرانسل (آقایان دزفولی و عباسی) بسیار برایم الهام‌بخش هستند؛ پیگیری و انرژی تحسین برانگیزی دارند.

مهارت‌های چندگانه‌ای دارند، یعنی مدیریت یک شرکت بزرگ اپراتوری را بر عهده دارند و در عین حال ارتباطات حاکمیتی و تنظیم مقررات و مسائل رقابتی را به‌خوبی مدیریت می‌کنند.

که هم کسب‌وکارهای نوآورانه درکی از قوانین و مقررات حاکم بر کشور پیدا کنند و هم درک و شناختی از ماهیت این کسب‌وکارها در حاکمیت به وجود آید. در بُعد کلان نیز باید به تحریم‌ها و نوسان نرخ ارز و عدم دسترسی به منابع بین‌المللی (منابع مالی، نیروی انسانی و دانش مدیریتی) اشاره کنم که می‌تواند روند رشد این کسب‌وکارها و سرمایه‌گذاری در آنها را با مانع مواجه کند. نوسان اقتصادی کشور تا حد زیادی روی کسب‌وکار تأثیرگذار است.

انتظار داشتیم در حوزه سلامت رشد بیشتری داشته باشیم. باید اجازه داده می‌شد که بیش از این کار کنیم. این نه به خاطر کم‌کاری شرکت، بلکه به دلیل موانع یادشده و رویکردهای سلیقه‌ای، نبود قانون یا برعکس ازبید قوانین و... رخ داد. در واقع بیشتر شرایط و موانع بیرونی بود که موجب شد ما نتوانیم در این زمینه به اندازه انتظار رشد کنیم و به اهدافمان دست یابیم. اگر همراهی بیشتر می‌بود، ما با تحول عظیمی روبه‌رو می‌شدیم. اسنپ با افزایش شفافیت و دسترسی افراد به خدمات می‌توانست در زمینه بهداشت و سلامت زمینه‌ساز تغییرات بزرگی شود. این شرکت دسترسی افراد به دارو و آزمایش در منزل و مشاوره با پزشک - فارغ از موقعیت و محل زندگی شان - را به‌صورت متوازی زیاد کرد، اما موانع بیرونی که به آنها اشاره کردم، موجب شد این بخش از خدمات کمتر از انتظار رشد کند.

در دنیا، در زمینه سلامت شاهد رشد بازار و نوآوری بودیم. این تحول سبک زندگی مردم را تغییر داد و به تعدیل شرایط دشوار پاندمیک کمک

کرد. شاید ناظران و سیاست‌گذاران قانونی با رویکردی بازتر می‌توانستند این نوآوری را در این شرایط دشوار محقق کنند.

یکی از مهم‌ترین حلقه‌های اقتصاد دیجیتال، صنایع و کسب‌وکارهایی هستند که لازم است از فناوری استفاده کنند. یعنی فناوری با مدل کسب‌وکارشان آمیخته می‌شود. این اتفاق برای حوزه سلامت نیز افتاد. صرف‌نظر از شرکت‌های دانش‌بنیان که در این مدت در حوزه سلامت بی‌نظیر کار کردند، در حوزه ارائه خدمات در اقتصاد پلتفرمی مشکلاتی وجود داشت. با وجود این با فشاری کسب‌وکارها و ورودشان به این حوزه، این اتفاق محقق شد؛ حال اینکه چقدر از انتظارات‌مان دور بودیم، بحث دیگری است.

اقتصاد نوآوری میان سال‌های ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۵ به شرکت‌های آنلاین (دات‌کام‌ها) معطوف شده بود؛ نمونه بارز آن استارت‌آپ‌ها بود. این استارت‌آپ‌ها کمک کردند که شرکت‌های مؤثر در اقتصاد کلان به این فکر بیفتند که بخشی از اقتصاد نوآورانه باشند؛ شرکت‌هایی چون ماموت، گلرنگ، میهن و... در دنیا نیز چنین روندی رخ داده است. ورود کسب‌وکار سنتی چقدر می‌تواند به بزرگ‌شدن اقتصاد نوآورانه کمک کند؟

به نظر من لازم است کسب‌وکارهایی که دیجیتالی نشده‌اند و از فناوری استفاده نکرده‌اند، به این حلقه بپیوندند. این حلقه اکنون متشکل از اقتصاد دیجیتال (که نیاز زیرساختی این حوزه است) و اقتصاد مشارکتی یا پلتفرمی است. زمان آن رسیده که کسب‌وکارهای یادشده هم به این حلقه بپیوندند و زنجیره را تکمیل کنند. حضور شرکت‌های بزرگ و کسب‌وکارهایی که فناوری را به‌عنوان بخشی از مدل کار خود پذیرفته‌اند، اتفاق خوبی است و این در تضاد با از میان رفتن استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های نوپا نیست. حضور شرکت‌های بزرگ اتفاقاً بازار گسترده‌تر و چشم‌انداز بهتری را برای

کسب‌وکارهای کوچک ایجاد می‌کند.

فعالیت اسنپ در مراحل اولیه با تعداد کمی راننده و سفر آغاز شد؛ این شرکت اکنون تا اندازه‌ای رشد کرده که نیازمند همکاری با شرکت‌های مستقل برای ایده‌پردازی و اجرای آنهاست. این همکاری‌ها یک اکوسیستم فناورانه را به وجود خواهد آورد؛ یعنی بازیگران بزرگ بازار، زمینه را برای ظهور کسب‌وکارهای جدید در حوزه فناوری فراهم می‌کنند. در مقابل این کسب‌وکارها هم در زمینه ارائه خدمت یا تولید محصول به شرکت‌های بزرگ کمک می‌کنند، هم در زمینه روش‌ها و محصولات نوآورانه و هم در زمینه کاهش هزینه. هرچه شرکت‌هایی مانند اسنپ بزرگ‌تر شوند، مشاغل و افراد بیشتری می‌توانند با آن همکاری کنند.

گزارش‌ها نشان می‌دهد که پنج‌الی شش درصد از تولید ناخالص کشور سهم اقتصاد دیجیتال است. البته تعیین و محاسبه این نرخ دشوار است؛ زیرا مرز روشن و تعریف‌شده‌ای میان این اقتصاد و سایر بخش‌های اقتصادی وجود ندارد، ولی با توجه به اینکه برای این اقتصاد تا سال ۱۴۰۴ هدف گذاری ۱۰ درصدی شده، لازم است بازیگران و حوزه‌های بیشتری درگیر این بخش از اقتصاد کشور شوند. اولین گام برای رسیدن به این هدف (افزایش سهم اقتصاد دیجیتال در تولید ناخالص ملی) آن است که بخش‌های مهم اقتصادی کشور از بازار دیجیتال استقبال کنند و در آن مشارکت داشته باشند.

بزرگی که به این حوزه وارد شدند، مسیر و مدل کدام‌یک را بیشتر پسندیده‌اید؟

شرکت‌هایی که در این حوزه در حال فعالیت هستند، در زمینه تجارت الکترونیک، حمل‌ونقل، سلامت، تبلیغات و غیره، سبقه طولانی و خوبی دارند؛ یعنی دوام آورده‌اند و توانسته‌اند بخشی از بازار را دیجیتالی کنند. برآیند عملکرد این شرکت‌ها را می‌توان در پاندمی کرونا دید. این دوران نشان داد که عملکرد این شرکت‌ها چقدر بهینه بود. صرف‌نظر از اسم این شرکت‌ها، همین که در این شرایط سخت؛ اعم از مسائل مربوط به منابع انسانی، سرمایه، تحریم و قوانین دوام آورده‌اند، کار شجاعانه و قابل تقدیری است. باید تبریک ویژه‌ای به کسب‌وکارهایی گفت که ریشه‌دار هستند (مانند مواد غذایی، نفت و پتروشیمی) و در عین حال، در ارائه خدمات و تولیدات خود، از فناوری و همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها استفاده و استقبال می‌کنند. شما زمانی شروع به تغییر می‌کنید که خود را دقیق و صحیح شناخته‌اید. به نظرم این شناخت در این کسب‌وکارها به دست آمده و تغییر در حال رخ‌دادن است. فرایندی که به این تغییر منجر می‌شود، یک مزیت رقابتی است.

شما قبلاً اعلام کردید که اسنپ وارد سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارها نیز می‌شود؛ اما برای آن زمان بندی مشخصی ارائه نشد. آیا برای سال ۱۴۰۱ هدف گذاری کرده‌اید که در چه حوزه‌هایی و با چه مقیاسی سرمایه‌گذاری کنید؟

بله؛ راه‌اندازی اسنپ‌ونچرز یکی از دستاوردهای مسئولانه اسنپ در سال جاری است و افتخار این را داریم که افراد شناخته‌شده‌ای در کمیته بررسی ایده‌ها حضور داشته باشند. این وظیفه اسنپ است که به‌عنوان مجموعه‌ای با هفت سال سابقه از نسل جدید کارآفرینان حمایت کند تا قوی‌تر شوند و در کنار هم اکوسیستم استارت‌آپی ایران را رشد دهیم.

اسنپ‌ونچرز با در اختیار داشتن ابزارها و مزایای متعدد گروه اسنپ می‌تواند شرایطی را برای فرد یا تیم‌های نوپا فراهم کند

تا تمرکز خود را روی رشد ایده‌های نوآورانه بگذرانند و در مسیر ساخت محصول و ارتباط با کاربران پیش بروند. امید داریم از طریق همکاری مشترک با متخصصان این حوزه، مانند ایرانسل، این ایده را به یک جریان تبدیل کنیم، تا صرف‌نظر از منافع مادی حمایت از کسب‌وکارها، به شکوفایی ایده‌ها و مهم‌تر از آن حفظ منابع انسانی در کشور کمک کنیم.

آیا عدد و میزان مشخصی برای این سرمایه‌گذاری تعیین کرده‌اید؟

برنامه کلی مشخصی برای نقشه‌راه سرمایه‌گذاری داریم، ولی محدودیت خاصی هم نداریم و اگر تیم‌های مناسبی را شناسایی کنیم، به میزان لازم سرمایه‌گذاری خواهیم کرد؛ بنابراین پتانسیل ایده‌های ارسالی در چگونگی سرمایه‌گذاری مانقش دارد و تلفیقی از حمایت‌های مالی و همچنین انتقال دانش مدیریتی و تجربی را خواهیم داشت.

در حوزه پرداخت آیا محصول خاصی، به‌ویژه در حوزه فین‌تک برای ارائه‌دادن دارید؟

در سال گذشته، اتفاق خوبی که در حوزه فین‌تک به دست تیم اسنپ‌پی محقق شد، محصول BNPL (الان بخر، بعداً پرداخت کن) بود. به نظر من، ما شاید بزرگ‌ترین پلتفرمی هستیم که این خدمات را ارائه می‌دهیم. اکنون بیش از سه میلیون نفر به این خدمات دسترسی دارند. این سرویس جای توسعه بیشتری نیز دارد و خرید اقساطی را نیز به آن خواهیم افزود؛ همچنین قصد داریم با شرکت‌های دیگر همکاری کنیم تا آنها نیز بتوانند از این خدمات در پلتفرم خود استفاده کنند. درباره این کار جزئیات بیشتری اعلام خواهد شد.

آیا برنامه‌ای برای ورود به حوزه‌هایی که تاکنون در آن فعالیتی نداشته‌اید، دارید؟

از جمله حوزه‌هایی که قصد داریم به آن وارد شویم، شبکه توزیع کالاهای اساسی است. اسنپ قصد دارد با ستاد تنظیم بازار همکاری کند. تلاش ما آن است که این خدمات تا شب عید به مردم عرضه شود و مردم بتوانند مستقیماً با قیمت‌های تنظیم‌بازاری و یارانه‌ای مایحتاج خود را خریداری کنند. این اتفاق بزرگی است. هم اکنون نیز این سیاست در حال اجراست، اما امیدوارم با ورود اسنپ گسترده‌تر شود و بدین ترتیب تورم و واسطه‌گری در بازار کنترل شود و تولیدکننده و مصرف‌کننده منتفع شوند.

شما به هر حوزه‌ای وارد شده‌اید، عملکرد خوبی داشته‌اید، اما یکی از بخش‌های کسب‌وکار شما که نمی‌توان از آن دفاع کرد، مسئله کارگران پلتفرمی است که برای شما نیز چالش ایجاد می‌کند. شما در این باره برنامه‌ای دارید؟

اجازه دهید سؤال شما را با یک سؤال پاسخ دهم. به نظر شما اسنپ به‌عنوان کارفرما از اینکه کارکنانش ناراضی باشند، راضی است؟ طبیعتاً بخشی از زمان و انرژی مجموعه ما معطوف به ارائه خدمات رفاهی به کسانی می‌شود که در این پلتفرم کار می‌کنند. البته باید توجه داشت که بخشی از این خدمات به حمایت‌ها و برنامه‌های دولت بستگی دارد. بر اساس قانون کار، کارگر کسی است که محل و ساعت و ابزار و درآمد کارش را کارفرما تعیین کند. این تعریف درباره کارگران پلتفرمی صدق نمی‌کند. راننده مالک خودرو است و زمان و محل حضورش نیز در اختیار خود اوست؛ بنابراین رابطه‌ای که در قانون کار تعریف شده، در اسنپ وجود ندارد. این رابطه جدید باید در قوانین دیده شود و به‌عنوان راه‌حلی کلی برای همه پلتفرم‌ها در نظر گرفته شود.

با وجود این ما به‌عنوان شرکت اسنپ موظفیم نهایت امکانات را از متولیان، دولت و مجموعه خودمان در راستای نفع رانندگان به کار گیریم. همچنین مذاکراتی را برای بیمه تأمین اجتماعی داشته‌ایم که اخبار آن به‌زودی منتشر می‌شود.



شماره ۴۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

# سنبود

 [sanbod.co](http://sanbod.co)



بانک کارآفرین



بانک ستار



بانک سینا



بانک سامان



بانک پاسارگاد



بانک پارسیان



بانک ایران زمین





## چهره سال سرمایه‌گذاری خطرپذیر اکوسیستم نوآوری ایران

### محمد مهدی عباسخانی

در سال ۱۴۰۰ بر خلاف پیش‌بینی‌ها تعداد سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده روی تیم‌های اکوسیستم نوآوری کشور کم نبود. اگرچه هنوز تا رسیدن به روزهای خوش سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۶ فاصله زیادی است، اما جریان سرمایه‌کچ‌دارومریز و قطره‌چکانی به سمت کسب‌وکارهای نوآور سرازیر است. درست که از تنوع وی‌سی‌ها و سرمایه‌گذارها کم‌شده و بیشتر خبرها از دو سه شرکت بزرگ می‌آید، اما می‌توان امیدوار بود که هنوز ونچرکیپیتال یا سرمایه‌گذاری خطرپذیر در ایران زنده است و با وجود همه موانعش از جمله دردهای نقد کردن سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده و خروج از تیم‌ها، هستند شرکت‌ها و هلدینگ‌هایی که تمایل دارند روی آینده سرمایه‌گذاری کنند.



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

حرکت اول یکی از پرکارترین وی‌سی‌های ایران در سال ۱۴۰۰ بود. هم از نظر تعدد سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده و هم از نظر حجم این سرمایه‌گذاری‌ها. رفتن به سمت تیم‌هایی که در مراحل بالای جذب سرمایه هستند، معمولاً بین وی‌سی‌های ایرانی چندان مرسوم نیست، اما حرکت اول که از روز اول با چنین رویکردی وارد این حوزه شده، حالا می‌گوید برای رقم‌ها و اعداد بزرگ‌تر هم آمادگی دارد.

محمد مهدی عباسخانی مدیرعامل این شرکت یکی از چهره‌های تأثیرگذار اکوسیستم نوآوری کشور در سال ۱۴۰۰ است؛ کسی که یک سبک نسبتاً جدید از سرمایه‌گذاری و مشارکت مالی را در این حوزه پیش می‌برد و معتقد است هنوز فرصت‌های زیادی هم برای سرمایه‌گذارها و هم برای کسب‌وکارها در حوزه‌های مختلف اقتصاد نوآوری وجود دارد که لازمه دست‌یازیدن به آنها، تغییر شیوه و مرام کسب‌وکاری و مدیریتی در بین فعالان این اکوسیستم است. عباسخانی به انتخاب کارنگ چهره سال اکوسیستم نوآوری ایران در حوزه سرمایه‌گذاری خطرپذیر است؛ چهره‌ای که خودش می‌گوید در سال ۱۴۰۱ خبرهای بیشتری برای به اشتراک گذاشتن با این اکوسیستم دارند.



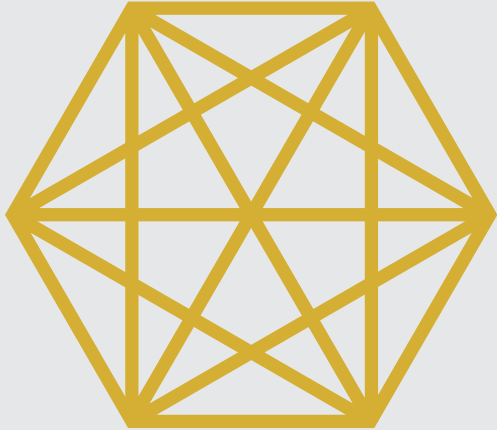
از برنامه‌های اساسی ما این است که پروژه‌های موفق گذشته مان را دنبال کنیم؛ همچنین بازار بین‌المللی را جدی‌تر پیش ببریم. اگر شرایط برجام به خوبی پیش برود، احتمالاً در سال آینده برنامه‌های بین‌المللی ما جدی‌تر پیش خواهد رفت. همچنین برنامه‌های سرمایه‌گذاری مادر داخل کشور ادامه خواهد داشت. اگر اکوسیستم داخل کشور ظرفیت جذب سرمایه ما را داشته باشد، من سرمایه‌گذاری در داخل کشور را ترجیح می‌دهم. ما تا به حال به حوزه فین‌تک وارد نشده‌ایم، همچنین برخی فناوری‌های جدید برای ما بسیار مهم هستند، مانند هوش مصنوعی، بیگ‌دیتا، اینترنت اشیا و...

# ۶۶



# پول همیشه تعیین کننده نیست!

گفتگو  
THE PERSON OF THE YEAR



گفت و گو با محمد مهدی عباسخانی، مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری حرکت اول؛ او از برنامه های متعدد این شرکت برای سرمایه گذاری در اکوسیستم نوآوری در سال ۱۴۰۱ می گوید

سرمایه موتور محرکه نوآوری است. برای آنها که دل در گرو ایده های جسورانه دارند، گاه از نان شب واجب تر، پیدا کردن سرمایه گذاران ریسک پذیری است که با آنها همراه شوند. محمد مهدی عباسخانی سلوک و سبک خاص خودش را در این کار دارد. می گوید از نقدها و خرده هایی که به سخت گیری های آنها در فرایند جذب تیم ها و مشارکت با آنها مطرح می شود، خیردار است و برای آنها پاسخ دارد. عباسخانی یک دوندۀ نیمه حرفه ای ماراتن است. می گوید صبحش را هر روز با دویدن شروع می کند. مدیریت سرمایه را دانش میان رشته ای می داند که برای رسیدن به آن هیچ چیز به اندازه تجربه کار بین المللی نمی تواند کمک کننده باشد. با او در یک روز بارانی آخر اسفندماه تهران، درباره برنامه ها و رویکرد شرکت حرکت اول که بازی سرمایه گذاری خطر پذیر همراه اول است، صحبت کرده ایم.

برای شروع، از خودتان و مسیری که طی کردید و سوابق حضورتان در حوزه کسب و کار بگویید.

من متولد ۱۳۵۴ هستم. ۲۱ سال تجربه کار دارم. در ابتدای حرفه خود، تجربه هایی در زمینه کار پروژه ای در همکاری با سازمان پژوهش های علمی و صنعتی داشتیم که این پروژه ها امروز با عنوان پارک های علم و فناوری شناخته می شوند. دو سال در مؤسسه تحقیقات مخابرات ایران بودم و با شرکت ICMC همکاری کردم.

مدرک کارشناسی و کارشناسی ارشد مهندسی برق، گرایش مخابرات است. در رشته MBA هم در سوئد تحصیل و مدرک کارشناسی ارشدم را در این رشته دریافت کردم.

در سال ۱۳۷۷ که فارغ التحصیل شدم، در همراه اول در سمت کارشناس فنی در حوزه نصب، راه اندازی و طراحی فعالیت خود را آغاز کردم. تا سال ۱۳۸۹ بیشتر در حوزه مهندسی فعالیت داشتم و در سال ۱۳۸۹ به عنوان مدیرکل آزمایش تحویل در شرکت ارتباطات سیار کارم را شروع کردم. یک سال بعد همراه اول ساختار خود را تغییر داد و من در سمت مدیرکل منطقه غرب کشور در حوزه های رول اوت (Roll Out) و نگهداری آغاز به کار کردم.

در سال ۱۳۹۰ به سمت مدیرکل منطقه تهران منصوب شدم. آن زمان شرکت زمینس قراردادی برای بهینه سازی شبکه تهران داشت. با توجه به شرایط تحریمی که از سال ۱۳۹۱ در حال وقوع بود، همراه اول تصمیم گرفت بخش فنی - مهندسی

خود را راه اندازی کند و دیگر از شرکت های وندور استفاده نکند. اواخر سال ۱۳۹۰ شرکت «نقش اول کیفیت» شکل گرفت و من سال ۱۳۹۱ (۱۰ ماه بعد از تأسیس) در سمت مدیرعامل این شرکت شروع به کار کردم. در شروع این فعالیت تمرکز این شرکت بر خدمات فنی - مهندسی شبکه تهران بود. من حدود هفت سال مدیرعامل این شرکت بودم و طی این مدت، شرکت بسیار رشد کرد و از یک تیم شش نفره به یک شرکت ۱۷۰۰ نفره توسعه یافت. بخش عمده فعالیت های فنی - مهندسی همراه اول به دست ما انجام می شد.

در سال ۱۳۹۷ از این شرکت جدا شدم. در آن زمان همراه اول راهبردهایی برای توسعه کسب و کارهای جدید داشت؛ بر اساس آن به من مأموریت تأسیس شرکت سرمایه گذاری خطر پذیر در حوزه کسب و کارهای دیجیتال را دادند. بر این اساس من شرکت «حرکت اول» را شکل دادم و به عنوان مدیرعامل این شرکت از آبان ۱۳۹۷ آغاز به کار کردم. این شرکت کارش را از یک اتاق شروع کرد و به مرور به وسعت امروز رسید.

چه مأموریتی در این شرکت داشتید؟

در ابتدا در دستورکار این شرکت، برنامه سرمایه گذاری هزار میلیاردی در کسب و کارهای دیجیتال، در حوزه هایی که مشاور بین المللی همراه اول تعیین کرده بود، مانند فین تک، آموزش، سلامت، رسانه، تجارت الکترونیک، ارتباط از راه دور، لجستیک و... قرار داشت. ما به این حوزه ها فناوری های جدید را نیز اضافه کردیم.

البته در سال های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ بیشتر مشغول راه اندازی فرایندهای داخلی شرکت و تشکیل کمیته های تخصصی سرمایه گذاری و جذب نیروهای متخصص بودیم. حرکت جدی ما از نیمه دوم سال ۱۳۹۸ آغاز شد. هرچند ما اولین سرمایه گذاری خود را در سال ۱۳۹۷ انجام دادیم، اما پیش از آن شرکت سرمایه گذار «نور دنا» برای سرمایه گذاری روی شرکت «ساناگستر سبز» مذاکراتی انجام داده بود و قرارداد این سرمایه گذاری توسط حرکت اول امضا شد و بدین ترتیب اولین سرمایه گذاری های ما در حرکت اول پلتفرم های «آچاره» و «اوبار» بودند. حرکت های جدی ما از نیمه دوم سال ۱۳۹۸ آغاز شد و در دو سال گذشته بخش عمده سرمایه گذاری های ما شکل گرفت، هیئت مدیره تکمیل شد و تیم ها مستقر شدند. برنامه ما این بود که بر مرحله رشد (Middle Stage) متمرکز باشیم، نه مراحل اولیه (Early Stage).

وقتی حرکت اول آغاز به کار کرد، به نظر می رسید همراه اول یک مرکز سرمایه گذاری خطر پذیر شرکتی (CVC) تشکیل داده که به نیازهای درون سازمانی خود پاسخ دهد، اما با نوع سرمایه گذاری و فعالیت های حرکت اول مشخص شد که این شرکت یک شرکت سرمایه گذاری خطر پذیر (VC) تمام عیار است، ولی با شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر دیگر تفاوت دارد. تعریف شما از حرکت اول چیست؟

شرکت های خطر پذیر زیادی هستند که صرفاً در زنجیره ارزش (Value Chain) خودشان حرکت می کنند؛ مثلاً شرکت های نفت و پتروشیمی برای زنجیره ارزش خودشان سرمایه گذاری می کنند تا در صنعت شان نوآوری داشته باشند. بانک ها نیز از زمانی که وارد حوزه فین تک شدند، برای تکمیل زنجیره ارزش خود این کار را انجام داده اند.

ولی هدف همراه اول صرفاً سرمایه گذاری در زنجیره ارزش خود نبود. ما از ابتدا قصد داشتیم در حوزه های دیگر نیز سرمایه گذاری کنیم و می خواهیم پس از یک دوره پنج تا هفت ساله، با نرخ بازدهی مشخصی، بازگشت سرمایه داشته باشیم. بخشی از این سرمایه گذاری در زنجیره ارزش همراه اول و بخشی از آن در حوزه های دیگر انجام می شود. این مهم ترین تفاوت ما با شرکت های مشابه است.

تمایز دیگری که ما می بینیم، تأکید شما بر شکل دهی به یک شرکت سرمایه گذاری خطر پذیر بین المللی است. برای مثال از جمله سرمایه گذاری های شما در این راستا دیجی شی است. این نگاه از کجا می آید؟ آیا این نیز بخشی از زنجیره ارزشی است که در همراه اول تعریف شده یا چشم اندازی است که برای خود ترسیم کرده اید؟

طبیعتاً ما باید ببینیم که کارهای اپراتوری در داخل کشور بسیار پرهزینه است و بخش زیادی از هزینه ها ارزی است. برای مثال ما تجهیزات را با نرخ ارز دلار و یورو می خریم و شبکه را توسعه می دهیم، اما درآمدمان ریالی است. بر این اساس، همراه اول به فکر درآمد ارزی افتاده و یکی از شرکت هایی که می تواند این هدف را محقق کند، حرکت اول است. هرچند زمانی که در شرکت نقش اول کیفیت هم فعالیت می کردم، سطح خدمات ما از نظر کیفی آن قدر بالا بود که ادعای اجرای آن در سطح بین الملل را داشتیم. همین باعث شد که من در

فیلیپین برای توسعه شبکه FTTH قراردادی منعقد کنم. بدین ترتیب مادر فیلیپین به عنوان شرکت وندور برای شرکت هوآوی فعالیت مان را آغاز کردیم.

در حرکت اول نیز نگاه بین المللی داریم. در واقع، شرایط ارز ما را وادار به این کار کرد. من در هیئت مدیره پیشنهاد دادم که بخشی از سرمایه شرکت را در خارج از کشور سرمایه گذاری کنیم. چون هم خودم تجربه کار بین المللی داشتم و هم می دانستم در بلندمدت بازگشت سرمایه خواهیم داشت.

با توجه به این الگو بود که سال گذشته، یعنی اواخر سال ۱۳۹۹، در دیجی شی سرمایه گذاری کردیم. این کار تجربه خوبی بود، دیجی شی تیم خوبی دارد. در کشور سوریه زیرساخت لازم وجود ندارد. شرایط آن شبیه به سال های ۱۳۸۹ - ۱۳۸۸ ایران است و حتی در زمینه پرداخت نیز مشکلات زیادی دارد. یعنی در این کشور هنوز پول نقد جابه جا می شود و پرداخت آنلاین شکل نگرفته است. ایده ما این بود که اگر زیرساخت های لازم را به وجود آوریم، این پروژه به یکباره رشد خواهد کرد و اکنون این اتفاق در حال رخ دادن است. به نظرم تجربه خوبی است و باید منتظر نتیجه آن بود.

البته ما به همین یک پروژه بسنده نکرده ایم و در حال مذاکرات با سایر استارت آپ های خارجی نیز هستیم. سوریه تنها گزینه ما نیست؛ ما به بازار منطقه به صورت جدی نگاه می کنیم.

فکر می کنم شما در ایران نیز در یک صندوق سرمایه گذاری کرده اید؛ سرمایه گذاری شما در «همراه مکانیک» به صورت کواینوست (Co-Invest) بود؛ آیا این کار با یک صندوق انجام شد؟

برای همراه مکانیک یک کنسرسيوم شکل گرفت. چند شرکت سرمایه گذار خطر پذیر بزرگ «پیشگام»، «سرو»، «نوافرین»، «اسمارت آپ»، «کران»، «صندوق مالی توسعه تکنولوژی ایران» و «صندوق پژوهش فناوری دانشگاه تهران» قصد سرمایه گذاری در همراه مکانیک را داشتند. سیاست ما این است که در زمان سرمایه گذاری مجدد روی یک شرکت، به میزان آورده مان می افزایشیم تا سهم خود را حفظ کنیم؛ بنابراین یک کار مشترک انجام دادیم؛ این کار به قراردادی برای سرمایه گذاری روی همراه مکانیک منجر شد.

نکته کلیدی آن است که ما از نظر بردینگ قابل اعتماد هستیم. ما تجربه های فراوانی در زمینه کواینوست داریم. برای مثال اخیراً با یکی از همکاران نیز یک کواینوست دیگر



## چند سؤال و جواب کوتاه با مدیرعامل حرکت اول نگاه معطوف به حل مسئله

در انتهای گفت‌وگو با محمد مهدی عباسخانی، مدیرعامل حرکت اول از او خواسته‌ایم که به سه سؤال ما که کمتر کسب‌وکاری و بیشتر شخصی است، پاسخ‌های کوتاهی دهد که در ادامه آنها را از نظر می‌گذرانید.

◀️ آخرین کتاب تأثیرگذار؟  
کمدی الهی دانتته.

◀️ در اکوسیستم نوآوری کدام شخص را به لحاظ مدیریتی الهام‌بخش می‌دانید؟  
مدیران شرکت فیروز.

◀️ در کسب‌وکارهای ایرانی در دهه گذشته، کدام یک را بیشتر می‌پسندید؟  
کافه‌بازار.

◀️ برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار جدید، کدام حوزه را توصیه می‌کنید؟

سؤال دشواری است، زیرا پارامترهای زیادی در آن دخیل هستند. ولی توصیه من ایجاد ارزش افزوده در سرویس‌های دیجیتال موجود است، زیرا شانس موفقیت آن زیاد است. برای مثال قرار گرفتن در زنجیره ارزش دیجی کالا یا دیوار موفق خواهد بود.

◀️ و یک توصیه...

به نظر من، اتفاقاتی که ما در کسب‌وکار پیش روی خود داریم، مهم نیست؛ موضوع مهم حل مسئله است. این یک نکته کلیدی است. درست است که باید به ریشه‌ها نیز فکر کرد، اما نگاه ما باید معطوف به حل مسئله باشد. همواره به مدیران خود می‌گویم که همیشه می‌توانند خطا کنند، اما نباید یک خطا را دو بار تکرار کنند. استارت‌آپ‌هایی که به این اکوسیستم وارد می‌شوند، باید رویکرد حل مسئله داشته باشند. چنان که من در دوره تحصیلم در سوئد نیز متوجه شدم که سیستم آموزش سوئد بر اساس حل مسئله است. این چیزی است که سیستم آموزش ما فاقد آن است.

انجام داده‌ایم که خبر آن به‌زودی منتشر می‌شود. ما در این قرارداد جایگاه Lead investor را داشتیم و کلیه مذاکرات را پیش بردیم. اکوسیستم ما به‌عنوان بازیگر کلیدی پذیرفته، زیرا یک تیم حرفه‌ای ارزش‌گذاری داریم و ارزش‌گذاری منصفانه‌ای انجام می‌دهیم. به‌علاوه یک تیم حقوقی خوب در اختیار داریم و همچنین تیم سرمایه‌گذاری خوبی در زمینه بررسی پروژه‌ها، البته همه اینها مربوط به فرایندهای پیش از سرمایه‌گذاری است. ما اکنون در حال کار روی مراحل پس از سرمایه‌گذاری نیز هستیم. نقشی که ما در این اکوسیستم بازی می‌کنیم، تنها وابسته به آورده مالی مان نیست و چه‌بسا آورده‌های غیرنقدی مان، در اکوسیستم ارزشمندتر و کاملاً منحصربه‌فردتر باشد.

◀️ سال‌هاست درباره شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر با پول هوشمند صحبت می‌شود، اما عملاً رضایت‌مندی چندانی از این شرکت‌ها وجود ندارد؛ زیرا این شرکت‌ها هم خود شبیه استارت‌آپ‌ها بوده‌اند، آزمون و خطا کرده‌اند و دانش کسب‌وکاری بالایی نداشته‌اند. بر این اساس درباره استراتژی‌های خود پس از سرمایه‌گذاری، چقدر امیدوارید که با استقبال اکوسیستم مواجه شود؟

باید بدانیم که استارت‌آپ یک تیم است، نه یک شرکت. یعنی زیرساخت شرکتی ندارد. ما اولین کارمان این است که برای استارت‌آپ، حاکمیت شرکتی تعریف کنیم. برای مثال ساختار سازمانی، استانداردهای مالی، تک‌دفتره کردن، حسابرسی خارجی، صورت‌های مالی شش‌ماهه و یک‌ساله، برگزاری مجامع و... از جمله اقداماتی

است که در یک استارت‌آپ محقق می‌کنیم. یعنی دقیقاً الزامات یک هلدینگ را برای آن اجرا می‌کنیم که البته انرژی زیادی از ما و استارت‌آپ مربوطه می‌گیرد، اما نتیجه‌بخش است. وقتی یک استارت‌آپ می‌خواهد بزرگ شود، معمولاً پتانسیل لازم را ندارد؛ زیرا معمولاً زیرساختش را ندارد. برای مثال در بحث‌های مالی، اداره مالیات و بیمه، ورود و خروج پول و... پتانسیل لازم را ندارد و نمی‌تواند به یکباره در یک زمین جدید ایفای نقش کند؛ بنابراین ما در این زمینه انرژی زیادی صرف می‌کنیم. به‌علاوه هم افزایشی که استارت‌آپ‌های پرتفوی حرکت اول با گروه همراه اول خواهند داشت و زیرساخت‌هایی که همراه اول در اختیار آنها قرار می‌دهد، موضوع کاملاً متمایز و منحصربه‌فردی است. اقدامات مربوط به این موضوع به‌صورت کاملاً عملیاتی در سال ۱۴۰۰ آغاز شده و ما تاکنون زیرساخت‌های تبلیغاتی، فنی و... را در اختیار شرکت‌های سید سرمایه‌گذاری خود قرار داده‌ایم و در عمل به رشد این شرکت‌ها کمک بسیاری کرده‌ایم. این مسیر با شدت بیشتری در سال‌های آینده ادامه خواهد داشت.

◀️ سال ۱۴۰۰ برای بسیاری سال سکون بود. تجربه حرکت اول در این سال چگونه بود؟

ما شرکتی هستیم که کل کشور را تحت پوشش داریم. برای ما مهم نیست که استارت‌آپ تنها در تهران باشد. برای مثال «چاچاگیا» هیچ تیم و دفتری در تهران ندارد. مثال دیگر آن است که ما سه مرکز دانشگاهی داریم که در زمینه شتاب‌دهی در حال فعالیت هستند. هاب‌های دانشگاه بهشتی، اصفهان و شیراز تحت نظر ما کار می‌کنند و مأموریت این مراکز آن است که شتاب‌دهی زنجیره ارزش

حرکت اول را پوشش دهند. این کار دستاوردهای خوبی داشته است. ما نزدیک به ۲۲ میلیارد تومان در این سه مرکز سرمایه‌گذاری کرده‌ایم و بیشتر هدفمان این است که امید و انگیزه‌ای به دانشگاه‌ها و نخبه‌های جوان در حوزه‌های نوآوری بدهیم.

◀️ از ابتدای فعالیت خود تاکنون چقدر از اهداف سرمایه‌گذاری‌تان محقق شده است؟

بخش عمده‌ای از سرمایه‌گذاری ما از ۳۰ آذر ۱۳۹۹ تا امروز بوده است و تاکنون روی ۹ استارت‌آپ به‌صورت مستقیم توسط حرکت اول و ۲۳ استارت‌آپ با انگیزه از طریق هاب‌های دانشگاهی سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. برنامه دیگر ما در سال جاری کوابینوست بوده است. برای نمونه با معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری ارتباط مناسبی شکل گرفته است. مجوز یک مرکز سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی (CVC) را گرفته‌ایم و با همراهی صندوق نوآوری و شکوفایی در حال یک سرمایه‌گذاری ۲۵۰ میلیارد تومانی هستیم. این صندوق قرار است شکاف میان مرحله شتاب‌دهی و مرحله رشد را در رویکرد حرکت اول پوشش دهد. ما در مرحله ثبت این شرکت هستیم. باید اشاره کنم که صندوق شکوفایی اولین مجوز خود را در این زمینه به ما داده است. مجوزی که ما اخذ کردیم، به شرکت‌های IMI-100 یا صد شرکت برتر داده می‌شود و ما در این زمینه نخستین مجوز را گرفتیم.

◀️ به نظر می‌رسد با راه‌اندازی این صندوق ارتباط شما با کسب‌وکارهای کوچک‌تر بیشتر خواهد شد.

بله، ما در حال ایجاد یک زنجیره ارزش در سرمایه‌گذاری خطرپذیر ایران هستیم. قصد داریم واقعاً اثربخش باشیم و به‌عنوان شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر برتر مطرح شویم. ما متوجه این نکته هستیم که سرمایه‌مان محدود است و نمی‌توانیم همواره سرمایه‌گذاری کنیم. در نتیجه از ابتدا نگاه ما معطوف به مراحل پس از سرمایه‌گذاری هم بوده است. به همین دلیل به حوزه‌های مختلف وارد شده‌ایم و هم‌اکنون سهام‌دار فرصت‌دوق (fund of funds) شده‌ایم که یک سطح بالاتر از شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر است. فرصت‌دوق روی شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر سرمایه‌گذاری می‌کند و ما اکنون ۲۵ میلیارد تومان وارد این صندوق کرده‌ایم. خود این صندوق روی هشت صندوق سرمایه‌گذاری کرده که مجموع کل آنها ۲۸۰۰ میلیارد تومان دارایی دارند. به عبارت دیگر ما طیف وسیعی از فعالان این اکوسیستم را دربر گرفته‌ایم.

◀️ آیا مسیر شما در سال ۱۴۰۱ متفاوت خواهد بود؟ برای مثال حوزه‌های خاصی مثل خرده‌فروشی یا بلاکچین را مدنظر دارید؟

از برنامه‌های اساسی ما این است که پروژه‌های موفق گذشته‌مان را دنبال کنیم؛ همچنین بازار بین‌الملل را جدی‌تر پیش ببریم. چند هفته پیش که بارسلونا بودم، با صندوق‌های آمریکایی و اروپایی متعددی صحبت کردم. اگر شرایط برجام به‌خوبی پیش برود، شاید بتوانیم به صندوق بین‌المللی اروپا وارد شویم. در سال آینده برنامه‌های بین‌المللی ما جدی‌تر پیش خواهد رفت. همچنین برنامه‌های سرمایه‌گذاری ما در داخل کشور ادامه خواهد داشت. اولویت اول تا سوم ما داخل کشور است. اگر اکوسیستم داخل کشور ظرفیت جذب سرمایه ما را داشته باشد، من سرمایه‌گذاری در داخل کشور را ترجیح می‌دهم.

ما تا به حال به حوزه فین‌تک وارد نشده‌ایم، همچنین برخی فناوری‌های جدید برای ما بسیار مهم هستند، مانند هوش مصنوعی، بیگ دیتا، اینترنت اشیا و... اگر شرکتی در این زمینه‌ها فعالیت جدی داشته باشد، از آن استقبال می‌کنیم.

◀️ شما دوره‌ای به اکوسیستم وارد شدید که شرایط بازار خوب نبود. پیش از آن، یعنی سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۵، هیجان سرمایه‌گذاری روی ایده‌های جدید بالا بود، اما پس از آن کسب‌وکارها با روی دشوار این اکوسیستم مواجه شدند و دریافتند که این مسیر اصلاً ساده نیست. در واقع شما زمانی وارد اکوسیستم شدید که اتفاقات بد در حال رقم خوردن بود. مهم‌ترین مشکلات اکوسیستم نوآوری ایران را چه می‌دانید؟

ممکن است بسیاری افراد از من بپرسند که چرا وارد حوزه سرمایه‌گذاری شدم، باید بگویم پس از ورود به حوزه سرمایه‌گذاری، وقتی کنشگران این اکوسیستم را با حوزه پیشین خود یعنی ارتباطات و شبکه مقایسه می‌کردم، تفاوت‌های زیادی می‌دیدم. با وجود اینکه در حوزه استارت‌آپ افراد باهوش بسیار است، اما نگاه اغلب‌شان به حوزه سرمایه‌گذاری کمی فانتزی است و بسیاری از آنها صرفاً با داشتن یک ایده تصور می‌کنند که در کسب‌وکار خود موفق می‌شوند. تجربه سال ۱۳۹۵ به بعد نشان داد که این نگاه فانتزی موجب شکست بسیاری از پروژه‌ها می‌شود.

بر خلاف بسیاری افراد فکر می‌کنم به جای توجه به داستان موفقیت، باید به تجربه‌های شکست توجه کرد. بسیاری در این حوزه مفاهیم اولیه کسب‌وکارها را نمی‌دانند. ما با مواردی مواجه هستیم که از وضعیت استارت‌آپی گذشته‌اند و به SME تبدیل شده‌اند، اما هنوز متوجه نیستند که زمین بازی‌شان عوض شده و نمی‌توانند تنها با جذب نیروی انسانی، کار خود را بزرگ کنند. وقتی رشد کسب‌وکار تنها به نیروی انسانی وابسته است، قطعاً مدل ایراد دارد.

این دانش و آگاهی در این اکوسیستم واقعاً وجود نداشت. به نظر من اگر سرمایه‌گذاری خارجی وجود نداشت و روی پروژه‌هایی مثل دیجی کالا سرمایه‌گذاری سنگین انجام نمی‌شد، این پروژه‌ها تا این اندازه بزرگ نمی‌شدند. اما این بودجه‌ها همگفت امروز وجود ندارد. پس باید با وجود شرایط موجود و مشکلات مسیر خود را پیدا کنیم. فقدان چنین نگاهی است که مانع رشد بسیاری از کسب‌وکارها شده است.

◀️ شما چقدر امید دارید که نسل آینده کسب‌وکار که عمدتاً متولدان دهه ۱۳۸۰ خواهند بود، واقع‌بین‌تر باشند و این خطاها را تکرار نکنند؟

به نظر من رویکرد نسل آینده واقع‌بینانه‌تر خواهد شد. ما هنوز در مرحله ابتدایی اکوسیستم دیجیتال هستیم. هنوز باز یگران جدی وارد این بازی نشده‌اند. سال ۱۴۰۰ سال خوبی بود و چند صندوق بورسی به وجود آمدند که در حوزه‌های خطرپذیر سرمایه‌گذاری می‌کنند. پیش از این چنین صندوق‌هایی نداشتیم. وجود چنین صندوق‌هایی در بورس می‌تواند به رشد اکوسیستم کمک کند. در میدان مغناطیسی کسب‌وکار که در دوره کرونا به وجود آمد، آنهایی که توانایی لازم را از نظر ذهنی و نیروی انسانی داشتند، باقی ماندند و الان تجربه کافی را برای ادامه و حتی راهبری این اکوسیستم دارند، زیرا توانستند از پس شرایط بحرانی برآیند. ما بخشی از بودجه خود را به بزرگ کردن تیم‌ها اختصاص داده‌ایم. در واقع روی آدم‌ها و نیروی انسانی سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. به نظر من درایبی شرکت‌ها ساختمان و تجهیزات نیست، بلکه دارایی اصلی شرکت، نیروی انسانی آن است. اگر بتوانیم نیروی انسانی و افراد را به لحاظ تجربه رشد دهیم، موفق می‌شویم. حتی اگر مدل کسب‌وکار اشتباه باشد، وقتی تیم و نیروی انسانی، تجربه و هوشمندی داشته باشد، می‌تواند مسیر درست را پیدا کند.



شماره ۴۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## چهره سال اقتصاد نوآوری ایران در حوزه سلامت

### هاله حامدی فر

سال ۱۴۰۰ برای ایرانی‌ها سال واکسیناسیون بود. سالی که بعد از چند ماه کلنجار رفتن و دعوا بر سر تولید یا واردات واکسن کرونا نهایتاً دست یا بهتر بگوییم بازوی ایرانی‌ها هم به واکسن رسید! اگرچه در نهایت این واردات بود که گره کور کرونا را تا حدی در ایران باز کرد و نگرانی‌ها و آمارهای مرگ‌ومیر را کاهش داد، اما در این میان نام یک شرکت ایرانی در حوزه سلامت حساسی گل کرد و بر سر زبان‌ها افتاد.

← سیناژن؛ شرکتی دارویی که البته مدت‌هاست از بازیگران شناخته‌شده در بازار تولید دارو به حساب می‌آید و در فرهنگ و الگوی مسلط این بازار که همه چیز بر واردات می‌چرخد، یک بازیگر متفاوت به‌شمار می‌رود.

← سیناژن و واکسن مشترکش که با کمک استرالیایی‌ها تولید کرد، یعنی اسپایکوژن یکی از تجربه‌های موفق نوآوری در عرصه سلامت ایران است.

← سلامت از محدود اقتصادهایی است که با رگولاتورهای اولترامحافظه‌کار هنوز روی خوش چندانی به نوآوری نشان نداده، از این رو تک‌ستاره‌هایی چون سیناژن بیشتر به چشم می‌آیند و از چو‌قرب ویژه‌ای در چشم ذی‌نفعان مختلف این حوزه پیدا کرده‌اند.

← سیناژن یک چهره کارزماتیک و شناخته‌شده را به‌عنوان مدیرعامل و رهبر خودش دارد که شباهت چندانی به الگوهای شناخته‌شده مدیریتی زنان در ایران ندارد. یک جنگجوی تمام‌عیار به نام هاله حامدی فر؛ کسی که از سبک زندگی تا علاقه‌مندی‌هایش و از صراحت بیان تا شیوه مدیریتش او را به یک مدیر خاص در یک صنعت سنتی و مردانه تبدیل کرده است.

← هاله حامدی فر چهره سال اقتصاد نوآوری ایران در حوزه سلامت به انتخاب کارنگ است.



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



# ۶۶

چشم‌انداز نهایی ما همین بوده و هست که سیناژن یک برند بزرگ بین‌المللی شود. وقتی شما می‌گویید ژاپن، عمده افراد «سونی» به ذهن‌شان می‌آید. یا وقتی اسم کره را می‌شنویم، سامسونگ تداعی می‌شود. اینها پیام و نام کشورشان را به مردم دنیا رساندند. ما هم دوست داریم ایران را با یک برند سلامت محور به دنیا معرفی کنیم. یعنی سیناژن یک برند بین‌المللی باشد که وقتی نام سیناژن را می‌شنوند، ارتقای سلامت و حوزه دارو و درمان بیماری‌های صعب‌العلاج برایشان تداعی شود.



## چهره سال اقتصاد نوآوری ایران در تأمین مالی میلااد منشی پور

از یادمان نرفته روزهایی که بسیاری از فعالان اکوسیستم استارت‌آپی ایران می‌گفتند کسب‌وکاری چون تپسی در بازاری که یک طرف آن اسنپ با تمام قوا در حال توسعه بازار است، برای ماندگاری و بقا شانس زیادی ندارد.

از آن روزها زمان زیادی گذشته و نه تنها تپسی سهم بازار خود را تا حد زیادی از این صنعت تثبیت کرده، بلکه حالا با ورود به بازار سرمایه به عنوان اولین استارت‌آپ ایرانی در تاریخ کوتاه این اکوسیستم، یک جایگاه ویژه برای خودش ساخته و ماندگار کرده است.



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

میلااد منشی پور در مسیر رسیدن تپسی به بورس یک مبارز تمام‌عیار بود. شاید اگر بخواهیم جنگجوی سال اکوسیستم نوآوری کشور را انتخاب کنیم، گزینه‌ای بهتر از او یافت نشود.

برای تحریریه کارنگ او یکی از منتخب‌های سال در حوزه مدیریت کسب‌وکار به‌ویژه در بحث تأمین مالی در این بخش از اقتصاد کشور است. کسی که جنگید و راه را باز کرد تا استارت‌آپ‌ها پیشنهاد به بورس برسند. اگرچه که هنوز گرفتاری‌ها و نگرانی‌های زیادی در رابطه با بورس و استارت‌آپ‌ها باقی مانده اما تا همین جا می‌توان یک نشان ویژه بر سینه منشی پور بابت این کنشگری و تلاش‌گری اش آویخت.

منشی پور هم از آن دست مدیران اقتصاد نوآوری کشور است که راز بزرگی کسب‌وکار و رشدشان را خوب می‌داند. مدیری که از او هم زیاد خواهیم شنید به‌خصوص که احتمالاً با اولین عرضه اولیه (IPO) استارت‌آپی در بازار سرمایه و تزییق سرمایه‌های جدید به اکوسیستم، بازی و رقابت تپسی در این زیست‌بوم هم از آنچه امروز می‌بینیم بسیار بزرگ‌تر خواهد شد. موضوعی که او در گفت‌وگوی نوروزی‌اش با کارنگ هم به آن به صورت تلویحی اشاره کرده است.



مجموعاً ما سال ۱۴۰۰ را با خوشحالی به پایان می‌بریم. کرونا شرایط را برای کسب‌وکارهای شبیه ما دشوار کرد. در تمام دنیا این اتفاق افتاد و کسب‌وکارهای شبیه ما دچار افت درآمدی ۳۰ تا ۷۰ درصدی شدند. ما باید تلاش می‌کردیم که با روش‌های مختلف کسب‌وکار را با ثبات نگه داریم. در هر صورت طی سال گذشته توانستیم اندازه کارمان را ثابت نگه داریم، در صورتی که سال‌های پیش هر سال رشد سه یا چهاربرابری داشتیم. درآمد ما در دو سال گذشته ثابت بوده است. البته درآمد ما در شش ماهه دوم سال ۱۴۰۰ نشان می‌دهد که اثر کرونا روبه‌صفر دارد؛ بنابراین امیدواریم در سال ۱۴۰۱ به رشد سابق بازگردیم.

# ۶۶

# ورود به بورس

## یک اتفاق مهم



گفت و گو با میلاد منشی پور، مدیرعامل تپسی؛ او توضیحاتی درباره ورود این شرکت به فرابورس می دهد و از مشکلات کمبود نیروی انسانی متخصص و ارتقای واقع بینی رگولاتور نسبت به گذشته می گوید

میلاد منشی پور یکی دیگر از چهره های منتخب ما برای سال ۱۴۰۰ است؛ مدیرعامل تپسی که سخت جنگید تا کسب و کارش اولین استارت آپ بورسی لقب بگیرد. در گفت و گویی بلند با او از نقدها به امیدنامه تپسی تا امیدهایش برای سال پیش رو حرف زده ایم. منشی پور می گوید تپسی در راه رسیدن به بورس نه تنها درباره ابهامات و پرسش های مرتبط با کسب و کار خودش پاسخ داده، بلکه به بسیاری از سؤالات مدیران بازار سرمایه درباره اکوسیستم استارت آپی و دیگر کسب و کارهای این حوزه که در صف ورود به بورس هستند هم پاسخ داده اند. هرچند می گوید واکنشی که از سوی اکوسیستم دیده برای او کمی دلسردکننده بوده است.

اکوسیستم استارت آپی از بازی جذب سرمایه ها که در دهه اول فعالیت خود بر آن متمرکز بود، عبور کرده و در حال ورود به میدان یا فضای جدیدی است که من آن را بازی بزرگان نام گذاری می کنم. به تعبیر دیگر، به نظر می رسد که اکوسیستم استارت آپی از بازی آزمون و خطا و کشت ایده ها گذشته است. در دهه دوم عمر این اکوسیستم، شرکت های بزرگ وارد بازی شده اند. به نظر شما در این بازی جدید، که تپسی نیز در آستانه آن است، چه نیازهای توسعه ای و سرمایه ای وجود دارد و چه کسانی باید در این اکوسیستم جدید، نقش ها را بر عهده بگیرند؟

توسعه در این حوزه، اول نیازمند سرمایه گذاری و سپس نیازمند نیروی انسانی در دو سطح (نیروی فنی و مدیریتی) است. سومین عامل نیز شرایط بیرونی از جمله رگولاتوری است؛ بنابراین من سعی می کنم این سه مورد را توضیح دهم. در زمینه سرمایه گذاری، در چند سال گذشته، جز پول اولیه که از طریق سرآوا و راکت اینترنت وارد این اکوسیستم شد، پول عمده دیگری در کشور سرمایه گذاری نشد؛ به ویژه در دو سه سال گذشته. وقتی به صورت سطحی به بحث سرمایه گذاری نگاه کنیم، خواهیم دید کسانی که از ابتدا شانس ورود به مراحل لیت استیج (کسب و کار بزرگ) و میداستیج (کسب و کار متوسط) را داشتند، راه اندازی کسب و کار در این سطوح را گران دیدند و به اجبار به سوی راه اندازی در سطح مرحله اولیه (early stage) کشیده شدند. همچنین، سرمایه گذاری که فرصت سرمایه گذاری در مرحله اولیه را داشتند، موقعیت را پرریسک می دیدند؛ چون از موفق شدن کسب و کار اطمینان

نداشتند. پس در مراحل مختلف، سرمایه گذاران دچار تردید شدند.

این حتی درباره سرمایه گذاران حاکمیتی که مأموریت این کار را هم دارند، یا سرمایه گذاریانی که این عده های استارت آپی برایشان اعداد و ارقام بزرگی محسوب نمی شود هم صادق است. آنها نیز وقتی به مرحله تصمیم گیری می رسند، دلایلی برای انجام ندادن سرمایه گذاری دارند؛ بنابراین سرمایه گذاری ها به اعداد کوچک محدود است و بیشتر معطوف به مرحله اولیه شده است.

دلیل این وضعیت، ماهیت سرمایه گذاری در این اکوسیستم است که خطر پذیر است و با آنچه سرمایه گذاران به شکل سنتی به آن عادت دارند، متفاوت است. برای حل این چالش باید به این نکته توجه کرد که سرمایه گذاران با دو مسئله مواجه هستند: ۱. مسئله نقدشوندگی پول، ۲. قیمت گذاری. سرمایه گذار به این موضوع توجه می کند که در شرایط متلاطم اقتصادی، اگر پول خود را در بخشی مثل مسکن سرمایه گذاری کند، در مقایسه با استارت آپ ها، هر زمان اراده کند، می تواند سرمایه خود را نقد کند. چنان که برخی سرمایه گذاران و سهام داران استارت آپ ها هنوز پس از گذشت سال ها نتوانسته اند نتیجه مشخصی ببینند یا پول خود را نقد کنند. گرچه سرمایه آنها روی کاغذ رشد کرده، اما خروج واقعی و نقدشوندگی عینی را تجربه نکرده اند.

دومین موضوع قیمت گذاری است. به طور خاص این موضوع درباره لیت استیج یا کسب و کارهای بزرگ استارت آپی معنا پیدا می کند. وقتی اعداد سرمایه گذاری بالای ۱۰۰۰ میلیارد تومان باشد، قیمت گذاری و ارزش گذاری مهم می شود، اما قیمت گذاری درست و کارشناسی فعلاً در این حوزه وجود ندارد. از طرفی اکوسیستم ما مرتکب یک اشتباه شد؛ زمانی که بازیگران خارجی وارد آن شدند، بر اساس ذهنیتی که درباره خارجی بودن آنها وجود داشت، اعداد تا حدی متفاوت و اغراق آمیز اعلام شد و همین موضوع سرمایه گذاران بعدی را ترساند. به عبارت دیگر، اعداد و ارقامی که اعلام می شود، معیار مشخصی ندارد، در مقابل، سرمایه گذاران ارزش گذاری های ذهنی مشخصی دارند و فرصت های خود را با بازارهای سنتی دیگر مقایسه می کنند و بدین ترتیب در حوزه استارت آپی دلایل موجهی برای سرمایه گذاری نمی یابند. در نتیجه پول بزرگی وارد این اکوسیستم نشده است.

اما به نظر می رسد هر دو چالشی که مطرح کردید، در بازاری مانند بورس وجود نداشته باشد؟

بله دقیقاً. اول اینکه بورس، امیدی برای نقدشوندگی ایجاد می کند و نکته جالب آن است که وقتی چنین امیدی وجود دارد، سرمایه گذاران صبورتر می شوند و عموماً سهام خود را به سرعت نمی فروشند و خارج نمی شوند، اما این اطمینان خاطر را دارند که سرمایه آنها به راحتی نقد می شود.

دوم اینکه بورس قیمت ها را مشخص می کند. در این صورت، ارزش گذاری ها به گونه ای انجام می شود که سرمایه گذار حاضر است برای آن پول بپردازد. ما اعتقاد داریم با ورود تپسی به بورس این دو معضل برای استارت آپ ها حل می شود. حل شدن این دو مسئله موجب می شود دارایی های دیگر کسب و کارهای این حوزه (برای مثال اسنپ) نیز از روی تپسی ارزش گذاری شود و معیاری برای قیمت گذاری به وجود آید که به همه کمک کند. من این امیدواری را دارم که بعد از ما شرکت های دیگری نیز وارد فرابورس شوند؛ زیرا ورود آنها موجب شکل گیری صنعت و معیاری در این حوزه می شود؛ این معیار موجب می شود که برای مثال ما دیگر با شرکت های رایانه ای و نرم افزاری بورسی مقایسه نشویم. من امیدوارم بورس استارت آپ ها شکل بگیرد و موجب شود این اکوسیستم با اقتصاد رسمی کشور پیوند بخورد و در نتیجه همه چیز قابل مقایسه شود.

سراغ بحث نیروی انسانی و تحولات آن در این بخش از اقتصاد کشور برویم.

همان طور که گفتیم، درباره نیروی انسانی باید به دو سطح توجه کرد: ۱. نیروی فنی، ۲. نیروی مدیریتی. از مزایای ایران وجود نیروهای فنی خوب از جمله مهندسانی کارآمد است. اما بی ثباتی هایی مانند تصویب طرح صیانت در حال آشفتگی کردن نیروی فنی است؛ از جمله نیروی فنی ما که بعضاً به صورت مقطعی از ادامه کار ناامید می شود. ضمن اینکه کشورهای دیگر رقابت را تشدید می کنند. برای مثال بسیاری از نیروهای متخصص اخیراً به هلند مهاجرت می کنند، زیرا این کشور در این زمینه به صورت هدفمند در حال فعالیت برای جذب نیروی انسانی نخبه و ماهر است.

مسئله بعدی نیروی مدیریتی است که مشکل آن ریشه دار است. ما با دو نسل استارت آپی مواجه هستیم؛ استارت آپ های بزرگ و استارت آپ های متوسط یا لایه دوم اکوسیستم که از نظر تعداد نیروی انسانی، میزان فروش و... با یکدیگر متفاوت

هستند. نیروی مدیریتی استارت آپ های لایه دوم اغلب از تجربه کافی برای بزرگ کردن کسب و کار بهره مند نیستند. این نیروها عمدتاً از سوی شرکت ها و ساختارهایی مانند راکت اینترنت که در حوزه رشد کسب و کارها تجربه زیادی دارند نیز پشتیبانی نمی شوند. کمبود مدیریت ارشد در این حوزه بسیار احساس می شود؛ به ویژه آنکه این کسب و کارها با صنایعی مثل واردات و مونتاژ تجهیزات و بازرگانی متفاوت هستند. نقش مدیریت در این کسب و کار متفاوت است؛ زیرا یک محصول از ابتدا باید ایجاد شود و توسعه پیدا کند؛ بنابراین پیدا کردن الگویی در این زمینه بسیار مهم و دشوار است. البته همه این کسب و کارها نمونه ای در خارج از کشور دارند که می توان از آنها الگو گرفت. البته باید بگویم کسانی که تجربه خارج از ایران داشته اند، خیلی مایل به راه اندازی این کسب و کارها نیستند؛ هم به دلیل تفاوت قیمت دلار و ریال و هم به دلیل ریسک های داخل کشور.

درباره رگولاتوری و تغییر نگاه آن در این سال ها چه فکر می کنید؟

به نظر من رگولاتور در مقایسه با سال های قبل واقع بین تر شده و شاید به تعبیری از مرحله نوزادی به نوجوانی رسیده؛ زیرا فواید و ریسک های حوزه استارت آپی روشن شده است. با وجود دشواری مسئله رگولاتوری، برخورد رگولاتور با این کسب و کارها مشخص تر شده است. وقتی در یک حوزه کسب و کاری ابهام و نگرانی وجود دارد، واکنش ها لزوماً قابل پیش بینی نیست؛ اما امروز این طور نیست و رگولاتور موضع متفاوتی پیدا کرده است. به هر ترتیب کماکان حوزه رگولاتوری برای استارت آپ ها انرژی بر است و باید امیدوار بود در سال های آینده این حوزه حمایتی تر شود.

در سال های ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷ بسیار در این باره صحبت کردیم که برای بزرگ شدن اکوسیستم استارت آپی لازم است که شرکت های بزرگ صنعتی که سرمایه بزرگ، نیازهای بزرگ و چشم انداز بزرگی دارند، وارد آن شوند. امروز به تدریج شاهد ورود این شرکت ها هستیم، اما برخی ها هم نگران اند که رویکردهای استارت آپی که معمولاً جسورانه هستند، تحت تأثیر ملاحظات شرکتی، آن هم در مقیاس بزرگ قرار بگیرد. شما ورود این شرکت ها را چگونه تحلیل می کنید؟



## چند سؤال و جواب کوتاه با مدیرعامل تپسی

### هدف؛

## تأثیرگذاری بر مردم

در انتهای گفت‌وگو با میلاد منشی‌پور، مدیرعامل تپسی از او خواسته‌ایم که به سؤالات ما که کمتر کسب‌وکاری و بیشتر شخصی است، پاسخ‌های کوتاهی بدهد که در ادامه آنها را از نظر می‌گذرانید.

◀◀ در میان کسب‌وکارهای ایرانی کدام یک را دوست دارید؟

کاله.

◀◀ آخرین کتابی که خواندید؟

من بیشتر مقالات تخصصی کسب‌وکار می‌خوانم.

◀◀ روزی چند ساعت می‌خوابید؟

۷ تا ۵ ساعت.

◀◀ آخرین اشتباه بزرگ؟

در بعضی برهه‌ها باید صبر کرد. در دو سال گذشته باید صبر بیشتری می‌کردم!

◀◀ حس‌تان به ایران؟

تعلق خاطر. با وجود همه سختی‌ها، انرژی گذاشتن در آن احساس خوبی دارد.

◀◀ هدف غایی زندگی‌تان؟ تأثیرگذاری بر مردم.

◀◀ پیش‌بینی‌تان از سال آینده برای تپسی و کل اکوسیستم استارت‌آپی کشور چیست؟

به نظر من تپسی سال خوبی خواهد داشت. پیش‌بینی‌ام برای کل اکوسیستم استارت‌آپی نیز آن است که حتماً در مقایسه با دو سال گذشته سال بهتری پیش رو دارند، اما باید توجه داشت که وقتی از اکوسیستم استارت‌آپی می‌گوییم، درباره میانگین صحبت می‌کنیم. مثلاً به نظر می‌رسد بخش‌هایی که از وضعیت کرونا سود بردند، احتمالاً سال بدتری پیش رو دارند، اما در مجموع فکر نمی‌کنم ۱۴۰۱ سال درخشانی باشد، چون مسئله قیمت دلار، برجام و... نیز در این زمینه تأثیرگذار است. اما سال ۱۴۰۲ و سال‌های بعد از آن، احتمالاً سال‌های بهتری خواهند بود. به هر ترتیب برای ایجاد امید و ثبات به زمان نیاز است.

من این شرکت‌ها را سنتی نمی‌نامم، زیرا در حوزه‌ها و بازارهای خودشان پیشرو هستند. می‌توانیم آنها را شرکت‌های آفلاین بدانیم و حوزه‌های استارت‌آپی را کسب‌وکارهای آنلاین خطاب کنیم. در مجموع من این مسیر را خیلی روشن نمی‌بینم. من با شرکت‌هایی در خارج از کشور کار کرده‌ام که قصد داشتند با شرکت‌های آنلاین و اینترنتی رقابت کنند. برای مثال بزرگ‌ترین بانک‌های اروپایی و آمریکایی در برابر بانک‌ها و سیستم‌های پرداخت‌های جدید احساس خطر کردند و تصمیم گرفتند رقابت کنند.

تقریباً در همه موارد این تجربه‌ها شکست می‌خورند، زیرا شرکت‌های اینترنت محور نمی‌توانند از دل ساختارهای عظیم آفلاین متولد شوند. دلیل آن واضح است؛ زیرا اصل درآمد این شرکت‌ها، ساختار مدیریتی (governance) و فرایندهای تأییدشان (approval process) با شرکت‌های اینترنتی هماهنگی ندارد. تنها آنهایی موفق هستند که کسب‌وکار آنلاین را از ساختار خودشان جدا می‌کنند.

در ایران، شرکت‌های بزرگ وارد حوزه‌هایی می‌شوند که به کسب‌وکار اصلی‌شان مرتبط نیستند. اغلب آنها قصد دارند به حوزه جدیدی وارد شوند، مالکیت اصلی را در اختیار داشته باشند و از نیروهایی خارج از شرکت برای راه‌اندازی آن کمک بگیرند و به کمک سرمایه آن را بزرگ کنند. به احتمال

زیاد هیچ‌یک از این کسب‌وکارها

بزرگ نمی‌شوند. این شرکت‌ها

باید پایه‌به‌صورت سرمایه‌گذار باقی

بمانند یا کسب‌وکار مورد نظر را

از هسته اصلی خودشان جدا

کنند و برای آن سیستم مدیریت

جدیدی را ایجاد کنند. این

چیزی است که در دنیا تجربه

شده و به نظر نمی‌رسد در ایران

تجربه جدیدی اتفاق بیفتد.

امیدوارم این مسیر شرکت‌ها را

از صنعت آنلاین ناامید نکند.

آنها باید به‌صورت سرمایه‌گذار غیرفعال به این حوزه وارد شوند و مدیریت کار را به گروه‌های دیگری بسپارند.

◀◀ سال ۱۴۰۰ برای شما و تپسی چگونه سالی بود؟ در این سال دستاوردهای تپسی چه بوده است؟

سؤال سختی است؛ مجموعاً ما سال ۱۴۰۰ را با خوشحالی به پایان می‌بریم. کرونا شرایط را برای کسب‌وکارهای شبیه ما دشوار کرد. در تمام دنیا این اتفاق افتاد و کسب‌وکارهای شبیه ما دچار افت درآمدی ۳۰ تا ۷۰ درصدی شدند. ما باید تلاش می‌کردیم که باروش‌های مختلف کسب‌وکار را با ثبات نگه داریم. در هر صورت طی سال گذشته توانستیم اندازه کارمان را ثابت نگه داریم، در صورتی که سال‌های پیش هر سال رشد سه یا چهاربرابری داشتیم. درآمد ما در دو سال گذشته ثابت بوده است. البته درآمد ما در شش ماهه دوم سال ۱۴۰۰ نشان می‌دهد که اثر کرونا رو به صفر دارد؛ بنابراین امیدواریم در سال ۱۴۰۱ به رشد سابق بازگردیم.

نکته دوم بحث فرابورس است. قرار گرفتن تپسی در فهرست فرابورس اتفاق بزرگی است. ما انتظار داریم عرضه اولیه اواخر امسال یا اوایل سال آینده اتفاق بیفتد. این اتفاق مهمی است. از سوی دیگر تپسی نیروی آزاد نشده دارد؛ یعنی از نظر ظرفیت مدیریتی آماده‌رشد و گسترش است. ما انتظار داریم که تپسی در سال آینده سه یا چهاربرابر رشد کند و خارج از هسته کسب‌وکار خود به دو یا سه حوزه جدید نیز وارد شود. البته نمی‌توانم به‌صورت مصداقی به این حوزه‌ها اشاره کنم؛ تنها به ذکر این نکته بسنده می‌کنم که این حوزه‌ها کاملاً از کسب‌وکار اصلی ما جدا هستند.

◀◀ شما برای فهرست‌شدن در فرابورس راه دشواری داشتید. چرا این‌گونه بود؟ به نظر می‌رسد

باید مسیر آسان‌تر باشد. با توجه به وضعیت ناخوش اقتصاد و بورس در دو سال گذشته، به کسب‌وکار جدیدی چون تپسی باید به‌عنوان یک فرصت نگریده می‌شد و استقبال بیشتری از آن صورت می‌گرفت، اما سیاست‌گذاری بورس سمت‌وسویی داشت که گویا حضور این شرکت‌ها قرار است آسیب‌زننده باشد. این یک خطای سیاست‌گذاری بود یا در لایه‌های مدیریتی چنین تصمیم‌هایی گرفته می‌شد؟

به نظر من بازار بورس برای ورود این صنعت اشتیاق دارد. برای مثال، یکی از سهام‌داران به ما می‌گفت که امیدنامه تپسی بیش از هر شرکت دیگری دانلود شد و مورد بحث قرار گرفت. به نظر شما این نشان‌دهنده چه چیزی است؟ نشان می‌دهد که موضوع کسب‌وکار ما هیجان‌انگیز است. ما انتظار داریم که در ماه‌های ابتدایی عرضه اولیه این روند تشدید شود و بازار در رابطه با سهام تپسی هیجان‌زده باشد. از سوی دیگر باید پذیرفت که این کسب‌وکارها عرصه ناشناخته‌ای هستند. چنان‌که درباره امیدنامه نیز بحث‌ها و سؤالات زیادی مطرح شد. این درباره رگولاتورها نیز صادق است. طی دو سال گذشته همه ابراز تمایل می‌کردند که این اتفاق بیفتد، اما همچنین می‌گفتند که این امیدنامه با آنچه به آن عادت دارند، متفاوت است. واقعیت آن است که اگر بدنه سازمان بورس مایل به این اتفاق نبود، این کار انجام نمی‌شد. به نظر می‌رسد با توجه به ناشناخته بودن این بازار و مطابق نبودن آن با چهارچوب‌های موجود، ورود تپسی به بورس یک چالش مدیریتی محسوب می‌شد. مسئله بعدی آن است که تصمیم‌گیری‌ها یکپارچه و واحد نیست؛ در این حوزه ده‌ها

تصمیم‌گیر وجود دارد و این چالش‌های خاص خود را به همراه دارد. به عبارت دیگر، همه چیز به قانع شدن فرابورس بستگی ندارد. واقعیت آن است که ما در دو سال گذشته عملاً راه را برای یک صنعت باز کردیم و سؤالاتی را پاسخ دادیم که اساساً مختص تپسی نبود و به کل این اکوسیستم مربوط بود.

◀◀ فرض کنید یک ماشین در حال عبور از تونل است، حتی در صورتی که آن ماشین به سلامت بگذرد، اگر تونل بسته شود، سایر

ماشین‌ها پشت تونل می‌مانند و راه بسته می‌شود. این نگرانی وجود دارد که تپسی به گونه‌ای عمل نکند که با وجود به سلامت عبور کردن از این گذرگاه، به پشت سر خود بی‌توجه باشد. این نقدها به امیدنامه شما نیز وارد شد. به نظر می‌رسد این امیدنامه می‌توانست با دقت بیشتری تنظیم شود؛ چراکه این عرضه اولیه نه فقط برای تپسی، بلکه برای کل این اکوسیستم عرضه اولیه محسوب می‌شود؟

به نظر من اگر ما این مانع را رد نمی‌کردیم، دست‌کم سه یا چهار سال دیگر طول می‌کشید تا استارت‌آپ دیگری وارد فهرست فرابورس شود. ما تنها مسئولیت خودمان بر دوش مان نبود و بیشتر انرژی‌مان نیز صرف همین مسئله شد. در غیر این صورت راه‌های میان‌بر زیادی داشتیم؛ بنابراین به نظر من، ما دقیقاً این مسئولیت را انجام دادیم و تنها به موفقیت کسب‌وکار خود نیندیشیدیم.

بازار سنتی بیشتر درگیر مفاهیمی چون capital gain و dividend base stock/valuation است و ما تلاش کردیم ارزش‌های کسب‌وکارهای استارت‌آپی را تبیین کنیم.

این موضوعات مختص تپسی نیست و مربوط به کل بازار است. به نظر ما اکوسیستم استارت‌آپی باید به‌صورت واحد و یکپارچه عمل کند. تپسی نباید مسئولیت کل آموزش بازار سرمایه را بر عهده بگیرد. شرکت بعدی نیز باید حمایتگر باشد. رویکرد شرکت بعدی نباید این باشد که فکر کند به دلیل دوم بودن از بازار عقب افتاده است. نباید فراموش کرد که اول بودن بسیار دشوار است. پنج، شش شرکت آینده که احتمالاً قرار است در فهرست فرابورس قرار گیرند هم باید در نظر بگیرند که آموزش بازار وظیفه همه ماست.

◀◀ برای رشد چندبرابری و ورود به بازارهایی که در برنامه خود دارید به چه میزان سرمایه نیاز دارید؟ و چقدر امیدوارید که ورود به فرابورس به این نیاز پاسخ دهد؟

ورود به فرابورس حدود و ثغور دارایی ما، از جمله قیمت آن را مشخص می‌کند و این موضوع مهمی است. ما برای تشکیل هلدینگ که شامل کسب‌وکار اصلی و همین‌طور بازارهای جانبی دیگر باشد، در دو سال آینده نیاز به دو هزار میلیارد تومان سرمایه داریم که بخشی از این سرمایه را از محل عرضه اولیه تأمین خواهیم کرد.

◀◀ یکی از مسائلی که بعد از انتشار امیدنامه شما به وجود آمد، مقایسه این اکوسیستم با اقتصاد مسکن بود. کسی به این نکته توجه نمی‌کند که اقتصاد مولد و نوآور که در حال ارائه راه‌حل برای بخشی از جامعه است، تأثیرگذاری اجتماعی و اقتصادی بسیار گسترده‌تری از ساختن یک ساختمان یا برج دارد؛ اما همواره این مقایسه سرکوبگرانه وجود دارد که برای مثال فلان برج در تهران به اندازه کل این اکوسیستم ارزش دارد. واکنش شما به چنین مقایسه‌هایی چیست؟

این استدلال‌ها در واقع مقایسه یک صنعت بالغ با صنعتی است که در مراحل اولیه خودش قرار دارد. تاکنون این صنعت در فرابورس قیمت‌گذاری نشده و هنوز مشخص نیست چه اتفاقاتی برای آن خواهد افتاد. برای مثال پیش‌بینی من از عرضه اولیه سهام تپسی در فرابورس آن است که احتمالاً با قیمت بسیار مناسبی ارائه خواهد شد؛ بنابراین چگونه می‌توان این صنعت را با ملکی که در صنعتی بالغ عرضه شده، مقایسه کرد؟

پیش‌بینی من این است که حتی اگر تپسی هیچ رشد عملیاتی نکند، قیمت سهام آن دو یا سه برابر شود. از سوی دیگر این صنعت و به‌طور خاص تپسی، به‌صورت واقعی و عملیاتی هنوز جای رشد زیادی دارد، در صورتی که رشد قیمت ساختمان وابسته به تورم است. پیش‌بینی می‌کنم که درآمد ما در یک سال اول حضور در فرابورس سه تا چهاربرابر شود. این فارغ از آن است که تورم چقدر خواهد بود و چه اتفاقاتی برای بورس خواهد افتاد؛ بنابراین نمی‌توان مرحله نوپا بودن یک صنعت را با صنعتی سنتی مقایسه کرد که در حباب خودش قرار دارد.

به نظر من این موضوع درباره شرکت بعدی استارت‌آپی که وارد فرابورس خواهد شد نیز صادق است. یعنی هم رشد عملیاتی خواهند کرد، هم در بازار شناخته خواهند شد و هم ارزش‌گذاری واقعی خواهند یافت. این پیش‌بینی در یک بازه ۵ ساله یا ۱۰ ساله بدیهی است. در سطح دنیا نیز اگر ۱۰ شرکت بزرگ بورسی را در هر بازاری در نظر بگیریم، نیمی از آنها اینترنتی هستند. این وضعیت در ایران نیز اتفاق می‌افتد، اما اینکه چقدر زمان می‌برد، تا حدی بستگی به شرایط اقتصادی دارد؛ بنابراین به نظر من این مقایسه در نقطه درستی انجام نشده است.



## خرید جدید غول خرده فروش ویکوبه آمازون پیوست

آمازون صبح دوشنبه هفته گذشته تأیید کرد که ویکو را خریداری کرده؛ یک شرکت نرم افزاری مستقر در بریتانیا که ابزارهای موجودی و اجرا را برای فروشندگان تجارت الکترونیک در آمازون دات کام و سایر پلتفرم‌ها ارائه می‌دهد. آمازون با این خرید همچنان روند بنا کردن زیرساخت تجارت الکترونیک خود را فراتر از پلتفرم اصلی اش ادامه می‌دهد. خرید سلاز توسط این شرکت در سال گذشته، گمانه‌زنی‌هایی را در مورد رقابت مستقیم‌تر آمازون با شاپیفای در ارائه خدمات تجارت الکترونیک بدون توجه به اینکه آیا آنها در آمازون دات کام یا جاهای دیگر نیز فروش دارند، افزایش داد. ابزار ویکو علاوه بر آمازون دات کام، از فروش در کانال‌هایی از جمله ای‌بی‌وی و شاپیفای پشتیبانی می‌کند. پیشنهادهای موجود آمازون شامل اجرای چندکاناله است که به فروشندگان شخص ثالث اجازه می‌دهد از شبکه مستقر آمازون برای انجام سفارش‌های ارسال شده در سایت‌های دیگر استفاده کنند. یکی از سخنگویان آمازون گفت: «ما هیجان زده هستیم که ویکو به آمازون پیوسته است. ویکو یک شرکت نوآور است که به فروشندگان کمک می‌کند تا تجارت چندکاناله خود را مدیریت کنند و تجربه فوق‌العاده‌ای را برای خریداران فراهم می‌کند. ما قصد داریم به سرمایه‌گذاری در ویژگی‌ها و پیشرفت‌های جدید ادامه دهیم تا به ویکو در خدمات‌رسانی به فروشندگان در سطح جهان از خانه خود در ولز، تسهیل رشد کسب‌وکارهای چندکاناله فروشندگان و افزایش تجربه مشتریان‌شان کمک کنیم.»

تخمین زده می‌شود ویکو که در سال ۲۰۱۳ توسط «مت وارن»، مدیرعامل، تأسیس شد، ۷۰ کارمند دارد. شرکت تحقیقاتی فناوری مگا بایت در یادداشتی برای مشترکان صبح روز دوشنبه، در آمد ویکو را «پنج پوند در میلی‌ثانیه» تخمین زد. در کنار قرارداد سلاز، خرید ویکو حتی پس از تکمیل آن، مدتی مخفی باقی ماند. ویکو این خرید را در دوم نوامبر در وبسایت خود اعلام کرد. اختاپوس ونچرز که پیش از این، یک دور سرمایه‌گذاری ۳/۳ میلیون پوندی را در شرکت رهبری می‌کرد، صبح دوشنبه این خبر را در وبسایت خود تأیید کرد.



شماره ۴۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



# در خدمت قبیله

در حالی که اکثر برندها به نیازهای اقلیت‌های نژادی بی توجه بودند، زنان آفریقایی تبار صاحب خرده‌فروشی با رفع این نیازها، موفقیت خود را تضمین کردند

بسیاری از برندهای تحت رهبری زنان آفریقایی تبار با صحبت در مورد جامعه و نحوه طراحی محصولات‌شان با در نظر گرفتن بازدیدکنندگان سایت، وبسایت‌های خود را حول این موضوع طراحی کردند. در حالی که بازار یابی موضوع جدیدی نیست، این برندها بسیار فراتر از برقراری ارتباط صرف با نام تجاری آنها و آنچه می‌فروشند، رفتند. این برندها از بازار یابی ایملی برای برقراری ارتباط واقعی با قبیله خود از طریق درخواست بازخورد، ارائه مشاوره، بررسی رفاه مشتریان خود و اطمینان از اینکه مشتریان خود به موضوعات اجتماعی فعلی توجه می‌کنند، بهره‌م می‌برند.

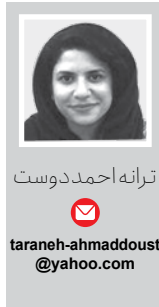
از برندهای بزرگی که به تجارت الکترونیک ورود می‌کنند و شاهد رشد سال به سال هستند، چهره خرده‌فروشی بسیار متفاوت از چند سال پیش به نظر می‌رسد. کارشناسان صنعت همگی در تلاش هستند تا دریابند که چگونه برندهای خرده‌فروشی (بزرگ و کوچک) می‌توانند در تمام این تغییرات مرتبط باقی بمانند. برای پاسخ به این سؤال، می‌خواهم به بخشی از خرده‌فروشی نگاه کنم که به ندرت به حق خود می‌رسد؛ برندهای متعلق به زنان آفریقایی تبار که با انجام کارهای کمی متفاوت به تغییر چهره خرده‌فروشی‌های کوچک و کسب‌وکارهای چند میلیون دلاری کمک کرده‌اند.

### ایجاد تجربه وی‌آی‌پی

این روزها اگر یک خرده‌فروش کوچک می‌خواهد مرتبط باشد، باید در رسانه‌های اجتماعی حضور داشته باشد. اینکه یک خرده‌فروش کوچک باید چند بار در روز یا هفته پست بگذارد، اغلب مورد بحث است. بسیاری معتقدند که باید هر روز باشد. در حالی که اکثر برندهای خرده‌فروشی با یک طرح رسانه‌های اجتماعی به خوبی طراحی شده زندگی می‌کنند، بسیاری از برندهای متعلق به زنان آفریقایی تبار این روش را کمی فراتر بردند. آنها با استفاده از روش بازار یابی قبیله‌ای، از رسانه‌های اجتماعی برای استحکام بخشیدن به ارتباطات خود با مشتریان قبیله خود، با ایجاد نگاه شخصی‌تر و پشت صحنه در برند خود استفاده کردند. ایده اصلی این است که اطمینان حاصل شود که مشتریان آنها وفادار می‌مانند و احساس می‌کنند که آنها بخشی از تصمیماتی هستند که گرفته می‌شود. باز هم، این چیزی است که بسیاری از برندهای اصلی به خریداران آفریقایی تبار زن ارائه نمی‌دهند.

### ایجاد محصولاتی در خدمت قبیله

انفجار اخیر برندهای خرده‌فروشی متعلق به زنان آفریقایی تبار از این ناشی می‌شود که بسیاری از آنها



ترانه احمد دوست  
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

### ایجاد یک جامعه

کلمه «جامعه» بسیار مورد استفاده قرار گرفته و برای افراد مختلف می‌تواند معانی مختلفی داشته باشد. اما برای زنان آفریقایی تبار صاحبان خرده‌فروشی‌های کوچک، جامعه به معنای قبیله فرد است. آنها یاد گرفته‌اند که یک مشتری جدید قبل از خرید، می‌خواهد احساس کند که به چیزی بزرگ‌تر از خودش تعلق دارد. این مشتری عصر جدید فقط نمی‌خواهد محصولاتی را که می‌خرد یا برندهایی را که از آن خرید می‌کند، دوست داشته باشد. آنها می‌خواهند احساس کنند که آن برندها نیازها و خواسته‌های منحصر به فرد آنها را درک می‌کنند.

برندهای تحت رهبری زنان آفریقایی تبار واقعاً این ایده را از طریق تلاش‌های بازار یابی خود به دست آوردند. آنها با حضور در میان مخاطبان هدف که اکثریت آنها زنان آفریقایی تبار هستند، نشان دادند که بسیاری از مشتریان‌شان توسط بسیاری از برندهای دیگر، به ویژه برندهای رایج، دیده نشده‌اند. آنها می‌دانستند که اگر به این نیاز برای دیده شدن و شنیدن توجه کنند، برندهایشان در میان جمعیت برجسته می‌شوند و خریدارانی را جذب می‌کنند که مشتاق به رسمیت شناخته شدن هستند.

# گزارش عملکرد شرکت مدیریت ثروت ستارگان اسفند ۱۴۰۰



راهبرد هوشمند مدیریت ثروت ستارگان یک سرمایه‌گذار تخصصی در حوزه فناوری مالی (فین‌تک) و فناوری اطلاعات است که از سال ۱۳۹۶ فعالیت خود را آغاز نموده و تاکنون توانسته در ۲۰ کسب‌وکار این حوزه سرمایه‌گذاری کند. رسالت این مجموعه به عنوان یک سرمایه‌گذار خطرپذیر، ایجاد بستر مناسب برای سرمایه‌گذاری بر تیم‌ها و کسب‌وکارهای خلاق و نوآور است. در دی ماه ۱۳۹۹ با همکاری و حمایت بانک کارآفرین که به عنوان بانکی نوآور، مدرن و پیشرو در صنعت بانکداری کشور شناخته می‌شود و با هدف تعامل سازنده با استارت‌آپ‌های حوزه مالی، فصل جدیدی برای ثروت ستارگان آغاز شده و با تغییرات اساسی، روند تازه و روبه‌رشد جدیدی را در پیش گرفته و فعلا نه به دنبال سرمایه‌گذاری بر روی تیم‌های حوزه فین‌تک است.

## منابع انسانی



## دستاوردهای عملکردی



## فرآیند سرمایه‌گذاری



## تیم‌هایی که



## سرمایه‌گذاری



نیو

ترکیب طرح‌های بررسی شده از حیث موضوع

- انتقال پول بین الملل
- بانکی و رگ‌تک
- بیمه
- پرداخت
- تأمین مالی جمعی و وام‌دهی
- زنجیره بلوکی و رمزارز
- مدیریت ثروت
- مدیریت مالی شخصی کسب و کار
- سایر

## تیم‌های پورتفو





# از مجموعه ستارگان خارج شدند



همیان



نیک استارتر



بونیس

## های جسورانه و خرید سهام (بهمن ماه ۱۳۹۹ - دی ۱۴۰۰)



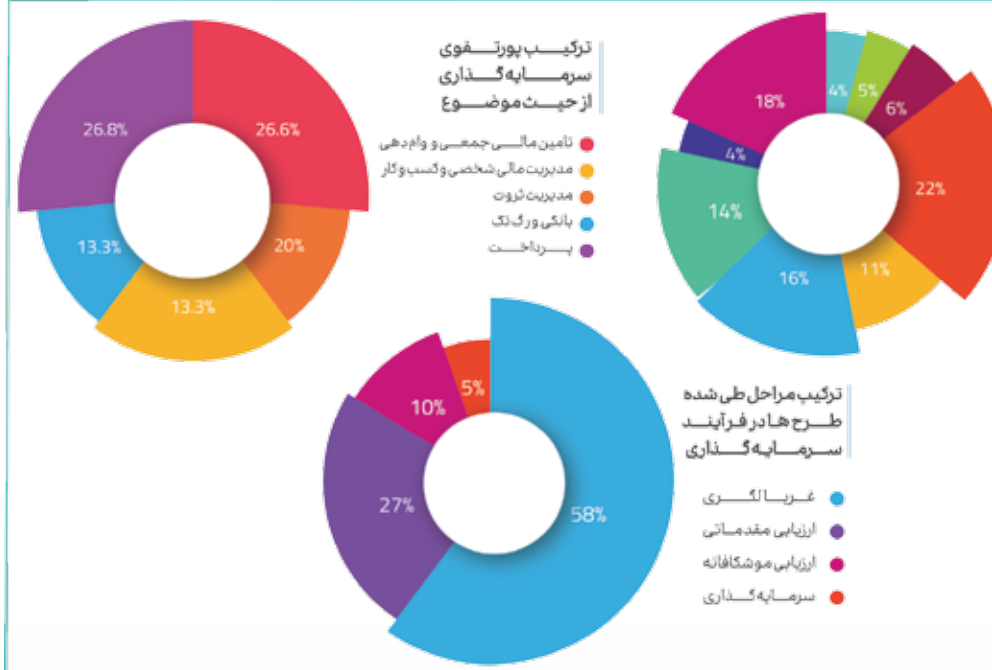
رادین



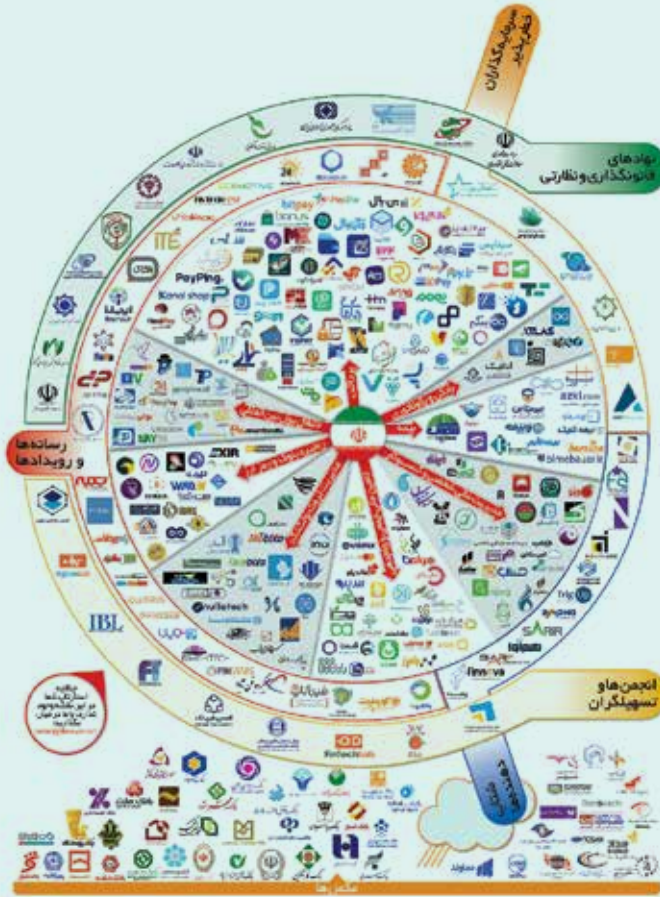
پی پینگ



قسقا



شماره ۴۲  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## اکوسیستم فین‌تک ایران | اکوسیستم فین‌تک ایران



نسخه جدید نقشه اکوسیستم فین‌تک ایران اینجاست

### گاه‌شمار ستارگان





## چهره سال اقتصاد نوآوری ایران در حوزه محتوا

### محمد جواد شکوری مقدم

یکی از بخش‌های مهم اقتصاد نوآوری ایران در سال ۱۴۰۰ که با رشدی خیره‌کننده روبه‌رو شد، حوزه محتوا و در پیشانی آن تولید محتوای ویدئویی بود. خانه‌نشینی و دورکاری و تغییر سبک زندگی ایرانی‌ها تحت تأثیر کرونا و البته به ثمر نشستن سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در سال‌های گذشته، همه دست به دست هم داد تا انقلابی در این حوزه اتفاق بیفتد. می‌توان گفت کسب‌وکارهای نوآور این حوزه همچون فیلیمو و نماوا آن قدر خوب کار کردند که خیلی‌های دیگر هم به صرافت ورود به بازار تولید فیلم و سریال افتادند.



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

محمد جواد شکوری مقدم یکی از اولین کسانی است که ظرفیت‌های این بازار را کشف کرده و پادر مسیری گذاشته که حالا به یک هلدینگ بزرگ متشکل از کسب‌وکارهای متنوع اینترنتی ختم شده است. شکوری مقدم در سال ۱۴۰۰ همچون سال قبلش با رگولاتورهای این حوزه مثل ساترا و ارشاد و صداوسیما گرفتاری‌های زیادی داشت، اما با همان سبک و روحیه همیشگی‌اش برای برداشتن موانع از پیش پای این صنعت کوتاه نیامد و حالا می‌توان گفت صنعت VOD ایران کسب‌وکارهای ریشه‌دار و بزرگی دارد که تنگ‌نظری رگولاتورها هم دیگر نمی‌تواند مانع پذیرش آنها در اقتصاد کشور باشد.

شکوری مقدم چهره سال اقتصاد نوآوری ایران در حوزه محتوا به انتخاب تحریریه کارنگ است؛ مرد کم‌حاشیه اما صریح‌اللهجه هلدینگ صبا ایده که از آپارات تا فیلیمو و چند کسب‌وکار دیگر را در حوزه ویدئو راهبری می‌کند و بازی بزرگی را در بازاری رقم زده که روزگاری بازیگر اول و آخر آن شرکت‌ها و نهاد‌های دولتی و حاکمیتی بودند. شک‌نکنید در سال ۱۴۰۱ از سرشاخ شدن صداوسیما و ساترا و... با وی اودی‌ها بیشتر خواهیم شنید و به همین دلیل شکوری مقدم باز هم حرف‌های زیادی برای گفتن خواهد داشت.



تولید محتوای اختصاصی قلب صنعت VOD است. این اتفاقی بوده که در وی اودی‌های بین‌المللی و محلی همه دنیا افتاده و باید در ایران هم همین مسیر را برویم. کاربری که اشتراک خریده است، نیاز دارد که هر ماه به او محتوا و خدمات جدیدی بدهیم، اگر این طور نباشد، احساس می‌کند سرویس، سرویس زنده‌ای نیست. از همین رو باید هر کسی یا نهادی که وظیفه رگولاتوری این حوزه را دارد، از رشد وی اودی‌ها خوشحال باشد و کمک کند چنین رشدی اتفاق بیفتد. اگر مخاطب ایرانی محتوای خوب ایرانی پیدا نکند، شک نکنید معطل ما و رگولاتور نمی‌ماند!

# 66



## چهره سال اقتصاد نوآوری ایران در گفتمان سازی

### فرزین فردیس

در میان چهره‌های تازه گل کرده اکوسیستم نوآوری ایران شاید هیچ‌کس به اندازه فرزین فردیس شایسته عنوان گفتمان‌ساز اقتصاد نوآوری نباشد؛ کسی که چه با لباس بیزینس‌من‌ها و چه با شکل و شمایل استارت‌آپی‌ها، از مفاهیم و چهارچوب‌های نوآوری درست حرف می‌زند و برای شکل دادن ذهنیت همراه، چه در میان نهادهای بزرگ بخش خصوصی و چه در میان سیاست‌گذاران در سال ۱۴۰۰ پرکار و پرتلاش بوده است.

فرزین فردیس به عنوان کسی که در کمیسیون اقتصاد نوآوری و تحول دیجیتال اتاق بازرگانی تهران هر هفته پیگیر امور صنفی و گفتمانی این حوزه است، چه در رویدادهای مختلف و چه در جلسات تخصصی مدام بر این اندیشه و گزاره پافشاری کرده که اگر می‌خواهیم اقتصاد گرفتار کشور را از ورطه فعلی بیرون بکشیم، چاره‌ای جز این نداریم که ترس از نوآوری را کنار بگذاریم و بپذیریم بهره‌مندی از مواهب آن نیازمند دگرگونی و تغییر و احتمالاً در بسیاری موارد عبور از نظم موجود است.

فردیس اعتقاد دارد در حوزه‌هایی که دنیا بر سر راهبری و جلو افتادن در آنها در حال ورود به یک رقابت فشرده است، هنوز برای اقتصاد ما شانس زیادی وجود دارد و هم بخش سنتی اقتصاد و کسب‌وکارهای آن باید از منافع کوتاه‌مدت و مقاومت خسارت‌بار دست بکشند و هم دولتی‌ها که سیاست‌گذار نوآوری در ایران هستند، باید به یک فهم مشترک و همدلانه با نوآوران برسند.

فرزین فردیس به انتخاب تحریریه کارنگ چهره سال اقتصاد نوآوری ایران در حوزه گفتمان‌سازی و بسط مفاهیم این اقتصاد است؛ کاری بزرگ که در این سال فردیس با گشاده‌رویی و گشاده‌دستی در گفت‌وگو با ذی‌نفعان مختلف این زیست‌بوم برای آن وقت گذاشت و تلاش کرد.



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



# ۶۶

پیش بینی برای آینده فناوری‌های نو سخت است و بهتر است آینده بلندمدت را پیش بینی نکنیم؛ ولی فکر می‌کنم سال آینده گشایش‌های جدی از سمت حاکمیت داشته باشیم. من فکر می‌کنم آینده از آن فناوری است؛ کم‌اینکه امروزه چیزهایی می‌بینیم که ۱۰ سال پیش نمی‌دیدیم و فکرش را هم نمی‌کردیم این قدر زود اتفاق بیفتد و ما را احاطه کند. فکر می‌کنم سال آینده گشایش‌های جدی از سمت حاکمیت داشته باشیم. در حال حاضر شاهدیم بخش‌هایی از حاکمیت که توانسته ترس خود را کنترل کند، گفتمان منطقی‌ای ایجاد کرده و گوش شنوایی دارد و دغدغه جوانان و مشکلات‌شان را می‌شنود.



## چهره سال کنشگری مدنی در اقتصاد نوآوری ایران حامد بیدی

احتمالاً شما هم با من موافق هستید که نمی‌شود درباره اتفاقات امسال صحبت کرد و اشاره‌ای به سایه تهدیدآمیز طرح صیانت نکرد؛ طرحی که عقبه چندین ساله داشت، اما تیرماه ناگهان از صحن علنی مجلس سر درآورد و بعد کارزاری توسط یک دانشجوی بی‌ادعا در پلتفرم کارزار ثبت شد.

این کارزار با رکورد تاریخی بیش از یک میلیون امضا، نمادی شد از عصبانیت و مخالفت مردم با این طرح و در کنار فعالیت‌های کنشگران صنفی و سمن‌ها و رسانه‌ها و همراهی بی‌نظیر استارت‌آپ‌ها و پلتفرم‌های بومی، منجر به آن شد که تال‌حظه‌ای که این شماره کارنگ چاپ می‌شود هنوز این طرح تصویب نشده باشد. طرحی که فارغ از ماهیتش و نقدهای جدی به آن، بهانه خوبی شد برای جامعه مدنی ایران که با هم بودن را تمرین کنند.

فارغ از اتفاقاتی که در ادامه خواهد افتاد، این با هم بودن به شیوه‌ای کاملاً مدنی و همصدایی در یک حوزه و کنار گذاشتن اختلافات شخصی برای رسیدن به هدفی مشخص، یکی از مهم‌ترین موضوعاتی است که جامعه ایران در حال حرکت به سمت آن است و در این میان کسب‌وکار کارزار نقشی مهم در این حرکت ایفا کرده است. حامد بیدی به عنوان کسی که صاحب این کسب‌وکار اجتماعی است، از این نظر یک چهره منتخب برای کارنگ است.

کسی که در کسب‌وکار اجتماعی‌اش مفهوم کنشگری صنفی-کسب‌وکاری را بازتعریف کرد و در زمانه‌ای که همه از زدن زیر میز صحبت می‌کنند، از گفت‌وگو و تلاش برای تأثیرگذاری بر سیاست‌گذاران و سیاست‌مداران سخن گفت و در حد توان خود تلاش کرد تا به آن اثرگذاری که مدنظر دارد، برسد؛ از حضور پررنگ در شبکه‌های اجتماعی و اتاق‌های نیمه‌شب کلاب‌هاوس تا تبدیل شدن به نماد اعتراض به طرح صیانت! او چهره سال کارنگ در حوزه کنشگری مدنی اقتصاد نوآوری است.



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



زمانی که ۱۴۰۰ را شروع کردیم، ما در تیم کارزار این نگرانی را داشتیم که با داغ تر شدن دعوای سیاسی، ممکن است ترکشی هم به ما بخورد و جلوی فعالیت مان گرفته شود و فیلتر شویم؛ تا حدی که هنوز بسیاری از دوستانم وقتی من را می‌بینند، می‌پرسند: «هنوز نگرفتنت؟!»

خب سال ۱۴۰۰ تمام شد و تال‌حظه‌ای که این یادداشت را می‌نویسم، با وجود تمام فراز و فرودها و تهدیدها و فرصت‌ها، استارت‌آپ اجتماعی کارزار به فعالیت خودش ادامه داده است!

# ۶۶



## چهره سال صنفی اقتصاد نوآوری ایران در سال ۱۴۰۰

### مصطفی نقی پورفر

صنف و تشکل و تشکل یابی بخشی جدایی ناپذیر از هر اکوسیستم کسب و کاری است؛ بخشی که در ایران با آفت‌های زیاد و نقصان‌های جدی ای روبه‌روست. اما در همین فضای نصفه‌ونیمه، هستند کسانی که کار مؤثر خودشان را به پیش می‌برند. آنها که از سرشاخ شدن با دولت و دستگاه عریض و طویل و کارمندان عبوس آن هراسی ندارند...

یکی از تأثیرگذارترین چهره‌های صنفی سال ۱۴۰۰ در اکوسیستم نوآوری ایران مصطفی نقی پورفر بود؛ کسی که با صراحت کلام و استدلال‌های پروپیمان پای‌نایب جلسات نقد تصمیم‌ها و سیاست‌گذاری‌های دولتی بود و تلاش و همت مثال‌زدنی خود را صرف مطرح کردن خسارت‌های جبران‌نشده‌ی طرح‌هایی کرد که اعتقاد داشت آنها که به دنبال تصویب آن هستند، بر سر شاخ نشسته‌اند و بن می‌برند! او هم در مقام دبیر انجمن فین تک و هم به عنوان یک فعال کسب و کاری برای هشدار دادن در برابر این خطاها یک لحظه هم آرام و قرار نداشت.

نقی پورفر، همان آقای مهندس دوست‌داشتنی این اکوسیستم برای کارنگ چهره سال صنفی است؛ مردی که از هیچ تلاشی برای جلوگیری از تصویب طرح‌هایی که نام خیانت بر آن گذاشته، فروگذار نکرده است. هرچند اینماد اجباری به تعبیری حالیکه گام از او جلو افتاده، اما اعتقاد دارد که هنوز می‌توان برای متوقف کردن این ابرمجوز کاری کرد. هرچند مهندس خسته است و خیلی زیاد ناامید، اما باید گفت یکی از تأثیرگذارترین چهره‌های سال اکوسیستم نوآوری ایران کسی نیست جز مردی که گاه فریادهایش وجه شاعرانه شخصیتش را مخفی می‌کند!

کنشگری صنفی در زمانه‌ای که انجمن‌ها و نهادها و تشکل‌های خصوصی و نیمه‌دولتی از هر گوشه سر برآورده‌اند، کار سختی است. مصطفی نقی پورفر در سال ۱۴۰۰ یکی از موفق‌ترین‌های این عرصه بود؛ چهره سال صنف به انتخاب کارنگ!



KARANG



شماره ۴۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



# ۶۶

سال ۱۴۰۰ را باید سال طاعون برای حوزه نوآوری، استارت‌آپ‌ها و فین تک بنامم! طرح صیانت و اینماد اجباری دو چالشی است که همه را درگیر خود کرده و نتیجه آن دامن زدن به مهاجرت نخبه‌ها، کارآفرین‌ها و استارت‌آپ‌ها بوده است. کسانی هم که مانده‌اند، مختصر امید و آرزویی را که برای بهبود شرایط داشتند، در حال از دست رفتن می‌بینند. امیدوارم سال جدید برای اقتصاد، نوآوری و کارآفرینی سالی روشن باشد و تاریکی‌ها روبه‌افول رفته و شاهد نوروز کارآفرینی و نوآوری در آینده نزدیک برای کشور عزیزمان باشیم.



## چهره سال لجستیک اقتصاد نوآوری ایران پشوتن پورپزشک

وقتی کارنگ در سال ۱۴۰۰ راه افتاد، یکی از مهم‌ترین حوزه‌ها برای ما حوزه لجستیک یا حمل و نقل بار و کالا بود. در طول یک سال گذشته بیشترین فراوانی در سوژه‌های جلد نشریه هم به همین حوزه استراتژیک اقتصاد یعنی لجستیک اختصاص داشته است. هنوز هم اعتقاد داریم همان‌طور که در یکی از تیتروهای شماره‌های نخست کارنگ تأکید کردیم، «لجستیک پاشنه آشیل اقتصاد نوآوری ایران» به‌ویژه در بحث خرده‌فروشی آنلاین است.



کارنگ



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

واقعیت این است که با وجود تلاش‌های صورت‌گرفته هنوز این حوزه با نوآوری زیاد اخت نشده است. کسب‌وکارهای نوآور این حوزه و کسب‌وکارهایی قدیمی‌تر و بازیگران اصلی آن هنوز راهکار مؤثری برای این بازار بزرگ ارائه نداده‌اند و فرصت برای نوآوری در این صنعت بسیار زیاد است.

یکی از چهره‌های تأثیرگذار این حوزه در یک سال گذشته کسی نبوده جز پشوتن پورپزشک که در کسب‌وکار پادرو تلاش کرده برای نقاط پردر دسر لجستیک شهری ایران راهکارهایی ارائه دهد.

پادرو هنوز خیلی جوان است و راه درازی برای رشد دارد اما پورپزشک و تجربه‌اش در بازار خرده‌فروشی آنلاین ایران احتمالاً بتوانند گام‌های بزرگ‌تری در این حوزه بردارند.

مادر کارنگ اعتقاد داریم چهره نوآور ایران در سال ۱۴۰۰ در حوزه لجستیک پشوتن پورپزشک بوده است. کسی که با پادرو و ناوگان نوآور آن در حال تلاش برای ارائه راهکارهای بهینه و متنوع برای مشتریانی است که هنوز کابوس بزرگ‌شان ارسال کالای فروخته‌شده است! پشوتن و پادرو احتمالاً در راهی که شروع کرده‌اند، موانع زیادی را پیش رو داشته باشند اما تجربه کسب‌وکارهای بزرگ‌تر این فضا و خط‌هایی که آنها کرده‌اند و رصد نارضایتی‌هایی که کسب‌وکارهای آنلاین ایران دارند، شاید بهترین چراغ در یک مسیر پردر دسر برای آنها باشد.



تمام تلاش تیم پادرو این است که خدماتی متناسب با نیاز مشتریان ارائه دهد و محصولی را بسازد که کاربران به آن وابستگی و چسبندگی پیدا کنند. تلاش می‌کنیم دریافت سرویس از پادرو با سطح خدمتی که از روش قبلی دریافت می‌کردند، تفاوت ملموسی برای آنها داشته باشد. علاوه بر افزایش ظرفیت فعلی مان در حوزه لجستیک، کمپین‌هایی هم برگزار خواهیم کرد و از این فرصت برای توسعه بازار و جذب مشتریان جدید حداکثر استفاده را می‌بریم. با توجه به مرحله‌ای که پادرو در آن قرار دارد، شیب صعودی بازاریابی را در کانال‌های مختلف شاهد خواهیم بود و این روال در سال ۱۴۰۱ هم ادامه پیدا می‌کند و شتاب بیشتری نیز خواهد گرفت.

# ۶۶

# توسعه فروش

## در اینستاگرام



گفت وگو با پشتون پورپزشک، مدیرعامل پادرو؛ او درباره این کسب وکار که تمرکز خود را بر تجارت اجتماعی گذاشته است و دو سرویس پادروپین و پادروشاپ توضیح می دهد و از برنامه های آینده پادرو می گوید

پادرو فعالیت خود را در سال ۱۳۹۹ با ورود به حوزه پرچالش لجستیک آغاز کرد. لجستیک نه فقط در ایران، بلکه در تمام دنیا یکی از صنایع پردردسری است که تقریباً با بیشتر صنایع دیگر مرتبط است. پادرو در مرحله اول سراغ حل مشکلات لجستیکی گروه نوپای صنعت تجارت الکترونیک رفت. هدف آن ایجاد زیرساختی برای سهولت ارسال خریدهای اینترنتی بود، اما آنچه باعث شده تا پادرو به یک استارتاپ ویژه تبدیل شود، ورود آن به حوزه تجارت اجتماعی است.

تجارت اجتماعی یا سوشال کامرس نه تنها در ایران، بلکه در جهان حوزه ای روبه رشد است و پلتفرم های گوناگونی برای کمک به این رشد و تسهیل فضای تجارت اجتماعی وارد این فضا شده اند. یکی از مزایای تجارت اجتماعی که آن را به بخشی جذاب و پرطرفدار تبدیل می کند، این است که کسب وکارهای کوچک و متوسط به آن روی آورده اند؛ از زنی خانه دار که جایی برای ارائه محصولات دست ساز خود می خواهد تا فروشگاه کوچکی در یک شهر دورافتاده که میزان خرید مشتریان در آن شهر، کفاف مخارجش را نمی دهد. تجارت اجتماعی جایی برای تمام افرادی است که در شکل های دیگر تجارت، جایگاهی برای خود نمی بینند.

ظهور کرونا و پیشرفت اپلیکیشن ها سبب شده بازار این شکل از تجارت بیش از گذشته داغ شود و همه پیش بینی ها به این مسئله اذعان دارند که حتی در دنیای پس از کووید نیز از محبوبیت تجارت اجتماعی کاسته نخواهد شد و به زودی به رقیبی انکارناپذیر برای تجارت الکترونیک تبدیل می شود. با وجود این روند در جهان، پلتفرم هایی که بتوانند در بخش های مختلف تجارت به کسب وکارهای کوچک کمک کنند و زمینه ساز رشد تجارت اجتماعی در کشور باشند، بیش از حد تصور محدود است. به همین دلیل نیز پادرو با نگاه به این جای خالی و توجه به روندی جهانی، فعالیت خود را آغاز کرد تا جایی که در سال ۱۴۰۰ با جذب سرمایه ۳۰۰ میلیارد تومانی از فنپا، به عنوان یک استارتاپ بدون رقیب برای ایجاد نوآوری های جدیدی در این حوزه تلاش خود را افزون کرد.

### پادروپین و پادروشاپ

پادرو حالا در پایان سال ۱۴۰۰ با دو محصول مجزا یعنی «پادروپین» که متمرکز بر ارائه خدمات لجستیک به کسب وکارهاست و «پادروشاپ» که ویژه فروشندگان فعال در شبکه های اجتماعی طراحی شده، در بازار حضور دارد.

هر کدام از این محصولات به تنهایی می توانند برای بازار هدف پادرو یعنی فروشندگان فعال در فضای اینترنت خدمات ویژه ای را ایجاد کنند و نیاز مهمی را برای مخاطبان خود برطرف سازند؛ اما هدف اصلی پادرو استفاده توأمان این دو محصول توسط بازار بزرگ، فعال و هدف پادرو یعنی فروشگاه های اینستاگرامی است. هر کدام از امکانات پادروپین و پادروشاپ برای فروشگاه هایی با اندازه و میزان فروش مشخصی کاربرد دارد.

پادرو در سال ۱۴۰۰ در کنار توسعه محصول و توسعه بازار محصول پادروپین (یعنی متقاضیان حوزه لجستیک)، توسعه فنی محصول پادروشاپ (ویژه سوشال کامرس) را نیز آغاز کرد و پاییز سال گذشته نسخه اولیه محصول به بازار معرفی شد.

پشتون پورپزشک، مدیرعامل پادرو می گوید: «بیشتر از ۱۵ هزار فروشگاه اینستاگرامی در سال ۱۴۰۰ در پادرو ثبت نام کرده اند.

البته این بازار سختی های عجیب و غریبی هم دارد. ما در این مدت کوتاه مجبور شدیم چند بار تغییرات فوری در مسیرمان ایجاد کنیم. این بازار از تمامی بازارهای خرده فروشی که تا به حال دیده بودم، رفتارهای متفاوت تری داشته که بسیار دور از پیش بینی های ما بوده است. این مسئله کار ما را بسیار سخت و البته جذاب کرده است.»

### بازار نوظهور تجارت اجتماعی و نیازهای جدید

پورپزشک درباره چالش های توسعه پادرو در سال ۱۴۰۰ می گوید: «در کنار تولید و توسعه محصول پادروشاپ که یک دوره پرفشار اولیه به همراه داشت، کارهای ویژه ای از جنس تغییر معماری و فناوری محصول در بعضی از بخش های پادروپین اتفاق افتاد. در نهایت دو محصول به هم متصل شدند، در عین حالی که این پروژه سختی های خاص خودش را داشت؛ به ویژه درباره محصول پادروپین، زیرا باید نیازهای خاص تجارت اجتماعی را تأمین می کرد. از سوی دیگر اتصال پادروشاپ به API های اینستاگرام به خاطر محدودیت ایرانی ها

در دسرهایی را برای ما ایجاد کرد که توانستیم آن را حل کنیم.» او ادامه می دهد: «بازار نوظهوری مثل سوشال کامرس هر روز نیاز جدیدی را طلب می کند و نیازها به سرعت در حال تغییر و رشد هستند. این سرعت در تغییرات برای هر استارتاپی یک چالش بزرگ محسوب می شود. برای پادرو توسعه محصول متناسب با نیازهای این بازار اصلی ترین چالش است. مثلاً ما اضافه کردن قابلیت مدیریت موجودی کالا برای فروشندگان یا ایجاد سبد خرید برای مشتریان برای اینکه بتوانند چند عدد از

یک کالا یا کالاهای متفاوت از یک فروشگاه را در یک مرحله خرید انتخاب کنند، در مراحل اولیه شناسایی و به محصول اضافه کردیم که در جلب رضایت کاربران نیز بسیار مفید بود.»

پادروشاپ به عنوان یک محصول تازه وارد به بازار، امکانات متنوعی را در اختیار فروشندگان و خریداران در شبکه های اجتماعی قرار می دهد. فروشندگان می توانند محصولات خود را در فضای اینستاگرام که پر مخاطب ترین

شبکه اجتماعی در ایران است، معرفی کنند. با اضافه کردن تصاویر و ویژگی های محصول خود در پلتفرم پادروشاپ، یک لینک دریافت می کنند که می توانند این لینک را در هر شبکه اجتماعی با مخاطبان خود به اشتراک بگذارند و به راحتی فروش، پرداخت و ارسال محصولات خود را از این طریق انجام دهند. فروشندگان همگی توسط پادرو احراز هویت می شوند. کد ملی و شماره حساب با حفظ محرمانگی در یافت می شود و این می تواند برای خریداران نیز اطمینان خاطر می باشد. برای یک خرید امن و مطمئن ایجاد کند. در حال حاضر ارسال سفارش ها در بخش پادروشاپ توسط شرکت پست جمهوری اسلامی انجام می شود، اما فروشگاه ها می توانند با استفاده از خدمات پادروپین از سایر خدمات شرکت های پستی هم استفاده کنند.»

پورپزشک توضیح می دهد: «حوزه لجستیک هنوز زیرساخت های لازم را ندارد و بسیار هم کند توسعه پیدا می کند؛ البته شرکت های پستی و لجستیکی جدید هم وارد این حوزه شده اند که شاید بتوانند آینده بهتری برای چابکی

و به روز بودن این صنعت رقم بزنند. در حقیقت در حوزه لجستیک بدون توسعه بخش زیرساختی نمی توان توقع رشد چشم گیری داشت. متأسفانه شرکت های پستی کمترین توجه را به حوزه فناوری دارند؛ فناوری را فقط یک رسانه می بینند، نه ابزاری برای بهبود فرایند و بهره وری بهتر. از سوی دیگر بیشتر تمایل دارند به کسب وکارهای بزرگ خدمات ارائه بدهند تا کسب وکارهای کوچک و متوسط.»

او می افزاید: «به همین دلیل کسب وکارهای کوچک و متوسط که بخش بزرگی از گردش حوزه لجستیک را ایجاد می کنند، خدمات مناسبی را دریافت نمی کنند و کسب وکارشان از بخش لجستیک آسیب می بیند. همین مسئله باعث می شود شرکت های لجستیکی در محدوده خودشان بمانند و به تغییرات کوچک و بزرگ به راحتی «نه» بگویند.»

پورپزشک آینده صنعت لجستیک را به دو عامل وابسته می داند: «یکی اینکه تا چه حد در بخش زیرساخت سرمایه گذاری می شود و از فناوری متناسب توسط شرکت های ارائه دهنده خدمات استقبال می شود و دوم اینکه تا چه میزان شرکت های پستی نگاه خودشان را به بخش های مهم بازار مثل SME ها اصلاح می کنند. منطقی به نظر می رسد که با

روال گذشته و فعلی، همان نتایج گذشته و حال حاصل شود.»

### سال ۱۴۰۱؛ بیم ها و امیدها

سال آینده برای بسیاری از کسب وکارها از جمله استارتاپ ها مبهم و گنگ است. با همه اینها پادرو طبق برنامه های از پیش تعیین شده خود، رشد و توسعه مطلوبی را پیش بینی می کند. پشتون پورپزشک از ترافیک و رشد طبیعی پایان سال در دو بخش پادروپین و پادروشاپ می گوید: «تمام تلاش تیم پادرو این است که خدماتی متناسب با نیاز مشتریان ارائه دهد و محصولی را بسازد که کاربران به آن وابستگی و چسبندگی پیدا کنند. تلاش می کنیم دریافت سرویس از پادرو با سطح خدمتی که از روش قبلی دریافت می کردند، تفاوت ملموسی برای آنها داشته باشد. علاوه بر افزایش ظرفیت فعلی مان در حوزه لجستیک، کمپین هایی هم برگزار خواهیم کرد و از این فرصت برای توسعه بازار و جذب مشتریان جدید حداکثر استفاده را می بریم. با توجه به مرحله ای که پادرو در آن قرار دارد، شیب صعودی بازاریابی را در کانال های مختلف شاهد خواهیم بود و این روال در سال ۱۴۰۱ هم ادامه پیدا می کند و شتاب بیشتری نیز خواهد گرفت.»



## نگاهی به مسیر توسعه BNPL در ازکی وام الان بخر، بعداً پرداخت کن

### ← خرید اقساطی تا سقف ۵۰ میلیون تومان

در میان طرح‌های اعتباری ازکی وام می‌توان به دو طرح ۲۵ و ۵۰ میلیون تومانی اشاره کرد که در طرح ۲۵ میلیون تومانی افراد با ارائه یک برگ چک صیادی می‌توانند کالاهای مورد نیاز خود را از فروشگاه‌های متنوع همکار ازکی وام بخرند و هزینه را در اقساط ۶، ۹ و ۱۲ ماهه بپردازند.

از ویژگی‌های طرح ۵۰ میلیون تومانی این است که افراد در همه گروه‌های شغلی می‌توانند با ارائه جواز کسب یا فیش حقوقی از خدمات این طرح بهره‌مند شوند. همچنین بدون محدودیت در تعداد خرید، کالاهای دلخواه خود را تهیه کنند و هزینه را در بازه‌های زمانی طولانی‌تری بپردازند.

### ← خدمتی برای رفع نیازهای روزانه

از دیگر طرح‌های اعتباری ازکی وام، طرح مشترک ازکی وام و آپسان است که با ارائه اعتبار در کوتاه‌مدت نیازهای روزمره افراد را برطرف می‌کند. در مدل BNPL جهانی، فرد پس از دریافت اعتبار، بدون سود و بهره بانکی بین چهار تا هشت هفته تسویه می‌کند. در طرح جدید ازکی وام نیز افراد می‌توانند بدون ضمانت و تنها با ارائه اطلاعاتی مانند کد ملی و شماره موبایل، تا سقف پنج میلیون تومان اعتبار دریافت کنند و در صورت بازپرداخت تا آخر ماه و پنج روز بعد از آن، بدون هیچ‌گونه سود و کارمزدی تسویه را انجام دهند.

### ← بیمه اعتباری؛ بدون سود و کارمزد

ازکی وام در راستای ساده‌سازی خرید بیمه نیز امکان جدیدی را فراهم کرده است. افراد می‌توانند با وارد کردن پلاک ماشین خود در سامانه ازکی، بدون سود و کارمزد بیمه‌نامه خود را به صورت اقساطی تهیه کنند و بازپرداخت را در ۹ یا ۱۲ قسط انجام دهند. در این مدل خرید بیمه، تمامی فرایندها از جمله احراز هویت افراد به صورت آنلاین انجام می‌شود. حتی تضمین بازپرداخت هم از طریق مواردی مثل سفته الکترونیکی و امضای دیجیتال صورت می‌گیرد. در نهایت آن‌طور که در اهداف و چشم‌انداز ازکی وام به آن اشاره شده، تلاش این کسب‌وکار بر این است که طرح‌های اعتباری مختلفی را برای مخاطبان ارائه کند. در این مسیر سادگی، سرعت و تنوع سه اصلی است که در ازکی وام همواره مورد توجه قرار می‌گیرد.

در عصری که روز به روز در آن شاهد توسعه فناوری‌های مالی هستیم، ممکن است کمی تعلل ما را از قافله تحولات دور کند. صنعت BNPL یا همان «الان بخر، بعداً پرداخت کن» نیز بیش از یک دهه است که در جهان به لطف کسب‌وکارهایی مانند کلارنا، افیرم و افترپی فعالیت می‌کند. این صنعت چند سال است که در ایران هم مورد توجه فعالان حوزه فین‌تک قرار گرفته است.

از کسب‌وکارهای فعال حوزه لندتک در ایران، می‌توان به ازکی وام اشاره کرد که به‌عنوان شاخه مالی گروه سرمایه‌گذاری مکث و با پشتوانه برند ازکی در حال فعالیت است. ازکی وام به کاربران و سازمان‌ها اعتبار ارائه می‌دهد تا بتوانند از فروشگاه‌های معتبر، به صورت اقساطی خرید کنند و هزینه آن را در بازه‌های طولانی‌مدت بپردازند. بخشی از خدمات ازکی وام هم بر اساس تأمین مالی به روش BNPL است.

### ← چرا ازکی وام؟

شاید تفاوت اصلی ازکی وام در ارائه اعتبار با نهادهای مالی دیگر مانند بانک‌ها، عدم نیاز به مراجعه حضوری باشد؛ همچنین تنوع در انتخاب طرح‌ها برای کاربران جزء اهداف اصلی ازکی وام است تا آنها بتوانند با توجه به هدف و شرایط خود از بین گزینه‌های متنوع، مورد مناسب را انتخاب کنند.

### ← امکان دریافت اعتبار، آنلاین و بدون ضامن

ازکی وام مانند شرکت‌های لندتک در دنیا، برای احراز هویت و اعتبارسنجی از هوش مصنوعی بهره می‌گیرد، چون قرار است کاربر درگیر فرایندهای پیچیده نباشد. با کمک ازکی وام افراد می‌توانند از سراسر ایران و به صورت اینترنتی برای دریافت اعتبار اقدام کنند. علاوه بر این، در فرایند اعتباردهی نیازی به ارائه ضامن نیست؛ افراد بر اساس طرح انتخابی خود برای ضمانت از چک یا سفته استفاده می‌کنند.

پس از دریافت اعتبار نیز افراد می‌توانند در سراسر کشور از طریق فروشگاه‌های اینترنتی همکار ازکی وام به صورت اقساطی خرید کنند و هزینه را در بازه‌های طولانی‌مدت پرداخت کنند.



# حال و هوای نروزی در فضای آنلاین

گفت‌وگو با مهدی بهره‌ور، مدیرعامل هوم سرویز، درباره این حوزه کسب‌وکاری و الگوی رفتاری کاربران ایرانی در آستانه نروزی

محل از اواسط سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را شروع کرد و در حال حاضر بیش از ۴۰۰ نوع خدمات مختلف را در شهر تهران ارائه می‌دهد و به زودی فعالیت خود را در شهرهای کرج، مشهد، اصفهان و شیراز نیز شروع خواهد کرد.

هوم سرویز در مسیر پرتلاطم اکوسیستم استارت‌آپی ایران طبیعتاً با چالش‌ها و مشکلات مختلفی مواجه شده که با وجود تمام این چالش‌ها توانسته عملکرد فوق‌العاده‌ای داشته باشد. تمامی روندها و شاخص‌های اصلی، اعم از روندهای مالی، عملکردی، پروژه‌های توسعه‌ای و... همواره بازگوکننده روند رشد و پیشرفت هوم سرویز هستند. در مقایسه با کسب‌وکارهای دیگر در صنعت هوم سرویز‌های آنلاین، روند رشد هوم سرویز بی‌نظیر بوده است.

هوم سرویز یک پلتفرم خدماتی است که به وسیله آن هر شخصی می‌تواند برای انجام کارهای مورد نیازش، افراد متناسب با آن نیاز را پیدا کند. از سوی دیگر، هوم سرویز بستری برای افراد و سرویس‌دهندگان فراهم کرده تا خدمات خود را معرفی و عرضه کنند. کسب‌وکارهای خدمات منزل در اسفندماه حال و هوای خاص نروزی پیدا می‌کنند. با مهدی بهره‌ور، یکی از بنیان‌گذاران این کسب‌وکار درباره این حال و هوا و البته کسب‌وکارشان صحبت کرده‌ایم.

◀◀ در مورد هوم سرویز به ما بگویید. پیشینه‌ای از نحوه و زمان شکل‌گیری کسب‌وکار خود ارائه دهید.

سامانه هوم سرویز به‌عنوان یک پلتفرم خدمات



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

azkivam





## سال‌های اخیر به کسب و کارهای گردشگری سخت گذشت، اما فلاپتو توانست بحران‌های عمومی را پشت سر بگذارد

### سال خبرساز فلاپتو

کنسل شده را به صورت کامل در سریع‌ترین زمان استرداد کنند. همچنین امکانات جدیدی با هدف ارتقای کیفیت خدمات در صنعت گردشگری، بهبود فرایند خرید، ارائه خدمات مالی و پشتیبانی بهتر برای مشتریان خود را فراهم کردند. این تغییرات ثمره چندین ماه تحقیقات گسترده، پرس و جواز تجربه مشتریان و همچنین بنچمارک صنعت گردشگری بود که پیاده‌سازی درست آنها، تجربه کاربری را به طرز چشم‌گیری بهبود بخشید. یکی از مهم‌ترین کارهایی که در کل دیارتمان انجام شد، افزایش نیروی متخصص بود که باعث افزایش رشد سریع هر بخشی شد. فلاپتو در قدم‌های بعدی سراغ توسعه زیرساخت فنی و بخش پشتیبانی رفت.

برای مثال مشتریان می‌توانند بدون در نظر گرفتن سرعت اینترنت و در هر موقعیتی با شماره‌گیری به بخش گویا متصل شده و با وارد کردن کد بلیت خود، درخواست استرداد را ثبت کنند. بلافاصله جریمه کنسلی و مقدار مبلغ استرداد اعلام شده و در صورت تأیید، بلیت هواپیما کنسل می‌شود و مابقی پول به حساب شخص واریز خواهد شد.

#### افزایش چشم‌گیر سفرها و فروش

همان‌طور که پیش‌بینی می‌شد، پس از گسترش تریق واکسن کرونا در کشور، میل و درخواست سفر هم افزایش پیدا کرد. احسان داوودی در جایی از صنعت گردشگری به‌عنوان «فتری جمع‌شده» یاد کرد. این مسئله با گذر زمان بیشتر خود را نشان داد و زمستان ۱۴۰۰ فصلی بود که فلاپتو بالاخره بازگشت گسترده سفر در کشور را مشاهده کرد. در همین بازه زمانی آنها شاهد رشد پنج‌برابری فروش بلیت بودند و با کمپین‌های مختلف از جمله کمپین ۳۶۰ درجه «با فلاپتو سفر کن» تلاش کردند تا سهم بیشتری از بازار در حال بازگشت را کسب کنند.

سال ۱۴۰۰ سالی پر از توسعه، بازسازی و رشد برای فلاپتو بود و انتظار دارند در سال جدید و قرن جدید، با افزودن خدمات نو، تجربه مسافران را بهبود بخشند و به کشف دنیایی ناشناخته کمک کنند.

پنجمین سالگرد فلاپتو خبرسازترین سال این کسب و کار بود. سالی که با ادامه‌دار شدن کرونا، دومین سرمایه‌گذاری، رشد پنج‌برابری فروش و توسعه چندبرابری به روزهای پایانی خود نزدیک می‌شود. بازار گردشگری، همیشه بازاری سخت بوده است. حضور استارت‌آپ‌ها و آژانس‌های سنتی مختلف باعث شده کسب سهم بازار، نیازمند تلاش فراوان باشد. شیوع کرونا و جهش‌های سوبه آن حضور در این صنعت را سخت‌تر از پیش کرده است. با این حال رقابت در این بازار رقابتی جذاب است. رقابتی که هدف آن ارائه خدمات بهتر به مسافران و افزایش شفافیت قیمت است.

#### جذب سرمایه فلاپتو در سال ۱۴۰۰

جذب سرمایه مرحله اول فلاپتو از صبا ایده کمی پیش از ورود کرونا به کشور بود. شرایطی که تلاطمی باورنکردنی را در صنعت گردشگری ایجاد کرد و فلاپتو در این بازار متلاطم مجبور به استرداد چند ده میلیاردی شد. اوایل سال ۱۳۹۹ شرایط آرام شد و بخشی از سفرهای داخلی و سفرهای کاری بازگشت. از سوی دیگر پیش‌بینی می‌شد که تقاضا در دوران پس از کرونا چندبرابر شود.

بر اساس گزارش تک‌کرانچ در سال ۱۳۲۰،۲۰۲۱ مورد سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های حوزه گردشگری انجام شده که ارزش آنها ۳/۵ میلیارد دلار بوده است. فلاپتو سال ۱۳۹۹ را به ری برند و بازسازی برند خود اختصاص داد و روند جذب سرمایه نیز از اواخر ۱۳۹۹ آغاز شد تا جایی که سرمایه‌ای بین ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیارد تومان از ارنیکا جذب شد. به گفته احسان داوودی، یکی از بنیان‌گذاران فلاپتو، دلیل انتخاب هلدینگ ارنیکا فاکتورهایی مانند ارزش‌گذاری، مبلغ سرمایه‌گذاری، تعهداتی که سرمایه‌گذار پذیرفت و طراحی قراردادی برد - برد بود.

#### توسعه فلاپتو در سالی که گذشت

فلاپتو در سال جاری بیشترین توان خود را روی توسعه بخش‌های مختلف گذاشت. آنها همچنین موفق شدند وجه مشتریان پروازهای

حقیقت امر این است که کلاً قیمت خدمات در ایران به نسبت سایر صنایع و بازارها پایین است و این موضوع مانع بزرگی جهت رشد این صنعت و جذب نیروی فعال و توانمند در این صنایع خواهد شد. این مسئله تأثیرات منفی در نوع نگاه جامعه به فعالان این حوزه نیز خواهد داشت. پیش‌بینی می‌شود که در آینده با کاهش درخواست نیروی کار فعال در صنایع خدماتی، مواجه خواهیم شد.

#### مردم در آستانه نوروز چه سرویس‌هایی را بیشتر مطالبه می‌کنند؟

عمده سرویس‌های مورد درخواست مشتریان در این ایام از اواسط بهمن‌ماه با سرویس‌هایی نظیر بازسازی، ساخت کمد و کابینت، تعمیرات مبلمان، نقاشی و کاغذدیواری و نصب پارکت و لمینت شروع می‌شود و رفته‌رفته با نزدیک‌تر شدن به ایام عید، ماهیت سرویس‌ها به سمت سرویس‌های خانه‌تکانی نظیر نظافت، خشک‌شویی مبلمان، قالی‌شویی، پرده‌شویی و... سوق پیدا می‌کند که تا انتهای سال این روند افزایشی است و در روزهای پایانی سال سرویس‌هایی نظیر سرویس دوره‌ای خودرو و آرایشگری و رزرو سرویس‌های خدمات مجالس و پذیرایی چشم‌گیر می‌شود.

#### در سال گذشته در مدت زمان نوروز چه اتفاقات خاص و جالبی برای شما رخ داد؟

خاطرات زیادی در این خصوص داریم، ولی یکی از زیباترین خاطرات در این ایام مربوط به کار کشنگ یکی از همیاران مان، علیرضا شمسعلی، همیار بخش تعمیرات لوازم خانگی بود. یکی از مشتریان هوم سرویز که از طریق یکی از مجموعه‌های همکار به ما معرفی شده بودند، سرویسی مینی بر خرابی یخچال ثبت کردند. همیار ما بعد از مراجعه و بررسی شرایط متوجه شدند که موتور یخچال باید تعویض شود، ولی همیار متوجه شد که مشتری توان پرداخت این هزینه را ندارد؛ بنابراین خودشان موتور یخچال تهیه و نصب کردند و هزینه‌ای هم از مشتری دریافت نکردند. وقتی این خبر را شنیدیم، خوشحالی من از این اتفاق وصف‌نشدنی بود. جامعه ما در این روزها به چنین رفتارهایی نیاز دارد. خوب است که بیشتر هوای همدیگر را داشته باشیم و بیشتر همدیگر را درک کنیم. ما در هوم سرویز سعی داریم این افراد و رفتارها را شناسایی و اطلاع‌رسانی کرده و از آنها تقدیر کنیم.

#### جنب و جوش نوروزی در سال‌های اخیر را چطور می‌بینید؟ اگر بخواهید مقایسه کنید، چه تغییری در آمارها و نوع سفارشات به وجود آمده است؟

در این چند سالی که فعالیت خود را آغاز کرده‌ایم، غیرعادی‌ترین سال هوم سرویز، نوروز سال ۱۳۹۹ بود. سال ۱۳۹۹ شروع پاندمی کرونا در کشور بود و عملاً تمام شرکت‌ها و صنایع را دچار مشکل کرد. ایام پایانی سال ۱۴۰۰ دقیقاً در نقطه مقابل این اتفاق قرار دارد و با وجود تأثیرات آمیکرون و همچنین اوضاع بد اقتصادی جامعه، بهترین سال عملکردی هوم سرویز تلقی می‌شود. اما وقتی به جزئیات آمارها نگاه می‌کنیم، نرخ رشد سرویس‌های مربوط به ساخت، نظیر ساخت کابینت، کمد و بازسازی و... با شیب کمتری مواجه هستند، ولی سرویس‌هایی که ماهیت تعمیری دارند، نظیر تعمیر لوازم خانگی، تعمیر موبایل و کامپیوتر و... با نرخ رشد چشم‌گیری در حال افزایش هستند. به‌طور کلی نرخ رشد جست‌وجوی کلیدواژه‌هایی مانند ساخت، نصب و راه‌اندازی، با شیب کمتر و نرخ رشد کلیدواژه‌هایی نظیر تعمیر، تعویض، سرویس و عیب‌یابی، با شیب بیشتری در حال رشد هستند.

در حال حاضر بزرگ‌ترین دغدغه هوم سرویز میزان این رشد است، در هیچ مقطعی حتی با وجود محدودیت‌ها و تأثیرات پاندمی کرونا روند رشد و توسعه هوم سرویز متوقف نشده است. این موضوع برای ما اهمیت بسزایی دارد. علت اصلی آن را تیم توانمند و باتجربه، برنامه‌ریزی مناسب، بهره‌وری و روحیه نتیجه‌گرایی در تیم می‌دانم.

با توجه به عملکرد هوم سرویس‌های آنلاین از سال ۱۳۹۵ تاکنون درس‌های بزرگی می‌توان گرفت. به یاد دارم زمانی حدود ۴۰ استارت‌آپ در حوزه هوم سرویس‌ها در ایران شروع به کار کردند، ولی در حال حاضر بازیگران اصلی این بازار کمتر از انگشتان یک دست است. حقیقت این است که پیش‌بینی می‌کنم به‌زودی شاهد کوچک‌شدن یا حذف بازیگران دیگری در این بازار خواهیم بود و نهایتاً دو یا سه پلتفرم خدماتی برنده این بازار می‌شوند.

این بازار با وجود جذابیت‌های زیاد، پیچیدگی‌هایی دارد و زودبازده نیست. تجربه نشان داده صرفاً با صرف هزینه‌های بالا، ارزش‌گذاری‌های عجیب و غریب، تکیه کردن بر تیم تحصیل کرده در دانشگاه‌های معتبر خارجی، امید به حمایت سازمان‌های بزرگ بیرونی و وابستگی به آنها و حتی زیرمجموعه پلتفرم‌های بزرگ کشور بودن، نمی‌توان خود را برنده این بازار دانست. چه‌بسا که برخی از این مسائل، عامل حذف برخی از رقبا شده یا خواهد شد. نمونه‌های آن در این صنعت هم مشهود است. این بازار متعلق به تیمی است که تجربه، برنامه، بهره‌وری بالا، پشتکار و پایداری و تسلط به فضای کسب و کاری کشور را به‌صورت توأمان داشته باشد.

#### راجع به تیم، اعضای تیم و تخصص افراد توضیح دهید.

ما در هوم سرویز اعتقاد داریم یک خانواده هستیم، یک خانواده که اکنون تعداد اعضای آن در شهر تهران به چهار هزار نفر رسیده و هر روز در حال گسترش است. تیم ما متشکل از افرادی با تخصص در زمینه مدیریت، فنی، مارکتینگ، مالی، عملیاتی و پشتیبانی هستند. همیاران خوب تیم هوم سرویز نیز که بخش بزرگی از این خانواده را تشکیل می‌دهند، در زمینه‌های نظافت، برق‌کاری، جوشکاری، بنایی، نقاشی و... تخصص دارند. خانواده هوم سرویز روزه‌به‌روز در حال بزرگ‌تر شدن است و پیش‌بینی می‌کنیم تا انتهای سال ۱۴۰۱ و با توجه به برنامه‌های توسعه‌ای که داریم، به بیش از هشت هزار نفر افزایش پیدا کند.

#### در آستانه نوروز فعالیت شما به چه شکلی است؟ آمارهای این روزها به چه صورت است؟

با نزدیک شدن ایام عید و با توجه به سنت همیشگی در خانواده‌های ایرانی و شور و هیجانی که بر جامعه حاکم است، همیشه از اواخر بهمن‌ماه حال و هوای خانه‌ها رنگ و بوی تغییرات و خانه‌تکانی به خودش می‌گیرد. به فراخور این نیاز طبعاً حجم درخواست‌ها در بازار هوم سرویس‌ها افزایش پیدا می‌کند. به‌طور میانگین در این ایام حجم سرویس‌ها در هوم سرویز ۲۰۰ درصد رشد می‌کند.

با تمهیداتی که در نظر گرفتیم و البته همراهی همیاران خوب هوم سرویز، امسال هوم سرویز با آمادگی کامل در حال سپری کردن این ایام است. هوم سرویز تمامی رکورد‌های قبلی خودش را ارتقا داده و شاهد رشد چشم‌گیری هستیم.

با همراهی و همدلی همیاران هوم سرویز و البته در نظر گرفتن شرایط اقتصادی جامعه، تمام تلاش‌مان را کردیم که تعرفه قیمت‌ها افزایش زیادی نداشته باشد.



شماره ۴۳  
۱۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول





## درباره ترایال پرومجازی لباس

ترایال در واقع در پیچه‌ای از دنیای فیزیکی به دنیای مجازی در صنعت مد است؛ یک اتاق پرو که کاربر را قادر می‌سازد تا نزدیک‌ترین تجربه پرو لباس را در دنیای واقعی و فقط با چند کلیک یا اسکن داشته باشد. اکبری در این باره می‌گوید: «ما جزء چند شرکت معدود در سطح دنیا هستیم که قریب به شش سال است سعی در محقق کردن امکان پرو مجازی لباس داریم، ولی تاکنون به دلیل محدودیت‌های فناوری و هوش مصنوعی قادر به پیش‌بینی رفتار یک جنس نرم (پارچه) با جنس نرم دیگر (بدن) به‌طور کامل نشده‌ایم، اما این محدودیت به طرح روش خلاقانه‌ای به نام متاورس گیت منجر شد. البته زمانی که این ایده مطرح شد، متاورس به معنای امروز وجود نداشت، اما در واقع جنس این پروژه کاملاً متاورسی است.»

او ادامه می‌دهد: «یک اتاق کوچک را تصور کنید که به محض ورود به آن، توسط فناوری 3D Body Scann آواتار شما ساخته شود؛ یک آواتار با مشخصات و اندازه‌های دقیق از بدن واقعی‌تان. این فناوری کاربر را قادر می‌سازد تا هم آواتار خود را ساخته و در فضای مجازی استفاده کند، هم از طریق ترایال با پرو لباس و عکاسی از آن به‌عنوان یک مدل برای خود درآمدزایی کند. بر اساس نیازسنجی انجام‌گرفته از بازار، بنا داریم ۸۰۰ عدد از این دستگاه را تولید و با ۸۰۰ برند همکاری کنیم.» از طرفی، این پروژه برندهای تولید پوشاک را قادر می‌سازد تا با تهیه نسخه مجازی یک لباس، قابلیت خرید آنلاین را با دقت و صحت بیشتر، صرف‌هزینه کمتر و افزایش دسترسی به مخاطبان بیشتر در سطح بین‌المللی فراهم سازند و از طرفی خود را وارد فضای مجازی و متاورسی کنند. با توجه به فناوری پیچیده، پیشرو و مدرن دخیل در این پروژه، یک تیم حرفه‌ای به آن اختصاص داده شده و مدیریت این پروژه نیز بر عهده بنده است. ترایال یکی از اولین تجربه‌های متاورسی ملموس اکوسیستم نوآوری ایران است که با کمک هوش مصنوعی، واقعیت افزوده (AR) و واقعیت ترکیب شده (Mixed Reality) می‌خواهد در صنعت پوشاک بین‌المللی ارزش‌های نوینی خلق کند. با توجه به تناسب محصولات این مجموعه با دنیای متاورس، یکی از رویکردهای اصلی سال ۱۴۰۱ این مجموعه، تمرکز جدی بر این حوزه مدرن و پیشروست.»



KARANG



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



عکس: حامد کریم‌زاده

# کسب‌وکاری برای دنیای جدید

گفت‌وگو با حامد اکبری، مدیرعامل ایتوپیا که پروژه‌های بسیاری در دستور کار خود قرار داده است

«ایتوپیا» (Etopia) را می‌توان به‌عنوان یک استارت‌آپ استودیو معرفی کرد که به‌طور همزمان در حال پرورش پروژه‌هایی در زمینه‌های متنوع است. استفاده از راهکارهای نوآورانه بر پایه فناوری‌های پیشرو، ویژگی مشترک همه پروژه‌های هلدینگ ایتوپیاست که حامد اکبری آن را رهبری می‌کند. اکبری در گفت‌وگو پیش رو با برشمردن ویژگی‌های تیم‌هایی که روی پروژه‌های ایتوپیا کار می‌کنند، می‌گوید این مجموعه در تلاش است تا با استفاده از سرمایه‌های انسانی نخبه، متخصص و مزیت رقابتی نوآوری و سودآوری، سرمایه‌گذاران مرتبط را در کنار هر یک از این پروژه‌ها داشته باشد.

همان‌طور که اشاره شد، این هلدینگ در زمینه‌های متفاوتی همچون صنعت غذا، پوشاک (دنیای مد)، اقتصاد اطلاعات، متاورس و راهکارهای جدید پرداخت فعالیت دارد و پروژه‌های جذابی را در مراحل مختلف توسعه، راه‌اندازی یا مراحل بالاتر که در حال جذب

سرمایه و ورود به بازارهای بین‌المللی هستند، هدایت می‌کند. بازارهایی که ورود به آنها یکی از مهم‌ترین اهداف ایتوپیاست و اکبری می‌گوید تمرکز بر ویژگی بین‌المللی بودن آن قدر زیاد است که برخی محصولات ایتوپیا صرفاً برای بازارهای خارج از کشور طراحی شده‌اند و در حال توسعه هستند؛ کسب‌وکارهایی که اکبری تأکید دارد تنها برای سرمایه‌گذاران هوشمندی که جذابیت و ریسک بازارهای جهانی را می‌شناسند و می‌خواهند بر موج تحولات آینده سوار شوند و از پتانسیل عظیم آن منتفع شوند، مناسب هستند.

در حقیقت، ایتوپیا قصد دارد با بهره‌گیری از پیشرفت‌هایی که در لبه فناوری، به‌ویژه در زمینه هوش مصنوعی، دنیای مجازی و پردازش ابر داده‌ها در حال وقوع است، محصولات منحصر به فردی مطابق با نیازهای جامعه مدرن در بازارهای نوین همچون متاورس عرضه کند.

## هلدینگ ایرانی با رویکردی جهانی

طبق صحبت‌های اکبری، هدف از شکل‌گیری ایتوپیا خلق آرمان‌شهری مجازی است که هدایتگر همه فعالیت‌هایشان شناخته شود: «هلدینگ که تمرکز اصلی آن، ورود به بازارهای جهانی و همگامی با پروژه‌های تراز اول بین‌المللی است و تجارب گذشته اعم از حضور یک سال و نیمه در کشورهای همسایه نظیر ترکیه به افزایش شناخت این فضاها کمک خواهد کرد. تنوع پورتفولی ایتوپیا یکی از نقاط قوت این مجموعه است، زیرا معتقدیم در دنیای مدرن، همگامی صنعت و رویکردهای خلاق و فناوری محور به شکوفایی اقتصادی و انگیزش قشر جوان و پویای جامعه منجر خواهد شد. این فرهنگ همواره از ارزش‌های اصلی این مجموعه بوده و با اتکا به آن توانسته‌ایم تیم‌های متخصص را گرد هم جمع کنیم. اتکا بر این تیم‌ها، تاکنون منتج به ایجاد و گسترش شرکت‌های موفق همچون یوآیدی و بانک آیدی (Bank ID) شده است.»

شالوده ایده‌های گسترش یافته در ایتوپیا، نشئت‌گرفته از بخش تحقیق و توسعه (R&D) شرکت است. اکبری ادامه می‌دهد: «پروژه‌ها پس از بررسی‌های کسب‌وکاری و فنی در این بخش، توسط تیم مدیریتی و استراتژیک ارزیابی می‌شوند. یکی از استراتژی‌های مهم ما پیشبرد چند پروژه به شکل همزمان است، چون معتقدیم به این ترتیب هم پروژه‌ها در زنجیره ارزش خود موجب هم‌افزایی می‌شوند و همچنین میزان ریسک به شکل قابل توجهی کاهش می‌یابد.»

استفاده از سرمایه‌های انسانی ماهر و مجرب در ایتوپیا یکی دیگر از ویژگی منحصر به فرد ماست. منابع انسانی قوی، خلاق، یادگیرنده و باهوش به مثابه سرمایه است که معتقدیم سرمایه‌گذاری زمانی و هزینه‌ای روی آن به دستاوردهای یکتای پروژه‌های ایتوپیا منجر خواهد شد.»

## یومیل؛ تلفیقی از صنعت و استارت‌آپ

یکی از مهم‌ترین پروژه‌های حال حاضر این هلدینگ، پروژه یومیل است. اکبری درباره این پروژه می‌گوید: «یومیل شبکه توزیع غذای گرم سالم اقتصادی از طریق وندینگ ماشین‌ها با کمک فناوری فیس‌پیمنت (Face Payment) است. یک پروژه نیمه‌صنعتی و نیمه‌استارت‌آپی که تلاش دارد به کمک دستگاه‌های وندینگ، غذای گرم، مقرون به صرفه و سالم را در کلان‌شهرها توزیع کند. یومیل با تلفیق تولید دستگاه‌های وندینگ و ایفای نقش در زنجیره تولید غذا (که ماهیتی صنعتی دارد) و نیز مقیاس‌پذیری بالای استارت‌آپ خود، اولین پروژه صنعتی-استارت‌آپی در زمینه غذا در ایران است که توانسته با تکیه بر اقتصاد اکسس‌پوینت هزینه تمام‌شده یک وعده غذای کامل و سالم (تهیه‌شده با مواد اولیه باکیفیت) را به میزان قابل توجهی کاهش دهد و امکان خرید روزانه غذا را برای بسیاری از اقشار در کلاس‌های اقتصادی متفاوت فراهم سازد.»

او صحبت‌هایش را این‌گونه ادامه می‌دهد: «یومیل به پروژه ارزشمندی تبدیل شده که با وجود سن کم خود، تاکنون موفق به ارائه غذای گرم باکیفیت در نقاط مختلف شهر شده و از این رو موفق به جذب سرمایه قابل توجهی شده، اما با توجه به پتانسیل رشد بسیار زیاد و توسعه مداوم آن، همچنان ظرفیت جذب سرمایه وجود دارد و تیم توسعه کسب‌وکار ما همواره به دنبال جذب سرمایه‌گذار هوشمند و خلق ارزش‌های بیشتر است. هدف‌گذاری یومیل برای سال آینده، استقرار ۸۵ وندینگ ماشین در تهران و همچنین گسترش این شبکه توسط اعطای نمایندگی در کلان‌شهرهای دیگر است.»

در این مسیر، جذب سرمایه‌گذارانی که توسعه این

پروژه را در خارج از کشور تسهیل کنند، از اهداف میان مدت یومیل است.»

## هزار دستگاه در هفت سال

اکبری با اشاره به اینکه ظرفیت دستگاه‌های کنونی ۱۰۵ غذاست اما در طراحی جدید این ظرفیت را به ۱۶۰ رسانده‌اند، می‌افزاید: «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.»

مدیرعامل ایتوپیا می‌گوید همه فکر می‌کنند این دستگاه‌ها وارداتی هستند، در صورتی که همه کار طراحی و تولید در داخل کشور انجام شده و اکنون حتی آمادگی صادرات آن را دارند؛ «ما وقتی طراحی جدیدی از دستگاه را عرضه می‌کنیم، از چند نظر آن را می‌آزماییم. نخست دستگاه را در نقاط گوناگون می‌گذاریم و کارایی آن را آزمایش می‌کنیم و دوم دستور پخت غذاها را ارزیابی می‌کنیم.»

او اذعان می‌کند که در یک سال و نیم گذشته، انواع و اقسام غذا را توزیع کرده‌اند و به ۱۴ گلدن رسیبی یا دستور طلایی رسیده‌اند؛ یعنی فهرستی از غذاها که از نظر کیفیت و قیمت در میان مردم محبوبیت زیادی دارند. نگاه ایتوپیا این بوده که یک دستور غذا را با رویکردی سلامت‌محور و مقرون‌به‌صرفه انتخاب کنند و تهیه آن را به دست آشپزهای خوب بسپارند. اکبری می‌افزاید: «ما امکان تولید غذاهای خوب با قیمت ارزان را داریم، به این علت که با دستگاه فروش خودکار مسئله ملک و قیمت اجاره را حذف کرده‌ایم.»

از آنجا که توسعه پروژه یومیل در ترکیه و امارات متحده عربی نیز آغاز شده، ایتوپیا فارغ از چارچوب قانونی ایران، استاندارد FDA یا نشان سازمان غذا و داروی آمریکا را اخذ کرده است. همچنین برای آنکه مخاطبان بدانند که در کدام مناطق شهر این دستگاه‌ها هستند، نرم‌افزاری وجود دارد. ضمن آنکه این شرکت در حال کار کردن روی نشانه‌های شهری است که جای دستگاه‌ها را نشان می‌دهد. اما روی هم رفته برنامه روشنی برای جانمایی‌ها دارد و برنامه‌ریزی کرده است تا مثلاً در دانشگاه‌ها یا نقاط پرترددی مثل چهارراه ولیعصر دستگاه را نصب کنند.

## دسترسی به بهترین غذا در کمترین زمان

اکبری درباره سنجش بازار این محصول چنین توضیح می‌دهد: «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 اقل و سمبوسه است یا ماشین‌هایی که در صندوق عقب خود به عابران غذا می‌فروشند. این نکته‌ای است که ما به آن توجه داشته‌ایم. 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.»

به گفته مدیرعامل ایتوپیا، در مکانیزم آنها، مشتری و فروشنده هریک مقداری از مسیر را طی می‌کنند و عامل «زمان قطعی» حذف می‌شود. یعنی آنها محصول خود را در نقاط مشخصی می‌گذارند و مشتریانش که یک جمعیت ۵۰۰ هزار نفری را شامل

می‌شوند، هر وقت خواستند در آن نقاط حضور می‌یابند.

## هدف؛ ۴۲ میلیون غذا در سال

اکبری می‌گوید که سالانه برای فروش ۴۲ میلیون غذا هدف‌گذاری کرده‌اند و می‌خواهند در سال هفتم به این میزان فروش برسند؛ این یعنی مشتریان‌شان ماهی هفت بار از آنها غذا می‌گیرند. وی می‌افزاید: «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 تعیین شده خود خواهیم رسید.»

یکی از کارهایی که ایتوپیا در بیزینس مدل ابتدایی یومیل در پی آن بودند، فروش دستگاه‌های مرتبط با پروژه بود. مدیرعامل این شرکت می‌گوید: «می‌خواستیم دستگاه بسازیم و به سرمایه‌گذارهای علاقه‌مند بفروشیم و در سود آنها ۵۰ درصد سهم 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 دارم همین بیزینس مدل، راه چندساله رشد کسب‌وکار را کوتاه می‌کند.»

پروژه یومیل، همان‌طور که اشاره شد، در کشورهای منطقه نیز در حال ایجاد زیرساخت برای اجرای این پروژه هستند؛ «عراق و ترکیه ظرفیت بسیار خوبی برای توسعه این پروژه دارند. بازار هدف بسیار بزرگ‌تر از میزان هدف‌گذاری شده ماست و هر جا 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 مدیریته یومیل در آنجا راه‌اندازی شود. به نظر ما یومیل در این کشورها قطعاً فروش بالایی خواهد داشت.»

## طرح‌های توسعه‌ای یومیل

اکبری در ادامه توضیح می‌دهد: «با توجه به ماهیت خاص این پروژه، ما در مجموع به دنبال ایجاد روش پرداخت با استفاده از فناوری تشخیص چهره یا فیس‌بیمنت بدون اتکا بر سخت‌افزار دستگاه (Contactless) هستیم؛ یعنی روش پرداختی بر پایه کیوآرکد و دستگاه تلفن هوشمند. در گام بعدی و با بهره‌گیری از پروژه «مونولت» (Mono Wallet) امکان استفاده از «فیس‌ولت» (Face Wallet) را در دستگاه‌های یومیل فراهم خواهیم کرد. در نتیجه سرمایه‌گذاران مطلوب ما صرفاً فعالان صنعت غذا نیستند؛ بلکه ما به دنبال هم‌راهانی هستیم که با فضاهای کسب‌وکارهای نوین و روش‌های سرمایه‌گذاری و سود و زیان‌های احتمالی آن آشنا باشند.»

یکی از نوآوری‌های خلاقانه یومیل در سال ۱۴۰۱ راه‌اندازی یومیل‌گرین است که وعده‌های غذایی آن با تمرکز بر سفره غذایی گیاه‌خواران طراحی شده است. یعنی در ازای هر ۲۰ یا ۳۰ دستگاه عادی، یک دستگاه سبز نیز راه‌اندازی خواهیم کرد که مخاطب آن افراد دارای رژیم‌های غذایی خاص و بدون پروتئین حیوانی است تا بدین ترتیب افراد با سلاقی غذایی متنوع بتوانند در میان مخاطبان یومیل جای بگیرند.»



## درباره یومان، یواس و یورپرایز

# هویت دیجیتال و چند چیز دیگر

یومان پلتفرم ساده‌ای دارد. اکبری می‌گوید: «تیم فوق‌العاده‌ای در این پروژه فعال است و مدیریت پروژه بر عهده رزا عرش‌ی است که با توجه به رزومه و تجربیات موفق که در توسعه کسب‌وکار به‌ویژه در سطح بین‌المللی داشته، امیدواریم به‌زودی در عرصه بین‌المللی شاهد حضور پررنگ یومان باشیم.»

## یواس؛ یک قرارداد هوشمند امن

یواس پروژه‌ای پیش‌بذری است که در آن به‌واسطه استفاده از کیوآرکد دینامیک و دوربین جلو و پشت موبایل و فناوری تشخیص چهره، راه‌حل‌هایی اتکاپذیر ارائه می‌دهد. مهم‌ترین این راه‌حل‌ها قرارداد ویدئویی هوشمند (Smart Video Contract) است که با استفاده از اسکن دو کیوآرکد توسط دوربین جلو و چهره دو فرد از طریق دوربین پشت، دو فرد را با هم جفت (Pair) می‌کند. این راه‌حل (قرارداد هوشمند) بسیار اتکاپذیر است و قابلیت تبدیل شدن به ان‌افتی‌را دارد. در مجموع بخشی از پروژه‌های ایتوپیا روی کیوآرکد دینامیک تعریف شده که به نظر ما در آینده در دنیای متاورس کاربردهای زیادی پیدا خواهد کرد.»

## یورپرایز؛ پروژه‌ای بر بستر کیوآرکد دینامیک

پروژه دیگر ایتوپیا که با بهره‌گیری از کیوآرکد دینامیک طراحی شده، یورپرایز (Urprize) نام دارد. اکبری در این باره می‌گوید: «یورپرایز نوعی جایزه است که بر اساس توزیع کیوآرکدهای دینامیک طراحی شده و به ازای هر اسکن، مقدار آن افزایش پیدا می‌کند. در واقع با توجه به تعدد کاربردهای کیوآرکد دینامیک در پروژه‌های ایتوپیا و دیگر پروژه‌ها، این جایزه مشوق کاربران برای اسکن این کیوآرکدهاست. در حقیقت با هر بار استفاده از این کدها توسط کسب‌وکارهای مختلف و پرداخت وجه آن، مقداری از پول 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!»

او ادامه می‌دهد: «البته باید توجه داشت که اجرای بیشتر این پروژه‌ها در ایران با توجه به موانع متعدد بسیار دشوار است و هدف ما بیشتر بازارهای بین‌الملل است. اما توسعه پروژه‌های ایتوپیا به شکل داخلی و خارجی، با قدرت در حال پیگیری و اجراست. طراحی ساختار کسب‌وکار، محصولات و چشم‌انداز ایتوپیا به گونه‌ای است که برای هر سرمایه‌گذاری جذاب است؛ به‌خصوص سرمایه‌گذاران با رویکرد فعالیت بین‌المللی که بهترین فرصت‌ها را در سرمایه‌گذاری در فناوری‌های آینده با سودآوری بالا می‌بینند.»

یومان (Umon) پلتفرمی دوسویه است که از یک سوراخی امن برای کسب درآمد از اطلاعات فردی (Monetization) است و از سوی دیگر روشی جهت بازاریابی هوشمند برای شرکت‌ها.

به گفته اکبری؛ «بارها شنیده‌ایم که شرکتی مثل فیس‌بوک اطلاعات کاربران خود را می‌فروشد! در این پروژه نیز ایده محوری، درآمدزایی از اطلاعات است، اما برای خود صاحب داده. در حقیقت، اطلاعات فردی ما دارای یک ارزش مادی است و در صورت استفاده از این اطلاعات توسط هر شخص یا شرکتی، خود فرد نیز می‌تواند در سود حاصل از آن سهمی باشد. با استفاده از یومان، کاربران می‌توانند در صورت تمایل، اطلاعات‌شان را مدیریت و در مورد به‌اشتراک‌گذاری اطلاعات یا تخصص خود به‌صورت کاملاً ناشناس تصمیم‌گیری کنند. بدین ترتیب، صاحبان کسب‌وکارهای مختلف می‌توانند به مشتریان هدف خود دسترسی یابند و از طریق یومان، پیشنهاد ویژه خدمات یا محصول خود را با آنها در میان بگذارند. در پلتفرم یومان، معادل مادی هر بار استفاده از اطلاعات کاربران در بستر زمان، به آنها تعلق می‌گیرد و این یک درآمد دائمی و نه فقط یکباره است. از طرفی هزینه تبلیغات شرکت‌ها برای دستیابی به مشتریان هدف خود که به شکل سنتی از طریق تبلیغات محیطی و فضای دیجیتال و با هزینه هنگفتی حاصل می‌شود، به شدت کاهش می‌یابد و قسمتی از آن نیز به مشتری پرداخت می‌شود.»

اکبری صحبت‌هایش درباره این پروژه را این‌طور ادامه می‌دهد: «از آنجایی که این پروژه دقیقاً روی لبه فناوری قرار دارد و حساسیت بر موضوع «حریم خصوصی داده‌ها» این روزها بسیار داغ است، فعالیت ما محدود به کشورهای است که قوانین شفاف و روشنی در این زمینه دارند. در حال حاضر نیز مذاکرات جهت همکاری با شرکایی جهت سرمایه‌گذاری و تسهیل راه‌اندازی پروژه در انگلیس و کانادا در جریان است.»

هرچند تعداد محدودی پلتفرم‌های مشابه در سطوح اولیه در دنیا وجود دارد، اما ویژگی منحصر به فرد یومان این است که اطلاعات شخصی هر فرد را در قالب اسناد دیجیتال منحصر به فرد (NFT) و بر بستر امن بلاکچین در انحصار صاحب پروفایل قرار می‌دهد و به ازای اطلاعاتی که فرد در پلتفرم خود قرار می‌دهد، معادل پولی آن را طبق قیمت جهانی و به واسطه ارز دیجیتال انحصاری یومان به نام «مونو‌کوین» (Monocoin) پرداخت می‌کند.

با توجه به صحبت‌های او، یومان پلتفرم اقتصاد اطلاعات است که قابلیت درآمدزایی دائمی از داده‌های فردی را میسر می‌کند، آن هم بدون اینکه داده‌ها به شکل انبوه و خام به فروش برسد!



KARANG



KARBUSINESS

شماره ۴۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## گفت‌وگو با علیرضا جاوید، مدیرعامل اول پرداخت تسهیل پرداخت‌های بین‌المللی برای شهروندان ایرانی

مترجمان و دانشجویان از دیگر کاربران پلتفرم‌اند که برای انتشار آثار و پادکست‌های خود در فضای بین‌المللی از اول پرداخت استفاده می‌کنند.

صرافی ارز دیجیتال نیستیم  
جاوید با بیان اینکه حاکمیت و جامعه، اجماع تمام خدمات در یک سایت را نمی‌پذیرند، گفت: «زمانی که چند خدمت توسط یک مجموعه عرضه شود، هزاران چالش و مانع جلوی پای آنها می‌گذارند و آنها را صراف می‌نامند، اما واقعیت این است که هیچ صرافی برای یک کالای ۵ دلاری و خدمتی ۱۰ دلاری وقت خود را نمی‌گذارد.» او با تأکید بر اینکه خرید و فروش رمزارزها برای آنها اولویت نیست، ادامه داد: «در سایت ما هیچ رد و اثری از رمزارز به چشم نمی‌خورد. سیاست ما این بوده که فروش رمزارز را به تتر محدود کنیم. در این راستا هم ما فقط ۱۰ ارز شناخته‌شده را به اول پرداخت وارد کردیم؛ چراکه درگاه کرپیتو به جمع درگاه‌های قدیمی اضافه شده و امکان خرید با بیت‌کوین، اتریوم و تتر نیز فراهم شده است. ما ارزهای دیجیتال رایج را هم می‌فروشیم، اما رسالت و تخصص ما این نیست. به همین دلیل این بخش ارز دیجیتال را فقط در بخش سفارش‌ها قرار داده‌ایم.»

سکوت قانونی  
جاوید با بیان اینکه عمده‌ترین چالش‌های این نوع از کسب‌وکارها رگولاتوری است، تصریح کرد: «پلتفرم‌های فعال حوزه بین‌الملل گرفتار سکوت قانونی هستند؛ قانون‌گذار ما را ممنوع نمی‌کند، اما هیچ قانونی هم برای ما وضع نمی‌کند. همیشه بالاتکلیف، نگران و منتظریم؛ هر روز در انتظار قوانین و ابلاغیه‌های جدید هستیم. البته تهدیدهای خارجی را هم نباید کوچک شمرد، اما فشارهای داخلی بسیار شدیدتر است.»

اول پرداخت یکی از پلتفرم‌های زیرمجموعه پردازش کاران تجارت‌باشار است که از سال ۱۳۹۷ فعالیت خود را در زمینه پرداخت بین‌المللی آغاز کرده است. هدف بنیادی تمام خدمات اول پرداخت، بهبود فرایند نقل و انتقالات مالی بین‌المللی کاربران ایرانی است. در واقع اول پرداخت را می‌توان یک شبکه ارتباطی دانست که خدمات مربوط به حساب‌های وب‌مانی، پرفکت‌مانی، پی‌پال، اسپاتیفای و... را در اختیار افراد قرار می‌دهد و درآمد ارزی فریلنسرها را نقد می‌کند. علیرضا جاوید، بنیان‌گذار سامانه اول پرداخت و مدیرعامل تجارت‌باشار، خدمات و محصولات اول پرداخت را چنین توضیح می‌دهد: «خدمات پلتفرم ما تمام امکاناتی را که اقشار متفاوت از گیمرها گرفته تا دانشجویان، پزشکان، برنامه‌نویسان، شرکت‌ها و... در زمینه بین‌الملل نیاز دارند، ارائه می‌دهد؛ خدمات دانشجویی یکی از محصولات اول پرداخت است که شامل تعیین وقت سفارت، پرداخت برای آزمون‌ها و اپلیکیشن‌های دانشگاهی می‌شود. در واقع مجموعه اول پرداخت، عملیات پرداخت آزمون تافل، آیلتس، آزمون GRE، آزمون WES، آزمون CFA و تمامی آزمون‌هایی که لینک پرداخت معتبری داشته باشند، انجام می‌دهد. پرداخت برای توسعه‌دهندگان وب و شرکت‌ها جهت دریافت سرویس‌های هاستینگ، خدمات به شرکت‌ها و افراد واسطه دیجی کالا جهت تأمین و پرداخت محصولات خارجی، افتتاح حساب‌های شارژ حساب پی‌پال، وب‌مانی، پرفکت‌مانی و... از جمله امکانات اول پرداخت است.»

به گفته جاوید، بیشترین مخاطبان و کاربران اول پرداخت، فریلنسرها و توسعه‌دهندگان وب و گیمرها هستند، باقی هم شرکت‌ها و اشخاصی هستند که اقدام به عرضه و دریافت خدمات هاستینگ می‌کنند. موسیقیدانان، گرافیست‌ها،



عکس: نسیم اعتمادی

# هم‌نشینی کسب‌وکارهای نوین با رگولاتور

علی عبداللهی، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک از جزئیات سندباکس بانک مرکزی می‌گوید

مسئول به سرانجام رسیدن این ایده در سندباکس است، لزوم و رسالت اصلی درگاه یکپارچه را خاطر نشان می‌کند.»

## نقش نظارتی شاپرک، راهبری پروژه سندباکس را پیچیده کرد

مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک با بیان اینکه راه‌اندازی درگاه یکپارچه واقعاً کار سنگینی بود، تصریح کرد: «شورای راهبری و دبیرخانه دو رکن اصلی تشکیل دهنده درگاه یکپارچه هستند. همزمان با تشکیل درگاه بانک مرکزی اجرای پروژه را به شرکت شاپرک سپرد. بعد از فراز و فرودهایی که اجرای این پروژه تجربه کرد، با تعامل و هم‌اندیشی بین بانک مرکزی، معاونت‌ها و شرکت شاپرک، تصمیم بر این شد که سندباکس را در شرکت ملی راهبری و پیگیری کنیم.»

عبداللهی با تأکید بر اینکه شاپرک به دلیل جایگاه و وظایف نظارتی که دارد، طبعاً پیچیدگی‌هایی در مواجهه با حوزه‌های نوآورانه دارد، اظهار کرد: «از ابتدا معتقد بودم که پروژه

سندباکس بانک مرکزی بعد از فرازونشیب‌های فراوان طی سال‌های اخیر، بالاخره مورد تأیید هیئت عامل بانک مرکزی قرار گرفت و چهارچوب‌های آن تصویب شد. اجرای سندباکس پس از دست‌به‌دست شدن‌های بسیار، در آخر به شرکت ملی انفورماتیک رسید و این شرکت به‌عنوان مجری طرح معرفی شد. علی عبداللهی، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک، معتقد است سندباکس یا همان محیط آزمون، به صاحب ایده نوآور و تنظیم‌گر کمک می‌کند تا به درک و دیدگاه مشترک برسد.

عبداللهی با مروری بر اولین زمزمه‌های راه‌اندازی سندباکس در ایران گفت: «هیئت وزیران اواخر سال ۱۳۹۷ یک مصوبه یا بهتر است بگوییم یک تکلیف را به بانک مرکزی در رابطه با راه‌اندازی سندباکس ابلاغ کرد. البته در بانک مرکزی پیگیری و اجرای این موضوع، کمی با کندی پیش رفت، اما بعد از اینکه مرکز ملی فضای مجازی مصوبه نظام مدیریت یکپارچه محیط‌های آزمون را از شورای عالی فضای مجازی گرفت، همه چیز تغییر کرد.»

عبداللهی که در آن زمان به‌عنوان رئیس مرکز فناوری اطلاعات و توسعه اقتصاد هوشمند وزارت اقتصاد در ابتدای شکل‌گیری سندباکس نقش بسیار تعیین‌کننده‌ای داشت، گفت: «بعد از ابلاغ مصوبه نظام مدیریت یکپارچه محیط‌های آزمون، دو موضوع مطرح شد: اول اینکه چرا تنظیم‌گران بخشی، راه‌اندازی محیط‌های آزمون‌شان را دنبال نکرده‌اند و دیگر اینکه فضا برای ایده‌های نو باز شد.» به گفته او، باید متولی ایده‌های نوآورانه مشخص و فضا یکپارچه می‌شد.

او توضیح داد: «مثلاً قسمتی از ایده صندوق‌داری دیجیتال مبتنی بر رمزارز، به رگولاتوری سازمان بورس مربوط است و سمت دیگر آن به بانک مرکزی. وجود این ابهام که کدام نهاد



غزل یگانگی

Ghazal28yeganeh@gmail.com



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول





## تصمیم جدید شورای پول و اعتبار مؤسسه اعتباری توسعه منحل شد

است. سپرده‌گذاران مؤسسه توسعه تا ۲۵ اسفندماه با مراجعه به شعب این مؤسسه باید حساب‌های خود را ببندند. مؤسسه اعتباری توسعه پس از اخذ مجوز از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران با هدف ارائه خدمات مالی اعتباری در عرصه نظام بانکی کشور، در ۱۵ شهریورماه ۱۳۷۶ آغاز به کار کرد و سرانجام اواخر سال ۱۴۰۰ با ۳۰ شعبه و مشکلات مالی منحل شد.

مؤسسه اعتباری توسعه با تصمیم شورای پول و اعتبار به طور رسمی منحل شد. سپرده‌گذاران مؤسسه توسعه تا ۲۵ اسفند فرصت دارند نسبت به بستن حساب‌های خود اقدام کنند.

سپرده‌گذاران در روزهای گذشته با دریافت یک پیامک از انحلال مؤسسه اعتباری توسعه باخبر شدند. در این پیامک بیان شده که انحلال مؤسسه، تصمیم شورای پول و اعتبار



## مدیرعامل آپ تغییر کرد فراهانی جانشین اسکندریون شد

در حوزه بازاریابی، فروش و محصول فعالیت داشته. او پیش از ملحق شدن به آپ، معاون تجاری و قائم‌مقام مدیرعامل اپراتور مجازی نگین ارتباطات آوا و مدیر ارشد بازاریابی شرکت رایتل بوده است. در این جلسه هیئت‌مدیره آپ، محمدرضا اسکندریون به عنوان رئیس و محمدعلی گوگانی به عنوان نایب‌رئیس هیئت‌مدیره انتخاب شدند. همچنین آرمان فرج‌زاده به عنوان عضو هیئت‌مدیره منصوب شد.

در جلسه هیئت‌مدیره شرکت آسان‌پرداخت پرشین، مدیرعامل و اعضای جدید هیئت‌مدیره شرکت انتخاب شدند. در این جلسه ضمن تقدیر از زحمات محمدرضا اسکندریون به‌عنوان مدیرعامل قبلی، علی‌اکبر فراهانی، قائم‌مقام پیشین مدیرعامل و معاون بازاریابی و فروش به‌عنوان مدیرعامل جدید انتخاب شد. فراهانی، دانش‌آموخته مدیریت بازاریابی و مدیریت مالی از دانشگاه شهید بهشتی و همچنین کشور سوئد است و بیش از ۱۰ سال در صنعت تلکام و پرداخت و دیجیتال



## رگوله‌کردن بر مبنای ریسک

او در پاسخ به این سؤال که کسب‌وکارهای حوزه رمزارز باید به سمت بانک مرکزی بروند یا سندباکس بازار سرمایه گفت: «اگر درگاه واحد یکپارچه با نگاهی بلندمدت شکل نمی‌گرفت، اکنون نمی‌توانستیم متولی موضوعاتی مانند رمزارز را مشخص کنیم. برخی کشورها دارای دیجیتال‌شان را به سمت بورس سوق داده‌اند و برخی دیگر آن را به‌طور کامل به بانک مرکزی کشور منتقل کرده‌اند، اما در ایران طبق دستورالعمل نظام مدیریت یکپارچه محیط‌های آزمون، تمام ایده‌های نوآورانه باید از طریق سایت ایران تما ثبت شوند. ایده‌ها بعد از ثبت در سامانه توسط شورای راهبری و دبیرخانه مربوطه بررسی می‌شوند. در نتیجه بررسی‌ها مشخص می‌شود که ایده باید به کدام سندباکس برود. در مواردی هم ممکن است ایده بین‌بخشی باشد و به همکاری سندباکس‌های مختلف نیاز داشته باشد.»

او با اشاره به ابهامات موجود در خصوص درگاه ملی صدور مجوز و ایران تما گفت: «یکی از ابهاماتی که می‌توانست مانع کار سندباکس شود، وجود درگاه واحد صدور مجوزهای وزارت اقتصاد بود. بخش‌های حقوقی تصور می‌کردند که سندباکس می‌خواهد مجوز ارائه دهد، اما سندباکس در واقع برای حوزه‌هایی است که درباره آنها اصلاً مجوزی وجود ندارد و از درگاه G4B وزارت اقتصاد برای ثبت و دریافت مجوزهای موجود استفاده می‌کنند.»

او بیان اینکه فرایند سندباکس الزاماً به صدور مجوز منتهی نمی‌شود، ادامه داد: «ایده‌های نوآورانه مبتنی بر بلاکچین را در نظر بگیرد. این ایده‌ها اصلاً تاکنون به رسمیت شناخته نشده‌اند، ولی بعد از ورود به سندباکس و طی کردن مسیر آن، نتایج می‌تواند در درگاه G4B نمایش داده شود تا در ادامه سایر متقاضیان مشابه، به آن مراجعه کنند.»

به گفته عبداللہی، وزارت اقتصاد به‌عنوان شکل‌دهنده دبیرخانه و کارگروه نظام مدیریت یکپارچه محیط‌های آزمون، رگولاتوری سندباکس را به رسمیت می‌شناسد. اگر فردی صاحب ایده نوآورانه از وجود سندباکس مطلع نباشد و به G4B درخواست دهد، G4B فرد را به سندباکس ارجاع می‌دهد. او در خصوص تعامل سندباکس و اینماد گفت: «یکی از وظایف شورای راهبری این است که معافیت‌ها و حمایت‌های مورد نیاز کسب‌وکارها را در دوره حضور ایده نوآورانه در سندباکس شناسایی کند. برای همین دغدغه‌ای از سمت وزارت صمت و مرکز توسعه تجارت‌نداریم. موضوع اینماد جداگانه است. البته برخی کسب‌وکارهای فعال حوزه لندتک و رمزارزها که قانون رسمی برای آنها وجود ندارد، باید منتظر تصمیم شورای راهبری باشند؛ زیرا سندباکس یعنی شناسایی ریسک و رگوله‌کردن بر اساس ریسک. احتمالاً بتوان این کسب‌وکارهای فعال در فضای خاکستری را هم به سندباکس برد.»

## پیش‌بینی امکان ثبت شکایت

او در ادامه با اشاره به ترکیب اعضای سندباکس بانک مرکزی گفت: «در بالاترین سطح ساختار سندباکس، شورای راهبری قرار دارد. دبیرخانه، مجری و مشاوران هم از دیگر بخش‌های تشکیل‌دهنده سندباکس هستند. معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی، رئیس شورای راهبری، معاون نظارت، معاون حقوقی، نماینده شرکت ملی انفورماتیک، نماینده کانون بانک‌های خصوصی و نماینده شورای هماهنگی بانک‌های هماهنگی دولتی، اعضای تشکیل‌دهنده شورای راهبری‌اند. بر اساس طرح مصوب موجود، شورا باید طرف دو هفته نظر خود درباره ایده را بیان کند و در صورت پذیرش، یک ماه بعد به صاحب ایده اجازه ورود به سندباکس داده می‌شود. مدت‌زمانی که یک ایده از سندباکس خارج می‌شود، به پیگیری و تلاش تقاضی بستگی دارد، اما معمولاً این فرایند شش‌ماهه است. صاحبان ایده اگر بعد از یک ماه پاسخی نگیرند، می‌تواند در سایت ایران تما شکایت خود را ثبت کنند.»

شرکت ملی به بهترین نحو انجام پذیرفته است. اقدامات خوبی در این شرکت در حوزه پروژه سندباکس صورت گرفته بود، اما به‌رحال در برخی موارد، نگاه‌ها و برداشت‌هایمان تفاوت داشت. «عبداللہی معتقد است جایگاه حاکمیتی سندباکس در شرکت ملی انفورماتیک است، نه در یکی از شرکت‌های زیرمجموعه.»

## بزرگ‌نمایی ریسک‌های راه‌اندازی سندباکس در جلسات

او در ادامه صحبت‌هایش به طولانی شدن فرایندهای اجرای سندباکس از سوی بانک مرکزی پرداخت و گفت: «با وجود اینکه بازار سرمایه هیچ مصوبه و دستوری مبنی بر راه‌اندازی سندباکس دریافت نکرده بود، اما توانست سریع‌تر از بانک مرکزی حرکت کرده و در این زمینه پیشرو شد.» عبداللہی تصریح کرد: «جدا از مباحث فنی، فرهنگ استفاده و راه‌اندازی سندباکس در بخش بانکی به‌درستی نهادینه نشده بود. به‌طوری که به‌نظرم پیش از این در رابطه با سندباکس بانک مرکزی برداشت‌های نادرستی صورت گرفته و درباره چالش‌ها و مشکلات سندباکس بزرگ‌نمایی شده بود. بر این اساس به پیشنهاد بنده و موافقت معاون محترم فناوری‌های نوین بانک مرکزی، جلساتی با معاونت‌ها و مدیریت‌های مربوطه در بانک مرکزی برگزار شد و این اطمینان به ایشان داده شد که سندباکس نمی‌خواهد از چهارچوب‌های نظارتی بیرون بزند یا مغایر با قوانین و دستورالعمل‌های موجود، مجوزی صادر کند.» عبداللہی در خصوص سوءبرداشت‌ها نسبت به سندباکس گفت: «به‌طور مثال چون شاپرک به‌عنوان مجری پروژه سندباکس، انتخاب شده بود، بسیاری از افراد و مجموعه‌ها سندباکس را مخصوص موضوعات پرداخت‌یاری می‌دانستند.»

## به تاریخ پیوستن فرایندهای بوروکراتیک

او در ادامه با اشاره به مفهوم سندباکس گفت: «سندباکس یک محیط آزمون و یادگیری است که می‌خواهد بخش‌های حاکمیتی متولی تنظیم‌گری، بخش خصوصی و صاحبان ایده‌های نو را دور یک میز بنشانند. سندباکس به صاحب ایده و تنظیم‌گر کمک می‌کند تا به درک و دیدگاه مشترک برسند. در سندباکس تنظیم‌گر به‌طور کامل و در محیط عملیاتی، با ریسک‌ها آشنا می‌شود. در نتیجه این آشنایی، رگولاتور می‌تواند عملکرد بهتری از خود در مواجهه مؤثر با این فناوری و تنظیم‌گری آن نشان دهد، مجموعه نوآور هم از طریق هم‌نشینی با رگولاتور با برخی ابعاد جدید ایده‌اش مواجه می‌شود و البته سریع‌تر و با خیال راحت می‌تواند در صورت موفقیت در محیط آزمون، وارد بازار شود.»

عبداللہی ادامه داد: «نوآوری‌های مطرح‌ه در ادبیات سندباکس دو دسته هستند؛ آن دسته از نوآوری‌هایی که هنوز مقررات و قوانین مشخصی ندارند و آن دسته از نوآوری‌هایی که می‌خواهند قوانین موجود را به چالش بکشند.» او بیان اینکه سندباکس می‌خواهد فرایندهای بوروکراتیک و نام‌نگاری‌ها را از میان بردارد، توضیح داد: «در حال حاضر فرد نوآور باید در مسیر سنتی، با ارسال نامه‌ای به یکی از معاونت‌های بانک مرکزی، به‌عنوان مثال معاونت فناوری‌های نوین بانک مرکزی، ایده خود را مطرح کند، معاونت هم طرح را به اداره‌های زیرمجموعه یا شرکت ملی انفورماتیک ارسال کند، این مجموعه‌ها هم پس از بررسی ایده را به واحد حقوقی ارجاع دهند، واحد حقوقی می‌خواهد نظر مثبت واحد نظارت و البته سایر ذی‌نفعان داخلی و بیرونی را هم دریافت کند. این فرایند گاه چندماه به طول می‌انجامد و در نهایت به صاحب ایده اعلام می‌شود که می‌تواند در جلسه دم‌وایده خود را ارائه دهد یا خیر و این یعنی یک مسیر طولانی که به‌دلیل تأخیر در تنظیم‌گری، به از دست دادن بازار برای ایده‌های تحول‌آفرین و مهم‌تر از آن از دست رفتن فرصت استفاده بهینه از نتایج مثبت نوآوری در کشور منجر خواهد شد.»



KARANG

شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## لازم است همه ما نسبت به رابطه خود با منابع تأمین نیازهای مادی تجدید نظر کنیم مواد واقعاً مهم هستند!

بخشی از نمایشگاه پارچه‌های آینده در سال ۲۰۲۰ بر مادی تمرکز داشت که به دنبال تغییر چشم‌انداز مواد آینده بودند. مواد واقعاً اهمیت دارند؛ آنها آغاز سفر طراحی را بیان می‌کنند، ما را هیجان زده می‌سازند، تجسم لامسه هستند و خلایقیت و محتوای محصولات مد جدید را بیان می‌کنند. با این حال، پژوهش‌ها نشان می‌دهد که مواد همچنین تأثیرات بسیار مهم فرآیند در زنجیره تأمین دارند. انتخاب مواد می‌تواند به تنهایی تا ۸۰ درصد از ردپای محیطی و اجتماعی یک محصول را شکل دهد، بنابراین نوآوری مواد نقشی اساسی در تغییر بالقوه تأثیرات صنایع مد و نساجی ایفا می‌کند. بازدیدکنندگان نهمین نمایشگاه پارچه‌های آینده، نوآوری‌های گوناگونی را کشف کردند که نشان دهنده فرصت‌ها و راه‌حل‌های جدید برای آینده انواع مواد است. این نوآوری‌ها نمونه‌ای از درگیر کردن بازدیدکنندگان در داستان‌های جدید و نشان دادن راه‌حلی برای تغییرات مورد نیاز است و گستره‌ای از طرح‌ها تا مواد نوپدید تجاری در دسترس را به نمایش می‌گذارد که بر راه‌حل‌ها و تفکر سامان‌یافته مانند بستن حلقه محصولات مبتنی بر پلاستیک یا جریان‌های زباله‌های غذایی و کشاورزی تمرکز دارد. این نوآوری‌ها دامنه گسترده‌ای از منابع مواد خام را دربر می‌گیرد و تأکید می‌کند که تنوع بخشیدن به نیازهای مادی و ایجاد چهارچوب مجدد در تعاریف ما از «ضایعات» ضروری است. در سال‌های اخیر تحقیق و توسعه در این زمینه گسترش یافته و از عصر نوپای مواد زیست‌ساخته استقبال می‌شود.

در حالی که نوآوری‌های مادی و ایجاد چهارچوب مجدد در تعاریف ما از «ضایعات» ضروری است. در سال‌های اخیر تحقیق و توسعه در این زمینه گسترش یافته و از عصر نوپای مواد زیست‌ساخته استقبال می‌شود. در پاسخ به نیاز فوری برای تغییر در صنعت مد، رنگدانه‌های باکتریایی و پوشش فتوسنتز ایجاد شده است. پوشش فتوسنتز یک لایه زنده از میکروارگانیسم‌هاست که می‌تواند روی منسوجات اعمال شود تا فتوسنتز فعال را در مرحله کاربری فعال کند؛ پوشیدن یک تی‌شرت با اندازه متوسط که با این مواد پوشش داده شده، می‌تواند ۷۲/۸ درصد از اکسیژن ایجاد شده توسط یک درخت را در ۲۴ ساعت تولید کند!

بیشتر رنگ‌زاهای معمولی از مواد پتروشیمی ساخته می‌شوند. ایجاد رنگ‌ها با استفاده از یک موجود زنده تک‌سلولی دنبال می‌شود که از باکتری‌ها، مخمرها و قارچ‌ها تغذیه می‌کند و با تغییر pH سایه‌های مختلفی تولید می‌کند. جنس این ارگانیسم برای انسان زبان ندارد و می‌توان این رنگدانه‌های پیوسته در حال رشد را زنده نگه داشت. در همین حال آزمایش‌هایی برای استخراج ترکیبات مولکولی و بلور کردن عرق انسان انجام می‌گیرد. کاری که ما را به این پرسش وامی‌دارد که چه چیز یک محصول «ضایعات» است؟ گفتنی است از کریستال‌های عرق برای تولید فناوری فیبر نوری نیز استفاده شده است.

در طرحی به نام Albert yarn (نخ آلبرت) از ضایعات منسوجات پلی‌استر برای تولید یک نخ جدید استفاده می‌شود که در مقایسه با تولید نخ بکر باعث ۱۵ درصد صرفه‌جویی در انرژی و ۷۲ درصد در مصرف آب می‌شود. یک سنگ مرمر پلاستیکی باز یافتی گران‌بها ساخته شده که می‌تواند بارها و بارها باز یافت شود. یکی دیگر از طراحان از الیاف باز یافتی و اقلام ته‌مانده انبار برای ساخت لوازم جانبی دست‌ساز استفاده می‌کند. لازم است همه ما نسبت به رابطه خود با منابع تأمین نیازهای مادی تجدید نظر کنیم.



# گرم تر شدن تنور دگرگونی با مواد جدید

قرن بیستم را می‌توان عصر شکوفایی تولید مواد جدید نامید که هر کدام افق‌های جدیدی را گشوده و گستره بزرگی از کاربری‌های نوین را خلق کردند

یکی از زمینه‌های نوآوری صنعتی در قرن بیستم تولید مواد جدید بود. از آنجا که آهن بیش از هر ماده دیگری مصرف می‌شود و این روند همچنان پیش می‌رود، بشر هنوز در عصر آهن زندگی می‌کند، اما برتری آهن در میان سایر مواد از سه مسیر تحت تأثیر قرار گرفته: مهارت متالورژیست‌ها در ترکیب آهن و سایر فلزات و تولید آلیاژ، کاربرد گسترده‌ای از موادی مانند شیشه و بتن در ساختمان‌ها و پدیدار شدن و کاربرد گسترده مواد کاملاً جدید، به‌ویژه پلاستیک.

یکی از زمینه‌های نوآوری صنعتی در قرن بیستم تولید مواد جدید بود. از آنجا که آهن بیش از هر ماده دیگری مصرف می‌شود و این روند همچنان پیش می‌رود، بشر هنوز در عصر آهن زندگی می‌کند، اما برتری آهن در میان سایر مواد از سه مسیر تحت تأثیر قرار گرفته: مهارت متالورژیست‌ها در ترکیب آهن و سایر فلزات و تولید آلیاژ، کاربرد گسترده‌ای از موادی مانند شیشه و بتن در ساختمان‌ها و پدیدار شدن و کاربرد گسترده مواد کاملاً جدید، به‌ویژه پلاستیک.

## آهن و فولاد

آلیاژها (به غیر از خود فولاد که آلیاژی از آهن و کربن است) پیش‌تر در قرن نوزدهم در صنعت آهن و فولاد اهمیت پیدا کرده بودند. فولاد تنگستن خودسخت‌شونده برای نخستین بار در سال ۱۸۶۸ و فولاد منگیزی در سال ۱۸۸۷ تولید شد. فولاد منگنز نیز غیرمغناطیسی است که کاربری‌های بسیاری را برای این فولاد در صنعت برق ایجاد می‌کند. آلیاژهای فولاد در قرن بیستم چند برابر شد. فولاد سیلیکونی به این دلیل مفید بود که بر خلاف فولاد منگیزی بسیار مغناطیسی است. در سال ۱۹۱۳ با ترکیب کردن فولاد و کروم در انگلستان، نخستین فولادهای ضدزنگ ساخته شد و کارخانه کروپ در آلمان در سال ۱۹۱۴ فولاد ضدزنگ را با ۱۸ درصد کروم و ۸ درصد نیکل تولید کرد. آلیاژ نیکل-کروم در توسعه موتورهای توربین گازی در

قرن بیستم را می‌توان عصر شکوفایی تولید مواد جدید نامید که هر کدام افق‌های جدیدی را گشوده و گستره بزرگی از کاربری‌های نوین را خلق کردند

دهه ۱۹۳۰ اهمیت فراوانی داشت و بسیاری از ترکیب‌های دیگر نیز برای اهداف تخصصی مورد استفاده گسترده قرار گرفتند.

**مصالح ساختمانی**

بزرگ‌شدن مقیاس تولید مصالح سنتی مانند شیشه و بتن نیز جایگزین‌هایی برای آهن، به‌ویژه در ساختمان‌سازی فراهم کرد و آهن با قرار گرفتن در بتن مسلح به تکمیل سازه‌ها کمک کرد. گرچه بیشتر مواد کاملاً جدید غیرفلزی بودند، دست‌کم یک فلز جدید، آلومینیوم، در قرن بیستم در مقیاس بزرگ صنعتی ظاهر شد. سنگ معدن این فلز از فراوان‌ترین سنگ‌ها در پوسته زمین است، اما تا پیش از به‌کارگیری صنعتی یک فرایند الکترولیتی، استخراج آلومینیوم با هزینه‌های زیادی همراه بود. مقایسه وزن آن با فولاد، آلومینیوم را به ماده‌ای ارزشمند در ساخت هواپیما تبدیل کرد، سپس کاربردهای صنعتی و خانگی بسیاری برای آن یافت شد. در سال ۱۹۰۰ تولید جهانی آلومینیوم سه هزار تن بود که حدود نیمی از آن با استفاده از برق ارزان‌قیمت از آبشار نیاگارا ساخته می‌شد و تولید این فلز از آن زمان به سرعت افزایش یافت. فرایندهای الکترولیت پیش‌تر در تهیه سایر فلزات به کار می‌رفت؛ «دیوی» (Davy) در آغاز قرن نوزدهم با جداسازی پتاسیم، سدیم، باریوم، کلسیم و استرانسیوم به پیشگام این



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## چرا این روزها بیشتر احساس تنهایی می کنیم؟ دوست داشتن و دوست داشته شدن

است، اما گردش معیوب از زمانی آغاز می شود که من بین تو و خودم فاصله ای قائل می شوم. دقیقاً همان زمانی که نمی توانیم نقطه مشترکی در دنیای همدیگر بیابیم و فقط مصلحت است که ما را کنار همدیگر قرار داده است. اما چه زمانی می توانیم دوست داشتن و دوست داشته شدن را در فضایی سالم تجربه کنیم؟ بدیهی است که اگر به عنوان یک انسان، دنیای درون روانی آشفته ای داشته باشم و نتوانسته باشم اتحاد و یکپارچگی را درون ساحت روانم ایجاد کنم، هرگز نمی توانم امنیت را تجربه کنم و این زمانی حاصل می شود که بپذیریم همه ما انسان ها خاکستری هستیم، هم رنگ سفید داریم (ویژگی های مثبت) و هم رنگ سیاه (ویژگی های منفی) و مهم این است که خودم و سایر انسان ها را همیشه خاکستری ببینم؛ نه سیاهش را غالب بدانم، نه سفیدش را.

### تنهایی خود را بپذیریم

هر انسانی به عنوان انسانی بالغ باید بتواند تنهایی خویش را دوام بیاورد. این تنها بودن با خود، به معنای سپری کردن ساعاتی تنها در خانه نیست، منظور این است که باید بتواند بدون اینکه شخص دیگری حضور داشته باشد، نقاط تاریک و مبهم شخصیتش را نه تنها کشف کرده و بشناسد که بخش های دوست نداشتنی را با «شفقت» بپذیرد و دوست بدارد، اما چه می شود اگر در مقام پذیرش تکه های دوست نداشتنی ام نباشم؟ کشوری را در نظر بگیریم که از درون دچار آشفتگی است و هنوز نتوانسته بین شهرهای مختلفش با عقاید و فرهنگ های متفاوت، یکپارچگی ایجاد کند، آیا به نظر شما این کشور مکان مناسبی برای رونق صنعت گردشگری و پذیرایی از مهمان هایی با آداب و رسوم مختلف خواهد بود؟ آیا مهمانان در این آشفته بازار، امنیتی را تجربه خواهند کرد؟ مثال دیگر: چیزی در مورد پدیده شکست نور شنیده اید؟ هر چقدر سطحی که نور به آن می تابد «صاف و یکدست تر» باشد، پرتوهایی که از شکست نور می بینیم، واقعی تر و واضح تر خواهند بود و برعکس، یادمان باشد که «بازتاب های رفتاری مان» یعنی پاسخ هایی که به محرک می دهیم، حاصل تعاملات اجتماعی مان است و تنها مسیر آشنا شدن با دنیای درون روانی یکدیگر است. پس هر چه درون من آشفته تر باشد، بازتاب های رفتاری ام به تعاملات اجتماعی در سطوح مختلف، آشفته تر خواهد بود و این یعنی گرداب سردرگمی که روابط شکست خورده و ناسالم حاصل همین آشفتگی درونی است. پس نه برای دیگری که برای بهبود حال خودمان پالایش هیجانات، افکار و رفتارهایمان را جزء وظایف اصلی انسانی مان بدانیم و فراموش نکنیم که اجتماع یعنی همین «تعاملات من و تو».

دوست داشتن حس فراتر از تجربیات روزمره انسانی است. غالباً این گونه می اندیشیم که دوست داشتن از جنس قلب و خون است، اما اگر این اندیشه نیز درست باشد، پس همانند سایر هیجانات دیگر، چه بر سر نمودش در دنیای فیزیکی آمده است؟ چه شد که این روزها بیشتر احساس تنهایی می کنیم؟ چرا با گسترش فضای مجازی و امکاناتی که دنیای فناوری در اختیارمان گذاشته، این قدر از همدیگر دور شده ایم؟ پس دوست داشتن کجا رفت؟ این گونه به نظر می رسد که حلقه دوست داشتن مان بسیار محدود و محدودتر شده است، شاید فقط نزدیکان مان. اما آیا واقعاً ظرفیت دنیای دوست داشتن این قدر کوچک است؟ چرا اکثر اوقات نمی توانیم بدون پیوندهای خانوادگی، یکدیگر را دوست بداریم، دردهای یکدیگر را بفهمیم و مرهم زخم هایمان باشیم؟ گویا حرف همدیگر را نمی فهمیم و ترجیح می دهیم هر کدام مان به دنیای ساختگی درونی مان پناه ببریم تا آسیبی به ما نرسد. آری دوست داشتن رنج هایی هم دارد، رنج از خودگذشتگی، بخشش، قسمت کردن تمام آنچه برای تو دوست داشتی است با دیگری. به هر حال قرار است دو انسان که در حباب های ساختگی خودشان که حاصل وراثت، تجربیات زندگی انسانی و معلومات شان است، زندگی می کرده اند، به همدیگر نزدیک شوند و بسیار محتمل است که یکی یا هر دو این حباب ها بترکد! یا شاید حباب ها با هم تلفیق شوند و یک حباب بماند و دو انسان درون آن...

چرا حاضر نیستیم دیگری را «آن طور که هست» درون حباب مان بپذیریم یا دنیای درونی حباب دیگری را تجربه کنیم؟ از منظر روان شناختی عواملی چون ترس و بی اعتمادی، مورد قضاوت قرار گرفتن و... باعث دور شدن از هم شده، اما تمامی اینها آثار مشهودی از مفقود شدن میزان همدلی در بین مان است، اما چرا؟

### مانه سفیدیم، نه سیاه

همدلی تنها زمانی می تواند محقق شود که بتوانیم آن دیگری را نیز با تمام اختلافی که با هم داریم به اندازه خودمان دوست داشته باشیم، یعنی به همان میزانی که نگران خودم هستیم، بتوانم نگران او هم باشم. اما در این روزگار، غالباً منافع فردی مان را بر منافع جمعی مان مقدم می دانیم. حتی در تجربه هایی مانند ازدواج هم دیده ایم که با اینکه ازدواج، نوعی کار تیمی است، اما گویا دو بیگانه با هم زندگی می کنند؛ نه می توانند آزادانه احساسات شان را با هم در میان بگذارند، نه فضایی سالم برای دلخوردن و انتقاد کردن دارند و نه حتی لحظاتی برای عشق ورزیدن...

این گونه به نظر می رسد که دو زوج دائماً در حال رقابت با همدیگر هستند تا مبادا جایی در این میدان مسابقه کم بیاورند. اینکه تلاشم به عنوان یک زوج، آسایش همراهم باشد، بسیار ارزشمند



ساختار مولکول های پیچیده داد. تولید مواد رنگ زا و شوینده های جدید برخاسته از این فعالیت بود، اما همچنین به دستکاری موفقیت آمیز مولکول ها برای تولید مواد با کیفیت های ویژه مانند سختی یا انعطاف پذیری منجر شد. در این دوره روش هایی خلق شد که اغلب برای محکم کردن این پلیمرها (مولکول های پیچیده ای که از تجمع ساختارهای ساده تر به دست می آیند) به کاتالیزورها و تجهیزات پیچیده ای نیاز داشتند. پلیمرهای خطی به ساخت الیاف قوی منجر می شوند، پلیمرهای تشکیل دهنده فیلم در ساخت رنگ ها به کار می آیند و پلیمرهای جرمی (توده ای) به ساخت پلاستیک جامد منجر می شوند.

### الیاف مصنوعی

ساخت الیاف مصنوعی یکی دیگر از اکتشافات قرن نوزدهم بود که تا قرن بیستم اهمیت تجاری چندانی نداشت. نخستین منسوجات مصنوعی از ابریشم مصنوعی ساخته شد. پژوهش های بعدی با بهره گیری از روش های پلیمریزاسیون مورد استفاده در پلاستیک های جامد، درست پیش از آغاز جنگ جهانی دوم به تولید نایلون منجر شد. نایلون تشکیل شده از زنجیره های بلند مولکول های مبتنی بر کربن است که به الیاف قدرت و انعطاف پذیری بی سابقه ای می بخشد. گرچه نایلون با در نظر گرفتن بازار جوراب زنانه ساخته شد، اما شرایط جنگ به آن فرصتی داد تا تطبیق پذیری و قابلیت اطمینان خود به عنوان پارچه چتر نجات و سیم بکسل را نشان دهد. نایلون و سایر الیاف مصنوعی تنها پس از جنگ در دسترس قرار گرفتند.

### لاستیک مصنوعی

صنایع شیمیایی در قرن بیستم طیف وسیعی از مواد جدید را در اختیار قرار داد و موفق شد برخی مواد را جایگزین منابع طبیعی کند. یک نمونه مهم از آن ساخت لاستیک مصنوعی است. برآورد تقاضای جهانی برای این محصول بسیار بیشتر از توان تولیدی مزارع بود. آلمان در طول جنگ جهانی اول پیشتانز این روش شد. سرمایه گذاری پیوسته آلمان در آموزش علمی و فنی برای پیشرفت در زمینه تولید مواد شیمیایی، با پژوهش های دقیق آزمایشگاهی و تلاش برای تولید مواد منفجره قوی و مواد رنگ زا، نتیجه زیادی به همراه داشت.

روند تبدیل شد، گرچه این مواد کاربرد تجاری کمی داشت. در ابتدای قرن بیستم مقادیر قابل توجهی منیزیم به صورت الکترولیتی در دماهای بالا به دست می آمد و تولید کاربید کلسیم با واکنش اکسید کلسیم (آهک) و کربن (کک) توسط کوره الکتریکی ممکن شد. در یک فرایند دیگر از واکنش کاربید کلسیم با نیتروژن و سیانامید کلسیم در کوره الکتریکی یک رزین مصنوعی مفید ساخته شد.

### پلاستیک ها

قابلیت شکل پذیری (plasticity) از مواردی است که در صنایع متالورژی و سرامیک مورد استفاده فراوان است. با این حال استفاده از کلمه پلاستیک به عنوان یک نام عام نه به مواد سنتی به کار رفته در این صنایع، بلکه به مواد جدیدی اشاره دارد که در اثر واکنش های شیمیایی، تولید و قالب گیری یا فشرده می شوند تا شکلی سفت و سخت و ماندگار به خود بگیرند. نخستین ماده ساخته شده در این زمینه پارکین بود که توسط «الکساندر پارکر»، مخترع بریتانیایی ساخته شد. پارکین مخلوطی از کلروفورم و روغن کرچک و «ماده ای سخت مانند شاخ، اما به اندازه چرم انعطاف پذیر بود که قابلیت ریخته گری، رنگ آمیزی، رنگرزی یا کنده کاری داشت». این کلمات در راهنمای نمایشگاه بین المللی ۱۸۶۲ لندن آمده که پارکین در آن برای مخترع خود مدال برنز به همراه آورد. به زودی پلاستیک های دیگر به دنبال آن تولید شدند که تا قرن بیستم موفقیت تجاری اندکی داشتند؛ در این میان سلولوئید که ترکیبی از نیترات سلولز است، استثنا بود.

پلاستیک های اولیه به مولکول های بزرگ سلولز متکی بودند که عموماً از خمیر چوب به دست می آمدند. یک مخترع آمریکایی بلژیکی به نام «لئو اوچ باکلند» (Leo H Baekeland) هنگامی که در سال ۱۹۰۹ حق اختراع خود را برای باکلیت ثبت کرد، رده جدیدی از مولکول های بزرگ را معرفی کرد. این ماده سخت، غیر قابل ذوب و از نظر شیمیایی مقاوم (نوعی که به نام پلاستیک ترموست شناخته می شود) به عنوان یک نارسانای الکترسیسته شناخته می شد و نشان داد که برای همه انواع لوازم الکتریکی بسیار مفید است. موفقیت باکلیت انگیزه زیادی به صنعت پلاستیک، مطالعه مشتقات قطران زغال سنگ و سایر ترکیبات هیدروکربنی و درک نظری



KARANG

کارنگ

شماره ۴۲  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



توصیه های  
ملک الشعراى بهار  
درباره راستی و درستی

## ما جهان را به راستی سپريم

محمدتقی بهار، ملقب به ملک الشعراى بهار شاعر، ادیب، سیاستمدار در سال ۱۲۶۳ هجری شمسی در مشهد به دنیا آمد. بهار یکی از چهره های اثرگذار و شناخته شده در تاریخ معاصر ایران بود که در روز دوم اردیبهشت ۱۳۳۰ هجری شمسی در تهران از دنیا رفت. او تأثیر زیادی بر شعر و ادبیات معاصر ما گذاشت و نسلی از چهره های نوآور ادبیات ایران از او تأثیر پذیرفتند. او در جریان نهضت مشروطه به مشروطه خواهان پیوست که چند مرتبه تبعید و زندانی را برایش به همراه آورد. بهار شش دوره نماینده مجلس و سال ها استاد دوره دکتری ادبیات دانشسرای عالی و دانشکده ادبیات بود. این شاعر پرآوازه پارسی درباره راستی و درستی می گوید:

کوه روبین که پشت خم دارد  
که ز چپ می رود گهی از راست

کس در این راه پیر خطر از کس  
دستگیری نمی کند که خطاست

سنگ ها پیش پایت اندازد  
آنکه بالاتر از توره پیماست

هر قدم زین مشاجرات مخوف  
طرفه جنگ و کشاکشی بریاست

زیر و بالای این گریه و کوه  
از این و تغییر پُر ز صداست

چون به بالارسند با این رنج  
آن مکان تازه اول دعواست

به حقیقت غنی کسی باشد  
کش از این رفت و آمد  
استغناست

جاه حاصل شده ز خون جگر  
بازی کودکانه سفهاست

ما جهان را به راستی سپريم  
کس ندیدم که گم شد از ره راست

# ناراحت اگر شدی پرواز ایران

با این الزام گرفتن اینماد، مسئولان نازنین کاری کرده اند که ظرف چند ماه خود کسب و کارها از رو بروند و در دکان شان رایبندند

۱

زمانی هم بود که شاعرها این قدر بیکار و بی دغدغه بودند که کل فکرشان در این بود که «شب عید است و یار از من چغندر پخته می خواهد». یعنی شما فکرش را بکنید که زمانی در همین مملکت گل و بلبل یارهایی بوده اند از یارشان چغندر پخته می خواسته اند. تازه به این توجه داشته باشید که در همه تاریخ، شاعر جماعت در دهک یازدهم طبقه بندی اقتصادی مردم قرار داشتند. بله، آنها همیشه در زیرزمین خط فقر زندگی می کردند.

۳

خب کره ندارد. خیلی وقت است که یک من که هیچ، هزار خروار هم ماست شرکتی بریزی توی دستگاه کره جمع کن، نیم گرم از آن چرب های خوشمزه به تو نمی دهد. بله، همه این اتفاقات زمانی می افتد که عده ای بچه زنگ و خفن، از آب کره می گیرند و حالش را می برند. به هر حال من هم فکر می کنم که اینماد گرفتن خیلی هم کار خوبی است و همه باید از این کارها بکنند. چرا؟ عرض می کنم.



عبدالله  
مقدمی

@moghaddamy0007

۲

حالا چه شد که یاد شاعر و یارش و چغندر پخته افتادم؟ عرض می کنم. توی خبرها خواندم که دیوان عالی کشور هم تأیید کرد که همه مشاغل و کسب و کارهای بر بستر دیجیتال و فضای مجازی، از این به بعد مجبورند نماد «اینماد» را بگیرند و بچسبانند بالای سرشان... ببخشید، پایین پایشان. مسئولان ضمن اعلام این خبر گفتند که هر کسی این کار را نکند، ما خدمت گزاران صادق مردم، از طرف همان مردم چوب در آستین متخلفان کرده، توی دهان شان هم لفل فل می ریزیم تا بدانند یک من ماست چقدر کره دارد.

۴

معلوم است چرا. وقتی سردبیرجان از موضوعی انتقاد می کند لابد آن چیز، چیز خوبی است و باید اجرایی شود. یعنی من یکی تا امروز یک دانه تأیید از این بزرگمرد عالم بشریت ندیدم. مدام انتقاد، سیاه نمایی، اعلام خسته شدن و... چه خبر است برادر من؟ یعنی شما این بلبشوی فضای مجازی را نمی بینید که مدام به این چیزها گیر می دهید؟ چرا درایت عزیزان را نمی بینید؟

۵

کدام درایت؟ دست شما درد نکند. یعنی نمی دانید؟

۱

درایت از این بیشتر که مسئولان عزیز دارند با یک شیب ملایم که مردم شریف و نجیب خودشان هم متوجه نشوند و آب از آب تکان نخورد، بهانه مخالفت با طرح صیانت را از شان می گیرند؟ مخالفانی که نماینده محترم مجلس با دو سه تا لقب خوش دست، حساسی حال شان را جا آورد است. اگر مردم فردا روزی، بدون این کارها با فضای مجازی صیانت شده طرف بشوند، می دانید چه قشوقی بر پا خواهد شد؟ همه شروع به ضجه زدن می کنند که آی بیابید و ببینید که مسئولان عزیزتر از جان چطور این همه کسب و کار خانگی توی گوشی و تبلت و لپ تاپ را نابود کردند. بعد هم شروع به خنج کشیدن روی صورت شان می کنند و هر روز یک مراسم ختم برای کسب و کارهای خانگی راه می اندازند. اما حالا چه؟ حالا با این الزام گرفتن اینماد، مسئولان نازنین کاری کرده اند که ظرف چند ماه خود کسب و کارها از رو بروند و در دکان شان را تعطیل کنند و آنها هم که خیلی ناراحتند، جمع کنند از ایران بروند.

۲

هی غرنزن ونگو که گشتم داغان  
هی ناله نکن، نگو که ماندم ویران  
خوش باش و نکن فکر به این صحبت ها  
ناراحت اگر شدی پرواز ایران



شماره ۴۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

شب نوشته های یک بچه نوآورا! (۳۶)

## خرده جنایت های رئیس و کارمندی

یادم باشد دیگر از این غلط ها نکنم، دست کم وقتی که سمیرا و فریبا هستند؛ گرچه سامان هم تا وقتی که خودمان بودیم از این بد اخلاقی ها نداشت! شاید هم حرف آنها درست است و من درخواستی بیش از اندازه دارم.

بالاخره کار و مشکل گروه بود و باید حل می شد، درست که ما کارگر نیستیم، ولی... اصلاً خودم رفتم وسط اتاق ایستادم و گفتم: «بچه ها شما همه تاج سر من؛ ولی...» پیش از اینکه سامان گیر بدهد و تکه پرانی کند، حرفم را درست کردم و گفتم: «شما جاتون روی سر من، همه رئیس، بزرگ تر، آقا، خانم، گرامی، سرور،... ولی نمی شه که کار جابه جا شدن را بسپریم به کارگران. اگر خودمون کمک کنیم کار زودتر تموم می شه و تمیز و بدون مشکل هم خواهد



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

شد.» شاید برای نخستین بار بود که من حرف زدم و کامیار وسط صحبت نبرید، اما یک نگاه گذرا به همه بچه ها انداختم و دیدم یکی دو نفر، اصلاً سرشان را برگرداندند گویا چیزی گفته نشده، سامان همچنان به من زل زده بود بی حرکت و بی صدا، ولی فریبا بی تاب شده و انگار برای گفتن یکی از آن جملات کوبنده آماده می شد. من هم رفتم توی لاک دفاعی و سرم را به سمت دیگری برگرداندم که با سمیرا چشم در چشم شدم و گفتم: «بله درست می فرمایید؛ همه باید مشارکت کنند، اصلاً مگر می شه؟ کار خودمونه. من که دلم نمی خواد وسایل کارم توی اسباب کشی خراب بشه.» هنوز فرصت نکرده بودم خوشحالی خودم را از این همراهی نشان دهم که سمیرا هم نشست روی صندلی اش و سرش را به طرف دیگر و رو به صفحه نمایش برگرداند. نفهمیدم قبول دارد کمک کند یا فقط یک چیزی گفته که گفته باشد و بعد بپیچاند.

تقریباً روشن شد که از این گروه برای کار جابه جایی نمی شود انتظار همراهی داشت. درست در همان حالی که چشمانم بهت زده من مثل جیغ بنفش و زعفرانی یک دور ۳۶۰ درجه توی اتاق می زد، سامان زیر لب گفت: «من که وسیله ای ندارم، اصلاً قرار بود

دو روز آینده برم مرخصی!» بهتر دیدم که نشان بدهم نشنیده ام. حالا من مانده بودم و نگاه های فریبا، به سمت فریبا برگشتم، سینه را صاف کرده و پرسیدم: «شما که موافق هستید؟» و او انگار فتر از جا در رفته، گفت: «البته که نه! مگه ما کارگریم؟ شتریم یا شتر مرغ؟ کوله کشیم یا جارو کش؟ سیم کشیم یا پارو کش؟» تکه پرانی کامیار به دادم رسید که گفت: «شما که فعلاً سخنور هستید و نثر مسجع صادر می فرمایید.» و ادامه داد: «بابا یک کاری روی زمین مونده، رئیس بزرگ و عزیزمون کارگر هم گرفته، اما از همه شما سروران گرامی برای صرف میوه و شیرینی و ناهار دعوت می شه. قدم برادر و پسرعمو و پسرخاله گردن کلفت و کاری شما هم روی چشم. هر کدام به دستی برسونید، کار رو جمع کنیم. بلانسبت بزرگ ترها گروه هستیم، نه...» انگار من هم کار کشنگی نکرده بودم که خواستم همه کارها را خودمان انجام بدهیم. در فکرم تنها این بود که زودتر انجام شود، در نتیجه خرده فرمایش های رئیس، خرده خرده به دیوار خورد و یک خورده کار گره خورد و یک درخواست خرد تبدیل شد به ماجرای خرده جنایت های رئیس و کارمندی!





# معماران

ضمیمه رایگان  
هفته نامه  
کارنگ در  
حوزه رمزارزها  
سال اول  
شماره سیزده  
بیست و دوم اسفند  
۱۴۰۰  
صفحه ۳۲



شیخ محمد بن راشد:  
می‌خواهیم در آینده سهم باشیم

## دبی از قانون ارزهای دیجیتال خود، رونمایی می‌کند

۱۷

## اکوسیستم می‌خواهیم

۱۰ چهره حوزه تبادل رمزارزها از چالش‌های سال ۱۴۰۰  
و بیم و امیدهای سال ۱۴۰۱ می‌گویند

<p>خبر NEWS</p> <h3>دست سرد رگولاتوری خصوصی!</h3> <p>کوین بیس بیش از ۲۵ هزار حساب روسی را بست</p> <p>۲۹</p>	<p>تحلیل ANALYSIS</p> <h3>نواوری مسئولانه</h3> <p>همه آنچه می‌خواهید درباره فرمان اجرایی رئیس جمهور آمریکا در خصوص رمزارزها بدانید</p> <p>۳۰</p>	<p>گزارش REPORT</p> <h3>تا تغییر قانون اساسی پیش می‌رویم!</h3> <p>شعار بیت کوین‌های کالیفرنیا</p> <p>۲۸</p>
---	--	---

### ۴

## روشنگری درباره کلاهبرداری با اسم ترون!

فرق پروژه معتبر ترون با طرح‌های پانزی در ایران چیست؟

### ۲

## فردای رفع تحریم‌ها چه بر سر صنعت رمزارز ایران می‌آید؟

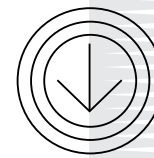
## ضمیمه رایگان ویژه نامه نوروزی نشریه رمزارز

کتاب اول «راهکار» با موضوع  
دارایی دیجیتال در ۱۶۲ صفحه منتشر شد  
راهکار: کاری مشترک از راه پرداخت و کارنگ



### ۴

## رمزارزها در سال ۱۴۰۱



## پیش بینی سال ۱۴۰۱ با فرض تسهیل تعامل با جهان فردای رفع تحریم‌ها چه بر سر صنعت رمزارز ایران می‌آید؟

بزرگ‌ترین مانع توسعه فین‌تک ایران بدل گشته است. این سال در شرایطی به پایان می‌رسد که طرح موضوعاتی مانند تصویب شدن یا نشدن طرح صیانت ذهن‌ها را به هم ریخته است.

همه اینها و صدها موضوع دیگر در نهایت به کاهش اعتماد و سرمایه اجتماعی منجر شده و می‌شود. این در شرایطی است که بیش از هر زمان دیگری نیاز داریم کنار هم باشیم؛ نیاز داریم با تعامل و گفت‌وگو بر چالش‌ها غلبه کنیم. متأسفانه در همین زمان‌های آنهایی که دست‌شان به جایی بند نیست، هر روز گرفتارتر می‌شوند و آنهایی که می‌توانند هم به دنبال پاسپورت دومینیکا هستند! شرایط سختی است و تکرار این گزاره غم‌انگیز است. الان چند سالی می‌شود که سال‌ها یکی از دیگری سخت‌تر می‌شود.

حالا حتی موضوعی مانند احتمال توافق و رفع تحریم‌ها هم خوشحال‌کننده نیست؛ به نظر می‌رسد اگر چیزی ما را خوشحال کند، اصلاح ساختارهای ناقص خصوصاً در بخش‌های مالی و اقتصادی است. ساختارهای سنتی مالیات، بیمه و تأمین اجتماعی و ده‌ها موضوع ریز و درشت دیگر باید اصلاح شود؛ شرایط انجام کسب‌وکار در کشورها باید آسان‌تر شود و مهم‌تر از همه اینکه بخش خصوصی باید محرم و تکیه‌گاه باشد.

اگر بخواهیم مانند گذشته بدون رسمیت بخشی به بخش خصوصی، صرفاً به عنوان زینت‌المجالس به آنها نگاه کنیم، چیزی تغییر نمی‌کند. شرایط سختی است و برای عبور از این شرایط سخت باید بر اصل موضوعات تمرکز کنیم. حاشیه‌های زیادی ما را در بر گرفته است و اگر نتوانیم مسائل را درست تحلیل کنیم، در بر همین پاشنه می‌چرخد که تا امروز چرخیده است.

بنابراین در سال ۱۴۰۱ بیشتر از اینکه نگران توافق و رفع تحریم‌ها باشیم، نگران این هستیم که آیا ساختارهای ناقص و فرایندهای معیوب را اصلاح می‌کنیم یا نه. سال ۱۴۰۱ سال مهمی برای رمزارز ایران خواهد بود و بسیاری از مسیرهای آینده در این سال روشن می‌شود. امیدوارم بر مبنای خرد و تعقل پیش برویم و از رفتارهای هیجانی دوری کنیم تا زمینه رشد بیشتر اقتصاد ایران فراهم شود.

می‌گویند زمان‌هایی که دولت اوضاعش خوب نیست به نفع بخش خصوصی و فعالان اقتصادی است؛ چرا که دولت دستش را جلوی جماعت کارآفرین و فعال اقتصادی دراز می‌کند و به حرف‌های آنها گوش می‌دهد. ولی زمان‌هایی که دولت به دلیل کاهش محدودیت‌ها و افزایش قیمت کالاهایی مانند نفت اوضاعش خوب می‌شود، بخش خصوصی و فعالان اقتصادی را فراموش می‌کند و تصور می‌کند با زالوهایی طرف است که خون مردم را در شیشه کرده‌اند. دولت ضعیف در ظاهر هم که شده حرف بخش خصوصی را گوش می‌کند و دولت قوی پیش را روی گلوی بخش خصوصی می‌گذارد.

حالا که در آستانه سال ۱۴۰۱ قرار داریم، به نظر می‌رسد ممکن است تحریم‌های ایران برداشته شوند؛ گرچه هر روز خبرهای ضد و نقیضی در این باره منتشر می‌شود، ولی رفع تحریم‌ها مایه خوشحالی است. تحریم یکی از ظالمانه‌ترین روش‌های بشری برای تعامل و به زانو درآوردن طرف مقابل است؛ روشی به غایت غیرانسانی برای نابودی یک ملت. درست است که سال‌ها تحریم را تحمل کرده‌ایم، ولی کمرمان زیر بار این فشارها خم شده است.

قاعدتاً همه ما ایرانی‌ها در صورتی که دولت ایران و کشورهای دیگر به توافقی خوب و قابل اجرا دست پیدا کنند، خشنود خواهیم شد؛ اما آنچه که ما را می‌ترساند، این است که تجربه تاریخی نشان داده وقتی درآمدهای ارزی دولت زیاد می‌شود، نه تنها بخش خصوصی را فراموش می‌کند، بلکه چوب لای چرخ گذاشتن‌ها هم شروع می‌شود.

سال ۱۴۰۰ را در حالی به پایان می‌رسانیم که اینماد اجباری شده است و به حلقه‌های انجام کسب‌وکار در کشور یک حلقه دیگر هم اضافه شده است. این سال را در شرایطی به پایان می‌رسانیم که سازمان امور مالیاتی در بی‌عملی شاپرک و بانک مرکزی به جان کسب‌وکارها افتاده است! این سال را در شرایطی به پایان می‌رسانیم که بانک مرکزی به دشمن شماره یک فناوری تبدیل شده است و متأسفانه به

فرهنگ مان، ما را به سکوت و خطا نکردن تشویق می‌کند

# هیچ عشقی با سکوت زنده نمی‌ماند

گفت‌وگو باید هنر گفت‌وگو را بدانیم و با آرامش و درک متقابل سعی کنیم مسائلی بهینه‌سازی را حل کنیم. این کاری پیچیده و به‌غایت دشوار است؛ به گونه‌ای که می‌توانم بگویم سخت‌ترین کار جهان همین گفت‌وگو کردن است. سکوت هیچ‌گاه راه مناسبی برای تغییر نیست و متأسفانه پیشینه تاریخی ما، دعوت به سکوت می‌کند. ما از تاریخی آمده‌ایم که می‌گوید زبان سرخ سبز می‌دهد بر باد! ما از تاریخی آمده‌ایم که سکوت هزاران بار ارزشمندتر از حرف‌زدن است. ما از تاریخی آمده‌ایم که ما را منع می‌کند از خطا کردن، از آزمون و تجربه کردن. این در حالی است که منطق پیشرفت جهان بر فرصت اشتباه کردن سوار شده است. ما



رضا قربانی

@mediamanager\_ir

اشتباه می‌کنیم و می‌فهمیم راهی که رفته‌ایم درست نبوده است. اشتباه می‌کنیم و راه آینده را اصلاح می‌کنیم. ما اگر خطا نکنیم و اگر اشتباه نکنیم و اگر به همدیگر فرصت خطا کردن ندهیم، می‌شویم همان گذشته‌ای که دعوت می‌کند به سکوت کردن. فرهنگی که می‌گوید سکوت کن که علم و هنر پنهان بماند!

فرهنگی که می‌گوید حرف‌زدن خوب نیست! ما این بار تاریخی را بر دوش می‌کشیم. باری سنگین که دعوت می‌کند به گفت‌وگو نکردن و خطا نکردن! بنابراین اگر از این زاویه به ماجرا نگاه کنیم، فلان مدیر بانک مرکزی مقصر نیست که ما نگاه امنیتی به حوزه‌هایی مانند رمزارز پیدا کرده‌ایم! فلان مدیر، فلان نهاد مالی و اقتصادی

این جمله «هیچ عشقی با سکوت زنده نمی‌ماند» را سال‌هاست تکرار می‌کنیم؛ اولین بار این جمله را در کتاب «هویت» میلان کوندرا خواندم. بار اول برای من یک جمله معمولی بود مانند همه گزاره‌های پیش از آن. چیزی نبود که در ذهن بماند و ذهن را تحریک کند یا تخیل برانگیز باشد. جمله‌ای بود مانند هزاران جمله دیگر در کتاب‌های خوب.

این جمله زمانی برای من جذاب شد که سال‌ها پیش ویژه‌نامه‌ای شامل تکه‌ها و بریده‌هایی از آثار خوب جهان را جمع کردم. در این ویژه‌نامه از همه آنچه شاهکارهای ادبیات می‌خوانیم تکه‌ای گذاشته بودم؛ بر مبنای این فلسفه که آب دریا را اگر نتوان کشید، هم به قدر تشنگی باید چشید! به

صورت تصادفی تکه‌هایی از کتاب‌ها را انتخاب می‌کردیم؛ تکه‌هایی که مستقل‌تر از بقیه بخش‌ها باشند و به تنهایی معنادار. از هویت میلان کوندرا بخشی مربوط به گفت‌وگویی درون کافه را انتخاب کردیم. دو نفری که با هم درباره دوستی و عشق و محبت صحبت می‌کردند؛ آخر این بخش این دو به زوجی اشاره می‌کنند که در سکوت روبه‌روی هم نشسته‌اند و چیزی نمی‌گویند. این جمله «هیچ عشقی با سکوت زنده نمی‌ماند» برای توصیف این زوج ساکت است و دعوتی است به گفت‌وگو برای ادامه زندگی.

اگر گفت‌وگو نباشد، همه چیز می‌میرد. ما با گفت‌وگو جهان را اصلاح می‌کنیم و مهم‌تر از آن خودمان را. برای



شماره ۱۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

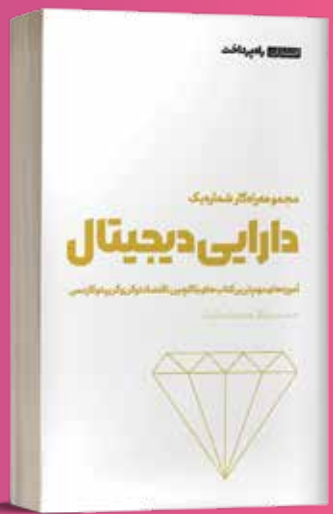
## دارایی دیجیتال

برای آن‌ها که می‌خواهند از دنیای پیچیده  
اما جذاب رمزارزها سر در بیاورند.

ضمیمه رایگان ویژه نامه نوری نشریه رمزارز

کتاب اول «راهکار» با موضوع  
دارایی دیجیتال منتشر شد

راهکار: کاری مشترک از  
راه‌پرداخت و کارنگ





## «رمزارز» در سال ۱۴۰۱ پرقدرت و با مطالب متنوع تر در کنار شما خواهد بود

### ۱۴۰۰؛ سال آشنایی جمعی ایرانیان با رمزارز

نوشتن از سال خورشیدی که گذشت آن‌هم با محوریت بازار رمزارزها و در ۲۵۰ کلمه کاری سهل و ممتنع است. سهل از این جهت که می‌توان همه گفتنی‌ها را در این خلاصه کرد که در سال ۱۴۰۰ رمزارز به یکی از کلیدواژه‌های آشنای اکثر ایرانی‌ها تبدیل شد و ممتنع از این بابت که در همین یک سال بر بازار رمزارزهای ایران ماجراهای زیادی گذشته است.

۱۴۰۰ بود که بزرگ و کوچک و افراد حقیقی و حقوقی‌ها و طیف قابل توجهی از جامعه درگیر این پدیده نه‌چندان نوظهور جهانی شدند. آشنایی که البته سبک و سیاق ایرانی هم در جای‌جای آن پدیدار بود و اتفاقاتی هم در بازار و هم در کسب‌وکارها و هم در میان

کاربران و مهم‌تر هم در بین سیاست‌گذاران دولتی رقم خورد که مشابه آن را در اکوسیستم بین‌المللی رمزارزها، نه می‌توان سراغ گرفت و نه می‌توان انتظار داشت.

هرچه بود رمزارزها در یک سال

گذشته به یک بخش از اقتصاد کشور تبدیل شدند. بخشی هرچند کوچک اما حسابی پرسر و صدا. اتفاقی که می‌توان به دور از هیجان و اغراق در مجموع آن را مثبت ارزیابی کرد. کسب‌وکارهای این حوزه هم به‌خصوص در زمینه تبادل و خرید و فروش نسبتاً موفق عمل کردند. رگولاتورها اگرچه ابتدا با توپ پر آمدند اما حالا که این سال پرماجر را به پایان می‌بریم، به نظر می‌رسد پرچم‌های آشتی و صلح کم‌وبیش بالا رفته‌اند.

شک ندارم ۱۴۰۱ هم سال پرماجر دیگری برای بازار رمزارزها خواهد بود. اما شک هم نکنید که مادر «رمزارز» که اولین نشریه رسمی این حوزه لقب گرفته با محوریت ارتقای آگاهی عمومی از خطرات و فرصت‌های این بازار برای کاربران ایرانی بگوییم و راهی را که شروع کرده‌ایم، پرقدرت ادامه دهیم.

## مهم‌ترین دستاوردی که صنعت رمزارز ایران در سال ۱۴۰۰ تمرین کرد «اتحاد رقبا» بود که ثمر واقعی آن در سال ۱۴۰۱ نمود پیدا خواهد کرد

### اتحاد رقبا؛ مهم‌ترین اتفاق ۱۴۰۰

و اتحاد، انتشار اولین شماره «راه‌کار» تحت عنوان دارایی دیجیتال است که با حمایت این ۱۰ صرافی منتشر شد و ضمیمه شماره ویژه پایان سال کارنگ به رایگان در اختیار مخاطبان قرار گرفت.

به همت همین اتحاد رقبا نیز بزرگ‌ترین رویداد بلاکچین و رمزارز ایران با حضور بیش از ۲۵۰ تن از فعالان اکوسیستم رمزارز ایران تحت عنوان «دوره‌های کسب‌وکارهای حوزه رمزارز و بلاکچین ایران» برگزار شد.

اینها فقط بخشی از اتفاقات مثبتی است که برای ارائه یک صدای واحد توسط این جمع انجام شده است. این ۱۰ صرافی با قرار گرفتن کنار یکدیگر، نشان دادند می‌شود با تمام وجود رقابت کرد، ولی در عین حال برای شنیدن صدای صنعت، یک صدای واحد داشت.

امیدوارم در سال ۱۴۰۱ این جمع ۱۰ تایی، به جمعی با بیش از ۵۰ عضو تبدیل شود و صنعت رمزارز، مخصوصاً در حوزه تبادل که قلب تپنده این صنعت است، بتواند با تعامل و هم‌صدایی با یکدیگر، حاکمیت و دولت را از هرگونه برخورد سلبی منصرف کند و در راستای شکل‌گیری یک گفتمان که پشتوانه عملیاتی بازیگران این صنعت را با خود داشته باشد، بتواند به نقطه تعادل در قانون‌گذاری و نظارت برسد.

خاطر هست با دوستی صحبت می‌کردم که خودش یکی از فعالان صنعت فناوری اطلاعات در کشور بود و می‌گفت: «من با گروه‌ها و کامیونیتی‌های مختلفی در صنایع فناوری محور سروکله زده‌ام، ولی تنها گروهی که نتوانستم با آنها کنار بیایم، رمزارزها بودند.» و جامعه رمزارزها را «تهاجمی و جنگنده» می‌خواند. شاید رویکرد تهاجمی و جنگنده نکات مثبت زیادی برای این صنعت داشته باشد، ولی به همان اندازه هم نکات منفی برای این صنعت به همراه داشته است. بسیاری را دیده‌ام که از این روحیه اهالی این صنعت سوءاستفاده کرده‌اند و بازیگران این صنعت را علیه هم شورانده‌اند که نتایج در کل هر چه بود، برای صنعت مطلوب نبود.

شاید همین نکات منفی باعث شد ۱۰ صرافی ایرانی که عمدتاً از صرافی‌های مطرح و با سابقه صنعت رمزارز کشور در اختیار این ۱۰ صرافی است، دست‌های برای شروع اتحاد رقبا در این صنعت را بفشارند. نمونه این همراهی، همین نشریه رمزارز که تا امروز ۱۳ هفته به‌طور منظم تولید و چاپ شده و در تلاش است نگاهی درست و معقول و منطقی در خصوص جوانب مختلف رمزارزها در کشور ایجاد کند. یکی دیگر از خروجی‌های این همراهی



رسول قربانی  
سردبیر راه پرداخت  
@rasoulqorbani



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

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.

### با همکاری

به ترتیب حروف الفبا:




مقصر نیست که اجازه خطا به کسی نمی‌دهد! ما نه حق سکوت نکردن را داریم و نه حق خطا کردن؛ ما فقط باید به اندازه حرف بنویسیم و دقیقاً همان چیزی را بگوییم که باید بگوییم و همان کاری را انجام دهیم که باید انجام دهیم. چگونه از چنین فرهنگی نوآوری بیرون می‌آید؟ چگونه از چنین دنیایی زایش رخ می‌دهد؟

با این همه خوشحالم که این دیوار تاریخی ترک خورده است؛ این دیوار بزرگ که حائل بین ما و دنیای بهتر بوده است، دیگر مانند گذشته مقاوم نیست. این دیوار در حال فرور یختن است؛ دیواری که مروج دورویی بوده است و فرهنگ ربا و سالوس را تشویق کرده است. خوشحالم که فرهنگ صراحت، حرف‌زدن، امتحان کردن و تجربه کردن راه خودش را یافته است و در این میان رمزارزها در کنار بسیاری از روندهای تکنولوژی پیش‌فراوان این تغییر بوده‌اند.

خوشحالم که بخش کوچکی از جریانی هستیم که برای زندگی بهتر تلاش می‌کنند. خوشحالم که صرفاً تماشاگر نیستیم و به میان میدان آمده‌ایم؛ می‌دانم سخت است و حداقل هزینه‌اش عمری است که می‌رود. ولی اگر بتوانیم ذره‌ای شکاف بر این دیوار دورویی و ربا بیندازیم، کار خودمان را کرده‌ایم.

هنوز هم مانند همان زمان که تکه‌های پراکنده ادبیات ایران و جهان را جمع می‌کردیم، جمله‌هایی هستند که تکان‌مان می‌دهند و زیر لب تکرار می‌کنیم. هنوز هم تصور می‌کنیم هیچ عشقی با سکوت زنده نمی‌ماند، هرچند برخی مواقع سکوت هم فریاد می‌زند!



رضای جمیلی  
سردبیر

@rezajamili



## فرق پروژه معتبر تران با طرح‌های پانزی در ایران چیست؟ روشنگری درباره کلاهبرداری با اسم تران!

بین این آگهی‌ها هم ممکن است افرادی سودجو و کلاهبردار با هدف دزدی، آگهی خود را منتشر کنند. اگر در این شرایط، کلاهبرداری اتفاق بیفتد، مقصر اصلی را نمی‌توان پلتفرم‌هایی مثل دیوار یا شیپور دانست و در واقع، مقصر اصلی شخص آگهی‌دهنده است. همین موضوع در رابطه با پروژه و بلاکچین تران نیز صدق می‌کند. تران با حجم بازار (مارکت‌کپ) حدود شش میلیارد دلار، یکی از رمزارزهای محبوب صرافی‌هاست؛ ولی این موضوع به هیچ‌عنوان دلیلی بر اعتبار تمام اپلیکیشن‌های غیرمتمرکز (Dapps) و قراردادهای هوشمند ایجاد شده بر بستر این بلاکچین نیست. حتی اگر در سایت dapp.com نیز برنامه‌های روی بلاکچین تران را بررسی کنید، بسیاری از برنامه‌ها با ریسک بالادر سرمایه‌گذاری مشخص شده‌اند.

**← فریب درصد‌های روزانه را نخورید**  
در برخی پروژه‌ها بر بستر تران یا بلاکچین‌های دیگر، چندین طرح سرمایه‌گذاری روزانه وجود دارد که دارای یک بازه زمانی (۱۸ یا ۲۰ روز و...) هستند. در این پروژه‌ها شما درخواست می‌شود که پولی را سرمایه‌گذاری کنید و سپس در آن بازه زمانی به شما هر روز سود داده می‌شود. این فرایند چند روز ادامه پیدا می‌کند تا شما به آن اعتماد کرده و زیرمجموعه‌های خود را افزایش دهید، اما پس از مدتی، بدون هیچ‌اطلاعی، تمام اطلاعات پروژه از دسترس خارج شده و دارایی کاربران، دزدیده می‌شود.

**← شبکه بلاکچین تران، چاقوی دولبه برای سرمایه‌گذاری**  
با توجه به مواردی که گفته شد، ممکن است که یک توکن که بر بستر شبکه تران راه‌اندازی شده، با استفاده از اعتبار این پروژه، در تلاش برای جلب اعتماد کاربران باشد. معیار قرار دادن بستر اصلی قراردادهای هوشمند و اپلیکیشن‌های غیرمتمرکز، برای سرمایه‌گذاری و ریسک کردن کافی نیست و باید وایت‌پیپر، تیم پروژه و موارد دیگر را بررسی کنید.

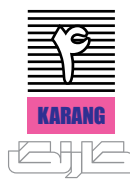
ادامه در صفحه بعد

بر خلاف انتظار بسیاری از کاربران که به دنبال پاسخی کوتاه برای این سؤال هستند، لازم است که این موضوع را از جنبه‌های مختلف بررسی کنیم. اگر از کاربران با سابقه در کریپتو هستی، لابد می‌دانید که تران در ابتدا توکن شبکه اتریوم بود و پس از مدتی که توانست بلاکچین اختصاصی خودش را راه‌اندازی کند، به سمت کوین بودن حرکت کرد و در حال حاضر، یک کوین به حساب می‌آید. البته بلاکچین تران این قابلیت را دارد که افراد مختلف بتوانند در بستر آن، اسمارت کانترکت Dapp و ارز دیجیتال اختصاصی از نوع توکن، ایجاد و راه‌اندازی کنند. اگر منظور ما این تران باشد که داخل صرافی‌های بزرگ و معتبر داخلی و خارجی خرید و فروش می‌شود، باید گفت که این تران به هیچ‌عنوان کلاهبرداری نیست! اما همان‌طور که گفته شد، پروژه تران همانند اتریوم، بستری برای راه‌اندازی اپلیکیشن‌های غیرمتمرکز (Dapps) و قراردادهای هوشمند است و توسعه‌دهندگان مختلف می‌توانند اپلیکیشن‌های مورد نظر خود را روی آن راه‌اندازی کنند، اما کلاهبرداری‌های اخیر که در فضای وب فارسی رواج پیدا کرده از طریق همین اپلیکیشن‌های ایجاد شده روی تران بوده است؛ بنابراین هیچ تضمینی وجود ندارد که قراردادهای هوشمند و اپلیکیشن‌های غیرمتمرکز روی شبکه تران، معتبر و مطمئن باشند. برای تشخیص پروژه‌های پانزی باید به ادعای تیم‌های توسعه‌دهنده درباره اعتبار پروژه‌های ایجاد شده بر بستر شبکه تران، شک کرد! چرا که با توجه به معاملات و محبوبیت بسیار تران، ممکن است صرفاً از اعتبار تران برای جلب توجه کاربران استفاده شده است.

**← مثالی برای درک بهتر کلاهبرداری‌ها بر بستر شبکه تران**  
برای درک بهتر این موضوع، به این مثال توجه کنید! در ایران پلتفرم‌های معتبر آگهی همچون دیوار و شیپور وجود دارد که در این سایت‌ها، افراد مختلفی می‌توانند آگهی‌های خود را ثبت کنند. در



کارن آهانگری  
مدیر اکادمی بیت‌بین  
@karanahangari



شماره ۱۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

# رمزارزها و بلاکچین در سال ۱۴۰۱

چند پیش‌بینی درباره تحولاتی که در سال آینده می‌توان در حوزه فناوری‌های غیرمتمرکز انتظار داشت

پایان ۱۴۰۰ خورشیدی را اگر بخواهیم با نگاهی جهانی، نقطه‌ای برای یک پیش‌بینی درباره یک سال آینده در نظر بگیریم، باید روی تحولاتی که در سال ۲۰۲۲ میلادی احتمال رخ‌دادن‌شان وجود دارد، متمرکز شویم؛ سالی که بسیاری منتظرند تا حوزه‌های مختلف فناوری، دستاوردها و کارکردهای واقعی‌تری از خود نشان دهند و نتیجه سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده به بار بنشینند. سال ۱۴۰۱ را می‌توان با این رویکرد، سالی جذاب توصیف کرد؛ سالی که در آن در حوزه‌های مختلف تحولات و دگرگونی‌های تأثیرگذار رخ خواهد داد و بی‌شک یکی از این حوزه‌ها رمزارز و بلاکچین خواهد بود؛ حوزه‌ای که در یک سال گذشته جذابیتش بیشتر روی چارت‌ها و نمودارها بود و پیش‌بینی می‌شود با ظهور بیشتر کارکردهایش در

کسب و کارها و زندگی اخبار و اتفاقات زیادی را به خود اختصاص دهد. رمزارزها و بلاکچین یکی از هیجان‌انگیزترین فناوری‌های حال حاضر دنیا هستند. فناوری‌ای که به پایگاه اطلاعات رمزنگاری شده‌ای اطلاق می‌شود که توانایی حل بسیاری از مشکلات مربوط به امنیت آنلاین را دارد، با آشنایی بیشتر مردم با این فناوری از طریق بیت‌کوین و سایر رمزارزها در دو، سه سال گذشته حالا در کانون توجه سرمایه‌گذاران خطرپذیر و فعالان کسب و کارهای اینترنتی در گوشه‌وکنار دنیا قرار گرفته است. رمزارزها و بلاکچین کاربردهای بسیار گسترده‌تری در قراردادهای هوشمند دیجیتالی، لجستیک، امنیت زنجیره تأمین و محافظت در مقابل جعل هویت و...





## ادامه از صفحه قبل

### روشنگری درباره...

روش دیگر کلاهبرداری در شبکه ترون، ممکن است استفاده از کیف پول های رسمی که ترون را پشتیبانی می کنند، باشد.

به این شکل که شما نسخه جدید این کیف پول ها را از منبعی نامعتبر دریافت، نصب و عبارت ۱۲ کلمه ای را وارد کنید و در ادامه مورد حمله فیشینگ قرار بگیرد و هیچ کسی، حتی تیم توسعه دهنده ترون نتواند این خسارت را جبران کند. اتفاقی که ممکن است در شبکه های اجتماعی و پیام رسان ها برای شما رخ دهد و با پیام های فریبنده نصب نرم افزار اختصاصی ترون و... روبه رو شوید.

#### طعمه ای برای کلاهبرداری

اعتبار شبکه ترون در سال های اخیر، طعمه ای جذاب برای کلاهبرداران بوده است. همیشه تبلیغات بر اساس آرزوی یک شبه پولدار شدن بسیاری از کاربران، یکی از روش های رایج در جلب توجه است. همین موضوع باعث شده که پروژه های ایجاد شده بر بستر ترون، با استفاده از اعتبار این شبکه در تلاش برای سرقت دارایی کاربران عجول به منظور ثروتمند شدن باشند. اما در پاسخ به سؤالی که در ابتدای گزارش مطرح شد؛ اینکه آیا ترون کلاهبرداری است یا خیر؟ اگر منظورمان کوین ترون با نماد اختصاری TRX باشد، باید گفت که این پروژه بلاکچین، یکی از شبکه ها و توکن های محبوب بین کاربران حرفه ای ارزهای دیجیتال است، اما اگر مقصود ما در این پرسش، قراردادهای هوشمند و اپلیکیشن های غیرمتمرکز باشد، باید گفت که ممکن است این برنامه ها با هدف کلاهبرداری ایجاد شده باشند. پروژه هایی مثل سایت «نیو سنتری ترون»، «بانک آف ترون»، «ویکینگ ترون» و «ترونر» نمونه هایی از اپلیکیشن های غیرمتمرکز با هدف کلاهبرداری با اعتبار شبکه ترون هستند.

در بازار پرابهام و پریسک، باید در انتخاب پروژه ها برای سرمایه گذاری چند معیار مهم را در نظر گرفت؛ معیارهایی همچون هدف پروژه و میزان اعتبار پروژه ها جدای از شبکه های میزبان. بازار ارزهای دیجیتال، با توجه به محبوبیت بالا، طعمه های جذابی برای کلاهبرداران است و نباید به سادگی به این تبلیغات اعتماد کرد.

جدید خواهد شد.»

آشتیانی می گوید دومین حوزه ای که رشد و دگرگونی را شاهد خواهد بود، اوراکل ها هستند که احراز هویت مبتنی بر بلاکچین را آسان خواهند کرد و کمک می کنند تا ارتباط بین جهان فیزیکی و جهان غیرمتمرکز تسهیل شود؛ موضوعی که با بلوغ کسب و کارهای این حوزه رخ خواهد داد.

مدیرعامل انجمن بلاکچین ایران پیش بینی می کند سومین اتفاق مهم در سال ۱۴۰۱ در حوزه رمزارزها، بحث قانون گذاری و رگولاتوری است: «فکر می کنم سال ۱۴۰۱ خورشیدی رگ تک ها روند داغی خواهند داشت. انواع رگولاتورهای فناوری به کمک کسب و کارها و دولت ها خواهند آمد و در پی این تغییرات و با کمک رمزپول های ملی، ابزارها و روش های پرداخت حتماً تغییر خواهد کرد.»

#### دائو، گیمینگ و البته اوراکل ها

ساناز وفی، فعال رمزارز و مدیر سایت میهن بلاکچین هم اعتقاد دارد اگر قرار است پیش بینی ای از یک سال آینده بازار رمزارزها و فناوری بلاکچین داشته باشیم، باید متغیری به نام گذشته را مدنظر قرار دهیم. او می گوید: «من فکر می کنم برای اینکه متوجه شویم روند سال آینده بلاکچین و کریپتو چه خواهد بود، باید یک نگاه بلندمدت و یک نگاه کوتاه مدت به گذشته داشته باشیم. در ۱۲ سال گذشته شاهد موج های اثرگذاری مانند فراگیر شدن ماینینگ، عرضه های اولیه سکه، دیفای، Dapp ها، ان اف تی ها و در نهایت در سال گذشته شاهد روند شدن حوزه گیمینگ و متاورس بودیم.»

او پیش بینی می کند که در سال آینده کماکان حوزه متاورس و گیمینگ روند بازار باقی خواهند ماند، اما علاوه بر آنها احتمالاً از «ساختارهای دائو» و «اوراکل ها» بیشتر خواهیم شنید؛ حوزه هایی که به گفته او با توجه به نیاز اکوسیستم کریپتو به توسعه آنها، با سرعت بیشتری در میان کسب و کارها و سرمایه گذاران محبوب خواهند شد.

#### نقش کامیونیتی مهم تر خواهد شد

مصطفی قمری، مدیرعامل بینوست با اشاره به سرعت تغییر و پیشرفت فناوری در حوزه بلاکچین می گوید: «۳۶۵ روز در حوزه فناوری، آن هم فناوری ای که موتور محرک آن، دو مقوله توسعه نرم افزاری و پذیرش عمومی است، زمان بسیار زیادی است و بی شک در چنین بازه زمانی طولانی ای اتفاقات مختلفی رخ خواهد داد.» با این وجود، قمری معتقد است بازارهای مالی غیرمتمرکز بیش از گذشته مورد توجه کاربران قرار خواهد گرفت. او می گوید: «افرادی که با ذهنیت یک کلاس دارایی جدید وارد حوزه کریپتو شده اند، شروع به استفاده از ابزارهای دیفای خواهند کرد. چنین الگوی رفتاری کمک خواهد کرد تا شکل بازی همیشگی ارزش - رشد به تعادل معقول تری در مارکت برسد.»

مدیرعامل بینوست پیش بینی می کند در سال پیش رو جمعیت و تنوع کسب و کاری در حوزه رمزارزها بیشتر خواهد شد؛ به ویژه کسب و کارهایی که حول مفهوم کامیونیتی شکل می گیرند و رشد می کنند. قمری می گوید: «کسب و کارهای زیادی شکل خواهند گرفت که بر پایه کامیونیتی ساخته شده و تماماً بر اساس قراردادهای هوشمند و خرد جمعی مدیریت می شوند و مدیران و تصمیم گیران این شرکت ها، افراد مختلفی در اقصی نقاط دنیا خواهند بود. فکر می کنم تصویر واقعی مدیران عامل و کارآفرینان تیپیکال استارت آپی که سال هاست در مورد آن صحبت می شود، در این حوزه رقم خواهد خورد. به عبارتی در گوشه و کنار دنیا، کارآفرینان این بازار کسب و کارهایی میلیون دلاری را با شلواریک و پشت گوشی مدیریت خواهند کرد!»

روی زیرساخت بلاکچین عملیاتی شود.

گفتنی است برای رسیدن به این نقطه همچنان راه زیادی در پیش داریم، اما به احتمال زیاد در سال ۲۰۲۲ در مورد پروژه های آزمایشی و موارد استفاده اولیه این زمینه خواهیم شنید. نوآوری در این زمینه به دلیل گسترش و پیشرفت مداوم شبکه های ۵G است؛ چراکه اتصال های پرسرعت تر و هوشمندتر تجهیزات و لوازم هوشمند شبکه ای، شامل انواع جدیدی از ارتباطات از جمله تراکنش های بلاکچین نیز می شود.

#### لایه دوم و رگولاتوری

سهیل نیکزاد از فعالان بازار رمزارزها در ایران با تأکید بر اینکه بسیاری از روندهای وعده داده شده سال های قبل احتمالاً در سال جاری خورشیدی فرصت تحقق پیدا خواهند کرد، می گوید: «به نظرم مهم ترین اتفاقات و نوآوری های جهان در سال پیش رو در حوزه رمزارزها اتفاق خواهد افتاد. یکی از این تحولات مربوط به تراکنش های مقیاس پذیر لایه دوم رمزارزها، به خصوص بیت کوین خواهد بود. فناوری هایی همچون شبکه لایتنینگ در ماه های پیش رو توسعه و کاربرد پذیری زیادی پیدا خواهد کرد و دگرگونی های قابل توجهی را در این صنعت و بازار رقم می زند.»

به اعتقاد نیکزاد موضوع سیاست گذاری رمزارزها در همه جای دنیا از جمله ایران در سال جدید خبرساز و تأثیرگذار خواهد شد. نیکزاد تأکید می کند: «رگولاتوری صرافی ها و حوزه تبادل همپای سایر کشورها در ایران، موضوعی است که احتمالاً در این سال به سرانجام برسد. نباید فراموش کرد که ایران می تواند بازیگر مهمی در حوزه رمزارزها شود. با وجود مذاکرات دیپلماتیک هنوز ایران از معدود کشورهایی به حساب می آید که عملاً به سیستم بانکی بین المللی دسترسی ندارد و رمزارزها تنها گزینه جدی جایگزین روی میز است که امکان ها و فرصت هایی را در اختیار اقتصاد کشور قرار می دهد. از این رو فکر می کنم در این سال، سیاست گذاران با نگاهی واقع بینانه تر به رمزارزها نگاه کنند و شاهد اتفاقات قابل توجهی در حوزه سیاست گذاری این بازار باشیم.»

#### سه حوزه پرخبر در سال آینده

عباس آشتیانی، مدیرعامل انجمن بلاکچین ایران معتقد است حوزه هایی که رمزارزها در یک سال آینده دگرگون خواهند ساخت، شامل سه حوزه متفاوت است. به گفته آشتیانی؛ «یکی از مهم ترین روندهای سال برای دارایی های دیجیتال و بلاکچین، متاورس و ان اف تی ها خواهد بود. به ویژه زمینه گجت های مختلف که برای حواس گوناگون انسان طراحی می شوند (مانند دستکش های هوشمند، عینک های هوشمند و هدست های VR و...) که یک انقلاب بزرگ را در ارتباطات انسانی و کسب و کاری رقم خواهند زد.»

به گفته آشتیانی حوزه آموزش هم به شدت از تحولات دنیای بلاکچین متأثر خواهد شد. او می گوید: «در حوزه آموزش، سرویس و خدمات آنلاین و از راه دور در بسترهای متاورسی خبرهای زیادی به پا خواهند کرد. فکر می کنم در آموزش نیز همان تغییری را که در زمان کرونا تجربه کردیم، به شکلی دیگر تجربه خواهیم کرد، اما در مقیاسی بزرگ تر. آموزش با کمک متاورس و کسب و کارهای متاورسی شاهد یک رنسانس و دوره

بسیاری حوزه های دیگر دارند و احتمال داده می شود در یک سال پیش رو بسیاری از این کاربردها در قالب کسب و کارهای نوآور خود را بروز دهند.

پیش بینی می شود در طول سال ۲۰۲۲ یا همان ۱۴۰۱ چیزی حدود ۱۱/۷ میلیارد دلار صرف حل مشکلات کسب و کارها از طریق بلاکچین و رمزارزها شود، اما کدام روندها در این بازار بیشتر می توانند مرکز توجه باشند، سرمایه های عظیم تری را به خود جذب کنند و در نهایت خود را به زندگی روزمره ما برسانند؟

#### رمزارز ملی؛ یک کلیدواژه پرتکرار در سال ۱۴۰۱

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 دهند.

«الکساندر هاپنتر»،

مدیرعامل صرافی بیت مکس

پیش بینی می کند که حداقل

پنج کشور در حال توسعه، طی

سال آینده پذیرش بیت کوین

را آغاز می کنند و این پذیرش

ناشی از تورم جهانی و افزایش

هزینه های سازمان های واسط

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 خواهد 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.

#### هم نشینی بلاکچین و اینترنت اشیا با کمک رمزارزها

بلاکچین شدیداً با مفهوم اینترنت اشیا سازگار است؛ چراکه برای ساخت سوابق تعاملات و تراکنش میان دستگاه ها بی نظیر است. بلاکچین همچنین می تواند به طور بالقوه بسیاری از مشکلات در زمینه امنیت و مقیاس پذیری را به دلیل ماهیت خودکار، رمزنگاری شده و تغییرناپذیر بودن دفترکل و پایگاه داده های خود، برطرف سازد. این فناوری همچنین می تواند تراکنش های دستگاه به دستگاه را ممکن سازد. در این حالت زمانی که یک دستگاه یا یک شبکه به تهیه خدمات نیاز دارد، می تواند به صورت خودکار از طریق پرداخت رمزارزها، نیاز خود را برطرف کند.

به عبارتی رمزارزها احتمالاً کمک خواهند کرد تا مدل اقتصادی ارتباطات گسترده دستگاه های مرتبط به اینترنت که سال هاست در مورد آن صحبت می شود،



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## ابتدا باید زیرساخت و الزامات قانونی فراهم شود کلاس جدید دارایی

در روزهای اخیر با دو مسئله مواجه بوده‌ایم. از طرفی دولت در حال بررسی استفاده از رمزارزها در تجارت بین‌الملل است که نشان می‌دهد کم‌کم دارد ظرفیت‌های این حوزه را باور می‌کند. از سویی دیگر بانک مرکزی با ملغی کردن احراز هویت دیجیتال، فعالیت نتویانک‌ها را با اختلال مواجه کرده که نشان می‌دهد حاکمیت می‌تواند با عقب‌گرد خود، کسب‌وکارها را دچار چالش کند.

احسان قاضی‌زاده می‌گوید: «طبیعتاً تصمیماتی از این دست در تعارض با تحقق اهداف حاکمیت در توسعه فضای کسب‌وکار دیجیتال یا پیاده‌سازی دولت الکترونیک و... است؛ اما به نظر من اتفاق مورد اشاره در آیین‌نامه‌های اجرایی قوانین مربوط به مبارزه با پول‌شویی ریشه دارد که همچنان و در هر شرایطی ارائه خدمات پایه بانکی را به صورت غیرحضور می‌داند. فکر می‌کنم تنها به دلیل شیوع گسترده و مرگبار ویروس کرونا، بحث احراز هویت غیرحضوری تا حدی جدی‌تر مطرح شد. در صورتی که اگر ما موجودیتی به نام نتویانک را تعریف می‌کنیم، قطعاً ابتدا باید الزامات قانونی مورد نیاز فراهم شود.»

او می‌افزاید: «اما در خصوص اثرگذاری این موضوع روی پلتفرم‌های تبادل رمزارز، توجه به این نکته بسیار مهم است؛ چراکه مشکل اساسی جامعه تبادل رمزارزها یک مشکل بالادستی و هویتی است. اساساً بحث به رسمیت شناختن دارایی‌های دیجیتال به‌عنوان یک کلاس جدید از دارایی‌ها در قوانین مدنی کشور و حق تبادل این دارایی‌ها برای شهروندان ایرانی، اصلی‌ترین مسئله در این حوزه است. تا زمانی که حوزه تبادل دارایی یک چارچوب رگولاتوری و متولی مشخص نباشد، قوانین و آیین‌نامه‌های بانکی حال حاضر کشور تأثیر مستقیمی روی کسب‌وکارهای تبادل ندارد. البته نمی‌توان منکر تأثیرات غیرمستقیم آن شد، مانند افزایش یا کاهش تعداد چرخه‌های تسویه بین بانکی، کاهش سقف برداشت از حساب‌های بانکی یا کاهش سقف خرید از طریق درگاه پرداخت اینترنتی.»



شماره ۱۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



عکس: نسیم اعتمادی

## وضعیت خاکستری

گفت‌وگو با احسان قاضی‌زاده، مدیرعامل اکسیر؛ او می‌گوید حاکمیت باید در ابتدا مالکیت دارایی دیجیتال را به رسمیت بشناسد، سازمان دهی‌ها و رگولاتوری‌ها گام بعدی است



اکسیر را می‌توان از اولین صرافی‌های ایرانی دانست که فعالیت خود را در حوزه تبادل رمزارز آغاز کرد و در ادامه نیز با رفتار حرفه‌ای خود توانست کاربران بسیاری به سوی خود جلب کند. احسان قاضی‌زاده، مدیرعامل این کسب‌وکار مهم‌ترین مسئله فعلی حاکمیت را به رسمیت نشناختن دارایی دیجیتال می‌داند که وضعیتی خاکستری را ایجاد کرده است؛ وضعیتی که ادامه یافتن آن هم به کاربران آسیب می‌زند، هم به کسب‌وکارها. به اعتقاد قاضی‌زاده، این حوزه باید چارچوب و الزاماتی داشته باشد که در نهایت به نفع خود کامیونیتی و صنف باشد.

### کاربران آگاه‌تر شده‌اند

احسان قاضی‌زاده، مدیرعامل اکسیر از سال ۱۳۹۵ در این حوزه فعالیت داشته است. او روند تغییرات را در پنج سال گذشته، چنین ارزیابی می‌کند: «این یک روند جهانی است؛ بنابراین ایران را نمی‌توان تنها و در خلأ قضاوت کرد. قطعاً ایران هم با مسیرهای جهانی هم‌مسیر و هم‌سود شده است. تغییرات فراوانی نیز رخ داده است؛ هم به لحاظ کمی و تعداد بازیگران و تعداد کاربران درگیر و هم به لحاظ کیفی. منظورم از کیفی فقط کیفیت فنی نیست، بلکه کیفیت دانش نیز هست. ما در حال حاضر شرکت‌هایی داریم که به‌طور جدی روی دانش DLT و بلاکچین فعالیت می‌کنند و حتی به کسب‌وکار تبدیل شده‌اند و از حالت آکادمیک بیرون آمده‌اند. با وجود تمام انتقاداتی که به آن وارد است، به نظر من جامعه خوب و فعالی است. ما اکنون در حوزه فنی پلتفرم‌هایی داریم که در مقیاس بزرگی فعال هستند. OTCهایی که داریم، بسیار به‌روز هستند.» قاضی‌زاده از طرف دیگر تعداد و کیفیت اینفلوئنسرها را بهتر از گذشته می‌داند و معتقد است کاربران نیز باهوش‌تر شده‌اند: «این موضوع را با عدد و رقم می‌توانیم ثابت کنیم که برای نمونه کاربران هم در حوزه خرید و فروش و هم در حوزه دانش و ادبیات بلاکچین به بلوغ رسیده‌اند.» او می‌گوید: «نقطه ضعف و عقب‌ماندگی ایران در چهار یا پنج سال گذشته در حوزه رمزارزها دو علت دارد؛ یکی بحث‌های رگولاتوری است که البته آن هم بسیار رشد کرده، اما می‌توانست با بخش خصوصی همگام‌تر باشد. بحث دیگر در مورد فضای آکادمیک کشور است که در آن رشد و علاقه و همسود بودن را نمی‌بینم. تمام اتفاقات مثبت و روبه‌جلو کاملاً در بخش کسب‌وکاری یا غیرانتفاعی می‌افتد. من دو بخش را در نظر گرفته‌ام که یکی بخش مردمی و NGO هاست که خوب پیش رفته، ولی بخش دیگر که دولتی و آکادمیک است، متأسفانه عقب مانده است.»

### از ظرفیت حوزه تبادل غافل نباشیم

نکته مهمی که در این فضا می‌بینیم این است که ظرفیت

به‌جز چهار یا پنج رمزارزی که سال‌هاست جزء امور داول هستند، این فهرست دائماً در حال تغییر خواهد بود، اما سرعت این تغییر روز به روز کمتر می‌شود. به علاوه حجم فعالیت‌های





## سال پیش رو برای رمزارها چگونه خواهد بود؟

### آینده در راه است

احسان قاضی‌زاده در خصوص ترکیب ۱۰ رمزارز اول می‌گوید: «تصور من این است که به‌جز چهار یا پنج رمزارزی که سال‌هاست جزء ۱۰ مورد اول هستند، این فهرست دائماً در حال تغییر خواهد بود، اما سرعت این تغییر روز به‌روز کمتر می‌شود. همان‌طور که نوسان قیمت بیت‌کوین به‌عنوان پرچمدار اصلی رمزارزها، کم و کمتر می‌شود یا حداقل دوره نوسان آن طولانی‌تر می‌شود. زمان بسیاری از مسائل را اثبات می‌کند. هر چقدر از عمر این بازار بگذرد، پروژه‌های بی‌پایه و ضعیف به‌طور اتوماتیک حذف می‌شوند، مانند بسیاری از پروژه‌هایی که دیگر اسمی از آنها شنیده نمی‌شود، با اینکه زمانی بسیار محبوب بودند.»

مدیرعامل اکسیر، سال آینده شمسی را سال سرنوشت‌سازی می‌داند و می‌گوید: «حجم فعالیت‌های اجزای مختلف حاکمیت در خصوص تلاش برای شناخت ابعاد گسترده فناوری‌های مرتبط با بلاکچین و رمزارزها و همچنین ورود تعداد نسبتاً قابل توجهی از شهروندان ایرانی به این بازار، باعث خواهد شد که حاکمیت در مقام تصمیم‌گیری قرار گیرد. مطالبه فعالان و بخش خصوصی نیز موضع‌گیری شفاف حاکمیت بوده است. از این رو سال آتی می‌تواند سالی باشد که حداقل خط‌مشی کلی حاکمیت در ایران در خصوص رمزارزها مشخص و روشن شود. اما با قانون‌گذاری فاصله داریم.»

او در مورد وضعیت بازار نیز می‌افزاید: «فارغ از سیر صعودی و نزولی که جزء ذات آنهاست، به‌نظر دایره‌رو به گسترش اقتصاد مبتنی بر توکن، رمزپول‌های بانک مرکزی کشورهای مختلف (از جمله ایران) و تشکیل بیشتر صندوق‌های سرمایه‌گذاری مبتنی بر رمزارزها، باعث ایجاد ثبات در بازار می‌شود. البته طبق سنت همیشگی و هر چهار سال یک بار، بعد از هاوینگ بیت‌کوین باید منتظر یک بازار خرسی نسبتاً طولانی مدت باشیم؛ اما اتفاقاتی مانند روند رشد اقتصادی دنیا بعد از کرونا و از بین رفتن یا باقی‌ماندن همه‌گیری این ویروس می‌تواند معادلات را به هم بزند.»

که قرار است ماندگار باشد، در نظر می‌گیرند. تمام این ذهنیت‌ها باعث شده رگولاتور نیز نتواند در جایگاه درست خود قرار گیرد و با سوءظن به این حوزه نگاه می‌کند. قاضی‌زاده در خصوص رویکرد غالب در ایران می‌گوید: «پاسخ من دو بخش دارد؛ اول این را بگویم که در اینکه هیجانات و انرژی‌های کاذب دلیل ورود بعضی افراد بوده، شکی نیست، اما باید بپذیریم که بلاکچین و رمزارز یک پدیده نوظهور و منحصر به فرد در طول تاریخ است، مثل فضای اینترنت. فراموش نکنیم که همین نگاه ۳۰ سال پیش نسبت به اینترنت وجود داشت و به آن در حد بازی و سرگرمی نگاه شد و متأسفانه جدی گرفته نشد.»

مدیرعامل اکسیر معتقد است که گذشته از حوزه تبادل، شاهد این هستیم که یکسری کسب‌وکارها مشکلات قبلی خود را که ربطی هم به حوزه بلاکچین و رمزارز ندارند، با این موضوع حل می‌کنند. همین موضوع نشان می‌دهد که این یک حوزه جدی است. او با تأکید بر اینکه ما می‌توانیم مطالبات ارزی‌مان را در حوزه خرد و متوسط از این طریق وصول کنیم، می‌افزاید: «بسیاری از کسب‌وکارهایی که در دوران کرونا توانستند با کشورهای خارج از ایران ارتباط برقرار کنند و سیستم سنتی بانکی بین‌المللی را پشت سر بگذارند، کارآمد بودن این حوزه را اثبات کردند. چیزی که با کار کردن و نتیجه‌دادن خودش را اثبات کند، قابل اطمینان است. در مورد بیت‌کوین هم وقتی در عمل و طی ۱۲، ۱۳ سال گذشته توانسته خودش را اثبات کند، نمی‌توان از آن صرف‌نظر کرد. همان نگاه که نسبت به فناوری مدرن وجود دارد، باید نسبت به بلاکچین هم اعمال شود و اشتباهات

گذشته تکرار نشود.»

قاضی‌زاده بلاکچین را یک حلقه از زنجیره یک انقلاب می‌داند: «اینترنت اشیاء، هوش مصنوعی و اخیراً هم متاورس زاینده ذهن کاربران و هیجانات نیستند، بلکه این اتفاقات در حال رخ‌دادن هستند. یکی از حلقه‌های اکوسیستم آینده در کنار اینترنت اشیاء، هوش مصنوعی و متاورس، حوزه رمزارزهاست. پس چیزی نیست که قابل حذف باشد. این یک کنشگر انقلابی در دنیای آینده فناوری است که می‌تواند تمام حوزه‌ها از جمله پزشکی، کسب‌وکارهای مبتنی بر حمل‌ونقل و حتی نظام‌های اداری را دستخوش تغییر کند. اینکه ما نوسانات چند ارز و کوین را به کل این فناوری تعمیم بدسیم، بی‌سلیقگی است.»

نشناختن حق مالکیت دارایی دیجیتال توسط حاکمیت می‌داند و می‌گوید: «دولت باید بپذیرد که همان‌طور که یک شهروند ایرانی مالکیت یکسری دارایی را دارد، مالکیت دارایی دیجیتال هم باید به رسمیت شناخته شود. به نظر من این گام اول است و اقدامات بعدی مثل سازمان‌دهی‌ها و رگولاتوری‌ها و تنظیم چارچوب‌ها و صدور مجوز از دل این گام و این واقعیت بیرون می‌آید.»

به گفته قاضی‌زاده، این اتفاق نیز از رویکرد و بینش افراد نشئت می‌گیرد و این مسئله باید در ذهن افرادی که سیاست‌های کلان مملکت را تعیین می‌کنند، پذیرفته شود. تا زمانی که این مسئله حل نشود، این وضعیت خاکستری ادامه پیدا خواهد کرد. او با اشاره به اینکه ضرر این وضعیت خاکستری هم متوجه کاربر و هم کسب‌وکارهاست، می‌افزاید: «وقتی چارچوبی نباشد و فضا در حوزه کسب‌وکار آثار شیبستی باشد، فضای کسب‌وکاری نهادینه‌شده در بلاکچین و رمزارزها رگوله نمی‌شود. این فضا باید چارچوب و الزاماتی داشته باشد که در نهایت به نفع خود کامیونیتی و صنف باشد.»

این مدیرعامل درباره اینکه کدام نهاد می‌تواند متولی رگولاتوری این حوزه باشد، می‌گوید: «بر اساس مشاهدات خودم طی این سال‌ها فکر می‌کنم که بانک مرکزی متولی اصلی حوزه پولی و مالی کشور است و می‌تواند سنگ بنای اصلی این حوزه را نیز بگذارد. در کنار آن سازمان بورس می‌تواند به این حوزه وارد شود و یکسری الزامات و رگولاتوری اعمال کند. معتقدم این دو نهاد کاندیدهای نزدیک به این حوزه هستند. ذهن کارشناسان و مدیران آنها به‌شدت آماده‌تر از نهادهای دیگر است. متأسفانه

به نظر می‌آید که پیچیدگی‌ها و عدم اطمینان از اینکه روندهای جهانی به کدام سو می‌رود و قدرت‌های جهانی هر کدام موضع متفاوتی نسبت به این قضیه دارند، دوگانگی و تردید را برای ورود به حوزه رگولاتوری بیشتر کرده است.»

### بلاکچین و رمزارزها کارایی خود را اثبات کرده‌اند

در جهان رمزارزها را به‌عنوان یک حوزه صد درصد انقلابی معرفی می‌کنند که همه قواعد را به هم می‌ریزد و در نتیجه ترس و نگرانی برای رگولاتورها ایجاد می‌کند. عده‌ای نیز تمایل مردم به سرمایه‌گذاری در این حوزه را موقتی و ناشی از هیجان می‌دانند و عده‌ای دیگر آن را به‌عنوان ابزاری مالی

کسب‌وکاری اکوسیستم رمزارز و به‌طور کلی بازار رمزارز برای بخشی از فعالان تجارت الکترونیک در ایران بیشتر نمایان می‌شود. اتفاقاتی هم در حال رخ‌دادن است که بیشتر در حوزه صرافی‌ها و تبادل بوده است. اما اهمیت این بخش از بازار رمزارز برای کلیت اکوسیستم بلاکچین چیست؟ یعنی تبادل چه اهمیتی دارد و چرا باید آن را مهم بینداریم؟ قاضی‌زاده در پاسخ به این سؤال می‌گوید: «ابتدا باید در مورد دو موضوع صحبت کنیم. ما اول باید از این موضوع که رمزارز و بلاکچین، صنعت زنجیره تأمین، صنعت پزشکی و املاک را دگرگون می‌کند، عبور کنیم. متأسفانه در سال‌های اول وقت این کامیونیتی و مدیران صرف این مسئله شد که ما چرا باید فقط این قضیه را در حوزه مالی رشد و نمو بدسیم. اما واقعیت این است که نگاه همه این تکنولوژی‌ها به بحث‌های مالی و انواع و اقسام سرویس‌های مالی است. این فناوری آمده تا در قدم اول حوزه مالی را تحت تأثیر قرار دهد. در حوزه تبادل هم شما وقتی صاحب کوین، توکن یا نوع دیگری از رمزارز باشید، در واقع صاحب نشانه‌ای از یک ارزش شده‌اید. از بیت‌کوین گرفته تا توکن‌های ناشناخته، همگی فی‌نفسه در حال نمایندگی یک ارزش هستند. این در ذات بشر است که بخواهد ارزش‌های مختلف را با هم تبادل کند. ذات تبادل چیزی نیست که بخواهیم بگویم در جو بازار است یا به‌صورت مصنوعی ساخته شده است.»

مدیرعامل اکسیر معتقد است: «بشر از قدیم به دنبال کسب ثروت بوده است. در حال حاضر یکی از زمینه‌ها و بازارهای مالی همین بازار رمزارزهاست. رمزارزهاست و فارغ از اینکه کاربران چقدر به فلسفه کوین و قضیه پشت دارایی‌هایی که دارند، واقف هستند، در حال خرید و فروش‌اند.»

او با اشاره به اینکه در تمام دنیا حوزه تبادل بسیار محبوب است و تا لایه‌های پایینی جامعه نفوذ کرده است، می‌افزاید: «شاهد این گفته من هم اپلیکیشن‌های بزرگی چون رابین‌هود و ایتورا هستند که ورود افراد کم‌سواد را به این حوزه آسان‌تر کرده‌اند. نه تنها در حوزه رمزارز، بلکه در بازارهای مالی خواسته‌اند ضریب نفوذ را بیشتر کنند. پس رفت، ولی چون در کشور ما پول و منابع دیگر در دست دولت است و کارهای مطالعاتی برای رسیدن به درآمد به زمان نیاز دارد و همیشه دولت‌ها هستند که باید این حمایت‌های مالی را انجام دهند، هنوز کسی در این حوزه برای داخل کشور کاری نکرده است. یعنی ما از تبادل و ظرفیت‌های آن برای کشور غافل شده‌ایم.»

### حاکمیت، دارایی دیجیتال را به رسمیت بشناسد

مدیرعامل اکسیر چالش اصلی در حوزه تبادل را به رسمیت



## دولت باید بپذیرد که همان‌طور که یک شهروند ایرانی مالکیت یکسری دارایی را دارد، مالکیت دارایی دیجیتال هم باید به رسمیت شناخته شود

شود. اما با قانون‌گذاری فاصله داریم.

# ۶۶

ایرانی به این بازار، باعث خواهد شد که حاکمیت در مقام تصمیم‌گیری قرار گیرد. از این روسال آتی می‌تواند سالی باشد که حداقل خط‌مشی کلی حاکمیت در ایران در خصوص رمزارزها مشخص و روشن

اجزای مختلف حاکمیت در خصوص تلاش برای شناخت ابعاد گسترده فناوری‌های مرتبط با بلاکچین و رمزارزها و همچنین ورود تعداد نسبتاً قابل توجهی از شهروندان



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## روندهای سال آینده حوزه رمزارز چه هستند؟ متاورس و ان اف تی

در ماه‌های اخیر متاورس به کلمه پربسامد دنیای فناوری تبدیل شده است. شرکت‌های مختلف و معظم در سراسر جهان در حال تحقیق و بررسی هستند و با کمک گرفتن از نیروهای متخصص می‌خواهند اولین‌ها را در دنیای متاورس عرضه کنند. دنیایی که با تغییر نام شرکت فیس بوک به متا بیش از همیشه بر سر زبان‌ها افتاد. متاورس که روزگاری در دنیای بازی‌سازی حضور خود را اعلام کرده بود، روز به روز بیشتر در حال گسترش است.



شماره ۱۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

محمد شهپری، مدیر مارکتینگ اوکی اکسچنج نیز مهم‌ترین روندهای حوزه رمزارز در سال آینده را متاورس و ان اف تی معرفی می‌کند و می‌گوید: «فکر می‌کنم قانون‌گذاری‌های بیشتری در حوزه ان اف تی انجام شود. به خصوص برای مبارزه با پول شویی، پلتفرم‌های ان اف تی قوانین احراز هویت را اعمال می‌کنند که هر فردی بخواهد خرید و فروش انجام دهد، باید احراز شود.» پول شویی دقیقاً همان مسئله‌ای است که مخالفان رمزارزها با علم کردن آن در مقابل این فناوری جبهه می‌گیرند، هر چند به گفته فعالان حوزه رمزارز، همچنان کانال‌های سنتی بهترین مسیر برای پول شویی هستند و هنوز بیشترین این دست اتفاقات از این مسیرها به وقوع می‌پیوندد.

هر چند دنیای ان اف تی و متاورس هنوز وارد دوران بلوغ و شکوفایی خود نشده‌اند، اما شرکت‌هایی که در فناوری پیشرو هستند، برنامه‌هایی برای ورود به این دنیا دارند. شهپری چنین توضیح می‌دهد: «به علاوه، فکر می‌کنم برندهای بزرگ دیگری هم وارد دنیای ان اف تی و متاورس شوند. برای مثال قرار است مک دونالد منوی خود را به صورت متاورس در رستوران ایجاد کند. یا سامسونگ مدل جدید گوشی و تبلت جدیدش را در فضای متاورس معرفی کرد. فکر می‌کنم متاورس خیلی بیشتر از الان پیشرفت کند. می‌توانم بگویم در حال حاضر متاورس در مراحل ابتدایی است.»



## مسئله مهم آگاه‌سازی

گفت‌وگو با محمد شهپری، مدیر واحد مارکتینگ اوکی اکسچنج؛ او می‌گوید توسعه دانش بلاکچین و رمزارزها در برنامه کار آنها قرار دارد تا از کلاهبرداری در این حوزه جلوگیری شود



صرافی‌ها یکی از مهم‌ترین کسب‌وکارهای حوزه رمزارز هستند و عموم مردم، آنها را بیشتر از هر کسب‌وکاری دیگر بلاکچینی و رمزارزی می‌شناسند. طی سال‌های اخیر با استقبال مردم ایران از خرید و فروش ارزهای دیجیتال، چندین صرافی شکل گرفتند تا مردم بتوانند در فضای شفاف و قانونی فعالیت مالی خود را انجام دهند و نگران بلوکه شدن سرمایه‌شان در صرافی‌های خارجی نباشند. یکی از این صرافی‌ها که در راستای نیاز مردم شکل گرفت و چندین سال است فعالیت مستمر دارد، اوکی اکسچنج است.

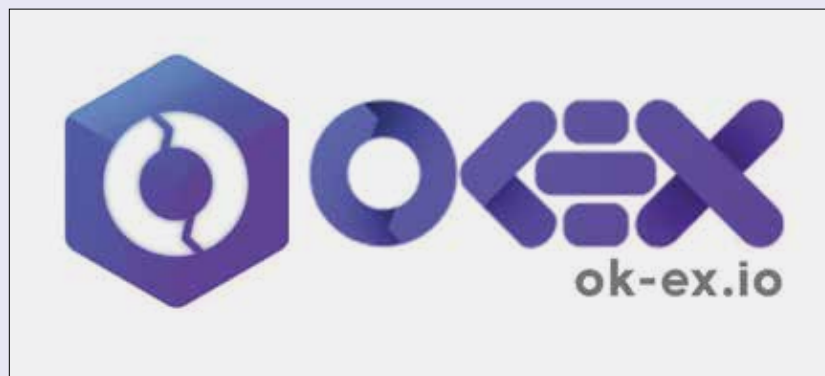
حدود پنج سال از فعالیت صرافی اوکی اکسچنج می‌گذرد. این صرافی در ابتدا در حوزه فروش محصولات دیجیتالی مانند کوین‌های بازی‌های آنلاین فعالیت داشت که به دلیل تحریم‌هایی که در آن حوزه وجود داشت، به سمت رمزارزها حرکت کرد. اولین توکن‌ها و رمزارزهایی که اوکی اکسچنج شروع به فعالیت با آنها کرد نیز تتر، بیت کوین و وب‌مانی بودند که وب‌مانی به مرور حذف شد. در حال حاضر اوکی اکسچنج در مرحله scale up است و از یک استارت‌آپ و کسب‌وکار کوچک به یک کسب‌وکار در حال رشد تبدیل شده است. همچنین صرافی اوکی اکسچنج آذرماه ۱۴۰۰ به مجموعه شرکت‌های دانش‌بنیان کشور پیوست. در گفت‌وگویی با محمد شهپری، مدیر واحد مارکتینگ اوکی اکسچنج به فعالیت‌های این کسب‌وکار و برنامه‌هایی که برای سال آینده دارد، پرداختیم.

### توسعه دانش بلاکچین و رمزارزها

طبق صحبت‌های شهپری، اوکی اکسچنج در حال حاضر حدود ۷۰ الی ۸۰ نیروی مستقر در شرکت دارد که در دو شیفت فعالیت می‌کنند و شامل پشتیبانی، تیم توسعه، تیم مارکتینگ و تیم آموزش می‌شود. او می‌افزاید: «همزمان با رشد کسب‌وکار، نیروها هم در حال افزایش هستند. به مرور داریم کمبودهایی را احساس می‌کنیم، اما در حال برطرف کردن آنها هستیم.»

یکی از مهم‌ترین مسائلی که فعالان حوزه رمزارز روی آن تأکید دارند، آگاه‌سازی مردمی است که روی ارزهای دیجیتال سرمایه‌گذاری می‌کنند. کسانی که ممکن است رفتار ناآگاهانه‌شان خسارات جبران‌ناپذیری به سرمایه‌شان وارد کند، هر چند همه فعالان این حوزه روی توسعه دانش فردی تأکید دارند و مردم را از ورود ناآگاهانه و کمک گرفتن از غیرمتخصص‌ها برحذر می‌دارند. شهپری درباره برنامه‌های آتی اوکی اکسچنج این‌طور می‌گوید: «برنامه ما توسعه دانش بلاکچین و رمزارزها و جلوگیری از هرگونه کلاهبرداری در این حوزه است. چون همان‌طور که می‌دانید کلاهبرداری در این حوزه بسیار زیاد است و مردم دانش کافی در این حوزه ندارند. هدف ما این است

در سالی که گذشت، با بررسی نیازهای کاربران و پرسش و پاسخ‌ها و نظرسنجی‌هایی که داشتیم، به جهت اعتمادسازی و افزایش اطمینان خاطر کاربران







## چالش‌های رگولاتوری رمزارزها چیست؟ دغدغه رگولاتور را درک می‌کنیم

مسئله قانون‌گذاری در حوزه رمزارزها یکی از پرچالش‌ترین مسائل حال حاضر کشور است. از یک‌سو وجود تحریم‌های شدید و همه‌جانبه، لزوم استفاده از این فناوری را چند برابر می‌کند و از سوی دیگر، تنظیم‌گران در بدنه حاکمیت هنوز نتوانسته‌اند به جمع‌بندی درستی در مورد سیاست‌گذاری در این حوزه برسند. در این بین، صرافی‌های رمزارز تلاش کرده‌اند تا با انواع روش‌ها، نشان دهند در کنار رگولاتور ایستاده‌اند و قصد انجام کار خلاف قانون را ندارند. گاهی سند تنظیم‌گری تدوین می‌کنند، گاه در مقام مشاور می‌ایستند و عده‌ای نیز با خودتنظیم‌گری، راه بر نگرانی‌های حاکمیت می‌بندند.

اوکی اکسچنج نیز از جمله صرافی‌های با سابقه‌ای است که طی این سال‌ها تلاش کرده در مسیر اعتمادزایی گام بردارد و نگرانی‌های رگولاتور را برطرف کند. محمد شهپری، مدیر مارکتینگ این صرافی رمزارز درباره چالش رگولاتوری حوزه تبادل رمزارزها در کشور می‌گوید: «امیدوارم قانون‌گذاری در این زمینه به‌خوبی انجام شود تا بتوانیم از فرصت‌های پیش‌رو در این راه استفاده کنیم. البته ما به‌صورت دقیق عملیات سلف‌رگولاتوری را اجرا می‌کنیم و تاکنون مشکلی درباره چالش‌های نگران‌کننده قانون‌گذاران نداشتیم و حداکثر همکاری را با نهادهای قانونی داشته‌ایم. امیدواریم قانون‌گذاری باعث از بین رفتن فرصت‌های این حوزه نشود.»

یکی از نقاط قوت این صرافی، تأکید بر آگاه‌سازی و ایجاد فرهنگ عمومی در استفاده و سرمایه‌گذاری در رمزارزهاست که کمپین اخیر آنها نیز این مسئله را تأیید می‌کند. این موضوع به حدی در اوکی اکسچنج جدی است که در برنامه‌های آتی آنها نیز خودنمایی می‌کند. شهپری درباره چشم‌انداز اوکی اکسچنج نیز می‌گوید: «در تلاشیم فرهنگ‌سازی مثبتی در مورد بلاکچین انجام دهیم تا مردم و علاقه‌مندان بتوانند با دنیای رمزارزها و فرصت‌های پیش‌رو بیشتر آشنا شوند و اوکی اکسچنج نیز در این مسیر قابل اعتمادتر واقع شود.»

فهرست شرکت‌های دانش‌بنیان رمزارزها پیوند و فعالیت قانونمند و در راستای قوانین کشوری داشته باشد.» طبق صحبت‌های شهپری، امنیت کاربران صرافی همواره یکی از موارد مهم و ارزشمند برای مدیران اوکی اکسچنج بوده و به همین جهت، پس از کسب عنوان دانش‌بنیان، با اجرای زیرساخت امنیتی پیشرفته توانستند مجوز امنیتی افتای ریاست‌جمهوری را دریافت کنند؛ «این مجوز اطمینان حاصل می‌کند تا تمامی بخش‌های اوکی اکسچنج از لحاظ امنیتی، کاملاً ایمن و مطمئن باشد تا دارایی کاربران نزد خودشان محفوظ بماند. در همین راستا اجرای قانون ورود دومرحله‌ای برای کاربران، به کمک اپلیکیشن یا پیامک پویای ورود، پیاده‌سازی شد.»

او صحبت‌هایش را ادامه می‌دهد: «همچنین در یکی از به‌روزرسانی‌های بزرگ اوکی اکسچنج، توانستیم تمامی مراحل خرید و فروش بیش از ۴۰۰ ارز دیجیتال را به‌طور آبی انجام دهیم و کاربران پس از پرداخت، می‌توانند سریعاً کوین یا توکن خود را در کیف پول اکانت خود مشاهده کنند و در صورت نیاز رمزارزهای خریداری شده را به آسانی به کیف پول‌های دیگر و در تمامی شبکه‌ها ارسال کنند. علاوه بر این، پشتیبانی همواره یکی از نقاط کلیدی ارتباط با مشتری بوده و می‌توانیم پشتیبانی اوکی اکسچنج را به‌عنوان پلی بین مشتریان و صرافی معرفی کنیم. با افزایش تعداد مشتریان اوکی اکسچنج همواره تعداد پشتیبانان حرفه‌ای مجموعه بیشتر شد و افتخار خدمت‌رسانی و ارائه خدمات پشتیبانی حرفه‌ای به بیش از نیم میلیون کاربر را داشته‌ایم.»

به گفته شهپری، بخش تردید اوکی اکسچنج که تحت عنوان بازار شناخته می‌شود، بیش از ۲۰ کوین و توکن دارد و کاربران امکان معامله لحظه‌ای و سریع این رمزارزها را دارند: «اوکی اکسچنج توانست با فهرست کردن رمزارزهای محبوب، نظیر رمزارز شیبا اینو، امکان معامله و خرید و فروش این رمزارزها را برای کاربران خود ایجاد کند.» مدیر واحد مارکتینگ اوکی اکسچنج می‌گوید: «شبکه کوین یا توکن، یکی از اصلی‌ترین مباحثی است که برای رضایت کاربران اهمیت بسیار بالایی داشت و به همین جهت در سال ۱۴۰۰، تمامی شبکه‌های موجود در بازار رمزارز، به پلتفرم کیف پول‌های اوکی اکسچنج افزوده شد تا کاربران بتوانند با رضایت بیشتری، به خرید و فروش و معامله بپردازند.»

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

او با اشاره به اینکه تا به حال در حوزه رمزارز در کشور چنین کمپینی برگزار نشده، می‌گوید: «اکثر کمپین‌ها مستقیم و به‌نوعی تبلیغاتی هستند که به آنها outbound marketing می‌گویند؛ اما کمپین ما غیرتبلیغاتی و غیرمستقیم است که به‌عنوان inbound marketing هم شناخته می‌شود؛ یعنی ما در کنار مقاله‌ای که در ویرگول منتشر می‌شود، دیده می‌شویم. در واقع در این کمپین سود یک‌طرفه نیست و هم اوکی اکسچنج و هم مخاطبان منتفع می‌شوند. این تبلیغات برای کل اکوسیستم است. فکر می‌کنم در سطح بین‌المللی فقط بایننس چنین کمپینی داشته است. آن هم در حد کمپین‌های سوشال است. من در مورد رمزارزها کمپینی ندیده‌ام که برگزار شود و مردم را به تولید محتوا تشویق کند. این کمپین در حوزه تولید محتوا در مورد رمزارزها در ایران و دنیا اولین است. کمپین‌های UGC روالی جهانی دارد؛ اما در حوزه رمزارز کمپینی با هدف تولید محتوای خوب برای عموم مردم، برگزار نشده است. در همین راستا، اوکی اکسچنج با هدف افزایش دانش، مسابقه‌ای با همکاری برند ویرگول راه‌اندازی کرد و در این کمپین، افراد را تشویق به شرکت در این مسابقه خواهیم کرد و به‌نوعی یک دانش‌نامه رمزارزی در ویرگول ایجاد خواهد شد.»

### مهم‌ترین اقدامات اوکی اکسچنج در سال ۱۴۰۰

او درباره مهم‌ترین اقدامات اوکی اکسچنج در سال ۱۴۰۰ می‌گوید: «در سالی که گذشت، با بررسی نیازهای کاربران و پرسش و پاسخ‌ها و نظرسنجی‌هایی که داشتیم، به جهت اعتمادسازی و افزایش اطمینان خاطر کاربران اوکی اکسچنج، توانستیم صندوق پشتیبان‌داری مشتریان راه‌اندازی کنیم که بخشی از دارایی کاربران را حفظ می‌کند تا در صورت به‌وجود آمدن هرگونه شرایط اضطراری، دارایی کاربران، محفوظ بماند. اوکی اکسچنج با توجه به زیرساخت‌ها و فناوری پیاده‌سازی شده در پلتفرم معاملات توانست در سال ۱۴۰۰ با کسب عنوان دانش‌بنیان، به

که اتفاقات این‌چنینی نیفتد. چون وقتی بازار ناامن شود، برای کل اکوسیستم خوب نیست. داریم تلاش می‌کنیم که با برگزاری کمپین‌های مختلف، مردم را با این حوزه آشنا کنیم.»

### کمپین تولید محتوای رمزارزی

یکی از روش‌های آگاه‌سازی عموم مردم، تولید محتوای باکیفیتی است که به سطح دانش عمومی نیز هماهنگ باشد. کاری که در حال حاضر اوکی اکسچنج روی آن تمرکز ویژه دارد.

شهپری درباره کمپین تولید محتوایی که این شرکت در ویرگول راه‌اندازی می‌کند نیز می‌گوید: «داستان این است که با توجه به کمبود محتوا در حوزه رمزارز، ما تصمیم گرفتیم از متخصصان این حوزه دعوت کنیم تا در پلتفرمی مثل ویرگول تولید محتوا کنند. اکثر کسانی که در حوزه رمزارزها فعال هستند، در توییتز فعالیت می‌کنند. دسترسی به توییتز برای عموم افراد سخت است. به علت اینکه تولید محتوا و آگاهی‌بخشی در حوزه رمزارزها کم است، کمپین تولید محتوا راه‌اندازی کردیم. احتمالاً بعد از این کمپین، کمپینی در مورد خواندن این محتوا داشته باشیم؛ یعنی در واقع دو کمپین داریم. در مورد کمپین اول نکات خاصی وجود دارد. برای مثال محتوایی که در این کمپین تولید می‌شود باید به‌صورت دانشی باشد و تجربه‌محور نباشد. در واقع این محتوا باید آموزشی برای دیگران باشد. این کمپین شبیه به مسابقه است و با در نظر گرفتن جوایزی برای آن، تلاش کردیم افراد را به تولید محتوا تشویق کنیم. قرار بود تاریخ شروع کمپین سوم بهمن باشد، اما با توجه به ریزش بیت‌کوین تصمیم گرفتیم کمپین را به تعویق بیندازیم، ولی می‌خواهیم تا قبل از عید آن را شروع کنیم.»

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

مدیر واحد مارکتینگ اوکی اکسچنج درباره نتایج و پیامدهای این کمپین نیز این‌طور می‌گوید: «همان‌طور که

شرکت‌های دانش‌بنیان  
رمزارزها پیوندند.



کاربران، محفوظ بماند. اوکی اکسچنج با توجه به زیرساخت‌ها و فناوری پیاده‌سازی شده در پلتفرم معاملات توانست در سال ۱۴۰۰ با کسب عنوان دانش‌بنیان، به فهرست

اوکی اکسچنج، توانستیم صندوق پشتیبان‌داری مشتریان راه‌اندازی کنیم که بخشی از دارایی کاربران را حفظ می‌کند تا در صورت به‌وجود آمدن هرگونه شرایط اضطراری، دارایی



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## همزیستی مسالمت‌آمیز با فناوری بلاکچین برنده؛ اقتصاد غیرمتمرکز

تا دیروز وقتی صحبت از تنظیم‌گری در حوزه‌های مختلف می‌شد، این امکان وجود داشت که سیاست‌گذار فی الفور وارد عمل شود، قوانین مورد نیاز را وضع کند و سال‌ها با همان قوانین اولیه، اوضاع کسب‌وکارهای آن حوزه را ساماندهی کند؛ نهایتاً آن قوانین ممکن بود در گذر ایام به برخی اصلاحات جزئی نیازمند باشند. اما وقتی صحبت از فناوری‌های نوین می‌شود، نه می‌توان با سرعت وارد کار تنظیم‌گری شد، نه آن قوانین می‌توانند برای سال‌ها پاسخگوی نیاز صنعت باشند. این مسئله در مورد فناوری‌ای چون بلاکچین و حوزه رمزارزها حتی بیشتر احساس می‌شود، زیرا از یک اقتصاد غیرمتمرکز سخن به میان می‌آورد که زمین بازی را تغییر می‌دهد. به همین سبب قانون‌گذاری برای این حوزه به‌هیچ‌وجه از طریق سنتی قابل پذیرش و پیروی نیست.

به عقیده امیرحسین مردانی، فناوری بلاکچین را نمی‌توان به‌صورت سنتی تنظیم‌گری کرد، بلکه باید بلاکچین را پذیرفت و با آن همزیستی مسالمت‌آمیز داشت؛ زیرا یک پارادایم شیفت در حال وقوع است و در این پارادایم شیفت اقتصادی، ما باید ببینیم که آینده از آن کیست.

او معتقد است که برنده بازی، اقتصاد غیرمتمرکز خواهد بود و آینده در دستان فناوری بلاکچین است. هر چند جنگ امروز، ممکن است سال‌های طولانی در جریان باشد.

مردانی می‌گوید: «در دنیا عده‌ای از اقتصاددانان طرفدار اقتصاد سنتی هستند و عده‌ای دیگر، طرفدار اقتصاد نوینی که بلاکچین به وجود آورده است. این جنگ تا ۱۰ سال آینده ادامه دارد. از نظر من اقتصاد غیرمتمرکز برنده این بازی خواهد بود. وقتی اقتصاد در حال پارادایم شیفت است، نوع مقررات‌گذاری و زبانی که در این اقتصاد به کار می‌رود هم باید دچار پارادایم شیفت شود تا ما بتوانیم در آن چارچوب، پارادایم اقتصادی را راحت‌تر درک کنیم و برای آن قواعد بگذاریم.»



شماره ۱۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



# فناوری انقلابی

گفت‌وگو با امیرحسین مردانی  
مدیرعامل بیت‌پین؛ او معتقد است در  
نهایت رگولاتور چاره‌ای ندارد جز اینکه  
خود را با مسیر رمزارزها همسو کند، زیرا  
این فناوری مثل اینترنت یک «باید» است



رشد فناوری بلاکچین، به‌خصوص رمزارزها در حدی بود که باعث شد افراد زیادی به فکر راه انداختن کسب‌وکاری در این حوزه باشند، هرچند همه این تجربه‌ها موفق از کار درنیامد. یکی از این کسب‌وکارها که به نظر می‌رسد تا اینجای کار خوب پیش رفته است، صرافی رمزارز بیت‌پین است. از آغاز به کار صرافی رمزارز بیت‌پین زمان زیادی نمی‌گذرد، اما طی همین مدت توانسته جایگاه خوبی را در بین رقبایش به دست آورد. با توجه به گفته‌های مردانی، بیت‌پین در بازه زمانی چهارماهه پاییز و ابتدای زمستان ۱۴۰۰، بیش از ۵۰۰ هزار کاربر جدید جذب کرده است. استراتژی بیت‌پین، تمرکز بر نیاز مشتریان از نظر محصول، سرویس‌دهی، تجربه کاربری و پاسخ فوری به این خواسته‌ها بوده است. امیرحسین مردانی، مدیرعامل بیت‌پین معتقد است که هرچه در این بخش جلوتر می‌رویم و فضای قانونی آن جدی‌تر و چارچوب‌های آن مشخص‌تر می‌شود، بازیگران و سرمایه‌گذاران بزرگ‌تری پا به این عرصه می‌گذارند و در نتیجه رقابت جدی‌تر می‌شود و حتی شرکت‌های دولتی و خصوصی در این حوزه شکل خواهند گرفت. در گفت‌وگویی که با مردانی داشتیم، علاوه بر اینکه به فعالیت‌های این صرافی پرداختیم، درباره چالش رگولاتوری حوزه رمزارزها در کشور نیز صحبت کردیم. مردانی معتقد است در آینده نزدیک، چالش‌های کسب‌وکارها با رگولاتور پابرجا خواهد بود، ولی در طولانی‌مدت، رگولاتور چاره‌ای جز هماهنگ کردن خود با کسب‌وکارها و ایجاد چارچوب‌های منطقی نخواهد داشت؛ زیرا ورود به این حوزه مانند اینترنت، یک باید است.

### رشد نمایی بیت‌پین

امیرحسین مردانی، مدیرعامل بیت‌پین ابتدا درباره فعالیت بیت‌پین توضیح می‌دهد: «بیت‌پین کسب‌وکاری است که از دل یکی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری یکی از شرکت‌های فناوری کشور به وجود آمد و اواخر سال ۱۳۹۹ فعالیت خود را آغاز کرد. ابتدا در حوزه مشاوره سرمایه‌گذاری و پروژه بلاکچینی فعال بود و طی یک سال با رشد نمایی روبه‌رو بوده و در بازه زمانی چهارماهه پاییز و ابتدای زمستان ۱۴۰۰، بیش از ۵۰۰ هزار کاربر جدید جذب کرده است.» طبق صحبت‌های مردانی، استراتژی بیت‌پین تمرکز بر نیاز مشتریان از نظر محصول، سرویس‌دهی، تجربه کاربری و پاسخ فوری به این خواسته‌ها بوده است: «ما توانسته‌ایم به‌خوبی نیازهای مشتریان را درک کنیم و آنها را بشنویم و آنچه را که می‌خواستند، در خط محصول، سرویس و تجربه کاربری خلق و عرضه کنیم.» مردانی با اشاره به اینکه در چند سال اخیر از لحاظ کمی، بازیگران زیادی وارد حوزه رمزارز در کشور شده‌اند، توضیح می‌دهد: «این حوزه به‌گونه‌ای است که هرچه در آن جلوتر می‌رویم

ممکن است شاهد  
نوسانات رفتاری زیادی از سوی  
رگولاتور باشیم و نتوانیم  
پیش‌بینی کنیم که چه  
اتفاقاتی برای کسب‌وکارها  
خواهد افتاد، اما به نظر  
من چون این فناوری یک

# بیت‌پین



## از مرحله انکار و ممنوعیت بیرون بیاییم رگولاتور چه کند؟

مسئله رگولاتوری رمزارزها و درگیری میان کسب و کارهای بخش خصوصی و تنظیم‌گران حاکمیت، تنها به ایران محدود نمی‌شود. این را از اخباری که در ماه‌های اخیر دست به دست می‌شوند، می‌توان فهمید. با وجود آنکه تلاش‌های زیادی از سوی تنظیم‌گران در سراسر دنیا برای وضع قوانین این حوزه انجام شده است، اما فعلاً هیچ کشوری پیدا نمی‌شود که بتواند ادعا کند به راهکار نهایی دست یافته است.

امیرحسین مردانی نیز این موضوع را تأیید می‌کند و معتقد است رگولاتوری حوزه رمزارزها نه فقط در ایران، بلکه در دنیا به بحثی داغ و پیچیده تبدیل شده است. با رشد بازار و رسیدن مارکت‌کپ این حوزه به اعداد تریلیون دلاری، دولت‌های دنیا هر چه بیشتر به این فکر می‌کنند که با این پدیده چطور مواجه شوند و تنظیم‌گری کنند تا مشکلاتی گریبانگیر ثبات اقتصادی آنها نشود. بانک‌های مرکزی نگران سقوط ارزش پول ملی‌شان در مقایسه با ارزهای دیجیتال هستند و وزارت‌های اقتصاد و دولت‌ها نگران این هستند که ثبات اقتصادی و اجتماعی با این پدیده به مشکل برنخورد و از تعادل خارج نشود. با این همه کشورهای پیشرفته‌تر از یک منظر جلوتر هستند و آن‌اینکه از مرحله انکار بیرون آمده‌اند و این فناوری را پذیرفته‌اند. مدیرعامل بیت‌بین توضیح می‌دهد: «کشورهای مختلف از خیلی وقت پیش آمده‌اند و دولت آمریکا هم کارهایی را به صورت رسمی انجام داده است؛ بنابراین از نظر رگولاتوری به نظر می‌رسد که دنیا توانسته این قضیه را هضم کند و دنیا از حالت انکار و ممنوع کردن بیرون آمده است. هر کشوری به فکر این است که راه‌حلی برای این پدیده بیابد؛ بنابراین ما نیز در ایران باید کم‌کم از فاز انکار و ممنوعیت بیرون بیاییم و به این فکر کنیم که در اقتصادی که همه در آن در حال پذیرش رمزارزها هستند و باید چه اقتصادی به آن نگاه می‌کنند، ما باید چه کار کنیم؟ در کشور ما نیز اقداماتی انجام شده و پیش‌نویس توسط معاونت اقتصادی ریاست جمهوری و وزارت اقتصاد تدوین شده و احکامی استخراج شده که امیدواریم در سال آینده تصویب و اجرایی شوند.»



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

نقش رابط بین کاربر و بانک‌ها را بازی می‌کنند، اما در ایران بانک مرکزی هر از چندگاهی نقش بانک تجاری به خودش می‌گیرد و رابطه‌اش با کاربر نهایی کاهش می‌یابد. آنجاست که به مشکل برمی‌خورد. در دنیا بانک‌های مرکزی نقش سیاست‌گذاری و تصمیم‌های کلان را بر عهده دارند و چندان وارد تصمیمات جزئی مثل همین احراز هویت که باید حضوری باشد یا نه، نمی‌شوند. بانک‌های تجاری خودشان تصمیم می‌گیرند. وقتی بانک مرکزی وارد جزئیات کار بانک تجاری می‌شود، دچار ضعف می‌شوند، چون برای چنین تصمیماتی باید با کاربر نهایی در ارتباط باشند تا بدانند کدام سرویس کارآمدتر است.»

او صحبت‌هایش را این‌طور توضیح می‌دهد: «در ایران نیز همین‌گونه است. از آنجا که بدنه کارشناسی، کاربر و بازار را نمی‌شناسد، بعضی اوقات تصمیماتی می‌گیرد که بازار و کاربران را دچار اختلال می‌کند. بانک مرکزی باید از حوزه تصمیمات خرد بیرون بیاید و وارد حوزه تصمیمات کلان شود و سپس تصمیمات خرد، اجرایی و تکنیکی را به بانک‌های تجاری بسپارد. در حوزه رمزارزها مسئله بدتر است. چون در حوزه نئوبانک‌ها و بانک‌های دیجیتال، بانک مرکزی شناخت دارد، ولی در حوزه رمزارزها حتی شناخت هم وجود ندارد. از پیش‌نویس‌های قوانین و جلساتی که راجع به رگولاتوری این حوزه برگزار می‌شود، می‌توان متوجه شد که بدنه کارشناسی بانک مرکزی، دیدی نسبت به حال حاضر این فناوری و آینده آن ندارد. به همین خاطر، مسئله در خصوص صرافی‌های رمزارز پیچیده‌تر می‌شود و فعالان حوزه رمزارز و دارایی‌های دیجیتال، باید ارتباطشان با حاکمیت را افزایش دهند تا دید مشترک بین خودشان و حاکمیت ایجاد کنند و در نهایت، شناخت از بازار یکدست شود و تصمیماتی که گرفته می‌شود، کمترین آسیب را به کاربران نهایی بزند.»

طبق صحبت‌های مردانی، کسب و کارهای حوزه رمزارز به دنبال رسمیت بخشیدن به فعالیت‌شان هستند و اینکه تحت چارچوب قانون‌مندی فعالیت کنند، بر خلاف تصوری است که عده‌ای از حاکمیت، درباره این کسب و کارها دارند؛ «ما به شفافیت هر چه بیشتر معتقدیم و سلف‌رگولیشن و خودتنظیم‌گری را انجام می‌دهیم.»

اشتراکی هستند و این یعنی فرصت ورود برای همه به یک اندازه و برابر است، می‌گوید: «اما در اقتصاد آزاد، فرصت برابر برای همه وجود ندارد. به همین خاطر می‌بینیم با پروژه‌های مثل لیبرا که فیس‌بوک راه‌اندازی می‌کند، مخالفت می‌شود، چون لیبرا یک کشور با دو میلیارد جمعیت است و اگر بخواهد ارز خود را داشته باشد، به کشوری تبدیل می‌شود که هیچ نیازی به آمریکا نخواهد داشت؛ زیرا ارز و کاربران خود را دارد و در آنجا اتفاقات عجیب و جدی خواهد افتاد. یا حتی کاری که بیت‌کوین کرده است؛ در شبکه بیت‌کوین هر کسی می‌تواند یک بانکدار باشد و این اتفاق برای هر کسی که به برق دسترسی داشته باشد، امکان‌پذیر است. این رویداد نوعی انقلاب است.»

### حواس مان به منافع ملی باشد

مدیرعامل بیت‌بین معتقد است که با توجه به ماهیت انقلابی این فناوری، نگرانی‌ها و حتی مخالفت‌های با آن امری طبیعی است، اما سیاست‌گذار ایرانی باید حواسش به محدودیت‌ها و مشکلاتش باشد و از برخی کشورها که مسیر ممنوعیت را در پیش گرفته‌اند، الگوبرداری نکند؛ «طبیعی است برخی‌ها نگران باشند، اما باید به نگرانی‌ها با استدلال و گفت‌وگو پاسخ داد و مسیر نوآوری را، به خصوص در کشوری چون ایران، هموار کرد تا از مواهب آن بی‌بهره نباشیم. نباید فراموش کرد که کشوری چون ایران، می‌تواند با وضعیت تحریم‌ها و فشارهای بین‌المللی، استفاده‌های زیادی از فرصت رمزارزها بکند. پس باید مراقب باشیم سیاست‌گذار داخلی، راه‌برخی

از این کشورها را نرود. کشوری که در مرادوات بین‌المللی خود هیچ مشکلی ندارد، یک جور دیگر درباره رمزارزها تصمیم می‌گیرد که ممکن است نگاه کردن از روی دست آن، به هیچ‌وجه به نفع منافع ملی ما نباشد.»

### ضعف بدنه کارشناسی بانک مرکزی از فضای فناوری

به عقیده مردانی، بدنه کارشناسی بانک مرکزی از نظر شناخت عمومی از فضای فناوری، دچار ضعف و کمبود است: «در حوزه‌های فناوری و نقاطی که بانک‌ها با کاربر نهایی مواجه‌اند، بانک‌های مرکزی به‌طور کلی در دنیا با ضعف و مشکل روبه‌رو هستند. در دنیا بانک‌های تجاری

و فضای قانونی آن جدی‌تر و چارچوب‌های آن مشخص‌تر می‌شود، بازیگران و سرمایه‌گذاران بزرگ‌تری پا به این عرصه می‌گذارند و در نتیجه رقابت جدی‌تر می‌شود. بازار بسیار بزرگ است و من پیش‌بینی می‌کنم در آینده، رقابتی سرسخت‌تر و شرکت‌های بزرگ و حتی شرکت‌های دولتی و خصولتی به این حوزه وارد شوند که این اتفاق قطعاً رقابت را دشوارتر خواهد کرد.»

### لزوم تشکیل کمیسیون مشترکی از وزارتخانه‌های مختلف

طبق صحبت‌های مدیرعامل بیت‌بین، در حال حاضر، چالش اصلی حوزه رمزارزها در کشور موضوع رگولاتوری و زیرساخت‌های قانونی و عملیاتی در حوزه رمزارز و بلاکچین در ایران است؛ «چالش بعدی نیز موضوع تحریم است. ما به خاطر تحریم‌ها نمی‌توانیم از سرویس‌دهنده‌های جهانی، سرویس‌های زیرساختی در حوزه‌های فنی و مالی دریافت کنیم و این باعث می‌شود از رقابتی خارجی مان عقب بمانیم.» مردانی بر لزوم تشکیل کمیسیون مشترک از وزارتخانه‌های مختلف به دلیل ماهیت بین‌بخشی حوزه رمزارزها تأکید دارد و توضیح می‌دهد: «به نظر می‌رسد رگولاتوری این حوزه، بین بخشی و بین وزارتخانه‌ای باشد. به نظر لازم است کمیسیون مشترکی از وزارتخانه‌های مختلف تشکیل شود تا بتوان این حوزه را رگولاتوری کرد، اما اگر بگوییم قرار است یک نهاد به‌طور مستقیم مسئول رگولاتوری این حوزه باشد، قطعاً آن نهاد وزارت امور اقتصادی و دارایی خواهد بود؛ زیرا رمزارزها یک کلاس دارایی جدید هستند. اگر این نهاد مسئول شود و بتواند سایر نهادها را با خود همراه کند، به نظر می‌رسد اتفاقات خوبی رخ دهد.» مردانی معتقد است چالش‌هایی که به آنها اشاره کرد، در کوتاه‌مدت پابرجا خواهند ماند و شاید بدتر هم بشود، اما در بلندمدت اتفاقات دیگری رقم خواهد خورد که گریزی از آنها نیست. او می‌گوید: «ممکن است شاهد نوسانات رفتاری زیادی از سوی رگولاتور باشیم و نتوانیم پیش‌بینی کنیم که چه اتفاقاتی برای کسب و کارها خواهد افتاد، اما به نظر من چون این فناوری یک «باید» است، در بلندمدت، حاکمیت، خود را با این حوزه همراه می‌کند؛ زیرا استفاده از آن در تمام دنیا، از جمله ایران، به یک امر معمول مانند اینترنت تبدیل می‌شود. در این زمان قطعاً چارچوب‌های قانونی و نحوه استفاده از آن ایجاد خواهد شد. پیش‌بینی‌ام برای آینده دور این است که کسب و کارها بدون هیچ مانعی فعالیت خواهند داشت.»

### اقتصاد اشتراکی یعنی فرصت برابر برای همه

او با بیان اینکه بلاکچین و رمزارز به معنای واقعی اقتصاد

و رود برای همه به یک اندازه و برابر است.



ایجاد خواهد شد. پیش‌بینی‌ام برای آینده دور این است که کسب و کارها بدون هیچ مانعی فعالیت کنند.

بلاکچین و رمزارز به معنای واقعی اقتصاد اشتراکی هستند و این یعنی فرصت

«باید» است، در بلندمدت، حاکمیت، خود را با این حوزه همراه می‌کند؛ زیرا استفاده از آن در تمام دنیا، از جمله ایران، به یک امر معمول مانند اینترنت تبدیل می‌شود. در این زمان قطعاً چارچوب‌های قانونی



## اهمیت کسب و کارهای حوزه تبادل بازیگران اصلی...

کسب و کارهای حوزه رمزارز، تنها به کسب و کارهای حوزه تبادل و صرافی‌ها محدود نمی‌شوند، اما آنها یکی از بازیگران بسیار مهم این فضا هستند. این را می‌توان از بازیگران بزرگی که در دنیا در حال ایفای نقش خود هستند و میزان اثرگذاری‌شان در این حوزه متوجه شد. به خصوص وقتی پای مخاطب عادی و مردم معمولی در میان باشد، آنها بیش از هر کسب و کار دیگری، صرافی‌ها را می‌شناسند و با آنها در تعامل هستند. همین موضوع نیز می‌تواند بر اهمیت کسب و کارهای حوزه تبادل بیفزاید. اما این دسته از کسب و کارها واقعا تا چه میزان اهمیت و اثرگذاری دارند؟

بنیامین عباسی در توضیح اینکه در این اکوسیستم با ظرفیت‌های فراوانش، کسب و کارهای حوزه تبادل و صرافی‌ها چقدر اهمیت دارند و چه بازیگرانی با چه وزنی هستند، می‌گوید: «صرافی‌ها بازیگران مهمی هستند، زیرا وقتی فرایند خلق توکن را تا رسیدن به بازارهای تبادل در نظر می‌گیرید - من بازارهای تبادل را بازارهای ثانویه می‌دانم، همه جای دنیا هم این نظر را دارند - پس از اینکه توکن در بازارهای اولیه خلق شده و به محلی می‌رسد که افراد به چشم سرمایه‌گذاری به آن نگاه می‌کنند، تبدیل به بازیگر بسیار مهمی می‌شود. به خصوص در حوزه B2C.»

اما مهم بودن نقش صرافی‌ها باعث نمی‌شود از اهمیت نقش ماینینگ، توکن‌سازها، ایجاد توکن‌ها و حتی مباحث امنیتی کاسته شود. همه اینها در کنار یکدیگر فضایی را می‌سازند که امروز با آن مواجه هستیم. مدیرعامل بیت‌مکس در این خصوص می‌گوید: «مانند این است که به من بگویید نقش تبادل ریال به دلار چقدر است، بدون اینکه در نظر بگیرد بانک مرکزی، خزانه‌داری، بانک‌های کامرسیال، شرکت‌های حسابداری و حسابداری و ... در این بین نقش ایفا می‌کنند. با توجه به استقبال کاربران از این حوزه، بازارهای تبدیلی رشد بسیاری کردند و دست عموم مردم برای سرمایه‌گذاری و کسب درآمد از این فضا باز شد. ولی تا عقبه آن کامل نشود، قابلیت مقیاس‌پذیری و بزرگ شدن وجود ندارد.»



کارنگ



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



عکس: پریا امیرحاجلو

## رمزارزها می‌مانند

گفت‌وگو با بنیامین عباسی، مدیرعامل بیت‌مکس؛ او معتقد است پیوستگی رمز نهایی توسعه هر اکوسیستمی است که قانون‌گذار با ایجاد شرایط آرام می‌تواند این پیوستگی را تضمین کند



قانون‌گذاری در حوزه رمزارزها تا به امروز با چالش‌های فراوانی همراه بوده است. این چالش‌ها نه فقط در ایران، بلکه در جهان قابل مشاهده است. فناوری غیرمتمرکز رمزارزها که عملاً آنها را از دسترس نهاد یا دولتی خاص خارج می‌کند، باعث شده برخی در مقابل آن موضع تدافعی اتخاذ کنند. اما بنیامین عباسی، مدیرعامل بیت‌مکس معتقد است که از این چالش‌ها عبور خواهیم کرد و بازاری که چند وقتی است شاهد افت آن هستیم، سیر صعودی خود را به شکلی منطقی‌تر در پیش خواهد گرفت. او در گفت‌وگوی پیش‌رو از قانون‌گذاری در این حوزه و فرصت‌های کسب و کاری که در ایران مغفول مانده است، می‌گوید.

### گذار از یک دوره سنتی

بنیامین عباسی درباره آخرین وضعیت حوزه رمزارزها، معتقد است که این حوزه در حال طی کردن مسیر تکاملی است و بخش‌های مختلفی از حاکمیت و دولت که درگیر بحث قانون‌گذاری هستند، هنوز به جمع‌بندی نرسیده‌اند. عباسی می‌گوید: «به علت ذات غیرمتمرکز حوزه رمزارزها همیشه ریسک‌هایی وجود دارد و گاهی اوقات هم برخی افراد می‌گویند شاید فضای رمزارزها یک دوره زودگذر است، اما واقعیت این است که این تجربه قسمتی از آینده است. باید آن را بپذیرید و تغییرات اساسی ایجاد کنید تا بتوانید با گذار از این دوره سنتی وارد دنیایی جدید شوید.»

او درباره سهم قانون‌گذاران ما در این روند می‌گوید: «قانون‌گذاران مقداری کند حرکت کرده‌اند و همیشه مقاومت‌هایی در برابر پذیرش این تغییرات دارند، اما اگر بخواهیم ساختاری به آن نگاه کنیم، معمولاً حوزه رمزارزها در دنیا دو بخش اساسی را در قانون‌گذاری تجربه می‌کند: یک بخش این است که حوزه فعالیت آن تحت نظارت کدام نهاد باید قرار گیرد و دوم مجموعه قوانین تکمیلی در جهت شفاف‌سازی و ایجاد امنیت اقتصادی است. بخش اول پیچیدگی بسیاری داشته و بعضاً طی چند سال گذشته، گاهی در قالب صرافی‌های سنتی تعریف شدیم و گاهی اوقات در قالب فناوری‌های نوین درون بانک مرکزی و چندین تجربه شکست‌خورده دیگر. هر بار هم مسیری طی شده و در اواسط راه رها شده که آسیب‌های زیادی را به همراه داشته است.»

عباسی می‌افزاید: «موضوع دوم نیازهای مرتبط مانند اینماد، درگاه‌های پرداخت، روش‌های تسویه، نقل و انتقال بانکی و ارتباط با صرافی‌های فیزیکی است که حالت مرغ و تخم مرغ شده و مشخص نیست که ابتدا باید در کدام بخش تأمین شویم. هر بار از مسیری به بانک مرکزی پاس داده می‌شویم. البته در سال پایانی دولت قبل تلاش‌هایی

حوزه رمزارزها تضادهایی بنیادی با ساختارهای فعلی اقتصاد دنیا دارد و باعث تضعیف، تغییر یا جایگزینی برخی رفتارها شده است. بنابراین آنچه در کوتاه مدت رخ می‌دهد، تلاش دولت‌ها





## خدا حافظی با سود وزیان های عجیب احتمال رشد در آینده نزدیک

در مورد بازار رمزارزها، بیشتر از سیگنال، موضوع تحلیل و پیش بینی کلیت فضا مطرح است. چنین بازاری در کوتاه مدت و بلندمدت به چه سمتی برود و کاربران ایرانی چه رفتاری را باید در قبال این تحولات و تغییرات اتخاذ کنند که امنیت بیشتری داشته باشند.

بنیامین عباسی می گوید: «در این بازار دوباز یگر بزرگ داریم که بیت کوین و اتریوم هستند. اما باید بپذیریم سرمایه گذاری ای که طی یک سال گذشته انجام شده، در یک کانال قیمتی مشخص بوده است. با وجود اینکه امسال ATH را تجربه کردیم، اما آن ATH جذاب نبود و هنوز نتوانسته ایم جذابیت در آمدی برای بسیاری از سرمایه گذارها ایجاد کنیم. این را هم در نظر داشته باشید که نهادهای مالی آمریکا مالیات بر افزایش قیمت میزان دارایی را گذاشتند و اگر کسی سودی به دست آورد، باید مالیات آن را هم پرداخت کند. از یک طرف دیگر جاهایی مانند SEC نظارت های بهتری را انجام می دهند. به نظر رشد قیمتی بیت کوین، اتریوم و کلاً بازارهای رمزارز طی ماه های آینده خیلی محتمل است. با توجه به اینکه یک سالی است که در این کانال مانده ایم، احتمالاً باید این کانال را رد کنیم. اگر افت قیمت های وحشتناکی را تجربه کردیم، به خاطر این بود که هنوز بسیاری از نهادهای مالی به این حوزه نیامده بودند. الان با ورود نهادهای نظارتی و مالی، به مقدار زیادی فضا به شکل کنترل شده حرکت می کند و احتمالاً افت های وحشتناک یا سودهای عجیب را به ندرت تجربه کنیم و در یک روز ۶۰ درصد افزایش یا کاهش قیمت نداشته باشیم.»

مدیرعامل بیت مکس می افزاید: «به طور کلی بازار می تواند سیر تکامل خیلی بهتری داشته باشد. معمولاً این افت تا بعد از سال مالی چین ادامه پیدا می کند. در سال های گذشته روند این طور بوده که وقتی به آوریل می رسیدیم، بازار دوباره برمی گردد. شخصاً نسبت به کلیت بازار در ماه ها و سال های آینده بسیار خوش بینم.»

به تبادل توکن با جاهای مختلف خواهد داشت؛ بنابراین حوزه تبادل از چیزی که همین الان آن را بزرگ می دانیم، بسیار بزرگ تر خواهد شد. در نتیجه باید قسمت ها همه با هم رشد کنند تا بتوانیم یک فضای کاملاً بالغ و سالم داشته باشیم. ضعف در هر کدام از این بخش ها می تواند آسیب های خیلی جدی به اکوسیستم وارد کند و حواس حاکمیت باید به این موضوع جمع باشد. در این چند سال همه تلاش بخش خصوصی این بوده که حاکمیت را با جنس فعالیتی که انجام می دهد، آشنا کند.»

### ◀ اعداد جدید در بازار فشرده شده

عباسی درباره مسیری که در آینده نزدیک و در سال آینده طی خواهیم کرد، می افزاید: «سال گذشته گفته بودم که دولت ها و نهادهای مالی دنیا با پتانسیل رمزارزها و فضای غیرمتمرکز آشنا شده اند. این حوزه تضادهایی بنیادی با ساختارهای فعلی اقتصاد دنیا دارد و باعث تضعیف، تغییر یا جایگزینی برخی رفتارها شده است. بنابراین آنچه در کوتاه مدت رخ می دهد، تلاش دولت ها برای تضعیف رمزارزها و جایگزینی CBDC با آن است که طی سال گذشته شاهد اتفاقات گوناگونی چون محدودیت های دولت های چین، روسیه و آمریکا بودیم و هم اکنون کانادا نیز به آنها اضافه شده است. ولی همان گونه که رمزارزها با ساختار غیرمتمرکز خود مفهوم نوینی را در ادبیات اقتصادی پررنگ کردند، فعالان این حوزه نیز راه های جدیدی را خلق می کنند؛ بنابراین باور دارم که سیر صعودی قیمت رمزارزها طی ماه های آتی شروع خواهد شد و این بازار

فشرده شده اعداد جدیدی را تجربه خواهد کرد.» او درباره آینده قانون گذاری نیز می گوید: «فعالان اقتصادی و قانون گذاران حوزه رمزارزها در تلاش برای قانونمند کردن آن هستند. متأسفانه طی چند وقت گذشته تجربیات تلخی در حوزه رگولاتوری رخ داده است. انتخاب نهادهای متولی اشتباه و حتی نگاه و انتظار اشتباه به این حوزه، باعث شده قانون گذاری آن با شکست روبه رو شود، اما نکته مثبت این است که همین تجربیات ولو تلخ، باعث درک بهتر از این حوزه شده و شناخت ها نسبت به آنچه قابل انجام است، کامل تر شده است. امیدوارم مثل همه سال های گذشته، یک اکوسیستم مناسب و کارآمد برای فعالیت بخش های خصوصی داشته باشیم.»

کاربران بسیاری به حوزه رمزارزها وارد شدند، از آن به عنوان ابزار مبادلاتی و فضای سرمایه گذاری استفاده کردند و فرهنگ و دانش در عموم مردم ایجاد شد. این اتفاق برای اکوسیستم خیلی خوب است.» او مشکل اکوسیستم رمزارز ایران را متعادل نبودن رشد در همه بخش ها می داند و فضاهایی را که متناسب با سایر قسمت ها رشد نکرده اند، فضاهایی مانند ایجاد امنیت، حسابرسی ها و... معرفی می کند.

### ◀ جای خالی فرصت های کسب و کاری رمزارزها

مدیرعامل بیت مکس معتقد است همچنان جای بسیاری از کسب و کارهای حوزه رمزارز در ایران خالی است که می توانند در چهار بخش در کشور فعالیت کنند که پتانسیل رشد زیادی دارد. او در توضیح این فرصت ها می گوید: «یکی موضوع کاستودی یا محل نگهداری کلیدهای خصوصی است که هنوز در ایران جدید است. بخش بعدی بیمه هایی هستند که می توانند روی معاملات و این اکوسیستم بیابند - که واقعاً جای آنها خالی است - تا بتوانند تضمین کننده دارایی های مردم باشند و امنیتی حداقلی برای آنها ایجاد کنند. بخش بعدی که به نظر جای رشد بسیار دارد، شرکت های حسابرسی و حسابداری حوزه رمزارزها هستند. موضوع چهارمی که اتفاقاً خیلی حیاتی است و از نظر همه کاربران مهم است، بخش امنیت است. اینکه چطور بتوانیم این توکن ها، محیط های تبادل، مدل های ماینینگ و کاستودی ها را تضمین کنیم تا امنیت شان در لایه های مختلف حفظ شود.»

به گفته عباسی، اگر اکوسیستم ایران به این چهار بخش توجه کند، بسیاری از دغدغه های عموم مردم و حاکمیت برطرف خواهد شد.

او با اشاره به اینکه ما وارد دوره متفاوتی شده ایم که در آن موجودیت پول کاغذی زیر سؤال رفته، می گوید: «داریم وارد تعریف های جدیدی می شویم که در آن توکن ها و رمزارزها خیلی زیاد و به وفور بخش می شوند. گزارش «وردبک» خیلی جالب به این موضوع نگاه کرده و گفته است که در آینده ای نه چندان دور و در دو سال آینده، هر شرکتی می تواند رمزارز خودش را داشته باشد. این عبارت یعنی آن شرکت یک اقتصاد رمزارزی دارد و نیاز

انجام شد که من خیلی دوست داشتم، اما هیچ وقت این تلاش ها به نتیجه نرسید و همیشه این موضوع وجود داشت که ما روی هوا بودیم و متأسفانه هنوز هم هستیم. دولت جدید هم طی همین مدت کوتاه تلاش های ارزشمندی را انجام داده و شاید اولین بار است که به این اندازه شفاف دغدغه های حاکمیت و دولت مطرح و پاسخ هایی برای آن ارائه می شود.»

او درباره تصمیمات جدید رگولاتور مثل استفاده از رمزارزها در تجارت بین الملل و عقب گرد های آن، چنین توضیح می دهد: «توسعه به دو عامل سرعت رشد و پیوستگی در رشد نیاز دارد. حتی در سرعت های پایین هم وقتی پیوستگی وجود داشته باشد، توسعه رخ خواهد داد. این پیوستگی رمز نهایی توسعه هر اکوسیستمی است که قانون گذار با ایجاد شرایط آرامشی می تواند این پیوستگی را تضمین کند. چه قانون گذاری کارشناسی نشده و چه تغییرات آن به صورت ناگهانی، همیشه آسیب هایی را به کسب و کارها و اقتصاد وارد می کند. استفاده از رمزارزها در تجارت بین الملل قسمت کوچکی از کل اکوسیستم رمزارزهاست. اینکه حاکمیت وارد استفاده و تمرین استفاده از رمزارزها شده را می توان به فال نیک گرفت، ولی نباید تنها بخشی باشد که دیده شود. دولت ها در کنار منافع ملموس با اقتصادی روبه رو هستند که باید چالاک و شتاب کافی را داشته باشد. به نظر من فارغ از تغییرات ناگهانی، برای خلق اکوسیستم لازم است درباره سایر بخش ها نیز تصمیم گیری شود، نه اینکه چون این قسمت برای دولت منافع ملموس دارد، قانون گذاری شده و سایر بخش ها فراموش شود.»

### ◀ فرهنگ و دانش عمومی ایجاد شده است

کسب و کارهای ایرانی شکل گرفته حول اکوسیستم رمزارز به خصوص از سال گذشته رشد قابل توجهی داشته اند. عباسی درباره ارزیابی خودش از اکوسیستم کسب و کاری رمزارز در ایران می گوید: «طی پنج سال اخیر، علاوه بر کسب و کارها، کاربران نیز به بلوغ، شناخت و احساس آرامش رسیده اند و می دانند این فضا با وجود ریسک هایی که دارد، می تواند فضای سالمی هم باشد؛ برای سالم سازی فعالیت در حوزه رمزارزها نیز، تلاش هایی توسط بخش خصوصی با همراهی یکسری از نهادهای انتظامی انجام شده است، اما از سمت قانون گذار این سالم سازی به صورت شفاف اتفاق نیفتاده است. مجموعه های خصوصی و بخش های فعال به یکدیگر کمک کردند و انجمن ها در این اتفاق نقش بسیاری داشتند که تا جای ممکن فضایی خودنظارتی داشته باشیم. از طرفی در جامعه جهانی هم که ایران تحت تأثیر آن قرار گرفته، در مورد رمزارزها، فضایی مبتنی بر اعتماد شکل گرفت.



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

فشرده شده اعداد جدیدی را تجربه خواهد کرد.

# ۶۶

نوینی را در ادبیات اقتصادی پررنگ کردند، فعالان این حوزه نیز راه های جدیدی را خلق می کنند؛ بنابراین باور دارم که سیر صعودی قیمت رمزارزها طی ماه های آتی شروع خواهد شد و این بازار

برای تضعیف رمزارزها و جایگزینی CBDC با آن است که طی سال گذشته شاهد اتفاقاتی از این دست هم بودیم. ولی همان گونه که رمزارزها با ساختار غیرمتمرکز خود مفهوم



## در مواجهه با رمزارزها صورت مسئله را پاک نکنیم دیکته نانوشته غلط ندارد

روح الله جهنده می گوید در مورد رمزارزها، هم مشکل و هم راه حل آن، وجود دارد و در برخورد با یک مشکل، نباید صورت مسئله را پاک کرد و صرفاً جلوی انجام آن کار را گرفت؛ بلکه باید به بررسی راه حل ها پرداخت.

او می افزاید: «وقتی گفته می شود یک کار ممنوع است، دیگر نمی توان برایش چاره اندیشی کرد! کار راحتی هم هست، چون دیکته نانوشته غلط ندارد. طبیعی است فعالیت در یک حوزه جدید با چالش هایی مواجه باشد، اما می توان به مرور برای آن راهکار ارائه داد. منتها گویا ذات دولت ها همین است که اگر فعل اشتباه صورت گیرد، مراتب تنبیهی را به کار گیرند و اگر کاری برایشان نفع نداشته، تمایلی به ادامه کار آن صنعت نیز نداشته باشند. البته درگیری های این صنعت بیشتر است؛ زیرا علاوه بر چالش های همیشگی کسب و کار در ایران، چالش های جهانی نیز وجود دارد.»

این فعال حوزه کسب و کارهای رمزارزی درباره برخورد سایر کشورها با این فناوری می گوید: «بیشترین میزان زبان بلاکچین و رمزارزها، متوجه ارزهایی مانند دلار است؛ بنابراین بانک دولتی یا بانک مرکزی آمریکا متضرر اصلی است، نه ایران. با این حال برخورد آنان در مواجهه با چنین مشکلی درست عکس برخورد ایران است. حتی می بینیم کوین بیس به صورت قانونی عرضه اولیه می شود و صدها میلیارد دلار نیز ارزش پیدا می کند. بنابراین ضمن اینکه توسعه رمزارزها به ضرر دولت ایران نیست، به نفع دولت و مردم و کسب و کارها نیز هست. به عنوان مثال، کشور ایران ذخایر فراوان انرژی در اختیار دارد، اما ماینینگ به ورطه نابودی کشیده شد. بلاکچین یک فرصت اقتصادی و شانس بزرگ و از چندین جهت به نفع کشور است؛ بنابراین مخالفت با آن تعجب برانگیز است.»



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



عکس: پویا امیرحاجلو

# رگولاتوری؛ چالش اصلی



گفت و گو با روح الله جهنده، قائم مقام رمزینکس؛ اومی گوید طی چهار سال فعالیت شان توانسته اند چالش های داخلی و فنی خود را حل کنند و حالا مسئله رگولاتوری باقی مانده است

هر روز خبرهای گوناگونی درباره رگولاتوری حوزه رمزارز و بلاکچین از سراسر جهان می شنویم. این فناوری نو، حاکمیت کشورها را دچار چالش کرده و آنها تلاش می کنند قوانینی وضع کنند که هم مانع فعالیت و درآمدزایی درست کسب و کارها نباشد، هم از مردم سوءاستفاده نشود و هم حاکمیت آنها را زیر سؤال نبرد. رسیدن به مجموعه قوانینی که همه این نیازها را مرتفع کند، کاری دشوار و زمان بر خواهد بود.

این مسئله در ایران شکل دیگری به خود گرفته است. از سویی با وجود تحریم هایی که مشخص نیست تا چه زمانی با آن درگیر خواهیم بود، لزوم استفاده از رمزارزها بر همگان واضح و مبرهن است و از سویی دیگر، برخی نهادهای تنظیم گر نمی توانند این فناوری نوین را درک کنند و برای آن قوانین درست و بجا بنویسند، بنابراین می خواهند با در پیش گرفتن رویکرد سلبی، خیال خود را از وقوع اتفاقات ناگوار احتمالی راحت کنند. اما در دنیایی که با سرعتی فراتر از تصور و پیش بینی های ما در حال تغییر است، این رویکرد نتیجه ای جز فلج شدن اقتصاد و افزایش آمار بیکاری نیروهای جوان و نخبه در پی نخواهد داشت.

اما چاره چیست؟ روح الله جهنده، قائم مقام صرافی رمزینکس معتقد است که میزان واکنش رگولاتور با حجم بازار این حوزه در حال حاضر همخوانی ندارد و چندین برابر سرمایه ای که در رمزارزها گذاشته شده، به شکل دلار یا طلا در خانه های مردم انباشته شده است؛ انباشت سرمایه ای که خطرات و همچنین ناکارآمدی هایی در معامله را برای مردم ایجاد کرده است. او با تأکید بر اینکه صرافی های رمزارز اتفاقاً تابع قانون هستند، نه آثارش نیست، متذکر می شود که اگر از همان روش مدیریت در طلا و دلار استفاده کنیم، نتیجه یکسانی خواهیم گرفت.

جهنده همچنین می افزاید که رمزینکس اگر اولین صرافی P2P کشور نباشد، جزء اولین ها در این حوزه است که همزمان با آنها، سه صرافی P2P دیگر شروع به فعالیت کرده اند. صرافی رمزارزی که به گفته او، تا به امروز توانسته اعتماد کاربران داخلی را به خود جلب کند و حدود یک میلیون کاربر دارد. جهنده تأکید می کند طی چهار سالی که از عمر این صرافی گذشته، توانسته اند چالش های داخلی خود را حل کنند، اما چالش های بیرونی مانند مسئله رگولاتوری همچنان لاینحل باقی مانده است. در ادامه گفت و گو با روح الله جهنده، قائم مقام صرافی رمزینکس را می خوانید.

### پاسخگویی در چند دقیقه

به گفته روح الله جهنده، قائم مقام رمزینکس در بازار

وقتی گفته می شود یک کار ممنوع است، دیگر نمی توان برایش چاره اندیشی کرد! کار راحتی هم هست، چون دیکته نانوشته غلط ندارد. طبیعی است فعالیت در یک حوزه





## آغوش مان به روی سرمایه هوشمند بازاست نتیجه تلاش شبانه‌روزی

با وجود اینکه به گفته فعالان حوزه رمزارز، بازدهی سرمایه‌گذاری در این حوزه بالاست، اما به نظر می‌رسد هنوز سرمایه‌گذاران اکوسیستم کسب‌وکارهای نوآور به‌درستی این فضا را درک نکرده‌اند و نتوانسته‌اند با سرمایه‌های خطرپذیر خود، معادلات را در فضای بلاکچین و رمزارز تغییر دهند. صحبت‌های روح‌الله جهنده درباره جذب سرمایه رمزینکس، تا حدودی این حدس و گمان را تأیید می‌کند.

او درباره وضعیت جذب سرمایه این شرکت توضیح می‌دهد که هرچند تا به امروز اقدامی نهایی برای جذب سرمایه نداشته‌اند، اما آغوش‌شان به روی جذب سرمایه هوشمند همواره باز است؛ «البته تقاضاهایی نیز داشته‌ایم، اما مبالغی نبوده که نظر ما را تأمین کند؛ در صورتی که اگر پیشنهادهای ما را قبول می‌کردند، بازده بسیار بالایی را به دست می‌آوردند. این نشان می‌دهد سرمایه‌گذاران این فرصت را از دست داده‌اند یا ارزش سرمایه‌گذاری در این بخش را درک نکرده‌اند.»

جهنده به طور دقیق به برنامه‌های آتی این صرافی رمزارز اشاره نمی‌کند و از جزئیات آن حرفی به میان نمی‌آورد، اما می‌گوید که به‌زودی خبرهای خوشی برای کاربران خواهند داشت. خبرهای خوبی که به همت نیروی انسانی متخصص و خبره این صرافی محقق می‌شوند. این فعال حوزه رمزارزها در پایان تأکید می‌کند: «نیروهای انسانی خبره، متخصص و دانشگاهی رمزینکس شرایطی را برای این صرافی ایجاد کرده که در همه جا طرفدار دارند. شاید باور نکنید اما در طول عمر چهار ساله رمزینکس، نیروهای انسانی این صرافی در زمان طولانی در شبانه‌روز مشغول کارند و حتی بسیاری اوقات روز تعطیل نداشته‌اند و با تمام قوا و با سرعت در حال افزایش کیفیت کار هستیم.»

است که بخش کسب‌وکارهای اینترنتی را با انواع و اقسام مشکل مواجه کنند؛ «خواستار ما این است که این نهادها منافع عمومی و مردم را در نظر بگیرند و متوجه منافع یا گرفتن این دست کسب‌وکارها برای مردم باشند.»

او تأکید می‌کند که صرافی‌های رمزارز همواره بیشترین همکاری را با نهادهای تنظیم‌گر داشته‌اند و در خصوص همکاری کسب‌وکارها با نهادهای ناظر و رگولاتوری می‌گوید: «واقعیت این است که مستقل از بایدها و نبایدها، هر جا از کسب‌وکارها نظرسنجی شده، آمادگی خود را اعلام کرده‌اند. ما نیز همین‌طور بوده‌ایم. به‌عنوان مثال، سال گذشته با همکاری پنج صرافی که رمزینکس نیز جزءشان بود، طرحی ارائه دادیم. حتی به‌صورت خودجوش، مفاد آیین‌نامه را بررسی کردیم و پیشنهادهای خودمان را ارائه دادیم. به‌طور کلی، هر جا دغدغه‌ای مطرح شده، راه‌حل و پاسخ داشته‌ایم.»

جهنده تأکید می‌کند که این جنس از دغدغه‌ها در این بخش، تنها مختص ایران نیست و در همه جای دنیا، دولت‌ها با چنین دغدغه‌هایی مواجه شده‌اند و پاسخ آن نیز مشخص است؛ «ما نباید چرخ را دوباره اختراع کنیم و می‌توانیم از تجربه‌های آنها بهره بگیریم. اما گویا دغدغه اصلی این بخش، آن چیزی

نیست که در ظاهر می‌گویند. از قدیم گفته‌اند کسی را که خواب است، می‌توان بیدار کرد، ولی کسی که خودش را به خواب زده، نمی‌شود بیدار کرد. یک نهاد را پیدا نمی‌کنید که بتواند ادعا کند ما فلان دغدغه را با کسب‌وکارهای بلاکچینی مطرح کردیم و آنها جواب ندادند. هر جا مسئله‌ای مطرح شده، ما همکاری‌های لازم را انجام داده‌ایم.»

قائم‌مقام رمزینکس معتقد است از آنجا که کل سرمایه ایران در این صنعت از یک یا دو میلیارد دلار فراتر نیست، باید دغدغه‌های این صنعت نیز به اندازه سرمایه در گردش آن بزرگ باشد، نه بیشتر از حد طبیعی؛ «چند ده برابر سرمایه‌ای که در رمزارزها گذاشته شده، به شکل دلار یا طلا در خانه‌های مردم انباشته شده و خطرات و همچنین ناکارآمدی‌هایی در معامله را برای مردم ایجاد کرده است. ما باید متوجه باشیم اگر از همان روش مدیریت در طلا و دلار استفاده کنیم، نتیجه یکسانی خواهیم گرفت.»

یا اجرای آن به‌درستی انجام نگیرد، تیشه به ریشه آن صنعت می‌زند.»

او با تأکید بر اینکه مدافع قانون هستند، نه آنارشویست می‌افزاید: «به قانون مناسب و اجرای درست آن نیاز داریم. اگر قانون یا روند اجرای آن مشکلی داشته باشد، ظرفیتی که کسب‌وکارهای این حوزه می‌توانند ایجاد کنند، عملاً از بین می‌رود و بیکاری جوانان کشور بیشتر از گذشته می‌شود. موضع ما نسبت به رگولاتور این است که آنارشویست و قانون‌گریز نباشیم، اما امیدواریم قانونی صحیح بر فضا حاکم شود و مجریان نیز آن را به‌درستی اجرا کنند.»

### ◀ منافع عمومی در نظر گرفته شود

جهنده در خصوص بهترین نهاد برای رگولاتوری این فضا می‌گوید: «در این حوزه، اگر خدای ناکرده جرم یا تخلفی اتفاق بیفتد، قوه قضائیه، پلیس فتا و نیروی انتظامی باید وارد عمل شوند. به‌دلیل اینکه این حوزه بین‌بخشی به حساب می‌آید، نهادهای مختلفی مثل وزارتخانه‌ها و سازمان‌های حاکمیتی درگیر می‌شوند و در حوزه قانون‌گذاری نیز پای مجلس شورای اسلامی به میان می‌آید. اما نکته‌ای که وجود دارد این است که یکسری نهادها با رویکرد صد

درصد سلبی به این حوزه وارد می‌شوند، در حالی که برخی نهادها موضعی بینابین دارند.»

او بانک مرکزی را از جمله نهادهایی می‌داند که با رویکرد سلبی با کسب‌وکارها برخورد می‌کنند و برای این ادعایش نیز مثال می‌آورد. او می‌افزاید: «بانک مرکزی نشان داده که با سیاست بستن درگاه‌ها و تعطیلی کامل این دست کسب‌وکارها پیش می‌رود؛ همان‌طور که با اینماد جلوی ایجاد درگاه برای کسب‌وکارهای جدید را گرفته‌اند. علتش را هم باید از خودشان پرسید. طبیعی است که استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای اینترنتی در حوزه‌هایی ورود می‌کنند که نظم شکل گرفته را به نظمی بهتر تبدیل کنند و طبیعی است دولت‌ها در برابر تغییر نظم، واکنش داشته باشند.»

به گفته او، برخی نهادهای دولتی به جای اینکه در جایگاه حاکمیتی و تنظیم‌گری درست قرار بگیرند، به طرفداری از کسب‌وکارهای سنتی می‌پردازند و بیشتر، منافع آنان را در نظر می‌گیرند و تمام تلاش‌شان بر این

نزولی و کم‌حجم این روزها، در روز ۱۹ بهمن ماه حدوداً ۲۵۰ میلیارد تومان در بازارهای ریالی رمزینکس معامله انجام شده است. او علت این موفقیت را افزایش ارزهای مورد پشتیبانی خود و ارائه رابط کاربری بومی آی‌اواس و وب‌اپلیکیشن می‌داند.

جهنده در خصوص چالش‌هایی که طی سال‌های فعالیت‌شان با آنها درگیر بوده‌اند، می‌گوید: «قسمتی از چالش‌های رمزینکس، مربوط به مشکلات فنی و منابع انسانی بوده و به‌دلیل رشد سریع و تصاعدی کاربران و معاملات پیش آمده که البته این مشکلات تا حدود زیادی رفع شده است. این تصاعد و رشد در طول مدت چهار سال، بارها و بارها تکرار و مدیریت شده و باعث شده با این میزان سابقه، عملکرد و حجم کاربران، افراد بیشتری به ما اعتماد کنند؛ به‌خصوص که هرزگاهی قیمت بیت‌کوین یکباره بالا می‌رفت و حجم و ترافیک کار ما چندین برابر می‌شد و گاهی ۱۰۰ یا ۲۰۰ نفر در صف انتظار پاسخگویی می‌ماندند. اما بعد از مدتی، با کمک همکاران توانستیم مشکلات فنی و پشتیبانی را رفع کنیم و سرعت انجام کار و پشتیبانی را بالا ببریم و همچنین یک مرکز تماس در بخش پشتیبانی راه‌اندازی کنیم که در ساعات اداری، ظرف کمتر از چند دقیقه تماس شما پاسخ داده شود.»

او تأکید می‌کند که چالش اصلی آنها در شرایط امروز، نه مسائل داخلی و فنی، بلکه در مواجهه با رگولاتوری است؛ بخشی که آنها تقریباً نمی‌توانند دخالتی در رفع آن داشته باشند، هرچند تا امروز تلاش‌هایی در این راستا داشته‌اند.

### ◀ قانون بد، تیشه به ریشه صنعت می‌زند

رگولاتور باید چه موضعی در پیش بگیرد که هم تنظیم‌گری اتفاق بیفتد و هم کسب‌وکارها آسیب نبینند؟ قائم‌مقام رمزینکس، این سؤال را چنین پاسخ می‌دهد: «پاسخ به این سؤال، نیاز به بررسی چندجانبه توسط کارشناسان مختلف وزارتخانه‌ها، مجلس شورای اسلامی و... دارد و باید صحبت‌های آنها را نیز شنید. اما در طول مدت کاری خود به این نتیجه رسیده‌ام که هر قانونی، بهتر از بی‌قانونی نیست! اگر قرار باشد قانونی وجود داشته باشد که جلوی پیشرفت آن صنعت را بگیرد، عملاً آن صنعت نابود می‌شود، مانند صنعت ماینینگ که می‌توانست کمک بزرگی به اقتصاد کشورمان باشد؛ کشوری که منابع متنوع و عظیم انرژی دارد و برای فروش آنها دچار تحریم است و دشواری‌هایی دارد. اما متأسفانه بعد از وضع قانون، در اجرا به‌طور متناوب دستور تعطیلی سه‌ماهه داده می‌شد که عملاً این حوزه را نابود کرد. اگر قانون بد باشد

در ایران، چالش‌های جهانی  
نیز وجود دارد.

# ۶۶

اگر کاری برای‌شان نفع  
نداشته، تمایلی به ادامه  
کار آن صنعت نیز نداشته  
باشند. البته درگیری‌های  
این صنعت بیشتر است؛  
زیرا علاوه بر چالش‌های  
همیشگی کسب‌وکار

جدید با چالش‌هایی مواجه  
باشد، اما می‌توان به‌مرور  
برای آن راهکار ارائه داد.  
منتها گویا ذات دولت‌ها  
همین است که اگر فعل  
استباه صورت گیرد، مراتب  
تنبیهی را به کار گیرند و



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



رکوردی که یک ساله شد!

بعد از گذشت یک سال از خرید ۷۰ میلیون دلاری یک ان اف تی توسط ویگنش ساندارسان هنوز او رکورد خرید گران ترین ان اف تی را در اختیار دارد!



هرچه تخلف که فکرش را بکنید!

جاستین سان، بنیان گذار ترون و البته بیت تورنت متهم شده از زمان حضورش در فضای کریپتو، تخلفات قانونی زیادی را مرتکب شده است.



جنجال دوباره بلنکفین

لوید بلنکفین، مدیرعامل سابق نهاد مالی گلدمن ساکس با گفتن این جمله ستایش آمیز که احتمالاً لحظه موعود برای بیت کوین فرا رسیده، جامعه کریپتو را حسابی به جان انداخته است.



دکترای قلابی؟

جنجال دیگر بازار کریپتو را چارلز هاسکینسون، بنیان گذار کاردانو بر پا کرده که متهم شده به دروغ گفته دکترای دارد. خودش می گوید هیچ وقت چنین ادعایی نکرده است.

# دارایی آینده

## آیا واقعاً دیفای و مدیریت مالی مبتنی بر آن همه گیر خواهد شد؟

بایرون گیلیام، نویسنده و روزنامه نگار نوآوری و کارشناس حوزه مالی است. او در جستاری که در سایت بلاک ورکر منتشر کرده، برداشت خود از آینده دیفای و تأثیری را که جنگ اوکراین روی این آینده خواهد گذاشت، به زبانی ساده و شیرین منتشر کرده است که در ادامه می خوانید.

اولین سهمی که در طول زندگی داشتم، یک هدیه از طرف پدرم بود. یک سهم از شرکت مختلط (غیرسهامی) تیم بوستون سلتیکس. من طرفدار تیم نیویورک نیکس بودم، اما چیزی که اینجا اهمیت دارد طرز تفکر است. همچنان آن گواهی سبزرنگ با عکس چند بازیکن بسکتبال را به خاطر دارم اما متأسفانه در حال حاضر از مکان آن اطلاعی ندارم. بنابراین نتیجه می گیریم که اگر یک دارایی در اختیار صاحب آن نباشد، عملاً هیچ ارزشی برای وی ندارد.

### حقوق مالکیت احتمالی

از جمله موارد دیگری که در جنگ اوکراین آموختیم، این است که دارایی های ایالات متحده منوط به برخورد و رفتار مناسب است. در بیشتر موارد رعایت این شرط دشوار نیست و تنها لازم است حمله ای به کشور مستقل دیگر صورت نگیرد، اما با قرارگیری در دایره فردی که قوانین را زیر پا بگذارد، ممکن است دارایی های شما در معرض خطر قرار گیرد. این موضوع درست مثل سرمایه ای است که به آن دسترسی ندارید. این دایره گاهی وسعت بسیاری دارد. به عنوان مثال مردم عادی روسیه در حال حاضر پس انداز خود را از دست داده اند، کمپانی بوئینگ خدمات خود به هواپیماهای روسیه را متوقف کرده و شمار زیادی از افراد در حال لابی با ایلان ماسک برای غیرفعال کردن تسلاهای فعال در روسیه هستند. این مود آخر به نظر کمی غیرمنطقی است، اما همین موضوع نشانگر آن است که هرچه زندگی ما به فناوری وابسته تر می شود، وابستگی ما نیز به سایر افراد افزایش می یابد. کاهش این وابستگی به استفاده از دارایی های بی نام وابسته است و تنها حکومت و بانک مرکزی روسیه نیست

که از این نوع دارایی ها استفاده می کند. دارایی های بی نام اوراق بهادار با درآمد ثابت هستند که هیچ اطلاعات مالکیتی در آنها ثبت نمی شود و اوراق بهادار به صورت فیزیکی برای خریدار صادر می شود. خرده فروشی در ایالات متحده نیز از این موضوع چندین درس مهم گرفته است. دارندگان صندوق های قابل معامله در روسیه اکنون باید درک کنند که چندین قدم از مالکیت یک کمپانی روسی فاصله گرفته اند. صندوق قابل معامله، سبدهی از اوراق بهادار است که شما از طریق یک شرکت کارگزاری در بورس اوراق بهادار خریداری می کنید یا آن را می فروشید. از آنجا که معاملات صندوق قابل معامله بورس از سوی «بورس اختیار معامله شیکاگو» به حالت تعلیق درآمده، ناشران صندوق های قابل معامله ممکن است تصمیم بر منحل کردن وجوه گیرند، بانک های متولی ممکن است دیگر قبوض رسیدهای سپرده گذاری را حفظ نکنند، سوئیفت ممکن است از پرداخت سود سهام صرف نظر کند و یا امکان دارد روسیه شرکت ها را از انجام این کار منع کند. به دلایل مشابه، در یافتی های سپرده گذاری Gazprom در فهرست لندن، از ابتدای سال تا به حال ۹۵ درصد کاهش یافته است. هرچند این بدان معنی نیست که کمپانی Gazprom، ۹۵ درصد ارزش خود را از دست داده باشد. موضوعی که در اینجا مطرح است، بی ارزشی یک رسید سپرده گذاری در فهرست لندن نزد یک کارگزار TradFi است، چراکه دیگر نمی تواند به عنوان ادعایی بر سود Gazprom به شمار رود. (TradFi متشکل از بانک های خرده فروشی، تجاری و سرمایه گذاری و فین تک هاست.)



مالکیت سهام روسیه یک فعالیت خاص است اما در حال حاضر یکی از مهم ترین مفاهیم در حوزه رمزارزها و حوزه ارز دیجیتال، مفهوم ان اف تی است. ان اف تی یک قرارداد کاملاً هوشمند است که با استفاده از برنامه ها و نرم افزارهای منبع باز تولید می شود. برای ایمنی بیشتر این قرارداد به صورت دیجیتالی مورد استفاده قرار می گیرد. مهم ترین اشکال ان اف تی ها به صورت gif، jpegs، فیلم یا توپیت هستند. با توجه به اهمیت این حوزه در رقم زدن آینده دنیای هنر، لازم است که هنرمندان و اهالی حوزه فرهنگ و هنر اطلاعات خود را از این موضوع ارتقا دهند. در همین راستا مؤسسه فرهنگی و هنری ایده، به تازگی نشست را با موضوع «NFT و تأثیر آن بر هنر آینده» برگزار کرده و کارشناسانی چون نیما ابطی، مجتبی آرش نیا، آرش سلطانی، دلارام عسکری و زیبا مغربی در این برنامه به سخنرانی پرداختند.

## قطاران اف تی راه افتاده است

خلاصه ای از نشست «NFT و تأثیر آن بر هنر آینده» که با حضور کارشناسان در گالری ایده برگزار شد

سهام چین در فهرست ایالات متحده چگونه؟ به عنوان مثال خرید سهام کمپانی علی بابا، به شما مالکیتی در برابر آن نمی دهد، بلکه ادعایی در برابر یک نهاد با بهره متغیر است که اسناد آن در جزایر کیمن ثبت شده است. همچنین مالکیت صندوق های قابل معامله مبتنی بر معاملات آتی، مسیر را بیشتر از اینها پیچیده می کند. ارزش تمامی این موارد پس از اتفاقات یک هفته اخیر، نیازمند بازنگری است.

### چه گزینه دیگری وجود دارد؟ رمزارزها

رمزارزها دارایی های بی نام و مقاوم در برابر سانسور هستند که کسی نمی تواند آن را از شما بگیرد و دارای استانداردهای ضد تورمی اند. به نظر می رسد که در حال حاضر رمزارزها بهترین گزینه باشند، اما به اعتقاد من همچنان قرار دادن دارایی های روی یک بلاکچین ترسناک است. نوشتن کلمات امنیتی والت ها در سه مرحله عذاب آور است، والت های سخت افزاری گمراه کننده اند و واقعاً هر لحظه امکان دارد چیزی به شخصی که مدنظر ما نیست، ارسال شود. امور مالی غیرمتمرکز میدان اشتباهات بزرگی هستند که در انتظار وقوع اند. هرچند این موضوع برای همیشه ادامه ندارد، چراکه تلاش های بسیاری در راستای آسان تر کردن و ایمن تر کردن آنها دیده می شود. طبق یافته های اخیر، به نظر می رسد نگهداری پول در بلاکچین معقول باشد که در ادامه به برخی از آنها اشاره می کنیم.

**Argent**: نوعی کیف پول باز یابی اجتماعی است. در این والت شما به جای عبارات اولیه، نگهبان ها را تعیین می کنید و برای باز یابی لازم است تا حداقل نیمی از نگهبان ها تأیید کنند که شما آن فرد مورد نظر هستید.

**Rabby\_io**: والتی است که به مرورگر شما افزوده می شود و بررسی های امنیتی را روی تمام درخواست های امضا اجرا می کند.

**Near Protocol** یا **پروتکل نزدیک**: بلاکچینی که به چند شبکه تقسیم شده است، حساب شما را از کلید خصوصی شما جدا می کند و به هر حسابی اجازه می دهد چندین کلید داشته باشند که هر کدام نیز دارای مجوزهای متفاوتی هستند. این عمل سبب می شود آسیب اشتباهات ما محدودتر شود.

با همه این تفاسیر و موارد همچنان راه زیادی در پیش است، اما حجم جابه جایی میان والت های دیجیتالی سبب امیدواری می شود. همه اینها گام های مفیدی در جهت جریان سازی امور مالی غیرمتمرکز هستند و مطمئناً دیفای به زودی صنعت امور مالی را تغییر می دهد و بازنگری مردم در ماهیت حقوق مالکیت این روند را سریع تر می کند.



### ان اف تی در راستای دموکراتیک سازی هنر

دلارام عسکری درباره تأثیر کریپتوآرت بر دنیای هنر گفت: «ما این مسئله را می توانیم از سه منظر بررسی کنیم؛ نخست از منظر هنرمند، دوم اثر هنری و سوم از منظر مخاطب هنری. از منظر هنرمند اگر به این مهم نگاه کنیم، با این پرسش ها روبه رو هستیم که اصلاً شما چه کسی هستید؟ مریدید یا زن؟ کجای این دنیا زندگی می کنید؟ در خصوص اثر هنری هم باید گفت که در خصوص چستی هنر مناقشات فراوانی وجود داشته و منتقدان هنری بحث و تبادل نظری فراوانی دارند، ولی در بازار کریپتو می توانید هر آنچه را که از نظر شما هنر تلقی می شود، ارائه کنید تا تمام جهان اثر شما را ببیند.» او همچنین افزود: «اما از نظر مخاطبان هنری دو نوع مخاطب کریپتو آرت داریم. مخاطبان اول علاقه مندان هنر هستند. کسانی که قبلاً هم در عرصه هنر کار می کردند و خرید و فروش آثار هنری داشته اند،





## هنوز تکلیف ان اف تی ها معلوم نیست دبی از قانون ارزهای دیجیتال خود رونمایی می کند

دبی از اولین قانون ارزهای دیجیتال خود رونمایی کرد و یک آژانس نظارتی جدید را مسئول نظارت بر این قانون قرار داد. به دنبال رونمایی از این قانون، شیخ محمد بن راشد آل مکتوم، حاکم دبی، چهارشنبه در توییتی نوشت: «آینده متعلق به کسی است که آن را می سازد. امروز، ما با قانون دارایی های مجازی می خواهیم در ساخت این بخش از آینده سهیم باشیم. این اقدام ما گامی به سوی آینده است و هدف ما توسعه این بخش آن است.»

پیشنهاد این قانون در ۵۶ صفحه تنظیم و توسط اداره خدمات مالی دبی (DFSA) منتشر شده است. این قانون مصوبات گزارش ماه اکتبر را دنبال می کند و بر «توکن های رمزنگاری» تمرکز دارد. یعنی ان اف تی ها، ارزهای دیجیتال بانک مرکزی (CBDC) و توکن های کاربردی، از جمله توکن های بازی Pay-2-earn با استفاده های «غیر مالی» را شامل نمی شود. در گزارش ماه اکتبر قید شده است: «پیشنهاد می کنیم ان اف تی ها از پیشنهاد های فعلی حذف شود، زیرا خدمات مالی برای آنها ارائه نشده است. اما باید توجه داشت اینکه ان اف تی ها مشمول پیشنهاد ما بشوند یا خیر، به ویژگی ها و عملکرد ان اف تی بستگی دارد. در واقع تعاریف و اصطلاحات بازار در این مسئله دخیل نیستند.»

قانون تنظیم دارایی های مجازی دبی خواستار ممنوعیت دو نوع توکن است: «توکن های حریم خصوصی» که برای پنهان کردن دارندگان توکن و الگوهای معاملاتی طراحی شده اند و «توکن های الگوریتمی» که با عرضه و تقاضا برای کنترل قیمت تداخل دارند. در حال حاضر این پیشنهاد در مرحله رابزنی عمومی و اصلاح قرار دارد و در مرحله بعدی به مقامات بالاتر دولتی جهت تأیید ارائه می شود. نسخه نهایی این قانون پس از تکمیل به اطلاع عموم خواهد رسید.



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



# رستاخیز لایم وایر؟

## دو کارآفرین اتریشی می خواهند از طریق ارزهای دیجیتال لایم وایر را احیا کنند

این پروژه قرار است در ماه می راه اندازی شود و اگر همه چیز خوب پیش برود، طرفداران موسیقی می توانند دارایی های مرتبط با موسیقی را با استفاده از ان اف تی معامله کنند. به گفته جولیان زهت مایر، مدیرعامل لایم وایر، وجه تمایز این پلتفرم با دیگر بازیگران اصلی بازار ان اف تی، مانند اوپن سی و راریبل، این است که به مشتریان اجازه می دهد ان اف تی را با ارزهای فیات خریداری کنند. زهت مایر به بلاک وورکز گفته است: «به خاطر داشته باشید که ما به شدت طرفدار تمرکززدایی هستیم. اما فکر می کنیم که بازار هنوز آماده پذیرش پلتفرم های کاملاً غیرمتمرکز نیست. به نظر می رسد این نوع پلتفرم ها هنوز در مسیر اصلی بازار قرار نگرفته اند.» ان اف تی های این پلتفرم روی بستر بلاکچین ساخته می شوند و می توان آنها را به کیف پول های غیرکاستودی انتقال داد و بازگرداند. البته شرکت از انتشار جزئیات بیشتر تا زمان اعلام رسمی (که اواخر این ماه است)، خودداری کرد.

وقتی لایم وایر در سال ۲۰۱۰ تعطیل شد، یک قاضی دادگاه منطقه ای ایالات متحده خدمات آن را «ماشین بزرگ دزدی دریایی» نامید. جالب است بدانید که نیست هم در سال ۲۰۱۰ به سر نوشت مشابهی دچار شد. اما بیت تورنت توانست جان سالم به در ببرد. در واقع ناجی بیت تورنت، جاستین سان بود که در سال ۲۰۱۸، آن را برای تقویت اکوسیستم ترون، خریداری کرد. شرکت های جانشین و ۲، مانند اسپاتیفای، شرکت های ضبط موسیقی را از عمل ساقط کرده و کار آنها را خود به دست گرفته و بخش کوچکی از درآمد فروش را به هنرمندان پرداخت می کنند. اما سرویس های موسیقی مبتنی بر ان اف تی، برای تعیین منشأ دارایی های رسانه ای طراحی شده اند که در نتیجه درآمدها (از جمله حق امتیاز و غیره) به طور عادلانه بین سازندگان توزیع می شود.

زهت مایر در ادامه افزود: «در واقع ما بهترین قابلیت های دنیای متمرکز و غیرمتمرکز را در یک جا ادغام کرده و گرد هم آورده ایم. کاربران می توانند اقدام غیرمتمرکز را در یک پلتفرم کاستودی معامله کنند و پرداخت ها را با فیات انجام دهند. کار با این پلتفرم آسان است و کاربر به راحتی می تواند در آن ثبت نام کند و تجربه

اکنون عرصه ای به وجود آمده که می تواند بسیاری از اشکالات سیستم سنتی ما را برطرف کند.» ابطی درباره ارتباط بین ان اف تی و هنر فیزیکی عالم واقع اذعان کرد: «در همه جای دنیا مشخص است که ارتباط بین ان اف تی و فیزیکی آرت چه ارتباطی است، اما به نظر می آید در کشور ما در این زمینه بسیاری هنوز سردرگم هستند.»

### فرصت های تازه سرمایه گذاری

پایان بخش این نشست، صحبت های مجتبی آرش نیا بود. او درباره چرایی استفاده از ان اف تی گفت: «در این زمینه یک موضوع مهم، عدم شفافیت سیستم های کلاسیک است. در ان اف تی و بلاکچین همه می توانند بر گردش معاملات نظارت کنند. حال آنکه شما در بانک ها با این روش مواجه نیستید. موضوع مهم دیگر آنکه برای سرمایه گذاری در ان اف تی بخش مهم مربوط به شخصیت انسان هاست که

اگر شما شخصی با بیش از ۳۰ سال سن و طرفدار پروپاقرص موسیقی هستید، احتمالاً لایم وایر (Lime Wire) را به خاطر دارید. لایم وایر یکی از محبوب ترین وبسایت های اشتراک گذاری فایبل به صورت P2P بود و کاربران از طریق آن می توانستند موسیقی و سایر محتواها را به صورت رایگان دانلود کنند. لایم وایر که در سال ۲۰۱۰ راه اندازی شد، مشابه نیست و بیت تورنت بود.

اما شرکت های موسیقی، سرویسی را که این شرکت ها ارائه می دادند، وسیله ای برای سرقت دارایی های معنوی می دانستند و از آنها شکایت کردند. روند قانونی این پرونده طولانی بود و چهار سال زمان برد. در نهایت، این روند قانونی با «حکم منع دائم» از سوی دادگاه نیویورک به پایان رسید. در نتیجه لایم وایر دسترسی ۵۰ میلیون کاربر P2P را قطع کرد.

اما اکنون دو برادر کارآفرین اتریشی به نام جولیان و پل زهت مایر، در تلاش هستند تا لایم وایر را به وسیله ارزهای دیجیتال، احیا کنند. برادران زهت مایر مالکیت معنوی لایم وایر را در سال ۲۰۲۱ به مبلغ نامشخصی خریداری کرده اند. آنها امیدوارند که بتوانند یک بازار جدید ان اف تی متمرکز بر موسیقی راه اندازی کنند.

مجموعه دار بوده اند و حالا به خاطر اینکه هنر در این بازار عرضه شده، اینها نیز وارد این صنعت شده اند و فعالیت می کنند. اما گروه دوم که جذاب ترند، کسانی هستند که پیش تر علاقه مند به دارایی های دیجیتال بودند و با ورود هنر به این دنیای دیجیتالی، اینها هم به هنر علاقه مند شده اند. به نظر می رسد که برآیند کار به ما می گوید، امکان اینکه جنبش هنری نوینی به وجود بیاید وجود دارد. این جنبش هنری می تواند پیشگام نوعی زیبایی شناسی جدید باشد. این فضا راه را برای آزمایش کاملاً باز گذاشته و اتفاقی که افتاده، دموکراتیک سازی ساخت اثر هنری است.»

### عدم شفافیت سیستم های کلاسیک

نیما ابطی، دیگر سخنران این نشست، درباره مزایا و فواید ان اف تی گفت: «ان اف تی غیرمتمرکز و کاملاً شفاف است و همه بدان دسترسی دارند. به نظر می آید

همان تمایل به تمایز است. به وضوح می توان دید که روزانه فرصت برای انواع و اقسام سرمایه گذاری ها پیش می آید و این در حالی است که قوانین و سازوکارها چندان مشخص و واضح نیست، اما افراد صرفاً به دلیل تمایل به ایجاد تمایز در این بازارها سرمایه گذاری می کنند.»



پیمان طالبی

@peymantalebi70

آرش نیا افزود: «در روزگاران قدیم مبادلات کالا به کالا صورت می گرفت اما زمانی احساس نیاز به پول پیش آمد و بعدتر بانک ها ایجاد شدند. در همان دوران نیز عده ای به مقابله برخاستند اما در ادامه، سیستم آن نیاز را به واقع احساس کرد. سال ها قبل بسیاری معتقد بودند که بیت کوین نابود خواهد شد و قیمتش به صفر خواهد رسید، اما امروز آنهایی که سوار قطار بیت کوین شدند، بازنده اند یا آنهایی که به مقابله با این قطار پرداختند؟»





## تبعات منفی تنظیم‌گری نادرست به مردم و حاکمیت برمی‌گردد دیوار نکشیم

مسئله رگولاتوری و دیدگاه حاکمیت به این حوزه، نه تنها در ایران، بلکه در کشورهایی که حتی دید بازتری به مسئله فناوری دارند، سخت‌گیرانه است. این را در ماه‌های اخیر بسیار دیده‌ایم.

کشوری که تا دیروز بهشت ماینینگ بوده، قوانین جدیدی وضع می‌کند و دست کسب‌وکارهای این بخش را می‌بندد و کشوری که تا همین چند وقت پیش نگاه منفی به بازار بلاکچین و رمزارزها داشته، با وضع قوانین درست، راه را برای فعالیت کسب‌وکارها باز می‌کند.

نریمان امانی هم به این مسئله اشاره می‌کند و می‌گوید ممکن است میزان سخت‌گیری‌ها به اندازه ایران نباشد، اما شاهد هستیم آمریکا لایحه‌ای تصویب کرده که مسئله تنظیم‌گری رمزارزها را ذیل مسائل امنیتی قرار داده و همین لایحه، تأثیری چشم‌گیر در قیمت کریپتوکارنسی‌ها داشت. البته این رویکرد مختص آمریکا نیست و کشورهایی چون چین، روسیه و کشورهای شرق اروپا هم دائماً شرایط را بررسی و قوانین جدید وضع می‌کنند.

مدیرعامل صرافی رمزارز سیتکس در پاسخ به این پرسش که چرا کشورهای لیبرال و پرچمدار نوآوری و فناوری، گاهی موضع سخت‌گیرانه در پیش می‌گیرند، می‌گوید: «موضع سخت‌گیرانه‌ای نسبت به کریپتوکارنسی‌ها نشان می‌دهد تنظیم‌گری از سوی حاکمیت وجود ندارد - البته در مورد سیاست‌های یک کشور خاص صحبت نمی‌کنم - اما به طور کلی، اگر اصول و چارچوب تنظیم‌گری در یک کشور رعایت شود، خطرات امنیتی کمتری برای آن کشور ایجاد می‌شود و جلوی اتفاقات ناخوشایند را نیز می‌گیرد. ولی اگر مبنای این باشد که مانع فعالیت این مدل کسب‌وکارها شویم، دیواری کشیده‌ایم که تبعات منفی آن، حتماً به جامعه و حاکمیت نیز برمی‌گردد.»



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



عکس: پریا امیرحاجلو

## رگولاتور منعطف باشد

گفت‌وگو با نریمان امانی، مدیرعامل صرافی رمزارز سیتکس؛ او می‌گوید صرافی رمزارز تنها یکی از حوزه‌هایی است که در آن فعالیت می‌کنند و پروژه‌های بلاکچینی دیگری نیز در دست اجرا دارند



صرافی‌های رمزارز یکی از مهم‌ترین کسب‌وکارهای این بخش هستند و در دنیا نیز رونق فراوانی دارند، اما این به آن معنا نیست که باقی بخش‌ها از اهمیت کمتری برخوردار باشند. هر چند با توجه به اثرگذاری صرافی‌ها و ارتباط مستقیم عامه مردم با آنها، همواره این بخش مورد توجه ویژه بوده است. اما نباید از نظر دور داشت که تمرکز صرف روی یک بخش و غافل شدن از سایر ظرفیت‌های حوزه بلاکچین و رمزارز می‌تواند ما را از مسیر درآمدزایی بیشتر و تحول اقتصادی که به واسطه آن اتفاق می‌افتد، دور نگه دارد. این مسئله‌ای است که شرکت سیتکس به آن توجه داشته و عملکرد آنها نیز گویای این اتفاق است. مجموعه سیتکس شرکتی با سابقه در حوزه فناوری اطلاعات است که حدود ۲۰ سال پیش فعالیت خود را آغاز کرده است. کار آنها در ابتدا با انواع و اقسام پروژه‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری شروع شد، اما وقتی ظرفیت‌های حوزه بلاکچین و رمزارزها را مشاهده کردند، تصمیم گرفتند مسیر فعالیت خود را به سمت این فناوری نو ببرند. بر همین اساس نیز از پنج سال پیش یعنی حدود سال ۱۳۹۵، وارد حوزه رمزارز و بلاکچین شدند. در این مدت آنها فعالیت‌های متفاوتی انجام داده‌اند و در انواع حوزه‌های بلاکچین مانند ماینینگ، تریدینگ و سرمایه‌گذاری فعالیت داشته‌اند و دو، سه سالی است که به‌طور خاص روی توسعه نرم‌افزارهای بلاکچینی فعال هستند. در حوزه بلاکچین، چه در حوزه رمزارز و چه نرم‌افزاری، پروژه‌های مختلفی را در دست اجرا دارند و از حدود یک سال و نیم پیش صرافی رمزارز خود را ایجاد کرده‌اند که در حال حاضر عمده تمرکز شرکت روی این بخش و همچنین آموزش در حوزه بلاکچین است.

نریمان امانی، مدیر صرافی رمزارز سیتکس می‌گوید زمانی که کسب‌وکارهای رمزارز خود را خیلی جدی نشان دهند و مواضع چراغ‌خاموش بودن را کنار بگذارند، قطعاً تأثیر مثبت روی رفتار حاکمیت با آنها و این مدل کسب‌وکارها را شاهد خواهیم بود. او معتقد است با آگاه‌سازی حاکمیت و عموم مردم، حاکمیت نیز درمی‌یابد که این مدل کسب‌وکارها حرفی برای گفتن دارند و مردم نیز به این مدل کسب‌وکارها اعتماد دارند. در واقع ورود مردم به عرصه مالی جدید در دنیا را راحت‌تر می‌پذیرند.

### حرکت به سمت دیفای

امانی درباره وضعیت حال حاضر سیتکس چنین توضیح می‌دهد: «پروژه صرافی سیتکس راه‌اندازی شده و مردم از آن استفاده می‌کنند، اما به دلیل رویکردی که در حوزه فناوری داریم، چندان تلاش نکردیم تا صرافی رمزارز را با ماهیت فعلی آن معرفی کنیم و بیشتر

بازار رمزارزها مدتی است سیر نزولی به خود گرفته است، اما این موضوع باعث نشده استقبال مردم از این فضا کاهش چشمگیری پیدا کند. این اتفاق به علت افزایش آگاهی عمومی از





## کسب و کارها مشورت بدهند و آگاه سازی کنند وظیفه خطیر

یکی از مسائل مهم این است که با وجود رونقی که در حوزه رمزارزها و بلاکچین با آن مواجه هستیم، نه رگولاتور آنچنان که باید روی بخش های مختلف این فضا اشراف دارد، نه مردم کاملاً از زیر و بم این فناوری نو سر درمی آورند. در صورتی که اگر این اتفاق بیفتد، هم مردم می توانند با آسیب کمتری در این بخش سرمایه گذاری کنند که در نهایت به بازدهی بیشتر کسب و کارها می انجامد، هم رگولاتور می تواند وظیفه تنظیم گری خود را به درستی انجام دهد. به علاوه رگولاتور به اندازه بخش خصوصی نمی تواند درباره جزئیات یک صنعت یا فناوری نوین آگاهی داشته باشد و همواره به کمک کسب و کارهای بخش خصوصی فعال نیاز دارد.

در روزهایی که رگولاتور سردرگم به نظر می رسد، بعضی از صاحبان کسب و کارها معتقدند خودشان باید دست به کار شوند و رگولاتور را آگاه کرده و در تنظیم گری کمک کننده باشند. نریمان امانی در این خصوص می گوید: «نکته ای که وجود دارد این است که وقتی فناوری جدیدی وارد می شود، کسب و کارهای نو خیلی راحت تر به سراغ آن می روند تا بتوانند از ابعاد آن فناوری آگاه شوند. حاکمیت نگاه کلان تری به قضیه دارد و معمولاً وارد جزئیات و آینده آن نمی شود؛ بنابراین کسب و کارهای نو باید به عنوان یک مشاور در کنار حاکمیت حضور داشته باشند، حتی اگر آنها را نپذیرند.»

اما وظیفه کسب و کارهای خصوصی تنها در مشورت دادن به رگولاتور خلاصه نمی شود. مدیرعامل سیتکس روی آگاه سازی مردم نیز تأکید دارد و می افزاید: «این حوزه، حوزه مالی است؛ بنابراین نیاز است مردم نسبت به این بخش آگاه شوند تا بدانند در حال ورود به چه دنیایی هستند و در واقع، این وظیفه کسب و کارهاست که در حوزه اطلاع رسانی، هم در کنار مردم و هم در کنار حاکمیت باشند و به آنها مشاوره دهند.»

زده است. این اتفاق برای شرکتی که سرمایه پذیری را در دستور کار خود ندارد و به تنهایی با تمامی ریسک های مالی مواجه می شود، اتفاق ناخوشایندی بوده که سبب شده است رویکرد خود را در این خصوص تغییر دهند. اما همین تغییر رویکرد نیز بر گشوده شدن در پیچه های جدید به روی آنها اثر گذاشته است.

امانی در توضیح این مسئله می گوید: «سیتکس به صورت جدی در حوزه ماینینگ و ساخت تجهیزات مربوط به آن فعالیت می کرد و خیلی هم خوب پیش می رفت، اما از زمانی که بحث رگولاتوری و جمع شدن ماینینگ ها پیش آمد، از این فضا ناامید و دور شدیم و این فعالیت را کنار گذاشتیم. آنجا بود که جرقه ای زده شد و در یافتیم باید به بخش آموزش و آگاه سازی مردم و حاکمیت توجه بیشتری کنیم.»

### مردم آگاه تر، استقبال بیشتر

بازار رمزارزها مدتی است سیر نزولی به خود گرفته است، اما این موضوع باعث نشده استقبال مردم از این فضا کاهش چشمگیری پیدا کند. امانی معتقد است که این اتفاق به علت افزایش آگاهی عمومی از این حوزه روی داده که می تواند ما را به ادامه این راه امیدوار کند. او درباره وضعیت آینده بازار در کوتاه مدت و بلندمدت می گوید: «در حوزه بازار، استقبال عمومی بسیار زیاد است و حتی بسیاری اوقات از اینکه مردم این قدر پذیرای فناوری های جدید هستند، و حتی استدلال می کنند، متعجب می شویم و اگر این آگاهی به همین صورت پیش رود، چشم انداز آینده بازار را

خیلی مثبت و روشن ارزیابی می کنم.»

اما تنها استقبال و آگاهی مردم مطرح نیست و باید رگولاتور نیز بتواند خیلی زود تکلیفش را با فضایی که تا امروز نتوانسته موضع درست و دقیقی در برابر آن بگیرد، روشن کند. امانی معتقد است حاکمیت چاره ای جز حرکت به این سمت ندارد و درباره آینده رگولاتوری می افزاید: «از منظر رگولاتوری هم باید گفت به این دلیل که در آینده اتفاقات خوبی در این بازار می افتد، حاکمیت چاره ای ندارد جز اینکه به سمت وضع قانونی پیش برود که آن قانون به نفع مردم باشد و کشمکش ها خاتمه یابد. در خاتمه، امیدوارم کسب و کارها بتوانند با قوای بیشتری به طی کردن مسیری که در آن هستند، ادامه دهند.»

توجه به اینکه این موضوع جدید است و سرعت رشد ایده ها در آن به شدت بالاست، قوانینی با چارچوب های بسته برای آن تعریف شود، عملاً راه را برای پیشرفت این فناوری در کشورمان می بندیم.»

### کدام رگولاتور مناسب است؟

به گفته امانی، چالشی که در این حوزه نوپا وجود دارد و تعیین رگولاتور مناسب برای آن را دشوار می کند، این است که بستگی دارد بخواهیم از چه بُعدی به آن نگاه کنیم. آیا قرار است در مواجهه با آن رویکرد فناورانه اتخاذ کنیم یا آن را از وجه مالی آن مورد بررسی قرار دهیم؟

این فعال حوزه رمزارزها در این خصوص می افزاید: «اگر بخواهیم از دیدگاه چالش مالی به آن نگاه کنیم، نهادهای مالی برای رگولاتوری مناسب اند و اگر بخواهیم نگاه فناورانه به آن داشته باشیم (که بسیار منطقی و بجاست) باید از وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در امر رگولاتوری کمک بگیریم. اما بهتر آن است که به دلیل جامعیت این حوزه، کمیته ای متشکل از نهادهای اقتصادی، حقوقی و فناوری اطلاعات، رگولاتوری این بخش را بر عهده بگیرند تا بتوانند تمامی ابعاد آن را پوشش دهند.»

مدیرعامل سیتکس تأکید دارد که نظرات کسب و کارها نیز برای رگولاتوری این حوزه مورد توجه قرار گیرد و مدیران این کسب و کارها نقش مشاور رگولاتور را بازی کنند. امانی می گوید: «بخش مهمی از کسب و کارهای مهم در آینده در این حوزه شکل می گیرند و لازم است در این رگولاتوری،

دیدگاه کسب و کارهای خصوصی در امر سرمایه گذاری نیز دخالت داده شده و نظرات آنان پرسیده شود.»

### چالش مهم رگولاتوری

صرافی رمزارز سیتکس از جمله کسب و کارهایی است که تا به امروز نه سرمایه ای پذیرفته و نه برنامه ای برای جذب سرمایه در ماه های آتی دارد و به تنهایی با چالش های حوزه کسب و کاری خود مواجه شده است؛ چالش هایی که امانی مهم ترین آنها را همان مسئله رگولاتوری و مواجه شدن با قوانین موجود می داند. این شرکت از جمله شرکت هایی است که در حوزه ماینینگ فعالیت داشته و سیاست های متغیر حاکمیت به آن آسیب

به دنبال ایده های نو در این حوزه هستیم و از صرافتی به عنوان ابزاری نو که بتواند سایر پروژه هاییمان را پیش ببرد، استفاده می شود. در این مقطع پروژه های دیگری هم داریم مثل پروژه سیوا که یک سیستم معاملات رمزارزی غیرامانی کاملاً بلاکچینی است. به طور کلی روال برنامه های سیتکس به این سمت و سو در حال حرکت است.»

مدیرعامل صرافی رمزارز سیتکس معتقد است فناوری بلاکچین حوزه ای نو است و هر روز در این بخش اتفاقات جدیدی در حال وقوع است. از متاورس و ان اف تی ها گرفته تا حوزه های دیفای و اپلیکیشن هایی که شاید اصلاً در حوزه کریپتوکارنسی هم فعال نباشند، ولی جذابیت های دیگری نیز دارند؛ بنابراین مجموعه آنها در تلاش است در تمام راه حل هایی که بلاکچین می تواند برای صنایع مختلف ارائه دهد، فعالیت کند. او می گوید: «در بعضی موارد پروژه هایی را در دست داریم که برای صنایع مختلف مناسب است. در برنامه آینده مان قصد داریم تمرکزمان را روی پروژه های دیفای بگذاریم و به سراغ اپلیکیشن های مالی بر بستر بلاکچین برویم.»

### از تجربیات کشورهای دیگر کمک بگیریم

صرافی رمزارز سیتکس به اذعان مدیرعامل آن، تمرکز خود را روی بلاکچین و رمزارز گذاشته؛ بنابراین موضعی که رگولاتور در برابر این فناوری خواهد داشت، روی آنها تأثیر بسیاری می گذارد. امانی در پاسخ به این پرسش که رگولاتور چگونه می تواند هم وظیفه تنظیم گری خود را انجام دهد و هم مانع آسیب رسیدن به کسب و کارها شود، می گوید: «با ورود فناوری های نو، خواه ناخواه چالش هایی در حوزه رگولاتوری نیز ایجاد می شود. چون مسئله بلاکچین موضوعی جهانی است، وضع قوانین برای کنترل و پیگیری رگولاتوری نیز می تواند برگرفته از تجربیات کشورهای پیشرفته باشد و می توانیم در قانون گذاری و تنظیم گری از تجربیات آنها استفاده کنیم. در سطح دنیا پروژه های بلاکچینی مختلفی با رویکرد آینده نگرانه در حال پیاده سازی و اجراست که قطعاً لازمه شکل گیری و رشد این ایده ها حمایت از جانب حاکمیت بوده است.»

امانی معتقد است که در این حوزه می توانیم از تجربیات سایر کشورها کمک بگیریم؛ کشورهایی که پیش از ما با این مسئله مواجه شده اند و در این مورد بیشتر تحقیق کرده اند تا به راهکار مشخص برسند. او همچنین معتقد است که علاوه بر کمک گرفتن از تجربیات سایر کشورها، لازم است رگولاتوری اندکی انعطاف نشان دهد: «بلاکچین حوزه جدیدی است و هر روز نیز اتفاقات جدیدی در آن می افتد و به روز می شود. چنانچه بدون

باشدوکشمکش ها خاتمه یابد.



می کنیم. از منظر رگولاتوری هم باید گفت به این دلیل که در آینده اتفاقات خوبی در این بازار می افتد، حاکمیت چاره ای ندارد جز اینکه به سمت وضع قانونی پیش برود که آن قانون به نفع مردم

این حوزه روی داده که می تواند ما را به ادامه این راه امیدوار کند. در حوزه بازار، استقبال عمومی بسیار زیاد است و اگر این آگاهی به همین صورت پیش رود، چشم انداز آینده بازار را خیلی مثبت و روشن ارزیابی



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## روش کار مزدکس چگونه است؟ شبیه به بورس عمل می‌کنیم

اگر یک سرمایه‌گذار بین‌المللی بخواهد در ایران سرمایه‌گذاری کند، باید دقیقاً چه روندی را طی کند؟ آیا 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؟

پاسخ محمد قاسمی به این سؤال منفی است و توضیح می‌دهد: «مدل کار ما بر اساس مدل بورس است. این مدل باندهای 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 به عنوان وثیقه در اختیار می‌گیرد و آن را به توکن تبدیل می‌کند. این توکن در مزدک فریزی 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.»

مدیرعامل مزدکس در توضیح توکن‌ها می‌افزاید: «در اصل آن سرمایه‌گذار توکن پروژه را دریافت می‌کند. هم‌اکنون پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۲۰۲۷، توکن اکونومی ۱۶۰ تریلیون دلار سرمایه خواهد داشت. قسمت عمده‌ای از این توکن‌ها، توکن‌های سهام یا security tokens هستند. از دید کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا، اکثر توکن‌ها سهام محسوب می‌شوند. ما بر توکن اکونومی متمرکز شده‌ایم.»

او می‌افزاید: «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 به خوبی انجام دهند. و مزدکس در این مسیر به آنها کمک می‌کند.»



شماره ۱۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



عکس: حامد کریم زاده

# عبور از خام‌فروشی

گفت‌وگو با محمد قاسمی، مدیرعامل صرافی مزدکس؛ او می‌گوید مأموریت این صرافی فراهم کردن امکان معامله جهانی و سرمایه‌گذاری در بستری ساده و شفاف است

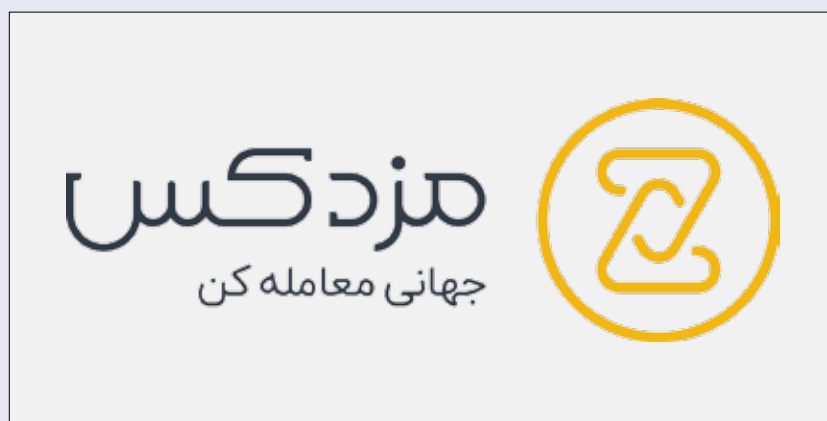


مزدکس که فعالیت خود را از اواسط سال ۱۴۰۰ شروع کرده، یک پلتفرم کریپتو به کریپتو است که قصد دارد برای صنایع و شرکت‌های بازار بورس و صندوق‌ها سرمایه جذب کند. در واقع قرار است با فعالیت مزدکس پلی شکل بگیرد که جریان نقدینگی به بازار سرمایه وارد شود. مزدکس در چشم‌انداز خود در پنج سال آینده، قرار گرفتن در بین ۱۰ صرافی برتر رمزارز دنیا را هدف قرار داده و در نظر دارد با ارائه ابزارها و امکانات حرفه‌ای، به اولین راه‌حل برای رفع دغدغه‌های معامله‌گران حرفه‌ای بدل شود. در ادامه گفت‌وگوی رمزارز با محمد قاسمی، مدیرعامل مزدکس را می‌خوانید.

### فعالیت در فضای بین‌المللی

محمد قاسمی، ابتدا درباره فعالیت کسب‌وکارها در فضای بین‌المللی صحبت می‌کند و می‌گوید: «چنین به نظر می‌رسد که اگر بخواهیم در فضای بین‌المللی کار کنیم، لازم است که 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 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.» قاسمی با بیان اینکه به دنبال راهی بود که در ایران بتوان در فضای بین‌المللی کار کرد، توضیح می‌دهد: «با این حال بودن در ایران برای ما اهمیت داشت. شش سال گذشته که با بیت‌کوین و سپس با 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 به‌نظر من رسید محدودیت‌های سخت‌وسخت ارتباطات بانکی دیگر برقرار نخواهد بود؛ زیرا صنعت رمزارز ماهیت غیر قابل کنترل و غیرمتمرکزی دارد و این می‌تواند بسیار کمک‌کننده باشد. با توجه به این دریچه گشوده‌شده، با خود فکر کردم که چگونه می‌توانیم خدماتی را هم به ایرانیان و هم در فضای بین‌المللی عرضه کنیم. به‌نظر من رسید می‌توانیم با استفاده

بازار رمزارز واقعاً یک فرصت برای کشور است. ما تا به امروز مقاله‌ها و اسناد زیادی در این باره تهیه کرده و روش‌های اجرایی زیادی را در هم‌کاری با بورس طراحی کرده‌ایم. ایران می‌تواند در





## آیا ایران می تواند راه چین را در پیش بگیرد؟ وضعیت ما متفاوت است

یکی از دغدغه‌های فعالان بازار رمزارزها، مواجهه با رگولاتور است. رگولاتوری که به گفته محمد قاسمی، ذهنیت روشن‌تری پیدا کرده است.

مديرعامل مزدكس می گوید: «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 خرید و فروش 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. من در این باره خوش‌بین هستم.»

به‌طور کلی رویکرد دولت‌ها در این بازار را چقدر باید نگران‌کننده یا مهم تلقی کرد؟ قاسمی می‌گوید: «باید توجه داشته باشیم که وضعیت چین با ما بسیار متفاوت است. این کشور اقتصاد دوم دنیاست و بالای یک میلیارد جمعیت دارد. 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 سیستم عامل یا OS ملی عمده‌تأ شکست خورده‌اند؛ بنابراین ما نمی‌توانیم راهی مشابه چین را در پیش بگیریم. در نتیجه، به گمان من نسخه چین احتمال اجرایی شدن 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 به رسمیت شناخته شود، در زمینه کاستودی خوب کار کنیم، همچنین بانک‌های ما تغییر هویت دهند.»

اجرا کردیم. اما متأسفانه این سرویس‌ها به ایران خدمات نمی‌دادند و درخواست ما را نپذیرفتند. همچنین ما به دلیل داشتن حساب‌های چندمضایبی، مسائل مربوط به وثیقه‌ها و... خدماتی را به نهادها ارائه می‌دهیم. اما به صورت خاص، هدف ما از طراحی سرویس مالی برای نهادها این بوده که بتوانند دارایی‌های دیجیتالی را مدیریت کنند و ما نیز این دارایی‌ها را فهرست کنیم.»

### رمزارزها؛ فرصتی برای کشور

قاسمی بر این عقیده است که بازار رمزارز واقعاً یک فرصت برای کشور است: «این استدلال من تنها یک شعار نیست، بلکه در عمل نیز محقق شده است. ما تا به امروز مقاله‌ها و اسناد زیادی در این باره 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 به دنبال استخراج بودند. من همان

زمان مخالف این رویکرد بودم و آن را ادامه استفاده از انرژی ارزان قیمت 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.»

به نظر قاسمی، اکنون باید به دنبال 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.»

این مسئله، ماسعی کردیم با استفاده از آی‌پی‌های مختلف و تغییرشان ریسک را پخش کنیم.»

### بازار هدف مزدکس

او درباره بازار هدف مزدکس می‌گوید که مارکتینگ آنها از ابتدا در داخل ایران آغاز شده، اما مشخصه خاص خود را دارد و بیشتر به زبان انگلیسی ارائه می‌شود: «نکته دیگر این است که مشتریان هدف ما کسانی هستند که بیشتر به کوینکس و سایر صرافی‌های مشابه مراجعه می‌کنند؛ ما می‌خواهیم این افراد را به خود جذب کنیم. نقطه اتکای ما آن است که ویژگی‌های صرافی‌های بین‌المللی را داریم و علاوه بر آن از امنیت داخلی نیز برخوردار هستیم؛ یعنی حساب افراد در این صرافی در برابر بلوکه شدن مصون است.»

طبق صحبت‌های قاسمی، 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.»

مدیرعامل مزدکس با بیان اینکه در دنیا مسئله تأمین مالی در اولویت نیست، توضیح می‌دهد: «با توجه به اینکه آنها ابزارهای مالی بی‌شماری در اختیار دارند و به منابع مالی دسترسی آسانی 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.» قاسمی توضیح می‌دهد که طراحی سرویس‌های آنها 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 که 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 کد نویسی و نگهداری را بررسی و

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 است.»

او می‌افزاید: «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.»

### چالش عمق بازار

قاسمی درباره چالش عمق بازار نیز صحبت می‌کند: «ما در مزدکس بر خلاف صرافی‌های ایرانی چالش عمق بازار را نداریم. صرافی‌های دیگر با ریال کار می‌کنند و مجبورند خودشان ریال را تأمین کنند، یا لازم است مشتریان‌شان 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 پیوستگی‌شان با یکدیگر است. در دنیا فراهم‌کنندگان نقدینگی، بازارسازان 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 پیدا 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 تأیید شده به صرافی‌های بین‌المللی متصل هستیم و کار بازارسازی و تأمین نقدینگی را برای خودمان انجام می‌دهیم.»

قاسمی با اشاره به ریسک‌های متعددی که ممکن است در فعالیت بین‌المللی برایشان ایجاد شود، توضیح می‌دهد: «اولین ریسک مربوط به زیرساخت‌های فنی است. یکی از راهکارهای ما برای ریسک فنی این است که از کدنویسی‌های امن و آزمایش‌های امنیتی مداوم استفاده کنیم؛ در زمینه سخت‌افزاری، ابزار را به صورت اختصاصی برای خودمان تنظیم می‌کنیم. ریسک قانونی نیز مربوط به زمانی است که حجم تراکنش‌ها در صرافی بالا می‌رود. در این صورت ممکن است در آینده صرافی‌های ایرانی را ردیابی کنند. برای حل



## ما با حساب‌های کاربری تأیید شده به صرافی‌های بین‌المللی متصل هستیم و کار بازارسازی و تأمین نقدینگی را برای خودمان انجام می‌دهیم



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

## واردات و صادرات و تأمین مالی را تا حدی حل کنیم.



## ایران کنند.

یکی از راه‌های میان‌بر آن است که سازوکار بانک‌های بین‌المللی را از طریق رمزارز و به واسطه صرافی‌ها مدل‌سازی کنیم و مشکلات مربوط به

این زمینه نیرومند باشد؛ زیرا مادر 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



## علاقه ایرانی ها به دوچ کوین کوین محبوب

گزارش سال صرافی ارز دیجیتال نوبیتکس که سهم قابل توجهی از بازار معاملات رمزارزی ایران را در اختیار دارد، اطلاعات روشنی را در زمینه های مختلف به نمایش می گذارد. گزارش نوبیتکس از آن جهت اهمیت دارد که این صرافی بیش از ۳/۵ میلیون کاربر ایرانی ثبت نام شده دارد.

بیت کوین پادشاه رمزارزها برای بسیاری از کاربران قدیمی ایرانی رمزارز اول و آخر محسوب می شود. اما به نظر می رسد اغلب ایرانی ها که به خصوص در دو سال اخیر وارد این بازار رمزارزها شده اند، تعصب چندانی روی آن ندارند. گزارش سال صرافی نوبیتکس نشان می دهد علاقه ایرانی ها به سرمایه گذاری روی دوچ کوین بیشتر از باقی ارزهاست.

بعد از دوچ هم بیت کوین، اتریوم و کاردانو بیشتر از سایر ارزها مورد توجه ایرانی ها بوده اند. دوچ کوین ۱۷ درصد از سهم دارایی رمزارزی کاربران این صرافی را به خود اختصاص داده است. بیت کوین و اتریوم هم هر یک با حدود ۱۴ درصد، کاردانو با ۱۱ درصد، شیبا با ۱۰ درصد و تتر با ۷ درصد، ارزهای شاخص حاضر در سبد دارایی کاربران ایرانی هستند.

درست است که دوچ کوین محبوبیت بیشتری از نظر حجم دارایی در بین ایرانی ها پیدا کرده اما کاردانو بعد از تتر (دلار دیجیتال) در سبد بیشتر ایرانی های این بازار حضور داشته است. به عبارتی کاردانو از نظر فراوانی حضور در سبد ایرانی ها، رمزارز محبوب تری بوده ولی به نظر می رسد خریدهای دوچ کوین در حجم های بالاتری رقم خورده است.

در سال میلادی گذشته، ۱۵۴ میلیون و ۴۴۴ هزار و ۷۱۸ سفارش منجر به معامله در نوبیتکس ثبت شده است. در این مدت تعداد ۱۳ میلیون و ۵۷۵ هزار و ۶۵۳ واریز ریالی، چهار میلیون و ۵۶۸ هزار و ۹۴۰ واریز رمزارزی و ۱۳ میلیون و ۱۷۴ هزار و ۲۹۸ برداشت رمزارز و ریال در این صرافی انجام شده است.



شماره ۱۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



عکس: حامد کریم زاده

# کمک به اقتصاد زخمی

گفت و گو با امیرحسین راد، مدیرعامل نوبیتکس؛ او می گوید رگولاتور در این سال ها بیشتر بر ماینینگ تمرکز کرده اما باید به کاربردهای مختلف بلاکچین و تبادل رمزارزها نیز توجه کند



تا چند سال پیش فعالان حوزه رمزارز برای مبادلات خود مجبور بودند به صرافی های خارج از کشور مراجعه کنند. این اتفاق تجربیات ناخوشایندی را رقم زد و تجربیات و آسیب های جبران ناپذیری را به این کاربران تحمیل کرد و این اتفاق تنها یک دلیل داشت و آن عدم حضور پلتفرم معاملاتی داخلی رمزارز بود که بتواند نیازهای کاربران را تأمین کند. نوبیتکس از جمله صرافی های رمزارز است که در تابستان ۱۳۹۶ برای رفع نیاز کاربران ایرانی در راستای مبادله دارایی های دیجیتال شکل گرفت و زمستان همان سال اولین نسخه بازار آن به عرضه عمومی رسید. نوبیتکس در این سال ها توانست به مرور رمزارزهای رایج دنیا اعم از بیت کوین، اتریوم، شیبا، کاردانو، دوچ کوین، پولکادات، فانتوم و... را به پلتفرم خود اضافه کند. با این حال نوبیتکس مانند سایر فعالان حوزه رمزارز با چالش ها و دغدغه های زیادی روبه رو شده است. عمده این دغدغه ها به عدم شفافیت در رگولاتوری صنعت رمزارز بازمی گردد. در ادامه گفت و گو امیرحسین راد، مدیرعامل صرافی نوبیتکس را که از رویکردهای آینده قانون گذاران این حوزه و مزایای صنعت رمزارز برای اقتصاد زخمی ایران گفته است، می خوانیم.

## موفقیت صنعت رمزارز در گرو تعامل بخش خصوصی و دولت

امیرحسین راد، مدیرعامل نوبیتکس در ابتدای صحبت هایش، همبستگی و یکپارچگی دولت و بخش خصوصی را عامل موفقیت صنعت رمزارز ایران در سطح جهانی عنوان می کند و در این خصوص معتقد است: «بهرمندی از ظرفیت ها و فرصت های صنعت رمزارزها به حمایت جدی دولت نیاز دارد، اما در حال حاضر دیدگاه های متفاوت حاکمیت نسبت به رمزارزها، مانع موفقیت و به ثمر نشستن این حوزه شده است. گروهی معتقدند صنعت رمزارز مانند هر حوزه دیگری جنبه های مثبت و منفی خودش را دارد و می توان از جنبه های مثبت آن با رگولاتوری صحیح و مناسب، استفاده بهینه کرد؛ برخی دیگر معتقدند رمزارزها برای اقتصاد کشور بسیار مضر و آسیب زا هستند. این افراد می خواهند ارزهای دیجیتال را کاملاً حذف کنند. البته وقوع چنین اقدامی امکان پذیر نیست. در میان این تفکرات متنوع، ما معتقدیم فواید رمزارزها از ضررهای احتمالی آنها بسیار بیشتر است و می توان با دیدگاه های کارشناسی و بررسی همه جانبه موضوع، آسیب های احتمالی را به حداقل رساند.» به گفته او، با حضور بخش خصوصی در روند رگولاتوری، حاکمیت می تواند از مزایای رمزارزها به نفع اقتصاد کشور استفاده کند و احتمال وقوع آسیب های احتمالی را کاهش دهد. او در توضیح این مسئله به مزایای صنعت رمزارز برای اقتصاد ایران اشاره می کند و می گوید: «راه های تبادلات بانکی ایران در حال حاضر بسته

قصه داریم سرویس هایی فراتر از حوزه رمزارزها به کاربران ارائه دهیم. سرویس های مالی، خدمات سرمایه گذاری، ورود به دنیای اقتصاد غیر متمرکز (DeFi) و به کارگیری آن در



# نوبیتکس

دروازه امن جهان رمزارز



## سرمایه گذاری زنان روی ارزهای مطمئن تر حضور ۱۶ درصدی زنان

تعداد سفارش های ثبت شده در نوبیتکس در سال ۲۰۲۱، با رشد ۱۹۰۰ درصدی روبه رو بوده است که حکایت از افزایش ناگهانی توجه ایرانیان به بازار رمزارزها دارد. در سال گذشته میلادی، به طور میانگین روزانه ۳۹۲ هزار معامله موفق در بازارهای ریالی و تتری نوبیتکس انجام شده است.

همان طور که حضور زنان در بازارهای مالی بین المللی معمولاً پایین تر از مردان است، در حوزه رمزارز نیز ۸۴ درصد کاربران نوبیتکس، مرد و ۱۶ درصدشان زن هستند. از نظر میزان دارایی نیز ۸۵ درصد دارایی ها در اختیار مردان و ۱۵ درصد در اختیار زنان است.

مثل بسیاری از بازارهای سرمایه گذاری، حضور دهه شصتی ها که معمولاً بیشتر به فناوری روی خوش نشان می دهند، در بازار رمزارزها چشم گیر است. آمارها نشان می دهد که ۴۴ درصد کسانی که وارد دنیای کریپتوکارنسی از مسیر صرافی نوبیتکس شده اند، ۳۱ تا ۴۰ سال سن دارند.

۱۹ درصد کاربران نوبیتکس، ۴۲ تا ۵۰ ساله هستند، ۱۷ درصد بین ۲۵ تا ۳۰ سال سن دارند، ۱۴ درصد ۱۸ تا ۲۴ ساله، ۵ درصد ۵۱ تا ۶۰ ساله، یک درصد ۶۱ تا ۷۰ و کمی بیشتر از صفر درصد ۷۱ تا ۸۰ ساله هستند.

دسته آخر اگرچه جمعیتی کمی دارند، اما رفتارشان قابل توجه است، چراکه شاخص دارایی کاربران ۷۱ تا ۸۰ ساله، سه برابر میانگین کل کاربران است. دلیل این موضوع هم احتمالاً این است که کاربران در این سن، عموماً دارایی شان را در کیف پول صرافی نگهداری می کنند.

جالب است بدانید که ۱۷ درصد سید دارایی مردان دوج کوین، ۱۴ درصد بیت کوین و ۱۳ درصد اتریوم است، اما در سید دارایی زنان، ۱۸ درصد اتریوم، ۱۷ درصد بیت کوین و ۱۵ درصد دوج کوین قرار دارد که نشان می دهد زنان، کمتر ریسک میم کوین هایی مثل دوج را می پذیرند.

بعد از استان تهران بیشترین میزان دارایی رمزارزی را در اختیار دارند.»

### چشم انداز و برنامه های آتی

نوبیتکس، در سال ۱۴۰۰ با چالش های متعددی دست و پنجه نرم کرد، اما در این بین توانست بازار خود را توسعه دهد، کاربران بیشتری را به این پلتفرم جذب کند و فهرست امکانات و رمزارزهای خود را نیز گسترش دهد. در این روزها نوبیتکس رکورد یک میلیون نصب را در کافه بازار به ثبت رساند و نسخه آی او اس اپلیکیشن خود را به کاربران عرضه کرد. همچنین با افزایش امنیت پلتفرم معاملاتی خود تلاش کرد این اطمینان را به کاربران بدهد که با آسودگی خاطر، معاملات رمزارزی خود را انجام دهند. مدیرعامل نوبیتکس در بخش پایانی صحبت هایش از برنامه های این صرافی رمزارزی در سال ۱۴۰۱ می گوید. طبق گفته های او، نوبیتکس می خواهد در سال آینده در بازارهای منطقه حضور پیدا کند. البته تمرکز این شرکت بیشتر بر کشورهایی است که در حوزه رمزارزها چندان توسعه پیدا نکرده اند. راد در این باره توضیح می دهد: «برای تحقق این هدف مسیر راحتی را در پیش نداریم، به ویژه اینکه تجربه بین المللی شرکت های ایرانی کم است، البته سعی داریم در سال ۱۴۰۱ به این بازار وارد شویم. معتقدیم اگر این زمان را از دست دهیم، دیگر امکان ورود به بازار منطقه را نخواهیم داشت.» برنامه دیگر نوبیتکس تحول در سرویس های ارائه شده است. این صرافی قصد دارد سرویس هایی فراتر از حوزه رمزارزها به کاربران ارائه دهد. سرویس های مالی، خدمات سرمایه گذاری، ورود به دنیای

اقتصاد غیرمتمرکز (DeFi) و به کارگیری آن در راستای ایجاد ارزش افزوده برای کاربران نوبیتکس از برنامه های پیش روی نوبیتکس است. به گفته راد، با توجه به مشکلاتی که در تبادلات مالی بین المللی برای ایران وجود دارد، لازم است دیفای، به طور جدی مورد بررسی قرار گیرد. او در این خصوص می گوید: «البته این موضوع به تعامل دولت و بخش خصوصی و دریافت نظرات کارشناسی نیاز دارد. با استفاده از ظرفیت هایی که دیفای برای تبادلات مالی فراهم می کند، ارزهای دیجیتال دیگر محدود به خرید و فروش نیستند و کارایی های بیشتری خواهند داشت. از نظر شکل کسب و کار و ساختار سازمانی نیز برنامه هایی برای توسعه بیشتر خواهیم داشت.»

هم توجه کند. باید به یاد داشته باشیم که وجود هر مانع و سد در فعالیت های رمزارزی باعث خروج دارایی کاربران از صرافی های داخلی و انتقال به صرافی های خارجی می شود. در این موقعیت امکان نظارت از بین می رود و دارایی کاربران ایرانی نیز در معرض تهدید قرار می گیرند.»

### ثبات بازار در راه است

در طول یک سال گذشته بازار رمزارزها فراز و فرودهای باورنکردنی را تجربه کرده و حتی بیت کوین به قله ۶۹ هزار دلاری رسید، اما پس از آن شاهد روند نزولی این بازار بودیم. راد پیش بینی می کند که در سال های آتی بازار رمزارزها به ثبات می رسند. او در این باره توضیح می دهد: «بازار رمزارزها مانند سایر بازارها دارای نوسان است؛ یعنی این طور نیست که روند صعودی یا نزولی آن به صورت ثابت و ممتد باشد. در واقع روند بازار با توجه به متغیرهای مختلف، تغییر می کند. حالا درباره بازار کریپتو به طور خاص، این بازار در مقایسه با سایر بازارهای جهانی هنوز کوچک است و عمق کمی دارد، نوسانات بیشتری را تجربه می کند و از خبرهایی که از نقاط مختلف جهان منتشر می شود، تأثیر می گیرد. پیش بینی می شود با گذشت زمان، تأثیر این اخبار و اظهار نظرهای افراد شناخته شده بر ارزهای دیجیتال کاهش پیدا کند و در سال های آینده شاهد ثبات بیشتری در این حوزه باشیم.»

## رمزارزها و بلاکچین یکی از موج های بزرگ تغییرات در جهان هستند؛ اگر می خواهیم از مزایای این موج فناوری بهره ببریم، باید بر آن سوار شویم

### خراسان و آذربایجان پشت سر تهران

مدیرعامل نوبیتکس در ادامه به آماري که این صرافی در اختیار دارد، اشاره می کند. به گفته راد، ۲۸ درصد فعالان ارزهای دیجیتال صرافی نوبیتکس در استان تهران هستند و

استان خراسان رضوی با ۹/۶ درصد در رتبه دوم قرار دارد؛ آذربایجان شرقی و اصفهان نیز هر کدام با ۷ درصد در رتبه سوم بیشترین تعداد کاربر در بین استان ها قرار دارند. استان های ایلام، سیستان و بلوچستان و کهگیلویه و بویراحمد با کمترین تعداد کاربر در نوبیتکس، در انتهای فهرست استان ها قرار گرفته اند. او می گوید: «مجموع دارایی های موجود در نوبیتکس نشان می دهد که حدود یک سوم کل دارایی موجود در کیف پول کاربران نوبیتکس در اختیار سرمایه گذاران تهرانی است و همان طور که قابل پیش بینی است، فعالان این استان بیشترین تأثیر را بر معاملات ارز دیجیتال ایران دارند. کاربران استان های خراسان رضوی با ۹/۹ درصد و اصفهان با ۶/۶ درصد،

در چنین شرایطی که تحریم، مسیرهای تبادلات تجاری کشور را مسدود کرده، ارزهای دیجیتال می توانند به کمک اقتصاد زخمی کشور بیایند و به سرانجام رسیدن تبادلات تجاری بزرگ و کوچک کمک کنند. علاوه بر این، بازار ارزهای دیجیتال همواره در حال رشد است. این موضوع یک فرصت مناسب برای سرمایه گذاری و کسب سود را برای جامعه فراهم می کند. دستیابی به این شرایط و استفاده از مزایای رمزارزها فقط و فقط با ارتباط و تعامل بخش خصوصی و دولت امکان پذیر است.»

### رگولاتور در مسیر قانون گذاری کارآمد

رفتارهای ضدونقیض اخیر رگولاتور، چالش های جدیدی را برای کسب و کارها ایجاد کرده است. دولت از طرفی در حال بررسی استفاده از رمزارزها در تجارت بین المللی است که نشان می دهد حاکمیت کم کم دارد ظرفیت های این حوزه را باور می کند. از سویی دیگر بانک مرکزی با ملغی کردن احراز هویت دیجیتالی، فعالیت نئوبانک ها را با اختلال مواجه کرده که نشان می دهد حاکمیت می تواند با عقب گرد از نظرات خود، کسب و کارها را به چالش بکشد. اما در روزهای پایانی سال جاری سیگنال هایی از حاکمیت برای رگولاتوری تبادل رمزارزها منعکس شد که امیدواری قابل توجهی را برای فعالان این حوزه به ارمغان آورد. راد در این خصوص معتقد است برای بهره بردن از مزایای دریای فناوری، باید از فرصت های آن حداکثر استفاده را برد. او در خصوص مزیت هایی که رمزارزها می توانند به همراه داشته باشند، می گوید: «رمزارزها و فناوری زیربنایی آنها یعنی بلاکچین یکی از موج های بزرگ تغییرات در جهان هستند که گاه آن را با موج بزرگ اینترنت مقایسه می کنند و اگر می خواهیم از مزایای این موج فناوری بهره ببریم، باید بر آن سوار شویم.» به گفته او در شرایط کنونی، نبود تنظیم گری مناسب برای حوزه های نو در اقتصاد دیجیتال مثل رمزارزها، یکی از موانع جدی برای استفاده از چنین فرصت هایی است.

### تمرکز اشتباه رگولاتور روی ماینینگ

از نگاه راد، رگولاتور در این سال ها، قانون گذاری بر بخش ماینینگ را بر قانون گذاری سایر بخش های صنعت مقدم دانسته است. راد که مخالف این رویکرد است، به تغییر رفتار و عملکرد رگولاتور در سال جدید امید بسته و می گوید: «به نظر من می توان امیدوار بود که در سال ۱۴۰۱ شاهد حرکت به سمت قانون گذاری کارآمد در زمینه صنعت رمزارزها باشیم. قانون گذاری کارآمد یعنی جوانب طوری در نظر گرفته شود که علاوه بر حاکمیت، صنعت، فعالان و سرمایه گذاران هم از قوانین سود ببرند. رگولاتور در این سال ها بیشتر بر ماینینگ تمرکز کرده است. این رویکرد اشتباه است و باید رگولاتور به کاربردهای مختلف بلاکچین و همچنین تبادل رمزارزها

دیفای، به طور جدی مورد بررسی قرار گیرد. البته این موضوع به تعامل دولت و بخش خصوصی و دریافت نظرات کارشناسی نیاز دارد. از نظر شکل کسب و کار و ساختار سازمانی نیز

# ۶۶

برنامه هایی برای توسعه بیشتر خواهیم داشت.

راستای ایجاد ارزش افزوده برای کاربران نوبیتکس از برنامه های پیش روی ماست. با توجه به مشکلاتی که در تبادلات مالی بین المللی برای ایران وجود دارد، لازم است



## چگونه می توان رمزارها را رگولاتوری کرد؟ چهار چوب بندی در راستای منافع ملی

کشورهای مختلف جهان، رویکردهای متفاوتی در برابر رمزارها اتخاذ کرده اند. ما برای آنکه تنظیم گری را از جایی شروع کنیم، به نظر می رسد نیاز به الگوهایی داریم. اما سیاست های کدام کشور را می توان الگو قرار داد؟

← وحید والی می گوید: «سخت است یک کشور را الگو قرار دهیم، از این بابت که کشورهای دیگر در شرایط تحریم نیستند. ما باید ورژن خاص خودمان را داشته باشیم، آن هم در کنار بهره گیری از رگولیشن ها و چهارچوب بندی ای که بقیه کشورها داشته اند. چهارچوب بندی ای که در راستای منافع ملی ما باشد. مثلاً ژاپن نمونه موفق بوده است، اما در خیلی از صرافی های ژاپن استیبل کوین نیست به جز پول ملی خود ژاپن. کپی کردن این سیاست در کشور ما با توجه به شرایط تحریمی، شدنی نیست. اما با توجه به تجربه ای که این سال ها زیر شدیدترین تحریم ها داشتیم، می توانیم ورژن منحصر به فرد خودمان را تولید کنیم، از منابع خدادادی مان برای استخراج استفاده کنیم و همین طور از جوانان و نخبه های ایرانی در حوزه تبادل ها حتی در سطح بسیار کلان تر و برای استفاده در حوزه دابوستد ارزی استفاده کنیم. شاید ما اولین کشوری باشیم که برای مراداد بین المللی و تجارمان خواهیم به این سمت حرکت کنیم که به نظر من زیرساخت آن مهیاست.»

← مدیرعامل هلدینگ نیک اندیش می افزاید: «در حال حاضر عمق بازار کریپتوکارنسی و صرافی های ایران در حدی نیست که بخواهند برای واردات و صادرات کالا به آن استناد کنند. با حمایت دولت و حاکمیت و آموزشی که رسانه ها می توانند در این حوزه داشته باشند، هرچه بتوانیم عمق این بازار را بیشتر کنیم، مثل این است که ذخیره ارزی برای کشورمان درست کنیم که در قالب آن بتوانیم رمزارز ملی را هم تولید کنیم؛ رمزارز ملی ای که حتی قابلیت تبدیل شدن به سایر رمزارزها را داشته باشد. به این ترتیب می توانیم رهبر منطقه باشیم.»



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



عکس: پریا امیرحاجلو

## دچار خودتحریمی نشویم

گفت و گو با وحید والی، مدیرعامل هلدینگ نیک اندیش؛ او می گوید همه فعالان این حوزه که به دنبال خدمت به کشور و اشتغال زایی برای جوانان کشور هستند، با قانونمند شدن این حوزه موافق اند



نیک پرداخت، تتر بالک که بعدتر به کوین نیک تبدیل شد، کوین نیک مارکت و نیک بوم کسب و کارهایی هستند که تحت برند هلدینگ نیک اندیش در حال فعالیت اند و حوزه کاری شان، از پرداخت ارزی گرفته تا رمزارزها و بلاکچین را دربر می گیرد. کوین نیک یکی از صرافی های رمز ارزی بود که به موقع وارد این بازار شد و با خدماتی که به مخاطبان خود عرضه کرد، توانست اعتماد بخشی از کاربران ایرانی را به خود جلب کند. وحید والی، مدیرعامل هلدینگ نیک اندیش که سال ها در حوزه پرداخت فعالیت داشته، می گوید ظرف این سال ها اتفاقات عجیب و غریب بسیاری افتاده که قابل پیش بینی نبودند. او در این گفت و گو از وضعیت نیک بوم می گوید. به علاوه از مسیری که کوین نیک تا امروز طی کرده، وضعیت بازار و مسئله رگولاتوری رمزارزها صحبت می کند و معتقد است اینکه تخمین زده می شود حدود ۱۲ میلیون ایرانی در بازار رمزارزها فعالیت می کنند، عدد بی ربطی نیست و این حوزه جای رشد و پیشرفت نیز دارد.

◀ همه ویژگی های یک ملک در بستر بلاکچین والی درباره ورود هلدینگ نیک اندیش به بازار مسکن، بهره گیری از فناوری بلاکچین در این بازار و فعالیتی که نیک بوم انجام می دهد، می گوید: «کاری که هم اکنون نیک بوم انجام می دهد، مانند یک مشاور املاک کاملاً سنتی است. ما در تلاشیم با استفاده از فناوری بلاکچین به تدریج و با مجازی تر شدن دنیا، اتفاقات بسیار زیباتری را رقم بزنیم. مثل اینکه مردم عادی بتوانند با استفاده از املاک به عنوان یک واسط، اگر نیاز داشتند، ان اف تی بخرند و زمین هایی را که ان اف تی شده خریداری کنند.»

او توضیح می دهد که تمام این موارد به صورت شفاف روی شبکه بلاکچین پیاده سازی می شود. یعنی سابقه و همه چیز یک ملک را می توانید در بلاکچینی که مربوط به نیک بوم است، ببینید. به علاوه می توانید با یک عینک مجازی همه خانه های اطراف را مشاهده کنید و سابقه آن را ببینید و در یابید که چطور می توانید اینها را بخرید یا اجاره کنید؛ «در نهایت قرار است به اینجا برسیم که افراد بدون اینکه بخواهند حضوراً بروند و ملک را ببینند یا در دفتر املاک قراردادی را منعقد کنند، نیازشان برطرف شود. می خواهیم به سمتی برویم که از قراردادهای هوشمند در بستر شبکه هایی مانند اتریوم استفاده کنیم و پس از آن حتی بتوانیم املاک را به صورت توکنایز شده - در صورتی که بتوانیم موافقت حاکمیت را جلب کنیم - ارزیابی کنیم. هدف ما از ورود به دنیای املاک بیشتر این بوده است.»

همه فعالان این حوزه که به دنبال خدمت به کشور و در کنار آن کسب روزی حلال و اشتغال زایی برای جوانان کشور هستند، با قانونمند شدن این حوزه موافق اند. پیش بینی من این است که







## چگونه می توان اعتماد حاکمیت را جلب کرد؟ کسب و کارها شفاف باشند

در سال‌های اخیر نقدی که به کسب و کارهای حوزه بلاکچین و رمزارز وارد کرده‌اند، این بوده که همگرایی ندارند. در نتیجه وقتی مطالبه‌ای را مطرح می‌کنند، دیدگاه‌ها چندگانه و گاهی متناقض بوده است. جامعه کارپیتو و خصوصاً حوزه تبادل چطور می‌تواند زیر یک سقف جمع شود، هم صدا شود و روی منافع مشترک خودش تاکید بیشتری بکند؟

وحید والی اولین گام را شفافیت می‌داند و می‌گوید: «وقتی شفافیت داشته باشیم، در مواجهه با حاکمیت و نگرانی‌های آن هم می‌توانیم شفاف دغدغه‌هایمان را بگوییم و کارهایی را که انجام داده‌ایم به صورت شفاف بیان کنیم. مثلاً در بحث مالیاتی، حساب و کتاب‌ها و اینکه از چه حساب‌های بانکی‌ای استفاده می‌کنیم، همه را به صورت شفاف ارائه بدهیم. این کارها باعث می‌شود دید حاکمیت نسبت به ما مثبت‌تر شود.»

مدیرعامل نیک اندیش می‌افزاید: «مسئله این است که بعضی از دوستان هنوز تفکر ده سال پیش را دارند و تصور می‌کنند با حساب‌های یک نفر از جای دیگر می‌شود کار کرد. مادر نظام صنفی تلاش کردیم با این افراد تعامل کنیم ولی با ما همراهی نکردند. فکر می‌کنند قصد ایجاد تفرقه داریم، در صورتی که در واقعیت به این شکل نیست و هر صنف جدیدی که می‌خواهد راه اندازی شود، همیشه این نگرانی‌ها در موردش هست که فردی که به آنجا می‌رود، واقعاً نظرات فعالان را بگوید و دنبال رانت نباشد. ما در فضای نظام صنفی تلاش کرده‌ایم فضا رانتی نباشد و دسترسی‌های مشترک برای همه ایجاد کند. حالا مسئله این است که آیا حاکمیت نظام صنفی را قبول خواهد کرد یا خیر. به همین دلیل مشارکت یک مقدار در اتحادیه‌هایی به این شکل کم است. اما لازمه به وجود آمدن هر صنفی همین زد و خورد هاست. بهتر این است که افراد تازه‌وارد که کمتر تجربه دارند، به افرادی که سابقه بیشتری دارند اعتماد کرده، کمک و حمایت کنند.»

تا اینجای کار نشان داده که به گره‌گشایی از مشکلات کسب و کارها علاقه‌مند است، ولی در بدنه حاکمیتی اتفاقاتی روی می‌دهد که باعث نگرانی تمامی فعالان اقتصاد دیجیتال کشور می‌شود؛ زیرا اگر با فناوری‌ها همسو نباشیم، به مصرف‌کنندگان دست‌چند همین فناوری‌ها در سال‌هایی نه‌چندان دور تبدیل خواهیم شد.

مدیرعامل نیک اندیش تأکید می‌کند که یک‌صدایی و اتحاد کسب و کارها با یکدیگر و شفافیت در نحوه فعالیت‌شان می‌تواند اعتماد حاکمیت را به آنها جلب کند که نتیجه‌اش ایجاد چهارچوبی منطقی برای این حوزه است.

### بازار خود را اصلاح می‌کند

مهم‌ترین توصیه مدیرعامل نیک اندیش این است که افرادی که می‌خواهند به این حوزه وارد شوند، مراقب باشند فریب پروژه‌های کلاهبرداری را نخورند؛ پروژه‌های کلاهبرداری از دور چشمک می‌زنند، یعنی پروژه‌هایی هستند که سود تضمین شده می‌دهند و وایت پیپر درست و حسابی ندارند. چیزی که حس کردند غیرواقعی است، قطعاً کلاهبرداری است و به راحتی می‌توان آنها را شناسایی کرد. از طرف دیگر اگر معامله‌گر نیستند و با دنیای خرید و فروش آشنایی ندارند، باید دیدگاه‌شان بلندمدت باشد و روی ارزهای اصلی سرمایه‌گذاری کنند؛ زیرا ما بیت‌کوین و اتریوم داریم و ارزی که از پورت اینها به وجود آمده‌اند. نباید برای دیدگاهی بلندمدت سراغ رمزارزهایی برویم که نمی‌دانیم چه می‌شود و اصلاً فردا هست یا نه.»

والی پیش‌بینی می‌کند که در آینده نزدیک همچنان ریزش کریپتوکارنسی‌ها را شاهد باشیم و بعد از آن بازار اصلاح شود. او درباره رفتار آینده رگولاتور نیز اظهار امیدواری می‌کند که دولت در این خصوص وارد عمل شود و با یک نگاه آینده‌نگرانه و تحول‌آفرین زمینه را برای فعالیت قانونمند و بدون رانت هر شخص و شرکتی که می‌خواهد برای اقتصاد مملکتش بچنگد و تلاش کند، هموار سازد. او در پایان می‌افزاید: «این اتفاق نخواهد افتاد؛ مگر با همکاری همه‌جانبه و دلسوزانه دولت و فعالان این حوزه که حسن‌نیت خود را طی سال‌های گذشته اثبات کرده‌اند.»

از صرافی‌های ایرانی خارج شد و زمانی که مقصد آنها را رصد کردیم، متوجه شدیم که به صرافی‌های خارجی منتقل شده‌اند.»

به گفته مدیرعامل هلدینگ نیک اندیش، آبان‌ماه از درگاه‌های پرداخت حدود ۸۵ هزار میلیارد تومان ورودی داشته‌ایم که از این رقم حدود ۲۵ هزار میلیارد تومان مربوط به صرافی‌های رمزارز بوده است؛ «نکته جالب این است که با وجود همه این احوالات، از هر نهاد حاکمیتی بپرسید آیا این کار مجاز است یا خیر، پاسخ سردرگم‌کننده می‌دهد. اما مردم از این بازار استقبال کرده‌اند.»

والی معتقد است در چنین شرایطی، عقب‌گردهای رگولاتور در حوزه مالی، مانند کاری که بانک مرکزی در خصوص لغو احراز هویت کاملاً دیجیتالی انجام داده، چیزی جز خودتحریمی نیست و می‌افزاید: «چند روز پیش شاپرک نامه‌ای را به پرداخت‌یارها ارسال کرده و از آنها خواسته از ارائه درگاه پرداخت برای خرید و فروش وب‌مانی خودداری کنند. تجار ما سال‌هاست برخی معاملات خود با کشورهای حوزه دریای خزر مانند روسیه را از طریق وب‌مانی انجام می‌دهند. وب‌مانی یک رمزارز نیست، بلکه کیف پول دیجیتالی است که سال‌های سال حتی قبل از متولد شدن رمزارزها از آن استفاده می‌کردیم. در شرایطی که تحریم‌های ظالمانه و سیاست فشار حداکثری آمریکا و دار و دسته‌اش فعالیت اقتصادی و دادوستد با کشورهای دیگر را برای ما سخت‌تر کرده، این اقدامات سلبی به جای آنکه التیامی بر بدن زخم‌خورده ما باشد، باعث سخت‌تر شدن شرایط می‌شود.»

او تأکید می‌کند که این ربطی به ضابطه‌مند و قانونمند کردن کسب و کارها ندارد و می‌گوید: «همه فعالان این حوزه که به دنبال خدمت به کشور و در کنار آن کسب روزی حلال و اشتغال‌زایی برای جوانان کشور هستند، با قانونمند شدن این حوزه موافق‌اند. در حال حاضر هم در کارگروه‌هایی متشکل از بخش خصوصی و بخش دولتی در حال تلاش‌اند تا سندی تنظیم کنند که این حوزه چهارچوب‌بندی شود.»

والی اقدامات سلبی این چنینی را مانعی برای رسیدن به هدف قرار گرفتن در میان ۱۰ کشور در حوزه فناوری و هوش مصنوعی می‌داند. به گفته او، دولت سیزدهم

### می‌توانیم به هاب منطقه تبدیل شویم

وحید والی درباره تجربه شخصی‌اش از بازار رمزارزها و تغییراتی که طی این سال‌ها شاهدش بوده، می‌گوید: «من تقریباً از سال ۱۳۹۰ در این حوزه فعال هستم و خرید و فروش و... را انجام می‌دادم. سال‌های ۱۳۹۶-۱۳۹۵ خیلی حرفه‌ای‌تر در بیمت ۲۴ و در سال ۱۳۹۷ نیز در مجموعه نیک‌اندیش بودیم و تمام این سال‌ها تبادل با ما بود. شاید آن زمان پیش‌بینی نمی‌کردیم که تا این حد اتفاقات عجیب و غریب بیفتند. از عجیب‌ترین قوانین و اتفاقاتی که رخ داد، این بود که در شرایط تحریم انتظار داشتیم حاکمیت اقبال خیلی مثبت‌تری را نسبت به این حوزه نشان بدهد، اما دیدیم که بعضی از دوستان حاکمیتی ما بیشتر شبیه مأمور اجرای احکام قوانین آمریکا، ترامپ و پس از آن بایدن و... شدند.»

او با اشاره به اینکه در این مدت شاهد برخوردهای سلبی و منفعلانه زیادی بوده، درباره اتفاقاتی که می‌تواند رخ دهد تا فضای مثبت‌تری را شاهد باشیم، می‌گوید: «آگاهی مردم در این سال‌ها نسبت به این حوزه بسیار بیشتر شد و مردم آگاه‌تر وارد این حوزه‌ها شدند. حال با پروبال دادن به صرافی‌های ایرانی و کسانی که اسم و رسم‌شان مشخص است و با نظارتی قانونمند، هم مردم می‌توانند در استفاده از این فناوری نسبت به بقیه دنیا بهتر عمل کنند و هم ما در منطقه‌مان به یک هاب تبدیل می‌شویم. اما اگر بی‌تفاوت باشیم یا خواهیم قلع و قمع کنیم، طبیعتاً بازارهای زیرزمینی بیشتر خواهد شد، چون مردم در نهایت این کار را انجام می‌دهند. مثل تلگرام که فیلتر کردیم، اما مردم کماکان از تلگرام استفاده می‌کنند و ما نمی‌توانیم مردم را به شکلی کنترل کنیم که بگوییم شما حق استفاده از فناوری را ندارید. خصوصاً با دنیای جدید وب‌استیت که اکنون به وجود می‌آید و زندگی‌های ما تحت تأثیر آن قرار می‌گیرد.»

### ۱۲ میلیون ایرانی، در حوزه رمزارز فعالیت دارند

والی درباره حجم کاربران ایرانی در حوزه رمزارزها می‌گوید: «در سندها تحولی که در ریاست جمهوری هم منتشر شده و برای مشاوران نهاد ارسال شده، برآورد می‌شود ۱۲ میلیون ایرانی در این حوزه فعالیت می‌کنند که عدد بی‌ربطی نیست؛ ما الان پنج، شش میلیون کاربر روی پلتفرم‌های ایرانی داریم و تقریباً همین تعداد کاربر هم طبق تخمین‌هایمان روی صرافی‌های خارج از ایران فعال هستند. باز برای اینکه شرایط بهتر درک شود، باید بگوییم اسفند سال گذشته که اعلام شد می‌خواهند درگاه‌های پرداخت صرافی‌های رمزارز را ببندند، یک‌شنبه بیش از ۵۰ میلیون دلار کریپتوکارنسی

در آینده نزدیک همچنان ریزش کریپتوکارنسی‌ها را شاهد باشیم و بعد از آن بازار اصلاح شود. همچنین درباره رفتار آینده رگولاتور نیز امیدوارم که دولت در این خصوص وارد عمل شود و بایک نگاه

در آینده نگرانه و تحول آفرین زمین‌ه‌ها برای فعالیت قانونمند و بدون رانت هر شخص و شرکتی که می‌خواهد برای اقتصاد مملکتش بچنگد و تلاش کند، هموار سازد. این اتفاق نخواهد افتاد؛ مگر با همکاری همه‌جانبه دولت و فعالان این حوزه.

# ۶۶



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



## کسب و کارها به ایجاد شفافیت کمک می کنند

### مبارزه با پول شویی

بردیا سید احمدنیا توضیح می دهد که رمزارز مانند طلا، نوعی ذخیره سازی ارزش است و کارش کمک به تولید نیست؛ بنابراین به افرادی که دغدغه این را دارند که چگونه پول خود را مدیریت کنند، کمک می کند؛ «ماهیت آن مثل طلاست. کار آن کمک به افراد برای مدیریت سبب دارایی شان است. برای مثال افراد زیادی در ایران دغدغه این را دارند که چگونه پول خود را مدیریت بکنند. کریپتوکارنسی سبب دارایی است که به افراد این امکان را می دهد و کمک می کند پول شان را ذخیره کنند. ممکن است سرمایه گذاران ضرر هم بکنند؛ اتفاقی که ممکن است در سرمایه گذاری روی طلا و بورس هم رخ دهد. کریپتوکارنسی یک کلاس دارایی است و باید به این شکل به آن نگاه کرد.»



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

هم بنیان گذار والکس معتقد است که وجود کسب و کارهایی مثل آنها با شفاف کردن فضا، به حاکمیت کمک می کنند؛ «اگر کسب و کارهایی مانند ما نباشند، حاکمیت چگونه می تواند فضا را رصد کند؟ چگونه می تواند جلوی پول شویی را بگیرد؟ مهم ترین کاری که کسب و کار ما برای حاکمیت انجام می دهد، ایجاد شفافیت است. شما اگر به سال ۲۰۱۵ یا ۲۰۱۶ نگاه کنید، درمی یابید که کریپتوکارنسی بود، اما هیچ کدام از داده هایی که امروز در مورد این حوزه در ایران هست، وجود نداشت.»

احمدنیا می افزاید: «چشم انداز ما در سال ۱۴۰۱ این است که در مقیاس بازارهای خارجی رقابت کنیم. اما در بُعد کلان تر، به دنبال گسترش اکوسیستم رمزارزی هستیم، به این معنی که فقط درباره صرافی ها و تبادل صحبت نکنیم، بلکه راجع به سیستم وام هم حرف بزنیم. ماندن در حوزه تبادل برای ما جذاب نیست و می خواهیم به حوزه های دیگر هم وارد شویم. برای مثال بایننس بیش از ۱۰ محصول دارد که شامل وام، ان اف تی، صرافی تبادل و... می شود. علاوه بر اینها، کوین خودش را نیز دارد که به ارزش آن افزوده می شود و کوین های دیگر روی آن سوار می شوند. ما به دنبال این گونه پروژه ها هستیم.»



عکس: پریا امیرحاجلو

# نظارت، نه محدودیت

گفت و گو با بردیا سید احمدنیا،

هم بنیان گذار شرکت والکس؛ او می گوید کسب و کارهایی مانند آنها به شفاف شدن فضا کمک می کنند و همین باید عاملی باشد که حاکمیت از آنها حمایت کند



با وجود اینکه مدتی است وضعیت بازار رمزارزها قمرز است، اما همچنان رمزارزها، کسب و کارهای این حوزه و وضعیت رگولاتوری آن، بحثی داغ است. بردیا سید احمدنیا، هم بنیان گذار و مدیر توسعه کسب و کار والکس ادعا می کند که در حال حاضر شرکت شان در وضعیتی قرار دارد که می تواند برای سال آینده، رقابت با کسب و کارهای جهانی را برای خود هدف گذاری کند؛ شرکتی که توانسته مرحله استارت اپی را به سرعت پشت سر بگذارد و امروز ساختار نظام یافته و منسجم یک شرکت را دارد.

### والکس از کجا شروع شد؟

بردیا سید احمدنیا می گوید آخرین نفری بوده که به تیم ملحق شده است. طی صحبت هایش با امین امینی که هم دانشگاهی او در دانشگاه شریف بوده، متوجه می شود که او قصد دارد کاری را در حوزه کریپتوکارنسی شروع کند و به او هم پیشنهاد می دهد که به تیم شان ملحق شود؛ «در آن زمان تیم متشکل از سه نفر بود؛ امین امینی، محمد دبیر از دانشگاه شریف و محمد آنالویی از دانشگاه علم و صنعت.»

او شروع به تحقیق و بررسی در زمینه رمزارزها می کند و درباره شرایط آن روزها می گوید: «آن موقع افراد به دنبال خرید و فروش بیت کوین بودند و تنها مرجعی که تقریباً به صورت رسمی بیت کوین می فروخت و از طریق یک سایت موجه خرید و فروش انجام می داد، اکسیر بود. سایر افراد کار خرید و فروش را به شکل زیرزمینی انجام می دادند، یعنی از طریق گروه های تلگرامی و واتس اپی که فضایی بسیار غیر شفاف بود. ما با خود گفتیم افراد برای خرید و فروش به یک فضای شفاف نیاز دارند. تحریم های ایران تازه شروع شده بود و بسیاری از صرافی های خارجی، پول های ایرانی ها را بلوکه کرده بودند و اجازه معامله نمی دادند. ایرانی ها با ریسک بلوکه شدن سرمایه شان و تحریم مواجه بودند.»

تیم والکس در تیرماه ۱۳۹۷ شکل گرفت و در پژوهشگاه انرژی دانشگاه شریف کار خود را آغاز کردند؛ بردیا سید احمدنیا، هم بنیان گذار والکس می گوید: «در آذرماه ۱۳۹۷ والکس راه اندازی کردیم. والکس در آن زمان یک پلتفرم معاملاتی و کاملاً P2P بود. یعنی افراد ریال یا کوین واریز می کردند و به یکدیگر می فروختند. در واقع سفارش گذاری می کردند. از آن زمان والکس با کوین های اصلی شکل گرفت؛ بیت کوین، اتریوم، لایت کوین، دش، تتر و...»

احمدنیا درباره وضعیت آن روزهای بازار چنین توضیح می دهد: «آن زمان بازار خیلی کوچک بود. عده ای بیت کوین خرید و فروش می کردند و حجم معاملاتی

چشم انداز ما در سال ۱۴۰۱ این است که در مقیاس بازارهای خارجی رقابت کنیم. اما در بُعد کلان تر، به دنبال گسترش اکوسیستم رمزارزی هستیم، به این معنی که فقط درباره صرافی ها و تبادل





## چالش‌های یک شرکت نوآور چه چیزهایی است؟ کمبود نیروی کار متخصص

بردیا سید احمدنیا می‌گوید دیگر از حالت استارت‌آپی خارج شده‌اند و یک شرکت نوآور به حساب می‌آیند. او می‌افزاید: «در استارت‌آپ مدیران و بنیان‌گذاران کسب‌وکار به فرایندهای شرکتی مثل استخدام، منابع انسانی و... توجه چندانی نمی‌کنند. عده‌ای دور هم جمع شده‌اند و هر کسی بتواند هر کاری انجام می‌دهد. ولی وقتی استارت‌آپ به شرکت تبدیل می‌شود، فرایندها اهمیت می‌یابند. مثلاً یکی از دغدغه‌های والکس این است که نیروی کار متخصص به‌شدت کم است.»

احمدنیا می‌گوید: «دلیل این اتفاق مهاجرت افراد از ایران است. برای رقابت با بازارهای خارجی به تیم متخصص و فرایندهای درست برای پیشرفت نیاز داریم. منظورم از فرایند، چیزهایی مانند سیستم مالیاتی است که در استارت‌آپ‌ها با شرکت‌ها متفاوت است. در یک شرکت رفتار افراد به‌صورت یک فرایند درمی‌آید و همچنین دغدغه‌های درون‌سازمانی و بین‌تیمی بیشتر می‌شود و هرچه افراد متخصص‌تر و متبحرتر باشند، راحت‌تر می‌توان این مسیر را پیمود.»

مدیر توسعه کسب‌وکار والکس می‌گوید: «امروز تمام شرکت‌ها با کمبود نیروی متخصص مواجه هستند، چون افراد فضای اقتصادی ایران را برای خود جذاب نمی‌بینند و وارد بازارهای خارجی می‌شوند، حتی اگر حقوق و مزایای کمتری داشته باشند، زیرا فضای اقتصادی را در خارج از کشور پایدار می‌بینند. همین موضوع باعث می‌شود که امروز اسنپ، والکس، تپسی یا دیجی کالا مشکل نیروی کار داشته باشند.»

اما کمبود نیروی کار متخصص تنها دغدغه آنها نیست. هم‌بنیان‌گذار والکس می‌گوید: «دغدغه دیگر ما عدم قانون‌گذاری شفاف در حوزه رمز ارز است. همین اتفاق باعث می‌شود به جای اینکه تمرکز ما روی بهبود محصول و رقابت با بازار جهانی باشد، به دنبال این باشیم که چگونه از این معضل که وقت، انرژی و نیروی ذهنی ما را می‌گیرد، نجات پیدا کنیم.»

رگولاتوری نیستند. از سویی دیگر سیستم قضایی نیز فقط می‌تواند ناظر باشد و این امکان را ندارد که وارد سیستم مالی و پولی کشور شود.

او متولی درست را وزارت اقتصاد می‌داند و می‌گوید: «تنها جایی که احتمالاً می‌تواند متولی خوبی باشد، وزارت اقتصاد است. آن هم در شرایطی که یک کمیته ویژه نظارت در حوزه کریپتوکارنسی ایجاد کند و افراد متخصص این حوزه در آن حضور داشته باشند تا بتوانند چارچوبی را پیاده‌سازی کنند. افراد در سازمان‌ها و نهادهای دیگر، نه دغدغه کاربر را می‌دانند، نه دغدغه کسب‌وکار را و نه حتی با مسائل کلان این حوزه آشنایی دارند. پیشنهاد می‌کنم در وزارت اقتصاد کمیته‌ای تشکیل شود که افراد حاضر در آن، هم فضای رمز ارزها را درک کنند و هم ذهن بازی برای پذیرش موضوعات نو داشته باشند.»

هم‌بنیان‌گذار والکس درباره همکاری کسب‌وکارها با نهادهای تنظیم‌گر معتقد است که این کسب‌وکارها تا به امروز هر کمکی که از دست‌شان برمی‌آمده، انجام داده‌اند: «ما سال ۱۳۹۹ با آقای محرمیان، یک سند ۱۷۲ بندی را تحت عنوان سلف رگولیشن پیش بردیم که این کار با کمک اولین‌های این حوزه مانند نوبیتکس، والکس، رمزینکس، اکسیر و کوین نیک انجام شد.

این سند را به بانک مرکزی و وزارت اقتصاد ارائه دادیم، ولی در سال ۱۴۰۰ دیدیم که کسی به این سند توجه نمی‌کند.»

احمدنیا می‌گوید: «خوب است به‌جز کاربران مان، مسئولان و بدنه حاکمیت نیز ببینند که در این حوزه با کسب‌وکارهای کوچکی طرف نیستند؛ زیرا متأسفانه ما را در کنار موضوعاتی چون قمار و صرافی‌های ترکیه قرار می‌دهند. کسی نمی‌داند این فضا آنچنان از نظر فناوری بزرگ است که امروز شرکتی تحت عنوان والکس با ۲۲۰ نفر نیرو وجود دارد، مالیاتش را می‌دهد و کاملاً اصولی پیش می‌رود.»

او البته امیدوار است و می‌گوید فردی که اکنون در وزارت اقتصاد این حوزه را دنبال می‌کند، تا حدی ذهن بازی دارد و می‌داند با چه موضوعی طرف است. هرچند باز هم دغدغه‌های کسب‌وکارها را کاملاً در نظر نمی‌گیرد، اما به‌طور متوسط ۴۰ درصد با کسب‌وکارها همراه است. اما آنها به دنبال مجوز برای تشکیل صنف هستند تا بتوانند از این طریق با حاکمیت صحبت کنند و دغدغه‌هایشان را بگویند.

است و این حوزه آمده تا با قانون خیلی کاری نداشته باشد. در چنین شرایطی، رگولاتور باید تلاش کند بیشتر از اینکه دست‌وپای کسب‌وکارها و کاربران را ببندد، ناظر خوبی باشد و این نظارت به شکلی اتفاق بیفتد که کسب‌وکارها به‌صورت خودجوش بتوانند با آنها ارتباط برقرار کنند و فضای تعاملی شکل بگیرد. او می‌افزاید: «در حال حاضر با وجود اینکه حوزه کسب‌وکار می‌تواند، ولی با پلیس فتا در ارتباطیم. اگر کاربری با مشکل مواجه شود، می‌داند که می‌تواند به پلیس فتا مراجعه کند و آنها هم می‌دانند که چطور باید با ما ارتباط بگیرند.»

پیشنهاد او سازوکاری مانند بورس و برای این پیشنهاد خود دلایلی نیز دارد. هم‌بنیان‌گذار والکس می‌گوید: «یکی از بهترین سازوکارها که پیشنهاد می‌دهیم، سازوکاری مانند بازار بورس است. به این معنی که ساختار مالیاتی درستی وجود داشته باشد و شرکت‌ها را به رعایت آن ساختار ملزم کنند. این ساختار مالیاتی، فضای فعالیت کسب‌وکارها را شفاف می‌کند و نشان می‌دهد که هر شرکت چقدر گردش مالی داشته، چه تعداد نیرو دارد و چقدر بیمه رد کرده و... همچنین نیاز به یکسری نظارت‌های دوره‌ای هم وجود دارد. دقیقاً مثل کاری که بانک مرکزی با بانک‌ها انجام می‌دهد.»

او معتقد است این اتفاق باید در حوزه رمز ارز کشور هم روی دهد. چنانچه برخورد سلبی در ایران شکل بگیرد، کاربران ایران از آن تبعیت نمی‌کنند. کاربران این حوزه بسیار باهوش هستند و کار در این فضا هم آسان است. در نتیجه یا این حوزه زیرزمینی می‌شود که در نتیجه دیگر داده‌ای وجود نخواهد داشت، یا کاربران ایرانی وارد بازارهای خارجی می‌شوند. پس به جای مسدود کردن و بستن فضا، بهتر است نظارت اتفاق بیفتد، چون به هر شکلی که جلوی آن را بگیرد، هم کاربر، هم فضا و هم کسب‌وکار راه خودش را پیدا می‌کند.

### کمیته‌ای در وزارت اقتصاد تشکیل شود

احمدنیا می‌گوید جایی مثل بانک مرکزی که وظیفه خود را تأمین پول و پاسداری از ارزش ریال می‌داند، نمی‌تواند تنظیم‌گر درستی برای این فضا باشد. نهادهای سازمان بورس نیز دغدغه حفاظت از بازار بورس را دارد و احتمالاً تلاش می‌کند تا سیستم سرمایه‌گذاری را به سمت بازار بورس ببرد، به همین دلیل آنها هم گزینه مناسبی برای

به‌شدت پایین بود. تا اینکه در سال ۱۳۹۷ در نمایشگاه‌های مختلفی شرکت کردیم. در مهرماه ۱۳۹۷ هم دمویی از محصول مان را در نمایشگاه جیتکس دبی ارائه دادیم. ما از طرف اتاق بازرگانی به‌عنوان استارت‌آپ برتر به این نمایشگاه رفته بودیم. در اردیبهشت ۱۳۹۸ با شرکت در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه رشد خوبی کردیم و در واقع کسب‌وکارمان در مسیر رشد و پیشرفت قرار گرفت؛ اوایل حدوداً روزی ۲۰ ثبت‌نام داشتیم و در سال ۱۳۹۸ به‌طور کل نزدیک به ۱۰ هزار نفر ثبت‌نامی داشتیم.»

### رقابت در فضای جهانی

والکس کم‌کم درمی‌یابد که برای ماندن در بازار، باید به انجام کارهای زیرساختی بپردازد و مقیاس شرکت خود را افزایش دهد؛ «والکس اوایل سال ۱۳۹۹ تغییراتی داشت و تیم آن از ۳۰ نفر که نزدیک به پنج نفر تیم پشتیبانی بودند و ۱۰ نفر برنامه‌نویس و مدیر محصول، به یک تیم ۲۳۰ نفره تبدیل شد که ۵۰، ۶۰ نفر از آنها در بخش برنامه‌نویسی و مدیر محصولی فعالیت دارند. در حال حاضر بخش‌های مختلفی داریم و از استارت‌آپ به یک شرکت ساختارمند تبدیل شده‌ایم.»

هم‌بنیان‌گذار والکس معتقد است از اواخر سال ۱۳۹۹ که افزایش قیمت بیت‌کوین و سایر کوین‌ها باعث شد افراد زیادی با حوزه ارز دیجیتال آشنا شوند، اگر صرافی‌های داخلی مثل والکس، اکسیر، رمزینکس و... نبودند، افراد بسیاری همچنان در حال دریافت سرویس از صرافی‌های خارجی بودند. برای همین هم طی این مدت موضوعی که برایشان اهمیت داشته، این بوده که چگونه زیرساختی را ایجاد کنند که بتوانند از طریق آن، با رقبای خارجی خود رقابت کنند؛ چراکه رقابت اصلی با صرافی‌های خارجی است؛ «در اکوسیستم رمز ارزها فضا باز است و کم‌کم داریم به سمت غیرمتمرکز شدن پیش می‌رویم. در نتیجه رقبای قدرتمندی چون بایننس و کوکوین را داریم. اگر نتوانیم سرویس خوب ارائه دهیم، کاربر خیلی راحت می‌تواند از سرویس‌های رقیب استفاده کند، در واقع عملاً در حال رقابت در عرصه جهانی هستیم.»

اهمیت این موضوع در پیاده‌سازی زیرساخت‌ها نمود پیدا می‌کرد، به این صورت که اگر می‌خواستند فیچر یا کوینی را اضافه کنند، لازم بود این کار را به‌سرعت انجام دهند و دغدغه نیرو نداشته باشند. والکس در حال حاضر ماهانه حدود ۱۰۰ هزار کاربر فعال دارد؛ کاربرانی که در ماه حداقل یک معامله انجام می‌دهند. نزدیک به ۶۰۰ هزار کاربر نیز رجیستر شده‌اند.

### پیشنهاد ما، سازوکاری مانند بورس است

به گفته احمدنیا، حوزه رمز ارزها، عملاً با قانون در تضاد



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

این‌گونه پروژه‌ها هستیم.

۶۶

محصول دارد که شامل وام، ان‌افتی، صرافی تبادل و... می‌شود. علاوه بر اینها، کوین خودش را نیز دارد که به ارزش آن افزوده می‌شود و کوین‌های دیگر روی آن سوار می‌شوند. ما به دنبال

صحت نکنیم، بلکه راجع به سیستم وام هم حرف بزنیم. ماندن در حوزه تبادل برای ما جذاب نیست و می‌خواهیم به حوزه‌های دیگر هم وارد شویم. برای مثال بایننس بیش از ۱۰



← **کیک ۱۰۰ میلیون دلاری**  
صندوق سرمایه گذاری کیک که در سنگاپور مستقر است با یک سرمایه ۱۰۰ میلیون دلاری در حوزه دیفای و وب ۳ هم ورود کرد.



← **چهارمین بانک تایلند در متاورس**  
چهارمین بانک بزرگ تایلند یعنی SCB اعلام کرده در پلتفرم سندباکس یک دفتر متاورسی به منظور ارائه محصولات و خدماتش راه انداخته است.



← **۵۰ میلیون دلار دیگر برای دیفای**  
صندوق هج فاند کورال یک فاند ۵۰ میلیون دلاری برای سرمایه گذاری خطرپذیر در حوزه دیفای راه اندازی کرد.



← **الروند در اروپا**  
شرکت بلاکچینی الروند مجوز خرید توپس پی (Twispay) را از بانک مرکزی رومانی دریافت کرده تا در اتحادیه اروپا استیبل کوین ارائه دهد.



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



# تغییر قانون اساسی پیش می رویم!

تلاش بیت کوینرهای کالیفرنیا برای قانونی کردن آن در سطح ایالتی

ایالت‌هاست، در آینده به کار خواهد آمد.»

## شفافیت ارجح است

برخی کسب و کارها از همین حالا هم در کالیفرنیا و در سراسر ایالات متحده، بیت کوین یا سایر دارایی‌های دیجیتال را به عنوان ارز پرداختی می‌پذیرند. با این حال، ایجاد یک قانون روشن ضروری است. کالدرون می‌گوید: «من شهرستانی را می‌شناسم که می‌خواهد یک برنامه آزمایشی برای رمزارزها اجرا کند، اما نگرانی آنها این است که پس از صرف زمان، انرژی و منابع برای توسعه این برنامه آزمایشی، دولت وارد عمل شود و حاصل زحمات آنها از بین برود.»

ارائه شفافیت به کسب و کارها و دولت‌ها اجازه می‌دهد تا در چهارچوب دستورالعمل‌های نظارتی کار کنند. پورتر معتقد است این لایحه همچنین به رفع مشکلات مربوط به مالیات بر ارزهای دیجیتال کمک می‌کند. پورتر می‌گوید: «بسیار مهم است که ما به جایی برسیم که یک فرد معمولی، کسی که سعی می‌کند هزینه

این تغییرات را دارد.» «جردن کانینگهام»، نماینده ایالتی جمهوری خواه، لایحه مجمع به شماره ۲۶۹۸ را در تاریخ ۱۹ فوریه ارائه کرده است. این لایحه از آن زمان به کمیته مرکزی ارجاع شده است.

به گفته «ایان کالدرون»، رهبر سابق اکثریت مجلس ایالتی کالیفرنیا و مدیر کارگروه سیاسی ایالتی، هدف نهایی این لایحه پذیرش بیت کوین به عنوان ارز قانونی در کالیفرنیاست، اما این فرایند بدون شک پیچیده و دشوار خواهد بود.

کالدرون در ادامه می‌گوید: «باید در خصوص نحوه بیان این لایحه مراقب باشیم. نام بردن از بیت کوین یا اتریوم یا هر دارایی دیجیتال به خصوص دیگری می‌تواند به ضرر لایحه عمل کند. هدف باید ایجاد انعطاف در ظرفیت کسب و کارها برای پذیرش رمزارزها به عنوان واحد قابل معامله باشد. این حرکت تا حد زیادی نمادین است. با این حال قدم مهمی است و موفقیت در آن با توجه به اینکه تعیین واحدهای ارزش به شکل مستقل، بر عهده

کالیفرنیا یکی از پرجمعیت‌ترین و مهم‌ترین ایالات آمریکا در عرصه سیاسی است. حالا طرفداران کالیفرنیا برای بیت کوین درصدها هستند تا به این رمزارز در این ایالت وضعیت قانونی ببخشند؛ امری که ممکن است برای موفقیت چاره‌ای به جز شکستن قانون فدرال فعلی آمریکا یا بازنویسی آن نداشته باشد. «دنيس پورتر»، یکی از سرمایه‌گذاران موفق بیت کوین در کالیفرنیاست که برای پیشبرد این لایحه احتمالی کار می‌کند.

## لیاقت بیت کوین!

او می‌گوید: «تلاش فعلی ما برای قانونی کردن بیت کوین مانند خود این رمزارز تلاشی از پایین زنجیره قدرت علیه بالای آن است. ایالت‌ها در نهایت در کنار هم در مورد آنچه در قانون اساسی می‌آید، تصمیم می‌گیرند و اگر مجبور باشیم، از قدرت وسیع کالیفرنیا در سطح ایالتی استفاده خواهیم کرد و با استفاده از ماده پنجم، دست به بازنویسی قانون اساسی خواهیم زد. بیت کوین لیاقت





## صرافی‌ها از همیشه بیشتر هوادار رگولاتوری شده‌اند

### افتی ایکس؛ سفیر رگولاتوری در اروپا

یکی از روندهای جاری و در حال تقویت در فضای رمزارزی، پیاده‌سازی عملیات‌های مستقل رگولاتوری توسط نهادها و صرافی‌های رمزارزی است؛ روندی که در میان جوامع رمزارزی ایجاد دوگانگی کرده است.

آخرین نمونه این صرافی‌ها صرافی معروف افتی ایکس است. افتی ایکس که تاکنون برای بهره‌بردن از قوانین مالیاتی در جزایر کارائیب مانند باهاماس فعالیت داشته، اخیراً برای ورود به اروپا دست به اقدام زده است. مقصد افتی ایکس سوئیس است، اما جالب‌تر از این مهاجرت، رویکرد جدید و غیرمنتظره این صرافی در خصوص هواداری از رگولاتوری و حتی اجرای مستقل آن از دولت‌هاست؛ روندی که در صرافی‌های دیگر مانند بایننس و کوین بیس نیز در طول بحران جاری روسیه و اوکراین دیده شد.

افتی ایکس درصدد است که با راه‌اندازی شاخه اروپایی صرافی خود بیشتر با دستگاه نظارتی اروپا هماهنگ شود و رگولاتوری این اتحادیه را با دقت بیشتری ادغام‌سازی کند.

«پاتریک گرون»، مدیرعامل بخش اروپایی افتی ایکس در این باره گفت: «افتی ایکس در اروپا یک محصول متفاوت از افتی ایکس بین‌المللی است. رگولاتوری در این منطقه نیاز است و ما نیز بخش‌هایی از خدمات خود را با اروپا همگام کرده‌ایم. برای مثال وام‌های رمزارزی در شاخه اروپایی صرافی ما ارائه نمی‌شوند. مشتقات رمزارزی به‌عنوان ابزارهای مالی در بسیاری از حوزه‌های قضایی اروپایی شمرده می‌شوند. برای اینکه در آن بازارها فعالیت کنیم، باید مجوز مناسب داشته باشیم؛ وگرنه نمی‌توانیم در آن بازارها فعال باشیم. فکر می‌کنم به‌مرور صرافی‌های مرکزی بیشتر و بیشتری پذیرای رگولاتوری باشند.»



شماره ۱۳  
۲۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول

# دست سرد رگولاتوری خصوصی!

کوین بیس بیش از ۲۵ هزار حساب روسی را بست

درگیری جرقه یک بحران انسانی و محکومیت قدرت‌های غربی را برانگیخته است؛ از جمله تحریم‌های گسترده‌ای که برای فلج کردن اقتصاد روسیه طراحی شده است. تحت این دستورالعمل، کوین بیس گفته که از طریق بررسی حساب‌ها در برابر فهرستی از افراد و نهاد‌های تحریم‌شده، به‌طور فعال دسترسی عوامل تحریم‌شده را در هنگام ورود به قصد ثبت‌نام مسدود می‌کند. این صرافی همچنین گفته در حال شناسایی تلاش‌ها برای دور زدن تحریم‌ها از طریق فهرست روزرسانی‌شده‌ای است که از آن برای غربالگری عوامل درگیر در تهاجم روسیه استفاده می‌کند.

### رمزارز؛ ذاتاً شفاف

کوین بیس در مقدمه بیانیه خود گفته که رمزارزها به‌طور طبیعی از رویکردهای رایج برای فرار از تحریم‌ها جلوگیری می‌کنند و از این لحاظ برتری کاملی نسبت به ارزهای فیات که از طریق مؤسسات مالی سنتی شسته می‌شود، دارد. این بیانیه در ادامه به کشورهایی مانند ایران نیز اشاره می‌کند که از شرکت‌های جعلی برای استفاده از سیستم مالی و دور زدن تحریم‌ها استفاده می‌کنند. این صرافی در بخشی دیگر از بیانیه خود گفته است: «کل صنعت پول‌شویی برای پنهان کردن دارایی‌ها در قالب ارزهای معمولی فیات با استفاده از این تکنیک‌ها پدید آمده است. در مقابل، تراکنش‌های دارایی‌های دیجیتال و رمزارزها قابل ردیابی، دائمی و عمومی هستند و در مقایسه با سیستم مالی سنتی، توانایی کوین بیس برای تشخیص و جلوگیری از فرار تحریمی را افزایش می‌دهد.» کوین بیس در گذشته مورد انتقادهای بسیاری قرار گرفته؛ به‌ویژه از سوی گروه حقوق دیجیتال Electronic Frontier Foundation که در سال ۲۰۲۰ درباره چگونگی عملکرد این صرافی در قبال دارایی‌های خصوصی کاربران خود تحقیقاتی را آغاز کرد. کوین بیس در بخش پایانی بیانیه خود گفته است: «ما معتقدیم که می‌توانیم با ادامه حمایت از تلاش‌های مجریان قانون و در عین حال ترویج چهارچوب‌های سیاستی که به حریم خصوصی افراد احترام می‌گذارد، این منافع را متعادل کنیم.»

هفته گذشته صرافی کوین بیس بیش از ۲۵ هزار آدرس والت را که به باور این صرافی متعلق به افراد و نهاد‌های روسی درگیر با فعالیت‌های غیرقانونی هستند، مسدود کرد. طبق یک پست وبلاگی منتشره در روز پنجشنبه، «پل گروال»، مدیر ارشد حقوقی کوین بیس، گفت که بسیاری از حساب‌ها از طریق تحقیقات «پیشگیرانه» خود صرافی شناسایی شده و به‌دنبال آن به‌طور موفق مسدود شده‌اند.

این صرافی گفته که این اقدام بخشی از واکنش گسترده‌تر کوین بیس در قبال حمله روسیه به اوکراین است. آدرس‌های این کیف پول‌ها در ادامه نیز با دولت ایالات متحده به اشتراک گذاشته شده تا زمینه‌ساز «حمایت بیشتر از اجرای تحریم‌ها» شود. در بخشی از این بیانیه آمده است: «تحریم‌ها نقش حیاتی در ارتقای امنیت ملی و جلوگیری از تهاجم غیرقانونی دارند و کوین بیس کاملاً از این تلاش‌های مقامات دولتی حمایت می‌کند و خود را موظف به همکاری کامل می‌داند.» این اقدام چندروز پس از آن صورت می‌گیرد که «برایان آرمسترانگ»، مدیرعامل کوین بیس، سه‌شنبه در توییتهای گفت که شرکتش فکر نمی‌کند «خطر بالایی» در زمینه استفاده الیگارش‌های روسی از رمزارز برای اجتناب از تحریم‌ها وجود داشته باشد؛ بیانیه‌ای که در تناقض با موج عظیم مسدودسازی فعلی است.

### نمی‌گذاریم دورمان بزنند!

آرمسترانگ در این باره ادامه داد: «از آنجایی که صرافی ما مانند یک دفترکل عمومی است، تلاش برای پنهان‌کاری و انتقال حجم‌های بالا از طریق رمزارزها قابل ردیابی‌تر از پول نقد دلار آمریکا، طلا یا سایر دارایی‌ها خواهد بود.» صرافی‌های رمزارزی بسیاری در ایالات متحده و خارج از کشور موافقت کرده‌اند که از دستورات تحریم‌ها پیروی کنند، اما از ممنوعیت عمومی روس‌ها بر اساس ملیت‌شان به‌عنوان پاسخی به درگیری‌های اوکراین و روسیه خودداری کرده‌اند. ارتش روسیه در ۲۴ فوریه به دستور رئیس‌جمهور ولادیمیر پوتین، پس از هفته‌ها محاصره و هشدار اطلاعاتی ایالات متحده، وارد خاک اوکراین شد. این



روزمره خود را درآورد یا کسی که سعی می‌کند با استفاده از رمزارزها اجاره خود را بپردازد، بتواند این کار را بدون دغدغه مالیات یا بار حسابداری هنگفت انجام دهد.» همراه با معرفی این لایحه، لایحه مشابه دیگری نیز به سنای کالیفرنیا ارائه شد. لایحه ۱۲۷۵ که توسط «سیدنی کاملاگر»، دموکرات ارائه شده، در صورت تصویب، به ساکنان کالیفرنیا اجازه می‌دهد تا برای خدمات دولتی با استفاده از رمزارزها هزینه‌ها را پرداخت کنند. کالدرون و تیمش از این لایحه نیز حمایت می‌کنند. او می‌گوید: «ما مستقیماً با کاملاگر شروع به همکاری کرده‌ایم و به او کمک می‌کنیم بتواند لایحه را به بهترین شکل ممکن تنظیم کند. با یک لایحه در سنا و یکی دیگر در مجلس نمایندگان، درصد موفقیت خود را به شکل چشم‌گیری بالا می‌بریم.»

### کالیفرنیا اولین نیست ولی اقدامش مهم است

کالیفرنیا اولین ایالتی نیست که به فکر ایجاد ارز قانونی بیت‌کوین افتاده است. در ژانویه، «وندی راجرز»، سناتور ایالت آریزونا، لایحه‌ای را ارائه کرد که بیت‌کوین را به‌عنوان ارز قانونی در این ایالت معرفی می‌کند. برن می‌گوید: «در بهترین حالت، این روند نشانه‌ای از این است که قانون‌گذاران ایالتی چه فکری می‌کنند. تلاش کالیفرنیا در خصوص بیانیه‌ای گسترده‌تر در این راستاست، با این حال مهم‌ترین بیانیه ممکن برای ما تصویب این لایحه‌هاست.»

او می‌گوید: «تنها مشروعیتی که جنبش ما از بررسی این لایحه‌ها در چندین کمیته دولتی معتبر به دست خواهد آورد، بسیار مهم خواهد بود. اگر لایحه وارد سنا شود و به بررسی در صحن علنی نیز برسد، برای ما بسیار عالی خواهد شد. حتی اگر فرمانداری آن را وتو کند، باز هم برای ما پیروزی بزرگی خواهد بود.»





## تأثیر امضای فرمان اجرایی بایدن بر بازار رمزارز آرامش قبل از توفان؟

وقتی گری گنسلر، رئیس کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده (SEC) در توییتر خود اطلاع داد که رئیس جمهور آمریکا، جو بایدن صبح روز چهارشنبه یک فرمان اجرایی را امضا کرد که در آن از تمامی آژانس‌های فدرال دخیل خواسته شده تا با یک برنامه‌ریزی منسجم و دقیق به تنظیم بازار و قانون‌گذاری در بازار ارزهای دیجیتال و شناسایی خطرات و پتانسیل نوآوری این اکوسیستم بپردازند تحلیل‌ها درباره تأثیر این فرمان در فضای کریپتو شروع شد. البته جزئیات این دستور اجرایی هنوز معلوم نیست و نشر عمومی آن صورت نگرفته است.

در بخش کوچکی از این فرمان که به بیرون درز کرده، آمده است: «افزایش دارایی‌های دیجیتال فرصتی برای تقویت رهبری آمریکا در سیستم مالی جهانی و در مرزهای فناوری ایجاد می‌کند، اما به‌طور همزمان پیامدهای اساسی برای محافظت از مصرف‌کنندگان، ثبات مالی، امنیت ملی و خطرات آب‌وهوایی دارد.» این اولین باری است که قوه مجریه تلاش می‌کند تا یک استراتژی فدرال یکپارچه را پیرامون صنعت روبه‌رشد رمزارز ایجاد کند، اما در عین حال به نظر می‌رسد که دستورالعمل‌های نظارتی روشن و صریحی را که بسیاری از اعضای صنعت درخواست کرده‌اند، ارائه نمی‌کند. در واقع در اولین قدم کاخ سفید برای رگولاتوری فضای رمزارز است و به نظر می‌رسد اولویت بیش از هر چیز میانه‌روی بوده است.

«دنل دیکسون»، مدیرعامل و مدیر اجرایی بنیاد تولیدی استلار در این باره گفت: «ما امیدواریم این دستور اجرایی به وضعیت نظارتی در آینده منجر شود تا در آن آژانس‌های موجود در مورد چگونگی اعمال چهارچوب نظارتی موجود در صنعت بلاچین و شناسایی هر گونه مشکل، شفافیت بیشتری داشته باشند.»

این دستور شش حوزه متمرکز برای سیاست‌گذاری و ایجاد مقررات در بازار ارزهای دیجیتال را فهرست می‌کند؛ محافظت از مصرف‌کنندگان و کسب‌وکارها، محافظت از ثبات

مالی، کاهش ریسک، حفظ رهبری ایالات متحده در سیستم مالی جهانی، رقابت اقتصادی و نوآوری مسئولانه. این دستور به آژانس‌های مختلف درگیر در مسائل مالی فدرال، از جمله وزارت خزانه‌داری و SEC دستور می‌دهد تا درباره موضوعات مختلف مرتبط با دارایی‌های دیجیتال تحقیق کنند و خطرات بالقوه و موارد استفاده از جمله نقش ارز دیجیتال بانک مرکزی در ایالات متحده را شناسایی کنند.

«جانن یلن»، وزیر خزانه‌داری روز چهارشنبه در بیانیه‌ای گفت: «بر اساس فرمان اجرایی، خزانه‌داری کشور با همکاران بین‌سازمانی برای تهیه گزارشی در مورد آینده ارز ملی و سیستم‌های پرداخت شریک خواهد شد. ما همچنین شورای نظارت بر ثبات مالی را برای ارزیابی ریسک‌های بالقوه ثبات مالی دارایی‌های دیجیتال و ارزیابی وجود تدابیر مناسب تشکیل خواهیم داد و از آنجایی که سؤالات مطرح شده توسط دارایی‌های دیجیتال اغلب دارای ابعاد مهم فرامرزی هستند، ما با شرکای بین‌المللی خود برای ارتقای استانداردهای قوی و زمینه‌ی ایجاد یک محیط مالی با فرصت‌های برابر کار خواهیم کرد.»

از آنجایی که آژانس‌ها به کار در جهت یک استراتژی دارایی دیجیتال یکپارچه ادامه می‌دهند، اعضای صنعت از آنها می‌خواهند که صدای آنها شنیده شود. دیکسون ادامه داد: «این فراخوان برای همکاری، نمی‌تواند بهانه‌ای باشد تا صنعت رمزارز راز داشتن صدایی که شنیده شود، محروم کنیم یا به فکر کنترل کلی آن باشیم. ما در مدت‌زمان کوتاهی بیش از حد در صنعت رمزارز پیش‌رفته‌ایم که اکنون باعث شده بسیاری چشم خود را به آینده این صنعت ببندند.»

این دستور در حالی صادر می‌شود که کنگره همچنین به دنبال تثبیت کنترل خود بر صنعت استیبل کوین‌هاست. به گفته یک منبع آگاه، به‌طور هم‌زمان با دستور اجرایی بایدن، لایحه‌هایی که برای تنظیم دارایی‌های دیجیتال طراحی شده‌اند، احتمالاً در اواخر این ماه توسط قانون‌گذاران آمریکایی در مجلس نمایندگان و سنا ارائه خواهند شد.



# نوآوری مسئولانه

رئیس جمهور آمریکا یک فرمان اجرایی مهم درباره رمزارزها صادر کرده که احتمالاً به همه‌گیری آنها کمک کند

کریپتو حتی از این خبر خوشحال هم شده‌اند.

### مرحله‌بندی تأثیر فرمان اجرایی

این فرمان رویکرد ایالات متحده نسبت به کریپتو در آینده نزدیک تغییر نمی‌دهد، بلکه آغازی خواهد بود برای فرایندی از مقررات‌گذاری بر ارزهای دیجیتال. بایدن در امتداد این تلاش به نهادهای فدرال فرمان داده که با دقت و عمق بیشتری وارد مشکلاتی شوند که با رواج رمزارزها ایجاد شدند، چراکه شامل نقش این نوع ارز در پول‌شویی و عملکرد گروه‌های تروریستی می‌شود.

با وجود برنامه‌های دولت برای کاهش در مشکلات پی‌درپی صنعت کریپتو و سؤالات پرشماری که درباره آینده کریپتو در ایالات متحده وجود دارد، همین که دولت آمریکا بیت‌کوین و دیگر رمزارزها را به رسمیت شناخته، عاملی برای خوشحالی بسیاری از مدافعان صنعت کریپتو به حساب می‌آید.

«جری بریتو»، مدیر اجرایی مرکز مطالعاتی کوین‌سنتر، طی توییتی درباره این فرمان چنین می‌گوید: «پیامی که از این فرمان اجرایی دریافت کردم، این بود که دولت فدرال رمزارزها را به‌عنوان بخشی مهم، جدی و موجه از اقتصاد و جامعه در نظر گرفته است. به نظر من این پیام، سیگنالی خوب برای افرادی جدی است که تاکنون نخواستند وارد این فضا شوند.»

### بهرورسانی سازوکار مالی

فرمان اجرایی بایدن روی به‌روزرسانی مقررات مالی مربوط به رمزارزها متمرکز است. به‌طور ویژه طی این فرمان از نهادهای فدرال خواسته شده با مطالعه دقیق صنعت کریپتو،

مدت‌هاست که آمریکایی‌ها در حوزه رمزارزها و با محدودیت‌هایی که در چین برای این شکل از اقتصاد ایجاد شده، به صرافت میدان‌داری افتاده‌اند. اما سخت‌گیری رگولاتورهای آمریکایی، به‌خصوص در بانک مرکزی این کشور و در خزانه‌داری آن همه را نگران کرده بود که نکند سخت‌گیری‌ها و محدودیت‌ها به سمت بستن این فضا به نفع دلار پیش برود. اما حالا فرمان اجرایی بایدن همه را امیدوارتر از همیشه کرده است؛ فرمانی که تأکید دارد باید از نوآوری به هر شکلی حمایت کرد، اما نوآوری و نوآوران هم باید مسئولیت بپذیرند و در برابر خطاها پاسخگو باشند و هزینه بدهند.

### روی خوش بازار به بایدن

چند وقتی بود که همه در انتظار فرمان اجرایی بایدن، رئیس‌جمهوری آمریکا، درباره نظارت و مقررات‌گذاری بر رمزارزها بودند. آخر هفته گذشته پیش از اینکه این فرمان به‌صورت رسمی صادر شود، شاهد این بودیم که قیمت بیت‌کوین روندی صعودی به خود گرفت. از آنجا که تاکنون بیت‌کوین نوسان‌هایی این‌چنینی از خود نشان داده، شاید صحبت کردن درباره تأثیر دقیق این فرمان روی صنعت کریپتو هنوز دشوار باشد، اما می‌توان با جزئیات بیشتری از فرمان بایدن آشنا شد.

به گزارش وکس، گرچه این فرمان، اولین تلاش عمده برای متمرکز کردن کل دولت آمریکا روی مقررات‌گذاری بر صنعت کریپتو است، اما نمی‌توان گفت دارای سطحی از قدرت است که از آن انتظار می‌رفت. دلیل این توقع هم این است که دولت بایدن چندین ماه درباره افزایش نظارت بر این صنعت هشدار داده بود. در واقع بسیاری از فعالان بازار



شماره ۱۳  
۲۲ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول





## رگولاتوری استیبل کوین ها در دستور کار ماه آینده دولت آمریکا تتر در خطر است؟

جلوگیری کند. استیبل کوین معروف به تتر به دلیل نگهداری تنها بخش کوچکی از ذخایر خود به دلار آمریکا تحت اقدامات اجرایی و بررسی دقیق قانون گذاران قرار گرفته و به یکی از بزرگترین دشمنان رگولاتورها تبدیل شده است. این لویایح ممکن است شامل اقداماتی باشد که دستورالعمل‌های واضح‌تر در خصوص دارایی‌هایی که می‌تواند ذخایر پشتوانه را تشکیل دهد، الزامی سازد و البته نقش بانک‌ها در صدور استیبل کوین‌ها را شفاف‌سازی کند.

«جاش گاتهایمر»، نماینده دموکرات ایالت نیوجرسی و منتقد تتر، در فوریه پیش‌نویس قانونی اولیه‌ای را فاش کرد که هدف آن طبقه‌بندی برخی استیبل کوین‌ها به‌عنوان ارزهای «واجد شرایط» است و در صورتی که مصرف‌کنندگان بتوانند ارز دیجیتال را به‌صورت یک‌به‌یک با دلار آمریکا بازخرید کنند، آنها را مشمول مالیات می‌سازد.

در ماه ژانویه و در جریان شهادت «جروم پاول»، رئیس فدرال رزرو در مقابل کمیته بانکداری سنا، سناتور «پت تومی» این سؤال را مطرح کرد که آیا یک دلار دیجیتال فدرال رزرو می‌تواند در کنار یک «استیبل کوین تنظیم‌شده و خصوصی منتشرشده» وجود داشته باشد. پاول که قبلاً استدلال می‌کرد که دلار دیجیتال دولتی باعث منسوخ شدن استیبل کوین‌های خصوصی می‌شود، به تومی اطمینان داد که وجود این دو در کنار هم تناقضی نخواهد داشت.

از شروع ۲۰۲۲ تاکنون شاهد موج گسترده‌ای از فعالیت‌های رگولاتوری در مجلس نمایندگان، سنا و دولت آمریکا بوده‌ایم که استیبل کوین‌ها بدون شک در محور این فعالیت‌ها بوده‌اند. حالا به گزارش منابع ناشناس خبرگزاری رویترز از درون دولت آمریکا، دستورالعمل‌های اجرایی برای رگولاتوری اکوسیستم استیبل کوین‌ها در میان اولویت‌های دولت آمریکا برای ماه آتی است. انتظار می‌رود نسخه‌های مختلف این لایحه در مجلس نمایندگان و سنا ارائه شود.

هم مجلس و هم سنا در ماه فوریه از «ژان نلی لیانگ»، معاون وزیر امور مالی داخلی در وزارت خزانه‌داری برای بحث در مورد گزارش اخیر در مورد استیبل کوین‌ها از گروه کاری رئیس‌جمهور در بازارهای مالی صحبت کردند.

لیانگ طی شهادت خود در سنا اظهار کرد که صادرکنندگان استیبل کوین باید مؤسسات سپرده‌گذاری بیمه فدرال باشند که معمولاً به‌عنوان بانک شناخته می‌شوند. به گفته او، تعداد بیشتری از دموکرات‌ها شروع به مخالفت با این دستورالعمل کرده‌اند، اما لویایح آتی که برخی از آنها تلاش‌های دوحزبی خواهد بود، حول ایجاد قوانینی برای ذخایر استیبل کوین متمرکز خواهند شد.

وی ادامه داد: «به نظر می‌رسد یک اجماع دوحزبی وجود دارد که می‌خواهد از به وجود آمدن یک تتر دیگر

به بیت‌کوین دارد؛ سکه دیجیتال دولتی هم مانند ارزهای کریپتو به احتمال زیاد نیازمند یک دفترکل و والت‌های دیجیتال خواهد بود.

بایدن در بخشی از فرمان اجرایی خود چنین می‌گوید: «باید رهبری ایالات متحده را در نظام مالی جهانی و رقابت‌پذیری فناورانه و اقتصادی تقویت کنیم که این مسئله شامل توسعه مسئولیت‌پذیرانه نوآوری‌های مربوط به خدمات پرداخت و دارایی‌های دیجیتال می‌شود. تداوم رهبری ایالات متحده در نظام مالی جهانی، قدرت مالی ایالات متحده را حفظ کرده و به پیشبرد منافع اقتصادی ماکمک می‌کند.»

### استقبال شرکت‌های فعال در صنعت رمزارز

از نظر شرکت‌های فعال در صنعت کریپتو، نکات مثبت فرمان بیشتر از نکات منفی است. «سم بنکمن فرید»، بنیان‌گذار صرافی رمزارز FTX، رویکرد بایدن را «سازنده» نامید. به نظر «کاترین هاون» که در حال حاضر عضو هیئت‌مدیره کوین بیس و بازار توکن غیرمثلی اوپن‌سی (OpenSea) است، این فرمان «گامی در مسیر صحیح» است.

به‌طور کلی احساس بسیار مثبتی بین فعالان بازار کریپتو، بابت این فرمان ایجاد شده است. این حس مثبت، بی‌دلیل هم نیست. بسیاری از مدافعان صنعت کریپتو، نگران این بودند که کاخ سفید بخواهد این صنعت را سرکوب کند و بایدن هم چیز زیادی دربارہ کریپتو نگفته بود و احتمالاً در دارایی‌های شخصی خود بیت‌کوین و دیگر رمزارزها را نگه‌داشته باشد. با این حال، این تلاش‌ها نشان می‌دهند که بایدن دست‌کم کریپتو را به‌عنوان بخشی جدی از اقتصاد آمریکا در نظر گرفته و در آن پتانسیل خاصی می‌بیند. از آنجایی هم که دولت قصد دارد به مرور زمان مقررات خود را توسعه دهد، فرصت تأثیرگذاری بر این مقررات از سوی فعالان صنعت کریپتو وجود دارد.

### چه کسانی کماکان ناراضی هستند؟

البته همه از این موضع نسبتاً مثبت بایدن در مواجهه با صنعت کریپتو خوشحال نیستند. بسیاری از افراد معتقدند که دولت به‌هیچ‌وجه نباید صنعت کریپتو را مورد مقررات‌گذاری قرار دهد و هنوز هم این امکان وجود دارد که بایدن در نهایت این فناوری را فلج کند. از سوی دیگر هم منتقدانی وجود دارند که صنعت کریپتو را سرشار از کلاهبرداری و فعالیت‌های

مجرمانه می‌دانند و به نظر آنها باید مقرراتی سخت‌گیرانه‌تر اعمال شود و از موضع نسبتاً مثبت بایدن ناراضی هستند. «لی راینرز»، مدیر مرکز بازارهای مالی جهانی دانشکده حقوق دوک، در گفت‌وگویی چنین گفته است: «پیش از اینکه این فرمان به‌صورت رسمی صادر شود، روایت کلی حاکی از برخورد جدی دولت با صنعت کریپتو بود. این فرمان اجرایی ۱۸۰ درجه با آن روایت تفاوت دارد.»

البته هنوز خیلی زود است که بگوییم دولت فدرال به‌طور کامل کریپتو را می‌پذیرد یا خیر. دلیل این مسئله هم این است که هنوز قوانین جدید وضع نشده‌اند تا متوجه شویم صنعت کریپتو را به کدام سمت می‌برند. تنها چیزی که می‌دانیم این است که بایدن قصد دارد موضعی میانه‌رو نسبت به این صنعت اتخاذ کند و در چهارچوب آن کریپتو را به‌عنوان بخشی در حال رشد از نظام مالی آمریکا به رسمیت بشناسد که قرار نیست به این زودی‌ها ناپدید شود.



قوانینی جدید برای مقررات‌گذاری بر آن پیشنهاد کنند. وزارت خزانه‌داری به دنبال ایده‌ها و راه‌هایی برای محافظت از سرمایه‌گذاران و مصرف‌کنندگان برابر ریسک‌های مالی مربوط به صنعت کریپتویی است که می‌تواند نوسانات بیشتری نسبت به دیگر اشکال دارایی داشته باشد. «شورای نظارت بر ثبات مالی»، سازمانی دولتی که نظام مالی آمریکا را مطالعه می‌کند، نوع تهدیدهایی را برآورد می‌کند که صنعت کریپتو برای کلیت اقتصاد به همراه دارد. در همین حال، دادستانی کل، وزارت خزانه‌داری و

وزارت امنیت داخلی به یک استراتژی ملی برای مبارزه با جرائمی خواهند رسید که از طریق رمزارزها مورد ارتکاب قرار می‌گیرند. دولت فدرال دستور تحلیل دقیق تأثیر کریپتو بر تغییرات اقلیمی را هم داده است که این مسئله قطعاً نیازمند زمان و انرژی بسیار زیادی است.

### استقبال کاخ سفید از رمزارزها

البته نباید فراموش کرد که کاخ سفید نکات مثبتی را هم در صنعت کریپتو می‌بیند. وزارت بازرگانی بایدروی این مسئله تحقیق کند که رمزارزها چگونه می‌توانند رقابت‌پذیری ایالات متحده در اقتصاد جهانی را افزایش دهند. از سوی دیگر این فرمان دولت را به سمت حمایت از پیشرفت‌های فناورانه متمایل می‌کند که می‌توانند استفاده از رمزارزها و دارایی‌های دیجیتال را با در نظر گرفتن نکات مربوط به حریم شخصی و امنیت مالی، جلو بیندازند. از سوی دیگر بایدن دولت آمریکا را به مطالعه روی ایجاد یک ارز دیجیتال دولتی، تشویق کرده است. این برنامه خاص و اندکی جنجالی، شامل یک بانک مرکزی ویژه، مانند فدرال رزرو، خواهد بود که وظیفه‌اش تولید ارز دیجیتال است که با دلار آمریکا پیوند دارد و بعضی‌ها از همین حالا نام آن را دلار دیجیتال گذاشته‌اند. گرچه قطعاً دلار دیجیتال، نوسان بیت‌کوین را نخواهد داشت، اما امکانات لجستیکی استفاده از آن به احتمال زیاد شباهت زیادی



شماره ۱۳  
۱۳ اسفند ۱۴۰۰  
سال اول



# رمزارز ۲۰



در صفحه آخر هفته نامه رمزارز مهم ترین کوین ها و توکن های موجود در اقتصاد کریپتو را معرفی کرده ایم. هر هفته از وضعیت بازار آنها گفته ایم و تلاش کردیم به دور از هیجان های مرسوم در کانال های تلگرامی به آنهایی که می خواهند وارد این دنیای دیوانه شوند، دید بدهیم. قاعدتاً این کار سختی است و نمی توانیم انتظار داشته باشیم که با چند چارت و نمودار و تحلیل بتوانیم آینده را دقیق پیش بینی کنیم. قاعدتاً در هفته نامه رمزارز هم تمرکز ما بر تحلیل فاندامنتال بوده است ولی در مقابل تحلیل تکنیکال گارد نداریم؛ ما از تحلیل های آن چین استقبال کرده ایم و همیشه به دنبال این بوده ایم که بتوانیم به مخاطبان دید بدهیم. ما اینجا تلاش کردیم مهم ترین پروژه های اقتصاد کریپتو جهان را معرفی کنیم. هر چند هیچ تضمینی برای آینده هیچ کدام از اینها وجود ندارد، ولی آنچه در این صفحه معرفی کردیم، مهم ترین پروژه هایی بودند که بیشتر تحلیلگران به آینده روش آنها امید داشتند. در سال ۱۴۰۱ قطعاً این صفحه عمق و غنای بیشتری پیدا می کند. در ادامه همانند فعالیت هایی که تا امروز انجام داده ایم، تلاش می کنیم از تحلیلگران شناخته شده بیشتری کمک بگیریم. اینجا تلاش می کنیم با استفاده از نظر اکثریت تحلیلگران سبدی پیشنهادی را ارائه کنیم که هر سه ماه یک بار هم به روزرسانی شود. متأسفانه این روزها برخی کانال های پوچ تلگرامی میدان دار سیگنال فروشی شده اند و مردمی را که از همه جا بی خبر هستند، در دام خود اسیر می کنند. امیدواریم این فهرست در سال آینده دقیق تر و به روزتر شود و تعداد بیشتری از تحلیلگران پشت آن قرار بگیرند و بتوانیم سبدی پیشنهادی را معرفی کنیم که هر هفته وضعیت آن را بررسی کنیم. در شماره پایان سال رمزارز هم به جای روند هفتگی، روند سالانه ۲۰ رمزارز شناخته شده جهان را مرور می کنیم.

مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (سال گذشته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (تومان)	توکن / کوین	دارایی	نماد	رتبه
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	۱۸٪	۷۴۴	۱,۰۲۳ میلیارد	BTC	بیت کوین		۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۳۲٪	۳۱۱	۶۷,۷ میلیون	ETH	اتریوم		۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۵۴٪	۲۷	۲,۱ میلیون	SOL	سولانا		۳
قابل سفارشی سازی	پرداخت	ارز	۵٪	۳۹	۲۱ هزار	XRP	ریپل		۴
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٪	۸۰	۲۶,۲ هزار	USDT	تتر		۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۴۲٪	۲۷	۲۰,۹ هزار	ADA	کاردانو		۶
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٪	۵۲	۲۶,۲ هزار	USDC	یواس دی کوین		۷
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۳۵٪	۱۸	۴۸۵ هزار	DOT	پولکادات		۸
قابل سفارشی سازی	پرداخت	ارز	۳۳٪	۴,۶	۴,۹ هزار	XLM	استلار		۹
اثبات کار	مم کوین	ارز	۳۳٪	۱۵,۵	۳,۱ هزار	DOGE	دوج کوین		۱۰
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	۴۵٪	۱۱	۳۷,۵ هزار	MATIC	پلی گان		۱۱
	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم افزاری	۳۵٪	۶,۳	۳۴۸,۳ هزار	LINK	چین لینک		۱۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۳۶٪	۳,۵	۴۲۹ هزار	ICP	اینترنت کامپیوتر		۱۳
اثبات کار	طلای دیجیتال	پلتفرم نرم افزاری	۲۹٪	۷,۵	۲,۸ میلیون	LTC	لایت کوین		۱۴
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۶۰٪	۴,۷	۱۸,۶ هزار	ALGO	آلگورند		۱۵
اثبات کار	پول اینترنت	ارز	۳۴٪	۵,۶	۷,۶ میلیون	BCH	بیت کوین کش		۱۶
اثبات سهام	اپلیکیشن های بین زنجیره ای	پلتفرم نرم افزاری	۲۳٪	۸	۷۲۷,۳ هزار	ATOM	کازموس		۱۷
قابل سفارشی سازی	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۵۰٪	۳,۲	۴۷۴ هزار	FIL	فایل کوین		۱۸
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۲۴٪	۳,۶	۶۹۷ هزار	ETC	اتریوم کلاسیک		۱۹
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۳۷٪	۱,۹	۵۲ هزار	EOS	ایاس		۲۰