



گفت و گو با سعید ناسوتی
مدیرعامل پیشرو پست
**نمره لجستیک
ایران حداکثر
۱۳ است!**

پویا پیرحسینلو و کیوان جامه بزرگ در گفت و گوهایی صریح
و بی‌پرده به نقدها و اتهام‌ها علیه ابر آروان پاسخ دادند

چرا سیل شدند؟

متن
و حاشیه
رویداد
سوار ابرها

از این جیب به آن
جیب نکرده‌ایم
سرمایه‌گذاری مان
واقعی است

لیدر بازار بودن و دغدغه
اجتماعی داشتن
دلیل هجمه‌هاست

مانعی به نام مجوز

گفت و گو با فهیمه فرهنگمند
که در آموزشگاه
زبان انگلیسی خود
به دنبال روش‌های
نوین و منحصر به فرد
آموزشی است



اهمیت نهادهایی مانند اتحادیه کسب و کارهای مجازی در اقتصاد ایران چیست؟

 تلیل ANALYSIS سال سرنوشت مسیر کسب و کارهای خوب و کسب و کارهای بد از هم جدا می‌شود؟	 تلیل ANALYSIS کسب و کارها و مراوده دوسر باخت با دولت درسی از یک قرارداد ۶۰۰ میلیون دلاری	 گزارش REPORT توسعه تاریخی بازارها سیر تحول و فرآز و فرود روابط بین تاجرو تولیدکننده
۳	۲	۱۴



درسی که باید از قرارداد ۶۰۰ میلیون دلاری
آمازون با سی آی ای گرفت

کسب و کارها و مراد دوسر باخت با دولت

در مستندی که اخیراً از زندگی و کسب و کار جف بزوس، بنیان گذار آمازون دیدم، یکی از نقاط عطف تاریخ آمازون سال ۲۰۰۳ میلادی عنوان شد؛ سالی که این کسب و کار اینترنتی موفق شد در یک قرارداد ۶۰۰ میلیون دلاری به عنوان پیمانکار ارائه بخشی از خدمات مورد نیاز آژانس امنیت ملی آمریکا یا همان سی آی ای انتخاب شود. به عبارتی آمازون وب سرویس قراردادی را با این نهاد بزرگ امنیتی آمریکا به امضا رسانده بود که به موجب آن خدمات ابری مورد نیاز این آژانس را برآورده می کرد. فارغ از رقم خیره کننده این قرارداد، یکی از اتفاقی هایی که بعد از این ماجرا برای آمازون و شخص بزوس رقم می خورد، افزایش اعتماد عمومی و بخش خصوصی نسبت به آنهاست. به عبارتی نه تنها کسی به آمازون فحش و بدویراه نمی گوید که چرا با یکی از پر حاشیه ترین نهادهای بین المللی که یکی از مهم ترین اقداماتش جاسوسی و جمع آوری اطلاعات از کشورها و شرکتها و نهادهای مختلف است، همکاری کرده؛ بلکه این اعتبار برای آمازون هم به دست می آید که بتواند در آینده با شرکتها و نهادهای خصوصی و عمومی بیشتری همکاری داشته باشد.



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili

کار کردن با دولتی ها در همه جای جهان برای کسب و کارهای بخش خصوصی هم اعتبار و خوش نامی می آورد و هم سرمایه اجتماعی شرکتها را بالا می برد و هم سود آنها را.

در ایران ما هر وقت بخش خصوصی به سمت دولت رفته، یا دچار بوروکراسی و عدم شفافیت معمول دولت شده یا با چوب افکار عمومی حسابی نواخته شده است. نهاد دولت (فارغ از اینکه کدام دولت باشد و از کدام جناح) آن قدر در بخش اقتصادی - اجتماعی کارنامه بدی بر جای گذاشته که همکاری با آن حتی در حوزه های تماماً تخصصی، جز حاشیه برای بخش خصوصی چیزی ندارد. نمونه های مختلفی را می توان مثال زد که دولت ها به جای استفاده از ظرفیت های تخصصی کسب و کارهای بخش خصوصی ترجیح داده اند با ورود دستوری یا ابلاغ ها و حکم های شبانه صرفاً به اعتبار و سرمایه اجتماعی کسب و کارها آسیب بزنند.

شاید این روزها بیشتر از اینکه باید کسب و کارهای بخش خصوصی را نواخت که چرا در برخی حوزه ها با دولتی ها همکاری می کنید، باید به این سؤال پاسخ داد که اصولاً چرا همکاری با دولت ها تا این اندازه برای بخش خصوصی کشور هزینه زا شده است. کسب و کارهای B2G بخش مهمی از اکوسیستم های نوآوری در جهان هستند. در ایران اما این کسب و کارها بدنامی رانت و استفاده ابزاری توسط دولت مردان و فشار و قضاوت افکار عمومی را باید تحمل کنند و مدام بابت اشتباهات دولتی ها پاسخگو باشند. عملکرد غیر قابل دفاع دولت ها در برهه های مختلف باعث شده تا فرصت های همکاری با دولت در بخش های تخصصی اقتصاد نوآوری برای کسب و کارهای ایرانی به یک زمین بازی سوخته و بی اعتبار تبدیل شود.



رابطه همگرایی نهادهای صنفی و رشد اکوسیستم ها

اهمیت نهادهایی مانند اتحادیه کسب و کارهای مجازی در اقتصاد ایران چیست؟

هفته گذشته نشست مشترکی داشتیم با حضور بنده و آقای اسلامی، رئیس سازمان نصر تهران و آقایان محمد خلج، مدیرعامل اسنپ و رضا الفت نسب، سخنگوی اتحادیه کسب و کارهای مجازی. در این نشست به صراحت درباره اتحادیه کسب و کارهای مجازی و نقش مهم این نهاد صنفی برای آینده کسب و کارهای نوآورانه صحبت کردیم. موارد و حاشیه هایی هم بود که به صراحت و بدون پرده پوشی مطرح شد. خلاصه این نشست این بود که ما همه در یک جبهه می جنگیم و باید مراقبت کنیم که خدای نا کرده سوء تفاهم ها بر ارتباطات ما سایه نیندازد؛ ما همه سوار بر یک کشتی هستیم و می خواهیم با کمک هم شرایطی را ایجاد کنیم تا بتوانیم به توسعه اقتصاد نوآوری در ایران کمک کنیم. درباره محتوای جلسه اجازه دهید فعلاً چیزی نگوییم تا از طریق کانال های مناسب رسانه ای و به صورت رسمی اطلاع رسانی ها انجام شود.

آنچه می خواهم به بهانه این جلسه بگویم این است که ما همه در یک جبهه مشخص فعالیت می کنیم. در فضای اقتصادی سه ستون اصلی داریم؛ دولت و نهادهای ناظر حاکمیتی، کسب و کارها و فعالان اقتصادی و نهادهای صنفی و در نهایت مردم و مصرف کنندگان و نهادهای حمایتی از حقوق مردم. در این مثلث مردم و کسب و کارها از یک جنس هستند. این حرف به معنای اینکه کسی در مقابل کس دیگری قرار دارد، نیست؛ منظور این است که کسب و کارها و فعالان اقتصادی دغدغه های نزدیک تری به دغدغه های مردم دارند و در این میان حاکمیت و نهادهای نظارتی وجود دارند تا شرایط را تسهیل کنند. موضوعاتی مانند انحصار باید توسط دولت دنبال شود و جلوی آن گرفته شود. دولت کارش این است که شرایط را برای فعالیت کسب و کارها تسهیل کند؛ البته در عمل می بینیم که چقدر از این حرف دور هستیم و متأسفانه هر روز شاهد این هستیم که بخشی از دولت چگونه چوب لای چرخ کسب و کارها می گذارد.

علی ایحال با اینکه هیچ کدام از این سه رأس مثلث در مقابل هم نیستند و هدف نهایی همه هم رشد اقتصادی و بهبود کیفیت زندگی مردم است، ولی لازم است در بخش کسب و کارها با هماهنگی و در راستای منافع عموم حرکت کنیم.

نهادهایی مانند اتحادیه کسب و کارهای مجازی در کنار نهادهایی مانند سازمان نظام صنفی رایانه ای می توانند زمینه مطالبه گری بیشتر را فراهم کنند. نهادهای صنفی باید از دولت و حاکمیت مطالبه گری کنند. یک کسب و کار به تنهایی نمی تواند این نقش را بازی کند و جمع شدن کسب و کارها زیر یک پرچم به آنها جرئت و جسارت مطالبه گری می دهد. همه ما تجربه کرده ایم و می دانیم که ادبیات رگولاتورها در ایران تا چه حد از بالا به پایین است و متأسفانه برخی که فرصت نزدیکی به رگولاتورها را پیدا می کنند، به جای مطالبه مطالبات صنفی، معمولاً مطالبه گر خواسته های شخصی و کسب و کاری خودشان هستند. صنف و اصناف با وجود همه چالش ها و محدودیت هایی که دارند تا همین امروز هم توانسته اند حتی به صورت نیم بند پرچم مطالبه گری را بالا نگه دارند؛ به عنوان نمونه در اجرای طرح صیانت، اگر نبود این هم گرایی مثال زدنی نهادهای صنفی در مخالفت با طرح، شاید تا همین امروز طرح تصویب شده بود و تمام.



رضا قربانی
@mediamanager_ir

با اینکه قانون در زمینه کسب و کارهای مجازی و مبتنی بر فناوری تناقض دارد، ولی ما چاره ای نداریم که تا زمان اصلاح قوانین در همین چهارچوب به صورت مسالمت آمیز فعالیت کنیم. سازمان نصر بر مبنای قانون حمایت از حقوق پدید آورندگان نرم افزارهای رایانه ای شکل گرفته و اتحادیه کسب و کارهای مجازی و اتحادیه فناوران رایانه بر مبنای قانون نظام صنفی. حالا اینکه چرا قانون گذار پیش بینی این تناقض ها را نکرده که این چنین ما را دچار مشکل کند، موضوع این یادداشت نیست و اصلاح آن هم در کوتاه مدت ممکن نیست.

تا آن زمان دوستان مان، چه در اتحادیه کسب و کارهای مجازی، چه در سازمان نظام صنفی رایانه ای باید تلاش کنند مطالبه گر خواسته های کسب و کارها و صدای رسای آنها در برابر حاکمیت و رگولاتورها باشند.

امیدوارم با حضور افرادی مانند محمد خلج، رضا الفت نسب و میلاد منشی پور و سایر کسانی که دغدغه صنفی دارند، شاهد تشکیل یک اتحادیه قوی و به دور از حاشیه باشیم که بتوانند مطالبه گر خواسته های کسب و کارها باشند، نه اینکه خود به مانعی بر سر راه کسب و کارها تبدیل شوند.



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم



شماره ۴۶ | ۴ اردیبهشت ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ: هفته نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح اله گیتی نژاد
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه آرا: بهناز سعیدی
عکس: حامد کریم زاده، پریا امیر حاجلو
سایت: راضیه مینایی
چاپ: هنر سرزمین سبز
نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸
تلفن تحریریه: ۴۶۰۱۲۲۰۴
وبسایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی
دبیر تحریریه: المیرا حسینی
تحریریه: محمدحسین شاوردی
مهران امیری، عبدالله مقدمی، لی لی اسلامی
الیاس براهویی نژاد، سپیده اشرفی
پارسا خاک نژاد، ترانه احمد دوست
علی قلی زاده، پریسا امام وردیلو



عرضه اولیه آسیاتک

هفتم اردیبهشت ۳۰۰ میلیون سهم شرکت انتقال داده‌های آسیا معادل ۱۵ درصد سهام این شرکت، با نماد معاملاتی آسیاتک در بورس تهران عرضه می‌شود.



رفع تعلیق بیمه دات کام

بر اساس نامه‌ای که مدیر کل نظارت بر شبکه خدمات بیمه‌ای بیمه مرکزی به مدیرعامل بیمه دات کام ارسال کرده، این شرکت بعد از گذشت دو روز از منع فعالیت، رفع تعلیق شد.



سرویس جدید مایکت

مایکت با راه‌اندازی سرویس «بکلینک»، راه‌درآمدزایی جدیدی را برای توسعه‌دهندگان این فروشگاه اندرویدی در نظر گرفته است.

رویداد کارن کراد

اولین رویداد جذب سرمایه حوزه نوآوری‌های حقوقی قضایی به‌همت کارن کراد برگزار و توافق نامه سرمایه‌گذاری مجموعه داوین روی دو استارت‌آپ امضا و دادیاب امضا شد.

نیمه‌خصوصی پیوسته، توییت زده بود که کاش مدیران دولتی قبل از اشتغال در بخش دولتی حداقل نان یک نفر را داده باشند. واقعیت این است که عموم مدیران دولتی در طول زندگی شان نان حتی یک نفر را هم نداده‌اند و درکی از اقتصاد و کسب‌وکارها ندارند و با تصمیمات خود می‌خواهند ایران را به بهشت برین تبدیل کنند. همین افراد با تصمیمات غیرعملیاتی خود نه تنها ایران را به بهشت فعالیت اقتصادی نمی‌کنند، بلکه مدام گرهی به گره‌های موجود اضافه می‌کنند.

علی ایحال این موارد را نگفتم که بر سبیل تکرار بروم و از وضعیت خراب فعالیت و کسب‌وکار در ایران بگویم؛ این موارد در سال‌های گذشته هم بوده و امسال هم خواهد بود. آنچه می‌خواهم بگویم این است که امسال سال سرنوشت است؛ امسال بسیاری از کسب‌وکارها که نمی‌توانند خودشان را با شرایط همیشه در حال تغییر تطبیق دهند، نابود خواهند شد. امسال مواردی مانند افزایش حقوق، عیار واقعی بسیاری از کسب‌وکارهای غیررانتی را مشخص خواهد کرد. تکلیف کسب‌وکارهای رانتی و متصل به چاه‌های نفت از همین الان هم روشن است. آنچه مسیر مه‌آلودی پیش روی کسب‌وکارها قرار داده، امسال در بالاترین حد خود نسبت به سال‌های گذشته قرار دارد.

برای عبور از این گردنه سخت باید استراتژی متناسب داشت؛ باید بتوانیم با قدرت از این گردنه سخت عبور کنیم. البته کسب‌وکارهایی که تکلیف‌شان روشن است و می‌دانند حساب‌شان با خودشان چند چند است و روی موضوع درستی تمرکز کرده‌اند، قطعاً از گردنه این سال نیز به سلامت می‌گذرند.



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم

خاص بودن نظام صنفی رایانه‌ای باید پذیرفته شود. آنجا که اتحادیه مسئول است، ما همکاری کامل انجام می‌دهیم، اما جایی که در حوزه تخصص نصر است، ما مسئول هستیم. بدیهی است باید تلاش کنیم در نهایت نهادی مانند نظام مهندسی در این صنعت نیز تشکیل شده و به رسمیت شناخته شود.»

فرامرزی در پایان تأکید می‌کند: «ما معتقدیم برخی اقداماتی که صورت گرفته، ناشی از شتاب‌زدگی و به‌نوعی خوشحالی غلط از مصوبه‌ای است که به معنای پیروزی دوستان ما در اتحادیه تعبیر شده، در حالی که این پیروزی نیست. اختلاف بین دو نهاد به نفع کشور نیست. باید این جدال دوسر بخت را متوقف کنیم. این مدل شتاب‌زدگی در عمل کار غلطی است. دو نهاد اتحادیه فناوران و نظام صنفی رایانه‌ای قبلاً توافقاتی کرده بودند، اما متأسفانه به آن عمل نشد. اکنون انتظار داریم هیئت نظارت با توجه به این توضیحات در رأی صادره بازنگری کرده و سپس کمیته‌ای برای تقسیم‌بندی وظایف این دو نهاد تشکیل شود.»



سال سرنوشت

مسیر کسب‌وکارهای خوب و کسب‌وکارهای بد از هم جدا می‌شود؟

دستورالعمل‌ها را می‌بیند، طلبکارانه می‌گوید «نمی‌توانید، نکنید!» این جمله را تقریباً تمام کارآفرینان ایرانی برای یک بار هم که شده از یک کارمند دولت شنیده‌اند؛ کارمند دولتی که حقوقش را ما می‌دهیم! کارمند دولتی که هست که بخش خصوصی فعالیت کند و چرخ‌های اقتصاد کشور بچرخد. کسی که قرار است خدمتگزار مردم باشد، خودش را آقابالاسر و والی مردم می‌بیند و گستاخانه به کارآفرینان کشور دشنام می‌دهد و متأسفانه عزیزان مان در دنیای فرهنگ، رسانه و سینما هم کم‌نگذاشته‌اند و در این سال‌ها کارخانه‌دار و فعال اقتصادی را معادل زالویی تصویر کرده‌اند که در حال مکیدن خون مردم و به‌طور خاص کارگران است. متأسفانه این روزها! افکار پوسیده، غیرکاربردی و نخ‌نما که برای محافل جذابیت بسیار بالایی دارند و در شبکه‌های اجتماعی قدرت جذب فالوور؛ خریداران بیشتری نسبت به افکار بنیادی و قوی دارند. این روزها فشارها در حال خم کردن کمر کارآفرینان ایرانی است و متأسفانه به نظر نمی‌رسد بهبودی در آینده نزدیک حاصل شود. چند روز پیش دیدم یکی از مدیران دولتی که اخیراً به بخش



مینا والی
مدیرمسئول



@mina_vali

این سال‌ها وقتی پای صحبت صاحبان کسب‌وکار می‌نشستیم، از تحریم‌ها به عنوان بزرگ‌ترین مانع فعالیت‌شان می‌گفتند. این چندسال افزایش هزینه‌ها و تورم افسارگسیخته جای تحریم‌ها را گرفته و امسال هم اقدامات عجیب و غریب و اصرار به طرح‌های ناپخته و پوپولیستی همچون افزایش ۶۰ درصدی دستمزدها کسب‌وکارها را در یک دوراهی قرار می‌دهد. در حوزه در حال رشد تجارت الکترونیکی هم مواردی مانند اینماد، ایجاد محدودیت‌های گسترده و سخت‌گیری‌های شدید مالیاتی برای کسب‌وکارها شرایط را دشوارتر کرده است. آنچه به نظر می‌رسد این است که در نهایت فضای کسب‌وکار در ایران هر روز سخت‌تر و سخت‌تر می‌شود. متأسفانه از دون پایه‌ترین کارمندان نهادهایی مانند سازمان امور مالیاتی و سازمان تأمین اجتماعی گرفته تا بالاترین افراد در این نهادها، به کسب‌وکارها، نگاهی طلبکارانه، قیم‌مآبانه و

از بالا به پایین دارند. دون پایه‌ترین کارمندان این نهادها چنان جسارتی یافته که وقتی استیصال کارفرمایان و صاحبان کسب‌وکارها و مدیران آنها در برابر انبوه بخشنامه‌ها و

توضیحات صادق فرامرزی درباره رویکرد سازمان نصر نسبت به پلمب کسب‌وکارها توسط اتحادیه فناوران

کمیته مستقل برای تقسیم وظایف تشکیل شود

خطار پلمب برای برخی کسب‌وکارهای فعال در حوزه آی‌تی به دلیل نداشتن مجوز از سوی اتحادیه فناوران، اتفاقی است که از ابتدای امسال رخ داده است. صادق فرامرزی، عضو هیئت‌مدیره سازمان نصر تهران و قائم‌مقام نصر کشور در خصوص اختلاف بر سر نهاد مرجع مجوز در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات توضیح می‌دهد: «در حوزه فعالیت ICT در کشور یک مصوبه قانونی برای تشکیل سازمان صنفی رایانه‌ای وجود دارد که پیرو آن اساس‌نامه این سازمان هم به تصویب هیئت‌وزیران و تأیید شورای نگهبان رسیده است. طبق این اساس‌نامه در ذیل معرفی شاخه فروشگاه‌ها گفته شده که این دسته از ارکان صنعت باید برای فعالیت از اتحادیه مرتبط پروانه کسب بگیرند؛ اما برای سایر کسب‌وکارهایی که مشغول به ارائه سرویس در این حوزه هستند، این الزام وجود نداشته و سامان‌دهی و نظم‌بخشی به فعالیت این کسب‌وکارها طبق قانون بر عهده سازمان نظام صنفی رایانه‌ای گذاشته شده است.»

او اضافه می‌کند: «اما بعد از تصویب قانون فوق و اساس‌نامه نظام صنفی رایانه‌ای، در سال ۱۳۹۲ قانون نظام صنفی کشور به‌عنوان قانون مادر اتحادیه‌ها اصلاح شد. به شکلی که ضمن گسترش دایره شمول حوزه‌های تحت پوشش، در آن مقرر شده شرکت‌هایی که مشمول این قانون هستند و مستقیم یا غیرمستقیم به مصرف‌کننده نهایی سرویس ارائه می‌دهند، باید از اتحادیه مجوز بگیرند. دقیقاً بحث حقوقی ما در همین جاست. ما معتقدیم این تغییرات مشمول نظام صنفی رایانه‌ای و قانون و اساس‌نامه قبلی نمی‌شود؛ چراکه به لحاظ حقوقی قانون قبلی که از دید ما قانون

خاص محسوب می‌شود، باید به صراحت و با اشاره مستقیم، در این قانون مورد اشاره قرار می‌گرفت که از درجه اعتبار ساقط است، اما در قانون اصناف چنین اشاره مستقیمی نشده است. در نتیجه بنا به اصل وحدت رویه، قانون مربوط به تشکیل نظام صنفی رایانه‌ای و فعالیت‌های پیش‌بینی شده برای آن بر اساس اساس‌نامه مصوب کماکان معتبر است.»

به گفته فرامرزی در هر صورت بعد از مطرح شدن این موضوع در هیئت عالی نظارت، این هیئت رأی بر این داد که تمامی کسب‌وکارهای حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات باید از اتحادیه مجوز دریافت کنند. معنای این رأی این است که نه تنها اعضای نظام صنفی رایانه‌ای، بلکه شرکت‌هایی نظیر اپراتورهای تلفن همراه، ارائه‌دهندگان اینترنت و... که از مراجع دولتی مجوز و پروانه فعالیت می‌گیرند نیز باید از اتحادیه مجوز فعالیت بگیرند.

او در خصوص این رأی توضیح می‌دهد: «ما معتقدیم خروجی این اتفاق، حتماً می‌تواند مجدد مورد بررسی قرار بگیرد و قابلیت اصلاح و رفع ایرادات شکلی و قانونی را دارد؛ به‌خصوص اینکه در مورد چگونگی تشکیل این جلسه نیز ایراداتی داریم که اعلام کرده‌ایم.»

این عضو هیئت‌مدیره سازمان نصر پیشنهاد خود را در خصوص نقطه پایان اختلافات میان دو نهاد عنوان می‌کند و توضیح می‌دهد: «خواستار ما حفظ احترام و به رسمیت شناختن هر دو طرف این ماجراست. در یک حالت آرامش و بدون اختلاف و درگیری برای هر دو طرف بنشینیم و لایه‌ها و سطوح مختلف فناوری اطلاعات در کشور را مشخص کنیم و متخصصان مورد تأیید طرفین این تقسیم‌بندی و افزاز را انجام دهند. معتقدیم قانون



برگزاری سوارا برها و شروع انتقادات چرا ابر آروان؟

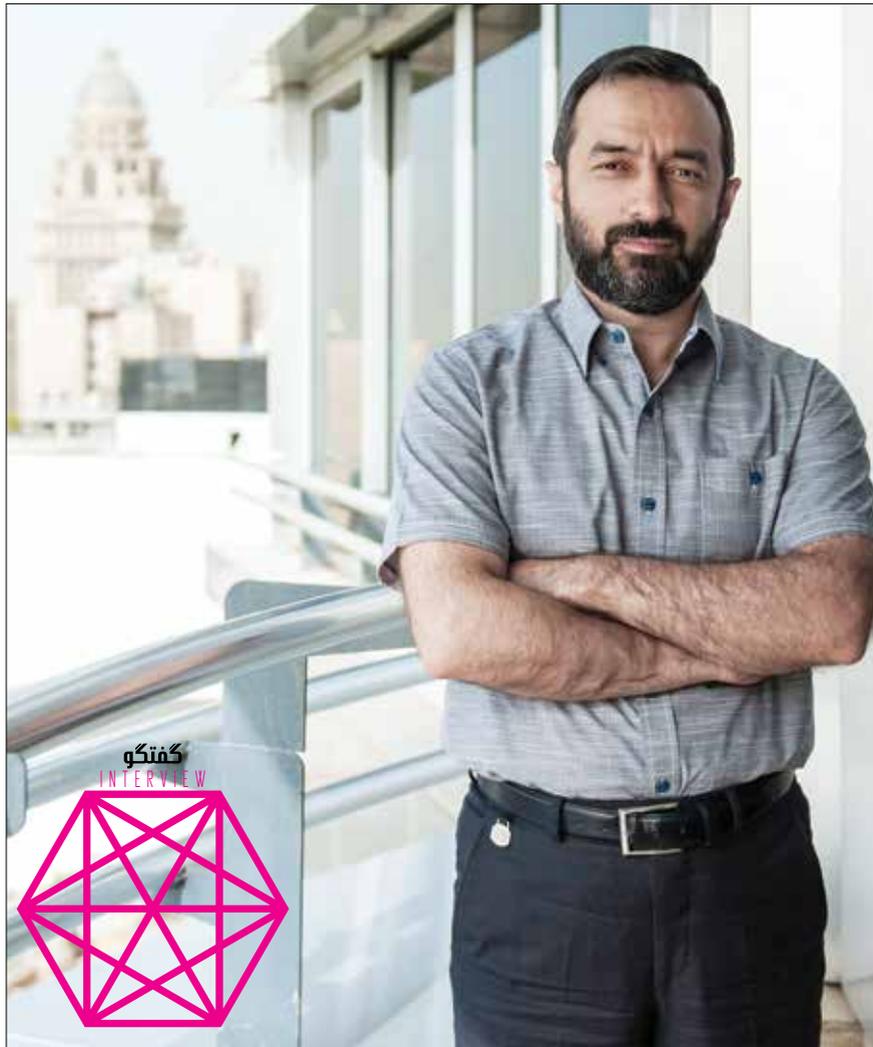
هرچند می‌توان انتقادهایی را متوجه نحوه اجرا و برگزاری رویداد ابر آروان دانست، اما نمی‌توان از این موضوع چشم‌پوشی کرد که شاهد رویدادی متفاوت و جالب توجه بوده‌ایم. شاید همین هم باعث شد تا بار دیگر این کسب‌وکار در مرکز توجه قرار بگیرد و در فضای مجازی با موج انتقادات روبه‌رو شود.

البته خودشان می‌گویند منتظر این اتفاقات بودند و همه‌ها از چیزی که در ابتدا فکر می‌کردند، بسیار کمتر بوده است. اما سؤال اصلی اینجاست که چگونه نام یک کسب‌وکار زیرساختی این‌قدر برای مردم آشنا شده و هر حرکت آن زیر ذره‌بین قرار می‌گیرد؟ چرا این اتفاقات مشابه برای کسب‌وکارهای دیگری که خدمات زیرساختی ارائه می‌دهند، نمی‌افتد و مردم عادی گاهی حتی نام آنها را هم نمی‌دانند؟ چرا با وجود توضیحات پویا پیرحسینلو در این رویداد در خصوص اینکه شرکت زیرساخت ابری هیچ ارتباطی با محدودسازی اینترنت ندارد، از حجم همه‌ها کاسته نشد؟ مضاف بر اینها، در این رویداد خبر خوشایندی برای اکوسیستم استارت‌آپی کشور گفته شد و آن سرمایه‌گذاری ۱۵۰۰ میلیارد تومانی فناپ روی ابر آروان بود. اما باز هم گویا تعداد کمی از این خبر خوشحال شدند و بیشتر افراد به دنبال راهی بودند تا صحت این خبر را زیر سؤال ببرند. بعضی گفتند سرمایه‌گذاری‌های فناپ واقعی نیست و در نهایت مبلغی به عنوان نقدینگی به ابر آروان نمی‌رسد و همه این کارها برای بالا بردن ارزش این شرکت است و برخی هم ارزش‌گذاری ۱۵۰۰ میلیاردی ابر آروان را غیرواقع‌بینانه می‌دانستند و به آن اعتراض داشتند.

با توجه به این همه‌ها و انتقادها، کارنگ به‌عنوان رسانه‌ای که هم متن و هم حواشی اکوسیستم نوآوری ایران را در نظر دارد، به دنبال یافتن پاسخ‌هایی برای این انتقادات، تصمیم گرفت با پویا پیرحسینلو و کیوان جامه‌بزرگ، رئیس هیئت‌مدیره ابر آروان گفت‌وگو کند. پاسخ سؤال‌های ابتدای این یادداشت را می‌توانید در این گفت‌وگوها بیابید.



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: نسیم اعتمادی

کمترین تعامل با حاکمیت را در حوزه کاری آروان داشته‌ایم

گفت‌وگو با کیوان جامه‌بزرگ، معاون توسعه راهبردی فناپ درباره سرمایه‌گذاری جدید روی ابر آروان

ارزش‌گذاری ۱۲۰ میلیارد تومانی برای خود کارخانه سرمایه‌گذاری شده است؟ این یک دارایی مشهود است. دیتاسنتری که آروان در منطقه ویژه پیام ساخته یا دیتاسنتری که فناپ در حال ایجاد در پارک پردیس است، ابعاد سرمایه‌گذاری‌اش کاملاً قابل اندازه‌گیری و مشهود است. می‌توان از آن بازدید کرد و ابعاد و تأسیسات آن را مورد بررسی قرار داد. اگر همه این مبلغ دارایی نامشهود بود، اثباتش چالش‌برانگیز می‌شد، اما اتفاقاً راند آخر سرمایه‌گذاری فناپ روی آروان، عمدتاً دارایی فیزیکی است؛ یا دیتاسنتر است یا تجهیزات فعال داخل دیتاسنتر، البته به‌همراه وجه نقد برای هزینه‌های توسعه محصول. بنابراین ادعای غیرواقعی بودن سرمایه‌گذاری فناپ، مبنایی ندارد.

در این رویداد گفته شد که ارزش ابر آروان نیز ۱۵۰۰ میلیارد تومان برآورد شده است. این ارزش‌گذاری بر چه مبنایی صورت گرفته؟ در مورد عدد ارزش‌گذاری و محاسبات آن باید بگویم که در راند قبلی سرمایه‌گذاری که راند A آروان بود، اگر به خاطر داشته باشید، روی وب‌سایت آروان حتی نحوه محاسبه ارزش شرکت و فرمول‌های محاسبات نیز گذاشته شد. حتماً در این مرحله نیز بعد از ثبت نهایی افزایش سرمایه، باز این اتفاق می‌افتد. درست است که گاهی آروان چوب شفافیتش را می‌خورد، ولی بعضی مواقع این شفافیت کمک می‌کند به یکسری از این سؤالات و ابهامات پاسخ داده شود.

اما پیش از اینکه جزئیات روی وب‌سایت ابر آروان نمایش داده شود، باید بگویم که در کمیته سرمایه‌گذاری فناپ در حدود چهار ماه کار تحلیلی انجام شد. پیش از آن هم در هیئت‌مدیره آروان این تحلیل‌ها با روش‌های مختلف صورت گرفت. معمولاً برای شرکت‌های استارت‌آپی و در حال رشد به سراغ مدل‌های تنزیل شده جریانات نقدی (DCF) می‌روند. روشی که ما استفاده کردیم، FCFE (Free Cash Flow to Equity) است. البته سایر روش‌ها نظیر ضرایب درآمد و سود و... در ارزش‌گذاری سهم داشته‌اند و در صحت‌سنجی از روش‌های دیگر استفاده شده است. عدد خوش‌بینانه Post-money Valuation آروان از سمت شرکت ۲۷۰۰ میلیارد بود و در فناپ ۲۵۰۰ میلیارد تومان. در حالت واقع‌بینانه این ارزش به ۲۳۰۰ میلیارد می‌رسید و در حالت بدبینانه ۱۵۰۰ میلیارد تومان بود. این را هم تأکید کنم که در استارت‌آپ‌ها ارزش‌گذاری در هر راند سرمایه‌گذاری در قالب Post-money Valuation برآورد می‌شود ولی بسیاری از مواقع پیش‌فرض افراد Pre-money Valuation است. بنابراین با افزایش سرمایه ۵۰۰ میلیارد تومانی و تأمین مالی ۱۰۰۰ میلیارد تومانی، در بدبینانه‌ترین حالت، ارزش شرکت ابر آروان ۱۵۰۰ میلیارد تومان برآورد شد. انگار داریم درباره یک ارزش Pre-money هزار میلیاردی صحبت می‌کنیم که با سرمایه ۵۰۰ میلیاردی و آن تأمین مالی فوق‌الذکر که به شرکت تزریق می‌شود، به ۱۵۰۰ میلیارد تومان می‌رسد.

در نهایت همان‌طور که عرض کردم این ارزش با متدهای دیگر نظیر DDM و... هم تقابل داده شده و همه موارد محاسبه شده است. باز هم تأکید می‌کنم که این کسب‌وکار را در حال رشد در نظر گرفته‌ایم، نه یک کسب‌وکار بالغ. عملکرد دو سال گذشته بیزینس IaaS آروان و اینکه از هر رک این شرکت چه مقدار درآمد دارد و سرمایه‌گذاری روی هر واحد رک دیتاسنتر در چه دوره زمانی برگشت داده می‌شود، مشخص است. آروان شرکتی است که در سال گذشته حدود ۷۲ میلیارد تومان درآمد و ۲۰ میلیارد تومان سود داشته است و در پنج سال گذشته هم هر سال عدد درآمدش ۲ یا ۲/۵ برابر رشد کرده است. حالا ما به آن ۵۰۰ میلیارد تومان سرمایه تزریق می‌کنیم و هزار میلیارد تومان هم آن را تأمین مالی می‌کنیم. اینکه مجموع این دو عدد با ارزش شرکت برابر شده، اتفاقی است. شما فرض کنید بخش بزرگی از یک دیتاسنتر ۵۴۴ رکی به علاوه هزار میلیارد تومان تجهیزاتی که این هزار میلیارد برای حدود ۲۲۰ رک اولیه کفایت می‌کند و در ادامه از درآمد ۲۲۰ رک اولیه، می‌توان باقی‌رک‌ها را تجهیز

رویداد «سوارا برها» همان‌طور که خود شرکت ابر آروان نیز پیش‌بینی می‌کرد، با بازخوردهای متفاوتی مواجه شد. یکی از مسائلی که در این میان مطرح می‌شد، خبر سرمایه‌گذاری ۱۵۰۰ میلیاردی فناپ روی آروان و ارزش‌گذاری ۱۵۰۰ میلیاردی این کسب‌وکار بود. در گفت‌وگو پیش‌رو کیوان جامه‌بزرگ، معاون توسعه راهبردی فناپ و رئیس هیئت‌مدیره ابر آروان توضیح می‌دهد که سرمایه‌یاد شده به چه طریق در اختیار این کسب‌وکار قرار می‌گیرد. همچنین توضیحاتی در خصوص روش ارزش‌گذاری این شرکت ارائه می‌دهد.

گفته می‌شود سرمایه‌گذاری‌های فناپ چندان واقعی نیست و صرفاً از یکسری از امکاناتش استفاده می‌کند و اسمش را سرمایه‌گذاری می‌گذارد و از این طریق تنها ارزش شرکت را بالاتر می‌برد؛ اصطلاحاً از این جیب به آن جیب می‌کند. پاسخ‌تان به این انتقادات چیست؟

اینکه بگویم فناپ از این جیب به آن جیب می‌کند و این اسمش سرمایه‌گذاری نیست، حرف عجیبی است؛ حتی اگر فرض بگیریم که این حرف درست است، چیزی که در جیب فناپ بوده که گذاشته در جیب ابر آروان، از کجا آمده

در این رویداد گفته شد که ارزش ابر آروان نیز ۱۵۰۰ میلیارد تومان برآورد شده است. این ارزش‌گذاری بر چه مبنایی صورت گرفته؟ در مورد عدد ارزش‌گذاری و محاسبات آن باید بگویم که در راند قبلی سرمایه‌گذاری که راند A آروان بود، اگر به خاطر داشته باشید، روی وب‌سایت آروان حتی نحوه محاسبه ارزش شرکت و فرمول‌های محاسبات نیز گذاشته شد. حتماً در این مرحله نیز بعد از ثبت نهایی افزایش سرمایه، باز این اتفاق می‌افتد. درست است که گاهی آروان چوب شفافیتش را می‌خورد، ولی بعضی مواقع این شفافیت کمک می‌کند به یکسری از این سؤالات و ابهامات پاسخ داده شود.

اما پیش از اینکه جزئیات روی وب‌سایت ابر آروان نمایش داده شود، باید بگویم که در کمیته سرمایه‌گذاری فناپ در حدود چهار ماه کار تحلیلی انجام شد. پیش از آن هم در هیئت‌مدیره آروان این تحلیل‌ها با روش‌های مختلف صورت گرفت. معمولاً برای شرکت‌های استارت‌آپی و در حال رشد به سراغ مدل‌های تنزیل شده جریانات نقدی (DCF) می‌روند. روشی که ما استفاده کردیم، FCFE (Free Cash Flow to Equity) است. البته سایر روش‌ها نظیر ضرایب درآمد و سود و... در ارزش‌گذاری سهم داشته‌اند و در صحت‌سنجی از روش‌های دیگر استفاده شده است. عدد خوش‌بینانه Post-money Valuation آروان از سمت شرکت ۲۷۰۰ میلیارد بود و در فناپ ۲۵۰۰ میلیارد تومان. در حالت واقع‌بینانه این ارزش به ۲۳۰۰ میلیارد می‌رسید و در حالت بدبینانه ۱۵۰۰ میلیارد تومان بود. این را هم تأکید کنم که در استارت‌آپ‌ها ارزش‌گذاری در هر راند سرمایه‌گذاری در قالب Post-money Valuation برآورد می‌شود ولی بسیاری از مواقع پیش‌فرض افراد Pre-money Valuation است. بنابراین با افزایش سرمایه ۵۰۰ میلیارد تومانی و تأمین مالی ۱۰۰۰ میلیارد تومانی، در بدبینانه‌ترین حالت، ارزش شرکت ابر آروان ۱۵۰۰ میلیارد تومان برآورد شد. انگار داریم درباره یک ارزش Pre-money هزار میلیاردی صحبت می‌کنیم که با سرمایه ۵۰۰ میلیاردی و آن تأمین مالی فوق‌الذکر که به شرکت تزریق می‌شود، به ۱۵۰۰ میلیارد تومان می‌رسد.

در نهایت همان‌طور که عرض کردم این ارزش با متدهای دیگر نظیر DDM و... هم تقابل داده شده و همه موارد محاسبه شده است. باز هم تأکید می‌کنم که این کسب‌وکار را در حال رشد در نظر گرفته‌ایم، نه یک کسب‌وکار بالغ. عملکرد دو سال گذشته بیزینس IaaS آروان و اینکه از هر رک این شرکت چه مقدار درآمد دارد و سرمایه‌گذاری روی هر واحد رک دیتاسنتر در چه دوره زمانی برگشت داده می‌شود، مشخص است. آروان شرکتی است که در سال گذشته حدود ۷۲ میلیارد تومان درآمد و ۲۰ میلیارد تومان سود داشته است و در پنج سال گذشته هم هر سال عدد درآمدش ۲ یا ۲/۵ برابر رشد کرده است. حالا ما به آن ۵۰۰ میلیارد تومان سرمایه تزریق می‌کنیم و هزار میلیارد تومان هم آن را تأمین مالی می‌کنیم. اینکه مجموع این دو عدد با ارزش شرکت برابر شده، اتفاقی است. شما فرض کنید بخش بزرگی از یک دیتاسنتر ۵۴۴ رکی به علاوه هزار میلیارد تومان تجهیزاتی که این هزار میلیارد برای حدود ۲۲۰ رک اولیه کفایت می‌کند و در ادامه از درآمد ۲۲۰ رک اولیه، می‌توان باقی‌رک‌ها را تجهیز

در این رویداد گفته شد که ارزش ابر آروان نیز ۱۵۰۰ میلیارد تومان برآورد شده است. این ارزش‌گذاری بر چه مبنایی صورت گرفته؟ در مورد عدد ارزش‌گذاری و محاسبات آن باید بگویم که در راند قبلی سرمایه‌گذاری که راند A آروان بود، اگر به خاطر داشته باشید، روی وب‌سایت آروان حتی نحوه محاسبه ارزش شرکت و فرمول‌های محاسبات نیز گذاشته شد. حتماً در این مرحله نیز بعد از ثبت نهایی افزایش سرمایه، باز این اتفاق می‌افتد. درست است که گاهی آروان چوب شفافیتش را می‌خورد، ولی بعضی مواقع این شفافیت کمک می‌کند به یکسری از این سؤالات و ابهامات پاسخ داده شود.

اما پیش از اینکه جزئیات روی وب‌سایت ابر آروان نمایش داده شود، باید بگویم که در کمیته سرمایه‌گذاری فناپ در حدود چهار ماه کار تحلیلی انجام شد. پیش از آن هم در هیئت‌مدیره آروان این تحلیل‌ها با روش‌های مختلف صورت گرفت. معمولاً برای شرکت‌های استارت‌آپی و در حال رشد به سراغ مدل‌های تنزیل شده جریانات نقدی (DCF) می‌روند. روشی که ما استفاده کردیم، FCFE (Free Cash Flow to Equity) است. البته سایر روش‌ها نظیر ضرایب درآمد و سود و... در ارزش‌گذاری سهم داشته‌اند و در صحت‌سنجی از روش‌های دیگر استفاده شده است. عدد خوش‌بینانه Post-money Valuation آروان از سمت شرکت ۲۷۰۰ میلیارد بود و در فناپ ۲۵۰۰ میلیارد تومان. در حالت واقع‌بینانه این ارزش به ۲۳۰۰ میلیارد می‌رسید و در حالت بدبینانه ۱۵۰۰ میلیارد تومان بود. این را هم تأکید کنم که در استارت‌آپ‌ها ارزش‌گذاری در هر راند سرمایه‌گذاری در قالب Post-money Valuation برآورد می‌شود ولی بسیاری از مواقع پیش‌فرض افراد Pre-money Valuation است. بنابراین با افزایش سرمایه ۵۰۰ میلیارد تومانی و تأمین مالی ۱۰۰۰ میلیارد تومانی، در بدبینانه‌ترین حالت، ارزش شرکت ابر آروان ۱۵۰۰ میلیارد تومان برآورد شد. انگار داریم درباره یک ارزش Pre-money هزار میلیاردی صحبت می‌کنیم که با سرمایه ۵۰۰ میلیاردی و آن تأمین مالی فوق‌الذکر که به شرکت تزریق می‌شود، به ۱۵۰۰ میلیارد تومان می‌رسد.

در نهایت همان‌طور که عرض کردم این ارزش با متدهای دیگر نظیر DDM و... هم تقابل داده شده و همه موارد محاسبه شده است. باز هم تأکید می‌کنم که این کسب‌وکار را در حال رشد در نظر گرفته‌ایم، نه یک کسب‌وکار بالغ. عملکرد دو سال گذشته بیزینس IaaS آروان و اینکه از هر رک این شرکت چه مقدار درآمد دارد و سرمایه‌گذاری روی هر واحد رک دیتاسنتر در چه دوره زمانی برگشت داده می‌شود، مشخص است. آروان شرکتی است که در سال گذشته حدود ۷۲ میلیارد تومان درآمد و ۲۰ میلیارد تومان سود داشته است و در پنج سال گذشته هم هر سال عدد درآمدش ۲ یا ۲/۵ برابر رشد کرده است. حالا ما به آن ۵۰۰ میلیارد تومان سرمایه تزریق می‌کنیم و هزار میلیارد تومان هم آن را تأمین مالی می‌کنیم. اینکه مجموع این دو عدد با ارزش شرکت برابر شده، اتفاقی است. شما فرض کنید بخش بزرگی از یک دیتاسنتر ۵۴۴ رکی به علاوه هزار میلیارد تومان تجهیزاتی که این هزار میلیارد برای حدود ۲۲۰ رک اولیه کفایت می‌کند و در ادامه از درآمد ۲۲۰ رک اولیه، می‌توان باقی‌رک‌ها را تجهیز

در این رویداد گفته شد که ارزش ابر آروان نیز ۱۵۰۰ میلیارد تومان برآورد شده است. این ارزش‌گذاری بر چه مبنایی صورت گرفته؟ در مورد عدد ارزش‌گذاری و محاسبات آن باید بگویم که در راند قبلی سرمایه‌گذاری که راند A آروان بود، اگر به خاطر داشته باشید، روی وب‌سایت آروان حتی نحوه محاسبه ارزش شرکت و فرمول‌های محاسبات نیز گذاشته شد. حتماً در این مرحله نیز بعد از ثبت نهایی افزایش سرمایه، باز این اتفاق می‌افتد. درست است که گاهی آروان چوب شفافیتش را می‌خورد، ولی بعضی مواقع این شفافیت کمک می‌کند به یکسری از این سؤالات و ابهامات پاسخ داده شود.

اما پیش از اینکه جزئیات روی وب‌سایت ابر آروان نمایش داده شود، باید بگویم که در کمیته سرمایه‌گذاری فناپ در حدود چهار ماه کار تحلیلی انجام شد. پیش از آن هم در هیئت‌مدیره آروان این تحلیل‌ها با روش‌های مختلف صورت گرفت. معمولاً برای شرکت‌های استارت‌آپی و در حال رشد به سراغ مدل‌های تنزیل شده جریانات نقدی (DCF) می‌روند. روشی که ما استفاده کردیم، FCFE (Free Cash Flow to Equity) است. البته سایر روش‌ها نظیر ضرایب درآمد و سود و... در ارزش‌گذاری سهم داشته‌اند و در صحت‌سنجی از روش‌های دیگر استفاده شده است. عدد خوش‌بینانه Post-money Valuation آروان از سمت شرکت ۲۷۰۰ میلیارد بود و در فناپ ۲۵۰۰ میلیارد تومان. در حالت واقع‌بینانه این ارزش به ۲۳۰۰ میلیارد می‌رسید و در حالت بدبینانه ۱۵۰۰ میلیارد تومان بود. این را هم تأکید کنم که در استارت‌آپ‌ها ارزش‌گذاری در هر راند سرمایه‌گذاری در قالب Post-money Valuation برآورد می‌شود ولی بسیاری از مواقع پیش‌فرض افراد Pre-money Valuation است. بنابراین با افزایش سرمایه ۵۰۰ میلیارد تومانی و تأمین مالی ۱۰۰۰ میلیارد تومانی، در بدبینانه‌ترین حالت، ارزش شرکت ابر آروان ۱۵۰۰ میلیارد تومان برآورد شد. انگار داریم درباره یک ارزش Pre-money هزار میلیاردی صحبت می‌کنیم که با سرمایه ۵۰۰ میلیاردی و آن تأمین مالی فوق‌الذکر که به شرکت تزریق می‌شود، به ۱۵۰۰ میلیارد تومان می‌رسد.

در نهایت همان‌طور که عرض کردم این ارزش با متدهای دیگر نظیر DDM و... هم تقابل داده شده و همه موارد محاسبه شده است. باز هم تأکید می‌کنم که این کسب‌وکار را در حال رشد در نظر گرفته‌ایم، نه یک کسب‌وکار بالغ. عملکرد دو سال گذشته بیزینس IaaS آروان و اینکه از هر رک این شرکت چه مقدار درآمد دارد و سرمایه‌گذاری روی هر واحد رک دیتاسنتر در چه دوره زمانی برگشت داده می‌شود، مشخص است. آروان شرکتی است که در سال گذشته حدود ۷۲ میلیارد تومان درآمد و ۲۰ میلیارد تومان سود داشته است و در پنج سال گذشته هم هر سال عدد درآمدش ۲ یا ۲/۵ برابر رشد کرده است. حالا ما به آن ۵۰۰ میلیارد تومان سرمایه تزریق می‌کنیم و هزار میلیارد تومان هم آن را تأمین مالی می‌کنیم. اینکه مجموع این دو عدد با ارزش شرکت برابر شده، اتفاقی است. شما فرض کنید بخش بزرگی از یک دیتاسنتر ۵۴۴ رکی به علاوه هزار میلیارد تومان تجهیزاتی که این هزار میلیارد برای حدود ۲۲۰ رک اولیه کفایت می‌کند و در ادامه از درآمد ۲۲۰ رک اولیه، می‌توان باقی‌رک‌ها را تجهیز



چرا فعالیت ابر آروان ربطی به محدودیت های اینترنت ندارد گذر از مباحث شبه فنی درباره سرویس های ابری

پیرحسینلو از انطباق ابر آروان با ساختارها و قوانین GDPR، قوانین حفاظت اطلاعات اتحادیه اروپا خبر داد و گفت: «این قدم بزرگ دیگری در مسیر حراست از حریم خصوصی کاربران خواهد بود. ضوابط GDPR از این پس برای تمام کاربران ابر آروان، از جمله کاربران ایرانی نیز رعایت خواهد شد.» به گفته پیرحسینلو، پیش از این تمرکز ابر آروان، بر سرویس دهی به کشورهای در حال توسعه بود. از امروز و با سازگاری ابر آروان با GDPR، اروپا و آمریکای شمالی هم به کشورهای تحت پوشش ابر آروان اضافه می شوند و آروان با داشتن ده ها پاپ سایت در نقاط مختلف جهان، وبسایتی به هشت زبان مختلف و سازگاری با قوانین بین المللی، پرقدرت تر به فعالیت جهانی خود ادامه میدهد.

پیرحسینلو در ادامه به بارزترین ویژگی های محصولات ابر آروان پرداخت؛ او درباره Object Storage ابر آروان توضیح داد: «محصول فضای ابری آروان یکی از اقتصادی ترین محصولات جهان در این بخش است. آروان ۳۰ درصد از دیجیتال اوشن و ۷۹ درصد از AWS ارزان تر است.»

به گفته پیرحسینلو، پلتفرم ویدئوی ابر آروان شامل پنج محصول اصلی استریم و تصویر است. اگرچه پابلیک پلتفرم ها مانند یوتیوب بیشترین سهم را از بازار جهانی دارند، برای کسب و کارهایی که به دنبال امکانات حرفه ای یا استفاده از برند اختصاصی خودشان هستند، ابر آروان یکی از بهترین انتخاب هاست. پلتفرم ویدئوی آروان با امکانات بیشتر، حداقل ۸۰ درصد از Cloudflare اقتصادی تر قیمت گذاری شده است. به علاوه محصول کانتینر ابری آروان با بیش از هفت امکان جدید، به عنوان یکی از کامل ترین کانتینرهای ابری دنیا با ۴۰ درصد امکانات بیشتر از هیروکو، کمتر از نصف آن قیمت گذاری شده است.

او در مورد شبکه توزیع محتوا ابر آروان (CDN) که از آن به عنوان محصول پرچم دار فناوری آروان یاد کرد، گفت: «آروان در بیشتر شاخص ها جزو ده CDN برتر دنیاست؛ همچنین هشتمین CDN بزرگ دنیا، جزو سه CDN های تک دنیا و بالاخره اقتصادی ترین CDN با ترافیک رایگان در تمام نقاط جهان.»

پنجمین رویداد سوار ابرها با سخنان پویا پیرحسینلو، هم بنیان گذار و مدیرعامل ابر آروان آغاز شد. او با بیان اینکه اینترنت ایران و اتصالش به خارج از کشور در انحصار شرکت ارتباطات زیرساخت است، به طرح صیانت که آن را تأسف برانگیز خواند، اشاره کرد و گفت: «شرکت ارتباطات زیرساخت اینترنت را بین اپراتورهای موبایل و FCPها توزیع می کند تا اینترنت از این طریق بین مردم و دیتاسترها توزیع شود. سرویس های ابری در لایه بعد از دیتاسترها قرار دارند، بنابراین از نظر فنی نمی توانند هیچ ارتباطی با قطع و وصل و محدودسازی اینترنت داشته باشند.»

او در ادامه و در توضیح استدلال ارتباط غیرمستقیم و کاهش هزینه های اجتماعی قطع اینترنت پس از قدرت گرفتن زیرساخت های ابری گفت: «این هم یک دروغ بزرگ است. در Gatewayها یا همان دروازه های ورود اینترنت به کشور، تجهیزات از جمله روترها و فایروال هایی وجود دارد که مشخص می کند چه ترافیکی ارسال شود یا نشود. به زبان ساده این درگاه ها در همین لحظه هم به آسانی قابل کنترل و تنظیم هستند. به راحتی می توان لیستی از سایت های مهم تهیه و مشخص کرد در زمان قطع اینترنت کدام سایت در دسترس باشد یا نباشد. می توان اینترنت را قطع کرد، اما اجازه داد سرویس هایی مثل اسنپ و تپسی در دسترس باشند، بدون اینکه اهمیتی داشته باشد این سرویس ها خارج از کشور میزبانی می شوند یا در داخل کشور در یک دیتاستر اختصاصی یا یک سرویس ابری قرار دارند.»

پس از این مقدمه، مدیرعامل ابر آروان با بیان اینکه کسب و کارهای جهانی همواره تلاش می کنند با رعایت قوانین و پروتکل های جهانی در نقطه بهینه محرمانگی اطلاعات و امنیت قرار بگیرند، گفت: «در این راستا ابر آروان از زمستان ۹۹ و به عنوان اولین شرکت ایرانی و همگام با بزرگ ترین شرکت های ابری جهانی، به صورت فصلی شروع به انتشار گزارش شفافیت کرد؛ در این گزارش ها اعلام می شود چه درخواست هایی از نهادهای قانونی داخلی و بین المللی به دست ما رسیده است و بر چه اساس، با چه درخواست هایی موافقت و با چه مواردی مخالفت می شود.»

یاد کردیم، حداقل ۱۰۰ میلیارد تومان نقدی پرداخت می شود. با این پرداخت و افزایش سرمایه، ظرفیت دریافت تسهیلات آروان نیز افزایش می یابد و حداقل می تواند ۱۰۰ میلیارد تومان نیز به شکل تسهیلات دریافت کند تا بتواند روی توسعه فنی سرمایه گذاری کند. آنچه از ۵۰۰ میلیارد تومان باقی می ماند، عملاً سرمایه گذاری ای بوده که چه ما، چه آروان باید برای توسعه دیتاستر انجام می دادیم و مشخصاً دارایی فیزیکی است که ریز اقلام آن مشخص است.

ظاهر آروان تنها داستان موفقیت فناپ در اکوسیستم استارت آپ است. البته کسب و کاری مانند داتین مد نظر نیست، بلکه منظور کسب و کارهایی است که خارج از فناپ شکل گرفته اند و بعدتر فناپ روی آنها سرمایه گذاری کرده است. آیا این موضوع حقیقت دارد یا سایر کسب و کارها آنچنان که باید دیده نشده اند یا در ابتدای راه هستند؟

در حالت کلی فناپ وی سی نیست و قرار هم نبوده که به عنوان وی سی در حوزه سرمایه گذاری خطرپذیر وارد شود.

اما شناسا را به عنوان بازوی سرمایه گذاری اش در اختیار دارد.

شناسا در اصل بازوی سرمایه گذاری خطرپذیر گروه مالی پاسارگاد است که البته در فناپ تأسیس شده و فناپ هم سهام دار است اما فناپ آنجا سهام دار حداقلی است و این سهم کمتر از ۲۰ درصد است. خود شناسا هم با سیاست هایی که بانک پاسارگاد داشته، بیشتر بر حوزه هایی تمرکز کرده که اتفاقاً در فضای اقتصاد نوآوری، اقبال کمتری به آن می شده است. مثلاً در حوزه سلامت روی تجهیزات پزشکی سرمایه گذاری کرده یا روی موضوعاتی چون کیدتک، اچ تک، مدیریت منابع طبیعی و آب و... اینها حوزه هایی است که از فضای دیجیتال دورتر است و اخبار آن کمتر پخش می شود و حتی ریسک بازگشت بیشتری هم دارد. این در ماهیت گروه مالی پاسارگاد و فناپ هم بوده است. مثلاً در بحران اقتصاد جهانی ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۰ که طرح های فولاد دنیا داشت متوقف می شد و همه و همه داشتند که دنیا دارد وارد دوره رکودی می شود و همزمان چین هم سرمایه گذاری سنگینی روی فولاد کرده و نباید وارد این حوزه شد، پاسارگاد هلدینگ عظیم «میدکو» را تأسیس می کند که الان به بزرگ ترین هلدینگ معدنی بخش خصوصی تبدیل شده است. از بحث دور نشویم؛ در هر حال فناپ وی سی نیست که بخواهیم درباره موفقیت یا عدم موفقیت سرمایه گذاری های خطرپذیرش صحبت کنیم، ولی علت اینکه آروان بیشتر دیده می شود، این است که قدیمی ترین سرمایه گذاری سی وی سی فناپ بوده، چون حوزه زیرساخت ابری بخشی از زنجیره ارزش ما بوده است. ماهیت خود آروان هم این بوده که روابط عمومی فعال تری داشته و بیشتر هم دیده شده است. ولی ما «نشان» را هم در پورتفوی سرمایه گذاری فناپ به عنوان سی وی سی داریم. پادرو را هم داریم که اول از حوزه لجستیک شروع کرد و الان در حال دنبال کردن موضوع سوشال کامرس است. به تازگی تبلیغات محیطی آن شروع شده و طول می کشد تا به نتیجه برسد. مادر حوزه اینترنت اشیا کسب و کار لینک آپ را داریم که این سرمایه گذاری با همکاری شناسا انجام شده، البته بازار IoT هنوز آن قدر بزرگ نشده است، بنابراین پروژه های بین المللی لینک آپ از پروژه های داخل کشورش کم کم بزرگ تر می شود، اما در آنجا چندان سروصدایی نمی کنیم. یازیتل که خارج از فناپ استارت خورده و بعداً فناپ روی آن سرمایه گذاری کرده است و در حال حاضر از نظر دانش فنی و پلتفرم های مخابراتی، از همه اپراتورهای کشور با فاصله جلوتر است و یک اپراتور دانش بنیان است که رشد آن طی دو، سه سال اخیر از هر نظر کاملاً مشهود بوده است. اسپارا که حاصل ادغام استارت آپ رها در واحد راهکارهای امنیتی فناپ زیرساخت بود، نمونه دیگری است که رشد بسیار خوبی داشته است.

ادامه در صفحه ۱۲

کرد، داخل دارایی های شرکت برود، با همان راندمانی که فعلاً دارد - با فرض اینکه طرح های فناورانه ای که در حال توسعه آن است که حتماً حاشیه سود بیشتری دارند، هیچ کدام موفق نشود و صرفاً بخواهد سرویس IaaS را با این سرمایه توسعه دهد - ارزش هزار میلیارد تومانی Pre-money برای آن کاملاً بدبینانه است.

به نظر می رسد آروان کسب و کار استراتژیک فناپ در مرادانش با حاکمیت است. عده ای هم می گویند این طور نیست و این کسب و کار مثل باقی کسب و کارهایی است که فناپ نقشی در ایجاد یا توسعه شان داشته است. نظر شما چیست؟ فناپ چه برنامه های توسعه ای برای آروان دارد؟

حتماً حوزه زیرساخت ابری یکی از حوزه های استراتژیک فناپ است و مثل بسیاری از بیگ تک هایی که در سال های گذشته روی این حوزه سرمایه گذاری کرده اند، فناپ هم به سراغ آن رفته است. نمونه های جهانی را مثال بزنم، می توانم به آژور مایکروسافت اشاره کنم یا AWS که سود اصلی آمازون را می سازد یا گوگل کلاود و... بنابراین این حوزه برای فناپ استراتژیک است، اما تنها حوزه استراتژیک آن نیست و ما از سال های گذشته روی 5G، هوش مصنوعی، اینترنت اشیا و... سرمایه گذاری هایی داشته ایم، ولی سرویس ابری از اینها قدیمی تر بوده و ما از سال ۹۴ به سمت سرویس ابری حرکت کرده ایم. سایر حوزه هایی که گفتیم، طی یکی دو سال گذشته بیشتر روی آنها تمرکز شده و تا زمانی که به بار بنشینند، زمان می خواهند.

اما اگر بخواهیم از زاویه تعامل با حاکمیت به ابر آروان نگاه کنیم، باید بگویم اتفاقاً ضعیف ترین و کمترین تعامل مان با نهادهای حاکمیتی در حوزه کاری آروان بوده است. مثلاً پروژه Core Banking سپه و بانک های ادغام، بسیار مهم تر بوده و حساسیت های حاکمیتی روی آن بیشتر بوده است و ما هم برای آن انرژی بیشتری در دو سال گذشته گذاشته ایم. ولی خب چنین پروژه هایی کمتر مورد توجه جامعه استارت آپی قرار می گیرد که طبیعی هم هست. یا مثلاً پروژه هایی که فناپ در حوزه دولت الکترونیک یا وزارتخانه های مختلف داشته، خیلی جدی تر بوده است. اما هیچ تعاملی با حاکمیت در موضوع ابر آروان نداشته ایم و این کسب و کار فقط در یک مزایده به نام ابر ایران شرکت کرد که تعدادی از دیتاسترهای بلااستفاده سازمان فناوری اطلاعات وزارت آی سی تی که در استان ها حضور داشت، به مرحله بهره برداری برساند. یکی از اپراتورها آسیاتک بود و دیگری آروان. تمام حجم کاری هم که آنجا انجام می شود، تقریباً ۵ درصد ظرفیت دیتاسترهای ایران است و حتی برای خود حاکمیت هم میزان اهمیتش به اندازه همان ۵ درصد است.

همان طور که گفتیم، حتماً زیرساخت ابری موضوع مهمی است و فناپ نگاه ویژه به آن دارد. این سرمایه گذاری هم که روی زیرساخت های فیزیکی انجام شد، به این دلیل است که بالاخره شرکت به حدی از بلوغ در حوزه فناوری رسیده و باید زیرساخت های آن توسعه پیدا کند. اتفاقاً بخش زیادی از میزان نقدینگی که به آروان پرداخت می شود، به سرمایه گذاری های بین المللی اش تعلق دارد و آماده سازی آروان برای این است که بتواند به بازارهای جهانی وارد شود.

از آن ۱۵۰۰ میلیاردی که گفته شد، هزار میلیارد قرار است صرف ساخت و تجهیز دیتاستر شود. از مابقی این سرمایه، چه رقمی برای توسعه فنی، گسترش نیروی انسانی یا مواردی از این دست به شکل نقدینگی در اختیار آروان قرار می گیرد؟

دقیق تر بخواهم بگویم، آن هزار میلیارد تومان تجهیزات، در قالب اجاره به شرط تملیک در اختیار آروان قرار می گیرد. در اصل تجهیزات خریداری می شود و به آروان اجاره داده می شود و در نهایت با اتمام اجاره، در لیست دارایی های خود آروان قرار می گیرد.

از آن عدد ۵۰۰ میلیارد تومان که به عنوان افزایش سرمایه از آن



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم





رونمایی از نسل جدید محصولات

همکاری زیتل و ابر آروان

محمد عرفان شمسی، محصول بان سرور ابری آروان در سخنرانی خود در رویداد سوار ابرها گفت: «نسل جدید سرور ابری آروان، در کنار کمک به مشتریان در گرفتن یک بک آپ فوری یا زمان بندی شده، دانلود بک آپ را هم ممکن می کند. از این مهم تر، ابر آروان امکانی را فراهم کرده است تا بک آپ به شکل مستقیم به Object Storage ابر آروان، S3 آمازون و Space دیجیتال اوشن منتقل شود. در نسل جدید سرور ابری، مشتریان می توانند علاوه بر ابرها از دیسک های ابری خود نیز Snapshot بگیرند یا اگر نیاز به دیسک های بسیار پرسرعت دارند، ابرهایی با دیسک Local بسازند.»

شمسی از ارائه Server Cloud خبر داد و گفت: «ابر آروان برای پاسخ به نیاز مشتریان به سرور اختصاصی، Dedicated Server، Cloud را ارائه می دهد.» او از آپاره به عنوان یکی از مشتریانی نام برد که با استفاده از بیشتر این امکانات و به کمک بیش از ۵۰ هزار نیروی متخصص، به دو میلیون مشترک خود سرویس دهی می کند. همچنین در این رویداد حمید رستمی، معمار کسب و کار ابر آروان و میلاد اصائلو، معاون تجاری زیتل از همکاری استراتژیک ابر آروان و زیتل خبر دادند.

به گفته رستمی، در این پارتنرشپ، شبکه 5G زیتل و زیرساخت ابری آروان در کنار یکدیگر قرار می گیرند. این همکاری یک مسیر R&D و اجرایی پنج ساله دارد. میلاد اصائلو گفت: «ما می خواهیم به کمک ابر آروان بستری بسازیم که اینترنت اشیا، بازی های آنلاین، Industry 4.0 و چیزهایی که تا به امروز شبیه رؤیا بودند، در عمل اجرایی شوند.»

رستمی از یکبارچگی کیف پول پی پاد و ابر آروان به عنوان نمونه دیگری از شبکه شرکای آروان نام برد و گفت: «مشتریان می توانند از درگاه داخلی پاد و کیف پول پی پاد برای خرید محصولات ابر آروان استفاده کنند.»



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم

چرا سیل شدیم؟



گفت و گو با پویا پیرحسینلو، هم بنیان گذار و مدیرعامل ابر آروان؛ او می گوید این کسب و کار و شرکت های مشابه نمی توانند دخالت مستقیم یا غیرمستقیمی در محدودسازی اینترنت داشته باشند

چرا از میان کسب و کارهایی که در حوزه خدمات ابری فعالیت می کنند، نام ابر آروان بیش از همه شناخته شده است و آماج حملات قرار می گیرد؟ این سؤال اساسی ما از پویا پیرحسینلو، مدیرعامل ابر آروان بود. او معتقد است ابر آروان از آنجا که لیدر این بازار است، مورد حمله قرار می گیرد، اما هیچ کدام از این اتفاقات باعث نمی شود این کسب و کار سکوت اختیار کند. او معتقد است به عنوان یک تک کمپانی باید هر ساله رویدادی برای معرفی محصولات خود برگزار کنند و فارغ از تمام این هیاهوها، این روند ادامه خواهد یافت.

ما در کشور، شرکت های کوچک و بزرگ دیگری هم داریم که زیرساخت خدمات ابری ارائه می دهند. فکر می کنید چرا ابر آروان آماج حملات است و حتی عده ای در این حمله ها گاه تا آنجا پیش می روند که از کسب و کارتان به عنوان «ابزار سرکوب» یاد می کنند؟

شما در رویداد سوار ابرها، صحبت های ابتدایی من درباره بی ارتباطی کسب و کارهای ابری با قطع و وصل اینترنت و محدودسازی را شنیدید؟ آیا از توضیحاتی که در مورد تأثیر مستقیم یا غیرمستقیم آروان و شرکت های مشابه ارائه دادم، قانع شدید؟ موضوع برایتان شفاف شد و آیا این را قبول دارید که آروان مستقیم یا غیرمستقیم نمی تواند هیچ تأثیری روی محدودیت اینترنت داشته باشد؟

به عنوان یک فرد عادی، صحبت های شما قانعم کرد. فقط یک سؤال همان زمان ذهنم را به خود مشغول کرده بود. طبق صحبت های شما سایت هایی مثل فیس بوک و توئیتر که فیلتر هستند، از طریق شرکت ارتباطات زیرساخت که مسئولیت ورود اینترنت به کشور را بر عهده دارد، فیلتر می شوند و این حتی در حوزه فعالیت های اپراتورهای تلفن همراه و ارائه دهندگان اینترنت ثابت نیست. پس چرا در دوره هایی مثلاً می توانیم با اینترنت موبایل یک سایت فیلتر شده را باز کنیم ولی با اینترنت ثابت نه؟

این تجهیزات (تجهیزات فیلترینگ)، توزیع شده هستند. اگر بخواهم به شکل ساده توضیح دهم، باید بگویم تجهیزات فیلتر بنگ به جای اینکه فقط در یک نقطه (نقطه ورودی اینترنت) قرار بگیرند، آن را توزیع شده و در ورودی اینترنت اپراتورها قرار می دهند. ما سه اپراتور موبایل و ۱۱ اپراتور ثابت داریم. برای همین است که ممکن است در زمان خاصی روی یکی از این ارتباطات، رفتار کمی متفاوت مشاهده کنید. در ۹۹ درصد مواقع این تجهیزات با هم سینک هستند ولی یک درصد ممکن است ناهماهنگی هایی پیش بیاید. حتی ورودی اینترنت هم از یک مسیر نیست و از مرزهای مختلف اینترنت به کشور ما وارد می شود؛ تبریز، مشهد، خلیج فارس و... اما در نهایت

در شبکه «شرکت ارتباطات زیرساخت» تجمیع می شود که به شکل شماتیک سعی کردم توضیح دهم. اما انتظار من از یک رسانه فنی و تخصصی این است که در برابر موضوعی به این روشنی موضع گیری کنند. من واقعاً مسئله ای ندارم که حتی مجله شما بگوید ما از نظر فنی بررسی کرده ایم و پویا پیرحسینلو دروغ می گوید. اما اگر به عنوان یک خبرنگار به دنبال حقیقت هستید، بررسی کرده اید و به این نتیجه رسیده اید که من راست می گویم، انتظار دارم هزینه این موضوع را به عنوان خبرنگار بپردازید و صحت گفته های من را تأیید کنید. تصور می کنم برای بیشتر خبرنگاران آئی تی، صحت گفته های من مثل روز روشن است. خیلی از فعالان رسانه ای به من پیغام داده اند و همدلی کرده اند، اما فقط چند نفر حاضر شده اند به شکل عمومی این را اعلام کنند که متأسفانه مورد فحاشی هم قرار گرفته اند. به نظرم اگر حقیقتی وجود دارد، رسانه لازم است موضعش را مشخص کند، فارغ از اینکه هزینه اش چیست.

چرا باقی شرکت های مشابه آروان، این حاشیه ها را ندارند؟ چرا از میان همه این شرکت هایی که خدمات زیرساختی ارائه می دهند، ابر آروان بیشتر از همه به چشم می آید؟ اصلاً چرا باید مردم این قدر با شرکتی که بیزنس مدل B2B دارد، درگیر باشند و این قدر عکس های یادگاری شان دست به دست شود؟ ریشه این موضوع کجاست؟ آیا در روابط عمومی و تبلیغات خود مرتکب اشتباه شده اید؟

آیا شرکت بزرگی را در ایران می شناسید که در نمایشگاه کامپ شرکت نکند؟ بازدید وزیر یا رئیس جمهور از نمایشگاه و غرفه های آنها یک موضوع طبیعی و هر ساله است و در نتیجه گرفتن عکس و انتشار آن طبیعی ترین اتفاقی است که بعید است شرکت مهمی در ایران پیدا کنید که از این روند به دور باشد. شما می گوید اشتباه روابط عمومی داشته اید. من نمی گویم چنین اشتباهی نداشته ایم، حتماً در این میان مرتکب اشتباهاتی شده ایم، اما سهم اشتباهات ما در این اتفاقات چقدر است؟ در اصل برای سؤال شما جواب قطعی و مشخصی وجود ندارد و من فقط می توانم نظر شخصی ام را بگویم. تحلیل من این است که ما دو جناح داریم که این دو جناح با وجود تفاوت های ظاهری شان، اتفاقاً بسیار با هم متحد عمل می کنند. تندرهای داخلی و خارجی اهداف مشترکی دارند. اقدامات رسانه های افراطی فارسی زبان در داخل و خارج کشور، نتایج یکسانی دارد و در بسیاری جهات با یکدیگر در ناامید کردن مردم هماهنگ عمل می کنند. یکی از موقعیت هایی که این دو طیف هماهنگ رفتار می کنند، جایی است که هر چیز امیدبخش و هر جریان آلترناتیو را سرکوب می کنند. مثلاً اصغر فرهادی به عنوان یک کارگردان ایرانی فیلم های تأثیرگذار می سازد و جوایز بین المللی کسب می کند.

همزمان هردو گروه شروع به تخریب این فرد می کنند. درست است که این دو گروه در ظاهر تفاوت زیادی دارند، اما در موارد قابل توجهی ظاهراً منافع یکسانی دارند.

با دیجی کالا را به عنوان یک شرکت بزرگ که باعث تحول در کشور شده در نظر بگیرید؛ در دوره ابتدایی کرونا که ماسک کم است و دولت نتوانسته ماسک مورد نیاز مردم را تأمین کند، بخش خبری اخبار صداوسیما یک گزارش غیرواقعی و پر از دروغ تهیه می کند، به یکی از انبارهای دیجی کالا می رود و می گوید ما اینجا صدها هزار ماسک کشف کردیم. بعداً مشخص می شود کاملاً دروغ است، اما مثل همیشه خبر تکذیبیه خیلی دیده نمی شود. از آن طرف یکی از شبکه های ماهواره ای هم برای دیجی کالا مستند خبری تهیه می کند تا این کسب و کار را تخریب کند. پس فرقی نمی کند شما اصغر فرهادی باشید، دیجی کالا یا مؤسس خیریه محک و... هرکسی که صدای آلترناتیوی دارد، باید هزینه بدهد. اینجا آروان دو ویژگی دارد که برای اینکه سیل این اتفاقات شود، جذاب است.

یکی اینکه آروان به اینکه تنها تک کمپانی باشد، راضی نیست و می گوید من راجع به فرهنگ، آزادی آدم ها، توانمندسازی، صلح پایدار، تحول اجتماعی و مسائلی از این دست حرف می زنم و وظیفه ام است به عنوان شرکتی که در ایران فعالیت می کند، به جامعه ام اهمیت دهم. پس شرکتی است که دغدغه اجتماعی دارد. دلیل دوم این است که لیدر بازار است؛ همان طور که به دیجی کالا فحاشی می کنند اما به سایر فروشگاه های اینترنتی نمی کنند یا از میان صدها کارگردان ایرانی، اصغر فرهادی را تخریب می کنند، یا بین خیریه های روی محک بیشتر تمرکز می شود و... قاعدتاً برای تخریب هر بخشی، سراغ لیدر آن قسمت می روند. آروان هم به دلیل داشتن این دو ویژگی سوزه جذابی می تواند باشد. همان طور که هست.

اگر بخواهید عملکرد خود آروان در برابر این حملات را تحلیل کنید، آیا جایی هست که دوست داشته باشید تصحیح کنید؟ یعنی به نظرتان بیاید که با یک سیاست متفاوتی، می توانستید بازخورد بهتری بگیرید و...

بسیاری از تصمیم ها درست و غلط ندارند و وقتی نتیجه تصمیم را می بینید، گاهی به این فکر می کنید که شاید باید تصمیم دیگری می گرفتید. چون نتیجه تصمیمی که گرفته نشده، مشخص نیست، می توان درباره آن خیال بافی کرد. قاعدتاً ما در طول شش سال گذشته تصمیمات مختلفی گرفته ایم که امروز می توان درباره بسیاری از این تصمیم ها نشست و صحبت کرد. اما نمی توان با قطعیت گفت که فلان تصمیم در فلان زمان اشتباه بوده و باید کار دیگری انجام می شد، زیرا داریم درباره موضوع پویایی مثل جامعه صحبت می کنیم؛ درباره گروهی حرف می زنیم که برای



بهره‌برداری از دیتاستر اختصاصی ابر آروان و تأمین سرمایه ۵۰۰ میلیارد تومانی طرح‌های توسعه ابر آروان در راهاند

مرحله افزایش سرمایه آروان در هیئت‌مدیره شرکت و ارزش‌گذاری ۱۵۰۰ میلیارد تومانی ابر آروان در پروسه جذب سرمایه گفت: «گروه فناپ در این مرحله از افزایش سرمایه، ۵۰۰ میلیارد تومان به‌شکل مستقیم برای تأمین مالی طرح‌های توسعه‌ای داخلی و بین‌المللی آروان سرمایه‌گذاری می‌کند. همچنین جدا از بحث افزایش سرمایه، فناپ در نقش شریک استراتژیک ابر آروان ۱۰۰۰ میلیارد تومان تجهیزات سخت‌افزاری در اختیار آروان قرار می‌دهد تا یکی از بزرگ‌ترین دیتاسترهای ابری خاورمیانه را به بهره‌برداری رساند.» به گفته کیوان جامه‌بزرگ، دیتاستر نیمه در پارک فناوری پردیس، با سرمایه‌گذاری ۳۰۰ میلیون دلاری و ظرفیت ۵۴۴ رک راه‌اندازی خواهد شد. دیتاستر نیما، مجهز به دو ماژول ۲۰۰ رکی برای خدمات Public Cloud و ۶ ماژول ۲۴ رکی برای خدمات Private Cloud خواهد بود. این دیتاستر با زیربنای شش هزار و ۸۰۰ متر مربع و با ۴/۵ مگاوات برق طراحی شده و در حال اجراست.»

او با بیان اینکه آروان وارد سطح تازه‌ای از بلوغ شده است، گفت: «در مرحله‌ای هستیم که با سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های دیگر تلاش می‌کنیم زنجیره محصولات و فناوری خود را با سرعت بالاتری تقویت کنیم. اسپار اولین سرمایه‌گذاری آروان در این مسیر بود؛ جایی که آروان در کنار پنج شرکت دیگر گروه فناپ کمک کردند تا یک شرکت امنیتی بزرگ و قدرتمند شکل گیرد.» جامه‌بزرگ، گام بعدی سرمایه‌گذاری آروان را خرید ۱۰۰ درصد سهام یک شرکت DBaaS برای کاهش time to market آروان در گسترش زنجیره محصولاتش اعلام کرد.

او در جمع‌بندی صحبت‌هایش با انتقاد از طرح صیانت و مسئولیت آروان در کنار سایر شرکت‌های گروه فناپ در کمک به صنعت در فرایند دگرگونی دیجیتال و آغاز فرایند انقلاب صنعتی چهارم گفت: «امروز و در این وانفسای تحریم خارجی و خود تحریمی داخلی، سیل مهاجرت نخبگان و زوال سرمایه اجتماعی، گروه فناپ رسالت خودش را در سه کلمه تعریف کرده است؛ اینکه سکوی خلق آینده باشد.»

محمد عرفان شمسی، محصول‌بان سرور ابری آروان در رویداد سوار ابرها، از افتتاح دیتاستر بامداد، اولین دیتاستر اختصاصی ابر آروان در منطقه ویژه اقتصادی پیام و به‌کمک نتیکس، از پارت‌های ابر آروان، خبر داد و گفت: «از امروز می‌توانید اولین ایرک خود را روی دیتاستر بامداد ایجاد کنید.» محمد عرفان شمسی افزود: «امروز AZ1 بامداد افتتاح شده است و در آینده AZ2 هم در این دیتاستر افتتاح می‌شود تا کسب‌وکارها بتوانند سناریوهای Multi AZ را راحت‌تر پیاده‌سازی کنند.» شایان رضایی، راهبر دیتاستر ابر آروان با بیان اینکه یکی از ویژگی‌های بسیار مهم بامداد پایداری ارتباطات است، گفت: «دیتاستر بامداد از سه مسیر با دو مرکز شرکت ارتباطات زیرساخت در ارتباط است تا پایداری اینترنت بامداد به بهترین شکل حفظ شود. طراحی ژنراتورها با سه منبع متفاوت انجام شده که هنگام اختلال برق در هر منبع، وجود لایه‌های دیگر فعالیت مستمر بامداد را پوشش می‌دهد. کولینگ‌های نصب شده در دیتاستر بامداد ۱۲۰ تن ظرفیت دارند که همانند رک‌ها از سه منبع متفاوت تأمین می‌شوند.»

محصول‌بان سرور ابری آروان درباره بهره‌برداری از نسل جدید دیتاسترهای ابر آروان در ایران و اروپا، گفت: «از مهر سال گذشته فروغ را در تهران راه‌اندازی کردیم. سپس از ابتدای دی ۱۴۰۰، شهریار در تبریز به زیرساخت ابری آروان اضافه شد. امروز هم علاوه بر بامداد، سیمین در تهران در دسترس است. علاوه بر آن امسال سهراب را در اصفهان افتتاح خواهیم کرد و در سال ۱۴۰۲ هم سراغ سعدی در شیراز می‌رویم.»

محمد عرفان شمسی همچنین از افزایش منابع سخت‌افزاری دیتاستر هرمان در هلند و اضافه‌شدن یک دیتاستر جدید در اروپا به زیرساخت بین‌الملل سرور ابری آروان در آینده نزدیک خبر داد.

سرمایه‌گذاری در حوزه دیتاستر ابری

پس از این، کیوان جامه‌بزرگ، رئیس هیئت‌مدیره ابر آروان، از طرح‌های توسعه‌ای این کسب‌وکار خبر داد. جامه‌بزرگ از تصویب آخرین

تمامی درخواست‌های مشتریان مان و طرفداران حوزه فناوری باشیم. من فکر می‌کنم آلترناتیوی وجود ندارد؛ ما یک تک‌کمپانی هستیم و همه تک‌کمپانی‌ها در تمام دنیا هر ساله رویدادهای مشابه برگزار می‌کنند و در آن از محصولات و خدمات جدید خود رونمایی می‌کنند. آروان هم با افتخار این کار را انجام می‌دهد.

کمی هم درباره دستاوردهایی که در این رویداد به آنها اشاره کردید، جزئی‌تر صحبت کنیم. شما به یک گواهینامه بین‌المللی اشاره کردید و اینکه برای کشورهای دیگر نیز میزبانی خدمات ابری را انجام می‌دهید.

آروان تا الان برای بخش بین‌الملل روی کشورهای در حال توسعه تمرکز داشته است. ما بارها گزارش‌هایی از مشتریان خود منتشر کرده‌ایم و گفته‌ایم بیشتر مشتریان ما در کشورهای چون هند، ترکیه، برزیل، آرژانتین، اندونزی و... فعالیت دارند.

در گام بعدی خودمان را با قوانین GDPR اتحادیه اروپا سازگار کردیم. با این اقدام، حالا این اجازه را داریم که به شهروندان اتحادیه اروپا هم سرویس ارائه دهیم. این مقدماتی است برای قدم بعدی ما که گسترده‌تر وارد بازار جهانی شویم و بتوانیم در بازاری بزرگ‌تر فعالیت کنیم.

قوانین GDPR برای حمایت از حریم خصوصی و موارد دیگری به وجود آمده و متشکل از هشت سند است که هرکدام از این‌ها سندها حاوی پروتکل‌ها و ساختارهایی است که برای اخذ این گواهی باید رعایت شوند. متناظر با آنها یکسری اقدامات در لایه‌های زیرساختی مان انجام دادیم که توضیح همه آنها از حوصله این گفت‌وگو خارج است. در نهایت خودمان را با این ساختار هماهنگ کردیم تا بتوانیم اجازه داشته باشیم در بازار جهانی بیشتر فعالیت کنیم.

به طور کلی ابر آروان یک زیرساخت یکپارچه ابری است و ما سرویس‌های بسیار گسترده‌ای را به کسب‌وکارها ارائه می‌دهیم؛ از کسب‌وکارهای کوچک گرفته تا شرکت‌های بسیار بزرگ. با توجه به اینکه به علت شیوع کرونا یک سال رویداد برگزار نکردیم، زمان کافی برای اینکه از تمام محصولات و فیچرهای جدیدمان رونمایی کنیم، نداشتیم. مجموع دستاوردهای آروان در حوزه فناوری، بسیار گسترده‌تر از چیزی بود که در رویداد به آنها اشاره شد.

بسیاری از اقدامات برنامه‌ریزی کرده‌اند و عکس‌عملی در برابر رفتار شما انجام نمی‌دهند بلکه عمل خود را مستقل از اینکه شما چه بگویید یا چه کاری انجام دهید، انجام می‌دهند.

برای اینکه صحت این حرف من به شما ثابت شود، مثالی می‌زنم. ما برای همین برنامه سوار ابرها، سال گذشته تبلیغات کردیم و گفتیم ۸ اسفندماه این برنامه را برگزار می‌کنیم. از قبل هم می‌دانستیم که موج بزرگی از هجوم‌ها در این تاریخ به سمت ما خواهد آمد. سوار ابرها اسفندماه سال گذشته به علت کرونا لغو شد و ما هشتم اسفند رویداد را برگزار نکردیم. اما از ششم تا هشتم اسفندماه بیش از سه هزار توییت فحاشی به ابر آروان را داشتیم، بدون اینکه اصلاً برنامه‌ای برگزار شده باشد و محتوایی منتشر شده باشد. ممکن است کسی که از دور هجوم‌های این روزها را می‌بیند، با خود بگوید آروان رویدادی برگزار کرد، محتوای خاصی منتشر کرد و دوباره در مرکز توجه قرار گرفت و افرادی شروع به فحاشی کردند. ولی با مثالی که زدم، می‌بینید که این اتفاقات علت و معلولی نیستند و عده‌ای فارغ از عملکرد ما، به شکل مستقل رفتار می‌کنند.

شاید بگویید بنابراین برای پایان دادن به این هجوم‌ها، باید تصمیم بگیرید اکت و عملی نداشته باشید و در سکوت مطلق باشید اما این تصمیم ابر آروان نیست. آروان حاضر نیست سکوت کند، زیرا به مسیر و هدفی که دارد، اعتقاد دارد.

هدف‌تان از برگزاری این رویداد چه بود و چقدر به آن اهدافی که در ذهن داشتید، رسیدید؟

ما یک تک‌کمپانی هستیم و شرکت‌هایی مانند ما در همه جای دنیا رویدادهای مشابه برگزار می‌کنند و در این رویدادها از نسل جدید محصولات و فناوری‌شان رونمایی می‌کنند. سؤال اصلی این است که چرا ما به عنوان یک تک‌کمپانی نباید این کار را بکنیم؟ چطور ممکن است یک تک‌کمپانی از محصولات و خدمات جدیدش

رونمایی نکند؟ آیا باید به این تن بدسیم که درباره همه چیز سکوت کنیم و خودمان را به طور کامل حذف کنیم؟ این را بگوییم که با وجود اینکه رویدادمان را در رویال هال اسپیناس پالاس برگزار کردیم که بزرگ‌ترین سالن تهران است، باز هم مجبور بودیم تعداد مدعوین را محدود کنیم و نتوانستیم به همه تقاضاها برای حضور در این رویداد پاسخ مثبت بدهیم و پاسخگوی



شماره ۴۶
اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم





سرمایه گذاری روی یک
استارتاپ مالی مختص
رستوران های بیرون بر

رستوران بیرون بر صنعتی که رشد کرد

چند شرکت سرمایه گذاری در آمریکا در زمینه یک استارتاپ مالی برای رستوران های بیرون بر، سرمایه خود را تا سقف ۲/۵ میلیون دلار افزایش دادند.

این استارتاپ در بخش روبه رشد آشپزخانه های زیرزمینی، محصولات بانکی ارائه می دهد و برای خدمات رسانی به مشتریان از طریق اپلیکیشن تحویل غذا اختصاص داده شده است. این استارتاپ در شهر تگزاس فعالیت های تجاری کوچک رستوران های بیرون بر را با بیمه، وام ها، کارت های اعتباری و دیگر محصولات مالی تأمین می کند.



نگین نظری

Neginnazari29@gmail.com



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم

در دوران همه گیری کرونا، رستوران های بیرون بر رشد کردند و تعداد بسیار زیادی از این رستوران ها برای برطرف کردن تقاضای مردم به وجود آمدند. این رستوران ها با رستوران های سنتی تفاوت داشته و صرفاً روی تحویل غذا تمرکز دارند.

رئیس این استارتاپ مالی می گوید: «این تجارت جوان اغلب از طریق پول نقد، چک و کارت های اعتباری لیست نیازهای اولیه رستوران ها را خریداری می کنند، چیزی که به نظر می رسد وجود ندارد، لایه های شفاف بانکی و مالی برای پشتیبانی از صنعت رستوران های مجازی است.»

خبرگزاری رویترز گزارش داده که رستوران های سنتی طی سال های اخیر به دلیل عوامل محرکی همچون هزینه های اولیه پایین و هزینه نیروی کار، این رستوران های مجازی و بیرون بر را پذیرفته اند.

هر چند تحویل غذا به صورت بیرون بر در دوران همه گیری به محبوبیت رسید، اما تاکنون هیچ علامتی از اینکه این صنعت در حال افول باشد، نیست.



عکس: پریا امیرحاجلو



نمره لجستیک ایران حداکثر ۱۳ است!

گفت و گو با سعید ناسوتی، مدیرعامل شرکت پیشرو پست؛ او می گوید قیمت غیرواقعی پست، کار را برای کسب و کارهای خصوصی در این بخش دشوار کرده است

بسته شما به پست تحویل داده شده و برای ارسال آن مجدداً پیامک می رود و بازه حدودی زمان تحویل بسته به مشتری اطلاع داده می شود. ما همچنین مجوز پیشخوان دولت داریم که بسته ها با پست برای شهرستان ها ارسال می شود. مشتریان ما عموماً فروشگاه ها و پیج های اینستاگرامی یا شرکت ها هستند که سفارش های خود را از طریق پست ثبت کرده اند.

آیا صنعت لجستیک، برای صاحبان کسب و کار حمل و نقل، صنعتی پربازده محسوب می شود؟

متأسفانه خیر. معمولاً شرکت های حمل و نقل درون شهری زیان ده هستند، چون فروشگاه های اینترنتی و اینستاگرامی و آنلاین شاپ ها می خواهند با قیمت پایین تر بسته را به دست مشتری برسانند و حاضر نیستند قیمت را افزایش دهند و شرکت های حمل و نقل نیز ناچارند نرخ را به اندازه ای که مشتری قبول کند، کاهش دهند و با هر قیمت که آنها بخواهند

شرکت حمل و نقل درون شهری (متمرکز روی شهر تهران) است که در سال ۱۳۹۵ با همکاری هلدینگ یارا در تهران راه اندازی شده است و من دو سال بعد در کسوت مدیرعاملی به شرکت ملحق شدم. این شرکت در طول پنج سال فعالیت خود هم اکنون در جایگاهی قرار دارد که روزانه ۱۳۰ فروشگاه اینترنتی و اینستاگرامی به صورت هر روزه یا چند روز در هفته با آن همکاری می کنند و تعامل دارند.

این شرکت خدمات خود را با ناوگانی حدود ۳۰ موتور و پنج وانت انجام می دهد و کار ارسال بسته ها را از سه شعبه یا سه انبار به اقصی نقاط شهر تهران بر عهده دارد. وجود این سه هاب، مزیت فوق العاده ای برای فروشگاه ها و کسب و کارهای اینترنتی محسوب می شود؛ زیرا رانندگانی که با ما همکاری دارند، اجناس را از انبار نزدیک تر تحویل می گیرند و همین امکانات باعث شده آنها زودتر به مقصد مورد نظر برسند و کمتر در ترافیک بمانند و سوخت کمتری نیز مصرف کنند.

موقعی که بسته به انبار پیشرو پست تحویل داده می شود، برای مشتری پیامک ارسال می شود که

صنعت لجستیک نه تنها در ایران، بلکه در تمام دنیا با توجه به رشد کسب و کارهای آنلاین و اینستاگرامی، امکان بالایی برای رشد دارد. از زمانی که یک سفارش ثبت می شود تا هنگامی که آن کالا بخواهد به مشتری تحویل داده شود، زنجیره تأمین قادر است یک خرید را کامل کند. اما آنچه این زنجیره را کمی حساس و شکننده کرده، حاکمیت شرایط سنتی در کسب و کاری مدرن است که گویی با ادبیات یکدیگر چندان آشنایی ندارند و همین تناقض و شرایط دیگری که این صنعت با آن دست به گریبان است، باعث شده حال این صنعت چندان خوب نباشد.

سعید ناسوتی، مدیرعامل برند PPT یا همان پیشرو پست تهران در گفت و گوی پیش رو، در این باره توضیحات جامعی ارائه می دهد.

لطفاً درباره فعالیت PPT و کاری که در زنجیره تأمین کالا برای کسب و کارهای اینترنتی انجام می دهد، توضیح دهید.

برند «پیشرو پست تهران» یا به اختصار PPT، یک



تلاش های غول آمریکایی برای دستیابی به کربن صفر ادامه دارد سرمایه گذاری آمازون برای لجستیک بهینه

ارسال بسته های آمازون با سوخت سبز دسته جدیدی از سوخت ها این پتانسیل را دارند که تلاش های آمازون را برای ارسال به شبکه جدید حمل و نقل ارسال بسته های پستی تسهیل کنند. سوخت های الکتریکی جایگزین مناسبی برای سوخت های فسیلی مرسوم نظیر دیزل و سوخت جت هستند. این سوخت ها دارای کربن بسیار کمی هستند (کربن صفر خالص) که می تواند در حمل و نقل هوایی، دریایی و ناوگان کامیون های سنگین استفاده شود. فناوری اینفینیوم از انرژی تجدیدپذیر برای تولید هیدروژن سبز استفاده می کند. با این تغییرات، شاهد کاهش ۳۰۰ هزار تنی دی اکسید کربن در جو خواهیم بود که به تنهایی معادل کاشت حدود پنج میلیون نهال درخت است که به طور میانگین رشد هر کدام حدود ده سال به طول می انجامد.

با اضافه شدن این شرکت ها، صندوق جهانی آب و هوا در ۱۱ کسب و کار مختلف سرمایه گذاری کرده است که همه محصولات و خدمات، پیشگام برای تسهیل جهان در گذار به اقتصاد کم کربن هستند. صندوق پیمان آب و هوا با دو میلیارد دلار سرمایه شرکت آمازون در سال ۲۰۲۰ به منظور سرمایه گذاری روی محصولات، خدمات و فناوری هایی که به حفاظت از زمین می پردازند، کار خود را شروع کرد. این برنامه روی شرکت هایی سرمایه گذاری می کند که محصولات و راه حل های آنها اقتصاد کم کربن را تسهیل می کند.

نسل جدید هواپیما در لجستیک آمازون مجموعه ای از ابزارهای پیچیده به انتقال سریع و کارآمد سفارش های مشتریان کمک می کند و فناوری های پشت آن به طور مداوم در حال پیشرفت هستند. آمازون در راستای توسعه راه های جدید دلیوری، در حال تکمیل و توسعه نسل جدید ربات ها و هواپیماهای بدون سرنشین برای ارسال مستقیم بسته های پستی به دست مشتریان است. در سال ۲۰۲۱ شرکت آمازون برای توزیع حدود ۴۵ میلیون بسته پستی به مشتریان خود در انگلیس از وسایل نقلیه با آلایندگی صفر، از جمله بیش از هزارون برقی، دوچرخه باری، اسکوترهای الکتریکی و واکر استفاده کرده است.

صندوق پیمان آب و هوا از سرمایه گذاری های جدید شرکت های Resilient Power، ماشین آلات سی ام سی (CMC Machinery) و اینفینیوم (Infinium) برای توسعه فناوری های پایدار در شرکت آمازون که به لجستیک بهینه منجر می شود، خبر داده است.

گسترش خودروهای برقی شرکت آمازون با استفاده از فناوری Resilient Power این پتانسیل را دارد که ناوگان دلیوری خودروهای برقی خود را در سال های پیش رو گسترش دهد. صندوق پیمان آب و هوا اولین دور از سرمایه گذاری های خود را به این فناوری اختصاص داده و آن را گامی به سوی هدف آمازون در استقرار ۱۰۰ هزار وسیله نقلیه الکتریکی تا سال ۲۰۳۰ می داند. با استفاده از این فناوری، آمازون اطمینان حاصل می کند که خودروها می توانند از شارژ الکتریکی بهره مند شده و برای پشتیبانی و تحویل بسته های پستی به سرعت شارژ شوند. این فناوری باعث می شود زیرساخت شارژ سریع خودروهای الکتریکی با یک دهم اندازه و زمان نصب فناوری شارژ خودروهای الکتریکی سنتی فراهم شده و ناوگان قادر به شارژ همزمان ۲۴ خودرو بدون نیاز به ارتقای شبکه توزیع گران قیمت باشد.

طراحی و تولید جعبه هایی متناسب با سفارش استفاده آمازون از فناوری تولید CMC Machinery باعث شده این شرکت از جعبه هایی متناسب با ابعاد بسته سفارش داده شده استفاده کند. پیش بینی آمازون تا پایان سال ۲۰۲۲ این است که این فناوری بتواند حجم هر جعبه را به طور متوسط تا ۲۴ درصد کاهش دهد. به همین ترتیب پیش بینی می شود این فناوری تا پایان این سال، استفاده از حدود یک میلیارد محافظ بادی پلاستیکی را کاهش دهد. با این فناوری، امکان طراحی و تولید بسته بندی هایی با اندازه های دقیق به وجود می آید که نیاز به بسته بندی های پلاستیکی یک بار مصرف را از بین می برد و در عین حال از بسته ها هنگام حمل و نقل محافظت می کند.

این تمایل از جانب ما در راستای توسعه کار وجود داشته است، اما هیچ وقت تمایل خود را ابراز نکرده ایم و به دنبال جذب سرمایه گذار نبوده ایم یا برایمان شرایطی ایجاد نشده که سرمایه گذار به سمت ما جذب شود. در واقع در کسب و کارهای لجستیک تا موقعی که تبدیل به برند معروفی نشده باشید، زمینه برای کار کردن چندان هموار نیست و از لحاظ جذب مشتری با مشکلات زیادی مواجه هستید و همین مشکلات باعث می شود حاشیه سود نیز کم شود.

آیا پیشنهادی برای بالا بردن حاشیه سود در بخش لجستیک دارید؟

یکی از راه ها برای بالا بردن حاشیه سود در این بخش این است که سرعت کار بالاتر رود. به عنوان مثال، هر قدر بسته ها زودتر به دست مشتری برسد، هم مشتری راضی تر است و هم راننده.

در حال حاضر در حال ارتقای پلن پیشرو پست هستیم تا بتوانیم سرعت انجام کار را بالا ببریم و امکان استفاده از کیف پول و... را برای مشتری فراهم سازیم. منتها مشکلی که وجود دارد، نبود سرمایه کافی برای سرعت بخشیدن به پروژه است و امیدواریم با همکاری و جذب سرمایه گذار این مشکل برطرف شود.

شرایطی که این شرکت برای جذب سرمایه دارد، با توجه به آینده صنعت لجستیک در ایران، بسیار درخشان است و چشم اندازی واضح دارد. بنابراین ما همچنان برای توسعه کار در این شرکت در انتظار جذب سرمایه هستیم.

پیش بینی شما از رشد این صنعت چیست؟

این صنعت با توجه به رشد کسب و کارهای آنلاین و اینستاگرامی، امکان بالایی برای رشد دارد. پیشرو پست نیز برنامه های زیادی برای توسعه کار در این فضا دارد و ما این امکان را برای سرمایه گذاری که بخواهند وارد این عرصه شوند، باز می گذاریم.

در این عرصه چه مشکلاتی از نظر تان چشمگیر است؟

در حال حاضر یکی از مشکلات این بخش، انجام کار لجستیکی توسط شرکت پست جمهوری اسلامی با مبالغ غیرواقعی است. در واقع ارائه قیمت پایین توسط پست، امکان توسعه کار و حتی انگیزه کافی را از شرکت های مشابه ما سلب کرده است. زیرا معمولاً هر مبلغی که برای شرکت های حمل و نقل درون شهری برای ارسال بسته ها مقدور باشد، شرکت پست با نصف قیمت همان کار را انجام می دهد. نزدیک شدن قیمت های شرکت پست به مبلغ واقعی می تواند اوضاع را کمی بهبود بخشد، زیرا همه کسب و کارهای اینترنتی درصددند هزینه کمتری برای ارسال بسته های خود به دست مشتری پرداخت کنند.

چه نمره ای به صنعت لجستیک ایران می دهید؟

اگر بخواهم عادلانه به این صنعت امتیاز دهم، نمره ای بیشتر از ۱۳ به این صنعت نمی دهم. زیرا این صنعت به دلیل مشکلاتی که با آن دست و پنجه نرم می کند، شرایط ایده آلی ندارد و اکثر شرکت ها با کمک سرمایه گذار توانسته اند سر پا بمانند. تحمل این شرایط برای پیشرو پست که یک سال می شود به طور کامل روی پای خودش ایستاده، کمی دشوار است. اما به هر حال امیدهایی به بهبود شرایط داریم که توانسته ایم تاب بیاوریم.

کار کنند. اکثر شرکت های حمل و نقل درون شهری و پستی با تزریق سرمایه هایی که از طرف سرمایه گذاران خود داشته اند، توانسته اند خود را سر پا نگه دارند و گر نه تا الان به ورشکستگی کشیده شده بودند. حتی در این صنعت، شرکت هایی وارد شده اند که با سختی های کار آشنایی نداشته اند یا تصور دیگری از وضعیت موجود داشته اند و بعد از مدتی مجبور شده اند کسب و کار خود را تعطیل کنند. البته بازدهی شرکت های بزرگی مانند تیپاکس که بیش از ۵۰ سال است در این عرصه حضور دارد، با شرکت های نوپا تفاوت دارد و مسلماً شرکت های نوپا به پول بیشتری نیاز دارند تا سر پا بمانند.

وضعیت شرکتهای مانند پیشرو پست که تقریباً نوپاست، چگونه است؟

در طول مدت پنج سالی که با هلدینگ یارا همراه بودیم، به جز سال گذشته که با نقطه سر به سر به پایان رساندیم، هر ساله مبلغی را به عنوان کمک هزینه از هلدینگ دریافت کرده ایم. به عنوان مثال، دو سال پیش ۱۰۰ میلیون تومان و سه سال پیش حدود ۳۰۰ میلیون تومان از هلدینگ یارا دریافت کردیم تا بتوانیم به نقطه سر به سر برسیم و روی پا بایستیم. اما از سال گذشته به طور کامل از هلدینگ جدا و مستقل شده ایم.

البته اکثر شرکت های حمل و نقل درون شهری همین وضعیت را دارند و با زیان روی پا ایستاده اند یا از طرف یک سرمایه گذار حمایت می شوند.

اما الان ما هم درصدد هستیم سرمایه گذار جذب کنیم. بیژینس پلن و شیب رشد این شرکت نیز مشخص است. از لحاظ مالی نیز پرونده شفاف داریم. به عنوان مثال، سال گذشته حدود ۱۰ میلیارد تومان درآمد و در همین حدودها نیز هزینه داشته ایم و در نقطه سر به سر قرار داشته ایم. اما اگر بخواهیم کار خود را توسعه دهیم، نیاز به سرمایه گذار داریم.

برای اینکه بتوانید به حاشیه سود بیشتری برسید، روی چه نقاط قوتی تمرکز دارید؟

به طور معمول ما باید تبلیغات خود را بیشتر کنیم تا بتوانیم کسب و کارهای آنلاین و مشتریان بیشتری جذب کنیم تا با ما همکاری کنند. در این صورت است که هزینه های شرکت سرشکن می شود و کم کم به حاشیه سود مشخص می رسیم. مثلاً وقتی از فروشگاه های بیشتری بار قبول کنیم، به خاطر هزینه های ثابتی مانند اجاره انبار و... که داشته ایم، می توانیم به کار بیشتر و حاشیه سود بالاتر دست یابیم.

هر چقدر بار بیشتری جذب شود، می توانیم با رانندگان بیشتری همکاری کنیم و انگیزه کار کردن رانندگان نیز با ما بیشتر می شود. این اتفاق با تبلیغات بیشتر و کاهش نرخ کرایه بار امکان پذیر است.

صنعت لجستیک در شرایط بینابین سنتی و مدرن در حال دست و پا زدن است. شرکت پیشرو پست تهران در کجای این طیف قرار دارد؟

در حال حاضر بخش اعظمی از کار شرکت پیشرو پست تهران از حالت سنتی خارج شده و قبول سفارش ها و پیگیری ها توسط پلن اپلیکیشن انجام می شود. البته سرمایه گذاری در این بخش می تواند به ما کمک زیادی کند تا بتوانیم کار را گسترش دهیم.

آیا تاکنون به دنبال سرمایه گذار بوده اید؟



شماره ۴۶
از دیهشت ۱۴۰۱
سال دوم





درباره جانیس هاروید ساختن از هیچ

موفقیت زنان آفریقایی تبار از سایر زنان دشوارتر است. اما در این میان زنان آفریقایی تبار خودساخته‌ای وجود دارند که به موفقیت‌های بزرگ دست می‌یابند. جانیس برابانت هاروید در سال ۱۹۵۲ در تاربرو، کارولینای شمالی در خانواده‌ای ۱۳ نفره به دنیا آمد و تا کلاس یازدهم را در مدرسه سیاه‌پوستان درس خواند. پدر و مادرش همواره او را به داشتن خلاقیت و بزرگ فکر کردن تشویق می‌کردند و به قول خودش، به او یاد می‌دادند «چگونه از هیچ، چیزهای زیادی درست کند».

او پس از گذراندن کالج تصمیم می‌گیرد کسب و کار خود را راه‌اندازی کند. او ایده یک شرکت کاریابی را در سر می‌پروراند، در حالی که حتی پولی برای اجاره یک دفتر که بتواند از آدرس آن برای کار استفاده کند، نیز ندارد. هاروید ۹۰۰ دلار از مادرش قرض می‌گیرد تا با ۱۵۰۰ دلاری که داشته، یک اتاق از دفتر فروش فروشی در بورلی هیلز اجاره کند. یک دستگاه فکس می‌خرد و کار خود را آغاز می‌کند.

ACT-1 نام شرکت اوست که اکنون بزرگ‌ترین بنگاه کاریابی در جهان است. هاروید می‌گوید بسیاری از تکنیک‌های تعامل و جذب مشتری را وام‌دار آموزه‌های مادرش است: «او به ما بسیاری از اصول ساختن پول از هیچ را آموخت. نه تنها در مورد اینکه چگونه کسب و کار را بسازم، بلکه درباره توسعه نیز به من خیلی چیزها آموخت.»

۴۰ سال از تأسیس این شرکت می‌گذرد و هاروید بی‌وقفه آن را توسعه داده و توانسته بازارهای داخلی آمریکا و سپس بازارهای جهانی را یکی پس از دیگری فتح کند و به ثروت بالایی دست یابد. اکنون شرکت او ۱/۱ میلیارد دلار فروش خالص دارد و دارای خالص هاروید طبق گزارش فوربس، ۴۲۰ میلیون دلار است.

او معتقد است یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت شرکت او، این است که متقاضی کار را در مرکز توجه قرار می‌دهد. هاروید می‌گوید: «وقتی برای شناسایی استعدادها با شرکت‌ها کار می‌کنیم، این بدان معناست که هر فردی که به دنبال شغل می‌گردد در کانون توجه ماست. افراد را مانند قطعاتی پویا برای تکمیل پازل کارفرمایانی که به دنبال نیرو هستند، می‌بینیم و مدل تفکر ما باعث شده که بتوانیم رشد کنیم.»



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم



مانعی به نام مجوز

گفت‌وگو با فهیمه فرهمند که در آموزشگاه زبان انگلیسی خود به دنبال روش‌های نوین و منحصر به فرد آموزشی است

وقتی می‌گوییم نوآوری در تدریس، چه چیزی به ذهن متبادر می‌شود؟ روش‌های خلاقانه و جذاب برای بیان مفاهیم کسل‌کننده و تکراری؟ گفت‌وگوی این شماره کارنگ با زنی است که در کسب و کارش، درخت خلاقیت را از ریشه اصلاح کرده و برای جذابیت بیشتر، منابع کسل‌کننده را حذف کرده است. فهیمه فرهمند، مدیر آموزشگاه زبان انگلیسی باتیس در مشهد است که در این مصاحبه از کسب و کار و مسیر شغلی‌اش گفته است.

این زن ۲۷ ساله، در ۱۹ سالگی ازدواج کرده و در رشته آموزش زبان انگلیسی مدرک کارشناسی ارشد گرفته است. اما در زمانی که دانشجوی دکترا بوده، از ادامه تحصیل انصراف داده است. فرهمند دوره‌های تألیف محتوای آموزشی و تربیت مدرس را خارج از کشور گذرانده و مؤلف کتاب‌های آموزشی است. او قریب به ۶۰ عنوان کتاب در بخش کودک و دانشجویی دارد، ویراستار کتاب‌های متعددی در حوزه آموزش بوده و با شیوه‌های مدرن روز، افراد زیادی را جهت تدریس آموزش داده است.

کسب و کار شما در حال حاضر در چه وضعیتی قرار دارد؟

من مدیر یک مؤسسه آموزشی - انتشاراتی زبان انگلیسی به نام باتیس هستم. ما به صورت تخصصی در زمینه آموزش زبان به کودکان فعالیت می‌کنیم. در همین حوزه کتاب‌هایی را نیز تألیف و چاپ کرده‌ایم. کتاب‌های باتیس مناسب با الگوهای یادگیری کودکان ایرانی طراحی شده و این منابع بر اساس متدهای روز دنیا ولی متناسب با فرهنگ و شیوه یادگیری ایران توسط آموزشگاه ما، برای اولین بار در ایران، تألیف شده است و توسط مدرسین آموزشگاه تدریس می‌شود. ما علاوه بر آموزش مستقیم کودکان در آموزشگاه باتیس، در مهدکودک‌ها نیز دوره‌های آموزشی برگزار می‌کنیم.

کتاب و مؤسسه آموزش زبان در کشور بسیار زیاد است. چه نیازی را در جامعه دیدید که حس کردید اگر کسب و کاری در این زمینه راه بیندازید، موفق می‌شوید؟

موضوع پایان‌نامه من در زمینه محتوای آموزشی بود و من تعدادی از کتاب‌های وارداتی آموزش زبان را مورد بررسی قرار دادم و مشکلات این کتاب‌ها را چه در زمینه فرهنگی و چه زمینه الگوهای یادگیری شناسایی کردم. ایده باتیس از همان جا شکل گرفت. نکته مهم این است که زبان انگلیسی در کشور ما یک زبان خارجی

فین تک به زبان ساده

آموزش مبانی فین تک برای فعالیت حرفه‌ای در دنیای فناوری های مالی





جنبش می توو تأثیرات مثبت و منفی آن بر محیط کسب و کار مسیر دشوار زنان

اتهاماتی پیرامون آزار جنسی زنان، سیاست‌ها و نظارت بیشتری را اعمال کنند تا به محبوبیت بیشتری در بین زنان مصرف‌کننده برسند و بازار را حفظ کنند.

تأثیرات منفی

بی‌گناهان محکوم: در جنبش‌های این چنینی معمولاً داستان‌های درست و غلط در هم تنیده می‌شوند و گاهی به‌عمد یا غیرعمد، جزئیات غیرواقعی از سمت افشاگران طرح می‌شود که این امر باعث آسیب‌های فراوان به افراد یا برنده‌های بی‌گناه می‌شود. متأسفانه در مورد آزارهای جنسی، این موضوع چندان قابل پیگیری و اثبات نیست و ممکن است حقوق افراد یا کسب‌وکارهای زیادی در این بین پایمال شود. محدودیت‌های خانوادگی: در جامعه‌ای مثل ایران، این جنبش‌ها تأثیر مستقیمی بر میزان اشتغال زنان خواهد داشت. در جامعه‌ای سنتی و مذهبی، زنان همواره با اجازه و گاهی کنترل مردان خانواده در محل کار حضور دارند و به‌واسطه پیام‌ها مخابره‌شده این جنبش‌ها مبنی بر ناامن بودن فضای کار برای زنان، به صورت کلی ممکن است تمایل خانواده‌ها برای موافقت با اشتغال زنان خانواده تحت تأثیر منفی قرار گیرد.

عدم تمایل کارفرمایان به استخدام زنان: از طرفی کارفرمایان مرد به خاطر شنیده شدن داستان‌های درست و غلط فراوان، ترجیح می‌دهند از استخدام زنان صرف‌نظر کنند و خود را در مظان اتهام احتمالی قرار ندهند. در کل با توجه به همه معایب و مزایای این‌گونه جنبش‌ها، رسیدن به تعادل جنسیتی و فضای امن کاری برای مردان و زنان، ما مجبوریم با این افشاگری‌ها به سمت محیط امن کاری قدم برداریم و هزینه‌های آن را نیز پرداخت کنیم. موفقیت در کسب‌وکار دشوار است اما متأسفانه مطالعات نشان می‌دهند که موفق شدن و طی کردن مسیر ارتقای شغلی برای زنان بسیار سخت‌تر از مردان است و این در تمام مطالعات انجام‌شده به تأیید رسیده است.

چهارسال پیش افشاگری‌ها پیرامون آزارهای جنسی در هالیوود آغاز شد و در ابتدا با انکار سخت و متهم کردن راویان مواجه شد. اما پس از طرح شدن اولین داستان‌ها از آزار زنان در بزرگ‌ترین مرکز ساخت محصولات سرگرمی دنیا، روایت‌های بسیاری یکی پس از دیگری از زنان سرشناس علیه مردان سرشناس هالیوود شنیده شد. در این میان مانند همه جنبش‌های اجتماعی هیجان‌محور، داستان‌های درست و غلطی مخابره شد. افراد زیادی در پی کشف صحت این داستان‌ها برآمدند و افرادی نیز همه قضایا را آن‌گونه که قربانیان روایت کرده بودند، پذیرفتند.

طی چند ماه گذشته در ایران نیز چنین اتفاقی رخ داد و در پی افشاگری‌هایی در صنعت سینما، این بحث در ایران نیز بالا گرفت، به شکلی که پس از صدور بیانیه زنان سینماگر علیه این اتفاقات، گروهی پنج نفره از زنان فعال در سینما، مسئول پیگیری مطالبات و یافتن راهکار برای برون‌رفت از این اتفاقات شدند. طی بررسی‌های نشریه فوربس در سال ۲۰۱۹، این اتفاقات تأثیرات مثبت و منفی بر فضای کسب‌وکار گذاشته است که در ادامه به بررسی آنها می‌پردازیم.

تأثیرات مثبت

شفافیتی امن: از این پس متخلفان از پنهان ماندن تخلف خود مطمئن نیستند و به همین دلیل تخلفات کاهش پیدا می‌کند. مهارت‌های واقعی تعیین‌کننده: ذهنیت غلط برخی زنان مبنی بر لزوم استفاده از جذابیت‌های جنسی برای کسب شغل یا ارتقای شغلی از بین می‌رود و همین امر موجب محدود شدن این‌گونه آزارها در محیط کار می‌شود. فشار مشتریان برای ایجاد امنیت زنان: زنان علاوه بر اینکه بخشی از نیروی کار را تشکیل می‌دهند، بخش بزرگ‌تری از جامعه مصرف‌کننده یا مؤثر بر سیاست مصرف‌کننده را شامل می‌شوند. همین امر باعث می‌شود سازمان‌ها نیز برای خوش‌نامی و مصونیت از

چه چشم‌اندازی برای این کار می‌بینید؟

آرزوی من این است که همه بچه‌های کشور از فرصت‌های یکسان آموزشی برخوردار باشند. حالا که روش و متریاال آموزشی‌مان را امتحان کردیم و به مفید بودن آن مطمئن شدیم، وقت آن رسیده که با گسترش این کتاب‌ها و روش آموزشی، اینها را برای تقویت زبان به همه بچه‌های ایران عرضه کنیم و در مراکز آموزشی بسیار بیشتری این روش را تدریس کنیم. به این منظور هم‌اکنون در حال رایزنی با آموزش و پرورش هستیم.



فاطمه طالبی‌پور

Fatima.pour@gmail.com

چه مشکلاتی در مسیر فعالیت‌تان می‌بینید؟

مشکل اصلی کسب‌وکار ما مجوزهای قانونی است که فرایند اخذ آن بسیار زمان‌بر و فرسایشی است. از سوی دیگر هزینه‌های چاپ کتاب بسیار بالاست که این شامل هزینه‌های تصویرسازی و طراحی نیز می‌شود. اگر حمایت‌های دولتی را در این خصوص داشته باشیم، بخش زیادی از دغدغه ما کم می‌شود. من به خاطر سنم نیز بسیار به مشکل برمی‌خوردم. اکثر مجوزها را فقط به افراد بالای ۳۰ سال می‌دهند که دقیقاً نمی‌دانم به چه دلیلی این قانون گذاشته شده است؟

چه توصیه‌ای به زنانی دارید که می‌خواهند کسب‌وکار خود را شروع کنند؟

از ایده‌آل‌گرایی بپرهیزید. صبر نکنید تا همه چیز عالی و کامل باشد و بعد شروع کنید. من طی این چند سال فعالیت فهمیدم که هیچ چیزی آنچنان کامل نمی‌شود که بگوییم دیگر بهتر از این نیست. اگر صبر کنیم تا ایده‌آل رخ بدهد، احتمالاً هرگز شروع نمی‌کنیم. اگر شروع کنید، اتفاقی نمی‌افتد. چنانچه دوست دارید کار خودتان را شروع کنید، نترسید و از دایره امن خود خارج شوید.

نکته آخری که لازم می‌دانم بگویم این است که همراه بسیار مهم است. قدر همراهان همدل خود را بدانید. خوشبختانه همسر من همراه بسیار خوبی هستند. در زمان مجردی خواهر بزرگم در بسیاری از بزرگراه‌ها من را همراهی کرد تا ادامه دهم و پس از ازدواج نیز همسر من با همراهی من، تحمل سختی‌های مسیر را برایم آسان کرد.

محسوب می‌شود، در حالی که همه کتاب‌های وارداتی برای کودکانی که زبان دوم آنها انگلیسی است، طراحی شده است. بنابراین ما تصمیم گرفتیم آموزش را از سطح کتاب‌ها تغییر دهیم تا نتیجه بهتری بگیریم.

مزیت رقابتی شما کتاب‌هاست؟

در حقیقت یکی از مزیت‌های رقابتی ما کتاب‌ها هستند. برای آموزش زبان، ما به سه رکن کتاب، مدرس و محیط اتکا می‌کنیم. علاوه بر کتاب‌ها، مدرسین هم طبق روش مناسب آموزش می‌بینند و در رابطه با محیط نیز، ما تعامل خوبی با خانواده‌ها داریم و یکسری منبع آموزشی به صورت سرگرمی‌های داخل منزل به والدین می‌دهیم که کودک در خانه همان منابع رو ببیند و بشنود و در معرض زبان انگلیسی قرار بگیرد. با توجه به این سه مؤلفه، کودکانی که در مؤسسه ما آموزش می‌بینند، نسبت به سایر بچه‌ها خیلی زودتر توانایی صحبت کردن و استفاده از آموزه‌ها رو پیدا می‌کنند.

علاوه بر این نکات، چه نوآوری در کسب‌وکار باتیس می‌بینید؟

ما متریاال آموزشی را فقط محدود به زبان روزمره نکرده‌ایم و بر اساس آخرین تئوری آموزشی دنیا، مباحث علوم، فناوری، ریاضیات، هنر و تفکر خلاق را هم در کتاب‌ها ارائه داده‌ایم. علاوه بر این، بخشی از کتاب‌ها معطوف به ارزش‌های زندگی اجتماعی مانند احترام به پدر و مادر یا طبیعت است و در خصوص نهادینه شدن این ارزش‌ها، کلاس‌ها را به صورت دوره‌ای به این امور اختصاص می‌دهیم و علاوه بر ظاهر کلاس‌ها، تمارین و مباحث نیز پیرامون این ارزش‌ها طراحی می‌شود و این باعث منحصربه‌فرد شدن کار می‌شود.

در حال حاضر باتیس فقط در مشهد است؟

دفتر مرکزی ما مشهد است، اما در اکثر مراکز استان نماینده داریم و در مهدهای طرف قرارداد فعال هستیم. ۶۰ مدرس در سراسر کشور داریم. در دوران کرونا نیز استقبال خوبی از کلاس‌های آنلاین شد و ماهانه ۲۰ کلاس آنلاین تشکیل دادیم.

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 چیسیتی** ارائه می‌دهد.



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم





ادامه از صفحه ۵

کمترین تعامل با حاکمیت ...

با توجه به حجمه‌هایی که پس از این رویداد به سمت آروان سرازیر شد، شما چقدر این رویداد را موفقیت‌آمیز می‌دانید؟

صادقانه بگویم که نه تنها انتظار این حجمه‌ها را داشتیم، بلکه فکر می‌کردیم بسیار شدیدتر از این باشد یا استقبال از رویداد به این خاطر کم باشد. ساعت پنج و نیم که قرار بود رویداد شروع شود، سالن تقریباً پر شده بود و حتی عده‌ای بدون دعوت و هماهنگی قبلی آمده بودند. آن هم در شرایطی که همچنان کرونا وجود دارد و ایام ماه رمضان است و در نتیجه از رویدادها کمتر استقبال می‌شود. حدود هشت هزار نفر هم بازدیدکننده آنلاین داشتیم. از این جهت بسیار موفق بوده است. حتماً می‌توان نقدهایی را به محتوا یا نحوه اجرا وارد کرد ولی من آن را موفق می‌دانم.

کشور به این اتفاقات نیاز دارد. اگر در سایر حوزه‌ها هم دیگران ورود نکنند، خود فناپ پیش قدم خواهد شد، زیرا ما در حوزه هوش مصنوعی و اینترنت اشیا و حوزه‌هایی از این دست نیز نیازمند برگزاری رویداد در این ابعاد هستیم. امید و انگیزه‌ای که به این وسیله به اکوسیستم استارت‌آپی کشور پمپاژ می‌شود، بسیار بیشتر از سودی است که خود آروان از این رویداد می‌برد.

واقعیت این است که ما در کشور بضاعت محدودی داریم تا از این فرصت رشد حوزه اقتصاد دیجیتال بهره‌مند شویم. متأسفانه یک عده آگاهانه در حال ضربه زدن هستند و تلاش می‌کنند هر داستان موفقیت در کشور را به نحوی مورد هجوم قرار دهند که نشان دهند در ایران نمی‌توان کار کرد. کسی که فکر می‌کند باید در کشور ماند، کار کرد و ساخت، باید به این اتفاقات واکنش نشان دهد و سکوت نکند. البته خوشبختانه بعد از رویداد می‌دیدم که بحث‌ها در حال جدی‌تر شدن و فنی‌تر شدن است و کسانی که به رویداد آمده بودند، خودشان وارد بحث شده بودند. کاری به کسانی که نفرت‌پراکنی می‌کنند و فحش می‌دهند، ندارم؛ اما در هر حال گفتگمانی شکل گرفت که کم‌کم می‌تواند سازنده باشد. به نظرم اگر کسی انتخاب کرده که در کشور بماند و کار کند، باید یک مقدار مشارکت فعال‌تری در این بحث‌ها داشته باشد. امیدوارم کم‌کم جنبه تخریبی و نفرت‌پراکنی این نزاع‌ها کاهش یابد و تبدیل به گفت‌وگو سازنده شود و برنده آن اقتصاد دیجیتال کشور و مردم باشند و اکوسیستم رشد کند.



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: حامد کریم زاده

یک فروشگاه ساز متصل به اینستاگرام

گفت‌وگو با پشتون پورپزشک، مدیرعامل پادرو درباره پادروشاپ و اتفاقات جدیدی که قرار است در این کسب و کار رخ دهد

تجارت اجتماعی یا سوشال کامرس، شاخه‌ای جدید از تجارت الکترونیکی است که از سال ۲۰۰۸ به وجود آمد. این تجارت ترکیبی از تجارت الکترونیکی با سایت‌های شبکه‌های اجتماعی به منظور تسهیل در خرید و فروش محصولات و خدمات با استفاده از فناوری‌های مختلف اینترنت است.



راضیه مینایی

Raziyeh.minaei995@gmail.com

تجارت اجتماعی یا سوشال کامرس، شاخه‌ای جدید از تجارت الکترونیکی است که از سال ۲۰۰۸ به وجود آمد. این تجارت ترکیبی از تجارت الکترونیکی با سایت‌های شبکه‌های اجتماعی، امکان مدیریت و نظارت بر فرایند فروش و ارسال سفارش‌ها را می‌دهد. پادروشاپ، یکی از محصولات پادرو و سیستمی هوشمند برای مدیریت و ارسال سفارش‌های فروشندگان اینستاگرامی است.

پشتون پورپزشک، مدیرعامل پادرو، درباره جزئیات و خدمات این محصول در گفت‌وگو با کارنگ توضیح می‌دهد و می‌گوید محصول پادروشاپ تولید شده تا فروشندگان اینستاگرامی بتوانند فروشگاه خود را به صورت اتوماتیک بسازند.

اینستاگرام، محبوب‌ترین شبکه اجتماعی در این حوزه است و کسب و کارهای بسیاری در سراسر جهان از این پلتفرم برای فروش محصولات‌شان استفاده می‌کنند. همگام با محبوبیت روزافزون اینستاگرام در تجارت اجتماعی، سرویس‌های متنوعی جهت بهبود و تسهیل فرایند خرید و فروش ساخته

لطفاً برای شروع درباره عملکرد پادروشاپ توضیح دهید. این محصول چگونه به وجود آمد؟

همواره یکی از هدف‌های ما در پادرو، ارائه خدمت به کسب و کارهای کوچک و متوسط بوده است. از ابتدا هم پادرو با همین نگاه، یعنی ارائه خدمت به این دسته از کسب و کارها تأسیس شد. اینستاگرام، یکی از پلتفرم‌هایی است که در آن، فروشندگان خرد و کوچک (Micro Sellers) که روش آنلاین را به عنوان یکی از روش‌ها (یا تنها روش) فروش خود انتخاب کرده‌اند، مشغول به کار هستند. اینستاگرام تبدیل به بازار بزرگی شده است که چندصد هزار فروشنده فعال دارد. یکی از برنامه‌های ما این بود که به فروشنده‌هایی که در این حوزه در شبکه‌های اجتماعی فعالیت می‌کنند، خدمات ارائه دهیم. قاعدتاً اینستاگرام شبکه اجتماعی اصلی و پیش‌رو در حوزه تجارت اجتماعی در ایران و بسیاری از کشورهای دیگر است.

بر این اساس، ما ابزاری را برای کمک به فروشنده‌های اینستاگرامی توسعه دادیم. با این ابزار به آنها کمک می‌کنیم فروش راحت‌تری را در اینستاگرام تجربه کنند. به این ترتیب محصول پادروشاپ تولید شد تا فروشندگان اینستاگرامی را قادر سازد فروشگاه خود را از طریق پادروشاپ به سادگی و به صورت اتوماتیک بسازند. به تعبیری دیگر، پادروشاپ عملیاتی فروشگاه‌ساز متصل به اینستاگرام است و امکان ساخت فروشگاه آنلاین مناسب برای شبکه‌های اجتماعی را در اختیار این فروشندگان قرار می‌دهد. فروشنده به راحتی می‌تواند با استفاده از پیج اینستاگرام خود، یک فروشگاه بسازد و امکانات و خدماتی مانند لینک اختصاصی، پرداخت امن، ارسال یکپارچه و مدیریت سفارش را یکجا دریافت کند.

در خارج از دنیای پادروشاپ، فروشندگان معمولاً از طریق دایرکت از مشتریان سفارش می‌گیرند و پرداخت از طریق شماره کارت و خدمات کارت به کارت انجام می‌شود. در واقع در این روش تمام مراحل به صورت دستی و می‌توان گفت غیراستاندارد و غیرایمن پیش می‌رود. اما کاربری پادروشاپ برای فروشندگان اینستاگرامی، ساختن فروشگاه آنلاین متناسب است که به اینستاگرام آنها متصل می‌شود و تجربه امن و خوبی را برای فرستنده و مشتری آن به وجود می‌آورد.

در حال حاضر چه تعداد کسب و کار با پادروشاپ همکاری می‌کنند؟

تا الان بیش از ۱۵ هزار فروشنده اینستاگرامی در پادروشاپ ثبت نام کرده‌اند.

به نظر شما چرا کسب و کارهای اینستاگرامی باید از پادروشاپ استفاده کنند؟ مزیت پادروشاپ برای آنها چیست؟

در حال حاضر فروشندگان اینستاگرامی با مشکلات متعددی روبه‌رو هستند. تمامی ارتباطات بین فروشنده و مشتری در دایرکت اینستاگرام یا واتس‌آپ است. این ارتباطات گسسته است و بازه مناسبی ندارد. در حالی که اگر مراحل سفارش‌گیری در پادروشاپ انجام شود، سرویس مدیریت سفارش پادرو، سفارش‌ها را جمع و مدیریت می‌کند، پیامک وضعیت سفارش برای مشتری و فروشنده ارسال می‌شود، تعداد آیتم‌های باقی مانده فروخته شده محصول مدیریت می‌شود و بسیاری از دغدغه‌ها از بین می‌رود. قابلیت پرداخت امن این محصول نیز برای هر دو طرف، فروشنده و مشتری، مفید خواهد بود. با این سرویس، از یک سو فروشندگان دیگر فیش جعلی دریافت نمی‌کنند و مشتری هم به جای گرفتن شماره کارت و طی کردن فرایند غیرقابل پیگیری کارت به کارت، از طریق درگاه بانکی، پرداخت آنلاین را انجام می‌دهد.



اوبر از طرح جدید جسورانه خود رونمایی کرد از فروشگاه تا منزل در یک ساعت

گرونولد می‌گوید: «این قطعاً به خرده‌فروشان کمک می‌کند تا با برخی از بازیگران بزرگ‌تر رقابت کنند. همچنین به آنها برتری می‌دهد، زیرا خرده‌فروشان یک فروشگاه حضوری هم دارند. با فعال کردن تحویل لست مایل، خرده‌فروشان ناگهان می‌توانند کارهایی را انجام دهند که برخی از بازیگران بزرگ بین‌المللی قادر به انجامش نیستند. زیرا آنها به مشتری نزدیک هستند و می‌توانند خیلی سریع محصولی را از فروشگاه به درب منزل مشتری ارسال کنند.»

با این حال، این مشارکت جدید نگرانی‌های مشابهی را با آنچه در بخش صنایع غذایی مشاهده می‌شود، ایجاد می‌کند. با توجه به اینکه اوبر احتمالاً بخشی از سود فروش هر

یک از اقلام لباس را می‌خواهد، خرده‌فروشان ممکن است خود را در چنگال هیولای آنلاین ببابند. علاوه بر این، این مفهوم، ویتترین فروشگاه‌ها را به انبارهای کوچکی تبدیل می‌کند که باید سهمی را نه تنها برای مشتریان فیزیکی، بلکه کسانی که مشتاقانه در فضای وب منتظرند، در نظر داشته باشد. گرونولد تصدیق می‌کند که در

آینده ممکن است این اتفاق بیفتد، اما معتقد است که فعلاً این روش سبب جذب مشتری بیشتر می‌شود که فروشگاه‌ها به دنبال آن هستند.

او می‌گوید: «این روش به اولویت مصرف‌کننده پاسخ می‌دهد و خرده‌فروش‌هایی که به سرعت پاسخ می‌دهند، پاداش بزرگی دریافت می‌کنند، زیرا آنها ترجیحات مصرف‌کننده را زود متوجه می‌شوند. اما آنچه هیجان‌انگیز است این است که واقعاً برای خرده‌فروشان که به آن تمایل دارند، برتری ایجاد می‌کند. ما داده‌هایی داریم که نشان می‌دهد وقتی به طور ناگهانی گزینه تحویل یک ساعته را در هنگام تسویه حساب دارید، سید خرید شما به میزان قابل توجهی تخفیف می‌کند.» نکته مهم این است که خرده‌فروشان استرالیایی در حال حاضر به این گزینه توجه نشان داده‌اند.

عصر گسترش اوبر فرارسیده است. اوبر، غول فناوری، پس از تشدید محدودیت‌های خود در بخش‌های حمل‌ونقل و مهمان‌پذیری، برنامه‌هایی را برای به دست آوردن بخش‌های جدیدی از بازار طراحی کرده است. این غول فناوری می‌خواهد در همکاری با نرم‌افزار حمل‌ونقل شیپیت و صدها خرده‌فروش استرالیایی، «تحویل یک ساعته» را در سراسر این کشور ارائه دهد.

به گفته این کسب‌وکار، این شراکت که اولین در نوع خود است، به خرده‌فروشان که از نرم‌افزار شیپیت استفاده می‌کنند، این امکان را می‌دهد تا مشتریان‌شان گزینه تحویل با اوبر را هنگام پرداخت انتخاب کنند. دقیقاً مانند مدل اوبر ایتس، قیمت‌ها و زمان تخمینی رسیدن در سید خرید مشتری قابل مشاهده است و بسته‌ها با استفاده از GPS در پلتفرم ردیابی می‌شوند. مشتریان همچنین می‌توانند پس از ساعات کاری و در تعطیلات آخر هفته، بسته‌های درخواستی را تحویل بگیرند یا تحویل آنها را رزرو کنند.

به نظر می‌رسد گزینه «از فروشگاه تا منزل در یک ساعت» یک گزینه قابل توجه باشد. پیراهنی را که دوست دارید و آن را آنلاین می‌بینید، با چند کلیک می‌خرید و ظرف یک ساعت با اوبر به دست شما می‌رسد.

همه‌گیری کووید-۱۹ صنعت تجارت الکترونیک را به طور قابل توجهی تقویت کرده است و مشتریان به طور فزاینده‌ای به دنبال گزینه حمل‌ونقل فوق‌سریع هستند. در واقع، شیپیت ادعا می‌کند که طی ۱۲ ماه گذشته، سفارش‌های رزرو شده روی پلتفرم خود را با استفاده از تحویل در همان روز، ۲۳۴ درصد نسبت به سال قبل افزایش داده است. پیش‌بینی این روند در گزارش اخیر تحویل آینده در سال ۲۰۲۲ نیز نشان می‌دهد که افزایش سرعت تحویل در پنج سال آینده در راه است. به گفته لوکاس گرونولد، مدیر کل منطقه‌ای خرده‌فروشی اوبر ایتس، سرعت بخشیدن به بازه زمانی تحویل، یکی از راه‌های نگه داشتن پول در بوتیک‌هاست تا بازی را به فروشگاه‌های تماماً آنلاین نبازند.

حجم بازار تجارت اجتماعی در سال ۲۰۲۱ نزدیک به ۵۰۰ میلیارد دلار بوده که از این مقدار ۳۶۰ میلیارد دلار فقط در چین و ۳۶ میلیارد دلار آن در آمریکا در جریان است. فاصله چین با بقیه کشورها بسیار زیاد است و می‌توان گفت حدود یک دهه از بقیه کشورها جلوتر است. باقیمانده این عدد هم در کشورهای دیگر تقسیم شده است. در همه کشورها این بازار به سرعت رشد می‌کند و نرخ رشد آن هم عجیب است. برآورد می‌شود در دو یا سه سال آینده این بازار رشدی را تجربه کند که چند برابر رشد تجارت الکترونیک است و تا سال ۲۰۲۵ رشد ۲/۵ برابری را در دنیا خواهد داشت.

این بازار جوان، جای کار بسیار دارد و ما در تلاشیم که در این بازار با هوشمندی حرکت کنیم، پیش‌رو باشیم و قدم‌به‌قدم ساختار توسعه را طوری بچینیم که بیشترین بازده را داشته باشیم.

آیا آمار جدیدی در مورد تعداد، متوسط فروش و گردش مالی کسب‌وکارهای اینستاگرامی در ایران دارید؟

آمار و ارقام در مورد فروشگاه‌های اینستاگرامی متغیر است. اتفاق نظرات مبنی بر این است که بیش از یک میلیون فروشگاه اینترنتی در شبکه‌های اجتماعی وجود دارد. گاهی می‌شنویم که این تعداد به یک میلیون و ۷۰۰ هزار نیز می‌رسد. اما تعداد فروشگاه‌های اینستاگرامی فعال حدود ۳۰۰ تا ۳۵۰ هزار است. فعال از این منظر که فروش از طریق این شبکه اجتماعی را انجام می‌دهند و از این طریق درآمد کسب می‌کنند و این درآمد در زندگی آنها اثرگذار است.

تقریباً روزانه در اینستاگرام ۷۵۰ هزار تراکنش اتفاق می‌افتد و سفارش ثبت می‌شود. با توجه به اینکه میانگین ارزش سفارش‌ها در اینستاگرام حدود ۱۵۰ هزار تومان است، برآورد شده است که فروش سالانه کسب‌وکارهای اینستاگرامی بیش از ۴۰ هزار میلیارد تومان باشد. با توجه به میانگین ۱۵۰ هزار تومان به ازای هر سفارش و تعداد ۲/۵ سفارش در روز، میانگین ۱۱-۱۰ میلیون فروش ماهانه برای فروشندگان فعال اینستاگرامی منطقی به نظر می‌آید که البته قطعاً بخشی از این مبلغ به عنوان حاشیه سود آنها در نظر گرفته می‌شود که با توجه به نوع محصول و خدمت، این درصد متغیر است.

آیا قصد دارید امسال محصول دیگری که مکمل پادروپین و پادروشاپ باشد، راه‌اندازی کنید؟

بله، ما لاین سوم محصول را نیز داریم که در زنجیره ارزش پادروپین و پادروشاپ به صورت مشترک قرار دارد و بیشتر جهت تسهیل زنجیره لجستیک کسب‌وکارهای کوچک و متوسط است. احتمالاً طی یکی دو ماه آینده آن را معرفی می‌کنیم. در سال ۱۴۰۱، ما با سه محصول پیش خواهیم رفت.

پادروشاپ با چه چالش‌هایی مواجه بوده است؟

پادروشاپ یک چالش بزرگ دارد. ما عملاً به عنوان یک شرکت پیش‌رو و اولین در این بازار، وظیفه داریم که برای توسعه دامنه عملکرد خود فرهنگ‌سازی کنیم و این محصول را به بازار مخاطب بشناسانیم. این یک چالش بسیار بزرگ است و در بعضی نقاط سرعت شما را به شدت کاهش می‌دهد. دست‌وپنجه نرم کردن با این مسئله، فرهنگ‌سازی و معرفی تجارت اجتماعی سخت است. مخصوصاً اینکه با تعدادی زیادی از بازیگران (فروشندگان و مشتریان) با پراکندگی بسیار بالا سروکار دارید. البته این چالش‌ها «اولین‌ها» است که وظیفه اصلی فرهنگ‌سازی را ناخودآگاه بر عهده می‌گیرند و مسیر را برای بازیگران بعدی نیز هموارتر می‌کنند.

با توجه به اینکه ما محصول دیگری به نام پادروپین نیز داریم، ارسال سفارش هم تسهیل می‌شود. پادروپین خدمات لجستیک را پشتیبانی می‌کند و محصول پادروشاپ با آن یکپارچه است. یعنی زمانی که سفارشی در پادروشاپ ایجاد می‌شود، به طور اتوماتیک برای پادروپین هم درخواستی ارسال می‌شود و درخواست ارسال متناظر با سفارش نیز پس از آماده‌سازی محصول توسط فروشنده، در پادروپین ثبت و پردازش می‌شود و جمع‌آوری سفارش‌ها از محل فروشنده انجام می‌شود.

موضوع مهم‌تر اینکه هر کدام از فروشنده‌ها در پادروشاپ برای خود یک لینک اختصاصی یا بهتر است بگوییم فروشگاه آنلاین اختصاصی دارند و سفارش‌هایی که در اینستاگرام قبلاً به صورت دستی مدیریت و پردازش می‌شد، از این به بعد به سادگی در پنل پادروشاپ خود مدیریت می‌کنند. یعنی پادروشاپ، کل زیرساخت فروش دستی را اتومات کرده و با راحت کردن خیال فروشندگان از این بابت، به ایشان این امکان را می‌دهد که تمام تمرکز خود را روی فروش محصولاتشان بگذارند که این موضوع در افزایش بهره‌وری تأثیر زیادی خواهد داشت. علاوه بر این، پس از ثبت سفارش توسط مشتری، یک لینک رهگیری سفارش هم به مشتری داده می‌شود و از آن به بعد، برای پیگیری سفارش خود نیاز به تماس از روش‌های مختلف با فروشنده ندارد.

پس می‌توان گفت پادروشاپ باعث رشد و توسعه بیشتر پادروپین نیز می‌شود.

بله، قطعاً. گتیم که طبق برآوردها روزانه بیش از ۷۵۰ هزار تراکنش در این فضا وجود دارد و این بازار از نظر تعداد تراکنش تقریباً پنج تا شش برابر بازار تجارت الکترونیک ایران است. قطعاً این محصول در راستای توسعه کل سید محصول پادرو بوده است. با توجه به اینکه بخش مدیریت ارسال سفارش‌هایی که در پادروشاپ ایجاد شود، به پادروپین سپرده می‌شود، تعداد سفارش‌های پادروپین نیز قاعدتاً افزایش می‌یابد. از نظر ساختار محصول و قابلیت‌ها و ویژگی‌ها، پادروپین هم بخشی از سرویس‌ها و قابلیت‌های خاص محصولش را فقط برای پادروشاپ توسعه داده است.

بر اساس گفته‌های شما، پادروشاپ برای فروشندگان ضمانت و امنیت به وجود می‌آورد و باعث می‌شود فروشندگان از صحت پرداخت اطمینان حاصل کنند. این محصول برای مشتریان چه مزیت‌هایی دارد؟ آیا ضمانتی برای آنان نیز ایجاد می‌کند؟

ما فروشندگان را احراز هویت می‌کنیم. احراز هویت باعث می‌شود که اگر از طریق فروشندگان کلاهبرداری صورت گیرد، مشتری امکان پیگیری داشته باشد. البته پادروشاپ در نقطه‌ای وارد می‌شود که فروشنده و خریدار در پیچ اینستاگرام با هم مرتبط شده‌اند و مشتری می‌خواهد نسبت به خرید اقدام کند، ولی با توجه به اینکه فروشندگان احراز هویت می‌شوند، اگر اتفاقی بیفتد، مشتری می‌تواند پیگیری کند.

پادروشاپ نمونه خارجی هم دارد؟

بازار تجارت اجتماعی بزرگ است و روزانه شاهد سرمایه‌گذاری‌های عجیب و غریبی در این بازار در تمام دنیا هستیم. زمانی که کارمان را شروع کردیم، محصولات مشابهی وجود نداشت، اما امروز در جاهای مختلف روی چنین محصولاتی کار می‌کنند. این محصولات الزاماً شبیه پادروشاپ نیستند و بسته به منطقه‌ای که در آن هستند، نگاه و مسیر متفاوتی دارند. قاعدتاً هنوز این بازار در کل دنیا بسیار جوان است و در اوایل موج توسعه خود قرار دارد. برای مثال، در چین حجم بازار تجارت اجتماعی سالانه ۳۶۰ میلیارد دلار است.



شماره ۴۶
از دیماه ۱۴۰۱
سال دوم





نگاهی به وضعیت بازار در سیستمی که می‌خواست نظام سرمایه‌داری را کنار بزند

بازارهای نظام سوسیالیستی

فروش را جوهره سرمایه‌داری می‌دانند، طرفدار کنار گذاشتن کامل پول هستند، اما ثابت شده که در یک جامعه بزرگ، عرضه درآمد در قالب قدرت خرید و اعطای اختیار خرید کالایی که می‌پسندد از بین کالاهای در دسترس آسان‌تر است. اقتصاددانان کلاسیک معمولاً ادعا می‌کنند مزیت نظام بازار خرده‌فروشی این است که خود را بدون مقررات بیش از اندازه اداره می‌کند. مصرف‌کنندگانی که به خرید می‌روند، مسئولیت پول خود را دارند و برای کارهایی که با آن انجام می‌دهند به هیچ‌کس نیاز ندارند. بازارهای خرده‌فروشی در اقتصاد شوروی با بازارهای اقتصادهای سرمایه‌داری تفاوت داشتند؛ در حالی که خریدار در هر دو نظام اصل است، اما در الگوی شوروی فروشنده یک عامل بود. خرده‌فروشان و تولیدکنندگان همگی به عنوان عوامل همان قدرت (طرح مرکزی) خدمت می‌کردند. فروشندگان به جای اینکه در تلاش برای جذاب کردن کسب‌وکار خود و جلب رضایت مشتری باشند، به روشی تا حدی دلخواه کالاها را وارد مغازه‌ها می‌کردند و مشتریان آنچه را می‌خواستند، جست‌وجو می‌کردند.

کشاورزی اتحاد جماهیر شوروی بر پایه اصولی متفاوت از نظام تولید کار می‌کرد. مزارع گروهی اگرچه به شیوه‌ای مستبدانه اداره می‌شدند، اما مانند تعاونی‌هایی بودند که اعضای آن بر اساس «امتیازهای کاری» که هر کس می‌توانست به دست بیاورد، در درآمد مزرعه سهیم بودند. امتیازهای کاری تحت تأثیر قیمت‌های تعیین شده برای محصولات مزرعه بود که به جای عوامل اقتصادی، بر پایه عوامل سیاسی تعیین می‌شدند. بنابراین قیمت‌ها پایین نگه داشته می‌شد تا برای بخش صنعتی نامطلوب نباشد.

بازارها برای نظام شرکت‌های آزاد ضروری هستند. آنها رشد کردند و همراه با آن گسترش یافتند. گرایش به «حمل‌ونقل، مبادله کالا و مبادله یک چیز با چیز دیگر» آن‌گونه که آدام اسمیت می‌گفت، با آموزه‌ی لایسه‌فر به یک اصل تمدنی تبدیل شد که بر پایه آن، تعقیب منافع شخصی توسط فرد می‌تواند به سود همگانی منجر شود. در اتحاد جماهیر شوروی و سایر کشورهای سوسیالیستی نوع دیگری از اقتصاد وجود داشت و دیدگاهی متفاوت حاکم بود. در اقتصاد اتحاد جماهیر شوروی دو نظام درهم‌تنیده وجود داشت: یکی برای صنعت و دیگری برای کشاورزی که در سایر کشورهای سوسیالیستی نیز از همین الگو پیروی شد.

از نظر صنعتی تمام تجهیزات و مواد در اختیار دولت بود و تولید بر اساس یک طرح مرکزی هدایت می‌شد. از جنبه نظری پرداخت به کارگران به عنوان سهم آنها از کل تولید اقتصادی در نظر گرفته شد. با این حال در عمل نظام دستمزد بسیار شبیه به صنعت سرمایه‌داری بود، با این تفاوت که نرخ‌ها به عنوان یک قاعده به شکل دستوری تعیین می‌شد و فضای کمی برای چانه‌زنی مدیران شرکت‌ها وجود داشت. ممکن بود کارگران به جست‌وجوی شغل برآیند اما «بازار کار» به معنای مرسوم در نظام سرمایه‌داری وجود نداشت. مواد و تجهیزات توسط دفاتر برنامه‌ریزی دولتی بین شرکت‌ها توزیع می‌شد. (برنامه‌ریزی نادرست باعث ایجاد واسطه‌هایی می‌شد که بین شرکت‌ها فعالیت می‌کردند، اما این هیچ شباهتی با بازارهای بسیار توسعه‌یافته مواد، قطعات و تجهیزات در نظام سرمایه‌داری نداشت.)

از سوی دیگر کالاهای مصرفی توسط بازار خرده‌فروشی بین خانوارها توزیع می‌شد. اگرچه برخی از سوسیالیست‌های آرمان‌گرا که خرید و



توسعه تاریخی بازارها

روابط بین تاجرو تولیدکننده در طول تاریخ و با پیشرفت روش‌ها و تغییر در قدرت اقتصادی طرفین، دگرگون شده است

خاستگاه بازارها

تاریخ و انسان‌شناسی نمونه‌های بسیاری از اقتصادهایی را نشان می‌دهد که بر پایه بازارها و تجارت شکل نگرفته‌اند. به عنوان مثال ممکن است تبادل هدایا بین جوامع با منابع مختلف را شبیه تجارت بدانیم، به‌ویژه در تنوع بخشیدن به مصرف و تشویق تخصص در تولید که از جنبه موضوعی معنای متفاوتی دارد. وقتی گفته می‌شود شرافت در ارائه نهفته است، بنابراین دریافت کردن باری را تحمیل می‌کند. در اینجا رقابت بر سر آن است که چه کسی سخاوت بیشتری ابراز می‌کند، نه اینکه چه کسی سود بزرگ‌تری کسب می‌کند. نوع دیگری از تبادل غیرتجاری پرداخت برای ادای احترام یا برای ادای دین به یک مقام سیاسی بود که آنچه را جمع‌آوری کرده، در بین سایرین توزیع می‌کرد. بر این اساس تمدن‌های بزرگ، پیچیده و ثروتمندی به وجود آمده‌اند که در آن تجارت تقریباً ناشناخته بوده، به این معنا که شبکه عرضه و توزیع از طریق نظام اداری مدیریت می‌شد؛ آن‌گونه که هرودوت گفته، پارسیان بازاری نداشتند. ویژگی متمایزکننده تجارت این است که کالاها نه به عنوان یک وظیفه یا برای اعتبار یا ابراز مهربانی نسبت به همسایه، بلکه به منظور کسب قدرت خرید ارائه می‌شوند. در چنین نظامی برای همه اقشار راحت‌تر آن است که یک واحد ارز - کالا ایجاد کنند. آنگاه که چنین دارایی به عنوان پول پذیرفته شد، استفاده از آن برای ذخیره قدرت خرید، هدف کاربردی ابتدایی‌اش را تحت الشعاع قرار داد و کاربری آن به عنوان یک دارایی شبیه سایر دارایی‌ها متوقف شد و به تجسمی از ارزش تبدیل شد.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

برای رسیدن به عنوان مراکز بازرگانی سه خاستگاه جداگانه داشته‌اند. نخستین شکل آن نمایشگاه‌های روستایی بود. یک کشاورز معمولی غذای خانواده‌اش را تأمین می‌کرد و پرداخت به صاحب ملک و فردی که از او وام گرفته بود، با محصولش انجام می‌داد. در حاشیه نیز محصولاتی قابل فروش فراهم می‌کرد و نیازهایی هم داشت که خودش نمی‌توانست برآورده سازد. بنابراین رفتن به بازاری که در آن افراد بسیاری امکان خرید و فروش داشتند، برایش مناسب بود. شکل دوم ارائه خدمت به صاحب ملک بود؛ اجاره با غلات پرداخت می‌شد و حتی آنگاه که به پول تبدیل می‌شد نیز همچنان فروش غلات برای تأمین منابع مالی مورد نیاز کشاورز ضروری بود. پرداخت اجاره‌بها معامله‌ای یک‌طرفه بود که توسط صاحب ملک تحمیل می‌شد، اما وی نیز به نوبه خود از اجاره‌بها برای نگهداری جنگجویان، مشتریان و صنعتگران خودش استفاده می‌کرد؛ این روند موجب رشد شهرها به عنوان مراکز تجارت و تولید شد. شهر بناشده با استانداردهای زندگی توسعه‌یافته، ساکنان را قادر می‌سازد نیازهای یکدیگر و همچنین صاحبان املاک و مقامات را تأمین کند.

تجارت بین‌الملل سومین و اثرگذارترین خاستگاه بازارها بود. بازرگانان ماجراجو (فینیقی‌ها، اعراب) از گذشته‌های دور برای حمل محصولات یک منطقه به منطقه دیگر جان و سرمایه خود را به خطر انداختند.



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم



با وجود جمعیت زیاد افراد زیر ۱۵ سال، اقدام جالب توجهی برای رونق اقتصاد دیجیتال در این بخش انجام نشده است در اقتصاد دیجیتال برای کودکان جایی دیده‌ایم؟

از طرفی می‌بایست خلاقیت و نوآوری را به‌عنوان یک اصل در توسعه هر پلتفرمی برای این رده سنی در نظر گرفت تا بتوان کودکان سخت‌پسند امروزی را جذب کرد و از طرف دیگر می‌بایست مجموعه وسیعی از نکات ریز و درشت تربیتی، اخلاقی و دینی را در تهیه و تولید محتوای این پلتفرم‌ها مدنظر قرار داد. اما در رابطه با مدل توسعه اقتصاد دیجیتال در ایران باید بگویم، معتقدم توسعه اقتصاد دیجیتال از مسیر توسعه فرهنگی می‌گذرد. به عبارتی ما باید با فرهنگ‌سازی همه‌جانبه، هم‌افزا و بلندمدت، سبب اقتصاد دیجیتال خانوار را برای یک نسل از جامعه خود تعریف کنیم و سپس به دنبال توسعه جایگاه آن از کل اقتصاد کشور

باشیم. وقتی جامعه ما احساس نیازی به بهره‌گیری از ابزارهای دیجیتال نداشته باشد، وقتی بازار مخاطبان این حوزه محدود و کم‌رونق باشد، طبیعی است که اساساً جریان کسب‌وکاری شکل نگیرد که حالا ما خواهیم این جریان را تقویت کرده یا به سمت خاصی هدایت کنیم.

با تمام این نکات، همچنان این واقعیت پابرجاست که جامعه بزرگ کودکان و فعالان و توسعه‌دهندگان این حوزه می‌توانند امید دولت برای تحقق اهداف توسعه اقتصاد دیجیتال باشند. میلیون‌ها کودک این سرزمین نیازمند و لایق زیست دیجیتال هستند و اگر دولت خود را مسئول و دغدغه‌مند این حوزه می‌داند، باید سهمی برای آنها در آینده اقتصاد دیجیتال قائل شود.

بنا بر آخرین سرشماری انجام‌شده، کودکان و نوجوانان زیر ۱۵ سال چیزی در حدود ۲۰ میلیون نفر از جمعیت کشورمان را تشکیل می‌دهند. برای درک این عدد کافی است بدانیم که تعداد کودکان زیر ۱۵ سال ما به‌تنهایی از جمعیت ۱۷۵ کشور دنیا بیشتر است!

با آغاز به‌کار دولت جدید، یکی از اقدامات درخور تقدیر، تشکیل کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال بود. هرچند گام نخست را معاون اول رئیس‌جمهور با ابلاغ مصوبه تشکیل و تعیین ترکیب کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال و حدود اختیارات آن برداشت، اما از آن تاریخ تا امروز چیز زیادی از این کارگروه منتشر نشده است.

البته گفته شده که هدف این کارگروه رسیدن به سهم ۱۰ درصدی از کل اقتصاد کشور است، اما هنوز برنامه مشخصی از سمت این کارگروه آغاز نشده است. هرچند مطابق ابلاغیه مذکور، این کارگروه موظف است گزارش عملکرد خود را به صورت ماهانه به رئیس‌جمهور ارائه دهد که امیدواریم این گزارش‌ها در رسانه‌ها نیز منتشر شود.

با چنین مقدمه‌ای، نیاز به تکمله نخواهد بود؛ اما این موضوع شاید دغدغه بسیاری از فعالان اکوسیستم کودک و نوجوان و به‌خصوص توسعه‌دهندگان پلتفرم‌های آنلاین باشد که آیا در برنامه‌های اقتصاد دیجیتال دولت، جایگاهی برای اکوسیستم کودک و نوجوان دیده شده است؟

حساسیت و ظرافت کار برای این رده سنی را اگر به مشکلات فعلی جامعه فناوری اطلاعات ایران اضافه کنیم، رشد و توسعه پلتفرم‌های این حوزه را عملاً غیرممکن می‌کند؛ چرا که



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم

بازارهای کالا

کل کالاهای کشاورزی تحت شرایط رقابتی توسط کشاورزان خرد تولید می‌شود که در سطح گسترده‌ای پراکنده شده‌اند. خریداران نهایی نیز پراکنده و مراکز مصرف هم دور از مناطق تولید هستند؛ بنابراین وجود واسطه‌ها ضروری است و نسبت به فروشنده در موقعیت اقتصادی قوی‌تری قرار دارند. آنگاه که تولیدکننده دهقان فاقد دانش تجاری و توان مالی است، شرایط به گونه‌ای قابل توجه چنین است و تولیدکننده ناگزیر است محصولش را به محض رسیدن بفروشد؛ گرچه در مزارع سرمایه‌داری که تنها منبع درآمد آن یک محصول ویژه است، این وضع کمتر صدق می‌کند. بازار وسیله ارتباط خریداران و فروشندگان و تبادل کالاها و خدمات است. این اصطلاح در اصل به مکانی گفته می‌شود که در آن محصولات خرید و فروش می‌شود. امروزه بازار به هر عرصه‌ای حتی انتزاعی نیز گفته می‌شود که در آن خریداران و فروشندگان معامله می‌کنند. به عنوان نمونه بورس‌های کالا در لندن و نیویورک بازارهای بین‌المللی هستند که در آن دلالت با تلفن، رایانه و تماس مستقیم با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند. بازارها نه تنها در کالاهای ملموس مانند غلات و دام، بلکه در ابزارهای مالی مانند اوراق بهادار و ارز نیز معامله می‌کنند. اقتصاددانان کلاسیک نظریه رقابت کامل را توسعه دادند که در آن بازارهای آزاد را مکان‌هایی تصور می‌کردند که در آن تعداد زیادی از خریداران و فروشندگان به‌راحتی با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند و کالاهایی را که به‌راحتی قابل انتقال هستند، معامله می‌کنند. در چنین بازارهایی قیمت‌ها تنها بر پایه عرضه و تقاضا تعیین می‌شود.

از دهه ۱۹۳۰ اقتصاددانان بیشتر بر نظریه رقابت ناقص تمرکز کرده‌اند که در آن عرضه و تقاضا تنها عوامل اثرگذار بر عملیات بازار نیستند. در رقابت ناقص، تعداد فروشندگان یا خریداران محدود است، محصولات رقیب (از نظر طراحی، کیفیت، نام تجاری و غیره) متمایز می‌شوند و موانع مختلف از ورود تولیدکنندگان جدید به بازار جلوگیری می‌کند.

اهمیت تجارت بین‌المللی برای توسعه نظام بازار در این بود که توسط اشخاص ثالث انجام می‌شد. معاملات تجاری در یک کشور با ثبات بر پایه حقوق، تعهدات و رفتار مناسب مهار می‌شد. برای نمونه در اروپای قرون وسطی معاملات با استفاده از مفهوم «قیمت عادلانه» تنظیم می‌شد؛ یعنی نظام ارزش‌گذاری که تضمین می‌کرد تولیدکنندگان و بازرگانان درآمد کافی برای حفظ زندگی‌شان را در سطحی مناسب با موقعیت‌های مربوط در جامعه داشته باشند. اما در تجارتی که فروشنده در هر دو طرف مشمول هیچ تعهدی نمی‌شود، هیچ قیدی وجود ندارد و اصول تجاری آزادانه به کار گرفته می‌شود. اصل تجارت در جریان فعالیت تجاری (به عنوان نمونه صادرات پشم انگلیسی به بافندگان ایتالیا) مفاهیم فئودالی حقوق و وظایف را تضعیف کرد. بر پایه مشاهده آدام اسمیت، زمانی که تجارت نیروهای تولید صنعتی را آزاد کرد، یک جهش بزرگ رخ داد.

روابط بین تاجر و تولیدکننده در طول تاریخ و با پیشرفت روش‌ها و تغییر در قدرت اقتصادی طرفین، دگرگون شده است. قرن نوزدهم اوج تجارت واردات و صادرات بود. بازرگانان یک کشور بزرگ می‌توانستند در یک مرکز خارجی مستقر شوند و با شناخت نیازها و امکانات با گستره بزرگی از تولیدکنندگان و مشتریان سروکار پیدا کرده و در مقیاس کوچک با هر یک از آنها معامله کنند. دامنه کار بازرگانی با رشد شرکت‌های بزرگ محدود شد. وظایف بازرگانان به میزان زیادی توسط بخش‌های فروش مؤسسات صنعتی دنبال شد.

نمایشگاه‌های بین‌المللی امروزی که در آن محصولات صنعتی برای بازبینی توسط مشتریان به نمایش گذاشته می‌شود، نسخه‌ای بزرگ و باشکوه از بازار روستایی است. با این حال تجارت به جای خرید در محل، شامل سفارش دادن و حمل کالا به خانه است. کارکرد عمده‌فروشان مستقل، مانند تاجران کاهش یافته، زیرا کسب‌وکارهای خرده‌فروشی بزرگ به مقیاسی رشد کرده‌اند که بتوانند مستقیماً با تولیدکنندگان معامله کنند. اما مبادلات تخصصی برای کالاهای اساسی هنوز مهم است.



محمد میرزایی

مدیر محصول در بازار



mhd.mzk@gmail.com



توصیه‌های نظامی
در خردنامه

دلیری مده بر خود اوباش را

حکیم نظامی گنجوی شاعر و فیلسوف قرن ششم هجری قمری در خردنامه گفتارهایی از اندیشمندان بزرگ نقل می‌کند؛ او در گفتاری به نام «خردنامه سقراط» می‌گوید:

به سقراط فرمود دانای روم
که مهوری ز خاتم درآرد به موم
نویسد خردنامه/ارجمند
ز هر نوع دانش زهر گونه پند
چنین راند بر کاغذ سیم‌بسی
سواد سخن را به فرهنگ و رای
تورا کز بسی گوهر آمیختند
نه از بهر بازی برانگیختند
چودریا مکن خوبه تنها خوری
که تلخست هرچ آن چودریا خوری
حریصی مکن کاین سرای تون نیست
وز جز یکی نان برای تون نیست
مده تن به آسانی ولهو و ناز
سفر بین واسباب رفتن بساز
سخن تا توانی به آزر م گوی
که تا مستمع گردد آزر م جوی
سخن گفتن نرم فرزانگی ست
درشتی نمودن ز دیوانگی ست
سخن را که گوینده بد گوئود
نه نیکوئود گر چه نیکوئود
ز شغلی کزوشر مساری رسد
به صاحب عمل رنج و خواری رسد
ز هرچ آن نیایی شکمبند باش
به امید خود را فریبند باش
ستم کارگان را مکن یآوری
که پرسند روزیت ازین داوری
عنان کش دوان اسب اندیشه را
که در ره خشک هاست این پیشه را
ز دوتان نگهدار پر خاش را
دلیری مده بر خود اوباش را



شماره ۴۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سومال دوم

ماجرای پخته شدن قورباغه بی ادب

یکی از نماینده‌های محترم فرموده: «قیمت اینترنت در حد حقوق وزیر است و نه کارگر و کارمند»، اما خب ما که از سایت‌های خبررسان داخلی استفاده می‌کنیم و صیانت سر خودیم، می‌دانیم وزرا حقوقی نمی‌گیرند

اینترنت و اجرا شدن زیر پوستی طرح صیانت و امثال این چیزها نوشتیم، باید سری به علامت تأسف تکان بدهم و بگویم: بله، دقیقاً درست فکر کرده‌اید.

یکی از نماینده‌های محترم فرموده: «قیمت اینترنت در حد حقوق وزیر است و نه کارگر و کارمند». اما خب ما که از سایت‌های خبررسان داخلی استفاده می‌کنیم و صیانت سر خودیم، می‌دانیم وزرا حقوقی نمی‌گیرند.

یکی از نماینده‌های محترم فرموده: «قیمت اینترنت در حد حقوق وزیر است و نه کارگر و کارمند». اما خب ما که از سایت‌های خبررسان داخلی استفاده می‌کنیم و صیانت سر خودیم، می‌دانیم وزرا حقوقی نمی‌گیرند.

یکی از نماینده‌های محترم فرموده: «قیمت اینترنت در حد حقوق وزیر است و نه کارگر و کارمند». اما خب ما که از سایت‌های خبررسان داخلی استفاده می‌کنیم و صیانت سر خودیم، می‌دانیم وزرا حقوقی نمی‌گیرند.

اینترنت و اجرا شدن زیر پوستی طرح صیانت و امثال این چیزها نوشتیم، باید سری به علامت تأسف تکان بدهم و بگویم: بله، دقیقاً درست فکر کرده‌اید.

یکی از نماینده‌های محترم فرموده: «قیمت اینترنت در حد حقوق وزیر است و نه کارگر و کارمند». اما خب ما که از سایت‌های خبررسان داخلی استفاده می‌کنیم و صیانت سر خودیم، می‌دانیم وزرا حقوقی نمی‌گیرند.

یکی از نماینده‌های محترم فرموده: «قیمت اینترنت در حد حقوق وزیر است و نه کارگر و کارمند». اما خب ما که از سایت‌های خبررسان داخلی استفاده می‌کنیم و صیانت سر خودیم، می‌دانیم وزرا حقوقی نمی‌گیرند.

یکی از نماینده‌های محترم فرموده: «قیمت اینترنت در حد حقوق وزیر است و نه کارگر و کارمند». اما خب ما که از سایت‌های خبررسان داخلی استفاده می‌کنیم و صیانت سر خودیم، می‌دانیم وزرا حقوقی نمی‌گیرند.

۴



عبدالله
مقدمی
@moghaddamy0007

اینترنت و اجرا شدن زیر پوستی طرح صیانت و امثال این چیزها نوشتیم، باید سری به علامت تأسف تکان بدهم و بگویم: بله، دقیقاً درست فکر کرده‌اید.

یکی از نماینده‌های محترم فرموده: «قیمت اینترنت در حد حقوق وزیر است و نه کارگر و کارمند». اما خب ما که از سایت‌های خبررسان داخلی استفاده می‌کنیم و صیانت سر خودیم، می‌دانیم وزرا حقوقی نمی‌گیرند.

یکی از نماینده‌های محترم فرموده: «قیمت اینترنت در حد حقوق وزیر است و نه کارگر و کارمند». اما خب ما که از سایت‌های خبررسان داخلی استفاده می‌کنیم و صیانت سر خودیم، می‌دانیم وزرا حقوقی نمی‌گیرند.

یکی از نماینده‌های محترم فرموده: «قیمت اینترنت در حد حقوق وزیر است و نه کارگر و کارمند». اما خب ما که از سایت‌های خبررسان داخلی استفاده می‌کنیم و صیانت سر خودیم، می‌دانیم وزرا حقوقی نمی‌گیرند.

۵

عزای خانه دار و بچه دار است
بهای شورت نوزاد این هوار است
اگر رفتی بیوشان خوب، خود را
زمستان سمت بازار بهار * است
* بازار خیابان بهار تهران، راسته لباس و لوازم نوزاد و کودک

۱۱

۶

به سلامتی و مبارکی باخبر شدیم یکی از مسئولان در آستانه پدر بزرگ شدن هستند. خب خدا را شکر، ما که

۳

اگر خیال می‌کنید من این حکایت را برای گران شدن

شب نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۳۹)

قیمت گذاری فلسفی رقابتی

باورم نمی‌شود در همین روزهای اندکی که از بهار گذشته، آن قدر خبر و ماجرای ناخوشایند پیش بیاید که گاهی اوقات در میانه روز دنبال کامیاب بگردم تا کمی چرندیات بگویم و حتی حاضر باشم به قول خودش در منطقه سیگاری‌های منفور لختی فورفور دود کنیم و دلشوره بسوزانیم؛ ولی امروز برای چندمین بار در این هفته این اتفاق رخ داد. حالا بی‌آنکه بفهمم کار آن قدر بالا گرفته که سمیرا هم به شوخی می‌گوید: «حیف، پسر خوبی بود. از دست رفت، داره معتاد می‌شه!» واقعاً قرار نیست معتاد یا حتی دودی شوم، ولی هنوز چند هفته از سال نو نگذشته، به نظرم به اندازه آخر اسفند یک سال پرتنش خسته هستیم؛ حالا چرا؟! این روزهایی که گذشت، چشم‌ها و گوش‌ها را روی اخبار بستیم، نشستیم در خلوت خودمان کار کنیم و



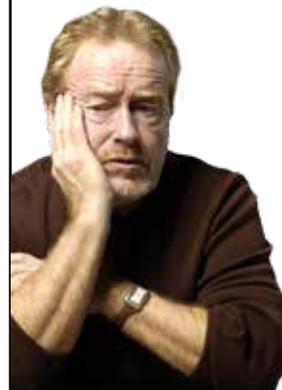
مهران امیری
mehranamiri@gmail.com

همه که سر جاهایشان نشستند، فربیا شروع کرد و از هزینه و برنامه توسعه و... گفت؛ محمد هم آمار نظرسنجی مشتریان را داد و از وضع رقبا گفت. سامان هنوز می‌گفت: «بهبتره نکشیم بالا»، اما کامیار پرید وسط که من برای افزایش قیمت دلایل فلسفی دارم! وقتی که همه از تعجب ساکت شدند تا ببینند آیا توجیهات فلسفی برای افزایش قیمت یکی از همان شوخی‌های همیشگی کامیار است یا به احتمال یک در میلیون حرفی درست و شنیدنی، خودش با آرامش توضیح داد: «مگر نشنیدید درباره گران شدن اینترنت معاون وزیر گفته اصلاً گرانی در کار نیست، چون پیشتر خیلی کاهش داده بودند که از کف زده بود پایین تر؟ گفته بودیم سه سال همون جا بموندن تا بفهمند دیگه سر خود به چیزی دست نزنند. حالا که فهمیده‌اند نباید قیمت رو خیلی بکشند پایین و لازمه افزایش بدهند تا حقوق مشتریان حفظ بشه، جریمه تمام شده! چون اون کاهش فلسفه‌ای غیر رقابتی و برخلاف منافع مشتری داشته، به خاطر رعایت رقابت و منفعت مشتریان باید قیمت‌ها افزایش پیدا کنه.» همه رفتند کمی به فلسفه قیمت گذاری رقابتی و افزایشی فکر کنند تا جلسه را در روز دیگری ادامه دهیم.

برسیم به مشتریان گرامی و حواسمان باشد که موضوع چشم‌غره سمیرا و فربیا قرار نگیریم و جلسات محاکمه کوتاه درباره خدمت‌رسانی به مشتری تشکیل نشود. اما گروه نه‌چندان بزرگ شرکت‌ها و افرادی که مشتری ما هستند و باید نگاه‌شان داریم، هر روز آب می‌رود و قیمت گذاری جدید برای ما بیشتر از آنهایی که باید پرداخت کنند، سخت شده است.

امروز در همان خلوت بی‌خبری خودمان جلسه‌ای گذاشتیم تا ببینیم تکلیف قیمت گذاری خدمات چه می‌شود. سامان که پس از ۱۰ روز هم سفر و هم سفره شدن با کامیاب گاهی می‌خندد و شوخی هم می‌کند، وقتی هنوز همه سر جایشان ننشسته بودند، رو به من کرد و پرسید: «مگر از چند شب پیش قرار نبود قیمت‌ها پایین بیاد؟ پس ما چرا بکشیم بالا؟ تازه مگر قیمت گذاری با همه قواعد و ریزه‌کاری‌ها نباید رقابتی باشه و مشتری‌ها رو هم نپروانه؟ کسی به اینها فکر کرده؟» محمد هنوز سرپا بود که گفت: «من کاری ندارم که یک وزیر می‌گه گرون بشه، معاون یکی دیگه می‌گه از امشب ارزونش کنید، فردا صبح معاون همون اولی گرون شدن رو توجیه می‌کنه؛ ولی بهتره ما تلاش کنیم قیمت‌ها را نکشیم بالا، حتی اگر از سودمون کم بشه.»





شرکت ریدلی اسکات فیلم اتریوم را می سازد

بیت کوین چقدر توانسته به اهدافی که
سیاستمداران السالوادوری به دنبال آن بوده اند
کمک کند؟

روپای بوکله

السالوادور یک درصد بیت کوین را می خواهد



گزارش
REPORT

کلیک راست،
ذخیره!

بحث مالکیت ان اف تی ها
یک معضل جدی برای
پلتفرم ها شده است

۱۱



تحلیل
ANALYSIS

چینی ها و
اکوسیستم
رمزارزی دنیا

خوانش فهرست
بنیان گذاران رمزارزی

۳



گزارش
REPORT

مسئله ای مهم
به نام سواد مالی
در دنیای رمزارز

بررسی نتایج یک
تحقیق در کانادا

۴

از پادشاهی با کینگ مانج تا اوین

سرمایه گذاران **بیش از حد مشتاق** چه
ضروری برای اکوسیستم رمزارز دارند؟

جذابیت پاریس
برای ژائو

مدیرعامل بایننس اعتقاد دارد رفتن
به اروپا یک تصمیم درست بوده است



شفافیت؛ حلقه مفقوده توسعه کسب و کارهای رمزارزی ایران



درباره یک چالش قدیمی

آیا بلاکچین و رمزارز می‌توانند مسئله تاریخی اعتماد را حل کنند؟

«آینده پول». قصه تحول در نظام پرداخت به کمک فناوری، داستانی قدیمی است. قرن‌ها پیش، زمانی که چینی‌ها پول کاغذی را برای رونق دادن به تجارت در آسیا، جایگزین سکه‌های فلزی کمیاب و سنگین کردند، نخستین فین تک پا به عرصه وجود گذاشت. اما قصه تحول نظام پولی به دست فناوری، این بار متفاوت است.

اخیراً محققان با بررسی آلیاژ سکه‌های باستانی، پرده از بحران مالی عصر امپراتوری روم برداشتند! هفته گذشته خبری در رسانه‌ها منتشر شد مبنی بر اینکه گروهی از محققان با تجزیه و تحلیل سکه‌های به دست آمده از عصر امپراتوری روم می‌گویند درک تازه‌ای از بحران‌های مالی ۲۱۰۰ سال پیش به دست آورده‌اند.

پژوهشگران در دو دانشگاه اروپیک و لیورپول در بریتانیا با بررسی دقیق سکه‌های نقره‌ای کوچک موسوم به «دناریوس» در سیستم مالی امپراتوری روم دریافته‌اند سکه‌هایی که به دوره زمانی قبل از سال ۹۰ پیش از میلاد تعلق دارند، نقره خالص بوده‌اند. این در حالی است که سکه‌های ضرب شده در پنج سال بعد از آن از حدود ۱۰ درصد مس تشکیل شده‌اند؛ امری که نشان از افت ارزش پولی این دوره زمانی دارد.

پروفسور «کوبین بوچر» از دانشگاه وارویک در این باره می‌گوید: «این کشف، معنی واقعی اظهارات سیسرو، سیاست‌مدار رومی درباره بحران مالی در سال ۸۶ قبل از میلاد را معلوم می‌کند. او در یکی از آثار خود نوشته بود: «افراد سکه‌هایشان را به اطراف پرت می‌کردند و دیگر معلوم نبود هرکسی واقعاً چقدر پول داشته است. مورخان مدت‌ها در مورد اینکه منظور سیسرو چه بوده است، بحث می‌کردند و ما معتقدیم اکنون این معما را حل کرده‌ایم.»

دکتر «متیو پونتینگ» از دانشگاه لیورپول می‌گوید: «رومی‌ها به ضرب سکه‌های نقره بسیار خوب عادت کرده بودند، بنابراین ممکن است وقتی سکه خالص نبوده، اعتماد خود را به سکه از دست داده باشند. به این معنی که سکه را تقلبی و بی ارزش دانسته‌اند که دیگر از نقره واقعی ساخته نشده و به همین خاطر آنها را پرت کرده‌اند.»

تاریخ تحول پول درس‌های زیادی برای ما دارد. اخیراً انتشارات دانشگاه هاروارد کتابی منتشر کرده با عنوان

تکانه‌های قبلی با حفظ نظام موجود، کارکرد آن را ارتقا می‌دادند؛ حال آنکه پایان عمر پول نقد (سکه و اسکناس) ظرف یک تا دو دهه آتی، به اعتقاد «اسوار پراساد»، نویسنده کتاب تازه منتشر شده آینده پول، به منزله انقلابی در نظام پولی جهان است. نخستین نشانه‌های انقلاب در سال ۲۰۰۹ با معرفی فناوری بلاکچین و رونمایی از بیت‌کوین شروع شد. موج‌های بعدی هم از پی آن آمد.

در کتاب استاندارد بیت‌کوین، سیف‌الدین آموس بعد از معرفی دوره‌های تاریخی که پشت سر گذاشته‌ایم و استانداردهای متنوعی که آزموده‌ایم، پیشنهاد می‌کند استاندارد بیت‌کوین را جایگزین استاندارد طلا کنیم. روایتی که آموس از تاریخ دارد، تقریباً این‌گونه است که استاندارد طلا استاندارد بهتری نسبت به زمانی بوده که پول‌های فیات و بدون پشتوانه در جهان رواج یافته است.

با آنچه امروز محققان دانشگاه‌های وارویک و لیورپول به آن رسیده‌اند، این ایده که استاندارد طلا استاندارد مطمئنی بوده است هم با شک روبه‌رو می‌شود. اگر یک دولت برای تحمیل تورم به مردم می‌تواند پول بیشتری چاپ کند، دولت‌های قدیم هم در سکه‌ها ناخالصی وارد می‌کردند.

حال سؤال اصلی این است که سیستم‌های مبتنی بر دفاتر کل توزیع شده چگونه می‌خواهند پاسخگوی اعتمادی باشند که در دو هزار سال گذشته کمتر و کم‌رنگ‌تر شده است. پول یکی از مهم‌ترین دستاوردهای بشری است که تاریخش آغشته به دروغ و خیانت و جنگ‌های ناتمام بوده است. آیا بلاکچین و رمزارها توان این را دارند که به این تاریخ پر از فریب پایان بدهند؟

تاریخ تحول پول درس‌های زیادی برای ما دارد. اخیراً انتشارات دانشگاه هاروارد کتابی منتشر کرده با عنوان

در فهرست ثروتمندان و بنیان‌گذاران کسب‌وکارهای رمزارزی، چینی‌ها حسابی به چشم می‌آیند

شفافیت؛ حلقه مفقوده توسعه کسب‌وکارهای رمزارزی ایران

شفافیت موضوع روتین و معمولی در ایران نیست؛ تا جایی که ما می‌دانیم همه حوزه‌های اقتصادی در ایران تاریخانه‌ای اداره می‌شوند؛ معمولاً چند نفری و چند کسب‌وکاری کار را دست می‌گیرند و تمام ارتباطات را هم برقرار می‌کنند و در تمام حوزه‌ها حضور فعال دارند. بقیه هم به دست و فرمان آنها نگاه می‌کنند. ولی اینترنت و کسب‌وکارهای اینترنتی

تغییرگر این فضا بودند. اینترنت با وعده ایجاد شفافیت، دنیای جدیدی پیش روی همه ما قرار داد؛ در نهایت اینترنت و کسب‌وکارهای اینترنتی جهان را تغییر دادند، ولی نتوانستند شفافیتی را که وعده داده بودند، تمام و کمال پیاده کنند. هرچند کیفیت زندگی بعد از اینترنت افزایش پیدا کرد و جهان به دهکده‌ای تبدیل شد که دسترس‌پذیری بیشتری به همه چیز می‌داد، ولی مشکلات زیادی هم خلق شد.

وقتی به کسب‌وکارهای بزرگ اینترنتی نگاه می‌کنیم، در مقایسه با همه کمپانی‌های صنعتی بزرگ قبلی شفافیت کلیدواژه قابل قبولی است. بسیاری از کسب‌وکارهای اینترنتی توانسته‌اند گام مهمی در توسعه شفافیت در جهان بردارند، هرچند برخی از فعالیت‌های خود این کسب‌وکارها شفاف نیست. به‌عنوان مثال در سال‌های اخیر فیس‌بوک سابق و متای فعلی آماج بسیاری از نقدها در زمینه سوءاستفاده‌های گوناگون بوده است. کسب‌وکارهایی که به اطلاعات گسترده‌ای از مردم جهان دسترسی دارند، زیر این نقد جدی دست‌وپا می‌زنند که در حال سوءاستفاده از داده‌های مردم هستند. به همین دلیل حاکمیت‌ها هم تلاش می‌کنند با توسعه تنظیم‌گری، هم زمینه سوءاستفاده‌ها و انحصارگری‌ها را کاهش

دهند و هم از حقوق مردم دفاع کنند. قاعدتاً حوزه‌های مانند بلاکچین و رمزارز که با وعده شفافیت بیشتر از دنیای جدیدی بر بستر اینترنت صحبت می‌کند، خود باید الگویی برای شفافیت باشد. همان‌گونه که تمام تراکنش‌های بیت‌کوین بر بستر بلاکچین شفاف و قابل مشاهده توسط همه است و هر کسی هم که بخواهد نقشی در این اکوسیستم بازی کند، ورودش توسط هیچ نهادی کنترل و محدود نمی‌شود، پس باید شاهد شفافیت خیره‌کننده از فعالان این حوزه باشیم. متأسفانه در عمل همین حوزه هم تاریخانه‌هایی دارد که تا حدی طبیعی است. کسب‌وکارها و این اکوسیستم جدید در حال شکل گرفتن است و نمی‌توان انتظار داشت که همه فعالان و کسب‌وکارها همه



رضاقربانی

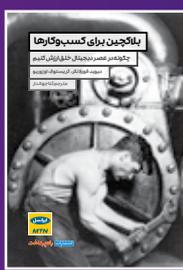


آنچه را در چنته دارند، رو کنند. موضوع این یادداشت جهان نیست و فعلاً کاری به کشورهای دیگر نداریم؛ در این یادداشت صرفاً می‌خواهم نگاهی داشته باشم به ایران.

در ایران در ستاد تحول دولت در کنار حدود ۳۵، ۳۶ اولویتی که در حال کار روی آنها هستند، موضوع رمزارزها هم در دستور کار گرفته و مطالبی به صورت غیررسمی از این ستاد به بیرون درز می‌کند و صحبت‌هایی مطرح می‌شود که دولت می‌خواهد چنین کند و چنان، ولی هیچ‌گاه به صورت رسمی هیچ نوشته‌ای از این ستاد در زمینه رمزارزها منتشر نشده است. یا در کمیسیون اقتصاد دیجیتال دولت گفته می‌شود که موضوع دارایی دیجیتال در دستور کار قرار گرفته، ولی مشخص نمی‌شود که تعامل این دو نهاد چگونه خواهد



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم





خوانش فهرست ثروتمندان و بنیان گذاران کسب و کارهای رمزارزی چینی ها و اکوسیستم رمزارزی دنیا

اگر به فهرست ثروتمندان دنیای رمزارز نگاهی بیندازید، برای شما یک الگوی خاص روشن می شود که توجه به آن، به خصوص برای سیاست گذاران داخلی این حوزه خالی از لطف و ظرافت نیست! چندین چینی در فهرست میلیاردرهای این حوزه و صدها چینی دیگر در فهرست کارآفرینان و بنیان گذاران و هم بنیان گذاران کسب و کارهای رمزارزی دیده می شوند. نقشه کسب و کارهای موفق رمزارزی را که ترسیم کنید، چینی ها با چگالی بسیار زیادی نقش مهمی در این اکوسیستم روبه رشد بازی می کنند.

چینی ها که حدوداً ۳۰ سال پیش بازی دات کام را به سیلیکون ولی واگذار کرده بودند، حالا زود شست شان خبردار شده و فهمیده اند که فرصت رمزارزها و جهان غیرمتمرکز بلاکچین را نباید به آمریکایی ها تقدیم کنند. سرمایه گذاری های عظیم آنها از یک سو و ورود نیروهای متخصص و نوآور آنها از سوی دیگر، باعث شده تا جهان کسب و کارهای رمزارزی با وزنه سنگین چینی ها روبه رو شود. چینی ها خوب متوجه شده اند که انقلاب آینده فناوری و نوآوری چه جهتهایی دارد و برای در دست گرفتن بازی در هر یک از این بازارها و صنایع چه باید کرد.

درست است که نوآوری را در حوزه هایی چون رمزارز نوآوران و کارآفرینان بخش خصوصی پیش می برند، اما نباید فراموش کرد در جغرافیایی چون ایران که حکم و ابلاغ سیاست گذاران می تواند به معنای بود و نبود کسب و کارها باشد، چقدر مهم است که این فرصت کوتاه در صنعت رمزارز و بلاکچین درست شناسایی و فهم شود تا ما ایرانی ها هم سهمی هر چند اندک از این بازار بزرگ و مستعد داشته باشیم. جز این باشد یک سطر دیگر باید به دفتر بلند حسرت های اقتصادی ایران در حوزه نوآوری اضافه کرد!

سرمایه گذاران بیش از حد مشتاق چه ضرری برای اکوسیستم رمزارز دارند؟

سرمایه گذاران بیش از حد مشتاق!

همین امر باعث می شود در ورودشان رفتارهای پرخطر و پریسکی داشته باشند و اغلب در بسیاری از آنها شاهد هستیم که دار و ندارشان را وارد این حوزه کرده اند؛ از پس انداز دوران بازنشستگی گرفته تا فروش ماشین زیر پا یا خانه مسکونی شان. در سناریوی اول، عمده این گروه بعد از مدتی کوتاه یا بلند با ضررهای سنگین از این فضا خارج می شوند و دار و ندارشان را به باد می دهند.

اما ضربه اصلی تر این گروه آنجایی است که بعد از دود کردن سرمایه شان در یک رفتار هیجانی، فضای رمزارز را کلاهبرداری یا حتی دزدی می دانند و خودشان را که بدون توجه به هیچ توصیه ای با چشمان بسته وارد این حوزه شده اند، در جایگاه مظلوم یا فریب خورده!

اما در سناریوی دوم شاهد رشد چند ده و چند صد و در مواردی معدود چند هزار برابری سرمایه شان هستیم. حاصل چیست؟ ثروتی که بدون دانش و فقط بر پایه ریسک دیوانه وار به دست آمده، با این حال تا اینجا کار هم

مشکلی نیست و نوش جان شان، اما مسئله اصلی از اینجا شروع می شود که این گروه عمدتاً به نمایش ثروت شان که از این حوزه حاصل شده، می پردازند که ویتالیک بوتورین، خالق اتریوم آن را «نمایش بی شرمانه ثروت!» می نامد. این رفتار نیز در طولانی مدت به نفع این فضا نیست و بسیاری را با آرزوهای واهی در صف همین سرمایه گذاران بیش از حد مشتاق قرار می دهد.

در طول تمام هشت، نه سالی که در خصوص رمزارزها نوشته ام، از ورود یک گروه به حوزه رمزارزها ترس داشته ام و آن هم «سرمایه گذاران بیش از حد مشتاق» هستند؛ گروهی که معتقدم چه سود کنند، چه ضرر، برای اکوسیستم رمزارز در کلان چیزی جز ضرر در طولانی مدت ندارند! اما چرا از ورود این گروه به حوزه رمزارزها استقبال نمی کنم؟

قبل از پاسخ به این سؤال باید تأکید کنم که رمزارزها اصولاً با اهداف مهمی از جمله تمرکززدایی، افزایش شفافیت، ایجاد راهکارهای پرداخت بین المللی و اهدافی از این قبیل ایجاد شدند و به مرور با نزدیک شدن شان به این اهداف، ارزش آنها نیز بالا رفت و در بسیاری از موارد شاهد رشد و صعود یکباره بسیاری از این رمزارزها بودیم که ثروت های میلیونی یا میلیاردری را برای بسیاری به ارمغان آوردند. اما در همین روند، شاید با نسبت های خیلی

بیشتر و قوی تر شاهد زمین خوردن و نابود شدن ارزش بسیاری از همین رمزارزها بودیم که از دست رفتن سرمایه سرمایه گذاران شان را حاصل شد.

باید بگویم در هر دو سناریوی بالا، حاصل چیزی جز به ضرر ماهیت این اکوسیستم نخواهد بود. این گروه که از آنها با عنوان سرمایه گذاران بیش از حد مشتاق یاد می کنم، اصولاً با هیجان زیاد وارد این حوزه می شوند و

بود. یا مثلاً شنیده می شود که وزارت اقتصاد و چند وزارتخانه دیگر هم طرح هایی در پیش گرفته اند و بانک مرکزی هم با مصوبه شورای پول و اعتبار در حال کار کردن روی رمزریال است! همه اینها در حالی رخ می دهد که فعالان صنفی و کسب و کاری مصداق واقعی ما هیچ، ما نگاه هستند. متأسفانه هر نهادی به فراخور ارتباطاتی که دارد، از برخی چهره های صنفی و کسب و کاری دعوت می کند به عنوان مدعو حضور داشته باشند و معمولاً هیچ گاه حق رأی ندارند. فعالان کسب و کاری باید در این جلسه ها حضور داشته باشند و ببینند که چگونه برخی در دولت و حاکمیت برای آنها تصمیم می گیرند. از آن سو کسانی که به این جلسه ها راه پیدا می کنند، بعداً باید پاسخگوی خیل عظیم کسانی باشند که برایشان سؤال می شود که چرا فلانی در فلان جلسه ها حضور داشته است.

در این شرایط به نظر شما چگونه می شود کار کرد؟ اگر بخواهیم منافع عمومی و همه کسب و کارها را دنبال کنیم، چگونه می توانیم در این مسیر گام برداریم؟ برخی کسب و کارها به دلیل ارتباطاتی که دارند، می توانند مسائل خود را به صورت شخصی دنبال کنند، ولی آیا این روش خیر عمومی در خودش دارد؟ از دولت که نمی توان انتظاری داشت و معمولاً افراد حاضر در حاکمیت تلاش می کنند بخش های گوناگون کسب و کاری را به جان هم بیندازند.

در این شرایط فعالان بخش خصوصی باید با الگو قرار دادن شفافیت و تلاش برای ایجاد شفافیت، زمینه رشد بیشتر برای همه کسب و کارها را فراهم کنند.



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم

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

حضور انتشارات راه پرداخت و سومین نمایشگاه بین المللی کتاب تهران

انتشارات راه پرداخت



نمایشگاه بین المللی کتاب تهران
Tehran International Book Fair
معرض طهران الدولي للكتاب



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili



هشدار متاماسک به دارندگان محصولات اپل:

تنظیمات آی کلاود را تغییر دهید

اخیراً یک مشکل امنیتی برای دارندگان محصولات شرکت اپل کشف شده که نشان می‌دهد کلمات بازیابی کیف پول متاماسک کاربران این دستگاه‌ها به‌طور خودکار در سرویس آی کلاود (iCloud) ذخیره می‌شود. متاماسک هشدار داده کاربران برای پیشگیری از سرقت دارایی‌هایشان باید تنظیمات این سرویس را تغییر دهند.

به گزارش کوین تلگراف، شرکت کانسنسیس (ConsenSys)، توسعه‌دهنده کیف پول ارزهای دیجیتال متاماسک، به مشتریان محصولات اپل که از سرویس آی کلاود استفاده می‌کنند، درباره یک مشکل امنیتی که به‌تازگی کشف شده، هشدار داده است.

مشکل امنیتی تلفن‌های همراه آیفون، لپ‌تاپ‌های مک و آیپدها به‌خاطر تنظیمات پیش‌فرض این دستگاه‌هاست. اگر کاربران گزینه بک‌آپ‌گیری خودکار سرویس آی کلاود را برای داده‌های مربوط به اپلیکیشن‌هایشان فعال کرده باشند، کلمات بازیابی یا رمز عبور متاماسک آنها نیز در این سرویس ذخیره می‌شود.

شرکت متاماسک در ۱۸ آوریل (۲۹ فروردین) در توئیتر توضیح داد که اگر رمز عبور اپل آی‌دی (Apple ID password) کاربران به اندازه کافی قوی نباشد و مهاجم بتواند اطلاعات موجود در حساب آی کلاود آنها را سرقت کند، ممکن است سرمایه خود را از دست بدهند.

تیم متاماسک گفته است: «اگر گزینه بک‌آپ‌گیری سرویس آی کلاود را برای داده‌های خود فعال کرده‌اید، در جریان باشید که این بک‌آپ‌گیری شامل رمز عبور کیف پول متاماسک شما نیز می‌شود. اگر رمز عبور حساب‌تان به اندازه کافی قوی نیست و شخصی داده‌های سرویس آی کلاود شما را سرقت کند، می‌تواند ارزهای دیجیتال‌تان را هم بدزدد.»

متاماسک زمانی این مسئله را اعلام کرد که کاربری به نام «revive_dom» در توئیتر گزارش داد که کل سرمایه کیف پولش را از این طریق از دست داده است. او که به جمع‌آوری توکن‌های غیرمثلی (NFT) مشغول است، در ۱۵ آوریل (۲۶ فروردین) اعلام کرد که به‌خاطر این مشکل ۶۵۰ هزار دلار از دارایی‌های دیجیتال و آن‌فاتی‌های او زدییده شده‌اند.



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سوم



مسئله‌ای مهم به نام سواد مالی در دنیای رمزارز

نتایج یک تحقیق نشان می‌دهد کانادایی‌های فعال در صنعت کریپتو سواد مالی قابل قبولی ندارند

جمله بسیار تکرارشونده در دنیای رمزارزها این است: اینجا بازاری است بسیار پرریسک و هنوز رگوله نشده که می‌تواند سرمایه‌های افراد را در یک شب بر باد بدهد. تنها راهکاری هم که برای مقابله با این ریسک مدام تکرار می‌شود، آموزش و آگاهی‌بخشی به کاربران و ارتقای سواد مالی آنهاست. اما حالا یک تحقیق مفصل نشان می‌دهد حتی در کشورهای توسعه‌یافته هم سواد مالی کاربران در دنیای کریپتو پایین است.

تحقیقات بانک مرکزی کانادا حاکی از آن است که احتمالاً کانادایی‌های جوان، مرد، شاغل، تحصیل کرده دانشگاهی، برخوردار از درآمد بالا و سواد مالی نسبتاً پایین، بیت‌کوین دارند. به گزارش کوین تلگراف، این مطالعه نشان داد که بیت‌کوین‌داران غالباً سواد مالی کمتری نسبت به سایر افراد جامعه دارند. این نتایج از چهار نظرسنجی سالانه بین سال‌های ۲۰۱۶ (۱۳۹۴) تا ۲۰۲۰ (۱۳۹۸) به دست آمده است. حجم نمونه پاسخ‌دهندگان این نظرسنجی‌ها بین ۱،۹۸۷ تا ۳،۸۹۳ نفر بوده است. نسخه کامل این تحقیق با نام «آگاهی از بیت‌کوین، مالکیت و نحوه استفاده از آن» منتشر شده است. یکی از عبارات قابل توجه در نسخه کامل این تحقیق این نکته بود: «بیت‌کوین‌داران نسبت به دیگر افراد، اطلاعات بیشتری در مورد شبکه بیت‌کوین داشتند، اما در آزمون سواد مالی، امتیاز کمتری کسب کردند.»

رد شدن در آزمون سواد مالی

آزمون سواد مالی مورد اشاره، در واقع تنها سه سؤال انتخابی چندگانه درباره نرخ بهره، تورم و درک مفهوم سهام / سرمایه‌گذاری مشترک و سه سؤال مرتبط با بیت‌کوین نیز ناظر بر موضوعاتی چون نحوه عرضه، دفترکل دیجیتال و برخورداری شبکه از حمایت دولتی بود.

البته این نکته که با توجه به تعداد سؤالات محدود، آیا واقعاً سواد مالی به‌درستی سنجیده شده است یا خیر، هنوز مورد بحث است. از طرف دیگر باید توجه داشت که این سؤالات بسیار آسان بوده‌اند.

محققان بانک مرکزی کانادا بر این نکته که حضور در بازارهای مالی نیازمند برخورداری از سواد مالی است، تأکید کردند، زیرا خطرات زیادی می‌تواند افراد آموزش‌ندیده را تهدید کند که از طریق آموزش بیشتر می‌توان بر این تهدیدات فائق آمد. این تحقیق نشان داد که طی چهار سال مورد بررسی، متوسط تعداد دارندگان بیت‌کوین ۱۸ تا ۳۴ ساله کاهش یافته و مردان حداقل دو برابر زنان به جرگه سرمایه‌گذاران بیت‌کوین می‌پیوندند.

البته وجود شکاف جنسیتی موضوعی است که به‌طور گسترده در تاریخ نه‌چندان طولانی مدت ارزهای دیجیتال مورد بحث قرار گرفته است. به‌طور کلی، اثرات جانبی با یافته‌های توصیفی مورد بحث سازگار است. در این گزارش آمده که احتمال مالکیت بیت‌کوین با زن، مسن و بیکار بودن کاهش می‌یابد.

این گزارش نشان می‌دهد که مردان تحصیل کرده جوان که بالغ بر ۷۰ هزار دلار درآمد داشته و سواد مالی نسبتاً پایینی نیز دارند، بزرگ‌ترین گروه دارندگان بیت‌کوین در کانادا را تشکیل می‌دهند. در گزارش به این نکته اشاره می‌شود: «احتمالاً کانادایی‌های جوان، مرد، شاغل، تحصیل کرده دانشگاهی، برخوردار از درآمد بالا و سواد مالی نسبتاً

پایین، بیت‌کوین دارند.» طبق آنچه در این گزارش به آن اشاره شده، در سوی دیگر طیف، کسانی که در امتحان سواد مالی امتیاز بالایی به دست آوردند، احتمالاً آگاهی بالایی از بیت‌کوین داشته، اما روی آن سرمایه‌گذاری نکرده‌اند.

مسئله و اهمیت اعتماد دولت

شایان ذکر است که دلایل این افراد برای نخریدن بیت‌کوین، لزوماً ضدیت با آن نبوده، بلکه دلایلی مثل عدم درک یا رضایت از روش‌های پرداخت فعلی، از جمله مهم‌ترین دلایل این امر عنوان شده‌اند. دلیل سوم این افراد برای سرمایه‌گذاری نکردن در بیت‌کوین نیز این بود که آنان قادر نیستند به ارزی که توسط دولت حمایت نمی‌شود، اعتماد کنند.

در این تحقیق آمده است: «ما متوجه شدیم که بین سال‌های ۲۰۱۸ (۱۳۹۶) تا ۲۰۲۰ (۱۳۹۸)، سطح آگاهی مردم کانادا از بیت‌کوین و همچنین میزان سرمایه‌گذاری آنان ثابت مانده است. ۹۰ درصد مردم کانادا با بیت‌کوین آشنا هستند، در حالی که تنها پنج درصد آنان در آن سرمایه‌گذاری کرده‌اند.» پیش از این نیز نتایج یک

نظرسنجی دیگر از این مطالعات با نام «نظرسنجی جایگزین نقدی» در کوین تلگراف منتشر و در آن ادعا شده بود که کانادایی‌هایی که درک پایینی تری از امور مالی دارند، احتمالاً دو برابر بیش از سایرین در ارزهای دیجیتال سرمایه‌گذاری می‌کنند.



تحقیقات بانک مرکزی کانادا حاکی از آن است که احتمالاً کانادایی‌های جوان، مرد، شاغل، برخوردار از درآمد بالا و سواد مالی نسبتاً پایین، بیت‌کوین دارند



ماه گذشته ۴۰۰ پروژه و ۱۰۰ هزار کیف پول جدید در شبکه کاروانو ساخته شده است

کاردانو به پیش می تازد

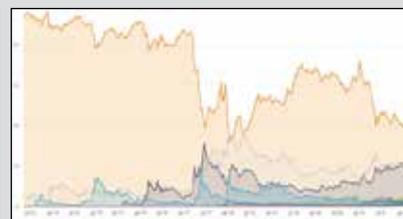
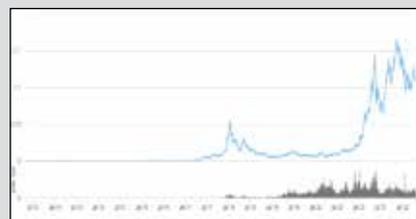
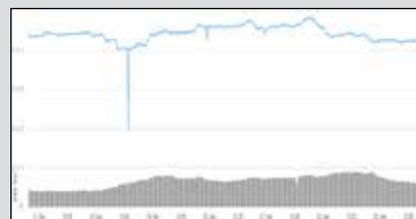
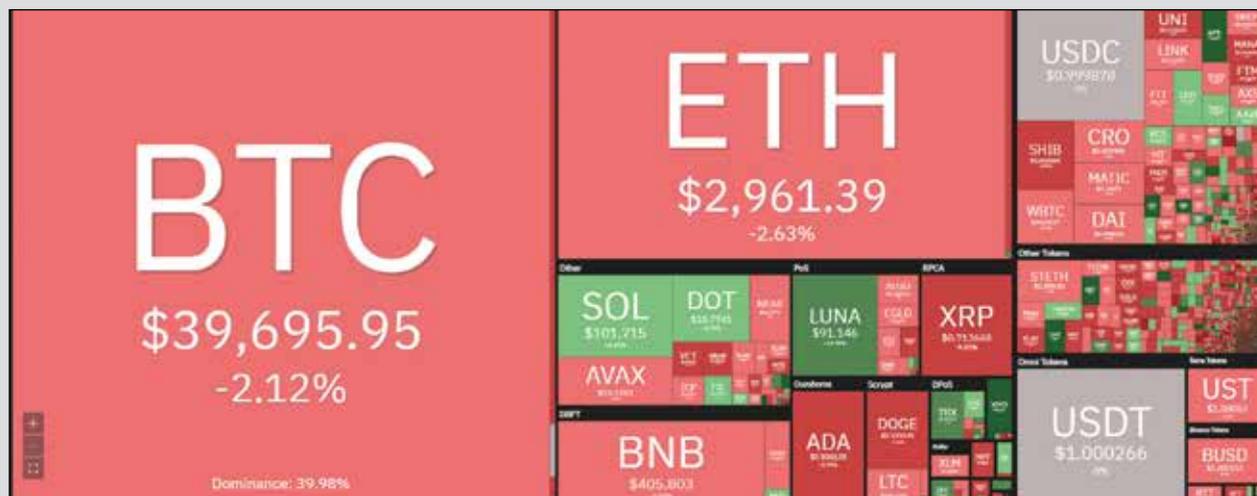
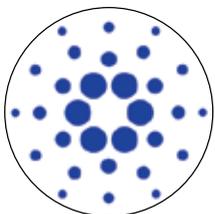
با وجود عملکرد ضعیف کاردانو در جذب کاربران بازار توکن های غیرمتملی (NFT) و برنامه های غیرمتمرکز، تعداد پروژه ها و کیف پول های جدید آن در یک ماه گذشته به طور چشم گیری افزایش یافته است. چارلز هاسکینسون، بنیان گذار کاردانو می گوید به روزرسانی بعدی این شبکه که قرار است تا دو ماه دیگر انجام شود، می تواند شرایط کاردانو را بهتر از قبل کند.

به گزارش کوین تلگراف، فعالیت های مربوط به بلاکچین کاردانو به طور چشم گیری در حال افزایش بوده و تنها در یک ماه گذشته، ۴۰۰ پروژه و ۱۰۰ هزار آدرس جدید در این شبکه ساخته شده است. شرکت «این پوت اوت پوت» (IOHK)، توسعه دهنده بلاکچین کاردانو، در ۱۹ آوریل (۳۰ فروردین) در توئیتر اعلام کرد حدود ۹۰۰ پروژه در حال توسعه در شبکه کاردانو وجود دارد. آن طور که پیداست، تعداد این پروژه ها در مقایسه با ۱۱ مارس (۲۰ اسفند ۱۴۰۰) ۴۰۰ مورد بیشتر شده است. در این تاریخ «تیم هرپسون»، معاون نایب رئیس این پوت اوت پوت، در شبکه اجتماعی لینکدین اعلام کرده بود که ۵۰۰ پروژه در حال توسعه در این شبکه وجود دارد.

کاردانو یک بلاکچین غیرمتمرکز و عمومی است که از سازوکار اثبات سهام استفاده می کند. چارلز هاسکینسون، در سال ۲۰۱۷ و بعد از آنکه تیم اتریوم را به خاطر اختلافات پیش آمده در رابطه با مسیر آینده این ارز دیجیتال ترک کرد، توانست کاردانو را راه اندازی کند. این پوت اوت پوت با اشاره به برخی پیشرفت های مثبت کاردانو در ۱۰ روز گذشته، روی شش پروژه تأکید ویژه ای کرده است. این پروژه ها در زمینه های مختلفی از جمله معامله توکن ها و دیگر بخش های دیفای (DeFi) فعال هستند که بخشی از آنها وارد شبکه اصلی شده اند، تعدادی در شبکه های آزمایشی قرار دارند و برخی هم نسخه بتای برنامه خود را عرضه کرده اند.



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سوم



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته

روند ارزش بازار آلت کوین ها در هفته گذشته

روند تغییرات سلطه بیت کوین در هفته گذشته

تحلیل هفتگی بازار از احتمال ادامه روند نزولی قیمت ها خبر می دهد مقاومت هاشکسته می شوند؟

حمایت کلیدی بعدی آن نیز در محدوده ۲/۹۵۰ دلار است. اما اگر قیمت روندی صعودی در پیش گیرد، سطح ۳/۰۵۰ احتمالاً به یک مقاومت تبدیل خواهد شد. مقاومت کلیدی بعدی نیز در محدوده ۳/۱۲۰ دلار پیش بینی می شود.

قیمت آلت کوین ها

کاردانو از پس مقاومت ۰/۹۸ دلاری برنیامد. با کاهش قیمت این ارز دیجیتال به زیر سطح ۰/۹۵ دلار، حمایت ۰/۹۰ دلاری بسیار نزدیک به نظر می رسد. بی ان بی (BNB) در تلاش بود بالای مقاومت ۴۲۵ دلاری تثبیت شود. طرفداران کاهش قیمت ها یا به اصطلاح خرس های بازار این ارز دیجیتال اما توانستند قیمت را به زیر سطح ۴۱۲ دلار برسانند. اگر این روند نزولی ادامه دار باشد، امکان رسیدن به حمایت ۴۰۰ دلاری نیز وجود دارد. قیمت سولانا نیز که نتوانست مقاومت ۱۱۰ دلاری خود را پشت سر بگذارد، روندی نزولی در پیش گرفت و حال در نزدیکی حمایت ۱۰۲ دلاری اش به سر می برد.

پس مقاومت ۴۳/۲۰۰ دلاری برنیامد و موج نزولی شدیدی قیمت را به سطح ۴۱/۰۰۰ دلاری بازگرداند. حمایت کلیدی پیش روی بیت کوین در ۳۹/۵۰۰ دلار قرار دارد و اگر این حمایت شکسته شود، سرعت افت قیمت بیت کوین افزایش پیدا می کند. نزدیک ترین مقاومت پیش روی بیت کوین نیز در سطح ۴۱/۲۰۰ دلاری قابل مشاهده است. مقاومت کلیدی بعدی می تواند ۴۱/۵۰۰ دلار باشد که در صورت شکست این مقاومت، روند صعودی بیت کوین شدت می گیرد.

قیمت اتریوم

اتریوم نیز پس از آنکه نتوانست مقاومت ۳/۱۵۰ دلاری را پشت سر بگذارد، با فشار فروش در محدوده ۳/۱۸۰ دلار مواجه شد. قیمت اتریوم به زیر سطح ۳/۱۰۰ دلار بازگشته و حتی کمتر از ۳/۰۵۰ دلار نیز معامله شد، اما نمودار قیمت این ارز دیجیتال سعی در باقی ماندن بالای سطح ۳/۰۰۰ دلار دارد. اتریوم سه درصد در شبانه روز و یک درصد در هفته اخیر کاهش قیمت داشته است.

بیت کوین مقاومت ۴۲/۵۰۰ دلاری را شکست، اما موفق به عبور از مقاومت ۴۳/۲۰۰ دلاری نشد. در نتیجه اصلاح شدید قیمت آغاز شد تا در حال حاضر بیت کوین در محدوده ۳۹/۵۰۰ دلار معامله شود. سرعت افت قیمت بیت کوین در حال حاضر برابر با سه درصد در روز تخمین زده می شود. سود هفتگی این ارز دیجیتال نیز اکنون به دو درصد کاهش یافته است.

به گزارش کریپتونوز، روند قیمت اکثر آلت کوین های اصلی بازار نیز معکوس شده است. حمایت اتریوم در ۳/۰۵۰ دلار با برجا نماندن. حمایت ایکس آر پی (XRP) در ۰/۷۵ دلار شکسته شد تا روندی نزولی در پیش گیرد. کاردانو نیز با کاهش قیمت به حمایت ۰/۹۰ دلاری خود نزدیک می شود.

قیمت بیت کوین

به گزارش ارز دیجیتال پس از آنکه بیت کوین از سد مقاومت ۴۲/۵۰۰ دلاری عبور کرد، فروش ها شدت گرفت. بیت کوین تا سطح ۴۳/۰۰۰ دلار نیز بالا آمد، اما از



پای بازار مکاره حساب‌های اجاره‌ای به دنیای رمزارز فارسی هم کشیده شد

حسابم مال تو!

حساب‌های اجاره‌ای به دنیای تازه‌وارد کریپتوفارسی هم رسیده و هر روز بر تعداد آگهی‌های وسوسه‌برانگیز آن اضافه می‌شود. مستأجران این حساب‌های اجاره‌ای چه کسانی هستند و پاچه‌ترندهایی اقدام به جذب مشتری می‌کنند؟ مشتری آنها چه کسانی هستند؟ درآمد اجاره حساب چقدر است؟ با این حساب‌ها رمزارز خرید و فروش می‌شود یا محلی برای تطهیر پول‌های کثیف هستند؟ قانون‌گذار برای مقابله با حساب‌های اجاره‌ای چه می‌کند؟ اینها پرسش‌هایی است که در این گزارش بررسی کرده‌ایم.

نام خود را کارآفرین گذاشته‌اند، در اینستاگرام صفحه دارند و تلگرام مهم‌ترین محل شکار و ارتباطگیری آنهاست. «درآمد حقیقی در کمترین زمان و با کمترین فعالیت»؛ این شعار آنهاست. تا پیش از این نام حساب‌های اجاره‌ای را در جریان دادگاه‌های پرونده‌های فساد اقتصادی و شرکت‌های کاغذی و صوری شنیده بودیم و همچنین اجاره حساب در سایت‌های شرط‌بندی در سال‌های اخیر بحث‌برانگیز شده بود، اما حالا این ترند نه تنها نقطه پایانی نداشته؛ بلکه به دنیای کریپتوفارسی هم رسیده است. هر روز مانند قارچ گروه‌ها و کانال‌های تلگرامی سبز می‌شوند که فعالیت خود را در زمینه ارزهای دیجیتال تعریف کرده‌اند و بی‌هیچ ابایی حساب اجاره می‌کنند.

یک مشاهده واقعی

برای اینکه از سازوکار دقیق این کانال‌ها باخبر شویم، به سراغ یکی از پرعضوترین این کانال‌ها رفتیم که تعداد اعضای آن بیش از ۹۱ هزار نفر درج شده است. در این کانال برای اجاره حساب آگهی وسوسه‌برانگیز درآمد شش میلیون تومانی در ماه ثبت شده است. به مدیر این کانال تلگرامی پیغام می‌دهم و خودم را یک زن خانه‌دار معرفی می‌کنم که علاقه‌مند به داشتن این درآمد ثابت هستم. به پنج ثانیه هم نمی‌کشد که مدیر کانال پیغام را پاسخ می‌دهد و بازبانی نرم می‌گوید: «اتفاقاً ما هم کارمان را جوری تعریف کرده‌ایم که کسانی مثل شما که خانه‌دار هستند، درآمد ثابت و مستقلی داشته باشند.» از او می‌پرسم برای شروع کار چه کاری باید انجام دهم که توضیح می‌دهد به حساب بانکی و ثبت‌نام در یک سایت صرافی نیاز است. در ادامه هم تأکید می‌کند که «همراه بانک و اینترنت بانک هر حساب را باید با شماره همراهی که ما به شما می‌دهیم، باز کنید.»

از او می‌خواهم که درباره ماهیت کار بیشتر توضیح دهد، چون همسرم تردید دارد و باید برایش توضیحات کامل بدهم تا راضی شود این کار را انجام دهد.

می‌گوید: «کاملاً حق دارید و درک می‌کنم. ساکن کدام شهرید؟»

+ «تهران»

- «کار ما در زمینه ارز دیجیتال و بورس است. ارزهای دیجیتال آینده دنیا هستند. سقف کارت به کارت ۱۰ میلیون تومان است. از حساب شما زمانی استفاده می‌شود که سقف حساب ما پر شده باشد.»

+ «چه استفاده‌ای؟»

- «خدمت‌تان عرض کردم فعالیت‌های ما ارز دیجیتال و بورس است.»

+ «کار اصلی شما چیست که به این همه جابجایی پول در روز نیاز دارد؟ اگر بانک چک کند و بفهمد فرد دیگری از حساب استفاده می‌کند و حسابم دست من نیست، چه اتفاقی می‌افتد؟»

- «این همه حساب به‌طور مستقل کار می‌کنند، حتی خودبانک. فکر کنید حساب مشترک دارد، مگر بانک به حساب مشترک گیر می‌دهد؟»

در ادامه بیشتر درباره روند کار می‌پرسم و اینکه ممکن است این کار چه عواقبی داشته باشد و اینکه از کجا مطمئن باشم درآمد شش میلیون تومانی که می‌گوید را حتماً پرداخت می‌کنند.

جوابی با لحنی نسبتاً تند انتخاب می‌کند و می‌گوید: «ما هم از کجا مطمئن باشیم پولی را که در حساب شما واریز کردیم، شما برداشت نمی‌کنید؟ مبنای کار ما بر صداقت است. ما اعتماد می‌کنیم و انتظارمان از مشتری هم اعتماد است. اصراری هم نداریم، انتخاب با خودتان است.»

با کمی وقفه در پاسخ می‌گویم: «می‌خواهم اعتماد کنم، چون به این پول نیاز دارم. چه کاری باید انجام دهم؟»

جواب می‌دهد: «قطعاً، چون الان وضع درآمد خیلی از افراد واقعاً پایین است و به شما حق می‌دهیم و کمک می‌کنیم.»

در ادامه مشخصات کامل و یک عکس می‌خواهد و می‌گویم: «امکان ارسال عکس ندارم.» لینک صرافی ... را فرستاد و گفت: «عکس برای ثبت‌نام و احراز هویت در صرافی است؛ بنابراین خودتان در این سایت مراحل ثبت‌نام را انجام دهید، ولی در قسمت ایمیل آدرس... را ثبت کنید. یک کد به ایمیل می‌آید که برایتان می‌فرستم. حساب بانکی‌تان هم فعلاً یا حساب بانک... باشد یا... ممکن است در ادامه حساب از بانک دیگری هم لازم شود که بهتان اطلاع می‌دهم.»

بازار اجاره حساب بانکی در فضای مجازی و کانال‌های تلگرامی بسیار داغ است و این فقط مشتتی نمونه خروار بود. در بررسی این ماجرا بدیهی‌ترین و اولیه‌ای‌ترین سؤال این است که آیا از این آگهی‌ها استقبال می‌شود و چه کسانی حاضر هستند مستأجرانی بی‌نام‌ونشان برای حساب‌های بانکی‌شان بیاورند؟ قانون چه می‌گوید؟

ادامه در صفحه بعد

از پادشاهی با کینگ مانی تا اوین



نگاهی به یکی از پرونده‌های جنجالی حوزه رمزارزها در سال‌های اخیر که حالا با دستگیری شهره موسوی وارد فاز جدیدی شده است



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم

نایب‌رئیس فدراسیون فوتبال بازداشت شد؛ این خبری بود که خبرگزاری صداوسیما در ابتدای هفته جاری اعلام کرد. فیلم منتشره از سوی این خبرگزاری نشان می‌داد شهره موسوی سوار بر اتومبیل وزارت اطلاعات به زندان اوین برده می‌شود و پس از آن نیز گزارش شد وثیقه هزار و ۸۰۰ میلیارد تومانی برای شهره موسوی صادر شد و به دلیل عدم تودیع وثیقه این فرد به زندان برده شده است. اما نکته مهم این بود که شهره موسوی برای اقدامات اقتصادی غیرقانونی خود بازداشت شده است.

شهره موسوی، از اعضای هیئت‌مدیره شرکت بادران است؛ همان شرکتی که با پرونده «کینگ مانی» یا همان پادشاه پول بر سر زبان‌ها افتاد و زمستان سال گذشته مدیر دیگر این شرکت، فریدون قربانیان مشهودی یعنی همسر شهره موسوی هم در جریان این پرونده بازداشت شده بود و حالا نوبت به شهره موسوی رسید. «کینگ مانی» در واقع رمزارز ابداعی است که شرکت «بادران گستر» اعضایش را به خرید آن دعوت کرده و در نهایت با شکایت هزاران مال‌باخته و از دست رفتن سرمایه‌شان پای این پرونده و رؤسای شرکت را به میز قضا و بازداشت کشاند. این گزارش با مروری بر تاریخچه شرکت بادران و سوابق اجرایی شهره موسوی و دیگر شرکایش «کینگ مانی» را بررسی کرده است؛ اینکه چه شد که شهره موسوی و همسرش از مشهد به تهران رسیدند و بعد به دنیای فوتبال و حالا هم به زندان.

از فروش لوازم آرایشی تا فدراسیون فوتبال

داستان خلق کینگ مانی یا همان پادشاه پول به مدیریت شهره موسوی و فریدون قربانیان مشهودی از سال ۱۳۸۶ و تحت عنوان شرکت «مجتمع نیروگاه‌های فراگامان» آغاز شد. آن زمان این زوج در مشهد شرکت فراگامان را داشتند که با استفاده و جذب سرمایه‌های مردم در زمینه نیروگاه‌های برقی و آبی، وعده سوددهی

بالا می‌دادند و خود را «اولین شرکت سهامی عام ایران در خصوص استفاده از انرژی‌های نو شرکت مادر تخصصی و دانش‌بنیان» معرفی می‌کردند. در سال ۱۳۹۲ مدیریت این شرکت به صورت شفاهی به سهام‌داران اعلام ورشکستگی کرده و اینجا بود که شهره موسوی و فریدون قربانیان و دیگر شرکا با نام «بادران» به تهران آمدند.

جالب اینکه این افراد باز هم خود را به‌عنوان اولین معرفی کردند: «اولین شرکت بازاریابی شبکه‌ای در ایران» و حالا با محصولات آرایشی و بهداشتی با اسامی و نام‌های مختلف.

شهره موسوی و شرکت‌های زیرمجموعه بادران

هرچند از همان ابتدای کار این شرکت بحث‌هایی مبنی بر هرمی بودن این شرکت و غیرقانونی بودن فعالیت هرمی مطرح بود، اما ادعای خود شهره موسوی طبق صحبت‌هایش در یک مصاحبه این بود: «اولاً شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای قانونی هستند و سیستم نظارتی دقت و کنترل خاصی روی آنها دارد تا از مسیر درست و اصولی خارج نشوند. ثانیاً به فروش کالا و حتی ارزآوری در کشور کمک می‌کنند. یعنی سبب شکوفایی چرخه تولید و اقتصاد داخل می‌شوند. ثالثاً با نظارت‌های بایسته خود شرکت‌ها رفتارهای دون اخلاق اسلامی در آنها رخ نمی‌دهد. اطلاعات مالی شفاف و قابل پیگیری دارند و بسیاری از مزایای دیگر.»

تا به اینجای کار بادران باز هم مسئله‌ساز نبود؛ تا جایی که حتی شهره موسوی جایزه کارآفرین برتر کشور و نیز ارزهای دولتی دریافت کرده است.

اوایل نیمه دوم دهه ۹۰ شهره موسوی کم‌کم به یک آدم شهره تبدیل شد؛ هم برای فعالیت‌های اقتصادی‌اش و از آن مهم‌تر برای بازشدن پایش به دنیای فوتبال.

عمر فوتبالی شهره موسوی از مدیرعاملی یک باشگاه تا نایب‌رئیس فدراسیون فوتبال بسیار کوتاه و البته



ادامه از صفحه قبل

حسابم مال تو!

می کنند و کار خود را پیش می برند، اما این بدان معنا نیست که کسی که حساب خود را اجاره می دهد، همواره می تواند در حاشیه امن قانون قرار داشته باشد.

او توضیح می دهد: «مطابق اصول حقوقی (که با اصول قانونی متفاوت است)، اشخاص نمی توانند از قانون سوءاستفاده کنند، یعنی زمانی که در مورد چیزی قانون وجود ندارد، نمی توان استمساک به عدم قانون کرد و کسب و کار مشکل دار را تعریف کنیم. دسترسی به حساب بانکی و مالی در هر جای دنیا قبول نمی شود. در ایران نیز اگر خلاف این عرف و عقل سلیم اقدام کنید، برآیند فعالیت شما قابلیت انتساب به جرم های مختلف را دارد. مثلاً در این مورد دسترسی به حساب را می دهید و خود این کار به لحاظ قانونی جرم نیست، اما احتمالاً به واسطه حساب شما پول شویی انجام می شود. یعنی پولی در حساب شما چرخش پیدا می کند تا اصطلاحاً تظهير شود.»

عوامل شکل گیری یک کسب و کار غیر رسمی

این حقوقدان چند عامل اصلی را ریشه و اساس شکل گیری این کسب و کار غیررسمی می داند و می گوید: «دلیل اول فقر فهم حقوقی است و بسیاری از افراد آگاه نیستند و به همین نکته اتکا می کنند که در قانون اجاره حساب جرم نیست. عامل دوم وضع آشفته و نامناسب اقتصادی کشور است. هرچقدر وضعیت اقتصادی بدتر شود، فضا برای جولان دادن این نوع کسب و کارها بیشتر می شود. عامل سوم که بسیار هم مهم است، ضعف قانون در نظام قانون گذاری است. یعنی بانک مرکزی به جای اینکه نظارت کند، بر اولویت های دست چندم متمرکز می شود. عامل چهارم هم خلاء قانونی است. یعنی ما در این زمینه در واقع هیچ قانون مشخص و مستقیمی نداریم و همگی این عوامل زنجیره بقا و پیشرفت این ماجرا را فراهم می کند.»

اما آیا واقعاً در این خلاء قانونی هیچ راهکار نظارتی وجود ندارد؟ بانک مرکزی در این زمینه چه ابزارهایی در دست دارد؟

نعناکار در این رابطه توضیح می دهد: «در وهله اول ما به قانون نیاز داریم. یعنی باید نظام رگولاتور در متن قانون مستقیماً مشخص کند اعطای حق دسترسی به حساب بانکی و مالی توسط چه کسانی جایز است؟ مثلاً اشخاص می توانند به کارگزاری های رسمی سازمان بورس دسترسی حساب دهند، دسترسی به حساب بانکی به وکیل جایز است، به خانواده درجه یک جایز است. یعنی باید طبقه بندی و دسته بندی شود. اما در حال حاضر اعطای دسترسی به طور کلی بلامانع است و هیچ منع قانونی برای آن تعریف نشده و به همین دلیل هم ما شاهد رشد چنین ماجراهایی هستیم.»

در میان صحبت های این مدیر تلگرامی اجاره حساب، این نکته به چشم می خورد که بانک اگر بفهمد هیچ جرمی معطوف به صاحب حساب نیست. جالب اینجاست که تقریباً درست هم می گفت، هرچند همه واقعیت را نمی گفت.

اجاره حساب جرم نیست

محمدجعفر نعناکار، حقوقدان در گفت و گو با راه پرداخت در رابطه با همین موضوع می گوید: «ما در حال حاضر قانونی نداریم که بگوید شما نمی توانید دسترسی حساب بانکی تان را به شخص دیگری بدهید. مطابق ماده «۲» قانون مجازات اسلامی زمانی شما مجرم هستید که فعل یا ترک فعل شما در قانون جرم انگاری شده باشد، اما در قانون ما اساساً جرمی به نام اجاره حساب وجود ندارد و در واقع جرم انگاری نشده است. این حتی نامش طبق مفاد حقوقی حساب اجاره ای هم نیست، اعطای دسترسی به حساب مالی یا بانکی است و کاملاً جایز و قانونی است.» بنابراین طبق صحبت های نعناکار در متن قانون با خلأ مواجه هستیم و اساساً جرمی به نام حساب اجاره ای نداریم، اما طبق قانون مبارزه با پول شویی حساب های بانکی که به طور ناگهانی و مشکوک از نظم روتین خود خارج شده، از طرف بانک باید در دست بررسی قرار بگیرد. فرض کنید در همان مثالی که پیش تر در باره اش توضیح دادیم، یک زن خانه دار که تراکنش بانکی اش در ماه شاید تاکنون پنج میلیون تومان بوده، ناگهان به واسطه اجاره دادن حسابش به تراکنش های بالای یکصد میلیون تومان در ماه می رسد. آیا بانک این حساب را یک حساب مشکوک دانسته و مورد پیگرد قانونی قرار می دهد؟

نعناکار در این رابطه توضیح می دهد: «طبق قوانین مبارزه با پول شویی، هر گاه رفتار بانکی شخصی از نرم خارج شود، دستگاه اطلاعاتی می تواند ورود کند. شخص را از طریق شعبه احضار می کنند و از او توضیح می خواهند. حالا اگر فرد توضیح دهد که حسابم را اجاره داده ام، از او می پرسند به چه کسی اجاره داده و او می گوید به فلان فرد. حالا در موردی که شما گفتید، یعنی حساب اجاره ای برای کریپتو، باز هم مشکلی وجود ندارد؛ کمابینه که در حال حاضر هیچ کدام از صرافی های رمز ارز در ایران مجوز ندارند. مگر اینکه در فرایند آن معاملات نشانه هایی از جعل و سرقت ببینید و بر اساس آن اقدام کنید؛ بنابراین در کل در مورد هیچ کدام از اینها جرم انگاری نشده است.»

چهار عامل شکل گیری زنجیره حساب اجاره ای

به گفته نعناکار اصولاً این نوع بده بستان های مالی و کسانی که در این زمینه در حال فعالیت هستند، در واقع از خلأ های قانونی استفاده

خانه خود را فروخته یا از دسترنج خود در کینگ مانی سرمایه گذاری کرده اند، اکنون به مال باختگان این رمز ارز تبدیل شده اند.»

این نماینده مجلس گفته بود: «یک شرکت شناخته شده که در حوزه بازاریابی شبکه ای فعال است، پشتوانه این رمز ارز بوده و اساساً اقبال عموم مردم به کینگ مانی به دلیل حمایت این شرکت بوده است.» اما نام و آدرسی از این «شرکت شناخته شده» نداد.

بعد از این صحبت ها خبر ممنوع الخروجی شهره موسوی، نایب رئیس فدراسیون فوتبال منتشر شد، اما شهره موسوی در یک پست اینستاگرامی این خبر را تکذیب کرد و گفت: «ممنوع الخروجی من درست نیست و مشکلی هم ندارم. هر کسی کار اقتصادی می کند، راجع به او صحبت می کنند و الان هم بیشتر در این باره حرف زده می شود تا شیرینی پیروزی تیم ملی و ملی پوشان را زیر سؤال ببرند. برخی فکر می کنند با این شایعات به من ضربه می زنند، در حالی که بدون شک به فوتبال کشور ضربه وارد می کنند. کسانی که چنین حرف هایی می زنند، می خواهند مدیریت خوب من را زیر سؤال ببرند و خدا را شکر در فارسی ضرب المثل های خوبی داریم که یکی از آنها در جواب به این افراد حاشیه ساز این است که جواب ابلهان خاموشی است.»

اما در ادامه بیانیه وزارت اطلاعات همه چیز را شفاف کرد. هفتم مهر ۱۴۰۰ وزارت اطلاعات شایعات مطرح شده در این مورد را با صدور بیانیه ای تأیید کرد. در آن بیانیه آمده بود: «با اشراف اطلاعاتی سر بازان گمنام امام زمان (عجل الله تعالی فرجه الشریف) یکی از بزرگ ترین شبکه های سازمان یافته کلاهبرداری در سطح کشور شناسایی و مورد ضربه قرار گرفت. این باند با فریب افکار عمومی و تشویق افراد به خرید و سرمایه گذاری در رمز ارز مجعول «کینگ مانی»، مبالغ هنگفتی را از زیر مجموعه های خود کسب کرده و با ایجاد نوسانات ساختگی در قیمت رمز ارز ادعایی، اقدام به خرید و فروش آن کرده است. در این عملیات اعضای این باند با حکم مرجع قضایی دستگیر و به دلیل تعداد زیاد مال باختگان، پرونده آنان در حال سیر مراحل قضایی است.»

از همان روز هفتم مهراماه به بعد هم مال باختگان زیادی با برگزاری تجمعات مختلف؛ از جلوی فدراسیون فوتبال گرفته تا قوه قضائیه، در پی رسیدگی به پرونده پادشاه پول و بازگشت اموال از دست رفته شان هستند. بسیاری از این مال باختگان شهره موسوی را «پادشاه جعل کننده» معرفی می کنند که فعالیت او و همسر و شرکایشان به از دست رفتن سرمایه آنها منجر شده است. هرچند برخی هم معتقدند این مال باختگان ریسک بزرگی کرده اند که به شرکتی با چنین سوابق و عدم شفافیتی اعتماد کرده اند. در مقابل، عده دیگری نیز معتقدند در وضعیت اقتصادی نامطلوب و فشارهای معیشتی فعلی و همچنین عدم شفافیت و نظارت کافی، بسیاری از سر استیصال برای کسب اندک سود و حفظ ارزش پول به چنین فعالیت هایی اعتماد می کنند، کمابینه تجربه پیشینی آن را در مورد مؤسسات اعتباری یا حتی بورس در سال ۱۳۹۹ هم شاهد بودیم. اما آنچه یک واقعیت ملموس است، مال و دارایی اندک هزاران مال باخته است که به نظر نمی رسد به این سادگی قابل بازگشت باشد.

شتابان و پرسرعت بود. در سال ۱۳۹۵-۱۳۹۴ شرکت بادران باشگاه فوتبال بادران را راه اندازی کرد و با خرید سهمیه لیگ دویی ایران جوان خورموج پای به عرصه فوتبال ایران گذاشت و گرچه چندین بار با خرید امتیاز تلاش کرد به لیگ برتر برود، اما موفق نشد. با این حال برای گرداندن گانش بخت و اقبال داشت.

شهره موسوی مدیرعامل باشگاه فوتبال بادران در فضای رسانه ای از این منظر که یک زن، مدیرعامل یک باشگاه فوتبال است، حساسی سروصدا به پا کرد. البته همین کارنامه امتیاز دیگری نیز برایش به همراه داشت. شهره موسوی به فدراسیون فوتبال رفت و با کسب ۷۰ رأی کرسی نایب رئیس سوم این فدراسیون را به دست آورد و تاکنون هم این سمت را داراست.

پرونده پادشاه پول چطور به میز قضا رسید؟

حالا بعد از تمامی این ماجراهای فوتبالی برسیم به فعالیت اقتصادی شهره موسوی که به گفته مراجع امنیتی برای همین فعالیت ها حالا در زندان به سر می برد؛ پرونده پادشاه پول (کینگ مانی).

شرکت بادران از زمان تأسیس تا تقریباً حدود سال ۱۳۹۸ در فضای پر رونق به فعالیت می پرداخت. صداوسیما بارها به روش های مختلف در برنامه های خود به تبلیغ شرکت بادران پرداخته و علاوه بر تبلیغات در بخش آگهی های تلویزیون، در برنامه های زنده نیز با دعوت از اعضای این شرکت آن را معرفی کرده بود. شبکه بادران طبق آماری که تا سال ۱۳۹۵ در وبسایت این شرکت اعلام شده بود، بیش از ۴۰۰ هزار عضو داشت. تا اینکه در رسانه ها گزارش های مختلفی از افراد عادی به گوش می رسید که این شرکت فعالیت های ابهام آلودی انجام می دهد.

ماجرا هم از این قرار بود که بادران رمز ارزی به اسم «کینگ مانی» را به شبکه زیرمجموعه اش معرفی کرد تا کارمزدهای ارزی را از این طریق با شبکه اش تسویه کند. این شرکت اعضایش را به خرید این رمز ارز تشویق کرده و وعده داده بود با خرید این رمز ارز می توانند درآمدشان را چندین برابر کنند. بادران ابتدا وبسایتی برای خرید و تبدیل رمز ارز به بازار یاب ها معرفی کرد.

برای خرید کینگ مانی باید از سایت utbyte.io بیت کوین را به کینگ مانی تبدیل می کردند. سرور وبسایت utbyte و وبسایت کینگ مانی نیز متعلق به شرکت Sweden invest group AB سوئد است. گفته می شد گردانندگان کینگ مانی، با ایجاد نوسانات قیمتی، اشتیاق و رغبت مضاعفی در اعضای شرکت برای سرمایه گذاری بیشتر در این رمز ارز به وجود می آوردند، به طوری که قیمت هر واحد کینگ مانی در چند ماه تنها در شبکه، از چهار یورو به چندین هزار یورو افزایش یافت. در آن سایت کاربران می توانستند کینگ مانی را به بیت کوین تبدیل کنند.

اما سرمایه گذاران ضربه آخر را زمانی خوردند که به ناگاه سایت اعلام کرد برداشت بیت کوین بسته شده و همین اتفاق جمعیتی از مال باختگان را شکل داد.

ورود مجلس نشینان به ماجرا

در اواخر تابستان ۱۴۰۰ ابوالفضل ابوترابی، نماینده مجلس از رمز ارزی به نام کینگ مانی، به عنوان رمز ارزی یاد کرد که در مدتی کوتاه، قیمتی غیر واقعی و افزایشی را ثبت کرده بود: «متأسفانه بسیاری از مردم که



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سپتامبر دوم



محدود کردن روس‌ها

بایننس اعلام کرده در پی تحریم‌های جدید اتحادیه اروپا ارائه خدمات به کاربران روسی این صرافی دیجیتال را محدود خواهد کرد. بایننس به کاربران روسی یک فرصت ۹۰ روزه برای خروج از برخی معاملات داده است.



عربستان و بلاکچین

بر اساس گفته بندر بن عبداللّه المشاری، دستیار وزیر کشور در امور فناوری عربستان سعودی، این کشور در نظر دارد ارزشهای دیجیتال و فناوری بلاکچین را به کار گیرد.



کامرزبانک هم آمد

کامرزبانک آلمان اعلام کرده به دنیای کریپتو وارد می‌شود. ارائه خدمات سازمانی در حوزه رمزارزها به برخی شرکتهایی که با این بانک کار می‌کنند، اولین گام اعلام شده است.



مسدودسازی هکهای گروهای

وزارت خزانه‌داری ایالات متحده آمریکا سه آدرس انترنوم منتسب به یک گروه هکری کره شمالی مرتبط با دزدی ۶۰۰ میلیون دلاری از سایدچین رونین بازی ایکس اینفینیتی را تحریم کرده است.



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم



رؤیای بوکله

بیت کوین چقدر توانسته به اهدافی که سیاستمداران السالوادوری به دنبال آن بوده‌اند، کمک کند؟



فرزندان‌شان باشد.» تجربه ال‌زانته یکی از عواملی بود که باعث شد السالوادور در هفتم سپتامبر به اولین کشوری تبدیل شود که بیت‌کوین را به‌عنوان پول قانونی می‌پذیرد. تا پیش از این و از سال ۲۰۰۱ دلار آمریکا پول قانونی این کشور بود. قانون بیت‌کوین السالوادور امکان پرداخت مالیات‌ها در قالب بیت‌کوین را فراهم می‌آورد، همه کسب‌وکارها را ملزم به پذیرش بیت‌کوین می‌کند و مسیر دولت برای توزیع یارانه در این قالب را هموار می‌سازد. دولت شبکه‌ای از ۲۰۰ خودپرداز بیت‌کوین و اپلیکیشن کیف پول بیت‌کوین دیجیتالی به نام Chivo ایجاد کرده که از طریق آن معادل ۳۰ دلار بیت‌کوین به همه شهروندان السالوادور پرداخت کرده تا اقتصاد بیت‌کوینی را روی گلتک بیندازد.

به استفاده از بیت‌کوین کرد، بسیاری از ساکنان شهر که بیشترشان هرگز حساب بانکی نداشتند، شروع به پس‌انداز پول‌شان در قالب این رمزارز کردند و با افزایش ارزش آن سود بردند. گردشگران کنجکاو دسته‌دسته به این شهر آمدند و کسب‌وکارهای خارجی در آنجا شعبه زدند. این پروژه باعث شد ال‌زانته با نام مستعار «ساحل بیت‌کوین» شناخته شود که همزمان تلاشی انسان‌دوستانه و یکی از بزرگ‌ترین تجربه‌های محلی رمزارزی جهان بود. مارتینز در تماسی ویدئویی و در حالی که تی‌شرتی مشکی با لوگوی نارنجی بیت‌کوین پوشیده، می‌گوید: «افراد کم‌درآمدی که به سیستم مالی دسترسی نداشتند، با معادل پنج دلار بیت‌کوین می‌توانند شروع به ساختن چیزی کنند که می‌تواند ارثیه آنها برای

وقتی «رومن مارتینز» در ال‌زانته، روستای ساحلی کوچکی در السالوادور بزرگ می‌شد، رؤیای آمریکایی بسیار باشکوه به نظر می‌رسید. در ال‌زانته به‌جز صنعت ماهیگیری محلی که والدین مارتینز در آن کار می‌کردند، فرصت‌های زیادی وجود نداشت. مارتینز می‌گوید: «جوان‌ها می‌خواستند آنجا را ترک کنند و به ایالات متحده بروند، اما حالا رؤیای السالوادوری داریم.» رؤیای السالوادوری رؤیایی با محوریت بیت‌کوین است. دو سال پیش، خپری آمریکایی برای کمک به برنامه‌های اجتماعی بیش از یکصد هزار دلار در قالب این ارز دیجیتال یا رمزارز غیرمتمرکز به سازمان مردم‌نهادی فرستاد که مارتینز در ال‌زانته برای آن کار می‌کند. وقتی این سازمان شروع به ترغیب خانواده‌ها و کسب‌وکارها



آیا بیت کوین می تواند تولید ناخالص یک کشور را
۲۵ درصد افزایش دهد؟

السالوادر یک درصد بیت کوین ها را می خواهد

در دهه ۱۹۸۰ بر این کشور حکمرانی کرده بودند. آن جنگ که ایالات متحده با تأمین مالی مخالفان شورشیان چپ‌گرا نقش سرنوشت‌سازی در آن ایفا کرد، بذر بسیاری از مشکلات السالوادر را کاشت. از جمله این مشکلات می توان به رشد اقتصادی کم، ادامه دار، نهادهای ضعیف مستعد فساد، بدترین نرخ خشونت گروهی در جهان و یکی از کمترین سطوح سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در آمریکای مرکزی اشاره کرد. بوکله به شکل متقاعدکننده‌ای استدلال کرده بود که دولت‌های بعد از جنگ نتوانسته‌اند در طول سه دهه پاسخ درخوری به این مشکلات بدهند.

بوکله از وقتی به قدرت رسید، تصویری از بهره‌وری بی‌رحمانه را به نمایش گذاشت. در فوریه ۲۰۲۰ به همراه گروهی از سربازان مسلح به مجلس یورش برد تا به قانون‌گذاران برای تصویب بودجه فشار بیاورد. همچنین نرخ قتل را از ۵۱ نفر در هر صد هزار نفر در سال ۲۰۱۸ به ۲۰ نفر در هر صد هزار نفر در سال ۲۰۲۰ رسانده است (متخصصان تردید دارند که این اتفاق نتیجه سیاست امنیتی بوکله، روندهای مربوط به دارودسته‌های جنایتکاری مستقل از او یا بده‌بستانی پنهان میان او و رهبران این دارودسته‌ها باشد). بوکله واکنش سرسختانه‌ای به کووید ۱۹ داشت؛ دستور اجرای یکی از سخت‌گیرانه‌ترین قرنطینه‌ها را داد و به نیروهای امنیتی این اختیار را داد که متخلفان را به بازداشتگاه بفرستند؛ اقدامی که ناظران حقوق بشر می‌گویند به سرکوب خشونت‌بار افراد منجر شده است.

رادا می‌گوید محبوبیت بی‌سابقه بوکله به او این امکان را داده که سریع‌تر از انتظار ناظران آمریکای لاتین گام‌های غیردموکراتیکی مثل مداخله در نظام قضایی بردارد: «برای بسیاری از دولت‌های اقتدارگرای این منطقه سال‌ها طول کشید تا کارهایی را انجام دهند که بوکله به سرعت انجام داد. سرعت این اقدام‌ها بدون شک غافلگیرکننده است.»

آنهاهی که پیش از همه به قانون بیت کوین بوکله بدبین هستند (یعنی اقتصاددانان محافظه‌کار)، آن را حرکتی سابقه‌دار از رهبران اقتدارگرای پوپولیست در آمریکای لاتین، اما در ظاهری جدید می‌دانند. سرمقاله‌ای از وال استریت ژورنال این سیاست را «کلاهبرداری بیت‌کوینی» خوانده بود.

شبی که پروژه بیت کوین در السالوادر شروع شد، «نلسون رادا»، خبرنگار روزنامه مستقل El Faro به یک مهمانی رفت. هواداران کریپتو و سلبریتی‌های اینترنتی از ایالات متحده، از جمله «لوگان پل»، چهره مطرح یوتیوب در بار هتلی زیبا در کنار استخر بی‌انتهایی مشرف به اقیانوس آرام در ناحیه «لا لیبرتاد» آتش‌بازی تماشا کردند تا لحظه مهمی را برای رمزارز جشن بگیرند. برخی سربندهایی پوشیده بودند و نشان‌های نارنجی با لوگوی بیت کوین به همراه داشتند. تقریباً همه انگلیسی صحبت می‌کردند. رادا می‌گوید: «محل مهمانی ساحلی در السالوادر بود، اما می‌شد هر جای دیگری در دنیا باشد. جامعه کریپتو می‌خواهد این تصویر را از خود ترسیم کند که آینده و توسعه را از طریق بیت کوین به السالوادر می‌آورد و به نوعی منجی این کشور است. اما بیشترشان اهمیتی به این کشور نمی‌دهند، برای آنها فقط کسب‌وکار مهم است.»

نایب بوکله، رئیس‌جمهور السالوادر از ورود این کسب‌وکارها استقبال می‌کند. او مدعی است که اگر یک درصد بیت کوین جهان در السالوادر سرمایه‌گذاری شود، تولید ناخالص داخلی این کشور ۲۵ درصد افزایش می‌یابد. هر کسی که سه بیت کوین (در ۱۲ اکتبر، معادل ۱۶۸ هزار دلار) در این کشور هزینه کند، می‌تواند اقامت دائم این کشور را بگیرد. از آنجایی که در السالوادر بیت کوین نه دارایی سرمایه‌گذاری، بلکه پول قانونی است، بوکله می‌گوید در صورتی که ارزش این رمزارز افزایش یابد، خارجی‌هایی که به السالوادر نقل مکان کنند، مجبور نیستند در این کشور مالیات بر عایدی سرمایه پرداخت کنند. بوکله در توییتی علاوه بر این مزیت فهرستی از دلایل شامل «آب‌وهوای عالی، بهترین ساحل‌های موج‌سواری دنیا و املاک کنار ساحل برای فروش» را ذکر کرده بود که کارآفرینان باید به‌واسطه آنها به السالوادر بیایند.

به نظر می‌رسد مردم السالوادر در مورد این لحن عمل‌گرای شبیه‌فروشنده‌های بوکله، نظر مساعدی دارند. هرچند تا سال ۲۰۱۸ شهردار پایتخت، یعنی سان‌سالوادر بوده، اما در سال ۲۰۱۹ به‌عنوان غریبه‌ای در دنیای سیاست برای ریاست‌جمهوری نامزد شد و از ارتباط مستقیمش با میلیون‌ها دنبال‌کننده در رسانه‌های اجتماعی استفاده کرد تا با دو حزبی مبارزه کند که از زمان جنگ داخلی السالوادر

قراردادی با صندوق بین‌المللی پول برای تزریق بیش از یک میلیارد دلار به بودجه عمومی این کشور را تعلیق کرده است. نظرسنجی‌ها نشان می‌دهند که فقط سه نفر از هر ۱۰ السالوادوری از قانون بیت کوین پشتیبانی می‌کند.

یک رئیس‌جمهور امروزی

اما از نگاه این رئیس‌جمهور ۴۰ ساله با پوششی غیررسمی و سبک ارتباطی جسورانه کارآفرینی در حوزه فناوری، سیاست بیت کوین فراتر از آثار اقتصادی فوری است؛ فرصتی است تا برند السالوادر را از کشوری که بیشتر با خشونت‌های گروهی و اقتصادی راکد شناخته می‌شود که عامل مهاجرت افراد به ایالات متحده است، به قطب مدرن نوآوری تغییر دهد. برای جوانان اهل السالوادر مثل مارتینز این فرصت به معنی ساختن رؤیای السالوادوری است. برای جامعه بین‌المللی اعتراضی به نظمی جهانی است که السالوادر را به حیاط‌خلوت ایالات متحده تبدیل کرده است؛ تصویری که بوکله بعد از قدرت‌گرفتن در سال ۲۰۱۹ به آن حمله کرده است. بوکله در عوض کشورش را با جامعه ضدتشکیلات کریپتو همسو می‌کند که اعضای آن در ماه‌های اخیر فوج‌فوج به السالوادر آمده‌اند یا در ماه نوامبر برای همایش کریپتویی بزرگی به این کشور برمی‌گردند. مارتینز با هیجان می‌گوید: «به اینکه رویدادهای جدید در ایالات متحده یا کانادا اتفاق بیفتند، عادت داریم. اکنون دیدگاه‌ها را نسبت به السالوادر تغییر داده‌ایم و به جلو حرکت می‌کنیم!» اما اتفاق دیگری هم در السالوادر در جریان است. از ماه فوریه که حزب بوکله، یعنی «آیده‌های جدید»، در انتخابات مجلس پیروزی بزرگی به دست آورد، بوکله به سرعت در حال تضعیف ساختارهای دموکراتیک السالوادر است. در ماه می مجلس رأی داد که متحدان بوکله را جایگزین قاضی‌های وابسته به جناح مخالف در دادگاه عالی کند و با این کار همه اهرم‌های قدرت را در اختیار او قرار داد. در ماه سپتامبر، چند روز پیش از شروع پروژه بیت کوین، همین دادگاه با تفسیری بحث‌برانگیز از قانون اساسی السالوادر حکم داد که بوکله می‌تواند در سال ۲۰۲۴ برای دوره دوم نامزد انتخابات شود. این اقدام اعمال تحریم‌هایی را از طرف ایالات متحده به دنبال داشت. بوکله همچنین حمله به رسانه‌ها را افزایش داده و از جمله خبرنگاران منتقد را از این کشور اخراج می‌کند.

بیت کوین و تقویت استبداد!؟

تحلیلگران می‌گویند تجربه بیت کوین بخشی از مسیر بوکله به سمت استبداد است. «تیزیانو بردا»، تحلیلگر آمریکای مرکزی در گروه بین‌المللی بحران، سازمان غیرانتفاعی تحقیقاتی و حمایتی مستقر در بروکسل می‌گوید: «عاشق قدرت خودش شده و می‌خواهد این تصویر رئیس‌جمهور باحال و نسل هزاره‌ای را از طریق ماجراجویی در دنیای بیت کوین تقویت کند.» البته تا حدی برای بوکله کارساز بوده است. قانون بیت کوین باعث شکل‌گیری اولین اعتراضات عمده در دوران ریاست‌جمهوری اش شده است. در روز ۱۵ سپتامبر حدود هشت هزار نفر در سان‌سالوادر تظاهرات کردند که برای کشوری که تظاهرات خیابانی در آن غیرعادی است، رقم قابل توجهی محسوب می‌شود. اما نرخ رضایت از رئیس‌جمهور همچنان بیش از ۸۵ درصد است. بوکله با وجود این حمایت مردمی با بی‌خیالی نگرانی جهانی درباره رهبری‌اش را بی‌اهمیت می‌انگارد. روز ۱۸ سپتامبر بیوی توییتش را به «دیکتاتور السالوادر» تغییر داد که به روشنی تمسخر رسانه‌های بین‌المللی بود. چند روز بعد دوباره بیورا به «باحال‌ترین دیکتاتور جهان» تغییر داد.



چرا بیت کوین؟

رئیس‌جمهور نایب بوکله، حامی این سیاست، می‌گوید بیت کوین به مردم السالوادر کمک می‌کند کارمزدهای پرداختی برای ارسال و دریافت رمیتنس را کاهش دهند (که شامل حدود ۲۲ درصد از تولید ناخالص داخلی السالوادر می‌شود و اغلب مبداء آنها ایالات متحده است) و برای ۷۰ درصد مردم السالوادر که حساب بانکی ندارند، راهی برای دسترسی به خدمات مالی فراهم می‌کند.

او در حمایت از رمزارزها به‌عنوان راه توسعه اقتصادها برای دور زدن سیستم مالی جهانی تنها نیست. در سیستم مالی جهانی دسترسی به خدمات و سرمایه‌گذاری برای کشورها و افراد ثروتمندتر آسان‌تر است. کریپتو در کشورهایی به بالاترین نرخ نفوذ دست یافته که در آنها سیستم‌های بانکی، پرهزینه و پیچیده‌اند یا اقتصادها و ارزهای محلی ناپایدارند.

منتقدان چه می‌گویند؟

البته منتقدان می‌گویند تبدیل بیت‌کوینی که بسیار پرنوسان است و تحت نظارت بانک‌های مرکزی نیست، به پول قانونی، قمار توجیه‌ناپذیر برای اقتصاد بیمار السالوادر است. ۲۰۰ میلیون دلار پول مالیات‌دهندگان که مجلس این کشور به این پروژه تخصیص داده، معادل ۲/۷ درصد کل بودجه دولت برای سال ۲۰۲۱ یا تقریباً سه برابر بودجه وزارت کشاورزی برای این سال است. عدم قطعیت ناشی از بیت کوین باعث سقوط قیمت اوراق قرضه دولتی شده و مذاکرات در مورد



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم



۱/۲ میلیارد دلار ارزش ذخیره کریپتویی تسلاست

تسلا بیت کوین هایش را نگه داشته است!

تسلا، شرکت سازنده خودروهای برقی، طی یک سال گذشته بیت کوین های موجود در ترازنامه خود را حفظ کرده و دست به خرید یا فروشی نکرده است. روز چهارشنبه شرکت تسلا گزارش سود فصل اخیر خود را منتشر کرد و طبق این گزارش، ارزش ذخایر بیت کوین این شرکت ۱٫۲۶ میلیارد دلار اعلام شد که یعنی برای دومین فصل متوالی تغییری در مقدار این ذخایر صورت نگرفته است.

به گزارش کوین دسک، هم در فصل اخیر و هم در فصل انتهایی سال میلادی گذشته، تسلا هیچ بیت کوینی خرید و فروش نکرده است. با توجه به این نکته که قیمت بیت کوین نسبت به فصل پیش تقریباً ثابت مانده است، کاهش در میزان ارزش دارایی های بیت کوینی این شرکت خودروسازی مشاهده نمی شود.

در سه ماهه سوم سال میلادی گذشته نیز بر حجم ذخایر بیت کوین تسلا افزوده یا کاسته نشد؛ اما به دلیل کاهش قیمت این ارز دیجیتال، این شرکت موظف شد ۵۱ میلیون دلار کاهش قیمت را گزارش کند. طبق قوانین حسابداری دارایی های دیجیتال، اگر قیمت یک دارایی در طول یک فصل کاهش یابد، شرکت موظف به گزارش کاهش این ارزش است، اما اگر قیمت دارایی افزایش یابد، تا پیش از فروش دارایی مورد نظر لازم نیست سودی در ترازنامه گزارش شود.

شرکت تسلا در ماه فوریه (بهمن ماه) سال میلادی گذشته اعلام کرد که ۱٫۵ میلیارد دلار بیت کوین خریداری کرده است. در سه ماهه بعدی، این شرکت حجم ذخایر بیت کوین خود را ۱۰ درصد کاهش داد. با فروش این مقدار بیت کوین درآمد فصل این شرکت ۲۲۲ میلیون دلار افزایش یافت. در این سه ماهه تسلا هیچ بیت کوینی خرید و فروش نکرد.

در مجموع، سود تعدیل شده هر سهم تسلا در سه ماهه ابتدایی سال میلادی به ۳٫۲۲ دلار رسید، حال آنکه تحلیلگران انتظار داشتند این مقدار ۲٫۲۶ دلار باشد. همچنین در حالی که تحلیلگران درآمد کلی شرکت را ۱۷٫۸۵ میلیارد دلار تخمین می زدند، درآمد تسلا ۱۸٫۸ میلیارد دلار اعلام شد.



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم



حرکت میان شبکه های بلاکچینی

هر آنچه می خواهید درباره سلرو کاربردها و جزئیات فنی آن بدانید

Celer یک پلتفرم لایه ۲ است که در راستای اهداف عملیاتی در بسیاری از شبکه های مالی غیرمتمرکز (DeFi) ساخته شده است. سلر در جهت تسهیل قابلیت همکاری میان بلاکچین ها با هزینه کم و سرعت بالا از فناوری کانال های دولتی استفاده می کند. عملکرد اپلیکیشن های کاربردی در سلر به اتریوم، پولکادات و زنجیره هوشمند بایننس اطلاق می شوند. این شبکه در عین حال کاربران را در فضای بازی های کامپیوتری جذب می کند.

مزایای لایه ۲ بودن سلر

پلتفرم های لایه ۲، پلتفرم های قابل اندازه گیری و مقیاس پذیری هستند که به بلاکچین لایه ۱ موجود در بیت کوین یا اتریوم اضافه می شوند. این پلتفرم ها بدون نیاز به ایجاد تغییرات در سطح پایه، بر تعاملات خارج از زنجیره از طریق قرارداد های هوشمند تمرکز می کنند. هدف اصلی لایه ۲ و سلر ارتقای کارایی و بهره وری شبکه های موجود است.

کارایی سلر چیست؟

امروزه کارایی لایه ۱ به سرعت در حال اشباع شدن است. در نتیجه سرعت پایین معاملات و کارمزدهای بالای آن سبب ایجاد مشکل برای دنیای رمزارزها شده است. در این زمان وجود یک پلتفرم زنجیره ای مانند سلر که ارتباطات متقابل زنجیره ای را تسهیل می کند و در عین حال که استقرار آن ارزان است، سریع است، برای شبکه های لایه ۱ یک امتیاز محسوب می شود. مشارکت سلر با، Avalanche، Arbitrum، BSC، Ethereum و دیگر گواهی بر این واقعیت است که برنامه لایه ۲ در سراسر شبکه ها مورد استقبال قرار گرفته است. شبکه سلر همچنین با فعال کردن نسل بعدی دیفای، GameFi (شبکه بازی های غیرمتمرکز) و راه حل های انجام تراکنش ها از اهمیت زیادی برخوردار است.

مهم ترین داشته ها و موارد کلیدی در شبکه سلر چیست؟

● **مؤسسان خیره:** شبکه سلر در سال ۲۰۱۸ توسط

تیمی از مهندسان با تجربه فنی تخصصی و مدرک دکترا از دانشگاه های برجسته مانند MIT، پرینستون و... تأسیس شد. از جمله بنیان گذاران این تیم مو دانگ است.

● **رعایت حریم خصوصی:** سلر علاوه بر اینکه یک پروتکل منبع باز است، گزینۀ DAApps با قابلیت حفظ حریم خصوصی را نیز ارائه می دهد. DAApps اپلیکیشن های غیرمتمرکز هستند که کارکردی مشابه اپلیکیشن های عادی ارائه می دهند، اما تفاوت اصلی آنها در این است که در یک شبکه همتا به همتا مانند بلاکچین، اجرا می شوند. این شبکه همچنین معاملات خصوصی خارج از زنجیره را تسهیل می کند.

● **بهره وری بیشتر:** توسعه DApp می تواند با سلر بسیار سریع تر شود. با سلر امکان انتخاب از میان طیف گسترده ای از کیت های توسعه نرم افزار وجود دارد و این کیت ها بسیار مقرون به صرفه و ایمن هستند و اپلیکیشن های تعاملی را در مدت زمان کوتاه تری ایجاد می کنند.

● **دخالت اپلیکیشن Layer2.Finance:** این اپلیکیشن برای حل مشکلات دیفای که شامل کارمزد بالا و عدم استفاده راحت از آن می شود، طرح ریزی شده است. این اپلیکیشن می تواند با ایجاد تحول در پروتکل ها، هزینه های موجود را تا حد بسیار زیادی کاهش دهد.

● **استفاده از cBridge:** انتقال میان بلاکچین ها هرگز مقرون به صرفه و سریع نبوده، اما cBridge این پتانسیل را دارد که انتقال فوری بین هر شبکه غیرمتمرکز را در آینده تسهیل کند. cBridge یک پل شبکه ای غیرمتمرکز است که از بیش از ۸۰ توکن در بیش از ۲۰ بلاکچین در مجموعه لایه ۲ پشتیبانی می کند.

● **اثبات کار محول شده (DPOS):** اثبات کار گونه ای دیگر از الگوریتم اثبات کار است که به عنوان راهی برای تأیید تراکنش ها و ارتقای سازمان بلاکچین استفاده می شود.



کسری حسینی



@kasrahsni

DPoS به عنوان دموکراسی مبتنی بر فناوری طراحی شده که از فرایند رأی گیری و انتخابات برای محافظت از بلاکچین در برابر استفاده متمرکز و مخرب ایجاد شده است.

● **نقدینگی:** با ایجاد قابلیت همکاری میان بلاکچین ها، سلر می تواند بر نقدینگی کارآمد تمرکز کند و بازار گسترده تری را به دست آورد. این مورد به طور خودکار، قابلیت سازگاری، پوشش شبکه و امنیت آن را افزایش می دهد.

لایه های شبکه سلر

● **CStack:** این لایه برای اطمینان از سودآوری و سرعت بالا ایجاد شده است.

● **cChannel:** این لایه مسئول تعامل با بلاکچین است. شبکه های خصوصی روی این لایه کار می کنند و تمام کانال های دولتی و زنجیره های جانبی شبکه سلر در اینجا فعالیت می کنند.

● **cRoute:** این لایه برای اپلیکیشن های غیرمتمرکز بسیار ضروری است؛ چراکه سرعت و حجم تراکنش ها توسط این لایه هدایت می شوند. cRoute اجرای روان و کارآمد سیستم را خصوصاً در زمان حجم بالای تراکنش ها تسهیل می کند.

● **cOS:** بالاترین لایه cStack است که مستقیماً اپلیکیشن های غیرمتمرکز را در شبکه ایجاد می کند. کل چهارچوب توسعه ای که از اپلیکیشن های غیرمتمرکز پشتیبانی می کند، در این لایه قرار دارد. cOS هسته اصلی شبکه است که مسئول گردش کار است.

توکن های شبکه سلر (Celer)

توکن های Celer حداکثر می توانند تا ۱۰ میلیارد توکن عرضه شوند و در حال حاضر حدود ۶/۵۲ میلیارد توکن در حال گردش است. همچنین این توکن یک توکن ERC-20 است. استاندارد ERC-20 فهرستی از قوانینی است که باید روی یک توکن پیاده سازی شود تا بتواند روی اکوسیستم اتریوم فعالیت داشته باشد. توکن های ERC-20 به دلیل امکان استفاده در عملیات های جذب سرمایه یا عرضه اولیه سکه بسیار کاربردی هستند.

کلیک راست، ذخیره!

بحث مالکیت ان اف تی‌ها یک معضل جدی برای پلتفرم‌ها شده است

تب داغ ان اف تی کم کم دردسرهايش را هم رو می‌کند. در آخرین مورد یکی از مدیران ارشد صرافی غیرمتمرکز اف تی ایکس اعلام کرده در حال حاضر بزرگ‌ترین چالش آنها شناسایی اصالت آثاری است که توسط کاربران به‌عنوان ان اف تی فهرست می‌شود. در واقع آن گونه که فضاهای وب ۳ وان اف تی به رشد خود ادامه می‌دهند، زیرساخت‌های مورد نیاز گسترش نمی‌یابند و همین عقب‌ماندگی باعث ایجاد دردسر برای بسیاری از کسب‌وکارهای این فضا می‌شود.

«راین میلر»، مشاور عمومی صرافی در جریان یک بحث در کنفرانس بلاکچین کرنل در نیویورک، با اشاره به چنین معضلاتی گفته است: «بزرگ‌ترین مشکلی که صرافی متمرکز NFT FTX با آن مواجه است، اطمینان از این است که کاربران فقط محتوایی را فهرست می‌کنند که واقعاً مالک آن هستند.» او با اشاره به اینکه مردم چگونه می‌توانند ان اف تی (توکن غیرقابل معاوضه) دیگری را کپی کنند و آن را به‌عنوان دارایی خود عرضه کنند، با طنز گفته: «کلیک راست، ذخیره». به گفته او «بزرگ‌ترین مشکل ما این است که مطمئن شویم مردم ان اف تی‌هایی را که حق چاپ آنها را ندارند، فهرست نمی‌کنند، در حال حاضر این یک فرآیند کاملاً دستی است که زحمت و انرژی می‌خواهد.» میلر گفته، یک راه‌حل بالقوه این است که یک سیستم تعدیل مبتنی بر انگیزه ایجاد شود تا در آن کاربران بتوانند یکدیگر را کنترل کنند؛ مشابه سیستم فعلی مجموعه‌های تأیید شده در پلتفرم اوپن سی.

اهمیت ان اف تی‌های کاربردی

«جیمز راتمل»، مشاور Haun Ventures هم در این باره

تأکید کرده است: «در نهایت، آنچه مالکیت معنوی به دنبال آن است، این است که جامعه و کاربران تشخیص دهند که چه چیز واقعی است و چه چیز واقعی نیست؛ چرا که در نهایت، این جامعه است که در مورد چیزهایی که شما مالک آن هستید و چیزهایی که ندارید، توافق می‌کند.» میلر گفت که مصرف‌کنندگان نیز باید هنگام تعامل با این بازارها آگاهی کامل داشته باشند، اما قوانین حمایت از مصرف‌کننده در نهایت می‌آید و پلتفرم‌ها باید آماده شوند.

او گفته باید به خریداران ان اف تی‌ها گفته شود که حتماً تحقیقات خود را انجام دهند؛ چرا که در حال حاضر تنها چاره کارساز همین است. به اعتقاد او، «خودت تحقیق کن» فعلاً راه‌حل خوبی است، اما پیش از آن باید دولت‌ها و افراد نظارت بر مصرف‌کننده وارد عمل شوند.

البته در همین کنفرانس تأکید شده که برخی ان اف تی‌ها به گونه‌ای طراحی شده‌اند که کاربردی در بازی‌ها یا صنایع مختلف داشته باشند، بنابراین اگرچه ممکن است یک کپی شبیه به آن هم در دست کاربر دیگری موجود باشد، اما با قراردادهای هوشمند این نسخه‌های کپی شده عملاً کاربردی نسخه اصلی را نخواهند داشت.

راتمل تأکید دارد که این فضا بسیار سریع‌تر از مقررات و رگولاتورها در حال حرکت است. به همین خاطر پلتفرم‌ها و رگولاتورهای وب ۳ باید درک متقابلی از خطراتی که سعی در کاهش آن دارند، داشته باشند. او تأکید می‌کند باید اطلاعات موجود را با بازار به اشتراک گذاشت تا همه در یک زمین بازی باشند.

مراقب سقوط بزرگ باشید

تحلیلگران می‌گویند ممکن است عوامل اقتصادی و بازارهای دیگر فروش را زیر پای بیت کوین بکشند!

بنیان‌گذاران شرکت تحلیلی گلسنود که یک پلتفرم آنالیز داده‌های بلاکچینی است، به معامله‌گران بیت کوین هشدار داده‌اند که عوامل اقتصادی موجود می‌توانند شروع کننده یک سقوط بزرگ برای این ارز دیجیتال باشند. این در حالی است که سرمایه‌گذاران همچنان در حال برداشت بیت کوین از صرافی‌های متمرکز هستند. «یان هاپل» (Jan Happel) و «یان آلمان» (Yann Allemann)، هم‌بنیان‌گذاران گلسنود، در آخرین خبرنامه این شرکت گفته‌اند که همبستگی بیت کوین با دارایی‌های ریسکی همچنان بالاست و این نشان می‌دهد که در صورت شروع یک روند نزولی در بازار بورس آمریکا، احتمالاً بیت کوین نیز سقوط خواهد کرد.

تأثیر دیگر بازارها

آنها گفته‌اند: «تحلیل‌های ما همچنان نشان‌دهنده این موضوع هستند که حساسیت عملکرد قیمت بیت کوین به ریسک‌های بازار و احتمال بالای شکل‌گیری یک روند نزولی به‌خاطر نبود اعتماد نیست؛ بلکه عوامل اقتصادی کلان روی روند این ارز دیجیتال تأثیر گذاشته است.» به گفته بنیان‌گذاران گلسنود، به دنبال اعلامیه بانک مرکزی آمریکا مبنی بر کاهش ماهانه ۹۵ میلیارد دلار از رقم ترازنامه خود برای مقابله با تورم، چشم‌انداز شرایط اقتصادی متزلزل به نظر می‌رسد. آنها همچنین به افزایش خطر حمله روسیه به

دیگر کشورهای اتحادیه اروپا نیز اشاره کرده‌اند. مدیران گلسنود گفته‌اند در نتیجه چنین شرایطی، در هفته گذشته بیش از ۱۰۰ میلیون دلار از بازار ارزهای دیجیتال خارج شده و بیت کوین بیشترین حجم خروج سرمایه را ثبت کرده است.

خروج معنادار سرمایه‌ها

هاپل و آلمان افزودند: «با مشاهده آمار فضای ارزهای دیجیتال، شاهد خروج سرمایه ۱۳۴ میلیون دلاری در هفته گذشته بودیم که دومین جریان خروجی هفتگی بزرگ در سال ۲۰۲۲ است. صندوق‌های مبتنی بر سولانا ۳/۷ میلیون دلار ورود سرمایه ثبت کرده‌اند و آلت‌کوین‌ها (صندوق‌های مبتنی بر چند دارایی مختلف) نیز جریان ورودی پنج میلیون دلاری داشتند. این در حالی است که ۱۳۱ میلیون دلار سرمایه از محصولات مربوط به بیت کوین خارج شده است. با وجود تصویر مبهمی که از آینده اقتصاد کلان وجود دارد، به گفته آلمان داده‌های درون‌زنجیره‌ای همچنان نشان می‌دهند که بیت کوین توانسته قدرت خود را حفظ کند. وی افزود که سرمایه‌گذاران بیت کوین در حال خروج دارایی‌های خود از صرافی‌ها هستند و نرخ خروج به رقمی تاریخی رسیده است. همین موضوع نشان می‌دهد که احتمالاً بیت کوین به نزدیکی کف قیمت خود رسیده است.



کاربران تویتر اولین کسانی هستند که از پشتیبانی استرایپ استفاده می‌کنند

پشتیبانی استرایپ از دلار دیجیتال

متاماسک کوین بیس ولت و رین بو ولت (Rainbow Wallet) واریز می‌شوند. سازندگان می‌توانند درآمد خود را به‌عنوان USDC نگه

دارند یا آنها را به ارز محلی تبدیل کنند. «جرمی آلیر»، مدیرعامل سیرکل (Circle) در تویتر گفت: «ظهور ارزهای دیجیتالی مانند USDC باعث می‌شوند که هر فردی در هر نقطه‌ای از جهان بتواند به راحتی پول دریافت یا پرداخت کند. سیرکل یک شرکت فناوری مالی جهانی است که در زمینه نوآوری ارز دیجیتال و زیرساخت‌های مالی باز فعالیت می‌کند. در واقع این شرکت، حامی دلار دیجیتال است.»

آلیر در توییت دیگری توضیح می‌دهد: «اینکه یکی از مهم‌ترین شرکت‌های پرداخت در جهان USDC را پذیرفته است، نویدبخش اتفاقات بسیار خوبی است. ما با استرایپ در مأموریت‌شان برای رشد تولید ناخالص اینترنت همکاری می‌کنیم و باور داریم که دلار دیجیتال قرار است به یکی از ارکان اصلی تجارت اینترنتی تبدیل شود.»

شارما اظهار داشته که استرایپ قصد دارد به مرور زمان مسیره‌های مالی و ارزهای پرداختی بیشتری را به این شرکت اضافه کند. او افزود که استرایپ تا پایان سال از پرداخت‌های رمزازی در بیش از ۱۲۰ کشور پشتیبانی خواهد کرد.

قابل توجه است که استرایپ ماه گذشته برای ارائه پشتیبانی از صرافی‌ها، رمپ‌ها، کیف پول‌ها و بازارهای توکن غیرقابل معاوضه شراکت خود با اف تی ایکس و بلاکچین دات کام را آغاز کرد.

استرایپ اولین شرکت پرداختی بزرگ در جهان بود که در سال ۲۰۱۴ از پرداخت‌های بیت‌کوینی پشتیبانی کرد، اما در سال ۲۰۱۸ به این پشتیبانی خاتمه داد و اعلام کرد: «بیت‌کوین تکامل یافته‌تر از آن است که ابزار مبادله باشد. بیت‌کوین بیشتر یک دارایی محسوب می‌شود.»

شرکت پرداخت استرایپ قصد دارد به‌زودی پرداخت‌های رمزنگاری شده را در یواس دی کوین یا همان دلار دیجیتال (USDC) فعال کند. جالب است بدانید سازندگان تویتر اولین کسانی هستند که از این سرویس استفاده خواهند کرد.

«کاران شارما»، مدیر محصول استرایپ، روز جمعه ۲۲ آوریل در یک پست بلاگ گفت: «تاکنون فرآیند پرداخت برای طرفداران، مشتریان، فریلنسرها و فروشنده‌ها به‌خصوص در خارج از بازارهای اصلی تا حدی دشوار بوده است، اما با توجه به اهمیت روزافزون ذخیره ارزش رمزازرها، در تلاشیم که به چشم‌انداز «مسیره‌های مالی آزاد جهانی» تحقق بخشیم و امیدواریم این امر رضایت‌بخش باشد.»

در همین راستا، استرایپ قرار است پرداخت رمزازی را به کانکت (Connect) اضافه کند. کانکت، پلتفرم پرداخت استرایپ است که در سال ۲۰۱۵ ساخته شد. در حال حاضر، کسب‌وکارها از کانکت برای انجام عملیات پرداخت به ۷۰ کشور استفاده می‌کنند. لازم به ذکر است که این پرداخت‌ها با ارزهای محلی کشور مقصد انجام می‌شوند.

اولین شریک استرایپ که گروهی از کاربران تویتر هستند، می‌توانند از مسیره‌های مالی مبتنی بر رمزازر برای دریافت درآمد رسانه‌های اجتماعی استفاده کنند. البته تویتر در حال حاضر هم از کانکت برای انجام پرداخت‌های خود استفاده می‌کند. این پرداخت‌ها از طریق محصولات تویتر یعنی «تیکتد اسپیسز» (Ticketed Spaces) و «سوپرفالوز» (Super Follows) انجام می‌شوند.

به گفته این شرکت، پرداخت‌ها ابتدا در استیبل کوین USDC از طریق شبکه پلی‌گان (MATIC) پشتیبانی می‌شوند. در یافتی‌ها نیز به کیف پول‌های سازگار با پلی‌گان مانند



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم





ثروت ۶۵ میلیارد دلاری ←
نشریه فوربس فهرست جدیدی از ثروتمندترین افراد دنیای ارزهای دیجیتال منتشر کرده است. چانگ پنگ ژائو، مدیرعامل و بنیان گذار بایننس، با ۶۵ میلیارد دلار همچنان ثروتمندترین مرد در صنعت ارزهای دیجیتال است.



نفر دوم لیست ←
سم بنکمن فرید، بنیان گذار و مدیرعامل صرافی «FTX»، با ثروت خالص ۲۴ میلیارد دلاری در جایگاه دوم پس از ژائو قرار دارد. کسی که بارها گفته همه این ثروت را خواهد بخشید.



نفر سوم لیست ←
برایان آرمسترانگ، مدیرعامل و بنیان گذار صرافی کوین بیس، هم با ۶٫۶ میلیارد دلار ثروت، جایگاه سوم لیست ثروتمندان دنیای کریپتو را به خود اختصاص داده است.



نفر چهارم لیست ←
چهارمین ثروتمند دنیای کریپتو که اخیراً در باشگاه میلیاردیهای فوربس قرار گرفته، گری وانگ از تیم بنیان گذاران صرافی اف تی ایکس با ثروت ۵٫۶ میلیارد دلاری است.



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم



جذابیت پاریس برای ژائو

مدیرعامل و بنیان گذار بایننس اعتقاد دارد رفتن به اروپا یک تصمیم درست بوده است

یک دفتر اصلی جهانی است. ژائو در این باره اعلام کرد: «ما قطعاً مقرر منطقه‌ای خود را برای اروپا در پاریس قرار خواهیم داد. ما ابتدا تعدادی دفتر مرکزی منطقه‌ای را قبل از جهانی شدن ایجاد خواهیم کرد.» بایننس اکنون دارای مجوز در بحرین و دبی و تأییدیه موقت در ابوظبی است. در اروپا، توسط رگولاتورهای لیتوانیایی مبارزه با پول شویی نظارت می‌شود و به دنبال ثبت در ناظر خدمات مالی سوئد است.

مشکل رگولاتورها با رشد سریع رمزارزها
به گفته «برد گارلینگ هاوس»، مدیرعامل کمپانی بلاکچین ریپل، همه رگولاتورها با رشد سریع رمزارزها موافق نیستند. کمیسیون بورس و اوراق بهادار

ایالات متحده، گارلینگ هاوس و یکی از بنیان گذاران ریپل به نام «کریس لارسن» را به اتهام فروش غیرقانونی بیش از یک میلیارد دلار از رمزارز ریپل به دادگاه کشانده است. گارلینگ هاوس گفت: «به کارآفرینانی که در فکر ایجاد یک شرکت بلاکچین هستند، توصیه می‌کنم که در ایالات متحده این کار را انجام ندهند؛ زیرا فقدان شفافیت و عدم اطمینانی که در ایالات متحده وجود دارد، شمارا در معرض خطری که برای ما اتفاق افتاد، قرار می‌دهد.»

ریپل در حال حاضر در حال بررسی انتقال دفتر مرکزی خود به خارج از ایالات متحده است. لندن و سنگاپور در میان نامزدهای احتمالی قرار دارند. گارلینگ هاوس همچنین گفت: «ریپل امسال ۳۰۰ نفر را استخدام خواهد کرد که بیش از نیمی از آنها خارج از ایالات متحده مستقر خواهند بود.»

این مدیران همچنین به CNBC گفتند که دولت‌ها می‌خواهند نوآوری را در بازارهای مالی و نسل احتمالی بعدی اینترنت، معروف به وب ۳ را تقویت کنند، اما آنها در مورد جنبه تاریک این صنعت از جمله پول شویی و سایر معاملات غیرقانونی و تأثیر استخراج بیت کوین بر محیط زیست نیز محتاط هستند. در ایالات متحده، جو بایدن، رئیس جمهور آمریکا اخیراً فرمان اجرایی‌ای را امضا کرده که در آن درخواست هماهنگی گسترده دولت در زمینه دارایی‌های دیجیتال داده شده است. به گفته کارشناسان، نگرانی اصلی برای رگولاتورهای غربی، استفاده از دارایی‌های دیجیتال برای فرار از تحریم‌های روسیه است.

«آرتور بریتمن»، یکی از بنیان گذاران تزوس، پروتکل بلاکچین رقیب اتر یوم، به CNBC گفت: «من فکر می‌کنم سیاست گذاران شروع به جدی گرفتن رمزارزها کرده‌اند، اما فکر نمی‌کنم رویکرد صمیمانه‌ای نسبت به آن داشته باشند.»

چرا پاریس؟
به گفته ژائو، فرانسه بسیار متریقی است و نسبت به رمزارزها بسیار خوش بین است. آنها درک بهتری از این مسائل دارند. بایننس در هفته گذشته با راه اندازی یک برنامه شتاب دهنده با همکاری Station F به نام web3 and crypto، مورد استقبال بسیاری قرار گرفت. این در حالی است که این شرکت که قبلاً به داشتن دفتر مرکزی رسمی افتخار می‌کرد، اکنون در جست‌وجوی

ممکن است تصور کنید با باز شدن پای مقررات به دنیای رمزارزها، این حوزه به‌طور کامل به حاشیه رانده می‌شود، اما رؤسای چند شرکت بزرگ رمزارزی اعلام کرده‌اند که پس از سرکوب‌های مکرر در این حوزه، رویکرد مثبت تری نسبت به رمزارزها دیده می‌شود. در حالی که چین رمزارزها را کاملاً ممنوع کرده، کشورهایمانند ایالات متحده و بریتانیا اقداماتی را برای اعمال نظارت بر این بازار نوپا انجام داده‌اند. ژائو، مدیرعامل بایننس، بزرگ‌ترین صرافی رمزارز جهان، در حاشیه اجلاس هفته بلاکچین در پاریس به CNBC گفت: «مواضع قطعاً در حال تغییر هستند.» سال گذشته رگولاتورهای بریتانیا، بایننس را از انجام هرگونه فعالیت تنظیم شده در این کشور منع کردند، در حالی که در سنگاپور، بایننس خدمات خود را پس از هشدار بانک مرکزی که ممکن است مقررات محلی را نقض کند، محدود کرد.

ژائو در سخنرانی روز چهارشنبه در آغاز این رویداد گفت که بحث‌های نظارتی در مورد رمزارزها از منفی به مثبت تغییر کرده است. با همه اینها دنیای رمزارزها همچنان تا رسیدن به مقبولیت گسترده راه زیادی در پیش دارد و سرنوشت این صنعت تا حد زیادی به رویکردهایی بستگی دارد که توسط رگولاتورهای مختلف جهانی اتخاذ خواهد شد.

دولت‌ها و نوآوری رمزارزی
«نیکلاس کری»، یکی از بنیان گذاران والت بلاکچین دات کام به CNBC گفت: «سرعت رگولاتوری در سراسر جهان در حال افزایش است. دولت بریتانیا هفته گذشته اعلام کرد که استیبل کوین‌ها - دارایی‌های دیجیتالی که قیمت ارزهای موجود مانند دلار آمریکا را ردیابی می‌کنند - را به سیستم پرداخت محلی وارد می‌کند.»
«ریشی سوناک»، وزیر دارایی بریتانیا نیز از ضرابخانه سلطنتی که مسئول تولید سکه‌های این کشور است، خواسته است تا یک ان اف تی ایجاد کند.



بر اساس یک کتاب
پرفروش

شرکت ریدلی اسکات، فیلم اتریوم را می سازد

شرکت تولید فیلم و سریال های تلویزیونی بریتانیایی - آمریکایی «اسکات فری پروداکشنز» در حال کار روی یک فیلم بلند با الهام از کتاب ماشین بی نهایت اثر «کامیلا روسو» است. کتابی که داستانش درباره این است که چگونه ارتش هکرها رمزنگاری اینترنت بعدی را با اتریوم می سازد؛ کتابی پرفروش درباره اتریوم.

گویا کارگردان و تهیه کننده شناخته شده هالیوود یعنی «ریدلی اسکات» به همراه «تام موران» و «ورا مایر» از اسکات فری در تولید این فیلم حضور خواهند داشت. «شیام مادیراجو» فیلم نامه فیلم را می نویسد و کارگردانی می کند، در حالی که «فرانسیسکو گوردیلو»، یکی از بنیان گذاران صندوق سرمایه گذاری رمزارز Avenue Investment و روسو به عنوان تهیه کنندگان اجرایی فیلم حضور خواهند داشت.

روسو در مورد این پروژه سینمایی گفته که حضور اسکات و خدمه اش برای تولید فیلم ماشین بی نهایت فوق العاده هیجان انگیز است.

کتاب «ماشین بی نهایت: چگونه ارتش هکرها رمزنگاری اینترنت بعدی را با اتریوم می سازد» در سال ۲۰۲۰ منتشر شده است. این کتاب توضیح می دهد که چگونه بیتالیک بوتترین گروهی از توسعه دهندگان و سرمایه گذاران را متقاعد کرد تا برای ایجاد یک شبکه جهانی گرد هم آیند و چالش هایی را که در طول این مدت با آنها روبه رو بودند، شرح داده است. این کتاب مورد تمجید قابل توجه رسانه های برجسته دنیا قرار گرفته است. از جمله بلومبرگ بیزینس ویک

که آن را به عنوان یکی از ۴۹ عنوان جذاب سال ۲۰۲۱ تحسین کرد. وال استریت ژورنال هم گفته که این کتاب بهترین معرفی برای دنیای اتریوم است.



قبیله گرایی؛ مرگ کریپتو

بنیان گذار ریپل می گوید برخی هواداران، خطرناک ترین دشمن رمزارزها هستند

شکونده» در برابر رگولاتورها نام داده است. از نظر او در صورت ادامه این روند، لابی گری صنعت رمزارزی در برابر رگولاتورها با کمبود قوای مضاعف روبه رو خواهد شد. او می گوید: «صادقانه بگویم، عدم هماهنگی بخش های مختلف بازار رمزارزی در نمایندگی کردن این صنعت در واشنگتن در برابر قانون گذاران برایم شوکه کننده است. به دولت نگاه کنید. آنها به طور یکپارچه در حال تلاش برای محدود کردن بازار هستند. نمی بینید گنسلر و SEC با گلن از وزارت خزانه داری و پاول از فدرال رزرو دعوا داشته باشند. همگی در یک راستا هستند. بایدن هم با دستور اجرایی خود از آنها حمایت کرده است. در حالی که مادرگیر دادگاهی تاریخی هستیم، برخی به حمایت انحصاری از برخی ارزها می پردازند و ما را تضعیف می کنند. این برای من تلخ است.

یاهو کار می کردم هم به دنبال رشد به قیمت زمین زدن دیگران نبودیم. یاهو و ای بی، دو رقیب بزرگ در کنار هم رشد کردند. حالا احساس می کنم این نگرش را باید در بازار رمزارزی نیز منعکس کنم؛ چراکه درجه رقابت افراطی و قبیله گرایی در بازار رمزارزی را در هیچ بازار دیگری ندیده ام.»

با توجه به اظهار نظرات برخی از شناخته شده ترین افراد بازار کریپتو مانند جک دورسی، مدیرعامل سابق توییتر و حال حاضر اسکوئر و مایکل سیلور، یکی از شناخته شده ترین سرمایه داران رمزارزی و مدیرعامل میکرواستراتژی، حرف گارلینگ هاوس چندان هم از واقعیت به دور نیست. سیلور و دورسی از جمله انحصارطلبان بازار رمزارز هستند که فقط و فقط از بیت کوین حمایت می کنند. گارلینگ هاوس اما می گوید این مشکل تنها مربوط به رقابت بین رمزارزها نیست و به پدیده ای منجر شده که او آن را «نمایندگی

برد گارلینگ هاوس» برای هواداران سرسخت بازار کریپتو چهره ای شناخته شده است؛ از برخی بیانیه های متناقض گرفته تا تلاش مستمر او برای پیروزی در دادگاه جنجالی SEC علیه ریپل که کماکان برای بیش از یک میلیارد دلار خسارت در جریان است. حالا گارلینگ هاوس بار دیگر در مرکز توجهات قرار گرفته. او می گوید قبیله گرایی هواداران رمزارزهای مختلف علیه یکدیگر نه تنها عاملی مهم در عقب ماندن این بازار دو تریلیون دلاری از پیشرفت، بلکه برگ برنده بزرگی در دست رگولاتورهایی است که به دنبال محدود کردن بازار رمزارزی هستند.

گارلینگ هاوس گفت: «ایجاد قطب های مخالف به نظر من رفتاری سالم نیست. باور دارم که بازار و صنعت رمزارزها به رشد ادامه خواهد داد. همه می توانند در کنار هم پیشرفت کنند. این حرف را در مقام مدیرعامل ریپل می زنم. قبلاً که در



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم



ورود رگولاتورها به دنیای رمزارزها

انتصاب رگولاتورهای مالی آمریکا و بریتانیا در بایننس

شویم. تلاش می کنیم تعامل بیشتر و سازنده تری با تنظیم گران و سایر فعالان بازار داشته باشیم تا یکپارچگی بازار، امنیت کاربران و اعتماد عمومی به بازارهای ارز دیجیتال افزایش یابد و تقویت شود.»

صرافی ارز دیجیتال کراکن (Kraken) نیز «مایور گوپتا» را به عنوان مدیر مارکتینگ دیجیتال خود استخدام کرده است. گوپتا بیش از دو سال گذشته را در شرکت رسانه ای گانیت (Gannett)، مدیر ارشد بازاریابی و استراتژی شرکت بود. قبل از آن هم نقش های مشابهی در اسپاتیفای و فرشلی (شرکت تحویل غذا) داشت.

در سیتادل و شرکت بازار سرمایه سیتادل سکيوریتیز (Citadel Securities) به عنوان رئیس نظارت جهانی خدمات مالی کار می کرد. او همچنین ۱۶ سال را در سازمان تنظیم مقررات صنعت مالی (FINRA) گذراند و آخرین سمت او مدیر ارشد تجزیه و تحلیل معاملات بود. ست در حال حاضر به عنوان رئیس نظارت بر بازار در بایننس انتخاب شده است.

لوی در مورد انتصاب خود در بایننس می گوید: «ما می خواهیم از حفاظت کاربران بایننس در برابر هر نوع فعالیت شروانه یا بازیگران بد، مطمئن

بایننس اخیراً دو رگولاتور مالی را به عنوان مدیر سیاست های نظارتی و رئیس نظارت بر بازار منصوب کرده است. انتصاب این دو فرد نشان از ورود رگولاتورهای مالی به دنیای رمزارزها دارد.

«مک ویرتر» که به عنوان مدیر سیاست های نظارتی در بایننس منصوب شده است، نزدیک به یک دهه در سازمان راهبرد امور مالی بریتانیا (FCA) کار می کرد. آخرین مسئولیت مک در این سازمان، مدیریت استراتژی و تعامل در تنظیم گری بخش داده، فناوری و نوآوری بود. «ست لوی» نیز قبلاً حدود پنج سال



بانکداران روسی
به دنبال کیفی کردن
فعالیت رمزارزی

اولتیماتوم روسی

از جنگ گرفته تا وضعیت متلاطم اقتصاد و بازار رمزارزی روسیه، نام این کشور برای لحظه‌ای از اخبار محو نمی‌شود. فعالیت‌های ضدرمزارزی دولت روسیه که از سال ۲۰۱۹ شروع شد، طی سال‌های اخیر به طور مضاعفی تشدید شده است. در این بین، در طول سه‌ماهه نخست سال ۲۰۲۲، شاهد بازه‌ای بودیم که در آن یک بازار نسبتاً قانون‌گذاری شده با تنظیم دولتی، مسیر اصلی روسیه بود. حتی شاهد اظهارنظرهای مثبتی از سوی ولادیمیر پوتین در راستای ماینینگ ملی در سبیری بودیم.

حالا اما به نظر می‌رسد فعالیت‌های یک‌جانبه محورهای قدرت در این کشور علیه صنعت رمزارزی بار دیگر با شدتی بیشتر از همیشه شروع شده است. روسیه همین حالا هم بسیاری از فعالیت‌های رمزارزی را با محدودیت قانونی مواجه کرده است. اما حالا گروهی قدرتمند از بانکداران روسی در حال لابی‌گری برای کیفی کردن این فعالیت‌های رمزارزی هستند.

در صورت تصویب تلاش‌های این بانکداران در بدنه‌های قانونی مانند مجلس دوما روسیه، از این پس این فعالیت‌ها نه تنها قانونی نخواهند بود، بلکه مشمول مجازات کیفری نیز خواهند شد. بر اساس گزارش‌ها پیشنهاد بانکداران سنتی روسی که به منزله نوعی اولتیماتوم در شرایط سخت فعلی اقتصاد روسیه تلقی می‌شود، از همین حالا در وزارت امور داخله از حمایت برخوردار شده و تلاش‌های اولیه برای تدوین لایحه و ارائه آن به مجلس دوما شروع شده است.

در صورت تصویب چنین لایحه‌ای، روسیه به اولین کشوری تبدیل خواهد شد که برخی فعالیت‌های رمزارزی را مشمول مجازات مستقیم می‌کند.



جاسوس‌های دوگانه جنگ رمزارزها و رگولاسیون

آیا توسعه دهندگان رمزارزی به همکاری با رگولاتورها تمایل دارند؟

یک مقاله ویکی‌پدیا درباره نظام مالی قرض‌محور یا دیگر بخش‌های نه‌چندان جذاب واقعیت مالی غالب در دنیا، به این نتیجه رسیدند که با چند خط کدنویسی می‌توانند نظام بهتری ایجاد کنند.»

کرونز از توانایی رمزارزها در خلق جایگزینی بهتر مطمئن نیست. او می‌گوید این نظام به‌دلیلی وجود دارد و از فردمحوری و آزمندی رایج در میان هواداران رمزارزها نیز گله دارد.

کرونز گویا درسی از تجربه خود گرفته است. او که یکی از بزرگ‌ترین توسعه‌دهندگان نظام‌های مالی غیرمتمرکز بود، می‌گوید که از کنایه‌آمیز بودن تغییر دیدگاه خود مطلع است.

قانون‌گذاری رمزارزها در برابر رمزارز قانون‌گذاری شده

راه‌حل بسیاری از مشکلات موجود در اکوسیستم رمزارزی، رگولاسیون بیشتر است. او گفت: «این رگولاسیون نباید تنها فرایندی برای پیشگیری، بلکه باید فرایندی برای محافظت کامل منافع باشد.» کرونز همچنین از روندی که او «قانون‌گذاری رمزارزها» خوانده، انتقاد کرده و این امر را غیرممکن دانسته است.

در عوض او در پست خود از «رمزارز قانون‌گذاری شده» به‌عنوان تنها راه‌حل ممکن برای ایجاد یک اکوسیستم مالی سالم یاد کرده است. نقل قولی که به‌خوبی افراط‌نو او در نگرش جدیدش به فضای رمزارزی را نشان می‌دهد. کرونز می‌گوید که منتقدان او یک روز به حرف او خواهند رسید، اما این روز به این زودی‌ها فرا نخواهد رسید.

توکنی، آینده این صنعت را بهبود بخشد. کرونز در پستی در بلاگ خود گفته که در حال کار روی چند پروژه جدید است که بر چندین وجه مختلف از فرایند رگولاسیون مانند اطمینان از صحت بلاکچین‌ها و تولید بلاکچین‌های ملی متمرکز است. کرونز در بیانیه خود نوشت: «به جای جنگ بیهوده با قانون‌گذاران صرفاً به‌دلیل تلاش آنها برای رگولاسیون، باید با آنها ارتباط برقرار کنیم و به آنان درباره زیربوم قانون‌گذاری در چنین صنعتی آموزش دهیم.»

از مهاجم تا مدافع

کرونز و داستان او تنها نوک یک قله وسیع است. در بسیاری از نقاط دنیا توسعه‌دهندگان رمزارزی از آینده یک رمزارز قانون‌گذاری شده بیمناک هستند و از حالا در تلاش‌اند تا جای خود را در نظام رگولاتوری رمزارز برای آینده زرزو کنند؛ نظامی که از نظر آنها در تبدیل اکوسیستم رمزارزی به یک محیط کنترل شده، موفقیت اجتناب‌ناپذیری خواهد داشت. برخی از آنها نیز از تمایلات ستیزه‌جویانه بخش‌هایی از صنعت کریپتو در برابر قانون‌گذاران گله دارند؛ ذهنیتی که به‌خوبی در پست بلاگی کرونز نیز دیده می‌شود. به نظر می‌رسد یکی از سرسخت‌ترین مهاجمان در تیم مقابله با رگولاتورها، حالا به یکی از مدافعان تیم حریف تبدیل شده است.

او در پست خود نوشت: «احساس می‌کنم اشتباهاتی امروزه در میان رهبران رمزارزی دیده می‌شود که بارها در گذشته نظیر آنها را دیده‌ایم. به نظر می‌آید در روزهای آخرم در شرکت‌های دیفای، همکارانم کسانی بودند که با خواندن

در محافل مختلف و بین‌المللی رمزارزی به‌خوبی پیش‌بینی شده بود که سال ۲۰۲۲ شاهد توفانی از تقلای رگولاتوری مختلف به‌خصوص در ایالات متحده خواهد بود. حالا پس از سه‌ماهه نخست سال ۲۰۲۲ و لایحه‌ها و بحث‌های مختلف بسیار برای تصویب لایحه‌های رمزارزی از سوی صنعت رمزارزی و سیاست‌مداران، یکی از روندهای نوی این صنعت شامل همکاری بسیاری از توسعه‌دهنده‌های رمزارزی با رگولاتورها برای محدودتر کردن صنعت رمزارزی است. یکی از جنجالی‌ترین و شناخته‌شده‌ترین نمونه‌ها، «آندره کرونز»، ملقب به «پدرخوانده دیفای» است. اوایل ماه گذشته بود که کرونز به‌طور ناگهانی اعلام کرد که در حال خروج از صنعت رمزارزی و شرکت خود است. او در طول فعالیت خود در بخش دیفای بیش از ۲۵ اپلیکیشن طراحی کرده بود و یکی از پیشروترین توسعه‌دهندگان این حوزه به‌شمار می‌رفت. شهرت و تأثیر او تا حدی است که بلافاصله پس از خروج او قیمت تعداد قابل توجهی از توکن‌هایی که به پروژه‌های او مربوط بودند، فرورفت.

حالا کرونز به یکباره دوباره وارد صنعت رمزارزی شده، اما حتی طرفداران او نیز نمی‌توانند تمایلات جدید او را درک کنند. کرونز که همواره ضدیت آشنایی با ساختارهای مالی متمرکز داشته، می‌گوید پروژه جدید او نه در حوزه دیفای، بلکه در آن سوی طیف قرار دارد. پروژه جدید او در راستای رگولاسیون است. معلوم نیست در طول ماه گذشته چه چیزی این تغییر شگرف را در جهت کاری کرونز ایجاد کرده است. ماه گذشته او به‌عنوان فردی شناخته می‌شد که می‌توانست با تحقق رؤیاهایی مانند مدلاسیون‌های نوین



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم





آیا آمریکایی‌ها برای ورود به بازارهای رمز ارزی آزاد مهاجرت می‌کنند؟

مهاجرت رمز ارزی!

مالیات می‌کنند، حالاً در سال ۲۰۲۲ شاهد افزایش مهاجرت آمریکایی‌ها برای کار در اکوسیستم‌های لیبرال‌تر رمز ارزی هستیم. عموم شرکت‌های مهاجر نیز لزوماً تازه‌کاران حوزه کریپتو نیستند. اغلب شرکت‌های مهاجر بیش از پنج سال تجربه کار دارند که در حوزه جوان رمز ارزی قابل توجه است.

مهاجران کجا می‌روند؟

پرتغال عموماً به‌عنوان بهشت رمز ارزی اروپا شناخته می‌شود. با وجود عضویت این کشور در اتحادیه اروپا که آنها را وادار به قوانین سخت‌گیرانه احتمالی از سوی این اتحادیه در مورد رمز ارزها می‌کند، پرتغال و نماینده آن در این اتحادیه همواره رأی منفی در چنین لایحه‌هایی داده‌اند. در این بین کشوری مانند آنتیگوا که لزوماً تلاشی برای تبدیل شدن به‌عنوان یک مقصد مورد اطمینان رمز ارزی نداشته هم در حال تبدیل شدن به چنین مقصدی است. آنتیگوا هیچ مالیاتی بر درآمد، سود سرمایه و وراثت ندارد. دیگر مقاصد محبوب برای استارت‌آپ‌های رمز ارزی شامل کشورهای حوزه کارائیب است. السالوادور با رئیس‌جمهور جنجالی خود که سوپراستاری در میان هواداران رمز ارزی است، یکی از این مقاصد است. هندووراس که به‌تازگی در مناطق ویژه اقتصادی خود کسب و کارهای رمز ارزی را کاملاً قانونی کرده، در حال تبدیل شدن به چنین مقصدی است.

مهاجرت شهروندی

به گفته کوربین، مهاجران رمز ارزی عموماً شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها هستند، اما درصد کمی از شهروندان نیز به دنبال مهاجرت این چنینی هستند. بسیاری از افرادی که حالا به‌عنوان بخشی از «طبقه رمز ارزی» جامعه آمریکا شناخته می‌شوند و از طریق خرید رمز ارزها به ثروتی تا یک میلیون دلاری رسیده‌اند، ترجیح می‌دهند با یک سرمایه‌گذاری کوچک در برخی کشورهای مذکور پاسپورت این کشورها دریافت کرده و سرمایه‌های رمز ارزی خود را از آمریکا خارج کنند و به سمت این مقاصد بروند.

دفتر وکالت هاروی در ایالت فلوریدا آمریکا یکی از شناخته‌شده‌ترین دفاتر حقوق این کشور است که در طول سالیان اغلب به‌عنوان انتخاب اول نهادهایی که با شکایت از سوی دولت فدرال مواجه هستند، اعمال نقش کرده است. حالاً در تحقیقی مستقل که توسط بخش اطلاعات و فناوری این دفتر صورت گرفته، گفته شده که مهاجرت آمریکایی‌ها به خارج از این کشور هر سال با افزایش قابل توجهی همراه است. این گزارش به خودی خود تعجب‌آور نیست. چیزی که این گزارش را از بسیاری از گزارش‌های مشابه متمایز می‌کند، تمرکز بر بازار رمز ارزها به‌عنوان یکی از دلایل مهاجرت آمریکایی‌ها در سال ۲۰۲۲ است؛ بازاری که به گفته این تحقیق یکی از دلایل روبه‌رشد مهاجرت آمریکایی‌ها به خارج از کشور است. با وجود اینکه تحقیق دفتر هاروی به‌تازگی منتشر شده، اما این حقیقت به‌خوبی طی سال‌های اخیر توسط بسیاری از مناطق روبه‌رشد از نظر اقتصادی شناخته شده بود. کشورهایمانند پرتغال و برزیل نه تنها قوانین بسیار آزادی برای بازارهای رمز ارزی در نظر گرفته‌اند، بلکه به‌طور مستمر سعی می‌کنند تا با تبلیغ این قوانین و اکوسیستم به جذب استارت‌آپ‌های رمز ارزی بپردازند که در کشور خودشان با محدودیت مواجه‌اند. استیو کوربین، وکیل ارشد حوزه مهاجرت دفتر هاروی در این باره می‌گوید: «هر سال هاروی بیش از ۱۰۰ شرکت مختلف را در صحنه قانون نمایندگی می‌کند. نزدیک به نصف اینها در سال‌های اخیر از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های رمز ارزی تشکیل شدند. آمار به‌خوبی گویاست. کریپتوییکی از پرسودترین و داغ‌ترین حوزه‌های کاری جهان است. حالا همه این شرکت‌هایی که با رشد عظیم سهام خود به جایگاه نسبتاً تثبیت‌شده‌ای رسیده‌اند، نمی‌خواهند به یکباره با مالیات سنگین مواجه شوند. عموماً میل به عدم پرداخت مالیات از سرمایه در قالب رمز ارز به‌طور گسترده وجود دارد. برخی شرکت‌ها هم اصرار دارند که در صورت اعمال مالیات، درصد آن بسیار پایین باشد.» جای تعجبی نیست که در پس‌زمینه تصویب لایحه‌هایی که دارای‌های دیجیتال را مانند سایر شکل‌های ارز مشمول



قانون عطف به ماسبق نمی‌شود!

تلاش مدیران شرکت‌های رمز ارزی اروپا برای نفوذ در اتحادیه

جنجال‌های خاص خود در کمیسیون اروپا همراه بود و در خارج از فضای سیاسی نیز در میان بسیاری از صرافی‌های رمز ارزی بازخوردی منفی داشت. یکی از این صرافی‌ها صرافی آمریکایی کوین بیس گلوبال بود که باور دارد پیاده‌سازی منابع و ابزار مورد نیاز برای تحقق چنین هدفی می‌تواند به ورشکستگی عموم آنها در اروپا منجر شود. باور صرافی‌هایی مانند کوین بیس گلوبال این است که هر صرافی عاقلی کار نکردن در اروپا را به پیاده‌سازی چنین قوانین زمین‌گیرکننده‌ای ترجیح خواهد داد. به عبارت دیگر، چنین قوانینی در صورت اجرای کامل، اتحادیه اروپا و کشورهای آن را به یک باتلاق رمز ارزی تبدیل خواهد کرد.

نبرد برای اروپا

تقلای شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های رمز ارزی و قانون‌گذاران، بدون شک در هر نقطه دیگری از دنیا با جدیت و در سطح بالاتری در گرفته است. برخی متخصصان صنعت رمز ارزی تلاش‌های شدید دولت‌های اروپایی را نیز از همین رو می‌بینند.

یورگن استفانسن، آنالیزور شرکت رمز ارزی ساتوس در کشور هلند در این باره می‌گوید: «اروپا پیشروترین منطقه رمز ارزی دنیاست. به همین دلیل بازخورد و تلاش‌ها برای کنترل آن نیز به اندازه همان پیشروی تشدید می‌شوند. شاید تنها کشوری که در جهان در حوزه رمز ارزی توانایی برابری با اروپا را دارد، روسیه باشد. چین، آمریکا و جنوب شرق آسیا همگی با فاصله از این دو منطقه عقب هستند. در واقع می‌توان نبرد امروز میان کسب و کارهای رمز ارزی و قانون‌گذاران را به‌عنوان یک نمونه مناسب برای پیش‌بینی حوادث رگولاتوری در آمریکا و دیگر مناطق استفاده کرد.» رهبران کسب و کارها همچنین در اعتراض به تصویب رأی ماه گذشته کمیسیون اروپا، در نامه‌ای که توسط ۴۶ مدیر امضا شده، گفته‌اند که چنین قوانینی تمام دارندگان دارای‌های دیجیتال را به خطر جدی می‌اندازد و ماهیت خصوصی این صنعت را که به واسطه آن استوار است، از بین خواهد برد.

یکی از غالب‌ترین روندهای قانون‌گذاری در بخش رمز ارزی در سال ۲۰۲۲ تلاش مستمر مدیران و توسعه‌دهندگان این حوزه برای اعمال نفوذ در بدنه‌های قانون‌گذاری مختلف است. آمریکا دچار یک اپیدمی اعمال نفوذ و جهت‌دهی از سوی لابی‌گران کریپتویی در دولت‌های محلی و ایالتی خود شده است.

از این سو در اروپا شاهد تلاش‌های مشابهی از هم‌تایان اروپایی این لابی‌گران هستیم. اما تفاوت اصلی میان این دو تقلا در نوع اعمال آن است. در آمریکا این تلاش‌ها در راستای ایجاد یک جبهه موازی جهت مقابله با دولت مرکزی این کشور است، اما در اروپا این تلاش‌ها بسیار مستقیم‌تر و در قلب کمیسیون اروپا اتفاق می‌افتد. در تاریخ ۱۸ آوریل، بیش از ۴۰ تن از رهبران کسب و کارهای رمز ارزی، با امضای نوشته‌ای به‌طور مستقیم از اتحادیه اروپا تقاضا کردند تا از تلاش مستمر و هدف‌دار برای محدود کردن سامانه‌های مالی غیرمتمرکز دست بردارند. اتحادیه اروپا نیز با تمام کشورها و مناطق اقتصادی خود، از روند تلاش برای محدودسازی چنین سامانه‌هایی مستثنی نیست و در تلاش است تا صنعت افسارگسیخته کریپتو را رام کند. بسیاری اتحادیه اروپا را در کنترل اکوسیستم رمز ارزی پیشروتر از ایالات متحده و انگلستان می‌دانند.

نامه ارسالی در تاریخ ۱۸ آوریل تنها نمونه از این تلاش‌ها نیست. در همین ماه آوریل نامه دیگری نیز از سوی بیش از ۲۰ مدیر کسب و کارهای رمز ارزی به اتحادیه اروپا ارسال شد که با بازخورد مثبتی مواجه شد. بیش از ۲۷ وزیر اقتصاد کشورهای عضو اتحادیه این نامه را خواندند و در جلسه FATF که پس از آن برگزار شد، بحث قانون‌گذاری رمز ارزها تنها محدود به تلاش برای کنترل پول شویی بود.

آینده مه‌آلود

با این حال نباید این موفقیت لحظه‌ای به‌عنوان یک پیروزی مهم شمرده شود. ماه گذشته اتحادیه اروپا رأی داد تا از تلاش‌های جدید برای ردیابی رمز ارزها به‌خصوص بیت‌کوین پشتیبانی گسترده کند. تصویب این رأی با



شماره ۱۶
۴ اردیبهشت ۱۴۰۱
سال دوم



رمزارز ۲۰



مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (میلیون تومان)	نماد	دارایی	نماد	رتبه
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	۰٫۶۹٪	۷۵۹	۱٫۱۲۷ میلیارد	BTC	بیت‌کوین	Bitcoin	۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۱٫۹۲٪	۳۵۸	۸۳٫۸ میلیون	ETH	اتریوم	Ethereum	۲
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٫۰۲٪	۸۳	۲۸ هزار	USDT	تتر	Tether	۳
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۷٫۳۲٪	۳۴	۲۰ هزار	XRP	ریپل	Ripple	۴
اثبات سهام	انتشار استیبل کوین	توکن کاربردی	۱۴٫۴۷٪	۳۲	۲٫۶ میلیون	LUNA	ترا	Tezos	۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۰٫۸۸٪	۳۴	۲٫۹ میلیون	SOL	سولانا	Solana	۶
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٫۰۷٪	۵۰	۲۸ هزار	USDC	یواس‌دی کوین	USD Coin	۷
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۴٫۲۹٪	۳۰	۲۵٫۵ هزار	ADA	کاردانو	Cardano	۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۳٫۹۸٪	۲۰	۲٫۱ میلیون	AVAX	آوالانچ	Avalanche	۹
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۳٫۶۶٪	۱۹	۵۴۱ هزار	DOT	پولکادات	Polkadot	۱۰
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۳٫۸۲٪	۵	۵٫۵ هزار	XLM	استلار	Stellar	۱۱
اثبات کار	میم‌کوین	ارز	۴٫۷۷٪	۱۸	۳٫۸ هزار	DOGE	دوج‌کوین	Dogecoin	۱۲
	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم‌افزاری	۲٫۸۴٪	۶٫۶	۳۸۴ هزار	LINK	چین‌لینک	Chainlink	۱۳
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	۱٫۱۰٪	۱۱	۳۹ هزار	MATIC	پلی‌گان	Matic	۱۴
اثبات کار	میم‌کوین	ارز	۴٫۴۲٪	۱۳	۶۹ ریال	SHIB	شیبیا اینو	Shiba Inu	۱۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۰٫۲۰٪	۴	۴۶۸ هزار	ICP	اینترنت کامپیوتر	Internet Computer	۱۶
اثبات سهام	اپلیکیشن‌های بین‌زنجیره‌ای	پلتفرم نرم‌افزاری	۳٫۰۹٪	۷	۶۵۸ هزار	ATOM	کازموس	Cosmos	۱۷
اثبات کار	طلای دیجیتال	پلتفرم نرم‌افزاری	۴٫۸۵٪	۷	۳ میلیون	LTC	لایت‌کوین	Litecoin	۱۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۲٫۰۶٪	۴٫۸	۲۰ هزار	ALGO	آلگورند	Algorand	۱۹
		توکن کاربردی	۴٫۳۹٪	۴	۵۷٫۴ هزار	MANA	دیسنترالند	Decentraland	۲۰