



گفت‌وگو با مهسا واله
عبدلی، خالقان برند
(امی‌شین)
**خلق کسب‌وکار
با سرمایه‌ای
به نام درخت**

**وقتی از
زمین و
آسمان
ریسک
می‌بارد!**

آنچه نوآوری را
پیش می‌برد مفهوم
دانش بنیان نیست،
قدرت و امکان
خطرپذیری است

۲

گفت‌وگو با رضا باقری اصل، جانشین رئیس کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال؛ او می‌گوید اعضای کارگروه با مدل فعلی اینماد موافق نیستند و به زودی خبرهای متفاوتی در این باره خواهیم شنید

رگولاتوری چابک

۸

**همدستی
جامعه و
فناوری در
دگرگونی
زندگی ما**

نگاهی به
اثرگذاری فناوری
که در نهایت به
تشکیل جوامع
انسانی منجر شد

۱۴

**در جست‌وجوی
شریک
استراتژیک**

گفت‌وگو با رضا فکوری
بنیان‌گذار آسان بورس

۴

**گزارش
REPORT**

**به سوی
خرده‌فروشی
سریع**

پنج اصل مهم
خرده‌فروشی

۱۲

**ملز
HUMOR**

**تحلیل
ANALYSIS**

**خوب شد
موفق نشدند**

حمله ناموفق
سایبری به
سیستم‌های شهرداری!

۱۶

**گزارش
REPORT**

**اعتماد به
عقل جمعی**

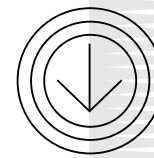
تپسی به عنوان
نخستین استارت‌آپ در
فرا بورس عرضه شد

۲

**اعتماد
کاربران
بزرگ‌ترین
دارایی ماست**

گفت‌وگو با علی آجودانیان
هم‌بنیان‌گذار ویرگول

۱۰

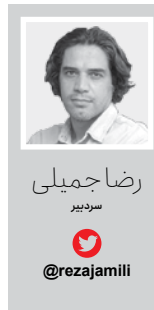


آچه نوآوری راپیش می برد مفهوم دانش بنیان نیست قدرت و امکان خطرپذیری است وقتی از زمین و آسمان ریسک می بارد!

بنیان هر تولیدی در هر جای دنیا، دانش است. این را باید خیلی ساده و صریح برای کسانی توضیح داد که این روزها با واژه دانش بنیان، یا آدرس غلط درباره دلایل و ریشه های عقب ماندگی صنعتی و تولیدی کشور می دهند یا دانسته و عمداً تلاش دارند از نمدی که در دسترس شان قرار گرفته، برای خود کلاهی بدوزند!

صحبت از کسانی است که این روزها حلال همه مشکلات کشور را در واژه دانش بنیان جست و جو می کنند؛ واژه ای که از اساس درباره چیستی و شأن نزول آن می توان حرف زد و قانع نشد که چرا چنین صفتی که برساخته یک ساختار دولتی است (ساختاری که خود مقصر بسیاری از مشکلات کشور در زمینه صنعت و تولید است)، نه تنها کارکردهای عملی ندارد، بلکه از اساس مفهوم آن کژتابی دارد!

مفهومی که در دل خود به شکلی پنهان این حقیقت آشکار را پنهان می کند که اساساً ما تولید و صنعت و کسب و کار نوآور غیردانش بنیان نداریم. هیچ تیم و گروه و صنعتگر و تولیدکننده ای را نمی توانید بیابید که بدون داشتن یک دانش تاریخی یا دست پیدا کردن به یک دانش جدید امکان عرض اندام در یک حوزه را داشته باشد. حال چه تولیدکننده پنی باشد، چه سازنده هواپیما، چه یک کسب و کار خدماتی که می خواهد در حوزه ای به مردم یک خدمت خوب ارائه دهد.



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili

آنها که این سوراخ دعا را دست گرفته اند و به دنبال بودجه های دولتی یا دریافت رانت هایی برای رسوخ به اکوسیستم نوآوری کشور هستند، باید دقت کنند که اسلاف آنها در سال های گذشته از سر نا آگاهی و نشناختن این فضا چه ضررها که به این زیست بوم وارد نکرده اند! آنها که درس تئوری و عملی کارآفرینی به جوانان حاضر در صحنه می دادند، اما خود حقوق بگیر شرکت ها و نهادهای دولتی و حاکمیتی بودند؛ درس هایی اشتباه که بیراهه های زیادی در این زیست بوم درست کرد و شکاف های ساخت که نتیجه آن واگرایی ای است که این روزها می بینیم.

داشتن شرکت دانش بنیان، استارتاپ یا کسب و کار نوآور یا هرچه اسمش را بگذاریم، برای هر کشوری مایه مباحثات است، اما قبل از آن باید برای خود روشن کنیم که بدون دانش از اساس در صنعت و تولید و خدمات امروز جهان چیز دیگری وجود ندارد. آنچه هم که چنین شرکت ها و محصولات آنها را می سازد، نه این واژه من در آوردی، بلکه امکان دادن به افراد و شرکت ها برای ریسک کردن و خطرپذیری است. چیزی که در ایران این روزها با هزار متغیر غیر قابل پیش بینی و دخالت ها و تصمیم های هر ساعته و هرروزه، به متاع نیایی تبدیل شده است. نوآوران ایرانی بیش از هر زمان دیگری ترجیح می دهند گوشه نشینی اختیار کنند و در این زمانه سیال هزار رنگ ریسک دیگری را علاوه بر ریسک هایی که از زمین و آسمان می بارد، بر کسب و کار خود تحمیل نکنند.

تپسی به عنوان نخستین استارتاپ تاریخ بازار سرمایه در فرابورس عرضه شد

اعتماد به عقل جمعی

و نسبت به حضور و عرضه آنها در بازار سرمایه در ماه های آینده ابراز امیدواری کرد.

تبدیل تأمین مالی جمعی به ادبیات رایج استارتاپ ها

در ادامه این نشست خبری، مجید عشقی، رئیس سازمان بورس کشور ضمن تأکید بر ابعاد بزرگ حضور نخستین استارتاپ در بازار سرمایه بیان کرد: «از ابتدای حضور در سازمان بورس علاوه بر رسیدگی به موارد معمول و همیشگی در سازمان بورس، به مباحث مربوط به پذیرش شرکت های مبتنی بر اقتصاد دیجیتال یا دانش بنیان که در آن زمان مطرح شده بود نیز پرداخته شد. موانع و مشکلاتی که در این مسیر وجود داشت و علاوه بر آن حساسیت هایی که روی این نوع شرکت ها وجود دارد، باعث شد بررسی های لازم برای ورود نخستین استارتاپ به بازار سرمایه با دقت بیشتری انجام شود.» رئیس سازمان بورس ادامه داد: «بررسی و پرداختن بیشتر به شرکت های دانش بنیان و استارتاپ ها و تأمین مالی آنها از برنامه هایی است که در آینده به صورت جدی تر پیگیری خواهند شد. سازمان بورس با تمام توان خود آماده است که هم در بحث پذیرش این نوع شرکت ها در سازمان بورس و هم انتشار اوراق بدهی برای آنها گام های مؤثر و روبه جلویی بردارد. موضوع تأمین مالی جمعی که از دوسال گذشته شروع شده، جای پیشرفت فوق العاده ای دارد و در آینده نقش پررنگ آنها را در تأمین مالی استارتاپ ها و شرکت های دانش بنیان خواهیم داشت. سازمان بورس نیز کمک می کند که تأمین مالی جمعی به یک ادبیات رایج در استارتاپ ها تبدیل شود.»

ادامه در صفحه ۴

بالاخره و بعد از گذشت دو سال، عرضه اولیه تپسی در فرابورس انجام شد. ۴۷ حقوقی واجد شرایط در این عرضه اولیه شرکت کرده و بیش از ۵۸ میلیون سهم این شرکت را به قیمت ۹۳۹ تومان خریداری کردند. با این عرضه، در حال حاضر ارزش بازار این شرکت ۱۱۰۰ میلیارد تومان است. تعداد کل سهام تپسی بیش از یک میلیارد و ۱۷۰ میلیون سهم بوده که ۵ درصد آن به متقاضیان عرضه شد.

بعد از جلسه عرضه اولیه تپسی، جزئیات و فرایندهای طی شده در یک نشست خبری با حضور مدیرعامل تپسی، وزیر اقتصاد، وزیر ارتباطات، مدیران عامل سازمان بورس و شرکت فرابورس، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس و همچنین جمعی از خبرنگاران و فعالان اقتصاد دیجیتال برگزار شد. میثم فدایی، رئیس شرکت فرابورس ایران در ابتدای نشست خبری عرضه اولیه شرکت تپسی با بیان اینکه بالاخره بعد از دو سال تپسی در بازار سرمایه عرضه شد، عنوان کرد: «امروز در فرابورس میزبان یک استارتاپ از نسل استارتاپ هایی هستیم که سبک زندگی همه ما را تغییر داده اند. اولین ها عموماً در هر حوزه ای با مشکلاتی روبه رو می شوند که این مشکلات دلیل اصلی طولانی شدن مسیر ورود تپسی به بازار سرمایه بودند.»

او در ادامه ضمن ارائه گزارشی از عرضه اولیه تپسی عنوان کرد: «امروز ۴۷ صندوق سرمایه گذاری در کشف قیمت تپسی حضور داشتند که این استقبال نسبت به سایر جلسات کشف قیمت که تعداد صندوق های سرمایه گذاری ۱۹ تا ۲۰ صندوق عبور نمی کرد، بسیار جالب توجه است.» فدایی در انتهای سخنانش از تقاضاهایی که در خصوص عرضه دیگر استارتاپ ها به بازار سرمایه وجود دارد، خبر داد



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

برگزاری جلسه معارفه اعضای جدید کمیسیون تنظیم مقررات

اولویت، تنظیم گری است

سنگین ترمی کند. «در دوره جدید کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات علاوه بر ادامه مسیر گذشته در حوزه ارتباطات، تلاش می کنیم خلاء مقررات گذاری در حوزه فناوری اطلاعات نیز با حضور رئیس سازمان فناوری اطلاعات به عنوان عضو کمیسیون جبران شود و این سازمان به عنوان کارگروه تخصصی، موضوعات مربوط به فناوری اطلاعات را پیگیری و پیش نویس آن را تدوین کند.» وزیر ارتباطات مقررات گذاری را یکی دیگر از رویکردهای مهم کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات عنوان کرد و گفت: «حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات بسیار سیال بوده و از محدود حوزه هایی است که نرخ تغییرات در آن بالاست که این موضوع هم فرصت و هم چالش ایجاد می کند. در کنار مقررات گذاری، در صورت نیاز به حذف یا بازنگری و اصلاح مقررات، مقررات گذاری نیز در دستور کار کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات قرار می گیرد تا فضای فعالیت برای بخش خصوصی مطلوب تر شود.»

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در جلسه معارفه اعضای جدید کمیسیون تنظیم مقررات با اشاره به خلاء مقررات در حوزه فناوری اطلاعات، از اعضای جدید این کمیسیون خواست اولویت خود را مقررات گذاری در این حوزه قرار دهند. عیسی زارع پور، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در مراسم تودیع و معارفه اعضای حقیقی کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات با اشاره به اینکه حوزه ICT در حال حاضر به یک حوزه مهم و راهبردی تبدیل شده، گفت: «این حوزه تمام شئون زندگی بشر را تحت تأثیر قرار داده و تمام مردم از تصمیماتی که در حوزه سیاست گذاری کلان ارتباطات و فناوری اطلاعات گرفته می شود، متأثر می شوند.»

او افزود: «به همین دلیل کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات به عنوان مهم ترین مرجع مقررات گذاری در حوزه ICT که هم در عرصه کلان دولت و هم زندگی مردم نقش ایفا می کند، جایگاه ویژه ای دارد که این موقعیت، رسالت و مسئولیت اعضای کمیسیون برای حل مشکلات مردم با ابزار ICT را



KARANG

شماره ۵۴ | ۲۹ 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
وبسایت: karangweekly.ir

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

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



تخفیف برای اهدای خون

به مناسبت روز جهانی اهدای خون، اسنپ کد تخفیف ۲۰ درصدی برای رفت و برگشت به مراکز اهدای خون استان تهران اختصاص داده است.



نعناکار در باران تلکام

محمدجعفر نعناکار به سمت مدیرعاملی «باران تلکام» انتخاب شد. محصول اصلی این شرکت، تلویزیون اینترنتی آیواست که با سرمایه گذاری فناپ راه اندازی شده است.



ویپاد تسهیلات می دهد

ویپاد اعلام کرده که خدمات خود را به صورت عمومی در اختیار تمام متقاضیان قرار می دهد. این افراد می توانند صرفاً با اعتبارسنجی تا سقف سه میلیون تومان تسهیلات بگیرند.



واتس اپ؛ محبوب ایرانی ها

نتایج آخرین نظرسنجی ایسپا درباره میزان استفاده از رسانه های اجتماعی در ایران نشان می دهد که واتس اپ با ۷۱ درصد کاربر، پرمخاطب ترین رسانه اجتماعی در ایران است.



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



تدوین کردیم و در اختیار سازمان هایی که بیشتر نقش نظارتی داشتند، قرار دادیم.»

رئیس کمیسیون قوانین و مقررات انجمن، با اشاره به اینکه کار صنفی باعث می شود بتوانیم مسیر را به درستی پیش ببریم، عنوان کرد: «در کمیسیون قوانین و مقررات از همه افراد حقوقی که در کمیسیون حضور دارند درخواست کردیم که اولویت هایشان را مشخص کنند که مشکلات VODها با ساترا، کمیته صیانت، احراز هویت دیجیتال و مسئولیت پلتفرم ها، تقریباً چهار اولویت مشترک بین کسب و کارها بود.»

ژوبین علاقه مند مدیرعامل گروه سرمایه گذاری لیان نیز در این نشست با تأکید بر فعالیت صنفی، گفت: «تصویب رگولاتوری اسنپ حدود سه سال طول کشید تا شهرداری ها و وزارت کشور این کسب و کار را به رسمیت شناختند؛ چرا که بنا به ادعای این سازمان ها، یک شرکت خصوصی نباید حمل و نقل کشور را در دست بگیرد. در نهایت یک دستورالعمل نظارتی برای آن تصویب و به رسمیت شناخته شد. این کار تنها به شیوه ای پیش رفت که در قالب یک نهاد و تشکل انجام شد.»

او ادامه داد: «ما در کمیسیون سلامت الکترونیک هستیم و مسائلی زیادی در این حوزه وجود دارد. در اینجا واقعاً بحث مرگ و زندگی در میان است و کسانی که صحبت می کنند تا کم می آورند، بلافاصله به این موضوع وارد می شوند. به همین دلیل کار خیلی سخت تر است و اهمیت دوچندان وجود دارد که بتوانیم کار صنفی را با نظم و دقت، جلو ببریم.»

علاقه مند در پایان با تأکید بر اینکه از دور میز جمع شدن نترسیم، اظهار کرد: «اهمیت کار صنفی واقعاً جدی است و این را باید باور داشته باشیم که شرکت ها به تنهایی نمی توانند این چالش ها را حل کنند و فقط در قالب صنف می توان این مسائل را حل کرد.»

محمد خلیج قاسم آبادی نایب رئیس اول هیئت مدیره انجمن نیز در صحبت های کوتاهی با بیان اینکه در انجمن به صورت جدی پیگیر این مسئله بودیم که یک کمیسیون تخصصی در حوزه سلامت داشته باشیم، اظهار کرد: «اخیراً شنیده شده که برخی در تلاش برای باطل کردن فعالیت های سلامت الکترونیک هستند و به دنبال این هستیم که این مشکلات را با کمک انجمن حل کنیم. ما نیاز داریم کمیسیون هایی را که در انجمن وجود دارند، تقویت و کمیسیون هایی را که نیاز است تشکیل دهیم و از آنها حمایت کنیم تا بتوانیم در قالب یک تشکل در جلسات رگولاتوری شرکت کنیم و تا حدودی مشکلات را برطرف کنیم.»

رضا قربانی، عضو هیئت مدیره نصر تهران نیز با اشاره به اینکه موضوعات رگولاتوری به مرحله حادی رسیده و باید ۱۰ سال گذشته را که خیلی راحت فعالیت می کردیم فراموش کنیم، خاطر نشان کرد: «تمام کسب و کارها و نهادها، باید همکاری اثربخشی داشته باشند. به تجربه ثابت شده هر جا با یکدیگر درگیر شدیم، جایی بوده که بین ما شکاف ایجاد شده و باختیم و رگولاتور و افراد سودجو، فضا را خراب کردند. هر جا که توانستیم با یکدیگر تعامل و توافق کنیم و صدای واحدی داشته باشیم، اتفاقات مثبتی افتاده است.»

اولین صبحانه انجمن تجارت الکترونیک تهران برگزار شد

استفاده از اهرم های صنفی برای حل مشکلات

اولین صبحانه انجمن تجارت الکترونیک تهران، با حضور شرکت های عضو و تعدادی از شرکت های استارت آپی برگزار شد.

در این نشست نیما قاضی، رئیس انجمن با بیان اینکه این اولین برنامه ای است که در راستای معرفی انجمن و شنیدن انتظارات اعضا برگزار می شود، گفت: «انجمن تجارت الکترونیک تهران در سال ۹۷ با دو هدف مهم کار خود را آغاز کرد؛ یکی از اهداف این بود که بتوانیم از ظرفیت اتاق بازرگانی استفاده کنیم و دیگر اینکه شرکت هایی که شکل گرفته و در این حوزه بزرگ شده اند، بتوانند دور هم جمع شوند. وجود برخی مسائل و مشکلات باعث شد بتوانیم آن طور که باید فعالیت داشته باشیم اما در دوره جدید انجمن که از شهریور ۱۴۰۰ شروع شد، برخی مشکلات برطرف شد. مسائل زیادی مانند IPO و ورود به بورس، حاکمیت داده و مسائل حقوقی وجود دارد که بسیاری از شرکت های حاضر با آنها درگیر هستند و از زمان ورود به انجمن در حال پیگیری آنها هستیم.»

رئیس انجمن تجارت الکترونیک تهران با تأکید بر اینکه انجمن، محل خوبی برای پیگیری و رفع این مشکلات است و در حوزه های مختلف می تواند اثرگذار باشد، بیان کرد: «در انجمن کمیسیونی تحت عنوان کمیسیون سلامت الکترونیک وجود دارد که شرکت های سلامت الکترونیک در آن جمع شده و مشکلات حوزه خود را به بحث و تبادل نظر می گذارند و در پی حل آنها هستند. باور ما این است که این مدل را در حوزه های دیگر نیز می توانیم انجام دهیم.»

در ادامه برنامه، روح الله رهبرپور، رئیس کمیسیون قوانین و مقررات انجمن، با اشاره به اینکه یکی از موضوعات مهم در فعالیت های صنفی، ورود شرکت ها به بورس بود که شاهد حضور اولین شرکت استارت آپی در بورس هستیم، بیان کرد: «از سال گذشته که شروع به تبیین فعالیت های انجمن کردیم، بحث مجموعه قوانین و مقررات حاکم بر کسب و کارهای اینترنتی را در کتابی

نخستین فراخوان سندباکس بانک مرکزی اول تیرماه منتشر می شود

امکانی جدید برای کسب و کارهای فین تک



محیط آزمون تنظیم گری بانک مرکزی از ابتدای تیرماه سال جاری با انتشار نخستین فراخوان پذیرش کسب و کارهای نوآور حوزه پولی - مالی فعالیت خود را آغاز می کند.

طبق برنامه ریزی های قبلی، زیرساخت های مطالعاتی و عملیاتی سندباکس بانک مرکزی توسط شرکت ملی انفورماتیک آماده بهره برداری شده و نخستین فراخوان عمومی برای حضور کسب و کارهای نوآور حوزه پولی - مالی در محیط آزمون تنظیم گری بانک مرکزی در دست انتشار است.

مهلت اعلام آمادگی و حضور در دور نخست سندباکس بانک مرکزی یک ماه خواهد بود و بر اساس سیاست های تدوین شده هر سه ماه یک بار فراخوان جدید منتشر و این

امکان برای متقاضیان جدید فراهم خواهد بود تا در دوره بعدی، اعلام آمادگی کنند.

گفتنی است محیط آزمون تنظیم گری بانک مرکزی محیط فعالی را فراهم می آورد تا با قرار دادن محصولات یا خدمات نوآورانه حوزه پولی - بانکی تحت چتر نظارتی و حمایتی خود، بتواند با مطالعه مدل کسب و کاری آنها، ریسک های مرتبط را شناسایی کرده و امکان فعالیت آنها در بازار را تسهیل و تسریع کند. این محیط با هدف ارزیابی مخاطرات، تسهیل و افزایش سرعت تنظیم گری فعالیت کسب و کارهای نوآورانه مبتنی بر فناوری های نوین در حوزه پولی و بانکی با مسئولیت شرکت ملی انفورماتیک به عنوان دبیرخانه شورای راهبری و نیز مجری محیط آزمون تنظیم گری طراحی و ایجاد شده است.



در جستجوی شریک استراتژیک

گفت و گو با رضا فکوری، بنیان گذار آسان بورس که می گوید سرمایه گذار خوب در این اکوسیستم نبوده که آنها را در کنار اجزای دیگر پازل بازار سرمایه قرار دهد

رضا فکوری، کارشناسی ارشد خود را در رشته هوش مصنوعی از دانشگاه علم و صنعت اخذ کرده است. او از حدود ۲۲ سالگی در حوزه نرم افزار فعال بوده و تقریباً هفت سال است که در حوزه مالی فعالیت می کند. زمانی که فکوری فعالیت خود را در بازار بورس آغاز کرد، متوجه شد کار با بازارهای مالی بسیار وقت گیر و نیازمند توجه و دقت بسیار بالایی است. کاری که با توجه به دغدغه های زندگی امروزی، هرکسی از پس انجام آن بر نمی آید. به همین علت تصمیم گرفت با به کارگیری دانش خود در زمینه نرم افزار و بازار مالی، دست به مکانیزه کردن فرایند تحلیل بزند. نیاز فکوری به طراحی و ساخت پلتفرم «آسان بورس» منجر شد.

آسان بورس محصولی است که به افراد کمک می کند تا بتوانند استراتژی های معاملاتی خود را طراحی کنند. با کمک این محصول، فرد نیازی به بررسی ۲۴ ساعته بازار ندارد. آسان بورس در سال های اولیه فعالیت خود توانست موفقیت ها و افتخاراتی کسب کند، اما به گفته فکوری هنوز به اهداف خود دست نیافته است.



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



ادامه از صفحه ۲

اعتماد به عقل جمعی

این استارت آپ ها برای ورود به بازار سرمایه است. «مجتبی توانگر، رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس شورای اسلامی، در انتهای این نشست خبری گفت: «عموم مردم تاکنون فرصت سرمایه گذاری در ابزارها و موقعیت های سنتی از جمله، املاک، طلا و مسکوکات و سهام شرکت های دارای پایه از طریق بورس یا بازارهای خارج از بورس را داشته اند، اما برای اولین بار فرصت سرمایه گذاری در شرکت های استارت آپی از طریق بازارهای متشکل بورس و فرابورس امکان پذیر شده که قبل از این صرفاً برای طیف کمی از سرمایه گذاران به صورت خصوصی فراهم بوده است.»

او ادامه داد: «در حال حاضر فرصت های بهره برداری تغییر کرده و کارآفرینان از کسب و کارهای بالغ خارج شده و فرصت تأمین مالی برای ایجاد کسب و کارهای جدید به وجود آمده است. تاکنون امکان جذب و خروج بخشی از سرمایه کارآفرینان و سرمایه گذاران خطر پذیر به سختی امکان پذیر بود؛ اکنون این فرصت فراهم شده تا بتوانند با عرضه بخشی از سهام در بازار سرمایه، امکان جذب سرمایه در کسب و کار فعلی یا در ایده ها و استارت آپ های جدید را داشته باشند و به توسعه اقتصاد نوآورانه و دیجیتال و افزایش اشتغال کمک کنند.»

توانگر اضافه کرد: «تاکنون چند شرکت با کسب و کارهایی مبتنی بر دارایی نامشهود و دانش بنیان در بازار سرمایه عرضه شده اند که عمدتاً دارایی نامشهود آنها نرم افزارهای تولیدی شان بوده، ولی تفاوت تپسی به عنوان فصلی نو، در نوع دارایی های نامشهود آن است. دارایی نامشهود تپسی علاوه بر امکانات نرم افزاری و دانش و فناوری نرم افزارها، پلتفرم آن، مشتریان فعالش، اعتماد مردم و البته هزینه های جذب مشتری از جمله تبلیغات و یارانه هایی است که به دارایی های نامشهودش، یعنی مشتریان فعال تبدیل شده است. لذا با نوع جدیدی از دارایی و بدون تکیه بر دارایی های مشهود سنتی روبه رو هستیم که یک تغییر رو به جلو است.»

سهم اندک اقتصاد دیجیتال از GDP میلاد منشی پور، مدیرعامل تپسی، در ادامه نشست خبری ضمن بیان اینکه عرضه اولیه تپسی فقط ورود یک استارت آپ به بازار سرمایه نیست و در اصل به معنای ورود یک صنعت به این بازار است، توضیح داد: «اقتصاد دیجیتال که امروزه موتور محرکه اقتصادهای دنیاست و میلیاردها دلار سرمایه کشورهای همسایه را تشکیل می دهد، در ایران تا به امروز کمتر از ۶ درصد از GDP کشور را به خود اختصاص داده است. این آمار در کشورهای توسعه یافته به یک سوم کل GDP نیز می رسد.»

او با تأکید بر اینکه ما به عنوان نخستین استارت آپ حاضر در بازار سرمایه، برای هموار شدن مسیر بیشترین تلاش و حداکثر شفافیت را ارائه خواهیم داد، تصریح کرد: «موفقیت صنعت دیجیتال در بازار سرمایه نیازمند آن است که سازمان بورس به این صنعت، مردم و بازار اعتماد کند و تا حد امکان از اجرای روش های تکلیفی و از پیش تعیین شده خودداری کرده و اجازه دهد عقل جمعی مردم پذیری این صنعت باشد.»

تغییر فرهنگ

سورنا ستاری، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در ادامه این نشست خبری عنوان کرد: «ارزش گذاری های شرکت هایی که دارایی های فیزیکی ندارند، یک تغییر فرهنگ و تغییر دیدگاه است. متأسفانه سیستم اقتصاد و شبکه بانکی کشور در مقابل رشد استارت آپ ها و شرکت های دانش بنیان مقاومت دارد و عرضه تپسی به بازار سرمایه حرکت بزرگی در مسیر از بین بردن این گونه موانع در اقتصادی است که در آن زمین و سوله و ماشین آلات ارزش بیشتری نسبت به منابع انسانی، ایده ها و نوآوری ها دارند.» او ضمن بیان اینکه تغییر فرهنگ و نگرش یک سیستم به راحتی ممکن نیست و نیازمند یک مبارزه است، عنوان کرد: «بسیاری از استارت آپ ها در حوزه های مختلف نظیر فناوری اطلاعات، بیوفناوری، نانو و سلول های بنیادی و... به زودی وارد این عرصه می شوند و تپسی در حال حاضر الگوی



🔹🔹 **چه شد که ایده طراحی این پلتفرم به ذهن تان رسید؟**

فعالیت خودم در بورس از سال ۱۳۹۴ آغاز شد. با رفتن به کلاس‌های مختلف سعی کردم تحلیل را یاد بگیرم. با توجه به اینکه تحلیل کار فرعی من بود و به فعالیت دیگری مشغول بودم، برخی مسائل را از دست می‌دادم و نمی‌توانستم همه فاکتورها را شناسایی کنم. همین باعث می‌شد که تحلیل من در زمان کوتاه محقق نشود و چند روز بعد اتفاق مورد نظر پیش می‌آمد. به همین دلیل نمی‌توانستم از موقعیت‌ها استفاده درستی داشته باشم، با اینکه تحلیلم درست بود. همین باعث شد از دانش برنامه‌نویسی خود استفاده کنم و روند تحلیل را مکانیزه کنم. به این ترتیب از آنجا که وقت بررسی تمام اتفاقات را در طول شبانه‌روز نداشتم، سیستم به من اطلاع‌رسانی می‌کرد تا اگر اتفاق مورد نظر افتاد، به سراغ معامله بروم.

به همین ترتیب در سال ۱۳۹۶ از شغل قبلی خود استعفا دادم و آسان بورس را راه‌اندازی کردم. در سال ۱۳۹۷ یک نسخه صفر آسان بورس را آماده کردم و به استارت‌آپ‌های نمایشگاه بورس آن سال بردم. در آن نمایشگاه، آسان بورس جزو پنج استارت‌آپ برتر شناسایی شد. بدین‌گونه این ایده شکل گرفت و راه‌اندازی شد. در واقع نیاز خودم بود که تبدیل به یک محصول شد.

🔹🔹 **ممکن است راجع به عملکرد و کارایی آسان بورس بیشتر توضیح دهید؟**

آسان بورس یک محصول پیشرفته است که به افرادی که در بازار بورس به‌صورت حرفه‌ای کار می‌کنند، مجموعه‌ای از خدمات را ارائه می‌دهد. آسان بورس خدمات فیلترنویسی، استراتژی معاملاتی، تست استراتژی در گذشته، ارسال هشدار در لحظه و مجموعه‌ای از اطلاعات اتفاقات لحظه‌ای بازار را ارائه می‌دهد. در ابتدا، این مجموعه خدمات فقط برای کاربران حرفه‌ای تهیه شده بود، اما در مراحل بعدی سعی کردیم این خدمات را ساده‌تر کنیم تا کاربران متوسط و متوسط رو به پایین هم بتوانند از آنها استفاده کنند.

من سال‌ها برنامه‌نویس بودم و می‌دانم که برنامه‌نویسی برای افرادی که متخصص نرم‌افزار نیستند، سخت است. ما با آسان بورس کاری کردیم که افراد نیازی به برنامه‌نویسی نداشته باشند. یعنی بتوانند بدون کدنویسی، استراتژی و فیلتر طراحی کنند.

🔹🔹 **به چه شکل؟**

فیلترنویسی آسان بورس به‌صورت ویژوال است. در هر صفحه تعدادی بلاک وجود دارد که کاربر می‌تواند با چسباندن آنها به هم یک فیلتر بسازد. در واقع، این فیلتر بر اساس افکار و ایده‌های کاربر ساخته می‌شود و کار آن رصد بازار است. برای مثال، فیلتر بررسی می‌کند که از بین دو هزار نمادی که در بازار وجود دارد، کدام نمادها ویژگی‌های خاص دارند. این ویژگی‌ها ممکن است از بعد بنیادی، تابلوخوانی یا تحلیل تکنیکال باشند.

کاربر می‌تواند فیلتر خود را بر اساس هرکدام از این ابعاد، به‌صورت ویژوال پیاده کند و با استفاده از فیلتر دریافت چه نمادهایی ویژگی‌های مورد نظرش را دارند.

در استراتژی، کاربر بر اساس ویژگی‌هایی که پیش‌تر ذکر شد، می‌تواند شرایط خریدوفروش یک سهم را مشخص می‌کند. کاربر حتی می‌تواند حد سود یا ضرر را تعریف کند. به‌علاوه این امکان را دارد که این استراتژی را در گذشته تست کند که اگر این استراتژی در یک سال گذشته در بازار بورس تهران اجرا می‌شد، چقدر سود یا زیان به دست می‌داد. پول اولیه، کارمزد و سایر موارد را هم می‌توان در استراتژی تنظیم کرد. نهایتاً سیستم به شما می‌گوید که استراتژی شما در چه نقاطی قوی و در چه نقاطی ضعیف است. کاربر پس از طی این مراحل و بررسی تمام موارد، وقتی به یک استراتژی خوب رسید، می‌تواند آن را در بازار لانچ کند. سپس این استراتژی، نقاط خرید و فروشی را که کاربر تعریف کرده است، به‌صورت

هشدار برای اوارسال می‌کند. به این ترتیب لازم نیست مدام بازار را پیگیری کند.

🔹🔹 **آسان بورس نمونه داخلی یا خارجی دارد؟**

زمانی که آغاز به کار کردم، یک سایت ایرانی وجود داشت که با برنامه‌نویسی می‌شد این کار را در آن انجام داد و این برنامه‌نویسی ویژوالی هم نبود. نمونه خارجی هم وجود نداشت. در یکی، دو سال اخیر چند نمونه خارجی ویژوال و بدون کدنویسی مشاهده کرده‌ام، اما نمونه ایرانی به این شکل و به‌صورت ویژوال و بدون کدنویسی ندیده‌ام.

🔹🔹 **جایگاه فعلی خود را چگونه می‌بینید؟**

بازار هدف این ابزار کوچک است. به‌خصوص در ایران که به دانش تحلیل بهایی داده نمی‌شود. از این جهت ما موفقیت بزرگی حاصل نکردیم. زیرا بازار هدف کوچک است و پلتفرمی ارائه داده‌ایم که باید درباره آن فرهنگ‌سازی کنیم و آموزش دهیم تا کاربران به سمت یادگیری تحلیلی بیایند و بعد از آن بتوانند از سیستم‌هایی مثل آسان بورس استفاده کنند.

اما از لحاظ فنی، در مقایسه با نمونه‌های مشابه و حتی غیرمشابه، آسان بورس تنها پلتفرم دانش‌بنیان است. ما دو سال گذشته مدارک خود را ارائه دادیم و بعد از بازدید کارشناسان، دانش بنیان نوع یک شناخته شدیم. به همین دلیل از لحاظ فنی عملکرد خوبی داشتیم. اما از لحاظ بازار، فروش و برندینگ ضعیف بودیم و متأسفانه نتوانستیم خود را به خوبی نشان دهیم و مشتری جذب کنیم.

این ضعف به مسئله سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذار هم مربوط می‌شود. سرمایه‌گذار خوب می‌تواند تأثیر مثبتی بر این روند بگذارد، اما متأسفانه سرمایه‌گذار خوب در این اکوسیستم نداشتیم؛ سرمایه‌گذاری که ما را در کنار اجزای دیگر پازل خود قرار دهد. چون ما تکه‌ای از پازل معامله‌گری هستیم و وجود تکه‌ها و ابزارهای دیگری چون کارگزاری و مشاوره سرمایه‌گذاری ضروری هستند. این تکه‌ها باید در کنار هم قرار بگیرند تا در نهایت قدرت کافی را داشته باشند؛ ولی ما در چنین اکوسیستمی نبودیم و تنها فعالیت می‌کردیم.

🔹🔹 **یعنی تا به حال**

جذب سرمایه نداشته‌اید؟
یک جذب سرمایه داشتیم، ولی سرمایه‌گذار ما در اکوسیستم نبود. به همین دلیل نمی‌توانست ما را به یک کارگزاری یا گروه مشاوره سرمایه یا یک سبدگردان مرتبط کند. سرمایه‌گذار ما فقط بودجه‌ای را وارد کسب‌وکار ما کرده و سهمی را در عوض آن دریافت کرده است. یعنی سرمایه‌گذار ما غیرهوشمند است.

🔹🔹 **ارزش سرمایه‌گذاری چقدر بود؟**

این سرمایه‌گذاری در اواخر سال ۱۳۹۸ انجام شد و ارزش آن معادل یک میلیارد تومان در ازای ۳۱ درصد سهام آسان بورس بود. البته قرار شد در صورت فروش و انجام یکسری کارها تا آخر سال ۱۳۹۹، سهام سرمایه‌گذار از ۳۱ درصد به ۲۵ درصد کاهش پیدا کند. یعنی الان سهام سرمایه‌گذار ما ۲۵ درصد است.

🔹🔹 **ارزش فعلی آسان بورس چقدر است؟**

ما ارزش‌گذاری رسمی انجام نداده‌ایم، بنابراین نمی‌توان ارزش فعلی و رسمی آسان بورس را لحاظ کرد. اما اگر بخواهیم بر اساس ساخت ارزش‌گذاری کنیم و فکر کنیم که امروز می‌خواهیم پروژه آسان بورس را عیناً بسازیم و زمان و تعداد برنامه‌نویسان و هزینه آنها را در نظر بگیریم، با هزینه‌های سال ۱۴۰۱ حداقل به ۱۵ میلیارد تومان و یک سال

و نیم زمان نیاز است؛ لذا حداقل ارزش این پروژه بیش از ۲۰ میلیارد تومان است.

🔹🔹 **آسان بورس چه موفقیت‌هایی را کسب کرده است؟**

ما منتخب پنج استارت‌آپ برتر فین‌استارز ۲۰۱۸، دارای مقام سوم پانزدهمین دوره دیموند پیچ سال ۱۳۹۷، محصول برگزیده ششمین همایش ملی مدیران فناوری اطلاعاتی برتر (فاب) سال ۱۳۹۷، دارای مقام دوم طرح استارت‌آپی در دهمین دوره جشنواره کارآفرینی دانشگاه شریف (VC CUP) در سال ۱۳۹۷ و دارنده مقام نخست نمایشگاه ITE 2019 در بخش استارت‌آپ‌های فین‌تک هستیم.

🔹🔹 **شما هم مانند دیگر کسب‌وکارها، در آسان بورس با چالش منابع انسانی متخصص مواجه‌اید؟**

با توجه به اینکه من ۱۴ سال است که در دانشگاه تدریس می‌کنم، با شبکهای از افراد در حال تحصیل یا فارغ‌التحصیل در ارتباط هستم. پیدا کردن نیروی انسانی در ایران مخصوصاً در حوزه ICT سخت است. متأسفانه مواد درسی این رشته در دانشگاه با نیاز بازار مطابقت ندارد. دانشگاه‌ها برنامه‌نویس تربیت نمی‌کنند و بیشتر روی مهندسی کامپیوتر تمرکز دارند. در حالی که بازار بیشتر به برنامه‌نویس نیاز دارد.

افراد فارغ‌التحصیل دو حالت دارند؛ یا در طول دوران تحصیل به دنبال کسب مهارت می‌روند یا بعد از فارغ‌التحصیلی وقتی می‌خواهند وارد بازار کار شوند، تازه متوجه می‌شوند که دانش آنها با نیازهای بازار کار مطابقت ندارد. در واقع افرادی که در این حوزه درس می‌خوانند، بعد از فارغ‌التحصیلی مهارت لازم را ندارند. به این علت است که بازار کار نیروی کمی دارد. ما در تمام ماه‌های سال در حال مصاحبه برای جذب نیرو هستیم. هدف ما هم جذب نیروی مبتدی و آموزش آنهاست که در این راه موفق هم بوده‌ایم. تمام افرادی که از آسان بورس رفته‌اند، وارد شرکت‌های بزرگ شده‌اند که نشان می‌دهد در آموزش نیرو، موفق عمل کرده‌ایم.



یکی از مشکلات مادر حال حاضر نداشتن سرمایه‌گذار از اکوسیستم است. سرمایه‌گذاری که از اکوسیستم نباشد، باعث قفل شدن کسب‌وکار می‌شود

🔹🔹 **آسان بورس چند کاربر دارد؟**

ما از ابتدای سال ۱۳۹۸ فعالیت خود را آغاز و از اردیبهشت همان سال شروع به جذب کاربر کردیم. از آن زمان تا امروز تقریباً ۹۵ هزار کاربر در آسان بورس ثبت‌نام کرده‌اند. اما در حال حاضر ما حدود ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰ کاربر فعال داریم. سایر کاربران به دلایل مختلف از بورس خارج شدند. یکی از دلایل مهم، ریزش بورس در سال ۱۳۹۹ بود. دلیل دیگر

دشواری کار با پلتفرم است.

🔹🔹 **راجع به تأثیر اتفاقات بازار بورس روی کسب‌وکار خود بیشتر توضیح دهید.**

اشتراک آسان بورس ماهانه است و کاربر در ازای دریافت آن می‌تواند از خدمات ما استفاده کند. جالب است که هر زمان شاخص بورس بالا می‌رود، نمودار فروش ما هم بالا می‌رود و برعکس. یعنی نمودار فروش ما کاملاً بر نمودار شاخص بورس منطبق است. بعد از سال ۱۳۹۹ بازار ما ریزش کرد و در سال ۱۴۰۰ مخصوصاً اواخر سال اوضاع خوبی نداشتیم. در واقع هزینه‌های ما از درآمدمان خیلی بیشتر است.

🔹🔹 **چشم‌انداز شما از آینده آسان بورس چیست؟**

من فکر می‌کنم افراد آرام‌آرام باید معاملات الگوریتمی را یاد بگیرند. مثل بسیاری از ابزارهای گذشته وارد بازار

شدند و افراد نحوه کار با آنها را بلد نبودند، یادگیری معاملات الگوریتمی هم به زمان نیاز دارد. شاید ما زودتر از زمانی که بازار به ما نیاز داشت، به آن وارد شدیم. برای مثال چهار سال گذشته افراد بسیار کمی در بازار ایران در مورد استراتژی معاملاتی می‌دانستند. حتی محتوای خاصی هم در مورد آن وجود نداشت. اما الان مقالات و محتواهای بسیاری در این مورد وجود دارد. این نشان می‌دهد که اطلاعات و دانش مردم در حال افزایش است. با توجه به این نکات فکر می‌کنم در آینده معاملات الگوریتمی در بازار ایران هم در بین مردم جا خواهد افتاد و مردم بیشتر به سمت ابزارهای نوین معامله‌گری روی می‌آورند.

🔹🔹 **برنامه‌های شما در این راستا چه هستند؟**

ما برای ساده‌سازی پلتفرم برای کاربران کارهایی انجام داده‌ایم و کارهایی نیز در آینده انجام خواهیم داد. برای مثال بخشی با عنوان طراحی آسان ساخته‌ایم که محیطی شبیه به اکسل است و کاربر می‌تواند به‌راحتی در آن شرط‌های خود را وارد کند و آن شرط‌ها تبدیل به یک فیلتر می‌شوند. محیط دیگری نیز به نام اسکرینر ایجاد کرده‌ایم که در آن کاربر تمام داده‌ها و شرط‌ها را مشاهده می‌کند و می‌تواند قسمت‌های مورد نیاز خود را جدا کند و با روشی ساده‌تر فیلتر خود را بسازد.

به‌علاوه ما قصد داریم بسته‌های فیلتر و استراتژی آماده‌ای را تهیه کرده و در اختیار کاربران قرار دهیم. همچنین تصمیم داریم بازاری بسازیم که در آن کاربران حرفه‌ای در آسان بورس بتوانند برای کاربران دیگر فیلتر و استراتژی طراحی کنند. این بازار دو حسن دارد؛ یکی اینکه شغل جدید ایجاد می‌کند و کاربران حرفه‌ای می‌توانند درآمد داشته باشند و دیگری اینکه کاربران مبتدی که توانایی طراحی فیلتر و استراتژی حرفه‌ای ندارند، می‌توانند از فیلتر و استراتژی‌های دیگران استفاده کنند.

🔹🔹 **چالش‌ها و نیازهای عمده کسب‌وکار شما چیست؟**

ما باید یک شریک استراتژیک در این مسیر داشته باشیم؛ برای مثال یک کارگزاری که کاربران زیادی داشته باشد و بخواهد معاملات الگوریتمی و این خدمات را برای آنها فعال کند. این می‌تواند یک مسیر رشد و یک موقعیت برد-برد برای هر دو طرف باشد. یعنی هم به کاربران آن کارگزاری خدماتی ارائه می‌شود و هم کسب‌وکار ما رشد می‌کند. ضعف کسب‌وکار ما عدم ورود آن به اکوسیستم است. حضور در اکوسیستم می‌تواند برای ما مفید باشد.

یکی از مشکلات ما در حال حاضر نداشتن سرمایه‌گذار از اکوسیستم است. سرمایه‌گذاری که از اکوسیستم نباشد، باعث قفل شدن کسب‌وکار می‌شود. ما هم الان در این مراحل قرار داریم و به‌واسطه عدم توانمندی و عدم تصمیم‌گیری درست از سمت سرمایه‌گذار در این مرحله قفل شده‌ایم. این تصمیم‌گیری‌های نادرست باعث جلوگیری از جذب سرمایه مجدد می‌شوند. اگر این روند ادامه‌دار باشد ما همچون سال‌های گذشته نمی‌توانیم به اهداف خود دست بیایم. در واقع ما دور دوم جذب سرمایه را به علت تصور و تفکر اشتباه از دست دادیم.

مشکل دیگر اخذ مجوز است. ما در سال ۱۳۹۸ یعنی اولین سال فعالیت آسان بورس، معاملات الگوریتمی و اتو‌ترید را راه‌اندازی کردیم. در آن زمان اتو‌ترید کاملاً مجاز بود و حتی به کاربران API هم داده می‌شد. به ما اعلام شد که چون مجوز ندارید، باید اتو‌ترید را ببندید. اما اصلاً مجوزی برای این کار نوشته نشده بود. از سال ۱۳۹۸ تا الان این سرویس ما بسته است و تکلیف آن روشن نشده است. سال گذشته معاملات الگوریتمی را آزاد کردند اما باز هم نمی‌دانیم که از کجا و چگونه جهت دریافت مجوز اقدام کنیم. این عدم شفافیت و اینکه نمی‌دانیم چه مجوزی باید بگیریم و اصلاً مجوزی صادر می‌شود یا خیر، باعث آسیب‌دیدن کسب‌وکار ما شده است.



عکس: علی نظری

خلق کسب و کار با سرمایه‌ای به نام درخت

گفت و گو با مهسا واله عبدلی که برند «می شین» را ایجاد کردند و محصولات ارگانیک تولید می‌کنند

راهم کسب کرد و مدتی در تهران مشغول به کار شد. چند سالی از محل زندگی‌اش دور بود و کرونا او را به خانواده بازگرداند. در این مدت عشق به هنر را از لابه‌لای تحصیل در معماری یافته بود و بیشتر به آن پرداخت. عکاسی، طراحی چهره و بسیاری چیزهای دیگر را تجربه کرد. عکاسی در او ریشه کرد. صفحه‌ای هم داشت که عکس‌هایش را در آن منتشر می‌کرد. در مدت کرونا به همراه خواهرش مهسا، قدری جدی‌تر به آن فکر کردند. همین بهانه‌ای شد تا به سمت کشاورزی بروند.

شد و مخاطبان متنوع‌تری پیگیر روزمرگی‌های مزرعه شدند. خانواده عبدلی در این مزرعه زندگی می‌کنند، اما اصل کار بر عهده خواهران عبدلی است. الهه و مهسا اهل رضوان شهر هستند و چندسالی است دوباره به روستایشان بازگشته‌اند. الهه عبدلی، خواهر کوچک‌تر مزرعه است و متولد ۱۳۷۶. معماری خوانده اما بعد از چند سال آن را کنار گذاشته است. می‌گوید رشته‌ای نبوده که آن قدر عشق در آن داشته باشد که بخواهد کارش را هم به سمت آن ببرد. دانشگاهش در شهر دیگری بود و به مرور با تمام کردن تحصیلاتش، مهارت‌هایی

قصه مزرعه می‌شین از جایی کلید خورد که کرونا باعث شد خواهران عبدلی مدتی به مزرعه روستایشان بازگردند. لمس خاک ماندگارشان کرد. تصمیم گرفتند پیشه خانوادگی‌شان، یعنی کشاورزی را از سر بگیرند. دست به مزرعه بردند و محصولات را با عشق معرفی کردند. محصولات، ارگانیک و طبیعی بودند و مشتری بسیاری داشتند. اما مشکل انتقال و رساندن به دست مشتری برای برخی محصولات مثل انجیر وجود داشت. همین هم شد که برخی محصولات مثل انجیر را به شکل مربا عرضه کنند. به مرور این محصولات بیشتر



شکل جدیدی از تجارت شبکه‌های اجتماعی یا متاورس؟

ورود بسیاری از فعالان دنیای فناوری اطلاعات به متاورس، فرصت‌های جدیدی برای خرده‌فروشی فراهم کرده است. خرده‌فروشان می‌توانند به گذشته نگاه کنند و روش‌هایی برای ورود افرادی پیدا کنند که در دنیای ارتباطات جدید هستند. گفته می‌شود که نزدیک به دو سوم خریداران شبکه‌های اجتماعی با متاورس آشنا هستند، اما این درصد در نسل‌های مختلف متفاوت است. با این حال، بهتر است خرده‌فروشان از این دانش استفاده کنند و دیر یا زود به جرگه کاربران متاورس بپیوندند.

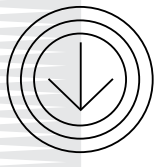
بازار متاورس در سال ۲۰۲۰ حدود ۷/۴۷۸ میلیارد دلار درآمد را تجربه کرده و سالانه رشدی در حدود ۱۳ درصد داشته است. گفته می‌شود که این بازار می‌تواند تا سال ۲۰۲۴ به ۳/۷۸۳ میلیارد دلار برسد. برای رسیدن به نقطه مطلوب در این دنیای جدید، باید به برخی استراتژی‌های مهم توجه داشت.

اولین مسئله، توجه به خریداران جوان برای جذب افراد بیشتر است. اولین پذیرندگان متاورس معمولاً جوان هستند و در حد متوسط ثروت قرار دارند. مسئله دیگر این است که باید اجازه دهید آموخته‌های رسانه‌های اجتماعی مسیر را مشخص کند، چراکه متاورس در نهایت تکامل کانال‌های رسانه‌های اجتماعی موجود است. می‌توان از استراتژی‌های پلتفرم‌های مختلف در این فضا هم استفاده کرد.

برای آشنایی با وضعیت افرادی که بیشتر از دیگران با متاورس آشنا هستند، بد نیست به برخی نظرسنجی‌ها نگاهی بیندازیم. بر اساس بررسی‌های صورت گرفته، ۷۱ درصد مردان با متاورس آشنا هستند و در مقابل ۵۹ درصد زنان از این فضا استفاده می‌کنند. همچنین ۷۶ درصد افراد با درآمد بین ۱۰۰ تا ۱۹۹ هزار دلار با متاورس آشنایی دارند. به این فکر کنید که چرا خریداران جوان‌تر بیشتر به سمت ابزارهای نو می‌روند. تلاش کنید جذابیت‌های کانال‌های دیگر را به کارتان اضافه کنید.



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



طبق پیش بینی ها، فرانسه رشد ۱۸/۶ درصدی را تجربه خواهد کرد انفجار تجارت اجتماعی در فرانسه

عین حال گفته می شود که جدید بودن این تجارت ممکن است قدری فرانسه را در معرض آسیب قرار دهد و به همین خاطر باید با خلاقیت و دقت بیشتری عمل کرد.

به نظر می رسد هنوز بخشی از مصرف کنندگان فرانسوی مردهستند که این هزینه ها را در شبکه های اجتماعی انجام دهند. به طوری که بر اساس نظرسنجی ها، متوسط خرید نزدیک به ۸۰ درصد مصرف کنندگان فرانسوی که از پلتفرم های اجتماعی خرید کرده اند، کمتر از ۵۵ دلار بوده است. یکی از عواملی که باعث می شود مصرف کنندگان فرانسوی به سمت محصولات ارزان قیمت بروند، بی اعتمادی است. به همین خاطر انتظار می رود پلتفرم های شبکه های اجتماعی ابتکار لازم را برای گسترش آگاهی و ایجاد اعتماد بین مردم به خرج دهند. این مسئله می تواند به گسترش آگاهی و ایجاد اعتماد بین مصرف کنندگان کمک بسیاری کند.

طبق آمار، تقریباً ۷۵ درصد مصرف کنندگانی که از شبکه های اجتماعی برای خرید خود استفاده می کنند، به سمت فیس بوک می روند. اینستاگرام هم در میان گزینه های ۲۵ درصد افراد قرار دارد و بقیه شبکه های اجتماعی در درجه کمتری از علاقه مخاطبان قرار دارند.

به طور خلاصه می توان گفت که فرانسه هم در میان کشورهایی است که در سال های آینده با رشد تجارت در شبکه های اجتماعی مواجه خواهد بود. پیش بینی رشد ۱۸/۶ درصدی و رسیدن رقم این تجارت به حدود ۷/۴ میلیارد دلار تا پایان سال جاری و نزدیک شدن به عدد ۱۹/۳ میلیارد دلار، نشان از قابلیت این کشور برای رشد تجارت در شبکه های اجتماعی دارد.

بازار تجارت در شبکه های اجتماعی در کشورهای مختلف در حال رشد است. تجربه این کشورها در کنار آزمون و خطاهایی که داشته اند، می تواند برای بسیاری از برندها مفید باشد. در مطالب گذشته درباره تجربه کشورهای مختلف صحبت کردیم که با تجارت در شبکه های اجتماعی چه کردند و چگونه توانستند خودشان را بالا بکشند. حالا خبرهای جدیدی از فرانسه به گوش می رسد. طبق پیش بینی ها به نظر می رسد رشد بازار تجارت در شبکه های اجتماعی برای این کشور از سال ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۸، ۱۸/۶ درصد باشد. گفته می شود رقم این تجارت تا پایان سال جاری میلادی، یعنی ۲۰۲۲ به ۷/۴ میلیارد دلار خواهد رسید. همچنین رقم تجارت در شبکه های اجتماعی تا سال ۲۰۲۸ عدد ۱۹/۳ میلیارد دلار را تجربه خواهد کرد.

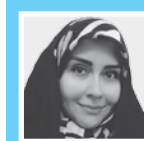
البته بازار تجارت در شبکه های اجتماعی در سطح جهانی و در چهار تا هشت ماه اخیر رشد قابل توجهی را شاهد بوده است. معرفی ابزارهای خرید توسط پلتفرم های بزرگ رسانه های اجتماعی تا حد زیادی در جهت رشد این صنعت بوده، اما به نظر می رسد در فرانسه و با وجود پیش بینی های صورت گرفته، بازار تجارت در شبکه های اجتماعی هنوز در حال توسعه است.

با این حال، خرید آنلاین در بین مصرف کنندگان فرانسوی در حال رشد است و به همین دلیل هم، خرده فروشان بزرگ به دنبال سرمایه گذاری بر این مدل خرید هستند تا فروش بیشتری را از آن خود کنند. در عین حال، بازیگران جهانی صنعت فروش آنلاین در تلاش اند که وارد تجارت در شبکه های اجتماعی فرانسه شوند و بخشی از سهم بازار را در اختیار بگیرند. شرکت های مختلف فعال در این حوزه برای به دست آوردن سود بیشتر، تلاش می کنند تا بر ترویج محصولات پیشرفته متمرکز شوند. در

راه هایی برای توسعه کشاورزی در پیش گرفته اند.

پدر مزرعه همیشه روی صبحانه حساس بود. دختران می شین هم به همین خاطر تصمیم گرفتند محصولات صبحانه را برای فروش ارائه دهند. محصولاتی مثل کره های گیاهی، ترکیب کره بادام زمینی با عسل یا شکلات، برخی مرباها و برنج پای ثابت محصولات پرفرمدار می شین شدند.

چالش های اینستاگرام برای مزرعه می شین مشکل اینستاگرام را تغییر مداوم الگوریتم های این شبکه می دانند. می گویند اگر سرشان شلوغ باشد، امکان پیش رفتن پایه پای آن را ندارند. هزینه تبلیغات هم برایشان سخت بود. یک بار توسط یکی از مخاطبان برایشان تبلیغ شد و به یکباره مخاطبان بسیاری وارد صفحه آنها شدند. خیلی هایشان درخواست محصول تازه می کردند و به این شکل بود که لیست محصولات می شین کامل تر می شد. مهسا می گوید خوبی های اینستاگرام برایشان بیشتر از بدی هایش بوده و از این طریق دوستان بسیاری پیدا کرده اند. از همین راه بود که کارشناسان گردشگری و افراد دغدغه مند این حوزه را یافته اند.



سپیده اشرفی

Sepideh.ashrafi64@gmail.com

می کاشت. عکاسی صفحه می شین هم با تصویر همین دست نشاندگی های پدر آغاز شد. اولین محصول شان مربای انجیر بود. قصه اش از اینجا شروع شد که محصولات انجیر باب میل مخاطبان بود و درخواست ارسال می کردند. اما امکان ارسال آن به دلیل ترش شدن وجود نداشت. برای همین فکری به ذهن خواهران می شین افتاد که انجیر مزرعه را به شکل مربا به دست مخاطب برسانند.

شروع کار بدون سرمایه اولیه

می گویند شاید اگر ابتدای کار سرمایه داشتند، می توانستند با ظرف های باب میل خودشان محصولات ارائه دهند. این را هم اضافه می کنند که زندگی در شهرهای کوچک امکان تنوع در بسته بندی محصول را به آنها نمی دهد. در نهایت مربای انجیر با یک شیشه ساده و مواد اولیه ای که در خانه موجود بود، تولید و روانه صفحه اینستاگرام می شین شد. طعم مربای خانگی و تداعی خاطرات مادر بزرگ برای مشتریان در کنار ارگانیک بودن محصولات، آدم های بیشتری را به سمت می شین کشاند. محصول بعدی ترشی بادمجان شکم پر با محصولات ارگانیک باغ می شین بود. مهسامی گوید سرمایه اصلی شان درخت هایی بوده که در مزرعه داشتند. برخی ابزارهای کوچک را گرفتند و دل به مزرعه دادند تا آبادتر شود.

حالی خودشان هم در کنار مزرعه، بهتر شد. ابتدای کار بسته بندی هایشان خیلی حرفه ای نبود و به گفته خودشان به مرور با افزایش درآمد، بهتر شد. در شهرشان جایی نبود که لوگوی چسبی تولید کند و ناچار می شدند پرینت لوگو در کاغذ گلاسه را با چسب نواری روی آن بچسبانند. به مرور با افزایش درآمد، لوگوی چسبی با تیراژ بالا گرفتند. حمایت یا پولی در کار نبود و همه چیز از درآمد خود مزرعه انجام می شد. الهه می گوید دلشان نمی خواهد کشاورزی تمام شود. دوست دارند همین جابمانند و می شین

کیفیت، اولویت مزرعه است

چیزی که همیشه برایشان مهم بوده، کیفیت محصولات است. می گویند برایشان مهم است که مخاطب بعد از یک بار خرید، دوباره به آنها اعتماد کند. فروش شان تا حدودی به ثبات رسیده و مشتریان ثابت دارند. انگار حالا جای خودشان را پیدا کرده اند. می گویند در مسیر خواسته هایشان هستند. برنامه های زیادی برای مزرعه دارند و دوست دارند آدم های بیشتری به روستاها بازگردند و همه جای ایران رونق بگیرد. الهه می گوید آن قدر روش های مختلف وجود دارد که اگر کسی علاقه داشته باشد، می تواند مسیرش را پیدا کند و روستای خودش را رونق دهد. مهسامی گوید دوست دارند به همه بگویند که زمین های کشاورزی شان را نفروشند؛ بمانند، کار کنند و لذت ببرند. دغدغه اصلی شان این است که بگویند می شود محصول ارگانیک تولید و بیشتر از قبل وارد سفره ها کرد.

این دو خواهر مشغول تولید محتوا در حوزه کشاورزی هستند. اینکه چگونه بکارند، مراقبت و در نهایت برداشت کنند. می گویند بخشی از هدف پیچ آموزش است. راه ارتباطی اصلی شان با مشتری از طریق اینستاگرام است. برخی که نزدیک تر باشند، می توانند حضوری محصولات شان را تحویل بگیرند.



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



مستر تراکونش

رسانه چایی فناوری های مالی ایران

asretarakonesh.ir



نظر رضا باقری اصل
درباره اقدام اخیر
بانک مرکزی

سوءتفاهم بزرگی بود

همین چند روز پیش خبری آمد که بانک مرکزی گفته است دیگر نمی‌توان به تمدید غیرحضوری کارت‌های بانکی ادامه داد و برای تمدید کارت‌ها، افراد باید به بانک‌ها مراجعه کنند. پس از اعتراض‌هایی که در فضای مالی کشور به این ابلاغیه شد، بانک مرکزی گفت سوءتفاهم پیش آمد و منظورش درست منتقل نشده است. رضا باقری اصل در این خصوص می‌گوید: «ظاهراً پادشاهان رفته بود محاسبه کنند که دو سال است تمدید اتوماتیک کرده‌اند و عمر یک کارت پنج سال است. بنابراین سه پنجم تعداد کارت‌ها که ۲۶۰ میلیون است، باید امسال عوض شود، یعنی ۱۵۰ میلیون تقاضای تعویض. سوءتفاهم نبود، اشتباه محاسباتی بود. اما از منظر خدمات الکترونیک کشور این کار درست نیست و قرار باشد ۱۵۰ میلیون تقاضای حضوری به شعب بانک برود و این برای مردم زحمت است. پیشنهاد دادیم که حداقل دو، سه راه‌حل ارائه دهند. مثلاً اگر یک نفر خودش ریسک‌ش را می‌پذیرد، یک سال دیگر نیز به همین شکل تمدید کند و بار را روی دوش شعب و مراجعه مردم نیندازیم. دوم اینکه کاری کند که بشود با کارت تاریخ گذشته هم از اپ‌ها استفاده کرد، زیرا بسیاری از مردم دیگر از کارت استفاده نمی‌کنند و از اپلیکیشن‌ها بهره می‌برند. سوم اینکه مردم بتوانند به شکل آنلاین تقاضای تعویض بدهند و کارت صادر شود. تحویل کارت نیز توسط پست یا جایی که معتبر باشد، انجام شود و مردم را به گیشه‌های بانک نکشانند.

نگاه خشک بانکی می‌گوید از نظر استانداردها این ویژگی‌ها باید باشد. بله، این حرف کاملاً درست است. فقط باید به عدد و رقم نگاه کرد. به یکباره ۱۵۰ میلیون تقاضا را می‌خواهید راهی شعب بانک‌ها کنید؟ این ۱۵۰ میلیون مراجعه حضوری باعث چه اتفاقاتی می‌شود؟ شعب شلوغ می‌شوند و شاید خدای ناکرده موج جدیدی از بیماری را به همراه داشته باشد. ضمناً وقتی داریم یک روشی را پیش می‌بریم، با یک بخشنامه که نباید همه چیز را به هم بزنیم. پس اگر سوءتفاهم بود، سوءتفاهم بزرگی بود.»



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



عکس: نسیم اعتمادی

رگولاتوری چابک

گفت‌وگو با رضا باقری اصل، جانشین رئیس کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال؛ او می‌گوید اعضای کارگروه با مدل فعلی اینماد موافق نیستند و به زودی خبرهای متفاوتی در این باره خواهیم شنید

کسب‌وکارهای دیجیتال هنوز سهم اندکی در تولید ناخالص داخلی دارند، اما بارشده‌ی که در جهان در این حوزه اتفاق افتاده و تلاش کسب‌وکارهای داخلی، اگر همراهی رگولاتور را نیز داشته باشیم، می‌توانیم این سهم را افزایش دهیم. رضا باقری اصل، جانشین رئیس کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال و معاون امور دولت، مجلس و استان‌های وزارت ارتباطات، از جمله افرادی است که طی سال‌های فعالیتش تلاش کرده هم با کسب‌وکارها و نهادهای صنفی تعامل بهینه داشته باشد. هم در زمینه مقررات‌گذاری راهگشا باشد. در گفت‌وگوی پیش رو در خصوص چند مسئله مهم این روزها که پای تنظیم‌گران در آنها در میان است، صحبت کردیم؛ از رمزرها تا اینماد و اختلافات بانک مرکزی و کسب‌وکارهای نوآور.

جلساتی که تا امروز داشتید، نتیجه محسوسی در بر داشته؟ بیشتر روی چه حوزه‌هایی کار کرده‌اید؟

در این مدت دو ارائه داشته‌ایم و دغدغه‌های امنیتی را شنیده‌ایم. همچنین از نمایندگان مجلس که طرحی به نام دارایی دیجیتال تدوین کرده‌اند، دعوت کردیم تا به مدیریت دکتر مجتبی توانگر طرح‌شان را ارائه‌شان دهند و در یابیم چه جنبه‌هایی مورد توجه‌شان بوده است.

جنبه‌هایی را که بانک مرکزی به آن پرداخته بود نیز در یک کارگروه مورد بررسی قرار دادیم. بنابراین ما در حال حاضر دو متن پایه‌ای داریم؛ یکی متنی که تحت عنوان «رمزارش» در ستاد اقتصادی دولت تهیه شده و دیگری به نام «دارایی دیجیتال» که توسط مجلس تدوین شده است. البته متن‌های دیگری هم داریم که مربوط به صنعت استخراج هستند و توسط وزارت نیرو با همکاری وزارتخانه‌های صمت، نفت و اقتصاد تهیه شده‌اند. سندی نیز در خصوص CBDC در دست است که بانک مرکزی تهیه کرده است.

مهارتی و... بپردازیم. ترکیب کارگروه اقتصاد دیجیتال نیز به نحوی چیده شده که این اتفاق بیفتد؛ وزارت ارتباطات جنبه‌های زیرساخت و فناوری را پوشش می‌دهد، معاونت علمی و فناوری جنبه‌های فناورانه را می‌بیند، وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی جنبه‌های کارآفرینانه و مهارتی را تبیین می‌کند، وزارت صمت کاربردپذیری فناوری را مورد بررسی قرار می‌دهد و وزارت اقتصاد و بانک مرکزی جنبه‌های پولی و مالی را واکاوی می‌کنند. از سویی، وزارت دفاع و اطلاعات نگاهی به تهدیدها دارند و صداسیما و وزارت ارشاد هم موضوع آگاهی‌رسانی و تبلیغات فناوری‌ها را در دستور کار خود قرار داده‌اند. در مورد رمزرها که موضوع پرسش شماست، باید بگویم که ما مسئله اصلی را رمزرنمی‌دانیم، بلکه موضوع بیشتر دارایی‌های دیجیتال است. فناوری پایه

هر دو هم فناوری DLT است، اما محدود به کاربردهای رمزرنمی‌باشد. ما در کارگروه، نه کمیته داریم که یکی از کمیته‌ها دارایی دیجیتال است و ریاست آن را وزارت اقتصاد بر عهده دارد. امیدوارم در این مورد زودتر به جمع‌بندی برسیم.

رمزرها به عنوان یک فناوری جدید در حال حاضر دغدغه رگولاتورهای دنیا هستند. در دولت و به طور ویژه کارگروه اقتصاد دیجیتال این موضوع چگونه دنبال می‌شود؟ آیا نگاه کارآفرینانه به این حوزه می‌تواند مؤثر باشد تا اتفاقات بهتری برای این بخش رخ دهد؟

فناوری‌های جدید مثل رمزرها، فناوری‌هایی هستند که روی جنبه‌های مختلف زندگی ما اعم از اقتصادی، اجتماعی، امنیتی و... اثر می‌گذارند. بنابراین باید قالبی برای آنها تعریف شود که همزمان همه این جنبه‌ها مورد بررسی قرار بگیرند و فرصت‌ها و تهدیدها شناسایی شوند. به علاوه باید بتوانیم زمان تحقق و دسترسی به آن فناوری را هم کاهش دهیم. این دغدغه در کارگروه اقتصاد دیجیتال وجود دارد

و به این موضوع حساس هستیم. در اصل رمزرنمی یکی از مصادیق و محصولات فناوری بزرگ‌تری به نام DLT است. ما در کارگروه تلاش می‌کنیم به این موضوعات از مدخل فناوری نگاه کنیم ولی به جنبه‌های اقتصادی، اجتماعی،



المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com

◀◀ **این فرصت‌ها و تهدیدها چه هستند؟**

ذات هر فناوری است که فرصت خلق می‌کند و تهدیدهایی را به‌همراه دارد. بعضی از مدل‌های تهدید از آنجا ایجاد می‌شود که ما آگاهی یا درک درستی از استفاده از آن فناوری را نداریم. شاید بهتر باشد بگوییم ریسک‌هایی وجود دارد؛ البته ریسک جذابیت‌هایی دارد و اگر بتوانید ریسک را مدیریت کنید، توسعه اتفاق می‌افتد.

یکی از جذابیت‌های رمزارزها، پویایی آن است و اینکه در آن واحد می‌تواند با هزینه بسیار پایین، تراکنش‌های زیادی را شکل دهد. همچنین تنوع الگوریتم تأیید نیز از جمله مزیت‌های این فناوری است، در حالی که در شیوه‌فعلی تأیید یک موجودیت (نظیر یک تراکنش) یا توسط یک نهاد متمرکز انجام می‌گیرد یا در قالب امضای الکترونیکی که قانون تجارت الکترونیک به‌رسمیت شناخته‌است و امضای مطمئن تأیید را به عهده دارد که از سیستم‌های یکپارچه استفاده می‌کند. بنابراین ما مجبوریم سیستم‌های یکپارچه و متمرکز داشته باشیم. این جذابیت فناوری رمزارز یا همان بلاکچین است که می‌تواند این قالب را توزیع کند. این قالب توزیع‌شده باعث می‌شود هزینه‌ها کاهش یابد. به‌علاوه این فناوری تطبیق‌پذیری بسیار خوبی با مردم دارد. فردی انتقال می‌دهد و فرد دیگری آن را دریافت می‌کند و به‌همین دلیل پذیرش از سمت افراد ساده‌تر است.

به‌علاوه ما هر چیزی را می‌توانیم توکنایز کنیم، اعم از سند ملکی، رأی، هویت و… و با واسط‌های فناوری که مثل یک مبدل عمل می‌کند، هر داده بیرونی را در بلاکچین قرار دهیم، هزینه‌اش بسیار کاهش یافته‌است و برای خلق بسیاری از فرصت‌های نوآورانه، ارزشمند است.

اما تهدیدها چه هستند؟ وقتی فضایی ایجاد می‌شود که این قدر راحت می‌تواند تولید و تکثیر در آن اتفاق بیفتد، ممکن است یکسری از دارایی‌های بی‌ارزش که در قالب این پدیده شکل گرفته‌اند، به‌علت ناآگاهی کاربران، مورد تراکنش و معامله قرار بگیرند؛ دارایی‌هایی که ذاتاً هیچ ارزشی خلق نمی‌کنند و حتی مبتنی بر خلق ارزش دیگری نیستند. از آنجا که سرعت تکثیر آن هم بسیار بالاست، به‌راحتی می‌تواند جمع‌کنثیری از مردم را دچار ضرر و زیان کند.

مضاف بر این، ناآشنایی کاربران با این پدیده، باعث شده که مثلاًکیف پول‌شان را به‌سادگی در اختیار دیگران قرار دهند. به همین خاطر است که می‌شنویم بیت‌کوین شخصی به سرعت رفته‌است. همین مسئله نوعی از ریسک را در این حوزه ایجاد می‌کند. در نظر داشته باشید که در اینجا فقط موضوع رمزارزها مطرح نیست و هر نوع پدیده‌ای را که وارد بلاکچین شده باشد، می‌توان در معرض این تهدید دانست، مثل قرارداد هوشمند، ان‌افتی و….

همچنین این ریسک وجود دارد که به حاکمیت پولی و مالی کشور ضربه وارد شود. جدا از فروش توکن‌ها یا کوین‌های بدون پشتوانه، فرض کنید گروهی از کاربران، رمزارز معتبری (به‌نظر خودشان) را خریداری کنند. از آنجا که سهم رمزارزی که دست اشخاص ایرانی است، پایین است، یک بازارسازی بالاتر با قیمت‌ها در سطح جهان، می‌تواند رمزارز را بی‌ارزش کند؛ زیرا هیچ محدودیتی در قیمت‌گذاری وجود ندارد و قیمت رمزارز می‌تواند بدون محدودیت بالا و پایین شود. چنین اتفاقی باعث می‌شود جمع‌کنثیری از مردم متضرر شوند و حتی پایه پولی کشور خدشه‌دار شود.

یکی از موضوعات مهم که در شش چالشی که آنکتاد مطرح کرده نیز وجود دارد، این است که هیچ دولتی نمی‌تواند ریسک سرمایه‌گذاری مردم در این عرصه را ببذیرد. تصور کنید یک نفر با تبلیغات یا مجوزهای صادرشده برای نهادهای رمز ارززی، مجاب شده باشد بیت‌کوین را زمانی که قیمتش ۶۰ هزار دلار بوده، بخرد. امروز که ما با هم صحبت می‌کنیم، قیمت این رمزارز کمتر از ۲۲ هزار دلار است. این یعنی دارایی مردم از دست رفته و کسی هم نمی‌تواند پاسخگوی آنها باشد.

◀◀ **بانک مرکزی و استارت‌آپ‌ها اختلافات**

متعددی دارند که یکی از آنها زیرساخت‌های پرداخت مستقیم(Direct Debit) است. در این مورد تنها اپ‌های بانکی برای پرداخت قبوض این امکان را دارند. شما به این مسئله وارد می‌شوید و آیا برنامه‌ای برای حل آن دارید؟

یکی از چالش‌هایی که وجود دارد، این است که زیست‌بوم فناوری‌های مالی ما ناقص است. مثلاًهمین‌الآن اگر به سراغ بانک مرکزی برویم و ببرسیم که چرا کیف پول الکترونیکی ایجاد نمی‌شود، پاسخ این است که ابلاغ‌شده‌است و بانک‌ها و PSP ها انجام نده‌اند. اما موضوع این نیست که ابلاغ شده و کار انجام نشده، بلکه موضوع این است که باید زیست‌بوم این فناوری‌ها تکمیل شود؛ یعنی ما هم به کیف پول احتیاج داریم، هم به سیستم‌های اعتباری، هم به دبیت، دایرکت دبیت، کردیت و… . ما همه اینها را داریم، ولی ناقص‌اند و در زیست‌بوم نقشی ایفا نمی‌کنند.

مضاف بر این، در این زنجیره نوآوری‌هایی می‌توانند خلق شوند، منوط به اینکه ما بتوانیم این زنجیره را تکمیل کنیم. در این زیست‌بوم همه موجودیت‌ها شکل نگرفته و بعضی از موجودیت‌ها مثل سیستم پرداخت PSPها خیلی بزرگ هستند،ولی بخش‌های دیگری که تکمیل‌کننده این سیستم بوده‌اند یا خلق نشده یا ناقص و ضعیف‌تر است.

ما این مسئله را به عنوان یک دغدغه شناسایی کرده‌ایم و جزو اولویت‌های کارگروه قرار داده‌ایم. در حقیقت فناوری باید در خدمت تسهیل زندگی مردم باشد. در مورد دایرکت دبیت باید بگویم جایی به کار می‌آید که پرداخت‌های زمان‌بندی‌شده مشخصی را به صورت خودکار انجام دهد و شروع یک تراکنش به یک زحمت برای کاربر منجر نشود. اینجا موضوع مدیریت ریسک پیش می‌آید و اینکه این ریسک را چه کسی قرار است بردارد. به نظر می‌رسد این اختلاف ناشی از آن است که این زنجیره تکمیل نیست. ثانیاً بانک‌ها نسبت به تحولات فناوری به واسطه اینکه یکسری نهادهای شبه‌فناورانه بین آنها شکل گرفته، حساس‌اند. به این دلیل می‌گویم شبه‌فناورانه که شاید ما نهادهایی مثل شاپرک در دنیا نداشته باشیم. این تعاملات بین بانک‌های ما شکل گرفته و ما شبکه‌های به این شدت متمرکز مثل اینها را در دنیا نداریم. البته همین امر باعث شده سرویس‌هایی در ایران خلق شود که هیچ بانکی در دنیا ارائه ندهد. ولی آنها باقی اجزا را بهتر تکمیل کرده‌اند و این باعث شده ما با اختلاف‌های بین بانک مرکزی، استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های فین‌تکی مواجه باشیم. به این اختلاف‌ها باید اختلاف سازمان مالیاتی و اینماد را هم اضافه کنیم.

◀◀ **البته تقریباً همه با اینماد مشکل دارند. تصمیمی در این خصوص دارید؟**

تصمیم کارگروه در خصوص اینماد روشن است. اعضا نسبت به شکل فعلی اینماد و فرایند فعلی این حوزه واکنش دارند و فکر می‌کنم در جلسه بعدی کارگروه این موضوع حل و فصل شود.

◀◀ **به چه شکل؟**

یا اجباری بودن حذف می‌شود یا باید آنی صدور و به صورت درگاه واحد و از طریق درگاه صدور مجوزها انجام شود. آن هم نه به عنوان یک نماد یا مجوز لازم برای گرفتن سایر مجوزها، احتمالاً به عنوان پایه‌ای برای تسهیل اخذ درگاه، شناسه اقتصادی (پایانه فروشگاهی)، درخواست پروانه صنفی و سایر خدمات. این تصمیم گرفته شده، فقط وزارت صمت نکاتی داشت که باید آنها را حل کنیم. با این قانون جدید

مجلس، احتمال زیاد این تغییرات انجام می‌شود.

به‌طور خلاصه بگویم از آنجا که این زیست‌بوم ناقص است، بانک مرکزی فقط شاید به اپ‌های بانکی اجازه دهد دایرکت دبیت داشته باشند، چون نمی‌داند اگر به استارت‌آپی هم این اجازه را بدهد، چه اتفاقی می‌افتد. اینها همه برمی‌گردد به آن نهادهای واسطی که باید شکل بگیرند تا مدیریت

حساب‌ها و مدیریت ریسک را انجام دهند و ریسک بانک مرکزی را بالا نبرند و حتی امکان کلاهبرداری و فیشینگ و جعل را هم از بین ببرند. می‌بینید که اینها که فناوری‌های واسط این حلقه‌ها هستند، هنوز شکل نگرفته‌اند.

◀◀ **تپسی بالاخره توانست وارد فرابورس شود و سازمان بورس کم‌کم در حال پذیرش دارایی‌های نامشهود است. این اتفاق را چطور ارزیابی می‌کنید؟ دولت برای تسهیل**

حضور سایر کسب‌وکارهای استارت‌آپی به بورس، برنامه‌ای دارد؟ نحوه تعامل تان با سازمان بورس به چه شکل است؟

ما در وزارتخانه این موضوع را دنبال می‌کنیم و به تپسی هم محدود نشده و به چند شرکت دیگر نیز پیشنهاد شده و پیگیر امور آنها نیز هستیم. امیدواریم روزی در تابلوی بورس‌مان بیشترین شرکت‌هایی که سهام‌شان خرید و فروش می‌شود، شرکت‌های فناور باشند. در حال حاضر یک راه‌باز شده، اما راه هموار نشده‌است. دو سال این پروسه به طول انجامید و همگی زحمت کشیدند و وزیر اقتصاد، سازمان بورس، معاونت علمی و فناوری و کارگروه ویژه استارت‌آپی که در آن نهادهای امنیتی هم حضور دارند، پیگیری کردند تا این مسیر باز شود. این مایشینی که دوساله این روند را پیش می‌برد، مثل یک پروتوتایپ از یک ماشین است. قرار نیست دو سال یک بار چنین محصولی را بیرون بدهد. باید این مسیر آن قدر هموار و فرایندها آن قدر روشن شود که با گذشت زمان معقولی پس از درخواست، بورسی شدن انجام پذیرد. اما ما به چه شکل تعامل می‌کنیم؟ اصل کار را باید سازمان بورس انجام دهد. از این جهت که کار بورس به رسمیت شناختن ارزش شرکت‌هایی است که بنیان‌شان بر داده یا مشتری استوار است و حتی رقابت بین آنها به تعداد مشتریان‌شان ربط دارد و فناوری برای آنها یک ارزش پایه‌ای ایجاد می‌کند؛ ولی فناوری سرور و قابل لمس نیست که بروید و بسنجید. دولت آیین‌نامه‌ای برای حساسرسی دارایی‌های نامشهود نوشته بود. سازمان بورس نیز دستورالعملی برای پذیرش نوشته است. امیدوارم آقای منشی‌پور و دوستانی که در این مسیر مشارکت داشتند، آن بخش‌هایی را که می‌شود، مستند کنند، زیرا تجربه خوبی است برای اینکه ما بتوانیم به سایر استارت‌آپ‌ها کمک کنیم تا وارد این بازار شوند. اما چند چالش وجود دارد.

یک چالش مهم این است که سواد مالی نزد استارت‌آپ‌ها بسیار پایین است. البته به معنای ضعف آنها نیست، بلکه این در دنیا یک رشته و تخصص است و حتی نهادهای واسطی در دنیا برای کمک به استارت‌آپ‌ها وجود دارند که در ایران این نهادها کم هستند. ما فقط کارگزاران را داریم و شرکت‌های شتاب‌دهنده و تأمین سرمایه‌ها و صندوق‌ها. ظاهرآ در دنیا نهادهایی هستند که فرایند بورسی شدن را به شکل وکالتی برای شرکت‌های استارت‌آپی انجام می‌دهند.

چالش دوم این است که سواد فناورانه نزد تصمیم‌گیران و دولت‌مردان هم پایین است و آنهایی که مسئول تصمیم‌گیری هستند به‌راحتی سایر دارایی‌ها نمی‌توانند ثبت و ضبط نوآوری را انجام دهند و نمی‌دانند چگونه می‌توان اینها را از قالب نامشهود به یک ارزش قابل معامله

تبدیل کرد؟ دغدغه بعدی شیوه ارزیابی است. حتی شاید دارایی‌های نامشهود دو سامانه حمل‌ونقل اینترنتی با یکدیگر متفاوت باشد، چه برسد به اینکه بخواهیم ما از یک الگوبرای سایر کسب‌وکارها هم استفاده کنیم. هرکدام روشی می‌خواهند. این فرایند نیازمند سازوکار مشخصی است و باید تجربه روی تجربه گذاشت تا در مواجهه با استارت‌آپ جدیدی که می‌خواهد وارد بورس شود، فعلاًنه عمل کنیم.

◀◀ **شما به عنوان معاون معاون امور دولت، مجلس و استان‌های وزارت ارتباطات، چه موضوعاتی را که به شکل مستقیم یا غیرمستقیم به فعالیت کسب‌وکارهای نوآور مربوط می‌شود، دنبال می‌کنید؟**

اولاً من از سال ۸۰ که در مرکز پژوهش‌های مجلس بودم، در این زیست‌بوم زندگی ورشد کرده‌ام و حضور داشته‌ام. بنابراین بزرگ شدن بسیاری از کسب‌وکارها را دیده‌ام. وقتی که سال ۹۲ به سازمان فناوری اطلاعات رفتم، مجموعه آسی‌تی استارت‌آپ را راه‌اندازی کردم. بنابراین با بسیاری از نخبگان و کارآفرینانی که در این حوزه فعال هستند، ارتباط دارم و این ارتباط ادامه دارد. به عنوان کسی که به یکسری از سیستم‌های تصمیم‌گیر دسترسی داشته، به کسب‌وکارها کمک کرده‌ام و این بخش کاملاً شخصی است. رابطه بین رضا باقری اصل و کسب‌وکارهاست. از طرفی من رئیس کارگروه تعامل‌پذیری دولت الکترونیک نیز هستم، بنابراین تلاش کرده‌ام داده‌هایی را که کسب‌وکارها می‌خواستند، با آن الگویی که با سازمان فناوری اطلاعات داریم، در اختیارشان بگذاریم. مثلاً در حال حاضر روی فراهم کردن یکسری داده برای دیوار و چند استارت‌آپ دیگر کار می‌کنیم. در برخی موقعیت‌ها نیز درگیر تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی برای مقررات‌گذاری هستم، بنابراین برای هر مقرراتی که بخواهد اجرایی شود، مثل دارایی دیجیتال یا اینماد که یکسری استارت‌آپ‌ها با آن درگیر می‌شوند، از تمام ظرفیت برای کمک به این زیست‌بوم بهره می‌گیرم.

کنار همه اینها، ظرفیتی به نام کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال هم وجود دارد که با لطف آقای دکتر زارع‌پور و اعتمادی که ایشان داشتند، به‌عنوان جانشین رئیس کارگروه منصوب شدم. در این حوزه چند لایحه را در دستور کار داریم که به مجلس ببریم. یکی‌شان که بسیار مهم است، موضوع حفاظت از داده‌هاست. این هم برای مردم موضوعیت دارد، هم برای کسب‌وکارها از این جهت که آیا اینها حق دارند داده‌ها را در اختیار هرکسی بگذارند؟ نه، حق ندارند. ضابطه‌ای می‌خواهد که تا این ضابطه قانون نشود، الزام‌آور نیست. ثانیاً شیوه نگهداری از داده مردم باید به چه شکل باشد و چطور از اینها محافظت کنند؟ چه پروتکل‌هایی لازم است؟ اینها را در این قانون می‌بینیم. البته قبلاً متن‌ها نوشته شده. از سال ۹۵، در سازمان فناوری اطلاعات، اولین متن نوشته‌شد و داریم مسیر را ادامه می‌دهیم تا تبدیل به لایحه‌ای شود که تقدیم دولت و مجلس کنیم و بتوانیم به‌زودی قانونی برای حفاظت از داده‌های کشور داشته باشیم که خیلی از ریسک‌های این حوزه را کاهش می‌دهد. ضمن اینکه باعث می‌شود زنجیره‌ای از استارت‌آپ‌های حوزه‌هوش مصنوعی امکان تبلور پیدا کنند. دقت کنیم که چون هوش مصنوعی فراست داده‌های رفتاری و کاربری را تحلیل کند، حتماً رضایت شخص را می‌خواهد. رضایت شخص باید طبق یک قانون گرفته شود و از آنجا که ما قانون نداریم، زنجیره‌ای از اتفاقات نمی‌تواند رخ دهد؛ یا کسب‌وکارها معطل مانده‌اند یا اگر وارد شده‌اند هم نمی‌توانند اسکیل آپ کنند. زیرا نمی‌داند چگونه می‌تواند مثلاً از یک میلیون نفر رضایت بگیرد که بعداً به شکایت منجر نشود. همه نمی‌توانند این ریسک را ببپذیرند.

نکته دیگر بحث مسئولیت است. یکسری از کسب‌وکارها ممکن است در مقابل داده‌های مردم مسئولیت‌پذیر نباشند. هم در سازمان‌های دولتی و هم در کسب‌وکارها شاهد بوده‌ایم که این اتفاق افتاده و داده‌ها را از دست داده‌اند. این قانون از آزار الکترونیکی و اسپم نیز جلوگیری می‌کند.

ادامه در صفحه ۱۱



مدیوم؛ پلتفرمی برای انتشار محتوا

جایی برای تفکر بیشتر

«مدیوم» یک پلتفرم انتشارات آنلاین آمریکایی است که در اوت ۲۰۱۲ توسط ایوان ویلیامز راه‌اندازی شد و توسعه یافت. مطالب این پلتفرم نمونه‌ای از روزنامه‌نگاری اجتماعی است که از نشریات آماتور تا حرفه‌ای‌ها و وبلاگ‌نویسان و ناشران در آن حضور دارند.

ایوان ویلیامز، یکی از بنیان‌گذاران و مدیرعامل سابق توییتر، مدیوم را ایجاد کرد تا کاربران را تشویق کند پست‌هایی طولانی‌تر از حد مجاز ۱۴۰ کاراکتری توییتر ایجاد کنند. وقتی مدیوم در سال ۲۰۱۲ راه‌اندازی شد، ویلیامز گفت: «پیشرفت کمتری در جهت افزایش کیفیت محصولات تولیدشده صورت گرفته است.»

ویلیامز گزارش داد که تا آوریل ۲۰۱۳، ۳۰ کارمند تمام‌وقت روی پلتفرم کار می‌کنند. در ماه اوت همان سال، ویلیامز معتقد بود که سایت هنوز کوچک است، اما او همچنان نسبت به آینده آن خوش‌بین است و گفت: «ما در تلاشیم تا مسیر را برای افرادی که حرف‌های متفکرانه‌ای برای گفتن دارند، تا حد امکان آسان کنیم.»

مدیوم روی بهینه‌سازی زمانی که بازدیدکنندگان برای مطالعه سایت صرف می‌کنند (۱/۵ میلیون ساعت در مارس ۲۰۱۵)، در مقابل به حداکثر رساندن حجم مخاطبان خود تمرکز کرد. در سال ۲۰۱۵، ویلیامز معیار استاندارد ترافیک وب بازدیدکنندگان منحصر به فرد را به عنوان «عددی بسیار فرار و بی‌معنی برای کاری که ما می‌خواهیم انجام دهیم» مورد انتقاد قرار داد. طبق گفته این شرکت، تا می ۲۰۱۷، مدیوم ۶۰ میلیون خواننده ماهانه منحصر به فرد داشته است.



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



اعتماد کاربران بزرگ‌ترین دارایی ماست

گفت‌وگو با علی آجودانیان، هم‌بنیان‌گذار ویرگول که معتقد است با وجود تمام حساسیت‌های کاربران نسبت به پلتفرم‌های داخلی، ویرگول توانسته مخاطبان و کاربران زیادی جذب کند

طی پنج سال گذشته، علی آجودانیان در کنار دو هم‌بنیان‌گذار دیگر ویرگول را راه‌اندازی کردند. راه‌اندازی ویرگول با افول وبلاگ‌نویسی مصادف بود، اما در سطح بین‌الملل وبلاگ‌نویسی با رویکردها و ساختارهای جدیدی در قالب شبکه‌های اجتماعی پا گرفته بود. آجودانیان می‌گویند از گذشته از طرفداران وبلاگ‌نویسی بوده و با ساختار شبکه‌های اجتماعی مشکل داشته است. به همین دلیل همیشه این روند را دنبال می‌کرده و زمانی که شرایط مهیا بود و جای کار زیادی در این حوزه وجود داشت، شروع به کار کرد.

آجودانیان هدف و ساختار ویرگول را متفاوت از سایر شبکه‌های اجتماعی می‌داند و به همین دلیل مقایسه ویرگول با دیگر شبکه‌های اجتماعی را درست نمی‌پندارد. در گفت‌وگوی کارنگ با هم‌بنیان‌گذار ویرگول در مورد این پلتفرم، از اهداف و برنامه‌های آن صحبت کردیم.

در حال حاضر که پنج سال از راه‌اندازی ویرگول گذشته، چقدر از اهداف آن محقق شده‌اند؟

تلاش ما از روز اول، ساخت پلتفرمی برای جذب نویسندگان و مخاطبان موضوعات عمیق بود. درست است که می‌توان از زوایای مختلف مسیر هر محصولی را نقد کرد، ولی ما پس از پنج سال از شروع به کار ویرگول با بیش از یک میلیون و ۷۰۰ هزار کاربر رجیسترشده و ماهانه شش تا هفت میلیون مخاطبی که از مطالب ویرگول استفاده می‌کنند، به بخش بزرگی از اهدافی که از ابتدا در نظر داشتیم، رسیده‌ایم. امروز بسیاری از کسب‌وکارها و افراد متخصص در حوزه‌های مختلف از سرویس ما استفاده می‌کنند. با توجه به این نکات می‌توانم بگویم که ویرگول موفق است، ولی همچنان مسیر رشد بسیار بزرگ‌تری از آنچه تا امروز به آن رسیده‌ایم، برای آن متصور هستیم.

ویرگول تاکنون چند دور سرمایه جذب کرده است؟

دو دور. دور اول در سال ۱۳۹۷ و دور دوم در سال ۱۴۰۱ اتفاق افتاد.

راجع به گروه ویرگول بگویید. در این پنج سال چه تغییری در ترکیب و افراد گروه شکل گرفته است؟

گروه ویرگول با آنچه از بیرون به نظر می‌رسد، متفاوت است. ویرگول با یک گروه سه‌نفره شروع به کار کرد و در حال حاضر ۱۰ نفر در این گروه فعالیت می‌کنند. در تمام این مدت، یکی از تلاش‌های اصلی ما حفظ چابکی گروه بوده است. برای همین فقط برای موضوعات اصلی، اقدام به جذب همکار کرده‌ایم و سایر موضوعات را به صورت برون‌سپاری با افراد و گروه‌های بیرون از سازمان پیش برده‌ایم. به این شکل می‌توانیم در هر حوزه‌ای با بهترین متخصصان داخلی همکاری داشته باشیم.

ویرگول در دو سال اول فعالیت خود با استقبال زیادی روبه‌رو شد، اما برخی معتقدند ویرگول نسبت به آن زمان، در اکوسیستم کم‌رنگ شده است. شما با این موضوع موافق هستید؟

ویرگول در دو سال اول به سرعت در این اکوسیستم رشد کرد. تعداد افراد، شخصیت‌ها و کسب‌وکارهایی که از ویرگول استفاده می‌کردند، روز به روز بیشتر می‌شد. ما به درصد بالایی از افراد اکوسیستم سرویس ارائه می‌دادیم. اکنون هم این شرایط پابرجاست و درصد زیادی از این افراد برای همان موضوع نوشتن و خواندن عمیق در ویرگول ماندگار شده‌اند.



ادامه از صفحه ۹

رگولاتوری چابک

ماشین و ماشین. البته دنیا دارد در این خصوص مقررات گذاری می‌کند، ولی ما هنوز وارد این فضا نشده‌ایم. ما هنوز رگولاتوری بسیاری از حوزه‌ها را نداریم. مثل پیام‌رسان‌ها در ایران یا VODها که بین رگولاتورها ایشان اختلاف وجود دارد. ولی ما شش سال پیش VOD نداشتیم که بخواهد دعوایی سر آن وجود داشته باشد. بنابراین پارامتر زمان، پارامتر تعیین‌کننده در مورد رویدادهای رگولاتوری این حوزه و رشد استارت‌آپ‌ها خواهد بود. امیدوارم همان قدر که توسعه این فضا سریع اتفاق می‌افتد، نهادهای تصمیم‌گیر و تصمیم‌ساز نیز چابک شوند.

لازمه‌اش کمک گرفتن از خود کسب‌وکارها نیست؟

ما در برخی حوزه‌ها این کار را کرده‌ایم. در همین مسئله حریم خصوصی و حفاظت از داده‌ها، دو، سه بار در فضای مجازی فراخوان داده‌ایم و جلب مشارکت کرده‌ایم. تمایل به مشارکت زیست‌بوم داریم و به همین خاطر در تمام کمیته‌هایمان حداقل دو عضو از بخش خصوصی داریم و در برخی کمیته‌ها این تعداد بیشتر هم می‌شود. این افراد در تصمیم‌گیری‌های کمیته مشارکت می‌کنند. طبیعتاً ما نمی‌توانیم همه زیست‌بوم را درگیر کنیم، هرچند نمایندگان بخش خصوصی مسئول هستند که این کار را در زیست‌بوم انجام دهند و خروجی را به کمیته بیاورند. خیلی وقت‌ها پیش آمده که موضوع مهمی در نظر داشته‌ام یا ابهامی برایم پیش آمده، برای دوستانم در اصناف یا اتاق بازرگانی فرستاده‌ام و نظرشان را جویا شده‌ام. انصافاً هم این مشارکت اثر بخش بوده است و باعث شده یکسری اشتباهات کمتر شود و متنی که می‌خواهیم تصویب کنیم، متن قوی‌تری باشد. بنابراین ما رگولاتوری مشارکتی را به رسمیت می‌شناسیم و تلاش می‌کنیم از ظرفیت آنها استفاده کنیم. امیدوارم در این مسیر بخش خصوصی و ذی‌نفعان هم رشد کنند و بتوانند در حوزه تصمیم‌سازی مشارکت بیشتری داشته باشند.

نکته‌ای را باید متذکر شوم و آن هم این است که پایه کشور ما، قانون نوشته است و غیر از مطبوعات و چند حوزه خاص، هیئت‌منصفه‌ای نیست. بنابراین ضابطه و قانونی مقدم است که نوشته و تصویب شده باشد. مهارت این به واسطه بوروکراسی و دیوان‌سالاری قدیم، نزد دستگاه‌های دولتی از استارت‌آپ‌ها طبیعتاً بیشتر است. پس به نفع خودشان می‌نویسند. این چند ساله تأکید می‌کنم که نهادهای صنفی باید این مهارت را کسب کنند و در میز دولت شبیه به دیوان‌سالاران درخواست خود را به شکل مکتوب طرح کنند. با حرف و نظر و توثیق شدن نیست. می‌توان جوسازی انجام داد و کنش اجتماعی ایجاد کرد، ولی آن اثرگذاری را ندارد.

به طور کلی اکوسیستم استارت‌آپی را ظرف این سال‌ها چگونه می‌بینید؟ چالش‌های آن به مرور زمان چه تغییراتی کرده و مهم‌ترین چالش‌های حال حاضر استارت‌آپ‌ها که در پی حل آن هستید، چه هستند؟

اولاً وقتی ما درباره چالش صحبت می‌کنیم، باید به یک نکته مهم توجه کنیم. آن هم این است که پارامتر زمان پارامتری اساسی در هر کسب‌وکاری است. بنابراین چالش‌ها نیز به مرور زمان تغییر می‌کنند. یعنی قبل و بعد از دیجی کالا هم استارت‌آپ مشابه داشتیم، اما هیچ‌کدام به اندازه دیجی کالا نتوانستند سهم از بازار بگیرند و یکی از دلایلش این است که در زمان مناسبی وارد بازار شده است. پس چالش‌های یک استارت‌آپ یا یک زنجیره ارزش، در زمان خودش معنی دارد. چالش امروز ما این است که دو سال زمان برد تا تپسی بورسی شود و برای بعدی این زمان به یک سال یا شش ماه کاهش یابد. دو سال پیش چالش‌مان این بود که آیا می‌شود روزی یک استارت‌آپ وارد بورس شود؟ هرچقدر زیست‌بوم قوی‌تر می‌شود، چالش‌ها تغییر می‌کند. مراحل تکمیل این زیست‌بوم و قوت یافتن آن هرگز خاتمه نمی‌یابد، به همان اندازه که فضای اقتصاد و فناوری پایانی ندارد. متاورس وارد بازی می‌شود و چالش این است که قتل در فضای متاورس را چگونه باید قانون گذاری کرد؟ تا پیش از این جهانی تا آنجا فکر کرده بود که اگر ماشینی توسط انسانی ساخته شود و آن ماشین به کسی آسیب برساند، عواقبش متوجه چه کسی است. فکر نمی‌کردیم اگر آواتار شخص مورد حمله قرار بگیرد، باید چه کار کرد و آیا جزو جرائم هست یا نیست. بنابراین مسئله دیروز با مسئله امروز فرق دارد و هر چقدر جلوتر می‌رویم چالش‌هایی حل می‌شود و چالش‌های جدیدی ایجاد می‌شود. ولی اگر زیست‌بوم، زیست‌بومی باشد که بتواند مدیریت ریسک بهتری انجام دهد، راحت‌تر می‌تواند چالش‌ها را مدیریت کند، زیرا ریسک کردن باعث خلق فرصت و نوآوری می‌شود. کسی که ریسک را برمی‌دارد و هزینه ریسک را تقبل می‌کند، می‌تواند سود بهتری هم داشته باشد. آنها اولین نفرهایی هستند که وارد بازار می‌شوند یا سهم اصلی را کسب می‌کنند. طبیعتاً بعدی‌ها به پای آن نمی‌رسند اما اولی زحمت بیشتری را برداشته است.

دوره‌های بررسی و ارزیابی این فضا کوتاه‌تر هم شده است و نمی‌توانیم بگوییم قانونی را گذاشته‌ایم و تا ۱۰ سال خیال‌مان راحت است. تا قانون جهش تولید تصویب شد، باید برویم سراغ قانون حفاظت از داده‌ها، بعد احتمالاً وارد حوزه دیپ‌لرنینگ و یادگیری ماشین می‌شویم و چالش‌های حقوقی آن را باید حل کنیم یا چالش‌های تعامل‌پذیری

به خوبی شکل گرفته و این درآمد باعث قوی‌تر شدن موتور رشدمان شده، بخش تحقیق و توسعه نیز در طول این پنج سال فعال بوده و قابلیت‌های جدیدی به ویرگول اضافه کرده‌ایم و همچنان نیز در حال توسعه این خدمات هستیم.

برای مثال یکی از این خدمات بخش صوتی ویرگول است. از یک سال و نیم گذشته به کمک نویسندگان، شروع به صوتی کردن محتوای ویرگول کرده‌ایم؛ چراکه با تغییرات اخیر در سبک زندگی کاربران، محتوای متنی گاهی به تنهایی کارایی لازم را ندارد و تعاملات مورد نظر را به وجود نمی‌آورد. سعی داریم با تغییرات پارادایم رفتاری مخاطبان همگام و هم‌جهت باشیم. به همین دلیل به بازار محتوای صوتی وارد شدیم.

در ادامه چند ماهی است که در همکاری با تولیدکنندگان محتوای صوتی (مثل پادکسترها) و به کمک الگوریتم‌های هوشمند ماشینی و بدون حضور اپراتور انسانی، در حال تبدیل پادکست‌ها به محتوای متنی هستیم. با انجام این فرایند، ویرگول توانسته بخشی از نیازهای این پادکسترها را که جذب مخاطب جدید است، تأمین کند؛ چراکه در وب، محتوای صوتی به اندازه محتوای متنی دسترس‌پذیر نیست.

تا امروز حدود یکصد اپیزود از پادکست‌های مختلف در ویرگول به متن تبدیل شده است. این اتفاق علاوه بر غنی‌تر کردن سبد محتوایی ویرگول برای مخاطبان، باعث جذب مخاطب و ایجاد مشارکت بیشتر نیز شده است. هدف ما این است که با افزودن این خدمات از متوقف شدن رشد ویرگول جلوگیری کنیم. آمار و شواهد به ما نشان می‌دهد در این زمینه موفق بوده‌ایم و به زودی در گزارش سال ویرگول بیشتر به این موضوعات می‌پردازیم.

برنامه‌های دیگر شما برای امسال

چیست؟

یکی از مهم‌ترین اهداف تولیدی ویرگول در سال جاری، عمومی شدن سرویس تبدیل صوت به متن است. در کنار این موضوع، با توجه به حجم داده بزرگی که هر روز در ویرگول ایجاد می‌شود، وقت آن رسیده تا نسخه جدیدی از بخش آمار و تجزیه و تحلیل محتوای منتشرشده را در اختیار منتشرکنندگان محتوای متنی و صوتی قرار دهیم که امید داریم این بخش خیلی

سریع، به یکی از اصلی‌ترین ارزش‌افزوده‌ها در فرایند فعالیت افراد و کسب‌وکارها در ویرگول تبدیل شود. تمام قابلیت‌هایی که ارائه می‌دهیم، قسمتی از یک پازل هستند که هدف نهایی آنها افزایش تعداد مخاطبان، تعاملات، کاربران و در نهایت افزایش رشد ویرگول است.

به نظر شما مهم‌ترین داشته‌ها و ارزش‌های ویرگول چه هستند؟

ویرگول یک شبکه اجتماعی است که با وجود تمام حساسیت‌های کاربران نسبت به پلتفرم‌های داخلی، توانسته مخاطبان و کاربران زیادی را جذب کند و این اعتماد به نظر من بزرگ‌ترین داشته ویرگول است. باور داریم که امروز ویرگول انتخاب اول بسیاری از افراد برای انتشار محتوای عمیق است که نویسند می‌خواهد آن را از تمام محتواهای زودگذری که هر روز در اینترنت منتشر می‌شود، تمایز ببخشد و ماندگار کند.

شاید این شرایط به‌عنوان استقبال کم‌تعبیر شود، اما واقعیت این نیست. ویرگول در طول سال‌های اخیر از محصولی که فعالان اکوسیستم بخش بزرگی از دایره مشتریانش را تشکیل می‌دادند، به سمت محصولی با تنوع بالا حرکت کرده است. این فعالیت و جذب افراد در سایر حوزه‌ها، نیازمند نگرشی متفاوت حتی در لایه محصول است تا ویرگول را به محصولی مناسب برای عموم افراد تبدیل کند.

در حال حاضر، مجدداً در حال پیاده‌سازی قابلیت‌هایی هستیم که نیازهای بیشتری از کاربران، به‌خصوص اکوسیستم استارت‌آپی را پوشش دهد و امیدواریم به کمک این قابلیت‌ها کاربران بیش از پیش برای پوشش نیازهای خود از ویرگول استفاده کنند.

در ابتدا بسیاری از افراد ویرگول را با

مدیوم مقایسه می‌کردند و معتقد بودند ویرگول می‌تواند سطح تولید محتوای وب فارسی را ارتقا دهد. بسیاری از شخصیت‌ها به فضای ویرگول وارد شدند و شروع به نوشتن کردند، اما رفته‌رفته فعالیت آنها در ویرگول کم‌رنگ شد و به سمت شبکه‌های اجتماعی کوچ کردند. البته شما معتقدید بسیاری از افراد در ویرگول باقی مانده‌اند، اما می‌بینیم که در شبکه‌های اجتماعی حضور پررنگ‌تری دارند. ممکن است ویرگول بازی را به شبکه‌های اجتماعی باخته باشد؟

ویرگول هیچ‌وقت قصد نداشته آن‌طور که فکر می‌کنید، وارد رقابت با بازیگران اصلی شبکه‌های اجتماعی امروزی شود؛ چراکه اعتقاد داریم سازوکار این شبکه‌ها با ویرگول متفاوت است. هدف شبکه‌های اجتماعی انتشار سریع و به اشتراک‌گذاری موضوعات است. این پست‌ها برای زمان کوتاهی مورد توجه قرار می‌گیرند

و بعد از چند ساعت در بین هزاران پست جدیدتر گم می‌شوند. ما از روز اول این موضوع را می‌دانستیم که ویرگول قرار نیست ابزاری برای محتوای دم‌دستی یا با زمان انقضای کوتاه‌مدت باشد. این افراد، شخصیت‌ها و کسب‌وکارها همچنان و در بازه‌های مشخص در ویرگول فعالیت دارند، اما همان‌طور که اشاره کردم، ویرگول برای موضوعات عمیق‌تر است.

البته این را هم بگویم که به‌رحال در رقابت شبکه‌های اجتماعی، ما خوشحال می‌شویم افراد بیشتر از شبکه‌های اجتماعی دیگر در ویرگول فعالیت داشته باشند، اما هدف ویرگول متفاوت است و در مقام مقایسه باید به میزان هم‌پوشانی ویرگول با این سرویس‌ها توجه کرد.

برخی معتقدند که ویرگول ممکن است به سرنوشت پروفایل دچار شود؛ یعنی رشد آن متوقف و فعالیتش نیز محدود شود.

شما نسبت به این موضوع نگران نیستید؟

صد درصد در هر کسب‌وکاری این نگرانی وجود دارد. شاید بتوان این اتفاق را ناشی از عدم توسعه خدمات، چشم‌پوشی از هزینه‌های R&D و توسعه یا عدم موفقیت شرکت در کسب درآمد از محصول دانست، اما در ویرگول شرایط به شکل دیگری بوده است. علاوه بر اینکه لاین کسب‌وکاری ویرگول در طول دو سال اخیر



راضیه مینایی



Raziyeh.minaei995@gmail.com



KARANG



کارنگ



KESBOKAR

BUSINESS

شماره ۵۴

۲۹ خرداد ۱۴۰۱

سال دوم



آیا گروه فرانچایز، مالک خرده‌فروشی کولز خواهد شد؟ در آستانه تغییر بزرگ

در طول سه سال گذشته، هلدینگ گروه فرانچایز به مدل M&A تکیه کرده تا خود را به یک شرکت خرده‌فروشی با ارزش بازار ۱/۷ میلیارد دلار تبدیل کند؛ اما هرگز معامله‌ای به این بزرگی انجام نشده است.

این شرکت مستقر در اوهایو وارد مذاکرات انحصاری برای خرید کولز به قیمت حدود هشت میلیارد دلار یا ۶۰ دلار به ازای هر سهم شده است. سهام کولز با انتشار این اخبار، ۷ درصد افزایش یافت و ارزش بازار زنجیره خرده‌فروش مستقر در ویسکانسین را به حدود ۵/۸ میلیارد دلار رساند.

اگر این معامله محقق شود، تقریباً می‌توان گفت این مورد بزرگ‌ترین خرید خرده‌فروشی اعلام‌شده در سال ۲۰۲۲ خواهد بود. برای گروه فرانچایز، این یک خرید متحول‌کننده خواهد بود. گروه فرانچایز در سال ۲۰۱۹ توسط سرمایه‌گذار کهنه‌کار، برایان کان، به عنوان شرکت مادر برای دو برند به‌ظاهر متفاوت تأسیس شد: لیبرتی تکس و بادیز هوم فرنیشینگ. پس از آن، این هلدینگ شش خرید دیگر انجام داده است که هر کدام بین ۸۱ تا ۵۵۰ میلیون دلار ارزش دارند. امروزه، مجموعه برندهای آن شامل ویتامین شاپ وی اس ال، سیلوان لرنینگ و پت ساپلای پلاس است.

خرید احتمالی کولز با قیمت هشت میلیارد دلار، بزرگ‌تر از هر معامله‌ای است که کان و گروه فرانچایز تاکنون انجام داده‌اند، اما کاملاً با استراتژی شرکت برای ایجاد مشاغل مبتنی بر فرانچایز، جایی که پتانسیل پیشرفت‌های استراتژیک را می‌بینند، مطابقت دارد.

از آنجا که سهام کولز از آغاز می‌۲۰۲۲، ۲۰ درصد کاهش یافته است، ممکن است

این برای هلدینگ موقعیتی باشد که بتواند کولز را پایین‌تر از ارزش واقعی آن معامله کند.

گروه فرانچایز درآمد خود را در سال ۲۰۲۱ حدود ۳/۳ میلیارد دلار گزارش کرده، در حالی که کولز در حدود ۱۹/۴ میلیارد دلار درآمد داشته است. به ندرت می‌توان معامله M&A را مشاهده کرد که درآمد شرکت خریدار باشد. گروه فرانچایز برای تأمین مالی این معامله، در حال همکاری با اوک استریت ریل استیت کپیتال است. اوک استریت واحدی از بلو آل کپیتال است که به شرکت‌ها کمک می‌کند از املاک و مستغلات خود کسب درآمد کنند؛ آنها این کار را از طریق نوعی اجاره انجام می‌دهند که در آن مستأجران همه مالیات‌ها و هزینه‌های نگهداری را پرداخت می‌کنند و این کار، جریان درآمدی ثابت‌تری برای سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کند.

آینده کولز در چند ماه گذشته بسیار در رسانه‌های عمومی موضوع بحث بوده است. در دسامبر سال گذشته، صندوق تأمین مالی انجین کپیتال، نامه‌ای به هیئت‌مدیره کولز نوشت و در آن شرکت را مجبور کرد که یا خود را بفروشد یا تجارت آنلاینش را به عنوان یک نهاد مستقل فراموش کند. در ژانویه، صندوق تأمین مالی مسلوم ادوایزر نیز از کولز خواست، این شرکت را بفروشد، زیرا معتقد بود در این شرکت بحران سوءمدیریت در جریان است. بر اساس گزارش‌های متعدد، رقابت اصلی میان گروه فرانچایز و سیکامور پارتنرز است. سیکامور پارتنرز روی خرده‌فروشی‌ها سرمایه‌گذاری می‌کند و مالک برندهایی مانند بلک و هات تاییم است. اما طبق گفته وال استریت ژورنال، آخرین پیشنهاد این شرکت، ۵۰ دلار به ازای هر سهم بوده و بنابراین درها برای کان و گروه فرانچایز باز است.



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

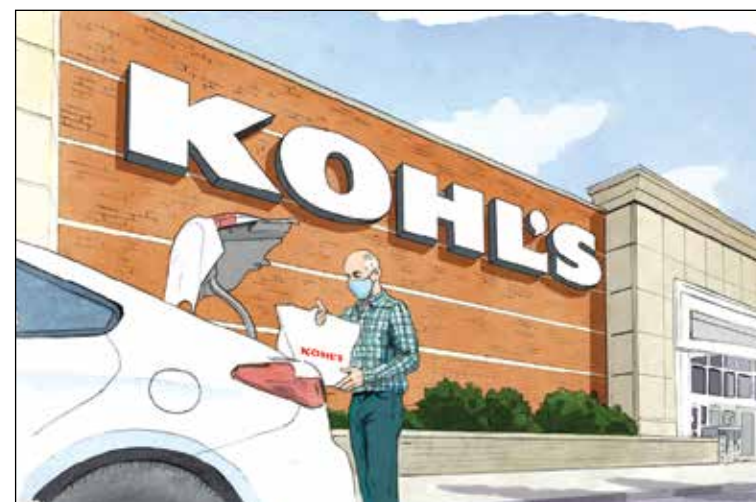


به سوی خرده‌فروشی سریع

پنج اصل مهم خرده‌فروشی که صاحبان صنعت باید به آن توجه کنند

◀ اصل اول؛ مهم‌ترین فرد در تجارت، مشتری است
کلید هر خرده‌فروش موفق را مشتریان آن در دست دارند. برای تسلط بر درک مشتری از کسب‌وکار شما، فرایندها و رویه‌های زیادی وجود دارد که می‌توانید از آنها

اصول خرده‌فروشی متعددی وجود دارد که در طول زمان به وجود آمده و توسعه یافته‌اند. هدف مطلب پیش رو بحث درباره این اصول نیست، بلکه صرفاً نشان دادن چند اصل مهم برای شروع کار در حوزه خرده‌فروشی است.





با وجود افزایش زیان، گیم استاپ خود را موفق می‌داند

تمرکز بر فناوری‌های نوین

گیم استاپ یک کیف پول دارای دیجیتال راه‌اندازی کرده که به کاربران امکان ذخیره، ارسال و دریافت ارزهای دیجیتال و ان اف تی را می‌دهد. این کیف پول تعداد قابل توجهی دانلود داشته و به رتبه پنج ستاره در گوگل پلی دست یافته است. فرانگ می‌گوید: «ما قویاً معتقدیم که دارای‌های دیجیتالی هسته اصلی آینده بازی هستند.»

به نظر می‌رسد سرمایه‌گذاران نیز با فرانگ هم‌نظر هستند، زیرا به حمایت از استراتژی گیم استاپ ادامه می‌دهند.

نکته جالبی که در گزارش درآمد این شرکت وجود دارد، این است که درآمد حاصل از فروش نرم‌افزار مانند بازی‌های ویدئویی و بازی‌های کلکسیونی در طول سه ماهه ۲۰۲۲ نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش یافته، در حالی که فروش سخت‌افزار با کاهش همراه بوده است. فروش نرم‌افزار از ۳۹۷/۹ میلیون دلار یا ۳۱/۲ درصد از کل درآمد در سه ماهه اول سال ۲۰۲۱، به ۴۸۳/۷ میلیون دلار ارتقا یافته که ۳۵/۱ درصد از درآمد را به خود اختصاص می‌دهد.

بازی‌های کلکسیونی نیز درآمدی ۲۲۰/۹ میلیون دلاری ایجاد کرده‌اند که ۱۶ درصد از کل درآمد را شامل می‌شود؛ این در حالی است که فروش این بخش در مدت مشابه سال گذشته ۱۷۵/۴ میلیون دلار بوده و ۱۳/۷ درصد از کل درآمد را پوشش می‌داده است.

اما فروش سخت‌افزار و لوازم جانبی از ۷۰۳/۵ میلیون دلار در سه ماهه اول سال ۲۰۲۱ به ۶۷۳/۸ میلیون دلار در سه ماهه ۲۰۲۲ کاهش یافته؛ یعنی سهم آن از کل درآمد از ۵۵/۱ درصد به ۴۸/۹ درصد رسیده است.

زیان خالص خرده‌فروش صنعت بازی، «گیم استاپ» در سه ماهه اول سال ۲۰۲۲ در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته بیش از دو برابر شده، اما مت فرانگ، مدیرعامل شرکت می‌گوید که این شرکت در معیارهایی که بیش از سود کوتاه‌مدت برایشان اهمیت دارد، عملکرد موفقی داشته است.

فروش خالص گیم استاپ در سه ماهه ابتدایی سال گذشته ۱/۳۷۸ میلیارد دلار بود که از ۱/۲۷۷ میلیارد دلار در سه ماهه اول سال مالی ۲۰۲۲ بیشتر بود. اما فرانگ تأکید می‌کند که این شرکت رشد درآمد بلندمدت را مدنظر قرار داده و آن را بهترین شاخص برای ارزیابی مؤثر بودن استراتژی خود می‌داند.

زیان خالص این سه ماهه ۱۵۷/۹ میلیون دلار بود، در حالی که زیان سه ماهه اول سال مالی ۲۰۲۱، ۶۶/۸ میلیون دلار برآورد شده بود؛ یعنی ۱/۰۱ دلار به ازای هر سهم. ولی مدیرعامل گیم استاپ می‌گوید آنها معیارهای دیگری را در نظر دارند و این معیارها را چنین برمی‌شمرد:

آنها در پایان سه ماهه ابتدایی ۲۰۲۲، ۱/۰۳۵ میلیارد دلار درآمد نقدی داشته‌اند که تقریباً بدون بدهی بوده است.

موجودی انبار در پایان سه ماهه ۹۱۷/۶ میلیون دلار بود که نسبت به ۵۷۰/۹ میلیون دلار در سال گذشته افزایش یافته است، زیرا تصمیم داشتند سطح موجودی کالا را برای پاسخگویی به تقاضای افزایش یافته و جلوگیری از کمبود موجودی و سایر مسائل زنجیره تأمین بالا ببرند.

ارائه می‌دهید و مکان درستی را برای حضور مشتری فراهم آورده‌اید، باید این موضوع را برای آنها شرح دهید که این کار به معنای انجام تبلیغات است. در این مرحله مطمئن شوید مشتریان هدف شما از حضورتان و محصولاتی که ارائه می‌دهید، آگاهی دارند.

اصل چهارم؛ بیشتر تلاش کنید

ارائه خدمات عالی به مشتریان با درک و شناخت مشتری شما شروع می‌شود. با این حال، شناخت آنها، شروع یک سفر است و شما باید چیزی بیش از خدمات معمول ارائه دهید تا در ذهن آنها بمانید. اگر می‌خواهید موفقیت‌های بزرگ‌تری به دست آورید،

چاره‌ای ندارید جز اینکه خدمات‌تان را در مقیاس بزرگ‌تری ارائه دهید. این یعنی تلاش برای جذب و نگهداشت مشتری یک مسیر بی‌انتهاست. سال‌ها تجربه خرده‌فروشان موفق دنیا نیز بر این اصل تأکید دارد. یادتان باشد تمرکز کامل روی مشتری تنها شروع ماجراست، اما برای ارائه خدمات به مشتریان در مقیاس وسیع‌تر و در سطح جهانی، شما و تیم‌تان باید به طور مداوم برای بهبود تجربه مشتری تلاش کنید و هر بار کمی بیشتر از آنچه که انتظار دارند، ارائه دهید. انجام این کار علاوه بر جلب مشتری، وفاداری او را نیز به همراه خواهد داشت.

اصل پنجم؛ مکان، مکان و باز هم مکان

پیش‌تر مکان مناسب را به عنوان یکی از اصول خرده‌فروشی شناختیم؛ اما آن قدر این موضوع اهمیت دارد که باید باری دیگر درباره آن صحبت کنیم. به حکم تجربه‌ای که در تاریخ خرده‌فروشی به دست آمده، مکان مناسب به خصوص در مورد فروشگاه‌های فیزیکی، در موفقیت شما تأثیر بسیاری دارد.

اما بهترین مکان برای فروشگاه فیزیکی کجاست؟ این چیزی است که از سوی برند و استراتژی‌های محصول‌تان، به شما دیکته می‌شوند؛ یعنی آنچه که قصد فروشش را دارید، بر موقعیت فروشگاه شما تأثیر می‌گذارد. به عنوان مثال، یک سوپرمارکت نیاز به پارکینگ دارد و یک فروشگاه مد روز باید در یک منطقه شیک باشد که مشتریان مناسب فروشگاه را جذب کند. البته به نظر من، محل در حال حاضر تأثیر کمتری نسبت به گذشته دارد، به دلیل دو عامل اصلی؛ اولاً آنعطاف‌پذیری مشتریان طی سال‌ها افزایش یافته و آنها برای خرید محصول مورد نظرشان، از مکان‌های متنوع‌تری بازدید می‌کنند. ثانیاً اینترنت عادات خرید مشتریان را تغییر داده و این تغییرات ادامه‌دار خواهند داد. تجارت الکترونیک، دنیای خرده‌فروشی «جغرافیای نامحدود» را ساخته است؛ دنیایی که در آن خرید می‌کنید، بدون اینکه نیازی به بازدید از یک فروشگاه فیزیکی وجود داشته باشد. ظهور «Etail» از دل «Retail»، بزرگ‌ترین تغییر صنعت خرده‌فروشی در ۲۰ سال گذشته بوده است و به مرور تأثیر این تغییر در صنعت خرده‌فروشی بیشتر نیز خواهد شد.

ما در حال سفر از خرده‌فروشی به سوی خرده‌فروشی سریع هستیم. درک این اصل مهم و در آغوش گرفتن آن، باعث می‌شود درک بهتری از آینده خرده‌فروشی و مشتریان داشته باشیم و حواس مان به فناوری‌های جدیدی باشد که سبب تغییر شکل فرصت‌ها در دنیای خرده‌فروشی می‌شوند.

پیروی کنید؛ اما قسمت مهم آن است که کسب‌وکار شما در نهایت مشتری‌مدار باشد.

بنابراین مهم‌ترین اصل خرده‌فروشی که باید بر آن تسلط پیدا کنید، مشتری است. مشتری باید مرکز تجارت شما باشد و هر کاری که انجام می‌دهید، باید حول محور مشتری بچرخد. شناختن و تمرکز روی آنها در هر کاری که انجام می‌دهید، به شما کمک می‌کند تا تجارت و تیم خود را رشد دهید.

اصل دوم؛ جزئیات مهم است

یکی از معروف‌ترین اصول در خرده‌فروشی، جزئیات است. چالش اینجاست: چگونه جزئی‌نگر شوید و روی چه جزئیاتی باید تمرکز کنید؟ لازم است در ابتدا به بررسی و بهبود درک خود از مشتری و جزئیات مدیریت خرده‌فروشی بپردازید. هر خرده‌فروش باید روی جزئیات تمرکز کند و در اکثر مواقع جزئیات را به درستی درک کند. این حرف به معنای آن نیست که شما نباید اشتباهی مرتکب شوید، اما باید از آنها درس بگیرید و تکرارشان نکنید. مشتریان به شما اجازه

برخی از اشتباهات را می‌دهند، اما اگر تعداد این عملکردهای نادرست زیاد شود و مکرر اتفاق بیفتند، مشتریان خود را از دست می‌دهید. درک جزئیات، یک مهارت کلیدی برای تسلط بر خرده‌فروشی است.

اصل سوم؛ چهار P را درک کنید

یک اصل بسیار قدیمی وجود دارد که هنوز هم معتبر است. بسیاری از مردم این اصل را در مدرسه یا دانشگاه شنیده‌اند. این اصل تبلیغاتی خرده‌فروشی به شما کمک می‌کند تا اصول کلی چنین کسب‌وکاری را درک کنید. چهار P عبارت است از: محصول (Product)، قیمت (Price)، مکان (Place) و تبلیغات (Promotion). اینها چهار زمینه اصلی هستند که باید بر آنها تمرکز کنید تا پایه‌های اساسی یک کسب‌وکار موفق خرده‌فروشی را بگذارید و آن را به درستی به مشتریان خود ارائه دهید. در توضیح محصول باید گفت که شما به محصولاتی نیاز دارید که مشتری شما نیاز به خریدن‌شان دارد که معمولاً

طیفی از محصولات را در بر می‌گیرد. در نظر داشته باشید که این محصولات باید سودی را برای شما به ارمغان بیاورند تا کسب‌وکار موفقی داشته باشید. قیمت باید در کل بازاریابی ثابت باشد و تمام الزامات کسب‌وکار شما را برآورده کند. لازم است محدوده قیمت‌گذاری را در سطحی قرار دهید که دایره هدف مشتریان‌تان توانایی خرید و استفاده از آنها را داشته باشند. قیمت شما می‌تواند بالا یا پایین باشد و این به توانایی مالی گروه مشتریانی که برای فعالیت خود در نظر گرفته‌اید، برمی‌گردد.

لازم است فضای مناسبی را فراهم کنید که مشتریان شما بتوانند این محصولات را خریداری کنند؛ این فضا می‌تواند فروشگاه فیزیکی باشد یا کاتالوگی که به دست مشتریان هدف خود می‌رسانید یا حتی یک وب‌سایت که از طریق آن مشتری می‌تواند به محصولات‌تان دسترسی پیدا کند. در هر حال برای فروش موفق چاره‌ای ندارید جز اینکه مکان مناسبی را به این کار اختصاص دهید.

در نهایت نیز هنگامی که محصولی با قیمت مناسب



ترانه احمد دوست

taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم





فناوری چگونه بر زندگی انسان امروزی اثر گذاشته است؟ نشانه‌های فناوری

دنیای مدرن کمک کرده است.

بهبود ارتباطات

سامانه‌های مخابراتی بخشی بسیار مهم از زیرساخت‌های یک جامعه پیشرفته است. از پیام‌هایی که با پرندگان منتقل می‌شد تا اعلامی که با دود انتقال می‌یافت تا سامانه سریع‌تر، کارآمدتر و جهانی مانند ایمیل، تلفن و پیام‌رسانی با کمک اپلیکیشن‌ها کمک می‌کند تا ارتباط در دنیای به‌هم‌پیوسته حفظ شود. ابزارهای ارتباطی امروزی و شرکت‌های مخابراتی جهانی، امکان حفظ ارتباط بین مردم را در حالی که به نقاط گوناگون سفر می‌کنند، فراهم کرده‌اند. امروزه تماس‌های ویدئویی و جلسات گروهی بر بستر اینترنت امکان کار از راه دور و داشتن شغل بین‌المللی را فراهم و پیشبرد بدون وقفه کسب‌وکارها را ممکن کرده است.

بهبود فرایند آموزش و یادگیری

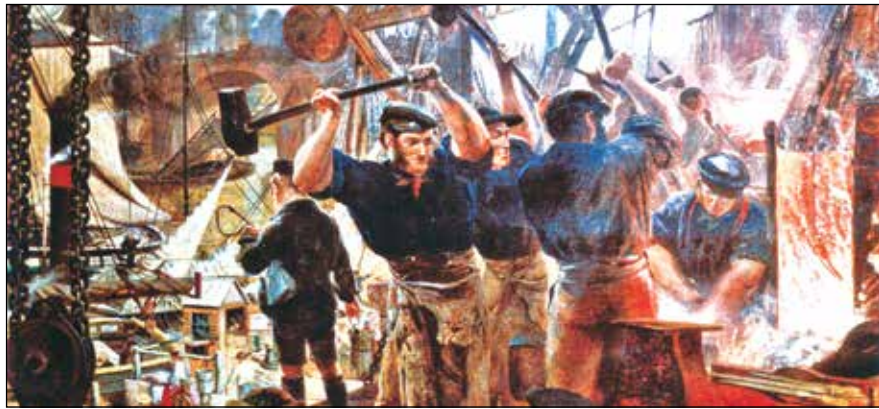
در دنیای مدرن برای یادگیری هر مهارت مورد نیاز در جهت کسب موفقیت، چه یک زبان جدید باشد یا یک زبان برنامه‌نویسی یا یک مهارت فنی، امکان استفاده از جست‌وجوهای اینترنتی و یادکست و ویدئو وجود دارد. برخلاف همه دوره‌های تاریخی که یادگیری وابسته به کتاب‌های کاغذی و چاپی بود، اکنون کتاب‌های الکترونیک و گردهمایی‌های آنلاین اجازه می‌دهد آموزش به روشی سریع‌تر و کارآمدتر انجام شود. وبسایت‌ها به مؤسسات آموزشی امکان ارائه کارآمد مواد آموزشی به شیوه جدید را داده و به دانش‌آموزان کمک می‌کنند تا با استفاده از سامانه‌های رایانه‌ای، محتوای آموزشی خود را در یک مکان گردآوری کنند. فناوری اثرات منفی بر جامعه و دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم نیز داشته است. کاهش منابع سوخت، نیاز به عناصر کمیاب‌تر مانند طلا، کلتان و تانتالوم (که برای ابزارهای الکترونیک مدرن مورد نیاز است)، کشمکش در قاره‌ها و کشورهای صاحب مواد معدنی، گرمایش جهانی و... مسائل بسیار واقعی امروز هستند.

کشاورزی ماشینی

ماشینی شدن کشاورزی دگرگونی‌های بنیادین در شیوه‌های باستانی کشاورزی ایجاد کرد. ماشینی شدن کشاورزی تنها به معنای جایگزینی ماشین‌ها و سامانه‌های فناوری (مانند ربات‌ها) با سامانه‌های قدیمی (مانند حیوانات و کارهای دستی) نیست، بلکه شیوه‌های کشاورزی خودکراتر و بسیار کارآمدتر شده که منابع غذایی بسیار بیشتری را برای افراد بیشتری تولید می‌کند.

بهبود حمل‌ونقل

همچنان می‌توان در زمین پیاده‌روی کرد، اما ظهور قطار، خودرو، هواپیما، قایق‌های تندرو و... به مردم اجازه داده که در زمان بسیار کمتری به مقاصد مورد نیاز سفر کنند. برنامه‌های اشتراک‌گذاری سیستم حمل‌ونقل مانند اوبر و گرب، رسیدن به یک مقصد را سریع‌تر، کم‌هزینه‌تر و آسان کرده‌اند. تکامل زیرساخت‌های حمل‌ونقل مانند ستون فقرات جامعه است که با پیشرفت خود به شکل‌گیری



هم دستی جامعه و فناوری در دگرگونی زندگی ما

نگاهی به اثرگذاری فناوری بر جامعه که در نهایت به تشکیل جوامع انسانی به شکل امروزی منجر شد



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

تمدن‌های باستانی وجود داشت یا فناوری‌های محاسباتی در عصر حاضر. فناوری را می‌توان مشتق بر فناوری‌های باستانی مانند ماشین حساب، قطب‌نما، تقویم، باتری، کشتی‌ها و ارابه‌ها یا فناوری‌های مدرن مانند رایانه، ربات، تبلت، چاپگر و دستگاه‌های فکس در نظر گرفت. فناوری آینده شامل فناوری‌های پیشرفته بلاکچین، شهرهای هوشمند، رایانه‌های کوانتومی، رمزگذاری کوانتومی، هوش مصنوعی و... است.

هیچ فناوری، حتی یک فناوری شکست‌خورده وجود ندارد که تأثیر بر جامعه انسانی نداشته است. از آنجا که «نیاز مادر اختراع است»، همه فناوری‌های اختراع شده در پاسخ به نیازها ایجاد شده‌اند، بنابراین فناوری‌ها با فرهنگ و رفتارهای مردم گره خورده‌اند. پس از هر مرحله توسعه، هر مشکلی که به وسیله فناوری حل شود، موجب دگرگونی در رفتار و کارکردهای اجتماعی می‌شود که ممکن است به ایجاد

مشکلات جدید، ساختارهای اقتصادی متفاوت یا خلق شیوه‌های نوین زندگی منجر شود یا جای خود را به نوآوری‌های فناوری‌ها برآورده بیشتری بدهد. ممکن است جامعه در مقیاس کلان و به‌سادگی از فناوری برای نگهداشت و شکوفایی خود استفاده کند یا با ایجاد سطح بالاتری از کارایی اجتماعی، به تکامل جامعه و دستیابی به سطوح بالاتری از پیشرفت جهانی کمک کند. در همین حال ممکن است پیشرفت‌های فناوری در مقیاس خرد تا حدودی رفتار انسان و شیوه‌های سازگاری‌اش را تغییر دهد. این تحولات تا آنجا پیش رفته که حتی به چگونگی توسعه زبان‌های اجتماعی (یعنی واژگان مرتبط با فناوری‌های توسعه‌یافته در یک جامعه) در تمدن‌های خاص نیز رسیده است.

فناوری چیست؟

فناوری به معنای هر کاربری است که خلق یا به وسیله علوم / ریاضی مهندسی شده تا مشکلی را در یک جامعه حل کند؛ می‌تواند شامل فناوری‌های کشاورزی باشد، مانند آنچه در

جامعه چیست؟

هر گروه سازمان‌یافته از مردم که با هم زندگی می‌کنند و اغلب شامل نوعی حکومت (یا حکومت همراه با قوانین)، نقش‌ها و بنیان‌های اقتصادی است. می‌توان جامعه قلمداد کرد. این جوامع در دوران باستان اغلب شامل اقتصاد کشاورزی همراه با واردات و صادرات بود، در حالی که چنین جوامعی در بیشتر موارد مراکز نظامی و آموزشی بودند که به پادشاهی‌های پیشرفته و حتی امپراتوری‌هایی با دولت‌های تابع تبدیل شدند. در بیشتر اوقات ایالتی که از نظر فناوری پیشرفته‌تر بود، تبدیل به امپراتوری بزرگ شده و بر جوامع / پادشاهی‌های دیگر حکومت می‌کرد.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

تاریخچه فناوری و جامعه در تغییر زندگی ما

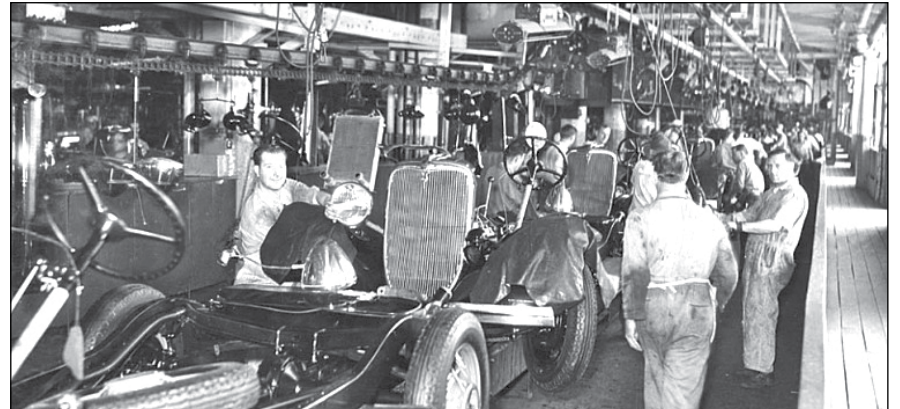
هر تمدن، جامعه، پادشاهی و امپراتوری در طول تاریخ با فناوری ظهور یافته، رشد کرده یا از بین رفته است. تمدن



چاپ دوم کتاب سازمان بازا با حمایت هلدینگ فناوری و نوآوری صاد منتشر شد مقدمه‌ای بر سازمان‌های غیرمتمرکز

کتاب «سازمان باز: مقدمه‌ای بر سازمان‌های غیرمتمرکز» با ترجمه محمد رهبان و با حمایت هلدینگ فناوری و نوآوری صاد در انتشارات راه پرداخت به چاپ دوم رسید. این کتاب نوشته «جیم وایت هرست» مدیرعامل سابق شرکت معروف «رد هت»، سازنده سیستم‌عامل معروف «لینوکس» است. وایت هرست در سال ۲۰۰۷ به رد هت پیوست و این شرکت در زمان مدیریت او توانست پله‌های موفقیت را یکی پس از دیگری طی کند و در سال ۲۰۱۲ به اولین شرکت ارائه‌دهنده نرم‌افزار منبع باز با درآمد یک میلیارد دلاری تبدیل شود. جیم وایت هرست به اصلی ایمان دارد که پایه و اساس فرهنگ سازمانی رد هت بر روی آن بنا شده است. او معتقد است: «آن دسته از توانایی‌های کارکنان که بیش از همه برای رسیدن به موفقیت ضروری هستند، دقیقاً همان‌هایی هستند که نمی‌توان مدیریت‌شان کرد.» و نتیجه می‌گیرد که هرچه بیشتر بتوانید شور و اشتیاق را در کارکنان‌تان شعله‌ورتر کنید، سازمان موفق‌تری خواهید داشت. او در این کتاب به‌عنوان مدیرعامل رد هت با تمرکز بر این شرکت که می‌توان آن را یکی از اولین سازمان‌های باز در جهان دانست، تلاش کرده ایده «سازمان باز» را بیروبراند. این کتاب به مدیران کنونی و آینده‌نشان می‌دهد چطور مدل سازمان باز جدیدی توسعه دهند و سازمان‌شان را به سازمانی بازتر تبدیل کنند. جیم وایت هرست معتقد است که آموزه‌های این کتاب صرفاً به درد شرکت‌های بزرگ نمی‌خورد بلکه شرکت‌های کوچک و استارت‌آپ‌های نوپا نیز می‌توانند از آن بهره ببرند. صادق فرامرزی و حمیدرضا نورصلحی در بخشی از یادداشت مشترک خود بر «سازمان باز» نوشته‌اند: «در سال ۲۰۱۵ میلادی بشریت به نوعی اجماع بدون هماهنگی رسیده است تا ضمن هوشمندسازی اشیاء و ابزارها و ماشین‌ها، از آن‌ها جامعه‌ای در تعامل با انسان‌ها تشکیل دهد که امروزه در هنگامه بازنشر دوم از ترجمه پارسی کتاب «سازمان باز» در سال ۲۰۲۲ میلادی، است.

همگی آن را به نام متاورس می‌شناسیم، اما آنچه صحت این ادعا و ارزش محتوا در ماهیت سازمان باز را به چالش می‌کشد، به پدیده متاورس به عنوان محلی برای ملاقات و همکاری انسان‌ها و هوش ماشینی ختم نمی‌شود، بلکه پیش‌تر در دسامبر ۲۰۱۹ میلادی با شروع همه‌گیری ویروس کرونا آغاز شده است. در واقع، بحران بیولوژیک سال ۲۰۱۹ میلادی بیش از آنکه یک مسئله پزشکی یا حتی فناورانه باشد، یک ابرچالش مدیریتی برای سازمان‌های بسته و یک ارزیابی جامع برای اثبات کارایی سازمان‌های مجهز به تفکر باز بود. سازمان‌هایی که تا پیش از این نحوه تعامل مجازی با نیروی انسانی و شرکای تجاری در زنجیره تأمین را در قالب پیاده‌سازی سازمان باز تمرین کرده بودند، بدون احساس خلأ یا وقفه تقریباً همه نوع روال اجرایی و نوآوری را ادامه داده و بعضاً نیروهای از دست رفته سازمان‌های بسته را نیز جذب کرده و به کسب‌وکار خود وسعت نیز داده‌اند، اما سازمان‌های بسته - با وجود تجهیز فوری به انواع نرم‌افزارها و سخت‌افزارهای ارتباط از راه دور - در بهترین شرایط توانستند از ورشکستگی در امان بمانند. به عبارت دیگر، ظهور متاورس خروجی مشخص و بارز تعمیم تفکر سازمان باز به سطحی فراتر از روش‌های مدیریتی سازمان‌های سنتی، پس از اثبات کارایی آن در دوران همه‌گیری کرونا، است. و البته این تجربه موفق به صورت غیرمستقیم به توسعه مبحث دیگری در ساختار تصمیم‌گیری درون سازمان‌ها دامن زده است که طی آن تلاش می‌شود یک سازمان باز با مدل‌های موفق مرتبط با سیستم‌های غیرمتمرکز در رمازها ادغام شده و یک سازمان خودگردان غیرمتمرکز (DAO) را بنا کنند.» کتاب «سازمان باز: مقدمه‌ای بر سازمان‌های غیرمتمرکز» با ترجمه محمد رهبان در ۱۹۲ صفحه با قیمت ۱۰۰ هزار تومان هم‌اکنون در فروشگاه راه پرداخت در دسترس علاقه‌مندان است.



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

سنگی و توانایی مهار آتش است. هر دو مورد به بقای جوامع شکارچی نخستین کمک کردند که موجب ایجاد رفتارهای باستانی شد که هومو ساپینس‌ها (Homo sapien) به آن معروف هستند (الگوی شکارچی - گردآورنده مربوط به قبل از توسعه جوامع کشاورزی) و به شکلی اثرگذار مسیر تکامل ما را حتی با تغییر ژنتیک کل جوامع تغییر دادند (جریان ژنتیکی).

از دوران باستان تا کنون، از امپراتوری مصر و کوشی تا امپراتوری آکسومیت و چین، امپراتوری آشور، بابل و ایران، امپراتوری یونان، روم، مالی و بریتانیا، همه بر پایه قدرت خود تبدیل به امپراتوری شدند. اقتصاد، ارتش قوی و توانایی‌های ارتباطی / حمل‌ونقل قدرتمند و برگرفته از فناوری‌های پیشرفته، موجب قدرت آنها شد و می‌توان گفت که تاریخ با اختراع و استفاده از فناوری پیشرفته نوشته شده است.

انسان‌ها در طول تاریخ بشر و پس از انقلاب صنعتی، از شکارچی - گردآورنده به موجوداتی با جنب‌وجوش اندک تبدیل شدند که فناوری بسیاری از وظایف را برای آنها خودکار می‌کند؛ در نتیجه بیماری‌های مزمن مبتنی بر جنب‌وجوش اندک و رژیم‌های ناسالم غذایی ایجاد می‌شود که در همین حال زندگی را «راحت‌تر» و «آسان‌تر» می‌کند. در حالی که در دنیای باستان ارسال پیام از یک سر جهان به آن سر با سفر از کشوری به کشور دیگر می‌توانست ماه‌ها طول بکشد، امروزه پیام‌ها تقریباً بلادرنگ از طریق اینترنت ارسال می‌شوند و امکان سفر دور دنیا در زمانی کوتاه از طریق هواپیما در دسترس است.

زندگی بشری از آغاز تمدن تأثیری شگرف و تقریباً غیرقابل تصور از فناوری گرفته است. در حالی که سنجش همه اثرات آن بر جامعه بشری تقریباً ناممکن است، فناوری به شکلی آشکار برای آسان‌تر، لذت‌بخش‌تر و راحت‌تر کردن زندگی انسان‌ها کارهای بسیاری انجام داده است. با این حال در صورت کاربرد نادرست یا تولید غیرمسئولانه می‌تواند موجب بروز عواقبی مخرب می‌شود، بنابراین خالی از اشکال نیست. همان‌طور که انسان‌ها به آینده می‌روند، برای مهندسان مهم است که به شیوه‌ای وظیفه‌شناسانه و مسئولانه‌تر عمل کنند و برای کاربران نهایی این نکته مهم است که بین استفاده از سامانه‌های فناورانه با روش‌های قدیمی و انجام بهتر کارها توازن ایجاد کنند تا کارها به روشی سالم‌تر و سازنده‌تر انجام شود.

بین‌النهرین که «مهد تمدن» باستانی بوده، شاهد ظهور بسیاری از فناوری‌های سومریان باستان بوده که هنوز هم کاربرد دارد؛ از جمله کشتی، چرخ، سامانه‌های آبیاری، متالورژی و یکی از قدیمی‌ترین خط‌های نوشتاری. هر بخش از یک جامعه، پادشاهی یا امپراتوری از فناوری اثر می‌پذیرد و بر پایه آنچه که از علوم و ریاضیات در دسترس است، شکل می‌گیرد و بر هر زیربخش از تمدن تأثیر می‌گذارد؛ از جمله امور نظامی، معماری، شهرها، بهداشت، ارتباطات، دولت، زمان / تقویم‌ها، زبان و نگهداری سوابق.

قدیمی‌ترین دانش‌ها، ریاضیات و پزشکی در شرق، جنوب و شمال آفریقا ثبت شده است. پادشاهی‌های باستانی قادر به ثبت زمان، ارتباط بر اساس کمیت‌های عددی، حاکمیت بر اقتصاد و رشد اندازه و مقیاس بودند. فناوری همچنین با کمک به شکل‌گیری شیوه‌های کشاورزی، موجب پیشرفت جوامع باستانی شد و ستون فقرات اقتصادهای قدرتمند دوران باستان را شکل داد. اختراع سامانه‌های آبیاری، سازه‌های معماری، شیشه و استفاده از خاک رس پخته، به توسعه شهرها و پادشاهی‌های باستانی یاری رساند. این اختراعات برجسته پس از انقلاب صنعتی در قالب شهرهای بزرگ و آسمان‌خراش‌ها و مزارعی که امروزه میلیون‌ها نفر را تغذیه می‌کنند، نمایان شدند. فناوری همچنین در جهانی شدن و تجارت باستان نقش داشت، زیرا از راه‌ها، کشتی‌ها و «جاده ابریشم» باستانی همگی به پادشاهی‌ها کمک کردند تا تجارت کنند، ثروتمند شوند، قدرت گیرند و نفوذ خود را گسترش دهند. همین امر به فتح پادشاهی‌ها و پیوند تمدن‌های مختلف با یکدیگر منجر شد.

فناوری حتی بر چگونگی توسعه زبان، یعنی اساسی‌ترین جوهر ارتباط انسانی نیز اثر گذاشته است. به عنوان نمونه برخی از زبان‌های باستانی مانند زبان باسکی که هنوز کاربرد دارد، کلماتی ریشه‌ای برای ابزارهای مدرن مرتبط با کلمه «سنگ» دارد که نشان‌دهنده خاستگاه باستانی و بالقوه آن در دوران پارینه سنگی است. اگرچه این زبان منزوی است، فرض کنید اگر چنین زبانی ریشه کلمات انگلیسی را تغییر داده، بنابراین اختراع ابزار سنگی در سال‌ها پیش می‌تواند به طور بالقوه بر زبان گفتاری انگلیسی امروز اثر بگذارد.

در واقع دو نمونه از مهم‌ترین موارد بیانگر اثرگذاری فناوری در تغییر رفتار اجتماعی و شاید تکامل انسان، توسعه ابزارهای





گوشه‌ای از نصایح سعدی در گلستان

بازی و ظرافت به ندیمان بگذار

گلستان برخاسته از قلم و اندیشه سعدی شیرازی است و بسیاری آن را اثرگذارترین نوشته در ادبیات فارسی می‌دانند. گلستان شامل یک دیباچه و هشت بخش در قالب نثر مسجع (آهنگین) است. خود سعدی درباره گلستان می‌گوید:

«کلمه‌ای چند به طریق اختصار از نوادر و امثال و شعر و حکایات و... در این کتاب درج کردیم و برخی از عمر گرانمایه بر او خرج...»

بماند سال‌ها این نظم و ترتیب ز ما هر ذره خاک افتاده جایی غرض نقشبست کر ما باز ماند که هستی را نمی‌بینم بقای مگر صاحب‌دلی روزی به رحمت کند در کار درویشان دعایی» در یکی از حکایات‌های گلستان آمده است:

«سیه‌گوش را گفتند تو را ملازمت صحبت شیر به چه وجه اختیار افتاد؟ گفت: تا فضله صیدش می‌خورم و از شر دشمنان در پناه صولت او زندگانی می‌کنم. گفتندش اکنون که به ظل حمایتش درآمدی و به شکر نعمتش اعتراف کردی، چرا نزدیک‌تر نیایی تا به حلقه خالصان درآرد و از بندگان مخلصت شمارد؟ گفت: همچنان از بطش او ایمن نیستم.

اگر صد سال گیر آتش فروزد اگر یک دم در او افتد بسوزد افتد که ندیم حضرت سلطان را زباید و باشد که سر برود. و حکما گفته‌اند از تلون طبع پادشاهان برحذر باید بود که وقتی به سلامی برنجند و دیگر وقت به دشنامی خلعت دهند؛ و آورده‌اند که ظرافت بسیار کردن هنر ندیمان است و عیب حکیمان.

تو بر سر قدر خویشتن باش و وقار بازی و ظرافت به ندیمان بگذار»



شماره ۵۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

خوب شد موفق نشدند

طی یک هفته گذشته پشت رایانه هر کارمند شهرداری که می‌رفتی، داشت با سنگ‌هایی که از کنار باغچه برداشته بود، به قل دوقل بازی می‌کرد و در جواب ارباب رجوع می‌گفت: «شبکه قطع» و این بار راست می‌گفت!

۱

حالات متوجه می‌شوم آن عزیز سفر کرده که زل می‌زدتوی چشم گزارشگر و می‌گفت: «دشواری نداریم» چقدر به درد مدیر بیت کلان می‌خورده و ما قدرش را ندانستیم. نشستیم و مثل آن پرنده که غذایی را مخفی می‌کرد و بعداً جایش را فراموش می‌کرد، به آن بزرگ مرد عرصه مدیریت بحران خندیدیم.



عبدالله
مقدمی
@moghadamy007

۲

سامانه‌های بر بستر شبکه شهرداری تهران، اگرچه اسم با کالاسی دارند، اما هفته قبل حال و روز خوبی نداشتند. ظاهراً چند تا از دزدان نامرد، بدون اینکه ملاحظه یال و کوپال شهرداری شهر الگوی جهان اسلام را بکنند، بدون اینکه احترام دکتری پزشکی هسته‌ای شهردار عزیزمان را داشته باشند، بدون اینکه نگاهی به طول و عرض بلبوردهای تبلیغاتی دوستان داشته باشند، به صورتی غافلگیرانه زدن و سامانه‌های بر بستر شبکه شهرداری کلان شهر تهران را ترک‌اند.

۳

گفتم «ظاهراً» برای اینکه طبق نظر مسئولان محترم

۱

شهرداری، اصولاً اتفاقی نیفتاده بود و اصلاً دشواری نداشتیم. فقط بیشتر از یک هفته پشت رایانه هر کارمند شهرداری که می‌رفتی، داشت با سنگ‌هایی که از کنار باغچه برداشته بود، به قل دوقل بازی می‌کرد و در جواب ارباب رجوع می‌گفت: «شبکه قطع» و این بار راست می‌گفت!

۲

بباید دوباره پادی کنیم از آن بزرگوار که فرمود: «شما شهرداری را به من نشان بده.»

۳

یعنی هفته گذشته به هر کسی می‌گفتی «شهرداری شمایی؟» می‌زد زیرش و قبول نمی‌کرد، حتی اگر آن شخص، شخص شخصیت جناب استاد دکتر زاکانی می‌بود. البته دوربین‌های سطح شهر فعالیت بکنند یا نکنند، شبکه داخلی شهرداری کار کند یا نکند، دوستان شهرداری چی حک شده باشند یا نشده باشند، باز هم چیزی از شدت پیروزی این بزرگواران کم نمی‌کند. کما اینکه یکی از همین عزیزان فرمود: «می‌خواستند با این کارشان ما را فشل نشان بدهند، اما موفق نشدند.» فکر کنید ببینید اگر موفق می‌شدند، چه می‌شد؟

۱

نمی‌دانم چرا دوست دارم شعر بی‌ربط بگذارم. البته کمی که فکرش را می‌کنم، می‌بینم خیلی هم بی‌ربط نیست.

خبرهای قشنگی گفت اخبار
ز کار و کارگر، تولید و بازار
نمی‌دانم چه شد اما به یک بار
شد این هفته وزیر کار بیکار

چند روز پیش ناگهان با چهره‌ای درهم و ناراحت پیش من آمد و پرسید: «توی مدرسه درس فارسی رو چند می‌گرفتی؟ انشا رو خودت می‌نوشتی یا دقتت درست روز کلاس انشا گم می‌شد؟» پرسش را با پرسش پاسخ دادم که: «چه خبر شده؟ با نمرات من چه کار داری؟»

صفحه‌ای در یک شبکه اجتماعی از فردی را نشان داد که یکی از همین سلبریتی‌های شاخ کارآفرینی و کسب‌وکار است.

هنوز البته چندان معروف نشده که کارش به تلویزیون هم بکشد یا توی کانال‌های ماهواره‌ای برای خودش برنامه داشته باشد و پاسخ تلفنی بدهد؛ اما آن قدری هست که برای تبلیغ توی صفحه‌اش کلی پول بگیرد و یک نفر زیر پست‌هایش نوشته چرا برای یک ساعت مشاوره رقم چند صد تومانی درخواست کرده است. حالا همین دسته‌گل دماغ‌پرور یک جمله تاریخی نوشته از این قرار که: «بیزنسی بعد از ارتقا از حیظ انتفاء دررفت.»

اگر این نوشته «بیزنسی بعد از ارتقا از حیظ انتفاء دررفت» را به زبان شیرین پارسی بنویسیم، منظور این است که: «کسب‌وکاری پس از رشد، جایگاه سودمندی خود را از دست داد.»

ادبی. حالا به قول محمد، درست است که روی بدنش خالکوبی نکرده، فحش هم نمی‌دهد، چندبار هم ازدواج نکرده و حرف ازدواج هم که می‌زنی تا بناگوش سرخ می‌شود، صفحه اینستاگرام ندارد، شرط‌بندی نمی‌کند، کنسرت آن‌ور آب نمی‌رود، خرید و فروش رمز ارز نمی‌کند، ولی در اندازه تیم ملی و لالیگا توی ادبیات کار خفن کرده است. برای همین فریبا به او بیشتر از دیگران احترام می‌گذارد و وقتی می‌خواهد صدایش بزند، به جای سامی و سامان، می‌گوید آقا سامان!

اما مراتب ارادت و التفات بنده کمترین به این شخصیت برجسته و وزین، از آنجا شدت گرفت که دریافتم وجود مبارک‌شان درجات اعلائی از حساسیت در قبال حفظ زبان مادری از ملوث شدن به کلمات و عبارات غیر دارد، و در این باب مباحثات ذی‌قمتی را مطالعه و در آنها غور کرده تا از جمیع جهات بر این مقوله تسلط یابد و در مجالس اکابر زبان و ادبیات به سمع حاضرین برساند.

حالا چه خبر شد که من فهمیدم سامان، همین همکار دوست‌داشتنی، کمی بیشتر از آنچه که فکر می‌کردم کتابخوان است و دل‌سوز فرهنگ و زبان کشور؟

شب‌نویسته‌های یک بچه نوآورا! (۱۴۶)

بیزنسی بعد از ارتقا از حیظ انتفاء دررفت

تا دیروز فکر می‌کردم بالا گرفتن دامنه رفاقت کامیار با سامان، نتیجه سفر گروهی عید امسال و دست‌پخت مادر سامان است که بدجوری به دل کامیار نشست؛ این برداشت هم درست بود و هم نادرست.

کامیار که هر چیز را بر پایه شکمش می‌سنجد، حتماً دل‌باخته دست‌پخت مادر سامان شده، اما فریبا که نه شکم‌وست و نه اهل پاچه‌خواری، چرا باید این قدر نوشابه از همه رنگ برای سامان باز کند؟

ولی امروز روشن شد که این آقا سامان که بی‌سروصدا و به‌آرامی از گوشه دیوار حرکت می‌کند تا گربه شاخش نزند، برای خودش شاخی است؛ اما نه توی اینستاگرام، بلکه در محافل



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

رمزارز

۲۴

ضمیمه رایگان
هفته نامه
کارنگ در
حوزه رمزارزها
سال دوم
شماره
بیست و چهارم
بیست و نهم خرداد
۱۴۰۱
صفحه ۱۶



درماجرای تتل کوین مقصر
واقعی چه کسانی هستند؟
**کاربران ایرانی را
سرزنش نکنیم!**

RAMFINEX



گفت و گو با **علی مولوی دوست**، مدیر پشتیبانی رمزینکس؛ اومی گوید
روش‌های مختلفی برای حفظ اعتماد کاربران در زمان ریزش بازار دارند

آرامش خود را حفظ کنید



نگین: نسیم اعتمادی

همه چیز غیر عقلانی و غیر منطقی است

واکنش بحث برانگیز بیل گیتس
در مورد رمزارزها



توقف یک صنعت روبه رشد

تعدیل نیروی کار در بحبوحه زمستان رمزارزها



گزارش
REPORT

کنفرانس اجماع
۲۰۲۲:
وب ۳ سرشار از
فرصت‌هاست

۱۲



تحلیل
ANALYSIS

تمرکز بر ساختن
به جای
وحشت کردن

نهادهای بین‌المللی در تلاش
برای تنظیم‌گری هوشمندانه

۲



گزارش
REPORT

بحران قرض
و ترس
رگولاسیون

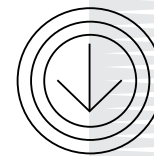
چرا ضعف رمزارزها رگولاسیون
را قوی‌تر خواهد کرد؟

۱۰

مراقب جیب خود باشید

چند روش برای اینکه یاد بگیریم
چگونه از کلاهبرداری‌های حوزه
رمزارزها اجتناب کنیم

**استیبل کوین‌ها از نوسان
رمزارز ضربه خورده‌اند**



ارزش کوین‌ها کاهش می‌یابد، شغل‌ها از دست می‌رود؛ اما انقلاب پابرجاست

تکرار تجربه دات‌کام درباره رمزارزها

بازار رمزارزها در حال تجربه روزهای پرهیجانی است؛ آنهایی که قبل از این ریزش‌ها از بازار خارج شده‌اند، از تصمیم به موقع و هوشمندانه خود راضی‌اند و آنهایی که در بازار مانده‌اند، در حالی از شوک و تأسف به سر می‌برند. کسب‌وکارهای رمزارزی دنیا هم حال خوبی ندارند. نمی‌دانم می‌شود این روزهای سخت کسب‌وکارها را با دوران شکست حباب دات‌کام مقایسه کرد یا خیر.

از اواخر سال میلادی گذشته روند کاهش قیمت رمزارزها شروع شده و این بازار از آن زمان روز خوش به خود ندیده است. گویا تمام عوامل دست به دست هم داده‌اند تا صدای شکسته شدن یک صنعت شنیده شود. برخی که همواره منتقد جدی رمزارزها بودند و این

شکل جدید پول را به عنوان چیزی پوچ می‌خواندند، امروز صدای بلندتری دارند و آوای «دیدید که گفتم» شان گوش هر شنونده‌ای را کر می‌کند. این روزها قطعاً دوران خوش مینمالیست‌هاست.

این روزها کسب‌وکارهایی که تمرکز خود را روی رمزارزها قرار داده‌اند، در شرایط نامناسبی هستند؛ کسب‌وکارهایی که قمار بزرگی روی رمزارزها کرده‌اند و بنیان‌گذاران شان سال‌هاست تمرکز خود را بر این بخش گذاشته‌اند، کارکنان آنها پیشنهادهای شغلی از بهترین کمپانی‌های فناوری را به امید پتانسیل بالای رشد این بازار رد کرده‌اند و از طرف دیگر سرمایه‌گذارانی که گفته می‌شود فقط در سال گذشته میلادی در مجموع بیش از ۳۴ میلیارد دلار در کسب‌وکارهای رمزارزی سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

بعد از اینکه جهان از بحران کرونا گذر کرد و در حال بهبود اوضاع اقتصاد دنیا بودیم،

حالا خبرهایی می‌خوانیم از تعدیل نیرو در کسب‌وکارهای رمزارزی دنیا. شرایط نامناسب بیت‌کوین و سایر کوین‌ها تمام زنجیره ارزش این صنعت را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد. تمام کسانی که در این صنعت، از ماینینگ گرفته تا صرافی‌ها در حال فعالیت هستند، با خطر از دست دادن شغل‌شان مواجه شده‌اند. همین حالا هم کم‌کم این اتفاق در حال رخ دادن است. کوین بیس اخیراً ۱۸ درصد از نیروی کار خود را اخراج کرده، آن هم در سالی که برنامه گسترش فعالیت‌هایش را داشت. کسب‌وکارهای دیگری هم هستند که برای جلوگیری از ورشکستگی خود چاره‌ای جز تعدیل نیروهای خود نداشتند.

در دورانی که سایر شرکت‌های فناوری دنیا هم حال و روز خوشی ندارند و شاهد سقوط ارزش سهام این شرکت‌ها هستیم، قطعاً کسانی که با جذب در کسب‌وکارهای رمزارزی فرصت‌های شغلی در سایر کسب‌وکارها را از دست داده‌اند، اکنون شرایط سختی را برای یافتن شغل جدید سپری می‌کنند.

شاید بتوان این دوره سخت رمزارزها را با حباب دات‌کام مقایسه کرد. در بحران دات‌کام شرکت‌های فناوری که جان سالم به در بردند، امروز بعد از چندین دهه نه‌تنه‌ای بقای خود را حفظ کرده‌اند، بلکه بزرگ‌تر هم شده‌اند. شاید این اتفاقی است که در دنیای رمزارزها هم شاهدش خواهیم بود. آنها که قدرت استقامت بالاتری دارند، می‌مانند و برخی دیگر نابود می‌شوند.

اما حتی در بدترین حالت ممکن و با تصور اینکه تمام کوین‌ها روزی ارزش خود را از دست بدهند، نمی‌توان منکر تحولی شد که این ساخته دست انسان در نوع نگاه بشر ایجاد کرد. نظم جدید پولی گرچه به اندازه اختراع «پول» انقلاب ایجاد نکرد، اما قطعاً به تغییر مسیر مهمی در اندیشه انسان منجر شد.



نهادهای بین‌المللی بیکار ننشسته‌اند و تلاش می‌کنند زمینه تنظیم‌گری هوشمندانه دارایی‌های دیجیتال را فراهم کنند

تمرکز بر ساختن به جای وحشت کردن

خوشحال‌اند. وقتی قیمت‌ها می‌ریزد و بازار خرسی می‌شود، بسیاری از هیاهوهای پوچ و توخالی کمتر می‌شود و آنهایی که می‌خواهند چیزی بسازند، می‌توانند در شرایط آسان‌تر و کم‌استرس‌تری کار کنند. رمزارزها چیزی نیستند که آنها را بخرید و بعد از مدتی پولدار شوید! رمزارزها دست‌آورد فناوری هستند که آمده بنای اعتماد در جوامع را متحول کند. با وجود اینکه ۱۲ سال از خلق بیت‌کوین می‌گذرد، هنوز با یک فناوری و اکوسیستم ناپالغ روبه‌رو هستیم. هنوز هم بسیاری از مسائل اطراف بیت‌کوین و سایر رمزارزها حل نشده باقی مانده است.

بازارهای مالی در تاریخ خود همیشه روزهای سیاه زیادی دیده‌اند؛ حتی باثبات‌ترین بازار



رضا قربانی

@mediamanager_ir

مالی جهان که طلاست هم روزهای سختی را پشت سر گذاشته است. زمان‌هایی بوده که طلا ارزش خودش را از دست داده است. بازارهای سهام هم همیشه گاو نبوده‌اند و سال‌هایی را دیده‌اند که بازار به شدت خرسی بوده است؛ بنابراین بازار مالی بالا و پایین دارد و بحران‌ها و شکست‌ها و سقوط‌های زیادی دیده است. بازار رمزارزها و دارایی‌های دیجیتال هم چنین هستند. قطعاً کسی علاقه ندارد قیمت دارایی که دارد، کاهش پیدا کند و می‌خواهد این قیمت همیشه روبه‌بالا باشد؛ اما نه منطق جهان چنین است و نه چنین چیزی به نفع جهان و جهانیان است.

بیش از اینکه ما نیاز داشته باشیم درباره آینده بیت‌کوین گمانه‌زنی کنیم و تحلیل‌های مشعشع از خودمان صادر کنیم، بهتر است روی یک موضوع مشخص تمرکز کنیم و آن توسعه اکوسیستمی است که شکل گرفته است. در این مسیر هم بارها گفته‌ایم که لازم

این روزها که بیت‌کوین در حال شکستن همه رکوردهای قبلی خود، این بار در مسیر برعکس است، بسیاری از کارشناسان حرفه‌ای دنیای بلاکچین



شماره ۲۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



مینا والی

مدیرمسئول

@mina_vali



راه‌پرداخت

عصر تراکنش

انتشارات راه‌پرداخت

کارگاه

رمزارز





در ماجرای تئل کوین
مقصرواقعی چه کسانی
هستند؟

کاربران ایرانی را سرزنش نکنیم!

همدستی سلبریتی‌های کم‌دانش یا طماع با چهره‌هایی که فرصت‌های درآمدزایی حوزه‌های جدید را شناسایی کرده‌اند، معمولاً چیز خطرناکی از آب درمی‌آید. خبر انتشار خوانندگان پرحاشیه ساکن ترکیه می‌خواهد به کاربران ایرانی یا بهتر است بگوییم به طرفداران خودش بفروشد هم چنین ماهیتی دارد.

یکی از چهره‌های شناخته‌شده و البته جنجالی دنیای موسیقی در همدستی با یک چهره اینستاگرامی که داعیه آشنایی با دنیای رمزارزها را دارد، در حال عرضه توکنی هستند که از اساس ارزشی ندارد. اما احتمال اینکه بسیاری آن را بخرند به امید اینکه چیزی دست‌شان را بگیرد، زیاد است. راستش این بیشتر از اینکه یک تناقض باشد که بابت آن بتوان کاربران ایرانی را سرزنش کرد که چرا در دامی به این آشکاری افتاده‌اند، نشانگر

نابالغی دانشی و چرخش کم‌آگاهی در یک بازار بزرگ است که به یکباره در عرض دو، سه سال رشد زیادی کرده؛ بدون اینکه فرصت بیاباد زیرساخت‌های آموزشی و فرهنگی درستی را برای خود بنیان بگذارد. مشکل هم فقط مشکل کاربران ایرانی یا طرفداران خام یک خواننده نیست، این مشکلی است که دامن کل این فضای نوآورانه را گرفته است.

تبلیغ و تهییج بیش از اندازه فرصت‌های سرمایه‌گذاری این حوزه برای کاربرانی که کمترین آگاهی را از مبانی و چرایی و چیستی آن دارند، در همه این سال‌ها باعث شده کلاهبرداران در این فضا به ایجاد فرصت‌های زیادی برای خود دست بزنند. ایرانی و غیرایرانی هم ندارد. تا زمانی که کسب‌وکارهای بزرگ و واقعی در این فضا عنان کار را در دست نگیرند و برای آموزش میدان‌دار نشوند، احتمالاً همین آتش و همین کاسه باشد و از شت‌کوین‌هایی چون تئل کوین بیشتر و بیشتر هم بشنومیم.

برخی بازار رمزارزها فرصت می‌دانند و برخی آن را یک زنگ خطر به عنوان یک سرمایه‌گذار خرد باید مراقب چه رفتارهایی باشیم؟

اشتباهات روزهای خرسی

قیمتی است. در چنین سقوط‌هایی بازار عمدتاً رفتار منطقی ندارد. برای مثال ممکن است شما به این نتیجه برسید که کف قیمتی ارزش بیت‌کوین ۲۵ هزار دلار است و به محض رسیدن به این عدد شما تمایل به خرید پیدا کنید. فراموش نکنید که در این شرایط بسیاری از افراد، وحشت‌زده به فروش ادامه می‌دهند و بسیاری از اوقات سقوط کف قیمت خیلی بیشتر از چیزی که ممکن است شما فکر کنید، ادامه پیدا می‌کند. در نتیجه گاهی بهتر است به جای خرید در بازار در حال سقوط، کمی صبر کنید تا بازار به ثبات برسد و در بازار صعودی و بعد از کمی رشد، اقدام به خرید کنید. سود کمتر در بازار صعودی، بهتر از ضرر هنگفت در بازار نزولی است.

یکی دیگر از خطرناک‌ترین رفتارها که باعث می‌شود افراد بی‌محابا و بدون ترس دست به خرید یا فروش‌های هیجانی بزنند، مقایسه روندهای فعلی با روندهای قبلی است که خود نیز در شرایط هیجانی کاری است خطرناک. یادتان باشد، همیشه یک اولین باری وجود دارد که بازار، رفتارهای قبلی خود را تکرار نکند. مراقب باشید شما قربانی این اتفاقات جدید نباشید. آنچه در نهایت باید تأکید کنم، این است که در این روزها، به جای رفتار هیجانی و داشتن توقعات غیرواقعی، با بخش خیلی کوچکی از سرمایه خود وارد بازار شوید و به جای تمرکز روی پولدار شدن، روی تجربه و توانایی‌های خود با بخش خیلی کوچکی از سرمایه‌تان تمرکز کنید تا در روزهای آرامش بازار، بتوانید با خیال آسوده‌تر، در این بازار به فعالیت بپردازید.

این روزها بسیاری را می‌بینم که چشم‌پسته می‌گویند الان زمان خرید است. اینکه الان زمان خرید است یا نه را خودتان و بر مبنای تحلیل‌هایتان تصمیم بگیرید که هست یا نه، اما دقت داشته باشید که اگر با فرض قرص و محکم که الان زمان خرید است، به سراغ خرید رمزارزهای مختلف می‌روید، به هیچ‌وجه توقع رشدهای نجومی نداشته باشید. کم نیستند کسانی که در این روزها هر رمزارزی را به امید ده یا حتی صد برابر شدن در دو سال آینده خریداری می‌کنند. اگر با این فرض جلو می‌روید، بهتر است در دیدگاه خود تجدید نظر کنید و انتظارات فضایی نداشته باشید.

در روزهایی که نوسانات بالا می‌رود، عمدتاً به همان نسبت ریسک هم افزایش می‌یابد و اغلب افراد سعی می‌کنند روی رمزارزهای کم‌ریسک‌تر همچون اتریوم و بیت‌کوین تمرکز کنند. در نتیجه مراقب باشید در این روزها گول نوسانات زیاد آلت‌کوین‌ها را نخورید. مخصوصاً اگر این رویکرد با معاملات اهرم‌دار ترکیب شود که به یکی از مخرب‌ترین اشتباهات شما در این بازار تبدیل خواهد شد. کم نبودند صندوق‌های تأمین سرمایه چند میلیارد دلاری که در این جریانات کل دارایی‌شان لیکوئید شده است. پس فکر نکنید در این بازار فقط شما باید که این فرصت‌های ناب را کشف کرده‌اید. خیلی از شما زنگ‌ترها، قبل از شما برایتان دام پهن کرده‌اند.

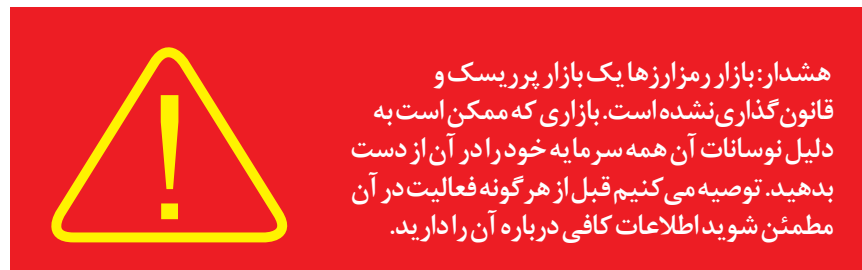
و اما مهم‌تر از همه این موارد، موضوع خرید در کف



رسول قربانی
سردبیر راه‌پرداخت
@rasoulqoribani



شماره ۲۴
۲۹ 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.

نیست چرخ را از ابتدا اختراع کنیم و قطعاً بسیاری از مسیرها را دنیا پیش از ما رفته است. فقط به عنوان نمونه اجازه دهید به خبری اشاره کنم که هفته گذشته منتشر شد. هفته گذشته خبر آمد که FATF می‌خواهد این ماه گزارشی درباره پیاده‌سازی قانون تراول منتشر کند. این گزارش قرار است نگاهی بیندازد به نتایج پیاده‌سازی قانون تراول در کشورهای عضو FATF و همچنین دیدگاه‌هایی درباره مالی توزیع‌شده (DeFi).

پیش‌تر این نهاد بین‌المللی راهنمای خود درباره دنیای کریپتو را در اکتبر ۲۰۲۱ منتشر کرده بود؛ در این راهنما استانداردهایی درباره دارایی‌های دیجیتال یا مجازی و ارائه‌دهندگان خدمات دارایی دیجیتال و به‌طور خاص صرافی‌های رمزارز وجود داشت. بر مبنای قانون تراول کسب‌وکارها ملزم می‌شدند که اطلاعاتی را درباره دو طرف انجام یک تراکنش گردآوری کنند. از سال گذشته کشورهای عضو شروع به پیاده‌سازی این استانداردها کرده‌اند و حالا قرار است ارزیابی از این پیاده‌سازی منتشر شود.

از نظر این نهاد بین‌المللی کُندی کشورها در زمینه رگولاتوری حوزه رمزارز حوزه شرکت‌های ارائه‌دهندگان خدمات دارایی دیجیتال را از منظر اعمال مجرمانه آسیب‌پذیر کرده است. گزارش هم به این موضوع اشاره خواهد کرد که کشورها باید بدون فوت وقت زمینه رگولاتوری و نظارت دقیق‌تر را فراهم کنند. همچنین در این گزارش مواردی درباره ریسک‌های نوظهور، توسعه بازار و موضوعاتی مانند دیفای و ان‌اف‌تی و برخی انواع کیف پول وجود دارد.

همان‌طور که می‌بینید نهادهای بین‌المللی بی‌کار ننشسته‌اند و تلاش می‌کنند زمینه تنظیم‌گری هوشمندانه حوزه‌های جدید مانند دارایی‌های دیجیتال را فراهم کنند. آنچه باید موضوع اصلی صحبت کسب‌وکارها و نهادهای قانونی باشد، نه بالا رفتن و پایین آمدن بیت‌کوین، بلکه خلق اکوسیستمی جدید و پویا حول محور دارایی‌های دیجیتال باید باشد.

طبیعی است ریزش بازار دوست‌داشتنی نیست و همه مایل‌اند مدام به قیمت دارایی‌هایشان افزوده شود، اما آنچه مهم است، خلق اکوسیستمی است که کار می‌کند.

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

اشتراک هفته‌نامه کارنگ و رمزارز از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه‌پرداخت بخرید

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



چطور پروژه‌های راگ پول را شناسایی کنیم؟

مراقب پروژه‌های جعلی باشید

«راگ پول» (RugPull) یکی از شیوه‌های جدید کلاهبرداری در فضای ارزهای دیجیتال است. در این روش، تیم توسعه پروژه‌ای با وعده‌های فریبنده و دستکاری بازار، باعث افزایش ناگهانی قیمت توکن این پروژه می‌شود، اما پس از آنکه خریداران سرمایه‌شان را وارد بازار کردند، دارایی آنان را به سرقت می‌برند و سرمایه‌گذاران را با دارایی‌های بی ارزش و بدون پشتوانه تنها می‌گذارند!

راگ پول نوعی کلاهبرداری ارزهای دیجیتال در فضای دیفای است که در آن، بنیان‌گذاران پروژه‌ای جعلی با سوءاستفاده از اعتماد سرمایه‌گذاران اولیه، پول زیادی جمع‌آوری و سپس، بدون ارائه محصول صحنه را ترک می‌کنند. اغلب راگ پول‌ها به این شکل شروع می‌شوند که تیم پشتیبان پروژه به روش‌های مختلف بازاربایی از طریق شبکه‌های اجتماعی و اینفلوئنسرها، نام پروژه خود را بر سر زبان‌ها می‌اندازند. سپس، توکن خود را در یکی از صرافی‌های غیرمتمرکز مانند یونی سوآپ یا پنکیک سوآپ (Pancake Swap) فهرست و آن را با توکن ارزشمند دیگری همچون اتری یا بایننس کوین جفت می‌کنند.

گام بعدی برای این افراد ایجاد نقدینگی در بازار است. نقدینگی تضمین می‌کند که به اندازه کافی توکن برای خرید و فروش در بازار وجود دارد. تزریق نقدینگی می‌تواند قیمت توکن پروژه را پامپ و توجه افراد بیشتری را جلب کند. وسوسه «یک‌شبهه صدساله‌را طی کردن» باعث می‌شود برخی با امید کسب سودهای نجومی این توکن‌ها را بخرند و در نتیجه، باعث افزایش حباب قیمت این دارایی‌ها شوند. در چنین شرایطی، سرمایه‌گذاران در برابر خود سودهای چند هزار درصدی می‌بینند و همین وسوسه می‌تواند افراد بیشتری را به پروژه جذب کند.

پس از اینکه قیمت توکن به اندازه کافی افزایش یافت، بنیان‌گذاران نقدینگی استخر توکن را خارج می‌کنند و کوین‌های ارزشمندی همچون اتری را به جیب می‌زنند و همراه با سرمایه جمع‌آوری شده ناپدید می‌شوند. در پایان، تنها سرمایه‌گذارانی باقی می‌مانند که حجم زیادی توکن بی ارزش و بدون پشتوانه را خریده‌اند.



تعدیل نیروی کار در بحبوحه زمستان رمزارزها

توقف یک صنعت روبه‌رشد

بسیاری از کارمندان و افراد شاغل در زمینه‌های مختلف به دلیل پتانسیل نامحدود رمزارزها از کار خود صرف‌نظر کردند تا موقعیت‌های شغلی دیگری را در این زمینه دنبال کنند. «هاو جیا» یکی از همین افراد است. او با صرف‌نظر کردن از پیشنهاد کمپانی بزرگ اوراکل، تصمیم گرفت

به‌عنوان مهندس نرم‌افزار در کمپانی کوین بیس مشغول به کار شود. او کار خود را در اوایل ماه آوریل آغاز کرد، اما پس از گذشت مدتی کوتاه، در هفته گذشته با دریافت یک ایمیل از طرف کوین بیس مبنی بر لغو پیشنهاد کاری، شغل خود را از دست داد. جیا تنها یک نمونه از کارمندیانی بود که این ایمیل را دریافت کردند.

این اتفاق درست زمانی رخ داد که کوین بیس قصد داشت در سال جاری حدود دو هزار نیروی جدید استخدام کند. این کمپانی با توجه به

فرصت‌های عظیم صنعت رمزارزها، قصد داشت کسب‌وکار خود را گسترش دهد، اما طی چند روز اخیر، این صرافی بزرگ که زمانی حدود ۱۰ میلیارد دلار ارزش داشت، ۱۸ درصد از نیروی کار خود را اخراج کرد.

موج اخراج در صرافی‌های بزرگ

برایان آرمسترانگ، مدیرعامل کوین بیس، در ایمیلی که در روز سه‌شنبه برای کارکنان ارسال کرد، به رکود شدید و ناگهانی رمزارزها اشاره کرد. آرمسترانگ در رابطه با این اقدام اعلام کرد که از غیرمنتظره بودن این اتفاق آگاه است و قصد نداشته چنین تجربه‌ای را برای کارمندان فراهم کند. این اتفاق در کوین بیس می‌تواند نماینده رکود عظیم این صنعت باشد. در کنار کوین بیس، بسیاری از استارت‌آپ‌های این حوزه تلاش دارند تا با تعدیل نیروی کار، از رکود طولانی مدت احتمالی در اقتصاد و بازار رمزارزها جان سالم به در ببرند.

کریس مارشالک، مدیرعامل Crypto.com در توییتهای اعلام کرد که صرافی مستقر در سنگاپور این کمپانی، قصد دارد حدود ۲۶۰ کارگر را به عبارتی، پنج درصد از نیروی کار خود را اخراج کند. یکی دیگر از نمونه‌های صرافی‌های بزرگ، صرافی جمینای، هفته گذشته اعلام کرد که ۱۰ درصد از کارکنان خود را اخراج خواهد کرد. همچنین پلتفرم وام‌دهی بلاکفای اعلام کرد که قصد دارد حدود ۲۰ درصد از نیروی کار خود را کاهش دهد.

مقابله با تغییرات اقتصادی

طبق بیانیه‌های عمومی، این کمپانی‌ها دلیل کاهش نیروی کار خود را تحت عنوان مقابله با تغییرات اقتصادی، افزایش نرخ بهره و تورم توصیف کردند. با توجه به روند نزولی بازار سرمایه ایالات متحده، ترس از رکود در داخل و خارج از صنعت رمزارزها در حال افزایش است. پیش از این گمان می‌رفت رمزارزها در مقابل تغییرات بازار سهام و تورم مقاوم‌اند، اما با توجه به رویدادهای اخیر، آنها نیز در حال سقوط هستند.

آرمسترانگ در ایمیل خود به کارکنان کوین بیس نوشت: «به نظر می‌رسد که پس از یک رونق اقتصادی حدوداً ۱۰ ساله، وارد رکود شده‌ایم. رکود اقتصادی می‌تواند به زمستان دیگری برای رمزارزها منجر شود و ممکن است برای مدت طولانی ادامه یابد.»

با این حال، در برخی موارد، مدیران کمپانی‌های رمزارزی همچنان در تلاش هستند تا باور خود را نسبت به پتانسیل بلندمدت بازار دوچندان کنند. همان‌طور که بسیاری از معتقدان به رمزارزها اشاره می‌کنند، آنها دچار فرازونشیب‌های بسیاری بوده‌اند، از جمله سقوط بیت‌کوین در سال ۲۰۱۸ و سقوط در ماه می ۲۰۲۱ که طی یک هفته، سبب از بین رفتن یک تریلیون دلار از ارزش بازار رمزارزها شد. برخی مدیران این صنعت تأکید می‌کنند که رمزارزها همیشه به روند صعودی خود بازمی‌گردند.

مسیر قابل پیش‌بینی نیست

کامرون و تایلر وینکلوسوس، بنیان‌گذاران صرافی جمینای، خطاب به کارکنان نوشتند: «محدودیت‌ها سبب نوآوری می‌شوند؛ چراکه روزهای سخت، مستلزم اقدامات متمرکز هستند. انقلاب رمزارزها به خوبی در جریان است و تأثیر آن عمیق خواهد بود، اما مسیر آن قابل پیش‌بینی یا صعودی نیست.»

برای بسیاری از افراد، توقف روند روبه‌رشد صنعت رمزارزها می‌تواند آزاردهنده باشد. بر اساس داده‌های ManpowerGroup، استخدام در بخش رمزارزها بین ماه‌های نوامبر و آوریل دوبرابر شد. از بزرگ‌ترین کارفرمایان این بخش می‌توان به جمینای و کوین بیس اشاره کرد. همچنین بر اساس داده‌های کمپانی PwC، کمپانی‌های رمزارزی در سال ۲۰۲۱، ۳۴ میلیارد دلار بودجه در سطح جهان

جذب کردند. این رقم، نسبت به سال گذشته هشت برابر افزایش یافت، اما بر خلاف گذشته، بسیاری از کارمندان نگران بازگشت به دوران اوج خود هستند.

بایننس استثناست

در حال حاضر کارمندان بخش فناوری ایالات متحده در یافتن شغل دچار مشکل شده‌اند؛ چراکه کمپانی‌های مربوط به حوزه فناوری و فین‌تک‌ها تحت تأثیر کاهش مشاغل قرار گرفته‌اند و این در حالی است که سایر حوزه‌ها دچار چنین مشکلی نشده‌اند. بر اساس گزارشی از Challenger، Gray و Christmas، شرکت‌های فعال در حوزه فناوری بیش از چهار هزار نفر را در ماه می اخراج کرده‌اند. این آمار، ۷۸۱ درصد بیشتر از کاهش کل در ماه‌های ژانویه تا آوریل است. بر اساس این گزارش، شرکت‌های فین‌تک نیز شاهد کاهش ۲۶۸ درصدی مشاغل بوده‌اند. پیامدهای این فروپاشی در خارج از مرزهای ایالات متحده نیز مشهود است. بیستو، یکی از بزرگ‌ترین صرافی‌های مکزیک با بیش از چهار میلیون کاربر در سراسر آمریکای لاتین، ۸۰ نفر از کارمندان خود را در واکنش به افت شدید بازار در اواخر ماه می اخراج کرد.

موریلو بارگاس، یکی از کارکنان اخراجی بیستو، به سی‌ان‌ان بی‌بزنس گفت: «مدیران این صرافی نسبت به از دست دادن پول هراسان‌اند و من کاملاً متوجه این موضوع هستم، اما این اقدام قابل قبول نیست. آنها باید خود را آماده این شرایط می‌کردند؛ چراکه این بازار به هیچ‌عنوان برای کسی قابل پیش‌بینی نیست.»

فراموش نکنیم که در بحبوحه این مشکلات، استثنائاتی نیز وجود دارد. بایننس یکی از همین استثنائات است. چانگ پنگ ژائو، مدیرعامل بایننس، روز چهارشنبه در توییتهای دو هزار موقعیت شغلی جدید سخن گفت. برایان شرودر، مدیرعامل بخش ایالات متحده بایننس، هفته گذشته در مصاحبه خود با سی‌ان‌ان بی‌بزنس گفت: «ما از یک موقعیت قدرتمند وارد زمستان رمزارزها می‌شویم.»

او در ادامه افزود: «تنها در سه روز گذشته، با شش نفر از اعضای سابق کوین بیس و جمینای مصاحبه کرده‌ایم.» شرودر همچنین در ارتباط با پایان زمستان رمزارزها گفت: «زیبایی رمزارزها در غیر قابل پیش‌بینی بودن آنهاست. ممکن است این وضعیت تا هفته آینده به پایان برسد یا بیش از یک سال ادامه داشته باشد.»



کسری حسینی



شماره ۲۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



نگاهی به شاخص‌های کلیدی نشانه‌های سقوط اتریوم

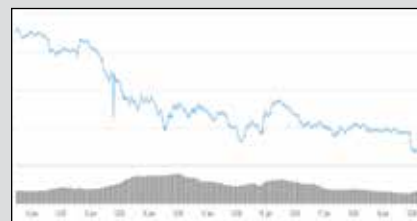
قیمت اتریوم ۲۸ خردادماه به زیر هزار دلار سقوط کرد، اما داده‌های بازار نشان می‌دهد که خطر سقوط قریب‌الوقوع اتریوم از روزها قبل مشخص بوده است. به گزارش کوین‌تلگراف، قیمت اتریوم در هفت روز گذشته بیش از ۳۹٫۵ درصد کاهش یافته و بر اساس اخبار اخیر، توسعه‌دهندگان تصمیم گرفته‌اند انتقال شبکه به شیوه اجماع اثبات سهام (PoS) را به تعویق بیندازند. انتظار می‌رود به‌روزرسانی جدید به وابستگی شبکه اتریوم به استخراج مبتنی بر اثبات کار (PoW) پایان دهد و فرایند بهبود مقیاس‌پذیری این بلاکچین را که در شش سال گذشته روی آن کار می‌شده، به سرانجام برساند.

ویژگی «بمب سختی» در سال ۲۰۱۶ و زمانی که مکانیسم اجماع جدید (اتریوم ۲٫۰ سابق) در حال برنامه‌ریزی بود، به کد این شبکه اضافه شد. در اوج دورانی که به‌عنوان «تابستان دیفای» شناخته می‌شود، میانگین کارمزد شبکه اتریوم از ۶۵ دلار فراتر رفت که حتی برای طرفداران سرسخت این شبکه نیز ناامیدکننده بود. دقیقاً به همین خاطر است که به‌روزرسانی شبکه نقش مهمی برای سرمایه‌گذاران و در نتیجه رشد قیمت اتریوم ایفا می‌کند. معامله‌گران بهتر است به داده‌های بازارهای مشتقه اتریوم نگاه کنند تا متوجه موضع‌گیری‌های نهنگ‌ها و کاربران بازارساز نسبت به روند قیمت شوند. هنگامی که معامله‌گران حرفه‌ای برای حفظ روند صعودی یا نزولی هزینه بیشتری پرداخت می‌کنند، نشانه‌های آن در شاخص انحراف دلتای ۲۵ درصد (Delta Skew) ظاهر می‌شود.

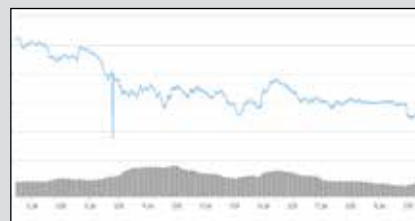
اگر معامله‌گران انتظار سقوط قیمت اتریوم را داشته باشند، شاخص انحراف از ۱۰ درصد فراتر می‌رود. از سوی دیگر، هیجانات عمومی و انتظار برای رشد قیمت با تغییر موقعیت شاخص به زیر ۱۰ درصد همراه می‌شود. دقیقاً به همین دلیل است که این شاخص به‌عنوان «شاخص ترس و طمع معامله‌گران حرفه‌ای» شناخته می‌شود. می‌توان گفت که بخش قابل توجهی از معامله‌گران حرفه‌ای در این مدت منتظر سقوط اتریوم به سطوح پایین‌تر بوده‌اند.



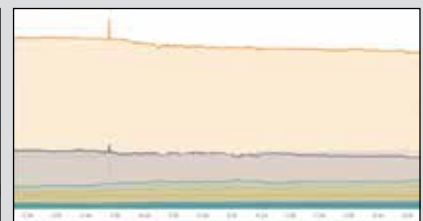
شماره ۲۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار آلت‌کوین‌ها در هفته گذشته



روند تغییرات سلطه بیت‌کوین در هفته گذشته

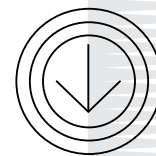
نگاهی به بازار رمزارزها که بار دیگر معامله‌گران و تحلیلگران را شگفت‌زده کرد و روزهای قرمز دیگری را رقم زد

این سقوط نقطه پایانی دارد؟

بیت‌کوین تاکنون از چنین حرکتی اجتناب کرده بود و سایر آلت‌کوین‌ها نیز تجربه مشابهی داشتند و اکنون به سطوحی رسیده‌اند که مدت‌ها بود به آن نزدیک نشده بودند. برای مثال، اتریوم برای اولین بار از ژانویه ۲۰۲۱ (دی ۱۳۹۹) قیمتی پایین‌تر از هزار دلار را تجربه می‌کند. بیشتر کارشناسان این سقوط کم‌سابقه را به مشکلات مالی و خطر لیکوئید شدن مؤسسه سرمایه‌گذاری در ارزهای دیجیتال «تری آروز کپیتال» (Three Arrows Capital)، مسائل مربوط به پلتفرم وام‌دهی سلسیوس و عوامل کلان تأثیرگذار بر وضعیت بازارهای مالی نسبت می‌دهند.

پیش به زیر سطوح اوج تاریخی سال ۲۰۱۷ سقوط کرد و پس از مدت‌ها حمایت روانی ۲۰٫۰۰۰ دلاری خود را از دست داد. آن‌طور که از داده‌های بازار پیداست، بیت‌کوین برای اولین بار از دسامبر ۲۰۲۰ (آذر ۱۳۹۹) به زیر ۲۰٫۰۰۰ دلار رسیده و در پایین‌ترین سطح، قیمت ۱۸٫۷۳۲ دلار را تجربه کرده است. در حالی که پیش‌بینی‌های بانک مرکزی آمریکا از افزایش تورم در سراسر جهان باعث تشدید نگرانی میان سرمایه‌گذاران شده، بازار ارزهای دیجیتال نیز در این مدت با فشار فروش گسترده‌ای مواجه بود که شروع آن به اعلام نرخ تورم ماه می (اردیبهشت) آمریکا در دو هفته گذشته بازمی‌گردد.

همین هفته گذشته بود که همه درباره سقوط بیت‌کوین به زیر ۲۸٫۰۰۰ دلار گمانه‌زنی می‌کردند و بعضی امیدوار بودند رشد صعودی آن را تا بالای ۳۰٫۰۰۰ دلار شاهد باشند. اما بیت‌کوین بار دیگر امیدواران را ناامید کرد. البته فقط بیت‌کوین نبود؛ چراکه بازار در هفته گذشته، سقوط‌های مرگباری را تجربه کرد. برای اولین بار در تاریخ، قیمت بیت‌کوین به سطحی پایین‌تر از اوج چرخه هاوینگ ماقبل خود رسیده و آن‌طور که از بازارهای نزولی گذشته پیداست، احتمالاً قرار نیست ۱۹٫۰۰۰ دلار نقطه پایان روند نزولی این ارز دیجیتال باشد. به گزارش کوین‌تلگراف، قیمت بیت‌کوین ساعتی



درباره زمستان ارز دیجیتال
بیشتر بدانید

فواید بازار خرسی برای بیت کوین

شاید در نگاه اول این جمله عجیب باشد، اما بازارهای نزولی یا به اصطلاح زمستان‌های ارزهای دیجیتال نیز می‌توانند برای بیت‌کوین مفید باشند. برای نمونه برخی از مهم‌ترین پروژه‌ها مثل شبکه لایت‌کوین در بازارهای نزولی متولد شدند.

بحران اخیر ارزهای دیجیتال موجی از هراس را در دل جامعه پدید آورده است. فروش دستگاه‌های استخراج به بالاترین حد در هفت ماهه اخیر خود رسیده است؛ زیرا سود استخراج تا سطح اکتبر ۲۰۲۰ (مهرماه ۱۳۹۹) کاهش یافته است. شاخص ترس و طمع بیت‌کوین نیز به پایین‌ترین حد خود از زمان سه‌ماهه سوم سال ۲۰۱۹ (۱۳۹۸) پیش از همه‌گیری کرونا رسیده است. مقدار این شاخص در ۱۵ ژوئن (۲۵ خرداد) در ناحیه «ترس شدید» قرار داشت. به گفته برخی کارشناسان و مدیران صنعت ارزهای دیجیتال، وضع این صنعت شاید خوب به نظر نرسد، اما این ظاهر قضیه است. نخبگان صنعت ارزهای دیجیتال همچنان تأکید دارند که بازارهای نزولی واقعاً برای بیت‌کوین و ارزهای دیجیتال مفید هستند. این نوع از بازار، دلالت و کلاهبرداران را حذف کرده و در عین حال فضایی برای ساخت محصولات و خدمات واقعی و عالی فراهم می‌کند. «جوزف تتک» (Josef Tětek)، تحلیلگر «ترزور بیت‌کوین» (Trezor Bitcoin) در این رابطه می‌گوید: «وضعیت فعلی بازار در بلندمدت برای بیت‌کوین خوب است، زیرا بازار را از اهرم‌ها، کلاهبرداری‌ها و مؤسسات حقه‌باز خلاص می‌کند.»

به اعتقاد تتک، بازارهای نزولی قبلی بستری برای رشد پروژه‌های بزرگ بوده‌اند، از جمله این پروژه‌ها می‌توان به شبکه لایت‌کوین اشاره کرد که امکان تراکنش‌های سریع و ارزان را برای بیت‌کوین فراهم می‌آورد. جرقه ایده اولیه شبکه لایت‌کوین در بازار نزولی سال ۲۰۱۵ (۱۳۹۴) زده شد. تتک با بیان اینکه در زمستان‌های ارزهای دیجیتال که شکاک‌ها و گمانه‌زن‌ها از بازار خارج می‌شوند، فرصت‌های ساخت‌وساز رخ می‌نمایند، خاطرنشان کرد بازار ارزهای دیجیتال با یکی از بحرانی‌ترین لحظات خود از سال ۲۰۱۸ (۱۳۹۷) تاکنون مواجه شده است. این بازار از اوایل سال میلادی جدید بیش از یک تریلیون دلار ارزش خود را از دست داده است.



شماره ۲۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سوم



استیبل کوین‌ها از نوسان رمزارز ضربه خورده‌اند

استیبل کوین‌ها که قرار بود نماد ثبات بازار باشند، حالا در وضعیتی قرار گرفته‌اند که دیگر کسی به آنها اعتمادی ندارد و سرمایه‌ها از آنها فرار می‌کنند

قرار بود استیبل کوین‌ها نماد ثبات در میان ارزهای دیجیتال باشند، اما این روزها دیگر کسی به آنها اعتماد چندانی ندارد. آنها روزی بهشت امن بازار رمزارز بودند، ولی امروز سرمایه‌گذاران زیادی از این بهشت فراری شده‌اند و سرمایه خود را از آن بیرون می‌کنند.

استیبل کوین یک رمزارز است، اما ارزش آن به یک ابزار مالی در خارج از بازار رمزارز وابسته است؛ مثلاً یک ارز (مثل دلار) یا یک کالا (مثل طلا). این دارایی‌ها باید حکم وثیقه را برای استیبل کوین‌ها داشته باشند و موجب ثبات قیمت آنها

شوند. البته ارزش بعضی از استیبل کوین‌ها به الگوریتم (مجموعه‌ای از قواعد رایانه‌ای) وابسته است که در ادامه درباره وضعیت آنها هم خواهیم گفت.

◀ نمی‌توان به استیبل کوین دلگرم بود

هدف از ابداع استیبل کوین‌ها این بوده که جایگزینی باشند برای نوسان بازار رمزارزهای محبوبی مثل بیت‌کوین و اتر. بر اساس همین منطق بود که استیبل کوین‌ها در میان معامله‌گران و سرمایه‌گذاران محبوبیت داشتند؛ زیرا در

مقایسه با ارزهای دیجیتال دیگری که ارزش آنها بی‌ثبات بود، وسیله مبادله بهتر و امن‌تری تلقی می‌شدند. این رمزارزها به دلیل ثبات بیشترشان، واسطه‌ای برای انتقال سرمایه میان توکن‌های دیجیتالی یا تبدیل شدن سرمایه به پول نقد هستند. همچنین معامله‌گران از استیبل کوین‌ها برای آربیتراژ بین صرافی‌های مختلف یا نقاط مختلف جهان استفاده می‌کنند. یعنی روی استیبل کوین‌هایی که در بعضی صرافی‌ها یا کشورهای قیمتی کمتر از حد تعیین شده دارند، سرمایه‌گذاری می‌کنند و با فروش آنها در جایی دیگر

با افزایش نرخ بهره، از بازدهی
رمزارزها کاسته می‌شود

بی‌ایمانی سرمایه‌گذاران

پس از نشست فدرال رزرو در روز چهارشنبه، قیمت بیت‌کوین و آلت‌کوین‌ها برای مدت کوتاهی افزایش یافت؛ اما این افزایش قیمت زیاد دوام نیاورد. در ادامه نظر چندین تحلیلگر از وضعیت بازار ارزهای دیجیتال را مرور می‌کنیم. قیمت بیت‌کوین روز پنجشنبه به کمترین میزان خود یعنی ۲۰/۷۵۵ دلار کاهش یافت. پس از آنکه چهارشنبه نرخ بهره فدرال رزرو ۷۵ واحد پایه افزایش پیدا کرد، «جروم پاول»، رئیس فدرال رزرو ایالات متحده به سرمایه‌گذاران اطمینان داد که بانک مرکزی به حفظ سیاست‌های تهاجمی خود متعهد است. پس از آن قیمت بیت‌کوین به ۲۳/۰۰۰ دلار رسید.

سولانا و دوچ‌کوین که هر دو با افزایش ۱۶ درصدی، در موج

اخیر افزایش قیمت بیشترین بازدهی را داشتند، به سطوح قبلی قیمت خود پیش از اظهارات پاول برگشتند. همین سناریو در ماه می (اردیبهشت‌ماه) و پس از نشست قبلی فدرال رزرو هم رخ داد. در آن زمان هنگامی که پاول درباره افزایش نرخ توضیح داد، قیمت بازار سهام ایالات متحده و ارزهای دیجیتال در ابتدا افزایش یافت، اما روز بعد سرمایه‌گذاران با قیمت واقعی مواجه شدند. «هاو هان ژو» (Haohan Xu)، مدیر عامل اپیفینی (Apifiny)، با توجه به فقدان احساسات صعودی در بازار و وخیم‌تر شدن وضع نقدینگی، می‌گوید این وضعیت هنوز ادامه دارد.

ژو طی یادداشتی افزود: «افزایش نرخ بهره، از بازدهی

کسب سود می‌کنند.

اما این روزها اخبار بازار رمزارز نشان می‌دهد که دیگر نمی‌توان به امنیت استیبل کوین‌ها دلگرم بود. داده‌های سایت کوین‌گکو (CoinGecko) نشان می‌دهد که ارزش بازار استیبل کوین‌ها در روز پنجشنبه ۲۶ خرداد ۱۴۰۱ به ۱۵۶٫۸ میلیارد دلار کاهش پیدا کرده است، در حالی که ارزش این بازار در ابتدای ماه می امسال ۱۸۱ میلیارد دلار بود. این بی‌ثباتی حتی رمزارز تتر را هم بی‌نصبی نگذاشته است. کسانی که با بازار کریپتو آشنا باشند، می‌دانند که تتر بزرگ‌ترین استیبل کوین جهان از نظر ارزش بازار است که به دلار آمریکا وابسته است. از ماه می ۲۰۲۲، تتر پس از بیت‌کوین و اتر، بزرگ‌ترین ارز دیجیتال بازار رمزارز است. اما این استیبل کوین هم در روز چهارشنبه ۲۵ خرداد ۱۴۰۱ برای مدتی کوتاه به ۰٫۹۹۳ دلار رسید. گرچه پس از مدت کوتاهی، به سرعت به قیمت یک دلار بازگشت.

نگرانی‌ها درباره تتر

شرکت مدیریت دارایی دیجیتال IDEG درباره بی‌ثباتی بازار استیبل کوین‌ها نوشته است که سرمایه‌بازار استیبل کوین‌ها دست به دست نوسانات بازار رمزارز داده است. از نظر این شرکت، اینکه استیبل کوین تتر بار دیگر در معرض نقدینگی و بیرون رفتن سرمایه باشد، نگران‌کننده است. بازار رمزارزها در توفان نوسانات به سر می‌برد. شبکه سلسیوس (Celsius) که یکی از بزرگ‌ترین وام‌دهندگان ارزهای دیجیتال در جهان است، به دلیل بحرانی شدن وضعیت حساب‌های کاربران را مسدود و برداشت‌ها و معاملات را متوقف کرده است. کاربران این شبکه به دارایی‌های خود دسترسی ندارند.

به همین دلیل این نگرانی در میان سرمایه‌گذاران به وجود آمده که تتر هم ارزش خودش را از دست بدهد. علت این نگرانی‌ها آن است که شرکت تتر از سرمایه‌گذاران پروژه سلسیوس بوده و پلتفرم سلسیوس هم در سال ۲۰۲۱ یک میلیارد دلار تتر در ازای بیت‌کوین دریافت کرده است.

«ژوزف ادواردز» (Joseph Edwards)، مدیر شرکت رمزنگاری سولرایز (Solrise Group) درباره تتر گفته که به نظر می‌رسد این رمزارز به دلیل بحران سلسیوس مقروض است، اما ارزش بازار تتر همچنان بالای ۷۰ میلیارد دلار است و این بحران‌ها مثل قطره‌ای در برابر اقیانوس به نظر می‌رسد.

البته بنیاد تتر هم درباره این نگرانی‌ها سکوت نکرده و بیانه‌ای را منتشر کرده است. در این بیانه آمده است که برای وام‌های تتر در پلتفرم سلسیوس، همیشه وثیقه‌ای بیش از میزان مورد نیاز ارائه می‌شده تا ریسک برای وام‌دهنده و وام‌گیرنده کاهش پیدا کند؛ بنابراین بحران سلسیوس تأثیری بر ذخایر تتر ندارد. در این بیانه تأکید شده که این بحران در نتیجه نوسانات بازار است، اما درباره تتر این شایعات است که به بدگمانی سرمایه‌گذاران دامن زده است.

استیبل کوین‌های الگوریتمی هم آسیب دیده‌اند

همان‌طور که گفتیم، استیبل کوین‌های الگوریتمی با استیبل کوین‌های دیگر متفاوت هستند. این استیبل کوین‌ها عموماً وثیقه و دارایی پشتیبان ندارند. ثبات ارزش این رمزارزها وابسته به الگوریتم‌ها یا قواعد رایانه‌ای است. این الگوریتم‌ها برای تنظیم رفتار کاربران بازار یا دستکاری در عرضه طراحی شده‌اند و قیمت استیبل کوین را از این طریق حفظ می‌کنند.

در جریان نوسانات اخیر، استیبل کوین‌های الگوریتمی هم ضربه خورده‌اند. معروف‌ترین شان رمزارز ترا (لونا) بود که سقوطش به خیلی‌ها شوک بزرگی وارد کرد.

استیبل کوین یواس‌دی دی (USDD) هم دچار همین نوسان شده است. یواس‌دی دی یک استیبل کوین الگوریتمی در پلتفرم قرارداد‌های هوشمند ترون (Tron) است و با سوزاندن ارز ترون (TRX) برای حفظ برابری خود با دلار کار می‌کند. یواس‌دی دی از نظر ارزش بازار نهمین استیبل کوین بزرگ بازار بود؛ روز دوشنبه، این ارز دچار بی‌ثباتی شد و به ۰٫۹۶ دلار کاهش پیدا کرد.

پس از آن، «جاستین سان» (Justin Sun)، بنیان‌گذار پلتفرم ترون قول داد که سرمایه‌ای بیش از دو میلیارد دلار برای محافظت از ارزش این استیبل کوین اختصاص دهد. او روز چهارشنبه گفت که ۲٫۵ میلیارد دلار از توکن ترون خود در صرافی رمزارز بایننس را بیرون خواهد کشید تا به استیبل کوین یواس‌دی دی کمک کند. با وجود این، استیبل کوین یواس‌دی دی هنوز نتوانسته قیمتش را بازیابی کند و کم‌کم با قیمت ۰٫۹۷۶ دلار خرید و فروش می‌شود. استیبل کوین‌های الگوریتمی دیگری هم در هفته‌های گذشته دچار کاهش ارزش شده‌اند. برای مثال می‌توان به استیبل کوین فرکس (Frax) اشاره کرد که البته دوباره به ارزش یک دلار بازگشته است. نوترینو یواس‌دی (Neutrino USD) هم روز چهارشنبه به ۰٫۹۳ دلار کاهش پیدا کرد و هنوز هم با قیمت ۰٫۹۶۶ دلار معامله می‌شود، اما این استیبل کوین‌ها از نظر ارزش بازار خیلی کوچک‌تر از تتر هستند. آنها حتی در مقایسه با اوج قیمت استیبل کوین ترا هم ارزش بازار کمتری دارند.

البته به گفته «ژوزف ادواردز» قطع پیوند بحران در استیبل کوین‌های الگوریتمی بارها اتفاق می‌افتد، اما چون افت ارزش تتر می‌تواند نشانه شکستی در کل اکوسیستم رمزارز باشد. در میان این آشفتگی‌های بازار استیبل کوین‌ها، کوین یواس‌دی (USD) را می‌توان یک برنده واقعی دانست. پشتیبان این کوین پول‌های نقد در خزانه داری ایالات متحده آمریکا است. در شرایطی که استیبل کوین‌های دیگر با مشکل مواجه بوده‌اند، ارزش بازار یواس‌دی از ۵۲ میلیارد دلار به بیش از ۵۴ میلیارد دلار افزایش پیدا کرده است.

بازار ارزهای دیجیتال می‌کاهد. مقوله دریافت وام برای فعالان بازار ارزهای دیجیتال خیلی مهم است. چه برای آن دست معامله‌گرانی که سعی در کسب سود از کانتانگو (contango) داشته و چه برای معامله‌گرانی که در صرافی‌ها آربیتراژ می‌گرفتند، مسئله وام‌های این بازار مهم بوده است.

کانتانگو به شرایطی گفته می‌شود که قیمت معامله یک دارایی در بازار آتی از قیمت آن در بازار عادی بیشتر است. ژو خاطر نشان کرد که با کم‌رنگ شدن کانتانگو و انقباض بازار ارزهای دیجیتال، مؤسسات انگیزه کمتری برای اجرای این استراتژی‌ها دارند و همین امر نیاز به وام را کمتر خواهد کرد. همه این موارد به علاوه شرایط عمومی بازار، وام‌دهندگان

را مجبور می‌کند که نرخ وام‌های خود را تا حد مناسبی کاهش دهند.

دیروز «کوین اولری» (Kevin O'Leary)، سرمایه‌گذار میلیاردی و از میزبانان برنامه «شارک تانک» (Shark Tank)، گفت که بازار ارزهای دیجیتال هنوز به انتهای خود نرسیده، اما پیش از آنکه ارزهای دیجیتال رشد مداوم بعدی خود را شروع کند، نیاز است سرمایه‌گذاران تسلیم شوند و عقب بکشند (کاپیتولاسیون) و این ناامیدی اتفاق خوبی برای بازار خواهد بود.

کاپیتولاسیون هنگامی رخ می‌دهد که سرمایه‌گذاران ایمان خود به بازار را از دست داده و فشار فروش شدیدی در بازار نزولی ایجاد شود.



آلبرت ایسولا، وزیر اقتصاد جبل الطارق، به احیای بازار رمزارزی و ایمان مصرف‌کنندگان امیدوار است

درس‌های جبل الطارقی برای احیای باور به کریپتو

تمرکز بر چرایی و چگونگی رسیدن این شرکت‌ها به وضع فعلی باشد. او ادامه می‌دهد: «در تمام این وقایع، خود رویدادها نیستند که جو قانون‌گذاری و نگرش و رویکرد طرف‌های مقابل را تعیین می‌کنند، بلکه واکنش‌ها به این رویدادها هستند که این نقش را ایفا می‌کنند.» جبل الطارق از سال ۲۰۱۸ تاکنون خود را به‌عنوان یک کشور هوادار کریپتو معرفی کرده است. جبل الطارق خود به‌عنوان یکی از قلمروهای مشترک المنافع بریتانیا شناخته می‌شود. با وجود بیانات ایسولا، جبل الطارق همواره در تلاش بوده تا دست هر گونه کلاهبرداری و فعالیت مشکوک را به محض آشکار شدن کوتاه کند. رویکردی که باعث شده تعدادی از نمایندگان میانه‌رو اتحادیه اروپا مدل رگولاسیون جبل الطارق را به‌عنوان یک نمونه بین‌المللی در نظر بگیرند.

جبل الطارق در خصوص همکاری‌های رمزارزی نیز کشوری شناخته‌شده است. حدود دو ماه پیش، اخباری منتشر شد مبنی بر اینکه دولت این کشور در نظر دارد تا با امضای قراردادی با شرکت رمزارزی والریوم، بازار بورس اوراق بهادار خود را تحت نظر بلاکچین این شرکت قرار دهد. همکاری‌ای که در صورت رخ دادن، اولین از نوع خود در جهان خواهد بود. با وجود اینکه مساحت کل کشور جبل الطارق تنها هفت کیلومتر است، بیش از ۱۵ شرکت رمزارزی صاحب‌نام مانند بیتسو، اف‌تی‌ایکس هویی و بولیش در مرزهای این کشور دفتر دارند. ایسولا تأکید می‌کند که یکی از دلایل اصلی موفقیت جبل الطارق در حفظ منافع مشتریان و در عین حال شرکت‌های رمزارزی، اول عمل نکردن و درس گرفتن از نمونه کشورهایی مانند سنگاپور بوده است. ایسولا در این خصوص می‌گوید: «مهم است که یکباره و با شدت عمل نکنیم. بنابراین تصمیم ما این بود که هیچ‌وقت اولین تصمیم‌گیرنده در این صنعت بین‌المللی نباشیم. برای ما

حالا روشن است که حقوق مصرف‌کنندگان و منافع شرکت‌های رمزارزی نه در خلاف هم، بلکه در راستای هم هستند؛ نگرشی که امیدواریم به‌زودی در دیگر مناطق حائز اهمیت‌تر دنیا مانند آمریکا

و اتحادیه اروپا نیز وارد شود.»

شکی نیست که در هفته‌های اخیر بازار و صنعت کریپتو یکی از سخت‌ترین دوران تاریخ خود را پشت سر هم گذاشته است. زنجیره خبرهای ناگوار یکی پس از دیگری بر بازار نازل شده و امید به آینده بازار و صنعت رمزارزی به واسطه فشار کلان‌رگولاتوری از همیشه پایین‌تر است. با این وجود در حالی که آسیب‌زدن به کریپتو مجروح از همیشه آسان‌تر است، هستند کسانی که با وجود تکیه‌زدن بر اریکه قدرت، حمایت از کریپتورا انتخاب کرده‌اند. مثال اصلی چنین فردی، «آلبرت ایسولا»، وزیر اقتصاد کشور کوچک جبل الطارق در مرز جنوبی اسپانیا است. رفتار و بیانات ایسولا در سخت‌ترین روزهای بازار رمزارز به خوبی نمایانگر قدرت بازار رمزارزی برای شناساندن رساله حقیقی آن و همچنین نمونه‌ای از عمل درست برای محافظت از حقوق مصرف‌کنندگان بدون آسیب‌زدن به کلیت صنعت است.

ایسولا در بیانه‌ای به‌تازگی چنین گفته است: «یکی از اصلی‌ترین مشکلاتی که این روزها همه ما صرف‌نظر از ملیت با آن مواجهیم، مسئله اعتماد است. یا شاید نبود اعتماد عبارت بهتری باشد. وقتی مردم شروع به درک نوسان شدید بازار رمزارزی می‌کنند، به یکباره اولین سؤالی که به ذهن آنها می‌رسد، این است که چطور چنین چیزی ممکن است؟ چطور چنین چیزی اتفاق افتاد؟ و خیلی سریع اعتماد زیر سؤال می‌رود. پس اعتماد مشکل اصلی ما در عموم بازارها و خصوصاً در بازار پرنوسان رمزارزهاست.»

ایسولا در ادامه به رگولاسیون متعادل به‌عنوان تنها راه‌حل ممکن برای ایجاد اعتماد اشاره می‌کند: «فکر می‌کنم که دقیقاً در چنین بازه‌های زمانی بسیار سخت است که طرفین بهترین فرصت را برای ایجاد اعتماد دارند. بازار کریپتو تضعیف شده و برخی از شرکت‌ها در حال رفتار غیرمسئولانه هستند. این ضعف و رفتار غیرمسئولانه حال‌سلاحی است در دست قانون‌گذاران که به آنها اجازه می‌دهد با شدت بالاتری به دنبال محدود کردن رمزارزها باشند. اما اگر در لحظات سخت، یکی از طرفین با استناد به تعادل و منطق عمل کند، اعتماد به وجود آمده ناگسستگی خواهد بود. رگولاسیون در صورت چنین رفتاری برای همه بهتر خواهد بود، نه بدتر.»

ایسولا باور دارد که حالا، اولویت رگولاتورها باید عجله در بررسی رفتار شرکت‌هایی مانند ترا و سلسیوس باشد. او تأکید دارد که به جای محکومیت یکباره و یک‌طرفه،



شماره ۲۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم





شروع فعالیت ارزی لند از اول تیر خرید رمزارز بدون تتر

ارزی لند، سرویس خرید و فروش ارزهای دیجیتال زیر نظر اول پرداخت است که اول تیرماه فعالیت رسمی خود را آغاز می‌کند.

به گفته علی جلالیان، مدیر اجرایی شرکت پردازش کاران تجارت یاشار، ارزی لند پلتفرم ثبت سفارش‌های اتوماتیک کریپتوکارنسی‌های محبوب است که از نیمه سال گذشته طراحی شده و اول تیرماه راه‌اندازی می‌شود. ارزی لند در نقطه شروع ۱۰۰ رمزارز محبوب را ارائه می‌دهد. تمام ارزها هم بر اساس اعتبار و حجم بازار انتخاب می‌شوند. او با اشاره به قابلیت‌های ارزی لند گفت: «در ارزی لند موجودی کاربران در والت وب‌سایت نگهداری نمی‌شود، در ارزی لند کاربر به خرید تتر نیاز ندارد، کاربر ریال واریز می‌کند و در کمتر از ۶۰ ثانیه صاحب رمزارز می‌شود.» به گفته او، این فرایند باعث می‌شود کاربران برای تبدیل کردن، کارمزد پرداخت نکنند. او ادامه داد: «یکی دیگر از مزیت‌های ارزی لند این است که در کمتر از یک دقیقه ارز را به صورت خودکار می‌خرد و به هر کیف پولی که کاربر بخواهد، منتقل می‌کند. در ارزی لند کاربران در صف خرید منتظر نمی‌مانند. کاربران

اول پرداخت که پیش‌تر مراحل احراز هویت را برای استفاده از خدمات اول پرداخت طی کرده‌اند، برای استفاده از ارزی لند به احراز هویت نیاز ندارند.»

او با اشاره به همکاری ارزی لند با پلیس فتا گفت: «دارایی کاربران به‌همراه اول پرداخت می‌شود، اما حساب‌های ارزی لند، زیر نظر کارشناسان پلیس فتاست. در خصوص موارد امنیتی چه در اول پرداخت، چه در ارزی لند با کارشناسان پلیس مشورت می‌شود. پشتیبانی برای مشاوره و رفع ابهامات ارزی لند از ۹ صبح تا ۱۲ شب فعال است.» جلالیان با بیان اینکه ارزی لند در دو فاز اجرایی می‌شود، گفت: «فاز اول ارزی لند با قابلیت ثبت سفارش اجرایی شده، اندیکاتورهایی هم بر سفارش‌ها در نظر گرفته شده تا کاربران تحلیل‌های خود را به کار بگیرند، در فازهای بعدی بازار P2P تتر و ریال، سیستم حد ضرر و ربات‌های معامله‌گر به جمع قابلیت‌های ارزی لند می‌پیوندند.» بر اساس گفته‌های جلالیان، در فاز دوم ارزی لند قرار است، بستر سوآپ و دی‌آپ با احراز هویت ایرانی عملیاتی شود تا دیگر کاربران به صرافی‌های خارجی وابسته نباشند.



شماره ۲۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

سرویس جدید نوبیتکس

انتقال ناشناس تتر با ترشیلد

تراکنش‌های شیلد شده (ناشناس) روی شبکه ترون با استفاده از پروتکل zk-SNARK، باعث می‌شود آدرس فرستنده و دریافت‌کننده و همین‌طور مقدار تتر منتقل شده، پنهان شود. انتقال روی «z-address» موجب پنهان‌سازی اطلاعات می‌شود.

برای استفاده از این قابلیت نوبیتکس، کاربر باید اقدام به ساخت «z-address» مخصوص به خود کند که برای ساخت این آدرس باید از طریق اپلیکیشن ترون‌لینک اقدام کرد. مراحل ساخت z-address و انتقال محافظت‌شده تتر از طریق نوبیتکس را در بلاگ نوبیتکس مطالعه کنید و طبق روندی که در سایت توضیح داده شده، پیش بروید.

تترها با این روش کاملاً به شکل ناشناس انتقال یافته و هیچ اثری از آدرس مبدأ در انتقال مشاهده نمی‌شود.

یکی از ریسک‌هایی که همواره در مورد تتر وجود داشته، احتمال فریز کردن تتر روی شبکه‌های مختلف بوده است. بسیاری از کاربران ایرانی با توجه به تحریم‌های بین‌المللی این نگرانی را دارند که تتر آنها بعد از انتقال از پلتفرم‌های ایرانی به کیف پول یا پلتفرم‌های خارجی تبادل رمزارز، در معرض تهدید قرار بگیرد.

گرچه تاکنون گزارشی مبنی بر فریز شدن تتر به دلیل تحریم‌ها اعلام نشده، اما کاربران ایرانی برای پیشگیری از هرگونه تهدید احتمالی، می‌توانند دارایی‌شان را از طریق ترشیلد، به صورت محافظت‌شده جایه‌جا کنند. نوبیتکس از یک سال پیش به عنوان نخستین صرافی در ایران و جهان، امکان ترشیلد را در اختیار کاربران قرار داد تا احتمال به مخاطره افتادن دارایی کاربران ایرانی به واسطه تحریم‌ها، تقریباً به صفر برسد.

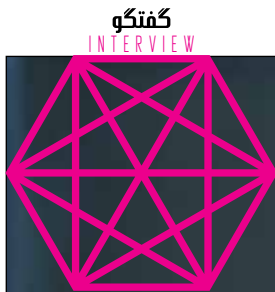
آرامش خود را حفظ کنید

گفت‌وگو با علی مولوی دوست، مدیر پشتیبانی رمزینکس؛ او می‌گوید روش‌های مختلفی برای حفظ اعتماد کاربران در زمان ریزش بازار دارند

علی مولوی دوست از سال ۱۳۹۷ همکاری خود را با صرافی ارز دیجیتال رمزینکس آغاز کرد. او اکنون دانشجوی مقطع کارشناسی ارشد MBA است و مدیریت تیم ۶۰ نفره پشتیبانی رمزینکس را بر عهده دارد. مولوی دوست پیش از رمزینکس در زمینه پیمانکاران تصویربرداری و حوزه پرینترهای سه‌بعدی فعالیت داشته است. هرچند در زمان آغاز همکاری مولوی دوست با رمزینکس این تیم تنها شش نفر بودند، اما با توسعه پلتفرم تبادل ارز دیجیتال، تیم پشتیبانی نیز بزرگ شده و اکنون به صورت شبانه‌روزی فعالیت می‌کنند.

رامشخص می‌کند. تیم پشتیبانی رمزینکس بخش‌های مختلفی دارد؛ مرکز تماس، ارتباط آنلاین با کاربر، واحد آموزش، واحد احراز هویت و واحد کنترل کیفیت. با توجه به اینکه سهولت ارتباط کاربران با رمزینکس برای ما مهم بود، دو نوع راه

راجح به تیم پشتیبانی رمزینکس بگویید. ساختار تیم به چه شکل است؟ تعداد کل اعضای تیم پشتیبانی حدوداً ۶۰ نفر هستند. تیم پشتیبانی رمزینکس ترکیبی از افراد دورکار و مستقر در محل است. نوع فعالیت اعضای تیم، دورکار یا مستقر بودن آنها



عکس: نسیم اعتمادی

ارتباطی، تماس و چت آنلاین، تعریف کردیم. بخش مرکز تماس از ساعت ۹ صبح تا ۱۱ شب فعالیت دارد. پشتیبانی چت در هفت روز هفته و ۲۴ ساعته فعال است. به خاطر نوع فعالیت‌ها در این بازار و نیاز به تبادل اطلاعات، بخش چت آنلاین فعال تر و مرسوم‌تر است و تعداد افراد این تیم هم بیشتر هستند. بخش مرکز تماس برای راحتی بیشتر کاربران هم برقرار است. تیم احراز هویت هم به صورت شبانه‌روزی در حال بررسی درخواست‌ها و تکمیل مراحل احراز هویت کاربران هستند. با توجه به تغییرات مداوم و به‌روزرسانی‌های پلتفرم و حوزه رمزارز، تیم بزرگ پشتیبانی نیازمند به‌روز بودن و آموزش‌های مداوم برای پاسخگویی هرچه بهتر به دغدغه کاربران هستند. ما در رمزینکس تیم آموزش را تشکیل دادیم. این تیم آموزش نیز به‌طور مدام در حال آموزش و ارائه مطالب جدید به بخش‌های دیگر پشتیبانی است. واحد کنترل کیفیت نیز موظف است تمام فرایندها را بررسی و نواقص را به سایر تیم‌ها گزارش دهد.



راضیه مینایی

 Raziye.minaei995@gmail.com

پشتیبانی صرافی‌های دیجیتال چه تفاوتی با پشتیبانی سایر کسب‌وکارها دارد؟ ویژگی‌های پشتیبانی این نوع کسب‌وکار چیست؟

قطعاً مشتریان هر کسب‌وکاری مهم‌ترین دارایی آن هستند، اما در بازارهای مالی پشتیبانی از مشتریان اهمیت ویژه‌ای دارد و پشتیبانی هرچه بهتر یک

مزیت رقابتی برای این کسب‌وکارها به حساب می‌آید. چون این نوع بازارها ویژگی‌های منحصر به فرد خود را دارند و بحث‌های

متعددی مثل اعتمادسازی و نوسانات بازار مطرح است. این بحث‌ها حساسیت‌هایی را به وجود می‌آورند که رمزینکس با در نظر گرفتن اهمیت جایگاه مشتریان، پاسخگوی آنها در هر زمان و مکانی است. مسئله دیگر، اهمیت زمان است. با توجه به اینکه «زمان» در بازارهای مالی فاکتور مهمی است، دسترسی سریع به مرکز پشتیبانی و دریافت سریع خدمات اهمیت زیادی دارند. رمزینکس تمام تلاش خود را کرده تا این فاکتور مهم برای کاربران خود را در نظر بگیرد و زمان ارتباط با کارشناسان پشتیبانی را بهبود ببخشد. از طرف دیگر، پشتیبانان این نوع کسب‌وکارها باید از دانش لازم و کافی برخوردار باشند. افرادی که با مشتریان در ارتباط هستند، باید در این حوزه تخصص داشته باشند. با توجه به گستردگی حوزه رمزارز و بلاکچین و تغییرات مداوم آن، دانش پشتیبانان باید به‌روز باشد. به علاوه آنها باید بتوانند دانش خود را جهت راهنمایی مناسب به مشتری به کار گیرند. این نکته را نمی‌توان فراموش کرد که پشتیبانی کسب‌وکارهای بازار مالی سختی‌های خود را دارد. با این حال رمزینکس تلاش دارد تمام این نکات را رعایت کند و تمرکز خود را بر حفظ رضایت مشتریان، دسترسی سریع به پشتیبانی، ارائه خدمات مناسب و به‌روز نگاه داشتن پشتیبانان قرار دهد.

رعایت این نکات چقدر بر میزان رضایت

کاربران تأثیر داشته است؟ میزان رضایت کاربران

چقدر است؟

ما آمارهای مختلفی را ثبت می‌کنیم. یکسری از آمارها توسط

واحد کنترل کیفیت و یکسری هم توسط پلتفرم‌های ارتباطی کاربران ثبت می‌شوند.

طبق آمارهایی که خودمان ثبت کرده‌ایم، به‌طور مثال در یک ماه گذشته همکاران ما در حدود ۱۰۰ هزار چت آنلاین با کاربران داشته‌اند. بر اساس امتیازات ثبت شده، رضایت مشتریان در حدود ۹۴ درصد است.

طی سال‌هایی

که مدیر پشتیبانی بوده‌اید، نیازهای کاربران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ نیازها بیشتر حول چه محورهایی هستند؟

به‌طور کلی نیازهای کاربران به دو بخش تقسیم می‌شود؛ بخشی از نیازها مستقیماً مربوط به پشتیبانی و بخش دیگر مربوط به پلتفرم است. اگر بخواهیم بر اساس تجربه، نیازهای کاربران به پشتیبانی را بیان کنیم، باید بگوییم

یکی از انتظارات مشتریان از پشتیبانی رفع و رجوع مشکلات در اسرع وقت است که به همان فاکتور زمان که در ابتدای گفت‌وگو اشاره کردم، مربوط می‌شود. نکته دیگر تنوع راه‌های ارتباطی است. مشتریان انتظار دارند کانال‌های ارتباطی متنوع باشد. به علاوه، کاربران توقع دارند کارشناسان دانش کافی و مهارت برای راهنمایی و پاسخ به سؤالات آنها را داشته باشند.

در پشتیبانی صرافی‌های دیجیتال با چه

مشکلات و بحث‌های امنیتی مواجه می‌شوید؟ تیم پشتیبانی برای جلوگیری از این مشکلات چه اقداماتی در نظر می‌گیرد؟

با توجه به پیچیدگی و نوظهور بودن این حوزه بسیاری از هم‌وطنان از مخاطرات موجود و سوءاستفاده‌های احتمالی آگاهی کافی ندارند. در این زمینه ما از طرق مختلف در تلاش هستیم هم کاربران رمزینکس و هم کسانی را که کاربر رمزینکس نیستند، نسبت به این مخاطرات آگاه کنیم.

مسئله حملات سایبری و هک شدن حساب‌ها و والت‌ها هم از جمله تهدیدات امنیتی در این حوزه است که خوشبختانه طی سال‌های فعالیت رمزینکس با توجه به ملاحظات فنی شاهد چنین مشکلاتی نبودیم. لازم می‌دانم این نکته را متذکر شوم که چند بحث سوءاستفاده در حوزه ارزهای دیجیتال شایع است که یکی از آنها بحث «مهندسی اجتماعی» است که طی آن افراد یا گروه‌هایی برای به دست آوردن اطلاعات افراد و دریافت نام کاربری و پسوندها حساب کاربری افراد و تخلیه حساب آنها تلاش می‌کنند. مسئله دیگر اقدامات کلاهبردانه است که از طرق مختلف انجام می‌شود؛ برای مثال فیشینگ، ایجاد صفحات جعلی، اپلیکیشن مخرب، دامنه و اپلیکیشن‌های جعلی و غیره. تمامی این اقدامات در پی واگذاری اطلاعات هویتی و ارائه دسترسی به غیر است. با این اقدام به کلاهبرداران کمک می‌شود تا سریع‌تر به اهداف خود دست یابند.

بحث دیگر، اجاره حساب کاربری به افراد سودجو است که تحت عنوان حساب اجاره‌ای از آن یاد می‌شود. از حساب‌های اجاره‌ای برای گم کردن رد پول‌هایی که از کلاهبرداری حاصل شده‌اند، استفاده می‌شود. همچنین از این حساب‌ها برای پول‌شویی استفاده می‌کنند. بسیاری از افراد از مشکلاتی که در پی اجاره‌دادن حساب خود به وجود می‌آیند، آگاه نیستند و به خاطر اینکه هزینه‌های برای آنها ندارد، این کار را انجام می‌دهند. حساب اجاره‌ای ذیل بحث مهندسی اجتماعی شکل می‌گیرد و کلاهبرداران با انتشار آگهی در پلتفرم‌های مختلف اقدام به اجاره حساب دیگران می‌کنند. درخواست اصلی این افراد دریافت اطلاعات حساب افراد در ازای پرداخت هزینه است. اجاره‌دادن حساب باعث به در دست افتادن صاحب اصلی حساب می‌شود. در همین زمینه ما در رمزینکس سیستم چندمرحله‌ای احراز هویت را داریم و پیش از ثبت‌نام این



به کاربران توصیه می‌کنیم هنگام ریزش بازار آرامش خود را حفظ کنند و دچار ترس و اضطراب نشوند و تحت فشار این احساسات تصمیم نگیرند

موضوع را در قوانین متذکر شده‌ایم. جهت پیشگیری از این مشکلات، راهنماهایی برای کاربران تهیه کرده‌ایم. در شبکه‌های اجتماعی به‌طور مدام در مورد مسائل مطرح‌شده تذکر می‌دهیم. به علاوه تیم پشتیبانی، کاربران را راهنمایی می‌کنند و در صورتی که اشتباهی مرتکب شده باشند، آنها را از امکان بروز مشکلات امنیتی آگاه می‌سازند. اگر

اطلاعات حساب کاربری شخصی لورفته باشد، حساب را مسدود و از برداشت جلوگیری می‌کنیم.

جهت امنیت بیشتر، احراز هویت کاربران را به‌دقت دنبال و از صحت اطلاعات فردی آنها اطمینان حاصل می‌کنیم. همچنین، در خصوص شناسایی رفتارهای مشکوک و افزایش امنیت کاربران اقداماتی به عمل می‌آوریم.

اقدام دیگری که در راستای بالا بردن امنیت افراد در پیش گرفته‌ایم، ارسال پیامک‌های آگاهی بخش است. همچنین تأیید دومرحله‌ای

گوگل را فعال کرده‌ایم. بخش‌های مختلفی در اپلیکیشن قرار داده‌ایم که کاربر از طریق آنها بتواند دستگاه‌های متصل به حساب خود را مشاهده و دسترسی دستگاه را کنترل کند.

کاربران باید به URL صفحات توجه داشته و اپلیکیشن صرافی مورد نظر را از مارکت معتبر دانلود کنند؛ زیرا اگر اپلیکیشن جعلی باشد، پس از اراده دسترسی به آن، می‌تواند تمام اطلاعات موبایل شما را دریافت کند و درست مثل این است که گوشی شما در دست شخص دیگری باشد. کاربران باید به راه‌های ارتباطی صرافی‌ها دقت کنند و فقط از طریق کانال‌هایی که خود صرافی اعلام کرده، اقدام به برقراری ارتباط کنند.

در روزهای اخیر شاهد سیر نزولی بازار و

ریزش آن بودیم. احتمالاً در روزهای نزولی بازار کار تیم پشتیبانی سخت‌تر است. راجع به تجربه تیم پشتیبانی در روزهای نزولی بازار توضیح دهید. عمده‌ترین چالش شما در این روزها چیست؟

نوسانات بخشی جدایی‌ناپذیر از بازار کریپتو است. همان‌طور که روزهای صعودی را تجربه کردیم، باید منتظر روزهای ریزش هم می‌بودیم. در روزهای ریزش بازار، کاربران نگران دارایی‌های خود و اتفاقات تحت تأثیر آن بودند. در چنین شرایطی کاربران می‌خواهند بدانند که ارزش دارایی چه زمانی افزایش می‌یابد؟ آیا وقت فروش است؟ آیا زمان مناسب برای خرید است؟

اما توصیه‌ای که ما به کاربران داریم، این است که با توجه به شرایط بازار و با دانش کافی وارد این حوزه نشوند. کاربران باید اتفاقات بازار و مسائلی را که ممکن است روی قیمت ارزهای دیجیتال تأثیر بگذارد، بررسی کنند. همچنین هنگام ریزش بازار آرامش خود را حفظ کنند و دچار ترس و اضطراب نشوند و تحت فشار این احساسات تصمیم نگیرند. اگر کاربران با دید بلندمدت وارد این بازار شده‌اند، نباید این نوسانات را در نظر بگیرند. استراتژی‌های مختلف بازار مالی را مطالعه کنند و ببینند در این شرایط چه اقدامی برای آنها مناسب است. اما همان‌طور که گفته‌ام نوسانات بخش جدایی‌ناپذیر این بازار و یکی از علل جذابیت آن است.

آیا تیم شما در جریان لونا و ریزش ناگهانی آن

تجربه خاصی داشته است؟

با توجه به سرعت اتفاقی که برای لونا افتاد، پشتیبانی روزهای پرفشاری را تجربه کرد. حجم سؤالات کاربران در مورد این اتفاقات فشار سنگینی را به پشتیبانی وارد کرد. در روزهای تخصیص ایردرپ، کاربران در خصوص نحوه پشتیبانی لونا و تخصیص ایردرپ آن سؤالات زیادی داشتند که خدا را شکر توانستیم پاسخگوی مشتریان خود باشیم تا از جهت دریافت ایردرپ نگرانی نداشته باشند.



تثبیت تصمیم اروپایی‌ها برای تصویب لایحه‌ای فراگیر تا پایان ماه

رگولاسیون به سبک اروپایی

اروپا، اعضای کمیسیون اروپا و ریاست اتحادیه احتمالاً برای بار آخر در خصوص مفاد این لایحه بحث خواهند کرد و پس از آن به احتمال زیاد شاهد رأی‌گیری و تصویب آن خواهیم بود.

«مایریدمک‌گینس»، کمیسیونر بخش ثبات و خدمات مالی اتحادیه اروپا در خصوص «ام‌آی‌سی‌ای» می‌گوید: «جو این روزهای بروکسل در خصوص این لایحه از همیشه پرسرصدتر است. من شخصاً به شدت مایلیم که یک توافق از طریق کوتاه‌آمدن هر دو طرف تحت نظارت و ریاست فرانسه به دست آید. با توجه به رویدادهای اخیر بازار، فکر می‌کنم که تصویب لایحه‌ای مانند «ام‌آی‌سی‌ای» همیشه واجب‌تر است. ثبات یورو بزرگ‌ترین مشکل و عامل عدم تفاهم بین اعضای مختلف اتحادیه بوده که حالاً به واسطه وقایع اخیر هر روز با موافقت اعضای بیشتری برای وضع مفاد نظارتی همراه هستیم. سقوط «ترا یواس‌دی» به‌طور قطعی شک و شبهه بسیاری را ایجاد کرد و حالاً بلوکه شدن سرمایه مشتریان شرکت سلسیوس نیز از دید ما دور نمانده است.»

در صورت تصویب «ام‌آی‌سی‌ای»، نهاد ارشد نظارت مالی در هر ۲۷ کشور اتحادیه اروپا قدرت‌های جدید و فراگیری را برای ایجاد نظم و ثبات مالی دریافت خواهد کرد. یکی دیگر از پدیده‌هایی که حالاً با قوت گرفتن احتمال تصویب و نهایی شدن «ام‌آی‌سی‌ای» به وجود آمده، عجله برخی از قطب‌های سیاسی برای گنجاندن برخی مفاد جدید قبل از نهایی شدن لایحه است. برای مثال نمایندگان حزب‌های سبز کشورهای گوناگون در ائتلاف با حزب‌های سوسیالیست در حال تلاش برای گنجاندن مفاد زیست‌محیطی در روزهای واپسین پیش از جلسه سه‌گانه در ۳۰ ژوئن هستند. این در حالی است که لابی رمزارزی که گویی تصویب لایحه را غیرقابل اجتناب می‌داند، در حال تلاش برای گنجاندن مفادی است که تا حد امکان ضربه پیش‌روا نرم‌تر می‌کند.

چهارشنبه گذشته در بروکسل، پایتخت بلژیک و مقر اتحادیه اروپا، جلسه‌ای برگزار شد که نتیجه به دست آمده در آن می‌تواند تأثیر عمیقی بر آینده بازار رمزارزی قاره سبز داشته باشد. لایحه‌ای که در این جلسه در خصوص آن بحث شد، با عنوان «بازارها و دارایی‌های رمزنگاری‌شده» یا به‌طور مخفف «ام‌آی‌سی‌ای» شناخته می‌شود و ماه‌هاست که به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین محورهای بحث رگولاتوری اروپا شناخته شده است. با این وجود، حتی در اتحادیه اروپا که در آن به‌طور نسبی جو موافق رگولاسیونی در جریان است، برخی از مفاد آن بحث‌برانگیز قلمداد شده و طی هفته‌های اخیر در جلسات مختلفی بین نمایندگان کشورهای مختلف تلاشی در جریان بوده تا توافقی برای چهارچوب نهایی آن حاصل شود. حالاً گزارش‌ها حاکی است که توافقی بنیادین و اولیه در جلسه روز چهارشنبه به دست آمده و تصمیم اعضای اتحادیه نهایی کردن جزئیات لایحه و به رأی گذاشتن آن تا پایان ماه جاری میلادی است.

فرانسه که هم‌اکنون ریاست اتحادیه را بر عهده دارد، مصمم است به هر شکلی شده تا پایان این ماه نه‌تنها لایحه به رأی گذاشته شود، بلکه فرانسه به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین حامیان روند رگولاسیون مایل است «ام‌آی‌سی‌ای» به هر شکل ممکن تصویب شود. نزدیک به دو سال است که «ام‌آی‌سی‌ای» از جلسه‌ای به جلسه دیگر موکول می‌شود. این لایحه که در اصل برای حل تعدادی از مشکلات جدی در سال ۲۰۲۰ ایجاد شد، با افزایش ارزش و اهمیت بازار رمزارزها به‌مرور دارای مفاد بیشتر و بیشتری شده که همه اعضای اتحادیه نمی‌توانند بر سر آن موافقت کنند. با این وجود به نظر می‌رسد بحران اخیر کریپتو و سقوط ارزش بازار جبهه طرفدار رمزارزها را کمی تا قسمتی وادار به کوتاه‌آمدن کرده و حالاً گزارش‌ها حاکی از توافق اولیه است. بعد از جلسه روز چهارشنبه، حالاً یک جلسه دیگر برای روز ۳۰ ژوئن تصویب شده است. جلسه‌ای سه‌طرفه که در آن نمایندگان پارلمان



بحران قرض و ترس رگولاسیون

چرا بحران فعلی نرخ قرض و ضعف بازار رمزارزها دست رگولاسیون را از همیشه قوی‌تر خواهد کرد؟

معلق خواهد ساخت. تصمیمی که عملاً تا اطلاع ثانوی دسترسی افراد به سرمایه خودشان را که در اختیار این شرکت قرار داده بودند، محدود کرده است. برآورد می‌شود که تصمیم جنجالی سلسیوس سرمایه بیش از دو میلیون مشتری از کشورهای مختلف را بلوکه کرده است. عموم این مشتریان وعده سود ۱۸ درصد سالیانه را از این شرکت دریافت کرده بودند و حالاً حتی نمی‌توانند به خود سرمایه دسترسی داشته باشند. در این شرایط، یک سقوط بزرگ دیگر یا فروپاشی - پدیده‌ای که متخصصان به آن «حباب بازار» می‌گویند - می‌تواند عملاً کل سرمایه این دو میلیون نفر را نابود کند. تنها با خواندن همین چند خط می‌توان به راحتی فهمید که چطور وضعیت سلسیوس و دیگر شرکت‌های مشابه، شاید بهترین هدیه‌ای باشد که هواداران و عوامل رگولاسیون می‌توانستند دریافت کنند.

این روزها، ترس از قدرت روبه‌افزایش رگولاسیون را می‌توان در بین تمامی شرکت‌های رمزارزی در آمریکا - از استارت‌آپ‌های کوچک گرفته تا ابرشرکت‌های سیلیکون‌ولی - دید. با این وجود نگرانی برای شرکت‌هایی نظیر سلسیوس که طی سال‌های اخیر خود را به‌عنوان جایگزینی برای بانک‌های سنتی تبلیغ کرده بودند، از سایر

از هنگامی که پای مفهوم رگولاسیون به بازار رمزارزی باز شد، نرخ بهره و بار قرض و بحران‌های آن در ایالات متحده همواره یکی از مهم‌ترین عوامل تحلیل فاندمنتال بازار رمزارزها بوده است. اخباری نظیر به‌روزرسانی نرخ بهره توسط فدرال رزرو آمریکا در اواخر سال ۲۰۲۱، یکی از مهم‌ترین محورهای تصمیم‌گیری بسیاری از افراد فعال در بازار بود. حالاً اما ضعف کلی اقتصاد همراه با تقلای برخی از شرکت‌های خدمات مالی رمزارزی و البته سقوط شدید ارزش بازار رمزارزها، همگی دست به دست هم داده‌اند تا عوامل رگولاسیون را از همیشه قدرتمندتر سازند.



پارسا خاک‌نژاد

Parsa.khaknezad@gmail.com

سلسیوس؛ خیلی داغ!

یکی از مثال‌های اصلی این بحران شرکت سلسیوس است. سلسیوس یک شرکت رمزارزی آمریکایی است که خدمات مالی مبتنی بر بلاکچین ارائه می‌داد. یکی از این خدمات، وام‌دهی رمزارزی بود. سلسیوس که یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های وام‌دهی این حوزه در سراسر دنیاست، حالاً برای ارائه وام‌های جدید در حال تقلاست. سلسیوس تا حدی دچار تنگنا شد و روز دوشنبه با انتشار بیانیه‌ای اعلام کرد که به علت «شرایط بحرانی بازار» به‌طور موقت تقاضاهای برداشت و تبادل را



شماره ۲۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



کارنگ

رسانه اقتصاد نوآوری ایران



با احیای پر جام، سرمایه‌گذارهای خارجی به اکوسیستم نوآوری برمی‌گردند؟



karangweekly.ir

چشم‌های همیشه مراقب

نوسان بازار برای عموم شرکت‌های رمزآزنی پدیده‌ای آشناست. برای بسیاری از آنها سقوط یکباره بازار امری عادی است، اما همه شواهد نشان می‌دهد که جو کلی میان حلقه‌های درونی این شرکت‌ها این بار از دفعات قبل بسیار تیره‌تر و آشفته‌تر است. به عبارت دیگر این بار با دفعات قبل فرق دارد. سقوط فعلی ارزش بازار که یکی از شدیدترین‌ها بوده، از این نظر متفاوت است که این بار چشم‌های همیشه مراقب قانون‌گذاران تمامی حرکات مهره‌های نامدار و مهم صنعت را تحت نظر دارد؛ پدیده‌ای که در هر دو سوی اقیانوس اطلس در اروپا و آمریکا در حال رخ دادن است. وزن سقوط بازار که حالا توسط رگولاتورها سنگین‌تر از همیشه است، باعث شده بسیاری از افرادی که در گذشته همواره نسبت به سقوط‌های بازار خوش‌بین بودند، حالا نگرشی «خرس‌گونه» به آینده بازار داشته باشند.

بیش از یک سال است که نهادهای مختلف اقتصادی آمریکا، از فدرال رزرو گرفته وزارت خزانه‌داری و کمیسیون اوراق بهادار به دنبال پیدا کردن هر ردی از اشتباه در کسب‌وکار این شرکت‌ها هستند و در این مدت، اشکالات و جرائم مربوط به قرض و بهره برای آنها اهمیت ویژه‌ای داشته است. یکی از مهم‌ترین پرونده‌های رگولاتوری این مدت هم مربوط به چنین جرائمی بود که در نتیجه آن، بلاکفای و آدار حالا با ضعف سلسیوس، رزمه‌ها در خصوص یک موج عظیم رگولاتوری از همه سو به گوش می‌رسد.

جان رید استارکس، رئیس سابق بخش اجرای اینترنتی قوانین SEC در خصوص وقایع اخیر چنین گفته است: «در ذهن من نمی‌گنجد، چطور در سال ۲۰۲۲، در بزرگ‌ترین و قدرتمندترین اقتصاد دنیا، طاعونی این چنین بتواند به جان سرمایه مردم بیفتد و هیچ نظارت و قانون مستقیمی هم برای آن وضع نشود. دولت باید شرمسار باشد که هیچ حمایتی از مصرف‌کننده نکرده و هیچ شفافیتی از هر نوعی در این بازار وجود ندارد.» استارکس در حال حاضر منصبی در نظام مالی آمریکا ندارد و بازنشسته است، اما بیانات او به خوبی می‌تواند منعکس‌کننده دید قشر رگولاتور به وضعیت فعلی و راهکارهای احتمالی آنها باشد.

آن سوی اطلس

همان‌طور که ذکر شد، نگرانی‌ها محدود به آمریکا نیست و در اروپا نیز با شدتی مشابه و شاید بیشتر، در پی اقدامات پیشگیرانه از طریق وضع قانون‌های نو هستند. بخش اجرایی اتحادیه اروپا از حالا در پی تدوین تعدادی لایحه جدید در بروکسل است که هدف آنها تنظیم دقیق بازار کریپتو خواهد بود. نگرانی در بین نوآوران رمزآزنی

اروپایی نیز به خوبی مشهود است. یکی از اصلی‌ترین این نگرانی‌ها احتمال محدود شدن یا ممنوعیت مطلق فعالیت‌های مربوط به خدمات مالی غیرمتمرکز است؛ دسته‌بندی‌ای که البته خدمات وام‌دهی را هم شامل خواهد شد.

«هرمان دیتتر»، از اعضای کمیته مالی اتحادیه اروپا در بروکسل چنین می‌گوید: «اقتصاد فعلی اروپا با شدت بالایی با اقتصاد

متحدانش ادغام شده و خسارتی که برای مثال در آمریکا به بار می‌آید، به‌طور مثال سقوط اخیر تراپوآس دی، در اروپا هم احساس خواهد شد. بنابراین نمی‌توان منکر شد که در صورت ادامه روند فعلی، اتحادیه اروپا با قدرت بیشتری در جهت محدود کردن بازار حرکت خواهد کرد. البته در این بین نباید نقش برخی کشورهای اتحادیه را که نگرشی مثبت‌تر به صنعت کریپتو دارند، نادیده بگیریم.»



شرکت‌ها بیشتر است.

«پاتریک هاوسر»، مدیر شرکت کریپتو فایننس، در یک ایمیل عمومی در این باره چنین گفته است: «من از شیوه کسب‌وکار و وعده‌های غریب سلسیوس بسیار خشمگینم. وعده سود سالیانه بالا، ریسک با سرمایه مشتری و حالا بلوکه کردن سرمایه آنها همگی رفتارهایی هستند که شک و شبهه‌های موجود در مورد بازار رمزآزنی را برای بسیاری از افراد دودل به حقیقت تبدیل می‌کند. تنها پیش‌بینی ممکنه‌ای که می‌توانم برای آینده ارائه دهم، یک واکنش شدید از سوی رگولاتورها به جریان فعلی است. این در حالی است که همواره امکان رگولاسیون منطقی وجود دارد، البته اگر همه طرفین مسئولانه عمل کنند. از طرفی باید در نظر داشت بسیاری از این به‌اصطلاح رگولاتورها همان کسانی هستند که اعمال‌شان در گذشته به تورم فعلی و بحران قرض‌فراگیر در کشور منجر شده است. پس نمی‌توان تنها یک گروه یا فرد را مقصر شناخت، ولی مهم است که به آنچه مهم است، فکر کنیم. تنها قشری که به‌طور حقیقی در حال تحمل نتیجه وضع فعلی است، مصرف‌کنندگان هستند و نیز

دیگر شرکت‌های رمزآزنی که مسئولانه‌تر از سلسیوس عمل کرده و می‌کنند.»

هاوسر در خصوص گمانه‌ها و محکومیت‌هایش تنها نیست. شماری از شرکت‌ها و مدیران نامدار دیگر صنعت رمزآزنی نیز در طول هفته اخیر در خصوص ترس‌ها و شکایات‌شان درباره بحران فعلی بازار رمزآزنی صحبت کرده‌اند. یکی از این افراد «استفن ریچاردسون»، نایب‌رئیس بخش استراتژی

محصول شرکت رمزآزنی فایربلاکس است. او در این باره گفته: «هر گونه بحرانی که مربوط به بحران قرض بوده و به نوعی کریپتو در آن نقشی منفی ایفا کرده باشد، به‌طور قطع واکنش سریع قانون‌گذاران را به همراه خواهد داشت. خصوصاً که این بحران در پس‌زمینه خود، بحران استیبل‌کوین‌ها را هم به همراه دارد. باید این روزها مراقب باشیم، پای میلیاردها دلار پول و سرمایه وسط است.»



شماره ۲۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



واکنش بحث برانگیز بیل گیتس در مورد رمزارزها

همه چیز غیر عقلانی و غیر منطقی است

بیل گیتس، بنیان‌گذار میلیاردر مایکروسافت، در روز سه‌شنبه طی سخنرانی خود در تک‌کرانچ اعلام کرد: «رمزارزها و ان‌اف‌تی‌ها بر پایه‌های غیر منطقی و غیر عقلانی بنا شده‌اند.» او در ادامه سخنان خود گفت: «این دارایی‌ها بیش از حد ارزش‌گذاری شده‌اند و تنها زمانی که سرمایه‌گذاران به اندازه کافی به آنها تمایل داشته باشند، ارزش خواهند داشت.» گیتس با اشاره‌ای کنایه‌آمیز به مجموعه ان‌اف‌تی محبوب Bored Ape Yacht Club گفت: «تصاویر دیجیتال گرانی قیمت از میمون‌ها مشکلات جهان را حل می‌کند و آن را بهبود می‌بخشد.»

ان‌اف‌تی‌ها به‌طور کلی به دارایی‌هایی اطلاق می‌شوند که غیر قابل معاوضه‌اند و اغلب به‌عنوان راهی برای اثبات مالکیت دارایی‌های دیجیتالی مانند مجموعه‌های هنری یا ورزشی استفاده می‌شوند. بسیاری از کارشناسان با توجه به ماهیت رمزارزها، معتقدند که آنها را بیش از حد تبلیغاتی هستند و آنها را برای محیط زیست مضر می‌دانند. گیتس در ادامه صحبت‌های خود گفت: «من با انواع دارایی‌ها آشنا هستم، اما در زمینه رمزارزها به هیچ‌وجه دخالتی ندارم.»

در هفته گذشته پس از اینکه سلسیوس، یک شرکت وام‌دهنده رمزارزی، تمام برداشت‌های حساب خود را متوقف کرد، رمزارزها سقوط بی‌سابقه‌ای را تجربه کردند. این نابسامانی در بازار رمزارزها به یک ورشکستگی بزرگ و اثرات منفی برای سایر بخش‌های این بازار دامن زده است. این اتفاق درست در شرایطی رخ داد که رمزارزها در حال گذر از فروپاشی UST و لونا بودند. بیت‌کوین، بزرگ‌ترین رمزارز دنیا نیز از ابتدای سال ۲۰۲۲ بیش از نیمی از ارزش خود را از دست داده است.



کارنگ



شماره ۲۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



کنفرانس اجماع ۲۰۲۲: وب ۳ سرشار از فرصت‌هاست

مبلغان و حامیان بلاکچین نشان دادند که مایوس نیستند و گفتند که هنوز به وب ۳ امیدواری زیادی دارند و این فناوری را سرشار از فرصت برای افراد مبتکر می‌دانند

با وجود آنکه بازار رمزارز دچار بحران شده، اما مبلغان و حامیان بلاکچین در کنفرانس اجماع ۲۰۲۲ (Consensus 2022) نشان دادند که مایوس نیستند. آنها گفتند که هنوز به وب ۳ امیدواری زیادی دارند و این فناوری را سرشار از فرصت برای افراد مبتکر می‌دانند. اجماع ۲۰۲۲ یک کنفرانس چهارروزه بود که از ۹ الی ۱۲ ژوئن برگزار شد. هدف از برگزاری این کنفرانس آن بود که رابطه میان اقتصاد رمزارز و اقتصاد خلاقیت و نوآوری را بررسی کند. موضوعاتی که در این کنفرانس یا جشنواره بررسی شدند، این موارد بودند: سازمان‌های مستقل غیرمتمرکز (DAOs)، توکن‌های غیر قابل معاوضه (NFTs)، تجربیات واقعیت مجازی و واقعیت افزوده در متاورس‌های متکی بر ان‌اف‌تی‌ها، سرمایه‌گذاری، امور مالی و همچنین مقررات مربوط به رمزارزها. در این مطلب می‌خواهیم برایتان بگوییم که در این رویداد، مبتکران و مدیران کسب‌وکارهای اینترنتی و بلاکچینی به چه نکاتی اشاره کرده‌اند و به چه ابهاماتی پاسخ داده‌اند؛ از جمله:

- چرا بلاکچین برای بعضی از هنرمندان دیجیتال جذاب است؟
- سازندگان وب ۳ در این دوران که بازارهای ارز دیجیتال در تنگنا هستند، چه کارهایی باید انجام دهند؟

- میان‌ساختار غیرمتمرکز وب ۳، استعدادهای ثروتمند و سرمایه‌گذار و همچنین منافعی که صنعت فناوری دنبال می‌کند، چه چالش‌هایی وجود دارد؟
- کنفرانس اجماع از سال ۲۰۱۵ برگزار می‌شود. این کنفرانس قبلاً در شهر نیویورک برگزار شده بود و امسال در مرکز ایالت تگزاس، یعنی شهر آستین، برگزار شد. در این کنفرانس مدیران، سیاستمداران، استادان، هنرمندان، سرمایه‌گذاران و بسیاری از افراد دیگر برای بحث درباره وب ۳ دور هم گرد آمدند.

از لایک خسته شدیم

در این کنفرانس چهارروزه، یک نشست نیم‌روزه با عنوان نشست «خالق یا مبتکر» (Creator Summit) برگزار شد. هدف از برگزاری این نشست پاسخ‌دادن به این سؤال بود که چگونه صاحبان کسب‌وکارها و افراد مبتکر و هنرمند در حوزه فناوری، در پلتفرم‌های هنری و مالی و فناوریانه وب ۳ با هم ارتباط برقرار کنند و از این طریق به سوی یک اقتصاد خلاق پیش بروند.

بیشتر مبتکران و میدعانی که در این نشست صحبت می‌کردند، هنرمندان دیجیتالی، هواداران قدیمی رمزارزها و دیگرانی بودند که به‌تازگی آثارشان را به‌صورت توکن‌های

غیر قابل معاوضه می‌فروشدند. اکثر این هنرمندان می‌گفتند از اینکه آثار دیجیتالی‌شان مانند عکس، طراحی و غیره را در رسانه‌های اجتماعی بگذارند تا صرفاً لایک و فالوور و درآمدی اندک از تبلیغات بگیرند، یا نهایتاً از پلتفرم آن رسانه اجتماعی یک پاداش جزئی نصیب‌شان شود، خسته شده‌اند. آنها می‌گفتند با توجه به اینکه در بلاکچین آثارشان قابل ردیابی است، بسیار دوست دارند اثر هنری‌شان را ردیابی کنند و برای فروش مجدد آن حق امتیاز دریافت کنند. آنها به نظریه «۱۰۰۰ طرفدار واقعی» (۱۰۰۰ true fans) اشاره کردند. این نظریه را «کوین کلی» (Kevin Kelly) در سال ۲۰۰۸ مطرح کرده است. ایده او این است که یک فرد مبتکر و خلاق نیازی به میلیون‌ها مخاطب ندارد، بلکه وجود ۱۰۰۰ حامی یا مشتری که آثار این فرد را بخرد و هنرمند با او در ارتباط مستمر و مستقیم باشد، برای او کافی است. آنها معتقدند که جذب مخاطبان انبوه و کسب درآمد از طریق تبلیغات دیگر مفید نیست؛ برای آنها بهتر است که یک اجتماع حامی ایجاد کنند که حاضر باشند در ازای آثارشان پول بپردازند. با وجود آنکه بازار رمزارزها به قول سرمایه‌گذاران و معامله‌گران در نوسان و آشفتگی است، یا به زبان معامله‌گران در بازار





حضور پدیده تلتیتی‌ها این بار در کریپتوکارنسی

چرا تلت کوین یک شت کوین است؟

بیش از ۹۴ درصد از کل توکن‌های عرضه شده در اختیار مالک اصلی پروژه بود. به فاصله کمتر از دو ماه از برگزاری این کنسرت و افشای کلاهبرداری بودن توکن CCN، پروژه جدید و مشترک هومن کرمی و تتلو وارد عرصه شد. این بار این دو نفر «تتل کوین» (TNT) را معرفی کردند. بررسی‌های راه پرداخت نشان می‌دهد توکن TNT در واقع همان توکن CCN است که با قدری تغییر حالا دوباره وارد عرصه کاری تتلو شده است.

TNT به‌عنوان یک توکن طرفداری معرفی شده است. گرچه توکن طرفداری در همه جای دنیا یک پدیده مقبول و پذیرفته شده است، اما راه و روش آن بسیار متفاوت از توکن طرفداری است که تتلو ادعا کرده است. به‌عنوان مثال در همین جریان موسیقی ریپ، «اسنوپ داگ» (Snoop Dogg)، در این زمینه فعالیت کرده یا برخی تیم‌های فوتبال در جهان توکن طرفداری خلق کرده‌اند، اما این توکن‌ها صرفاً توکن هواداری است و به هوادارانی که این توکن را خریداری کرده‌اند، تخفیف‌هایی برای کنسرت‌ها، آلبوم‌ها و تماشای بازی‌ها داده می‌شود، اما تلت کوین با کارکرد سرمایه‌گذاری و نه هواداری است.

بالاخره در خردادماه، تتلو و کرمی با چندین ادعا برای ترغیب و خریداری، تلت کوین را عرضه کردند. در ادامه معرفی این کوین، امیر تتلو بعد از موج انتقادی نسبت به این پروژه از ادامه این کار منصرف شد، اما این انصراف خیلی سریع منقضی شد. گفته می‌شود هومن کرمی با ارائه چهار تضمین ۵۰۰ هزار دلاری و در مجموع ضمانت دو میلیون دلاری (در قالب یک ملک در استانبول) دوباره موافقت تتلو را برای همکاری در این پروژه جلب کرده است.

ادامه در صفحه ۱۴

امیر تتلو، پدیده خبرساز و جنجالی جریان موسیقی فارسی، این بار با یک توکن سروصدا به پا کرده و «تلتیتی‌ها» برای اثبات طرفداری‌شان به این توکن جذب شده‌اند و چشم به حرف «سلطان» دوخته‌اند؛ غافل از اینکه توکن معرفی شده یک شت کوین است. فردی به نام «هومن کرمی» یا در اصل محمدرضا کرمی‌پور «فرماندهی این پروژه را بر عهده دارد و ادعا می‌کند طرفداران تتلو با خرید «تتل کوین» یک شبه پولدار و رستگار خواهند شد.

تتل کوین از کجا شکل گرفت؟

همزمان با فراگیر شدن بلاکچین و کریپتوکارنسی در دنیا و ایران، در فضای فارسی‌زبان دنیای موازی‌ای در حال شکل‌گیری و بزرگ شدن است که ظاهر آن بلاکچینی است و باطن آن ته‌چینی. می‌گوییم ته‌چینی؛ چراکه بیشتر از آنکه خلق ارزش کند، سودسازی و ته جیب کسانی را زدن است که با از اطلاعات کافی برخوردار نیستند یا بسیار متعصب‌اند و در جامعه‌ای زندگی می‌کنند که در شرایط سخت اقتصادی قرار دارد.

راه پرداخت، پیش‌تر در گزارشی تحت عنوان «رؤیافروشی شاخ‌های اینستاگرام با شت کوین»، جریان مانور تبلیغاتی برخی از سلبریتی‌های اینستاگرام بر سر کریپتوکارنسی را بررسی کرده بود که گویای فرصت‌سازی کاسبان شرایط سخت معیشتی مردم بود. در آن مورد، افراد شناخته شده اقدام به تبلیغ شت کوین‌های افراد دیگر می‌کردند. اما حالا در این مورد، امیر تتلو با سیلی از طرفدارانی که آن قدر جدی و متعصب هستند که به جریان «تلتیتی» معروف شدند، خودش شخصاً تحت فرمان هومن کرمی، یک کوین ابداع و عرضه کرده است.

برای روشن شدن ابعاد تلت کوین، بد نیست نگاهی به هویت هومن کرمی بیندازیم. نام این فرد در میان اعضای کامیونیتی کریپتوکارنسی ایران یادآور ماجرای پامپ و دامپ کردن او و در نهایت فرارش از کشور و رفتن به ترکیه است. نام کرمی در اردیبهشت‌ماه امسال در جریان کنسرت امیر تتلو دوباره بر سر زبان‌ها افتاد. او اسپانسر این کنسرت را بر عهده داشت و کوینی به نام CCN (کریپتوکارنسی نیوز) روی بنرهای تبلیغاتی سالن کنسرت تتلو قرار گرفت. توکن CCN روی شبکه باینس اسمارت چین ساخته شده بود و مشخص شد استخر نقدینگی این رمزارز تنها دو دلار موجودی دارد. همچنین در قرارداد هوشمند

CCN قابلیت‌های burn, access, pause و control, blacklist و سایر دسترسی‌ها تنها به صاحب پروژه تعلق داشت و

اقتصادی مبتکرانه و هنری فعالیت می‌کنند، این فرصت را پیدا کردند که روایت‌های خودشان را به اشتراک بگذارند. برای مثال یک پتل مدیریت استعداد با حضور نمایندگان دو مورد از بزرگ‌ترین مؤسسات استعدادیابی جهان برگزار شد، یعنی آژانس استعدادی‌های متحد (UTA) و آژانس هنرمندان خلاق (CAA).

بعضی از شرکت‌کنندگان در این پتل گمان نمی‌کردند که این مؤسسات استعدادیابی سنتی بتوانند با هنرمندان بلاکچینی و وب ۳ وارد همکاری شوند و آنها را به چشم فرصت‌طلبانی نگاه می‌کردند که امیدوارند وب ۳ به آنها کمک کند. در مقابل نمایندگان این مؤسسات استعدادیابی معتقد بودند که می‌توانند به کسب و کار هنرمندان و افراد خلاق ارزشی اضافه کنند. استدلال آنها این بود که این مؤسسات می‌توانند به هنرمندان در مدیریت قراردادها و وظایف روزمره کمک کرده و آنها را در برابر معامله‌های زیان‌ده محافظت کنند.

نمی‌توان با وب ۳ امرار معاش کرد

«کارولین هون» (Caroline Hoooven)، نماینده آژانس استعدادی‌های متحد گفت: «من فکر می‌کنم برای این هنرمندان نوظهور که در ابتدای کار خود موفقیت‌های زیادی را به دست آورده‌اند، بسیار مهم است که کسی برایشان فرصت‌هایی را فراهم آورد و برایشان مثل سپهر عمل کند. این کار باعث می‌شود که آنها واقعاً روی کار خودشان متمرکز شوند.» بعضی از افراد هم ایده وب ۳ را مطرح کردند. این ایده ترکیبی از تجارت‌های متمرکز و بزرگ و تراکنش‌های غیرمتمرکز در بلاکچین است. استدلال آنها این بود که به نظر می‌رسد بسیاری از هنرمندان و مبتکران دیجیتال که در این رویداد شرکت کرده‌اند، همچنان در پلتفرم‌های رسانه‌های اجتماعی که متکی بر وب ۲ هستند، حضور دارند و فعالیت می‌کنند. یعنی توئیتر و اینستاگرام هنوز محل فعالیت‌های روزمره آنهاست. همچنین به گفته آنها به نظر می‌رسد که بعضی از این هنرمندان و مبتکران با برندها و شرکت‌ها همکاری می‌کنند تا حرفه و کار خود را پیش ببرند.

بعضی از اعضای پتل هم خاطرنشان کردند که امرار معاش به واسطه وب ۳ همیشه میسر نیست، حتی اگر فرد بسیار مستعد باشد؛ زیرا شانس، منابع، ارتباطات، کدنویسی یا درک پروسه‌های رایانه‌ای نقش بزرگی در موفق شدن یک فرد خلاق و هنرمند در فضای وب ۳ دارد.

«امیر کارتر» (Ameer Carter) که یک فعال، آرشویست و طراح است، موضوع دیگری را برای بهبود دسترسی در دنیای وب ۳ مطرح کرد: ضرورت وجود «کالای عمومی» (public goods). او برای آنکه منظور خود را شفاف‌تر کند، از یک مثال کمک گرفت و گفت که در یک جامعه، پارک‌های عمومی، مراکز تفریحی، استخرها و سایر فضاهای عمومی وجود دارند و به اجتماعات این امکان را می‌دهند که پیرامون آنها شکل بگیرند. به نظر کارتر لازم است که کالای عمومی در وب ۳ شکل بگیرد؛ یعنی کالاهایی که برای همه در دسترس باشند و رقابت‌پذیر هم نباشند. به نظر او افراد باید با استفاده از کمک‌های سازمان‌های مستقل غیرمتمرکز (DAO)، از کالاهای عمومی در وب ۳ حمایت کنند. کارتر در پیامی توئیتری نوشت: «ما به اندازه کافی از کالاهای عمومی در این فضا حمایت نمی‌کنیم. بسیاری از ما کالاهای عمومی را دوست داریم و می‌خواهیم آنها را داشته باشیم، اما وقتی نوبت به تأمین مالی آنها می‌رسد، این پشتیبانی کاهش پیدا می‌کند و از میان می‌رود.»

خرسی به سر می‌بریم، مدیران شرکت‌کننده در این نشست ابراز امیدواری کردند. آنها به مبتکران و هنرمندان وب ۳ توصیه‌هایی ارائه دادند که در زمان بحران و رکود بازار رمزارز چاره‌ساز باشد.

به بازار خوش بینیم

«خوز سیلوا» (Jose Silva)، عکاس و هنرمندی که آثارش را در قالب ان‌ف‌تی عرضه می‌کند، از شرکت‌کنندگان در این رویداد بود. او گفت که این بازار نزولی هیاهوها و سروصداها را از بین می‌برد. وقتی اوضاع آرام باشد، هنرمندان و مبتکران واقعا می‌توانند روی خلق کردن تمرکز کنند. مدیران کسب و کارها در این کنفرانس گفتند که به بازار خوش بین هستند و حتی بعضی از آنها معتقدند که در این دوران «به سرعت ثروتمند شدن» گزینه مناسبی نیست. اعضای پتل در این نشست هنرمندان و مبتکران را تشویق کردند که وقت خودشان را صرف هیاهوی حدس و گمان درباره آینده بازار نکنند؛ بلکه وقت‌شان را به چیزی اختصاص دهند که برای جامعه آنلاین واقعا ارزش آفرین است.

راه‌اندازی شرکت در بازار خرسی

«آماندا کاسات» (Amanda Cassatt) که یکی از کارآفرینان و بازارسازانی است که از رمزارز محبوب اتریوم حمایت می‌کند، در این پتل گفت: «اگر زمانی که بازار در کف است، بتوانید محصولی را متناسب با بازار بیافرینید، در مقایسه با زمانی که بازار در اوج خودش قرار دارد، بُرد خواهید کرد.» کاسات از بنیان‌گذاران یک شرکت بازاربایی وب ۳ و استودیوی محصول با نام «سروتونین» (Serotonin) است. او گفت که در بازار خرسی قبلی، زمانی که بازار در کف خودش بود، شرکت خودش را طراحی و راه‌اندازی کرد.

او همچنین اشاره کرد: «از آنجایی که حتی در آن شرایط نزولی بازار تقاضا وجود داشت، آنها معتقد بودند که باید زمینه یک تجارت خوب ساخته شود.» او گفت که آنها از آن زمان کسب و کار خود را توسعه دادند؛ از جمله اینکه یک استودیوی محصول راه‌اندازی کردند که با شرکت‌های «موجیتو» (Mojito)، آژانس هنرمندان خلاق یا سی‌ای‌ای (CAA) و «ساتبیز» (Sotheby's) کار می‌کند. او گفت که آنها هنوز در تمامی شرایط بازار به دنبال فرصت‌ها می‌گردند؛ این فرصت می‌تواند استخدام یک فرد با استعداد باشد، یا آزمایش و توسعه محصولات و قابلیت‌های شرکت‌شان.

از وقتی بازار رمزارز بی‌ثبات شده، انگار چهره زشت فناوری وب ۳ برای بسیاری از مردم آشکار شده و همین امر موجب شده که خوش‌بینی به این فناوری کاهش پیدا کند. به همین دلیل مسائل و چالش‌هایی مطرح شده که نیازمند راه‌حل هستند، برای مثال: بازیگران بد در بازار رمزارز، کلاهبرداری‌ها، چالش ناشناس بودن، کمبود اعتماد و پاسخگویی، لزوم تمرکز مجدد در دنیای بلاکچینی که اصطلاحاً غیرمتمرکز خوانده

می‌شود. این نقدها با سخنرانی‌های هوادارانه و متعصبانه‌ای که در پتل‌های بلاکچینی دیگر این همایش شنیده شد، در تضاد است. باید توجه داشت که این نقدها یک چشم‌انداز عمیق‌تر و پایه‌ای‌تری را در برابر این فضا قرار می‌دهند. در سراسر این جشنواره، میان کسانی که می‌خواهند وب ۳ را غیرمتمرکز و به دور از شرکت‌های بزرگ فناوری و مؤسسات رسانه‌ای سنتی و ثروتمند نگه دارند، بحث‌های زیادی در گرفت. از سوی دیگر در همه اتاق‌ها و بخش‌های این فستیوال، کسانی که سرمایه‌های کلان در اختیار دارند، حضور داشتند.

مدیران کسب و کارهای سنتی که در وب ۳ و فعالیت‌های



شماره ۲۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



مرضیه امیری



marzamiri3@gmail.com





مراقب جیب خود باشید

چگونه از کلاهبرداری‌های حوزه رمزارزها اجتناب کنیم

برخی وب‌سایت‌ها، آموزش‌های ویدئویی در مورد نحوه ایجاد یک سکه سریع و ارزان ارائه می‌دهند. در ادامه این مطلب قصد داریم پنج موردی را که سرمایه‌گذاران باید در ارزیابی یک پروژه در نظر داشته باشند، معرفی کنیم. توجه داشته باشید که این موارد تنها عوامل اعتبارسنجی یک ارز یا پروژه نیستند و مانند هر سرمایه‌گذاری دیگری، بررسی و تحقیق دقیق بهترین ابزار برای سرمایه‌گذاران است.

حامیان پروژه یا توکن مورد نظر چه کسانی هستند؟

در دنیای امروز رمزارزها، ناشناس بودن بر خلاف گذشته یک اصل ضروری نیست. بررسی و تحقیق درباره مؤسس هر پروژه‌ای یکی از ضروری‌ترین اقداماتی است که سرمایه‌گذاران باید انجام دهند. هویت و سابقه بنیان‌گذار یا بنیان‌گذاران، مدیریت و هیئت‌مدیره سازمان پشت سکه یا پروژه بسیار حائز اهمیت است. «پیتر ابرل»، رئیس و مدیر سرمایه‌گذاری Point Richmond، Castle Funds و Calif می‌گوید: «موفقیت گذشته ممکن است به معنای پیش‌بینی یا

با توجه به این موضوع، عواملی که رمزارزها و امور مالی غیرمتمرکز را جذاب و منحصر به فرد می‌کنند، در عین حال آنها را در برابر کلاهبرداران آسیب‌پذیرتر جلوه می‌دهند.

طبق گزارش کمیسیون تجارت فدرال، از ژانویه ۲۰۲۱ تا مارس ۲۰۲۲ حدود ۴۶ هزار نفر گزارش داده‌اند که در مجموع بیش از یک میلیارد دلار در زمینه رمزارزها ضرر کرده‌اند. به‌عنوان مثال، سقوط اخیر UST و لونا بیش از ۵۵ میلیارد دلار سرمایه را از بین برد و بسیاری از سرمایه‌گذاران خرد را به مرز نابودی کشاند. کلاهبرداری‌ها در این صنعت به سرعت در حال افزایش هستند.

در صنعت رمزارزها، روزانه صدها پروژه جدید ایجاد می‌شود. به گفته CoinGecko، بیش از ۱۳۴۰۰ سکه در گردش هستند. این رقم را در مقابل ۱۸۰ ارز فیات در ۱۹۵ کشور در نظر بگیرید. دولت‌ها یکپارچگی ارزهای خود را از طریق بانک‌های مرکزی تضمین می‌کنند، اما سلامت رمزارزها و سایر پروژه‌های رمزنگاری، تضمین نشده است. در این روزها هر کسی می‌تواند بدون مشکل خاصی، یک توکن ایجاد کند. در این ارتباط،

بسیاری از سرمایه‌گذاران معتقدند که رمزارزها قابل اعتماد نیستند و از آن به‌عنوان یک کلاهبرداری یاد می‌کنند. صحبت آنها بر سر این است که فضای رمزارزها که در روزهای جوانی خود به سر می‌برد، اعتماد گسترده‌ای ایجاد نمی‌کند.

در بازار رمزارزها با بالا رفتن قیمت‌ها، سرمایه‌گذاران خیال‌شان راحت می‌شود و با افت قیمت‌ها، سطح بی‌اعتمادی در آنها افزایش می‌یابد؛ درست مانند نوامبر و ژانویه گذشته. در بازار رمزارزها همه چیز در مورد ترس از دست دادن است. شور و هیجان رمزارزها در نوامبر سال گذشته، سبب تقویت این ایده شد که رمزارزها فقط به بیت‌کوین محدود می‌شوند، در حالی که این صنعت بسیار بزرگ‌تر از بیت‌کوین و سایر رمزارزها مثل اتریوم، شیبایا، تتر و دوچ‌کوین است. سیستم مالی غیرمتمرکز (DeFi) یکی از نمونه‌هایی است که حاصل این صنعت بزرگ است. به‌طور کلی این نوع از سیستم مالی شامل وام‌ها و سایر دارایی‌های پیچیده می‌شود که تمام جنبه‌های سیستم مالی سنتی را دربر دارد، با این تفاوت که تمام واسطه‌ها حذف می‌شوند و موانع ورود به این سیستم از میان می‌روند.



ادامه از صفحه ۱۳

چرا تلت کوین یک شت کوین است؟

چند فاکتور مهم در خصوص تلت کوین (با نماد TNT) از سوی ابداع‌کنندگان آن عنوان شده که گزاره‌های خوبی برای آزمون آن است.

- شعار اصلی تلت کوین، پرداخت سود ماهانه ۵ تا ۲۵ درصدی است.
- تلت کوین وایت‌پیپر ندارد.
- والت (کیف پول) تلت کوین متمرکز است و بیش از ۸۰ درصد از توکن‌ها نزد والت اصلی است.

یکی از هشدارهای همیشگی کارشناسان دنیای رمزارز بحث سود است، به‌طوری که همواره تأکید شده هر جایی صحبت از سود ثابت در مورد یک کوین شنیدید، بیشتر از آنکه به نرخ سود آن فکر کنید، این وعده باید یک زنگ خطر باشد.

در مورد TNT هم در همان ابتدا وعده سود ثابت دادن، آن هم با نرخ بالای تا ۲۵ درصد بزرگ‌ترین هشدار نسبت به اسکم‌بودن (جعلی بودن) آن است.

مورد بعدی در مورد تلت کوین نداشتن وایت‌پیپر است. اما موضوع اینجاست که آیا تلتو و همراه او هومن کرمی از ضرورت داشتن وایت‌پیپر بی‌اطلاع بوده‌اند؟ به گفته کارشناسان این حوزه بسیار بعید است کسی که در فضای کریپتو فعال است، از لزوم وایت‌پیپر خبر نداشته باشد و عدم انتشار وایت‌پیپر برای تلت کوین کاملاً عامدانه بوده تا به این واسطه جای هر گونه تفسیر و ادعا و نقض غرضی را برای ابداع‌کنندگان این توکن باز بگذارد. نکته بعدی در خصوص کیف پول تلت کوین است. طبق بررسی‌ها، بیش از ۸۰ درصد توکن‌ها نزد والت کرمی باقی می‌ماند؛ ضمن اینکه قرارداد هوشمند این توکن بسیار ابهام‌برانگیز است.

با مطرح شدن چنین توکنی از سوی تلتو، بسیاری از کارشناسان نسبت به خرید آن هشدار داده و برخی کاربران توییت‌ها با هشتم تلت اسکم، این پروژه را یک پروژه کلاهبرداری خوانده‌اند، اما با وجود تمامی این هشدارها به نظر می‌رسد همچنان برخی نسبت به خرید این کوین اقدام کرده‌اند، به‌طوری که گفته می‌شود در عرض کمتر از ۱۰ دقیقه پس از عرضه اولیه، بیش از ۱۰۰ نفر این توکن را خریده‌اند و در مجموع در ICO تلت کوین تاکنون حدود ۱۰ هزار دلار توکن به فروش رسیده است.





چاپ دوم کتاب بلاکچین با حمایت والکس منتشر شد

همه چیز درباره بلاکچین

مخاطب عام است.

نویسندگان در این کتاب بر آن بوده‌اند که با زبانی روان پاسخگوی تمام پرسش‌هایی باشند که ذهن پرسشگر علاقه‌مندان به علم و فناوری می‌سازد. فرقی نمی‌کند، شما یک سازمان عظیم باشید که باید به‌صورت لحظه‌ای پایگاه‌های داده را اداره کند یا فقط پرسشگری گوشه‌ذهن‌تان مدام زمزمه کند: «بلاکچین چیست؟» این کتاب همراه خوب شما در قدم‌های بعدی در کار و زندگی خواهد بود. همچنین، رضا قربانی، مدیرمسئول انتشارات راه برداخت، در بخشی از یادداشت خود بر چاپ دوم این کتاب نوشته است: «اگر اینترنت به دسترسی آسان‌تر به محتوا منجر شد، بلاکچین دسترسی مردم به ارزش را تسهیل می‌کند. تا پیش از این و از طریق اینترنت توانستیم پیام‌ها را ساده‌تر از گذشته منتقل کنیم و دنیا به دهکده‌ای جهانی تبدیل شد. بلاکچین اکنون معاملات ما و همه تراکنش‌های ما را وارد دنیای دیگری می‌کند و اعتماد معنای دیگری می‌یابد.

اگر تا پیش از این برای هر مبادله و معامله‌ای به اعتماد نیاز داشتیم و نیز طرف‌های سومی که اعتماد خلق کنند؛ اکنون بلاکچین به ما اجازه می‌دهد در جهانی که به همدیگر اعتماد نداریم، با هم مبادله و معامله انجام دهیم. بلاکچین دنیای جدیدی است و این دنیای جدید قواعد جدیدی دارد.

برای اینکه بتوانیم از سوراخ خرگوش به سلامت بگذریم و مانند آلیس در سرزمین عجایب شگفت‌زده نباشیم، باید به‌صورت مدام دیدگاه‌هایمان را به محک آزمون بگذاریم. کتابی که پیش روی شماست حاصل تجربه بهترین پژوهشگران مدیریت در جهان است؛ مقالات این کتاب پیش از این در نشریه هاروارد بیزینس ریویو منتشر شده است. چاپ دوم کتاب «بلاکچین» در ۱۴۴ صفحه با قیمت ۶۵۰۰۰ تومان هم‌اکنون در فروشگاه راه برداخت در دسترس علاقه‌مندان است.

کتاب «بلاکچین: بینش‌هایی از مجله کسب‌وکار هاروارد» با ترجمه ثنا جهاندار در انتشارات راه برداخت به چاپ دوم رسید. صرافی ارز دیجیتال والکس حامی انتشار این کتاب بوده است. کتاب بلاکچین در سال ۲۰۱۹ منتشر شده و مجموعه‌ای شامل یک مقدمه و هفده مقاله کوتاه است که پیش از این در مجله کسب‌وکار هاروارد منتشر شده بود. نویسندگان در این کتاب به مواردی چون چیستی بلاکچین، تاریخچه بلاکچین، تفاوت کارکردی بلاکچین و اینترنت در امور مالی، قابلیت‌ها و محدودیت‌های بلاکچین، امنیت بلاکچین، کنترل بلاکچین، اثبات هویت در فضای مجازی و همچنین فروش آثار هنری خلاقانه توجه داشته‌اند.

کاترین تاکر، استاد مدیریت در دانشگاه MIT، در مقدمه این کتاب با تمرکز بر نوید بلاکچین برای تحول در یکپارچگی داده، مزایای توسعه آرام و نرم بلاکچین را در فضای کسب‌وکاری تشریح می‌کند. او باور دارد که وقتی داده‌ها هک نشدنی، سرعت‌نشده و عمومی باشند، بسیاری از معضلات و کلاهبرداری‌های مبتنی بر دستکاری داده‌ها و قراردادهای سر راه برداشته می‌شود و کارها بسیار ساده‌تر و کم‌هزینه‌تر پیش خواهد رفت. او درست می‌گوید، بسیاری از کسب‌وکارها سرگرم بیت‌کوین نماندند و توانستند بی‌سروصدا کسب‌وکار خودشان را با بلاکچین توسعه دهند و از رقبایشان جلو بیفتند.

به هر حال بلاکچین ارتباط با همه همکاران، مخاطبان و مشتریان را نیز تسهیل می‌کند، در حفظ داده‌های مشتریان بهتر عمل می‌کند و مسیرهای کاغذی ب‌رورکراتیک را از میان برمی‌دارد. دنیای تجارت و کسب‌وکار به سرعت در حال دگرگونی است و امروز دیگر هر کسب‌وکاری که بخواهد خودش را در بازی نگه دارد، باید با ضرورت به‌کارگیری بلاکچین مواجه شود تا بتواند مزیت رقابتی خودش را حفظ کند. برای این کار ابتدا باید دیدی کلی درباره بلاکچین و ارتباط آن با کسب‌وکار به دست آورد و این چیزی است که نویسندگان کتاب «بلاکچین» با نگارش مقالاتی کوتاه و خواندنی برای مخاطب ممکن کرده‌اند.

روابط عمومی والکس در بخشی از یادداشت خود بر کتاب «بلاکچین» نوشته است: «این فناوری [بلاکچین] آن قدر جدید است که هنوز درصد قابل توجهی از جامعه فارسی‌زبان نه فقط با آن آشنا نیستند، بلکه نامش را هم نشنیده‌اند. در چنین شرایطی، پیش از پرداختن به خود بلاکچین، باید آن را به عموم مردم شناساند. کتاب پیش روی شما یکی از اولین و بهترین تلاش‌ها برای معرفی فناوری جدید به

آیا اطلاعات به راحتی در دسترس و واضح هستند؟

به وب‌سایت پروژه بروید. عدم وجود وایت‌پیپری که اهداف پروژه، خطرات، اطلاعات مربوط به مدیریت و موارد دیگر را با دقت شرح دهد، یک مشکل بزرگ است. سرمایه‌گذاران باید ماهیت محصول یا پروژه‌ای را که در آن سرمایه‌گذاری می‌کنند، درک کنند.

همچنین سرمایه‌گذاران باید توجه داشته باشند که تمامی اطلاعات در وایت‌پیپر ذکر شده باشد. «الکس کونانیخین»، بنیان‌گذار و مدیرعامل Unicorn، یک رمزارز با پشتوانه سهام می‌گوید: «بی‌نظمی در وب‌سایت و عدم ارائه اطلاعات دقیق، دلایلی هستند که می‌توانند صلاحیت یک گروه را از بین ببرند؛ چراکه کلاهبرداران برای اجرای طرح خود، زمان و هزینه زیادی صرف رسیدگی به این موارد نمی‌کنند.»

ادعاهای موجود در وب‌سایت باید توسط اشخاص ثالث اثبات شوند. بنیان‌گذاران پروژه‌های رمزنگاری باید تأییدیه افراد یا شرکت‌هایی که می‌توانند اعتبار آنها را تضمین کنند، ارائه دهند. همچنین سرمایه‌گذاران بالقوه باید پوشش رسانه‌ای چنین پروژه‌هایی را بررسی کنند تا ببینند آیا سؤالاتی مطرح شده است یا خیر. برخی از طرح‌ها همچنین از تبلیغات بیش از حد تهاجمی در رسانه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. نامشخص بودن اهداف و زمان‌بندی پروژه و مبهم بودن اطلاعات و صحبت‌های فنی درباره سؤالات ساده، می‌تواند نشانگر یک کلاهبرداری باشد.

حسابرسی و امنیت

سرمایه‌گذاران باید نسبت به پروژه‌هایی که حسابرسی نمی‌شوند، بسیار محتاط باشند. «گابریلا کوس» از گروه دارایی دیجیتال جهانی می‌گوید: «حسابرسی و تضمین یک پروژه غیرمتمرکز از سمت شخص ثالث، امری ضروری است.»

حسابرسی‌ها همچنین می‌توانند مسائل امنیتی را شناسایی کنند. پروژه‌های واقعی امنیت خود را در دسته مسائل مهم قرار می‌دهند و توجه ویژه‌ای به آن دارند؛ چراکه شرکت‌های معتبر نیز در معرض خطرات هک شدن قرار دارند. در ژانویه ۲۰۲۲، Qubit Finance، یک پلتفرم غیرمتمرکز که به کاربران اجازه می‌دهد تا با تغییرات قیمت رمزارزها وام بگیرند و پیش‌بینی‌های خود را ارائه دهند، هک شد. به گفته مقامات این پلتفرم، در ۲۷ ژانویه، هکرها ۲۰۶۸۰۹ سکه بایننس به ارزش ۸۰ میلیون دلار را سرقت کردند. پیش از این، Crypto.com، یکی از بزرگ‌ترین پلتفرم‌های مبادلاتی، قربانی سرقت بیت‌کوین و اتریوم با ارزش کل بیش از ۳۵ میلیون دلار شده بود.

«نیکلاس دونارسکی»، مؤسس ORE System، ارائه‌دهنده خدمات مرتبط با بلاکچین می‌گوید: «مهم‌ترین موضوعات در مورد تیم، ابزار، نقشه‌راه، جامعه و فناوری است. افراد تمایل دارند در تیم‌هایی که چشم‌انداز عالی برای فناوری خود و نحوه حل مشکلات بزرگ دارند، سرمایه‌گذاری کنند.»

فراموش نکنید که برای شروع سرمایه‌گذاری خود در پروژه‌های رمزنگاری و رمزارزها، تمامی این موارد را بررسی کنید.

موفقیت در آینده نباشد، اما تقلب در گذشته دلیل خوبی برای شکست پروژه در آینده است.»

ابزارهایی مانند حسابرسی‌های قرارداد هوشمند و شناسایی مشتری یا KYC برای تأیید صحت پروژه‌ها مفید هستند. یک قرارداد هوشمند کارآمد، احتمالات مخرب در پروژه را بررسی می‌کند. بررسی این احتمالات در جهت عدم سرقت دارایی‌های شماست. KYC هویت و پیشینه اعضای سازنده یک

پروژه را به تأیید می‌رساند. در ژانویه ۲۰۲۲، سرمایه‌گذاران پروتکل مالی غیرمتمرکز (Wonderland TIME) متوجه شدند که «مایکل پاترین»، مدیر ارشد مالی، یک مجرم و یکی از بنیان‌گذاران صرافی منحل شده رمززاری QuadrigaCX در کانادا است. مایکل ویلسون، رئیس و مدیرعامل پلتفرم تجاری Zug در این باره می‌گوید: «تولید یک سکه به معنای تولید یک نوع ارز است و اتکا به رهبری ناشناس روش خوبی برای جلب اعتماد و تأیید پروژه نیست.» Ronghui Gu، یکی از بنیان‌گذاران و مدیر اجرایی CertiK توصیه می‌کند: «پیش از هر چیزی، شفافیت و پاسخگویی یک تیم را بررسی کنید. کلاهبرداری‌ها اغلب توسط تیم‌های ناشناس که نمی‌توانند پاسخگو باشند، رخ می‌دهد. پروژه‌های واقعی مشتاق خواهند بود تا به سرمایه‌گذاران و کاربران اطمینان دهند که با حسن نیت عمل می‌کنند و به این ترتیب، آنها معمولاً فرهنگ شفافیت را در مورد پروژه‌های خود پرورش می‌دهند.»

هدف پروژه چیست؟

دوام و پایداری پروژه‌های رمززاری منوط به ادعای آنها در راستای حل مشکلات است. آنها چه ارزشی در اقتصاد ایجاد می‌کنند؟

«کنت گودوین»، مدیر امور نظارتی و نهادی در گروه هوشمند بلاکچین در ونکوور می‌گوید: «پروژه‌ها باید به وضوح تأثیر اجتماعی ایجاد کرده و ریسک‌های مالی بالقوه را در کنار پاداش‌های مالی بالقوه برای سرمایه‌گذاران مشخص کنند.» وی همچنین معتقد است که یک پروژه باید دارای شفافیت باشد و آغوشش را به روی قوانین باز کند. عدم وجود هدف و برنامه کاربردی در یک پروژه، می‌تواند به معنای علامت خطر باشد.

سنگ بزرگ نشانه نژدن است

مراقب پروژه‌هایی که نوید بازده‌های بزرگ را می‌دهند، باشید. وسوسه‌انگیزترین موضوع برای کلاهبرداران، صحبت در مورد بازده سالانه بسیار بالاست. در اوایل کار این پروژه‌ها، ممکن است سرمایه‌گذاران جذب صحبت‌هایی مبنی بر ۷٪ یا ۱۰ برابر بازده در یک دوره کوتاه مدت شوند. «پیتر ابرل» در این باره می‌گوید: «اگر بازده شما با توجه به ریسک خیلی بزرگ به نظر می‌رسد، شاید شما همه ریسک را نمی‌بینید. در حالی که نرخ وام مسکن ۳۰ ساله حدود پنج درصد است، سود ۲۰ درصدی یک پروژه غیرمتمرکز، تعجب‌برانگیز است.» «مارک فیدلمن»، مؤسس SmartBlocks، استراتژیست بازار یابی میامی می‌گوید: «ارزهای بی‌تجربه که وعده‌های بزرگی می‌دهند، یک علامت خطر بزرگ هستند.»



شماره ۲۴
۲۹ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



رمزارز ۲۰

۴۰۰ میلیارد دلار
۶۲۸ میلیون

۳۰۰ میلیارد دلار

۲۰۰ میلیارد دلار

۱۰۰ میلیارد دلار



اوضاع این روزهای بازار رمزارزها قمر در عقرب است؛ بیت کوین مدام در حال از دست دادن حمایت‌های کلیدی خودش است و ما شاهد این بودیم که بیت کوین قیمت‌های زیر ۲۰ هزار دلار را هم دید. فعلاً بسیاری از آنهایی که بیت کوین نگهداری می‌کردند تا گران شود، شوکه شده‌اند و بسیاری از معامله‌گران هم رنگ رخسارشان پریده است. منتها آنهایی که شیفته فناوری هستند، از این روزهای ریزش چندان ناراحت نمی‌شوند. قدیمی‌ها هم حتماً یادشان هست که بیت کوین بارها چنین ریزش‌هایی را تجربه کرده است. حالا اینکه دلیل واقعی این ریزش‌ها چیست و آیا این بازار برمی‌گردد یا خیر را کسی نمی‌داند. ولی بسیاری از تحلیلگران می‌گویند که این بازار خرسی فعلاً چند سالی مهمان ما خواهد بود و نباید انتظار خیزش از این بازار نیمه‌سوخته داشته باشیم.

اینجا ۱۹ رمزارز شناخته‌شده بازار رمزارزها را معرفی می‌کنیم، ولی دقت کنید که این نه یک دعوت به خرید و سرمایه‌گذاری است و نه سبدی بدون ریسک. اینجا فقط مهم‌ترین و شناخته‌شده‌ترین رمزارزها را فهرست کرده‌ایم که در یک سال گذشته همه‌شان در بازار خرسی بوده‌اند.

مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (تومان)	نماد	دارایی	نماد	
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	۳۳٪	۳۶۶	۶۲۸ میلیون	BTC	بیت کوین		۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۳۶٪	۱۲۱	۳۲٫۸ میلیون	ETH	اتریوم		۲
-	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٫۰۳٪	۶۸	۳۲٫۷ هزار	USDT	تتر		۳
-	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰٫۰۴٪	۵۵	۳۲٫۷ هزار	USDC	یواس‌دی کوین		۴
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۱۸٪	۱۴٫۸	۱۰ هزار	XRP	ریپل		۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۱۹٪	۱۵٫۷	۱۵٫۲ هزار	ADA	کاردانو		۶
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۱۴٪	۱۰٫۳	۹۸۷ هزار	SOL	سولانا		۷
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	۱۲٫۶۲٪	۲٫۷	۳٫۵ هزار	XLM	استلار		۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۱۸٪	۶٫۷	۲۲۲ هزار	DOT	پولکادات		۹
اثبات کار	میم کوین	ارز	۲۵٪	۷٫۲	۱٫۸ هزار	DOGE	دوج کوین		۱۰
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	۲۹٪	۴٫۲	۴۹۳ هزار	AVAX	آوالانچ		۱۱
-	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم‌افزاری	۲۲٪	۲٫۷	۱۸۹ هزار	LINK	چین لینک		۱۲
اثبات کار	میم کوین	ارز	۱۹٪	۴٫۳	۲۶ ریال	SHIB	شیبا اینو		۱۳
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	۳۶٪	۲٫۹	۱۱٫۹ هزار	MATIC	پلی‌گان		۱۴
-	-	-	۱۷٪	۳۷۶ میلیون	۱٫۸ هزار	GALA	گالا		۱۵
اثبات سهام	اپلیکیشن‌های بین‌زنجیره‌ای	پلتفرم نرم‌افزاری	۲۴٪	۱٫۷	۱۹۳٫۶ هزار	ATOM	کازموس		۱۶
-	-	توکن کاربردی	۶٪	۱٫۵	۲۵٫۸ هزار	MANA	دیسنترالند		۱۷
-	-	توکن کاربردی	۲۵٪	۴۶۲ میلیون	۱۱٫۴ هزار	LRC	لوپرینگ		۱۸
اثبات سهام	صدور استیبل کوین	توکن کاربردی	۷٪	۳۵۷ میلیون	۱٫۸ تومان	LUNC	لونا کلاسیک		۱۹