



**بیمه
مرکزی
رودرروی
آنلاین‌های
این صنعت
قرار گرفت**

«آپ» با
دستوری
تعجب‌برانگیز
از انجام فعالیت
در حوزه بیمه
منع شد

۳

**گفت‌وگو با اکبر قنبرپور، مدیرعامل منطقه
ویژه اقتصادی پیام که در اکوسیستم نوآوری
در حال تبدیل شدن به یک فضای تأثیرگذار
و کلیدی است**

باند نوآوری

**گرانی
اینترنت؛
یک شوک
تازه به
زیست‌بوم
نوآوری**

در مذمت
تصمیم‌هایی که
بدون همراهی
کسب‌وکارهای
واقعی گرفته
می‌شود

۲

**بازیافت
خاطرات**

معز نیکبخش تهرانی
خالق برند نیکسا، از
داستان کسب‌وکارش
می‌گوید که بر اساس
ثبت خاطره با چینی‌های
شکسته شکل گرفته است

۱۰

**مسابقه
دستمزد برای
جذب نیروی
متخصص**

۱۲

**امپراتوری
تجاری
یک ستاره
بسکتبال**

۱۴

**امشب گودبای
پارتی جعفره**
وقت غبارروبی
مودم‌های دایال‌آپ

۱۶

**در انتظار
جهش
لجستیک**

گفت‌وگو با بابک
عقیلی‌نسب، مدیرعامل
و هم‌بنیان‌گذار پستکس

۴



تعویق زمان برگزاری انتخابات اتحادیه یک تصمیم درست است، اما...

گرانی اینترنت؛ یک شوک تازه به زیست بوم نوآوری ایران

خدشه دار شده مجدداً آحیا و تقویت شود.

گرانی اینترنت که همچون خون برای یک زیست بوم آنلایین و نوآور محسوب می شود، یک شوک تمام عیار به این فضا در روزهای گذشته بوده است. بسیاری از زیرساخت های این دست کسب و کارها یا بر بستر اینترنت است یا راه دسترسی کاربران آنها به خدمات این کسب و کارها تنها و تنها استفاده از اینترنت است. گران کردن اینترنت بدون مقدمه و گرفتن مشورت از ذی نفعان این زیرساخت حیاتی، تنها تحمیل هزینه های پیش بینی نشده به این کسب و کارهاست. استدلال هایی هم که درباره وضعیت شرکت های ارائه دهنده اینترنت ثابت و ناکافی بودن درآمدهای آنها با توجه به گرانی هایی که در سال های اخیر در حوزه تأمین زیرساخت ها و دستگاه های مورد نیازشان (که اغلب هزینه های دلاری دارند)، می شود، اگرچه در برخی موارد پذیرفتنی است، اما راهکار حمایت از آنها انداختن هزینه به دوش کاربران ایرانی و کسب و کارهای نوآور نیست.

حرف مشخص اینکه هر تصمیمی در این زیست بوم نوآور باید با همراهی و همفکری فعالان واقعی آن گرفته شود. با همراهی آنها که کسب و کار دارند و تابلو و نام و نشان شان مشخص است. این روزها آدم های زیادی داعیه دار خیر و صلاح کسب و کارهای این حوزه شده اند، اما تصمیم ها و عملکردها نشان می دهد باید بیش از هر زمان دیگری به خود کسب و کارها و صاحبان آنها اعتماد کرد و از آنها در راهبری این فضای یاری گرفت.

تعویق زمان برگزاری انتخابات اتحادیه کسب و کارهای مجازی یک اقدام مثبت و تدبیر شده بود که در هفته گذشته بعد از مدت ها اخبار دلسرد کننده موجب امیدواری شد. امیدواری به اینکه در یک زیست بوم نوآورانه، برای رسیدن به تصمیم هایی که بر کار و فعالیت همه بخش های آن تأثیرگذار است، باید خرد جمعی در پیش گرفت و از حرکت های انفرادی دوری گزید. حرکت هایی که تا همین جا به جایگاه و شأنیت اتحادیه کسب و کارهای مجازی لطمه های سختی وارد کرده است. نهادهای صنفی جز با همراهی و حمایت های جمعی به بیراهه می روند. مثال های آن هم در بخش سنتی اقتصاد زیادند. بسیاری از اتحادیه هایی که یک نفر در آنها نشسته و خود می بُرد و خود می دوزد. نتیجه هم جز عضویت های اجباری و جریمه ها و پلمب های خسارت بار چیزی نیست.

اما حالا که انتخابات به تعویق افتاده، شاید تدبیر درست تر این باشد که نقدها و درخواست هایی که از سوی زیست بوم آنلایین ایران درباره برگزاری وجود داشت هم مورد توجه قرار بگیرند. از جمله امکان و تسهیل ثبت نام متقاضیانی که به دلیل اطلاع رسانی نامناسب از قافله کاندیداها جامانده بودند و البته رسیدگی مجدد به رد صلاحیت هایی که برخی مدعی بودند با متر و معیارهای غیر کسب و کاری صورت گرفته است. این مسیر درست برگزاری یک انتخابات سالم و مورد حمایت زیست بوم است و باید طی شود تا اعتماد



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili

چالشی که باید آن را جدی بگیریم

چالش روبه رشد منابع انسانی

شرایط تغییر کرده و فرصت های پرشماری پیش روی منابع انسانی قرار دارد. بنابراین کسب و کارها علاوه بر اینکه باید بر حوزه هایی مانند مالی، استراتژی، مدیریت مدل های کسب و کار، مشتریان و بازاریابی مسلط باشند، باید در حوزه منابع انسانی نیز به برند خوشنامی تبدیل شده باشند. متأسفانه برخی کسب و کارهای نوآور ایرانی در زمینه منابع انسانی خوشنام نیستند و به ترمینال تبدیل شده اند! جایی که افراد مدت کوتاهی در آن می مانند و بعد از مدتی آنجا را ترک می کنند. ورود و خروج سریع افراد از کسب و کارها زمینه اضمحلال فرهنگ سازمانی آنها را فراهم می کند و به مرور کسب و کارهایی که داعیه نوآوری دارند، در روزمرگی گرفتار می شوند.



مینا والی
مدیر مسئول
@mina_vali

بنابراین منابع انسانی مهم ترین چالش پیش روی کسب و کارهای نوآور است. نگهداری منابع انسانی حرفه ای از هر زمان دیگری سخت تر شده است. برای اینکه بتوانیم زمینه رشد اقتصاد نوآوری در ایران را فراهم کنیم، مهم ترین جایی که باید روی آن دست بگذاریم، منابع انسانی است و یکی از موضوعات در این زمینه که باید بیش از گذشته جدی گرفته شود، بحث آموزش است.

امسال اگر فقط یک چالش بتواند به تنهایی کسب و کارهای ایرانی را زمین بزند، چالش «منابع انسانی» است. منابع انسانی در کسب و کارهای دانشی اهمیت بالایی دارد؛ تا حدی که برخی کسب و کارهای دانشی را معادل دسترسی شان به منابع انسانی می دانند. به همین دلیل است که موضوع برند کارفرمایی در سال های اخیر مهم شده و کسب و کارهایی که توانسته اند نام خوبی برای خود در فضای فعالیت اقتصادی فراهم کنند، این فرصت را دارند که بهترین نیروهای موجود در بازار را جذب کنند. طبیعی است که شرایط فعالیت اقتصادی دیگر مانند گذشته نیست و پیش روی نیروهای حرفه ای فرصت های متنوعی قرار دارد؛ از مهاجرت گرفته تا فعالیت به صورت فریلنسری یا فعالیت در بازارهای مالی و البته زندگی در ایران و کسب درآمد دلاری. اقتصاد دیجیتال در پیچه های جدیدی را به روی همه باز کرده و ما نمی توانیم انتظار داشته باشیم کسی که یک بار آن سوی در پیچه را دیده است، خودش را به ندیدن بزند. در گذشته نه چندان دور که کسب و کارها صنعتی بودند و فرصت های فعالیت برای افراد محدود بود، افراد در چهارچوب های مشخص می رفتند و جامه ای را که برای آنها دوخته شده بود، به تن می کردند. اکنون

گران شدن اینترنت موبایل پس از افزایش تعرفه های اینترنت ثابت صورت گرفت

گرانی اینترنت و تأثیر آن بر کسب و کارهای نوآور

مدت اعتبار بسته های اینترنت همراه چهار ماه (۱۲۰ روز) است و همه بسته های بلندمدت گذشته از جمله بسته های شش ماهه و یک ساله که خرید آنها اینترنت ارزانی در اختیار مردم می گذاشت، به طور کامل حذف شده اند. کاربران این دو اپراتور در حالی که پیش از این بسته یک ماهه با ۱۰ گیگابایت ترافیک را می توانستند با قیمت ۲۹/۵۰۰ تومان بخرند، اکنون در بهترین حالت باید بسته یک ماهه با حجم هفت گیگابایت را با قیمت ۲۸/۲۰۰ تومان بخرند! این مسئله در مورد این بسته، افزایش قیمت هر گیگابایت اینترنت بیشتر از ۳۶/۵ درصد را نشان می دهد.

پیش از این هم در تیرماه ۱۳۹۹ این دو اپراتور دست به اقدامی مشابه زده بودند که با شکایت دولت و در نظر گرفتن جریمه های سنگین برای آنها از سوی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، سرانجام بسته های به صرفه بار دیگر در دسترس قرار گرفتند. در آن زمان محمدجواد آذری جهرمی، وزیر وقت ارتباطات اعلام کرده بود که افزایش قیمت اینترنت موبایل با «تبانی» همراه اول و ایرانسل غیرقانونی است و این اپراتورها باید قیمت ها را به وضعیت گذشته بازگردانند.

هفته گذشته ارائه دهندگان خدمات اینترنت ثابت (ADSL) هم به صورت میانگین سرویس های خود را ۶۰ درصد گران کردند. پس از اعتراض های کاربران، سرانجام سازمان تنظیم مقررات به صدور اطلاعیه ای پرداخت. هر چند این سازمان در اطلاعیه خود تأکید کرده که هنوز هیچ مصوبه جدیدی برای افزایش قیمت اینترنت تصویب نشده، اما به طور ضمنی تأیید کرده که افزایش قیمت از سوی برخی شرکت های ارائه دهنده خدمات اینترنت زیر نظر این سازمان بوده است.



اینترنت گران شد؛ این خبری است که در نگاه اول شاید طبیعی به نظر برسد. در شرایطی که همه اقلام مصرفی و خدمات با افزایش قیمت ها مواجه شده اند، ممکن است از این افزایش قیمت ناگهانی تعجب نکنیم؛ اما مسئله اینجاست که این اتفاق جنبه های ناخوشایندی برای کسب و کارهای نوآور دارد.

اول اینکه کسب و کارهای نوآور، خصوصاً آنها که در دسته های کوچک و متوسط قرار می گیرند، در دوران شیوع کرونا و پس از آن به دورکاری روی آورده اند و لاقابل بخشی از نیروهای آنها در دفتر کار حضور ندارند. حتی شرکتی مانند اسنپ نیز هنوز تمام نیروهای خود را به دفتر کار فرانخوانده است. بنابراین افزایش هزینه اینترنت به معنای افزایش هزینه دورکاری است و نتیجه منطقی آن، راضی شدن نیروی انسانی متخصص با دستمزدهای بیشتر است. آن هم در شرایطی که همین حالا نیز جذب نیروی انسانی به معضلی اساسی تبدیل شده است. مضاف بر این، بخشی از اینترنتی که کاربران مصرف می کنند، در راستای استفاده از خدمات این کسب و کارهاست. بنابراین افزایش قیمت ها می تواند به شکل غیرمستقیم بر میزان استفاده از خدمات این کسب و کارها اثرگذار باشد.

خبرها حاکی از این است که تنها چند روز پس از آنکه اپراتورهای اینترنت ثابت به صورت میانگین قیمت سرویس های خود را با راهکار تغییر نام سرویس ۶۰ درصد افزایش دادند، اکنون نوبت به اپراتورهای موبایل رسیده که با ترغیب حذف بسته های به صرفه اینترنت همراه، عملاً گرانی شدید اینترنت را رقم بزنند. دو اپراتور مسلط کشور (همراه اول و ایرانسل) اقدام به حذف بسته های به صرفه برای مردم کرده اند. هم اکنون بیشترین



شماره ۴۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم

K

A

R

A

N

G

شماره ۴۵ | ۲۸ فروردین ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ: هفته نامه اقتصاد نوآوری ایران

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

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

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: ۴۶۰۱۲۳۰۴
وبسایت: karangweekly.ir

بزنگاه تاریخی اتحادیه کسب و کارهای مجازی

شنیده‌ها حاکی از آن است که با وجود به تعویق افتادن انتخابات فرصتی برای ثبت نام مجدد کاندیداها وجود ندارد

در زمان شکل‌گیری اتحادیه کسب و کارهای مجازی به‌صراحت مخالفت خود را با شکل‌گیری چنین اتحادیه‌ای اعلام کرده بودم. همان زمان گفتم که این اتحادیه تعریف مشخصی ندارد و محدوده آن روشن نیست و در نهایت ما مجبوریم به افراد اعتماد کنیم که ممکن است منشاء بسیاری از مشکلات، همین اعتماد باشد! اتحادیه‌ها اگر در چهارچوب‌های روشن و شفاف فعالیت نکنند، در نهایت به محفلی برای دورهمی عده‌ای خاص تبدیل می‌شوند و ابزاری برای توزیع رانت خواهند بود. با اینکه آن زمان انتظار داشتم اعضای هیئت‌مدیره سازمان نظام صنفی

رایانه‌ای به‌عنوان نهاد صنفی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات، رویکرد فعال‌تری در برابر شکل‌گیری چنین اتحادیه‌ای داشته باشند، متأسفانه اعضای هیئت‌مدیره وقت سازمان ترجیح دادند سکوت کنند و در سکوت آنها این اتحادیه شکل گرفت. البته بماند که آن زمان سازمان نظام صنفی رایانه‌ای فعالیت‌های خود در حوزه‌های نوآورانه و استارت‌آپی را محدود به رویدادهایی مانند الکام‌استارز کرده بود و عملاً از فرایند تصمیم‌سازی‌های حوزه اقتصاد نوآوری خودش را کنار کشیده بود. برخی اعضای هیئت‌مدیره سازمان نصر به‌صراحت می‌گفتند کسب و کارهایی مانند

دیجی کالا و اسنپ هیچ ارتباطی به نصر ندارند! خوشبختانه آن طرز فکر مربوط به گذشته است و در سازمان نصر امروز

شاهد حضور کسانی هستیم که حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات را بزرگ‌تر می‌بینند و معتقدند این نهاد صنفی می‌تواند چتری برای همه فعالیت‌های صنفی در حوزه فناوری باشد. با این حال امروز به دلیل چالش‌هایی که قانون‌گذار ایجاد کرده، ما شاهد حضور چند نهاد صنفی موازی برای حوزه فناوری هستیم؛ اتحادیه فناوران رایانه استان تهران و اتحادیه کشوری کسب و کارهای مجازی تنها دو نمونه از موازی‌کاری‌هایی هستند که قانون‌گذار باعث

آن شده است. به عبارتی ما امروز برای یک حوزه مشخص، به حکم قانون چند نهاد صنفی داریم. سازمان نظام صنفی طبق قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای شکل گرفته و آیین‌نامه اجرایی آن هم مصوب هیئت دولت است و رئیس آن بعد از انتخاب توسط اعضا، از رئیس جمهور حکم می‌گیرد. از آن سو به استناد قانون نظام صنفی اتحادیه‌هایی شکل گرفته که می‌خواهند فضای آشفته کسب و کارهای حوزه فناوری را سروسامان بدهند. متأسفانه این اتحادیه‌ها که قصدشان سروسامان دادن است، در بی‌سروسامانی به سر می‌برند! اینجا تکرار



رضا قربانی



@mediamanager_ir

گزارش سال ۱۴۰۰ لندو منتشر شد

رشد شش برابری

لندو گزارش سال ۱۴۰۰ خود را منتشر کرد. بر اساس این گزارش، مجموع وام پرداخت‌شده به مشتریان نسبت به سال قبل شش برابر رشد داشته است. لندو در بهمن ماه ۱۴۰۰ حدود ۷۰۰ میلیارد تومان درخواست وام داشته و تعداد کاربران لندو نسبت به سال گذشته ۲۰۰ درصد بیشتر شده‌اند. این پلتفرم در زمینه تعداد درخواست وام هم

«آپ» از انجام فعالیت در حوزه بیمه منع شد

بیمه مرکزی رودرروی کسب و کارهای آنلاین قرار گرفته است؟

شبکه خدمات بیمه‌ای بیمه مرکزی به شرکت‌های بیمه منتشر شده که گفته است: «این اپلیکیشن بدون داشتن هرگونه مجوز فعالیت در زمینه عرضه خدمات بیمه‌ای به‌صورت آنلاین و برخط، اقدام به انجام تبلیغات و فعالیت در زمینه ارائه خدمات بیمه‌ای نموده و از آنجا که این امر مغایر با قوانین و مقررات مربوطه است، شرکت‌های بیمه و شعب و نمایندگان آنها از همکاری با آن منع می‌شوند. بدیهی است در صورت مشاهده هرگونه همکاری فعالین صنعت بیمه با این اپلیکیشن و عرضه بیمه‌نامه از طریق آنها، وفق مقررات با آنان رفتار خواهد شد.»

تقابل و تعارض هر باره استارت‌آپ‌های بیمه با نهاد ناظر و تنش‌هایی را که هرازگاهی میان شبکه فروش سنتی و برخط بروز می‌کند، شاید فقط یک جعبه شنی بتواند حل و فصل کند؛ سندباکس یا محیط آزمون. ایده تازه‌ای که کمتر از یک

مکررات نمی‌کنم و از شما دعوت می‌کنم حرف‌های اعضای هیئت‌مدیره دوره اول این اتحادیه و برخی افراد مطلع را در کارنگ شماره پیش بخوانید. اتحادیه‌ای که کار خطر تصمیم‌سازی و کمک برای ریل‌گذاری حوزه‌های جدید را در دست دارد و خودش باید الگویی برای سایر اتحادیه‌ها باشد، شروع به رفتن در همان راهی کرده که باقی می‌روند. اگر می‌گفتند اتحادیه بارفروشان چنین انتخاباتی برگزار می‌کند، قطعاً نمی‌شد هیچ ایرادی به آنها گرفت، ولی از تک‌تک اعضای هیئت‌مدیره فعلی و وزارت صمت باید به‌جد این موضوع مطالبه شود که اتحادیه‌ای که قرار است اوضاع کسب و کارهای فناوری را سروسامان دهد، چرا چنین انتخاباتی برگزار می‌کند؟! آن طور که به نظر می‌رسد، با اینکه اعتراض‌ها شنیده شده و زمان انتخابات عقب افتاده، گویا فرصتی برای ثبت نام دوباره به افراد داده نشده است؛ اگر قرار است این انتخابات بدون فرصت‌دادن به همه افراد برگزار شود، چگونه می‌توان به تأثیرگذاری چنین اتحادیه‌ای امیدوار بود؟

دقت کنیم که مسائل اتحادیه کسب و کارهای مجازی صرفاً مرتبط به اعضایش نیست؛ اعضای یک اتحادیه به حکم عضویت حق دارند در انتخابات شرکت کنند و حق رأی دارند، ولی فعالیت‌های اتحادیه قطعاً بر زندگی همه کسب و کارهای حوزه فناوری تأثیر می‌گذارد؛ حتی آنهایی که عضو اتحادیه نیستند.

مثلاً اتحادیه در سال گذشته شروع به فیلتر کسب و کارهایی کرد که عضو اتحادیه نبودند؛ بنابراین گفتن اینکه فقط افرادی که عضو اتحادیه هستند، حق دارند درباره این انتخابات حرف بزنند، نشان از همان منطق اشتباهی دارد که سال‌هاست باعث جلوگیری از رشد کسب و کارهای نوآور در ایران شده است.

امیدوارم علاقه‌مندان به خدمت که پا در این انتخابات گذاشته‌اند، بلندمدت نگاه کنند و در همراهی با آن‌ها که دغدغه یک اتحادیه قدرتمند را دارند فرصت حضور را برای همه متقاضیان نامزدی در این رویداد فراهم کنند.

همچنین نرخ نکول لندو، یعنی درصد مشتریانی که بعد از شش ماه هنوز قسط پرداخت نشده

دارند، تنها ۰/۵ درصد بوده است. مشتریان خوش حساب لندو معمولاً اقساط خود را ۱۵ روز زودتر از موعد پرداخت می‌کنند. بر اساس اطلاعات گزارش ۱۴۰۰ لندو، صنعت لندتک تقریباً ۵ درصد از سهم بازار وام خرد در جهان را به خود اختصاص داده است. اما در بازار ایران، این نسبت به ۰.۱ درصد می‌رسد.



شماره ۳۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم

خبر NEWS



اتحادیه کسب و کارهای مجازی

انتخابات به تعویق افتاد

انتخابات اتحادیه کسب و کارهای مجازی با پیگیری فعالان کسب و کاری به تعویق افتاد. بنا به اعلام اتحادیه قرار است ۱۹ اردیبهشت‌ماه این انتخابات برگزار شود.



برگزاری رویداد ابر آروان

امروز، ۲۸ فروردین ماه، پنجمین رویداد سوار بر ابرها برگزار می‌شود. در این رویداد متخصصان ابر آروان گزارشی از جدیدترین دستاوردهای آروان در ایران و بازار بین‌الملل ارائه می‌دهند.



سرمایه‌گذاری جدید یکتانت

یکتانت، پس از سرمایه‌گذاری در نوین‌هاب و ایران سامانه در سال ۱۴۰۰، در تازه‌ترین اقدام خود، بخشی از سهام رسانه‌ی «کاردات آی آر» را خریداری کرد.



جذب سرمایه مهدا

از اسمارت آپ

اسمارت آپ روی «مهدا» سرمایه‌گذاری کرد. «مهدا» یک پلتفرم مدیریت ثروت است که در آن راهکارهای نوین مالی ارائه می‌شود.



اجرای آزمایشی خدمات
کسب و کار «زی‌رو»

موتورسواری با کربن صفر

کسب و کار «زی‌رو» در راستای دستیابی به حمل و نقل با کربن صفر، امکان دسترسی همگانی به موتورهای دوچرخه‌های برقی را در سطح شهر فراهم می‌کند و قرار است به شکل آزمایشی در بخشی از شهر تهران، کار خود را آغاز کند. یعقوب آزاده‌دل، سرپرست معاونت توسعه حمل و نقل پاک شهرداری تهران گفته است: «سامانه موتور برقی اشتراکی هوشمند از ابتدای سال جدید با همکاری شرکت نوسازی اراضی عباس آباد برای آشنایی بیشتر شهروندان و همچنین تحلیل رفتار آنها در استفاده از این شیوه، در مسیرهای مشخص به صورت آزمایشی در حال اجراست.»

آزاده‌دل ادامه داد: «با توجه به مشخصات و چهارچوب‌های فنی و ایمنی مورد نظر سازمان حمل و نقل و ترافیک، تنها یک شرکت توانست مجوز لازم را کسب کرده و در نوروز سال ۱۴۰۱ وارد فاز آزمایشی شود. البته سایر شرکت‌های فعال در حوزه میکروموبیلیتی و حمل و نقل اشتراکی هوشمند همچنان می‌توانند برای اجرای سیستم حمل و نقلی خود در شهر تهران اقدام به اخذ مجوز کنند.»

وی افزود: «سرویس موتورهای برقی اشتراکی با نام «زی‌رو» به شهروندان اجازه می‌دهد در مکان‌های تعیین شده، سفرهای درون شهری خود را به راحتی و بدون واسطه و تنها با چند کلیک در اپلیکیشن اختصاصی آن انجام دهند.»

به گفته آزاده‌دل، طی مدت کوتاه راه‌اندازی آزمایشی این سامانه، حدود ۶۵۰ کاربر، ۲۵۰۰ دقیقه سفر ثبت کرده‌اند.



شماره ۴۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: پریا امیرحاجلو

در انتظار جهش لجستیک

گفت‌وگو با بابک عقیلی‌نسب، مدیرعامل و هم‌بنیان‌گذار پستکس از رشد صنعت لجستیک و برنامه‌هایی که این کسب و کار برای نوآوری در صنعت لجستیک دارد

مرسوله پستی‌اش به محل می‌رسد، آگاه شود، بعد از آنکه تقاضای مشتری در پلتفرم ثبت شد، مرسوله از درب مبدأ به درب مقصد ارسال می‌شود. خدمات پستکس به صورت درون شهری، پست بین شهری و بین‌المللی ارائه می‌شود و بیش از ۲۳ شرکت پستی در پلتفرم پستکس به مردم خدمات ارائه می‌دهند.

پلتفرم پستکس چطور ایجاد شد؟
این ایده که یک ایرانی برای استفاده از خدمات پستی باید سرویس پستی خود را آگاهانه انتخاب کند، در ذهن ما این

لجستیک کشور مواجه باشیم، چه آنکه امسال نیز از همان ابتدای سال، با رشد فزاینده مرسولات پستی مواجه شده‌ایم. عقیلی‌نسب در گفت‌وگوی پیش رو، در خصوص اقدامات و عملکرد پستکس توضیح می‌دهد.

پستکس چه کاری انجام می‌دهد؟
پستکس یک پلتفرم است که به کاربر اجازه می‌دهد، بعد از مشخص کردن مبدأ و مقصد مورد نظر، از نوع پیمایش مرسوله به مقصد و اینکه با چه شرکت پستی، با چه قیمت و در طول چه مدت زمان و با چه محدودیت‌هایی

صنعت لجستیک کشور سال ۱۴۰۰ را با ارسال شش میلیارد مرسوله پشت سر گذاشته که بخش عمده‌ای از آن مرسولات از طریق باربری‌ها و شرکت‌های پست اتوبوسی جابه‌جا شده و بخش کوچکی از آن نصیب شرکت پست و تیپاکس شده است. این آمار برای شرکت پست جمهوری اسلامی که بزرگ‌ترین بازیگر صنعت لجستیک ایران است، بسیار ناچیز است. بابک عقیلی‌نسب مدیرعامل و هم‌بنیان‌گذار پستکس با توجه به رشد صنعت لجستیک در سال گذشته پیش‌بینی می‌کند، از آنجا که کرونا به جهش بازار کمک زیادی کرده، در سال ۱۴۰۱ بارشده ۳۵ تا ۴۰ درصدی در صنعت

ردپای بلاکچین در زنجیره تأمین

درباره کسب و کار «وی چین»

پلتفرم مبتنی بر بلاکچین «وی چین» (VeChain) با نماد VET، به دنبال بهبود فرایندهای مدیریت زنجیره تأمین با عملکردهای تخصصی است. کاربرد اصلی آن برای تعیین اصالت و کیفیت محصولات خریداری شده با تکیه بر دفتر حساب توزیع شده غیرقابل دستکاری است.

نحوه کار وی چین این گونه است که هر محصولی در شبکه یک شناسه یکتا دارد که VID نامیده می‌شود و می‌تواند برای شناسایی و رهگیری محصول و تاریخچه مالکیت آن استفاده

در حالی که اغلب اوقات نام بلاکچین با ارزشهای دیجیتال گره خورده، اما استفاده‌های دیگری نیز از آن می‌شود. به عنوان مثال، بلاکچین در جهت شفافیت و سهولت در زنجیره تأمین کاربرد دارد.

صنعت لجستیک با چالش‌های متعددی همچون جمع‌آوری داده‌های اشتباه، نامطمئن و غیرشفاف مواجه است. اغلب، داده‌ها با کیفیت یا کمیت پایین (یا حتی کاملاً اشتباه) ارائه می‌شود و تمام ذی‌نفعان نمی‌توانند به آن دسترسی پیدا کنند.



تقویت نقش حمل و نقل ترکیبی در صنعت

حرکت حمل و نقل کامیونی به سمت حمل و نقل ترکیبی

شرکت‌های حمل و نقل کامیونی این روزها در حال توسعه فعالیت‌های چندوجهی یا ترکیبی در محورهای جدید هستند. آنچه در سال‌های اخیر شاهد بوده‌ایم، تغییر چشمگیر بازار از حمل و نقل داخلی به حمل و نقل بین‌المللی و کامیونی بوده است. یک تحلیلگر امور شهری حمل و نقل می‌گوید تا پایان سال جاری، بنا به دلایل متعدد و نیاز بازار، سیستم چندگانه داخلی تحت پشتیبانی سیستم ریلی قرار گیرد.

عواملی همچون هزینه‌های سوخت، تحولات محیطی، اجتماعی و دولتی ESG به

خطر درخواست مشتری و رگولاتوری دولتی، فشار زیادی به سوخت‌رسان‌ها برای خنثی کردن کربن سوخت‌ها آورده‌اند و همین تحولات باعث شده این تحولات موردپسند قرار گیرد. اما تصور این است که این تحولات در مسیر ریلی و حمل و نقل کامیونی با هم اجرایی شوند، در حالی که هنوز فشارهای سنگینی روی کمپین‌ها برای کمک به منابع محیطی، اجتماعی و دولتی وجود دارد.

شرکت JB Hunt در حال ارتقای ۴۰ درصدی وضعیت حمل و نقل چندگانه ظرف سه تا پنج سال آینده به عنوان بخشی از فعالیت‌های مشترک با شرکت ریلی است. حمل و نقل چندوجهی یا ترکیبی یکی از مصادیق گسترش زیرساخت‌های موردنیاز برای توسعه خدمات تجارت خارجی و ترانزیت بین‌المللی و داخلی است. حمل و نقل ترکیبی در هر کشور واسطه داد و ستد صنایع آن کشور است که چرخ تولید را به حرکت درآورده و موجبات توسعه کسب و کار و اقتصاد را در جامعه فراهم می‌کند. اگر پایه مناسبی برای حمل و نقل چندوجهی وجود داشته باشد، در مسیرهای دریایی طولانی از کشتی، در مسیرهای طولانی زمینی از راه‌آهن و در مسیرهای کوتاه و خاص از حمل و نقل جاده‌ای می‌توان بهره برد.

دغدغه‌های شرکت‌های پستی و کسب و کارهای اینترنتی، در بخش لست مایل دلیوری است. از آنجا که توزیع مرسولات توسط شرکت‌های پستی در ساعات محدود از شبانه‌روز انجام می‌شود و مشتری‌ها اغلب در آن ساعت از روز در منزل حضور ندارند و بسته برگشت می‌خورد، بنابراین تصمیم گرفتیم با شرکت گنجه، همکاری استراتژیکی را آغاز کنیم و لاکرهایی را در سطح شهر تعبیه کردیم تا مشتری این امکان را داشته باشد ظرف ۴۸ ساعت بدون محدودیت ساعت در شبانه‌روز بسته خود را از داخل لاکر بردارد.

پستکس اولین لاکرهای خود را در انبار شرکت کالارسان در پارک سوار بیهقی در میدان آرژانتین تهران نصب کرده است.

چه برنامه‌هایی برای آینده پستکس دارید؟

می‌خواهیم تعداد نمایندگی‌های خود را به ۴۰۰ شعبه برسانیم. همچنین لانچ کردن چند مازول پیچیده را در دستور کار داریم. مثلاً سال گذشته استارت پست تلفیقی را به صورت محدود زدیم، اما در برنامه امسال آن را به صورت گسترده‌تر در کشور بسط خواهیم داد. همچنین برنامه داریم پست بیولوژیکی و فردی را گسترش دهیم و همچنین برای کاهش هزینه‌های جمع‌آوری و توزیع نمایندگان پستی، نشر و گسترش هوش مصنوعی مسیر یاب را برای سرعت بخشیدن به مسیرها در دستور کار داریم.

سال گذشته با استفاده از نرم‌افزار هوش مصنوعی آپتایم برای کوتاه کردن مسیر و سرعت بخشیدن به کار، توانستیم ۲۸ درصد از هزینه‌های خود را کاهش دهیم. به این معنا که توانسته‌ایم بیش از یک میلیون کیلومتر کاهش پیمایش مسیر و به تبع آن، کاهش مصرف

حامل‌های سوخت را تجربه کنیم.

آیا برنامه‌ای برای جذب سرمایه دارید؟

بله. سال گذشته سرمایه‌گذاری مشتری را به مبلغ دو میلیون دلار با یک شرکت هندی پیش بردیم. توافقات اولیه انجام شده و قراردادهای بسته شده و درصدد هستیم ادامه کار را امسال پیش ببریم و در کنار راه‌اندازی خانه خلاق و نوآوری پست لجستیک پیشرفته کشور، این کارها را نیز انجام دادیم. با چند وی‌سی نیز به توافق رسیده‌ایم برای اینکه بتوانند در شرکت‌های نوآور خانه خلاق و نوآوری سرمایه‌گذاری کنند. با شرکت سرمایه‌گذاری بوم اولین توافق در این زمینه انجام شده و به‌زودی خبرهای خوشی از اولین تجربه وی‌سی‌ها را خواهیم داد.

شابکس، بیولوژیک و... چنان که پیش‌تر توضیح دادم، مجموعه‌هایی هستند که راه‌اندازی شده‌اند و توانسته‌ایم برای اولین بار در کشور پست تلفیقی را نیز راه‌اندازی کنیم.

در مورد پست تلفیقی بیشتر توضیح می‌دهید؟

مثلاً می‌خواهید باری را از تبریز به زاهدان ارسال کنید و می‌دانید هیچ شرکت پستی نمی‌پذیرد بار را ظرف سه روز منتقل کند؛ در اینجا پستکس از طریق پست تلفیقی این فرایند را تسهیل می‌کند و بار را از طریق پست اتوبوسی ظرف ۱۰ ساعت به تهران منتقل می‌کند و از تهران با هواپیما به زاهدان می‌فرستد و از زاهدان نیز نماینده پستکس، بار را دریافت کرده و به مقصد می‌رساند. پستکس این امکان را فراهم کرده برای اولین بار در ایران استفاده از پست تلفیقی قابل استفاده باشد.

پرچمدار لجستیک در ایران هنوز هم سنتی‌ها هستند و به نظر می‌رسد بین لجستیک سنتی و فناوری روز دنیا پیوند ایجاد نشده است. به نظر شما چگونه می‌توان این پیوند را ایجاد کرد؟

جواب این سؤال را می‌خواهم با طرح یک سؤال پاسخ دهم. امروز اگر شما بخواهید قیمت یک کالا را بدانید، اولین کاری که می‌کنید چیست؟ آیا به صورت حضوری به فروشگاه‌ها مراجعه می‌کنید یا به جای مراجعه حضوری، در اینترنت کالای مورد نظر را جست‌وجو کرده و قیمت‌ها و تنوع محصول را چک می‌کنید و بعد تصمیم می‌گیرید کدام محصول را از کجا به صورت آنلاین یا فیزیکی بخرید؟

پستکس نیز این امکان را به شما می‌دهد که سیستم پستی خود را هوشمندانه و بسته به بودجه و زمانی که برای آن در نظر گرفته‌اید، انتخاب کنید. درست است که امکان پست یک مرسوله به صورت سنتی نیز وجود دارد، اما از مزایایی که لجستیک با فناوری روز به شما می‌دهد دیگر خبری نیست.

مهم‌ترین دغدغه‌ای که در حین کار با شرکت‌های پستی یا کسب و کارهای اینترنتی با آن مواجه شدید، در کدام بخش بوده است؟

پس از آنکه مدتی با شرکت‌های پستی و فروشگاه‌های اینترنتی کار کردیم، به این نتیجه رسیدیم یکی از مهم‌ترین

جرقه‌ها رازد که پلتفرم پستکس را ایجاد کنیم، البته من و برادرم به‌رنگ، قبل از تولد پستکس به مدت دو سال روی چگونگی اجرایی شدن پروژه کار تحقیقاتی انجام دادیم و توانستیم کار را به گونه‌ای پیش ببریم که ظرف دو سال و نیم که از اجرایی شدن آن می‌گذرد، تعداد پرسنل شرکت از هفت نفر به ۳۰۰ نفر برسد.

در مدتی که این کسب و کار را اداره می‌کنید، آیا به ایجاد امکانات اختصاصی لجستیکی برای کسب و کارهای اینترنتی نیز فکر کرده‌اید؟

بله، یکی از امکانات مهم و کاربردی که پستکس برای راحتی کسب و کارهای اینترنتی در اختیار صاحبان مشاغل اینستاگرامی و فروشگاه‌های اینترنتی قرار داده، طرح سابکس است. سابکس به فروشگاه‌های اینترنتی یا مشاغل اینستاگرامی این امکان را می‌دهد که یک فروشگاه‌ساز با دامنه و وب‌سایت اختصاصی در اختیار داشته باشند و آدرس وب‌سایت را در بیوگرافی اینستاگرام خود قرار دهند تا وقتی مشتری سفارش خود را ثبت می‌کند، نیاز نباشد در دایرکت پیگیر شود.

در این صورت نیازی نیست برای کنترل ثبت سفارش‌ها به دایرکت مراجعه کنید؛ وب‌سایت برای شما امکان انبارداری، حسابداری و مدیریت ناوگان و حتی کنترل مدیریت ادمین‌ها و تحویل سفارش‌ها را فراهم می‌کند و همه اینها فرایندها و امکاناتی است که پستکس در اختیار صاحبان کسب و کارهای اینترنتی قرار می‌دهد.

در طرح دیگری که پستکس راه‌اندازی کرده، اگر مشتری سفارش‌های فروشگاه‌های انبوه و سازمانی و تله‌شاپینگ به صورت آنلاین داشته باشد، کلیه خدمات پستی از درب تا درب توسط پستکس و در قالب طرح شاپکس انجام می‌گیرد. همچنین از طریق پستکس امکان جابه‌جایی مرسولات آزمایشگاهی، پزشکی و مواد غذایی که نیاز به نگهداری و انتقال در دمای پایین دارند، در قالب پست بیولوژیکی یا پست سرد فراهم شده است.

اجمالاً آنچه امروز در پستکس انجام می‌دهیم، یک بیزینس پلتفرمی (نه خطی)، مبتنی بر توانایی‌های پستی کشور است. در حال حاضر پستکس رتبه هفتم را در خدمات پستی و لجستیک خرده‌فروشی کشور دارد و سال گذشته حدود یک میلیون مرسوله توسط پستکس جابه‌جا شده است.

ارزش این شرکت چه میزان است؟

مطابق آخرین برآوردهای مالی، حدود ۲۰۰ میلیارد تومان ارزش این برند تشخیص داده شده و در حال حاضر چهار سرمایه‌گذار در حوزه لجستیک توسط شتاب‌دهنده سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاری کلانی را انجام داده‌اند.

شود. می‌توان این شناسه را توسط یک کد QR یا برچسب RFID به محصول الصاق کرد و سپس در هر مرحله از زنجیره تأمین (تولید مواد اولیه، انبارداری، انتقال و پخش توسط کانال‌های توزیع) از تجهیزات متصل به اینترنت استفاده کرد و محصول را ردیابی و مشاهده کرد.

استفاده از حسگرها کمک می‌کند تا بتوان تمام اطلاعات مربوط به محصول را به طور مداوم کنترل کرد. این اطلاعات به صورت

وجود مشکلات می‌توانند به ذی‌نفعان مربوطه اطلاع داده شوند. مثلاً اگر یک دارو خارج از محدوده دمای لازم نگهداری شود یا یک عامل بیماری‌زا در محصولات غذایی کشف شود، از تولیدکنندگان گرفته تا مشتریان از آن مطلع می‌شوند و به این ترتیب امکان تشخیص زودهنگام مشکل و کنترل کیفیت فراهم می‌شود. این اطلاعات به کسب و کارها حتی امکان مذاکره بهتر با شرکت‌های بیمه‌گذار را می‌دهد.



مهراد روستا



mehrad@protonmail.com



شماره ۴۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم





استارت‌آپ Xata ۳۰ه
میلیون دلار بودجه جدید

کاملاً زنانه

مونیکا ساربو پس از پنج سال فعالیت در شرکت نرم‌افزار الاستیک (Elastic)، متوجه یک الگوی ناراحت‌کننده شد؛ بیشتر زنان قبل از رسیدن به نقش‌های رهبری، صنعت را ترک می‌کردند. او می‌خواست به تغییر این وضعیت کمک کند. در اواسط سال ۲۰۲۰، او کار خود را رها کرد و Tupu.io را راه‌اندازی کرد؛ یک سازمان غیرانتفاعی که کارگران فناوری را با مربیان دارای پیشینه‌های مختلف مطابقت می‌دهد، اما ساربو و تیمی از داوطلبان به سرعت متوجه شدند که زمان خود را صرف ایجاد اتصالات دستی از طریق ایمیل کردند. او می‌گوید: «برای رشد واقعی جامعه، باید پلتفرمی بسازیم که کاملاً خودکار باشد.»

ساربو که هیچ ابزار رضایت‌بخشی در بازار پیدا نکرد، تصمیم گرفت خودش آن را بسازد. جندی پیش شرکت جدید او Xata اعلام کرد که شرکت‌های ردپوینت ونچرز و ایندکس ونچرز یک دور ۳۰ میلیون دلاری سرمایه‌گذاری سری A را رهبری کرده‌اند. به گفته یک منبع آگاه، این استارت‌آپ که در دسامبر ۲۰۲۰ تأسیس شد، اکنون ارزشی بین ۱۵۰ تا ۲۰۰ میلیون دلار دارد.

ساربو و دو خانم دیگر هیئت‌مدیره Xata را تشکیل می‌دهند. ساربو می‌گوید: «ما بالاترین پیشنهاد ارزش‌گذاری را انتخاب نکردیم، اما پیشنهادی را که احساس می‌کردیم برای ایجاد یک کسب‌وکار موفق بلندمدت بهترین است، برگزیدیم. یک گزارش در سال ۲۰۲۱ از شرکت VCWork-Bench نشان داد که کمتر از دو درصد از استارت‌آپ‌های فناوری سازمانی که جذب سرمایه کرده‌اند، یک زن هم‌بنیان‌گذار در هیئت‌مدیره خود دارند.» او همچنین می‌گوید: «داشتن یک زن در صدر یک مجموعه، تیم‌های متنوع‌تری را جذب می‌کند.»



شماره ۴۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: نیکو قادری

مehجور ماندن مراکز نوآوری در استان‌ها

گفت‌وگو با زاهد شمی، مدیر واحد توسعه کارآفرینی، مراکز رشد و نوآوری دانشگاه کردستان که معتقد است برگزاری جشنواره‌ها و رویدادها در تهران شانس برنده شدن کمتری به تیم‌های شهرستانی می‌دهد

افزایش تعداد افراد تحصیل کرده، مخصوصاً در ۵۰ سال گذشته، فکر ایجاد مراکز نوآوری را در بین محیط‌های آکادمیک و صنعتی شکل داده است؛ چراکه ایده‌های گذشته بشر دیگر کارایی لازم در بعضی از زمینه‌ها را نداشته‌اند. به عنوان مثال، مراکز آموزش عالی از این ابزار برای گسترش توانایی‌های خود استفاده کرده‌اند. آنها استراتژی‌های مختلفی را برای پیشرفت در روش‌های نوین آموزشی و پیشرفت در صنعت آموزش برای برخورد با تعداد بیشتری دانش آموز و دانشجوی به کار برده‌اند و همچنین دانشگاه‌ها با ایجاد مراکز کارآفرینی و نوآوری میان حوزه نظری و بازار کار دانشجویان پلی ایجاد کرده‌اند.

دانشگاه کردستان هم نزدیک به دو دهه است با ایجاد مرکز کارآفرینی، دانشجویان را پس از اتمام دوره تحصیل‌شان به نزدیک‌ترین محل کار یعنی همین مرکز که در محیط دانشگاه وجود دارد، هدایت می‌کند. با زاهد شمی، مدیر واحد توسعه کارآفرینی، مراکز رشد و نوآوری دانشگاه کردستان درباره عملکرد و چالش‌های این مجموعه گفت‌وگو کردیم.

مرکز از چه سالی و با چه رویکردی فعالیت خود را آغاز کرد؟

واحد کارآفرینی دانشگاه کردستان مانند تمام دانشگاه‌های دیگر در ابتدا زیرمجموعه واحد ارتباط با صنعت بود و از سال ۱۳۸۲ فعالیت خود را آغاز کرد. با افتتاح مرکز رشد در سال ۱۳۸۸ و سپس مرکز نوآوری در مهرماه ۱۳۹۷ توسعه این واحدها ادامه پیدا کرد و در نهایت در سال ۱۳۹۸ تمام این سه مرکز یکپارچه شدند. در چارت جدید دانشگاه تصمیم گرفته شد که با توجه به نقش به‌هم‌پیوسته این مراکز، بهتر است که در یک راستا حرکت کنند و در نهایت به یک مقصد مطلوب یا همان مجموعه کارآفرین ختم شود.

این سه مرکز که در حال حاضر در یک نقطه متمرکز شده‌اند، هر کدام چه خدماتی ارائه می‌دهند؟

معمولاً کار مراکز نوآوری جذب ایده و توانمندسازی افراد از طریق فراخوان‌های مختلف است. مراکز نوآوری فضای اشتراکی دارند؛ بنابراین باید ایده‌ها را جذب و توانمند کنند. ما سعی می‌کنیم با برگزاری کارگاه‌های آموزشی تیم‌های خود را توانمند کنیم تا وارد بازار کار شوند. خروجی این تیم‌ها در دانشگاه کردستان به دو مسیر ختم می‌شود؛ یک مسیر این است که خود واحد نوآوری سرمایه‌گذاران خطرپذیر را پیدا کند و ایده‌ها را به آنها واگذار کند و حالت دوم این است که اگر سرمایه‌گذار خطرپذیر نبود، آن را به مرکز رشد تحویل بدهد. ما در مرکز رشد به تیم‌هایی که در مرحله پیش‌رشد

کلود را تقویت می‌کند؛ زیرا به دنبال رقابت تهاجمی‌تر با مایکروسافت، آمازون وب‌سرویس و سایر غول‌های ابری است. توماس کوریان، مدیرعامل گوگل کلود در بیانیه‌ای که این معامله را اعلام کرد، نام تجاری مندیانت را «مترادف با آینده‌نگری بی‌نظیر برای سازمان‌ها» بی‌خواند که به دنبال حفظ امنیت خود در یک محیط دائم‌آدر حال تغییر هستند. این محیط ممکن است به دلیل حمله روسیه به اوکراین سریع‌تر از همیشه شروع

سایبری ایجاد کرده، جایزه‌ای را به دست آورد. پیشنهاد گوگل برای مندیانت چند هفته پس از شایعاتی منتشر شد مبنی بر اینکه مایکروسافت، رقیب اصلی در امنیت و رایانش ابری، به این تجارت چشم دوخته تا پیشنهادهای امنیتی خود را بیشتر تقویت کند. زمانی که اخبار مربوط به علاقه ادعایی مایکروسافت در فوریه منتشر شد، پیشنهاد گوگل با قیمت ۲۳ دلار به ازای هر سهم را نشان می‌دهد. مندیانت پیشنهادهای امنیتی گوگل

در حالی که رهبران فناوری برای تشدید تهدیدات دیجیتال آماده می‌شوند، گوگل، زیرمجموعه آلفابت، اعلام کرده که شرکت برجسته امنیت سایبری «مندیانت» (Mandiant) را در یک معامله تمام‌نقدی خریداری می‌کند که در این صورت ارزش این شرکت به ۵٫۴ میلیارد دلار می‌رسد. این قرارداد که قرار است اواخر سال جاری بسته شود، باعث می‌شود گوگل در زمانی که جنگ روسیه در اوکراین نگرانی‌های گسترده‌ای را در مورد افزایش تهدیدات

آینده‌نگری در جهان متغیر

خرید ۵/۴ میلیارد دلاری یک شرکت امنیت سایبری توسط گوگل



۲۰۲۱: سال شلوغ سرمایه‌گذاری کشورهای نوردیک

شمال اروپا در کانون توجه سرمایه‌گذاران

به‌عنوان یک کانون وی‌سی در چند سال گذشته به‌طور قابل توجهی افزایش یافته است.

سوئد رتبه اول و شکوفایی برای سایرین

سوئد از لحاظ تاریخی همسایگان خود را از نظر فعالیت معاملات وی‌سی کوچک‌تر کرده و در حالی که ۶/۷ میلیارد یورو جمع‌آوری شده، هنوز اکثریت کل سرمایه منطقه در سال ۲۰۲۱ را تشکیل می‌دهد، البته سایر کشورها در حال جبران هستند. ارزش معامله دانمارک در این سال سه‌برابر شد و به ۲/۱ میلیارد یورو رسید، در فنلاند به رکورد ۱/۶ میلیارد یورو رسید و برای اولین بار در نروژ از مرز یک میلیارد یورو گذشت. معاملات قابل توجه شامل جمع‌آوری سرمایه ۵۳۰ میلیون دلاری استارت‌آپ تحویل غذای فنلاندی Wolt و استارت‌آپ فین‌تک Pleo با ۳۵۰ میلیون دلار در سری C بود.

مقدار خروج از رکوردها کمتر است

تعداد خروجی‌های تحت حمایت وی‌سی در نوردیک در سال ۲۰۲۱ به بالاترین حد خود رسید، اما ارزش کل خروجی ۸/۹ میلیارد یورویی، از بهترین خروجی قبلی منطقه که در سال ۲۰۱۸ تنظیم شده بود، بسیار کمتر بود.

سال خوب منطقه شمال اروپا

در حالی که اسکاندیناوی‌ها به‌طور سنتی به‌عنوان کانون جمع‌آوری کمک‌های مالی شناخته نمی‌شدند، شتاب در این منطقه در حال افزایش است، به گونه‌ای که دو رقم بزرگ سالانه، برای جمع‌آوری کمک‌های مالی در سه سال گذشته ثبت شده است. در سال ۲۰۲۱ در مجموع ۱/۷ میلیارد یورو از ۲۵ وسیله نقلیه جمع‌آوری شد که دومین مجموع سالانه از نظر ارزش و حجم است.

منطقه نوردیک که معمولاً با کشورهای اسکاندیناوی به‌صورت هم‌معنی به کار می‌رود، در سال ۲۰۲۱ یک سال برجسته برای سرمایه‌گذاری خطرپذیر با سطوح سرمایه‌گذاری بی‌سابقه و ارقام بالا را پشت سر گذاشت.

افزایش سرمایه‌گذاری در مراحل آخر، افزایش مشارکت سرمایه‌گذاران غیرسنتی و خارجی و دورهای بزرگ سرمایه‌گذاری به افزایش فعالیت در این منطقه کمک کرد. سوئد، نروژ، دانمارک، فنلاند و ایسلند کشورهایی هستند که به آنها منطقه نوردیک می‌گویند.

در ادامه نگاهی به روندهای کلیدی در اکوسیستم سرمایه‌گذاری این منطقه می‌اندازیم:

سرمایه‌گذاری بیش از دوبرابر رکورد قبلی

سرمایه‌گذاران خطرپذیر در سال ۲۰۲۱، ۱۱/۹ میلیارد یورو (حدود ۱۳ میلیارد دلار) روی استارت‌آپ‌های نوردیک سرمایه‌گذاری کردند که نسبت به رکورد قبلی آن که در سال ۲۰۲۰ ثبت شده بود، ۱۰۹ درصد افزایش داشت. انتظار می‌رود ارزش معاملات در مسیر صعودی خود ادامه یابد، چراکه سرمایه‌گذاران غیرسنتی و خارجی به‌دنبال بازارهای جدید برای سرمایه‌های خود هستند.

سرمایه‌گذاری‌های مرحله آخر سهم بیشتری دارند

بخش اعظم رشد سرمایه این منطقه ناشی از انبوه سرمایه‌گذاری‌های دوره‌های مرحله آخر بود که ۸۲ درصد از ارزش کل معاملات وی‌سی را تشکیل می‌داد. نوردیک‌ها اکنون خانه برخی از باارزش‌ترین استارت‌آپ‌های اروپا هستند، برای مثال شرکت‌های کلارنا و Northvolt به‌ترتیب با ارزش ۴۵/۶ میلیارد دلار و ۱۱/۷۵ میلیارد دلار از شرکت‌های باارزش این منطقه هستند و شهرت این منطقه

مهم‌ترین مشکلاتی که در مجموعه با آنها مواجه هستید، کدام‌اند؟

یکی از مشکلاتی که شرکت‌ها یا واحدهای فناور ما دارند، در ارزیابی‌هایی است که به مناسبت‌های مختلف انجام می‌شود و تیم‌ها در این رویدادها دآوری و ارزیابی می‌شوند که در نهایت تسهیلاتی به دست می‌آورند یا در رتبه‌بندی جایگاهی کسب می‌کنند. این رویدادها عموماً در تهران و شهرستان‌هایی به غیر از ساندج برگزار می‌شود و دآوری آنها هم عموماً توسط ارزیاب‌های بومی ما انجام نمی‌شود. به نظرم این مسئله در فرایند کار تأثیر می‌گذارد و ما امیدواریم این مشکل به‌مرور حل شود و ما شاهد برگزاری این مراسم در کردستان و یا حضور ارزیاب‌های کردستانی در مراسم مختلف باشیم.

مشکل دیگر ما مسئله بودجه است که دامنه گسترده‌ای از مشکلات ما را فرامی‌گیرد. برای مثال، ما اگر بودجه مناسب داشته باشیم، می‌توانیم تسهیلات بیشتری به تیم‌ها بدهیم. وزارت علوم، بودجه‌ای به مراکز نوآوری ارائه نمی‌دهد و بار مالی تسهیلاتی که به تیم‌ها می‌دهیم، بر عهده دانشگاه‌هاست و اگر به بودجه‌ای هم نیاز داشته باشیم، معاونت علمی

و فناوری جهت ساخت‌وساز ساختمان مراکز نوآوری به دانشگاه کمک می‌کند. به دلیل همین مشکلات مالی ما مرکز رشد خود را با پارک علم و فناوری مشترک کردیم تا شرکت‌های ما هم مانند شرکت‌های پارک علم و فناوری بهره‌مند شوند.

مشکل مالی در بخش شتاب‌دهنده‌ها هم خود را نشان می‌دهد. در شهرستان‌ها شتاب‌دهنده‌ها علاقه چندانی به فعالیت ندارند و اگر خود دانشگاه بودجه‌ای داشته باشد که شتاب‌دهنده خود را تأسیس کند، شرایط خیلی بهتری خواهیم داشت. مانند دانشگاه شریف که یک شتاب‌دهنده خصولتی دارد.

ما در دانشگاه‌ها به بودجه نیاز داریم تا بتوانیم هیئت علمی‌های خود را وارد فضای مراکز نوآوری بکنیم. چه ایده بدهند و چه داور شوند یا به‌عنوان کوچ یا منتور فعالیت کنند یا اینکه شرکت خودشان را راه بیندازند. ما به بودجه بیشتری نیاز داریم تا فضا را گسترش دهیم، البته باید بر این نکته تأکید کنم که معاونت علمی و فناوری نظر بسیار مثبتی به دانشگاه کردستان دارد.

ما در بحث تیم هم مشکلاتی داریم. در شهرستان‌ها یا مراکز نوآوری شهرستان‌ها کلینیک توانمندی وجود ندارد. اگرچه در تهران هم همین‌گونه است. ما بودجه‌ای می‌خواهیم تا بتوانیم کلینیک کسب‌وکار خود را افتتاح کنیم و در این کلینیک بتوانیم داورهای خوبی را آموزش دهیم و منتورها و کوچینگ‌های متعددی را توانمند کنیم؛ تنوعی از منتورها، مشاورها، کوچ‌ها و داورها تا هر موقع نیاز داشتیم، بتوانیم از آنها بهره‌مند شویم.

هستند، فضای اشتراکی و وام ۱۰ میلیونی با چهار درصد اعطا می‌کنیم و همچنین با برگزاری کارگاه‌ها، آنها را توانمند می‌کنیم، اما در مرحله رشد فقط فضای اشتراکی به تیم‌ها می‌دهیم.

چند تیم فعال در مجموعه دارید؟

تا به حال ۳۲ تیم پذیرفته شدند و سه تیم هم در فهرست داریم تا اینها را وارد فضای اشتراکی کنیم. ۱۲ شرکت رشد یافته داریم که پنج شرکت دانش‌بنیان هستند و ۱۶ شرکت پیش‌رشدی هم داریم.

وجود مرکز نوآوری برای

دانشگاه کردستان چه امتیازی دارد؟

نه تنها دانشگاه ما، بلکه هیچ دانشگاهی از مراکز نوآوری عایدی مادی ندارد، اما رسالت دانشگاه این است که دانشجویها، دانش‌آموختگان و اعضای هیئت علمی را وارد فضای کارآفرینی و کسب‌وکار کنند. رسالت دوم ما هم این است که جامعه را وارد فضای کسب‌وکار کنیم. به همین خاطر وجود مراکز نوآوری برای دانشگاه‌ها بسیار ضروری است.

ما در شهر ساندج (خارج از محیط دانشگاه) هم یک پردیس نوآوری و فناوری داریم و نگاه ما این است که نوآوری را باید به بطن جامعه برسانیم. یعنی می‌خواهیم شهروندان را هم وارد فضای کسب‌وکار کنیم و از طریق ذهنیت‌های نوینی که هر کدام دارند، در اکوسیستم کارآفرینی از آنها بهره‌بریم. ما در آن مرکز نوآوری فضای تخصصی برای شرکت‌های رشدی، فضای اشتراکی و بخشی را هم برای کلینیک‌های تخصصی داریم تا افراد مختلف مانند فن‌بازار کردستان از آن استفاده کنند.

همچنین مرکز نوآوری فرش بیجار که در شهرستان بیجار است، به‌تازگی تأیید شده که فعالیت آن به‌صورت تخصصی روی فرش است.

همکاری‌هایی که با مراکز مختلف

داشته‌اید، به چه صورت بوده است؟

علاوه بر مراکزی که خود دانشگاه دارد، دو مرکز خصوصی هم در دانشگاه با ما در ارتباط هستند. مرکز نوآوری و توسعه تعاون یا منتا یکی از آنهاست که در همکاری با اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی است و همچنین یک مرکز نوآوری داریم که دانشگاه کردستان تنها جایی است که آن را دارد؛ مرکز نوآوری پیشرفت منطقه‌ای توسعه برکت که در همکاری با بنیاد برکت است. رسالت این مرکز توانمندسازی اقشار روستایی است و به دانش‌آموختگان دانشگاه کردستان ارتباطی ندارد.

به تغییر کند. CIOها و افسران ارشد امنیت اطلاعات (CISO) در شرکت‌ها به‌دنبال اکوسیستم ارائه‌دهندگان امنیتی خود هستند تا به آنها هشدار دهند - و به دفاع از آنها - در برابر تهدیدهای دیجیتالی فزاینده کمک کنند.

مندیانت که در سال ۲۰۱۳ از شرکت امنیت سایبری FireEye خارج شد و به سرمایه‌گذاران سهام خصوصی به قیمت ۱/۲ میلیارد دلار فروخته شد، برای تجزیه و تحلیل هوشمند فعالیت‌های هکرها، از جمله فعالیت‌های گروه‌هایی از روسیه و چین، شهرت زیادی به دست آورده

است. همچنین نقش برجسته‌ای در افشای چندین حمله سایبری برجسته، از جمله حمله به SolarWinds در سال ۲۰۲۰، ایفا کرده است.

این تجارت که توسط مدیرعامل کوین ماندیا، یک رهبر امنیتی بسیار محترم رهبری می‌شود، دارای ۶۰۰ مشاور است که به کسب‌وکارها کمک می‌کنند تا با هزاران بحران در سال مقابله کنند. همچنین بیش از ۳۰۰ تحلیلگر دارد که فعالیت‌های هکرها را ردیابی و خطرات در حال ظهور را علامت‌گذاری می‌کنند.





چرا فرودگاه پیام؟

وقتی صحبت از فرودگاه پیام می‌شود، کمتر کسی می‌داند که آنجا منطقه ویژه اقتصادی است که تقریباً همه شرایط یک منطقه ویژه را در نزدیکی تهران دارد. جایی که روزگاری قرار بود تبدیل به هاب پستی منطقه شود، حالا فضایی برای استقرار شرکت‌هایی است که امکانات و ویژگی‌های استفاده از منطقه ویژه را دارند. هر چند به گفته اکبر قنبرپور، مدیرعامل این مجموعه، این شرکت دولتی تحت نظر وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات فعالیت می‌کند و قرار است از این به بعد تمرکز ویژه روی جذب شرکت‌هایی باشد که در زمینه‌های آی‌تی، آی‌سی‌تی، الکترونیک و فناوری‌های نوین فعالیت دارند.

اما نکته مهم در مورد منطقه ویژه پیام، به جز موقعیت ویژه‌ای که برای تولیدکنندگان جهت استقرار در این منطقه فراهم آمده است، برنامه‌هایی است که مدیرعامل منطقه ویژه پیام برای شرکت‌های نوپا، استارت‌آپ‌ها و فریلنسرها دارد. از ایجاد فضاها و سوله‌هایی برای استقرار آنها گرفته تا برگزاری کمپ‌هایی که قرار است نیروی کار آموزش دیده تحویل صنعت بدهد.

قنبرپور که به مدت ۱۴ سال در رده‌های مختلف مدیریتی در پارک فناوری پردیس فعالیت داشته، به خوبی فضای اکوسیستم نوآوری را می‌شناسد و با نیازها و نقاط ضعف و قوت شرکت‌های نوآور و افراد مستعد آشناست. به همین جهت در برنامه‌ریزی برای حضور و استقرار این شرکت‌ها و افراد، سعی کرده این موارد را مد نظر قرار دهد و فضایی را ایجاد کند که به کار استارت‌آپ‌ها و فریلنسرها بیايد. او این مأموریت را در کنار باقی مأموریت‌های منطقه ویژه پیام که همان جذب سرمایه‌گذار بخش خصوصی و توسعه اقتصادی منطقه است، انجام می‌دهد.

وجود فضایی با امکانات یک منطقه ویژه اقتصادی در جایی نزدیک به تهران، به خودی خود حائز اهمیت است. حال اگر این منطقه برنامه‌های خاصی نیز برای اکوسیستم نوآوری در ذهن داشته باشد، در نظر کارنگ بر اهمیت آن افزوده می‌شود.



شماره ۴۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم

روی باند نوآوری

گفت و گو با اکبر قنبرپور، مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی پیام؛ جایی که هر چند در اکوسیستم نوآوری به عنوان فضایی برای استقرار کسب و کارها شناخته نمی‌شود اما برنامه‌های متنوعی در این خصوص دارد

پیش از آنکه نام اکبر قنبرپور را به عنوان مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی پیام بشنویم، او را در سمت‌های مختلفی در اکوسیستم نوآوری دیده بودیم. او که دانش آموخته مهندسی صنایع از دانشگاه شریف است، تحصیلات خود را در زمینه مهندسی بیوتکنولوژی در دانشگاه علم و صنعت ادامه می‌دهد، ولی اواخر دوره کارشناسی ارشد به این نتیجه می‌رسد که علاقه اصلی او نه در حوزه مهندسی که در زمینه مدیریت است و به همین دلیل به تحصیل در رشته مدیریت کارآفرینی دانشگاه تهران در مقطع کارشناسی ارشد می‌پردازد. او از سال ۸۶ تا اسفند ۱۴۰۰ در پارک فناوری پردیس مشغول به کار بوده و از سمت کارشناس جذب و پذیرش تا ریاست مرکز فن‌بازار و معاونت توسعه نوآوری را در این مکان تجربه می‌کند. قنبرپور که چند ماهی است مدیریت منطقه ویژه اقتصادی پیام به او محول شده است، می‌گوید قرار است سهم صنایع آی‌تی، آی‌سی‌تی، الکترونیک و فناوری‌های نوین را از این منطقه افزایش دهند. مضاف بر این، هرچند منطقه پیام به عنوان مکانی برای شرکت‌های نوآور تعریف نشده بود، اما قنبرپور با مدد گرفتن از تجربه‌های گذشته خود می‌خواهد فضایی را به استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های نوپا و فریلنسرها اختصاص دهد و منطقه پیام را به عنوان یکی از لوکیشن‌های نوآوری در اکوسیستم مطرح کند.

او در گفت‌وگوی پیش رو از روند تحول این منطقه و برنامه‌هایی که برای آینده آن در نظر دارد، توضیح داده است. برنامه‌هایی که تنها یکی از آنها، رسیدن به سهم یک درصدی از تولید ناخالص ملی است.

شده که در حال حاضر بخش‌هایی از آن انجام شده است. آن بخشی که ما فعلاً در حال عملیاتی کردن آن هستیم، ۳۶۰۰ هکتار است که حدود هزار هکتار آن متعلق به فرودگاه است و الباقی اراضی را برای منطقه ویژه در نظر داریم. سال ۸۰ مصوبه ایجاد منطقه ویژه پیام به عنوان نزدیک‌ترین منطقه ویژه اقتصادی به تهران گرفته شد و سال‌های ۸۸، ۸۹، زیرساخت‌های استقرار سرمایه‌گذاران و صنایع ایجاد شد و تقریباً حدود ۱۲ سال است که اراضی اینجا به سرمایه‌گذاران واگذار می‌شود.

سرمایه‌گذاران و کسب‌وکارهای حاضر در منطقه ویژه، بیشتر در چه حوزه‌هایی فعالیت می‌کنند؟

حدود ۵۰ درصد فعالان اقتصادی منطقه ویژه در حوزه‌های آی‌تی، آی‌سی‌تی و الکترونیک فعالیت می‌کنند و باقی آنها در حوزه‌های صنایع غذایی، آرایشی - بهداشتی، قطعه‌سازی و... فعال هستند که این بخش چندان با مأموریت وزارت

تکنولوژی، ظهور اینترنت و تغییر پارادایم، اهداف این مکان نیز تغییر کرد. تا ۳۰ سال پیش حتی برای ارسال یک نامه یا کاتالوگ هم از خدمات پستی استفاده می‌کردیم و فکسی که امروز منسوخ شده، به شکل گسترده وجود نداشت. در همان زمان برای رسیدن به هدف مدنظر، دو کار مهم انجام شده بود. یکی ایجاد یک ساختمان بزرگ برای تجزیه مبادلات پستی و دیگری تأسیس فرودگاه و ایرلاین پیام. پنج هواپیمای باری برای این ایرلاین خریداری شد که هرکدام ظرفیت جابه‌جایی دو تن بار را داشتند. البته یکی از این هواپیماها، به عنوان آمبولانس هوایی در نظر گرفته شده بود. اما همان‌طور که گفتیم، پیشرفت تکنولوژی سبب شد این اهداف

از اولویت خارج شوند و در سال ۸۰ منطقه ویژه اقتصادی پیام ایجاد شد. فضایی که برای اینجا پیش‌بینی شده، بالغ بر ده هزار هکتار است که از جزیره کیش بزرگ‌تر است و برنامه‌های آینده‌نگرانه و بلندپروازانه‌ای برای این منطقه در نظر گرفته

هر چند نام فرودگاه پیام این مسئله را که اینجا تبدیل به یکی از لوکیشن‌های اقتصاد نوآور شده است، به ذهن متبادر نمی‌کند، اما می‌دانیم این منطقه مأموریت‌هایی دارد که اتفاقاً در راستای رونق اقتصاد نوآوری است. در قدم اول خوب است پرونده این منطقه ویژه را بازخوانی کنیم و ببینیم چه زمانی این فرودگاه تأسیس شد و در گذر زمان چه تغییراتی در مأموریت‌های آن رخ داد؟

ما تحت نام حقوقی شرکت خدمات هوایی، پست و مخابرات پیام فعالیت می‌کنیم که در سال ۶۹ تأسیس شده و در سال ۷۴، اساس نامه آن در مجلس به تصویب رسیده است. هدف از شکل‌گیری این مکان، ایجاد هاب پستی در منطقه بود. جایی که ارسال مراسلات و تجزیه پستی در آن صورت گیرد و محل ارسال و دریافت بسته‌های پستی در این منطقه باشد. با پیشرفت



المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com



تکس؛ پریا امیرحاجلو

ارتباطات همخوانی ندارد. تصمیم داریم تا سال ۱۴۰۴ به نحوی سهم شرکت‌های آی تی، آی سی تی و الکترونیک را تا ۷۰ درصد افزایش دهیم و بخشی را هم برای صنعت قطعه‌سازی فرودگاهی و صنایع هوایی در نظر بگیریم. در نهایت سعی داریم بخش هایی را که ارتباط چندانی با مأموریت‌های این منطقه و وزارتخانه ندارد، تا حدود ۲۰ درصد کاهش دهیم.

یعنی با افزایش تعداد شرکت‌های آی تی و آی سی تی می‌خواهید این درصد را افزایش دهید و شرکتی حذف نمی‌شود؟

بله، هم با افزایش شرکت‌های مرتبط با مأموریت و هم با جلوگیری از ورود بیشتر شرکت‌هایی که ربطی به مأموریت‌های این منطقه ندارند. در حال حاضر ۲۴۴ سرمایه‌گذار در این منطقه سرمایه‌گذاری کرده‌اند و نزدیک به ۸۰ تقاضای عضویت داریم که اینها بی‌پاسخ مانده‌اند، زیرا اراضی آماده واگذاری نداشته‌ایم. امسال در نظر داریم ۵۰ هکتار زمین جدید را آماده کنیم که بتوانیم به تقاضای سرمایه‌گذاری و حضور شرکت‌ها و صنایع پاسخ دهیم.

به طور کلی ما سه بسته کسب و کاری (Business Unit) در منطقه ویژه پیام داریم. بسته اول که هم بزرگ است و هم برای ما اهمیت ویژه‌ای دارد، منطقه ویژه اقتصادی است که همه مزایای مناطق ویژه را دارد، مثل اختیاراتی که ما برای صدور مجوزها و پروانه‌های ساخت و تأسیس داریم. فعالیت دیگر این منطقه، مرتبط با موضوعات ترانزیتی است. ما اینجا ترانزیت زمینی و هوایی را داریم و گمرک منطقه ویژه اقتصادی پیام در همین فضا فعالیت دارد و گمرک استان هم در اینجا قرار گرفته است. حدود ۲۰ سوله برای انبار کردن کالاها در این منطقه وجود دارد

که امسال در نظر داریم با همکاری بخش خصوصی، پنج هکتار به فضای انبار اضافه کنیم. بسته سوم هم خود فرودگاه است که در حوزه آموزش، مسافربری و تا حدودی باربری فعال است. می‌خواهیم چند مأموریت دیگر را هم به بخش فرودگاهی بیفزاییم که یکی تاکسی هوایی است که به‌زودی مجوزهای آن صادر می‌شود و پیام را به پایگاهی برای تاکسی هوایی در کشور تبدیل می‌کند و دیگری مرکز تعمیرات و نگهداری هواپیماست که می‌توانیم در فرودگاه پیام فعال کنیم.

یکسری تسهیلات و معافیت‌های خاص برای شرکت‌های مستقر در این منطقه وجود دارد. لطفاً بفرمایید این تسهیلات و معافیت‌ها شامل چه چیزهایی می‌شود و چه شرکت‌هایی می‌توانند با ورود به این منطقه، از این مزیت‌ها سود ببرند؟

در حال حاضر کسی که می‌تواند در منطقه ویژه پیام حضور یابد، باید چند ویژگی داشته باشد. یکی اینکه در حوزه‌های فناوریانه و صنعتی‌ای فعالیت کند که مد نظر ماست؛ آی تی، آی سی تی، الکترونیک، فناوری‌های نوین و حوزه هوایی و قطعه‌سازی برای این بخش. در قدم بعدی، شرکت باید توان مالی خوبی داشته باشد، زیرا قرار است چند هزار متر زمین از ما اجاره کند و باید این توان را داشته باشد که در این فضا سرمایه‌گذاری و فضای مورد نیاز خود را بسازد و تجهیزآتش را مستقر کند. مسئله دیگر تولیدات و محصولات شرکت است که باید تشخیص دهیم توان فنی و عمق تولید دارند. برخی از رده‌های تولید را در اینجا قبول می‌کنیم، به شرط آنکه در ادامه پیشرفت کند. اگر قرارداد بلندمدتی با تأمین‌کننده خارجی نداشته باشد که در آینده به پیشرفت در تولید منجر شود، از ورود شرکت جلوگیری می‌کنیم.

منظورتان بخش تحقیق و توسعه شرکت است؟

نه، اینها چیزهایی است که بیشتر در پارک‌های فناوری اهمیت دارد. چیزی که اینجا برای ما مهم است، این است که شرکت نمی‌تواند محصول نهایی را از چین وارد کند و فقط اینجا لیبیل را عوض کند و در منطقه ویژه حضور داشته باشد. این نوعی از تولید هست ولی مورد پذیرش ما در منطقه نیست. حداقل باید محصول به صورت CKD یا SKD وارد شود، به شرط اینکه در ادامه بخش‌هایی از آن را بومی کند یا از داخل تأمین کند یا به نحوی دانش آن را به شرکت منتقل کند.

در مورد تسهیلات باید بگویم که ما زمین‌ها را فقط اجاره می‌دهیم و شرکت‌هایی که وارد منطقه ویژه می‌شوند، از نرخ خوبی بهره می‌برند. نرخ اجاره زمین در منطقه ویژه در سال ۱۴۰۰، هفت هزار تومان به ازای هر متر مربع در ماه است که بنا داریم برای سال جدید افزایش ۵۰ درصدی داشته باشیم، زیرا سال‌هاست افزایش قیمت نداشته‌ایم. اجاره زمین ده هزار تومان به ازای هر مترمربع به این معناست که شما برای اجاره یک زمین هزار متری، ماهی ده میلیون تومان می‌پردازید که هم پایه حقوق یک کارشناس ساده در شرکت است. به این شکل هم فشار زیادی به شرکت‌ها وارد نمی‌شود، هم اینکه توان مالی شرکت صرف اجاره زمین نمی‌شود و این توان را می‌تواند صرف ساخت‌وساز یا سرمایه در گردش کند. مزیت دیگر اینجا این است که شرکت‌ها می‌توانند برخی از مجوزهای خود را از منطقه بگیرند و نیازی به مراجعه به ادارات خارج از اینجا ندارند. مثلاً وقتی می‌خواهند ساختمانی در منطقه احداث کنند، جواز ساخت را از ما دریافت می‌کنند. پروانه ساختمان و پایان کار نیز همین‌طور. در حوزه فعالیت‌های تولیدی هم جواز ساخت و پروانه بهره‌برداری را ما برایشان صادر می‌کنیم.

همچنین شرکت‌های منطقه ویژه از یکسری معافیت‌های گمرکی بهره‌مند هستند. اگر محصولی را وارد منطقه کنند و خارج نشود، معافیت ۱۰۰ درصدی است. اگر محصولی را بیاورند و ری اکسپورت کنند، باز هم معافیت ۱۰۰ درصدی است. اگر محصولی را بیاورند، ارزش افزوده‌ای حاصل شود و بخواهند از منطقه خارج کنند، با فرمولی که بسته به محصولات مختلف متفاوت است، می‌توانند از بخشی از این معافیت استفاده

کنند. مسئله دیگر، انبارش کالا در انبارهای اختصاصی شرکت‌هاست. شرکت‌ها می‌توانند در منطقه ویژه در زمین خودشان انبار اختصاصی داشته باشند و کالایی که وارد می‌کنند، مستقیماً وارد این انبار می‌شود و فرایندهای گمرکی را همان جایی می‌کند. این هم به اعتقاد من امکان دیگری است که از کلیه مبادی ورودی کشور می‌توانند محصول را مستقیماً به درب شرکت منتقل کنند.

معافیتی هم در قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر برای مناطق ویژه در نظر گرفته شده که به موجب آن صنایعی که در مناطق ویژه مستقر هستند، هفت سال معافیت مالیاتی دارند. ما تاکنون نتوانسته‌ایم از این هفت سال استفاده کنیم، زیرا در همان قانون قید شده مناطق ویژه‌ای که در شعاع ۱۲۰ کیلومتری تهران هستند، از این معافیت برخوردار نیستند. طبیعتاً از آنجا که ما داخل این شعاع هستیم، نتوانستیم این کار را بکنیم. به دنبال این هستیم که صنایع منطقه ویژه پیام نیز مشمول این قانون بشوند. نکته دیگر اینکه شرکت‌های دانش‌بنیانی که وارد منطقه ویژه شوند، تا سقف ۲۵ درصد در همه تعرفه‌ها اعم از اجاره زمین، گمرک و صدور پروانه‌ها از تخفیف استفاده می‌کنند.

منطقه ویژه اقدامات زیرساختی نیز انجام داده و در حوزه خدمات هاستینگ وارد شده است. یکی از مسائل قابل توجه نیز انجام فعالیت‌های ماینینگ در منطقه پیام است. قرار است چه اتفاقات دیگری در این مجموعه رخ دهد؟ آیا در نظر دارید خدمات دیگری را ارائه دهید؟

به طور کلی چند دسته زیرساخت در منطقه پیام وجود دارد. دسته اول زیرساخت‌های تأسیساتی است. ما در اینجا برای تأسیساتی مثل برق و آب و فیبر و ارتباطات و گاز و زمین قابل توسعه، محدودیت نداریم. به‌زودی ۳۰ مگاوات به ظرفیت برق اینجا اضافه خواهیم کرد و پست جدیدی هم قرارداد می‌بندیم که اینجا ایجاد شود. یک مسیر فیبر هم کامل برقرار است و مسیر دوم را نیز به‌زودی ایجاد می‌کنیم.

دسته دوم زیرساخت‌های فنی است که به شرکت‌ها کمک می‌کند در اینجا مستقر شوند که شما به هاستینگ اشاره کردید. سه نقطه در کشور به عنوان قطب مرکز داده توسط وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات انتخاب شدند که یکی از این نقاط، منطقه ویژه پیام است. پیش‌بینی شده که در پیام به عنوان یکی از مراکز قطب داده در کشور، حداقل پنج هزار رک مستقر شود. امسال ما به ۵۰۰ رک می‌رسیم، یعنی ۱۰ درصد از تکلیفی را که داریم، محقق می‌کنیم. از آنجا که به ماینینگ اشاره کردید، باید بگویم که در حال حاضر سه مجوز ماینینگ در این منطقه صادر شده و در قالب قوانین کشور مشغول فعالیت هستند. خدمات فنی دیگری نیز در نظر داریم که به تدریج گسترش پیدا خواهد کرد. دسته سوم خدماتی است که کسب و کارها نیاز دارند. ما الان در منطقه ویژه به اندازه نیاز کسب و کارها، این دسته از خدمات را ارائه نمی‌دهیم. منظورم خدماتی چون حسابداری، تأمین منابع انسانی یا نوشتن بیزینس پلن و تهیه مستندات است. ما نیاز به یک مرکز خدمات کسب و کار داریم که به صنایعی که در اینجا مستقر هستند، سرویس‌های مورد نیازشان را ارائه دهد.

آیا در اهداف‌تان هست که برای شرکت‌های کوچک‌تر یا استارت‌آپی نیز خدماتی داشته باشید؟

بعضی از شرکت‌ها، خصوصاً آنها که نوپاترند، ممکن است برای استقرار در پیام، فضایی برایشان ایجاد نشده باشد. ما در نظر داریم که توسط سرمایه‌گذاران سوله‌هایی ایجاد کنیم و این سوله‌ها را به این دسته از شرکت‌ها اجاره دهیم. در حال حاضر منطقه ویژه ۱۷ سوله ساخته که در اجاره تولیدکنندگان

است، اما می‌خواهیم توسعه این سوله‌ها را با مشارکت بخش خصوصی ادامه دهیم. چیز دیگری که در پیام به دنبال تحقق آن هستیم، ایجاد جریان نوآوری و استارت‌آپی در منطقه است. سه هدف کلی نیز در این قسمت داریم. اول اینکه تعدادی از رویدادهای حوزه نوآوری و فناوری کشور را بتوانیم داخل پیام برگزار کنیم. دوم اینکه ما به یک مرکز نوآوری در پیام نیاز داریم تا کمک کند فریلنسر‌ها مستقر شوند، استارت‌آپ‌ها شکل بگیرند و سرمایه‌گذاران وارد شوند. برای این کار فضایی نیز در نظر گرفته‌ایم. در نهایت نیز می‌دانیم که کشور با خلاء نیروی انسانی در حوزه آی سی تی مواجه است و ما می‌خواهیم بخشی از این خلأ را پر کنیم و حداقل بتوانیم در محدوده استان‌های تهران و البرز اثرگذار باشیم. در همین راستا فضایی مجزا را برای کمپ‌های برنامه‌نویسی در نظر گرفته‌ایم تا افرادی را که مستعد هستند، حتی در سنین پیش از دانشگاه، شناسایی و جذب کنیم و در کمپ‌های فشرده چند هفته‌ای در این فضا آموزش‌های متناسب با بازار کار را به آنها ارائه دهیم. پس از آن نیز به شرکت‌هایی که به چنین نیروهایی نیازمند هستند، معرفی شوند. حتی شاید بتوانیم با همکاری همین چند شرکت آی تی که الان در پیام استقرار دارند، این افراد را به نحوی بورس کنیم و در ازای آن هزینه، متعهد به خدمت در این شرکت‌ها باشند. اینها جزو برنامه‌های امسال ما خواهد بود.

در میان صحبت‌هایتان بارها از سرمایه‌گذاری بخش خصوصی گفتید. تا اینجا مزایایی که حضور در پیام برای کسب و کارها دارد، تا حد زیادی مشخص است. اما برای سرمایه‌گذاران چه مزیت‌هایی وجود دارد و برای کامل کردن زنجیره ارزش‌تان چه جاهایی به حضور این سرمایه‌گذاران نیازمند هستید؟ برنامه‌ای که ما خدمت دکتر زارع‌پور هم ارائه دادیم، می‌گفت ما باید برای حضور سرمایه‌گذار بخش خصوصی در پیام رویکرد مشارکت‌های عمومی - خصوصی را در نظر بگیریم (Public-Private Partnership: PPP) که نمود بارزش حوزه BOT (Build-Operate-Transfer) است. عمده‌تأقراردادهای BOT در کشور در حوزه انرژی و راه و شهرسازی اتفاق افتاده است. ما در قالب قرارداد مشارکت عمومی - خصوصی به دنبال ایجاد فضاهای جدیدی برای جذب سرمایه‌گذار هستیم. در این مدل، سرمایه‌گذار بابت زمین پولی نمی‌پردازد و زمین در اختیار او قرار می‌گیرد تا یک فرصت اقتصادی را آنجا رقم بزند و از درآمدهای آن منتفع شود تا زمانی که به اصل سرمایه و سود آن برسد و سپس آنجا را تحویل منطقه ویژه می‌دهد. مواردی که در نظر داریم، یکی همان سوله‌هایی است که پیش‌تر گفتیم. در قسمت هواپیمایی نیز نیاز به فضاهایی مانند ترمینال بار و آشیانه داریم که سرمایه‌گذاران می‌توانند به این قسمت نیز وارد شوند. در قسمت انبارش کالا در گمرک نیز به ساخت فضا نیاز داریم و آن پنج هکتار زمینی که قبلاً گفتیم، با مشارکت بخش خصوصی ایجاد می‌شود. در واقع پیشنهاد ما به سرمایه‌گذاران، مشارکت است.

برای این منطقه هدف‌گذاری اقتصادی نیز دارید؟

یک هدف‌گذاری اقتصادی سخت داریم و می‌خواهیم سهم پیام را از اقتصاد کشور به یک درصد از تولید ناخالص ملی برسانیم. در حال حاضر این عدد در حدود ۰/۱۵ درصد است. کار دیگری که به دنبال عملی کردن آن هستیم، ارتباط با بخش بین‌الملل است. منطقه ویژه ما مزیت‌های زیادی برای استقرار شرکت‌های خارجی یا حتی جذب سرمایه‌گذاران خارجی دارد. می‌خواهیم کمک کنیم تا شرکت‌های مستقر در واردات و صادرات خود، بسیار سریع‌تر عمل کنند. اینها کارهایی هستند که حتی در دوره تحریم نیز می‌توان آنها را انجام داد.



پیش بینی تجارت در
شبکه های اجتماعی
تا ۲۰۲۵

رشد ۳۴ میلیارد
دلاری

تجارت در شبکه های اجتماعی حالا یک سر و گردن از تجارت الکترونیک فراتر رفته است. هر چقدر میزان استفاده از شبکه های اجتماعی برای ارائه برندها و فروش بیشتر می شود، آمار تجارت در این شبکه ها هم بالاتر می رود.

تجارت در شبکه های اجتماعی زیر چتر بزرگ تجارت الکترونیک قرار دارد و مربوط به زمانی است که تجربه خرید به طور کامل در پلتفرم یکی از رسانه های اجتماعی شکل می گیرد. آمریکا در تجارت و خرید از شبکه های اجتماعی یک روند روبه رشد دارد. هرچند چین و روسیه فعالیت بیشتری نسبت به آمریکا دارند؛ تا جایی که ۵۱ درصد کاربران شبکه های اجتماعی از طریق یکی از کانال های این شبکه ها اقدام به خرید می کنند.

آن طور که برخی پیش بینی ها نشان می دهد، رقم تجارت در شبکه های اجتماعی آمریکا تا سال ۲۰۲۵ به رقم ۷۹/۶۴ میلیارد دلار خواهد رسید. هرچند گفته می شود برنامه طولانی تا رسیدن به این عدد لازم است. رقم فعلی تجارت در شبکه های اجتماعی آمریکا حدود ۴۵/۷۴ میلیارد دلار است. یعنی به نظر می رسد طبق پیش بینی ها طی سه سال ۳۴ میلیارد دلار رشد کند. برندهای مختلف در این میان تلاش می کنند تا از فرصت ایجاد شده استفاده بیشتری کنند. با این حال، هیچ استراتژی مشخصی را نمی توان برای کلیه برندها تجویز کرد. اما همه برندها می توانند از فرصت های مشابه استفاده بهینه داشته باشند.

بر اساس نظرسنجی ها، ۷۰ درصد کاربران اینترنت در آمریکا به صورت منظم پیگیر فعالیت اینفلوئنسر ها هستند. به همین خاطر است که پیش بینی می شود هزینه های آمریکا در بخش اینفلوئنسر مارکتینگ به حدود ۴/۱۴ میلیارد دلار افزایش یابد.



شماره ۴۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



بازیافت خاطرات

معز نیکبخش تهرانی، خالق برند نیکسا، از داستان کسب و کارش می گوید که بر اساس ثبت خاطره با چینی های شکسته شکل گرفته است

اگر خاطره اندکی از دهه ۶۰ داشته باشید، احتمالاً طرح چینی گل سرخی هم برایتان خاطره انگیز است. روزگاری بود که سفره ای پهن می شد از این سر تا آن سر خانه و روی آن خوراک اصیل ایرانی روی چینی های گل سرخی نقش می بست. به مرور که زمان گذشت و خاطره ها کمی رنگ باختند، اگر کسی می خواست خاطره ای نگه دارد، چینی های گل سرخی جهاز مادر یا مادر بزرگ را داخل دکور می گذاشت تا به یادگار بماند.

برند نیکسا اما کار جدیدی می کند. شش سال است که از این چینی ها و خاطره ها طرح زیورآلات را شکل می دهد تا خاطره سفره های رنگارنگ مادر بزرگ در دست و گردن مان باقی بماند. نیکسا برندی است که با چینی های شکسته گل سرخی، زیورآلات تولید می کند؛ از انگشتر تا گوشواره و دستبند.

از لیسانس اقتصاد تا کارهای هنری

نیکسا را یک پدر و پسر بزرگ کرده اند. معز نیکبخش تهرانی در کنار پدرش محسن، نیکسا را به این روز رسانده است. خودش می گوید تحصیلات هنری ندارد و اقتصاد خوانده است. از نوجوانی در کنار درس، به کارهای هنری علاقه داشت. پدر در این زمینه فعال بوده و کارگاهی داشت که کارهای هنری می کرد. فعالیت نیکسا هم به واسطه فعالیت پدر شکل گرفت. پدر ساخت زیورآلات فلزی را خوب می دانست. مدتی فعال بود و بعد به پسر پیشنهاد کرد که همراه شود و کار را جدی تر جلو ببرند. همان جا بود که جرقه برند نیکسا زده شد.

معز می گوید ایده برند نیکسا کاملاً اتفاقی شکل گرفته است. یک روز ظرف شکسته ای در کارگاه دست گرفتند و تلاش کردند تکه ای از آن را در یک فریم فلزی قرار دهند و به زیور تبدیل کنند. نتیجه قابل قبول بود و تصمیم گرفتند کارهای دیگری هم انجام دهند. به مرور این زیورآلات به مجموعه تبدیل شد و کار رونق گرفت. پسر شروع به عکاسی کرد و فکری برای فروش نداشت. قصدش این بود که کارها را به نمایش بگذارد. عکس ها که آماده شد، جایی برای آن در اینستاگرام باز کردند؛ بنابراین صفحه نیکسا شکل گرفت و برند رسماً کارش را آغاز کرد.

ساخت زیورآلات به قصد خاطره و بازیافت

خودشان می گویند کار روی دست دوتایشان می چرخد. خبری از نیرو و کارگاه گسترده نیست. البته گاهی همکارانی در کنارشان قرار می گیرند و گاهی هم کارها

حضور انتشارات راه پرداخت و سومین نمایشگاه بین المللی کتاب تهران

انتشارات

راه پرداخت



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



یک فرصت ۱/۲ تریلیون دلاری در پیش است

انقلاب بزرگی به نام تجارت اجتماعی

جای تأمل بسیار دارد که برندهای خرده‌فروشی در بازارهای توسعه‌یافته، مانند ایالات متحده، بریتانیا و اروپا، در بهره‌برداری از فرصت‌های مربوط به تجارت در شبکه‌های اجتماعی از بازارهای در حال توسعه عقب‌تر هستند. برندهایی که قدم‌های اولیه در تجارت اجتماعی را برداشته‌اند، قدرت این شبکه‌ها را به خوبی می‌دانند.

اما برندها چطور می‌توانند در این رقابت پیروز شوند؟ یک تکنیک مهم در این میان می‌تواند به صاحبان برندها کمک کند تا از فرصت ایجادشده برای تجارت در شبکه‌های اجتماعی استفاده کنند.

اولین تکنیک، توجه به مسئله تولید محتوادر این شبکه‌هاست. این تکنیک، آسان‌ترین و مؤثرترین راه برای ماندگاری برند در ذهن مخاطب است. تولید محتوا در این میان می‌تواند به برندها کمک کند تا مخاطبان به سمت یک خرید مطمئن حرکت کنند.

تکنیک دیگر، استفاده از تجربه خرید مشتریان است. به عنوان مثال برخی اینفلوئنسرهای زیبایی با حضور در پخش زنده، از تجربه خرید خود می‌گویند و از این طریق برندهای مشخصی را به مخاطبان معرفی می‌کنند.

تکنیک دیگر استفاده از یک مدل شبکه‌ای است که می‌تواند مخاطبان را به فعالیت ترغیب کند و قدرت بیشتری به آنها بدهد. تجارت در شبکه‌های اجتماعی با ترفندهای بسیاری که هرروزه در حال گسترش است، فضای رقابتی جدی را میان برندها ایجاد کرده است. این درست همان انقلابی است که ابتدای مطلب از آن صحبت کردیم. آیا شما و برندتان آماده این انقلاب هستید؟

اینترنت در شرف یک انقلاب اجتماعی است. تقریباً تمام ۴/۸ میلیارد کاربر اینترنت در سراسر جهان در رسانه‌های اجتماعی حضور دارند؛ رقمی معادل ۴/۵ میلیارد نفر. این یعنی ۵۷ درصد از کل مردم جهان از رسانه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند.

طبق آمارها، تا جولای ۲۰۲۱ حدود ۹۶ درصد کاربران جهانی اینترنت، از پلتفرم‌های شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کردند. پلتفرم‌های چت و پیام‌رسان با ۹۵ درصد در رتبه دوم و موتورهای جست‌وجو با ۸۴ درصد در رتبه سوم قرار دارند. آن‌طور که آمارهای وب‌سایت استاتیستا نشان می‌دهد، کاربران معمولی رسانه‌های اجتماعی حدود ۲/۵ ساعت در روز را صرف گشتن در این شبکه‌ها می‌کنند. با وجود اینکه برندها اهمیت این انقلاب را درک کرده‌اند، اما گاهی مفاهیم آن را به درستی درک نمی‌کنند. کما اینکه در مجموع رقم ۵۳۷ میلیارد دلار در سراسر جهان برای تبلیغات هزینه شده، اما تنها یک سوم آن مربوط به تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی است. تجارت در شبکه‌های اجتماعی در واقع دومین انقلاب خرید دیجیتال خواهد بود که رفتار مردم را به همان شدت خرید اینترنتی دستخوش تغییر می‌کند. باید توجه داشت که این انقلاب هم مانند هر انقلاب دیجیتال دیگری، آسیب‌هایی جانبی در پی دارد و تغییرات پیش‌بینی نشده‌ای را از سر می‌گذرانند.

در سال ۲۰۲۱، تجارت در شبکه‌های اجتماعی جهانی به ۴۹۲ میلیارد دلار رسید، اما طبق یک مطالعه جدید باید انتظار داشت که تا سال ۲۰۲۵ تقریباً سه برابر شود و به ۱/۲ تریلیون دلار برسد. امروزه تجارت در شبکه‌های اجتماعی ۱۰ درصد از فروش تجارت الکترونیک را تشکیل می‌دهد، اما سهم آن تنها در سه سال به ۱۷ درصد رسیده است. این نکته هم

معز می‌گوید همه‌گیر بودن پلتفرم اینستاگرام باعث شد به سمت آن بیایند. اینستاگرام از نظر خالقان نیکسا به یک بازار آنلاین تبدیل شده که همه چیزی می‌توان در آن پیدا کرد. نیکسا هم به واسطه اینستاگرام مخاطبان بسیاری دارد. می‌گویند بیشترشان مشتریان واقعی این برند هستند و کارها را دوست دارند.

معز نیکبخش می‌گوید چندین سال روی پیج کار کرده و تلاش کرده تا مخاطب بیشتری را به سمت آن بکشاند. وی در مورد محدودیت‌های این پلتفرم می‌گوید: «همه شبکه‌ها محدودیت‌هایی دارند، اما همین محدودیت‌ها جزء مشخصات آنهاست. تصور نمی‌کنم پلتفرم بهتری در ایران با این ابعاد باشد. در کشورهای دیگر پلتفرم‌های تخصصی و جذاب‌تری برای ارائه محصول وجود دارد، ولی به دلیل محدودیت‌هایی که ما داریم، اینستاگرام تا میزان زیادی جوابگوی کار بوده و البته ما هم انتظار یک پلتفرم تخصصی را از آن نداریم.»

آینده نیکسا

با وجود فشارهای اقتصادی، نیکسا قصد دارد سال جدیدی را برای خود بسازد. خالقان این برند می‌گویند قدری فشار اقتصادی در ایران باعث شده بازار زیورآلات تحت تأثیر قرار گیرد، اما امیدوار به ادامه کار هستند و تلاش می‌کنند در سال جدید مجموعه‌های جدیدی تعریف کنند. برخی کارهای تلفیقی با هنرهای کلاسیک و قدیمی ایرانی مثل قلم‌زنی هم در برنامه‌های امسال نیکسا قرار دارد.

معز می‌گوید امیدوار است سال ۱۴۰۱ سال ورود نیکسا به بازارهای جهانی باشد. می‌گوید این آرزوی همه افرادی است که در این حوزه کار می‌کنند. دیده‌شدن از سمت بازارهای غیرایرانی همیشه هدف آنهاست و به نظرشان حیث است که مهارت‌های این‌چنینی دیده نشود. البته خوب می‌دانند که کار سختی است، اما قصد دارند امسال قدمی جدی برایش بردارند.

بسته‌بندی‌های نیکسا هم قدری خلاقانه‌تر از کارهای دیگر است. با مُهر و موم سنتی روی جعبه نقش می‌بندند تا کارها شکل کلاسیک بیشتری به خود بگیرند. نیکسا حالا قد و قواره یک کودک دبستانی را دارد که با دست‌هایش خاطره‌های بسیاری را ابدی می‌کند. خاطره سفره‌های قدیمی و دوره‌هایی که تنها نشان باقی‌مانده از آن، همین ظروف گل‌سرخ است.

برون‌سپاری می‌شوند. پسر می‌گوید که استفاده از چینی‌های شکسته گل‌سرخ به قصد بازیافت است. اما نکته اصلی خاطره‌انگیز بودن این ظروف برای چند نسل است که در حافظه نقش بسته است. بسیاری از ما ظروف گل‌سرخ را که می‌بینیم، یاد همان سفره‌های طویل مادر بزرگ‌ها می‌افتیم. خاطره‌هایی که به مرور ویتروینی شدند و گاهی کناره‌های ظروف با گذشت ایام، لب‌پر شد یا شکست. اما تعلق خاطر باعث شد دور ریخته نشوند. همین هم جرقه اصلی خلق برند نیکسا شد تا با تبدیل ظروف به زیورآلات، ماندگاری‌شان بیشتر شود و خاطره‌ها عمر طولانی‌تری داشته باشند.

چینی‌های مورد نیاز برای ساخت این زیورآلات گاهی خریده می‌شوند و گاهی هم توسط همین خاطره‌بازها برای نیکسا ارسال می‌شوند. در مرحله بعد، قطعات قابل استفاده جدا می‌شوند و در قاب‌های دست‌ساز قرار می‌گیرند تا زیور ساخته شود.

کارهایی که بازار جهانی دارد

خالقان نیکسا می‌گویند بعد از بازیابی جدی برای کارها، متوجه شدند که این کار در کشورهای دیگر هم انجام می‌شود. کارهایی با شیشه و چینی‌های شکسته؛ هرچند مزیت نیکسا در خاطره‌سازی آن است. خودشان می‌گویند تنها برند ایرانی هستند که به صورت جدی روی این مسئله متمرکز شده‌اند.

چینی بفرستید، خاطره تحویل بگیرید

خالقان نیکسا می‌گویند بخش مهمی از کار آنها که در سال جاری قرار است وسعت بیشتری هم پیدا کند، مربوط به مشتریانی است که از یک ظرف گل‌سرخ یا چینی خاطره دارند. می‌توانند این ظروف را برای نیکسا بفرستند و خاطره‌هایی در قالب زیورآلات دریافت کنند. البته بازار کار نیکسا به واسطه مشکلات اقتصادی قدری نسبت به قبل را کدر است. آن‌طور که معز نیکبخش می‌گوید، در ماه حدود ۱۵ تا ۲۰ سفارش از طریق اینستاگرام برایشان می‌رسد. گاهی فروش حضوری را هم اضافه می‌کنند تا این کسری را جبران کنند.

پلتفرم اینستاگرام در کار برندهایی چون نیکسا

هرچه باشد، برند نیکسا یک برند اینستاگرامی است.



کارنگ



شماره ۴۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم





جذب نیروی انسانی متخصص یک بحران جهانی است مسابقه دستمزد برای جذب نیروی متخصص

جوی نازاری، بنیان‌گذار استارت‌آپ پراپتک بریتانیایی، شورور (Showwhere)، به‌شدت در تلاش است ۱۶ نفر از ترکیب توسعه‌دهندگان سطح ارشد، مدیران پروژه و طراحان را استخدام کند، اما تعداد نامزدهای او رو به اتمام است. او می‌گوید: «استخدام افراد جدید هرگز سخت‌تر یا پرهزینه‌تر از حالا نبوده است. شما همچنین باید از کسانی که در حال حاضر دارید حمایت کنید، زیرا آنها به شما ایمان دارند.»

نازاری یکی از کارفرمایانی است که برای جایگزینی موج کارگرانی که در ماجرای «استعفای بزرگ» سال گذشته دست از کار کشیده‌اند، با سختی روبه‌رو شده است. در ایالات متحده، تعداد کارگرانی که در حال ترک شغل هستند، اکنون از بالاترین حد قبل از همه‌گیری برای هشت ماه متوالی، فراتر رفته است. داستانی مشابه در بریتانیا رخ داده است. سانجی راجا، اقتصاددان ارشد بریتانیایی در دویچه بانک، گزارشی را در ژانویه منتشر کرد که نشان می‌داد مردم با بالاترین نرخ از سال ۲۰۰۹ استعفا می‌دهند. تعداد زیادی در حال ترک بازار کار هستند و بیش از ۸۰ درصد آنها - بر اساس تحلیل رجا، بالاترین میزان رکورد از سال ۱۹۹۳ به بعد - شغل نمی‌خواهند.

استعفای بزرگ شکاف بین عرضه و تقاضای کارگران فناوری را افزایش داده و کارفرمایان را وادار کرده است که برای استخدام هرچه بیشتر آنها به انگیزه‌سازهای شدیدی متوسل شوند. تنها در بخش فناوری اطلاعات، ۳۱ درصد از کارگران به طور فعال بین جولای و سپتامبر سال گذشته به دنبال شغل جدید بودند. بر اساس تحلیل گارتنر، این بالاترین میزان در بین تمام صنایع است. در همین حال، داده‌های شرکت آموزشی گلوبال نالچ نشان داد که ۷۶ درصد از تصمیم‌گیرندگان فناوری اطلاعات جهانی با شکاف‌های مهارت‌های حیاتی در تیم‌های خود سروکار دارند. این مشکل در سایر نقش‌های فناوری چند برابر است و واضح است که کمبود مهارت‌ها احتمالاً قبل از بهبود، بدتر می‌شود.

نازاری می‌گوید پاداش‌های ثبت‌نام شورور مؤثر نبوده است، زیرا نامزدها به دنبال به حداکثر رساندن فرصت برای دریافت حقوق بسیار بالاتر در جاهای دیگر هستند. او اکنون در عوض طیف گسترده‌تری از تاکتیک‌ها را اتخاذ می‌کند، مانند پیشنهاد دادن نقش‌های ارشد به نامزدها در اولین مصاحبه تلفنی‌شان. پیش از این، استخدام کارمندان از خارج از کشور و انجام فرایند ویزا برای آنها اصطلاحاً بیش از حد به نظر می‌رسید، اما اکنون اجتناب‌ناپذیر است.

مورین کارول، مدیر ارشد جذب استعدادهای جهانی در شرکت آمریکایی ویستا، متخصص خدمات دیجیتال

برای کسب و کارهای کوچک و متوسط، توضیح می‌دهد: «پست‌های دائمی از راه دور در ایالات متحده در طول سه ماهه آخر سال ۲۰۲۱، دو برابر شده و از ۹ درصد به ۱۸ درصد رسیده است و تا سال ۲۰۲۲ می‌تواند به ۲۵ درصد افزایش یابد. این اتفاق برای این است که گزینه‌های استخدام خود را در سطح جهانی گسترش دهیم و به یک مجموعه استعداد در یک زمینه محدود نشویم.» این تغییر به معنای افزایش ۳۰۰ درصدی در درخواست‌های شغلی بوده است.

در گزارش‌هایی که در اوایل فوریه برای سهامداران منتشر شد، آمازون، پی‌پل، اینتل و پینترست اذعان کردند که نپذیرفتن کار از راه دور در مبارزه برای جذب استعدادها، برای آنها گران تمام می‌شود، به‌ویژه که فیس‌بوک، توئیتر و شایفای آن را عادی کرده‌اند.

بر اساس گزارشی از بازار شغلی فناوری دایس، میانگین دستمزد مشاغل فناوری ایالات متحده بین سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۱ تقریباً ۷ درصد افزایش یافته است که میانگین آن ۶۷۰۷ دلار برای هر کارمند در ماه است. این گزارش نشان می‌دهد که میانگین دستمزد «شخصی که کارش شامل اداره یا استفاده از اطلاعات می‌شود» (Knowledge Worker) در این صنعت در حال حاضر ۱۰۴ هزار و ۵۶۶ دلار در سال است و توسعه‌دهندگان وب بیشترین افزایش را پس از افزایش ۲۱/۳ درصدی حقوق سالانه‌شان نسبت به سال گذشته دریافت می‌کنند.

میک جردن، مدیر ارشد پلتفرم پروداکتس‌آپ مستقر در برلین، معتقد است که هیچ راه حل سریعی برای شرکت‌هایی که در حال از دست دادن بهترین نیروهای کار خود هستند، وجود ندارد. او می‌گوید: «جذب نامزدها با امتیازات اداری مانند ارائه یک نوشیدنی خنک در آشپزخانه یا سیاست‌های انعطاف‌پذیر کار از خانه، قدیمی شده است. مردم از کار زیاد و دستمزد کم خسته شده‌اند و کارفرمایی می‌خواهند که به رفاه کلی و موفقیت آینده آنها اهمیت دهد.»



نبرد با جالوت ۱/۶ تریلیون دلاری

با وجود مخالفت‌های آشکار و نهان جف بزوس با تشکیل اتحادیه کارگری، بالاخره یک اتحادیه کارگری ایجاد شد

خصمانه که کارگران می‌گویند شامل جلسات اجباری روزانه با مشاوران ضداتحادیه آمازون بود، به تشکیل اتحادیه رأی دادند. این گروه مردمی توسط کارگران فعلی انبار و جمعی از کارگران سابق رهبری می‌شود. آنها نبرد سختی را انجام دادند که به نبرد داوود با یک جالوت ۱/۶ تریلیون دلاری معروف شده بود.

◀ **تشکر از بزوس برای سفر به ماه!**

در خارج از دفتر شورای ملی روابط کار در بروکلین،

آمازون، غول خرده‌فروشی مدت‌هاست که در شکست دادن سازمان‌دهی اتحادیه‌ها موفق بوده است. این بار اما شرایط متفاوت است. یک انبار آمازون در شهر نیویورک تاریخ‌ساز شد. کارگران گفتند رأی را برای تشکیل اولین اتحادیه این غول خرده‌فروشی به دست آورده‌اند؛ پیشرفتی که نشان‌دهنده احیای سیستم حمایت از اتحادیه‌های کارگری در آمریکاست.

سازمان‌دهندگان این اتحادیه گفتند که بیش از دو هزار کارمند در مرکزی موسوم به JFk8، پس از مواجهه با ماه‌ها پیام

یک تیک تاکر می‌گوید: «من هرگز چنین چیزی ندیده‌ام. قرارداد کاری چیزیک فکتوری کارگران را استثمار می‌کند. او گفته که پس از اطلاع از اینکه قرارداد کاری آن چگونه از کارگران برای کسب سود بهره‌کشی می‌کند، از کار در چیزیک فکتوری خودداری می‌کند. آستین نیوتاف در یک تیک تاک و ایرال که روز یکشنبه پست شد و بیش از ۴۵۰ هزار بازدید داشت، توضیح می‌دهد که به او پیشنهاد شغلی در چیزیک فکتوری داده شد تا پس از خواندن قرارداد کاری، آن را امضا کند.

به گفته نیوتاف، این قرارداد شامل بندهایی مانند داوری اجباری است، به این معنی که اگر تعارضی مانند تبعیض

این به نفع کارمندان نیست

قرارداد عجیب چیزیک
فکتوری و حواشی پیرامونش



شماره ۳۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم





بررسی پرونده حقوقی والمارت

به زنان باردار کار سبک بدهید!

کمیسسیون فرصت‌های شغلی برابر می‌گوید والمارت باید توضیح دهد که چرا کارگران باردار اخراج شدند. استدلال کمیسسیون فرصت‌های شغلی برابر مبنی بر اینکه والمارت طرفدار تبعیض بارداری است، با شک و تردید مواجه شد، زیرا نتوانست به‌صراحت به این موضوع بپردازد که چرا نیروهای باردار را از پوشش سیاستی که به‌طور موقت وظایف سبکی را برای کارمندانی که در حین کار آسیب دیده‌اند، کنار گذاشته است. تصمیم دادگاه عالی ایالات متحده در سال ۲۰۱۵ در مورد یانگ علیه شرکت یونایتد پارسل سرویس نشان داد که تنها گفتن اینکه چرا یک سیاست فقط شامل کارگران خاصی می‌شود، کافی نیست. وکیل جیمز دریسکول مک‌اکرون به دادگاه استیناف ایالات متحده گفت: «فروشگاه‌های والمارت شرق LP هرگز دلیلی ارائه نکردند که چرا کارگران باردار در یک مرکز توزیع ویسکانسین نمی‌توانستند تحت خط‌مشی جایگزینی موقت وظایف قرار بگیرند. این یک واقعیت مشخص است که کارهای سبک نامحدودی در این مکان وجود دارد.»

قضات در یانگ گفتند که آنها طرح اثباتی را که معمولاً در موارد تعصب شغلی عمدی مورد استفاده قرار می‌گیرد، زمانی که مسئله بارداری مورد بحث است، اصلاح کرده‌اند. آنها تصریح کردند که یک کارفرما نمی‌تواند بگوید یک خط‌مشی کاری با هدف بارداری نبوده، بلکه در مورد یک موضوع شغلی دیگر مانند انطباق با آسیب‌های حین کار است. دریسکول مک‌اکرون گفت که کارفرما باید به‌طور خاص توضیح دهد که چرا کارگران باردار کنار گذاشته شده‌اند. او افزود: «والمارت در نهایت این سیاست را تغییر داد تا کارگران باردار را نیز شامل شود و نشان داد که آنها می‌توانستند در تمام مدت کار سبکی داشته باشند.»



اتحادیه‌ها در دوره همه‌گیری در شرکت‌های سراسر آمریکا است. در ماه دسامبر، یک فروشگاه استارباکس در بوفالوی نیویورک، اولین فروشگاه‌ای در تاریخ قهوه‌های زنجیره‌ای بود که اتحادیه تشکیل داد. از آن زمان تاکنون هشت مغازه دیگر از جمله یک فروشگاه در سیاتل، شهر زادگاه شرکت، به تشکیل اتحادیه رأی داده‌اند؛ حتی با وجود اینکه کارگران می‌گویند مدیران با کاهش دادن ساعات کاری، نامه‌های انضباطی و در برخی موارد خاتمه کار، این اقدام را تلافی می‌کنند.

در نیویورک، کارمندان فروشگاه پرچم‌دار «ری» (REI) در منهتن، اخیراً به عضویت در اتحادیه خرده‌فروشی، عمده‌فروشی و فروشگاه‌های بزرگ رأی داده‌اند. کارکنان فناوری نیویورک تایمز به اتحادیه‌سازی تحت انجمن نیوز گاید نیویورک رأی دادند. نظرسنجی‌ها حاکی از آن است که حمایت عمومی از اتحادیه‌ها در حال افزایش است، حتی اگر سهم آنها از نیروی کار در سال‌های اخیر نوسان داشته باشد. «کیت برونفنبرنر»، مدیر تحقیقات آموزش نیروی کار و مدرس ارشد دانشکده روابط صنعتی و کار دانشگاه کرنل، گفت که نارضایتی در میان کارگران آمازون برای مدت طولانی باعث برانگیختگی آنها شده است. او به «دیلی بیست» گفت: «این اتفاق با همه‌گیری

شروع نشد، اما دستمزدها برای مدت طولانی راکد بوده و شرایط برای مدت طولانی بدتر شده است. با این حال، خشم پیرامون این بیماری همه‌گیر، انگیزه تشکیل اتحادیه را بیشتر کرد.» برونفنبرنر گفت: «کارگران مجبور بودند جان خود را برای انجام کارشان به خطر بیندازند و آمازون اهمیتی به این موضوع نمی‌داد. این شرکت در طول کووید به سودهای کلان می‌رسید

و تجهیزات حفاظت فردی ارائه نمی‌کرد... جف بزوس و دیگر رهبران ارشد شرکت، بی‌رحم‌تر از همیشه به‌نظر می‌رسیدند. تاحدی که جف بزوس در زمانی که کارگران بیشتر از همیشه در معرض خطر قرار داشتند، به ماه رفت.»

با این حال، آمازون انتظار نداشت که تشکیل اتحادیه در بسمر تا این حد به پیروزی نزدیک شود.

برونفنبرنر گفت: «آمازون در شوک است، زیرا می‌توانم به شما بگویم حتی انتخابات بسمر که به نظر می‌رسد باخت بوده است، نهایی نیست.» او گفت که پیروزی تاریخی در استتن آیلند الهام‌بخش اثر دومینویی اتحادیه‌ها، نه‌تنها در آمازون، بلکه در سایر شرکت‌های بزرگ خواهد بود.

برونفنبرنر گفت: «اگر جای والمارت بودم، نگران می‌شدم و نیز هر کارفرمای بزرگ دیگری که فکر می‌کرد برای همیشه می‌تواند کارگرانش را خارج از اتحادیه‌های کارگری نگه دارد.»

با پلیس برای آزار اسمالز هنگام تحویل غذا در یک رویداد اتحادیه، تنبیه چندین کارمند که سازمان‌دهندگان اتحادیه هستند و میزبانی جلساتی که در آن مشاوران کارگری آمازون هشدار دادند اتحادیه می‌تواند به کاهش دستمزد کارگران به حداقل دستمزد منجر شود.

دومین انبار آمازون در استتن آیلند، معروف به LDI5، ماه آینده در مورد پیوستن به اتحادیه کارگری آمازون رأی خواهد داد.

در JFK8، حرکت سازمان‌دهی اتحادیه در آغاز همه‌گیری شروع شد؛ زمانی که اسمالز به‌دلیل آنچه کارمندان آن را شرایط کاری ناامن شرکت توصیف می‌کردند، کناره‌گیری کرد. آمازون بلافاصله پس از اعتراض به‌دلیل شکست خود در رعایت پروتکل‌های ایمنی بیماری همه‌گیر، اسمالز را اخراج کرد. شکایت اسمالز در مورد این حادثه - که در آن او تبعیض نژادی را ادعا کرد - در فوریه رد شد.

تلاش‌های نافرجام برای بی‌اعتبار

کردن اسمالز

پس از آنکه آمازون به کار اسمالز پایان داد، مدیران شرکت از جمله بنیان‌گذار میلیاردر آن، جف بزوس در جلساتی شرکت کردند تا به تبلیغات منفی پیرامون اخراج اسمالز، کووید ۱۹ و تلاش فزاینده برای ایجاد اتحادیه انبار استتن آیلند رسیدگی کنند. یک رسانه فاش کرد که مدیران درباره طرحی برای بی‌اعتبار کردن اسمالز و تبدیل او به «چهره کل جنبش اتحادیه/سازمان‌دهنده» بحث

کردند. کمپین بدنام‌کننده ادعایی آمازون علیه اسمالز که آفریقایی‌تبار است، نوعی نژادپرستی شناخته شد. اسمالز قبلاً گفته بود: «از قضا، آنها من را چهره‌ای در تلاش برای اتحادیه‌سازی معرفی کردند. بنابراین من گفتم باشد، اتفاقاً ایده خوبی است.»

اسمالز افزود: «فراتر از آن، فکر کردم مهم است که تجربه و داستانم را بعد از اخراج به اشتراک بگذارم، زیرا آمازون با این چیزها کنار می‌آید؛ مردم را اخراج می‌کند و زندگی آنها نابود می‌شود. آنها زندگی من را برای همیشه تغییر دادند. من نمی‌خواستم صرفاً کارگر دیگری باشم که اخراج شده و شکایت کرده است.»

نگرانی بزرگ برای همه شرکت‌ها

فشار اتحادیه در آمازون بخشی از موج بزرگ‌تر سازمان‌دهی

کریس اسمالز، رئیس اتحادیه کارگری آمازون و سایر سازمان‌دهندگان، پس از رسمی شدن این اتفاق، جشن گرفتند. اسمالز در یک کنفرانس مطبوعاتی به خبرنگاران گفت: «این اتفاق تنها مربوط به من نیست و خواسته تمام کارگران بوده است، هرچند آمازون از روز اول سعی کرد آن را به من ارتباط دهد. من هرگز نگفتم که آمازون در مقابل کریس اسمالز قرار گرفته است. آمازون همیشه در مقابل مردم خواهد بود و امروز مردم صحبت کرده‌اند و مردم خواهان یک اتحادیه هستند.»

رئیس اتحادیه جدید طی سخنان خود، بنیان‌گذار میلیاردر آمازون را مورد هدف قرار داد و گفت: «ما می‌خواهیم از جف بزوس برای رفتن به فضا تشکر کنیم، زیرا زمانی که او آنجا بود، ما در حال ثبت‌نام از افراد برای اتحادیه بودیم.» آمازون قبلاً موضع خود را در مخالفت با اتحادیه‌سازی کاملاً واضح اعلام کرده بود. چندی پیش، سخنگوی آمازون در بیانیه‌ای گفت: «ما از نتیجه انتخابات در استتن آیلند ناامید هستیم، زیرا معتقدیم داشتن رابطه مستقیم با شرکت برای کارمندان ما بهتر از آن است که خواسته‌هایشان را از طریق اتحادیه بیان کنند. ما در حال ارزیابی گزینه‌های خود هستیم، از جمله اینکه اعتراض خود را به نفوذ شورای ملی روابط کار اعلام می‌کنیم؛ نفوذی که ما و سایرین (از جمله فدراسیون ملی خرده‌فروشی و اتاق بازرگانی ایالات متحده) در این انتخابات شاهد بودیم.»

تسلط آمازون بر انتخابات کارگری

آمازون به‌عنوان دومین کارفرمای بزرگ کشور پس از والمارت، قبلاً از محرک‌هایی برای تشکیل اتحادیه جلوگیری کرده است؛ از جمله در مرکز اجرای BHM1 در بسمر، آلاباما، جایی که انتخابات نهایی برای پیوستن به اتحادیه خرده‌فروشی، عمده‌فروشی و فروشگاه‌های بزرگ بسیار نزدیک بود. به گفته مقامات کارگری، ۹۹۳ رأی «خیر» و ۸۷۵ رأی «آری» وجود داشت. اما حداقل ۴۰۰ رأی اعتراضی قابل بررسی بود. ظرف چند هفته آینده، در جلسه‌ای سرنوشت آرای معترض مشخص خواهد شد.

سال گذشته، آمازون تلاش‌های اتحادیه‌سازی بسمر را شکست داد، اما شورای ملی روابط کار پس از اینکه متوجه شد غول تجارت الکترونیک به‌طور نامناسبی، به‌ویژه با نصب یک صندوق پستی بدون علامت خدمات پستی ایالات متحده در مقابل انبار، در انتخابات اول دخالت کرده، دستور به رأی‌گیری مجدد داد. کارمندان آنجا از طریق پست رأی می‌دادند و برخی گفتند که صندوق پستی پوشیده از چادر به آنها این تصور را می‌دهد که شرکت بر آرای آنها نظارت می‌کند.

کارگران استتن آیلند می‌گویند آمازون تاکتیک‌های ترساندن زیادی را در شمال آمریکا به کار گرفته است، از جمله تماس

بیا آزار و اذیت ایجاد شود، کارمندان باید قبل از مراجعه به مجری قانون، حوادث را به شرکت گزارش دهند تا با یک میانجی به آن رسیدگی شود؛ در غیر این صورت خطر خاتمه کار آنها وجود دارد. نیوتاف همچنان می‌گوید یک «بند رسانه‌های اجتماعی» برای چیزیک فکتوری وجود دارد که حق ورود به حساب‌های شخصی کارکنان و فروش اطلاعات آنها را به اشخاص ثالث دارد.

نیوتاف در این کلیپ می‌گوید: «من مدت زیادی در این صنعت بوده‌ام و چیزهای زیادی دیده و شنیده‌ام، اما هرگز چنین چیزی ندیده بودم. آنها سعی می‌کنند

این موضوع را با لغاظی پنهان کنند و بگویند این اقدامات برای بهترین تجربه شما در چیزیک فکتوری است و در تجربه‌تان به شما کمک کنند، اما بر اساس اطلاعاتی

که به آنها می‌دهید، چک دریافت می‌کنند.» نیوتاف می‌گوید که بیش از ۱۰ سال تجربه آشپزی و چهار سال تجربه مدیریت دارد و به دنبال شغلی پاره‌وقت برای تکمیل کار تمام‌وقت خود بوده است. او می‌گوید: «امیدوارم متوجه شده باشید که این به‌هیچ‌وجه درست نیست و بهتر است کارکنان آن از آنجا خارج شوند.»



برخی از تیک‌تاکرها در نظرات با نیوتاف موافق بودند. یک تیک‌تاکر نوشت: «این هرگز به نفع کارمندان نیست. برای شرکت همه کارمندان قابل تعویض هستند. ما برای آنها معنایی نداریم.»

تیک‌تاکر دیگری نوشت: «بسیاری از شرکت‌ها این کار را انجام می‌دهند. این واقعاً مشکل است.» دیگران اشاره کردند که چگونه اکثر قراردادهای کارمندان دارای شروط داوری مشابهی هستند. فردی نوشت: «داوری به معنای واقعی کلمه در هر قراردادی که امضا می‌کنید، وجود دارد. هر گونه شرایط خدمات را برای هر پلتفرم آنلاینی که استفاده می‌کنید، بخوانید.»



شماره ۴۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم



امپراتوری تجاری یک ستاره بسکتبال

کریس پال جز بازی در لیگ حرفه‌ای بسکتبال، فعالیت‌های تجاری بسیاری دارد



شماره ۳۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم

بررسی REVIEW



نگاهی به محصولات غول فناوری که با وجود ابتکار و نوآوری در ساخت آنها با شکست مواجه شده‌اند

بدشانشی‌های مایکروسافت

بسیار پیشرفته مایکروسافت هستند. کامیک‌چت (Comic Chat) را به خاطر دارید؟ این محصول که بین سال‌های ۱۹۹۶ تا ۱۹۹۹ ارائه شد، یک نرم‌افزار چت متنی برای رایانه‌های رومیزی بود. کامیک‌چت شبیه پیام‌رسان محبوب آن زمان (AIM) AOL بود؛ با این تفاوت که از کلمه استفاده نمی‌کرد و متن را به تصویر تبدیل می‌کرد. علاوه بر کلمات، می‌توانست حالت‌های چهره را نیز به تصویر تبدیل کند و به کلمات حس بیشتری بدهد. برای مثال اگر شما «lol» را تایپ می‌کردید، یک تصویر خندان ایجاد می‌کرد.

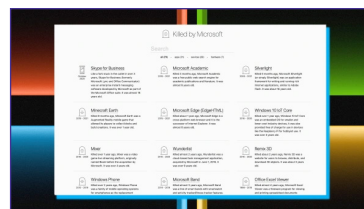
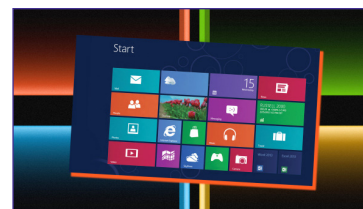
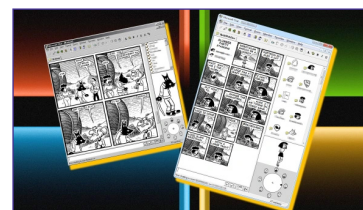
کامیک‌چت شاید نتوانسته باشد AIM را که بزرگ‌ترین پیام‌رسان آن دوران بود، کنار بزند، اما می‌توانید ببینید که ایده‌های آن بیش از یک دهه بعد اجرا شد. می‌بینید که امروزه بیت‌موجی و مموجی‌ها، حالت‌ها و سخنان شما را به اجرا درمی‌آورند. جالب است بدانید که خود بیت‌موجی در ابتدا به‌عنوان یک کتاب مصور آنلاین آغاز به کار کرد. یکی دیگر از محصولاتی که از زمان خود جلوتر بود، یک دوربین ردیابی به نام Kinect بود. کینکت حرکات بدن را ضبط و به دستورات صوتی گوش می‌کرد. این دوربین نتوانست صنعت بازی را متحول کند و تولید آن در سال ۲۰۱۷ متوقف شد، اما این فناوری را می‌توان در دوربین سلفی گوشی‌های آیفون مشاهده کرد. این فناوری دوربین را قادر می‌سازد تا با ردیابی حرکات صورت، مموجی بسازد.

اما اگر دقت کنید، ضعیف‌ترین محصول مایکروسافت در ۲۰ سال گذشته، موبایل است. اشتباهات مایکروسافت در فناوری موبایل با طراحی Zune شروع شد. زون در سال ۲۰۰۶ به بازار عرضه شد و رقیب آی‌پاد مایکروسافت بود. زون بدنه‌ای شیک و رابط تاییبی درخشانی داشت که هنوز هم امروزی به نظر می‌رسد. اما زون پنج سال پس از اولین آی‌پاد وارد بازار شد که کمی دیر شده بود و در نهایت تولید آن در سال ۲۰۱۵ متوقف شد.

مایکروسافت یکی از باارزش‌ترین شرکت‌های جهان است. این شرکت کارش را با سیستم‌عامل‌های دی‌اواس (DOS) و ویندوز (Windows) آغاز کرد و در زمینه بازی، رباتیک، کشاورزی، واقعیت افزوده و غیره فعالیت خود را توسعه داد. در واقع وقتی ۱۸۰ هزار کارمند داشته باشید، ایده‌های جدید زیادی برای توسعه وجود خواهد داشت. اما در مسیر سلطه جهانی، مایکروسافت مجبور شد بسیاری از محصولاتش را از دور خارج کند. می‌توانید این محصولات را که کم‌هم نیستند، در سایت Killed by Microsoft مشاهده کنید. کارکرد این سایت مشابه سایت Killed by Google است و محصولات قدیمی مایکروسافت را مرور می‌کند. در سایت «به قتل رسیده توسط مایکروسافت» فهرست بلندی از محصولاتی وجود دارد که مایکروسافت سال‌هاست آنها را خاک کرده است.

البته، Killed by Microsoft همه محصولاتی را که این شرکت از زمان تأسیس (سال ۱۹۷۵) ساخته است، نشان نمی‌دهد. برای مثال جای Tay در این فهرست خالی است. Tay یک چت‌بات نژادپرستانه بود که در سال ۲۰۱۶ از آن رونمایی شد و حساسی در توئیتر جنجال به پا کرد. نسخه‌های منتشرنشده ویندوز محصولات دیگری هستند که در این فهرست از آنها نامی به میان نیامده است. حتی رابط کاربری مترو در ویندوز ۸ که بسیار منفور بود هم در این فهرست نیست. همچنین جای بسیاری از Xbox‌ها یا هدست‌های AR HoloLens در فهرست خالی است.

با این حال، این فهرست شامل ۷۰ محصولی است که مایکروسافت از سال ۱۹۹۲ تولیدشان را متوقف کرده است. این فهرست شما را به سفری دور می‌برد و محصولاتی را به شما نشان می‌دهد که احتمالاً خیلی از آنها را به یاد ندارید. با اینکه توقف تولید این محصولات کار درستی بوده، اما می‌توان گفت که آنها نشانه فناوری





درباره سرنا ونچرز و دیگر سرمایه‌گذاری‌های سرنا ویلیامز

شرکت سرمایه‌گذاری یک ستاره تنیس

سرنا ونچرز، یک شرکت سرمایه‌گذاری و متعلق به سرنا ویلیامز، تنیسور آمریکایی است. این شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر در سال ۲۰۱۴ تأسیس شد. تمرکز سرنا ونچرز بر شرکت‌هایی است که در مرحله بذری یا مراحل اولیه قرار دارند. این شرکت بیشتر به دنبال سرمایه‌گذاری در محصولات مصرفی، خدمات مصرف‌کننده، مراقبت‌های بهداشتی، فناوری اطلاعات، TMT و تجارت الکترونیک است.

سرنا ونچرز تاکنون بر ۶۰ برند در ۲۷ حوزه مختلف سرمایه‌گذاری کرده است. از جمله این شرکت‌ها می‌توان به HUED (پلتفرمی برای تنوع‌بخشی ارتباطات بیماران و پزشکان رنگین‌پوست)، کوپی کنانگان (یک شرکت قهوه در اندونزی)، ایسوسو (یک پلتفرم فناوری مالی) و اوری مادر (برنامه غذایی و ورزشی برای مادران باردار) اشاره کرد.

سرنا در ده یونیکورن جهانی سهامدار است که از میان آنها می‌توان کوین ترکر (پلتفرمی برای ردیابی رمزارزها در تمام مبادلات)، نوم (یک برنامه موبایل برای پایش سلامتی) و دیلی هاروست (سرویس غذاهای گیاهی) را نام برد. همچنین پیش‌بینی می‌شود که سه شرکت دیگر هم از بین شرکت‌هایی که سرنا در آنها سرمایه‌گذاری کرده، در آینده نزدیک به جمع یونیکورن‌ها بپیوندند.

جالب است بدانید که شرکت سرمایه‌گذاری سرنا ونچرز تنها یکی از سرمایه‌گذاری‌های تجاری سرنا ویلیامز است. بر اساس گزارش فوربس، در سال ۲۰۲۱ این قهرمان تنیس ۴۵ میلیون دلار به دست آورد و رتبه دوم را پس از نائومی اوزاکا در بین ورزشکاران زن، کسب کرد. ویلیامز یکی از سهامداران تیم میامی دلفین‌ها و عضو هیئت مدیره پوشمارک است. افزون بر این، در آوریل ۲۰۲۱ یک قرارداد تلویزیونی هم با آمزون امضا کرد.



بپرسد. کریس همیشه از خودش و بازیکنان جوان‌تر، دلیل و چرایی کارها را می‌پرسد. کریس می‌گوید: «دوست دارم برای دیگران تکیه‌گاه باشم و به آنها آموزش دهم. خیلی وقت پیش فهمیدم که من به‌تنهایی به جایی نرسیده‌ام.»

کریس همیشه در ملاقاتش با رهبران شرکت‌ها در مورد سال‌های اولیه، چگونگی رشد و نقطه شروع آنها می‌پرسد. او دائماً سؤال می‌پرسد و به‌دنبال یادگیری است. دیگر در مورد این ویژگی‌های کریس می‌گوید: «کنجکاوی کریس «فوق‌العاده» است. او وقتی به چیزی علاقه دارد، آن را دنبال و افکارش را عملی می‌کند. برای مثال وقتی او در نظر دارد که در یک شرکت سرمایه‌گذاری کند، به تمام جوانب و تأثیرات آن بر زندگی‌اش فکر می‌کند.» به گفته کریس هر کسی دوست دارد با آدم‌های خوب شریک شود. همیشه همه‌چیز بی‌نقص نیست، اما کنار آمدن با کسانی که با آنها کار می‌کنید و از کار کردن در کنار آنها لذت می‌برید، بسیار ارزشمند است. این سخنان اهمیتی را که کریس به خانواده‌اش می‌دهد، به‌خوبی نشان می‌دهد. سی جی، برادر کریس، تعدادی از فعالیت‌های تجاری او را انجام می‌دهد و ظاهرآ کریس از این همکاری خوشنود است. البته کار کردن با اعضای خانواده همیشه نتیجه خوبی به دست نمی‌دهد. اگر خطایی از آنها سر بزند، نمی‌توان به‌راحتی آنها را اخراج کرد. اما در مورد کریس و سی جی می‌توان گفت که این‌گونه نیست، چون هدف مشترکی دارند و به همین علت همکاری آنها نتیجه‌بخش بوده است.

کریس دوست دارد کارکنانش بتوانند به اندازه او موفق شوند. به عقیده وی شرکت‌ها باید روی کارکنان‌شان سرمایه‌گذاری و به رشد آنها کمک کنند. او توضیح می‌دهد: «کار تیمی مرا به وجد می‌آورد. من دوست دارم تیمم رشد کند.»

زمان را دریابید

پال به مدت هشت سال رئیس اتحادیه بازیکنان بود. او توضیح می‌دهد: «در اتاقی با ۳۰ مربی و ۴۵۰ بازیکن نشسته بودم. این افراد در مورد مسائل اتفاق نظر نداشتند و دیدگاه آنها به مسائل متفاوت بود. اما می‌بایست برای یک هدف مشترک گرد هم می‌آمدند. در هر تیمی ممکن است اختلاف‌نظرهایی وجود داشته باشد.»

گام بعدی مدیریت شخصیت‌های متفاوت یک تیم است. به گفته کریس داشتن یک تیم حرفه‌ای باعث می‌شود که رقابت کمتری بین افراد احساس شود. ورزشکاران تقریباً در تمام زندگی خود در حال رقابت هستند، اما وقتی دست از رقابت می‌کشند، خلأ و شکست بزرگی را حس می‌کنند. این یک چالش بزرگ است. به همین علت کریس قصد دارد نسل جدیدی از رقابت را به وجود آورد. او مربی آکادمی بسکتبال کریس پال است و در سطح ابتدایی آموزش می‌دهد. خانواده کریس، برنامه بسکتبال جوانان و نوجوانان را در وینستون اداره می‌کنند. او می‌گوید که از دیدن موفقیت دانش‌آموزانش لذت می‌برد. کریس حامی سرسخت کالج‌ها و دانشگاه‌های تاریخی سیاه‌پوست (HBCU) است. در طول همه‌گیری کرونا، او در یکی از این دانشگاه‌ها ثبت‌نام کرد و در آنجا تحصیلات خود را در رشته ارتباطات که در دانشگاه‌ویک فارست شروع کرده بود، تکمیل کرد. کریس تصریح می‌کند: «کالج‌ها و دانشگاه‌های سیاه‌پوست برای من بسیار مهم هستند؛ زیرا من در یک کشور سیاه‌پوست به دنیا آمده‌ام.» کریس در حال حاضر میزبان اردوهای آموزشی برای بازیکنان HBCU است و با میشل اوباما، در راستای ترغیب دانشجویان دانشگاه‌های سیاه‌پوست به رأی دادن و افزایش رأی‌دهندگان، تلاش می‌کند. به‌علاوه، تهیه‌کنندگی دوفصل از سریال «چرا ما نه؟» (Why Not Us) را بر عهده گرفت که در مورد چالش‌های بازی برای تیم‌های بسکتبال و فوتبال بود. کریس پال از باخت متنفر است. او تلاش می‌کند و تا زمانی که حلقه قهرمانی بسکتبال را به دست نیاورد، دست از تلاش برنمی‌دارد. او می‌گوید: «وقتی به بازنشستگی فکر می‌کنید، به این معناست که به آن مرحله رسیده‌اید، اما من هنوز به آنجا نرسیده‌ام.»

Move و SV Sports را دارد. تمام این شرکت‌ها در زمینه تولید و تجارت کالاها و اکسسوری‌های ورزشی فعالیت می‌کنند. **تیم‌ها:** اگر نمی‌دانستید که کریس به کریکت هم علاقه‌مند است، باید بدانید که او در لیگ برتر هند را جستان رویالز سهام دارد. به‌علاوه، کریس پال در سال ۲۰۱۸ عضو تیم مربی‌گری لیگ بیسبال Dash در وینستون سالم شد. **تأثیرات اجتماعی:** شرکت‌هایی که در زمینه تأثیرات اجتماعی فعالیت می‌کنند هم از همکاری با کریس بی‌بهره نمانده‌اند. کریس با شرکت‌های، Turner Impact Capital، AARMY و Uncharted Power، Wellness در سال ۲۰۱۷، ترنر ایمپکت کپییتال از بودجه یک میلیون دلاری برای ارائه مالکیت خانه به نیروی کار در ایالات متحده خبر داد و در همان زمان کریس به این شرکت پیوست. **سایر فعالیت‌ها:** افزون بر تمام مواردی که گفته شد، کریس در زمینه پلتفرم‌های دیجیتال (Greenfly) و ساعت (WatchBox) هم فعالیت دارد. لازم به ذکر است که کریس با برندریانا (Rihanna) نیز همکاری می‌کند. می‌توان گفت کریس پال نه‌تنها یک ستاره بسکتبال است، بلکه تجربه زیادی هم در فعالیت‌های تجاری دارد. در ادامه، توصیه‌های تجاری کریس پال را که بر اساس تجربیات شخصی خود ارائه کرده، می‌خوانیم.

مغرور نباشید و از دیگران کمک بخواهید

در سال ۲۰۱۱، پس از معامله با لس آنجلس کلیپرز (Los Angeles Clippers)، کریس نکته‌ای کشف کرد و در رابطه با آن گفت: «همه فکر می‌کنند که مدیران عامل سرشان شلوغ است و هیچ‌کس به آنها پیامک نمی‌دهد، اما این‌طور نیست و آنها می‌خواهند حرف‌های شما را بشنوند.» کریس از باب‌ایگر، مدیر اجرایی شرکت والت دیزنی (که در آن زمان مدیرعامل والت دیزنی بود) درخواست کرد که مربی او باشد. کریس می‌گوید: «من به کسی نیاز دارم که بتوانم با او در مورد تجارت صحبت کنم. من به کسی نیاز دارم که بتوانم از او بیاموزم.» اما ایگر که در مورد این پیشنهاد تردید داشت، گفت: «افراد زیادی این حرف‌ها را می‌زنند، اما بعد می‌روند و غیب می‌شوند.»

کریس مقالات ایگر را خواند، مصاحبه‌های تلویزیونی او را تماشا کرد، از او سؤال پرسید و در نهایت کتاب ۲۰۱۹ او با عنوان «سواری یک زندگی: درس‌هایی که از ۱۵ سال به‌عنوان مدیرعامل شرکت والت دیزنی آموخته است» را هم مطالعه کرد. در واقع ایگر مربی کریس بود، اما در خارج از زمین بازی. آنها در مورد موضوعات مختلفی از جمله فناوری‌های مخرب، استارت‌آپ‌ها، فرصت‌های سرمایه‌گذاری، طرح‌های تجاری، عرضه‌های اولیه عمومی، مدیریت افراد، ریسک‌پذیری و تصمیم‌گیری صحبت کردند. ایگر و کریس کم‌کم با هم دوست شدند و ایگر در این باره می‌گوید اغلب افرادی که به آنها مشاوره می‌دادم، در دیزنی بودند و به‌ندرت پیش می‌آمد که آنها را دوست صدا کنم، ولی تجربه‌ای که با کریس داشتم، متفاوت بود.

ایگر درس‌های مهمی به کریس آموخت که یکی از آنها در مورد تعادل بین کار و زندگی است. کریس در مورد ایگر می‌گوید: «اولویت ایگر همیشه خانواده و فرزندانش است. حتی در سفری که با هم به شانگهای داشتیم، زمان سفر طوری تنظیم شده بود که به‌موقع برای بازی بسکتبال پسرش به خانه بازگردد.»

اصول اولیه را تمرین کنید و دلیل کارهایتان را بدانید

کریس دوست دارد بر اساس کتاب معروف سایمون سینک: «با چرا شروع کنید»، عمل کند و در مورد چرایی مسائل

روزهای تعطیل فونیکس سانز (Phoenix Suns) تنها فرصت کریس برای انجام کارهای عقب‌افتاده است. کریس از زمانی که به خانه جدیدش آمده، فرصت نکرده که کم‌دکفش‌های ورزشی خود را مرتب کند. پس روزهای تعطیل برای او بهترین فرصت است. در این کم‌دک‌صدها جفت کفش ورزشی وجود دارد که ۱۳ جفت از آنها نایکی هستند. جالب است بدانید این ۱۳ جفت را خودش طراحی کرده است. کریس از اینکه فرصتی پیدا کرده تا کفش‌های جدیدش را هم امتحان کند، خوشحال است؛ زیرا تمام این فصل نتوانسته بود کفش‌هایش را از جعبه خارج کند.

با اینکه کریس به خاطر شکستگی انگشت شستش نتوانست در ۱۵ بازی شرکت کند، اما به سانز کمک کرده تا رکورد ۱۴-۶۱ را به دست آورد و در پلی آف کنفرانس غرب، که از ۱۶ آوریل آغاز می‌شود، رتبه اول را کسب کند. این ستاره مسابقات آل‌استار، به‌خاطر رقابت تنگاتنگش در زمین بازی، سه‌گام‌های فوق‌العاده و رویکرد تدافعی شطرنجی معروف است. شاید کنجکاو باشید بدانید که کریس پال، این بازیکن فوق‌العاده بسکتبال، مشغول چه کارهایی بوده که نتوانسته حتی کفش‌های ورزشی خود را از جعبه بیرون بیاورد؟! باید گفت که کریس افزون بر کسب موفقیت در پلی آف (که باعث شد بیش از ۳۰۰ میلیون دلار از بازی لیگ حرفه‌ای بسکتبال بزرگسالان آمریکا به دست آورد) یک امپراتوری تجاری هم ساخته است. این امپراتوری تجاری بسیار متنوع و گسترده است.

نگاهی به پورتفوی کریس پال

در اینجا برخی مشارکت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های کریس را با هم مرور می‌کنیم تا متوجه شویم زمانی که او در زمین حضور ندارد، مشغول چه کارهایی است. کریس در زمینه‌های مختلفی از جمله رسانه، تغذیه، خانواده و کودک، کالاهای ورزشی، تأثیرات اجتماعی و غیره فعالیت می‌کند.

رسانه: حضور فعالانه کریس پال در رسانه بسیار چشم‌گیر است. به نحوی که وقتی در حال تماشای زنده برنامه‌های ورزشی هستید، به‌ندرت پیش می‌آید که او را در تبلیغات نبینید. او یک شرکت تولید برنامه‌های تلویزیونی به نام اوه‌دیپ (Ohh Dip!!!) دارد که طیف وسیعی از برنامه‌های تلویزیونی، از مستندهای ورزشی گرفته تا فیلم‌نامه‌ها را پوشش می‌دهد. یکی از برنامه‌های تلویزیونی کریس، «من چگونه به اینجا رسیدم؟» نام دارد که در آن کریس با ورزشکاران و بزرگان کسب‌وکار مصاحبه می‌کند.

تغذیه: به‌عنوان یک سرمایه‌گذار، نگاه او به شرکت‌ها (و تأثیرات اجتماعی ابتکارات آنها) نشان از ارزش‌های او دارد. کریس چهار سال پیش گیاه‌خوار شد و دلیل آن را تقویت بیشتر حرفه‌اش بیان می‌کند. او در کسب‌وکارهایی مانند Beyond Meat (تولیدکننده گوشت گیاهی)، Bowery Farming (تولیدکننده صیفی‌جات خانگی) و Current Foods (تولیدکننده غذاهای دریایی با منشاء گیاهی) سهام‌دار است.

کودک و خانواده: کریس متأهل است و دو فرزند (یک دختر و یک پسر) دارد. به همین دلیل او با کسب‌وکارهایی که در زمینه کودک و خانواده فعالیت می‌کنند، همکاری خوبی دارد. برای مثال می‌توان به MaxOne، Goalsetter و Life۳۶۰ اشاره کرد.

مکس‌وان یک پلتفرم آنلاین مربی‌گری ورزشی، گل‌ستریک اپلیکیشن مالی برای تمام خانواده و لایف ۳۶۰ یک اپلیکیشن برای ردیابی اعضای خانواده است.

کالاهای ورزشی: علاقه کریس به‌عنوان یک ورزشکار به کالاهای ورزشی و تجارت آنها، قابل درک است. کریس پال در کارنامه تجاری خود همکاری و سهام‌داری در Fanatics، DIBBS، Eastside Golf، در





۱۰ خصلت مهم به روایت مناقب الصوفیه

فرخ کسی که از عیب دیگری به عیب خود باز آید

قطب الدّین ابومنصور مظفر بن اردشیر سنجی عبادی مروزی (۵۴۷-۴۹۱ ه‍.ق) معروف به امیر قطب‌الدین یا قطب عبادی است که از سوی سلطان سنجر برای وعظ به بغداد رفت و سه سال در جامع قصر و در دارالسلطنه موعظه می‌کرد. ابن جوزی می‌گوید: او زیباکلام بود و از مواظ او مجلداتی گردآوری کرده‌اند. در کتاب مناقب الصوفیه وی آمده: هر آنکه ظاهر و باطن آراسته گردانید، بهترین خلق او باشد و این معنی در ده خصلت پدید آید.

➔ اول طمع بریدن از فضول دنیا که دنیا را خسیس خوانده‌اند.

➔ دوم خلق نیکو است؛ یکی را از حکما پرسیدند که خلق نیکو چیست؟ گفت در حق بدکننده خود نیکویی کردن.

➔ سوم چشم فروداشتن از عیب خلق که رسول گفته است فرخ کسی که از عیب دیگری به عیب خود باز آید.

➔ چهارم مروت؛ حکیمی را پرسیدند که مروت چیست؟ گفت سرّ خود از دیگران دور داشتن.

➔ پنجم حفظ حواس و نگاه داشتن زبان از کلمات زشت.

➔ ششم سخاوت که هیچ راه نیست به رضای حق سبحانه و تعالی، نزدیکتر از سخاوت.

➔ هفتم قَمَح غضب؛ و رسول گفته است که متابعت غضب نشان ضلالت است.

➔ هشتم مخالفت شهوت؛ چون شهوت غالب شود، مرد را به همه معاصی درکشد.

➔ نهم حلم است؛ دیگری را از حکما سؤال کردند که حلم چیست؟ گفت نگاه داشتن خاطر از تفکر در چیزی که مردم را به خشم آرد.

➔ دهم بازداشتن زبان است از قول چیزی که عزم عمل ندارد. و این خصال ده‌گانه را مراعات کردن لابد عقل است.



شماره ۴۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال دوم

امشب گودبای پارتی جعفره

این طور که اوضاع پیش می‌رود، ظاهراً دو ماه دیگر باید به پستوی خانه برویم و خاک مودم‌های دایال‌آپ‌مان را بگیریم و گوش جان بسپاریم به نوای زیبای غرغر و غرغر این عزیزان دل

این موضوع به شدت اعتراض دارم، فقط حیف که نه سر پیازم و نه ته پیاز. فقط جهت اطلاع دوستان داخل پیاز باید عرض کنم که حرکت‌تان برای تعویق این انتخابات پرشکوه خطای محاسباتی بزرگی بوده است. بعداً که انگشت حسرت به دندان گزیدید، نگویید که نگفتم. بفرما! گفتم.

این طور که اوضاع پیش می‌رود، ظاهراً دو ماه دیگر باید به پستوی خانه برویم و خاک مودم‌های دایال‌آپ‌مان را بگیریم و گوش جان بسپاریم به نوای زیبای غرغر و غرغر این عزیزان دل. آن وقت است که با خودتان خواهید گفت: «ای دل غافل! حالا با سرعت سی کیلوبیت بر ثانیه چطور انتخابات برگزار کنیم؟ چطور رأی بدهیم؟ اصلاً برای چه باید انتخابات برگزار کنیم و رأی بدهیم وقتی کسی دوروبرمان نمانده و کاربرها یکی یکی از این دهات شکسته رفته‌اند؟» رفقا حواس‌شان نیست که به قول آن شاعر شهیر: «امشب گودبای پارتی جعفره».



عبدالله مقدمی

@moghaddamy0007



هی قریب‌دهیم برنی و تنبک‌تان

احسنت بگویم به نطق‌تک‌تان

دارید خیال خیر بر تک‌تک‌مان

داریم دعای خیر بر یک‌یک‌تان



اما حالا از اینها گذشته، راستش من از دیروز هرچه به این واکنش‌ها و مصاحبه‌های فعالان عرصه کسب‌وکار مجازی برای تعویق انتخابات فکر می‌کنم، بیشتر خنده‌ام می‌گیرد. چه کنم؟ دست خودم نیست، یک کم بی ادبم و درست همان موقع که نباید، یاد لطیفه راننده و مسافران خوابیده‌اش می‌افتم؛ بعد یکهو بدون اینکه بخواهم زیر لب می‌گویم: «خب برای کی دارید انتخابات برگزار می‌کنید؟ اینها که همه دارند صیانت می‌شوند.»



«قیمت اینترنت بالا رفت»
«کیفیت اینترنت پایین آمد»
«فلان اینترنت بهمان شد»
یعنی دوستان «فعال» این‌همه خبر باحال و پرهیجان در مورد اینترنت را می‌خوانند و باز هم دنبال تاریخ برگزاری انتخابات اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی هستند. به قول قدیمی‌ها «خدا بده یه دل خوشی، بشینی زیر آفتاب شپش بکشی!»



این را هم خدمت‌تان عرض کنم که ظاهراً تلاش‌های دوستان نتیجه داده و انتخابات به تعویق افتاده است. راستش من به

شب‌نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۳۸)

ساتوشی یا همون فری؟

فریبا هشدار داده بود که برخی از کارهای خوب و قشنگ و امروزی درباره این گروه قابل اجرا نیست، اما من مثل خیلی وقت‌های دیگر گوش نکردم و نتایجش را هم دیدم. کسی نیست بپرسد اول سال کدام آدم عاقل و فرهیخته‌ای خودش را درگیر کاری می‌کند که بیشتر به تلاش مذبوحانه شبیه باشد و مشّت محکمی در دهانش بخورد که... گفته بود نکن و نمی‌شود، ولی به هر حال ما که کردیم و شد آنچه نباید می‌شد.

گفتم پس از روزهای کشدار تعطیلی و دوری از فضای کار و حالا که بچه‌ها با توان بیشتری برگشته‌اند، مثلاً یک حرکتی بزنم که هم کارکرد فرهنگی داشته باشد و هم روحیه گروهی را تقویت کند. برای همین گفتم بچه‌ها بیایند یک ساعتی دور هم



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

بنشینیم و گفت‌وگو کنیم! هرکس از چیزی که این روزها فکرش را مشغول کرده بگوید، شاید برای بقیه کارساز باشد و از این جور چیزها. توی یکی از همین بعدازظهرها که همگی در آرزوی یک جای ساکت و نشمین‌گاهی نرم هستند تا به قول کامیار «لختی بیاسایند و خواب از چشم بزدایند!» بچه‌ها را با هزار خواهش و قربان‌صدقه دور هم نشاندم که بیایید کار فرهنگی گروهی بکنیم.

پس از شرح ماجرا، درخواست کردم یک نفر صحبت را شروع کند. بگذریم که محمد گفت بهتر است با قرعه‌کشی شروع کنیم و دوباره کامیار شوخی راه انداخته بود که در این روزهای مبارک نمی‌شود! بالاخره بازی و شوخی کامیار هر جور بود به پایان رسید و سامان برای دیگران شروع به گفتن درباره کتابی کرد که تازه خوانده بود. وقتی روشن شد که کتاب درباره رمزارز بوده، انگار خواب از چشم برخی پرید و گوش‌ها تیز شد.

مقداری درباره پیدایش آنها گفت و تنها به یادماند که از کسی به اسم ساتوشی هم یاد کرد. در این بین مهدی و سمیرا بیشتر از دیگران

کنجکاو بودند، اما محسن چنان بی‌حوصله بود که من مثلاً خواستم او را داخل گفت‌وگو کنم و پرسیدم: «شما نظرت چیه؟» پیش از اینکه پاسخی بدهد، باز پرسیدم: «نظری درباره این موضوع داری؟» درنگی کرد و هنوز پاسخ نداده بود که کامیار گفت: «باید سه بار بپرسی تا با اجازه بزرگ‌ترها جواب بدهد.»

این بار محسن گفت: «توی تعطیلات فریدون را دیدم که مکانیک سرشناس در شهرستان محل زندگی خانواده است. دیدم پشت میز کوچکی در انتهای مکانیکی نشسته، از لباس کار خبری نیست و لباس معمولی خودش را پوشیده، دست‌ها تمیز و ذره‌ای روغن و سیاهی روی آنها نیست و همچنان که سرش پایین و تا گردن توی گوشه بود، در جواب سلام من گفت: سلام داداش امروز نمی‌رسم سرم شلوغه! زدم روی شانه‌اش و گفتم: اوهوی منم. تحویل بگیر. معلوم شد آقا جمشید کار و کاسبی را رها کرده و تصمیم گرفته سرمایه سوخته در بورس را از رمزارز دربیارود و به جای آچار گوشه دست بگیرد و بشود یک یقه سفید! می‌گفت هنوز تصمیم نگرفته‌ام اسمم را بگذارم ساتوشی یا همان فری؟»



هشدار پلیس فتا درباره ضرورت
توجه مردم به هشدارهای امنیتی

تعمیر کار موبایل سارق ارزهای دیجیتال بود!

گزارش
REPORT

یک برتون وودز
دیگر در راه
است؟

درس های جنگ
روسیه و اوکراین

۱۰

تحلیل
ANALYSIS

رمزارزها
دنیا را برای
مجرمان ناامن
می کنند؟!

۱۱

DOUBLE ISSUE MARCH 28 / APRIL 4, 2022

TIME

THE PRINCE
OF CRYPTO
HAS
CONCERNS.

ETHEREUM CREATOR
VITALIK BUTERIN
FIGHTS TO FIX THE
WORLD HE CREATED

BY ANDREW R. CHOW

time.com

تحلیل
ANALYSIS

اهداف
رمزریال
روشن نیست

در کلاب هاوس
بحث شد

۶

گزارش
REPORT

جنگ ایالتی
در اکوسیستم
رمزارزی آمریکا

قدرت گرفتن
رگولاتوری محلی

۱۴

دامنه تغییرات **حیث کسترده تر**
از چیزی است که امروز می بینیم

کریپتو اکونومی
و آینده اقتصاد

بیت کوین
سیاه

اقلیت های نژادی در آمریکا انگیزه
بیشتری برای سرمایه گذاری روی
رمزارزها دارند

نگرانی های ویتالیک بوترین، بنیان گذار اتریوم که روی
جلد اولین شماره NFT مجله تایم رفته چیست؟

شاهزاده
کریپتو

ریسک های
رمزارزی

وبینار آکادمی مزدکس با موضوع
ریسک های سرمایه گذاری در بازار
کریپتو و شیوه مدیریت آنها برگزار شد

شخص ترس و طمع به محدوده ۲۲
رسید، این برای بازار چه معنایی می دهد؟

فعلاً اکثریت
ترسیده اند!

تحلیل هفتگی بازار رمزارزها نشان می دهد
نوسانات بازار ادامه دار خواهد بود



چراپروژه‌های کلاهبرداری در حوزه رمزارز تا این اندازه در ایران جذاب می‌شوند؟

تلاش برای رسیدن به قطار موفقیت

شگفت‌زده می‌شوند. همیشه مواقعی را داریم که تحلیل‌های تحلیلگران معروف و شناخته‌شده هم اشتباه از آب درمی‌آید و زمان‌هایی را داریم که بسیاری از پیش‌بینی‌ها به واقعیت تبدیل نمی‌شود. شاید مهم‌ترین پیش‌بینی به واقعیت تبدیل نشده بیت‌کوین ۱۰۰ هزار دلاری باشد که متأسفانه در سال گذشته به کرات از دهان بسیاری شنیده می‌شد. بیت‌کوین شاید زمانی به ۱۰۰ هزار دلار برسد و شاید صفر شود؛ اینکه آینده کدام مسیر را انتخاب می‌کند، یک علامت سؤال است که پاسخ به آن به بررسی صدها فاکتوری نیاز دارد که همه آنها متغیر هستند و به‌راحتی نمی‌توانیم درباره آینده این دنیا اظهارنظر کنیم. حواس‌مان باشد که حتی ابزارهایی مانند تحلیل تکنیکال و تحلیل فاندامنتال تنها ابزارهایی هستند که به ما کمک می‌کنند تا بتوانیم آینده را پیش‌بینی کنیم و هیچ‌کدام ۱۰۰ درصد قطعیت ندارند.

این بازار که بالا و پایین زیادی دارد، بهترین جا برای رشد پروژه‌های کلاهبرداری است؛ چراکه بسیاری تصور می‌کنند جا مانده‌اند و این فرصت خوبی است برای اینکه خودشان را به قطار موفقیت برسانند.

هفته پیش رئیس مرکز تشخیص و پیشگیری از جرائم سایبری پلیس فتا گفته بود اشخاصی که در فضای مجازی اقدام به تبلیغ پروژه‌های ارز دیجیتال یا طرح‌های سرمایه‌گذاری می‌کنند، در صورتی که مشخص شود آن طرح کلاهبرداری بوده است، مسئول هستند و با آنها برخورد قانونی خواهد شد.

این خیلی خوب است که نهادهای نظارتی به‌موقع ورود کنند و جلوی بسیاری از پروژه‌های کلاهبرداری را بگیرند، ولی این سؤال را باید از خودمان بپرسیم که در شرایطی که هیچ چیزی در دنیای کریپتو پیش‌بینی پذیر نیست، چگونه برخی با قطعیت خبر از پروژه‌هایی می‌دهند که فقط سود می‌دهند و چرا برخی به آسانی این حرف‌ها را باور می‌کنند؟

بیت‌کوین و سایر رمزارزها در سال‌های گذشته به یکی از بازارهای سرمایه‌گذاری تبدیل شده‌اند که هر روز افراد بیشتری را جذب خودشان می‌کنند. این بازارها پیچیدگی‌های زیادی دارند که در گذشته معمولاً فقط افراد حرفه‌ای وارد این بازارها می‌شدند و ورود به آنها نیز سخت و دشوار بود. به‌مرور و با گسترش فناوری‌های ارتباطی، موانع ورود کمتر شده و بسیاری از مردم به آسانی وارد این بازارها می‌شوند. تب یک‌شبه پولدار شدن هم خیلی‌ها را وسوسه کرده تا بتوانند سریع از این طریق پولدار شوند؛ حالا هرچقدر که ما بگوییم این راهی برای سریع پولدار شدن نیست و باید نگاهی بلندمدت و سرمایه‌گذارانه به این فضا داشت، باز گوش بسیاری بدهکار این حرف‌ها نیست. به همین دلیل بازارهای کریپتو در جهان و البته ایران، بازارهایی

به شدت تابع احساسات هستند.

حالا احساسات معامله‌گران بیت‌کوین چند روزی است که در ناحیه «ترس شدید» قرار دارد و قیمت هم در بازه‌ای مشخص در حال نوسان است. با توجه به تحولات بازار در روزهای اخیر، تحلیلگران انتظار دارند میزان نوسانات قیمت بیت‌کوین در ادامه بیشتر هم شود.

در حال حاضر، این ارز دیجیتال در نزدیکی محدوده حمایتی ۴۰ هزار دلار نوسان می‌کند که از کف آن در زمستان ۱۴۰۰ بالاتر است. با این حال، روند قیمت بیت‌کوین رنگ خطری را برای برخی معامله‌گران به صدا درآورده است. تحلیلگران می‌گویند ممکن است نوسان محدوده بیت‌کوین در ماه‌های آینده بیشتر شود.

این فضای کریپتو است؛ فضایی که تغییرات زیادی دارد و آنهایی که این بازار را لحظه‌به‌لحظه دنبال می‌کنند، همیشه



مینا والی

مدیرمسئول

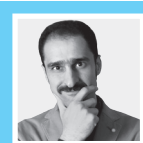


@mina_vali

میکروارگانیزم‌ها نمی‌توانند نماینده یک اکوسیستم باشند

کسب و کارها تأثیرگذارترین بخش اکوسیستم رمزارز هستند

اکوسیستم موبایل و وب درهم‌تنیدگی بسیاری پیدا کرده‌اند و تشخیص مرز آنها گاهی سخت و دشوار می‌شود. بلاکچین در دنیای اینترنت در حال تغییر دادن بسیاری از زیرساخت‌های فکری است؛ تغییرات پشت‌بند بلاکچین به حدی است که بسیاری آن را هم‌عرض اینترنت و تحولی که شروع کرد، می‌پندارند؛ وب ۳ وعده‌ای است که بلاکچین به ما داده و بسیاری برای رسیدن به آن تلاش می‌کنند. آنهایی که رؤیای خود را در اینترنت جست‌وجو می‌کردند، به فکر جهانی آزاد بودند تا همه فارغ از نژاد و جنسیت و ثروت و دیگر ویژگی‌های اکتسابی، از فرصت‌های برابر بهره‌مند شوند.



رضا قربانی



@mediamanager_ir

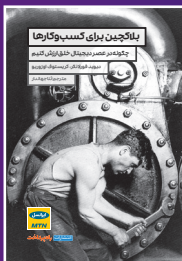
اکوسیستم رمزارز در همه جای جهان تازه در ابتدای راه است؛ وقتی از اکوسیستم صحبت می‌کنیم، از مجموعه بازیگرانی حرف می‌زنیم که با هم تعامل مثبت، منفی و گاهی خنثی دارند و در نهایت آن چیزی را می‌سازند که به آن می‌گوییم اکوسیستم. در اکوسیستم هر نوع بازیگری جایگاه خودش را دارد و خود اکوسیستم هم مانند بازیگرانش زنده است و پویایی دارد. اکوسیستمی که پویا نباشد و ریزش و روبش نداشته باشد، اکوسیستم مرده است و اهمیتی ندارد. اکوسیستم پویا شاهد شکل‌گیری‌هاست و شاهد ازهم‌پاشیدن‌ها. در نهایت آن چیزی که اهمیت دارد، تکامل و روند تکاملی است که اکوسیستم‌های پویا به‌خوبی از آن بهره می‌برند.

شاید بزرگ‌ترین اکوسیستم دنیای نوآوری که ما می‌شناسیم، اکوسیستم اینترنت باشد؛ این اکوسیستم فراتر و بزرگ‌تر از همه اکوسیستم‌هایی است که در حوزه فناوری می‌شناسیم و در سال‌های گذشته زیراکوسیستم‌های متعددی در آن خلق شده است؛ به‌عنوان نمونه اکوسیستم وب یکی از پویاترین این اکوسیستم‌ها بوده و همین‌طور اکوسیستم موبایل.

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.



شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول





دامنه تغییرات خیلی گسترده تر از چیزی است که امروز می بینیم کریپتو اکونومی و آینده اقتصاد

رمزارزها کاربردهای زیادی در اقتصاد و نظام‌های مالی دنیا بازی خواهند کرد. این گزاره‌ای است که آن قدر تکرار شده که اطمینان بالایی درباره تحقق آن شکل گرفته است. اما وقتی درباره دامنه و گستره این کاربردها دقیق می‌شویم، می‌بینیم بدون پذیرفتن رمزارزها در اقتصادهای محلی، شکل قدرتمند اقتصاد آینده که مبتنی بر کاربردهای متنوع رمزارزها، به‌ویژه در حوزه توکن‌های حاکمیتی و مفاهیمی چون تعلق و مالکیت خواهد بود، چنین اقتصادهای جامانده از تغییر را به شکل بی‌رحمانه‌ای از قطار خود پیاده خواهد کرد.

این روزها که در داخل کشور صحبت از ضرورت پذیرفتن رمزارزها به عنوان بخشی از این اقتصاد در حال ظهور است، مواردی از این دست نادیده گرفته می‌شود. بدون پذیرش رمزارزها، اقتصادهایی از این دست راهی به سوی توکن‌های غیرمثلی نخواهند داشت و محرومیت از ان اف تی‌ها

هم یعنی از نیازها و مطالبات نسلی که بر پایه ان اف تی در حال بازتعریف مالکیت، وضعیت و روابط اقتصادی در شبکه‌های اجتماعی هستند، عقب مانده و کارکرد خود در نزد آنها را از دست خواهید داد. مفهوم اجتماع یا همان کامیونیتی در اقتصاد آینده یک مفهوم کلیدی است. ارزش‌ها را جوامع همسان و هم‌رنگ شکل می‌دهند و این جامعه‌سازی خود را تا تعریف پول خواهد کشاند. آنجاست که وقتی دولت‌ها و اقتصاد آنها از مفاهیم تازه تعریف شده در این جوامع دیجیتال جا مانده باشند، استانداردها و پروتکل‌های مالی‌شان هم در این فضاها بی‌رنگ و بو و خاصیت خواهند شد. این اتفاقی است که با نادیده گرفتن مفهوم و اصل رمزارزها برای یک اقتصاد رخ خواهد داد. وگرنه بستن درها به روی آنچه «دیگر غیر ضرور» پنداشته می‌شود، این روزها برای هیچ مقام و مسئولی هزینه‌ای ندارد و کافی است برای آن، در حد یک نامه و ابلاغ وقت گذاشته شود!

در اکوسیستم رمزارز ایران نباید فقط به جامعه محدود خودمان در این صنعت نگاه کنیم و باید برای دیگران وقت بگذاریم

اهمیت گفتمان با سایر صنایع

به این صنعت و سرویس‌هایش عمق داد. هرچه ذی‌نفعان و استفاده‌کنندگان این صنعت از مردم عادی به سمت صنایع هدایت شوند، صنعت رمزارز را می‌توان صنعت پایدارتر و آینده‌دارتری دانست؛ چرا که به سایر صنایع گره خواهد خورد.

از طرف دیگر با مدیران دولتی و حاکمیتی باید گفتمان کرد تا آنها نیز نگاه و تصورات درستی در خصوص این صنعت و ریسک‌ها و پتانسیل‌هایش داشته باشند تا دیر یا زود که به سراغش می‌آیند، با نگاه درست ببایند، نه با نگاهی مغرضانه یا بسته که به برخوردی از سر واکننده منجر شود. بعید است مدیران دولتی و حاکمیتی بعد از شناخت درست ریسک‌های این صنعت و از طرف دیگر با آگاهی از مزایای آن برای صنایع مختلف کشور، حاضر باشند رفتارهای محدودکننده یا هیجانی در خصوص این صنعت انجام

دهند. همان‌طور که در خصوص بسیاری از سایر صنایع اساسی شاهد چنین رفتارهایی نیستیم، اینجا هم اگر بتوانیم با گفتمان پیوسته تصویر درستی شکل دهیم، چنین رویکردی دور از تصور نخواهد بود. از همین رو بر همه بازیگران فعلی این صنعت واجب است به سهم خود، پیوسته به فکر گفتمان باشند و برایش انرژی بگذارند؛ اتفاقی که اگر امروز برایش وقت نگذاریم، فردا باید چندین برابر برای تغییر نگاه‌های اشتباه وقت صرف کنیم.

با وجود تمام هشدارها و خطاها که حوزه رمزارزها حوزه پریسکی است و ورود به آن اصلاً به مردم عادی توصیه نمی‌شود، ولی بنا بر تحلیل آمار گزارش عملکرد صرافی‌های مطرح ایرانی می‌توان نتیجه گرفت که حدود سه میلیون ایرانی تجربه خرید و فروش یا سرمایه‌گذاری روی رمزارزها به شکل خرد یا کلان را داشته‌اند. وقتی مردم در سطح کشور با چنین حجمی با پدیده‌ای درگیر می‌شوند، دیگر نمی‌توان آن را به راحتی نادیده گرفت و باید چهارچوب‌های حقوقی و قانونی درستی برایش در نظر گرفت تا حق و حقوق مردم در این حوزه پایمال نشود. در نتیجه دیر یا زود حاکمیت و دولتی‌ها به سراغش خواهند آمد؛ همان‌طور که در یک سال گذشته نیز صحبت‌های جدی در این خصوص افزایش یافت.

از همین رو وظیفه تمام بازیگران کوچک و بزرگ اکوسیستم رمزارز ایران است که با مدیران سایر صنایع و مدیران دولتی و حاکمیتی گفتمان کنند تا هم نگاه درست و واقعی از این صنعت پررمزوراز داشته باشند و هم از ریسک‌ها و پتانسیل‌های آن در بخش‌های مختلف آگاه باشند. باید با مدیران سایر صنایع گفت‌وگو کرد تا با شناخت درست و برهم‌زدن تصورات غیر واقعی از این حوزه و افزودن به ذی‌نفعان این صنعت در سایر صنایع،



رسول قربانی

سردبیر راه پرداخت



@rasoulghorbani



نمی‌توانیم دنیای اینترنت را بدون کسب‌وکارها تصور کنیم؛ افراد در این دنیا اهمیت محوری ندارند با اینکه توهم مهم بودن دارند؛ ولی این کسب‌وکارها هستند که در نهایت بازیگران اصلی این اکوسیستم‌اند.

در روزهای ابتدایی در اکوسیستم بلاکچین و رمزارز، افراد تعیین‌کننده بودند و هنوز هم سایه برخی افراد بر سر این اکوسیستم هست؛ به عنوان نمونه ویتالیک بوترین که معروف به شاهزاده دنیای کریپتو است و اخیراً هفته‌نامه تایم او را روی جلد برده است. حیات و ممات این چهره بر کسب‌وکار اتریوم سنگینی می‌کند و گاهی اوقات حرف‌های او بوی دیکتاتوری می‌دهد و پیروانی که سینه‌چاکش هستند، خبر از ظهور فرقه‌گرایی‌های شناخته‌شده می‌دهند. با این حال حتی ویتالیک بوترین هم کسب‌وکاری شناخته‌شده دارد و منافعش روشن است. یا مثلاً خالق صرافی رمزارز FTX در سال‌های گذشته مهم‌ترین چهره دنیای کریپتو بوده است؛ کسی که به گفته خودش دیر وارد این جهان جدید شده، ولی با این حال بسیاری از او صحبت می‌کنند و ریز رفتارهای او را زیر نظر دارند. او هم به یک کمپانی مشخص متصل است و گیریم که ۹۹ درصد درآمد و ثروتش را صرف خیریه کند، اما مهم این است که منافع او هم در این اکوسیستم مشخص است.

قطعاً در هر اکوسیستمی بازیگران آزادی داریم که منافع آنها روشن و مشخص نیست. هر اکوسیستمی میکروارگانیزم‌هایی دارد که وجود آنها برای پویایی اکوسیستم لازم است. منتها مشکل زمانی پیش می‌آید که میکروارگانیزم‌ها نمایندگی اکوسیستم را بر عهده بگیرند.

نماینده‌های واقعی هر اکوسیستمی کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ فعال در آن اکوسیستم هستند و افرادی که در این کسب‌وکارها فعالیت می‌کنند و منافع مشخص دارند. کسانی که در کسب‌وکارهای مشخص و شفاف و روشنی فعالیت نمی‌کنند، راه‌های کسب درآمدشان روشن نیست و اهداف خیرخواهانه و بشردوستانه دارند، مصداق همان میکروارگانیزم‌هایی هستند که اگر در یک اکوسیستم زیاد شوند، آن را می‌خورند.

اکوسیستم متعادل باعث می‌شود همه در کنار هم به بهترین شکل کار و زندگی کنند.

حضور انتشارات راه پرداخت در سی و سومین نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران

انتشارات

راه پرداخت



نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران
Tehran International Book Fair
معرض طهران الدولي للكتاب



چرا باید مفهوم آموزش در حوزه رمزارزها را بیش از همیشه جدی بگیریم؟

درباره یک وینار آموزشی

این روزها ضرورت آموزش‌های تخصصی در حوزه رمزارزها بیش از هر زمان دیگری در داخل کشور احساس می‌شود. سکه اقبال ایرانی‌ها از رمزارزها یک روی دیگر هم دارد و آن خطراتی است که افراد ناآگاه را در این فضا تهدید می‌کند.

کریپتو یک ارز دیجیتال غیرمتمرکز است که برای استفاده در خرید یا فروش کالاها و خدمات استفاده می‌شود. استفاده از این ارزها روزه‌روز افزایش می‌یابد و در حال حاضر، ما در صدر چرخه‌های تبلیغاتی بلاچین و ارزهای دیجیتال قرار داریم. همان‌طور که استفاده از ارز دیجیتال افزایش می‌یابد، ریسک‌های صنعت خدمات مالی نیز افزایش می‌یابد. شکی نیست که ارزهای دیجیتال، توکن‌های دیجیتال و مدل‌های

کسب و کار مبتنی بر بلاچین می‌توانند ماندگار باشند، اما درک اینکه چگونه ریسک‌های این بازار نوظهور را می‌توان مدیریت کرد تا حدی مشکل است. اما با وجود مشکلات و چالش‌ها، روش‌هایی برای فائق آمدن بر ریسک‌های این بازار و موفق شدن در آن نیز وجود دارد. با شناخت و دانش کافی از خود و این بازار می‌توان ریسک‌های سرمایه‌گذاری بر رمزارزها را مدیریت کرد و به حداقل رساند.

مزدکس یک پلتفرم معاملات دارایی دیجیتال است که در زمینه آموزش بازار رمزارز هم فعالیت می‌کند. آکادمی مزدکس، وینارهای آموزشی در مورد تحلیل بازار رمزارزها و مسائل پیرامون آن برگزار می‌کند. این آکادمی در روز پنجشنبه ۲۵ فروردین، ویناری در راستای موضوع ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار کریپتو و شیوه مدیریت آنها برگزار کرد. مدرس این وینار آموزشی، عطا شاکری، تحلیلگر بازار سرمایه بود. او پس از مروری بر ماهیت کریپتو، ریسک‌های بازار رمزارزها و چگونگی تطبیق نیازهای یک سرمایه‌گذار با این ریسک‌ها را تشریح کرد که مهم‌ترین نکات این نشست آنلاین را می‌توانید در همین صفحه بخوانید.



آموزش
EDUCATION

شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول

وینار آکادمی مزدکس با موضوع ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بازار کریپتو و شیوه مدیریت آنها برگزار شد

ریسک‌های رمزارزی

نکته اساسی این است که آیا بازار کریپتو با دنیای کلاسیک مالی در تضاد است؟ آیا نظریه‌ها را جابه‌جا می‌کند یا حرف جدیدی را با همان اصول می‌زند و فقط باید چهارچوب‌ها و شکل‌های آن را دوباره طراحی کرد تا بتواند مورد استفاده قرار گیرد. نکته‌ای که در مورد بازار کریپتو وجود دارد، این است که سرمایه‌گذاری در آن برای برخی افراد پیچیده و همراه با ابهاماتی است.

برخی اصلاً نمی‌دانند که در مقابل یک گزینه قابل سرمایه‌گذاری قرار دارند یا خیر. برای اینکه به فهم عمیق‌تری در مورد بحث سرمایه‌گذاری در بازار کریپتو دست یابیم، باید مبنای اقتصادی این جریان را مرور کنیم. یکسری استدلال وجود دارد که در ظاهر درست هستند، اما خالی از ایراد نیستند. برای مثال بالا رفتن قیمت‌ها در بازار بر اثر عرضه و تقاضا، بیشتر از اینکه یک استدلال علمی باشد، یک استدلال بدیهی از بعد اقتصادی است. مسئله این است که وقتی ما می‌خواهیم تشخیص دهیم که روی یک دارایی سرمایه‌گذاری یا روی پورتنوی افراد ارزش افزوده ایجاد کنیم، در واقع داریم روندهای اصلی عرضه و تقاضا را تخمین می‌زنیم.

در این جریان دو سؤال اصلی وجود دارد. سؤال اول این است که آیا ما در مقابل کلاس دارایی هستیم یا یک دارایی سفته‌بازی؟ و اینکه اگر در مقابل ارزش ذاتی قرار داریم، چگونه می‌توانیم این ارزش را اندازه‌گیری کنیم و آن را به دست بیاوریم؟ کلاس دارایی گروهی از دارایی‌هایی است که رفتار، ویژگی، قوانین و مقررات مشابهی دارند. یعنی دارایی‌هایی که در یک طبقه قرار دارند، در شرایط یکسان رفتار مشابهی را نشان می‌دهند.

سؤال دوم در مورد این است که آیا غیرمتمرکز بودن، خود به تنهایی ارزش محسوب می‌شود یا خیر. برای مثال، دو کشور را در نظر بگیرید که یکی سطح دموکراسی و قانون‌گذاری بالا و دیگری سیستم متمرکز حکومتی دارد.

حتی اگر بهترین حاکم دنیا در کشور دوم باشد، باز هم تهدیداتی وجود خواهد داشت، اما در سیستم غیرمتمرکز سطح ریسک پایین است. اگر در مقابل ارزش ذاتی قرار داریم، پس می‌توانیم با یکسری مفروضات سرمایه‌گذاری کنیم. پس ما در برابر دارایی سفته‌بازی صرف نیستیم.

در جست‌وجوی ارزش ذاتی و روش سرمایه‌گذاری

اگر ما در برابر کلاس دارایی قرار داریم، چگونه می‌توانیم آن را ارزش‌گذاری کنیم؟ وقتی ما در برابر کلاس دارایی قرار داشته باشیم، داستان ریسک و بازده به وجود می‌آید. CFA در سال ۲۰۲۰ مقاله‌ای در مورد پورتنوی‌های کریپتویی منتشر کرد که در آن چند

روش ارزش‌گذاری معرفی شده بود. روش اول، دارایی مشابه نام داشت که بر اساس آن می‌توان ویژگی‌های دو دارایی را با هم مقایسه کرد و تشخیص داد که می‌توانند هم‌ارزش باشند یا خیر. مثلاً اگر فایل کوین و دراپ‌باکس ویژگی‌های مشابهی داشته باشند، می‌توانیم این دو را با هم مقایسه کنیم و ببینیم مشابه و هم‌ارزش هستند یا خیر. از روش‌های دیگری که در این مقاله مرور شده بود، می‌توان به بهای تمام‌شده

ماینینگ بیت‌کوین، مدل موجودی به جریان و شاخص نسبت ارزش شبکه به تراکنش اشاره کرد.

ریسک پروفایل و سنجش ریسک‌پذیری افراد

ریسک پروفایل یک روش کمی است که انواع و شدت تهدیداتی را که یک سازمان، فرد، دارایی یا پروژه با آن روبه‌روست، تحلیل می‌کند. وقتی در بازاری سرمایه‌گذاری می‌کنید، آن بازار یکسری پروفایل ریسک دارد. اما چگونه خودمان را به‌عنوان یک سرمایه‌گذار، ریسک‌سنجی کنیم؟ وقتی می‌خواهیم سرمایه‌گذاری کنیم، نباید هیجانی رفتار کنیم و باید حدود را بدانیم. ریسک پروفایل افراد، سه وجهه اصلی دارد؛ اولین وجهه روانی است، زیرا فرد می‌خواهد با این ثروت به آرامش و لذت برسد.

وجهه دوم مؤلفه‌های پذیرش ریسک در فرد است که به موقعیت او مربوط است. مؤلفه‌های ریسک شامل توانایی تحمل ریسک، نیاز به ریسک و تحمل از دست دادن هستند. نیاز به ریسک با میزان بازدهی مورد نیاز فرد، محیط ریسک بازار و عواقب شکست در ارتباط است. نیاز به ریسک با هدف فرد و انتظار او از بازده ارتباط مستقیمی دارد. هرچه بازده مورد نظر بیشتر باشد، نیاز فرد به ریسک‌پذیری نیز بیشتر می‌شود. توانایی ریسک‌پذیری هم به زمان مورد نظر فرد، نیاز به لیکوئیدیتی و ظرفیت پذیرش ریسک مربوط



عطا شاکری
تحلیلگر بازار سرمایه
@atahakeri



می‌شود. در این مورد باید توجه کنید که طی چه مدت می‌خواهید به بازده مورد نظر خود برسید؟ پول خود را چه مدت می‌توانید سرمایه‌گذاری کنید؟ مهم‌ترین سؤال این است که میزان سرمایه شما چقدر با درآمد و ثروت شما همخوانی دارد؟ در واقع اصل نیاز به ریسک‌پذیری به حد ثروت و حد درآمد مربوط می‌شود.

مورد سوم هم بحثی روانی است و ارتباطی با ثروت ندارد. این مورد شامل حد تحمل فرد، ترجیح ریسک، دانش مالی، تجربه سرمایه‌گذاری و پیش‌بینی ریسک است و ذیل مؤلفه روانی پذیرش ریسک فرد قرار می‌گیرد.

در نتیجه با کمک این مؤلفه‌ها فرد می‌تواند ریسک‌پذیری خود را بسنجد و تشخیص دهد تا چه مدت می‌تواند در این بازی دوام بیاورد.

چهار ریسک اصلی دارایی‌های مالی

ریسک نقدشوندگی: ریسک نقدشوندگی یعنی اینکه بتوان یک دارایی را به سرعت خرید یا فروش؛ بدون آنکه قیمت آن دستخوش تغییرات شدید شود. از همین دیدگاه است که می‌گویند دارایی مذکور دارای قدرت نقدشوندگی بالایی است. برای مثال اگر بخواهید مسکن خود را بفروشید، زمان زیادی باید صرف کنید، اما اگر مسکن خود را زیر قیمت به فروش برسانید، این روند کوتاه‌تر خواهد شد. این تفاوت قیمت ریسک نقدشوندگی محسوب می‌شود.

ریسک بازار: تمام این دارایی‌ها در معرض تغییرات قیمت قرار دارند و این نوسانات قیمتی مداوم، عامل اصلی ایجاد ریسک بازار هستند. برای مثال وقتی شما به نمودار تغییرات قیمت می‌نگرید، باید توجه کنید که این نمودار یکنواخت است یا نوسانات زیادی دارد. ریسک فقط مربوط به کاهش قیمت نیست و افزایش قیمت را نیز شامل می‌شود. وقتی نمودار دارایی شما مدام صعودی است، این امکان وجود دارد که ناگهان نزولی شود و با کاهش جدی و طولانی مواجه شود.

ریسک عملیاتی (Operation Risk): ریسک عملیاتی، ریسک ناشی از عدم کفایت یا نقص فرایندهای داخلی، افراد و سیستم‌ها یا از وقایع خارجی تعریف می‌شود. تعریف دیگری نیز از ریسک عملیاتی وجود دارد. ریسک عملیاتی یعنی امکان بالقوه توقیف در دسترسی به اهداف مأموریت.



درباره اهمیت نقش شناخت
دقیق پروفایل ریسک
در بازار رمزارزها

در برابر ریسک رمزارزها چه راهکارهایی داریم؟

پروفایل ریسک بازار کریپتو شباهت بسیار زیادی به سرمایه‌گذاری جسورانه با نقدشوندگی بالا دارد. برای مثال اگر شما یک سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر باشید و روی پروژه‌های مختلف سرمایه‌گذاری کنید، می‌دانید که هر کدام ریسک خود را دارد و بر آن اساس پورتفوی ریسک خود را تنظیم می‌کنید. اما در سایر بازارها اگر سرمایه‌گذاری اشتباهی انجام داده باشید، به راحتی نمی‌توانید آن را بفروشید و از بازار خارج شوید. یکی از ویژگی‌های سرمایه‌گذاری جسورانه این است که در مراحل ابتدایی قابلیت تخمین در مورد آینده شرکت‌ها و پروژه وجود ندارد. نکته این است که مشخص نیست پروژه‌ای که در مقابل آن قرار گرفته‌ایم، با ارزش است یا بی‌ارزش. تخمین مادر مورد ارزش یک بازار فناوری که روز به روز ابزارهای جدیدی به آن وارد می‌شود، آسان نخواهد بود.

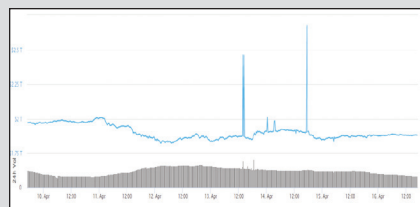
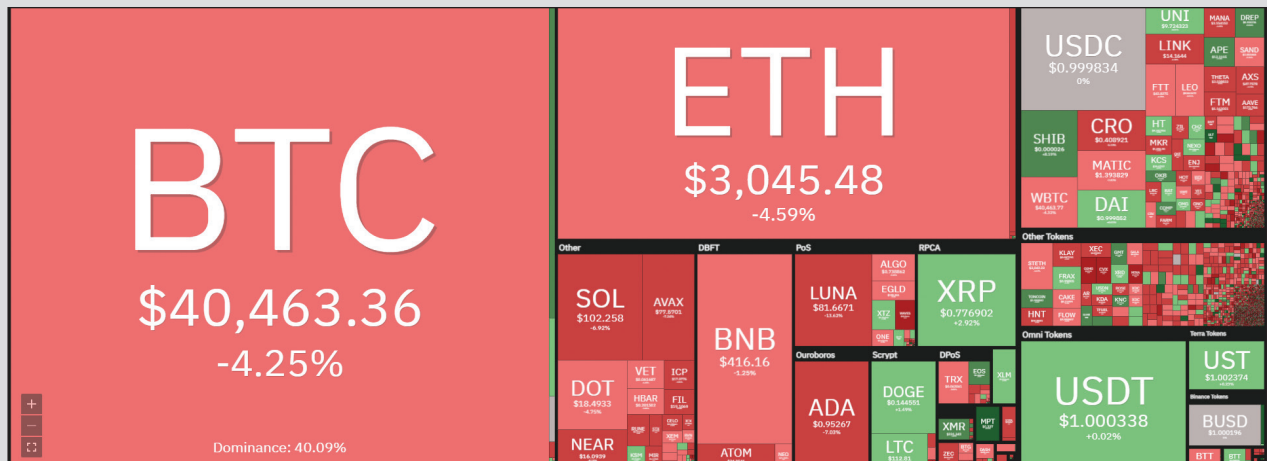
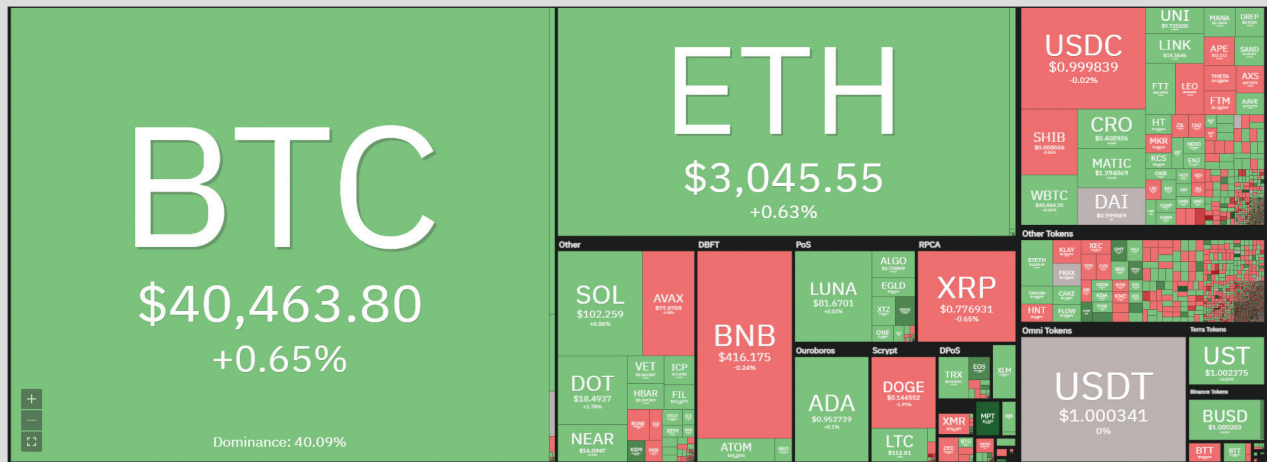
پروفایل فردی متناسب با بازار کریپتو

با توجه به مفروضات یادشده، سؤال این است که چه کسانی برای این بازار مناسب هستند و پروفایل ریسک مناسب هر فرد چگونه خواهد بود؟ اول اینکه فرد باید ظرفیت ریسک‌پذیری بالایی داشته باشد. یعنی اگر فردی در بازار کریپتو سرمایه‌گذاری کرد و مشکلی پیش آمد، ضربه اساسی به زندگی او وارد نشود. هنوز مشکلاتی از قبیل قانون‌گذاری، هک یا فیشینگ وجود دارد. پس باید احتمال به وجود آمدن مشکل را در نظر گرفت. دوم اینکه باید صبر افراد هم زیاد باشد. مورد سوم این است که افراد باید دانش کافی در مورد کریپتو داشته باشند. افراد باید بدانند که در این بازار در حال انجام چه کاری هستند و مورد آخر، توانایی استفاده صحیح از ابزار سرمایه‌گذاری و تکنیک‌های معاملاتی است. در نتیجه اگر ما بخواهیم کل سیستم مدیریت ثروت و سرمایه‌گذاری را بسنجیم، باید بگوییم فردی که وارد این بازار می‌شود، باید ریسک‌پذیر و ماجراجو باشد.

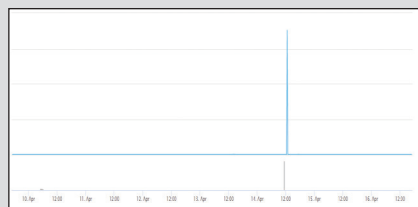
ادامه در صفحه ۱۰



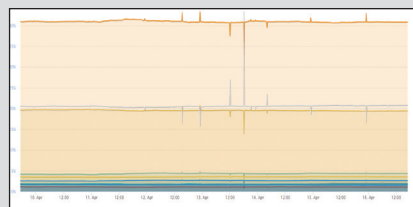
شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار آلت کوین‌ها در هفته گذشته



روند تغییرات سلطه بیت کوین در هفته گذشته

تحلیل هفتگی بازار رمزارزها نشان می‌دهد نوسانات بازار ادامه دار خواهد بود

فعلاً همه ترسیده‌اند!

خرید هستند. تحلیلگران می‌گویند ممکن است نوسان محدود بیت کوین در ماه‌های آینده بیشتر شود. «پل رابینسون»، استراتژیست دیلی اف ایکس (DailyFX)، در این زمینه گفته است: «بیت کوین در سه‌ماهه چهارم سال ۲۰۲۱ با فشار فروش شدیدی مواجه شد، اما در سه‌ماهه اول سال ۲۰۲۲ دوره‌ای را پشت سر گذاشت که جهت‌گیری مشخصی در آن دیده نمی‌شد. تنگ‌تر شدن محدوده نوسانی قیمت بیت کوین در سه ماه گذشته می‌تواند در کوتاه‌مدت نوسانات بدون جهت قیمت را بیشتر هم بکند. با این حال باید به این نکته دقت کنیم که دامنه نوسانات دارایی‌های مالی با گذشت زمان افزایش می‌یابد و پس از دوره‌هایی با نوسان کم، دوره‌هایی با نوسان زیاد ایجاد می‌شود. علاوه بر این، باید این واقعیت را هم در نظر بگیریم که داریم درباره بیت کوین صحبت می‌کنیم. با توجه به این نکات، می‌توان گفت که نوسانات این ارز دیجیتال احتمالاً تا اواسط سال ۲۰۲۲ افزایش می‌یابد.»

دلار می‌تواند به معنی سقوط احتمالی قیمت به زیر کف قبلی خود، یعنی محدوده ۳۸,۰۰۰ دلار باشد. برعکس، اگر بیت کوین بتواند از این روند نزولی خارج شود و به سمت بالا حرکت کند، اهمیت این روند صعودی متعادل‌تر خواهد شد. شاخص ترس و طمع ابزار محبوبی است که وبسایت «Alternative.me» آن را ارائه و احساسات معامله‌گران را نشان می‌دهد. روز شنبه ۱۶ آوریل (۲۷ فروردین)، این شاخص به محدوده ۲۲ رسید که نشان‌دهنده ترس معامله‌گران است. گفتنی است میزان ترس سرمایه‌گذاران بازار ارزهای دیجیتال در مقایسه با هفته قبل که در محدوده ۳۷ قرار داشت، بیشتر شده است. شاخص مذکور عددی بین ۱ تا ۱۰۰ را نشان می‌دهد که عدد ۱ نشان‌دهنده ترس شدید معامله‌گران بازار ارزهای دیجیتال و عدد ۱۰۰ نشان‌دهنده طمع شدید آنهاست. به عبارت دیگر، وقتی شاخص ترس و طمع به ۱ نزدیک می‌شود، معامله‌گران در حال فروش و وقتی در آستانه رسیدن به ۱۰۰ است، معامله‌گران در حال

احساسات معامله‌گران بیت کوین چند روزی است که در ناحیه «ترس شدید» قرار دارد و قیمت هم در بازه‌ای مشخص در حال نوسان است. با توجه به تحولات بازار در روزهای اخیر، تحلیلگران انتظار دارند میزان نوسانات قیمت بیت کوین در ادامه بیشتر شود. به گزارش کوین دسک (به نقل از ارز دیجیتال)، وضعیت کلی بازار ارزهای دیجیتال جمعه برای دومین روز پیاپی نزولی بود و بیت کوین توانست مجدداً خود را به بالای ۴۰,۰۰۰ دلار برساند. قیمت بیت کوین که روز پنجشنبه ۲/۹ درصد کاهش یافته بود، روز جمعه در بالاترین سطح به ۴۰,۸۶۹ دلار رسید. در حال حاضر، این ارز دیجیتال در نزدیکی محدوده حمایتی ۴۰,۰۰۰ دلار نوسان می‌کند که از کف‌های آن در سه‌ماهه اول سال ۲۰۲۲ (زمستان ۱۴۰۰) بالاتر است. با این حال، روند قیمت بیت کوین زنگ خطری را برای برخی معامله‌گران به صدا درآورده است. «الکس کوپتسیکیوچ»، تحلیلگر ارشد بازارهای مالی در شرکت اف ایکس پرو (FxPro)، در این باره گفته است: «تأیید شکسته شدن حمایت ۴۰,۰۰۰



معاون وزیر ارتباطات
مطرح کرد

رمزارزها باید
قاعده‌مند شوند

← رضا باقری اصل، معاون وزیر ارتباطات از قاعده‌مند شدن نگهداری و تبادل رمزارزها در کشور خبر داد و گفت: «پرداخت با رمزارزها را به رسمیت نمی‌شناسیم.»

← رضا باقری اصل، معاون وزیر ارتباطات و دبیر اجرایی فناوری اطلاعات در خصوص آخرین مصوبه کارگروه اقتصاد دیجیتال درباره برخورد با رمزارزها گفت: «وقتی خودمان روی رمزارز ملی کار می‌کنیم و رمزارز ملی خودمان را داریم، طبیعتاً اجازه نمی‌دهیم که با رمزارزهای غیرملی پرداختی صورت گیرد. استفاده از رمزارز خارجی خارج از حاکمیت و ضد قانون پولی و بانکی کشور است؛ بنابراین ما به هیچ‌وجه هیچ قانونی نخواهیم داشت که پرداخت را با رمزارزهایی که مربوط به خودمان نمی‌شود، به رسمیت بشناسیم.»

← باقری اصل در خصوص اینکه می‌گویند ممکن است رمزارزهای رایج مورد استفاده قرار گیرند، توضیح داد: «ایران رمزارز ملی خودش را دارد، پس هیچ پرداختی با رمزارزهای غیرملی انجام نمی‌شود.»

← معاون وزیر ارتباطات تأکید کرد: «نمی‌خواهیم مردم خدایی نکرده متضرر شوند، چون رمزارزها دارایی دیجیتال هستند و کسی که می‌خواهد تبادل انجام دهد، باید مبتنی بر یکسری قواعد باشد. مثل قواعدی که در بورس و سایر ارزها وجود دارد، رمزارزها نیز باید قاعده‌مند شوند و نظامات بانکی در مورد آنها رعایت شود.»

← باقری اصل در پایان گفت: «همکاری کاملی بین وزارت ارتباطات و وزارت اقتصاد وجود دارد که برای کار کمیته‌ای ذیل وزارت اقتصاد این پروژه را با هماهنگی معاون اقتصادی رئیس‌جمهور مدیریت می‌کند و در نهایت در کارگروهی که وزارتخانه‌های ارتباطات، رفاه و تعاون، صمت و بانک مرکزی و معاونت علمی ریاست‌جمهوری حضور دارند، تصویب خواهد شد.»



شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول

اهداف رمزریال

روشن نیست

گزارش
REPORT



در نشست کلاب‌هاوس راه پرداخت بررسی شد؛ بایدها و نبایدهای رمزریال بانک مرکزی و ابهامات آن و راهکارهای پیش روی این پروژه

پروژه رمزریال بانک مرکزی با آغاز سال جدید با جدیت بیشتری از سوی بانک مرکزی پیگیری می‌شود. طبق گفته‌ها و اسناد بانک مرکزی رمزریال قرار است شکل دیجیتال ریال باشد و به‌عنوان ابزار پرداخت در تبادلات مورد استفاده قرار بگیرد و البته محدوده جغرافیایی آن فقط و فقط ایران است. بازیگر اصلی این پروژه نیز از طراحی تا عرضه، بانک مرکزی است. برای روشن‌تر شدن ابعاد این پروژه راه پرداخت با برگزاری یک نشست کلاب‌هاوسی از کارشناسان و مسئولان مختلف جهت صحبت درباره این موضوع دعوت کرد. در این نشست رضا قربانی، عضو هیئت‌مدیره نصر تهران؛ محمد صادقی، معاون فناوری‌های اطلاعات بانک اقتصاد نوین؛ افشین آشوری، رئیس کمیسیون رمزارز و بلاکچین نصر کشور؛ روح‌الله جهنده، قائم‌مقام صرافی رمزارز رمزینکس؛ صابر صیادی و علی نریمانی از فعالان حوزه رمزارز به بررسی پروژه رمزریال بانک مرکزی پرداخته و هر کدام از زوایای مختلف این طرح را با نگاه انتقادی بررسی کردند. نکته جالب این بحث چرخش استفاده از بلاکچین در ایران است. در حالی که در ذات و فلسفه وجودی بلاکچین حذف مرکزیت بانک‌های مرکزی دنبال می‌شود، حالا بانک مرکزی ایران به واسطه این بستر می‌خواهد بیشتر از قبل به‌عنوان نقش اول تبادلات و عرضه و نگهداری پول نقش‌آفرینی کند و به گفته رضا قربانی بانک‌ها را به شعب خود تبدیل کند.

CBDCها نیز در این دسته قرار می‌گیرند، چون پشتوانه دارند. به‌عنوان مثال تتر از استیبل‌کوین‌هایی است که در دنیا معروف شده است. دسته بعدی یوتیلیتی توکن‌ها (توکن سودمند) هستند که سرویسی به واسطه آنها انجام می‌شود. یعنی دارایی پشت آنها وجود ندارد، بلکه صاحب توکن به واسطه آن به سرویسی دسترسی دارد. هیبریدی توکن‌ها نیز قابلیت تغییر ماهیت دارند.

بنابراین در دسته‌بندی‌های معتبر دنیا پنج دسته توکن داریم و مفهومی به اسم رمزپول در هیچ سندی وجود ندارد. در واقع این مفهوم یک مفهوم ابداعی است که توسط بانک مرکزی ما ساخته شده است. اولین بار هم چند سال پیش در یک رویداد به نام «انقلاب بلاکچین» که توسط پژوهشکده پولی و بانکی برگزار شده بود، مطرح شد.

بخش سوم صحبتیم درباره این است که رمزریال بانک مرکزی کجا را هدف گرفته است؟ به زعم بنده این پروژه نه تنها حوزه کریپتو را تحت الشعاع قرار می‌دهد و به معنای بازشدن درها نیست، بلکه مسیرهای خوب فعلی را نیز به بن‌بست خواهد کشاند. معتقدم این پروژه به دنبال پیگیری ایده‌ای است که سال‌هاست بانک مرکزی به دنبال آن است؛ اینکه بتواند تمام بانک‌ها را به شعب بانک مرکزی تبدیل کند.

برای بسط‌دادن این گزاره از خود مقررات انتشار رمزپول بانک مرکزی مثال می‌آورم تا ادعای خود را بیشتر توضیح دهم. در وهله اول نکته‌ای را ذکر کنم که صدور پول جدید اسمش قانون است و در حیطه بانک مرکزی نیست، ولی آنچه بانک مرکزی تدوین کرده، از جنس مقررات است. مسئله‌ای که در سیستم بانکی کشور داریم و در

بیکار نمی‌نشینند که حذف شوند. در کنار آنها از حدود پنج سال پیش صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی شروع به نشان‌دادن واکنش‌های عمومی و انجام کارهای تحقیقاتی کردند. با افزایش اقبال و توجه به کریپتوکارنسی، ترسی در دل دولت‌ها افتاد که نکند ما از این بازی عقب بمانیم. دولت‌ها اگر تا دیروز با چیزی به اسم بیت‌کوین مواجه بودند که می‌توانستند برایش محدودیت بگذارند، حالا شاهد شرکت‌هایی هستند که وارد کار شده‌اند؛ در نتیجه بحث جایگزینی بلاکچین با بانک‌های مرکزی به بحث بسیار جدی تبدیل شده است. بانک‌های مرکزی جهان شروع به پرورش یک ایده کردند. در این مسیر بانک مرکزی چین جزء پیشروترین بانک‌ها بود. بانک مرکزی چین شروع به پیاده‌سازی پروژه CBDC یا همان رمزارز بانک مرکزی (رمزارز ملی) کرد و سایر بانک‌های مرکزی دنیا هم با شک و تردید آن را زیر نظر داشتند. برای روشن‌شدن ماهیت CBDCها دسته‌بندی ساده‌ای از توکن‌های کریپتو ارائه می‌کنم. از هر توکن کوینی که در این فضا صحبت می‌کنیم، آن را در یکی از پنج دسته‌ای که شرح می‌دهم، می‌توانیم

دسته اول کریپتو توکن‌هایی هستند که کاربردشان برای پرداخت است. نمونه معروف آن بیت‌کوین است. آنها معمولاً توزیع شده هستند و فضای جایگزینی با پول را مطرح می‌کنند. درست است که در حال حاضر اینها به‌عنوان ابزار سرمایه‌گذاری شناخته می‌شوند، اما ارزش اصلی آن به‌عنوان ابزار پرداخت مطرح است و نگاه فعالان این است که در آینده به این کاربرد می‌رسد. دسته بعدی توکن‌هایی هستند که پشتوانه فیزیکی دارند. در این دسته استیبل‌کوین‌ها فراگیر شده‌اند.

رضا قربانی؛ عضو هیئت‌مدیره نصر تهران:

بانک مرکزی به دنبال تبدیل تمامی بانک‌ها به شعب خود

بحث خود را در خصوص موضوع رمزریال بانک مرکزی و مفهوم ابداعی آنها در سه بخش توضیح می‌دهم. در بخش اول اشاره‌ام فراتر از بلاکچین به ساختار و فضای کلی عرصه عمومی و تخصصی‌مان است. ما با یک خمودگی مواجه‌ایم که نمودش را در اینجا هم می‌بینیم. در حالی که اتفاقات مهمی بیخ گوش ما در جریان است، اما کمترین واکنش را در فضای عمومی و در فضای تخصصی به دنبال دارد. به‌عنوان مثال مدت زیادی است بحث رمزارز در ایران مطرح است و چندین صرافی در این زمینه کار می‌کنند، اما هنوز تعیین تکلیفی برای این موضوع صورت نگرفته است. در مقابل شاهد این هستیم که بانک مرکزی طرح‌هایی را پیش می‌برد که انتظار می‌رود نقدهای جدی را از سمت متخصصان دریافت کند و فضای عمومی هم نسبت به آن حساس باشد، اما در عمل آنچه اتفاق افتاد، یک سکوت فراگیر در برابر این طرح‌هاست. این آن چیزی است که من نام خمودگی روی آن می‌گذارم و امیدوارم فضای تخصصی و عمومی ما در این زمینه از این خمودگی نجات پیدا کند؛ چراکه در این مسیر اتفاقات منفی در حال رخ‌دادن است.

بحث دوم قصه ورود بانک‌های مرکزی دنیا به بحث رمزارز است. تقریباً از ۱۲، ۱۳ سال پیش بلاکچین به‌عنوان ابزاری برای جایگزینی بانک‌های مرکزی خلق شد. در ذات کریپتوکارنسی‌هایی که ما می‌شناسیم، این جایگزینی دیده شده است. در مقابل قاعداً بانک مرکزی به‌طور خاص و سایر بانک‌ها به‌طور عام



هشدار پلیس فتا درباره
ضرورت توجه مردم به
هشدارهای امنیتی

تعمیر کار موبایل سارق ارزهای دیجیتال بود!

رئیس پلیس فتای پایتخت از شناسایی و دستگیری فردی که اقدام به سرقت معادل ۴۰۰ میلیون تومانی رمزارز از کیف پول دیجیتال مشتری خود کرده بود، خبر داد. سرهنگ داود معظمی گودرزی، رئیس پلیس فتای پایتخت با اعلام جزئیات این خبر گفت: «در پی اعلام شکایت یکی از شهروندان مبنی بر اینکه کیف پول الکترونیکی او مورد سرقت قرار گرفته، بلافاصله موضوع با جدیت در دستور کار کارشناسان پلیس فتای پایتخت قرار گرفت.»

گودرزی ادامه داد: «با توجه به اظهارات مال باخته و همچنین سرعت عمل کارشناسان پلیس فتا، سرخ‌هایی از هویت متهم به دست آمد.»

او توضیح داد: «در بررسی‌های انجام‌شده مشخص شد که سارق فردی به‌جز تعمیرکار موبایل گوشی تلفن همراه هوشمند شاکی نبوده و به‌دلیل بی‌دقتی مال باخته در نگهداری کیف پول رمزارز و عدم گذاشتن رمز روی برنامه‌های کاربردی گوشی تلفن همراه، متأسفانه کیف پول دیجیتالی او توسط تعمیرکار گوشی تلفن همراه خالی شده است. در واقع این اهمال کاری شاکی، تعمیرکار موبایل را وسوسه کرده تا موجودی کیف پول دیجیتال او را خالی و سرقت موصوف را رقم بزند.»

این مقام مسئول ادامه داد: «متهم در مواجهه با اسناد و مدارک فنی موجود به سرقت معادل ۴۰۰ میلیون تومانی ارز دیجیتال از کیف پول الکترونیکی این شهروند اعتراف و در نهایت بعد از تشکیل پرونده به همراه مستندات جهت کسب تکلیف نهایی به مرجع قضایی معرفی شد.»

او با بیان اینکه افرادی که در حوزه خرید و فروش یا نگهداری ارزهای دیجیتال بدون دانش کافی و با غفلت از امنیت آن وارد می‌شوند، باید بدانند که ورود به دنیای رمزارزها دانش و تخصص خود را می‌طلبد و هرگونه بی‌دقتی یا اعتماد در این خصوص مساوی با از دست رفتن سرمایه آنهاست.»

و تحقیقاتی داشته باشد، خوب است، اما اگر جنبه کاربردی داشته باشد، فعلاً به نظر نمی‌رسد پروژه موفقیت‌آمیزی باشد.

در مورد اینکه رمزریال آیا قابلیت استفاده در صرافی رمزارز را دارد، باید بگوییم برای ما رویکرد کاربران مان مهم است. بعد از درج خبر خلق و عرضه رمزریال، واکنش اکثریت کاربران ما منفی بوده و قاعداً ما هم به سمت کاری نمی‌رویم که برای کاربران مان وجهه خوبی ندارد. به نظر می‌رسد، رمزپول ملی شکل دیگری از ریال است. باید کاری می‌کردند که کاربرد ریال بیشتر شود، ولی وقتی به‌صورت کلی مردم می‌بینند ریال به‌نسبت نرخ ارز و تورم کاهش پیدا می‌کند و ارزشش رو به کاهش است، تغییر شکل آن هم برای مردم قابل قبول نیست. باید آیا دید در اجرا موفق می‌شود و استقبال مردم چطور خواهد بود، وگرنه وجهه بدی برای بانک مرکزی می‌سازد.

صابر صیادی؛ فعال حوزه فین تک:

بازگشت ایده گوس بانک شوروی

دوستان در خصوص این صحبت کردند که بانک مرکزی در پروژه رمزریال به دنبال افزایش قدرت و نقش بانک مرکزی است. اما من می‌خواهم بگویم سال هاست رویکرد نظام بانکی همین بوده است. ما در کشور یک قانون بانکداری اسلامی داریم که در دهه ۶۰ شمسی تصویب شد و رویکرد نظریه‌پردازان این قانون این بوده که بانکداری اسلامی، بانکداری دولتی است. مسئله بعدی این است که تمام نرخ‌های کارمزد، نرخ تسهیلات، نرخ سود و نرخ سپرده را بانک مرکزی تعیین می‌کند. از دهه ۶۰ تا الان همواره همین طور بوده و در دوره‌ای با ورود بانک‌های خصوصی خواستند به این فضا ظاهری مدرن ببخشند. در نظام پرداخت هم همین منطق دنبال شده است. بنابراین پروژه CBDC از این زاویه بسیار پروژه جذابی برای خود بانک مرکزی است؛ زیرا با منویات ذهنی بانک مرکزی بسیار همخوان است. اما مسئله این است که طبق قانون، ریال پشتوانه طلا دارد، اما در عمل این رعایت نمی‌شود و ما هر روز شاهد افت بیشتر ارزش پول در کشور هستیم. اگر با همین رویه می‌خواهند CBDC را هم بیاورند که ساده بگوییم خدا به ما رحم کند. برخی در این زمینه از رویکرد بانک مرکزی متعجب هستند. در جایی مانند فدرال رزرو سهام‌داران بانک‌های خصوصی حضور دارند و ساختار آن کاملاً متفاوت است. اما پیشنهاد من برای فهم بانک مرکزی ایران این است که دوستان تجربه گوس بانک کشور شوروی را مطالعه کنند. این بانک هم بانک مردم و هم بانک مرکزی و هم بانک ادارات دولتی بود. به‌نوعی این تجربه در حال بازگشت است و در کشوری مانند چین نیز دنبال می‌شود. بانک مرکزی ما هم در چنین فضایی قابل درک است.

علی نریمانی؛ فعال حوزه رمزارز:

به دنبال تغییر باشیم

اصلاً مشخص نیست هدف از رمزریال چیست. اگر هدف جدیدی است، باید کامل تشریح شود تا بدانیم آیا بانک مرکزی قرار است رویه قبلی خود را اصلاح کند؛ چراکه کارنامه درخشانی ندارد که بخواهد بر پایه روند قبلی حرکت کند. اما متأسفانه شاهد این هستیم که حجم عدم شناخت از بلاچین موج می‌زند. نزدیک به پنج سال است در این عرصه فعالان و خیلی دردناک است که می‌بینم طرح‌ها در راستای تغییر نیست و در یک فضای بسته با پیامدهای صدها برابر بدتر از حالت فعلی ریال همه تصمیمات گرفته می‌شود.

اشاره کرد که بانک‌ها هر کدام بر حسب اعتباری که دارند، می‌تواند بخشی از مبلغ را به‌عنوان ارز دیجیتال دریافت کنند. اما در کل ما زیرساختی ندیدیم و حتی اگر یک کریپتو محلی هم قرار است ساخته شود، باید زیرساخت داشته باشد. فعلاً تمامی این ابهامات ما را به این نتیجه رسانده که موضوع شفاف نیست و باید با احتیاط بسیار زیادی پیش برویم.

افشین آشوری؛ رئیس کمیسیون رمزارز نصر کشور:

رمزریال شاید بتواند رمزارزها را در جامعه جایبندازد

ما به‌عنوان بخش خصوصی در بخش ماینینگ هنوز بلاتکلیف هستیم و همچنان بر سر اینکه فرصت هستیم یا تهدید، کلنجار می‌روند. دوستان در بانک مرکزی گفتند تکلیف رمزارزها به‌زودی مشخص می‌شود و امیدواریم تا یک ماه آینده تکمیل‌تر به آن پرداخته شود. اما در خصوص رمزریال من می‌خواهم سعی کنم نیمه پر لیوان را ببینم. بنده به‌عنوان یک واردکننده و صادرکننده و به‌عنوان استخراج‌کننده چهار سال است با تصمیم‌گیران و مسئولان بحث دارم که این صنعت می‌تواند برای چرخه اقتصاد ایران ارزآوری داشته باشد. کسی که یک بیت کوین استخراج می‌کند، یعنی ۴۱ هزار دلار وارد کشور می‌کند و خلق ثروتی که انجام شده را به آمریکا می‌فروشد. در مقابل پول آن را بدون اینکه کسی بتواند بلوکه‌اش کند، وارد کشور می‌کند. حالا اینکه از این رمزپول چطور می‌توانیم استفاده کنیم، منی که واردکننده هستم و نیاز به ارز دارم و نمی‌خواهم به سمت ارز نیمایی بروم، می‌توانم از یک ماینر آن را دریافت کنم. ضمن اینکه به‌هرحال به این واسطه نام کاربری رمزارز هم در جامعه جا می‌افتد.

البته بانک مرکزی تصمیم گرفته دایره جغرافیایی رمزریال را به ایران محدود کند، اما این اشتباه است و باید محدوده جغرافیایی استفاده از آن را آزاد بگذارند. اساساً برای پولی که مجازی است، نمی‌توان دایره جغرافیایی تعیین کرد، در واقع بی‌معناست.

روح‌الله جهنده؛ قائم‌مقام رمزینکس:

شکست در پروژه رمزریال برای بانک مرکزی وجهه خوبی ندارد

نکته مهم در ارزیابی پروژه رمزریال بانک مرکزی این است که هنوز معلوم نیست با چه اهداف، قابلیت‌ها و ارزشی این پروژه دنبال می‌شود. معایبی که برخی فعالان ذکر کردند، کاملاً وجود دارد. اما من می‌خواهم بیشتر از زاویه دید کار خودمان موضوع را بررسی کنم. اگر بخواهیم راجع به استقبال عموم از رمزریال صحبت کنیم، بحث رمزارزها عمدتاً در حال حاضر به‌عنوان سرمایه‌گذاری استفاده می‌شود. حالا بانک مرکزی تصمیم دارد از رمزریال برای تبادل استفاده شود، در حالی که مردم فعلاً ثبات‌دلالت‌شان با بانک‌ها را انجام می‌دهند. آیا قرار است با رمزریال محدودیتی برداشته شود؟ در واقع رمزریال چه تفاوتی با تبادل ریال دارد؟ حتی اگر محدودیت جغرافیایی آن هم برداشته شود، کدام تاجر خارجی از ما ریال می‌گیرد که حالا بخواهد ریال دیجیتال بگیرد؟

طی سال‌های اخیر هم مردم با توجه به نوسانات زیادی که در حوزه سرمایه‌گذاری در بازارهایی مانند بورس، طلا و دلار داشتند، به سمت رمزارزها پیش رفتند. بنابراین اولویت متقاضیان در این مورد سرمایه‌گذاری است، نه تبادل.

حالا اگر برای بانک مرکزی این پروژه جنبه آزمایشی

دیگر حوزه‌های مالی مانند بورس این درهم تنیدگی را نمی‌بینیم، این است که رگولاتور به‌طور کامل در فضای اجرا درگیر شده است. بانک مرکزی انبوهی سامانه در فضای بسته خود ساخته و این نقش آفرینی‌اش در پروژه رمزریال به اغراق رسیده؛ تا جایی که در جاهایی که انتظار داریم کلیت بانک مرکزی خیلی فعال حضور داشته باشد، این حضور را نمی‌بینیم و در مقابل در جای دیگری می‌بینیم بانک مرکزی به‌عنوان یک بازیگر وارد بازی شده است.

در بحث CBDCها مهم‌ترین مسئله پشتوانه است. چه جذابیتی دارد ریال را پشتوانه قرار دهیم؟ حتی اگر بانک مرکزی می‌گفت پشتوانه این رمزارز دلار، طلا، نقره یا الماس است، احتمالاً برای خیلی‌ها جذاب بود.

در مقررات انتشار رمزپول بانک مرکزی اشاره شده که رمزریال جایگزین همان مسکوکاتی می‌شود که در دست مردم است. توجه کنید که از کل حجم نقدینگی کشور ۲۰ درصد آن پول است و بقیه آن شبه‌پول است که در واقع به سپرده‌هایی گفته می‌شود که به‌سرعت در گردش قرار نمی‌گیرد. از همین ۲۰ درصد پول هم نزدیک به ۱۸ درصد آن سپرده دیداری است که بخش زیادی از تراکنش‌ها به کمک همین پول انجام می‌شود. بنابراین فقط دو درصد از کل نقدینگی کشور به شکل سکه و اسکناس وجود دارد. یعنی عددی حدود ۹۰ هزار میلیارد تومان.

همچنین در همین مقررات‌نامه که یک مقررره ۱۵ ماده‌ای است، در بند بند آن نوشته شده بانک مرکزی در مورد همه‌چیز تصمیم می‌گیرد. خب، اینکه بانک مرکزی برای همه‌چیز این پروژه تصمیم بگیرد، بلاکچین این پروژه که بر منطق توزیع‌شدگی می‌چرخد، کجا قرار می‌گیرد؟ در کنار تمام اینها هنوز مشخص نیست این رمزارز چه کاری قرار است برای متقاضی انجام دهد که فرد نمی‌تواند آن کار را با کارت بانکی خود انجام دهد؟ در کنار تمامی اینها یک نکته ریز دیگر نیز وجود دارد. همواره بر سر دلایل افزایش حجم نقدینگی دعوایی وجود دارد. بانک مرکزی معتقد است دلیل افزایش حجم نقدینگی، بانک‌های خصوصی بودند و با این توجیه به فضایی گلخانه‌ای فکر می‌کنند که آیا می‌توانیم پولی را داشته باشیم که به هیچ بانک خصوصی و دولتی نیاز نداشته باشد و مردم با خود بانک مرکزی مستقیم طرف باشند. تصور می‌کنم دوستان در بانک مرکزی در پروژه رمزریال هم فرصتی دیدند که تمام بانک‌های کشور را دور بزنند و بانک‌های کشور را - که از نظرشان به اندازه کافی بانک‌های خوبی نیستند و خود بانک مرکزی بهتر می‌تواند پول را توزیع کند - به شعب خود تبدیل کنند.

محمد صادقی؛ معاون فناوری‌های اطلاعات بانک اقتصادنوین:

بانک‌ها هنوز اطمینانی به قابلیت‌ها و مزیت‌های رمزریال ندارند

پروژه رمزریال بانک مرکزی مدتی است که در جریان است و طی این مدت بانک مرکزی با واحدهای فناوری اطلاعات بانک‌ها جلسات گذاشته که ما هم در این جلسات حضور داشتیم. اما طی این جلسات و صحبت‌ها ما هیچ جمع‌بندی از مزیت‌ها، قابلیت‌ها و ارزش افزوده ریال دیجیتال نسبت به اسکناس یا کارت بانکی نتوانستیم داشته باشیم. ما هنوز نمی‌دانیم رمزریال چه کمکی قرار است به ما بکند؟ هیچ‌چیز در این ماجرا شفاف نیست و به نظر می‌رسد خود بانک مرکزی هم تمامی ابعاد برایش روشن نشده است. از جمله ابهامات این است که هنوز حجم رمزریال قابل عرضه مشخص نیست. فقط معاون فناوری‌های مالی بانک مرکزی یک بار به یک عدد صد هزار میلیارد تومانی



رگولاتوری
REGULATORY

شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سید





معاون تسهیل تجاری
مرکز توسعه تجارت
الکترونیکی مطرح کرد

کسب و کارهای رمزارزی بدون اینماد، درگاه پرداخت می گیرند

به گفته محمد جواد هادی، معاون تسهیل تجاری مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، به علت عدم قانون گذاری در حوزه رمزارزها به این نوع کسب و کار اینماد داده نمی شود؛ اما این کسب و کارها همچنان می توانند درگاه پرداخت بگیرند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، هادی توضیح داد: «برای حوزه های مقررات گذاری نشده مانند رمزارزها سازوکاری را با همکاری بانک مرکزی و بخش خصوصی تحت عنوان سایر حوزه های مالی طراحی کرده ایم که هنوز برای آن قانون گذاری صورت نگرفته، اما جلوی ارائه درگاه پرداخت آنها را نمی گیریم، بلکه وضع موجود را حفظ و در این حوزه نقشی خنثی ایفا می کنیم.»

او ادامه داد: «با نظر بانک مرکزی امکان دریافت درگاه پرداخت برای این نوع سازوکارها وجود دارد؛ به این صورت که افراد در داخل سامانه اینماد سایر حوزه های مالی را انتخاب می کنند و بعد از طی فرایند و ثبت اطلاعاتشان، سازمان تجارت الکترونیک، اطلاعاتشان را بدون گرفتن تعرفه ای از فرد درخواست کننده به بانک ارجاع می دهد. اگر بانک مرکزی تأیید کند، این افراد می توانند درگاه پرداخت بگیرند، در گذشته بانک مرکزی و شاپرک این اختیار را داشته اند.»

بر اساس قانون شورای عالی مبارزه با پول شویی و مصوبه هیئت دولت در سال ۱۳۹۸ خرید و فروش رمزارزها در کشور ممنوع است، یک روز پس از تصویب مصوبه هیئت دولت، شبکه شاپرک، به شرکت های پرداخت یاری ابلاغیه ای ارسال کرد که بر اساس آن، خدمات پرداخت الکترونیک به پذیرندگان پشتیبانی شده که خدمات فروش رمزارز را ارائه می دهند، ممنوع اعلام شد، اما هم اکنون طبق گفته روابط عمومی مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، کسب و کارهای فعال در حوزه های مالی جدید می توانند در صورت تأیید بانک مرکزی (شاپرک) بدون دریافت اینماد درگاه پرداخت دریافت کنند.



شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول

شاهزاده کریپتو

نگرانی های ویتالیک بوتلین، بنیان گذار اتریوم که روی جلد اولین شماره NFT مجله تایم رفته چیست؟

خودتان ندانید. چون این نوع قمار متفاوت است و متوجه آن نمی شوید.»

به گزارش تایم، اخیراً بوتلین تلاش کرده تا اطمینان حاصل کند که اتریوم همچنان برای پروژه های مفید یا برنامه ریزی شهری استفاده می شود. او گفت: «اگر حرفی ننیم، این روند ادامه می یابد و کم کم فقط چیزهایی وارد بازار می شوند که فقط سودآوری دارند. این چیزها سریعاً به سود می رسند، اما فرسنگ ها از نیاز دنیا و آنچه برای دنیا مفید است، فاصله دارند.»

همه بوتلین را از سال ۲۰۱۳ که اتریوم را خلق کرد، می شناسند. او در آن زمان ۱۹ سال داشت و توانست اتریوم، بلاکچینی که اتر را تأمین می کند، به بازار وارد کند. بر اساس کوین گیکو، این ارز اکنون با ارزش بازار ۷/۳۶۰ میلیارد دلاری، پس از بیت کوین ۸/۸۰۸ میلیارد دلاری، دومین ارز دیجیتال دنیاست.

CNBC Make It قبل از گزارش داده بود بیت کوین اغلب به عنوان یک سیستم پرداخت P2P مورد استفاده قرار می گیرد، ولی بر خلاف آن، اتریوم می تواند به همراه ان اف تی ها، برنامه های غیرمتمرکز مانند ابزارهای مالی و پلتفرم های رسانه های اجتماعی را تأمین کند و بسازد.

یک دست صدا ندارد

با اینکه بوتلین فرد تأثیرگذاری در دنیای رمزارزها محسوب می شود، اما یک دست صدا ندارد. او به تنهایی نمی تواند نظراتش را در مورد اتریوم اعمال کرده و از مسیر اتریوم اطمینان حاصل کند. بر اساس گزارش تایم، بنیان گذار اتریوم اساساً این ایده را که «هر کسی باید قدرت یکجانبه داشته باشد»، رد می کند. باید اشاره کرد که اتریوم تعداد انگشت شماری از مردان سفیدپوست را به طرز غیرقابل تصویری ثروتمند کرده، آلاینده های بسیاری را به هوا پمپاژ کرده و به عنوان وسیله ای برای فرار مالیاتی، پول شویی و کلاهبرداری های حیرت انگیز ظاهر شده است.

قابل ذکر است که این نخستین بار نیست که بوتلین با نگرانی در مورد رمزارزها اظهار نظر می کند. در سال ۲۰۱۸، او به سرمایه گذاران در مورد نوسانات این فضا هشدار داد و به مردم گفت که «دارایی های سنتی» هنوز گزینه بهتری برای پس انداز زندگی آنهاست.

بوتلین به مردم هشدار می دهد و می گوید: «یادتان باشد که ارزهای دیجیتال هنوز یک طبقه دارایی جدید و بسیار فرار هستند و ممکن است در هر زمان سقوط کنند و تقریباً به صفر برسند. آن قدری پول وارد این فضا نکند که اگر آن را از دست دادید، به زندگی شما لطمه وارد شود.»

در روز چهارشنبه، ۲۳ مارس، تایم اولین شماره مجله کاملاً غیرمتمرکز خود را منتشر کرد و به عنوان NFT در بلاکچین در دسترس قرار داد. مجله تایم قرار است روی بلاکچین برود و از طریق یک پروتکل غیرمتمرکز میزبانی شود. بر این اساس خوانندگان می توانند مجله را به طور کامل از طریق یک ان اف تی تعاملی بخوانند. این شماره، علاوه بر خبرها و داستان های مهم، یک پیوست ویژه جالب هم دارد. این پیوست با عنوان برشی از زمان (Slices of TIME) شامل تکه هایی از جلد مجله تایم از زمان تأسیس آن یعنی سال ۱۹۲۳ تا امروز است.

این پیوست به صورت یک ان اف تی و به مناسبت صدسالگی تایم ارائه شده است. هدف از این کار، نشان دادن عمر صدساله تایم به آیندگان است. دارندگان این ان اف تی، می توانند آن ضرب کنند، نگه دارند یا در ازای جلد های اصلی استفاده کنند. لازم به ذکر است که این شماره با مشارکت LITDAO ایجاد شده است. «لیتادو» یک پروژه ارز فرهنگی وب ۳ و ان اف تی است که اولین کتاب کاملاً غیرمتمرکز را در اوایل امسال طراحی و ایجاد کرد.

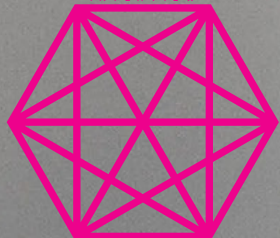
نکته جالب دیگر این شماره این است که داستان اصلی و تیتیر یک آن در مورد هشدارهای بنیان گذار اتریوم در مورد فضای رمزارزی است. اندرو شاو، ویراستار اینتود متاورس (Into the Metaverse)، داستان ویتالیک بوتلین را با عنوان «نگرانی های شاهزاده کریپتو» روی جلد این شماره منتشر کرده است.

بنیان گذار اتریوم به تایم چه می گوید؟

ویتالیک بوتلین، خالق اتریوم و یکی از تأثیرگذارترین چهره های کریپتویی است. بوتلین در مصاحبه ای که در هفته گذشته با مجله تایم داشته، گفته است که در مورد روندهای دنیای رمزارزها نگران است. او اظهار داشت: «روندهایی که در دنیای کریپتو می بینیم، مرا نگران کرده است. اگر از کریپتو به درستی استفاده نشود، خطرات جدی در پی خواهد داشت.» بوتلین با این سخنان زنگ خطر دنیای رمزارزها را به صدا درآورده است.

یکی از نمونه های این روند نگران کننده، انفجار در ارزش ان اف تی ها یا توکن های غیرقابل معاوضه است که مثال بارز آن Bored Ape Yacht Club است. Bored Ape (BAYC) یک مجموعه ان اف تی است که به تدریج از یک کنجکوی در فضای دیجیتال به یک برند تأثیرگذار تبدیل شد. این مجموعه ۱۰ هزار ان اف تی دارد که شامل تصاویری از میمون ها با حالات مختلف چهره هستند. بوتلین در این باره گفت: «خطر اینجاست که شما با این میمون های سه میلیون دلاری قمار کنید و

گفتگو
INTERVIEW





نگاهی تحلیلی به گزارش سال صرافی رمزارزی نوبیتکس که داده‌های جذابی دارد

الگوهای خریدوفروش رمزارز در یک صرافی داخلی

رفته‌اند و بخش اصلی سبد دارایی خود را به آن اختصاص داده‌اند. مردان اما احتمالاً تحت تأثیر تبلیغات و البته توییت‌های ایلان ماسک ریسک بیشتری به خرج داده‌اند و دوج کوین را در سبد خود نگهداری کرده‌اند.

معاملات ریالی و تتری در چه وضعیتی است؟

این اما تمام ماجرا نیست. نوبیتکس رفتار خریدوفروش کاربران خود را کمی جزئی‌تر بررسی کرده است. یکی دیگر از موضوعاتی که در گزارش سال نوبیتکس به آن اشاره شده، مربوط به معاملات ریالی و تتری و تفاوت آن بر اساس جنسیت است. در بخش بالا ما درباره رمزارزی که در سبد کاربران نگهداری می‌شود، حرف زدیم و حالا قرار است رفتار معاملاتی آنها را بررسی کنیم. نوبیتکس می‌گوید از بین معاملات انجام شده در این صرافی ارز دیجیتال، ۸۱ درصد توسط آقایان بوده و سهم خانم‌ها از خریدوفروش رمزارز معادل ۱۹ درصد است. با توجه به اینکه خانم‌ها ۱۶ درصد کل کاربران را تشکیل داده‌اند، می‌توان گفت خانم‌ها بیشتر اهل خریدوفروش رمزارز هستند. از نظر میزان تمایل به معامله در بازارهای تتری، تفاوت چندانی بین خانم‌ها و آقایان وجود ندارد. همچنین دوج کوین چه برای آقایان و چه برای خانم‌های سرمایه‌گذار جذابیت بیشتری نسبت به سایر رمزارزها دارد و بیشترین سهم معاملات را چه در بازارهای تتری و چه در بازارهای ریالی به خود اختصاص داده است؛ اما این میم‌کوین سهم کمتری در معاملات خانم‌ها دارد؛ به‌طوری که آقایان ۲۰ درصد معاملات ریالی و ۱۴ درصد معاملات تتری خود را به دوج کوین اختصاص داده‌اند، اما برای خانم‌ها این نسبت به‌ترتیب ۱۸ و ۱۳ درصد است.

سهم دارایی‌های رمزارزی زنان و مردان چقدر است؟

زنان دارایی کمتری وارد بازار ارزهای دیجیتال کرده‌اند. در واقع ۸۵ درصد دارایی‌های کاربران نوبیتکس در اختیار آقایان است و خانم‌ها سهم ۱۵ درصدی از دارایی‌های رمزارزی دارند. اینکه ۸۴ درصد کاربران نوبیتکس از آقایان هستند، در این مورد بی‌تأثیر نیست. از نظر شاخص ثروت یا

رفتار کاربران در تمام بازارهای مالی یکسان نیست. بازارهایی که برای سرمایه‌گذاری انتخاب می‌شوند، بسته به ریسک، سود و دیگر شرایط رفتار متفاوتی را می‌طلبند. همین گوناگونی هم باعث می‌شود تا تحلیل‌های کلی و جزئی از رفتار کاربران ارائه شود و مورد بررسی قرار گیرد. با محبوب شدن بازار رمزارز، سرمایه‌گذاران این بازار نیز در یک سال میلادی گذشته، رفتارهای متفاوتی داشتند؛ رفتارهایی که نوبیتکس آن را در گزارش سال خود ارائه و تحلیل کرده است. یکی از موضوعات مهمی که در این گزارش به چشم می‌خورد، نقش جنسیت در تحلیل‌ها، سرمایه‌گذاری‌ها و در نهایت حضور مؤثر در این بازار است؛ موضوع جذابی که قرار است در این گزارش به آن بپردازیم و با ابعاد مختلف آن آشنا شویم.

مردان دوج‌کوینی، زنان اتریومی

بر اساس گزارش سال نوبیتکس ۱۶ درصد کاربران این شرکت را خانم‌ها و ۸۴ درصد مابقی را آقایان تشکیل داده‌اند. همین آمار کوتاه نشان می‌دهد که در قدم اول، بازار رمزارز برای خانم‌ها چندان برای سرمایه‌گذاری محبوب نیست. آقایان اما با ۸۴ درصد بیشترین کاربران نوبیتکس را تشکیل می‌دهند و به این بازار علاقه بیشتری نشان داده‌اند. بعد از بررسی تعداد کاربران بر اساس جنسیت، بخش دیگری از این گزارش سال به بررسی سبد کاربران خانم و آقا در نوبیتکس می‌پردازد. موضوعی مهم که می‌تواند تحلیلی جالب درباره رمزارزهای محبوب بین خانم‌ها و آقایان به ما ارائه دهد. سبد دارایی رمزارزی خانم‌ها و آقایان با یکدیگر تفاوت اساسی دارد. به نظر می‌رسد آقایان ریسک‌پذیرتر هستند و بخش بزرگی از سبد رمزارز خود را به دوج‌کوین اختصاص داده‌اند. بیت‌کوین و اتریوم در اولویت‌های بعدی آقایان قرار گرفته‌اند. در حالی که خانم‌ها بیشترین سهم دارایی رمزارزی خود را به اتریوم اختصاص داده‌اند و بعد از آن بیت‌کوین را بهترین سرمایه‌گذاری می‌دانند. همان‌طور که می‌دانید بیت‌کوین و اتریوم دو رمزارز مهم در این بازار هستند و خریداری و نگهداری آنها می‌تواند ریسک کمتری نسبت به دیگر کوین‌ها داشته باشد. به همین دلیل هم زنان حوزه رمزارز محتاطانه سراغ اتریوم و بیت‌کوین



شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول



THE PRINCE OF CRYPTO HAS CONCERNS.

ETHEREUM CREATOR
VITALIK BUTERIN
FIGHTS TO FIX THE
WORLD HE CREATED

BY ANDREW R. CHOW

سبد دارایی خانم‌های سرمایه‌گذار





ادامه از صفحه ۵

در برابر ریسک رمزارها...

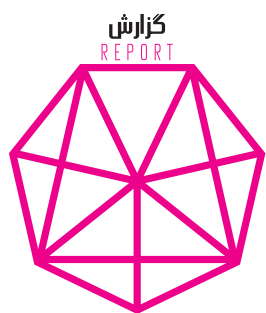
ابتدا باید پاسخ خود را به سؤالاتی در مورد ظرفیت ریسک‌پذیری، صبر و دانش کریپتویی بررسی کنیم. باید شرایط خود را بسنجیم و عواقب اتفاقات را در نظر بگیریم. در نتیجه میزان ریسک‌پذیری خود را مشخص کنیم و تصمیم بگیریم وارد بازار بشویم یا خیر. در مرحله بعد، باید تخمینی از وضعیت ریسک سیستماتیک، ریسک بازار و نوسانات داشته باشیم. سال ۲۰۲۲ پریسک‌ترین سال به دلیل جنگ اوکراین و قانون‌گذاری است. باید توجه داشت که فقط ریسک نیست که در بازار نوسانات ایجاد می‌کند، بلکه خبرها و روندها نیز باعث نوسان در بازار می‌شوند. تخمین ریسک سیستماتیک، بازار و انطباق با شرایط خود، به شما می‌گوید که در بازار وارد شوید یا خیر. آیا شما می‌توانید ریسک سیستماتیک و بازار را بپذیرید؟

در وهله بعد وضعیت ریسک عملیاتی پروژه باید شناسایی شود. پس از بررسی این ریسک‌ها به وضعیت کلی ریسک‌پذیری خود پی می‌بریم و متوجه می‌شویم چقدر سود برای ما مهم است. سپس قالب‌های پورتفوی خود را می‌چینیم. یعنی اینکه قالب‌های پورتفوی را بر اساس ریسک و بازده طراحی می‌کنیم. قالب‌بندی پورتفوی یعنی تقسیم‌بندی و تکه‌تکه کردن پورتفوی‌ها. یکی از قالب‌بندی‌هایی که روی پورتفوی‌ها انجام گرفته، شامل چند قالب است. قالب اول، بخش کم‌ریسک و مبتنی بر ابزارهای دلار و بهره روی دلار است. قالب دیگر قالب لنگر است که شامل بیت‌کوین و اتریوم، پرچم‌داران بازار، است. این دو پروژه نوسان دارند، اما اتفاقات دور از انتظاری در مورد آنها نمی‌افتد. پروژه‌های بنیادی، قالب دیگر پورتفوی محسوب می‌شوند. چهارمین قالب استفاده از ابزارهای مشتقه است. قالب آخر هم نوسان‌گیری است. این قالب‌ها به شما کمک می‌کنند که وضعیت بازار را ببینید و بر اساس آن فعالیت خود را تنظیم کنید.

مرحله بعد، طراحی روش قرار دادن حد ضرر است. یعنی مشخص کنیم در هر شرایطی حد ضرر ما چقدر باشد. پس از آن با توجه به جمع‌بندی از وضعیت بازار و ریسک‌پذیری خود و همچنین طراحی قالب‌ها، عددهای سرمایه‌گذاری را مشخص می‌کنیم. مهم‌ترین قسمت، طراحی این قالب‌ها و پر کردن آنهاست.



شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول



یک برتون وودز دیگر در راه است؟

درس‌های جنگ روسیه و اوکراین برای نظام مالی؛ یک جهان غیرمتمرکز
یک ارز غیرمتمرکز می‌خواهد

تراکنش‌های مالی و ذخایر بانک‌های مرکزی است. با این حال، با استفاده آشکار دلار به عنوان سلاح در برابر کشوری به بزرگی روسیه، ایالات متحده و متحدانش در معرض خطر واکنشی قرار می‌گیرند که در نهایت می‌تواند باعث تضعیف دلار آمریکا شود و سیستم مالی جهانی را به بلوک‌هایی غیرمتمرکز تبدیل کند که باعث افزایش ناکارآمدی و افزایش خطر جنگ ارزی شود. تاریخ مملو از فروپاشی سلطه‌گری ارزی، از رومیان تا بریتانیایی‌هاست.

پایان امپراتوری دلار

ژانگ یانلینگ، معاون اجرایی سابق بانک چین، در یک سخنرانی اعلام کرده که تحریم‌های غرب «باعث از دست دادن اعتبار ایالات متحده و تضعیف سلطه‌گری دلار در بلندمدت می‌شود» و این موضوع نشانگر توانایی کمک چین به حذف سریع‌تر سلطه‌گری دلار است. لری فینک، مدیرعامل بزرگ‌ترین کمپانی مدیریت دارایی جهان، BlackRock، در نامه سالانه خود به سهام‌داران این شرکت اعلام کرد: «تهاجم روسیه به اوکراین به جهانی‌سازی که در سه دهه گذشته تجربه کرده‌ایم، پایان داده و این یعنی گسترش استفاده از رمزارها.»

اما چنین دیدگاهی تأمین مالی فرامرزی را نیز

از جمله این پیامدها می‌توان به بلوکه شدن ذخایر ارزی روسیه توسط ایالات متحده و متحدانش اشاره کرد.

سلطه‌گری دلار

دلار به قدری قدرتمند است که حتی در آستانه حمله روسیه به اوکراین، ۲۵ درصد دارایی‌های روسیه به دلار بوده است، اما حال مسکو متوجه شده که دیگر به این دارایی‌ها دسترسی ندارد. مطمئناً این اولین باری است که واشنگتن از دلار به عنوان یک سلاح استفاده می‌کند.

پس از خروج نیروهای آمریکایی از افغانستان، واشنگتن تدابیری را اتخاذ کرد تا منابع طالبان را که اکثراً به صورت دلار بودند و توسط مؤسسات مالی آمریکایی نگهداری می‌شدند، مسدود کند. مسدود کردن دارایی‌های خارجی افغانستان توسط دولت بایدن سبب شد اقتصاد افغانستان ویران شود؛ به گونه‌ای که امروز ۹۵ درصد از جمعیت افغانستان، غذای کافی برای خوردن ندارند. اعمال تحریم‌ها بر افغانستان که یکصد و سیصد و هفتمین اقتصاد جهان است، تأثیر چندانی بر اقتصاد جهانی ندارد، اما تحریم کشوری همانند روسیه که در رتبه ۱۱ قرار دارد، می‌تواند عواقب جدی در جهان داشته باشد. قدرت تحریم‌های آمریکا ناشی از تسلط دلار آمریکا است که پرکاربردترین ارز در تجارت،

هنگامی که تانک‌های روسی با هدف حمله همه‌جانبه وارد اوکراین شدند، اعتراض‌ها به این اتفاق و محکومیت جهانی آن مورد توجه قرار گرفت. کشورهای غربی روسیه را محکوم کردند، اما سایر کشورها رویکرد محدودتری از خود نشان دادند. سیریل رامفوزا، رئیس‌جمهور آفریقای جنوبی، اعلام کرد که کشورش به دنبال موضعی متوازن در قبال جنگ است و چین سکوتی سرسام‌آور را در پیش گرفت. ژائیر بولسونارو، رئیس‌جمهور برزیل نیز اظهار کرد که کشورش به بی‌طرفی خود ادامه خواهد داد و اگر کمکی از دست‌شان برآید، از آن دریغ نخواهند کرد. آندرس مانوئل لویز اوبرادور، رئیس‌جمهور مکزیک نیز از پیوستن به تحریم‌های غرب خودداری کرد و گفت: «ما هیچ‌گونه ستیز اقتصادی انجام نمی‌دهیم؛ چراکه می‌خواهیم روابط خوبی با همه دولت‌های جهان داشته باشیم.»

افرادی که عمدتاً از رسانه‌های مغرب‌زمین استفاده می‌کنند، ممکن است تصور کنند که جهان در محکومیت تهاجم روسیه به اوکراین متحد شده، اما اگر کمی عمیق‌تر و با دقت بیشتری مسئله را بررسی کنید، متوجه می‌شوید چنین اتحادی در جهان وجود ندارد. این اتفاق می‌تواند پیامدهای مهمی بر قوانین نظم جهانی پس از جنگ - که به رهبری ایالات متحده صورت می‌گیرد - و آینده مالی بین‌المللی داشته باشد.



به نظر می‌رسد به پایان افسانه ناشناسی در دنیای رمزارزها رسیده‌ایم؛ خبری بد برای مجرمان سایبری و پول شوها

رمزارزها دنیا را برای مجرمان ناامن می‌کنند!؟

کرده، بلاکچین‌های رمزارزهاست. اما این باعث نمی‌شود که کاملاً از ردیابی شدن در امان باشند. با تحلیل داده‌های بلاکچین می‌توانیم بازیگران و سرویس‌های باج‌افزارها را شناسایی و مسیر حرکت‌شان را پیدا کنیم. با این کار می‌توانیم از حملات آینده جلوگیری کنیم.

گفته می‌شود که مجرمان به استفاده از کوین‌های شخصی مثل مونرو روی آورده‌اند (که از یک لجر عمومی بلاکچین استفاده می‌کند، اما فناوری‌ای برای مخفی کردن تراکنش‌ها دارد)، اما این روش هم مشکلاتی دارد. کوین‌های شخصی به اندازه بیت‌کوین و دیگر رمزارزها لیکوئید نیستند، مخصوصاً اینکه بعضی از صرافی‌ها آنها را فهرست نمی‌کنند یا به خاطر نگرانی از شکستن قانون، آنها را از فهرست‌شان خارج می‌کنند. رمزارزها فقط زمانی برای مجرمان بارزش هستند که بتوانند آنها را از قربانیان‌شان بگیرند و بعد برای خرید و فروش کالا یا خدمات آن را به پول بی‌پشتوانه تبدیل کنند. انجام این کارها با کوین‌های شخصی بسیار سخت‌تر است.

در سال ۲۰۲۲، قانون‌گذاران، نهادهای انتظامی و سازمان‌های مجری قانون خواهند فهمید که دانش بیشتر و تدریس رمزارزها تا چه حد برای آنها و کارشان نیاز است. مادر شرکت چین آنالالیسیس متوجه شده‌ایم که وقتی این سازمان‌ها استفاده از رمزارزها به نفع خودشان را یاد بگیرند، متوجه می‌شوند که رمزارزها می‌توانند به جای آسیب‌زدن به آنها به انجام مأموریت‌شان در متوقف کردن مجرمان سایبری کمک کنند. باج‌افزارها به قسمت ثابتی از دنیای امروزی تبدیل شده‌اند، اما اگر پذیرش رمزارزها در دنیا ادامه پیدا کند و آموزش دادن نهادهای مجری قانون بهبود پیدا کند، رمزارزها در سال ۲۰۲۲ به ابزاری حیاتی جهت مبارزه با جرائم سایبری تبدیل خواهند شد.

کسانی که با باج‌افزارها به دیگران حمله می‌کنند، پولی را که می‌خواهند در قالب رمزارزها و مخصوصاً بیت‌کوین طلب می‌کنند؛ به این دلیل که بیت‌کوین ناشناس است و قابل ردیابی نیست. رمزارزها در سال ۲۰۲۲ به جای اینکه تسهیلگر فعالیت‌های مجرمانه باشند، ابزاری ارزشمند برای مبارزه با جرائم سایبری و ریشه‌کن کردن فعالیت‌های غیرقانونی خواهند شد؛ به این دلیل که رمزارزها آن قدرها که همه فکر می‌کنند، ناشناس نیستند.

رمزارزها با استفاده از لجرهای بلاکچین عمومی و تغییرناپذیر فعالیت می‌کنند که باعث می‌شود نسبت به دیگر راه‌های جابه‌جایی پول بسیار آشکارتر باشد. با پیشرفت علم و توانایی‌های ردیابی دیجیتال، این آشکار بودن ذاتی رمزارزها به سرعت به فرصتی طلایی برای کسانی تبدیل شد که برای پیشگیری و ردیابی جرائم سایبری فعالیت می‌کنند.

همه می‌توانیم با دنبال کردن مقدار پول جابه‌جاشده در بلاکچین، اطلاعات بسیار زیادی راجع به بعضی از فعالیت‌های باج‌افزاری به دست آوریم. برای مثال می‌دانیم که برخی سازمان‌ها از مدل بدافزارها به عنوان یک سرویس (RaaS) استفاده می‌کنند. در این مدل به آن‌کرها «اعضا» می‌گویند و همین اعضا حق استفاده از یک باج‌افزار را از سازنده یا مدیر آن باج‌افزار «اجاره» می‌کنند. این سازنده‌ها هم در قبال اجاره‌دادن باج‌افزار قسمتی از پولی را که از هر حمله موفق این اعضا به دست می‌آید، دریافت می‌کنند. این سازمان‌ها به فعالیت‌های قاچاقی شخص ثالثی هم وابسته هستند که به مجرمان سایبری کمک می‌کند حملاتی بزرگ‌تر و بهتر انجام دهند. کسانی که این سرویس‌های قاچاقی را فراهم می‌کنند، حلقه اتصال کل اکوسیستم باج‌افزاری به هم هستند و منبع اطلاعاتی که این اکوسیستم را به هم متصل

انتخاب یک ارز قراردادی، خطر کشاندن طرفین معامله را به یک میدان جنگ ایدئولوژیک دارد. به جای ترسیم خطوط سیاسی در معاملات تجاری، طرفین قرارداد می‌توانند بدون الزام یا اجبار هر کشوری به سادگی تصمیم بگیرند که از انواع رمزارزها برای دستیابی به هدف مورد نظر خود استفاده کنند.

اگرچه السالوادور اولین کشوری در جهان بود که بیت‌کوین را ارز قانونی اعلام کرد، اما مکزیک نیز در حال بررسی حرکتی مشابه است و اگر این حرکت کشش کافی ایجاد کند، پتانسیل ایجاد همان اثرات شبکه‌ای را دارد که دلار از آن برخوردار است. همان‌طور که برتون‌وودز، سیستم پولی جهانی مبتنی بر پشتوانه طلا، دلار را به مرکز زندگی اقتصادی تبدیل کرد، یک «برتون‌وودز جدید» به رهبری رمزارزها می‌تواند به‌طور بالقوه از ته‌جام روسیه به اوکراین متولد شود. در اواخر جنگ جهانی دوم، نظام

مدیریت پولی برتون‌وودز قوانین روابط مالی و بازرگانی میان کشورهای ایالات متحده آمریکا، کانادا، اروپای باختری، استرالیا و ژاپن را مشخص کرد. نظام برتون‌وودز نخستین نمونه از یک نظام پولی کاملاً مشورتی است که با هدف کنترل روابط پولی میان دولت-ملت‌های مستقل تأسیس شده است. در دوره قبلی برتون‌وودز، دلار در طلا تضمین می‌شد و سایر ارزها از دلار استفاده می‌کردند تا از جنگ‌های ارزی ویران‌کننده‌ای که در شروع جنگ جهانی دوم نقش داشتند، جلوگیری کنند. هنگامی که ایالات متحده در سال ۱۹۷۱ استاندارد طلا را کنار گذاشت و عملاً به برتون‌وودز پایان داد، از جنگ ارزی تا حد زیادی اجتناب شد؛ زیرا جهان کاملاً راضی بود که از دلار به عنوان ارز مرجع خود استفاده کند، حتی اگر دیگر از پشتوانه طلا برخوردار نباشد.

ظرفیت‌های بیت‌کوین برای جایگزینی دلار با توجه به اینکه بیت‌کوین یک ارز غیرمتمرکز است و به تعداد ۲۱ میلیون محدود شده، نه در معرض آن نوع تحقیر ارزهای فیات مانند دلار است و نه می‌توان از آن به همان شیوه به عنوان یک سلاح استفاده کرد. بر خلاف دلار، هیچ مرجعی نمی‌تواند بیت‌کوین دیگری را مصادره کند، اما واشننگتن توانسته ذخایر خارجی دلاری دشمنانش را مسدود کند.

در حالی که روس‌ها امروز دیگر مانند روزهای اولیه تحریم‌ها به دنبال رمزارزها نیستند، تأثیر اقتصادی کامل این تحریم‌های غربی هنوز احساس نشده است. تنها با گذشت زمان است که محاصره مالی روسیه به‌طور کامل توسط این کشور و مردم آن احساس خواهد شد و ایالات متحده و متحدانش همچنان آماده اعمال همین تحریم‌ها علیه کسانی هستند که به مسکو در فرار کمک می‌کنند. این موضوع در بلندمدت انگیزه‌ای برای جست‌وجوی فعال برای جایگزین‌ها خواهد بود.

زولتان پوزار، رئیس جهانی استراتژی نرخ بهره کوتاه‌مدت در Credit Suisse Group، با نظر لری فینک از مدیران بلاک‌راک موافق است. پوزار خاطرنشان می‌کند: «لری فینک درست می‌گوید، یا بهتر است بگوییم احتمالاً از همه ما در این انجمن آگاه‌تر است. من موافقم که جهانی شدن، همان‌طور که می‌دانیم، احتمالاً به پایان خود رسیده است.»

اگر جهانی شدن به پایان برسد، احتمالاً عصر تمرکززدایی فرا خواهد رسید و آن وقت است که باید گفت دنیای غیرمتمرکز به ارز غیرمتمرکز نیاز خواهد داشت.

نادیده می‌گیرد. هنگامی که یک ارز به‌طور گسترده مورد استفاده قرار می‌گیرد، از بین بردن اثر شبکه و زیرساخت‌هایی که از آن پشتیبانی می‌کند، سخت می‌شود. با وجود تحریم‌هایی که متحدان غربی علیه روسیه اعمال کرده‌اند، خود روس‌ها راه‌هایی برای دور زدن این تحریم‌ها پیدا کرده‌اند، به‌طوری که افراد عادی به رمزارزها روی آورده‌اند تا با سقوط روبل، ثروت خود را به خارج از کشور منتقل کنند. در حال حاضر با کنترل سرمایه شدید و افزایش نرخ بهره‌ای که مسکو در پیش گرفته، تقاضای اولیه رمزارزها کاهش یافته و ارزش روبل تا حد زیادی بهبود یافته است. با این وجود، برخی نشانه‌ها نشان می‌دهند روسیه پیش‌تر راه‌هایی برای دور زدن سیستم مالی ایالات متحده مبتنی بر دلار پیدا کرده که یکی از حوزه‌های آن تجارت است. به عنوان مثال، هند که به‌شدت به تسلیحات روسی متکی است و مشتاق

حفظ استقلال سیاست خارجی خود است، با ایده فراهم کردن راه مخفی پرداخت به روسیه درگیر بوده و مجارستان موافقت کرده که برای گاز روسیه، روبل پرداخت کند. احتمال دارد کشورهای بیشتری درصدد یافتن جایگزین‌های مناسب برای دلار باشند.

رؤیای تمرکززدایی از دلار و ضعف‌های یوان چین سال‌های زیادی را صرف توسعه سیستم پرداخت‌های بین‌بانکی برون مرزی خود با یوان کرده و هدف از ایجاد چنین سیستمی، رقابت با سیستم سوئیفت تحت تسلط غرب است و اکنون بیش از ۱۲۰۰ مؤسسه در ۱۰۰ کشور عضو این سیستم هستند. CIPS و SWIFT هردو شبکه‌های پیام‌رسانی هستند که از طریق آنها پرداخت‌های بین‌المللی آغاز می‌شود، اما کاربردهای CIPS چین در مقایسه با سوئیفت بسیار ناچیز است؛ چراکه یوان به‌طور کامل در این شبکه قابل تبدیل نیست و ترس پکن از فرار سرمایه، اجازه گسترش این سیستم را نمی‌دهد.

در این دو سیستم طرفین می‌توانند بدون نیاز به یک واسطه مالی، مبالغ هنگفتی را انتقال دهند، پیام‌های مورد نیاز را کم و اضافه کنند و برای تراکنش‌های فرامرزی بر قراردادهای هوشمند تکیه کنند.

در حال حاضر، با وجود توانایی‌های بالقوه رمزارزها، رقبای کمی برای دلار وجود دارد. با وجود سیاست‌های پولی تطبیقی، بازارهای باز، بازارهای سرمایه عمیق و نقد و همچنین ارزی که به‌راحتی قابلیت تبدیل دارد، هیچ جایگزین واقعی برای دلار وجود ندارد. اقتصاد ایالات متحده همچنین قوی‌ترین و نوآورترین اقتصاد جهان است. از ویژگی‌های اقتصاد آمریکا می‌توان به نهادهای مستقل، قوانین و مکانیسم‌های کنترلی و متغیرهای تعادل‌ساز قوی اشاره کرد. در حال حاضر هیچ کشوری نمی‌تواند ادعا کند که این ویژگی‌ها را داراست. این نقطه دقیقاً جایی است که بحث بر سر بیت‌کوین و سایر رمزارزها آغاز می‌شود.

بیت‌کوین وارد می‌شود...

مادامی که بیت‌کوین به‌طور بالقوه می‌تواند با ارزهای فیات که از رمزارزهای معیار استفاده می‌کنند، به عنوان یک وسیله برای ذخیره ارزش عمل کند، سایر رمزارزها مانند اتریوم یا سولانا می‌توانند در قراردادهای هوشمند برای تسهیل امور مالی غیرمتمرکز و تأمین مالی تجارت فرامرزی استفاده شوند. امروزه، انتخاب ارز قراردادی بیش از هر زمان دیگری با مفهوم سیاست خلط شده و



شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول





رمزارزها با بانک‌ها
چه کردند؟

پیش‌بینی یک میلیون دلاری کتی وود

کتی وود، مدیرعامل Ark Invest اعلام کرده که رمزارزها در ابتدا برای دور زدن مؤسسات قدیمی ایجاد شدند و به لطف آنها، بانک‌ها در نهایت ممکن است احساس کنند که دچار اختلال شده‌اند. وود که به دلیل استراتژی درآمد بالا با ریسک بیشتر شناخته می‌شود، هفته گذشته به برنامه «جهان رمزارز» تلویزیون سی‌ان‌بی‌سی آمریکا گفت که میزان علاقه سرمایه‌گذاران به برنامه‌ها یا امور مالی غیرمتمرکز می‌تواند دنیای بانکداری سنتی را تهدید کند. وود در کنفرانس بیت‌کوین ۲۰۲۲ در میامی گفت: «بانک‌ها به مشکل بزرگی برخورد کرده‌اند. آنها به لطف رمزارزها در حال از دست دادن استعدادها و نیروی انسانی هستند، بنابراین مجبورند دستمزدها را برای جذب استعدادها افزایش دهند و کسب‌وکار خود را به امور مالی غیرمتمرکز واگذار کنند.»

وام دادن و پس‌انداز و بسیاری از اعمال مشابه به صورت غیرمتمرکز انجام می‌شوند. امور مالی غیرمتمرکز یک اصطلاح کلی برای محصولات و خدمات مالی مختلف است که به صورت همتا به همتا، بر بستر بلاکچین یا زنجیره بلوکی ساخته شده‌اند و نیاز به مؤسسات سنتی را که در طول تاریخ دسترسی به آن خدمات را فراهم کرده‌اند، از بین می‌برند. وود همچنین اضافه کرد که نهادهای سیاسی بخش دیگری از مشکلات هستند؛ چراکه واکنش مثبت‌تری به رمزارزها نشان می‌دهند.

او همچنین به تغییر موضع جانت یلن، وزیر خزانه‌داری ایالات متحده اشاره کرد. یلن پیش‌تر در مورد رمزارزها ابراز نگرانی کرده بود و از مشکلات بالقوه زیست‌محیطی و خطر فعالیت‌های غیرقانونی آن بیزار بود.

آرک اولین کمپانی مدیریت دارایی عمومی بود که در سپتامبر ۲۰۱۵ به سراغ بیت‌کوین رفت. وود گفت که این شرکت همچنان پیش‌بینی می‌کند که قیمت بیت‌کوین تا سال ۲۰۳۰ به یک میلیون دلار برسد.



شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول



بیت‌کوین سیاه

اقلیت‌های نژادی در آمریکا انگیزه بیشتری برای
سرمایه‌گذاری روی رمزارزها دارند

شارلین فادریپو، یک زن بانکدار آفریقایی-آمریکایی است که سال‌ها در دولت فدرال این کشور به عنوان رگولاتور حوزه مالی فعالیت کرده است. او که مدتی است به عنوان مشاور و سرمایه‌گذار به دنیای رمزارزها ورود کرده، می‌گوید: «بیت‌کوین کاملاً ابزاری برای عدالت اجتماعی است. اگر به سیاه‌پوستان آمریکایی فکر می‌کنید، ما معتقدیم که بیت‌کوین به ما اجازه می‌دهد تا ثروت نسلی بسازیم؛ البته نه فقط برای سیاه‌پوستان آمریکا، آمریکای لاتین و جوامع بومی، چراکه این امر به سایر جوامع اقلیت نیز اجازه

بازار، شرکت‌های بازار سرمایه از یک مقصد واحد سود خواهند برد و این مقصد به آنها کمک می‌کند تا بسیاری از دارایی‌های دیجیتال را مدیریت کنند. قرارداد جدید ما با فایر بلاکز نشان از تعهد ما به مشتریان جهانی برای سرمایه‌گذاری در رشد قابلیت‌های دارایی دیجیتال دارد.»

این قرارداد جدید پس از جذب سرمایه ۵۵۰ میلیون دلاری توسط فایر بلاکز، بسته شد. این سرمایه که ارزش فایر بلاکز را به هشت میلیارد دلار رساند، توسط سرمایه‌گذاران خطرپذیری که تحت حمایت فیدلیتی بودند، انجام شد.

فیدلیتی نشنال، غول پرداخت، هفته گذشته همکاری خود را با فایر بلاکز آغاز کرد تا بتواند راه‌حلی سازمانی برای حفاظت از دارایی‌های دیجیتال ارائه دهد. مشتریان بازار سرمایه فیدلیتی نشنال، اکنون دارایی‌های دیجیتال را از طریق خدمات و کیف پول فایر بلاکز جابه‌جا، ذخیره و منتشر می‌کنند. این دو شرکت در بیانیه‌ای اعلام کردند که مشتریان فیدلیتی نشنال می‌توانند به ابزارهای انباشتی و وام‌دهی، دارایی‌های دیفای و سایر اشکال پیشرفته‌تر دارایی‌های دیجیتال، دسترسی داشته باشند.

ناصر خدري، رئیس بازار سرمایه در فیدلیتی نشنال گفت: «با تبدیل شدن ارزهای دیجیتال به جریان اصلی

گسترش دارایی‌های
دیجیتال فیدلیتی نشنال
به دنبال توجه بیشتر
سرمایه‌گذاران به این صنعت

همکاری فیدلیتی نشنال با فایر بلاکز



ادامه از صفحه ۴

ریسک‌های رمزارزی

در واقع نمی‌توان روی آنها جریان نقد تعریف کرد و دید کار مورد نظر را انجام می‌دهند یا خیر. اگر روزی پروژه‌ای درآمد حقیقی، ترازنامه، صورت مالی و غیره داشته و بخواهد از بانک وام بگیرد، در آن صورت ریسک اعتباری آن پروژه برای بانکدار مطرح می‌شود. البته ریسک اعتباری در مورد دیفای‌ها مطرح است که البته توانسته‌اند با روش‌هایی آن را مدیریت کنند.

ریسک نقدشوندگی: به مدد فناوری، این مهم‌ترین ریسکی است که تقریباً در این بازار وجود ندارد. ریسک نقدشوندگی در این بازار کمتر از سایر بازارهاست و فرد به راحتی با فشردن چند دکمه می‌تواند در هر ساعتی از شبانه‌روز کوین بخرد یا بفروشد و دارایی خود را نقد کند.

نکته مهم‌تر این است ما در این بازار گپ و پیش‌گشایش نداریم. در تکنیکال این بازار هر چهار گپ پیوسته هستند. در سایر بازارها قیمت‌ها در طول شبانه‌روز تغییر می‌کنند؛ قیمت‌گشایشی که صبح‌ها ارائه می‌شود، تحت تأثیر خبرهای شب قبل و قیمتی که شب‌ها ارائه و بسته می‌شود، در راستای خبرهای عصر آن روز است. اما در این بازار قیمت‌ها بدین صورت نیست. برای مثال اگر تایم‌فریم چهارساعته باشد، هر اتفاقی که بیفتد، همان لحظه نشان داده خواهد شد. دیفای‌ها هم به همین صورت ریسک اعتباری را مدیریت می‌کنند. ریسک بازار را نیز از همین طریق می‌توان مدیریت کرد. در واقع عدم وجود ریسک نقدشوندگی در این بازار، یک فرشته نجات است.

ریسک سیستماتیک: این ریسک در ریسک‌های بازار نمی‌گنجد. به ریسک سیستماتیک، ریسک غیرقابل اجتناب یا ریسک کاهش‌ناپذیر نیز گفته می‌شود. ریسک سیستماتیک ریسکی است که با تنوع‌بخشی، قابلیت‌ها و ابزارهای مدیریت سبد برطرف نمی‌شود. این ریسک قابل مدیریت برای فضای کلان اقتصادی و سرمایه‌گذاری نیست. ریسک سیستماتیک در بازار کریپتو نسبت به سایر بازارها بیشتر است. دلیل این مسئله قانون‌گذاری است. ولی این ریسک در بلندمدت در این بازار کمتر خواهد شد. چون در حال حاضر چالش قانون‌گذاری را داریم و مسئله ارزش‌گذاری را نداریم. وقتی ریسک سیستماتیک اتفاق می‌افتد، این بازار نسبت به بازارهای دیگر دچار نوسان بیشتری می‌شود. در حال حاضر با بازاری روبه‌رو هستیم که ریسک‌های سیستماتیک آن، به‌خصوص به خاطر حوزه قانون‌گذاری بالاست. اما در چند سال آینده ریسک‌های سیستماتیک این بازار به‌مراتب از بازار سرمایه کمتر خواهد بود.

به زبان ساده‌تر یعنی اینکه حاشیه سود یک شرکت چقدر ثبات عملیاتی دارد و چه ریسک‌هایی آن را از ارزش آفرینی بازمی‌دارند.

ریسک اعتباری (Credit Risk): ریسک اعتباری را می‌توان به‌عنوان ضرر متحمل که در اثر یک رخداد اعتباری اتفاق می‌افتد، بیان کرد. رخداد اعتباری زمانی اتفاق می‌افتد که توانایی طرف قرارداد در تکمیل تعهداتش تغییر کند. در واقع به آن، ریسک ریسک‌ها در سایر بازارها گفته می‌شود. شما باید بدانید که فرد بدهکار می‌تواند بدهی خود را پس بدهد یا خیر.

وضعیت ریسک در بازار کریپتو
در این بخش هر کدام از ریسک‌های مذکور را در بازار کریپتو تعریف می‌کنیم و به این می‌پردازیم که چگونه این ریسک‌ها را مدیریت کنیم. سپس، بررسی می‌کنیم که چگونه می‌توان فرایند و سبد سرمایه‌گذاری مورد نظر را با ریسک پروفایل خود تطبیق داد. ریسک بازار در بازار کریپتو تقریباً مانند پول‌های ملی است. در واقع رمزارزها بازارپذیر و قابل معامله هستند. در نتیجه اگر قیمت و تغییرات قیمت دارند، پس ریسک بازار هم دارند. وضعیت ریسک بازار در بازار کریپتو از سایر بازارها بدتر است. یعنی از نظر تغییرات و نوسانات قیمت با پریسک‌ترین و پرنوسان‌ترین بازار مواجه هستیم. اگر حد نوسان‌ها را در بازار کریپتو در نظر بگیرید، متوجه می‌شوید که نسبت به بازار سهام، طلا، ارز و غیره نوسان بیشتری دارند.

ریسک عملیاتی: ویژگی ریسک عملیاتی این است که در نهایت به ریسک اعتباری یا بازار منتهی می‌شود. در مورد ریسک عملیاتی در بازار کریپتو می‌توان به قضیه شبکه سولانا و تأثیر آن بر قیمت‌ها اشاره کرد. برای مثال اگر اتریوم نتواند پنج فازی را که از آن یاد کرده، عملی کند، قطعاً روی بازار تأثیر خواهد گذاشت. مثال دیگری که می‌توان در این مورد به آن اشاره کرد، جدا شدن یکی از اعضای تیم فانتوم و تأثیر آن بر قیمت این کوین است. اتفاقات امنیتی مانند هک و دزدی دارایی‌ها هم بر بازار تأثیر می‌گذارد.

ریسک اعتباری: در بازار کریپتو شاهد این نوع ریسک نیستیم، زیرا معمولاً این پروژه‌ها با کمک یک سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر راه‌اندازی شده و ادامه کار داده‌اند. در واقع بخش بدهی در ساختار سرمایه آنها خیلی کوچک است. وقتی بخش بدهی کوچک باشد و به نتیجه رسیدن یا نرسیدن آن چندان مهم نباشد، پس ریسک اعتباری مسئله مهمی نخواهد بود. این پروژه‌ها جریان نقد محسوب می‌شوند و

به نظر می‌رسد اعتقاد راسخ ماپوندرا با همایشی با مضمون «غرامت‌ها و انقلاب‌ها» بسیار تناسب داشته باشد. ماپوندرا به همراه «سینکلر اسکینر»، سازمان‌دهنده نشست، شرکت BillMari را بنیان‌گذاری کرده که می‌خواهد انتقال رمزارز را به هر جای دنیا که اهالی آفریقا در آن حضور دارند، آسان‌تر کند؛ بنابراین از آن هواداران کلیشه‌ای بیت‌کوین نیست. بر خلاف تصویری که از رمزارز از زمان ورود آن به دایره آگاهی مردم عادی ترسیم شده، تقریباً هیچ‌کس در این نشست از اهالی‌کت‌وشلوار و جلیقه‌پوش فایننس یا از نوع ایلان ماسک با بغضی نسبت به رگولاتورها نیست. این گروه در واقع بخشی از دنیای معامله‌گران، مدرسان، بازار یابان و بازارسازان سیاه‌پوست حوزه کریپتو هستند؛ دنیایی که به نظر می‌رسد در دوره همه‌گیری کرونا به‌سرعت رشد کرده و حول این ایده متحد شده که آمریکای سیاه به موهبت کریپتو نیاز دارد.

اشتیاق بیشتر اقلیت‌ها به رمزارزها

در واقع نظرسنجی‌ها نشان می‌دهند که سرمایه‌گذاری رنگین‌پوست‌ها در رمزارز از سایر گروه‌ها پیشی گرفته یا با آنها برابری می‌کند؛ چنین روندی در مورد بیشتر محصولات مالی دیگر وجود ندارد. بر اساس نظرسنجی مرکز افکارسنجی ملی (National Opinion Research Center) دانشگاه شیکاگو در ماه ژوئن، حدود ۴۴ درصد از دارندگان رمزارزها رنگین‌پوست بودند. در ماه آوریل نظرسنجی شرکت Harris Poll نشان می‌داد که در مجموع ۱۶ درصد از بزرگسالان آمریکایی رمزارز دارند، اما ۱۸ درصد از آمریکایی‌های سیاه‌پوست صاحب رمزارز هستند. «هیل هارپر»، بازیگر مجموعه تلویزیونی The Good Doctor و از دوستان باراک اوباما، رئیس‌جمهور اسبق آمریکا، در دانشکده حقوق هاروارد متصدی جذب مشتری Black Wall Street است؛ کیف پول دیجیتال و سرویس معاملات کریپتویی که با کمک «نجاح رابرتس»، متخصص کریپتوی سیاه‌پوست توسعه داده شده است. تابستان امسال وقتی سرویس انتقال وجه محبوب Cash App گزینه خرید بیت‌کوین را اضافه کرد، انتخابش برای توضیح این اقدام «مگان دی استالین» (خواننده و ترانه‌سرای سیاه‌پوست) بود. او در تبلیغی با عنوان «بیت‌کوین برای جذاب‌ها» می‌گفت: «با دانش من و تلاش خودتان خیلی زود امپراتوری‌تان را خواهید داشت.»

می‌دهد تا آنها که از سیستم بانکی تبعیض‌آمیز امروز ما کنار گذاشته شده‌اند، به ثروتمند دست یابند.» به اعتقاد او دلایل زیادی وجود دارد که سیاه‌پوستان اشتیاق بیشتری به رمزارزها نشان داده‌اند. او می‌گوید پذیرش اینکه حساب‌کردن روی دلار آمریکا برده‌داری است، در میان جوامع رنگین‌پوست این کشور به امری عادی تبدیل شده است: «برای من که از نوادگان افراد برده در آمریکا هستم، این دردناک بود. این روزها در بین اقلیت‌ها درباره حاکمیت، آزادی دلار آمریکا، آزادی از تورم و اینکه تورم نوعی برده‌داری است، بحث‌های زیادی وجود دارد. سال‌هاست که زمینه تاریخی سیستم پولی مرسوم از بحث‌های تخصصی در نظام مالی آمریکا بیرون کشیده شده است. واقعاً باید پرسید چگونه می‌توان در مورد بانکداری، بدون صحبت در مورد گذشته تاریخی آن، سخن گفت؟!»

این مسئله‌ای است که حالا جمعیت زیادی از رنگین‌پوستان آمریکا، هم درباره آن صحبت می‌کنند و هم تلاش دارند با روی آوردن به رمزارزها و سرمایه‌گذاری در آنها از امکان‌های این جهان جدید برای دور زدن سیستم مالی‌ای که سفیدپوستان با در نظر گرفتن اولویت‌های نژادی خود در دهه‌های گذشته برپا کرده‌اند، استفاده کنند.

آنها چه می‌گویند؟

در نشست «بلاکچین سیاه» تقریباً هیچ گفت‌وگویی درباره کسب درآمد نیست که در آن اشاره‌ای به برابری خواهی نشود. صرفاً گرهمایی‌ای برای افرادی نیست که می‌خواهند با همه فرازونشیب‌ها و سود و زیان‌های رمزارزها همراه شوند. فضایی برای بحث درباره رابطه میان پول و انسان، قدرت‌هایی که وجود دارند و کارهایی است که این افراد با قدرت انجام داده‌اند. تقریباً ۱۵۰۰ نفر – اکثراً سیاه‌پوست – به‌صورت آنلاین و حضوری در پردیس دانشگاه هاروارد در واشنگتن دی سی جمع شده‌اند تا درباره کریپتو به‌عنوان روشی، هم برای کسب درآمد و هم برهم‌زدن الگوهای ظلم و نابرابری با چندین قرن سابقه بحث کنند.

«کریستوفر ماپوندرا»، دورگه زیمبابوئه‌ای-آمریکایی و اولین سخنگوی رسمی این نشست می‌گوید: «اکنون باید از فناوری پشتوانه بلاکچین برای بهبود کیفیت زندگی هم‌نوعان‌مان استفاده کنیم.» به‌عنوان مهندس‌ی با موهایی سفید و حال و هوای سیاست‌مداری خوش صحبت،



مایکل شالوف، مدیرعامل فایر بلاکز به بلاک‌ورکز گفت: «دیگر هر کسب‌وکاری باید با دارایی‌های دیجیتال یا رمزارز کار کند و این امر اجتناب‌ناپذیر شده است.»

توجه بیشتر سرمایه‌گذاران نهادی و مدیران دارایی به صنعت دارایی‌های دیجیتال باعث شد که فیدلیتی‌نشانال به گسترش دارایی‌های دیجیتال خود علاقه‌مند شود. بر اساس مطالعه دارایی‌های دیجیتال سرمایه‌گذاران نهادی در سال ۲۰۲۱، ۸۴ درصد از سرمایه‌گذاران آمریکایی و اروپایی با سرمایه‌های کلان، علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری بر دارایی‌های دیجیتال هستند.



شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول



لایحه جدید کار
استارت‌آپ‌ها را کُند می‌کند

سنگ اندازی سنگاپور

← سنگاپور اقداماتی را برای رفع یک شکاف قانونی که به ارائه‌دهندگان خدمات دارایی مجازی ثبت‌شده داخلی اجازه می‌داد تا کسب‌وکار خود را در خارج از کشور ارائه دهند و در عین حال از نظارت تنظیم‌کننده مالی این کشور در داخل فرار کنند، اتخاذ کرده است. اقدامی که بسیاری از شرکت‌های رمزارزی فعال در این کشور را نیز شامل می‌شود. بخش ۹ لایحه خدمات مالی و بازارها که روز سه‌شنبه از طریق پارلمان این کشور به تصویب رسید، اکنون این نهادها را ملزم می‌کند برای اهداف مبارزه با پول‌شویی و تأمین مالی تروریسم مجوز بگیرند.

← آلون تان، وزیر امور خارجه و عضو هیئت‌مدیره کارگروه مسئول این لایحه روز دوشنبه در دومین جلسه قرائت این لایحه گفت: «این نهادها ممکن است ادعا کنند که مقرر آنها در سنگاپور است تا تنها از اعتبار جهانی سنگاپور استفاده کنند که می‌تواند برای کشور ما خطرات اعتباری جدی ایجاد کند.»

← تان افزود: «این لایحه به دنبال کاهش این خطرات با صدور مجوز ویژه برای این شرکت‌ها و تحمیل الزامات مبارزه با پول‌شویی آنهاست. این لایحه همچنین اختیارات بیشتری را برای دولت فراهم می‌کند تا از تبعیت این مؤسسات مالی رمزارزی از قوانین کشور و همچنین امنیت و انعطاف‌پذیری نهادهای مالی این کشور در برابر هک شدن جلوگیری کند. جریمه در نظر گرفته شده برای هر شرکت در صورت تخلف، بالغ بر یک میلیون دلار است و به‌طور قطع روند جذب کسب‌وکارهای رمزارزی توسط سنگاپور را کُند خواهد کرد.»



شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول



جنگ ایالتی

در اکوسیستم رمزارزی آمریکا

دولت‌های محلی آمریکا در حال تبدیل شدن به میدان نبردی در حوزه رگولاتوری هستند

ماه قبل بود که در مجلس دولت محلی ایالت فلوریدا، یکی از جنجالی‌ترین ایالات در آمریکا، بحثی چهار دقیقه‌ای در خصوص تصویب یک قانون رمزارزی صورت گرفت. از این چهار دقیقه، نزدیک به دو دقیقه آن صرف تشکر دو طرف بحث از نوآوران رمزارزی شد و در ادامه بدون بحث اضافی قانون به‌طور محلی تصویب شد. قانونی که خریدوفروش شهروندان فلوریدایی را از طریق رمزارزها از همیشه آسان‌تر می‌سازد. جان اشنايدر، نماینده پالم‌سیتی در مجلس دولت محلی فلوریدا گفت: «چه طرفدار دوج‌کوین، اتری یا بیت‌کوین باشید، این قانون حامی شماست. فلوریدا همان‌طور که در باقی زمینه‌ها ایالت مردم‌آزاده بوده، در زمینه رمزارزها هم این روند را ادامه خواهد داد.» بلافاصله لایحه به دفتر فرماندار ایالتی و ستاره این روزهای سیاست محافظه‌کار آمریکا، ران

استراتژی نو نهفته است؛ استراتژی‌ای که شامل دور زدن دولت فدرال و مرکزی آمریکا و لابی‌گری در دولت‌های محلی و ایالتی آمریکا است. ماجرای ماه قبل در فلوریدا تنها یک نمونه از یورش این مدیران رمزارزی در سراسر کشور برای تصویب قوانین قابل انعطاف در تمامی ایالات آمریکاست. جالب اینجاست که بسیاری از این مدیران لزوماً در حال فرار از رگولاسیون مرکزی و فدرال نیستند، بلکه تلاش آنها در دولت‌های محلی از این تفکر نشئت می‌گیرد که دولت فدرال از رگولاسیون مؤثر بهره‌ای نبرده است. بسیاری از این مدیران که در سالن‌های دولت فدرال لابی می‌کنند، در واقع حامی رگولاسیون هستند؛ تنها اعتماد آنها به دولت فدرال خدشه‌دار شده و از همین رو به دولت‌های محلی پناه آورده‌اند. تلاش‌های مشابه با تصویب قانون مذکور

دسانتیس ارسال و امضا شد. رویدادهای فلوریدا تنها نمونه از نوع خود نیست. این روزها بیشتر و بیشتر شاهد تلاش‌های نوآوران و مدیران شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های رمزارزی آمریکایی برای پیشبرد رهنمودهای خود در دولت‌های محلی و ایالتی آمریکا هستیم. از زمان ورود جوبایدن به دفتر ریاست‌جمهوری، به‌تدریج تلاش برای رگولاسیون و قانون‌گذاری از سوی دولت فدرال رو به افزایش بوده است. به‌خصوص در سال ۲۰۲۲، امثال گری گنسلر، رئیس SEC و جروم پاول، رئیس فدرال رزرو بیش از پیش در تلاش بوده‌اند تا در راه استارت‌آپ‌ها سنگ اندازی کنند و در چندین مورد مهم، جروم پاول با شکایت از شرکت‌های رمزارزی آنها را به نیابت از فدرال رزرو آمریکا به دادگاه کشانده است. امید شرکت‌های رمزارزی و مدیران آنها حالا در یک

سیاسی خاص خود در سطوح قضایی، اقتصادی و اداری است. این منطقه تابع قانون منطقه اشتغال و توسعه اقتصادی دولت ملی است که تلاش می‌کند فرصت‌های سرمایه‌گذاری و اشتغال را در بخش‌های عمدتاً خالی از سکنه کشور تقویت کند. در بخشی از بیانیه دولت هندوراس آمده است: «این شکل جدید سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، همراه با خدمات عرضه‌شده در پروسپرا، می‌تواند به تبدیل جوامع فقیر به مراکز شکوفایی نوآوری و شکوفایی کمک کند.» شهرداری‌های هندوراس نیز اکنون مجاز به انتشار اوراق قرضه در بیت‌کوین برای جذب سرمایه‌گذاری

جزیره‌ای در دریای کارائیب در سواحل شمالی هندوراس، بیت‌کوین را به عنوان ارز قانونی به رسمیت شناخته است. بر اساس بیانیه روز پنجشنبه دولت هندوراس، در منطقه ویژه اقتصادی واقع در جزیره رواتان، معروف به پروسپرا، بیت‌کوین و سایر ارزهای دیجیتال اکنون می‌توانند به عنوان نوعی پرداخت برای افراد و مشاغل مورد استفاده قرار گیرند. این روند به دنبال اقدامات سال گذشته کشور همسایه آنها السالوادور صورت گرفته که بیت‌کوین را در هفتم سپتامبر سال گذشته به عنوان ارز قانونی اعلام کرد. بخش اقتصادی پروسپرا یک شهرک تحت مدیریت خصوصی در هندوراس است که دارای سیستم

السالوادور دیگر تنها بهشت رمزارزها
در کارائیب نیست

هندوراس بیت‌کوین را قانونی کرد



بدین تر شدن دولت بایدن به روند محبوبیت رمزارزها

هشدار یلن

استفاده نخواهند شد. باید اطمینان حاصل کنیم قوانینی که برای حفاظت از یکپارچگی بازار تدوین می‌شوند، اسیر یک فناوری خاص نخواهند بود و بر پایه اصل و اساسی نوشته می‌شوند که از آزمون زمانه و ایجاد فناوری‌های جدید سربلند بیرون خواهند آمد.»

یلن در خصوص چالش‌های مالیاتی فضای رمزارزی و اقتصاد غیرمتمرکز گفت: «رمزارزها به وضوح رشد عظیمی در محبوبیت میان جمعیت داشته و حالا نقشی قابل توجه در اقتصاد دارد، نه صرفاً در خدمات پرداختی، بلکه به عنوان گزینه‌ای برای سرمایه‌گذاری از سوی میلیون‌ها آمریکایی. در این بین، مالیات‌دهندگان باید همان نوع گزارش

مالیاتی را در مورد معاملات دارایی‌های ارز دیجیتال دریافت کنند که برای معاملات در سهام و اوراق قرضه دریافت می‌کنند، به طوری که آنها اطلاعات لازم را برای گزارش درآمد خود به اداره مرکزی مالیات فدرال داشته باشند.» نظرات یلن منعکس‌کننده احساسات مشابه جروم پاول، رئیس فدرال رزرو و گری گنسلر،

رئیس کمیسیون بورس و اوراق بهادار بود که هر دو بر نیاز به دستورالعمل‌های نظارتی روشن در سراسر صنعت رمزارزی به وفور تأکید کرده‌اند.

یلن گفت: «نوآوری‌هایی که زندگی ما را بهبود می‌بخشند، باید پذیرفته شوند. اما این پذیرش باید در حالی صورت گیرد که ریسک‌ها را به درستی مدیریت می‌کنیم و برای عواقب آنها آماده می‌شویم. اما در عین حال ما همچنین باید توجه داشته باشیم که بسیاری از به اصطلاح «نوآوری‌های مالی» گذشته اغلب به نفع خانواده‌های طبقه کارگری نبوده و گاهی اوقات نابرابری را تشدید کرده، خطرات مالی غیرقانونی را افزایش داده و ریسک مالی سیستمی را افزایش داده است.»

با وجود نظرات امثال جروم پاول و گری گنسلر که به خودی خود به قطب‌های قانون‌گذاری فضای رمزارزی تبدیل شده‌اند، تاکنون از یلن که به عنوان وزیر خزانه‌داری جایگاه بسیار مهمی را داراست، بدین شکل اظهارنظر مستقیمی در خصوص رمزارزها نداشتیم. حالا با همسو شدن یلن با پاول و گنسلر و تشکیل یک مثلث متعهد به ایجاد قوانین نظارتی جدی در درون دولت بایدن، فرضیات در خصوص قانون‌گذاری شدیدتر در سال ۲۰۲۲ بر فضای رمزارزی تشدید شده است.

جانت یلن، وزیر خزانه‌داری ایالات متحده، در اولین سخنرانی خود که بر دارایی‌های دیجیتال متمرکز بود، دیدگاه‌های منفی برخی رهبران دولت فدرال را تکرار کرد. در میان این دیدگاه‌ها، بر ایجاد مقررات در راستای به حداقل رساندن ریسک سرمایه‌گذاران تأکید متمرکز شده است. یلن که در رویدادی در دانشگاه واشنگتن دی سی صحبت می‌کرد، گفت: «این رشد جاری در خدمات رمزارزها در فضای دیجیتال، دنیایی از احتمالات و خطرات را باز کرده که تنها چند دهه پیش غیرممکن به نظر می‌رسید.»

استیبل کوین‌ها و رمزارز احتمالی تحت پوشش بانک مرکزی (CBDC) بخش کلیدی سخنرانی یلن بودند که با توجه به بحث‌های اخیر در کنگره، روندی غیرقابل تعجب بود. او گفت که برای جلوگیری از سقوط اقتصاد کشور در آینده، ضروری است که صادرکنندگان استیبل کوین برای حفظ ذخایر مالی پاسخگو باشند. یلن گفت: «این جریان، یک فرضیه نیست. یک روند فروش بالای استیبل کوین‌ها که در ماه ژوئن ۲۰۲۱ اتفاق افتاد، به کاهش شدید منابع پشتوانه این رمزارز منجر شد و بسیاری از درخواست‌های فروش با تأخیر محقق شدند و به زنجیره‌ای شدن روند کاهش سهم بازار این استیبل کوین منجر شد؛ روندی که در صورت ادامه بزرگ شدن حجم بازار استیبل کوین‌ها، می‌تواند تهدیدی برای امنیت دلار باشد.» احتمالاً وزیر خزانه‌داری به توکن TITAN Iron Finance اشاره می‌کرد که پس از از دست دادن برابری استیبل کوین IRON با دلار آمریکا، از بالاترین رقم معامله‌شده خود که در اواسط ژوئن ۲۰۲۱ بالغ بر ۶۵ دلار بود، به یکباره به نزدیک صفر سقوط کرد. یلن نظری در مورد CBDCها بیان نکرد، اما خواستار تحقیق و توسعه بیشتر در مورد نقشی شد که ممکن است توسط آنها در ایالات متحده ایفا شود.

او همچنین بر برنامه جاری پرداخت‌های جدید FedNow که انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۳ راه‌اندازی شود، تأکید کرد. او گفت: «FedNow پرداخت را در آن لحظه، به طور شبانه‌روزی و در هر روز از سال در سیستم پرداخت ایالات متحده انجام دهد.» یلن همچنین بر نیاز مبرم ایجاد مقررات «مستقل از فناوری» و اهمیت حمایت از آمریکایی‌ها نسبت به ترویج تجارت تأکید کرد. وی افزود: «شرکت‌هایی که دارایی‌های دیجیتالی را به نیابت از مصرف‌کنندگان نگهداری می‌کنند، باید اطمینان حاصل کنند که این دارایی‌ها گم نمی‌شوند، دزدیده نمی‌شوند یا بدون مجوز

و سر رشته‌ای هم در صنعت پیچیده رمزارزی ندارند، در عموم موارد تصمیمات خود را بر اساس نظرات متخصصان صنعت رمزارزی می‌گیرند. حدود دو سال پیش، جیسون سین، یک نماینده محلی در مجلس کارولینای شمالی، با دن اسپلر، نماینده شرکت Blockchain.com صحبت کرد که می‌خواست از طریق او لایحه‌ای را در مجلس این ایالت پیشنهاد دهد. جیسون در همان زمان اقرار کرد که هیچ دانشی از مفاد این لایحه نداشت و عموم تصمیمات خود، مبنی بر نگارش و تنظیم آن را، با همکاری اسپلر انجام داده بود. لایحه مذکور که درباره ایجاد محیط‌های کاری برای شرکت‌های فناوری مالی بود، بدون آنکه نماینده پشت آن چیز زیادی از آن بداند، تصویب شد.

در برخی از ایالت‌هایی که قوانین ارزهای دیجیتال تصویب شده‌اند، معماران این طرح‌ها به سرعت به سمت سود بردن از قوانین حرکت کرده‌اند. سال گذشته، کنتاکی دو لایحه را تصویب کرد که امتیازات مالیاتی برای شرکت‌های استخراج کریپتو ایجاد می‌کرد. یکی از آنها توسط براندون اسمیت، نماینده جمهوری خواه که کمیته منابع طبیعی و انرژی سنای ایالتی را رهبری می‌کند، حمایت شد. چند ماه پس از تصویب این لایحه، آقای اسمیت با Bitmain، تأمین‌کننده سخت‌افزار استخراج رمزنگاری، همکاری کرد تا یک مرکز تعمیر تجهیزات ماینینگ مستقر در کنتاکی را احداث کند. آقای اسمیت در مصاحبه‌ای گفت که با توجه به اینکه فعالیت‌های او در زمینه کسب و کار شخصی‌اش با قوانینی که با کمک او تصویب شده، ارتباطی ندارند، ارتباطی هم میان این دو وجود ندارد.

وایومینگ پیش‌رو در قانون‌گذاری

حتی اگر این مورد را نادیده بگیریم، هیچ ایالتی در آمریکا به اندازه ایالت وایومینگ، زمینه سود فعالان قانون‌گذاری رمزارزی در سطح ایالتی از قوانین جدید فراهم نکرده است. از سال ۲۰۱۸، بیش از ۲۰ لایحه جداگانه که فعالیت‌های شرکت‌های رمزارزی را آسان‌سازی می‌کند، در مجلس ایالتی تصویب شده‌اند. یکی از فعالان اصلی تصویب این قوانین به نام کیتلین لانگ در تصویب قانونی جنجالی که به بانک‌ها اجازه می‌داد تا در این ایالت وارد فعالیت رمزارزی شوند، نقشی مهم داشت. بلافاصله پس از تصویب این قانون، او دست به احداث بانک خود به نام Avanti زد که حالا یکی از موفق‌ترین بانک‌های وایومینگ است. بدون شک تلاش فعالان و مدیران بخش رمزارزی برای پیشبرد موازی قانون‌گذاری مفید در سطح ایالتی، جریانی مثبت برای آینده این صنعت تلقی می‌شود. اما در عین حال عدم دانش کافی نمایندگان در سطح ایالتی و سود مستقیم این شرکت‌ها در نتیجه لابی‌گری، بدبینی را نسبت به این روند بالا برده است. یکی دیگر از رویدادهای احتمالی و جذب رگولاسیون رمزارزی در آمریکا، احتمال جدال دولت فدرال و دولت‌های محلی بر سر قانون‌گذاری رمزارزی طی سال‌های آینده خواهد بود.

در فلوریدا، در دیگر ایالت‌ها، مانند وایومینگ، کارولینای شمالی، ایلینوی، می‌سی‌سی‌پی، کنتاکی و بسیاری دیگر نیز در جریان است. بر اساس آمار کنفرانس ملی قانون‌گذاری ایالتی، تا اینجا در سال ۲۰۲۲، بیش از ۱۵۳ لایحه پیشنهادی در خصوص رگولاسیون رمزارزی در ۴۰ ایالت از ۵۰ ایالت آمریکا در دولت‌های محلی ارائه شده است. هنوز معلوم نیست چه تعدادی از این لایحه‌ها توسط لابی‌گری فعالان صنعت رمزارزی ارائه شده‌اند، اما با نگاهی به متن برخی از این لایحه‌ها، می‌توانیم ببینیم که در بسیاری از آنها ادبیات به کار رفته و نحوه پیشنهادها، تقریباً کلمه‌به‌کلمه با بسیاری از وایت‌پیپرهای منتشره طی سال‌های اخیر تطابق دارد. این روند تا حدی قابل مشاهده است که حتی یکی از لایحه‌های پیشنهادی در مجلس محلی ایالت ایلینوی، در متن خود دقیقاً از متن یک لابی‌گر صنعت کریپتو کپی برداری کرده است.

ایالت‌هایی که برای رمزارزها می‌جنگند

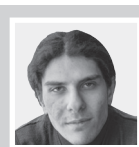
نیویورک یکی دیگر از مهم‌ترین ایالات آمریکاست که در آن نیز چنین فعالیت‌های در سطح محلی به وفور دیده می‌شوند. به خصوص در نیویورک، تلاش شرکت‌های بزرگ رمزارزی برای تأثیرگذاری در دولت محلی از طریق لابی‌گران به خوبی قابل مشاهده است. شرکت‌های مانند Blockchain.com و Paxos بالغ بر ۱۵۰ هزار دلار در ماه خرج لابی‌گران استخدامی خود می‌کنند تا در سطح ایالتی بتوانند روند رگولاسیون را به سوی خود تغییر دهند.

در همین حال، بسیاری از قانون‌گذاران فعلی و سابق در آمریکا از فعالیت‌های شرکت‌های رمزارزی احساس خطر کرده‌اند. لی راینر، یکی از این افراد است. او که زمانی به عنوان یک تحلیلگر مالی عالی‌رتبه در فدرال رزرو کار کرده، حالا در دانشگاه حقوق دوک تدریس می‌کند. او یکی از سرسخت‌ترین معترضان به موج لابی‌گری صنعت رمزارزی است. او می‌گوید: «ایالات مختلف به شیوه‌های گوناگون در حال قانع شدن جهت حرکت به سمت یکسری شرکت خصوصی هستند. شعار این شرکت‌ها این است که برای رقابتی ماندن در سطح ایالتی، شما باید با رمزارزها همراه قرمز پهن می‌کنند. هیچ‌کس در این مجالس نیست که بگوید این فناوری جوان و نابالغ است. یا کسی نیست که بگوید که این فناوری ریسک‌ها و خطرات مختلفی را برای شهروندان دارد. کسی نیست که بگوید این فناوری برای پول شویی، فرار مالیاتی و معاملات غیرقانونی استفاده می‌شود.»

همفکری ایالتی‌ها با بخش خصوصی حوزه رمزارز

حداقل بخش اول حرف‌های راینر دور از واقعیت نیست. قانون‌گذاران ایالتی در بخش‌های مختلف آمریکا که تا پیش از این تقریباً تجربه قانون‌گذاری اقتصادی نداشته‌اند

خارجی هستند. در بخشی دیگر از بیانیه آمده است که همه شرکت‌ها و دولت‌های محلی، به جز آنهایی که در ایالات متحده ثبت شده‌اند، واجد شرایط درخواست هستند. اوراق قرضه ابزارهای بدهی قابل معامله هستند که برای افزایش سرمایه در بازارهای دولتی و خصوصی طراحی شده‌اند. یک ناشر اوراق قرضه را برای جمع‌آوری یا قرض گرفتن پول برای پروژه‌ها در بازار اولیه به سرمایه‌گذاران می‌فروشد. سرمایه‌گذاران گرامتی را به صورت کوین با نرخ ثابت دریافت می‌کنند که معمولاً به صورت سه‌ماهه، دوساله یا سالانه پرداخت می‌شود. هم فروش اوراق قرضه و هم توانایی استفاده از بیت کوین



پارسا خاک‌نژاد



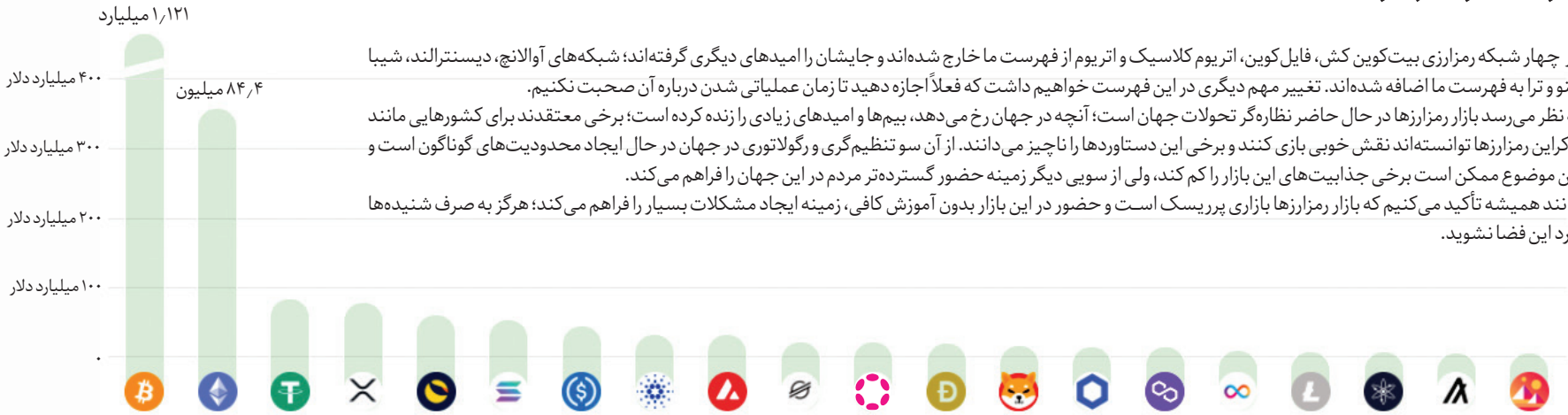
Parsa.khakneshad@gmail.com



شماره ۱۵
۲۸ فروردین ۱۴۰۱
سال اول

به عنوان ارز قانونی «با استانداردهای ضدپول شویی در سطح جهانی و برای اطمینان از تطبیق با مقررات تحت نظارت خواهد بود.» نایب بوکله، رئیس جمهور السالوادور در نوامبر اعلام کرد که قصد دارد یک «شهر بیت‌کوینی» بسازد که عمدتاً از طریق فروش اوراق قرضه بیت‌کوین با نرخ بهره ۶٫۵ درصد برای پنج سال اول تأمین می‌شود. مبلغ یک میلیارد دلار جمع‌آوری شده به بودجه و ساخت شهر تقسیم می‌شود و نیمی دیگر برای خرید بیت‌کوین اضافی استفاده می‌شود. دولت بوکله عرضه اوراق قرضه را برای ماه مارس برنامه‌ریزی کرده بود، اما به دلیل شرایط نامطلوب بازار و جنگ در اوکراین، این کار به تعویق افتاد.

رمزارز ۲۰



در چهار شبکه رمزارزی بیت کوین کش، فایل کوین، اتریوم کلاسیک و اتریوم از فهرست ما خارج شده‌اند و جایشان را امیدهای دیگری گرفته‌اند؛ شبکه‌های آوالانچ، دیسنترالند، 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.

به نظر می‌رسد 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.

نماد	دارایی	نماد	قیمت (میلیون تومان)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	بازدهی (هفته)	نوع	ارزش	مکانیسم اجماع
۱	بیت‌کوین		۱,۱۲۱ میلیارد	۷۶۴	۵٫۶٪	ارز	طلای دیجیتال	اثبات کار
۲	اتریوم		۸۴٫۴ میلیون	۳۶۴	۶٫۷٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات کار
۳	تتر		۲۸ هزار	۸۳	۰٫۲٪	استیبل کوین	پول نقد دیجیتال	
۴	ریپل		۲۱٫۵ هزار	۳۷	۱٫۱۲٪	ارز	پرداخت	قابل سفارشی‌سازی
۵	ترا		۲٫۲ میلیون	۲۹	۱۴٫۹٪	توکن کاربردی	انتشار استیبل کوین	اثبات سهام
۶	سولانا		۲٫۸ میلیون	۳۴	۸٫۵٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۷	یواس‌دی کوین		۲۸ هزار	۵۰	۰٫۳٪	استیبل کوین	پول نقد دیجیتال	
۸	کاردانو		۲۶٫۳ هزار	۳۲	۸٫۸٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۹	آوالانچ		۲٫۱ میلیون	۲۱	۸٫۲٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۱۰	پولکادات		۵۱۴ هزار	۱۸	۶٫۱٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۱۱	استلار		۵٫۶ هزار	۵	۰٫۷٪	ارز	پرداخت	قابل سفارشی‌سازی
۱۲	دوج‌کوین		۴ هزار	۱۹	۱٫۱٪	ارز	میم‌کوین	اثبات کار
۱۳	چین‌لینک		۳۹۰ هزار	۶٫۵	۸٫۷٪	پلتفرم نرم‌افزاری	شبکه اوراق	
۱۴	پلی‌گان		۳۸٫۴ هزار	۱۱	۵٫۱٪	توکن کاربردی	شبکه لایه ۲	اثبات سهام
۱۵	شیبا اینو		۷ ریال	۱۴	٪	ارز	میم‌کوین	اثبات کار
۱۶	اینترنت کامپیوتر		۴۷۲ هزار	۴	۷٫۶٪	ارز	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۱۷	کازموس		۶۷۱ هزار	۶٫۹	۵٫۷٪	پلتفرم نرم‌افزاری	اپلیکیشن‌های بین‌زنجیره‌ای	اثبات سهام
۱۸	لایت‌کوین		۳٫۱ میلیون	۷٫۸	۰٫۶٪	پلتفرم نرم‌افزاری	طلای دیجیتال	اثبات کار
۱۹	آلگورند		۲۰٫۵ هزار	۴٫۹	۵٫۹٪	ارز	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۲۰	دیسنترالند		۵۹٫۳ هزار	۳٫۹	۸٫۲٪	توکن کاربردی		