

# کارنگ

W E E K L Y M A G A Z I N E

هفته‌نامه  
اقتصاد نوآوری  
سال دوم  
شماره  
پنجاهم  
یکم خرداد  
۱۴۰۱  
صفحه ۱۶+۱۶  
۳۰ هزار تومان  
همراه با  
ضمیمه رمز ارز



زینب جعفریان صاحب  
کسب و کار «کافه  
خونگی» معتقد است  
پشتکار عامل اصلی  
موفقیت یک برند است  
**طعم سازی با  
مزه های اصیل**

## PARMIS



گفت و گو با **مظاهر مرجانی**، مدیر عامل پارمیس؛ اومی گوید سرویس های جدید آنها به مدیران کسب و کارها در تصمیم گیری کمک بسیاری می کند و راه را به آنها نشان می دهد؛ چیزی مثل اپلیکیشن های مسیریاب

# پیش بینی بازار برای مشتریان



**می خواهیم فراتر  
از مدیریت امور  
روزمره به کسب و کارها  
کمک کنیم**

**با هوش مصنوعی  
فرایندهای مالی  
بازتعریف خواهند  
شد**

تکس، حامد کریمزاده

## تازه واردها معادلات لجستیک را بازتعریف خواهند کرد

گفت و گو با صالح آچاک  
مدیر برنامه ریزی و توسعه  
شرکت راه آسمان آبی



## انقلاب دوچرخه و اسکوتر برقی در راه است

صفحه ویژه حمل و نقل درون شهری کارنگ را بخوانید



**اتحادیه؛ کابوس  
غول های فناوری**

۱۳۲ سال پس از شورش های  
شیکاگو و تشکیل  
اتحادیه های کاری

۱۲



**ضرورت تولید  
رمزارز ملی با  
بودجه تپل!**

توصیه طنز برای مدیریت  
بهتر بازار رمزارزها

۱۶



**کارنگ به  
شماره ۵۰ رسید  
ویک سال  
پیرتر شدیم...**

۲

## ابر دراک هم به باشگاه کم تعداد موفق های شهرستانی اضافه شد

راهبری دولتی ها در استان ها  
باعث شده زیست بوم های استانی  
ضعف های زیادی داشته باشند

**ابر دراک می خواهد ابر مالی  
هوشمند ایران باشد**



راهبری دولتی ها در استان ها باعث شده زیست بوم های  
استانی ضعف های زیادی داشته باشند

## ابر دراک هم به باشگاه کم تعداد موفق های شهرستانی اضافه شد

بیا بید چند استارتاپ موفق یا نسبتاً موفق شهرستانی را برشماریم. منظور کسب و کارهای نوآوری است که جایی خارج از تهران برپا شده و رشد کرده و توانسته اند کاربران قابل توجهی را جذب خود کنند. نشان در مشهد، ویرگول در اصفهان، جاجیگا در لاهیجان و... احتمالاً یکی دو نام دیگر را هم بتوان با یاری گرفتن بیشتر از حافظه به این نام ها اضافه کرد. اما در نهایت به یک لیست کم جان و کوتاه خواهیم رسید. این واقعیت تلخ اکوسیستم استارتاپی و اقتصاد نوآوری ایران است که در شکل دادن به یک جغرافیای متوازن کسب و کاری ناکام بوده است.

هفته گذشته یک نامه اعتراضی از چند استارتاپ منتشر شد؛ در مخالفت با دوشقه شدن اتحادیه کسب و کارهای مجازی. راستش هم تعداد استارتاپ ها نامیدکننده بود و هم اینکه بیشتر آنها در نهایت متعلق به ۱۲،۱۰ مجموعه کسب و کاری یا همان هلدینگ های این زیست بوم بودند. خیلی تعجب برانگیز است که حتی در زمانه اعتراض و مخالفت و تأثیرگذاری صنفی هم باید گرفتار هلدینگ بازی و منافع گروهی باشیم. وقت آن رسیده که این زیست بوم را با عینک منافع جمعی (آن هم به معنای واقعی جمع، نه مجموع دو یا سه هلدینگ) ببینیم و برای آن قدم برداریم. این همان چیزی است که فقدانش باعث وضعیت فعلی اتحادیه و بن بست است که در آن افتاده، شده است. پس تکرار این رویکرد یعنی در جازدن در وضعیت نامطلوب کنونی.

بیا بید چند استارتاپ موفق یا نسبتاً موفق شهرستانی را برشماریم. منظور کسب و کارهای نوآوری است که جایی خارج از تهران برپا شده و رشد کرده و توانسته اند کاربران قابل توجهی را جذب خود کنند. نشان در مشهد، ویرگول در اصفهان، جاجیگا در لاهیجان و... احتمالاً یکی دو نام دیگر را هم بتوان با یاری گرفتن بیشتر از حافظه به این نام ها اضافه کرد. اما در نهایت به یک لیست کم جان و کوتاه خواهیم رسید. این واقعیت تلخ اکوسیستم استارتاپی و اقتصاد نوآوری ایران است که در شکل دادن به یک جغرافیای متوازن کسب و کاری ناکام بوده است.

هفته گذشته مهمان شیرازی ها بودم؛ آن هم به بهانه اعلام خبر جذب سرمایه کسب و کار «ابر دراک» از شرکت خدمات انفورماتیک یک موفقیت قابل توجه دیگر در جایی دور از تهران که شانس این فضا برای تمرکز دابی از پایتخت را کمی بیشتر از قبل خواهد کرد. یک تیم مستعد و با اعتماد به نفس که وارد یک بازار کم باز یگر شده و احتمالاً شناسش برای موفقیت های بیشتر هم کم نخواهد بود؛ البته اگر به خطاها و گرفتاری های معمول تیم ها در مرحله مقیاس پذیری مبتلا نشود.

مشکل بزرگ شهرستان ها و نسبت آنها

درباره اهمیت وجود رسانه های چاپی

## کارنگ به شماره ۵۰ رسید و یک سال پیرتر شدیم

یک سال پیش در یکشنبه ۲۷ اردیبهشت ماه کارنگ را شروع کردیم؛ از آن زمان تا امروز هر هفته یک شماره داشتیم؛ به مرور به کارنگ ضمیمه هایی اضافه کردیم. ضمیمه رمزارز که امروز بیستمین شماره آن تقدیم شما شده و یک شماره ضمیمه کتاب که همزمان با سی و سومین نمایشگاه کتاب تهران منتشر شد و امیدوارم هر دو ماه یک بار این ضمیمه را داشته باشیم. به مرور ضمیمه های دیگری هم اضافه می کنیم. سال گذشته با حمایت ۱۰ صرافی رمزارز کشور، کتاب دارایی دیجیتال را هم منتشر کردیم که ضمیمه رایگان کارنگ توزیع شد.

کارنگ بیش از اینکه یک هفته نامه چاپی باشد، رسانه ای است که از همه کانال ها از جمله چاپ استفاده می کند تا به صورت مرتب در زمینه اقتصاد نوآوری اطلاع رسانی کند. ما می خواهیم هر هفته جایی باشیم که مهم ترین روندها و رویدادهای اقتصاد نوآوری ایران را مرور کنیم. ما می خواهیم به دور از مرز بندی های مرسوم و اختلاف هایی که وجود دارد، همه باز بگران عرصه اقتصاد نوآوری ایران را معرفی کنیم. می خواهیم جایی باشیم که کوچک و بزرگ خود را در آن ببینند. می خواهیم زمینه رشد کسب و کارهای اقتصاد نوآوری ایران را فراهم کنیم و خودمان هم کسب و کاری نوپا هستیم. دست گذاشته ایم روی زانوهای خودمان و بلند شده ایم و هیچ انتظاری از هیچ نهاد دولتی و عمومی نداریم؛ هیچ چشمی به بودجه ها و بیت المال نداشته و نداریم و همیشه از کسب و کارهایی که حامی این راه بوده اند، تشکر کرده ایم. همیشه قدر دان آن مخاطبی هستیم که یک سال اشتراک کارنگ را گرفته است.

برای بسیاری سؤال بود که چرا در زمانی که رسانه های چاپی اقبال گذشته را ندارند، ما رسانه ای جدید در فضای چاپی راه انداخته ایم؟ آینده رسانه های چاپی مگر مرگ و نابودی نیست؟ ما معتقدیم کانال های رسانه ای در کنار هم معنا می یابند. ما نه برای کاغذ قداستی قائل هستیم و نه چیزی از جنس نوستالژی را در آن جست و جومی کنیم. کاغذ صرفاً ابزاری است برای انتقال پیام. بسیاری از شعارهایی هم که برخی می دهند و می گویند کاغذ آسیب زدن به محیط

کارنگ را در زمانه اعتراض و مخالفت و تأثیرگذاری صنفی هم باید گرفتار هلدینگ بازی و منافع گروهی باشیم. وقت آن رسیده که این زیست بوم را با عینک منافع جمعی (آن هم به معنای واقعی جمع، نه مجموع دو یا سه هلدینگ) ببینیم و برای آن قدم برداریم. این همان چیزی است که فقدانش باعث وضعیت فعلی اتحادیه و بن بست است که در آن افتاده، شده است. پس تکرار این رویکرد یعنی در جازدن در وضعیت نامطلوب کنونی.

زیست است، اشتباه و شعاری تو خالی بیش نیست. مگر دنیای دیجیتال انرژی مصرف نمی کند؟ هر جست و جویی که در گوگل انجام می شود، اندکی به گازهای گلخانه ای جهان اضافه می کند. مگر سرورهای گوگل بدون انرژی فعالیت می کنند؟ دیجیتال به معنای آسیب نرزدن به محیط زیست و کاغذ به معنای آسیب رساندن به محیط زیست نیست. ما انسان ها اکسیژن هوا را مصرف می کنیم و به جایش دی اکسید کربن به هوا اضافه می کنیم. حتی نفس کشیدن ما هم برای طبیعت ضرر و زیان است؛ آیا به این بهانه نفس نمی کشیم؟ بنابراین این حرف ها را که کاغذ ضد محیط زیست است یا نوستالژی ما را به این سو کشانده، بگذاریم کنار.



رضا قربانی



@mediamanager\_ir

معتقدیم کاغذ، چاپ و زمانی که صرف تولید محتوا به این شیوه می شود، ما را مجبور می کند محتوای غنی تولید کنیم. در جهانی که گزین گویند گفتن رواج دارد و در ۲۴۰ کارا کتر درباره سرنوشت یک ملت قضاوت می کنیم، بیش از هر زمان دیگری نیاز داریم عمیق تر به مسائل مان بنگریم. رسانه ها فرصتی برای اندیشه ورزی هستند. رسانه ها می توانند با انعکاس واقعیت ها زمینه تصمیم سازی و تصمیم گیری اثربخش تر فراهم کنند.

ما بیش از اینکه دل بسته رسانه های چاپی باشیم، تشنه ایجاد بسترهای گفت و گویم. گفت و گو و تعامل کم هزینه تر این راه برای ساختن است. کارنگ علاوه بر نسخه چاپی، این روزها در بسترهای دیجیتال هم ارائه می شود. قاعدتاً باید وب سایت کارنگ را غنی تر کنیم، قاعدتاً باید در شبکه های اجتماعی فعال تر باشیم و از مدیوم هایی مانند پادکست و ویدئو بیشتر استفاده کنیم. ما چاره ای نداریم جز اینکه به شیوه های متفاوت راه دیگری برای دیدن را باز کنیم. امیدواریم کارنگ در این یک سال توانسته باشد رسانه سالمی باشد و با حرفه ای گری زمینه رشد اقتصاد نوآوری ایران را فراهم کرده باشد. معتقدیم تازه در ابتدای راه است و برای اینکه بتوانیم اثربخش تر باشیم، قاعدتاً بیشتر از گذشته نیازمند همراهی و کمک همه آنها هستیم که دل در گرو توسعه ایران دارند.



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم

کارگزاری مفید رویداد تجربه هوش مصنوعی در صنعت را برگزار کرد

## باید روی داده های با کیفیت کار کنیم

پنجشنبه ۲۹ اردیبهشت رویداد تجربه هوش مصنوعی در صنعت با حضور فعالان و متخصصان حوزه هوش مصنوعی، یادگیری ماشین و علوم داده با هدف به اشتراک گذاری تجربیات و توسعه محصولات مبتنی بر هوش مصنوعی و علوم داده با حضور متخصصانی از شرکت های معتبر ایرانی و بین المللی توسط کارگزاری مفید برگزار شد.

که باید روی آن کار کنیم، داده های بیشتر با کیفیت بالاتر است.» در ادامه این رویداد علی الهی، مدیر واحد هوش مصنوعی تپسی نیز در خصوص تأثیر هوش مصنوعی در افزایش کیفیت، دقت و رضایت کاربران از سفرهای انجام شده با تپسی مطالبی را برای حضار ارائه داد.

همچنین علی زارع زاده، مدیر تیم هوش مصنوعی کارگزاری مفید روایت طراحی یک مدل اختصاصی برای کسب رضایت مشتری را برای حضار توضیح داد.

در ابتدای این نشست، حمیدرضا مختاریان، مدیر تیم دیجیتال مفید گفت: «در چند سال اخیر که دنیا در حال دست و پنجه نرم کردن با پاندمی کرونا بود، چینی ها ۴۸ درصد از کل سرمایه گذاری های انجام شده در حوزه هوش مصنوعی را به خود اختصاص داده اند و این آمار برای ایالات متحده حدود ۴۲ درصد است. ایران نیز در استفاده از هوش مصنوعی و بهره گیری از فواید آن چیزی از کشور چین کم ندارد. در ایران به دلیل ایجاد محدودیت کمتر توسط قوانین محدود کننده دسترسی به داده ها و حریم شخصی، عملیات مربوط به داده کاوی راحت تر انجام می شود. مهم ترین چیزی



شماره ۵۰ | ۱ خرداد 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  
وب سایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: 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، منیره شاه حسینی



### رویداد دیجی نکست برگزار شد

رویداد دموودی دیجی نکست با هدف معرفی استارت‌آپ‌های این مجموعه و جذب سرمایه‌گذاران دیگر ۲۸ اردیبهشت برگزار شد. دیجی نکست بازوی نوآوری گروه دیجی کالا است.



### ورود اسمارت آپ به حوزه گیم

اسمارت آپ در اولین ورود خود به حوزه گیم روی پلتفرم بازی‌نگا سرمایه‌گذاری کرد. نسخه آزمایشی بازی‌نگا ۹ ماه پیش توسط آواگیمز منتشر شد.



### تفاهم‌نامه ایرانسل و مپنا

ایرانسل و مپنا، هم‌زمان با چهارمین نمایشگاه بین‌المللی خودرویی تهران، تفاهم‌نامه همکاری در حوزه خودرویی متصل امضا کردند.



### چالش آی‌سی‌تی

هفتمین دوره مسابقات برنامه‌نویسی چالش‌های فناوری اطلاعات با نام ICT Challenge به همت دانشگاه شریف، ۲۳ و ۲۴ تیرماه برگزار می‌شود.

در اولین نشست خبری ابر دراک در خصوص جذب سرمایه این شرکت مطرح شد

# می‌خواهیم ابر مالی هوشمند ایران باشیم



سرمایه ابر دراک در کنار شرکت خدمات انفورماتیک محقق شد.

در ادامه داوود کریم‌زادگان، معاون بازاریابی و فروش شرکت خدمات انفورماتیک در توضیح قرارداد منعقدشده میان ابر دراک و این شرکت عنوان کرد: «شرکت خدمات انفورماتیک عهده‌دار توسعه بسیاری از سرویس‌های بانکی دولتی است و در کنار آن فضای رقابتی را هم زیر نظر داریم. به همین واسطه توسعه زیرساخت جزو فعالیت‌های اصلی ماست. ورود به توسعه فضای ابری نیز جزو راهبردهای ما بوده است.» کریم‌زادگان درباره اینکه رقم این سرمایه‌گذاری چقدر است، تأکید کرد: «نمی‌توانم رقم دقیق را بنا به ملاحظاتی اعلام کنم، اما سهم در یافتی از ابر دراک زیر ۵۰ درصد بوده و به‌زودی و با درج این رقم در سامانه

شرکت ابر دراک اولین نشست خبری خود را با حضور چندین رسانه تخصصی در حوزه فناوری در شهر شیراز برگزار کرد. در این نشست فرشاد خون‌جوش، رئیس هیئت مدیره ابر دراک؛ سارا راد، نایب رئیس ابر دراک؛ سینا سلطانی مدیرعامل ابر دراک؛ داوود کریم‌زادگان، معاون بازاریابی و فروش شرکت خدمات انفورماتیک و نادر قاسمی، مدیرعامل شرکت فرادیس گستر کیش حضور داشتند.

سینا سلطانی، مدیرعامل ابر دراک درباره فرایند افزایش سرمایه ابر دراک گفت: «به جز هسته سه نفره، در این فرایند افراد زیادی همراه ما بودند. بحث جذب سرمایه این شرکت برای ما نسبت به سایر همکاران متفاوت بود. زمانی که بازار را ارزیابی کردیم، متوجه نیاز به تأمین مالی شدیم. در نهایت اولین استیج جذب

## بیانیه مشترک استارت‌آپ‌ها در اعتراض به تفکیک اتحادیه این روش درست نیست!

اتحادیه موافق‌اند ولی این روش و تفکیک را الزاماً راه حل مناسبی ندانسته و چه بسا آن را آغازگر مشکلات عدیده دیگری می‌دانند.» در بین امضاکنندگان این نامه، نام کسب‌وکارهایی چون آپارات، اسنپ، ایمالز، تخفیفان، دیجی کالا، سفرمارکت، سینماتیکت، شیپور، صباویژن، علی بابا، کافه‌بازار، فیلیمو، کارنامه، مدیانا و... دیده می‌شود.

کسب‌وکارهای آنلاین در اعتراض به تفکیک اتحادیه کشوری کسب‌وکارهای مجازی، بیانیه‌ای را منتشر کردند. آنها تصمیم اخیر وزارت صمت برای تفکیک اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی را موجب نگرانی فعالان این حوزه عنوان کرده و خواستار توقف این تصمیم شدند. در بخشی از این بیانیه آمده است: «به طور قطع کسب‌وکارهای آنلاین نسبت به تخصصی شدن فعالیت



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم

# چالش‌های رگولاتوری حوزه سلامت

در پنل هلت تک نمایشگاه اینوتکس بررسی شد



سلامت ما، وزارت بهداشت فروشنده خدمت است. وقتی فروشنده خدمت باشید، علاقه کمی به ایجاد شفافیت در حوزه سلامت الکترونیک دارید. چون سلامت الکترونیک یکی از پایه‌های ایجاد شفافیت در بخش سلامت است. از طرف دیگر بیمه نقش خریدار خدمت را دارد. بیمه ترجیح می‌دهد این شفافیت وجود داشته باشد، چون در پی این شفافیت، منافع کسب خواهد کرد؛ بنابراین بیمه‌ها از سه سال قبل آمادگی داشتند و کار کردن روی اجزای این سیستم را آغاز کرده بودند.» با وجود اینکه کرونا، تمام دنیا را با مشکلات جدی مواجه کرد، اما باعث شد سلامت الکترونیک تا حدی پیشرفت کند. در زمان کرونا سیستم مجبور بود اقداماتی را در خود بپذیرد تا به کاهش مراجعه به بیمارستان‌ها و مراکز درمانی منجر شود. از طرفی این سیستم نظام مشاوره را هم تا حدی در این دوران پذیرفت؛ موضوعی که وزارت بهداشت حدود ۱۰ سال با آن مقابله می‌کرد.

در سومین روز از نمایشگاه اینوتکس، پنل هلت تک در محل پارک فناوری پردیس برگزار شد. مهندس محمد شکوهی‌یکتا، دیتا ساینست در مایکروسافت و پژوهشگر حوزه سلامت دیجیتال، مهدی یوسف‌زاده، مدیر طرح ملی سلامت الکترونیک شورای فناوری اطلاعات کشور و شاهین اکبریان طبری، بنیان‌گذار چارگون سخنرانان این پنل بودند.

### چالش این حوزه تعارض منافع است

یوسف‌زاده در پاسخ به سؤال مدیر پنل در مورد چالش‌های رگولاتوری سلامت دیجیتال در کشور توضیح داد: «اگر بخواهیم چالش‌های بخش سلامت دیجیتال را پشت سر بگذاریم و به برآورد خوبی برسیم، نیازمند یک رگولاتور قدرتمند هستیم. چالش بسیار بزرگی در بخش رگولاتوری ما وجود دارد. در ابتدا باید اشاره کنم که بخش عمده رگولاتوری این حوزه در دست وزارت بهداشت است و همین موضوع یک چالش محسوب می‌شود، اما وزارت بهداشت حوزه سلامت دیجیتال را درک کرده است. از سال ۱۳۸۳ برنامه‌هایی را در حوزه سلامت الکترونیک شروع کردند و بعد از آن اتفاقات مختلفی افتاد. در جایی که خلا قانونی وجود داشت، طی چند مرحله و برنامه، قانون‌گذاری کردیم، اما متأسفانه این قانون‌نویسی‌ها پیگیری نشد و برنامه‌های بعدی تکرار برنامه‌های قبلی بود.»

### چاقو دسته خود را نمی‌برد

شاهین طبری در مورد تعارض منافع در نظام سلامت گفت: «وقتی وزیر بهداشت سابق، قبل از وزارت داروخانه داشته، امکان ندارد با داروخانه زنجیره‌ای در کشور موافقت کند. چاقو دسته خود را نمی‌برد. به نظر من اصل داستان، تضاد منافع است. اولین مشکل ما این است که پزشکان را به سمت مدیران حوزه سلامت منصوب کرده‌ایم. این مدیران به پیشگیری اهمیت نمی‌دهند و به فکر درمان هستند. برای

تجهیزات درمان هزینه زیادی می‌کنند، اما برای پیشگیری هزینه‌ای نمی‌شود. چون درآمد پزشک از بیماری است. منافع افراد تصمیم‌گیرنده در این حوزه در بیماری است. این افراد حدود ۱۵ درصد از تولید ناخالص ملی ما را هزینه می‌کنند و سلامتی ما برای آنها اهمیت ندارد. به هر جای این سیستم نگاه کنید، تضاد منافع را می‌بینید و باز کردن این کلاف کار بسیار دشواری شده است.» طبری در مورد چگونگی فائق آمدن بر چالش‌ها تأکید کرد: «به نظر من در وهله اول پزشکان باید از مدیریت حوزه سلامت کنار بروند، چون تضاد منافع دارند. در وهله بعد فکر می‌کنم سرمایه‌گذاری باید روی پیشگیری انجام شود.» او در ادامه در مورد رفتارهای رگولاتوری تصریح کرد: «اگر در مواردی رگولاتور کوتاه آمده، به خاطر بلوغ نیست. پذیرش مسائلی چون نسخه الکترونیک به خاطر به بلوغ رسیدن رگولاتور نیست و صرفاً از فرط بی‌پولی است. رگولاتور به خاطر هزینه‌های تلنبار شده و پدیده‌های بیمه مجبور شده که کارهای کوچکی انجام دهد.»



عکس: پریا امیرحاجلو

# تازه‌واردها معادلات لجستیک را بازتعریف خواهند کرد

گفت و گو با صالح آچاک، مدیر برنامه ریزی و توسعه شرکت راه آسمان آبی؛ او معتقد است ورود کسب و کارهای کوچک و نوآور لجستیکی به حوزه فروش در شبکه‌های اجتماعی شکل صنعت را تغییر خواهد داد

فرودگاهی داخل و خارج کشور شروع کرده و کسب و کار محوری آن، پست سریع بین‌المللی (کوریر وارده و صادره)، حمل بارهای سنگین (کارگو وارده و صادره) و خدمات ارسال و حمل بار داخلی در سطح کشور است. این شرکت قابلیت ارسال بار به تمام مقاصد فرودگاهی کشور را دارد و دارای نمایندگی‌های متعدد در کشورهای منطقه، اروپا و آمریکای شمالی برای تبادل محموله‌های بین‌المللی است.

راه آسمان آبی چه چشم‌اندازی برای آینده خود در صنعت لجستیک ترسیم کرده است؟

چشم‌انداز شرکت راه آسمان آبی، تبدیل شدن به یک شرکت ارائه‌دهنده کامل خدمات لجستیک (شامل تأمین، خرید، حمل و نقل، ترخیص و تحویل بار) در سطح بین‌المللی و انتخاب اول مشتریان در سطح داخل با استفاده از نیروی انسانی متخصص

توسعه صنعت لجستیک در سطح بین‌المللی است. یکی از شرکت‌هایی که زمینه‌ساز رشد و توسعه صنعت لجستیک ایران در سطح بین‌المللی است، شرکت «راه آسمان آبی» است که در مورد چشم‌اندازها و برنامه‌های این شرکت، گفت‌وگویی با صالح آچاک، مدیر برنامه ریزی و توسعه این شرکت ترتیب داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

شما از چه زمانی وارد شرکت راه آسمان آبی شدید؟ این کسب و کار چه فعالیت‌هایی انجام می‌دهد؟

من دکترای مدیریت فناوری با گرایش تحقیق و توسعه دارم و حدود هشت سال پیش با هدف توسعه فناوری در این شرکت همکاری خود را آغاز کردم. شرکت راه آسمان آبی نیز ۲۰ سال است فعالیت خود را در حوزه حمل و نقل بار هوایی به مقاصد

صنعت لجستیک یکی از صنایع پول‌ساز و ضروری برای عصر حاضر است. اگرچه تحول دیجیتال و فناوری‌های نوظهور در تحقق اقتصاد دیجیتال به شدت تأثیرگذارند، با این حال حمل و نقل فیزیکی بخش غیر قابل تفکیک زندگی امروز به شمار می‌رود.

صنعت لجستیک در بستر شبکه‌های فیزیکی، اطلاعاتی و مالی فعالیت می‌کند و هرچه این شبکه منسجم و هماهنگ‌تر فعالیت کند، مزایای اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی غیر قابل انکاری برای بخش اقتصاد دیجیتال به همراه خواهد داشت. ضمن آنکه اتصال این شبکه (یعنی اتصال

سه بعد فیزیکی، مالی و اطلاعاتی) به شبکه‌های جهانی، موجب رشد چند برابری اقتصاد دیجیتال خواهد شد. کشور ایران با موقعیت و ظرفیت‌های بالایی که در اختیار دارد، بستر بسیار مناسبی برای



منیره شاه حسینی

M\_shah1358@yahoo.com



## نگاهی به اثرگذاری حمل و نقل دیجیتال در اقتصاد چین تحول دیجیتال در بازار حمل و نقل

دیجیتالی شدن یکی از محرک‌های اصلی حمایت از رشد اقتصادی چین است و انتظار می‌رود بازار حمل و نقل دیجیتال کالا در چین طی دوره پیش‌بینی شده ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۷ حدود ۲۴ درصد رشد کند. حمل و نقل بار از طریق فضای دیجیتال، در چند سال گذشته صنعت لجستیک دنیا از جمله چین را متحول کرده است. شرکت‌های حمل و نقل به تدریج خدمات خود را دیجیتالی می‌کنند تا رزرو آنلاین بار، ردیابی مستقیم محموله‌ها و اسناد را به دیگر خدمات خود اضافه کنند. برخی از مزایای کلیدی مانند قیمت‌گذاری فوری و شفاف، مقایسه نرخ‌ها و حامل‌ها، ردیابی، ارسال آسان اسناد و موارد دیگر، رشد این پلتفرم‌ها را در سال‌های اخیر افزایش داده است.

دیجیتالی شدن زنجیره تأمین، در پیچه جدیدی از انعطاف‌پذیری و پاسخگویی راه روی مشتریان می‌گشاید و شرکت‌ها را قادر می‌سازد کارآمدترین و شفاف‌ترین خدمات را به مشتریان ارائه داده و هزینه‌های اضافه فرایند را کاهش دهند. با کاهش هزینه‌ها، بسیاری از تولیدکنندگان به سمت لجستیک دیجیتال حرکت می‌کنند. از این رو رشد درآمد در صنعت افزایش می‌یابد.

انتظار می‌رود، شرکت‌های حمل و نقل کوچک رشد سریع‌تری را تجربه کنند. زیرا این شرکت‌ها عمدتاً می‌توانند به بخش‌های خاص صنایع با تقاضای بالا برای صادرات و واردات خدمات ارائه دهند. همچنین پیش‌بینی می‌شود شرکت‌های حمل و نقل متوسط در بازار باقی بمانند اما با سرعت کمتری رشد کنند، زیرا زمان بیشتری برای انطباق‌پذیری آنها با سیستم حمل و نقل دیجیتال نیاز است. در مورد کل بازار حمل و نقل بار نیز می‌توان گفت این بازار در حال رشد است، اما با نرخ کمتری نسبت به بازار حمل و نقل دیجیتال حرکت می‌کند و اندازه بازار حمل و نقل‌های کوچک با نرخ رشد بالاتری نسبت به حمل و نقل متوسط در چند سال آینده رشد خواهد کرد.

گفتنی است حمل و نقل دیجیتال از یک پلتفرم دیجیتال برای ارائه خدمات به طیف وسیع‌تری از مخاطبان خود استفاده می‌کند.



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



## تلاش برای تعریف زنجیره تأمین نرمال در دوران پساکرونا لجستیک چطور از نو نوشته خواهد شد؟

سیستم خود را با شبکه‌سازی الکترونیک ارتقا دهیم. شرکت تسلا کمبود تراشه خودرو و به دنبال بحران‌های احتمالی در تولید خودرو و به دنبال آن حمل‌ونقل در حجم بالاست. کرونا اکثر صنعت‌ها در بیشتر کشورهای را درگیر خود ساخت. پیشنهادهای راهبردی ناشی از این تغییرات با دیدگاهی موقتی مورد تحلیل قرار می‌گیرد. این در حالی است که سه چهارم مدیران اجرایی به دیده تردید به این موضوع می‌نگرند.

**تأثیر کووید ۱۹ بر مشاغل حمل‌ونقل**  
جواب منفی به ادامه همکاری با کارگران به دلیل مشکلات بهداشتی دوران کرونا، تأخیر در رسیدن محصولات توسط کشتی و اختلال در انبار کردن کالا، کمبود کامیون برای انتقال کالا، قرنطینه و محدودیت در رفت‌وآمد به مراکز خرید و رستوران به رکودی بی‌سابقه در فعالیت تجاری بشر منجر شد. بر همین اساس، زنجیره تأمین نرمال یک انتظار موهوم و ایده‌آلی در این شرایط است. وجه تمایز شرکت‌های خرد با کلان در عدم توانایی و محدودیت سرمایه در راه‌اندازی خطوط حمل‌ونقل و جابه‌جایی کالا است. آمازون در سال گذشته حدود ۱۶۴ میلیون دلار برای ساخت فضای انبار جدید هزینه کرد که در مقایسه با Reonomy، شرکتی فعال در حوزه املاک تجاری، قابل مقایسه نیست.

**چه چیزی را در صنعت حمل‌ونقل بازسازی کنیم؟**

بنادر به نوعی از جهان پررونق خود عقب مانده‌اند و باید به جبران کاستی‌ها بپردازند. انبارها باید نوسازی و به‌روزرسانی شوند. کارگران باید به پست‌های خود بازگردند. پروتکل‌های بهداشتی با دیدگاهی نه‌چندان سختگیرانه اما به عنوان یک اصل باید به حساب بیایند. انبارها بهتر است در نزدیک‌ترین فاصله از کلان‌شهرها واقع شوند. شاید بهتر باشد افقی دورتر را در نظر بگیریم.

شیوه توزیع کالاهای مختلف در دوران پساکرونا به شکلی که در گذشته بود، تبدیل به رؤیایی مبهم و زیبا شده است. توضیح این موضوع با بررسی وضعیت حمل‌ونقل، کشتیرانی، انبارداری و بیکاری تعدادی از کارگران، روشن‌تر می‌شود. در این روزها نه تنها ایران، بلکه اکثر کشورهای در حال دست‌وپنجه نرم کردن با جایگزین‌هایی برای کمک به بهبود اوضاع دریافت و پخش کالا از تولیدکننده به مصرف‌کننده هستند. شاید نتوانیم به راحتی تعریف درستی از زنجیره نرمال حمل‌ونقل و تأمین کالا داشته باشیم، اما از آنجا که دنیا به آخر نرسیده و تجارت الکترونیک گرداننده نظام کسب‌وکار در جهان شده است، در ادامه برخی چالش‌ها و راهکارها را از نظر می‌گذرانیم.

**چالش‌های پیش‌رو در انبارداری ۲۰۲۲**  
انبارداری یا warehousing یکی از مهم‌ترین مراحل رسیدن کالا از تولیدکننده به دست مصرف‌کننده است. این سیستم برای سالیان طولانی مورد توجه شرکت‌های بزرگ و خرده‌فروشی‌ها قرار گرفته و حالا با ایجاد وقفه در روند نقل و انتقال، کمبود نیروی ناشی از ریسک ابتلا به کووید ۱۹ و به دنبال آن ورشکستگی برخی کارخانجات، انبارداری مثل سابق پرقدردت جلوه نمی‌رود. ناگفته نماند که سیستم به طور انحصاری در دستان سرمایه‌داران و شرکت‌های تولیدی بزرگ در گردش است، در حالی که واحدهای تولیدی و تجاری خرد از این کارزار عقب افتاده‌اند.

**چه چیز جایگزین انبارداری سنتی شده؟**

اینترنت، زندگی همه ما را از جنوبی‌ترین نقطه زمین تا شرق دور و قطب شمال تحت تأثیر قرار داده است. بله! دقیقاً همین‌طور است که در ذهن شما می‌گذرد. دنیای آنلاین و تجارت الکترونیک، رقیبی آرام و تأثیرگذار برای شیوه سنتی رساندن کالا به دست مشتری است. شاید برخی از ما کمی دیر فهمیدیم که چطور

دیگر فراهم کرده‌اید؟  
بله، این شرکت با توسعه خدمات در قالب پلتفرم‌های ارتباطی و با استفاده از ابزار API، بستر لازم را برای تبادلات الکترونیکی با شرکت‌های دیگر فراهم کرده است.

**برای توسعه صنعت لجستیک در سطح بین‌المللی چه چالش‌هایی وجود دارد؟**

چالش‌های قابل توجهی در حوزه فعالیت این صنعت وجود دارد. یکی از چالش‌ها این است که ناهمگون بودن برخی فعالیت‌ها در این صنعت باعث شده مجرای قانون‌گذاری بین‌نهادهای مختلف گاهی دچار تعارض و تناقض شود و این تعارض زمینه‌ساز نداشتن مقررات جامع در این صنعت شده است.

**آیا وجود نهاد نظارتی در این زمینه راهگشا نیست؟**

متأسفانه نهاد سیاست‌گذار و نظارت‌کننده واحدی به صورت شفاف در این امور وجود ندارد یا اگر وجود دارد، این نهادها کارایی لازم را ندارند.

**اثر بخشی بهتر صنعت لجستیک در بخش بین‌المللی چگونه امکان‌پذیر است؟**

در واقع، با حل مشکلات داخلی و ایجاد تسهیلات برای یک بازار رقابتی، شرکت‌های فعال این صنعت اثر بخشی بهتری خواهند داشت و همزمان قادر به رقابت با شرکت‌های معتبر بین‌المللی خواهند بود.

**پیش‌بینی شما از رشد کل این صنعت در سال ۱۴۰۱ چیست؟**

شرکت‌های نوپای دانش‌بنیان، پلتفرم‌های اشتراکی مبتنی بر فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطی و حتی فریلنسرها یا همان آزادکاران این حوزه، به تدریج راه خود را برای فعالیت در این صنعت باز خواهند کرد و راهکارها و روش‌های سنتی، دیگر جایی در این صنعت نخواهد داشت. بنابراین پیش‌بینی من، افزایش بیشتر تازه‌واردان برای تسهیل در حمل‌ونقل کسب‌وکارهای کوچک مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی است. جایی که هنوز بازار این خدمات بکر است و نسل جوان امروز تحت تأثیر توانمندی‌های اینترنت و گوشی‌های هوشمند به دنبال تسریع در ارائه یا دریافت خدمات حوزه این صنعت هستند.

**آیا آماری از فعالیت لجستیکی کسب‌وکارهای آنلاین وجود دارد؟**

متأسفانه اطلاعات دقیقی از فعالیت چنین کسب‌وکارهایی در دسترس نیست و نبود اطلاعات دقیق در این زمینه، سیاست‌گذاری و سرمایه‌گذاری در آن را سخت‌تر می‌کند.

**با توجه به شرایط فعلی، اقتصاد صنعت لجستیک در چه وضعیتی قرار دارد؟**

اگرچه روش‌های آمارسنجی دقیقی برای اندازه‌گیری شاخص‌های لجستیکی وجود ندارد، با این حال روند رو به رشد خریدهای آنلاین، اپلیکیشن‌های حمل‌بار، فروش در قالب پیام‌رسان‌ها و شبکه‌های اجتماعی، مؤید این واقعیت است که حجم کلی اقتصاد در این صنعت در حال رشد است.

و فناوری‌های نوین است. راهبرد این شرکت، تنوع در ارائه خدمات و ارسال انواع کالاها با کمترین محدودیت ممکن متناسب با نیاز مشتریان است.

**به طور متوسط روزانه چه میزان بار توسط شرکت راه آسمان آبی جابه‌جا می‌شود؟**

در حال حاضر به طور متوسط ترافیک روزانه راه آسمان آبی حدود ۱۰۰۰ محموله است که بیشتر آن در سطح داخلی و بخشی از آن در سطح خارجی و بین‌المللی جابه‌جا می‌شود. البته در بخش کارگو، بیشتر اوقات شاخص اندازه‌گیری، وزن محموله‌های جابه‌جا شده است که این شرکت سالانه مبادرت به حمل ده‌ها تن بار صادراتی و وارداتی می‌کند. در بخش کورییر، اسناد، مدارک و نمونه کالاها به همراه هدایا، سوغات و کالاهایی در قالب B2B، C2C، B2C به صورت درب به درب به تمام نقاط دنیا ارسال و تحویل داده می‌شود. این شرکت به طور متوسط سالانه ظرفیت بیش از ۱۰۰ هزار محموله کورییری و بیش از ۱۰۰۰ تن بار سنگین را دارد.

**تلاش شرکت راه آسمان آبی برای خروج از شرایط سنتی به سمت فناوری روز دنیا چگونه بوده است؟ آیا به نتیجه قابل‌ارائه‌ای رسیده‌اید؟**

استفاده از فناوری‌های روز دنیا، یک الزام برای هر کسب‌وکار محسوب می‌شود. از ابتدای ورود من به شرکت راه آسمان آبی، تمام تلاش من و همکاران مجموعه، بهره‌برداری حداکثری از فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطی به منظور افزایش کیفیت سرویس و ارتقای بهره‌وری شرکت بوده است.

طراحی و بهره‌برداری از سامانه جامع اختصاصی صدور بارنامه، ارائه خدمات تحت وب و اپلیکیشن هماهنگی با پیک‌ها و جمع‌آوری محموله‌ها از محل استقرار مشتریان، از آن جمله هستند.

همچنین شبکه دفاتر و همکاران این شرکت به‌سادگی قادر به ثبت، ارسال و دریافت داده‌های مربوط به بارنامه‌هاست و به آسانی امور مالی و عملیاتی را مدیریت می‌کند.

بیشتر مشتریان شرکت دارای کد اشتراک هستند و به راحتی می‌توانند درخواست‌های خود را از طریق وب‌سایت، اپلیکیشن و شبکه‌های اجتماعی به همکاران ما اعلام کنند تا آنها اقدامات لازم را برای جمع‌آوری بارها انجام دهند.

با تمهیدات اندیشیده شده، مشتریان می‌توانند بارنامه خود را از طریق ایمیل یا پیام‌رسان‌ها دریافت کرده و به کاهش مصرف کاغذ و محافظت از محیط زیست کمک کنند. همچنین از طریق پیامک همه رویدادهای مراحل طی مسیر به اطلاع فرستنده‌ها و گیرندگان می‌رسد.

**آیا برنامه‌ای برای توسعه خدمات به مشتریان دارید؟**

استفاده بهینه از داده‌ها و انجام تحلیل‌های یکپارچه برای دستیابی به هوش کسب‌وکاری و ایجاد ارزش برای مشتریان، قدم بعدی اقدامات ما در این زمینه است که در حال برنامه‌ریزی برای آن هستیم.

**آیا بستری برای ارتباط با شرکت‌های**



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم





# دوچرخه‌های برقی و نیویورک در حال تحول

آیا آینده حمل و نقل شهری یکی از بزرگ‌ترین کلان شهرهای جهان در گرو دوچرخه‌هاست؟

دوچرخه‌های الکتریکی را در نیویورک دور هم جمع می‌کند، نسل جدید دوچرخه‌های الکتریکی یک استارت‌آپ خلاق به نام «سیتی بایک» (Citi Bike) است. سیتی بایک اعلام کرده از هفته پیش رو در ایستگاه‌های به‌خصوصی دوچرخه‌های خود را برای استفاده در اختیار ساکنان نیویورک قرار خواهد داد. مکالمه جاری در خصوص استفاده از این دوچرخه‌ها دیگر بحث «کی» و «چرا» نیست. این دوچرخه‌ها به لطف سیتی بایک مورد بهره‌برداری قرار خواهند گرفت. آنچه حالا برای بقای این ایده و عدم شکست دوباره آن مورد توجه خواهد بود،



پارسا خاک‌نژاد  
Parsa.khaknezhad@gmail.com

کیفیت تجربه شهروندان نیویورک در استفاده از این دوچرخه‌هاست.

سیتی بایک تمام تلاش خود را کرده تا هم در ظاهر و هم در عملکرد دوچرخه‌های خود را تا حد امکان از دوچرخه‌های تکراری و فعلی نیویورک متمایز کند.

دوچرخه‌های الکتریکی زمانی به‌عنوان راه‌حلی برای ترافیک کلان شهرهای جهان مورد توجه بودند. موج درهم‌پیچیده اتومبیل‌ها در مراکز شهرهایی مانند توکیو، نیویورک و شانگهای بسیاری را مجاب کرده بود که این دوچرخه‌ها می‌توانند راه‌حلی برای این ترافیک سرسام‌آور باشند. این ایده، ایده جدیدی نیست، اما برخلاف تلاش اولیه استارت‌آپ‌ها برای محقق کردن چنین ایده‌ای در ابتدای دهه ۲۰۱۰، تلاش مجدد آنها در سال ۲۰۲۲ با موفقیت و اقبال بسیاری بیشتری روبه‌رو شده است؛ تا حدی که داغ‌ترین بحث این روزها درباره آینده حمل و نقل درون شهری نیویورک، درباره این دوچرخه‌هاست.

◀ سیتی بایک در نیویورک

آنچه این روزها علاقه‌مندان به دوچرخه‌های



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



مقدمه‌ای 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 ساده‌ترین شکل ممکن فناوری پیچیده بلاکچین را در **۲۵ گام مختصر و مفید** توضیح دهد. خواندن این کتاب به دانش قبلی در علوم کامپیوتر، ریاضی، برنامه‌نویسی و گریپتوگرافی 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 می‌گذارد. مخاطب هدف کتاب مبانی بلاکچین همه افرادی هستند که می‌خواهند بدانند فناوری بلاکچین چیست؟ چگونه کار می‌کند و چطور این پتانسیل را دارد که سیستم مالی کنونی دنیا را دگرگون کند؟ این کتاب گام به گام خواننده را با فناوری بلاکچین آشنا می‌کند.



## چگونه اسکوترهای برقی در حال متحول کردن خیابان‌ها در خاورمیانه هستند؟

### اسکوتر؛ وارث دوچرخه‌ها می‌شود

خود ارائه می‌دهند.

«یانپو ریولین»، مدیر منطقه‌ای حمل‌ونقل شهری درباره این تحول می‌گوید: «این شهر شبیه شهرهای آینده‌نگرانه‌ای شده که در کودکی در فیلم‌های علمی-تخیلی می‌دیدیم. این شهر به‌عنوان پنجره‌ای عمل می‌کند که می‌توان از آن ظرفیت وسیع این شیوه از حمل‌ونقل شهری را دید؛ یک شیوه بی‌نقص برای رفت‌وآمد در یک شهر.»

حرف‌های ریولین توسط آمار هم حمایت می‌شوند. به گفته برد گلوبال، این منطقه از جهان یکی از محبوب‌ترین شهرها از نظر تعداد استفاده‌کنندگان دوچرخه و اسکوترهای برقی برای رفت‌وآمد است. طی سال‌های اخیر، این شهر با یک پیشرفت منظم و مستمر توانسته از شهرهایی که به دوچرخه‌سواران خود شهره‌اند، مانند آمستردام، لندن و نیویورک، پیشی بگیرد. البته در این بین نباید نقش تعطیلی مطلق روز شنبه در این شهر را که شامل حمل‌ونقل عمومی هم می‌شود و البته بی‌میلی استفاده از حمل‌ونقل عمومی را که توسط کرونا ایجاد شد، دست‌کم بگیریم. محبوبیت فزاینده این شیوه از حمل‌ونقل شهری حالا در اینجا به ایجاد مشاغل و روابط کاری جدیدی منجر شده که کم‌وبیش به مانند یک اکوسیستم اقتصادی-عمومی جدید عمل می‌کند. از بسیاری از بخش‌های دنیا افراد صالح برای کار کردن در حوزه‌هایی که این شکل از حمل‌ونقل را آسان‌تر می‌کند، مانند ساخت وب‌سایت‌ها و ایجاد زیرساخت‌های مورد نیاز راهی این شهر می‌شوند. در این بین شرکت‌های بزرگی که در تل‌آویو کار می‌کنند هم از قافله عقب‌مانده‌اند. برای مثال، ویکس، مایکروسافت و گلدمن ساکس همگی برای کارمندان خود در این شهر امکان دوش گرفتن پس از رسیدن به محل کار را فراهم کرده‌اند و بسیاری هم به ایجاد فضای اختصاصی برای پارک کردن این دوچرخه‌های دوست‌داشتنی پرداخته‌اند. اسکوترها و دوچرخه‌های برقی حالا بخشی از واقعیت زندگی و رفت‌وآمد شهری هستند.



در حالی که صحبت پیرامون دوچرخه‌های برقی و تحولی که آنها به کلان‌شهرها می‌آورند، داغ‌تر از همیشه است، در تل‌آویو، پایتخت رژیم صهیونیستی، شاهد افزایش نوعی دیگر از وسایل نقلیه با دو چرخ و موتور برقی هستیم؛ اسکوترها. پیشرفت این شهر در به‌کارگیری گسترده اسکوترهای برقی ناشی از عدم تلاش آنها یا شکست در به‌کارگیری دوچرخه‌های برقی نیست، بلکه محبوبیت فزاینده این اسکوترها به‌عنوان «قدم بعدی» سیر تکامل این شهر در به‌کارگیری شیوه‌های سبز حمل‌ونقل شهری به شکل عمومی است. در هر طرف پیاده‌روهای این شهر می‌توان ایستگاه‌های دوچرخه و اسکوتر برقی را دید؛ روندی که توقفی در افزایش آن دیده نمی‌شود و به گفته برخی در حال متحول کردن کلی چهره این شهر است.

به‌کارگیری گسترده دوچرخه‌ها و اسکوترهای برقی که با عنوان «میکروموبیلیتی» هم شناخته می‌شود، بدون حمایت‌های کلان‌زیرساختی و مالی نبوده است. شهرداری این شهر برنامه دارد تا سال ۲۰۲۵ بیش از ۳۵۰ کیلومتر مسیر جدید شهری به مساحت ۵۲ کیلومتر مربع احداث کند که مختص این دوچرخه‌ها و اسکوترها خواهد بود. «رون هولداي»، در گذشته گفته بود که رؤیای او تبدیل سیزدهمین شهر شلوغ دنیا به شهری بدون آلودگی و بدون نیاز به حمل‌ونقل با محوریت خودرو است.

تا اینجا فعالیت‌های هولداي بدون نتیجه نبوده است. بر اساس آمار منتشره از سوی شهرداری، امروزه سواری با دوچرخه و اسکوتر برقی جایگزین بیش از یک میلیون خودرو شخصی یا تاکسی در ماه شده است. تأثیر زیست‌محیطی این اتفاق نیز به‌خوبی مشهود است؛ شرکت برد گلوبال (Bird Global) که اولین شرکتی بود که سه سال پیش با اسکوترهای برقی خود وارد این شهر در تملک رژیم صهیونیستی شد، می‌گوید که در این بازه سه‌ساله، استفاده از اسکوترهای برقی آنها، بیش از ۱۲۸۳ تن از آلودگی حاکم بر هوای این شهر کاسته است.

برد گلوبال که برای اولین بار در سال ۲۰۱۸ با یک ناوگان متشکل از ۲۵۰۰ اسکوتر وارد این شهر شد، دیگر تنها خدمات استفاده عمومی ارائه نمی‌دهد و از طریق دفاتر اختصاصی خود در این شهر به‌طور مستقیم به فروش آنها نیز می‌پردازد. روند فروشی که بر اساس آمار خود این شرکت، تعداد اسکوترهای برقی مورد استفاده در این شهر را از ۲۵۰۰ دستگاه ابتدایی حالا به بیش از هفت هزار رسانده است. حالا بسیاری از مشتریان برد گلوبال دیگر نه شهروندان و شهرداری، بلکه شرکت‌هایی هستند که این اسکوترها را به‌عنوان بخشی از بسته‌های مزایای پیشنهادی خود به کارمندان

نسبت به استفاده از خودروها جذاب و آسان کرده است. در این بین به نظر می‌آید هرچه محل زندگی فرد بیشتر نزدیک مرکز شهر باشد، احتمال استفاده از دوچرخه نیز توسط او افزایش می‌یابد.

از سوی دیگر به نظر می‌آید افزایش محبوبیت دوچرخه‌های الکتریکی نیز نرخ رشد ثابتی ندارد و با پیشرفت‌های قله‌ای هر سال نسبت به سال قبل اتفاق می‌افتد. با وجود کمبود نسبی اطلاعات در خصوص دوچرخه‌های الکتریکی، یکی از محدود آمارهای در دست، به‌خوبی این رشد را نشان می‌دهد؛ سیتی‌بایک در سال ۲۰۲۰، ۲٫۶ میلیون استفاده از دوچرخه‌های برقی خود را گزارش کرد. در حالی که این آمار با پیشرفتی معادل سه‌برابر به هفت میلیون رسید؛ البته آمار مذکور مربوط به بازه شش‌ماهه دوم سال ۲۰۲۱ در شیکاگو و سان‌فرانسیسکو است که نقطه عطفی برای آینده دوچرخه‌های برقی محسوب می‌شود. در این بین، نباید از تلاش‌های رگولاتوری برخی شهرها مانند نیویورک برای مهیا کردن چنین رشدی نیز غافل شویم. با اینکه نیویورک در حال حاضر ناوگانی متشکل از دوچرخه‌های معمولی و الکتریکی را در اختیار شهروندان قرار می‌دهد، استفاده از دوچرخه‌های الکتریکی در این شهر تنها سه سال پیش، یعنی در سال ۲۰۱۹ کاملاً ممنوع بود. روند افراطی سه‌ساله تحول رویکرد شهر نیویورک در خصوص دوچرخه‌های الکتریکی به‌خوبی می‌تواند القاکننده ظرفیت کلان این دوچرخه‌ها در تحول گسترده در آینده حمل‌ونقل شهری همه کلان‌شهرها باشد.

### قیمت؛ مانع همیشگی

شاید به نظر بیاید که با توضیحات بالا، آینده این دوچرخه‌ها تضمین شده است، اما حتی اگر قرار باشد استفاده گسترده و محبوبیت این دوچرخه‌ها، شهرداری‌های مختلف را وادار به ایجاد زیرساخت‌های شهری گران‌قیمت مورد نیاز برای استفاده فراگیر دوچرخه‌های برقی کند، میانگین بالای قیمت استفاده از این دوچرخه‌ها کماکان مانعی بر سر راه مردم عادی برای به‌کارگیری از این دوچرخه‌هاست.

«پاملا مارتینز»، یکی از ساکنان نیویورک که به‌تازگی از جمهوری دومینیکن به این شهر آمده، از اختلاف قیمت دوچرخه‌های معمولی و برقی می‌گوید. او می‌گوید نسل جدید که بیش از ۱۵۰۰ دلار قیمت دارد، عملاً برای اقشار پایین‌دست نیویورک غیرقابل استفاده است. مارتینز در عوض با گرفتن یک وام کوچک، یک دوچرخه برقی از برندی دیگر به نام RedWagon تهیه کرد که در عقب خود می‌تواند خریداران را نیز جا دهد. مارتینز می‌گوید که دوچرخه‌های ارزان‌تر از ۱۵۰۰ دلار تا حد ۷۰۰ دلار هم در بازار هستند، اما در محله‌هایی مانند برانکس که او در آن زندگی می‌کند، بدنه ضعیف آنها خیلی زود آسیب می‌بیند. هرچند خرید مارتینز برای او گران تمام شده، اما از استفاده روزمره آن رضایت بسیاری وجود دارد. او می‌گوید: «هر دو بچه‌ام، یکی شش‌ساله و دیگری نوزاد به شکل امن پشت این دوچرخه قرار می‌گیرند. سرعت این دوچرخه نیز در معابر شهری به لطف موتور برقی آن با خودروها برابری می‌کند که برای زنان که بیشتر مورد آزار رانندگان مرد خودروها قرار می‌گیرند، مهم است. کیفیت این دوچرخه به حدی است که در بسیاری از روزها با شوهرم بر سر استفاده از آن بگویمو می‌کنیم، در حالی که یک خودرو هم داریم.»

قاب دوچرخه با رنگ شیک نقره‌ای پوشانده شده و در میان دسته‌ها، یک صفحه ال‌سی‌دی قرار دارد. «لورا فاکس»، مدیر سیتی‌بایک می‌گوید در طول استفاده‌های آزمایشی از دوچرخه‌های این استارت‌آپ، عموم مردم جذب‌شان می‌شدند و با نگاه خود آنها را دنبال می‌کردند.

او ادامه می‌دهد: «چیزی که در همان ابتدای ظهور این ایده به ذهن ما خطور کرد، این بود که کسی نیست که از ایده دوچرخه‌سواری بدش بیاید. این مسافت‌های طولانی و کوتاهی‌ها برای آماده‌سازی محیط شهری برای دوچرخه‌سواران است که عموم مردم را از استفاده از آنها منصرف می‌کند. این ایده که دوچرخه برای حمل‌ونقل روزمره منفور است، واقعیت ندارد. نگاهی ساده به کشورهایمانند هلند که به‌خوبی به حقوق دوچرخه‌سواران رسیدگی می‌کند و به آنها مسیر اختصاصی می‌دهد، گواه محبوبیت دوچرخه در صورت ایجاد ظرفیت است. ما با دوچرخه‌های برقی خواستیم کوتاهی‌های موجود را با ساده‌سازی روند سواری دوچرخه‌ها جبران کنیم.»

دوچرخه‌های سیتی‌بایک می‌توانند ۳۲ کیلومتر در ساعت سرعت بگیرند و با هر شارژ نیز ۶۰ کیلومتر را بپیمایند؛ فاصله‌ای که از مدل‌های اولیه این دوچرخه دو برابر بیشتر است. با این حال با اضافه شدن ترمزهای هیدرولیک و یک بدنه محکم‌تر وزن آن نیز تقریباً ۱۲ کیلو سنگین‌تر شده است.

### دوچرخه‌های محبوب

نیویورک اولین شهری نیست که سیتی‌بایک مدل‌های خود را در آن ارائه می‌دهد. در طول نیمه دوم سال ۲۰۲۱ سیتی‌بایک مدل‌های خود را در سان‌فرانسیسکو و شیکاگو نیز عرضه کرده بود که با موفقیت زیادی همراه بود. با این حال واضح است که آزمون حقیقی این استارت‌آپ از حالا و در نیویورک شروع خواهد شد.

آمار هم به‌خوبی موفقیت و محبوبیت اولیه این دوچرخه را در شهرهای سان‌فرانسیسکو و شیکاگو نشان می‌دهد. بر اساس داده‌های منتشره از لیفت، دوچرخه‌های سیتی‌بایک در طول شش‌ماهه نخست استفاده خود در شیکاگو ۳۲ درصد از ۲۸ میلیون استفاده از دوچرخه را در این شهر به خود اختصاص دادند. این در حالی است که ناوگان ۵۰۰۰ دوچرخه‌ای سیتی‌بایک تنها ۲۰ درصد از دوچرخه‌های عمومی موجود در شیکاگو را تشکیل می‌داد. به عبارتی دیگر، موارد استفاده از دوچرخه‌های سیتی‌بایک سه‌برابر باقی دوچرخه‌ها در این بازه شش‌ماهه مورد استفاده روزانه قرار گرفتند.

محبوبیت فزاینده دوچرخه‌های سیتی‌بایک، خود انعکاسی از یک روند فراگیرتر در سراسر ایالات متحده آمریکا برای استفاده از دوچرخه‌ها و خصوصاً دوچرخه‌های الکتریکی برای حمل‌ونقل عمومی است. این روزها در عموم خیابان‌های شهرهای بزرگ این کشور می‌توانید پیک‌هایی را ببینید که به جای موتور یا ون از دوچرخه‌ها استفاده می‌کنند. خانواده‌های زیادی با این دوچرخه‌ها به‌طور خانوادگی برای پیک‌نیک به حاشیه شهرها می‌روند و هر روز بیشتر از دیروز کارمندان مشاغل درون‌شهری با دوچرخه به سر کار می‌روند. برای بسیاری، استفاده از دوچرخه دیگر لزوماً یک مسئله زیست‌محیطی یا فرهنگی نیست. ترافیک و افزایش جمعیت، استفاده از دوچرخه را بیشتر از همیشه



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



# پیش‌بینی بازار برای مشتریان

گفت‌وگو با مظاهر مرجانی، مدیرعامل پارمیس؛ او می‌گوید سرویس‌های جدید آنها به مدیران کسب‌وکارها در تصمیم‌گیری کمک بسیاری می‌کند و راه‌راه آنها نشان می‌دهد؛ چیزی مثل اپلیکیشن‌های مسیریاب

پارمیس در زمینه نرم‌افزارهای مدیریت مالی و حسابداری فعال است و سعی کرده با سرویس‌های مختلف خود، نیاز بخش بزرگی از جامعه را پوشش دهد؛ از افرادی که گرفتار دخل و خرج روزمره‌شان هستند و نمی‌دانند با حقوق ماهانه‌شان چه کار می‌کنند، گرفته تا کسب‌وکارهای بزرگی که نمایندگان در شهرهای مختلف دارند. مظاهر مرجانی، مدیرعامل و بنیان‌گذار این شرکت می‌گوید در حال حاضر چیزی که روی آن تمرکز جدی دارند، استفاده از هوش مصنوعی و داده‌های پس‌بینی برای ارائه گزارش‌هایی است که می‌تواند به مدیران کسب‌وکارها در تصمیم‌سازی کمک کند. مرجانی اهمیت ویژه‌ای برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط قائل است و اعتقاد دارد که این دسته از کسب‌وکارها هستند که در بحران‌های اقتصادی می‌توانند کشور را از فروپاشی اقتصادی نجات دهند؛ اما به شرط آنکه قدرتمند باشند و بتوانند کسب‌وکار خود را توسعه دهند. آنچه در پی می‌آید گفت‌وگو با مدیرعامل پارمیس در خصوص محصولات این شرکت، نیاز بازار به سرویس‌های مدیریت مالی، ضرورت استفاده از فناوری‌های پیشرفته در این حوزه و... است.

محصول دیگر ما «پارمیس پرو» است که تقریباً همان پکیجی است که از ابتدا پایه کارمان را بر آن گذاشتیم. در اصل یک پکیج حسابداری است که خرید، فروش، چک و بانک را شامل می‌شود و مدیریت مالی یک کسب‌وکار کوچک یا متوسط را انجام می‌دهد. «پارمیس استار» را نیز داریم که با رویکرد جدیدی آن را نوشته‌ایم و زیرسیستم‌های بیشتری دارد و به کار

در حال حاضر پارمیس چه محصولاتی دارد و چه سرویس‌هایی ارائه می‌دهد؟

حوزه تخصصی ما، مالی و مدیریت است. چهار محصول داریم. یکی نرم‌افزار حسابداری «پارمیس همراه» است که در حوزه مدیریت مالی شخصی است و اپ اندروید و iOS دارد. تا به حال ۴۰۰ هزار بار دانلود شده و روزانه حدود ۱۰۰ هزار کاربر فعال دارد.



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



## روایت مظاهر مرجانی از مسیری که سبب ساز شکل‌گیری «پارمیس» شد همه چیز از یک آرزو شروع شد

خواست آن نرم‌افزار را بهبود دهم و تحت ویندوز بنویسم. آن زمان سپافیل پرسنل بسیاری داشت. من این کار را قبول کردم که یکی از پرچالش‌ترین پروژه‌هایم بود. زیرا به تحلیل نیاز داشت و من باید چیزهای بیشتری یاد می‌گرفتم و مهارت برنامه‌نویسی‌ام را تقویت می‌کردم. به علاوه باید مفاهیم کسب‌وکاری را نیز می‌آموختم و روی موضوع حقوق و دستمزد اشراف کامل می‌داختم.

بعد از انجام این کار، اعتماد به نفس خوبی پیدا کرده بودم. از سال سوم تصمیم گرفتم نوشتن برنامه آن نرم‌افزار حسابداری که زمانی آرزو داشتم برای برادرانم بنویسم، شروع کنم. مهم‌ترین چیز در ذهنم این بود که هم کاربری آسانی داشته باشد، هم قسمت‌های مختلف کار را پوشش دهد و محدود به یک کار نباشد. در نهایت بعد از پایان ترم آخر، تابستان که به تهران آمدم، نرم‌افزار را نصب کردم. اما اول اعتماد نکردند. قرار شد برای من یک سیستم بخرند.

آنها کارها را به شیوه قدیم خودشان انجام دهند و من هم با نرم‌افزارم همان کارها را انجام دهم و اگر امور به درستی پیش رفتند و اعتمادشان جلب شد، از این نرم‌افزار استفاده کنند. جو آنجا خوب نبود، زیرا تیم مالی قاعداً دوست نداشت نرم‌افزار من درست کار کند. کار من از آنها بیشتر بود. تا غروب باید کار می‌کردم و سند می‌زدم و تازه شب که می‌شد، باگ‌های نرم‌افزارم را که در طول روز به آنها برخورد کرده بودم، رفع می‌کردم. چند ماه اول بسیاری از شب‌ها در همان دفتر می‌خوابیدم. حدود شش ماه طول کشید تا دیدند واقعاً نرم‌افزاری که نوشته‌ام خوب و دقیق کار می‌کند و گزارش‌های مختلف و متنوعی به آنها ارائه می‌دادم که آماده کردن هر کدام از آنها زمان و انرژی بسیاری می‌برد. بالاخره از نرم‌افزار من برای انجام امورشان استفاده کردند و شش ماه دیگر به همین منوال گذشت.

کم‌کم از همان جا مشتریان دیگری نیز پیدا شدند و این نرم‌افزار بیشتر در بازار چرخید. تا جایی که دیدم، تلفنم یکسره زنگ می‌خورد. در نهایت سال ۸۱، ۸۲ جایی را گرفتم که بتوانم کارها را به شکل متمرکز در آن دفتر انجام دهم. آن موقع هنوز اسم نداشت. اسم نرم‌افزارم پارمیس بود ولی شرکت پارمیس به شکل رسمی کارش را از سال ۸۳ آغاز کرد.

سال اول دبیرستان تمام شده بود و من باید انتخاب رشته می‌کردم. تابستان به تهران رفتم. برادران بزرگ‌ترم یک فروشگاه لوازم بهداشتی ساختمان داشتند. یک روز که به فروشگاه رفتم، وسیله‌ای را دیدم که فهمیدم به آن کامپیوتر می‌گویند. آن فروشگاه یک حسابدار و کمک حسابدار هم داشت. از آن وسیله خوشم آمد. همان زمان می‌دیدم که یکسری از حساب‌و کتاب‌ها را با کامپیوتر انجام می‌دهند. دفعه بعدی که به تهران رفتم، متوجه شدم کمک حسابداری که در فروشگاه برادرانم کار می‌کرد، بدقول و نامنظم است و آنها از این موضوع ناراحت‌اند و با مشکل مواجه شده‌اند. من به برادرانم می‌گفتم چرا خودتان انجام نمی‌دهید؟ آنها می‌گفتند کار سختی است و از پس انجامش بر نمی‌آیند. ساختار آن برنامه به شکلی بود که باید یک حسابدار با آن کار می‌کرد و برای افراد معمولی طراحی نشده بود. همان زمان به این فکر می‌کردم کاش برنامه‌ای نوشته شود که برای انجام حساب‌و کتاب نیازی به یک حسابدار نباشد و افراد خودشان بتوانند یکسری از امور را انجام دهند.

همین دغدغه‌ها باعث شد انتخابم برای ورود به دانشگاه، مهندسی نرم‌افزار باشد. من دانشگاه بهارستان اصفهان قبول شدم. به هوای اینکه برنامه‌نویس شوم، وارد این رشته شده بودم و گمان می‌کردم بعد از یکی، دو ترم این توانایی را پیدا کنم. اما درس‌ها مطابق انتظارات من پیش نرفت. ترم اول طبیعتاً همه درس‌ها عمومی و پیش‌نیاز بودند. ترم دوم هم درباره اصول اولیه و پایه‌ها بود. برای همین تصمیم گرفتم دوره‌های خارج از دانشگاه را بگذرانم. آن زمان مؤسسه فناوری شهرداری اصفهان جزو معدود مؤسساتی بود که دوره‌های آموزشی برگزار می‌کرد. دوره فاکس پرو را شروع کردم. در آن دوره یک هم‌گروهی داشتم به نام مهندس برومند که چند وقت پیش فوت شد. از من بزرگ‌تر و مدیرعامل کارخانه سپافیل بود. یک نرم‌افزار حقوق و دستمزد تحت داس در این کارخانه وجود داشت که او می‌خواست خودش هم کار کردن با آن را بلد باشد.

مهندس برومند به من پیشنهادی داد و گفت نرم‌افزار حقوق و دستمزدی که دارند اولاً تحت داس است و ثانیاً بسیاری از چیزهایی که می‌خواهد ندارد و مهندسش نیز در دسترس نیست. از من





تکس: حامد کریم زاده

کسب و کارهای متوسط و بزرگ می آید. تا امروز حدود ۲۰ زیرسیستم برایش تعریف شده است. در اصل رویکرد ما در پارمیس پرو این بود که کمک کنیم صاحب کسب و کار بتواند امور مدیریتی را انجام دهد. مثل اینکه از موجودی انبارش مطلع باشد، حساب و کتاب مالی اش را بداند، چک‌هایش را مدیریت کند و... اما در پارمیس استار رویکردمان این بود که به مدیر در توسعه کسب و کارش کمک کنیم. به همین دلیل زیرسیستم‌های جدیدی طراحی کردیم؛ مثلاً فروشگاه اینترنتی را افزوده‌ایم تا صاحب کسب و کار بتواند با ایجاد یک فروشگاه اینترنتی، محصولش را در فضای آنلاین نیز بفروشد و از این طریق میزان فروشش را توسعه دهد. پارمیس ۳۶۰ هم محصول دیگرمان است که یک نرم‌افزار کلادو بیس است.

اتفاقاً به مسئله مهمی اشاره کردید. کسب و کارهای نوآور برای رشد و پیشرفت‌شان یکسری نیازها دارند که یکی همین موردی بود که گفتید. چه نیازهای دیگری را شناسایی کرده‌اید؟ کدام بخش‌ها را پوشش داده‌اید؟

ما در پارمیس استار و پارمیس ۳۶۰ این را در نظر داشتیم که اتفاقاً به کسب و کارها در این حوزه کمک کنیم و مدیران بتوانند کارهایی فراتر از امور روزمره انجام دهند، مثل همان فروش دیجیتال که به آن اشاره کردم. در زمینه فروش آنلاین دغدغه‌های بسیاری وجود داشت. بارها با مشتریان مان صحبت کرده بودم و آنها می‌گفتند سرویس فروشگاه آنلاین را از یک جادریافت می‌کنند و نرم‌افزار حسابداری و... را از جایی دیگر می‌گیرند و در اتصال این دو به هم مشکل دارند. یکپارچه کردن بخش‌های مختلف برایشان معضلی بود که ما در محصول مان دقیقاً روی همین دست گذاشتیم و سعی کردیم مجموعه سرویس‌های مورد نیاز را به شکل یکپارچه به مشتریان مان ارائه دهیم.

یکی از چیزهایی که در این میان رصد کردیم، این بود که هر سازمان منابعی دارد و یکی از منابع مهم هر سازمان، مشتریان

آن هستند. این در حالی است که شرکت‌ها نمی‌توانستند مشتریان خود را مدیریت کنند و اطلاعاتی مثل اینکه مشتری کی خرید کرده، چه میزان خرید انجام داده، چه زمانی قاعدتاً دوباره مراجعه می‌کند و... نداشت. مورد دیگر این بود که رویدادهای مالی ثبت می‌شد اما رویدادهای غیرمالی نه. اگر روزی کارشناس فروشی می‌رفت و شخص دیگری جای او را می‌گرفت، قصه مشتریان قبلی را نمی‌دانست. برای همین CRM طراحی کردیم. زیرا می‌دیدیم در فضای جدید کسب و کارها نداشتن CRM و سوابق یک مشتری، یک گپ در سازمان ایجاد می‌کند. سامانه تیکت را نیز راه‌اندازی کرده‌ایم. اگر مشتری سؤالاتی داشته باشد، چه از طریق فروشگاه اینترنتی و چه از طریق سایت، می‌تواند تیکت ثبت کند و در همان فضای دیجیتال جواب بگیرد.

وقتی سازمان‌ها را بررسی می‌کردیم، متوجه شدیم که آنها با دو نوع مشتری رویه‌رو می‌شوند. یک عده با مصرف‌کننده نهایی در ارتباط بودند که سرویس فروشگاه اینترنتی به آنها کمک می‌کرد. اما در آنجا که شرکت‌ها با نماینده‌هایشان کار می‌کردند، این سرویس کمکی به آنها نمی‌کرد، زیرا در بخش فروش سازمانی حجم خرید بیشتر است و نیازهای خاص خود را دارد. به همین دلیل ما سرویس دیگری به نام سازمان همراه تعریف کردیم. نگاهمان در آن زمان این بود که سازمان ۲۴ ساعته داشته باشیم. به این معنی که وقتی سازمانی نمایندگان در سراسر کشور دارد، این ارتباط به تماس‌ها محدود نشود و بتوانند آنلاین سفارش‌شان را ثبت کنند، صورت حساب‌شان را ببینند و... البته ما اسمش را سازمان همراه گذاشته‌ایم و این نام بنا بر اینکه در کدام شرکت از این سرویس استفاده می‌شود، تغییر می‌کند. مثلاً نام این سرویس در شرکت راسان، راسان همراه است. این سرویس به سازمان‌ها کمک کرده تا تماس‌های غیرضروری‌شان به شدت کاهش یابد. یکی از چیزهایی که نیاز به سازمان ۲۴ ساعته را به ما ثابت می‌کند، این است که در تهران ساعت کاری ۸ صبح تا ۵ بعدازظهر است، در حالی که در شهرستان‌ها ساعت کاری از ۱۰ صبح تا یک بعدازظهر و بعد از آن از پنج بعدازظهر تا غروب است. این باعث می‌شود ارتباط برقرار کردن یک سازمان در تهران و نماینده‌اش در شهرستان مشکل باشد. در واقع تمام سعی مان این است که با دیجیتالی کردن فرایندها به توسعه کسب و کارها کمک کنیم.

برنامه‌ای هم برای گسترش سرویس‌هایتان در آینده دارید؟

می‌خواهیم سرویس‌های دیگری را نیز اضافه کنیم. تا امروز ملاک آمار و اطلاعات و گزارش‌هایی که به دست مشتری می‌رسید، داده‌های پیشین بود؛ اما

در حال حاضر روی داده‌های پسین کار می‌کنیم تا بتوانیم با استفاده از هوش مصنوعی گزارش‌هایی ارائه دهیم که آینده‌ادر حوزه‌های خاص پیش‌بینی می‌کند. به این معنا که برای صاحب کسب و کار تصمیم‌سازی می‌کند. در گذشته نگهداری اطلاعات دشوار بود، اما این روزها فرایندها به شکلی درآمده است که دیگر این کار به اندازه گذشته سخت نیست و معضل امروز صاحبان کسب و کار این است که با توجه به حجم داده‌ها و اطلاعاتی که پیش‌رویشان قرار می‌گیرد، تصمیم‌گیری کنند.

یعنی تحلیل داده‌ها و تصمیم‌گیری بر اساس آنها، نیاز امروز کسب و کارهاست؟

بله. فرض کنید شما از خانه‌تان می‌خواهید به سر کار بروید. اگر نرم‌افزار مسیریاب نداشته باشید، مدام در حال تصمیم‌گیری هستید و این تصمیم‌گیری برای آنکه مسیر بهینه‌ای را

انتخاب کنید، شما را خسته می‌کند. حالا در نظر بگیرید کسب و کاری که مثلاً چهار هزار قلم کالا دارد یا سه هزار مشتری در سطح کشور یا حتی در مقیاس کوچک‌تر، نیاز به تصمیم‌گیری در لحظه دارد. باید تصمیم بگیرد که به چه کسی چه چیزی را بفروشد، چه جنسی را تأمین کند و... آن‌قدر پارامترهای متعددی دخیل اند که واقعاً کار تصمیم‌گیری دشوار می‌شود و از جایی به بعد فرد قدرت تصمیم‌گیری‌اش را از دست می‌دهد و دم‌دستی‌ترین راه را انتخاب می‌کند.

بخشی از کارتان که به نظر من جالب است، پلتفرم مدیریت مالی شخصی است. چند سال است که این نرم‌افزار راه‌انداخته‌اید؟ حدود هشت سال.

باتوجه به اینکه در جامعه‌ای زندگی می‌کنیم که در بحران اقتصادی به سر می‌برد، لزوم پس‌انداز، سرمایه‌گذاری و مدیریت مالی شخصی بیش از گذشته احساس می‌شود. چرا به سمت این سرویس حرکت کردید و سرویس مدیریت مالی شخصی شما چه ویژگی‌هایی دارد؟

یکی از دلایلش توجه به مسئولیت اجتماعی مان بود. زیرا مشاهده می‌کردیم افراد برای نگهداری رویدادهای مالی‌شان بستر درستی ندارند. این در حالی است که اگر شخص نتواند درآمد و هزینه‌هایش را به درستی مدیریت کند، چالش‌های اجتماعی به وجود می‌آید. پیش از آنکه این کار را شروع کنیم، نظرات آدم‌های مختلف را می‌پرسیدیم و پاسخ‌های متنوعی دریافت می‌کردم. یکی می‌گفت من دوست ندارم از چنین نرم‌افزاری استفاده کنم، چون وقتی می‌فهمم چقدر خرج کرده‌ام، حالم بد می‌شود. دیگری می‌گفت اگر در این نرم‌افزار حساب و کتاب‌هایم را ثبت کنم، شما می‌فهمید من چقدر پول خرج کردم و درآمد دارم، در حالی که همسرم نیز نمی‌داند من چقدر درآمد یا پس‌انداز دارم. یکی استقبال می‌کرد و دیگری به نظرش سخت بود که بخواهد همه هزینه‌هایش را در اپ ثبت کند. ولی با همه این موارد ما کارمان را شروع کردیم و سعی کردیم در این مسیر به آدم‌ها کمک کنیم که به سمتش بروند؛ چون تا زمانی که نتوانید چیزی را اندازه بگیرید، نمی‌توانید آن را مدیریت کنید. بنا بر این گذاشتیم که محیط راحتی فراهم کرده و اعتماد افراد را جلب کنیم تا لاقابل بیایند و این هزینه‌ها را ثبت کنند. کاری که در نسخه اندروید کردیم این بود که اجازه گرفتیم پیامک‌های بانکی‌شان را بخواهیم. اپ به شما می‌گوید که مثلاً ۵۰ هزار تومان خرج کردی، آیا می‌خواهی این را در اپ خود ثبت کنی؟ این مبلغ بابت چه چیزی بوده است؟ این کار را انجام دادیم تا به کاربر کمک کنیم رویدادهایش را ثبت کند. وقتی رویدادهایش

ثبت شود، می‌تواند تحلیلی داشته باشد. با نگاه به رویدادهای متوجه می‌شود که چقدر هزینه برای بنزین، پوشاک، خوراکی و... پرداخته است. این گام مهمی برای مدیریت شخصی است، چون طبق دیدگاه روان‌شناسان، آدم‌ها آخرین رویداد را در ذهن ثبت می‌کنند و نمی‌توانند از گذشته محاسبات و رویدادها را به امروز بیاورند. با امکاناتی که در این اپ قرار دادیم، سعی کردیم به قسمت مدیریت مالی نیز کمک کنیم؛ مثلاً کاربر با این اتفاق مواجه می‌شود که بیش از حد لباس می‌خرد یا رستوران می‌رود. مفهومی به نام بودجه را تعریف کردیم و این را روی درآمد و هزینه‌ها اعمال کردیم. مثلاً در اپ تعیین می‌کنید که سقف هزینه برای رستوران ۵۰۰ هزار تومان است یا فلان مبلغ را در ماه برای پوشاک هزینه می‌کنم. این را به راحتی می‌توانید روی نمودار ببینید که تا الان چقدر از بودجه‌تان را مصرف کرده‌اید. در حال حاضر هوش مالی یکی از دغدغه‌های ماست که

بتوانیم روی این بستر بر اساس داده‌هایی که از گذشته دارد و پیش‌بینی‌هایی که انجام می‌شود، پیش‌پیش به فرد بگوییم که با این روند درآمدی که داری احتمالاً این اتفاق‌ها در آینده برایت می‌افتد و لازم است درآمدت را بیشتر کنی. حتی می‌توانیم گزارش‌های مقایسه‌ای به او بدهیم و بگوییم هزینه پوشاک تو نسبت به جامعه مشابه، مثلاً ۳۰ درصد بیشتر است.

الان این کار را می‌کنید؟

بسترش فراهم شده ولی هنوز نداریم. یکسری نگرانی‌های اجتماعی داریم که باید از منظر خودمان حلش کنیم. چون کاربران باید این اجازه را به ما بدهند که آیا می‌خواهند به صورت ناشناس وارد این داده‌های آماری شوند؟ به نظر من اتفاق بسیار خوبی می‌افتد، زیرا این اعداد واقعی هستند و کمک می‌کنند بفهمید حقوق‌تان از متوسط چقدر بیشتر یا کمتر است و از ریز هزینه‌ها در بخش‌های مختلف آگاه می‌شوید. هرچقدر این داده‌ها بیشتر باشند، برآوردی که ارائه می‌دهیم، واقعی‌تر خواهد بود.

شما پیشنهاد سرمایه‌گذاری ندارید؟

یکسری از PFM‌ها (Personal Financial Management) این کار را می‌کنند، ولی بسیار کار پرریسکی است و مسئولیت زیادی دارد. شاید اگر شرکت سرمایه‌گذاری بودیم، برای اپ مدیریت مالی شخصی مان این کار را می‌کردیم زیرا منافع خودمان نیز دخیل بود. ولی چون کار ما این نیست، ارائه پیشنهاد پرریسک است. مگر اینکه یکسری گزارش‌های آماری به آنها بدهیم. اگر بخواهیم وارد این حوزه شویم، با دنیای جدیدی مواجه‌ایم که درست‌پیش بردنش تیم قدری می‌خواهد. چند کارگزاری بورس بوده‌اند که گفته‌اند در اپ‌تان جایی بگذارید که ما یکسری پیشنهاد بدیم یا بانک‌هایی که به ما گفته‌اند می‌توانید از این بستران برای اعتباردهی استفاده کنید. این امکان جالبی است که از طریق قرارداد با شریک سوم اتفاق می‌افتد.

اما من حداقل دور و بر خودم کسی را ندیده‌ام که از نرم‌افزارهای این چنینی استفاده کند. علت آن راجه می‌دانید؟ آیا نرم‌افزارها ضعیف هستند و جذابیتی ندارند، رگولاتوری با ایجاد محدودیت‌هایش راه را بر پیشرفت این بخش بسته یا مردم فقط آگاه نیستند و نیاز به فرهنگ‌سازی دارند؟ کدام عامل را مهم‌تر می‌دانید؟

در حوزه مدیریت مالی شخصی، فضا متفاوت‌تر از کسب و کارهاست. کسی که کسب و کاری را راه می‌اندازد، ضرورت استفاده از سیستم‌ها را می‌داند و دریافته که در غیر این صورت ادامه حیات کسب و کار او با مشکل مواجه می‌شود.

بخشی از آن به فرهنگ برمی‌گردد و استفاده از چنین اپی مثل کتاب خواندن است. روزی که این پروژه را در پارمیس استارت زدیم، برای این بود که کمک کنیم این فرهنگ در جامعه ما به وجود آید، زیرا خیلی وقت‌ها وجود ابزار باعث به وجود آمدن فرهنگ می‌شود. مثلاً در شهری که کتابخانه و کتابفروشی نباشد، کسی کتابخوان نمی‌شود. اما اگر در همان شهر چند کتابخانه تأسیس کنند، احتمال اینکه مردم کتاب بخوانند بیشتر می‌شود. ما تصمیم گرفتیم در ابتدا یکسری ابزار ارائه دهیم و کمک کنیم تا این فرهنگ تا حدودی شکل بگیرد. هر چند به خاطر نوع تفکر یا محدودیت مالی، استفاده از چنین ابزاری در قشری از جامعه، بیشتر از سایر اقشار رواج می‌یابد. اما قانون هم می‌تواند به این فرهنگ‌سازی کمک کند. مثلاً در آمریکا باید به عنوان فرد معمولی درآمد و هزینه‌هایتان را اعلام کنید. پس در چنین جامعه‌ای نیاز است از اپی استفاده کنید تا مدیریت درآمد و هزینه‌ها را داشته باشید که اگر ممیز مالیاتی خواست، آن را ارائه دهید. بستر و تکنولوژی نیز مهم است؛ اینکه مردم در جامعه‌ای چقدر وارد فضای دیجیتالی می‌شوند و زندگی‌شان با فضای استارت‌آپی گره خورده است و جوان‌ها چطور فکر می‌کنند. من فکر می‌کنم در ایران هم کم‌کم ضرورتش احساس می‌شود و جذابیت این بخش به خصوص برای نسل جدید به‌مرور افزایش می‌یابد. من نگاهم به آینده روشن است.



از تولید محتوا توسط کاربر چه می دانید؟

## بگذارید مشتریان حرف بزنند

در شرایطی به سر می بریم که برندها روز به روز از ابزارهای جدیدتری برای جذب مخاطب استفاده می کنند. شاید تا قبل از این، تبلیغات عامل اصلی جذب مشتری بود اما حالا شگردهای دیگری به میان آمده که خود خریداران را به سفیرانی تبدیل می کند که در خدمت برند و به نفع آن کار کند.

یو جی سی (UGC) به معنای محتوای تولیدشده توسط کاربر است. این روش حالا به یکی از راهکارهای اصلی برندها برای گسترش مشتریان تبدیل شده است. بسیاری از خریداران در شبکه های اجتماعی تحت تأثیر این نوع محتوا اقدام به خرید می کنند. دلیل آن هم واضح است؛ صداقت در بیان و شفاف بودن تجربه خرید باعث هدایت مشتریان تازه به سمت برندها می شود.

طبق آمارها، بسیاری از مخاطبان شبکه های اجتماعی عنوان می کنند که اگر بتوانند نظرات مشتریان را به صورت مستقیم بخوانند، احتمال خرید کردن شان بیشتر خواهد شد. گزارش ها نشان می دهد که سه چهارم مردم بریتانیا تحت تأثیر تجربه مشتریان قبلی اقدام به خرید می کنند. در حقیقت هر چقدر که این مدل تبلیغات گسترش می یابد، خریداران خودشان به بهترین فروشندگان برندها تبدیل می شوند. نزدیک به ۷۰ درصد مشتریان در یک نظرسنجی عنوان کرده اند که تجربه خرید مشتریان قبلی، احتمال خرید آنها را بیشتر می کند. گفته می شود که یک روند جهانی برای تجربه خرید مشتری وجود دارد. به گفته مدیر مالی یکی از شرکت های فناوری و نرم افزار، پیش از این کسب و کارها به مصرف کننده خدماتی ارائه می دادند و حالا با تجربه مشتری، خود مشتریان به افرادی برای ارائه خدمات به کسب و کارها تبدیل شده اند. وی معتقد است که برندها باید در استراتژی رسانه ای خود تجدید نظر کنند و از تجربه مشتری برای الهام بخشیدن به مشتریان بالقوه استفاده کنند. به گفته او، محتوای صادقانه تولیدشده توسط کاربر، اصالت را بالا می برد و می تواند باعث اعتماد بیشتر مشتریان شود. شاید وقت آن رسیده که شما هم صدای مشتریان وفادارتان را به ابزاری برای جذب مشتریان جدید تبدیل کنید.



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



عکس: آریا جعفری

# طعم سازی با مزه های اصیل

زینب جعفریان صاحب کسب و کار «کافه خونگی» معتقد است پشتکار عامل اصلی موفقیت یک برند است

نویسنده کتاب «راهنمای مردن با گیاهان دارویی» در جایی، از مختصات آدم ها می نویسد که با رنگ و بوی آنهاست: «هر انسانی دور خودش جهانی دارد؛ جهانی که رنگ، بو و حتی کلمات خاص خودش را دارد.» با خالق کافه خونگی از طریق فضای مجازی صحبت می کنم. جین صحبت درباره کافه، برای خودش قهوه درست می کند و صدای کار کردنش همین یک اصل را به خوبی نشان می دهد که زینب جعفریان نه فقط عطرها و طعم های خاص خود را

دارد، بلکه با خود زندگی می رقصد و شادمان هنرش را خلق می کند. می توان مختصات او را از پشت کلماتی که می گوید و طعم حرف هایش شناخت. زینب جعفریان مدیر «کافه خونگی» است. ۴۰ ساله و اصالتاً اهل یزد است. با یک گاز سه شعله و همزن دستی کارش را کلید زد. تنهایی زمان کرونا، او را به سمت جدی کردن کار سوق داد. از همان ابتدا خودش به تنهایی کار را شروع کرد و هنوز هم صفر تا صد کارها را تنها انجام می دهد.

### طعم سازی خانگی

کارش طعم سازی است. می گوید در گذشته هم این طور بود که کیک ها با هیل و گلاب و زعفران عطر آگین و طعم سازی می شده؛ مثل قطاب و باقلوا که طعمی متفاوت از امروز داشت. می گوید الان طعم سازی کمتر شده و کارها با اسانس و رنگ و لعاب مصنوعی تولید می شوند. جعفریان طعم سازی را کاری می داند که صفر تا صد محصولات را خاص و اصیل می کند. می گوید کیک های کافه خونگی یک قطره روغن

## فین تک به زبان ساده

آموزش مبانی فین تک برای فعالیت حرفه ای در دنیای فناوری های مالی





## برای استفاده از ظرفیت‌های فناوری کسب و کار خود را به روز نگه دارید با خلاقیت درآمذزایی کنید

سنتی است.

به نظر می‌رسد تجارت در شبکه‌های اجتماعی قدرت را از دست آمازون و سایر برندهای بزرگ حوزه فناوری خارج کرده و آن را به تازه‌واردان این حوزه تقدیم کرده است. ۵۹ درصد از مصرف‌کنندگان عنوان می‌کنند که ترجیح‌شان این است که از برندهای شبکه‌های اجتماعی خرید کنند تا اینکه به سراغ مدل‌های دیگر خرید آنلاین بروند. ۴۴ درصد هم عنوان کرده‌اند که بیشتر از برندی خرید کرده‌اند که هرگز با آن برخوردی نداشته‌اند.

اما در مرور نکات مهم این نوع تجارت، باید به تدوین استراتژی در شبکه‌های اجتماعی اشاره کرد. اگر صاحب برند هستید، این نکته را در نظر داشته باشید که با ظهور تجارت در این شبکه‌ها و گسترش متاورس به عنوان یک بخش مهم از فعالیت در دنیای دیجیتال، برندگان را با این فرصت‌های جدید به‌روز کنید. البته اگر زیرساخت فناوری مورد استفاده شما قدیمی است، این فرصت را از دست خواهید داد.

شاید برخی روش‌ها در ۲۰ سال قبل برای برندگان مفید بود اما بازار تغییر کرده و باید پایه‌های آن پیش بروید. این طور نیست که یک پلتفرم یکپارچه برای همه برندها مؤثر باشد. ترکیب یک استراتژی درست، می‌تواند کسب و کار شما را در بخش‌های متنوع در مقابل مشتری قرار دهد.

در حقیقت تجارت در شبکه‌های اجتماعی قدرت را در دست افراد خلاق قرار می‌دهد تا با شناخت درست از فناوری، سهم بیشتری از بازار را در اختیار بگیرند. آنهایی در این انقلاب شبکه‌های اجتماعی پیروز می‌شوند که خلاق باشند. برندهایی که از این تغییرات جا بمانند، قطعاً بسیاری از مخاطبان خود را از دست خواهند داد.

تجارت در شبکه‌های اجتماعی تازه‌ترین روش برای برندهاست تا کل خرید مشتریان خود را به سمت پلتفرم رسانه‌های اجتماعی هدایت کنند. مثل توئیتر که صحبت‌هایی درباره فروشگاه خود کرده یا اینستاگرام که فرصت‌هایی تازه برای خرید در شبکه‌های اجتماعی را فراهم کرده است.

این مدل از تجارت به کسب و کارها اجازه می‌دهد تا مشتریان خود را درست در جایی که هستند بیابند و از شبکه‌های اجتماعی و تجارت الکترونیک به صورت همزمان بهره ببرند. اما چرا همه کسب و کارها از این فرصت استفاده نمی‌کنند؟ پاسخ ساده است. بسیاری‌شان به مهارت‌های این حوزه آگاه نیستند. واقعیت این است که برندها گاهی شاهد این مسئله هستند که رشد عظیمی در فروش شبکه‌های اجتماعی رخ می‌دهد و بسیاری‌شان با ایجاد گزینه‌هایی مثل «صفحه را بالا بکش» یا «الان خرید کن» تلاش می‌کنند تا مشتریان بیشتری را به سمت خود بکشانند. برخی‌شان هم ممکن است از گزینه‌های نمایش محصول در شبکه‌های اجتماعی مثل اینستاگرام استفاده کنند. هرچه که باشد، یک انقلاب در شبکه‌های اجتماعی در حال وقوع است.

شبکه‌های اجتماعی فرصت دیده شدن را به برندها می‌دهد. به عنوان مثال، دو برند معروف چینی در سال ۲۰۲۱، تنها در یک روز، چیزی در حدود سه میلیارد دلار فروش داشتند؛ رقمی که سه برابر میانگین فروش روزانه آنها در آمازون بود. به طور کلی ارزش بازار فروش در شبکه‌های اجتماعی در سال ۲۰۲۱، حدود ۴۹۲ میلیارد دلار بود و پیش‌بینی می‌شود که در سال‌های آینده به طور متوسط در هر سال حدود ۲۶ درصد رشد داشته باشد؛ این رقم سه برابر سریع‌تر از فروش به شیوه

می‌شود. محصولات از کوکی ساده تا شیرینی‌های مدرن فرانسوی که چند طعم دارند، متنوع است. ویژگی همه این محصولات، طعم‌سازی است. جعفریان می‌گوید: «قبل از اینکه خودم را قناد بدانم، خودم را به عنوان یک طعم‌ساز می‌شناسم.» طعم‌سازی کافه خونگی با سؤال و جواب‌ها و گپ زدن‌های اولیه سفارش کار شروع می‌شود. تست‌های طعم‌شناسی انجام می‌شود تا سلیقه مشتری دست کافه خونگی باشد و راحت‌تر بتواند به طعم‌باپ‌میل مخاطب برسد. می‌گوید: «دوست دارم محصولی تولید کنم که همیشه در خاطر مخاطب بماند. خیلی وقت‌ها مشتری‌ها با من تماس می‌گیرند و می‌گویند فلان‌جا بودیم و محصولی را تست کردیم که احساس کردیم طعمی که تو تولید می‌کنی، بهتر است و عشق بیشتری هم دارد.»



سپیده اشرفی


  
 Sepideh.ashrafi64@gmail.com

ندارد، مواد شیمیایی در آن به کار نرفته و طعم شیرین آن معتدل است. جعفریان در دانشگاه طراحی صنعتی خوانده و همیشه دل در گروی هنر داشته است. همان وقتی که در دبیرستان تجربی می‌خواند، سودای هنر در سر داشت. اجداد پدری‌اش همه عطار بودند و به همین خاطر، خانوادگی بوها و طعم‌ها را خوب تشخیص می‌دهند.

دانشگاه هنر تبریز قبول شد و در چهار سالی که آنجا تنها بود، از فرصت‌ها استفاده کرد تا خالق طعم‌ها و شیرینی‌های بیشتری باشد. قابلمه دست‌پختش را به دانشگاه می‌برد و با دیگران هم‌غذا می‌شد. طعم همان غذاها هنوز هم زیر دندان خیلی از هم‌دانشگاهی‌هایش مانده است. می‌گوید از همان زمان به سالم خوردن اهمیت می‌داد. رد این سالم خوردن، حالا در طعم‌سازی کافه خونگی دیده می‌شود؛ طعم‌ها را بر اساس ذائقه مشتری می‌سازد و از مواد اصیل در آن استفاده می‌کند.

### مهر قهوه کار خودش را کرد

اول کار، شیرینی‌ها را درست می‌کرد و هدیه می‌داد. گاهی هم تنها پول مواد اولیه را می‌گرفت. می‌گوید این کار تجربه‌هایش را دوچندان کرده است. رسیدن به طعم‌های بسیار، از خلال همین سخت کار کردن برایش حاصل شد. گاهی روی کارها نامه‌ای می‌گذاشت که با خط نستعلیق بود و مهر پایین کار، عطر قهوه داشت. شروع جدی کافه خونگی با آمدن کرونا بود. کارش را از تیرماه ۹۹ شروع کرد. روزهای سخت کرونا او را دل‌سرد نکرد. می‌گوید با عطر و طعم‌ها زندگی می‌کند. همان زمانی که پک‌های برخی محصولاتش را برای کافه‌ها می‌فرستاد، یک بار سفارش یک کیلو کوکی گرفته بود. فقط یک کیلو پز کوچک داشت و برای اینکه بتواند آن را تحویل دهد، شب تا صبح بیدار مانده بود. سفارش‌ها به‌مرور بیشتر شد و اکثر شب‌ها ناچار می‌شد بیدار بماند تا یک تازه به دست مشتری برساند. کمی بعد همسر زینب جعفریان همزن ایستاده برایش خرید و این آغاز سفارش گرفتن چیزیک بود. می‌گوید هیچ‌وقت از اینکه مواد مرغوب برای کار استفاده کند، دریغ نکرده است.

### قدم بعدی کار

دوست دارد کارگاه بزند اما می‌گوید که خیلی از افرادی که کارگاه زده‌اند، با هزینه‌های اضافی روبه‌رو هستند. فعلاً به آن فکر نمی‌کند اما در سرش گاهی رؤیای کافه کوچکی چرخ می‌خورد که بتواند هم محصولاتش را ارائه دهد و هم گاهی آموزش داشته باشد. سفارش‌های کافه خونگی در ماه متغیر است. می‌گوید اگر در خانه باشد، سفارش‌ها زیاد

### تأثیر اینستاگرام بر توسعه کسب و کارها

او تأکید می‌کند که اینستاگرام در توسعه کارش بسیار مؤثر بوده و اگر بسته می‌شد، کارش امکان توسعه نداشت. البته این را هم می‌گوید که اگر چند روز مطلب یا استوری نداشته باشد، مخاطب کمتری سراغ او می‌رود. می‌گوید فشار کرونا و کمک اینستاگرام بود که باعث شد کافه خونگی دیده شود. نکته مهم دیگر، محصولات پدر جعفریان است. پدر، کار عرقیجات خانگی انجام می‌دهد. بعد از فوت مادر، پدر کارش را توسعه داد و حالا پای گلاب خانگی تولیدشده پدر به کارهای کافه خونگی کشیده شده است. گلاب یکی از اصلی‌ترین مواد تولید کیک‌های کافه خونگی است و اصالت آن حالا با گلاب ساخته‌شده توسط پدر، دوچندان شده است. طعم‌سازی کافه خونگی با گلاب خانگی و خالص انجام می‌شود و یکی از اهداف جعفریان این است که اگر روزگاری کافه‌ای راه بیندازد، با همین گلاب، معجون‌های بهشتی تولید کند. عطرهای ساخت دست پدر، مشام زینب جعفریان را تیزتر کرده است. می‌گوید بو و عطر دغدغه‌اش شده و بسیاری از مواقع به تولید و فروش عرقیجات گیاهی فکر می‌کند. جعفریان بدون اینکه کلاسی برود و آموزش گران‌قیمت ببیند، کارش را به‌مرور آموخته و مسیر را کشف کرده است. معتقد است که پشتکار نکته اصلی موفقیت برند او بوده و حالا به آن می‌بالد. مسیری که زینب جعفریان برای رسیدن به احوال این روزهای کافه خونگی طی کرده، شاید برای آنهایی که سودای موفقیت یک شبه دارند، قدری سخت به نظر برسد. با این حال، پختگی محصولات و ایده‌های کافه خونگی در همین سخت‌کوشی و تداوم در طی مسیر است که بیشتر به چشم می‌آید؛ چیزی که شاید نیاز امروز بسیاری از برندها باشد.



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



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



## مهاجرت نیروی کار متخصص از حوزه بانکداری سرمایه گذاری این بخش را با مشکل مواجه کرده است

### استارت‌آپ‌ها جذاب‌تر از بانک‌ها شده‌اند

فعالیت در بانکداری سرمایه‌گذاری که زمانی حرفه‌ای پرطرفدار به حساب می‌آمد، ممکن است به دلیل مهاجرت متخصصان با تجربه از این صنعت، در حال از دست دادن درخشش خود در دنیای پراسترس پس از همه‌گیری باشد. با وجود انبوهی از عرضه‌های عمومی اولیه (IPOs) و معاملات ادغام و خرید (M&A) در سال گذشته در هند، تعداد زیادی از متخصصان بانکداری سرمایه‌گذاری به دنبال محل بهتری برای کار هستند. طبق داده‌های شرکت نیتو، از ۳۰۰ جاب‌جایی نیروها در سطح متوسط و ارشد در بانکداری سرمایه‌گذاری طی ۱۲ ماه گذشته، حدود ۶۵ درصد به سایر حوزه‌ها، از استارت‌آپ‌ها گرفته تا شرکت‌های بزرگ، پیوسته‌اند. در همین زمان، برای چندین بانک سرمایه‌گذاری برتر، یافتن نیروی انسانی مستعد در سطوح مدیریتی، دشوار شده است. رئیس یک بانک سرمایه‌گذاری هندی که خواست نامش فاش نشود، گفت: «دستیابی به استعداد‌های خوب دشوار شده است. تازه کاران هم ترجیح می‌دهند به جای کار در آی بانک‌ها، در شرکت‌های مشاوره یا استارت‌آپ‌ها کار کنند یا خودشان کارفرما شوند.» تجزیه و تحلیل حرکت استعدادها در برخی از بانک‌های سرمایه‌گذاری برتر جهانی طی دو سال گذشته نشان می‌دهد که میزان خروج از کشور در مقایسه با استخدام‌های جانبی بیش از دو برابر است.

کارشناسان داخلی صنعت، افزایش میزان خروج از کشور را به دلیل افزایش سطح استرس ناشی از انجام معاملات به بالاترین حد خود در دو سال گذشته، عدم تعادل در زندگی کاری، ساعات طولانی‌تر و ضرب‌الاجل‌های سخت می‌دانند. بانکداران سرمایه‌گذاری می‌گویند جدای از این، فریب بسته‌های دستمزد بهتر، طرح مالکیت سهام کارکنان و پروفایل‌های شغلی شیک، بسیاری را مجاب کرده تا به استارت‌آپ‌ها و سایر مشاغل شرکتی روی بیاورند.

چندین بانکدار گفته‌اند در حالی که این شغل همیشه یک شغل پراسترس بوده، اما دو سال اخیر همه‌گیری، زندگی را برای بسیاری از افراد در این حرفه سخت‌تر کرده است. متالی جین که اخیراً به عنوان رئیس توسعه شرکتی از بانک آمریکا مریل لینچ به بازار خودروهای دست دوم کارز ۲۴ پیوست، می‌گوید: «در یک زمان، تیزبین‌ترین افراد و مغزهای جوان جذب آی بانکینگ شدند، زیرا جدا از اینکه شغلی پردرآمد بود، مسیر پیشرفت شغلی سریع را با فرصتی برای تعامل و مشاوره با مدیران ارشد ارائه می‌داد. با این حال، اکنون فرصت‌های مشابه زیادی در شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های عصر جدید و همچنین شرکت‌های بزرگ وجود دارد.» برخی از خروجی‌های اخیر از این صنعت عبارتند از: دیرش بانسال که مدیر مالی جی‌پی مورگان بود و به‌میشو پیوست؛ کونال سواریا که از بانک سرمایه‌گذاری کوتاک به زومتورفت؛ شرینس شاه، AVP در تاتا که از نومورا به این شرکت اضافه شد و گاویر بایگ، رئیس امور مالی در آنتم بایوسنس که او ۳ کپیتال را ترک کرد.

به نظر می‌رسد تیم‌های کوچک‌تر و کارمزد‌های کمتر در بانک‌های سرمایه‌گذاری جهانی باعث شده است که تیم‌های فعال در این مشاغل مجبور شوند با کمترین امکانات، کار بیشتری انجام دهند که به افزایش استرس در سیستم منجر می‌شود. در حالی که بعضی از بانک‌ها جذب استعدادها را دشوار می‌دانند، برخی دیگر مانند اوندوس کپیتال بر موج فناوری سوار شده‌اند و در اکوسیستم استارت‌آپی سرمایه‌گذاری کرده‌اند. اوندوس نیروهای مستعد بسیاری را از بانک‌های جهانی و همچنین داخلی جذب کرده است. کارشناسان احساس می‌کنند در حالی که انتظار می‌رود این ریزش در سال ۲۰۲۲ نیز ادامه یابد، انتظار می‌رود جنگ برای جذب استعدادها تشدید شود.

# اتحادیه؛ کابوس غول‌های فناوری

۱۳۲ سال پس از شورش‌های شیکاگو که به تشکیل اتحادیه‌های کارگری منجر شد، کارگران همچنان درگیر حقوق اولیه خود هستند

معادن کبالت در جمهوری دموکراتیک کنگو از مایکروسافت، اپل، گوگل، تسلا و دل نام برده شد. این شکایت پس از انکار مسئولیت غول‌های فناوری رد شد. آنها گفتند که هیچ تعاملی با معادن ندارند، زیرا از یک تأمین‌کننده واسطه برای رفع نیازهای خود استفاده می‌کنند. بر اساس گزارش ۲۰۲۰ نو یور چین، کارگران زنجیره تأمین ۴۹ شرکت بزرگ ارتباطات و فناوری اطلاعات در جهان، به‌طور مستمر در معرض خطر اجبار به کار در شرایط خطرناک هستند.

پس از جنگ داخلی آمریکا، نیاز به اتحادیه‌های کارگری برای حمایت از حقوق کارگران احساس می‌شد. این اتحادیه‌ها به‌سرعت رشد کردند و هزاران نفر، به‌ویژه کارگران در دهه ۱۸۸۰ به اتحادیه‌ها پیوستند. چهارم می ۱۸۸۶ در میدان هایمارکت شیکاگو، تظاهرات ملی شکل گرفت. تظاهراتی که از اول ماه می آغاز شده بود. آنها می‌خواستند ساعت کار از هفته‌ای ۶۰ ساعت به روزی هشت ساعت تغییر کند. طولی نکشید که تظاهرات مسالمت‌آمیز میدان هایمارکت، با پرتاب بمب و شلیک گلوله توسط پلیس به خشونت کشیده شد. در این درگیری، بیش از ده نفر جان باختند و ۱۰۰ نفر مجروح شدند. اما هرچه که بود، این شورش تأثیر قدرتمندی بر جنبش کارگری داشت و به اتحادیه‌گرایی امروزی در آمریکا منجر شد.



ترانه احمد دوست

taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

### ۸۵ میلیون موقعیت شغلی در معرض خطر

همه‌گیری کووید-۱۹ باعث شد کارفرمایان تقاضای اضافه‌کار داشته باشند و کار اجباری در شرایط نامناسب و خطرناک، عدم پرداخت دستمزد و... از جمله مواردی بود که کارگران با آن مواجه شدند. قرنطینه‌ها باعث شد نقض حقوق کارگران به‌ویژه در صناعی مانند پوشاک بیش از هر زمان دیگری باشد. گزارش یک اتحادیه آسیایی در مورد شش کشور آسیایی نشان می‌دهد که کارگران زن در طول کووید-۱۹ خشونت کلامی، فیزیکی و جنسی بیشتری را به‌خصوص در صنعت پوشاک تجربه کردند و این وضعیت غیرقابل قبول را «ترومای صنعت پوشاک» نامیدند.

رشد هوش مصنوعی و اتوماسیون باعث شده نیازمند تعاریف و دسته‌بندی‌های جدیدی از کارمندان باشیم و نظم کاری غیر سنتی و حقوق به‌خوبی تعریف، تنظیم و اجرا شوند. سازمان بین‌المللی کار یک معیار ۱۸ ماده‌ای را برای اطمینان از کار شایسته در پلتفرم‌های دیجیتال ارائه داده است و به موضوعاتی مانند طبقه‌بندی اشتباه شغل، آزادی تشکل و چانه‌زنی جمعی، حداقل دستمزد، شفافیت پرداخت، انعطاف‌پذیری برای ردی وظایف و... پرداخته است.

ظهور اتوماسیون صنعتی تهدیدی فزاینده است که می‌تواند به افزایش بیکاری منجر شود. مجمع جهانی اقتصاد تخمین می‌زند که ۸۵ میلیون موقعیت شغلی تا سال ۲۰۲۵ به دلیل فناوری و اتوماسیون تغییر شکل می‌دهند. در چنین شرایطی برای اینکه کارگران شغل خود را از دست ندهند، به مهارت‌های جدید نیاز دارند و قوانین کارگری باید با شرایط در حال تغییر همگام باشد. به عنوان مثال، هند اخیراً سیستم خود را تغییر داده است تا کارگران گیگ، مثل کسانی که در کارهای قراردادی مانند تحویل غذای مبتنی بر برنامه یا خدمات تاکسی‌رانی فعالیت دارند نیز تحت قوانین حمایت از حقوق کارگران قرار بگیرند. با توجه به اینکه سیستم‌های کاری مداوم در حال تغییر و تحول هستند، قوانین حمایت از حقوق کارگران نیز باید در سراسر جهان به‌روز نگه داشته شوند و توسط سازمان‌های چندجانبه مانند سازمان ملل متحد اجرا شوند. بیش از ۱۳۰ سال پس از شورش‌های شیکاگو، همچنان حقوق کارگران در سطح جهان با چالش‌هایی مواجه است.



### شکایت از آمازون، گوگل و اپل

حمایت از حقوق کارگران همچنان مهم است و بسیاری از حقوق توسط کارفرمایان نادیده گرفته می‌شود. سازمان بین‌المللی کار (ILO) معتقد است که کار شایسته و توسعه اقتصادی باید برای بهبود زندگی انجام شود.

اما حقوق کار مهم‌تر از همیشه شده، زیرا اقتصاد دیجیتال و فناوری جدید، کارگران را در معرض دید قرار می‌دهد. غول‌های فناوری ایالات متحده به‌عنوان برخی از بزرگ‌ترین کارفرمایان جهان، به دلیل نگرش‌های ضد اتحادیه‌ای خود مورد بررسی قرار گرفته‌اند. اخیراً کارگران استیتن آیلند آمازون برای اولین بار به تشکیل اتحادیه برای چانه‌زنی دسته‌جمعی با کارفرمای خود رأی دادند. آمازون این اقدام را «پوچ» خواند و با اقدام قانونی به آن پاسخ داد. نقطه شروع این اتفاق، پس از اخراج سه کارگر در سال گذشته بود که بنا بر گزارش‌ها، نگرانی‌های خود را در مورد شرایط کار در انبار آمازون در زمان همه‌گیری کرونا ابراز کرده بودند. در همین حال، چند تن از کارمندان گوگل از این کمپانی شکایت کردند، زیرا ادعا می‌کردند گوگل به جاسوسی کردن از کارمندان پرداخته که اعتراضات علیه شرکت را سازماندهی می‌کردند و سپس آنها را اخراج کرده است. اپل نیز سال‌هاست که با اعتراض‌ها به شرایط بد و پرداخت دستمزد در میان تأمین‌کنندگان هندی مواجه است. تحقیقات بی‌بی‌سی در سال ۲۰۲۰ نشان داد که کارگران کارخانه‌های هندی که سوپرمارکت‌های زنجیره‌ای بزرگ بریتانیا را تأمین می‌کنند نیز در معرض شرایط کاری استثمارگرانه بوده و کمتر از حداقل دستمزد دریافت می‌کنند. در سطح جهانی، خاورمیانه و شمال آفریقا بدترین مناطق در مورد برخورد با کارگران، به‌ویژه کارگران مهاجر هستند. کار کودکان همچنان یک مشکل اصلی است، به‌ویژه در بخش‌هایی از آسیا و آفریقا که بسیاری از غول‌های فناوری، برای کاهش هزینه‌هایشان، تجهیزات خود را در آن مناطق تولید می‌کنند. سال گذشته در شکایتی بر سر کار کودکان در



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم





## والمارت به فروش اجناس بی کیفیت کپی متهم است دعوی ونس و والمارت

والمارت و برند کفش اسکیت ونس در یک نبرد قانونی با هم روبه‌رو شده‌اند. ونس ادعا کرده که این غول خرده‌فروش، مشابه کفش‌های پرفروش ونس را در فروشگاه‌های خود عرضه کرده است.

دیوید کارتر، قاضی ناحیه ایالات متحده، اکنون حکم موقتی صادر کرده است که والمارت را از فروش کفش‌های مشابه ونس منع کرده و شباهت‌های میان کفش والمارت و علامت راه‌راه شرکت ونس را غیر قابل انکار می‌داند.

در شکایتی که توسط ونس در ماه نوامبر ارائه شد، ونس ادعا کرد که والمارت بیش از ۲۰ نسخه از کفش‌های آنها را با مارک‌هایی مثل تایم و ترو، وندر نیشن و نو بندریز به فروش رسانده است. ونس می‌گوید که این حرکت والمارت به ایجاد سردرگمی در بین مصرف‌کنندگان منجر می‌شود و بازار را با کفش‌های ارزان، بی‌کیفیت و از نظر ظاهری مشابه پر کرده که این رفتار به حسن شهرت ونس آسیب می‌رساند.

با این حال، والمارت در برابر ادعاهای ونس ایستاد و آنها را ضعیف خواند. سخنگوی شرکت گفته است که آنها قصد دارند به دفاع از کار خود ادامه دهند. این خرده‌فروش همچنین استدلال کرد که دستور موقت برای برداشتن و دور انداختن کفش‌ها حداقل ۱/۴ میلیون دلار هزینه در بر خواهد داشت، در حالی که به گفته دادگاه، ضررهای به فروش ونس یا اعتبار آن وارد نمی‌شود.

والمارت همچنین به شباهت‌های مشترک بین طرح‌های کفش و بسیاری دیگر از برندهای کفش ورزشی مانند ایرواک، ایراسپید، هرلی، ووکس و دی سی اشاره کرد. اما ونس به دنبال دریافت خسارت مالی و همچنین ممنوعیت دائمی از فروش کفش‌های این چینی در فروشگاه‌های والمارت است. البته این اولین بار نیست که والمارت خود را در گیر و دار چنین دعوی می‌بیند. در سال ۲۰۲۱ نیز کانبه وست و برند بییزی، مدعی شدند کفش‌هایی مشابه کفش‌های طراحی شده آنها، توسط خرده‌فروشان در سایت والمارت به فروش می‌رسند.



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



# فروشگاه‌هایی که کافی نت بودند

درس‌های خرده‌فروشی کسی که ۴۰۰ فروشگاه اپل را راه‌اندازی کرد

### متفاوت فکر کن

همان‌طور که جانسون مطرح کرد، در ابتدا زمانی که فروشگاه‌های اپل برای اولین بار راه‌اندازی شدند، هیچ‌کس وارد آنها نمی‌شد. او تعریف می‌کند: «ما مجبور شدیم فروشگاه‌ها را به کافی نت تبدیل کنیم. هیچ‌کس وارد جینیوس بار نشد. مجبور شدیم یخچال‌هایی با بطری‌های آب اویان بگذاریم تا مردم توقف کنند، نوشیدنی بنوشند و با یک جینیوس صحبت کنند. اما شما نباید تسلیم شوید، باید باور و اعتقاد داشته باشید.»

او می‌افزاید: «شما فکر می‌کنید اپل همیشه عالی بوده است، این درست نیست. هنگام شروع به کار، فروشگاه‌های اپل واقعا افتضاح بودند. ما ۶۰۰ فوت مربع ساختیم، سپس به ۴۰۰۰ فوت مربع تغییر دادیم زیرا فکر می‌کردیم آنها را خیلی بزرگ ساخته‌ایم. سال‌ها بعد، ما دوباره گسترش یافتیم، اما زمان زیادی طول کشید تا فروشگاه‌های اپل موفق شوند.»

جانسون راه‌اندازی موفقیت‌آمیز فروشگاه‌های اپل در سراسر جهان را انجام داد. راز آن چه بود؟ جامعه و فرهنگ. جانسون می‌گوید: «من واقعا معتقدم که بهترین شرکت‌های جهان فرهنگی عالی دارند و فرهنگ باید قابل اعتماد باشد. کاری که انجام می‌دهند باید هدف مشخصی داشته باشد. کسی که هر روز سر کار می‌رود باید هدف روشنی داشته باشد. اپل هدف بسیار روشنی داشت. آی پاد را به خاطر دارید؟ هزاران آهنگ در جیبیم. «متفاوت فکر کن». ما در خرده‌فروشی اپل، گفتیم ما زندگی را غنی می‌کنیم. ما زندگی مردم را تغییر خواهیم داد. بنابراین وقتی آنها یک محصول اپل را می‌خریدند، قصدشان صرفاً خرید یک محصول نبود، بلکه بهتر کردن زندگی بود.»

بیشتری برای گسترش استراتژی نیاز دارد. زمانی که مدیرعاملی جی‌سی‌پنی به او پیشنهاد شد، هنوز در اپل مشغول به کار بود. زمانی که به استیو جابز اطلاع داد، جابز گفت: «خب ران، این هیجان‌انگیز است. خبرهای خوب زیادی داشتی اما آیا می‌توانی مدتی بیشتر در اپل بمانی؟ من احتمالاً زیاد زنده نخواهم بود و دوست دارم تا آخر عمرم اینجا بمانم.» این یک دوره حدوداً شش ماهه بود. جانسون در آن زمان، در حالی که هنوز در اپل کار می‌کرد، با تیم جی‌سی‌پنی آشنا شد و ماهی یک بار با آنها ملاقات می‌کرد. او می‌گوید: «برای من خیلی واضح بود که آنها نمی‌خواهند تغییر کنند. از بیرون، شرکتی را دیدم که باید تغییر کند، اما کارمندان این را حس نمی‌کردند. ۶۰ فروشگاه بزرگ وجود داشت و اکنون سه فروشگاه وجود دارد. آنها به مشتریان کم‌درآمد خدمات‌رسانی می‌کردند و این کار را هم واقعا خوب انجام می‌دادند. من قرار نیست مردم را تغییر دهم، سعی خواهم کرد مردم را متقاعد کنم. بنابراین به آنجا رفتم و کل تیم را نگه داشتم.»

پس از آن، جانسون با هیئت مدیره صحبت کرد و به آنها توصیه کرد: «ما می‌توانیم آهسته پیش برویم یا سریع.» پاسخ دادند: «چه چیزی برای از دست دادن داریم؟ سریع برو.» جانسون معتقد است که اشتباه بزرگ‌شان دقیقاً همین بود: «زیرا ما باید وقت صرف می‌کردیم. سعی کردیم پنی و کل آن مجموعه را در چهار سال متحول کنیم، اما تغییر شرکتی مانند آن یک دهه طول می‌کشید. برای مشتری خیلی سریع بود. ما بلافاصله قیمت را تغییر دادیم بدون اینکه فکر کنیم چه استراتژی‌ای به کار بگیریم که مشتری بهتر بتواند با این افزایش قیمت ارتباط برقرار کند. فروش پایین آمد. اما مردم درک نمی‌کنند که گاهی برای جلو رفتن، به عقب می‌روی.»

اکثر مردم وقتی به فروشگاه‌های اپل فکر می‌کنند، طراحی پیشرو در صنعت را می‌بینند که پشتیبان محصولات شگفت‌انگیز این تجارت است. اما همیشه این‌گونه نبوده است. ران جانسون برخی از مهم‌ترین درس‌های خرده‌فروشی خود را در کنگره جهانی خرده‌فروشی در رم بیان کرد. جانسون به عنوان معاون ارشد خرده‌فروشی اپل در سال ۲۰۰۰، به مدت ۱۲ سال فروشگاه‌های معروف اپل را ایجاد و هدایت کرد. در آنجا ایده جینیوس بار را توسعه داد و راه‌اندازی موفقیت‌آمیز ۴۰۰ فروشگاه در کشورهای سراسر جهان را رهبری کرد. جانسون همچنین بین سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۳ به عنوان مدیرعامل جی‌سی‌پنی فعالیت می‌کرد و در این مدت تلاش کرد تا فروشگاه بزرگ همیشه تخفیف را نجات دهد.

### یک حرکت سریع

در سال ۲۰۱۱، جانسون به عنوان مدیرعامل فروشگاه جی‌سی‌پنی استخدام شد تا این فروشگاه را از مشکلاتی که با آن درگیر بود، نجات دهد. متأسفانه هیچ چیز طبق برنامه پیش نرفت و او شکست خورد. خودش می‌گوید: «امروز بیشتر مردم می‌گویند که ما یک چشم‌انداز بسیار قانع‌کننده داشتیم. ما می‌خواستیم فروشگاه پنی را به مجموعه‌ای از فروشگاه‌های کوچک تبدیل کنیم. قصد داشتیم طبق ارزش‌های روز جلو برویم و می‌خواستیم با معرفی برندهای جدید، راهی برای جذب مشتریان جوان‌تر پیدا کنیم. امروز، این واقعا همان کاری است که کوهلز با آوردن برند سفورا به فروشگاه‌ها انجام می‌دهد و تارگت با افزودن فروشگاه‌های اپل. بنابراین فکر می‌کنم اکثر مردم موافق هستند که استراتژی ما درست بوده است.» با این حال، جانسون متوجه شد که تیم واقعا به زمان



چگونه شرکت های تاتا برای بیش از ۱۵۰ سال باعث پیشرفت هند شده اند

## نیروی پیشران اقتصاد هند

خدمات می دهد. پیوش گوپتا معاون بازاریابی و فروش تاتا استیل می گوید: «در واقع افراد زیادی نمی دانند که کمی بیش از یک سوم طرح های زیرساختی هند از فولاد تولید شده توسط تاتا استیل استفاده می کنند.»

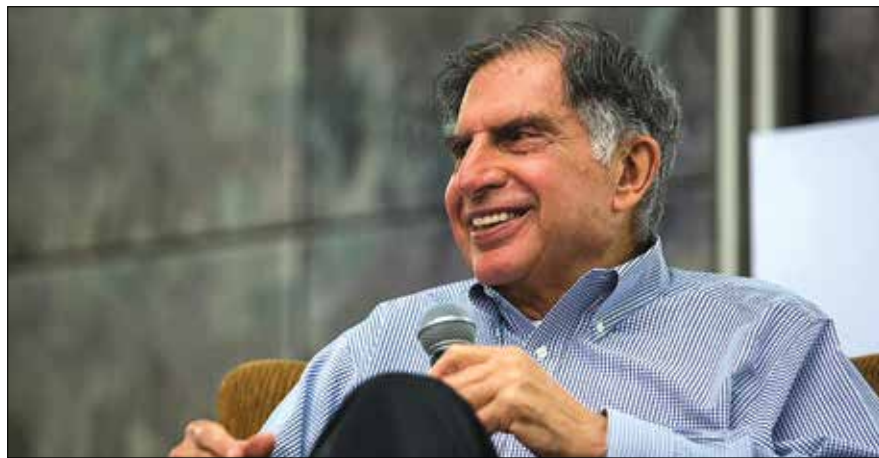
تاتا در دهه ۱۹۳۰ معادل ۷۲ درصد از فولاد مورد نیاز هند را تأمین می کرد که شامل کاربردهای دفاعی، راه آهن و طرح های نمادین مانند پل هاوهر بود. در مجموع ۲۳ هزار تن یا حدود ۸۵ درصد از فولاد مورد استفاده برای ساخت این پل که امروز خط افق کلکته را پر کرده، از تاتا تهیه شده است. پس از سال ۱۹۴۷ این نقش تشدید شد چرا که هند تازه استقلال یافته و نیازمند انقلاب در کشاورزی و صنعت بود که هیچ کدام بدون ماشین آلات و نیرو یا فولاد انجام نمی شد.

امروز گروه تاتا مدعی است در هر مدل هواپیمای مسافربری غیر نظامی بوئینگ و ایرباس که امروزه تولید می شود، محصولات فولادی تاتا وجود دارد. دو سوم خطوط مترو، پل های هوایی و پل های متروی هند از جمله پل های شاخصی مانند پل دوم هوگلی کلکته و پیوند دریایی باندرا-ورلی بمبئی با محصولات این شرکت ساخته شده است. فولاد این شرکت در یک سوم تیرهای تولید هند به کار می رود. تقریباً تمام خودروهای سواری ساخته شده از فولاد این شرکت ساخته می شود و سه چهارم وسایل نقلیه تجاری هند با شاسی ساخته شده از فولاد تاتا کار می کنند. دو سوم ریل مترو در این کشور، شبکه های اصلی مترو شهرهایی مانند دهلی، بمبئی، لاکنو، احمدآباد، چنای و کوچی نیز بر پایه فناوری های در اختیار این گروه ایجاد شده است.

از سال ۱۸۶۸ که شرکت های تاتا کار خود را آغاز کرد، با کمک های گسترده خود به ستون فقرات ناپیدای جریان رشد هند تبدیل شد. شرکت های این گروه در ۱۵۰ سال گذشته نیرویی نامرئی پیشرفت و آرزوهای بیش از یک میلیارد مردم هند شده اند. بورس بمبئی BSE با ۵۰۰ هزار سفارش در ثانیه، شتابان ترین بورس جهان است. بورس ملی هند NSE از ۱۷۰۰ شرکت پذیرفته شده که ارزش بازار آنها بیش از دو تریلیون دلار است، از نظر حجم معاملات نه تنها بزرگترین بورس هند بلکه یکی از سه بورس برتر جهان به حساب می آید. وجه اشتراک این دو بازار بزرگ بورس، استفاده آنها از سامانه های نرم افزاری و خدمات مشاوره TCS است.

این شرکت که امروزه در جایگاه یک تجارت خانه، بلکه یک شرکت بزرگ عرضه کننده خدمات فناوری خودش را معرفی کرده، تأمین کننده هسته اصلی سامانه نرم افزاری بانکی است که به ۷۵۰ میلیون حساب مشتری در بانک دولتی هند SBI خدمات می دهد. سامانه های بیش از ۲۳ هزار و ۸۴۰ شعبه بانک تعاونی روستایی و شهری بستر تسویه ناخالص بلادرنگ RTGS بانک خزانه هند RBI و سامانه های نظارتی بورس و اوراق بهادار هند SEBI و گردآوری و تحلیل مالیات بر درآمد (به شکل زمان حقیقی) از جمله بخش های کلیدی ستون فقرات مالی هند است که توسط تاتا اجرا می شود.

اما این همه ماجرا نیست، سامانه های اجرایی TCS از زیرساخت ارتباطی پرسرعت بهره می برد که Tata Communications آن را اداره می کند. این گروه همچنین ۱۲۰ گیگاوات برق مورد نیاز برای هند مدرن را تولید می کند که به ۵۰۰ میلیون نفر



# تاتا بر فراز قله اقتصاد هند

تاتا، کارش را از یک تجارت خانه کوچک در هند شروع کرد و حالا هلدینگ در سطح بین الملل است

تاتا که در سال ۱۸۳۹ به دنیا آمده بود، اندکی پس از آنکه در سال ۱۸۵۸ از مؤسسه آموزشی الفین استون در بمبئی فارغ التحصیل شد، به شرکت تجاری پدرش پیوست که درگیر کارهای عمومی تجاری بود. در دوره جنگ های داخلی آمریکا بازار پنبه بمبئی رونق گرفت و تاتا و پدرش به شرکت بانکداری آسیایی پیوستند. گرچه با فروکش کردن ناآرامی ها، دشواری هایی برای سرمایه گذاری این خانواده بروز کرد، اما سهم شدن آنان در قرارداد پرسود مربوط به لشکرکشی ناپیر به حبشه در سال ۱۸۶۸ موجب ترمیم ثروت خانواده شد و آنان در سال ۱۸۷۰ با سرمایه ۲۱ هزار روپیه، یک شرکت بازرگانی ایجاد کردند. سپس با خرید یک کارخانه ورشکسته روغن آن را به کارخانه پنبه تبدیل کرده و چندی بعد با سود مناسب فروختند. تاتا رؤیای راه اندازی شرکت آهن و فولاد، هتل، مؤسسه آموزشی

شرکت های مادر (هلدینگ) چند ملیتی شناخته شده و صاحب اعتبار زیادی در سراسر جهان وجود دارند؛ یکی از این شرکت ها، آنگاه که به طور ویژه به هند نگاه می کنیم، بلادرنگ نمایان می شود؛ گروه تاتا (Tata). گروه شرکت های تاتا سازمانی شکل یافته از چند شرکت هندی است که دفتر مرکزی آن در ماهاراشترا در هندوستان قرار دارد.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

در سطح جهانی و نیروگاه برق آبی را هم دنبال کرد. در سال ۱۹۰۲ با ایجاد شرکت هتل های هندی موسوم به IHCL برنامه تأسیس نخستین هتل مجلل هند را دنبال کرد و در سال ۱۹۰۳ هتل تاج محل را در ساحل کولابا افتتاح کرد که نخستین هتل دارای برق در هند بود.

جمشیدجی تاتا و پسرش در سال ۱۹۰۴ از دنیا رفتند و دوراب تاتا به عنوان رئیس گروه شروع به کار کرد. با برنامه و هدایت دوراب، گروه به سرعت گسترش یافت و

بررسی تاریخ و فعالیت های شرکت تاتا نه تنها بیانگر بخشی از تاریخ فعالیت های اقتصادی در هند، بلکه نمایشی از دیدگاه کارآفرینانه و نوآوری در کشوری است که فقر، ثروت، تاریخ، نگاه به آینده، فناوری و توسعه را همزمان در خود دارد. شرکت تاتا شعار «رهبری همراه با اعتماد» را سرلوحه کارهای خود قرار داده و به دنبال توسعه بلندمدت ارزش آفرینی برای همه سهام داران خود در سراسر جهان است. دستیابی به درجه بالایی از پافشاری بر کیفیت، نوآوری، فعالیت های پایدار و تکامل کسب و کار تنها چند مورد از برجسب هایی است که با نام تجاری تاتا پیوند خورده است.

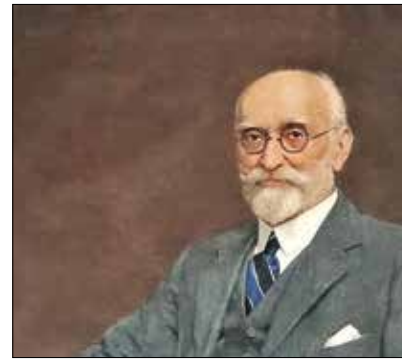
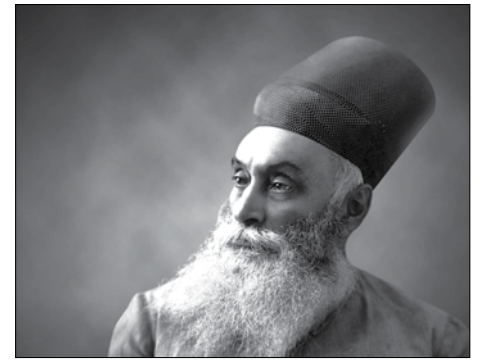
### تاریخچه گروه تاتا

سال ۱۸۶۸ نقطه آغاز همه چیز بود؛ آنگاه که یک کارآفرین به نام جمشیدجی نوشروانجی تاتا (Jamsetji Nusserwanji Tata) گروه تاتا را در قالب یک نهاد تجاری خصوصی پایه گذاری کرد.



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم





وارد بخش‌های مختلف صنعت از جمله فولاد (۱۹۰۷)، برق (۱۹۱۰)، آموزش (۱۹۱۱)، کالاهای مصرفی (۱۹۱۷) و همچنین هوانوردی (۱۹۳۲) شد. پس از درگذشت دوراب تاتا در سال ۱۹۳۲، سررشته کار به دست پسرش نوروزی ساکلاتوالا افتاد و پس از یک دوره شش ساله، جهانگیر رتنجی دادابهوی تاتا ریاست گروه را بر عهده گرفت. او چرخشی در فعالیت‌ها را پایه‌گذاری کرد و در بخش‌های مختلفی از جمله مواد شیمیایی (۱۹۳۹)، آرایشی و بهداشتی (۱۹۵۲)، چای (۱۹۶۲) و همچنین خدمات نرم‌افزاری (۱۹۶۸) شروع به کار کرد. در حالی که بسیاری تاتا را با نام تاتاموتورز و نقشی که در صنعت خودروسازی هند دارد می‌شناسند، اما گروه تاتا از سال ۱۹۴۵ شرکت مهندسی و لوکوموتیو تاتا را ایجاد کرد که از سال ۲۰۰۳ به عنوان تاتا موتورز شناخته می‌شود. این بخش از کسب‌وکار گروه مبتنی بر توسعه محصولات مهندسی و لوکوموتیو است.

### ارزش آفرینی برای جامعه

راتانا تاتا، برادرزاده جهانگیر رتنجی دادابهوی در سال ۱۹۹۱ ریاست گروه را بر عهده گرفت و تلاش کرد تا شرکت را تقویت کند و به شکلی فزاینده بر بخش جهانی تجارت شرکت تمرکز کند. او در سال ۲۰۰۰ گروه چای تتلی مستقر در لندن را به دست آورد و در سال ۲۰۰۴ نیز عملیات تولید کامیون دوو موتورز کره جنوبی را در اختیار گرفت و در سال ۲۰۰۱ به «امریکن اینترنشنال گروپ» پیوست تا شرکت بیمه Tata-AIG را راه‌اندازی کند. این مسیر در سال ۲۰۰۷ با خرید گروه کوروس که یک تولیدکننده انگلیسی - هلندی فولاد است ادامه یافت؛ این خرید بزرگ‌ترین مالکیت توسط یک شرکت هندی است، اما پایان راه نبود و تاتا در سال ۲۰۰۸ سرمایه‌گذاری در بخش خودرو را آغاز کرد.

نقطه عطف دیگری برای تاتا در ژانویه ۲۰۰۸ شکل گرفت که خودروی موسوم به نانو را با موتوری کوچک معرفی و از میانه سال ۲۰۰۹ راهی جاده‌ها کرد.

یک مقاله پژوهشی که در سال ۲۰۰۸ توسط دانشگاه MIT منتشر شد، نقش گروه تاتا در اقتصاد هند را بررسی کرده و می‌گوید که اگر یک ویژگی مشترک برای هر شرکت تاتا وجود داشته باشد، مربوط به زمان، تلاش

و منابعی است که هر یک از آنها به طیف گسترده‌ای از ابتکارات اختصاص می‌دهند که زیر سایه توسعه اجتماعی قرار می‌گیرد. فرهنگ تاتا در این بخش حیاتی از فضای بنیادین مسئولیت اجتماعی شرکتی، برگرفته از حس ریشه‌دار بازگشت به جامعه است. سنت تاتا در توسعه جامعه از نخستین روزهای تاریخ این گروه بر پایه ارزش‌هایی بیان شده که در هسته آن نهفته است. تاتا هرگز یک خیریه یا به قول بنیان‌گذارش، کارهای پراکنده خیرخواهانه نبوده است. به همین دلیل تقویت باورهایی که این گروه به مأموریت خود در توسعه پایدار تزریق می‌کند، مجموعه‌ای روشن از ساختارهاست که به‌ویژه در شورای تاتا برای ابتکارات اجتماعی (TCCI) نمود یافته است.

شورای TCCI در واقع مؤسسه‌ای با مدیریت متمرکز است که از طریق فرایندهای خاص به شرکت‌های تاتا کمک می‌کند و توسعه اجتماعی، مدیریت زیست‌محیطی، بازسازی تنوع زیستی و کار داوطلبانه را در بر می‌گیرد. این سازمان هماهنگ‌کننده فعالیت‌های توسعه اجتماعی متنوع و گسترده شرکت‌های تاتا است. شورای TCCI با همکاری برنامه توسعه سازمان ملل متحد (هند)، شاخص تاتا برای توسعه انسانی پایدار را ایجاد کرده است. این برنامه شامل تلاشی پیشگامانه با هدف هدایت، اندازه‌گیری و افزایش کار اجتماعی است که شرکت‌های گروه تاتا انجام می‌دهند. به این ترتیب شرکتی خانوادگی که بر پایه فعالیت تجاری شکل گرفت و دوران پرآشوب ناشی از دو جنگ جهانی را از سر گذراند، نه تنها در یک فرایند متوازن رشد کرد و نقشی پررنگ در اقتصاد ملی خود ایفا کرد، بلکه به تدریج تبدیل به یکی از شرکت‌های سرآمد در اندازه جهانی شد و رشد خود را به توسعه اجتماعی در کشورش پیوند زد. تاتا نماد کسب‌وکار پرسابقه و رو به رشدی است که در مسیر سودآوری و توسعه خودش به نیازهای جامعه نیز پرداخته و از مسئولیت اجتماعی خویش آگاه است؛ تا آنجا که در چشم‌انداز و مأموریت این شرکت می‌خوانیم: «مأموریت اصلی شرکت تاتا «بهبود کیفیت زندگی در جوامع» است که آن را با ارزش آفرینی بلندمدت برای ذی‌نفعان خود در سطح جهانی دنبال می‌کند.»



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



ویرایش سوم

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

## یک ساتوشی

محمد آذرنیوار / 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 همتا به همتا» منتشر کرد تا کنون که بیش از ۱۳ سال از زمان انتشار آن می‌گذرد، پادشاه ارزهای دیجیتال باچالش‌ها و موانع متعددی روبه‌رو بوده، اما توانسته از این فرازونشیب‌ها جان سالم به در ببرد. طبق برآوردها، قیمت بیت‌کوین از زمان عرضه تا به حال از هیچ‌به‌هزاران دلار رسیده است؛ همین موضوع باعث شده بسیاری از افراد در سراسر جهان به بیت‌کوین روی خوش نشان داده و به واسطه ماهیت ضدتورمی 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.

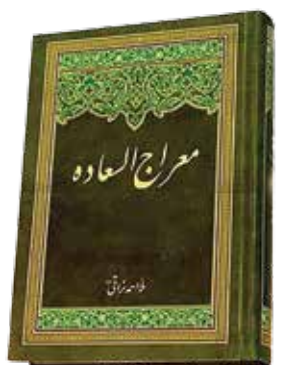


نصایح فاضل نراقی

## کی شنیدستی شتر پرواز کرد؟

ملا احمد بن محمد مهدی فاضل نراقی متخلص به صفایی (۱۱۸۵-۱۲۴۵ ه. ق.) مجتهد، نویسنده و شاعر دوره قاجار، ۱۵ سال از دوران جوانی را نزد پدرش تحصیل کرد. پس از مدتی کوتاه به مقام استادی رسید و مشغول تدریس شد. پس از سفر به نجف و شرکت در مجالس درس و تدریس و پژوهش به درجه اجتهاد رسید؛ سپس به زادگاهش کاشان بازگشته و به جای پدرش مسئولیت اداره حوزه علمیه و تدریس در آنجا را به عهده گرفت. نراقی در عهد فتحعلی شاه قاجار زندگی می کرد که دست اندازی قدرت های بزرگ حوادث بسیاری در کشور آفرید. او درباره افرادی که برای انجام ندادن کارها بهانه تراشی می کنند، گفته:

ماند حیران اندر آن صحرا فرید  
گشت ناگاهان شتر مرغی پدید  
مرد حیران نزد آن شد بی نیاز  
گفت ای آتش خدا را چاره ساز  
ای تو مهر و این تنت گنج روان  
بار من بردار و تا منزل رسان  
گفت روروی تو مرد خار کار  
دیده ای هرگز تو مرغی زیر بار  
هیچ مرغی را شنیدی بارکش  
بر من از رحمت نما آن بازکش  
گفت پس ای مرغ فرخ بال من  
رحم کن بهر خدا بر حال من  
بر من از رحمت نگاهی باز کن  
زود بر سوی وطن پرواز کن  
گفتش آتش مرغ کی بیچاره مرد  
کی شنیدستی شتر پرواز کرد  
من ندیدم همچو تو کس لک بود  
اشتر و پرواز بلکنجک بود  
ای بسی از اهل دنیا ای قرین  
چون شتر مرغند اندر کار دین  
گاه در جبرند و گاه در اختیار  
سود خود بینند در هر کار و بار



شماره ۵۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم

# ضرورت تولید رمزارز ملی با بودجه تپل!

کافی است مدتی مدیریت رمزارزها را به مسئولان عزیز خودمان بسپاریم تا ببینیم که آنها بعد از مدتی دچار کسری شدید «عد روی هوا» شده اند و قیمت ها سر به فلک کشیده است

۱ نخیر... من خودم کلی هم باسواد و به روز هستم و می دانم که مناسبات جدید علم بر همین مناسبت. کدام مینا؟



همین دیگر؛ که قالتاقی پیدا شود و به بقیه عدد بفروشد.

می بینید بعضی ها چقدر عقب افتاده هستند؟



۳ شکر خدا این هفته هم گذشت و هنوز زیر سیانت دوستان قرار نگرفته ایم و این خودش خیلی است. مشکل ارزان شدن رمزارزها هم درست می شود، کافی است مدتی مدیریت همین عددهای نامرئی را به مسئولان عزیز خودمان بسپاریم تا در کمال تعجب جهانیان ببینیم که آنها بعد از مدتی دچار کسری شدید «عدد روی هوا» شده اند و قیمت ها سر

به فلک کشیده است.



عبدالله  
مقدمی

@moghaddamy007



۴ چند وقت پیش در خبرها آمده بود که قرار است رمزارز ملی ساخته شود و به بهره برداری برسد. به به، آدم واقعاً احساس غرور می کند از این همه چیز ملی. شما فکر کنید مثلاً همین سوئیس بدبخت نه خودروی ملی دارد، نه بنزین ملی، نه صداوسیما ملی و نه هیچی ملی. مردمش فقط سالی به دوازده ماه عینهو چی ساعت می سازند. اصلاً خبر هم ندارند که ما و بقیه مردم عاقل جهان دیگر از ساعت استفاده نمی کنیم و زمان را از روی گوشی هایمان

۱ بنده خدایی که از طبقه سی و نهم ساختمان افتاده بود، به طبقه بیست و هشتم که رسید با خودش فکر کرد: «خب خدا را شکر تا اینجا به خیر گذشته.»

مدیونید اگر فکر کنید منظورم با دوستان رمزارز بازی است که هر بلایی سر این لاکردار می آید، سه تا نفس عمیق می کشند و بعد توی چشمت زل می زنند و عین آنهایی که انگار می خواهند پرزنت کنند، می گویند: «بین! این چیزها توی بازار طبیعی، یک حرفه ای باید همیشه حرفه ای باشه. وقتی همه می فروشند، تو بخر. وقتی همه می خرند، تو بفروش.» و کلی از این جمله های انگیزشی

که با یک جست و جوی ساده گوگل می شود از همه شان پرینت گرفت و پیش بقیه کلاس گذاشت. فقط مشکل اینجاست که نمی شود با این جمله ها پولدار شد.



۲ برادر من! خواهر من! چه بلایی به سر رمزارزها بیاید شما قبول می کنید که به خاک و خون کشیده شده اید و زبانم لال، خدای نکرده، هفت قرآن در میان، اشتباه کرده اید؟ البته منظورم این نیست که باز هم خدای نکرده شما از بیخ اشتباه کرده اید و در یک جایی که اصلاً مشخص نیست کجاست، کلی پول بالای چند تا عدد و رقم داده اید.

شب نوشته های یک بچه نوآورا! (۴۲)

## شیطونه می گه بزnm توی...

می گفت: «اولا که حق با من بود. بعد از اون همه رفت و آمد، همه کارهایی رو که گفته بودن دنبال کردم و تغییراتی رو که می خواستن یک به یک پیاده کردم؛ ثانیاً نشسته جلوی من اون چور حرف می زنه انگار که... خب من چقدر باید تحمل کنم؟ ثالثاً به چه حقی هر روز ما رو می کشونن دفترشون و وقت مون رو می گیرن؟ شیطونه می گه بزnm توی...»

گفتم: «اول اینکه، اولاً درست نیست، بهتره بگی اول! یک نگاه سخت و پرسشگرانه کرد که از نگاه کردن های غضبناک فریبا و تکه هایی که سمیرا می اندازد پرمعناتر و گزنده تر بود. فهمیدم بهتر است پارسی را وقتی دیگر پاس بدارم. صدا را صاف کردم و گفتم: «از مشتری مداری چیزی



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

«مشتری مداری، یعنی مشتری روی یک مدار؛ یعنی مشتری روی این خط جلو می ره و تو باید بدونی و پات رو از این خط بیرون نگذاری. مدار مشتری مثل مدار سیاره های منظومه شمسیه. به وقت بهت نزدیک می شه، به وقت دور. نه وقتی که نزدیک می شه باید زود پسرخاله بشی و نه وقتی که دور می شه باید قهر و گریه کنی. مشتری یعنی همین.» من که از تغییر فضای اتاق خوشحال بودم، ساکت نشسته بودم و کامیار همچنان شیطنت می کرد، اما نگذاشتم ادامه بدهد و رو به سامان گفتم: «تو که تازه درگیر کار نشدی. بالاخره مشتری از ما درخواست همکاری داره، باید کارش رو انجام بدیم. اگر درخواست غیرمنطقی رو هم با دلیل و برهان پاسخ بدیم، تنش و درگیری و دلخوری درست نمی شه.» سامان که آرام تر شده بود، گفت: «آخه گاهی اوقات شیطونه می گه بزnm توی...» کمی سکوت کردم. این بار من نگاهی معنادار کردم و گفتم: «تو با شیطونه کار می کنی یا ما؟ شیطونه بی خود می گه. ما که می گیم همیشه باید روی مدار خرسندی مشتری حرکت کنیم، وجود کسب و کار ما به بودن مشتری وابسته ست. حالا شیطونه هر چی می خواد بگه!»

می دونی؟ نشنیدی که حق با مشتری به؟ صد بار نگفتم و نخوندیم که حرف اول و آخر رو مشتری می زنه؟ اینها فقط برای جلسات آموزشی و گفت و گو خوبه یا باید در عمل هم اجرا کنیم؟» دیدم سرش را بلند نمی کند و ساکت است. من هم کمی ساکت شدم. بی اختیار جوگیر شده بودم و با صدای بلند حرف می زدم. چند قدمی رفتم و برگشتم، با آرامش گفتم: «برادر من، عزیزم، آقا پسر گل، همیشه گفتیم «مشتری مداری». نکنه تو شنیدی «مشتری نداری»؟»

کامیار که گوشه اتاق نشسته و تا اینجا ساکت بود، بلند شد و لیوان آبی را آورد و گذاشت روی میز. از آنجا رفت روبه روی تابلو ایستاد، چندتایی ضربه کوچک به تابلو زد و خیلی جدی گفت: «حرف و گفت و گو تمام، ساکت باشید و توجه کنید! درس امروز مشتری مداریه.»

نیم خیز شده بودم که بروم و جلوی کامیار را بگیرم که دیدم سامان با لبخندی روی لب، سرش را بالا آورد. سر جای خودم ماندم و روشن شد که بالاخره توانستیم بر عصیانیت چیره بشویم. حالا کامیار بود که میدان داری می کرد و همه را به خنده انداخته بود.



# بازار

ضمیمه رایگان  
هفته نامه  
کارنگ در  
حوزه رمزارزها  
سال دوم  
شماره بیستم  
یکم خرداد  
۱۴۰۱  
صفحه ۱۶



امین زربخش، هم بنیان گذار  
کوین پلاس از روند تحول در حوزه  
رمزارزها می گوید

## بازار دستخوش تغییر خواهد بود...

**خبر**  
NEWS

**در بیت پین میت  
چه گذشت؟**

پاسخ امیرحسین مردانی  
به پرتکرارترین سؤالات  
کاربران صرافی بیت پین

۱۰

**تحلیل**  
ANALYSIS

**سقوط ترا برگ برنده  
رگولاتورهای شود؟**

رمزارز بانک های مرکزی  
از همیشه به واقعیت  
نزدیک ترند!

۱۴

**تحلیل**  
ANALYSIS

**مراقب نیش مارهای  
سمی باشید!**

افراد سودجو در فضای  
مه آلود رمزارز بیشتر  
فعال خواهند بود

۲

**گزارش**  
REPORT

**رؤیافروش های  
خانه خراب کن!**

پولدار شدن یک شبه  
بهترین طعمه  
شاخ های اینستاگرام

۴

**چهره بد هفته؛ ماینرهای غیر قانونی  
که حکم قضایی گرفتند!**

**یک ساتوشی  
به چاپ هفتم رسید**

نگاهی به یکی از پر فروش ترین کتاب های رمزارزی در ایران

**در مراحل اولیه  
بین ۱/۵ تا ۳ میلیارد  
و برای پروژه های  
مراحل بالاتر بین ۵  
تا ۱۰ میلیارد تومان  
سرمایه گذاری  
می کنیم**

**گفت و گو با جواد بهره، مدیر عامل مکس دیجیتال که روی  
استارت آپ های حوزه رمزارز و بلاک چین سرمایه گذاری می کند**

**یک وی سی تخصصی**

**MAX HOLDING**  
Smart Capital

# بازی بورس با رمزارزها: احتمال ریزش بیشتر!



۵۰ شماره از کارنگ و ۲۰ شماره از رمزارز گذشت

## برای یک سالگی با شما بودن

کارنگ امروز به شماره ۵۰ و رمزارز به شماره ۲۰ رسید. این یعنی یک سال از آغاز انتشار این هفته‌نامه گذشت. یک سال، در دنیا، عمر زیادی برای یک نشریه نیست که بخواهیم در وصف آن بگوییم، اما در ایران با تعداد زیاد رسانه‌هایی که هر سال متولد می‌شوند و به یک سال نرسیده به انبوه رسانه‌های مرده می‌پیوندند، انتشار یک نشریه به صورت منظم در یک سال می‌تواند نشانه خوبی باشد.

ما کارنگ را چند سالی است که شروع کرده‌ایم؛ زمانی که ایده انتشار یک هفته‌نامه را در سر داشتیم؛ گرچه کارنگ و رمزارز امروز با آنچه چند سال پیش به آن فکر کرده بودیم، فاصله زیادی دارد و ایده ناپخته آن روزها طی این چند سال پخته‌تر شده و امروز تیمی حرفه‌ای تولید آن را در دست دارد.

کارنگ و رمزارز برای ما بعد از راه‌اندازی یک پایگاه خبری و یک ماهنامه تجربه‌ای جدید و از جنسی متفاوت بود. در پایگاه خبری با وجود اینکه تعریف مان از راه پرداخت یک رسانه تحلیلی بود، به روز بودن از اولویت‌های رسانه‌مان به حساب می‌آمد؛ اینکه بتوانیم در عین اینکه با دستگاه تحلیلی خودمان به موضوعات نگاه می‌کنیم، به روز هم باشیم، دغدغه ما بود. در ماهنامه اولویت اول ما نگاهی کاملاً تحلیلی به موضوعات بود. این بار در رسانه جدید با دوره زمانی هفتگی با چالش جدیدی روبه‌رو بودیم. صادقانه ما جز اینکه تجربه نوشتن در رسانه هفتگی را

داشتیم، تجربه مدیریت یک هفته‌نامه را نداشتیم.

کسانی که تجربه رسانه چاپی دارند، به خوبی می‌دانند که سخت‌ترین دوره انتشار نشریات دوره هفتگی است، حتی سخت‌تر از روزنامه. چالشی که رضا جمیلی، سردبیر کارنگ و امیرا حسینی، دبیر تحریریه آن به خوبی از پسش برآمدند و وجودشان آرامشی برای ماست. همکاری که از بیرون از بدنه راه پرداخت به ما پیوستند و ما را از بلایی که بسیاری از تیم‌های موفق دچارش می‌شوند، نجات دادند.

همیشه تیم‌های رسانه‌ای را می‌دیدم که سال‌ها با ثبات مدیران اصلی‌شان به کار خود ادامه می‌دهند، مخاطبان و طرفداران خود را دارند، اما دچار آفت گروه‌اندیشی هستند. طرز نگاهی همیشگی در این رسانه‌ها جریان دارد که به نگاه اصلی آن تبدیل شده و آن قدر قوی می‌شود که تاب تحمل هر شیوه‌نگاه دیگری را ندارد. کارنگ اولین تجربه ساختن چیزی از صفر در مجموعه رسانه‌ای راه پرداخت بود که تیمی خارج از بدنه راه پرداخت مسئولیتش را بر عهده گرفت و سبب ورود اندیشه‌ای جدید به مجموعه راه پرداخت بود. گرچه تیم کارنگ و رمزارز تیمی کوچک است، اما طی همین یک سال علاوه بر اثری که در اکوسیستم اقتصاد نوآوری کشور داشت، تأثیر غیر قابل انکاری بر شیوه‌نگاه ما در مجموعه راه پرداخت نیز گذاشته است؛ تأثیری که امیدوارم پس از کارنگ و رمزارز با خلق محصولات جدید در راه پرداخت و پیوستن تیم‌های حرفه‌ای جدید همچنان ادامه داشته باشد و به تکامل این مجموعه کمک کند.

دارایی دیجیتال مفهوم ساده‌ای نیست و ابعاد اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و حقوقی ناشناخته‌ای دارد. مبهم بودن آینده دارایی دیجیتال را نباید دلیلی برای حذف آن در نظر گرفت. برخی تصور می‌کنند ابهام بهانه مناسبی برای محدود کردن است. در مدل ذهنی ما خطا کردن مجاز است و زمانی که آینده روشن نیست، خطا کردن تنها راهی است که می‌توانیم سره را از ناسره تشخیص دهیم. هیچ برهان و منطقی نمی‌تواند آینده مبهم دارایی دیجیتال را روشن کند و

تنها چیزی که آینده را شفاف می‌کند، فرا رسیدن خود آینده است؛ بنابراین از منظر ما دارایی دیجیتال نه خیر مطلق است، نه شر مطلق. بلکه فرصتی است با فرصت‌ها و تهدیدهای خودش. قاعدتاً عقل سلیم به ما حکم می‌کند فرصت‌ها را بشینیم و تهدیدها را کمینیم، اما در واقعیت این دستاوردی است که از راهی پرچالش عبور می‌کند. مفهوم سرمایه‌گذاری همین‌جا معنا پیدا می‌کند. شرکت‌ها، کسب‌وکارها،

استارت‌آپ‌ها و وی‌سی‌ها و فرشته‌های سرمایه‌گذار و خیلی‌های دیگر مفاهیمی در پاسخ به این دنیای مبهم هستند. ابهام چیزی نیست که با دستور و آیین‌نامه بتوان آن را رفع کرد.

قاعدتاً ابهام فرصت مناسبی برای سوءاستفاده و کلاهبرداری هم هست. طبیعی است که افراد سودجو در فضای مه‌آلود بیشتر فعال شوند. برخی مردم ساده و از همه‌جا بی‌خبر را فریب می‌دهند و با تبلیغات سعی می‌کنند دارایی‌های بی‌ارزش را ارزشمند جلوه دهند و از این نم‌کلاهی برای خود بی‌افند. برخی هم تلاش می‌کنند نشان دهند که واسطه بین دولت و ملت هستند و از کاهش سرمایه اجتماعی به نفع خود سوءاستفاده کنند. به عبارتی همان‌گونه که برخی در شبکه‌های اجتماعی مشغول سرکیسه‌کردن مردم هستند، برخی هم با جا زدن خود به عنوان واسطه با نهادهای امنیتی و تصمیم‌ساز و تصمیم‌گیر از ترلزل برخی کسب‌وکارها سوءاستفاده می‌کنند.

واقعیت این است که با وجود همه نقدها و انتقادهایی

# افراد سودجو در فضای مه‌آلود رمزارز بیشتر فعال خواهند بود! مراقب نیش مارهای سمی باشید!

که به تنظیم‌گری در ساختار سیاسی ایران داریم، ولی باید اعتراف کنیم که هیچ کسب‌وکار سالمی نیست که در ایران فعالیت کند، ولی نتواند با تنظیم‌گران حوزه خود ارتباط برقرار کند. بگذارید کمی دقیق‌تر بگویم. مواردی مثل مالیات و بیمه را بگذاریم کنار. چالش‌های مشترکی وجود دارد و راه‌حل‌ها هم مشخص است، ولی علی‌احمال مسائل آن حوزه به‌سادگی قابل حل نیست. در همان حوزه‌ها هم کارچاق‌کن‌هایی وجود دارند. ولی مسائل حوزه‌های بیمه و مالیات مشخص است.

حوزه‌های ناشناخته‌ای که ممکن است نظم عمومی جامعه را به هم بزنند و مشکلات امنیتی ایجاد کنند، قاعدتاً توجه نهادهای ناظر را برمی‌انگیزند و کسب‌وکارهای سالم و شفاف هم مانند همه جای جهان در چهارچوب قانون ارتباط مستمری دارند تا پاسخگوی دغدغه‌ها باشند. در تمام جهان در حوزه‌های مرتبط با دارایی دیجیتال و به‌طور خاص صرافی‌های رمزارز، نهادهای گوناگون به‌صورت عمومی دغدغه‌های خود را

اعلام کرده‌اند و در جلسات خصوصی ارتباط مستمری با فعالان و کسب‌وکارها دارند. تدوین مقررات برای حوزه‌های جدید و حتی به رسمیت شناختن آنها یک فرایند تدریجی است که باید به‌مرور و با رفع دغدغه‌ها انجام شود. هرگز نمی‌توان از طریق راه‌های میان‌بر و با شفافیت زمینه به رسمیت شناخته شدن یک حوزه جدید را فراهم کرد. همه کسب‌وکارهای شناخته‌شده ایرانی در حوزه دارایی‌های دیجیتال تا همین امروز با بسیاری از ارگان‌ها و نهادها و تنظیم‌گران جلسات مکرر داشته‌اند و همه ما خوب می‌دانیم که ابعاد موضوعات و دغدغه‌ها چقدر پیچیده است و قاعدتاً در محیط‌های نمایشگاهی نمی‌توان این دغدغه‌ها را پاسخ داد. مردم ایران هم بسیار بیشتر از آن چیزی که برخی تصور می‌کنند، با این فناوری‌ها آشنا شده‌اند و هر فعالیتی در زمینه رمزارزها باید با هدف روشن و شفاف انجام شود.

مهم‌ترین چالش امروز رمزارزها در ایران در سمت عموم مردم، توسعه سواد مالی است و در سمت کسب‌وکارها تدوین مدل‌های مطلوب تنظیم‌گری و



رضا قربانی



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم

راه پرداخت

عصر تراکنش

انتشارات راه پرداخت

کارنگ

رمزارز





درسی برای زیست بوم  
رمزارزی از محکوم شدن

چندمتخلف

چهره بد هفته!

ماینرهای غیرقانونی

که حکم قضایی گرفتند!

در هفته‌ای که گذشت، تصویر یک حکم قضایی در شبکه‌های اجتماعی دست‌به‌دست شد که نشان می‌داد دادگاه برای یک شرکت متخلف حوزه ماینینگ احکام سنگینی صادر کرده است. شرکتی که حتی نامش را از روی یکی از شرکت‌های معتبر این حوزه کپی کرده و نام و نشان مدیرانش نشان می‌دهد از آن دست پروژه‌هایی است که صرفاً تلاش دارند با سوءاستفاده از مفهوم و روال کار استخراج، پولی به جیب بزنند و آورده و نتیجه‌شان برای اکوسیستم رمزارز کشور جز بدنامی نیست.



رضا جمیلی  
سردبیر

@rezajamili

در حکم دادگاه  
تصریح شده که

اول این شرکت برق را برای  
مصارف دیگری با تعرفه‌ای  
ارزان‌تر دریافت کرده و بعد  
آن را صرف استخراج رمزارز  
کرده است. چند اتهام و  
جرم دیگر هم در کنار این  
جرم اصلی برای متخلفان

این پرونده آورده شده بود که همگی نشان از آن دارد که وقتی در اکوسیستمی عده‌ای فریاد «آی دزد... آی دزد» برمی‌آورند باید به آنها مشکوک شد و دقیق نگر نیست که کدام گوشه در حال تخلفی بزرگ هستند. وقتی نام و نشان متخلفان این پرونده را ردگیری می‌کنید، می‌بینید آنها از همان قماش «لشکر تلگرامی اتهام‌زنندگان» هستند که برای هر کسی که کسب‌وکار واقعی و شناسنامه‌دار در حوزه رمزارز و بلاکچین دارد، یا پرونده‌سازی توییتی و تلگرامی می‌کنند یا اتهام‌هایی بی‌اساس می‌زنند که هدفی جز تخریب و از میدان به در کردن فعالان واقعی این فضا ندارند.

درس‌های حکم  
استخراج‌کنندگان متخلف هفته

گذشته برای زیست بوم رمزارز شاید این باشد که همیشه در کنار آنها که راستین به راهی واقعی و پزیر حمت اما مستمر هستند، باقی بمانند و با طناب پوسیده پرونده‌سازان داخلی و خارجی به ته‌چاه نفرت پراکنی و تخریب نروند. این متاع کمیاب این روزهای اکوسیستم کسب‌وکارهای رمزارز است!

دروغ‌گویی در روز روشن به اکوسیستم رمزارز ایران

وسوءاستفاده از نام نهادهای حاکمیتی

کاسبان وضعیت خاکستری!

رویدادی هزینه‌های چند صد میلیونی دریافت کنند، هیچ محل اشکال نیست، اما اینکه از نام نهادهای عمومی و حاکمیتی سوءاستفاده کنند و اعتبار و آبروی این نهادها را به حراج بگذارند، محل اشکال است! این کاسبان که کسب‌وکارشان فقط برگزاری رویداد است، نه دغدغه رمزارز دارند، نه دغدغه رفع دغدغه‌های اکوسیستم رمزارز دارند و نه کمترین سابقه فعالیتی در این حوزه. اینان فقط رویداد برگزارکن‌هایی هستند که یک روز در حوزه کار و یک روز در حوزه کشاورزی و پس‌فردا در حوزه دارو و پس‌فردا در حوزه آبیاری گیاهان دریایی رویداد برگزار می‌کنند و این روزها هم بوی کباب رمزارز به مشام‌شان خورده و با هر دروغ و دغلی و با سوءاستفاده از لوگوی هر نهاد و سازمانی، سعی در گرفتن سهمی از این کباب دارند!

کم نبودند و نیستند کاسبانی که سعی کردند از فضای خاکستری رمزارزها سوءاستفاده کنند و فعالان این صنعت را بدوشند! از همین روز بر تک‌تک بازیگران این صنعت و فعالانش، واجب است دست همکاری و یاری هر کسی را که برای توسعه و رسمیت‌شناختن این صنعت قدم برمی‌دارد، به گرمی بغشازند، ولی در این میان، مراقب کاسبانی که فعالان این صنعت را فقط شبیه کباب می‌بینند، باشند.

حوزه رمزارزها حوزه‌ای است که هنوز قانون‌گذار موضع روشنی در خصوص به رسمیت شناختن یا به رسمیت نشناختن آن نگرفته و به اصطلاح در بیک وضعیت خاکستری به سر می‌برد. همین وضعیت خاکستری، متأسفانه به بهانه‌های مختلف منشاء سوءاستفاده سودجویان از فضای خود شده که اغلب هم مدعی هستند سعی دارند رگولاتور و فعالان را به یکدیگر جهت ایجاد گفت‌وگو متصل کنند و برای جذب فعالان به این ادعای دروغین، اغلب به شکلی پیچیده و غیرشفاف، سعی در متصل نشان دادن خودشان به نهادهای خاص می‌کنند و بعد از جلب نظر فعالان، بساط کاسبی خود را فراهم می‌کنند.



رسول قربانی  
سردبیر راه پرداخت

@rasoulqoribani


جدیدترین نمونه این اتفاق، رویدادی است که قرار است روزهای نخست خردادماه ۱۴۰۱ در حوزه رمزارز برگزار شود و جدایی از ادعای باطل «اولین» بودنش که ده‌ها رویداد پیشین را نادیده گرفته و جدای از ادعای باطل «بین‌المللی» بودنش که حتی یک نام بین‌المللی هم در هیچ کجای آن دیده نمی‌شود، ادعای دروغین حمایت از مجلس شورای اسلامی و قوه قضائیه دستاویزهایی است که تحت آن سعی دارند باز یگران این صنعت را برای پرداخت هزینه‌های چند ده میلیون و چند صد میلیونی ترغیب کنند. اینکه برخی برای

ارتباط مستمر با نهادهای مرتبط. مردم رسانه‌هایی مانند صداوسیما را کمتر دنبال می‌کنند و این روزها بیشتر در معرض محتوای بعضاً سمی کانال‌های تلگرامی و اینستاگرامی هستند. پس لازم است پویشی ملی برای توسعه سواد مالی مردم داشته باشیم. حجم روبه‌گسترش فعالیت‌های مهندسی اجتماعی و کلاهبرداری‌هایی که می‌شود، صرفاً با توسعه سواد کاهش می‌یابد و حتی معرفی مورد به مورد کلاهبرداران هم فایده‌ای ندارد. امروز یک نفر را معرفی می‌کنیم؛ فردا که ۱۰ نفر جایش سبز شدند، چه کار می‌خواهیم بکنیم؟ این مهم به همراهی و حمایت همه اکوسیستم نیاز دارد. از آن سو، کسب‌وکارهای فعال باید به دور از هیاهو و در آرامش مسائل تنظیم‌گری را بررسی کنند و برای دغدغه‌های تنظیم‌گران پاسخ مناسب داشته باشند. ما چاره‌ای نداریم جز اینکه به ادبیات مشترک برسیم. تجربه من تا امروز نشان داده که بر خلاف آنچه تصور می‌شود، تنظیم‌گران در ایران آماده تعامل و گفت‌وگو هستند. گواه این ادعای من رشد کسب‌وکارهای صرافی رمزارز در ایران است. خوشبختانه با درایت و هوشمندی برخی افراد، امروز کسب‌وکارهای ارزشمندی در کشور شکل گرفته‌اند که نقش مهمی در توسعه اکوسیستم دارایی دیجیتال ایران بازی می‌کنند. این راه آسان نیست و هر روز ابعاد آن پیچیده‌تر می‌شود و تعامل باید هر روز و به صورت پیوسته انجام شود؛ بنابراین در این مسیر آنهايي که هیاهو می‌کنند و مدعی ارتباط با مقامات می‌شوند، نه تنها دروغ می‌گویند و هیچ چاره‌ای برای انبوه مسائل ندارند، بلکه به مرور خودشان به معضل تبدیل می‌شوند.

مراقب نیش مارهای سمی باشید.



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



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

رمزارز؛ هفته‌نامه اکوسیستم بلاکچین و رمزارز ایران

محصولی از گروه رسانه‌ای راه پرداخت

اشتراک هفته‌نامه کارنگ و رمزارز از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه پرداخت بخرید

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



آیا اقتصاد شماره ۱ اروپا به دنبال رگولاسیون معتدل تر است؟

## ساز مخالف آلمان

با گسترش فراگیر انگیزه‌های اتحادیه اروپا و مقامات ارشد آن در بروکسل، نگرانی‌های عموم سرمایه‌داران رمزارزی در اتحادیه اروپا از همیشه بالاتر است. با این حال با اخباری مانند رسمی شدن فعالیت‌های بایننس در فرانسه که دو هفته پیش اعلام شد و حالا خبر اعلام سیاست‌های مالیاتی جمهوری فدرال آلمان در خصوص رمزارزها، عدم اطمینان از مسیر پیش روی رگولاسیون در اتحادیه اروپا و البته تضاد این مسیر با مسیر برخی از قدرتمندترین کشورهای این اتحادیه دوباره ایجاد شده است.

وزارت اقتصاد فدرال آلمان دست به انتشار یک سند ۲۴ صفحه‌ای زده که در آن به تعریف دقیق فعالیت‌های مختلف رمزارزی مانند ماینینگ، استیکینگ، ایردراپ و البته خود بلاکچین اقدام کرده است. البته همه این تعارف در قالب پس‌زمینه گسترده‌تر نقش آنها در سیستم مالیاتی این کشور است. تعاریف استفاده شده و قوانین آمده در این سند از حالا در هر ۱۶ ایالت آلمان به اجرا درخواهند آمد. اما آنچه شایان توجه است، سیاست مالیاتی دولت این کشور در خصوص تمام درآمدهای رمزارزی است. بر اساس تعاریف مذکور در این سند، هر درآمد رمزارزی، صرف‌نظر از شیوه به دست آمدن آن تنها یک سال مشمول مالیات است و در صورت گذشتن یک سال از خرید آن دیگر مشمول مالیات نخواهد بود. با توجه به اینکه اولین بیانیه مستقیم آلمان در خصوص رمزارزها در ساختار مالیاتی این کشور است، بسیاری امیدوارند سیاست نرم بزرگ‌ترین اقتصاد اتحادیه اروپا، زمینه‌ساز تعدیل کلی روند پرخاش گونه کلی اتحادیه اروپا در آینده باشد.



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم

در این روزهای پرتلاطم اقتصادی سودای پولدار شدن یک شبه بهترین طعمه شاخ‌های اینستاگرام برای به دام انداختن کاربران است...

# رؤیافروش‌های خانه خراب‌کن!

◀ قمار بر سر رؤیاها؛ این شاید خلاصه آن چیزی است که امروز در صفحات اینستاگرامی برخی سلبریتی‌ها و اینفلوئنسرها در حال رخ دادن است. همین چند وقت پیش بود که ملیکا شریفی‌نیا در استوری‌های خود یک کوین ناشناخته و ابداعی را تبلیغ کرد. قبل از او هم چندین بازیگر و ورزشکار دیگر همین رویه را در پیش گرفته بودند. شعار همه این صفحات که برخی سلبریتی‌ها سرگرم تبلیغ آن هستند، هم یک چیز است: «با ما پولدار شوید». در این گزارش پدیده مانور تبلیغاتی «شاخ‌های اینستاگرام» در حوزه کریپتوکارنسی را بررسی کردیم و به راه و روش آنها در «پول‌سازی» پرداختیم.

◀ «به پسر ایرانی که تحریم جلوشو نگرفت و رشد کرد و رشد داد»؛ این جمله‌ای است که «bitbod» بر سر در صفحه اینستاگرامش زده و با یک میلیون دنبال کننده یکی از پرمخاطب‌ترین صفحات اینستاگرامی در حوزه کریپتوکارنسی است. البته این پسر ایرانی یک شعار دیگر هم دارد: «یک woas واقعی». او برای نشان دادن واقعی بودن خود از چهره‌های واقعاً شریفی‌نیا، بازیگر طی یک رشته استوری با حضور در کنار این فرد اعلام کرد سرمایه‌گذاری‌های خود را به دست این فرد سپرده و بسیار هم سود کرده است. حالا اینکه آیا واقعاً شریفی‌نیا سود کرده یا نه، اطلاعاتی در خصوص تعرفه‌های تبلیغ اینستاگرام مشخص می‌کند. طبق پیگیری‌های راه پرداخت، کف قیمتی گذاشتن یک استوری تبلیغاتی در صفحات پرمخاطب، بالای ۳۰ میلیون تومان برآورد می‌شود و اگر مورد تبلیغ یک مورد پریسک مانند کوین باشد، رقم تعرفه به قیمت‌هایی بسیار بیشتر از این می‌رسد. با توجه به این قیمت و تعداد استوری‌های تبلیغاتی توسط این بازیگر برای بیت‌بد، این عدد بالای یک میلیارد تومان تخمین زده می‌شود؛ برای حدود ۸ تا ۱۰ استوری ۲۴ ساعته و تبلیغ به خرید یک کوین با سرنوشت نامعلوم و تاریک.

◀ اما صفحه «bitbod» را که چرخ می‌زنی، کمتر چیزی واقعی می‌بینی. در یک پست این صفحه اعلام کرده بیت‌بد بهترین فرصت برای زنان افغان است؛ چراکه زنان افغان اجازه داشتن هیچ دارایی را مستقل از پدر و همسر و برادر خود ندارند و فقط با خرید این بیت‌بد می‌توانند دارایی برای خود داشته باشند. اما اگر قانون افغانستان را حتی زیر سایه طالبان هم جست‌وجو کنیم، متوجه می‌شویم به لحاظ قانونی منع مالکیت برای زنان وجود ندارد و منعی اگر باشد، منع عرفی است. حالاً زنی که درگیر این منع عرفی است، پول و دارایی خودش



برخی سلبریتی‌ها به این جریان تبلیغاتی غیرشفاف می‌گویند: «پیشنهادم به چهره‌های شناخته شده و سلبریتی‌ها این است که اگر قانون هم یقه آنها را نمی‌گیرد، به هر حال روزی کاربران یقه آنها را خواهند گرفت. به همین دلیل در انتخاب آنچه تبلیغش را می‌کنند، باید دقت کنند و فقط به خاطر پول بیشتر با سرمایه مردم بازی نکنند. اگر می‌خواهند تبلیغاتی در حوزه رمزارز انجام دهند، حتماً از رمزارز اطمینان کسب کنند و نظر مشاوران و متخصصان را که منافعشان درگیر نیست، جویا شوند.»

◀ مشتاق بعد از توصیف و توصیه به کاربران، وارد بحث در مورد سازوکار این صفحات شده و توضیح می‌دهد: «ما یکسری اینفلوئنسر داریم که مشخصاً خودشان در حوزه رمزارز کار می‌کنند. اینها دو دسته هستند؛ برخی آموزش درست می‌دهند و عده‌ای پروژه‌های مشکل‌دار را تبلیغ و شروع به شانناژ می‌کنند. حساب این دو دسته را باید جدا کرد، اما متأسفانه اکثریت اینفلوئنسرهای اینستاگرامی کریپتو از نوع دوم هستند.»

◀ به گفته مشتاق برای شناخت این دسته باید به چند سیگنال توجه کرد؛ اگر کسی کانال سیگنال فروشی دارد، با احتیاط باید نسبت به آن برخورد کرد؛ چراکه از این طریق می‌توان کارهای پامپ و دامپ انجام داد. نکته بعد اینکه وقتی یک فرد پروژه‌ای را تأیید می‌کند، بعداً هم درباره سرنوشت آن مسئولیت‌پذیر باشد؛ بنابراین مهم است که ببینیم قبلاً راجع به چه چیزهایی صحبت کرده است.

◀ مشتاق ادامه می‌دهد: «توصیه اکیدم این است که دنبال اینکه خیلی سریع پولدار شوند، نباشند. یک ضرب‌المثل انگلیسی است که می‌گوید، هر چیزی که خیلی خوب به نظر برسد، یک مشکلی در آن وجود دارد. باید بدانیم بازار کریپتو بسیار وحشی و سنگین است. خرید و فروش در آن یک کار تمام‌وقت است. بنابراین بهتر است تازه‌واردان در این بازار با یک رمزارز شناخته شده شروع کنند، مانند بیت‌کوین. اگر هم می‌خواهند بیشتر خرید و فروش کنند، از مشاوران حرفه‌ای مشورت بگیرند، نه اینکه هرکس تعداد فالوورهای بالایی داشت، به نظرشان متخصص بیاید. بچه‌های باسواد کامیونیتی را پیدا کنند که حاضرند رایگان جواب مردم را بدهند.»

متن کامل این گزارش را در سایت راه پرداخت بخوانید

احتمالاً دست خودش نیست که حالا بخواهد با آن طلا بخرد یا کوین ابداعی این صفحه را. اما به هر حال این صفحه ترجیح می‌دهد به جای بیان واقعیت، از خود قهرمان مدافع حقوق زنان بسازد و از زنان افغان قربانی که فقط او می‌تواند نجاتشان دهد.

◀ نمونه‌های دیگر از چنین صفحاتی در اینستاگرام و دیگر شبکه‌هایی مانند تلگرام کم نیست؛ برخی خودشان کوینی خلق کرده و آن را می‌فروشند، برخی سیگنال خرید و فروش عرضه می‌کنند و برخی پول می‌گیرند و آموزش می‌دهند. صفحاتی که دارندگان آن زندگی از خود در آن نشان می‌دهند که اتومبیل‌های میلیاردی زیر پایشان است و در خانه‌های ویلایی استخر دارند؛ می‌کنند؛ از شمال تهران تا استانبول و دبی. آنها با عرضه تصویر چنین زندگی و دعوت به خرید کوین‌های ابداعی‌شان، نوید داشتن چنین زندگی را به دنبال کننده‌هایشان می‌دهند.

◀ شروع فرایند کسب درآمد چنین صفحاتی عموماً با معرفی یک کوین آغاز می‌شود و البته با خلق کوین ادعا می‌کنند که تا چه حد تخصص و تبحر در دنیای کریپتوکارنسی دارند. طبق اطلاعاتی که راه پرداخت از کارشناسان حوزه کریپتوکارنسی گرفته، این افراد برای خلق یک کوین فقط لازم است بین ۱۰۰ تا ۴۰۰ دلار خرج کنند. کلاه مشتاق، فعال حوزه بلاکچین در توضیح پدیده رشد قارچ گونه صفحات پیش‌بینی قیمت کریپتو و فروش آن توضیح می‌دهد: «درست است که هر روز شاهد چنین پدیده‌هایی هستیم و قانونی برای مقابله با آن وجود ندارد، اما اخلاق که از بین نرفته است، می‌تواند در این زمینه هرگونه بی‌اخلاقی را که به آن برمی‌خوریم، اعلام کنیم. متأسفانه در کشور ما قوانین مناسبی برای جلوگیری از این مشکلات نداریم. در دنیا قوانینی وجود دارد مبنی بر اینکه هر فردی اگر سایر افراد را به سرمایه‌گذاری چیزی تشویق کند، باید کاملاً شفاف کند که آیا خود او آن دارایی نفع شخصی دارد یا خیر. از آن طرف مبلغان نیز باید پاسخگو باشند. اما در قانون، ما چنین چیزی نداریم، فقط در قوانین مربوط به بورس گفته شده شرکت‌های مشاور سرمایه‌گذاری می‌توانند برای تبلیغ و تشویق به خرید یک سهام صحبت کنند.»

◀ او ادامه می‌دهد: «در بازار رمزارزها متأسفانه باید هر کسی که وارد آن می‌شود، با چشم تردید به همه چیز بنگرد و اصل را بر بی‌اعتمادی بگذارد. یعنی اصل را باید بر این بگذاریم که این پروژه‌ها مشکل دارند و باید خودشان را اثبات کنند.» مشتاق با اشاره به ورود



بیل گیتس به بازار کریپتو خوش بین نیست

## بیل گیتس: من هیچ رمزارزی ندارم

بیل گیتس، از بنیان گذاران مایکروسافت و چهارمین فرد ثروتمند جهان، می گوید روی رمزارزها سرمایه گذاری نمی کند و هیچ رمزارزی ندارد. بر اساس گفته های بیل گیتس، این فرد ثروتمند دوست دارد روی چیزهایی سرمایه گذاری کند که خروجی ارزشمندی داشته باشند. گیتس معتقد است ارزش رمزارزها بر اساس تصمیمات افراد تغییر می کند. ارزش کریپتو معادل تصمیم افراد است. یعنی هر چقدر افراد بخواهند برای کریپتو هزینه کنند، ارزش کریپتو هم همان قدر است.

به همین علت گیتس روی رمزارزها سرمایه گذاری نمی کند و نمی خواهد باعث بزرگ تر شدن این جامعه شود. جالب است که این گفته های گیتس با سقوط بازار کریپتو مصادف شده است. قیمت بیت کوین در ماه می به زیر ۳۰ هزار دلار رسید و کارشناسان معتقدند کمتر هم خواهد شد.

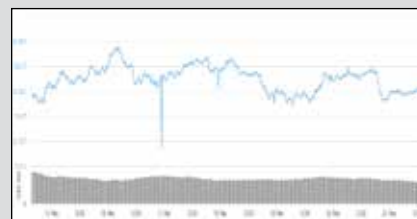
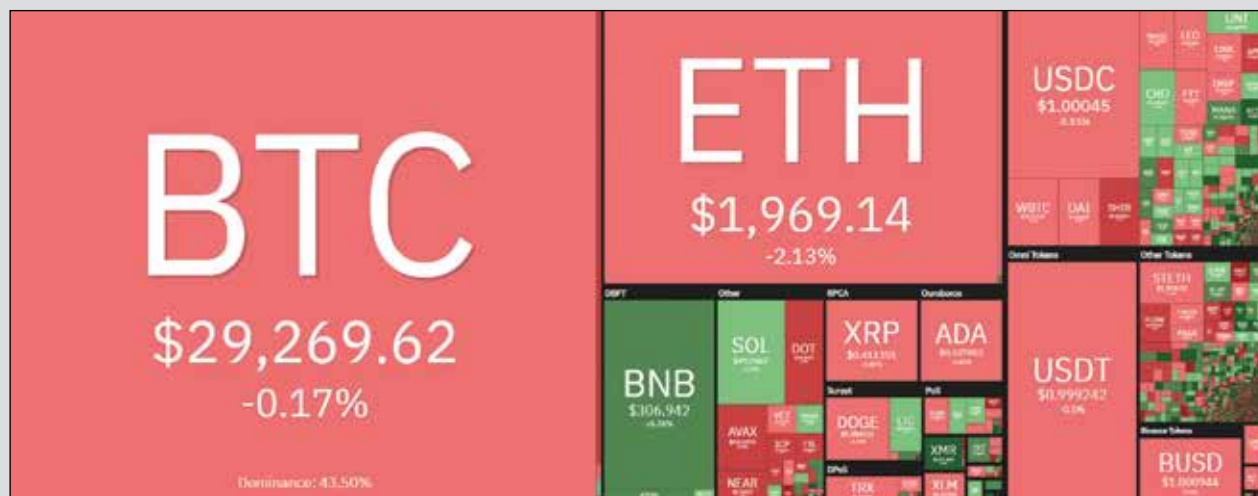
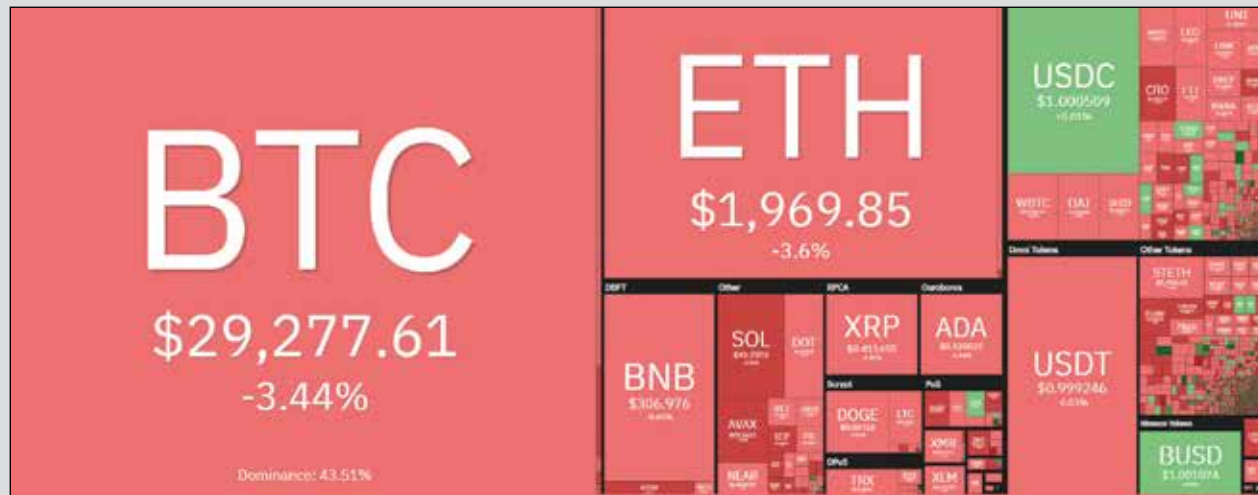
گیتس قبلاً هم نسبت به ارزهای دیجیتال ابراز مخالفت کرده بود. او به کسانی که وارد بازار کریپتو می شوند و در آن سرمایه گذاری می کنند، هشدار داده بود. او گفته بود که نسبت به خرید ارزهای دیجیتال محتاط باشید، به ویژه افرادی که پول شان از ایلان ماسک، بنیان گذار تسلا و اسپیس ایکس کمتر است.

گیتس می گوید: «من فکر می کنم این همه هیجان و اشتیاق برای خرید کریپتو به خاطر داشتن پول زیاد نیست. اتفاقاً به نظر من کسانی که پول زیادی ندارند و نمی توانند پولی پس انداز کنند، این گونه شیفته کریپتو هستند. به نظر من اگر به اندازه ایلان ماسک پولدار نیستید، بهتر است فقط تماشاگر این بازی باشید. چون من به بیت کوین خوش بین نیستم.»

علاوه بر این گیتس در مورد تأثیرات مخرب محیط زیستی کریپتو هم انتقاد کرده و می گوید: «کریپتو سهم بزرگی از انرژی جهان را مصرف می کند. جالب است بدانید که سهم برق مصرفی از استخراج ارزهای دیجیتال در سال ۲۰۲۱، نیم درصد بود.»



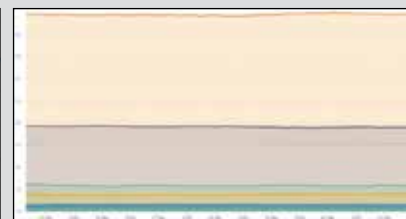
شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار آلت کوین ها در هفته گذشته



روند تغییرات سلطه بیت کوین در هفته گذشته

تحلیل هفتگی بازار رمزارزها نشان می دهد هنوز امید قدرتمندی به بازگشت قیمت ها وجود ندارد

# احتمال ریزش بیشتر!

شرایط متلاطم بازار و بی جهت بودن مسیر قیمت است. کاردانو توانست در محدوده ۰/۵۰ دلار حمایت کسب کند و سپس بخش کوچکی از ریزش اخیر خود را جبران کرد و به بالای سطح ۰/۵۳۲ دلار رسیده و در محدوده ۰/۵ دلار با یک مقاومت قوی روبه روست. حمایت بی ان بی (BNB) در محدوده ۲۸۸ دلار مورد آزمایش قرار گرفت و از پس حمایت برآمد. بدین ترتیب قیمت اکنون با مقاومتی در محدوده ۳۱۲ دلار روبه روست که در صورت شکسته شدن این مقاومت، برای شکستن مقاومت ۳۲۰ دلاری گام خواهد برداشت. قیمت سولانا به بالای ۵۰ دلار بازگشت، اما در محدوده ۵۵ دلار با یک مقاومت کلیدی روبه روست و در حال حاضر با قیمتی در حدود ۵۲ دلار معامله می شود. در صورت شکسته شدن مقاومت ۵۵ دلاری، پتانسیل رشد قیمت تا ۶۰ دلار نیز وجود دارد.

کاهش چهار درصدی مواجه شده است. روند قیمت بیت کوین در هفته گذشته تقریباً ثابت بود و تحلیل های تکنیکال نشان می دهند که در هفته آینده نیز احتمالاً روند آن خنثی یا تا حدی نزولی خواهد بود. به نظر می رسد نزدیک ترین حمایت های پیش روی این ارز دیجیتال محدوده های ۲۵,۰۰۰ و ۲۷,۰۰۰ دلار باشد. بیت کوین همچنان با قیمتی پایین تر از بازه نوسانی یک ساله خود در حرکت است. این ارز دیجیتال ممکن است در قیمت های ۲۵,۰۰۰ و ۲۷,۰۰۰ دلار با حمایت خریداران مواجه شود، اما احتمال اینکه بیشتر از این هم سقوط کند، وجود دارد. بیت کوین در زمان نگارش این مطلب، با قیمت ۲۹,۳۰۰ دلار معامله می شود و نسبت به یک روز گذشته حدود سه درصد کاهش یافته است. گفتنی است برآیند تغییرات قیمت این ارز دیجیتال در هفته گذشته تقریباً صفر بوده و روند اخیر آن نشان دهنده

به دنبال ریزش روز گذشته بازار جهانی سهام، بسیاری از ارزهای دیجیتال هم با کاهش قیمت مواجه شدند. برخی از کارشناسان انتظار دارند در ادامه از فشار فروش موجود در بازار سهام کاسته شده و فرصتی برای بازیابی قیمت ها فراهم شود؛ اتفاقی که می تواند در کوتاه مدت به نفع ارزهای دیجیتال باشد. بیت کوین در طول ۲۴ ساعت گذشته سه درصد از ارزش خود را از دست داده و این در حالی است که برآیند تغییرات قیمت برای هفت روز اخیر تقریباً صفر است؛ یعنی بیت کوین در حال حاضر و با وجود نوسانات مقطعی، با همان قیمت هفت روز پیش معامله می شود. گفتنی است عملکرد روز گذشته بسیاری از آلت کوین ها ضعیف تر از بیت کوین بوده است. برای مثال، سولانا در این مدت حدود پنج درصد از ارزش خود را از دست داده و آوالانچ هم با



کاربران ایرانی مراقب  
سرمایه‌هایشان باشند

## هشدار پلیس فتا درباره صرافی کونکس

این روزها هشدارهایی درباره فعالیت صرافی کونکس که به نظر می‌رسد بازار کاربران ایرانی را هدف گذاری کرده، در جامعه رمزارزی ایران بیشتر و بیشتر می‌شود؛ صرافی‌ای که معلوم نیست چه کسانی پشت آن هستند، اما مشخص است می‌خواهد از عدم امکان دسترسی ایرانی‌ها به پلتفرم‌های خارجی، برای خود یک بازار بزرگ از کاربران ایرانی ایجاد کند.

اما به نظر می‌رسد با هشدارهایی که فعالان رمزارزی می‌دهند، حضور در این صرافی ریسکی بیشتر از حضور در هر پلتفرم دیگری برای کاربران ایرانی داشته باشد. در آخرین مورد از این هشدارها سرهنگ رامین پاشایی، معاون فرهنگی و اجتماعی پلیس فتا اعلام کرده است: «شرکت‌های بازار رمزارزها ممکن است هر لحظه به بهانه وجود تحریم‌ها دارایی و سرمایه شما را مسدود کنند.»

سرهنگ رامین پاشایی گفت: «یکی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری که ایرانیان زیادی در آن سرمایه‌گذاری کرده و کیف پول ایجاد کرده‌اند، شرکت صرافی کونکس است. اپلیکیشن این شرکت به دلیل یکسری مشکلات فنی و امنیتی از گوگل پلی حذف شده، اما سایت آن همچنان وجود دارد. این شرکت‌ها ممکن است هر لحظه به بهانه وجود تحریم‌ها دارایی و سرمایه شما را مسدود کنند.»

به گفته معاون فرهنگی و اجتماعی پلیس فتا، بازار رمزارزها هنوز در کشور ما قوانین مشخصی ندارد و بسیاری ریسک‌پذیر است. شاید سود سرشار کوتاه مدتی از این بازار ببرید، ولی مراجعه‌کنندگان زیادی به پلیس فتا می‌آیند که چند میلیارد متضرر شده‌اند. او گفت: «به خاطر تبلیغاتی که وجود دارد، بسیاری از افراد جذب بازار رمزارزها می‌شوند، ولی اطلاعات کافی و قانونی ندارند. بنابراین تمام سرمایه خود را به این بازارها وارد نکنید.»



گزارش



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم

# دنیای مالی جای نگاه صفرویک نیست

گزارش  
REPORT



خلاصه‌ای از یک بحث اینستاگرامی درباره چالش‌ها و آینده بازار رمزارزها

← به گفته قربانی در آینده نزدیک CBDCها نقش مهمی در اقتصاد جهان ایفا می‌کنند و می‌توانند به‌عنوان ضرب‌گیر عمل کنند. همچنین قربانی معتقد است این باور که رمزارزها مقررات‌ناپذیر هستند، باور غلطی است و اکنون در همه جای دنیا و حتی صرافی‌های بین‌المللی که خارج از آمریکا هستند، شدیداً تحت تأثیر مقررات آمریکا فعالیت می‌کنند.

← محمدابراهیم سماوی نیز در خصوص وضعیت فعلی بازار رمزارزها توضیح داد: «ما همیشه عادت داریم موضوع را صفر و یکی نگاه کنیم، در صورتی که دنیای مالی این‌طور نیست. ارزش در جریان آینده تولید می‌شود؛ بنابراین اگر کسی مفهوم کلی رمزارزها را درک کرده باشد، آن را با اوراق سهام مقایسه نمی‌کند. سیستم‌های بلاکچین و نرم‌افزاری و ویژگی‌های آن متفاوت است، اما چرا مقبولیت پیدا کرده است؟ چون ارزش افزوده خلق کرده است. بنابراین پشتوانه رمزارز، ارزش افزوده‌ای است که در آینده خلق می‌کند.»

← او ادامه داد: «کشورهای گوناگون در زمینه رمزارز سیاست‌های مختلفی دارند. به‌جز چین سایر کشورهای شرقی آن را پذیرفته‌اند، برخی کشورها هم رمزارز را ممنوع اعلام کرده و بانک‌های مرکزی اکثر قریب به اتفاق کشورها مانند اروپا و ما، هنوز تصمیم قطعی در خصوص رمزارزها نگرفته‌اند.»

← سماوی با بیان اینکه اگر تاریخچه رمزارزها را نگاه کنیم، تلاطم‌های این چینی وجود داشته، گفت: «اکنون این بازار شناخته شده و بانک‌های مرکزی می‌خواهند به پشتوانه خودشان وارد این عرصه شوند. این اتفاق می‌تواند جایگاه رمزارزها را نیز تغییر بدهد.»

← به گفته سماوی ضروری است که هرچه زودتر حوزه رمزارزها در ایران با مقررات تنظیم‌گری همراه شود تا اعتماد به صرافی‌های داخلی بالاتر رفته و صرافی‌ها نیز توان فعالیت بیشتری داشته باشند، اما این اتفاق مشروط به این است که رگولاتور امنیت دارایی‌های مردم در این حوزه را تضمین کند.

← آمریکا، یونان، یورو و حتی ریال چه پشتوانه‌ای دارند؟ تنها پشتوانه این است که اعتماد به آن وجود داشته باشد. در خصوص رمزارزها هم مهم‌ترین پشتوانه اعتماد عمومی است. پشتوانه بیت‌کوین شبکه‌ای است که حول آن شکل گرفته است.»

← او اضافه کرد: «بیت‌کوین از اول ادعا کرد که می‌خواهد سیستم پرداخت بین‌المللی باشد. این ایده هنوز موفق نشده، اما کسانی که به‌عنوان سرمایه‌گذاری به آن نگاه می‌کنند، امیدوار هستند این کوین در آینده ابزار پرداخت بین‌المللی خواهد شد. اساساً بیت‌کوین با هدف سرمایه‌گذاری نبوده و خیلی‌ها معتقدند در آینده رمزارزها در مبادلات پولی استفاده خواهند شد.»

← قربانی با اشاره به نشست رئیس کل بانک مرکزی با فعالان حوزه فین‌تک عنوان کرد: «دو هفته پیش آخرین جلسه صالح‌آبادی با کارشناسان برگزار و در این جلسه عنوان شد که پروژه رمزریال بانک مرکزی در حال راه‌اندازی است. شرکت خدمات انفورماتیک که بازوی فناوری بانک مرکزی است، مسئول پیاده‌سازی این پروژه است، اما سؤالاتی وجود دارد که هنوز پاسخ داده نشده است. گفته شده پشتوانه رمزریال، اسکناس و سکه است و این رمزپول در مبادلات روزمره قابلیت مبادله دارد.»

← او ادامه داد: «اگر هدف بانک مرکزی جمع‌آوری اسکناس و سکه باشد، کمتر از یک درصد نقدینگی کشور

اسکناس و سکه است؛ بنابراین حجم خیلی کمی است. ضمن اینکه موضوعاتی مثل تعریف یک واحد پول جدید، به مصوبه مجلس نیاز دارد، پس اگر واحد پول جدیدی نیست، دقیقاً ارزشی که خلق می‌کند، چیست؟»

← رضا قربانی، رئیس کمیسیون فین‌تک سازمان نصر تهران و محمدابراهیم سماوی، کارشناس بازار سرمایه در یک لایو اینستاگرامی در صدای بورس به بررسی بازار رمزارزها، چالش‌ها و آینده آن پرداختند. به گفته قربانی بازار رمزارزها این روزها در تلاطم به سر می‌برد و این تلاطم‌ها بسیاری از سرمایه‌گذاران این حوزه را نگران کرده، اما مهم این است که فعالان این حوزه به‌خصوص تازه‌واردان بدانند که این بازار هم مانند سایر بازارها و چه‌بسیا شدیدتر، ریسک‌های زیادی دارد. او در پاسخ به اینکه چرا همزمان با افت بازار تعداد کوین‌ها در حال افزایش است، توضیح داد: «همیشه یک تأخیر زمانی بین رشد قیمت‌ها و تعداد رمزارزها وجود دارد. مهم‌ترین بحث اقبال عمومی است و اگر امروز ما شاهد افزایش و تنوع کوین‌ها هستیم، این توسعه ماحصل رشدی است که رمزارزها طی این چند سال داشته‌اند. البته در این بین شت کوین‌ها هم سر برآورده‌اند که نمی‌توان آنها را دارایی‌های رمزنگاری شده دانست.» او ادامه داد: «۱۰ رمزارز برتر طی این سال‌ها تغییر کرده و این نشان می‌دهد این بازار نوظهور است. پشتوانه رمزارزها در واقع صرفاً یک چشم‌انداز است. نکته‌ای که وجود دارد، ارزش بازار است.

← برای ما رمزارزهایی مهم هستند که از لحاظ ارزش بازار جزء ۵۰ مورد اول باشند. به‌هرحال بازار رمزارزها را باید به‌عنوان بازاری نوظهور نگاه کنیم که تلاطم‌های زیادی دارد. هم‌زمان با رشد‌های عجیب و غریب، ریزش‌های آن نیز عجیب و غریب است.»

← قربانی با توصیه به سرمایه‌گذاران خرد

مینی بر اینکه اگر می‌خواهند سرمایه‌ای برای ورود به بازار رمزارزها تخصیص دهند، سرمایه بسیار کوچک باشد، عنوان کرد: «درباره بیت‌کوین سؤال پرسیده می‌شود که پشتوانه‌اش چیست. برای پاسخ به این سؤال باید بررسی‌پشتوانه پول‌های فیات چیست. دلار



ارزش در جریان  
آینده تولید می‌شود؛  
بنابراین اگر کسی  
مفهوم کلی رمزارزها را  
درک کرده باشد، آن را  
با اوراق سهام مقایسه  
نمی‌کند





← **سرویس جدید اف تی ایکس**  
صرافی غیرمتمرکز اف تی ایکس اعلام کرده یک پلتفرم جدید معاملاتی با کارمزد صفر راه اندازی خواهد کرد که به کاربرانش برای معامله سهام صندوقها، رمزارز و ان اف تی کمک خواهد کرد.



← **امید به رقبای اتریوم**  
بسیاری از تحلیلگران می گویند در صورت احیای بازارها رقبای اتریوم همچون سولانا و پولکادات احتمالاً عملکرد بهتری خواهند داشت.



← **انتقال به دنیای وب ۳**  
«ونسا گرلت» که از مدیران ارشد بنیاد و پروژه رمزارز آوه بود، به تازگی به صندوق سرمایه گذاری اگلی که در حوزه وب ۳ فعالیت می کند، پیوسته است.



← **برای زنان**  
بنیان گذار گروه موسیقی روسی و پرحاشیه پوسی رایت اعلام کرده یک پلتفرم وب ۳ برای زنان راه اندازی خواهد کرد که امکان فعالیت اجتماعی بیشتری به آنها خواهد داد.



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم

# بازار دستخوش تغییر خواهد بود...

امین زربخش، هم بنیان گذار کوین پلاس از روند تحول در حوزه رمزارزها می گوید

عبارتی معیار اصلی تصمیم گیری سرمایه گذاران، بنیاد پروژهها، جریان نقدینگی (Cash flow) و پارامترهایی مانند Network Effect پروژهها خواهد شد.

## ارزش محور و جریان سرمایه گذاری در رمزارزها

زربخش به عنوان مثالی از رمزارزهای «ارزش محور» به Maker یا Helium اشاره می کند و می گوید: «هر دو این موارد دارای پلتفرم فعال و عملیاتی هستند، یوزربیس قابل توجهی را تشکیل داده اند و تعداد کاربرانشان رو به افزایش است و توانسته اند برای سرمایه گذاران و مالکان توکن ها جریان درآمدی ایجاد کنند. طبیعی است با ورود سیل نقدینگی مؤسسات و نهادهای مالی سنتی، چنین پروژه هایی بیشترین شانس را برای جذب سرمایه دارند. توانایی جذب سرمایه های تازه وارد به فضای کریپتو، توسط پروژه های «ارزش محور»، موجب موفقیت دوچندان این پروژه ها می شود.»

به عقیده او، در کشور ما نیز طبیعتاً نقش نهادها و رگولاتور برای بهره برداری هرچه بیشتر از این فضا بسیار حیاتی است: «به نظر می رسد در سال پیش روندهای فعال در کشور باید بر حوزه آموزش و تعمیق دانش مردم در این حوزه و رگولاتور نیز باید به سرعت بخشیدن تعیین چهارچوب فعالیت نهادها تمرکز کنند. با توجه به اینکه بازار رمزارزها مسیر خود را طی خواهد کرد، هر قدر نهادهای فعال و رگولاتور به این دو هدف نزدیک شوند، وضعیت رمزارزها در کشور به طور فزاینده ای بهتر خواهد شد.»

زربخش درباره مهم ترین برنامه های کوین پلاس در سال ۱۴۰۱ نیز صحبت می کند و این طور توضیح می دهد: «کوین پلاس از تعدادی نخبه حوزه رمزارزها و بلاکچین تشکیل شده است. خروجی این تیم کیفیت کارشان را نشان می دهد. روزی که پروژه هایی نظیر، MATIC، SAND، MANA و... در کوین پلاس معرفی و بررسی می شدند، هیچ اثری از آنها در فضای مجازی فارسی یا حتی بین المللی نمی دیدید. این موضوع نشان دهنده تجربه و تیزبینی این تیم است. همین حالا نیز این تیم همچنان در حال گسترش است و سعی می کنیم بهترین های این حوزه را برای همکاری دعوت کنیم. نوع این همکاری ها ممکن است برای هر فرد یا گروهی متفاوت باشد، ولی ما بسیار مشتاق ایجاد روابط همکاری این چنینی، به خصوص با افراد مستعد در حوزه بلاکچین و رمزارزها هستیم. در خصوص برنامه های سال آینده، طبیعتاً به دنبال گسترش خدمات و مخاطبان خود هستیم و همان طور که گفتیم، استراتژی ما مبتنی بر توسعه همکاری ها با افراد و شرکت های فعال در این حوزه، به منظور ارائه خدمات مکمل مانند خدمات مشاوره است.»

نکات مختلف تکنیکال، خبرهای ضدونقیض از روسیه، چین و آمریکا، به عنوان چند قدرت بزرگ اقتصادی جهان و مواردی نظیر اینها، بسیار دشوار است، اما به عنوان یک اصل و توصیه کلی می توان تأکید کرد که در چنین شرایطی، تکیه بر پروژه های جذاب و آینده دار بلاکچینی، راه نجاتی برای سرمایه گذاران است.»

## چرا آینده رمزارزها روشن است

به عقیده زربخش، در بلندمدت به نظر می رسد آینده بسیار روشنی در انتظار این بازار مالی خواهد بود: «حرکت سریع کشورها به سمت قانون گذاری، اگرچه شوک های اولیه ای را ایجاد خواهد کرد، اما در نهایت زمینه ساز ورود باز یگران بزرگ به این بازار خواهد شد که اتفاق بسیار مثبتی است. در سال ۲۰۲۰ نیز شاهد بودیم که با ورود تنها چند نهاد بزرگ و چندین بانک، چه رشدهایی در بازار اتفاق افتاد. ادامه این اتفاق، به پذیرش همگانی و شناخت رمزارزها و پروژه های بلاکچینی، به عنوان یک کلاس دارایی، بسیار کمک خواهد کرد. از سویی دیگر، طی حدود دو سال آینده هالوینگ بعدی بیت کوین را خواهیم داشت که خود عامل مهمی در کاهش عرضه و افزایش ارزش بازار خواهد بود.»

با توجه به صحبت های زربخش روند بلندمدت بازار رمزارزها متأثر از مواردی همچون قانون گذاری های حاکمیتی، ورود باز یگران نهادی، پذیرش عام رمزارزها و پروژه های بلاکچینی در میان جوامع سرمایه گذاری و هالوینگ های آتی بیت کوین خواهد بود. او صحبت هایش را این گونه ادامه می دهد: «در رابطه با سمت و سوی بازار می توان گفت طی یکی، دو سال آینده شاهد «کارا» شدن بازار رمزارزها و یک غربال عمده در تغییر رویه سرمایه گذاران این بازار خواهیم بود. در چند سال اخیر، عمده تمرکز خریداران در بازار رمزارزها «رشد محور» بوده و اغلب به دنبال بیشترین بازدهی، فارغ از بنیاد و ارزش پروژه ها بودند و به وعده های آتی پروژه ها دل می بستند. همین امر موجب شد که کوین هایی مانند دوج، شیبا و الون رشدهای دور از انتظاری را تجربه کنند، اما این بازی به زودی دستخوش تغییر خواهد شد. طی یکی، دو سال پیش رو، شاهد تغییر رویه در انتخاب سرمایه گذاران و حرکت آنها از رمزارزهای «رشد محور» به سمت رمزارزهای «ارزش محور» خواهیم بود. به





## همه آنچه می خواهید درباره یک دنیای جدید اما مبهم بدانید متاورس با حمایت صرافی مزدکس منتشر شد

انتشارات راه پرداخت به تازگی کتاب «متاورس؛ مقدمه ای بر دنیای شگفت انگیز متاورس» نوشته «جان راسل» را با ترجمه کمیل علی تقوی منتشر و راهی بازار کتاب کرده است. این اولین کتاب متاورسی راه پرداخت است، اما این تازه اول کار است و هنوز پرسش‌ها و بحث‌های فراوانی در مورد کیفیت این فضا، هویت و تأثیر تجارب متاورسی بر زندگی افراد و جوامع مطرح است. در آینده نه‌چندان دور، شاهد کتاب‌های بیشتر و ریزتر در این مباحث از این انتشارات خواهیم بود. گفتنی است این کتاب با حمایت صرافی مزدکس، در ۱۱۱ صفحه منتشر شده است.

هر چند عبارت متاورس برای نخستین بار در رمان «سقوط برف» نیل استفسنن به کار رفت، اما در سال ۲۰۲۱ و بعد از اقدام جسورانه مارک زاکربرگ، خالق و سرمایه‌گذار فیس‌بوک بود که نام متاورس بر سر زبان‌ها افتاد. امروز در هر گوشه و کناری حرف از فراجاهانی است که بناست تجربه آنلایین، پیوسته و بی سابقه را برای کاربر رقم بزند. هر چند نشان این ایده را می توان در پیشامتاورس‌هایی نظیر «زندگی دوم» یا «رولوکس» دید، اما سازندگان و سرمایه‌گذاران متاورس مدعی هستند که این تجربه‌ای فراتر از تجارب پیشینی شبیه است. جان راسل در این گیرودار به درستی نیاز و اشتیاق مخاطب را تشخیص داده و در کتاب کم‌حجم و مختصر و مفیدی با عنوان «متاورس» با پرتوافکنی‌هایی ساده‌فهم که پیرامون این فراجهان را می شکند و دیدی نسبتاً خوب برای مخاطب ایجاد می‌کند. راسل اطلاعات خوبی درباره چیستی متاورس، ویژگی‌ها و نحوه سرمایه‌گذاری در آن ارائه می‌دهد. همچنین، در بخش‌های پایانی کتاب پنج نمونه از پروژه‌های رمزآری موفق در متاورس را معرفی می‌کند.

محمد قاسمی، مدیرعامل صرافی رمزآری مزدکس، در بخش‌هایی از یادداشت خود بر این کتاب نوشته است: «اگر بخواهم متاورس را توصیف کنم، باید به محیطی مجازی اشاره کنم که می‌توان در آن تجربه‌ای حقیقی داشت. از تجربه امکانات، جزئیات و معاشرت‌های یک زندگی روزمره ساده تا بازی، تجارت و کسب درآمد از آن را تصور کنید، آن هم با ابزارها و گجت‌هایی که مدام در حال توسعه‌اند. در این اکوسیستم مجازی، افراد با هم و محیط اطراف خود در تعامل خواهند بود. این سیستم ترکیبی از اینترنت، بلاکچین، شبکه‌های اجتماعی، پلتفرم‌های بازی، ان‌اف‌تی، وب ۳، واقعیت مجازی و واقعیت افزوده است و قطعاً با پیشرفت فناوری می‌توانیم کاربردهای شگفت‌انگیزی از آن ببینیم.»

از آنجایی که فناوری دائماً در حال تغییر شکل زندگی ماست، دنیای فیزیکی روزبه‌روز به حجم عظیمی از داده‌ها تبدیل می‌شود؛ داده‌هایی که می‌توان با کامپیوترها آنها را پردازش و در میان‌شان زندگی کرد و قسمتی از متاورس شد. ما در ابتدای این تغییر بزرگ هستیم و با تقویت زیرساخت‌های این فناوری، قطعاً روزی خواهد رسید که همه ما مردمان این دنیای مجازی خواهیم بود.»

در بخشی از یادداشت مدیرمسئول انتشارات راه پرداخت بر این کتاب نوشته شده است: «وب ۳ و زیرساخت‌های آن مانند ان‌اف‌تی، دیفای، داتو و متاورس روندی تکاملی در ادامه مسیری طولانی هستند که از قرن ۱۶ میلادی و با آغاز فرایند روشنگری در جهان آغاز شده است. در این مسیر قطعاً بسیاری پولدار می‌شوند و بسیاری می‌توانند روی این بسترها کار و زندگی خود را بنا کنند. ولی هل دادن مردم ناآگاه به این ورطه‌ها، خیانتی بزرگ است. ما در راه پرداخت جزء اولین رسانه‌های رسمی کشور بوده‌ایم که به استقبال مفاهیم و روندهای جدید، به‌طور خاص در زمینه بلاکچین و رمزآری رفتیم و از هر توسعه‌ای در این زمینه استقبال می‌کنیم. شاید باید زمان بیشتری برای آموزش صرف کنیم و امیدوار باشیم با توسعه سواد مالی مردم این بازارهای مکاره کمرنگ‌تر شوند و جا برای حرفه‌ای‌ها باز شود.» «متاورس» نوشته جان راسل با ترجمه کمیل علی تقوی هم‌اکنون در فروشگاه راه پرداخت در دسترس علاقه‌مندان است.



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



## می خواهیم وی سی تخصصی حوزه بلاکچین باشیم



گفت‌وگو با جواد بهره، جنرال پارتنر  
هلدینگ مکس و مدیرعامل  
مکس دیجیتال

SAP بزرگ‌ترین شرکت تولیدکننده نرم‌افزار در دنیا و یکی از معروف‌ترین شرکت‌های آی تی در آلمان است. ما در آیدانا سرام، SAP را پیاده کردیم.

بعد از پنج سال من به استرالیا رفتم و در آنجا در یک شرکت به نام EDSICO کار کردم. کار من در EDSICO managing consulting بود. در یکی از بزرگ‌ترین پروژه‌های ملی استرالیا به نام مترو سیدنی کار پیاده‌سازی SAP را انجام دادیم.

برگشت من به ایران مصادف با شکل‌گیری هلدینگ مکس بود و به واسطه آشنایی و دوستی با مدیران مکس، در اینجا مشغول به کار شدم.

در مورد مکس دیجیتال و مأموریت اصلی آن صحبت کنید.

ما در مکس به سرمایه‌گذاری در حوزه رمزآری و بلاکچین علاقه‌مند بودیم. پیشینه من در زمینه نرم‌افزار بود، ولی از فناوری بلاکچین بسیار لذت می‌بردم. دلیل به وجود آمدن مکس دیجیتال این بود که روش‌های سرمایه‌گذاری در بلاکچین متفاوت است و اگر مکس می‌خواست روی این حوزه سرمایه‌گذاری کند، می‌بایست روش‌های متفاوتی را در پیش می‌گرفت. سرعت فضای بلاکچین و دسترسی به آن خیلی بیشتر است، به همین علت ساختار سرمایه‌گذاری در آن هم فرق دارد.

جواد بهره سفر کاری خود را از آیدانا سرام شروع کرد. او پس از پنج سال فعالیت به‌عنوان مدیر برنامه‌ریزی این شرکت، راهی استرالیا شد. او در استرالیا در شرکت EDSICO به‌عنوان مشاور مدیریتی فعالیت می‌کرد. بازگشت او به ایران مصادف با شکل‌گیری هلدینگ مکس بود. بهره که همیشه از فناوری‌های جدید و بلاکچین لذت می‌برد، اکنون بنیان‌گذار و مدیرعامل مکس دیجیتال است. او می‌گوید مکس دیجیتال می‌خواهد به یک خانه نوآوری بلاکچین تبدیل شود و علاوه بر سرمایه‌گذاری، پروژه‌هایی را نیز در دل خود راه‌اندازی کند. در گفت‌وگوی این هفته رمزآری با بهره به موضوعاتی از قبیل رگولاتوری، اکوسیستم بلاکچینی ایران، کسب‌وکارهای بلاکچینی و آموزش در مورد این فضا پرداختیم. در ادامه نظرات بهره را در مورد مسائل مطرح‌شده می‌خوانیم.

برای شروع اول خود را معرفی کنید و بگویید چه شد که به فضای کسب‌وکار وارد شدید؟  
سفر کاری من از سال ۱۳۸۸ شروع شد و در آن سال در شرکت آیدانا سرام به‌عنوان مدیر برنامه‌ریزی مشغول به کار شدم. آیدانا در آن زمان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکننده‌های کاشی و سرامیک در خاورمیانه و سومین در دنیا بود. تیم ما در آیدانا سرام، سومین تیم در کشور بود که نرم‌افزار SAP را پیاده می‌کرد. به تبع آن من وارد دنیای SAP و مشاوره مدیریت و business processing engineering شدم.





مکس: نسیم اعتمادی

هدف ما از ایجاد مکس دیجیتال این بود که به یک وی سی تبدیل شویم و در حوزه بلاکچین سرمایه‌گذاری کنیم. البته ما به آن وی سی نمی‌گوییم و آن را خانه نوآوری بلاکچین می‌نامیم. یعنی کار ما علاوه بر سرمایه‌گذاری در این حوزه، برپا کردن پروژه است.

یکی از چالش‌های ما در مکس دیجیتال عدم اطمینان و سرمایه‌گذاری کلان در این حوزه بود. در واقع ردیابی سوابق در این حوزه وجود نداشت. سازوکار ما به این صورت است که از شرکت‌ها حمایت می‌کنیم، اما ساختن شخصیت به عهده خود آن شرکت است.

**«راجع به رویکرد سرمایه‌گذاری بیشتر توضیح دهید؛ چه زمانی که یک تیم را از ابتدا شناسایی کرده و در رشد و توسعه آن کمک می‌کنید و چه زمانی که تیم‌های مستعد را در زیست‌بوم اطراف‌تان انتخاب می‌کنید. چه زیرحوزه‌هایی را دنبال می‌کنید؟ مشکل ما در اکوسیستم بلاکچین این است که به علت موفقیت اولیه صرافی‌ها، اشتیاق به این بخش از اکوسیستم زیاد است و بخش‌های دیگر ناشناخته باقی مانده است.**

معمولاً مهم‌ترین مسئله در سرمایه‌گذاری، توانایی بازگشت سرمایه است، اما مهم‌ترین مسئله برای ما این است که آن پروژه می‌خواهد چه مشکلی را حل کند. از بین تمام صرافی‌ها، ما روی بیت‌مکس سرمایه‌گذاری کردیم. علت این بود که ما تفاوت‌هایی را در بیت‌مکس نسبت به سایر صرافی‌ها احساس کردیم. یکی از معضلات بزرگی که در حوزه تبادل وجود دارد، سوءاستفاده از عدم آگاهی مردم است. سیگنال فروش‌ها و کسانی که مردم را به سمت خاصی هدایت می‌کنند، معضل هستند. علت سرمایه‌گذاری ما روی بیت‌مکس این بود که این صرافی سعی در حل این معضل داشت.

ما در بیت‌مکس در حال ایجاد یک پلتفرم هوشمند سرمایه‌گذاری هستیم. اگر مردم می‌خواهند دنبال‌ه‌رو کسی باشند، باید بر اساس سوابق آن فرد باشد. سرمایه آن فرد باید درگیر این کار باشد تا بتوان مد رفتاری آن را دنبال کرد. یکی دیگر از معضلات این اکوسیستم این است که هنوز در ایران، پروژه‌های بزرگ و کارآمدی که بشود آنها را اسکیل کرد،

پیدانمی‌شود. پروژه‌ها متنوع نیستند. به‌جز بیت‌مکس، ما دو سرمایه‌گذاری دیگر هم داشتیم. البته در آن سرمایه‌گذاری‌ها ایده از ما بود و گروهی برای پیاده‌سازی آن ایده‌ها جمع کردیم. روی شرکتی به نام ژيروکو سرمایه‌گذاری کردیم که این شرکت در حوزه بازی فعالیت می‌کند. با توجه به جدید بودن این فناوری و ظرفیت آن گروه، می‌توان اتفاقات بزرگی را رقم زد.

با توجه به اینکه بخشی از زندگی افراد در حال انطباق با متاورس است، رویکرد مکس دیجیتال و مکس ورود به حوزه متاورس است. باید توجه داشت نقشه‌راه این فناوری‌های جدید هنوز مشخص نیست و در دنیا مشروعیت کاملی را به دست نیاورده‌اند. البته خود این مسئله یک فرصت است و اگر درست در این راه قدم برداریم، خودمان می‌توانیم یکی از بازیگردانان اصلی این حوزه باشیم. حتی به نظر من دور زدن تحریم‌ها با استفاده از این فناوری، کوچک‌ترین قابلیت این فضاست. اصلی‌ترین مسئله در مورد بلاکچین این است که این فناوری بسیار جدید است و دانشی که در ایران وجود دارد، به دانش دنیا نزدیک است.

**«فناوری بلاکچین بیشتر بر کدنویسی و برنامه‌نویسی استوار است و فعلاً نیاز مبرمی به زیرساخت‌های سخت‌افزاری ندارد. با کمی اغماض می‌توانیم بگوییم که روی خط شروع قرار داریم و با دیگران فرق چندانی نداریم. مسیری طولانی در پیش است و موقعیت مکانی اهمیت چندانی ندارد. نبودن این ماجرا و غیرمتمرکز بودن آن باعث می‌شود هر کسی در هر اقلیمی فرصت داشته باشد، البته اگر راه نوآوری بسته نشود. وقتی دقت می‌کنیم، می‌بینیم نگاه‌ها نسبت به بلاکچین به‌خصوص رمزارزها تدافعی هستند. با توجه به اینکه خودتان در این فضا حضور دارید و هیچ چیزی جز بازگشت سرمایه شما را راضی نمی‌کند، فکر می‌کنید تنظیم‌گری درست باید چگونه باشد؟**

واقعیت و اعتقاد من این است که تنظیم‌گری در این حوزه برای فعالان این حوزه فرصت نیست، بلکه تنظیم‌گری فرصتی برای خود تنظیم‌گران است، چون مبنای اکوسیستم غیرمتمرکز، مستقل بودن است. این سیستم نیازی به تنظیم‌گر ندارد. تنها راه بستن و خاموش کردن این فناوری، قطع‌شدن کامل اینترنت است. اگر تنظیم‌گر بخواهد جزئی از این بازی باشد، باید قوانینی وضع کند که دست‌وپای فعالان را نبندد. برای مثال اگر صرافی‌های ایرانی را غیرفعال کنند، مردم ایران از تبادل دست نمی‌کشند و پول خود را وارد پلتفرم‌های خارجی می‌کنند. اما اگر این حوزه را تنظیم کنند، افراد می‌توانند در یک محیط شفاف‌تر کار خود را انجام دهند. بدین صورت دست قانون‌گذار برای اقدامات بعدی بازنر است.

رویکرد تنظیم‌گر باید به سمتی باشد که خود جزئی از بازی باشد، نه تعیین‌کننده قوانین بازی. این بازی از قبل شکل گرفته است. اگر تنظیم‌گر با بازی همراه شود، می‌تواند به‌عنوان شرکت‌کننده قوانینی را هم پیشنهاد دهد، ولی اگر بخواهد صفر تا صد قوانین را بدون دانستن مدل بازی تعیین کند، خود را از بازی دور می‌کند.

**«نحوه سرمایه‌گذاری شما به چه شکل است؟ ما بارها اعلام کرده‌ایم که هر کسی در بحث بلاکچین ایده، پروژه یا استارت‌آپی داشته باشد، ما آن را بررسی می‌کنیم. گروه، ایده، نقشه‌راه و پروژه را بررسی می‌کنیم و بعد به این نتیجه می‌رسیم که گزینه مناسبی برای سرمایه‌گذاری است یا خیر.**

بیت‌مکس ایده‌ای داشت که معضل بزرگی را حل می‌کرد و توانست ما را برای سرمایه‌گذاری قانع کند. بیت‌مکس را مانند یک استارت‌آپ استودیو بالا آوردیم و با وجود اینکه بنیان‌گذار داشت، آن را کنار هم از صفر ساختیم. نکته دیگر اینکه مکس و مکس دیجیتال هر دو روی بیت‌مکس سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

**«آیا سرمایه‌گذاری‌های مکس دیجیتال به‌صورت مستقل انجام می‌شود؟**

بله، ولی اکثریت سهام مکس دیجیتال متعلق به مکس است. تمام پروژه‌هایی را که مکس دیجیتال قصد دارد روی آنها سرمایه‌گذاری کند، به جامعه سرمایه‌گذاران مکس می‌بریم تا اگر علاقه‌مند بودند با ما همکاری کنند.

**«فاند مشخصی دارید؟**

مکس دیجیتال درآمد دارد و از درآمد خودش سرمایه‌گذاری می‌کند.

**«تا چه سقفی سرمایه‌گذاری می‌کنید؟**

روی پروژه‌هایی که در مراحل اولیه قرار دارند بین ۵۰ الی ۱۰۰ هزار دلار هم سرمایه‌گذاری کرده‌ایم و برای پروژه‌هایی که در مراحل بالاتری هستند، بین ۵ تا ۱۰ میلیارد.

**«پارتنر مکس دیجیتال فقط مکس است؟**

بله. سهام اصلی متعلق به مکس است و پارتنر دیگری ندارد. ولی مکس یک LP نیست. مکس دیجیتال یک شرکت مستقل است که درآمد خودش را دارد و سرمایه‌گذاری‌های خودش را هم انجام می‌دهد.

**«افراد زیادی معتقدند که ما در حال جاماندن از فضای کسب‌وکاری بلاکچین هستیم. تمرکز ما عمدتاً روی ما اینینگ، خرید و فروش و سرمایه‌گذاری است و فعالیت ما در این حیطه خلاصه شده است. برخی، شرایط و اتفاقات امروز را با سال ۱۳۹۵ مقایسه می‌کنند و می‌گویند بهتر است که جوانب مختلف را در نظر بگیریم. از طرفی در این فضا هایپ وجود دارد و برای مثال تجربه لونا ممکن است برای سایر پروژه‌های ان‌افتی نیز تکرار شود. در زیست‌بوم بلاچچین، فارغ از فناوری، چه کسب‌وکارهایی می‌توانند به وجود بیایند که برای مکس دیجیتال هم جذاب باشند؟**

کارهای زیادی می‌توان در بستر بلاکچین انجام داد و ارزش‌افزوده ایجاد کرد. برای مثال در بحث زنجیره تأمین، بلاکچین می‌تواند شفافیت زیادی به وجود بیاورد. بلاکچین می‌تواند استانداردهای انجام کارها را ارتقا دهد. یا برای مثال در لجستیک، بلاکچین می‌تواند کمک‌کننده باشد. دیفای در مباحث مالی در ایران می‌تواند تغییر و تحول ایجاد کند.

بزرگ‌ترین معضلی که وجود دارد، این است که افراد زیادی مخالف این جریان هستند. همان‌طور که گفتید، در سال‌های گذشته هم وقتی کسب‌وکارهای اینترنتی به وجود آمدند، کسب‌وکارهای سنتی مخالف این قضیه بودند. اما بالاخره تغییر ایجاد شد. در بلاکچین هم همین‌طور است. برای مثال وب ۳ بر عدم انحصار اطلاعات متمرکز است و یکی از معضلات فعلی، انحصار اطلاعات توسط یکسری شرکت‌هاست. وب ۳ روی همین حفظ حریم خصوصی کاربران و فضای آزاد به اشتراک‌گذاری اطلاعات تمرکز دارد. در مورد برجسته‌بودن فضای تبادل در

اکوسیستم بلاکچین نسبت به سایر بخش‌ها باید بگویم که رویکرد ما این نیست، اما ناگزیر بودیم که از این بخش شروع کنیم تا به هدف مورد نظر خود برسیم. هدف اصلی ما ایجاد یک خانه نوآوری واقعی است.

همان‌طور که می‌بینید، دبی درهای خود را به روی این فناوری باز کرده و در حال تبدیل شدن به یک هاب بلاکچین است. عدم تمرکز، تسهیل امور مالی و رعایت حریم خصوصی کاربران مفاهیمی هستند که افراد را به خود جذب می‌کنند. البته حباب‌های زیادی در این فضا وجود دارد و پروژه‌های زیادی هم

شکست می‌خورند.

این اکوسیستم خیلی جوان است. تا زمانی که نتوانیم بین بلاکچین‌های مختلف ارتباط برقرار کنیم، اکوسیستم جزیره‌ای خواهد ماند و هر جزیره قوانین خودش را دارد، ولی به‌زودی بین قسمت‌های مختلف ارتباط شکل می‌گیرد و افراد استفاده‌های زیادی از این فضا می‌کنند و فعالیت در جامعه بلاکچین نفع بیشتری برای افراد خواهد داشت.

با متصل شدن بخش‌های مختلف، جامعه بلاکچین به قدری بزرگ می‌شود که اسکم‌ها رو به کاهش می‌روند، زیرا در صورت خطا از اکوسیستم بیرون رانده می‌شوند و با وجود متصل بودن تمام بخش‌ها به یکدیگر، امکان فعالیت در قسمت‌های دیگر را نخواهند داشت و به کلی از اکوسیستم خارج می‌شوند.

**«قدیمی‌ترین صرافی‌های ما عمری چهار یا پنج‌ساله دارند. زیست‌بوم صرافی‌های رمزآرزی را چطور می‌بینید؟ فکر می‌کنید تا رسیدن به بلوغ چقدر فاصله داریم؟ برای رسیدن به بلوغ چه اتفاق‌هایی باید بیفتد؟**

در حال حاضر بسیاری از صرافی‌های قدیمی به پول نیازی ندارند و به جایی رسیده‌اند که در حوزه‌های دیگر سرمایه‌گذاری می‌کنند. از نظر من صرافی‌های ایرانی در مقایسه با صرافی‌های معروف دنیا، نیازمند خلاقت و نوآوری بیشتری هستند و باید بتوانند نسبت به هم تفاوت ایجاد کنند. صرافی‌های مطرح دنیا سعی می‌کنند با اضافه‌کردن فیچر و ابزارهای مختلف، سرمایه‌گذاری کاربر را هوشمندتر کنند. این کاری است که ما قصد داریم در بیت‌مکس انجام دهیم. ما نمی‌خواهیم کاربر را مجبور به تبادل کنیم، بلکه می‌خواهیم کاربری که تبادل می‌کند، به ریسک‌های سرمایه‌گذار آگاه باشد.

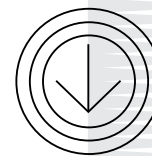
**«همان‌طور که فضا هنوز برای کسب‌وکارها روشن نیست، کاربرانی که با سرمایه‌های خرد وارد این فضا می‌شوند هم با فراز و فرودهای بسیاری روبه‌رو هستند. در ایران هم منابع آموزشی، یادگیری و فرصت‌های انتقال تجربه خیلی کم هستند. دغدغه اصلی اکوسیستم این است که کاربران همپای کسب‌وکارها بالغ‌تر شوند و آموزش ببینند. از طرفی چون این حوزه رگوله نشده، تمام تقصیرات متوجه کسب‌وکارهاست. فکر می‌کنید در بحث آموزشی وظیفه کسب‌وکارها، رسانه‌ها و خود مردم چیست؟**

بحث آموزش مهم است، ولی قرار نیست تمام افراد، سرمایه‌گذار یا معامله‌گر این مارکت باشند. می‌توانیم در حوزه قانون‌گذاری مشکل را از ریشه حل کنیم. ما می‌توانیم ETF‌های این حوزه را قانونی کنیم و مردم پول خود را با خیال راحت به دست افراد باتجربه، شناخته‌شده و تأییدشده توسط قانون‌گذار بسپارند. نمی‌توان به تمام افرادی که می‌خواهند در این حوزه سرمایه‌گذاری کنند، آموزش داد. بهتر است فضایی را ایجاد کنیم که افراد متخصص شناسایی شوند. فکر می‌کنم اگر ETF‌ها را قانونی

کنیم، مردم با خیال راحت‌تری می‌توانند از این صندوق‌ها استفاده و سرمایه‌گذاری کنند و از این مارکت منتفع شوند. ولی کسانی که دوست دارند به مارکت وارد شوند، باید زیرساخت لازم را داشته باشند و با مسائل مالی، تکنیکال و مباحث آبی‌تی آشنا باشند. به علت عدم وجود بازیگران اصلی مثل وی‌سی‌ها، کسب‌وکارهای حرفه‌ای و صندوق‌های سرمایه‌گذاری در اکوسیستم، فضا در اختیار افراد کم‌سن و کم‌تجربه است. اگر بخواهیم مشکلات را ریشه‌ای حل کنیم، باید چنین صندوق‌هایی را قانونی کنیم.



## واقعیت و اعتقاد من این است که تنظیم‌گری در این حوزه برای فعالان این حوزه فرصت نیست، بلکه تنظیم‌گری فرصتی برای خود تنظیم‌گران است، چون مبنای اکوسیستم غیرمتمرکز، مستقل بودن است



با هدف کمک به توسعه دهندگان وب ۳ جذب سرمایه ۸٫۳ میلیون دلاری کووست بوک

کووست بوک (Questbook) یک نرم افزار وب ۳ است که در سال ۲۰۲۱ با هدف کمک به توسعه دهندگان وب ۳ برای کسب درآمد از ارزهای دیجیتال تأسیس شد. بنیان گذاران این استارتاپ پس از مدتی متوجه شدند که تعداد افرادی که بتوانند در Rust و Solidity کدنویسی کنند، بسیار انگشت شمارند. Solidity و Rust به ترتیب زبان های برنامه نویسی بلاکچین های اتریوم و سولانا هستند. به همین دلیل کووست بوک شروع به تولید محتوای آموزشی کرد. این استارتاپ حدود یکصد برنامه آموزشی مختلف به صورت رایگان منتشر کرده و به توسعه دهندگان آموزش می دهد چگونه در Rust و Solidity کدنویسی کنند.

این استارتاپ همچنین پلتفرمی ایجاد کرده که سرمایه گذاران بتوانند توسعه دهندگان را بشناسند و روی آنها سرمایه گذاری کنند. بر اساس کووست بوک بیش از ۲۰ هزار توسعه دهنده در این برنامه فعال هستند. کووست بوک به این افراد کمک می کند تا بتوانند سرمایه جذب کنند و کسب و کار خود را ارتقا و محصولات وب ۳ را توسعه دهند. کووست بوک قصد دارد میزان جذب سرمایه خود را به ۵۰ میلیون دلار افزایش دهد. لازم به ذکر است که این استارتاپ سال گذشته توانست ۲۰ میلیون دلار سرمایه جذب کند.

در همین راستا، اخیراً کووست بوک یک دور سرمایه گذاری ۸٫۳ میلیون دلاری را اعلام کرده است. این دور توسط Lemniscap رهبری شد. Coinbase Ventures, Alameda Research, Dragonfly, Hashed و چند سرمایه گذار فرشته هم در این سرمایه گذاری مشارکت داشتند. این استارتاپ قصد دارد از این سرمایه برای اسکیل کردن و افزایش تعداد توسعه دهندگان استفاده کند. کووست بوک همچنین اعلام کرده که در حال ایجاد زیرساخت هایی برای کارهای بدون مجوز است. این کار سازندگان وب ۳ را با سرمایه مرتبط و به آنها کمک می کند تا پروژه های خود را ارتقا دهند.



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



# در بیت پین میت چه گذشت؟

پاسخ امیرحسین مردانی به پرتکرارترین سؤالات کاربران صرافی بیت پین



## درباره فیوچرز و احتمال راه اندازی معاملات آن

امیرحسین مردانی در اولین دیدار صمیمی بیت پین با کاربران در پاسخ به سؤالی در مورد بالا بودن کارمزدها گفت: «کارمزدها به چند دسته تقسیم می شوند، کارمزد بخش خرید آسان، پلتفرم و برداشت کوین ها. منطق بیت پین طوری است که به کاربران امکانی ارائه داده ایم تا بتوانند طرف سه ثانیه بیش از ۱۰۰ ارز دیجیتال را معامله کنند. در این سرویس ویژه به دلیل هزینه بر بودن تأمین و ارائه سرویس، قیمت ها کمی بالاتر است، اما در سوی مقابل شاید کاربری تمایل داشته باشد که خودش قیمت را تعیین کند. در این بخش یک کارمزد از سمت فروشنده و خریدار اخذ می شود و میزان کارمزدها در بخش کارمزدها به صورت عمومی قابل مشاهده است. بخشی از کارمزدها مربوط به برداشت و انتقال در شبکه بلاکچین و شلوغی شبکه و کوین مربوطه است و مجموعه بیت پین هیچ دخالتی در این فی ندارد.

همزمان با اولین قرعه کشی آنلاین، اولین رویداد بیت پین میت هم برگزار شد که در آن مدیرعامل این صرافی رمزآزری به سؤالات کاربران پاسخ داد.

در این برنامه که از صفحه رسمی اینستاگرام و کانال آپارات به صورت زنده و با اجرای مهدی شجاری، اینفلوئنسر فناوری برگزار شد، امیرحسین مردانی به بسیاری از سؤالات کاربران در مورد این پلتفرم و بازار پاسخ داد. این برنامه از استودیوی کست کارخانه نوآوری و در صفحات رسمی اینستاگرام و آپارات به صورت آنلاین ساعت ۲۰ سه شنبه ۲۷ اردیبهشت ماه پخش شد. سؤالات کاربران از شبکه های اجتماعی توئیتر، اینستاگرام و آکادمی بیت پین جمع آوری شده بود.

در کمپین «جمع برنده» این صرافی که از ۱۰ اسفند ۱۴۰۰ شروع شده و تا پایان فروردین ماه به مدت ۵۱ روز ادامه داشت، ۲۰۴/۱۷۴ نفر از این طریق عضویت پین شده و احراز هویت کرده بودند. همچنین، بیش از ۲۰ هزار نفر بدون قرعه کشی، ۱۵ نوع جایزه دریافت کردند.

بیت پین کارمزد معاملات و واریز و برداشت خیلی کمتری نسبت به پلتفرم های دیگر دارد و این میزان نیز با افزایش معاملات کاربران و ارتقای سطح کاربری، کاهش پیدا می یابد.

در پاسخ به سؤالی بعدی که کاربری پرسیده بود «چرا بیت پین فیوچرز ندارد و چه زمانی این امکان اضافه می شود؟» مدیرعامل این صرافی گفت: «بحث استک کردن کریپتوکارنسی و فیوچرز یکی از خواسته های اصلی کاربران ایرانی است. اما اضافه کردن ابزار فیوچرز (بازارهای آتی) در ایران، هم منع قانونی و هم شرعی دارد و بیشتر پلتفرم های ایرانی زیرساخت و آمادگی امکان اضافه کردن این خدمات را ندارند. اما به دلیل این موانع، امکان اضافه کردن این ابزار به پلتفرم وجود ندارد؛ چراکه ما سعی می کنیم از قوانین داخلی کشور تبعیت کنیم و امیدواریم در آینده با تدوین قانون درباره بازار ارزهای دیجیتال، بتوانیم خدمات بیشتری همگام با قانون کشور به کاربران ارائه دهیم. ارائه این خدمات به کاربران نیازمند درخواست کاربران از دولت است تا با تدوین قوانین





چرا خیلی‌ها نگران یک فروپاشی مالی بزرگ تر هستند

## آیا ریزش قیمت رمزارزها می‌تواند رکودی مشابه سال ۲۰۰۸ رقم بزند؟

که به‌عنوان مثال قیمت سایر دارایی‌ها مثل سهام کاهش یابد و افزایش نرخ بهره ایالات متحده، اقتصاد را کمی دچار مشکل کند.

به گفته «الی نوام»، اقتصاددان مدرسه بازرگانی کلمبیا، هم‌آیندی این اتفاقات بر احساس بدبینی می‌افزاید؛ بنابراین مردم در تصمیمات اقتصادی و تجاری دیگر خود، این اتفاقات را در نظر می‌گیرند. او در ادامه افزود: «بسیاری از این افت قیمت‌ها در واقع بازگشت به قیمت واقعی، به‌دلیل ارزش‌گذاری غیرواقعی هستند، اما با این وجود تأثیر آنها غیر قابل انکار است.»

### چرا این ریزش اهمیت دارد

نوسانات قیمت رمزارزها پدیده جدیدی نیست، اما تفاوتی که این بار حائز اهمیت است، ظهور انواع جدیدی از دارایی‌ها هستند که حتی با بیت‌کوین و اتریوم تفاوت دارند. ان‌اف‌تی‌ها سال گذشته به‌عنوان راهی برای سرمایه‌گذاری در هنرهای دیجیتال و کلکسیون‌ها

شروع به کار کردند، اما در یک تغییر شدید، امسال بیش از نیمی از تعداد حساب‌هایی که به‌طور فعال خرید و فروش ان‌اف‌تی‌ها را انجام می‌دهند، کاهش یافته است. در اتفاقی دیگر استیبل‌کوین‌ها در سال گذشته با واکنش‌های مثبتی روبه‌رو شدند. استیبل‌کوین‌ها به گونه‌ای طراحی شده‌اند که ارزش ثابتی مانند یک دلار داشته باشند تا معاملات را تسهیل کرده و به‌عنوان یک پناهگاه امن عمل کنند. هر استیبل‌کوین مانند لونا یا تتر دارای ارزش متفاوتی است.

### هیجان‌ها فروکش کرده است

طبق اطلاعات لینکدین، آگهی‌های شغلی همراه با عبارات‌های رمزارز و بلاکچین به‌شدت در حال کاهش است. سهام صرافی رمزارز کوین‌بیس در حال سقوط است و این کمپانی به سپرده‌گذاران هشدار می‌دهد که در صورت اعلام ورشکستگی صرافی، دارایی‌های آنها محافظت نمی‌شود. گریسنپن در ادامه افزود: «با این وضعیت بسیاری از استارت‌آپ‌ها از بین می‌روند و در این میان نرخ شکست استارت‌آپ‌ها چیزی حدود ۹۵ درصد است.»

در مقابل تفاسیر و نظارت گریسنپن، گانز اعلام کرد که این حکایات از خسارت‌ها، او را غافلگیر نمی‌کند و او انتظار تلفات گسترده اقتصادی را ندارد. با همه اینها، گانز در ادامه افزود که سرایت سقوط رمزارزها زمانی محتمل است که افراد زیادی برای امور مربوط به رمزارزها، وام گرفته باشند.

با توجه به سقوط اخیر بازار رمزارزها و از دست رفتن نزدیک به دو تریلیون دلار در این بازار، یک سؤال مهم به وجود آمده که آیا رمزارزها می‌توانند سبب کاهش رشد اقتصادی گسترده‌تری شوند؟ شاید فکر کنید که این نگرانی‌ها برای یک بازار نسبتاً نوپا، زیاد روی است. اما همین بازار در حال حاضر در میان عموم مردم و همچنین تبلیغات کمپانی‌های بزرگ نقش مهمی ایفا می‌کند و این موضوع چندان دور از ذهن نیست. ماه گذشته، کمپانی سرمایه‌گذاری فیدلیتی که بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده خدمات بازنشستگی ایالات متحده است، اعلام کرد که از امسال مردم می‌توانند در حساب‌های مربوط به پس‌انداز دوران بازنشستگی خود، بیت‌کوین نگهداری کنند. سؤال ابتدای متن همچنین به بحران مالی سال ۲۰۰۸ اشاره دارد. در آن زمان افت ارزش در بازار مسکن، ایالات متحده را وارد رکود عمیقی کرد و برای مدت کوتاهی سیستم مالی جهانی را تهدید کرد. با همه این اتفاقات، همچنان سرایت افت ارزش رمزارزها به سایر جنبه‌های اقتصادی دور از ذهن است.

### آخرین وضعیت بازار

«جاشوا گانز»، اقتصاددان دانشگاه تورنتو اعلام کرده که بیشتر بانک‌ها و سایر مؤسسات مالی به شکل محدودی در معرض نوسانات رمزارزها قرار دارند؛ چراکه بسیاری از آنها به‌تازگی کار روی این حوزه و پذیرش آن را آغاز کرده‌اند. به گفته او، بسیاری از بانک‌ها دارای بخش رمزارزی نیز هستند، اما هیچ بانک یا مؤسسه‌ای ریسک شرط‌بندی روی آنها را قبول نمی‌کند. بر اساس داده‌های CoinGecko که یک شرکت جمع‌آوری داده‌های رمزارزی است، ارزش کل بازار رمزارزها در ماه نوامبر ۲۰۲۱، بالغ بر ۳٫۱ تریلیون دلار بود و این رقم در روز ۱۶ می به ۱٫۳ تریلیون دلار کاهش یافت. قیمت بیت‌کوین بیش از نیمی از بالاترین قیمت خود کاهش یافته است. لونا تقریباً بی‌ارزش است و TerraUSD، در وضعیت منزله‌ی قرار دارد. تتر، توکنی که به‌دلیل ثبات قیمتش اهمیت زیادی دارد، هفته گذشته به نجات فوری نیاز داشت.

### بازار هنوز کوچک است اما...

در نظر داشته باشید که بازار رمزارزها هنوز در مقابل بازارهایی چون املاک و مستغلات و طلا بسیار ضعیف و کوچک است. ارزش بازار املاک ایالات متحده در سال گذشته حدود ۴۳/۴ تریلیون دلار و ارزش کل بازار طلا حدود ۱۰ تریلیون دلار تخمین زده می‌شود، اما رمزارزها در مقایسه با سایر دارایی‌ها می‌توانند یک اثر روانی قابل توجه ایجاد کنند. این اثر زمانی تشدید می‌شود

است. بازارها در دنیا به سه دسته تقسیم می‌شوند، بازارهای کم‌ریسک مثل ملک و زمین، بازارهای ریسک مدیوم مثل بورس و بازارهای های‌ریسک مثل سرمایه‌گذاری در رمزارزها. هرچه شما سطح ریسک بیشتری را تحمل کنید، نتیجه بازدهی بیشتری ممکن است ببینید. دلیل اصلی ریزش این ارز، پشتوانه‌های ناپایدار بود و در مورد آینده لونا می‌توان گفت که خرید و فروش آن از امروز به بعد، ریسک بالایی به همراه خواهد داشت، مگر اینکه استراتژی خاصی پیاده شود. مثلاً کسی که خالق لوناست، با ارائه یک پروپوزال ادعا کرده که می‌تواند ارز لونا را احیا کند. پیشنهاد می‌کنم که حتماً این پیشنهادنامه را مطالعه کنید و بر اساس هیجانات و احساسات تصمیم نگیرید. همچنین حتماً از افراد باتجربه مشورت بگیرید و در صورت علاقه‌مندی به سرمایه‌گذاری، فقط بخشی از سرمایه خود را به این رمزارز اختصاص دهید.»

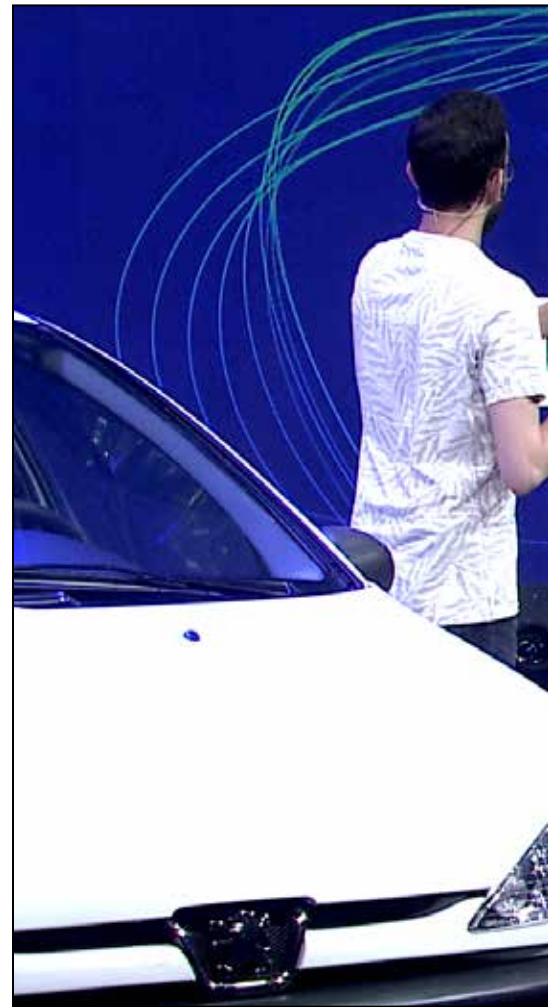
«چقدر احتمال مسدود شدن حساب‌ها در بیت‌پین وجود دارد؟» یکی دیگر از سؤالات پرتکرار کاربران بود، امیرحسین مردانی در پاسخ به این سؤال گفت: «احتمال مسدود شدن حساب شما بدون دلیل در بیت‌پین صفر است، اما به‌دلیل فعالیت بیت‌پین زیر نظر قوانین جمهوری اسلامی ایران، باید چهارچوب قوانین مربوطه را رعایت کنیم. تنها در صورتی حساب کاربران مسدود می‌شود که حکم قضایی وجود داشته باشد! در غیر این صورت نه حساب کسی مسدود می‌شود و نه اطلاعات کاربران در اختیار شخص ثالث قرار می‌گیرد. بیت‌پین امین اطلاعات مردم است. بیت‌پین صرفاً و فقط با حکم قضایی این موارد را پیش خواهد برد.»

### معیارهای فهرست شدن کوین‌ها

سؤال پرتکرار دیگر «معیارهای فهرست شدن کوین‌ها در بیت‌پین» بود که بنیان‌گذار بیت‌پین در پاسخ به این سؤال گفت: «یکسری از کاربران درخواست می‌کنند که کوین‌هایی با پشتوانه خوب اضافه شوند. برای مثال ارز دیجیتال لونا که جزء ۱۰ کوین برتر دنیا بود. در سوی دیگر، برخی کاربران درخواست اضافه شدن کوین‌های ترند و زردارزها (شت‌کوین) را دارند. در بیت‌پین از ابتدا برای این فرایند یک چهارچوب تعیین کردیم. چهارچوب‌مان هم حجم معاملات خوب و وجود عرضه و تقاضا در بازار جهانی، اعتبارسنجی بر اساس فهرست شدن آن کوین در صرافی‌های معتبر دنیا و ترند بودن آن است. بر اساس این سه معیار، در بیت‌پین تصمیم گرفته می‌شود که یک ارز دیجیتال به بازار بیت‌پین اضافه شود یا خیر.» سؤالات دیگر کاربران در مورد امکان احراز هویت اتباع خارجی و ایجاد حساب در بیت‌پین بود.

در پایان گفت‌وگو نیز بنیان‌گذار بیت‌پین خطاب به کاربران و معامله‌گران ارزهای دیجیتال گفت: «بازار کریپتوکارنسی، بازار پرریسکی است و در انتخاب پلتفرمی که قصد فعالیت در آن دارید، دقت کنید. میزان شفافیت ارائه اطلاعات در پلتفرم، تیم فنی و توسعه آن و موارد دیگر را در نظر بگیرید. استراتژی ما از ابتدا حضور در بازار به‌صورت شفاف و کاملاً پاسخگو بوده و اعتماد و دغدغه کاربران برایمان بسیار اهمیت دارد؛ تا جایی که سعی می‌کنیم سؤالات کاربران را در تمام پلتفرم‌ها به‌صورت کامل و شفاف پاسخ دهیم.»

در ادامه این برنامه نیز پژمان امیری عرفانی، مدیر بازاریابی بیت‌پین به ارائه اطلاعات در مورد کمپین جمع‌برنده، شرکت‌کننده‌ها و فرایند دریافت جوایز بدون قرعه‌کشی و ارسال آنها پرداخت و سپس قرعه‌کشی خودرو ۲۰۶ بین شرکت‌کنندگان در کمپین این صرافی به‌صورت زنده برگزار و برنده این جایزه مشخص شد. پس از ارائه امیری عرفانی، رونمایی از تیزر مستند «قبل از مصرف تکان دهید» که با همکاری تیم رضا رشیدپور تهیه شده بود و اجرای موسیقی زنده در چهار بخش توسط گروه لیان نیز یکی از بخش‌های این رویداد آنلاین بود.



بتوانیم از این ابزار نیز رونمایی کنیم.»

### چرا نمی‌توان سرمایه‌ها را تضمین کرد؟

کاربری نیز پرسیده بود که «به‌دلیل وجود خطر هک شدن، آیا امکان تضمین سرمایه در بیت‌پین وجود دارد یا خیر؟» که مردانی در پاسخ به این سؤال مهم نیز گفت: «تضمین سرمایه در هیچ پلتفرمی، حتی بایننس اتفاق نمی‌افتد، مگر در حالت‌های خاص! بنابراین، در فضای کریپتوکارنسی که یک نوع سرمایه‌گذاری با ریسک بالاست، این قضیه اصلاً اتفاق نمی‌افتد! اما این عدم ضمانت به معنی نبود امنیت نیست! تضمین سرمایه کاربران باعث می‌شود که پلتفرم‌ها به بهشت هکرها تبدیل شوند! چرا هکرها با خیال آسوده از پرداخت سرمایه کاربران از طرف پلتفرم، حملات بیشتری به این پلتفرم‌ها خواهند داشت، اما در دنیا برای این قضیه یک راه‌حل وجود دارد و حتی بیمه‌ای هم برای آن تعریف شده که در ازای درصدی از سرمایه مشتریان ویژه، امکان پرداخت خسارت را تعریف کرده است؛ راه‌حلی که این روزها در پلتفرم‌های ایرانی نیز وجود دارد و به محض تدوین قوانین مربوط به بازار ارزهای دیجیتال، این فرایند در اختیار بیشتر کاربران قرار خواهد گرفت.»

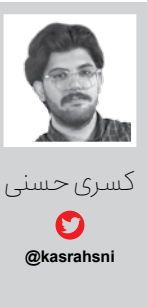
وی در ادامه گفت: «ما در بیت‌پین استانداردهای امنیتی مهمی برای حفظ دارایی و سرمایه‌های کاربران پیاده می‌کنیم تا بتوانیم فضای خوبی برای معاملات فراهم کنیم.»

### ریسک بالای لونا از امروز به بعد!

سؤال دیگر در مورد سرگذشت ارز دیجیتال لونا بود که در چند هفته اخیر یکی از جریان‌های بازار ارزهای دیجیتال بود. مدیرعامل بیت‌پین در پاسخ به این سؤال گفت: «این اتفاق که برای لونا افتاد، اولین بار نیست که در حوزه کریپتوکارنسی رخ داده است. اگر به ۱۰ رمزارز برتر از سال ۲۰۱۰ نگاه کنید، بسیاری از رمزارزها را می‌بینید که در این چند سال از بین رفته‌اند. ماهیت بازار ارزهای دیجیتال همین عدم قطعیت



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



کسری حسینی  
@kasrahsni



تحلیل مجله معتبر بارونز از رابطه متقابل سهام شرکت های فناوری و بازار رمزارز

## در مقایسه با بورس ریزش رمزارزها کمتر بوده است

بیت کوین و سایر ارزهای دیجیتال در روز جمعه هفته گذشته در مقایسه با بازار بورس آمریکا عملکرد بهتری از خود نشان دادند، اگرچه نشانه هایی در بازار پرریسک رمزارزها وجود دارد که نشان می دهد معامله گران ارزهای دیجیتال خود را برای حرکت رو به پایین بیشتری آماده کرده اند.

قیمت بیت کوین در ۲۴ ساعت گذشته (اعداد و ارقام مربوط به لحظه نگارش این مقاله است و ممکن است با وقتی شما آنها را می خوانید متفاوت باشند) چهار درصد افزایش یافت و به حدود ۳۰/۵۰۰ دلار رسید. بزرگ ترین ارز دیجیتال همچنان در پایین ترین نقطه در طول سال معامله می شد، اما به راحتی بالاتر از سطوح اخیر زیر ۳۰/۰۰۰ دلار دست به دست می شد و بسیار بالاتر از نرخ ۲۶/۰۰۰ دلاری آن که در سقوط ارزهای دیجیتال هفته گذشته به دست آمد.

«ادوارد مویا»، تحلیلگر کارگزار اوآندا در این باره اعتقاد دارد: «بیت کوین در حول و حوش سطح ۳۰/۰۰۰ دلار در نوسان است، زیرا سرمایه گذاران همچنان از خرید در بازار سهام دوری می کنند. دلار ضعیف تر و ترس از بازار نزولی بورس باعث جذابیت دوباره بیت کوین شده است.»

اگرچه بیت کوین و دیگر ارزهای دیجیتال از نظر تئوری باید مستقل از بازارهای مالی اصلی معامله شوند، اما تا حد زیادی، به خصوص در طول سال گذشته نشان داده اند که با سایر دارایی های حساس به ریسک (مانند سهام و به ویژه سهام شرکت های فناوری) مرتبط هستند و تأثیرات این بازارها روی قیمت بیت کوین هم تأثیرگذار خواهد بود، اما نکته جالب توجه در روزهای اخیر این است که این همبستگی قیمتی تا حد زیادی کمرنگ شده است. به طوری که بیت کوین در این هفته عملکرد بهتری نسبت به شاخص های سهام مانند S&P500 و نزدک - که در آن شرکت های فناوری زیادی حضور دارند - داشته است. به عبارتی رمزارزها در حال جدا کردن حساب خود از بازارهای بورس هستند. بازارهایی که این روزها اصلاً حال و روز خوبی ندارند.

دارایی دیجیتال پیشرو جدول یعنی بیت کوین از روز دوشنبه هفته قبل، زمانی که حدود ۲۹/۵۰۰ دلار بود، تقریباً ۱۰ درصد افزایش یافته است. در مقایسه اما معاملات آتی شاخص سهام که نشان می دهد

بازار بورس S&P500 در همین هفته دو درصد ریزش و نزدک ۳۱ درصد کاهش داشته اند. این مقایسه نشان می دهد بازارهای سهام در وضعیت نامساعدی قرار دارند، به طوری که نزدک در اعماق نزولی خودش در این سال ها باقی مانده و شاهد یک کاهش ۲۸ درصدی در سال جاری میلادی بوده است.

مویا در تحلیل این وضعیت می نویسد: «به نظر می رسد بیت کوین آماده تثبیت در بازه حدود ۳۰/۰۰۰ دلار است، هرچند این عدد و رقم مطلوب کسانی که بیت کوین ۶۹/۰۰۰ دلاری را دیده اند، نیست، اما بیت کوینرها باید خوشحال باشند که بینند قیمت ها از آنچه در بازار سهام اتفاق می افتد، تقلید نمی کند.»

این روزها بیت کوین در پایین ترین سطح خود از ژوئیه ۲۰۲۱ معامله می شود و قیمت آن کمتر از نیمی از بالاترین قیمت خود در نزدیکی ۶۹/۰۰۰ دلار که در نوامبر سال ۲۰۲۱ به آن رسیده بود، باقی مانده است. اما در مقایسه، شاخص S&P500 روز پنجشنبه هفته گذشته در پایین ترین سطح خود از مارس ۲۰۲۱ بسته شد.

بیت کوین در حال بازسازی خود است. آن هم بعد از یک ریزش سهمگین که عمدتاً با سرریز ناشی از فروش سهام در بازار بورس مرتبط بود و البته با ماجرای فروپاشی یک استیبل کوین مهم سیستمی که قرار بود به دلار آمریکا متصل شود، یعنی ترا! مویا در این باره معتقد است: «پیامدهای درام استیبل کوین ترا که بازار کریپتو را به شدت به زیر کشید، سرانجام در حال محو شدن است. استیبل کوین TerraUSD که دو هفته پیش یکی از بزرگ ترین دارایی های دیجیتالی و قیمت آن ۸۰ دلار بود، به یکباره به دلیل یک خطای سیستمی ارزشش را از دست داد و تقریباً نابود شد.»

با وجود خوشحالی و خوش بینی فعالان رمزارزی در خصوص عملکرد بهتر رمزارزها به نسبت روزهای بسیار بد بازار بورس، اما هنوز هستند کسانی که می گویند نشانه هایی در بازار وجود دارد مبنی بر اینکه معامله گران کریپتو خود را برای یک حرکت نزولی دیگر در قیمت بیت کوین آماده کرده اند و حتی برخی ها روی این ریزش دوباره معاملات شورت هم بسته اند!



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



# پس لرزه های ریزش سهام فناوران در بازار رمزارزها

شرکت های فناوری ریزش داشته اند

کرده اند. هلدینگ آلفابت نیز که شرکت مادر گوگل است، ۴۰۰ میلیارد دلار زیان دیده است. شرکت های تسلا، متا (فیس بوک سابق)، آمازون و نتفلیکس هم ۶۰ درصد از ارزش بازار سهام خود را از دست داده اند. سهام شرکت زوم که برای برگزاری جلسات در دوران قرنطینه محبوبیت پیدا کرده بود و در سال ۲۰۲۰ بیش از ۴۰۰ درصد رشد کرده بود، امسال به کمتر از یک ششم رسید.

علاوه بر بازار سهام فناوری آمریکا، اروپا هم دچار

از ابتدای سال ۲۰۲۲ بیش از سه هزار میلیارد دلار ارزش در دو سال گذشته، کرونا و قرنطینه این تصور را برابان به وجود آورد که دات کام ها برنده ابدی اقتصاد دنیا هستند، اما سال ۲۰۲۲ به ریشه این خوش خیالی تیشه زد. از ابتدای امسال تا به امروز، شرکت های فناوری بزرگ حدود سه تریلیون دلار ضرر کرده اند.

غول های فناوری دنیا به نظر شکست ناپذیر می رسند، اما زمستان بازار سهام فعلاً آنها را زمین گیر کرده است. اپل و میکروسافت نزدیک به نیم میلیارد دلار ضرر



## نگاهی دوباره به یکی از پرفروش ترین کتاب‌های رمزآزری در ایران

### یک ساتوشی به چاپ هفتم رسید

مفاهیم برای مبتدیان پایبند باشیم. با ظهور هرروزه اصطلاحات و لغات پرکاربرد جدید، نیاز مداوم به دنبال کردن و به‌روز بودن بیش از هر زمان دیگری در این حوزه احساس می‌شود و تأکید می‌کنیم که برای همگام‌شدن با این فناوری بهتر است هرگز به این کتاب اکتفا نکنید.

مدیرمسئول انتشارات راه پرداخت نیز در بخشی از یادداشت خود بر «یک ساتوشی» نوشته است: «کتاب «یک ساتوشی» به مثابه همان توشه راهی است که برای زدن به دل جاده باید با خود برداریم. این کتاب را اگر یک نفس بخوانیم، ظرف کمتر از یک روز خوانده می‌شود و تمام. ولی توصیه من به همه آنهایی که این کتاب را در دست گرفته‌اند، این است که باطمینان بخش‌های گوناگون کتاب را بخوانند، درباره آن فکر کنند و سعی کنند در دستگاه‌های تخصصی فکری خود جایی برای آن باز کنند. پیشنهاد می‌کنم هیچ چیزی را چشم‌پوشته قبول نکنید و به هر ادعایی در کتاب که می‌رسید، از خودتان سؤال بپرسید که چرا؟ بپرسید که چرا این ادعا درست است یا حتی چرا غلط است؟ سعی کنید ذهن‌تان را درگیر کنید و بیشتر از اینکه قیمت لحظه‌ای رمزآزرها را دنبال کنید، منطق پشت این تغییر را بیابید. قطعاً آنهایی که منطق این دنیا را درک کنند، در تسلط‌یافتن به ابزارها و روش‌های گوناگون راه ساده‌تری در پیش دارند. سعی کنید این کتاب در چپه‌ای باشد برای شما که ذهن‌تان را به روی دنیای جدید باز کند. این فرصتی است که حیف است آسان از دست بدهید.» چاپ هفتم کتاب «یک ساتوشی» هم‌اکنون در فروشگاه راه پرداخت در دسترس علاقه‌مندان است.

کتاب «یک ساتوشی» نوشته محمد آذرنیوار و نیما ملک‌پور به چاپ هفتم رسید. این کتاب که پیش از این برای اولین بار در سال ۱۳۹۹ در انتشارات راه پرداخت منتشر شده بود، با استقبال بسیار خوبی مواجه شده تا جایی که امروز با فاصله چند ماه از چاپ ششم برای هفتمین بار چاپ شده و هم‌زمان در نمایشگاه کتاب تهران و فروشگاه اینترنتی راه پرداخت در دسترس مخاطبان قرار گرفته است.

آذرنیوار و ملک‌پور با هدف آگاهی‌بخشی به علاقه‌مندان و افراد کنجکاو در مورد رمزآزرها و تجارت الکترونیک دست به گردآوری، ساده‌سازی و تألیف کتابی زدند که با نگرانی‌ها و مسائلی مخاطبان ایرانی این حوزه مناسب و همراه باشد. در حالی که کتاب‌های موجود به زبان انگلیسی یا ترجمه‌شده از این زبان، بیشتر مخاطبان اروپایی و آمریکایی را در نظر دارند، این مؤلفان مسائلی چون تحریم و امکان بلوکه‌شدن حساب ارزی کاربر ایرانی در پلتفرم خارجی را در نظر دارند و برای نگرانی‌های او پاسخ‌هایی می‌جویند. در عین حال، کتاب با زبانی ساده و بیانی شیرین نگاشته شده و وارد مفاهیم گسترده سرمایه‌گذاری یا جزئیات فنی در حوزه رمزآز و سرمایه‌گذاری نشده است. صرفاً اطلاعات مقدماتی لازم برای ورود به عرصه کریپتوکارنسی را فراهم آورده و راه‌هایی را برای کسب سود و کاستن ریسک‌های ورود به این حوزه نشان می‌دهند.

نویسندگان در بخشی از یادداشت خود بر ویراست دوم این کتاب نوشته‌اند: «یک ساتوشی» همان‌طور که از نام فرعی آن پیداست، با هدف نمایش مسیر ورود به دنیای ارزهای دیجیتال و سرمایه‌گذاری در آنها نوشته شد. استقبال از سادگی و قابل‌فهم بودن این کتاب ما را بر آن داشت که در ویرایش جدید، مفاهیم و اصطلاحات پرکاربرد دو سال اخیر را به کتاب اضافه و ابزارهای معرفی‌شده را به‌روز کنیم. البته با وجود اضافه‌شدن مفاهیم جدید در این نسخه، ویرایش کلی تا حد امکان مختصر ماند و تلاش شد همچنان روی آموزش

حجم بیهوده‌ای از سرمایه به بازار استارت‌آپ‌ها وارد شده است. همیشه این‌طور نیست که یک جوان با یک لپ‌تاپ و یک ایده خام در مدت کوتاهی درآمد هنگفتی به دست آورد. وقتی بازار در حباب خودش بود، بعضی از ایده‌های ضعیف سرمایه‌های خوبی را جذب کردند، اما این وضعیت تداوم ندارد و به‌زودی شاهد موجی از ورشکستگی‌ها خواهیم بود. به همین دلیل تحلیلگران اقتصادی توصیه می‌کنند که استارت‌آپ‌ها باید روی ایده‌های قوی‌تر، کسب‌وکارهای سالم‌تر و پایه‌های مالی نیرومندتر تمرکز کنند.

۳. معاملات واقعی در نهایت خودشان را نشان می‌دهند. شرکت‌هایی که روی ایده‌های استوار بنا شده‌اند و کیفیت واقعی دارند، از این زمستان جان سالم به در خواهند برد. درست مثل آمازون که در سال ۲۰۰۲، ۹۰ درصد سقوط کرد، اما طی دو دهه گذشته بازار جهان را فتح کرد. ارزش سهام ای‌بی‌سی (eBay) هم در آن سال‌ها به نصف کاهش یافت، اما در سال‌های بعد ۱۰ برابر شد.

مشروعیت بیت‌کوین زیر سؤال؟ پرسش مهم دیگر این است که آیا سقوط بازار رمزآز با افول سهام‌دات‌کام‌ها رابطه معناداری داشته است؟ پاسخ نیویورک‌تایمز به این پرسش مثبت است. تحلیلگر اقتصادی این خبرگزاری معتقد است که نزول ارزش ارزهای دیجیتال دقیقاً زین‌های بازار سهام و نزدک را بازتاب می‌دهد.

بسیاری معتقد هستند که بیت‌کوین یک طلای دیجیتال است و قرار است با ذخیره ارزش در بلندمدت، در برابر تورم و بحران‌های اقتصادی یک سد محکم ایجاد کند. اما به نظر نیویورک‌تایمز، سقوط بیت‌کوین در ماه گذشته نشان داده که این ارز دیجیتال برای سرمایه‌گذاران صرفاً یک سرمایه‌گذاری پرریسک، اما سودآور است. برای آنها خرید بیت‌کوین فرقی با سرمایه‌گذاری در فناوری‌های دیگر ندارد.

تحلیل داده‌های شرکت تحقیقاتی «آرکان ریسرچ» (Arcane Research) نشان می‌دهد که تغییرات قیمت بیت‌کوین از ابتدای ۲۰۲۲ تا امروز، دقیقاً منعکس‌کننده شاخص نزدک بوده است. بیت‌کوین در ماه گذشته بیش از ۲۵ درصد کاهش پیدا کرد و به نیمی از اوج قیمت خودش در نوامبر ۲۰۲۱ رسید. این سقوط دقیقاً همراه با سقوط سهام فناوری بود، زیرا سرمایه‌گذاران با نرخ‌های بهره بالا و همچنین تبعات جنگ اوکراین دست‌به‌گریبان بودند.

بعضی از مفسران اقتصادی می‌گویند که این سقوط باعث مشروعیت‌زدایی از بیت‌کوین شده و دیگر نمی‌توان آن را محل ذخیره ارزش دانست، چون بیت‌کوین همواره بی‌ثبات بوده و همچنین موجب شده قیمت رمزآزهای دیگر سقوط کند؛ بنابراین این دارایی سودآورانه نمی‌تواند اقتصاد جهان را متحول کند. این استدلال مخالفان خودش را دارد. مدافعان بیت‌کوین معتقدند نباید با این نوسانات کوتاه‌مدت، ارزش‌ها و پتانسیل‌های بلندمدت این رمزآز را نادیده گرفت. اکثر آنها فناوری را هیجان‌انگیزترین صنعت دنیا می‌دانند که چشم‌انداز نیرومندتری از سایر بخش‌های بازار دارد. حامیان فناوری و رمزآز می‌گویند: «هرکسی بتواند در این زمین بازی برندگان را انتخاب کند، آینده درخشانی خواهد داشت.»

وضعیت مشابهی است. برای مثال سهام شرکت سفارش‌غذای «دلیورو» (Deliveroo) در بریتانیا و شرکت اسپاتیفای در سوئد هم حدود ۶۰ درصد سقوط کرده‌اند.

از آنجایی که این شرکت‌های برتر بازار فناوری هستند که دچار چنین خسارتی شده‌اند، فایننشال‌تایمز پیش‌بینی می‌کند که این سقوط به این زودی‌ها متوقف نخواهد شد. به نظر این خبرگزاری تحلیلی، زمان می‌برد تا سرمایه‌گذاران متر و معیاری برای ارزش‌گذاری این شرکت‌ها پیدا کنند و بتوانند تصمیم بگیرند.

### سهام‌تک‌ها و یک پرسش کلیدی

اما چرا چنین سقوط ناپهنگامی رخ داده است؟ آن هم با وجود آنکه مفسران بازار سهام از مدت‌ها پیش هشدار داده بودند که ارزش‌گذاری این بازار بیش از اندازه است و این حباب دیر یا زود خواهد ترکید. بسیاری از تحلیلگران بازار این روند را طبیعی می‌دانند و می‌گویند: «هرچه بالا برود، بالاخره روزی پایین می‌آید!» فناوری هم به محدوده‌ای وارد شد که ناگزیر باید از آن برمی‌گشت. آنها دلایل مختلفی برای توجیه این سقوط می‌آورند؛ تورم روزافزون، افزایش نرخ‌های بهره، کاهش رشد اقتصادی و از همه مهم‌تر شوکی که جنگ اوکراین به اقتصاد دنیا وارد کرده است.

خبرگزاری مانی‌ویک، علت این سقوط را رشد تورم در آمریکا و راهکارهای فدرال‌رزرو در برابر آن می‌داند و می‌نویسد: «فدرال‌رزرو برای کنترل تورم، نرخ بهره را افزایش داده و چاپ اسکناس را هم متوقف کرده است؛ بنابراین پول کمتر و کمتر می‌شود و این وضعیت به ارزش‌داری‌ها ضربه می‌زند. همچنین قرنطینه در حال برچیده‌شدن است. ما دیگر نمی‌خواهیم زندگی خودمان را در خانه بگذرانیم. دوست داریم هرزگاهی

بیرون برویم. در نتیجه از خدمات شرکت‌های دات‌کام کمتر استفاده می‌کنیم.»

می‌گویند که این وضعیت شبیه سقوط سهام شرکت‌های فناوری در سال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۰۲ است. در آن سال‌ها هم فروش فناوری به اوج خودش رسید؛ بنابراین ارزش‌گذاری‌ها روی سهام شرکت‌های فناوری بالا رفت و یک حباب قیمتی شکل گرفت.

### آیا سال بد ۲۰۰۲ تکرار شده است؟

درست مثل دو سال گذشته، پاندمی و قرنطینه باعث شد فکر کنیم برای همیشه به یک اقتصاد دیجیتالی گذار کرده‌ایم. رشد ارزش سهام شرکت‌های این بازار باعث شد که سرمایه‌گذاران خرد هم به این بازار جذب شوند. آنها باور کردند که راه آسانی را برای پول‌درآوردن کشف کرده‌اند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر هم این کار را تسهیل کردند و باعث شدند این سرمایه‌گذاران برای ایده‌های ضعیف پول زیادی صرف کنند.

مانی‌ویک از مقایسه سقوط بازار سهام‌دات‌کام‌ها در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۰۲ به سه نتیجه مهم رسیده است: ۱. سقوط یک‌شبه رخ نداده است. ۱۸ ماه طول کشید که این حباب فروکش کند. هرچه قیمت‌ها شیب نزولی پیدا می‌کرد، باز هم فرصتی برای خریداران ایجاد نمی‌شد. چون سقوط قیمت‌ها دائماً با شیب تندتری ادامه پیدا می‌کرد.

۲. سرمایه‌گذاری‌ها و شرکت‌های استارت‌آپی ضعیف از بین می‌روند. خیلی‌ها معتقدند که در دو سال گذشته



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم





**انگیزه برای بانک‌ها**

جانانان زارمپالان، مدیرعامل ای کارنسی گفته با عملکرد این روزهای استیبل کوین‌ها، بانک‌های مرکزی بیشتری ترغیب می‌شوند رمزپول ملی خود را عرضه کنند.



**سرمایه‌گذاری ۷۰ میلیون دلاری**

گلدمن ساکس، غول مالی دنیا، روی استارت‌آپ ال وود که یک پلتفرم معاملاتی دارایی‌های دیجیتال است، ۷۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری کرده است.



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



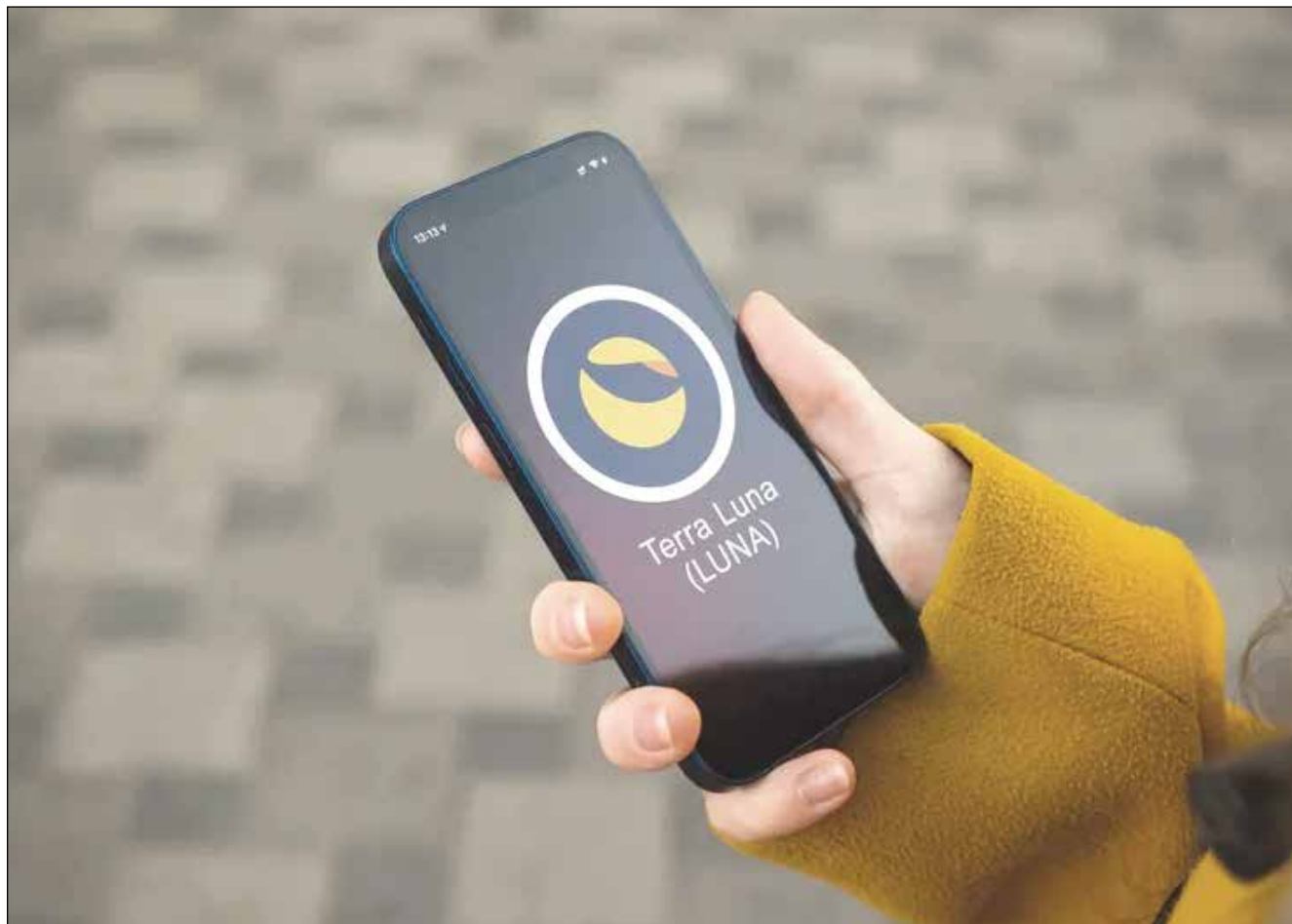
**پرتغال هم سخت‌گیر شد**

پرتغال که این روزها بهشت رمزارزی‌ها نامیده می‌شود و مقصد بسیاری از شرکت‌هاست، اعلام کرده به‌زودی از شرکت‌های بزرگ کریپتویی مالیات خواهد گرفت.



**استرالیا به دنبال مالیات استانی**

اداره مالیاتی استرالیا به شرکت‌های رمزارزی و البته سرمایه‌گذاران شخصی و شرکتی هشدار داده که باید درآمدها یا زیان‌های خود از این بازار را به‌صورت دقیق اعلام کنند.



# سقوط تیرا برگ برنده رگولاتورها؟

رمزارزبانک‌های مرکزی از همیشه به واقعیت نزدیک‌ترند!

در طول سقوط همه‌جانبه بازار رمزارزها، کمتر ارزی بود که دچار سقوط شدید نشده باشد، اما در حالی که چنین سقوطی برای بسیاری از رمزارزهای تثبیت‌شده بازار

مانند بیت‌کوین و اتر در این مقطع، دیگر شبیه به یک عادت سالانه شده، برای برخی دیگر از ارزها این فاجعه به‌مراتب گسترده‌تر و مخرب‌تر بوده است. یکی از این

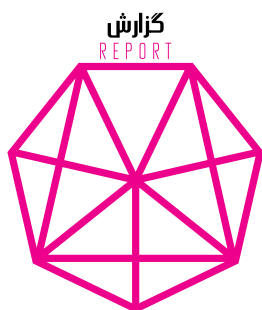
ارزها استیبل کوین ترا به نام UST بود. یواس‌تی که به واسطه تعریف استیبل کوین‌ها باید نوسانی بسیار اندک در قیاس با قیمت ارز مبدأ، یعنی دلار داشته باشد، به

دیدبان جهانی رمزارزها  
تا سال بعد؟

## رؤیای یلن

اوایل ماه گذشته بود که «جنت یلن»، وزیر خزانه‌داری آمریکا و یکی از چهره‌های سرسخت روند رگولاسیون جهانی در راستای قانون‌گذاری مؤثرتر، نیاز موجود برای راه‌اندازی یک بدنه جهانی رگولاسیون رمزارزها را مطرح کرد. او تأکید داشت که حتی در صورت زمان‌بر بودن راه‌اندازی چنین سازمانی، همکاری‌های بین‌المللی بین رگولاتورها باید از هم‌اکنون تشدید شود تا روند گریز از قانون متوقف شود. حالایی که مقامات ارشد دیدبان اقتصادی جهانی گفته که رگولاتورهای بازار جهانی احتمالاً ظرف یک سال آینده یک نهاد مشترک برای هماهنگی بهتر قوانین ارزهای دیجیتال راه‌اندازی خواهند کرد. «اشلی آلدرد»، رئیس

سازمان بین‌المللی کمیسیون‌های اوراق بهادار (IOSCO) در این باره گفت: «رونق ارزهای دیجیتال مانند بیت‌کوین یکی از سه حوزه اصلی در کنار تغییرات آب‌وهوا و کووید ۱۹ است که اکنون مقامات رگولاتوری بین‌المللی روی آن تمرکز کرده‌اند.» آلدرد که در یک کنفرانس آنلاین در روز پنجشنبه سخنرانی می‌کرد، گفت: «اگر به خطراتی که ما باید به آنها رسیدگی کنیم، نگاه کنید، آنها چندگانه هستند و مجموعه‌ای از نگرانی‌ها در مورد رمزارزها به‌طور بین‌المللی و در سطح سازمانی وجود دارد.» او امنیت سایبری، انعطاف‌پذیری عملیاتی و عدم شفافیت





## مالیات رمزارزی؛ به زودی در پرتغال ماه عسل تمام شد!

در خصوص سیاست‌های مالیاتی، احتمال زیاد روی و عدم تخصص خود را نیز در نظر بگیریم. پیاده‌سازی یک لایحه مالیاتی که تنها چند درصد زیاده‌روی کرده می‌تواند سود بسیاری از افراد را به صفر برساند و در ادامه نیز اکوسیستم رمزارزی پرتغال را نابود کند. در این راستا کشورهای دیگری را که سابقه قانون‌گذاری متعادلی در کارنامه‌شان دارند، الگوی خود قرار خواهیم داد.

با وجود موج منفی واکنش‌ها به تغییر رویکرد پرتغال، از بیاناتی می‌توان برداشت کرد که روند پیاده‌سازی رگولاسیون مالیاتی در این کشور، مانند روند افراطی شایع در بسیاری دیگر از کشورهای اروپایی نخواهد بود.

«پاتریک هانسن»، مشاور شرکت سرمایه‌گذاری پریسایت و از متخصصان قانون‌گذاری اروپا در مورد تغییرات در سیاست پرتغال می‌گوید: «پرتغال میزبان قشر خاصی از افراد است که برای معامله بدون دغدغه رمزارزها یک بار مهاجرت بین‌المللی کرده‌اند. این قشر به شدت توانایی مهاجرت دوباره را دارد و در حال حاضر کنجکاو است تا تغییرات پیش رو را بررسی کرده تا ماندن در پرتغال برای اهداف رمزارزی را ارزیابی کند. البته می‌توان با توجه به نگرش مشهود در سخنرانی مدینا نسبت به یک پیاده‌سازی منطقی امیدوار بود.»

هانسن می‌گوید که البته دولت پرتغال چاره‌ای به جز پیاده‌سازی چنین طرحی نداشته است. اعلام بودجه ملی پرتغال در سال ۲۰۲۲ بر اثر بحران کوچک مالی به تأخیر افتاد. خود این بحران مالی نیز به واسطه یک بحران سیاسی محقق شد. در اواخر سال ۲۰۲۱، انتخابات برنده روشنی نداشت و تا شکل‌گیری دولت ائتلافی فعلی حدود دو ماه کشور دولت فعال نداشت. به نظر می‌رسد بخشی از تلاش دولت پرتغال، به‌کارگیری یک سیاست مالیات رمزارزی معقول است که هم در کوتاه‌مدت کمبود به‌وجود آمده در بودجه سالانه ۲۰۲۲ را رفع کند و هم به‌عنوان یک منبع مالیاتی نو برای اقتصاد این کشور طی سال‌های پیش رو عمل کند.

با تنگ‌تر شدن مستمر حلقه قانون‌گذاری بر اکوسیستم رمزارز اتحادیه اروپا، پرتغال همواره به‌عنوان یکی از استثناهای این اتحادیه عمل کرده و طی سال ۲۰۲۲ برای خود شهرتی به‌عنوان یکی از مقاصد مورد علاقه برای سرمایه‌گذاران و استارت‌آپ‌های رمزارزی کسب کرد، اما حالا که بازار و اکوسیستم رمزارزی در این کشور به رونق نسبی دست پیدا کرده، به نظر می‌آید دوره پرتغال به‌عنوان کشور مستثنای اتحادیه اروپا در زمینه رمزارزی رو به پایان است؛ اتفاقی که کام شرکت‌ها و سرمایه‌گذارانی را که با وعده معاف‌بودن مالیات به این کشور آمدند، به شدت تلخ کرده است.

سیزدهم ماه می بود که «فرناندو مدینا»، وزیر اقتصاد پرتغال، در پارلمان این کشور اعلام کرد دولت فعلی کشور برای اعلام سیاست مالیاتی جدید برنامه دارد. تحت قوانین فعلی، دارایی‌های رمزارزی که به‌عنوان منبع درآمدی محسوب نمی‌شود، مشمول مالیات نیز نیست. مدینا طی سخنرانی خود در پارلمان گفت: «کشورهای بسیاری هستند که در حال تغییر سیاست‌های خود مطابق با اوضاع همیشه در حال تغییر بازار رمزارزها هستند. طبیعتاً پرتغال نیز باید به دنبال شکل‌دهی به ساختار مالیاتی متناسب خود باشد. در حال حاضر، نمی‌خواهم با اعلام درصد و تاریخ، تعهد اضافه‌ای برای دولت ایجاد کنم. ولی بهینه‌سازی و تغییر در سیاست‌های فعلی قطعی است.»

صحبت‌های مدینا بسیاری را در این کشور، نگران آینده دارایی‌های رمزارزی خود کرده است. با وجود تأکید مدینا بر عدم اعلام درصد و رقم خاص، پیش‌بینی می‌شود درصد مالیات قریب‌الوقوع احتمالی با درصدهای اجرایی در خصوص ساکنان و شهروندان که به ترتیب ۲۸ درصد و مابین ۱۴/۵ تا ۴۸ درصد است، هماهنگ باشد. در خصوص شرکت‌های رمزارزی نیز می‌توان مالیات شرکتی ۲۱ درصدی را محتمل دانست.

مدینا می‌گوید که روند اجرای مالیات دولت بر اساس مؤثر بودن و منصفانه‌بودن است. او می‌گوید: «باید در عین اصلاح برخی موارد

بوده است، اما آیا حقیقتاً سقوط ترا می‌تواند رؤیای او را محقق کند؟

### تتر و سناتورهای مخالف

دلایل خوبی وجود دارد که فکر کنیم دلار دیجیتال، از آنچه جنت یلن فکر می‌کند، دورتر است. هرچه باشد، ترا یواس‌تی، پرچم‌دار استیبل‌کوین‌ها نبوده و نیست. در طول این مدت تتر همواره ثبات خود را حفظ کرده و توانسته به‌عنوان یک نمونه قابل اتکا از یک استیبل‌کوین دلاری عمل کند. با وجود وخیم‌بودن وضعیت پس از سقوط ترا، بازار استیبل‌کوین‌ها کماکان برقرار است. در سنا نیز افرادی هستند که درک متفاوتی از وضعیت بازار

استیبل‌کوین‌ها دارند. یکی از این افراد، سناتور «پت تومی» از پنسیلوانیا است که تاکنون دست به تدوین و ارائه دو لایحه رگولاتوری در خصوص استیبل‌کوین‌ها زده است. تومی که به‌طور غالب هوادار رمزارزهاست، مشکل موجود را این چنین شرح می‌دهد: «مشکل ترا قابل‌القا به باقی استیبل‌کوین‌ها نیست. ترا بر اساس الگوریتم خاصی کار می‌کند، در حالی که امثال تتر به‌طور واضح پشتوانه ارزی خود از استیبل‌کوین‌های ارائه شده را به نمایش می‌گذارند. باید قانون به سمتی برود که اگر رمزارزی به ارز کشوری متصل است، پشتوانه آن مشخص باشد. قانون‌گذاری در وضعیت جاری فعلی بیشتر یک قمار کورکورانه است.»

یکی از سرسخت‌ترین رهبران رگولاسیون می‌گوید آنچه در طول هفته گذشته با رمزارزهای ترا تجربه کردیم، به خوبی انعکاس‌دهنده ریسک‌های مربوط به کار با استیبل‌کوین‌هاست

### آینده دلار دیجیتال؟

با وجود ایستادگی امثال تومی، عزم یلن که حالا همکاری برخی در بخش خصوصی را هم با خود دارد، جزم شده است. «جان‌تان دارمیالان»، مدیرعامل شرکت eCurrency که فناوری مورد نیاز برای رمزارزهای ملی را ارائه می‌دهد، در این مورد گفت: «بدون شک تقاضا برای پول دیجیتال فرای رمزارزها وجود دارد. با این وجود راه پیش رو پر از ناشناخته‌هاست.» خزانه آمریکا که حوزه اختیاری یلن است، در بیانیه‌ای اعلام کرده که به‌زودی دست به تدوین یک گزارش فراگیر برای روشن‌کردن آینده رمزارز ملی تحت پوشش بانک مرکزی در آمریکا خواهد زد.

همراه رمزارز دیگر ترا با نام لونا با یک فروپاشی دراماتیک از یک دلار به نزدیک صفر رسید. این اولین بار است که یکی از استیبل‌کوین‌های شناخته‌شده دچار چنین سقوطی می‌شود، اما چرا شکست فجیع ترا، زمینه‌ساز قدرتمندتر شدن رگولاتورهای آمریکایی است؟ و آیا حالا یک رمزارز ملی تحت کنترل بانک مرکزی (CBDC) غیرقابل اجتناب است؟

### قدرتمند شدن بهانه‌های قدیمی

از بدو انتخاب جو بایدن به‌عنوان رئیس‌جمهور آمریکا، اهداف دولت او برای رگولاسیون نسبتاً سرسختانه رمزارزها بر کسی پوشیده نبود. در ادبیات توجیهی این دولت، عبارت «نوسان» همواره به چشم می‌خورد. حالا چنین نوسان شدیدی، آن هم در خصوص یک استیبل‌کوین - که شاید بزرگ‌ترین نگرانی دولت بایدن است - برگ برنده‌ای است که شاید دولت بایدن در خوابش هم نمی‌توانست بهتر از آن را بخواهد. دو موضوعی که تمرکز رگولاتورها از همه حوزه‌های دیگر بر آن بیشتر بود، حالا در یک بسته برای آنها گردآوری و هدیه شده است.

در این بین، بخش قابل توجهی از مردمی نیز که در لونا یا یواس‌تی سرمایه داشتند، حالا با این بهانه‌های قدیمی رگولاتورها همذات‌پنداری می‌کنند. بهانه‌های قدیمی از همیشه قدرتمندتر شده‌اند.

### جنت یلن؛ همیشه حاضر در صحنه

طولی نکشید که جنت یلن، وزیر خزانه‌داری که به‌عنوان یکی از سرسخت‌ترین رهبران رگولاسیون شناخته می‌شود

هم برای توجیه قانون‌گذاری‌های آینده سخن گفت. او در این مورد گفت: «آنچه در طول هفته گذشته با رمزارزهای ترا تجربه کردیم، به خوبی انعکاس‌دهنده ریسک‌های مربوط به کار با استیبل‌کوین‌هاست.»

یلن که برای شهادت در خصوص رمزارزها در برابر کمیته خدمات مالی کنگره آمریکا حاضر شده بود، در این جلسه گفت: «ما دست به ابداع یک چهارچوب قانون‌گذاری مؤثر زده‌ایم که در صورت ادغام با یک رمزارز ملی تحت بانک مرکزی، می‌تواند جایگزین استیبل‌کوین‌های غیرمتمرکز شود و به‌عنوان یک عامل بازدارنده ریسک برای سرمایه‌گذاران کوچک عمل کند. رمزارز ملی همواره یکی از اصلی‌ترین پروژه‌های یلن

در دنیای رمزارز را از خطرات کلیدی که رگولاتورها از آنها عقب مانده‌اند، ذکر کرد. تمرکز بر بازارهای کریپتو در این هفته دوباره تشدید شده، زیرا نوسانات یکباره بیشتری اتفاق افتاده که مدت‌هاست ناظران را نگران کرده است. سقوط ارز ترا در طول هفته گذشته باعث شد که رئیس کمیته بانکی سنا در روز چهارشنبه از قانون‌گذاران ایالات متحده بخواهد تا مقررات مربوط به رمزارزها را تشدید کنند، در حالی که بیت‌کوین نیز در این هفته نزدیک به ۲۰ درصد سقوط کرده است. آلدردر ادامه گفت که ایجاد یک کارگروه جهانی که سعی در همسوسازی قوانین رگولاتوری کریپتو داشته باشد، به‌وضوح مورد نیاز است و آن را به

مجموعه‌های مختلفی که قبلاً برای تأمین مالی تلاش‌های زیست‌محیطی وجود داشت، تشبیه کرد. آلدردر که مدیرعامل کمیسیون اوراق بهادار و آتی‌هنگ‌کنگ نیز هست، گفت: «در حال حاضر چنین سازمانی برای نظارت جهانی رمزارزهای دیجیتال وجود ندارد، اما من فکر می‌کنم قرار گرفتن رمزارزها به‌عنوان دغدغه‌ای برابر با کووید و تغییرات آب‌وهوا در ذهن رگولاتورهای بین‌المللی بدون شک باعث خواهد شد تا سال دیگر چنین سازمانی احداث شود یا حداقل زمینه‌سازی اولیه برای آن صورت گیرد. این موضوع در دستور کار و در ذهن قانون‌گذاران و دولت‌ها قرار گرفته است.»



شماره ۲۰  
۱ خرداد ۱۴۰۱  
سال دوم



# رمزارز ۲۰



برخی معتقدند بازار رمزارز به کف رسیده و بیش از این ریزش نخواهیم داشت. عده‌ای با مقایسه روندهای تاریخی بیت‌کوین و دیگر رمزارزها معتقدند حالا زمان صعود است. ترس و وحشت شدیدی هنوز بر بازار حاکم است و بسیاری از افراد تازه‌وارد با ضرر از بازار خارج شده‌اند و قیمت‌ها به آرامی در حال افزایش است. بسیاری از میلیاردرهای دنیای کریپتو دیگر میلیاردر نیستند؛ مثل ویتالیک بوتورین که در ماه‌های گذشته بخش زیادی از دارایی مالی‌اش را از دست داده است.

کامیونیتی رمزارز جهان هنوز در شوک شکست شبکه ترا و رمزارز لونا و UST است. هنوز هم برخی از خودشان می‌پرسند که آیا ترا و لونا را باید تمام‌شده بدانند یا اینکه بازگشتی برای این رمزارز و شبکه قابل تصور است؟ تأثیری که لونا بر کل دنیای کریپتو گذاشته، بسیاری از رگولاتورها را دست‌پرتر از گذشته کرده است. نهادهای تنظیم‌گری هم به‌مرور در حال سخت‌تر کردن نظارت‌های خود هستند و به نظر می‌رسد شرایط سخت‌تر از گذشته شده است. آیا بیت‌کوین از این روزهای سخت عبور می‌کند؟

مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (میلیون تومان)	نماد	دارایی	نماد	رتبه
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	۰٫۶۸٪	۵۵۷٫۵	۸۹۳ میلیون	BTC	بیت‌کوین	Bitcoin	۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۳٫۶۲٪	۲۳۷	۶۰ میلیون	ETH	اتریوم	Ethereum	۲
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٫۰۶٪	۷۳	۰٫۵۳ هزار	USDT	تتر	Tether	۳
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۴٫۹۵٪	۱۹٫۸	۱۲٫۵ هزار	XRP	ریپل	Ripple	۴
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۳٫۲۳٪	۲٫۷	۶۱۵ هزار	ETC	اتریو کلاسیک	Ethereum Classic	۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۳٫۵۷٪	۱۶٫۸	۱٫۵ میلیون	SOL	سولانا	Solana	۶
	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٪	۵۳	۳۰٫۵ هزار	USDC	یواس‌دی‌کویین	USD Coin	۷
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۲٫۴۳٪	۱۷٫۶	۱۵٫۹ هزار	ADA	کاردانو	Cardano	۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۹٫۰۸٪	۷٫۸	۸۸۷ هزار	AVAX	آوالانچ	Avalanche	۹
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۷٫۳۴٪	۹٫۶	۲۹۶ هزار	DOT	پولکادات	Polkadot	۱۰
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۷٫۳۷٪	۳٫۱	۳٫۹ هزار	XLM	استلار	Stellar	۱۱
اثبات کار	میم‌کوین	ارز	۶٫۷۹٪	۱۱٫۱	۲٫۶ هزار	DOGE	دوج‌کویین	Dogecoin	۱۲
	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم‌افزاری	۱٫۸۶٪	۳٫۲	۲۱۱ هزار	LINK	چین‌لینک	Chainlink	۱۳
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	۶٫۳۵٪	۵	۱۹۴ هزار	MATIC	پلی‌گان	Matic	۱۴
اثبات کار	میم‌کوین	ارز	۸٫۶۷٪	۶٫۳	۳۵ ریال	SHIB	شیبا اینو	Shiba Inu	۱۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۱۰٫۰۷٪	۱٫۸	۲۳۹ هزار	ICP	اینترنت کامپیوتر	Internet Computer	۱۶
اثبات سهام	اپلیکیشن‌های بین‌زنجیره‌ای	پلتفرم نرم‌افزاری	۵٫۷۲٪	۳٫۲	۳۳۷ هزار	ATOM	کازموس	Cosmos	۱۷
اثبات کار	طلای دیجیتال	پلتفرم نرم‌افزاری	۱٫۹۵٪	۴٫۲	۲۰۱ میلیون	LTC	لایت‌کویین	Litecoin	۱۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	ارز	۴٫۹۷٪	۲٫۹	۱۳ هزار	ALGO	آلگورند	Algorand	۱۹
	توکن کاربردی		۱۴٫۶۳٪	۱٫۹	۳۲ هزار	MANA	دیسنترالند	Decentraland	۲۰