



گفت‌وگو با مینا جوان  
تولیدکننده کیف  
و کفش چرمی

در رؤیای  
گسترش  
صادرات

گفت‌وگو با حسین اسلامی، رئیس هیئت مدیره سازمان نصر تهران  
او معتقد است در این دوره این نهاد صنفی در اوج قدرت خود است  
و توانسته با کسب و کارها و نهادهای حاکمیتی، ارتباطی مؤثر ایجاد کند

## شفافیت صنفی



برخلاف گذشته تصمیمات  
نه در رأس هرم بلکه در  
کمیسیون‌ها گرفته می‌شود

## فعلا خیلی کم!

جایگاه سرمایه‌گذاری خطرپذیر در اقتصاد کشور بررسی شد



گزارش  
REPORT

رشد ۴۹ درصدی  
خرده‌فروش  
بزرگ آنلاین

نگاهی به گزارش سال  
۱۴۰۰ دیجی کالا

۶



ملتز  
HUMOR  
ANALYSIS

خریدتتل کوین  
بافحش

چرا دنیا هر روز به جای  
عجیب و غریب تری  
تبدیل می‌شود

۱۶



گفتگو  
INTERVIEW

اعتبار با کمک  
هوش مصنوعی

گفت‌وگو با محمدرضا  
آشتیانی، بنیان‌گذار  
کسب و کار قسطا

۶



لوستیک  
LOGISTIC  
INTERVIEW

مشتری سرویس  
ویژه می‌خواهد

گفت‌وگو با سید علیرضا  
موسوی، مدیرعامل  
شرکت پرشیا اکسپرس

۴

بزرگان در عصر پسا استارت‌آپ

اختلاف بیمه مرکزی با استارت‌آپ‌ها: تسهیلگری یا انحصارگرایی؟



شرکت‌های بزرگ ایرانی چطور باید تحول دیجیتال را در سازمان و فرهنگ خود جاری کنند؟

## بزرگان در عصر پسااستارتاپ

یکی از اهداف ما در کارنگ در ۵۵ هفته‌ای که آن را منتشر کرده‌ایم، جانداختن این گزاره مهم است که شرکت‌ها با هر درجه‌ای از بزرگی و موفقیت نیازمند تغییرات و جلو آمدن با روح زمانه خود هستند؛ زمانه‌ای که سیالیت و میزان دگرگونی آن تحت تأثیر روندهای جهانی و فناوری‌هایی که مدام توسعه پیدا می‌کنند، بسیار بالاست. در روزگاری که می‌بریم که فناوری‌های پایه‌ای چون اینترنت که دیگر به زیرساخت تبدیل شده‌اند، در کنار فناوری‌های جدیدتر که مدام سبک زندگی و رفتار کاربران را تغییر می‌دهند، دست به دست هم داده‌اند تا بازارها و صنایع فرمول‌های سنتی خود را ناکارآمد بینند. شرکت‌های بزرگ بین‌المللی تحت تأثیر همین فضای سیال مدام در اندیشه و در کار بازنگرایی استراتژی‌ها و راهبردهای سازمانی خود، محصولات، خدمات و مسیرهای جدید را جست‌وجو می‌کنند. از جمله رفتن شرکت‌های کاملاً سنتی به سوی مفهومی چون تحول دیجیتال که در سال‌های اخیر به یک انتخاب ناگزیر برای بسیاری از آنها تبدیل شده است.

برندها و شرکت‌های بزرگ و موفق ایرانی در حوزه‌های مختلف از جمله صنایع غذایی، حمل و نقل، خرده‌فروشی، سلامت و... هم در دو، سه سال اخیر و تحت تأثیر موفقیت کسب‌وکارهای آنلاین داخلی

البته هنوز بسیاری از نام‌ها و برندهای بزرگ اقتصاد ایران در هزارتوی مطالعه و پژوهش متوقف شده‌اند و تا ورود به این بازی جدید راه زیادی در پیش دارند. و بماند که برخی از برندهایی که به این فضا ورود کرده‌اند، به اشتباه تلاش‌های خود را با سبک و سیاق استارتاپ‌های کوچک انجام می‌دهند که این خطایی است استراتژیک. شرکت‌های موفق داخلی که از یک جامعه مشتریان قابل توجه و از یک سبد محصولات و خدمات متنوع برخوردارند، باید این اصل مهم در تحول دیجیتال را درک کنند که ورود به این زمانه جدید لزوماً نیازمند طی کردن مسیر شرکت‌های کوچک بر پایه اصل عدم قطعیت نیست. وقت آن رسیده بزرگان صنعت و کسب‌وکار در ایران، نوآوری را به جامعه بیاورند، نه اینکه آن را به شکلی باسماهی در ساختارها یا در بخش‌هایی از سازمان خود به نمایش بگذارند.



رضا جمیلی  
سردبیر  
@rezajamili



شماره ۵۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم

## ماجرای سوئیچ بیمه مرکزی و مخالفت اینشورتک‌ها تسهیلگری یا انحصارگرایی؟

آخرین اخبار بیمه مرکزی به شرکت‌های بیمه و استارتاپ‌ها در آخرین روز بهار سال ۱۴۰۱ حکم ضربه آخر را داشت. نهاد ناظر در تصمیمی که برای اجرای سوئیچ بیمه مرکزی گرفته بود، راسخ به نظر می‌رسد و جایی برای صحبت و تعامل باقی نیست. آن هم درست در بحبوحه روزهایی که فعالان صنعت بیمه و حتی انجمن فین‌تک از تکرار دوباره آنچه بر صنعت پرداخت و تجربه شاپرک گذشت، نگرانی‌های زیادی دارند؛ اجبار به استفاده از خدماتی که بیمه مرکزی را به شکلی انحصاری در اختیار گرفته است!

اواخر مردادماه ۱۳۹۹ بود که قاسم نعمتی، مدیرکل فناوری اطلاعات بیمه مرکزی خبر از راه‌اندازی سوئیچ بیمه مرکزی داد. طبق صحبت‌های نعمتی سوئیچ بیمه‌ای قرار بود شرایط حضور و اتصال بیمه‌گران با بیمه‌گران را تسهیل کند و این امکان را به استارتاپ‌ها بدهد تا بتوانند به رابط‌های کاربری دسترسی داشته باشند و خودشان بیمه‌نامه‌ها را مستقیم در سامانه‌های بیمه‌گری ثبت کنند.

مدتی بعد پای سنهاپ به میان آمد؛ شرکتی به اسم سامانه‌نگار حامی که قرار بود بازوی حمایتی بیمه مرکزی در فناوری اطلاعات باشد. به مرور اسامی آشنایی در پیکره هیئت‌مدیره سنهاپ دیده شد. ورود افرادی با سابقه حضور در پیکره بیمه مرکزی.

این در حالی است که طبق استعلام ثبت شرکت‌ها سهام‌داران اصلی این شرکت تعاونی کارکنان بیمه مرکزی هستند و صندوق بازنشستگی کارکنان بیمه مرکزی و شرکت سامانه‌نگار حامی همان مجری اصلی پروژه سنهاپ. تا اینجا داستان صدا از کسی بلند نشده بود، اما الزام و اجبار همه شرکت‌های بیمه به استفاده از خدمات سوئیچ نگرانی‌هایی به دنبال داشت.

اجبار به استفاده از سرویسی که بدون کمترین میزان رایزنی با انجمن‌های تخصصی و گروه‌های استارت‌آپی و... از سوی شرکتی با پایه و اساس نهاد ناظر بنا شده بود، یکباره شائبه انحصارگرایی بیمه مرکزی را بر سر زبان‌ها انداخت و عده



زیادی از فعالان صنعت بیمه را نگران فردای اتصال به سوئیچ کرد.

در حالی که فعالان صنعت بیمه به شکل یک صدا معترض این حرکت بیمه مرکزی هستند، این نهاد ناظر با انتشار اطلاعیه‌ای در خصوص مباحث اخیر درباره پروژه سوئیچ نهاد ناظر به نگرانی‌های اهالی صنعت بیمه پاسخ داد. این اطلاعیه به دنبال واکنش فعالان صنعت بیمه و بعد از بیانیه رسمی انجمن فین‌تک در اعتراض به اجرای پروژه سوئیچ بیمه مرکزی و انحصار آن به شرکتی خصوصی از زیرمجموعه سنهاپ منتشر شده است.

در بخشی از این اطلاعیه آمده است: «بیمه مرکزی صرفاً به وظیفه قانونی خود عمل کرده و هیچ‌گونه قصد انتفاع از سوئیچ بیمه در میان نیست و ایجاد انحصار برای شرکتی خاص و نظایر آن موضوعیت ندارد و مطرح نیست. اهل فن و دست‌اندرکاران صنعت بیمه می‌دانند که سوئیچ بیمه صرفاً نقش‌هاب را دارد و محلی برای تمرکز اطلاعات نیست و صرفاً تسهیل‌کننده و برقرارکننده ارتباط بین ذی‌نفعان گوناگون فرایندهای توزیع برخط بیمه است. همچنین سوئیچ بیمه امکان ارائه سایر خدمات و تسهیلات به کارگزاران، مؤسسات بیمه و نمایندگان آنها و ایجاد امکان نظارت‌های هوشمند از سوی نهاد ناظر بر فعالیت‌های صدور و توزیع بیمه را فراهم می‌کند.»

با حضور ۱۱ نفر از اعضا و نماینده وزارت کار و امور اجتماعی

## انتخابات هیئت‌مدیره انجمن صنفی کسب و کارهای اینترنتی برگزار شد

عبارت‌اند از: زینب دالوند، رضا شیرازی، عادل طالبی، محمدرضا رحمانی زنجانی، شیما شریفی، مجید خاکپور مقدم و نوید معافیان. اعضای علی‌البدل هیئت‌مدیره را امیرحسین اسماعیلی و وحید خسروی تشکیل می‌دهند. حبیب‌جانبهان به عنوان بازرس انتخاب شد و حجت فرید عنوان بازرس علی‌البدل این انجمن صنفی را دریافت کرد. سمت‌های اعضای جدید هیئت‌مدیره در اولین جلسه که طی ماه جاری برگزار خواهد شد، انتخاب می‌شود و به اطلاع اعضای می‌رسد.

نوبت سوم مجمع عادی انجمن صنفی کسب و کارهای اینترنتی (فروشگاه‌های اینترنتی شهر تهران) با حضور ۱۱۰ نفر از اعضا و نماینده وزارت کار و امور اجتماعی برگزار شد و طی آن اعضای جدید هیئت‌مدیره و بازرس برای مدت سه سال انتخاب شدند. تشریفات قانونی تشکیل هیئت برگزاری با هدایت نماینده وزارت کار برگزار شد. ۲۰ نفر از اعضا کاندیدای حضور در هیئت‌مدیره و دو نفر کاندیدای بازرس انجمن بودند که پس از معرفی و انجام رأی‌گیری هیئت‌مدیره جدید انجمن انتخاب شدند. اعضای اصلی هیئت‌مدیره



شماره ۵۵ | تیر ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

مدیر هنری: روح‌اله گیتی‌نژاد  
مدیر فنی: علیرضا کیوان  
صفحه‌آرا: بهناز سعیدی  
عکس: حامد کریم‌زاده، پریا امیرحاجلو  
سایت: راضیه مینایی  
چاپ: هنر سرزمین سبز  
نشانی: تهران، جنت‌آباد 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  
لی‌لی اسلامی، سپیده اشرفی، پارسا خاک‌نژاد  
ترانه احمد دوست، پریسا امام‌وردیلو  
زهره دودانگه، منیره شاه‌حسینی



۲۰ پله ارتقا

وزیر ارتباطات وعده داد در پایان دولت سیزدهم، رتبه ایران در اینترنت همراه ۲۰ پله ارتقا یابد و در رده بندی اینترنت ثابت نیز میان ۵۰ کشور اول جهان قرار بگیریم.



خودرو ۴۵ بورسی می شود

مدیر مارکتینگ خودرو ۴۵ گفته است که این شرکت تحت پوشش حسابرسان و تأییدیه سازمان بورس است و در سال ۱۴۰۲ عرضه اولیه سهام آن انجام می شود.



افزایش بودجه ۱۰۰ درصدی

حرکت اول بودجه شتابدهی خود را ۱۰۰ درصد افزایش داد. همچنین هاب های شتابدهی امکان سرمایه گذاری مجدد در سبد فعلی برای کمک به رشد استارت آپ های موفق خود را دارند.



حبیب اله در بانک شهر

حسام حبیب اله که مدیرعاملی هلدینگ فناوری اطلاعات بانک شهر را بر عهده داشت، به سمت معاون فناوری اطلاعات این بانک منصوب شد.



شماره ۵۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم



اسنپ تأکید کرد: «اگر میان پرده سوم اقتصاد دیجیتال که بخش دیجیتالی نشده اقتصاد است و حلقه های اول و دوم که مربوط به زیرساخت، اینترنت، ابزار و دیوایس است و بعد اقتصاد دیجیتال هسته آن که اقتصاد پلتفرمی و مشارکتی است، هم افزایی لازم صورت گیرد، به سهم بسیار بیشتری از آن ۱۰ درصد خواهیم رسید.»

در ادامه نشست شهرام شکوری در توضیح معیارهای اصلی یک استارت آپ برای جذب سرمایه و مدل های مختلف سرمایه گذاری توضیح داد: «ما در خصوص یک اکوسیستم صحبت می کنیم؛ بنابراین باید تمام عوامل و زیرساخت های آن را در نظر بگیریم.

ارزش آفرینی در این اکوسیستم از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و واژه کار آفرینی و ارزش آفرینی عجین شده با «نوآوری» است. من فکر می کنم ما در حوزه نوآوری چیزی در کشور کم نداریم و نیروهای مستعد بسیاری داریم. باید به دنبال مشکل اصلی باشیم و ببینیم چرا بعد از سرمایه گذاری عایدی را که می خواهیم، به دست نمی آوریم.» او ادامه داد: «اگر افراد به عنوان سرمایه گذار فرشته سرمایه گذاری می کنند، آیا ادبیات این نوع سرمایه گذاری را می دانند و با انواع مختلف سرمایه آشنا هستند؟ سرمایه گذاران خطرپذیر نیز باید با این موارد آشنا باشند. موردی که من فکر می کنم نسبت به سایر بخش های اکوسیستم رشد بیشتری خواهد داشت، CVC ها هستند. استارت آپ ها علم و نوآوری کافی را برای رسیدن به اهداف خود دارند و نسبت به اهداف شان تمرکز خاصی دارند و شرکت های بزرگ این موارد را ندارند؛ در عوض سرمایه، تجربه و بازار لازم برای کمک به استارت آپ ها را در اختیار دارند، بنابراین CVC یک بازار جدی است و هم افزایی شرکت های بزرگ و استارت آپ و رشد و توسعه اکوسیستم نوآوری کشور بسیار کمک کننده خواهد بود.»

بزرگ تر است و گاهی صنایع بزرگ ما آمادگی پذیرش این نوآوری را ندارند. به دلایلی نظیر فرهنگ سازی و ساختار سازمانی و نحوه مدیریت و آنچه محدودیت ایجاد کرده است، در ضریب نفوذ نوآوری و البته محدودیت هایی که قوانین و رگولاتوری در پذیرش نوآوری ایجاد می کنند، بسیار اثرگذار است.» مدیرعامل فناپ با بیان اینکه باور دارد که ما چاره ای جز حرکت به سمت اقتصاد نوآوری نداریم، تأکید کرد: «اگر می خواهیم قیمت ها در کشور واقعی شوند، بهره وری حرف اصلی را بزنند و مزیت سازی و خلق ارزش در زنجیره ارزش صنایع مختلف داشته باشیم، مجبوریم به سمت اقتصاد نوآوری حرکت کنیم و این بازار را بزرگ کنیم.»

در ادامه پنل، محمد خلج در پاسخ به سؤال مدیر پنل در خصوص تحقق سهم ۱۰ درصدی اقتصاد دیجیتال از تولید ناخالص داخلی تا سال ۱۴۰۴ و نقش استارت آپ ها و اکوسیستم نوآوری در تحقق این هدف گذاری عنوان کرد: «در اسنپ روزانه بیش از سه میلیون سفر ثبت می شود و این آمار خوبی است؛ اما جالب است بدانید که این عدد فقط پنج درصد از کل حمل و نقل کشور در یک روز را تشکیل می دهد. ۵۰ درصد افراد از وسایل حمل و نقل عمومی و ۴۵ درصد افراد از خودروی شخصی استفاده می کنند؛ بنابراین هنوز یک بازار بزرگ، بکر و دست نخورده پیش روی حتی شرکت بزرگی مانند اسنپ قرار دارد.»

خلج عنوان کرد: «با توجه به شرایط تحریم در کشور، ما امکان جذب سرمایه گذاران خارجی را نداریم و شاید به سختی بتوانیم از تخصص و تجربه مدیران خارجی در کشور استفاده کنیم. با این حال ما به راحتی می توانیم به هدف گذاری ۱۰ درصدی برسیم و سهمی از بازار آفلاین را بگیریم، اما برای این مهم نیاز است که از ابزار مختلف تأمین مالی، سرمایه های خارجی و از دانش و تجربه آنها و همین طور از سرمایه های داخلی به درستی استفاده شود.» مدیرعامل

جایگاه سرمایه گذاری خطرپذیر در آینه اقتصاد کشور بررسی شد

# سهم اقتصاد نوآوری از تولید ناخالص داخلی چقدر است؟

بنگاه و نشست نشست سرمایه گذاری کارپا برگزار شد و با پانلی با عنوان «جایگاه سرمایه گذاری خطرپذیر در آینده اقتصاد ایران» به کار خود پایان داد. محمد خلج، مدیرعامل گروه اسنپ؛ شهاب جوانمردی، مدیرعامل گروه فناپ؛ شهرام شکوری، مدیرعامل هلدینگ طرفه نگار، علیرضا صادقیان، معاون استراتژی گروه اسنپ و مدیرعامل اسنپ و نچرز از مهمانان این پنل بودند. در این پنل مهمانان به بیان نقطه نظرات خود در خصوص چالش ها، ظرفیت ها و راه های افزایش سهم اقتصاد نوآوری در GDP با محوریت موضوع سرمایه گذاری پرداختند و همچنین در خصوص ویژگی ها و برنامه های آینده کسب و کار خود گفت و گو کردند.

شهاب جوانمردی در توضیح آینده بازار سرمایه گذاری استارت آپ ها در ایران و عوامل مؤثر بر آن عنوان کرد: «من باور دارم که فضای اقتصاد نوآوری ظرفیت بالقوه بالایی در ایران دارد. ما در حوزه اقتصاد دیجیتال فاصله معناداری با کشورهای توسعه یافته داریم، اما آنچه باعث ورود و پیشرفت ما در این حوزه می شود، این است که از مرحله «service industry» عبور کنیم و تأکید و تمرکزمان را روی خطوط کسب و کاری بگذاریم که در حال حاضر بخش های عمده اقتصاد کشور و تولید ناخالص داخلی را تشکیل می دهند. به طور مثال باید بررسی کنیم که اگر فرضاً اقتصاد سلامت ۱۰ درصد از تولید ناخالص داخلی را تشکیل می دهد، اقتصاد نوآوری چه سهمی از آن دارد. این را به حوزه های بزرگ تر نظیر نفت و پتروشیمی، حمل و نقل و... نیز تعمیم دهیم.»

او ادامه داد: «باید سمت عرضه و تقاضا را نیز بررسی کنیم. سمت عرضه از حیث فرهنگ سازی و ایجاد ادبیات و گفتمان به نظر من خوب عمل کرده، اما شاید، جرئت و جسارت سمت عرضه برای ورود به زمینه های اصلی کم بوده است. در سمت تقاضا مشکل ما خیلی

با تأیید بانک مرکزی

## تارا به جمع تأمین کنندگان اطلاعات سامانه اعتبارسنجی پیوست



۵۰۰ هزار تومان تا سقف ۵ میلیون تومان اعتبار دریافت کند و از آن جهت خرید خدمات و محصولات مورد نیاز خود از ۴۵۰۰ نقطه فروش طرف قرارداد تارا، استفاده کند.

استفاده کند. شرکت توسعه تجارت و فناوری تارا با پشتوانه فعالیت و تجربه اقتصادی ۵۰ ساله گروه صنعتی گلرنگ، فعالیت جدی خود را از سال ۱۴۰۰ آغاز کرده و هم اکنون با ارائه راهکارهای مالی دیجیتال، در جهت بهبود تجربه کاربران در استفاده از خدمات مالی تلاش می کند. به طوری که در مدت زمان کوتاه از آغاز فعالیت، خدمات متنوع مانند کیف الکترونیکی پول، بن های رفاهی سازمانی، اعتبار سازمانی و به تازگی سرویس اعتبار خرید فردی را فراهم و به مشتریان ارائه داده است. کاربرد در این بخش قادر است بدون مراجعه حضوری و در حداقل زمان، کلیه مراحل ثبت نام، احراز هویت و اعتبارسنجی خود را انجام داده و از مبلغ

در راستای توسعه تأمین کنندگان اطلاعات سامانه اعتبارسنجی و تنوع بخشی به آن، شرکت توسعه تجارت و فناوری تارا به عنوان یکی از بازیگران جدی فعال حوزه لندتک (BNPL)، با تأیید بانک مرکزی، به جمع تأمین کنندگان اطلاعات سامانه اعتبارسنجی شرکت مشاوره رتبه بندی اعتباری ایران پیوست و از این پس قادر خواهد بود تا ضمن استفاده از گزارش های اعتباری شرکت مشاوره رتبه بندی اعتباری ایران در فرایند اعتبارسنجی مشتریان خود، با ارسال اطلاعات رفتار اعتباری کاربران، جهت انعکاس در گزارش های اعتباری، از مزایای آن همانند کاهش نرخ نکول و افزایش وصول مطالبات



# وجه تمایز ما

## ارائه سرویس های ویژه است

گفت و گو با سید علیرضا موسوی، مدیرعامل شرکت پرشیا اکسپرس؛ او می گوید در شرکت لجستیک پرشیا بیش از آنکه اپ و نرم افزار اهمیت داشته باشد، سفیران نقش مؤثری ایفا می کنند

به همان اندازه که در صنعت لجستیک به روزرسانی در زمینه نرم افزار و اپ حائز اهمیت است، آموزش سفیر (نیروی انسانی) اهمیت دارد؛ چرا که شناخت تیم عملیات بیش از آنچه فکرش را بکنید در حوزه لجستیک حیاتی محسوب می شود و می تواند به پیروزی یا شکست تیم بینجامد. به گفته سید علیرضا موسوی، مدیرعامل پرشیا اکسپرس، وقتی یک سفیر جدید عضو این مجموعه می شود، ممکن است سه، چهار ماه طول بکشد تا ذهنیت سفیر تغییر پیدا کند و او خود را به عنوان نوک پیکان دلیوری یک فروشگاه بزرگ ببیند؛ چرا که ارتباط عمده با مشتری در این صنعت توسط سفیرها صورت می گیرد و رفتار و گفتار سفیر تعیین کننده اعتماد بین مشتری و شرکت پستی است. موسوی می گوید در چالش گرانی های اخیر، برآمدن از عهده مخارج زندگی برای سفیرانی که هر یک نماینده این صنعت محسوب می شوند، بسیار مهم و حیاتی است. ضمن آنکه مخارج عمده شرکت های پستی صرف همین موضوع می شود. برای رسیدن به این تعادل، نیاز مبرمی دیده می شود که شرکت های غیردولتی پستی با یکدیگر هماهنگی هایی داشته باشند تا در بازی دو سر برد صنعت لجستیک، هیچ کس بازنده از میدان خارج نشود.



اپلیکیشن های تحویل کالا وعده سرعت می دهند  
اما آیا می توانند این روند را ادامه دهند؟

## در آستانه سقوط؟

گزارش ها، بنیان گزاران روسی شرکت بایک به علت محدودیت های اعمال شده در طول جنگ اوکراین، در تأمین پول به مشکل خوردند. این شرکت در توییتی اعلام کرد که بعد از دو سال به دلیل رقابت فزاینده و مشکلات مرتبط با صنعت، شرکت را تعطیل می کند. مؤسس شرکت هم به سؤال ها پاسخ نداد.

شرکت های تحویل کالا با مشکلات فزاینده ای مواجه هستند. گوریلاس وعده «تحویل ۱۰ دقیقه ای» خود را از برنامه های بازاریابی ایالات متحده کنار گذاشت و اکنون آن را به «تحویل در فقط چند دقیقه» تبدیل کرد. شرکت گویاف اخیراً سه درصد از نیروهای کار خود - بیش از ۴۰۰ نفر - را اخراج کرد. لن شرمن، استادیار دانشگاه کسب و کار کلمبیا گفته است که این نوع از تجارت پایدار نیست و قرار است تحت عنوان مقررات سخت و سخت، تثبیت هایی در این کار به وجود بیاید.

به گفته یک شرکت ترکی به نام «کتیر» که در اروپا و شهرهای دیگر نظیر بوستون، شیکاگو و نیویورک فعالیت دارد، موفقیت در سودآوری به دنبال افزودن بیشتر انبارهای کوچک در شهرهایی است که تحویل کالا در آنها انجام می گیرد.

بنیان گذار شرکت فست ای اف با تحویل کالا در عرض دو ساعت در نیویورک، سان فرانسیسکو و لس آنجلس، بر این باور است که اکنون «سودبخشی دیگر اولویت محسوب نمی شود»، در حالی که روی تجربه مشتری سرمایه گذاری می کند؛ او ادعا می کند که استراتژی آنها یک استراتژی بلندمدت است و به اوایل کار آمازون، زمانی که سودی برایشان به دنبال نداشت، اشاره می کند. تهدیدهای رقابتی جدید از سوی شرکت های شناخته شده در ارسال غذاهای رستورانی از جمله در درش، گراب هاب و اوپرو سرویس تحویل خواربار اینستا کارت که به تازگی متوجه جذابیت برنامه های تحویل فوری کالا شده اند، به میان آمده است.

زمانی که یک شروند نیویورکی، مسیر ۹۰ دقیقه ای میان محل کار و خانه اش را طی می کند، دیگر حس و حال آشپزی ندارد و در عوض از برنامه گوریلاس (Gorillas) غذاهای مقرون به صرفه ای مانند ساندویچ بیکن، بیسکویت های پنیری و کوکی هایی که ده دقیقه ای می رسند، سفارش می دهد. برای او این کار لذتی آنی است. گوریلاس یکی از شرکت های متعددی است که سرمایه گزاران خطرپذیر در بحبوحه شور و اشتیاقی که همه گیری در تحویل کالا ایجاد کرد، مبلغی به ارزش چندین میلیارد در آن سرمایه گذاری کردند. شرکت هایی که قول می دهند در ۳۰ دقیقه (یا ۱۵ دقیقه و حتی کمتر) قرص استامینوفن، قهوه سرد، حمص، خیار یا

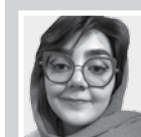
دستمال کاغذی شما را تحویل دهند و معمولاً این کالاها از انبارهای کوچک در محله های مسکونی و تجاری ارسال می شوند. هرچند کارشناسان می گویند که این کار برایشان سودی به دنبال ندارد، اما با این حال شرکت های بزرگ تر به دنبال سودجویی در این کار، خود را در این میان جای می دهند. مقامات رسمی شهرهای

اروپایی و نیویورک از نحوه کار این شرکت ها اعلام نارضایتی می کنند و می پندارند این کار برای کارمندان و ساکنان محلی مناسب نیست.

مارک آندره کمل، شریک تجاری بین اند کامپنی می گوید: «مشکلی که من در بخش تجارت و دلیوری سریع می بینم - با وجود ارزش گذاری های عظیم شان و جریان پول و سرمایه به ظاهر غیرقابل توقفی که برای رشد دارند - این است که در آینده باید به دنبال پیدا کردن راهی برای سودآوری باشند.» خدمات ارسال فوری کالا همین حالا هم در حال تعطیل شدن اند. ۱۵۲۰ شرکت نوپای تحویل خواربار اواخر ماه دسامبر بسته شدند. بایک و فریج نومور ظاهراً به دلیل اتمام بودجه در ماه مارس تعطیل شدند. بنا بر



شماره ۵۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم



مهتا عالی



aali.mahta@yahoo.com





## همکاری آمازون با شرکت‌های حمل و نقل عربستان سعودی

### جهش لجستیک

← شرکت آمازون از راه‌اندازی ۳۰ کسب‌وکار خرد و متوسط و ایجاد صدها فرصت شغلی در شاخه حمل و نقل داخلی در عربستان سعودی حمایت می‌کند. «منشآت» مؤسسه بزرگ پشتیبانی از کسب‌وکارهای نوپا، این حرکت در همکاری با آمازون را موفقیت‌آمیز خواند و هدف اصلی آن را ایجاد سهولت در انتقال و تحویل کالا به مشتری با تأمین سیستم آمازون معرفی کرد. این فرصت کم‌نظیر، به همکاری بلندمدت در کل ناحیه منا ختم می‌شود.



نسیم مؤذن

moazzenasim@gmail.com

← تأمین ابزار، فناوری حمل و نقل و کمک فکری به تجارت‌های کوچک و متوسط به رشد لجستیک در سرزمین سعودی‌ها کمک شایانی خواهد کرد. رونالدو

مشحور، نایب رئیس آمازون در عربستان سعودی بر این باور است که هیچ چیز به اندازه تزییق قدرت به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط نمی‌توانست در توسعه آنها اثربخش باشد. استارت‌آپ‌های حاضر از مزایای متعددی مثل دریافت حجم مشخص و بالایی از سفارش، ارائه تحویل به‌موقع، بهره‌مندی از فناوری به‌روز صنعت لجستیک آموزشی، آموزش و همچنین تخفیف کالا، خدمات حمل با ماشین‌های برند آمازون، پوشش کارکنان با یونیفورم آمازون و بیمه تکمیلی بهره‌مند خواهند شد.

← کسب‌وکارهای کوچک در زمینه حمل و نقل، کلید موفقیت در زمینه اقتصادی در سطح داخلی هستند. بر همین اساس تمایل و توجه شرکت منشآت از این بخش با ارائه برنامه کاری، تنظیم توافق‌نامه‌های همکاری، مشارکت در بخش دولتی و خصوصی و ایجاد پل بین این دوازده اهداف بلندمدت شرکت حمایت از کسب‌وکارهای خرد در عربستان است. نکته جالب توجه این است که این مشارکت آموزشی برای گروه‌های با تجربه بین ۵ تا ۱۰ سال در مدیریت رویدادها، امور اجرایی و حتی افراد بدون تجربه، اما هدفمند و با انگیزه امکان‌پذیر است.

تجارت الکترونیک و غیر سنتی عمل کردن نیز شرکت پست طی سال‌های اخیر به موفقیت‌های چشمگیری دست یافته است.

### صنعت لجستیک با اینکه یک صنعت سنتی محسوب می‌شود، اما نوآوری‌هایی را نیز طی سال‌های اخیر تجربه کرده است. شما در این کسب‌وکار چه اقدامات نوآورانه‌ای انجام داده‌اید؟

ما از همان بدو تأسیس، اصرار زیادی برای وارد کردن و جا انداختن مباحث نوآورانه در قسمت نرم‌افزاری در این صنعت داشته‌ایم. به طوری که در زمینه امضای دیجیتال نیز جزو شرکت‌های پیشرو بودیم. حتی ایده شکل‌گیری این سالیان، همواره نگاهی نوآورانه در کسب‌وکارمان داشته‌ایم و با این پرسش خود را درگیر کرده‌ایم که چگونه به اصناف مختلف در بخشی از جابه‌جایی‌ها که کمتر به آنها توجه شده، کمک کنیم. به عنوان مثال، در بخش آزمایشگاه، با استقرار کانتر و نماینده‌های نزدیک به دفتر پذیرش آزمایشگاه، این خدمات را به افرادی ارائه می‌دهیم که نیاز به دریافت جواب آزمایش کاغذی و ارسال آن دارند، بدون آنکه بخواهند درگیر پروسه اداری شوند و با خیال راحت و با هزینه‌ای مناسب جواب آزمایش را در محل تحویل بگیرند. در موضوع گارانتی‌ها نیز کار ارسال مسوله و برگرداندن کالای تعمیرشده به دست مشتری را انجام می‌دهیم. بدون آنکه نیاز باشد مشتری ترددی در سطح شهر داشته باشد.

### مزیت رقابتی شما چیست؟

در واقع ارائه سرویس‌های VIP به مشتریان، وجه تمایز و مزیت رقابتی پرشیا اکسپرس است.

### صنعت لجستیک را در ایران چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به طور قطعی می‌توان گفت صنعت لجستیک در دنیا جزو ده صنعت برتر و پول‌ساز است. هر قدر خرید و فروش در بستر وب صورت گیرد و این دایره چه به دلیل قطع زنجیره کرنا و چه دلایل فرهنگی و زیرساختی گسترش یابد، صنعت لجستیک نیز صعود را تجربه می‌کند و سفره لجستیکی بزرگ‌تر شده و گسترش بیشتری پیدا می‌کند.

به خصوص تهران را باید یک کشور جداگانه در حوزه لجستیک در نظر گرفت، زیرا پتانسیل‌های این بخش در پایتخت قابل قیاس با شهرهای دیگر نیست و حجم کار بسیار متفاوت است. به جز شرکت‌های بزرگ مانند پست و تیپاکس که سهم عمده‌ای را بر عهده دارند، شرکت‌های کوچک‌تر مشابه پرشیا اکسپرس، جای زیادی برای کار دارند و ظرفیت این بازار آنچنان گسترده است که خیلی کارها را می‌توان در آن انجام داد.

ولی حوزه لجستیک چالش‌های مخصوص به خود را دارد. در بسیاری از استارت‌آپ‌ها با یک نرم‌افزار و اپ می‌توان کسب‌وکار راه انداخت، اما در حوزه لجستیک ابعاد کار کمی متفاوت است و همین مسئله ورود سرمایه‌گذاران به این حوزه را با تردید مواجه می‌کند. چراکه بخش اعظمی از این سرمایه‌گذاری در بخش نیروی انسانی و وسیله نقلیه است. با توجه به اینکه چالش‌هایی برای گذران زندگی وجود دارد، نیروی انسانی بخش لجستیک نیز از نظر تأمین مالی با محدودیت‌هایی مواجه شده است. شاید اگر در این حوزه، شرکت‌هایی که خواهان رشد و رضایت مشتری و پرسنل هستند، تعاملات و توافقاتی بر سر قیمت و تعرفه با یکدیگر داشته باشند، بتوانند این چالش را تا حدود زیادی مرتفع سازند؛ زیرا اعتماد در این صنعت به راحتی به دست نیامده که بخواهد آنی از دست برود.

جای گذاشت. بنابراین هنگامی که اواخر ۱۳۹۴ و اوایل ۱۳۹۵، طرح ورود به کسب‌وکارهای اینترنتی ارائه شد، این شرکت خیلی زود توانست در این بخش ورود کند. علاوه بر آنکه در بخش قرارداد با ارگان‌ها نیز وارد شده بود. این قراردادها شامل قرارداد با شرکت پست جمهوری اسلامی، سازمان تأمین اجتماعی، معاونت علمی ریاست جمهوری، اتاق بازرگانی تهران و فولاد مبارکه اصفهان بود و این شرکت‌ها جزو مشتریان ارگانی و بزرگ پرشیا اکسپرس بودند.

### از چه سالی به حوزه لجستیک کسب‌وکارها و فروشگاه‌های اینترنتی وارد شدید؟

تقریباً شش سال می‌شود این شرکت در حوزه کسب‌وکارهای اینترنتی با شرکت‌های بزرگی همکاری می‌کند و جزو مشتریان دائمی اش محسوب می‌شود.

### این تیم متشکل از چه تعداد سفیر و پرسنل است؟

در حال حاضر در بخش دلیوری و پیکاپ (که در پرشیا اکسپرس هر یک واحدی مستقل محسوب می‌شوند) ناوگانی ۵۰ نفره در تهران داریم.

### در بخش لجستیک یعنی بخش تولید، تأمین و توزیع، نگاه شرکت به چه نحو است؟

در واقع نگاه شرکت این است که وقتی با شرکتی، به عنوان مثال، با اتاق بازرگانی تهران وارد تعامل می‌شویم و قرارداد بسته می‌شود، حلقه توزیع به صورت کامل ارائه شود. حال یا این سرویس از خود پرشیا اکسپرس گرفته می‌شود یا از ظرفیت سایر ناوگان‌ها مانند شرکت پست برای تکمیل خدمات استفاده می‌کنیم. در بخش فروشگاه‌های اینترنتی نیز کل زنجیره توزیع، توسط ما صورت می‌گیرد و بسته‌ها پس از جمع‌آوری و دسته‌بندی، در انبار تفکیک شده و با توجه به نیاز و تمایل مشتری به استفاده از خدمات همان روز و روز بعد تصمیم‌گیری می‌شود که از ناوگان پست برای ارسال استفاده شود یا از ناوگان پیک موتوری شرکت. تعرفه‌های پستی نیز بر اساس همان تعرفه‌هایی است که در شرکت پست وجود دارد و سرویس‌های کامل پستی مانند یک باجه کامل پستی ارائه می‌شود.

### روزانه چه میزان بار یا مسوله را جابه‌جا می‌کنید؟

روزانه حدود ۵۰۰۰ مسوله وارد مجموعه پرشیا اکسپرس می‌شود. بعد از اینکه این مسولات طبقه‌بندی شد، برای توزیع آماده می‌شود. معمولاً در تهران بین ۱۸۰۰ تا ۲۰۰۰ مسوله در روز در مواقع عادی جابه‌جا می‌شوند که توسط ناوگان پرشیا اکسپرس انجام می‌شود و مابقی که حدود ۳۰۰۰ مسوله در روز است، از طریق باجه پستی سرویس ارائه می‌شود. البته با توجه به شرایط ویژه‌ای مانند شب یلدا یا ولنتاین یا موضوعات مختلف مناسبتی، این حجم به بیش از ۳۰۰۰ مسوله در شهر تهران می‌رسد.

### آیا می‌توان آماری از سهم پرشیا اکسپرس در بازار لجستیک ایران ارائه داد؟

برای ارائه درصد صحیح از سهم لجستیک پرشیا اکسپرس، باید آمار صحیحی از مابقی تأمین‌کنندگان در اختیار داشت. اما متأسفانه آمار دقیقی در دسترس نیست و سهم عمده شرکت پست را در ارائه خدمات نباید نادیده گرفت. مابقی شرکت‌های لجستیکی مانند پرشیا اکسپرس هر یک سهم یک یا دو درصدی را در صنعت دارند. هر یک از تأمین‌کنندگان بخش خصوصی فاصله بعییدی با شرکت پست از نظر تعداد مسوله دارند و شرکت پست یکه‌تاز میدان است. ضمن آنکه در بخش



تکس: نسیم اعتمدی

### ایده اولیه تأسیس شرکت پرشیا اکسپرس در چه زمان و چگونه شکل گرفت؟

ایده اولیه شرکت پرشیا اکسپرس توسط بنیان‌گذار آن، سجاد امیرزادگان شکل گرفت. به این دلیل که امیرزادگان سال‌ها در حوزه رسانه و مطبوعات کار کرده بود، نیاز به سرویس‌هایی برای اشتراک مجلات و نشریات را درک می‌کرد. بنابراین در سال ۱۳۹۱ سنگ بنای شرکتی را گذاشت که با اینکه دو سال می‌شود خود ایشان کار را به ما واگذار کرده و از آن فاصله گرفته، اما همچنان این شرکت راهبری می‌شود و در طول این سال‌ها بخش‌های مختلفی به آن اضافه شده و با ۵۰ نفر نیروی انسانی فعال (۳۰ سفیر موتورسوار) و ارسال روزانه ۵۰۰۰ مسوله در تهران و شهرستان‌ها، به کار خود ادامه می‌دهد.

### در همان اوایل تأسیس شرکت، روند کار چگونه پیش می‌رفت؟

دو سال بعد از شکل‌گیری پرشیا اکسپرس و فعالیت در حوزه تخصصی توزیع نشریات و مجلات، وزارت ارشاد اعلام کرد که پارانه کاغذ مطبوعات را به شرکت‌های توزیع‌کننده نشریات پرداخت می‌کند. به این دلیل که پرشیا اکسپرس در این وادی فعال و شناخته شده بود، توانست کار را پیش ببرد. هر چند این طرح خیلی زود توسط معاون بعدی مطبوعات وزارت ارشاد لغو شد، اما تجربه‌ای چشمگیر در پرونده کاری این شرکت بر



منیره شاه حسینی

M\_shah1358@yahoo.com



گزارش دیجی کالا از سال ۱۴۰۰ منتشر شد

## رشد ۴۹ درصدی خرده فروش بزرگ آنلاین

گزارش سالانه دیجی کالا در سال ۱۴۰۰ منتشر شد. حمید محمدی، بنیان‌گذار و مدیرعامل دیجی کالا در ابتدای گزارش گفته که دیجی کالا از محدودیت‌های کرونا یاد گرفته مقیاس‌پذیر باشد و به سمت روش‌های خلاقانه برای مقیاس‌پذیری و استفاده از مدل‌های کسب‌وکار جدید برود و راهکارهای هوشمند و غیرمتمرکز را برای افزایش ظرفیت و حضور فراگیرتر در سراسر کشور پیدا کند. بر اساس گفته‌های محمدی، دیجی کالا در مسیر ایجاد اکوسیستم اقتصاد دیجیتال گام برداشته؛ دیجی اکسپرس، اسمارتک، دیجی‌پی، پیندو، دیجی نکست، افزایش حضور عرضه‌کننده‌های روستایی، رونمایی از دیجی کالا بیزینس، دیجی فای، دیجی کلاود و مگنت همگی از پایه‌های توسعه این اکوسیستم در زنجیره ارزش تجارت الکترونیک هستند. دیجی کالا ۲۴۹ هزار فروشنده و هفت میلیون و ۵۰۰ هزار تنوع کالایی دارد. این پلتفرم ۸۷۰۰ همکار مستقیم و ۱۲۶ مرکز زیرساختی دارد و ظرفیت پردازش کالا در طول یک روز رقمی معادل ۹۶۰ هزار مورد برآورد شده است.

### برخی اقدامات دیجی کالا

دیجی کالا جت در مرداد ۱۴۰۰ فعالیت خود را آغاز کرد و اکنون به دوروش همکاری با فروشگاه‌های معتبر و فروشگاه‌های اختصاصی «جت مارکت» محصولات خود را در گروه‌های سوپرمارکتی، دارو، نان، شیرینی، کافه، میوه، پروتئینی و گل تأمین می‌کند. تهران، کرج، اصفهان، شیراز، مشهد و قم شهرهای تحت پوشش دیجی کالا جت هستند. دیجی کالا جت با بیش از دو میلیون کاربر یکتای ماهانه، ۱۷ هزار سفارش را در یک روز به دست خریداران می‌رساند. حتی در مواردی ارسال سفارش به دست مشتری پنج دقیقه‌ای انجام شده است.

دیجی‌پی در سال ۱۴۰۰ سرویس‌های اعتباری، درگاه پرداخت هوشمند، کیف پول و سرویس بازگشت وجه کالاهای مرجوعی را به کاربران ارائه داده است؛ در سال ۱۴۰۰، از طریق درگاه‌های پرداخت دیجی‌پی، ۲۸۲ هزار میلیارد ریال تراکنش انجام شده، ۳۵ هزار میلیارد ریال هم به کاربرانی که از خریدشان منصرف شده‌اند، پرداخت شده؛ دیجی‌پی ۱۰ هزار میلیارد ریال اعتبار خرده به کاربران تخصیص داده است.

یکی دیگر از خدمات دیجی کالا، دیجی نکست است. دیجی نکست یا همان مرکز نوآوری و سرمایه‌گذاری دیجی کالا به کسب‌وکارهای نوپا سرمایه‌تزیق می‌کند. توسعه فناوری پیش‌شتاب‌دهی، شتاب‌دهی و برنامه‌های آموزشی از محورهای فعالیت دیجی نکست هستند. دیجی نکست با ۲۵ استارت‌آپ فعال، دارای پنج محصول بر لبه فناوری است و تاکنون روی ۴۹ استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کرده است. دیجی کالا بیزینس هم راهکار هوشمند برای خریدهای

### خرده‌فروشی آنلاین در ایران و جهان

ارزش خالص کالای فروخته شده در دیجی کالا در سال ۱۴۰۰ در مقایسه با سال گذشته ۴۹ درصد رشد داشته و فروش خالص ریالی دیجی کالا در ۱۰ سال گذشته به‌طور متوسط هر سال ۹۴ درصد رشد کرده است. چین، کره جنوبی، بریتانیا، آمریکا، استرالیا، آلمان، فرانسه، ژاپن، روسیه، ترکیه، برزیل، هند، اندونزی و ایران به ترتیب بیشترین سهم خرده‌فروشی آنلاین از کل بازار خرده‌فروشی همان کشور را دارند. ایران در این رتبه‌بندی با ۴- درصد، کمترین سهم را دارد. با این حال سهم خرده‌فروشی آنلاین در سال ۱۴۰۰ با رشد ۲۵ درصدی همراه بوده و از ۲/۳ درصد در سال ۱۳۹۹ به حدود ۴ درصد در سال ۱۴۰۰ رسیده است. دیجی کالا در سال ۱۴۰۰ پوشش حداکثری در ارسال سفارش‌های مشتریان، نمایندگی‌های توزیع کالا را در سراسر کشور افزایش داد. برخی مراکز تحویل حضوری در برخی استان‌ها به مشتریان خدمت‌رسانی کردند. تا پایان سال ۱۴۰۰ دیجی کالا با ۸۲ مرکز، چهار محل برای توزیع کالا و خدمات پس از فروش و ۴۸ محل جمع‌آوری کالای فروشندگان در سراسر کشور، به توسعه توان پردازشی خود پرداخته است.

### آمارهایی از کاربران

۷۰ درصد کاربران دیجی کالا آقا هستند و ۳۰ درصد خانم. بیشتر کاربران دیجی کالا را دهه شصتی‌ها و دهه هفتادی‌ها تشکیل می‌دهند... اپلیکیشن موبایلی محبوب‌ترین ابزار کاربران دیجی کالا در زمینه بازدید و سفارش است. مشتریان دیجی کالا در تهران، البرز و اصفهان در سال ۱۴۰۰ بیشترین خرید را داشته‌اند. بیش از ۱۰ درصد از پرداخت‌ها در سال ۱۴۰۰ به روش پرداخت اعتباری و پرداخت از طریق کیف پول اتفاق افتاده، ۷۸/۱ درصد پرداخت‌ها آنلاین، ۱۰/۵ درصد پرداخت‌ها در محل، ۵/۵ درصد پرداخت‌ها به صورت اعتباری، ۵/۱ درصد پرداخت‌ها با کیف پول و ۰/۸ درصد پرداخت‌ها با کارت هدیه انجام شده است. در سال ۱۴۰۰ مارکت پلیس دیجی کالا وارد ششمین سال فعالیتش شد. در سال ۱۴۰۰ همزمان با رشد فروش در مارکت پلیس، تعداد فروشندگان نیز با رشد ۶۳/۶ درصدی همراه بود. در سال ۱۴۰۰، هر فروشنده فعال مارکت پلیس به‌طور متوسط ماهانه ۴۹۴ میلیون ریال فروش داشته است. فروشندگان استان‌های تهران، خراسان رضوی، اصفهان، البرز و آذربایجان شرقی بیشترین فروش را در دیجی کالا داشته‌اند.



# اعتبار؛ بدون ضامن و با کمک هوش مصنوعی

گفت و گو با محمدرضا آشتیانی، بنیان‌گذار کسب و کار قسطا؛ او می‌گوید با وجود اینکه شرایط پرداخت وام توسط آنها بسیار ساده‌تر از بانک‌هاست، اما نرخ نکول پایین‌تری دارند

قسطا اولین شرکت لندتکی است که امکان خرید از فروشگاه‌های اینترنتی و فیزیکی را به صورت اقساطی برای کاربران مهیا می‌کند. شرایط ویژه‌ای که قسطا کارت به کاربران می‌دهد، سبب شده بیش از ۱۲۰ هزار کاربر ظرف مدت سه سال این کارت را دریافت کنند و از خدمات وام آن بهره‌مند شوند. برای آگاهی از جزئیات بیشتر لندتک قسطا گفت‌وگویی با محمدرضا آشتیانی، بنیان‌گذار این کسب‌وکار انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

دهد. تعداد زیادی فروشگاه اینترنتی در حال شکل‌گیری بودند، اما از فروش اقساطی کالاها و خدمات خبری نبود. البته برخی فروشگاه‌ها بودند که در کنار فروش نقدی خود، فروش اقساطی نیز داشتند، اما امکان خرید خدمات و کالاها از تمام فروشگاه‌های آنلاین یا فیزیکی وجود نداشت. این کار در بازار لندتک متداول است و قسطا با هدف و ایجاد این فرصت، تأسیس شد تا کارت اعتباری خرید را در اختیار مشتریان قرار دهد و آنها

ایده تأسیس قسطا چگونه شکل گرفت؟  
ایده تأسیس اولین شرکت لندتکی در حوزه فروش اقساطی کالا و خدمات، در سال ۹۷ همراه با جمعی از دانشجویان دانشگاه شریف شکل گرفت و با سرمایه‌گذاری استارت‌آپ استودیو آراد به کار خود ادامه داد. در آن زمان، هیچ سایت آنلاینی وجود نداشت که کالا و خدمات را به صورت قسطی در اختیار مردم قرار



شماره ۵۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم



کس: بریا امیرحاجلو

بتوانند از هر فروشگاه‌هایی که می‌خواهند خرید کنند. در واقع به جای فروش اقساطی کالا یا خدمات از یک یا چند فروشگاه، کاربر می‌تواند در هر فروشگاه که تمایل داشت، اعتبار کارت را خرج کند. این کارت به مشتری این امکان را می‌دهد که امکان انتخاب از تمام فروشگاه‌های اینترنتی و فیزیکی در سراسر ایران را داشته باشد.

البته در ابتدای کار، قسطاً فقط فروشگاه‌های اینترنتی را پوشش می‌داد، اما از زمانی که پای شرکت ثروت ستارگان به عنوان دومین سرمایه‌گذار در مرداد ۹۸ به قسطاً باز شد، توانستیم فروشگاه‌های فیزیکی را نیز پوشش دهیم. ورود به فروشگاه‌های فیزیکی به دو دلیل

اتفاق افتاد. یکی اینکه برخی کالاها و خدمات اساساً فروش اینترنتی نداشتند؛ به عنوان مثال، کاشت مو به صورت اینترنتی انجام نمی‌شد. به علاوه یکسری از کالاها در فضای فروشگاه‌های فیزیکی ارزان‌تر از فروشگاه‌های اینترنتی به فروش می‌رسیدند. بنابراین بعد از سرمایه‌گذاری ثروت ستارگان، توانستیم به سمت خلق قسطاً کارت حرکت کنیم.

## قسطاً کارت چیست؟ آیا با کارت‌های بانکی تفاوت دارد؟

قسطاً کارت از نظر فیزیکی مشابه کارت‌های بانکی است، اما دو تفاوت با کارت‌های عادی بانکی دارد. یکی اینکه شارژ کارت قسطاً از طرف ما انجام می‌شود. دوم اینکه با این کارت‌ها فقط امکان خرید با دستگاه پوز یا خرید از طریق درگاه اینترنتی وجود دارد و اعتبار موجود در کارت، قابلیت انتقال یا اخذ وجه نقد را ندارد.

شرایط پاندمی و گسترش خرید اینترنتی نیز بر پیشرفت کار تأثیرگذار بوده است.

اما مسلماً برای ادامه راه با چالش‌هایی روبه‌رو بوده‌اید. این چالش‌ها چه بودند؟

از ابتدا با وجود دو سرمایه‌گذار، همه چیز خیلی خوب پیش می‌رفت و روز به روز به تعداد مشتریان ما اضافه می‌شد. منتها در بازار لندنتک، محدودیت برای تأمین منابع مالی از چالش‌های کار است. زیرا آن‌قدر تقاضا زیاد است که معمولاً برای تأمین مالی به مشکل برمی‌خوریم.

## برای رفع مشکل تأمین مالی چه کردید؟

اواخر سال ۱۴۰۰ از طرف شرکت فینووا، زیرمجموعه ارتباط فردا و بازوی نوآوری بانک آینده، به استارت‌آپ قسطاً پیشنهاد سرمایه‌گذاری داده شد. بعد از مدتی که در حال مذاکره در خصوص ابعاد و ویژگی‌های سرمایه‌گذاری و مشارکت بودیم، در نهایت سومین سرمایه‌گذار نیز به قسطاً وارد شد.

## میزان سرمایه‌گذاری هر یک از شرکت‌ها چقدر بود؟

متأسفانه نمی‌توانم رقم سرمایه‌گذاری را بگویم، زیرا این توافق بین ما و سرمایه‌گذاران ایجاد شده که ارقام مربوط به سرمایه‌گذاری اعلام نشود؛ اما فقط همین را می‌توانم بگویم که در سومین سرمایه‌گذاری، رقم مربوطه جزو بزرگ‌ترین ارقام سرمایه‌گذاری منعقدشده در حوزه فین‌تک است.

## مدل اعتبارسنجی برای تأمین مالی سرمایه‌گذار چگونه و بر چه اساسی صورت می‌گیرد؟

مدل اعتبارسنجی ما مطابق هوش مصنوعی انجام می‌شود. اگر بخواهم کلی‌تر توضیح دهم باید بگویم اساساً در دنیا هفت دسته داده وجود دارد که بر اساس این داده‌ها اعتبارسنجی انجام می‌شود. سه دسته از آنها داده‌های مالی و چهار دسته از آنها داده‌های غیرمالی هستند. داده‌های مالی عبارتند از ریزتراکنش‌ها، گزارش‌های بانکی و فهرست دارایی‌ها. داده‌های غیرمالی عبارتند از خصوصیات جمعیتی (دموگرافیک)، تحلیل روان‌شناسانه، داده‌های شبکه‌های اجتماعی و داده‌های عملکرد اجتماعی.

ریزتراکنش‌ها از جمله مهم‌ترین داده‌ها جهت اعتبارسنجی هستند که شامل پرینت یا گردش حساب می‌شود. ریزتراکنش‌ها از آن جهت اهمیت دارد که آینه کاملی از رفتار مالی افراد در زندگی واقعی است. در واقع

امروزه که نفوذ بانکداری الکترونیک به میزان قابل توجهی افزایش یافته است، می‌توان این ادعا را داشت که کمتر کسی می‌تواند بخشی از زندگی مالی خود را به گونه‌ای پنهان کند که در گردش حسابش منعکس نشود.

گزارش‌های بانکی شامل اطلاعات وام‌های اخذشده و کیفیت بازپرداخت آن به همراه فهرست چک‌های احتمالی برگشتی است. این دسته از داده‌ها اگرچه بسیار بااهمیت هستند، اما ناظر به گذشته‌اند.

لیست دارایی‌ها داده پراهمیتی خصوصاً در مورد وام‌های خرد است که متأسفانه امروزه امکان استعلام‌گیری آن وجود ندارد و ما به خوداظهاری مشتریان اکتفا می‌کنیم.

اولین دسته از داده‌های غیرمالی، داده‌های دموگرافیک یا جمعیتی، مانند جنسیت، تحصیلات، سن، شغل و... است که بر اساس این مشخصات می‌توان تا حدودی تشخیص داد که احتمال نکول (عدم پرداخت به‌موقع قسطاً) چه میزان خواهد بود. تحلیل روان‌شناسانه به معنای استخراج خصوصیات اخلاقی - رفتاری مشتری

بر اساس آزمون‌ها یا بازی‌های روان‌شناسی است که متأسفانه در کشور ما رواج چندانی ندارد. دسته دیگر از داده‌ها، داده‌های مربوط به شبکه‌های اجتماعی است. بسته به اینکه فرد در فضاهای مجازی مانند اینستاگرام یا توییتر و سایر فضاهای مجازی چه رفتاری دارد و چه پست‌هایی می‌گذارد و از چه هشتگ‌هایی استفاده می‌کند و چقدر فالوئر دارد و... می‌توان نتایجی گرفت. در دنیا این داده‌ها بسیار حائز اهمیت است و برخی شرکت‌ها این داده‌ها را آنالیز می‌کنند و در اختیار کسب‌وکارها قرار می‌دهند. دسته دیگری از داده‌ها، داده‌های عملکرد اجتماعی افراد است. به این معنا که فرد چقدر جرائم راهنمایی و رانندگی دارد؟ قبوض تلفن، آب و برق و گاز خود را به‌موقع پرداخت می‌کند یا نه؟ با اینکه به نظر می‌رسد این داده‌ها محرمانه نیست، اما سازمان‌ها این داده‌ها را در اختیار کسب‌وکارها قرار نمی‌دهند. البته به‌تازگی شنیده‌ام که داده‌های مربوط به جرائم راهنمایی و رانندگی روی اعتبارسنجی شرکت

مشاوره رتبه‌بندی اعتباری ایرانیان که توسط بانک مرکزی ایجاد شده، وارد شده و اثرگذار است.

نکته مهم این هفت دسته داده آن است که جزئیات این داده‌ها اهمیت بیشتری نسبت به کلیات آن دارد. به عنوان مثال، اگر فردی چک برگشتی دارد، جزئیات مربوط به چک، مانند میزان مبلغ آن، پاس کردن و رفع و رجوع

چک بعد از چه مدت زمان، خیلی مهم است. در ایران این داده‌ها به صورت کلی یا کمرنگ وجود دارد یا اصلاً وجود ندارد. در حالی که در دنیا، شناخت از مشتری، بر پایه اعتماد است و با آنالیز و پیش‌بینی رفتارشناسی افراد از روی همین داده‌ها، بازار لندنتک به این سمت پیش می‌رود که بدون دریافت هیچ‌گونه وثیقه، به افراد وام می‌دهند و ضامن و وثیقه عملاً حذف می‌شود و در اختیار داشتن این اطلاعات، روی تصمیم‌گیری برای اختصاص وام به آن فرد تأثیر بسزایی دارد.

## این اعتبارسنجی در قسطاً چگونه انجام می‌شود؟

این شناخت با اعتبارسنجی هوشمند اتفاق می‌افتد. منتها باید داده‌های زیادی وارد شود تا اعتبارسنجی خوبی نیز صورت گیرد. در ایران داده‌های ما از مشتری کم است. به دلیل عدم شناخت کافی ما از مشتری در ایران هیچ لندنتکی وجود ندارد که وثیقه را حذف کرده باشد. معمولاً ضامن را حذف کرده‌اند اما وثیقه (چک یا سفته) را نتوانسته‌اند حذف کنند.

بنابراین پایه اساسی کسب‌وکار قسطاً از لحاظ فناوری، اعتبارسنجی است. اعتبارسنجی مشتریان ما با استفاده از هوش مصنوعی است که نتیجه خوبی نیز داشته است. یکی از دانشجویان دانشگاه شریف که پایان‌نامه کارشناسی ارشدش روی اعتبارسنجی بود، مقاله‌ای ارائه داده بود که قسطاً بر اساس پیاده‌سازی و نتایج آن تحقیق، توانست نتایج خوبی بگیرد. بعد از اعتبارسنجی هوشمند در قسطاً، وام قسطاً بدون ضامن با دریافت کمترین مدارک، در اختیار مشتری قرار می‌گیرد و به‌جرت می‌توانم بگویم میزان نکول ما بسیار کمتر از بانک‌هایی است که با ضامن و وثیقه وام داده‌اند.

## چه میزان اعتبار به افراد اختصاص می‌یابد؟

سقف پرداخت وام ۲۰ میلیون تومان است که به‌زودی تا سقف ۳۰ میلیون تومان افزایش پیدا می‌کند. اما به

طور کلی پایه اساس اعتبارسنجی ما گردش حساب فرد است و بر اساس آن، میزان اعتبار نیز اختصاص می‌یابد.

## آیا وثیقه نیز از مشتری دریافت می‌کنید؟

بله. بسته به نتیجه اعتبارسنجی، اگر نمره اعتباری خوبی به مشتری داده شود، سفته می‌گیریم، وگرنه چک از مشتری دریافت می‌کنیم.

با همکاری بانک آینده، کل پروسه این کار به صورت آنلاین انجام می‌شود و هیچ عملیات کاغذی و مراجعه به بانک نیاز نیست و تمام پروسه از طریق اینترنت بانک و تمام مراحل مختلف بازگذاری مدارک به صورت اتوماتیک انجام می‌شود و از طریق OCR، مراحل مختلف تأیید ورد مدارک صورت می‌گیرد. به خاطر این فرایند، کار با سرعت بالا و به صورت آنلاین صورت می‌گیرد.

## چه مدت زمان برای اعتباردهی مورد نیاز است؟

در حال حاضر در تهران بعد از بازگذاری مدارک توسط مشتری، در صورتی که مدارک بدون نقص باشد، اعتباردهی سه روز انجام می‌شود.

## بازپرداخت و سود بانکی چه میزان است؟

بازپرداخت این اعتبار ۱۲ ماهه خواهد بود که با

احتساب کارمزد ۱۸ درصدی بانک و کارمزد قسطاً، سود نهایی فروش اقساطی و میزان اقساط نیز محاسبه می‌شود.

نرخ مؤثر مشتری بر اساس اعتبارسنجی متفاوت است. در مدل جدید، سودی که مشتری پرداخت می‌کند، بر اساس نمره‌ای که اعتبارسنجی هوشمند به مشتری می‌دهد، متغیر خواهد بود. مشتری‌های خوش‌رفتار و با احتمال نکول پایین، سود کمتری پرداخت می‌کنند، زیرا اساساً بخشی از سود لندنتک‌ها به خاطر پوشش ریسک نکول است. به عنوان مثال، اگر لندنتک مطمئن باشد مشتری اقساط خود را به‌موقع پرداخت می‌کند، می‌تواند سود کمتری از او بگیرد. سودی که لندنتک‌ها از مردم می‌گیرند، چهار جزء دارد. بخش اول سهم تأمین‌کننده مالی است که برای قسطاً این کار توسط بانک آینده صورت می‌گیرد. بخش دوم، بابت هزینه‌های شرکت لندنتکی و بخش سوم، ریسک نکول و بخش چهارم سود مورد انتظار شرکت است که باید در پایان سال مقداری سود در شرکت رسوب کرده باشد. اگر ریسک نکول بر اساس اعتبارسنجی فردی، صفر درصد باشد می‌توان از این سود صرف‌نظر کرد یا آن را کمرنگ دید. در ایران برای اولین بار نرخ سود به صورت متغیر ارائه می‌شود.

## چه تعداد مشتری دارید؟

تعداد کاربران قسطاً از مرداد ۹۸ تا کنون از ۱۲۰ هزار مشتری عبور کرده است. امیدواریم در سال ۱۴۰۱ رکورد خوبی را تجربه کنیم.

## شرایط پرداخت وام برای بار دوم بعد از تسویه حساب وام اول صورت می‌گیرد؟

خیر. قسطاً به گونه‌ای برنامه‌ریزی شده که فرد همواره می‌تواند تا سقف مورد نظر به ما بدهکار باشد و نیاز به تسویه وام قبلی نیست. به عنوان مثال، فرد به میزانی که اقساط خود را پاس می‌کند، می‌تواند مجدداً درخواست دریافت اعتبار داشته باشد.



**تعداد کاربران قسطاً از مرداد ۹۸ تا کنون از ۱۲۰ هزار مشتری عبور کرده است. امیدواریم در سال ۱۴۰۱ رکورد خوبی را تجربه کنیم**



## چرا حسین اسلامی و چرا نصر تهران؟

یکی از نشانه‌های مهم بلوغ جوامع، نهادهای صنفی قدرتمند است. به تجربه ثابت شده که هر جا صنفی قوی حضور داشته، رشد در آن صنف اتفاق افتاده است. زیرا نهاد صنفی از یکسو اتحاد میان افراد ذی نفع را ایجاد می‌کند و از سوی دیگر با تعامل درست با حاکمیت، مشکلات را از پیش پای صنف خود برمی‌دارد.

سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران نیز در سال‌های اخیر تلاش کرده تا هم اعتماد کسب‌وکارها و مشارکت آنها را جلب کند و هم با تعامل صحیح با حاکمیت، گره از مشکلات بگشاید.

نکته‌ای که در مورد سازمان نصر تهران جالب توجه است، شفافیت و بازتابی رسانه‌ای قدرتمند آنهاست. جلسات متعدد با خبرنگاران و حضور در فضاهای مختلف، باعث شده است تا مواضع این سازمان صنفی بر همگان روشن باشد و افراد در جریان اقدامات این نهاد قرار گیرند.

حسین اسلامی، رئیس هیئت مدیره نصر تهران می‌گوید با وجود آنکه این شفافیت مشکلاتی را نیز به وجود آورده، اما مزایای بسیاری به همراه داشته که می‌توان چشم بر معایب آن بست. از جمله اینکه فعالان حوزه اقتصاد دیجیتال که تا پیش از این ارتباط خوبی با این نهاد صنفی نداشته‌اند، پا به میدان گذاشته‌اند و نظرات کارشناسی خود را به شیوه‌های گوناگون در اختیار صنف قرار می‌دهند.

به علاوه با وجود اینکه برخی بر طبل اختلافات می‌کوبند، سازمان نصر تهران در دوره ششم تمام تلاش خود را کرده تا با سایر نهادهای صنفی همگرا شود و بتوانند همگی در کنار هم در راستای توسعه اقتصاد دیجیتال تلاش کنند، زیرا دود آتش چند دستگی فقط می‌تواند کسب‌وکارها را کور کند و فایده دیگری نخواهد داشت.



شماره ۵۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم



عکس: نسیم اعتمادی

# دردسرهای شفافیت بیشتر

گفت و گو با حسین اسلامی، رئیس هیئت مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران؛ او معتقد است نصر تهران در دوره ششم در اوج قدرت خود است و توانسته هم با کسب و کارها و هم با نهادهای حاکمیتی، ارتباطی مؤثر ایجاد کند

اصناف مهم‌ترین بخش‌های هر جامعه‌ای را تشکیل می‌دهند. هر جا که دولت مردان متوجه نکاتی نباشند یا از نظرشان دور بماند، این وظیفه اصناف است که حقوق اعضای خود را مطالبه کنند و به صورت یکپارچه در جهت تأمین منافع صنف خود گام بردارند. طی سال‌های اخیر سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران تلاش داشته تا این مسئولیت سنگین را به انجام برساند و به همین منظور تعامل خود را با بخش‌های مختلف حاکمیتی افزایش داده است. سازمانی که در روزگار تأسیسش نماینده بخش نرم‌افزار و سخت‌افزار بود، حالا با گستره عظیمی از کسب و کارها روبه‌رو است که اکوسیستم اقتصاد دیجیتال را تشکیل می‌دهند و باید صدای آنها باشد و مشکلات کوچک و بزرگ آنها را تا جایی که در توان دارد، مرتفع سازد. حسین اسلامی، رئیس هیئت مدیره نصر تهران، دوره ششم را قوی‌ترین دوره نصر تهران می‌داند و معتقد است هم حاکمیت متوجه اهمیت مشورت گرفتن از صنف شده و هم کسب و کارها به دلیل شفافیت ایجاد شده، نهاد صنفی را حامی خود می‌دانند.

از منظر دیگر، حاکمیت هوشمند از اینکه نظرات بخش خصوصی را پیش از تصمیم‌گیری دریافت کند، استقبال می‌کند. ما در لایه‌های بالایی حاکمیت با یک استقبال جدی از متخصصان فناوری، مجموعه‌های دانش‌بنیان و صنف فاوا مواجه هستیم، ولی زمانی که با لایه‌های پایینی حاکمیت تعامل روزمره داریم و به‌ویژه زمانی که به سطح کارشناسان می‌رسیم، متوجه می‌شویم که اصلاً علاقه‌ای به شنیدن صدای یکپارچه صنف ندارند و حتی گاهی با دنبال کردن اختلاف‌هایی که بین تشکل‌ها وجود دارد، از این اختلافات در راستای عدم اصلاح و تحول خود استفاده می‌کنند.

اما در مورد نصر تهران که دوره ششم خود را می‌گذراند، باید بگویم هم از نظر تعداد اعضای فعال که بیش از نیمی از کل اعضای نصر در سراسر کشور است و هم از نظر میزان حضور اعضای نصر تهران در زیست‌بوم اقتصاد دیجیتال، با وضعیت ویژه‌ای مواجه هستیم. در این زمانه حاکمیت نگاه متفاوتی به فاوا دارد و صنف فاوا را - با وجود چالش‌های جدی و انتقاداتی که نصر تهران علنی ساخته است - دلسوز کشور می‌داند. برای اولین بار است که وقتی صنوف مختلف

حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات محدود به حوزه‌های نرم‌افزار و سخت‌افزار بود و طی دو دهه اخیر، این حوزه به کل اقتصاد دیجیتال بسط پیدا کرده است. وقتی ما راجع به یک موضوع دوگانه لجستیکی - فناوریانه مثل حمل و نقل اینترنتی حرف می‌زنیم، صنف باید درباره آن نظر بدهد و پیگیری و حمایت کند. از سویی دیگر وقتی درباره اپلیکیشن‌های پرداخت حرف می‌زنیم نیز پای صنف به میان می‌آید. یعنی گستره‌ای از کسب و کارها و حوزه‌های مختلف ذیل فعالیت صنف فاوا قرار می‌گیرند. به زبان دیگر صنعت فاوا برخلاف تصاویر سابق یک صنعت به موازات سایر صنایع نیست، بلکه بخشی است که به نوعی همه صنایع دیگر را فعال می‌کند.

بر این اساس، حوزه‌ای که ما قبلاً به عنوان نظام صنفی رایانه‌ای می‌شناختیم، بسیار بسط یافته و بزرگ شده و حجم زیادی از کل اقتصاد کشور را در بر می‌گیرد. پس کارکرد صنف عوض شده و نسبت به دوره پیش تغییرات بسیاری کرده است.

گفته می‌شود که اگر ارتباط رگولاتور و نهادهای صنفی همراه با اعتماد باشد و نهادهای صنفی آن قدر قدرتمند باشند که این ارتباط به درستی شکل بگیرد، وزن مشورت گرفتن از بخش خصوصی بالاتر می‌رود و قانون‌گذاری به سمتی که جلوی فعالیت کسب و کارها را بگیرد، حرکت نمی‌کند. شما جایگاه نصر کشور و نصر تهران را چطور می‌بینید؟ آیا این تشکل توانسته در جایگاهی قرار بگیرد که مورد مشورت رگولاتور در مقررات‌گذاری برای فاوا باشد؟



المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com

حاکمیت در حوزه‌های مختلف، ابزارهای گوناگونی دارد برای اینکه بتواند به شیوه‌ای موضوعات را پیش ببرد که هم رضایت شهروندان را به دست بیاورد، هم موانع پیش راه خود را بردارد. به طور کلی اندیشگاه‌های حاکمیت در خصوص نحوه مواجهه با فناوری‌های نوین و مبتنی بر آن دچار اختلال هستند. در زمان تشکیل نظام صنفی رایانه‌ای،



به دیدار رهبر انقلاب می‌روند، از صنف فاوا هم مستقیم دعوت می‌شود و نماینده اقتصاد دیجیتال – که در دوره اخیر دوست وبرادر عزیزم آقای خلیج مدیرعامل اسنپ بود – جلوی نفر اول کشور صحبت می‌کند. برخلاف دوره‌های گذشته، در این دوره از خودروسازها و تولیدکنندگان لوازم خانگی انتقاد می‌شود، ولی دانش‌بنیان‌ها مورد تأیید قرار می‌گیرند. بعد شاهد آن هستیم که امسال به نام سال دانش‌بنیان‌ها – که بسیاری از ایشان عضو نصر تهران هستند – نامیده می‌شود. از نگاه دیگر، در هیچ دوره‌ای به اندازه این دوره در نصر تهران به دنبال اتحاد رقبای نبودیم و تقریباً با همه تشکل‌های همسو مرتبط هستیم و با وجود اختلافاتی که داریم، بر اشتراکات تأکید می‌کنیم. با اتاق بازرگانی و سندیکاها و اتحادیه‌های مختلف در ارتباط جدی هستیم و در بسیاری از موضوعات مثل طرح صیانت یا ایمناد همسو و همفکریم. از این نظر، بیشترین میزان همگرایی صنفی در دوره ششم محقق شده و ما نشان داده‌ایم که با وجود بزرگی و داشتن قانون خاص، به دنبال حذف سایر تشکل‌ها نیستیم.

از منظر ارتباطات با قوای مختلف هم در این دوره تحول جدی ایجاد شده است. هیچ زمانی نبوده که به اندازه دوره ششم توانسته باشیم با حاکمیت گفت‌وگو کنیم. اگر در ادوار سابق توفیق‌مان ارتباط جدی با وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات بوده، در این دوره ما با بانک مرکزی، وزارت اقتصاد و وزارت صمت در دولت و به صورت مستقیم با قوه قضائیه و قوه مقننه به‌شدت در ارتباط هستیم. ممکن است نظرات‌مان همسو نباشد، ولی به شکل مداوم در تماس هستیم و از ما نظرخواهی می‌کنند و گاهی از نظرات کارشناسان صنف استفاده می‌کنند. البته این به معنای این نیست که هر حرفی که ما می‌زنیم، تأیید می‌شود اما در شرایطی هستیم که حرف نصر تهران شنیده می‌شود. در کارگروه اقتصاد دیجیتال – که توفیق بزرگی برای دولت و وزارت فاواست – در سندباکس بانک مرکزی و در سندباکس وزارت اقتصاد حضور جدی نمایندگان صنف را داریم و مبتنی بر تغییراتی که صنف ما در این دو دهه با آن مواجه شده، سعی کرده‌ایم با نهادهای مختلف حاکمیتی در ارتباط باشیم. می‌بینید جایی که مدیر یک کسب‌وکار پلتفرمی به زندان قطعی و دستگیری تهدید می‌شود، یکپارچه می‌ایستیم، با رئیس قوه قضائیه مکاتبه می‌کنیم و بدون مماشات اجازه نمی‌دهیم این اتفاق بیفتد و این موضوع بدون وجود گوش شنوا در قوای مختلف و مذاکره از طرف تشکل‌ها محقق نمی‌شود. به‌جرت می‌گویم که در هیچ دوره‌ای از نصر تهران، به اندازه این دوره تعامل و گفت‌وگوی ما با حاکمیت و اجزای مختلف آن به این اندازه محکم و مؤثر نبوده است.

◀◀ **در چه جاهایی احساس می‌کنید اثرگذاری نصر تهران بیشتر بوده است؟**

در قوه قضائیه ما از روز اول با دادستانی فضای مجازی و دادگستری استان تهران در ارتباط بودیم و حتی تفاهم‌نامه‌ای را با مرکز نوآوری قوه قضائیه امضا کردیم و در خصوص رمزارزها رویداد مشترکی برگزار کردیم. در قوه مقننه با معاونت قوانین، مرکز پژوهش‌ها و مرکز پژوهش‌های شورای نگهبان در ارتباط بوده‌هستیم. با برخی از نمایندگان مجلس مثل آقای نوری، آقای توانگر و آقای رضاخواه به شکل مداوم در تماس هستیم و نظرات‌مان را منتقل می‌کنیم و متقابلاً نظرات آنها را می‌شنویم و در خدمت دوستان مختلفی از مجلس در نصر تهران به صورت حضوری بوده‌ایم. در قوه مجریه علاوه بر وزارت ارتباطات، در این دوره با وزارت صمت و دکتر مفتح که قائم‌مقام وزیر است و بسیاری از معاونان و مدیران در ارتباط مستقیم هستیم و در جلسات‌مان نظرات صنف را انتقال می‌دهیم. در وزارت اقتصاد هم وضعیت همین‌طور است و با دکتر تقوایی، سرپرست مرکز فناوری اطلاعات و توسعه اقتصاد هوشمند وزارت اقتصاد ارتباط مستمر داریم. همین هفته پیش میزبان ایشان در نصر تهران بودیم. دو هفته قبل افتخار میزبانی از دکتر خوانساری، معاون وزیر فاوا و مدیران

ارشد سازمان فاوا داشتیم که در همان روز توفیقاتی برای رسته نرم‌افزار محقق شد.

در مورد بانک مرکزی به عنوان رگولاتور بانکی نیز همین‌طور است. جلسات جدی با مدیرعامل خدمات ملی انفورماتیک و با معاونان مختلف بانک مرکزی داریم. در پژوهشگاه مرتبط با بیت رهبری که برای گام دوم انقلاب برنامه‌ریزی می‌کنند، دعوت شده‌ایم و موضوعات صنفی را مستقیماً به ایشان انتقال داده‌ایم. ارتباط با نهادهای نظارتی نیز مداوم برقرار بوده و سعی کرده‌ایم دغدغه‌های ایشان را درک کرده و متقابلاً دغدغه‌های خودمان را با ایشان در میان بگذاریم.

◀◀ **مسئله‌ای که در مورد سازمان نصر تهران توجه ما را جلب می‌کند، وجود کمیسیون‌های مختلف است که به شکل تخصصی روی موضوعاتی چون فین‌تک، تجارت الکترونیکی، افتا و… کار می‌کنند. این نگاه تخصصی تا چه میزان روی اثرگذاری نصر تهران تأثیر داشته است؟**

معتقدم که کمیسیون‌ها در هر دوره نسبت به دوره‌های قبلی تأثیرگذارتر بوده‌اند. تا قبل از دوره پنجم رؤسای کمیسیون‌ها باید عضو هیئت‌مدیره می‌بودند که با تدبیری که در دوره پنجم انجام شد و رؤسای کمیسیون‌ها لازم نبود از میان هیئت‌مدیره انتخاب شوند، تعداد کمیسیون‌ها بسیار افزایش یافت. در دوره ششم این موضوع تقویت شد و ما در حال حاضر ۲۳ کمیسیون در قالب سه رسته تخصصی داریم و در حال تشکیل ۹ کمیسیون موضوعی هستیم. اولاً تمام انتخابات کمیسیون‌ها مبتنی بر بلاکچین و بسیار شفاف و بدون هیچ دغدغه‌ای برگزار شد. ثانیاً صاحبان کسب‌وکارها که به‌راحتی حاضر نمی‌شوند وقت اداری‌شان را خارج از کسب‌وکارشان صرف کنند، به صورت داوطلبانه در این کمیسیون‌ها حضور دارند و نکات مختلف و ارزشمندی

را مطرح می‌کنند. بنابراین توان ویژه‌ای در حوزه کارشناسی تخصصی داریم که به آن مباحث می‌کنیم و قدرت واقعی و تخصصی نصر تهران از آن نشئت می‌گیرد.

نکته حائز اهمیت این است که در دوره ششم به جز یک مورد، موردی نبوده که کمیسیون بخواد نامه‌برند یا بیانی‌های بدهد و ما تغییری حتی در نامه‌شان بدهیم. خودشان استقلال لازم را حفظ کرده‌اند و در موقعیت‌های مختلف نظر می‌دهند، مذاکره می‌کنند و نامه و بیانیه صادر می‌کنند و ما این را در مجموعه صنف به رسمیت شناخته‌ایم. برخلاف گذشته، واقعاً این‌طور نیست که تصمیم‌گیری‌ها در رأس هرم تشکیلات یا توسط بنده و مشاوران اتفاق بیفتد و اتفاقاً در کمیسیون‌ها ورسته‌ها تصمیمات اصلی گرفته می‌شود و نگاه تخصصی برای این دوره اهمیت ویژه‌ای دارد.

در حال حاضر کمیسیون‌ها – بعضی کمتر و برخی بیشتر – فعال هستند. ولی ما سعی کردیم تمام موضوعات جدیدی را که در قالب اقتصاد دیجیتال دنبال می‌کنیم، در این کمیسیون‌ها مورد پوشش قرار دهیم.

◀◀ **بعضی حوزه‌ها به دلایل مختلف مشکلات بیشتری با رگولاتور داشته‌اند. به طور مشخص در حال حاضر لندتک‌ها با بانک مرکزی و اینشورتک‌ها با بیمه مرکزی درگیرند و در سال گذشته هم کسب‌وکارهای حوزه‌های فین‌تک، رمزارز و سلامت با رگولاتور مشکلاتی را داشته‌اند. آیا برنامه‌ای برای حل مشکلات حوزه‌های پرچالش دارید؟**

ما با کمیسیون تنظیم مقررات که رگولاتور حوزه ارتباطی است، از قدیم در ارتباط بوده‌ایم و همین الان هم نماینده بخش

خصوصی، آقای جوانمردی در این کمیسیون حضور دارند که یک کمیسیون قانون‌گذاری در حوزه اقتصاد دیجیتال است. با برخی دیگر از اعضا مانند دکتر میرزاپور و دکتر خوانساری هم کاملاً در ارتباطیم. به طور کلی در نهادهایی که که از ادوار قبل با آنها در ارتباط بودیم، توفیقات خوبی حاصل شده است.

در رگولاتوری بانک مرکزی و بیمه مرکزی، مادر ادوار قبلی روابط جدی برقرار نکرده بودیم، ولی در این دوره این روابط جدی شده و با سازوکارهای مختلف در ارتباط هستیم. در سندباکس بانک مرکزی و سندباکس وزارت اقتصاد نماینده نصر حضور دارد. در مجموعه بانک مرکزی هم با معاونت فناوری‌های نوین و هم معاونت نظارت ارتباط جدی و اثربخش داریم. در همین قضیه اخیری که راجع به شرکت مشاوره رتبه‌بندی اعتباری ایران به وجود آمده بود و ارتباطش با شرکت‌های طرف قراردادش قطع شده بود، مذاکره کردیم و خوشبختانه با درایت مدیران ارشد بانک مرکزی سریعاً این موضوع بازگشت داده شد. این موضوع شاید به یک ماه پیش برگردد. برای لندتک‌ها هم در مذاکره هستیم و البته لزومی به رسانه‌ای کردن پیش از موعد هم نمی‌بینیم.

در بیمه مرکزی نیز با حضور آقای دکتر بهزادپور وضعیت به گونه‌ای است که می‌توان ارتباطی بهتر از قبل برقرار کرد. اما واقعیت این است که در بدنه تمامی رگولاتورها ما مواجه با این مسئله هستیم که کارشناسان به جای مدیران ارشد تصمیم‌گیرنده‌اند. انتظاری که ما داریم و در حال دنبال کردن آن هستیم، این است که در بالاترین سطوح رگولاتوری، حرف بخش خصوصی بدون هیچ شائبه و برخورد نامناسبی شنیده شود. در بعضی جاها مثل کمیسیون تنظیم مقررات نماینده‌ای وجود دارد، ولی در بقیه بخش‌ها نیز سعی می‌کنیم این ارتباط به سطحی برسد که نماینده بخش خصوصی در جایگاه‌های تصمیم‌ساز و تصمیم‌گیرنده حضور داشته

باشد و بدنه کارشناسی رگولاتور به صورت یک‌طرفه و از بالا به پایین با پیش‌تازان اقتصاد دیجیتال برخورد نکند. همچنین تلاش داریم تعامل مان با مجموعه اتاق بازرگانی را تقویت کنیم. می‌دانید که ما یک تفاهم‌نامه جدی با اتاق بازرگانی تهران داریم و کوشش می‌کنیم در جایگاه‌هایی که اتاق نماینده دارد، موضوعات خودمان را از طریق تشکل‌های صنفی انتقال دهیم و امیدوارم به‌زودی بتوانیم برای خود نظام صنفی رایانه‌ای جایگاه لازم را در نهادهای رگولاتوری مختلف ایجاد کنیم.

◀◀ **مشخصاً در مورد این حوزه‌هایی که نام بردم، چه اقداماتی صورت گرفته است؟**

ما حتماً درباره این اتفاقات اخیر، مثل مسئله اینشورتک‌ها نظر داریم، ولی واقعیت این است که برخلاف برخی انجمن‌ها که بیانیه دادند، معتقدیم بیانیه در این مقطع راه‌حل نیست. نه اینکه بیانیه نمی‌دهیم، ما هم بعضی جاها بیانیه داده‌ایم. اما باور داریم در جاهایی که هنوز ارتباط مستقیم و محکمی برقرار نشده، اگر صرفاً بیانیه دهیم و پیشنهاد مکتوب خود را قبل‌تر ارائه نداده باشیم، این رویکرد فقط به فاصله بیشتر بین صنف فاوا و دولت می‌انجامد. ما تشکل سیاسی نیستیم و هدف نهایی صنف هم دادن بیانیه نیست، بلکه رفع مشکلات اعضای صنف است. در مورد اینشورتک‌ها فعلاً در حال برقراری ارتباط و مذاکره و ارائه راه‌حل برای این موضوع هستیم، ولی هنوز چیزی را رسانه‌ای نکرده‌ایم. در خصوص لندتک‌ها پیگیریم و موضوعاتی را با دوستان بانک مرکزی مطرح کرده‌ایم که هنوز نهایی نشده و امیدواریم ظرف یکی دو ماه آینده درباره

لندتک‌ها هم اتفاق خوبی بیفتد.

راجع به فعالان غیرمتمرکزها از جمله متخصصان حوزه رمزارزها نیز از قبل در ارتباط بودیم. در همین نمایشگاه کامپ پیش رو، بسیاری از مجموعه‌ها مخالف حضور کسب‌وکارهای مرتبط با رمزارزها بودند، ولی نصر محکم ایستاد که حتماً این کسب‌وکارها حضور پیدا کنند. از نهادهای نظارتی نیز گاهی ما را خواسته‌اند و رفته‌ایم و از کسب‌وکارهای این حوزه دفاع کرده‌ایم و نظر کارشناسی خودمان را ارائه داده‌ایم. بی‌تفاوت نیستیم، ولی مهم‌ترین ابزار ما در ارتباط با این مجموعه‌ها دادن بیانیه یا نوشتن توثیت نیست، بلکه سعی می‌کنیم با ارتباطاتی که داریم و جلسه‌هایی که برگزار می‌کنیم، موضوع به شکلی هدایت شود که هم نگرانی‌های رگولاتور رفع شود – چون برخی از این نگرانی‌ها را ما واقعاً قبول داریم – هم به شیوه‌ای این نگرانی‌ها برطرف شود که بخش خصوصی و کسب‌وکارهای اقتصاد دیجیتال آسیب نبینند.

◀◀ **چیزی که در دو سال گذشته در مورد نصر تهران شاهد بودیم، افزایش تعامل با رسانه‌ها و میزان شفافیت است. این شفافیت را عده‌ای نمی‌پسندند و می‌گویند سبب‌ساز بروز حواشی و انتقادهای می‌شود اما برخی دیگر نیز معتقدند مزایای این شفافیت بیش از معایب آن است. نظر شما در این خصوص چیست؟ چقدر این شفافیت و بازنمایی رسانه‌ای راهگشا بوده است؟**

من هم معتقدم مزایای شفافیت به مراتب بیشتر از معایب آن است. از منظر دیگر به‌نظرم شفافیت برای تشکل صنفی لازم و ضروری است. سازمانی که بخواهد تصمیماتش را پشت درهای بسته بگیرد، قطعاً تشکل صنفی نیست. به همین دلیل به شکل مداوم نشست‌های رسانه‌ای گذاشته‌ایم و موضوعات خودمان را شفاف گفته‌ایم و حتی مصوبات هیئت‌مدیره را منتشر کرده‌ایم. به‌جز مباحث محرمانه بسیار محدود، در تلاش هستیم تا موضوعات مختلف را به شکل عمومی مطرح کنیم. موضوع دیگر این است که آیا همه جا لازم است همه چیز را رسانه‌ای کنیم؟ نه، این‌طور نبوده است. در مورد برخی اتفاقات اول مذاکرات‌مان را انجام داده‌ایم و بعداً نتیجه مذاکرات را رسانه‌ای کرده‌ایم. اساساً زمان رسانه‌ای کردن یک اتفاق موضوع بسیار مهمی است که سعی کردیم در مورد آن دقت کنیم. ولی به‌نظرم یکی از نقاط قوت جدی این دوره، به جز اتحاد رقبای که به همگرایی صنفی ویژه در این دوره منجر شده و من آن را بسیار مهم می‌دانم، موضوع شفافیت است که باعث شده بسیاری از منتقدان و کسانی که در سال‌های اخیر از صنف کناره گرفته بودند، دوباره برگردند و در انتخابات هیئت‌مدیره و انتخابات کمیسیون‌ها حضور جدی پیدا کنند. در نتیجه در حال حاضر ارتباط ما با بدنه صنف به مراتب بهتر شده است و همین باعث شده نماینده بهتر و واقعی‌تری برای اعضای صنف خود باشیم.

صنف فاوا برای همه اعضاست و هیچ‌کس حتی با داشتن سابقه طولانی و از روی دلسوزی نباید صنف را متعلق به خود بداند. یکی از توفیقات جدی که شفافیت برای ما ایجاد کرده، ارتباط حداکثری بدنه و استفاده بیشتر ما از توان تخصصی آنها در کمیسیون‌ها ورسته‌هاست.

استقبالی که از حضور در صنف می‌شود، اعم از هیئت‌مدیره، کمیسیون‌ها، رویدادهای صنفی و نیز تماس‌هایی که گرفته می‌شود، در این دوره بی‌نظیر بوده و من در این زمینه خودمان را مدیون شفافیت‌مان در عرصه‌های مختلف از جمله شفافیت رسانه‌ای می‌دانم. یکی از موضوعات دیگر قابل تعمق، همکاری صنفی اعضا و حتی سایر تشکل‌ها در بسیاری از رویدادهای نصر تهران است. به دلیل تلاش‌ها و مکاتبات ما، بسیاری از تشکل‌های دیگر نیز با ما همراه هستند و این را هم حاکمیت حس می‌کند که صدای متحد و یکپارچه در صنف فاوا وجود دارد و هم زیست‌بوم و بدنه صنف که موضوع شخصی وجود ندارد و در جایی که منافع صنف اقتضا کند، همه کنار یکدیگر می‌ایستند.



## درباره جودی فاکنر تلفیق ریاضیات و سلامت

جودی فاکنر توانست ارتباط کارایی بین ریاضیات و کامپیوتر و پزشکی خلق کند و رتبه دوم زنان خودساخته آمریکا را کسب کرد. او در اوت ۱۹۴۳ در گرینفیلد متولد شد. پدرش، لوئیس، یک داروساز و مادرش، دل، مدیر انجمن پزشکان داوطلب بود. والدین فاکنر باعث شدند که جودی علاقه زیادی به مراقبت‌های بهداشتی پیدا کند. او در نیوجرسی بزرگ شد و مدرک لیسانس ریاضیات را از کالج دیکسون و مدرک کارشناسی ارشد در علوم کامپیوتر را از دانشگاه ویسکانسین - مدیسون دریافت کرد. جودی دریافته بود که حفظ درست اطلاعات بهداشتی و مراقبتی و درمانی بیماران می‌تواند تأثیرات مهمی را بر بیماران و صنعت پزشکی داشته باشد. به همین دلیل در سال ۱۹۷۹ شرکت «ایپیک سیستم» را در زیرزمینی در ویسکانسین تأسیس کرد. این شرکت با سرمایه‌گذاری ۷۰ هزار دلاری دوستان و خانواده آغاز به کار کرد که روی نرم‌افزارهای پرونده پزشکی کار می‌کرد. ایپیک از سوابق پزشکی بیش از ۲۵۰ میلیون بیمار پشتیبانی می‌کند و توسط مراکز پزشکی برتر مانند جان هاپکینز و مایو کلینیک استفاده می‌شود.

روش جالب جودی، نظم و تکرار کار در بلندمدت است که در کسب‌وکارهای داده، این یکی از مهم‌ترین اصول است. رویکرد دیگری که فاکنر را از سایر رقبا متمایز ساخت، این بود که او هرگز وارد فرایندهای سرمایه‌پذیری از مؤسسات دولتی نشد و شرکت را همواره با سرمایه خصوصی پیش برد. در واقع، فاکنر به این واقعیت می‌بالد که ایپیک اصیل است. آنها هرگز شرکت دیگری را تصاحب نکرده‌اند و سهم خود را نیز به شرکتی نفروخته‌اند.

فاکنر، اکنون مدیرعامل شرکت ۳/۸ میلیارد دلاری (۲۰۲۱) است که مالک ۴۷ درصد آن است. در سال ۲۰۱۳، فوربس او را «قدرتمندترین زن در حوزه مراقبت‌های بهداشتی» نامید و در فهرست میلیاردرهای جهان در سال ۲۰۲۰، با دارایی خالص ۵/۵ میلیارد دلار قرار گرفت. در سال ۲۰۱۶، فاکنر قراردادی را امضا کرد که به موجب آن، ۹۹ درصد از دارایی‌های خود را به امور بشردوستانه اختصاص داد.



شماره ۵۵  
تیرماه ۱۴۰۱  
سال دوم



عکس: نسیم اعتمادی

# در رؤیای گسترش صادرات

گفت‌وگو با مینا جوان، تولیدکننده محصولات چرمی برند جوان؛ اومی گوید هر چند شیوع کرونا، مسیر صادرات محصولات آنها را با اختلال مواجه کرده، اما امیدوار است قوی‌تر از گذشته به بازارهای جهانی برگردند

این کسب‌وکار را راه می‌اندازد.

چه شد که این کسب‌وکار را ایجاد کردید؟  
من و خواهر کوچک‌ترم نیلوفر، مجموعه چرم جوان را در ابتدای دوران دانشجویی من آغاز کردیم. نیلوفر متولد سال ۱۳۶۷ است. او کارشناسی کشاورزی از دانشگاه تهران دارد.

چرم جوان که حدود ۲۰ سال قدمت دارد، در همین دسته جای می‌گیرند. کسب‌وکاری که توسط دو خواهر، مینا و نیلوفر جوان تأسیس شده است. مینا، متولد ۱۳۶۳، کارشناسی خود را در رشته نقاشی از دانشگاه الزهرا دریافت کرده است. او در سال ۱۳۸۱ همزمان با تحصیل، کار ساخت محصولات چرمی را می‌آموزد و با تشویق اطرافیان و همراهی خواهرش،

صنعت چرم دست‌دوز در ایران قدمت طولانی دارد و تصور نوآوری در این صنعت کمی سخت است. کلمه نوآوری معمولاً مفاهیم جدید و نوپا را به ذهن ما متبادر می‌کند، اما کسانی هستند که در مسیر خود صبوری پیشه کردند تا بتوانند رویکرد تازه و خلاقیت خود را به جامعه مخاطب عرضه کنند و چشم و خواست مخاطب را با خود همراه سازند. کسب‌وکار





## مؤسسه مهر ماندگار در نشست، تجربیات خود را در زمینه توسعه مناطق محروم به اشتراک گذاشت

### مسیر توسعه پایدار از توانمندسازی زنان می‌گذرد

شناسایی کنیم.

باید شبکه‌سازی درستی بین خیرین و مؤسسات فعال انجام شود تا بتوانند تجربه‌های درست و نادرست خود را به اشتراک بگذارند و هدر رفتن هزینه‌ها را برای یکدیگر تقلیل دهند.

داشتن رویکرد باکیفیت و بلندمدت در توسعه مناطق محروم یا افرادی که در این مناطق ساکن هستند، می‌تواند تأثیرگذاری بیشتری از رویکردهای هیجانی و کم‌عمق داشته باشد.

مؤسسات خیریه نباید با بخشندگی‌های سطحی، روستاهای محروم را به مناطق اعانه‌بگیر تبدیل کنند و باید با شناخت پتانسیل‌های خاص منطقه، مهارت‌آموزی و ایجاد فضای اشتغال، علاوه بر درآمدزایی، عزت نفس اهالی منطقه را نیز قوت بخشند.

توسعه‌های ناموزون در مناطق محروم باعث ایجاد تضاد در افراد شده است. گاهی اوقات تمرکز بیش از اندازه یک خیریه بر محیط آموزشی باعث شده در یک روستای کوچک، مدارس بسیار مدرنی وجود داشته باشد، در صورتی که بخش‌های دیگر روستا در محرومیت بسیار زیادی هستند. نگاه همه‌جانبه و ارتقای پله به پله می‌تواند تأثیرات محکم‌تری در مناطق محروم ایجاد کند.

شبکه‌سازی زنان در مناطق کم‌برخوردار و مناطق محروم با سایر زنان فعال کسب‌وکار به واسطه فضای آنلاین کسب‌وکار بیشتر از پیش امکان دارد و زنان نیز می‌توانند با جامعه همجنس خود راحت‌تر ارتباط برقرار کنند. این فرصت باعث شده تا کسب‌وکارهایی که توسط زنان تأسیس شده، در صورت تمایل به انجام مسئولیت اجتماعی یا استفاده از پتانسیل‌های خاص روستاها، شبکه‌سازی، مهارت‌آموزی و فروش محصولات را در برنامه خود قرار دهند.

توانمندسازی همراستای فرهنگ و با کمترین تعارض در قدم‌های ابتدایی موجب می‌شود تا بتوانیم با آرامش و پیوسته به اهداف والای آبادانی دست یابیم. این اقدامات قدم بزرگی در توسعه فردی زنان و بالطبع توسعه جامعه خواهد بود.

سال‌هاست مؤسسات خیریه و افراد خیر به صورت داوطلبانه برای آبادانی و توسعه شهرهای محروم کشور دست به کار شده‌اند. همه این مؤسسات دغدغه مهمی دارند و آن انجام کارهایی است که توسعه را به صورت متوازن و ماندگار ایجاد کند.

پنجشنبه گذشته «مؤسسه خیریه مهر ماندگار ناصری» جمعی از فعالان حوزه کسب‌وکار و کنشگران اجتماعی را دعوت کرد تا به بررسی تجربه‌های این مؤسسه در مسیر توسعه منطقه جنگارک استان سیستان و بلوچستان بپردازد و ایده‌ها و راهکارهای خلاقانه‌ای پیرامون اجرای توسعه پایدار در این منطقه را به اشتراک گذارند.

طی گزارش پروژه‌های انجام‌شده توسط مؤسسه مهر ماندگار، ساختن مدرسه، احداث خانه‌های مسکونی، ساخت پل و اقداماتی برای بهبود وضعیت آب آشامیدنی، باعث بهبود کیفیت سطح زندگی ساکنان منطقه شده است، اما پیشرفت محسوس و مشهود در اعتماد به نفس و تغییر دیدگاه زنان و دختران منطقه بوده است، به طوری که به گفته مدیر آموزش مهر ماندگار، در شروع کار، دختران و زنان این منطقه محروم، هویتی مستقل برای خود بر نمی‌شمردند و وقتی از مادران درباره تعداد فرزندانشان سؤال می‌شد، آنان فقط تعداد پسران‌شان را می‌گفتند. اما اکنون دختران اعتماد به نفس معرفی خود و گفتن از آرزوهایشان را به دست آورده‌اند.

در این نشست از روش‌های بسیاری مانند فعالیت‌های محیط زیستی، آموزشی، بهداشتی و... برای توسعه منطقه صحبت شد، اما نظر مشترک همه فعالان این بود: برای انجام کارهای بزرگ و سازنده باید در ابتدا با مردم مناطق محروم همزیستی کنیم و مدتی را در آن فضا تنفس کنیم تا بتوانیم اقدامات درست را

چند نفر در این کارگاه فعالیت دارند؟

ما اکنون کارگاهی داریم که مستقیماً ۱۰ نفر در آن مشغول به کار هستند و محصولات مان را به صورت آنلاین در سایت و کانال اینستاگرامی به مشتریان سراسر ایران می‌فروشیم. چندین فروشگاه نیز به صورت عمده در تهران و شهرستان‌ها خریدار کارهای ما هستند و این محصولات را در گالری‌ها و فروشگاه‌های خودشان عرضه می‌کنند. همچنین صادرات محصولات مان به کشورهای چک، امارات، عمان، انگلیس و کانادا انجام می‌شود. این صادرات گاهی به صورت فروش آنلاین در سایت‌های خارجی است و گاهی هم گالری‌ها به صورت حضوری در این کشورها محصولات ما را عرضه می‌کنند. اگرچه کرونا باعث افت صادرات شد، اما امید داریم باز صادرات محصولات چرم جوان رونق گیرد.

چه چشم‌اندازی برای آینده جوان دارید؟

اولین چشم‌انداز ما وسعت و گسترش کار و معرفی بیشتر محصولات خاص چرم جوان به مشتریان و فروش بیشتر است. اما آرزویی که در سر داریم، این است که این رونق باعث شود زنان بیشتری را با این هنر آشنا کنیم و به آنان آموزش دهیم تا کسانی که به دنبال یک شغل و درآمد پایدار هستند، بتوانند این حرفه را برای خود انتخاب کنند و با توجه به بازاری که برای این محصولات وجود دارد، درآمد مناسبی نیز کسب کنند. به طور کلی گسترش کسب‌وکار چه به لحاظ تعداد همکاران و چه از نظر آموزش‌هایی که به سایر زنان می‌دهیم تا بتوانند تحولی در مسیر زندگی‌شان ایجاد کنند، برایمان بسیار مطلوب است. در زمینه فروش نیز می‌خواهیم صادرات مان را افزایش دهیم و محصولات مان را به صورت مستقیم در خارج از کشور به فروش برسانیم و مشتریان مان را در سطح جهان گسترش دهیم.

با چه سرمایه‌ای کار خود را آغاز کردید؟

ما در آغاز فعالیت با سرمایه ۵۰ هزار تومان کار کردیم و ابزارهایی چون سمبه و نخ و تکه‌های چرم را خریدیم. اولین کارگاه‌مان یکی از اتاق‌های خانه بود و فرایند صفر تا صد همه تولیدات را همان‌جا انجام می‌دادیم و محصولات را در فروشگاه‌های صنایع دستی و شهر کتاب‌های فروختیم و مغازه‌ای برای فروش نداشتیم. شبکه‌های اجتماعی نیز در آن زمان وجود نداشت. ما تاکنون حتی از خانواده نیز سرمایه نگرفته‌ایم و کم‌کم هرچه درآمد داشتیم، در کار سرمایه‌گذاری کردیم و کار را گسترش دادیم. در حقیقت همه سرمایه ما حاصل تلاش مان بوده است.

در آن روزها ما تکه‌های چرم را از بازار خریداری می‌کردیم و برای خودمان، هم‌کلاسی‌های خواهرم، هم‌دانشگاهی‌ها و اساتید من، کیف و کفش چرمی می‌ساختیم و از این مسیر درآمدی کسب می‌کردیم. از همان ابتدا رویکرد ما این بود که چیزی بسازیم که مشابهی در بازار نداشته باشد و با همین رویکرد، هر روز مدل‌های متنوع با شاید عجیبی تولید می‌کردیم و محصولاتی می‌ساختیم که برای بسیاری از مخاطبان، جدید و عجیب بود.

استقبال از این محصولات و فروش و کسب درآمد از این هنر، باعث شد وقتی فارغ‌التحصیل شدم، تصمیم بگیرم این کار را به عنوان یک حرفه جدی ادامه دهم. ما از خانه شروع به کار کردیم و کم‌کم

کسب‌وکارمان رونق گرفت؛ قدم به قدم بزرگ شدیم و مشتریان زیادی با محصولات ما آشنا شدند. علاوه بر گسترش تولید و فروش محصولات، ۱۰ سال است با ستاد توانمندسازی امور بانوان شهرداری تهران همکاری می‌کنیم و محصولات مان را علاوه بر فروشگاه‌ها، به صورت آنلاین نیز می‌فروشیم.

توانمندسازی را چگونه انجام می‌دهید؟

ستاد توانمندسازی امور بانوان شهرداری تهران، زنان سرپرست خانوار را به ما معرفی می‌کند و ما حرفه خود را به آنها آموزش می‌دهیم و پس از آموزش، این بانوان شروع به کار می‌کنند. گاهی اوقات در کارگاه ما مشغول می‌شوند و اگر با ما همکاری نکنند، به صورت مستقل با انجام این حرفه، کسب درآمد می‌کنند. تاکنون ۱۱۵ نفر از این بانوان در کارگاه ما آموزش دیده‌اند. بسیاری از آنها از همین طریق درآمد دارند و به دلیل استقبال مشتریان از محصولات خاص و منحصر به فرد، بازار بسیار خوبی پیش روی آنهاست و می‌توانند درآمد خوبی از این طریق داشته باشند. البته بی‌شک نوآوری و خلاقیت تضمینی برای موفقیت در این بازار است.

مزیت رقابتی خود را در این بازار چه

می‌دانید؟

نوع کار مجموعه ما خاص و منحصر به فرد است. کیف‌های تولیدی ما از ترکیب چرم و فلز ساخته می‌شوند. این کیف و کفش‌ها با استفاده از طرح‌های سنتی و بافت‌های اصیل روی چرم و همچنین نقش اشعار فارسی روی محصولات، تزئین می‌شوند. این نوآوری چنان تفاوتی برای محصولات مان ایجاد کرده است که بی‌شک هر محصول چرم دست‌دوزی با این ترکیب و مشخصات در ایران ببینید، تولید مجموعه چرم جوان است.



فاطمه طالبی‌پور



Fatima.pour@gmail.com



شماره ۵۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم



# مستر تراکونش

## رسانه چایی فناوری‌های مالی ایران

asretarakonesh.ir



## آمازون در حال از دست دادن کارگران است مارپیچ مرگ

مطالعه‌ای نشان می‌دهد که نرخ بیکاری ایالات متحده بسیار پایین، یعنی ۳/۶ درصد است که ۲/۲ درصد کمتر از یک سال گذشته است. به عبارت دیگر، شرکت‌ها در حال استخدام نیروی کار هستند.

اما در آمازون، دومین کارفرمای بزرگ ایالات متحده چه می‌گذرد؟ طبق گزارش‌های داخلی آمازون، این شرکت با کمبود نیروی انسانی برای استخدام مواجه است. این شرکت یک مدل برای ورود و خروج کارکنان ایجاد کرده بود؛ جف بزوس عمداً می‌خواست کارمندان هر سال آنجا را ترک کنند. در نتیجه، شرکت به‌طور وحشیانه‌ای کارکنان را به دلیل عملکرد پایین جریمه می‌کرد.

مدیران انبار می‌گویند گردش مالی گاهی بیش از ۲۰۰ درصد است، یعنی هر جایگاه شغلی دوبار در سال پر و خالی می‌شود. تصور کنید هزینه‌های استخدام و آموزش در چنین مدلی چقدر است. بسیاری از افرادی که در آمازون فعال هستند، نام این استراتژی را مارپیچ مرگ گذاشته‌اند، زیرا نه تنها رشد شرکت را دشوار می‌کند، بلکه به برند کارفرمایی شرکت لطمه می‌زند و استخدام نیروی جدید روز به روز سخت‌تر می‌شود. شرکت‌هایی که به این روش کار می‌کنند، در طولانی مدت عملکرد ضعیفی دارند. مانند پیمانکاران پروژه‌های هوا فضا که هر زمان یک قرارداد بزرگ را از دست می‌دهند، کارمندان خود را اخراج می‌کنند و به این کار مشهورند. مدیران منابع انسانی در این شرکت‌ها می‌گویند هر چند مدیران با این روش نتایج مالی خوبی می‌گیرند، اما روند استخدام به‌مرور دشوار می‌شود و آنها دیگر نمی‌توانند کارگری را پیدا کنند که طولانی مدت در استخدام آنها بماند.

دنیای جدید کار متفاوت است و هر شرکتی به افراد خود وابسته است. ایده «جایگزینی افراد با عملکرد پایین با افرادی با عملکرد بالا» احمقانه است. وظیفه شما به عنوان یک رهبر این است که افراد مناسب را استخدام کنید، سپس آنها را آموزش دهید.



شماره ۵۵  
تیرماه ۱۴۰۱  
سال دوم



# فرهنگ سازمانی عملکرد شرکت را هدایت می‌کند

### شرکت‌هایی که از نظر کارمندان، مکان‌هایی برتر برای فعالیت بودند چه ویژگی‌هایی داشتند؟

همه‌گیری زمانی کافی در اختیار افراد قرار داد تا وضعیت زندگی و شغل خود را مورد ارزیابی قرار دهند. در همین مدت بود که بسیاری از افرادی که احساس ناکامی می‌کردند یا گمان می‌بردند به اندازه کافی پاداش دریافت نکرده‌اند، تصمیم گرفتند شغل خود را ترک کنند و اتفاقی به نام «استعفای بزرگ» به وقوع پیوست. از آنجا که کارکنان به دنبال افزایش انعطاف‌پذیری و بهبود تعادل بین کار و زندگی بودند، کارفرمایان خود را با دو گزینه مواجه کردند؛ سازگاری با نیازهای متغیر نیروی کار خود یا خطر مهاجرت انبوه

کارکنان که به طور بالقوه می‌تواند آنها را با معضل پر کردن موقعیت‌های شغلی خالی مانده مواجه کند.

### عنصر کلیدی انعطاف

برای اینکه در بایم کدام یک از شرکت‌های کوچک، متوسط و بزرگ، طی این زمان پرفراز و نشیب کار بزرگی انجام داده‌اند، پلتفرم تعامل کارکنان اینترگیج به همراه کارفرمایان مستقر در نیوجرسی، با بیش از ۵۰ کارمند ارتباط برقرار کرده و آنها را مورد بررسی قرار دادند تا مکان‌های کاری برتر این ایالت را

مشخص کنند. باب هلبیگ، مدیر مشارکت‌های رسانه‌ای اینترگیج مستقر در پنسیلوانیا، توضیح داد که این داده‌ها می‌تواند به کارفرمایان کمک کند تا سلامت شرکت خود را ارزیابی کنند، زیرا یافته‌ها دستاوردها را تأیید می‌کند، مشکلات را آشکار می‌سازد و به ایجاد پایه‌ای برای اهداف جدید یاری می‌رساند. هلبیگ می‌گوید: «ما از ۶۱۹۷ شرکت دعوت کردیم تا در این ارزیابی شرکت کنند و در نهایت ۱۴۹ شرکت را مورد بررسی قرار دادیم. شرکت‌های مورد بررسی ۷۹۶۶۱ نفر را در نیوجرسی استخدام کرده‌اند. ۴۲۴۹۸ کارمند

نکاتی که می‌تواند کارمندان را به کار در شرکت شما متعهد نگه دارد

## کارمندان راضی کلید موفقیت هر شرکتی



### افزایش شفافیت

شفافیت مفهومی است که در سال‌های اخیر رونق گرفته است. این یک اصل است که نشان می‌دهد سازمان‌ها چگونه باید کار کنند و با کارکنان خود ارتباط برقرار سازند. می‌توان آن را به عنوان معیاری تعریف کرد که فردی می‌تواند به وسیله آن هر چیزی را مشاهده، اندازه‌گیری یا درک کند. سازمان‌ها به طور فزاینده‌ای شفاف‌تر می‌شوند، زیرا متوجه شده‌اند که از این طریق می‌توانند مشارکت و بهره‌وری کارکنان را افزایش دهند. کلید افزایش شفافیت این است که بتوانید اطلاعات را با کارمندان خود به اشتراک بگذارید و فرصتی برای آنها فراهم کنید تا ایده‌های خود را برای بهبود فعالیت شرکت مطرح کنند. کارمندان باید بتوانند در مورد

مشارکت کارکنان یک عامل کلیدی برای موفقیت هر کارفرمایی است، زیرا به کارفرما کمک می‌کند تا یک برند قوی بسازد و محیط کاری مثبتی ایجاد کند. مشارکت کارکنان، میزان اشتیاق و حمایت آنها از شرکتی است که برای آن کار می‌کنند و همچنین به عنوان یکی از مؤلفه‌های اصلی رضایت کارکنان در نظر گرفته می‌شود. در دنیای پرشتاب امروزی که مردم همیشه در حال حرکت هستند و می‌خواهند مطمئن شوند که به اندازه ارزش خود، پول از کارفرمایان دریافت می‌کنند، نمی‌توان اهمیت مشارکت کارکنان را نادیده گرفت. بنابراین چگونه یک کارفرما می‌تواند مشارکت کارکنان را افزایش دهد؟



سازمان نظام صنفی رایانه ای  
تهران برگزار می کند:

بیست و ششمین  
نمایشگاه بین المللی



الکترونیک، کامپیوتر  
و تجارت الکترونیک

۲۶

الکامپ

26<sup>th</sup> IRAN INTERNATIONAL EXHIBITION OF

ELECOMP

Electronic, Computer & E-Commerce

Tehran International Permanent Fairground 02-05 August 2022

۱۴۰۱ الی ۱۳ مرداد ۱۴۰۱

محل دائمی نمایشگاه‌های  
بین المللی تهران

www.iran-elecomp.com

می‌کنیم و به آنها می‌رسیم. خیلی هیجان‌انگیز است.»

### مراقبت از سلامت خود و دیگران

از آنجا که همه‌گیری، مردم را نسبت به سلامت خود نگران کرده بود، شرکت‌هایی که به سلامتی کارمندان خود اهمیت می‌دادند، ارزش بالاتری پیدا کردند. خصوصاً اگر مأموریت کلی آن شرکت‌ها، در راستای برنامه‌های مراقبتی بود. بریچور سنپور هلث کر که سه سال متوالی در میان شرکت‌های برتر از نظر شغلی قرار گرفته است، در چنین وضعیتی قرار دارد. جسیکا پلیگرینو تسوکالاس، مدیر توسعه کسب‌وکار و استراتژی این شرکت می‌گوید: «در این سازمان، مأموریت ما مراقبت از مردم، مانند خانواده خودمان است و این هم در مورد مشتریان و هم کارمندان مان صدق می‌کند. مراقبت‌های بهداشتی این روزها یک حوزه چالش‌برانگیز است، اما ما از کارمندان شگفت‌انگیز خود که در تبدیل بریچور به یکی از برترین شرکت‌های مراقبت از سالمندان در ایالت کمک می‌کنند، سپاس‌گزاریم و مراقب سلامتی آنها هستیم.»



ترانه احمد دوست  
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com

در این شرکت‌ها فرم نظرسنجی را دریافت کرده و ۲۰۱۳۵ نفر به آن پاسخ دادند. بر اساس نتایج، منصفانه است که بگوییم سال ۲۰۲۱ سال تأمل بود. لیزا بلک، مدیر علوم داده در اینرگیج می‌گوید: «مردم در این سال از خود می‌پرسیدند آیا واقعاً این همان کاری است که من می‌خواهم در زندگی‌ام انجام دهم؟»

از آنجا که روند رایج در نیمه اول سال ۲۰۲۰ عدم اطمینان در بازار کار بود و همه‌گیری باعث اخراج گسترده کارکنان شد، مردم در سال ۲۰۲۰ خواهان امنیت روانی بودند و از جست‌وجوی فرصت‌های جدید کاری اجتناب می‌کردند. بلک در این باره می‌گوید: «مردم در سال ۲۰۲۰ همین که توانسته بودند شغل خود را نگه دارند، خوشحال بودند، اما در سال ۲۰۲۱ اوضاع تغییر کرد. بسیاری از کارمندان دیگر نمی‌خواستند در رفت‌وآمد میان محل کار و خانه باشند و انعطاف‌پذیری دورکاری را دوست داشتند. برای همین اگر کارفرمایان آنها را به دفتر فرامی‌خواندند، در برابر این خواسته مقاومت می‌کردند.»

### اهمیت رضایت کارکنان

فمیلی فرست فاندینگ چهار سال متوالی در فهرست شرکت‌های برتر قرار داشته است. یک پاسخ‌دهنده ناشناس در نظرسنجی گفته است: «همه ما در قالب یک تیم کار می‌کنیم، نه علیه یکدیگر. من احساس نمی‌کنم بیش از حد کار می‌کنم و می‌توانم بین کار و زندگی خانوادگی بسیار بهتر از قبل تعادل برقرار کنم. واقعاً از اینکه بخشی از خانواده فمیلی فرست فاندینگ هستم، قدر دانی می‌کنم.» چاد باریس، مدیر شعبه این شرکت می‌گوید که فمیلی فرست فاندینگ به دلیل فرهنگ مثبت، مأموریت جسورانه برای کمک به دیگران و اشتیاق برای ارائه خدمات استثنایی، همیشه یک محل کار برتر باقی می‌ماند. کمپانی اس. دلبیو. کی. تکنولوژی به دلیل تعهدی که به ایجاد رضایت در کارکنان دارد، در لیست مکان‌های کاری برتر در سال ۲۰۲۲ قرار گرفته است. به گفته سلیا استون، مدیر ارشد منابع انسانی این شرکت، همین تعهد سبب شده تا کمپانی آنها از چالش دوساله همه‌گیری، قوی‌تر از گذشته خارج شود.

استون می‌گوید: «وضعیت اقتصادی طی دو سال گذشته به طرز دردناکی غیرقابل پیش‌بینی بود. اما ما به جای اینکه داده‌ها یا روندهای بازار را تعقیب کنیم، ترجیح دادیم روی رضایت کارمندان خود متمرکز شویم. به همین دلیل عمیقاً در فرهنگ سازمانی خود کاوش کردیم.» یکی از کارمندان اس. دلبیو. کی. تکنولوژی در توضیح اینکه چرا شغل خود را دوست دارد، گفته است: «من می‌توانم ایده‌ها و پروژه‌هایی را پیشنهاد کنم و آنها را برای بهتر کردن شرکت اجرا کنم. من تیم بزرگی دارم که در کارشان عالی هستند. هدف‌گذاری

### کارمندان؛ دارایی با ارزش هر شرکت

مارتی مک گان، مالک شرکت خدمات مالی پی‌سی‌آی مستقر در رد بنک می‌گوید از اینکه می‌بیند این شرکت کوچک به عنوان یک محل کار برتر شناخته شده، بسیار خوشحال است. او می‌گوید: «ما در اینجا فضای راحتی ایجاد کرده‌ایم تا کارمندان خود را به خلاقیت، همکاری بیشتر با اعضای تیم و رشد تشویق کنیم و همگی در کنار یکدیگر پیشرفت کنیم.» جوزف پانیانکو، مدیرعامل و بنیان‌گذار شرکت آئی‌مک می‌گوید فراتر از همه چیزهایی که این شرکت به دست آورده و برنامه‌های جدیدی که در راستای آنها تلاش می‌کند، کارمندان قرار دارند که با ارزش‌ترین دارایی شرکت را تشکیل می‌دهند.

### مراقبت از فرهنگ سازمانی

با افزایش رقابت برای استخدام و حفظ استعدادها، وجه تمایز قرار گرفتن در لیست مکان‌های کاری برتر بسیار ارزشمند است، زیرا کارمندان به دنبال شرکت‌هایی هستند که در این زمینه شاخص باشند. اریک روبینو، مدیرعامل اینرگیج، می‌گوید: «شرکت‌ها باید به طور مداوم و با شیوه‌های معتبر، برند کارفرمایی خود را به جویندگان کار معرفی کنند. بهبود تجربه کارمند باید در لیست مأموریت‌های حیاتی هر سازمانی باشد. بانسان دادن فرهنگ اصیل خود از طریق ارائه برند کارفرمایی، می‌توانید آن دسته از جویندگان کار را جذب کنید که فرهنگ شما را تکمیل می‌کنند. در نهایت فرهنگ شما عملکرد شرکت را هدایت می‌کند.»



شماره ۵۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم

نه تنها به افزایش مشارکت کارکنان می‌انجامد، بلکه نرخ بهره‌وری را افزایش می‌دهد و سبب موفقیت کلی شرکت می‌شود.

### بگویید که صدای کارمندان خود را می‌شنوید

اگر کارکنان احساس کنند شنیده می‌شوند و برایشان ارزش قائل هستند، احتمال بیشتری وجود دارد که در سازمان شما بمانند. برخی از کارفرمایان با ارائه ساعات کاری انعطاف‌پذیر، ارائه فرصت‌هایی برای کارکنان جهت یادگیری مهارت‌های جدید و ارائه یک فرهنگ جذاب در محل کار که در آن کارکنان احساس تعلق خاطر می‌کنند، به موفقیت دست یافته‌اند.

چیزهایی که نمی‌دانند سؤال کنند و بدون هیچ تردید یا خجالتی از مدیران یا سرپرستان خود پاسخ بگیرند. یکی از راه‌هایی که می‌توان به این ویژگی دست یافت، داشتن یک فضای اداری باز است که در آن کارکنان تشویق می‌شوند در مورد هر چیزی که در طول زندگی کاری روزانه‌شان پیش می‌آید، صحبت کنند.

### ارائه امتیازات و مشوق‌ها

یکی از راه‌های تقویت برند کارفرمایی این است که متخصصان منابع انسانی، استراتژی‌هایی مانند ارائه مزایا و مشوق‌ها را برای کارکنانی که سخت کار می‌کنند و در شرکت فعال می‌مانند، اجرا کنند. این استراتژی‌ها



انسان‌ها به فناوری خو گرفته‌اند

## نوسان زندگی بین خوب و بد فناوری

فناوری از زمان طلوع تمدن گاهی به شکل بنیادین نحوه زندگی مردم، شیوه فعالیت مشاغل، چگونگی رشد جوانان و زندگی روزمره مردم را دستخوش تغییر کرده است. این تغییرات شامل جنبه‌های گوناگون از رفتارهای اجتماعی مانند ارتباطات، سفر، یادگیری، کسب‌وکار، آسایش و سلامت است. صرف‌نظر از اینکه شدت تأثیرات فناوری بر رفتار انسان چقدر بوده، در هر حال اثرات مثبت و منفی فراوانی بر جامعه داشته 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.

رفتار انسان هم‌زمان به یک اندازه مرموز و پیچیده است، اما جامعه‌شناسان و انسان‌شناسان رفتار انسان را در یک بافت اجتماعی مطالعه می‌کنند؛ روشن است که فناوری در خدمت شکل‌گیری و تکامل رفتار انسان کار کرده و انسان به شکلی فزاینده و روزمره به فناوری وابسته

است. به عنوان موجودات در جست‌وجوی آسایش، نیازمند سهولت کاربرد و راحتی هستیم که فناوری فراهم می‌کند. این نیاز موجب پذیرش مداوم تلفن‌های هوشمند، رسانه‌های اجتماعی و دستگاه‌های متصل به اینترنت است و حتی در صنعت مهمان‌پذیری وجود نقاط اتصال وای‌فای تقریباً در هر مکانی ضروری شده است. مردم به شکل رو به رشد در جست‌وجوی نرم‌افزارهایی هستند که در هر کار ممکن از یادگیری زبان گرفته تا یافتن مکانی برای اجاره و پیدا کردن یک قرار ملاقات به آنها کمک کند. فناوری کارکردهای مثبت زیادی دارد اما یک نکته منفی این است که رفتار انسان چنان به فناوری وابسته شده که افراد برای تنبل شدن آمادگی دارند و بدون فناوری که بسیاری به آن خو گرفته‌اند، قادر به ادامه کار و زندگی نیستند. گرچه برخی این دیدگاه بحث‌برانگیز را دارند که آسایش هزینه دارد.

کشف اینکه اثر هر فناوری پیشرفته جدید بر زندگی ما و آینده غیرممکن است. فناوری بر محیط زیست، مردم و کل جامعه تأثیر می‌گذارد. می‌توانیم از ذرت برای ساخت اتانول استفاده کنیم و اتانول را برای راه‌اندازی ماشین‌آلات و خودروها به کار بگیریم که باعث افزایش بازده صنایع تولیدی با هزینه کمتر می‌شود. با این حال اگر تصمیم بگیریم مقادیر زیادی ذرت را از روند تولید مواد غذایی به فرایند تولید سوخت سوق دهیم، انسان‌ها بدون غذا می‌مانند که به گرسنگی جهان می‌انجامد و شرایط بدتری را فراهم می‌سازد. لازم است به یاد داشته باشیم فناوری به خودی خود برای جامعه زیان‌بار نیست، اما چگونگی استفاده از فناوری برای دستیابی به اهداف ویژه موجب ایجاد اثرات منفی فناوری بر جامعه می‌شود.



# کارکردهای منفی فناوری در جامعه

آنها که به نسل زد معروف هستند، تقریباً برای هر کاری از فناوری استفاده می‌کنند و بیشتر اوقات در معرض امواج الکترومغناطیس و نور آبی قرار می‌گیرند

در آستانه انفجار قرار گرفته است. این رشد شتابان ناشی از کاربرد فناوری‌های بهتر است که عمر درازتر، دسترسی بیشتر به مواد غذایی فراوان و تولید مثل مؤثرتر را فراهم آورده است. گرچه حضور بیشتر انسان‌ها تا حدی موجب کاهش بیشتر منابع مربوط می‌شود، اما به مدیریت کارآمدتر در بهره‌گیری از منابع نیز منجر می‌شود. با این حال گسترش کاربرد فناوری بر برخی بیماری‌های همه‌گیر اثر گذاشته است. ایجاد سبک زندگی اجتماعی بدون تحرک و نشستن مداوم، قرار گرفتن بیش از اندازه در معرض تابش نور آبی دستگاه‌های الکترونیک و قرار گرفتن پیاپی در معرض EMF (میدان مغناطیس الکتریکی) می‌تواند به بیماری‌های مزمن مانند اختلال عملکرد سیستم ایمنی بینجامد.

فناوری اثرات منفی بر جامعه و دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم، 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، سوزاندن سوخت‌هایی که بر گرمایش جهانی اثر می‌گذارد و... مسائل بسیار واقعی امروزی هستند که کاربرد روزافزون فناوری آنها را ایجاد می‌کند.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

### افزایش آلودگی

یکی از بارزترین اثرات منفی فناوری، افزایش شدید آلودگی به دلیل صنعتی شدن است. که در کنار کاهش منابع مورد توجه فراوان قرار گرفته است. این آلودگی شامل انتشار سوخت‌های فسیلی، گرم شدن کره زمین و ایجاد شهرهایی در سرتاسر جهان شده که کارخانجات آنها مقادیر انبوه آلودگی / زباله‌های جامد تولید و منتشر می‌کنند؛ این گونه آلودگی‌ها موجب افزایش چشمگیر سرطان و بیماری‌های مزمن می‌شود. در حالی که تغییرات آب‌وهوایی موضوعی بسیار بحث‌برانگیز است، گروه بزرگی از دانشمندان گرمایش جهانی را یک واقعیت تهدیدآمیز برای گونه بشر می‌دانند.

### تخلیه منابع

کاهش منابع طبیعی یکی از نگران‌کننده‌ترین موارد مرتبط با استفاده روزافزون از فناوری هاست. این کمبود از عناصر خاکی کمیاب و مواد معدنی تا منابع غذایی یا سوخت‌های فسیلی را در بر می‌گیرد. در سال ۲۰۱۲ Karehka Ramey نیز یاد آور شد که برای مثال استفاده از ذرت برای تولید سوخت به شکل اتانول می‌تواند دستیابی به ذرت را در سطح جهانی کاهش دهد. در همین حال اشتیاق جهان برای وسایل الکترونیکی بیشتر موجب کاهش یا نابودی منابع طلا، کلتان و سایر مواد معدنی کمیاب در جهان می‌شود. این گونه کمبودها به درگیری در سطح جهانی دامن می‌زند و در جاهایی که چنین مواد معدنی یافت می‌شود، در بیشتر اوقات شاهد کشمکش و درگیری هستیم.

### افزایش جمعیت و نگرانی‌های بهداشتی

جمعیت جهانی برخلاف اختراع وسایل پیشگیری از بارداری



شماره ۵۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم



## هر مسئله فرصتی برای یادگیری بیشتر و خلق تعاملات سازنده تر است

### مهارت شنیدن

محتوایی متفاوتی که تمایلی برای اضافه شدن محتوایی جدید برای پردازش ندارد.

شاید آن قدر قضاوت‌های ذهنی مان در مورد گوینده یا مفهومی که می‌خواهد بگوید زیاد است که اصلاً نمی‌خواهیم صحبت‌هایش را آن گونه که هست، گوش کنیم. او (گوینده) را متهم همیشه دادگاه‌های ذهنی مان می‌بینیم و بنابراین حق صحبت کردن را از او می‌گیریم!

شاید آن قدر میزان همدلی مان پایین آمده که حاضر نیستیم گاهی از جایگاه «گوینده» به مسئله مورد نظر نگاه کنیم و حرف‌هایش را بشنویم و فقط باور داریم که «حق با من است».

دنیای تعاملات انسانی در عین پیچیدگی از ظرافت خاصی پیروی می‌کند که این ظرافت در بطن مهارت همدلی نهفته و پنهان است. همدلی از منظری یعنی توانایی این را داشته باشیم که شرایط طرف مقابل مان را با تمام سختی که می‌تواند داشته باشد، درک کنیم. از چشم او مسائل را ببینیم و بتوانیم حتی برای اندکی در جایگاه او باشیم. شاید آنچه که باعث بهبود حال و احوال مان می‌شود، همین حس همدلی باشد. حتی اگر احساس می‌کنیم که شرایط زندگی اطرافیان مان خوب و طبیعی است، در مواقع دلخوری و ناراحتی، این شجاعت را داشته باشیم که از پوسته «حق با من است» بیرون بیاوریم و آن اتفاق را از دید طرف مقابل ببینیم و درک کنیم.

تلاش مان این باشد که هیجانات مان متناسب با مسئله و مشکل پیش آمده باشد و تمامی خاطرات و گذشته‌ای را که با آن فرد داشتیم، به دست فراموشی نسپاریم و فراموش نکنیم که ما برای کسب تجربه بیشتر به این دنیا آمده‌ایم و هر مسئله‌ای فرصتی است برای یادگیری بیشتر و خلق تعاملاتی سازنده‌تر.

آموختیم که عواملی بر نحوه تعامل مان با دنیای اطراف تأثیرگذار است و گاهی حتی با وجود علاقه‌ای که به طرف مقابل مان داریم، نمی‌توانیم او را درک کنیم و حرف‌های ساده‌مان را با او در میان بگذاریم. اما چرا؟ چه مهارتی است که از به کار بستن آن غافل هستیم؟ چه دانشی است که اگر بیاموزیم، می‌توانیم به سازنده بودن تعاملات مان امیدوار باشیم؟

مهارت شنیدن یکی از مهارت‌هایی است که لازم است کسب کنیم. غالباً تصور می‌کنیم که تمامی صحبت‌های طرف مقابل مان را بدون کم‌وکاست شنیده‌ایم و منظور اصلی او را دریافته‌ایم. با تکیه بر مستندات علمی، ما در اکثر مواقع (مخصوصاً لحظاتی که هیجانات مان غالب است) آنچه را که دوست داریم بشنویم، می‌شنویم. با این تفاسیر آنچه که در این فرایند شنیده نمی‌شود، دیدگاه، درخواست و... طرف مقابل است. پس می‌شود حدس زد که چرا تعاملات مان گاهی نه تنها اثربخش نیست که حتی باعث فاصله گرفتن از همدیگر می‌شود. زیرا من مفهومی را می‌گویم و «او» مفهوم (برداشت شخصی خودش) دیگری را از آن می‌گیرد. اما چگونه می‌شود دو دنیای نسبتاً متفاوت را از نظر معنا و مفهوم به هم نزدیک‌تر کرد؟ چگونه می‌توانیم دقیقاً آنچه را که مخاطب مان بیان می‌کند، بشنویم، نه برداشت‌های شخصی خودمان را؟

یکی از مهم‌ترین عوامل می‌تواند این باشد که «من» به‌عنوان شنونده وقتی در مرحله تعامل با انسان دیگری هستیم، در آن لحظه که باید توجه‌م را معطوف آن مفاهیمی کنیم که گوینده قصد انتقال آنها را دارد، معطوف مواردی می‌کنم که می‌خواهم در جواب او ارائه دهم.

شاید بار ذهنی و مشغله فکری ام آن قدر زیاد است که ناخواسته اجازه نفس کشیدن به آن نمی‌دهم و فقط می‌خواهم از شریار روانی آن لحظه فرار کنم. ذهنی انباشته از



### سبک زندگی

مشکلات امنیتی، نفوذ و حملات بدافزار / باج‌افزار بوده که حریم خصوصی میلیون‌ها نفر را به خطر انداخته است.

### نگرش جوانان

معمولاً نسل‌های جوان در جریان ظهور فناوری‌ها بیشترین اثرپذیری را داشته‌اند؛ نسل هزاره و آنها که به نسل زد معروف هستند، تقریباً برای هر کاری از فناوری استفاده می‌کنند و بیشتر اوقات در معرض امواج الکترومغناطیس و نور آبی قرار می‌گیرند که شامل استفاده از تبلت‌ها در مدرسه، استفاده از درگاه‌های وب برای تکلیف و یادگیری است که با نحوه یادگیری نسل پیشین در تضاد کامل است. تکیه فزاینده بر فناوری باعث شده تا نسل جوان آمادگی بیشتری برای توجه کمتر به مسائل مربوط به حریم خصوصی مربوط به فناوری نشان دهد. در همین حال به احتمال زیاد نسل‌های جوان درک بهتری از چگونگی عملکرد اینترنت و سامانه‌های فناورانه دارند که می‌تواند شکاف عظیم مربوط به صنایعی را که نیازمند کارکنان فنی هستند، پر کند.

### کسب‌وکار

در جوامع مدرن شاید کسب‌وکارهای بزرگ و کوچک بیش از هر بخش دیگری تحت تأثیر فناوری قرار گرفته باشند. تقریباً هر نوآوری موفق در فناوری موجب افزایش فرصت‌های تجاری شده است. این نوآوری‌ها الگوهای کسب‌وکار جدید را شکل داده و به تولید محصولات و خدمات جدید منجر شده است. کسب‌وکارهای جدید همچنین موجب ایجاد واردات / صادرات جدید در سطح ملی و تجارت جهانی شده‌اند. فناوری‌هایی مانند چاپخانه، رایانه و رایانه شخصی، دستگاه فکس، ایمیل، رسانه‌های اجتماعی، شبکه‌سازی، اینترنت و TCP-IP، رمزنگاری، هوش تجاری، پردازش ابری، کلان داده، هوش مصنوعی و... نحوه عملکرد کسب‌وکارها را تغییر داده‌اند. در نتیجه گسترش فناوری، شاهد افزایش خودکارسازی روندها، راندمان بهتر، کاهش هزینه‌های سربار و افزایش شرکت‌های بزرگ‌تر هستیم. نقش‌های اجرایی کاملاً نوبنی برای مدیر ریت کاربرد فناوری‌های جدید به وجود آمده که از جمله مدیر ارشد داده (CDO)، مدیر ارشد اطلاعات (CIO)، مدیر ارشد دیجیتال (CDO) و مدیر ارشد بازاریابی (CMO) است. استفاده از اینترنت برای بازاریابی درون‌گرا و رسانه‌های اجتماعی برای دستیابی به مشتریان بالقوه و سرخ‌ها و همچنین تجارت الکترونیک همگی در سایه شبکه جهانی وب ممکن شده و نقش‌های کاری جدید مانند کار از راه دور و بازاریابی تلفنی را ایجاد کرده است.

اگر قرار باشد سبک زندگی مدرن را در یک کلمه بیان کنیم، می‌توان از کلمه «آسایش» نام برد. از خرید آنلاین هنگامی که روی مبل نشسته‌اید و کالای خریداری شده را روز بعد درب منزل تحویل می‌گیرید تا پیوستن به گروه دوستان برای دیدار از طریق شبکه‌های اجتماعی بدون آنکه نیاز به ترک خانه باشد، رزرو پرواز و هتل در سراسر جهان برای سفر و رایانه‌های قابل حمل و تلفن‌های هوشمند که به ما اجازه می‌دهند کارهایی را در یک لحظه بر پایه اینترنت و برنامه‌های قدرتمند انجام دهیم که اجرای آنها پیش از این نیازمند مراجعه حضوری بود. فناوری به شکلی بنیادین به مردم کمک کرده تا کارهای پیچیده را به روشی ساده‌تر و سریع‌تر انجام دهند.

### سلامتی

در جهانی که به شکلی رو به رشد درگیر بیماری‌های مزمن است، دست‌بند‌های هوشمند و اپلیکیشن‌های سلامتی اجازه داده‌اند تا از طریق سامانه‌های محاسباتی، عادت‌های سلامت شخصی پایش، تجزیه و تحلیل و دگرگون شود. اکنون وجود زیرساخت‌های بیمارستانی شامل سامانه‌های رایانه‌ای با امنیت پیشرفته پدیده‌ای عادی است. در همین حال نرم‌افزارهای پیشرفته به پزشکان امکان می‌دهد برای ارزیابی‌های سریع اطلاعات سلامتی بیماران را در بستر ارتباط بی‌سیم دریافت کنند. علاوه بر این بسیاری از سامانه‌های بیمارستانی، وب‌سایت‌هایی دارند که به بیماران اجازه می‌دهد سابق پزشکی خود را دریافت کنند یا تقریباً بلادرنگ از پزشک خود به صورت آنلاین مشورت بگیرند.

### حریم خصوصی

سابقه فناوری درباره پاسداشت حریم خصوصی تا حدودی مخدوش است. بیشتر مردم دوربین‌ها، برنامه‌های مزاحم، دستگاه‌های هوشمند خانگی (مانند خانه‌های هوشمند و الکسا) و دستگاه‌های جاسوسی را در خدمت به خطر انداختن حریم خصوصی افراد مختلف می‌دانند. گرچه این برداشت تا حدی درست است، فناوری همچنین توانایی‌های کاربران برای استفاده از جلسات گفت‌وگوی رمزگذاری شده در اینترنت و ارسال پیام‌های رمزگذاری شده به سایر کاربران را افزایش داده است. پیشرفت شیوه‌های رمزنگاری به حفظ حریم خصوصی دیجیتال در دنیای دیجیتال کمک کرده است. با این حال باید توجه داشته باشیم که اگر شبکه‌ها و سامانه‌های رایانه‌ای گسترش نیافته بود، هنر هک سایبری امکان‌پذیر نبود. نسل حاضر شاهد افزایش وحشتناک



شماره ۵۵  
تیرماه ۱۴۰۱  
سال دوم





نصایح خواجه نصیرالدین طوسی در اخلاق ناصری

## معرفت فضایل کافی نیست

خواجه نصیرالدین طوسی (۵۹۷-۶۷۲ ه. ق.) فیلسوف، متکلم و ریاضیدان بزرگ قرن هفتم هجری بود که رصدخانه مراغه را ساخت. وی کتب و رساله‌های علمی فراوان در موضوعات گوناگون نوشته که از آن جمله می‌توان به تجرید الاعتقاد و اخلاق ناصری اشاره کرد. حلقه درس خواجه نصیرالدین شاگردان بزرگی همچون علامه حلی و قطب‌الدین شیرازی را در خود پرورش داده است.

خواجه نصیر در اخلاق ناصری در باب سیاست می‌گوید:

«معرفت فضایل کافی نیست بلکه کفایت در عمل و استعمال آن بود و از مردمان بعضی به فضایل و خیرات راغب باشند و مواعظ را در ایشان اثری بود و ایشان به عدد اندک اند که امتناع از رذائت و شرور به غریزت پاک و طبع نیک کنند، و بعضی از رذائت و شرور به وعید و تفریح و انذار و انکار امتناع کنند و خوف ایشان از دوزخ و عذاب و انکال بود و از اینجاست که بعضی مردمان اختیار به طبع اند و بعضی اختیار به شرع و به تعلم. و شریعت این صنف را مانند آب بود کسی را که لقمه در گلو گیرد و اگر به شریعت مؤدب نشوند، مانند کسی بود که او را آب در گلو گیرد و لامحاله هلاک شود. و در اصلاح ایشان حیلتی صورت نیند، پس خیر به طبع و فاضل به غریزت محب خدای تعالی بود و امر او به دست و تدبیر ما برنیاید، بلکه خدای سبحانه متولی و مدبر کار او بود.»



شماره ۵۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم

# خرید تنل کوین پافحش

می بینید دنیا چقدر عجیب است؟ به نظرم بهتر است از این به بعد از هیچ چیز تعجب نکنیم، حتی از بیت کوین هجده هزار دلاری

صفا بکشد، التماس بکند، چند برابر پول بدهد، هر بار که محصول را می‌گیرد، ببیند یک چیزی از آن برداشته شده اما، اما... اما باز هم بخرد و همان طوری که می‌خرد... می‌گوید امکان ندارد؟ یک سر به جاده مخصوص کرج بزنید تا بفهمید که در این دنیا همه چیز امکان دارد.



عبدالله مقدمی

@moghaddamy0007

البته آن آقا در کمال صداقت گفته که در کلاهبرداری قبلی قرار بود لامبورگینی بگیرد اما آن شاه‌دزدها پراپاید ۷۴ اصل گره! هم دستش نداده‌اند.

می بینید دنیا چقدر عجیب است؟ به نظرم بهتر است از این به بعد از هیچ چیز تعجب نکنیم، حتی از بیت کوین هجده هزار دلاری. مثل موقعی که می‌خواهیم آمپول بخوریم، عضله‌ها را شل کنیم تا کمتر زجر بکشیم.

کند. این یکی را چه می‌گویید که کسی پیدا بشود و اصولاً هیچ محصولی دست مشتری ندهد. به معنی واقعی کلمه باد هوا بفروشد. گران هم بفروشد. هیچ استانداری را هم رعایت نکنند. آخر سر هم سر همه را کلاه بگذارد و پول شان را بالا که کشید، همه مشتری‌ها را فحش کش کند و همین طور که میکروفون را حواله ملت می‌دهد، طلبکار باشد که چرا از او حمایت مالی نمی‌کنند.

یکی تا می‌کند با مشتری بد

یکی از روی بیچاره می‌شه رد

همین طوری که می‌غرغر می‌کردم

تنل کوین اومد و رو دستشون زد

بایهجان بگه بیشتر اثر می‌کنه، اما برای ما فقط گوش خراش و آزاردهنده می‌شد. «اما محمد و مهدی سر شوق آمده بودند و می‌خواستند بیشتر بدانند. محمد دست من را گرفت و از بین جمعیت کشاند تا رسیدیم به جایی که جنتلمن مان ایستاده بود و تعریف می‌کرد که چطور زندان برایش دانشگاه شد و فهمیده که آموزش کارآفرینی به دیگران مسئولیت اجتماعی است که بر دوش دارد! و وقتی که من پرسیدم چرا برای اجرای مسئولیت اجتماعی پول به اندازه جلسه ویزیت دکتر متخصص می‌گیرد، با نگاه خشمگینانه محمد روبه‌رو شدم. ولی سامان بیشتر از همه ما کلافه بود. وقتی که کم‌کم خودمان را به درب خروجی نزدیک کرده بودیم، روی یکی از سکوها رفت، نگاهی به جمعیت انداخت، سکوتی ژرف کرد و گفت: «تصمیم گرفتم برم کلاس آشپزی! این جوری کمتر شرمند مامان کامیار می‌شم و می‌تونم یک جاهایی مشت محکم‌تری به دهن کامیار بزنم، اما می‌بینم اگه بشه با قاطی کردن این همه آدم ناامید و مقداری سروصدا، کمی نورپردازی و تعدادی بیلبورد شهری و چندتایی اصطلاح خارجی و چهارتا قصه اشک‌آلود در یک سالن مجلل دست به کار پخت‌وپز کارآفرین زد، من هم می‌تونم آشپز بشم.»

در اختیار بگیرد و به جلسه‌ای خارج از دفتر برسد. اما در میان هیاهوی راه‌بندان، آقا کامیار ما، این جوان جویای نام که از باد خنک کولر خودرو محروم بود و به جای شنیدن ترانه انتخابی، داستان غصه‌های راننده را می‌شنید، برای لحظه‌ای چشمش را از گوشی برداشته بود تا بالاخره تصمیم بگیرد که به راننده چه امتیازی بدهد که پس از این شاید هم خدمات بهتری به مسافران بدهد و هم توی این وانفسا شغلش به خطر نیفتد؛ اما ناگهان چشم کامیار به تابلوی تبلیغاتی خورده بود که تصویر و اسم بزرگ فردی را روی خودش داشته با ادعای آموزش کسب‌وکار موفق و سودآور. به قول خودش بی‌خیال امتیاز و اعتراض مدنی به کاهش همزمان سطح خدمات و افزایش هزینه شده و درگیر یک جست‌وجوی دامنه‌دار اینترنتی شده بود و به محض برگشت به دفتر، من و سامان و سمیرا و محمد و مهدی را نشانده بود تا شنونده نتیجه پژوهش درباره آن جنتلمن باشیم. حالا کامیار خان همان گروه را برای شرکت در جلسه آموزشی آقای جنتلمن آورده بود! چه جلسه‌ای و چه سروصدایی.

سمیرا بلادرنگ گفت: «روحش شاد باشه مامان جونم که اون هم فکر می‌کرد اگر حرفی رو بلند و

شما فکرش را بکن کسب‌وکاری راه‌بیندازی که جان مشتری‌ات برای خودت و محصولت دربرود. ساعت‌ها و روزها زیر تیغ آفتاب و باران و برف توی چادر و کارتن یخچال و تلویزیون بخوابد تا بلکه نفر اولی باشد که پول نقد می‌دهد و تحفه ساخته‌شده به دست شما را می‌خرد. حتی ممکن باشد کسانی پیدا شوند که کلیه خودشان را بفروشند تا بتوانند کالای شما را بخرند. تازه بعد از این همه داستان و اتفاق، وقتی محصول را خریدند، حاضر باشند برای اثبات کارایی و خوبی آن، با همه کل کل کنند و مثل هوادارهای تیم‌های فوتبال، کله طرف مقابل را بشکنند. تازه هر بار که نسخه جدیدی از کالای خود بیرون می‌دهید، یک چیزی از آن - دور از جان شما - بپیچانید.

می‌گویید امکان ندارد؟ یک سر بروید سر قبر آن جنت‌مکان خلدآشیان، مرحوم مغفور استیو جابز فقید تا بدانید در مورد چه حرف می‌زنم.

حالا بالایی که خوب است؛ لاقط مشتری از کیفیت محصولی که با هر ذلت و بدبختی‌ای می‌خرد خوشحال است و از اینکه آن را دارد، کیف می‌کند. حالا شما همه موارد بالا را تصور بفرمایید به جز اینکه مشتری از چیزی که می‌خرد به اندازه سر یک سوزن راضی نباشد. یعنی

شب‌نوشته‌های یک بچه نوآورا (۴۷)

## مواد لازم برای پخت یک کارآفرین جلی روی بیلبورد ۱۶ متری

تکلیف من که از همان آغاز روشن بود و بچه‌ها هم می‌دانستند در کار تبلیغات به بزرگ‌نمایی نه حساسیت، بلکه آلرژی دارم (یعنی از نوع فرنگی‌اش که خیلی توپ و اساسی است)؛ اما این یکی دیگه نوپر بود. چنان شیک و مجلسی خالی‌بندی می‌کرد که همه مات و مبهوت مانده بودند.

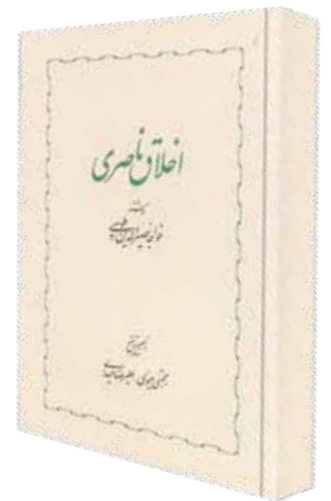
ماجرای آنجا شروع شد که کامیار در یک بعدازظهر گرم تابستانی در بزرگراه شلوغ شهری روی صندلی خودروی شرکت حمل‌ونقل اینترنتی نشسته بود و چون عجله داشت، پول بیشتری هم داده بود تا زودتر خودرویی



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com





# میزبان

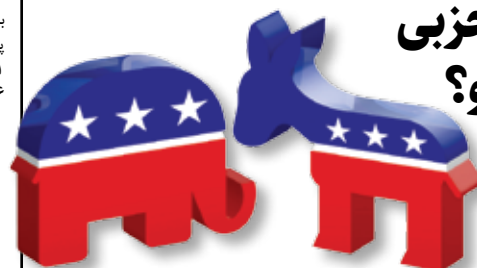
۲۵

ضمیمه رایگان  
هفته نامه  
کارنگ در  
حوزه رمزارزها  
سال دوم  
شماره  
بیست و پنجم  
پنجم تیر  
۱۴۰۱  
صفحه ۱۶

۱۴

آیا اتحاد بین حزبی در آمریکا تنها راه  
موفقیت روند رگولاسیون است؟

## رگولاسیون دو حزبی تنها راه روبه جلو؟



# سندباکس و فناوری های مالی

چهره هایی چون **علی صالح آبادی، ابوالحسن فیروزآبادی، مهران محرمیان و علی عبدالمی** معتقدند باید  
رگولاتوری جسورانه تری در مواجهه با فناوری های جدیدی همچون رمزارزها و متاورس در پیش گرفت



تکس: نسیم اعتمادی

## رمزریال و متنوع سازی ابزارهای پرداخت



گفت و گو با داود  
محمد بیگی، مدیر  
اداره نظام های  
پرداخت بانک  
مرکزی درباره  
رمزریال  
بانک مرکزی

## فرصت سندباکس بانک مرکزی برای کسب و کارهای رمزارز و بلاکچین



### کریپتوریال و وزارت توی تحریم ها

یادداشتی از مدیرعامل  
هلدینگ نیک اندیش

۹



### مسیر پیاده سازی موفق رمزریال

یادداشتی از مدیرعامل  
صرافی مزدکس

۸



### ما و متاورس؛ واقعیت ماجرای چیست؟

یادداشتی از قائم مقام  
مدیرعامل رمزینکس

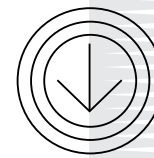
۴

## روز شمار رمزارزی یک بهار پر خبر!



نگاه نو بیتکس به  
برخی اتفاقاتی  
که در سه ماهه  
اول ۱۴۰۱ در حوزه  
رمزارزها افتاد

## بیت کوین ۷ هزار دلاری یا ۱۰۰ هزار دلاری؟



در آینده مردم به چه نوع پولی اعتقاد خواهند داشت؟

## مسئله فقط باور است

البته دستکاری یا عدم دستکاری دولت‌ها در ارزش پولی تنها عامل افزایش یا کاهش باور به آن ارز نیست؛ همان‌طور که با وجود تنظیم‌گری فدرال رزرو بر دلار همچنان مردم دنیا بیشترین اعتقاد را به دلار دارند، اعتقادی که نشئت گرفته از قدرت اقتصاد آمریکا است، همان‌طور که با وجود عدم دستکاری دولت یا نهادی مرکزی در بیت‌کوین ارزش آن بارها و بارها دستخوش تغییرات شدید شده است.

گرچه فلسفه پشت بیت‌کوین خلق پولی بود که دست‌نهادهای مرکزی از دستکاری آن کوتاه باشد و همچون طلا محدود و غیرقابل تولید از ماده‌ای دیگر باشد، ولی همچنان راهی طولانی برای تبدیل شدن به کالایی دارد که مردم جهان به آن باور داشته باشند.

وقتی از این باور می‌گوییم، یک سؤال اساسی باید پرسید؛ مردم در آینده به چه پولی باور خواهند داشت؟ آیا رمز ارزها می‌توانند اعتماد اکثریت در جهان را جلب کنند؟ همچنان پول‌های فیات به پشتوانه دولت‌ها بیشترین اعتماد را جلب خواهند کرد یا باید انتظار خلق شکل جدیدی از پول را داشته باشیم که بیشترین قابلیت باور در بین عموم را داشته باشد؟

قطعاً با تجربه‌ای که امروز داریم، جهان به سمتی خواهد رفت که به تدریج ارزهای فیات همان‌طور که همین امروز اتفاق افتاده، اعتماد خود را از دست خواهند داد. با آشنا شدن بیشتر مردم با امکانات پولی جدید و افزایش باور به این پول‌ها (حالا چه به شکل رمز ارز یا اشکال دیگر) شاهد حذف پول‌های فیات خواهیم بود. فقط باید بنشینیم و ببینیم کدام شکل پول بیشترین موفقیت را در ایجاد باور عموم خواهد داشت.

زمانی که ارزش پولی دستخوش تغییرات اساسی می‌شود، اوج می‌گیرد یا سقوط می‌کند، به دنبال چرایی این تغییرات هستیم. تحلیل اقتصادی می‌کنیم و از عوامل این تغییرات می‌گوییم، اما در نهایت آنچه اهمیت دارد موضوع یک «باور» است. آنچه دستخوش تغییر اساسی شده، همین باور است؛ اینجا باوری است که اوج گرفته یا سقوط کرده است. اگر نگاهی به تاریخچه آنچه بر پول گذشته است، ببیندازیم؛ چه شکل بسیار قدیمی آن مثل نمک و نقره و چه پول ملی کشورها، بارها و بارها این اوج و سقوط را می‌بینیم.

هر کدام از این حادثه‌ها داستان خود را دارند، اما قهرمان همه این داستان‌ها همین باور است؛ باوری که در جزیره بیپ به «سنگ رای» از بین رفت، یا باوری که مردم دنیا به «طلا» پیدا کردند و همچنان ادامه دارد. همین باور سبب شد در تاریخ پول، کشورها به تدریج طلا را به عنوان پشتوانه پول ملی خود انتخاب کنند و هنوز هم در دنیا حداقل در ظاهر این پشتوانه وجود دارد.

طلا دو ویژگی منحصر به فرد دارد؛ کمیاب و محدود است و نمی‌توان آن را از چیز دیگری ساخت. تا زمانی که ارز کشورها واقعاً با پشتوانه طلا باشند، به عنوان پول‌های سالم می‌توانند همین خاصیت پشتوانه‌شان را یدک بکشند. در این صورت دولت‌ها در دستکاری ارز خود دست‌شان باز نیست و نمی‌توانند بدون افزایش پشتوانه طلا در خزانه بانک مرکزی‌شان دست به تولید پول بزنند، ارزش آن را کاهش دهند و باور به آن ارز را.



مینا والی  
مدیرمسئول  
@mina\_vali

چهارشنبه گذشته بانک مرکزی از سندباکس رونمایی کرد و این اتفاق بزرگی است

# فرصت سندباکس بانک مرکزی برای کسب و کارهای رمز ارز و بلاکچین

روز چهارشنبه اول تیرماه سندباکس بانک مرکزی رونمایی شد. این دستاورد نتیجه تعامل

و مذاکره ۵۰ روز پیش کسب و کارهای حوزه فین‌تک با بانک مرکزی و به‌طور خاص جناب آقای دکتر صالح‌آبادی، رئیس کل بانک مرکزی بود. به نظر می‌رسد با توجه به شناختی که شخص صالح‌آبادی از فناوری دارد، رویکرد بانک مرکزی نسبت به پذیرش کسب و کارهای حوزه فناوری‌های مالی بازتر از گذشته شده و در ادامه بیشتر شاهد رویکرد حمایتی از این نهاد رگولاتوری مهم باشیم. با این حال احتمالاً بدنه بانک مرکزی و نهادهای رگولاتوری مرتبط نسبت به فناوری

موضوع مثبتی ندارند و با یک رویکرد محافظه‌کارانه با نوآوری‌های این حوزه مخالفت خواهند کرد، ولی اینکه مدیران ارشد نهادهای رگولاتور متوجه اهمیت فناوری شده‌اند، فرصتی مهم برای آتیه‌ای است که می‌خواهند در چهارچوب قانون کار کنند. این نگاه منفی در حالی است که هیچ‌کدام از تحلیلگران حوزه‌های مالی منکر اهمیت و نقش فناوری نمی‌شوند. از منظر همه آتیه‌ای که دستی بر آتش دنیای مالی دارند، فناوری و تغییر و تحولات پشت‌بند آن مانند جریان آب پرفشاری است که روانه شده؛ حالا می‌توان این آب را هدایت کرد، یا می‌توان در مقابل آن سد ساخت یا حتی نادیده‌اش گرفت. نادیده‌گرفتن کسب و کارهای حوزه فناوری‌های مالی رویکرد به‌شدت اشتباهی است. به‌عنوان نمونه کسب و کارهای حوزه رمز ارز و بلاکچین در چند سال گذشته یا نادیده گرفته شدند یا تهدید. در شرایطی که کوچک‌ترین حمایتی از کسب و کارهای این حوزه نشد و هنوز مقررات‌گذاری نشده‌اند، شاهد رشد شدید بوده‌ایم. رشد در حوزه کسب و کارهای رمز ارز به حدی بوده که بسیاری آن را در سال‌های گذشته رقیب بورس خوانده‌اند. فعلاً کاری ندارم که این دوگانه‌سازی‌ها چقدر



رضا قربانی  
@mediamanager\_ir

اشتباه است، ولی تصور کنید در یک سو بازاری داریم از فرق سر تا نوک پا مقررات‌گذاری شده و از آن سو بازاری داریم که کوچک‌ترین مقررات‌گذاری درباره آن انجام نشده است. کسب و کارهای حوزه رمز ارز و بلاکچین در این شرایط مبهم رشد کرده‌اند و آنچه ممکن است در آینده مورد تهدید واقع شود، منافع مردم است. قطعاً کسب و کارهای پیشرو این حوزه منافع مردم برایشان مهم است و خودشان پیش قدم می‌شوند تا منافع مردم از طریق مقررات‌گذاری تضمین شود. دارایی مردم باید حفظ شود و مقررات‌گذاری به این منظور است که منافع حاکمیت، مردم و کسب و کارها به‌صورت هم‌زمان تضمین شود. قاعدتاً با رشد بخش‌های نوین اقتصادی ما شاهد شکل‌گیری مسائل جدیدی خواهیم بود. به‌عنوان نمونه کلاهبرداری‌های حوزه رمز ارز یکی از حاشیه‌های رشد این حوزه نوپدید است. نهادهایی مانند پلیس فتا و دادستانی در خط مقدم مقابله با این کلاهبرداری‌ها قرار دارند و اگر مقررات‌گذاری در این حوزه به فراموشی سپرده شود، نه تنها بخش زیادی از نیروهای کشور برای سروسامان دادن در نقطه پایانی مورد استفاده قرار می‌گیرد، بلکه حوزه‌ای که می‌تواند به رشد اقتصادی ایران کمک کند، به یک نقطه شکست و مرکز آسیب‌پذیری تبدیل می‌شود.

چهارشنبه گذشته بانک مرکزی از سندباکس رونمایی کرد و این اتفاق بزرگی است که کسب و کارهای حوزه‌های گوناگون فناوری‌های مالی باید از آن استقبال کنند. زمان ورود به بانک مرکزی برای شرکت در نشست رونمایی سندباکس یکی از عزیزان حراست بانک مرکزی از من پرسید: «سندباکس چیه که امروز همه آن را می‌گویند؟» در آن زمان تنها چیزی که به



شماره ۲۵  
۱۴۰۱  
سال دوم

# کاربرگ

## رسانه اقتصاد نوآوری ایران

karangweekly.ir





درباره راهی که آمده ایم و آینده‌ای که در پیش است

این شماره

۲۵ رماز است!

این بیست و پنجمین شماره رماز است؛ نشریه‌ای که در چند ماه گذشته هر هفته منتشر شده؛ با این هدف که بتواند همزمان هم دانش و هم بینش کاربران و کسب‌وکارهای ایرانی فعال در این حوزه را متناسب با تحولات آن ارتقا دهد؛ هدفی سخت که تلاش‌مان این بوده قدم قدم به آن نزدیک شویم. از همان نخستین شماره‌های این نشریه هفتگی هم مدام هشدار داده‌ایم که رمازها بخشی از یک بازی بزرگ‌تر به نام فناوری دفترکل غیرمتمرکز هستند و باید آنها را فارغ از نوسان‌ها و افت و خیزشان در این نظر دید و از فرصت‌های این فناوری بهره برد.

به کاربران ایرانی هم مکرراً گفته‌ایم که کماکان هم می‌گوییم که این یک بازار پرریسک برای سرمایه‌گذاری است و خطرات آن، به خصوص در روزگاری که هنوز مقررات‌گذاری خاصی برای آن نشده، به ویژه برای غیرحرفه‌ای‌ها بسیار بیشتر از منافع آن است.

در این روزهای ریزش و حکمرانی رنگ قرمز بر نمودارها شاید اهمیت این تکرارها و گفتن‌ها بیشتر روشن شده باشد. در بازاری که به شدت تحت تأثیر متغیرهای مختلف، چه در پیرامون و چه در درون خود است، ورود بدون دانش عاقبتی جز ضرر و خسران نخواهد داشت.

تا شکل‌گیری یک اکوسیستم کامل و جامع کسب‌وکاری رمازری در ایران راه زیادی مانده است. تا آن روز یکی از رسالت‌های فعالان واقعی این فضا، دور کردن هیجان و جو کاذب از آن است. روشن کردن این نکته مهم که اینجا یک بازار موقت و گذرا نیست؛ بازار و آورده‌گاهی برای کسب‌وکارها و آدم‌هایی است که به آینده فناوری‌های غیرمتمرکز باور دارند. آینده‌ای که راه زیادی تا تحقق آن باقی مانده و صبر پیشه کردن در این مسیر و پرهیز از رفتارها و تصمیم‌های هیجانی بخشی از قاعده بازی آن است.

## هدف مشترک همه تریدرهای تازه‌کار کسب بیشترین سود در کوتاه‌ترین زمان ممکن! طمع، قاتل دارایی تازه‌کاران

قرار می‌گیرد، اعتماد به نفس کاذبی به این افراد دست می‌دهد که فکر می‌کنند آنها تنها کسانی هستند که این روند صعودی را کشف کرده‌اند و این هیجان باعث می‌شود مسائل مربوط به ریسک و سرمایه را فراموش کنند و با تریکب سعی این اعتماد به نفس کاذب و استفاده از ابزار لوریج، دارایی خود را نابود و عملاً باد هوا کنند.

این اتفاق که عمدتاً ریشه در طمع و ناآگاهی کاربران تازه‌کار دارد، اتفاقی بس خطرناک برای چهره بازار رمازهاست که البته سیگنال فروشان و رؤیافروشان نیز از این طمع نهایت سوءاستفاده را می‌برند و با تشویق به خریدهای بدون پشتوانه، تریدرهای تازه‌کار را با سرعت بیشتری به سمت این سراشیبی هل می‌دهند. این یادداشت به هیچ وجه به این معنی نیست که احتمالاً ریزش بزرگ دیگری در راه است و دست از خرید بردارید، بلکه فقط تلنگری است برای کسانی که با دیدن نمودارهای سبز، خون به مغزشان نمی‌رسد و دست به رفتارهای هیجانی می‌زنند. واقعاً اگر تریدر تازه‌کاری هستید که فکر می‌کنید این بازار روند صعودی خود را شروع کرده، به هیچ وجه بیش از ۲۰ درصد پولی را که در سه تا پنج سال آینده به آن نیاز ندارید، وارد نکنید. این بازار، خیلی پیچیده‌تر از آن چیزی است که شما بتوانید تصورش را کنید.

بازار رمازها بازار ریزش‌ها و خیزش‌هاست و این اتفاق برای اهالی این صنعت امری تکراری و جدایی‌ناپذیر است و اغلب افراد با تجربه در این صنعت در زمان این ریزش‌ها و خیزش‌ها رفتار هیجانی از خود نشان نمی‌دهند؛ هر چند تلاش می‌کنند حداکثر بهره‌برداری را بکنند. همان قدر که موقع ریزش‌ها ترس چهار ستون بدن‌شان را فراموش می‌گیرد، هنگام خیزش‌ها نیز از فرط هیجان خانه و ماشین زیر پایشان را به رماز تبدیل نمی‌کنند.

در هفته‌های اخیر بازار رمازها یکی از خونین‌ترین تجربیات ریزشی خود در طول تاریخ را تجربه کرد و بسیاری از تریدرهای تازه‌کار، خروج با ضرر را بر قرار با ضرر ترجیح دادند. اما حالا یک هفته‌ای است که بازار دوباره رنگ و بوی صعودی به خودش گرفته و دوباره شاهد ورود هیجانی بسیاری به این بازار هستیم؛ تریدرهای تازه‌کاری که عمدتاً رشد ۲۰ درصدی اتریوم، رشد ۱۸ درصدی ریپل و بایننس، رشد ۲۴ درصدی دوج کوین، رشد ۳۴ درصدی سولانا و رشد ۴۴ درصدی شیبا اینو در هفت روز گذشته را مبنای عملکرد و ورود خود به بازار قرار می‌دهند. تریدرهای تازه‌کاری که هدف مشترک تمام‌شان مشترک است؛ «کسب بیشترین سود در کوتاه‌ترین زمان ممکن!» هدفی فریبنده که وقتی در کنار نمودار رشد سبزرنگ هفت روز گذشته بسیاری از رمازها

ذهن رسید این بود که بگویم: «سندباکس جایی است برای آنهایی که مجوز ندارند تا بیایند تعیین تکلیف شوند.» گفت: «آها! آنهایی که تأیید نشده‌اند.» همین روایت را در زمان صحبت در بانک مرکزی در نشست گفتم و تأکید کردم سندباکس برای تأیید نشده‌هاست؛ کسانی که ظاهری متفاوت دارند، ولی می‌خواهند برای این کشور و در این کشور کار کنند. باز شدن درهای بانک مرکزی به روی کسب‌وکارهای تأیید نشده را باید به فال نیک گرفت. راندن کسب‌وکارهای نوآور این حوزه در نهایت به مثابه انداختن فرش قرمز زیر پای کسب‌وکارهای خارجی است. ما در هر جایی که اجازه دادیم کسب‌وکارهای ایرانی کار کنند، نتیجه گرفتیم. در همان نقاط به دیگران بی‌نیاز شدیم و اگر تعاملی هم انجام دادیم، از روی ناچاری نبوده، بلکه برای همکاری و توسعه آن را دنبال کرده‌ایم.

سندباکس هم موضوعی خلق الساعه و مربوط به امروز نیست؛ هیئت دولت در جلسه ۱۵ آبان‌ماه ۱۳۹۷ بانک مرکزی را موظف کرده بود که فضای آزمون نوآوری یا همان سندباکس را ایجاد کند. شورای عالی فضای مجازی هم در ۳۰ دی‌ماه ۱۳۹۸ به بانک مرکزی تکلیف کرده بود که محیط آزمون تنظیم‌گری ایجاد کند. در نهایت در ۳۰ بهمن‌ماه ۱۴۰۰ هیئت عامل بانک مرکزی چهارچوب نظام محیط آزمون تنظیم‌گری بانک مرکزی مصوب شد و بعد از نشست کسب‌وکارهای حوزه فین‌تک در بانک مرکزی در روز ۱۰ اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۱، بالاخره در اول تیرماه ۱۴۰۱ این کار آغاز شد و امروز از طریق [cbisandbox.nicholding.ir](http://cbisandbox.nicholding.ir) این فضا در اختیار کسب‌وکارهای نوآور حوزه فناوری‌های مالی است.

هر چند کسب‌وکارهای حوزه رمازها امروز چنان بزرگ شده‌اند که جایی مانند سندباکس احتمالاً پاسخگوی مسائل تنظیم‌گری آنها نیست، ولی سندباکس را اگر تغییر نگاه و رویکرد بدانیم، این به معنای نشان دادن چراغ سبز به آنهایی است که می‌خواهند در چهارچوب قانون فعالیت کنند. امیدوارم این مسیر از طریق تعامل و هم‌فکری ادامه پیدا کند و ما شاهد مقررات‌گذاری در حوزه سخت رمازها باشیم. حالا که اراده بانک مرکزی بر تعامل با کسب‌وکارهای نوآور حوزه فناوری‌های مالی است و کسب‌وکارها هم از هیچ همراهی‌ای کوتاه نکرده‌اند، امید دارم شرایط برای فعالیت و توسعه بخش نوینی از کسب‌وکارهای حوزه‌های مالی فراهم شود.

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



شماره ۲۵  
تیرماه ۱۴۰۱  
سال دوم





در اولین جلسه مالک جدید توییترا با کارمندان آن چه گذشت؟

## برنامه‌های رمزارزی ماسک برای توییترا

ایلان ماسک، مالک آینده توییترا، در اولین نشست خود با کارمندان این شرکت درباره پرداخت با ارزهای دیجیتال و کلاهبرداری‌های این حوزه صحبت کرد.

به گزارش کریپتو بریفینگ، ماسک اولین جلسه رسمی خود با کارمندان توییترا برگزار کرد. در این جلسه، ماسک درباره برنامه‌هایی که برای ارزهای دیجیتال دارد و سایر تغییراتی که پس از تصاحب شبکه اجتماعی توییترا اعمال می‌کند، با کارمندان این شرکت صحبت کرد.

ایلان ماسک در این جلسه تأیید کرد که گزینه پرداخت با ارزهای دیجیتال یکی از ویژگی‌هایی است که می‌تواند در توییترا از آن استفاده کرد. به گفته او، منطقی است که پرداخت‌ها با توییترا ادغام شوند تا جایی پول تسهیل شود. بدین منظور، هم می‌توان از ارزهای عادی استفاده کرد و هم ارزهای دیجیتال.

اگرچه در سال گذشته میلادی و در زمان مدیریت جک دورسی، توییترا ویژگی پرداخت انعام به وسیله بیت‌کوین را افزوده بود، اما به نظر می‌رسد چشم‌انداز ماسک درباره ارزهای دیجیتال وسیع‌تر و جامع‌تر خواهد بود. ماسک معتقد است باید توییترا را تا حدی جذاب کرد که بدون آن نتوان به زندگی ادامه داد تا از این طریق، مزایای این شبکه اجتماعی به حداکثر برسد. او پرداخت را یکی از سه حوزه حیاتی در کنار اخبار و سرگرمی خواند.

به گفته ماسک، پول در حال حاضر، اساساً به صورت دیجیتالی وجود دارد و در این زمینه مقایسه‌هایی با پی‌پال انجام داد. ماسک پیش از این هم به پرداخت در توییترا با ارزهای دیجیتال اشاره کرده بود، اما طرح کامل و منسجمی از هدفش ارائه نداده بود. اولین اظهارات او در این زمینه در حد یک جمله بود: «شاید حتی گزینه‌ای برای پرداخت با دوچ‌کوین؟»



شماره ۲۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم



آیا می‌توانیم از فرصت‌های واقعی دنیای جدیدی که در راه است استفاده کنیم؟

# ما و متاورس؛ واقعیت ماجرا چیست؟

«اندر خم یک کوچه مانده» احتمالاً حکایت رگولاتوری صنعت رمزارز و متاورس است. رگولاتوری در این سال‌ها از حوزه رمزارز جا مانده؛ درست زمانی که سرمایه‌گذاری در ارزهای دیجیتال گسترش یافت، نهادهای قانون‌گذار و نظارتی در همه کشورهای دنیا به این بازار توجه کردند.

در حالی که تعدادی از کشورها به دنبال بررسی قانون و استفاده از ظرفیت‌های آن بودند، کشورهایی نیز فعالیت‌های مربوط به آن را ممنوع کردند. برای فضای متاورس نیز می‌توان چنین آینده‌ای را متصور بود. به احتمال زیاد این کلمه مشهورترین مفهوم در دنیای بلاکچین در سال ۲۰۲۲ است؛ یک دنیای مجازی بدون مرز، با امکاناتی عجیب و غریب و حیرت‌آور که پس از تغییر نام ابرکمپانی فیس‌بوک به متا، بیش از پیش توجه عمده مردم را به خود جلب کرد.

به گفته مارک زاکربرگ هر آنچه در دنیای واقعی بعید و دور از ذهن بود، در این جهان کاملاً ممکن می‌شود. هرروزه حجم عظیمی از سلبریتی‌ها تا افراد عادی به منظور سرمایه‌گذاری و سودآوری وارد این جهان ناشناخته می‌شوند. هرچند آن دنیای عجیب از نظر متخصصان، نقاط ضعفی داشت و آن تصویرسازی کیفیت چندانی نداشتند، اما چندان دور نیست که متاورس به مانند صنعت رمزارز به نقطه عطف خود برسد. در چنین شرایطی که به سرعت رشد می‌کند و قطعاً این رشد در فضایی غیرنظام‌مند و کنترل‌نشده اتفاق خواهد افتاد، نهادهای قانون‌گذار و نظارتی باید مراقب تبعات این تحول باشند. در عین حال که نباید از یک پدیده جدید چندان شگفت‌زده شد، اما از شناسایی فرصت‌ها و تهدیدهای آن نیز نباید غافل شد.



روح‌الله جهنده  
قائم‌مقام مدیرعامل رمزینکس  
r.jahandeh@gmail.com

در چنین دنیایی نقش رگولاتور چه خواهد بود؟ در شرایطی که کمپانی‌های بزرگی مثل متا (فیس‌بوک سابق)، مایکروسافت، اپیک گیمز و بسیاری دیگر در حال سرمایه‌گذاری روی تحقیق و توسعه مربوط به متاورس هستند، با حضور این کمپانی‌ها می‌توان انتظار داشت که آینده روشنی در انتظار این موضوع جدید است. متاورس در اصل مفهوم تازه و جدیدی نیست، اما این تعریفی که امروزه از متاورس وجود دارد، به رشد اخیر این پلتفرم اشاره دارد. طبق گفته‌های زاکربرگ، مدیرعامل متا، انتظار می‌رود متاورس ۵ الی ۱۰ سال دیگر به یک جریان عمومی تبدیل شود. پیش‌بینی می‌شود این جهان مجازی میراث بلاکچین تا سال ۲۰۲۵ حدود ۳۲.۴ درصد رشد را شاهد باشد که این رشد سبب تأثیرگذاری بیشتر این صنعت خواهد شد. به هر حال متاورس در دوره بلوغ خود قرار دارد. در خصوص پذیرش عمومی در ایران می‌توان گفت به دلیل محدودیت‌هایی که در عرصه بلاکچین و رمزارزها وجود دارد، همچنان به صورت کامل ظرفیت‌های این صنعت را نمی‌شناسند. وجود تحریم‌ها و همچنین عدم پشتیبانی صرافی‌های بزرگ از آدرس‌های وابسته به ایران، سبب می‌شود که پرداختن به این موضوع تا حد زیادی با ریسک بالای از دست رفتن دارایی‌ها و همچنین عدم پشتیبانی از مشتریان همراه شود.

با وجود همه این محدودیت‌ها و خطرهای زمین‌ها و املاک متاورس در میان بسیاری از ایرانی‌ها محبوب است و طبق آمارها کاربران ایرانی نیز در این عرصه فعال هستند. تغییر نام فیس‌بوک به متا سبب شد متاورس در میان ایرانیان به مفهوم جافتاده‌تری تبدیل شود و

اعتماد بسیاری نسبت به آن جلب شود، اما همچنان به دلیل بسته‌بودن دیدگاه‌ها در ایران نسبت به متاورس، این صنعت در دسته مفاهیم منفی قرار می‌گیرد. آموزش درست و آشنایی با فرصت‌های متاورس و اطلاع‌رسانی درست می‌تواند این مشکل را تا حد زیادی از بین ببرد. این موضوع را در نظر بگیرید که بذر متاورس در این زمین قرار گرفته و تنها زمان مناسب و رسیدگی و پرورش درست است که می‌تواند سبب شکوفایی این استعداد نوین شود؛ هرچند دنیای متاورس به شکل کنونی با زندگی در دنیای حقیقی هم‌خوانی ندارد. اینها همگی بخشی از جذابیت‌های متاورس هستند، اما فراموش نکنید که متاورس مشکلاتی را نیز به دنبال خواهد داشت. اصلی‌ترین مشکلی که به ذهن شما متبادر می‌شود، از بین رفتن زندگی اجتماعی حقیقی و محدود شدن آن به یک نمایشگر کوچک است. این نظر کاملاً صحیح است. جدا از آسیب‌های روحی و روانی و همچنین فاصله‌گرفتن از دنیای واقعی، مشکلات دیگری مانند تعرض به حریم شخصی، قلدری، نقض قوانین و بسیاری موضوعات دیگر نیز ممکن است در متاورس اتفاق بیفتند.

طبیعتاً ایران هم از این قضیه مستثنی نیست و هر فرصتی در هر جایی از جهان به همراه برخی محدودیت‌ها و خطرات احتمالی یا به عرصه می‌گذارد. رگولاتوری درست، آموزش صحیح فرصت‌ها، سرمایه‌گذاری و همچنین حضور فعال در عرصه بین‌المللی همگی از الزامات رشد درست متاورس در ایران هستند. گریزی از این نخواهد بود که باید با تغییرات دنیای فناوری همراهی و ریسک‌های متعدد آن را شناسایی کرد و مقررات را تطبیق داد. فقط با پر کردن شکاف بین نهادهای تصمیم‌گیر با جریان روز است که اندر خم یک کوچه نخواهیم ماند.



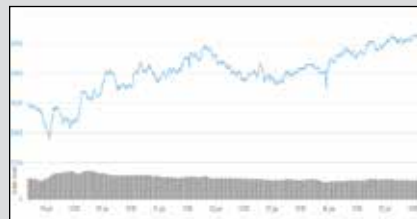
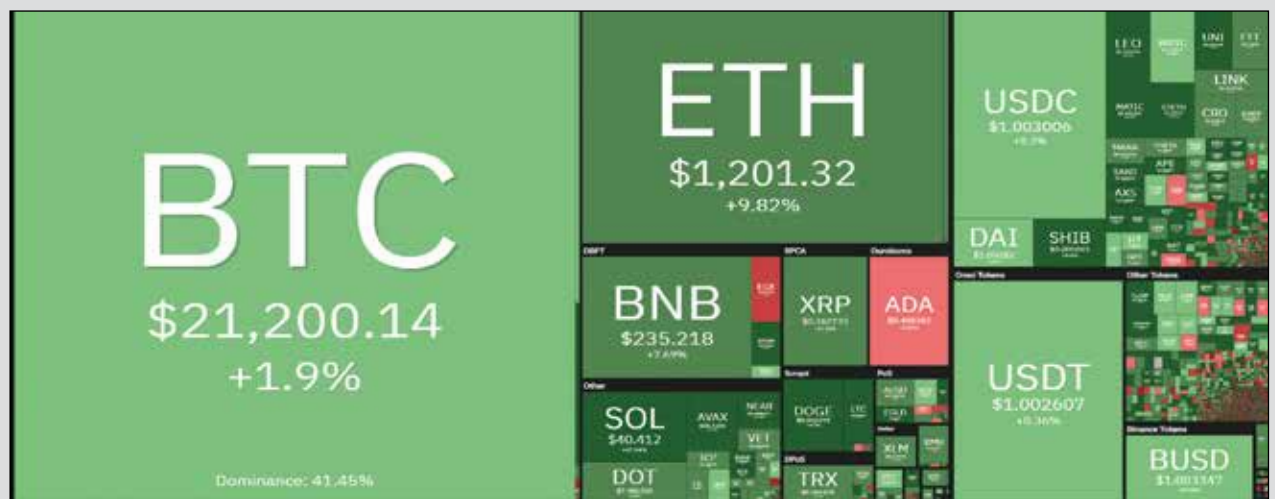
## نسخه بیست و یکم کریپتو داشبورد با همکاری کریپتو کالج منتشر شد کریپتو داشبورد بیست و یکم

نشریه کریپتو داشبورد محصول مشترک دو مجموعه کوین پلاس و کریپتو کالج نسخه جدید خود را منتشر کرد. کریپتو داشبورد، یک گزارش تحلیلی از بازار رمزارزهاست که هر دو هفته یک بار منتشر می شود و محتوای آن شامل بررسی داده های آن چین، تحلیل تکنیکال بازار، ارائه وچ لیست از ارزهای مستعد رشد، بررسی حوزه های به روز و فناوری های نوین دنیای بلاکچین، مصاحبه با فعالان حوزه و رویدادهای مهم پیش روی رمزارزهاست.

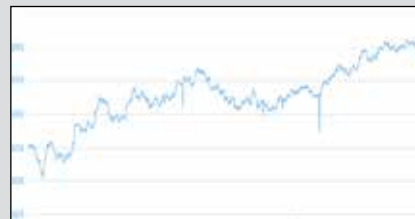
نسخه بیست و یکم کریپتو داشبورد به بررسی وضعیت بازار رمزارزها پرداخته و عوامل اقتصادی تأثیرگذار روی بازار کریپتو را بررسی کرده است. همچنین این نشریه پروژه FreshCut را به عنوان یکی از پروژه های فعال در بازی های بلاکچینی معرفی کرده است. در کنار تمامی این مطالب به بررسی شرکت سرمایه گذاری خطر پذیر Digital Currency Group پرداخته شده و سرمایه گذاری شرکت های سرمایه گذار خطر پذیر در دو هفته اخیر هم بررسی شده اند. در ادامه کریپتو داشبورد با دید بلندمدت، به بررسی شاخص های آن چین و تأثیر اتفاقات اخیر بازار پرداخته است. در کنار تمامی موارد ذکر شده وچ لیستی از ارزهای با پتانسیل رشد بالا تهیه شده که دارای ستاپ معاملاتی و استراتژی ورود و خروج به آن ارز هستند. همچنین نشریه کریپتو داشبورد، اخبار برگزیده شبکه های اجتماعی مهم را در این نسخه گردآوری کرده است. در ادامه مطالب این نسخه، طی مصاحبه ای با حسین جعفرلو، صحبت شده است.



شماره ۲۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار آلت کوین ها در هفته گذشته



روند تغییرات سلطه بیت کوین در هفته گذشته

آیا روزهای سرخ تری در انتظار بازار رمزارزهاست یا امیدها پابرجا هستند؟

# بیت کوین ۷ هزار دلاری یا ۱۰ هزار دلاری

در روزهای گذشته توانست موقعیت خود را در نزدیکی سطح ۲۱,۰۰۰ دلار حفظ کند. این ارز دیجیتال در حال حاضر با قیمتی حدود ۲۱,۲۵۰ دلار معامله می شود و در ۲۴ ساعت گذشته چیزی حدود یک درصد افزایش قیمت داشته است. تحلیلگران نیز می گویند با نزدیک شدن به پایان هفته میلادی، بیت کوین با آزمون قیمتی دیگری مواجه می شود. با وجود لرزه های ادامه داری که در این مدت به بدنه صنعت ارزهای دیجیتال وارد شده، تحلیلگران برای پیدا کردن کف قیمتی این چرخه نزولی، تغییرات شاخص های کلیدی بازار را زیر نظر دارند. یکی از این شاخص های مهم تخفیف یا اختلاف قیمت سهم صندوق سرمایه گذاری در بیت کوین گری اسکیل (Grayscale Discount) است که از هفته گذشته تاکنون از ۳۴ درصد به ۲۹ درصد رسیده است؛ یعنی در حال حاضر هر سهم این صندوق ۲۹ درصد ارزان تر از قیمت بیت کوین در بازار معامله می شود.

آنها با نگاهی خوش بینانه تر معتقدند که بعد از این سقوط و در پایان همین سال میلادی بیت کوین ۱۰۰ هزار دلاری خواهد شد. فعلاً پیش بینی ها بسیار متفاوت و متنوع شده اند، اما چیزی که همه بر سر آن توافق نظر دارند، این است که اقتصاد آمریکا وارد یک دوره رکود خواهد شد و این رکود در همه بازارهای دیگر سرمایه گذاری و مالی خود را تحمیل خواهد کرد و بازار رمزارزها هم از قاعده مستثنی نخواهد بود.

### عده ها چه می گویند؟

از سوی دیگر اخبار مربوط به عرضه محصولات سرمایه گذاری مبتنی بر بیت کوین در بورس آمریکا، بار دیگر احساس خوش بینی را میان معامله گران ارزهای دیجیتال تقویت کرده است. این بار اما، تحلیل شیوه تأثیرگذاری این محصولات مالی بر قیمت بیت کوین، به سادگی قبل نیست. بیت کوین

بنیان گذار بایننس یکی از بزرگ ترین صرافی های رمزارزی دنیا می گوید که این روزها در بازار رمزارزها شاهد خزان یا بهتر بگوییم زمستان رمزارزها هستیم که ممکن است تا سال ۲۰۲۶ هم طول بکشد! یک پیش بینی سخت از کسی که در سال های اخیر بیشترین سود را از این بازار کرده است. اما در سمت دیگر هستند کسانی که می گویند زمستان فعلی رمزارزها اگرچه عمیق زیادی دارد، ولی به احتمال زیاد زود هم سپری خواهد شد.

تأثیر شدید رکود در اقتصاد جهانی و تورم ناشی از جنگ اوکراین از یک سو و بالا رفتن نرخ بهره در اقتصاد آمریکا از سوی دیگر باعث شده تا بازار رمزارزها به شدت تحت تأثیر قرار بگیرد. عده ای حتی معتقدند که با موج تازه تورم آمریکا این بازار بیشتر هم سقوط خواهد کرد. هر چند برخی پیش بینی ها توسط مدیران ارشد مالی دنیا تأکید دارند که ممکن است بیت کوین تا ۷ هزار دلار هم سقوط کند، اما



به نظرمی رسد ماینینگ  
حداقل این روزها  
به صرفه نیست

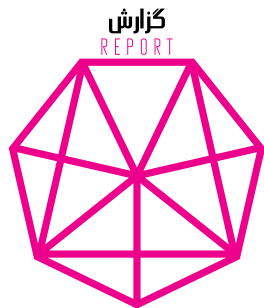
## مصرف برق بیت کوین کف زد!

همزمان با کاهش هش ریت و فعالیت ماینرهای بیت کوین در دو هفته اخیر، مصرف برق روزانه شبکه این ارز دیجیتال نیز به پایین ترین سطح خود از ابتدای سال جاری میلادی رسیده است؛ موضوعی که استقبال کم از استخراج بیت کوین در قیمت های کنونی را نشان می دهد. مصرف برق کلی شبکه بیت کوین همزمان با کاهش دوهفته ای هش ریت سقوط شدیدی را تجربه کرده است؛ ریزشی که نرخ هش در شبکه بیت کوین را به ۱۹۹/۲۲۵ اگراهش بر ثانیه رسانده است. طبق داده هایی که مرکز آلترناتیو فایننس دانشگاه کمبریج منتشر کرده، مصرف برق روزانه شبکه بیت کوین اکنون به پایین ترین سطح خود از ابتدای سال ۲۰۲۲ و ۱۰/۶۵ گیگاوات رسیده است. گفتنی است شبکه بیت کوین در دوران اوج خود چیزی معادل ۱۶/۰۹ گیگاوات در روز برق مصرف می کرد.

کاهش ناگهانی تقاضا برای مصرف برق در شبکه بیت کوین، می تواند به سقوط هش ریت در روزهای اخیر نسبت داده شود. هش ریت یکی از کلیدی ترین معیارها در بررسی وضعیت امنیتی شبکه بیت کوین است که مجموع قدرت پردازشی ماینرهای درگیر با فرایند استخراج را اندازه گیری می کند. هش ریت شبکه بیت کوین که روز ۱۳ ژوئن (۲۳ خرداد) به بالاترین سطح تاریخ خود در ۱۳۱/۴۲۸ اگراهش بر ثانیه رسیده بود، در ادامه و در عرض دو هفته با کاهش ۱۳/۹ درصدی مواجه شد. آخرین داده ها از توزیع هش ریت نیز نشان می دهد استخراج های «F2Pool» و «AntPool» به ترتیب با ۸۱ و ۸۰ بلوک استخراج شده، در چهار روز گذشته بیشترین سهم را از دستاوردهای شبکه بیت کوین داشته اند. اخیراً گروهی از محققان با سرمایه گذاری مستقیم دولت آمریکا نوعی ارز دیجیتال باثبات به نام «E-Stablecoin» طراحی کرده اند که می توان با آن انرژی را با شرایطی مشابه انتقال اطلاعات در اینترنت، یعنی بدون نیاز به کابل، به نقاط جغرافیایی مختلف منتقل کرد.



شماره ۲۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم



# سندباکس و فناوری های مالی

چهره هایی چون علی صالح آبادی، ابوالحسن فیروزآبادی، مهران محرمیان و علی عبدالهی معتقدند باید رگولاتوری جسورانه تری در مواجهه با فناوری های جدیدی همچون رمزارزها و متاورس در پیش گرفت

رویکردها نسبت به کسب و کارهای جدید گفت: «در یک رویکرد سنتی در مواجهه با فناوری های تحول آفرین، رگولاتوری در ابتدا آنها را رد می کند، سپس در برابر آنها مقاومت نشان می دهد و در نهایت مجبور به قانون گذاری می شود. اما در رویکردهای جدید در خصوص فناوری های نوین ابتدا همراهی صورت می پذیرد و سپس بحث مشارکت و آموزش شکل می گیرد و در نهایت رگولاتور وارد بحث آزمایش می شود و دقیقاً سندباکس از دل بحث آزمایش خارج می شود.» عبدالهی در ادامه با اشاره به اینکه در دنیا مدل های دیگری نیز آزمایش شده، تأکید کرد که تجربه نشان داده سندباکس بهترین گزینه در ایران برای رگولاتوری کسب و کارهای نوین است.

عبدالهی در بخش دیگری از سخنان خود گفت: «نکته بسیار مهم در بحث رگولاتوری تغییر تفکر است؛ بنابراین در مواجهه با فناوری های نو باید تسهیلگر باشیم.»

مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک با توضیح اینکه سندباکس بانک مرکزی سه رکن شورای راهبری، دبیرخانه و مجری دارد، گفت: «در گام اول فراخوان های سندباکس در حوزه رگ تک، سوپ تک، لندتک و پی تک است و پس از این روند وارد فازهای جدید خواهیم شد.»

در این نشست رضا قربانی، رئیس کمیسیون فین تک نصر

کار خود را پیش ببرند و پس از آن تصمیم می گیریم که این کسب و کارها چگونه فعالیت کنند. این یک تعامل مشترک بین کسب و کار و رگولاتور است و دو طرف به یکدیگر کمک می کنند. کسب و کار با حضور در این فضا به ما اجازه می دهد آن را بررسی کنیم و با شناسایی ریسک ها در مقررات به آن پاسخ دهیم. برای کسب و کار نیز زمانی که این تعامل شکل بگیرد با خیالی راحت و بدون استرس چالش با رگولاتوری به کار خود ادامه می دهد.»

محرمیان در ادامه عنوان کرد: «در این تعامل دو طرفه یک بازی برد - برد شکل خواهد گرفت و باید رویکرد خود را با فضای جدید منطبق کنیم؛ چراکه این رگولاتوری و این فضا به نفع همه خواهد بود.»

### در برابر فناوری های نو باید تسهیلگر باشیم

در بخش دیگری از این نشست علی عبدالهی، مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک در خصوص اهمیت محیط آزمون بانک مرکزی و چهارچوب های آن گفت: «امروزه فناوری ها و نوآوری های جدید مدل های نوینی از کسب و کارها را شکل داده اند که غیرمتمرکز هستند و با وجود ریسک پذیر بودن بالای آن، امروزه رویه رشدی را در پیش دارند.»

عبدالهی در بخش دیگری از صحبت های خود در خصوص

اول تیر ۱۴۰۱ به طور رسمی از سندباکس بانک مرکزی رونمایی شد. این نشست با حضور علی صالح آبادی، رئیس کل بانک مرکزی؛ سید ابوالحسن فیروزآبادی، دبیر شورای عالی فضای مجازی؛ معاونان و شرکتهای زیرمجموعه بانک مرکزی و همچنین برخی از فعالان کسب و کاری حوزه فین تک برگزار شد. در ابتدای این نشست مهران محرمیان، معاون فناوری های نوین بانک مرکزی از دلایل شکل گیری سندباکس گفت. او با بیان این موضوع که توسعه کسب و کارهای نوظهور به خصوص در حوزه فین تک به توسعه و بزرگ تر شدن اقتصاد کمک فراوانی خواهد کرد، گفت: «در بحث کسب و کارهای جدید مشکلات و ریسک های متعددی را شاهد هستیم و برای آنها باید مقرراتی را ایجاد کرد؛ زیرا به دلیل نوپا بودن آنها و دیده نشدن همه ابعاد آن و کند بودن فرایند قانون گذاری نمی توان پایه پای آن حرکت کرد. راه حلی که در عمده کشورهای دنیا دنبال شده، رگولاتوری از طریق سندباکس است.»

او در ادامه افزود: «تا زمانی که نگاه صفر و یکی به یک حوزه داشته باشیم، عملاً باید جلوی بسیاری از فعالیت ها را بگیریم و این اتفاق ما را از بسیاری از نوآوری ها محروم می کند. از همین رو در فرایند سندباکس به سمت مجوزهایی بسیار محدود می رویم تا کسب و کارهایی که ابعاد آنها مشخص نشده،



## دستور توقف ماینینگ به دلیل کمبود برق در روزهای گرم سال صادر شد

### تابستان سختی در انتظار ماینرهای ایرانی است

صراحتاً قید شده که ماینرها اجازه خرید برق از شبکه سراسری در زمان‌های اوج مصرف انرژی الکتریکی را ندارند.»

خدادادی در ادامه بیان می‌کند: «این موضوع در قراردادی که برای تأمین برق ماینرها از طرف شرکت‌های برق با مراکز استخراج رمزارز منعقد شده نیز آمده است. همچنین طبق مقررات تأمین برق مراکز استخراج رمزارز مصوب سال ۱۴۰۰ که از سوی وزیر نیرو نیز ابلاغ شده، این محدودیت تصریح شده و به اطلاع تمامی مراکز استخراج رمزارز رسیده است.» او در ادامه صحبت‌های خود به این موضوع اشاره کرد که ایام اوج بحرانی مصرف به اوقاتی اطلاق می‌شود که به دلیل عدم کفایت ظرفیت تولید در مقایسه با بار درخواستی، احتمال بروز خاموشی وجود دارد و با توجه به میزان تقاضای برق این اوقات در هر سال می‌تواند متفاوت با سال‌های دیگر باشد.

#### ماینرها به سراغ مسیرهای جایگزین بروند

خدادادی همچنین معتقد است که ماینرها در این ایام می‌توانند از طریق مسیرهای جایگزین مانند استفاده از مولدهای تجدیدپذیر یا مولدهای حرارتی خارج از شبکه سراسری نسبت به تأمین برق خود اقدام کنند. مجموعاً شواهد نشان می‌دهد ماینرهایی که قصد فعالیت قانونی دارند، در حال حاضر سه راه بیشتر ندارند. در قدم اول این است که فعالیت کاری خود را به‌طور کامل متوقف کنند تا زمانی که مجدد بتوانند مجوز فعالیت جدید خود را دریافت کنند. گزینه دیگر استفاده از سوخت‌های جایگزین از جمله موتور دیزل یا تأمین برق از طریق انرژی‌های تجدیدپذیر است و راهکار سوم ماین غیرقانونی با ریسک بسیار بالاست. واقعیت آن است که اکنون هم ماینرها از وضعیت شبکه برق آگاهی دارند و هم شبکه توزیع برق کشور دیگر توان پاسخگویی به این نیاز را ندارد. از همین رو اگر فعالان و استخراج‌کنندگان رمزارز کشور به فکر انرژی جایگزین نباشند، حتی به‌صورت زیرزمینی نیز دیگر نمی‌توانند خروجی سابق را داشته باشند. از همین رو استخراج‌کنندگان باید به فکر تأمین انرژی پایدار برای خود باشند تا از این شرایط عبور کنند؛ در غیر این صورت این شرایط به نفع هیچ‌کس نخواهد بود و دستگاه‌های ماینر در تابستان داغ باید به سردی کار خود را دنبال کنند.

در طول سال‌های اخیر فصل مصادف شده با گرمای شدید به همراه قطعی‌های متعدد برق؛ اما در این بین یک صنعت باید به‌طور کامل خاموش شود تا به اصطلاح کمبود برق شبکه جبران شود. مصطفی رجبی مشهدی، سخنگوی صنعت برق کشور نیز در هفته گذشته رسماً اعلام کرد که از اول تیرماه تمامی مراکز مجاز ماینینگ شورش فعالیت خود را برای کاهش بار روی شبکه توزیع برق کشور متوقف می‌کنند. اما یک بار دیگر این اتفاقات واکنش‌های متعددی را به همراه داشته است. برخی بر این باور هستند که این خاموشی ناگهانی یک بار دیگر به صنعت ماینینگ کشور ضربه وارد می‌کند؛ چرا که سال گذشته قطعی طولانی مدت ماینرهای قانونی به‌طور قابل توجهی به استخراج رمزارز ایران ضربه وارد کرد، به گونه‌ای که سهم ایران از هشریت ۴ درصدی به ۰٫۱۲ درصد رسید و این اتفاق عملاً ایران را از گردونه استخراج‌کنندگان خارج کرد و از سایر رقبا عقب ماند. این در حالی است که برخی معتقد بودند که ایران قصد دارد از طریق استخراج رمزارز در مسیر دور زدن تحریم‌ها قدم بردارد که مجموع شرایط نشان می‌دهد این اتفاق در عمل رخ نداده است.

#### تأثیر دارد یا ندارد؟

با این وجود برخی دیگر بر این باورند که خارج کردن ماینرها از شبکه اصلی توزیع برق تأثیر چندانی بر شبکه توزیع برق ندارد و بخش اندکی از اضافه بار شبکه را این بخش متحمل می‌شود و مشخص نیست تا چه حد این اتفاق می‌تواند اثرگذار باشد. از سوی دیگر این موضوع نیز مطرح می‌شود که چرا همه ماینرهای سراسر کشور فعالیت‌شان متوقف می‌شود؛ چرا که عملاً برخی ماینرها در بخش‌هایی از کشور حضور دارند که بار اضافی را به شبکه تحمیل نمی‌کنند. موضوع دیگری که مطرح می‌شود اعتراض به این موضوع است که چرا باید ماینرها از شبکه خارج شوند و این اتفاق به‌صورت ناگهانی صورت بگیرد. محمد خدادادی، مجری طرح تأمین برق رمزارزهای شرکت توانیر در پاسخ به سؤال راه پرداخت مبنی بر اینکه چرا برق ماینرها بدون هشدار قبلی قطع شده، می‌گوید: «قطع ماینرها در ایام پیک و اوج بحران فقط مربوط به سال گذشته و امسال نیست. در تصویب‌نامه هیئت وزیران مربوط به استخراج رمزارز که در سال ۱۳۹۸ تصویب شده،



عکس‌ها: نسیم اعتمادی

او با اشاره به اهمیت شکل‌گیری متاورس تأکید کرد: «تمرکز شدید شرکت‌های بزرگ دنیا در تشکیل متاورس تنها به این دلیل است که پول‌های جدید شکل بگیرد، اما عددی که اکنون در بحث بیت‌کوین مشاهده می‌کنیم، نشان می‌دهد که این رمزارز باز یچه‌ای بیش نیست؛ تصور کنید اگر متاورس به‌صورت میلیاردری عضو بپذیرد و شکل جدی به خود بگیرد، ما شاهد بزرگ‌شدن اقتصاد دنیا در ابعاد قابل توجه خواهیم بود.»

فیروزآبادی با اشاره به اینکه نباید نگاه و افق دید را محافظه‌کارانه کنیم، گفت: «ما نباید سطح کارمان را به سمت رویکردهای محافظه‌کارانه سوق دهیم. بحث ایجاد سندپاکس و محیط‌های آزمون در حال حاضر یک رویکرد محافظه‌کارانه اما قابل تقدیر است. ولی در حال حاضر نظام پولی ما به‌مانند بسیاری از دیگر کشورهای دنیا محافظه‌کارانه است، در نتیجه باید شهامت و جسارت کارهای مخاطره‌آمیز در عصر جدید مورد توجه قرار گیرد.»

#### محیط بانکداری کشور مستعد توسعه و نوآوری است

در بخش پایانی این نشست علی صالح‌آبادی، رئیس کل بانک مرکزی با اشاره به اهمیت ایجاد سندپاکس گفت: «محیط بانکداری در کشور مستعد توسعه و نوآوری‌های جدید است و نمی‌توانیم این فضا را توسعه دهیم؛ مگر اینکه در چنین فضایی آزمون شود و امیدواریم این محیط باعث تسهیل در فضای فناوری بانکی شود.»

صالح‌آبادی در ادامه تأکید کرد: «هر جایی که به افرادی که دانش فنی لازم را دارند، میدان دادیم، خالق فرصت‌های جدید در اجرا و عمل بودند. در حال حاضر نیز همه افراد حقیقی و حقوقی با بانک کار دارند و ما برای تسهیل فرایندها اصلاحات نظام بانکی را آغاز کردیم که این اصلاح در خصوص رابطه بانک مرکزی با بانک‌ها و بانک‌ها با مردم است. اگر فراخوان‌هایی که در حوزه‌های مورد نظر اعلام شده، بتواند هر یک از چالش‌های مورد نظر در این مسیر را برطرف کند، برای ما مفید است.» او در ادامه تأکید کرد: «به‌شدت به اجرایی‌سازی این پروژه در آینده امیدوار هستیم. در حال حاضر به‌عنوان رگولاتور وظیفه خود می‌دانیم محیطی را فراهم کنیم که نوآوری شکل بگیرد. وظیفه ماست که تلاش کنیم این فناوری‌ها به سرانجام برسد.»

در پایان نیز محیط آزمون بانک مرکزی توسط علی صالح‌آبادی به‌طور رسمی آغاز به کار کرد تا فعالان این حوزه کسب‌وکارهای خود را در این محیط عرضه کنند.



تهران نیز به نمایندگی از فعالان کسب‌وکارهای این حوزه در خصوص راه‌اندازی و کاربرد سندپاکس گفت: «موضوع سندپاکس بحث اجازه‌دادن برای انجام خطاست. واقعیت آن است که کسب‌وکارهای حوزه فین‌تک نه در مقابل نهادهای رگولاتوری هستند و نه در برابر بانک مرکزی؛ اما تصمیم دارند در کنار آنها قرار گیرند و قصد دارند اقتصاد کشور را بزرگ کنند و پذیرش این مسیر و فرهنگ آن اتفاق بزرگی است.»

#### نیاید محافظه‌کار باشیم

در بخش دیگر این نشست ابوالحسن فیروزآبادی، دبیر شورای عالی فضای مجازی کشور به بحث روند تحول در فضای مجازی و بروز و ظهور مباحث مالی در این عرصه پرداخت. او در این خصوص گفت: «ما قرن بیستم را در حالی سپری کردیم که بزرگ‌شدن بازارهای یکی از نیازهای مبرم جهانی شده بود. با توجه به تحولاتی که در جهان صورت گرفت، در بحث جهانی شدن و تغییر بافت دوره مدرنیته و صنعتی شدن این نیاز به وجود آمد که دائماً اقتصاد جهانی بزرگ شود. در کنار آن هم تحولاتی در حوزه فناوری‌های مجازی صورت گرفت که دوره مبتنی بر اطلاع‌رسانی بود و از نظامات اطلاع‌رسانی نیز فضای مجازی تشکیل شد؛ قبل از آن نیز نظام‌های ارتباطی؛ از تالاقی نظام‌های اطلاعاتی و ارتباطی ماشین‌های جست‌وجو در دنیا شکل گرفتند. به‌دنبال آن شاهد تحولی تحت عنوان شبکه اجتماعی بودیم که نقش رسانه‌ای آنها برجسته شد و در کنار آن چیزی تحت عنوان اقتصاد دیجیتال شکل گرفت.»

او در ادامه افزود: «با ظهور و بروز هر یک از این پدیده‌ها متأسفانه دچار تأخیر بودیم و در حقیقت این تحولات در دنیا رخ داد و فقط کاربر این عرصه بودیم؛ متأسفانه در حوزه‌های مختلف فضای مجازی، کاربر هستیم. هر چند اقدامات خوبی در بحث اقتصاد دیجیتال به وقوع پیوسته، ولی روح تحولی که به‌عنوان پارادایم فضای شبکه‌های اجتماعی مطرح است، فاقد پلتفرم‌های مناسب است.»

فیروزآبادی با اشاره به ورود به یک عصر جدید در بزرگ‌سازی بازارها گفت: «توجه به خلق پول و استفاده از آن در فضای مجازی در این دوره جدید بسیار حائز اهمیت است. بسیاری از پلتفرم‌های شبکه‌های اجتماعی طی سال‌های اخیر فشار سنگینی وارد کردند تا پولی در این چهارچوب خلق کنند.» او در ادامه افزود: «نظام‌های سنتی پولی و مالی به‌خصوص در آمریکا مقاومت زیادی در برابر خلق این پول‌ها انجام دادند، اما اکنون صحبت از متاورس می‌شود که یک تغییر شدید پارادایمی در بحث فناوری‌هاست.»



شماره ۲۵  
تیرماه ۱۴۰۱  
سال دوم





اما واگرهایی که باید در مواجهه با یک پارادایم جدید مالی در نظر داشته باشیم

## مسیر پیاده‌سازی موفق رمزریال در ایران کدام است؟

چند ماهی است که در سیستم مالی ایران از پیاده‌سازی طرح رمزریال صحبت می‌شود؛ مفهومی نوپا در اقتصاد که با محوریت فناوری بلاکچین شکل گرفته است. قبل از اینکه بخواهیم از دیدگاه پیرامون رمزریال صحبت کنیم، بهتر است کمی به ماهیت رمزریال بانک مرکزی که در جهان با CBDC شناخته شده، بپردازیم. فناوری به سرعت در حال رخنه در بدنه اقتصاد جوامع مختلف است و ما می‌توانیم به خوبی تأثیر آن را در هوشمندسازی اکوسیستم‌های مالی و بانکی ببینیم. بلاکچین یکی از همان فناوری‌هایی است که عامل شکل‌گیری تحولاتی بزرگ در سیستم‌های مالی شده است. در حالی که کشورها به دلیل ساختارهای سنتی خود با چالش‌ها و ضعف‌های اقتصادی دست‌وپنجه نرم می‌کنند، فناوری بلاکچین و اقتصاد کریپتو روز به روز در جهان با توسعه بیشتری همراه شده و راه‌حل‌های کاربردی تری را ارائه می‌دهد.

از همین رو نظریه پردازان و اقتصاددانان مدرن به دنبال استفاده از پتانسیل‌های

فناوری‌های مالی جهت کاهش ناکارآمدی‌های اقتصادی هستند. یکی از این راه‌حل‌ها، طرح نوآورانه رمزریال دولتی یا ملی است که طی چند سال اخیر به یک روند جهانی در اقتصاد تبدیل شده است. این رمزریال‌ها، پول‌های دیجیتالی هستند که بر بستر بلاکچین پیاده‌سازی می‌شوند. تا چند سال پیش این طرح با مخالف دولت‌ها روبه‌رو بود، اما اکنون با توجه به

توصیه بانک جهانی و قطعی شدن جایگاه ارزهای دیجیتال در اقتصاد جهان، دولت‌های بسیاری مانند چین، استرالیا، مالزی، سنگاپور، آفریقای جنوبی و... از آن استقبال کرده‌اند. بانک‌های مرکزی کشورها برای همراهی با این روند در حال برنامه‌ریزی برای اجرایی شدن آن هستند تا از تضعیف موقعیت خود در سیستم‌های مالی جلوگیری کنند. در اجرای این پروژه، بانک‌های مرکزی با پیاده‌سازی بلاکچین‌های اختصاصی، رمزریال‌های ملی را به جای پول‌های فیزیکی ارائه می‌دهند و بر آنها نظارت می‌کنند. وجه مشترک این رمزریال‌ها با ارز فیات رایج در هر کشوری در یکسان بودن ارزش آنها و امکان استفاده در معاملات روزمره افراد و کسب‌وکارهاست.

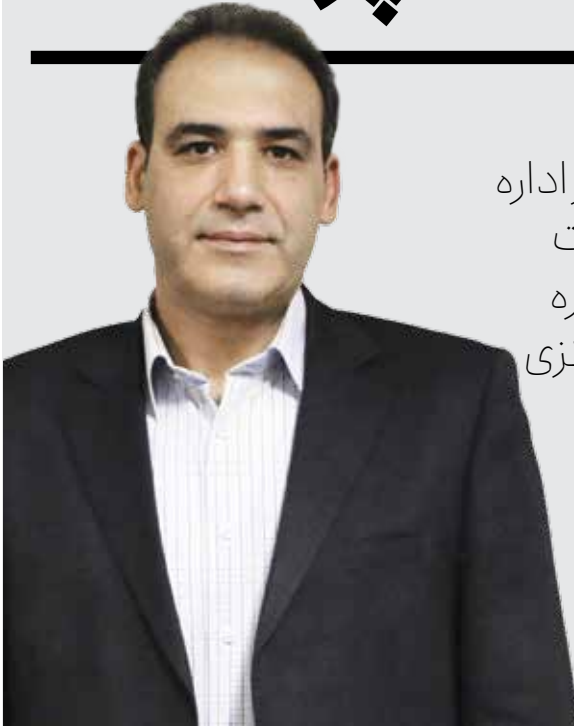
امنیت معیار بسیار مهمی در سیستم‌های مالی است و رمزریال‌های ملی به دلیل شفافیت می‌توانند با تأمین امنیت تراکنش‌های مالی، اقتصاد کشورها را از چالش‌هایی نظیر کلاهبرداری، سوءاستفاده و

فرارهای مالیاتی نجات دهند؛ چالش‌هایی که هر سال ضربه‌های سنگینی را به سیستم‌های مالی سنتی وارد می‌کند. از آنجایی که این رمزریال‌ها بر پایه بلاکچین توسعه داده می‌شوند، شفافیت در تراکنش‌ها و یکپارچه‌سازی انتقالات دیجیتالی، امکان ردیابی و نظارت کامل تر و کنترل بیشتری روی گردش پول را به بانک‌های مرکزی می‌دهند؛ دقیقاً همان مشکل بزرگی که ما در سیستم مالی موجود با آن مواجه هستیم. یکی از دغدغه‌های موجود در پیاده‌سازی رمزریال بانک‌های مرکزی بحث رقابتی بودن آن با کریپتوکارنسی‌هاست، اما از نظر من این دو مبحث فقط در استفاده از بلاکچین با یکدیگر شبیه هستند؛ چراکه کارکرد متفاوتی دارند. در رابطه با رمزریال‌های ملی، ما برای استفاده از آنها با محدودیت‌های جغرافیایی روبه‌رو هستیم، نرخ آنها معادل وجه رایج در کشورهاست و نهاد ناظر بر آنها، بانک‌های مرکزی هستند. هدف از پیاده‌سازی این پول‌های دیجیتالی، کاهش هزینه‌های تولید پول‌های فیزیکی، شفاف‌سازی تراکنش‌های مالی، کاهش تخلفات مالی و در نهایت قدرت گرفتن بیشتر بانک‌های مرکزی و نظم‌دهی به سیستم پولی کشور است.

درباره بحث پیاده‌سازی رمزریال در کشورمان، از آنجایی که رمزریال‌های ملی پدیده‌ای نو در اقتصاد هستند، ما بایستی به نمونه‌های موفق و تجربه‌های جهانی نگاه کنیم. رمزریال علاوه بر کاهش هزینه‌های چاپ و توزیع پول رایج در کشور، می‌تواند با نظم‌دهی و یکپارچه‌سازی اکوسیستم نامنظم موجود در بانک‌ها به کنترل تورم توسط بانک مرکزی و نظارت بهتر کمک کند. پول فیزیکی در ایران با اشکال مختلفی، هزینه‌های اضافی را به بانک‌ها و مردم تحمیل می‌کند و رمزریال به خوبی می‌تواند این هزینه‌های اضافی را سبک کند. اقتصاد ما با توجه به حجم بالای گزارش‌های تخلفات مالی در زمینه پول شویی، کلاهبرداری و فرارهای مالیاتی به چنین ابزار کارآمدی برای سلامت خود احتیاج دارد.

رمزریال این پتانسیل را دارد که با رفع این مشکلات قدرت حاکمیت بانک مرکزی را در سیستم مالی ایران بسیار افزایش دهد. یکی دیگر از مزیت‌های پیاده‌سازی این طرح در ایران، البته در صورتی که اجرای موفق داشته باشد، تعاملات بهتر و تبادلات مالی با کشورهای دوست است. با وجود تحریم‌های چندساله در ایران، استفاده از رمزریال می‌تواند تبادلات بازرگانی را برای افراد و کسب‌وکارها - از ابعاد کوچک گرفته تا تجارت‌های سنگین - با سهولت بیشتری همراه کند. درصد زیادی از بانک‌های مرکزی در حال توسعه CBDC خود هستند، امیدوارم طرح رمزریال با موفقیت در مسیر و بستری درست، اجرا و عملیاتی شود.

# رمزریال و متنوع سازی ابزارهای پرداخت



گفت‌وگو با داود محمدبیگی، مدیر اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی



شماره ۲۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم

حدود دو سالی می‌شود که زمزمه‌های انتشار رمزریال از سوی بانک مرکزی ایران شنیده می‌شود، ولی گویا در دو، سه ماه گذشته بانک مرکزی به طور جدی تری در حال پیگیری این پروژه است؛ پروژه‌ای که هنوز ابعاد گوناگون آن به طور کامل مشخص نشده و سؤالات و ابهامات زیادی پیرامون آن وجود دارد. در واقع هنوز به طور دقیق مشخص نیست رمزریال با چه اهداف و قابلیت‌هایی انتشار خواهد یافت، چه تفاوت‌هایی با ریالی که اکنون در دست مردم است، دارد و در کل چه تضمینی وجود دارد که سرمایه‌های مردم در رمزپول بانک مرکزی از بین نرود. بسیاری از فعالان حوزه رمزریال معتقدند با توجه به اینکه هنوز تکلیف رگولاتوری و قوانین آن با دنیای رمزریال مبهم است، این اقدام بانک مرکزی، اقدام عجیبی است. با توجه به آنچه بانک مرکزی اعلام کرده، به نظر می‌رسد رمزریال شکل دیگری از ریال است و در واقع همان کارکردهای ریال را خواهد داشت، ولی وقتی ارزش ریال هر سال به طور متوسط ۲۰ درصد کاهش می‌یابد، تغییر شکل آن برای مردم چه توجیهی خواهد داشت و چندین و چند سؤال دیگر که باعث می‌شود این پروژه جدید بانک مرکزی مبهم باشد. برای رسیدن به پاسخ این سؤالات در گفت‌وگوی کوتاهی که با داود محمدبیگی، مدیر اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی داشتیم، کمی به ابعاد مختلف این پروژه پرداختیم.

داشته باشند. تاکنون دسترسی الکترونیکی به پول بانک مرکزی صرفاً محدود به بانک‌ها بود و مردم نیز برای انجام عملیات پرداخت می‌بایست از پول الکترونیکی بانک‌ها استفاده می‌کردند. توکن بانک مرکزی یا رمزریال بانک مرکزی همان اسکناست است که کاملاً به شکل الکترونیک در اختیار آحاد مردم قرار می‌گیرد. این ابزار صرفاً توسط بانک مرکزی منتشر می‌شود و بانک‌ها حق انتشار آن را ندارند، اما در فرایند توزیع، بانک‌ها نقش مؤثری ایفا خواهند کرد.

یعنی برای رمزریال هم ممکن است یک اکوسیستم پرداخت مشابه آنچه برای اسکناست وجود دارد، شکل بگیرد؟  
بله برای فهم بهتر این موضوع اسکناست فعلی را مدنظر

رمزریال چقدر می‌تواند به ایجاد اکوسیستم جدیدی در حوزه پرداخت کشور کمک کند؟

بانک مرکزی ایران از انتشار پول رسمی مبتنی بر فناوری دفترکل توزیع شده و به صورت توکن شده اهدافی از جمله بسترسازی توسعه اقتصاد دیجیتال در کشور، مدیریت تاب‌آوری در زیرساخت‌های پرداخت خرد کشور، کاهش هزینه‌های عملیاتی چاپ و توزیع اسکناست و جلب مشارکت حداکثری بانک‌ها در توسعه شبکه را دنبال می‌کند.

به عبارت دیگر این ابزار اکوسیستم جدیدی در حوزه پرداخت کشور ایجاد می‌کند که در آن کمترین وابستگی به پول بانک‌ها وجود دارد و مردم می‌توانند به صورت الکترونیکی به پول بانک مرکزی دسترسی





چرا باید نسخه خاص خود را در حوزه رمزارز ملی داشته باشیم؟

## کریپتوریال و هزارتوی تحریم‌ها

می‌تواند به اقتصاد ما کمک کند. یعنی هر چقدر که ما مردم را تشویق کنیم که دارایی‌های دیجیتال خود را در صرافی‌های ایرانی انباشت کنند، بسیار مثبت است؛ چراکه از این منظر داده‌های مردم بسیار امن خواهد بود و دشمنان به سختی می‌توانند رد نقل و انتقال‌های ما را شناسایی کنند. ماهیت کریپتوریال به‌طور کامل هنوز آشکار نشده است. به عبارت دیگر هنوز توضیح کامل و واضحی از سوی رگولاتور در این زمینه نداریم، ولی از صحبت‌هایی که تاکنون شنیده شده، می‌توان فهمید که پیاده‌سازی آن به لحاظ فنی پیچیدگی خاصی ندارد و مهم این است که بانک مرکزی از نظر ماهیتی به‌طور دقیق پروژه را توضیح دهد.

آیا ویژگی ضدتورمی را می‌توان در این پروژه رعایت کرد؟ به‌عنوان مثال ۲۱

میلیون بیت‌کوین می‌توان تولید کرد و تاکنون ۱۹ میلیون آن تولید شده است؛ بنابراین این سقف می‌تواند ویژگی ضدتورمی را رعایت کند. البته مقایسه بیت‌کوین با کریپتوریال مقایسه‌درستی نیست و صرفاً برای اینکه درک مشترکی وجود داشته باشد، این مثال را عنوان کردم. تتر هم به شکل فیات است، اما به مقداری که وارد بازار می‌شود، از پشتوانه دلار برخوردار است. ما باید

مردم را به انباشت سرمایه خود در صرافی‌های داخلی تشویق کنیم و مهم‌تر از آن، بتوانیم امنیت این دارایی‌ها را نیز تضمین کنیم. همچنین در نظر داشته باشید در حال حاضر مسئله تحریم و مسدود شدن کیف پول مطرح است و بحث منافع ملی مهم است. به همین دلیل هر چقدر بتوانیم به بزرگ شدن و عمیق شدن صرافی‌های داخلی کمک کنیم، منافع مردم بهتر تأمین می‌شود.

بانک‌های مرکزی تلاش می‌کنند به نحوی کریپتوکارنسی را کنترل کنند، اما باید دید در آینده آیا پروژه رمزارز ملی می‌تواند موفق شود یا خیر. در این مسیر بسیار مهم است که از مشاور و مشارکت بخش خصوصی استفاده شود. در شرایط تحریمی اگر این پروژه موفق باشد، می‌تواند به اقتصاد کشور کمک کند.»

پروژه رمزارز ملی بانک مرکزی یکی از پربحث‌ترین پروژه‌هایی است که از ابتدای سال جدید تاکنون مطرح بوده است. هرچه بانک مرکزی در مسیر عملیاتی این پروژه بیشتر پیش می‌رود، انتقادات و واکنش‌ها نسبت به آن از سوی فعالان حوزه فناوری‌های مالی بیشتر می‌شود. مهم‌ترین ریشه این مسئله را نیز می‌توان در نبود شفافیت و از آن مهم‌تر عدم انتشار وایت‌پیپر این پروژه دانست. هر چند قدم‌هایی در این خصوص در حال برداشته شدن است، اما انتظارات فعالان این حوزه بیش از این بوده است.

در وهله اول بهتر است نگاهی به تجربه جهانی داشته باشیم. با ظهور رمزارزها و غیرمتمرکز بودن آنها، بسیاری از بانک‌های مرکزی در جهان به این فکر افتادند که به‌نوعی برای این پدیده نوظهور کنترلی داشته باشند. در واقع کریپتومولی هم تلاشی از سوی بانک‌های مرکزی است تا بتوانند جریان کریپتوکارنسی را کنترل و نقشی برای خود پیدا کنند. در کشور چین این برنامه با پیشرفت قابل ملاحظه‌ای همراه بوده و شنیده‌ام که حتی در پمپ‌بنزین‌ها نیز از این ابزار پرداخت استفاده می‌شود.

این نکته را باید در نظر بگیریم که هر کشوری مناسبات و اقتضائات خاص خودش را دارد و کشوری مثل ما که اکنون تحریم است، شرایط بسیار خاصی دارد؛ بنابراین ما باید نسخه خاص خود را داشته باشیم. آخرین صحبت‌هایی که از سوی بانک مرکزی ایران در این زمینه انجام شده، به سخنان آقای محرمیان، معاون بانک مرکزی بازمی‌گردد که اعلام کردند رمزارز ملی در حال راه‌اندازی است و بانک مرکزی به‌عنوان واسط عمل می‌کند و پشتوانه این ابزار مالی هم اسکناس است. تاکنون در همین حد توضیحات ارائه شده است. رئیس‌کل بانک مرکزی نیز اعلام کرده که مردم اسکناس تحویل بانک می‌دهند و در ازای آن رمزارز ملی یا همان ریال دیجیتال دریافت می‌کنند. بانک مرکزی قرار است در حوزه کریپتوریال خودش روبه‌روی مردم باشد و ارائه این خدمات را به سایر بانک‌ها واگذار نخواهد کرد. این نکته مهمی است. به عقیده من عمیق شدن بازارهای صرافی داخلی

موضوعی مرتبط با اقتصاد کلان بوده و باید در جای خود به چالش‌های این موضوع پرداخت، ولی توسعه ابزارهای پرداخت خرد در جامعه، تسهیل پرداخت‌های خرد عمومی، کاهش هزینه‌های شبکه پرداخت کارتی کشور و مدیریت تاب‌آوری شبکه پرداخت در مواقع بروز بحران، ملاحظاتی است که مجزا از ارزش واحد پولی، دلیل اصلی طراحی و اجرای رمزارز ملی است.

با این توصیف آیا می‌توان گفت بانک مرکزی به دنبال متنوع‌سازی ابزار پرداخت است، اما در نهایت انتخاب ابزار پرداخت با مشتری است؟

واقعیت این است که با توجه به به‌روز شدن فناوری‌ها، حوزه‌های پولی و بانکی نیز در تلاش هستند که از منافع فناوری‌های جدید استفاده کنند. قبل از بروز فناوری بلاکچین، اگر بانک‌های مرکزی می‌خواستند ابزار پرداختی غیر از اسکناس کاغذی به مردم بدهند، آیا راه‌حلی داشتند؟ شاید یک راه افتتاح حساب برای ایشان در بانک مرکزی بود که عملاً غیرممکن است، آن هم صرفاً به دلیل ارائه ابزار پرداخت خرد؛ بنابراین اکنون که این فناوری ظهور کرده، بانک‌های مرکزی را به این فکر انداخته که اگر بخواهند ابزار پرداخت کاملاً الکترونیکی خود را به مشتریان ارائه بدهند، چطور می‌توانند از این فناوری استفاده کنند. انتشار رمزارز ملی یا همان اسکناس الکترونیکی، یکی از این روش‌هاست؛ البته تأکید می‌کنم در حوزه خرد و در کنار اسکناس و به‌عنوان مکمل آن در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد. در نهایت انتخاب ابزار پرداخت با مشتری است و کماکان ممکن است برخی اسکناس کاغذی و برخی اسکناس الکترونیکی و برخی نیز ابزارهای الکترونیکی بانکی را برگزینند. اینها به این معنی نیستند که قرار است این ابزار جای ابزار دیگری را بگیرد، بلکه هر کدام در جایگاه خود کارکرد و کاربردهای خود را دارند.

در این راه چقدر از نظرات کارشناسان و بازیگران مختلف صنعت پرداخت استفاده شده است؟

یکی از موضوعات بسیار مهم این است که باید این محصول و اکوسیستم جدید را به گونه‌ای طراحی کرد که هم مشتری و هم بازیگران تمایل داشته باشند در آن فعالیت کنند و این موضوع قطعاً نیازمند همفکری و تعامل با خبرگان این حوزه است و در حال حاضر موضوع در کارگروه‌های مختلف اقتصادی و کسب‌وکاری و فنی و بانکی در بانک مرکزی در حال تحلیل، طراحی و بررسی است.

فکر می‌کنید چقدر رمزارز ملی بتواند به اهداف خود نزدیک شود؟

توسعه قراردادهای هوشمند یکی از دستاوردهای بسیار ارزشمند زیرساخت ایجاد شده است که در آن می‌توان از رمزارز ملی به‌عنوان ابزار پرداخت استفاده کرد. اگرچه در حال حاضر مبالغ طراحی شده برای شبکه بسیار محدود است، اما باید این بستری ایجاد شود و مطمئن هستیم کاربردهایی روی آن ایجاد خواهد شد که هم‌اکنون حتی به فکر ما هم نمی‌رسد. موضوع قراردادهای هوشمند در حوزه بانکی و پرداخت به نظر بنده یکی از مواردی است که هم می‌تواند مورد نظر بانک مرکزی به‌عنوان نهاد رگولاتور باشد و هم برای فناوریان نوین پولی و پرداخت عرصه جدیدی برای فعالیت، نوآوری و شکوفایی است.

در خصوص انگیزه ذی‌نفعان رمزارز ملی (کاربران، کسب‌وکارها، بانک‌ها و بانک مرکزی)، این موضوع به تفکیک و از زوایای مختلف قابل بررسی است که به تفصیل به آن پرداخته خواهد شد.

داشته باشید که بانک مرکزی اقدام به چاپ آن می‌کند و طبق روالی که قانون به وی اجازه داده، بخشی از اسکناس چاپ شده را منتشر می‌کند. اسکناس انتشار یافته از طریق بانک‌ها در اختیار عموم مردم قرار می‌گیرد. این فرایند دقیقاً برای رمزارز ملی بانک مرکزی نیز انجام خواهد شد. تنها تفاوت آن با اسکناس عدم وجود فیزیک و جسم اسکناس است. همان‌طور که اسکناس به خودی خود ارزش ذاتی دارد و به محض انتقال آن به شخص دیگر، ارزش آن نیز به دریافت‌کننده منتقل می‌شود، رمزارز ملی نیز به محض انتقال، ارزش خود را به دریافت‌کننده منتقل می‌کند. نکته مهم دیگر این است که نقل و انتقالات با این ابزار نیازمند نهاد تسویه‌گر نیست. دقیقاً به دلایلی که توضیح داده شد، ارزش در ذات توکن و رمزارز ملی وجود دارد؛ بنابراین فرایند انتقال ارزش ساده‌تر از پول الکترونیکی بانک‌هاست. البته در تمام کشورهایی که این پروژه آغاز شده، توجه به ابعاد اقتصادی و تأثیرات آن بر تراز مالی بانک‌ها و ابعاد اقتصادی آن از موضوعات مهمی است که باید مورد ارزیابی دقیق کارشناسان و خبرگان قرار گیرد.

می‌توان نتیجه گرفت که بانک مرکزی به دنبال کارآمدتر کردن ابزار پرداخت خود با کمک ابزارهای جدید و فناوری‌های غیرمتمرکز است. اما ریسک‌های این فناوری‌ها بالاست و تضمین‌های مرتبط با آن برای مردم خیلی اهمیت پیدا می‌کند. تمهید بانک مرکزی در این خصوص چیست؟

رمزارز ملی از نظر کاربردی از نوع ابزارهای پرداخت است، نه ابزار سرمایه‌گذاری. در ابزارهای سرمایه‌گذاری مخاطرات مختلف مرتبط، از جمله احتمال بروز سود یا خسارت به منابع مالی مطرح است، ولی رمزارز ملی ابزاری جهت تسهیل پرداخت‌های خرد در کشور و در عین حال بسترسازی برای ارائه امکان توسعه قراردادهای هوشمند و فعال‌سازی ظرفیت‌های اقتصاد دیجیتال در کشور است. در واقع بر اساس آنچه توضیح داده شد، تصمیم با مشتری است که آیا می‌خواهد جسم اسکناس را در جیب خود داشته باشد یا توکن الکترونیکی اسکناس را در کیف خود نگهداری کند. آیا می‌توان گفت که مردم به دلیل ترس از بین رفتن سرمایه‌های خود از اسکناس استفاده نمی‌کنند؟! قاعدتاً در معاملات و تبادل‌ات خرد این ابزار هنوز کارکردهای خود را دارد، حال اگر بتوان با روش‌هایی این کارکردها را تسهیل و کارآمدتر کرد، احتمال استفاده و اقبال بیشتر مردم به اسکناس افزایش خواهد یافت.

یادمان باشد اسکناس تنها ابزار پرداخت بانک مرکزی است که مستقیماً در اختیار مردم است و سایر ابزارهای پرداخت مردم توسط بانک‌ها در اختیار ایشان قرار گرفته است. با پروژه رمزارز ملی، بانک مرکزی تصمیم گرفته این ابزار پرداخت خود را قدری به‌روز و کارآمدتر کند و در کنار آن نیز فوایدی را که در ابتدای عرایضم گفتم، دنبال کند.

گفته می‌شود ریال پشتوانه این رمزارز ملی است. هر سال به‌طور متوسط ۲۰ درصد از ارزش ریال کاسته می‌شود و در یک سال اخیر این ریزش ارزش ریال تا ۵۰ درصد هم بوده است.

حال کسی که می‌خواهد از این رمز پول استفاده کند، روی کاغذ سالی ۲۰ الی ۵۰ درصد ریزش ارزش را باید تحمل کند. بانک مرکزی برای این کاهش ارزش ریال چه تدبیری اندیشیده است؟

رمزارز ملی پول رسمی کشور است که مشابه اسکناس از سوی بانک مرکزی منتشر و به واسطه بانک‌ها در جامعه توزیع می‌شود. پول رسمی کشور ابزار پرداخت رسمی جامعه است. افزایش قدرت تسعیر پول کشور



شماره ۲۵  
تیرماه ۱۴۰۱  
سال دوم





## سلسیوس برداشت‌ها را متوقف کرد تا به یک نسخه دیجیتالی از بانک‌های سنتی تبدیل نشود

### خلف وعده سلسیوس

#### ← سلسیوس جادویی؛ خیال خام یا واقعیت؟

در حال حاضر فکر اینکه بدون ریسک بالا بتوان سود زیادی به دست آورد، چیزی جز خیال خام نیست، اما سلسیوس و ترا با مجموعه‌ای از شرکت‌ها، توسعه‌دهندگان و اپلیکیشن‌هایی که قرار است یک سیستم مالی جدید را حول فناوری‌های رمزنگاری و بلاکچین بسازند، همکاری می‌کنند. با اینکه سلسیوس از لحاظ سازمانی به شرکت‌های سنتی شباهت داشت، اما بسیاری از پروژه‌های دیفای در آن توسط پروتکل‌های نرم‌افزاری اجرا می‌شوند. خود این پروتکل‌های نرم‌افزاری هم توسط کاربران اداره می‌شوند. برخی معتقدند توانایی سلسیوس در پرداخت بازده‌های کلان به پلتفرم‌ها جادویی است. در واقع این پرداخت‌ها در قالب پاداش به پلتفرم‌ها داده می‌شود تا بتوانند از توکن‌هایشان استفاده کنند یا آنها را وام بدهند. برای بیش از یک سال، به نظر می‌رسید که این تکنیک کار می‌کند. طبق گفته DeFi Pulse تا نوامبر ۲۰۲۱ بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار قرض داده یا گرفته یا با پروتکل‌های دیفای سپرده شد. این فعالیت باعث افزایش شدید قیمت تمام ارزهای دیجیتال شد.

#### ← آیا سلسیوس دیوانه است؟

مشینسکی ۵۶ ساله، بنیان‌گذار خستگی‌ناپذیر سلسیوس در سخنرانی‌ها و کنفرانس‌های هفتگی خود در یوتیوب ساعت‌ها با طرفداران خود صحبت می‌کند. او طرفدارانش را سلسیوسی می‌نامد و به آنها می‌گوید سلسیوس، مسیر آزادی مالی است. سال گذشته در توئیتر مسابقه‌ای برگزار شد که افراد می‌بایست به کارهای خود اعتراف می‌کردند. اعتراف بسیاری از مردم در مورد سپرده‌گذاری در سلسیوس بود. آنها می‌گفتند پس‌انداز زندگی خود را به سلسیوس سپرده‌اند. مشینسکی در مصاحبه‌ای با «پادکست آوریل» گفت: «ما اکثر درآمدمان را به جامعه می‌دهیم. این یک پارادایم جدید و مدل کسب‌وکاری جدید است که قبلاً وجود نداشته است. یعنی در واقع هیچ‌کس به اندازه ما دیوانه نبود.» مشینسکی مدام از نرخ‌های بهره بالا صحبت می‌کرد و این حتی از منبع درآمد سلسیوس هم نامشخص‌تر بود. او گفت که این شرکت به صندوق‌های تأمین و سایر نهادهای بزرگ در بازار کریپتو وام داده و وجوه کاربران را به پروتکل‌های دیفای ارسال می‌کند. در واقع، سلسیوس یک دروازه‌کار برپسندتر و به‌شدت پیچیده دیفای بود. سال گذشته، سلسیوس از موقعیت و رشد خود استفاده و ۷۵۰ میلیون دلار سرمایه جذب کرد. این دور سرمایه‌گذاری حدود سه میلیارد دلار ارزش‌گذاری شد و مشینسکی را به یک میلیارد در تبدیل کرد.

شبکه سلسیوس (Celsius Network) یک برنامه وام‌دهی رمزنگاری و پلتفرمی متمرکز است که به طیف گسترده‌ای از ارزهای دیجیتال پایه از جمله اتریوم، بیت‌کوین و بسیاری از استیبل‌کوین‌ها سود پرداخت می‌کند. سلسیوس وعده پرداخت نرخ بهره تا ۱۸ درصد را می‌داد و مردم را تشویق به سپرده‌گذاری رمززارهایشان می‌کرد. به گفته این شرکت، بیش از یک میلیون نفر رمززارهای خود را به سلسیوس سپرده بودند. در روزهای نزولی بازار ارزهای دیجیتال که مردم شروع به برداشت سپرده‌های خود کرده بودند، «الکس مشینسکی» اعلام کرده بود که جای نگرانی نیست و اوضاع امن و امان است. اما در شب دوازدهم ژوئن، سلسیوس اعلام کرد که به دلیل شرایط بد بازار برداشت را متوقف می‌کند. این کار سلسیوس مانند این بود که یک بانک در شرایطی که مردم به خاطر وضعیت بازار وحشت‌زده‌اند، درهای خود را به روی آنها ببندد تا پول نقدشان را نگه دارد. سلسیوس در این باره نوشته است: «تمرکز ما بر تعهد نسبت به حفظ دارایی مشتریان است.»

#### ← ارزهای دیجیتال در سرازیری

درست یک ماه پس از سقوط ۶۰ میلیارد دلاری لونا و ترا، سلسیوس آشکارا تلاش کرد تا از تبدیل شدن به یک نسخه دیجیتالی از بانک‌های سنتی جلوگیری کند. شرایط ارزهای دیجیتال و شکست‌های پی‌درپی آنها سرمایه‌گذاران را بسیار نگران کرده است. قیمت بیت‌کوین در ۱۵ ژوئن به پایین‌ترین حد خود از دسامبر ۲۰۲۰ رسید و حدود ۷۰ درصد نسبت به زمان اوج خود در سال گذشته کاهش داشت. اثر نیز یک سقوط ۷۵ درصدی را نسبت به بالاترین قیمت خود در سال ۲۰۲۱ تجربه کرده است. رمززارهای کمتر شناخته‌شده و ان‌ان‌تی‌ها هم با افت بیشتری مواجه شده‌اند. ارزش کل بازار همه ارزهای دیجیتال که در ماه نوامبر ۲۰۲۱ از مرز سه تریلیون دلار گذشته بود، به زیر یک تریلیون دلار رسیده است.

#### ← اهرم پلتفرم‌ها در دست سلسیوس

تقویت‌کننده‌های رمززارها مات و مبهوت از خود می‌پرسند آخر این ماجرا کجاست؟ این ریزش تا چه زمانی ادامه دارد؟ سلسیوس و دیگر پروژه‌های دیگر چقدر برای بازار رمززارها از نظر سیستماتیک اهمیت دارند؟ «نوئل آجسون»، رئیس بینش‌های بازار در Genesis Global Trading در توئیتی نوشت: «هجوم مردم به سمت سلسیوس می‌تواند از یک اتفاق بدتر در بازار رمززارها جلوگیری کند.» بازار رمززارها بعد فروپاشی ترا بسیار آسیب دید. سلسیوس با برداشتن طیف وسیعی از دارایی و نفوذ در پلتفرم‌های مختلف، می‌تواند بر کل اکوسیستم تأثیرگذار باشد.



# روز شمار رمز ارزی یک بهار پر خبر!

نگاه نوبیتکس به برخی اتفاقاتی که در سه ماهه اول ۱۴۰۱ در حوزه رمززارها افتاد

از ترس اینکه مقامات روسیه با تبدیل ثروت خود به ارز دیجیتال از تحریم‌های اقتصادی فرار کنند، لایحه‌ای را برای جلوگیری از تراکنش‌های ارزهای دیجیتال روسیه به کنگره آمریکا ارائه داد. خبر پرحاشیه و جنجالی اول اردیبهشت امسال نیز قطعی شدن فروش توئیتر به ایلان ماسک بود؛ خبری که باعث افزایش قیمت دوچ‌کوین و بیت‌کوین شد و بیت‌کوین را از محدوده ۳۸ هزار دلار به ۴۰ هزار دلار رساند. ایلان ماسک همان زمان اعلام کرد که دوچ‌کوین می‌تواند گزینه‌ای برای پرداخت‌های توئیتر باشد. البته دوچ‌کوین بعد از این صعود مقطعی، با ریزشی شدید مواجه شد که همچنان هم ادامه دارد. طرفداران دوچ اما امیدوارند که در ماه‌های بعد، این میم‌کوین افزایش قیمت داشته باشد.

#### ← کیش پیشگام می‌شود

اما در ایران نیز، دبیرکل جامعه هتلداران جزیره کیش گفت: «از آنجا که در آستانه برگزاری جام جهانی فوتبال در قطر هستیم و ممکن است گردشگران زیادی برای اقامت به کیش مراجعه کنند، مسئولان گردشگری این جزیره تصمیم گرفته‌اند امکان پرداخت با ارزهای دیجیتال را برای مسافران خارجی فراهم کنند.» این خبر

بازار رمززارها در بهار ۱۴۰۱، فصل خونینی را پشت سر گذاشت. بازاری که از سال گذشته روندی نزولی به خود گرفته بود، در بهار امسال هم در بسیاری از روزها با کندل‌های قرمز مواجه بود و در نهایت با پایان فصل، قیمت بیت‌کوین به زیر ۱۸ هزار دلار رسید. اما ماجراهای ارزهای دیجیتال به نوسان قیمت آنها خلاصه نمی‌شود و در بهاری که گذشت، اتفاقات جدیدی در این حوزه رخ داد. گزارشی تحلیلی-خبری که صرافی نوبیتکس از سه‌ماهه اول سال خورشیدی در حوزه رمززارها تهیه کرده نشان می‌دهد نخستین خبری که در نوروز امسال منتشر شد، خبر راه‌اندازی یک مزرعه استخراج بیت‌کوین در کشور اسلواکی بود که با استفاده از فضولات انسانی و حیوانی، برق مورد نیاز برای ماینینگ بیت‌کوین را تولید می‌کند. چند روز بعد هم شرکت‌های بلاک (Block) و تسلا که به ترتیب جک دورسی و ایلان ماسک مدیریتهای آنها را بر عهده دارند، اعلام کردند که با همکاری مؤسسه بلاک استریم در حال کار روی ساخت مجموعه‌ای آزمایشی هستند که قرار است تمام برق مورد نیاز برای استخراج بیت‌کوین را از انرژی خورشیدی تأمین کند. همین روزها بود که پس از انتشار خبرهای متعددی درباره استفاده روسیه از ارزهای دیجیتال برای دور زدن تحریم‌ها، یکی از سناتورهای دموکرات ایالات متحده،



شماره ۲۵  
تیرماه ۱۴۰۱  
سال دوم



## نگاهی به یک شبکه بلاکچین اسلامی آموزه‌های شرعی در متاورس

دهد. به گفته محمد علیم، مدیرعامل شبکه IBF؛ فناوری متاورس که توسط شبکه IBF ارائه می‌شود، ساختار فعلی اقتصاد اسلامی را که بسته و محدود است، به ساختاری نامحدود و باز بدل می‌سازد.

### متاورس؛ ماندگار یا زودگذر؟

هرچند متاورس برای عده‌اندکی باهیجان همراه است، اما همچنان در ذهن بسیاری نامفهوم و گنگ به نظر می‌رسد. طبیعتاً این امر نوعی حس گمراهی، ترس و عدم استقبال را از سوی این قشر به همراه دارد. در تحقیق مشترکی که اکسیوس (Axios) و شرکت تحقیقات تجاری مومنتیو (Momentive) روی بیش از ۲۵۰۰ بزرگسال در آمریکا انجام داده‌اند، مشخص شده که ۳۲ درصد این گروه در واکنش به ایده متاورس احساس ترس بیشتری نسبت به هیجان نشان داده‌اند و هنگامی که سلطان جنگل در فضای متاورس به نمایش درآمد، تنها ۷ درصد از ۵۸ درصدی که به دیواره فنس‌ها چسبیده بودند، آینده هیجان‌انگیزی را برای متاورس تصور می‌کردند. آن دسته که حس ترس را تجربه کردند، فضای متاورس را فضایی زودگذر و آن دسته که از این فضا هیجان‌زده بودند، آینده‌را از آن متاورس می‌دانستند.

در مجموع، شرکت‌های بزرگ و کوچک فناوری محور میلیاردها دلار برای ایجاد فضای مجازی هزینه کرده‌اند. در این فضایی که برخی همچنان نسبت به سرمایه‌گذاری در این زمینه مردد هستند، برخی پیشگامان عرصه فناوری از جمله متا، مایکروسافت و گوگل برای بهره‌مندی هرچه بیشتر از این فرصت، با سرعت قابل توجهی پیش می‌روند. شرکت‌هایی همچون IBF نیز برای این دسته از پیشگامان، راه را هموار می‌سازد. کمپانی فین‌تک اسلامی نیز در نظر دارد از مدل‌های مبتنی بر بلاکچین برای ایجاد فضای آموزشی و تجاری در متاورس استفاده کند تا به ابزاری ارزشمند در فناوری برای ذخیره یا انتقال اطلاعات تبدیل شود.

شبکه IBF که بر پایه بلاکچین بنا شده، دست به ایجاد یک متاورس با آموزه‌های شرعی زده و امیدوار است تا پایان ۲۰۲۲ از آن رونمایی کند. شعبه دویلین این شبکه در بخش توسعه، میزبانی و شناسایی نیازمندی‌های بلاکچین و راه‌اندازی اقتصاد اسلامی در جوامع کوچک زیانزد است. همچنین وظیفه ساخت این متاورس را بر عهده دارد.

در فاز اول متاورس به دو بخش آموزش و بازار دسته‌بندی می‌شود. ساخت این پروژه در پلتفرم «الگورند» (Algorand) انجام می‌شود و از حمایت تمام و کمال این پلتفرم برخوردار خواهد بود. این پروژه با نگاه ویژه به مذهب، فرهنگ، قوانین و سیاست‌های حاکم در منطقه جنوب شرق آسیا ساخته می‌شود. به گفته شبکه IBF متاورس را باید به محیطی سه‌بعدی تشبیه کنیم که کاربران در آن قادر به برقراری ارتباط، تولید، انجام بازی‌های متنوع و همکاری با یکدیگر باشند. پس مشخصه‌هایی که به آن اشاره شد، نقش حیاتی در شکل‌گیری این محیط در جامعه مورد نظر را بازی خواهند کرد. به‌عنوان مثال ۲۴۰ میلیون از جمعیت ۱٫۸ میلیاردی مسلمانان جهان در جنوب شرق آسیا ساکن هستند. از این رو آموزه‌های شریعت، اثر فراوانی بر هر یک از ابعاد محیط متاورس خواهد داشت. شبکه IBF در اواخر سال ۲۰۲۱ تحقیق روی مفهوم شریعت در قالب متاورس را کلید زد. این ایده در دستور کار اولیه گروه تحقیق در جاکارتا قرار گرفت و این گروه کار خود را در ژانویه آغاز کرد.

### اهداف پروژه

این پروژه به‌طور ویژه دو هدف خلاقانه را دنبال می‌کند:

۱. محیط آموزشی خلاق و نامحدود از نظر زمان و مکان برای طالبان دانش را فراهم سازد.
۲. بازاری برای خرید و فروش با دسترسی نامحدود به بالاترین سطح اطلاعات و حمایت بالا را در اختیار سرمایه‌گذاران و مصرف‌کنندگان قرار



دیجیتال از سوی دولت‌ها و بانک‌های مرکزی است که ترجیح داده‌اند به جای انکار، آن را بپذیرند و تا حدی نیز مدیریت کنند.

اتفاق خوشحال‌کننده دیگر برای علاقه‌مندان به فناوری بلاکچین این بود که بر اساس آخرین یافته‌ها، متا یا همان فیس‌بوک سابق، طرحی برای اضافه کردن توکن‌های غیرمتملی (NFT) به اینستاگرام دارد. این شبکه اجتماعی قصد دارد به‌زودی پشتیبانی از آن‌اف‌تی‌ها را به‌صورت آزمایشی اجرا کند. ظاهراً قرار است اجرای این طرح با چهار شبکه بلاکچینی شناخته‌شده از جمله اتریوم کلید بخورد.

### چین همچنان در صدر جدول ماینرهای بزرگ

در حالی که سال گذشته دولت چین استخراج بیت‌کوین در این کشور را ممنوع کرد و بسیاری از ماینرها به کشورهای دیگر از جمله مغولستان رفتند، اما اواخر اردیبهشت امسال، کوین‌تلگراف گزارش داد این کشور دوباره به‌رتبه دوم بزرگ‌ترین ماینرهای بیت‌کوین صعود کرده است. این یعنی برخلاف تصور اکثریت، استخراج بیت‌کوین در چین همچنان در ابعاد گسترده‌ای ادامه دارد. استخراج‌کنندگان چینی از اوایل سال ۲۰۲۲ توانسته‌اند حدود ۱/۲۱ درصد از کل توزیع هش‌ریت استخراج بیت‌کوین در جهان را به خود اختصاص دهند. چین پس از آمریکا که ۸/۳۷ درصد از کل هش‌ریت شبکه را به خود اختصاص داده، در رتبه دوم قرار گرفته است.

دنیا به سوی ارزهای دیجیتال حرکت می‌کند و ظاهراً موانع، نمی‌توانند جلوی این پیشرفت فناوریانه را بگیرند. به همین دلیل است که بسیاری از کسب‌وکارها در جهان به فکر ایجاد زیرساخت‌هایی برای پذیرش بیت‌کوین به جای پول هستند. بر اساس یک نظرسنجی از دو هزار مدیر ارشد بنگاه‌های خرده‌فروشی در آمریکا، تا دو سال دیگر سه‌چهارم خرده‌فروشان آمریکایی از پرداخت با ارزهای دیجیتال یا استیبل‌کوین‌ها پشتیبانی می‌کنند. از جمله دلایلی که این بنگاه‌های اقتصادی برای پذیرش ارزهای دیجیتال اعلام کرده‌اند، می‌توان به بهبود تجربه مشتریان، افزایش تعداد آنان و پیشرو بودن برندشان، اشاره کرد.

این نظرسنجی که خرداد امسال منتشر شد، نشان داد بیش از نیمی از خرده‌فروشان بزرگ که درآمدی بالغ بر ۵۰۰ میلیون دلار دارند، برای توسعه زیرساخت‌های مورد نیاز جهت بهره‌مندی از قابلیت پرداخت با ارزهای دیجیتال، حداقل یک میلیون دلار هزینه می‌کنند.

پس بی دلیل نیست که گزارش بلاک‌ور اینتلیجینس نشان

می‌دهد تا سال ۲۰۳۰، نرخ پذیرش رمزارزها به ۱۰ درصد می‌رسد. در حال حاضر نرخ پذیرش ارزهای دیجیتال با ۳۰۰ میلیون کاربر در سراسر جهان به‌طور متوسط به ۹/۳ درصد رسیده است.

خبر دیگر از ایران شایعه‌ای بود که اواخر خرداد امسال منتشر شد و حکایت از مسدود شدن حساب برخی کاربران پلتفرم‌های ایرانی ارزهای دیجیتال داشت. این خبر از سوی دادستانی تهران و بانک

مرکزی تکذیب و مشخص شد حساب‌های مسدودشده مربوط به خرید و فروش غیرقانونی دلار و طلا بوده و ارتباطی با رمزارزها نداشته است. بانک مرکزی تأکید کرد، حساب‌هایی که با دستور مقام قضایی مسدود شده‌اند، همگی مربوط به افرادی است که به‌طور غیرقانونی در معاملات فردایی دلار و طلا فعالیت داشته‌اند.



مهمی برای کاربران رمزارزها در ایران است که می‌تواند نشان‌دهنده نگاه مثبت به این صنعت در کشور باشد. البته همچنان دولت پرداخت‌های مبتنی بر بیت‌کوین و ارزهای دیجیتال را به رسمیت نمی‌شناسد و این موضوع نیاز به قانون‌گذاری دارد.

### استفاده قانونی از ارزهای دیجیتال در تجارت خارجی ایران؟

دوازدهم اردیبهشت، یکی از اعضای سازمان توسعه تجارت ایران گفت: «مسئله استفاده از ارزهای دیجیتال در تجارت خارجی تا دو هفته دیگر به نتیجه می‌رسد». این در حالی است که رئیس این سازمان دولتی، دی‌ماه سال گذشته گفته بود استفاده از ارزهای دیجیتال در تجارت خارجی، ظرف سه هفته امکان‌پذیر می‌شود. با این حال با وجود گذشت چند ماه، همچنان موضوع استفاده از ارزهای دیجیتال در تجارت خارجی، فاقد دستورالعمل و قانون مدون است و شاید در ماه‌های آینده خبرهای خوبی در این زمینه برای تجار به گوش برسد. چند روز قبل از این نیز محمدجواد هادوی، معاون مرکز توسعه

تجارت الکترونیکی که متولی ارائه اینماده به کسب‌وکارهای اینترنتی است، تأکید کرد که این سازمان دولتی جلوی ارائه درگاه پرداخت به کسب‌وکارهای فعال در حوزه رمزارزها را نگرفته و نمی‌گیرد. خبر جالب دیگر اینکه تعداد بانک‌های مرکزی دنیا که به‌دنبال توسعه یا اجرای آزمایشی ارز دیجیتال ملی خود هستند، طی یک سال گذشته افزایش یافته و آمار بانک BIS که ۱۵ اردیبهشت

امسال منتشر شد، نشان‌دهنده دوبرابر شدن تمایل بانک‌ها به ارزهای دیجیتال ملی است. بر این اساس، در حال حاضر ۶۲ درصد از بانک‌های مرکزی دنیا در حال اجرای آزمایشی ارزهای ملی خود هستند یا در مرحله اثبات مفهوم (proofs-of-concept) این پروژه‌ها قرار دارند. این خبر نشان‌دهنده درک اهمیت ارزهای



شماره ۲۵  
تیرماه ۱۴۰۱  
سال دوم



**مناقصد دارد به‌زودی  
پشتیبانی از آن‌اف‌تی‌ها  
را به‌صورت آزمایشی  
اجرا کند. ظاهراً قرار  
است اجرای این طرح با  
چهار شبکه بلاکچینی  
شناخته‌شده از جمله  
اتریوم کلید بخورد**



تکذیب ارتباط با نازی ها

بنیان گذار «بوردا ایپ بات کلاب» ارتباط این مجموعه با نمادهای مرتبط با نازی ها را رد کرد. «ویلی آرونو» این مورد را در واکنش به یک ویدئوی پربازدید یوتیوب عنوان کرده است.



خرید گلدمن ساکس

از سلسیوس بانک گلدمن ساکس قصد دارد دو میلیارد دلار سرمایه جمع آوری کند تا دارایی های پلتفرم وام دهی سلسیوس را که در روزهای اخیر با مشکل مواجه شده، بخرد.



اخراج در بیت پاندا

صرفی ارزهای دیجیتال «بیت پاندا» که توسط «پیتر تیل»، هم بنیان گذار پی پال پشتیبانی می شود، به دلیل شرایط نامطلوب بازار، ۷۳۰ نفر از کارکنان خود را اخراج کرده است.



انصراف از ارز دیجیتال

رستوران «بوردا اند هانگری» که با تیم مجموعه توکن های غیرمثلی (NFT) بوردا ایپ بات کلاب ساخته شده بود، دیگر ارزهای دیجیتال را از مشتریان خود قبول نمی کند.



شماره ۲۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم



# راهنمای شناسایی کلاهبرداران رمزارزی



چهره های مختلف رمزارزی چه توصیه هایی برای کاربران این بازار دارند تا خسارت کمتری را متحمل شوند

در بازار رمزارزها با بالا رفتن قیمت ها، سرمایه گذاران خیال شان راحت می شود و با افت قیمت ها، سطح بی اعتمادی در آنها افزایش می یابد؛ 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 بیت کوین محدود می شوند، در حالی که این صنعت بسیار بزرگ تر از بیت کوین و سایر رمزارزها مثل اتر بوم، شیبا، تتر و

دوج کوین است. سیستم مالی غیرمتمرکز (DeFi) یکی از نمونه هایی است که حاصل این صنعت بزرگ است. به طور کلی این نوع از سیستم مالی شامل وام ها و سایر دارایی های پیچیده می شود که تمام جنبه های سیستم مالی سنتی را

دو توصیه دیگر برای شناسایی توکن های تقلبی

## امنیت و شفافیت معیار اصالت پروژه های رمزارزی

علاوه بر سه توصیه کلیدی در گزارش اصلی که در این صفحه می خوانید که می توانید راهنمای خوبی برای شناسایی پروژه های اصیل از پروژه ها و توکن های بی پشتوانه و جعلی باشند راهکارهای دیگری هم برای شناسایی توکن های تقلبی وجود دارد. راهکارهایی که مبتنی بر شفافیت و امنیت هستند و شناسایی آن ها البته کمی سخت تر است و بیشتر به کار کاربران حرفه ای تر می آیند.

آیا اطلاعات به راحتی در دسترس و واضح هستند؟ به وبسایت پروژه بروید. عدم وجود وایت پیپری که اهداف پروژه، خطرات، اطلاعات مربوط به مدیریت و موارد دیگر را با دقت شرح دهد، یک مشکل بزرگ است. سرمایه گذاران باید ماهیت محصول یا پروژه ای را که در آن سرمایه گذاری می کنند، درک کنند.

همچنین سرمایه گذاران باید توجه داشتند که تمامی اطلاعات در وایت پیپری ذکر شده باشد. «الکس کونانیخین»، بنیان گذار و مدیرعامل Unicorn، یک رمزارز با پشتوانه سهام می گوید: «بی نظمی در وبسایت و عدم ارائه اطلاعات دقیق، دلایلی هستند که می توانند صلاحیت یک گروه را از بین ببرند؛ چراکه کلاهبرداران برای اجرای طرح خود، زمان و هزینه زیادی صرف رسیدگی به این موارد نمی کنند.» ادعاهای موجود در وبسایت باید توسط اشخاص ثالث اثبات شوند. بنیان گذاران پروژه های رمزنگاری باید تأییدیه افراد یا شرکت هایی که می توانند اعتبار آنها را تضمین کنند، ارائه دهند. همچنین سرمایه گذاران بالقوه باید پوشش رسانه ای چنین پروژه هایی را بررسی کنند تا ببینند آیا سؤالاتی مطرح شده است یا خیر. برخی از طرح ها همچنین از تبلیغات بیش از حد تهاجمی در رسانه های اجتماعی

# کارنگ

## رسانه اقتصاد نوآوری ایران



karangweekly.ir

دربار دارد، با این تفاوت که تمام واسطه‌ها حذف می‌شوند و موانع ورود به این سیستم از میان می‌روند. 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 کلاهبرداری 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. به عنوان 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 گزارش سایت کوین جکو، بیش از ۱۳۴۰۰ سکه در این بازار گردش هستند. این رقم را در مقابل ۱۸۰ ارز فیات در ۱۹۵ کشور در نظر بگیرد. 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، برخی وبسایت‌ها، آموزش‌های ویدئویی در مورد نحوه ایجاد یک سکه سریع و ارزان ارائه می‌دهند. در ادامه این مطلب قصد داریم سه 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.



کسری حسینی  
@kasrahsni

دوام و پایداری پروژه‌های رمزارزی 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.

### هدف پروژه چیست؟

دوام و پایداری پروژه‌های رمزارزی 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 نژد 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 الی 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 حالتی که نرخ وام مسکن ۳۰ ساله حدود پنج درصد است، سود ۲۰ درصدی یک پروژه غیرمتمرکز، تعجب‌برانگیز است.» «مارک فیدلمن»، مؤسس SmartBlocks، استراتژیست بازارهای میامی می‌گوید: «ارزهای بی‌تجربه که وعده‌های بزرگی می‌دهند، یک علامت خطر بزرگ هستند.»

### 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 هیئت مدیره سازمان پشت سکه یا پروژه بسیار حائز اهمیت است. «پیتر ابرل»، رئیس و مدیر سرمایه‌گذاری Point Richmond، Calif و Castle Funds می‌گوید: «موفقیت گذشته ممکن است به معنای پیش‌بینی یا موفقیت در آینده نباشد، اما تقلب در گذشته دلیل خوبی برای شکست پروژه در آینده است.»

ابزارهایی مانند حسابرسی‌های قرارداد هوشمند و شناسایی مشتری با 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

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.»

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



شماره ۲۵  
تیرماه ۱۴۰۱  
سال دوم



برای شناسایی عمق یک  
زمستان کریپتویی به این  
نشانه توجه کنید

## چرا اخراجها مهم‌اند؟

استخدامها و اخراجها در بازار رمزارزها یک امر عادی محسوب نمی‌شوند. برای اهل فن این تغییرات نشانه‌هایی از نزولی بودن بازارها هستند. در روزهای اخیر شاهد اخراج‌های زیادی، به خصوص در صرافی‌های شناخته شده بوده‌ایم که خود نشان می‌دهد بسیاری از این شرکت‌ها خود را برای دوره‌های طولانی تر رکود آماده کرده‌اند.

به‌طور کلی و با نگاهی به تجربه چند سال گذشته این بازار باید گفت یکی از نشانه‌های کلاسیک زمستان ارزهای دیجیتال، اخراج گسترده کارکنان شرکت‌هایی است که در این صنعت فعالیت می‌کنند. دلیل آن هم این است که شرکت‌ها سعی می‌کنند هزینه‌هایشان را کاهش دهند تا بتوانند در این دوران کم‌فروغ دوام بیاورند.

در سال‌های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ اخبار زیادی مبنی بر اخراج کارمندان شرکت‌های حاضر در صنعت ارزهای دیجیتال منتشر می‌شد. برخی شرکت‌های بزرگ این صنعت که در آن زمان دست به چنین اقدامی زدند، مؤسسه‌اتی مانند «کانسنسیس» (ConsenSys) و «بیت‌مین» (Bitmain) و همچنین صرافی‌هایی مثل «هوپی» (Huobi) و «کوین‌فلور» (Coinfloor) بودند.

اجراج‌های اخیر صنعت ارزهای دیجیتال، از جمله کاهش ۱۹ درصدی تعداد کارکنان کوین‌بیس و کاهش ۱۰ درصدی کارکنان جمینای نگران‌کننده است، اما با توجه به اینکه بازار نزولی فعلی به تازگی آغاز شده، احتمالاً این جریان هنوز به اوج خود نرسیده است. به عبارت دیگر، احتمالاً نمی‌توانیم هم‌اکنون به این معیار به‌عنوان مدرکی مبنی بر اینکه بازار نزولی در حال اتمام است، اشاره کنیم.

یکی از نشانه‌های بهبود بازار ارزهای دیجیتال این است که شرکت‌ها دوباره شروع به استخدام می‌کنند و پروژه‌هایی جدید با بودجه‌هایی قابل توجه راه‌اندازی می‌شوند. این عوامل نشان می‌دهند که سرمایه‌ها به بازار برگشته‌اند و سخت‌ترین روزهای بازار نزولی دیگر به اتمام رسیده است.



شماره ۲۵  
تیرماه ۱۴۰۱  
سال دوم



# رگولاسیون دو حزبی تنها راه روبه جلو؟

آیا اتحاد بین حزبی در آمریکا تنها راه موفقیت روند رگولاسیون است؟

شکی نیست که از میان کشورهای متفاوتی که تاکنون روند رگولاسیون را کلید زده‌اند، روند آن در ایالات متحده از باقی گزینه‌های به‌مراتب جنجال‌برانگیزتر و مبهم‌تر بوده است. برای مثال، «سم بنکمن فرید»، مؤسس صرافی اف‌تی‌ایکس در مصاحبه‌ای وضعیت فعلی روند رگولاسیون در این کشور را «تلاشی از سوی حزب سیاسی برای جور کردن مقامات سیاسی و کنترل بازار» توصیف کرده است. عدم شفافیت این روند تنها محدود به ماهیت سیاست‌های احتمالی و مورد بحث نیست. واضح است که دولت آمریکا هنوز در برابر صنعت رمزارزها برنامه فراگیر و مشخصی ندارد و این امر باعث شده هر نهادی که ارتباطی با اقتصاد این کشور دارد، خود

را در نقش نهاد مسئول برای رگولاسیون رمزارز بیبند. در ابتدای این روند کمیسیون اوراق بهادار ایالات متحده که به‌طور مختصر اس‌ای‌سی (SEC) خوانده می‌شود، یکی از پررنگ‌ترین نقش‌ها را در پیشبرد روند رگولاسیون ایفا می‌کرد. به مرور زمان اما فدرال رزرو آمریکا به ریاست «جروم پاول» و وزارت خزانه‌داری به رهبری «جنت یلن» هر کدام با سیاست‌ها و راهبردهای رگولاتوری جدیدی وارد میدان شدند که در بسیاری موارد با آنچه سایر نهادها در حال تلاش برای آن هستند، تفاوت و تناقض بسیار دارد.

اما همه اینها شاید در مقایسه با مشکلی که سیاست‌گذاری کلی آمریکا در ۶۰ سال اخیر تجربه کرده،



کوچک باشند. البته داریم از بافت دوقطبی سیاست‌های آمریکا و دشواری تصویب مؤثر لایحه‌ها سخن می‌گوییم. دور از ذهن نیست که بگوییم در جهان سیاست آمریکایی، به‌ندرت موضوع و مشکلی وجود دارد که هر دو حزب غالب این کشور، یعنی جمهوری خواهان و دموکرات‌ها بتوانند بر سر آن تفاهم پیدا کنند. یک از نمونه‌های بازار آن سیاست خدمات سلامت عمومی این کشور است که می‌توان گفت در هر دوره انتخابات این کشور از دهه ۸۰ میلادی تاکنون موضوعیت داشته، اما دوگانگی و عدم قابلیت تصویب مؤثر، این کشور را از ایجاد تغییر معنادار در این زمینه محروم کرده است. با در نظر داشتن چنین فضای سیاسی در دولت آمریکا،



## رمزارز ملی؛ آینده نظام اقتصاد جهان؟

### ارز غیر متمرکز و پرسش های پیش رو

بدون مجوز و بدون تنظیم کننده ایجاد شده است. شکی نیست که بازار رمزارزها زمینه ایجاد فناوری ها و نوآوری هایی را ایجاد کرده که می تواند به بشریت کمکی عظیم بکند، اما در عین حال مهم است که بدانیم در وضعیت فعلی، این سیستم توانایی شبیه سازی یک سازوکار اقتصادی جهانی، آن هم به شیوه غیر متمرکز را دارا نیست.»

واضح است که نگرش بانک بین المللی تسویه به شیوه فعلی بازار و صنعت رمزارز چندان مثبت نیست، اما این امر بدان معنی نیست که فناوری به کار رفته نمی تواند به ساختار مالی جهانی خدمت کند. «هیون سونگ شین»، مشاور مالی بانک بین المللی تسویه در مصاحبه ای چنین گفته است: «بهترین استعاره برای آینده نظام مالی جهان، یک درخت است؛ درختی که ریشه با قدرت آن یک بانک مرکزی خواهد بود. این درخت مانند یک اکوسیستم سالم و قوی برای اقتصاد جهان عمل خواهد کرد که البته شاخه های بسیاری از آن توسط رمزارزهای ملی متمرکز تأمین خواهد شد.»

هر چند می توان به گمانه زنی های بانک بین المللی تسویه با دیده شک و تردید نگاه کرد، اما شکی نیست که روند بین المللی اخیر به سمت رمزارزهای ملی متمایل بوده است. چین در المپیک زمستانی اخیر در پکن رمزارز ملی خود را رونمایی کرد. جامائیکا به تازگی پروژه رمزارز ملی خود را با نام «جم دکس» معرفی کرده و کشورهای دیگری مانند برزیل، کنیا و هائیتی هم از حالا در حال تحقیق و توسعه در این راستا هستند. رژیم اسرائیل هم یکی دیگر از دولت هایی است که به طور جدی به دنبال این ایده است.

رژیم اسرائیل از همین حالا با دفتر نظارت مالی هنگ کنگ و البته خود بانک بین المللی تسویه در حال همکاری است تا رمزارز ملی خود را آزمایش کند. بانک اسرائیل هم در بیانیه ای چنین گفته است: «معماری رمزارزها در قالب رمزارز ملی چندین برتری دارد؛ ریسک کمتر برای مصرف کننده، افزایش نقدینگی، نرخ پایین تر تراکنش ها، رقابت بیشتر و البته دسترسی بیشتر.»



نزدیک به دو سال است که تب رمزارز ملی در اقتصادهای مهم و در حال رشد دنیا به خوبی دیده می شود. در حالی که برخی از بدنه های سیاسی مانند اتحادیه اروپا و ایالات متحده در حال دست و پنجه نرم کردن با چگونگی و در مواردی چرایی استفاده از یک رمزارز ملی هستند، امثال چین از همین حالا رمزارزهای ملی خود را به کار گرفته اند تا هم در بازار بین المللی نقش اقتصاد و ارز خود را قوی کرده و هم از آن به عنوان سلاحی علیه رمزارزهای غیر متمرکز استفاده کنند. در چنین وضعیتی، بانک بین المللی تسویه (BIS) دست به انتشار بیانیه ای مهم در خصوص نقش این رمزارزهای ملی و البته تقابل آنها در برابر رمزارزهای غیر متمرکز زده است. این بانک در زوریخ سوئیس قرار دارد، بیش از ۵۹ عضو فعال دارد و یکی از نهادهای مهم بین المللی در اقتصاد فرامرزی به شمار می رود.

گزارش بانک بین المللی شاید چندان به مذاق عموم هواداران کریپتو خوش نیاید. از همان ابتدا ریسک های مربوط به امنیت، نرخ بالای تراکنش ها و نوسان شدید بازار زیر ذره بین قرار گرفته اند. این گزارش بانک بین المللی تسویه که سالانه منتشر می شود، در بند اول خود چنین بیان می کند: «رمزارزهای غیر متمرکز و مشتقات آن خطری برای ثبات مالی هستند. دنیای رمزارز به یک لنگر مرکزی نیاز دارد تا به آن ثبات بخشد. تاکنون سعی کرده اند این لنگر مرکزی را با ایجاد استیبل کوین ها شبیه سازی کنند؛ امری که با وجود مؤثر بودن، بدون عیب و نقص اساسی نیست؛ چنانچه اخیراً در سقوط یکی از این استیبل کوین ها شاهد آن بودیم.» البته اشاره جمله آخر این بند به سقوط استیبل کوین ترا یواس دی است که در عرض ۲۴ ساعت، ارزش آن از یک دلار به ۰٫۰۴ سنت رسید.

در ادامه این بندی خوانیم: «ضعف های ساختاری این چنینی احتمالاً به وسیله اصلاحات فنی قابل برطرف کردن نیستند و نیاز گسترده ای به تغییر بنیادین در این اکوسیستم احساس می شود. ریشه ضعف های مذکور در محدودیت های باطنی چنین بازاری است. بازاری غیر متمرکز که بر بستر بلاکچین های بدون صاحب،

به سه بخش جداگانه تقسیم شده که هر کدام هدفی جداگانه را دنبال می کنند. در بخش اول این لایحه بر لزوم ایجاد یک چهارچوب مؤثر مالیاتی که به شکل فراگیر بتواند در انواع محیط های رمزارز پیاده سازی شود، تأکید شده است. همچنین در این بخش به ایجاد پروتکل هایی برای ارائه مجوز فعالیت به استیبل کوین ها پرداخته اند؛ پروتکل هایی که از نظر جلیلی برند می توانستند از سقوط ترا یواس دی جلوگیری کنند.

بخش دوم این لایحه در خصوص امنیت سایبری است. در این بخش به مفهوم جالب رگولاسیون خودمحمور برای شرکت ها اشاره شده و به نیازمندی های چنین روندی توجه شده است. همچنین ایجاد کارگروه های جدیدی تحت کمیسیون رگولاتوری فدرال برای بررسی تهدیدات امنیتی وضع شده توسط رمزارزها مورد نظر است. در بند آخر این بخش نیز به تأثیرات زیست محیطی ماینینگ توجه شده است.

اما شاید آخرین بخش این لایحه را بتوان مهم ترین بخش آن قلمداد کرد. در این بخش پیشنهاد شده تا دسته بندی رمزارزهای مشمول رگولاسیون از «اوراق بهادار» به «دارایی ها» تغییر کند، اما چرا این تغییر مهم است؟ در حال حاضر دسته بندی رمزارزها به عنوان اوراق بهادار آنها را تحت نظارت فرضی SEC قرار می دهد، اما تغییر تعریف رمزارزها به سمت دارایی ها، نهاد دیگری به نام کمیسیون تبادلات کالا (CFTC) را به عنوان نهاد اصلی مسئول نظارت بر بازار و صنعت رمزارز تعیین خواهد کرد. با وجود پستی و بلندی ها و برخی از نوآوری های موجود در این لایحه که آن را از بسیاری از

لایحه های پیشین متمایز می کند، بین حزبی بودن منشاء تدوین آن، کماکان انقلابی ترین ویژگی آن است.

#### منتقدان چه می گویند؟

مسیر رگولاسیون تنها به واسطه دوحزبی شدن تعدادی از لایحه ها هموار نمی شود. بسیاری از نمایندگان و کارشناسان از همین حالا در نقد این لایحه سخن گفته اند. یکی از اصلی ترین انتقادات واگذاری نظارت و قانون گذاری به کمیسیون تبادلات کالا است، از این نظر که بسیاری، توانایی ها و منابع این سازمان برای قانون گذاری مؤثر بر صنعتی به وسعت رمزارزها را کافی نمی دانند. «مالی وایت»، مهندس نرم افزار و بلاکچین و از کارشناسان صنعت رمزارز در این مورد چنین می گوید: «این لایحه به خودی خود نشان دهنده میل به همکاری از سوی دو حزب است که می توان آن را به عنوان یک دستاورد قلمداد کرد، اما تقریباً در تمامی زمینه های دیگر دست رگولاسیون در مواجهه با صنعت رمزارز تضعیف شده که دقیقاً چیزی است که امثال شرکت سلسیوس به آن نیاز دارند تا با تخلفات شان قصر در بروند. واضح است که رمزارزها در حال حاضر بیشتر به اوراق بهادار شبیه اند تا دارایی. عموم خریداران به دنبال سود از خرید خود هستند و SEC همواره نهاد اصلی نظارت بر چنین مواردی بوده است. با این حال این لایحه تنها شروع راه همکاری دوحزبی است و آینده ای که توسط آن رسم شده، امیدوارکننده است.»

آیا موضوعی مانند رمزارز که به خودی خود بحث برانگیز است، بیش از پیش بین احزاب درگیر فاصله انداخت؟ یا اینکه بر خلاف تمام انتظارات موفق خواهد شد اتحادی بین دو حزب ایجاد کند که زمینه تصویب لایحه ها و قانون گذاری مؤثر را فراهم کند؟

#### زمینه ها

محتمل ترین سناریو برای یک اتحاد بین حزبی در سیاست های آمریکا، وضعیتی خواهد بود که در آن رمزارزها به قدری مشکل ساز تلقی شوند که مشکلات آنها به طرز فزاینده ای از فواید آنها بیشتر شناخته شود. در چنین صورتی تصویب سریع و یکباره لایحه ها با موافقت دو حزب دور از ذهن نیست. هر چه باشد سنا و مجلس نمایندگان پیش تر نشان داده اند که در صورت بروز سناریوهای حساسی مانند جنگ همسوی با یکدیگر رأی خواهند داد. در حال حاضر دور از ذهن نیست که بگوییم وضعیت فعلی بازار و صنعت رمزارزها به گونه ای است که برخی سیاستمداران آمریکایی می گویند رمزارزها امنیت مالی شهروندان و سرمایه داران کوچک را به خطر می اندازند. اما مهم است که درک کنیم تلقی شدن یک چیز توسط قشر سیاسی آمریکا آن را با واقعیت برابر نمی کند. رمزارزها به طور حقیقی خطر بزرگی نیستند، اما درک قشر سیاسی از بازار و صنعت رمزارزها به ضعف شهرت دارد. در این بین، اتفاقات اخیر مانند سقوط ترا یواس دی و البته بلوکه کردن سرمایه مشتریان توسط شرکت سلسیوس ذره بین را بیشتر از همیشه روی صنعت رمزارز قرار داده است. جنت یلن از همین حالا وعده «رگولاسیون فراگیر» را داده است.

سناتور دموکرات نیویورک در مصاحبه ای به تازگی گفته است: «تهدیدی که هم اکنون توسط رمزارزها و وب ۳ به وجود آمده، همان تهدیداتی است که در روزهای ابتدایی ابداع وب ۲ شاهد آن بودیم. در آن زمان از قانون گذاری و رگولاسیون وب ۲ غافل شدیم و این فناوری نقش پرننگی در ایجاد اختلاف در کشور و آسیب زدن به قشر جوان ایفا کرد؛ اشتباهی که نمی توانیم درباره وب ۳ تکرار کنیم.»

#### اولین لایحه دوحزبی؟

هر چند برای بسیاری احتمال تدوین یک لایحه از سوی نمایندگان دو حزب اتفاقی در آینده دور محسوب می شد، اما واقعیت متفاوت است. از همین حالا لایحه ای توسط دو سناتور که هر کدام از حزب های مختلف هستند، تدوین شده است؛ امری که می تواند زنگ خطری جدی برای صنعت رمزارز باشد. مشترک بودن عامل تدوین یک لایحه میان دو حزب، تا حد کلانی نقش سیاست های بین حزبی را کاهش می دهد و این امکان را می دهد تا هر نماینده یا سناتور به طور حقیقی رأی خود را در خصوص آن صادر کند؛ اتفاقی که با جو فعلی ضد رمزارز در شاخه های مختلف دولت آمریکا می تواند برای کریپتویی ها گران تمام شود. لایحه مورد بحث توسط سناتور «کریستن جیلی برند» از نیویورک که نماینده حزب دموکرات است و سناتور «سینتیا لومیس» که نماینده حزب جمهوری خواه از ایالت وایومینگ است، تدوین شده است. این لایحه



پارسا خاک نژاد

Parsa.khaknezhad@gmail.com



شماره ۲۵  
تیر ۱۴۰۱  
سال دوم

# رمزارز ۲۰

۶۸۸ میلیون

۴۰۰ میلیارد دلار

۳۰۰ میلیارد دلار

۲۰۰ میلیارد دلار

۱۰۰ میلیارد دلار

تحلیل‌های تکنیکال برای یک هفته و یک ماه آینده می‌گویند بفروشید. چه میانگین‌های متحرک و چه نوسانگرها اوضاع خوبی را نشان نمی‌دهند. شاخص ترس و طمع با اینکه اندکی بهبود یافته، ولی هنوز در محدوده ترس شدید قرار دارد. تحلیل‌های بنیادی هم نگاهش به سوی بازارهای سرمایه سنتی و تصمیم‌گیران برای نرخ‌های بهره در آمریکا است. به نظر می‌رسد زمستان رمزارزها بار دیگر شروع شده است. برای آنهایی که سال‌هاست سوار این قطار شده‌اند، این ریزش‌ها طبیعی است و هر کسی به اندازه مدت‌زمانی که همراه رمزارزها بوده، یک‌الی پنج ریزش سنگین را تجربه کرده است. به نظر می‌رسد روندهای هفته گذشته نشان می‌دهد که بیت‌کوین و دیگر رمزارزها به کف قیمتی رسیده‌اند، ولی این دنیای رمزارز است؛ نوسان‌های شدید و آینده‌ای نامعلوم. ورود به دنیای رمزارزها برای کسانی که مشکلات قلبی دارند، مضر است! این دنیایی است که برخی تصور می‌کنند بخشی از آینده است و آنهایی که می‌خواهند در این فضا سرمایه‌گذاری کنند، در واقع می‌خواهند بخشی از آینده باشند. مهم‌ترین راه فهمیدن اینکه آینده چه شکلی است، هم کناری نشستن و دیدن آینده است. برای آنهایی که تحمل بالا و پایین‌های این راه را ندارند، کناری نشستن و تماشا کردن بهترین انتخاب است. برای آنهایی که می‌خواهند اندکی از این آینده نامعلوم سهم داشته باشند، اینجا مهم‌ترین رمزارزهایی را که باید زیر نظر داشته باشید، معرفی می‌کنیم. دنیای رمزارزها دنیایی پرنوسان است و توصیه همیشگی ما این است که بدون دانش وارد این فضا نشوید.



| مکانیسم اجماع    | ارزش                       | نوع               | بازدهی (هفته) | ارزش بازار (میلیارد دلار) | قیمت (تومان) | نماد  | دارایی       | نماد | رتبه |
|------------------|----------------------------|-------------------|---------------|---------------------------|--------------|-------|--------------|------|------|
| اثبات کار        | طلای دیجیتال               | ارز               | ۱۱٪           | ۴۰۹                       | ۶۸۸ میلیون   | BTC   | بیت‌کوین     |      | ۱    |
| اثبات کار        | کامپیوتر جهانی             | پلتفرم نرم‌افزاری | ۲۲٪           | ۱۴۹                       | ۳۹ میلیون    | ETH   | اتریوم       |      | ۲    |
| -                | پول نقد دیجیتال            | استیبل‌کوین       | ۰٫۰۷٪         | ۶۷                        | ۳۲ هزار      | USDT  | تتر          |      | ۳    |
| -                | پول نقد دیجیتال            | استیبل‌کوین       | ۰٫۰۴٪         | ۵۶                        | ۳۲ هزار      | USDC  | یواس‌دی‌کوین |      | ۴    |
| قابل سفارشی‌سازی | پرداخت                     | ارز               | ۲۰٪           | ۱۸                        | ۱۲ هزار      | XRP   | ریپل         |      | ۵    |
| اثبات سهام       | کامپیوتر جهانی             | پلتفرم نرم‌افزاری | ۷٪            | ۱۷                        | ۱۶ هزار      | ADA   | کاردانو      |      | ۶    |
| اثبات سهام       | کامپیوتر جهانی             | پلتفرم نرم‌افزاری | ۴۰٪           | ۱۴٫۵                      | ۱٫۴ میلیون   | SOL   | سولانا       |      | ۷    |
| قابل سفارشی‌سازی | پرداخت                     | ارز               | ۲۱٪           | ۳٫۲                       | ۴ هزار       | XLM   | استلار       |      | ۸    |
| اثبات سهام       | کامپیوتر جهانی             | پلتفرم نرم‌افزاری | ۲۲٪           | ۸٫۲                       | ۲۶۶ هزار     | DOT   | پولکادات     |      | ۹    |
| اثبات کار        | میم‌کوین                   | ارز               | ۲۶٪           | ۹                         | ۲ هزار       | DOGE  | دوج‌کوین     |      | ۱۰   |
| اثبات سهام       | کامپیوتر جهانی             | پلتفرم نرم‌افزاری | ۳۹٪           | ۶                         | ۶۷۸ هزار     | AVAX  | آوالانچ      |      | ۱۱   |
| -                | شبکه اوراکل                | پلتفرم نرم‌افزاری | ۲۴٪           | ۳٫۴                       | ۲۳۴ هزار     | LINK  | چین‌لینک     |      | ۱۲   |
| اثبات کار        | میم‌کوین                   | ارز               | ۴۸٪           | ۶٫۵                       | ۳۷ ریال      | SHIB  | شیبا اینو    |      | ۱۳   |
| اثبات سهام       | شبکه لایه ۲                | توکن کاربردی      | ۶۴٪           | ۴٫۸                       | ۱۹ هزار      | MATIC | پلی‌گان      |      | ۱۴   |
| -                | -                          | -                 | ۱۵٪           | ۰٫۴۴                      | ۲ هزار       | GALA  | گالا         |      | ۱۵   |
| اثبات سهام       | اپلیکیشن‌های بین‌زنجیره‌ای | پلتفرم نرم‌افزاری | ۴۱٪           | ۲٫۴                       | ۲۷۱ هزار     | ATOM  | کازموس       |      | ۱۶   |
| -                | -                          | توکن کاربردی      | ۲۲٪           | ۱٫۸                       | ۳۲ هزار      | MANA  | دیسنترالند   |      | ۱۷   |
| -                | -                          | توکن کاربردی      | ۲۵٪           | ۰٫۵۹                      | ۱۴ هزار      | LRC   | لوپرینگ      |      | ۱۸   |
| اثبات سهام       | صدور استیبل‌کوین           | توکن کاربردی      | ۷٪            | ۰٫۳۹                      | ۱٫۹          | LUNC  | لونا کلاسیک  |      | ۱۹   |