



قصه برند یک ساله
عاطفه و فرهاد که به
تولید کیف‌های تماما
دست‌ساز می‌پردازند
**برندی که با
مخاطبانش
هم‌دست
شد!**

NAMATECH



گفت‌وگو با **محمد حسین برمایون و مجید گودینی** هم‌بنیان‌گذاران ناماتک
آنها می‌گویند اگر همین امروز شرکت‌های بزرگ روی تربیت نیروی انسانی
ماهر سرمایه‌گذاری نکنند، فردا چالش‌های بزرگی خواهند داشت

چالش آموزش نیروی ماهر



گزارش
REPORT

**حد و حدود
مسئولیت‌پذیری
را کجا تعریف
کنیم؟**

۱۳



گفتگو
INTERVIEW

**سه راهکار
برای احیای
اقتصاد محتوا**
گفت‌وگو
بامهدی سالم

۳



گزارش
REPORT

**پایان امپراتوری
کی‌مارت**
حذف فروشگاه‌های
زنجیره‌ای کی‌مارت
از صحنه تجارت

۶

دیوان عدالت اداری قانونی بودن الزام اینماد را تایید کرد

از اینماد تا صیانت پلاس و مالیات
همه شمشیر به روی کسب‌وکارهای نوآور ایرانی کشیده‌اند
واقعا چرا ما این قدر سخت‌جانیم؟

**ترندهای سرمایه‌گذاری
در صنعت دارو**
گفت‌وگو با امیر فرشچی
مدیرعامل آریوزن فارمد



ریسک معده مستر برای بیمه تعاون چقدر است؟



از اینماد تا صیانت پلاس و مالیات، همه شمشیر به روی کسب و کارهای نوآور ایرانی کشیده‌اند

واقعاً چرا ما این قدر سخت‌جانیم؟

چون صیانت پلاس در بین مدافعان و طراحان آن دست‌به‌دست می‌شود و در کلاب‌هاوس و دیگر شبکه‌های مجازی بسیاری از مدافعانش با بدترین القاب مخالفان آن را می‌نوازند که فریب‌خورده غرب و شرق‌اند و در تلاش برای ضربه‌زدن به کشور! یکی از مدنی‌ترین و بزرگ‌ترین حرکت‌های اعتراضی در برابر طرحی که از اصولگرا تا اصلاح‌طلب و از خانه‌دار تا استارت‌آپی مخالف آن هستند، به همین راحتی برچسب و انگ می‌خورد و احتمالاً دور از انتظار خواهد بود که این طرح هم سرانجام همان‌گونه بشود که تصمیم‌گیرانش میل و اشتیاق آن را دارند.

ما فعالان کسب و کارهای نوآور به سخت‌جانی شهره‌ایم، اما این درجه از تاب‌آوری دیگر نه کار ما که کار هیچ مدعی‌ای قدر قدرتی نیست. ما مدام در حال فتح قله‌های بلندتری از شگفتی و ناامیدی و تحیریم! مدام می‌میریم و باز از رونمی‌رویم. چه کسی فکری را می‌کرد ما تا این اندازه سخت‌جان و «از رو نرو» باشیم؟!

اما راستش ما هم کم آورده‌ایم. اگرچه هنوز سر پایستاده‌ایم و لنگ‌لنگان پیش می‌رویم، اما حسابی کم آورده‌ایم. کاش موتور ناامیدی‌ساز جبهه مقابل ما یک سقف و محدودی داشت و ما می‌دانستیم بلندترین قله سخت‌جانی‌مان را در چه ارتفاعی باید تعریف کنیم؟ حداقل این یکی خواسته‌چندان زیادی نیست...

اینماد در دیوان عدالت اداری تأیید شده و گویا بازی کسب و کارها با این مجوز سفت و سخت در حوزه تجارت الکترونیک با شکست تلاش‌های فعالان کسب و کاری پایان خواهد یافت. تلاش‌هایی که در ماه‌های گذشته همگرایی کم‌نظیری را در اکوسیستم نوآوری کشور رقم زده بود، حالا با یک ناامیدی بزرگ احتمالاً به پستو خواهد خزید و فرم‌ها و درخواست‌های بیشتری برای مهاجرت در روزها و ماه‌های پیش رو پر خواهند شد! حیف...

سازمان امور مالیاتی با کمک شاپرک بستن درگاه‌های پرداخت اینترنتی را شروع کرده. احتمالاً صدها هزار درگاه در این عملیات بزرگ محدودسازی، بسته و هزاران کسب و کار کوچک و خرد اینترنتی از چرخه اقتصاد آنلاین ایران حذف خواهند شد. مدت‌ها بود که پرداخت‌یاران و فعالان صنفی حوزه فین‌تک کشور فریاد زدند که راه‌صدمالیاتی هرچه باشد، بستن درگاه اینترنتی تفاوتی با بستن و تعطیل کردن یک کسب و کار ندارد، اما گویا کسی نشنید و آنچه باید اتفاق می‌افتاد و آنچه تصمیم گرفته شده، سرانجام عملیاتی خواهد شد.

طرح صیانت با روتوش و بزک تازه و حتی با نام‌ها و القاب طنزآمیزی



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili

پس از کش و قوس‌های فراوان

دیوان عدالت اداری قانونی بودن الزام اینماد را تأیید کرد

این ماده وزارت صنعت، معدن و تجارت مکلف شده وضعیت اعتباری اینماد (اعم از تعلیق، انقضا و ابطال) را به‌صورت سیستمی در اختیار بانک مرکزی قرار دهد و بانک مذکور مکلف شده از ادامه ارائه خدمات به ابزار پذیرش مجازی جلوگیری کند.

در ادامه، شش شرکت پرداخت‌یار همراه پرداز زرین (زرین‌پال)، مانا تدبیر آواتک (پی‌پینگ)، راهکار نوین زیبال (زیبال)، تجارت الکترونیک ارسباران (وندار)، ایوان رایان پیام (جیبیت) و فناوری همراه همتا پردازش (باهمتا) با گرفتن وکیل به همراه برخی افراد حقیقی دیگر، طی پنج پرونده مستقل از مصوبه مذکور شکایت کردند ولی دیوان عدالت اداری بارأی قطعی هیئت تخصصی خود، حکم به رد شکایت آنها و قانونی بودن الزام اینماد برای دریافت درگاه پرداخت اینترنتی کرد.

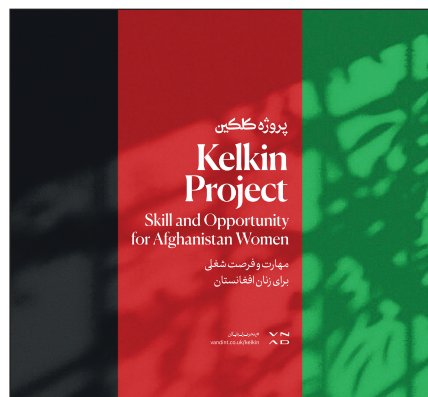
دیوان عدالت اداری بر قانونی بودن الزام نماد اعتماد الکترونیکی مهر تأیید زد. اینماد به‌عنوان مجوز فعالیت کسب و کارهای اینترنتی جهت دریافت درگاه پرداخت، پس از گذشت دو سال از تصویب آیین‌نامه اجرایی قانون مبارزه با پول‌شویی آذرماه امسال برای شرکت‌های پرداخت‌یار اجرایی شد.

طبق ماده ۱۰۳ آیین‌نامه اجرایی ماده ۱۴ الحاقی قانون مبارزه با پول‌شویی مصوب ۱۳۹۸ که مصوب شورای عالی پیشگیری و مقابله از جرائم پول‌شویی و تأمین مالی تروریسم بوده و پس از تأیید رئیس قوه قضائیه به تصویب هیئت‌وزیران رسیده است، به‌صراحت ارائه ابزار پذیرش مجازی (درگاه پرداخت) به کسب و کارهای اینترنتی، منوط به داشتن مجوز نماد اعتماد الکترونیکی شده است و در تبصره ۲

پروژه «کلکین» با تمرکز بر مهارت و فرصت شغلی در حوزه دیزاین شروع می‌شود

فراخوان حمایت کسب و کارهای نوآور ایرانی از زنان افغانستان

فرصت‌های شغلی در مجموعه خویش فراهم کنند. حامیان پروژه کلکین - به دور از هرگونه تعهد الزام‌آوری - با حمایت خود از پروژه، تنها این امکان را مطرح می‌کنند که چنانچه نیاز به همکار پروژه‌ای یا ثابت دورکار داشتند، فارغ‌التحصیلان این دوره را هم پس از ارائه گواهی‌نامه تمام دوره آموزشی در اولویت انتخاب قرار دهند.



«کلکین» یک دوره سه‌ماهه مهارت‌آموزی «دیزاین» است که به‌صورت آنلاین و داوطلبانه از سوی جمعی از طراحان و کسب و کارهای نوآور ایرانی برای حمایت از حق تحصیل و کار دختران و زنان افغانستان برگزار می‌شود. زنان و دخترانی که به واسطه حضور طالبان در یک سال گذشته از ادامه تحصیل در مدارس و دانشگاه‌ها بازماندند و بسیاری شغل‌های خود را و همچنین درآمد و استقلال مالی‌شان را نیز مانند دیگر حقوق‌شان از دست دادند.

پروژه مسئولیت اجتماعی «کلکین» همزمان با ۸ مارس، روز جهانی زن آغاز به کار می‌کند. طراحان پروژه اعلام کرده‌اند از آنجایی که یکی از مهم‌ترین دغدغه‌ها در کلکین، رها نکردن فارغ‌التحصیلان بعد از اتمام دوره و مهیا کردن فرصت‌های شغلی برای دانش‌آموختگان از طریق دورکاری است، بنابراین شرکت‌های نوآور ایرانی که مایل به همراهی با پروژه کلکین هستند، می‌توانند در قالب مسئولیت اجتماعی خود به‌عنوان «حامیان پروژه کلکین» شانس دسترسی فارغ‌التحصیلان را به



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

ایستگاه پایانی جشنواره

جشنواره وب و موبایل، کاندیداهای خود را شناخت

وب‌سایت که در تاریخ ثبت‌نام فعال بودند، به دلایلی نظیر فعال نبودن هاست یا مشکل SSL، در زمان شورای داوری از رقابت کنار گذاشته شدند.

از میان ۱۲ اثر برتر هر گروه، پنج اثر توسط اعضای شورای داوری انتخاب شدند و به مرحله سوم داوری راه یافتند. پل مرحله سوم داوری از ۱۳ اسفند ۱۴۰۰ در دسترس کاربران قرار خواهد گرفت و تمام داوران مرحله اول تا ۲۰ اسفند ۱۴۰۰ فرصت دارند تا از بین این پنج اثر یک اثر را به عنوان بهترین اثر انتخاب کنند.

در نهایت در ۲۱ اسفند ۱۳۹۹ در هر گروه یک برنده به عنوان بهترین سایت یا بهترین اپلیکیشن معرفی خواهد شد. همچنین با مراجعه به صفحه کاندیدا، می‌توانید اثر انتخاب‌شده را به تفکیک گروه، همراه با لینک پروفایل مشاهده کنید.

جلسه شورای داوری چهاردهمین جشنواره وب و موبایل ایران ۹ و ۱۰ اسفند ۱۴۰۰ به‌صورت آنلاین برگزار شد و با مشخص شدن کاندیداهای چهاردهمین جشنواره وب و موبایل ایران به کار خود پایان داد.

در چهاردهمین جشنواره وب و موبایل ایران ۱۶۳۸ اثر شامل وب‌سایت و اپلیکیشن شرکت کردند و پس از بررسی‌های اولیه، ۱۳۲۷ وب‌سایت وارد مرحله داوری شدند. در داوری مرحله اول برای ۳۲۵ وب‌سایت گزارش حذف ثبت شده بود که پس از بررسی مجدد ۴۶ وب‌سایت از پروسه داوری حذف شدند.

در مرحله دوم داوری که توسط شورای داوری چهاردهمین جشنواره وب و موبایل ایران صورت گرفت نیز گروه وب‌سایت‌های شخصی به دلیل نرسیدن به حد نصاب شرکت‌کننده از دور رقابت‌ها حذف شدند، همچنین چهار



شماره ۴۲ | ۱۵ اسفند ۱۴۰۰ | سال اول | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

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

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

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



Health Panel

هلتی پنل

سومین

آرش برنجی‌خانی، بهزاد سوسنی، جلال چغری، محمودرضا مرآتی، بهروز سبک‌دست

موضوع: نوآوری در تجهیزات پزشکی

یکشنبه ۱۵ اسفند ماه ساعت ۱۶

برگزاری هلتی پنل

سومین هلتی پنل سلامت دیجیتال با موضوع نوآوری در تجهیزات پزشکی برگزار می‌شود. در این رویداد بهروز سبک‌دست، محمودرضا مرآتی، جلال چغری و بهزاد سیفی حضور دارند.



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

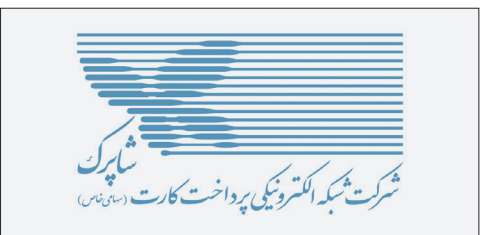
آتش‌سوزی و قطعی اینترنت

صبح ۱۳ اسفند آتش‌سوزی در مرکز انقلاب اسلامی شرکت ارتباطات زیرساخت به قطعی و اختلال در اینترنت ثابت و همراه منجر شد.



سه‌م‌فتااز تراکنش‌ها

نمایندگان مجلس برای بودجه ۱۴۰۱ موافقت کردند که تمامی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری ۲ درصد از درآمد حاصل از تراکنش‌ها را برای تقویت پلیس فتا به خزانه‌داری واریز کنند.



۴۰۰ هزار درگاه غیرفعال

شاپرک به شرکت‌های پرداخت‌یاری، لیست پذیرندگانی را که پرونده مالیاتی‌شان به درگاه پرداخت متصل نشده، اعلام کرد تا قطع شوند که حدود ۴۰۰ هزار درگاه پرداخت را شامل می‌شود.



سه راهکار برای احیای اقتصاد محتوا

مهدی سالم، مدیر روابط عمومی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات می‌گوید در جهت درآمدزا کردن محتوا برای تولیدکنندگان خرد باید چاره‌ای اندیشید

تجربه نشان داده که بسیاری از خانواده‌های ایرانی حاضرند برای مسئله آموزش و تربیت فرزندان خود هزینه پرداخت کنند، زیرا این موضوع برایشان اهمیت زیادی دارد که هم اوقات فراغت فرزندان‌شان به نحوی پر شود و هم جنبه آموزشی و سرگرمی محتوا مورد تأیید آنها باشد. در قدم سوم می‌توان برای تأمین مالی، روی مدل اسپانسرینگ محتوا حساب باز کرد. حتی محتوای آموزشی یا سرگرمی جذاب ویدیویی برای رده سنی کودک یا نوجوان می‌تواند در امتداد درآمدزایی خود، در حوزه بازارهای جنبی مرتبط مانند لوازم‌التحریر، اسباب‌بازی و حتی پوشاک نیز اسپانسر داشته باشد و درآمد خوبی برای تولیدکنندگان و سازندگان محتوا ایجاد کند.

تقسیم درآمدهای ناشی از ترافیک

اینترنت، یکی از روش‌هایی است که در دنیا برای حمایت از تولیدکنندگان محتواهای ویدیویی وجود دارد. ما در ایران در این زمینه در کجای مسیر قرار داریم؟

بله. این نوع کسب درآمد یکی از روش‌های کارآمد و سریع است که به کار گرفته می‌شود اما باید دید رقمش برای تولیدکننده محتوا چقدر جدی خواهد شد. در حال حاضر برخی پلتفرم‌ها و ارائه‌دهندگان محتوا بابت ترافیک اینترنت و تبلیغات قبل و بعد ویدئوها به سازندگان مبلغی را می‌پردازند، اما رقم پرداختی ناشی از ترافیک اینترنت قابل توجه نیست. به عبارتی تا زمانی که اپراتورها و شرکت‌های بزرگ اینترنتی کشور و البته پلتفرم‌ها یک راهکار مشخص برای این موضوع نداشته باشند، درآمدهای این حوزه قابل توجه نخواهد بود.

که محتوای ویدیویی مناسب برای خانواده‌ها به خصوص برای رده سنی نوجوان با کمبودهایی روبه‌روست و در همه جای دنیا، تولیدات محتوایی به سمت رفع کمبودهای این بخش در حال حرکت است. اما در ایران اتفاق خاصی در این زمینه نیفتاده است. مهم‌ترین چالش آن هم موضوع سرمایه‌گذاری در تولید برای پروژه‌های بزرگ و البته درآمدزا کردن محتوا برای تولیدکنندگان خرد است. یعنی ما به موازات حمایت از پروژه‌های مختلف بزرگ، باید امکان‌هایی را برای درآمدزایی کاربرانی به وجود آوریم که در حوزه تولید محتوای ویدیویی فعال هستند.

برای ایجاد انگیزه برای تولیدکنندگان

محتوای ویدیویی به خصوص در سطح خرد، چه راهکارهایی پیشنهاد می‌دهید؟

اگر قرار باشد در این زمینه کاری انجام شود، باید به سمت اقتصاد خودگردان محتوا برویم و تولیدکننده نباید منتظر کمک‌های دولتی بماند. اگر تولیدکننده بخواهد روی پای خود بایستد، باید بتواند چرخه اقتصادی‌اش را تأمین کند. راه‌های مختلفی برای تأمین مالی بخش تولید محتوا تعریف شده و یکی از ساده‌ترین راه‌ها برای رسیدن به درآمد، تقسیم درآمد ترافیک اینترنت بین تولیدکنندگان محتوا و پرووایدرهاست. به عبارتی باید اپراتورها و سرویس‌دهندگان اینترنت در کشور را که بیشترین درآمد از اقتصاد محتوا به جیب آنها می‌رود، مجاب کرد تا برای حمایت از محتوای فارسی، بخشی از درآمدهای خود از ترافیک را در بین تولیدکنندگان توزیع کنند. اما مسلماً این تنها راه نیست و تأمین درآمد تولیدکنندگان محتوا باید از طریق پرداخت حق اشتراک صورت گیرد.

سال‌هاست سیاست‌گذاران فرهنگی و اقتصادی در حوزه وب فارسی بر این نکته تأکید دارند که سهم ما از محتوای شبکه جهانی وب تناسبی با جمعیت کشورمان ندارد. به خصوص وقتی پای تولید محتوای ویدیویی در میان باشد، مسئله بغرنج‌تر هم می‌شود. محتوایی که از تولید تا توزیع آن هم نیازمند زیرساخت‌های فنی و کسب‌وکاری قدرتمند است و هم اقتصاد و مدل‌های درآمدی که این جریان را به پیش ببرد.

مهدی سالم، مدیر روابط عمومی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات می‌گوید در رده سنی نوجوانان، محتوای ویدیویی کمتری نسبت به رده کودک و بزرگسال تولید شده است و با وجود اینکه این بخش نیاز مبرمی به محتوای ویدیویی دارد، اما باز هم از حمایتی که به ایجاد حرکتی در این بخش منجر شده باشد، خبری نیست. لازم به ذکر است که سالم سابقه مدیریت شبکه امید صداوسیما و عضویت در هیئت مدیره کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان را در کارنامه خود دارد.

اقتصاد محتوا در سال‌های گذشته در

ایران رشد خوبی را تجربه کرده است. اما این رشد متقارن نبوده است و بخش خانواده، کودک، نوجوان و بزرگسال، حوزه‌هایی هستند که به توجه و حمایت بیشتری دارند اما تولیدکنندگان محتواهای ویدیویی داخلی، انگیزه چندانی برای کار در این حوزه‌ها ندارند. چطور می‌توان این بخش از محتوای ویدیویی فارسی را تقویت و قدرتمند کرد؟

اصل ماجرا که تردیدی نیز در آن وجود ندارد، این است

سال، سال شماس

ویژه‌نامه پایان سال ۱۴۰۰ عصر تراکنش منتشر شد

آمار، عملکرد کارگزاری‌های بورس در سال ۱۴۰۰ را بررسی کرده است. در این بخش گزارشی نیز از شرکت توسن در گفت‌وگو با سیدروح‌الله فاطمی اردکانی، مدیرعامل این شرکت بعد از پنج ماه که از بورسی شدن این شرکت می‌گذرد، داشته است.

در قسمت «بیمه» به بررسی روند صنعت بیمه کشور در یک سال گذشته پرداخته شده و درباره مهم‌ترین روندهای صنعت بیمه در دنیا بحث شده است.

عصر تراکنش در تازه‌ترین شماره خود در بخش «پرداخت»، آمار از عملکرد هر یک از شرکت‌های پی‌اس‌پی کشور در دی ماه ۱۴۰۰ داشته است. علاوه بر این، گزارش‌هایی از شرکت‌های پرداخت الکترونیک سامان، سایبین تجارت آریا، عصر داده، تجارت الکترونیک سرمایه، دیما، بارای و تندر نور می‌خوانید.

این ماهنامه در بخش «رمزارز» نیز به سراغ صرافی‌هایی رفته است که احتمالاً در حیات کسب‌وکاری خود سال ۱۴۰۰ را به‌عنوان یک سال خاص

شماره ۵۵ و ۵۶ ماهنامه عصر تراکنش که شماره ویژه پایان سال ۱۴۰۰ این ماهنامه است، منتشر شد. در این شماره ویژه، گزارش‌های آمار از صنایع مالی کشور ارائه شده و مهم‌ترین روندهای هر یک از صنایع بانک، بورس، بیمه، پرداخت، فین‌تک و رمزارز مورد بررسی قرار گرفته است.

عصر تراکنش در بخش «دیدبان»، مروری بر مهم‌ترین اخبار سال ۱۴۰۰ در صنایع مالی کشور داشته و در بخش «بانک»، در میزگردی به بررسی وضعیت مدیریت خدمات فناوری اطلاعات در صنعت بانکداری کشور پرداخته است. در این بخش، گزارش‌هایی از شرکت‌های رادین، سنباد، فناپ‌تک، ناواکو، تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل (فام)، فراپوم، داتین، رایانه خدمات امید، ابردراک، سکوکو، آسیاتک، رمیس و فناپ‌تلکام را می‌خوانید.

این شماره از ماهنامه در بخش «بورس» به بررسی روندهای مهم صنعت بورس پرداخته و در گزارشی





چند تکنیک برای رشد برند شما در شبکه‌های اجتماعی با رشد پلتفرم‌ها شما نیز رشد کنید

یکی از مواردی که کاربران بیشتری را هر روز به سمت استفاده از شبکه‌های اجتماعی سوق می‌دهد، مسئله تطبیق و تکامل این شبکه‌ها بر اساس تغییر مصرف‌کننده است. در حقیقت رشد رسانه‌ها و شبکه‌های اجتماعی حالا به ما نشان می‌دهد که برندها نقش مهمی در این پلتفرم‌ها ایفا می‌کنند. چیزی که بیشتر از همه توجه مصرف‌کنندگان این پلتفرم‌ها را به خود جلب می‌کند، قابلیت اتصال به برندها از طریق همین شبکه‌هاست.

برندها به چند دلیل مهم به سمت شبکه‌های اجتماعی می‌روند؛ دسترسی به مصرف‌کنندگان، تجربه خرید متفاوت برای خریداران و رونق تجارت الکترونیک از مهم‌ترین این دلایل است. اما چطور می‌توان از این رسانه‌های کارآمد و به‌روز برای رشد برند استفاده کرد؟

اولین مسئله، تمرکز روی محصولات محبوب، اما کم‌هزینه است. این را به خاطر داشته باشید که مردم صرفاً برای خرید از یک برند وارد شبکه‌های اجتماعی نمی‌شوند. آنها دوست دارند عکاسی فوق‌العاده این شبکه‌ها را ببینند و با دوستان خود ارتباط برقرار کنند. بیشتر این کاربران به دنبال خرید بزرگ نیستند. برند شما می‌تواند از این مسئله استفاده کند و محصولاتی را ارائه دهد که می‌داند پیش از این تجربه شده است.

مسئله دیگر استفاده از پلتفرمی مثل اینستاگرام برای ایجاد یک فروشگاه است. خود اینستاگرام اعلام کرده که ۶۰ درصد کاربران بلافاصله بعد از دیدن یک چیز و الهام گرفتن از آن، برای خرید اقدام می‌کنند. این نکته را در خاطر داشته باشید که اگر محصول شما خاصیت بصری دارد، حضورتان در اینستاگرام مفیدتر خواهد بود.

نکته دیگر اینکه مصرف‌کنندگان وقتی تجربه خریدشان شخصی شود، هزینه بیشتری می‌کنند. از این رو بهتر است در صورت امکان از ربات چت استفاده کنید تا بتوانید به‌صورت مستقیم با کاربر در ارتباط باشید.



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



عکس: پریا امیرحاجلو

برندی که با مخاطبانش هم دست شد!

قصه برند یک ساله عاطفه و فرهاد که به تولید کیف‌های تماماً دست‌ساز می‌پردازند

تصور می‌کنند که محصولات دست‌ساز الزاماً با خطا همراه هستند. تصویری که هر دو خالق ژوآسا در تلاش هستند تا آن را کنار بزنند. صفر تا صد برند ژوآسا با دست است. دوخت با نخ و سوزن است و رنگ لبه با دست زده می‌شود.

مخاطبانی که دغدغه قیمت ندارند

عاطفه می‌گوید در خارج از کشور برندهای لوکسی هستند که محصولات تماماً دست‌ساز تولید می‌کنند و فرهنگ‌شان جا افتاده، اما دست‌کم تا امروز اتفاق مشابه آن به ندرت در ایران افتاده است. می‌گوید دل‌شان می‌خواست که فرهنگ استفاده از کالای مدرن، تمیز و کمی دور از فناوری و تولید صنعتی را جا بیندازند. باز خورد کارشان هم تا اینجا دلگرم‌کننده بوده است، با وجود دغدغه‌ای که هر دو داشتند

کیف دست‌ساز را داشت. اینکه چه شد نام ژوآسا بر محصولات این دو شریک قرار گرفت، به چند سال قبل بازمی‌گردد که برای نام‌گذاری برند از یک تیم حرفه‌ای برندینگ کمک گرفتند و در نهایت به این نام رسیدند. عاطفه و فرهاد از همان ابتدا و با بررسی‌های انجام‌شده احساس می‌کردند جای خالی تولید محصولی دست‌ساز و تمیز خالی است. احساس می‌کردند جای محصولی خالی است که کیفیت کارهای صنعتی را داشته باشد، ولی دقت بیشتری به خرج دهد تا محصولی که خلق می‌شود بر پایه دست باشد. فرهاد می‌گوید بر خلاف تصویری که در ایران وجود دارد، در همه دنیا کارهای دست‌سازی که توسط استادان حوزه انجام می‌شود، همیشه از کار صنعتی دقیق‌تر و باکیفیت‌تر است. به نظرشان برخی این‌طور

«داندل میلر»، نویسنده کتاب‌های برندینگ در جایی گفته است: «مشتریان معمولاً اهمیتی به داستان شما نمی‌دهند؛ مهم داستان خودشان است. قهرمان داستان، باید مخاطبتان باشد.» همین توصیه را می‌توان در کلیت برند «ژوآسا» به‌وضوح دید؛ برندی که در مخاطب گره خورده و با مشتریانش هم‌دست شده است!

عاطفه و فرهاد حدود یک سال است که برند ژوآسا را به شکل فعلی هدایت می‌کنند. عاطفه عموحیدری ۱۶ سال فعالیت به‌عنوان طراح گرافیک، مدیر هنری و کپی‌رایتری را داشته و ادامه دغدغه‌هایش در حوزه برندینگ را به سمت ژوآسا کشانده است. فرهاد بیات‌زاده، طراحی صنعتی خوانده و یک سالی است که در کنار عاطفه به فکر گسترش کار ژوآساست. فرهاد پیش از این تجربه طراحی و ساخت

فین‌تک به زبان ساده

پیشنهاد ویژه

به مناسبت انتشار چاپ جدید





فرصتی به بزرگی بیش از نصف جمعیت زمین!

حضور ۵۷ درصد مردم جهان در شبکه‌های اجتماعی

گفته می‌شود تجارت در شبکه‌های اجتماعی، انقلاب بعدی دنیای دیجیتال است و رفتار مردم را به همان شدتی تغییر خواهد داد که خرید اینترنتی در ۲۰ سال گذشته با رفتار مردم کرد؛ هرچند باید گفت درست مانند هر انقلابی، تغییرات پیش‌بینی نشده‌ای را به همراه خواهد داشت و آسیب‌هایی هم ایجاد می‌کند.

طبق آمار، در سال ۲۰۲۱ فروش تجارت در شبکه‌های اجتماعی به ۴۹۲ میلیارد دلار رسید، اما طبق یک مطالعه جدید انتظار می‌رود این رقم تا سال ۲۰۲۵ تقریباً سه برابر شود و به ۱٫۲ تریلیون دلار برسد. مُرداک که به‌عنوان رهبر صنعت نرم‌افزار شناخته می‌شود، می‌گوید: «افزایش مداوم زمانی که در شبکه‌های اجتماعی می‌گذرانیم، نشان‌دهنده اهمیت این پلتفرم‌ها در زندگی ماست. این شبکه‌ها مدام در حال تغییر شکل هستند و فرصت‌های جدیدی را برای تجربه کاربران ایجاد می‌کنند.»

بگذارید حالا که به اهمیت این شبکه‌ها اشاره کردیم، سه مدل برای حضور در این شبکه‌ها را هم با هم مرور کنیم. اولین مدل، مدل محتواسست. شاید این روش، آسان‌ترین راه برای برندها باشد، چون همین حالا با پست‌های اینستاگرامی خود این روش را امتحان می‌کنند.

مدل دوم، استفاده از تجربه کاربران است. با استفاده از بخش زنده یا واقعیت مجازی می‌توان مشتریان را بیشتر از قبل درگیر کرد.

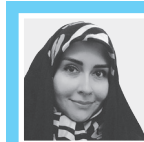
مدل سوم، مدل شبکه است که به کاربران قدرت و کنترل بیشتری برای انجام کارها می‌دهد. در مجموع این را به خاطر داشته باشید که تجارت در شبکه‌های اجتماعی، خلاقیت و نبوغ مردم را هدایت می‌کند و در عین حال، به برندهای کوچک قدرت می‌دهد. هرچند برندهای بزرگ هم می‌توانند از این راه ارتباطات خود را دوباره مورد ارزیابی قرار دهند. همه اینها مستلزم آمادگی برای یک انقلاب بزرگ است. آیا برند شما آماده انقلاب تجارت در شبکه‌های اجتماعی شده است؟

تجارت در شبکه‌های اجتماعی یک فرصت ۱٫۲ تریلیون دلاری است که می‌تواند انقلاب بعدی خرید در جهان را دگرگون کند. این را یکی از مقالات جدید مجله فوربس عنوان کرده که نشان می‌دهد فضای اینترنت در حال رسیدن به یک انقلاب جهانی است. طبق آمارهای این مقاله، تقریباً تمام ۴/۸ میلیارد کاربر اینترنت در شبکه‌های اجتماعی حضور دارند. یعنی ۵۷ درصد کل مردم جهان، در این شبکه‌ها حاضرند. در حقیقت شبکه‌های اجتماعی خود را به منزله ورودی اینترنت قرار داده‌اند. طبق آمارهای منتشرشده، ۹۶ درصد کاربران جهانی اینترنت از پلتفرم‌های شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. پلتفرم‌های چت و پیام‌رسان با تصاحب ۹۵ درصد از کاربران و بعد از موتورهای جست‌وجو در رتبه دوم قرار دارند.

از طرفی طبق آمارهایی که سایت استاتیستا منتشر کرده، کاربران شبکه‌های اجتماعی معمولاً ۲٫۵ ساعت در روز را در این شبکه‌ها می‌گذرانند. البته برندها به خوبی می‌دانند که چقدر این شبکه‌های اجتماعی برای رشدشان مفید است، اما شاید چندان با مفاهیم این انقلاب اجتماعی آنلاین آشنا نباشند. طبق برآوردهای صورت گرفته، برندها رقمی معادل ۵۳۷ میلیون دلار در سال برای تبلیغات دیجیتال خود خرج کرده‌اند، اما کمتر از یک سوم این رقم مربوط به تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی است.

این نکته را هم در نظر داشته باشید که مشکل تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی هدایت مردم از یک صفحه به وب‌سایت است؛ درست مانند وقتی مردم در بزرگراه رانندگی می‌کنند و بعد به مسیر دیگری منحرف می‌شوند. در واقع اگر شبکه‌های اجتماعی بزرگراه مورد علاقه کاربران است، خارج کردن آنها از چنین بزرگراهی بی‌معناست. تجارت در شبکه‌های اجتماعی هم همین است. آنها را در بزرگراه نگاه می‌دارد تا در حین معاشرت با دوستان و آشنایان، در مکانی که دوست دارند، بمانند.

دوست باشیم»، به سمت غریبه‌ها دست دراز می‌کنیم و تنها ما با دست‌هامان فکر می‌کنیم.» عاطفه درباره دست و اهمیت آن در برند ژوآسا می‌گوید: «تأکید بر دست‌ساز بودن به معنای عقب‌گرد به گذشته نیست، بلکه اهمیت دست را به‌عنوان یک ویژگی انسان نشان می‌دهیم.» تمایل به اتصال به مخاطب، فراتر از یک سوزن ساده و سنجاق کردن آن به محصول است. ژوآسا در دی‌ماه رویدادی برگزار کرد تا گره محکم‌تری با مخاطبانش برقرار کند. ویترونی در کنار خیابان به کارگاه تبدیل شد و کل مراحل طراحی، نمونه‌سازی و ساخت یک کیف از ابتدا تا انتها در این دو روز در پشت ویترونی انجام شد. عاطفه می‌گوید دلیل انتخاب ویترونی در خیابان، ارتباط با مخاطبانی بود که می‌توان در کف خیابان آنها را پیدا کرد. عاطفه در مورد استفاده از پلتفرم اینستاگرام می‌گوید: «اینستاگرام پلتفرم پرمخاطبی است و عمده مخاطبان در آن حضور دارند. البته نمی‌گویم کار کردن در آن آسان است. چون حجم محتوای واردشده در آن زیاد است. همین باعث می‌شود دیده‌شدن سخت‌تر شود، اما برای برند ژوآسا مؤثر بوده و یک حداقل‌هایی را برای ما فراهم کرده است.»



سپیده اشرفی

📧
Sepideh.ashrafi64@gmail.com

خارجی است. می‌گوید دوست داشتند این فرهنگ را جایبندازند که دیزاین برای خود برند باشد و به ارزش اصل بودن طراحی در یک برند احترام گذاشته شود.

به مخاطب گره می‌خوریم

«دست‌ها قصه می‌سازند.» این شعار ژوآسا است. خالقان این برند باور دارند که برای ماندگاری یک کالا و استفاده طولانی مدت از آن، نیاز است که آن را به قصه ساختش گره بزنیم.

اینکه به‌عنوان مخاطب، یک خاطر و داستان از محصول بدانیم، ما را با گره محکم‌تری به محصول متصل می‌کند؛ مثل سوزنی که به همه کارهای ژوآسا متصل است. عاطفه می‌گوید: «ژوآسا دغدغه مد پایدار را هم دارد. به واسطه مراحل طولانی کار، قصه‌ها به دست افراد کمتری می‌رسد. ما این دغدغه را نداریم که مشتری بارها به ما مراجعه کند. می‌خواهیم محصولی ارائه دهیم که ماندگار باشد. هر محصول یک قصه است که با دست خلق می‌شود و با رسیدن به دست مخاطب، سرنوشت جداگانه‌ای دارد. به همین خاطر سوزنی که محصول با آن دوخته شده، بعد از پایان کار به همراه محصول ارسال می‌شود.» خالقان ژوآسا بر محصولات خود نام «قصه» را می‌گذارند. قصه‌های ژوآسا در مجموعه‌های مختلف خلق شده؛ انگار که در فصل‌های مختلف یک سال باشد. سه فصل در ژوآسا سپری شده؛ فصل اول مربوط به عناصر طبیعی بود، از شاخه و برگ تا باهار (بهار). در فصل‌های بعد سراغ نام مکان‌هایی رفته‌اند که حالا به دست فراموشی سپرده شده‌اند. مثل رادیوسیتی و گراند هتل. فصل سوم مربوط به نام‌های ماندگار در فیلم‌هاست. کیفی ساخته شده به نام پالپ‌فیکشن. قصه‌ها این طور با نام اتفاقاتی که در ذهن ماندگار شده، به خاطر مخاطب گره می‌خورد و محکم‌تر می‌شود.

همه چیز از دست‌هاست

ژوآسا فلسفه و نگاه ویژه‌ای به دست به‌عنوان یک عنصر خلاق دارد. پیش از این در شرح یکی از پست‌هایشان نوشته بودند: «تنها انسان است که دست دارد و کارهای ما دست‌ساز است! تنها ما انسان‌ها با دست‌مان حرف می‌زنیم و اسباب و اثاثیه می‌سازیم. ما برای گفتن «بیا با هم

پای برنمدان اینستاگرام

به اعتقاد خالقان ژوآسا، راه‌انداختن یک کسب‌وکار و ایستادن به پایش، آن هم در شرایط فعلی اقتصادی سخت است. انگار که نیاز به کفشی آهنی داشته باشد. از مشکلات که صحبت می‌شود، عاطفه به وام‌هایی اشاره می‌کند که به گفته او انگار برای قشر خاصی برنامه‌ریزی شده و اصلاً به دست همه کارآفرینان نمی‌رسد: «وام‌های کارآفرینی دارای فرایندی سخت و پیچیده هستند و حتی به ضمانت‌های عجیبی نیاز دارند. در واقع برای افراد عادی سخت است. انگار این وام‌ها برای افرادی طراحی شده‌اند که خیلی دغدغه مالی ندارند.» چشم‌انداز ژوآسا آن طور که این دو شریک می‌گویند، گسترش و بزرگ‌تر کردن کارگاه و تولیدات برند است. هرچند تأکید می‌کنند افزایش تولیدشان به اندازه تولیدات صنعتی نخواهد بود، چون کیفیت برای خالقان ژوآسا مهم است. عاطفه معتقد است که دیزاین در دنیای امروز از آرت مهم‌تر است. می‌گوید شاید دیزاین همان چیزی باشد که بتواند فرهنگ‌ها را نجات دهد. اتصال با مخاطب و رویدادی که ژوآسا برگزار کرده، درست همان چیزی است که برندها به آن نیاز دارند. ماندگار در ذهن مخاطب با یک گره محکم. درست مثل این شعر که «من رشته محبت تو پاره می‌کنم / شاید گره خورد به تو نزدیک‌تر شوم».



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



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



الوفرش و خواربارفروشی
آنلاین در اندونزی

همکاری یک میلیارد و یک یونیکورن

خرده‌فروشی ترانس اندونزی که توسط میلیاردری به نام چیرول تانجونگ مدیریت می‌شود، با شرکت تجارت الکترونیک بوکالاپاک و شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر گروثوم کپیتال پارتنرز مستقر در سنگاپور همکاری می‌کند تا یک پلتفرم خواربارفروشی آنلاین به نام الوفرش را راه‌اندازی کند.

جزئیات مربوط به مالکیت الوفرش فاش نشده است. شرکای سرمایه‌گذاری گفته‌اند که الوفرش سرمایه اولیه ۶۹/۷ میلیون دلاری خواهد داشت. این پلتفرم بیش از ۱۵۰ هزار کالا از حدود ۱۰ هزار تأمین‌کننده را با گزینه‌های تحویل در سراسر اندونزی ارائه می‌دهد.

تانجونگ، رئیس‌سی‌تی‌کوپ، در بیانیه‌ای گفت که این سرمایه‌گذاری مشترک منجر به تغییر الگوی مصرف خواهد شد و جوابگوی نیاز به ارائه یک تجربه آفلاین و آنلاین به صورت توأمان خواهد بود. تانجونگ گفت: «با مشارکت با یک بازیگر فناوری با درک عمیق از رفتار کاربران آنلاین و یک سرمایه‌گذار مالی که از نزدیک بازار را می‌شناسد، به آینده با هم خوش بین هستیم؛ به‌ویژه زمانی که در دهه آینده بخش‌های بزرگ‌تری از بازار به صورت آنلاین درمی‌آیند.»

بوکالاپاک اولین یونیکورن در اندونزی بود که در آگوست ۲۰۲۱، ۱/۵ میلیارد دلار سرمایه جذب کرد. این پلتفرم در حال حاضر به بیش از ۱۰/۴ میلیون شرکت خرید، کوچک و متوسط آفلاین و ۶/۷ میلیون تاجر آنلاین و بیش از ۱۰۰ میلیون کاربر در اندونزی خدمات ارائه می‌دهد.

اولیویه لگران، عضو مشاور تراکنش گروثوم کپیتال پارتنرز گفته است در حالی که در سال‌های اخیر فعالیت تجارت الکترونیک در اندونزی افزایش قابل توجهی داشته است، مقدار کمی از آن در بازار خواربارفروشی آنلاین بوده است. او گفت که چنین فعالیتی در مقایسه با ۱۴ درصد در کره جنوبی، ۱۱ درصد در چین و ۱۰ درصد در ژاپن، کمتر از ۲ درصد از کل هزینه‌های خرده‌فروشی مواد غذایی اندونزی را تشکیل می‌دهد. لگران افزود: «در آسیای جنوب شرقی، خواربارفروشی ۵۰ درصد از کل هزینه‌های خرده‌فروشی است.»



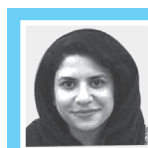
شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



پایان امپراتوری کی‌مارت

سرنوشت فروشگاه‌های زنجیره‌ای کی‌مارت که نتوانست خود را با تغییرات روز هماهنگ کند و از تجارت الکترونیک شکست خورد

کی‌مارت تنها چهار فروشگاه دارد که پس از اعلام تعطیلی دو فروشگاه، هنوز در ایالات متحده فعال هستند. این اعلامیه پس از چندین دهه عدم موفقیت زنجیره خرده‌فروشی دائم‌التخفیف منتشر شد. این فروشگاه زنجیره‌ای خرده‌فروشی زمانی نزدیک به ۲۴۰۰ فروشگاه در ایالات متحده داشت و در دوران اوج آن، مشتریان ساعت‌ها صف می‌کشیدند تا از تخفیف‌های ویژه آن روز مطلع شوند. کی‌مارت در سال ۱۹۹۳، ۳۷ میلیارد دلار ارزش داشت، اما مجبور شد صدها فروشگاه خود را تعطیل کند.



ترانه احمد دوست

taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

کی‌مارت، یک فروشگاه زنجیره‌ای خرده‌فروشی دائم‌التخفیف که زمانی با بیش از دو هزار فروشگاه در سراسر ایالات متحده بسیار محبوب بود، آخرین

قربانی آخرالزمان خرده‌فروشی شده است و تنها چهار فروشگاه آن هنوز فعال هستند. این غول خرده‌فروشی اخیراً اعلام کرده که دو فروشگاه دیگر خود را نیز می‌بندد و تنها دو فروشگاه در نیوجرسی، یکی در لانگ‌آیلند نیویورک و یکی در میامی فلوریدا باقی می‌ماند. گفته می‌شود ناکامی این خرده‌فروش دائم‌التخفیف با قیمت‌های پایین، با رشد اینترنت و ناتوانی فروشگاه در برندسازی مناسب تشدید شد.

کی‌مارت از ابتدای هزاره سوم تاکنون دو بار اعلام ورشکستگی کرده است، زیرا حاشیه سود جهانی آن از ۴۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۵ به تنها ۳/۲۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ کاهش یافته است. سهام کی‌مارت که در سال ۲۰۰۵ با فروشگاه بزرگ سیرز ادغام شد، از اکتبر ۲۰۲۱ کمتر از یک سنت رکود داشته است. این در

حالی است که قیمت سهام تارگت ۱۹۴ دلار و والمارت ۱۳۶ دلار بود.

کی‌مارت در سال ۱۸۹۹ توسط سباستین اسپرینگ کرسگ به عنوان شرکت اس‌اس کرسگ تأسیس شد. این فروشگاه که در حومه دیترویت بود، نیازهای روزانه خریداران مانند لوازم خانه، لباس و اسباب‌بازی را تأمین می‌کرد. کرسگ در سال ۱۹۲۵ بازنشسته شد و شرکت به هنری کانینگهام واگذار شد. در دهه ۱۹۶۰، این شرکت به کی‌مارت تبدیل شد و به دنبال تسلط بر بخش خرده‌فروشی با قیمت‌های پایین بود و در آن موفق شد.

آخرالزمان خرده‌فروشی، بسته‌شدن بسیاری از فروشگاه‌های قدیمی و سنتی، به‌ویژه فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ

در سراسر جهان است که از حدود سال ۲۰۱۰ شروع شد، زیرا تعداد بیشتری از مشتریان به آمازون و سایر خرده‌فروشان آنلاین مراجعه کردند. پس از سال ۲۰۱۹ و شیوع ویرانگر کرونا که باعث تعطیلی بیش از ۹۳۰۰ فروشگاه شد، خرده‌فروشان بزرگ در سال ۲۰۲۰، ۱۲ هزار فروشگاه دیگر را نیز تعطیل کردند. طبق گزارشی از شرکت خدمات مالی UBS، ۸۰ هزار فروشگاه دیگر در این روند، طی پنج سال آینده و با رشد تجارت الکترونیک بسته خواهند شد. شولتز گفت: «کی‌مارت کاملاً در بازار تخفیف‌دار خرده‌فروشی برتری داشت. تمرکز آنها این بود که فروشگاه دائم‌التخفیف آمریکا باشند.»

آنها می‌خواستند انحصار این صنعت را داشته باشند و به نظر می‌رسید که توانایی‌اش را دارند.»

این فروشگاه زنجیره‌ای در اوایل دهه ۱۹۹۰ به اوج شکوفایی خود رسید؛ زمانی که نزدیک به ۲۴۰۰ فروشگاه را اداره می‌کرد و حدود ۳۵۰۰ کارمند در ایالات متحده و کانادا داشت و حتی فروشگاه‌های دیگری مانند پی‌لس دراگ‌استورز، کتابفروشی زنجیره‌ای بوردرز و اسپورتس اتوریته را خریداری کرد.

وب‌سایت کی‌مارت می‌گوید در سال ۱۹۹۱ یک میلیارد دلار سهام از طریق عرضه سهام ترجیحی قابل تبدیل به دست آورد و تا سال ۱۹۹۳ حدود ۳۷ میلیارد دلار درآمد داشت. اما سال بعد شروع به بستن صدها فروشگاه خود کرد؛ روندی که در طول دهه بعد تسریع شد. طبق گزارش وال‌استریت، مدیریت نتوانست پولی را برای مدرن کردن فروشگاه‌ها و ارتقای فناوری که به آنها اجازه پیگیری دقیق‌تر موجودی و خرده‌فروشی‌ها را می‌دهد، هزینه کند.

تا سال ۲۰۰۲، این شرکت جایگاه خود را به عنوان دومین خرده‌فروش بزرگ پس از سیرز به والمارت داده بود و اعلام ورشکستگی کرد. بدهی آن در نهایت توسط ادی لمپرت پرداخت شد که کی‌مارت را با سیرز در یک معامله به ارزش ۱۱ میلیارد دلار ادغام کرد. اما لمپرت که همچنان مالک شرکت است، نتوانست آن را احیا کند و سیرز و کی‌مارت دوباره در سال ۲۰۱۸ اعلام ورشکستگی کردند. اکنون طرفداران فروشگاه که تقریباً از بین رفته، در رسانه‌های اجتماعی به یاد دوران طلایی کی‌مارت افتاده‌اند و عکس‌هایی از جمعیتی که زمانی فروشگاه جذب می‌کرد و بخشنامه‌های قدیمی را به اشتراک می‌گذارند و از بسته‌شدن فروشگاه‌های محلی خود ابراز تأسف می‌کنند.



فناوری جدید در هول فودز و تسلط بیشتر غول آنلاین بر فضای خرده‌فروشی

اولین فروشگاه بدون صندوق‌دار آمازون

فودز مارکت را که به عرضه کالاهای گران قیمت ارگانیک مشهور بود، در راستای نفوذ فزاینده خود در بخش خرده‌فروشی خریداری کرد.

بردار و برو!

با این حال، این شرکت واقعاً آن را تغییر نداد. پس از خرید میلیارد دلاری، آمازون فقط تخفیف‌های خود و امتیازات تحویل رایگان مشترکین پرایم را در سوپرمارکت ادغام کرد. اکنون آمازون در حال بهبود فروشگاه هول فودز خود است. اگر از بازار مواد غذایی بازدید کنید، می‌توانید از ویژگی Just Walk Out در تجارت الکترونیک استفاده کنید. اما اگر مصرف‌کنندگان نخواهند از سرویس بدون صندوق‌دار استفاده کنند، همچنان مجاز به انتخاب صندوق‌های خودسرویس هستند.

از سوی دیگر، برخی از کارکنان فعال همچنان در این منطقه مشغول به کار هستند. آنها برای کمک به افرادی که با نحوه عملکرد فروشگاه‌های آمازون هول فودز آشنایی ندارند، وجود دارند.

وب سایت رسمی آمازون توضیح داد که سرویس پیشرفته Just Walk Out می‌تواند تشخیص دهد که آیا مصرف‌کنندگان اقلامی را از سوپرمارکت‌ها و سایر فروشگاه‌ها بیرون می‌برند یا خیر. این فناوری متکی به یک سبد خرید مجازی است که نشان می‌دهد خریدار کالایی را از قفسه برمی‌دارد یا نه و چه زمانی محصولات بازگردانده می‌شوند. قبل از خروج، هزینه خرید مصرف‌کنندگان بر اساس اقلام موجود در سبدهای مجازی آنها محاسبه می‌شود.

اولین فروشگاه بدون صندوق‌دار آمازون، هول فودز (Whole Foods) اکنون برای عموم باز است. این نوآوری در طول پاندمی کرونا که همچنان ادامه دارد، بسیار مهم است زیرا به مصرف‌کنندگان اجازه می‌دهد بدون نیاز به تماس فیزیکی برای تسویه قبوض خود، خرید کنند.

آمازون فرش چه می‌کند؟

خریداران در فروشگاه آمازون فرش (Amazon Fresh) که صدها محصول متعلق به آمازون و غیر از آن را عرضه می‌کند، هنگام ورود با یک برنامه تلفن هوشمند پذیرش می‌شوند و بدون نیاز به اسکن اقلام جداگانه، هنگام خروج به‌طور خودکار صورت حساب را دریافت می‌کنند. این غول تجارت الکترونیک در چند سال گذشته از فناوری بدون صندوق خود (فقط برو بیرون؛ Just Walk Out) استفاده کرده که در حال حاضر در فروشگاه‌های آمازون گو (Amazon Go) و آمازون فرش قابل مشاهده است. اکنون این شرکت بزرگ خرده‌فروشی تصمیم گرفته است تا دامنه فناوری Just Walk Out خود را با ادغام آن در سوپرمارکت هول فودز برای اولین بار گسترش دهد. طبق آخرین گزارش، آمازون در سال ۲۰۱۷ فروشگاه هول فودز واقع در محله گلاور پارک دی سی را به قیمت حدود ۱۳/۷ میلیارد دلار خریداری کرد. پس از اعلام این خرید، آمازون یک بار دیگر بخش خرده‌فروشی را به لرزه درآورد. او این خواربارفروشی لوکس ایالات متحده، هول

محبوبیت ترکیب خرده‌فروشی آنلاین-آفلاین

تارگت سوار بر روند خرده‌فروشی جدیدی است که می‌تواند آمازون را شکست دهد

فصل تعطیلات به علت قرنطینه به تارگت برتری رقابتی نسبت به آمازون داد. برت رز، کارشناس خرده‌فروشی می‌گوید: «تارگت در تعطیلات بر آمازون پیروز شد. با باز شدن دوباره جهان، مردم می‌خواستند بیرون بیایند و افزایش فروش در فروشگاه‌ها اجتناب‌ناپذیر بود. این آخرین باری نیست که ما از این نوع اعداد خواهیم دید. فروش سنتی در فروشگاه‌ها پس از تعطیلی، ظرفیت محدود و عجله دیوانه‌وار به آنلاین بودن همه چیز برای جلوگیری از کووید، با قدرت بازمی‌گردد.»

ادغام فروش آنلاین و آفلاین، فروشگاه‌های خرده‌فروشی سنتی را به دارایی‌های گران‌بهای تبدیل می‌کند که قبل از ورود آمازون به خرده‌فروشی بودند.

جو ایوب، مدیر ارشد درآمد در سرچ آی‌اومی‌گود: «استراتژی خرده‌فروشی تارگت نقش مهمی در موفقیت فعلی آن داشته است. آنها به‌طور مؤثر تجربه خرده‌فروشی آنلاین و آفلاین را ادغام کرده‌اند که خریداران در طول همه‌گیری به آن عادت کرده‌اند. به منظور رقابت، سایر خرده‌فروشان بزرگ از جمله آمازون نیز باید در تجارت الکترونیک و روش‌های آنلاینی سرمایه‌گذاری کنند که از فروش در فروشگاه پشتیبانی می‌کند.»

رز می‌افزاید: «خرده‌فروشی آنلاین نمی‌تواند با تجربه خرید واقعی و قدم گذاشتن به فروشگاه رقابت کند. مهم نیست که چقدر تلاش می‌کنند، این چیزی نیست که بتوان آن را به صورت آنلاین جایگزین کرد. این، همراه با تحویل در همان روز و تحویل در خیابان، فروش تارگت را افزایش داد.»

ریک واتسون، کارشناس ای‌کام و بنیان‌گذار آر. ام. دبلیو کامرس کانسالتینگ می‌گوید: «رویکرد آمازون خرده‌فروشی آنلاین است و رویکرد تارگت خرده‌فروشی مبتنی بر فروشگاه. هر دو در حوزه‌های خود بسیار نوآور هستند و از آن برای رشد و افزایش سهم بازار استفاده می‌کنند. با این حال، تارگت همه این کارها را با بهبود حاشیه سود انجام می‌دهد، در حالی که آمازون راضی است که پول زیادی به دست نیابد. همچنین قابل توجه است که والمارت به‌خوبی از هر دو رویکرد وام گرفته است که بسیاری از شرکت‌ها نمی‌توانند انجام دهند، اما شرکتی به اندازه والمارت می‌تواند.»

این هفته، خرده‌فروش محبوب «تارگت»، نتایج مالی سه ماهه چهارم را اعلام کرد که بیش از برآوردهای تحلیلگران بود. طبق این گزارش، پس از رشد نزدیک به ۲۸ میلیارد دلار یا بیش از ۳۵ درصد در دو سال گذشته، مجموع فروش به ۱۰۶ میلیارد دلار رسید. فروش قابل مقایسه ۸/۹ درصد افزایش یافت، یعنی بیش از ۲۰/۵ درصد در سه ماهه چهارم ۲۰۲۰. علاوه بر این، در سال ۲۰۲۱ هر پنج دسته کالاهای اصلی رشد دو رقمی در فروش، بالاتر از رشد در سال ۲۰۲۰ را نشان داده‌اند.

سود هر سهم برای سه ماهه چهارم از ۲/۶۷ دلار در سال ۲۰۲۰ به ۳/۱۹ دلار رسید. مجموع سود هر سهم تعدیل شده از ۹/۴۲ دلار در سال ۲۰۲۰ به ۱۳/۵۶ دلار برای کل سال ۲۰۲۱ رسید.

همان‌طور که بریان کورنل، رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل تارگت، در بیانیه‌ای پس از انتشار درآمد اعلام کرد، عملکرد خوب سه ماهه چهارم تارگت به دنبال عملکرد قوی چندین فصلی است که «دوام» مدل تجاری آن را تقویت می‌کند. کورنل گفته است: «عملکرد قوی سه ماهه چهارم ما باعث شد در سال ۲۰۲۱ رکورد رشد را بزینیم و متضمن دوام مدل کسب‌وکار و اعتماد ما به رشد سودآور بلندمدت شد. همان‌طور که به آینده نگاه می‌کنیم، به سرمایه‌گذاری و انجام کاری که باعث شده وفاداری و اعتماد مشتریان خود را به دست آوریم، ادامه می‌دهیم. این امر با تیم برجسته ما شروع می‌شود و شامل تمایز مداوم از طریق مقرون‌به‌صرفه بودن، طبقه‌بندی، سهولت و راحتی است.»

مدل کسب‌وکار تارگت دارای چندین عنصر است که به این شرکت کمک کرده تا قلب و کیف پول خریداران آمریکایی را تسخیر کند. اولین ویژگی «فروشگاه یک‌جا» است که به خریداران امکان می‌دهد همه چیز، از مواد غذایی گرفته تا دارو و پوشاک را در یک مکان خریداری کنند.

بعدی عنصر ترکیب خرید آنلاین با خرید آفلاین است. مشتریان کالا را به صورت آنلاین سفارش می‌دهند و آن را از داخل فروشگاه‌های محلی یا در کنار خیابان تحویل می‌گیرند. بیش از ۹۵ درصد از فروش آنلاین تارگت در سه ماهه چهارم توسط فروشگاه‌های آن انجام شد و در طول



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول





چرا نماتک؟

حوزه آموزش در ایران همواره با دو مسئله دست به گریبان بوده است. یکی فاصله میان مباحث آموزشی و نیاز واقعی صنعت و بازار کار است و دیگری در دسترس نبودن آموزش برای همه، زیرا اساتید برجسته در شهرهای بزرگ فعالیت می‌کنند و همین باعث می‌شود از عدالت آموزشی دور بمانیم.

نماتک با این هدف تشکیل شده است که دقیقاً همین دو مشکل بزرگ را تا جایی که در توان دارد، حل کند. آنها اساتید برجسته را از سراسر کشور جذب می‌کنند، از آموزش‌های آنها فیلم می‌گیرند و به شکل پکیج‌های آموزشی روی پلتفرم خود به فروش می‌رسانند تا هر کسی فارغ از مکانی که در آن سکونت دارد، بتواند از این آموزش‌ها استفاده کند.

هر چند شیوع کرونا و روی آوردن دنیا به سمت آموزش از راه دور، سبب‌ساز جهشی در استقبال از ویدئوهای نماتک شده است، اما نمی‌توان مزیت‌های این پلتفرم را نادیده گرفت. بنیان‌گذاران نماتک در چهار سالی که از شروع فعالیت‌شان می‌گذرد، به شکل مداوم در حال بررسی‌های نیاز بازار آموزش و برطرف کردن این نیازها بوده‌اند. همین هم سبب شده تا ارائه گواهینامه معتبر، گارانتی آموزشی، ارتباط مداوم با اساتید و پشتیبانی دائمی را به‌مرور به پلتفرم خود اضافه کنند.

شکی نیست که راه شکوفایی صنعت، از مسیر نیروهای متخصص و خیره می‌گذرد. بدون چنین نیروهایی، سرمایه‌گذاری یا ذخیره عظیم زیرزمینی راه به جایی نمی‌برند. از آنجا که طی سال‌های اخیر، مهاجرت نیروهای متخصص شدت گرفته است، اهمیت تربیت چنین افرادی بیش از پیش احساس می‌شود. بنیان‌گذاران نماتک می‌گویند با توجه به اینکه در حال حاضر مشتریانی از صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، برق، مواد غذایی و صنایع فلزی داشته‌اند، مشخص است که توانسته‌اند در ویدئوهای آموزشی خود نیازهای صنعت را تا حد خوبی پوشش دهند. به عقیده آنها، تعداد بالای افراد بی‌کار در جامعه در حالی که صنایع نیاز شدیدی به نیروی کار دارند و هر روز آگهی‌های استخدامی منتشر می‌کنند، نشان می‌دهد که مسئله اصلی بازار کار ما کمبود شغل نیست، بلکه حرفه‌ای بودن افراد جویای کار است که آموزش‌شان در جامعه مغفول مانده است.



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



گفت‌وگو با محمدحسین برمایون و مجید گودینی هم‌بنیان‌گذاران نماتک؛ آنها می‌گویند اگر همین امروز شرکت‌های بزرگ روی تربیت نیروی انسانی ماهر سرمایه‌گذاری نکنند، فردا چالش‌های بزرگی خواهند داشت

کارمان آموزش تخصصی است!

مسئله‌ای که سال‌هاست ورد زبان کارشناسان و اهالی صنعت است، فاصله عمیق میان نیازهای صنعت و آموزش‌های دانشگاهی است. هر چند در سال‌های اخیر تلاش شده تأکید روی مباحث آکادمیک در دانشگاه‌ها کمتر شود و دانشجویان را به سمت آمادگی ورود به بازار کار ببرند، اما هنوز سرفصل‌های آموزشی ایرادات بسیاری دارند و این مهم محقق نشده است. پلتفرم «نماتک» با شناخت این مشکل و ارائه راهکار آن، فعالیت خود را در سال ۹۶ آغاز کرده است.

محمدحسین برمایون و مجید گودینی، هم‌بنیان‌گذاران نماتک هستند. آنها توضیح می‌دهند که طی این سال‌ها با آزمون و خطا توانسته‌اند دوره‌های آموزشی ویدئویی‌ای را طراحی کنند که بهترین پاسخ‌ها را به نیاز مخاطبان می‌دهد. به گفته این دو، نماتک پس از چهار سال فعالیت حرفه‌ای و رسیدن به سوددهی معقول به یک شرکت باتجربه تبدیل شده است و دیگر شکل استارت‌آپی ندارد. نماتک حالا می‌خواهد به نیاز شرکت‌های بزرگ در صنایع مختلف که با چالش تربیت و استخدام منابع انسانی ماهر روبه‌رو هستند پاسخ دهد.

این دوره آموزشی ضبط می‌شود و آن را به شکل آفلاین برای مشتریان مان ارسال می‌کردیم. کم‌کم بر اساس نیاز مخاطبان، قابلیت‌هایی به نماتک اضافه شد. مثلاً کارآموزان می‌گفتند که می‌خواهند با استاد در ارتباط باشند. بنابراین فرمی تشکیل شد تا هر کارآموز در هر زمانی که نیاز داشت، سؤال خود را در این فرم بپرسد تا استاد مربوطه به آن پاسخ دهد. مورد دیگر این بود که عده‌ای پس از گذراندن دوره آموزشی به دنبال گواهینامه معتبر بودند که نشان دهد آنها این دوره را گذرانده‌اند، زیرا متأسفانه همچنان داشتن مدرک بر میزان مهارت شخص ارجحیت دارد. به همین دلیل ما ارائه مدرک رسمی را هم به نماتک اضافه کردیم.

همان‌طور که اشاره کردم، کار با فیلم دوره‌های آموزشی در حوزه اتوماسیون شروع شد و کم‌کم مباحث برق به آن افزوده شد. سپس وارد حوزه‌هایی چون مکانیک، شیمی، مواد، عمران، معماری، کامپیوتر، صنایع و مدیریت شدیم و آموزش‌هایی را که نیاز صنعت و بازار کار بود، ارائه دادیم. در حال حاضر هم تصمیم داریم به سمت مباحث غیرمهندسی حرکت کنیم. اکنون ۹۰ دوره آموزشی جامع تخصصی در نماتک عرضه شده که در مجموع چهار هزار ساعت فیلم آموزشی را شامل می‌شود. نکته مهم اینکه چون

فیلم آموزشی هم که روی آن آپلود شد، دوره آموزشی او در حوزه اتوماسیون بود.

چشم‌انداز ما در آن زمان این بود که دوره‌های آموزشی بیشتری را در این قالب بیاوریم و به فروش برسانیم. زیرا یکی از نیازهای بزرگی که حس می‌شد و در دوره کرونا شدیدتر شد، همین مسئله آموزش غیرحضوری بود که

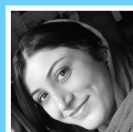
در آن زمان ارجحیت نداشت. اما از آنجا که دریافت بودیم در کشور عدالت آموزشی وجود ندارد و اساتید خوب در مراکز استان‌ها مستقر هستند، تصمیم داشتیم با نماتک در جهت ایجاد عدالت آموزشی حرکت کنیم. به علاوه چنانچه کسی در این دوره‌های حضوری شرکت می‌کرد، اما بخشی از جلسات را به هر شکلی فراموش می‌کرد یا از دست می‌داد، دیگر به آن دوره دسترسی نداشت. در نهایت ما تمام مشکلاتی که مخاطبان در آموزش حضوری با

آن درگیر بودند، شناسایی کرده بودیم و سعی داشتیم در نماتک آنها را حل کنیم. روند کار به این صورت بود که استاد سرفصل‌های آموزشی را ارائه می‌داد و این سرفصل‌ها در تیم فنی یک شرکت صنعتی به تصویب می‌رسید. سپس

ایده اولیه نماتک چه بود و چطور شد که این پلتفرم را راه‌اندازی کردید؟

محمدحسین برمایون: من از سال ۹۴ وارد فضای کارآفرینی شده بودم و در حوزه‌های مختلفی چون سلامت و انرژی در همکاری با چند تیم متفاوت استارت‌آپی، ایده‌هایی را پیش می‌بردم. هم‌بنیان‌گذار دیگر نماتک، مجید گودینی هم در

حوزه اتوماسیون مدرس بود و دوره‌های آموزشی برگزار می‌کرد. او نیز تقریباً از همان سال ۹۴ در چند استارت‌آپ که حوزه کاری‌شان مربوط به قطعات صنعتی بود، فعالیت داشت. او پس از برگزاری چند دوره، متوجه نیازی شده بود: آن نیاز این بود که برخی از افراد امکان حضور در این کارگاه‌ها را نداشته‌اند و به دنبال فیلم آموزشی این دوره‌ها می‌گشتند. مجید گودینی در آن زمان دوره‌ای را که برگزار می‌کرده، ضبط می‌کند و برای فروش می‌گذارد که با استقبال مخاطبان مواجه می‌شود. در سال ۹۶ که این موضوع را برایم تعریف کرد، ایده نماتک شکل گرفت. برنامه‌مان این بود که دوره‌های آموزشی مختلف را ضبط کنیم و آنها را به فروش برسانیم. نماتک با این رویکرد در دی‌ماه سال ۹۶ شکل گرفت و اولین



المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com



تکنس: پریا امیرحاجلو

پس از تدوین فیلم‌ها، قسمت‌های اضافه را حذف می‌کنیم، می‌توانم بگویم هیچ زمانی در فیلم‌های آموزشی صرف گفتن موارد غیرمفید نشده است.

نحوه انتخاب مباحث و اساتید به چه شکل است و چه استانداردهایی دارید؟

برمایون: همواره دو مورد را در نماتک ارزیابی می‌کنیم؛ یکی اساتید و دیگری سرفصل‌ها و موضوعات آموزشی. زیرا هدف اصلی ما بر خلاف دانشگاه‌ها و آموزشگاه‌های دیگر، این است که چیزی را آموزش دهیم که در صنعت مورد نیاز است. آن‌قدر روی نیاز صنعت تأکید داریم که پیش آمده به فیلم‌های آموزشی قبلی مان بخش‌هایی را اضافه کرده‌ایم و این بخش‌های جدید را در اختیار مشتریان قبلی مان نیز قرار داده‌ایم. زیرا هدف مان این است که افراد با تماشای این آموزش‌ها بتوانند جذب بازار کار شوند. به همین دلیل هم از دوستانی که در صنایع بزرگ داریم و اساتید دپارتمان‌های آموزشی فنی کمک گرفته‌ایم و نیازشان را می‌پرسیم؛ اینکه در چه بخش‌هایی نیاز به نیروی کار دارند یا در چه بخش‌هایی می‌خواهند نیروی انسانی خود را از نظر حرفه‌ای ارتقا دهند. بر این اساس، مباحث آموزشی انتخاب می‌شود. سپس با مدرسانی که در آموزشگاه‌ها و شرکت‌ها دوره برگزار می‌کنند، وارد مذاکره می‌شویم. معمولاً این اساتید از میان پنج نفر اول هر حوزه برگزیده می‌شوند. از این اساتید درباره آموزشی که قرار است ارائه دهند، اطلاعات می‌گیریم و دوره را ضبط می‌کنیم. روی این مسئله نیز تأکید کم که ما برای انتخاب اساتید خود را به یک جغرافیای خاص محدود نکرده‌ایم و اولویت ما حرفه‌ای بودن اساتید است. به همین دلیل بسیاری از استادان نماتک ساکن

شهرهای دیگری هستند که برای ضبط مجموعه آموزشی‌شان به تهران رفت و آمد دارند. سرفصل‌ها و رزومه اساتید نیز توسط دپارتمانی که شامل استادان قبلی و نمایندگان صنعت است، ارزیابی می‌شود.

پلتفرم‌ها و سایت‌های دیگری نیز وجود دارند که مشابه فعالیت شما را انجام می‌دهند و در حوزه آموزشی فعال هستند. مزیت رقابتی نماتک را در این میان چه می‌دانید؟

مجید گودینی: من سایت‌هایی را که در حوزه آموزش فعالیت دارند، به دو دسته تقسیم می‌کنم. یک گروه آموزش‌های شخصی ضبط می‌کنند و در خصوص یک مبحث خاص، فیلم‌هایی را ارائه می‌دهند. در این مورد کیفیت فیلم‌های ضبط‌شده در سطح پایینی قرار دارد، در حالی که ما در نماتک بسیاری از دوره‌های آموزشی مان را در کارخانجات و کارگاه‌ها ضبط می‌کنیم. حتی در استودیومان قطعات صنعتی را داریم و حین آموزش آنها را نشان می‌دهیم.

دسته دوم پلتفرم‌های آموزشی هستند که مزایای خاص خود را دارند، ولی می‌توانم بگویم ما آن VOD هستیم که خودمان انتخاب می‌کنیم چه آموزش‌هایی را داشته باشیم که مراحل آن را پیش‌تر توضیح دادم. در حالی که در بیشتر پلتفرم‌ها اساتید خودشان انتخاب می‌کنند که چگونه و در چه محورهایی آموزش را ارائه دهند. ما سعی کردیم چیزی را آموزش دهیم که دقیقاً نیاز صنایع باشد و مورد تأیید آنها نیز قرار گیرد. به علاوه دوره‌های آموزشی ویدئویی ما همیشه در دسترس هستند و مخاطبان دوره‌ها می‌توانند بارها و بارها به این ویدئوها رجوع کنند و آنها را چندباره ببینند. ما پشتیبانی دائمی نیز داریم و اساتید همواره در دسترس مشتریان ما هستند تا سوالات و مشکلات آنها را حل کنند. در نهایت اینکه ما گارانتی آموزشی ارائه می‌دهیم، به این معنی که اگر کسی مدعی شد که پس از دیدن دوره‌ها آموزش لازم را دریافت نکرده است، وجهی که پرداخت کرده، به او بازگردانده می‌شود.

تا به حال چقدر فروش داشته‌اید و با چه شرکت‌هایی در تعامل بوده‌اید؟

گودینی: تا امروز حدود هشت هزار پکیج آموزشی فروخته‌ایم که مشتری حدود ۵۰۰ پکیج، شرکت‌های بزرگ و معظم بوده‌اند. در سایت ما لوگوی شرکت‌هایی که با ما طرف قرارداد بوده‌اند و گواهی حسن انجام کار، وجود دارد. عمده مشتریان شرکتی ما در صنایع نفت و گاز هستند و اگر بخواهم به چند شرکت اشاره کنم، می‌توانم از شرکت نفت ستاره خلیج فارس، پالایش گاز ایلام و پالایش گاز بیدبلند نام ببرم. برخی از مشتریان ما در صنایع فلزی فعالیت دارند مانند شرکت فولاد مبارکه، شرکت ملی صنایع مس ایران و شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر. در صنعت برق نیز شرکت توانیر و مینا جزو مشتری‌های پکیج‌های آموزشی مان بوده‌اند. از میان شرکت‌هایی که با آنها همکاری داشته‌ایم و برای ذهن مخاطبان آشنا هستند، می‌توان به طبیعت سبز میهن، بوتان و کیسون اشاره کرد.

شما در سایت خود به این اشاره کرده‌اید که در صورت دریافت بسته‌ها و گواهی‌نامه، افراد به بازار کار وصل می‌شوند. در این باره توضیح می‌دهید؟

گودینی: از آنجا که تأییدیه سرفصل‌های آموزشی مان را از منابع انسانی شرکت‌های بزرگ می‌گیریم و قسمت زیادی از فیلم‌های آموزشی را به تأیید این شرکت‌ها می‌رسانیم، در نهایت کسانی که از این دوره‌ها فارغ‌التحصیل می‌شوند، مناسب کار در این شرکت‌ها خواهند بود. حتی در مواردی آگهی دعوت به کار شرکت‌ها تأکید می‌کند چنانچه فرد گواهی فلان دوره آموزشی نماتک را داشته باشد، نیازی به حضور در آزمون ندارد و تنها در مصاحبه شرکت خواهد کرد. به علاوه با توجه به مسیری که طی می‌شود تا فیلم یک دوره آموزشی روی پلتفرم قرار گیرد، افراد با گذراندن این دوره‌ها برای کار در صنعت آماده می‌شوند و شرکت‌ها برای استخدام چنین فردی تمایل خواهند داشت. دقیقاً یکی از چالش‌های بازار کار کشور ما این است که کارچوها

مدعی‌اند شغلی پیدا نمی‌کنند، در حالی که روزانه آگهی‌های استخدام بسیاری منتشر می‌شود که نشان می‌دهد نیاز به نیروی کار متخصص وجود دارد. گمان می‌کنم این گپ بزرگ میان نیاز بازار و تعداد افراد بیکار جامعه به دلیل نداشتن مهارت برای آن موقعیت‌های شغلی است. هدف ما در نماتک پر کردن این فاصله است. بازخوردی که تا اینجا از مشتریان خود گرفته‌ایم هم تأیید کرده که به هدف خود تا حدود خوبی نزدیک هستیم؛ این افراد گفته‌اند که یا مشغول به کار بوده‌اند و به واسطه دریافت این آموزش‌ها، ارتقای شغلی پیدا کرده‌اند، یا بیکار بوده‌اند و توانسته‌اند جذب صنایع مختلف شوند.

آماري هم از کسانی که به این شکل استخدام شده‌اند، دارید؟

برمایون: متأسفانه ما هنوز نتوانسته‌ایم قشر دانشجویان را جذب کنیم. عمده مشتریان ما در سنین ۲۷ تا ۳۰ سال هستند که صنعت را از نزدیک دیده‌اند و می‌دانند برای استخدام یا ارتقای شغلی به چه آموزشی نیاز دارند. حتی از آنجا که برخی آموزش‌های ما در حوزه نظام مهندسی است، مشاهده کرده‌ایم که عده‌ای با این آموزش‌ها پروانه خود را دریافت کرده و کسب‌وکاری راه انداخته‌اند. بازخوردهایی که از افراد فاقد کار گرفتیم، به ما می‌گوید که حدود ۵۰۰ نفر از کسانی که بیکار بوده‌اند، پس از گذراندن این دوره‌ها مشغول به کار شده‌اند.

چه چشم‌اندازی برای نماتک دارید و در قدم‌های بعدی تصمیم دارید چه فعالیت‌هایی انجام دهید؟

برمایون: طرح جدیدی را سه، چهار ماه گذشته به نماتک افزوده‌ایم که شامل کمپ‌های آموزشی فشرده می‌شود. استارت این پروژه را با برنامه‌نویسی جاوا اسکریپت (JavaScript) زده‌ایم. اینجا افراد علاقه‌مند را تعلیم می‌دهیم و مبلغ آموزش را پس از اینکه استخدام شدند، از آنها دریافت کنیم. این مدل به شکل آزمایشی کلید زده شده است و نگاه‌مان به دانشجویان بود که ممکن است توانایی پرداخت هزینه دوره را نداشته باشند یا کسانی که هنوز نمی‌توانند به دوره‌های ما اعتماد کنند. فاز بعدی این است که خود ما این افراد را به صنایع معرفی کنیم. اتفاقاً از شرکت‌هایی که در حوزه‌های مختلف کار می‌کنند، درخواست‌های بسیاری داریم که نیروی کار متخصص برای بخش‌های گوناگون خود می‌خواهند. برنامه داریم که برای سال آینده حدود پنج هزار نفر را به این شکل تعلیم دهیم و به صنایع معرفی کنیم؛ به خصوص در حوزه‌هایی چون برنامه‌نویسی، بازرسی، تعمیرات و... که با کمبود نیروی کار مواجه هستیم. در کنار این کمپ آموزشی، با برند دیگری شروع به ضبط همین دوره‌ها به زبان انگلیسی کرده‌ایم و مشتریان خارج از کشور را هدف قرار داده‌ایم. زیرا ایرانیان خارج از کشور از پکیج‌های آموزشی مان استقبال بسیاری کرده بودند و می‌گفتند یا این آموزش‌ها به شکلی که نماتک ارائه می‌دهد، وجود ندارد یا هزینه‌اش بسیار سنگین است. به همین دلیل استارت برند بین‌المللی نماتک را زده‌ایم تا خلأهای بازار خارج از کشور را نیز پر کنیم؛ زیرا اساتید ما به خصوص در حوزه‌های نفت و گاز و صنایع فلزی، خبره و در سطح جهانی هستند. به علاوه با هدف مهارت‌آموزی به دانش‌آموزان، سرفصل‌های آموزشی را طراحی کرده‌ایم و در حال ضبط فیلم هستیم، زیرا معتقدیم آنچه نیاز بازار کار است، قابل آموزش دادن به افراد در سنین پایین‌تر نیز هست؛ مثل مدارس فنی - حرفه‌ای که لزوماً فارغ‌التحصیلان آن نیازی به حضور در دانشگاه ندارند و می‌توانند جذب بازار کار شوند.

تا به حال جذب سرمایه کرده‌اید؟ برمایون: نماتک تا امروز با سرمایه‌گذاران بسیاری، از

خصوصی گرفته تا دولتی و حاکمیتی، پای میز مذاکره رفته، ولی به نتیجه نرسیده است. خوشبختانه تا اینجا کار توانسته‌ایم به شکل بوت‌استرپ کار را پیش ببریم و استقبال مخاطبان، به خصوص در یکی، دو سال اخیر نیاز مالی ما را برطرف کرده است. بنابراین بیشتر از اینکه به دنبال سرمایه صرف باشیم، خواهان اسامات‌مانی هستیم؛ یعنی سرمایه‌گذاری که بتواند به شکل راهبردی در پیش برد اهداف توسعه‌ای به ما کمک کند. مثلاً در پروژه بین‌المللی نماتک دسترسی‌های چندانی نداریم و به دنبال افرادی هستیم که تجربه همکاری با شرکت‌های بین‌المللی را داشته باشند؛ یا در خصوص کمپ‌های آموزشی، نیاز به کمک افرادی داریم که به ما اعتماد داشته باشند و مدل استارت‌آپ آموزشی را درک کنند. بر اساس اعلام دولت، برای آنکه یک نفر وارد بازار کار شود، حدود ۴۰ میلیون تومان از بودجه کشور هزینه می‌شود و ما در نماتک در حال کاهش این هزینه‌ها هستیم. بنابراین به دنبال سرمایه‌گذاری می‌گردیم که این موضوع برایش جذاب باشد. به همین دلیل با وجود اینکه ارقام پیشنهادی تاکنون جذاب بوده است، اما بیشتر به دنبال کسی هستیم که ویژگی‌هایی که اشاره کردم، داشته باشد.

اندازه بازاری که نماتک

در آن فعالیت می‌کند، چقدر است و شما چه سهمی از آن دارید؟ اعداد مشخصی در دسترس هست؟

برمایون: برآورد حجم بازار آموزش دشوار است. تخمین زده‌اند که حجم آموزش الکترونیک در دنیا تا سال ۲۰۲۵ می‌تواند به ۳۷۵ میلیارد دلار در سال برسد. معمولاً

اگر نتوانیم برآوردی از بازار در ایران داشته باشیم، به نسبت سهم جی‌دی‌پی ایران در جهان، برآورد جهانی را تقسیم می‌کنیم و سهم ایران را به دست می‌آوریم. بر این اساس تا سال ۲۰۲۵، سهم ایران در حدود دو میلیارد دلار در سال خواهد بود. چیزی که ما برای نماتک هدف گذاری کرده‌ایم، سهم پنج میلیون دلاری است که می‌شود ۲/۵ درصد از کل بازار بالقوه داخلی. ما تا اینجا توانسته‌ایم به ۱/۰ هدف گذاری خود برسیم و درآمد سالانه ۵۰۰ هزار دلاری داریم.

در حال حاضر برای رسیدن به اهداف‌تان چه خلأهایی احساس می‌کنید؟

برمایون: خلئی که در حال حاضر در کشور احساس می‌کنیم، مشارکت بخش منابع انسانی شرکت‌ها در ساخت ویدئوهای آموزشی است که نیاز شرکت خودشان است. برای صنایعی که توانسته‌ایم با آنها ارتباط بگیریم و خودمان آشنایی داریم، توانسته‌ایم این کار را انجام دهیم ولی برای صنایع دیگر، ممکن است نیاز آنها را به طور کامل ندانیم و درک نکنیم، زیرا از بیرون به آن صنعت نگاه می‌کنیم. حتی به نظرم بهتر است بخش منابع انسانی این شرکت‌ها در برگزاری کمپ‌های آموزشی نیز حضور و مشارکت جدی داشته باشند. منابع انسانی شرکت‌ها می‌توانند میزان نیازشان به نیروی انسانی، نوع تخصص و حتی شهر مورد نظرشان را با ما مطرح کنند تا ما پکیج یا کمپ آموزشی مورد نیاز آنها را طراحی کنیم. حتی این آمادگی را داریم که به شکل اختصاصی برای هر شرکتی کمپ آموزشی برگزار کنیم. این نکته را یاد آور شوم که بوت‌کمپ‌های ما به شکل بسیار فشرده برگزار می‌شود و شبیه به دوره‌های سرپازی، افراد را در مدت‌زمان کوتاهی تعلیم می‌دهد تا بتوانند مهارت مورد نیاز را کسب کنند و این برای شرکت‌ها مفید خواهد بود. البته در حال حاضر با شرکت‌های مختلفی مذاکره کرده‌ایم و سعی داریم این مسئله را به نحوی حل کنیم. در حال حاضر بسیاری از شرکت‌های طرف همکار ما این موضوع را درک کرده‌اند و حتی پکیج‌های آموزشی ما را به نیروی انسانی خود هدیه می‌دهند، اما تصمیم داریم بازار خود را بزرگ‌تر کنیم و در این میان همکاری بیشتر شرکت‌ها ضروری است.

انقلاب پزشکی

در راه است



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

حسین قنبری، رئیس دانشکده فناوری های نوین پزشکی می گوید که ارتباط صنعت مادر حوزه های دانشی جدید و های تک با دانشگاه ضعیف است، به همین دلیل صنعت کمتر سراغ ایده های دانشگاهیان می رود



دست یافتنی می شود.

پس به واقعیتی که باید باشد، چندان نزدیک نیست. در این میان صحبت از بودجه ناکافی دولتی برای پژوهش هم موضوعی تکراری است. قاعدتاً باید راهکارهای جایگزین برای تأمین منابع وجود داشته باشد.

در دانشگاه های دنیا هم منابع دولتی بخش ناچیزی از هزینه های پژوهش را تأمین می کنند. منابع دانشگاه ها ابتدا از ارتباط آنها با صنعت، سپس دریافت گرنت از نهادهای حامی پژوهش، خیرین و فارغ التحصیلان پیشین تأمین می شود. ولی در کشور ما حمایت صنایع از پژوهش به چند دلیل نهادینه نشده است. اولاً صنعت ما در حوزه های دانشی جدید و های تک ضعیف است. صنایعی که به دانش جدید ورود کرده باشند، برای توسعه محصولات فناورانه به دانشگاه نیاز دارند. مثلاً واکسن های نسل جدید کرونا محصول فناوری های نوین بود. این یعنی هم تحول جدیدی که در واکسن سازی ایجاد شده، هم صنعت به تحقیقات وابسته است که در بروز مشکل می تواند پاسخ گوی نیاز باشد. ارتباط دانشگاه با صنعت و البته خیرین و منابع غیردولتی نیازمند تشکیلاتی است که میان آنها زبان مشترک ایجاد کند و این حلقه در ایران مفقود است. یعنی نیازهای صنعت و توانمندی های دانشگاه به صورت

در یکی دو دهه گذشته ایران به فناوری های پزشکی توجه جدی نشان داده است، ولی ساختار و سنت دانشگاه های ما با دانشگاه های جهان متفاوت است. شاید دانشکده ای با این نام در دانشگاه های دنیا نداشته باشیم که این نشان از توجه به حوزه های جدید دانش و فناوری در ایران دارد. فناوری در معنای عام، کاربرست دانش در زندگی بشر است. در علوم پزشکی کاربرست فناوری های نوین روز به روز بیشتر می شود و به نظر می رسد که در پیشگیری، تشخیص، درمان، بازسازی و بازتوانی، افزایش کیفیت و طول زندگی یک انقلاب پزشکی در راه است. در فناوری های نوین پزشکی با یک دیسپلین آموزشی ساده نمی توان متخصص خوب تربیت کرد. زیرا اولاً های تک و چندرشته ای هستند و دوم اینکه به دلیل حرکت در مرزهای دانش،



پریسا
امام وردیلو
parisa.emamverdi@gmail.com

محتوای دانشی آماده برای آموزش وجود ندارد و با پژوهش باید تولید علم انجام شود. مطالعاتی که در راستای حل مسئله است، آزمایشگاه ها، زیرساخت ها و منابع بسیار قوی می خواهد. پژوهش های نوین پزشکی بسیار گران هستند. ما نیروی انسانی قوی داریم، ولی در زیرساخت های مطالعاتی و آزمایشگاهی مشکلاتی وجود دارد. با وجود این دو، یعنی نیروی انسانی و زیرساخت است که اهداف تأسیس این گونه دانشگاه ها

دهه هاست که نوآوری در عرصه پزشکی و درمان به سوی مطالعات بنیادی رفته، در چند سال اخیر مطالعات و دستاوردهای های تک به جهان سلامت سلام کرده اند و صدای رنسانس پزشکی به گوش می رسد. در این گفت و گو بررسی می کنیم که چه علومی به این جهان جدید پل می زنند. دکتر حسین قنبری، رئیس دانشکده فناوری های نوین پزشکی دانشگاه علوم پزشکی تهران، متخصص نانو پزشکی بازساختی از دانشگاه UCL انگلستان، عضو هیئت علمی گروه نانوفناوری پزشکی، مسئول دبیرخانه تحول و نوآوری در آموزش پزشکی دانشگاه علوم پزشکی تهران و از پایه گذاران پایان نامه های محصول محور این دانشگاه است. دانشکده فناوری های نوین پزشکی در سال ۸۸ رسماً تأسیس شد و پیش از تأسیس رسمی، رشته نانوفناوری پزشکی راه اندازی شده بود.

در جهان دانشگاه های نسل سوم در حوزه فناوری های نوین پزشکی چه سهمی در اقتصاد سلامت دارند و در ایران با شکاف عمیق میان صنعت و دانشگاه، نسل سومی بودن دانشگاه به معنای محصول گرایی، تولید علم و کارآفرین پروری چقدر به واقعیتی که باید باشد، نزدیک است؟

NEWS خبر



SPRY

ارزیابی دیجیتال آمادگی بدنی
Spry توسعه دهنده ابزارهای ارزیابی فیزیکی همد، برنامه خودارزیابی سلامت حرکت را شامل ارزیابی تحرک، انعطاف، قدرت و استقامت عرضه کرد که قابل شخصی سازی است.

mindmaze

سرمایه گذاری روی بیماری های اعصاب
برنامه دیجیتال نوروتراپی MindMaze مبدع ابزارهای ارزیابی توانبخشی و درمان آسیب ها و بیماری های عصبی، سرمایه ۱۰۵ میلیون دلاری جذب کرد.

H1

داده های علمی رایگان
شرکت داده پردازی و شبکه داده های مراقبت بهداشت H1 که اکنون مرجع مقالات معتبر پزشکی و زیست شناسی است، به شکل رایگان داده ها را در اختیار اعضای هیئت علمی دانشگاه های بریتانیا می گذارد.



Foxconn در جنوب شرق آسیا
شرکت ثروتمند Foxconn که تولیدکننده سخت افزارهای الکترونیکی پزشکی است، با ورود به جنوب شرق آسیا، به همکاری با شرکت بیوفوتونیک و مؤسسه تحقیقات فناوری صنعتی می پردازد.



امیرفرشچی مدیرعامل آریوزن فارمد می‌گوید که بها دادن به بلوغ و نبوغ دانش بنیان‌ها باعث تولد شرکتی چون مدرنا می‌شود

ترند بیماری‌ها تعیین کننده سرمایه‌گذاری‌های

دارویی است

می‌گوید: «بیوتکنولوژی بر لبه علم حرکت می‌کند و مطالعات آن اگرچه ارزش افزوده زیادی ایجاد می‌کنند ولی نتیجه زودرس ندارند و به هزینه‌های بالا و سرمایه‌گذاری بیشتری نیاز دارد.» او ضمن ارزیابی سرمایه‌گذاری دارویی در ایران اشاره می‌کند که سرمایه‌گذاری در ایران از پایه خطرپذیر است: «با شرایط اقتصادی، سیاسی و اجتماعی ناپایدار ایران، سرمایه‌گذاری با انواع ریسک‌ها روبه‌رو است. از دید کسی که از بیرون نگاه می‌کند، ما که در این اتمسفر سرمایه‌گذاری و رشد کردیم، منطق و عقل سلیم نداریم. ولی از دید فعالان داخل کشور کسانی که اهداف بزرگی دارند و همه درآمد شرکت را برای توسعه خطوط و محصولات جدید سرمایه‌گذاری می‌کنند، به مردم و بیماران متعهدند. دارو مثل ملک و زمین نیست که رشد خود را داشته باشد.»

پرچمداران نوآوری صنعت دارو چه کسانی هستند؟

فرشچی می‌گوید که در ۱۰ سال گذشته شرکت‌هایی که محصول دانش‌بنیانی داشتند، بیشترین رشد را تجربه کردند: «داشتن مجوز از معاونت علمی نشانه دانش‌بنیان بودن نیست. بلکه منظور ذات و سرشت آن کار است. حدود نیمی از شرکت‌هایی که نه‌تنها عدد فروش، بلکه بیشترین میزان رشد را داشتند، در بخش‌های نوآورانه سرمایه‌گذاری کرده‌اند. مهم‌ترین ویژگی محصول دانش‌بنیان این است که نوباشد، رقبا ی زیادی نداشته باشد و تکنولوژی آن به راحتی قابل کپی کردن نباشد.»

مدیرعامل آریوزن فارمد درباره ارزش‌های خلق شده شرکت خود می‌گوید: «ما بلافاصله پس از همه‌گیری کرونا تلاش برای تولید داروی توسیلیزومو را آغاز کردیم که با نام تجاری تمز یوارد بازار شد. نام برند خارجی آن اکتسما است و در فاز حاد ریوی بسیار مؤثر است. در پیک‌های کرونا هر روز ۸۰۰ تا هزار نفر در بخش‌های مراقبت‌های

ویژه با این دارو نجات یافتند. ما دومین برند تولیدکننده این دارو پس از شرکت سوئیسی روش هستیم. محصول اخیر ما دنوزونو در چند ماه گذشته وارد بازار شد که هم برای پوکی استخوان و هم روماتولوژیک توسیلیسی کاربرد دارد و یکی از سخت‌ترین و پیچیده‌ترین محصولات بازار دارو در جهان است که آن هم یک تولیدکننده در دنیا دارد و ما تولیدکننده دوم آن در حوزه بیوتکنولوژی در جهان هستیم. اساس کار ما در بیوتکنولوژی حرکت روی لبه علم است.»

شاید این همه‌گیری کرونا بود که دوباره نگاه جامعه جهانی را به صنعت دارو خیره کرد. ولی فعالان باهوش اقتصادی از دوسه دهه پیش دریافته بودند که صنعت دارو یکی از بزرگ‌ترین صنایع تحول‌گرا خواهد شد و به کمک فناوری‌های نوین برگ‌های تازه‌ای در صنعت سلامت رو می‌کند. دکتر امیر فرشچی، مدیرعامل شرکت داروسازی آریوزن فارمد و تولیدکننده آنتی‌بادی‌های مونوکلونال بیوسیمیلار و داروهای استراتژیک بیماری‌های خاص درباره نوآوری در صنعت دارو می‌گوید: «اقتصاد نوآور به تعبیر بهتر اقتصاد صنعت‌محور است که در خود نوآوری دارد. صنعت باید درون‌زاد و همراه با برون‌گرایی دانش باشد. درون‌زاد یعنی دانش بنیان باشد و برون‌گرا یعنی صادرات، فروش و ارزش ایجاد کند. در صنعت امروز دارو حوزه‌های نو ترکیب و صنعت بیوتکنولوژی هستند که نوآوری در ذات آنهاست. در جهان هم این صنعت به سوی خلق ارزش افزوده بیشتر با شاخص‌های انسانی مانند سلامتی پایدار، افزایش طول عمر افراد، کاهش عوارض جانبی و کاهش مرگ‌ومیر ناشی از بیماری‌های شایع می‌رود.»

فرشچی درباره تولد شرکت‌های نوآوری چون مدرنا در همه‌گیری کرونا گفت: «وقتی سیاست یک جامعه بر اساس بها دادن به بلوغ و نبوغ دانش بنیان‌ها باشد، شرکت‌هایی چون مدرنا پدید می‌آیند و به باز یگران مهم جهان تبدیل می‌شوند.»

بیوتکنولوژی روند معاصر دارویی است

امروز صنعت دارو یکی از حوزه‌های جذاب برای سرمایه‌گذاران خطرپذیر است و فرشچی دلیل آن را ترند بیماری‌ها و کاهش ریسک این سرمایه‌گذاری‌ها می‌داند: «با توجه به روند مشخص بیماری‌ها، بسیاری از سرمایه‌گذاران جهان در دو دهه اخیر به حوزه دارو علاقه‌مند شدند. اقتصاد دارو بسیار رو به رشد است

و با توجه به اینکه روند بیماری‌ها با مسیر خاصی مشخص است، شاید حتی ریسک‌ها نسبت به گذشته کم شده باشد. زیرا همه می‌دانند که سرمایه‌گذاری

در حوزه سرطان، دیابت، بیماری‌های قلبی و عروقی و بیماری‌های دیگری که باعث ناتوانی یا مرگ‌ومیر بالا می‌شوند، چندان هم ریسک به حساب نمی‌آید.»

مدیرعامل آریوزن فارمد درباره سرمایه‌گذاری در حوزه بیوتکنولوژی نیز

کیت‌های تشخیص سریع و دقیق بیماری و مطالعه روی توسعه نسل جدید ایمپلانت‌ها مانند استنت‌های جذب‌پذیر قلبی با فناوری‌های تک نمونه‌های دیگر این دستاوردهاست. بیشترین کوشش ما این است که دانشجوی فنور تربیت کنیم. بنابراین هسته فناورانه را حول یک ایده محوری زیر نظر یک استاد تشکیل می‌دهیم تا فناوری را بیاموزند و به محصول فکر کنند. علاوه بر این دروس، کسب‌وکار را به برنامه آموزشی وارد کردیم.

کسب‌وکارهای های تک و مبتنی بر مرز دانش امروز چگونه در سلامت عمومی نقش می‌آفرینند؟

امروز هیچ محصول تازه‌ای در صنعت سلامت نیست که فناوری‌های پیشرفته به نوعی در تولید آن دخیل نباشد. برای نمونه واکسن‌های کرونا را اگر تنها از دید نانو بخواهیم بشناسیم، ۲۶ واکسن که حامل آنها نانوذره است، وارد کارآزمایی بالینی شدند. بیش از ۶۰ واکسن در حال توسعه هستند که در آنها نانوفناوری به کار رفته است. نانوداروها مدت‌هاست که وارد بازار دارویی دنیا شده‌اند. FDA بیش از ۲۰ داروی جدید را که با فناوری سلول درمانی و ژن درمانی ساخته شده‌اند، تأیید کرده است.

روند محصولات فناورانه در جهان چه هستند و به طور کلان با ورود ایده‌های نوآور، مسیر سلامت عمومی در جهان چه تغییراتی را تجربه خواهد کرد؟

روند بازار دارو، داروهای بیوتکنولوژی است. در حوزه پزشکی بازساختی محصولات مبتنی بر سلول درمانی و ژن درمانی ترند هستند و به سرعت به سوی بالینی شدن می‌روند و البته بسیار گران‌اند. مثلاً برای درمان SMA درمان مؤثری بر پایه ژن درمانی توسعه یافته که هزینه آن حدود دو میلیون دلار است. ولی این درمان‌ها ۱۰ سال پیش اصلاً شناخته شده

نبودند. بسیاری از بیماری‌های لاعلاج و صعب‌العلاج در آینده با این روش‌های نوین درمان خواهند شد. اکنون کشورهای کوچک همسایه ما سرمایه‌گذاری هنگفتی در توسعه فناوری‌های نوین پزشکی می‌کنند. مانند جذب متخصص، اعطای گرنت و ایجاد زیرساخت که برای تبدیل شدن به بازار درمان‌های نوین است. غفلت باعث عقب افتادن است و عقب ماندن باعث می‌شود که نتوانیم پاسخ‌گوی نیاز سلامت جامعه باشیم. بیمار اگر تمکن مالی داشته باشد، به دنبال درمان به هرکجای دنیا سفر می‌کند.

از دید من همه‌گیری کرونا تغییرات را ملموس کرد. در آموزش دانشگاهی پارادایم شیفیت بزرگی را تجربه می‌کنیم و به سوی آموزش‌های مهارتی و کاربردی می‌رویم. عصر مدرک‌محوری به پایان می‌رسد. با پیدایش روش‌های تشخیصی، درمانی و بازسازی نوین و دقیق، سنت امروز پزشکی تغییر می‌کند. مثلاً نانوذره‌ای که برای تشخیص وارد بدن شده، در همان مرحله درمان را هم انجام می‌دهد. حتی شاید سرطان را در همان آغاز که چند سلول در حال تکثیر هستند، درمان کنیم. مشکلات ناشی از پیری و نارسایی بافت‌ها و اندام‌ها تا اندازه زیادی مهار شده و با پزشکی بازساختی جلوی عوارض پیری و نارسایی ارگان‌ها گرفته خواهد شد. افراد به دنبال طول عمر و کیفیت زندگی خواهند بود و حتی تعریف بیماری تغییر می‌کند.

ساختارمند معرفی و عرضه نمی‌شود. البته رویدادهایی مانند فن بازار ملی سلامت در این راستا برگزار می‌شود. زیرا آینده پزشکی در دست فناوری‌های نوین است.

در پزشکی این ارتباط چندوجهی است. این زنجیر ارتباطات چگونه باید شکل گیرد تا یک ایده دانشگاهی بتواند به عنوان یک بازیگر نوآور در پزشکی و سلامت ظهور کند؟

دانشگاه‌های نسل جدید به دنبال پاسخ به نیاز واقعی و ایجاد ارزش افزوده هستند تا ماندگار شوند. در سلامت، ارتباط بالین و پزشکی به دلیل ادغام درمان با آموزش پزشکی تا اندازه‌ای برقرار شده است. ولی علوم پزشکی فقط خدمات بالینی نیست. صنعت سلامت و توسعه درمان‌های نوین هم هستند و دانشگاه علوم پزشکی متولی توسعه آنهاست. در اینجا هم میان فناوری‌های نوین پزشکی که علم با فرآورده تولید می‌کنند، با حوزه درمان ارتباط مؤثری شکل نگرفته است. مثلاً درمان‌های نوینی مانند پزشکی بازساختی و نانوپزشکی اگر بخواهند در پزشکی بنشینند، باید با بالین ارتباط داشته باشند که متأسفانه ارتباط پایه و بالین هم در دانشگاه‌های علوم پزشکی مشکل دارد. بنابراین شاید تنها در بعد آموزش پزشکی و بالین ارتباط بهتری داریم.

از میان خروجی‌های دانشگاه شما چه تعداد ایده موفق و در چه گرایش‌هایی وارد بازار شده یا قابلیت ورود به بازار را دارد و آمار فروش و گردش مالی آنان چقدر است؟

در این دانشکده گروه‌های نانوفناوری پزشکی، بیوتکنولوژی پزشکی، علوم سلولی کاربردی، مهندسی بافت، پزشکی مولکولی و علوم اعصاب و مطالعات اعتیاد داریم و در واقع مجری آموزش هشت رشته در شش گروه هستیم. همه این رشته‌ها هم به بالین و هم به صنعت قابلیت ورود دارند. به‌زودی دو رشته علوم داده در پزشکی و زیست‌مواد نیز اضافه خواهد شد و رویکرد ما پرداختن به مطالعات چندرشته‌ای و

میان‌رشته‌ای است. اکنون در مراکز رشد و شرکت‌های دانش بنیان دانشگاه علوم پزشکی تهران ۱۶ شرکت دارویی، ۱۴ شرکت تجهیزات پزشکی و چهار شرکت در گروه سایر ملزومات پزشکی فعال هستند که بیش از ۲۰۰ محصول فناورانه عرضه کرده‌اند و برای بیش از هزار نفر اشتغال‌زایی شده است. حجم فروش این شرکت‌ها در سال ۹۹ حدود دو هزار میلیارد تومان بود. صرفه‌جویی ارزی ناشی از فعالیت این شرکت‌ها در سال نزدیک به ۳۰۰ میلیون دلار و صادرات آنها بالغ بر ۲۰ میلیون دلار است. محصولات بیولوژیک مبتنی بر بیوتکنولوژی نیز رشد صعودی دارند.

در دانشگاه علوم پزشکی تهران چندین شرکت دانش بنیان توسط استادان تأسیس شده و در سطوح پایین‌تر هسته‌های دانشجویی فنور که ایده آن متعلق به دانشکده ماست، شکل گرفته‌اند. ما اکنون حدود هشت شرکت دانش بنیان وابسته به اعضای هیئت علمی دانشکده داریم. یکی از آنها در حوزه تولید واکسن‌های کووید فعال است. در گروه نانوفناوری دانشکده یک شرکت قدر نانوفیبر و نانوالیاف توسط یکی از استادان تأسیس شده که برای تولید نانوفیبر دستگاه‌های های تک آزمایشگاهی و صنعتی تولید می‌کند و به کره جنوبی، چین و چند کشور دیگر صادر می‌کند. ما هم در پژوهش، هم تولید فناوری و هم فروش تکنولوژی نمونه‌های موفق ملی در این دانشکده داشتیم. تلاش برای تولید



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



سیاست حمایتی جدید
امانداس

دستمزد بیشتر و مزایای گسترده‌تر

امانداس اخیراً اعلام کرده که همه کارکنان این فروشگاه در سراسر اسکاتلند و سایر مناطق بریتانیا می‌توانند انتظار افزایش دستمزد ساعتی ۵۰ درصدی را در ماه‌های آینده داشته باشند. پس از اینکه سوپرمارکت‌های زنجیره‌ای در ژانویه امسال اعلام کردند که نرخ ساعتی خود را به ۱۰ پوند در ساعت افزایش خواهند داد، امانداس اعلام کرد که از ابتدای آوریل حقوق و مزایای سلامتی ۴۰ هزار همکار خود را افزایش خواهد داد. موریسون نیز سال گذشته این حرکت را انجام داد و اولین سوپرمارکتی بود که حداقل ساعتی ۱۰ پوند را ارائه می‌دهد. همه همکاران فروشگاه امانداس خارج از لندن در حال حاضر نرخ ساعتی ۹٫۸۰ پوند را دریافت می‌کنند، اما آنها شاهد افزایش آن به ۱۰ پوند در ساعت خواهند بود. نرخ‌های جدید پرداخت امانداس باعث خواهد شد که سطح دستمزد آنها از دستمزد ملی در بریتانیا فراتر رود که اخیراً برای مناطق خارج از لندن به ۹٫۹۰ پوند افزایش یافته است. افزایش دستمزدها بخشی از بسته پاداشی است که امانداس قصد دارد به کارمندان خود ارائه دهد. این خرده‌فروش گفته است که بسته‌های مزایای آنها بر حمایت از سلامت و رفاه همکاران تمرکز خواهد کرد، زیرا آن‌ها به‌عنوان یکی از اولویت‌های خود می‌داند.

علاوه بر پرداخت حقوق اضافی، کارکنان به خدمات پزشکی عمومی مجازی، غربالگری سلامت و مشاوره در مورد مدیریت مالی دسترسی خواهند داشت. «استیور»، مدیرعامل این شرکت می‌گوید: «کمکی که تیم‌های ما برای حمایت از مشتریان و یکدیگر هر روز و در زمان‌های واقعاً چالش‌برانگیز انجام داده‌اند، قابل توجه بوده است. با سرمایه‌گذاری مجدد روی منابع انسانی و ارائه پیشنهادهای بهتر به همکاران خود در فروشگاه‌ها، مطمئن می‌شویم که هر همکار هر کاری که انجام می‌دهد، به درستی پاداش دریافت می‌کند.»



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



گزارش
REPORT



به هر شکلی مشغول شوید...

قوانین کار جدید امارات متحده عربی به کارمندان شش مدل متناسب با بازار کار انعطاف پذیر ارائه می‌دهد

دولت امارات متحده عربی ۱۲ نوع مجوز فعالیت کاری را اعلام کرد. این مجوزها به کارمندان بخش خصوصی این امکان را می‌دهد که طبق قانون کار جدید، از بین شش مدل کاری مختلف انتخاب کنند.

قوانین کار اصلاح‌شده که برای اولین بار توسط دولت در ماه نوامبر ارائه شد، گزینه‌هایی را ارائه می‌دهد که قبلاً در دسترس نبود و حقوق کارمندان را تقویت می‌کند. دکتر «عبدالرحمن الاعور»، وزیر منابع انسانی این کشور می‌گوید: «این سیستم مدل‌های کاری متنوع انعطاف‌پذیری را فراهم آورده تا هم نیازهای مختلف را برآورده کرده و هم استعدادها را از سراسر جهان جذب کند.»

شش مدل کاری ارائه‌شده عبارت‌اند از: کار تمام‌وقت معمولی، کار از راه دور، مشاغل مشترک، قراردادهای کاری پاره‌وقت، موقت و منعطف.

نمونه‌ای از یکی از مجوزهای جدید شامل مجوزی است که به نوجوانان بین ۱۵ تا ۱۸ سال داده می‌شود تا اجازه کار در مؤسسه‌ای که در این وزارتخانه ثبت شده است، داشته باشند.

شش مدل کار موجود چیست؟

تمام‌وقت: کار برای یک کارفرما برای یک روز کاری کامل.

کار از راه دور: این طرح کارمندان تمام‌وقت و پاره‌وقت را قادر می‌سازد تا در صورتی که ماهیت کارشان اجازه می‌دهد، به‌طور کامل یا جزئی در خارج از دفتر کار کنند.

مدل شغلی مشترک: تقسیم مسئولیت‌های شغلی

و پرداخت بین بیش از یک کارمند بر اساس توافق با کارفرما. قراردادهای کارمندان تحت این مدل توسط مقررات مشاغل پاره‌وقت کنترل می‌شود.

پاره‌وقت: کار برای یک یا چند کارفرما در تعداد ساعت یا روز مشخص.

کار موقت: قراردادی برای یک دوره زمانی خاص یا برای یک پروژه که با تکمیل کار به پایان می‌رسد.

کار منعطف: بر اساس قراردادی که ساعات، روزها و وظایف مورد نیاز را پوشش می‌دهد، بسته به شرایط و الزامات شغلی، به کارمندان آزادی کار در زمان‌های مختلف را می‌دهد. الاعور می‌گوید: «قانون کار جدید به شکلی انعطاف‌پذیرند که می‌توانند نیازهای کارمندان و کارفرمایان را برای تعیین نوع قراردادی که منافع هر دو طرف را برآورده کند، پوشش دهند.» وی ادامه می‌دهد: «آیین‌نامه اجرایی که اخیراً به تصویب هیئت وزیران رسیده، شرایطی را که بر هر مدل شغلی حاکم است و وظایف کارکنان و کارفرمایان را مشخص می‌کند.»

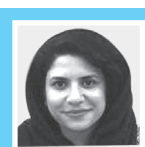
شرایطی برای جذب نیروی خارجی

جهت اجازه آموزش و استخدام نوجوانان بالای ۱۵ سال توسط مؤسسات ثبت‌شده در وزارت منابع انسانی، اکنون می‌توان مجوز آموزش دانشجویی نیز درخواست داد. همچنین برای به‌کارگیری شهروندان اماراتی، شهروندان کشورهای شورای همکاری خلیج فارس و

دارندگان ویزای طلایی، مجوز این وزارتخانه لازم است. ساکنانی که مایل‌اند بدون حمایت مالی یا امضای قرارداد با کارفرما با ویزای شخصی خود کار کنند، می‌توانند برای مجوز کسب‌وکار مستقل اقدام کنند.

مجوزهای دیگر شامل یک مجوز برای استخدام کارگر از خارج از کشور، انتقال شغل کارگر از یک مرکز ثبت‌شده در وزارتخانه به مرکز دیگر و مجوز برای افراد غیرشهروندی تحت حمایت یکی از اعضای خانواده می‌شود. همچنین در این لیست یک مجوز کار موقت و یک مجوز «یک‌مأموریتی» گنجانده شده که به کارفرمایان اجازه می‌دهد فردی را از خارج از کشور برای کار در یک شغل خاص تا زمان تکمیل آن یا برای مدت‌زمان مشخصی استخدام کنند.

بر اساس قانون جدید، انعام پایان خدمت و تخصیص مرخصی سالانه هر مدل شغلی در قراردادی تعیین می‌شود تا حقوق هر دو طرف را حفظ کند. این تغییرات به کارمندان اجازه می‌دهد تا زمانی که بیش از ۴۸ ساعت در هفته کار نمی‌کنند، بیش از یک مدل شغلی را ترکیب کنند. آنها همچنین می‌توانند با توافق کارفرمای خود قراردادهای کار را از یک مدل کاری به مدل دیگر تغییر دهند. امارات متحده عربی چند سالی است که در پی تسهیل فضای کسب‌وکار و فعالیت در این کشور است تا بتواند نیروهای کار فعلی را نگه دارد و افراد مستعد را به شکل‌های مختلف وارد این کشور کند. سیستم جدید کاری این کشور نیز در راستای سیاست‌های پیشین آن است.



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



قوانین سفت و سخت
ایالت نیوجرسی، شرکتی
را به پرداخت غرامت
وادار کرد

**جریمه ۷۰۰ هزار
دلاری**

دادگاه فدرال، یک شرکت در نیوجرسی و مدیران مشترک آن را به دلیل انکار عمدی پرداخت اضافه‌کاری، به پرداخت ۷۱۲ هزار دلار به کارکنان محکوم کرد.

وزارت کار گفت که یک شرکت در این ایالت، قوانین کار را با پرداخت نکردن حقوق کارکنان برای تمام ساعات کارشان نقض کرده است. وزارت کار در دادخواستی گفت که این شرکت همچنین نتوانسته سوابق دقیقی از ساعات دستمزد کارکنان داشته باشد.

وزارت کار در دادخواستی که اولین بار در ماه می ۲۰۲۰ ثبت شد، اعلام کرد که افسر آر الکتریکیال سرویسز و اچ‌وی‌ای‌سی با محدود کردن دستمزد کارکنان در هشت ساعت در روز، صرف‌نظر از مدت‌زمانی که واقعاً کار کرده‌اند، قوانین کار را نقض کرده است.

وزارت کار گفت که کارمندان به‌طور منظم بین ۴۵ تا ۵۴ ساعت در هفته کار می‌کردند، اما شرکت اضافه‌کاری را به حقوق کارکنان اضافه نمی‌کرد.

وزارت کار گفت که یک شرکت مستقر در نیوجرسی که خدمات برق، گرمایش و تهویه مطبوع ارائه می‌دهد، کارکنان را ملزم به «کار غیرساعتی» کرده و سوابق دقیق ساعات کار و پرداخت دستمزد را حفظ نکرده است. دادگاه منطقه‌ای ایالات متحده برای ناحیه نیوجرسی به این شرکت دستور داد تا ۳۵۵,۸۴۶,۹۲ دلار به‌عنوان دستمزد عقب‌افتاده برای اضافه‌کاری پرداخت‌نشده و ۳۵۵,۸۴۶,۹۲ دلار دیگر به‌عنوان خسارت منحل‌شده به ۸۹ کارگر آسیب‌دیده، بپردازد. شرکت و مدیران مشترک نیز باید تقریباً سه هزار دلار به‌عنوان سود در کنار ۱۶۴۵۰ دلار جریمه پرداخت می‌کردند.

متهمان بر اساس پرونده «ادوارد اس کیل»، قاضی دادگاه ایالات متحده، موافقت کرده بودند که پرداخت‌ها را انجام دهند. «پائولا رافین»، مدیر منطقه‌ای بخش دستمزد و ساعت وزارت کار در «ماونتن ساید نیوجرسی» گفت: «شرکت و مدیران مشترک آن عمداً دستمزد اضافه‌کار را به کارمندان پرداخت نکردند و آنها را از حقوق اولیه خود برای کار سختی که ارائه می‌دادند، محروم کردند.»



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

حدود مسئولیت‌پذیری را کجا تعریف کنیم؟

رهبران اتحادیه‌های کارگری در بریتانیا به دنبال حذف فعالیت کاری در ساعات خارج از معمول هستند، زیرا این مسئله به فرسودگی شغلی و اضافه‌کاری بدون دستمزد می‌انجامد

بالایی دارند. این مشکلی است که دهه‌هاست ادامه دارد. «این امر را فرهنگ مسئولیت‌پذیری بیش از حد ایجاد کرده است که باعث می‌شود افراد ساعات طولانی کار کنند. محققان می‌گویند این وضعیت پایدار نخواهد بود و به فرسودگی شغلی منجر می‌شود.»

دولت تلاش‌هایی را برای مقابله با حجم زیاد کار در سال ۲۰۱۵ آغاز کرد، اما به یک حرکت بی‌تأثیر تبدیل شد و دستاورد بسیار کمی داشت.

آنجلا راینر، معاون رهبر حزب کارگر و وزیر امور خارجه گفت: «تقویت حقوق در محل کار، کنترل بیشتر بر زندگی و تعادل بهتر بین کار و زندگی به کارگران امنیت شغلی و احترامی که سزاوار آن هستند، خواهد داد. کار

منعطف فقط کار کردن از خانه نیست، بلکه به جای اینکه کار نحوه زندگی ما را دیکته کند، باید با زندگی ما هماهنگ باشد. در دنیای دیجیتال جدید، حقوق شغلی ما باید حفظ شود. ما می‌دانیم که کارگران باید بتوانند ارتباط کاری خود را در خانه قطع کنند، به همین دلیل ساسیت‌گذاری ما باید به همه کارگران حق قطع ارتباط کاری در خارج از ساعات کاری را بدهد.»

سخنگوی دولت گفت: «ما به تقویت حقوق کارگران و اطمینان از اینکه همه کارمندان می‌توانند از تعادل عادلانه بین کار و زندگی برخوردار شوند، متعهد هستیم. به همین دلیل است که بر کار انعطاف‌پذیر تأکید داریم، مگر اینکه کارفرمایان دلیل خوبی برای انجام‌دادن آن داشته باشند. ما همچنین یک کارگروه «کار انعطاف‌پذیر» راه‌اندازی کرده‌ایم تا به ما کمک کند تغییرات عمیق در روش‌های کاری را که در نتیجه همه‌گیری پدیدار می‌شود، به درستی درک کنیم.»

کنگره اتحادیه‌های کارگری از دولت خواست تا لایحه استخدامی را که مدت‌ها وعده آن را داده بود، ارائه دهد و حمایت‌ها را در برابر کار بیش از حد و فرسودگی شغلی، از جمله حق یک روزه برای کار انعطاف‌پذیر تقویت کند. فرانسیس اوگریدی، دبیر کل کنگره اتحادیه‌های کارگری گفت: «بیشتر ما خوشحالیم که در صورت نیاز وقت اضافه می‌گذاریم، اما هیچ‌کس نباید در نهایت کاری را انجام دهد که برای آن پولی دریافت نمی‌کند. بنابراین امروز از مردم می‌خواهیم که از کل زمان ناهار خود استفاده کنند و به‌موقع به خانه بروند. از مدیران می‌خواهیم که کارکنان خود را تشویق کنند تا به‌موقع کار خود را به پایان برسانند و با رفتار خود الگوی آنها باشند.»

اوگریدی افزود: «بریتانیا اکنون با کمبود نیروی کار و بحران هزینه زندگی مواجه است. اگر دولت برای حمایت از کارگران اقدامی نکند، آنها در نهایت ساعات بیشتری را با دستمزد کمتر کار خواهند کرد.» او تأکید کرد که صدراعظم باید از بیانیه بهاری خود برای تعیین برنامه‌هایی برای مقابله با کمبود نیروی کار در خدمات عمومی و تأمین بودجه آموزش در مواردی که کمبود مهارت وجود دارد، استفاده کند.

در طول همه‌گیری، شاهد افزایش ساعات کار بدون حقوق در خانه بوده‌ایم. با توجه به اینکه انتظار می‌رود دورکاری مشاغل پس از همه‌گیری نیز همچنان باقی بماند، مهم است که کارفرمایان به حق ساعت پایان کار در خانه نیز احترام بگذارند.

دکتر مری بوستد، دبیر کل مشترک اتحادیه ملی آموزش، گفت: «معلمان در فهرست مشاغلی که بیشترین اضافه‌کاری بدون حقوق را دارند رتبه بسیار

رهبران اتحادیه‌ها در بریتانیا خواستار حق جدیدی شدند که به موجب آن کارکنان می‌توانند در ساعات خارج از زمان کاری، فعالیت‌هایی نداشته باشند، زیرا تحقیقات جدید نشان می‌دهد که کارفرمایان در سال گذشته به دلیل اضافه‌کاری بدون دستمزد از ۲۷ میلیارد پوند نیروی کار رایگان برخوردار بوده‌اند.

کنگره اتحادیه‌های کارگری گفت مطالعات نشان می‌دهد ۳/۸ میلیون نفر در سال ۲۰۲۱ اضافه‌کاری بدون حقوق انجام داده‌اند که به‌طور متوسط ۷/۶ ساعت بدون حقوق در هفته، معادل ۷۱۰۰ پوند در سال است. این سازمان صنفی گفت که این ارقام نشان می‌دهد وعده‌های دولت برای بازسازی حقوق دریافتی کارگران برای تمام ساعات کار، محقق نمی‌شود.

کنگره اتحادیه‌های کارگری این ارقام را در روز «ساعات مناسب خودت کار کن» منتشر کرد؛ روزی که کارگران تشویق می‌شوند با حمایت کارفرمایان، کار خود را به‌موقع به پایان برسانند. در این گزارش آمده است که اضافه‌کاری بدون دستمزد بیشتر از سال ۲۰۲۰ بود که به دنبال کاهش ساعات کاری در سال اول همه‌گیری رخ داده بود. این کنگره نشان داده بین سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۱ تعداد کارگرانی که اضافه‌کاری بدون حقوق انجام می‌دهند به ۴۲۷ هزار نفر افزایش یافته است. مانند سال‌های گذشته معلمان و مدیران رتبه بالایی در لیست افرادی که کار بدون حقوق انجام می‌دهند، داشتند و افرادی که از خانه کار می‌کنند، بیشتر در معرض اضافه‌کاری بدون حقوق هستند، در حالی که افرادی که هرگز از خانه کار نکرده‌اند، بیشتر احتمال دارد اضافه‌کاری با حقوق انجام دهند.

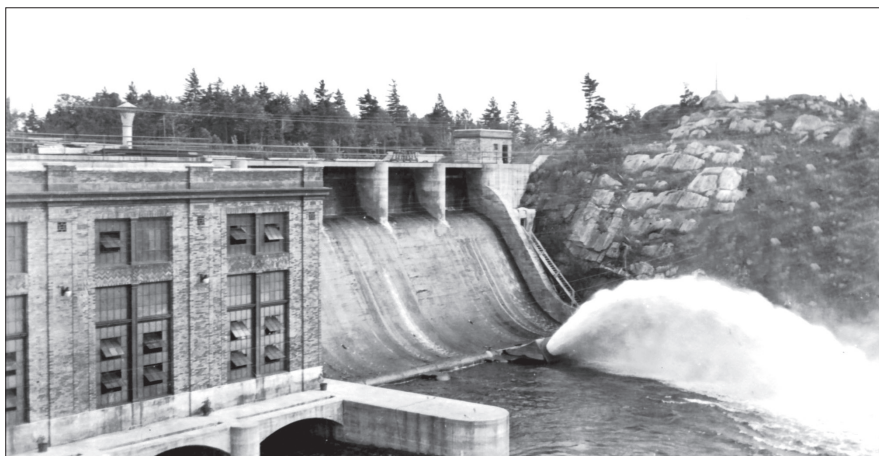
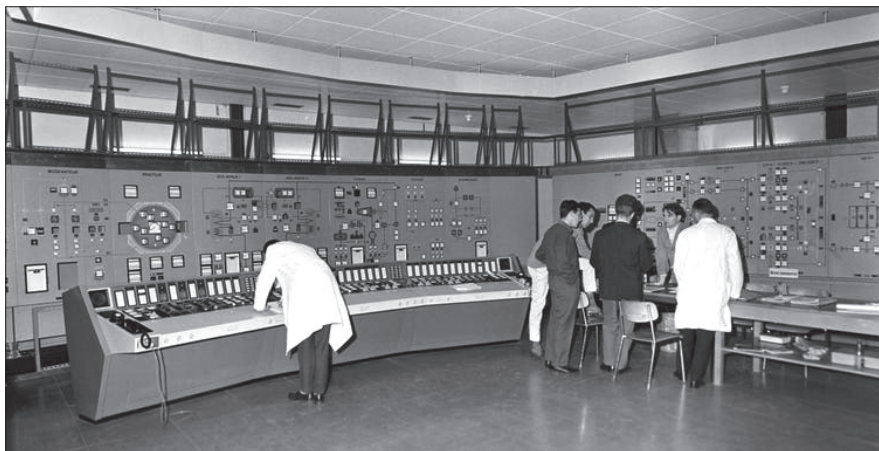




ارتباط متقابل و فراگیر اختراعات و پیشرفت‌های قرن بیستم و امیدها و نابسامانی‌هایی که پدید آوردند چرخه دشواری ساز نوآوری و خلق نیاز در قرن بیستم

واسلاو اسمیل نویسنده کتاب «دگرگونی قرن بیستم» درباره موضوع اصلاح و تشدید استفاده از اختراعات و فرایندهای پیشین معتقد است آینده به جای اینکه زمانی برای رشد تقریباً غیرقابل تصور باشد، مشکل‌سازتر می‌شود، در غالب موارد هزینه‌های زیست‌محیطی رشد در نظر گرفته نشده و توضیح دقیق مفاهیم اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی هر نوآوری به دلیل این ارتباط متقابل فراگیر ناممکن می‌شود. در طول قرن بیستم پیشرفت‌های فنی به عوامل کلیدی ساختار و پویایی اقتصادهای تبدیل شدند که به شکلی حیرت‌انگیز مولد و به‌طور فزاینده‌ای وابسته به یکدیگر بودند و میزان قابل توجهی از ثروت خلق کرده و زندگی با کیفیت بالاتر را به ارمان آوردند. در هیچ دوره زمانی دیگری این تعداد از مردم (حدود دو میلیارد تا اواخر دهه ۱۹۹۰) از چنین سطح رفاهی و گستره غذای ارزان، امکان انتخاب کالاها و خدمات و این میزان دسترسی به آموزش و اطلاعات، تحرک بسیار و آزادی‌های سیاسی برخوردار نبوده‌اند. مقایسه‌ها در جهان غرب نشان می‌دهد که در طول قرن بیستم امید به زندگی از نیمه دهه ۴۰ تا اواخر دهه ۷۰ افزایش یافت. هزینه غذا که سهم قابل توجهی از درآمد را در بر می‌گرفت بین ۶۰ تا ۸۰ درصد کاهش یافت. تقریباً همه خانوارها به برق دسترسی پیدا کردند و تلفن، رادیو، تلویزیون، یخچال، لباس‌شویی و اجاق‌های میکروویو به فراوانی در خانه‌ها یافت شد. سهم جمعیت با مدارک تحصیلی تکمیلی (بسته به کشور) سه تا پنج برابر افزایش یافت و سفرهای تفریحی از یک رخداد نادر تبدیل به بزرگ‌ترین فعالیت اقتصادی جهان شد.

این دستاوردها حاوی امید و بشارتی ملموس از پیشرفت‌های آینده بود که در پایان این شیوه زندگی رشک‌برانگیز زندگی را در اختیار بقیه جامعه بشری قرار دهد. جهش اقتصادی بزرگ چین پس از سال



اسم رمز؛ افزایش بهره‌وری

یکی از ویژگی‌های صنعت در قرن بیستم خردمندانه کردن تولید بود، این ویژگی زاییده به کارگیری روش‌های نوینی است که بخشی از تاریخ فناوری از ابتدای قرن را تشکیل می‌دهد

کار شده بود، اما در پایان آن قرن تولید برق در مقیاس بزرگ به‌تازگی آغاز شده و قرن بیستم شاهد گسترش عظیم تولید و توزیع برق بود. در آن دوره الگوی کلی کار شامل ایجاد واحدهای بزرگ‌تر تولید بود که بخار برگرفته از دیگ‌های بخار حرارت داده‌شده توسط زغال سنگ یا نفت را به کار می‌گرفتند. تمایل به ایجاد واحدهای بزرگ‌تر با گرایش به صرفه‌جویی در مقیاس و بهره‌وری فیزیکی بیشتر همراه شد و دستیابی به دما و فشار بخار بالاتر را تشویق کرد. تجربه ایالات متحده بیانگر این روند است که در دهه نخست قرن بیستم یک واحد تولید با ظرفیت ۲۵ هزار کیلووات و فشار بخار ۲۰۰ تا ۳۰۰ پوند بر اینچ مربع در گرمای ۴۰۰ تا ۵۰۰ درجه فارنهایت به عنوان یک واحد تولید بزرگ در نظر گرفته می‌شد؛ اما در سال ۱۹۳۰ بزرگ‌ترین واحد ۲۰۸ هزار کیلووات با فشار



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

۱۲۰۰ پوند بر اینچ مربع در دمای ۷۲۵ درجه فارنهایت بود. این در حالی است که میزان سوخت لازم برای تولید یک کیلووات ساعت برق و در نتیجه بهای مصرف‌کننده به شدت کاهش یافته بود. همراه با گسترش بازار برق، بر میزان مسافتی که باید انتقال داده می‌شد نیز افزوده شد و بهره‌وری در انتقال به معنای ولتاژهای بالاتر بود. در نتیجه مولدهای برق کوچک که برای سامانه‌های شهری برق مستقیم تولید می‌کردند، جای خود را به سامانه‌های جریان متناوب دادند که

در طول قرن بیستم نوآوری‌هایی در فناوری ایجاد شد که تأثیرات شگرفی بر تولید صنعتی داشت. در نخستین گام باید یاد آور شد که مفهوم نخستین در سازمان صنعتی، نوآوری خود آگاهانه بود و سازمان‌ها تلاش می‌کردند تا با به‌کارگیری روش‌های بهبودیافته، بهره‌وری خود را افزایش دهند. روش‌های مطالعه کار در پایان قرن نوزدهم در آمریکا به شکلی ساختارمند بررسی شد و در نیمه نخست قرن بیستم به شکلی گسترده در سازمان‌های صنعتی آمریکا و اروپا مورد استفاده قرار گرفت. این روش‌ها به سرعت به مدیریت علمی و مطالعات نوین مدیریت صنعتی، سازمان‌ها و روش‌ها و شیوه‌های مدیریتی ویژه تبدیل شد. موضوع این کارها آن بود که کارایی صنعت و در نتیجه سود و بهره‌وری افزایش یابد و جای تردیدی نیست که موفقیت‌های چشمگیری داشتند. تبدیل کارگاه‌های کوچک قرن نوزدهمی به مؤسسات فول پیکر مهندسی قرن بیستم با خطوط مونتاژ و فناوری‌های تولید انبوه، بدون داشتن این سازمان صنعتی شدن نبود. یکی از ویژگی‌های صنعت در قرن بیستم خردمندانه کردن تولید بود؛ این ویژگی زاییده به‌کارگیری روش‌های نوینی است که بخشی از تاریخ فناوری از ابتدای قرن را تشکیل می‌دهد.

گسترش عظیم برق

در قرن نوزدهم روی همه اصول تولید برق (الکتریسیته)



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



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

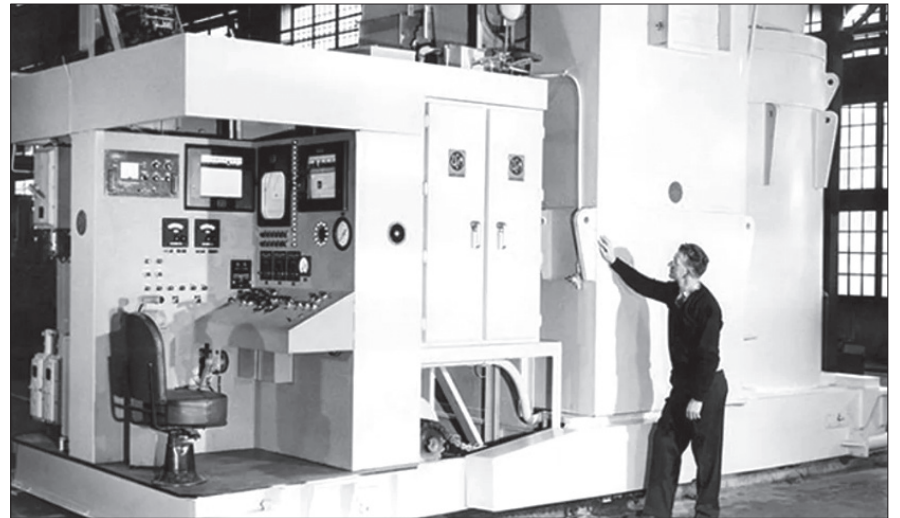
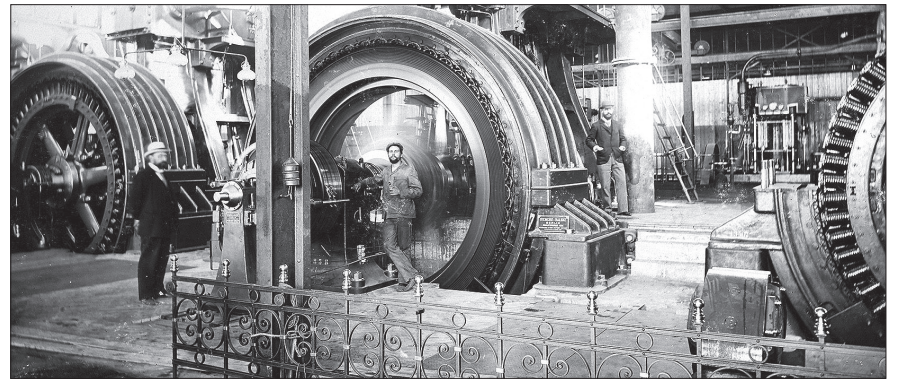
یک ساتوشی

محمد آذر نیوار / نیما ملک پور | چاپ ششم

چاپ ششم منتشر شد

پیشنهادهای دویژه به مناسبت انتشار چاپ جدید

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



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

در رویداد سرنوشت‌ساز میانه قرن بیستم سرانجام همکاری بین علم و فناوری و اقتصاد رخ داد. نوآوری بزرگ نیمه نخست قرن در زمینه انرژی، بهره‌گیری از قدرت هسته‌ای بود. نخستین بمب هسته‌ای تنها شکلی خام از شکافت هسته‌ای را نشان داد که انرژی مواد رادیواکتیو را بلادرنگ و در شکل یک انفجار آزاد می‌کرد. اما به سرعت مشخص شد که انرژی حاصل از یک پیل اتمی، توده‌ای از گرافیت جاذب انرژی نوترون‌های ساطع شده از مواد رادیواکتیو می‌تواند گرما تولید کند و این گرما به نوبه خود قادر به ایجاد بخار و به حرکت درآوردن توربین‌هایی است که انرژی هسته‌ای را به برق قابل استفاده تبدیل می‌کند.

نیروگاه‌های برق هسته‌ای در دنیای پیشرفته صنعتی بر این پایه ساخته شد و هنوز در حال اصلاح است. گرچه انرژی اتمی تاکنون امیدهای بسیاری را که به عنوان یک منبع اقتصادی تولید انرژی به آن شده پاسخ نداده و مشکلات بسیاری در زمینه دفع و نگهداری زباله‌های اتمی ایجاد کرده، به نظر می‌رسد تلاش‌های انجام شده برای آزمایش روش‌های مستقیم‌تر شکافت هسته‌ای احتمالاً در پایان نتایجی برای حوزه انرژی داشته باشد. در همین حال فیزیک هسته‌ای در حال بررسی گزینه‌های امیدوارکننده‌تر مهار قدرت هم‌جوشی هسته‌ای بود که در آن اتم‌های ساده هیدروژن با هم ترکیب شوند و با آزادسازی انرژی، اتم‌های سنگین‌تری ایجاد شود. این روش مانند آن اتفاقی است که در ستارگان رخ می‌دهد و به صورت ساختگی از طریق ایجاد یک واکنش هم‌جوشی با گرمای شدید و به شکل لحظه‌ای توسط انفجار شکافت هسته‌ای ایجاد می‌شود. این ساختار بمب هیدروژنی است که دانشمندان تاکنون راهی برای مهار آن ایجاد نکرده‌اند تا بتوان انرژی پیوسته و کنترل شده‌ای از آن کسب کرد. پژوهش‌ها در زمینه فیزیک پلاسما و تولید نقطه‌ای دارای گرمای شدید از الکترون‌های حبس شده در یک میدان مغناطیسی قدرتمند، امیدهایی را در این زمینه به وجود آورده است.

قادر به سازگاری با ولتاژهای بالا بودند. در سال ۱۹۰۸ در کالیفرنیا امکان انتقال از طریق یک خط ۲۵۰ کیلومتری با ولتاژ ۱۱۰ هزار کیلووات ایجاد شد و در دهه ۱۹۳۰ سد هوور خط انتقال به طول ۴۸۰ کیلومتر با ولتاژ ۲۸۷ هزار کیلووات راه کار گرفت. سد هوور یادآور استفاده از نیروی آب بود که با فروریختن به پایین موجب به حرکت درآمدن توربین‌های آبی می‌شد که انرژی برق تولید می‌کردند و در آن منطقه جغرافیایی امکان ترکیب کردن تولید با شیوه انتقال آسان را ممکن ساخت.

ساختار جدید امکان دستیابی به سطوح کارایی بالاتری را فراهم کرد. یکی از پیامدهای مهم افزایش رو به رشد مصرف برق در کشورهای صنعتی، پیوند خوردن سامانه‌های محلی برای ایجاد شبکه‌های برق است که می‌توان به وسیله آن برق را در اختیار نیازهای در حال دگرگونی محلی قرار داد.

قدرت هسته‌ای

برق و موتورهای احتراق داخلی تا سال ۱۹۴۵ منبع اصلی تولید نیرو برای صنعت و حمل‌ونقل در قرن بیستم بودند، گرچه در همان زمان برخی شهرهای صنعتی جهان همچنان از نیروی بخار و موتورهای قدیمی نخستین بهره‌برداری می‌کردند. پژوهش‌های ابتدایی در زمینه فیزیک هسته‌ای بیش از آنکه فناورانه باشد، علمی بود و کمتر مورد علاقه و توجه عمومی قرار گرفت. تا زمان نخستین آزمایش‌های موفقیت‌آمیز شکافت اتم‌های سنگین در آلمان در سال ۱۹۳۸ و کارهای ارنست رادرفورد و اینشتین، توانمندی مهندسی این زمینه چندان مورد توجه قرار نداشت. جنگ جهانی به اجرای طرح منهتن و تولید بمب بر پایه شکافت هسته‌ای منجر شد که در آلاموگوردو منفجر شد. این برنامه در مراحل پایانی خود، زمانی که باید مشکلات ساخت رآکتورهای بزرگ و کار با مواد رادیواکتیو حل می‌شد، تبدیل به یک موضوع فناورانه شد. در این مرحله نیز به دلیل هزینه‌های سنگین به یک موضوع سیاسی اقتصادی نیز تبدیل شد، بنابراین



وصایای ملک نیکبخت سپاس‌دار باش تا سزاوار نیکی باشی

مرزبان‌نامه اثری ارزنده از نثر فارسی است که نویسنده، گوینده و ادیب توانا سعدالدین وروایی آن را بازنگاشته است. مرزبان‌نامه در میانه سال‌های ۶۱۷ تا ۶۲۲ هجری قمری از گویش طبری باستان به پارسی دری برگردانیده شد. مرزبان‌نامه در شیوه نوشتار پیرو روش نصرالله بن عبدالحمید منشی مترجم کلیله و دمنه از عربی به فارسی است. در باب دوم مرزبان‌نامه می‌خوانیم:

«آورده‌اند که ملکی بود از ملوک سلف، شش فرزند خلف داشت... چون ملک را نوبت پادشاهی به سر آمد و... هنگام آن فراز آمد که ازین جهان بگذرد و بر دیگران بگذارد، فرزندان را بخواند و بنشانند و گفت: بدانید که من از جهان نصیب خویش یافتم و آنچه اندر ازل مقسوم بود، خوردم، سرد و گرم روزگار دیدم و تلخ و شیرین او چشیدم... اکنون از شما می‌خواهم که وصایای من در قضایای امور دنیا نگاه دارید و معلوم کنید که بهترین گلی که در بوستان اخلاق بشکفتد و به نسیم آن مشام عقل معطر گردد، سپاس‌داری و شکرگزاری است.

و گفته‌اند: سپاس‌دار باش تا سزاوار نیکی باشی... و بردبار شو تا ایمن شوی و داد از خویشتن بده، تا داووت به کار نیاید و از خود به هر آنچه کنی راضی مشو تا مردمت دشمن نگیرند... و بآدوستی و تپذیر از جود و سخا مشمر... و بخل و امساک از کدخدائی مدان و عدالت میان هر دو صفت نگه دار... و گفتار با کردار برابر دار... و بدان که دروغ مظنه کفرست و ضمیمه ضلال... و حقیقت بدان که عیب که از یک دروغ گفتن بنشیند به هزار راست برنخیزد و آنک به دروغ‌گوئی منسوب گشت، اگر راست گوید، ازو باور ندارند... و تا توانی با دوست و دشمن راه احسان و اجمال می‌سپهر که هم در دوستی بیفزاید و هم از دشمنی بکاهد.



شماره ۴۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

ریسک پیمه‌ای خندق بلائی مستر

بیمه تعهدی را قبول کرده و چشنده جان هم قبول کرده بیش از ظرفیت توی آن خندق بلا خالی نکند و معده رابه فنا ندهد؛ این کجایش مشکل دارد؟

۱

یادش بخیر آن وقت‌ها که بچه بودیم، تا پیچ تلویزیون را باز می‌کردیم، یک آقا با سیبل‌های قابل توجه توی چشم‌مان زل می‌زد و می‌خواند: «چرا هستی ناراحت؟ بیمه کند حمایت...» شما یادتان نمی‌آید اما ما این طوری با اهمیت صنعت بیمه و نقش آن در زندگی مدرن آشنا شدیم.

۲

۱۲، ۱۰ سال قبل بود که تعدادی از شرکت‌های بیمه بسته‌های جدید بیمه بازنشستگی برایمان رو کردند که در لحظه هرچه زوائد داشتیم ریخت. این بیمه‌های جدید این طوری بودند که شما ده سال

حق بیمه می‌دادید و بعد هم مستمراً بازنشستگی می‌گرفتید و هم با اعتبار سپرده‌تان وام‌های آنچنانی‌ای که قفلش فقط برای از ما بهتران باز است، دریافت می‌کردید.

خلاصه کلی از «ما»‌ها در این بیمه‌ها اسم نوشتیم و پول دادیم اما حالا بعد از ده سال اگر شما پول بازنشستگی دیدید، ما هم دیدیم!

البته نه به این دلیل که زبانم لال شرکت‌های بیمه خلف وعده کرده باشند؛ نه! بلکه به این خاطر که خیلی‌ها مثل بنده مدتی حق بیمه را پرداختند و بعد از مدتی حال

۳

ادامه دادن نداشتند. دنبال پول‌شان هم نرفتند. بس که بخشنده و لارچ و گیوه‌گشاد بودند.

۳

همه اینها را نوشتیم تا بدانید که این بنده خدای گوشه‌نشین (یعنی خودم)، کم با صنعت بیمه آشنایی ندارم و برای خودش کارشناس مسائلی است. حالا از هفته قبل خبر بیمه‌شدن معده مبارک یکی از شاخ‌های اینستاگرامی افکار عمومی را در بهمت و حیرت فرو برده است.

۴

من واقعاً بعضی وقت‌ها از دیدن این حجم از بیگانه‌پرستی ناراحت می‌شوم و مثل سریال‌های خانگی با دو انگشتم شقیقه‌ام را می‌گیرم و هی متأسف می‌شوم.

آخر شما بفرمایید چطور سال‌ها از بیمه شدن بعضی اعضای بدن بعضی از آدم‌های مشهور بعضی از عرصه‌ها که حتی آوردن اسمش هم قباحت دارد، شاکمی نمی‌شدید و تازه برایش کروکی تصادف از پشت را هم می‌کشیدید، اما امروز از بیمه شدن معده جناب تیستر یا تستر یا تیستر یا اصلاً هر چه، تعجب می‌کنید و شاکمی می‌شوید؟



عبدالله
مقدمی
@moghaddamy0007

من واقعاً بعضی وقت‌ها از دیدن این حجم از بیگانه‌پرستی ناراحت می‌شوم و مثل سریال‌های خانگی با دو انگشتم شقیقه‌ام را می‌گیرم و هی متأسف می‌شوم.

آخر شما بفرمایید چطور سال‌ها از بیمه شدن بعضی اعضای بدن بعضی از آدم‌های مشهور بعضی از عرصه‌ها که حتی آوردن اسمش هم قباحت دارد، شاکمی نمی‌شدید و تازه برایش کروکی تصادف از پشت را هم می‌کشیدید، اما امروز از بیمه شدن معده جناب تیستر یا تستر یا تیستر یا اصلاً هر چه، تعجب می‌کنید و شاکمی می‌شوید؟

شب‌نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۳۵)

خودقرنطینگی و خودسهامی‌عام‌پنداری

چند روزی که سامان خودش را فرستاده بود دورکاری، ما مانده بودیم و کامیار که کم شیطنت نکرده و فریبا و سمیرا هم نبودند که هرازگاهی نگاه فیلسوفانه‌ای به او بیندازند و برای چند دقیقه‌ای ساکت شود. در آخرین

گفت‌وگوی تصویری از سامان پرسیدیم: «حالا لازم بود بمونی و از خونه کار کنی؟» گفت: «این رو شما خودقرنطینگی حساب کن. با خوددرمانی هم فرق داره و بسیار هم سودمنده. یک فایده‌اش هم اینکه من دور از مزاحمت کامیار کار می‌کنم، مقداری هم روی پیشنهاد و آگذاری سهام فکر کرده‌ام.» قرار گذاشتیم امروز سامان خوددرمانی را به نفع گروه ساماندهی کند و جلسه مهم تصمیم‌گیری بگذاریم. هنوز همه بچه‌ها نرسیده بودند که از سامان پرسیدیم: «چرا خودت فکر کردی بیمار شدی و رفتی قرنطینه خونگی؟ اصلاً دکتر



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

رفتی؟ تست دادی؟» از آن پوزخندهای خردکننده زد و گفت: «مطالعات خودم و ارزیابی آماری نشان داد باید مراقب باشم.» وقتی دید من مقداری حیرت‌زده هستم، بی‌درنگ گفت: «آمار وزارتتی رو نمی‌گم، اونها به درد روابط عمومی می‌خوره، بی‌دلیل بالا میره و با دلیل پایین می‌آد؛ من خودم دارم هر چند وقت یک‌بار آمار می‌گیرم و فهمیدم این روزا باید مراقب باشم. حوصله مریضی و تست و هزین‌هاش رو هم ندارم. پس رفتم خودقرنطینگی! اما نتیجه اینکه هم کارها پیش افتاد و هم توی این مطالعات یقین کردم باید شرکت‌مون را بکنیم سهامی عام، سهام‌مون را بفروشیم و بزنییم به یک زخمی به اضافه گسترش کار!»

در همین وقت سمیرا و محمد هم رسیدند، فریبا هم کامیار را تحت‌الحفظ آورده بود که شیطنت نکند. و سامان ادامه داد: «ما که خودمون فکر می‌کنیم خیلی خفن هستیم که هستیم؛ تبلیغات هم که خیلی می‌کنیم، اگر بگید نه، این محمد را باید اخراج کنیم؛ اسم و رسم‌مون هم که قشنگ و دلبرانه هست، خارجی و دهن‌پرکن و امروزی؛ شرکای کاردرستی هم داریم؛ چرا نباید سهامی عام بشیم؟ مگه از دیگران چی کم داریم؟»

جناب چشنده (کیف کردید چطور تیستر را فارسی کردم؟) و بیمه تعاون باهم به توافقی رسیده‌اند که مبارک‌شان باشد. لاید بیمه تعهدی را قبول کرده و چشنده‌جان هم قبول کرده بیش از ظرفیت توی آن خندق بلا خالی نکند و معده رابه فنا ندهد. خب این کجایش مشکل دارد؟

۱

جایی خواندم: «در سرزمینی که هنرمندان بیمه ندارند، تیسترهایش بیمه معده دارند.» خب راستش من شخصاً حدس می‌زنم که این متن را باجناب چشنده نوشته و گرنه چه کسی جلوی هنرمندان موسیقی و تئاتر و نگارگری و خوشنویسی و... را گرفته که خودشان یا قسمتی از خودشان را بیمه نکنند؟ راه باز جاده دراز؛ پول ندارند؟ خب این مشکل خودشان است. به جای سیاه‌نمایی سرشان را بگذارند زمین و زحمت را کم کنند و هی دنبال بیمه و بیمه‌بازی و مال دنیا نیفتند

۲

پرشده سرسفره دوتا نیمه معده
دل شد پس از این نیز سراسیمه معده
تا بیخ گلو آمده انگار غنایت
عالی است اگر که بکنی بیمه معده

فریبا گفت: «سهامی عام شدن مثل خواستگاری رفتن خیلی از شما پسرهاست. نشستید و فکر می‌کنید همین که کفش و کلاه کنید برید در خونه یک نفر، حلوا حلواتون می‌کنند. نه عزیزم، تازه اگر همه چیز خوب باشه و مامان جونتون گیر نده و خانم‌های دیگه بپسندند و چای نریزه توی سینی و... نصف راه را رفته‌ای، عروس خانم هم باید بله بگه که به این سادگی نمی‌گه. گیرم که با اجازه بزرگ‌ترها گفت بله، بقیه‌ش چی می‌شه؟ ازدواج کنی که چه گلی به سر خودت و دختر مردم بزنی؟» فریبا چنان تندتند می‌گفت که نمی‌شد جلوش را بگیرم. وقتی که نفسی تازه کرد، گفتم: «گرچه بقیه توی حال و هوای ازدواج نیستیم، ولی فهمیدیم چی میگی.» سامان گفت: «یعنی اینکه بعضی‌ها هر چند وقت یک‌بار می‌گن قراره سهامی عام بشن، کشک؟ هنوز عروس جواب نداده؟» سمیرا ادامه داد: «دارن خودشون را لوس می‌کنن، تبلیغات برای مهم به نظر رسیدن. هنوز تکلیف خیلی چیزاشون روشن نیست، هر روز مصاحبه می‌کنند؛ خانواده دختر هم که جواب نداده و می‌پرسه برنامه‌ت برای بعد از مراسم چیه؟ فعلاً در حد خودسهامی‌عام‌پنداریه. ضمناً عروس خانوم می‌خواه درسش رو ادامه بده!»

تحریم های بین المللی روسیه
به فضای رمزارزی کشیده
می شود؟

رمزارزها؛ سلاح قرن بیست و یکم



ضمیمه رایگان
هفته نامه
کارنگ در
حوزه رمزارزها
سال اول
شماره دوازده
پانزده اسفند
۱۴۰۰
صفحه ۱۶

رهزانه



WALLEX



گفت و گو با **بر دیا سید احمد نیا**، هم بنیان گذار
شرکت والکس که هشدارهای مهمی درباره
اهمیت رگولاتوری در این بازار می دهد

رقابت با بایننس!

برخلاف دیجی کالا که آمازون رقیبش محسوب
نمی شود مادر جذب کاربر با خارجی ها رقابت
می کنیم؛ پس دولت کاری نکند، ما کاربران
ایرانی رابه صرافی های خارجی ببازیم!



۱۲

ان اف تی در مستطیل سبز

موج استقبال از
ان اف تی و درآمدزایی
با آن در بین
باشگاه های فوتبال
و بازیکنان این ورزش
با چه انگیزه هایی راه
افتاده است؟

۷

اوپن سی ایرانیان را تحریم کرد!

بزرگ ترین بازارگاه خرید و فروش ان اف تی در جهان در خود
رابه روی هنرمندان ایرانی بست، متاماسک اما می گوید
تحریم نکرده و محدودیت ایجاد شده برطرف شده است

 تحلیل ANALYSIS حساب های اجاره ای در دنیای رمزارزها ۳	 خبر NEWS منتظرو ویژه نامه خاص رمزارز باشید ۳	 گزارش REPORT تحلیل هفتگی بازار رمزارزها ۵
---	---	--

۱۳

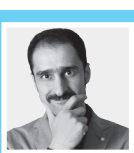
۱/۳۴ میلیارد دلار دیگر وارد اقتصاد کریپتو شد!

خلاصه
سرمایه گذاری
در حوزه
رمزارزها در یک
هفته گذشته

جای خالی برخی بازیگران
اکوسیستم رمزارز ایران
و مسیرهای پیش رو در سال ۱۴۰۱

جای خالی برخی بازیگران

متأسفانه در خلاء تنظیم‌گری صحیح و عدم ارائه آموزش‌های اصولی توسط رسانه‌های رسمی شاهد بلبشو در این حوزه هستیم. البته سال ۱۴۰۰ برنامه رمز و ارز توسط تلویزیون ساخته شد که قدم قابل قبولی برای اثرگذارترین رسانه کشور بود. به نظر می‌رسد تلویزیون در این حوزه بر خلاف رفتار معمول تلاش می‌کند اطلاع‌رسانی و آموزش را دنبال کند و به جای پرونده‌سازی و اطلاع‌رسانی‌های هیجان‌انگیز، زمینه رشد و توسعه مخاطبان خودش را فراهم کند. این سال با همه فراز و فرودهایش در حال به پایان رسیدن است و احتمالاً سال ۱۴۰۱ مسیرهای متفاوتی پیش روی این اکوسیستم نوپا قرار می‌گیرد.



رضاقربانی

@mediamanager_ir

شاید اگر بخواهم مهم‌ترین ویژگی سال ۱۴۰۰ را بیان کنم، جدا شدن مسیر کسب و کارها از افراد بود؛ اکوسیستم رمزارز ایران در سال‌های گذشته بسیار متکی بر افراد و چهره‌ها بود. در سال ۱۴۰۰ کسب و کارها در کانون توجه قرار گرفتند و پیام مهمی را بیان کردند؛ حالا این زمین بازی کسب و کارهاست، نه افراد و چهره‌های علاقه‌مند.



همان‌گونه که از سال‌های قبل هشدار داده بودیم که ماینینگ زمین بازی بزرگان است، نه افراد و گوش نکردن به توصیه‌ها باعث ایجاد بحران برای کشور شده است. در حالی که صنعت ماینینگ به محاق رفته، ماینینگ‌خانگی بیداد می‌کند و ما شاهد رشد و گسترش برق‌دزدی در کشور هستیم. آنهایی که می‌خواهند قانونی فعالیت کنند، دچار مشکل شده‌اند و آنهایی که بدون پرداخت هزینه برق از آن استفاده می‌کنند، این روزها میدان‌دار عرصه ماینینگ غیرقانونی شده‌اند. راه‌حل‌های پلیسی وزارت نیرو هم صرفاً به وخیم‌تر شدن اوضاع کمک می‌کند و پس.

سال ۱۴۰۰ سال مهمی برای اکوسیستم رمزارز ایران بود؛ در این سال شاهد رشد کسب و کارهای صرافی رمزارز بودیم و از سوی دیگر شاهد به محاق رفتن ماینینگ، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران وارد معرکه شد و با سروصدای زیاد از رمزپول خود پرده‌برداری کرد که تا زمان نوشتن این یادداشت هنوز چیزی از آن به دست مردم نرسیده است.



در سال ۱۴۰۰ شاهد رویش‌ها و ریزش‌های زیادی بودیم و مانند سال‌های قبل بالا و پایین‌های زیادی را دیدیم و رکوردهای گوناگونی شکسته شد. در سال ۱۴۰۰ بالاخره قفل مقررات‌گذاری در حوزه اکوسیستم رمزارز شکسته شد و صحبت‌های غیررسمی از نهادهایی به غیر از بانک مرکزی برای رگولاتوری این حوزه شنیده شد. سال ۱۴۰۰ را از هر سو که نگاه کنیم، سال مهمی برای اکوسیستم رمزارز ایران بود و قطعاً در سال ۱۴۰۱ شاهد نقاط عطف جدی‌تری خواهیم بود.



برخی می‌گفتند محدودیت‌های جدی در زمینه رمزارز تا پایان سال ۱۴۰۰ اعمال می‌شود که به نظر می‌رسد آگاهی‌رسانی در این زمینه جلوی بسیاری از رفتارهای هیجانی را گرفته است. متأسفانه سوی بد ماجرا این است که همزمان با رشد و توسعه این اکوسیستم و اقبال مردم به آن شاهد رشد و گسترش انواع کلاهبرداری‌ها هستیم و خواهیم بود. راه‌حل‌های پرهزینه‌ای مانند رمز دوم پویا هم نتوانست گره از مشکلات باز کند و انواع چالش‌ها در حوزه مهندسی اجتماعی بستر فوق‌العاده جذابی یافته است.



شماره ۱۴
اسفند ۱۴۰۰
سال اول



تشکر از همه همراهان کارنگ
و رمزارز در سال ۱۴۰۰

امید برای تداوم این راه...

نهایت به رشد اقتصاد نوآوری در ایران منجر شود.

این یادداشت بهانه‌ای است برای تشکر از همه آنهایی که در این مدت با ما همکاری کردند؛ چه در کارنگ و رمزارز چه در دیگر رسانه‌های گروهی راه پرداخت. ما تلاش کردیم رسانه‌های با کیفیتی را بسازیم که بتوانند به صورت مستمر تولید محتوا کنند و در زمینه آموزش گام‌های جدی بردارند.

قاعدتاً اگر حامیان کارنگ و راه پرداخت نبودند، هیچ‌کدام از این رسانه‌ها به این نقطه نمی‌رسیدند؛ جایی که از نظر ما هنوز آغاز راه است و تصور می‌کنیم هنوز راه سختی در پیش داریم. کارنگ برای همه ما در حکم بیرون آمدن از حریم امنی بود که در سال‌های گذشته برای خودمان ساخته بودیم. رمزارز ادامه راه قبلی ما به شیوه‌ای دیگر بود. حالا در آستانه سال ۱۴۰۱ هر دو رسانه کارنگ و رمزارز ویژه‌نامه‌های پایان سال مفصلی را آماده کرده‌اند که هفته آخر سال توزیع خواهد شد. هر دو رسانه تلاش می‌کنند جمع‌بندی خوبی از سال ۱۴۰۰ ارائه بدهند و بتوانند نقشه‌راهی برای سال ۱۴۰۱ پیش روی مخاطبان بگذارند.

علاوه بر همه حامیان و کسب و کارهایی که ما را در این راه یاری کردند، لازم است از تیم همراهمان تشکر کنیم. کارنگ توانست در این سال نسل خوبی از نویسنده‌گان و روزنامه‌نگاران حرفه‌ای را دور خود جمع کند که امیدواریم در سال ۱۴۰۱ این روند با قدرت و قوت بیشتری ادامه یابد.

از همه شما دعوت می‌کنیم در ادامه این راه همراه ما باشید و هر همراهی هرچند کوچک، کمک بزرگی به ما برای ادامه این راه سخت و دشوار است.

از مدت‌ها پیش به دنبال راه‌اندازی هفته‌نامه‌ای با موضوع سواد مالی بودیم؛ آن زمان می‌خواستیم با تمرکز بر موضوع سواد مالی بتوانیم نقش خودمان در زمینه آموزش را جدی‌تر بازی کنیم. اسفندماه ۱۳۹۹ و در اوج کرونا، همراه با رضا و رسول قربانی گفت‌وگوهای مستمری با رضا جمیلی داشتیم و خوشبختانه او قبول کرد ما را در این مسیر سخت همراهی کند. با پیشنهاد رضا جمیلی نام هفته‌نامه از سواد مالی به کارنگ تغییر پیدا کرد.

کارنگ واژه‌ای فارسی و کمتر شنیده شده به معنای فصیح و زبان‌آور است. در دل این واژه کار و رنگ هم وجود دارد که برای ما جذاب است؛ موضوع هفته‌نامه هم از دل آن گفت‌وگوها تغییر کرد و شد اقتصاد نوآوری.

کارنگ در سال ۱۴۰۰ سنگ بزرگی بود که برداشتیم، چند بار نیز به دلایل گوناگون تصمیم گرفتیم کار را ادامه ندهیم. حداقل دو، سه بحران جدی را پشت سر گذاشتیم، ولی همدلی رضا جمیلی و تیم همراهش ما را در این مسیر نگه داشت. در ادامه تصمیم گرفتیم آن ایده اولیه در زمینه توسعه سواد مالی را به شکل دیگری ادامه دهیم که در قالب رسانه «رمزارز» خودش را نشان داد. رسانه رمزارز تلاش می‌کند رسانه رسمی رمزارز ایران باشد و در مدت کمی که از شروع به کار این رسانه می‌گذرد، توانسته جایگاه مناسبی در



مینا والی
مدیرمسئول

@mina_vali

بین تصمیم‌سازان و تصمیم‌گیران کشور بیاید. امیدواریم این رسانه بتواند به توسعه اکوسیستم رمزارز ایران کمک کند و در



راه پرداخت

عصر تراکش

انتشارات راه پرداخت

کارنگ

رمزارز





سال ۱۴۰۰ کسب و کارهای صرافی رمزارز جایگاه واقعی خود را پیدا کردند و ما شاهد این بودیم که همراه با دنیا این کسب و کارها توانستند پاسخگوی نیاز کاربران ایرانی باشند. قاعدتاً مهم‌ترین مسیر پیش روی این کسب و کارها در سال ۱۴۰۰ رسمیت بخشی به آنهاست و ایجاد چهارچوب‌های دقیق و شفاف.

ولی آنچه به نظرم مهم‌ترین چالش سال ۱۴۰۱ خواهد بود، رشد متوازن اکوسیستم است. حالا که اکوسیستم کسب و کارهای رمزارزی ایران شکل گرفته و ما شاهد طیف وسیع و متنوعی از کسب و کارها هستیم، زمان آن رسیده که مراقبت کنیم این اکوسیستم به صورت متوازن رشد کند. اگر بخشی از اکوسیستم رشد کند، در حالی که بخش‌های دیگر آن رشد نکرده‌اند، در نهایت کل اکوسیستم دچار مشکل می‌شود.



اکوسیستم رمزارز ۱۲ بخش دارد که در شرایط ایده‌آل همه بخش‌ها متناسب رشد می‌کنند و شاهد هماهنگی بین بخش‌های گوناگون اکوسیستم خواهیم بود. در حال حاضر در بخش تبادل و صرافی‌های رمزارزی شاهد شکل‌گیری کسب و کارهای شناخته‌شده‌ای هستیم و در بخش ماینینگ نیز فعالیت‌هایی شروع شده که البته همه آنها در زمینه روابط عمومی ضعف جدی دارند؛ ضعفی که در کسب و کارهای صرافی رمزارزی کمتر دیده می‌شود.

بخش‌هایی از این اکوسیستم که باید رشد کنند، شامل ارائه‌دهندگان زیرساخت، سرویس‌دهندگان پرداخت و ارائه‌دهندگان خدمات کیف پول و مدیریت دارایی است.

همچنین این اکوسیستم به نقش آفرینی کارآفرینان، سرمایه‌گذاران، پژوهشگران، اینفلوئنسرها و توسعه‌دهندگان نیاز دارد. ما نمی‌توانیم شاهد توسعه اکوسیستم رمزارزی باشیم، ولی اهمیت پذیرنده‌های این حوزه را نادیده بگیریم. ما برای توسعه این اکوسیستم نیاز داریم که مانند رشد و توسعه پذیرندگان کارت‌های شتابی شاهد رشد پذیرندگان کریبتویی باشیم. در صورتی که این بخش رشد کند، به معنای آن است که سایر بخش‌های اکوسیستم کارشان را خوب انجام داده‌اند و ما شاهد نفوذ دارایی‌های دیجیتال در میان مردم هستیم.



امید دارم سال ۱۴۰۱ سال بهتری برای اکوسیستم اقتصاد نوآوری ایران و به‌طور خاص اکوسیستم دارایی دیجیتال ایران باشد.

کلاهبرداران با شعارهایی همچون درآمد رمزارزی بدون سرمایه اولیه مردم را قربانی حساب‌های اجاره‌ای می‌کنند

حساب‌های اجاره‌ای در دنیای رمزارزها

سیستم بانکی کشور با وجود تمام فرایندهای حقوقی و قانونی که دارد، تا امروز نتوانسته جلوی پدیده حساب‌های اجاره‌ای را بگیرد و حالا پای این پدیده به دنیای رمزارزها نیز باز شده که باید در خصوصش به مردم و کاربران هشدار داد. پدیده حساب‌های اجاره‌ای



رسول قربانی
سردبیر راه پرداخت
@rasoulghorbani

عمدتاً به این شکل است که کلاهبرداران با فریب مردم به بهانه‌های مختلف یا سوءاستفاده از حس طمع کاری افراد، اطلاعات حساب بانکی آنها را دریافت می‌کنند و در ازای مدت کوتاهی مبلغ نسبتاً چشم‌گیری را به صاحب حساب پیشنهاد می‌دهند که در عمده نمونه‌ها آن مبلغ را هم به فرد اجاره‌دهنده پرداخت نمی‌کنند. کلاهبرداران برای پول شویی و گم کردن رد پول‌های غیرقانونی یا دزدی، از

این حساب‌ها استفاده می‌کنند که در فضای بانکی اغلب صاحبان حساب‌ها معتادان هستند.

حالا پای این پدیده به دنیای رمزارزها نیز باز شده و شایدان اغلب مردم ضعیف را با این توجیه که شما هم بدون سرمایه می‌توانید وارد دنیا رمزارزها شوید و کسب سود کنید، اغفال می‌کنند و کاربر از همه جا بی‌خبر نیز به امید یک درآمد شیرین در دام می‌افتد، ولی غافل از اینکه شریک جرم یک کلاهبردار شده و ده‌ها یا حتی صدها برابر چیزی را که قرار بود گیرش بیاید، باید بابت تاوان این بی‌دقتی بپردازد.

عمدتاً کلاهبرداران با دسترسی به اطلاعات کارت

بانکی افراد، اقدام به خرید رمزارزها توسط یوزرهای احراز هویت شده‌ای می‌کنند که اجاره‌ای هستند و بعد از خرید نیز رمزارزها را فوراً به یک کیف پول بیرونی منتقل می‌کنند. فردی هم که اطلاعات کارت بانکی‌اش به سرقت رفته و با کارت‌اش اقدام به خرید شده، با پیگیری قضایی به صاحب حساب احراز هویت شده‌ای در یک صرافی می‌رسد.

افرادی که با قرار دادن اطلاعات شخصی و بانکی خود در اختیار کلاهبرداران، به پول شویی و فیشینگ توسط آنها کمک می‌کنند، خواه با آگاهی از کلاهبردار بودن اشخاص فریب‌دهنده و خواه بدون اطلاع از این مسئله، مطابق قانون به جرم مشارکت در کلاهبرداری به حبس و جرائم

مختلفی محکوم می‌شوند. جرائم حساب اجاره‌ای ارز دیجیتال عبارت‌اند از: «استرداد تمام وجوه مورد مبادله به همراه سود بانکی آنها» و «پرداخت مالیات وجوه مورد معامله و پرداخت یک چهارم یا ۲۵ درصد کل مبلغ مورد تراکنش تحت عنوان عواید حاصل از جرم». فرد محکوم تا زمان شناسایی مجرم اصلی پرونده یا سایر تحقیقات تکمیلی می‌بایست در زندان محبوس باشد، ولی در صورت ارائه وثیقه‌ای به ارزش تمام دارایی‌های مورد تراکنش قرار گرفته، می‌تواند تا زمان برگزاری دادگاه، آزادی موقت و مشروط داشته باشد.



شماره ۱۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

زاویه دید POINT OF VIEW



بیش از ۲۵ صفحه مجله
و کتاب، هفته‌آینده منتشر
خواهد شد
منتظر ویژه‌نامه خاص
رمزارز باشید!



رمزارز هفته آینده آخرین شماره خود را در سال ۱۴۰۰ منتشر خواهد کرد؛ شماره‌ای ویژه که حجم صفحات آن دو برابر شماره‌های معمول خواهد بود و از سوی دیگر یک ضمیمه ۲۰۰ صفحه‌ای هم در قالب کتاب خواهد داشت. کتابی که تلاش دارد دانش و آگاهی در این حوزه را که مشکل بزرگ آن ابهامات و اطلاعات نادرست است، افزایش دهد.



این کتاب با حمایت ۱۰ صرافی بزرگ رمزارزی کشور منتشر شده و به‌طور رایگان در اختیار مخاطبان رمزارز قرار خواهد گرفت. از ابتدای فعالیت رمزارز تا پایان سال ۱۴۰۰ در مجموع و با احتساب

پیش شماره‌ای که منتشر کردیم، ۱۴ شماره مجله در حوزه‌ای منتشر کردیم که تا پیش از این تجربه رسانه‌ای رسمی و اختصاصی را نداشته است. تلاش ما در رمزارز این بوده و خواهد بود که یکی از حوزه‌های جدید اقتصاد جهان را با تمرکز بر داشته‌های ایرانی و

داخلی‌مان و فرصت‌هایی که این بازار و صنعت می‌تواند در اختیار کسب و کارها و کاربران ایرانی بگذارد، مورد توجه قرار دهیم.



تجربه رمزارز در همین چندماه به ما نشان داده که پشت کردن به نوآوری در هر حوزه‌ای جز خسارت برای کشور و اقتصاد آن آورده و نتیجه‌ای نخواهد داشت. هرچقدر هم که یک حوزه جدید با ابهام و ریسک همراه باشد، با خاموشی گزیدن و دوری کردن از آن نمی‌توان ابهامات و ریسک‌های آن را برای ذی‌نفعان داخلی کشور برطرف کرد.



تلاش رمزارز در سال ۱۴۰۰ این بوده که به دور از هیجان و بزرگ‌نمایی و تحلیل‌های توییتری و تلگرامی راه را برای شکل‌گیری یک گفتمان تحلیلی مبتنی بر کسب و کار در این حوزه باز کند؛ راهی که در سال آینده پر قدرت‌تر ادامه خواهیم داد. منتظر ویژه‌نامه نوری و کتاب همراه آن در هفته آینده باشید!



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili

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.

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

اشتراک هفته‌نامه کارنگ و رمزارز از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه پرداخت بخرید
w a y 2 p a y . s h o p



انقلاب رمز ارزی برزیل

رمزارزها قانونی می‌شوند؟

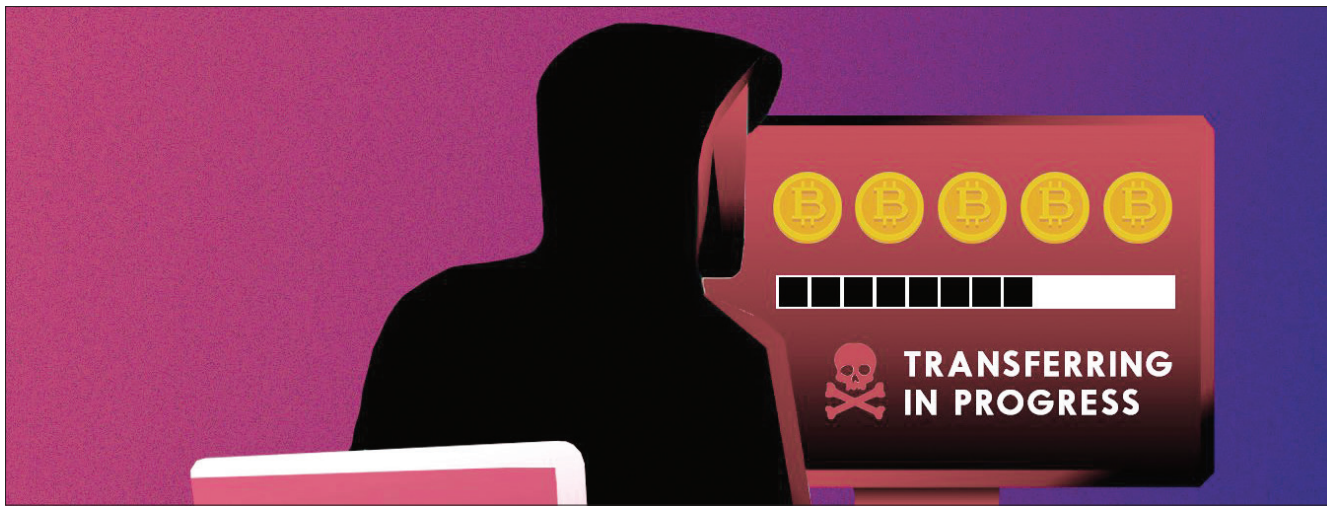
وقتی نایب بولکه، رئیس جمهور کشور کوچک و دورافتاده سالوادور، این کشور را به اولین کشوری تبدیل کرد که بیت کوین در آن وضعیت قانونی دارد، بسیاری در طبقات سیاسی بین المللی روی خوشی به او نشان ندادند. از آن زمان هم تعداد کشورهایی که جای پای او گذاشته‌اند، بسیار کم بوده و هیچ کدام هم از اقتصادهای برتر جهان نبوده‌اند.

حالا اما به نظر می‌رسد که برزیل در اقدامی نامنتظره در آستانه تبدیل شدن به اولین اقتصاد پیشرو در جهان است که رمزارزها را به شکلی قانونی می‌کند. این در حالی است که سیاست‌ها و شخصیت جنجالی «ژایر بولسونارو» همواره ضدیتی قوی با رمزارزها داشته و در پی محدودسازی استفاده از آنها در کشور برزیل بوده است. با این حال گویا دو حزب کارگر و سوسیال دموکرات توانسته‌اند با همکاری هم دست به تنظیم لایحه‌ای بزنند که در سنای این کشور بررسی شود.

مجلس سنای برزیل قرار است در مورد این لایحه رأی دهد که هدف آن تنظیم قوانین خاص و مشروطیت بخشیدن به دارایی‌های دیجیتال و رمزارزها در بزرگ‌ترین اقتصاد آمریکای لاتین است. این لایحه که با کد ۲۰۱۹/۳۸۲۵ شناخته می‌شود، پس از تأیید کمیته امور اقتصادی کشور در روز سه‌شنبه در صحن علنی مجلس سنای برزیل به رأی‌گیری گذاشته می‌شود و دستورالعمل‌های نظارتی خاصی را برای بازار دارایی دیجیتال برزیل، از جمله پیاده‌سازی یک سیستم صدور مجوز مبادله پیشنهاد می‌کند.

این لایحه که توسط سناتور «فلاویو آرنس» ارائه شده، به‌طور خاص به دنبال قانون‌گذاری بر خدمات مربوط به عملیات انجام‌شده با رمزارز در پلتفرم‌های تجارت الکترونیکی است. این اولین بار است که چنین لایحه‌ای در آمریکای جنوبی مورد بررسی قرار می‌گیرد. در این لایحه آمده است: «نظارت و بازرسی دارایی‌های دیجیتال بر عهده بانک مرکزی کشور و همچنین کمیسیون بورس و اوراق بهادار برزیل (CVM) که معادل SEC آمریکاست، خواهد بود.»

ادامه در صفحه ۵



در گزارش هفته قبل، یک سناریوی فیشینگ را از برنامه ریزی تا اجرا، مرور کردیم اما برای جلوگیری از فیشینگ باید چه اقداماتی را در نظر داشته باشیم؟

عملیات پاتک به فیشینگ

با وجود اطلاع‌رسانی‌های زیاد، همچنان بسیاری از کاربران با وجود شناخت از روش فیشینگ، توانایی شناسایی و جلوگیری از آن را ندارند. در بخش دوم گزارش فیشینگ به معرفی راهکارهایی برای اطلاعات بیشتر در مورد برخی از روش‌های فیشینگ و نحوه مقابله با آنها می‌پردازیم.

راهکارهای جلوگیری از فیشینگ

به جرئت می‌توان گفت در بیش از ۹۰ درصد کلاهبرداری‌ها با فیشینگ، مقصر اصلی خود کاربر است؛ چراکه با کمی تأمل و توجه، می‌توان از وقوع آن جلوگیری کرد. همیشه

باید نسبت به وارد کردن اطلاعات هویتی و حساس خود در پیام‌ها، وب‌سایت‌ها یا تماس‌های تلفنی دقت بیشتری داشته باشید. نباید اجازه دهید تا یک پیشنهاد وسوسه‌کننده یا احساس جاملندن از بقیه و از دست دادن فرصت، منطق را از شما بگیرد! اما برای درک بهتر روش‌های شناسایی و جلوگیری از وقوع فیشینگ، این موارد را هم در نظر بگیرید:

به نتایج تبلیغاتی (AD) در موتورهای جستجو اطمینان نکنید!

ممکن است در زمان جستجوی عنوان یک برند یا موارد دیگر در موتورهای جستجو مثل گوگل، لینک‌های تبلیغاتی را در ابتدای صفحه مشاهده کنید که با یک آیکون «آگهی» یا «AD» در کنار عنوان سایت از سایر نتایج، قابل تفکیک هستند. یکی از روش‌های قدیمی برای فیشینگ، استفاده از همین تبلیغات فریبنده است. فینشر با پرداخت هزینه می‌تواند صفحه تقلبی خود را در موتورهای جستجو با هزینه اندکی، بالاتر از سایت اصلی به کاربر نشان دهد. گرچه در چند سال اخیر گوگل تلاش کرده تا با احراز هویت صاحبان سایت‌ها و تبلیغ‌دهنده‌ها، مانع از وقوع فیشینگ از طریق تبلیغات جستجو شود، اما کلاهبرداران همیشه راه دومی برای دور زدن قوانین، در جیب خود دارند؛ بنابراین باید گفت که به هر لینک تبلیغاتی اعتماد نکنید!

به روزرسانی مرورگرها و استفاده از آنتی‌ویروس‌ها را جدی بگیرید!

نصب آنتی‌ویروس‌ها و به‌روز نگه داشتن مرورگرهای وب، تا میزان زیادی در مقابله با فیشینگ به شما کمک می‌کند. مرورگرهای پرطرفداری مثل فایرفاکس و کروم در به‌روزرسانی‌های خود به‌صورت مدام الگوریتم و الگوهای مبارزه با فیشینگ را بهبود می‌بخشند. همین‌طور، آنتی‌ویروس‌ها در مبارزه با بدافزارهای فیشینگ، تأثیرات خوبی دارند.

نرم‌افزارهای نامعتبر و ناشناس را نصب نکنید!

در طول استفاده یا دانلود از اینترنت، ممکن است با پیام‌هایی مبنی بر دانلود به شرط نصب نرم‌افزار، روبه‌رو شوید! برای جلوگیری از فیشینگ، پیشنهاد می‌کنم به هیچ‌وجه نرم‌افزارهای ناشناس را از منابع نامعتبر دانلود و نصب نکنید. حتی اگر برای اتمام مرحله دانلود فایل مورد نظر، نیاز به نصب یک نرم‌افزار خاص بود، از خیر دانلود بگذرید. نرم‌افزارهای مورد نیاز خود را تنها از منابع رسمی دریافت و از نصب نرم‌افزارهای مشکوک و غیررسمی مانند نسخه‌های مختلف تلگرام، به‌طور جد خودداری کنید!

قبل از کلیک، کمی بیشتر فکر کنید!

آدرس هر سایتی را که درخواست ورود اطلاعات حساس و هویتی شما را داشت، با دقت بیشتری بررسی کنید و به تمام حروف آن دقت داشته باشید. به لینک‌هایی که فاقد گواهی SSL هستند و با HTTP شروع می‌شوند، وارد نشوید و حتماً HTTPS آن را بررسی کنید. البته تضمین امنیت سایت‌هایی که گواهی امنیتی SSL را دارند و با HTTPS شروع می‌شوند، وحی منزل نیست؛ زیرا اگرچه این به معنی یک اتصال ایمن و رمزنگاری شده است، اما مجرمان سعی می‌کنند با روش‌های مختلف، این گواهی را برای سایت فیشینگ خود اخذ کنند. این هشدارها را جدی بگیرید! همچنین در زمان اجرای لینک‌های کوتاه مشکوک، سعی کنید از حالت امنیتی Incognito یا ناشناس



مرورگرها استفاده کنید؛ چراکه ممکن است به سمت یک لینک مخرب، هدایت شود.

با زبان فیشینگ آشنا شوید

حملات فیشینگ می‌تواند به شکل عجیبی، کاربران را در کلیک روی طعمه، قانع و تحریک کند. یکی از ساده‌ترین روش‌ها برای شناسایی ایمیل‌ها یا پیام‌های مشکوک، آشنایی با زبان فیشینگ بوده که شامل موارد زیر است:

- پیام‌هایی که در آن به جای استفاده از نام حقیقی، از شما به‌عنوان مشتری یاد می‌شود.
- پیام‌هایی که از شما تأیید اعتبار و اطلاعات هویتی، آدرس، اطلاعات بانکی و سایر اطلاعات مهم را درخواست می‌کنند.
- اشتباهات، خطاهای دستوری و اصطلاحاتی که امروزه کاربرد زیادی ندارند.

مراقب پاپ‌آپ‌ها باشید!

با وجود اینکه پنجره‌های پاپ‌آپ دیگر مثل سابق کاربرد ندارند، اما هنوز بعضی از سایت‌های شناخته‌شده، این تبلیغات را در سایت خود نشان می‌دهند.

در زمان وارد کردن اطلاعات درون این پنجره‌ها بسیار حساس باشید؛ چراکه بسیاری از حملات فیشینگ با کمک همین پنجره‌های پاپ‌آپ و در حالی که خود را بخشی از یک سایت معتبر معرفی می‌کنند، اتفاق می‌افتد.

در بخش دوم این گزارش، سعی کردم تا در مورد روش‌های شناسایی فیشینگ و جلوگیری از آن، اطلاعات مفیدی را در اختیار کاربران بازار رمزارزها قرار دهم. با توجه به خطاهای شناختی و ناخودآگاه انسان، همچنان کلاهبرداری‌های دیجیتال از طریق فیشینگ، یک روش رایج و مؤثر محسوب می‌شود. گرچه استفاده از افزونه‌ها و آنتی‌ویروس‌ها در جلوگیری از حملات فیشینگ مؤثر هستند، اما هیچ‌چیز به اندازه آشنایی با زبان فیشینگ، در شناسایی آن تأثیرگذار نیست. همیشه در زمان استفاده از اینترنت، حریم خصوصی و حفظ اطلاعات خود را در اولویت قرار دهید تا در دام فیشینگر نیفتید.



ادامه از صفحه ۴

انقلاب رمزارزی برزیل

به گفته موافقان، هدف این لایحه، تنظیم جرائم مرتبط با رمزارزها و تحت نظر قرار دادن بازار غیرقابل تنظیم زیر نظر ناظران مالی در تلاش برای مدیریت و نظارت بر صنعت نوپاست. این دستورالعملها تعاریف دقیقی از آنچه ارائه دهندگان خدمات دارایی مجازی، مانند صرافیها و آنچه رمزارز را تشکیل می دهد، ارائه می کند؛ از جمله اقداماتی برای مبارزه با پول شویی و سایر فعالیت های غیرقانونی و همچنین مجازات هایی برای «متقلبانه» یا «مدیریت بی ملاحظه» مبادلات رمزارزها در قانون پیشنهادی در نظر گرفته شده اند. این لایحه پس از تصویب بالکوه در مجلس سنا، باید توسط مجلس سلفی و مجلس نمایندگان برزیل؛ متشکل از نمایندگان تمام ایالت های برزیل و منطقه فدرال نیز به تصویب برسد. پس از این دو تصویب، سرنوشت این لایحه در دستان «ژایر بولسونارو»، رئیس جمهور این کشور خواهد بود که می تواند این لایحه را تأیید یا وتو کند.



شماره ۱۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

«رافائل بزرا»، مدیر نظارت شورای کنترل فعالیت های مالی برزیل در یک پیام ویدئویی گفت: «جهان منتظر کشورهای عقب مانده نمی ماند. مهم است که در آینده نزدیک خود را در حوزه رمزارزی در میان آنها قرار ندهیم. هرچند تعداد کشورهایی که به رمزارزها رسمیت بخشیده اند کم است، اما عموم کشورهای پیشرو به طور مستمر در حال تحقیق و توسعه برای به کارگیری رمزارزها به شکل کنترل شده تری هستند. برزیل، به عنوان اقتصادی پیشرو، نمی تواند عقب ماندن و ضررهای بالقوه آن را در زمینه رمزارزی متحمل شود.»

در عین حال، بسیاری هستند که می گویند عبارت «قانونی کردن» تنها بخشی از تلاش دولت برزیل برای جلوگیری از فرار مالیاتی با استفاده از رمزارزها و کنترل بیشتر بر این فضا است. ادبیات مورد استفاده در این لایحه به وفور به این تمایلات اشاره دارد و بسیاری به سوابق و اظهارنظرهای جنجالی ژایر بولسونارو اشاره می کنند تا بدبینی های خود درباره این لایحه را ابراز کنند.



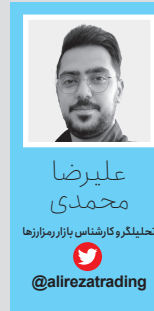
هیئت مپ بازار رمزارزها در هفته گذشته

هیئت مپ بازار رمزارزها در ۲۴ ساعت گذشته

بررسی هفتگی بازار رمزارزها نشان می دهد احتمالاً ادامه روند نزولی آن محتمل تر باشد

افزایش فشار فروش

در هفته گذشته بیت کوین، روز جمعه با کاهش قیمت به زیر سطح ۳۹,۰۰۰ دلار اصلاح شد. اکنون حجم تغییرات ماهانه قیمت به پایین ترین سطح خود رسیده و آن طور که پیداست، قرار نیست روند بازار برای دو ماه پیش رو نیز صعودی شود. از دیگر دلایلی که باعث اصلاح بازار شد، می توان تأثیر گرفتن از عوامل اقتصادی کلان، مانند همبستگی با شاخص بازار سهام را عنوان کرد. با این حال، سیاست های پولی فدرال روزی نیز تا حد زیادی در روند نزولی بازار تأثیر گذاشته است. بیت کوین در سه روز گذشته در حالی که گاوها دنبال پیروزی بر بازار بودند، بالغ بر ۱۲ درصد سقوط کرده



علیرضا محمدی

تحلیلگر و کارشناس بازار رمزارزها
@alirezatrading

کرده اند که این نشان دهنده فروش است. این موضوع هم یکی از دلایلی است باعث اصلاح بازار شد، اما با توجه به اصلاح اخیر، این شاخص رشد چندانی نداشته و حالت طبیعی و نرمال خود را ادامه داده است. از طرفی فاندرینگ ریت (FUNDING RATE) مثبت شده و این برایمان خبر خوشایندی نیست، زمانی که مثبت باشد بیشتر معاملات، پوزیشن های شورت هستند و به این معنی است که دیدگاه معامله گران شورت و نزولی بوده و زمانی که فاندرینگ ریت نزولی باشد، بیشترین دیدگاه ها روی پوزیشن های خرید هستند. به همین علت، این موضوع می تواند کمی اصلاح بیت کوین را ادامه دار کند.

در ادامه اگر به حرکت ماینرها دقت کنیم، زمانی که این میانگین از عدد ۳k بالاتر رود، این حجم، زیاد تلقی شده و احتمال اصلاح مارکت نسبت به این شاخص هم وجود دارد. ورودی پول های ماینر به صرافی ها هم به ما نشان می دهد که این حجم، زیادی بوده و بالای میانگین ۵۰۰ قرار گرفته که باز انتظار اصلاح را از نظر این شاخص، خواهیم داشت. سختی استخراج شبکه بیت کوین هم از نوامبر ۲۰۲۱ شش دوره صعودی متوالی را پشت سر گذاشته بود و موفق به رسیدن به سقف تاریخی خود شده بود. این پارامتر شبکه BTC روز پنجشنبه با افتی ۱/۴۹ درصدی روی میزان ۲۷/۵۵ تریلیون تنظیم شد و روند صعودی خود را شکست.

میانگین هش ریت شبکه بیت کوین نیز طی دو هفته گذشته به عدد ۱۹/۱۹۷ افزایش بر ثانیه کاهش پیدا کرده بود. سختی استخراج BTC به گونه ای هر دو هفته یک بار تنظیم می شود که هر بلوک این شبکه در ۱۰ دقیقه استخراج شود. شایان ذکر است در حداقل ماه های می تا جولای و تحت تأثیر ممنوعیت استخراج بیت کوین در چین، هش ریت این شبکه به طرز قابل توجهی افت کرد، اما با مهاجرت ماینرها به کشورهایی نظیر قزاقستان و کانادا، طی مدت کمتر از دو ماه سختی شبکه ۳۱ درصد رشد کرد. در حال حاضر رقابت بر سر تولید دستگاه های پر قدرت استخراج بیت کوین بین شرکت ها داغ شده است. از طرفی با افزایش قیمت در هفته گذشته، احساسات معامله گران در شبکه های اجتماعی منفی بوده و در حال حاضر به پایین ترین سطوح خودش بعد از ریزش کرونا رسیده است.

این کاهش هیجان مثبت می تواند اتفاق خوبی باشد و زمانی که بازار وارد فاز ناامیدی شود، روند صعودی آغاز خواهد شد. در کنار تمامی این واقعیات، باید در نظر بگیریم که با وجود رشد ۱۵ درصدی قیمت بیت کوین در هفته گذشته که از دیدگاه بسیاری از کارشناسان علت آن، احتمال روی آوردن روسیه به دارایی های دیجیتال در پی تحریم های جدید نسبت داده شده است، اما آنچه در واقعیت رخ داد این بود که حجم معاملات رمزارزها در روسیه عملاً به نصف کاهش یافت؛ این یعنی رفتار قیمتی اخیر بیت کوین، بیشتر ناشی از انتظارات سرمایه گذاران از افزایش تقاضا در روسیه بوده، نه خود تقاضای واقعی در این کشور.



وزارت صمت اعلام کرده از سرگیری فعالیت ماینرها از ۱۵ اسفند و صرفاً با انرژی تجدیدپذیر مجاز است

بازگشایی مزارع از امروز؟

ممنوعیت فعالیت ماینرهای ارز دیجیتال رفع می شود و امکان صدور مجوز برای مزارعی که می خواهند برق خود را از طریق نیروگاه های تجدیدپذیر تأمین کنند، وجود دارد. در این ابلاغیه تأکید شده که نیروگاه های قبلی تجدیدپذیر هم می توانند با عقد قراردادی نسبت به استخراج رمزارز اقدام کنند.

وزارت صمت به تازگی شیوه نامه ای را ویژه صدور مجوز فعالیت مزارع استخراج ارز دیجیتال با انرژی تجدیدپذیر منتشر کرده است. طبق این شیوه نامه، مزارعی که مایل به دریافت مجوز از سرگیری فعالیت خود هستند، می توانند صرفاً از طریق نیروگاه های تجدیدپذیر، برق مورد نیازشان را تأمین کنند.

شیوه نامه چه می گوید؟

شیوه نامه اجرایی صدور مجوز فعالیت استخراج رمزارزها با تأمین برق از نیروگاه های تجدیدپذیر رسماً ابلاغ شد. در این شیوه نامه تأکید شده، کسانی که می خواهند مزارع استخراج رمزارز داشته باشند، می توانند برق خود را صرفاً از طریق نیروگاه های تجدیدپذیر تأمین کنند و برای این موضوع نیز حتماً باید با سازمان ساتبا قرارداد خرید تضمینی برق بسته باشند.

وزارت صمت برای صدور مجوز مزارع استخراج رمزارز با تأمین برق از طریق نیروگاه های غیرتجدیدپذیر مثل نیروگاه های تولید پراکنده، تصمیمی نگرفته و به نظر می رسد به خاطر مشکلاتی که در خصوص تأمین گاز این واحدها وجود دارد، دولت همچنان اجازه استخراج رمزارز از طریق نیروگاه های گازی را ندهد.

این در حالی است که توجیه اقتصادی استخراج رمزارزها با نیروگاه های گازی و کوچک مقیاس با قیمت های فعلی گاز بهتر از نیروگاه های تجدیدپذیر بوده و می توان از این فرصت برای توسعه قابل توجه نیروگاه های تولید پراکنده استفاده کرد.

در شیوه نامه جدید ابلاغیه وزارت صمت اعلام شده که از ۱۵ اسفندماه امسال،

انرژی مزاد؟! قرارداد خرید تضمینی برق

نیروگاه های تجدیدپذیر با سازمان انرژی های تجدیدپذیر و بهره وری ایران (ساتبا) به عنوان قرارداد پشتیبان این مزارع مورد استفاده قرار خواهد گرفت و اگر انرژی مصرفی آنها بیشتر یا کمتر از مقدار انرژی تزریق شده نیروگاه به شبکه باشد، باید مابه التفاوت انرژی مصرفی یا تولیدی، پرداخت یا دریافت شود.

احتمالاً حداقل ظرفیت صدور مجوز مزارع استخراج رمزارز که قبلاً ۱۰۰ کیلووات تعیین شده بود، در این صورت برداشته خواهد شد و همه می توانند با تأمین برق خود از طریق نیروگاه های تجدیدپذیر حتی با یک ماینر اقدام به ماینینگ کنند.

ظرفیت فعلی برق مورد نیاز مزارع استخراج رمزارزها حداقل ۱۵۰۰ مگاوات است که با این ابلاغیه و با فرض اینکه تمام نیروگاه های تجدیدپذیر ایران نیز بخواهند برای ماینینگ مورد استفاده قرار گیرند، باز هم کمتر از ۲۰ درصد ظرفیت برق مورد نیاز مزارع قابل تأمین است؛ بنابراین باید روش های دیگر تأمین برق مزارع استخراج رمزارز پیش بینی و قانونی شود، وگرنه همچنان زیرزمینی بودن آنها ادامه خواهد یافت.

تهدید انگاری

رمزارزها

را کنار بگذاریم!

سامان دهی رمزارزها در گفت و گو با محسن رضایی صدرآبادی



شماره ۱۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول

آینده از آن رمزارزهاست

محسن رضایی صدرآبادی، مدرس دانشگاه و آینده پژوه اقتصاد فضای مجازی با مروری بر تاریخچه پدیده رمزارزها در گفت و گو با راه پرداخت آن در اقتصاد ایران می گوید و معتقد است آینده اقتصاد فضای مجازی با این فضا گره خورده است. او توضیح می دهد: «فناوری بلاکچین بر پایه دو اصل مزیتی بنیادی پول شکل گرفته؛ یکی اینکه هزینه مبادلات در سطوح بین المللی از این طریق به شدت کاهش می یابد و دیگر اینکه سرعت مبادلات افزایش پیدا می کند. علم اقتصاد به ما نشان می دهد، هر چیزی که این دو مزیت، یعنی کاهش هزینه مبادلات و افزایش سرعت مبادلات را داشته، مردم به سمت آن جذب شده اند و به عنوان ابزار پول از آن استفاده کرده اند. روزی مردم حاضر شدند ارزش ذاتی طلا را نادیده بگیرند و سراغ پول کاغذی بروند. با ترویج فناوری چاپ، اسکناس به وجود آمد و مردم سراغ اسکناس هایی رفتند که هیچ ارزش ذاتی نداشت و فقط دارای امضای دولت ها بود. اسکناس سرعت مبادلات را بالا برد و از هزینه مبادلات کاست و ماندگار شد؛ بنابراین تا زمانی که درک نکنیم، این تغییرات و دگرگونی ها در تاریخ پول همواره وجود داشته و وجود خواهد داشت، نمی توانیم خودمان را با آن هم قدم کنیم، به هر حال ما چه بخواهیم، چه نخواهیم، آینده از آن رمزارزهاست و روزی این رمزارزها همه پول های موجود را پشت سر می گذارند؛ بنابراین ما باید رویکرد بازی نسبت به این مسئله داشته باشیم و به جای حذف صورت مسئله، به دنبال شناخت فرصت ها و تهدیدهایی باشیم که این

محسن رضایی صدرآبادی، مدرس دانشگاه و آینده پژوه اقتصاد فضای مجازی در گفت و گو با راه پرداخت در خصوص ماهیت و رویکرد طرح سامان دهی زیست بوم رمزارزها توضیحاتی ارائه کرده و معتقد است اگر این طرح به سرانجامی برسد، می توان تا حدی به رگولاتوری در عرصه رمزارزها امیدوار بود تا به این واسطه فضای مواجهه با این پدیده در ایران شفاف تر و روشن تر شود.

بحث رگولاتوری رمزارزها با روی میز قرار گرفتن چند طرح در حوزه تبادل رمزارزها جدی تر از قبل شده است. هرچند دنیای رمزارزها به یکی از فضاهای جذاب برای برخی کاربران ایرانی تبدیل شده، اما همچنان تکلیف رگولاتور با این اکوسیستم روشن نیست. طیفی از تصمیم گیران که بانک مرکزی نیز در آن قرار می گیرد، همچنان مخالف تبادل رمزارزها هستند و طیفی دیگر در بدنه دولت به دنبال تنظیم گری و شناخت مزایا و مخاطرات این پدیده هستند. در حال حاضر، هم جریان مخالف و محافظه کار و هم جریان منعطف تر طرح هایی را روی میز بحث و نظر و تنظیم دارند، با این تفاوت که در طرح های طیف اول جایی از حضور بخش خصوصی نمی بینیم و در مقابل در طیف دوم فعالان بخش خصوصی حضور و مداخله مستمری دارند.

طرح جدی که اکنون در حوزه تبادل رمزارزها میان بخش دولتی و خصوصی بر سر آن بحث است، بحث طرح ستاد تحول است. این ستاد بر مبنای شناخت پدیده رمزارزها و شناسایی مزایا و مخاطرات آن به دنبال تنظیم گری در این عرصه است.





بزرگ‌ترین بازارگاه خرید و فروش ان اف تی در جهان در خود را به روی هنرمندان ایرانی بست

اوپن سی ایرانیان را تحریم کرد!

را نقض می‌کنند، سریعاً برای مسدود کردن حساب‌های مرتبط با آنان اقدام می‌کنیم.»

تحریم‌ها در بازار رمزارزها؟

تحریم‌های فعلی ایالات متحده نشان می‌دهد که شرکت‌های آمریکایی مجوز ارائه کالا یا خدمات به هیچ کاربر ساکن در کشورهای تحریمی، از جمله ایران، کره شمالی، سوریه و به‌تازگی روسیه را ندارند. اوپن سی یک شرکت آمریکایی است که دفتر مرکزی آن در نیویورک قرار دارد.

اقدام اخیر اوپن سی باعث ازسرگیری بحث‌هایی پیرامون حد غیرمتمرکز بودن شرکت‌ها و سرویس‌دهندگان خدمات مبتنی بر بلاکچین شده است.

اخیراً گزارش‌هایی منتشر شده مبنی بر اینکه کیف پول متاماسک (MetaMask) نیز به بهانه این تحریم‌ها به محدودسازی کاربرانش پرداخته است، اما چندی بعد مسئولان متاماسک اعلام کردند که این مشکل مربوط به اشتباه یکی از ارائه‌دهندگان خدمات مرتبط با نودهای اتر یوم بوده است. ظاهراً تحت تأثیر این اشتباه برای مدتی دسترسی برخی کاربران ونزوئلا به متاماسک مسدود شده بود.

حساب توییتری متاماسک هم در این باره بیانیه‌ای منتشر کرد و افزود که کاربران تصادفاً از دسترسی به کیف پول متاماسک خود منع شدند و در حال حاضر این مشکل رفع شده است. این اشتباه پس از آن رخ داد که شرکت توسعه خدمات بلاکچینی «اینفورا» (Infura) به‌طور اتفاقی و به‌اشتباه دامنه تحریم‌های خود را گسترش داد.

آینده رمزارزها و موضوع تحریم

ارزهای دیجیتال و دارایی‌های دیجیتالی مثل ان اف تی‌ها همچنان تحت نظارت فزاینده دولت ایالات متحده قرار دارند. با افزایش شدت تحریم‌ها علیه روسیه، این نظارت‌ها نیز افزایش پیدا می‌کند.

اوپن سی بزرگ‌ترین بازار ان اف تی جهان است و از زمان آغاز به کار تاکنون میزبان ان اف تی‌هایی بوده که در مجموع بیش از ۲۲ میلیارد دلار فروش رفته‌اند.

این نخستین باری نیست که صنعت ارزهای دیجیتال با پیچیدگی‌های حاصل از تحریم‌های بین‌المللی دست‌وپنجه‌نرم می‌کند. صرافی‌های ارزهای دیجیتال متعددی درگیر بحث مسدودسازی دارایی‌های دیجیتال مردم روسیه شده‌اند. البته بزرگ‌ترین صرافی جهان، بایننس، از مسدودسازی حساب‌های مردم روسیه خودداری کرده است.

دنیا‌ی عجیبی است. در حالی که با وجود تحریم‌های خردکننده جامعه جهانی علیه روسیه، شهروندان این کشور هنوز قادرند به راحتی از صرافی‌های بین‌المللی رمزارزی استفاده کنند، خبر آمده که بزرگ‌ترین پلتفرم و مارکت پلیس خرید و فروش ان اف تی به روی کاربران ایرانی بسته شده است. راست است که می‌گویند هر کسی هر جای دنیا یقه شخص دیگری را بگیرد، تهنش یک ایرانی متضرر می‌شود!

داستان از چه قرار است؟

اوپن سی (OpenSea)، بزرگ‌ترین بازار توکن غیرمحمولی (NFT) جهان، اعلام کرده کاربرانی را که کشورهایشان در فهرست تحریم‌های ایالات متحده است، مسدود می‌کند. این اقدام اوپن سی اعتراضات فعالان این حوزه را در پی داشته است. پس از این اقدام، بحث‌های پیرامون تمرکززدایی از سر گرفته شده‌اند.

به گزارش کوین تلگراف، اوپن سی بازار ان اف تی مستقر در ایالات متحده، فرایند قطع دسترسی کاربران ایرانی از این پلتفرم را آغاز کرده است. این اقدام اعتراض فعالان این حوزه را برانگیخته و بحث‌های جدیدی درباره تمرکززدایی از حوزه ارزها و دارایی‌های دیجیتال به راه افتاده است.

بامداد پنجشنبه، کاربران ایرانی اوپن سی در توییتر، خبر از غیرفعال یا حذف شدن اکانت‌های خود بدون هیچ هشدار قبلی دادند. «بورنوسور» (Bornosor) هنرمند ایرانی که در توییتر ۴,۷۰۰ دنبال‌کننده دارد، در توییتری که به سرعت مورد توجه قرار گرفته و در عرض چند ساعت ۳۷۸ باری تویییت و بیش از ۱,۴۰۰ بار پسندیده شد، درباره وضع موجود ابراز ناامیدی کرد و نوشت: «از خواب بیدار شدم و متوجه شدم که حساب تجاری من در اوپن سی بدون اطلاع قبلی یا هیچ توضیحی غیرفعال/حذف شده است.»

گزارش‌های این‌چنینی دیگری نیز از سایر ایرانیان هنرمند و مجموعه‌دار به گوش رسیده است. آیا اوپن سی کاربران را بر اساس کشورشان مسدود می‌کند؟ در پاسخ یکی از سخنگویان اوپن سی گفته که آنها حق مسدودسازی کاربران بر اساس تحریم‌ها را دارند.

او گفته است: «در قسمت شرایط خدمات ما صراحتاً گفته شده که می‌توانیم کاربران تحریم شده یا کاربرانی را که در مناطق تحریم شده ساکن‌اند، مسدود کنیم. ما به هیچ‌وجه به کاربران یا نهادهای تحریم‌شده و ساکنان کشورهای تحت تحریم اجازه استفاده از خدمات‌مان را نمی‌دهیم. اگر متوجه شویم کاربرانی هستند که خط‌مشی تحریم‌های ما

وجود دارد. بعدسوم رمزارزهای بانک‌های مرکزی دنیا است که ابرقدرت‌هایی مانند چین و آمریکا زودتر برای آن برنامه‌ریزی کرده‌اند. مجموع این پول‌ها به خوبی نشان می‌دهد که اگر ما رویکرد سیاست‌گذاری فعالانه نداشته باشیم، کاملاً از این دگرگونی جا خواهیم ماند.»

سپردن برقراری امنیت رمزارزها به بخش خصوصی

دبیر کارگروه رمزارزش‌ها در ستاد تحول دولت با اشاره به طرح تدوین شده از سوی این ستاد در خصوص تبادل رمزارزها، توضیح می‌دهد: «این سند بر خلاف اسنادی که تا به امروز تهیه شده یا در حال تهیه است، با کمک بخش خصوصی و نظرخواهی از آنها تنظیم شده است. نسخه اولی که تهیه شد، حاوی ایراداتی بود. در واقع در نسخه اول مدلی که طراحی شده بود، مثل یک شرکت بورسی با مشخصات شرکت سرمایه‌گذاری بود که از نظر فعالان این طرح مشکل داشت. ایراد اصلی هم وجود یک منبع مرکزی در این نسخه بود و خود این مرکزیت باعث می‌شد تمامی اجزا مورد شناسایی و تهدید قرار بگیرند؛ بنابراین نقطه نظرات جمع‌آوری شد و مدل جایگزین این شد که بخش خصوصی خود اقداماتی را انجام دهد. برای سامان‌دهی یکسری محدودیت‌هایی هم گذاشته شده بود که برای کوتاه‌مدت آن محدودیت‌ها نیز حذف شد.»

او ادامه می‌دهد: «بحث رصد و کنترل برای ما خیلی مطرح بود. به‌هر حال یکی از مباحث مهم کشورمان مباحث امنیتی است و ما باید ملاحظات امنیتی را به‌طور جدی لحاظ می‌کردیم. البته این بحث امنیت مختص کشور ما نیست و این مسائل برای تمامی کشورها در اولویت است. در آمریکا و اروپا این کار توسط شرکت‌های خصوصی انجام می‌شود؛ بنابراین این مدل بستری شد تا ما ظرفیت‌های موجود در این باره را بررسی و شناسایی کنیم. اواخر سال

میلادی گذشته آمریکا هزار میلیارد دلار برای زیرساخت‌های مالی ترانکنشی سرمایه‌گذاری کرد.»

رضایی صدرآبادی معتقد است این موارد امنیتی اما در مورد شبکه بانکی نیز وجود دارد و نباید برای ما آن قدر نشدنی به نظر برسد. او اضافه می‌کند: «اگر از همین اطلاعات بانکی مراقبت نکنیم، امکان به‌اصطلاح لورفتن وجود دارد؛ کم‌اینکه تاکنون هم مواردی بوده که اطلاعات فاش شده است، بنابراین به جای حذف مسئله در خصوص رمزارزها، باید به دنبال تعریف ابزارهای کنترلی باشیم و زیرساخت‌های لازم را فراهم کنیم و از شرکت‌های خصوصی برای تأمین امنیت بهره بگیریم.» به گفته رضایی صدرآبادی؛ «احکام سامان‌دهی زیست‌بوم رمزارزش‌ها»ی ستاد تحول منطبق بر سند تحول دولت مردمی با نگاه تحولی نوشته شده است؛ «در کشور تا به امروز نگاه به بخش خصوصی منفی بوده، اما این نگاه باید اصلاح شود. نگاه حکمرانی تحولی ما باید به این صورت باشد که قدرت فعال‌سازی ظرفیت بخش خصوصی را پیدا کند و این اتفاق به‌سادگی به دست نخواهد آمد. باید همدلی و وفاق بین تصمیم‌گیران شکل بگیرد.»

او در توضیح اینکه چه چشم‌اندازی برای سرنوشت طرح ستاد تحول متصور هستید، عنوان می‌کند: «باید ببینیم دو طیفی که عرض کردم یکی رویکرد ممنوعیت دارد و یکی رویکرد آزادسازی کامل، تا چه حد بر سر کار سنگ‌اندازی خواهند کرد. کم‌اینکه تاکنون هم کم‌نگذاشته‌اند، اما با توجه به نگاه تحولی دولت و نهایی شدن سند تحول رمزارزش‌ها و ابلاغ آن از سوی ریاست محترم جمهوری، معتقدم که نگاه تنظیم‌گری و سند احکام سامان‌دهی موجود به تصویب خواهد رسید. البته این امر باید به مرور زمان روشن شود.»

پدیده می‌تواند برای حکمرانی کشور در پی داشته باشد و ابزارهای کنترلی لازم برای مواجهه با این تهدیدات و استفاده از فرصت‌های ناب را تعریف کنیم.»

ضرورت تغییر رویکرد سلبی در مواجهه با رمزارزها

این کارشناس حوزه دیجیتال در ادامه با مروری بر رویکرد رگولاتور در ایران توضیح می‌دهد: «نوع سیاست‌گذاری که تا امروز در ایران به‌طور عام میان رگولاتور و بخش خصوصی، در مواجهه با این پدیده در جریان بوده، شامل سه رویکرد است. رویکرد کلی رگولاتور این بوده که رمزارزها را کاملاً تهدید بدانیم و آن را ممنوع کنیم. این رویکردی است که در بانک مرکزی، چه در دولت قبل و چه در دولت فعلی دنبال می‌شود، اما ما معتقدیم این رویکرد سلبی به جای حل مسئله در حال پاک کردن صورت مسئله است. نمی‌توانیم مشکل را از جلوی رویمان برداریم و آن را بگذاریم پشت سرمان و خیال‌مان راحت باشد که دیگر مشکل وجود ندارد. رویکرد دوم را بنده رهاسازی و وادادگی نام‌گذاری می‌کنم که در میان برخی فعالان بخش خصوصی وجود دارد. نزدیکان به این رویکرد معتقدند اصلاً دولت نباید دخالت کند، آنها با استناد به ماهیت آناژشی کریپتوکارنسی، خواهان حذف کامل مداخله دولت هستند. در نهایت رویکرد سوم، رویکردی است که به دنبال تنظیم‌گری است و ما خودمان را نزدیک به این رویکرد تعریف می‌کنیم. با توجه به مستندات جهانی و تنظیم‌گری

هوشمندانه معتقدیم سرمایه مردم به سامان‌دهی راهبردی نیاز دارد، به‌طوری که هم به نفع مردم باشد و هم به نفع کشور. ما با آن دسته از افرادی که رویکرد سلبی یا آزادسازی کامل دارند، به لحاظ مبنایی مشکل داریم؛ بنابراین جامعه هدف تعاملی خود را در تدوین طرح، آن دسته از فعالان بخش خصوصی قرار دادیم که به رویکرد سوم یعنی تنظیم‌گری باور دارند.»

استفاده از دانش و اطلاعات فعالان بخش خصوصی

او با شرحی از چگونگی شکل‌گیری طرح تبادل رمزارز ادامه می‌دهد: «انجمن‌ها و فعالان این حوزه با آگاهی کامل به تجربه کشورهای دیگر در بحث تنظیم‌گری واقف هستند و بسیاری از آنها به‌صورت مستقیم و شخصی شاهد تجربه کشورهای اروپایی، آمریکایی و حتی آسیایی در بحث تنظیم‌گری بودند و دانش خود را به ما انتقال دادند. تقریباً اکثر کشورها به سمت تنظیم‌گری رفته و تنها کشور خلاف جریان چین است که این پدیده را در کشور خود ممنوع اعلام کرده، اما باید توجه کنیم که مدل حکمرانی چین به‌صورتی است که اگر مثلاً گولگ را ممنوع می‌کند، در مقابل نسخه‌ای را راه‌اندازی می‌کند که مورد اقبال عمومی قرار می‌گیرد. در واقع یعنی ما ممنوع کردن پدیده‌ای، بدیلی در مقابل آن قرار می‌دهد، این کاملاً با ممنوع کردن به‌طور تام و تمام متفاوت است. سؤال بنده از بانک مرکزی همین جاست که اگر می‌گوید تبادل رمزارزها ممنوع است، چه بدیلی برای آن تعریف کرده است؟ آیا بدیلی برای ارائه دارند؟ نمی‌توان پدیده‌ای را بدون ارائه یک بدیل سرکوب کرد. نیاز به فناوری یک نیاز واقعی است و نمی‌توان آن را سرکوب کرد.»

به گفته صدرآبادی گزاره غلطی در ذهن افراد وجود دارد که در آینده شاهد رمزارزهای ملی و پول‌های دیجیتال بانک مرکزی به جای رمزارزهای دیگر هستیم؛ «به نظرم این گزاره غلط است. ما در آینده سه نوع پول خواهیم داشت. یک نوع آن ارزهای عمومی در بلاکچین مثل بیت‌کوین است که چه بخواهیم، چه نخواهیم، بخشی از مردم دنیا آن را به عنوان پول و دارایی پذیرفته‌اند. یک حوزه دیگر پول‌های شبکه‌ای را خواهیم داشت، پول‌هایی که در فضاهایی امثال متاورس



شماره ۱۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



رقابت با بایننس!

گفت و گو با بردیا سیداحمدنیا، هم بنیان گذار شرکت والکس که هشدارهای مهمی درباره اهمیت رویکردهای رگولاتور در این بازار می دهد

بیمه رشد خوبی کردیم و در واقع کسب و کارمان در مسیر رشد و پیشرفت قرار گرفت؛ اوایل حدوداً روزی ۲۰ ثبت نام داشتیم و در سال ۱۳۹۸ به طور کل نزدیک به ۱۰ هزار نفر ثبت نامی داشتیم.

رقابت در فضای جهانی و یک صنعت بین المللی مانند رمزارز چه اقتضائاتی دارد و والکس چطور در این حوزه می خواهد پیش برود؟

واقعیت این است که برای ماندن در بازار، باید به انجام کارهای زیرساختی پرداخت و مقیاس شرکت خود را افزایش داد. از این رو والکس اوایل سال ۱۳۹۹ تغییراتی داشت و تیم آن از ۳۰ نفر که نزدیک به پنج نفر تیم پشتیبانی بودند و ۱۰ نفر برنامه نویس و مدیر محصول، به یک تیم ۳۰ نفره تبدیل شد که ۵۰،۶۰ نفر از آنها در بخش برنامه نویسی و مدیر محصولی فعالیت دارند. در

انرژی دانشگاه شریف کار خود را آغاز کرد؛ بردیا سیداحمدنیا، هم بنیان گذار والکس می گوید: «در آذرماه ۱۳۹۷ والکس را 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...»

آن زمان بازار خیلی کوچک بود. عده ای بیت کوین خرید و فروش می کردند و حجم معاملاتی به شدت پایین بود. تا اینکه در سال ۱۳۹۷ در نمایشگاه های مختلفی شرکت کردیم. در مهرماه ۱۳۹۷ هم دمویی از محصول مان را در نمایشگاه جیتکس دی ا ارائه دادیم. ما از طرف اتاق بازرگانی به عنوان استارت اپ برتر به این نمایشگاه رفته بودیم. در اردیبهشت ۱۳۹۸ با شرکت در نمایشگاه بورس، بانک و

برخلاف دیجی کالا که آمازون رقیبش محسوب نمی شود ما در جذب کاربر با خارجی ها رقابت می کنیم. پس دولت کاری نکند ما کاربران ایرانی را به صرافی های خارجی ببازیم! با وجود اینکه مدتی است وضعیت بازار رمزارزها قرمز است، اما همچنان رمزارزها، کسب و کارهای این حوزه و وضعیت رگولاتوری آن، بحثی داغ است. بردیا سیداحمدنیا، 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.

تیم والکس در تیرماه ۱۳۹۷ شکل گرفت و در پژوهشگاه



علیه بیت کوین های روسی
سوئیس اعلام کرده اگر بتواند، رمزارزهای روس ها را مسدود خواهد کرد. احتمالاً سوئیس صندوق های سرمایه گذاری رمزارزی مستقر در این کشور را تحت فشار خواهد گذاشت.



مسدودسازی روس ها
کره جنوبی هم در تلاشی مشابه سوئیس دسترسی کاربران روسی را که با آی پی این کشور وارد صرافی ها یا صندوق های سرمایه گذاری می شوند، محدود کرده است.



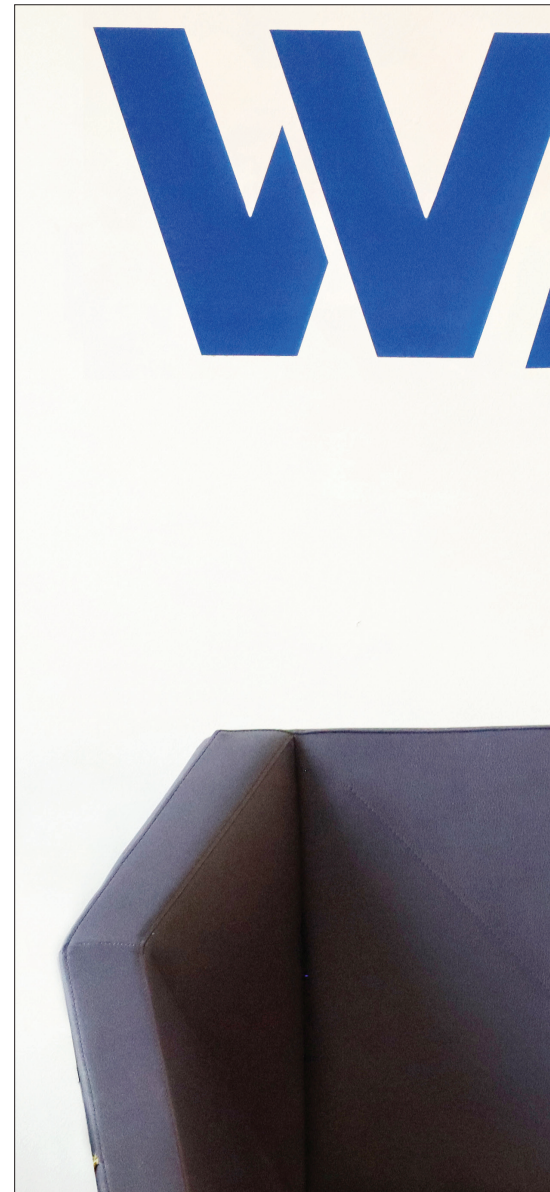
شماره ۱۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



رمزارزها و دولت ویرجینیا
مجلس سنای ایالت ویرجینیای آمریکا درخواست اصلاح لایحه ای را تأیید کرده که طبق آن به بانک های دولتی این منطقه اجازه داده می شود خدمات امنی ارزهای دیجیتال ارائه دهند.



ان اف تی زیر ذره بین
کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده تحقیقات خود را برای یافتن موارد احتمالی اوراق بهادار ثبت نشده در بین ایجادکنندگان و بازارهای ان اف تی آغاز کرده است.



تکس؛ پریا امیرحاجلو

حال حاضر بخش‌های مختلفی داریم و از استارت‌آپ به یک شرکت ساختارمند تبدیل شده‌ایم. معتقدم 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 برای ما اهمیت داشته، این بوده که چگونه زیرساختی را ایجاد کنیم که بتوان از طریق آن، با رقابتی خارجی خود رقابت کرد؛ چراکه رقابت اصلی با صرافی‌های خارجی است؛ در اکوسیستم رمزارزها فضا باز است و کم‌کم داریم به سمت غیرمتمرکز شدن پیش می‌رویم. در نتیجه رقابتی قدرتمندی چون بایننس و کوکوین را داریم. اگر نتوانیم سرویس خوب ارائه دهیم، کاربر خیلی راحت می‌تواند از سرویس‌های رقبا استفاده کند، در واقع عملاً در حال رقابت در عرصه جهانی هستیم. اهمیت این موضوع در پیاده‌سازی زیرساخت‌ها نمود پیدا می‌کند، به این صورت که اگر می‌خواستیم فیچر یا کوینی را اضافه کنیم، لازم بود این کار را به سرعت انجام دهیم و دغدغه نیرو نداشتیم. 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 هم روی والکس رجیستر شده‌اند.

مهم‌ترین دغدغه‌هایی که در سطح مدیریت والکس با آن روبه‌رو هستید کدام‌ها هستند؟

یکی از دغدغه‌های والکس این است که نیروی کار

متخصص به شدت کم است. دلیل این اتفاق مهاجرت افراد از ایران است. برای رقابت با بازارهای خارجی به تیم متخصص و فرایندهای درست برای پیشرفت نیاز داریم. شرکت‌شدن یعنی فرایند محور شدن فعالیت‌ها. در یک شرکت رفتار افراد به صورت یک فرایند درمی‌آید و همچنین دغدغه‌های درون‌سازمانی و بین‌تیمی بیشتر می‌شود و هرچه افراد متخصص‌تر و متبحرتر باشند، راحت‌تر می‌توان به رشد شرکت فکر کرد و این مسیر را پیمود.

اما کمبود نیروی کار متخصص تنها دغدغه ما در تیم والکس نیست. دغدغه دیگر ما عدم قانون‌گذاری شفاف در حوزه رمزارز 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.

رویکرد فعلی قانون‌گذار و رگولاتور نسبت به حوزه رمزارزها را چطور ارزیابی می‌کنید و این نگاه چقدر می‌تواند برای این صنعت آسیب‌زا باشد؟

باید پذیرفت که بسیاری از جنبه‌های بازار و حوزه رمزارزها، عملاً با قانون در تضاد است و این حوزه آمده تا با قانون خیلی کاری نداشته باشد. در چنین شرایطی، رگولاتور باید تلاش کند بیشتر از اینکه دست‌پوی کسب‌وکارها و کاربران را ببندد، ناظر خوبی باشد و این نظارت به شکلی اتفاق بیفتد که کسب‌وکارها به صورت خودجوش بتوانند با آنها ارتباط برقرار کنند و فضای تعاملی شکل بگیرد.

در حال حاضر با وجود اینکه حوزه کسب‌وکاری ما قانون ندارد، 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.

یکی از بهترین سازوکارها که می‌توان به رگولاتور پیشنهاد داد، 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.

این اتفاق باید در حوزه رمزارز کشور هم روی دهد. خیلی مهم است که بدانیم و دقت کنیم 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 با 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 نظارت‌اتفاق بیفتد، چون به هر شکلی که جلوی آن را بگیرید، هم کاربر، هم فضا و هم کسب‌وکار راه خودش را پیدا می‌کند.

با این رویکرد و پیشنهادی که دادید به نظرتان کدام نهاد یا گروه در حاکمیت بهتر می‌تواند به رگولاتوری این حوزه کمک کنند و نگاه درست‌تر و کارشناسی‌تری به حوزه رمزارزها داشته باشند؟

جایی مثل بانک مرکزی که وظیفه خود را تأمین پول و پاسداری از ارزش ریال می‌داند، نمی‌تواند تنظیم‌گر درستی برای این فضا باشد. نهادی مانند 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 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.

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 رمزارزها را درک کنند و هم ذهن بازی برای پذیرش موضوعات نو داشته باشند.

فکر می‌کنید در این راستا و برای قانون‌گذاری درست این حوزه، عملکرد کسب‌وکارهای بخش خصوصی چقدر تا اینجا مؤثر بوده است؟

درباره همکاری کسب‌وکارها با نهادهای تنظیم‌گر باید بگویم 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 نوپیتکس، والکس، رمزینکس، اکسیر و کوین‌نیک 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.

خوب است به جز کاربران مان، مسئولان و بدنه حاکمیت نیز ببینند که در این حوزه با کسب‌وکارهای کوچکی طرف نیستند؛ زیرا متأسفانه ما 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.

البته من امیدوارم چراکه می‌بینم آن‌ها که اکنون در وزارت اقتصاد این حوزه را دنبال می‌کنند، ذهن و رویکرد بازی به موضوع دارند و می‌دانند با چه موضوعی طرف هستند. هرچند باز هم دغدغه‌های کسب‌وکارها را کاملاً در نظر نمی‌گیرند، اما تا حدودی با کسب‌وکارها همراه هستند. در هر صورت ما به دنبال گرفتن مجوز برای تشکیل صنف هستیم تا بتوانیم از این طریق با حاکمیت صحبت و دغدغه‌های کسب‌وکارهای بخش خصوصی را مطرح کنیم.

برنامه‌های توسعه‌ای والکس چیست و منتظر چه خدمات یا محصولات تازه‌ای باید از سمت تیم شما باشیم؟

اول باید تأکید کنم که رمزارز مانند طلا، نوعی ذخیره‌سازی ارزش است و کارش کمک به تولید نیست؛ بنابراین به افرادی که دغدغه این را دارند که چگونه پول خود را مدیریت کنند، کمک می‌کند. ممکن است سرمایه‌گذاران ضرر هم بکنند؛ اتفاقی که ممکن است در سرمایه‌گذاری روی طلا و بورس هم رخ دهد. کریپتوکارنسی یک کلاس دارایی است و باید به این شکل به آن نگاه کرد.

اما درباره برنامه‌های آینده و چشم‌انداز والکس هم می‌توانم بگویم چشم‌انداز ما در سال ۱۴۰۱ این است که در مقیاس بازارهای خارجی رقابت کنیم. اما در بُعد کلان‌تر، به دنبال گسترش اکوسیستم رمزارزی هستیم، به این معنی که فقط درباره صرافی‌ها و تبادل صحبت نکنیم، بلکه راجع به سیستم وام هم حرف بزنیم. مانند در حوزه تبادل برای ما جذاب نیست و می‌خواهیم به حوزه‌های دیگر هم وارد شویم. برای مثال بایننس بیش از ۱۰ 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 این‌گونه پروژه‌ها هستیم.



حذف بخش «ممنوعیت» از لایحه قانون‌گذاری رمزارزی اتحادیه اروپا

اروپا کماکان مردد است

طی دو ماه گذشته یکی از لایحه‌های بسیار زیادی که در سراسر دنیا در خصوص رمزارزها در جریان است و مورد توجه قابل توجهی هم قرار گرفته، لایحه رگولاسیون فضای رمزارزی اتحادیه اروپا بود.

با این حال گنگی متن لایحه و بخشی که اشاره به ممنوعیت بیت‌کوین داشت، صدای بسیاری از فعالان حوزه رمزارزی را در فضای آنلاین درآورد. اشارات بسیاری به زبان تازه‌کارانه این لایحه شد و بسیاری نتیجه‌گیری کردند که این لایحه، با توان رقم‌زدن آینده فضای رمزارزی اروپا، توسط عده‌ای نوشته شده که هیچ صلاحیت دانشی و عملیاتی در این حوزه ندارند.

برای بسیاری دیگر نیز سؤال بود که چرا این بخش به خصوص لایحه، دشمنی خاصی با بیت‌کوین دارد و تنها به دنبال ممنوعیت آن است و دیگر رمزارزها را به حال خود رها کرده است. در پاسخ به انتقادات گسترده به این لایحه نامحبوب، حالا در نسخه جدید آن که در پارلمان اروپا مورد بحث است، لفظ «ممنوعیت» به طور کلی به همراه بخش جنجال‌برانگیز مذکور از متن لایحه حذف شده‌اند.

در حالی که بسیاری حالا در حال کشیدن نفس راحتی هستند، نباید فراموش شود که این لایحه که توسط اتحادیه سیاسی‌ای به رهبری استفان برگر به پارلمان پیشنهاد شده بود، دوشنبه هفته پیش در آستانه به رأی گذاشته شدن بود و تنها اعتراض برخی دیگر از اعضای پارلمان به این بخش خاص از تصویب بالقوه آن جلوگیری کرد. این لایحه که با کد MiCA شناخته می‌شود، به دنبال ایجاد قوانین یکدست رمزارزی برای تمام نهادهای مالی اتحادیه اروپاست.



شماره ۱۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سپتامبر اول



درخواست CVS برای دریافت
علائم تجاری مرتبط با ان اف تی
در متاورس

داروخانه زنجیره‌ای به متاورس می‌رود

سی‌وی‌اس (CVS) شرکت زنجیره‌ای توزیع داروی آمریکایی، برای فروش «کالاهای مجازی قابل دانلود» در متاورس درخواست علائم تجاری داده است. CVS می‌خواهد به‌عنوان اولین داروخانه مجازی شناخته شود و در متاورس دارو، محصولات مراقبتی و بهداشتی عرضه کند. CVS قصد دارد فروش محصولات خود را با استفاده از ان اف تی‌ها انجام دهد.

نوا گینور، یکی از بنیان‌گذاران استارت‌آپ Parcel، به بلاک‌ورکر گفت که درخواست CVS نشان می‌دهد که شرکت‌های بیشتری به دنبال «برافراشتن پرچم خود در متاورس» هستند. می‌توانم بگویم این عمل گواه دیگری بر پیشروی برندها به سوی متاورس است. تمام برندهایی که با مشتری تعامل مستقیم دارند، صرف نظر از نوع صنعتی که در آن مشغول هستند، به متاورس به‌عنوان زمین دیگری برای جذب مشتری نگاه می‌کنند؛ بنابراین این شرکت‌ها در حال ابداع یک استراتژی متاورسی هستند. در واقع CVS نیز دارد به جمع خرده‌فروشان معروف، نایکی و والمارت، می‌پیوندد و مانند آنها برای علائم تجاری متاورس درخواست داده است. شرکت اسنیکرز هم سال گذشته هفت بار برای پتنت و علائم تجاری بر کالاهای مجازی مانند لباس، کیف اسپرت و اکسسوری درخواست داد.

«جنا پیلگریم»، مدیرعامل استارت‌آپ بلاکچینی Rite Network، به بلاک‌ورکر گفت که افزایش درخواست برای ان اف تی یک سیگنال مثبت به بازار است. این نشان می‌دهد که برندها به رفتارها و گرایش‌های مردم توجه می‌کنند و استراتژی خود را بر آن اساس پیش می‌برند. به نظر من این اتفاق نوعی مشروعیت برای متاورس به وجود می‌آورد.



شماره ۱۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



۱/۳۴ میلیارد دلار دیگر وارد اقتصاد کریپتو شد!

خلاصه سرمایه‌گذاری در حوزه رمزارزها در یک هفته گذشته

ماه مارس برای بازار رمزارزها با قدرت آغاز شد؛ زیرا شرکت‌های ارز دیجیتال و صندوق‌های سرمایه‌گذاری، سرمایه‌های قابل توجهی را روانه بازار کردند. سرمایه‌گذاری در این هفته همچون هفته‌های گذشته بسیار خوب بود و مجموع سرمایه‌ها به ۱/۳۴ میلیارد دلار نزدیک شد. بر اساس داده‌های PitchBook این مبلغ از مجموع ۲۰ معامله و سرمایه‌گذاری حاصل شده است.

سرمایه‌گذاری پرسروصدا

پرسروصدا ترین جذب سرمایه این هفته از سوی «الکترونیک کپیتال» Electric Capital صورت گرفت. این شرکت توانست یک میلیارد دلار برای راه‌اندازی دو صندوق سرمایه‌گذاری جمع‌آوری کند؛ یک صندوق سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز ۴۰۰ میلیون دلاری و یک صندوق توکن ۶۰۰ میلیون دلاری. الکترونیک کپیتال توانست با جذب این سرمایه وارد لژ بزرگ شود و در کنار صندوق‌های بزرگ مانند Andreessen Horowitz (a16z)، Paradigm و 10T Holdings قرار بگیرد.

شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر، اندریسن هورویتز، روز پنجشنبه ۷۰ میلیون دلار در پلتفرم سهام‌داری لیدو سرمایه‌گذاری کرد. این پلتفرم غیرمتمرکز، سهام اتریوم و سایر دارایی‌های اثبات سهام را از طریق ساختار حاکمیتی سازمان مستقل غیرمتمرکز (DAO) به کاربران ارائه می‌دهد. «جیکوب بلیش»، رئیس توسعه کسب‌وکار و مشارکت لیدو، به بلاک‌ورکر گفت سرمایه‌ای که از اندریسن هورویتز جذب کرده‌ایم، برای ایجاد راه‌حل‌هایی برای سهام‌داری لیدو است. همچنین قصد داریم این سرمایه را در آماده‌سازی انتقال اتریوم از روش اثبات کار به اثبات سهام، به کار گیریم. هر

دو روش اثبات کار و اثبات سهام، مکانیسم‌هایی برای تأیید تراکنش‌های انجام‌شده در بلاکچین، بدون نیاز به شخص ثالث (واسطه) هستند، اما روش دوم به سخت‌افزار و مصرف برق نیاز ندارد. بلیش در ادامه افزود اولویت نقشه‌راه سال ۲۰۲۲ بر ارتقای شبکه اتریوم، تحقیق و ساخت راه‌حل‌های لایه ۲ و افزایش تعداد پروتکل‌های جدید است. بلیش خاطر نشان کرد که از آغاز سال ۲۰۲۲، لیدو برای Kusama و Polygon، سهام‌داری لیکوئید راه‌اندازی کرده است. لیدو قصد دارد در نیمه دوم سال ۲۰۲۲، Polkadot، Avalanche و Cosmos را نیز به این فهرست اضافه کند.

یک صندوق جدید رمزارزی

افزون بر این، یک شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر دیگر به نام «آکرانوم کپیتال» (Arcanum Capital) اولین صندوق سرمایه‌گذاری رمزارزی خود را با ارزش ۱۲ میلیون دلار در روز چهارشنبه راه‌اندازی کرد. آکرانوم کپیتال که در مرحله کشت ایده قرار دارد، هدف این کار را تمرکز بر شرکت‌های فناوری بلاکچین در بازارهای نوظهور، به‌خصوص در هند، اعلام کرده است. «جیمز مک داوال»، شریک مؤسس آکرانوم کپیتال به بلاک‌ورکر گفت ما این صندوق سرمایه‌گذاری را راه‌اندازی کردیم تا بتوانیم به وسیله آن سرمایه‌های نهادی قابل توجهی جذب کنیم. سپس به سمت هند توسعه پیدا کنیم و تأثیرگذار باشیم.

در صندوق این شرکت، سرمایه‌گذاران برجسته‌ای حضور دارند که شامل «سندیپ نیلوی» (بنیان‌گذار پلی‌گان)، «تیم دیرپر» (یک سرمایه‌گذار خطرپذیر) و Mirana Ventures (بازوی سرمایه‌گذاری خطرپذیر Bybit) هستند. آکرانوم کپیتال تا به امروز، حدود چهار میلیون دلار در بیش از

۲۰ استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کرده است. «مک داوال» می‌افزاید: «ما شاهدیم که فناوری بلاکچین تقریباً در هر صنعتی اختلال ایجاد می‌کند. دیفای به‌تنهایی تریلیون‌ها دلار از سهم بازار را در اختیار دارد. علاوه بر توکن‌های غیرقابل معاوضه؛ بازی‌ها و برنامه‌های غیرمتمرکز هم هستند. مجموع این موارد نشان می‌دهد که بلاکچین یک غول فناوری است که تازه در مراحل اولیه رشد خود قرار دارد.»

اما بازار در این هفته شاهد جذب سرمایه‌های قابل توجه دیگری هم بود که در ادامه آنها را با هم مرور می‌کنیم:

- **دور سرمایه ۵۰ میلیون دلاری VALR**: والر صرافی رمزارز آفریقای جنوبی، اخیراً اعلام کرد که ۵۰ میلیون دلار سرمایه از Pantera Capital جذب کرده است.
- **Thetanuts Finance دور جذب سرمایه ۱۸ میلیون دلاری را کامل کرد**: این سرمایه برای دموکراتیک کردن محصولات با ساختار دیفای، در نظر گرفته شده بود.
- **Pantera Capital دور سرمایه‌گذاری ۳۳ میلیون دلاری را روی Subspace Labs آغاز کرد**: هدف پنتراکپیتال پیشبرد کارهایش در راستای وب ۳ است.
- **Multicoin Capital و Jump Crypto با همدیگر مرحله اول یک سرمایه‌گذاری ۴۱ میلیون دلاری را آغاز کردند**: این سرمایه‌گذاری روی پروتکل پیام‌رسانی دیالکت انجام گرفته است.
- **Ignite Tournaments یک دور سرمایه‌گذاری ۱۰ میلیون دلاری را آغاز کرد**: هدف این سرمایه‌گذاری ساخت یک تورنمنت esports و پلتفرم استریم است. این بازی‌ها به صورت play-to-earn (بازی کن درآمد کسب کن) هستند



در چهارمین رویداد توکن تاک با موضوع «بازارهای تبادل رمزارزها» چه گذشت؟

راه طولانی تنظیم‌گری

ورمزارزها طبق نظر ما رفتار کنند، امری نشدنی است، ولی می‌توان آن قسمتی را که مربوط به نحوه استفاده از آن می‌شود، قاعده‌مند کرد؛ از این رو می‌توان گفت که نگاه حاکمیت نسبت به این موضوع به بلوغ رسیده است.» به گفته او، دارایی دیجیتال پدیده‌ای است که می‌تواند بانک مرکزی را تحت الشعاع قرار دهد؛ از این رونمی‌توان با جرم‌انگاری آن، کاری کرد که این نوع از دارایی از اساس وجود نداشته باشد و روند آن کاملاً متوقف شود، به همین دلیل امکان موفقیت در انکار این موضوع وجود نخواهد داشت که در غیر این صورت، مسئله‌ای که برای موضوع ماهواره ایجاد شد، شکل می‌گیرد.

کم‌کاری شده است

امیرحسین راد در این پنل با اشاره به عدم تجربه موفق از رگولاتوری در حوزه فین تک گفت: «نمی‌توان توقع داشت که در موضوعی مانند رمزارز که بخش‌های مختلفی از حاکمیت را درگیر خود می‌کند، بتوان به راحتی به نتیجه رسید؛ چراکه قانون‌گذاری در موضوعات ساده‌تری مانند اینشتورتک، لندتک و احراز هویت غیرحضوری به راحتی صورت نگرفته و همین مقدار قانون‌گذاری نیز با کلی اما اگر انجام شده است.»

او همچنین معتقد است: «اگر مجوزی برای کسب‌وکاری مانند نوبیتکس تعریف نشده یا اینکه به ما مجوزی ندادند، به دستگاه متولی مربوطه برمی‌گردد و وظیفه قانون‌گذاری در این حوزه بر عهده او بوده؛ بنابراین باید توجه کرد که این کم‌وکاستی از سوی یک کسب‌وکار رخ نداده است.» احسان قاضی‌زاده با بیان اینکه رگولاتوری یک تخصص است و مانند هر کار فنی به شناخت کافی نیاز دارد، گفت: «پل ارتباطی بین بخش خصوصی و فناوری آن با بدنه حاکمیت نیز می‌تواند یک تخصص باشد، به طوری که کسب‌وکارهایی بر همین اساس شکل می‌گیرند و مدل کسب‌وکاری خود را تعریف می‌کنند.» به گفته او، حاکمیت در هر پدیده‌ای عقب‌تر از بخش خصوصی است و تغییر این پارادایم‌ها به سختی اتفاق خواهد افتاد، اما روند روبه‌رشد آگاهی در بدنه حاکمیت همچنان امیدها را زنده نگه می‌دارد.

چهارمین رویداد از توکن تاک با موضوع «بازارهای تبادل رمزارزها» به میزبانی سهیل نیکزاد، مدیرعامل اوپکس برگزار شد. طی این رویداد در پنلی با حضور مهدی شریعتمدار، مدیرعامل پلتفرم جیبیت؛ امیرحسین راد، مدیرعامل نوبیتکس؛ رضا قربانی، مؤسس رسانه راه‌پرداخت و احسان قاضی‌زاده، مدیرعامل اکسیر، مسئله رگولاتوری رمزارزها و چالش‌های آن به بحث گذاشته شد. این رویداد با حمایت شرکت ققنوس، اوپکس و پلتفرم نوآوری باز پرایلم برگزار شده بود.

چالش اصلی؛ نحوه قانون‌گذاری حوزه رمزارز

رضا قربانی در این پنل، با اشاره به اینکه حوزه‌های مالی، بانکی، بورس، بیمه، پرداخت و نیز رمزارزها بر سه پایه فنی، برندینگ و تنظیم‌گری استوار هستند، توضیح داد: «در تمام دنیا نحوه تنظیم‌گری حوزه دارایی‌های دیجیتال مورد سؤال است؛ چراکه این نوع از دارایی پدیده‌ای متفاوت از حوزه بانکی با قدمتی حدود ۴۰ ساله است و این نوع دارایی با ادبیات «تغییر و انقلاب» پای در عرصه وجود گذاشته است، با این حال این پدیده در دنیا جدای از بحث مفید یا غیرمفید بودن، مورد پذیرش قرار گرفته است.» بر اساس صحبت‌های او، بارها خبرهایی حاکی از ایجاد محدودیت در زمینه بیت‌کوین از کشور چین شنیده شد؛ از این رو باید توجه کرد که با ممنوعیت در این حوزه نمی‌توان مسئله را حل شده فرض کرد. در زمینه دارایی‌های دیجیتال متن‌های مکتوب بسیار جدی و دقیقی نوشته شده که به صورت مداوم به روزرسانی می‌شوند، به طوری که استانداردهای گزارشگری مالی بین‌المللی یا IFRS نیز بر همین اساس خود را به روزرسانی می‌کند، پس این گونه می‌توان گفت که این پدیده اتفاقی است که در سطح جهان افتاده است؛ از این رو اینکه دارایی‌های دیجیتال در هیچ کشوری به رسمیت شناخته نشده و اقدامی به لحاظ تنظیم‌گری نیز صورت نگرفته، گزاره نادرستی به نظر می‌رسد. مهدی شریعتمدار نیز با تأکید بر اینکه باید برای تنظیم‌گری نسبت به پدیده‌ها اشراف کافی داشته باشیم، گفت: «اینکه قواعد را به گونه‌ای تنظیم کنیم که اصل پدیده توکن‌ها

بیت‌کوین کماکان در دسترس روس‌ها!

صرافی‌های بزرگ رمزارزی دنیا می‌گویند فعلاً به تحریم‌ها علیه روسیه نپیوسته‌اند؛ چراکه این کار به شهروندان عادی آسیب می‌رساند

می‌کنند، با توجه به ماهیت دفترکل ارزهای دیجیتال بی‌اساس است. او افزود که اگر دولت ایالات متحده ممنوعیت‌های جدیدی صادر کند، کوین‌بیس از آن پیروی خواهد کرد، ولی در حال حاضر دلیلی نمی‌بیند شهروندان معمولی روسیه را مشمول ممنوعیت استفاده از این صرافی کند.

کراکن هم علیه تحریم است!

جسی پاول، مدیرعامل کراکن که یک صرافی رمزارز شناخته‌شده در دنیا است هم در توییتی گفت که این صرافی مستقر در کالیفرنیا «نمی‌تواند حساب‌های مشتریان روسی خود را بدون الزام قانونی مسدود کند». بر اساس داده‌های شرکت تحقیقاتی ارزهای دیجیتال Kaiko، حجم معاملات بین بیت‌کوین و روبل روسیه در هفته گذشته به بالاترین سطح ۹ ماهه خود رسیده است. همچنین حجم محبوب‌ترین جفت معاملاتی BTC/RUB که در صرافی بایننس معامله می‌شود، بیشترین افزایش را از می ۲۰۲۱ نشان می‌دهد.

گویا نیپوستن به تحریم‌های بین‌المللی از سوی بازیگران بزرگ بازار تبادل، مختص آمریکایی‌ها نبوده است. صرافی‌های غیرآمریکایی نیز موضعی مشابه کوین‌بیس اتخاذ کرده‌اند. سخنگوی بایننس که در حال حاضر هیچ دفتر مرکزی رسمی ندارد، گفته: «به‌طور یک‌جانبه حساب‌های میلیون‌ها کاربر بی‌گناه را مسدود نخواهد کرد.»

اما یکی از سخنگویان FTX صرافی غیرمتمرکز مستقر در باهاماس گفته است: «آنها برنامه‌ریزی‌شان این خواهد بود که به تبعیت از قوانین مربوط به کشورهای تحریم‌شده ادامه دهند.»

تحریم‌های بین‌المللی علیه روسیه به شدیدترین و بالاترین سطح خود رسیده است. ناتو و آمریکا که از ورود مستقیم به جنگ اوکراین خودداری کرده‌اند، تحریم‌های همه‌جانبه‌ای را به خصوص در صنعت مالی علیه روسیه و شرکت‌ها و سرمایه‌داران روسی در همه جای دنیا اعمال کرده‌اند؛ سخت‌ترین و بزرگ‌ترین تحریم‌های تاریخ! اما به نظر می‌رسد رمزارزها مفری برای دور زدن این تحریم‌ها باشد؛ چراکه صرافی‌های ارزهای دیجیتال بر سر خودداری از ممنوعیت یک‌جانبه کاربران روسی سرسختانه ایستاده‌اند.

به گفته برایان آرمسترانگ، مدیرعامل کوین‌بیس که بزرگ‌ترین صرافی رمزارز دنیا است، تقاضا برای ارزهای دیجیتال از سوی کاربران روسیه در حال افزایش است که به گفته او این موضوع نشانه‌ای از این است که دارایی‌های دیجیتال پناهگاهی امن برای روبل در حال غرق شدن هستند.

رمزارز؛ راه نجات

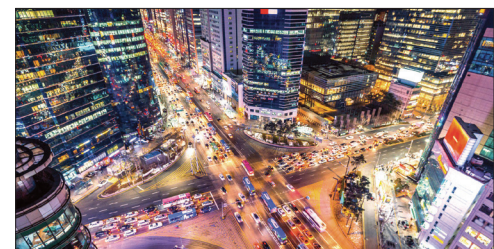
آرمسترانگ روز جمعه در توییتی گفته بود: «بعضی از شهروندان معمولی روس از رمزارز به عنوان راه نجات زندگی خود استفاده می‌کنند، حالا که واحد پول‌شان سقوط کرده، آنها چاره‌ای جز این ندارند.» او در دفاع از اینکه چرا کوین‌بیس را به روی کاربران روسی نمی‌بندد و به تحریم‌های غرب علیه روسیه نمی‌پیوندد هم گفته: «بسیاری از آنها احتمالاً با کاری که کشورشان انجام می‌دهد، مخالف هستند و ممنوعیت رمزارزها به آنها آسیب می‌زند.»

آرمسترانگ گفته این استدلال که نهادهای روسی از رمزنگاری برای دور زدن تحریم‌ها استفاده



شماره ۱۵
اسفند ۱۴۰۰
سال اول





سال خوب کره‌ها

شرکت‌های سرمایه‌گذاری رمزارزی کره جنوبی اعلام کرده‌اند در سال ۲۰۲۱ بیش از ۲٫۷ میلیارد دلار سود داده‌اند. کره جنوبی یکی از هاب‌های رمزارزی در دنیاست.



پنترا در ربریفای

«دن مورهد»، مدیرعامل پنترا کپیتال گفته استارت‌آپ ربریفای که زیرساخت‌های آن‌اف‌تی ارائه می‌دهد، موفق شده در سری A، ۱۰ میلیون دلار از این گروه سرمایه جذب کند.



شماره ۱۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



استخراجی‌ها در بورس

شرکت استخراج رمزارزی «دیجی‌هاست» قرار است در بورس آمریکا ۲۵۰ میلیون دلار از سهام خود را عرضه کند.



روسیه را تحریم کنید

معاون نخست‌وزیر اوکراین، میخایلو فدوروف با اعتراض به صرافی‌های بزرگ رمزارزی گفته این شرکت‌ها باید شهروندان روسی را تحریم و از معاملات آنها جلوگیری کنند.

گزارش
REPORT



ان‌اف‌تی در مستطیل سبز

موج استقبال از ان‌اف‌تی و درآمدزایی با آن در بین باشگاه‌های فوتبال و بازیکنان این ورزش با چه انگیزه‌هایی راه افتاده است؟

این روزها در دنیای فوتبال هر مدیر و بازیکنی را ببینید به فکر ورود به بازار ان‌اف‌تی افتاده است. موج آن قدر فراگیر شده که کریم باقری ستاره سال‌های گذشته باشگاه پرسپولیس و تیم ملی ایران هم می‌خواهد از آن عقب نیفتد! اما ماجرای ان‌اف‌تی و فوتبال چیست و خطرهای آن برای اکوسیستم رمزارزی دنیا چه می‌تواند باشد؟ مهم‌تر اینکه کلاهبرداران و فرصت‌جویان کجای میدان ایستاده‌اند؟

فوتبال و کانال‌های درآمدزایی

پخش تلویزیونی، درآمد ناشی از بلیت‌فروشی، تبلیغات محیطی و روی پیراهن از راه‌های عمده درآمدزایی در فوتبال هستند و حالا به نظر می‌رسد که یک مورد جدید هم به این فهرست اضافه شده است. لیگ‌ها، باشگاه‌ها و بازیکنان چگونه با «توکن‌های طرفداری» و «ان‌اف‌تی‌ها» درآمدزایی می‌کنند؟

بعد از باشگاه‌های فوتبال، حالا اتحادیه فوتبال اروپا هم وارد دنیای «توکن‌های طرفداری» شده است. یوفا بعد از قرارداد با شرکت «سوسیوس» از این پس در رقابت‌های

باشگاه‌های خود یعنی لیگ قهرمانان، لیگ اروپا و لیگ کنفرانس «توکن‌های طرفداری» خواهد فروخت. شرکت سوسیوس به گفته خودش تاکنون برای بیش از ۱۲۰ سازمان ورزشی توکن طرفداری راه‌اندازی کرده است. در میان آنها باشگاه‌هایی مانند منچستر سیتی، آرسنال، بارسلونا، یوونتوس، اینترمیلان، آث میلان و پاری سن ژرمن هم دیده می‌شوند.

توکن‌های طرفداری چرا محبوب شدند؟

«توکن» یک نوع ارز دیجیتالی است که برخلاف یک «کوین»، زنجیره بلوکی (بلاکچین) مستقل خود را ندارد و روی شبکه‌های دیگر جابه‌جا می‌شود. سوسیوس که در کشور مالت ثبت شده، یکی از بزرگ‌ترین ارائه‌دهندگان این توکن‌ها در صنعت ورزش و سرگرمی محسوب می‌شود.

برای خریدن این توکن‌های طرفداری یک هوادار ابتدا باید اپلیکیشن سوسیوس را دانلود کند و از طریق آن رمزارز «چیلیز» را بخرد. هر فرد بر اساس میزان دارایی خود می‌تواند این توکن‌های طرفداری باشگاه‌ها یا

فدراسیون‌های مختلف را خرید و فروش کند. این باشگاه‌ها و سازمان‌های طرف قرارداد با سوسیوس نیز با فروش توکن‌های طرفداری خود درآمدزایی می‌کنند. این توکن‌ها به خصوص در میان باشگاه‌های ایتالیایی و اسپانیایی رایج شده است.

وعده مشارکت در تصمیم‌گیری‌ها واقعی است؟

وعده باشگاه‌ها هم این است که یک طرفدار می‌تواند با خرید این توکن‌ها علاوه بر سرمایه‌گذاری، در تصمیم‌گیری‌های باشگاه نیز مشارکت کند. برای همین شرکت سوسیوس همواره از هشتگ «بیش از یک طرفدار باش» استفاده می‌کند.

اما تصمیماتی که طرفداران با استفاده از توکن می‌توانند در آنها مشارکت کنند، اغلب به مسائل کم‌اهمیت مربوط می‌شوند. طرفداران آرسنال چندین باره درباره آهنگی که در رختکن تیم پخش می‌شود، رأی‌گیری کردند.

در منچستر سیتی نیز هواداران صاحب توکن توانستند در مورد فهرست آهنگ‌هایی که بین دو نیمه پخش



درس‌هایی عبرت‌آموز از شهردار نیویورک که اقتصاد توکن را در کلان‌شهر تحت مدیریتش به کار گرفته است

توکنی برای نیویورکی‌ها

جامعه سیتی کوینز در مصاحبه‌ای به بلومبرگ گفت: «بیت‌لایسنس سرعت‌گیر نوآوری است. نیویورک در حال تجدیدنظر در مورد نحوه پذیرش و به‌کارگیری بودجه است، اما اگر از تخیل خود بهره‌نبریم، باید بگویم که میامی الگوی بهتری در این زمینه خواهد بود. هرچند مقامات شهر نیویورک به درخواست اظهار نظر در مورد این توکن پاسخ ندادند.»

سیتی کوینز در ماه آگوست کوینی به نام MiamiCoin برای ساکنان میامی ساخت. «فرانسیس سوارز»، شهردار میامی، این توکن را با آغوش باز پذیرفته است. نزدیک به چهار میلیارد میامی کوین درخواست و تقریباً ۱۲ میلیون توکن STX در کیف پول اختصاصی شهر جمع شده است. ساکنان میامی که به MiamiCoin دسترسی دارند، می‌توانند از نیویورک کوین هم در معاملات استفاده کنند. داده‌های CoinGecko و CoinMarketCap نشان می‌دهند که عملکرد هر دو کوین بسیار بد بوده است. حجم معاملات کاهش یافته و تقریباً یک‌دهم شده است. در صنعت کریپتو، اکثر مواقع به سرمایه‌گذاران توکن‌های رایگان داده می‌شود. این کار نه تنها باعث تشویق سرمایه‌گذاران می‌شود، بلکه به پرچنب‌وجوش شدن بازار و افزایش تقاضا نیز کمک می‌کند.

میامی کوین در روز جمعه به ارزش ۰٫۰۰۳۹ دلار معامله شد. قبل از اینکه آدامز به سیمت شهردار نیویورک منصوب شود، میامی کوین معادل ۰٫۰۵۴ دلار بود.

ارزش نیویورک کوین هم نسبت به ابتدای دوره آدامز کاهش ۵۰ درصدی داشته است. در اوایل دوره آدامز، تقریباً سه میلیارد نیویورک کوین درخواست شده بود و ۱۴/۵ میلیون STX در کیف پول اختصاصی نیویورک جمع‌آوری شد. شاید باید از نوع رابطه آدامز با توکن‌ها عبرت گرفت.

پروژه «سیتی کوینز» (CityCoins)، قصد دارد مردم را قادر سازد تا با استخراج و خرید توکن‌ها بتوانند در نیویورک سرمایه‌گذاری کنند و از افزایش قیمت‌ها منتفع شوند. در صدی از توکن‌های ایجادشده برای سپرده‌گذاری در کیف پول رمزآزایی طراحی شده‌اند. هدف از این عمل هم سودرسانی به نیویورک است.

یکی از کارهایی که سیتی کوینز در این راستا انجام داد، ایجاد توکن NYCCoin در ماه نوامبر ۲۰۲۱ بود. توسعه‌دهنده پروژه سیتی کوینز می‌گوید این کار را بر اساس قول آدامز، شهردار نیویورک، انجام داده است. اریک گفته بود نیویورک را به «مرکز صنعت ارزهای دیجیتال» تبدیل می‌کند، اما اکنون آدامز این کوین را تأیید نکرده و این سکه در حال حاضر هیچ ارتباط رسمی با سیتی کوینز ندارد.

این کوین‌ها توسط پروتکل Stacks تأمین می‌شوند که از قراردادهای به اصطلاح هوشمند برای اتصال خود به شبکه بیت کوین استفاده می‌کنند. اما اکنون با تأیید نشدن این کوین، یک چالش به وجود آمده است. نیویورکی‌ها می‌توانند از طریق فرایند استخراج، کوین ایجاد کنند، اما نمی‌توانند آنها را در یک صرافی معامله کنند؛ زیرا دولت تمام پلتفرم‌های معاملاتی کریپتو را ملزم می‌کند که بیت‌لایسنس داشته باشند و تحت نظارت آن فعالیت کنند و هیچ‌کدام از صرافی‌های دیجیتالی که بیت‌لایسنس دارند، نمی‌توانند با نیویورک کوین معامله انجام دهند.

نیویورک کوین یکی از ۱۰ هزار توکن دیجیتالی است که در سال‌های اخیر توسعه یافته‌اند. از زمانی که بیت‌لایسنس نیویورک اجرا شد، صنعت کریپتو به آن انتقاد کرد. اطلاعات به‌دست آمده نشان می‌دهند که شرکت‌های کریپتو در حال ساخت یک ارتش لابی‌گری هستند تا بتوانند قانون‌گذاری دولت را تحت تأثیر قرار دهند.

«پاتریک استنلی»، یکی از توسعه‌دهندگان

توکن‌شان بی‌ارزش شده بود، فایده‌ای نداشت و باشگاه کریستال پالاس در نهایت فقط عرضه‌کننده توکن طرفداری خود را تغییر داد و با شرکت سوسیوس قرارداد بست.

یکی از نمایندگان «هولمز دیل فناتیکس»، یک گروه افراطی هواداران باشگاه کریستال پالاس درباره این توکن‌ها می‌گوید: «در اصل با این سیستم از هواداران اخاذی می‌شود تا به یک سیستم سرمایه‌گذاری رمزآزایی تحت لوای یک سیستم مشارکت در ازای پول تن دهند و با این کار هواداران را بر اساس امکانات مالی‌شان طبقه‌بندی کنند.»

حالا این انتقادات به یوفا و قراردادش با سوسیوس هم رسیده است. «افاس‌ای»، گروه حامیان فوتبال اروپا، در یک اطلاعیه اعلام کرده است: «ما از تصمیم یوفا برای همکاری با سوسیوس شوکه شدیم. این اقدام هنگامی که فوتبال باید در برابر طمع رمزآزایی محافظت شود، قابل درک نیست.»

یوفا وعده داده که طرفدارانی که توکن‌های رقابت‌های باشگاهی اروپایی را بخرند، به سفرهای وی‌آی‌پی پیش از آغاز فصل دسترسی پیدا می‌کنند، می‌توانند از مقر یوفا بازدید کنند و با اسطوره‌های یوفا به صورت مجازی ملاقات کنند.

بازار مکاره‌ان اف‌تی بازیکنان

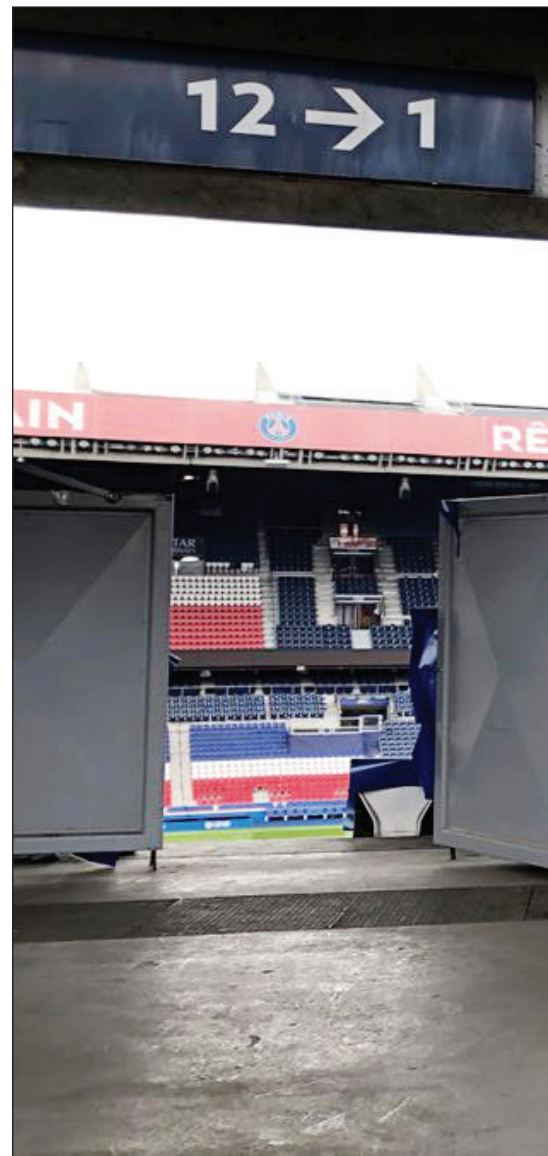
رواج دارایی‌های دیجیتال و رمزآزایی در فوتبال فقط به محدود به توکن‌ها نمی‌شود. خرید و فروش «ان اف‌تی»‌ها هم متداول شده است. ان اف‌تی (NFT) مخفف «رمزآزایی غیر قابل معاوضه» (non-fungible-token) یک نوع دارایی رمزنگاری منحصر به فرد است که تنها یک مالک دارد. این دارایی دیجیتال هم مانند رمزآزایی از فناوری بلاکچین استفاده می‌کند. یک تصویر، یک ویدئو و حتی یک سلاح در بازی‌های کامپیوتری می‌تواند یک ان اف‌تی باشد. کارت‌های بازیکنان فوتبال که در گذشته به صورت چاپی وجود داشت، حالا به صورت یک کالای دیجیتال و ان اف‌تی دادوستد می‌شود.

بر اساس عملکرد هر بازیکن قیمت این ان اف‌تی‌ها نیز در نوسان است. اگر بازیکنی در یک هفته خوب بازی کند، با یک گل یا یک پاس گل، ارزش کارت و ان اف‌تی او هم افزایش پیدا می‌کند. به عنوان نمونه یک ان اف‌تی کارت «ارلینگ هالند»، مهاجم نورژی تیم بوریسیا دورتموند چندی پیش به قیمت ۶۱۴ هزار یورو فروخته شد.

خود بازیکنان فوتبال هم با خرید ان اف‌تی کارت سایر بازیکنان سرمایه‌گذاری می‌کنند. به عنوان نمونه «آنتوان گریزمان»، ستاره فرانسوی اتلتیکومادرید صاحب ان اف‌تی «جود بلینگهام»، ستاره انگلیسی بوریسیا دورتموند، «عثمان دمبله» و «پدري» دو بازیکن بارسلونا است. بسته به عملکرد این سه بازیکن ارزش دارایی‌های دیجیتال «گریزمان» هم بالا و پایین می‌رود.

باشگاه‌ها و لیگ‌های ورزشی هم در حال بررسی مدل‌های مختلف درآمدزایی با ان اف‌تی‌ها هستند. NBA، لیگ بسکتبال آمریکا در استفاده از ان اف‌تی به عنوان منبع درآمدی جدید پیشرو است. این لیگ صحنه‌های جذاب مسابقات خود را به عنوان ان اف‌تی عرضه و از این راه درآمدزایی می‌کند. فعلاً قضا حسابی مبهم است و پول درآوردن به هر قیمتی بر سایر جنبه‌های این بازار سایه انداخته و چندان نمی‌توان درباره آینده ان اف‌تی در میدان فوتبال تحلیل روشنی ارائه داد.

وعده باشگاه‌ها این است که یک طرفدار می‌تواند با خرید این توکن‌ها علاوه بر سرمایه‌گذاری، در تصمیم‌گیری‌های باشگاه مشارکت کند



می‌شود، نظر بدهند و در برن، طرفداران تیم یانگ بویز درباره طرح پیراهن تیم تصمیم گرفتند.

ارزش سرمایه‌گذاری توکن‌های طرفداری که در اصل یک ارز دیجیتال محسوب می‌شوند، به دلیل نوسان قیمت آن، محدود است. به عنوان نمونه توکن طرفداری پاری سن ژرمن بعد از انتقال لیونل مسی به این تیم به شدت افزایش یافت، اما از آن زمان تاکنون ارزش این توکن نصف شده است.

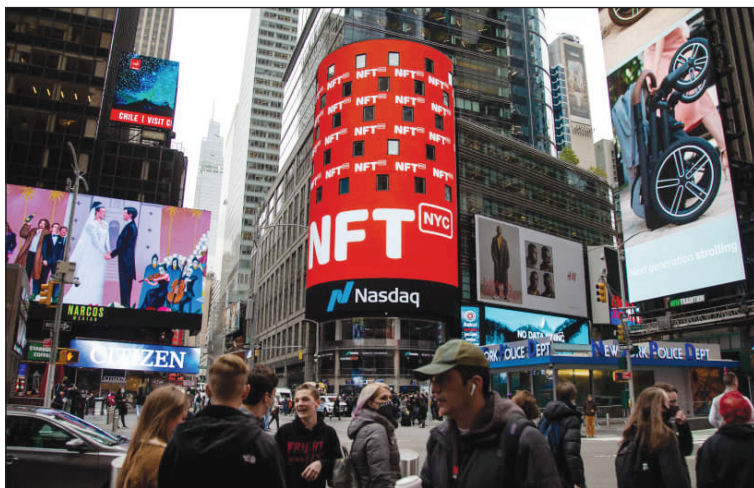
ابهام درباره تجربه آرسنال و کریستال پالاس

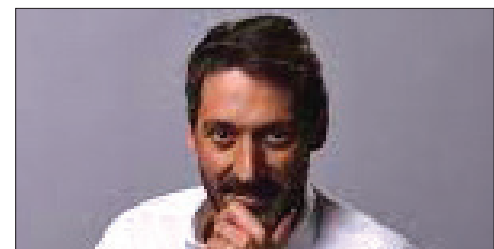
یک انتقاد به این توکن‌ها این است که از احساسات هواداران برای تشویق آنها به سرمایه‌گذاری و در پی آن درآمدزایی باشگاه‌ها استفاده می‌شود. این در حالی است که در بریتانیا هنوز در خصوص بازار توکن‌ها تنظیم‌گری نشده است. چندی پیش نهادهای ذی‌ربط در این کشور به باشگاه آرسنال حتی اجازه تبلیغ توکن طرفداری را به دلیل «توضیح ناکافی درباره ریسک»

این توکن‌ها ندادند. به خصوص بعد از ورشکستگی شرکت «ایکونیک» و سقوط شدید ارزش توکن‌های طرفداری باشگاه کریستال پالاس که روی بستر این شرکت خرید و فروش می‌شد، صداها برای تنظیم بازار این رمزآزایی در بریتانیا بلند شد، اما اعتراض هواداران که



شماره ۱۴۰۰
اسفند ۱۴۰۰
سال اول





رهبر جدید لجر

«الکس زایندر»، مدیر سابق شرکت بلاک به رهبری شرکت لجر منصوب شده است. او از سال گذشته در این شرکت به عنوان یکی از مدیران ارشد فعالیت داشته است.



از IBM تا کریپتو

شرکت کریپتویی کامپس ماینینگ، جودی فیشر را به عنوان مدیر ارشد مالی خود استخدام کرده است. فیشر از مدیران سابق IBM است.



ترک بلاک

«آلن پاولین» که او هم از مدیران سابق شرکت بلاک است، به عنوان مدیر ارشد مهندسی به شرکت پرداخت رمزارزی «موبایل کوین» پیوسته است.

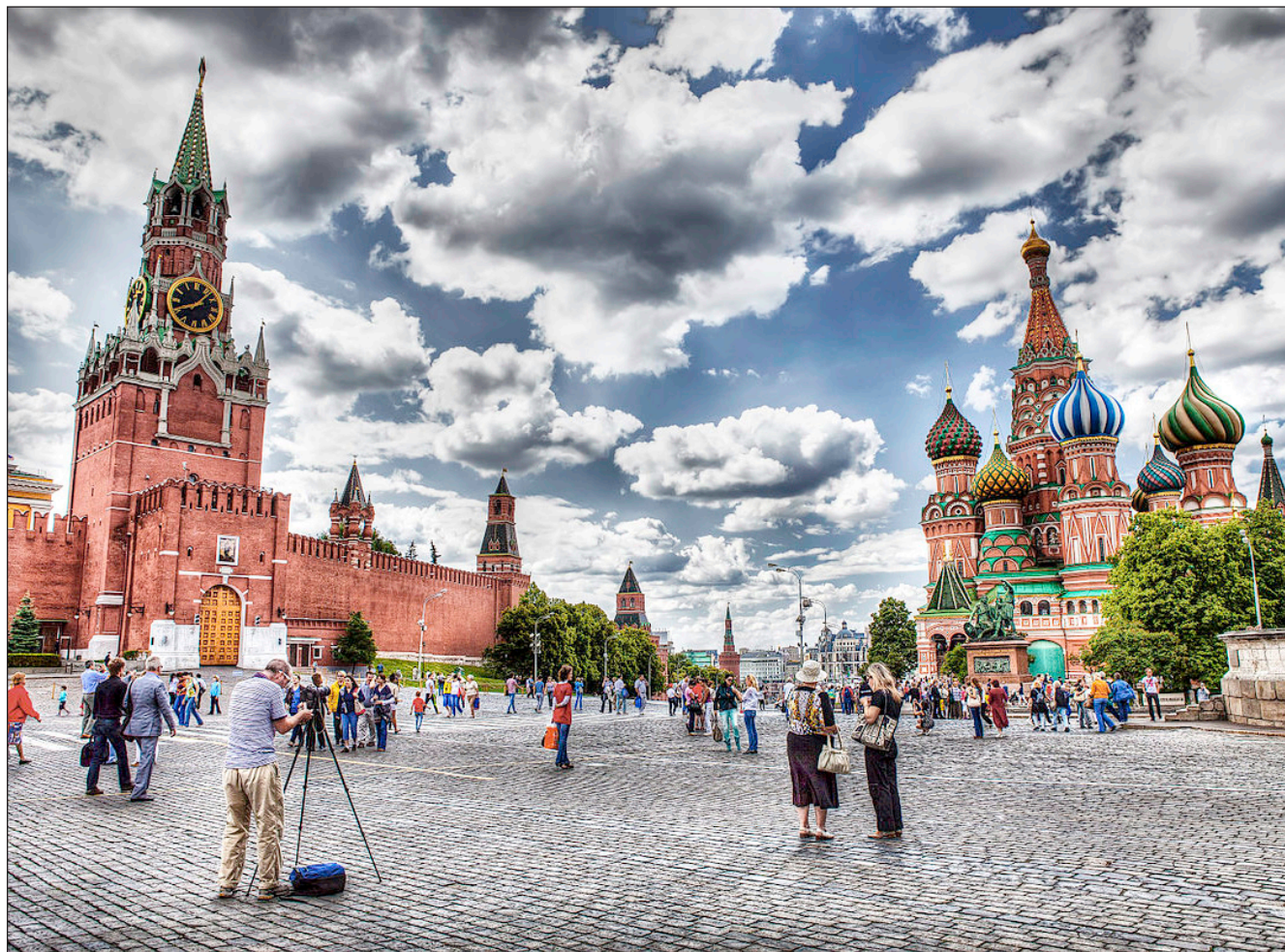


از گروه بانکی به بلاکچین

مورگان مک کنزی که پیش تر یکی از مدیران اجرایی گروه بانکی سیتی بوده، به عنوان مدیرعامل بنیاد بلاکچین پرووننس منصوب شده است.



شماره ۱۲
۱۵ اسفند ۱۴۰۰
سال اول



راه فرار روسیه

کریپتو؛ دشمن دیروز و دوست امروز

روسیه در میان کشورهایی بوده که از ابتدای ورود رمزارزها به جریان اصلی رسانه و اقتصاد، همواره نگرشی منفی به آن داشته و با وضع ممنوعیت‌های بسیار در پی در نطفه خفه کردن آن بوده است. با

این حال، با وجود جو منفی فزاینده در دولت روسیه، گهگاهی نظراتی مثبت و متناقض با جو حاکم، حتی از کسانی چون شخص ولادیمیر پوتین درباره آنها شنیده می‌شد؛ امری که به روشنی نشان می‌داد دولت روسیه

لجبار نیست و در زمینه‌هایی که رمزارزها به کمک دولت و پروژه‌های آنها بیاید، از آن نهایت استفاده را خواهد کرد. از سوی دیگر پروژه رمزارز ملی آنها تا هفته پیش به عنوان یکی از نمونه‌های پیشرو برای سایر کشورها از

شش میلیون دلار بود، حالا به بیش از ۱۰ میلیون دلار رسیده است. این حجم معامله به ندرت از سه میلیون دلار تجاوز می‌کرد. حجم معامله هریوانیا در برابر بیت کوین نیز از سه میلیون دلار به نزدیکی هفت میلیون دلار رسیده است.

مانند شهروندان و کسب و کارهای روس که بر اثر تحریم‌ها در حال خرید رمزارزها به شکل گسترده هستند، روی دیگر سکه یعنی اوکراینی‌ها نیز برای بقای اقتصادی خود به رمزارزها روی آورده‌اند. بسیاری در اوکراین در وحشت‌اند تا با قطعی کامل اینترنت، شبکه بانکی اوکراین به‌طور کلی از بین برود و در این بین ماهیت دائمی، غیرمتمرکز و آسیب‌ناپذیر رمزارزها

بر اساس آمار منتشره از دفتر آمار «آرکین» (Arcane) مربوط به شنبه گذشته، موجی گسترده از اوکراینی‌ها وارد صرافی‌های رمزارز، به خصوص صرافی بایننس شده و در حال خرید گسترده رمزارزها در حجم بی‌سابقه‌ای هستند. اوکراینی‌ها که در بحبوحه جنگ از همیشه بیشتر نگران از دست رفتن ارزش ارز ملی خود، هریوانیا، هستند، بیش از هر رمزارز دیگری به تتر و بیت کوین علاقه نشان داده‌اند. امری که به خوبی انگیزه اوکراینی‌ها برای خرید این رمزارزها را نشان می‌دهد؛ حفظ سرمایه.

بر اساس گزارش آرکین، حجم معامله هریوانیایی اوکراین در برابر تتر که در روزهای پیش از جنگ حدود

اوکراینی‌ها از همیشه بیشتر بیت کوین می‌خرند
روی دیگر سکه جنگ



تحریم‌های بین‌المللی روسیه به فضای رمزارزی کشیده می‌شود؟

رمزارزها؛ سلاح قرن بیست و یکم

صرافی رمزارزی مشهور بایننس که در حال حاضر هیچ دفتر مرکزی رسمی ندارد، در بیانیه‌ای کوتاه گفت: «اقدامات لازم را انجام خواهیم داد تا اطمینان حاصل شود که ما علیه کسانی که تحریم‌هایی علیه آنها وضع شده‌اند، اقدام می‌کنیم؛ با این حال، ممنوعیت کامل همه حساب‌ها در بین گزینه‌ها نیست. ما قصد نداریم به‌طور یک‌جانبه حساب‌های میلیون‌ها کاربر بی‌گناه را مسدود کنیم. رمزارزها به‌منظور ایجاد آزادی مالی بیشتر برای مردم در سراسر جهان به وجود آمده‌اند. تصمیم‌گیری یک‌جانبه برای ممنوعیت دسترسی مردم به رمزارزها، دلیل وجود و رساله رمزارزها را نادیده می‌گیرد.»

در بخش پایانی بیانیه بایننس، بزرگ‌ترین صرافی رمزارزی جهان آمده است: «این صرافی تحریم‌های فعلی را رصد می‌کند و به هر موردی که در آینده صادر شود، پایبند خواهد بود. بایننس همچنین روز دوشنبه حداقل ۱۰ میلیون دلار کمک مالی در قالب پرداخت‌های رمزارزی به سازمان‌های بین‌دولتی و سازمان‌های غیرانتفاعی در اوکراین کرد.»

صرافی مستقر در باهاما با نام FTX نیز رویکرد مشابهی را در پیش گرفته و در بخشی از بیانیه کوتاه خود گفته «برنامه‌هایی برای ادامه پیروی از قوانین مربوط به کشورهای تحریم‌شده» دارد.

سم بنکمن - فرید، مدیرعامل FTX نیز به‌طور مستقل گفت: «FTX به بانک‌های روسی خدمات فیات نمی‌دهد. اگر افراد تحریم‌شده در FTX حساب داشتند، ما اقدام می‌کردیم، اما نمی‌توانیم در مورد اینکه چه کسی حساب FTX دارد یا ندارد، اظهار نظر کرد.» بر اساس داده‌های شرکت تحقیقاتی ارزهای دیجیتال Kaiko به نقل از بلومبرگ، این تحریم‌ها در حالی صورت می‌گیرد که حجم معاملات بین بیت‌کوین و روبل روسیه به بالاترین حد خود در ۹ ماه گذشته رسیده است. حجم محبوب‌ترین جفت معاملات BTC/RUB که در صرافی بایننس یافت می‌شود، افزایشی رادر هفته گذشته نشان می‌دهد که از اواسط ماه می ۲۰۲۱ مشاهده نشده است.

با شدت گرفتن جنگ میان روسیه و اوکراین، سؤالات درباره ظرفیت‌های رمزارز برای کمک به هر دو طرف در حال افزایش است. تمرکز گسترده روسیه در ماه‌های پیش از شروع حمله در کنار اهمیت غیرمتمرکز رمزارزها، بسیاری را بر این باور داشته که روسیه می‌تواند تحریم‌ها را با رمزارزها دور بزند؛ باوری که توسط اظهارات چهره‌های نامدار نیز تقویت می‌شود.

در طول یک هفته‌ای که از جنگ می‌گذرد، کشورهای سراسر جهان به‌اعمال تحریم‌ها با هدف منزوی کردن اقتصاد روسیه از سیستم مالی جهانی ادامه داده‌اند. در این بین صرافی‌های رمزارزی به‌عنوان یکی از راه‌های فرار بالقوه روسیه از تحریم با فشار دولت‌ها و حامیان صنعت برای رسیدگی به نگرانی‌های نقض این تحریم‌ها مواجه هستند. تحریم‌های تهاجمی فزاینده، از جمله تحریم‌های وزارت خزانه‌داری ایالات متحده که بانک مرکزی روسیه را از انجام معاملات با دلار آمریکا منع می‌کند و مسدود کردن دارایی‌های مالی روسیه توسط سوئیس، قانون‌گذاران و اعضای صنعت رمزارزی را به این فکر انداخته که آیا کسب‌وکارهای روسی برای دور زدن تحریم به سمت رمزارزها روی خواهند آورد یا نه.

«پانکون گوئو»، شریک شرکت حقوقی «آیس میلر» در این مورد گفت: «می‌خواهم تا حد ممکن صریح باشم. شرکتی که با هر گونه کسب‌وکار روسی یا دولت این شرکت همکاری دارد، تخلف و قانون آمریکا را نقض کرده است. البته با توجه به شراکت‌های حیاتی بعضی با روسیه، این احتمال وجود دارد که برخی شرکت‌ها سعی کنند با استفاده از رمزارز، تحریم‌ها را دور بزنند. هرچند تنها شرکت‌هایی که می‌خواهند خطر نقض تحریم‌ها را بپذیرند، این کار را انجام می‌دهند؛ چراکه بار حقوقی نقض چنین تحریم‌هایی در آمریکا بسیار سنگین است.»

«میخائیلو فدوروف»، معاون نخست‌وزیر و وزیر تحول دیجیتال اوکراین، صبح یکشنبه در توییتری از صرافی‌های رمزارزی درخواست کرد تا آدرس‌های کاربران روسی را مسدود کنند.

روسیه در استفاده موفق از رمزارزها برای دور زدن تحریم‌ها وجود دارد.

همین اواخر شاهد قدرت روبه‌رشد دولت‌های مرکزی در خصوص ضبط مبالغ بالایی بودیم که در مشمول فرار مالیاتی می‌شدند؛ امری که می‌تواند نشانه‌ای بر احتمال ردیابی تراکنش‌های مشکوک به روسیه و بلوکه کردن آن در سمت دیگر باشد.

با این حال والد که خود یک مشاور سابق بانک جهانی است، نظر متفاوتی دارد: «وقتی شرکت‌های بزرگ روسی با حمایت دولتی چون روسیه یا خود دولت روسیه و با اهداف خاصی وارد حوزه رمزارزی می‌شوند، مخفی‌کاری و دامنه عملیاتی آنها بسیار فراتر از چند جوان آمریکایی در حال فرار مالیاتی است. این شرکت‌ها و دولت می‌توانند به‌راحتی از صرافی‌های روسی استفاده کنند تا ارزش فیات را وارد چرخه مالی کنند یا حتی صرافی‌های خصوصی و انحصاری خود را بسازند. سپس از دارایی‌ها از طریق چندین صرافی غیرمتمرکز عبور داده می‌شود و با احتمال ردیابی بسیار پایین و بدون نگرانی به دست طرف دیگر معامله می‌رسد.»

از سوی دیگر راه‌اندازی روبل دیجیتال روسیه که توسط بانک مرکزی این کشور پشتیبانی خواهد شد، بر خلاف رمزارزها مشمول تحریم‌ها نخواهد شد و به بسیاری اجازه خواهد داد تا حداقل از نظر قانونی بتوانند

با روس‌ها معامله کنند.

روسیه از پیش‌آمدگی داشته است

والد در این مورد می‌گوید: «احتمالاً گسترش توسعه روبل دیجیتال و همزمانی آن با حمله به اوکراین تصادفی نیست. روسیه به‌خوبی ضررهای احتمالی خشونت سیاسی خود را محاسبه کرده و از قبل برای مبارزه با عواقب آن آماده بوده است.»

آبرامز در خاتمه می‌گوید: «اگر فردی در ایالات متحده بخواهد با نهادهای روسی معامله کند، او می‌تواند با ریسک پایین این کار را انجام دهد، هرچند قانون کاملاً ضد اوست.»

افراد خارج از آمریکا هم کاملاً خارج از حوزه نظارتی OFAC هستند؛ بنابراین از خیلی جهات دست آمریکایی‌ها برای اجرای تحریم‌های این چنینی بر امثال ایران و روسیه بسته‌تر از همیشه است.

جمله همتایان غربی به‌شمار می‌رفت. همه اینها حالا با شروع جنگ تمام‌عیار در اوکراین تغییر کرده است. شخص پوتین و نزدیکانش از زمان شروع جنگ تاکنون با موجی بی‌پایان از تحریم‌های دولتی و شخصی مواجه شده‌اند که همراه با پیشروی گند پروژه نظامی وی در اوکراین باعث شده تا نگاه آنها به راه‌حل‌های جدید باشد.

در پس‌زمینه حذف بسیاری از بانک‌های روسیه از سیستم بانکداری بین‌المللی که با نام سوئیفت شناخته می‌شود، امید متخصصان اقتصادی روسیه برای دور زدن موفق تحریم‌ها به رمزارزهاست.

آیا روسیه با رمزارزها تحریم‌ها را دور می‌زند؟

«لیاه والد»، مدیرکل دفتر مدیریت دارایی‌های رمزارزی Valkyrie در این باره می‌گوید: «همچنان استفاده روسیه از رمزارزها برای دور زدن تحریم‌ها روشن نیست، اما شخصاً فکر می‌کنم اکنون تبدیل شدن رمزارزها به‌عنوان ستونی در اقتصاد روسیه از همیشه محتمل‌تر است. از طرفی باید ریسک برای طرفین درگیر در معامله با روسیه را نیز در نظر داشته باشیم. استفاده از رمزارزها به جای دلار آمریکا احتمالاً از نظر قانونی موجه نباشد و خشم سیاسی آمریکا را به‌دنبال خواهد داشت.»

لحن مسئول دفتر اصلی

مدیریت مالی دارایی‌های خارج از کشور (OFAC) در قبال مدیریت تحریم‌های آمریکا در این خصوص واضح‌تر است و به‌وضوح بیان می‌کند: «دفتر مدیریت مالی دارایی‌های خارج از کشور بر این باور است که تحریم‌های وضع‌شده از سوی دولت فدرال به دارایی‌های دیجیتال مانند رمزارزها نیز اطلاق می‌شود.»

«ایوان آبرامز»، وکیل اقتصادی در دفتر «وکالن استپ‌تو و جانسون» نیز در این باره شفاف‌سازی می‌کند: «وقتی پای منافع استراتژیک سیاسی و مالی دولت فدرال در میان باشد، می‌توانیم مطمئن باشیم که آنها به هر تراکنشی که با رمزارزها انجام شود، به چشم یک تراکنش دلاری نگاه می‌کنند.»

مخفی‌کاری

در این بین سؤالات بسیاری درباره حدود عملیاتی

تنها راه امنیت مالی آنهاست. بسیاری از پناهندگان جوان‌تر اوکراینی نیز سپردن سرمایه خود به دست والت‌های رمزارزی را به‌عنوان راهی برای انتقال پول خود به کشور مقصد خود می‌دانند. دولت اوکراین نیز که همواره از حامیان سفت‌وسخت رمزارزها بوده، حالا اعلام کرده که پولکادات - یازدهمین ارز دیجیتال بزرگ از نظر ارزش بازار - را پس از اهدای بیش از ۲۰ میلیون دلار در قالب بیت‌کوین، اتریوم و تتر برای کمک به ارتش این کشور دریافت خواهد کرد. به‌طور همزمان دولت اوکراین از ظرفیت رمزارزها برای دشمن خود نیز آگاه است و از صرافی‌ها رمزارزی خواسته تا حساب‌های روسی را ببندند.

«جسی پاول»، مدیر صرافی رمزارز کراکن در پاسخ گفته است: «من منطق این درخواست را درک می‌کنم، اما با وجود احترام عمیق من برای مردم اوکراین، کراکن نمی‌تواند حساب‌های مشتریان روسی ما را بدون الزام قانونی برای انجام این کار مسدود کند. کاربران روس ما نیز در عین حال باید بدانند که به وجود آمدن این الزام قانونی می‌تواند قریب‌الوقوع باشد.»

صرافی‌ها نیز با فشار فزاینده‌ای برای اعمال ممنوعیت‌های کلی برای تراکنش‌های مربوط به آدرس‌های روسی مواجه شده‌اند. کوین بیس و بایننس هر دو تاکنون جواب منفی داده‌اند.



شماره ۱۵
اسفند ۱۴۰۰
سال اول



رمزارز ۲۰



بیت‌کوین و بازار ارزهای دیجیتال در تلاش برای حفظ روند صعودی هفته گذشته ناکام مانده‌اند و مهم‌ترین دلیل آن را می‌توان تأثیر گرفتن از عوامل اقتصادی کلان، مانند همبستگی با شاخص بازار سهام، عنوان کرد. با این حال، سیاست‌های پولی فدرال رزرو نیز تا حد زیادی روی روند نزولی بازار تأثیر گذاشته است. به گزارش کوین‌دسک، بیت‌کوین، بزرگ‌ترین ارز دیجیتال از نظر ارزش بازار، در زمان انتشار این خبر با قیمتی حدود ۳۹ هزار دلار معامله می‌شود و برای اولین بار از روز دوشنبه ۹ اسفند به زیر ۴۰ هزار دلار سقوط کرده است. به‌طور همزمان، بازار جهانی سهام نیز به دلیل جنگ در اوکراین در وضعیت نزولی قرار دارد. بیت‌کوین هفته گذشته روندی پرنوسان را تجربه کرد و تحت تأثیر جهش روزهای دوشنبه تا چهارشنبه که قیمت را از ۳۸ هزار دلار به بالای ۴۵ هزار دلار رساند، حجم سفارش‌های خرید نیز افزایش یافت. با این حال، همبستگی بیت‌کوین با بازار سهام که در روزهای اخیر تقریباً از بین رفته بود، روز گذشته مجدداً افزایش یافت و قیمت همسو با بازار جهانی سهام شروع به ریزش کرد.

نکته مهم؛ همه داده‌ها، متن‌ها و محتواهایی که در این صفحه می‌بینید، اطلاعات کلی از بازار هستند و به هیچ‌وجه توصیه‌ای برای سرمایه‌گذاری نیستند. همیشه به یاد داشته باشید که اطلاعات و شاخص‌های گذشته لزوماً در آینده هم همان مسیر را طی نمی‌کنند. ما در رمزارز ۲۰ مهم‌ترین دارایی‌های دیجیتال بازار کریپتوکارنسی‌ها را معرفی می‌کنیم. این دارایی‌ها حدود ۹۹ درصد حجم بازار رمزارزهای جهان را دربر می‌گیرند و در صرافی‌های رمزارز معتبر جهان و ایران هم فهرست شده‌اند. هدف این فهرست این است که از رتبه‌بندی‌های تک‌عاملی دوری کنیم و دارایی‌های دیجیتال ارزشمند جهان را بشناسیم و روندهای آنها را مدام رصد کنیم. ما هر فصل این فهرست را به‌روزرسانی می‌کنیم.



مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته گذشته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (تومان)	توکن / کوین	دارایی	نماد	رتبه
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	۰٫۰۹٪	۷۴۵	۱۰۷٫۱۷ میلیارد	BTC	بیت‌کوین	Bitcoin	۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۴٫۳۳٪	۳۱۹	۶۹ میلیون	ETH	اتریوم	Ethereum	۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۱٫۲۹٪	۲۹	۲٫۳ میلیون	SOL	سولانا	Solana	۳
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۲٫۱۷٪	۳۶	۱۹٫۵ هزار	XRP	ریپل	Ripple	۴
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٫۰۳٪	۷۹٫۷	۲۶ هزار	USDT	تتر	Tether	۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۲٫۷۴٪	۲۹	۲۲٫۶ هزار	ADA	کاردانو	Cardano	۶
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٫۰۲٪	۵۳	۲۶ هزار	USDC	یواس‌دی کوین	USD Coin	۷
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۶٫۹۰٪	۱۷	۴۴۲ هزار	DOT	پولکادات	Polkadot	۸
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۷٫۵۲٪	۴٫۴	۴٫۶ هزار	XLM	استلار	Stellar	۹
اثبات کار	مم‌کوین	ارز	۲٫۷۷٪	۱۶٫۵	۳٫۲ هزار	DOGE	دوج‌کوین	Dogecoin	۱۰
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	۲٫۹۶٪	۱۱٫۴	۳۸٫۶ هزار	MATIC	پلی‌گان	Matic	۱۱
	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم‌افزاری	۲٫۲۱٪	۶٫۶	۳۶۵ هزار	LINK	چین‌لینک	Chainlink	۱۲
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۰٫۰۱٪	۳٫۷	۴۵۹ هزار	ICP	اینترنت کامپیوتر	Internet Computer	۱۳
اثبات کار	طلای دیجیتال	پلتفرم نرم‌افزاری	۵٫۹۲٪	۷٫۲	۲٫۷ هزار	LTC	لایت‌کوین	Litecoin	۱۴
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۷٫۸٪	۵	۱۹٫۸ هزار	ALGO	آلگورند	Algorand	۱۵
اثبات کار	پول اینترنت	ارز	۷٫۰۷٪	۵٫۵	۷٫۵ میلیون	BCH	بیت‌کوین کش	Bitcoin Cash	۱۶
اثبات سهام	اپلیکیشن‌های بین زنجیره‌ای	پلتفرم نرم‌افزاری	۶٫۳۲٪	۸٫۶	۷۸۲ هزار	ATOM	کازموس	Cosmos	۱۷
قابل سفارشی‌سازی	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۱٫۴۸٪	۳٫۳	۱۹۱ هزار	FIL	فایل‌کوین	Filecoin	۱۸
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۲٫۹۰٪	۳٫۷	۷۱۸ هزار	ETC	اتریوم کلاسیک	Ethereum Classic	۱۹
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۶٫۱۲٪	۱٫۹	۵۳ هزار	EOS	ایاس	EOS	۲۰