



گفت‌وگو با مهسا سقایی  
که تلاش کرده از تکنیک  
متفاوتی برای رنگ آمیزی  
محصولات سرامیکی اش  
استفاده کند

## سرامیک‌سازی با تکنیک ساگار



## در مسیر رشد

گفت‌وگو با **آرش بابایی**، مدیرعامل «ارتباط فردا»  
از نقش آفرینی در اکوسیستم بانکی کشور تا  
سرمایه‌گذاری روی قسطا، اتاقتک، پابلا و دراو

آبانک ادعای نتوبانک بودن ندارد

عکس: حامد کریم زاده

 <b>تحلیل</b> ANALYSIS <b>خطر نابودی نهادهای صنعتی بخش خصوصی</b> ۲	 <b>گزارش</b> REPORT <b>زیست‌بوم نوآوری آمریکا در مسیر سراشویی</b> ۱۴	 <b>گفتگو</b> INTERVIEW <b>فضای رقابت و نوآوری مطالبه‌گری می‌خواهد</b> ۱۲	 <b>تحلیل</b> ANALYSIS <b>لطفابه دانش بنیان و دانش بنیان‌ها رحم کنید...</b> ۲
---	--	--	--

۱۲

### آرمندهی - رحیمیان

دست به یقه شدن  
کافه بازار و مایکت  
وسط توئیتر!




مدیران ارشد دو کسب‌وکار اندرویدی کشور یکدیگر را  
به دروغ‌گویی، تقلب و کلاهبرداری متهم کرده‌اند

انتشارات راه‌پروا  
در نمایشگاه کتاب  
در غرفه ۲۰ راهرو ۱۶  
منتظر شما ایم



# دو شقه شدن اتحادیه: واکاوی دلایل و عواقب آن



آقادات چه کاره اند؟  
از شرکت های دانش بنیان بازدید می کنند!

## لطفاً به دانش بنیان و دانش بنیان ها رحم کنید...

در یکی از تبلیغات اخیر تلویزیونی شعار یکی از برندها این شده بود: «... تولیدکننده لوازم خانگی دانش بنیان»! گویا برندهای وارداتی که از سرهم کردن قطعات تولیدی چین و با توجه به ممنوعیت واردات لوازم خانگی از برندهای کره ای، حسابی کاروبارشان سکه شده، حالا که دیده اند شهر خالی است و هیچ کی به هیچ کی نیست، محصولاتشان را دانش بنیان معرفی می کنند. دانش بنیان شدن، آن هم در سالی که به این نام اسم گذاری شده، گویا به یک هدف و چشم انداز مهم برای کسب و کارهای داخلی تبدیل شده، به خصوص در بخش اقتصادسنجی که بیشتر بر پایه واردات می چرخد. تا آن اندازه که حالا نه تنها داعیه شرکت دانش بنیان بودن دارند، بلکه محصولاتشان را هم در ترکیب و صفتی عجیب، دانش بنیان می نامند.



رضا جمیلی  
سردبیر  
@rezajamili

سخت است اما باید بپذیریم ما ایرانی ها استعداد غریبی در دستمالی کردن واژه ها و به قهقرا بردن آنها داریم. آن قدر آش را شور می کنیم که فقط به درد دور ریختن بخورد! کافی است این روزها سری به ناحیه نوآوری و دانشگاه شریف بزنید و چند دقیقه ای پای صحبت های مدیران نوآوری این دانشگاه بنشینید تا عمق فاجعه را درک کنید. هر روز یک مقام مسئول و غیرمسئول با «خدم و حشم» راه می افتد به نیت بازدید از شرکت های دانش بنیان. از

هیئت های دولتی گرفته تا نماینده های مجلس که هر کدام شان به تنهایی یک لشکر سلم و تور به دنبال خود دارند. آنها در پی دیدار با دانش بنیان ها و استارت آپ ها، خواب خوش برای کسب و کارها و مدیران اقتصاد نوآوری کشور نگذاشته اند. آدم یاد صعود تیم ملی به جام جهانی در سال ۱۳۷۶ می افتد. وقتی کاروان بخت برگشته تیم از استرالیا برگشت تا مدت ها مانند موجودات عجیب الخلقه آنها را از این مجلس به آن مجلس می بردند تا دولتی ها و خصولتی ها و مسئولان و... با آنها عکس یادگاری بگیرند و البته توصیه های فنی و فوتبالی به آنها بکنند که در جام جهانی چطور بازی کنند و چه ترکیبی بچینند و...

درست همین اتفاق هم در اکوسیستم نوآوری در حال افتادن است. آقایان و خانم های دوربینی، حریصانه راه افتاده اند و به اسم بازدید از شرکت های نوآور هم وقت آنها را می گیرند و هم حقوقی را که از بیت المال می گیرند، صرف شهرگردی و دیدو بازدیدهای بی حاصل می کنند. کافی است به خبرهایی که از این بازدیدها بیرون می آید توجه کنید و ببینید چطور بازدیدکننده های حقوق بگیر، برای استارت آپ ها و بنیان گذاران آنها تر صادر می کنند که چطور باید در عرصه جهانی جلو بروند و افتخار آفرینی کنند. یکی نیست به این دوستان بگوئید همین که یک روز این کسب و کارها صرف پذیرایی از شما و هیئت همراهتان نشود، بزرگترین لطفی است که می توانید در حق آنها بکنید... باقی بقایان!

نگاهی به مناقشه مایکت  
و کافه بازار از یک زاویه کلان تر

## خطر نابودی نهادهای صنفی بخش خصوصی

همه عمر، دیدی چگونه گور بهرام گرفت! ولی نه این را نمی گوئیم. چون در نهایت حتی آنهایی که جبهه شان را گم کرده اند و گاهی در زمین دشمنان بخش خصوصی بازی می کنند هم بخشی از این بخش خصوصی هستند؛ حتی اگر در لحظه های حساس علیه بخش خصوصی فعالیت کنند. از آن سو شاهد این بودیم که وزارت صمت که در این مدت تلاش کرده بازیگر جدی فضای فناوری و نوآوری باشد، با شمشیر به سراغ اتحادیه کسب و کارهای مجازی رفت تا فعلاً این اتحادیه را دوتکه کند و بعداً سر فرصت هر تکه را به

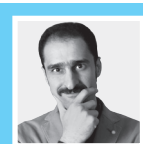
جروبحث و حید رحیمیان مایکت و حسام آرمندهی کافه بازار به نظر عریان ترین تصویر اکوسیستم نوآوری کشور در هفته های گذشته بود. این دعوا که با حضور یاران دو طرف همراه بود، در نهایت یک سؤال بزرگ را پیش روی همه گذاشت؛ دعوا بر سر چیست؟ حسام می گفت که وحید آپدیت های تکراری به خورد مردم می دهد و این یعنی مصرف ترافیک بیشتر توسط مردم و البته درآمد ناخواسته برای اپلیکیشن هایی مانند بازار و مایکت؛ از آن سو وحید به حسام گفت که شما انحصارگر هستید و حق همه را خورده اید؛ از

توسعه دهنده گرفته تا مردم را. مردم هم نظاره گر بودند و از خود می پرسیدند که با وجود محدودیت های پرداخت، فیلترینگ و تحریم که دامن همه از مردم تا کسب و کارها را گرفته و در زمانه ای دور افتادن همه ما از بازارهای جهانی چنین دعوایی چه مشکلی را حل می کند؟

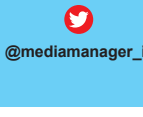
معتقدم این دعوها خوب است و در نهایت به رشد اکوسیستم منجر می شود. اولاً این دعوها باعث می شود برخی که در سال های

گذشته تلاش کرده اند از مسائل اکوسیستم نوآوری خود و کسب و کارشان را دور نگه دارند تمرین بروز و ظهور کنند و از ابزار گفت و گو برای حل چالش هایی که گاه چاره ای جز رنجاندن یکدیگر هم در حل آنها باقی نمی ماند استفاده کنند. و گرنه چه کسی دوست دارد کسب و کار و زندگی اش را زمین بگذارد و در شبکه های

اجتماعی جواب این و آن را بدهد! از آن سو این تصویر عریان را وقتی می گذاریم کنار مسائل واقعی اکوسیستم، متوجه می شویم اوضاع شدید خراب است. در هفته های گذشته که دعوی وحید و حسام مهم ترین رویدادش بود، شاهد این بودیم که بخش دولتی شمشیر را برای بخش خصوصی از رو بست؛ شهرداری تهران به دلیل ماده ۱۰۰ جلوی ساختمان اتحادیه فناوران رایانه تهران، نیوجرسی گذاشت و راه رفت و آمد را مسدود کرد! اتحادیه ای که رئیس آن یعنی فرجی ادعا می کرد با همه جا هماهنگ است، گویا با شهرداری هماهنگ نبود. این همان اتحادیه ای است که رئیسش در ماه های گذشته کسب و کارهای بزرگ فناوری را تهدید به پلمب می کرد. این گونه وقت ها باید بگوئیم بهرام که گور می گرفت



رضا قوریانی



چند تکه کوچک تر تقسیم کند که شاید این چنین زبان اتحادیه هایی مانند اتحادیه کسب و کارهای مجازی سر بزنگاه هایی مانند طرح صیانت کوتاه شود. اتحادیه خوب، اتحادیه ای است که به مدیران وزارت صمت بگوید چشم! از آن سو در این شرایط حساس می بینیم که بخش اعظم اکوسیستم استارت آپ ایران یا خواب هستند یا خودشان را به خواب زده اند و به قول معروف نمی خواهند لباس شان گلی شود!

گوشه ای ایستاده اند ببینند چه می شود و راحت تر برای آنها این است که در توئیتر هزارچندگاهی نقی بزنند و این گونه اعلام وجود کنند و تمام!

از آن سو اتاق بازرگانی را داریم که درگیر پرونده سازی های گسترده شده و به نظر می رسد برخی از همین الان نظر به انتخابات آخر سال اتاق دارند و در حال چیدمان برای آن انتخابات هستند. فشارهایی هم که بر سازمان نظام صنفی روا داشته شده، دیگر بارها تکرار شده و از ذکر این مصیبت می گذرم.

در شرایطی که گرانی و ابرتورم و ناهماهنگی در مدیریت اقتصادی کشور کمر مردم را شکسته، در شرایطی که بخش خصوصی زیر بار فشار بخش های دولتی در حال خرد شدن است؛ حتماً باید از خود پرسیم تا چه اندازه باید مشغولیت ذهنی ما جروبحث هایی از این دست باشد. آن هم وقتی خبرها از نابودی اتحادیه کسب و کارهای مجازی و تعطیلی اتاق های بازرگانی و به محاق رفتن آنهایی که برای منافع صنف تلاش می کنند می گویند! نباید فراموش نکنیم که عقب ماندگی ما صرفاً گناه دیگری است! بلکه گهگاه از ماست که برماست.

در غره ۲۰ راهرو ۱۶ منتظر شما ایم

## راه پرداخت در نمایشگاه کتاب

سی وسومین نمایشگاه بین المللی کتاب تهران بعد از اینکه چند دوره به علت شیوع کرونا به صورت مجازی برگزار شد، امسال از ۲۱ تا ۳۱ اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ در مصلی تهران برگزار خواهد شد. در این رویداد فرهنگی، انتشارات راه پرداخت نیز حضور دارد. غره ای انتشاراتی را می توانید در آدرس درب ۵۲، راهرو ۱۶، غره شماره ۲۰، بین ستون های ۷۱ و ۷۲ پیدا کرده و کتاب های راه پرداخت را با تخفیف نمایشگاهی خریداری کنید.

هفته نامه کارنگ نیز در هفته آینده به مناسبت برگزاری این نمایشگاه، ویژه نامه ای خواهد داشت که در آن در گفت و گو با فعالان بخش های مختلف صنعت نشر، به واکاوی این صنعت، بحران ها و چالش های آن و نوآوری هایی که می تواند در این صنعت صورت پذیرد، می پردازد.



شماره ۴۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



شماره ۴۸ | ۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته نامه اقتصاد نوآوری ایران

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

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی  
سردبیر: رضا جمیلی

دبیر تحریریه: المیرا حسینی  
تحریریه: مهران امیری، عبدالله مقدمی  
لی لی اسلامی، سپیده اشرفی، پارسا خاک نژاد  
ترانه احمد دوست، پریسا اماموردیلو  
زهره دودانگه



# رویداد ویژه برای هکرهای دوست داشتنی

ثبت نام از بازدیدکنندگان اینوتکس ۲۰۲۲ آغاز شد



ارتباط بین غرفه داران و بازدیدکنندگان، امکان تناظریابی از طریق هوش مصنوعی اپلیکیشن و امکانات دیگر استفاده کنند. نوع سوم بلیت مناسب آن دسته از مخاطبانی است که می خواهند غیر از بازدید از نمایشگاه، از رویدادهایی که در نمایشگاه جریان دارد نیز استفاده کنند. برای مثال غیر از بازدید از نمایشگاه می خواهند از پاپوین منتورشیپها یک مشاوره رایگان دریافت کنند یا در قالب تورهای بازدید از شرکت‌های پارک فناوری پردیس بازدید کرده یا در رویداد ریورس پیچ شرکت کنند. افراد متقاضی برای تهیه بلیت ویژه باید ۵۵ هزار تومان هزینه کنند.

دبیر یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی نوآوری و فناوری «اینوتکس ۲۰۲۲»، ثبت نام از بازدیدکنندگان یازدهمین دوره نمایشگاه نوآوری و فناوری اینوتکس ۲۰۲۲ آغاز شد. علاقه‌مندان می‌توانند با مراجعه به سایت این نمایشگاه، اقدام به ثبت نام کنند.

به گفته سجاد عباسی فشمی، دبیر یازدهمین نمایشگاه اینوتکس، بازدیدکنندگان هنگام ثبت نام در سایت با سه نوع بلیت مواجه می‌شوند. نوع اول بلیت رایگان است که برای بازدید از بخش نمایشگاهی بوده و مخاطبان برای بازدید از این بخش از نمایشگاه نیاز به پرداخت هزینه ندارند. بلیت نوع دوم مربوط به بخش آنلاین نمایشگاه است، زیرا امسال در کنار بخش حضوری نمایشگاه بخش آنلاین نیز برقرار است که در آن مخاطبان می‌توانند خارج از محیط نمایشگاه، سخنران‌ها و پتل‌ها را دیده و از امکانات اپلیکیشن مانند

۴۰۰ شرکت در فضای نمایشگاه به مساحت پنج هزار متر، محصولاتشان را به نمایش می‌گذارند و شرکت‌های بزرگی هم در این دوره حضور دارند.»

عباسی فشمی گفت: «در بخش کافه سرمایه اینوتکس بیش از ۴۰۰ جلسه سرمایه‌گذاری از هم‌اکنون برنامه‌ریزی شده است و در بخش منتورشیپ نیز بیش از ۲۰۰ فرصت مشاوره رایگان در اختیار مخاطبان رویداد قرار خواهد گرفت.»

دبیر یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی نوآوری و فناوری «اینوتکس ۲۰۲۲» ثبت نام از بازدیدکنندگان یازدهمین دوره نمایشگاه نوآوری و فناوری اینوتکس ۲۰۲۲ آغاز شد. علاقه‌مندان می‌توانند با مراجعه به سایت این نمایشگاه، اقدام به ثبت نام کنند.

به گفته سجاد عباسی فشمی، دبیر یازدهمین نمایشگاه اینوتکس، بازدیدکنندگان هنگام ثبت نام در سایت با سه نوع بلیت مواجه می‌شوند. نوع اول بلیت رایگان است که برای بازدید از بخش نمایشگاهی بوده و مخاطبان برای بازدید از این بخش از نمایشگاه نیاز به پرداخت هزینه ندارند. بلیت نوع دوم مربوط به بخش آنلاین نمایشگاه است، زیرا امسال در کنار بخش حضوری نمایشگاه بخش آنلاین نیز برقرار است که در آن مخاطبان می‌توانند خارج از محیط نمایشگاه، سخنران‌ها و پتل‌ها را دیده و از امکانات اپلیکیشن مانند

ارتباط بین غرفه داران و بازدیدکنندگان، امکان تناظریابی از طریق هوش مصنوعی اپلیکیشن و امکانات دیگر استفاده کنند. نوع سوم بلیت مناسب آن دسته از مخاطبانی است که می خواهند غیر از بازدید از نمایشگاه، از رویدادهایی که در نمایشگاه جریان دارد نیز استفاده کنند. برای مثال غیر از بازدید از نمایشگاه می خواهند از پاپوین منتورشیپها یک مشاوره رایگان دریافت کنند یا در قالب تورهای بازدید از شرکت‌های پارک فناوری پردیس بازدید کرده یا در رویداد ریورس پیچ شرکت کنند. افراد متقاضی برای تهیه بلیت ویژه باید ۵۵ هزار تومان هزینه کنند.

دبیر یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی نوآوری و فناوری «اینوتکس ۲۰۲۲»، ثبت نام از بازدیدکنندگان یازدهمین دوره نمایشگاه نوآوری و فناوری اینوتکس ۲۰۲۲ آغاز شد. علاقه‌مندان می‌توانند با مراجعه به سایت این نمایشگاه، اقدام به ثبت نام کنند.

به گفته سجاد عباسی فشمی، دبیر یازدهمین نمایشگاه اینوتکس، بازدیدکنندگان هنگام ثبت نام در سایت با سه نوع بلیت مواجه می‌شوند. نوع اول بلیت رایگان است که برای بازدید از بخش نمایشگاهی بوده و مخاطبان برای بازدید از این بخش از نمایشگاه نیاز به پرداخت هزینه ندارند. بلیت نوع دوم مربوط به بخش آنلاین نمایشگاه است، زیرا امسال در کنار بخش حضوری نمایشگاه بخش آنلاین نیز برقرار است که در آن مخاطبان می‌توانند خارج از محیط نمایشگاه، سخنران‌ها و پتل‌ها را دیده و از امکانات اپلیکیشن مانند

هشتمین رویداد تخصصی بازاریابی ایران  
۲۲ و ۲۳ اردیبهشت برگزار می‌شود

## در دی ام تاک هشتم چه خبر است؟

هشتمین رویداد تخصصی بازاریابی ایران (DM talk) در روزهای ۲۲ و ۲۳ اردیبهشت به صورت حضوری و آنلاین برگزار می‌شود. این رویداد بزرگ حوزه بازاریابی ایران که پیش از این قرار بود در اسفند سال ۱۴۰۰ برگزار شود، به دلیل همه‌گیری سویه جدید ویروس کرونا به تعویق افتاد و قرار است ۲۲ و ۲۳ اردیبهشت‌ماه امسال به صورت هیبرید برگزار می‌شود. برگزارکننده این رویداد، رسانه دی ام برد است. این رویداد هر ساله مخاطبان گسترده‌ای از مدیران بازاریابی و دیجیتال گرفته تا کارشناسان، مدیران عامل و علاقه‌مندان این حوزه دارد. در هشتمین رویداد DM talk، علی رسولی CMO بازار، مهدی حبیبی CMO اسنپ‌فود، ارش خسرویان مدیر بازاریابی علی بابا، پریسا رحیمی مدیر تجارت الکترونیک نستله، کوروش عباسی مدیر باشگاه مشتریان بانک آینده، فرید شکره مدیرعامل آژانس تبلیغاتی فورماین، عادل طالبی مدیرعامل نشر برآیند و مؤسس تیزلند،

عطیه نوری مدیر روابط عمومی گروه اسنپ، روزین نقوی CMO دکتر نکست، احسان مهدی‌زاده CMO والکس، الهام وحیدی CMO ایران تلنت و پیمان خلیل مدیر ستو باسلام سخنرانی خواهند کرد. همچنین دو پنل گفت‌وگو نیز برگزار خواهد شد که طی آن، مدیران عامل یکتانت، تپسل، صباویژن و دیما و همچنین مدیران بازاریابی دیجیتال دیجی کالا،

بررسی چالش‌های ارزش‌گذاری شرکت‌های دانش‌بنیان در رویداد همکاران سیستم

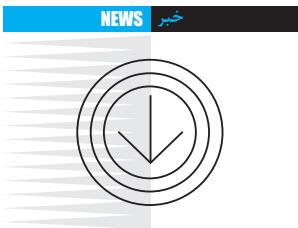
## مسئله‌ای به نام دارایی نامشهود

دارایی‌های نامشهود را بسیار مهم ارزیابی کرد. وی با اشاره به رشد و توسعه تکنولوژی و فناوری، دارایی‌های نامشهود ۱۰ شرکت برتر دنیا را بررسی کرد و از رشد بی‌سابقه این دارایی‌ها در صورت‌های مالی شرکت‌ها خبر داد.

مدیرعامل همکاران سیستم در ادامه تجربه ورود دو شرکت همکاران سیستم و سپیدار به

اسنپ‌تریپ و ازکی پیرامون مسائل روز تبلیغات دیجیتال ایران بحث خواهند کرد. این رویداد با نام «رشد با اهرم دیجیتال مارکتینگ»، روی چالش‌ها و فرصت‌هایی که بازار یابی دیجیتال برای کسب‌وکارها به وجود می‌آورد تمرکز می‌کند و با دعوت از متخصصان موفق حوزه، از دیجیتال مارکتینگ به عنوان یک اهرم رشد بزرگ سخن می‌گوید.

بازار سرمایه را با مخاطبان به اشتراک گذاشت و از چالش‌های ارزش‌گذاری این شرکت‌ها سخن گفت. به گفته عزیزاللهی، حضور کم‌رنگ شرکت‌های دانش‌بنیان در بورس، نبود یک مکانیسم مشخص برای ارزش‌گذاری دارایی‌های فکری و همچنین افزایش فاصله ارزش ذاتی و ارزش بازار شرکت‌های دانش‌بنیان و تکنولوژی‌محور از مهم‌ترین چالش‌های این شرکت‌ها در ایران است.



### تمدید دوره شتاب‌دهی

ثبت درخواست برای شرکت در اولین دوره جذب استارت‌آپ در واحد شتاب‌دهنده مرکز نوآوری بانک تجارت تا ۳۱ خردادماه ۱۴۰۱ تمدید شد.



شماره ۴۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم

### عصر تراکنش پنجاه وهفتم

پنجاه وهفتمین شماره ماهنامه عصر تراکنش با تصویری از روح‌الله فاطمی اردکانی، مدیرعامل شرکت توسن منتشر شد. در این شماره گزارش‌ها و گفت‌وگوهای مختلفی در حوزه فین‌تک و فناوری‌های نو می‌خوانید.



### از دانشگاه تا بازار

امروز، ۱۸ اردیبهشت‌ماه، اولین رویداد فناورانه از دانشگاه تا بازار به همت دانشگاه تهران برگزار می‌شود.



### لغورسمی انتخابات اتحادیه

هیئت عالی نظارت، لغورسمی انتخابات اتحادیه کسب و کارهای مجازی را ابلاغ کرد؛ روزهای گذشته نیز اطلاعیه لغو انتخابات منتشر شد، اما ابلاغ رسمی به دست اتاق اصناف و کاندیداهای انتخابات نرسیده بود.



اعضای ائتلاف تاد به بررسی تصمیم وزارت صمت در خصوص تفکیک اتحادیه کسب و کارهای مجازی پرداختند

## یک تفکیک غیرقانونی

نشست خبری ائتلاف تاد (توسعه اقتصاد دیجیتال) در پی لغو دوباره انتخابات اتحادیه کسب و کارهای مجازی صبح روز شنبه، ۱۷ اردیبهشت ماه برگزار شد. در این جلسه اعضای ائتلاف به بررسی تصمیم وزارت صمت مبنی بر تفکیک اتحادیه به دو بخش مجزا پرداختند.

### منطق تصمیم به تفکیک قابل فهم نیست

در این نشست اشکان آرمندهی، عضو ائتلاف تاد و مدیرعامل دیوار به توضیح وضعیت پیش آمده پرداخت و گفت: «ما هفته گذشته با نامه‌ای از سوی معاون وزیر به وزیر صمت مواجه شدیم که بحث تفکیک اتحادیه را نهایی کرده بودند و دلیل این تفکیک هم تخصصی عمل کردن عنوان شده بود. پرسشی که برای خود من پیش آمده، این است که قطعاً اتحادیه باید به سمت تخصصی‌تر شدن حرکت کند، اما آیا مسیر تخصصی شدن با تفکیک اتفاق می‌افتد؟ در حالی که مسیری که می‌توانستیم به آن فکر کنیم، این بود که برای اخذ چنین تصمیمی نظر کسب و کارها را جویا شویم. اگر واقعاً دغدغه تخصصی شدن داریم، باید تشکلهای را دعوت کنیم و از دل هم‌اندیشی‌ها به یک دستورالعمل برسیم. ضمن اینکه این بحث می‌توانست در دوره قبلی مطرح شود و وزارت صمت در چهار سال گذشته آن را از هیئت‌مدیره مطالبه می‌کرد.»

آرمندهی اضافه کرد: «ما مخالف تخصصی شدن نیستیم، اما باید این اتفاق از دل طی کردن مسیر قانونی رخ دهد. تخصصی کردن را می‌توان با تقسیم کار به رسته‌های کوچک‌تر انجام داد، نه دوباره شدن اتحادیه. این شیوه فعلی باعث جلوگیری از خلاقیت در سال دانش‌بنیان خواهد شد، همچنین همپوشانی، موازی‌کاری و مواردی از این دست شکل خواهد گرفت. این تفکیک زیرساختی لازم دارد که باید در مورد مدل آن و دیگر جزئیات، صحبت کنیم و به نظرم روند اصولی تفکیک شدن حداقل شش ماه تا یک سال زمان نیاز دارد.»

### تصمیم صمت برای تفکیک با قانون مغایرت دارد

بعد از آرمندهی، عضو دیگر ائتلاف تاد یعنی

صادق محمدی، مدیرعامل مدیانا شروع به صحبت کرد و گفت: «بنده پنج سال در کمیسیون بازرسی اتحادیه فعال بوده‌ام و در این مدت از نزدیک با برخی موضوعات درگیر بودم. تعداد قابل توجهی از این کسب و کارها کوچک هستند و دنبال‌کننده اخبار نیستند. با وجود این، همین کسب و کارها اکنون نگران و سردرگم هستند و سرنوشت این تصمیم به تفکیک برایشان مهم است. باید بپذیریم که لغو انتخابات به کمرنگ شدن نفوذ و قدرت عمل اتحادیه منجر خواهد شد. انتخاباتی که قرار بود ۲۳ فروردین برگزار شود، به دلیل ماه رمضان به تعویق افتاد، اما دلیل پشت پرده شائبه‌ای بود که دو نفر از اعضای اتحادیه اعلام کرده و متن گزارش خود را برای انتشار به رسانه‌ها دادند. در پی همین اتفاق هم اتنا اصناف موضوع را بررسی کرد و اعلام شد که ادعاهای مطرح‌شده واقعی نیست. اما متأسفانه تنها تبعاتی که این گزارش اشتباه داشت، لغو انتخابات بود.»

به گفته محمدی موضوع تفکیک اتحادیه موضوع جداگانه‌ای است، اما خروجی این شده که دوباره انتخابات در حال لغو شدن است: «بعد از اعلام این خبر تمام سفرها و نشست‌های ائتلاف ملغی شد. بر اساس تبصره ۷ قانون، متوجه شدیم اتنا اصناف باید پیشنهاد تفکیک را بدهد. در همین روند متوجه شدیم اتنا اصناف نه تنها درخواستی نداده و این موضوع را مطرح نکرده، بلکه رسماً اعلام کرده که مخالف چنین تصمیمی است. تصور من این است که این ماجرا تکه‌ای از یک پازل بزرگ است. اگر امروز در مقابل این بی‌قانونی صحبتی نشود، در آینده هم توان مقابله با مشکلات بعدی را نخواهیم داشت.»

در مقابل به گفته نجفی تصمیم به تفکیک یک تصمیم کاملاً ناگهانی و شوکه‌کننده بوده و قبل از آن صحبتی در این باره مطرح نشده بود. او عنوان کرد: «اگر دوستان دنبال چنین برنامه‌ای بودند، به جای اینکه در آستانه انتخابات به یاد چنین موضوعی بیفتند، باید موضوع تفکیک را در هیئت‌مدیره قبلی کلید می‌زدند. ضمن اینکه آقای شاه‌میرزایی در نامه به وزیر گفتند اتنا اصناف و بخش خصوص موافق تفکیک است، در حالی که خود اتنا اصناف اعلام کرده، مخالف است.»



شماره ۴۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سپتامبر دوم



# دو شقه شدن اتحادیه

چه کسی می‌خواهد اتحادیه کسب و کارهای مجازی را «شقه» کند؟

موافقت می‌کند. خبری هم که بعد از این خبر آمد، قابل پیش‌بینی بود. انتخابات اتحادیه کسب و کارهای مجازی لغو شد. بدیهی است که وقتی اتحادیه‌ای وجود خارجی ندارد و قرار است از دل آن دو اتحادیه جدید متولد شود، برگزاری انتخابات برای آن دیگر محلی از اعراب نداشته باشد. شاه‌میرزایی در دفاع از درخواست دو شقه کردن اتحادیه هم در گفت‌وگویی عنوان کرد: «پس از چهار سال، کمتر از چهار هزار عضو به اتحادیه پیوسته‌اند که عضویت برخی از آنها نیز ابطال شده است و اکنون به صورت اسمی ۳۵۰۰ عضو در این اتحادیه وجود دارد که فعال بودن همین تعداد عضو نیز از نظر نهادهای نظارتی متعدد مورد شک و شبهه است. امروزه همه رسته‌های کسب و کار می‌توانند در فضای مجازی فعالیت کنند، بنابراین تنوع و تعداد آنها به‌طور یقین بسیار بیشتر از اعداد فعلی است و باید به سمت ایجاد اتحادیه‌های تخصصی و متنوع در فضای مجازی برویم و نمی‌توان انواع کسب و کار مجازی را که تنوع آنها کمتر از کسب و کارهای غیرمجازی نیست، در یک اتحادیه جمع کرد.»

### چانه‌زنی وزارت صمت بر سر تعداد اعضا!

صحبت‌های معاون وزیر صمت در دفاع از تصمیمی که برای تبدیل اتحادیه استارت‌آپ‌ها به دو اتحادیه جدید گرفته، نشان می‌دهد برخی از نقدهایی که در چندماه

دو خبر مهم در آخر هفته گذشته که هفته‌ای تقریباً نیمه تعطیل بود، در مورد اتحادیه کسب و کارهای مجازی منتشر شد که ماجراهای چند ماه اخیر این نهاد صنفی را وارد یک فاز کاملاً تازه کرد. خبر اول این بود که به درخواست معاون وزیر صمت، این اتحادیه به دو اتحادیه توزیعی و خدماتی در حوزه کسب و کارهای اینترنتی تقسیم خواهد شد. خبر دوم هم به فاصله ۲۴ ساعت بعد، از لغو انتخابات این اتحادیه می‌گفت که قرار بود ۱۹ اردیبهشت ماه یعنی دوشنبه همین هفته برگزار شود.

### ماجرای توزیعی و خدماتی شدن اتحادیه چیست؟

علیرضا شاه‌میرزایی، معاون تجارت و خدمات وزیر صمت است که حالا صحنه‌گردان اصلی ماجرای اتحادیه شده است. او در نامه‌ای به وزیر صمت از او درخواست کرده بود که به دلیل آنچه او عدم موفقیت اتحادیه در جذب حداکثری فعالان کسب و کارهای مجازی و همچنین ناموفق بودن در رسیدگی به تخلفات اعضا عنوان کرده، این اتحادیه به دو اتحادیه جدید در حوزه کسب و کارهای اینترنتی توزیعی و خدماتی تبدیل شود. شاه‌میرزایی که معاونت تحت نظر خود را متولی تجارت الکترونیک نامیده، این نامه را روز هفتم اردیبهشت ماه به وزیر می‌زند و درست چهار روز بعد وزیر با درخواست او، یعنی دو شقه کردن این اتحادیه



## رئیس اتاق اصناف ایران با تفکیک اتحادیه کسب و کارهای مجازی مخالفت کرد

### اقدامی مغایر با قانون

او افزود: «پرواضح است که وزارت صمت به عنوان یکی از اعضای هیئت عالی نظارت مکلف است در خصوص اتحادیه‌های کشوری که متولی امورشان هست، در چارچوب قوانین و مقررات مزبور تصمیم بگیرد. با توجه به موارد بیان شده، تفکیک اتحادیه کسب و کارهای مجازی به دو اتحادیه، علاوه بر اینکه معایب زیادی دارد، مغایر قانون نظام صنفی، قانون بهبود محیط کسب و کار و صورت جلسه مذکور نیز هست.»

ممبینی در ادامه عنوان کرد: «به استناد تبصره ۷ قانون ۲۱ قانون نظام صنفی، لازمه تشکیل اتحادیه کشوری ارائه پیشنهاد از سوی اتاق اصناف ایران و سپس تصویب موضوع توسط وزیر صمت است، تشریفات این مهم به صراحت بیان شده و عدم رعایت مفاد آن تخطی از حکم قانون گذار خواهد بود.»

او در بخش پایانی نامه ضمن اعلام مخالفت صریح خود درباره تفکیک اتحادیه کسب و کارهای مجازی عنوان کرد: «از آنجایی که اکثر فعالیتهای حوزه سایبری دارای ویژگی‌های مشابه و مختلف از جمله همگن بودن با یکدیگرند، و اصولاً تفکیک بالذات امکان پذیر نیست، تفکیک اتحادیه به طریق پیشنهادی توسط معاونت تجارت و خدمات آن وزارتخانه به دو اتحادیه که دارای ماهیت یکسان هستند، نه تنها مشکلات فعلی را رفع نمی‌کند، بلکه در کوتاه مدت و بلندمدت باعث بروز برخی از اختلافها و درگیریها از قبیل موضوعات مندرج در ماده ۲۸ قانون نظام صنفی به خصوص بند الف آن خواهد شد تا در آینده میان دو اتحادیه پیرامون ساماندهی و نظارت بر این نوع کسب و کارهای همانند کسب و کارهای مجازی و همگن در فضای حقیقی اختلاف و درگیری به وجود آید.»

رئیس اتاق اصناف ایران در پایان تأکید کرد که با عنایت به موارد و مراتب فوق، اتاق مخالفت رسمی و صریح خود را با تفکیک اتحادیه کسب و کارهای مجازی بیان و آمادگی خود را جهت برگزاری هرگونه نشست کارشناسی در حضور وزیر صمت به منظور اتخاذ تصمیم صحیح اعلام می‌کند.

سعید ممبینی، رئیس اتاق اصناف ایران، به سید رضا فاطمی امین، وزیر صمت، در خصوص ساماندهی فعالیت کسب و کارهای مجازی نامه نوشت و مخالفت رسمی و صریح اتاق اصناف را با تفکیک اتحادیه کسب و کارهای مجازی اعلام کرد. ممبینی در نامه‌ای با موضوع ساماندهی فعالیت کسب و کارهای مجازی خطاب به وزیر صمت چندین نکته را متذکر شد. به گفته او، در خصوص آن دسته از دارندگان پروانه کسب در فضای فیزیکی که با هدف توسعه کسب و کار خود از ظرفیت فضای مجازی و سایبری استفاده و اقدام به فروش و عرضه محصولات خود اعم از کالا و خدمات به مصرف کنندگان می‌کنند، می‌توان در صورت درخواست ایشان نسبت به الحاق نام و نشانی دامنه مورد نظر به پروانه کسب صادره با رعایت چک لیست الزامات مربوط به وبسایت توسط همان اتحادیه صادرکننده پروانه کسب در فضای حقیقی اقدام کرد.

ممبینی در ادامه نامه ضمن بیان اینکه تفکیک اتحادیه کسب و کارهای مجازی با قانون نظام صنفی و قانون بهبود محیط کسب و کار مغایر است، تشریح کرد: «مطابق فراز پایانی ماده ۵ قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار و تبصره ۱ آن و همچنین تبصره ۲ جزء ۴ ماده ۴ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور و آیین نامه اجرایی آن، پیرامون ساماندهی ایجاد، ثبت و اعلام فهرست ملی تشکلهای اقتصادی، یکی از تکالیف اتاقها از جمله اتاق اصناف ایران از یک سو جلوگیری از تشکیل تشکلهای موازی و از سوی دیگر فراهم کردن زمینه ادغام، شبکه سازی، یکپارچه سازی و انسجام تشکلهای موازی است. همچنین استفاده از بند ۱ صورت جلسه یکصد و یازدهمین جلسه هیئت عالی نظارت بر سازمانهای صنفی کشور مورخ ۱۹ اردیبهشت سال

۱۳۹۵، یکی از وظایف کمیسیون نظارت، جلوگیری از تشکیل اتحادیههای صنفی با فعالیتهای مشابه و همگن و ادغام اتحادیههایی با چنین ویژگی است.»

در اعتراض به این موضوع که زمان کافی برای ثبت نام متقاضیان وجود نداشته و یک بار هم با دستور وزارت صمت و برای دوبره کردن این اتحادیه.

### اتحادیه استارت‌آپها حیات خلوت دولتی‌ها می‌شود؟

اگرچه در ماههای اخیر فعالان صنفی و کسب و کاری اقتصاد نوآوری کشور نغدهایی جدی به عملکرد اتحادیه وارد کرده بودند، بلافاصله بعد از موضوع ورود دستوری وزارت صمت به این ماجرا و تصمیم گیری درباره ماهیت و شکل جدید آن، واکنشها به این ماجرا شکل تازه‌ای گرفت. در اولین اقدام منسجم، ائتلاف تاد که خود را آماده کرده بود روز دوشنبه با برگزاری انتخابات یک پیروزی شیرین را تجربه کند، در نامه‌ای اعتراضی به معاون اول رئیس جمهور به دستور و تصمیم وزیر صمت که آن را کارشناسی نشده و عجولانه عنوان کرده بود، شدیداً معترض شد.

در نامه تاد به مخبر دزفولی استدلال شد: «بر اساس تأکید صریح - تبصره ۷ ذیل ماده ۲۱ قانون نظام صنفی - تشکیل هرگونه اتحادیه جدید می‌بایست با پیشنهاد اتاق اصناف و موافقت وزیر صورت گیرد، نه با پیشنهاد معاونت محترم جناب وزیر و تاکنون نیز حسب دانسته‌های نگارندگان، رویه مورد نظر معاون محترم وزیر صمت در تشکیل اتحادیه‌ها بی سابقه بوده است. ضمن اینکه جناب وزیر باید مستحضر باشند که با توجه به اتمام مدت مسئولیت قانونی هیئت مدیره قبلی، قانون هیچ راهکاری به جز برگزاری انتخابات قانونی برای ادامه کار اتحادیه پیش بینی نکرده است و اگر چنانچه مطابق شنیده‌ها هریک از زیرمجموعه‌های وزارت صمت قصد داشته باشند

مدت فعالیت هیئت مدیره سابق را تمدید نمایند تا مجری تصمیم اشتباه مورد تأیید وزیر باشند، مرتکب خلاف قانون آشکار دیگری خواهند شد. از طرف دیگر جناب وزیر صمت باید به این نکته توجه داشته باشند که تصمیم ایشان نقض فاحش قوانین بالادستی از جمله سیاست‌های کلی اصل ۴۴ و قانون بهبود مستمر محیط

کسب و کار مصوب اسفند ۱۳۹۰ می‌باشد که بر تجمیع مجوزهای فعالیت و حذف قوانین مزاحم و بهبود فضای کسب و کار و استفاده از نظر بخش خصوصی در تدوین قوانین تأکید دارند.» تاد و اعضای آن که پیش از انتشار خبر لغو برگزاری انتخابات اتحادیه، خود را برای برگزاری یک کنفرانس خبری در روز شنبه آماده کرده بودند، بعد از آمدن این خبر اعلام کردند که این نشست را برگزار می‌کنند و محور آن را هم اعتراض به تصمیم وزارت صمت گذاشتند. حالا فارغ از تصمیم و رویکردی که ائتلاف تاد یا حامیان عملکرد اتحادیه در دوره قبل در پیش دارند، فعالان اکوسیستم استارت‌آپی نگران‌اند که با ورود و مداخله دولتی‌ها در یکی از نهادهای صنفی اقتصاد نوآوری، ضمن تضعیف جایگاه این نهاد، زمینه برای دخالت‌ها و تصمیم‌گیری‌های خسارت‌بار آتی هم در این حوزه روبه‌رشد بیشتر فراهم شود.

یک نگرانی جدی برای آنها که می‌گویند اگرچه عملکرد اتحادیه جای نقد بسیاری دارد، اما راهکار عبور از این خطاها، ورود دستوری دولتی‌ها و چندپاره کردن این نهاد صنفی نیست.

اخیر به عملکرد اتحادیه از سوی برخی از اعضای هیئت مدیره آن وارد می‌شد، به ادبیات مدیران صمت هم راه یافته است.

از جمله اینکه شاه‌میرزایی گفته اینکه کمتر از یک درصد فعالان این حوزه برای صدها هزار کسب و کار مجازی تصمیم‌گیری کنند، امکان‌پذیر نیست؛ ضمن اینکه همین تعداد عضو نیز به صورت اسمی وجود دارند و فعال بودن و واقعی بودن آنها در گزارش‌های سه نهاد نظارتی کشور از قوای مختلف و حتی گزارش‌های برخی اعضای هیئت مدیره تأیید نمی‌شود. او تأکید کرده: «در این گزارش‌ها مستنداتی ارائه شده و حتی در برخی از آنها بیش از ۵۰ درصد اعضا، صوری اعلام شده‌اند که البته این گزارش‌ها باید از سوی دبیرخانه هیئت عالی نظارت بر اصناف و کمیته نظارت بر عملکرد کسب و کارهای مجازی و بازاریابی شبکه‌ای مورد بررسی قرار گیرد.»

اما او در خصوص نقدها درباره برخی تخلفات صورت گرفته توسط اعضای هیئت مدیره تأکید کرده که این امور باید توسط نهادهای نظارتی بررسی شود، اگرچه به تعبیر او «شناخت ما از بیشتر اعضای هیئت مدیره که برخی از آنها از برندهای بسیار معتبر کشور هستند، نشان می‌دهد که عللی خارج از اتحادیه باعث ایجاد ضعف‌های آن شده است.»

### چه شد که انتخابات لغو شد؟

طبیعی بود با موافقت وزیر صمت برای دوباره کردن اتحادیه کسب و کارهای مجازی، انتخابات آن به تعویق بیفتد. احتمالی که شاه‌میرزایی تحت عنوان یک راهکار تویجاً آن را با رسانه‌ها در میان گذاشته بود.

معاون وزیر صمت گفته بود ابتدا باید مسیر برای افزایش تعداد اعضا باز شود و بررسی فعال و واقعی بودن اعضای فعلی هم نیاز به زمان زیادی دارد و اگر این موضوع بررسی نشود، سلامت انتخابات زیر سؤال می‌رود. بنابراین به گفته او «قرار شد بر اساس نص صریح ماده ۲ آیین‌نامه اجرایی نحوه تشکیل و برگزاری انتخابات اتحادیه‌های کشوری عمل شود و طبق پیشنهاد دبیرخانه و موافقت

وزیر صمت، دو اتحادیه جدید تأسیس شود که اعضای اتحادیه فعلی بین آن دو تقسیم می‌شوند و پیش از انتخابات فرصتی هرچند کوتاه برای عضوگیری داده می‌شود تا حق هیچ‌کس ضایع نشود.» فرصتی که جز با لغو انتخابات عملی نمی‌شد و همین‌گونه هم شد و خبر آمد که انتخابات این اتحادیه دوشنبه این هفته برگزار نمی‌شود!

خبر را هم دبیرخانه هیئت عالی نظارت بر سازمان‌های صنفی کشور در بیانیه‌ای اعلام کرد و توضیح داد که این دبیرخانه «مطابق دستور وزیر صنعت، معدن و تجارت در اسرع وقت تشریفات و مراحل قانونی تفکیک (اتحادیه) را طی می‌کند، تا با مشارکت حداکثری اعضای این حوزه نوپا و مهم صنفی، انتخابات برگزار و با انتخاب هیئت مدیره اتحادیه‌های تخصصی کشوری، زمینه انجام وظایف قانونی و نظارت بر عملکرد اعضا، جهت رشد و پویایی کلیه صنوف و شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در این عرصه، بیش از پیش فراهم شود.» به عبارتی در کمتر از یک ماه، دو بار انتخابات اتحادیه لغو شده است. یک بار با فشار منتقدان و



شماره ۴۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



## ضرورت اولویت ارسال کالا برای شرکت های بزرگ دغدغه زود رسیدن کالا

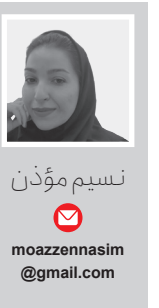
در طول چند سال اخیر که جهان به شکل بحرانی درگیر ویروس کرونا بوده، صنایع مختلف مثل صنعت حمل و نقل و توزیع مواد غذایی نیز تحت الشعاع این ویروس قرار گرفته اند و نوسانات اقتصادی روی زیرساخت های این صنعت تأثیرگذار بوده و در مواردی نیز به ارائه راهکارهای جدید منجر شده است.

شرایط جوی، درگیری کارکنان صنعت با کووید ۱۹، تقاضای متغیر بازار، کشتیرانی و مصایب خاص خود، حمل بار با وسایل مختلف، بیش از هر زمان دیگر به دغدغه مدیران عرصه حمل و نقل مواد غذایی تبدیل شد. به دنبال آن، رستوران ها و فروشگاه های مواد غذایی ناخواسته با این مسائل دست و پنجه نرم کردند و دچار زیان شدند که در ادامه به آن می پردازیم.

شرکت های حمل و نقل و توزیع صنایع غذایی به دنبال راهی هستند تا محصول را در زمان درست به دست مشتری برسانند. تصور کنید چه حجمی از نگرانی در دل کارمند رستوران در رابطه با اینکه محصولاتی که سفارش داده، کی به دستش می رسد وجود دارد و چه میزان استرس تا رسیدن غذا به دست مشتری برای اینکه سر او را گرم نگه دارد، به او هجوم می آورد!

بنابراین ضرورت مدیریت صحیح زمان و اولویت قرار دادن شرکت های بزرگ با سفارش های بالا در صدر جدول قرار می گیرد! و طی این سلسله مراتب، واحدهای خرد تهیه و دلیوری غذا با توجه به میزان کمتر سفارش ها در زمان تعیین شده و با خوش قولی، بار خود را تحویل می گیرند.

در این میان هوش مصنوعی و یادگیری ماشین هم بیکار ننشسته اند و برای پیش بینی وضعیت راه ها، آب و هوا و میزان ترافیک به شرکت های حمل و نقل کمک شایان توجهی کرده اند. این نشان دهنده سلطه فناوری اطلاعات در اکثر عرصه های صنعت و تجارت در آینده نه چندان دور خواهد بود!



نسیم مؤذن  
moazzennasim@gmail.com



شماره ۴۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم

# ارسال اتوبوسی

## و متغیری به نام سرعت!



گفت و گو با آیدین نراقی، مدیرعامل شرکت کالارسان؛ او می گوید تا حد امکان خود را با فناوری های روز هماهنگ کرده اند و برنامه های بیشتری نیز در این خصوص دارند

غیرمستقیم به فعالیت خود ادامه می دهد.

پست اتوبوسی به چه معناست و چطور شد این پست مورد استقبال قرار گرفت؟

پست اتوبوسی به معنای استفاده موثری از زیرساخت اتوبوسی کل پایانه های کشور برای جابه جایی بار یا بسته بین تمام شهرها و پایانه های کشور است. این پست به دلیل ایمن بودن، احتمال پایین آسیب دیدگی بار و سرعت جابه جایی بالا و انتقال کالا بدون محدودیت در وزن تا ابعاد حداکثر یک متر، خیلی زود مورد استقبال عموم قرار گرفت و از طرفی برای اتوبوس ها نیز جابه جایی مسافر به تنهایی درآمدزا نبود و ارسال بار برایشان درآمد بیشتری ایجاد می کرد. ضمن آنکه بحث جلوگیری از قاچاق کالا و موارد این چنینی مطرح بود. بنابراین استقبال دو جانبه باعث شد پست اتوبوسی خیلی زود مورد توجه قرار گیرد.

روانه چند بسته یا بار توسط کالارسان در کل کشور منتقل می شود؟

توسط زیرساخت هایی که شرکت کالارسان مهیا خواهد کرد، قابل اجراست.

شرکت کالارسان از چه زمان کار خود را آغاز کرده است؟

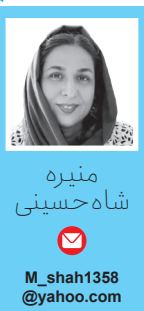
۱۸ سال پیش، پست اتوبوسی با گرفتن مجوز از شهرداری تهران تحت عنوان انبار توشه فعالیت خود را آغاز کرد. با اینکه در ابتدا چندان مورد استقبال قرار نگرفت، اما به فعالیت خود ادامه داد و بعدها تحت عنوان اتوماسیون حمل بار شرکت کالارسان بهار کیش، به عنوان نماینده شهرداری در سطح پایانه های کل کشور و شهر تهران کار خود را گسترش داد. این شرکت که یکی از چهره های شناخته شده در امور خیریه

کشور است، در حال حاضر مالک بخش عمده ای از سهام هلدینگ کالارسان است که مدیرعاملی و سهام بخشی از این شرکت را به «آیدین نراقی» سپرده است. در حال حاضر این شرکت با بیش از ۶۰۰ نیروی مستقیم و دوهزار نیروی انسانی

سیستم حمل و نقل در تمام دنیا، بازاری روبه تحول دارد. خیلی واضح می توان دید خرید کالاهایی که تا دیروز به شکل سنتی انجام می شد، امروز دیگر خیلی راحت و از طریق اپلیکیشن ها و برنامه های نرم افزاری قابل انجام است.

این تحولات را در دنیای امروزی نمی توان نادیده گرفت، چون با سرعت زیادی بازارهای سنتی را تحت الشعاع قرار داده اند؛ تا جایی که دیگر جابه جایی اقلام سوپرمارکتی خرد از فروشگاه به درب منزل از طریق صنعت لجستیک انجام می شود و حتی این امکان که یک کالا از فروشگاه یا شرکتی در کشور دیگر خریداری شود و از طریق لجستیک هوایی و زمینی به دست مصرف کننده نهایی در ایران برسد نیز مهیا شده یا در حال مهیا شدن است. آیدین نراقی، مدیرعامل شرکت

کالارسان، می گوید در حال آماده سازی زیرساخت هایی برای استفاده از ظرفیت خرید مشتری از شرکت های معتبر خارجی در دنیا و ارسال آن به دست مشتری هستند. او معتقد است این امکان بعد از آنکه تحریم های بین المللی ایران رفع شود،



منیره شاه حسینی  
M\_shah1358@yahoo.com



سی مؤین نایشگاه بین المللی کتاب تهران

رونمایی از چاپ دوم کتاب

# ۴۰ الگوی مدل کسب و کار





## آشنایی با هاب‌های برتر لجستیک جهان

### هاب لجستیک چیست؟

پیروی می‌کند. توکیو یک مرکز بین‌المللی پیشرو در زمینه فناوری مدرن است که به آن در مقایسه با سایر مراکز لجستیک، برتری رقابتی می‌دهد. پیشرو بودن در استفاده از فناوری‌های رباتیک، توکیو را قادر می‌سازد تا با دیگر مراکز لجستیکی جهانی همگام شود.

#### مراکز لجستیک آلمان

مراکز آلمانی از جمله فرانکفورت، مونیخ و برلین از برترین هاب‌های لجستیک جهان هستند. آلمان به دلیل موقعیت قرارگیری در مرکزیت اروپا و به دلیل داشتن زیرساخت‌های جهان اولی خود در حمل‌ونقل هوایی، راه‌آهن و راه‌های آبی توانسته است جوابگوی تقاضای بالای جامعه اروپایی باشد و به طور پیوسته شبکه حمل‌ونقل خود را بهبود بخشد.

#### لندن

لندن به دلایل مختلف یک مرکز لجستیک جهانی است. لندن با DP World London Gateway شناخته می‌شود که مجموعه‌ای از تأسیسات لجستیکی کاملاً یکپارچه، شامل یک بندر و پایانه راه‌آهن است. این بندر آب عمیق، یک مرکز نیمه‌خودکار است که از ربات‌ها و جرثقیل‌های اتوماتیک برای جابه‌جایی و مدیریت کانتینرها و کشتی‌ها استفاده می‌کند.

#### ونکوور

ونکوور یک مرکز لجستیک رقابتی محسوب می‌شود که می‌تواند کالاها و محصولات تولیدی را به دیگر هاب‌های لجستیکی برتر دنیا ارسال، تبادل و همچنین دریافت کند. نرخ اجاره صنعتی در این مرکز، مانند تمام مراکز مشابه در آمریکای شمالی بالاست و همین باعث شده مشکلات متعددی برای شرکت‌های لجستیکی که به دنبال موفقیت در این عرصه هستند، به وجود آید. هر چند برخی معتقدند این شرایط سرمایه‌را به سمت بازارهای با عملکرد بالا برده و تنور رقابت را داغ‌تر می‌کند.

هاب‌های لجستیک به‌عنوان نقاط پیونددهنده‌ای عمل می‌کنند که جریان کارآمد کالا را تسهیل می‌کنند. برخلاف آنچه اکثر مردم تصور می‌کنند، هاب‌های لجستیک فقط برای ذخیره‌سازی کالا و محصول استفاده نمی‌شوند. آنها همچنین مرکز تولید، مونتاژ، برچسب زدن، سازمان‌دهی، هماهنگی، تفکیک، توزیع و حمل‌ونقل کالا برای ترانزیت داخلی و بین‌المللی هستند. به طور کلی مدیریت لجستیک بر دو عملکرد متمرکز است: ورودی (عملیات داخلی) و خروجی (جریان از نقطه مبدأ به مصرف). برای مدیریت مؤثر زنجیره تأمین، اکثر اپراتورهای لجستیک از نرم‌افزار یا هوش مصنوعی برای تجزیه و تحلیل داده‌ها و بهینه‌سازی عملیات لجستیک استفاده می‌کنند. همه هاب‌های لجستیک در سرتاسر جهان معمولاً در چهار ویژگی، مشترک هستند. آنها دارای گزینه‌های متعددی برای حمل‌ونقل اند (حمل‌ونقل هوایی، دریایی، تبادلات بزرگراهی و...); امکانات بسیار زیادی برای پردازش، ذخیره‌سازی و توزیع محصولات در اختیار دارند؛ به پایگاه‌های بین‌المللی که با هاب‌های لجستیک در سرتاسر جهان کار می‌کنند، دسترسی دارند و در آخر در تجارت بین‌المللی کالا و خدمات، ریسک کمتری متوجه آنهاست. در ادامه، مراکز لجستیکی تأثیرگذار را مرور می‌کنیم.

#### هنگ‌کنگ

هنگ‌کنگ یکی از برترین مراکز لجستیکی جهان و قطب لجستیک آسیا محسوب می‌شود که دارای دارایی‌های صنعتی و لجستیکی با کیفیت بالاست. از طریق این مرکز، بسیاری از شرکت‌ها کالاهای خود را به چین و دیگر کشورهای سراسر جهان ارسال می‌کنند. به دلیل حجم بالای تقاضا برای انبارها، تأسیسات مدرن و همچنین امکانات لجستیکی آن، هنگ‌کنگ موقعیت خود را به عنوان یک مرکز حمل‌ونقل، تجارت و مرکز هوانوردی بین‌المللی تثبیت کرده است.

#### توکیو

توکیو به عنوان یک مرکز لجستیکی جهانی از رقیب خود در آسیا - یعنی هنگ‌کنگ -

هدف شرکت کالارسان این است که در آینده نزدیک بتواند وضعیت کنونی لجستیک بار را متحول کند و با اضافه کردن شعب اقماری در سطح شهر، این فرصت را ایجاد کند که بار یا بسته، درب به درب تحویل داده شود و حتی هزینه اضافی برای جمع‌آوری بار به مشتری تحمیل نشود. در واقع کالا در هر شهرستان تحویل گرفته شود و به درب مقصد مورد نظر در شهر دیگر ارسال شود. اجرای این کار فرصت مناسب برای کسانی است که تمایل دارند درگیر ترافیک و جای پارک و رفتن به پایانه‌های مسافربری برای تحویل بار نشوند، در عین حال بار خود را با سرعت زیاد به مقصد برسانند. البته انجام این کار از طریق سفارش در اپلیکیشن اتفاق می‌افتد و بعد از ثبت ابعاد و وزن حدودی بار، سفیر یا شخصی که مسئولیت جابه‌جایی را می‌پذیرد، بار را جمع‌آوری کرده و به پایانه منتقل می‌کند و در شهرستان مورد نظر نیز بعد از اینکه بار رسید، نماینده ما تحویل می‌گیرد و طبق آدرس و لوکیشن که در اپلیکیشن ثبت شده، بسته را به شخص مورد نظر تحویل می‌دهد و از تحویل‌گیرنده امضای سیستمی می‌گیرد.

#### آیا این اپلیکیشن در حال حاضر فعال است؟

بله. این اپلیکیشن تحت عنوان اپلیکیشن بارباکس فعال است. کالارسان یک هلدینگ است که چندین زیرمجموعه دارد. بارباکس یکی از این مجموعه‌هاست که کار تحویل درب به درب کالا را انجام می‌دهد و افراد می‌توانند از طریق اپلیکیشن و سفارش اینترنتی یا جست‌وجو در گوگل یا سفرای با سرچ کلمه «کالارسان»، از این امکان استفاده کنند.

#### آیا در حال حاضر شرکت کالارسان از امکانات لجستیکی هوایی و زمینی نیز استفاده می‌کند؟

در حال حاضر شرکت کالارسان از این امکانات استفاده نمی‌کند، اما شرکت‌های همکار با ما و شرکت‌های تابعه کالارسان از امکانات لجستیک هوایی و ریلی استفاده می‌کنند. ما نیز به‌زودی این امکان را فراهم می‌کنیم که برای ارسال کالا از امکانات لجستیکی دیگر نیز بهره‌بریم و تلاش می‌کنیم این امکان خیلی زود فعال شود.

#### جایگاه شما در صنعت لجستیک کجاست؟

مطابق آمارهایی که وجود دارد، بعد از پست جمهوری اسلامی، جایگاه دوم را در ارسال کالا و بار داریم. حتی اگر بخواهیم از نظر سرعت ارسال کالا بسنجیم، از شرکت پست جمهوری اسلامی و تیپاکس جلوتریم؛ زیرا شرکت‌های فوق برای ارسال کالا حداقل به دو روز زمان نیاز دارند، اما کالارسان ارسال بار به دورترین نقاط کشور را در کمتر از یک روز انجام می‌دهد.

روزانه حدود پنج هزار بارنامه توسط شرکت کالارسان ثبت می‌شود، اما تعداد اقلام بار بسیار بالاتر از این رقم است؛ زیرا با یک بارنامه ممکن است چندین بسته جابه‌جا شود و معمولاً تعداد بسته‌هایی که در یک بارنامه جابه‌جا می‌شود، بیشتر از یک عدد است.

#### مزیت رقابتی شرکت کالارسان نسبت به شرکت‌های مشابه چیست؟

مزیت ما در ارسال سریع کالا یا بار به دورترین نقاط کشور از طریق زیرساخت پایانه‌های مسافربری اتوبوسی کشور است. به عنوان مثال، اگر بار یا کالایی در طول روز به ما تحویل داده شود و بخواهیم به شهرهای پرتردو و نزدیک، مشابه اصفهان برسد، ظرف پنج شش ساعت می‌توان بار را به مشتری تحویل داد. این نکته مثبتی است که مجموعه ما دارد. در حالی که وقتی بار یا بسته به شرکت‌های پستی دیگر تحویل داده می‌شود، بارها در انبار جمع‌آوری می‌شود و طی کلونی، تقسیم‌بندی شده و حداقل دو روز طول می‌کشد به دست مشتری برسد. اما در شرکت کالارسان مرحله انبارداری و تقسیم بار را نداریم و بار با سرعت ارسال می‌شود.

#### شرکت کالارسان امور خود را به شکل سنتی مدیریت می‌کند یا مدرن؟

این شرکت فعالیت خود را در ابتدا به شیوه سنتی آغاز کرد و مرحله به مرحله فعالیت‌های خود را با فناوری‌های روز دنیا تطبیق داد. به عنوان مثال اجرای طرح ایکس‌ری (نظارت بار توسط دستگاه‌های امنیتی) برای جلوگیری از جابه‌جایی بار و اشیای ممنوعه در پایانه‌های مسافربری، جزو طرح‌های پیشنه‌های این شرکت بوده است. همانند آنچه در فرودگاه و راه‌آهن اتفاق می‌افتد. کار دیگری که مطابق با فناوری روز دنیا انجام داده‌ایم، این است که در انبارها سیستم‌های هوشمندی مانند سیستم RFID و طرح‌های هولوگرام‌دار تعبیه کرده‌ایم و موقعی که بار از اپراتور یا سفیر تحویل گرفته می‌شود، هولوگرام روی بار نصب می‌شود و ارسال‌کننده کالا می‌تواند در هر مرحله متوجه شود بار او در چه مرحله‌ای قرار دارد. این هولوگرام دارای تأییدیه توسط شرکت کالارسان است و با مهر تأیید این شرکت روی محموله ارسالی، مشخص می‌شود که این بار پایش شده و منع قانونی ندارد. به این ترتیب جلوی جابه‌جاشدن کالاهای قاچاق نیز گرفته می‌شود. در بخش RFID نیز وقتی کالا از انبار خارج می‌شود، در سیستم به ما اعلام می‌شود بسته ارسالی در چه ساعت، تاریخ و شماره بارنامه از انبار خارج شده و به راننده یا فردی که باید بار را ارسال کند، تحویل داده شده است. سپس رسید سیستمی برای بار صادر می‌شود.

#### شرکت کالارسان چه قدم‌هایی برای ایجاد تحول در صنعت لجستیک کشور برداشته است؟

**الیور گاسمن و همکارانش در کتاب ۴۰ الگوی مدل کسب‌وکار به ما فرصتی عالی داده‌اند تا تفکرات قدیمی خودمان درباره الگوهای کسب‌وکار و کسب درآمد را به چالش بکشیم.**

این کتاب ابزاری کارآمد برای تعریف دقیق چگونگی و چرایی کسب درآمد کسب‌وکارها از مشتریان محسوب می‌شود و مطالعه آن به کسب‌وکارهای کوچکی که تلاش دارند **منطق غالب کسب درآمد** در صنعت‌شان را به **چالش** بکشند و الگوهای کسب‌وکاری جدیدی ایجاد کنند، کمک می‌کند.



شماره ۴۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم





## چرا ارتباط فردا؟

ارتباط فردا از سال ۸۹ کار خود را آغاز کرده و طی این سال‌ها نامش در اکوسیستم نوآوری بارها شنیده شده است و حضور مؤثری در این اکوسیستم داشته است. این هلدینگ حدود دو سال پیش، تغییر مدیرعامل را تجربه کرد و به گفته آرش بابایی، مدیرعامل فعلی این مجموعه، ارتباط فردا در این مدت بیشتر تمرکز خود را روی انجام پروژه‌ها و مأموریت‌هایش گذاشت و کمتر فرصتی برای حضور در رسانه‌ها داشت. اما دو سال زمان مناسبی بود تا به سراغ این هلدینگ برویم و از فعالیت‌هایش بپرسیم. به خصوص که زمزمه‌های حضور آبانک به‌عنوان درگاه دیجیتال بانک آینده مدتی است شنیده می‌شود.

این هلدینگ در این دو سال، نه تنها چالش‌های مدیریتی‌اش را پشت سر گذاشته، بلکه اقدامات مختلفی انجام داده که در بیشتر مواقع برای هر کدام از پروژه‌ها نیاز به تیم‌سازی و جذب نیروی انسانی داشته است. آن هم در شرایطی که جذب نیروی انسانی، یکی از بحرانی‌ترین دوره‌هایش را پشت سر می‌گذارد و شرایط شیوع کرونا، تغییر توقعات کارمندان و وضعیت اقتصادی، جذب نیروی متخصص را برای شرکت‌های معظم نیز سخت کرده است. اما ارتباط فردا با تمرکز خود طی سال‌های اخیر بر بهبود فرهنگ سازمانی و برند کارفرمایی توانسته است این بحران را پشت سر بگذارد.

آرش بابایی می‌گوید در مدت اخیر از طریق بازوی سرمایه‌گذاری خود، فینووا، روی چند استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کرده‌اند تا زنجیره ارزش‌های خود را تکمیل کنند. به علاوه دست به کار داخلی‌سازی پروژه‌هایی شدند که پیش از این به پیمانکاران برون‌سپاری شده بودند؛ از جمله ایران‌کارت و توسعه سیستم‌های زیرساختی فناوری اطلاعات. همچنین در این مدت در حال بررسی و ارائه راه حل برای ضعف‌ها و مشکلات پروژه‌هایی چون لندو، تیمچه و همراه‌کارت بودند و توانستند خدمات‌رسانی از طریق این شرکت‌ها را بهبود دهند. همه اینها کارنگار متقاعد کرد تا آرش بابایی به‌عنوان مدیرعامل ارتباط فردا روی جلد این شماره بنشیند.

# در مسیر رشد

گفت‌وگو با آرش بابایی، مدیرعامل «ارتباط فردا»؛ او از حضور جدی آبانک به‌عنوان درگاه دیجیتال بانک آینده در اکوسیستم بانکی کشور خبر می‌دهد

گفتگو

INTERVIEW

شماره ۴۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سومال

تغییر مدیریتی در هر مجموعه‌ای می‌تواند چالش‌هایی را به همراه داشته باشد. گاه این چالش‌ها در اندازه‌ای است که حتی بزرگ‌ترین شرکت‌ها هم تاب پشت سر گذاشتن آن را ندارند و وارد دوره افول خود می‌شوند. اما آرش بابایی که حدود دو سال پیش کار خود را در مجموعه ارتباط فردا به‌عنوان مدیرعامل آغاز کرد، هم از چالش‌ها آگاه بود و هم می‌دانست قرار است در مجموعه تحت امرش چه مأموریت‌هایی را به انجام برساند. مدیریت چالش‌ها و انجام اقدامات جدید در ارتباط فردا، ماحصل فعالیت‌های بابایی طی این مدت است. او در گفت‌وگو پیش‌رو از سرمایه‌گذاری‌های این مجموعه و رشد شرکت‌های وابسته به آن می‌گوید، به تیم‌سازی‌های گسترده و داخلی‌سازی پروژه‌های اساسی اشاره دارد و مهم‌ترین پروژه ارتباط فردا را آبانک می‌داند. بابایی معتقد است هرچند در این مدت به دلیل مشغله کاری، از فعالیت و آگاه‌سازی در فضای رسانه‌ای عقب مانده‌اند، اما نیازی هم به سروصدا نیست و موفقیت‌هایشان به‌تتاهایی سروصدا خواهند کرد.

ارتباط فردا همواره تلاش کرده تا در حوزه نوآوری و فین‌تک اثرگذار باشد. اما این هلدینگ حدود دو سالی است که تغییر مدیریتی داشته است. سیاست‌های شما همچنان متمرکز بر نوآوری است؟ تا امروز چه مسیری را طی کرده‌اید و چه برنامه‌هایی برای آینده ارتباط فردا دارید؟

من شهریورماه ۹۹ به ارتباط فردا آمدم. طبیعتاً هر تغییری که اتفاق می‌افتد، به زمان نیاز دارد تا در شرکت جا بیفتد و تیم‌های جدید و قبلی با هم هماهنگ شوند. ما هم در

شش ماه دوم سال ۹۹ بیشتر در حال شناخت وضع موجود و چالش‌های تغییر مدیریت بودیم.

وقتی مدیر یک مجموعه تغییر می‌کند، این چالش‌ها از چه جنسی است؟

تیم مدیریت قبل حدود هفت سال در ارتباط فردا حضور داشتند. با توجه به اینکه راهبردها و سبک رهبری تیم مدیریت جدید با تیم قبلی هم در بانک آینده و هم در شرکت تفاوت داشت، یکسری تغییرات در لایه‌های مختلف رخ داد. تعدادی از همکاران خواسته یا ناخواسته

از مجموعه جدا شدند و لازم بود در برخی حوزه‌ها با توجه به برنامه‌های توسعه‌ای مدنظر، تیم‌سازی جدید انجام دهیم. به‌علاوه در این مدت بازنگری‌های جدی در استراتژی‌هایمان نیز داشتیم. از مهم‌ترین این تغییرات، ارتقای خدمات پرداخت، تمرکز بیشتر بر محصولات فین‌تک در حوزه بانکی و ورود به حوزه‌های اعتباردهی خرد بوده است. تقریباً از ابتدای سال ۱۴۰۰ به ثبات مدیریتی در شرکت رسیدیم

و برنامه‌ها و اقدامات اجرایی در راستای استراتژی‌های تدوین‌شده را شروع کردیم. در اردیبهشت‌ماه پروژه آبانک را به‌عنوان یک درگاه دیجیتال و یکپارچه برای ارائه خدمات بانکی کلید زدیم و از ابتدای آذرماه آن را در شرکت و بانک آینده به شکل داخلی لانچ کردیم و از اوایل دی‌ماه دسترسی به اپلیکیشن را برای عموم باز کردیم. در سه ماهه انتهایی سال ۱۴۰۰ نیز یکسری از ویژگی‌ها و امکانات را طبق برنامه به آبانک اضافه کردیم. در حال حاضر بسیاری از این ویژگی‌ها و امکانات در دسترس و قابل اجرا هستند. یکسری مسائل در خصوص گواهینامه‌ای که برای نسخه iOS استفاده می‌کردیم با توجه به موضوع تحریم‌های کشور پیش آمد و



المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com

به دنبال گواهینامه جدید هستیم تا بتوانیم نسخه iOS را با گواهینامه جدید هماهنگ کنیم و همزمان با اندروید، این نسخه و نسخه PWA آن را نیز وارد بازار کنیم. آبانک عینیت یافتن آرزوی ارتباط فردا طی سالیان اخیر است که علاقه‌مند بودیم در حوزه بانکداری دیجیتال و نئوبانکینگ نیز حرفی برای گفتن داشته باشیم.

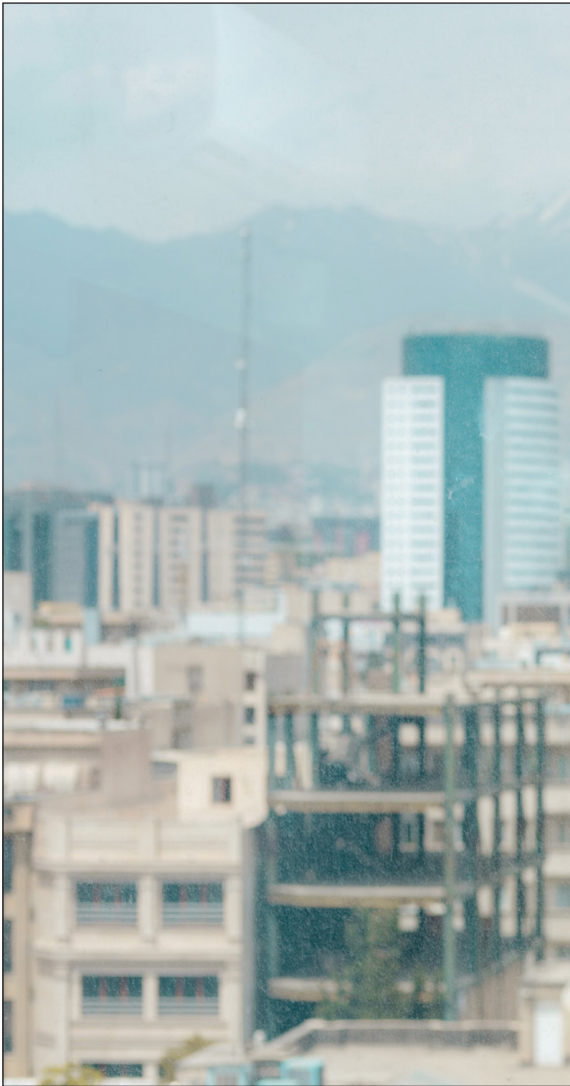
آماری از مشتریان آبانک در اختیار دارید؟

ما هنوز برای آبانک برنامه مارکتینگ اصلی خود را آغاز نکرده‌ایم و در سال جاری می‌خواهیم این کار را انجام بدهیم. آبانک تا امروز رشد طبیعی داشته و در حال حاضر بیشتر توسط مشتریان فعلی بانک آینده در حال استفاده است. در سال گذشته احراز هویت غیرحضوری را در آبانک لانچ نکردیم زیرا با محدودیت‌هایی از سمت رگولاتور در اسفندماه مواجه شدیم که این مسئله در حال حاضر حل و فصل شده و می‌توانیم با احراز هویت غیرحضوری که به زودی رونمایی خواهد شد، مشتریان خارج از بانک آینده را نیز جذب آبانک کنیم.

آبانک را نئوبانک می‌دانید؟

یکی از مشخصه‌های نئوبانک‌ها در دنیا مستقل بودن آنها از بانک‌های سنتی است. در مورد نئوبانک در ایران حرف و حدیث‌های فراوانی وجود دارد و آنهایی که نام نئوبانک بر خود نهاده‌اند همگی به بانکی مادر متصل هستند. بسیار درباره این موضوع صحبت شده و خودمان هم قبل‌تر درباره‌اش اعلام نظر کرده‌ایم. از موضوع رگولاتوری و استفاده از مجوز بانک مادر گرفته تا خدماتی که در این پلتفرم‌ها ارائه می‌شود. ما در آبانک از روز اول ادعا نکردیم که می‌خواهیم نئوبانک باشیم و از بانک مادر جدا شویم. از همان ابتدا تعریف‌مان این بود که آبانک، بانک دیجیتال بانک آینده است و قرار است





۵ کسب-حامد کریم زاده

تمام سرویس‌های بانک آینده از طریق آبانک به شکل یکپارچه و به‌صورت الکترونیک در قالب یک پنجره واحد ارائه شود. این چیزی است که قبل‌تر در بانک آینده به این معنی وجود نداشت. استراتژی ما برای آبانک این بود که درگاه دیجیتال بانک آینده باشد. به نظر ما این تفاسیر، اسم چندان مهم نیست و اهمیت در خدماتی است که کاربر نهایی می‌تواند دریافت کند و ارزشی که برای او خلق می‌شود.

◀️ **سؤالم باعث شد صحبت‌های شما ناتمام بماند. لطفاً بفرمایید چه اقدامات دیگری در این مدت صورت گرفته است؟**

در سال ۱۴۰۰ رشد خوبی در زمینه تعداد کاربران محصول همراه‌کارت نیز داشتیم. به گونه‌ای که از تعداد حدود شش میلیون کاربر رجیسترشده در ابتدای سال ۱۳۹۹، به تعداد بیش از ۱۶ میلیون کاربر در انتهای سال ۱۴۰۰ رسیدیم و توانستیم جایگاه دومین اپلیکیشن پرداخت کشور را برای همراه‌کارت به تثبیت برسانیم. یکسری تغییرات مدیریتی نیز در شرکت «پیدا» که متولی این اپلیکیشن است داشتیم و تلاش کردیم به جز ویژگی‌ها و امکانات جدیدی که می‌توان در همراه‌کارت داشت، زیرساخت آن را نیز به طور متناسب تقویت کنیم. زیرا زیرساخت‌های قبلی متناسب با تعداد کاربری میلیونی همراه‌کارت نبود. امسال خبرهای دیگری در خصوص سرویس‌هایی که قرار است روی همراه‌کارت اضافه شود، خواهید شنید؛ سرویس‌های اعتبارات‌خرد نظیر BNPL و زیرساخت‌های کیف پول مبتنی بر حسابداری دقیق از این دسته‌اند. نقشه‌راه جدیدی هم برای همراه‌کارت در نظر داریم که بر اساس آن در ویژگی‌ها و امکاناتی که قرار است امسال در دسترس قرار بگیرد، بازنگری جدی کرده‌ایم.

همچنین سال گذشته تصمیم گرفتیم پروژه‌هایی را که در بانک آینده پیش از این برون‌سپاری می‌شد، داخلی‌سازی کنیم.

مثل پروژه ایران‌کارت که قبلاً پیمانکار بیرونی داشت و ما برای مدیریت این کار، شرکت جدیدی را در زیرمجموعه ارتباط‌فردا به نام «توسعه‌فنانان بهین فردا» ایجاد کردیم. در حال حاضر صفر تا صد امور مرتبط با محصول ایران‌کارت از ابتدای مهرماه سال گذشته در همین شرکت انجام می‌شود. این کار علاوه بر ارتقای سرویس‌ها و افزایش درآمدهای مجموعه ارتباط‌فردا، با کاهش جدی هزینه‌های بانک آینده نیز همراه بود. ماه اولی که پروژه را تحویل گرفتیم، چالش‌هایی داشتیم اما در حال حاضر پروژه‌را با کیفیتی بهتر از گذشته و ارائه سرویس‌های ویژه پیش می‌بریم. در بانک آینده برای توسعه سیستم‌های زیرساختی فناوری اطلاعات، شرکت‌های متعددی از جمله «فرانام» و «رهیاب» به‌عنوان پیمانکار حضور داشتند. ما این امور را نیز داخلی‌سازی کردیم و شرکتی تحت عنوان «توسعه‌فتون انفورماتیک فردا» ایجاد کردیم و وظایف و پروژه‌های شرکت‌های مذکور را از آنها تحویل گرفتیم و در حال حاضر پروژه‌های زیرساخت‌آی‌تی بانک آینده در این شرکت انجام می‌شود. این موضوع برای ما بسیار مهم و در اولویت بود، زیرا می‌توانیم بین پروژه‌های مختلف زیرساختی ارتباط‌فردا و بانک هم‌افزایی ایجاد کنیم. با این اتفاق، نبض و فرمان‌تغییراتی که قصد داریم در سامانه‌هایمان انجام دهیم، دست خودمان است.

در سال ۱۴۰۰ پروژه باشگاه مشتریان بانک آینده را نیز باطراحی و مجدداً راه‌اندازی کردیم. این پروژه حدود دو سال متوقف شده بود. از ابتدای بهمن‌ماه سال گذشته آن را دوباره لانچ کردیم و حدود هشت ماه قبل از آن را درگیر پیاده‌سازی فرایندها و مدل‌سازی باشگاه مشتریان و تهیه اپلیکیشن آن بودیم. مضاف بر اینها، سال گذشته یکسری بهینه‌سازی اساسی در خدمات ارتباط‌فردا انجام دادیم. ما مجری خدمات پایانه‌های فروش، درگاه‌های پرداخت و ماشین‌های بانکی بانک

آینده نیز هستیم. طبق استنادبه آمار وارقامی که در گزارش‌های بانک مرکزی و شاپرک وجود دارد و بر اساس گزارش‌های داخلی خودمان، بهینه‌سازی خوبی در ناوگان ابزارهای پرداخت شرکت از جنس متوسط مبالغ جذب و تعداد تراکنش‌ها اتفاق افتاده و بهره‌وری آنها را ارتقا داده‌ایم. در واقع این یکی از وظایف اصلی ارتباط‌فردا، انجام وظیفه به‌عنوان شرکت تجارت الکترونیک بانک آینده است که طی یک سال و نیم گذشته به‌صورت ویژه‌ای به آن پرداختیم. این نکته را هم در نظر بگیرید که ما برای اینکه بتوانیم این پروژه‌ها را در داخل مجموعه انجام دهیم، نیاز به تیم‌سازی‌های جدید داشتیم و روند رشدمان در حوزه منابع انسانی نیز سریع بود. در این مدت به‌صورت موازی، استانداردهایی را نیز در نظام مالی‌مان در راستای انضباط مالی هر چه بیشتر ایجاد کردیم. فینوتک به‌عنوان یکی از پلتفرم‌های پیشرو در بانکداری باز در سال گذشته برای اولین سال به سوددهی رسید و افزایش تعداد تراکنش‌هایش نسبت به گذشته قابل توجه بود. به نحوی که این پلتفرم در انتهای سال ۱۳۹۸ حدود ۱۱ میلیون تراکنش در سال را تجربه کرده بود که این تعداد در انتهای سال ۱۳۹۹ به حدود ۸۸ میلیون تراکنش در سال و در انتهای سال ۱۴۰۰ به حدود ۱۰۵ میلیون تراکنش در سال رسید. این آمار و ارقام به غیر از تراکنش‌های کارت‌به‌کارت شبکه بانکی است. همچنین در طول سال ۱۴۰۰، ۵۴ درصد رشد در تعداد مشتریان این سرویس‌ها را تجربه کردیم. در این حوزه نیز تقویت زیرساخت پلتفرم نقش جدی در رشد تراکنش‌ها داشت. در شرکت فینووا نیز به‌عنوان بازوی شتاب‌دهی و سرمایه‌گذاری ارتباط‌فردا، سال گذشته چندین سرمایه‌گذاری جدید روی مجموعه‌هایی نظیر قسطا، اتاقت، پاپلا و دراو انجام دادیم. برای اینکه بتوانیم خدمات اعتباردهی خرد را گسترش دهیم، روی قسطا با ارائه خط اعتباری سرمایه‌گذاری کردیم که خدمات آن از ماه آتی آغاز خواهد شد. در واقع به نوعی به دنبال ایجاد یکپارچگی در سرویس‌های ارزش‌افزوده‌مان هستیم. همچنین به حوزه گردشگری و اتاقت

وارد شدیم تا از سرویس‌های آن در خدمات ویژه به مشتریان خود در ایران‌کارت و باشگاه مشتریان استفاده کنیم. مدیریت ثروت نیز برای ما به‌عنوان یک حوزه جدی مطرح است و در این راستا روی پاپلا که در حوزه تریدینگ فعالیت می‌کند و دراو که در حوزه بورس فعال است، سرمایه‌گذاری کردیم. اینها اهم کارهایی بود که در حدود یک سال و نیم گذشته انجام دادیم. یکی از مهم‌ترین برنامه‌های آینده نیز یکپارچه‌سازی خدمات بانکداری نوین‌مان نظیر ایران‌کارت، باشگاه مشتریان و سایر خدمات ارائه‌شده توسط ارتباط‌فردا، در قالب محصول آبانک است. البته طی این مدت چندان درصد فعالیت‌های رسانه‌ای نبودیم. فرصت آن را نیز کمتر داشته‌ایم. سعی کردیم کارهایمان را به‌درستی انجام دهیم و به سرانجام برسانیم. فکر می‌کنم اگر کارهای جدیدمان ارزش‌افزوده ایجاد کند، خودش را تبلیغ خواهد کرد و به این جمله معتقدیم که بدون سروصدا و سخت‌تلاش کن و اجازه بده موفقیت سروصدا کند.

◀️ **سیاست‌های سرمایه‌گذاری شما در استارت‌آپ‌ها چیست؟**

یکی از شاخصه‌های مهم در این حوزه، اندازه سرمایه‌گذاری‌هاست. چنانچه سرمایه‌گذاری‌ها سنگین باشد، مادر ارتباط‌فردا به فینووا کمک بودجه‌ای می‌کنیم. اگر در مرحله بذری و شتابی باشند، فینووا سرمایه‌گذاری می‌کند و راندهای بعدی در ارتباط‌فردا صحت‌سنجی می‌شوند و سرمایه‌گذاری صورت

می‌پذیرد. سرمایه‌گذاری‌های بزرگ‌تر و در مراحل رشد بالاتر، به پیشنهاد کمیته سرمایه‌گذاری فینووا و با هماهنگی ارتباط‌فردا انجام می‌شود. البته بیشتر برایمان مهم است که این کسب‌وکارها در راستای زنجیره ارزش‌مان باشند.

در حدود ۹۰ درصد مواقع روی کسب‌وکارهایی حوزه فین‌تک سرمایه‌گذاری می‌کنیم و مابقی هم روی کسب‌وکارهایی که جذابیت یا هدف جالب توجه دارند. در اینم سعی می‌کنیم پورتفویمان را در فینووا متمرکز کنیم و خود فینووا تمام کارها را انجام دهد. در تیمچه و لندو نیز تخصیص خط اعتباری را داشتیم. می‌خواهیم تسهیلات خرد بانک آینده را به سمت لندتک‌ها ببریم.

◀️ **اخیراً صحبت‌هایی راجع به عملکرد نامناسب تیمچه شده‌است. نظر شما چیست؟**

تیمچه سال اول فعالیتش را پشت سر گذاشت و رشد نمایی داشت و در رشدهای نمایی طبیعتاً یکسری مسائل و مشکلات پیش می‌آید. در حال حاضر سه‌هزار فروشنده در تیمچه عضو هستند و در سال اول برای هر فروشنده موفق شدیم ۵۰ میلیون تومان درآمد میانگین در ماه ایجاد کنیم. تا به حال بیش از نیم میلیون کالا بدون مشکل تحویل داده شده و ۲۰۰ هزار تنوع کالایی در سایت داریم، یعنی بیش از ۱۰ برابر هایپرمارکت‌ها. در حال حاضر تیمچه ۸ درصد سهم بازار فروش کالاهای دیجیتال را در دست دارد و دو میلیون بازدید ماهانه در سال گذشته از وب‌سایت به عمل آمده است. هدف‌گذاری ما برای سال ۱۴۰۱ این است که به‌زودی از فروش هزار میلیارد تومان عبور کنیم. این آمار و ارقام برای پلتفرمی که تازه شروع به فعالیت کرده، قابل توجه است. اما این رشد باید در همه اجزای کسب‌وکار به تناسب اتفاق بیفتد. در سه ماه گذشته سعی کردیم با بهینه‌سازی بخش‌های مختلف تیمچه و رشد سرمایه‌گذاری، مشکلات آن را حل کنیم.

◀️ **در صحبت‌هایتان به خط اعتباری لندو و ادامه همکاری‌تان با لندتک‌ها از طریق قسطا اشاره داشتید. اما این حوزه در ایران آن‌طور که باید و شاید رشد نکرده و گفته می‌شود که در این میان بانک‌ها نیز بی‌تقصیر نیستند و از قدرت و اعتبارشان استفاده**

**می‌کنند تا اعطای اعتبار خرد تحت اختیار خودشان باقی بماند. نظر شما در این خصوص چیست؟**

شاید لندتک‌ها در ایران آن‌طور که باید و شاید رشد نکرده باشند. قسمت‌هایی از مشکلات‌شان و این عدم پیشرفت نیز به محدودیت‌های رگولاتور برمی‌گردد. در فضای کسب‌وکاری کشور ما به‌طور عمومی، سازمان‌مادر معمولاً پذیرش و تاب‌آوری اینکه زیرمجموعه از خودش بزرگ‌تر باشد، ندارد. شاید یکی از دلایلی که لندتک‌ها در ذیل سیطره بانک‌ها رشد نمی‌کنند، همین موضوع باشد. اما در این حوزه مشکلات جدی دیگری به‌ویژه در زیرساخت‌ها وجود دارد. باید بگویم هنوز یکسری از زیرساخت‌ها در حوزه لنددینگ به‌صورت کاملاً غیرحضوری فراهم نیست.

◀️ **ارزیابی‌تان از اکوسیستم استارت‌آپی فین‌تک‌ها در ایران چیست؟ از این جهت می‌پرسم که در ارتباط فردا، ارتباط نزدیکی با کسب‌وکارهای این حوزه دارید. رفتاری‌ها و چالش‌های این اکوسیستم از چه جنسی است؟ رگولاتوری، تأمین سرمایه، نیروی انسانی یا…**

در کنار مشکلاتی که وجود دارد، حرکت‌های خوبی هم شروع شده‌است. در حوزه رگولیشن حتماً لازم است تسهیلگری‌هایی صورت پذیرد؛ زیرا استارت‌آپ‌های فین‌تکی علاوه بر سایر نهادها، با بانک مرکزی نیز در تعامل هستند و مسیر رگولیشن دشوارتری دارند. به‌طور کلی در مورد همه استارت‌آپ‌ها، نه لزوماً استارت‌آپ‌های حوزه فین‌تک، جذب سرمایه مسئله‌ای بسیار تأثیرگذار است که آن هم در کشور ما با توجه به موانع مرتبط با تحریم‌ها، به نقطه‌ای که باید نرسیده است. وقتی خودمان را با سایر کشورهای خاورمیانه مقایسه می‌کنیم، می‌بینیم سرمایه‌ای که یک استارت‌آپ در کشورهای اطراف ما دریافت می‌کند، گاهی از ارزش تمام سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده این حوزه در ایران بیشتر است. سرمایه برای استارت‌آپ بسیار مهم است و حتماً چند سالی طول می‌کشد تا این دسته از کسب‌وکارها به مرحله سوددهی برسند. درست است که ارزش برخی از استارت‌آپ‌ها با توجه به رشد آتی‌شان خوب به نظر می‌رسد، ولی واقعاً برای اینکه بتوانند به آن ارزش دست پیدا کنند، نیازمند سرمایه‌گذاری‌های به‌موقع هستند و اگر نتوانند در زمان درست آن سرمایه را جذب کنند، بسیاری‌شان از بین می‌روند.

◀️ **ارتباط فردا هلدینگ معتبری است که نمونه مشابه آن فناپ را در بانک پاسارگاد داریم. فناپ در حوزه زیرساختی ورود کرده و روی لجستیک، تجارت اجتماعی، خدمات ابری و حتی سلامت سرمایه‌گذاری‌هایی را انجام داده‌است. اما در ارتباط فردا قالب پروژه‌ها، همکاری‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها در حوزه خدمات بانکی و فین‌تک است. آیا این اتفاق به سیاست‌های کلی مجموعه‌تان برمی‌گردد یا مشکل از تیم‌هایی است که جذابیتی برای سرمایه‌گذاری ندارند؟**

از سیاست‌های بالادستی در فناپ اطلاعی ندارم اما مادر ارتباط فردا مشخصاً از بودجه و درآمد خودمان روی کسب‌وکارها و پروژه‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنیم و با هلدینگ مالی بانک آینده یا سایر شرکت‌های بانک در خصوص جذب سرمایه فعالیت مشترکی نداشته‌ایم. بنابراین سرمایه‌گذاری‌هایمان در راستای تکمیل زنجیره ارزشی است که از ارتباط‌فردا انتظار می‌رود. به همین دلیل در حال حاضر نیازی به سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی مثل زیرساخت ابری با دیتاستنر یا حمل‌ونقل شهری نداریم، تا جایی که اطلاع دارم، برخی از سرمایه‌گذاری‌های فناپ با هلدینگ مالی پاسارگاد مشترک است و احتمالاً نگاه مدیران بانک پاسارگاد و انتظاری که از فناپ دارند، همین است. در ارتباط‌فردا مأموریت به این شکل تعریف نشده است. مثلاً اگر بانک آینده چند دیتاستنر بلااستفاده تجهیزشده داشت و می‌خواست با استفاده از منابع مزادش از آنها استفاده کند، شاید ما هم به سمت سرمایه‌گذاری‌ای نظیر زیرساخت ابری می‌رفتیم، ولی در حال حاضر چنین حوزه‌هایی مسئله بانک آینده و ارتباط‌فردا نیست.



## تجارت اجتماعی چطور تحت تأثیر الگوهای مصرف قرار می‌گیرد تجارت محتوا محور

رفتار مصرف‌کننده هندی به تدریج تغییر می‌کند. آنها به جای اینکه تبلیغات پولی را دنبال کنند یا تحت تأثیر آن قرار بگیرند، می‌خواهند افرادی را دنبال کنند که می‌توانند با آنها ارتباط برقرار کنند. دلیل اصلی این پارادایم‌شیفت و ظهور تجارت محتوا محور یا تجارت اجتماعی، همین است.

تجارت اجتماعی تعادل قدرت را بر هم زده و وزن تولیدکنندگان محتوا و برندهای D2C سنگین‌تر شده است. در حالی که تخمین زده می‌شود بازار تجارت الکترونیک هند با نرخ رشد سالانه ۱۸/۹ درصد تا سال ۲۰۳۰ به حدود ۴۰۰ میلیارد دلار برسد، انتظار می‌رود سهم بازار تجارت اجتماعی از این مقدار، ۷۰ میلیارد دلار باشد.

کاربران اکنون دامنه توجه خود را کاهش داده‌اند و به دنبال رضایت فوری و محتوای کوتاه هستند که همین مسئله به ظهور تولیدکنندگان محتوای خرد منجر خواهد شد. تمایل نهفته‌ای برای تشکیل جوامع نزدیک و قوی وجود دارد. همچنین شاهد تأکید بیشتری بر محتوای اصیل هستیم و کاربران ترجیح می‌دهند این محتوا را به تنهایی کشف کنند تا اینکه با محتوای انتخابی تغذیه شوند. این به ایجاد اعتماد بین تولیدکنندگان و جوامع مصرف‌کننده محصولات و خدمات آنها کمک کرده است و همین مهم‌ترین عاملی است که تجارت اجتماعی را پیش می‌برد.

خریداران به دنبال محتوای معتبر و مرتبط از تولیدکنندگانی هستند که می‌توانند به تخصص و کیفیت آنها اعتماد داشته باشند. در دنیایی که استارت‌آپ‌های تجارت الکترونیکی با نرخ بسیار نگران‌کننده‌ای پول نقد را هدر می‌دهند، کسب‌وکارهای تجارت اجتماعی خوب‌تر داری قابل توجهی در صرف هزینه از خود نشان داده‌اند. آنها موفق شده‌اند خود را بر اصول اساسی متمرکز نگه دارند و به شدت هزینه‌ها را مهار کنند. آنها با حفظ معیارهای کسب‌وکار بهینه، رشدی ارگانیک و پایدار را تجربه می‌کنند. این امر باعث شده فضای تجارت اجتماعی قطعاً ارزش توجه بیشتری داشته باشد.



کارنگ



شماره ۴۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



عکس: پریا امیرحاجلو

# سرامیک سازی با تکنیک ساگار

گفت و گو با مهسا سقایی که تلاش کرده از تکنیک متفاوتی برای رنگ آمیزی محصولات سرامیکی اش استفاده کند

بعد از بازگشت به ایران، با تجارب به دست آمده تلاش کردم کسب‌وکار خودم را راه بیندازم و به‌تنهایی و بدون حمایت یا شریک، کار را شروع کردم. کار بسیار سختی بود و بارها شکست خوردم، اما چون به خودم و هدفم ایمان داشتم، هر بار که زمین خوردم بلند شدم و به راهم ادامه دادم. بعد از اینکه چند دوره در زمینه سفال‌گری و سرامیک گذراندم، سبک و سلیقه شخصی خودم را پیدا کردم و به سراغ تکنیک ساگار رفتم. تکنیکی است که کمتر سرامیستی در ایران به آن مشغول است.

ابتدا درباره شروع کار و سابقه فعالیت‌تان توضیح دهید.

من زمان زیادی را صرف درس خواندن و تحصیلات آکادمیک کردم تا مسیری را که می‌خواهم پیدا کنم. کارشناسی و کارشناسی ارشد را در رشته طراحی صنعتی تحصیل کردم. از دانشگاه اتریش برای طراحی در یک پروژه دعوت‌نامه گرفتم و به این کشور رفتم. آن سفر فرصتی شد تا در کشورهای مختلف بتوانم با هنر و صنایع دستی کشورهای اروپایی آشنا شوم.

گاهی به بار نشستن و ثمر دادن نیاز به صبوری دارد. درست مانند کاری که مهسا سقایی خالق برند دیلانس کرده است. برندی که محصولات سفالی و سرامیکی تولید می‌کند. خودش می‌گوید برند مثل گیاه بامبوست که سال‌ها ریشه می‌دهد و بعد از مدتی دیده می‌شود. برند او هم همین روال را طی کرده است. پنج سال روی بازار این حوزه کار کرده تا بتواند محصولاتی ارائه دهد که باب میل مخاطب باشد. دیلانس حالا دو سال است که وارد فروش محصول شده و روند رشد خود را ادامه می‌دهد.



## پیش‌فروش کتاب متاورس مقدمه‌ای بر دنیای شگفت‌انگیز متاورس شروع شد!

مقدمه‌ای بر دنیای شگفت‌انگیز متاورس

متاورس

جان راسل | کمیل علی‌نقی

دقیقاً یکی از پرسش‌های من هم درباره همین تکنیک بود. کمی درباره آن بیشتر توضیح دهید.

در تکنیک ساگار طیف رنگ‌ها اتفاق است و اگر هزاران محصول با این تکنیک خلق شود، هیچ‌کدام شبیه به دیگری نیست.

شعار من به همین خاطر yours is unique است، یعنی برای تو منحصر به فرد است. همین یک جمله و توضیحاتی که درباره این تکنیک می‌دهم، برای مشتری راضی کننده است. مشتری می‌فهمد که یک محصول منحصر به فرد را در اختیار خواهد داشت. تکنیک ساگار یک تکنیک باستانی ژاپنی است. محصولات کوره متفاوتی دارند، حتی برخی به دلیل کار کردن با کوره گازی معتقدند که این کار خانم‌ها نیست. محصولات به دلیل واکنش‌های

شیمیایی، طرح و رنگ‌های متفاوتی پیدا می‌کنند. نکته اینجاست که لعاب زدن این کارها نیز مشکل است و من سعی کردم به فرمولی برای این کار برسم. در واقع برای تسلط بر این تکنیک، دو سال را صرف بررسی و مطالعه کردم تا بتوانم تجربه کافی به دست آورم. به موازات آن، شروع به ایده‌پردازی برای ماگ‌ها کردم. وقتی وارد حوزه صنایع دستی شدم، نیمی از دانش لازم برای کار را از تحصیلات آکادمیک طراحی صنعتی داشتم.

### دیلانس به چه معناست؟

دیلانس از ترکیب دو کلمه دیزاین و بالانس گرفته شده است که تقابل تعادل و طراحی است و در واقع از یکی از عناصر دیزاین که تعادل است، می‌توان از جزء به کل رسید. هنر اصیل ایرانی هویتی چند هزار ساله دارد. این هنر نباید فراموش شود. درست است که به جلو حرکت می‌کنیم، اما می‌توان با تلفیق سنت و مدرنیته این هنر را به‌روز کرد. همیشه دلم می‌خواست این هنر را به شکل مدرن عرضه کنم. در مسابقه‌های بین‌المللی طراحی در این حوزه هم بارها شرکت کرده‌ام و همیشه در توضیحات تأکید می‌کنم که این یک هنر اصیل ایرانی با رویکردی مدرن است.

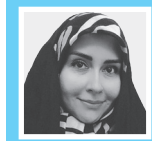
### الان وضعیت این کسب‌وکار به چه صورت است؟

در ابتدا، پروسه زمان‌بر طراحی محصولات به همراه یک تکنیک متفاوت باعث شد تا کارها با استقبال خوبی همراه شود. بعد از کسب مجوز و توسعه کسب‌وکار در حال حاضر زمینه برای اشتغال‌زایی برای بیش از ۱۰ نفر فراهم شده است و امسال در فاز دوم فروش، وارد مرحله صادرات به کشورهای دیگر مثل ترکیه و دبی خواهیم شد.

می‌خواهم با بزرگ کردن کسب‌وکار، روی مدیریت برند تمرکز بیشتری داشته باشم. چون وقتی کسب‌وکار بزرگ می‌شود، چالش‌های بزرگ‌تری هم پیش‌رویش قرار می‌گیرند و تمرکز بیشتری روی بیزینس‌پلن لازم است.

### روزانه چه تعداد سفارش دارید؟

کار ما قدری به مناسبت‌ها هم مرتبط است. مثلاً برای شب یلدا حدود دو تا سه هزار پک از کارها را فروختیم. البته بیزینس‌پلن را طوری می‌چینیم که برای مناسبت‌ها هم کالکشن جدید داشته باشیم و هم در تعداد زیاد آنها را ارائه دهیم. در عین حال، ماه‌های دیگر که ممکن است حجم سفارش پایین باشد، این فرصت در اختیار ما قرار می‌گیرد تا بتوانیم کلاس‌های آموزشی برگزار کنیم.



سپیده اشرفی

Sepideh.ashrafi64@gmail.com

### گفتید می‌خواهید وارد حوزه صادرات شوید

که یکی از چالش‌های آن مسئله پست و بسته‌بندی است. بسته‌بندی محصولات را چطور انجام می‌دهید که مطمئن باشید بسته سالم به دست مشتریان می‌رسد؟

بله، درست می‌گویید. بسته‌بندی کارهای سرامیکی بسیار سخت است. ما محصولات را در چندین لایه بسته‌بندی می‌کنیم تا مطمئن شویم سالم به دست همه می‌رسد. البته این کار هزینه‌بر است، اما برای سالم رسیدن بسته‌ها به دست مشتریان، چاره دیگری وجود ندارد. همان‌طور که گفتید، ارسال محصولات شکستنی مخصوصاً به کشورهای دیگر، یکی از چالش‌های بزرگ کار ماست.

نحوه ارائه محصولات و بسته‌بندی یکی از مهم‌ترین بخش‌هاست. ممکن است بعضی‌ها فکر کنند پروسه فروش با خرید مشتری پایان می‌یابد، اما به نظر من با خرید مشتری، این ارتباط تازه آغاز می‌شود و ما باید با راضی نگه داشتن مشتریان بتوانیم آنها را حفظ کنیم و از آنها مشتریان وفادار بسازیم. امسال برنامه ما برای توسعه کسب‌وکار جدی‌تر است تا هم بتوانیم پاسخگوی تمام سفارش‌ها باشیم و هم قدرت کافی برای صادرات داشته باشیم.

### اینستاگرام را در توسعه کسب‌وکارهایی

مثل خودتان چقدر مؤثر می‌دانید؟

تأثیر بسیار زیادی داشته است. درست است که در برنامه آینده ما راه‌اندازی سایت یا ورود به متاورس دیده می‌شود، اما بخش مهمی از کار را با اینستاگرام جلو برده‌ایم. این پلتفرم به دلیل دسترسی زیاد مردم تأثیرگذار است. در حقیقت یکی از پلتفرم‌های اصلی فروش ما همین اینستاگرام خواهد بود.



## کسب‌وکاری که می‌خواهد با کاهش چالش‌های تجارت اجتماعی این بازار را در شرق آسیا توسعه دهد

### آئمی در خدمت اینفلوئنسرهای ویتنامی

استفاده می‌شود.

### کسب‌وکاری برای اینفلوئنسرهای خرد

فروشنده‌گان تجارت اجتماعی که آئمی با آنها کار می‌کند، معمولاً اینفلوئنسرهای خرد هستند و تعداد فالوئرهای آنها بین ۱۰ تا ۳۰ هزار است. او می‌گوید یکی از دلایلی که می‌خواست آئمی راه‌اندازی کند، این بود که به تجارت اجتماعی علاقه‌مند است.

او می‌گوید: «من عاشق خرید در تجارت اجتماعی، فروشگاه‌های فیس‌بوک، فروشگاه‌های اینستاگرام و موارد مشابه هستم، زیرا به آن شخص اعتماد دارم، بنابراین اطمینان دارم که آنها در تجزیه و تحلیل محصولات و بررسی‌ها از منظر محتوا کار بسیار خوبی انجام داده‌اند.» در همان زمان، هنگامی که او در مورد اصالت و منبع یک محصول سؤال داشت، متوجه شد

بسیاری از فروشنده‌گان نمی‌توانند از اصل بودن محصولات اطمینان حاصل کنند، زیرا آن‌ها قدر حجم فروش‌شان بالا نیست که بتوانند به‌تنهایی و به شکل مستقیم با برند ارتباط بگیرند و در عوض

به عمده‌فروشان واسطه متکی هستند. او می‌گوید: «با وجود اینکه تقاضای زیادی از سوی مصرف‌کننده و همچنین عرضه‌کنندگان بسیاری وجود دارند، تلاش زیادی برای افزایش حمایت از زنجیره تأمین تجارت اجتماعی انجام نشده است.» در نتیجه بسیاری از فروشنده‌گان تجارت اجتماعی نه تنها دارای زنجیره‌های تأمین غیرقابل اعتماد هستند، بلکه از نرم‌افزار و پشتیبانی بازاریابی که برای ایجاد کسب‌وکار خود به آنها نیاز دارند نیز برخوردار نیستند. این مشکلی است که آئمی در ویتنام روی آن دست گذاشته و در پی حل آن است.

فروشنده در بازار تجارت اجتماعی می‌تواند فقط یک نفر باشد که در شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام یا فیس‌بوک محصولات خود را به فالوئرهایش می‌فروشد. بسیاری از آنها ویترونی به نام سایت یا فروشگاه اینترنتی ندارند و در عوض به پیام‌های خصوصی برای دریافت سفارش‌ها و پرداخت‌ها متکی هستند. ممکن است به نظر برسد که این روش برای فروش و جابه‌جایی مقادیر قابل توجهی از محصولات کافی نیست، اما در بسیاری از بازارهای آسیای جنوب شرقی، فروشنده‌گان تجارت اجتماعی بخش بزرگی از تجارت الکترونیک را تشکیل می‌دهند. در واقع، طبق گزارش اخیر باین، تجارت اجتماعی ۶۵ درصد از ۲۲ میلیارد دلار اقتصاد خرده‌فروشی آنلاین ویتنام را در سال گذشته به خود اختصاص داده است. با این وجود، بسیاری از فروشنده‌گان تجارت اجتماعی نمی‌توانند مستقیماً از برندها به صورت عمده خرید کنند. کیم وو، یکی از بنیان‌گذاران و مدیرعامل شرکت آئمی، می‌گوید: «در عوض، آنها به واسطه‌های عمده‌فروش متکی هستند، اما این بدان معناست که ممکن است هیچ‌وقت نتوانند با منشاء اصلی محصولات خود در ارتباط باشند و مطمئن شوند که جنس اصل به دست‌شان می‌رسد.»

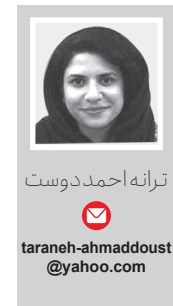
### آئمی از کجا شروع شد؟

کیم وو و هیون‌گون، کسب‌وکار «آئمی» را تأسیس کردند که به حل مشکلات زنجیره تأمین فروشنده‌گان در تجارت اجتماعی کمک کند. آئمی با صدها فروشنده تجارت اجتماعی کار می‌کند و قادر به خرید مستقیم از برندها است. آئمی به واسطه همکاری با تعداد زیادی فروشنده، این قدرت را دارد که در مذاکره با برندها قیمت عمده‌فروشی کمتری پیشنهاد دهد؛ امکانی که هرکدام از فروشنده‌گان به‌تنهایی فاقد آن هستند. هدف نهایی این استارت‌آپ که در حال حاضر بر بازار زیبایی و تندرستی متمرکز است، ایجاد مجموعه‌ای از نرم‌افزارهای پشتیبان است که

به فروشنده‌گان در مدیریت موجودی، سفارش و پرداخت کمک می‌کند. این استارت‌آپ با مشارکت ونچرا دیسکاور، فب ونچرز و فرشتگان سرمایه‌گذاری، دو میلیون دلار سرمایه از آلفا ونچرز و ژانویه کپی‌تال جذب کرده است. این بودجه برای استخدام مهندسان محصول در جهت ساختن نرم‌افزار برای بازرگانان خرد آئمی



شماره ۴۸ اردیبهشت ۱۴۰۱ سال دوم



ترانه احمد دوست taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



حالا ما در روزگاری زندگی می‌کنیم که هم ارتباطات بشری لایه لایه شده هم دیگر این طبیعت پاپی‌های طبیعی نیست که همچون سیاه‌چاله‌ای تشنه رو با روی مانسسته باشد.

حالا خیالاتی که روزگاری در رمان‌های علمی تخیلی یا فیلم‌های ویرانشهری و آخرالزمانی بر ساخته می‌شد و انگشت حیرت بر دهانمان می‌نشاند، با شتابی باورنکردنی به حقیقت می‌پیوندند و خودمان را در موقعیت‌هایی می‌یابیم که تا یک دهه پیش بر ایمان فانتزی و باورنکردنی بودند..



## گفت‌وگو با فرنیگیس ریعی، مدیرعامل ایران درگاه بدون مطالبه‌گری عمومی، فضای رقابت و نوآوری سالم نمی‌ماند

فرنیگیس ریعی در گفت‌وگو با کارنگ می‌گوید ایران درگاه حاصل تجربه هم‌بنیان‌گذارانش در حوزه فین‌تک است که سال‌ها با فعالیت در این زمینه، شناخت خوبی از نیازها، چالش‌ها و فرصت‌های خلق ارزش داشتند. چراکه باتوجه به زیرساخت‌ها، اغلب فعالان این حوزه در حال ارائه خدمات مشابه بودند و کارکرد استارت‌آپ‌های پی‌تک از چابکی به سمت یکنواختی فاقد نوآوری در حرکت بود. بنابراین آنها با ایده خلق ارزش در دایره امکانات فعلی، فعالیت خود را آغاز کردند.

لطفاً درباره پیشینه و عملکرد ایران درگاه توضیح دهید.

ایران درگاه سه سال پیش با هدف خلق تجربه کاربری رضایت‌بخش در فرایند پرداخت، برای مشتریان کسب‌وکارها با اخذ مجوز پرداخت‌یاری از بانک مرکزی در حوزه ارائه خدمات پرداخت‌یاری آغاز به کار کرد. ما در ابتدا با هدف گذاری بخش‌های مختلفی از مشتریان شروع به کار کردیم و با برنامه‌ریزی پیوسته برای بهینه‌سازی محصول و خدمات متناسب با کسب‌وکارها کوشیدیم تا همگام با تغییر نیازها، خدمات کاربردی‌تری از درگاه پرداخت آنلاین، به کسب‌وکارها ارائه دهیم. در همین راستا راهکارهای پرداخت الکترونیکی جهت فروشگاه‌های زنجیره‌ای فیزیکی را به سبد خدمات اضافه کردیم و توانستیم نیاز کاربران هدف را با درصد رضایت‌مندی چشم‌گیری برطرف کنیم. در ادامه مسیر در حال آماده‌سازی سرویس‌های جدید بودیم که با چالش‌های رگولاتوری، اینماد و سایر عواملی روبه‌رو شدیم که فضای پی‌تک و به‌خصوص کسب‌وکارهای نوپای حوزه پی‌تک را تحت تأثیر قرار داد. اما با تغییر و بهینه‌سازی محصولات در مرز محدود قانون‌گذاری‌ها، توانستیم بقا و سپس رشد را تجربه کنیم.

اهداف و چشم‌انداز شما در ایران درگاه چیست؟

ما اکنون در تلاشیم با بهره‌گیری از تجربه فعالیت

در حوزه پی‌تک و زیرساخت‌های توسعه داده‌شده خود، محصولات اشتراکی نوینی بر پایه فناوری هوش مصنوعی، پردازش تصویر، مدیریت مالی و ریسک و برخی خدمات لایه میانی کسب‌وکارها از جمله هوش تجاری ارائه دهیم که مکمل مناسبی برای خدمات کنونی باشد. علاوه بر هدف‌گذاری‌های حوزه کسب‌وکار، یکی از دغدغه‌های اصلی ما تلاش برای نقش آفرینی در بهبود فضای تعاملی فعالان اکوسیستم فین‌تک است. چراکه یکی از مسائل مهم اکوسیستم فین‌تک، تمرکز در پایتخت و عدم وجود اتحاد در بین فعالان سطوح مختلف اکوسیستم برای مطالبه‌گری عمومی است و در صورتی که برای تغییر این فضا تلاش نشود، فضای رقابت و نوآوری سالمی در این حوزه باقی نمی‌ماند و مطالبه‌گری به جای تأثیر سیستمی، جای خود را به بستر تأمین منافع فردی خواهد داد. در راستای این اهداف، با همکاری نهادها و سایر بخش‌های مرتبط اکوسیستم غیرمتمرکز فین‌تک در تلاشیم تا با راه‌اندازی هاب فین‌تک ایران، فضایی تعاملی و مثبت مبتنی بر رشدپذیری ایجاد کنیم.

با چه چالش‌هایی مواجهه‌اید؟

ایران درگاه همانند سایر کسب‌وکارهای حوزه پی‌تک، با چالش‌هایی چون رگولاتوری، اینماد و قوانینی دست‌وپنجه نرم می‌کند که در بالادست این حوزه توسط نهادهایی چون شاپرک وضع می‌شود و شرایط بازار در دسترس پرداخت‌یارها را سخت‌تر می‌کند؛ در این میان می‌توان به قوانین سخت‌گیرانه و غیرچابکی چون اینماد و کدرگیری مالیاتی برای استارت‌آپ‌های پی‌تک اشاره کرد. مواردی که عملاً کارکرد و مزیت پرداخت‌یاری را برای کسب‌وکارهای هدف از بین می‌برد و پرداخت‌یارها را در مقابل جریان بالادستی خدمات، یعنی PSPها قرار می‌دهد. در صورتی که در زمان ایجاد ساختار پرداخت‌یاری، فلسفه‌ای دیگر برای این کسب‌وکارها در نظر گرفته شده بود تا تسهیل‌گری خدمات پرداخت الکترونیکی را به شکلی گسترده‌تر انجام دهند.

# آرمندهی-رحیمیان: دست به یقه شدن کافه بازار و مایکت وسط توییتر!



مدیران ارشد دو کسب‌وکار  
اندرویدی کشور یکدیگر  
را به دروغ‌گویی، تقلب و  
کلاهبرداری متهم کرده‌اند...



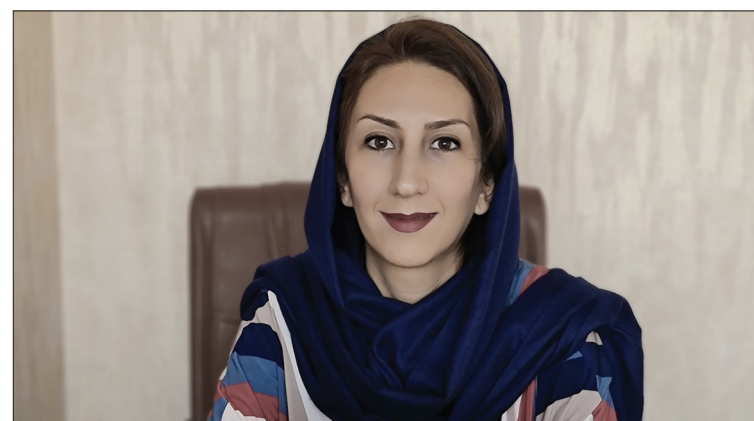
شماره ۴۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دهم

یکی از شدیدترین تقابل‌های استارت‌آپی را در ماه‌های اخیر در هفته گذشته و درست در میانه تعطیلات عید فطر نقرات اول دو کسب‌وکار بزرگ اندرویدی کشور، یعنی کافه بازار و مایکت رقم زدند؛ حسام آرمندهی و وحید رحیمیان با ادبیاتی غیرکسب‌وکاری به یکدیگر حمله کردند و هم کسب‌وکارهای طرف مقابل شان و هم یکدیگر را به تقلب و دروغ و کلاهبرداری متهم کردند.

### ماجرا چطور شروع شد؟

کافه بازار، فروشگاه اپلیکیشن‌های اندرویدی، بدون هیچ پیش‌زمینه قبلی در توییتری اعلام کرد که رقیب قدرتمندش مایکت، برای اینکه تعداد نصب برنامه‌هایش را افزایش دهد، به دروغ پیام‌های به‌روزرسانی برنامه‌ها را برای کاربران ارسال می‌کند. به گفته کافه بازار، مایکت برای برخی بازی‌ها و برنامه‌هایی که کاربران قبلاً دانلود کرده‌اند، پیام به‌روزرسانی می‌فرستد. بازار همچنین مدعی شده که تمام ادله فنی و غیرفنی را برای اثبات این موضوع علیه مایکت در اختیار دارد و حتی تهدید به اقدام قضایی علیه مایکت را هم مطرح کرد. با این وجود، یک ویدئو در شبکه‌های مجازی به کافه بازار منتسب شده که برخی در شبکه‌های اجتماعی مدعی هستند، این مارکت صفحه‌های مجازی نامعتبر و به اصطلاح زرد شبکه‌های اجتماعی را خریده تا ویدئو علیه مایکت پخش کنند. برخی کاربران توییتر هم نوشتند که با آنها تماس گرفته شده تا در به اشتراک

گذاشتن یک محتوا علیه مایکت با کافه بازار همکاری کنند. ادعاهایی که اثبات یار آنها مستقلاً توسط کارنگ ممکن نیست. اما در ویدئوی مذکور، ادعا شده مایکت با به‌روزرسانی‌های غیرواقعی، حجم اینترنت کاربران را برای انطباق نسخه‌های خود با آخرین نسخه‌های فروشگاه گوگل هدر می‌دهد. مایکت در واکنش به هجمه‌ها در کانال تلگرامی خود اعلام کرد: «ویدئویی که در آن ادعا شده مایکت از کاربران می‌خواهد نسخه‌های به‌روز شده را مجدداً به‌روزرسانی کنند، اخبار و موجی کذب است که کافه بازار علیه مایکت برای تخریب وجهه رقیبش راه انداخته است.» مایکت برای پایان دادن به شبهه‌ها در اطلاعیه اعلام کرد که کافه بازار تنها بخشی از ماجرا را به عنوان حقیقت مطرح کرده است؛ مایکت به شکلی واضح و در صفحه اطلاعات و جزئیات برنامه، به کاربر توضیح می‌دهد که این به‌روزرسانی به مدت محدود ۷۲ ساعت و روی اولین خرید از درگاه مایکت، ۱۵ درصد تخفیف (از سهم درآمدی خود) برای او به همراه خواهد داشت. در واقع مایکت با این کار یک پیشنهاد ویژه و ارزش افزوده برای کاربران خود دارد. به‌روزرسانی، ۱۵ درصد تخفیف به کاربر ارائه می‌دهد. این در شرایطی است که اینترنت استفاده‌شده در مایکت، نیم‌بها محاسبه می‌شود. همچنین هرگز هیچ اجباری در به‌روزرسانی وجود نداشته است و در قالب یک پیشنهاد (پروموشن) مطرح می‌شود.





## گفت‌وگو با امیر گیلان پور بنیان گذار کلاسه

### کلاسه، شبکه مدارس نوآور ایران است

لطفاً راجع به محصولاتی که اشاره کردید، بیشتر توضیح دهید.

اسم برند شرکت دانش بنیان ما «فناور» است و محصول استراتژیک آن کلاسه محسوب می‌شود. کلاسه یک سیستم و پلتفرم مدیریت آموزشی است که به صورت اختصاصی و یکپارچه تمامی خدمات سیستم مدیریتی را به مدرسه ارائه می‌دهد. وقتی به حوزه آموزش وارد شدیم، دریافتیم که باید سایر نیازهای آموزشی کشور را برطرف کنیم؛ بنابراین به تولید نرم‌افزار و حتی سخت‌افزار اقدام کردیم. یکی از نرم‌افزارهایی که تولید کردیم «بی‌درنگ» نام دارد و هدف آن جذب مخاطب (دانش آموز یا دانشجو) برای مراکز آموزشی و اطلاع‌رسانی در مورد فعالیت‌های مدرسه با توجه به منطقه فعالیت آن مدرسه است. برای مثال اگر مدرسه‌ای در کرج واقع باشد، این سیستم می‌تواند فعالیت‌های این مدرسه را از طریق واتس‌آپ به‌طور اتوماتیک به اطلاع مردم کرج برساند. نرم‌افزار دیگر ما «خودسنج» است که اختلالات یادگیری را بررسی و تحلیل می‌کند. به‌علاوه هوش دانش آموزان و دانشجویان را آرنشویو و تحلیل می‌کند و در اختیار اولیا و دانش آموزان قرار می‌دهد. محصول دیگری هم در بخش محتوایی داریم. برای اولین بار پیک نوروزی را به صورت آنلاین طراحی کرده‌ایم. در واقع این پیک در دوران کرونا با کمک مدارس طراحی و ارائه شد. امسال سومین سالی است که پیک نوروزی آنلاین ارائه می‌دهیم و چندصد هزار نفر از آن استفاده می‌کنند. محصول سخت‌افزاری ما در مرحله ساخت آزمایشگاهی است. این محصول به معلم در تدریس آنلاین و حضوری کمک می‌کند. در این محصول یک دوربین HD وجود دارد که قابل تنظیم و نصب روی انواع بورد‌های کلاس درس است. این محصول به‌طور اتوماتیک به کامپیوتر متصل می‌شود و تصویر کاملی از بورد و تدریس معلم به دست می‌دهد. قصد داریم در تابستان ۱۴۰۱ از محصول رونمایی و به مدارس معرفی کنیم.

وجه تمایز کلاسه با

استارت‌آپ‌های هم‌گروهش چیست؟

نوآوری؛ نوآوری ما هم این است که نیازها را بشنویم و خلأها را ببینیم. برای همین است که از کلاسه استقبال شده است. من کلاسه را شبکه مدارس نوآور ایران می‌دانم. یعنی کلاسه ایده من نیست، بلکه ایده هزاران مدرسه و مدیر مدرسه است که هر روز به ما بازخورد و ایده می‌دهند. ما پیشنهادها را می‌شنویم و در R&D در مورد آنها بحث می‌کنیم. شبکه مدارس نوآور به نوعی دنبال نوآوری است. ما مجموعه‌ای از مدارس داریم که پیوسته در کنار هم هستند و با هم می‌توانند تفاوت عمده‌ای را در خدمات ایجاد کنند.

سیستم آموزشی کشور ما سنتی است و مشکلات متعددی دارد. تغییرات در سیستم آموزشی ما به‌سختی اعمال می‌شوند و پرونده‌های تغییر زمان بر هستند. هنوز هم برخی مدارس و مراکز آموزشی در برابر تغییرات و نوآوری موضعی سخت‌گیرانه در پیش می‌گیرند.



این مشکلات، کار استارت‌آپ‌های حوزه آموزش را دشوارتر کرده است. «کلاسه» پلتفرمی دانش بنیان در حوزه آموزش است که تلاش می‌کند نیازها و مشکلات سیستم آموزشی کشور را بشناسد و بر اساس آن محصولاتی ارائه دهد. امیر گیلان پور، مؤسس کلاسه، باور دارد مدرسه‌ای موفق است که مدیر، معلم و مسئول آی تی آن به‌روز و با فناوری آشنا باشند.

داستان شکل‌گیری کلاسه را برای ما تعریف کنید.

متوجه شدم مدارس، آموزشگاه‌ها و دانشگاه‌ها به یک سیستم اختصاصی جامع نیاز دارند. تحقیقات گسترده‌ای انجام دادم و متوجه شدم در سوئیس، المنت‌ها خیلی پیشرفت کرده‌اند. از سیستم آنها الگوبرداری کرده و تغییراتی را در آن مطابق با ایران ایجاد کردم. در واقع یک نقشه‌راه ساختم. هدف ما ایجاد یک سیستم جامع و اختصاصی برای هر مرکز آموزشی است. یعنی هر مرکز آموزشی بتواند اطلاعات و برند خاص خود را داشته باشد و تبلیغات انجام دهد، دانش آموز جذب کند، هزینه‌هایش را پایین بیاورد و کیفیت آموزشی خود را بالا ببرد. هدف نهایی ما همراهی با مراکز آموزشی در مسیر موفقیت‌شان بود. شعار ما این بود که مدرسه‌ای که مشتری ماست، موفق می‌شود.

کلاسه کم‌کم بزرگ‌تر شد. کلاسه سال ۱۳۹۸ محصول برگزیده جشنواره فناوری و اطلاعات شد. سال ۱۳۹۹ هم به شرکت‌های دانش بنیان پیوست و از پارک علم و فناوری رتبه دانش بنیان گرفت. همچنین به‌عنوان واحد نمونه کارآفرینی شناخته شد. من هم به‌عنوان مدیر نمونه سال برگزیده شدم. در حال حاضر مجموعه ما یک کال سنتر با ۶۰ خط پشتیبانی دارد و تنها مرکز پشتیبانی آموزش آنلاین در کشور هستیم.

پس از مدتی که ارتقا پیدا کردیم، تصمیم گرفتیم نیازهای دیگر سیستم آموزشی را برطرف کنیم؛ بنابراین برای تأسیس یک شتاب‌دهنده اقدام کردیم. اکنون مرکز شتاب‌دهنده «مکعب»، اولین و تنها شتاب‌دهنده آموزشی در ایران است که بر فناوری آموزشی تمرکز دارد. ۱۲ محصول دیگر هم تولید کرده‌ایم که بازار خوبی دارند. دلیل این موضوع هم برندینگ خوب ما بوده است. دوست داریم مرکز نوآوری مکعب، به قطب فناوری آموزشی کشور تبدیل شود.

به مصرف‌کنندگان غالب نمی‌کنه! با مثال نقض هم ثابت کردن! چیزی که بعداً دیدند قابل تکذیب نیست و در توییت بعدی شرکت‌شون به عنوان روش مارکتینگ معرفی کردن. دوم؛ خودش رو تا سطح موبایل فروش‌های کلاهدار پایین برده که به خریداران تازه‌کار با ترویج ادعای ویروسی بودن بازار، بسته چند صد هزار تومنی نصب آپ می‌فروختن! ویروسی بودن هم با اسکرین‌شات مصرف‌بازی ثابت کرده! مثل وحید نشیما!

اما بعد که رحیمیان از به کار بردن عبارت ویروس عقب‌نشینی و عذرخواهی کرد، آرمندهی حمله مجددی کرد و نوشت: «امیدوارم به‌زودی از کاربرانی که با نصب برنامه‌های جعلی ضرر کردند، عذرخواهی کند. صرفاً با این انگیزه که درگاه پرداخت مایکت در برنامه کاربر جایگزین شود، میلیاردها تومان خسارت مالی ایجاد کرده.»

اما دعوی دو برند استارت‌آپی حوزه اپلیکیشن‌های اندرویدی در ایران که خود بارها توسط کاربران شبکه‌های اجتماعی چون توییتر به استفاده از یک فضای انحصاری در ایران متهم شده‌اند، بار دیگر بحث عدم حضور برنده‌های بزرگ استارت‌آپی دنیا در ایران را داغ کرد. کاربران زیادی زیر توییت‌های آرمندهی و رحیمیان نوشتند که اگر گوگل پلی می‌توانست در ایران فعالیت کند، حالا دیگر چنین دعوی محلی از اعراب نداشت.

کار آن قدر بالا گرفت که برخی توییتی از امیر ناظمی را بازنشر کردند که در آن معاون سابق وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات هم خطر انحصار را با زبانی دیگر و در خصوص ماجرای حذف فیلیمو و آپارات از کافه‌بازار در سال گذشته بیان کرده بود: «فیلیمو و آپارات از گوگل پلی حذف شده‌اند. به نظر می‌رسد کافه‌بازار هم نمونه بومی‌سازی شده و کاملاً فرآگیر گوگل پلی است! این چشم‌انداز خودکفایی و طرح صیانت است که در آن هنوز مشکل آپارات و فیلیمو پابرجاست! نیاز واقعی اکوسیستم استارت‌آپی، تعامل سازنده با دنیا است.» کاربران ایرانی می‌گویند چه مایکت کار درست کرده باشد، چه خطا، شاید وقت آن رسیده باشد درباره انحصار این دو کسب‌وکار و بلایی که می‌تواند دور بودن از بازارهای جهانی بر سر توسعه خدمات نوآورانه در داخل کشور بیاورد، بیشتر بازخوانی کنیم.



شماره ۴۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم

### مایکت: نمی‌دانیم چرا کافه‌بازار ناراحت است؟!

مایکت همچنین مدعی شده که این مارکت در یک کمیون تبلیغاتی، به کاربران خود صرفاً پیشنهاد می‌دهد تا با به‌روزرسانی بعضی از اپلیکیشن‌ها در مایکت، ۱۵ درصد تخفیف خرید دریافت کنند. به گفته این کسب‌وکار اندرویدی «اولاً که این صرفاً یک پیشنهاد است و نه اجباری در آن است و نه اقدامی در پس‌زمینه و بدون اختیار کاربر انجام می‌شود. دوم اینکه این پیشنهاد به نفع کاربر است و می‌تواند با انجام به‌روزرسانی، از ۱۵ درصد تخفیف خرید استفاده کند. سوم اینکه این پیشنهاد به نفع توسعه‌دهنده است و با ترغیب کاربر به خرید، درآمد توسعه‌دهنده بیشتر می‌شود.»

مایکت که خود اپ توییتر را در فروشگاهش ندارد، در صفحه توییترش نوشت که نمی‌داند: «چرا بازار از اینکه مایکت از سهم درآمدی خودش به کاربران تخفیف می‌دهد، ناراحت است.»

در این بین، برخی افراد رفتار کافه‌بازار را ناشی از تمایل این مارکت به انحصارطلبی می‌دانند. برخی دیگر هم معتقدند این کار دقیقاً مشابه رویکردی است که کافه‌بازار در برابر گوگل پلی در پیش گرفته است. چندین کاربر هم در این خصوص گفته‌اند، کافه‌بازار بارها اپ‌های گوگل را برای به‌روزرسانی بالا آورده است.

### مدیرعامل مایکت: کافه‌بازار باتری می‌خورد، این هم سندش!

اما نکته جالب توجه دعوی مایکت و کافه‌بازار، ورود دو چهره اصلی این کسب‌وکارها به میدان بود. ورودی توییتری که با حمله‌های تند این دو چهره شناخته‌شده و معمولاً کمتر رسانه‌ای، نشان داد رقابت این دو برند اندرویدی کشور چقدر جدی است. از یک سو وحید رحمانیان، مدیرعامل مایکت برای حمایت از کسب‌وکارش در توییتی به همراه یک عکس نوشت که کافه‌بازار عزیز به جای ساختن محتوای کذب و دروغ‌پراکنی، بر محصول خودت کار کن تا تلفن‌های همراه این برنامه را به‌عنوان ویروس شناسایی نکنند. البته طولی نکشید که رحمانیان از نحوه انتخاب واژه خود ابراز پشیمانی کرد و گفت: «استفاده از کلمه ویروس برای کافه‌بازار تعبیر دقیقی نبود؛ بهتر است بگوییم برنامه کافه‌بازار به دلیل مصرف بیش از حد باتری، با اخطارهایی از سمت تلفن همراه می‌شود.»

تعبیری که مجدد نشان می‌دهد مدیرعامل مایکت برنامه کافه‌بازار را به شکل غیرمستقیم به انتقال اطلاعات در پس‌زمینه یا فعالیت مداوم آن در گوشی کاربران متهم کرده است.

### حسام آرمندهی: مایکت عذرخواهی کند

اما عذرخواهی مدیرعامل مایکت را حسام آرمندهی با یک توییت تند پاسخ داد و خواستار آن شد که رحیمیان حالا که از کافه‌بازار عذرخواهی کرده، از کاربران خودش هم عذرخواهی کند. آرمندهی ابتدا در توییتی نوشت: «ایشون مدیرعامل مایکت، در یک توییت دو دروغ گفته! اول گفته کلیبی که پخش شده تقلبی و دروغه، یعنی ادعا می‌کنه مایکت به‌روزرسانی تقلبی





همه چیز در خدمت فناوری اطلاعات و علوم زیستی

## چالش‌های کاربردی کردن علم و نقش وی‌سی‌ها برای عبور از یک مسئله

را ایمن‌تر کند.

### چالش‌های کاربردی علوم

چرا کسب بودجه خارج از این دو حوزه برای کارآفرینان دانش‌بنیان چنین دشوار است؟ گمان می‌شود که این ناشی از نبود اطمینان فنی و تجاری است. نبود اطمینان فنی به بیان ساده این است که آیا یک چالش فنی معین را می‌توان با استفاده از یک رویکرد پیشنهادی حل کرد؟ مخاطره تجاری به چالش‌های ارزیابی دقیق تقاضا برای یک محصول پیشنهادی و هزینه‌های احتمالی افزایش مقیاس و ارائه خدمات به بازار اشاره دارد. اکثر طرح‌های نرم‌افزاری مخاطرات فنی محدودی دارند.

### به کدام سو برویم

برای پل زدن بین علم و کاربرد آن در بخش‌هایی که مورد غفلت قرار گرفته، چه کاری می‌توان انجام داد؟ یک راه حل این است که بخش دولتی وارد عمل شود و کسب‌وکارهای نوآور امیدوارکننده در علوم فیزیکی را مورد حمایت مالی قرار دهد تا آنها بر حل مشکلات فنی تمرکز کنند، به این امید که پس از آن سرمایه خصوصی برای کمک به غلبه بر چالش‌های تجاری وارد عمل شود. برای نمونه برنامه کمک مالی SBIR در وزارت انرژی آمریکا به کسب‌وکارهای نوآور حوزه انرژی تجدیدپذیر کمک مالی می‌کند تا با کاهش محدودیت‌های مالی به افزایش ثبت اختراع، درآمد و نرخ خروج موفقیت‌آمیز منجر شود. سرمایه‌بیشتر اجازه می‌دهد نمونه‌های اولیه هزینه‌بر در چرخه‌های طولانی توسعه ساخته شود و سرمایه‌گذاران احتمالی را نسبت به کارآمدی برنامه‌ها مطمئن سازد. سازمان‌های مأموریت‌گرا مانند DARPA-E و ARPA-E به طور نمونه به تأمین مالی نوآوری‌های اساسی مانند مواردی که به اینترنت، تشخیص خودکار صدا، ترجمه زبان و گیرنده‌های سیستم موقعیت‌یابی جهانی منجر شده‌اند، ادامه می‌دهند.

سرمایه‌گذاران خطرپذیر و کسب‌وکارهای نوآور راه حل مشکل پیوند پژوهش‌های بالادستی دانشگاهی با برنامه‌های تجاری در پایین دست آنها بوده‌اند. فناوری‌های نوپا در زیست‌شناسی مولکولی، بیوشیمی، مدارهای مجتمع و رایانه‌های شخصی نخست توسط شرکت‌های بزرگ کنار زده شدند تا آنکه کسب‌وکارهای نوآور مورد حمایت سرمایه‌گذاران خطرپذیر، محصولاتی کارآمد مانند ریزپردازنده‌ها (توسط اینتل)، انسولین مصنوعی (توسط ژن‌تک) و رایانه شخصی (توسط اپل) را توسعه دادند. کسب‌وکارهای نوآور مورد حمایت سرمایه‌گذاران خطرپذیر، شکاف بین علم دانشگاهی و اختراع شرکتی را پر می‌کنند. مدیران شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر اغلب دارای مدارک پیشرفته در موضوعی هستند که روی آن سرمایه‌گذاری می‌کنند و تجربه تجاری‌سازی را در دوران کار حرفه‌ای گردآوری می‌کنند. کسب‌وکارهای نوآور نیز الگوهای تجاری تثبیت‌شده‌ای ندارند که در طول زمان آبدیده شده باشد تا شرکت‌ها را در برابر طرح‌های دگرگون‌ساز مقاوم کند. برای مثال پژوهش‌های Xerox PARC تنها زمانی توسط زیراکس به شکلی موفق تجاری‌سازی شد که با هسته اصلی کسب‌وکار شرکت (مانند چاپگرهای لیزری) پیوند زده شد؛ اما تا زمانی که با آن پیوندی نداشت (مانند رابط کاربری گرافیکی، اترنت)، چنین نشد. با این حال استفاده از سرمایه‌گذاران خطرپذیر راه حل کاملی نبوده، زیرا سرمایه‌گذاری‌ها بیشتر در علوم زیستی و نوآوری دیجیتال متمرکز شده‌اند. بر اساس داده‌های PwC Moneytree فناوری‌های اطلاعات و ارتباطات ICT و کسب‌وکارهای نوآورانه علوم زیستی بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۹ حدود ۸۳ درصد از کل سرمایه‌گذاری‌ها را دریافت کردند. این بدان معناست که سرمایه‌اندکی به سمت نوآوری در سایر زمینه‌هایی رفته که برای اقتصادهای پیشرفته حیاتی هستند؛ از جمله در زمینه انرژی که مبتنی بر پیشرفت‌های اساسی در علوم مواد و فناوری نانو است تا شبکه‌ها را کارآمدتر و تولید برق



# زنگ خطر برای زیست‌بوم نوآوری آمریکا

شرکت‌های درج‌شده در فهرست ۵۰۰ شرکت برتر فورچون، برنده ۴۱ درصد از جوایز نوآوری در سال ۱۹۷۱ بودند، اما در سال ۲۰۰۶ این میزان تنها به ۶ درصد رسیده است

متحدۀ از سال ۱۹۷۰ متلاشی شده، چرا که با جداسازی دانش شرکتی و دانشگاهی از یکدیگر، کاربرد اکتشافات علمی دشوارتر شده است. پژوهش‌ها همچنین بیانگر این است که گرچه سرمایه‌گذاران خطرپذیر از کارآفرینی دانش‌بنیان حمایت کرده‌اند، اما این پشتیبانی تنها در چند حوزه رخ داده است. بر پایه یافته‌های این پژوهش، برای افزایش رشد خلاقیت باید راه‌های جایگزین دیگری را دنبال کرد که راه تبدیل دانش به اختراع را باز کند.

آیا نوآوری در آمریکا دچار آشفتگی شده است؟ داده‌ها نشان می‌دهند که رشد خلاقیت در ایالات متحده که پیش‌بین نوآوری است، کاهش یافته است. خلاقیت کلی در نیمه قرن بیستم به شکل قابل توجهی رشد داشت، اما از سال ۱۹۷۰ رو به کاهش گذاشته و تا امروز به شکلی ادامه یافته و به سطحی پایین‌تر از آن چیزی رسیده که در صد سال پیش شاهدش بودیم.

این کاهش جایگاه در حالی رخ داده که میزان سرمایه‌گذاری در پژوهش‌های علمی افزایش یافته است. داده‌های NFS (بنیاد ملی دانش) نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری ایالات متحده در بین سال‌های ۱۹۷۰ تا ۲۰۱۰ به شکلی پایدار در حال افزایش بوده و ارزش آن از جنبه مالی پنج برابر شده، تعداد افراد آموزش دیده در سطح دکترای تخصصی دوبرابر شده و تعداد مقالات منتشره به هفت برابر رسیده است؛ پس چرا میزان خلاقیت رشد اندکی داشته؟

یکی از پاسخ‌هایی که به این پرسش داده می‌شود، این است که علوم در دوران اخیر به اندازه گذشته پیشگامانه نیست. برخی با اشاره به پیشرفت‌هایی در فیزیک (محاسبات کوانتومی)، فیزیک پلاسما (تبدیل حرارتی) و زیست‌شناسی مولکولی با این دیدگاه موافق نیستند. دیدگاه دیگری بر این باور است که امروز علم تبدیل به برنامه کاربردی نمی‌شود، به عبارت دیگر چیزی مانع تزیق انرژی اکتشافات علمی به نوآوری خلاق می‌شود. پژوهش‌ها نشان می‌دهد که زیست‌بوم نوآوری ایالات

### شرکت‌های بزرگ و فاصله گرفتن از علم

تا دهه ۱۹۷۰ برخی از شرکت‌های بزرگ آمریکایی به اندازه‌ای در تحقیقات علمی سرمایه‌گذاری می‌کردند که علم شرکت‌ها شبیه به پژوهش‌های دانشگاهی و گاهی فراتر از آن بود. بخش تحقیق و توسعه مرکزی شرکت DuPont که در شیمی پلیمر پیشگام بود، تعداد مقالات بیشتری در مقایسه با مجموع مقالات دانشگاه‌های MIT و Caltech در مجله انجمن شیمی آمریکا منتشر کرد. در دهه ۱۹۶۰ آزمایشگاه‌های بل شرکت AT&T محل پیگیری نظریه ترازین‌یستور و اطلاعات میزبان، ۱۴ برنده جایزه نوبل و پنج دریافت‌کننده جایزه تورینگ بود.

در دهه ۱۹۸۰ اقداماتی شامل فشار سهام‌داران، افزایش رقابت و ناکامی‌های عمومی به کاهش سرمایه‌گذاری شرکت‌ها در علم منجر شد و شرکت‌ها به جای آن در دانشگاه‌ها و کسب‌وکارهای نوآورانه کوچک جست‌وجو



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com



شماره ۴۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم





## نحوه برخورد ما با رنج‌هایمان از دیدگاه مان در مورد زندگی نشئت می‌گیرد

### مهارت آگاهانه رنج کشیدن!

از ما مشورتی نگرفت، قطعاً در خلق سایر ابعاد وجودی مان نیز با ما مشورتی نخواهد کرد که رنج نیز بخشی از آن است. جان کلام اینکه، هر چه خود را جدا از بقیه هستی و خلقت بدانیم، مواجه شدن مان با رنج‌هایمان دشوارترین کار ممکن خواهد بود.

#### چه باید کرد؟

اینکه چگونه می‌توان با وجود رنج‌ها باز هم آگاهانه زیست، یعنی برای رنج کشیدن، دست از ملامت خویشتن و دیگری برداشت، خود نیازمند آموختن مهارتی است که نامش را می‌گذاریم: «مهارت آگاهانه رنج کشیدن».

جوهره اصلی این مهارت «شفقت و مهرورزی» است. اینکه در هنگام رنج کشیدن به جای قضاوت کردن خود، توانمندی‌هایمان و دیگری، به احوالاتی که بر ما می‌گذرد هوشیار باشیم و مسیر رنج کشیدن را با

شفقت با خویشتن بگذرانیم، به عنوان مثال اگر عزیزی را از دست داده‌ایم و در حال تجربه کردن فقدان و جدایی هستیم، اگر برای مدتی کوتاه برای آرام‌خوابیدن نیاز به مصرف دارویی داریم، با لجبازی آن را از خویشتن دریغ نکنیم، یا اگر برای بهبود احوالاتمان نیاز به مشاوره گرفتن از درمانگران حوزه سلامت روان داریم، متعصبانه جملاتی چون «مگر من دیوانه‌ام؟» را به کار نبریم و مهربانانه اجازه دهیم تا هر آنچه که به بهبود شرایطمان کمک می‌کند، اتفاق بیفتد. تمامی هیجانات و احساسات این مسیر را مهربانانه تجربه کنیم، یعنی در تمامی این لحظات، ساحت درون را مشاهده کنیم تا مبادا هیچانی باشد و ما از حضورش غافل باشیم.

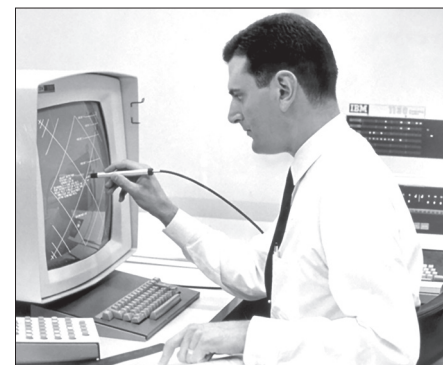
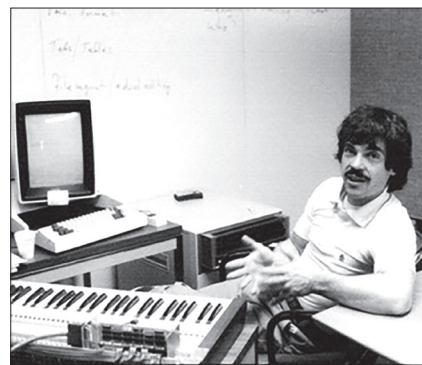
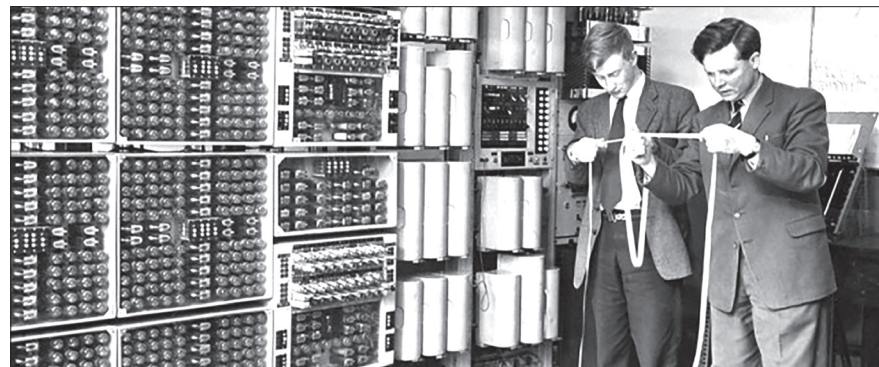
اگر از این منظر به رنج‌هایمان نگاهی بیندازیم که آیا این رنج باعث گسترش توانمندی‌هایمان است یا این رنج مان شده یا نه؛ آیا فضیلتی را به داشته‌هایمان اضافه کرده یا نه؛ آن وقت می‌توانیم ادعا کنیم که رنج باعث معنا بخشیدن به زندگی مان می‌شود.

هر چقدر هم که علوم مختلف پیشرفت کرده و بشر را به امکانات جدید تجهیز کنند، بعید به نظر می‌رسد بتوان رنج را از صحنه زندگی انسانی حذف کرد. رنج غالباً با طعمی از تلخی اندوه و غم تجربه می‌شود؛ همان پدیده‌ای که اصلاً خوشایندمان نیست و قلب‌مان را به درد می‌آورد. به وجود آمدنش اصلاً تحت اراده انسانی مان نیست و به همین دلیل دائماً از بودنش اظهار تأسف می‌کنیم و خودمان را در جایگاهی می‌بینیم که در حقیقت اجحاف شده و مستحق این بلا نبوده‌است.

از منظر دیدگاه عمومی، رنج باعث می‌شود لحظات دردناکی را بگذرانیم و خودمان را در این مسیر تنها ببینیم. حتی شاید باعث افسردگی و انزوایمان شود. فردی که رنج دیده، تا مدت‌ها دنیای روانی‌اش از این سؤالات که «چرا من؟»، «به کدامین گناه؟»، «تا کی؟» و... انباشته خواهد بود و نه تنها جواب مناسبی برای این قبیل سؤالاتش پیدا نخواهد کرد که اکثراً ناامیدتر از قبل خواهد شد. اما اگر زاویه دیدمان را کمی به جهاتی دیگر بچرخانیم، چه اتفاقی خواهد افتاد؟

#### تفکر خودشیفته‌وار

در مورد چرایی به وجود آمدن رنج‌ها، تاکنون جواب قانع‌کننده‌ای نیافته‌ایم. در مورد اینکه رنج از کجا آغاز می‌شود و به کجا می‌رسد نیز اتفاق نظری موجود نیست. به نظر می‌رسد چرخه معیوب از آنجا آغاز می‌شود که دریافت ما، باور و فهم‌مان از خود به عنوان یک انسان (هر چقدر هم که خوب باشیم) بسیار ویژه و خاص است. خود را تافته‌ای جداافتاده از پیکره انسانی می‌بینیم و حاضر نیستیم زندگی را با تمام ویژگی‌های طبیعی‌اش که آمیخته با نوعی اصالت و وحشیگری است (به خاطر غیرقابل پیش‌بینی بودنش) بپذیرا باشیم. تمام عمرمان به دنبال اثبات این موضوع هستیم که فقط به حکم اینکه انسان خاصی هستیم، نباید در معرض رنج باشیم، در حالی که نمی‌خواهیم بپذیریم ماهیت زندگی درهم آمیختگی است و بی‌پروایی. هنوز به این بلوغ نرسیده‌ایم که بدانیم همان گونه که هستی در تقسیم‌بندی توانمندی‌ها، ویژگی‌های ظاهری و...



علمی دانشگاه‌ها ۳۷ درصد افزایش یافته است. این در حالی است که این رقم برای شرکت‌ها کاهش ۱۲ درصدی را نشان می‌دهد.

#### مسئله غامض تبدیل پژوهش به نوآوری

اگرچه تخصصی شدن فعالیت‌ها به این معنی است که دانشگاه‌ها و شرکت‌ها می‌توانند به ترتیب در پژوهش و توسعه محصولات بهتر شوند؛ اما این تقسیم‌کار نوآورانه باعث شده که تبدیل کردن تحقیقات نوآورانه به محصولات مفید چالش‌برانگیزتر شود. علم دانشگاهی از نظر کیفی با علم شرکتی متفاوت است. شرکت‌ها نیز به منابع تخصصی دسترسی دارند که اغلب دانشگاه‌ها نمی‌توانند به راحتی شرایطی مانند آن را فراهم کنند. به عنوان مثال، اختراع آنتن Holmdel Horn توسط بل، اختراع واحد پردازشگر تنسور TPU توسط گوگل، استفاده فایزر از فرایندهای غربالگری با توان بالا HTS شاهکارهایی است که دانشگاه‌ها یا شرکت‌های کوچک به دشواری قادر به انجام آنها هستند. این اختراعات از جنبه مقیاس و گستره نیازهایی داشته که فراهم کردن آن در الگوی پژوهش فردی دانشگاه‌ها دشوار است.

از سوی دیگر پژوهشگران شرکت‌ها و دانشگاه‌ها انگیزه‌های متفاوتی دارند که ممکن است بر بازخورد پژوهش‌ها اثر بگذارد. پاداش محققان دانشگاهی بر اساس برتری ناشی از «چه کسی اول می‌آید» است، در حالی که پاداش پژوهشگران شرکتی بر پایه سودمندی اختراع و «آیا کار می‌کند» استوار می‌شود. بنابراین تحقیقات دانشگاهی بر جدید بودن تکیه بیشتری دارد و کمتر تابع کاربردهای مورد نظر کسب‌وکار است؛ چنین به نظر می‌رسد که مخترعان نیز از این مشکل آگاه هستند، چرا که یک پژوهش جدید نشان‌دهنده کشفی که توسط یک گروه پژوهشی دانشگاهی منتشر شده در مقایسه با همان کشف که به وسیله گروه پژوهشی یک شرکت منتشر شده، ۲۳ درصد کمتر در گواهی‌های ثبت اختراع مورد اشاره قرار گرفته است. حتی آنگاه که دانشگاه‌ها دانشی کاربردی را خلق می‌کنند، ممکن است شرکت‌ها قادر به دستیابی به آن نباشند. از آنجا که شرکت‌ها به سوی کاهش هزینه تحقیقات پایه می‌روند، پژوهشگران کمتری را در اختیار دارند که در گروه‌های دانشگاهی مشارکت داشته باشند؛ این باعث می‌شود آگاهی شرکت‌ها از اینکه کجا به تحقیقات مرتبط دست یابند و آنها را به کار گیرند، به شکل فزاینده‌ای کاهش یابد.

برای طرح‌های جدید را آغاز کردند. در همین دوران آزمایشگاه‌های بل از شرکت مادر خود (AT&T) جدا شد و در سال ۱۹۹۶ تحت مدیریت لوسنت قرار گرفت. در سال ۲۰۰۲ زیراکس PARC به یک شرکت جداگانه تبدیل شد. در میانه دهه ۹۰ شرکت IBM به رهبری لوتیس گریستنر پژوهش‌ها را به سمت برنامه‌های تجاری تر هدایت کرد، و شرکت DuPont آزمایشگاه مرکزی تحقیق و توسعه خود را در سال ۲۰۱۶ تعطیل کرد.

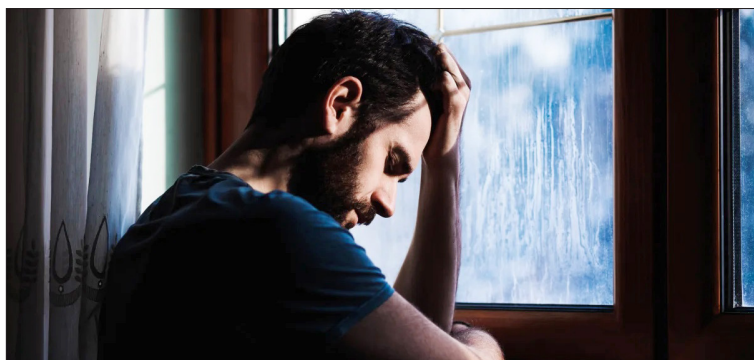
داده‌های آماری نشان می‌دهد سهم تحقیق (پایه و کاربردی) در کل تحقیق و توسعه تجاری در ایالات متحده از حدود ۳۰ درصد در سال ۱۹۸۵ به زیر ۲۰ درصد در سال ۲۰۱۵ کاهش یافته است؛ میزان تحقیقات پایه در دوره ۲۰ ساله بین سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۱۰ راکد بوده و کل هزینه‌های صنعت و ثبت اختراع در فعالیت‌های توسعه به طور پیوسته رشد کرده است. کاهش پژوهش‌ها در داده‌های مربوط به انتشارات علمی نیز نمایان می‌شود. پژوهشی روی ۴۶۰۸ شرکت فهرست شده آمریکایی درگیر در برنامه‌های تحقیق و توسعه نشان داد که تعداد انتشارات در هر شرکت به میزان ۲۰ درصد در هر دهه، از سال ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۶، کاهش یافته است. این روند همچنین در داده‌های مربوط به کسب جوایز علمی نیز نمایان می‌شود و پژوهش دیگری نشان داده که شرکت‌های درج‌شده در فهرست ۵۰۰ شرکت برتر فورچون، برنده ۴۱ درصد از جوایز نوآوری در سال ۱۹۷۱ بودند، اما در سال ۲۰۰۶ این میزان تنها به ۶ درصد رسید. این به معنای دگرگونی قابل توجه در زیست‌بوم نوآوری ایالات متحده است و نشان می‌دهد از اقتصادی که شرکت‌های بزرگ هم تحقیق و هم توسعه علمی انجام می‌دهند، به سمت اقتصادی با تقسیم کار دقیق‌تر حرکت کرده‌اند که شرکت‌ها متخصص توسعه شده‌اند و دانشگاه‌ها در تحقیق تخصص دارند.

#### پژوهش‌های دانشگاهی راهگشای کسب‌وکارها نیستند

در همین حال دانشگاه‌ها برخلاف بخش شرکتی، روندی را که پس از جنگ جهانی دوم به طور جدی آغاز شد، دنبال کرده و به گسترش پژوهش‌های خود ادامه داده‌اند. داده‌های NSF نشان می‌دهد هزینه‌های پژوهشی دانشگاه‌ها بیش از چهار برابر شده و در بین سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۵ از مبلغ ۱۵ میلیارد دلار به ۶۲ میلیارد دلار رسیده و حتی در سال‌های اخیر، بین ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۶ انتشارات



شماره ۴۸  
اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



# رونمایی از جدیدترین کتاب‌های انتشارات راه‌پرداخت در نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران



حضور

## انتشارات راه‌پرداخت

در

سی و سومین نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران

33<sup>rd</sup> Tehran International Book Fair

معرض طهران الدولي الثالث والثلاثون للكتاب

تهران، مصلی امام خمینی (ره) | ۲۱ الی ۳۱ اردیبهشت ماه ۱۴۰۱  
و همزمان به صورت مجازی در [ketab.ir](http://ketab.ir)



شرکت ملی پست | وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی | سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران | کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران | وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی

با کتاب سلامتیم

منتظر دیدار شما در غرفه

انتشارات راه‌پرداخت هستیم

درب ۵۲- راهرو ۱۶- غرفه شماره ۲۰

کد غرفه راه‌پرداخت در نقشه نمایشگاه: ۴۶۹

کتابخانه



تحلیل خرید ۱۰ میلیارد دلار  
بیت کوین توسط طرفداران لونا

## پادشاه جنون‌زدگان پرطرفدارترین نهنگ بیت کوین



ضمیمه رایگان  
هفته نامه  
کارنگ در  
حوزه رمزارزها  
سال دوم  
مجموعه اردیبهشت  
۱۴۰۱  
صفحه ۱۶

# رمزارز

گفت‌وگو با پاشا راشدی، فعال حوزه رمزارز و بلاکچین که می‌گوید در حوزه رمزارز و بلاکچین بیش از ۲۱ نوع کسب‌وکار می‌توان راه انداخت؛ به شرطی که فضای رگولاتوری را با این فناوری همراه کنیم و کسب‌وکارهای واقعی را محور تصمیم‌گیری بدانیم

## اکوسیستم را دست سیگنال فروش هاندهیم!

## هشدار درباره CCN و دارودسته‌اش

سیگنال فروش‌ها با امثال  
تنلو همدست شده‌اند  
تا جیب کاربران ایرانی را  
خالی کنند

## درس‌هایی از تاجر ۹۱ ساله

چرا وارن بافت حاضر  
نیست برای همه  
بیت کوین‌های عالم حتی  
۲۵ دلار خرج کند؟

گزارش  
REPORT

دوراهی  
بانک مرکزی:  
استیبل کوین  
سرکوب می‌شود؟

۶

گفتگو  
INTERVIEW

حمیدرضا  
ولی‌زاده: رادین  
ماینبومی  
تولید می‌کند

۹

تحلیل  
ANALYSIS

گول اخبار  
میلیاردرهای  
یک‌شبهه را  
نخورید

۱۰

تحلیل  
ANALYSIS

خطر توکن‌های  
غیرواقعی برای  
کسب‌وکارهای  
کریپتو کشور

۲

واکاوی انگیزه‌ها و عواقب خودزنی از درون اکوسیستم رمزارزی

## چرا برخی به دنبال ترساندن کاربران ایرانی از صرافی‌های داخلی هستند؟



ظهور توکن‌های غیرواقعی بیش از همه منافع کسب و کارهای واقعی کریپتو را به خطر می‌اندازد

## زنگ خطر برای کسب و کارهای کریپتو کشور

این روزها تعداد توکن‌های ناشناس و بدون پشتوانه آن قدر زیاد شده که اگر یک هفته نام توکن جدیدی را نشنومیم، عجیب است. در تعطیلاتی که گذشت، شاهد سروصدای توکن جدیدی با نام CCN در شبکه‌های اجتماعی بودیم. توکنی که در کنسرت دوشنبه گذشته تملو تبلیغ شد، یکی از اهداف خود راه‌اندازی شبکه خبری CCN اعلام کرده و به نظر می‌رسد با استفاده از شباهت نام و لوگوی شبکه خبری CNN می‌خواهد برای خود اعتباری دست‌وپا کند.



مینا والی  
مدیرمسئول

@mina\_vali

CCN اولین و آخرین توکنی نیست که با استفاده از ناآگاهی مردم کریپتو کلاه‌های از سر مردم بردارد. آماری نشان می‌دهد که در سال گذشته میلادی ۱۴ میلیارد دلار از

سرمایه مردم دنیا توسط بازار کریپتو کارنسی دزدی شده است؛ عددی که در سال پیش از آن ۷/۸ میلیارد دلار بوده و نشان از یک جهش دو برابری در آمار کلاهبرداری‌های حوزه کریپتو کارنسی دارد. در حالی که هر روز اشتیاق مردم برای ورود به این بازار افزایش پیدا می‌کند، تعداد کلاهبرداران این عرصه نیز در حال افزایش است. مهم‌ترین روش‌های کلاهبرداری‌های کریپتو فیشینگ، خرید کالا یا خدمات و عرضه توکن‌های بی‌ارزش است.

فیشینگ در کریپتو به همان شکل فیشینگ در کارت‌های بانکی اتفاق می‌افتد با این تفاوت که کاربر در اینجا به جای اطلاعات کارت، اطلاعات کیف پول یعنی کلید عمومی و کلید خصوصی خود را وارد می‌کند. در شیوه مرسوم دیگر کاربر برای خرید یک خدمت یا کالا از طریق سایتی که در ازای محصولش فقط کریپتو می‌پذیرد، گرفتار سایتی می‌شود که پشت آن هیچ کالا یا خدمتی نیست.

در مورد توکن‌های تقلبی که این روزها بیش از همه در ایران شاهدش هستیم، با سروصدای زیاد توکنی جدید معرفی می‌شود که قرار است کسب و کاری پشت آن باشد و ارزشی خلق کند. در مواردی برخی از این توکن‌ها برای فعالیت‌های شرورانه طراحی شده‌اند یا اینکه با سروصدای زیاد ولی بدون امکانات لازم برای توسعه تبلیغ می‌شوند. برخی برای این نوع جذب سرمایه مثال اتریوم را می‌زنند که با یک صفحه وب توانست ۱۰۰ هزار دلار سرمایه جذب کند؛ اتفاقی که نادر است و پشت آن پروژه‌ای توخالی نبود.

در این نوع کلاهبرداری وجود بازاری پیچیده، اشتیاق برای ورود، حضور سلبریتی‌ها و ساده‌سازی خرید ترکیب شگفت‌آوری را می‌سازد که می‌تواند میلیون‌ها دلار پول بی‌زبان را وارد حساب کلاهبرداران کند. نمونه آن هم در دنیا بارها اتفاق افتاده و یکی از معروف‌ترین‌ها پیش بازی «اسکوئید گیم» است که با موج‌سواری روی سریال پرترفدار «اسکوئید گیم» نتفلیکس توانست در چشم‌برهم‌زدنی سه میلیون دلار سرمایه جذب کند و یک‌شنبه ناپدید شود.

انتظار می‌رود با عدم رگولاتوری حوزه رمزارزها و ناآگاهی مردم فعلاً در بر همین پاشنه بچرخد و همچنان شاهد جولان انواع جدیدی از سوءاستفاده از وضعیت موجود باشیم. در این شرایط افزایش کلاهبرداری‌ها در حوزه کریپتو زنگ خطری برای کسب و کارهایی است که با شفافیت در حال ارائه خدمت به مردم هستند، ولی هنوز موجودیت آنها در نگاه رگولاتور به رسمیت شناخته نشده و کوچک‌ترین جرعه‌ای می‌تواند آتشی بر پیکر کسب و کارشان بیفکند. بنابراین بیش از همه، این کسب و کارها هستند که در کنار چالش‌های کسب و کاری خود در جبهه‌ای دیگر هم می‌جنگند و آن زدودن ناخالصی‌ها از صنعت است.

در حال حاضر تعداد دولت‌هایی که روی خوش به دنیای کریپتو نشان داده‌اند، زیاد نیست و همین‌ها هم بیش از همه در این حوزه در جبهه مبارزه با پول‌شویی و اقدامات ترور بیستی جنگیده‌اند و نجات سرمایه‌های مردم در اولویت‌های بعدی قرار دارد. در ایران افزایش یکباره دسترسی مردم به ابزارهای پرداخت و در کنار آن عدم آموزش درست استفاده از این ابزارها، سبب شده هنوز هم شاهد حجم بالای شکایات در این حوزه باشیم و بعید است منابع موجود بتواند پاسخگوی افزایش روزافزون کلاهبرداری از طریق ابزارهای دیگر باشد.

در این شرایط بیش از همه منافع کسب و کارها در خطر است؛ حالا به هر شکل، چه کسانی که با معرفی سکه‌های تقلبی به‌ویژه از طریق نفوذ اینفلوئنسرهای پولی به جیب می‌زنند، چه آنها که با فروش پکیج‌ها یا دوره‌های آموزشی با پایین‌ترین سطح علمی کلاه‌های از سر مردم برمی‌دارند. البته در این میان بیش از همه این کسب و کارهای واقعی هستند که با اتحادشان می‌توانند به حذف باز یگران غیرواقعی کمک کنند.

آیا می‌توان یک شبه پولدار شد؟

# در دنیای رمزارزها به کسی اعتمادی نیست

ورود سلبریتی‌ها به عرصه تبلیغ توکن‌های جعلی و بدون فایده وارد فاز تازه‌ای شده است. هفته‌های قبل شاهد این بودیم فردی که سابقه روشن و شفافیت ندارد، توسط ملیکا شریفی‌نیا به‌عنوان مشاور مالی به مردم معرفی شد. این فرد با همراهی چهره‌های فعال در اینستاگرام گویا رمزارز جعلی ووچک (WOC) را تبلیغ می‌کند و به مردم می‌گوید با خریدن این توکن پولدار می‌شوند! برای آنهایی که اندک دانشی در

زمینه بلاکچین و رمزارزها دارند، مثل روز روشن است که نه پروژه‌هایی که وعده پولدار شدن می‌دهند، ارتباطی به دنیای بلاکچین و رمزارز دارند و نه آنهایی که سرمایه‌شان را روانه این سیاه‌چاله‌ها می‌کنند در نهایت پولدار می‌شوند؛ فقط عده‌ای که از ناآگاهی بقیه سوءاستفاده می‌کنند، سوار خر مرادشان می‌شوند و بس! بیت‌کوین و اتریوم و رمزارزهای شناخته‌شده صرفاً دارایی دیجیتال هستند و قواعدی که بر آنها حاکم است، همان قواعدی است که بر همه دارایی‌های دیگر حاکم است. هرگز نمی‌توانیم

با خرید یک دارایی یک‌شبه پولدار شویم؛ مگر اینکه رانت و اطلاعاتی داشته باشیم که دیگران ندارند یا آینده‌ای را دیده باشیم که دیگران ندیده‌اند. این دیدن آینده در باره بیت‌کوین ۱۰ سال پیش صادق است؛ زمانی که این فناوری به اندازه امروز مطرح نشده بود، کسانی که فرصت را درک کرده بودند و نه برای پول دار شدن، بلکه برای سهم‌بندی در آینده به سراغ این رمزارز رفتند، در سال‌های بعد از این قمارشان حسابی سود کردند. اما امروز که هر کودکی را که می‌بینیم یا مابین می‌کند یا خرید و فروش یا در حال فعالیت در بازارهای ان‌افتی است و در حال خرید و فروش زمین در متاورس و ساعت‌ها درباره ان‌افتی و متاورس و دیفای حرف برای گفتن دارد؛ دیگر نمی‌شود گفت این یک فناوری ناشناخته است. امروز اگر ویتالیک بوت‌ترین عطسه کند، بسیاری کیسه درمی‌آورند تا ذرات عطسه را جمع و ان‌افتی کنند.

در دنیای نوآوری آنهایی که جزء پذیرندگان اولیه محسوب می‌شوند، هم سودهای بالاتر را می‌برند هم ضررهای بزرگ‌تر را. همیشه آنهایی که پذیرنده اولیه یک فناوری

یا نوآوری بوده‌اند، نَبَرده‌اند، بلکه صدها برابر کسانی که بُرده‌اند، کسانی را داریم که باخته‌اند. دردا که حس جا ماندن حس آزاردهنده‌ای است و زمان کافی برای آموزش و یادگیری هم نداریم و می‌خواهیم سریع برویم سراغ اصل مطلب. این می‌شود که حاضریم قمار کنیم و توجیه‌مان هم معمولاً این است که حالا من پول زیادی وارد نمی‌کنم. مثلاً یک میلیون تومان می‌گذارم و اگر فلان توکن صد

برابر شد، این یک میلیون تومان می‌شود صد میلیون تومان. دقیقاً مشابه کسانی که به‌صورت پیوسته بلیت‌های لاتاری را می‌خرند. غافل از اینکه نمی‌توانیم حفره‌هایی را که در خودمان داریم، با شانس و اتکا به بخت پر کنیم. کسانی که در درون‌شان نیازمند شناسن و اقبال هستند، حتی در زمانی که شانس و اقبال هم به آنها رو می‌کند و به اصطلاح یک کیسه پول از آسمان می‌رسد هم نمی‌توانند از این فرصت آن‌گونه که باید استفاده کنند. حتماً قصه‌های کسانی را شنیده‌اید که برنده

جایزه‌های بخت‌آزمایی شده‌اند و معمولاً بعد از خوشی اولیه دچار انواع ناخوشی‌ها شده‌اند.

پولدار شدن چیزی نیست که یک‌شبه انسان را خوشبخت کند. حتی اگر قرار است پولدار شویم، این موضوع باید به آهستگی رخ دهد و آن هم با انجام کاری که به جامعه ارزش اضافه می‌کند و به ما حس ارزشمندی می‌دهد. کسانی که این روزها در اینستاگرام فعال‌تر از قبل شده‌اند، صرفاً از روی شیادی در حال سرکیسه کردن مردمی هستند که از همه جا ناامید شده‌اند. اینها بدترین دزدهایی هستند که می‌شناسیم؛ اینان امید را می‌دزدند!

هفته گذشته در اوج تعطیلی‌ها و در میانه کنسرت پر زدو خورد و پر از فحش امیر تملو شاهد رونمایی از توکن CCN بودیم. این توکن که لوگوی شبیه CNN دارد، می‌خواهد در فضای رسانه‌ای فعالیت کند که از همین الان مشخص است هدف چیست. کاری به این ندارم که امیر تملو و تبلیغاتی‌ها چگونه هستند و این توکن جعلی آنها به کجا می‌رسد؛ می‌خواهم بگویم از این به بعد شاهد حضور جدی‌تر



رضا قربانی

@mediamanager\_ir



شماره ۱۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم

راه‌پرداخت

عصر تراکنش

انتشارات راه‌پرداخت

کارگاه

رمزارز





سیگنال فروش ها با امثال  
تتلو همدست شده اند  
تا جیب کاربران ایرانی را  
خالی کنند

## هشدار درباره CCN و دارودسته اش

هفته گذشته در یادداشتی تحلیلی و گزارشی مفصل به این موضوع پرداختیم که توکن ووجک چرا یک پروژه بی ارزش است و چطور با هدف خالی کردن جیب کاربران ایرانی راه افتاده است. این هفته باید درست مشابه همان اخبار را درباره توکنی بی پشتوانه به نام CCN بدهیم که لوگوی آن کپی لوگوی شبکه خبری سی ان ان است و یکی از همان «استادان اینستاگرامی» به نام هومن کرمی پشت آن است. توکنی که صرفاً برای ایرانی ها طراحی شده ورد آن را فقط در یک سایت عرضه اولیه سکه می توانید بزنید که

حتی در همان سایت نیز، بنیان گذار این پروژه (هومن کرمی) تأیید نشده و پریسک معرفی شده است. ۵۰۰ کامنت پای صفحه آن را هم سه کاربر به نام های مسعود و پیترو مرجان گذاشته اند!

تعداد پروژه ها و توکن های تقلبی با ورود کاربران

جدید ایرانی به این حوزه مدام در حال افزایش است. پروژه هایی که برخی از آنها رودر بایستی های گذشته را هم کنار گذاشته اند و زحمت بدیهیات و حفظ ظاهر را هم به خود نمی دهند و صرفاً روی هیجان کاربرانی که فکر می کنند از سودهای میلیاردری جا مانده اند، حساب باز کرده اند؛ کاربرانی که اول فالوور اکانت های اینستاگرامی و تلگرامی این استادان می شوند و بعد که جمعیت شان به حد نصاب مورد نظر این کلاهبرداران رسید، می شوند خریدار توکن هایی که آنها رونمایی می کنند.

در این بین سلبریتی هایی چون تتلو هم که یک لشکر مفت و مجانی از دنبال کننده های مشتاق و شیدا و واله دارند، می شوند درصدبگیر بازار یابی این پروژه ها. CCN نه اولین نمونه از این دست تقلب هاست و نه آخرین آنها. اکوسیستم رمزارزی تا پاک سازی دامن خود از این آلودگی ها راه زیادی دارد. چاره ای هم جز اطلاع رسانی و هشدار دادن و البته آموزش ساختاری و مستمر برای این اکوسیستم باقی نمانده.

## چرا برخی از درون خود اکوسیستم رمزارزی ایران به دنبال کله پا کردن این اکوسیستم هستند؟

### ایرانی جیز؟ خارجی طلا؟

شک و تردید در خلوص نیت این عزیزان می شود، تأکید این عزیزان روی ترس و دوری از صرافی های ایرانی و اعتماد کورکورانه به نمونه های خارجی است که از بین نمونه های خارجی هم به شکل مشکوکی نام یکی، دو صرافی خاص به کرات دیده می شود. در واقع سناریویی که به شکل مشترک توسط برخی در حال هدایت شدن است، خلاصه اش این است که صرافی های ایران امن نیستند و به هزار و یک دلیل مردمی که در این صرافی ها حضور دارند، باید بترسند و صرافی های خارجی که بعضاً حتی صاحبان شان هم مشخص نیست، به هزار و یک دلیل از نمونه های ایرانی امن تر هستند و در این بین ظاهراً یکی، دو صرافی با سهم بازار کمتر که ظاهراً خارجی هستند هم خیلی امن تر هستند؛ صرافی هایی که به طرز عجیب و مشکوکی عمده

کاربران شان ایرانی هستند!

تمام این سناریو از یک مدل قدیمی الگو می گیرد که در آن شما ابتدا با طرح مواردی درست اعتماد کاربر را جلب می کنید و در مرحله بعد کاربر را می ترسانید و در مرحله آخر پیشنهاد جادویی خود را که کاربر نباید از آن بترسد، رومی کنید؛ سناریویی قدیمی که متأسفانه افرادی از درون اکوسیستم که عمدتاً نقش یا مسئولیت یا حتی سابقه روشن و شفاف ندارند و منابع درآمد و مالی شان از این صنعت مشخص نیست، درصدد تقویت آن برای زمین زدن صرافی های ایرانی هستند. در پایان لازم می دانم تأکید کنم ورود به بازار رمزارزها پریسک است و فرقی نمی کند در صرافی های ایرانی هستید یا خارجی؛ به هر حال ریسکش بالاست؛ اما حداقل در نمونه های شناخته شده داخلی بارقه هایی از اعتماد وجود دارد و در موارد حقوقی و قضایی حداقل در چهارچوب های داخل کشور می توان اقدام کرد، اما در نمونه های خارجی به عنوان یک ایرانی دست مان به هیچ کجا بند نخواهد بود.

اکوسیستم رمزارز ایران اکوسیستم جوانی است که جوانی اش باعث جسور بودن و پیشرو بودنش در بسیاری از حوزه ها شده، اما همین جوان بودنش متأسفانه در برخی موارد منشاء رفتارهای نابالغ نیز بوده است؛ رفتارهای نابالغی که نشان می دهد برخی از درون



رسول قربانی  
سردبیر راه پرداخت  
@rasoulqorbanian

همین اکوسیستم و با هدف زمین زدن بازیگران داخلی این اکوسیستم و روی کار آوردن همتایان خارجی شان پیوسته در تلاش هستند.

همان طور که می دانیم و بارها و بارها تأکید کرده ایم، بازار رمزارزها یک بازار پریسک است که تا امروز، در ایران هم قانون گذاری شفاف مبنی ممنوعیت یا عدم ممنوعیت آن وجود ندارد و ما در نشریه رمزارز برای اینکه مطمئن باشیم مخاطبان ما

به روشنی متوجه این ریسک هستند، در صفحه ۳ نشریه رمزارز و درست در کنار همین یادداشت در باکسی قرمز رنگ و با فونتی بزرگ این هشدار را هر هفته تکرار کرده و تأکید می کنیم ممکن است کاربران به دلیل ریسک هایی که این حوزه دارد، همه سرمایه خود را از دست بدهند. این هشدار ما مستقل از این است که فرد روی چه رمزارزهایی و با چه حجمی و از طریق چه صرافی ای - چه داخلی یا خارجی - سرمایه گذاری کرده باشد؛ چرا که این ریسک جنبه های مختلفی دارد که هر کاربر باید با توجه به نیازها و داشته های خود آنها را بررسی کند و تصمیم بگیرد.

به نظر می رسد در هفته های اخیر برخی که خود نیز ظاهراً از فعالان این اکوسیستم هستند، در اقداماتی پراکنده سعی دارند ریسک موجود در این صنعت را از نگاه دو گروه یعنی مردم و دولت مردان به ترسی افسارگسیخته تبدیل کنند که البته تا اینجا کار هم اشکالی به آن وارد نیست، اما آن چیزی که محل بحث و

چهره های توخالی در این عرصه خواهیم بود. کسانی که یادشان هست تقریباً چهار، پنج سال پیش شهرام جزایری در حال رونمایی از شهرام کوین بود که خیلی زود، هم پرونده آن کوین و هم صاحب کوین بسته شد تا ببینیم بار دیگر این فرد از کجا سبز می شود.

وقتی در سال های گذشته شاهد این بودیم که فلان مشاور طلاق و ازدواج مشاور استارتا پی شد و در اکوسیستم استارتا پی درباره شیوه های موفقیت استارتا پی ها داد سخن داد! یا مثلاً همین شهرام جزایری که وقتی گفت می خواهد شهرام کوین بدهد، بیرون بسیاری با آب و تاب از آن صحبت کردند؛ وقتی فلان چهره معروف اینستاگرامی تبدیل به مشاور روان شناسی شد و توصیه های بیمارگونه داد؛ وقتی کسی که دچار اضافه وزن شدیدی بود به مشاور تغذیه تبدیل شد نه آینه عبرت؛ وقتی همه اینها را دیدیم، صرفاً لبخندی زدیم؛ پس این منطق روزگار است؛ آنهایی که می خواهند به هر شیوه روی خط باشند، همیشه زودتر از حاکمان و مردم قدرت نوآوری را درک می کنند. آنها مدام روی طول موج ها شنا می کنند و می دانند به هر قیمتی شده باید روی خط باشند.

خلاصه اینکه سال هایی را که صرف یادگیری بلاکچین و دنیای توزیع شده کردم، به من آموخت که هیچ اعتمادی به هیچ کسی نیست! این به معنای این نیست که همه کلاهبردار هستند، بلکه به این معناست که هیچ کاری از هیچ کسی بعید نیست! حتی من که نگارنده این یادداشت هستم هم به دور از خطا نیستم که برای گناه نکرده و حرف نزده بارها در محکمه شبکه های اجتماعی بارها مورد عنایت دوستان سایبری قرار گرفتم. نمی گویم به من اعتماد کنید یا توکن ها و کوین هایی را که من معرفی می کنم (که جز توکن های شناخته شده تاکنون از هیچ توکن و کوینی نگفته ام)، می گویم در این دنیا کسی معصوم و دور از خطا نیست. همه ممکن است خطا کنند؛ آگاهانه یا ناآگاهانه. مهم این است که بعد از اشتباه چه رفتاری انجام می دهیم. در این دنیای توزیع شده کسی پیامبر و به دور از گناه نیست؛ حتی ساتوشی ناکاموتو و ویتالیک بوتترین بزرگ!

پس تمرکزمان را بگذاریم روی آموزش پیوسته خودمان و دوروبری هایمان. بنای بلاکچین بر بی اعتمادی است و ما اگر نمی دانیم و نمی شناسیم، نباید به چیزی و کسی اعتماد کنیم. به همین خاطر اگر فکر می کنیم درباره توکن تتلو به اندازه کافی می دانیم و مطمئن هستیم که آمده که ما را خوشبخت کند، سرمایه مان را در این توکن بگذاریم، جهنم و ضرر! ولی من نه به این فرد اعتماد دارم و نه به دوروبری هایش و نه به توکن هایش. اما شما مجبور نیستید به حرف من گوش کنید. در این جهان کسی قابل اعتماد نیست.



شماره ۱۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



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

## رمزارز؛ هفته نامه اکوسیستم بلاکچین و رمزارز ایران محصولی از گروه رسانه ای راه پرداخت

اشتراک هفته نامه کارنگ و رمزارز از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه پرداخت بخرید

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



نتیجه اقدامات سازمان توسعه تجارت به زودی اعلام می شود

## تعیین تکلیف استفاده از رمزارزها در تجارت

هنوز بستر بلاکچین از سوی سازمان توسعه تجارت برای استفاده از رمزارزها در صادرات و واردات راه اندازی نشده، اما طبق پیگیری های باشگاه خبرنگاران جوان از این سازمان، طی یک الی دو هفته آینده به نتیجه می رسد.

از نخستین باری که علیرضا پیمان پاک، رئیس سازمان توسعه تجارت به تلاش این سازمان برای استفاده از رمزارزها در تجارت خارجی اشاره کرده، حدود چهار ماه می گذرد؛ او در ۱۶ دی ماه پارسال در حساب کاربری خود در توئیتر اعلام کرده بود که طبق مصوبه اولین جلسه کارگروه مشترک ارزی بین وزارت صمت و بانک مرکزی، با هدف تسهیل تجارت خارجی، سازوکار استفاده از رمزارزها در حوزه تجارت خارجی باید نهایی شود.

پیمان پاک همچنین روز نوزدهم دی ماه گفته بود: «سامانه های بلاکچین مبتنی بر پایه ارزهای مختلف، می توانند ساز و کاری ایجاد کنند که طرفین تجاری بر اساس آن به یکدیگر تضمین متقابل بدهند و رمزارزها می توانند وسیله ای برای انتقال اعتبار صادرکننده به واردکننده کالا باشند. در حال کار روی سازوکار این سامانه هستیم که بخش بین المللی آن انجام شده و تا دو هفته آینده اتصال سامانه رمزارز به سامانه هایی مانند سامانه جامع تجارت، تعریف و ابزار آن ایجاد می شود.»

رئیس سازمان توسعه تجارت در تاریخ ۲۰ بهمن ۱۴۰۰ نیز در نشست هم اندیشی مقامات دولتی با فعالان اقتصادی، از مذاکرات این سازمان با بانک مرکزی برای جایگزینی سامانه های بلاکچین با «ال سی» در حوزه تجارت خارجی خبر داده بود. به گفته او، هدف از اجرای این طرح، دور زدن تحریم هاست، اما هنوز سازوکار آن و موانعی که ممکن است سازمان توسعه تجارت در پیشبرد این هدف با آنها مواجه شود، مشخص نیست.



شماره ۱۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



# درس های تاجران ۹ ساله برای دنیای رمزارز

چرا وارن بافت حاضر نیست برای همه بیت کوین های عالم حتی ۲۵ دلار خرج کند؟

وارن بافت، سرمایه گذار و تاجر معروف آمریکایی اعلام کرده اگر همه بیت کوین های دنیا را به قیمت ۲۵ دلار هم به او بدهند، باز او حاضر نخواهد بود آنها را بخرد. حرف بافت به شکل ضمنی به این معناست که او روی بیت کوین سرمایه گذاری نمی کند؛ به این دلیل که آن را چیز بی ارزشی می داند.

برای کسی مثل من که در بازار رمزارزها فعالیت دارم، شاید خیلی جذاب نباشد که بشنوم این سرمایه گذار خبیره و کارکشته بیت کوین را فاقد ارزش و سرمایه گذاری روی آن را احمقانه می داند، ولی واقعیت این است که من آقای بافت را به خاطر این استراتژی تحسین می کنم، آن هم به این دلیل مهم که در بنیان های فکری او این یک اصل پذیرفته شده است که «در بازاری که نمی شناسی، نباید سرمایه گذاری کنی!» یکی از اولین نکاتی که سرمایه گذاران خبیره

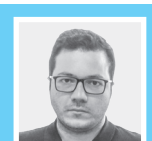
رعایت می کنند، پایبندی به استراتژی است. در دنیای پر از اتفاق ها و پیشنهادهای رنگارنگ امروز، پایبند ماندن به یک استراتژی سرمایه گذاری واحد، هم کار بسیار سختی است و هم بسیار حیاتی. استراتژی وارن بافت در سرمایه گذاری بر مبنای ارزش و جریان درآمد شرکت ها استوار است.

## قدر زر زرگر شناسد، قدر گوهر گوهری

برای نمونه وقتی سهام شرکتی در بازار با قیمت ۸۰ دلار در حال معامله است، اما بررسی ها نشان دهد که ارزش واقعی هر سهم این شرکت ۱۰۰ دلار است، اینجا و پس از ارزیابی کل آن کسب و کار و صنعت مرتبط با آن، سرمایه گذاران بر مبنای ارزش، تصمیم به سرمایه گذاری روی این سهم می گیرند، اما اگر قیمت یک سهم از ارزش ذاتی آن بالاتر باشد، آن را گزینه خوبی برای سرمایه گذاری نخواهند دید. نکته مهم این

است که در این استراتژی بدون دانستن ارزش ذاتی یک دارایی به هیچ عنوان نمی توان به سرمایه گذاری روی آن اقدام کرد. به عبارت روشن تر نمی توان یک دارایی را ارزش گذاری کرد؛ وقتی به طور کامل آن را نمی شناسیم و درکش نمی کنیم!

برای نمونه یک کشاورز به سادگی می تواند ارزش یک زمین کشاورزی را محاسبه کند و سرمایه گذاری موفق در این زمینه داشته باشد، اما همین کشاورز اگر وارد بازار سهام شود، احتمالاً نخواهد توانست سرمایه گذاری معقولی در این بازار داشته باشد؛ آن هم زمانی که نتواند ارزش ذاتی یک سهم را محاسبه کند. یا چطور یک متخصص بازار بورس می تواند ارزش حدودی توکن یک اوراکل غیر متمرکز را در بازار رمزارزها محاسبه کند و روش سرمایه گذاری معقولی برای خود در این حوزه در پیش بگیرد؟



مصطفی قمری  
مدیرعامل شرکت مشاوره سرمایه گذاری بینوست  
ghamari2004@gmail.com

## بافت مایکروسافت و تسلا را هم بی ارزش می دانست

برگردیم به ماجرای آقای بافت! وارن بافت به عنوان یک سرمایه گذار خبیره بازار سهام تنها زمانی روی یک سهم سرمایه گذاری می کند که آن کسب و کار را کاملاً درک و ارزیابی کرده باشد. به همین خاطر هم هست که سال ها پیش عنوان کرده بود: «من به بیل گیتس گفتم ترجیح می دهم روی کارخانه آدامس سازی سرمایه گذاری کنم تا روی مایکروسافت!»

بافت همیشه عنوان می کند که کسب و کارهای بسیار زیادی وجود دارند که اصلاً دانشی در مورد آنها ندارد و صرفاً در مورد کسب و کارهای اندکی دانش دارد. و از قضا همان کسب و کارهای اندک هستند که برای او ایجاد سود و ثروت کرده اند. به همین دلیل است

که او ترجیح می دهد روی کوکاکولا و بانک آمریکا سرمایه گذاری کند تا شرکتی مثل مایکروسافت که هیچ دانشی در موردش ندارد! با همین منطق است که «چارلی مانگر»، شریک وارن بافت در شرکت برکشایر هاتاوی هم سال ها قبل، پیشنهاد سرمایه گذاری روی تسلا را رد کرده و گفته بود این ایده احمقانه است و به هیچ عنوان حاضر نیست روی آن سرمایه گذاری کند. درست به همین دلیل که او دانش و تجربه ای در زمینه خودروهای الکتریکی نداشت و ترجیح می داد روی چیزی سرمایه گذاری کند که آن را می شناسند.

## ضرورت درک یک آینده متفاوت و نظام ارزشی آن

وارن بافت بیت کوین را بی ارزش می داند و حاضر نیست روی آن سرمایه گذاری کند؛ دقیقاً با همان استدلالی که روی مایکروسافت و تسلا سرمایه گذاری نکرده است. من به شخصه از این پایبندی به اصول و استراتژی لذت می برم و از آن دو نکته مهم استنباط می کنم.

نکته اول اینکه بیت کوین اصلاً سهام نیست و مفهومی کاملاً متفاوت از سهام دارد و نمی توان با چهارچوب های ذهنی متناسب با بازار سهام آن را ارزیابی کرد.

نکته دوم اینکه برای ارزیابی و ارزش گذاری بیت کوین باید با مفاهیمی همچون بلاکچین، مکانیسم های اجماع، اثبات کار، ماینینگ، کد نانس و... آشنایی داشت و به نظرم برای یک فرد ۹۱ ساله درک این مفاهیم کاملاً جدید و ساختار شکنانه بسیار سخت است و طبیعی است که بیت کوین اساساً در ذهن چنین آدمی، ایده ای احمقانه به نظر بیاید.

باید قبول کرد که دنیا در حال گذر و گذار است و جهان بینی، ارزش و باورهای نسل جوان امروزی با جهان بینی و نظام ارزشی و آینده محتمل از دیدگاه فردی چون وارن بافت ۹۱ ساله بسیار متفاوت است.



پذیرش همگانی رمزارزها  
به عنوان ابزار پرداخت  
در حال گسترش است

## گوچی از مشتریانش رمزارز می پذیرد!

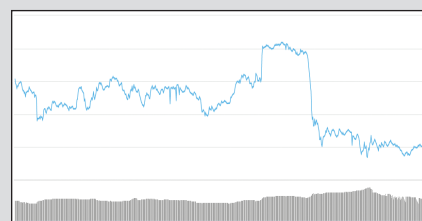
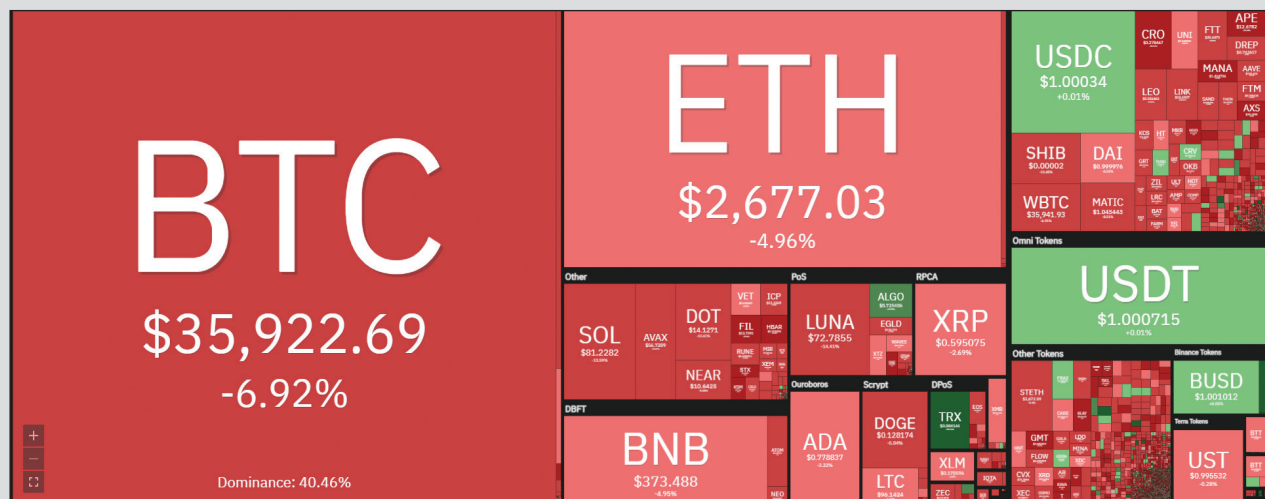
گوچی ۱۲ ارز دیجیتال از جمله بیت کوین، بیت کوین کش، اتریوم، لایت کوین، شیبیا اینو، WBTC، دوج کوین و پنج استیبل کوین دلار آمریکارامی پذیرد. به مشتریانی که هزینه خریدشان در فروشگاههای خود در مکانهای آزمایشی در نیویورک، لس آنجلس، میامی، آتلانتا و لاس وگاس را با رمزارز پرداخت می کنند، ایمیلی با یک کد کیو آر ارسال می شود تا از طریق کیف پول دارایی دیجیتال خود پرداخت کنند. کارمندان شروع به آموزش در زمینه رمزنگاری، توکن های غیر قابل معاوضه (NFT) و وب ۳ کرده اند تا برای راه اندازی آماده شوند.

### روند برندهای لوکس به متاورس و رمزارز

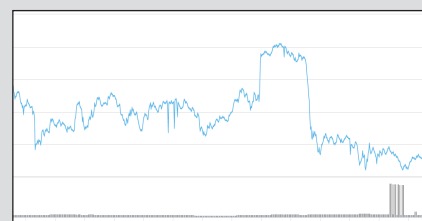
برندهای سطح بالا وارد فضای کریپتو و وب ۳ شده اند. در ماه مارس، شرکت Off-white شروع به پذیرش پرداخت با شش رمزارز در فروشگاههای شاخص خود در پاریس، میلان و لندن کرد. Off-white متعلق به گروه LVMH (ال وی ام اچ) فرانسه است که در گذشته ان اف تی هایی را برای برندهای معروف خود یعنی هنسی، بولگاری و لویی ویتون منتشر کرده است. به گزارش اقتصاد آنلاین برند ساعت های لوکس هابلوت، مجموعه ای محدود از ساعت های لوکس خود را منتشر کرد که فقط با استفاده از بیت کوین می توان آن را خریداری کرد. اخیراً این برند با ارائه دهنده کیف پول سرد لجر همکاری کرده و یک ساعت مجهز به کیف پول لجر نانو ایکس را در فوریه عرضه کرد. برندهای ساعت فرانک مولر و نورگین به همراه فیلیپ پلین همگی کریپتورا می پذیرند. شرکت لوکس تناسب اندام اکوینیکس گروه از ۱۳ اردیبهشت شروع به پذیرش پرداخت های ارز دیجیتال برای باشگاه های مستقر در شهر نیویورک کرد که با حق عضویت سالانه ۱٫۴ تریوم شروع می شود. برداشتن چنین قدمی از سوی برندهای معتبر گامی روبه جلو برای پذیرش ارزهای دیجیتال محسوب می شود. در حال حاضر برخی از بزرگ ترین برندهای جهان از جمله مایکروسافت و شرکت مخابراتی ایالات متحده AT&T برای پرداخت، ارزهای دیجیتال را می پذیرند.



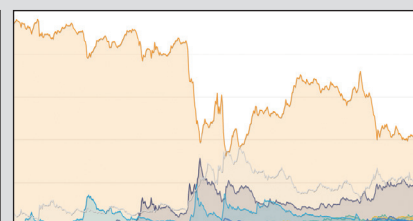
شماره ۱۸  
اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار آلت کوین ها در هفته گذشته



روند تغییرات سلطه بیت کوین در هفته گذشته

حمام خون! ورود بیت کوین به کانال ۳۵ هزار، کاربران را محتاط تر از همیشه کرده است

# تحلیل هفتگی بازار رمزارزها

ارز دیجیتال بزرگ بازار انتخاب شده اند. نوسان محدود بیت کوین بین ۳۵،۰۰۰ تا ۴۰،۰۰۰ دلار در چند ماه گذشته با سقوط مداوم نسبت حجم سفارش های خرید به فروش همراه بوده است. این یعنی بخشی از خریداران در جریان تثبیت قیمت، از ورود به بازار خودداری کرده اند. تقاضای معامله گران خرد پایین است و همچنین با در نظر گرفتن نرخ تأمین سرمایه منفی آلت کوین ها، معامله گران تمایلی ندارند در بازاری که ارزش کل آن در منطقه مهم ۱٫۶۵ تریلیون دلار است، خرید جدید انجام دهند. به طور کلی به نظر می رسد که خریداران فکر می کنند قیمت ارزهای دیجیتال بیشتر کاهش می یابد و تمایلی ندارند وارد بازار شوند. به همین خاطر، می توان گفت که ارزهای دیجیتال احتمالاً با اصلاح قیمتی عمیق تری مواجه خواهند شد.

کرده است. گفتنی است ارزش کل بازار ارزهای دیجیتال زمانی به سطح ۱٫۶۵ تریلیون دلار رسید که قیمت بیت کوین تا کف خود در ۷۰ روز گذشته، یعنی ۳۵/۵۵۰ دلار کاهش یافت. مجموع ارزش بازار تمام ارزهای دیجیتال در هفت روز گذشته شش درصد کاهش یافته است. با این حال، این اصلاح اندک در رابطه با آلت کوین هایی که ارزش بازار متوسطی دارند و در این مدت ۱۹ درصد (یا بیشتر) از آن را از دست داده اند، صدق نمی کند. در هفت روز گذشته، قیمت بیت کوین ۷.۵ درصد و قیمت اتریوم ۶ درصد کاهش یافته است. علاوه بر این، آلت کوین ها وضعیتی را تجربه کردند که اسمش را فقط می توان حمام خون گذاشت. در تصویر زیر می توانید ارزیابی که در هفت روز گذشته بیشترین رشد و بیشترین سقوط را داشته اند، مشاهده کنید. گفتنی است این توکن ها از میان ۸۰

اگر نگاهتان را از این تیر به بالای صفحه و چگالی بالای رنگ قرمز ببرید یا سری به صفحه ۱۶ رمزارز بزنید و درصدهای قرمز رنگ را ببینید، تغییرات بازار رمزارزها در هفته گذشته و به خصوص در آخر هفته آن دستتان خواهد آمد! بازار روند نزولی شدیدی را در این هفته تجربه کرده و آن طور که پیداست، معامله گران بازار ارزهای دیجیتال تصور می کنند که قیمت ها در ادامه سقوط عمیق تری را تجربه خواهند کرد، به همین خاطر از انجام خریدهای جدید در کف های اخیر خودداری می کنند. دو شاخص کلیدی نیز به نوعی این فرضیه را تأیید می کنند. به گزارش کوین تلگراف، نمودار ارزش کل بازار ارزهای دیجیتال ۲۴ روز است که در یک کانال نزولی قرار دارد. داده های موجود نشان می دهد که این نمودار در ششم می (۱۶ اردیبهشت) باز هم به حمایت ۱٫۶۵ تریلیون دلاری خود رسیده و آن را آزمایش



مخالفت کمیسیون با  
ممانعت برای تأمین برق  
تولید رمزارزها

## برق ماینرهای مجوزدار قطع نخواهد شد

گویا قرار بوده مجلس جلوی اختصاص برق به استخراج کنندگان رمزارز را بگیرد اما کمیسیون برنامه و بودجه با این استدلال که سرمایه‌گذارهای زیادی با تشویق برخی نهادهای دولتی وارد این حوزه شده‌اند جلوی این کار را گرفته است. آنگونه که خبرگزاری خانه ملت که ارگان رسمی رسانه‌ای مجلس شورای اسلامی است خبر داده در آخرین نشست کمیسیون برنامه و بودجه این موضوع مورد بحث قرار گرفته است.

در همین رابطه سیدمحمدرضا میرتاج‌الدینی نایب رئیس کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس در تشریح نشست این کمیسیون در هفته گذشته گفت: لایحه توسعه و مانع‌زدایی از صنعت برق کشور برای بررسی به کمیسیون برنامه و بودجه به عنوان کمیسیون فرعی ارسال شده بود که تعدادی از مواد آن با حضور معاون وزیر صمت بررسی شد. در این نشست به طور ویژه بر روی ماده ۱۶ مربوط به وظیفه دولت برای تأمین برق تولید رمزارزها بحث کرد.

نایب رئیس کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس اظهار کرد: این موضوع کاملاً شفاف نشده بود و به موجب این ماده تا زمانی که قانون رمزارزها تصویب نشده دولت باید از اختصاص برق به فعالیت‌های رمزارزی ممانعت کند که اعضای کمیسیون با این ماده مخالفت کردند زیرا پیش از این برای بسیاری تعهد ایجاد شده و نیروگاه‌های برقی احداث کرده‌اند، بنابراین اعلام شد که پیشنهاد حذف این ماده در صحن علنی مطرح شود.



شماره ۱۸  
اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم

# دوراهی بانک مرکزی

## رمزپول دولتی یا استیبل کوین خصوصی

چرا رمزپول می‌تواند به عامل سرکوب استیبل کوین، امور مالی نامتمرکز و نوآوری‌های ریالی بدل شود

### چالش‌های ریال دیجیتال

در ایران بانک مرکزی مقررات رمزیال را در ۲۰ فروردین ۱۴۰۱ منتشر ساخت و این مستندات دیدگاه بانک مرکزی را نسبتاً شفاف‌سازی کرد. توکن‌سازی ریال در ایران قرار است مستقیماً به دست بانک مرکزی و با معرفی رمزیال صورت گیرد. رمزیال روی یک شبکه ملی منتشر می‌شود و تنها اعضای متولی که مجوز خود را از بانک مرکزی دریافت کرده‌اند، قدرت ساخت کیف پول برای شهروندان یا ساخت اپ‌های نامتمرکز مبتنی بر رمزیال (پیاده‌سازی قراردادهای هوشمند) را در اختیار دارند. بر مبنای اطلاعات منتشره از سوی بانک مرکزی، می‌توان استنباط کرد که این نهاد الگوی کیف پول خرد را در طراحی رمزیال پی گرفته است. کیف‌های رمزیال مشمول مقرراتی مشابه مقررات کیف پول و پرداخت‌های خرد خواهند بود. به عبارت دیگر، کیف پول‌های رمزیال صرفاً به مشتریان شناسایی‌شده بر مبنای مقررات KYC تخصیص می‌یابد و سقف خرد برای واریز و انجام تراکنش لحاظ می‌شود. کیف پول‌های رمزیال فاقد بهره خواهند بود. این محدودیت‌ها با هدف جلوگیری از مهاجرت حساب‌های بانکی به رمزیال وضع شده است. با این توصیفات کیف رمزیال را می‌توان کیف پول بانک مرکزی محسوب کرد که کارکرد اصلی آن در جایگزینی اسکناس و پردازش پرداخت‌های خرد نمایان می‌شود. در این طراحی، رمزیال در رقابت با کیف پول دیجیتال بانک‌ها، بخشی از بار را از دوش شبکه ملی پرداخت (عموماً شاپرک و شتاب) برخواهد داشت.

الگوی کیف پول خرد تغییر چشم‌گیری نسبت به سیستم مالی موجود محسوب نمی‌شود؛ از این رو گام بزرگ روبه‌جلویی هم به حساب نمی‌آید، اما ممکن است زمینه‌ساز خسروانی بزرگ باشد. در حقیقت وجود رمزیال عامل سرکوب استیبل کوین‌های ریال توسط بانک مرکزی است تا مانع از شکل‌گیری رقیب برای رمزیال باشد. این کار نوآوری‌های فین‌تکی نامتمرکز را که محتمل است در آینده در اکوسیستم ایرانی به پیروی از موارد موفق خارجی شکل گیرند، تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. وضعیت دلار توکنی می‌تواند چشم‌انداز خوبی به ما ارائه بدهد. در حال حاضر

ایالات متحده دارد. دولت فدرال اعلام کرده فعلاً برنامه‌ای برای انتشار رمزپول بانک مرکزی ندارد، هرچند به رصد و پیش‌تحوالات ادامه می‌دهد. به‌طور کلی فدرال‌رزرو نشان داده که نگران ثبات مالی است و ترجیح می‌دهد در تغییر وضع موجود سیستم مالی با احتیاط رفتار کند، اما در مورد استیبل کوین‌ها وضع متفاوت است. اولین استیبل کوین دلاری یعنی تتر هشت سال پیش منتشر شد. بعد از تتر استیبل کوین‌های متنوعی با انواع فناوری شکل گرفتند. دولت فدرال در تمام این سال‌ها مناقشات، مجادلات و بحث‌های متعددی با ناشران استیبل کوین به‌ویژه تتر داشته است. نهایتاً بعد از چند سال بحث و گفت‌وگو، اکنون دولت به استیبل کوین‌ها چراغ سبز نشان داده و درصدد است با تنظیم‌گری آنها را به رسمیت بشناسد. خزانه‌داری، کنگره، سناتورها، فدرال‌رزرو، کمیسیون بورس و جامعه رمزارز درباره این تنظیم‌گری بحث می‌کنند. محتمل است که تنظیم‌گری دولت صرفاً در حصول اطمینان از دارا بودن پشتوانه دلاری کافی و تمکین ناشر به فهرست سیاه دولتی خلاصه شود. با پذیرش استیبل کوین‌ها توسط دولت، پتانسیل امور مالی نامتمرکز آزاد می‌شود، دلار در معرض جهانی شدن بیش از پیش قرار می‌گیرد و اکوسیستم پول‌های دولتی شکل جدیدی به خود خواهد گرفت. هیچ کشوری نمی‌تواند از تأثیرات این پدیده برکنار بماند و این پدیده بر سرنوشت پول دولتی سایر کشورها از جمله ایران تأثیر تدریجی خواهد داشت. در کنار ایالات متحده، دولت انگلستان هم اخیراً همین رویه را دنبال کرده است. در جهت مخالف، دولت چین و روسیه برنامه‌های جدی خود را برای انتشار رمزپول بانک مرکزی پیش می‌برند و استیبل کوین‌ها را به رسمیت نمی‌شناسند، واقعیت این است که اگر مطابق این الگو همه بانک‌های مرکزی اراده‌ای برای تأسیس شبکه بلاکچین ملی خود داشته باشند، با ۱۶۴ شبکه خصوصی جدید روبه‌رو خواهیم بود که البته دنیا به این همه شبکه نیازی ندارد.

وقتی ناکاموتو در سال ۲۰۰۹ بیت‌کوین را معرفی کرد، این امید وجود داشت که بیت‌کوین نقش پول جهانی را بر عهده گیرد، اما هنوز پس از گذشت ۱۳ سال بیت‌کوین نقش پول را ندارد. کماکان پول‌های رایج دولتی عمده پولی هستند که



ناصر مدرس

snmodarresi@gmail.com

می‌شناسیم. در همین حال فناوری زیرساختی بیت‌کوین یعنی بلاکچین، زمینه را برای توکن‌سازی یا tokenization پول‌های دولتی فراهم ساخت. برخلاف بیت‌کوین در پول دولتی توکنی، انتشار و عرضه پول متمرکز و منتج از تصمیمات بانک مرکزی باقی می‌ماند، اما توکن قادر است مزایایی مثل حذف واسطه، شفافیت، کاهش هزینه مبادله، قابلیت برنامه‌پذیری و در شرایطی سانسورناپذیری را برای پول به ارمغان آورد. پول توکنی کاربرد وسیعی در امور مالی

یا فایننس اعم از انتقال پول و پرداخت، وام‌دهی، مبادله (بازارهای ارز، طلا، اوراق بهادار، کامودیتی و سایر دارایی‌ها)، بیمه‌گری، شرط‌بندی و سایر موارد دارد.

### چه کسی باید توکن‌سازی کند؟

با توجه به مزایای توکن، همه پول‌های دولتی دیر یا زود به شکل توکن درخواهند آمد. سؤال اصلی این است که توکن‌سازی باید به دست چه کسی و روی کدام شبکه بلاکچینی انجام شود. در روش اول توکن‌سازی می‌تواند به دست بانک مرکزی روی یک شبکه ملی صورت گیرد که رمزپول بانک مرکزی یا CBDC نامیده می‌شود. روش دوم آن است که توکن‌سازی به دست بانک‌های تجاری روی شبکه‌های جهانی انجام شود که آن را استیبل کوین نامیده‌اند. این دو شیوه توکن‌سازی سرسازگاری ندارند، یعنی انتشار CBDC در تضاد با انتشار استیبل کوین‌هاست و دلیل و عامل سرکوب استیبل کوین‌ها از طرف دولت خواهد بود. می‌توان تصور کرد که روش ترکیبی یعنی انتشار همزمان رمزپول بانک مرکزی روی شبکه ملی و استیبل کوین‌های مبتنی بر رمزپول روی شبکه جهانی به دلیل تناقض‌های ذاتی جدی گرفته نشود.

بحث دوگانه رمزپول و استیبل کوین، بیشترین سابقه را در





سی‌مئین نایشگاه بین‌المللی کتاب تهران



ویرایش سوم

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

# یک ساتوشی

محمد آرنیوار / نیما ملک‌پور

چاپ هفتم

# چاپ هفتم کتاب یک ساتوشی راهنمای ورود به دنیای بیت‌کوین، اتریوم و ارزهای دیجیتال برای مبتدی‌ها منتشر شد

از زمانی که ساتوشی ناکاموتو در سال ۲۰۰۸ وایت‌پیپر بیت‌کوین را با عنوان «بیت‌کوین: سیستم پول نقد الکترونیک هم‌تابه هم‌تابه» منتشر کرد تاکنون که بیش از ۱۳ سال از زمان انتشار آن می‌گذرد، پادشاه ارزهای دیجیتال باچالش‌ها و موانع متعددی روبه‌رو بوده. اما توانسته از این بیت‌کوین از زمان عرضه تا به حال از هیچ به هزاران دلار رسیده است؛ همین موضوع باعث شده بسیاری از افراد در سراسر جهان به بیت‌کوین روی خوش نشان داده و به واسطه ماهیت ضد تورمی آن حتی بخشی از سبد سرمایه‌گذاری خود را به آن اختصاص دهند. با این حال برای ورود به دنیای ارزهای دیجیتال لازم است تا حدودی با ماهیت آن آشنا باشیم: کتاب یک ساتوشی از معدود کتاب‌های تألیفی در حوزه ارزهای دیجیتال است که در کشور منتشر شده و به زبانی ساده و قابل فهم مفاهیم اصلی و بنیادین ارزهای دیجیتال را برای خوانندگان توضیح داده است.

چند صد میلیارد دلار توکنی در قالب استیبل کوین‌ها در امور مالی نامتمرکز منتشر شده و مورد استفاده است. اگر رمزریال منتشر شود، تعقیب چنین چشم‌اندازی برای ریال دور از تصور خواهد بود، کاربرد آن کاهش می‌یابد و جایگزینی آن با سایر ارزهای جهانی شتاب می‌گیرد.

## تنهایی رمزریال

از طرف دیگر انتظار شکل‌گیری صنعت مالی باز حول رمزریال روی شبکه ملی انتظاری بی‌پهلو است؛ چراکه شناسایی مشتری، محدودیت واریز، محدودیت تراکنش و نظارت دولتی بر قراردادهای هوشمند، همه عواملی ناسازگار با صنعت مالی باز هستند و پیدایش اکوسیستم مالی بلاکچینی روی یک شبکه ملی مسقف باورپذیر نیست. مروری بر روند جهانی امور مالی نشان می‌دهد که جریان امور مالی نامتمرکز در حال پیشرفت و متحول کردن صنعت مالی است و به‌طور طبیعی بانک‌ها را هم متأثر خواهد کرد. شاید بهترین کار این باشد که اجازه بدهیم این جریان به‌صورت ارگانیک رخ دهد و بانک‌ها هم این فرصت را بیابند تا خود را با روند مذکور سازگار سازند. علاوه بر این یک شبکه ملی نمی‌تواند پایه‌پای شبکه‌های عمومی که در سطح جهان مدام توسط جامعه بزرگی از کاربران در حال به‌روزرسانی و آپدیت هستند، به‌روز و مؤثر بماند. از این لحاظ سرنوشت یک شبکه ملی تفاوتی با سیستم عامل ملی نخواهد داشت.



## انتشار CBDC در تضاد با انتشار استیبل کوین‌هاست و دلیل و عامل سرکوب استیبل کوین‌ها از طرف دولت خواهد بود. می‌توان تصور کرد که روش ترکیبی یعنی انتشار همزمان رمز پول بانک مرکزی روی شبکه ملی و استیبل کوین‌های مبتنی بر رمز پول روی شبکه جهانی به دلیل تناقض‌های ذاتی جدی گرفته نشود

نکته منفی دیگر رمزریال، الگوی کیف پول آن است که به هیچ‌وجه حریم خصوصی را حتی در تراکنش‌های خرد حفظ نمی‌کند. در اینجا منظور از حریم خصوصی، حریم خصوصی شهروندان در برابر دولت است و رمزریال جایگزینی برای اسکناس که یک نوع پول حافظ حریم خصوصی است، محسوب نمی‌شود. می‌توان انتظار داشت که رمزریال برای همیشه در الگوی کیف پول خرد باقی نماند. اگر بانک مرکزی محدودیت‌های سقف واریز و تراکنش رمزریال را بر حسب شرایط در آینده تعدیل کند، با پیامدهای جدی یک رمزریال واقعی روبه‌رو خواهیم شد که از مهم‌ترین پیامدهای آن تهدید بیش از پیش استقلال بانک مرکزی است. در واقع سیاستمداران ایزاری خواهند یافت که فشار خود را برای اصطلاحاً «هدایت اعتبار» بیشتر سازند. این مسئله دخالت سیاست در اقتصاد را حتی از وضع موجود بیشتر می‌سازد و باری را که اکنون سیاست‌های دستوری مصوب مجلس یا دولت بر دوش اعتبار بانک‌های دولتی

گذارده، مستقیماً بر دوش بانک مرکزی می‌گذارد. چاپ پول بانک مرکزی جایگزین خلق پول بانک تجاری می‌شود و هدف‌گذاری بانک مرکزی برای کنترل تورم را بیش از پیش با چالش مواجه می‌سازد. در این شرایط استقلال بانک مرکزی قربانی رمزریال خواهد شد. دومین پیامد رمزریال رقابت بانک مرکزی با بانک‌های تجاری است. گرچه در حال حاضر نیز در کشور ما بر خلاف ایالات متحده، بخش بزرگی از بانک‌ها دولتی هستند، اما سرویس‌دهی بانک مرکزی در قامت یک بانک تجاری، شکل غالب پول را از حساب بانکی به رمزریال تغییر می‌دهد و نقش بانک‌های تجاری را کم‌رنگ‌تر می‌سازد و در نهایت همه ارکان پول دولتی‌تر خواهند شد.

## اگر جا بمانیم..

در انتها این نکته قابل ذکر است که اگر استفاده از استیبل کوین‌های جهانی، به‌ویژه دلار فراگیر شود، شهروندان کشورها برای امور مالی نظیر پرداخت یا وام‌دهی، محدود به پول دولت محلی و ناحیه قضایی مربوطه نیستند، بلکه گزینه جدید استیبل دلار را هم در اختیار دارند. مثلاً استفاده شهروندان افغانستان از استیبل دلار به جای افغانی محتمل است. شهروندان تنها با نصب یک نرم‌افزار ساده کیف پول کریپتو روی گوشی خود می‌توانند پول استیبل دلار را به دیگر شهروندان در هر کجای کشور یا حتی دنیا با هزینه‌ای اندک انتقال دهند. از جمله پیامدهای این امر آن است که دلار استیبل به رسمیت شناخته شده از سوی دولت، جای پول دولتی را در کشورهای توری خواهد گرفت. وضعیتی شبیه وضع فعلی کشور تورمزده آرژانتین که مردم برای خرج کردن از پزو و برای پس‌انداز از دلار استیبل استفاده می‌کنند. مزیت دلار استیبل این است که نیازی به افتتاح حساب بانکی ندارد، سریع و آنلاین بوده و تراکنش‌های آن بسیار ارزان است. همچنین عدم وابستگی به افتتاح حساب بانکی، آن را در دسترس طیف بسیار وسیع‌تری از مردم دنیا، از جمله ایرانیان قرار می‌دهد. در این حالت مردم ممکن است برای بسیاری از کارها، عطای حمایت قضایی از تراکنش‌های پول قانونی محلی مانند ریال را به لقاییش ببخشند و برای مبادلات، پس‌انداز و وام‌دهی به استیبل دلار روی بیاورند. قبل از آنکه سناریوی بالا محقق شود، انتشار استیبل ریال روی شبکه‌های جهانی می‌تواند به کاربرد بیشتر ریال در صنعت مالی باز دامن بزند، کارآفرینان را تشویق کند و کاربرد آن را تقویت کند.



شماره ۱۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم

## نمودار زیر مقایسه‌ای از رمز پول، استیبل کوین و رمزارها را به نمایش گذاشته است.

رمز پول بانک مرکزی	استیبل کوین	بیت کوین و اتریوم
بانک مرکزی	بانک مرکزی	پروتکل
بانک مرکزی	بانک تجاری / پروتکل	پروتکل
بانک تجاری	پروتکل	DAO / پروتکل
بلاکچین ملی	بلاکچین جهانی	بلاکچین جهانی
شناس	ناشناس	ناشناس
نظارت کامل	-	-
دخالت کامل	مانند وضع فعلی	-
مکانیسم مبارزه با پول شویی	تحت قانون‌گذاری	-
مرجع مصادره پول سرقتی	بانک	ناشر توکن



دانشگاه آمریکایی  
می خواهد از روندهای روز  
فناوری عقب نماند

## پرداخت شهری دانشگاه بنتلی با اتریوم و بیت کوین

بر اساس اطلاعات اخیر دانشگاه بنتلی آمریکا، دانشجویان این دانشگاه به زودی می توانند شهریه خود را با ارزهای دیجیتال بیت کوین، اتریوم و USDC پرداخت کنند. در راستای قرارداد همکاری دانشگاه بنتلی با صرافی کوین بیس، بنتلی اولین دانشگاه ایالات متحده است که این روش پرداخت را در اختیار دانشجویان قرار می دهد.

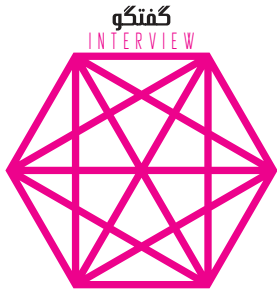
رئیس دانشگاه بنتلی در این خصوص گفته دانشگاه بنتلی در حال آماده سازی رهبران تجاری در مهارت های روز دنیاست. از آنجایی که دانشجویان بنتلی به دنبال یادگیری فناوری هستند، ما نیز از آنها استقبال می کنیم. به گفته او، دانشجویان در راستای همراهی با رشد این فناوری ها چشم انداز کسب و کارهای جهانی را متحول خواهند کرد.

در اطلاعاتیه این دانشگاه تأکید شده که رمزارزها نقش مؤثری در اقتصاد جهان ایفا می کنند و بر نحوه پرداخت حقوق، نحوه ردیابی پرداخت ها و حتی نحوه خرید بلیت بازی ها و کنسرت ها تأثیر خواهند گذاشت. گزارش فورچون بیزنس، پیش بینی کرده که سهم بازار جهانی ارزهای دیجیتال بیش از دو برابر شود. دانشگاه بنتلی که به عنوان یکی از دانشگاه های برتر جهان شناخته می شود، از جمله دانشگاه های پیشرو در صنعت ارز دیجیتال است؛ پیش از این «باربارا استیونز»، یکی از مربیان سابق تیم بستکبال زنان این دانشگاه توکن ان اف تی یادبود نایسمیت را منتشر کرد و باعث شد این دانشگاه عنوان اولین دانشگاه با توکن ان اف تی را کسب کند. یکی از اولین گروه های بلاکچین با رهبری دانشجویان از دل این دانشگاه پدید آمده است. این گروه که توسط «الکس کیم» تأسیس شده، ظرف کمتر از چند ماه موفق شد ۲۵۷ عضو را به خود جذب کند.



شماره ۱۸  
اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم

# اکوسیستم رادست سیگنال فروش هاندهیم!



گفت و گو با یاشار راشدی، فعال حوزه رمزارز و بلاکچین که می گوید در حوزه رمزارز و بلاکچین بیش از ۲۱ نوع کسب و کار می توان راه انداخت؛ به شرطی که فضای رگولاتوری را با این فناوری همراه کنیم و کسب و کارهای واقعی را محور تصمیم گیری بدانیم

یاشار راشدی، کارشناس نرم افزار و کارشناس ارشد مدیریت فناوری اطلاعات است که در حوزه توسعه نرم افزارهای بلاکچین و رمزارزها فعالیت می کند. راشدی فعالیت حرفه ای خود را با تجارت اجتماعی در سال ۱۳۸۳ آغاز کرد و از سال ۱۳۹۳ با مفاهیم بلاکچینی و رمزارزی آشنا شد و از آن زمان مطالعه و فعالیت خود را در این حوزه آغاز کرد.

با راشدی در مورد اکوسیستم رمزارزی ایران و مسائلی چون رگولاتوری، سرمایه گذاری و فرصت های رمزارزی برای اقتصاد ایران گفت و گو کرده ایم. راشدی معتقد است که بزرگ ترین مشکل در حوزه رگولاتوری سرعت کم تصویب قوانین با توجه به سرعت زیاد پیشرفت این فناوری است. راشدی به استفاده از فرصت های رمزارزی در اقتصاد ایران خوش بین نیست و می گوید اگر همگام با این فناوری پیش می رفتیم، شاید می توانستیم خودمان را به آن برسانیم.



راضیه مینایی

Raziye.minaei995@gmail.com

شده ام. فکر می کنم در سال های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ فعالیت های خیلی خوبی در این حوزه انجام شد و همگام با جهان پیش می رفتیم.

علم مانند دیواری است که آجر به آجر ساخته می شود و بالا می رود. چون در آن سال ها جهان در ابتدای ساخت این دیوار بود، ما هم تقریباً همگام با آن پیش می رفتیم، ولی متأسفانه به علت اتفاقات مختلف از جمله رگولاتوری، فضای نامشخص رمزارزها و بلاکچین در ایران و عدم وجود قوانین مشخص، مهاجرت متخصصان این حوزه و بالا رفتن قیمت رمزارزها در سال ۲۰۲۱، تولید علم و ساخت ابزار و نرم افزار به حاشیه رفت. یعنی ما از یک اکوسیستم لیدر که سازنده و تولیدکننده بود، به یک کامیونیتی که بیشتر پیرامون تجارت و خرید و فروش فعالیت می کند، تبدیل شدیم. تولید ارزشی که من دوست داشتم در فضای بلاکچینی ایران اتفاق بیفتد، کم رنگ شد. تقریباً ۴۰ درصد شرکت های تولیدکننده نرم افزار در این حوزه بسته شدند.

از طرف دیگر، می توان گفت یکی از دلایل دیگر آماده نبودن جامعه برای پذیرش این فناوری جدید بود. اکثر رسانه های ما به جای صحبت در مورد مزایا و جوانب مفید این حوزه، مردم را می ترساندند و به آنها در مورد کلاهبرداری هشدار می دادند. البته آموزش در این مورد خوب است، ولی غالب اخبار ترساندن و هشدار دادن بود. این باعث شد که شرکت ها از تولید ابزار و نرم افزار دلسرد شوند. من فکر می کنم در دو یا سه سال اخیر فعالیت در حوزه تولید نرم افزار و ارزش بسیار کم شده و در عوض در حوزه تبادل و خرید و فروش فعالیت بیشتر شده است.

برای حوزه استخراج هم مشکلات زیادی به وجود آمد. در زمانی خلاء قانونی وجود داشت و استخراج ممنوع شد. بعد قطعی برق به ماینرها ارتباط پیدا کرد. بعد استخراج به عنوان صنعت اعلام شد و پس از آن قرار شد به ماینرها مجوز داده شود، اما صدور مجوز خیلی زمان برد و کسانی که در حوزه استخراج فعالیت داشتند، نتوانستند از این مجوزها به خوبی استفاده کنند. ماینرها هم با وزارت نیرو و وزارت صمت درگیری هایی دارند و نمی توانند مانند قبل فعالیت کنند. قبلاً حدود هفت یا هشت درصد سهم ماینینگ جهان را در اختیار داشتیم، اما الان این سهم کمتر از چهار درصد است. بعد از پنج سال، به جای اینکه فعالیت بیشتر شود، انگیزه ها و فعالیت کمتر شده است.

همان طور که شما هم اشاره کردید، حوزه تبادل و خرید و فروش نسبت به سایر حوزه ها رشد بیشتری داشته و

### چه شد که به حوزه رمزارز و بلاکچین علاقه مند شدید؟

من فعالیت حرفه ای خود را با پلتفرم های تجارت اجتماعی در سال ۱۳۸۳ آغاز کردم. در آن زمان بحث جدیدی بود و من همیشه دنبال چالش و فناوری های جدید بودم. در تجارت اجتماعی دنبال راه های پرداختی بودیم که بتوانیم با خارج از ایران مراد مالی داشته باشیم؛ زیرا به علت تحریم نمی توانستیم از بسترهای پرداخت بین المللی استفاده کنیم. در سال ۱۳۹۳ همزمان با این مسئله، من روی اینترنت اشیا هم مطالعه می کردم و با مفاهیمی چون استخراج بیت کوین و مسائلی پیرامون آن آشنا شدم. در مورد این مفاهیم شروع به مطالعه و تحقیق کردم و بازارهای رمزارز را بررسی می کردم. اواخر سال ۲۰۱۶ که اتریوم به بلوغ رسیده بود، یکسری گروه های تلگرامی برای گفت و گو پیرامون همین مسائل داشتیم و متوجه شدم که می توان روی اتریوم در بستر بلاکچین برنامه نویسی کرد. از آنجایی که حوزه تخصصی من توسعه نرم افزار بود، این مسئله برای من جذاب تر به نظر می رسید. پس به تحقیق و بررسی اتریوم پرداختم و کم کم تمام وقتم را روی پروژه های رمزارزها گذاشتم. در سال ۱۳۹۷ یادکست رادیو بلاکچین را ساختم. در این یادکست به بررسی فنی رمزارزها و پروژه های مختلف بلاکچینی پرداخته می شد. مطالعات خودم را به زبان ساده در یادکست منتشر می کردم. این یادکست ها باعث شد پروژه های بیشتری در این حوزه انجام دهم و از آن سال به طور جدی در حوزه تولید نرم افزارهای مرتبط با بلاکچین فعالیت می کنم.

به عنوان کسی که سال ها در حوزه رمزارز و بلاکچین مطالعه و فعالیت داشته اید، چه نظری در مورد وضعیت فعلی اکوسیستم رمزارزی ایران دارید و آن را چگونه ارزیابی می کنید؟  
راستش من تا حدودی از اکوسیستم رمزارزی ایران ناامید







## گی با حمیدرضا ولی زاده، مدیر پروژه‌های امنیت رادین رادین ماینر بومی تولید می کند

دستگاه را طراحی و مهیا کرده، می تواند به سازمان ها و ارگان ها در ابعاد فنی و فناوری کمک کند.»

او در پاسخ به پرسشی درباره اینکه آیا ماینرهای رادین می توانند برطرف کننده نیاز بازار ایران باشند یا خیر، بیان کرد: «پروژه تولید ماینر داخلی در چهار فاز طراحی شده که فاز اول به سرانجام رسیده و باقی مراحل به زودی عملیاتی و اجرایی می شوند. رگولاتور محدودیت های سنگینی برای ماینرها در نظر گرفته، در نتیجه واردکنندگان علاوه بر صرف هزینه های هنگفت دلاری، در گمرک هم با مشکلات ترحیص مواجه می شوند. این فرایند بسیار زمان بر است و ممکن است کسب و کار به هنگام در یافت دستگاه دیگر به آن نیازی نداشته باشد. علاوه بر این، خرید و ترانزیت دستگاه های ماینر از سایت های خارجی بسیار هزینه بر و سخت است. این شرایط نشان می دهد که خرید ماینرهای داخلی برای کسب و کارها بسیار آسان تر است.» به گفته او، به دلیل قیمت رقابتی، سهولت دسترسی و مزیت خدمات پس از فروش، مشتری به سمت خرید ماینر داخلی متمایل می شود.

او در خصوص رویکرد وزارت صمت درباره سخت گیری واردات محصولات می گوید: «این رویکرد شاید به صورت موقت مناسب محصولات داخلی ای باشد که کاملاً با کالا و محصولات خارجی قابل رقابت هستند، اما در بلندمدت با ممنوعیت واردات و نبود رقابت، رخوت و در نتیجه عقب افتادگی برای محصول داخلی ایجاد می شود.»

او با اشاره به نتیجه بهینه سازی های انجام گرفته توضیح داد: «یکی از بزرگترین اهداف ما این است که محصول بومی ما قدرت رقابت با نمونه های خارجی را داشته باشد.» به گفته او، ماینر بومی رادین از نظر عملکرد و مصرف انرژی قابل رقابت خواهد بود.

پیشرفت روزافزون علم و صنعت بلاکچین در دنیا باعث شد ارگان ها و سازمان های ایرانی هم به سمت استفاده از ظرفیت های بلاکچین حرکت کنند، اما محدودیت های حاکم بر کشور، فعالیت را برای مجموعه های خواهان فناوری دشوار کرده است. شرکت رادین با شناسایی نیاز این مجموعه ها، پروژه تولید ماینر بومی سازی شده را کلید زده است.

به گفته حمیدرضا ولی زاده، مدیر پروژه های دیارتان امنیت شرکت رادین، با وجود اینکه دستگاه های ماینر بسیار گران قیمت و پرمصرف هستند، شرکت ها انتخاب کرده اند که با صرف هزینه و انرژی، به استخراج بیت کوین و سایر ارزهای دیجیتال بپردازند. او ادامه داد: «در این شرایط شرکت رادین، خلاء دستگاه های ماینر بومی سازی شده را احساس کرد و با توجه به فناوری رمزنگاری سخت افزاری که در سایر محصولات رادین از جمله HSM استفاده شده، تصمیم گرفت ماینر داخلی و بهینه سازی شده تولید کند، در همین راستا هم پروژه تولید ماینر بومی را در چند فاز طراحی و آغاز کرد.»

ولی زاده در خصوص مزیت های ماینر ایرانی رادین توضیح داد: «اغلب ماینرهای موجود در کشور، وارداتی و گران هستند و استفاده از آنها در مقیاس های بزرگ، باعث خروج ارز از کشور می شود. یکی از مهم ترین ویژگی های دستگاه ماینر رادین این است که از خروج ارز از کشور جلوگیری می کند. ماینر رادین با تکیه بر خلاقیت و استعداد متخصصان داخلی در دست طراحی است. معمولاً در شرایط تولید داخلی، متخصصان به ویژگی ها و جزئیات فنی محصول کاملاً اشراف دارند و در نتیجه در صورت موفقیت، پشتیبانی و خدمات پس از فروش بهتری ارائه خواهند داد.» او اضافه کرد: «یکی از مهم ترین بخش های پروژه ماینر رادین، به دست آوردن فناوری دستگاه است. رادین که خود فناوری

می توانستیم بخشی از تجارت خارجی خود را نه تنها با استفاده از کریپتو، بلکه با استفاده از قراردادهای هوشمند نیز انجام دهیم. تمام بستریهایی که برای انتقال پول های بین المللی داریم، تحریم هستند. می توانستیم با استفاده از قراردادهای هوشمند، زیرساخت هایی را ایجاد کنیم که امکان تقلب در آن وجود نداشته و شفاف باشد و افراد ذی نفع در این قضیه، از شرکت ها و کشورهای مختلف، به آن اعتماد کنند.

بلاکچین می توانست این فرصت ها را به ما ارائه دهد، اما متأسفانه فکر می کنم عقب افتادیم و خیلی زمان می برد تا خودمان بتوانیم چنین زیرساختی را ایجاد کنیم.

شما فکر می کنید کدام کسب و کارها و صنایع ایران، ظرفیت مناسبی برای پذیرش و پیشروی به سمت اقتصاد بلاکچین را دارند؟

من به این سؤال پاسخی کلی می دهم. اگر بخواهیم یک معیار کلی در نظر بگیریم، در کسب و کارهایی که به وجود یک واسطه برای اعتماد نیاز دارند، بلاکچین می تواند کمک کند. فرض کنیم شخص A می خواهد با شخص B کسب و کاری راه بیندازد و هر دو برای مرادده مالی یا مسائلی از این قبیل، نیاز دارند به شخص یا سازمان X اعتماد کنند. در این زمینه بلاکچین راهکارهایی ارائه می دهد که می توانیم شخص یا سازمان X را حذف کنیم.

برای مثال گفته می شود تا سال ۲۰۲۷، بانکداری به شکلی که امروزه می بینیم، وجود نخواهد داشت و شکل بانکداری تغییر می کند. بلاکچین به عنوان یک فناوری متحول کننده از طریق قراردادهای هوشمند، شکل بانکداری را تغییر می دهد. قراردادهای هوشمند، نهاد یا شخص واسطه را از بین می برند. بسیاری از کسب و کارهای دیگر هم می توانند به این طریق عمل کنند.

به عنوان فعال حوزه رمزارز، باید ها و الزامات سرمایه گذاری در این فضا را چه می دانید؟

این فضا نوسانات زیادی دارد. قیمت ها خیلی بالا و پایین می شوند و تقریباً غیر قابل پیش بینی هستند. در نتیجه این بازاری است که امکان دارد افراد در آن پول زیادی به دست بیاورند یا از دست بدهند. پس چون ریسک زیادی دارد، پیشنهاد می کنم افراد با سرمایه اصلی زندگی خود، به این بازار وارد نشوند تا تحمل از دست دادن آن پول را داشته باشند.

موضوع بعدی این است که افراد سطح سواد خود را در این زمینه بالا ببرند و آموزش های مختلفی را فرا بگیرند. در واقع بیشتر به سواد خود متکی باشند، نه افرادی که در شبکه های اجتماعی فالورهای زیادی دارند. به این افراد سیگنال فروش گفته می شود و مشکلات زیادی به وجود می آورند. ممکن است هدف سوء داشته باشند یا رمزارز ناشناخته ای را تبلیغ کنند.

بنابراین درباره رمزارزی که می خواهند روی آن سرمایه گذاری کنند، مطالعه داشته باشند، رمزارزی که کاربرد نداشته باشد، بی ارزش است. مثال هایی وجود دارد که می تواند این حرف را نقض کند. برای مثال کوین شیبا، میم کوینی است که برای تفریح ایجاد و با تبلیغات بین المللی پروموت شده و قیمت آن یکباره بالا رفته است. چنین کوین هایی ممکن است به سرعت قیمت خود را از دست بدهند و افراد را متضرر کنند. اما کوین هایی که شناخته شده تر هستند و کاربرد بیشتری دارند، مانند بیت کوین و اتریوم، نوسانات کمتری دارند و گزینه های بهتری برای سرمایه گذاری هستند.

فناوری های دیگری هم مانند آن اف تی ها ارائه شده اند که ریسک های خود را دارند. بعضاً هم سودهای بسیار زیادی دارند. برای مثال یک آن اف تی که سال گذشته ۲۰۰ هزار دلار بود، امروز چند میلیون دلار ارزش دارد، ولی تعداد این آن اف تی ها و پروژه های مشابه زیاد شده و امکان دارد آن اف تی چند میلیون دلاری امروز، ماه آینده ۱۰ دلار هم ارزش نداشته باشد.

محسوب می شوند. افرادی را هم که سرویس های تخصصی در حوزه بلاکچین ارائه می دهند، می توان جزئی از این اکوسیستم دانست.

ما در بسیاری از این بخش ها حضور نداریم. فعالیت ما در حوزه استخراج و تبادل بد نیست، اما در حوزه پروتکل ها و توسعه نرم افزار خیلی ضعیف هستیم. پروژه و محصولات کمی در حوزه بلاکچین داریم. تبادل و ماینینگ بیشترین سهم را از اکوسیستم دارند.

حتی تولید محتوا و خبر هم بخش هایی از این اکوسیستم هستند که من به فعالیت رسانه های داخلی از ۱۰، نمره ۶ یا ۷ می دهم، اما جای کار دارند. به نظرم باید محتوای آموزشی به زبان ساده تولید شود. یعنی به جای هشدار دادن، به مردم آموزش دهیم تا خود قدرت تشخیص داشته باشند و بدانند در چه پروژه ای سرمایه گذاری کنند.

نقش رگولاتور در بهبود این اکوسیستم چه می تواند باشد؟ کدام نهادها برای رگولاتوری این حوزه مناسب تر هستند؟

در حال حاضر دقیقاً نمی دانم وضعیت رگولاتوری در ایران چگونه است، اما از زمان وزارت آقای جهرمی قرار بوده که یک رمزارز ملی ارائه شود و برای آن چندین پروژه در جاهای مختلف تعریف شده است. هر سال قرار بوده که این رمزارز ارائه شود، اما هیچ گاه چنین اتفاقی نیفتاد.

قانون گذاری هم به همین منوال است. هر وقت بازار رمزارزها صعودی می شود، رگولاتورها می خواهند این فضا را رگوله کنند، اما به محض کم شدن تب و تاب بازار، بحث رگولاتوری فراموش می شود.

از طرفی رگوله کردن و تصویب قوانین در ایران زمان زیادی می برد، از طرف دیگر هم سرعت پیشرفت این فضا بسیار زیاد است. برای مثال در سال ۱۳۹۷ بانک مرکزی پیش نویسی برای رگولاتوری ارائه داد. در آن پیش نویس در مورد عرضه اولیه سکه صحبت شده بود؛ موضوعی که در آن زمان داغ بود. آن پیش نویس هیچ وقت به قانون و مقررات تبدیل نشد و مسئله عرضه اولیه سکه هم همان سال ها تمام شد. بنابراین کند پیش رفتن تصویب قوانین و نامشخص بودن فضا باعث ایجاد مشکلات برای کسب و کارها می شود. کسب و کارها نمی توانند نقشه مشخص و برنامه ریزی بلندمدتی برای خود داشته باشند. برخی پروژه ها حتی نمی توانند فعالیت خود را آغاز کنند.

از طرفی، حتی مشخص نیست که کدام نهاد قرار است روی رگولاتوری رمزارزها کار کند. نهاد های مختلف دارند روی این مسئله مطالعه می کنند و هر کدام نظر خاص خود را دارند و ساز مخالف می زنند و توافق ندارند. این اتفاقات باعث می شود رگولاتوری مشخص نشود و این وضعیت ادامه پیدا کند. این باعث می شود که فعالان، ذی نفعان و بخش خصوصی ندانند که امکان کار کردن روی چه چیزی را دارد. به نظر من بزرگترین مشکل با توجه به سرعت پیشرفت این فناوری، سرعت کم تصویب قوانین است. تصویب قوانین باید سریع و همگام با این فناوری باشد.

به نظر شما رمزارزها یا موضوعاتی مانند دیفای چه فرصت هایی برای اقتصاد ایران می توانند به وجود آورند؟ چقدر می توانیم امیدوار باشیم که از این فرصت ها استفاده شود؟

من به استفاده از این فرصت های زیاد امیدوار نیستم. چون فرصت ها دارند از دست می روند و بعد از اینکه فاصله ما زیاد شود، هر چقدر هم تلاش کنیم، رسیدن به این فناوری سخت است. اگر همگام با آن پیش می رفتیم، شاید می توانستیم خودمان را به آن برسانیم.

ولی فرصت هایی که این فضا می توانست در اختیار ما قرار دهد، زیاد هستند. برای مثال، ارائه خدمات به خارج از ایران و کارهای فریلنسری در حوزه تولید نرم افزار و تولید محتوا از جمله این فرصت ها هستند. در ابعاد بزرگ تر و کلی تر،



شماره ۱۸  
اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



عکس: نسیم اعتمادی



# آسیای میانه؛ حیات خلوت کریپتو

چرا از بکستان نگران رمزارزهاست و تغییرات آینده در این منطقه چگونه رقم خواهد خورد؟

۲۰۲۳، شهروندان از یک تنها از طریق صرافی‌های محلی توانایی خرید و فروش رمزارزها را خواهند داشت. علاوه بر این، صرافی‌ها باید تمام کاربران خود را احراز هویت کنند و تمامی تراکنش‌ها را ثبت و در صورت نیاز تسلیم دولت کنند. همچنین صرافی‌ها اجازه ندارند تبادل رمزارزها با اشخاص و سازمان‌های ناشناس را تسهیل کنند. سازمان نوین‌یاد این کشور که مسئول رمزارزها خواهد شد، از بخش‌های مختلف آژانس ملی مدیریت پروژه‌ها تشکیل خواهد شد و از سال پیش رو تمام مسئولیت‌های نظارتی بر اکوسیستم رمزارزی را بر عهده خواهد گرفت.

از بکستان و تلاش‌های آن برای قانونمند کردن و ادغام‌سازی صنعت نوپای کریپتو در این کشور به خوبی انعکاسی از روندهای رگولاتوری رمزارزی در کشور خودمان است؛ روندهایی که تنها با چند سال تأخیر در حال پیاده‌سازی هستند. با این حال بخش‌های به خصوصی مانند محدود کردن شهروندان به صرافی‌های محلی را می‌توان به‌عنوان نشانه‌هایی از تمایلات دولت مرکزی این کشور بر گسترش کنترل خود بر بازار ارز آینده دانست. فعالیت‌های ماینینگ غیرقانونی نشده‌اند، اما از سال پیش رو تمام این فعالیت‌ها باید با استفاده از انرژی خورشیدی صورت گیرند؛ امری که ممکن است نقش این کشور را به‌عنوان همکار کشورهای بزرگ در ماینینگ به خطر اندازد.

روندی که به دلایلی در ازبکستان سرعت بیشتری داشته است. این روزها از بکستان مانند ایران در حال توسعه استار تاپ‌های رمزارزی و صرافی‌های بومی خود است. از سوی دیگر دفاتر خبری وقف‌شده به رمزارزها نیز در حال شکل‌گیری در این کشورها هستند و یک صنعت بومی رمزارز به آرامی در حال شکل‌گیری است. دولت ازبکستان که پیش‌بینی نمی‌کرد یک همکاری محدود و کنترل‌شده در زمینه ماینینگ به چنین روندی تبدیل شود، حالا در پی ایجاد بدنه‌های نظارتی و قانون‌گذاری بر صنعت کریپتو این کشور است. «شاوکات میرز یویف»، رئیس‌جمهور ازبکستان طی یک فرمان ریاست‌جمهوری دستور ایجاد چهار چوب رگولاتوری اولیه را صادر کرده و در عین حال بودجه‌ای را برای احداث یک دپارتمان اختصاصی در این حوزه اختصاص داده است. در فرمانی جداگانه که در روز ۲۷ آوریل منتشر شد، میرز یویف به تشریح دقیق‌تر جهت‌گیری دولت خود پرداخته است. در بخش ابتدایی این فرمان آمده که از این پس تمام صرافی‌ها، مزارع ماینینگ و دفاتر سرمایه‌گذاری رمزارزی فعال در این کشور، صرف‌نظر از محلی یا بین‌المللی بودن باید به‌عنوان یک شرکت مالی ثبت شوند.

بخش‌های دیگری از این فرمان برنامه‌های دولت این کشور برای سال‌های پیش رو را نیز مشخص می‌کند. از سال

میان ایران، چین، روسیه و هند، آسیای میانه قرار دارد. میان چهار کشوری که به‌طور نسبی همگی نقشی مهم در رگولاسیون رمزارزها دارند. آسیای میانه که با کشورهای وسیع اما کم‌جمعیتی مانند قزاقستان، ازبکستان و ترکمنستان شناخته می‌شود، همواره نقش مهمی برای فعالیت‌های کشورهای دیگر که نیازمند حجم بالای برق است، ایفا کرده است. توصیفی که فوراً مابین کردن رمزارزها و وقایع چند ماه گذشته قزاقستان را در ذهن افراد آشنا با بازار رمزارزها تداعی می‌کند.

هند، چین و روسیه هر سه سیاست‌های فعالی در راستای محدود یا ممنوع کردن کامل فعالیت‌های رمزارزی و ماینینگ دارند. در این بین، برخی سازمان‌های خصوصی و در برخی موارد، حتی دولت‌های این کشورها که نمی‌خواهند از سود بازار رمزارزی محروم شوند، دست به احداث «مزارع ماینینگ» در این کشورها می‌زنند. از طرفی دولت‌های مرکزی عموماً دیکتاتوری در این کشورها مشکل به خصوصی با این مزارع ندارند و در مواردی با آنها شراکت هم می‌کنند. از طرف دیگر، جمعیت کم و وسعت بالای کشورهای مذکور در آسیای میانه نیز مشکلات جدی مانند کمبود برق را برای جمعیت بومی ایجاد نمی‌کند.

اما یکی از عواقب ناخواسته چنین روندی، افزایش تدریجی رمزارزها و ادغام‌سازی آن در قشر نوآور این کشورهاست؛

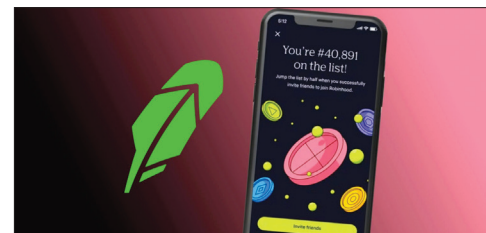
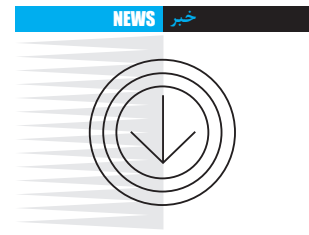
شدن غیرقابل باور نوجوانانی که از طریق خرید ارز دیجیتال ثروتمند شده‌اند، متحیر شده‌اید و با خود ای کاش‌هایی با این مضمون گفته‌اید که «کاش من هم جای هزینه برای فلان، وارد بازار ارز دیجیتال شده بودم» یا به خود نهیب زده‌اید: «تو هم یاد بگیر!»؛ اما از ایلان ماسک شدن تا در نوجوانی میلیاردر شدن به‌سادگی اتفاق نمی‌افتد.

همه موفقیت‌ها با شاه‌کلید دانش باز می‌شود. البته اگر «مدیریت دانش» را فراموش نکنیم. این در حالی است که در سال‌های اخیر، کرونا روند آموزش در دنیا را تغییر داده و غیرحضوری شدن آموزش، دانش‌آموزان را وارد دنیای فناوری اطلاعات و ارتباطات کرده است. در نتیجه اکنون معلمان می‌توانند با سرفصل‌های خشک و غیرقابل انعطاف کتب

ایلان ماسک یکی از پرتکرارترین نام‌هایی است که این روزها می‌شنویم. او که به‌تازگی صاحب توییتر شده، از سال ۲۰۱۵ پروژه مدرسه مخفی را در پیش گرفته تا بر آموزش به روش سنتی با موضوعات قابل پیش‌بینی پایان دهد و آموزش پروژه‌محور در کار آفرینی، هوش مصنوعی، اخلاق ماشینی، ریاضیات و برنامه‌نویسی را در پیش گیرد. کسی که اکنون یکی از قدرتمندترین افراد جهان است و هر آن می‌تواند با ابزارهایی که در اختیار دارد، جهان را متحول سازد، رویکرد نوینی را دنبال می‌کند. با این مقدمه می‌خواهم به مناسبت روز بزرگداشت معلم، به لزوم تغییر نگرش در سیستم‌های آموزشی کشور بپردازم. شاید شما هم هر از چندگاهی با شنیدن اخبار میلیاردر

سیستم آموزشی و ضرورت توجه به آینده رمزنگاری شده بیش نیاز استفاده از فرصت‌های این حوزه است

## گول اخبار میلیاردرهای یک‌شبهه را نخورید



**رمزارزها در رابین هود**  
پلتفرم معاملاتی رابین هود صندوق‌های قابل معامله بورسی بیت‌کوین و اتریوم گری اسکیل را فهرست کرد. «بری سیلبرت»، بنیان‌گذار شرکت مادر گری اسکیل (DCC) در حساب توییتر خود این خبر را تأیید کرد.



شماره ۱۸  
اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



**از وب ۲ به وب ۳**  
«ردی گیمز»، شرکت ارائه‌دهنده ابزار توسعه وب ۳، قصد دارد اکوسیستم جدیدی راه‌اندازی کند تا توسعه‌دهندگان بازی‌های وب ۲ بتوانند بازی خود را به فضای وب ۳ ببرند.



**مشغولیت بانک‌های مرکزی**  
یک نظرسنجی نشان می‌دهد ۲۶ درصد از بانک‌های مرکزی دنیا ارز دیجیتال ملی خود را آزمایش کرده و بیش از ۶۰ درصد آنها هم مشغول آزمایش اثبات مفهوم مرتبط با یک ارز دیجیتال بوده‌اند.



**تیم ویژه گوگل**  
«امیت زوری»، یکی از مدیران گوگل کلود، گفته تیم آنها قصد دارد یک بخش ویژه بلاکچین و وب ۳ راه‌بیندازد و آن را به «انتخاب اول» توسعه‌دهندگان فعال در حوزه وب ۳ تبدیل کند.



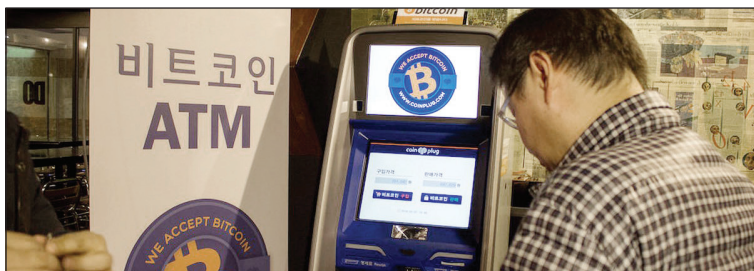
خودپردازهای بیت کوین جای ATMها را می گیرند؟

## افزایش دوبرابری دستگاه های خودپرداز بیت کوین

رمزارز، علاقه زیادی به استفاده از BTM دارند؛ چراکه پیش از این به استفاده از دستگاه های خودپرداز عادت کرده بودند. آمارها نشان داده که بسیاری از تازه کاران دنیای کریپتو یا همان ارزهای دیجیتال، علاقه بیشتری به استفاده از BTM دارند. همین سادگی و راحتی در خرید و فروش بیت کوین یکی از مزیت های این دستگاه ها است. مزیت دیگر آنها خرید و فروش مستقیم از طریق پول نقد یا کارت بانکی است که کار را برای کاربران ساده می کند. دستگاه BTM بسیار شبیه به ATM است. ممکن است دستگاه از کاربر شماره تلفن همراه بخواهد و پس از ثبت، رمز عبور یک بار مصرف ارائه دهد. در بعضی از دستگاه ها نیاز است که با اسکنر دستگاه، پاسپورت یا گواهینامه خود را اسکن کنید. پس از این مراحل و انتقال پول به دستگاه، خودپرداز به کاربر یک کیوآرکد ارائه می دهد که از طریق آن می تواند مقدار بیت کوینی را که در ازای پول خریداری کرده، به کیف پول شخصی اش منتقل کند. همه این مراحل بسیار ساده و آسان است.

در حال حاضر ایالات متحده، به تنهایی ۲۹ هزار دستگاه خودپرداز بیت کوین دارد و تقریباً بیشتر دستگاه ها در این کشور ساخته می شوند و به فروش می رسند. دبی هم که حالا در حال تبدیل شدن به بزرگترین قطب صنعت رمزارز در جهان است، نخستین دستگاه خودپرداز بیت کوین را در سال ۲۰۲۰ نصب و امتحان کرد. البته دستگاه های ابتدایی، یک طرفه بودند و تنها در قبال دریافت پول، بیت کوین را به آدرس مورد نظر منتقل می کردند، اما از سال ۲۰۱۹، دستگاه های دوطرفه راه اندازی شدند که در قبال ارائه بیت کوین به آنها، پول را به حساب بانکی کاربر منتقل می کنند.

سال ۲۰۲۱ سال اوج گیری BTMها بود. فکر می کنید در سال ۲۰۲۲ چه روزهایی در انتظار دنیای ارزهای دیجیتال باشد؟ آیا به همین زودی در ایران هم می توانیم دستگاه های خودپرداز بیت کوین را ببینیم؟ در حال حاضر می توانید برای خرید و فروش امن بیت کوین و سایر ارزهای دیجیتال در نوبتیکس، به عنوان یکی از بزرگترین صرافی های ارز دیجیتال ایران ثبت نام کنید.



شاید تصور کمی سخت باشد که دستگاه خودپرداز در گوشه ای از یک خیابان در ایران در قبال دریافت پول نقد یا از طریق کارت عابریانک، به کیف پول رمزارز شما بیت کوین منتقل کند یا شما با انتقال بیت کوین به آن، پول نقد دریافت کنید و حساب بانکی تان را شارژ کنید. اما باید بگوییم که امروز ۹ سال از راه اندازی نخستین دستگاه ATM بیت کوین یا همان BTM می گذرد و در کشورهای زیادی این دستگاه نصب شده است.

دوم ماه می ۲۰۱۳ نخستین دستگاه خودپرداز بیت کوین در ساتتیا گوی کالیفرنیا نصب شد و چند ماه بعد در اکتبر همان سال، یک دستگاه روبو کوین در کافه ای در مرکز شهر ونکوور کانادا افتتاح شد. گرچه این دستگاه دو سال بعد تعطیل شد، اما این آغاز راه بود. بعد از آن، دستگاه های خودپرداز بیت کوین در ایالت های دیگر آمریکا و همچنین در اروپا راه اندازی شدند و حالا BTM در انگلیس، آمریکا، کانادا، اسپانیا، هلند، سوئیس، فنلاند، بلژیک، استرالیا، ژاپن، کره جنوبی، فیلیپین، السالوادور، مکزیک، هندوراس، کلمبیا، دانمارک، نیجریه و... هم راه اندازی شده است. هرچند تعداد دستگاه های خودپرداز در برخی از این کشورها از تعداد انگشت های یک دست بیشتر نمی شود، اما بسیاری، پیش بینی می کنند که با توسعه صنعت بلاکچین و رمزارز، دستگاه های BTM در سال های آینده، رشد قابل توجهی خواهند داشت، همان طور که تعداد این دستگاه ها در سال ۲۰۲۱ دوبرابر شده است.

بیشتر این دستگاه ها در ایالات متحده آمریکا قرار دارند و تاکنون بیش از ۳۵ هزار دستگاه BTC ATM در سراسر دنیا نصب شده است. می توان گفت رشد فروش دستگاه های خودپرداز بیت کوین در دنیا یکی از نشانه های همه گیری ارزهای دیجیتال در آینده است. همه گیری کرونا هم با افزایش تعداد این دستگاه ها در جهان همزمان بود که در این افزایش بی تأثیر نبوده است.

استفاده از دستگاه خودپرداز بانک ها برای مردم بسیار ساده است، شاید به همین دلیل هم باشد که بسیاری از تازه کاران دنیای

# بیت کوین سبز؛ از واقعیت تا پروپاگاندا

آیا استخراج رمزارزها از طریق انرژی تجدیدپذیر ممکن است؟

## آیا کربن زدایی کافی است؟

شرکت رمزارز «زومو» مستقر در ادینبورگ بخشی از توافق اقلیمی رمزارزهاست. توافق اقلیمی رمزارزها ائتلافی از شرکت هایی است که قصد دارند تا سال ۲۰۳۰ به حداقل رساندن انتشار گازهای گلخانه ای در صنعت رمزارزها دست یابند. «کریستین هریسون»، مشاور سیاست آب و هوای زومو می گوید این ابتکار در حال کار روی نرم افزاری است که می تواند منبع انرژی مورد استفاده در استخراج رمزارزها را به عنوان انرژی تجدیدپذیر تأیید کند. به گفته برخی فعالان، صرفاً کربن زدایی از تولید رمزارزها کافی نیست.

صلح سبز و دیگر گروه های زیست محیطی از جامعه بیت کوین می خواهند که مکانیسم اثبات کار خود را با مکانیسمی به نام «اثبات سهام» جایگزین کند. این امر هزینه محاسباتی هنگفت تأیید تراکنش های جدید رمزارزها را کاهش می دهد. اتریوم در حال حاضر در اثنای یک انتقال طولانی به اثبات سهام است؛ اقدامی که طرفداران آن می گویند مصرف انرژی آن را تا بیش از ۹۹ درصد کاهش می دهد. سایر رمزارزها مانند کاردانو و سولانا،

از قبل بر اساس شبکه های اثبات سهام کار می کردند. هریسون معتقد است اگر گزینه ای برای حذف اثبات کار وجود داشته باشد، به دلیل وجود باز بزرگان بسیار این عرصه، نمی توان به راحتی آن را جایگزین کرد.

اگرچه Hive و دیگر شرکت های رمزنگاری به طور فزاینده ای به انرژی سبز برای تأمین انرژی خود روی آورده اند، اما تعداد زیادی از شرکت های دیگر هستند که هنوز با تغییر به سمت انرژی های تجدیدپذیر همراه نشده اند. از زمانی که چین استخراج رمزارزها را ممنوع کرد، حامیان بیت کوین امیدوار بودند که این امر باعث سبزتر شدن رمزارزها شود، اما یک مطالعه که در فوریه منتشر شد، نشان داد که استخراج بیت کوین تنها در سال ۲۰۲۱ بدتر شد و استخراج کنندگان در واقع به مناطقی هجوم آوردند که بیشتر به زغال سنگ و سایر سوخت های فسیلی متکی هستند؛ از جمله قزاقستان و ایالت های جنوبی ایالات متحده مانند تگزاس و کنتاکی. بخشی از این مشکلات به دلیل ماهیت غیر متمرکز رمزارزهایی مانند بیت کوین است. در حالی که اکنون گروه های مختلفی وجود دارند که ادعا می کنند این صنعت را نمایندگی می کنند، اما در واقع بیت کوین تحت تسلط یک قدرت مرکزی نیست و هر کسی می تواند در این شبکه شرکت کند.

در بسیاری از مناطق جهان مانند هلند سوئد، بسیاری از مزارع مدرن وجود دارند که با استفاده از کامپیوترهای قدرتمند، شبانه روز در تلاش اند تا با پیشی گرفتن از سایر رقبا یا ماینرها به راه حل یک مسئله ریاضی پیچیده دست یابند. این مسائل ریاضی برای تضمین امنیت سیستم و جلوگیری از تقلب در جهت دستیابی به رمزارزهای به خصوصی است. این فرایند استخراج توسط مفهومی به نام اثبات کار پشتیبانی می شود و نیاز به انرژی بسیار زیادی دارد، به گونه ای که برخی مزارع به اندازه یک کشور به انرژی نیاز دارند. دولت های جهان چندی است که درباره این موضوع

ابراز نگرانی کرده و برخی مانند چین استخراج رمزارزها را به کلی ممنوع اعلام کرده اند.

## حرکت به سمت انرژی های تجدیدپذیر

در این بخش قصد داریم به یک مزرعه در شهر بوئن سوئد بپردازیم. این مزرعه با داشتن ۱۵ هزار دستگاه در ۸۶ هزار فوت مربع، بزرگتر از یک زمین فوتبال است. این مرکز توسط Hive Blockchain که یک شرکت کانادایی

است، اداره می شود. این کمپانی بر استفاده از انرژی سبز و تجدیدپذیر برای استخراج رمزارزها تمرکز دارد. این عملیات توسط یک نیروگاه برقایی محلی تغذیه می شود. این منطقه به دلیل مازاد بودن برق ارزان و تجدیدپذیر مشهور است. «بوهان اریکسون»، مشاور Hive، گفت: «در شمال سوئد، برق به طور کامل مبتنی بر نیروی برقایی یا بادی است و کاملاً تجدیدپذیر است.» اریکسون در ادامه افزود که استخراج کنندگان رمزارزها از ظرفیت انرژی مازاد استفاده می کنند که در صورت عدم استفاده از آن هدر می رفت.

مقدار زیاد انرژی مصرفی پروژه Hive مقامات را نگران کرده است. سازمان نظارت بر امور مالی سوئد از اتحادیه اروپا تقاضا دارد تا استخراج رمزارزها را به دلیل مصرف زیاد انرژی ممنوع اعلام کند. «ویکتوریا اریکسون»، سخنگوی این آژانس اعلام کرده است: «استفاده گسترده از انرژی های تجدیدپذیر برای استخراج دارایی های رمزنگاری شده می تواند آب و هوای سوئد را به خطر بیندازد. ما معتقدیم توسعه وسایل نقلیه الکتریکی، باتری ها و فولاد بدون فسیل باید نسبت به استخراج رمزارزها اولویت داشته باشد.» اریکسون همچنین افزود: «مکانیسم های اجماع جایگزینی برای اثبات کار وجود دارند که می توانند میزان مصرف انرژی را تا حد قابل توجهی کاهش دهند.»

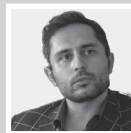


کسری حسنی



شماره ۱۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سپتامبر دوم

کنونی با این چالش مواجه هستند که نمی توانند دانش خود را منتقل کنند. اما پس از تجربه دو نسلی که آموزش حضوری و آنلاین را طی کرده اند، دافقه آموزش این نسل که اکنون با پلتفرم های آموزشی تحت بلاکچین دانش اندوزی می کنند، متحول خواهد شد؛ همان طور که بلاکچین توانسته تأثیر مهمی در هنر، اقتصاد و حوزه های مالی ... داشته باشد. پلتفرم های بلاکچین امکان پیگیری عدالت آموزشی را نیز فراهم می کنند و تولیدکنندگان محتوا با سیستم آموزشی دیجیتال محتوای مفیدتری تولید خواهند کرد.



روح الله جهنده  
قائم مقام مدیرعامل رمزینکس

r.jahande@gmail.com

درسی سعی بر متمرکز کردن حواس دانش آموزان داشتند، به یکباره با دانش آموزانی روبه رو می شوند که در دنیای فناوری اطلاعات از آنها سبقت گرفته اند.

در دنیای امروز دانش یکی از ابزارهای اصلی رقابت است. در چنین شرایطی محدود شدن به کتب درسی دیگر فضای رقابت را مهیا نخواهد ساخت و قطعاً باید برای پذیرش دنیای فناوری خود را آماده کرد. دیگر با روش و متد آموزشی گذشته نمی توان دانش آموزانی برای آینده رمزنگاری شده تربیت کرد. ایجاد چنین فضایی در نظام آموزشی سنتی زمان بر است. به ویژه اینکه معلمان با توجه به اعتراض به نظام پرداخت حقوق و دستمزد خود را ملزم به یادگیری نمی دانند. حتی آنها در سیستم



## آیا ممکن است ایلان ماسک توئیتر را غیرمتمرکز کند؟ سهام بایننس از معامله توئیتر

بایننس، بزرگ‌ترین صرافی رمزارز دنیا و کمپانی سرمایه‌گذاری سکویا، هر یک به ترتیب ۵۰۰ و ۸۰۰ میلیون دلار به ایلان ماسک در خرید توئیتر کمک کرده‌اند. در کنار این دو کمپانی حدود ۷.۱ میلیارد دلار توسط ۱۹ حزب مختلف و ۳۱۶ میلیون دلار توسط کمپانی Fidelity به این خرید یاری رسانده‌اند. ایلان ماسک، سازنده خودروهای الکتریکی تسلا با خرید توئیتر اعلام کرده که هدفش تبدیل این پلتفرم به حامی آزادی بیان است. این میلیارد در همچنین یکی از حامیان مشهور رمزارزهایی چون دوچ‌کوبین و بیت‌کوبین است.

بر اساس اطلاعات به روز شده در کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده بزرگ‌ترین صرافی رمزارزی جهان در میان سرمایه‌گذاران این معامله بود. بر اساس قوانین، زمانی یک واحد تجاری بیش از ۵ درصد از سهام یک کمپانی را خریداری کند، باید یک فرم تحت عنوان 13D را به کمیسیون بورس و اوراق بهادار ارسال کند. چنگ پنگ ژائو، بنیان‌گذار بایننس، پس از انتشار این خبر در توئیتی از این حمایت به عنوان یک کمک کوچک یاد کرد. پس از پیشنهاد اولیه ماسک برای خرید توئیتر در ماه گذشته، ژائو در توئیتی اعلام کرد که ماسک باید آن را خصوصی کند، توکن صادر کند، آن را غیرمتمرکز کند و مقابله با اخبار جعلی و کلاهبرداران را در اولویت قرار دهد.

یکی از سخنگویان بایننس اعلام کرده است که مشارکت این صرافی در جهت حمایت از برنامه‌های ایلان ماسک است. پس از این اخبار سهام توئیتر بیش از ۲ درصد افزایش پیدا کرد و به ۵۰.۱۲ دلار رسید، در حالی که سهام تسلا با ۰.۶ درصد کاهش به ۹۴۶.۹۸ دلار رسید. بایننس کوین (BNB) نیز از ۳۹۹ دلار تا ۴۱۴ دلار افزایش یافت. این توکن که در شبکه بایننس فعال است، امکان ایجاد برنامه‌های مالی غیرمتمرکز را فراهم می‌کند.



شماره ۱۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



# پادشاه جنون زدگان پرطرفدارترین نهنگ بیت‌کوبین

خرید ۱۰ میلیارد دلار بیت‌کوبین توسط طرفداران لونا به معنای شکست پروژه ترا خواهد بود یا تسلط آنها بر دنیای رمزارز؟

در سال ۲۰۱۶ دون کوآن شخصی بی‌اسم و رسم و فقط بنیان‌گذار یک استارت‌آپ بود. او رؤیای توسعه اینترنت آزاد را در سر می‌پروراند و درباره شبکه‌های توزیع شده تحقیق می‌کرد، اما تمام تحقیقات او به یک جاکت ختم می‌شد و آن هم چیزی نبود جز بیت‌کوبین و اتریوم. چیزی نگذشت که کوآن به لانه خرگوش کریپتو سقوط کرد. اجازه دهید فیلم را تند کنیم و برسیم به امروز: این تازه‌وارد بی‌اسم و رسم حالا یکی از تأثیرگذارترین و جنجالی‌ترین شخصیت‌های این لانه خرگوش است.

### مخالفان و موافقان لونا

داستان کوآن دو سر طولانی دارد. در یک سر این داستان، طرفداران و حامیان ثروتمند رمزارز لونا هستند. چون لونا به معنی ماه است و این افراد هم به شدت به آن باور دارند، آنها را «ماه‌زده» یا همان دیوانه می‌خوانند. این افراد

چشم‌انداز کوآن را به یکی از بزرگ‌ترین پروژه‌های بلاکچین تاریخ تبدیل کرده‌اند؛ ساخت یک ارز دیجیتال و پایدار که از بند محدودیت‌های وال استریت و رگولاتورهای دولت آزاد است و می‌توان به راحتی آن را خرج کرد. پروژه کوآن در حال حاضر میلیاردها دلار ارزش دارد. در سر دیگر این داستان، منتقدان ایستاده‌اند. آنها می‌گویند: کوآن محکوم به شکست است. بعضی‌ها سود ۲۰ درصدی پروتکل لندینگ بلاکچین ترا را به یک شرکت هرمی تشبیه می‌کنند که به زودی زیر سنگینی وزن خودش در هم می‌شکند. بعضی‌ها هم هشدار می‌دهند که این پروژه ممکن است کل جهان دارای‌های دیجیتال را واژگون کند.

### خرید ۱۰ میلیارد دلار بیت‌کوبین

وسط این غائله، خود کوآن، «پادشاه جنون‌زدگان» ایستاده

است. امسال، گروهی به رهبری کوآن، در کمال تعجب مردم، بیش از ۱.۵ میلیارد دلار بیت‌کوبین خریدند تا ترا را بالا بکشند. آنها قصد داشتند ۱۰ میلیارد دلار از این توکن بخرند. این اقدام نه تنها لونا را به یکی از بزرگ‌ترین نهنگ‌های این ارز دیجیتال اصلی تبدیل کرد، بلکه آتش درگیری بین حامیان و مخالفان لونا را هم شعله‌ور کرد. مؤمنان به راه لونا این اقدام را حرکتی جسورانه می‌دانند و معتقدند این اقدام رؤیای کوآن را به واقعیت نزدیک‌تر کرده است، اما مخالفان معتقدند این ترفندی از سر استیصال است و هدف آن منحرف کردن حواس از پروژه‌ای است که به زودی پولش تمام می‌شود. اما کوآن ظاهراً از دردسر درست کردن لذت می‌برد. شخصیت آنلاین او بر اساس توئیتهای مبارزه‌جویانه، سرشار از اعتماد به نفس و گاه کودکانه بنا شده است. اصلاً دلیل معروفیت اولیه‌اش این بود که از کمیسیون بورس و



اوراق بهادر ایالات متحده بابت بررسی دقیق نرم افزارهای توسعه یافته توسط ترا فرم شکایت کرد؛ نرم افزارهایی که به مردم فرصت می دادند سهام توکنایز شده مصنوعی و ای تی اف خلق کنند، بدون آنکه مالک یک چیز حقیقی باشند.

پس شاید نباید تعجب کنیم که کوآن اتهام کلاهبرداری بودن ترا و حرکتش به سوی فاجعه را رد می کند. یکی از راه های دیگر کوآن برای رویارویی با مشکلات، پول خرج کردن است. او در ماه مارس، با دو نفر که از شبکه های اجتماعی او انتقاد کرده بودند، ۱۱ میلیون شرط بست که ثابت کند انتقاد آنها درست نیست و اشتباه می کنند.

## جامعه بزرگ جنون زدگان

جامعه جنون زدگان بسیار گسترده تر از آن چیزی است که فکر می کنیم. علاوه بر ۳۶۰ هزار دنبال کننده توئیتر، برخی از تأثیرگذارترین افراد صنعت ارز دیجیتال هم جزء این گروه هستند. گلکسی دیجیتال، پنترا کپیتال و کوین بیس ونچرز از حامیان ترا فرم لبز هستند. مایکل نووگراتز، یک میلیاردر در دنیای کریپتو و رهبر گلکسی دیجیتال، ارادت عجیبی به لونا دارد. این ماه زده، نماد لونا را روی دست خود تئو کرده است.

## استیبل کوین UST

دلیل این همه هیجان و یکی از مهم ترین دلایل اینکه ترا دارد به دومین بلاکچین بزرگ در دارایی های غیرمتمرکز تبدیل می شود، در نگاه اول کمی بی اهمیت به نظر می رسد. دلیل تمام این اتفاقات وعده ترا برای ایجاد ارز دیجیتالی است که یک دلار ارزش داشته باشد. دقیقاً یک دلار، نه بیشتر و نه کمتر. اما در دنیای نوسانی کریپتو، تحقق این امر خیلی هم آسان نیست. مخصوصاً وقتی بخواهید به کل از تراکنش با سیستم مالی سنتی پرهیز کنید.

استیبل کوینی که ارزشش یک دلار باشد، برای تحقق هدف نهایی ترا ضروری است. هدف نهایی ترا ایجاد پول نقد دیجیتال P2P است که بتواند بانک ها، دولت ها و تمام هزینه ها و مقررات شان را دور بزند. در حال حاضر این سفته یازان هستند که بیشتر از استیبل کوین استفاده می کنند. آنها به جای خرید دلار یا رمزارز، پول هایشان را در استیبل کوین ها ذخیره می کنند و این گونه از نوسانات ویرانگر بازار رمزارزها در امان می مانند.

دلارهای سنتی معمولاً فقط از طریق صرافی هایی مانند کوین بیس و اف تی ایکس مبادله می شوند و مانند بانک ها و کارگزاری ها از قوانین احراز هویت نیز پیروی می کنند، اما استیبل کوین ها آزاد هستند و می توانند در پلتفرم های مختلف دیفای میان کاربران ناشناس مبادله شوند.

ترا و دلار دیجیتال، بزرگ ترین صادرکنندگان استیبل کوین، تلاش می کنند با نگه داشتن دارایی های ذخیره واقعی و دلاری مانند اسکناس های T یا اوراق تجاری، ارزش خود را معادل با ارزش دلار نگه دارند. با این حال، این امر همواره مستلزم مشارکت یک بانک یا یک شرکت متمرکز دیگر است. کوآن در این مورد می گوید مأموریت من رهایی بشر از «سانسور» مالی و نظارتی است.

اینجاست که UST وارد داستان می شود. یک استیبل کوین الگوریتمی که هدف آن حذف این خطرات با اجتناب از ذخایر غیرکریپتویی است. این پروژه تلاش می کند از طریق رابطه با یک ارز دیجیتال در حال نوسان، در اینجا لونا، پیوند دلاری خود را حفظ کند. به بیان ساده تر، به ازای هر UST ایجاد شده، مقدار مشابهی در توکن های Luna از طریق کدهای الگوریتمی تعبیه شده از بین می رود. بنابراین UST معادل یک دلار باقی می ماند. بازه بالا در سپرده های UST به منظور جذب سرمایه است که می توان برای ایجاد درآمد به سپرده گذاران وام ارائه داد.

با این حال، گذشته استیبل کوین های الگوریتمی مملو از شکست است. برای مثال، نوترینو، آرون و بیسیس پس از افت قیمت در توکن های تثبیت شده، ارزش همسان خود

با دلار را از دست دادند. این باعث شد که برخی فکر کنند این دسته از پروتکل ها جدی تر از این حرف هاست و باید کاربران را متقاعد کرد قیمت ها روبه رشد خواهند بود، زیرا فقط در این صورت می توان امیدوار بود که همه چیز دارد خوب پیش می رود.

برای جلوگیری از شکست و تکرار تجربه استیبل کوین های مذکور، کوآن به شعار پرآوازه دنیای کریپتویی گوش می سپارد و دنباله رو آن شده است. بله، همان طور که حدس می زنید، این شعار کریپتویی چیزی نیست جز این: «بیت کوین حلال مشکلات است».

به دنبال این شعار است که بنیان The Luna Foundation Guard یا به اختصار LFG تصمیم می گیرد بیت کوین بخرد. LFG با هدف ساخت نوعی پشتیبان برای کمک به حمایت از UST به خرید بیت کوین ادامه می دهد. جالب است بدانید این اختصار برای جمله دیگری هم صدق می کند. LFG به معنی بزن که بریم! هم هست؛ بزن که بریم بیت کوین بخیریم.

LFG، با هدف ایجاد پشتیبان قصد دارد به جز بیت کوین، صد میلیون دلار توکن آلانچ نیز به دست آورد. در واقع هرچه بیشتر UST صادر می شود، پول بیشتری برای خرید این توکن ها صرف می شود. این کار ترا را به هدفش که ارائه یک استیبل کوین کاملاً غیرمتمرکز است، نزدیک تر می کند.

## UST؛ یک بازی پونزی؟

کوین ژو، بنیان گذار صندوق سرمایه گذاری رمز ارز Galois Capital، در زمره شکاکان و مخالفان کوآن و جامعه ترا قرار دارد و باید گفت که از سرسخت ترین آنهاست. او شرکت خود را روم باستان و ترا را شهر کارتاژ قدیم می داند. جالب است بدانید که سر بازان رومی در نهایت کارتاژ را غارت و بسیاری از شهروندان آن را در جنگ های پونیک سلاخی کردند. ژو معتقد است که عدم امکان تطابق عرضه و تقاضا بین Luna و UST می تواند به شکست مکانیسم نگه داشتن استیبل کوین در یک دلار منجر شود. او می گوید همین که کوآن برای ذخیره دارایی به خرید بیت کوین روی آورده، یعنی از درون نگران و ناآرام است.

صندوق سرمایه گذاری گالویس کپیتال دلیل بالا بودن بازده سالیانه ترا (حدود ۱۹٫۵ درصد) را عدم ورود سیل عظیم UST به بازار می داند. بازه بالای پروتکل لندنینگ ترا، در نهایت باعث ته کشیدن ذخایر پشتیبان می شود. به عقیده گالویس این پروتکل همچون یک ساعت شنی است و هر لحظه ذخایرش کم و کمتر می شود. در واقع بر اساس گفته Mirror Tracker، در ۳۰ روز گذشته، این پروتکل بیش از صد میلیون دلار از ذخایر خود را سوزانده و تقریباً ۲۸۰ میلیون دلار برای آن باقی مانده است.

برخی هم این پروژه را با یک طرح پونزی مقایسه کرده اند، زیرا برای ادامه رشد به تقاضا برای توکن ها نیاز دارد. البته اتهامات مربوط به طرح های پونزی در کریپتوها بسیار رایج است؛ جایی که معمولاً هیچ جریان نقدی یا دارایی در دنیای واقعی برای پشتیبان گیری از اعداد روی صفحه وجود ندارد. بیت کوین هم تقریباً از زمان تولدش به پونزی بودن متهم شده است. اما پس از گذشت ۱۳ سال و حدود ۸۰۰ میلیارد دلار ارزش بازار، بیت کوین همچنان قوی است.

کوآن می گوید تقاضا برای UST نیز همچنان در حال رشد خواهد بود. او می گوید نرخ های بهره بالای UST خطری برای پروژه نیست، زیرا با بلوغ پروژه ها این نرخ ها کاهش می یابند. او این بازه را با دهه ۱۹۹۰ مقایسه می کند؛ زمانی که نرخ های بانکداری تجاری در بسیاری از کشورهای آسیایی بالا بود و در نهایت با بلوغ اقتصادها سقوط کردند. کوآن می گوید: «اعتقاد راسخی به اکوسیستم غیرمتمرکز و پول غیرمتمرکز دارم. مطمئنم ترا بزرگ ترین استیبل کوین در دو سال آینده خواهد بود.» کوآن برتری روم باستان و پیشروی آنها به سمت کارتاژ خود را نادیده نمی گیرد، اما سخت در حال تلاش برای پروژه تراست.



شماره ۱۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



مقدمه ای غیرفنی در ۲۵ گام

## مبانی بلاکچین



سیاوش تفضلی

دنیل درشر

# نسخه چاپی مبانی بلاکچین منتشر شد

دنیل درشر، نویسنده کتاب **مبانی بلاکچین** تلاش کرده به ساده ترین شکل ممکن فناوری پیچیده بلاکچین را در **۲۵ گام مختصر و مفید** توضیح دهد. خواندن این کتاب به دانش قبلی در علوم کامپیوتر، ریاضی، برنامه نویسی و کریپتوگرافی نیازی ندارد و با توجه به رویکرد آموزشی آن، **یک مسیر جامع و آسان برای خودآموزی تمام اجزای بلاکچین و اصول و مفاهیم تکنیکال اساسی آن**، پیش روی خواننده می گذارد. مخاطب هدف کتاب مبانی بلاکچین همه افرادی هستند که می خواهند بدانند فناوری بلاکچین چیست؟ چگونه کار می کند و چطور این پتانسیل را در ادکس سیستم مالی کنونی دنیا را دگرگون کند؟ این کتاب گام به گام خواننده را با فناوری بلاکچین آشنا می کند.



مهر تأیید رگولاتوری  
فرانسه بر فعالیت‌های  
بایننس

## بایننس در فرانسه قانونی شد!

از زمان احداث صرافی نام‌آشنای بایننس که زمانی در میان سرمایه‌گذاران ایرانی نیز از محبوبیت بسیار بالایی برخوردار بود، نام این صرافی و مالک چینی آن که یکی از ثروتمندترین مدیران رمزارزی است، همواره به جنجال گره خورده بود. از هک گسترده این صرافی در سال ۲۰۲۰ توسط هکران ناشناس گرفته تا ضعف عملیاتی این صرافی در مواقع حساس بازار و البته ممنوعیت ارائه خدمات آن در بسیاری از کشورهای اروپایی. با این وجود بایننس بر ادامه حضور خود در اروپا اصرار داشت و در تمام این سال‌ها دفتر مرکزی خود را در جزیره مالت برقرار نگه داشت. از میانه سال ۲۰۲۱ بود که «چانگ پنگ ژائو» شروع به قدم برداشتن در جهت سفت‌وسخت‌تر کردن شرایط خدمت‌رسانی این صرافی شد؛ تغییراتی که عموم ایرانی‌ها را نیز از این صرافی کوچ داد.

حالا بایننس و ژائو پاداش زحمت‌های خود را گرفته‌اند. فرانسه، یکی از بزرگ‌ترین و سخت‌گیرترین کشورهای اروپا در خصوص رمزارزها پس از دیدار با ژائو این صرافی را از نظر رگولاتوری مجاز دانسته است. ژائو پس از این موفقیت گفت: «فرانسه بدون شک در میان کشورهای اروپایی در برخورد با رمزارزها بسیار پیشرو است. در طول برخوردهای میان بایننس و مسئولان رگولاتوری فرانسه، از حد انتظار ما که بر اساس تجربه ما با سایر اروپایی‌ها شکل گرفته بود، بسیار فراتر بودند. فرانسه رگولاتور بسیار بسیار سخت‌گیری است، ولی این سخت‌گیری همراه با یک درک بالا از بازار و اکوسیستم رمزارزی است. ثبت بایننس در فرانسه یک برد بزرگ هم برای ما و هم برای تمام اکوسیستم رمزارزهاست.»



شماره ۱۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سال دوم



# زنگ خطر برای رمزارز؟

رگولاسیون جهانی برای ضدیت با رمزارزها به سراغ چهره‌های تندرورفته است

در حالی که سال ۲۰۲۲ بیشتر و بیشتر به وعده‌های خود برای فشار رگولاتوری به بازار رمزارزها عمل می‌کند، حالا خطر جدید برای بازار و صنعت رمزارزی؛ روند هماهنگی

جهانی بین روندهای مستقل رگولاتوری برای ایجاد یک جبهه مشترک است. خطری که چندان هم پنهان نیست و زمزمه‌ها و شایعه‌های آن نه تنها در فضای مجازی

دست‌به‌دست می‌شود، بلکه حالا در تعدادی از مهم‌ترین مجالس سیاسی مغرب‌زمین مانند کمیسیون اروپا و سنای آمریکا نیز دنبال می‌شود. اما خطر حقیقی چنین هماهنگی

خاری در پهلوی تلاش‌های ایالتی  
لابی‌گران کریپتو

## کالیفرنیا؛ بزرگ‌ترین متحد دولت فدرال؟

طبیعتاً هر صنعتی با بیش از دو تریلیون دلار ارزش، به مرور زمان قدرت لابی‌گری بالایی هم کسب خواهد کرد. رمزارزها نه تنها از این قانون مستثنی نیستند، بلکه مثال اصلی این امر هستند. در سال ۲۰۲۲، سالی که بیش از هر سالی در آن شاهد تلاش‌های رگولاتوری در ایالات متحده هستیم، سرمایه‌داران و مدیران کسب و کارهای رمزارزی نیز بیکار نبودند. یکی از راهکارهای اصلی این سرمایه‌داران و مدیران کسب و کارها استفاده از لابی‌گران برای ایجاد یک جبهه موازی در دولت‌های محلی و ایالتی آمریکا بود. با این حال به نظر می‌رسد حداقل در یکی از مهم‌ترین ایالت‌های آمریکا که بزرگ‌ترین درصد اقتصادی این کشور را نیز تشکیل

می‌دهد، هماهنگی دولت محلی با دولت فدرال دست لابی‌گران رمزارزی را خالی گذاشته است.

روز چهارشنبه «گوین نیوسام»، فرماندار کالیفرنیا با امضای یک فرمان اجرایی دستورالعمل‌های خاصی را برای پیاده‌سازی اقدامات جدید رگولاتوری با تمرکز ویژه بر «شفاف‌سازی» اکوسیستم رمزارزی در این ایالت امضا کرد. رویکرد کالیفرنیا، هم در شیوه‌تصویب لایحه و هم ادبیات مورد استفاده در این لایحه و البته بیانات شخص نیوسام، به‌طور واضح یک تقلید مستقیم از دولت فدرال است؛ امری که شکست نسبی لابی‌گران رمزارزی را در این ایالت مهم نشان می‌دهد.



## باشگاه رمزارزی‌های آمریکای لاتین عضو سوم خود را اضافه می‌کند؟ پاناما در آستانه قانونی کردن کریپتو

### بهبتر از السالوادور؟

السالوادور با رئیس‌جمهور جنجالی خود و تصویب زود هنگام اولین لایحه قانونی کردن بیت‌کوین در دنیا، جنجال‌ها و حاشیه‌های بسیاری را تجربه کرد. از جمله تنش میان نایب بوکله و تعدادی از سناتورهای آمریکا. به نظر می‌رسد در نگاه اول پاناما با صرف وقت بیشتر و تعریف جزئیات بیشتر توانسته لایحه جامع‌تر و جهان‌شمول‌تری را تدوین کند که بسیاری از سؤالات مشابهی را که در خصوص قانون‌گذاری السالوادور مطرح شده بود، پاسخ می‌دهد. برای مثال نقش رمزارزها در خرید و فروش روزانه، پرداخت مالیات و استفاده از آن در خدمات دولتی و خصوصی به خوبی شفاف‌سازی شده است. از این رو می‌توان تنش‌های بین‌المللی کمتر و پیاده‌سازی مؤثرتری را از سوی پاناما در قیاس با السالوادور شاهد باشیم. روند بهبودی که تنها در گذر زمان و با اضافه شدن کشورهای بیشتر به این جریان می‌توان انتظار بهتر شدن آن را داشت.

### جذب استارت‌آپ‌ها؟

نزدیک به دو هفته پیش بود که صرافی FTX اعلام کرد بر اثر محدودیت‌های بسیار بالا در سنگاپور مقر اصلی خود را به جزیره آنتیگوا واقع در دریای کارائیب انتقال می‌دهد. آنتیگوا یکس مسلماً بزرگ‌ترین صرافی دنیا نیست، اما مهاجرت رمزارزی آن به چنین منطقه‌ای به خوبی نشانگر روندی است که در صورت ادامه تحمل رگولاسیون شدت خواهد گرفت.

در این بین لایحه هندوراس برای قانونی کردن رمزارزها نیز به طور واضح جذب استارت‌آپ‌ها در منطقه اقتصادی ویژه خود را به عنوان یکی از دلایل اصلی ذکر کرده بود. پاناما که از پیش هم به قوانین حامی جذب سرمایه‌گذاران و شرکت‌ها شهره بود، بدون شک انگیزه‌هایی برای جذب صرافی‌های تبعیدی از کشورهای با قوانین رگولاسیون سرسختانه را در ذهن دارد.

روند قانونی شدن رمزارزها در آمریکای لاتین که توسط السالوادور در سال ۲۰۲۰ شروع شد، در سال ۲۰۲۲ با سرعت و شتاب بیشتری در حال گسترش است. ماه گذشته بود که هندوراس اعلام کرد در مناطق اقتصاد آزاد خود دست به قانونی کردن کامل بیت‌کوین خواهد زد و در بلندمدت این قانون را شامل تمامیت ارضی کشور خود خواهد کرد.

رمزارزها در سال علاوه بر تمام استفاده‌هایی که به‌وفور درباره آنها می‌شنویم، همچنین به بارقه‌ای از امید برای رشد اقتصادی در کشورهای بسیار فقیر و در حال توسعه تبدیل شده‌اند. هفته پیش بود که جمهوری آفریقای مرکزی اعلام کرد به دنبال «بردهایی سریع» برای اقتصاد شکننده این کشور، بیت‌کوین و سایر رمزارزها را قانونی خواهد کرد. جمهوری آفریقای مرکزی به سومین کشوری تبدیل شد که رمزارزها را قانونی کرد، اما حالا این روند بیش از پیش شتاب گرفته و کمتر از یک هفته بعد شاهد ملحق شدن پاناما به جمع کشورهای هاستیم که با نگرشی مثبت یا پذیرش کامل در راستای رگولاسیون این پدیده نوین حرکت می‌کنند. روز پنجشنبه بود که لایحه جدید مجلس پاناما با نام «استفاده از دارایی‌ها

و سیستم ثبت غیرمتمرکز» با اکثریت قاطع تصویب شد. این قانون که در صورت نهایی شدن به تمام شهروندان پاناما اجازه می‌دهد تا به خرید و فروش، پرداخت مالیات و استفاده روزمره از بیت‌کوین بپردازند، برای تصویب تنها به امضای «لورنتینو کورتیزو»، رئیس‌جمهور این کشور نیاز دارد. با توجه به اظهارنظرهای مثبت کورتیزو در گذشته در خصوص رمزارزها، می‌توان این لایحه را نهایی و جزئی از قانون پاناما دانست. «گابریل سیلوا»، عضو شورای ملی پاناما در خصوص این لایحه گفت: «در آستانه انقلابی مالی در آمریکای لاتین و مرکزی هستیم که پرچم‌دار آنها رمزارزها خواهند بود. در حالی که بسیاری از کشورهای نام‌دار در اقتصاد دنیا رگولاسیون پرخاشگری را در خصوص رمزارزها پیاده‌سازی می‌کنند، امید پاناما برای قانونی کردن رمزارزها تبدیل شدن به یک مرکز رمزارزی در منطقه و در نهایت در دنیا است.»

می‌زند و حالروس‌ها از آن برای دور زدن تحریم‌ها استفاده می‌کنند.»

### چرا تلاش‌ها به نتیجه نمی‌رسد؟

مک‌گینس در بخش دیگری به دلایل ناموفق بودن نسبی تلاش‌های رگولاتوری اخیر در آمریکا و اروپا می‌پردازد: «در آمریکا و به نسبت کمتر در اروپا، شاهد پیشنهادهای و تصویب لایحه پس از لایحه در خصوص رگولاسیون رمزارزها هستیم. اما برای اثر حقیقی چنین قوانینی، باید یک چهارچوب مرکزی بر اساس هماهنگی بین‌المللی و پیروی از اصول مشترک شکل گیرد. تا وقتی چنین چهارچوبی شکل نگیرد، هر شخص و سازمانی می‌تواند با حرکت میان خطوط جغرافیایی از قوانین فرار کند.»

در ادامه مک‌گینس به تشریح چهار اصل اساسی بالقوه در شکل‌گیری چنین بدنه بین‌المللی‌ای پرداخته است. او نوشته است: «مهم‌ترین اصلی که باید هسته توافق بین‌المللی در رگولاسیون رمزارزها باشد، این است که هیچ دارایی دیجیتالی نباید بدون قانون نظارتی باقی بماند. ثانیاً دولت‌ها و ناظران قانونی آنها باید جمع‌آوری و تبادل اطلاعات را بین‌المللی کنند. سومین اصل باید هر توافق بین‌المللی میان کشورهای دخیل در این بدنه را ملزم به محافظت سرمایه‌گذاران کوچک‌تر کند. در آخر صنعت رمزارزی باید به‌طور کامل و مطلق با نگرانی‌های زیست‌محیطی هماهنگ شود.»

مک‌گینس که در توییت‌ها نیز دست به انتشار توییتی برای تبلیغ ستون منتشره مذکور زده، گفته است: «رمزارزها در حال تبدیل شدن به یکی از جریان‌های اصلی رمزارزها هستند. جهت ایجاد محیطی حامی برای نوآوری‌های مالی که در عین حال به‌طور مؤثر از حقوق

مصرف‌کنندگان نیز محافظت کند، به برخورد بین‌المللی و همکاری در راستای رگولاسیون نیاز داریم.» بدون شک چنین جهت‌گیری‌ای از سوی کمیسیون خدمات و ثبات مالی، برای آینده رمزارزها در اروپا نگران‌کننده است. کم‌اینکه حالا به نظر می‌آید نگاه مک‌گینس فرای حوزه اختیاری خود و بر عرصه بین‌المللی است. علاوه بر پروژه جدید مک‌گینس، وی همواره یکی از طرفداران به‌کارگیری یورو بین‌المللی به‌عنوان ابزاری برای مقابله مؤثر با رمزارزهای غیرمتمرکز است.

و جبهه مشترکی چقدر جدی است و آیا احتمال به وجود آمدن آن در آینده قریب‌الوقوع وجود دارد؟

با توجه به ماهیت صنعت رمزارزی، روندهای مستقل رگولاتوری تاکنون موفقیت‌های نصفه و نیمه‌ای داشته‌اند.

بدون شک به پا کردن یک روند همه‌جانبه جهانی که نیازمند هماهنگی بین‌المللی و ادغام‌سازی یکپارچه روندهای مستقل فعلی خواهد بود، دشواری‌های مشخصی خواهد داشت و ممکن است سال‌ها به طول بینجامد. با این وجود چهره‌های شاخص سیاسی اروپایی و آمریکایی از هدف خود منصرف نشده‌اند و با جدیت به دنبال تصویب لایحه‌ها و تشکیل لایحه‌های بین‌المللی برای محدود کردن هرچه بیشتر بازار رمزارزی هستند.

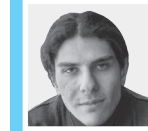
### مخالفتان قدرت می‌گیرند؟

یکی از شناخته‌شده‌ترین این چهره‌ها «مایرد مک‌گینس»، کمیسیونر خدمات و ثبات مالی کمیسیون مرکزی اتحادیه اروپاست. او به‌تازگی گفته که برنامه‌های گسترده برای ساخت یک چهارچوب نظارتی و رگولاتوری وسیع مابین کشورهای عضو اتحادیه اروپا و ایالات متحده آمریکا در دست دارد.

او حتی اشاراتی داشت که هماهنگی میان دستور اجرایی جو بایدن و لایحه پیشنهادی و جنجالی MiCA را در ماه گذشته القا می‌کرد. مک‌گینس که همچنین یکی از نمایندگان ایرلند در پارلمان اروپاست، منصوب شدن خود به‌عنوان کمیسیون مالی را به‌طور نسبی مدیون مواضع و وعده‌های ضدکریپتویی خود در سال‌های اخیر دانست؛ وعده‌هایی که از بیانیه‌های او به نظر می‌آید با جدیت تمام در حال دنبال شدن هستند.

مک‌گینس به شکل هفتگی ستونی در روزنامه

The Hill می‌نویسد. در آخرین نسخه این روزنامه او به‌وفور اشاراتی به الزام تشدید همکاری میان ایالات متحده آمریکا و اتحادیه اروپا کرده است. او در این ستون گفته: «رگولاسیون همواره ستونی پاینده در ایجاد نظم در روند پیشرفت فناوری‌های نو بوده است؛ فناوری‌هایی که در صورت عدم قانون‌گذاری می‌توانند به‌سرعت به نیروهایی مخرب تبدیل شوند. رمزارزها نیز از این روند تاریخی مستثنی نیستند؛ ریسک‌های کریپتو به خوبی شناخته شده‌اند، نوسان آنها شدید است، سرمایه‌گذاری درون‌سازمانی در آن موج



پارسا خاک‌نژاد

Parsa.khaknezhad@gmail.com



رگولاسیون  
همواره ستونی  
پاینده در ایجاد نظم  
در روند پیشرفت  
فناوری‌های نو بوده  
است؛ فناوری‌هایی  
که در صورت عدم  
قانون‌گذاری می‌توانند  
به‌سرعت به نیروهایی  
مخرب تبدیل شوند»



شماره ۱۸  
۱۸ اردیبهشت ۱۴۰۱  
سپتامبر دوم

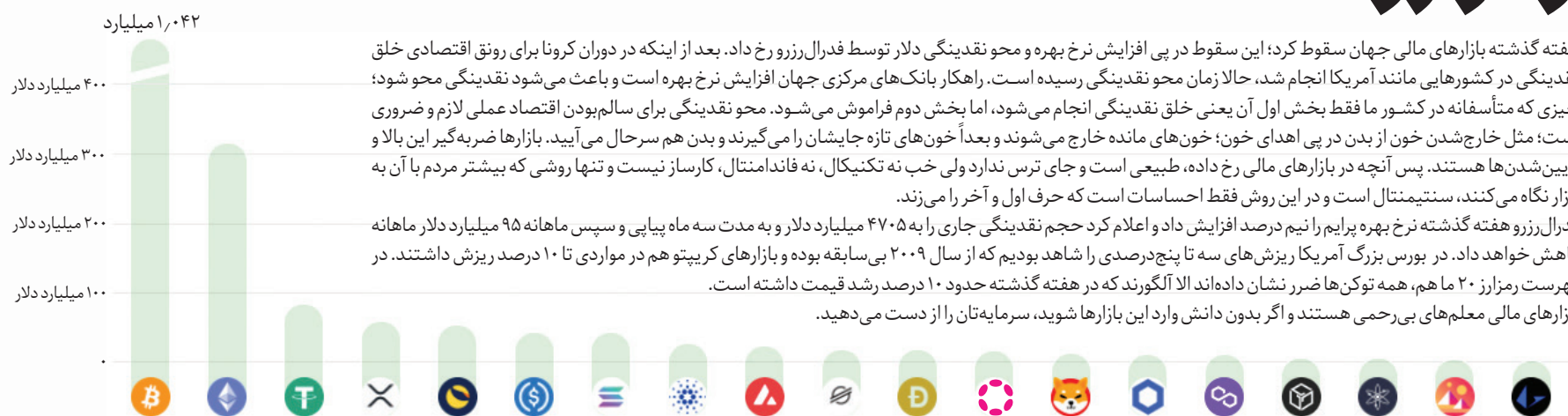
باشیم. به عبارتی دیگر این فناوری باید توسط قانون‌گذاری درست برای منفعت عموم استفاده شود.»

در بخش دیگری نیوسام اشاره به کندی دولت فدرال و خودمختاری ایالت خود می‌کند: «در موارد بسیاری دولت فدرال که فضای بای‌پارتیزانی آن کندی زیادی را ایجاد می‌کند، از روند قانون‌گذاری مؤثر عقب می‌افتد. وضعیت کنونی رمزارزها نیز به همین شکل است. ایالاتی هستند مانند فلوریدا که به همین نتیجه رسیده‌اند و در جهتی مخالف با ما در خصوص رمزارزها حرکت می‌کنند. در چنین شرایطی ما هم باید خودمختاری خود را کار بگذاریم و قوانین‌های خودمان را تدوین کنیم.»

در لایحه به‌وفور از کلمات کلیدی دولت فدرال آمریکا در دستورات جو بایدن، در بیانات جروم پاول، رئیس‌فدرال رزرو و گری گنسلر، رئیس SEC استفاده شده است؛ عباراتی مانند محافظت از حقوق سرمایه‌گذاران کوچک، شفافیت مضاعف، حفظ انگیزه در بازار برای نوآوری فنی در عین محدود کردن فعالیت‌های غیرقانونی بالقوه مانند پول شویی و فرار مالیاتی. نیوسام نیز پس از ادای فرمان اجرایی در این مورد گفت: «کالیفرنیا یکی از مراکز نوآوری در دنیای فناوری است. ما به دنبال حفظ و ساخت ایالتی هستیم که در عین استفاده از فناوری در حال رشد رمزارزها باید به دنبال تأمین حقوق شهروندان خودمان و محافظت از آنها



# رمزارز ۲۰



مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (میلیون تومان)	نماد	دارایی	نماد	رتبه
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	۶,۷۴٪	۶۸۵	۱,۰۴۲ میلیارد	BTC	بیت‌کوین	Bitcoin	۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۴,۸۹٪	۳۲۴	۷۷,۸ میلیون	ETH	اتریوم	Ethereum	۲
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰,۰۲٪	۸۳,۲	۲۸,۹ هزار	USDT	تتر	Tether	۳
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۳,۴۷٪	۲۸,۹	۱۷,۳ هزار	XRP	ریپل	Ripple	۴
اثبات سهام	انتشار استیبل کوین	توکن کاربردی	۱۲,۲۹٪	۲۵	۲,۱ میلیون	LUNA	ترا	Tezos	۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۱۳,۵۲٪	۲۷,۲	۲,۳ میلیون	SOL	سولانا	Solana	۶
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰,۰۴٪	۴۸,۶	۲۸,۹ هزار	USDC	یواس‌دی کوین	USD Coin	۷
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۴,۱۵٪	۲۶,۳	۲۲,۵ هزار	ADA	کاردانو	Cardano	۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۹,۷۷٪	۱۵,۲	۱,۶ میلیون	AVAX	آوالانچ	Avalanche	۹
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۱۱,۹۴٪	۱۴,۱	۴۱۰ هزار	DOT	پولکادات	Polkadot	۱۰
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۶,۶۲٪	۴,۲	۴,۸ هزار	XLM	استلار	Stellar	۱۱
اثبات کار	میم‌کوین	ارز	۵,۷۱٪	۱۶,۹	۳,۷ هزار	DOGE	دوج‌کوین	Dogecoin	۱۲
	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم‌افزاری	۱۰,۵۵٪	۵	۳۱۲ هزار	LINK	چین‌لینک	Chainlink	۱۳
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	۷,۵۶٪	۸,۳	۳۰,۷ هزار	MATIC	پلی‌گان	Matic	۱۴
اثبات کار	میم‌کوین	ارز	۱۰,۱۲٪	۱۰,۹	۵۸ ریال	SHIB	شیبا اینو	Shiba Inu	۱۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۱۱,۵۱٪	۲,۸	۳۵۹ هزار	ICP	اینترنت کامپیوتر	Internet Computer	۱۶
اثبات سهام	اپلیکیشن‌های بین‌زنجیره‌ای	پلتفرم نرم‌افزاری	۱۰,۸۴٪	۴,۹	۴۹۲ هزار	ATOM	کازموس	Cosmos	۱۷
اثبات کار	طلای دیجیتال	پلتفرم نرم‌افزاری	۴,۴۶٪	۶,۸	۲,۸ میلیون	LTC	لایت‌کوین	Litecoin	۱۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۱۰,۷۰٪	۴,۷	۲۰,۳ هزار	ALGO	آلگورند	Algorand	۱۹
		توکن کاربردی	۱۴,۰۳٪	۲,۶	۴۱,۲ هزار	MANA	دیسنترالند	Decentraland	۲۰