



گفت و گویا محمد
اتابکی، هم بنیان گذار
سامانه مدیریت ناوگان
هوش مصنوعی آیتا ایم
**چه کنیم قافیه
را بنایم**



بیشتر فعالان اکوسیستم آنلاین ایران به فرایند
ثبت نام ها و زمان بندی برگزاری انتخابات اتحادیه
کسب و کارهای مجازی نقدهای جدی دارند

تعویق یا برگزاری؟

در یک رویداد کلاب هاوسی چهره های صنفی و کسب و کاری
نظرات خود را درباره **عملکرد دوره اول** و باید های برگزاری
انتخابات دوره دوم این اتحادیه مطرح کردند

**تقویت شفافیت
و پرهیز از محفل گرایی**

**خبر
NEWS**

امکان
کاهش سقف
۵ میلیارد تومانی
مالیات
بعید
نیست!

۲

**گزارش
REPORT**

خرده فروشی؛
سوار بر جریان
نوآوری
درباره کسب و کار
«شیکل برین وی»

۱۲

**تحلیل
ANALYSIS**

اوکراین چگونه
تک شاخ فناوری
شرق اروپا شد؟
نگاهی به اکوسیستم
نوآوری اوکراین

۱۴

فقط یک درصد!

سهم دانش بنیان ها از صادرات کشور

در سال ۲۰۲۱ وی سی ها ۹/۷ میلیارد دلار
در حوزه **تحویل سریع کالا پول** ریختند

**موتیف هایی از فرش
روی قاب های برنجی**

گفت و گویا سارا هوشیار
صاحب برند زیوا



منتقدان برگزاری زودهنگام انتخابات اتحادیه کسب و کارهای مجازی چه می گویند؟

خطر گسست در اکوسیستم

پرشورتری برگزار کرد و نگذاشت با یک انتخابات پر حرف و حدیث اصل اتحادیه تضعیف شود. چراکه اگر انتخابات به این شیوه برگزار شود و زمان بندی و فرایندهای تأیید صلاحیت آن این چنین محل سؤال باشد، اتحادیه چگونه می تواند قدرتمند باشد و در برابر سیل چالش های اکوسیستم نوآوری، کنشگری مؤثری داشته باشد؟

اگر هر اتفاقی غیر از این بیفتد، ما با یک گسست صنفی روبه رو خواهیم شد. گسستی که متأسفانه هر دوسر آن فعالان همین اکوسیستم خواهند بود و این تقابل به نفع این فضا نیست. نباید فراموش کرد شکل گیری نهادهای صنفی زیر سایه سنگین اما و اگرها و پرسش های بی پاسخ می تواند دست این نهادها را در بزنگاه های مهم خالی نگه دارد و قدرت چانه زنی را از آنها بگیرد. این نکته ای است که امروز دغدغه کسانی است که باور دارند می توان با فرصت دادن به منتقدان و آنها که از روند مثبت نام باز مانده اند، امکان های بیشتری را برای شکل گیری یک اتحادیه قدرتمندتر فراهم کرد.

در این میان نباید دچار خطای محاسباتی شد و به جای نقد فرایند برگزاری، به کسانی تاخت کرد که در این انتخابات به میدان آمده و کاندیدا شده اند. کنشگری صنفی در ایران گرفتاری های زیادی دارد. نباید کاری کنیم آنها که داوطلب قبول این زحمت شده اند، دلسرد شوند. باید درهای گفت و گو و مباحثه را باز گذاشت اما اصل محوری را هم شفافیت در نظر گرفت و آن را قربانی مصلحت ها نکرد.

در بحثی که حول برگزاری یا عدم برگزاری انتخابات اتحادیه کسب و کارهای مجازی شکل گرفت، بیش از رقابت بر سر تصاحب کرسی های هیئت مدیره که امری طبیعی و از قضا ضروری است، خطر گسست در اکوسیستم کسب و کارهای آنلاین در کمین نشسته. در هر صورت این انتخابات باید برگزار شود. حتی تا همین جا هم در برگزاری آن تعلل شده است.

واقعیت این است که زمانی ما صرفاً در این اکوسیستم یک اتحادیه صنفی می خواستیم که گفتمان کسب و کارهای استارتاپی را درک کند. آن زمان در این باره صحبت می شد که خواهان شکل گیری نهادی هستیم که در دوره اول کمک کند مفهوم و فضای استارتاپی جا بیفتد و در دوره بعدی با حضور حداکثری و اعتماد کنشگران این اکوسیستم به آن، قدرتمندتر شود. در طول چهار سال اول فعالیت اتحادیه، در کنار همه کارهای ارزشمند، خطاهایی نیز رخ داد، اما با وجود این، استدلال کردیم که در دوره اول بروز چنین خطاهایی طبیعی است و در دوره دوم با حضور پرشور و حداکثری آنها که دغدغه کسب و کارهای آنلاین را دارند، وضعیت اتحادیه بهبود خواهد یافت.

حالا حرف فعالان این حوزه این است که شاید بتوان با اطلاع رسانی دقیق تر درباره فرایند و پاسخگویی به دغدغه ها، انتخابات



رضا جمیلی
سردبیر



@rezajamili

از جاباما تا فلاپیتو، سه کلیک و تضمین چی کمپین های نوروزی چطور عمل کردند؟

خلاقانه ترین کمپین تبلیغاتی نوروز؛ بود و نبود اسنپ!

اسفندماه گذشته یکی از داغ ترین ماه های چند سال اخیر برای کمپین های تبلیغاتی بود. بعد از مدت ها توقف صنعت گردشگری، کسب و کارهای آنلاین و نوآور این حوزه فرصت پیدا کردند تا بیلبوردهای خود را بالا ببرند و به دنبال پیش افتادن در فروش نوروزی باشند. از علی بابا تا سفرمارکت که هنوز هم بیلبوردهایش در اتوبان ها دیده می شود و از فلاپیتو تا سه کلیک و هومسا، همه تلاش کردند بگویند نه تنها گردشگری زنده است، بلکه با پیشنهادها و بسته های متنوع برای سفر نوروزی ایرانی ها تمام قد ایستاده است. در بین استارتاپ ها و کسب و کارهای نوآور گردشگری علی بابا با جایزه یک میلیارد تومانی و طراحی کمپین جالب توجهی برای جاباما در دی ماه و ابتدای اسفندماه خودنمایی بیشتری کرد؛ کمپینی که تأکیدش روی یادآوری و نوستالژی مکان ها و نام های آشنای گردشگری کشور و ویژگی های آنها بود. از رشت بارونی گرفته تا جنوب گردی و... با تأکید بر همان شعار و نام جاباما.



اما در روزهای پایانی اسفندماه و نزدیک شدن به پیک خرید بلیت و رزرو اقامتگاه، سفرمارکت و فلاپیتو عرض اندام بیشتری کردند. سفرمارکت با یک مزیت رقابتی جدید کمپینش را برپا کرده بود؛ الان سفر برو، بعداً پرداخت کن. قسطی کردن سفر برای ایرانی هایی که روزهای سخت اقتصادی ای را پشت سر می گذارند، احتمالاً تمهید موفق بوده است. هر چند باید منتظر ماند و دید آیا آمار از هر یک از این کمپین ها و میزان موفقیت شان بیرون می آید یا نه. اسنپ هم با بیلبوردهای «پرواز با همون قیمت که نظرت» تلاش کرد با یک صمیمیت و لحن خودمانی روی مزیت رقابتی قیمت ها در اسنپ تریپ مانور دهد؛ کاری که سه کلیک با شعار «این فرصت رو تور کن» و با تمرکز بر پکیج های سفرش سعی کرد انجام دهد.

نوستالژی قصه های قدیم
اما بیرون از دنیای پرتقاضای گردشگری در ایام نوروز، کمپین های تبلیغاتی دیگری هم در حوزه خرده فروشی در تهران برپا شد. از تضمین چی که روی فروش امن تمرکز



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم

نشست چالش های مالیاتی فروشگاه های آنلاین کوچک و خانگی برگزار شد

امکان کاهش سقف ۵ میلیارد تومانی بعید نیست!

پرداخت یعنی دستگاه کارت خوان و درگاه بانکی و پرداخت اینترنتی استفاده می کند، با احتمال صاحب درآمد می داند و او را تحت نظر می گیرد. سازمان امور مالیاتی در راستای تکامل این کانال شناسایی در بهمن سال گذشته اعلام کرد هر فردی که درگاه پرداخت جدید یا دستگاه کارت خوان جدید می خواهد، ابتدا باید پرونده مالیاتی تشکیل دهد، اما در دو ماه اخیر روش خود را تغییر داد و در اطلاعیه ای اعلام کرد هر شخصی که قبلاً درگاه پرداخت و دستگاه کارت خوان داشته نیز باید نسبت به تشکیل پرونده مالیاتی اقدام کند. در نتیجه تمام مشتریان پرداخت یارها ملزم به تشکیل پرونده مالیاتی شدند.»

منفرد با اشاره به روش های نادرست اجتناب از مالیات توضیح داد: «افراد تصور می کنند که با کنار گذاشتن ابزارهای پرداخت می توانند از پرداخت مالیات شانه خالی کنند، اما همان طور که اشاره شد، سازمان امور مالیاتی در وهله اول، ورود و خروج حساب بانکی را مورد بررسی قرار می دهد. هیچ بعید نیست که سازمان امور مالیاتی سقف پنج میلیارد تومانی را به یکباره کاهش دهد.»

پی پینگ، کلاب هاوسی درباره چالش های مالیاتی کسب و کارهای خانگی، با هدف شفاف سازی، افزایش آگاهی و آموزش برگزار کرد تا مطالب مبهم عمومی برای کسب و کارها روشن شود. مهدی منفرد، متخصص مالیات در حوزه کسب و کارهای آنلاین در این نشست با بیان اینکه حساب بانکی شاهراه اصلی شناسایی است، ادامه داد: «هر وجهی که به حساب بانکی واریز شود، به صورت پیش فرض یک درآمد است، اما سازمان امور مالیاتی این موضوع را اصل قرار نداده و برای درآمد شمردن و جوجه چند ملاک تدوین کرده است. تراکنش های بانکی، اولین فیلتر سازمان امور مالیاتی است، مثلاً اگر ورودی و خروجی چند حساب بانکی مربوط به یک فرد در یک سال شمسی بیشتر از پنج میلیارد تومان باشد، این حساب بانکی به عنوان یک حساب با تراکنش های مشکوک شناسایی و بررسی می شود. در جریان بررسی، سازمان امور مالیاتی برای فرد دعوت نامه می فرستد تا او درباره مبالغ ورودی و خروجی حسابش توضیح دهد. فیلتر دوم، ابزار پرداخت است.»

منفرد افزود: «سازمان امور مالیاتی هر شخصی را که از ابزار

KARANG

شماره ۴۴ | ۲۱ فروردین 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 مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

دبیر تحریریه: المیرا حسینی
تحریریه: محمدحسین شاوردی
مهران امیری، عبدالله مقدمی، لی لی اسلامی
الیاس براهویی نژاد، سپیده اشرفی
پارسا خاک نژاد، ترانه احمد دوست
علی قلی زاده، پریسا امام وردیلو



← جذب سرمایه یوآیدی

سرویس احراز هویت دیجیتال یوآیدی، در روزهای پایانی سال گذشته موفق به جذب سرمایه ۱۳ میلیارد تومانی از سه صندوق سرمایه‌گذاری پیشگام، نوآفرین و اسمارتاپ شد.



← فهرست اعضایتان را بدهید

محمدرضا فرجی، رئیس اتحادیه فناوران رایانه می‌گوید نامه‌ای به سازمان نصر ارسال کرده که به موجب آن، این سازمان باید فهرست اعضایش را در اختیار آنها بگذارد!



← افشار مدیر جوانه شد

شرکت سرمایه‌گذاری جسورانه «جوانه»، آرین افشار را به عنوان مدیرعامل خود انتخاب کرد. جوانه یکی از زیرمجموعه هلدینگ هزارستان است.



← سوار بر ابرها بر گزار می‌شود

پنجمین رویداد سوار ابرها، ۲۸ فروردین ۱۴۰۱ توسط ابرآروان برگزار می‌شود. در این رویداد، متخصصان ابرآروان از به‌روزترین فناوری‌های ابری جهان و خدمات ابری آروان می‌گویند.



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



سهم دانش بنیان‌ها از صادرات کشور: فقط یک درصد!

نگاهی به آمار و ارقام دانش بنیان‌ها در بازار سرمایه و بخش صادرات

◀ وضعیت بورسی دانش بنیان‌ها

در بازار سهام آمریکا، بورس نزدیک شامل بیش از ۳۲۰۰ شرکت دارای فناوری بالا در زمینه فعالیت ارتباطی، مخابراتی، حمل‌ونقل، خدمات مالی و... است. بر خلاف بازار وال استریت و بورس نیویورک، بازار نزدیک کاملاً الکترونیکی است. نزدیک دومین بازار سهام بزرگ دنیا از لحاظ ارزش کل بازار است و گاهی اوقات به این بازار، فرابورس یا OTC هم گفته می‌شود. در بازار سرمایه ایران حدود ۴۰ شرکت دانش بنیان وجود دارد که ارزش آنها بالغ بر ۳۰۰ هزار میلیارد تومان است که حدود چهار درصد از ارزش کل بازار سرمایه را تشکیل می‌دهد. این شرکت‌ها هم از زمان ورود به بازار بورس ارتقای ارزش چندبرابری و نجومی داشته‌اند که همین تفاوت ماهیتی در شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌هاست که باعث رشد نجومی آنها در بازار بورس شده است. یکی از مهم‌ترین گروه شرکت‌های فناوری محور و های تک در ایران در زیرمجموعه شاخص رایانه قرار دارند. ۱۶ شرکت در این گروه فعال هستند. به‌پرداخت ملت، پرداخت الکترونیک سامان کیش، آسان‌پرداخت پرشین، ایران ارقام، توسعه فناوری خوارزمی و تجارت الکترونیک پارسیان کیش از جمله این شرکت‌ها هستند.

دلار صادرات و سهام جهانی ۷/۸ درصدی، کره جنوبی با صادرات ۱۳۷ میلیارد دلاری و سهام جهانی ۵/۲۹ درصدی و سنگاپور با ۱۳۳ میلیارد دلار و سهام جهانی ۵/۷۴ درصدی در رتبه‌های بعدی در سطح جهانی قرار داشتند.

◀ عقب‌نشینی صنایع های تک در ایران

اما ایران در این حوزه یکی از ضعیف‌ترین عملکردها را داشته و در رتبه شصتم (۶۰) جهانی قرار داد. در دوره مورد بررسی سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۸ ایران تنها ۳۶۵ میلیون دلار صادرات داشته که سهم جهانی ایران ۰/۰۱۵ درصد بود. محمدرضا مودودی، سرپرست سابق سازمان توسعه تجارت ایران در خصوص نقش صنایع های تک در صادرات کشور، چندی پیش گفته بود که از میان بیش از ۲۵۰۰ شرکت فعال در حوزه صنایع های تک و فناوری محور کمتر از ۲۰ درصد به فعل صادرات مشغول هستند که حجم کل صادرات آنها در سال‌های اخیر به کمتر از ۱۵۰ میلیون دلار رسید. همچنین شافعی، رئیس اتاق بازرگانی ایران در آخرین واکنش به وضعیت صنایع های تک در سال گذشته گفته بود که سهم کشورمان در صادرات دانش بنیان‌ها و صنایع های تک (فناوری بالا) حدود یک درصد از صادرات ایران برآورد می‌شود که رقمی ناچیز است.

در سال‌های اخیر شرکت‌های دارای فناوری بالا و پیشرفته بیش از دیگران مورد توجه بوده و این نگاه وجود دارد که آینده صنایع متعلق به این شرکت‌هاست. بر اساس پیش‌بینی سازمان اقتصاد جهانی، در سال ۲۰۳۰ حدود ۹۰ درصد رشد اقتصادی مبتنی بر فناوری و ۸۵ درصد مربوط به صنایع های تک خواهد بود. توجه به صنایع فناوری محور، زمانی که دنیا با بحران کرونا مواجه شد، بیش از گذشته افزایش یافت. تاجایی که سهام این شرکت‌ها با چنان رشد و جهشی مواجه شدند که در گذشته کمتر سابقه داشت. در حقیقت، از سال ۱۹۹۳ که اولین شرکت اینترنتی جست‌وجوگر به بورس آمریکا راه یافت تا سال ۲۰۰۰ که حساب شرکت‌های اینترنتی ترکیب و سبب سقوط شدید شاخص‌های بورس آمریکا و جهان در ۱۰ مارس سال ۲۰۰۰ شد، همواره شرکت‌های های تک روبه‌رشد بودند. اما نکته مهم‌تر اینکه رتبه نخست صادرات محصولات های تک در سال‌های اخیر در اختیار آمریکا نبوده و چین و آلمان در صادرات، پیشروتر از آمریکا بودند. بر اساس این گزارش، چین از سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۸ معادل ۵۳۷ میلیارد دلار صادرات محصولات های تک داشته که سهم جهانی آن ۲۳/۱۱ درصد بود. در همین دوره صادرات آلمان نیز ۱۹۴ میلیارد دلار بوده که سهم جهانی ۸/۳۷ درصدی داشته و در رتبه سوم نیز آمریکا با ۱۸۱ میلیارد

نگاهی به آخرین گزارش شاپرک

پیشتازی پرداخت الکترونیک سامان و به پرداخت ملت

به بهمن ماه رشد ۱۱/۸۴ درصدی در تعداد و ۱۶/۹۵ درصدی در ارزش ریالی داشته است. اما تعداد ابزارهای شاپرکی در مجموع نسبت به بهمن ماه رشد منفی ۴/۵۳ درصدی داشته. به نظر می‌رسد سبب این تغییر، کاهش ۱/۴۵ درصدی تعداد ابزار کارت‌خوان فروشگاه‌هاست. اما اصل ماجرای آمار نزولی گزارش شاپرک را باید در حوزه سایت‌ها و فروشگاه‌های آنلاین جست‌وجو کرد که از ابزاری به نام «درگاه پرداخت اینترنتی» استفاده می‌کنند که مدت‌هاست زیر ضرب اینماد وزارت صمت قرار گرفته است. بر اساس گزارش تازه شاپرک، ابزارهای پذیرش اینترنتی در اسفند ۱۴۰۰ نسبت به بهمن ماه ۱۴۰۰ رشد منفی ۱۸/۱۷۹ درصدی را تجربه کرده‌اند. تعداد ابزار پذیرش موبایلی نیز در مدت مشابه با کاهش ۳۲/۵۱ درصدی همراه بوده است. رشد منفی ۱۸/۷۹ درصدی ابزارهای پذیرش اینترنتی در یک ماه، در حالی اتفاق افتاده که در گزارش اقتصادی بهمن ماه شاهد رکورد بی سابقه منفی ۵۰/۱۱ بوده‌ایم، به عبارتی ابزارهای پذیرش اینترنتی در طول دو ماه رکورد منفی ۶۸ درصدی را تجربه کرده‌اند و در یک سراسیمه‌ی نزولی قرار گرفته‌اند. کاهش تعداد درگاه‌های پرداخت به واسطه اجباری شدن اینماد را می‌توان توجیه منطقی رشد منفی ابزارهای پذیرش اینترنتی دانست.

در بخش عملکرد ماهیانه شرکت‌های پرداختی، با مطالعه شاخص‌های عملکرد تعدادی و مبلغی شرکت‌ها در کل و همچنین به تفکیک هر یک از ابزار پذیرش و نوع

هشتادویکمین گزارش اقتصادی شاپرک تصویری روشن از نظام پرداخت و مبادله پول در کشور می‌دهد. گزارشی که نشان می‌دهد سلطان بلامنزاع پرداخت الکترونیک در کشور کماکان کارت‌خوان‌های فروشگاه‌ها با سهم بیش از ۹۰ درصدی هستند! ۱۰ درصد باقی مانده هم به درگاه‌های پرداخت اینترنتی و اپلیکیشن‌های موبایلی پرداخت تعلق دارد که سهم درگاه‌های اینترنتی دو برابر ابزارهای موبایلی است.

اگر می‌خواهید بدانید شاپرک و عدد و رقم‌هایش چقدر مهم‌اند، کافی است بدانید کل اسکناس‌هایی که در دست مردم جابه‌جا می‌شود، تنها یک درصد نقدینگی کشور است اما حجم تراکنش‌های شاپرک حدود ۱۴ درصد این نقدینگی است. از طرفی ارزش کل پولی که سالانه در شاپرک جابه‌جا می‌شود، بیش از ۱۰ درصد از جی‌دی‌پی کشور است! فقط در اسفند ارزش اسمی تراکنش‌های شاپرک حدود ۷۴۴ هزار میلیارد تومان بوده است.

اما این گزارش تازه نشان می‌دهد که با محدودیت‌هایی که در زمستان گذشته و با جمع‌آوری دستگاه‌های کارت‌خوان فروشگاه‌ها از یک سو و اجباری شدن اینماد از سوی دیگر اعمال شد، چه تعداد درگاه پرداخت از دور خارج شده‌اند و چه تعداد نتوانسته‌اند درگاه جدید بگیرند.

اگرچه بر اساس این گزارش در اسفندماه ۱۴۰۰، بالغ بر ۳/۶۰۵ میلیون تراکنش با ارزش ۷/۴۴۰ هزار میلیارد ریال در شبکه الکترونیک پرداخت کارت پردازش شده که نسبت



سرویس، تصویری کلی از وضعیت آنها در صنعت پرداخت الکترونیک کارت ترسیم شده است. در شاخص سهم تعدادی تراکنش‌ها، شرکت «پرداخت الکترونیک سامان» با سهم ۲۰/۸ درصدی همچنان جایگاه اول را به خود اختصاص داده است. در مؤلفه سهم مبلغی نیز همانند گذشته شرکت «به پرداخت ملت» با اختصاص سهم ۱۹/۸۴ درصدی از مبلغ تراکنش‌ها، بیشترین سهم را به خود اختصاص داده است. در این ماه اختلاف سهم مبلغی شرکت «پرداخت الکترونیک سامان»، دومین شرکت بازار، با این شرکت حدود ۳ درصد است. این شاخص در مؤلفه تعدادی معادل ۱/۳۹ درصد گزارش می‌شود.



عادل طالبی، دبیر انجمن
صنفا کسب و کارهای
اینترنتی

لزوم به تأخیر انداختن انتخابات

در اسفند ۱۳۹۵
متوجه شدیم که
طبق قانون قرار
است شرکت‌های
شبکه‌ای اتحادیه



تشکیل دهند. در واقع شرکت‌های شبکه‌ای برنامه‌ریزی کرده بودند که اتحادیه تشکیل دهند و کسب و کارهای آنلاین ذیل آنها قرار گیرند. بنده، آقای الفت‌نسب، آقای اعتدال مهر، خانم سولماز صادقی‌نیا و سایر اعضا تشکیل دادیم. البته من به شرکت‌های شبکه‌ای اهانت نمی‌کنم، هرچند ممکن است بعضی از دوستان با این شرکت‌ها مشکل داشته باشند. در نهایت ما به این نتیجه رسیدیم که مجموعه‌ای از استارت‌آپ‌های جدی‌ر فهرست کنیم و کمک کنیم که این فهرست رأی بیاورد. در این فهرست نام‌هایی مثل آقای اعتدال مهر، آقای الفت‌نسب، آقای سعیدنژاد (بازرس)، آقای حمید محمدی، آقای شهرام شاهکار و آقای کرمی و غیره وجود داشت. بعضی‌ها می‌گفتند که آقای حمید محمدی نمی‌آید. ولی من صددردم موافق حضور ایشان بودم. بنابراین از ایشان درخواست کردیم که حتماً حضور داشته باشند. زیرا ما می‌خواستیم که اتحادیه وزن داشته باشد و بتواند در این تلاطم کار را پیش ببرد و رأی بیاورد. در مجموع چهار نفر، به علاوه آقای وکیل زاده که در فهرست نبودند، آمدند و اتحادیه بدین ترتیب تشکیل شد. آقای اعتدال مهر نیز عضو علی‌البدل یک اتحادیه بودند. آن زمان به دوستان گفتیم که به اتحادیه در دوره اول امیدی ندارم؛ زیرا این اتحادیه لازم است که طی سه چهار سال آینده با اتحادیه طلا و جواهر، با بانک مرکزی و با وزارت کشور بجنگد. نظر شخصی من آن است که با توجه به چهارچوب‌های بسته قانون و شرایط جامعه اتحادیه نمره قبولی می‌گیرد؛ البته باید پذیرفت که اتحادیه در مواردی به‌ویژه در برابر بانک مرکزی ضعیف عمل کرد. در مجموع، به نظر من خیلی نمی‌توان از هیئت‌مدیره اول توقع داشت. همین که در برابر اتحادیه سنتی و اتاق اصناف جایگاه خود را تثبیت کرد، کافی است.

ادامه در صفحه بعد



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم

به تعویق بیندازید!

بیشتر فعالان اکوسیستم آنلاین ایران به فرایند ثبت نام‌ها و زمان بندی برگزاری انتخابات اتحادیه کسب و کارهای مجازی نقدهای جدی دارند



اگر اتحادیه اهمیت و جایگاه درخوری دارد، لازم است کسانی که قصد دارند در هیئت‌مدیره آن باشند، پیش از انتخابات در جایگاه پاسخگویی قرار بگیرند، نقدهای خود را به ساختار فعلی بیان کنند و برنامه‌های خود را برای تغییر یا ادامه وضع موجود اعلام کنند، هم در بعد رسانه‌ای و هم در بعد افکار عمومی. منتقدان برگزاری شتاب زده انتخابات پیش روی اتحادیه کسب و کارهای مجازی می‌گویند نه تنها این اتفاق نیفتاده، بلکه مسیر ثبت نام و احراز صلاحیت و زمان بندی برگزاری مبهم و مورد انتقاد بسیاری از فعالان اکوسیستم بوده است. همچنین برخی دیگر این انتقاد را مطرح کردند که از برخی افراد خواسته شده از کاندیداتوری کناره‌گیری کنند. در حالی که به نظر می‌رسد که اتحادیه کسب و کارهای مجازی پس از حواشی ماجرای فیلترینگ برخی سایت‌ها به دستور این اتحادیه، تلاش دارد از چالش‌ها و حواشی عبور کند و به مسیر باثباتی قدم بگذارد، دوباره درگیر یک حاشیه بزرگ‌تر و البته مهم شده است. علاوه بر موضوع زمان بندی فشرده برگزاری انتخابات در جبهه‌های دیگر مجتبی توانگر، نماینده مجلس، در توییتی نامه‌ای را که به وزیر صمت نوشته بود، منتشر کرد که در آن به گفته او از تخلفات متعدد اتحادیه رونمایی کرده است. نامه‌ای که در آن او هم مانند بسیاری از فعالان استارت‌آپی خواستار به تعویق افتادن انتخابات این اتحادیه شده است. در یک بحث داغ کلاب‌هاوسی که چهارشنبه شب هفته گذشته در اتاق کارنگ برگزار شد، تعدادی از چهره‌های شناخته شده اکوسیستم آنلاین ایران نقدهای جدی‌ای به روند و فرایند برگزاری این انتخابات وارد کردند و خواستار به تعویق افتادن آن شدند. البته چهره‌های دیگری هم با اشاره به ضرورت درآمدن اتحادیه از بلاتکلیفی فعلی برگزاری هرچه زودتر انتخابات را تنها چاره کار عنوان کردند. متن کامل موارد مطرح شده در این رویداد آنلاین را می‌توانید در سایت کارنگ بخوانید.



رضا قربانی

عضو هیئت‌مدیره نصر تهران

۱۵ فروردین از برگزاری انتخابات مطلع شدیم!

در این روزها حاشیه‌های زیادی مطرح شده است. بعضی از این حواشی به صورت مکث و بعضی در شبکه‌های مجازی مطرح شده‌اند. اما آنچه ما این روزها به دنبال هستیم، هدایت رگولاتوری به مسیر صحیح است. در اتاق اصناف فلسفه غلطی وجود دارد. آنها لباسی را دوخته‌اند و گمان می‌کنند این لباس باید به اجبار به تن هرکسی که در حال فعالیت اقتصادی است، پوشانده شود. این مسئله مربوط به اشخاص و این انتخابات نیست؛ بلکه مربوط به نوعی رگولاتوری است که در سال‌های گذشته با منطق جدیدی به وجود آمده و خود را به بسیاری از حوزه‌ها تحمیل کرده است. این رویه که قانون نظام صنفی تحمیل شود و بر اساس آن کسب و کارها تهدید شوند و مرزی میان خود و دیگری کشیده شود، همواره وجود داشته است. گاهی رگولاتوری به سمت بخش خصوصی می‌آید و در بسیاری از اتحادیه‌ها موجب می‌شود که روابطی شبیه به زدوبند شکل بگیرد. قاعدتاً برای ما که در فضای استارت‌آپی و اقتصاد نوآوری فعالیت می‌کنیم، شفافیت اصل اول است. بعضی از حواشی مطرح شده

مهم و جدی هستند، برخی را نیز در این مدت بارها شنیده بودیم و اکنون دوباره مطرح شده‌اند و اگر اتفاقی بابت‌شان رخ دهد دامن‌گیر اتحادیه خواهد بود و موجب تضعیف آن خواهد شد. اما فارغ از این حواشی، مهم‌ترین موضوعی که باید درباره‌اش صحبت کرد، این است که چرا در ۲۵ اسفند ۱۴۰۰ خبری منتشر می‌شود که ما و افرادی مانند ما در ۱۵ فروردین از آن مطلع شدیم. محتوای این خبر آن است که ۲۳ فروردین انتخابات برگزار خواهد شد. روی صحبت ما با کسانی نیست که در انتخابات شرکت می‌کنند، بلکه منظورمان هیئت‌مدیره فعلی و مهم‌تر از آن نهاد ناظر بر انتخابات است. در یک اکوسیستم اقتصاد نوآوری و استارت‌آپی، این غیر قابل قبول است که یک نهاد صنفی که قاعدتاً متکی بر ایده فاصله گرفتن از چهارچوب‌های سنتی و کمک کردن به کسب و کارهاست، خودش انتخابات را با چنین رویکردی برگزار کند. چنین رویکردی درباره مشاغل سنتی و محلی شاید قابل قبول باشد، اما وقتی از اتحادیه کشوری کسب و کارهای مجازی صحبت می‌کنیم که در سال‌های گذشته مدعی تغییر منطق بسیاری از امور بوده، چنین رویکردی تناقض را نشان می‌دهد و به نوعی چندپله پایین‌تر از اتحادیه‌های موجود در کشور قرار دارد و تکرار همان اشتباه قدیمی محسوب می‌شود. باید توجه داشت که ما در سال‌های اخیر درباره یک رگولاتوری نوین صحبت کردیم، نه درباره دکان درست کردن برای برخی افراد از طریق اتحادیه‌ها. در سه، چهار سال گذشته ما به صورت جدی بحث کردیم

که این اتحادیه باید از این اکوسیستم دفاع کند. در دولت قبل نیز کسانی بودند که نشان دادند فضای کسب و کاری نوین را درک می‌کنند و البته سر بزنگاه‌ها نیز این درک کردن تأثیرگذار بود. اما اکنون ما با اتحادیه‌ای سروکار داریم که کمتر از دو ماه پیش دستور فیلترینگ داد؛ این برای ما قابل هضم نیست؛ زیرا این اتحادیه دست به کاری زده که حتی نهادهای دولتی، به دلیل برندی‌نگی که در این اکوسیستم شکل گرفته، حاضر نیستند آن را انجام دهند؛ چنان که بسیاری از مدیران بانک مرکزی به دلیل امتناع از انجام این کار، در معرض تخلف ترک فعل قرار گرفتند؛ زیرا حاضر نیستند بار این بدنامی را به دوش بکشند. اما اتحادیه کمتر از دو ماه پیش این دستور را صادر کرده؛ حتی اگر قانون این اجازه را به اتحادیه داده، موضوع قابل قبولی نیست. همان طور که در ابتدای صحبت‌م اشاره کردم، ما نمی‌توانیم یک لباس را به همه بیوشانیم؛ یعنی لباسی که به اصناف سنتی پوشانده می‌شود، قرار نیست بر تن کسب و کارهایی پوشانده شود که ادعای تحول اقتصادی دارند. چگونه می‌توان پذیرفت که این اتحادیه دستور فیلترینگ بدهد و انتخابات را با چنین شیوه‌ای برگزار کند. مخاطب این سخنان هم هیئت‌مدیره فعلی است که می‌بایست در برابر این موضوع می‌ایستاد و هم نهاد برگزارکننده انتخابات. به نظر من بهترین تصمیم عقب‌انداختن انتخابات است. چنان که اکنون نیز یک سال از زمان قانونی برگزاری انتخابات گذشته و در هیئت‌مدیره اتحادیه شکلی از بلاتکلیفی وجود دارد. این نهاد باید در



ادامه از صفحه قبل

لزوم به تأخیر انداختن انتخابات

ما امیدوار بودیم در دوره اول هیئت مدیره شکل بگیرد و این نهاد جا بیفتد و در دوره دوم افرادی از صنف که مشتاق و پیگیر هستند، وارد شوند. اکنون خطر مهمی که آقای وکیل زاده نیز به آن اشاره کردند و به نظر من نیز صنف ما را تهدید می کند، این است که در فهرست موجود افراد شاخصی وجود ندارند. من به شخصه از ۲۶ نفری که در فهرست هستند، به جز پنج نفر را نمی شناسم. البته ادعا نمی کنم که صرفاً هرکسی را که من بشناسم قوی است. اما ما انتظار داریم که در این مسیر پرپیچ و خم، این افراد صدا و نماینده ما باشند. اما من تنها آقایان صادق محمدی، الفت نسب، وکیل زاده و آقای خلج را می شناسم. اما در این فهرست ۲۶ نفره این ویژگی را نمی بینم. درباره فرایند شکل گرفتن این فهرست نیز بررسی هایی کردم. در این فهرست حداقل الزامات قانون رعایت شده است. برای مثال طبق قانون، این فهرست باید در یک روزنامه رسمی چاپ می شد که شده است (روزنامه فناوران). البته آقای حمید اعتدال مهر می توانند اطلاعات دقیق تری ارائه کنند. تعدادی از دوستان می گویند که عضو اتحادیه هستند و مایل به مشارکت بودند، اما پیامک به آنها نرسیده است. در مقابل آقای الفت نسب می گویند که پیامک اتاق اصناف به همه افراد واجد شرایط ارسال شده است. به هر ترتیب به نظر می رسد که می شد اطلاع رسانی کرد و از پتانسیل ها سود برد؛ یعنی می شد نامزدهایی را آورد که صنف با آنها همراهی کند. با چنین شرایطی، من حتی در صورت رأی دادن نیز حس مثبتی به انتخابم ندارم. اگر شور انتخابات نباشد و اگر نتوانیم هیئت مدیره ای داشته باشیم که حس مان به آن مثبت باشد، نمی توانیم از آن حمایت کافی کنیم. بنابراین به نظر من انتخابات باید به تعویق بیفتد و اعضای که به تازگی اضافه شده اند، فرصت کاندیدا شدن داشته باشند و ما بتوانیم هیئت مدیره قوی داشته باشیم که به آن احساس مثبتی داشته باشیم. اتحادیه قوی ترین نهاد صنفی ماست و قرار است برای حق ما بجنگد و در برابر زیاده خواهی نهادها و ارگان های دولتی بایستد. مهم ترین مشکلی که دغدغه من باشد و روی آن اصرار کنم، همین موضوع است.

نشده است. بنابراین شاید بهتر باشد که واژه نوآوری را به این گروه نسبت ندهیم و این استدلال را مطرح نکنیم که اتحادیه جلوی فعالیت برخی سایت ها را گرفته است. به نظر من وقتی سایت ها فعالیت های قانونی را مختل می کنند، صددرد باید جلوی آنها را گرفت. وقتی کسی فروشگاه آنلاین راه اندازی می کند، باید قوانین زیادی را در حوزه پایانه های فروشگاه، سامانه جامع گارانتی، سامانه جامع نظارت و... رعایت کند. در چنین شرایطی اگر اجازه دهیم افرادی بدون پروانه فعالیت کنند، ظلم به همه افرادی است که قانونی فعالیت می کنند. من به عنوان کسی که ۴ سال در هیئت مدیره بودم و ۱۰ سال است درگیر فعالیت صنفی هستم، فکر می کنم بهتر است امشب روی موضوعاتی که بر انتخابات تأثیرگذار هستند، تمرکز کنیم و جلوی مسائلی را بگیریم که تکرار آن بسیار خطرناک است. من درباره دوره دوم اتحادیه هشدار داده بودم که اگر این بار افرادی بیایند که صاحب صلاحیت نیستند، اتحادیه به شدت آسیب می بیند. آسیب دیدن اتحادیه به معنای آسیب دیدن کل صنف است. من این خطر را احساس می کنم که ممکن است افرادی سرکار بیایند که منافع شخصی را برتر از منافع صنفی ببینند. در این باره به یک مثال ساده اشاره می کنم؛ ما در بخش بازاریابی شبکه ای مشکلات زیادی داشتیم. یکی از مواردی که بسیار اهمیت یافت، شرکت بادران بود که درباره آن از مجلس به اتحادیه نامه ارسال شد و آقای توانگر نیز به آن اشاره کرده بودند. در این نامه - نامه ای که من برای هیئت مدیره فرستادم و نامه ای که از مرکز اصناف بازگاران آمده بود - به شدت درباره کینگ مانی و شرکت بادران اخطار داده شد. من پیگیر این موضوع بودم. در اتحادیه آقای شاهکار و آقای محمدی و آقای کرمی عملاً حضور نداشتند و تنها آقای الفت نسب مخاطب من بودند. دوستان دیگر به عنوان اعضای هیئت مدیره صرفاً تأییدکننده حرف های آقای الفت نسب بودند؛ زیرا یک تقسیم کار بین آنها وجود داشت. با وجود هشدار چندباره این تخلفات، هیئت مدیره کاری انجام نداد و مداخله ای صورت نگرفت. من با استناد به صورت جلسه این مسئله را تذکر دادم؛ همچنین درخواست کردم که این موارد را شخصاً پیگیری کنم و به هیئت مدیره گزارش آنها را بدهم؛ اما برای پیگیری این موارد نیز به من اجازه داده نشد. جالب آنکه چندی پیش آقای الفت نسب با خانم موسوی و فرزندشان شرکت مشتری را تأسیس کردند. همچنین شنیده شد که بعضی از افراد در حال پیش بردن منافع شخصی خود هستند. این هیئت مدیره ظاهراً متشکل از اسم های بزرگ و چهره های صنفی است. اما اگر درباره آن جزئیات را ندانید، قضاوت هایتان لزوماً درست نیست. من بسیار پیگیر بودم که جلسه آنلاین برگزار کنیم و به کل اعضای اتحادیه گزارش بدهیم، اما محقق نشد. من به عنوان عضو هیئت مدیره برای اولین بار با نامه مرکز اصناف بازگاران توانستم به اطلاعات اتحادیه دسترسی پیدا کنم. این دسترسی بعد از چهار سال به من داده شد و در نامه ای اعلام شد که اعضای هیئت مدیره اجازه دسترسی به اطلاعات اتحادیه را دارند.

من آمار را به صورت ریز به شما ارائه می دهم. ما از سال ۲۱۳۹۹ الی ۲/۵ برابر مجوز صادر کردیم. طبق آمار ما هر قدر به انتخابات نزدیک شدیم، تعداد پروانه های زیادی را صادر کردیم. این پروانه ها فعالیت ندارند. تنها یک سایت دارند و با پرداخت یک مبلغ جزئی پروانه گرفته اند؛ آنها به این واسطه در انتخابات شرکت می کنند. وقتی تیم خاصی رأی می آورد تا چهار سال می تواند از ابزار اتحادیه کسب و کارهای مجازی برای پیشبرد اهداف خود استفاده کند. در ابتدای تشکیل اتحادیه، شیپور اعلام کرد که از عملکرد کافه بازار راضی نیست، زیرا تعرفه های درون اپلیکیشنش بالایی می گیرد. من فردای آن روز مصاحبه و اعلام کردم که این موارد از سوی اتحادیه قابل بررسی است. آمدن دهی و آقای حمید محمدی که هر دو زیرمجموعه سرآو بودند و سرمایه گذار مشترک داشتند و دوست صمیمی بودند، تماس گرفتند و پرسیدند که چرا این حرف را زده ام. بلافاصله آقای الفت نسب در مصاحبه ای سخنان مرا تکذیب کردند.

در صورتی که اتحادیه ها تخصصی شوند، بعدها از جمع این اتحادیه ها فدراسیون شکل می گیرد. طبق اطلاعاتی که من دارم، این فدراسیون نهاد قدرتمندتری است و در وزارت صمت (صنعت، معدن و تجارت) هم تعریف شده است. البته این نهادها عموماً مربوط به اتاق بازرگانی هستند.



فرشاد زاده
عضو هیئت مدیره اتحادیه
کسب و کارهای مجازی

جلسات طبق مقررات برگزار نمی شد

اتحادیه دوره اول از کافه ریرا شکل گرفت، بلکه از ائتلافی شکل گرفت که در آن آقای حمید محمدی، آقای رضا الفت نسب و آقای شهرام شاهکار حضور داشتند. آقای شاهکار ابتدا در اسنپ بودند، اما بعد به مجموعه دیوار (زیرمجموعه سرآو) منتقل شدند. من چهار سال درگیر کارهای اتحادیه دوره اول بودم. آقای محمدی از روز اولی که آمدند، فرصت نداشتند، چنان که اخیراً در توییت خودشان هم اعلام کردند. ساختار اتحادیه آن بود که این ائتلاف نهایتاً کار را به آقای الفت نسب واگذار کند، اما ورود من به اتحادیه، خارج از آن ائتلاف، موجب شد که دیگر از نظر قانونی پتانسیل این واگذاری وجود نداشته باشد. در نتیجه به من فشار آوردند که من با ریاست آقای الفت نسب در اتحادیه موافقت کنم، اما من مخالفت کردم. به همین دلیل در اولین جلسه هیئت مدیره اتحادیه، بحث سخنگوی اتحادیه مطرح شد که سمت جدیدی بود. تا آن زمان چنین سمتی در هیچ اتحادیه ای وجود نداشت. تعریف این سمت به منظور دور زدن قوانین انجام شد. در واقع قصدشان آن بود که فردی که عملاً اداره اتحادیه را بر عهده دارد، آقای الفت نسب باشد. این موضوع میسر نشد. یکی دو سال بعد با پیگیری من سمت سخنگو باطل شد. در مجموع، آقای کرمی، محمدی و سایر دوستان هیچ گاه حضور نداشتند. طبق قانون، اتحادیه باید هر دو هفته حداقل یک جلسه تشکیل دهد. ما این قانون را رعایت نکردیم و این جزء تخلفاتی بود که به هیئت مدیره تفهیم اتهام شد. وقتی به میزان حداقلی جلسه تشکیل نمی شد، چگونه انتظار داریم که این اتحادیه نوپا این طیف وسیع فعالیت ها، اعم از تاکسی اینترنتی، فروشگاه اینترنتی، نیازمندی ها، خدمات خانگی و غیره را پوشش دهد. آقای کرمی در خارج از ساعات هیئت مدیره که آن هم به تعداد حد نصاب تشکیل نمی شد، مجموعاً یک هفته نیز حضور نداشتند و هر جلسه فراموش می کردند که در جلسه قبل درباره چه چیزی صحبت شده است. اکثر مصوبات هیئت مدیره، زمانی که من دبیر اتحادیه بودم، امضا نداشت. من تا شش ماه قبل این موضوع را پیگیری می کردم، اما دوستان برای امضا کردن تردید داشتند. زیرا در یک سال اخیر من بسیار پیگیر تخلفات بودم. چنان که نامه تفهیم اتهامات نیز پیرو پیگیری من بود. در نتیجه این پیگیری ها بخشی از تخلفاتی که هیئت مدیره داشت، بررسی شده بود و قرار بود مراحل بعدی نیز انجام شود که محقق نشد. در مجموع به دلیل کوتاهی نهادهای نظارتی و سایر اعضا عملاً پیگیری خاصی وجود نداشت. نهایتاً من نیز در شش ماه اخیر در جلسات هیئت مدیره شرکت نکردم؛ زیرا کار صنفی انجام نمی شد و هرکسی به دنبال منافع و دیدگاه های شخصی خود بود. به عبارت دیگر، عده ای حضور نداشتند و عده ای نیز صرفاً تقسیم کار کرده بودند تا مسیری را که از قبل برنامه ریزی کرده بودند، جلو ببرند.

در کل کسب و کارها (سه الی چهار هزار عضو که وجود دارد)، فارغ از آخرین ارزیابی من تا تیرماه، ۵۰۰ کسب و کار سایت و اپلیکیشن نداشتند (که حداقلی ترین زیرساخت برای دریافت پروانه است) و ۸۰ درصد نیز فعالیتی نداشتند؛ یعنی اپلیکیشن آنها نصب نشده یا از سایت شان بازدید

نهایت چکیده یا نماینده کسانی باشد که در این اکوسیستم فعالیت می کنند، نه آنکه از افراد خواهش شود تا در فهرست اتحادیه قرار گیرند. در چنین صورتی، این اتحادیه تنها یک مانع جدید در کنار موانع دیگر خواهد بود. من چنین اتحادیه ای را هم راستا با طرح صیانت می دانم. به تعبیر دیگر این اتحادیه یک مانع اساسی بر سر راه کسب و کارهاست و صرفاً وانمود می کند که می خواهد از این فعالیت ها دفاع کند و اگر حضور نداشته باشد، دیگران به فعالیت های این اکوسیستم ضربه خواهند زد. من به عنوان کسی که سال هاست در این فضا فعالیت می کنم، این تهدید را خالی از معنا می دانم. زیرا اولاً حتی نهادهای دولتی نیز به دلیل اطلاع رسانی های گسترده ای که در این سال ها انجام شده دست به چنین کاری نزده اند، از جمله تاکنون دکمه فیلتر کردن اینستاگرام را نرفته اند. در صورتی که در کمتر از دوماه پیش، همین اتحادیه حاضر شد چنین کاری کند. همین رویکرد موجب شده که اتحادیه از اهداف اولیه خود دور شود. به همین دلیل، دوره دوم اتحادیه بسیار تعیین کننده است. یعنی ما یا اتحادیه نیرومندی خواهیم داشت که در برابر زورگویان دولتی و غیردولتی می ایستد یا اتحادیه ای خواهیم داشت مثل ۶۳۰۰ صنف دیگر که صرفاً وجود دارند و نفس می کشند و در جاهایی که چیزی توزیع می شود، حضور پیدا می کنند. در این صورت ما به عنوان فعالان این اکوسیستم، باید از مسیرهای دیگری حق و حقوق خود را دنبال کنیم.



مهدی شریعتمدار
مدیرعامل جیبیت

تأخیر در انتخابات به نفع همه است

ابتدا می خواهم درباره نکته آخری که مطرح کردید، نگاه دیگری را مطرح کنم. به نظر من، عدم حضور و عدم مشارکت کسب و کارهای بزرگ موجب می شود که در نهایت این کسب و کارها مسائل خود را از مسیرهای خاصی با استفاده از قدرت لابی خودشان دنبال کنند. باید قبول کنیم که این عدم حضور، اتحادیه را ضعیف می کند. منظور من از حضور پذیرفتن مسئولیت نیست؛ اما حضور در جلسات اتحادیه و توجه به آن به عنوان محل کار صنفی واجد اهمیت است. من عضو اتحادیه نیستم، اما فعالیت آن را دورادور رصد می کنم؛ بر این اساس چند نقد دارم که مایلم در این جلسه آنها را مطرح کنم؛ نقد اول معطوف به انتخابات است. انتخابات یک صنف باید بسیار پرهیجان برگزار شود و پر از لابی کردن و تیم سازی باشد. شرکت های مختلف منافع مختلفی دارند و همین باید موجب شود که انتخابات پرشور باشد. دست کم در حوزه کاری ما این گونه است و از دوسه هفته قبل از برگزاری انتخابات، شور و هیجان به وجود می آید و خیلی زودتر تاریخ آن مشخص می شود. اما به نظر می رسد که این انتخابات به صورت مدیریت شده برگزار خواهد شد؛ البته درباره تاریخچه این اتحادیه اطلاع ندارم و نمی دانم پیش از این چگونه بوده است. نقد بعدی ام متوجه موضع اتحادیه و ماهیت آن است. اتحادیه یا نهادهای است که حق بخش خصوصی را پیگیری می کند، به ویژه در کشور ما که ۷۰ درصد از اقتصاد کشور دولتی است؛ یا آنکه به سوی حاکمیت میل پیدا می کند؛ در این صورت قدرت لابی بیشتری دارد و تلاش می کند که حق رأی داشته باشند. در کمیته مقررات زدایی، چهار نهاد بخش خصوصی حضور دارند که از حق رأی برخوردارند. من فکر می کنم این اتحادیه هیچ یک از این دو نیست. گاهی محتاط بوده و نتوانسته برای بخش خصوصی بجنگد و در عین حال نتوانسته با وجود جایگاه قانونی خویش حق رأی بگیرد. من فکر می کنم انتخابات باید به تأخیر انداخته شود. پیشنهاد بعدی ام تشکیل کمیسیون های تخصصی در اتحادیه، یا تخصصی شدن اتحادیه هاست.



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



صادق محمدی
مدیرعامل مدیانا

اتحادیه باید صدای کسب و کارهای خرد باشد



به نظر من نباید بگذاریم اتفاقات گذشته موجب شود که همه کنار بکشند.

اتفاقاتی که افتاده نگرش افراد به این فضا را تحت تأثیر قرار داده است. اینکه اتحادیه تحت سیطره کسب و کارهای بزرگ است، نقد درستی است. ما باید به کسب و کارهای خرد میدان بدهیم. زیرا کسب و کارهای بزرگ خودشان تریبون دارند، صدایشان شنیده می شود، و بیرون از نهادهای صنفی نیز می توانند گفت و گو کنند. این اتحادیه باید صدای کسب و کارهای خرد باشد. گزارش دهی مداوم و توانمندسازی کسب و کارهای خرد مهم است. ما طی مسئولیتی که در اتحادیه داشتیم، با مدل هایی از کسب و کار آشنا شدیم که باز کردن و شفاف کردن آنها دیدن مشکلاتشان زمان بر بود. فکر نمی کنم هیچ نهاد دیگری قدرت آن را داشته باشد که این کسب و کارها را رشد دهد؛ خیلی از این کسب و کارها لبه فناوری هستند و بیزینس های مطرح دنیا را بنچ مارک کرده اند و قصد دارند آنها را با قوانین قدیمی در این کشور اجرا کنند. این اتفاق باید به صورت خاص بررسی شود. من کمتر دیدم در گفت و گوها به کسب و کارهای خرد توجه شود و مسائلمان مطرح شود. از اصلی ترین اهداف و برنامه های ائتلاف تاد که به تازگی تشکیل شده، حمایت و توسعه و توانمندسازی کسب و کارهای خرد است. ما همه صاحب کسب و کار هستیم و دغدغه های آن را در سال جدید داریم. اما دغدغه های صنفی و فراتر از کسب و کار بودن موجب شده که ما در این فضا حضور داشته باشیم. من ۵ سال در اتحادیه بودم؛ ما در اتحادیه، حتی در دوره کرونا، به صورت میانگین ماهی ۲ الی ۳ بار به صورت کامل حضور داشتیم؛ جوازها را بررسی می کردیم و موضوعات را پیگیری می کردیم. اتحادیه باید این قدرت را داشته باشد که کسب و کارهای خرد را حمایت کند و سازوکارهای درستی داشته باشد.



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



میلاد منشی پور
مدیرعامل تپسی

انتخابات رابه تعویق بیندازید

من قصد دارم مشاهدات خودم را از تاریخچه تشکیل اتحادیه و ادامه روند آن بیان کنم. اگر در ادامه فرصتی باشد، شاید بتوانم نتیجه گیری و تحلیل خودم را نیز ارائه دهم. پیش از تشکیل اتحادیه نیز کارهای زیادی انجام شده، اما تاریخچه اتحادیه نشان می دهد اوج بحث تشکیل اتحادیه مقارن با رشد یکباره تاکسی های آنلاین بود. آن زمان شرکت های تاکسی آنلاین مورد هجوم شهرداری قرار گرفتند و دفتر اسنپ در تهران و دفتر تپسی در کرج و مشهد چندین بار پلمب شد. دادستان فضای مجازی وقت، جلسات متعددی تشکیل داد. در این جلسات مطرح شد که کسب و کارهای مجازی جدید نمی توانند مجوز خود را از نهادهای سنتی بگیرند؛ زیرا در واقع این اخذ مجوز از رقیبشان محسوب می شود؛ درست مانند وی اودی (VOD) که صداسو سیما نهاد ناظر و مجوز دهنده آن است. با مداخله رئیس جمهور قرار شد که الگو و ساختاری برای این موضوع دیده شود. این مسئله با وزارت صمت مطرح شد و قانون نظام صنفی بستر مناسبی دیده شد؛ در نتیجه تصمیم گرفته شد که این کسب و کارها زیر نظر نظام صنفی رایانه ای قرار بگیرند. نتیجه گیری آن بود که برای مقابله با قوانین نیرومندی مانند قانون حمل و نقل، قانون نیرومند مشابهی مثل قانون نظام صنفی لازم است تا پایگاه کسب و کارهای مجازی را مستحکم کند. این اتفاقاً محقق شد. مشاهدات من از اتحادیه محدود به این موارد بود: کسب و کاری مثل تاکسی اینترنتی که چالش های زیادی داشت، کمک زیادی از اتحادیه دریافت نمی کرد. البته این مسئله طبیعی بود، زیرا دوره اول اتحادیه بود و محدودیت هایی وجود داشت. البته باید اشاره کنم که موارد معکوسی هم وجود داشت. زمانی که قوانین نظارتی تاکسی آنلاین مصوب شد، یکی از اعضای اتحادیه در توییت از آن با عنوان خیانت یاد کرد. در مجموع عملاً کمک چندانی وجود نداشت. در مسائل متعددی که ما درباره پلیس امنیت امکان، بحث سوخت و ورود استارتاپ به بورس داشتیم، اتحادیه کمکی به ما نمی کرد. همچنین آن زمان سخنان متفاوتی درباره اتفاقات درون اتحادیه گفته می شد، با این مضمون که اتحادیه بیشتر به درون خود مشغول است و هدف اصلی اش آن نیست که مشکل شرکت هایی را که با چالش های اساسی روبه رو هستند و وجودشان یا مدل کسب و کارشان در معرض تهدید است، حل کند. همان طور که آقای وکیل زاده اشاره کردند، تابستان سال گذشته متوجه شدیم که اتفاقات درون اتحادیه به تفهیم اتهامات و مستندسازی هایی منجر شد. آن زمان از من به صورت غیرمنتظره ای خواسته شد که به دلیل استعفا برخی اعضا وارد اتحادیه شوم و کمک کنم تا شرایط به حالت عادی بازگردد و انتخابات برگزار شود. یک ماه و نیم طول کشید تا این پیشنهاد را قبول کنم. مهرماه من به عنوان عضو جدید اتحادیه وارد آن شدم. آن زمان آقای اعتدال مهر چند هدف را مطرح کردند. اقدامات مورد نظر ما برای تغییر شرایط این بود که اولاً آرامش برقرار شود، دوم به فرایندها و امکان تغییریشان فکر شود و سوم به مسائل، ورودی مفهومی داشته باشیم؛ یعنی به این موضوع پرداخته شود که چرا اتحادیه نقش بزرگ تری ایفا نکرده است. اولین کاری که من کردم، دعوت از اعضای اتحادیه و گفت و گوی فردی با آنها بود. من با آقای حمید محمدی که احترام زیادی برایشان قائلم، صحبت کردم. ایشان گفتند نمی توان در این ساختار کار شاخص و متفاوتی انجام داد. من آن زمان فکر می کردم که اگر هیئت مدیره شرایط دیگری داشت، می شد درباره مسائل اساسی مثل طرح

صیانت کاری کرد. پس از آرامش هیئت مدیره، ما به صورت مفهومی به مسائل وارد شدیم؛ اما حاصلش مشاهدات امیدوارکننده ای نبود. برای مثال روزی بحثی درباره یک مجوز شکل گرفت. بررسی ما نشان می داد که کسب و کار مربوطه از جای دیگری نتوانسته مجوز بگیرد، زیرا نوع کار و خدمتش برای مصرف کننده نهایی خطرناک است و آشکار بود که به دلیل عدم توفیق در مجوز گرفتن از نهادهای دیگر، به اتحادیه کسب و کارهای مجازی مراجعه کرده است. بر این اساس تصمیم گرفتیم این موضوع را بررسی کنیم که سه هزار و اندی عضو کنونی اتحادیه چگونه مجوز گرفتند. یک تیم به مدت یک ماه وبسایت ها و اعضا را بررسی کرد. البته این کار زمان بر بود؛ زیرا ممکن است یک سایت معرف یک کسب و کار باشد، اما پس از بررسی مشاهده شود که کالا و خدماتی در این سایت ارائه نمی شود و سایت یک زیرساخت ظاهری است. حتی بعضی سایت ها باز نمی شدند. ما از مجموع کارها نتیجه گرفتیم که فرایند صحیحی در حال رخ دادن نیست. موضوع دیگر نپرداختن به موضوعات اساسی در جلسات اتحادیه بود. برای مثال در جلسات اتحادیه این موضوع مطرح می شد که مثلاً آیا اتحادیه از فلان نمایشگاه حمایت کند یا نه، اما بحث فیلتر کردن وبسایت ها در این جلسات مطرح نمی شد. یا برای مثال بحث چهارچوب و الگوی مجوز دادن به کسب و کارها نیز مطرح نمی شد. کنکاش بیشتر نشان می دهد که در حال حاضر یک خطر اساسی در برابر اکوسیستم وجود دارد. برای باز کردن این مسئله، مثالی خارج از اتحادیه می آورم. در سال ۱۳۹۶، در بحبوحه رقابت تاکسی آنلاین و اتحادیه سنتی، مذاکره کننده های پیش آمد تا آژانس ها را به سمت ما هدایت کند و عضوگیری انجام شود. مشخص نشد که این فرد چه کسی بود (آیا عضوی از اتحادیه سنتی بود یا نه مشخص نیست) اما پیامی که به ما منتقل شد، این بود که در سال ۱۳۹۶ که دلار ۳۵۰۰ تومان بود، ما به هفت عضو اتحادیه، نفری یک میلیارد تومان بدهیم تا این همکاری انجام شود. من طی مشاهداتی که طی چند ماه گذشته از اتاق اصناف داشتم، فکر می کنم که اتحادیه ها و اتاق های اصناف به سمت وسوی مطلوب ما پیش نمی روند و این یک مسئله ساختاری است. به نظر می رسد که به دلایل متعدد، کسانی که کسب و کار واقعی دارند، در اتحادیه وقت نمی گذارند. در مقابل کسانی در اتحادیه وقت می گذارند که کسب و کاری ندارند و در نتیجه اتحادیه به محل امرار معاش آنها تبدیل می شود. در چند هزار اتحادیه موجود ساختار بسترها بدین شکل است. همان طور که آقای طالبی گفتند قانون نظام صنفی بستر مناسبی برای کسب و کارهای آنلاین نیست و محدودیت های خودش را دارد. البته من بررسی نکردم که جایگزین آن چه می تواند باشد. در مجموع، من با توجه به مشاهداتی که داشتم، بسیار نگرانم. اگر افراد به دنبال منفعت طلبی باشند و اتحادیه را به کسب و کار خود بدل بکنند، بسیار ناپسند است. این اکوسیستم از مناظر مختلف مثل رگولاتوری و... آسیب پذیر است.



حسین اسلامی
رئیس نصر تهران

مجدد آاز کاندیداها ثبت نام شود

فارغ از آنکه زیرساخت های اتحادیه برای کسب و کارهای مجازی مناسب نیست، دوستان را به توییت های رئیس اتحادیه، آقای محمدی، ارجاع می دهم. به نظر من خط قرمز ما حرکت بخش خصوصی در سایه است. ما همواره دولتی ها را متهم می کنیم که پنهان کاری می کنند. من نمی گویم در این زمینه عمدی در کار بوده است، اما سهو

نیز باید از ما دور باشد. توصیه من آن است که دوستانی که می خواهند منتخب مردم باشند، با داشتن اعتماد مناسب از سوی رأی دهندگان کار خود را جلو ببرند. در چهار سال آینده آنها نیازمند آن هستند که اعتماد و آرای بالا داشته باشند. آرای پایین و کم کیفیت موجب می شود که قدرت اتحادیه در برابر مجموعه هایی مثل قوه قضائیه کم باشد. به نظر من حتماً دوباره ثبت نام انجام شود و افراد جدیدی ثبت نام کنند. در این صورت حتی اگر همین ائتلاف برنده شود، اعتماد بیشتری به آن خواهد شد. ما نیز در نظام صنفی حمایت ویژه ای از آن خواهیم کرد. من اعتقاد دارم که اگر انتخابات به درستی برگزار شود و افرادی که واقعاً صاحب کسب و کار هستند به افراد رأی دهند، دوستان منتخب در دوران فعلی و آتی منشأ تأثیرات پرثمر خواهند بود و ما نیز به سوی آنها دست یاری به آنها دراز می کنیم. به نظر من ریاست اتحادیه حتماً باید کسب و کاری باشد، واقعیت آن است که وقتی دوستان کسب و کاری وقت نمی گذارند، دوستانی که غلبه صنفی دارند کار را به دست می گیرند. در مجموع ترکیب باید متعادل باشد. چنان که مجموعه های بزرگ و مجموعه های کوچک هردو باید حضور داشته باشند. فیلتر و پلمپ ابزارهای خطرناکی است که در قانون صنفی وجود دارد. فردی که می خواهد از این ابزارها استفاده کند باید از منظر مالی قدرتمند باشد و حس دقیقی از کسب و کار داشته باشد. چنان که در شرایط فعلی که آقای محمدی به عنوان رئیس هیئت مدیره حضور داشتند، اتفاقاتی رخ داد که ایشان جبران کردند. عرایض ما را در اینجا ختم می کنم و آرزوی سلامتی برایتان دارم. ما زحمات شما فراموشمان نشده است. این منافاتی با نقد ندارد. تنها چیزی که قابل دفاع نیست حرکت در سایه قبل از انتخابات است. ما در نظام صنفی شش ماه برای انتخابات می جنگیدیم و سه ماه مناظره برگزار می کردیم. برای مثال با وجود آنکه در انتخابات اخیر دو گروه در برابر یکدیگر قرار داشتیم، تعداد رأی آخرین نفر از تعداد آرای نفر اول در انتخابات دوره قبلی بیشتر بود؛ در حالی که انتخابات قبلی را یک ائتلاف آن را برگزار کرد. در نتیجه کیفیت آرا مهم است. مهم ترین انتقاد به فهرست موجود آن است که باید به افراد بیشتری اجازه ورود داده شود. من خود به سختی ۶-۷ نفر را در این فهرست می شناسم. این سؤال وجود دارد که آیا این افراد به اندازه کافی برای نمایندگی شناخته شده هستند؟ آخرین موضوع این است که رئیس اتحادیه فرد کسب و کاری باشد و نخواهد از قدرت خود به صورت تمام قد استفاده کند، به ویژه در جایی که نیاز به همدلی و همراهی و رفع موانع برای کسب و کارها وجود دارد.



غلامحسین بشیریزاد
نایب رئیس کمیسیون رسیدگی
به شکایات اتحادیه

انتخابات رابه تعویق بیندازید

من ۲۵ سال در صنف کامپیوتر یا فناوران فعالیت کرده ام و از جوازداران اتحادیه فناوران بوده ام، و الان نیز در کسب و کارهای مجازی در خدمت شما هستم، همچنین در کمیسیون رسیدگی به شکایات در اتحادیه فناوران و اخیراً در کمیسیون رسیدگی به شکایات در اتحادیه کسب و کارهای مجازی در خدمت شما بوده ام. من فکر می کنم ما بعضاً درباره تلاش های دوستان کم لطفی می کنیم و زحماتشان را نادیده می گیریم. تجربه ای که دوست دارم با شما به اشتراک بگذارم آن است که در دو دوره یا سه دوره اخیر اتحادیه فناوران که تعداد اعضایش از این اتحادیه کمتر است، انتخابات برگزار شده و آحاد این اعضا با توجه به توانمندی و بضاعت این اتحادیه در جریان



محمد خلع، مدیرعامل اسنپ

باید همه در کنار هم به تشکیل یک اتحادیه قدرتمند کمک کنیم

برنامه‌های مشخصی که دارند در این انتخابات رأی بیاورند، لازم است کمک کنند که این انتخابات به صورت پرشور برگزار شود. اخباری که من این روزها می‌شنوم، برایم سؤال بزرگی را به وجود آورده که چرا دوستان، اعم از آنکه در اتحادیه سمت دارند یا نه، سعی می‌کنند انتخابات را لوٹ کنند یا وانمود کنند که این انتخابات، انتخابات جامعی نیست. در صورتی که این انتخابات باید زودتر برگزار می‌شد، تأیید صلاحیت‌ها باید روال قانونی خود را طی می‌کرد و این اصلاً در اختیار اتحادیه یا هیئت‌مدیره فعلی آن نیست؛ اما الان شاهد هجمه‌ای در خصوص برگزاری انتخابات هستیم؛ آن هم انتخاباتی که به صورت قانونی و بر اساس مصوبات و آیین‌نامه‌ها برگزار خواهد شد. زمینه شکل‌گیری این ائتلاف که من نیز عضو آن هستم (ائتلاف توسعه اقتصاد دیجیتال) از خیلی قبل‌تر فراهم شده بود. این ائتلاف قرار است با برنامه‌هایی که دارد، تحولی را در اتحادیه ایجاد کند و به کسب‌وکارهای نوپایی کمک کند که در مرحله رشدشان هستند. امیدواریم اتفاقات مثبتی بیفتد. برندینگ اتحادیه بسیار مهم است. من بارها گفته‌ام که اتحادیه به‌عنوان یک تشکل صنفی می‌تواند در هماهنگی با تشکل‌های صنفی دیگر، با موضوع‌گیری مشترک و هم‌افزایی ظرفیت‌هایش با آنها، به حل مسائل موجود کمک کند. برنامه ارائه‌شده در سایت ائتلاف در دسترس است. از زمانی که اخبار برگزاری انتخابات منتشر شد (اسفندماه)، ما به‌صورت منسجم‌تر برنامه‌ها را مشخص کردیم و امیدواریم یک انتخابات پرشور داشته باشیم. همچنین گفته می‌شود که بسیاری از کسب‌وکارهای موجود در ائتلاف، در حد و اندازه شرکت‌ها و کسب‌وکارهای مهم نیستند. این خود نشان می‌دهد که اطلاع‌رسانی لازم در آن زمان انجام شده است. امیدوارم ما حمایت همه‌جانبه کسانی را داشته باشیم که در این زیست‌بوم فعالیت می‌کنند و مایل‌اند با ایجاد یک اتحادیه منسجم و متحد، به همراه سایر تشکل‌های این زیست‌بوم، این اتفاق خوب رخ دهد. من به‌عنوان یک فرد غیرسیاسی فکر می‌کنم که مسائل و مشکلات مطرح‌شده با برگزاری انتخاباتی حل می‌شود که هیئت‌مدیره فعلی را جایگزین کند و تیم منسجم‌تری را بر سرکار آورد که برنامه داشته‌باشد و تعامل با سایر تشکل‌های صنفی و حمایت از زیست‌بوم فناوری کشور را در دستور کار خود قرار دهد. بدین منظور لازم است اختلافات شخصی، صنفی و رقابتی کنار گذاشته شود و دوستان در این انتخابات از این ائتلاف حمایت کنند و اتفاقات خوبی برای زیست‌بوم فناوری بیفتد.

من در زمان قانونی برای عضویت در هیئت‌مدیره اتحادیه ثبت‌نام کردم. کسانی که هم‌اکنون عضو هیئت‌مدیره اتحادیه هستند، مسائلی را مطرح کردند که به نظر من باید در هیئت‌مدیره جدید اتحادیه مورد رسیدگی قرار گیرد. این دوستان در این مدت سمت داشتند و عضو هیئت‌مدیره بودند و بایستی اقداماتی را انجام می‌دادند که در راستای منافع صنف باشد؛ بنابراین جای سؤال است که چرا خود این اعضا مدعی هستند؟ اگر ما مشتاقیم که افراد جدیدی بر سرکار آیند و اتفاقات جدیدی در هیئت‌مدیره اتحادیه بیفتد، حتماً باید همگامی و وحدت نیرومندی میان تشکل‌های مختلف صنفی؛ اعم از سازمان نصر و اتحادیه و انجمن‌های مختلف ایجاد کنیم. این اختلافات باید حل شود و ظرفیت‌های مختلف در تشکل‌های مختلف مورد استفاده قرار گیرد. من بسیار برای تیمی که در سازمان نصر فعال هستند، احترام قائل هستم. به نظر من ظرفیت خوبی در این سازمان وجود دارد و می‌توان تفکیک وظایف کرد. صرف‌نظر از آنکه چه توانایی و ظرفیتی در هر تشکل وجود دارد، این نیاز وجود دارد که تشکل‌های مختلف یکدیگر را حمایت کنند و در جاهای مختلف تشریح مساعی اتفاق افتد؛ مخصوصاً در سال جدید و قرن جدیدی که پیش رو داریم و به‌ویژه با توجه به اینکه سال جدید به اسم شرکت‌های دانش‌بنیان نام‌گذاری شده است. در نتیجه انتظار شخص من آن است که دوستانی که اکنون در اتحادیه سمت دارند و دوستانی که در تشکل‌های دیگر دارای سمت هستند، یک تشریح مساعی جدی انجام دهند و کمک کنند تا اتفاق مهم و خوبی در اتحادیه رخ دهد. انتخابات اتحادیه به‌موقع اطلاع‌رسانی شد و بر اساس آن ثبت‌نام انجام شد، ما مثل بسیاری از دوستان ثبت‌نام کردیم؛ برگزاری این انتخابات به‌صورت قانونی انجام می‌شود. چنان که در روزنامه رسمی نیز منتشر شده و ضروریاتی که یک انتخابات مستلزم آن است، انجام شده است. برای من جای سؤال است که چرا دوستان صاحب سمت در اتحادیه این مسائل را مطرح می‌کنند. مطرح‌شدن این مسائل خود ضرورت برگزاری یک انتخابات خیلی منسجم را نشان می‌دهد تا در آن افراد، از شرکت‌های بزرگ و کوچک و از هر طیف و صنفی، شرکت کنند. انتظار ما از اتحادیه زیاد است و خواهد بود. ما انتظار داریم اتحادیه در کنار سایر تشکل‌های صنفی به حل این مسائل کمک کند. دوستانی که در اتحادیه به هر شکلی حضور داشته‌اند یا می‌خواهند با



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم

هستند یا به‌عنوان نماینده اسنپ، بسیار چالش برانگیز بود و دو سال طول کشید. آقای وکیل زاده در این باره می‌توانند بگویند که این تغییر پست و جایجایی و حق امضا داشتن و نداشتن چه صدماتی را به هیئت‌مدیره زد و حتی موجب شد که جلسات هیئت‌مدیره تشکیل نشود. این تجربه را در انجمن صنفی نیز داشتیم. بعضی اوقات اینکه یک شخص مدیریت کجا را بر عهده دارد، چقدر در آن سمت خواهد بود و تجربه‌اش از آن سمت چیست، از تجربه شخص او مهم‌تر است. وقتی ما در این فهرست به حدود ۵-۶ نفر می‌رسیم که تنها آنها را به اسم می‌شناسیم و نمی‌دانیم چه سازمان‌هایی را با چه تخصصی و چه ابعادی اداره کرده‌اند، یک سؤال مطرح می‌شود که در ادامه به آن اشاره خواهیم کرد. انجمن صنفی در سال ۱۳۹۲ با حدود ۳۶ نفر تشکل اول خود را تشکیل داد. دلایل آن بود که کس دیگری برای عضویت و مشارکت حضور پیدا نمی‌کرد. الان بیش از ۱۰۰۰ نفر عضو انجمن هستند و با دریافت فراخوان در انجمن شرکت می‌کنند. اتحادیه دوبرابر ما عضو دارد و به انواع رسانه‌ها دسترسی دارد، باید به این سؤال پاسخ داد که چگونه این اعضا را خبر نکرده‌ایم و چگونه یک فهرست ۲۶ نفره با این مشخصات از آنها انتخاب شده است؟ استدلال ما این نیست که کسی کوتاهی کرده است. من به‌شخصه فکر می‌کنم روش‌های اتاق اصناف برای اتحادیه مناسب نیست و ممکن است بسیاری از مشکلاتی که ما ذاتاً متوجه اتحادیه می‌دانیم، در لایه‌های بالادستی باشد. اینکه همه پدیدیریم الان بزرگ‌ترین مشکل تعداد کاندیداها هست و باید برایش کاری انجام دهیم، به نظر من مهم‌ترین نتیجه این جلسات خواهد بود. در غیر این صورت باید چهار سال منتظر باشیم؛ دوستان عزیز در اتحادیه هستند که من برایشان هم احترام قائم، اما فکر می‌کنم همفکری آنها، بدون وجود نظر مخالف در ائتلافی که اکنون شاهدش هستیم، می‌تواند مأمّن اتفاقات ناخوشایندی باشد و نیاز و نظر گروهی دیده نشود. سپاسگزارم.



علی ششکلانی
رئیس کمیسیون بازرسی اتحادیه
کسب‌وکارهای مجازی

از برخی تخلفات چشم‌پوشی نکنیم

مسئله مهمی که هیئت‌مدیره بعدی باید به آن توجه داشته باشد، آن است که گوش شنوا داشته باشند. ما در هیئت‌مدیره قبلی گوش شنوا نداشتیم. در بسیاری از موارد ما درخواست کردیم که هیئت‌مدیره به استعلام ما درباره مشکلاتی که کسب‌وکارها با آنها درگیر بودند، پاسخ بدهد؛ اما متأسفانه بعد از پنج سال حتی یک پاسخ در خصوص استعلام‌ها از هیئت‌مدیره دریافت نکردیم. ما کسب‌وکارهایی داشتیم که نمی‌بایست فیلتر می‌شدند، اما شدند و بالعکس. برخی کسب‌وکارها تخلفات عدیده داشتند و چشم‌پوشی شد. این مواردی است که فارغ از هر ائتلاف و سمتی نیازمند گوش شنواست. هیئت‌مدیره باید بتواند با سازمان‌ها و صنوف مشکلات را حل کند. چنان که تاکنون مشکلات زیادی میان اتحادیه و سازمان نصر و اتحادیه فناوران و... به وجود آمده است. هر کسب‌وکاری که قرار است راه بیفتد، به دنبال اخذ نماد است. چون بدون نماد درگاه به آن تعلق نمی‌گیرد؛ اما متأسفانه در اتحادیه که قدرت بیشتر و ساختار نظام‌مند قانونی‌تری دارد و کارهای بزرگ‌تری می‌تواند انجام دهد، تنها سه هزار کسب‌وکار عضو هستند؛ در حالی که الان باید بالای ۳۰ هزار کسب‌وکار باشند که اتحادیه را مأمّن خود بدانند؛ نه آنکه اتحادیه بخواهد از ابزار ماده ۲۷ استفاده کند که کسب‌وکار را در ذیل خود قرار دهد.

ادامه در صفحه ۱۲

انتخابات قرار گرفتند و شور و هیجان خوبی نیز در این رویدادها وجود داشت. اینکه چرا در اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی، با توجه به رسانه و توانایی فناورانه‌ای که در اختیار دارد، اطلاع‌رسانی کامل انجام شده، جای بحث دارد و لازم است دوستان به این موضوع پاسخ دهند. من نیز به‌شخصه بی‌اطلاع بودم. اسفند خبرها منتشر شده و در هفته آینده (هفته جاری) نیز قرار است انتخابات به‌سرعت برگزار شود. بی‌اطلاع بودن در فضای کسب‌وکاری که بیش از ۳۰۰۰ عضو دارد، باعث می‌شود یک فهرست ۲۶ نفره داشته باشیم. نظر شخص من درباره تمدید زمان انتخابات مثبت است و به صلاح صنف است که این تغییر ساختار انجام شود. جناب هاتف نیز اشاره کرده‌اند که رسالت توانمندسازی، ساماندگی و وکالت اعضا باید در این تغییر ساختار دیده شود تا بتوانیم مشکلات صنف را بررسی و حل کنیم. به نظر می‌رسد که طرح بعضی نکات در این جلسه عقیم ماند. ما در کمیسیون رسیدگی به شکایات شاید چندصد مورد پرونده داشتیم. من به‌عنوان کسی که در تمام جلسات رسیدگی به شکایات اتحادیه حضور داشتم، درباره شرکت‌های شبکه‌ای پرونده‌ای را ندیده‌ام. البته قضاوتی ندارم، اما باید دید چرا این اتفاق افتاده است. نکته دیگری که باید به آن اشاره کنیم، آن است که در ما در کشورمان شور و هیجان تشکیل تشکل‌ها را داریم؛ اما پس از تشکیل آنها پای کار نیستیم. این یکی از مسائلی است که هم در اتحادیه فناوران و هم در اتحادیه کسب‌وکار مجازی قابل مشاهده است. به عبارتی تصمیم‌گیری و سکان هدایت اتحادیه را با حضور کم‌رنگ خویش به دیگرانی می‌سپاریم که بضاعت کمشان جوابگوی اهداف اتحادیه نیست. من نیز با دوستان موافقم که زمان انتخابات باید تعدید شود و در چارچوب منافع صنف، تغییر ساختار صورت بگیرد و از حضور اعضای صنف بهره‌مند شویم، تا ما بتوانیم به‌عنوان یک اتحادیه توانمند حضور پیدا کنیم و نتایج بهتری را به دست آوریم. به‌ویژه آنکه امروز حاکمیت نیز به بحث‌های دانش‌بنیان توجه بیشتری دارد و باید بتوانیم از این رویداد نهایت استفاده را بکنیم.



حمیدرضا اعتدال مهر
عضو هیئت‌مدیره اتحادیه
کسب‌وکارهای مجازی

یک نفر کوتاهی کرده است

من مایل بودم آقای الفت نسب در این جلسه شرکت داشته باشند. به ایشان نیز گفتم که مایلم حضور داشته باشند تا شاهد باشند که من در طرح مباحث از مسیر انصاف خارج نشوم. من به‌عنوان یک ناظر مستقل بیرونی که کاندیدا نشده، فکر می‌کنم در ائتلاف تاد (که آقای صادق محمدی به آن اشاره کردند) جای بسیاری از چهره‌ها خالی است. کاش برای حضور این دوستان، احترام به نظر جمع، احترام به نظر صنف و شفاف‌سازی، و برای آن که در اولین گام کار مثبتی از آنها ببینیم، در کنار ما می‌ایستادند و درخواست می‌کردند که ابطال ثبت‌نام اولیه اتفاق بیفتد. من فکر می‌کنم دیگر برای بحث درباره قوی یا ضعیف بودن اتحادیه یا خوبی و بدی آن دیر شده است. مسئله‌ای که الان در مقابل ما قرار دارد، این است که ما در حال به وجود آوردن سازمانی هستیم که حداقل‌های لازم را ندارد؛ در این فهرست ۲۶ نفره از جمع ۳۵۰۰ نفره، من کسب‌وکار بسیاری از دوستان را نمی‌شناسم. در این فهرست نیاز به وجود تخصص‌های مختلفی هست که اکنون وجود ندارند. در این زمینه به یک مثال اشاره می‌کنم. آقای شاهکار زمانی که به اتحادیه آمدند، مدیرعامل اسنپ بودند. پس از مدتی آقای علاء‌محمدی جای ایشان را در اسنپ گرفتند. این فرایند که ما بالاخره متوجه شویم ایشان به‌عنوان شخص در اتحادیه



چرا از گراب هاب، اوبر ایتز و پست میتس شکایت شد؟ تنش میان رستوران‌ها و اپلیکیشن‌ها

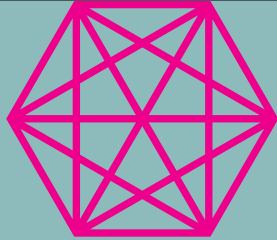
اپلیکیشن‌های تحویل غذا باید نسبت به ادعای حقوقی اخیر پاسخگو باشند. چراکه این ادعا تأثیر منفی روی کسب و کار رستوران‌داران می‌گذارد. روزنامه بلومبرگ در ۳۰ مارس درباره اصل شکایت گزارش داد: چون رستوران‌ها به این بیزینس وابسته‌اند و بابت آن هزینه‌های بالایی کرده‌اند، مجبورند از مشتریان هزینه بیشتری نیز دریافت کنند، حتی اگر مشتریان از طریق اپلیکیشن‌ها سفارش غذا نداده باشند. این شکایت به طور اختصاصی از طرف کسانی که از طریق اپلیکیشن‌ها و خود رستوران ثبت سفارش داشته‌اند، مطرح شد و از خود رستوران شکایتی گزارش نشده است. فرانک ال ال پی به عنوان کارشناس رسیدگی به این شکایات، این طور اذعان کرده که اپلیکیشن‌های تحویل غذا حدود ۱۳/۵ تا ۴۰ درصد از درآمد خود را از محل دلیوری و قراردادها به دست می‌آورند. شرایط موجود این امکان را ایجاد نمی‌کند که پول کمتری از مشتریانی که حاضر به صرف غذا در داخل رستوران نبودند، اخذ شود. بنابراین رستوران‌ها مجبورند مبلغ بیشتری برای زمانی که مشتری از طرق دیگر به غیر از اپلیکیشن پرداخت می‌کند، در نظر بگیرند. هر چند به دلیل بالا رفتن قیمت‌ها هزینه‌هایی غیر از برنامه‌های تحویل کالا دیگر رقابتی نیستند، ولی همچنان مشتریان تحقیقی می‌کنند هزینه تحویل جنس کدام رستوران برایشان مقرون به صرفه‌تر است. حتی زمانی که مشتریان از طریق برنامه تحویل کالا سفارشی را نهایی می‌کنند، قیمتی که می‌پردازند همچنان دور واقعیت است. چون افزایش قیمت و حمل و نقل هر دو در نهایت محاسبه می‌شود.

گراب هاب، اوبر ایتز و پست میتس تلاش می‌کنند این شکایت را مخته‌ام اعلام کنند، ولی آقای لوییس ای. کیلن قاضی دادگاه فدرال در نیویورک تأکید دارد حتماً به این شکایات رسیدگی شود. گراب هاب در بیانیه‌ای، این تصمیم دادگاه را مایه ناامیدی دانسته و در عین حال تأکید می‌کند اقدام قانونی دادگاه علیه خود را به چالش خواهد کشید. این پرونده، نمونه‌ای از تنش بین رستوران‌داران و اپلیکیشن‌های تحویل غذا است. حرفه رستوران‌داری به دلیل ویروس کرونا متحمل خسارات سنگین شده و اپلیکیشن‌های حمل و نقل

نیز با سوءاستفاده از این موقعیت قصد دارند این بیزینس را به انحصار و سلطه خود در آورند. به عنوان مثال، در ماه جولای هیئت ناظر در سانفرانسیسکو به این رأی داد که اپلیکیشن‌های مربوط به تحویل کالا، در رابطه با اعمال هزینه‌های خود ملزم به رعایت سقف مشخص و دائمی باشند. استدلالی که در شکایت در مورد آن بحث شده، این بود که پاندمی کرونا باعث تغییرات اساسی در صنعت رستوران‌داری شده و ساختار آن را متحول کرده است. اکنون اپلیکیشن‌ها یک ضرورت برای این کسب و کارها به شمار می‌آیند و صرفاً یک گزینه لوکس و گران قیمت نیستند. این تحول در روش کسب و کار سبب شده است تا اپلیکیشن‌ها سودهای بی‌سابقه‌ای به دست آورند. به عنوان نمونه، اپلیکیشن دُردش (DoorDash) در طول مدت پاندمی کرونا ۲۵ درصد سود بیشتری کسب کرده است.

با این حال به دلیل اینکه قیمت‌های بیرونی افزایش پیدا کرده، اپلیکیشن‌های تحویل غذا دیگر در حالت رقابتی قرار ندارند و مشتریان به دنبال اپلیکیشن‌هایی هستند که هزینه کمتری برای آنها داشته باشد. ولی حتی وقتی مشتریان از طریق اپلیکیشن‌های تحویل غذا برای انجام یک معامله بهتر، سفارش خود را انجام می‌دهند، قیمت آنها هنوز مصنوعی است. زیرا هزینه‌ای که پرداخت می‌شود، فقط برای غذا نیست و بخشی از آن همچنان به اپلیکیشن‌ها مربوط می‌شود. زمانی که دردش در فیلادلفیا با محدودیت در سقف هزینه‌ای که از رستوران‌ها می‌تواند بگیرد مواجه شد، برای پاسخ به این سقف، «عوارض رگولاتوری» را به هزینه‌های مشتریان اضافه کرد.

اما همان طور که food & wine متذکر شده، چنین سقف‌هایی می‌تواند به این منجر شود که اپلیکیشن‌های دلیوری برای جبران درآمد ازدست‌رفته، هزینه بیشتری از مشتری دریافت کنند. به دلیل جایگاهی که اپلیکیشن‌های تحویل غذا برای خود تثبیت کرده‌اند، می‌توانند از مشتری‌ها هزینه اضافه‌تر دریافت کنند یا رستوران‌ها را به سمت افزایش قیمت‌ها سوق دهند. به دلیل سلطه آنها بر بازار، هر دو حالت ممکن است.



چه کنیم قافیه را نبازیم

گفت و گو با محمد اتابکی، هم بنیان گذار سامانه مدیریت ناوگان هوش مصنوعی آپتایم



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم

شرکت‌هایی که با سرعت بیشتری به سمت تغییر در زمینه لجستیک می‌روند، مزیت رقابتی نسبت به سایر رقبا دارند و ممکن است به خاطر استفاده نکردن از چنین فرصت‌هایی، قافیه را به رقبا خود ببازند. بنابراین باید سختی تغییر را به خود هموار کنند. به خصوص وقتی بازار سنتی است، تغییرات نیز سخت‌تر انجام می‌شود و شرکت‌ها باید زیرساخت‌های خود را تغییر داده و در آنها بازنگری کنند. با توجه به ضرورت‌های تغییر که در این بخش وجود دارد، این تغییرات چگونه امکان‌پذیر است؟ برای رسیدن به پاسخ این سؤال و پرسش‌های دیگر حول نوآوری در صنعت لجستیک، گفت‌وگویی با محمد اتابکی، مدیرعامل و هم بنیان گذار آپتایم انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

سامانه آپتایم در ارتباط با صنعت لجستیک کشور چه خدماتی ارائه می‌دهد و توانسته چه مشکلی را در این صنعت شناسایی کند و کار نوآورانه‌اش در باب حل مشکلات در این صنعت چه بوده است؟

سامانه آپتایم، سامانه مدیریت ناوگان حمل و نقل با استفاده از هوش مصنوعی است که ایده‌هایی برای حل مشکل لجستیک در کشور ارائه می‌دهد. آپتایم پس از بررسی‌هایی که انجام داد، متوجه شد بسیاری از شرکت‌هایی که باید کالاهای خود را در مقصد به مشتری تحویل دهند، به نوعی با دلیوری و حمل و نقل کالا در سطح شهر درگیرند و عمدتاً مشکلی که دارند،

ارسال سریع خیلی هم آسان نیست!

در سال ۲۰۲۱ وی سی‌ها ۹/۷ میلیارد دلار در حوزه تحویل سریع کالا پول ریختند اما نتیجه رضایت بخش نبوده است

در سال ۲۰۲۱ بیش از ۹/۷ میلیارد دلار برای استارت‌آپ‌های ارسال سریع کالا خرج شده اما گویا نتیجه نداده است. تا همین چند ماه پیش استارت‌آپ‌های زیادی با رؤیای حل چالش ارسال سریع کالا در حال خلق راهکارها و بیزینس مدل‌هایی بودند که بیش از همه، چشم سرمایه‌گذاران خطرپذیر را گرفته بودند. سرمایه‌گذارانی که می‌دانند در بازار لجستیک تحویل کالا آن هم به شکل فوری رؤیایی است که هر کسی بتواند آن را محقق کند، سهم بزرگی از کیک خیلی بزرگ لجستیک نصیبش خواهد شد. همین رؤیا هم بود که باعث شد در سال ۲۰۲۱



هزینه‌های لجستیک کماکان در حال افزایش است

بحران مالی در زنجیره تأمین

شاخص‌ها نشان می‌دهد فشار بر زنجیره تأمین، رکورد سخت‌ترین دوران خود را زده است. شرایطی همچون نابسامانی بازار، کاهش فضای انبار و کمبود بی‌سابقه بودجه، به هزینه‌های سرسام‌آور لجستیک منجر شده است.

آمار منتشر شده در پنجم آوریل از مدیران لجستیک دنیا نشان می‌دهد برای سومین ماه متوالی، شاخص هزینه‌های لجستیک افزایش بی‌سابقه داشته است. منبع این گزارش توسط دانشگاه کلرادو و وابسته لجستیک منجر شده است.

به چهار دانشگاه دیگر در ایالات متحده آمریکا است. در این گزارش از مدیران تدارکات، در مورد موجودی، انبارداری و حمل و نقل، سؤال و نظرسنجی می‌شود.

این گزارش تأکید می‌کند جریان‌های مختلفی بر اقتصاد ایالات متحده

آمریکا تأثیرگذار است و افزایش تورم در بخش لجستیک نیز باعث می‌شود تقاضا برای خرید و ارسال کالاها کاهش یابد. عواملی همچون افزایش تقاضا، هزینه‌های متفرقه، قیمت زیاد انبارداری و حمل و نقل باعث شده هزینه‌های لجستیک سر به فلک بکشد.

مطابق این گزارش، ظرفیت انبارها در ماه مارس، دچار افت شدیدی شده و قیمت انبار و فضای ذخیره به حداکثر میزان خود رسیده است. با این حال پیش‌بینی می‌شود هزینه‌ها در یک سال اخیر بسیار بالا باقی بماند. چالش‌های همه‌گیری کرونا باعث شده تأمین‌کننده و خرده‌فروش، مشتریان خود را برای پرداخت مبالغ قابل توجه آماده کنند.

رک راجرز، استادیار مدیریت زنجیره تأمین در ایالت کلرادو، درباره این مسئله توضیح می‌دهد: «احتمال تعدیل قیمت‌ها که بتواند بخش‌های دیگر اقتصاد را تسکین دهد، وجود دارد.»

راجرز می‌افزاید: «قیمت سوخت دیزل به ۶۴ درصد بالاتر از یک سال گذشته رسیده است و این افزایش قیمت می‌تواند چشم‌انداز حمل و نقل را مخدوش کند.»

اینترنت یا جاهای دیگر پیدا کرد و ما توانسته‌ایم با تحقیق و توسعه به راه‌حل‌های دلخواه برسیم.

هم‌بنیان‌گذاران و سرمایه‌گذاران آیتایم چه کسانی هستند؟

محمد خادم، امیر رحیم پور و من از فارغ‌التحصیلان دانشگاه صنعتی شریف و تهران و از هم‌بنیان‌گذاران شرکت آیتایم هستیم. جذب سرمایه اولیه آیتایم از دیجی‌نکست بوده و تاکنون جذب سرمایه دیگری نداشته‌ایم. اما به دنبال جذب سرمایه هستیم.

آیتایم در صنعت لجستیک ایران به دنبال چه جایگاهی است و چه مقدار جای رشد دارد؟

جای رشد برای هوشمند شدن صنعت لجستیک در ایران بسیار زیاد و سهم بازار بالقوه و بالفعل نیز متفاوت است. اما به جرئت می‌توان گفت در بخش بهینه‌سازی لجستیک، ما خودمان را پیشرو در این صنعت می‌دانیم.

صنعت لجستیک یک صنعت کاملاً سنتی است و بخش سنتی آن همچنان حفظ شده است. شما به عنوان عضوی از این صنعت، تحولات را چگونه می‌بینید؟

لجستیک یک اصطلاح کلی است و بیشتر به زنجیره تأمین برمی‌گردد و شامل بخش‌های مختلف از جمله فرست مایل، مید مایل و لست مایل می‌شود. فرست مایل به بخش قبل از ارسال و تأمین یا جمع‌آوری کالا برمی‌گردد. مید مایل معمولاً بین انبار به انبار یا شهر به شهر ارسال کالا انجام می‌شود. لست

مایل هم به آخرین لحظه تحویل کالا گفته می‌شود و جایی است که کالا به دست آخرین مصرف‌کننده (فروشنده یا مصرف‌کننده) می‌رسد. کسی که کسب و کار اینترنتی دارد و کار لجستیک انجام می‌دهد، می‌داند حاشیه سود شرکت‌های حمل و نقل کالا چندان زیاد نیست و علت آن نیز وارد نشدن فناوری به این حوزه است و اگر شرکتی بتواند خدمات فناوری را به آنان ارائه دهد، بدون شک از آن سرویس استفاده می‌کند.

در همه جای دنیا هزینه نگهداری کالا در انبار، هزینه ناوگان، هزینه سوخت و همچنین هزینه دیر رسیدن کالا به دست مشتری بسیار بالاست. هر بخش بتواند بهبود پیدا کند، بهره‌وری بیشتری عاید شرکت می‌شود و حتی سنتی‌ترین کسب و کارها هم به این سمت تمایل پیدا خواهند کرد.

هم دارد که برای سفیر و راننده‌های آن شرکت است که برنامه‌های حمل‌روانه را به آنها نشان می‌دهد. آیتایم این خدمات را در اختیار هر شرکت که بحث دلبوری داشته باشد، قرار می‌دهد و شرکت‌ها می‌توانند با این کار سیستم لجستیک ناوگان خود را مدیریت کنند و چندان هم فرق نمی‌کند یک شرکت با سه پیک باشد یا با ده‌ها و حتی صدها پیک یا ناوگان.

در حال حاضر کدام شرکت‌ها این خدمات را دریافت کرده‌اند؟

در بخش فروشگاه‌های آنلاین با دیجی‌کالا، خانومی، مالتینا و... همکاری می‌کنیم. در بخش خدمات پستی با شرکت‌هایی مانند تیپاکس، ماهکس و... کار می‌کنیم. در بخش پخش نیز با شرکت‌های به‌پخش، زرماکارون و به‌نوش و... و همچنین با شرکت ایران خودرو در زمینه انتقال خودروهای آنها از نمایندگی‌ها به سطح شهر همکاری‌هایی داریم.

آمار از دلبوری و ارسال کالا توسط اپلیکیشن دارید؟

در ماه حدود دو تا سه میلیون مقصد در سیستم آیتایم پردازش می‌شود. به طور میانگین توانسته‌ایم برای شرکت‌ها حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد بهره‌وری ایجاد کنیم و حدود ۲۰ درصد در زمان انجام مأموریت و ۲۰ درصد در مسافت طی شده کاهش مشاهده می‌شود.

آیتایم از کی و چگونه شروع به کار کرد؟

حدود چهار پنج سال پیش، با جمعی از فارغ‌التحصیلان دانشگاه تهران و شریف تصمیم گرفتیم روی ایده سامانه مدیریت ناوگان حمل و نقل با استفاده از هوش مصنوعی به صورت آکادمیک کار کنیم. بعد از آن حدود یک سال در شتاب‌دهنده بودیم تا بالاخره بهمن ۹۹ شرکت آیتایم را ثبت کردیم.

این ایده و فناوری آن را از نمونه‌های خارجی کپی کرده‌اید؟

خیر. این سیستم قابل کپی شدن نیست. با اینکه موارد مشابه آن در دنیا وجود دارد و ایده برنامه‌ریزی خودکار از کشورهای دیگر گرفته شده، اما اینکه برای اجرای آن چه تکنولوژی‌ای به کار برده شود، چیزی نیست که بتوان در

این است که برنامه‌ریزی برای ارسال بارها و مقاصدی که برای راننده‌ها تعریف می‌شود به صورت دستی و با درصد بالایی احتمال خطا انجام می‌شود، به طوری که در آن به آیتماهایی نظیر ترافیک شهری، استفاده حداکثری از ظرفیت ناوگان، محدودیت‌های ترافیکی منطقه و زمان موردنظر مشتری برای ارسال کالا و زمان توقف ماشین برای تحویل کالا توجه نمی‌شود.

تا قبل از اینکه این کار توسط سامانه هوش مصنوعی انجام شود، برنامه‌ریزی به صورت دستی انجام می‌شد و یک نفر باید زمان می‌گذاشت و یکسری از پارامترها را به صورت ذهنی حل می‌کرد. انجام این کار هم زمان‌بر بود و هم با توجه به ترافیک منطقه، امکان خطا وجود داشت و حتی برای حفظ رضایت مشتری، شرکت ناچار بود از تعداد ماشین بیشتری برای انجام امور استفاده کند. بنابراین بهره‌وری به شدت پایین می‌آمد و چون برنامه‌ریزی‌ها دقیق نبود، کالاهای دیرتر از حد مورد انتظار دست مشتریان می‌رسید و بالتبع هم زمان طی شده و هم کیلومتر طی شده زیاد می‌شد و در مصرف سوخت و استهلاک تأثیر داشت.

آیتایم متناسب با هوش مصنوعی، برنامه‌ریزی‌هایی انجام می‌دهد و در فاز بعدی، مقاصد را به صورت خودکار و هوشمند بین راننده‌ها تقسیم می‌کند و به هر یک از راننده‌ها به طور مجزای گوید که مقاصد خود را با توجه به بار ترافیکی چگونه انتخاب کنند و با چه ترتیبی حرکت کنند و راننده دغدغه‌ای بابت انتخاب مسیر برای چند مقصد نخواهد داشت. ضمن اینکه، امکان رهگیری آنلاین نیز به مشتری داده می‌شود.

به طور خلاصه، ما در سطح اول برای شرکت‌هایی که در کسب و کار آنها به لجستیک نیاز وجود دارد، برنامه‌ریزی خودکار با استفاده از هوش مصنوعی انجام می‌دهیم. در سطح دوم، این برنامه‌ریزی قابل رهگیری خواهد بود و به موبایل اپلیکیشن راننده‌ها ارسال می‌شود و در سطح سوم، شرکت‌ها می‌توانند از کل انجام فرایند، گزارش لحظه به لحظه بگیرند.

مگر اپلیکیشن‌های معمولی همین کار را انجام نمی‌دهند؟

خیر. مقاصدی که با اپلیکیشن‌های معمولی انتخاب می‌شود، معمولاً تک‌سفره است و بحث دلبوری ندارد. به عنوان مثال، وقتی درخواستی از سوی یک کاربر به مسیر یاب ارسال می‌شود، فقط همین یک درخواست ثبت می‌شود و تک‌مقصد است. در حالی که سامانه آیتایم برای ناوگانی که چند مقصد به راننده و ماشین می‌دهد، برنامه‌ریزی انجام می‌دهد. شرکت آیتایم در واقع یک داشبورد اختصاصی در اختیار دارد که کار برنامه‌ریزی، ثبت سفارش‌ها، مانیتورینگ و لجستیک را برای شرکت‌ها انجام می‌دهد و یک اپلیکیشن



منیره
شاه حسینی
M_shah1358
@yahoo.com



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



این گزارش نشان می‌دهد فارغ از سباز استارت‌آپ‌ها، بسیاری از شرکت‌های نوپای این حوزه در حال تغییر بی‌زیمنس مدل‌های خود و رویارو شدن با واقعیت‌هایی هستند که هم در صنعت لجستیک دست‌وپای آنها را بسته و هم در فضاهای شهری امکان‌های ارسال و تحویل کالا را محدود کرده است.

اهمیت ارسال سریع کالا و رسیدن به رکوردهای زیر ۳۰ دقیقه در فواصل نزدیک هنوز هم به عنوان یک متغیر تعیین‌کننده در صنعت لجستیک پابرجاست، اما به نظر می‌رسد راهکارهای فعلی چندان پاسخگوی این نیاز نیستند.

وی سی‌ها و سرمایه‌گذارهای خطرپذیر مختلف بیش از ۹/۷ میلیارد دلار در بخش ارسال سریع صنعت لجستیک پول بریزند. اما حالا و تنها چند ماه بعد از این هیجان بزرگ به نظر می‌رسد اوضاع آن گونه که آنها و استارت‌آپ‌های این حوزه فکر می‌کردند، پیش نرفته است. گزارش سایت پیچ‌بوک نشان می‌دهد تعداد زیادی از استارت‌آپ‌ها کوچک ارسال سریع که برخی از آنها داعیه تحویل غذا و خریدهای سوپرمارکتی را زیر ۱۵ دقیقه داشتند، یا تعطیل شده‌اند یا به دنبال این هستند که شرکت‌های بزرگ‌تر آنها را بخرند.



درباره اینگیل جانسون

زن قدرتمند و میلیاردر

اینگیل پیرپونت جانسون، کسی که بعدها به تاجر میلیاردر تبدیل شد، در ۱۹ دسامبر ۱۹۶۱ به دنیا آمد. جانسون در مدرسه خصوصی باکینگهام براون و نیکولز در کمبریج، ماساچوست تحصیل کرد و سپس از کالج هوبرت و ویلیام اسمیت با مدرک لیسانس هنر در تاریخ هنر در سال ۱۹۸۴ فارغ التحصیل شد. جانسون پس از کار به عنوان مشاور در بوز آلن همیلتون، جایی که با همسرش آشنا شد، MBA را در مدرسه بازرگانی هاروارد به پایان رساند.

او از سال ۲۰۱۴، رئیس و مدیر اجرایی شرکت سرمایه‌گذاری آمریکایی فیدلیتی و رئیس بخش بین‌المللی فیدلیتی بوده است. این شرکت توسط پدر بزرگش، ادوارد جانسون تأسیس شد. پدر او، ادوارد سی. «ند» جانسون سوم، تا زمان مرگش در مارس ۲۰۲۲ رئیس بازتفتشسته FMR باقی ماند. از مارس ۲۰۱۳، خانواده جانسون ۴۹ درصد از سهام شرکت خصوصی را در اختیار داشتند.

در نوامبر ۲۰۱۶، جانسون به عنوان رئیس انتخاب شد و مدیرعامل باقی ماند و کنترل کامل فیدلیتی را با ۴۵ هزار کارمند در سراسر جهان به او داده شد. ثروت جانسون تقریباً ۶/۲۲ میلیارد دلار است که او را به یکی از ثروتمندترین زنان جهان تبدیل می‌کند. او در سال ۲۰۱۶ در فهرست «ثروتمندترین فرد در ۵۰ شهر بزرگ آمریکا» فوربس قرار گرفت و در سال ۲۰۲۱ در فهرست «زنان قدرتمند» رتبه ششم را داشت. او در سال ۲۰۲۰ ثروتمندترین فرد ایالت ماساچوست بود.

جانسون به عنوان عضوی از کمیته تنظیم بازار سرمایه و به عنوان عضوی از هیئت مدیره انجمن صنعت اوراق بهادار و بازارهای مالی خدمت کرده است. او اولین و تنها زنی است که در هیئت مدیره انجمن خدمات مالی خدمت می‌کند.



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



موتیف‌هایی از فرش روی قاب‌های برنجی

گفت و گو با سارا هوشیار، صاحب برند زیوا؛ او می‌گوید عمر ما کوتاه‌تر از آن است که آن را صرف انجام کارهایی کنیم که به آن علاقه‌ای نداریم

فرش همراه دیرین زندگی ما ایرانی‌هاست، اما معمولاً تصور ما از فرش قطعه‌ای بافته‌شده است که روی زمین پهن می‌شود. سارا هوشیار، زن نوآوری است که عشق و علاقه‌اش به فرش، موجب شده تصمیم بگیرد، هر طرح خلاقانه‌ای برای نمایش فرش، به جز زیر پا و تابلو فرش‌ها را امتحان کند و به ترکیبات بدیع و جذابی برای نمایش این هنر اصیل و زیبا دست یابد. او که متولد ۱۳۷۰ و اهل مشهد است، تحصیلات خود را تا مقطع کارشناسی ارشد در زمینه طراحی فرش در دانشگاه هنر تهران ادامه داده و مدت‌ها به کار طراحی فرش مشغول بوده، ولی همواره ایده تأسیس برند «زیوا» و نمایش فرش ایرانی در قاب‌های مختلف را در سر می‌پروراند است.

چطور شد تصمیم گرفتید زیوا را تأسیس کنید؟

من علاقه زیادی به طراحی فرش داشتم، به همین دلیل تحصیلاتم را در این رشته ادامه دادم. همسر من نیز هم‌رشته من و یک هم‌فکر و هم‌تیمی خوب برایم بود. همیشه فکر می‌کردم چرا این همه طرح زیبای فرش، فقط روی زمین پهن می‌شود. من دوست داشتم این طرح‌های بدیع، همه جا دیده شود و این ایده اولیه زیوا بود. این ایده، شش، هفت سال پیش به ذهنم خطور کرد و خیلی علاقه داشتم این کار را امتحان کنم، اما درگیری تحصیلی و بعد از آن مشغولیت به کار کارمندی، باعث شد دست به اجرای این ایده نزنم. ولی یک روز تصمیم گرفتم که ایده خود را به اجرا برسانم و دست‌به‌کار شدم. از دو سال پیش به صورت رسمی کار را شروع کردیم و از تیر ۱۴۰۰ تولیدات را به بازار عرضه کردیم. ایده ابتدایی من اجرای کارهایی در ابعاد بزرگ و در اجزای داخلی ساختمان بود، اما این کار بسیار هزینه‌بر بود و من نیز تجربه کافی در این زمینه نداشتم و سعی کردم در ابتدا ریسک کار را کم کنم. اکنون کارهای تولیدی زیوا، محصولات کوچک‌تری برای طراحی داخلی منزل هستند؛ موتیف‌هایی از قطعات و نقش‌های مختلف فرش که با قاب‌های برنجی ترکیب شده‌اند و این قطعات تزئینی برای طراحی داخلی استفاده می‌شود.

چه نیازی در جامعه دیدید که چنین ترکیبی را برای تولید این محصولات خلق کردید؟

در حقیقت در ابتدای کار به نیاز جامعه فکر نکردم، آن قدر به زیبایی‌های فرش ایرانی علاقه داشتم که دلم می‌خواست نگاه خودم را به دیگران نشان بدهم و بگویم چگونه ممکن است فرش زیبای ایرانی، در جایی به جز روی زمین خودنمایی کند. خوشبختانه مورد استقبال مشتریان نیز قرار گرفت، ولی در ادامه مسیر سعی کردم محصولاتی را که فروش بیشتری داشت، بررسی کنم و در همان زمینه و کانسپت تولید کنم.



فین تک به زبان ساده

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





نکات مهم بیانیه ماه مارس سازمان ملل

نابرابری جنسیتی؛ تشدیدکننده بحران‌های جهانی

مانند یک کالای بی‌حد و حصر است که می‌تواند بدون هزینه یا پیامد استفاده شود.

در این میان، دولت‌ها باید با کار مراقبتی مانند یک کالای عمومی رفتار کنند و دسترسی به آن را برای همه گسترش دهند و از کسانی که این کارها را انجام می‌دهند، به قدر کافی حمایت کنند. این شامل سرمایه‌گذاری در گسترش خدمات مراقبتی و همچنین افزایش حمایت از مراقبان بدون مزد است که از طریق مرخصی با حقوق و ترتیبات کار انعطاف‌پذیر میسر می‌شود.

از رهبری زنان حمایت کنید

به نظر می‌رسد که حضور و رهبری زنان، هم در سطح ملی و هم در سطح جامعه، نتایج زیست‌محیطی بهتری به همراه دارد. بررسی‌ها نشان می‌دهد در کشورهایی که درصد بیشتری از نمایندگان مجلس از زنان تشکیل می‌دهند، سیاست‌های سخت‌گیرانه‌تری برای رفع بحران تغییر آب‌وهوا اتخاذ می‌شود. در سطح محلی نیز، مشارکت زنان در مدیریت منابع طبیعی به حکمرانی عادلانه و فراگیری بهتر منابع منجر می‌شود.

از سلامت زنان محافظت کنید

شواهد حاکی از آن است که زنان بار سنگین پیامدهای منفی بهداشتی مرتبط با آب‌وهوا را متحمل خواهند شد. پس اقدامات مؤثر کشورها در راستای جلوگیری و رفع مشکلات مرتبط با آب‌وهوا یک اقدام ناگزیر است و برای تقویت سلامت زنان و به تبع آن، قدرت باروری و آفرینش نسل سالم و قدرتمند بعدی، باید این اقدامات در اولویت قرار گیرد.

به طور کلی زنان بیشتر در معرض خطر مرگ در بلایای طبیعی هستند. تحقیقات همچنین نشان می‌دهد که تغییرات آب‌وهوایی تأثیرات منفی بر سلامت جنسی و باروری زنان خواهد داشت. دمای بالاتر باعث افزایش شیوع بیماری‌هایی می‌شود که تأثیر منفی مستقیم بر بارداری و زایمان دارند. بروز مرده‌زایی در این مواقع، مانند سایر بحران‌ها و بلاها، آسیب‌پذیری زنان را افزایش می‌دهد. در عین حال بلایای آب‌وهوایی، بحران‌هایی را به وجود می‌آورد که تأثیرات منفی بیشتر بر بهداشت و سلامت جسمی زنان می‌گذارد که با بدتر شدن بحران تغییرات آب‌وهوایی، تقویت و گسترش این خدمات برای کمک به حفظ سلامت و امنیت زنان بسیار مهم‌تر جلوه می‌کند.

سازمان ملل با این بیانیه سعی کرده تا توجه سیاست‌گذاران را به جنبه مهمی از توانمندسازی زنان جلب کند تا بتوانند با حمایت و آموزش این بخش مهم و کمتر دیده‌شده جامعه، پتانسیل فوق‌العاده زنان را برای حل بحران‌های اقلیمی، آزاد کند.

بیانیه سازمان ملل در ۸ مارس ۲۰۲۲ پیرامون نکته مهم و ظریفی بود: «توانمندسازی زنان، موجب ارتقای وضع منابع طبیعی و بهبود شرایط مراقبتی برای طبیعت و انسان‌ها می‌شود.» سازمان ملل امسال از همه کشورها درخواست کرد که با توجه به چهار سرفصل مهم، تسهیلات و اقدامات اساسی برای توانمندسازی زنان در نظر بگیرند.

خلاصه پیام بدین شرح بود: برای افزایش حضور زنان در سطوح رهبری و تصمیم‌گیری در جهت توزیع مجدد منابع مراقبتی و تولیدی و پیشرفت به سوی آینده‌ای برابر و پایدار برای زمین، باید از همین امروز اقدام کنیم.

شاید این سؤال در ذهن ما شکل بگیرد که چه ارتباطی بین توانمندسازی زنان و بحران آب‌وهوا و منابع تغذیه جهان وجود دارد؟ در بسیاری از نقاط جهان، کشاورزی خرد به دست زنان اداره می‌شود و آموزش و تقویت مهارت زنان در شناخت علمی فرایند کشاورزی و آشنایی آنان با نحوه اداره زمین زراعی خود، قدمی بزرگ در حفظ منابع طبیعی چون آب و خاک محسوب می‌شود.

سازمان ملل در این بیانیه چهار محور اصلی برای اجرایی شدن برابری جنسیتی و توانمندسازی زنان را مطرح کرده است.

توانمندسازی زنان خرده‌مالک

در گینه، زنان روستایی تعاونی‌هایی را تشکیل داده‌اند که اعضای آن یاد می‌گیرند چگونه درختی غنی از ویتامین به نام مورینگا بکارند و چگونه برگ‌های آن را تمیز کنند و پس از خشک کردن، بفروشند. مشتریان در سراسر جهان مورینگا را به عنوان دارو یا مکمل غذایی استفاده می‌کنند و این تجارت علاوه بر درآمدزایی، موجب تنوع زیستی گیاهان منطقه می‌شود و از فرسایش خاک نیز جلوگیری می‌کند.

طی چند دهه گذشته، ۵۵ درصد از بهبود امنیت غذایی در کشورهای در حال توسعه ناشی از برنامه‌های ارتقای توانمندسازی زنان بوده است. سازمان خواربار و کشاورزی جهان پیش‌بینی می‌کند که اگر زنان کشاورز به منابع تولیدی دسترسی برابر داشته باشند، بازده مزرعه آنها ۲۰ تا ۳۰ درصد افزایش می‌یابد. این می‌تواند غذای کافی برای جلوگیری از گرسنه ماندن ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیون نفر را فراهم کند و ۱۲ تا ۱۷ درصد گرسنگی جهانی را کاهش دهد. افزایش ظرفیت تولیدی زنان خرده‌مالک نیز به ترویج شیوه‌های کشاورزی پایدار کمک می‌کند.

در کارهای مراقبتی سرمایه‌گذاری کنید

اقتصاد جهانی به کارهای مراقبتی بدون حقوق و دستمزدی که عمدتاً توسط زنان انجام می‌شود، وابستگی دارد. اما با وجود ماهیت اساسی فعالیت‌های مراقبتی، این کار مطابق با ارزش واقعی قیمت‌گذاری نمی‌شود و متأسفانه

محقق سازم و به‌صورت تخصصی به طراحی داخلی ورود کنم. سپس محصولات مختلف بر پایه فرش را وارد طراحی داخلی کنم.

افتتاح شوروم نیز در اولویت کارم است، زیرا دیدار رودررو و شنیدن بازخوردها و هم‌صحبتی با مشتری، قطعاً به من در پیشرفت کارم بسیار کمک خواهد کرد.

سرمایه اولیه این کار چقدر بود و چگونه آن را مهیا کردید؟

ما با سرمایه اندک شخصی این کار را شروع کردیم و چون یک ایده جدید بود و قبلاً شبیه آن انجام نشده بود، سرمایه‌مان به‌صورت ذره‌ذره و بیشتر برای آزمون و خطا روی طرح‌ها و متریاال‌های مختلف صرف شد. بخشی از سرمایه هم تلاش و

جست‌وجوی من برای یافتن راهی جهت اجرای ایده‌ام بود. به‌طوری که به یاد دارم روزی آن قدر از جست‌وجو در بین سازندگان و کارگاه‌ها خسته بودم که تصمیم گرفتم دست از کار بکشم، ولی استادکاری که در کارگاه آخر دیدم، به من گفت اگر این ایده ذهن توست و توانسته‌ای ماکتس را بسازی، پس حتماً عملی می‌شود. بگرد و راهش را پیدا کن. سرمایه اولیه مقداری پول شخصی بود به‌علاوه تلاش فراوان برای یافتن بهترین راه‌حل و متریاال جهت اجرای ایده.

از بازار کاری که در آن رقابت می‌کنید و مزیت رقابتی زیوا بر ایمان بگویید.

کاری که من انجام می‌دهم، کار کاملاً جدیدی است و شبیه آن تاکنون انجام نشده است. البته هر یک از محصولات زیوا یک اثر هنری محسوب می‌شود. اگرچه فرش متریاال اصلی بسیاری از هنرهای تزئینی است و کسانی هستند که با فرش و فلز کار می‌کنند و زیور فرش می‌سازند، ولی ایده‌هایی که من در ترکیب فرش و فلز اجرا می‌کنم، کار را متفاوت می‌کند. هدف من این است که با الهام از نقش مایه‌های فرش محصولات کاربردی پدید آورم و منبع این ایده‌ها، تجسم کردن نقش مایه‌های فرش در کاربری‌هایی جز فرش زیر پاست. من به دنبال لذت مشتری، از بدیع بودن و دیدن فرش و نقش مایه‌های فرش در جایی هستم که توقعش را ندارد.

زیوا در حال حاضر در چه وضعیتی قرار دارد؟

ما بیش از شش هزار دنبال‌کننده در اینستاگرام داریم که با توجه به استقبال مخاطبان، کسانی که به محصولات زیوا علاقه‌مندند، تعداد زیادی از محصولات را خریداری کرده‌اند و ما با سرعت خوبی بلافاصله پس از تولید، محصولات را می‌فروشیم و در بسیاری مواقع سفارش‌ها را پس از ارائه نمونه ثبت می‌کنیم و سپس می‌سازیم و ارسال می‌کنیم.

چه چشم‌انداز و برنامه‌ای برای ادامه کار دارید؟

در درجه اول می‌خواهم ایده‌های بزرگی را که در ابتدا در ذهن داشتم و به دلیل تجربه کم و هزینه زیاد، اجرایی نشد،

چه مشکلاتی در مسیر رسیدن به این چشم‌انداز وجود دارد؟

مشکلات به‌صورت روزمره همواره وجود دارند، ولی من سعی می‌کنم مشکلات کوچکی را که در مسیر دارم، حل کنم تا بتوانم محصولات را به اجرا برسانم. اما مشکل من و بسیاری از کسب‌وکارهای دیگر، عدم ثبات قیمت و بالا رفتن لحظه‌ای قیمت مواد اولیه و دستمزد خدمات است، مخصوصاً مواد اولیه کار من که از فلزات است و نوسانات قیمت زیادی دارد. این باعث می‌شود که برنامه‌ریزی و قیمت‌گذاری محصولات سخت شود.

آیا به‌عنوان یک خانم چالش‌هایی در زمینه کاری خود داشته‌اید؟

واضح است که کار کردن مخصوصاً کارهایی که بخشی از آن کارگاهی انجام می‌شود، در ایران برای آقایان راحت‌تر است و من نیز چالش‌هایی به واسطه جنسیت‌م داشته‌ام. با توجه به اینکه کارهای خرید ورق‌ها و کارگاه‌ها، همه مردانه هستند و فضای مردانه بر آن حاکم است، چالش‌ها بیشتر نیز می‌شود. ابتدای کار برایم خیلی سخت بود، ولی با مشورت با استادان کار و افراد اهل فن، توانستم مسیر را بیابم و آن را با توان زنانه خود پیش ببرم و خدا را شکر تا الان توانسته‌ام کار را به انجام برسانم.

آیا توصیه‌ای برای خانم‌های شبیه خودتان دارید؟

من در درجه اول به همه خانم‌ها توصیه می‌کنم که علاقه خود را بشناسید و در راه‌اندازی و ادامه کسب‌وکار عنصر علاقه را دست‌کم نگیرید. عمر ما کوتاه‌تر از آن است که علاقه خود را نادیده بگیریم و کاری را که دوست نداریم، انجام دهیم و هدف‌هایمان را کنار بگذاریم. ریسک کنید و نترسید؛ وقتی قدم‌های اولیه را بردارید، مسیر برای شما هموار می‌شود.

نکته دیگر اینکه، تعلل نکنید! اگر علاقه خود را می‌دانید، زودتر شروع کنید. هر چقدر زودتر شروع کنید، حسرت کمتری دارید و احتمال موفقیت‌تان بالاتر می‌رود.



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



ادامه از صفحه ۷

از برخی تخلفات چشم‌پوشی نکنیم

طبق قانون نظام صنفی، ما باید تعداد زیادی کارگروه و کمیسیون دیگر می‌داشتیم. جناب آقای اعتدال مهر قطعاً مرا تصدیق می‌کنند که در نمایشگاه ال‌کامپ در سه سال پیش که آقای طالبی نیز حضور داشتند، من در غرفه به ایشان گفتم که میان انجمن و اتحادیه باید شرایطی به وجود بیاید که بتوانیم از تجربیات هم استفاده کنیم؛ اما برعکس افتراق به وجود آمد. هر یک از دوستان، آقای وکیل زاده و آقای اعتدال مهر و آقای صادق محمدی، به مسائل چهار سال گذشته اشاره کردند؛ فارغ از این مسائل، اگر کسانی که قرار است هیئت‌مدیره را تشکیل دهند، شرایطی را فراهم کنند که تنها صدای یک نفر به گوش برسد، شرایط مطلوبی حاصل نخواهد شد. همچنین بازرسی هیئت‌مدیره باید نظارت صددرصدی بر عملکرد هیئت‌مدیره داشته باشد. اگر بازرسی نیز همسوی اهداف هیئت‌مدیره باشد، مسلماً شرایط سالم و کافی برای پیشرفت اتحادیه به وجود نخواهد آمد. فارغ از اینکه چه کسی قرار است در اتحادیه باشد، بزرگ یا کوچک، افراد باید زمان کافی برای صرف کردن در اتحادیه داشته باشند، مشکلات و دغدغه‌های کسب و کارها را بدانند، بتوانند برای کسب و کارها امتیاز بگیرند، در سازمان‌ها و نهادها برای کسب و کارها سینه سپر کنند. در دوره اول نیز می‌شد بسیاری از کارها را انجام دهیم که متأسفانه میسر نشد و بالعکس. اگر بابت شرایط امروز فرد خاصی را مورد عتاب و خطاب قرار دهیم، به این معناست که در هیئت‌مدیره یک فرد می‌توانست تصمیم‌گیری کند و فردی عمل کند؛ علت اصلی نه آن فرد، بلکه تیم ضعیفی است که باید تعاملی کار می‌کرد و این کار را انجام نداده است. خواهش می‌کنم فارغ از آنکه انتخابات به تعویق بیفتد یا خیر و ثبت‌نام ابطال بشود یا نه، دوستان با اشراف کامل به این مسائل حضور پیدا کنند. خواهش دیگری دارم که دوستان فعال در فضاهای آنلاین و رسانه‌ها در این زمان باقی‌مانده مصاحبه و نظرخواهی انجام دهند و برنامه‌های اعضا را بررسی کنند تا بتوانیم اتحادیه قدرتمندی داشته باشیم تا به صورت صددرصد از منافع کسب و کارها دفاع کند. همچنین نباید فراموش کنیم که بعضی کسب و کارها که به راحتی با گرفتن دامنه پروانه می‌گیرند، خسارات جبران‌ناپذیری به مردم می‌زنند. باید همه موارد به صورت صحیح و کامل اجرا شود.



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سوم



خرده‌فروشی؛ سوار بر جریان نوآوری

درباره «شیکل برین وی» که می‌خواهد با حرکت به سوی فناوری‌های نو، درآمدش را از خرده‌فروشی افزایش دهد

با حرکت دنیای خرده‌فروشی به سوی آینده‌ای مستقل‌تر، شیکل برین وی (Shekel Brainweigh) با فناوری‌های نوآورانه‌اش برای این بخش، در خط مقدم تحول قرار دارد. بازار خرده‌فروشی در آستانه یک انقلاب خرید دیجیتال است و شیکل بخش نوآوری‌های خرده‌فروشی خود را برای توسعه فناوری‌هایی ایجاد کرده است تا پیشرو باشد. شیکل در حال حاضر یک حضور جهانی با مشتریان وفادارش در ایالات متحده، اروپا، استرالیا، ژاپن و برزیل دارد. چندین محصول نوآورانه خرده‌فروشی آن نیز در بریتانیا، اروپا و استرالیا به سرعت در حال گسترش است. پیش‌بینی می‌شود که تراکنش‌های خرده‌فروشی به تهنهایی از طریق فناوری‌های پرداخت مستقل، از دو میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ به ۳۸۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۵ افزایش یابد.

برای تسهیل این تغییر به سمت خرید بدون تماس، انتظار می‌رود خرده‌فروشان حدود ۲۳ میلیارد دلار در هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری کنند که این رقم در سال ۲۰۲۰، پنج میلیارد دلار بوده است. فرصت دیگر در این تحول جهانی خرده‌فروشی به اتوماسیون، بیگ‌دیتاست که شکل قصد دارد از آن سود خود را کسب کند.

متناسب با تغییر ذائقه مشتریان

به گفته رامی بهار، مدیر توسعه کسب و کار شکل، تقاضای برای خواربارفروشی‌های شهری کوچک برای خدمات‌رسانی به خانواده‌های جوان و کوچک «افزایش قابل توجهی» داشته است. با خانه‌های کوچک‌تر و برنامه‌های فشرده، خریداران به دنبال خرید شام و گاهی اوقات غذای تازه و سالم آماده

در همان روز در نزدیکی خانه خود هستند. کمک به این حرکت، باعث رشد ارائه محصولات فروشگاه‌ها، با تمرکز بر محصولات سالم‌تر و سفارشی‌تر باشد. در راستای این تغییر ذائقه مصرف‌کننده، فناوری‌های جدیدی افزایش یافته است که امکان اتوماسیون در پرداخت‌ها و مدیریت موجودی را فراهم می‌کند. آقای بهار توضیح داد: «این خواربارفروشی‌های کوچک با انتخاب محدود و ترافیک خریداران نمی‌توانند خدمات فشرده را بپردازند و مدل‌های مغازه‌های مستقل برای ارائه بازده واقعی سرمایه‌گذاری حیاتی هستند. راه‌حل‌های شکل را می‌توان در همه جا در بازارهای خرده‌فروشی جهانی یافت؛ از مراکز خرید بدون نظارت گرفته تا مدل‌های متعدد فروشگاه‌های مواد غذایی خودران و ترکیبی و همچنین گاری‌های هوشمند در هایپرمارکت‌ها.» آقای بهار افزود:

یک جریان درآمدی بزرگ

اینستا کارت تمرکز خود را روی رسانه‌های خرده‌فروشی گذاشته است

حاضران در آخرین شاپ‌تاک که هفته گذشته در لاس‌وگاس برگزار شد، چندین موضوع را مطرح کردند که باعث نگرانی خرده‌فروشان شد، اما هیچ یک به اندازه بحث در مورد رسانه‌های خرده‌فروشی توجه‌ها را به خود جلب نکرد. آیا اینستا کارت با محور دو طرفه خود برای تبدیل شدن به یک پلتفرم تجارت الکترونیک برای خواربارفروشان همراه با جمع‌آوری درآمدهای رسانه‌های خرده‌فروشی در مسیر درستی قرار دارد؟

لورن وینر از بی‌سی‌جی گلوبال پیش‌نمایشی از گزارش جدیدی از شرکت خود را به اشتراک گذاشت که چشم‌انداز صعودی را برای رشد رسانه‌های خرده‌فروشی ارائه می‌دهد.

این گزارش درآمدی بالغ بر ۱۱۰ میلیارد دلار تا سال ۲۰۲۶ پیش‌بینی می‌کند که ۲۰ درصد از هزینه دیجیتال را تشکیل می‌دهد. او تأکید کرد که حاشیه سود برای این فعالیت احتمالاً بسیار بیشتر از میزان فروش کالا است که به میزان ۷۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۶ می‌رسد.

علاقه به رسانه‌های خرده‌فروشی با این انتظار افزایش یافته است که کوکی‌ها دیگر راه قابل قبولی برای حفظ ارتباط با مصرف‌کنندگان دیجیتال نیستند و آگاهی از جریان‌های درآمدی که توسط تبلیغات جست‌وجو شده در آمازون دات کام و والمارت دات کام ایجاد می‌شوند، افزایش یافته است. فیجی سیمو، مدیرعامل اینستا کارت در این



سرمایه‌گذاری گروه بزرگ خرده‌فروشی لولو در تأمیل نادو ایجاد ۱۵ هزار فرصت شغلی ظرف سه سال

مربوطه را نهایی کنند. یوسف علی گفت: «ایالت تأمیل نادو زیرساخت‌ها و پشتیبانی عالی را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند و ما بسیار خوشحالیم که فرصت‌های سرمایه‌گذاری بزرگ‌تری را نه تنها در چنای بلکه در شهرهای ریدیف دوم مانند کومباتور، سالم، مادورای و تریشی کشف می‌کنیم. هدف ما ارائه بیش از ۱۵ هزار فرصت شغلی مستقیم و غیرمستقیم برای جوانان تأمیل در سه سال آینده است.»

گروه لولو در حال حاضر بیش از ۲۲۵ هاپیرمارکت و مرکز خرید را در خاورمیانه، مصر، اندونزی، مالزی و هند اداره می‌کند. لولو مستقر در امارات به تازگی از سرمایه‌گذاری ۳۵۰۰ کرور روپیه در تأمیل نادو برای راه‌اندازی مراکز خرید، هاپیرمارکت‌ها و پارک لجستیکی غذایی خبر داد. این شرکت در بیانیه‌ای اعلام کرد، یادداشت تفاهمی در این زمینه روز دوشنبه هفته گذشته توسط پوجا کولکاری، مدیرعامل و مدیر ارشد اجرایی دفتر هدایت صنعتی و توسعه صادرات تأمیل نادو و اشرف علی، مدیر اجرایی گروه لولو امضا شد.

این تفاهم‌نامه با حضور ام کی استالین، وزیر ارشد تأمیل نادو؛ وزیر صنعت تانگام تناراسو؛ یوسف علی ام‌ای، رئیس گروه لولو و دیگر مقامات بلندپایه اتاق بازرگانی ابوظبی در ابوظبی امضا شد. طبق این تفاهم‌نامه، اولین مرکز خرید تا سال ۲۰۲۴ در چنای راه‌اندازی می‌شود، در حالی که انتظار می‌رود اولین هاپیر مارکت تا پایان سال جاری در مجتمع لکسمی میلز در کومباتور افتتاح شود. گروه لولو همچنین مراکز پردازش و لجستیک مواد غذایی را برای تهیه و فرآوری محصولات کشاورزی و صادرات به کشورهای خاورمیانه راه‌اندازی خواهد کرد. یک هیئت بلندپایه از لولو به زودی از ایالت بازدید خواهد کرد تا مکان‌ها و تشریفات

گروه بزرگ خرده‌فروشی لولو در حال حاضر بیش از ۲۲۵ هاپیرمارکت و مرکز خرید را در خاورمیانه، مصر، اندونزی، مالزی و هند اداره می‌کند.

لولو مستقر در امارات به تازگی از سرمایه‌گذاری ۳۵۰۰ کرور روپیه در تأمیل نادو برای راه‌اندازی مراکز خرید، هاپیرمارکت‌ها و پارک لجستیکی غذایی خبر داد. این شرکت در بیانیه‌ای اعلام کرد، یادداشت تفاهمی در این زمینه روز دوشنبه هفته گذشته توسط پوجا کولکاری، مدیرعامل و مدیر ارشد اجرایی دفتر هدایت صنعتی و توسعه صادرات تأمیل نادو و اشرف علی، مدیر اجرایی گروه لولو امضا شد.

این تفاهم‌نامه با حضور ام کی استالین، وزیر ارشد تأمیل نادو؛ وزیر صنعت تانگام تناراسو؛ یوسف علی ام‌ای، رئیس گروه لولو و دیگر مقامات بلندپایه اتاق بازرگانی ابوظبی در ابوظبی امضا شد.

طبق این تفاهم‌نامه، اولین مرکز خرید تا سال ۲۰۲۴ در چنای راه‌اندازی می‌شود، در حالی که انتظار می‌رود اولین هاپیر مارکت تا پایان سال جاری در مجتمع لکسمی میلز در کومباتور افتتاح شود.

گروه لولو همچنین مراکز پردازش و لجستیک مواد غذایی را برای تهیه و فرآوری محصولات کشاورزی و صادرات به کشورهای خاورمیانه راه‌اندازی خواهد کرد.

یک هیئت بلندپایه از لولو به زودی از ایالت بازدید خواهد کرد تا مکان‌ها و تشریفات

برداشته شده به طور خودکار محاسبه می‌شوند و پس از بسته شدن درب یخچال، کارت اعتباری مشتری به طور خودکار شارژ می‌شود. دارندگان دستگاه‌های فروش خودکار برای سخت‌افزار و یک نرم‌افزار در حال توسعه، هزینه‌ای را به عنوان اشتراک خدمات به شکل پرداخت می‌کنند. با استفاده از این فناوری‌ها، شکل کپسول میکرومارکت را توسعه داده است که یک فروشگاه خودکار برای خریدار است. کپسول میکرومارکت شامل خلیج آگاه از محصول، واحدهای اینوندی و فناوری خودپرداز است. آقای بهار توضیح داد: «فروشگاه‌های خودکار و هیبریدی شکل به خرده‌فروشان امکان می‌دهد یک نقطه فروش مقرون به صرفه، با کمترین هزینه مالکیت و سودآوری واضح را در اختیار داشته باشند. شکل با اجتناب از تجزیه و تحلیل فایل‌های ویدئویی پرهزینه و زمان‌بر، تجربه‌ای آسان را ارائه می‌دهد و وضعیت سبب خرید را در زمان واقعی به خریداران نشان می‌دهد و در عین حال حریم خصوصی آنها را با دقت حفظ می‌کند.»



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

«هیچ شرکت دیگری چنین چیزی را ارائه نمی‌دهد.» بازار دستگاه‌های فروش هوشمند در حال حاضر حدود ۱/۶ میلیارد دلار است و پیش‌بینی می‌شود این میزان در سال ۲۰۲۷ به سه میلیارد دلار افزایش یابد.

شکل در خط مقدم تحول جهانی

شکل با بهره‌گیری از فناوری‌های هوش مصنوعی و یادگیری ماشین همراه با دهه‌ها دانش و تجربه در ارائه راه‌حل‌های مهم، یک بخش نوآوری خرده‌فروشی را برای تجارت خود ایجاد کرده است. این بخش قبلاً مجموعه‌ای از محصولات اتومات را ایجاد کرده است که هدف آن تغییر

بخش خرده‌فروشی است. امسال شاهد افتتاح اولین فروشگاه مستقل در ایالات متحده بودیم که از راه‌حل‌های هوشمند شکل برای شناسایی و جابه‌جایی محصول استفاده می‌کند. افتتاح فروشگاه ایالات متحده در ژانویه باعث جلب توجه رسانه‌ها و علاقه عمومی شدید شد و شکل پیش‌بینی کرد که پتانسیل افتتاح فروشگاه‌های مستقل بیشتر در سراسر کشور وجود دارد. در همین حال، یک فروشگاه مستقل در اواخر سه ماهه جاری در رژیم صهیونیستی رونمایی خواهد شد. قرار است فروشگاه‌های مستقل جدیدی هم در فرانسه و آلمان افتتاح شوند.

فروشگاه‌های مستقل از «قفسه‌های آگاه از محصول» شکل به همراه فناوری ردیابی مصرف‌کننده هیتاچی و راه‌حل‌های دیجیتال UST استفاده می‌کنند. مشتریان از یک اپلیکیشن موبایل بهره می‌برند، از قفسه‌های آگاه از محصول خرید می‌کنند و به صورت دیجیتال پرداخت می‌کنند.

فناوری آگاه از محصول

فناوری آگاهی از محصولات شکل شامل اینترنت اشیا، هوش مصنوعی، قفسات الکترونیک، نرم‌افزار و الگوریتم‌ها است. این فناوری قادر به شناسایی محصولات و تشخیص حرکت در قفسه‌هاست. با استفاده از این فناوری، شکل «خلیج آگاه از محصول» را ایجاد کرده است که تا هشت قفسه را شامل می‌شود. این خلیج‌ها هستند که در فروشگاه‌های خودکار استفاده می‌شوند.

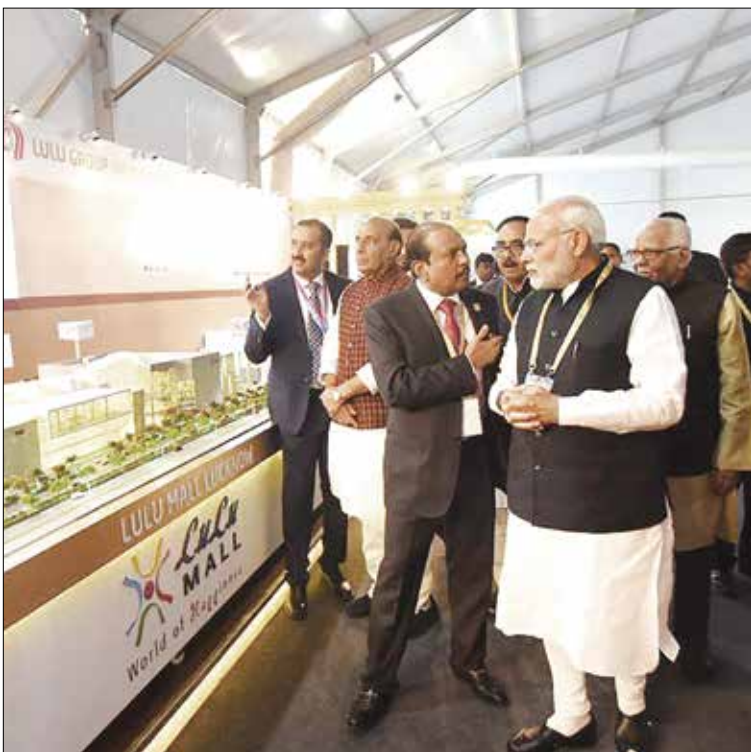
دیگر نوآوری‌هایی که فناوری آگاهی از محصول شکل را در خود جای داده‌اند، یخچال‌های هوشمند اینوندی و هابز هستند. این یخچال‌های هوشمند به عنوان «روش جدید فروش» توصیف شده‌اند و در حال حاضر در کشورهای متعددی مورد استفاده قرار می‌گیرند. وندینگ ماشین‌ها، خنک‌کننده‌های میکرو هوشمند بدون مراقبت هستند که به مالکان امکان می‌دهند غذا و نوشیدنی‌ها را نزدیک‌تر به مشتریان ارائه دهند. مصرف‌کنندگان با کشیدن کارت اعتباری خود، یخچال را باز می‌کنند. سپس می‌توانند غذا و نوشیدنی را مستقیماً از یخچال بردارند و خریدهای آنها در هنگام برداشتن هر مورد شناسایی و محاسبه می‌شود. اقلام

فناوری‌های خودپرداز

شکل علاوه بر سایر فناوری‌های خرده‌فروشی نوآورانه، مقیاس‌های امنیتی را برای پرداخت‌های شخصی و فناوری پیشرفته‌تر فست ترک توسعه داده است. آقای بهار گفت: «شکل بر خودپرداز خرده‌فروشی‌های مواد غذایی تسلط دارد.» اکثر راه‌حل‌های خودپرداز در حال حاضر به بینایی رایانه، برجسب‌های RFID و مقیاس‌های سنتی متکی هستند که برای رسیدن به آستانه‌های دقت تلاش می‌کنند. فناوری فست ترک شکل در ژانویه در بزرگ‌ترین کنوانسیون خرده‌فروشی در نیویورک در سال ۲۰۲۲ راه‌اندازی شد. این فناوری با یادگیری عمیق تعبیه شده در آن، دارای قابلیت‌های بصری تشخیص میوه و سبزیجات است.



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



پلتفرم اینستا کارت، به جای انجام سفارش و خدمات شخصی ثالث، اکنون به عنوان یک راه‌حل اصلی ارائه شده برای خرده‌فروشان ظاهر شده است. خانم سیمو گفت: «در ۱۰ سال گذشته، ما در حال توسعه فناوری بوده‌ایم که اکنون می‌توانیم آن را در اختیار خواربارفروشان قرار دهیم. البته هدف این است که بخش بزرگی از درآمد تبلیغات رسانه‌های خرده‌فروشی را نیز حفظ کنیم. اینستا کارت به عنوان یک پلتفرم جمع‌آوری و فروش رسانه‌ای، پیش‌بینی می‌کند که پیام‌های تبلیغاتی هدفمند و پیشنهادی‌های شخصی‌سازی شده از برندها را می‌توان مستقیماً در سبد خرید قرار داد.»

جلسه، توضیح داد که چرا شرکت او در پاییز گذشته عرضه اولیه عمومی برنامه‌ریزی شده را به تأخیر انداخت و مدل کسب‌وکار خود را با تأکید شدید بر رسانه‌های خرده‌فروشی به عنوان بزرگ‌ترین جریان درآمد مورد انتظار خود، مجدداً تغییر داد. در همین حال، هفته گذشته اینستا کارت خبر از برنامه‌های خود را برای پایان دادن به فرصت رسانه‌ای خرده‌فروشی داد. هدف این است که با پیاده‌سازی یک پلتفرم «قدرت‌یافته توسط اینستا کارت» که تبلیغ‌کنندگان برند می‌توانند از آن برای پخش پیام‌های خود در چندین خرده‌فروشی استفاده کنند، «جریان درآمدی افزوده‌ای را در اختیار خواربارفروشان» قرار دهند.



چرا زیست‌بوم نوآوری اوکراین مورد توجه است؟ اوکراین؛ یک دوره رشد بدون توقف

بر پایه داده‌های آی‌تی مارکت، بیش از ۱۰۰ شرکت که در رتبه‌بندی فورچون ۵۰۰ قرار دارند، از خدمات توسعه‌دهندگان اوکراینی استفاده می‌کنند. اوکراین با استناد به اطلاعات همین منبع، رتبه ۲۴ را در رتبه‌بندی جذاب‌ترین کشورها برای توسعه نرم‌افزار دارد.

در حالی که بنیانگذاران برای توسعه و راه‌اندازی کسب‌وکارهای نوپا با مشکلات فراوانی روبه‌رو هستند، این کشور توانسته است پایگاه علمی قدرتمند خود را حفظ کند و برنامه‌نویسان واجد شرایط زیادی وجود دارند؛ با این حال بسیاری از کسب‌وکارهای اوکراینی مجبور به تمرکز بر غرب و جست‌وجوی سرمایه در خارج از کشور هستند، زیرا فرصت‌های جذب سرمایه برای طرح‌ها در این کشور به اندازه غرب نیست. علاوه بر این بسیاری از برنامه‌نویسان اوکراینی در خارج از کشور کار پیدا می‌کنند و در تلاش برای راه‌اندازی و توسعه طرح‌های خود را در خارج از کشور هستند.

اکوسیستم کسب‌وکارهای نوآورانه اوکراین در چند سال گذشته شروع به توسعه فعال کرده است. اکنون اوکراین تعداد زیادی طرح ابتکاری منحصر به فرد را راه‌اندازی کرده که بسیاری از آنها موفق بوده و برخی حتی به یونیکورن تبدیل شده‌اند. در حال حاضر این کشور از نظر تعداد افراد شاغل در حوزه فناوری اطلاعات یکی از پیشگامان جهان است و بسیاری از سرمایه‌گذاران آماده سرمایه‌گذاری در پروژه‌های نوآورانه در مراحل اولیه توسعه هستند. در سال‌های اخیر، اولین شتاب‌دهنده‌ها و انکوباتورها در اوکراین ظاهر شدند و بسیاری از پروژه‌های فارغ‌التحصیل توانستند نه تنها محصولات خود را راه‌اندازی کنند، بلکه سرمایه‌گذاری‌ها را نیز جذب کرده و وارد بازار جهانی شوند.

کارآفرینی نوآورانه در اوکراین با وجود مشکلات فراوان اقتصادی به شکلی پویا توسعه می‌یابد. در چند سال گذشته تعدادی یونیکورن در زیست‌بوم نوآوری این کشور ظاهر شد و برخی طرح‌های دیگر نیز در آستانه تبدیل شدن به کسب‌وکارهای برتر جهانی هستند. از سال ۲۰۱۵ بازار فناوری اطلاعات اوکراین رشدی دو برابری داشته و آنچه مهم است این است که سرعت رشد کاهش نیافته است. بر پایه داده‌های سال ۲۰۱۸ بخش فناوری اطلاعات اوکراین ۱۹ درصد رشد کرده است. اما چرا زیست‌بوم نوآوری اوکراین تا این اندازه قابل توجه است؟

گزارشی از پایگاه خبری اخبار و تحقیقات دیجیتال شرق و غرب نشان می‌دهد که اوکراین در ابتدای سال ۲۰۱۸ همچنان در فهرست کشورهایی با زیست‌بوم نوظهور قرار داشت. در همین حال روسیه، لهستان و مجارستان در فهرست کشورهایی بودند که زیست‌بوم کسب‌وکارهای نوپا در آنها شکل گرفته و بلاروس به‌عنوان کشوری شناخته می‌شد که زیست‌بوم فعال در حال توسعه داشت. با این حال در طول سال‌های ۲۰۱۸ - ۲۰۱۹ وضع تغییر کرد. در بهار ۲۰۱۹ کیفیت در رتبه‌بندی شهرهای دارای اکوسیستم نوآورانه دنیا که توسط شرکت تحقیقاتی استارت‌آپ بلینک انجام شد، رتبه ۳۴ را در بین بیش از هزار شهر به دست آورد. علاوه بر این اوکراین در رتبه‌بندی کشورها نیز در رتبه ۳۱ قرار گرفت.

اوکراین از نظر تعداد برنامه‌نویسان رتبه چهارم را در جهان دارد. در آغاز سال ۲۰۱۹ حدود ۱۸۴ هزار نفر در چهار هزار شرکت فناوری اطلاعات کار می‌کردند و بخش فناوری اطلاعات در این کشور سالانه به طور متوسط ۲۰ درصد رشد می‌کند که این رقم برای اروپا ۶ درصد است.



اوکراین چگونه تک‌شاخ فناوری شرق اروپا شد؟

هر چند اوکراین در شرق اروپا درگیر مسائل اقتصادی و سیاسی فراوان است، اما تلاش‌های گسترده‌ای برای نقش‌آفرینی در اکوسیستم نوآوری انجام داده است

سرمایه‌گذاری‌های خارجی عمل کرده است. از سوی دیگر اوکراین که در سال ۲۰۲۲ سی‌امین سالگرد استقلال خود را جشن گرفت، در جایگاه کشوری نسبتاً جوان به شکلی مستمر تلاش‌هایی در زمینه مدرن‌سازی و اصلاحات انجام داده است. اوکراین یکی از بزرگ‌ترین کشورهای اروپایی با جمعیت زیاد و تحصیل‌کرده است که نه تنها بر توانمندی‌های خود در زمینه صنایع فضایی و نظامی تکیه

اروپای مرکزی و شرقی منطقه‌ای است که بین کشورهای بسیار توسعه‌یافته و ثروتمند اروپای غربی و مرزهای غربی فدراسیون روسیه واقع شده است. این منطقه تقریباً به وسیله ۲۰ کشور به شدت تکه‌تکه شده که هر یک از آنها از زبان و نظام حقوقی متفاوتی استفاده می‌کنند، پر شده است. سطح توسعه اقتصادی - اجتماعی و فرهنگ‌های تجاری غالب نیز یکسان نیست. در این میان به نظر می‌رسد تنها

دو کشور لهستان و اوکراین پدیده‌های مهمی هستند که در این تصویر چهل تکه متمایزند. در روزهایی که جنگ با همسایه قدرتمند شمالی بر اوکراین سایه انداخته، حضور این کشور در صحنه اقتصاد جهانی و اکوسیستم کسب‌وکارهای نوآور مورد توجه قرار گرفته است. گرچه راهی که اوکراین و لهستان برای متمایز کردن خود در بین کشورهای شرق اروپا دنبال کرده‌اند موفقیت‌های زیادی به همراه داشته، اما حتی پیش از بروز جنگ با بر قدرت سابق شمالی

نیز دشواری‌های زیادی برای توسعه کسب‌وکارهای نوپا در این کشور وجود داشت، با این حال بسیاری اوکراین را تک‌شاخ اکوسیستم نوآوری شرق اروپا می‌دانند.

◀ **زمینه‌های حرکت به سوی اقتصاد نوآوری**
لهستان در ۳۰ سال گذشته به شکلی تدریجی اقتصاد خود را دگرگون کرد؛ این کشور به اتحادیه اروپا پیوسته و موفقیت‌های اقتصادی قابل توجهی کسب کرده است. در همین حال اقتصاد لهستان مانند آهنربای قوی برای

دارد، بلکه تلاش کرده به مرکز توسعه فناوری‌های پیشرفته و کسب‌وکارهای نوپا تبدیل شود. نگاه گذرا به اکوسیستم کسب‌وکارهای نوپا حکایت از حضور قدرتمند اوکراین دارد. تعدادی از یونیکورن‌های دنیای فناوری ریشه در اوکراین دارند. بر اساس داده‌های استارت‌آپ رنکینگ (Startup Ranking) اوکراین در سال ۲۰۱۸ با داشتن ۲۵۸ کسب‌وکار نوپا در رتبه ۴۳ کشورها قرار گرفت و در نیمه اول سال ۲۰۱۹ این تعداد به ۳۲۰ مورد رسید. در این بین یونیکورن‌هایی همچون گرامرلی، گیت‌لب و جنسیس را می‌توان نام برد که مورد توجه بزرگان دنیای فناوری و کاربران جهانی قرار گرفته‌اند. کسب‌وکارهای بزرگ دیگری در فهرست اوکراینی‌های دنیای فناوری قرار دارند، تا آنجا که شرکت‌های بزرگی مانند IBM و گوگل در جست‌وجوی کسب‌وکارهای نوآورانه جدید همواره در این کشور حضوری پررنگ دارند. همه کشورهایی که صحنه حضور پررونق کسب‌وکارهای نوپا هستند، یک نقطه مشترک دارند و آن دانشگاه‌ها هستند که تعداد زیادی کارمند توانمند فناوری تولید می‌کنند.

KARANG
تاریخ نوآوری
HISTORY OF INNOVATION
شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



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

یک ساتوشی

محمد آذر نیوار / نیما ملک پور | چاپ ششم

چاپ ششم منتشر شد

پیشنهاد ویژه

به مناسبت انتشار چاپ جدید

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



و اوراکل اقدام به خرید Maxymiser کرده که ارائه‌دهنده نرم‌افزار مبتنی بر رایانش ابری برای بازار یابان است.

زیرساخت‌های کسب و کارهای نوپا در اوکراین

در حالی که شرکت‌هایی چون IBM و مایکروسافت به راحتی می‌توانند دفاتر تحقیق و توسعه خود را در اوکراین باز کنند، بسیاری از شرکت‌های کوچک‌تر از طریق شرکای فنی، گروه‌های مهندسی خود را در این کشور راه‌اندازی کرده‌اند. علاوه بر این انواع مراکز رشد و شتاب‌دهنده‌ها در اوکراین در این کشور ظهور کرده‌اند که ناشی از توسعه اکوسیستم و علاقه به کارآفرینی نوآورانه و ابتکار جامعه مدنی و بسیاری از سازمان‌های تجاری و غیرانتفاعی بوده است. مرکز رشد موسوم به Open Incubator 1991 یک مرکز رشد غیرانتفاعی است که در سال ۲۰۱۶ تأسیس شد و به ایجاد ارتباطات تجاری جدید در محیط کارآفرینی و همچنین در بخش عمومی کمک می‌کند. این مرکز رشد ده‌ها برنامه موفق را با مشارکت مقامات دولتی، سازمان‌های بین‌المللی و جامعه تجاری برگزار کرده و تا سال ۲۰۱۹ بیش از ۱۵۰ طرح از این مرکز رشد بیرون آمده که در مجموع بیش از یک میلیون دلار سرمایه جذب کردند. پارک نوآوری یونیت سیتی (Unit City) در سال ۲۰۱۷ در کیف تأسیس شد تا روی کسب و کارهای نوآورانه در حوزه هوش مصنوعی، یادگیری ماشین، اینترنت اشیا، واقعیت‌های افزوده و مجازی، SaaS و امنیت سایبری کار کند. هدف یونیت سیتی تبدیل شدن به یکی از بزرگ‌ترین مراکز نوآوری در منطقه و نقطه ورود به اوکراین برای شرکت‌ها از سراسر جهان است. شتاب‌دهنده سکتور ایکس (SectorX) که با پشتیبانی یونیت سیتی و شرکت سرمایه‌گذاری یو فیوچر (UFuture) راه‌اندازی شده، به کسب و کارهای نوپای اوکراینی کمک می‌کند تا وارد بازارهای اروپا و اوکراین شوند. حتی کسب و کارهای نوپای بدون محصول نیز می‌توانند در این برنامه شرکت کنند. این شتاب‌دهنده در حوزه‌های AR، VR، AI، بینایی رایانه، بیگ دیتا، روباتیک، اینترنت اشیا و بلاکچین کار می‌کند. استارت‌آپ اوکراین (Startup Ukraine) یک مرکز آموزشی برای کارآفرینان است که در سال ۲۰۱۲ شروع به کار کرد. از آن زمان تا سال ۲۰۱۹ بیش از ۱۷ هزار نفر در رویدادها و برنامه‌های این مرکز شرکت کرده‌اند.

نظام آموزشی فنی اوکراین قوی است و بر اساس گزارش Ukraine Digital News، ۴۰۲ مؤسسه آموزش عالی این کشور سالانه بیش از ۳۶ هزار فارغ‌التحصیل فنی دارند. علاوه بر این افراد زیادی نیز به دلیل ثبات و دستمزدهای بالا وارد مشاغل حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات می‌شوند، برخی دیگر نیز در مدارس فنی خصوصی پرشمار در سراسر کشور تحصیل می‌کنند که همه چیز از توسعه نرم‌افزار و تضمین کیفیت تا طراحی گرافیک و مدیریت پروژه را آموزش می‌دهند و به طور کلی برای سازگار کردن برنامه‌های خود با تقاضاهای در حال دگرگونی بازار نیز بسیار سریع‌تر هستند. بر پایه گزارش DOL.UA (بزرگ‌ترین انجمن توسعه آتلاین اوکراین) تنها در سال ۲۰۱۷ تعداد متخصصان فناوری ۲۷ درصد رشد داشته و در سال ۲۰۱۹ تعداد کل متخصصان فناوری به ۱۳۰ هزار نفر نزدیک شده است. در همین حال برخی منابع وجود دستمزدهای نسبتاً متوسط را عامل شماره یک در آوردن مشاغل غربی به اوکراین طی ده سال گذشته می‌دانند که امروز قطعاً تبدیل به توانمندی برای این کشور شده است.

سرمایه‌گذاری گسترده داخلی و خارجی

اوکراین به تعدادی کسب و کار نوآورانه می‌بالد که راه تبدیل شدن به نخستین یونیکورن‌های کشور را می‌پیمایند و نام آنها زنگ خطر را برای بسیاری به صدا درآورده است. کسب و کار نوپای گرامرلی توانسته ۱۱۰ میلیون دلار سرمایه جذب کند و جنسیس، bpm، جوبل، ریدل و پاپ‌تاپ نیز به محل جذب سرمایه از کشورهای غربی تبدیل شده‌اند. تنها در سال ۲۰۱۸ نزدیک به ۲۹۰ میلیون دلار برای توسعه کسب و کارهای نوپای اوکراینی سرمایه‌گذاری شد. به گفته یوگن سیسیویف، شریک مدیریت شرکت اونچرز کپیتال: «این واقعیت که در سال‌های پیشین بیش از ۶۳۰ میلیون دلار در کسب و کارهای نوپای اوکراینی سرمایه‌گذاری شده، نشان‌دهنده انحطاط‌پذیری صنعت در میان چالش‌های اقتصادی و سیاسی این کشور است.» باز یگران بزرگ حوزه فناوری دائماً به اکوسیستم محلی نوآوری علاقه نشان می‌دهند. طی چند سال گذشته خریدهای بزرگی انجام شده و شرکت گوگل اقدام به خرید Viewdle کرده که یک شرکت محلی تشخیص چهره است؛ اسنپ چت Looksery را خرید کرده که امکان ویرایش بلادرنگ عکس‌ها را فراهم می‌کند



شماره ۴۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



اهمیت دانش در نگاه
حکیم ابی‌الخیر

درختی ست دانش به پروین سرش

حکیم ایرانیان ابن ابی‌الخیر از شاعران پایان قرن پنجم و آغاز قرن ششم هجری قمری است که با سلطان ملک‌شاه سلجوقی هم‌عصر بوده است. نام این شاعر در دست‌نوشته‌های «مجم‌التواریخ و القصص» آمده، اما پیرامون زادگاه وی سخنی بیان نشده است. اما رحیم عقیقی در پیش‌گفتار «بهم‌نامه» بر پایه برخی شواهد چنین پنداشته که ایرانیان برادر «شهمردان بن ابی‌الخیر» نویسنده «نزهت‌نامه‌علایی» و در نتیجه رازی (اهل ری) بوده است. از ایرانیان دو اثر به نام‌های «بهم‌نامه» و «کوش‌نامه» در دست است. کوش‌نامه منظومه‌ای حماسی به فارسی است که در سال‌های ۵۰۱ تا ۵۰۴ هجری قمری بر وزن شاه‌نامه فردوسی سروده شده و داستان کوش پیل‌دندان، پسر کوش و برادرزاده ضحاک است که در روزگار فریدون و پیش از او بر خاندان جمشید شورید. این اثر با ویرایش و مقدمه محققانه جلال‌متینی در سال ۱۳۷۷ منتشر شده است. شعر زیر در اهمیت دانش از سروده‌های این حکیم است.

بدین سر همه دانش آموز و بس
که جز دانش نیست فریادرس

به دانش به یزدان توانی رسید
چو دانش جهان آفرین نافرید

درختی ست دانش، به پروین سرش
همه راستکاری ست بار و برش

که سرمایه مرد دانش بود
دل دانشی پر ز رامش بود

ز دانش گریزان بود اهرمن
ز دانش فروزان بود انجمن

اگر دانش از خود بدانستی
به مینورسین توانستی

خرد پرور و هوش و آموزگار
رسیدن بدین هر سه زی کردگار

چنین گفت شاگرد را سندباد
که شاگرد شو تا شوی اوستاد

چه گفته ست بیغمبر پاک‌دین
که دانش بجوی از بیابی به چین

صد سال به این سال‌های عجیب و غریب

اول عید من هم مثل بقیه بازنشسته‌ها حسابم خالی بود. البته امروز وضع فرق کرده و همین الان هم که دارم این ستون را برای شما پرمی‌کنم، حسابم خالی است

«فامیل عزیز به شما ربطی ندارد چرا زن نمی‌گیرم و شوهر نمی‌کنم و بچه‌دار نمی‌شوم و بچه دوم نمی‌آورم خورده‌اند؟»

۱

اول عید من هم مثل بقیه بازنشسته‌ها حسابم خالی بود. البته امروز وضع فرق کرده و همین الان هم که دارم این ستون را برای شما پرمی‌کنم، حسابم خالی است. یعنی اگر بتوانم داخل حسابم بشوم و فریاد بزنم: آیا امید رستگاری نیست؟ صدای خودم برمی‌گردد و می‌گوید: گاری نیست... اری نیست... راستی گفتم گاری، یاد خودروسازان داخلی افتادم که نتیجه تلاش شبانه‌روزی‌شان را به نتایج تلاش ملت گره زدند و شرط بچه دوم را چسباندند تنگ شروط قبلی‌شان. می‌ترسم در مرحله بعد بگویند: جلوی در کارخانه تیربار نصب می‌کنیم. همه‌تان حمله می‌کنید. هر کدام زنده رسیدید، برنده یک دستگاه پراید یا سمند می‌شوید تا - دور از جان همه - آن تو بمیرید.

۱۱

دل تان تا همیشه بی‌لک باد
اسم تان در همه جهان تک باد
صبح تا شب صفامفا بکنید
سال نو بر شما مبارک باد

«...» هم خریده‌اید و در طول عید تن‌تان کرده‌اید تا خیال‌تان بابت سؤالات شب اول قبر... ببخشید شب اول مهمانی راحت باشد.

۴

باشد؛ اذیت‌تان نمی‌کنم. اصلاً به من چه که حال ندارید برای دوستان و آشناها. یادتان پیام تبریک خاص بنویسید؟ الان یکی از خودم بپرسد حال چی داری؟ چه جوابی بدهم؟ بگویم حوصله‌ام از روند طولانی «عملیات خیلی ویژه» عزیزان روس سر رفته؟ بگویم حال ادامه دادن خواندن اخبار شل‌کن سفت‌کن مذاکرات وین را ندارم؟ کدام را بگویم؟ من هم یکی مثل شما؛ درب و داغون!



عبدالله
مقدمی



@moghaddamy0007

راستی سال نو مبارک! صد سال به این سال‌هایی که کلی هیجان داریم و هر روز خبرهای عجیب و غریب‌تر از دیروز می‌شنویم. طاعات و عبادات‌تان قبول باشد. چه خبر از نانوائی بربری سر کوجه‌تان؟ زولیا با میمه ماه رمضان‌تان را خریده‌اید یا هنوز فرصت نکرده‌اید؟ سفره افطار‌تان را چیده‌اید یا هنوز

۱۱

واقعاً این بود آرمان استفاده از تکنولوژی؟ کپی و بعد هم پیست؟ خداییش زحمت‌تان نمی‌شود؟ لابد می‌خواهید بگویید از آن تی‌شرت‌ها که رویش نوشته

۳

واقعاً این بود آرمان استفاده از تکنولوژی؟ کپی و بعد هم پیست؟ خداییش زحمت‌تان نمی‌شود؟ لابد می‌خواهید بگویید از آن تی‌شرت‌ها که رویش نوشته

شب‌نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۳۷)

چرندیات باورپذیر

بچه‌های گروه هنوز در حال و هوای تعطیلات نوروزی هستند. چشمان خواب‌آلود و سکوت غیرمعمول ظهرگاهی و دیرکرد صبح‌گاهی و پایان دادن به کار درست وقتی که آفتاب هنوز تند و تیز می‌تابد توی فرق سر، از نشانه‌های انکارنشده‌ی این حال و هواست. ولی از همه آشکارتر گرایش همگانی به گفت‌وگوهای گاه و بی‌گاهی است که این روزها کامیار و سامان پای ثابت آن هستند. سرگردان هستیم در چند بدن، ولی پس از یک هفته سفر گروهی تازه فهمیده‌ام سامان چه جواهر کمیابی است. گویا دست‌پخت مادر سامان به دهان کامیار خیلی مزه کرده و از پذیرایی جانانه آنها خیلی نمک‌گیر شده که با سامان چنین صمیمی‌تر شده است؛ به همین دلیل هم سمیرا فلسفه‌بافی درباره دسته‌ای از مردان را شروع کرده که راه ورود به قلب‌شان از شکم مبارک می‌گذرد.



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

نیست یک نفر از جنس خودمان باشد که پاره کند؟ تازه وقتی مجوز را خودی‌ها پاره کنند و نامه بزنند که ببندید، بهتر است، چون دو روز بعد از پایین فشار می‌آوریم و از بالا می‌زنیم توی چانه‌شان، پست اینستا می‌گذارند که سرمان شلوع بود نفهمیدیم؛ ولی اگر پای بقیه بیاید وسط، پاره می‌کنند و می‌روند انگار که از اول نبوده.»

سامان ادامه داد: «ولی من از دید فنی با این قضایا مشکل دارم. همین‌جا که چند همکار هستیم، من هر روز فراکسیون عوض نمی‌کنم، ولی چطور زودتر از تغییر فصل ائتلاف و فراکسیون درست می‌شود؟ نگاه نکنید این کامیار سریش شده و توی این تعطیلات بیشتر از من سر سفره با مادرم نشست، شاید فردا سلفی‌شان هم نشانم بدهد که نوشته «من و مامان سامان و سبزی‌های پاک‌شده، یهویی!» اما خود ما هنوز یک تیم درست و حسابی نشدیم، چطور آدم‌هایی که اصلاً پایشان را توی رختکن هم نگذاشتند حالا عضو تیم هستند؟ به قول ورزشی‌ها اصلاً یک عکس با شورت ورزشی دارید؟»

حالا که در نیمه‌شب در حال نوشتن اینها هستم، به نظرم می‌رسد که در یک بعدازظهر خواب‌آلود بهاری چقدر چرندیات باورپذیر گفتیم!

اما گفت‌وگوهای پرشمار این روزها را محمد و فریبا وارد مرحله متفاوتی کردند، وقتی از شرکت کردن در انتخابات صنفی گفتند.

دیروز وقتی که محمد تازه سینه را صاف کرده بود تا با صدای رساتر درباره لزوم شرکت در انتخابات صنفی و حاشیه‌هاش صحبت کند، ناگهان محسن از آن گوشه اتاق صندلی‌اش را عقب داد و رو به دیگران پرسید: «چرا این همه سازمان صنفی داریم وقتی اتفاق ویژه‌ای رقم نمی‌خورد؟ اگر قرار است جای دیگری درست شود که هر بار برویم و موجودیت و درستی خودمان را اثبات کنیم، بهتر است که تشکیل نشود! مرکز صدور مجوز و گواهینامه کم است که یکی دیگر هم اضافه شود؟» سمیرا هم بلادرنگ اضافه کرد: «بله دیگر، همین اداره فلان و صنف بهمان و نماز چنان و مرکز چنین که یکی صادر می‌کند دیگری پاره می‌کند، آن یکی بیانیه می‌دهد، بقیه تکذیب می‌کنند، کافی است.»

حال محمد و فریبا را وقتی با این گفته‌ها روبه‌رو شدند می‌فهمیدم. می‌دانستم چقدر سخت است که به بچه‌ها بگویید تجربه همین روزهای خودتان را کنار بگذارید و دنبال احتمالات بروید که کامیار مثل همیشه با شیطنت گفت: «داداش من بهتر



مزارز

۱۴

ضمیمه رایگان
هفته نامه
کارنگ در
حوزه رمزارزها
سال دوم
شماره چهارده
بیست و یک
فروردین
۱۴۰۱
صفحه ۱۶



تا اینجا کار، برندهای بزرگ
پشتاز در دنیای ان اف تی
بیشتر از دنیای مد آمده اند

خوش پوشی ها عاشق ان اف تی اند!

**تحلیل
هفتگی بازار
بازگشت
بی اعتمادی
یا اصلاح
موقت؟**

چارت ها و نمودارها
را خوش بینانه
تفسیر کنیم یا هنوز
برای این کار زود
است

۵

BINVEST

**رمز و راز
سرمایه گذاری رمزارزی**

گفت و گو با **مصطفی قمری**، مدیرعامل شرکت مشاوره سرمایه گذاری ارز دیجیتال بیتوست

۸

**آینده پول
بارواج
رمزارزها
چگونه
است؟**

می توانیم جهانی
را تصور کنیم که
اشکال کنونی پول
در آن وجود ندارد و
اقتصاد آن کماکان
پابرجاست

۲

**خبر
NEWS**

**استوی می خواهد
ان اف تی اولین
توییت را ۴۸ میلیون
دلار بفروشد!**

۸

**گزارش
REPORT**

**ناگفته های
جدیدی از مافیای
صنعت استخراج
ارز دیجیتال**

۷

۱۴

**استارباکس
با ان اف تی به
چه می اندیشد؟**

بازگشت هاوارد شولتز، مدیرعامل
افسانه ای قهوه فروش معروف
زنجیره ای همزمان شده با ورود این
برند به دنیای توکن های غیرمثلی

۱۴

**گزارش
REPORT**

**مقررات رمزیال
ابلاغ شد!**

همان مقررات ناظر بر
انتشار، نگهداری و توزیع
اسکناس و مسکوک

۶

**تحلیل
ANALYSIS**

**نیازهای
سخت افزاری
وب ۳ را ببینیم**

بازار پرمشتری
هدست ها

۳



می‌توانیم جهانی را تصور کنیم که اشکال کنونی پول در آن وجود ندارد و اقتصاد آن کماکان پابرجاست

آینده پول چگونه است؟

برخی تصور می‌کنند آینده پول یک دنیای تمام‌دیجیتالی است که بسیاری از مشکلات پول‌های فعلی در آن حل شده است. پیش از رمزرها بسیاری برای این دنیا نام جامعه بدون پول نقد را انتخاب کرده بودند؛ از نظر آنها تصور می‌شد که پول نقد باید با ابزارهایی مانند پول‌های موبایلی جایگزین شود. در سال‌های گذشته هم تا حد خوبی پول نقد در جهان کم‌رنگ شد و حتی همه‌گیری کرونا به این روند شدت بخشید. با این وجود با گسترش رمزرها نوع دیگری از راه‌حل پیش روی همه قرار گرفت؛ در سال‌های اخیر برخی بهشت گم‌شده‌شان را در رمزرها جست‌وجو کردند؛ هرچند خیلی زود متوجه شدیم بخش‌های زیادی از این بهشت، سربابی بیش نیست. ما هنوز نتوانسته‌ایم به آن چیزی که رمزرها وعده‌اش را داده بودند، برسیم؛ قرار بود رمزرها ابزار پرداخت بین‌المللی باشند که فراتر از مرزهای جغرافیایی و سیاسی فعالیت می‌کنند. در حالی که هر روز مرزهای جغرافیایی، سیاسی و نوع نژاد در این فضا مهم می‌شود. هر روز کسب‌وکارهای بیشتری ایرانی‌ها را تحریم می‌کنند و به آنها سرویس نمی‌دهند. هر روز محدودیت‌های حکومت‌ها بیشتر می‌شود و ما نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم که دنیایی که این چنین دستخوش سانسور شده است، همان بهشت برین وعده داده شده باشد. رمزرها که قرار بود ابزار پرداخت باشند، در حال حاضر به ابزار سرمایه‌گذاری تبدیل شده‌اند و این چرخه اگر جایی دچار تحول جدی نشود و کارکردهای رمزرها در جامعه به

واقعیت تبدیل نشود، این قصر پوشالی دیر یا زود از هم می‌پاشد. قاعدتاً ما به آینده این دنیا اعتقاد داریم و تصور می‌کنیم در شرایطی که پول‌های ملی مشکلات زیادی ایجاد کرده‌اند، پول‌هایی که با خرد جمعی اداره می‌شوند، سالم‌تر خواهند بود و آسیب‌های کمتری به مردم و جامعه و جهان وارد می‌کنند. ولی هنوز در ابتدای راه هستیم و اتفاقاً مسائل بخرنج و حل نشده زیادی پیش پای ماست؛ از انرژی مصرفی مابینگ گرفته تا سرعت غیرقابل قبول تراکنش‌های کریپتویی. درست است که برای تمام مسائل راه‌حلی وجود دارد، ولی هنوز نمی‌توانیم از حل شدن کامل مسائل صحبت کنیم.

بنابراین آینده پول چه شکلی خواهد بود؟ زمانی که رمزرها جدی نبودند، همه در همان چهارچوب‌های مرسوم فکر می‌کردند و نهایتاً به جای کارت‌های پلاستیکی قرار بود موبایل‌های هوشمند جایگزین شوند. ولی با رشد رمزرها به نظر می‌رسد در پیچه جدیدی به روی ما باز شده؛ ما آن سوی در پیچه را دیده‌ایم.

گیریم همه چیز تار و میهم بوده است، ولی ما فهمیده‌ایم که جهانی ممکن است که در آن پول‌های ملی وجود نداشته باشند. سؤال اینجاست؛ چقدر طول می‌کشد دنیایی بسازیم که پول‌های ملی در آن جایگاهی نداشته باشند و مسائل امروز رمزرها را هم نداشته باشیم؟ چقدر زمان نیاز داریم که فناوری، ساختارهای سیاسی، اقتصادی و اجتماعی به گونه‌ای زمینه‌رشد این دنیای جدید را فراهم کنند؟ به نظر می‌رسد آینده‌ای که رمزرها تصویر می‌کنند، دیر و زود دارد، ولی سوخت و سوز ندارد. سؤال اصلی هم اینجاست: چقدر زمان نیاز داریم؟



مینا والی
مدیرمسئول

@mina_vali

رسالتی که بار اصلی آن بردوش اکوسیستم رمزرها ایران است

ضرورت تلاش برای ایجاد شفافیت و فضای قانونی رمزرها

فعالیت‌های انحصارطلبانه هم کار را سخت‌تر کرده و در چنین فضای مبهمی نمی‌توان از فعالیت قانونی صحبت کرد.

قاعدتاً دنیای جدید چالش‌های جدی خودش را دارد و نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم که بدون چهارچوب‌های مناسب زمینه مدیریت کزکارکردها را فراهم کنیم. بنابراین همان اندازه که از دنیای جدید می‌گوییم، باید زمینه مدیریت کزکارکردها را هم فراهم کنیم.



رضا قربانی

@mediamanager_ir

هر راه‌حلی مسائلی با خودش می‌آورد که برای حل آنها نیز باید به راه‌حلی متوسل شویم که آنها هم مسائل خودشان را به همراه می‌آورند. این چرخه پایانی نداشته و هیچ راه‌حل جامع و مانعی وجود ندارد؛ مهم جریان داشتن است و پیوسته در مسیر بودن و اصلاح اشتباهات قبلی و انتخاب راه‌های جدید.

بنابراین اکوسیستم رمزرها ایران باید خودش دست‌به‌کار شود و زمینه رشد قانونی را فراهم کند؛ در صورتی که این فضا، پله و رها به حال خود گذاشته شود و عدم تعامل، افتخار برخی باشد، در نهایت شاهد این خواهیم بود که با یک حرکت انقلابی زمینه نابودی همه کسب‌وکارها فراهم شود. مافیا فعالیت خود را با قدرت ادامه می‌دهد و از ناآگاهی تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان سوءاستفاده می‌کند. کسب‌وکارهایی که می‌خواهند در فضای قانونی و شفاف فعالیت کنند، باید زمینه رشد تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان را فراهم کنند؛ چراکه با کناری نشستن و غر زدن و گفتن اینکه مسئولان این فضاها را درک نمی‌کنند، چیزی حل نمی‌شود.

در حال حاضر آرامش نسبی بر فضای کسب‌وکارهای رمزرها ایران حاکم شده است؛ ولی این آرامش آتش زیر خاکستر است و قطعاً دو گروه مایل نیستند این آرامش ادامه داشته باشد؛ یکی آنهایی که منفعت‌شان در گرو فضای غبارآلود و غیرشفاف است و دیگری آنهایی که آگاهی کافی ندارند و بولتن‌هایی که به دست‌شان رسیده، به‌طور کلی یک ذهنیت منفی نسبت به فناوری و مصداق‌هایی مانند بلاچین و رمزرها برایشان ایجاد کرده است. متأسفانه گروه اول که منافع‌شان را به عدم شفافیت گره زده‌اند، توانسته‌اند با بمباران محتوای منفی زمینه سنگ‌اندازی بر سر راه فعالیت‌های قانونی را فراهم کنند.

در همه جای جهان کسب‌وکارها در تعامل با رگولاتور در حال چاره‌جویی

برای مسائل دنیای جدید هستند و در هیچ کدام از کشورهای توسعه‌یافته رویکرد قهری و برخورد سلبی انتخاب نشده است؛ حالا اینکه ما می‌خواهیم تجربه‌های جهانی را نادیده بگیریم و راه خود را برویم، موضوع دیگری است؛ اما حداقل بدانیم که دنیا چه مسیری را رفته و چه راهی را انتخاب کرده است. متأسفانه برخی فرصت‌های این فضا را درک کرده‌اند و وارد این فضا شده‌اند، ولی تصور می‌کنند سودشان در این است که فرد دیگری وارد این فضا نشود؛ بنابراین تلاش می‌کنند تا حد ممکن با ایجاد محدودیت‌ها و کوبیدن بر طبل منفی‌بافی زمینه پسرقت بیشتر این حوزه را فراهم کنند.

متأسفانه رگولاتورهای کشور هم عموماً ارتباط جدی با حوزه‌های جدید ندارند و فعالان حوزه‌های جدید نیز تعامل جدی با رگولاتورهای سنتی ندارند. برخی قدرت‌طلبی‌های صنفی و برخی



شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول

راه‌پرداخت

عصر تراکنش

انتشارات راه‌پرداخت

کارگاه

رمزارز





در چند سال آینده یکی از بازارهای پرمشتری هدست‌ها و عینک‌های وب ۳ خواهد بود نیازهای سخت‌افزاری وب ۳ را ببینیم

چنگ سختی میان گوگل و اپل درگرفته. این بار بر سر وی آر هدست‌ها یا همان ابزارک‌های پوشیدنی که مثل عینک یا گوشی روی سر قرار می‌گیرند و امکان ارتباط کاربران را با دنیای وب ۳ و متاورس فراهم می‌کنند. در واقع درست به موازات نبرد پروژه‌های مختلف رمزآزاری و بلاکچینی برای سهم گرفتن از فضای نرم‌افزاری این جهان جدید، شرکت‌های بزرگ حوزه فناوری تلاش دارند در بحث تأمین سخت‌افزار مورد نیاز این فضا از یکدیگر پیشی بگیرند.

این همان چنگ قدیمی بیل و کلنگ فروش‌های عصر جویندگان طلاست. شرکت‌های بزرگ متوجه شده‌اند که همان‌طور که روزگاری بازار مودم و سخت‌افزارهای ارتباطی داغ بود، حالا با ورود به دنیای وب ۳ این

ابزارک‌های پوشیدنی (از عینک و هدست و دستکش گرفته تا...) خواهند بود که به یکی از ملزومات اولیه ورود به این دنیا بدل خواهند شد. سرمایه‌گذاری‌های هنگفت برای تولید سخت‌افزارهای سبک و کاربرپسند که امکان پردازش گرافیکی بالایی هم داشته باشند، حالا یک رقابت تعیین‌کننده برای برندگان نهایی این فضا شده است.

شاید بد نباشد شرکت‌های داخلی و حتی حاکمیتی که این روزها برای تولید مودم و ابزارهای شبکه و... وارد میدان شده‌اند، کمی آینده را هم ببینند و برای بازاری بزرگ که یک بار دیگر مختصات اقتصاد در دنیای وب را از نو بازنویسی خواهد کرد هم برنامه داشته باشند؛ بازی‌ای که فعلاً در نقطه آغاز است و می‌تواند برای سرمایه‌گذاران و پیش‌تازان آن فرصت‌های زیادی را فراهم کند. البته اگر این فرصت‌ها به‌موقع تشخیص و برای تصاحب آنها برنامه‌ریزی شود.

برای حرکت یک خودرو، پلوس همان قدر مهم است که موتور یا گیربکس!

چرا به حضور کسب‌وکارهای متنوع در صنعت رمزارز ایران نیازمندیم؟

داخلی در این بازار فعال هستند که بیش از ۹۰ درصد این بازار در اختیار حدود ۲۰ صرافی است و به نظر می‌رسد ۳۳۰ صرافی دیگر برای گرفتن سهم‌شان در آن ۱۰ درصد باقیمانده دست‌وپا می‌زنند. در صورتی که همین صرافی‌های فعلی نیازهای روشنی دارند یا حتی جای خالی ده‌ها و صدها سرویس در این اکوسیستم به روشنی دیده می‌شود. مثلاً آیا ابزاری داخلی وجود دارد که کاربران بتوانند سبدهای خود در صرافی‌های مختلف را به شکل یکپارچه مدیریت و ترید کنند؟ یا سرویس احراز هویت یکپارچه‌ای وجود دارد که کاربران در صورت احراز هویت در یک صرافی، نیاز به احراز هویت مجدد در سایر صرافی‌ها نداشته باشند؟ و همچنان ده‌ها و صدها وجود ندارد.

اما این فقط یک طرف ماجراست. حتی اگر پاسخ به این سؤال‌ها این است که «بله، وجود دارد»، چقدر این محصولات در این اکوسیستم از سوی بازیگران بزرگ مقبول هستند؟ پس طرف دیگر ماجرا، بازیگران فعلی این اکوسیستم هستند که باید از حضور و ورود بازیگران و فعالان در بخش‌های مختلف این اکوسیستم حمایت و دفاع کنند و در صورت داشتن رفتار غیرحمایتی، فقط به این اکوسیستم ضربه خواهند زد.

کوچک‌ترین و ساده‌ترین قطعات نیز اهمیت ویژه‌ای دارند که نمی‌توان آنها را نادیده گرفت. برای مثال شما حتی اگر تمام قطعات یک خودرو را سرهم کنید و بهترین موتور و گیربکس را رویش نصب کنید، وقتی پلوسی برای انتقال قدرت از گیربکس به چرخ‌ها وجود نداشته باشد، آیا می‌توان توقع حرکت از این خودرو را داشت؟ آیا برای خودرویی که یک موتور شش

سیلندر ۳/۸ لیتری با ۴۸۰ اسب قدرت موتور دارد، می‌توان از پلوسی ضعیف که برای یک خودرو ۱/۶ لیتری با ۱۰۰ اسب قدرت موتور مناسب است، استفاده کرد؟ با اولین فشار این موتور ۳/۸ لیتری، این پلوس ضعیف در انتقال قدرت بیش از حد توانش، متلاشی خواهد شد و خودرو از حرکت خواهد ایستاد. این مثال بدیهی را بیان کردم که بگویم اکوسیستم رمزارز ایران و هیچ اکوسیستم دیگری از این قاعده مستثنی نیست؛ فقط چون هنوز این اکوسیستم از بیرون برایمان ملموس نیست، ممکن است متوجه کمبود یا چنین نقصان‌های واضحی نشویم. از همین رو، در ابتدای سال ۱۴۰۱ مهم‌ترین توصیه‌ام برای کسب‌وکارهایی که به دنبال ورود و گرفتن سهم‌شان از این اکوسیستم هستند، این است که دست از تمرکز روی اقیانوس‌های قرمز بردارند و روی نقاط کمتر دیده‌شده تمرکز کنند.

برای مثال بنا بر شنیده‌ها و شواهد بیش از ۳۵۰ صرافی



رسول قربانی
سردبیر راه‌پرداخت
@rasoulghorbani



شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول

هشدار: بازار رمزارزها یک بازار پرریسک و قانون‌گذاری نشده است. بازاری که ممکن است به دلیل نوسانات آن همه سرمایه خود را در آن از دست بدهید. توصیه می‌کنیم قبل از هرگونه فعالیت در آن مطمئن شوید اطلاعات کافی درباره آن را دارید.

رمزارز؛ هفته‌نامه اکوسیستم بلاکچین و رمزارز ایران محصولی از گروه رسانه‌ای راه‌پرداخت

اشتراک هفته‌نامه کارنگ و رمزارز از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه‌پرداخت بخرید

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



نسخه شانزدهم کریپتو
داشبورد منتشر شد

با همکاری کریپتوکالج

نشریه کریپتو داشبورد، محصول مشترک دو مجموعه کوین پلاس و کریپتوکالج، گزارشی تحلیلی از بازار رمزارزهاست که هر دو هفته یک بار منتشر می‌شود. محتوای این نشریه شامل بررسی داده‌های آن‌چین، تحلیل تکنیکال بازار، ارائه وچ لیست از ارزهای مستعد رشد، بررسی حوزه‌های به‌روز و فناوری‌های نوین دنیای بلاکچین، مصاحبه با فعالان حوزه و رویدادهای مهم پیش روی رمزارزهاست.

در نسخه شانزدهم کریپتو داشبورد حوزه حریم خصوصی و دلایل رشد پروژه‌های این حوزه مورد بررسی قرار گرفته و موارد تأثیرگذار روی صعود این ارزها، نظیر تحریم‌های روسیه و فرمان اجرایی کاخ سفید نیز بررسی شده است. همچنین در این نسخه پروژه بیم به‌عنوان یکی از پروژه‌های قدرتمند حوزه حریم خصوصی معرفی و تحلیل فاندامنتال این رمزارز در قالب ویدئو ارائه شده است.

در ادامه نیز به بررسی شاخص‌های آن‌چین و رفتار هولدرهای بلندمدت بیت‌کوین و مقدار عرضه در گردش تحت مدیریت آنها پرداخته شده تا موضع سرمایه‌گذاران در شرایط فعلی مورد ارزیابی قرار گیرد. در کنار تمامی موارد ذکر شده وچ لیستی از ارزهای دارای پتانسیل رشد بالا تهیه شده که دارای قابلیت‌های معاملاتی، همراه با استراتژی ورود و خروج به آن ارز هستند.

افزون بر موارد ذکر شده، بررسی عمیقی از تلفیق حوزه کاربردهای حریم خصوصی در حوزه ان اف تی در این نسخه از کریپتو داشبورد بیان شده است. در ادامه مطالب این نسخه، طی مصاحبه‌ای با محسن بهرام‌گیری، بنیان‌گذار مجموعه کریپتوکالج و عضو هیئت علمی دانشگاه شریف، آشنا می‌شوید.



شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول

تا اینجا کار، برندهای بزرگ
پیش‌تاز در دنیای ان اف تی بیشتر از
دنیای مد آمده‌اند

خوش پوش‌ها عاشق ان اف تی‌اند!

گذشت زمان موجب شده بسیاری از مبانی مختلف تجارت تغییر کند و مشاغل و برندهای مطرحی که نمی‌خواهند از این روند جا بمانند، سعی می‌کنند خود را با آن تطبیق دهند! در سال‌های اخیر، محبوبیت بلاکچین‌ها و توکن‌های غیرقابل معاوضه یا ان اف تی، دوچندان شده و از این رو، بسیاری از برندها در صنعت مد، تلاش زیادی برای جذب، تأیید و ارتباط با مشتریان از سراسر جهان از طریق این فناوری‌های جدید کرده‌اند؛ حال ممکن است که سؤالاتی در ذهن شما نقش ببندد؛ نظیر آنکه کدام برندها ان اف تی‌ها را در سبد محصولات‌شان جای داده‌اند یا بهترین ان اف تی‌ها در بین آنها کدام‌ها هستند؟! اگر کنج‌کاوید تا با پنج ترند برتر مد ان اف تی آشنا شوید، ادامه این متن را از دست ندهید.

رابطه دنیای مد با فناوری بلاکچین و ان اف تی

تجربه معامله در فضاهای دیجیتال بدون مرز، مزایای بسیاری از جمله ایجاد فرصت‌های تازه، امکان خرید و فروش در نقاط مختلف جهان و ارتباط بیشتر برندها با مخاطبان و همچنین تبلیغات مؤثرتر و امکان دیده شدن را به ارمغان آورده است. بسیاری از برندهای مطرح صنعت مد به دنیای تجارت دیجیتال علاقه‌مند شده‌اند و یا وارد آن شده یا برنامه‌هایی برای ورود به این عرصه در آینده‌ای نزدیک دارند؛ به‌عنوان مثال، برندهایی نظیر پرادا، ریچمونت و LVMH و برند مشهور لویی ویتون از ان اف تی‌ها و استفاده از فناوری بلاکچین به‌عنوان بخشی از استراتژی تجاری خود استقبال کرده و با همکاری یکدیگر گروه بلاکچین Aura را ایجاد کرده‌اند تا مشتریان و طرفداران بتوانند از خدمات آنها استفاده کنند.

این عرصه به مشتریان اجازه خواهد داد تا تاریخچه و اصالت محصول را ردیابی کرده و منشأ مواد خام مورد استفاده برای سفارش خرید خود را شناسایی کنند. البته به آنها فرصت جست‌وجو و مشاهده یک کالای خاص در یک فروشگاه و فعالیت‌های تجاری در بازار مصرف‌شده را نیز هدیه خواهد داد!

فناوری بلاکچین و ان اف تی‌ها برای برندهای صنعت مد و هنرمندان این امکان را به وجود آورده تا کارهای خود را به نمایش گذاشته و به فروش برسانند و به همین دلیل، برندهای لوکس صنعت مد همچون Bulgari، Prada و Cartier، Hublot، Louis Vuitton

به این بازار پیوسته‌اند. همچنین برندهایی مانند Burberry، Coach و Longines شروع به فروش ان اف تی در نمایشگاه مد مجازی خود از طریق دنیای مجازی متاورس کرده‌اند. حال می‌خواهیم به فهرستی شامل پنج مورد از بهترین ان اف تی‌های این صنعت، اشاره‌ای داشته باشیم.

پنج ترند برتر مد ان اف تی

با توجه به شرایط جدید فعالیت‌های تجاری و همچنین با وقوع همه‌گیری کووید ۱۹، هفته مد به فرمت دیجیتال تغییر کرد و ان اف تی‌ها نقش بسیار مهمی در این صنعت یافتند که از جمله آنها می‌توان به هفته مد پاییز و تابستان ۲۰۲۲ در پاریس و سایر نمایشگاه‌های این چنینی اشاره کرد. اما پنج مورد از بهترین ان اف تی‌ها در صنعت مد:

۱. RTFKT

برند RTFKT در سال ۲۰۱۹ تأسیس شد و پس از مدتی، به یکی از بهترین‌های فروش کفش‌های کتانی مجازی بدل شد. در اوایل سال ۲۰۲۱، این کسب‌وکار یک پروژه همکاری با Fewocious، یک هنرمند در عرصه رمزارزها، راه‌اندازی کرد تا به یکی از بهترین ان اف تی‌های بازار نیز تبدیل شود. سه کفش کتانی مجازی طراحی شد که پیشنهاددهندگان می‌توانستند آنها را از طریق اسنپ‌چت امتحان کرده و پس از تأیید، برای خرید وارد حراجی شوند.

سپس بالاترین قیمت پیشنهادی نیز این شانس را به دست می‌آورد تا جفت کفش کتانی فیزیکی را خریداری کند؛ این همکاری با فروش ۶۰۰ جفت کفش کتانی در کمتر از هفت دقیقه و رسیدن به درآمد ۳٫۱ میلیون دلاری، یک موفقیت بزرگ برای این مجموعه به‌شمار می‌رفت. اکنون RTFKT با همکاری The Fabricant برای ایجاد مجموعه جدیدی از هفت آیتم مجازی با دریافت هشت میلیون دلار در آخرین دور جمع‌آوری سرمایه، محصولات خود را توسعه داده است. همچنین گفتنی است که کمپانی آمریکایی نایکی قصد دارد به جوامع خلاق RTFKT خدمت کرده و در توسعه آن سهیم باشد و ردپای دیجیتال خود را گسترش دهد.

۲. Gucci

گوچی، برند مطرح ایتالیایی، اولین برند لوکسی بود که وارد دنیای ان اف تی‌ها شد و فیلمی با همکاری الساندرو میکله به نمایش درآمد؛ این کلیپ چهار دقیقه‌ای در



حراج کریستی به قیمت ۲۵ هزار میلیون دلار فروخته شد.

۳. لویی ویتون و بازی جمع‌آوری ان اف تی

برند مشهور لویی ویتون، با معرفی Louis the Game، بازی‌ای در سبک ماجراجویی، دو دنیای مد و فناوری را ترکیب کرد و گذشته از آنکه بازیکنان برای جمع‌آوری ۲۰۰ شمع به‌عنوان نماد تولد ۲۰۰ سالگی این برند، به سرزمین‌های مختلف سفر می‌کنند، این ماجراجویی شامل ۳۰ ان اف تی مخفی با ۱۰ ان اف تی با همکاری «بیبل»، هنرمند محبوب ان اف تی همراه خواهد بود. البته ناگفته نماند که ان اف تی‌ها در این بازی برای جمع‌آوری کاملاً در دسترس بوده و به‌منظور فروش عمومی نیستند!

۴. H&M Looop Island

یکی از بزرگ‌ترین برندهای صنعت مد در سال‌های اخیر ابتکارات بسیاری را رو کرده که از جمله آنها می‌توان به راه‌اندازی یک سیستم بازیافت در فروشگاه‌های به نام Loop اشاره کرد.

برند H&M Looop با Animal Crossing همکاری کرد تا از طریق ترغیب مشتریان، اولین ایستگاه بازیافت بازی ترویج کند تا نه تنها در دنیای فیزیکی، بلکه در دنیای دیجیتال که اخلاق و ارزش‌ها را به اشتراک گذاشته، فرهنگ بازیافت و بازسازی و استفاده دوباره را ترویج کرده و به‌عنوان یکی از بهترین ان اف تی‌های این حوزه شناخته شود.

۵. Dolce & Gabbana در UNXF

برند مطرح Dolce & Gabbana مجموعه‌ای شامل ۹ قطعه را در هفته مد ونیز، با قیمت ۵٫۵۶ میلیون دلار به حراج گذاشته و خریداران هر ان اف تی نه تنها ان اف تی، بلکه نسخه‌های فیزیکی اقلام و دسترس انحصاری به رویدادهای D&G را دریافت کردند. علاوه بر این، پلتفرم لوکس NFT UNXD برنامه‌ریزی کرده که یک صندوق فرهنگی ۱۰ میلیون دلاری با هدف گسترش استفاده از ان اف تی در صنعت مد راه‌اندازی کند.

هم هنرمندان و هم تولیدکنندگان

برخی افراد بر این عقیده بودند که ان اف تی تنها برای هنرمندان مناسب خواهد بود، اما با نگاهی به خانه‌های مد و مشاهده مواردی از بهترین ان اف تی‌های بازار در این عرصه و اخباری که از ادامه این روند و حتی برنامه‌ریزی برندهای بیشتر برای ملحق شدن فناوری بلاکچین و توکن‌های غیرقابل معاوضه به گوش می‌رسد، نمی‌توان آینده صنعت مد را از این فناوری جدا دانست.



بازیگران آینده

دوپروژه شاخص متاورس در ۲۰۲۲

سیلکز، بزرگترین پروژه
متاورسی سال ۲۰۲۲

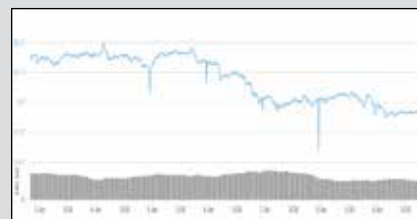
Silks یک پروژه در دست توسعه است که به نظر می‌رسد در پی موفقیت‌های بازی‌های (بازی کردن) Play to earn برای کسب درآمد ساخته می‌شود. به زبان ساده سیلکز یک بازی مبتنی بر بلاکچین است که یک متاورس با ویژگی‌های صنعت مسابقات اسب‌سواری را ارائه می‌دهد. در این متاورس بازیکنان با خرید آواتارها و اسب‌های Silks که نمایشی دیجیتالی به صورت ان‌اف‌تی از اسب‌های اصیل دنیای واقعی هستند، آنها را از آن خود می‌کنند. این ویژگی سبب می‌شود تا در این متاورس، بازیکنان اسب‌های خود را معامله کنند و از افزایش ارزش آنها بهره‌مند شوند. پیوند اسب‌های دنیای سیلکز از طریق داده‌هایی است که حاوی اطلاعاتی در مورد اصل و نسب اسب‌ها، تاریخچه و نتایج مسابقه به دست می‌آیند. اگرچه این مجموعه داده‌ها در ابتدا به صورت متمرکز هستند، اما در طول زمان و با گسترش این متاورس و رشد کاربران، کاملاً غیرمتمرکز می‌شوند.



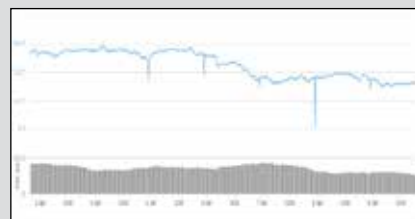
شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول

دیسنترانلد، دنیای متاورس
سه‌بعدی با پتانسیل
درآمدزایی

از دیگر پروژه‌های بزرگ امسال می‌توان به Decentraland اشاره کرد. دیسنترانلد یک دنیای مجازی سه‌بعدی است که بر بستر بلاکچین اتریوم جریان دارد. این متاورس در سال ۲۰۲۰ راه‌اندازی شد، اما در سال گذشته به دلیل محبوبیت متاورس‌ها به شهرت رسید. در این دنیا، بازیکنان می‌توانند با ساخت آواتار خود و خریداری زمین و املاک، به تولید محتوا بپردازند و از طریق آن درآمدزایی کنند و از آنجایی که آیتم‌های این متاورس به صورت ان‌اف‌تی هستند، این اکوسیستم بسیار فعال‌تر بوده و سبب می‌شود بازیکنان به درآمد بالایی دست یابند. بازیکنان در این متاورس می‌توانند با استفاده از MANA که واحد پول اصلی دیسنترانلد است، به دادوستد بپردازند. همچنین مالکیت زمین در این متاورس می‌تواند با انجام تبلیغات و سایر فعالیت‌های درآمدزا همراه باشد.



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار آلت‌کوین‌ها در هفته گذشته



روند تغییرات سلطه بیت‌کوین در هفته گذشته

تحلیل هفتگی بازار رمزارزها

بازگشت بی‌اعتمادی یا اصلاح موقت؟

اصلی این اتفاق، سرمایه‌گذاری کمتر فعالان بازار در این شکل از اوراق بهادار است. کاهش علاقه سرمایه‌گذاران به اوراق قرضه دولتی آمریکا هم عمدتاً تحت تأثیر افزایش تورم در ماه‌های گذشته و تصمیم بانک مرکزی برای افزایش نرخ بهره بانکی در ماه‌های آینده است. شرایط در بازارهای آتی (Futures) بیت‌کوین آرام به نظر می‌رسد که نشان می‌دهد جهش ۳۰ درصدی قیمت بیت‌کوین از کف ۳۳٫۰۰۰ دلاری ۲۴ ژانویه (۴ بهمن)، کار معامله‌گران بازارهای آتی (Spot) بوده است. تحلیل‌گران می‌گویند میزان استفاده از اهرم‌های معاملاتی (Leverage) نیز میان معامله‌گران بازارهای آتی بیت‌کوین کاهش یافته و همین موضوع نشان می‌دهد که جهش چند روز پیش قیمت از نظر سرمایه‌گذاران چندان مطمئن نبوده است.

را تجربه کرد و قیمت ویوز (WAVES) و ریپل نیز در این مدت به ترتیب ۱۰ و ۳ درصد کاهش یافت. فروکش کردن روند روبه‌رشد چند روز اخیر ارزهای دیجیتال نشان‌دهنده بازگشت مجدد احساس بی‌اعتمادی به سرمایه‌گذاران است و تأثیر این تغییر احساسات را می‌توان به‌وضوح در سقوط هشت درصدی بیت‌کوین در هفت روز گذشته مشاهده کرد. علاوه بر این، با تغییر دوباره احساسات سرمایه‌گذار از صعودی به نزولی، توجه به آلت‌کوین‌های بازار هم کمتر از قبل شده است. شاخص بورسی «S&P۵۰۰» روز گذشته تقریباً بدون نوسان بود، از سوی دیگر، قیمت دلار و طلا در بازارهای جهانی افزایش یافت. بازدهی سرمایه‌گذاری در اوراق قرضه دولتی آمریکا با سررسید ۱۰ ساله به بالاترین سطح سه سال گذشته خود در ۲٫۷ درصد رسیده است. یکی از دلایل

آن‌طور که از وضعیت بازارهای آتی بیت‌کوین پدیداست، معامله‌گران حرفه‌ای هنگام جهش قیمت در روزهای اخیر، اعتماد چندانی به این روند صعودی نداشتند و اکنون هم این شرایط ادامه دارد. ضمن اینکه تغییر مجدد احساسات معامله‌گران از صعودی به نزولی، استقبال از آلت‌کوین‌های بازار را هم با کاهش مواجه کرده است. به گزارش کوین‌دسک و به نقل از سایت ارز دیجیتال، عملکرد قیمتی روز گذشته ارزهای دیجیتال، از ارزی به ارز دیگر متفاوت بود و این در حالی است که از اواسط هفته گذشته به نظر می‌رسید فشار فروش در بازار در حال افزایش است. سقوط روز جمعه بیت‌کوین پس از عبور موقتی قیمت از مقاومت ۴۴٫۰۰۰ دلاری اتفاق افتاد. همزمان با کاهش قیمت بیت‌کوین، «نیر پروتکل» (NEAR Protocol) جهشی ۲۰ درصدی



پذیرش بیشتر رمزارزهای ملی از سوی بانک‌های مرکزی ادامه دارد

یک گام به جلو

مدت‌هاست که بانک‌های مرکزی کشورها در اندیشه پذیرش یا عدم پذیرش رمزارزها، بحث‌های مختلفی را در لایه سیاست‌گذاری مالی و پولی دنبال می‌کنند. بانک‌هایی که حالا به نظر می‌رسد با عرضه رمزارزهای ملی نه تنها اصل ماجرای رمزارزها را پذیرفته‌اند، بلکه خود می‌خواهند بازیگر مهمی در این فضا باشند.

به گفته تحلیلگران شرکت حسابداری PwC، اکثریت قریب به اتفاق بانک‌های مرکزی کشورها در حال بررسی راه‌اندازی یک ارز دیجیتال ملی یا همان CBDC هستند. تحلیلگران PwC در گزارش سالانه خود درباره رمزارزهای ملی و استیبل کوین‌ها که هفته گذشته منتشر کرده‌اند، گفته‌اند: «CBDCها پرداخت‌های بین‌المللی مؤثرتر و کم‌هزینه‌تر را برای صنعت خدمات مالی تسهیل می‌کنند. انتظار می‌رود CBDCها تجارت بین‌المللی را روان‌تر و جذاب‌تر کنند.»

طبق گزارش این مؤسسه پروژه‌های خرد CBDC که بر طراحی ارزهای دیجیتال برای استفاده عموم تأکید دارند، نسبت به پروژه‌های کلان رمزارزهای ملی که ارزهای دیجیتالی هستند که توسط مؤسسات مالی دارای حساب در بانک‌های مرکزی استفاده می‌شوند، به سطوح بلوغ بیشتری رسیده‌اند. اگرچه در سال‌های اخیر نمونه‌های آزمایشی رمزارزهای کلان ملی افزایش یافته است.

چین اولین اقتصاد بزرگی بود که CBDC خرد را در سال ۲۰۲۰ با یوان دیجیتال آزمایش کرد و این طرح از مارس ۲۰۲۲ در ۱۲ شهر این کشور اجرا و عملیاتی شد.

در بخش رمزارزهای کلان، تلاش مشترک اداره پول هنگ کنگ و بانک تایلند برای راه‌اندازی mBridge را می‌توان یک همکاری موفق نامید. دیگر پروژه‌های برتر و قابل توجه این حوزه، این روزها در کانادا، سنگاپور، فرانسه و آفریقای جنوبی در حال توسعه هستند. حتی این روزها بانک‌های مرکزی در حال کار روی توسعه یک نمونه اولیه اثبات مفهوم هستند تا امکان پرداخت‌های ارزی برون‌مرزی در زمان واقعی روی فناوری دفترکل توزیع‌شده را فراهم کنند.

تحلیلگران PwC برای اولین بار یک نمای کلی از استیبل کوین را در گزارش سالانه شاخص CBDC گنجانده و خاطرنشان کردند که توکن‌های صادرشده خصوصی به تکامل خود در کنار CBDCها ادامه خواهند داد. در این گزارش اشاره شد که استیبل کوین‌ها در اوایل سال ۲۰۲۲ به ارزش بازار حدود ۱۹۰ میلیارد دلار رسیدند و همچنان به رشد خود ادامه می‌دهند؛ زیرا این توکن‌ها، بسیاری از مزایای مشابه رمزارزهای ملی را بدون نظارتی که همراه با ارز صادرشده توسط دولت ارائه می‌شود، عرضه می‌کنند. مت بلومنفلد، مدیر و متخصص دارایی‌های دیجیتال در بازارهای PwC گفت: «نقش استیبل کوین در بازارهای رمزنگاری با افزایش پذیرش کریپتو، به رشد خود ادامه خواهد داد و نقش برجسته‌تر استیبل کوین‌ها در اکوسیستم مالی بزرگ‌تر را همه‌گیر می‌کند.»

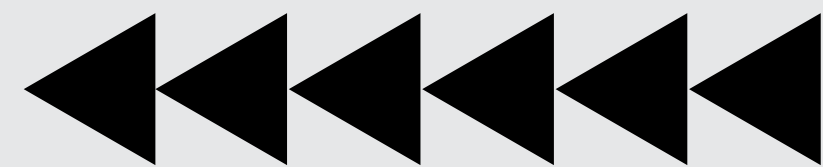


شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول

مقررات

رمزریال

ابلاغ شد!



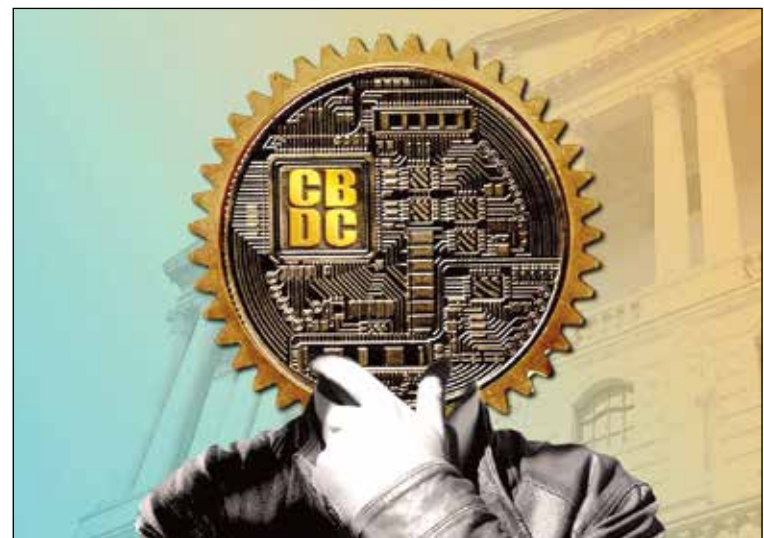
مقررات ناظر بر عرضه رمزریال همان مقررات ناظر بر انتشار، نگهداری و توزیع اسکناس و مسکوک خواهد بود

گزارش
REPORT



مدت‌ها از آغاز بحث راه‌اندازی رمزریال در ایران می‌گذرد و حالا به نظر می‌رسد بانک مرکزی رسماً وارد فاز اجرایی این پروژه فناوری محور شده است. پاییز سال گذشته رئیس بانک مرکزی اعلام کرده بود: «رمزپول ملی در دستور کار بانک مرکزی است و زیرساخت و دستورات عمل‌های مربوط به آن تدوین شده و در آینده نزدیک به صورت آزمایشی راه‌اندازی خواهد شد.» بعد از این اظهار نظر رئیس کل بانک مرکزی، بحث راه‌اندازی رمزریال به صورت جسسته‌گریخته ادامه

بانک مرکزی مقررات انتشار رمزریال را منتشر کرد. بر این اساس رمزریال به عنوان اسکناس الکترونیک با استفاده از فناوری دفترکل توزیع‌شده توسط بانک مرکزی منتشر خواهد شد و بانک مرکزی مجاز است بخشی از پول را به صورت رمزریال مؤسسه اعتباری عرضه کند. بعد از بحث‌های چندین ساله در خصوص عرضه رمزریال، انتشار و ابلاغ این مقررات به نوعی اولین و جدی‌ترین قدم عملیاتی بانک مرکزی در حوزه رمزریال است.





رئیس کمیسیون بلاکچین و رمزارز سازمان نصر مطرح کرد

ناگفته‌های جدیدی از مافیای صنعت استخراج ارز دیجیتال

وی افزود: «بخش خصوصی عادی جامعه از این تجهیزات بهره‌مند نیست. این مافیا با بیت‌المال کسب سود می‌کنند و برای جامعه تعیین تکلیف می‌کنند. از هشت سال پیش مافیا شکل گرفته و متأسفانه در این دولت هم سرکار هستند. با این روش نه تنها صنعت استخراج رمزارز توسعه پیدا نخواهد کرد، بلکه زیرساخت‌های انرژی ما نیز آسیب خواهد دید.»

چرا گاز را از صنعت گران رمزارز دریغ می‌کنند

رئیس کمیسیون بلاکچین و رمزارز سازمان نصر خاطرنشان کرد: «به نحوی قانون‌گذاری می‌کنند که برای هیچ صنعتگری ورود به استخراج رمزارز سودآور نباشد. در چند روز گذشته فاطمی‌امین، وزیر صنعت، معدن و تجارت برای فولادی‌های صادرکننده، گاز را ۱۰ تومان اعلام کرد. اقدام خوبی بود، اما چرا این گاز را از صنعتگران رمزارز دریغ می‌کنند. حداقل صنعتگران این حوزه را در حد عراقی‌ها بدانید. با این روند هیچ صنعتگری علاقه‌مند به فعالیت نیست.»

آشوری در پایان تأکید کرد: «اگر محسن رضایی، معاون اقتصادی دولت که مسئول ارزهای دیجیتال شده است، با مافیا مقابله نکند، صنعت استخراج رمزارز توسعه پیدا نخواهد کرد. در نهایت هم از شخص معاون اقتصادی دولت هزینه می‌کنند و بدون اطلاع، هزینه این مافیاهارا پرداخت خواهند کرد. به صورت زیرپوستی جوری نفوذ کرده‌اند که در بدنه دولت هیچ‌کس مطلع نیست. ما مطلع هستیم و یک روزی اسامی این افراد را رسانه‌ای خواهیم کرد. از کل صنعت استخراج رمزارز باید ۲۰ درصد در ایران باشد، اما با این روند تنها مافیا رشد می‌کند.»

لایحه‌ها و مقررات زیادی برای فعالان صنعت استخراج در سال‌های گذشته تدوین شده است؛ برنامه‌هایی که فعالیت صنعتگران خرد را نابود کرده است، اما از سویی منافع عده‌ای خاص را تأمین می‌کند. در نتیجه مافیا در این صنعت شکل گرفته است. با فعالیت هرچه بیشتر مافیا، فعالیت زیرزمینی بیشتر شده است. همچنین متخصصان این حوزه با ناامیدی جذب کشورهای همسایه می‌شوند. افشین آشوری، رئیس کمیسیون بلاکچین و رمزارز سازمان نظام صنفی رایانه‌ای در گفت‌وگو در این رابطه گفت: «در متن سند تحول که در تاریخ ۸ اسفندماه ۱۴۰۰ ابلاغ شد، به رمزارزها یا رمزارزش‌ها پرداخته شده است. پرداختن به این موضوع اتفاق خوبی است، اما این سند کلی و بالادستی است. احکام این سند به درستی مطرح نشده است. در قسمت استخراج رمزارز قوانین به درستی اجرا نشده است. مقررات جدیدی در حال تدوین است که بدتر از قوانین قبلی است. قوانین قبلی به استخراج دو هزار مگاوات به صورت زیرزمینی منجر شد. از سویی مافیا در این صنعت همانند مافیای دارو، تجهیزات پزشکی و خودرو شکل گرفته است.»

کسب سود مافیا با انرژی مفت آشوری اظهار کرد: «این مافیا نمی‌خواهد صنعت استخراج رمزارز در ایران توسعه یابد. مافیای صنعت استخراج ارز دیجیتال با انرژی مفت و امکانات کسب سود می‌کند. مافیای مذکور مرتبط با بخش خصوصی است و ارتباطی با نهادهای دولتی، امنیتی و نظامی ندارد. انرژی مفت در اختیار آنهاست و بر اساس قانون اصل ۱۴۴ بخش خصوصی تجهیزات نیروگاهی کسب کرده و صنعت استخراج رمزارز را نیز تصاحب کرده‌اند.»

در این مقررات‌نامه مرجع تمامی امور مربوط به رمزارز بانک مرکزی معرفی شده، اما در مورد جزئیات بیشتر آن صحبتی نشده است، به طوری که گفته شده شرایط عضویت مؤسسات اعتباری به عنوان عضو عادی یا متولی در اکوسیستم بر عهده بانک مرکزی است، اما در توضیح این شرایط در این مقررات‌نامه به ذکر اینکه مؤسسه اعتباری از قبل باید از بانک مرکزی مجوز داشته باشد، اکتفا شده و توضیح بیشتری نیامده است.

همچنین تأکید شده، نحوه عرضه رمزریال، حداکثر تعداد رمزریال عادی و کیف رمزریال تجاری و کارمزد ارائه کلیه خدمات مرتبط توسط بانک مرکزی تعیین و ابلاغ می‌شود، اما در این متن هیچ جزئیات بیشتری ذکر نشده و گفته شده: «موردی که در این مقررات مسکوت است، تابع احکام ناظر بر اسکناس و مسکوک مقرر در قانون پولی و بانکی کشور و سایر قوانین و مقررات ذی‌ربط است.»

در نهایت در این مقررات‌نامه آمده، بانک مرکزی مسئول پایش اثرات اقتصادی رمزریال و مدیریت اثرات آن متناسب با سیاست‌های پولی است.

مقررات انتشار رمزریال بانک مرکزی در جلسه روز بیست و یکم دی ماه ۱۴۰۰ شورای پول و اعتبار مطرح و تصویب شده و حالا در تازه‌ترین اتفاق نیز بانک مرکزی متن آن را ابلاغ کرده است.

پیش‌تر نیز صالح‌آبادی، رئیس کل بانک مرکزی خبر داده بود رمزریال ملی از اوایل امسال راه‌اندازی و این رمزریال توسط بانک مرکزی منتشر می‌شود.

طبق گفته صالح‌آبادی، با انتشار رمزریال، افراد اسکناس ریال خود را تحویل بانک مرکزی می‌دهند و رمزریال تحویل می‌گیرند که این رمزریال قابل استفاده برای سرمایه‌گذاری نیست و صرفاً جایگزین اسکناس خواهد شد. معاون فناوری‌های بانک مرکزی نیز توضیح داده بود: «در رمزریالی که در داخل گواشی قرار می‌گیرد، بانک به عنوان شخص سوم و واسطه که امکان انتقال وجه را فراهم می‌کند، حذف و عین پول و اسکناسی که در جیب داریم، به صورت الکترونیکی منتقل می‌شود.»

کدام موارد هنوز نیاز به شفاف‌سازی بیشتری دارند؟

مصطفی قمری‌وفا، مدیرکل روابط عمومی بانک مرکزی نیز در تکمیل این توضیحات عنوان کرده: «ویژگی‌های این ابزار جدید پولی، سرعت بالاتر در انجام پرداخت از سوی مشتری و امنیت بالاتر و فراهم شدن فضایی نوین برای توسعه تجارت الکترونیک است. در رمزریال، اصل و ذات پول به صورت الکترونیکی منتقل می‌شود و نیاز به تسویه بین بانکی نیست. همچنین کسبه بلافاصله می‌توانند وجوه تراکنشی را که به واسطه رمزریال انجام می‌شود، دریافت کنند و پرداخت نیز برای مردم به صورت آنی انجام می‌شود.»

با توجه به انتشار و ابلاغ مقررات انتشار رمزریال توسط بانک مرکزی به نظر می‌رسد پروژه راه‌اندازی و عرضه رمزریال یک قدم دیگر به عملیاتی شدن نزدیک شده، اما بررسی جزئیاتی که شرح رفت، نشان می‌دهد هنوز هم جزئیات مبهم مانند سقف و تعداد کیف پول و حجم مورد عرضه و نحوه انتشار و عرضه رمزریال وجود دارد و نیاز به تدقیق بیشتر دارد.

داشت و البته مخالفانی نیز داشت. بسیاری از فعالان حوزه رمزارز معتقد بودند، این اقدام بانک مرکزی با توجه به اینکه هنوز تکلیف رگولاتور و قوانین آن با دنیای کریپتوکارنسی مبهم است، اقدام عجیبی است، اما در مقابل بانک مرکزی هدف خود از طراحی رمزریال را تبدیل اسکناس به یک موجودیت قابل برنامه‌ریزی و برنامه‌نویسی اعلام کرده تا با این فرایند پول دارای موجودیت هوشمند شود.

حالا بانک مرکزی در تازه‌ترین اقدام، سندی محتوی بر مقررات انتشار رمزریال را منتشر کرده و بسیاری از جزئیات نحوه انتشار و توزیع آن را اعلام کرده است. این نهاد با استناد به ماده (۲) قانون پولی و بانکی کشور، به منظور تسهیل مبادلات بازرگانی و بهره‌گیری حداکثری از ظرفیت‌های فناوری‌های نوین در ارائه خدمات بانکی، مقررات رمزریال را تدوین کرده است.

تعیین حداکثر سقف مجاز عرضه رمزریال با بانک مرکزی است

بر اساس این مقررات، بانک مرکزی مسئولیت نظارت بر میزان رمزریال انتشار یافته و تعیین حداکثر سقف مجاز رمزریال در گردش در کشور را بر عهده دارد و طبق این مقررات مجاز به عرضه بخشی از پول در قالب رمزریال به مؤسسه اعتباری است.

طبق آنچه از جزئیات این سند برمی‌آید، مقررات ناظر بر عرضه رمزریال همان مقررات ناظر بر انتشار، نگهداری و توزیع اسکناس و مسکوک خواهد بود. روند کار هم به این صورت خواهد بود که زیرساختی مبتنی بر فناوری دفترکل توزیع شده وجود دارد که

مؤسسات اعتباری که پیش‌تر از بانک مرکزی مجوز دریافت کرده‌اند، عضو آن خواهند بود و قراردادهای هوشمند جهت اجرا در اکوسیستم مورد پذیرش قرار می‌گیرند.

عضویت مؤسسه اعتباری نیز به دو شیوه عضو عادی و عضو متولی است. مؤسسه اعتباری عضو متولی قرارداد هوشمند بر پایه رمزریال و توسعه کیف رمزریال جهت ارائه به شخص متقاضی را تعریف می‌کند و مؤسسه اعتباری به عنوان عضو عادی موظف است امکان انجام انواع تراکنش‌ها و فعال‌سازی کیف رمزریال را از طریق عضو متولی برای اشخاص متقاضی فراهم کند. مؤسسه اعتباری به عنوان عضو متولی نیز علاوه بر وظایف عضو عادی، موظف به نگهداری یک نسخه از دفترکل توزیع شده و مشارکت در فرایند تأیید تراکنش‌ها خواهد بود.

در این مقررات‌نامه تأکید شده، ارائه خدمات مرتبط با رمزریال و کیف رمزریال از جمله انجام انواع تراکنش‌ها، صرفاً پس از شناسایی شخص متقاضی در چهارچوب مقررات مبارزه با پول‌شویی خواهد بود. مؤسسه اعتباری موظف است در زمان فعال‌سازی کیف رمزریال برای شخص متقاضی، نسبت به ثبت و نگهداری اطلاعات هویتی و اطلاعات شناسه کیف وی اقدام کند.

استفاده از رمزریال صرفاً در محدوده جغرافیایی ایران

البته استفاده از رمزریال توسط اشخاص جهت انجام انواع تراکنش نیز صرفاً در محدوده جغرافیایی داخل کشور مجاز است.



شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول





عکس: پریامیرحاجلو

رمزوراز سرمایه گذاری رمزارزی

گفت و گو با مصطفی قمری، مدیرعامل شرکت مشاوره سرمایه گذاری ارز دیجیتال بینوست

محصول ممکن برای مخاطب هدف دست پیدا کنند. مجموعه مشاوره سرمایه گذاری رمزارز بینوست کاری که در مدت دو سال و نیم فعالیت به آن مشغول بوده، این است که راه‌های مختلف برای رسیدن به سود حداکثری باریسک معقول بازار را آزموده تا برای مشتریان خود محصولی مناسب ارائه دهد. در این سال‌ها تغییرات مختلفی داشته و به نوعی در حال کسب تجربه و خودشناسی در کسب و کار بوده و در حال حاضر در کنار اینکه به یادگیری مداوم خود ادامه می‌دهد، به حدی از ثبات در محصول و مخاطب هدف رسیده است.

در حال حاضر در کجای مسیر قرار دارید؟
در حال حاضر همان مسیر ادامه دارد و هنوز تا رسیدن به ثبات، فاصله زیادی وجود دارد؛ به این دلیل که فضای کسب و کار در حوزه فناوری و به خصوص رمزارزها دائماً در حال تغییر است و بینوست نیز در حال تلاش است که در عین تغییر مداوم، حضوری باثبات در بازار داشته باشد. البته برنامه‌های زیادی برای ادامه مسیر بینوست در نظر داریم که قاعدتاً به‌مرور سراغ آنها خواهیم رفت.

مزیت رقابتی شرکت بینوست چیست و در بازاری که پیش بینی و تحلیل به دلیل نوسانات زیاد آن کار بسیار سخت و پیچیده‌ای است، چطور می‌خواهد به ذی نفعان خود کمک کند؟

نکته مهمی که در مورد سرمایه گذاری وجود دارد را با ذکر مثال می‌گویم. وقتی می‌خواهید در بازار بورس سرمایه گذاری کنید، قاعدتاً بابت سرمایه گذاری خود هدفی دنبال می‌کنید و می‌خواهید ظرف دو سه سال آینده به سود قابل توجهی

که تمایل دارند در بازار کریپتو کارنسی‌ها سرمایه گذاری معقولی انجام دهند، اما دانش و زمان کافی در اختیار ندارند، مدیریت سرمایه انجام می‌دهد. خدمات بینوست بیشتر برای افرادی مناسب است که ترکیبی از سرمایه‌های مختلف با ارقام بالا در بازار دارند اما زمان کافی برای مدیریت سرمایه گذاری ندارند و می‌خواهند از سرمایه گذاری خود در بلندمدت سود ببرند و از طرفی نیز نمی‌خواهند نوسانات بسیار زیاد بازار رمزارزها سرمایه گذاری آنها را به خطر اندازد. این افراد حقیقی یا حقوقی می‌توانند از تجربه متخصصان بینوست برای سب‌گردانی با کمترین ریسک و بهترین سودآوری بهره‌مند شوند. در بینوست برای مدیریت سرمایه به هیچ وجه به واریز اصل سرمایه سرمایه‌گذار به حساب سیدگردان یا اشتراک گذاری شناسه و رمز عبور صرافی نیاز نیست و حق برداشت سرمایه صرفاً در اختیار سرمایه‌گذار است. در سب‌گردانی ویژه علاوه بر اهداف بلندمدت و میان‌مدت، بخشی از سرمایه با هدف سودآوری بیشتر به صورت روزانه معامله‌گری می‌شود.

از چه زمانی کار خود را شروع کردید و آیا تخییراتی از ابتدای کار تاکنون داشته‌اید؟

مجموعه بینوست از دو سال و نیم پیش کار خود را با حضور تعدادی از فعالان حوزه مالی و کسب و کار شروع کرده است. وقتی بازاری جدید شکل می‌گیرد، خواه‌ناخواه کسب و کارهایی که حول آن بازار شکل می‌گیرند، برای ساخت محصول متناسب با بازار هدف، نیازمند آزمون و خطا و تجربه هستند. به این معنا که در مراحل اول کار، آزمون و خطا صورت می‌گیرد و محصولات مختلف راه‌اندازی و میزان موفقیت آن سنجیده می‌شود تا زمانی که به بهترین

برخی تصور می‌کنند ورود به بازار کریپتو کارنسی چیزی شبیه به قمار است، در حالی که ورود به این بازار ممکن است از دید فردی که میزان سرمایه‌اش ناچیز است، تفاوتی با قمار نداشته باشد، اما در مورد کسی که سرمایه هنگفتی به این بازار آورده، نه تنها چنین گزاره‌ای صدق نمی‌کند، بلکه مدیریت سرمایه یک دانش میان‌رشته‌ای و تخصصی محسوب می‌شود که باید آن را به اهالی فن سپرد.

با رشد اکوسیستم رمزارزها، شرکت‌های مشاوره نیز در این حوزه فعال شده‌اند و کار مدیریت سرمایه را برای سرمایه‌گذاران در سطح حرفه‌ای انجام می‌دهند تا آنها بتوانند با مدیریت سرمایه خود از فشار و تلاطم بازارهای مالی، با آرامش عبور کنند و به نقطه مطلوب برسند.

یکی از شرکت‌های فعال در زمینه مشاوره مدیریت سرمایه در بازار ارز دیجیتال، شرکت بینوست (binvest) است. مصطفی قمری، مدیرعامل این شرکت در گفت و گو با «رمزارز» از چرایی و چگونگی شکل‌گیری بینوست و مسیری که طی کرده، می‌گوید و از اینکه ضرورت‌های ورود به این بازار برای سرمایه‌گذاران بزرگ و جدی چیست. او تأکید دارد برندگان واقعی این بازار کسانی هستند که فناوری‌ها و تحولاتی را که پروژه‌های بزرگ رمزارزی رقم خواهند زد، ببینند و چندان فریفته هیجان‌های چارت‌ها و نمودارها نباشند.

شرکت مشاوره سرمایه گذاری بینوست به‌طور مشخص در چه حوزه‌ای از سرمایه گذاری فعال است؟

بینوست به‌طور اختصاصی در حوزه رمزارزها فعالیت دارد. کاری که شرکت مشاوره سرمایه گذاری ارزهای دیجیتال انجام می‌دهد، این است که برای آن دسته از سرمایه‌گذارانی



خرید و فروش ماشین با رمزارز
یک شرکت فروش ماشین‌های دست‌دوم در ملبورن استرالیا به مشتریان خود این امکان را داده تا با استفاده از رمزارز ماشین بخرند. این اولین بار است که در این بازار این اتفاق می‌افتد.



بیت‌کوین در هندوراس
هندوراس اعلام کرده استفاده از بیت‌کوین در منطقه ویژه اقتصادی این کشور قانونی خواهد بود. این منطقه با هدف جذب سرمایه‌گذاران خارجی طراحی و راه‌اندازی شده است.



استوی ان اف تی اولین توپیت را می‌فروشد؟
بلومبرگ اعلام کرده ان اف تی اولین توپیت جک دورسی، بنیان‌گذار توپیت که قبلاً توسط سینا استوی خریداری شده بود، حالا به مبلغ ۴۸ میلیون دلار به معرض فروش گذاشته شده است.



گاوبیت‌کوینی هم آمد
شهر میامی از مجسمه گاوبیت‌کوینی خود که مشابه گاووال استریت است، رونمایی کرده است. میامی می‌خواهد پایتخت رمزارز آمریکا باشد.



شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول



کدام استارت‌آپ‌ها وال استریت را به دنیای کریپتو نزدیک تر خواهند کرد؟

مسیر وال استریت به دنیای رمزارز

می‌کند. جف گارزیک، بنیان‌گذار و مدیرعامل بلاک، آشنایی قابل توجهی با فناوری بک‌اند دارد.

چک‌اوت دات کام (Checkout.com)

استارت‌آپ چک‌اوت دات کام پیشاپیش به یکی از بازیگران مهم فضای پرداخت کسب‌وکار به کسب‌وکار (B2B) تبدیل شده است. چک‌اوت دات کام حالا قصد دارد با استفاده از این توان خود، سراغ زیرساخت‌هایی مشابه برود که به مصرف‌کننده‌ها و تاجران هم امکان تراکنش به‌صورت رمزارزی را می‌دهد. خدمات پرداختی این فین‌تک همین حالا هم در بسیاری از صرافی‌های بزرگ رمزارز دنیا استفاده می‌شود که از بین آنها می‌توان به کوین‌بیس، اف‌تی‌ایکس، کریپتو دات کام و بایننس اشاره کرد.

کامپوند لیبز (Compound Labs)

فین‌تک کامپوند لیبز به‌بنگاه‌های مالی این امکان را می‌دهد که با ارائه حساب‌های خزانه‌داری، با وام‌دادن به سازوکارهای غیرمتمرکز، سود کسب کنند. بنگاه‌های مالی با استفاده از خدمات خزانه‌داری کامپوند (Compound Treasury)، می‌توانند حسابی را با سود ثابت چهار درصد افتتاح کنند. این سود ناشی از وام‌دادن روی بازارهای پولی کامپوند است. سازوکار این سرمایه‌گذاری به‌طور کلی این است که دلار آمریکا به سکه باثبات USDC تبدیل می‌شود و پس از آن در پروتکل مالی غیرمتمرکز کامپوند سرمایه‌گذاری می‌شود و در نهایت دقیقاً مشابه کسب سود حساب‌های پس‌انداز، سود ایجاد می‌کند.

فالکن ایکس (FalconX)

فالکن ایکس برای مؤسسات مالی و شرکت‌هایی که حجم زیادی رمزارز در خزانه‌داری‌های خود دارند، امکان معامله، کارگزاری و سپرده‌گذاری را در قالب کریپتو، فراهم می‌کند. جدای از این خدمات، شاخه اعتباری فالکن ایکس به بنگاه‌ها امکان تأمین مالی کوتاه‌مدت را برای تجارت ارائه می‌دهد. این فین‌تک در حال ایجاد مجموعه‌ای از خدمات است که در نهایت می‌تواند مانند یک کارگزاری قدرتمند در زمینه دارایی‌های دیجیتال عمل کند.

بنگاه‌های وال استریت در زمینه پذیرفتن فناوری کریپتو و امور مالی غیرمتمرکز در یک نقطه عطف ویژه قرار دارند و برای طی کردن این بخش از مسیر نیازمند اندکی کمک هستند. این بنگاه‌ها نیازمند ایجاد زیرساخت این دو فناوری هستند و تعداد زیادی از فین‌تک‌ها می‌توانند در این زمینه تأثیرگذار باشند.

به گزارش بیزینس اینسایدر صنعت کریپتو توانست در سال ۲۰۲۱ سرمایه زیادی را از سوی بنگاه‌های مالی سنتی مانند گلدمن ساکس و بانک آمریکا جذب کند، اما در کنار آن در جذب سرمایه خصوصی هم رکورد شکست. سرمایه‌گذاری خطرپذیر جهانی روی استارت‌آپ‌های بلاکچین در سال ۲۰۲۱ به رکورد ۲۵٫۲ میلیارد دلاری رسید که نسبت به سال ۲۰۲۰ رشدی ۷۱۳ درصدی را نشان می‌دهد. در ادامه با استارت‌آپ‌هایی بیشتر آشنا می‌شویم که به نظر سرمایه‌گذاران می‌توانند گذار وال استریت به فناوری کریپتو را تسریع کنند.

الکمی (Alchemy)

استارت‌آپ الکمی به شرکت‌ها و توسعه‌دهندگان فعال در آن ابزارهای زیرساختی را ارائه می‌دهد که به کمک آنها می‌توان اپلیکیشن‌هایی را مبتنی بر اتریوم و دیگر بلاکچین‌ها ایجاد کرد. این استارت‌آپ در آخرین مرحله جذب سرمایه خود توانست ۲۰۰ میلیون دلار دریافت کند و به این طریق به ارزشی بیش از ۱۰ میلیارد دلار رسید. این فین‌تک در حال حاضر محبوبیت خاصی بین شرکت‌هایی دارد که کاملاً روی بلاکچین تمرکز دارند، مانند بازار توکن غیرمثلی اوپن‌سی و وال‌ترمز تراست‌والت.

بلاک (Blox)

فین‌تک بلاک با ارائه API این کسب‌وکار به بنگاه‌های مالی، امکان اتصال آنها به شبکه‌های محبوب بلاکچین و داده‌های موجود در زنجیره آنها را فراهم می‌کند. علاوه بر این، استارت‌آپ بلاک قصد دارد خدماتی را هم در زمینه قدرت محاسباتی خارج از زنجیره و غیرمتمرکز و همچنین محصولات مربوط به ذخیره غیرمتمرکز ارائه دهد. این فین‌تک همین حالا هم در بنگاه‌هایی نظیر سی‌تی‌گروپ، فیدلیتی و دیسکاور فعالیت

می‌کند. وقتی یک تنش در دنیا در سطح روسیه و آمریکا به‌عنوان دو ابرقدرت شکل می‌گیرد، قاعدتاً به‌دلیل آنکه شاهرگ‌های حیاتی اقتصادی در دنیا در دست آمریکاست و اقتصاد دنیا به‌خصوص در حوزه نفت و گاز بر مبنای واحد پول کشور آمریکا می‌چرخد، آمریکا از این ابزار استفاده می‌کند و به‌کشوری مانند روسیه فشار می‌آورد. اما نکته مهم‌تر این است که شرایط دنیا در ۲۰۲۲ نسبت به سال‌های قبل از آن تغییر کرده و یک مقدار دنیا پوست‌اندازی کرده و این پوست‌اندازی تبعات جنگ روسیه و اوکراین را به‌نسبت جنگ‌هایی مثل جنگ افغانستان و عراق و... بالاتر خواهد برد.

دلیل آن چیست؟

مهم‌ترین تفاوت ۲۰۲۲ این است که این بار روسیه ابزاری به نام رمزارزها را برای عقب‌نماندن از جریان اقتصادی دنیا در اختیار دارد و می‌تواند از این ابزار استفاده کند. مردم روسیه از بسیاری از خدمات مالی جهانی محروم شده‌اند و حساب‌هایشان محدود شده و به همین جهت حجم مبادلات رمزارزها در روسیه و همچنین اوکراین (دو طرف جنگ) بسیار بالا رفته و در صورت طولانی شدن جنگ، کارایی رمزارزها و میزان استفاده از آن هم خواه‌ناخواه بالاتر خواهد رفت.

از این وقایع در دنیا می‌توان چنین استنباط کرد که اتفاقات مهمی برای رمزارزها در سطح جهانی در حال وقوع است. کشوری مانند روسیه و همچنین مردم این کشور متوجه شده‌اند می‌توانند از رمزارزها استفاده کنند و از زیر سیطره اقتصادی آمریکا تا حدودی بیرون آیند. این می‌تواند هم‌نکته مثبت داشته باشد و هم نکته منفی.

چرا تبعات منفی؟

زیرا آمریکا و اتحادیه اروپا، احتمالاً با سرعت بیشتری به سراغ قانون‌گذاری و رگولاتوری خواهند رفت و قانون‌گذاری‌ای که در شرایط بحران و جنگی ایجاد شود، قاعدتاً تا حدودی شرایط عادی و با نرمش بیشتری قانون‌گذاری می‌کردند، احتمالاً ضرر کمتری متوجه بازار کریپتو می‌شود.

از طرف دیگر، کشورهای مختلفی شروع به عرضه CBDC یا همان رمزارزهای ملی خود کرده‌اند، از جمله چین که دیجیتال یوان را به‌صورت محدود عرضه کرده و نکته مهم این است که عرضه رمزارزهای بانک مرکزی می‌تواند تأثیرات ضدونقیضی روی بازار رمزارزها داشته باشد که قبل از هر تحلیلی، باید چنین تحولاتی به‌صورت کامل رصد شود.

همه اینها را گفتیم که بگویم بازارها و بالاخص بازار کریپتوکارنسی، ۲۴ ساعته و معطوف به فناوری است و خیلی سریع در حال تغییر و تحول است؛ بنابراین نمی‌توان با قطعیت در مورد سناریوهای مورد نظر صحبت کرد و به همین دلیل هم است که پیش‌بینی‌ها در این بازار معمولاً با شکست مواجه می‌شوند.

برای اقتصاد ایران مهم‌ترین فرصت

رمزارزها یا موضوعاتی مانند دیفای چیست؟ تا چه اندازه می‌توان امیدوار بود اقتصاد ایران بتواند از این فرصت استفاده کند؟

اگر سؤال این است که حاکمیت در قبال رمزارزها که پدیده‌ای کنونی و مربوط به همین الان است، چه تصمیم‌گیری‌ای خواهد داشت، بنده دانشی ندارم، اما اگر سؤال این است که آیا استفاده از این فناوری می‌تواند به سود و منفعت برای مردم و کشور منجر شود، پاسخ مثبت است. این فرصتی است که بدون شک بخش خصوصی تلاش می‌کند از آن استفاده کند و فرصت بزرگی هم خواهد بود. اگر دولت یا حاکمیت هم بدون پیش‌دوری بتواند فرصت‌های آن را برای اداره کشور و تقویت اقتصاد آن در یابد، قاعدتاً می‌تواند چنین بهره‌ای را از آن ببرد.

برسید، یا حداقل می‌خواهید ارزش دارایی‌تان در مقابل تورم کمتر نشود. رسیدن به چنین هدفی، نیازمند مدیریت در سرمایه‌گذاری است. خرید یک سهام و کنار گذاشتن آن بدون توجه به اتفاقات حول آن سهام، مفهوم جاافتاده‌ای در سرمایه‌گذاری محسوب نمی‌شود و هر سرمایه‌گذاری نیازمند مدیریت است.

نکته بعدی این است که به‌عنوان مثال، در فضای بورس، نهاد قانون‌گذاری و متولی وجود دارد و نهادهایی هستند که قبل از اینکه سهام شرکت‌ها در بورس عرضه شود، آنها را رصد می‌کنند و از این جهت خیال سرمایه‌گذار راحت است که اگر روی نماد مشخصی سرمایه‌گذاری می‌کند، آن نماد کلاهبرداری نیست و عقبه‌ای دارد. اما در حوزه رمزارزها این‌طور نیست و نهاد متولی وجود ندارد و به‌دلیل اینکه هر کسی می‌تواند برای خود رمزارزی داشته باشد و با تبلیغات و سروصدا، دیگران را برای سرمایه‌گذاری متقاعد کند، کار کردن اندکی سخت‌تر است و بسیار مهم است که پیش از سرمایه‌گذاری از گزینه سرمایه‌گذاری اطمینان حاصل شود. افرادی که با ارقام بالاتر و به‌صورت حرفه‌ای سرمایه‌گذاری می‌کنند، اولین نکته برایشان این است که نمی‌خواهند با پول خود قمار کنند و می‌خواهند اصطلاحاً با چشمان باز سرمایه‌گذاری کنند. تحقیق درباره رمزارزها و اطمینان خاطر سرمایه‌گذار روی ارزهایی که سرمایه‌گذاری می‌کند از این حیث که پشتوانه معقولی داشته باشد، ریسک‌های بنیادین غیر قابل پیش‌بینی نداشته باشد و... بسیار مهم است.

جاهایی که تصور می‌شود بازار «اور ولیو» (قیمت بالاتر از ارزش واقعی) است باید سرمایه‌گذاری را مقداری کاهش داد و زمانی که احساس می‌شود «آندر ولیو» (قیمت کمتر از ارزش واقعی) است، سرمایه‌گذاری را بیشتر کرد. این مقوله برای بازار پرنوسانی مثل رمزارزها بسیار مهم است، چون هر روز شاهد کاهش و افزایش مداوم قیمت‌ها هستیم.

برای شکل‌گیری اکوسیستم رمزارزی در ایران، به‌جز صرافی‌ها چه کسب‌وکارهای دیگری باید

تقویت شده و راه بیفتد؟

کسب‌وکارهایی مانند بینوست مهم‌ترین نقشی که دارند این است که جریان پول وارد شده به رمزارزها را به سمت ایجاد ارزش و ارزآوری بیشتر در بلندمدت هدایت کرده و سرمایه‌ها را از کلاهبرداری‌ها و ریسک‌های زیاد این حوزه دور کنند و یقیناً برای ساخت یک اکوسیستم معقول دور از احساسات نیاز به چنین بازیگرانی وجود دارد.

نکته بعدی حائز اهمیت این است که اگر کسب‌وکارهایی که راهکارهایی بر پایه بلاکچین و رمزارزها ارائه می‌دهند، در کشور توسعه پیدا نکنند، این اکوسیستم عقیم می‌ماند؛ زیرا این کسب‌وکارها در زندگی انسان امروزی تأثیر مثبتی دارند. البته برای بسیاری از مشکلات موجود کنونی می‌توان راه‌حلی با استفاده از فناوری‌های غیرمتمرکز توزیع شده ارائه داد. زمانی می‌توان از بلوغ این اکوسیستم صحبت کرد که این کسب‌وکارها شکل گرفته و توسعه پیدا کنند.

روند قیمتی در بازار در سال ۲۰۲۲ را چگونه برآورد می‌کنید؟

واقعیت این است که مجموعه مشاوره بینوست معمولاً تلاش می‌کند به‌عنوان مدیر سرمایه‌گذاری از پیش‌بینی بازار فاصله بگیرد و به جای آن درایورها (عوامل پیش‌برنده در بازار) و سناریوهای مختلف بازار در بازه‌های زمانی مختلف را تعریف و رصد کند. چند درایور قوی وجود دارد که هر کدام از اینها می‌توانند روی بازار تأثیر قیمتی بگذارند.

نکته مهمی که در بحث درایورها در سال ۲۰۲۲ وجود دارد این است که وقتی تنش‌هایی در سطح جهان شکل می‌گیرد، خودبه‌خود نظم پیشین دنیا دستخوش تغییر می‌شود. از طرفی یکی از قابلیت‌های رمزارزها و فناوری بلاکچین به‌عنوان یک فناوری غیرمتمرکز توزیع شده این است که برای افراد مختلف دنیا بدون نیاز به واسطه، دسترسی مالی ایجاد



شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول





دوج کوین به ۱۸۰۰ خودپرداز
صرافی بیت کوین آمریکا
متصل شد

خبر خوش برای دوج بازها

از این پس می‌توان ارز دیجیتال دوج کوین را در دستگاه‌های خودپردازی که توسط صرافی ارز دیجیتال «بیت کوین آمریکا» اداره می‌شود، معامله کرد. خبری خوش برای یکی از پرخبرترین توکن‌های بازار که همیشه به خبرسازی شهره بوده است.

به گزارش کوین دسک، قیمت دوج کوین یک روز پس از اینکه صرافی ارز دیجیتال «بیت کوین آمریکا» اعلام کرد که قصد دارد با بیش از ۱۸۰۰ دستگاه خودپرداز در ۳۱ ایالت آمریکا از این ارز دیجیتال پشتیبانی کند، به بالاترین سطح یک‌ماهه خود رسید. بلافاصله بعد از این اعلام خبر قیمت دوج کوین چهار درصد افزایش یافت و حتی در ساعتی از روز به ۰/۱۴۱ دلار رسید. این عدد بالاترین قیمت دوج کوین از ۲۱ فوریه تا آن موقع بود. اگرچه قیمت این رمزارز در ماه‌های گذشته به شدت تحت تأثیر خبرها و جنجال‌های چهره‌های مختلف بوده و نمی‌توان این روند را یک روند تثبیت‌شده برای آن دانست.

بیت کوین آمریکا که خود را یک صرافی ارز دیجیتال معرفی می‌کند، به عنوان یک ارائه‌دهنده خدمات پولی در وزارت خزانه‌داری ایالات متحده ثبت شده است. طبق اعلام بیت کوین آمریکا، این صرافی محبوبیت روزافزون دوج کوین را تشخیص داده و به این نتیجه رسیده که زمان پرداختن به آن فرارسیده است. مشتریان می‌توانند با دستگاه‌های خودپرداز، انواع خاصی از ارزهای دیجیتال را با پول نقد خریداری کنند یا آنها را به صورت نقدی برداشت کنند. اتر، توکن بومی شبکه اتریوم نیز در ماه اکتبر به شبکه خودپرداز این صرافی اضافه شد. همچنین، در هفته‌های اخیر قیمت دوج کوین پس از اینکه ایلان ماسک، مدیرعامل تسلا، در تویییتی اعلام کرد که دارایی‌های رمزنگاری خود از جمله دوج کوین را نمی‌فروشد، افزایش یافت.



شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول



ان اف تی های سولانا در کانون توجه سرمایه‌گذاران

جذب سرمایه ۳۵ میلیون دلاری توسط فراکتال؛ بازاران اف تی های بازی سولانا

گذشته ارزش معاملات اوپن سی ۴۱ میلیون دلار و مجیک ادن ۲/۵ میلیارد دلار بود. با این حال ۹۵ هزار معامله‌گر فعال در مجیک ادن نشان می‌دهند که این پلتفرم با وجود میانگین تراکنش‌های بسیار پایین‌تر، توانسته کاربران را به این فناوری علاقه‌مندتر کند.

یکی از سؤالاتی که پاسخ به آن آسان نیست، در مورد چالش‌های بازاران اف تی در مواجهه با ان اف تی‌های اسپم است. در واقع، چگونگی رفتار عوامل مدیریتی با این نوع ان اف تی‌ها مشخص نیست. طی سال‌های گذشته، اوپن سی به شدت به هزینه‌های مربوط به استخراج ان اف تی در اتریوم به عنوان ابزاری برای مدیریت بازار خود متکی بوده است.

در طول سال گذشته، اوپن سی سعی کرد با ارائه یک فرایند ساده‌تر به نام «لیزی منتینگ» (lazy minting) هزینه‌ها را کاهش دهد، اما در ژانویه مجبور شد این ویژگی را مهار کند؛ زیرا ۸۰ درصد ان اف تی‌های ایجادشده با استفاده از این تکنیک، اسپم، جعلی یا دزدی تشخیص داده می‌شوند. سولانا، به خاطر هزینه‌های کم، احتمالاً برخی از این مسائل را برای بازارهای بزرگ تسریع و تسهیل کند. به علاوه، می‌تواند بازارهای بزرگ را به ایجاد فیلترهای محتوایی قوی‌تر ملزم کند. شاید سولانا با این کار بتواند فضایی را برای افراد تازه‌کار با جایگاه‌های تعریف‌شده‌تر یا تاکتیک‌های مدیریتی شدیدتر، ایجاد کند.

به خود جذب کند. بسیاری از بازیکنان، جایگزین لایه یک (L1) را یک هاب بهتر به جای تلاش‌های ان اف تی می‌دانند. چون این تلاش‌ها اغلب باعث ایجاد فشار قابل توجهی در شبکه اتریوم شده و در نهایت به هزینه‌های سنگین و زمان انتظار طولانی‌تر در کل شبکه منجر می‌شوند. کان، در مصاحبه‌ای با تک‌کراچ گفت: «ما با سولانا شروع کردیم؛ زیرا فکر می‌کردیم که این بهترین تجربه کاربری برای کاربران، گیمرها و شرکت‌های بازی است.»

با وجود اینکه تمام توجهات به سمت سرمایه‌گذاری‌ها در استارت‌آپ‌های جدید ان اف تی سولانا جلب شده است، اما اقدامات شرکت‌های بزرگ نیز قابل توجه هستند. هفته گذشته، اوپن سی در توییتر اعلام کرد که در هفته‌های آینده از بلاکچین سولانا پشتیبانی خواهد کرد. اوپن سی همچنان سهم اصلی از فروش کلی ان اف تی را در اختیار دارد؛ مجموع حجم تراکنش‌های آن به شدت افزایش پیدا کرده و ارزش شرکت را به ۱۳/۳ میلیارد دلار سوق داده است. اما این استارت‌آپ هنوز راه زیادی در پیش دارد تا بتواند مصرف‌کنندگان را به این فناوری مشتاق کند. در طول ۳۰ روز گذشته، این پلتفرم ۲/۵ میلیارد دلار در ۴۵۰ هزار کیف پول، تراکنش داشت. این رقم نشان از یک افزایش قابل توجه نسبت به سال گذشته است. اما نشان‌دهنده انزوای بازار ان اف تی در این مقطع زمانی هم هست.

جالب است بدانید که مجیک ادن تنها کسر کوچکی از اوپن سی است. به طور مثال در طول ماه

رشد توقف‌ناپذیر ان اف تی به عنوان یک طبقه دارایی، به نظر می‌رسد حبابی باشد که هنوز (حداقل در حال حاضر) نترکیده است. با این حال، بازار ان اف تی‌ها همچنان مورد توجه سرمایه‌گذاران است و آنها را جذب می‌کند. این جذابیت در قسمت‌هایی که رهبران بازار به آن وارد نشده‌اند، دوچندان می‌شود. در هفته‌های اخیر، توجه‌ها به سمت ان اف تی اکوسیستم سولانا معطوف شده است.

پلتفرم فراکتال (Fractal)، بازاری برای ان اف تی‌های بازی سولانا است که توسط «جاستین کان» راه‌اندازی شده است. هفته گذشته، این پلتفرم توانست ۳۵ میلیون دلار سرمایه جذب کند. این سرمایه‌گذاری به رهبری پارادایم و مولتی‌کوین و با مشارکت کوین بیس، سولانا، آتیموکا و اندریسن هورویتز انجام شد. دو هفته قبل از این اتفاق، «مجیک ادن» (Magic Eden) محبوب‌ترین فروشگاه ان اف تی سولانا، یک دور ۲۷ میلیون دلاری به رهبری پارادایم جمع‌آوری کرد. علاوه بر این سرمایه، مجیک ادن توانست بودجه اضافی هم از «سکوایا» دریافت کند.

سولانا تنها از مشتریان کارمزدهای ناچیزی برای تراکنش دریافت می‌کند، بلکه سرعت را نیز برای آنها افزایش می‌دهد. سولانا یکی از موفق‌ترین شبکه‌ها در اکوسیستم بلاکچین در سال‌های اخیر محسوب می‌شود، چون توانسته توسعه‌دهندگان و سرمایه‌گذاران بسیاری را





نمایندگان پنسیلوانیا و اورگن درصد جلوگیری از گولاسیون سنگین رمزارزها

حمایت سناتورها

تومی همچنین مجموعه‌ای از دستورالعمل‌های کلی را برای صادرکنندگان استیبل کوین، صرف‌نظر از اینکه آنها یک ارز محلی ایالتی هستند یا مجوز فدرال جدید دریافت می‌کنند، ایجاد می‌کند. اینها شامل افشای اجباری در مورد دارایی‌های ذخیره پشتوانه استیبل کوین و قرار دادن آنها در میزبانی‌های معمول توسط شرکت‌های حسابداری عمومی ثبت شده است.

تومی در جریان یک ویدئوی اینترنتی در رسانه‌ها در روز چهارشنبه گفت: «فکر نمی‌کنم استفاده از رژیم گزارش دهی تراکنش‌های قدیمی موجود که امروزه در سیستم پرداخت وجود دارد، برای فناوری‌های جدیدی مانند استیبل کوین‌ها اعمال شود. صادقانه بگویم، ما باید آن رژیم را به‌روز کنیم، نه اینکه آن را در یک فناوری جدید بگنجانیم. پیش‌نویس لایحه تصریح می‌کند که استیبل کوین‌های پرداخت نباید به‌عنوان اوراق بهادار طبقه‌بندی شوند؛ تمایزی که به تشویق نوآوری در فضای رمزارزی کمک می‌کند.»

باید رمزارزها را جور دیگر دید

تومی گفت: «من فکر می‌کنم شفاف‌سازی در مورد اینکه چه چیزی در فضای دارایی دیجیتال، امنیت را ایجاد می‌کند و چه چیزی تأثیر معکوس دارد، بسیار مهم است. من فکر می‌کنم که این موضوع در حال حاضر تأثیر وحشتناکی بر توسعه پروتکل‌ها و نوآوری‌های جدید دارد. SEC ادعا می‌کند که اساساً هر دارایی دیجیتال یک ضمانت‌نامه مالی است، فکر می‌کنم این موضع غیرقابل دفاع است.»

وایدن نیز در حمایت از طرح تومی گفته که ظهور ارزهای دیجیتال شبیه به روزهای اولیه اینترنت است، زمانی که او و همکارانش بخش ۲۳۰ قانون ارتباطات را ایجاد کردند؛ قانونی که از شرکت‌های رسانه‌های اجتماعی در برابر شکایت به خاطر مطالبی که کاربران در پلتفرم‌هایشان پست می‌کنند، محافظت می‌کند. وایدن گفت: «بدیهی است که بحث در مورد مقررات سخت‌گیرانه‌تر وجود دارد، اما من می‌خواهم در کنار جریان مبتکر ایستادگی کنم. همان کاری را که در زمان ظهور اینترنت انجام دادم.»

«پت تومی» سناتور جمهوری خواه ایالت پنسیلوانیا پیش‌نویس جدیدی از قانون پیشنهادی استیبل کوین‌ها را فاش کرده که به گفته او انعطاف‌پذیری بیشتری در خصوص افراد و ارکان مجاز به انتشار استیبل کوین‌ها را فراهم می‌کند. این طرح پیشنهادی که روز چهارشنبه منتشر شد، در صورت تصویب، مجوز فدرال جدیدی را ایجاد می‌کند که به‌طور خاص برای صادرکنندگان استیبل کوین طراحی شده و در عین حال وضعیت انتقال دهنده پول ثبت شده در این ایالت را برای اکثر صادرکنندگان استیبل کوین حفظ می‌کند. علاوه بر این، پیش‌نویس لایحه تصریح می‌کند که مؤسسات سپرده‌گذاری بیمه‌شده مجاز به انتشار استیبل کوین هستند. این پیشنهاد قانونی در حالی ارائه می‌شود که قانون‌گذاران همچنان به بحث درباره الزاماتی می‌پردازند که به مؤسسات اختیار صدور استیبل کوین را می‌دهد. «ژان نلی لیانگ»، معاون وزیر امور مالی داخلی در وزارت خزانه‌داری آمریکا، در ماه فوریه برای دفاع از توصیه‌های استیبل کوین از سوی گروه کاری رئیس‌جمهور در بازارهای مالی در مقابل کنگره آمریکا حاضر شد. در این گزارش پیشنهاد شد که تنها مؤسسات سپرده‌گذاری بیمه‌شده فدرال باید مجاز به انتشار توکن‌ها باشند.

تومی تنها سناتور فعال در دفاع از رمزارزها نیست. بسیاری از سناتورهای دیگر نیز در قبال ایجاد محدودیت‌های گسترده رغبت نشان نداده‌اند. اما سناتوری که بزرگ‌ترین متحد تومی در سنای این کشور است و تنها به سکوت راضی نیست، در کمال تعجب از حزب رقیب اوست. سناتور «ران وایدن» از ایالت اورگن به‌وفور در خصوص بدبینی خود در حوزه ایجاد محدودیت‌های رمزارزی سخن گفته و همواره از قدرت رأی خود برای رأی منفی دادن در چنین لایحه‌هایی، خصوصاً لایحه جنجالی سناتور الیزابت وارن استفاده کرده است.

نگرانی از رگولاتوری با مترومعیار بانک‌ها

تومی درباره لایحه‌های پیشین می‌گوید: «این پیشنهادها به نظر من بسیار محدودکننده بود. نگران بودم که این لایحه‌ها می‌تواند زمینه‌ساز موجی عظیم از فرایندهای رگولاتوری را که بانک‌ها در معرض آن هستند، وارد فضای رمزارزی کند، خرجی عظیم و زمان‌بر که تنها نظارتی بر استیبل کوین‌ها داشته باشیم. این برای من منطقی نبود.» پیشنهاد

منتظر چقدر تغییر باشیم؟!

می‌گویند دنیای وب ۳ با تکیه بر مفهوم متاورس زندگی ما را دگرگون خواهد کرد، آیا واقعاً چنین است؟

به دست می‌آید که بر اساس اطلاعات شما به نمایش گذاشته می‌شوند. وب ۳ اما اجازه می‌دهد که سایت‌ها و سرویس‌ها در میان کامپیوترهای غیرمتمرکز موجودیت پیدا کنند و با استفاده از فناوری بلاکچین اعتبار اطلاعات کاربران را به تأیید برسانند. در حالت ایده‌آل افرادی که از سایت‌ها و اپلیکیشن‌ها استفاده می‌کنند، می‌توانند به صاحبان آنها تبدیل شوند. تنها با شرکت در یک اجتماع آنلاین، شما قادر هستید تا بخشی از آن را به صورت یک توکن دیجیتالی به دست آورید و در این حالت مصرف‌کنندگان می‌توانند به جای یک شرکت بزرگ، آن سرویس را اداره کنند.

حدس می‌زنید آورده‌های سال ۲۰۲۱ غیر از همه‌گیری ویروس کرونا، بحران زنجیره‌ای تأمین حداقل‌های زندگی، تورم و... چه چیزی بود؟ معرفی وب ۳ به عموم مردم. یک مفهوم کاملاً نو و جدید. وب ۳ اخیراً به لطف حامیان رمزارزها و بلاکچین به عنوان آینده اینترنت، بسیار جنجال‌برانگیز بوده است. ایده این مفهوم ساخت یک شبکه غیرمتمرکز و مکانی است که در آن کاربران بتوانند بدون مزاحمت محدودیت‌ها و موانع، اطلاعات را از یک سرویس به سرویس دیگر انتقال دهند. این موضوع ترکیبی از NFTها تا متاورس را شامل می‌شود که توجه شرکت‌های سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر قدرتمند را به خود جلب کرده است؛ گرچه این موضوع با مخالفان بزرگی از جمله ایلان ماسک، مدیر تسلا روبه‌رو شده است. او در تاریخ ۲۲ دسامبر به «بایبلون بی» گفت: «وب ۳ بیشتر از واقعیت شبیه به بازیابی است.»



کسری حسنی



@kasrahsni

با این تفاسیر آیا وب ۳ صرفاً به ما تحمیل شده است؟ یا آیا واقعاً نوع جدیدی از اینترنت است که دنیای ما را تغییر می‌دهد؟ واقعیت این است که هر دو پاسخ صحیح هستند.

وب ۳؛ خط‌شکن بعدی

پیش از بررسی مزایا و معایب وب ۳، اجازه دهید نگاهی به دلیل این نام‌گذاری داشته باشیم. این نام برگرفته از وب ۱ یا وب ۱.۰ است که نام نسخه اورجینال اینترنتی بود که به شما اجازه می‌داد سایت‌های GeoCities یا بازی‌های ساده مرورگر مبتنی بر «فلش» را تجربه کنید. این دوره به‌نوعی عصر حجر اینترنت بود. وب ۲ که به نام وب ۲.۰ هم شناخته می‌شود، از وب ۱ پیشرفته‌تر است و امکاناتی همچون فیس‌بوک، اوپن و ونمو و به عبارت دیگر تمام چیزی را که امروز به‌صورت آنلاین وجود دارد، ارائه می‌دهد. وب ۳ تکامل بعدی اینترنت است. نتیجه وب ۲.۰، بر این ایده استوار است که فناوری بلاکچین و توکن‌های دیجیتال می‌توانند اینترنت غیرمتمرکز را تقویت کنند.

در حالی که وب ۲ اینترنتی را که ما امروزه می‌شناسیم، به ما هدیه داد، بار سنگینی را هم بر دوش ما گذاشت. امروزه تعداد انگشت‌شماری از شرکت‌های بزرگ مثل گوگل، آمازون، اپل و فیس‌بوک اینترنت را کنترل می‌کنند و این دلیلی است که این شرکت‌ها سعی می‌کنند اوضاع تغییر پیدا نکنند. مشکل حال حاضر فقدان قابلیت انتقال داده‌ها یا به عبارتی به همراه داشتن اطلاعات از طریق دستگاه‌های مختلف است. این یعنی اگر شما اپلیکیشن‌ها را در یک پلتفرم خریداری کنید، ممکن است در پلتفرم دیگر کار نکند. شرکت‌های فناوری بزرگ با اطلاعاتی که شما در اختیار آنها می‌گذارید، رشد زیادی می‌کنند و شرکت‌هایی مثل گوگل و فیس‌بوک بیشتر درآمدشان از طریق تبلیغاتی

پس متاورس کجای ماجراست؟

متاورس یک شبکه جهانی متصل از دنیاهای آنلاین است که همه افراد بزرگ به آن علاقه‌مند شده‌اند. برای تحقق یافتن متاورس شما باید حساب خود یا به عبارتی آواتار و اطلاعات‌تان را از جایی به جای دیگر منتقل کنید. شرکت‌های فردی‌ای که صاحب بخش‌های مختلف متاورس هستند این کار را غیرممکن می‌کنند. به‌عنوان مثال شرکت متا هرگز اجازه نمی‌دهد که کاربران اطلاعات خود را با شرکت‌های اپیک گیمز یا روبلاکس به اشتراک بگذارند. اینجا لحظه‌ای است که اینترنت غیرمتمرکز وب ۳ وارد عرصه می‌شود. اگر مرجع واحدی برای کنترل سایت‌ها و اپلیکیشن‌های متاورس وجود نداشته باشد، کاربران به راحتی می‌توانند میان دنیاهای مختلف جا‌جا شوند. روش پرداخت در وب ۳ به چه صورت است؟ البته با ارزهای دیجیتال. این موضوع طرفداران ارزهای دیجیتال را به وب ۳ علاقه‌مند کرده است.

آینده اینترنت

طرفداران وب ۳ خواهند گفت که این شکل غالب اینترنت در آینده خواهد بود، اما احتمالاً ملغمه‌ای از وب ۱، وب ۲ و وب ۳ به وجود خواهد آمد. شرکت‌های بزرگ فناوری قبل‌تر از اینها سرمایه‌گذاری بر وب ۳ را شروع کرده‌اند و طبیعتاً شرکت‌های تریلیون دلاری نمی‌خواهند کنترل اکوسیستم اینترنت را از دست بدهند. واقعیت این است که وب ۳ شکل پیشرفته اینترنت نیست تا ما به سمت آن حرکت کنیم؛ بلکه رشد اینترنت فعلی است و احتمالاً به قدری نامحسوس خواهد بود که شما متوجه آن نخواهید شد. دقیقاً همان‌طور که از وب ۱ به وب ۲ رسیدیم. در حالی که فرصت‌های زیادی برای نوآوری‌هایی مثل ارائه کنترل سرویس‌هایی که مردم با آنها سروکار دارند به خودشان وجود دارد، به نظر می‌رسد آرمان شهر طرفداران وب ۳ تحقق نخواهد یافت. این موضوع کاملاً درست است که اینترنت به‌زودی تغییر می‌کند، اما تغییرات آن به اندازه‌ای که اینترنت تا به امروز تغییر کرده، چشم‌گیر نخواهد بود.



شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول





لایحه دو عضو مجلس
نمایندگان آمریکا علیه
السالوادور

ادامه تنش رمزارزی السالوادور و آمریکا

دو عضو کنگره آمریکا روز دوشنبه یک لایحه همراه با به مجلس نمایندگان ارائه کردند که در آن به دنبال «کاهش خطرات» ناشی از پذیرش بیت کوین در السالوادور به عنوان ارز قانونی در سال گذشته برای کشورشان بودند. لایحه پاسخگویی برای ارزهای دیجیتال در السالوادور (ACES) که در ماه فوریه به سنا ارائه شد، به وزارت امور خارجه آمریکا دستور می‌دهد تا تحلیلی از قانون بیت کوین السالوادور ارائه دهد. پس از لایحه سنا، نایب بوکله، رئیس‌جمهور السالوادور، اظهارات این سناتورها را «قمیز در کردن» خواند و از آنها خواست تا از «امور داخلی» کشورش دوری کنند.

السالوادور در هفتم سپتامبر ۲۰۲۱ و پس از تصویب قانون بیت کوین این کشور از طریق مجلس قانون گذاری، بیت کوین را رسماً به عنوان یک ارز قانونی به رسمیت شناخت. این حرکت توسط حامیان رمزارز در سراسر جهان تحسین شد، در حالی که توسط دیگران به عنوان تهدیدی برای ثبات مالی تلقی شد.

این لایحه که توسط نمایندگان، «نورما تورس» و «ریک کرافورد» به صحن مجلس نمایندگان آمریکا ارائه شد، همچنین به دنبال تجزیه و تحلیل خطرات مربوط به امنیت سایبری، ثبات اقتصادی جهانی و حکومت‌های دموکراتیک ناشی از تصمیم این کشور آمریکای لاتین است.

کرافورد پس از ارائه لایحه گفت: «السالوادور یک دموکراسی مستقل است و ما به حق آن برای خودمختاری احترام می‌گذاریم، اما ایالات متحده باید برنامه‌ای برای محافظت از سیستم‌های مالی خود در برابر خطرات این تصمیم داشته باشد. به نظر می‌رسد اقدامات ناگهانی السالوادور بیشتر یک قمار ساده لوحانه باشد تا یک روشنفکری اقتصادی.»



شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول



سخت‌گیری در شبه‌قاره

مالیات ۳۰ درصدی هند بر سود رمزارزی اجرایی شده و این موضوع نگرانی‌های زیادی در بین فعالان این بازار ایجاد کرده است

طرح مالیاتی هند بر ارزهای رمزنگاری شده روز پنجشنبه اجرایی شد و باری سنگین را بر دوش مشاغل و سرمایه‌گذاران انفرادی اضافه کرد. این مالیات بالغ بر ۳۰ درصد سود ناشی از معاملات رمزارزی را شامل می‌شود. علاوه بر مالیات بر عایدی سرمایه، شهروندان هند مجبور به پرداخت یک درصد مالیات کسر شده در مبدأ (TDS) نیز خواهند بود که این طرح از اول جولای اعمال می‌شود. چنین مالیاتی در خصوص رمزارزها، سرمایه‌گذاران این حوزه را ملزم به پرداخت مالیات برای هر تراکنش می‌کند. از جمله زمانی که ارز دیجیتال خریداری می‌شود، به کیف پول دیجیتال منتقل می‌شود یا برای خرید توکن‌های غیرقابل معامله (NFT) استفاده می‌شود.

«مارینا کوالنکو»، مدیرکل شرکت Kova Tax درباره این لایحه می‌گوید: «هند یکی از بزرگ‌ترین اقتصادهای در حال رشد دنیاست و هر چه رمزارزها در این کشور ایجاد کرده بودند، بی‌همتا بود. قانون جدید هند تا حد بسیار زیادی این هرج و مرج را خنثی کرده و رویه‌ای از ثبات را به آن اضافه خواهد کرد. با این حال، درک دولت هند از ثبات، با آنچه عموم سرمایه‌گذاران و کسب‌وکارهای رمزارزی در پی به دست آوردن آن بودند، متفاوت است. فکر می‌کنم اضافه شدن این مالیات در مبدأ باعث ایجاد فاصله میان فعالان بازار و اداره‌کنندگان آن خواهد شد و در بلندمدت فرصت‌های بسیاری را در اکوسیستم رمزارزی، از هند سلب خواهد کرد.»

بنیان‌گذاران بانک اف‌وی، لایحه پیشنهادی و خصوصاً بخش مربوط به مالیات یک درصدی مبدأ را یک حرکت بسیار مترقی از سوی دولت می‌دانند. او در این باره گفت: «با داشتن یک درصد مالیات مبدأ بر نقل و انتقالات، مکانیسمی برای ردیابی و گزارش نقل و انتقالات رمزنگاری توسط صرافی‌ها وجود خواهد داشت و تا حد زیادی تراکنش‌های غیرمجاز و فعالیت‌های قانونی که از طریق رمزارزها پیش می‌روند، از بین خواهند رفت.»

جبران ضرر سخت می‌شود کوالنکو همچنین گفت که یکی دیگر از تأثیرات مهم بر سرمایه‌گذاران، «قرنطینه کردن ضررهای دارایی» است، به این معنی که سرمایه‌گذاران دیگر قادر به جبران ضرر از یک رمزارز به رمزارز دیگر مانند جبران ضرر در اتریوم در برابر سود بیت کوین نخواهند بود. بر اثر مفاد این لایحه هندی‌ها اجازه کسر هزینه‌ها یا کمک‌هزینه‌ها را در هنگام محاسبه درآمد ارزهای دیجیتال نخواهند داشت و تنها می‌توانند هزینه به دست آوردن این دارایی‌ها را از حساب مالیاتی خود کسر کنند. کوالنکو گفت: «این باعث می‌شود سرمایه‌گذاران ریسک دارایی‌های جدیدتر را به حد نامطلوبی برسانند، زیرا ممکن است زیان متحمل شده هرگز دوباره بازنگردد و استفاده نشود.»

برخی، از جمله «نیتین آرگاوال»، نیتین آرگاوال یک شهروند هند و یکی از بنیان‌گذاران بانک اف‌وی، لایحه پیشنهادی و خصوصاً بخش مربوط به مالیات یک درصدی مبدأ را یک حرکت بسیار مترقی از سوی دولت می‌دانند. او در این باره گفت: «با داشتن یک درصد مالیات مبدأ بر نقل و انتقالات، مکانیسمی برای ردیابی و گزارش نقل و انتقالات رمزنگاری توسط صرافی‌ها وجود خواهد داشت و تا حد زیادی تراکنش‌های غیرمجاز و فعالیت‌های قانونی که از طریق رمزارزها پیش می‌روند، از بین خواهند رفت.»

«نیرمالا سیتارامان»، وزیر دارایی که در ابتدا این پیشنهاد را در لایحه مالی کشور ارائه کرد، هفته گذشته

این تغییرات را از طریق رأی پارلمانی به قانون تبدیل کرد. سیتارامان ماه گذشته گفت که «میزان و فراوانی» تراکنش‌های ارزهای دیجیتال و فعالیت‌های معاملاتی که در بازار شاهد بودیم، در نهایت دولت را مجبور به ارائه یک رژیم مالیاتی خاص کرده است.

هندی‌ها به بهشت‌های رمزارزی کوچ می‌کنند؟

در این حال بسیاری در هند از فرار کارآفرینان داخلی و استارت‌آپ‌های رمزارزی به بهشت‌های مالیاتی مترقی از جمله پرتغال، آلمان یا سنگاپور می‌ترسند. «سامیت گوپتا»، مدیرعامل CoinDCX، اولین شرکت کریپتویی در هند، روز سه‌شنبه در واکنش به این لایحه گفت: «مقررات سنگین مالیاتی یک چالش برای صنعت کریپتو است. نرخ ثابت ۳۰ درصدی مالیات مطمئناً رشد را متوقف می‌کند و ما قبلاً شاهد خروج بسیاری از شرکت‌های رمزارزی از هند بوده‌ایم.»

برخی محافل سیاسی هند، از جمله تعدادی از اعضای «لوک سبها»، مجلس سفلی این کشور نیز از این تغییر انتقاد کرده‌اند. در زمان ارائه این لایحه، منتقدان گفتند که این مالیات در صورت اجرا به صنعت نوپای رمزارزها در هند پایان خواهد داد. گوپتا گفت که انتظار می‌رود حجم معاملات نیز در نتیجه این مالیات ضربه بخورد و باعث شود کشور «فرصت‌های بزرگ» را از دست بدهد. به گفته او، کریپتو نوعی بازار مبتنی بر حدس و گمان نیست، بلکه رشد کرده تا بتواند به یک صنعت نامدار «در سطح جهانی و شناخته‌شده» و اکوسیستمی «محترم» تبدیل شود.

او گفت: «نرخ مالیات باید حداقل با نرخ درآمد عموم سرمایه‌داران رمزارزی هماهنگ شود تا تأثیر مالی بر سرمایه‌گذارانی که تحت بالاترین سطح مالیات قرار نمی‌گیرند، به حداقل برسد.»



دورخیز بریتانیا برای فتح بازار روبه رشد ان اف تی
باراهکارهای متنوع دنبال می شود

ضرب ان اف تی دولتی در دستور کار بریتانیا

برای تبدیل کردن بریتانیا به یکی از پایتخت‌های
رمزازی دنیا، نویدبخش است.

سیگنال‌های مختلف از گوشه و کنار دنیای سیاست

در حالی که سیاست‌گذاران در سراسر جهان
شروع به نگاه دقیق‌تر به بازار دو تریلیون دلاری
رمزارزها می‌کنند، رهبران این صنعت خواستار
شفافیت در مورد موقعیت دولت بریتانیا در قبال
کریپتو شده‌اند.

ماه گذشته، جو بایدن، رئیس‌جمهور ایالات
متحده، با امضای یک فرمان اجرایی، خواستار
هماهنگی سراسری دولت در مورد تنظیم مقررات
ارزهای دیجیتال شد. این حرکت به‌طور کلی از
سوی رهبران رمزازی منفی تلقی نشد. در همین
حال، قانون‌گذاران اتحادیه اروپا اخیراً به اقداماتی
که آینده ماینینگ رمزارزها را به خطر می‌اندازد،
رای منفی دادند. با این حال، آنها همچنین قوانین
جدیدی را برای سرکوب نقل و انتقالات رمزنگاری
ناشناس تصویب کردند. در بریتانیا، رگولاتورها
لحن تنیدی در مورد دارایی‌های دیجیتال اتخاذ
کرده‌اند.

برای مثال اداره امور مالی این کشور از اکثریت
قریب به اتفاق شرکت‌های رمزنگاری که برای
ثبت‌نام در سازمان دیدبان درخواست می‌کنند،
اجتناب کرده و هشدار داده که نگران است
بسیاری از «جرایم مالی» مورد توجه قرار نگیرند.
هفته گذشته، FCA، یک ضرب‌الاجل حیاتی را
برای کسب‌وکارهای رمزنگاری خود در یک دفتر
ثبت موفق بریتانیایی که شامل شرکت‌های بزرگ
دیگری مانند رولوت و کاپر نیز می‌شود، تمدید
کرد تا مجوز کامل دریافت کنند. فیلیپ هاموند،
وزیر دارایی سابق بریتانیا، مشاور شرکت کاپر
است. در همین حال چندین شرکت از جمله
Wirex و Blockchain.com، B2C2، پس از
ناکامی در ثبت‌نام نهایی، مجبور به توقف عملیات
رمزازی خود در بریتانیا و نقل مکان به خارج از
کشور شده‌اند. در حالی که از یک سو لایحه‌هایی
مانند طرح فعلی ان اف تی در جریان‌اند و از سوی
دیگر تنها ۳۳ شرکت موفق به اخذ مجوز کار
رمزازی در بریتانیا شده‌اند، آینده این صنعت در
این کشور از همیشه نامعلوم‌تر است.

بر اساس گفته‌های «جان گلن»؛ «ریشی
سوناک»، وزیر دارایی بریتانیا در جریان رویداد
فناوری فین‌تک از ضرابخانه سلطنتی این کشور
درخواست کرده تا تابستان پیش رو به تولید
و عرضه دسته‌ای از ان اف تی‌ها بپردازند. وی
همچنین گفت که به‌زودی جزئیات بیشتری در
خصوص این برنامه دولتی در دسترس خواهد
بود.

به گفته گلن، ابتکار فعلی در دولت بریتانیا در
خصوص ان اف تی‌ها بخشی از تلاش گسترده‌تر
این دولت برای تبدیل شدن به یک پیشرو در
حوزه رمزازی است. در این راستا وزیر اقتصاد
بریتانیا اعلام کرده که بریتانیا برای قرار دادن
دارایی‌های دیجیتال تحت نظارت بیشتر گام‌هایی
را برخواهد داشت. در میان این گام‌ها تلاش بیشتر
برای خنثی‌سازی استیبل کوین‌ها، تشکیل یک
کارگروه جهانی رمزازی بین‌المللی، وارد کردن
داده‌ها به قانون اقتصادی کشور، بررسی چگونگی
اعمال مالیات بر فضای دیفای، تشکیل یک گروه
نظارتی بر رمزارزها شامل وزرای کابینه و بررسی
نقش مثبت احتمالی رمزارزها در کنترل قرض
ملی به چشم می‌خورد که در کنار هم این لایحه
پیشنهادی را به یکی از پر و پیمان‌ترین بسته‌های
پیشنهادی تاریخ رمزارزها از سوی یک دولت
تبدیل کرده است.

در جستجوی مقررات منعطف

گلن گفت: «ما نباید به مقررات به‌عنوان
یک چیز ثابت و ابدی فکر کنیم. در عوض، باید به
فرایند نظارتی فکر کنیم که در صورت نیاز، اصلاح
و بازنویسی خواهد شد. هنوز هیچ‌کس به‌طور قطع
نمی‌داند که وب ۳ چگونه خواهد بود، اما شانس آن
وجود دارد که نقش بلاکچین در توسعه آن حیاتی
باشد. ما می‌خواهیم کشور جلوتر از باقی رقبا و
به‌دنبال بهترین فرصت‌های اقتصادی باشد.»

«ماتئو یسیو ماگالدی»، مدیر استراتژی جهانی
ارزهای دیجیتال در شرکت مشاوره رمزازی
فین‌تک، دیدگاهی بدبینانه در مورد برنامه‌های
ان اف تی دولتی دارد. او در یک بیانیه اینترنتی
در این باره گفت: «به نظر می‌رسد این تصمیم
چیزی بیش از یک بازی برای جلب نظر عمومی
نیست. با این وجود دیالوگ مستمر در دولت

قدم بعدی گنسلر

چهار سؤالی که ذهن رئیس SEC را به خود مشغول کرده است

این روزها در میان جامعه رمزازی آمریکا، گری گنسلر،
رئیس SEC یکی از اصلی‌ترین سلبریتی‌های درگیر
تنظیم بازار است. حالا او از کارکنان آژانس خود خواسته
تا چهار حوزه جدید را برای مقررات جدید بالقوه ارزهای
دیجیتال بررسی کنند.
اما چرا این موضوع اهمیت دارد؟ کاخ سفید در ماه

مارس به چندین آژانس دستور داد تا
توصیه‌های بیشتری برای اداره صنعت
جدید ارائه کنند که نشان می‌دهد
ظرفیت‌ها و خطرات بلاکچین به‌طور یکسان
در بالاترین سطح جدی گرفته می‌شوند.
گنسلر در اظهارات آماده‌شده خود در
روز دوشنبه در کنفرانس سالانه انجمن
بازارهای سرمایه Penn Law در دانشگاه
پنسیلوانیا گفت: «هیچ دلیلی برای رفتار
متفاوت با بازار رمزازی وجود ندارد. ما نباید



پارسا خاک‌نژاد
Parsa.khaknezhad@gmail.com

سامانه نگرهبانی از دارایی‌ها

رمزارزها مانند سامانه‌هایی هستند که
دارایی‌ها را همچون یک فایروال محافظت
می‌کنند، در حالی که صرافی‌های سهام
تنظیم شده این کار را نمی‌کنند. کریپتو
اغلب از چنین مبادلاتی به سرعت می‌رود
و سرمایه‌گذاران را در معرض خطر قرار
می‌دهد. گنسلر می‌خواهد قوانین مربوط
به جداسازی وظایف مبادله و حضانت را

به‌دقت بررسی کند.

بازارسازی جداگانه

صرافی‌های تنظیم شده، به‌عنوان محل ملاقات
خریداران و فروشندگان عمل می‌کنند، اما برخی
صرافی‌های رمزازی نیز خریدوفروش را برای حفظ
جریان نقدینگی انجام می‌دهند. گنسلر از کارکنان
خود خواسته تا بررسی کنند که آیا تفکیک این توابع
در کریپتو نیز مناسب است یا خیر. گنسلر در بخشی
دیگر از بیانیه خود گفت: «فناوری‌های جدید همیشه به
وجود می‌آیند؛ سؤال این است که چگونه با آن فناوری
جدید سازگار می‌شویم. کریپتو ممکن است راه‌های
جدیدی را برای کارآفرینان جهت افزایش سرمایه و
سرمایه‌گذاران برای تجارت ارائه دهد، ولی ما همچنان
به حمایت از سرمایه‌گذار و بازار نیاز داریم.»

فقط به‌دلیل استفاده از فناوری‌های جدید، نسبت به
این بازار خنثی باشیم. در این راستا دستور داده‌ام تا
به چهار سؤال اصلی کمیسیون درباره فضای رمزازی
توجه و پردازش رگولاتوری صورت گیرد.»

محافظت معامله‌گران کوچک در بازار رمزازی

قصد کمیسیون در این حوزه محافظت از سرمایه‌داران
به همان شیوه‌ای است که در دیگر بازارها محافظت
می‌شوند. به‌عنوان مثال، بورس و اوراق بهادار نیویورک
به‌گونه‌ای تنظیم می‌شود که صرافی‌ها رمزازی مانند
کوین بیس یا کارکن از آن فارغ هستند.

همکاری با کمیسیون معاملات آتی کالا

اسکات اشنایدر، از مقامات کمیسیون توضیح می‌گوید



شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول





از دولت به کریپتو کارنسی
 جی اس تی کپیتال که یک شرکت سرمایه گذاری و مدیریت دارایی در حوزه دارایی های دیجیتال است، مارتین گرنر را از بانک فدرال رزرو نیویورک استخدام کرده است.



استخدام با دغدغه رگولاتوری
 دیجیتال پرایم تکنولوژی هم که در حوزه مدیریت دارایی های دیجیتال فعال است، یک چهره دولتی دیگر یعنی گلن گارافالو را استخدام کرد.



هم خرده فروشی، هم کریپتو
 سارا فریر که از اعضای هیئت مدیره والمارت است، به هیئت مدیره شرکت کانسن سیس پیوسته تا اتصال فعالیت های این شرکت به وب ۳ را دنبال کند.



از مایکروسافت به بایننس
 بایننس اعلام کرده روهیت واد از مدیران ارشد سابق مایکروسافت را به عنوان مدیر ارشد فنی خود استخدام کرده است. همچنین مایور کامات از شرکت گردشگری آگورا به بایننس آمده است.



شماره ۱۴
 ۲۱ فروردین ۱۴۰۱
 سال اول



گزارش REPORT

استارباکس با ان اف تی به چه می اندیشد؟

بازگشت هاوارد شولتز، مدیرعامل افسانه ای قهوه فروش معروف زنجیره ای همزمان شده با ورود این برند به دنیای توکن های غیرمثلی

امسال به ان اف تی وارد می شود. استارباکس اعلام کرده که این شرکت در کنار سایر ابتکارات خود، می خواهد روی «نوآوری دیجیتال از طریق ان اف تی» کار کند و در هفته های آتی جزئیات را اعلام خواهد کرد.

بازگشت و به عنوان مدیرعامل موقت این شرکت انتخاب شد. بخشی از برنامه های شولتز در راستای نوآوری در تجربه کاربری است. او روز دوشنبه هفته گذشته، ضمن اشاره به نیاز به ایجاد تغییر در تعامل مشتریان و کارمندان با استارباکس گفت: «استارباکس

استارباکس نیز مانند بسیاری از شرکت ها به دنبال نوآوری و ایجاد تغییرات در تجربه مشتریان است. چندی پیش، پس از پایان دوره پنج ساله ریاست کوین جانسون، هاوارد شولتز که سال ها مدیرعامل این شرکت بوده یک بار دیگر به این غول خرده فروشی

است در جلسه ای در توئیتر اسپیس در مورد این اقدام صحبت و از محصولات رونمایی کنند. اسنوپ در این باره گفته است: «کاردانو و مسائل پیرامون وب ۳ مرا به وجد می آورند.» اسنوپ با کلی نیشن برای ایجاد یک ان اف تی در این پلتفرم همکاری می کرد. این ان اف تی مجموعه ای از ۱۰ هزار فیگور دیجیتالی سفالی شکل است که به صورت الگوریتمی توسط کلی نیشن ساخته شده اند. مجموعه اصلی این فیگورها فروخته شده، ولی برخی از ان اف تی ها در بازارهای ثانویه معامله می شوند. ان اف تی های اسنوپ، قرار است مدت کوتاهی پس

از این روزها اسم اسنوپ داگ را زیاد در کنار ان اف تی می شنویم. این ریپر آمریکایی هر کاری در این زمینه: از سرمایه گذاری در بلاکچین گرفته تا ساختن متاورس شخصی (اسنوپورس) و تشکیل داو انجام داده است. پس از انتشار یک موزیک ویدئو در متاورس، اکنون اسنوپ داگ از بلاکچین کاردانو پشتیبانی می کند. او قصد دارد موزیک های منتشر نشده خود را به صورت ان اف تی روی بستر بلاکچینی کاردانو ارائه دهد. این اقدام در راستای همکاری اسنوپ با پلتفرم کلی نیشن (Clay Nation) انجام می شود. اسنوپ و چارلز هاسکینسون و کلی نیشن مؤسس کاردانو، قرار

اسنوپ داگ، ریپر آمریکایی، می خواهد موزیک هایش را در بستر کاردانو به صورت ان اف تی عرضه کند
ارائه موزیک با ان اف تی های سفالی



کشوری با شهروندی مبتنی بر ان اف تی، اقتصاد رمزارزی و مهم تر از آن دموکراسی مبتنی بر بلاکچین

جزیره ساتوشی

ساخته شده است.»

چه کسانی شهروندی می گیرند؟

توسعه دهنده این جزیره قصد دارد ۵۶۲۰ ان اف تی شهروندی رایگان را بین متقاضیان دارای کیف پول معتبر اتریوم که در سال گذشته یک ان اف تی را در اوپن سی خریداری، فروخته یا ضرب کرده اند، توزیع کند. اینفلوئنسرهای کریپتویی که حداقل ۲۱ هزار فالوور در توییتر داشته باشند نیز در صورت درخواست، به صورت خودکار ان اف تی شهروندی دریافت خواهند کرد.

جزیره ساتوشی اولین مورد رمزنگاری شده ای نیست که به ساخت ریزکشورهای در حال رشد علاقه نشان می دهد و مطمئناً آخرین

مورد نیز نخواهد بود. برای مثال نزدیک به ۸۰ هزار برای پیوستن به «لیبرلند» (Liberland) درخواست داده اند. لیبرلند، یک ریزکشور خالی از سکنه بین مرز کرواسی و صربستان است که توسط ویت یلدیکا، سیاستمدار چک، تأسیس شده است. او از گروه معماری «زاهای جدید» دعوت کرده تا یک طرح مجازی آینده نگرانه برای این دولت شهر

ناشناخته طراحی کنند. ویت از معماران خواسته که این طرح آوانگارد، باید شامل اتاق های معاملاتی ان اف تی و برج های اداری بزرگ باشد تا در نهایت این طرح به امضای شرکت تبدیل شود. السالوادور هم در حال برنامه ریزی برای ساخت «بیت کوین سیتی» با نیروی آتشفشان است. بخشی از هزینه این شهر با یک میلیارد دلار اوراق قرضه با پشتوانه بیت کوین پرداخت شده است. سازهای کوچک و زیبای جیمز لادر جزیره کریپتو، باعث شده جزیره کریپتو تقریباً قابل سکونت شود. این ویژگی هایی است که کریپتولند از آنها بی بهره است. کریپتولند یک جزیره خصوصی فیجی را به عنوان یک آرمان شهر رمزنگاری شده کلیشه ای به تصویر می کشد.

توسعه دهندگان می خواهند جزیره ای را در نزدیکی وانواتو، واقع در جنوب اقیانوس آرام، به «بهشت کریپتو کراسی» تبدیل کنند. اقتصاد این جزیره مبتنی بر رمزارز و دموکراسی آن مبتنی بر بلاکچین خواهد بود. خانه های این جزیره پیش ساخته و معماری آنها به صورت سایبری است.

شرکت Satoshi Island Holdings Limited نیز اخیراً برای توسعه جزیره ساتوشی چراغ سبز دریافت کرده است. جزیره ساتوشی قطعه زمینی دورافتاده به وسعت ۸۰۰ هکتار در جنوب اقیانوس آرام است که به اسم مستعار بنیان گذار بیت کوین نام گذاری شده است. این جزیره قرار است بزرگ تر شود و در نهایت به شکل لوگوی بیت کوین دربیاید.

یک کشور سبز و محیط زیستی

خانه های جزیره. مدولار و شبیه کانتینرهای لوکس طراحی شده اند. قیمت این خانه ها از ۶۰ هزار دلار شروع می شوند. طراح این سازهای کوچک، «جیمز لا»، یک معمار سایبری است. این خانه ها می توانند در هر جایی قرار بگیرند و کاربری مورد نظر افراد را داشته باشند. معمار سایبری، برای معماری به کار می رود که بتواند نوآوری در معماری مدولار را با فناوری طراحی پایدار و پارادایم طراحی مبتنی بر متاورس ترکیب و در نهایت یک شهر غیر متمرکز بسازد. ویژگی های سبز مانند پنل های خورشیدی، سیستم های زباله تخصصی و دیوارهای شیشه ای می توانند پایداری جزیره را افزایش دهند. یک شرکت هنگ کنگی این ماژول ها را به عنوان آینده برنامه ریزی شهری معرفی می کند و می گوید که آنها بر خلاف انواع معماری های سنتی، زمان ساخت و رد پای کربن را کاهش می دهند.

در ویدئوی تبلیغاتی جزیره ساتوشی گفته می شود: «جزیره ساتوشی به خانه اصلی حرفه ای ها و علاقه مندان به ارزهای دیجیتال در سراسر جهان تبدیل خواهد شد. این جزیره مکانی برای بازدید، کار و زندگی خواهد بود که حول یک سیستم مالی کاملاً غیر متمرکز و دموکراسی مبتنی بر بلاکچین

بود. پس ما باید تجربه فروشگاه خود را از نو تعریف و طراحی کنیم.

سایت «د اسپون» برای اینکه استارباکس بتواند از ان اف تی به خوبی استفاده کند، چهار ایده پیشنهاد داده است.

استارباکس می تواند

به مشتریان وفادار خود ان اف تی پاداش بدهد

زمانی که آدام براتمن که قبلاً استارباکس دیجیتال را اداره می کرد و اکنون مدیرعامل شرکت برایتلوم - یک شرکت سرمایه گذاری شده توسط استارباکس - است، در پادکست The Spoon پیشنهاد کرد که فروشگاه ها می توانند با صدور یک ان اف تی به مشتریان وفادار خود پاداش دهند. شولتز هم

در صحبت هایش به این مسئله اشاره کرده است.

ایجاد باشگاه عضویت قهوه

یکی دیگر از راه های بالقوه برای ان اف تی استارباکس می تواند یک باشگاه قهوه اشتراکی باشد. این باشگاه می تواند یک سرویس اشتراکی مبتنی بر ان اف تی باشد که قهوه را برای دارندگان ان اف تی ارسال می کند.

دسترسی به تجربه دیجیتال منحصر به فرد

ان اف تی استارباکس همچنین می تواند بلیتی برای تجربه های آنلاین منحصر به فرد مانند گشت و گذار در مکان های قهوه یا رویداد آنلاین مجازی با کارشناسان قهوه باشد. آدام براتمن در این باره گفته بود که «اگر من در متاورس استارباکس باشم، فقط قهوه سرو نمی کنم، بلکه قهوه می کارم و به مردم بلیت تور گشت و گذار در مزرعه ام در کاستاریکا ارائه می دهم.»

ان اف تی ها می توانند بینش عمیقی در

مورد قهوه استارباکس باشند

ان اف تی ها می توانند اثبات کنند قهوه از کجا تهیه شده و بینش عمیقی در مورد زنجیره قهوه، نگهداری و منشأ، به خریدار قهوه ارائه می دهد. این یکی دیگر از کاربردهای این توکن ها برای گول قهوه فروشی دنیاست؛ غولی که با بازگشت مدیرعامل سابقش که روزگاری این کمپانی را به قله موفقیت رساند، حالا می خواهد در دنیای جدید کسب و کارهای مبتنی بر بلاکچین هم مسیرهای جدیدی را برای خود باز کند.

ورود استارباکس به دنیای ان اف تی ها

شولتز در کنفرانس با شرکت که روز دوشنبه برگزار شد، اظهار کرد: «ما تا پایان امسال، به دنیای تجارت ان اف تی وارد خواهیم شد.» جردن زاکارین، گزارشگر و تهیه کننده مور پرفکت یونین (More Perfect Union)، یک سازمان

رسانه خبری خصوصی، ویدئویی از اظهارات شولتز درباره ان اف تی در این جلسه، منتشر کرده است.

شولتز در ادامه گفت: «به شرکت ها، برندها، افراد مشهور و اینفلوئنسرهایی که در تلاش برای ایجاد یک پلتفرم دیجیتال و کسب و کار مبتنی بر بلاکچین هستند، نگاه کنید. وقتی دقت کنید متوجه می شوید که هیچ کدام به اندازه استارباکس ثروت و محصولات ارزشمند ندارند. در واقع استارباکس دارایی های

زیادی دارد که قابل توکنایز شدن هستند و راه های جدیدی را برای ارتباط با مشتری به وجود می آورند.» او خطاب به کارکنان شرکت ادامه داد: «ما در حال مطالعه روی کسب و کار دارایی های دیجیتال هستیم.» لازم به ذکر است که بازار ان اف تی ها یا توکن های مبتنی بر بلاکچین در سال ۲۰۲۱ رونق گرفت. ان اف تی به دارندگان، حقوق نمایش های دیجیتالی موسیقی، هنر و سایر کلکسیون ها را می دهد. بر اساس گزارشی در سایت Nonfungible.com، حجم معاملات این بازار از ۸۲ میلیون دلار در سال ۲۰۲۰، به ۱۷٫۶ میلیارد دلار افزایش یافته است. برای مثال می توان به مجموعه Bored Ape Yacht Club و مجموعه هنری «کریپتو پانگ» اشاره کرد که جزء محبوب ترین ها از نوع خود است. این مجموعه سال گذشته توانست یک اثر هنری ان اف تی را بیش از ۶۹ میلیون دلار به فروش برساند.

تغییر در تجربه کاربری استارباکس

شولتز در این کنفرانس گفت: «ما باید در مورد تجربه دیگران از استارباکس، به خصوص تجربه همکارانمان، تجدیدنظر کنیم. این تجدیدنظر فقط در مورد دستمزدها نیست، بلکه محیط فروشگاه هم مهم است و باید آن را دریابیم. محیط فروشگاه باید شاد، اجتماعی و رضایت بخش باشد. مهم تر اینکه طرف مقابل باید حس کند که ما نیازهای او را در نظر گرفته ایم و به آنها احترام گذاشته ایم. متأسفانه مشتریان، استارباکس را دیگر خانه سوم خود نمی دانند. قبلاً استارباکس، بعد از خانه و محل کار، سومین مکان و مرکز اجتماعی برای مشتریان

از اینکه شبکه کریپتوها به نقطه عطف برسد، ارائه شوند.

به گفته «مورگان شوپیلد»، رئیس رشد اکوسیستم در کاردانو، بیش از چهار میلیون توکن غیر قابل معامله و توکن غیر ADA اکنون در کاردانو در گردش هستند. کاردانو از لحاظ قیمت عملکرد خوبی داشته و توانسته برای مدت کوتاهی آلت کوین های بزرگ را رهبری کند. عملکرد کاردانو ممکن است مربوط به اکوسیستم مالی غیر متمرکز پروتون آن باشد که اخیراً از مرز ۳۰۰ میلیون دلار عبور کرده است. اوایل این هفته، کوین بیس کاردانو را به پیشنهاد سهام خود اضافه



شماره ۱۴
۲۱ فروردین ۱۴۰۱
سال اول



رمزارز ۲۰

۱/۱۸۹ میلیارد

۴۰۰ میلیارد دلار

۳۰۰ میلیارد دلار

۲۰۰ میلیارد دلار

۱۰۰ میلیارد دلار

در اولین نسخه رمزارز ۲۰ سال ۱۴۰۱ یک تغییر مهم داشته‌ایم؛ چهار شبکه رمزارزی بیت‌کوین کش، فایل‌کوین، اتریوم کلاسیک و اتریوم از فهرست ما خارج شده‌اند و جایشان را امیدهای دیگری گرفته‌اند؛ شبکه‌های آوالانچ، دیسنترال‌اند، شیبا اینو و ترا به فهرست ما اضافه شده‌اند. تغییر مهم دیگری در این فهرست خواهیم داشت که فعلاً اجازه دهید تا زمان عملیاتی شدن درباره آن صحبت نکنیم.

از آخرین شماره رمزارز ۲۰ تا امروز بازار رمزارز بالا و پایین‌های زیادی را پشت سر گذاشته است و ما شاهد صعود و بعد اصلاح قیمت بودیم. به نظر می‌رسد با این وجود بازار رمزارزها در حال حاضر نظاره‌گر تحولات جهان است؛ آنچه در جهان رخ می‌دهد، بیم‌ها و امیدهای زیادی را زنده کرده است؛ برخی معتقدند برای کشورهایی مانند اوکراین رمزارزها توانسته‌اند نقش خوبی بازی کنند و برخی این دستاوردها را ناچیز می‌دانند. از آن سو تنظیم‌گری و رگولاتوری در جهان در حال ایجاد محدودیت‌های گوناگون است و این موضوع ممکن است برخی جذابیت‌های این بازار را کم کند، ولی از سویی دیگر زمینه حضور گسترده‌تر مردم در این جهان را فراهم می‌کند.

مانند همیشه تأکید می‌کنیم که بازار رمزارزها بازاری پرریسک است و حضور در این بازار بدون آموزش کافی، زمینه ایجاد مشکلات بسیار را فراهم می‌کند؛ هرگز به صرف شنیده‌ها وارد این فضا نشوید.



مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (میلیون تومان)	نماد	دارایی	نماد	رتبه
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	٪۹	۸۰۸	۱/۱۸۹ میلیارد	BTC	بیت‌کوین		۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۸	۳۸۸	۹۰ میلیون	ETH	اتریوم		۲
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	٪۰	۸۲.۵	۲۸ هزار	USDT	تتر		۳
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	٪۱۰	۳۷	۲۱ هزار	XRP	ریپل		۴
اثبات سهام	انتشار استیبل کوین	توکن کاربردی	٪۱۵	۳۴	۷/۲ میلیون	LUNA	ترا		۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۲۱	۳۶	۳/۱ میلیون	SOL	سولانا		۶
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	٪۰	۵۱	۲۸ هزار	USDC	یواس‌دی کوین		۷
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۲	۳۵	۲۹ هزار	ADA	کاردانو		۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۸	۲۳	۳/۲ میلیون	AVAX	آوالانچ		۹
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۶	۱۹	۵۴۹ هزار	DOT	پولکادات		۱۰
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	٪۱۳	۵	۵/۸ هزار	XLM	استلار		۱۱
اثبات کار	میم‌کوین	ارز	٪۱	۱۹	۴ هزار	DOGE	دوج‌کوین		۱۲
	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۳	۷	۴۳۰ هزار	LINK	چین‌لینک		۱۳
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	٪۱۴	۱۱	۴۱ هزار	MATIC	پلی‌گان		۱۴
اثبات کار	میم‌کوین	ارز	٪۱۱	۱۳	۶/۷ ریال	SHIB	شیبا اینو		۱۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	٪۱۷	۴	۵۰۴ هزار	ICP	اینترنت کامپیوتر		۱۶
اثبات سهام	اپلیکیشن‌های بین‌زنجیره‌ای	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۰	۸	۷۶۳ هزار	ATOM	کازموس		۱۷
اثبات کار	طلای دیجیتال	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۲	۸	۳/۱ میلیون	LTC	لایت‌کوین		۱۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	٪۱۸	۵	۲۲ هزار	ALGO	آلگورند		۱۹
		توکن کاربردی	٪۱۵	۴	۶۵ هزار	MANA	دیسنترال‌اند		۲۰