



گفت و گو با فرناز مجید
مؤسس مرکز کارآفرینی
پله به پله
**کسب و کاری
برای یادگیری**

تاریخ برگزاری نمایشگاه الکامپ ۱۴۰۱ اعلام شد

بیست و ششمین نمایشگاه الکامپ برگزار می‌شود

 گزارش REPORT الان بخر خرد خرد پرداخت کن رونمایی تارا از سرویس جدید خود در حوزه BNPL ۳	 تحلیل ANALYSIS سیلیکون ولی را رها کن! بحران ها فرصت خوبی برای مرور دلایل واقعی شکست‌ها ۲	 گزارش REPORT «کارمند سابق» سفیر برند کارفرمایی شماست ۱۲
--	--	--

راهکارهای مؤثر کاهش هزینه‌های لجستیک



**تأمین مالی ۱۴ میلیارد
دلاری جنیفر لویز**
 کمک به کارآفرینان لاتین تبار
آمریکایی در همکاری با گرامین





گفت و گو با
محمد رضا جمالی
مدیرعامل نبض افزار
که در حوزه رگ تک
فعال است
**تمرکز
بر کیفیت**

**نبض افزار طی این سال‌ها با نگاه مبتنی
بر توسعه پایدار تلاش کرده سطح کیفی
خدمات را در حوزه‌های مختلف افزایش دهد**

پادرو: آینده بازار بزرگ فروشگاه‌های اینستاگرامی چگونه است؟



چرا بحران‌ها فرصت خوبی هستند تا دلایل واقعی شکست‌ها را مرور کنیم؟

سیلیکون ولی را رها کن!

سمت‌وسوی بازارهای فناوری در دنیا طی ماه‌های اخیر به شدت نزولی شده است. اوضاع آن قدر خراب شد که عده زیادی خاطرات سال ۲۰۰۱ و فروپاشی سهام شرکت‌های دات‌کام را مرور کردند و گفتند که احتمالاً یک دوره رکود چندساله، آن هم به شکلی جهانی دامن بسیاری از شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران و البته سهام‌داران فناوری را در دنیا خواهد گرفت. واقعیت این است که بازارهای مالی در دنیا تحت تأثیر متغیرهای کلان‌تری چون امنیت، غذا، جنگ، تورم و... همیشه واکنش‌های فوری از خود نشان می‌دهند.

اطلاعات درستی در دست نیست که چقدر از سرمایه‌گذاران واقعی توانسته‌اند مسیر موفقیت را در شرکت‌های نوآوری تسهیل کنند. گزاره ۹ شکست در برابر یک پیروزی، یکی از گزاره‌های غلط‌اندازی بوده که به اسم آن پول‌ها، سرمایه‌ها و ایده‌های زیادی حرام و حیف‌ومیل شد. احتمالاً بعد از بحران کنونی در بازار فناوری، گزاره‌هایی از این دست بیشتر صیقل بخورند و شاید هم از فرهنگ کاری این حوزه رخت بر بندند. گزاره‌هایی که در ایران خودمان هم دستاویزی برای سرمایه‌گذاران زیادی شده‌اند تا عدم موفقیت خود را پشت جملات شیک‌ی از این دست پنهان کنند. کارآفرینی، آن هم در فضای نوآوری جز با نقشه‌راه درست و داشتن اطلاعات از بازار و مسیر پیش رو ممکن نیست.

نمی‌توان نقص‌ها و خطاهای بنیان‌گذاران و سرمایه‌گذاران را با الگو قرار دادن اکوسیستم‌های دیگر زیر فرش کرد و دهان شکست‌خوردگان را بست تا از دلایل واقعی سقوط‌ها چیزی نگویند. شاید این بحران و تبعات آن فرصت خوبی برای بازپرسی چنین خطاها و مسیرهایی باشد.

سرمایه‌ها تلاش می‌کنند حتی با علم به سوخته بودن پروژه‌های فناوری در زمانه بحران، به سمت دارایی‌های مطمئن‌تر و کلاسیک‌تر بروند. این یک واکنش طبیعی و حتی می‌توان گفت انسانی به زمانه بحران است و بابت آن، نه می‌توان سرمایه‌گذاران و رفتارهای هیجانی (شاید حتی بتوان گفت منطقی) آنها را شماتت کرد و نه بر سر فناوری و شرکت‌های نوآور زد که همیشه اولین قربانی بلاها و گرفتاری‌های جهانی‌اند.

اما نکته اساسی‌تر این است که فارغ از مختصات فعلی جهان که اصلاً نشانه‌های خوبی از بهبود و درستی آن دیده نمی‌شود، باید اذعان کرد در سال‌های گذشته



رضا جمیلی
سردبیر



@rezajamili

تخمین خسارت ۱۷۵ میلیارد تومانی به «تهران من»

ابعاد حمله سایبری به شهرداری تهران

ترافیکی شهرداری تهران سال گذشته، میزان درآمد روزانه فروش طرح ترافیک را سه میلیارد تومان اعلام کرده بود.

اگر همین مبالغ را ملاک بگیریم و آن را در کنار افزایش ۲۵ درصدی هزینه خرید طرح ترافیک امسال قرار دهیم، به عدد میانگین چهار میلیارد تومان می‌رسیم که معادل درآمد روزانه شهرداری تهران از سامانه طرح ترافیک است. یعنی با احتساب سه روز تعطیل، از بعد از حمله سایبری تاکنون ۱۶ میلیارد تومان خسارت از اختلال در سامانه طرح ترافیک به شهرداری تهران وارد شده است.

مجید فرحانی، عضو شورای شهر تهران در سال ۹۹ میزان درآمد روزانه شهرداری تهران را حدود ۱۶ میلیارد تومان معرفی و پیش‌بینی کرده بود به ۲۵ میلیارد تومان خواهد رسید. این آخرین اظهارنظر در خصوص اعلام مبلغ درآمد روزانه شهرداری بود، اما اگر همین مبلغ را با احتساب نرخ تورم در نظر بگیریم، می‌توان درآمد روزانه امسال شهرداری تهران را حدود ۳۵ میلیارد تومان تخمین زد.

در مجموع با تمامی این اعداد و ارقام می‌توان پیش‌بینی کرد که حمله سایبری و زمان‌بر شدن احیای سامانه‌ها و شبکه شهرداری تهران فقط از این محل، خسارتی حدود ۱۷۵ میلیارد تومان فقط در پنج روز و با احتساب سه روز تعطیلی به شهرداری پایتخت وارد کرده است و البته با توجه به قطع بودن سیستم، به نظر می‌رسد این عدد افزایش نیز پیدا کند. البته این رقم تنها تخمینی از خسارت وارده بر درآمد‌های سامانه تهران من است و اگر خسارت دیگر همچون خسارت نیروی انسانی و سامانه‌های داخلی را نیز اضافه کنیم به ارقام بالاتری خواهیم رسید.

ظهر ۱۲ خردادماه شبکه شهرداری تهران مورد حمله سایبری قرار گرفت. این اولین هک سامانه‌های دولتی نبود و پیش از این هم بارها این اتفاق افتاده بود. در همان روز ۱۲ خردادماه و بعد از هک شدن سامانه‌های شهرداری تهران، سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری تهران طی یک اطلاعیه این اختلال را «محدود» خواند و اعلام کرد: «اختلال عمدی در صفحه داخلی سامانه اینترنتی (داخلی) شهرداری تهران، برای دقایقی این سامانه را با انتشار تصویری موهن از دسترس همکاران خارج کرد. فرایند رفع این اختلال محدود، به‌سرعت به انجام رسید و سازمان فاوا در حال بررسی ابعاد موضوع ماهیت اختلال گران و شیوه فعالیت آنها، پس از بررسی‌هایی توسط نهادهای مسئول اطلاع‌رسانی خواهد شد.»

اما مشاهدات میدانی می‌گویند اختلال‌ها هنوز برطرف نشده‌اند. هرچند هنوز شهرداری تهران اطلاعات روشنی در خصوص حمله سایبری ارائه نداده، اما آنچه واضح است، این است که شهرداری تهران هنوز نتوانسته سامانه‌های خود را احیا کند و خسارت سنگینی به این نهاد وارد شده است. بخشی از بودجه و درآمد شهرداری تهران به درآمدهای روزانه‌ای وابسته است که محل دریافتی آن سامانه‌های این نهاد است. هرچند در مورد درآمدهای شهرداری تهران همواره ضد و نقیض‌گویی وجود دارد اما از میان همین صحبت‌ها می‌توان به مبالغ میانگین درآمد روزانه این دستگاه رسید.

معاون حمل‌ونقل و ترافیک شهرداری تهران سال گذشته گفته بود: «شهرداری از محل فروش طرح ترافیک روزانه یک تا دو میلیارد درآمدزایی می‌کند.» در اظهارنظر دیگری مدیر واحد سامان‌دهی محدوده‌ها و طرح‌های



شماره ۵۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

دومین جلسه معارفه عرضه اولیه تپسی با حضور سهام‌داران برگزار شد

دشواری‌های اولین بودن

دومین جلسه معارفه عرضه اولیه شرکت پیشگامان فناوری و دانش آرامیس با همان تپسی با محوریت پرسش و پاسخ با حضور نمایندگان از شرکت‌های سهام‌دار تپسی برگزار شد. در ابتدای این نشست، میلاد منشی‌پور مدیرعامل تپسی با بیان اینکه تپسی اولین استارت‌آپی است که در بازار سرمایه ایران عرضه اولیه می‌شود در خصوص ماهیت پلتفرم‌ها صحبت کرد. به گفته او، تپسی سال گذشته ۲۶۶ میلیارد تومان درآمد عملیاتی داشته و پیش‌بینی شده درآمد عملیاتی سال آینده به ۶۸۰ میلیارد تومان برسد. او توضیح داد که ۷۰ درصد از درآمد ناشی از رشد عملیات و ۳۰ درصد آن نیز از رشد قیمت‌ها است.

در ادامه صادقی‌نیا نماینده گروه سهام‌داران خورشید سان و آری‌کارن که صاحب ۳۰ درصد از سهام تپسی هستند، بیان کرد: «تپسی در این مسیر به‌واسطه اولین بودنش چالش‌های زیادی را گذرانده. راضی کردن دولت و نهادها برای پذیرفتن

شرکتی که عمده دارایی‌هایش نامشهود، بسیار دشوار است. در دنیا این شرکت‌ها به راحتی ارزش‌گذاری می‌شوند اما در ایران این طور نیست. امیدوارم عرضه اولیه تپسی راه را برای سایر شرکت‌ها باز کند و بن‌بست‌های نوآوری رفع شود.»

اقبال‌خواه، نماینده مؤسسه دانش‌بنیان برکت که ۱۷ درصد سهام شرکت تپسی را دارد، با توضیحی کوتاه درباره برکت صحبت‌هایش را آغاز کرد. او در خصوص سرمایه‌گذاری بر تپسی گفت: «تپسی مجموعه‌ای منحصر به فرد است و تاکنون با چالش‌های زیادی دست‌وپنجه نرم کرده، بی‌شک اولین استارت‌آپ در بازار سرمایه بودن در دسرهایی دارد. تپسی در این دوسال به خوبی با حاکمیت تعامل کرده است. تپسی همچنین با کمک نیروهای انسانی ایرانی از ایجاد انحصار در کشور جلوگیری کرده است.» در این جلسه با نظر و بررسی‌های شرکت ارزش‌گذار کاردان و کارشناس رسمی دادگستری، ارزش هر سهم تپسی ۱۴۰۳ تومان برآورد شد.



شماره ۵۳ | ۲۲ خرداد ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته‌نامه اقتصاد نوآوری ایران

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی
سردبیر: رضا جمیلی

مدیر تحریریه: المیرا حسینی
تحریریه: مهران امیری، عبدالله مقدمی
لی‌لی اسلامی، سپیده اشرفی، پارسا خاک‌نژاد
ترانه احمد دوست، پریسا امام‌وردیلو
زهره دودانگه، منیره شاه‌حسینی

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



لوپز و حمایت از سواد مالی
 جنیفر لوپز با تأمین ۱۴ میلیارد دلاری سازمان غیرانتفاعی گرامین به کارآفرینان لاتین تبار آمریکایی برای ارتقای سواد مالی و بهبود توانمندی هایشان کمک می‌کند.



هشدار سمات
 شرکت سمات با انتشار اطلاعیه‌ای در خصوص کلاهبرداری سایبری برای دریافت سود سهام عدالت به عموم مردم هشدار داد. کلاهبرداران با فرستادن لینک آلوده اقدام به کلاهبرداری می‌کنند.



بلوبانک حامی همایون شد
 بلوبانک حامی «ارکستر سیاوش» با صدای همایون شجریان و به رهبری آرش گوران شد که تیرماه امسال در مرکز همایش‌های کشور برگزار می‌شود.



ایرانسل در سیستان
 ایرانسل در چارچوب برنامه‌های مسئولیت اجتماعی خود، دوره آموزشی شبکه‌های ارتباطی نسل دو تا نسل پنج را در سیستان و بلوچستان برگزار می‌کند.



شماره ۵۳
 ۲۲ خرداد ۱۴۰۱
 سال دوم

سازمان نظام صنفی رایانه ای تهران برگزار می‌کند:



۱۱ الی ۱۴ مرداد ۱۴۰۱
 محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران

الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک

الکامپ

۲۶ بیست و ششمین نمایشگاه بین‌المللی

اعلام تاریخ جدید برگزاری بیست و ششمین نمایشگاه الکامپ و زمان ونحوه ثبت نام

اطلاعیه شماره ۱ نمایشگاه الکامپ ۱۴۰۱

ستاد برگزاری نمایشگاه الکامپ برای تسریع در فرایند امور اجرایی نمایشگاه، از روز شنبه مورخ ۲۱ خردادماه کار ثبت نام متقاضیان را آغاز و این فرایند را تا چهارم تیرماه ادامه خواهد داد. متعاقباً و پس از تأیید مدارک متقاضیان از سوی ستاد برگزاری و بر اساس اولویت ثبت نام از متقاضیان و بر اساس مترز اعلام شده جهت جانمایی دعوت خواهد شد. جزئیات و شرایط جانمایی در اطلاعیه‌های آتی اعلام می‌شود. برای اطلاعات بیشتر به نشانی Iran-elecomp.com مراجعه کنید.

تهران برگزار خواهد شد. در بخش اصلی نمایشگاه الکامپ ۱۴۰۱، شرکت‌های بزرگ فناوری اطلاعات و ارتباطات، مجموعه‌های دانش بنیان، فعالان اکوسیستم استارت‌آپی کشور شامل شرکت‌ها، تیم‌ها و گروه‌ها، اپراتورهای ارتباطی، دستگاه‌های دولتی و اجرایی کشور و فعالان اصلی این حوزه حضور خواهند داشت. بخش‌های دیگر الکامپ شامل الکام استارز، الکام پیچ، الکام تاکز، الکام جایز، تینواستارز، توان تک، آوردگاه سرمایه و اتاق شتاب نیز پذیرای حضور پرشور جوانان خلاق و شرکت‌های نوآور خواهد بود.

به اطلاع عموم فعالان حوزه فناوری ارتباطات و اطلاعات کشور می‌رساند، پس از فراز و فرودهای فراوان و با مساعد شدن شرایط عمومی و آغاز مجدد برگزاری نمایشگاه‌ها، تاریخ جدید برگزاری بیست و ششمین نمایشگاه الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک (الکامپ) به عنوان بزرگ‌ترین رویداد فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور مشخص شد. بر اساس اعلام ستاد برگزاری نمایشگاه الکامپ، این نمایشگاه توسط سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران از روز سه‌شنبه ۱۱ مرداد لغایت روز جمعه ۱۴ مرداد ۱۴۰۱ به مدت چهار روز در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی

رونمایی از سرویس جدید تارادر حوزه BNPL

الان بخر، خرد خرد پرداخت کن



شرکت توسعه تجارت و فناوری تارا روز چهارشنبه، ۱۸ خردادماه، ضمن برگزاری یک نشست خبری با حضور اصحاب رسانه از یک محصول جدید در حوزه BNPL رونمایی کرد. سرویس اعتبار خرد «الان بخر، خرد خرد پرداخت کن» خدمت جدیدی است که شرکت تارا برای کاربران فراهم آورده است.

وحید شامخی، معاون توسعه و نوآوری شرکت توسعه تجارت و فناوری تارا در ابتدای جلسه ضمن معرفی سرویس جدید تارا عنوان کرد: «چند نکته در خصوص خدمات اعتباری در ایران وجود دارد؛ در ابتدا اینکه طبق مشاهدات انجام شده مردم ایران تمایل بیشتری به خرید نقدی دارند و در کل پرداخت نقدی هزینه‌ها را به پرداخت اعتباری و قسطی ترجیح می‌دهند. این در حالی است که در یک اقتصاد توری به تعویق انداختن هرچه بیشتر هزینه‌ها به نفع افراد است. نکته دوم این است که بوروکراسی دریافت وام در ایران بسیار پیچیده است و افراد باید هفت‌هفت رستم را برای دریافت یک وام خرد از سر بگذرانند. این سخت‌گیری شبکه بانکی در اعتماد به مردم در حالی است که لندتک‌ها فرایند ساده‌تری در اعتباردهی به کاربران دارند و با این حال نرخ نکولشان بسیار پایین است.»

او ادامه داد: «وجه مشترک این مشاهدات مفهوم اعتماد است و نظام بانکی کشور بر پایه بی‌اعتمادی است. این در حالی است که وام‌های تسویه نشده در سطح کشور اکثراً شامل مخالب کلان‌تر است و این قوانین پیچیده و سخت‌گیرانه عموماً دست‌وپا گیر مشتریان وام‌های خرد است.»

معاون توسعه و نوآوری شرکت تارا ادامه داد: «دارایی و سابقه افراد تأثیر کمی در رتبه اعتباری آنها در اپلیکیشن سرویس اعتباری تارا خواهد داشت و این رفتار کاربران

در آینده است که در نمره اعتباری‌شان بیشترین تأثیر را می‌گذارد.» به گفته شامخی سرویس اعتبار خرد تارا یک سرویس کاملاً دیجیتال است. در این اپلیکیشن کاربران می‌توانند تا سقف پنج میلیون تومان اعتبار دریافت کنند و در ۴۵۰۰ پذیرنده در کشور به صورت آنلاین و حضوری از این اعتبار استفاده کنند. لازم به ذکر است که دریافت اعتبار از تارا برای استفاده از این سرویس نیازی به ضامن، سفته و چک ندارد. طبق توضیحات معاون توسعه و نوآوری شرکت تارا افراد برای ثبت نام و استفاده از خدمات تارا باید دعوت‌نامه داشته

باشند و هر کاربر بعد از دریافت اعتبار می‌تواند پنج کاربر دیگر را به این اپلیکیشن دعوت کند. خوش حساسی افراد دعوت شده در نمره اعتباری فرد دعوت‌کننده تأثیرگذار خواهد بود. خدمات تارا کاملاً غیرحضوری است و در کمتر از ۳۰ ثانیه اعتباری از مبلغ ۵۰۰ هزار تومان تا پنج میلیون تومان به کاربران تخصیص داده می‌شود. نیمی از اعتبار استفاده شده ۳۰ روز بعد و مابقی آن می‌بایست تا ۶۰ روز پس از خرید بازپرداخت شود. بر اساس رفتار بازپرداخت کاربر به تدریج سقف اعتبار تخصیصی بیشتر و بیشتر می‌شود.



چرا نبض افزار؟

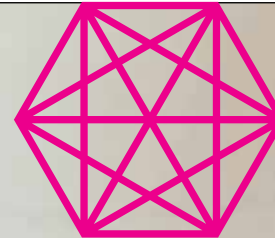
همه شرکت‌ها، خصوصاً آنها که کسب و کارشان را بدون کمک‌های دولتی راه‌اندازی کرده‌اند، حرف از ارائه محصول و خدمتی باکیفیت می‌زنند. اما واقعاً کیفیت چیست؟ آیا روشی برای اندازه‌گیری آن وجود دارد؟ آیا می‌توان صحت و سقم گفته‌های آنها را دریافت؟

کاری که نبض افزار انجام می‌دهد، هرچند در نظر گرفتن ریسک‌های یک کسب و کار و هزینه‌ای است که به سبب این ریسک‌ها به شرکت‌ها تحمیل می‌شود، اما در نهایت حاصل کارشان به افزایش کیفیت می‌انجامد. کیفیتی که محمدرضا جمالی، مدیرعامل این شرکت می‌گوید شاخص‌های واضح و دقیقی برای اندازه‌گیری آن وجود دارد.

نبض افزار دغدغه‌های زیست‌محیطی دارد، توسعه پایدار را مد نظر قرار می‌دهد و بر لزوم نگاه مهندسی درست تأکید می‌کند. همان‌طور که در تلاش است خطای فرایندها را با ارائه راهکارها و توافق‌نامه سطح خدمات پایین بیاورد، روی درستی کار خود نیز وسواس بسیار به خرج می‌دهد. تا جایی که مدعی است از میان دو هزار گزارشی که تا به امروز به شرکت‌ها و سازمان‌ها ارائه داده، حتی در یک مورد خطا نداشته است.

با وجود تمام این حساسیت‌ها، هم توانسته شرکت خود را کوچک نگه دارد، هم نیروی انسانی کارآزموده پروراند و هم سودده است. جمع شدن تمام این ویژگی‌ها در یک شرکت، برای آنکه کارنگ سوژه جلد خود را به نبض افزار اختصاص دهد، قانع‌کننده به نظر می‌رسید.

اما مسئله اینجاست که به گفته محمدرضا جمالی، تا وقتی که دید درستی درباره هزینه و ریسک عملیاتی در کشور وجود ندارد، ارزش جان و عمر انسان‌ها محاسبه نمی‌شود و حاکمیت از شفافیت می‌گریزد، نمی‌توان اقدامات اساسی انجام داد. البته همه اینها باعث نشده نبض افزار دست از تلاش بردارد یا نگاه به بازار بین‌المللی نداشته باشد.



عکس: حامد کریم‌زاده

در جست‌وجوی کیفیت

گفت‌وگو با محمدرضا جمالی، مدیرعامل نبض افزار؛ او می‌گوید این شرکت که در حوزه رگ‌تک فعال است، طی این سال‌ها با نگاه مبتنی بر توسعه پایدار و مهندسی صحیح تلاش کرده سطح کیفی خدمات را در حوزه‌های مختلف افزایش دهد و از هدررفت منابع جلوگیری کند

هر وقت پای افزایش کیفیت به میان می‌آید، افراد تصور می‌کنند قرار است هزینه‌ای مازاد انجام دهند؛ پولی که ممکن است به این سادگی‌ها به جیب شرکت برنگردد. ولی محمدرضا جمالی، مدیرعامل شرکت نبض افزار که در حوزه رگ‌تک فعال است، می‌گوید اگر این افزایش کیفیت با مد نظر قرار دادن ریسک عملیاتی باشد، باعث کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری خواهد شد. به گفته او، آنها کیفیت را اندازه‌گیری می‌کنند و بر مبنای اهداف و استانداردها و همچنین میزان ریسک و زیان عملیاتی، یک توافق‌نامه سطح خدمات (Service Level Agreement) ارائه می‌دهند.

آنچه در پی می‌آید، گفت‌وگو با مدیرعامل نبض افزار درباره فعالیت‌های این شرکت است، هرچند برحسب جنس فعالیت‌هایی که نبض افزار انجام می‌دهد و دغدغه‌هایش، گفت‌وگویمان جنبه‌های دیگری نیز پیدا کرد که در ادامه می‌خوانید.

زده است و سعی در توجیه کیفیت پایین خدمات ارائه‌شده در این کشور که اکثر آن به صورت دولتی و خصوصی ارائه می‌شود، دارد. نباید به هزینه به صورت نقطه‌ای نگاه کنیم و لازم است هزینه کلی و اثرات سوء ارائه خدمت با کیفیت نامناسب نیز محاسبه شود.

اگر بخوایم بر مبنای شش سیگما (Six Sigma) صحبت کنیم، با بهبود کیفیت، سازمان پنهان کم می‌شود. وقتی یک فرایند - که خدمت هم در واقع یک فرایند است - درست اجرا نمی‌شود، نیاز به فرایندهای اصلاحی وجود دارد که هزینه ایجاد می‌کند و نیاز به سازمان و سازوکار اصلاحی دارد که به این سازمان پنهان می‌گویند.

سازمان پنهان در کشور ما بسیار زیاد است و هرچقدر پیش‌تر برویم و بخوایم سرویس‌های بالغانه‌تری ارائه دهیم، کیفیت پایین زیرساخت‌ها در همه حوزه‌ها اعم از آب،

سازمان پنهان و ریسک عملیاتی ناشی از ارائه خدمات را کاهش دهیم. در واقع زندگی جز خدمات نیست و زیرساخت خدمات هر کشور باید در دسترس، اقتصادی، قابل اعتماد و مقاوم در برابر حوادث مختلف باشد.

در ارائه خدمات به طور کلی ما دو نوع هزینه داریم. یکی هزینه مستقیم و دیگری هزینه ناشی از ریسک که با بهبود کیفیت مجموع این هزینه‌ها کاهش می‌یابد. این نکته مهمی است که مجموع این دو هزینه با هم کاهش باید و توازن بین این دو صورت نگیرد.

این در حالی است که ما همیشه کیفیت

را عنصر گران‌قیمتی می‌دانیم که باید برای به دست آوردنش هزینه بیشتری کنیم.

بله نگاه این است و متأسفانه حاکمیت ما به این تفکر دامن

اگر بخواهید به شکلی ساده و غیرفنی، فعالیت‌های نبض افزار را توصیف کنید، چه می‌گویید؟

چشم‌انداز نبض افزار این است که سطح کیفی حداقل ده خدمت اساسی را در این کشور بهبود دهد.

چه خدماتی؟

خدمات بانکی و پرداخت، بیمه، آب، حمل و نقل، بهداشت، انرژی، سلامت، هوا، غذا، ارتباطات، آموزش و زیرساخت‌های عمرانی از جمله خدمات اساسی است که نبض افزار قصد دارد بهبود دهد. تا الان تنها در حوزه‌های بانکی و پرداخت، انرژی، بیمه، سلامت و بهبود زیرساخت‌های دوربین‌های نظارتی شهرداری تهران فعالیت‌هایی انجام داده‌ایم. در واقع هدفمان این بوده که با بهبود کیفیت هزینه خدمات،



شماره ۵۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

عمران، انرژی، مخابرات، بانک و... اجازه نمی دهد مخاطب ما خدمات بسیار پیشرفته و اثبات در یافت کند. به علاوه هزینه زندگی نیز افزایش می یابد.

به عنوان مثال ساده اگر در سیستم بانکی یک تراکنش خرید ۲۵۰ تومان هزینه داشته باشد و در هر ۱۰۰ تراکنش یک مغایرت داشته باشیم و هر رفع مغایرت ۱۰۰ هزار تومان هزینه داشته باشد، در واقع سرانه رفع هر مغایرت ۱۰۰۰ تومان خواهد بود و در مجموع هزینه انجام تراکنش ۱۲۵۰ تومان خواهد بود که پنج برابر

بیشتر شده است. ولی اگر در هر ۱۰ هزار تراکنش یک مغایرت داشته باشیم، سرانه رفع هر مغایرت ۱۰ تومان خواهد بود و هزینه تمام شده تراکنش ۲۶۰ تومان خواهد شد.

برای اینکه بتوانید چشم انداز خود را محقق کنید، چه کارهایی انجام می دهید و چه مأموریت هایی برای خود تعریف کرده اید؟

ما ابزارهایی داریم که مبتنی بر داده، مدل سازی و شبیه سازی هستند. این ابزارها کیفیت را اندازه گیری می کنند و بر مبنای آن راه حل ارائه می دهند. این راه حل ها که از طریق تحلیل داده ها، مدل سازی و شبیه سازی به دست می آیند، در نهایت به صورت مشاوره، طراحی و پیاده سازی نرم افزار و گزارش های منظم به دست مشتریان مان می رسد. به عبارتی با ارائه اطلاعات درست به شخص درست و در زمان درست، باعث تصمیم سازی مناسب برای بهبود سامانه ها و خدمات می شویم.

کمی بیشتر و جزئی تر درباره این راه حل ها توضیح می دهید؟

به عنوان یک مثال واقعی شش سال قبل مدیرعامل یک شرکت پرداخت از نارضایتی مشتریان در رابطه با خدمات صحبت می کرد. ما داده های آنها را دریافت کردیم و دیدیم قطعی ها و اختلالات حدود شش هزار دقیقه در سال است. در روز بیش از چهار بار قطعی داشتند و شاخص قابلیت اعتماد آنها و فاصله بین دو خرابی بسیار پایین بود. ما ماهانه گزارش دادیم، قطعی ها و اختلالات و منابع مختلف آنها در جلسات کارشناسی بررسی شد. ریسک عملیاتی اندازه گیری و حداقل ۲۰ میلیارد تومان در سال تخمین زده شد. مبتنی بر این زبان و الزامات صنعت، یک توافق نامه سطح خدمات بین شرکت و پیمانکارش طراحی کردیم. به مرور قطعی ها کمتر و فاصله بین دو خرابی افزایش یافت. مجموع قطعی ها در سال به کمتر از ۴۰۰ دقیقه رسید و دسترس پذیری به بالای ۹۹/۹۹. زبان عملیاتی کمتر از یک میلیارد تومان شد و آن شرکت با کیفیت بالاتر سیاست های توسعه کسب و کار خود را بدون نگرانی از مشکلات زیرساخت ادامه داد. این سنجش کیفیت به صورت ماهانه، شش ماهه، سالانه و چند ساله ادامه می یابد.

گاهی هم شبیه سازی و مدل سازی انجام می دهیم. به عنوان مثال میزان اسکناس و مسکوک کشور را با شبیه سازی و مدل سازی به دست می آوریم. حتی نشان می دهیم نبود سکه های خرد ۱۰۰، ۲۰۰ و ۵۰۰ تومانی بیش از دو میلیارد دلار به اقتصاد کشور ضربه می زند.

اغلب شرکت ها به شما مراجعه می کنند یا شما خودتان به شرکت ها پیشنهاد همکاری می دهید؟

هر دو حالت وجود دارد. بالاخره نبض افزار یک کسب و کار در حوزه فناوری های تنظیم گری است و قرار نیست منتظر بمانیم تا به ما مراجعه کنند. اتفاقاً خیلی ها در نبض افزار را نمی زنند و ما به روش های مختلف خودمان وارد می شویم. در کشور ما هم که همه نوع فساد در آن بیداد می کند، خیلی از شفافیت خوش شان نمی آید. متأسفانه تنظیم گران مثل بانک مرکزی، دولت و بقیه از خدمات ما تاکنون استفاده نکرده اند. در حالی که در دنیا تنظیم گران هستند که مشتری چنین شرکت هایی می شوند.

ما کیفیت را در مشاوره و گزارش ها به خوبی در نظر گرفته ایم و در ۱۰ سال اخیر گزارش غلط نداشته ایم، در حالی که سالانه بیش از ۲۰۰ گزارش تهیه می کنیم. به عبارتی حداقل ۲۰۰۰ گزارش بدون خطا در دهه قبل داشته ایم. در ضمن ما محدودیت هایی داریم و وارد هر کسب و کاری نمی شویم و با هر شرکت یا سازمانی قرارداد نمی بندیم.

چه محدودیت هایی؟

این محدودیت ها سه دسته هستند. مورد اول بحث داده است. داده های هر سازمانی رانمی گیریم یا به ما نمی دهند. قوانین درستی در این حوزه نیست و به نام امنیت، بسیار مشکل ایجاد می کنند. در حالی که داده هایی که ما می گیریم، شامل اطلاعات مشتری های حقیقی و حقوقی نیست. تجربه به ما نشان می دهد جایی که به ما داده نمی دهد و کسانی که مانع می شوند، در واقع دوست ندارند شفافیت ایجاد شود و به نوعی در فساد ذی نفع هستند.

مورد دوم اینکه سه شرط ارزش افزوده، اخلاق و زمین را در نظر می گیریم. ما باید ارزش افزوده برای مشتری ایجاد کنیم. هر ریالی که می گیریم، حداقل صد ریال از هزینه اش کم کنیم یا به درآمدش اضافه کنیم. فعالیت های مان باید به کسی آسیب نرزد و نباید موجب آسیب به محیط زیست شود.

سوم اینکه فعالیت های ما باید با سیاست های توسعه پایدار تعیین شده توسط سازمان ملل تطابق داشته باشد. از بین بردن فقر، انرژی پاک، کم کردن نابرابری و آب سالم از جمله این محورهاست. به عبارتی ما یک نوع خودتنظیم گری داریم که با تمام سختی های کار کردن در این کشور، کار ما را سخت تر می کند. از طرفی هم فساد سیستماتیک و همچنین قوانین نادرست در دسترسی به داده ها باعث شده ما نتوانیم وارد یکسری حوزه ها شویم.

روش کار شما چگونه است؟

ما کیفیت را اندازه گیری می کنیم و بر مبنای اهداف و استانداردها و همچنین میزان ریسک و زبان عملیاتی یک توافق نامه سطح خدمات (Service Level Agreement) ارائه می دهیم. در واقع یک بازی بین کارفرما و پیمانکار طراحی می کنیم که بر مبنای جریمه و پاداش، خدمات به سطح قابل قبول برسد. چیزی که باعث می شود خدمات و اجزای مختلف به یکدیگر متصل شوند، توافق نامه سطح خدمات است که مثل یک ملات که اجزای یک ساختمان را به هم پیوند می دهد، خدمات مورد نیاز جامعه را یکپارچه می کند. هر خدمتی که

ارائه می شود، یک الگوریتم نیست، بلکه یک فرایند است که ممکن است انسان، ماشین و هر چیز دیگری در این مسیر وجود داشته باشد و هر کدام از این گروه ها در زنجیره تراکنش که درست عمل نکنند، آن فرایند به درستی انجام نمی شود. هر چقدر این فرایند پیچیده تر و تکامل یافته تر باشد، از گره های بیشتری می گذرد. خطای کلی حاصل جمع خطاهاست. ما باید قابلیت اطمینان (Reliability) هر کدام از گره ها را بالا ببریم تا مشتری مشکلی را حس نکند.

منظورتان از ریسک عملیاتی و قابلیت اعتماد چیست؟

منظور از ریسک احتمال وقوع یک حادثه ناخوشایند است. قابلیت اطمینان عکس آن است. یعنی اگر ریسک به عنوان مثال ۲ درصد باشد، قابلیت اعتماد ۹۸ درصد خواهد بود که یک اتفاق در یک بازه زمانی نیفتد. هر چه ریسک کمتر باشد،

قابلیت اعتماد یا اطمینان بیشتر خواهد بود. قابلیت اعتماد از خصوصیت سامانه ها و سیستم هاست که در طراحی زیرساخت ها، از زیرساخت های عمرانی گرفته تا زیرساخت های انرژی و خدمات سایبری لازم است مورد توجه قرار گیرد.

ریسک عملیاتی همان اتفاقات ناخوشایندی است که هر روز با آن مواجه می شوید. از خراب شدن کولر منزل تان گرفته تا حادثه سرنگون کردن هواپیمای اکرایی و حادثه مترو ویل و... همه ناشی از قابلیت اعتماد نامناسب و ریسک عملیاتی است.

هر چقدر که جلوتر می رویم، بیشتر در دنیای سایبر فیزیکی زندگی فرومی رویم. یعنی فرایندهای اجتماعی از سیستم های سایبری می گذرند که به شدت روی زندگی اثر می گذارند. هر دقیقه یکی از بانک های بزرگ کشور حدود ۱۲۷ میلیون تومان ارزش دارد؛ یعنی اگر این سیستم یک دقیقه قطعی داشته باشد، این بانک ۱۲۷ میلیون تومان ضرر می کند.

ریسک وقتی اتفاق می افتد، تبدیل به زیان می شود که زیان عملیاتی نامیده می شود. این زیان همیشه مادی نیست و می تواند غیر قابل جبران باشد. حتی مثل حادثه چرنوبیل می تواند زمینه عدم اعتماد به حاکمیت و در نهایت فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی را فراهم کند.

در این مورد بیشتر توضیح می دهید؟ این توازن بین ریسک و هزینه را چطور باید انجام داد؟

برایتان مثالی می زنم. آن زمان که می خواستند رمز پویا را فعال کنند، در سیستم بانکی ۶۰۰ میلیون تومان فیشینگ صورت گرفته بود. بانک مرکزی یا فشار پلیس فتا تصمیم گرفت امنیت را بالا ببرد که از فیشینگ جلوگیری شود. بر همین مبنا روش رمز پویا را ایجاد کرد و چیزی را که فرد می دانست، به چیزی که دارد تبدیل کرد. هر کسی که گوشی را در اختیار بگیرد، می تواند از این رمز استفاده کند. بنابراین نه تنها امنیت افزایش نیافت، بلکه هزینه زیادی را تحمیل کرد و با ایجاد تأخیر، وقت مردم را هدر داد. اینجا در واقع توازن میان هزینه و ریسک صورت نگرفته و حتی ریسک بار دیگر بالا رفته است. هزینه پیامک ها و زیرساخت های مربوطه صدها میلیارد تومان سالانه هزینه دارد و ریسک امنیتی نه تنها کم نشد، بلکه هزینه های چند صد میلیاردی سالانه به بانک ها تحمیل می شود. علاوه بر این قابلیت اعتماد پایین پیامک باعث شده است که ریسک عملیاتی بالا رود و اختلالات در پیامک ها در ماه های قبل بانک های بزرگ را با اختلالات زیادی مواجه کرد و باعث سرگردانی و عدم دسترسی مردم به حساب هایشان شد.

مضاف بر این، برخی سازمان ها نگاه امنیتی به سیستم دارند و امنیت را اولویت قرار می دهند که این هم مشکل زاست. این در حالی است که شما باید ریسک را اولویت قرار دهید و بر مبنای ریسک، امنیت را افزایش دهید. به عبارتی نگاه به امنیت باید ریسک محور باشد و مبتنی بر ریسک، سطح امنیت را تعیین کنید.

چرا چنین نگاهی وجود دارد؟ مگر جز این است که با کاهش ریسک، خودبه خود امنیت بالا می رود؟

همین است. ولی وقتی نگاهتان این باشد که امنیت را خیلی بالا ببرید، حواستان نیست که گاهی اقداماتتان در جهت افزایش امنیت، ریسک را زیاد می کند و بُعد دیگری از امنیت به خطر می افتد؛ زیرا توجهی به این موضوع نداشته اید. به عنوان مثال می خواهید امنیت سیستمتان را بالا ببرید و برای این کار از الگوریتم های رمزنگاری استفاده می کنید که طول کلید ۲۵۶ بیت باشد، در حالی که امنیت شما با ۱۲۸ بیت نیز تأمین می شود. این موضوع باعث می شود ظرفیت سامانه از ۵۰

تراکنش در ثانیه به ۲۰۰ برسد. تقاضا که ۳۰۰ می شود، سیستم خارج از سرویس می شود و اینجا ریسک امنیتی به ریسک عملیاتی و ریسک برند تبدیل می شود و ممکن است در سطح کشور این دوباره به ریسک امنیت ملی تبدیل شود.

ممکن است آن قدر مسائل امنیتی را اولویت قرار دهید که امکان توسعه از بین برود. به عنوان مثال در بانکی این قدر مسائل امنیتی مهم است که که یک محصول من دو سال است آنجا نمی تواند مستقر شود. حالا همین موضوع باعث شده یک سرور ما که ۱۰ سال است کار می کند، تحت ریسک بالایی قرار گیرد و اگر این سرور از بین برود، کل شبکه خودپرداز آنها ابزاری برای پایش ندارد و داده های ده سال از بین می رود.

من وقتی می خواهم این نگاه به امنیت را در کشور تبیین کنم، مثال نقص ایمنی را می زنم که در آن گلبول های سفید به گلبول های قرمز حمله می کنند. به طور کلی معماری متمرکز سامانه ها در کشور به عنوان یک راهبرد امنیتی در نظر گرفته شده که اتفاقاً همین راهبرد بزرگ ترین ضریبات را به کشور می زند که نمونه های آن را در مسئله پمپ بنزین ها، شهرداری ها و موارد دیگر شاهد هستیم. بنابراین نگاه ریسک محور بسیار مهم است. برای سیستم بانکی هشت نوع ریسک مطابق با بازل تعریف می شود؛ ریسک برند، عملیاتی، نقدینگی، بازار و کشور از جمله این موارد است. ما روی ریسک عملیاتی آن هم قسمتی که مربوط به کیفیت زیرساخت ها و خدمات است، تمرکز کرده ایم. در واقع ریسک را محاسبه می کنیم، بر مبنای آن زیان را می سنجمیم و با طراحی SLA راهکار ارائه می دهیم تا مشکل حل شود و ریسک کاهش یابد.

برای مدل کاریتان، رقیب هم دارید؟ جایگاه شرکت خود را از نظر کیفی در داخل و خارج از ایران چطور ارزیابی می کنید؟

ما از ابتداسعی کردیم قدم های کوچک برداریم، ولی جهانی فکر کنیم. برای کارمان شاخص وطنی تعریف نکردیم. ما بررسی کرده ایم که ITIL، شش سیگما، کوبیت (COBIT) و بازل چه می گویند، بر مبنای آن و علمی که وجود دارد و تمام دنیا هم آن را قبول دارد، ابزار ساخته ایم. ممکن است ابزارمان شخصی سازی شود، ولی شاخص را تغییر نمی دهیم. شاخص مثل جهت گردان است؛ اگر شاخص را درست تعریف نکنید، در جهت بهبود پیش نمی روید. دوره حل برای یافتن شاخص وجود دارد. یا از طریق طی کردن سیر تکاملی است یا باید مدها و متغیرهای اساسی یک سیستم را پیدا کنید. به عنوان مثال برای اقتصاد چند شاخص بیشتر وجود ندارد، مثل ضریب جینی، نرخ بهره، تولید ناخالص داخلی، ریسک، تورم و دنیا اینها را می گوید و روش اندازه گیری هم کامل مشخص است. یادم می آید زمانی یکی از رئیس جمهورهای کشور روش اندازه گیری بیکاری را تغییر داده بود.

برگردیم به سؤال شما؛ معتقدم چند عامل وجود دارد که باعث شده است ما انحصاری باشیم. اول از همه اینکه بازار زیادی برای این گونه فعالیت ها در کشور نیست و این سطح بلوغ متأسفانه در تنظیم گران و حاکمیت و شرکت های خصوصی وجود ندارد. دوم اینکه قیمت ما ارزان است. سوم اینکه دقت ما بالاست و این موارد باعث شده که ما بی رقیب باشیم. البته رقیب داشتن بهتر است و در مسائل اندازه گیری بهتر است یک یا چند نهاد اندازه گیری کنند. به عنوان مثال تورم تا چند سال قبل توسط دو تنظیم گر اعلام می شد که یکی بانک مرکزی و دیگری مرکز آمار بود.

روندها و فناوری هایی که در چشم اندازتان می خواهید با آنها همسو شوید، چه هستند؟

ما دانش را تولید کرده و آن را تبدیل به فناوری می کنیم و فناوری تبدیل به خدمت می شود. ما علاقه مندیم روی شاخص های کیفی و محاسبه آنها مبتنی بر کلان داده و همچنین مدل سازی و شبیه سازی عمیق شویم. هر دانش یا فناوری که در این حوزه ها لازم باشد، از آمار و احتمال، مدل سازی، شبیه سازی تا فناوری های پردازش ابری، بلاکچین و روش های طراحی سامانه های نرم افزاری مورد توجه و رصد ماست.



تحويل ۱۵ دقیقه‌ای در مکان‌های پرتراکم سود دارد

سودآوری یا سودرسانی؟

استنلی لیم، استاد دانشگاه ایالتی میشیگان که متخصص زنجیره تأمین است، می‌گوید: «برای اینکه مدل درآمدی تحويل ۱۰، ۱۵ دقیقه‌ای کارآمد باشد، به تراکم جمعیت نیاز دارید. در مناطق حاشیه‌ای می‌توان به مشتریان خدمات‌رسانی کرد، اما این کار سودآوری نخواهد داشت.»

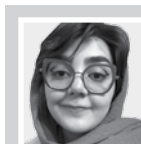
سرعت ارائه خدمات در خارج از متراکم‌ترین شهرهای ایالات متحده آمریکا مانند نیویورک یا محله‌هایی که این خدمات در شهرهای وسیع‌تر در آن جمع شده و انجام می‌شوند، هنوز مشخص نیست. اما در شهر پرجمعیت و شلوغ، فشار ناشی از کنترل و نظارت بر قوانین ممکن است نمایان شود. اعضای

شورای شهر نیویورک علیه برنامه‌های تحويل فوری موضع گرفته‌اند و گفته‌اند که این برنامه‌ها ممکن است قوانین شهری را زیر پا بگذارند. اداره ساختمان‌سازی نیویورک در همکاری با سایر سازمان‌های دولتی در حال کار کردن و کوشش در میان مناطق شهری مناسب به دنبال مکانی برای انبارهای کوچک است.

در این میان نگرانی‌هایی حول برنامه‌های تحويل کالا با ارائه تخفیف و تحت فشار قرار دادن کسب‌وکارهای کوچک محلی، نگرانی‌هایی دیگر در مورد ایمنی افراد تحويل‌دهنده کالا وجود دارد. منی رمیرز که برای دردش و سرویسی به نام ریلی کار می‌کند و سازمان‌دهنده اتحادیه کارگری‌ای برای حمایت از شرایط بهتر برای کارکنان برنامه‌های تحويل کالا است، می‌گوید که در سال گذشته دوبار در حین راندن موتور توسط یک ماشین به شدت آسیب دیده است و همچنان در مرحله فیزیوتراپی است. هرچه سفارش بزرگ‌تر باشد، احتمال خطر برای موتورسواران بیشتر است. طبق گفته او: «ما قوانینی برای حفاظت از موتورسواران نداریم.»



شماره ۵۳
۲۳ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



مهتاب عالی



aali.mahta@yahoo.com



تصویر: حامد کریم زاده

چطور با گرفتاری‌های لجستیک کنار بیاییم؟

بررسی راهکارهای مؤثر برای کاهش هزینه‌های لجستیک در گفت‌وگو با مهرداد ملک محمدی مدیرعامل تاپین

از کاهش احتمالی فروش کرد. فروش و بازاریابی اینترنتی و ارسال آسان کالا برای مشتری، با اینکه در ظاهر امر خیلی ساده و جمع‌وجور و شسته‌رفته جلوه می‌کند، اما در عین سادگی، صاحبان کسب‌وکارها

چهارم خرداد در بحبوحه افزایش نرخ همه کالاهای اساسی و غیراساسی، شنیدن خبر افزایش تعرفه‌های پستی، شوک بزرگی برای اکوسیستم کسب‌وکارهای آنلاین بود و آنها را دستخوش بروز افکار منفی ناشی

به‌خصوص کسب‌وکارهای نوپا را در بخش لجستیک با دغدغه‌های اساسی مواجه کرده است. بنابراین برای صاحبان کسب‌وکارها بسیار مهم و ارزنده است که سرویس‌های لجستیکی مناسب را برای ارسال مرسولات خود انتخاب و به مشتری معرفی کنند. سرویس‌هایی که علاوه بر ارسال سریع کالا، با ایمنی، پاسخگویی و در دسترس بودن بالا و با کمترین هزینه، مرسوله را جابجا کنند.

مهرداد ملک محمدی، مدیرعامل و بنیان‌گذار پیشخوان مجازی حمل‌ونقل تاپین با اعلام این نظر که ارسال فقط پست نیست و کسب‌وکارها برای کنترل هزینه‌های لجستیکی خود باید سرویس درست را انتخاب کنند، نقطه نظرات و راهکارهای مؤثری برای کنترل هزینه‌ها پیش پای کسب‌وکارها می‌گذارد.

در نرخ‌نامه جدید شرکت ملی پست که چهارم خرداد سال جاری به شعبات و باجه‌های پستی ابلاغ شد، علاوه بر تغییراتی که در تعرفه‌های پستی ایجاد شده بود، چه تغییرات دیگری نسبت به نرخ‌نامه پیشین وجود داشت؟

تغییراتی که ایجاد شده، این بود که در نرخ‌نامه جدید، محاسبه وزن مرسوله به صورت کلی‌تر انجام می‌شود. به عنوان مثال، قبلاً وزن مرسوله بر اساس صفر تا ۵۰۰ گرم، ۵۰۰ گرم تا یک کیلوگرم بود و سپس یک کیلو، یک کیلو اضافه می‌شد. اما الان سنگ اول از یک کیلوگرم شروع می‌شود و یک کیلو، یک کیلو بالا می‌رود.

مطابق نرخ‌نامه جدید، محاسبات نیز راحت‌تر انجام می‌پذیرد. اما بر اساس آن، مرسوله‌های زیر یک کیلوگرم نیز نرخ کمتری ندارند. از طرفی چهار ناحیه تعریف شده است: درون شهری، درون استانی، مرکز استان و شهرستان که البته نرخ خدمات پستی درون شهری و درون استانی یکسان است. در واقع اگر بخواهیم دقیق به آن نگاه کنیم، سه ناحیه درون استانی، مرکز استان و شهرستان‌ها وجود دارد.

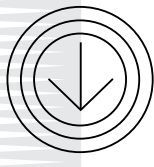
قیمت پایه و حداکثری چه میزان در نظر گرفته شده است؟

قیمت پایه ارسال مرسولات از ۱۰ هزار و ۴۵ تومان شروع می‌شود و تا ۱۶ هزار و شصت تومان افزایش می‌یابد که برای دورترین شهرستان‌هاست. البته به طور اتوماتیک به این تعرفه، مبلغ ۱۰۰۰ تومان نیز به عنوان هزینه بیمه برای پرداخت تا سقف یک میلیون تومان اضافه می‌شود و برای کالاهای مازاد بر ارزش یک میلیون تومان، مبلغ بیمه بر اساس اعلام فرستنده معادل ۰/۲ درصد ارزش کالا در نظر گرفته می‌شود. همچنین مبلغ ۶۰۰ تومان نیز بابت صدور کد رهگیری از مشتری دریافت می‌شود. بنابراین مبلغ تمام‌شده برای ارسال یک مرسوله در کمترین حالت توسط شرکت پست مبلغ ۱۱ هزار و ۶۴۰ تومان خواهد بود.

در حال حاضر شرکت‌های بزرگ و به‌روز فعال در حوزه لجستیک کدام‌اند و خدمات خود را به کسب‌وکارها به چه نحو ارائه می‌دهند؟

شرکت‌هایی که در حوزه لجستیک، جابه‌جایی بار و مرسوله فعالیت می‌کنند، مانند اسپید، لینک و تینکس و... عمدتاً قیمت‌هایی ثابت دارند و در کل تهران بر اساس تعرفه‌ای ثابت، بار را جابه‌جا می‌کنند. تعرفه ثابت، کار فروشگاه را نیز راحت می‌کند.

در این شرکت‌ها نیز نیاز به بسته‌بندی خاصی وجود ندارد. در سرویس‌های دیگری مانند تیپاکس، پست و چاپار، بسته‌ها نیاز به بسته‌بندی دارند و بار باید بسته‌بندی شود و در کارتن لیبیل بخورد و سپس ارسال



تأثیر گرانی تعرفه خدمات پستی روی فروشگاه‌های آنلاین خطر مرگ کسب‌وکارهای کوچک

لوکس نیستند و قیمت زیادی ندارند و قیمت آنها در بسیاری از موارد زیر ۲۰۰ هزار تومان است. حال تصور کنید که نیاز باشد خریدار برای خرید یک محصول ۱۰۰ هزار تومانی حدود ۴۰ تا ۵۰ هزار تومان هزینه پستی بپردازد. همان‌طور که پیش‌بینی می‌کنید احتمال اینکه از خرید اینترنتی صرف‌نظر کرده و کالای مورد نیاز خود را به صورت حضوری تهیه کند، بسیار بیشتر می‌شود. افزایش تعرفه‌های پستی باعث می‌شود فروشگاه‌های اینترنتی گزینه ارسال رایگان را حذف کرده یا مبلغ حداقلی آن را بسیار افزایش دهند.

از طرفی بسیاری از فروشگاه‌های اینترنتی، تولیدکننده محصولی که به فروش می‌رسانند، نیستند و کالاهای خود را از تولیدکننده‌های گوناگون تهیه می‌کنند. برای مثال فروشگاه‌هایی که محصولات کشاورزی را به فروش می‌رسانند،

باید محصولات را از کشاورزان تهیه کنند. در این موارد افزایش تعرفه‌های حمل‌ونقل از دو طرف روی قیمت تمام‌شده برای مشتری تأثیر می‌گذارد و مشتری هم باید محصول را گران‌تر بخرد و هم هزینه پستی بیشتری نسبت به قبل بپردازد. باید توجه داشته باشیم که پست یک شرکت خصوصی نیست و انتظار می‌رود با وجود بودجه‌ها و یارانه‌هایی که از دولت دریافت می‌کند، تعرفه‌های بسیار پایین‌تری نسبت به شرکت‌های خصوصی داشته باشد. پیش از این، دلیل استفاده اکثریت فروشگاه‌های اینترنتی از خدمات شرکت پست به قیمت مناسب‌تر آن برمی‌گشت. افزایش تعرفه‌های پستی نه تنها فروشگاه‌های اینترنتی را با مشکل مواجه می‌کند، بلکه تلاش چندساله برای توسعه فرهنگ خرید اینترنتی را به باد می‌دهد.

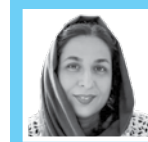
امروزه نمی‌توان از تأثیر فروشگاه‌های اینترنتی روی جامعه چشم‌پوشی کرد. افزایش فروشگاه‌های اینترنتی و خدمات آنلاین از چند نظر تأثیر مثبتی روی جامعه ما دارد. اولین موردی که می‌توانیم به آن اشاره کنیم، تأثیر این فروشگاه‌ها روی رفاه و راحتی مردم و عدم نیاز به حضور در سطح شهر و در نتیجه آلودگی و ترافیک کمتر است. اما از ابتدای سال جاری شاهد افزایش چشم‌گیر تعرفه‌های اینترنتی و حقوق کارگران بودیم که بدون شک روی هزینه‌های جاری فروشگاه‌های اینترنتی تأثیر زیادی داشت. اما شوک جدیدی که به‌تازگی به فروشگاه‌های آنلاین وارد شده، افزایش قابل توجه تعرفه خدمات پستی است. به طوری که این افزایش قیمت بسته به نوع سرویس تا سقف ۱۱۰ درصد نیز از برخی دفاتر پستی استعلام شده است.

در سال گذشته نیز شاهد افزایش تعرفه‌های خدمات پستی به بهانه بهبود خدمات بودیم، اما متأسفانه تأثیر و تغییر چندانی روی کیفیت عملکرد خدمات مشاهده نشد. هنوز هم صاحبان بسیاری از فروشگاه‌های اینترنتی از آسیب‌دیدن بسته‌بندی مرسوله‌ها شکایت دارند و هنوز هم در صورت کوچک‌ترین مغایرت یا مشکلی در آدرس مشتری با وجود درج‌شدن شماره تماس روی مرسوله با مشتری تماس گرفته نمی‌شود. افزایش تعرفه‌های پستی مطمئناً تأثیر زیادی روی میزان فروش فروشگاه‌های اینترنتی بزرگ و کوچک خواهد داشت و حتی پیش‌بینی می‌شود که حیات برخی کسب‌وکارهای کوچک را نیز با خطر مواجه خواهد کرد و مرگ کسب‌وکارهای کوچک اینترنتی یعنی بیکاری بیشتر در جامعه و در نتیجه مشکلات اقتصادی و اجتماعی بیشتر برای کشور عزیزمان.

بسیاری از محصولاتی که در فروشگاه‌های اینترنتی به فروش می‌رسند، جزء کالاهای

صرفه‌جویی خواهند کرد و مشتری نیز رضایت بیشتری دارد.

البته استفاده از سرویس‌های الکترونیکی مانند تاپین که برای مشتری امکانات خدمات پیشخوان را فراهم می‌کنند، تأثیر بسزایی در هدر نرفتن وقت مشتری در صف‌های پستی دارد. عدم توجه به این روش‌ها که شیوه‌های نوینی در صنعت لجستیک محسوب می‌شوند، باعث می‌شود کسب‌وکارها نتوانند سرویس مناسب را برای ارسال بسته‌های خود انتخاب کنند.



منیره شاه‌حسینی

M_shah1358@yahoo.com

چه عواملی در هزینه‌های ارسال بار در فرایند ارسال توسط پست تأثیرگذار است و به اصطلاح هزینه‌های اضافه را به مشتری تحمیل می‌کند؟

برای ارسال مرسوله در شبکه پستی چند متغیر وجود دارد؛ محل فرستنده، محل گیرنده و وزن مرسوله که برای شرکت ملی پست، وزن واقعی و برای تیپاکس و راه آهن و سایر تأمین‌کننده‌ها وزن حجمی که نسبت حجم به وزن در نظر گرفته می‌شود، در قیمت تأثیرگذار است. طبق نرخ‌نامه، اگر فرستنده در شهرستان باشد و گیرنده در تهران، این بسته با بالاترین نرخ محاسبه می‌شود. همچنین بسته به حجیم بودن بسته‌ها مبلغی نیز به قیمت پایه اضافه می‌شود.

عامل دیگری که در افزایش قیمت پایه پست تأثیرگذار است، ساعت تحویل بسته به شرکت پست است. اگر بسته در ساعات غیراداری (معمولاً هشت صبح تا دو بعدازظهر ساعت اداری محسوب می‌شود)، به اداره پست تحویل داده شود، مبلغ ۷۵۰ تومان به مبلغ پایه اضافه می‌شود.

اگر کدپستی گیرنده روی بسته درج نشده باشد، مجدداً مشمول جریمه می‌شود که حدود ۱۰۰۰ تومان است. پارامتر بعدی که در هزینه‌ها تأثیرگذار است، ماهیت بسته است. اگر ماهیت بسته شکستنی یا مایعات باشد، ۲۵ درصد به کرایه حمل اضافه می‌شود. این پارامترها روی قیمت ارسال کالا اثرگذارند.

همچنین در حین بسته‌بندی کالا دقت کنید که ظاهر بسته‌بندی تغییر پیدا نکند و حالت ورقه‌ای پاکت حفظ شود. اگر وسیله‌ای داخل پاکت قرار گیرد که بسته را از حالت استاندارد خارج کند، ۲۵ درصد به قیمت پایه هزینه پست اضافه می‌شود. فروشگاه‌ها باید به این موارد دقت کنند. مورد بعدی، بسته‌بندی کالا است.

بسته‌بندی‌ای که در شرکت پست انجام می‌شود، بالاترین کیفیت بسته‌بندی را دارد. سعی کنید از کاغذهای استاندارد که در شرکت پست توزیع می‌شود استفاده کنید. سیاست پست تا کنون این بوده که قیمت کارتن را بدون هیچ‌گونه هزینه اضافی (به قیمت تمام‌شده درب کارخانه) عرضه کرده که با افزایش قیمت هزینه بسته‌بندی، پرتی و خرابی مرسولات در طول مسیر کاهش می‌یابد. در حالی که استفاده از کارتن‌های متفرقه با کیفیت پایین باعث می‌شود مرسوله آسیب ببیند و با شکستن مرسوله در مسیر رسیدن کالا به گیرنده، دوباره فرایند ارسال برای آنها تکرار شود.

انجام شود. اگر فروشگاه‌ها بسته به نیاز مشتری تمام راه‌ها را جلوی پای آنها بگذارند تا بتوانند سرویس مناسب را انتخاب کنند، هزینه‌ها نیز به شدت کاهش می‌یابد. به عنوان مثال، هزینه پیک درون‌شهری برای سرویس‌های همان روز حدود ۲۶ هزار تومان است. در حالی که ارسال همین مرسوله در شرکت پست با مبلغ ۱۴ هزار تومان انجام می‌شود؛ با این تفاوت که وقتی با شرکت پست یا تیپاکس بخواهید بار را جابه‌جا کنید، علاوه بر هزینه ارسال، هزینه بسته‌بندی نیز اضافه می‌شود. در نتیجه هم هزینه پنهان بیشتری صرف کرده‌اید و هم در صف ایستاده‌اید و وقت خود را از دست داده‌اید و مشتری نیز از بابت تأخیر چندان راضی نیست.

اگر کسب‌وکارها بخواهند هزینه‌های لجستیک خود را کاهش دهند، راهکار چیست؟

یکی از مشکلاتی که ما داریم، این است که کسب‌وکارهای آنلاین، به خصوص آنها که به‌تازگی وارد بازار شده‌اند، با روش‌های ارسال مرسوله آشنا نیستند. ارسال در سه دسته انجام می‌شود. ارسال سریع که بسته مستقیماً از فرستنده تحویل گرفته می‌شود و به خریدار تحویل داده می‌شود. مزیت این سرویس این است که سرعت ارسال مرسوله

نسبتاً بالاست و به همان نسبت قیمت نیز بالا می‌رود. با این تفاوت که در ارسال سریع نیاز به بسته‌بندی کالا وجود ندارد، زیرا همان فرد که بسته را تحویل می‌گیرد، به مشتری تحویل می‌دهد. سرویس‌های فعال مانند الوپیک و اسنپ پاکس و هر سرویس پیک درون‌شهری رایج که مردم از آن استفاده می‌کنند، سرویس ارسال سریع به مشتری ارائه می‌دهند.

سرویس دوم، سرویس همان روز یا روز بعد است. در این سرویس، یکسری شرکت فعال هستند که بسته‌ها را از فروشگاه‌ها تحویل می‌گیرند، جمع می‌کنند و به صورت یکجا در مسیر بندی توزیع می‌کنند. به عنوان مثال، تمام بسته‌هایی که در یک مسیر یا محدوده هستند، توسط واحد پایش، جمع‌آوری شده و با یک پیک موتوری، بسته‌ها به آدرس‌های مورد نظر تحویل داده می‌شود. در این سرویس‌ها نیز هزینه ارسال کاهش پیدا می‌کند و نیاز به بسته‌بندی خیلی خاصی وجود ندارد و حتی بسته‌ها می‌تواند در بسته‌بندی خود فروشگاه توزیع شود. ولی بسته‌ها در دو حالت یعنی در همان روز و روز بعد توزیع می‌شود.

شرکت‌هایی که در این حوزه فعالیت می‌کنند، مانند اسپید، لینک و تینکس و... عمدتاً قیمت ارسال مرسوله به هر نقطه از شهر را به طور ثابت در نظر می‌گیرند.

سرویس‌های دیگری مانند پست، تیپاکس و چاپار، سرویس‌های درب به درب هستند که در این شرکت‌ها بار باید توسط مشتری تحویل داده شود و طبق استاندارد مشخصی برای توزیع آماده شود.

حال اگر شرکت‌ها بر اساس نیاز، تمام راه‌ها را پیش پای مشتری خود بگذارند تا مشتری سرویس مورد نظرش را انتخاب کند، در هزینه‌های خود به‌شدت



شماره ۵۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم





پشتون پورپزشک در دورهمی سالانه پادرو از آینده گفت

تمرکز بر کسب و کارهای کوچک و متوسط

طبق گزارش سالانه پادرو، اولین ارائه دهنده فروشگاه ساز برای فروشندگان شبکه های اجتماعی از جمله اینستاگرام، نرخ تبدیل مشتریان بالقوه به بالفعل فروشگاه های اینستاگرام قبل از استفاده از پادرو شاپ حدود یک درصد بوده و بعد از استفاده از فروشگاه ساز اینستاگرامی پادرو شاپ تا ۷ درصد رشد کرده است.

پادرو که فعالیت خود را از سال ۹۹ آغاز کرد، سال گذشته با جذب سرمایه ۳۰۰ میلیارد تومان، توانسته است دو محصول استراتژی یک را برای توسعه کسب و کارهای کوچک و متوسط به بازار ارائه دهد. پشتون پورپزشک، مدیرعامل پادرو در مراسم دورهمی سالانه این شرکت که ۱۰ خرداد با هدف ارائه گزارش سالانه پادرو برگزار شد، حجم بازار تجارت اجتماعی ایران را در سال گذشته یک میلیارد دلار اعلام کرد و با استناد به گزارش ها تأکید کرد که تجارت اجتماعی در دنیا تا سال ۲۰۲۵ بیش از نیمی از سهم فروش آنلاین را به خود اختصاص می دهد. او در ادامه اضافه کرد: «از بین ۷۵۰ هزار فروشگاه اینستاگرامی در ایران، ۳۵۰ هزار فروشگاه فعال وجود دارد و پادرو در یک سال گذشته توانسته بیش از ۲۴ هزار فروشگاه اینستاگرامی را جذب کند. پادرو برای ارائه خدمات لجستیک به فروشندگان آنلاین و اینستاگرامی در حال حاضر با ۹ شرکت پستی همکاری دارد.»

وی درباره بازار هدف پادرو گفت: «هدف ما تمرکز بر کسب و کارهای کوچک و متوسط است. کسب و کارهای خانگی، فروشگاه های اینستاگرامی که حتی چند سفارش در هفته دارند و همچنین فروشگاه های آنلاین با چند صد یا چند هزار سفارش روزانه، همگی می توانند به فراخور نیاز خود از دو محصول پادروپین و پادرو شاپ استفاده کنند.»



شماره ۵۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

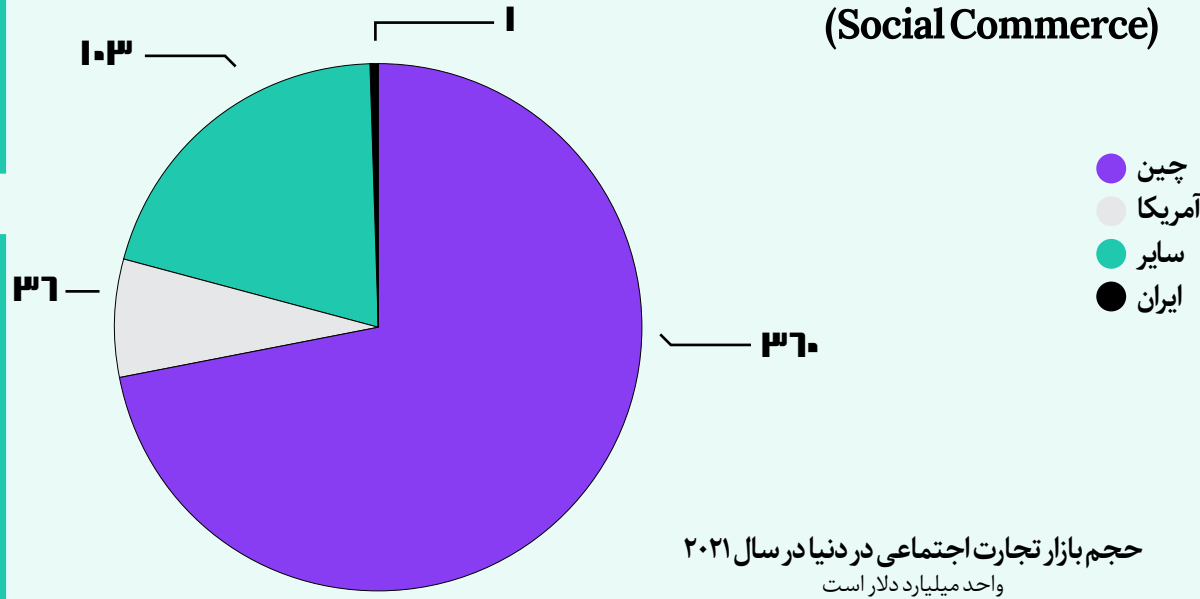
پادرو به روایت آمار

۳ میلیون بازدیدکننده
۳ میلیون بازدیدکننده جدید و یکتا
از پادرو در یک سال گذشته بازدید کرده اند.

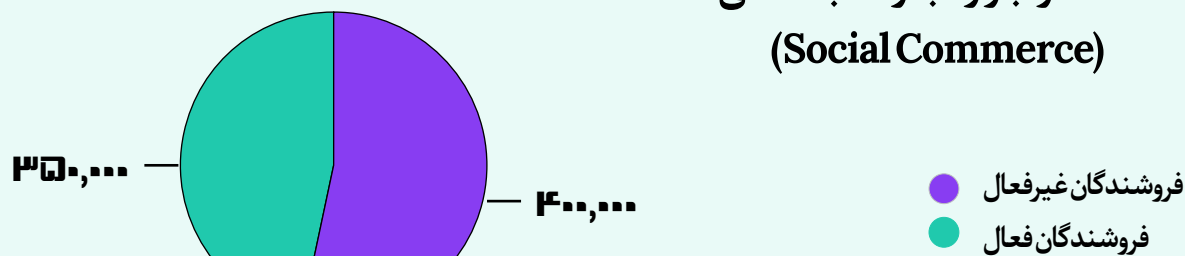
بازدید از سایت پادرو
بیش از ۱۵ میلیون بار صفحات
پادرو در سال گذشته بازدید شده است.

مطالعه مجله پادرو
مجله کسب و کار پادرو مجموعاً
۳ میلیون دقیقه توسط مخاطبان
پادرو مطالعه شده است.

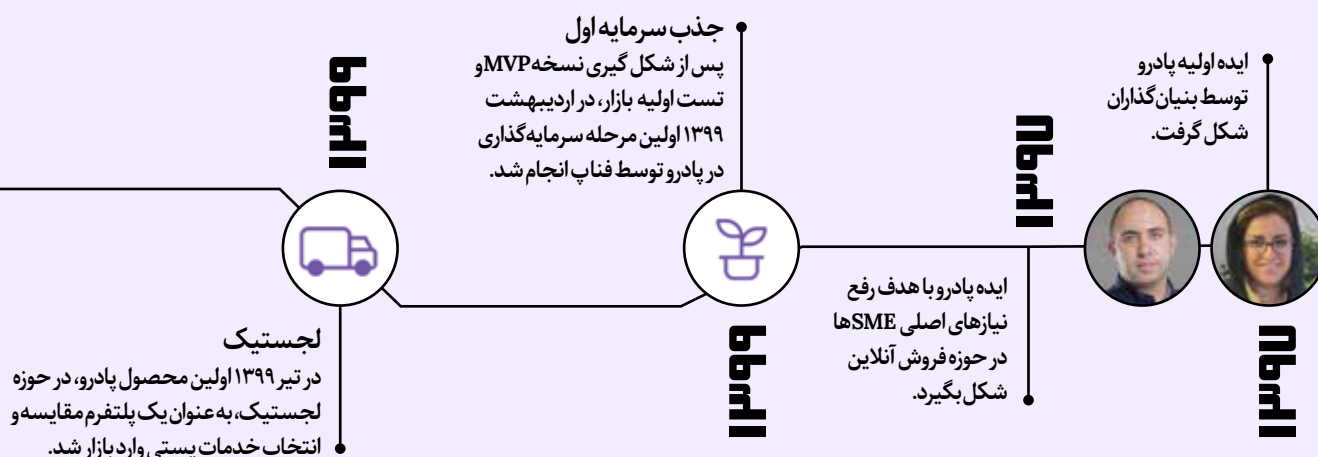
اندازه بازار تجارت اجتماعی (Social Commerce)



اندازه بازار تجارت اجتماعی (Social Commerce)



تعداد فروشندگان اینستاگرامی بازار ایران



پادرو

گزارش رشد پادرو شاپ

«فروشنده پادرو شاپ در ۱۴ روز بیش از ۱.۱ میلیارد تومان از طریق پادرو شاپ فروش داشته است»

جذب ۲۴۰۰۰+ فروشنده

تا امروز بیش از ۲۴۰۰۰ فروشنده اینستاگرامی را در پادرو شاپ ثبت نام کرده اند.

۲/۵ کالا در هر سبد

خرید

تعداد کالا در هر سبد خرید قبل از استفاده از پادرو شاپ ۱.۲ بوده و بعد از استفاده از پادرو شاپ ۲.۵ شده است.

۱۵۰۰۰+ اتصال اینستاگرام

بیش از ۱۵۰۰۰ فروشنده اینستاگرامی اکانت اینستاگرام خود را به پادرو شاپ وصل کرده اند.

۹۵۰۰+ ویتترین پادرو شاپی

بیش از ۹۵۰۰ فروشنده اینستاگرام ویتترین فعال و کالای دارای قیمت در پادرو شاپ ساخته اند.

سبد ۳۵۰ هزار تومانی

ارزش هر سبد قبل از استفاده از پادرو شاپ ۱۵۰ هزار تومان بوده و بعد از استفاده از پادرو شاپ به ۳۵۰ هزار تومان افزایش پیدا کرده است.

نرخ تبدیل ۷ درصد

نرخ تبدیل مشتریان بالقوه به بالفعل قبل از استفاده از پادرو شاپ کمتر از ۱ درصد برآورد شده و بعد از استفاده از پادرو شاپ تا ۷ درصد رشد می کند.

گزارش رشد پادروپین

۴۰ درصد رشد فصلی

تعداد سفارش های پادروپین در هر فصل ۴۰ درصد رشد داشته است.

رشد سفارش ها

تعداد کل سفارش های پردازش شده توسط پادروپین ۳ برابر سفارش های سال اول بوده.

ناوگان پیکاپ

راه اندازی ناوگان پیکاپ پادروپین برای پوشش نیاز بازار تجارت اجتماعی

شرکت های پستی همکار

تعداد شرکت های پستی همکار به ۹ شرکت پستی افزایش پیدا کرده است.

سطح خدمات پیکاپ

دقت سطح خدمات ناوگان پیکاپ پادروپین ۹۹.۸ درصد بوده است.

تعداد شهرهای هدف

در یک سال گذشته به بیش از ۹۷۰ شهر بسته های مشتریان ارسال شده است.

توسعه محصول

فروشنندگان شبکه های اجتماعی یکی از بازارهای هدف پادرو بود، اما خدمات ارسال به تنهایی برای جذب این فروشگاه ها کافی نبود. ایده محصول دوم پادرو در حوزه تجارت اجتماعی با هدف ارائه زیرساخت های لازم برای این فروشنندگان شکل گرفت.

۱۳۹۹



تجارت اجتماعی

Social commerce یکی از بازارهای جدید با نرخ رشد بالا است که بر اساس پیش بینی ها، تا سال ۲۰۲۵ بیش از نیمی از سهم فروش آنلاین را به خود اختصاص می دهد.

۱۴۰۰



جذب سرمایه دوم

همزمان با تولید MVP محصول تجارت اجتماعی، برای جذب سرمایه مرحله دوم از میان گزینه های مختلف، با فنانپ برای سرمایه گذاری ۳۰۰ میلیارد تومانی توافق شد.

۱۴۰۱



پادرو شاپ

مردادماه، نسخه بتا از محصول در اختیار کاربران محدود قرار گرفت و پس از جذب بازخورد بازار هدف، در پاییز ۱۴۰۰ نسخه اول محصول به بازار ارائه شد.



عکس: نسیم اعتمادی

کسب و کاری برای یادگیری

گفت و گو با فرناز مجید، مؤسس مرکز کارآفرینی پله به پله؛ او این مرکز را با تمرکز بر آموزش زنان در مسیر ایجاد کسب و کاری افزایش مهارت های شغلی ایجاد کرده است

خانم ها بتوانند ملزومات ورود به بازار کار و ارتقای شغل فعلی را بیاموزند. در همین راستا اولین چیزی که مد نظر قرار گرفت، تقویت اعتماد به نفس و ارائه دانش مورد نظر به خانم ها برای ورود به بازار حرفه ای بود.

با برگزاری کمپ های آموزشی سالیانه و ماهیانه شروع کردیم و سپس به حوزه منتورینگ و کوچینگ وارد شدیم و کارگروه هایی برای بررسی پتانسیل کارهای گروهی بین زنان تشکیل دادیم. آموزش های ما در حوزه دیتا ساینس، برنامه نویسی، طراحی سایت، راه اندازی کسب و کار، گرافیک و شبکه های اجتماعی است.

رویکرد ما این است که اگر فردی در این زمینه ها توانمند و

شد و همزمان با یادگیری این تخصص ها، سعی کرد در همه اینونت های موجود در این زمینه شرکت کند و بازار را بیشتر بشناسد. او در ادامه توانست با راه اندازی مرکز کارآفرینی پله به پله که برای کمک به رشد و توانمندسازی زنان ایجاد شده بود، مسیر حرفه ای خود را پیدا کند.

◀◀ درباره کسب و کارتان برای ما توضیح می دهید؟

مرکز کارآفرینی پله به پله با هدف رشد و توانمندسازی زنان شکل گرفته است. از ابتدای کار سعی کردیم یک فضای امن و صمیمی را برای آموزش و ارتقای زنان فراهم کنیم تا

این روزها نام مؤسسات آموزش و مشاوره کسب و کار زیاد شنیده می شود؛ برخی به صورت آموزش های آکادمیک و برخی به صورت ترکیبی با تجربه کسب و کارها، سعی دارند آموزش هایی مناسب راه اندازی و مدیریت کسب و کار را به مخاطبان ارائه دهند.

فرناز مجیدی، متولد فروردین ۷۱، در رشته مهندسی برق مخابرات مدرک کارشناسی گرفته و در مقطع کارشناسی ارشد رشته مدیریت صنعتی را انتخاب کرده و از دانشگاه تربیت مدرس فارغ التحصیل شده است. او از سال سوم کارشناسی، وارد بازار کار و در یک شرکت آی سی تی مشغول شد. مجیدی پس از پنج سال به طراحی سایت و برنامه نویسی علاقه مند



درباره گیل کوزیارا درخشش در ورزش و کسب و کار

گیل کوزیارا بودرو در سال ۱۹۶۰ در آمریکا به دنیا آمد. این دختر بعدها در شمار ۱۰ زن قدرتمند جهان جای گرفت.

گیل طی دوران تحصیل خود در کالج جامع چیکوپی در ماساچوست، عضو تیم بسکتبال بود و در آن دوران تیمش تموت بیگ گرین دو بار قهرمان ایالت شد. او یکی از بازیکنان برجسته تیم بود که بیشترین امتیازات را برای تیم کسب کرد و رکوردهای امتیازگیری و پرتاب را جابه جا کرد. برخی از رکوردهای گیل هنوز برای سایر دختران، دست نیافتنی است. او سه سال بهترین بازیکن لیگ بود و توانست عنوان بهترین شوت زن آمریکا را به دست آورد.

زندگی منظم و پرتلاش ورزشی، موجب شد گیل در کار نیز درخشان و موفق ظاهر شود. او در سال ۱۹۸۹ از مدرسه بازرگانی دانشگاه کلمبیا با رتبه عالی فارغ التحصیل شد. پس از اتمام تحصیل کارش را در شرکت Anthem آغاز کرد و مدتی در آن شرکت بود. در سال ۲۰۰۲ به عنوان رئیس صلیب آبی ایلینوی انتخاب شد و کارش را در زمینه مراقبت های بهداشتی توسعه داد.

در می ۲۰۰۸، او معاون اجرایی یونایتد هلث کر، بزرگترین شرکت بیمه ایالات متحده شد. از ژانویه ۲۰۱۱ تا نوامبر ۲۰۱۴، به عنوان مدیر اجرایی این شرکت کار کرد که به ۴۵ میلیون مشتری با درآمد ۱۲۰ میلیارد دلار خدمات رساند. در سال ۲۰۱۵، چندماه پس از کناره گیری از سمت مدیر اجرایی، یک شرکت مشاوره کسب و کار و استراتژی مراقبت های بهداشتی را تأسیس کرد و مدیرعامل آن شد.

در ۶ نوامبر ۲۰۱۷، گیل کوزیارا بودرو به عنوان مدیرعامل شرکت Anthem انتخاب شد که اکنون دومین شرکت بزرگ آمریکایی با یک مدیرعامل زن است.

او در سال ۲۰۲۰ دهمین زن قدرتمند در دنیای کسب و کار معرفی شده است.

شماره ۵۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

راهنمای هویت دیجیتال

مستند کارگروه ویژه اقدام مالی
درباره هویت دیجیتال





چه چیزهایی زنان را از مذاکره در محیط کسب و کارشان بازمی دارد؟ فرار از مذاکره؛ مانعی برای پیشرفت شغلی زنان

رد کردن مسئولیتی که بیش از حد توان مان است، بسیار سخت به نظر می رسد. نگاه درونی زنان به پذیرش این کارهای میان شغلی نیز مانعی برای نه گفتن می شود. ضمناً زنان شاغل به همیشه کار کردن (چه در منزل و چه در محل کار) عادت دارند و به همین دلیل مسئولیت های بیشتری از کار را به منزل انتقال می دهند و مسئولیت هایی فرای توان کاری و زمانی می پذیرند. در حقیقت میزان پذیرش مسئولیت در میان زنان بیش از زمان یک کار تمام وقت اداری است.

← پذیرش موقعیت های همه کاره و نامحسوس

زنان در مقایسه با همتایان خود کارهای نامحسوس بیشتری را انجام می دهند، مثل تنظیم جلسات و تقویم ها و دعوت نامه ها و یادداشت های جلسات. برای امتناع از انجام این کارها باید درباره شرح کامل وظایف و موقعیت سازمانی به صورت شفاف مذاکره کرد و زنان معمولاً از این مذاکره استقبال نمی کنند و به این کارهای نامحسوس می پردازند و از کارهای اصلی و مشهود بازمی مانند.

← دوری از موقعیت واقعی شغلی

در مسیر ارتقای شغلی، زنان در بسیاری از مواقع به توان خود واقف اند و برنامه و نقشه راه درستی را برای انجام شغل بالاتری که مدنظر دارند، ترسیم کرده اند. اما در جلسات مذاکره، وقتی موقعیتی پایین تر به آنان پیشنهاد می شود، زنان فقط پذیرش یا رد یک پیشنهاد را معقول می شمارند و مذاکره برای کشف راه حل جدید را حق خود نمی دانند و در بسیاری از مواقع از موقعیت شغلی مناسب خود دور می مانند. این مقاله به زنان پیشنهاد می دهد که نفس مذاکره را برای یافتن راه حل بپذیرند. از قضاوت های جامعه برای رسیدن به موقعیتی که لایق آن هستند، نهراسند. کارها را سازمانی و تیمی انجام دهند و همواره کارهای نامحسوس را بین تیم پخش کنند.

برای زنان مذاکره کردن از جانب خود همواره سخت است و البته مذاکره از جانب دیگران و دفاع از حقوق آنان، برای زنان آنچنان سخت نیست. شاید این سخت بودن مذاکره از جانب خود، به دلیل این است که گاهی خواسته زنان برای خودشان واضح نیست یا به احساس قدرت، عادت ندارند. گاهی نیز حین مذاکره احساسی می شوند و نمی دانند نتیجه ایده آل برای آنها چیست.

در ابتدا باید بدانیم مذاکره راهی برای حل مشکلات و برطرف کردن موانع است. اما بسیاری از افراد مذاکره را میدان قدرتی برای امتیاز گرفتن می دانند. مقاله اخیر «هاروارد بیزینس ریویو» در حوزه مهارت های مذاکره، به نکات جالبی اشاره می کند. این مقاله شامل توضیح درباره موانعی است که موجب کم شدن سرعت پیشرفت شغلی زنان می شود. این موانع در دو دسته قرار می گیرند. اول نگاه خود زنان، چون غریزه زنان برای سپاس گذاری و سکوت باعث می شود آنها فراتر از انتظار دیگران تلاش کنند و به درخواست های اضافی، نه نگویند! دوم نگاه جامعه است؛ زنانی که به صراحت نه می گویند یا نگاه بلندپروازانه دارند، از سمت جامعه پر خاشاک محسوب می شوند. مشکلاتی که موجب گریز از مذاکره برای زنان می شود، عبارت است از: عدم شبکه سازی در کارهای تیمی، پذیرش شغل هایی میان شغل تمام وقت، پذیرش موقعیت های همه کاره و نامحسوس و دوری از موقعیت واقعی شغلی

← عدم شبکه سازی در کارهای تیمی

گاهی اوقات برای تفویض مسئولیت و جذب همکاری افراد و آماده کردن آنها برای انجام مسئولیت، به مذاکره های طولانی نیاز داریم و این گریز از مذاکره، باعث می شود زنان در برخی از موارد کارها را به تنهایی انجام دهند تا مجبور به انجام مذاکرات طولانی نشوند.

← پذیرش شغل هایی میان شغل تمام وقت

گاهی راضی کردن مدیران و همکاران برای

ما یک مسیر کامل را برای سفر مشتری طراحی کرده ایم. در ابتدای ورود افراد توسط روان شناسان ما ارزیابی می شوند و نتیجه این استعدادسنجی آنها را به مسیرهای مناسب تری در آموزش راهنمایی می کند. ما شغل ها و رشته های مختلف را به آنها معرفی می کنیم و بعد از آن دوره های آموزشی را شروع می کنیم. در این دوره ها نیز نوآوری داریم و دوره ها پروژه محور هستند. افراد در طول دوره توسط پشتیبان و منتور همراهی می شوند. بر اساس امتیازی که در دوره کسب کرده اند، بورسیه می شوند و هزینه دوره به آنها بازگشت داده می شود. ما اعضای پله به پله را به سرمایه گذاران و شتاب دهنده ها معرفی می کنیم و در فرایند تیم سازی یا معرفی به سازمان ها به آنها کمک می کنیم تا خانم ها بتوانند با خیال راحت به نتیجه دلخواه در مسیر شغلی برسند.



فاطمه طالبی پور
Fatima.pour@gmail.com

← مخاطبان شما چه کسانی هستند؟

ما سه دسته مخاطب داریم؛ کسانی که به دنبال راه اندازی کسب و کار خودشان هستند، کسانی که در پی یافتن شغلی مناسب اند و کسانی که اکنون کار دارند یا شغل خودشان را مدیریت می کنند و در پی ارتقا هستند.

← از چه زمانی فعالیت خود را شروع کردید و سرمایه اولیه را از کجا به دست آوردید؟

از شهریور ۹۷ کار پله به پله را آغاز کردیم و رسماً در بهمن ۹۷ با برگزاری همایش های گروهی در دانشگاه الزهرا به مخاطبان معرفی شدیم. سرمایه اولیه را با انجام پروژه ها تأمین کردیم و در زمینه طراحی وب و مشاوره کسب و کار پروژه های را انجام دادیم و سود حاصل را به عنوان سرمایه اولیه کار استفاده کردیم.

← چرا به فکر راه اندازی این کسب و کار افتادید؟ پایش کدام نیاز شما را به این سمت کشید؟

در روزهایی که در ایونت های مختلف شرکت می کردم، مردان زیادی را می دیدم که سخنرانی می کردند و الگو بودند و در همه ایونت ها زنان حضور بسیار کم رنگی داشتند. این در حالی بود که من و تیم همکارانم در شرکت توسط خانمی مدیریت می شدیم که بسیار بیشتر از آن سخنرانان مرد که روی سن ایونت ها می درخشیدند، دانش و مهارت داشت. ولی او هرگز اعتماد به نفس سخنرانی در این ایونت ها را نداشت و همیشه فکر می کرد کمتر از بقیه می داند. این سؤال در ذهن من پیش آمد که چرا این گونه است؟ آمارها نشان می دهد هم بنیانگذاران در ۸۸ درصد از استارت آپ های موفق مردان هستند. این مسئله از منظر اقتصادی و اجتماعی بسیار نگران کننده است و نشان می دهد زنان بایستی در این حوزه توانمندتر شده و این بخش مهم از جامعه با اعتماد به نفس بالا به فعالیت های نوآورانه و سودآور بپردازند.

← مزیت رقابتی کسب و کار شما چیست؟

← چه چشم اندازی برای آینده کسب و کار خود متصورید و چه موانع و مشکلاتی را برای رسیدن به این چشم انداز پیش روی خود می بینید؟

ما در پی کامیابی های روز افزون شرکت ها و رفع نیازهای جامعه کسب و کار زنان هستیم و دوست داریم این اتفاق بلندمدت و ماندگار باشد. در حقیقت به دنبال خلق ارزش مشترک و توانمندسازی بانوان کارآفرین و بهبود ارتباط آنها با بازار کار هستیم. دوست داریم تا آنجا که می شود، کارمان را گسترش دهیم و این جامعه ۵۰ درصدی زنان را پوشش دهیم. اما یکی از موانع و مشکلات ما برای رسیدن به این چشم انداز، بودجه محدود برای آگاهی رسانی و معرفی پله به پله است. بسیاری از زنان هنوز با خدمات ما آشنایی ندارند.

← مدل درآمدی شما چگونه است؟

مدل درآمدی پله به پله در حال حاضر از طریق انجام پروژه ها، برگزاری کارگاه های تخصصی، دوره ها و کمپ های آموزشی است. مشاوره و ایده پردازی کسب و کارها هم از خدماتی است که مجموعه کارآفرینی پله به پله از طریق آن درآمدزایی می کند.

← آیا تا به حال جذب سرمایه کرده اید یا برنامه ای برای این کار دارید؟

تاکنون مجموعه هیچ سرمایه ای جذب نکرده و تا این نقطه پله به پله نیازی به جذب سرمایه از سرمایه گذار نداشته، اما برای پلتفرمی که بر مبنای هوش مصنوعی است، قصد جذب سرمایه داریم.



شماره ۵۳
۲۳ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



هویت دیجیتال مفهومی است که طی بیست سال گذشته و به دنبال رشد حیرت انگیز **دستگاه های هوشمند** شکل گرفته است. ضعف در حوزه شناسایی و احراز هویت حضوری و عدم امکان **اثبات هویت** معتبر در فرایند حضوری ایجاب می کرد از راه هایی معتبرتر و دقیق تر جهت احراز هویت استفاده شود. از طرف دیگر، جمعیت زیادی از اشخاص حقیقی در دنیا وجود دارند که **مدرک هویتی** ندارند و به همین دلیل از خدمات پایه انسانی محروم اند. مطابق با آمار شرکت مشاوره ای «**مکنزی**»، بیش از یک میلیارد نفر در دنیا وجود دارند که هیچ گونه مدرک هویتی ندارند. لذا لزوم ایجاد یک **هویت ملی دیجیتال** برای همه افراد جامعه ضروری به نظر می رسد. کتابی که پیش رو دارید، کتاب راهنمای هویت دیجیتال است که توسط **کارگروه ویژه اقدام مالی (FATF)** و با کمک جمعی از متخصصان جهان توین شده است.



تأثیر محل کار بر تجربیات کارکنان

چهار اصل مهم

یکی از سوالاتی که در مورد محل کار مطرح می‌شود، این است که رهبران یک سازمان چگونه می‌توانند محیط کاری ای ایجاد کنند که یک فرد را به تمامی بپذیرد؟ برای آنکه محیط کاری سالمی ایجاد کنید، لازم است مدیران منابع انسانی محل کار خود را از دریچه پنج رکنی که در ادامه می‌آید، بررسی کنند.

پرداخت هزینه‌های یادگیری

کارمندان از رهبران خود می‌خواهند که در یادگیری و توسعه فردی آنها سرمایه‌گذاری کنند تا مطمئن شوند می‌توانند جایگاه شغلی خود را ارتقا دهند. اگر سازمانی تیم یادگیری و توسعه داخلی نداشته باشد، فرصتی برای این موضوع وجود ندارد. باید از خود پرسید چه مشارکت‌هایی با مؤسسات آموزشی خارج از محیط کار، بخش‌های مختلف صنعت و ارائه‌دهندگان و بینارها و کنفرانس‌ها در دسترس است؟ آیا سازمان شما برنامه بازپرداخت شهریه برای اخذ مدارک تحصیلی یا گواهینامه‌های صنعتی دارد؟ چگونه می‌توانید فرهنگ یادگیری را تشویق و از آن حمایت کنید که در آن کارکنان آنچه را که می‌آموزند به کار گیرند و دانش خود را با دیگران برای بهبود عملکرد فردی و سازمانی به اشتراک بگذارند؟

رهبری روزمره

رهبری نیازی به توضیح ندارد. رهبری روزمره در سازمان‌ها یعنی کارکنان هر روز به انجام اقدامی برای پرورش ارتباطات خود تشویق شوند و در راستای فرهنگ سازمانی بکوشند. فرهنگ سازمانی شما چیست؟ آیا چشم‌انداز روشنی در این خصوص وجود دارد؟ چگونه کارمندان برای تصمیم‌گیری توانمند و تشویق می‌شوند تا بهترین کار

خود را انجام دهند؟ آیا کارکنان شما احساس اعتماد و قدردانی می‌کنند؟ اقدامات روزانه که می‌تواند در موفقیت بلندمدت شرکت نقش داشته باشد، چه چیزهایی را شامل می‌شود؟

تنوع و برابری

تنوع و برابری باید بخش مرکزی هر فرایند مدیریت استعدادی باشد تا فرصت‌های منصفانه‌ای برای همه کارکنان جهت دستیابی به پتانسیل کامل آنها را فراهم کند. تلاش برای ایجاد تنوع و برابری بر سیاست‌های اشتغال تأثیر دارد. هنگام بررسی یا اجرای سیاست‌های اشتغال از خود پرسید «آیا این سیاست‌ها به شیوه‌ای طراحی شده‌اند که جهت‌گیری نداشته باشند و همه کارکنان فارغ از جنسیت و رنگ پوست خود بتوانند به شغلی وارد شده و در آن پیشرفت کنند؟»

شما اهل اینجا هستید

لازم است کارمندان احساس کنند که شهروند سازمانی یک شرکت به حساب می‌آیند تا ابتکار عمل را به دست بگیرند و فراتر از شرح وظایف خود عمل کنند و اقدامات مثبتی انجام دهند که بر همکاران یا سازمان تأثیر می‌گذارد. چگونه محل کار شما رفتارهای شهروند سازمانی را هدایت می‌کند تا کارهایی را بدون آنکه از او بخواهند یا انتظار پاداش داشته باشد، انجام دهد؟ «ریورک» تحقیقاتی را با گوگل انجام داد و پنج دسته رایج رفتارهای شهروند سازمانی را شناسایی کرد؛ نوع دوستی، وظیفه‌شناسی، اخلاق ورزشی، ادب و فضیلت مدنی. رفتارهای شهروند سازمانی نشان می‌دهد که چگونه می‌توان به مدینت در محل کار دست یافت؛ چراکه با شرایط فعلی اجتماعی بیش از هر زمان دیگری مورد نیاز است.



شماره ۵۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



«کارمند سابق» سفیر برند کارفرمایی شماست

بیشتر تمرکز شرکت‌ها بر مصاحبه استخدامی و جذب کارمندان است، اما کمتر کسی توجه می‌کند که کارمندانی که شغل خود را در شرکتی رها می‌کنند هم می‌توانند سفیران برند کارفرمایی آن شرکت باشند

ملیسا دایملر نویسنده «ری‌کالچرینگ» و مدیر ارشد آموزش Udemey است. او در مطلب پیش رو توضیح می‌دهد که چگونه کسانی که شغلی در شرکتی را رها می‌کنند هم می‌توانند مبلغان برند کارفرمایی آن شرکت باشند.

وقتی کیف‌هایم را روی تسمه‌نقاله فرودگاه جی. اف. کی نیویورک انداختم، متوجه شدم که زن مقابلم کلاه، ژاکت و کوله‌پشتی با آرم یکسان شرکتی را به تن دارد. در حالی که منتظر بودیم نوبت‌مان برسد و با دستگاه فلزیاب به سراغ‌مان بیایند، با او صحبت کردم. از او درباره شرکت پرسیدم و او با هیجان در مورد

آن و نقش‌های مختلفی که در آنجا ایفا کرده بود، به من توضیح داد. او در نقش بازاریاب برند کارفرمایی این شرکت با قدرتمندی تمام ظاهر شده بود؛ قسمت خنده‌دار اینجاست که او دیگر حتی در آن شرکت کار نمی‌کرد.

◀ **ذوق روز اول تا کجا ادامه دارد؟**
تأکید بسیاری بر ایجاد برند کارفرمایی قدرتمند می‌شود. نام تجاری کارفرما شهرتی است که یک شرکت از طریق بازاریابی خود ایجاد و تقویت می‌کند. این تصویری است که افراد جویای کار را مجاب می‌کند



تأثیر متاورس بر فعالیت کارمندان فعالاً شرکت‌های فناور پیشرو هستند

و به روان‌درمانگران برای درمان اختلالات اعتیاد کمک کند. «برایان بوئول»، مدیر تیم ارزیابی علم، فناوری و تجزیه و تحلیل گفت که مشکل این موارد این است که آنها هنوز در مراحل اولیه هستند و به سرمایه‌گذاری بسیار بیشتری در فناوری‌هایی مانند 5G و هوش مصنوعی نیاز است. با این حال، شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد روند استفاده از متاورس و فناوری‌های مرتبط با آن در میان شرکت‌های فناوری تاکنون به‌کندی پیش رفته است. ۷۷ درصد از کارکنان فناوری گفته‌اند که در شرکت آنها هیچ کارمندی از فناوری واقعیت مجازی متاورس استفاده نمی‌کند. ۲۳ درصد نیز ادعان داشته‌اند که استفاده از این فناوری در شرکت‌شان الزامی یا اختیاری است.

در برخی شرکت‌های فناوری، محیط کار ترکیبی یا کاملاً از راه دور در طول همه‌گیری کووید ۱۹، آنها را تشویق کرده که متاورس را در آغوش بگیرند. «اینوایرنمنت»، شرکتی که به‌طور تخصصی روی اینترنت اشیا کار می‌کند، با ایجاد فضایی برای همکاری، مکالمات خودجوش و استخدام کارکنان جدید از طریق آواتارهای دیجیتال، اولین گام‌ها را به سوی این جهان برداشته است؛ زیرا «ارین مک‌دانلد»، مدیرعامل شرکت، اینجرا «محل کار آینده» می‌نامد. او می‌گوید: «من همیشه به این فکر می‌کردم که «ارتباط روان‌شناختی با فضا و نام تجاری چیست؟» و گمان می‌کنم نیاز واقعاً قابل توجهی به فضای فیزیکی در شرکت‌ها وجود دارد؛ نیازی که تأمین آن ساده نیست. اما من به کارمندانم نیاز دارم تا هر روز با برند ارتباط برقرار کنند، حتی اگر در دفتر حاضر نباشند.»

مک‌دانلد پیشنهاد می‌دهد سایر شرکت‌های فناوری که به دنبال پذیرش متاورس هستند، لازم نیست روند آن را خیلی سریع پیش ببرند و اوضاع را بیش از حد پیچیده یا غیرقابل تحمل کنند و بهتر است با توجه به اهداف شرکت، کم‌کم از کاربردهای ساده آن شروع کنند.

برخی شرکت‌ها پذیرش متاورس را آغاز کرده‌اند، زیرا بسیاری از کارمندان فناوری به انجام برخی وظایف کاری در واقعیت مجازی علاقه‌مند هستند. «نیک کَلگ»، رئیس امور جهانی شرکت «متا پلتفرمز» می‌گوید که کارگران این غول فناوری، کاملاً کار در متاورس را پذیرفته‌اند. او نوشته تیمش در هر کجای دنیا که باشند، هر هفته در برنامه «هوریزن ورک‌رومز» شرکت کرده و سایر همکاران خود را در اتاق‌های جلسه مجازی ملاقات می‌کنند.

کَلگ می‌نویسد: «بله، ما این کار را انجام می‌دهیم. معتقدیم در این‌گونه جلسات، حسی در مکان و فضا و به‌ویژه صدای افراد وجود دارد که باعث می‌شود جلسات نسبت به زمانی که با چهره‌های کوچک روی لپ‌تاپ حرف می‌زنیم، انسانی‌تر باشد.» بر اساس نظرسنجی‌های جدید، به نظر می‌رسد انجام برخی فعالیت‌های کاری خاص در متاورس، علاقه مشترک کسانی باشد که در زمینه فناوری فعالیت می‌کنند. از هر پنج کارمند فناوری، سه نفر گفته‌اند که به استفاده از انواع هدست‌های واقعیت مجازی مرتبط با متاورس برای آموزش و توسعه حرفه‌ای علاقه‌مند هستند. تعداد کمتری به استفاده از آواتارهای دیجیتال برای جلسات علاقه نشان داده‌اند و تقریباً نیمی از پاسخ‌دهندگان به استفاده از فناوری ردیابی چهره برای واقعی‌تر کردن آواتارهای خود علاقه‌مندند.

علاقه به توسعه حرفه‌ای ممکن است به طرفداران متاورس حس خوبی بدهد، اگرچه کارشناسان می‌گویند این موارد استفاده هنوز در مراحل اولیه توسعه خود هستند. در گزارش ژانویه، تیم ارزیابی علم، فناوری و تجزیه و تحلیل دفتر پاسخگویی دولت، چگونگی استفاده از فناوری واقعیت مجازی به توسعه یافته و چالش‌های پیش روی آن را برجسته کرد. دفتر پاسخگویی دولت گفته است: «فناوری واقعیت توسعه یافته مانند متاورس می‌تواند به آموزش جراحان کمک کند، به پزشکان متخصص اجازه دهد به‌طور مجازی بدن بیماران را بررسی کنند

از ارائه برنامه‌های ساختاریافته برای کارمندان پیشین بهره‌مند شوند تا کارمندان بتوانند با یکدیگر در تماس باشند. بر اساس گزارش سال ۲۰۱۹ از بیبلی پث و کورنل، یک‌سوم کارمندان پیشین هر شرکتی به عنوان مشتری، شریک یا فروشنده ارتباط خود را با کارفرمایان قبلی حفظ می‌کنند و ۱۵ درصد از استخدام‌های جدید هر شرکتی را کارمندان سابق تشکیل می‌دهند. لینکدین میزبان بیش از ۱۰۰ هزار گروه متشکل از کارمندان سابق است، اما اکثر آنها هیچ رابطه رسمی با شرکت خود ندارند. این یک فرصت ازدست‌رفته برای شرکت‌هاست تا با کارمندان سابق ارتباط برقرار کنند و با آنها برای ارجاع کارمندان و مشتریان بالقوه شریک شوند.

اهمیت تجربه خروج

تجربه کارمند در حال خروج می‌تواند فرصت یادگیری غنی را برای شرکت فراهم کند تا درک بهتری از نحوه بهبود کلی تجربه کارمند داشته باشد. هنگامی که با کارکنان خارج شده با همان مراقبت‌هایی که وارد می‌شوند، رفتار می‌شود، مدیر، تیم و شرکت

بینش ارزشمندی در مورد فرایندها و عملکردهای خود و همچنین فرصتی عالی برای تقویت فرهنگ شرکت به دست می‌آورند. کارمندان خارج شده می‌توانند سفیران برند شرکت پس از ترک آن شوند. صرف نظر از اینکه چه کاری برای شرکت انجام داده‌اند یا نداده‌اند، سزاوار آن هستند که در حین خروج با آنها با احترام رفتار شود. این فرصت را از دست ندهید و به یک ایمیل خودکار که برای کارمند خارج شده ارسال می‌شود، بسنده نکنید. با کارمندان ملاقات کنید و از آنها در مورد مدیر، تیم و تجربه فرهنگی آنها بپرسید.

من همیشه وقتی کارمندانم تصمیم به ترک کار گرفته‌اند، صرف نظر از شرایط از آنها می‌پرسیدم که می‌توانستم چه کاری را به گونه‌ای متفاوت انجام دهم. همیشه از این مکالمات یاد گرفته‌ام، حتی از گفت‌وگوهای چالش‌برانگیز شدند. نقش یک مدیر این است که اطمینان حاصل کند تجربه کارمند با ارزش‌ها و رفتارهای فرهنگی تا پایان کار مطابقت دارد. واقعیت جدید

این است که اکنون باید به انتقال این موضوع به تجربه پس از استخدام توجه شود. همه ما در دنیای آنلاین به هم متصل هستیم. نحوه برخورد شما با کارمند خود در آن روز آخر، گویای فرهنگ شماست. در هر مصاحبه خروجی که انجام داده‌ام، چیز جدیدی برای بهبود تجربه کارمند یاد گرفته‌ام. سؤالاتی که می‌توانید در مصاحبه‌های این‌چنینی بپرسید، عبارتند از: آیا مدیر شما می‌توانست برای تغییر تصمیم شما برای ترک کار، رفتار متفاوتی انجام دهد؟ چه چیزی در تجربه‌تان با مدیرتان بیشتر از همه روی شما تأثیر گذاشت؟ آیا بازخوردی از مدیرتان مفید بود؟ آیا مدیرتان شما را تشویق به توسعه مهارت کرده است؟ فرهنگ شرکت را چگونه توصیف می‌کنید؟ آیا ارزش‌ها و رفتارها به طور فعال تمرین می‌شدند؟ آیا توانستید بر استراتژی شرکت تأثیر بگذارید؟ در مورد هدف چطور؟ این شرکت برای ایجاد یک تجربه بهتر برای کارمندان چه کاری می‌تواند انجام دهد؟ چه چیزی را در مورد فرهنگ تغییر می‌دهید؟ آیا از طرف تیم خود احساس حمایت کردید؟ آیا از تیم خود یاد گرفتید؟ چه چیزی می‌تواند در تیم بهبود یابد؟

برای یک شغل درخواست دهند. همیشه تا اینجا درباره برند کارفرمایی و کارکردهای آن توضیح داده می‌شود، اما وقتی قرار است کارمندی از این شرکت برود، چه نقش برند کارفرمایی در اینجا چیست؟ زمانی که نوبت به این کار می‌رسد، پیدا کردن یک کارمند منابع انسانی که مصاحبه خروج کارمند را انجام دهد، اغلب دشوار است. در حالی که جذب نیرو روی اطمینان از ارتباط عمیق با هدف، استراتژی و فرهنگ سازمانی شرکت تمرکز می‌کند، نحوه خروج یک کارمند نیز برای کارمند، شرکت و در نهایت برای افرادی که اکنون «کارمند سابق» با آنها تعامل دارد، مهم است.

در بیشتر موارد، کارمندان را دیده‌ام که در ابتدا هیجان زده‌اند و به کار در یک شرکت افتخار می‌کنند. روز اول مشتاقانه همه‌جا حاضر می‌شوند و با ذوق زدگی از همه کالاهای با آرم شرکت استفاده می‌کنند. آنها تیشرت شرکت را می‌پوشند، بطری‌های آب خود را پر می‌کنند و از نوت بوک‌ها و خودکارهای خود برای ثبت یادداشت‌ها به سبک آنالوگ استفاده می‌کنند. استفاده

از این مصنوعات نشان‌دهنده غرور کارکنان است. با این حال، تجربه کارمند در طول زمان است که تعیین می‌کند که آیا کارمندان مدت‌ها پس از کار در آن شرکت، باز هم آن تی‌شرت را می‌پوشند؟ بطری آب را دوباره پر می‌کنند و مواد غذایی را در آن کیف حمل می‌کنند؟

اگر کارمندان شما احساس احترام و ارزش کنند، اوضاع متفاوت خواهد بود. اگر وقتی آخرین ایمیل را برای آخرین بار برای تیم خود ارسال می‌کنند، با شخصی که برای نظر آنها ارزش قائل است مصاحبه خروجی داشته باشند، احتمالاً سفیر برند شرکت خواهند بود؛ شاید حتی مثل یک بومرنگ که در نهایت به همان نقطه ابتدایی می‌رسد، دوباره برای کار در شرکت برگردند.

ادامه رابطه کارمندان پس از خروج از شرکت

یکی از چیزهایی که پتی مک‌کورد در دوران فعالیت خود در تنفلیکس تقویت کرد و در یک مصاحبه ویدئویی با من به اشتراک گذاشت، این بود که «مکانی عالی برای حضور کارمندان باشید تا هرکسی که شما را ترک می‌کند، سفیری برای محصول و نحوه عملکرد شما باشد.»

توییت اخیراً یک گروه برای کسانی که این شرکت را ترک کرده‌اند، راه‌اندازی کرده است. این گروه ماهی یک بار تشکیل جلسه می‌دهد. اولین باری که به آنها پیوستم، از دیدن دوستان و همکاران قدیمی بسیار هیجان زده شدم. بسیاری از شرکت‌های دیگر راه‌هایی را برای کسانی که از شرکت خارج شده‌اند، ارائه می‌دهند تا در ارتباط با یکدیگر و شرکت باقی بمانند. رسانه‌های اجتماعی، وبسایت‌های اختصاصی و خبرنامه‌ها، کارکنان را در تماس با سازمان نگه می‌دارد. ایپی حتی برای این دسته از کارمندان سابق خود مهمانی شام ترتیب می‌دهد و پذیرایی بازخورد آنها درباره استراتژی شرکت است؛ زیرا درک می‌کند این کارمندان که در مکان‌های دیگر کار می‌کنند، دید وسیع‌تری دارند و می‌توانند بازخورد و دیدگاه قوی‌تری ارائه دهند. تحقیقات نشان می‌دهد کارفرمایان بیشتری می‌توانند



ترانه احمد دوست

taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



شماره ۵۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم





دگرگونی‌های فناوری بر سنت‌های فرهنگی جامعه تأثیر می‌گذارد
و از آن اثر می‌پذیرد

ارزیابی پیشرفت‌های فناوری

تاریخ فناوری تاریخ اختراع ابزار و فنون و بخشی از تاریخ جهان است. فناوری به روش‌هایی از ابزارهای سنگی ساده گرفته تا مهندسی پیچیده ژنتیک و فناوری اطلاعات را در بر می‌گیرد. واژه فناوری برگرفته از کلمه یونانی techne به معنای هنر و صنعت و کلمه logos به معنای کلمه و گفتار است. از این واژه برای توصیف هنرهای کاربردی استفاده می‌شود، اما اکنون بیانگر پیشرفت‌ها و تغییراتی است که بر محیط پیرامون ما اثر می‌گذارد.

بخش بزرگی از فناوری مربوط به علم کاربردی است و تاریخ فنی با تاریخ علم پیوند دارد. بهره‌گیری فناوری از منابع موجب شده تاریخ فنی به شدت با تاریخ اقتصادی مربوط شود. دگرگونی‌های فناوری بر سنت‌های فرهنگی جامعه تأثیر می‌گذارد و از آن اثر می‌گیرد و نیرویی برای رشد اقتصادی و ابزاری برای توسعه قدرت و ثروت اقتصادی، سیاسی، نظامی است.

بسیاری از جامعه‌شناسان و مردم‌شناسان نظریه‌هایی درباره تحول اجتماعی و فرهنگی ایجاد کرده‌اند. برخی از آنها مانند لوئیس اچ. مورگان و گرهارد لسنکی پیشرفت فناوری را عامل اصلی توسعه تمدن بشری می‌دانند. بنا بر نظریه مورگان، سه مرحله اصلی تکامل اجتماعی (وحشیگری، بربریت و تمدن) را می‌توان بر پایه نقاط عطف فناوری مانند کشف آتش تقسیم کرد.

رویکرد لسنکی مبتنی بر اطلاعات است. هرچه یک جامعه اطلاعات و دانش بیشتری داشته باشد، جامعه‌ای پیشرفته‌تر است. او چهار مرحله از رشد انسان را بر پایه پیشرفت‌های تاریخ ارتباطات شناسایی می‌کند. در مرحله نخست اطلاعات توسط ژن‌ها منتقل می‌شود. مرحله دوم آنگاه است که انسان‌ها احساس می‌کنند قادر به فراگیری و انتقال اطلاعات از طریق تجربه هستند.

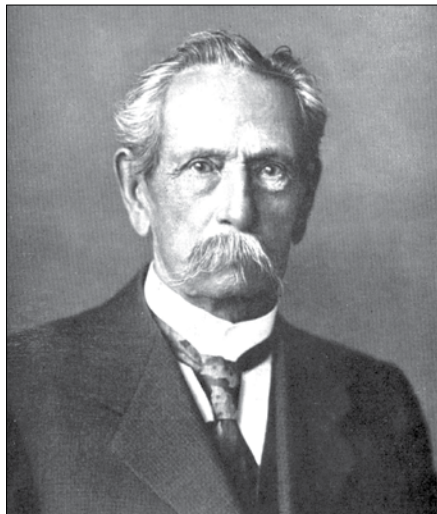
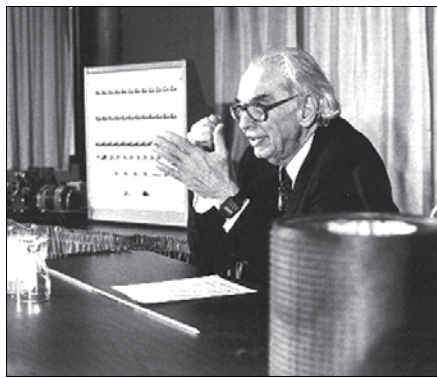
در مرحله سوم انسان‌ها شروع به استفاده از نشانه‌ها کرده و منطق را توسعه می‌دهند. در چهارمین مرحله آنها می‌توانند نمادها را ایجاد و زبان و نوشتار را توسعه دهند. پیشرفت در فناوری ارتباطات به پیشرفت در نظام اقتصادی و سیاسی، توزیع ثروت، نابرابری اجتماعی و سایر حوزه‌های زندگی اجتماعی تبدیل می‌شود.

زلنسکی همچنین جوامع را بر اساس سطح فناوری، ارتباطات و اقتصاد آنها از یکدیگر متمایز و به گروه‌های شکارچی، کشاورزی ساده، کشاورزی پیشرفته، صنعتی، خاص (مانند انجمن‌های ماهیگیری) تقسیم می‌کند. بهره‌وری معیاری برای سنجش پیشرفت فناوری است. بهره‌وری زمانی افزایش می‌یابد که نهادهای کمتری (کار و سرمایه و برخی معیارها مانند انرژی و مواد) برای تولید یک واحد خروجی استفاده شود. یکی دیگر از شاخص‌های پیشرفت فناوری، توسعه محصولات و خدمات جدید است. رشد بهره‌وری در کشورهای توسعه‌یافته از اواخر دهه ۱۹۷۰ کاهش یافته، گرچه رشد بهره‌وری در برخی از بخش‌های اقتصادی مانند تولید بالاتر بوده است. تغییرات مشابهی نیز در سایر کشورهای توسعه‌یافته رخ داده است. این مرحله پساصنعتی است.

در اواخر دهه ۱۹۷۰ جامعه‌شناسان و انسان‌شناسانی مانند آلون تافلر (نویسنده شوک آینده)، دانیل بل و جان نایس بیت به نظریه‌های جوامع فراصنعتی نزدیک شدند و پایان دوران کنونی جامعه صنعتی را اعلام کردند. در این دوران خدمات و اطلاعات نسبت به صنعت و کالا اهمیت بیشتری پیدا کردند. برخی دیدگاه‌های افراطی از جامعه فراصنعتی، به‌ویژه در ادبیات داستانی، به شکلی شگفت‌انگیزی شبیه به دیدگاه‌های جوامع نزدیک به تکنیکی و پساتکنیکی است.



شماره ۵۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



تقویم تاریخ فناوری

نگاهی کوتاه و گذرا به تاریخ نوآوری از میلیون‌ها سال پیش تا به امروز

آمدند. شیوه زندگی انسان‌ها دگرگون شد و از یافتن غذا با جست‌وجوی علوفه به سوی کشت و زرع تغییر کرد. گروه‌های بزرگ‌تری از انسان‌ها دور هم گرد آمدند، خاک رس برای ساخت سفال و آجر به کار گرفته شد. لباس‌ها نیز با استفاده از پارچه‌های بافته‌شده تهیه شد. احتمالاً چرخ نیز در این دوران اختراع شده است.

انسان هوشمند در طول تاریخ همواره نیازهایی داشته که برای رفع آنها دست به ابداع زده است. مطلب پیش رو نگاهی کوتاه و گذرا به برخی از مهم‌ترین ساخته‌های بشری از میلیون‌ها سال پیش تا امروز دارد.

◀ **۳/۳ میلیون سال پیش؛ نخستین ابزار**
آغاز تاریخ فناوری به دورانی حتی پیش از آغاز گونه‌های خودمان برمی‌گردد. تکه‌های تیز از سنگی که کاربری چاقو داشته و سنگ‌های بزرگ‌تر که بدون شکل است و به عنوان چکش و سندان از آنها استفاده می‌شده، در دریاچه تورکانا در کنیا کشف شده‌اند. تاریخ ساخت این ابزارها به ۳/۳ میلیون سال پیش می‌رسد که نشان می‌دهد ممکن است توسط اجدادی مانند استرالوپیتکوس (Australopithecus) استفاده شده باشند.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

◀ **شش هزار سال پیش از میلاد مسیح؛ آبیاری**
تقریباً همزمان با یکدیگر و در تمدن‌های دره رود دجله-فرات در بین‌النهرین و دره رود نیل در مصر، نخستین سامانه‌های آبیاری به وجود آمد. نیاز به انجام گستره بزرگی از کارها برای آبیاری، نشان از بالا بودن سطح سازمان اجتماعی در این تمدن‌هاست.

◀ **چهار هزار سال پیش از میلاد مسیح؛ قایقرانی**
نخستین کشتی‌های بادبانی در رودخانه نیل به کار گرفته شدند. محدودیت فضای آزاد رود نیل برای دریانوردی در مقایسه با اقیانوس، فضا برای دریانوردی آزاد را نمی‌داد. کشتی‌ها برای جابه‌جایی مجهز به پاروهای بودند.

◀ **۱۲۰۰ سال پیش از میلاد مسیح؛ آهن**
تولید آهن در این دوره گسترش یافت و آهن جایگزین برنز شد. دسترسی به آهن بسیار بیشتر از مس و قلع (دوفلز) تشکیل‌دهنده برنز بود و ابزارهای فلزی بیش از هر زمان دیگری در دسترس عموم قرار گرفت.

◀ **یک میلیون سال پیش؛ آتش**
هنوز به شکل قطعی روشن نشده که بشر از چه زمان برای نخستین بار از آتش استفاده کرد؛ اما ممکن است آتش نیز توسط یکی از اجداد خردمند انسان کشف شده باشد. در برخی غارها شواهدی به دست آمده که نشان می‌دهد استفاده از آتش توسط هومو ارکتوس (Homo erectus) از حدود یک و شاید ۱/۵ میلیون سال پیش آغاز شده است.

◀ **۲۰ تا ۱۵ هزار سال پیش؛ انقلاب نوسنگی**
چندین فناوری کلیدی در طول دوره نوسنگی با هم پدید



چگونه می‌توانیم با جهان اطراف خود تعامل بهتری داشته باشیم؟ آیا صدایم را نمی‌شنوی؟

تمرین مهارت شفقت و مهرورزی است. هرچقدر در پذیرش نقص‌هایمان با خودمان مهربان‌تر باشیم، پذیرش ناکامل بودن دیگری که امری کاملاً طبیعی است هم برایمان آسان‌تر خواهد بود. باید بیاموزیم که کامل نیستیم و گاهی باعث رنجش دیگری می‌شویم، پس به جای قهر کردن باید عذرخواهی کنیم. باید بیاموزیم که کامل نیستیم و گاهی فراموش می‌کنیم، پس به جای بهانه آوردن باید جبران کنیم. باید بیاموزیم که کامل نیستیم و گاهی کارها را اشتباه انجام می‌دهیم، پس به جای پافشاری بر شیوه نادرست، باید نحوه درست انجام دادنش را بیاموزیم.

کمال‌گرایی

بسیاری از ما ناخواسته تحت تأثیر تربیت‌های سخت‌گیرانه آموزشی خود هستیم و این بدان معناست که خطا «باید» به کمترین میزان خود برسد. بنا بر اصل بودن

ماهیت زندگی، بسیاری از اتفاقات از کنترل و اراده ما خارج هستند و شاید عاقلانه این باشد که «باید» ی برای نحوه انجام دادن فعالیت‌هایمان و به تبع آن روابط بین فردی نگذاریم.

هر چه کمال‌گرایی مان بیشتر باشد، چارچوب‌های محکم‌تری برای پذیرش دیگری تعریف می‌کنیم و این یعنی سخت‌تر شدن شکل‌گیری تعاملات مان. شاید همگی این عوامل باعث می‌شود که نتوانیم از در پیچه دیگری دنیا را ببینیم و جهان پیرامون مان را درک کنیم. با اینکه دیگری را دوست داریم و هرگز نمی‌خواهیم باعث ناراحتی اش شویم اما به او آسیب می‌زنیم. زبان صحبت کردن با او را نمی‌دانیم و از بیان ساده‌ترین نیازها و درخواست‌هایمان، عاجزیم. با تمام این ناکارآمدی‌ها، شاید مهارتی باشد که بتواند تعاملات بین فردی مان را تسهیل کند.

چرا در تعاملات انسانی با اینکه به همدیگر احترام می‌گذاریم و قلباً همدیگر را دوست داریم، اما باعث رنجش یکدیگر می‌شویم؟ آیا تا به حال به این اندیشیده‌ایم که چرا نمی‌توانیم مطالبی را که از نظر خودمان به‌ظاهر ساده و پیش‌پاافتاده هستند، به طرف مقابل مان (دوست، شریک زندگی، همکار و...) منتقل کنیم؟ چرا گاهی از درک کردن او که به ما بسیار نزدیک است، این قدر عاجزیم؟ هر علتی را معلولی است و این مسئله هم نمی‌تواند از این قاعده مستثنی باشد. به نظر می‌رسد عواملی چون اختلافات فرهنگی و تربیتی، عدم انعطاف‌پذیری و کمال‌گرایی می‌تواند در این فرایند تأثیرگذار باشد. اولین مورد اختلافاتی است که ریشه فرهنگی یا تربیتی دارند. یک پدیده واحد ممکن است در فرهنگ‌های متفاوت تعبیر مختلفی داشته باشد. حتی نحوه انجام دادن فعلیتی یکسان، از فرهنگی به فرهنگ دیگر متفاوت است. مثلاً اهالی شهری فعالیت‌های روزانه‌شان را با خونسردی بیشتری انجام می‌دهند و اگر از آن سریع‌تر انجام دهند برایشان غیرطبیعی است و بالعکس. طبیعتاً وقتی دو انسان که در دو بافتار متفاوت رشد و پرورش یافته‌اند، تصمیم به تعامل می‌گیرند (به دلیل همان تفاوت‌های موجود)، از رفتارهای یکدیگر دچار سوءتعبیر خواهند شد و ممکن است برای انجام فعالیت مشترک ساده‌ای دچار مشکل شوند.

عدم انعطاف‌پذیری

انعطاف‌پذیری یعنی توانایی سازگاری و انطباق با شرایط جدید و غیرقابل پیش‌بینی و رفتارهایی که از نظرمان نامتعارف و عجیب هستند. نکته قابل تأمل که باید به آن دقت داشت، این است که هرچه از نظر ما عجیب و متفاوت باشد، لزوماً غلط و اشتباه نیست. اگر شخصی کارهایش را با طمأنینه انجام می‌دهد و میزان فعالیت روزانه‌اش کمتر از شماست لزوماً به این معنا نیست که قصد فرار کردن از فشار کاری را دارد. قدم بعدی

نیروگاه تولید برق را افتتاح کرد.

۱۸۸۵ میلادی؛ اتومبیل

کارل بنز با بهبود و کوچک شدن موتور احتراق داخلی از آن برای به حرکت درآوردن نخستین خودروی مدرن استفاده کرد و همسرش در سفری ۶۴ مایلی برای دیدن مادرش بر آن خودرو سوار شد.

۱۹۰۱ میلادی؛ رادیو

گوگلیلمو مارکونی که کار روی رادیو را از ۱۸۹۴ شروع کرده بود، حرف S را در قالب موریس از کورنوال به نیوفاندلند ارسال کرد.

۱۹۰۳ میلادی؛ هواپیما

اورویل رایت نخستین پرواز با هواپیما را به طول ۱۲۰ فوت در کارولینای شمالی انجام داد.

۱۹۲۶ میلادی؛ موشک

رابرت گارد در میانه دهه ۱۹۲۰ نخستین موشک با سوخت مایع را از مزرعه‌ای در ماساچوست به پرواز درآورد.

۱۹۲۷ میلادی؛ تلویزیون

فیلو تی فارنسورث نخستین انتقال دهنده الکترونیکی تلویزیون را ساخت.

۱۹۳۷ میلادی؛ کامپیوتر

ریاضیدان و فیزیکدان اهل آیووا به نام جان آتاناسوف نخستین کامپیوتر دیجیتال را طراحی کرد. وی و شاگردش کیلفورد بری در سال ۱۹۳۹ ساخت کامپیوتر آتاناسوف بری (ABC) را آغاز کردند.

۱۹۴۲ میلادی؛ انرژی هسته‌ای

در دوم دسامبر گروهی از فیزیکدانان به رهبری انریکو فرمی از اورانیوم برای تولید واکنش زنجیره‌ای خودپایدار استفاده کردند.

۱۹۴۷ میلادی؛ ترانزیستور

جان باردین، والتر براتین و ویلیام شاکلی از مهندسان آزمایشگاه بل نخستین ترانزیستور را معرفی کردند که با اندازه کوچک‌تر و انرژی کمتر نسبت به لامپ‌های خلأ امکان کنترل جریان را فراهم می‌کرد. دوران وسایل الکترونیکی کوچک و ارزان آغاز شد.

۱۹۵۷ میلادی؛ پرواز فضایی

اتحاد جماهیر شوروی نخستین ماهواره مصنوعی به نام اسپوتنیک ۱ را به فضا پرتاب کرد.

۱۹۷۴ میلادی؛ کامپیوتر شخصی و اینترنت

نخستین رایانه‌ها که پس از جنگ جهانی دوم پدیدار شده بودند، با استفاده از ترانزیستور و تراشه نیمه‌رسانا به اندازه کافی برای استفاده خانگی کوچک شدند، Altair نخستین رایانه شخصی بود. شیوه انتقال اطلاعات موسوم به TCP/IP توسط وینتون سرف و رابرت کان ابداع و مبنای انتقال داده‌ها از طریق اینترنت شد.

۲۰۱۲ میلادی؛ دست‌کاری ژن‌ها

جنیفر دودنا آمریکایی و امانوئل شارپنتیر فرانسوی روشی برای ویرایش ژن‌ها ابداع کردند که امکان درمان بسیاری از بیماری‌ها را فراهم کرد.

۲۰۱۷ میلادی؛ هوش مصنوعی

هوش مصنوعی با حضور برنامه AlphaGo نشان داد که با یادگیری ماشینی عملکردی بهتر از هر انسانی ارائه می‌دهد.

۸۵۰ میلادی؛ باروت

کیمیاگران چینی که در جست‌وجوی اکسیرهای افزایش‌دهنده زندگی بودند، باروت را ساختند. آنها از باروت برای به حرکت درآوردن موشک‌های متصل به پیکان استفاده می‌کردند. دانش چینی‌ها درباره باروت در قرن سیزدهم در دسترس اروپا قرار گرفت.

۹۵۰ میلادی؛ آسیای بادی

نزدیک به پنج‌هزار سال پس از ساخت نخستین کشتی‌های بادبانی، از باد برای برای به کار انداختن آسیا استفاده شد، ایران میزبان نخستین آسیاهای بادی بود. آنها افقی و شامل تیغه‌هایی بودند که روی یک محور عمودی قرار داشت. آسیاهای بادی اروپایی بعدها به شکل عمودی ساخته شد. گمان می‌رود ساخت آسیای بادی در ایران و اروپا مستقل از یکدیگر انجام شده باشد.

۱۰۴۴ میلادی؛ قطب‌نما

برای نخستین بار در سال ۱۰۴۴ در یک کتاب چینی به قطب‌نمای مغناطیسی اشاره شده است. این کتاب بیان می‌کند چگونه سربازان با یک قطعه آهن مغناطیسی به شکل ماهی شناور شده در یک کاسه آب، در حالی مسیریابی کردند که آسمان پر از ابر و دیدن ستاره‌ها ممکن نبود.

۱۲۵۰ تا ۱۳۰۰ میلادی؛ ساعت مکانیکی

برای چندین قرن از ساعت‌های شنی و آبی استفاده می‌شد، اما نخستین ساعت‌های مکانیکی در اواخر قرن سیزدهم در اروپا عرضه شد که در کلیساها برای اعلام زمان برگزاری مراسم به کار می‌رفت.

۱۴۵۵ میلادی؛ چاپ

چاپ کتاب مقدس به عنوان نخستین کتاب چاپ شده با واژه‌های متحرک در جهان غرب به وسیله یوهانس گوتنبرگ کامل شد که به انفجار اطلاعاتی در اروپا منجر شد.

۱۷۶۵ میلادی؛ موتور بخار

موتور بخار نیوکامن با اضافه کردن کندانسوری که بخار را دوباره به آب مایع تبدیل می‌کرد، توسط جیمز وات بهبود داده شد. جدا بودن این کندانسور از سیلندری که پیستون را به حرکت درمی‌آورد، موجب افزایش کارایی بسیار بیشتر موتور بود. موتور بخار تبدیل به یکی از مهم‌ترین اختراعات انقلاب صنعتی شد.

۱۸۰۴ میلادی؛ راه آهن

با بهبود موتور بخار جیمز وات توسط یک مهندس انگلیسی به نام ریچارد ترویتیک، امکان استفاده از آن برای حمل‌ونقل فراهم شد. وی نخستین لوکوموتیور راه آهن را در یک کارخانه در ولز ساخت.

۱۸۴۴ میلادی؛ تلگراف

علاقه ساموئل موریس در دهه ۱۸۳۰ به تلگراف الکتریکی به ساخت نمونه اولیه در سال ۱۸۳۷ منجر شد و در سال ۱۸۴۴ نخستین پیام روی خط تلگراف دور هر بین واشنگتن و بالتیمور ارسال شد.

۱۸۷۶ میلادی؛ تلفن و موتور احتراق داخلی

در سال ۱۸۷۶ نخستین تماس تلفنی بین الکساندر گراهام بل و دستیارش برقرار شد. یک مهندس آلمانی به نام نیکولاس اتوموتور احتراق داخلی را ساخت که از سوختن مواد در داخل موتور برای حرکت پیستون استفاده می‌کرد.

۱۸۷۹ میلادی؛ چراغ برق

مخترع آمریکایی، توماس ادیسون لامپی رشته‌ای تولید کرد. وی همچنین روی یک سیستم توزیع برق برای روشنایی کار کرد و در سال ۱۸۸۲ شرکت ادیسون الکتریک نخستین



شماره ۵۳
۲۳ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم





پندهای فرامرنامه

خنک آن که جز تخم نیکی نکشت

رفیع الدین مرزبان سراینده فرامرنامه و شاعری خوش سخن بوده که برخی وی را از سراینندگان سده چهارم و گروهی وی را در زمره شاعران قرن ششم و دولت سلجوقیان دانسته‌اند. فرامرنامه از سروده‌های پهلوانی در ادبیات ایران است که در سده پنجم هجری کمتر از یک صد سال پس از شاهنامه فردوسی سروده شده است. درون مایه داستان‌های فرامرنامه پیرامون پهلوانی‌های فرامرز یکی از پسرهای رستم است. این منظومه از متن‌های مهم حوزه پژوهش‌های اساطیری و حماسی است و از دیدگاه واژگان و دستورات ادبی متنی ارزشمند به شمار می‌رود. رفیع الدین مرزبان در بخشی از فرامرنامه درباره سرانجام زندگی گذرامی گوید:

الای خرد مغز سخن
دلت برگسل زین سرای کهن
که او چون من و چون تو بسیار دید
نخواهد همی با کسی آرمید
اگر شهر یاری اگر پیشکار
تواند گذاری و او پایدار
چه با رنج باشی چه با تاج و تخت
ببایدت بستن به فرجام رخت
اگر آهنی چرخ بگدازد
چو گشتی کهن باز نوازد
چو سرو دلازی گردد به خم
خروشان شود نرگسان دژم
خمان چهره ارغوان زعفران
سبک مردم شاد گردد گران
بخسب روان چون که بالا بخت
توتنها همان زن که همراه رفت
اگر شهر یاری اگر زبردست
جز از خاک تیره نیایی نشست
کجا آن بزرگان با تاج و تخت
کجا آن سواران بیدار بخت
کجا آن خردمند و کند آوران
کجا آن سرافراز جنگی سران
همه خاک دارند بالین و خشت
خنک آن که جز تخم نیکی نکشت



شماره ۵۳
۲۳ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

دزد آمده وهستی ما را پرده

وقتی داشتیم همین طور بی وقفه برای کسی که لپ تاپش را دزد زده، غصه می خوردیم، یکباره خبر جدیدی آمد که دزدها هزار صندوق از صندوق امانات بانک ملی را خالی کرده‌اند

همان لحظاتی که داشتیم به این فکر می‌کردم که خب حالا چه غلطی بکنم و با کدام مهربان این طرف و آن طرف بروم، متن جوابیه اسنپ را خواندم. دیدم حق دارند. معکوس کشیدم و تسمه تایم بریدم. ظاهراً آنها نمی‌توانستند بروند در خانه نارائنده نامرد و قیانی بزندان و بیاورندش. اسنپی‌ها که ضابط قضایی نیستند، آنها فوق فوقش بتوانند دستور کولر صادر کنند.



عبدالله
مقدمی



@moghaddamy007

راستش نمی‌دانم در حال حاضر جوان مال باخته به لپ تاپش رسیده یا نه، اما دیروز وقتی داشتیم همین‌طور بی‌وقفه برای آن

بنده خدا غصه می‌خوردیم، یکباره خبر جدیدی آمد که فی‌المجلس آن جوان و آن نارائنده و آن لپ تاپ را از بیخ فراموش کردم. دزدها هزار صندوق از صندوق امانات بانک ملی را دزدیده بودند. با خودم فکر کردم که مگر چقدر ظرفیت دارم که بنشینم و غصه هزار مال باخته طفلک را بخورم. اصلاً اینها اگر صف هم بایستند، باز بعید می‌دانم تا یک سال آینده نوبت‌شان برسد که بتوانم غصه‌شان را بخورم.



اما خبرهای خوشی در راه بود. مسئولان بانک خیلی

دزد آمده وهستی ما را برده

از فکر قیافه‌اش دلم افسرده

وقتی که در کیف مرا باز کند

داند که خسارت این وسط او خورده

سامان پاسخ داده بود: «به خاطر خون آبی می‌پرسید یا قراره تبریک قهرمانی بگید؟» ناگهان یک نفر از سمت دیگری گفت: «کدام موضوع رو باید گفت؟ نکنه خاطره شش تایی شدن در نظرتون نیست؟» و به این ترتیب جلسه ما از موضوع منحرف شد و همگی رفتیم توی باقالی‌ها.

خواستنه و ناخواسته جلسه تقریباً بدون نتیجه پایان یافت. به نظر می‌رسد نتوانیم تا مدتی روی کار مشترک با سرعت پیش حرکت کنیم، چون خودم باید تماس‌ها را دنبال کنم که جنگ قرمز و آبی پیش نیاید. به سامان اعتمادی نیست که بتونه جلوی تکه‌پرانی را بگیرد، سمیرا هم آن قدر از این رفتارها خشمگین است که کارها را با همه افراد درگیر در آن جلسه با دلخوری پیش می‌برد. من که فکر می‌کردم سرخابی بودن موجب تعادل در رفتارها می‌شود، ناچارم با هر طرف به یک زبانی حرف بزنم که رنجشی درست نشود. فقط حیران هستم که چرا درباره سود و زبان درازمدت و گروهی رنگ خون مان عوض نمی‌شود و درباره اعداد چهار یا شش حساسیت به خرج نمی‌دهیم. حیف که دور هم بودن مان، چه برای کار و چه تفریح از همه رنگ نیست و دل مان می‌خواهد تنها یک رنگ داشته باشد.

لباس تیمش آورده و بالای سر صندلی‌اش بسته بود. هر چند دقیقه یک‌بار سرش را به سمت محمد و مهدی برمی‌گرداند و می‌پرسید: «حالتون خوبه؟ فکر می‌کنید دیروز و دیشب سخت‌تر گذشت یا امروز سخت‌تر می‌گذره؟ نگران نباشید می‌گذره!» اول روز کمی به بهانه سرخوشی و شیطنت‌های سامان گفته و خندیده بودیم ولی در طول روز رفتیم سراغ کارها و آن قدر مشغول شدیم که یادمان رفته بود می‌شود از خون آبی حرف زد و شش تایی شدن را مثل مدال افتخار به گردن آویخت. اما وقتی وسط جلسه رسمی که با گروهی از مدیران ارشد یک سازمان داشتیم، ناگهان یکی از مدیران رو به سامان کرد و پرسید: «شما آبی هستید یا قرمز؟» دوباره همه چیز یادآوری شد.

من خوشحال بودم از من نپرسیده تا در موقعیتی دشوار قرار بگیرم؛ در چند لحظه ذهنم مقدار زیادی پردازش کرد و انبوهی واژه‌ها مقابل چشمانم رژه رفتند و همه توان پردازشی‌ام به‌شدت درگیر یافتن پاسخ مناسب شد. وقتی سامان پاسخ داد، نزدیک بود یک آفرین بلند بگویم، اما خودداری کردم و تنها لبخندی از خرسندی زدم که کسی آن را ندید تا از صحنه اخراج کند!

شب نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۴۵)

خون آبی شش تایی‌ها

خودمان حرف و حدیث و کل کل کم داشتیم که کری خواندن قرمز و آبی هم اضافه شد. البته من که به قول برخی از دوستان همیشه سرخابی بوده‌ام، در زندگی هم آموخته‌ام رفتار جانبدارانه در بسیاری زمینه‌ها زیان آور است. حالا به روی خودمان نمی‌آوریم که وقتی حرف تیم ملی باشد، داد و فریاد و خوشحالی و حتی کارهای منشوری دلچسب می‌شود! ولی وسط این همه گیر و گرفت، توی بوق آبی و قرمز فوت نمی‌کنم، اما سامان که ول نمی‌کند؛ بعد از هر پیروزی و شکست تیمش آن قدر حرف زده و می‌زند که جبران همه کم‌حرفی‌هایش باشد.

آن روز هم یک از روزهای پرگویی سامان بود. دستش به در و دیوار نرسیده بود، ولی یک تکه پارچه به رنگ



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

براون قصد دارد تمرکز بیشتری بر حوزه رمزارزها داشته باشد
چرا کریستین براون رابین هود را ترک کرد؟



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

مشارکت



اگر به این فکر کنیم که ارزش دیجیتال چه دردی را از جامعه درمان می کند نمی توانیم حدومرزی برای آن قائل شویم



تحلیل های فاندamental در بازار ارزهای دیجیتال نقش زیادی دارند



GOINNO



گفت و گو با **افشار جوکار**، مدیرعامل کوین نیک؛ او می گوید چشم اندازشان فراهم آوردن بستری امن و شفاف برای ایرانیان جهت بهره مندی همه جانبه از بلاکچین و ارزهای دیجیتال است

به جای ترساندن مردم تنظیم گیری کنید

تکس، نسیم اعتمادی

وب ۵/۰ دورسی



زیرمجموعه بلاک به نام TBD اعلام کرده که قصد دارد یک وب غیر متمرکز جدید با محوریت بیت کوین بسازد

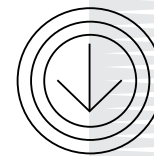
دروس های سقوط لونا این سقوطها و ریسکها چه معنایی دارند؟

 تحلیل ANALYSIS یک خبر خوب یا یک خبر بد؟ پول شویی در بایننس و امیدواری به رگولاتوری ۳	 گزارش REPORT ضربه ای به ماینرهای آمریکایی ممنوعیت ماینینگ با استفاده از منابع انرژی کربنی در نیویورک ۱۰	 تحلیل ANALYSIS اینفلوئنسرهای ما و آنها درباره آکادمی بیت کوین جک دورسی و جی زی ۲
---	--	---

سرمایه گذاری روی بیت کوین همچنان ضرر می دهد

با توجه به رشد تورم در آمریکا احتمال ریزش قیمت این رمزارز تا زیر ۲۸ هزار دلار وجود دارد

رگولاسیون از آنچه در آینه می بینید نزدیک تر است!



درباره آکادمی بیت کوین جک دورسی و جی زی اینفلوئنسرهای ما و اینفلوئنسرهای آنها

جک دورسی، مدیرعامل سابق توییتر و جی زی، رپر مشهور آمریکایی می خواهند آکادمی آموزش رایگان بیت کوین راه اندازی کنند. این دو می خواهند به کودکان، نوجوانان و بزرگسالان مجتمع مسکونی مارتی آموزش های سواد مالی با تمرکز بر بیت کوین بدهند و خودشان هدف از این کار را کمک به افراد برای دستیابی به استقلال مالی اعلام کرده اند.

آمارها نشان می دهد اکنون در سال ۲۰۲۲، بیش از ۶۳ میلیون آمریکایی به خدمات بانکی دسترسی ندارند و برخی معتقدند در این شرایط، رمزارزها می توانند به توانمندسازی اقتصادی این افراد کمک کنند. آمارها نشان می دهد درصد بالاتری از رنگین پوستان آمریکایی نسبت به سفیدپوستان رمزارز دارند؛ تئوری ای که جک دورسی هم به آن معتقد است و می گوید ابزارهای

قدرتمندی مانند بیت کوین می توانند به توانمندی مالی مردم کمک کنند.

با وجود قدرتی که رمزارزها در استقلال مالی افراد دارند، این ابزارها همچون شمشیر دولبه ای هستند که بدون آموزش صحیح خطرات شان بیشتر از منافع شان است. جک دورسی و جی زی

حالا با راه اندازی این آکادمی می خواهند بخشی از جامعه آمریکایی را که درصد بالایی از آنها رنگین پوست و دارای درآمد پایین هستند، به ابزار رمزارزها مجهز کنند.

حالا با رسانه های شدن برنامه این دو اینفلوئنسر برای آموزش سواد مالی با تمرکز بر بیت کوین، عکس العمل های مختلفی به این اقدام شده است. برخی از آن حمایت کرده اند و برخی دیگر با انتقاد به اینکه این آکادمی نمایشی بیش نیست، آن را نقد کرده اند. منتقدان

می گویند نوسانات شدید رمزارزها و افزایش کلاهبرداری در آن می تواند افرادی را که در این دوره آموزش می بینند، وارد دنیای خطرناکی کند. منتقدان می گویند اگر از ساکنان این مجتمع سؤال کنید، هیچ کدام شان موضوع سواد مالی و آموزش درباره بیت کوین را به عنوان اولویت اول شان نام نمی برند. مجتمع مسکونی عمومی مارتی که شهرداری نیویورک آن را در سال ۱۹۴۹ در بروکلین ساخته، اکنون شامل ۱۷۰۰ آپارتمان با ۴۲۰۰ نفر ساکن است و جایی است که جی زی در آن بزرگ شده است.

با این حال حامیان آکادمی بیت کوین معتقدند رمزارزها دریچه ای جدید به روی مردم باز کرده اند و محبوبیت آنها به سرعت در حال افزایش است. اگر مردم در این زمینه آموزش درست نینند و بدون آموزش وارد آن شوند، سرمایه هایشان را از دست می دهند. گذشته از این، امروز با محبوبیت رمزارزها، فناوری های پشت آن همچون بلاکچین هم طرفداران زیادی پیدا کرده که حتی افرادی بدون مهارت فنی به یادگیری این فناوری ها علاقه مند شده اند و آموزش آن می تواند به توانمندسازی نیروی کار منجر شود.

جی زی، رپر ۵۲ ساله آمریکایی که تاکنون موفق به دریافت ۲۱ جایزه گرمی شده، یکی از رکوردداران فروش در دنیای موسیقی است و قطاری از اختراعات را به دنبال خود می کشد. جک دورسی هم که در راه اندازی توییتر و بلاک (اسکوئر سابق) نقش داشته و تجربه مدیرعاملی این دو شرکت را دارد، در دنیای فناوری چهره شناخته شده ای است. حالا که این دو اینفلوئنسر درباره آموزش مردم احساس مسئولیت و برای آن هزینه می کنند، جای درس برای ما و اینفلوئنسرهایمان دارد که در چند ماه گذشته برخی از آنها تبلیغ کوین های اسکم را انجام دادند.



این سقوط ها و ریسک ها چه معنایی دارند؟ درس های سقوط لونا

همین ابتدا بگویم که لونا کاملاً سقوط نکرده است، هرچند احتمال اینکه طرح های نجات مدیران این

شبکه بتواند آنها را از برزخی که گرفتار آن شده اند، نجات دهد کم است. بنابراین این نوشته با این فرض نوشته شده که پروژه لونا یک و دو شکست خورده است و امروز درباره پروژه ای حرف می زنیم که اسکم نیست، ولی نتوانسته به ادعاهایی که کرده، جامه عمل بپوشاند. در این یادداشت کوتاه می خواهیم ابعاد گوناگون پروژه ای را بررسی کنیم که تا همین چند وقت پیش جزء پروژه های محبوب بود و مو لای درز آن نمی رفت. در این یادداشت هم به این نمی پردازیم که چه شد که چنین شد؛ صرفاً می خواهیم روزهای پس از فاجعه نگاهی بیندازیم.



رضا قربانی



@mediamanager_ir

تحلیل های مبتنی بر احساسات نمی توانند به ما بگویند که یک دارایی دقیقاً تا کجا سقوط می کند. روی کاغذ همه می خواهند در کف بخرند و در سقف بفروشند. منتها نکته ای که فراموش می شود این است که بیش از ۹۰ درصد معامله گران خلاف این گزاره بدیهی عمل می کنند. بیشتر معامله گران در قیمت های بالا می خرند و در قیمت های پایین می فروشند. حتی معامله گران حرفه ای هم از این آفت در امان نیستند. معامله گری که ادعا می کند همیشه در تمام معامله هایش در سود است و همیشه در بهترین نقاط ورود و خروج معاملاتش را انجام می دهد، دروغ می گوید.

چیزی که حتی معامله گران موفق از آن نمی گویند، عامل شانس و تصادف است. بسیاری از کسانی که در یک موضوع سرمایه گذاری می کنند و به موفقیت می رسند، در لحظاتی شانس می آورند که هرگز به آن اشاره نمی کنند. بازار رمزارزها بازار پرریسکی است و مدیریت ریسک در این فضا هم نمی تواند چاره درمان همه دردها باشد.



سرنش و خودخوری رفتار معمول همه آنهاست است که دارایی شان صفر می شود. متأسفانه برخی از اطرافیان افراد هم نسبت به آنها رویه نامناسبی را در پیش می گیرند. ما هرگز نباید در زمان هایی که در این موقعیت ها قرار می گیریم، خودمان را نابود کنیم. ریسک بخش جدایی ناپذیر سرمایه گذاری است و ما نمی توانیم آن را نادیده

پروژه لونا قرار نبود شکست بخورد؛ حتی قوی ترین تحلیلگران هم تصور نمی کردند که طی یک شب

این پروژه نابود شود. حتی در زمانی که شاهد سقوط ۹۰ درصدی بودیم، برخی اینفلوئنسرها اعلام کردند که الان زمان خرید است. وقتی طی چند روز بعد بسیاری از آنها بی که در کف، خریده بودند، در ضرر ۹۰ درصدی بودند، این گزاره برجسته شد که لزوماً بعد از هر سقوط، صعودی در کار نیست. اگر با این تصور که رمزارزی سقوط کرده و اکنون زمان خرید است و چشم بسته بخواهیم رمزارزی را بخریم، اشتباه مطلق است. نه تحلیل تکنیکال و نه تحلیل بنیادی و نه حتی



شماره ۲۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



مینا والی

مدیرمسئول



@mina_vally



- راه پرداخت
- عصر تراکنش
- انتشارات راه پرداخت
- کارگزار
- رمزارز





پول شویی در بایننس و امیدواری به رگولاتوری

یک خبر خوب یا یک خبر بد؟

متهم شدن بایننس به پول شویی و کشیده شدن پای آن به محکمه، شاید برای بازاری که در هفته‌های گذشته از چپ و راست خبر بد بر سرش آوار شده، یک خبر بد دیگر محسوب شود، اما وقتی با عینک رگولاتوری و مسئله مهم جرم‌زدایی و جرم‌انگاری این فضا به آن نگاه شود، شاید خبری خوشحال‌کننده باشد. مدت‌هاست که یکی از نقدهای جدی به این فضا را امکان و احتمال استفاده از ابزارها و روش‌های آن، به‌ویژه در صرافی‌های دیجیتال برای پول شویی عنوان می‌کنند. این نگرانی‌ای است که از قضا رگولاتور داخلی هم مدام بر طبل آن کوبیده و تلاش کرده کسب‌وکارهای تبادل داخل کشور را با این بهانه که ممکن است یا می‌توانند ابزار پول شویی، آن هم بدون امکان رصد و پیگیری و محاکمه باشند، گوشه‌رینگ گیر انداخته و به کسب‌وکار آنها بتازد.

اما ماجرای بایننس نشان

می‌دهد اول اینکه کلیت این فضا کم‌کم به سمت شناسایی پاشنه آشیل‌ها و نقاط ضعف خود پیش می‌رود و دوم اینکه امکان‌ها و فرصت‌های ارتکاب جرم، به‌ویژه از نوع جرایم مالی در آن کمتر و کمتر می‌شود. درست است که هنوز مسیر زیادی برای رگولاتوری قضایی و جرم‌شناسانه فضای رمزارزها باقی مانده، اما کم‌کم استدلال‌های مخالفان این فضا که آن را غیرقابل رگوله و سرشار از فرصت‌های تخلف معرفی می‌کردند، اهمیت و قدرت خود را از دست می‌دهند.

فضای رمزارز یک بازار و اقتصاد مالی جدید است که مانند هر فضای دیگر اقتصادی که سودای ماندگاری و رشد دارد، باید بتواند ابزارها و فرایندهای پایش و ردیابی جرم در اکوسیستم خود را تعریف کند و حالا کم‌کم نشانه‌های این قابلیت در حال بروز است؛ هرچند راه طولانی در پیش دارد.

اکنون یکی از بهترین زمان‌ها برای مردم، دولت مردان و کسب‌وکارهاست که روی توسعه و آموزش خود کار کنند چرا در روزهای طلایی برای رمزارزها هستیم؟

یک شبه پولدار شدن تا حد زیادی کنار رفته‌اند، بهترین زمان برای یادگیری و آموزش در تمام لایه‌ها، مخصوصاً عموم مردم است. در همین راستا نیز بود که هفته پیش «چک دورسی» از شروع فعالیت خود برای آموزش مفاهیم حوزه رمزارزها به عموم رونمایی کرد و اعلام کرد به همراه دیگر چهره‌های شناخته‌شده صنعت، دوره‌هایی را به‌طور تخصصی برای آموزش مردم طراحی و ارائه خواهند کرد. اما این فقط عموم مردم نیستند که نیاز به آموزش دارند، بلکه این روزها که هیاهوهای بازار فروکش کرده، برای دولت‌مردان و

قانون‌گذاران نیز فرصت خوبی است تا با حوصله و به دور از استرس‌های هیجانی بازار، چهارچوب‌هایی برای این بازارها و فعالیت در آنها تهیه و تدوین و ابلاغ کنند.

از طرف دیگر برای کسب‌وکارها نیز فرصت مناسبی است تا زیرساخت‌های فنی، امنیتی، پشتیبانی، حقوقی، انسانی و غیره خود را تقویت کنند تا طی روزهای صعودی در آینده، با کمترین مسائل و مشکلات روبه‌رو باشند. جمیع این موارد، نشان می‌دهد این روزها که هیجان از بازار رمزارزها کمی دور شده، زمان طلایی برای صرف وقت و هزینه برای توسعه زیرساخت‌های فرهنگی، آموزشی، فنی و حقوقی است.

این روزها که بازار رمزارزها با ریزش سنگینی مواجه بوده را می‌توان روزهای طلایی رمزارزها دانست؛ به چند دلیل. قبل از هر چیز باید یادآوری کنیم در روزهایی که سر می‌بریم که بازار رمزارزها نزولی بوده و رکوردهای نزولی پیشین خود را نیز شکسته، اما این به معنای از بین رفتن این صنعت نیست و در همین لحظه که در حال نوشتن این یادداشت هستیم، این بازار حجمی معادل ۱/۱۸ تریلیون دلار دارد و فقط در ۲۴ ساعت گذشته ۷۰ میلیارد دلار گردش داشته و این یعنی عددی معادل یک سوم

GDP ایران برای یک سال! پس دقت داشته باشید حتی در روزهایی که این بازار به خاک و خون کشیده شده، هر سه روز به اندازه کل GDP یک سال ایران گردش دارد.

اما چرا این روزها طلایی هستند؟ اول اینکه با ریزش قیمت‌ها، بسیاری از متوهمان که در بازارهای صعودی سیگنال‌های بدون پشتوانه به مردم ارائه می‌دادند، عیارشان مشخص و دست‌شان رو می‌شود و در این روزها عمدتاً صدایی از آنها در نمی‌آید و این خود می‌تواند باعث بی‌اعتبار شدن توصیه‌های آنها در روزهای صعودی آینده باشد.

از طرف دیگر این روزها که هیجان‌ات و انتظارات

بگیریم، ریسک سقوط یک پروژه شناخته‌شده مانند شبکه ترا چیزی است که باید آن را در نظر می‌گرفتیم. به همین خاطر است که همیشه گفته‌ام که ریسک صفر شدن پروژه‌های بزرگ و شناخته‌شده مانند بیت‌کوین و اتریوم هم وجود دارد. این احتمال ممکن است برای بیت‌کوین و اتریوم کمتر باشد، ولی وجود دارد. سقوط شبکه ترا و لونا ما را در زمینه استیبل‌کوین‌ها هوشیارتر از قبل کرد. دقت کنیم که نهادهای رگولاتوری جهان روی استیبل‌کوین‌ها حساسیت بیشتری نسبت به توکن‌ها و کوین‌های دیگر دارند. استیبل‌کوین‌هایی مانند تتر ریسک‌های خود را دارند و برای ما ایرانی‌ها ریسک مضاعف دارند. پروژه‌های دیگر استیبل‌کوینی هم مسائل خاص خودشان را دارند و نمی‌توانیم آنها را نادیده بگیریم. با سقوط لونا حساسیت‌ها روی استیبل‌کوین‌های الگوریتمی حتی نسبت به قبل هم بیشتر می‌شود و اکنون به بسیاری از پروژه‌ها باید با دیده شک و تردید جدی‌تری نگریست.

این سقوط‌ها و این ریسک‌ها اگر یکی پس از دیگری اتفاق بیفتند، به چه معنایی است؟ آیا این به معنای پایان کریپتو است؟ آیا باید به دوران خاموشی رمزارزها سلام کنیم؟ معتقدم بلاکچین و رمزارزها در بچه‌ای را باز کرده‌اند که ما برای لحظاتی هم که شده، آن سوی پرچین‌ها را دیده‌ایم. حالا می‌دانیم که می‌شود در دنیایی که اعتماد گوهر نایابی است، بدون اعتماد کردن، اعتماد خلق کرد. دانستن همین موضوع کافی است که خودمان را وابسته به یک توکن و پروژه خاص نکنیم. آنچه اهمیت دارد، دنیایی است که رمزارزها و بلاکچین نوید آن را داده‌اند. گیرم همه پروژه‌های بلاکچینی زمین بخورند؛ آنچه زمین نمی‌خورد، دیدگاهی است که ما به جهان پس از بلاکچین پیدا کرده‌ایم. بنابراین قرار نیست خودمان را به رمزارزهای امروز گره بزنیم. ما می‌دانیم که دنیا می‌تواند به گونه دیگری باشد و هر شکستی درس‌هایی دارد برای ساختن جهان به شیوه مناسب‌تر. نه شکست لونا و نه شکست‌های دیگر، هیچ کدام به معنای شکست‌تغییری که شروع شده، نیست؛ منتها این شکست‌ها نشان می‌دهد که حتماً باید دیدگاه‌هایمان را اصلاح کنیم و با دقت بیشتری روندها را دنبال کنیم. برای آنهایی که دوست دارند پیشرو باشند، بیش از بقیه لازم است که وقت و انرژی برای درک تغییرات بگذارند.

دنیای کریپتو دنیای جذابی است؛ ولی به همان اندازه که جذاب است، ریسک نیز دارد و عبور سلامت از این مهلکه ممکن نیست؛ مگر با آموزش و یادگیری پیوسته. خطاها و شکست‌ها هم بهترین منبع برای یادگیری هستند.



رسول قربانی
سردبیر راه‌پرداخت
@rasoulqoribani



شماره ۲۳
۲۳ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



رضا جمیلی
سردبیر
@rezajamili



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

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

اشتراک هفته‌نامه کارنگ و رمزارز از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه‌پرداخت بخرید

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



بعد از ویزا و مسترکارت نوبت به شرکت کارت اعتباری دیگری رسید **آمریکن اکسپرس رمزارز جایزه می دهد**

شرکت‌های کارت اعتباری تلاش می‌کنند مزایایی را به مشتریان خود ارائه دهند و بر محبوبیت خود بیفزایند. امریکن اکسپرس این کار را از طریق مشارکت جدید با پلتفرم مدیریت ثروت کریپتو و ارائه‌دهنده کیف پول ابرا (Abra) انجام می‌دهد. آنها از راه‌اندازی کارت رمزنگاری Abra در شبکه Amex خبر دادند.

بیل برهیت، مؤسس و مدیرعامل ابرا گفت: این کارت به کاربرانی که با دلار آمریکا معامله می‌کنند، اجازه می‌دهد تا در خریدهای خود از طریق شبکه Amex، پاداشی از جنس ارزهای دیجیتال دریافت کنند.

ابرا از به اشتراک گذاشتن جزئیات مربوط به اینکه کدام ارزهای دیجیتال در اولین نسخه از کارت در دسترس کاربران قرار می‌گیرد، خودداری کرد، اما برهیت گفت که این پیشنهاد در نهایت به کاربران اجازه می‌دهد تا جوایز خود را از طریق چندین ارز دیجیتال مختلف دریافت کنند.

او توضیح داد که کاربران می‌توانند جوایزی را در قالب توکن یا ارز دیجیتال دیگری دریافت کنند. برهیت توضیح داد که کاربران کارت باید در ابرا ثبت‌نام کنند و کارت با درخواست این کاربران برای خط اعتباری عمل می‌کند. او افزود، هنگامی که آنها جوایز کریپتو دریافت می‌کنند، می‌توانند از صرافی سوپا ابرا برای تبدیل آسان این پاداش‌ها به ارزهای دیجیتال مختلف استفاده کنند.

به گفته وی، این کارت برای دو گروه مختلف طراحی شده است؛ علاقه‌مندان باتجربه حوزه رمزارز و کسانی که به دنبال ورود به دنیای کریپتو برای اولین بار از طریق یک نقطه ورود ساده هستند. او گفت: «آنها بدون نیاز به تبدیل سایر دارایی‌های خود به رمزارز، پاداش‌های ارز دیجیتال دریافت می‌کنند.»



شماره ۲۳
۲۳ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



برای جلوگیری از فیشینگ چه اقداماتی را باید در نظر داشته باشیم؟

عملیات پاتک به فیشینگ

با وجود اطلاع‌رسانی‌های زیاد، همچنان بسیاری از کاربران با وجود شناخت از روش فیشینگ، توانایی شناسایی و جلوگیری از آن را ندارند. در بخش دوم گزارش فیشینگ به معرفی راهکارهایی برای اطلاعات بیشتر در مورد برخی از روش‌های فیشینگ و نحوه مقابله با آنها می‌پردازیم.



کارن آهانگری
مدیر آکادمی بیت‌بین

@karenahangari

به روزرسانی مرورگرها و استفاده از آنتی‌ویروس‌ها را جدی بگیرید!

نصب آنتی‌ویروس‌ها و به‌روز نگه‌داشتن مرورگرهای وب، تا میزان زیادی در مقابله با فیشینگ به شما کمک می‌کند. مرورگرهای پرطرفداری مثل فایرفاکس و کروم در به‌روزرسانی‌های خود به‌صورت مدام الگوریتم و الگوهای مبارزه با فیشینگ را بهبود می‌بخشند. همین‌طور، آنتی‌ویروس‌ها در مبارزه با بدافزارهای فیشینگ، تأثیرات خوبی دارند.

نرم‌افزارهای نامعتبر و ناشناس را نصب نکنید!

در طول استفاده یا دانلود از اینترنت، ممکن است با پیام‌هایی مبنی بر دانلود به شرط نصب نرم‌افزار، روبه‌رو شوید! برای جلوگیری از فیشینگ، پیشنهاد می‌کنم به هیچ‌وجه نرم‌افزارهای ناشناس را از منابع نامعتبر دانلود و نصب نکنید. حتی اگر برای اتمام مرحله دانلود فایل مورد نظر، نیاز به نصب یک نرم‌افزار خاص بود، از خیر دانلود بگذرید. نرم‌افزارهای مورد نیاز خود را تنها از منابع رسمی دریافت و از نصب نرم‌افزارهای مشکوک و غیررسمی مانند نسخه‌های مختلف تلگرام، به‌طور جد خودداری کنید!

قبل از کلیک، کمی بیشتر فکر کنید!

آدرس هر سایتی را که درخواست ورود اطلاعات حساس و هویتی شما را داشت، با دقت بیشتری بررسی کنید و به تمام حروف آن دقت داشته باشید. به لینک‌هایی که فاقد گواهی SSL هستند و با HTTP شروع می‌شوند، وارد نشوید و حتماً HTTPS آن را بررسی کنید. البته تضمین امنیت سایت‌هایی که گواهی امنیتی SSL را دارند و با HTTPS شروع می‌شوند، وحی منزل نیست؛ زیرا اگرچه این به معنی یک اتصال ایمن و رمزنگاری شده است، اما مجرمان سعی می‌کنند با روش‌های مختلف، این گواهی را برای سایت فیشینگ خود اخذ کنند. این هشدارها را جدی بگیرید! همچنین در زمان اجرای لینک‌های کوتاه مشکوک، سعی کنید از حالت امنیتی Incognito یا ناشناس

راهکارهای جلوگیری از فیشینگ

به جرئت می‌توان گفت در بیش از ۹۰ درصد کلاهبرداری‌ها با فیشینگ، مقصر اصلی خود کاربر است؛ چراکه با کمی تأمل و توجه، می‌توان از وقوع آن جلوگیری کرد. همیشه

باید نسبت به وارد کردن اطلاعات هویتی و حساس خود در پیام‌ها، وب‌سایت‌ها یا تماس‌های تلفنی دقت بیشتری داشته باشید. نباید اجازه دهید تا یک پیشنهاد وسوسه‌کننده یا احساس جاملندن از بقیه و از دست دادن فرصت، منطق را از شما بگیرد! اما برای درک بهتر روش‌های شناسایی و جلوگیری از وقوع فیشینگ، این موارد را هم در نظر بگیرید:

به نتایج تبلیغاتی (AD) در موتورهای جست‌وجو اطمینان نکنید!

ممکن است در زمان جست‌وجوی عنوان یک برند یا موارد دیگر در موتورهای جست‌وجو مثل گوگل، لینک‌های تبلیغاتی را در ابتدای صفحه مشاهده کنید که با یک آیکون «آگهی» یا «AD» در کنار عنوان سایت از سایر نتایج، قابل تفکیک هستند. یکی از روش‌های قدیمی برای فیشینگ، استفاده از همین تبلیغات فریبنده است. فینشر با پرداخت هزینه می‌تواند صفحه تقلبی خود را در موتورهای جست‌وجو با هزینه اندکی، بالاتر از سایت اصلی به کاربر نشان دهد. گرچه در چند سال اخیر گوگل تلاش کرده تا با احراز هویت صاحبان سایت‌ها و تبلیغ‌دهنده‌ها، مانع از وقوع فیشینگ از طریق تبلیغات جست‌وجو شود، اما کلاهبرداران همیشه راه دومی برای دور زدن قوانین، در جیب خود دارند؛ بنابراین باید گفت که به هر لینک تبلیغاتی اعتماد نکنید!

مرورگرها استفاده کنید؛ چراکه ممکن است به سمت یک لینک مخرب، هدایت شود.

با زبان فیشینگ آشنا شوید

حملات فیشینگ می‌تواند به شکل عجیبی، کاربران را در کلیک روی طعمه، قانع و تحریک کند. یکی از ساده‌ترین روش‌ها برای شناسایی ایمیل‌ها یا پیام‌های مشکوک، آشنایی با زبان فیشینگ بوده که شامل موارد زیر است:

● پیام‌هایی که در آن به جای استفاده از نام حقیقی، از شما به‌عنوان مشتری یاد می‌شود.

● پیام‌هایی که از شما تأیید اعتبار و اطلاعات هویتی، آدرس، اطلاعات بانکی و سایر اطلاعات مهم را درخواست می‌کنند.

● اشتباهات، خطاهای دستوری و اصطلاحاتی که امروزه کاربرد زیادی ندارند.

مراقب پاپ‌آپ‌ها باشید!

با وجود اینکه پنجره‌های پاپ‌آپ دیگر مثل سابق کاربرد ندارند، اما هنوز بعضی از سایت‌های شناخته‌شده، این تبلیغات را در سایت خود نشان می‌دهند.

در زمان وارد کردن اطلاعات درون این پنجره‌ها بسیار حساس باشید؛ چراکه بسیاری از حملات فیشینگ با کمک همین پنجره‌های پاپ‌آپ و در حالی که خود را بخشی از یک سایت معتبر معرفی می‌کنند، اتفاق می‌افتد.

در بخش دوم این گزارش، سعی کردم تا در مورد روش‌های شناسایی فیشینگ و جلوگیری از آن، اطلاعات مفیدی را در اختیار کاربران بازار رمزارزها قرار دهم. با توجه به خطاهای شناختی و ناخودآگاه انسان، همچنان کلاهبرداری ارزهای دیجیتال از طریق فیشینگ، یک روش رایج و مؤثر محسوب می‌شود. گرچه استفاده از افزونه‌ها و آنتی‌ویروس‌ها در جلوگیری از حملات فیشینگ مؤثر هستند، اما هیچ‌چیز به اندازه آشنایی با زبان فیشینگ، در شناسایی آن تأثیرگذار نیست. همیشه در زمان استفاده از اینترنت، حریم خصوصی و حفظ اطلاعات خود را در اولویت قرار دهید تا در دام فیشینگر نیفتید.



تا سال ۲۰۳۰ نرخ پذیرش بیت کوین به ۱۰ درصد خواهد رسید

اثر شبکه‌ای روی رشد پذیرش بیت کوین

پیش‌بینی‌های اخیر حاکی از آن است که نرخ پذیرش بیت کوین تا هشت سال دیگر به ۱۰ درصد خواهد رسید. بیت کوین نیز مانند اینترنت و رسانه‌های اجتماعی از اثر شبکه‌ای سود می‌برد. اثر شبکه‌ای در بیت کوین یعنی هرچه پذیرش بیت کوین بیشتر شود، ارزش و انگیزه افراد جدید برای استفاده از آن بیشتر خواهد شد.

به گزارش کوین تلگراف، فناوری بیت کوین می‌تواند سریع‌تر از فناوری‌های تحول آفرین گذشته مثل خودروها و انرژی الکتریکی، جهان شمول شده و مورد پذیرش مردم قرار بگیرد.

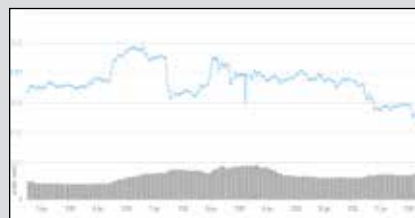
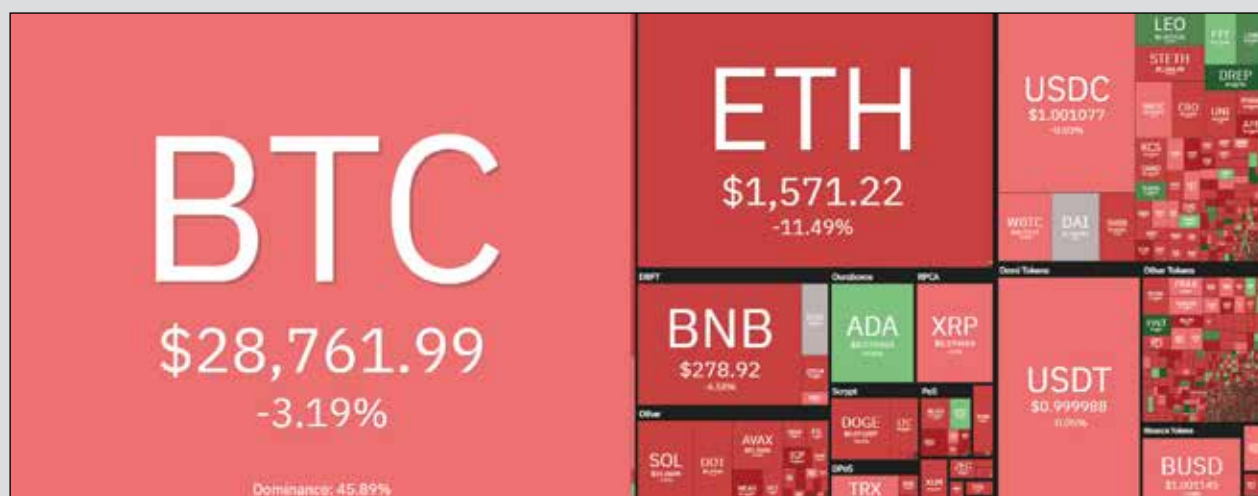
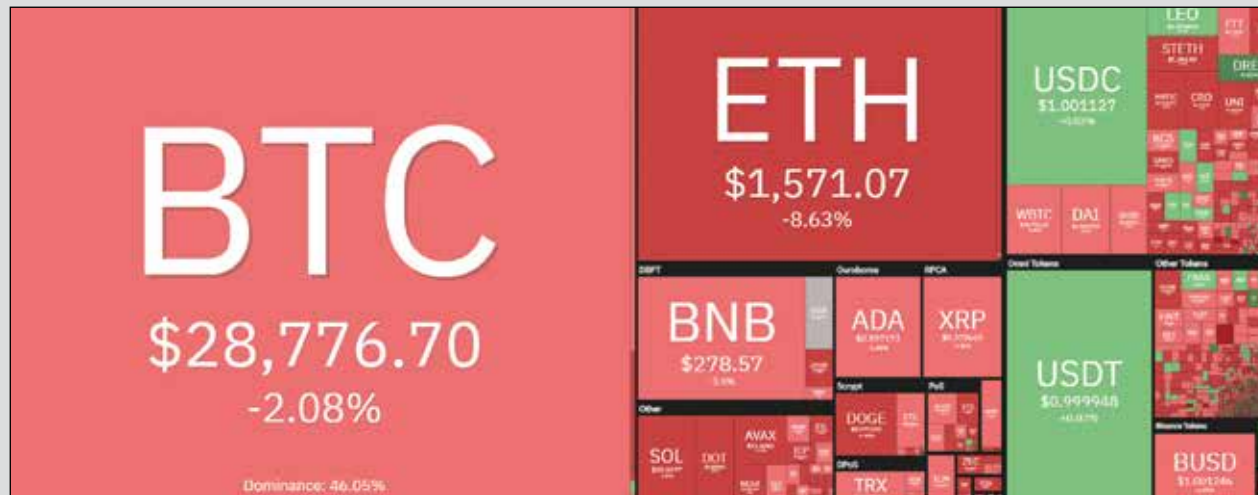
در گزارشی که بلاک‌ور اینتلینجنس منتشر کرد، نه فناوری تحول آفرین از جمله خودرو، برق، تلفن هوشمند، اینترنت و شبکه‌های اجتماعی و نمودارهای پذیرش آنان از سال ۲۰۰۹ تاکنون مورد بررسی قرار گرفته است. پذیرش همه فناوری‌های تحول آفرین از یک الگوی منحنی S مانند نمایی پیروی می‌کنند؛ اما فناوری‌های جدید مبتنی بر شبکه بسیار سریع‌تر از انتظار بازار، مورد پذیرش عموم مردم قرار می‌گیرند.

بر اساس اطلاعات این گزارش پذیرش بیت کوین سریع‌تر از بسیاری از فناوری‌های تحول آفرین دیگر به اشباع می‌رسد. از جمله دلایل این امر آن است که کاربران برای پذیرش این فناوری انگیزه‌های مالی داشته، همچنین محیط کلان نیز آماده این پذیرش است. می‌توان وجود اینترنت را نیز دیگر عامل پذیرش سریع‌تر بیت کوین دانست.

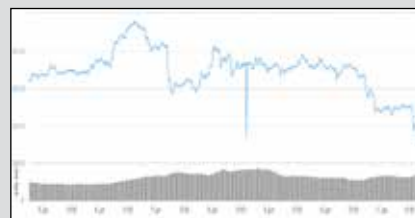
در این گزارش آمده است که از دیدگاه مصرف‌کننده، فناوری‌های گذشته راحتی یا بازدهی بهتر را به ارمغان می‌آوردند. استفاده از اتومبیل سرعتی بیشتر از اسب و کالسکه را فراهم می‌آورد. استفاده از تلفن همراه نیز شما را برای برقراری تماس از تلفن ثابت بی‌نیاز می‌کند. با این حال استفاده از بیت کوین، از آنجا که منافع مالی را نیز تأمین می‌کند، بر اساس نظریه بازی‌ها، بهترین پاسخ برای همه اقشار خواهد بود.



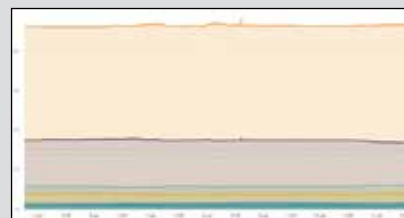
شماره ۲۳
۲۳ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



رشد ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



رشد ارزش بازار آلت‌کوین‌ها در هفته گذشته



رشد تغییرات سلطه بیت‌کوین در هفته گذشته

تحلیلگران می‌گویند با توجه به رشد تورم در آمریکا که طی ۴۰ سال اخیر بی‌سابقه بوده و نوسانات اخیر بیت کوین، احتمال ریزش قیمت این رمزارز تا زیر ۲۸ هزار دلار وجود دارد

سرمایه‌گذاری روی بیت‌کوین همچنان ضرر می‌دهد

که به این زودی‌ها بهبود یابد. حتی این احتمال وجود دارد که قیمت بیت کوین به زیر ۲۸ هزار دلار سقوط کند. تحلیلگران بازار ارزهای دیجیتال می‌گویند روند کلی این ارز دیجیتال در بازه زمانی طولانی مدت همچنان نزولی است. برخی توصیه می‌کنند که با توجه به احتمال ریزش بیت کوین تا زیر ۲۸ هزار دلار، افراد معامله خاصی انجام ندهند و فعلاً نظاره‌گر بازار باشند. بیت کوین در حال حاضر در ناحیه حمایتی خود قرار دارد، اما برای چهارمین دفعه به این منطقه رسیده است. احتمال اینکه این حمایت از دست برود و این ارز دیجیتال به قیمت ۲۸ هزار دلار برسد، بیشتر است. اگر بیت کوین بتواند تا بالای ۳۰ هزار دلار رشد کند، ممکن است دیگر به ۲۸ هزار دلار نرسد.

در نتیجه، انتشار این خبر باعث شد که بیت کوین حمایت ۳۰ هزار دلاری خود را از دست بدهد و به کف روزانه ۲۸ هزار و ۸۵۲ دلار برسد. سپس خریدارانی که سعی داشتند در کف قیمتی، بیت‌کوین‌های بیشتری بخرند، توانستند آن را به بالای ۲۹ هزار دلار برگردانند. تحلیلگران معتقدند که ناتوانی فدرال رزرو برای مهار تورم احتمالاً باعث می‌شود که قیمت ارزهای دیجیتال در سال آینده تلاطم زیادی داشته باشد. آنها می‌گویند تورم ۸/۶ درصدی یعنی اینکه احتمالاً نرخ بهره و در نتیجه شاخص دلار آمریکا به شدت افزایش می‌یابد. بیت کوین و اکثر انواع دارایی‌ها هم احتمالاً قیمت‌های بسیار پایینی را تجربه می‌کنند. بازار هم حدود یک سال روند جهت‌دار خاصی نخواهد داشت و به نظر نمی‌رسد

پس از انتشار اخبار مربوط به رشد تورم در آمریکا، بسیاری از بازارهای مالی جهانی از جمله بازار ارزهای دیجیتال سقوط کردند. در حالی که بسیاری امیدوار بودند بیت کوین بتواند از ناحیه ۳۰ هزار دلار عبور کند، افزایش فشار فروش در بازار این ارز دیجیتال باعث شد که قیمت بار دیگر به زیر ۲۹ هزار دلار برسد. در این میان، تحلیلگران نیز چندان به آینده قیمت امیدوار نیستند. به گزارش کوین تلگراف، در ۱۰ ژوئن (۲۰ خرداد)، بار دیگر بازارهای مالی جهان بعد از اعلام اخبار مربوط به رشد تورم در ایالات متحده سقوط کردند. بنا بر داده‌های جدید، شاخص تورم در این کشور نسبت به یک سال گذشته ۸/۶ درصد رشد کرده و به بالاترین سطح از ۱۹۸۱ میلادی رسیده است. اکثر فعالان بازار انتظار چنین رقم بالایی را نداشتند.



آیا افزایش قانون گذاری ها می تواند بیت کوین را شکست دهد؟

جدالی سخت

سه اقتصاددان مطرح آمریکایی، اخیراً درباره شانسی زنده ماندن بیت کوین اظهار نظرات منفی داشتند. جوزف استیلگیتز که جایزه نوبل اقتصاد را در کارنامه خود دارد و به عنوان پروفیسور دانشگاه کلمبیا مشغول است، از ناشناس بودن تراکنش های بیت کوین انتقاد کرد و آن را در تضاد با ایده ساخت «سیستم بانکی شفاف» توصیف کرد.

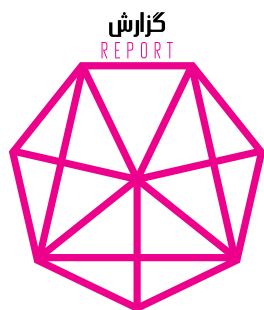
طبق نظرات این اقتصاددان، ارزش های دیجیتال نظیر بیت کوین اجازه انجام «فعالیت های تبهکارانه» را فراهم می کند که هیچ دولتی اجازه انجام آنها را نمی دهد. جوزف استیلگیتز در ادامه ادعا کرد که قانون گذاری مالی ارزش های دیجیتال در سطح جهانی به صورت سختگیرانه پیگیری نشده است چرا که بازار ارزش های دیجیتال به نسبت هنوز کوچک است.

همچنین کنت روگوف، اقتصاددان ارشد پیشین صندوق بین المللی پول، پروفیسور دانشگاه هاروارد و بازیکن حرفه ای شطرنج، نظر جنجالی خود را درباره بیت کوین دوباره مطرح کرد که بیت کوین به عنوان گل سرسید ارزش های دیجیتال در ۱۰ سال آینده به قیمت ۱۰۰ دلار خواهد رسید. او از دخالت های دولت در این حوزه گفت و هشدار داد که «بزرگان در مسند قدرت» درباره قانون گذاری تراکنش های ناشناس تصمیمی اتخاذ خواهند کرد.

نوریل روبینی، اقتصاددان دانشگاه نیویورک که به «Dr. Doom» به دلیل پیش بینی بحران سال ۲۰۰۸ معروف است، می گوید بیت کوین هیچ یک از خصوصیت های یک پول را ندارد. او همچنین از نوسان قیمت بیت کوین انتقاد کرد و گفت: بیت کوین حتی در کنفرانس های بیت کوین نیز پذیرفته نشده است. چطور چیزی که طی یک روز ۲۰ درصد ارزشش را از دست می دهد و روز بعد ۲۰ درصد افزایش می یابد، می توان به عنوان یک ارز پایدار به حساب آورد؟



شماره ۲۳
۲۳ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



بایننس پول شویی کرده است؟

گزارش های مختلفی از پردازش و پرداخت وجوه مجرمانه توسط بایننس خبر می دهند

بایننس در رابطه با این پرونده با همکاری مجریان قانون موفق به شناسایی و مسدود کردن پنج میلیون دلار از این مبلغ شد، اما مقداری که موفق به عبور از این صرافی شده، همچنان نامشخص است. در اقدامی دیگر از سوی لازاروس در سپتامبر ۲۰۲۰، ۵٫۴ میلیون دلار از یک صرافی کوچک در اسلواکی به سرقت رفت و پس از گذشت مدت کوتاهی، هرکها با افتتاح حداقل دو حساب در بایننس، توانستند وجوه دزدیده شده را تبدیل کرده و مسیر حرکت آن را پنهان کنند. طبق سوابقی که بایننس با پلیس ملی اسلواکی به اشتراک گذاشته بود، هرکهای لازاروس در کمتر از ۹ دقیقه، تنها با استفاده از آدرس های ایمیل رمزگذاری شده، حساب های بایننس ایجاد کردند و وجوه سرقتی از صرافی اتریبیس را تبدیل کردند.

کلاهبرداری ها و فروش غیرقانونی مواد مخدر نشئت می گیرند. شرکت تحقیقاتی بلاکچین Chainalysis اعلام کرده که بایننس تنها در سال ۲۰۱۹، ۷۷۰ میلیون دلار از وجوه مجرمانه را پردازش کرده است.

بایننس نمی دانست چه کسی پول را جابه جایی کند

این گزارش همچنین به نهادهایی از جمله لازاروس که به عنوان گروهی از مجرمان سایبری کره شمالی شناخته می شوند، اشاره کرده است. این گروه در سال گذشته، به هک کردن ۵۵۰ میلیون دلار از بازی متعلق به والت رونین متهم شد.

طبق گزارشی از رویترز در روز دوشنبه، این خبرگزاری ادعا کرده که ممکن است صرافی رمزازی بایننس، بزرگترین



کسری حسینی



صرافی فعال در این حوزه، اجازه پول شویی به مبلغ ۲٫۳۵ میلیارد دلار در یک دوره پنج ساله داده باشد. در این گزارش به پردازش پول توسط هرکهای کره شمالی، فروشندگان مواد مخدر روسی و گروه های سازمان یافته اروپایی از طریق این صرافی، اشاره شده است.

بر اساس تحقیقات جدیدتر، بایننس بین سال های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ بیش از ۲٫۳۵ میلیارد دلار وجوه دزدیده شده و هک شده را پردازش کرده است. این وجوه که بررسی آنها بر عهده کمپانی های تحلیل بلاکچین بوده، از هک های زنجیره ای،

سرمایه گذاری روی زیرساخت های پرداخت با ارز دیجیتال خرده فروشان مشتاق استفاده از ارزهای دیجیتال

مورد نیاز جهت بهره مندی از قابلیت پرداخت با ارزهای دیجیتال، حداقل یک میلیون دلار هزینه می کنند. این نظرسنجی از میان دو هزار مدیر ارشد بنگاه های خرده فروشی ایالات متحده بین ۳ تا ۶ دسامبر سال گذشته صورت گرفته است. در آن تاریخ ارزهای دیجیتال قیمت بالایی داشتند. طبق اطلاعات به دست آمده مدیران به طور مساوی از بین صنایع مختلف لوازم آرایشی، کالاهای دیجیتال، الکترونیک، مد، غذا و نوشیدنی، خانه و باغ، مهمان داری و اوقات

بر اساس یک نظرسنجی جدید، تا دو سال دیگر سه چهارم خرده فروشان آمریکایی از پرداخت با ارزهای دیجیتال یا استیبل کوین ها پشتیبانی می کنند. از جمله دلایلی که این بنگاه های اقتصادی برای پذیرش ارزهای دیجیتال اعلام کرده اند می توان به بهبود تجربه مشتریان، افزایش تعداد آنان و نشان دادن پیشرو بودن برندشان، اشاره کرد. به گزارش کوین تلگراف، این نظرسنجی نشان داده که بیش از نیمی از خرده فروشان بزرگ که درآمدی بالغ بر ۵۰۰ میلیون دلار دارند، برای توسعه زیرساخت های

«رابرت اکست»، یکی از بنیان‌گذاران اتریبیس در ارتباط با این پرونده گفت: «بایننس به دلیل ماهیت ناشناس حساب‌ها، نمی‌دانست چه کسی پول را از طریق صرافی خود جابه‌جا می‌کند. ایالات متحده لازاروس را در سال ۲۰۱۹ به دلیل حملات سایبری که برای حمایت از برنامه‌های تسلیحاتی کره شمالی طراحی شده بود، تحریم کرد و از آن به‌عنوان ابزار سرویس اطلاعاتی این کشور، یاد کرد. Chainalysis تخمین می‌زند که لازاروس تا سال ۲۰۲۰ رمزارزهایی به ارزش ۱/۷۵ میلیارد دلار را سرقت کرده که عمدتاً از طریق صرافی‌های ناشناس جریان می‌یابد.»

پلتفرم اصلی پرداخت‌های هایدرا

«چانگ پنگ ژائو»، مدیرعامل بایننس، در توییت خود Chainalysis را به آداب اشتباه در تجارت متهم کرد. تا لحظه نگارش این گزارش بایننس حاضر به مصاحبه با ژائو در ارتباط با این موضوع نشده، اما «پاتریک هیلمن»، مدیر ارشد ارتباطات، در پاسخ به اقدامات رویترز گفت که محاسبه رویترز را دقیق نمی‌داند. او همچنین افزود که بایننس در حال ساخت پیچیده‌ترین تیم مقابله با جرائم سایبری است و تلاش دارد پلتفرم خود را در این زمینه بهبود بخشد. در ادامه این بحث، داده‌های کمپانی Crystal Blockchain که یک شرکت تحلیلی مستقر در آمستردام است، نشان می‌دهد که در میان سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۲ خریداران و فروشندگان هایدرا، بزرگ‌ترین بازار مواد مخدر در دارک‌نت، برای انجام تراکنش‌های رمزارزی به ارزش ۷۸۰ میلیون دلار، از بایننس استفاده کرده‌اند. این وب‌سایت پس از راه‌اندازی در سال ۲۰۱۵، با استفاده از بیت‌کوین مواد مخدر را میان میلیون‌ها خریدار که عمدتاً در روسیه حضور داشتند، توزیع کرد. رویترز با بررسی انجمن‌های کاربران هایدرا و مصاحبه با کاربران و محققان حوزه مواد مخدر، متوجه شد که بایننس به یک پلتفرم اصلی برای انجام پرداخت‌های هایدرا تبدیل شده است. رویترز با بررسی این داده‌ها با یک شرکت تحلیلی دیگر، درستی آنها را تأیید کرد. در ماه آوریل، وزارت دادگستری ایالات متحده اعلام کرد که مجریان قانون ایالات متحده و آلمان سرورهای هایدرا را توقیف کرده‌اند. پس از این اتفاق سایت هایدرا به کلی بسته شد و مدیر ادعایی توسط مقامات روسی دستگیر شد. هیلمن، سخنگوی بایننس، گفت که رقم هایدرا نادرست و بیش از حد است و رویترز به اشتباه جریان‌های غیرمستقیم را در محاسبات خود لحاظ کرده است.

پول شویی توسط گروه‌های سازمان‌یافته

ژائو، بایننس را در سال ۲۰۱۷ در شانگهای راه‌اندازی کرد و از آن زمان به دنبال گسترش پلتفرم خود در روسیه بود. بایننس از زمان تهاجم روسیه به اوکراین در سال جاری با وجود درخواست‌های دولت مبنی بر ممنوعیت دسترسی کاربران روسی، به ارائه خدمات محدود در روسیه ادامه

داده است.

طی پنج سال گذشته، بایننس به معامله‌گران در پلتفرم خود اجازه خرید و فروش سکه‌ای به نام مونرو را داده است؛ رمزارزی که به کاربران امکان ناشناس ماندن می‌دهد. در حالی که تراکنش‌های بیت‌کوین در یک بلاکچین عمومی ثبت می‌شود، مونرو آدرس‌های دیجیتال فرستنده و گیرنده را پنهان می‌کند. ژائو طی یک تماس ویدئویی در سال ۲۰۲۰ با کارکنان اعلام کرد که حریم خصوصی بخشی از آزادی مالی مردم است و به نفع توکن‌های حافظ حریم شخصی که مونرو بیشترین معامله را در میان آنها دارد، سخن گفت. او در این تماس به مونرو اشاره مستقیم نکرد، اما گفت بایننس منابع مالی سایر سکه‌های حافظ حریم خصوصی را تأمین کرده است. سازمان‌های مجری قانون در اروپا و ایالات متحده هشدار داده‌اند که ناشناس بودن مونرو، آن را به ابزاری بالقوه برای پول‌شویی‌ها تبدیل می‌کند.

وزارت دادگستری ایالات متحده در گزارشی در سال ۲۰۲۰ اعلام کرد که استفاده از این نوع ارزها از جمله مونرو را یک فعالیت پرخطر با احتمال رفتار مجرمانه در نظر گرفته است. در چندین انجمن دارک‌نت که رویترز بررسی کرد، بیش از ۲۰ کاربر در مورد خرید مونرو در بایننس برای خرید موارد مخدر غیرقانونی نوشتند. آنها راهنمایی‌ها را با نام‌هایی مانند DNM Bible که اشاره‌ای به بازارهای دارک‌نت است، به اشتراک گذاشتند. هرکس از بایننس برای تبدیل وجه سرقت‌شده به مونرو استفاده کرده‌اند.

این گزارش همچنین به مواردی از پول‌شویی توسط گروه‌های سازمان‌یافته اروپایی اشاره کرده است. به گفته مقامات آلمانی، اتریشی و اسپانیایی، «گراندفکس» یکی از مجموعه وب‌سایت‌های تجاری جعلی بود که توسط گروه‌های سازمان‌یافته راه‌اندازی شد و به گفته مقامات آلمانی، اتریشی و اسپانیایی، حدود ۷۵۰ میلیون یورو از شهروندان اروپایی کلاهبرداری کردند. شش نفر از افرادی که در تحقیقات پلیس در کلاهبرداری‌ها شرکت داشتند، به رویترز گفتند که گروه‌هایی که مراکز تماس را در اروپای شرقی اداره می‌کنند، به سمت پول‌شویی سود حاصل از این کلاهبرداری در پلتفرم‌هایی مثل بایننس رفته‌اند. هیلمن نیز در این باره گفت که بایننس با شناسایی قربانیان و مظنونان این اقدامات را مسدود خواهد کرد.

یک سازمان غیرانتفاعی مستقر در وین که از قربانیان کلاهبرداری در سرمایه‌گذاری حمایت می‌کند، حدود ۲۲۰ شکایت از افرادی دریافت کرده که پس‌اندازهای دزدیده‌شده‌شان به رمزارز تبدیل شده است. «الفی سیکست»، یکی از بنیان‌گذاران این سازمان گفت: «تقریباً دوسوم پول اذ دست‌رفته از طریق بایننس و به مبلغ ۷/۴ میلیون یورو منتقل و تبدیل شده است. سایر مقامات نیز اعلام کرده‌اند که سایر کلاهبرداری‌هایی که افراد را در ترکیه، بریتانیا و پاکستان هدف قرار می‌دهند نیز از بایننس استفاده می‌کنند.»

آنچه باعث می‌شود خرده‌فروشان این هزینه‌ها را متحمل شوند، اشتیاق مصرف‌کنندگان است. ۶۴ درصد این خرده‌فروشی‌ها اعلام کرده‌اند که مشتریان آنان علاقه زیادی برای استفاده از ارزهای دیجیتال به‌عنوان روشی برای پرداخت دارند. تقریباً نیمی از آنها انتظار دارند که استفاده از ارزهای دیجیتال تجربه مشتریان‌شان را بهبود بخشد، به همان میزان نیز معتقدند که این امر پایگاه مشتریان آنها را افزایش خواهد داد. ۴۰ درصد از آنها امیدوارند که نام تجاری‌شان پیشگام به نظر برسد.

فراغت، کالاهای شخصی و خانگی، خدمات و حمل‌ونقل انتخاب شده‌اند. قریب به ۸۵ درصد بازرگانانی که در این تحقیق مورد پرسش قرار گرفته‌اند، اقرار کرده‌اند که ارزهای دیجیتال تا پنج سال آینده نقشی کلیدی در صنعت آنها ایفا خواهد کرد. ۷۳ درصد از خرده‌فروشان کوچک و متوسط که درآمدی بین ۱۰ تا ۱۰۰ میلیون دلار دارند، برای تأمین زیرساخت‌های لازم جهت پشتیبانی از پرداخت با ارزهای دیجیتال، بین ۱۰۰ هزار دلار تا یک میلیون دلار هزینه می‌کنند.

ویرایش سوم

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

یک ساتوشی

محمد آذرنیوار / نیما ملک‌پور چاپ هشتم

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

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



شماره ۲۳
۲۳ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



به جای ترساندن مردم

گفت وگو با افشار جوکار، مدیرعامل کوین نیک؛ او می گوید چشم اندازشان فراهم آوردن بستری امن و شفاف برای ایرانیان جهت بهره مندی همه جانبه از بلاکچین و ارزهای دیجیتال است

افشار جوکار از سال ۱۳۸۹ در حوزه فین تک فعالیت می کند. در زمانی که بازار این حوزه کوچک بود، جوکار برای رشد و توسعه کسب و کارهای این حوزه تلاش کرد. بعد از سال ۱۳۹۷، او و دوستانش برند و کسب و کار خود، یعنی هلدینگ نیک اندیش را راه اندازی کردند. صرافی ارز دیجیتال کوین نیک بخشی از این هلدینگ و جوکار مدیرعامل آن است. جوکار می گوید از سال ۱۳۸۹ مسئول پشتیبانی محصولات در استارتاپی که در آن فعالیت داشته، بوده است. به همین علت با دغدغه ها و خواسته های مردم و مشتریان به خوبی آشناست. او می گوید محصول ما رساندن ارزش و فایده به کاربر است که این لزوماً مشهود نیست. من همیشه به این فکر می کنم که ارز دیجیتال و بلاکچین چه دردی را از جامعه درمان می کند و چه ارزشی را به وجود می آورد. او معتقد است وقتی با این دید به ارز دیجیتال بنگریم، دیگر نمی توانیم حدودمیزی را برای آن قائل شویم. انگیزه من برای ارائه این محصول و ادامه این کار، خدمت رساندن به مردم است.

میلیون تومان بود، من با وجود مخالفت دوستانم دو بیت کوین خریداری کردم، زیرا به آینده آن امیدوار بودم، اما از زمان خریداری تا واریز مبلغ که چند دقیقه هم بیشتر نبود، قیمت این ارز تقریباً به نصف سقوط کرد. من برای پیشگیری از ضرر بیشتر بلافاصله بیت کوین ها را فروختم، ولی پس از دو ماه قیمت بیت کوین چند برابر شد. این مسئله به من درس بزرگی داد. چون با درگاه های پرداختی سروکار زیادی داشتم، متوجه شدم که درگاه های ارزهای دیجیتال هم در حال

برای شروع بگویند چگونه وارد حوزه رمزارز و بلاکچین شدید؟

ورود من به این حوزه داستان جالبی دارد. من در حوزه فین تک فعالیت داشتم و پرداخت های ارزی را انجام می دادم. در واقع ما نقش واسط پرداختی را برای مشتریان ایفا می کردیم. در آن زمان حوزه فین تک به سرعت در حال رشد بود.

در همان دوره ارزهای دیجیتال هم در حال پررنگ شدن بودند. در سال ۲۰۱۷، زمانی که قیمت بیت کوین سه



شماره ۲۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

مقدمه ای بر سازمان های غیرمتمرکز

سازمان باز

جیم وایت هرست | محمدرهبان
ویرایش محتوایی: صادق فرامرز



چاپ دوم

سازمان باز منتشر شد

این کتاب نوشته «جیم وایت هرست» مدیرعامل سابق شرکت معروف «ردهت»، سازنده سیستم عامل معروف «لینوکس» است. وایت هرست در سال ۲۰۰۱ به ردهت پیوست و این شرکت در زمان مدیریت او توانست **پله های موفقیت** رایکی پس از دیگری طی کند و در سال ۲۰۱۲ به اولین شرکت ارائه دهنده نرم افزار منبع باز با درآمد **یک میلیارد دلاری** تبدیل شود. جیم وایت هرست به اصلی ایمان دارد که پایه و اساس **فرهنگ سازمانی** ردهت بر روی آن بنا شده است. او معتقد است: «آن دسته از توانایی های کارکنان که بیش از همه برای رسیدن به موفقیت ضروری هستند، دقیقاً همان هایی هستند که نمی توان مدیریت شان کرد.» و نتیجه می گیرد که هرچه بیشتر بتوانید شور و اشتیاق را در کارکنان شعله ورتر کنید **سازمان موفق تری** خواهید داشت. او در این کتاب به عنوان مدیرعامل ردهت با تمرکز بر این شرکت که می توان آن را یکی از اولین سازمان های باز در جهان دانست، تلاش کرده ایده «**سازمان باز**» را بپرواند.



عکس: نسیم اعتمادی

دم، تنظیم‌گری کنید

چشم‌انداز ما در بلندمدت ورود به بازارهای خارجی است. فکر می‌کنم تا انتهای امسال این هدف ما محقق شود.

اکوسیستم رمازری ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ برخی معتقدند اکوسیستم در سال‌های گذشته وضعیت بهتری داشته و اکنون پویایی خود را از دست داده است. در واقع پویایی به بخش تبادل محدود شده و سایر بخش‌ها رشد نکرده‌اند. نظر شما چیست؟

اگر از دید کلی به این قضیه نگاه کنم، در ابتدا باید بگویم که علت ارزشمند شدن ارز دیجیتال پذیرش آنها از سوی مردم بوده است؛ اما قضیه به پذیرش مردم محدود نمی‌شود و پذیرش حاکمیت نیز لازم است. نهاد رگولاتور نیز باید روی این موضوع مهر تأیید بزند. برای این مهر تأیید، رگولاتور به یکسری استنباط‌ها و منطق‌ها نیاز دارد. رگولاتور دانش کافی در این زمینه دارد، اما مشکل او پذیرش مسئولیت است.

چرا نباید قانون‌گذار ما اختیار را به دست کسی دهد که دید مثبتی به این جریان دارد؛ کسی که می‌داند تمام دنیا این حوزه را پذیرفته و بلاکچین می‌تواند ابزاری باشد که خلا جامعه را پر کند. باید به جای پررنگ کردن ضعف‌ها، کاربردهای بلاکچین را برجسته کرد. نباید فقط مردم را ترساند. قانون‌گذار باید با

فعال شدن هستند. با توجه به عمومیت پیدا کردن این موضوع و تجربه‌ای که در مورد رشد قیمت بیت‌کوین داشتیم، پیشنهاد دادم که خرید و فروش ارز دیجیتال را شروع کنیم. چون متضرر شده بودم، دوست داشتم تجربه خودم را به دیگران منتقل کنم. پس خرید و فروش را به صورت توصیفی آغاز کردیم و برای مشتریان در مورد ارزهای دیجیتال، ماهیت و کاربردهای آن توضیح داده و اجازه می‌دادیم خود شخص تصمیم‌گیرنده نهایی باشد.

چشم‌انداز ما فراهم آوردن بستری امن، سریع و شفاف برای ایرانیان جهت بهره‌مندی همه‌جانبه از بلاکچین و ارزهای دیجیتال است. در ابتدا در سال ۱۳۹۷ نام سایت ما تتر بالک بود و فقط با ارز دیجیتال تتر کار می‌کردیم. در همان سال بنا به درخواست مشتریان و شرایط بازار، ارزهای دیگری نیز اضافه کردیم. به دنبال این موضوع از تتر بالک به کوین‌نیک تغییر نام دادیم. در همین راستا پلتفرم خود را نیز با نام کوین‌نیک مارکت در سال ۱۳۹۹ راه‌اندازی کردیم تا مشتریان بتوانند با یکدیگر تبادل داشته باشند.

تحریم‌های صرافی‌های خارجی و برخورد آنها با ایرانیان من را مصمم کرد که بازار خود را توسعه دهیم. انگیزه دیگر من سود رساندن به مردم و ایجاد ارزش بود. این دو دلیل باعث شد ثابت کنم که ما هم می‌توانیم در دنیا حرفی برای گفتن داشته باشیم.

این دید که بلاکچین می‌تواند به کشور باری رساند، آن را تنظیم کند.

ما در این مورد با مجلس و دولت جلساتی داشته‌ایم. افراد باسواد و مسلطی در آن جمع وجود دارد، اما می‌گویند که قدرت تصمیم‌گیری ندارند. در واقع تصمیمات در جمعی گرفته می‌شوند که تمام افراد آن به این حوزه تسلط ندارند.

این افراد فقط ضعف‌های این حوزه را می‌بینند و نگران آینده آن هستند. یکی از دلایل کاهش پویایی فعالان اکوسیستم همین است. نه تنها از کسب و کارها حمایت نمی‌شود، بلکه جلوی پای آنها سنگ‌اندازی هم می‌شود.

این حوزه بسیار چابک و مدام در حال تغییر است. نمی‌توان به راحتی آن را قانون‌گذاری کرد. قانونی که امروز در مجلس تصویب شود، هفته آینده جوابگوی تغییر و تحولات ارزهای دیجیتال نخواهد بود. پس خود شرکتی که در این حوزه فعال

است، باید سریعاً تنظیم‌گری و اطلاع‌رسانی کند. بر اساس آمار، چندین میلیون نفر در این بازار سرمایه‌گذاری کرده‌اند. ما در راستای تأمین امنیت مالی این افراد تلاش کرده‌ایم، اما خود قانون‌گذار چه اقداماتی انجام داده است؟

تمام این موارد باعث سرخوردگی کسب و کارها می‌شود. تمام فکر و بحث صرافی‌ها کسب انحصار و عقب‌نماندن از انحصارطلبی شده است. بانی این امر نیز سیاست‌گذاران هستند. سیاست‌گذاران برای قانون‌گذاری باید از تمام صرافی‌ها نظرخواهی کنند و صرفاً نظر یک یا دو مورد را ملاک قرار ندهند.

این حوزه خاکستری شده و همه نگران بگیر و ببندهای قانون‌گذاران هستند، اما باز هم می‌جنگیم. دلیل این جنگیدن از نظر من، جدا از سود حاصله و حتی مهم‌تر از آن، مشتریان و سودرسانی به آنهاست. ارزهای دیجیتال ابزاری هستند که مردم می‌توانند با استفاده از آن زندگی راحت‌تری داشته باشند. دوست دارم سیاست‌گذاران هم همین دید را داشته باشند، اما به نظر می‌رسد برخی به دنبال ایجاد انحصار هستند.

با توجه به این گفته‌ها، رگولاتور در این شرایط چه نقشی می‌تواند ایفا کند تا به بهبود شرایط اکوسیستم منجر شود؟ کدام نهاد می‌تواند برای تنظیم‌گری این حوزه مناسب‌تر باشد؟

ما در رسیدن به یک زبان مشترک مشکل داریم و این عمق فاجعه را نشان می‌دهد. ما هنوز نمی‌دانیم که ارزهای دیجیتال به چه عنوانی قرار است پذیرفته شوند. در این مورد اتفاق نظر وجود ندارد. ما به یک تعریف واحد نیاز داریم. وقتی به یک تعریف واحد رسیدیم، می‌توانیم تصمیم بگیریم که کدام نهاد برای تنظیم‌گری مناسب است. اگر ارزهای دیجیتال را به عنوان یک دارایی در نظر بگیریم، وزارت اقتصاد و دارایی باید این امر را بر عهده گیرد. اگر به عنوان پول به آن نگاه کنیم، باید بانک مرکزی آن را قانون‌گذاری کند، اما هر نهادی نظر خود را دارد.

از نظر من ارزهای دیجیتال یک دارایی دیجیتال هستند. بر اساس اصول فقه ما و خصوصیات ارزهای دیجیتال، باید به عنوان دارایی دیجیتال در نظر گرفته شوند، نه پولی که سیستم مالی ما را مختل کنند. با توجه به این تعریف، فرض کنیم وزارت اقتصاد به عنوان مرجع تصمیم‌گیرنده دست به کار شود، در آن صورت باید دید متخصصان این حوزه چه کسانی هستند. در کشور ما تمام مسائل به امنیت مربوط می‌شود. اگر دستگاه‌های امنیتی ارزهای دیجیتال را تأیید کنند، اتفاقات خوبی می‌افتد.

چرا حوزه تبادل و صرافی‌ها نسبت به سایر بخش‌ها رشد بیشتری داشته‌اند؟ به نظر شما چرا سایر بخش‌های اکوسیستم توسعه نیافته‌اند؟ تقاضا و نیاز مردم باعث رشد صرافی‌ها شده است. کسب و کارها بر اساس نیاز مشتری پیش می‌روند. دلیل اصلی عدم رشد و توسعه برخی کسب و کارها مربوط به نیاز جامعه است. باید از خود بپرسیم آیا واقعاً برخی کسب و کارها نیاز مردم بوده‌اند؟ بسیاری از پروژه‌های بلاکچینی واقعاً مورد نیاز جامعه نیستند، اما برخی از این پروژه‌ها هم ایده‌های جذابی دارند، ولی رگولاتور و دیدگاه امنیتی مانع رشد آنها می‌شود.

گاهی از سوی مردم نیازی احساس نمی‌شود، اما نهادهای ناظر با آموزش و نیازسنجی باید زمینه پیشرفت را مهیا کنند. نیاز به صرافی‌ها نسبت به سایر بخش‌ها پررنگ‌تر است، چون بسیاری از مردم به دنبال پاسخ به نیازهای مادی مثل داشتن شغل دوم، سرمایه‌گذاری و پولدار شدن هستند. این نیاز هم با حوزه تبادل برطرف می‌شود. همین باعث پررنگ‌تر شدن حوزه تبادل شده است.

چه کسب و کارهایی ظرفیت استفاده از بلاکچین را دارند و می‌توانند در این دوره از این طریق بازده بسیار خوبی در کشور داشته باشند؟

به نظر من حوزه پزشکی و املاک. ایده‌های بسیاری را می‌توان در این دو حوزه پیاده کرد. بسیاری از ایده‌ها را هم می‌توان به صورت متمرکز اجرا کرد، اما در فضای غیرمتمرکز هم کردن اطلاعات کار راحتی نیست و سوابق پزشکی و بیمار را به آسانی نمی‌توان تغییر داد. بلاکچین می‌تواند به بالا بردن شفافیت و غیر قابل نفوذ شدن اسناد مرتبط با حوزه املاک کمک کند. باید بگویم که بلاکچین حوزه بسیار گسترده‌ای است و محدود به حوزه تبادل نمی‌شود. کسب و کارهای بسیاری می‌توان در این حوزه ایجاد کرد و نباید به صرافی‌ها محدود شد. کسانی که می‌خواهند در این حوزه فعالیت کنند، باید بدانند که بلاکچین فقط تبادل نیست. بلاکچین شاخه‌های دیگری هم دارد. برای مثال تحلیل آن چین شاخه جدیدی است و در بازار جهانی کاربرد زیادی دارد. این شاخه می‌تواند برای کشور و کسب و کارها درآمد دلاری ایجاد کند. باید در مورد شاخه‌های مختلف بلاکچین تحقیق کرد و فرصت‌ها را دریافت.

به عنوان سؤال آخر، پیش‌بینی و تحلیل شما از روند قیمتی بازار در سال ۲۰۲۲ چیست؟

بازار مالی با بازارهای دیگر مثل نفت و طلا مرتبط است. تحلیل‌های فاندamental در بازار ارزهای دیجیتال نقش زیادی دارند و کاربران نباید صرفاً به تحلیل تکنیکال اکتفا کنند. چون به نظر من تحلیل فاندamental نسبت به تکنیکال تأثیرگذاری بیشتری دارد. بازار هنوز به ثبات نرسیده و تحت تأثیر اتفاقات بسیاری قرار می‌گیرد. وقتی به ثبات مد نظر برسد، سود واقعی خود را نشان می‌دهند. باید دید بلندمدت داشته باشیم. فکر می‌کنم جنگ اوکراین تأثیر زیادی روی کاهش ثبات بازار داشته است. طی ماه‌های اخیر ریزش زیادی را در بازار تجربه کردیم. البته پایان جنگ و کاهش تورم ناشی از آن می‌تواند باعث صعودی شدن قیمت ارزهای دیجیتال شوند. در صورت پایان جنگ تا انتهای سال، قیمت بیت‌کوین را در حدود یک میلیارد و دویست میلیون تومان در نظر می‌گیرم. قیمت دلار هم در ارزش ریالی بیت‌کوین تأثیر خواهد داشت. قیمت دلاری هم فکر می‌کنم تا پایان سال ۴۵ هزار دلار باشد.



ما در رسیدن به یک زبان مشترک مشکل داریم و این عمق فاجعه را نشان می‌دهد. ما هنوز نمی‌دانیم که ارزهای دیجیتال به چه عنوانی قرار است پذیرفته شوند. در این مورد اتفاق نظر وجود ندارد





تمامی فعالیت‌های ماینینگ با استفاده از منابع انرژی کربنی در نیویورک ممنوع شد!

ضربه‌ای به ماینرهای آمریکایی

در حالی که در سال‌های گذشته چین با فاصله بیشترین تعداد ماینرهای فعال در دنیا را داشت، پس از ممنوعیت فعالیت‌های ماینینگ در این کشور به مرور شاهد افزایش تعداد ماینرها در ایالات متحده بودیم. نیویورک به عنوان یکی از مراکز صنعتی اصلی آمریکا به یکی از مراکز اصلی فعالیت‌های ماینینگ در این کشور تبدیل شد. حالا اما قانون‌گذاران نیویورکی لایحه‌ای را به تصویب رسانده‌اند که بحث‌های داغی را در خصوص برخی عملیات استخراج رمزارزهای مبتنی بر اثبات کار که خود به انرژی کربنی وابسته هستند، ایجاد کرده است. بر اساس این لایحه جدید، این نوع ماینینگ به مدت دو سال در نیویورک ممنوع می‌شود. این لایحه که اخیراً پس از تصویب مجلس ایالتی در ماه آوریل توسط سنات نیز تصویب شد، اکنون به دست «کتی هوچول»، فرماندار ایالت نیویورک می‌رسد. او می‌تواند آن را با امضای خود به قانون اجرایی تبدیل و آن را و تو کند.

این قانون مفید خواهد بود؟

یکی از شرکت‌هایی که در تقاطع صنعت انرژی و استخراج رمزارزها از طریق شیوه اثبات کار قرار دارد، صنایع دیجیتال HashWorks است. این شرکت که بیشتر در ایالات متحده فعالیت می‌کند، توسط کهنه‌کاران صنعت انرژی تأسیس شده تا در آمریکا و کانادا به فعالیت‌های ماینینگ بپردازد. یکی از بنیان‌گذاران نامی آن «تاد اسه» است. اسه، قبل از ورود به بخش ماینینگ، نزدیک به ۳۰ سال را در بخش انرژی گذراند و در غول‌های صنعتی Senco Energy و Sempra/AIG کار کرده بود. او رابطه بین منابع انرژی مبتنی بر کربن و انرژی‌های تجدیدپذیر را در قالب یک همزیستی توصیف می‌کند. اسه در این مورد می‌گوید: «شبکه‌های انرژی هنوز به تولید مبتنی بر کربن نیاز دارند و این واقع‌گرایانه نیست که فکر کنیم نیروگاه‌های مبتنی بر کربن را می‌توان حذف کرد. کل مفهوم یک شبکه غیرمتمرکز مالی و تراکنشی که توسط یک پلتفرم اثبات کار پشتیبانی می‌شود، می‌تواند مزایای شبکه را به‌طور کلی و نه فقط در پاسخ به تقاضا ارائه دهد. این گسترش ماینرها و شبکه‌های غیرمتمرکز در واقع توانایی توسعه منابع سبز را به‌طور غیرمستقیم ارتقا می‌دهد و از این رو به‌طور چشم‌انداز مؤثر یا حتی مفید نخواهد بود.»

به گفته تاد اسه، این قانون که در صورت تصویب هرگونه افزایش عملیات ماینینگ از طریق اثبات کار با انرژی کربن را در این ایالت ممنوع می‌کند، از همین حالا او و شرکتش را با وجود هزینه‌های بسیار بالا، به فکر مهاجرت به ایالتی دیگر انداخته؛ چراکه افزایش توان ماینینگ که جزء برنامه‌های آنها بود، احتمالاً توسط قانون متوقف خواهد شد.

در حالی که در سال‌های گذشته چین با فاصله بیشترین تعداد ماینرهای فعال در دنیا را داشت، پس از ممنوعیت فعالیت‌های ماینینگ در این کشور به مرور شاهد افزایش تعداد ماینرها در ایالات متحده بودیم. نیویورک به عنوان یکی از مراکز صنعتی اصلی آمریکا به یکی از مراکز اصلی فعالیت‌های ماینینگ در این کشور تبدیل شد. حالا اما قانون‌گذاران نیویورکی لایحه‌ای را به تصویب رسانده‌اند که بحث‌های داغی را در خصوص برخی عملیات استخراج رمزارزهای مبتنی بر اثبات کار که خود به انرژی کربنی وابسته هستند، ایجاد کرده است. بر اساس این لایحه جدید، این نوع ماینینگ به مدت دو سال در نیویورک ممنوع می‌شود. این لایحه که اخیراً پس از تصویب مجلس ایالتی در ماه آوریل توسط سنات نیز تصویب شد، اکنون به دست «کتی هوچول»، فرماندار ایالت نیویورک می‌رسد. او می‌تواند آن را با امضای خود به قانون اجرایی تبدیل و آن را و تو کند.

تقابل طرفداران محیط زیست و صنعت کریپتو

در حالی که طرفداران محیط زیست این لایحه را به عنوان یک پیروزی برای کاهش انتشار گازهای کربنی ستایش می‌کنند، طرفداران صنعت کریپتو استدلالی متفاوت دارند. باور آنها این است که این لایحه در صورت اجرا، از محبوبیت نیویورک برای مشاغل مربوط به رمزارزها می‌کاهد.

«کریستین اسمیت»، مدیر اجرایی گروه لابی‌گری انجمن بلاکچین گفت: «اگر این قانون به تصویب برسد، تأثیر منفی قابل توجهی بر استخراج کریپتو در ایالت خواهد داشت و صدها شغل با درآمد خوب را به ایالت‌های همسایه ارسال می‌کند.» مهم‌تر از همه، این قانون نیویورک را به عنوان تنها ایالتی که ماینینگ را ممنوع کرده، در موقعیت خاصی قرار می‌دهد. در حالی که بسیاری از ایالات دیگر مانند فلوریدا در جهت مخالف این رویکرد در حال حرکت هستند.

«آنا کلز»، نماینده دولت محلی نیویورک و حامی این لایحه، رأی‌گیری صبح روز جمعه را گامی «ضروری» در مبارزه با بحران آب‌وهوا خواند.

ماینینگ با سوخت فسیلی ممنوع

یکی از مواردی که الهام‌بخش این قانون جدید شد، مربوط به شرکت خصوصی Atlas Holdings است که در سال ۲۰۱۴ شرکت Greenidge Generation را خریداری



رگولاسیون از آنچه در آینده می‌بینید نزدیک‌تر است!

چرا سقوط اخیر بازار رمزارزها رگولاسیون را از همیشه نزدیک‌تر کرده است؟

هرچند تراکنش‌های رمزارزی کاملاً از طریق «دفتر کل» بلاکچین قابل ردیابی هستند، اما کاربران معمولاً حساب‌هایی را با نام مستعار راه‌اندازی می‌کنند که شناسایی آنها بدون اطلاعات دیگر دشوار و دستیابی به آن اطلاعات نیز هزینه‌بر است.

رمزارزهای درهم‌شکسته؛ آیا بازگشت نزدیک است؟

برخی اقتصاددانان استدلال می‌کنند که هیچ فوریت خاصی برای قانون‌گذاری بیت‌کوین و موارد مشابه وجود ندارد، زیرا استفاده از ارزهای دیجیتال برای معاملات دشوار و پرهزینه است. از طرف دیگر گروهی هستند که معتقدند در جامعه‌ای که در آن رمزارزها به وسیله‌ای مهم برای اجتناب از مالیات، مقررات و کنترل سرمایه تبدیل شده، قانون‌گذاری حیاتی دارد.

برای کشورهای فقیرتر با ظرفیت ایالت محدود، کریپتو یک مشکل روبه‌رشد است. برای شهروندانی که به دنبال دور زدن قوانین مالی هستند، دسترسی به فناوری رمزارزی حتی دیگر به دسترسی به یک کامپیوتر هم نیاز ندارند. کافی است چندین صرافی ساده رمزارزی «خارج از زنجیره» دسترسی داشته باشند. اگرچه تراکنش‌های رمزارزی با واسطه شخص ثالث قابل ردیابی هستند، اما این صرافی‌ها عموماً نه در این کشورها فقیر، بلکه در اقتصادهای پیشرفته

با کاهش شدید قیمت ارزهای دیجیتال و آغاز افزایش نرخ بهره توسط بانک‌های مرکزی، به خصوص در ایالات متحده، بسیاری در این فکر هستند که آیا این پایان «حباب» شایعه‌شده بازار رمزارز است یا خیر. طی سال‌های اخیر نرخ‌های بهره فوق‌العاده پایین، منجر به این شد تا کریپتوها جذاب شوند. همان سرمایه‌گذاران جوانی که در گذشته از این نرخ بهره پایین در بازار رمزارزی سود می‌بردند، اکنون می‌دانند که با افزایش نرخ‌ها چه پیامدهای سنگینی می‌تواند وجود داشته باشد.

اما یک سؤال جالب‌تر این است که وقتی این نرخ بهره‌های جدید با تصمیم دولت‌ها برای رگولاسیون گسترده بیت‌کوین و سایر رمزارزها همراه شود، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ از میان اقتصادهای بزرگ جهان، تنها چین تاکنون این روند را به شکل مؤثر آغاز کرده است. بیشتر سیاست‌گذاران در عوض سعی کرده‌اند با صحبت در مورد ارزهای دیجیتال صادرشده توسط بانک مرکزی (CBDC) موضوع را تغییر دهند.

اگرچه CBDCها احتمالاً دارای ویژگی‌های حفظ حریم خصوصی برای تراکنش‌های کوچک خواهد بود، اما تراکنش‌های بزرگ‌تر تقریباً در همه موارد نیازمند نوعی احراز هویت خواهند بود. از سوی دیگر، یکی از بزرگ‌ترین جذابیت‌های رمزارزهای غیرمتمرکز فرصتی است که آنها برای دور زدن دولت‌ها ارائه می‌دهند.



پارسا خاک‌نژاد
Parsa.khakhneshad@gmail.com



شماره ۲۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



می تواند بر اجتماع داشته باشد.

اقتصاد پیشرو از آسیب‌ها مصون نیست اما تئوری اقتصادی مدت‌هاست که نشان داده ارزش هر پولی در نهایت به کاربردهای بالقوه آن بستگی دارد. بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاران در حوزه کریپتو ممکن است در اقتصادهای پیشرو قرار داشته باشند. اما موارد استفاده - و مضرات آن - تاکنون عمدتاً در بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه بوده است. حتی ممکن است بتوان استدلال کرد که سرمایه‌گذاری در برخی رمزارزها در چنین جوامعی فرق چندانی با سرمایه‌گذاری در طلا یا الماس ندارد.

دولت‌های دارای اقتصاد پیشرفته به احتمال زیاد به زودی متوجه خواهند شد که مشکلات مربوط به ارزهای دیجیتال در نهایت از دیگر جوامع وارد کشورهای آنها نیز خواهد شد. وقتی این امر محقق شود، این دولت‌ها مجبور خواهند شد یک ممنوعیت گسترده بر رمزارزها اعمال کنند که اجازه نمی‌دهد هویت کاربران به راحتی ردیابی شود. مگر اینکه پیشرفت‌های فناوری در نهایت امکان ناشناس ماندن را از بین ببرد که در این صورت قیمت رمزارزها خود به خود دچار نوسان منفی شدیدی خواهد شد. این ممنوعیت مطمئناً باید شامل مؤسسات مالی و مشاغل شود و احتمالاً محدودیت‌هایی را برای افراد نیز دربر خواهد گرفت. چنین اقدامی با کاهش نقدینگی، قیمت ارزهای دیجیتال امروزی را به شدت کاهش خواهد داد.

البته، هرچه کشورهای بیشتری این محدودیت‌ها را اعمال کنند، مؤثرتر خواهد بود، اما اجرای جهانی برای تأثیرات محلی قابل توجه لازم نیست. آیا می‌توان یک نسخه بدون مشکل از چنین ممنوعیتی را اجرا کرد؟ همان‌طور که چین نشان داده، بستن صرافی‌های رمزنگاری که اکثریت قریب به اتفاق مردم از آن برای تجارت ارزهای دیجیتال استفاده می‌کنند، نسبتاً آسان است. جلوگیری از معاملات بلاکچینی کماکان با موانعی همراه است، زیرا شناسایی افراد اساساً دشوارتر است. از قضا، ممنوعیت مؤثر رمزارزها در قرن ۲۱ ممکن است مستلزم حذف تدریجی (یا حداقل کاهش) ارزش کاغذی باشد، زیرا پول نقد راحت‌ترین راه برای افراد است تا سرمایه‌های خود را وارد جریان رمزارزی و والت‌ها کنند؛ بدون آنکه رصد شوند.

رگولاسیون به افزایش تأثیرات منفی وابسته است

با این وجود، حتی با ورود این موج شدید رگولاتوری هم احتمال محدود شدن کلی برنامه‌های بلاکچینی پایین است. به عنوان مثال، استیبل کوین‌های قانون‌گذاری شده که زیربنای ترانزاکشن‌های مرکزی خوانده می‌شود، همچنان توانایی رشد دارند. اما در صورت نیاز یک مکانیسم قانونی ساده برای ردیابی و احراز هویت کاربر به وجود خواهد آمد.

اما چقدر طول خواهد کشید تا تأثیرات بازار رمزارز از جهان در حال توسعه به جهان توسعه‌یافته راه یابد؟ چه زمانی ممکن است مقررات سفت‌وسخت‌تر بر فضای رمزارزی واقعاً اتفاق بیفتد؟ در غیاب یک بحران، ممکن است این روند حتی دهه‌ها طول بکشد؛ به خصوص در شرایطی که سرمایه‌گذاران بزرگ در بازار رمزارزی، مبالغ هنگفتی برای لابی کردن در اختیار دارند. درست مانند روند لابی‌گری‌ای که بخش‌های مالی مختلف در دوره قبل از بحران مالی جهانی در سال ۲۰۰۸ انجام دادند. به روایت دیگر، متأسفانه یا شاید خوشبختانه، روند رگولاسیون رمزارزها، وابسته به افزایش تأثیرات منفی این بازار در جوامع توسعه‌یافته است؛ روندی که سقوط اخیر بازار بدون شک به آن شتاب بخشیده است.

مستقر هستند. در عمل، این امر باعث می‌شود که در اکثر شرایط، اطلاعات برای مقامات کشورهای فقیر قابل دسترس نباشد.

اما آیا این کارکرد رمزارزها، تنها عمل کردن آنها به رساله خود مبنی بر کمک به شهروندان برای دور زدن دولت‌های فاسد، ناکارآمد و غیرقابل اعتماد نیست؟ شاید این‌طور باشد، اما درست مانند اسکناس‌های ۱۰۰ دلاری در آمریکا که برای تراکنش‌های نقدی بدون مالیات استفاده می‌شوند، ارزهای دیجیتال در کشورهای در حال توسعه به همان اندازه که توسط شهروندان عادی مورد استفاده قرار می‌گیرند، در اختیار عوامل بدخواه نیز هستند. تنها تفاوت این است که اسکناس‌های صد دلاری تحت پوشش کامل قانون هستند و رمزارزها حتی اسماً هم از چنین نظارتی برخوردار نشده‌اند.

به عنوان مثال، کشور ونزوئلا بازیگر بزرگی در بازارهای کریپتو است؛ تا حدی به این دلیل که مهاجرانی که قصد خروج از این کشور را دارند یا آن ترک کرده‌اند، از آنها برای ارسال پول به این سو و آن سو استفاده می‌کنند؛ بدون اینکه پول آنها توسط رژیم این کشور تصرف شود. اما از سوی دیگر کنترل‌های مواد مخدر این کشور نیز مطمئناً از ارزهای دیجیتال در عملیات قاچاق مواد مخدر استفاده می‌کند. جالب‌تر اینکه شیوه‌های مورد استفاده این کارتل‌ها برای معامله غیرقانونی، تقریباً با شیوه‌های مورد استفاده دولت و ارتش این کشور مشابه است. با توجه به اینکه ایالات متحده در حال حاضر تحریم‌های مالی گسترده‌ای بر بیش از ده‌ها کشور، صدها نهاد و هزاران فرد اعمال می‌کند، رمزارز به یک پناهگاه طبیعی تبدیل شده است.

یکی از دلایلی که رگولاتورهای اقتصاد پیشرفته نسبت به چین کند عمل کرده‌اند، این دیدگاه است که تا زمانی که مشکلات مربوط به ارزهای دیجیتال عمدتاً بقیه نواحی جهان را تحت تأثیر قرار می‌دهند، این مشکلات دغدغه آنها نیست. ظاهراً قانون‌گذاران با این ایده که ارزهای دیجیتال اساساً دارایی‌هایی هستند که در آنها سرمایه‌گذاری می‌شود و ارزش هر معامله‌ای بی‌اهمیت است، بیشتر نگرانی قانون‌گذاران در راستای حمایت از سرمایه‌گذاران داخلی و ثبات مالی است تا رسیدگی به ضرری که هر تراکنش غیرقانونی - صرف‌نظر از حجم -

هدیه اصرافیه رمزارز کشور به مخاطبان کارنگ



شماره ۲۲
خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

کارنگ
انتشارات راه‌پرداخت



آیا بایننس در شرایطی مشابه ریپل قرار می‌گیرد؟

بایننس کوین زیر ذره بین کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا!

بازرسان SEC در حال بررسی این هستند که آیا عرضه اولیه سال ۲۰۱۷ BNB معادل فروش اوراق بهادار است؟ در صورتی که BNB را به عنوان اوراق بهادار در نظر بگیریم، این عرضه اولیه باید در آژانس مربوط به اوراق بهادار SEC ثبت می‌شده است.

زیر ذره بین قرار گرفتن BNB می‌تواند چالش جدید و نسبتاً بزرگی برای بایننس باشد. در حال حاضر تحقیقات متعددی درباره این موضوع در واشنگتن در حال انجام است.

◀ به الزامات پایبندیم

SEC تاکنون اقدامات اجرایی زیادی را درباره عرضه‌های اولیه انجام داده که بخشی از آنها شامل بررسی فرایندهای تأمین سرمایه از طریق ارزهای دیجیتال است. BNB هم که یکی از بازوهای قدرتمند امپراتوری بایننس است، از این اقدامات مستثنی نخواهد بود.

اگر بازار ارزهای دیجیتال را دنبال می‌کنید، احتمالاً در روزهای اخیر درباره تصمیم کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا برای تحقیق و بررسی نحوه فروش بایننس کوین (BNB) مطالبی شنیده باشید. اما ماجرا از چه قرار است؟

به گزارش بلومبرگ و در مقاله‌ای که توسط «تام شونبرگ»، «مت رایبسون» و «جاستینا لی» در تاریخ ۷ ژوئن منتشر شده، ماجرا این‌گونه شرح داده می‌شود. به گزارش افراد مطلع، قانون‌گذاران آمریکا در حال بررسی این موضوع هستند که آیا کمپانی بایننس با فروش توکن‌های دیجیتال خود در زمان تأسیس این صرافی ارز دیجیتال، قوانین اوراق بهادار را زیر پا گذاشته یا خیر؟

کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا (SEC) در حال بررسی این کمپانی و منشاء ارز دیجیتال BNB است؛ ارزی که هم‌اکنون رتبه پنجم بازار ارزهای دیجیتال را به لحاظ ارزش بازار در اختیار دارد.



شماره ۲۳
۲۲ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

صنعت پرداخت دیجیتال

پاولوسیدلوف | امیرعلی‌خلج | ویرایش فنی: فرهاد وکیلان



صنعت پرداخت دیجیتال منتشر شد

همه‌مادر دنیایی که به سرعت در حال تغییر است زندگی می‌کنیم و پیوسته به سمت آن حرکت می‌کنیم. انگار دیجیتالی شدن کامل و مطلق سرنوشت محتوم همه ماست. ابزارهای دیجیتالی پرداخت هدایت‌کننده اصلی اقتصاد جهانی هستند. هدف اصلی این کتاب این است که درک فلسفه و ماهیت ابزارهای پرداخت دیجیتال برای شما آسان شود. کتاب صنعت پرداخت دیجیتال با جزئیات فنی شما را سردرگم نمی‌کند و سعی می‌کند با استفاده از مثال‌ها و مصادیق گوناگون اطلاعات جامعی به شما ارائه دهد. کتاب تکامل فناوری‌های پرداخت را در ابتدا توضیح می‌دهد و با اولین ابزارهای پرداخت الکترونیکی خواننده را آشنا می‌کند و به تدریج با ورود به دوران کنونی که رمز ارزها در حال ایفا کردن نقش مهمی در حوزه پرداخت هستند، به پایان می‌رسد. با خواندن این کتاب شما می‌توانید با عملیات و سازوکار ابزارهای پرداخت مدرن آشنا شوید و به درک جامعی از سیستم‌های پرداختی حال حاضر دنیا برسید. چگونه پول تا این حد نامشهود و لمس‌ناشدنی شد؟ مرز میان پول واقعی و پول مجازی کجاست؟ دستگاه گرداننده اقتصاد و تسهیل‌کننده امور بشر چگونه کار می‌کند؟ این کتاب کوشیده است به این پرسش‌ها پاسخ دهد.



کمسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا در خصوص عرضه اولیه BNB در سال ۲۰۱۷ تحقیق می کند

سنگی بزرگ بر سر راه بایننس!

نماینده و سخنگوی بایننس در آمریکا در مصاحبه ای در این خصوص گفت: «طی سال های اخیر بایننس هم در خاورمیانه و اروپا و هم در آمریکا به عنوان یک نیروی آموزشی و کمکی در کنار قانون گذاران، چه در عرصه ملی و چه در عرصه بین المللی فعالیت کرده است. می توانید مطمئن باشید همراهی ما با قانون به همین شکل ادامه خواهد داشت.»

دستکاری در بازار؟

رشد رمزارز انحصاری بایننس (BNB)، خارق العاده بوده است. در زمان عرضه اولیه آن که در سال ۲۰۱۷ آغاز شد، بایننس توانست ۱۵ میلیون دلار از عموم برای راه اندازی آن در مرحله عرضه اولیه دریافت کند. در آن زمان هر BNB به ارزش ۰/۱۵ سنت و روی شبکه ERC-20 بلاکچین اتریوم فروخته می شد. حال ارزش BNB نزدیک به ۳۰۰ دلار است و ارزش آن در سال های اخیر، در مقطعی از ۶۰۰ دلار هم فراتر رفته است. با وجود اینکه اطلاعات مربوط به ماهیت اتهامات وارده به بایننس و عرضه اولیه آن هنوز عمومی نشده، گزارش ها مبنی بر آن است که این صرافی به طور اعلام نشده در سال های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۰ بیش از دو میلیارد و ۳۵۰ میلیون دلار BNB را در حساب های مختلف جابه جا و تبدیل کرده است؛ امری که می تواند دستکاری بازار تلقی شود و عواقب جدی ای را متوجه بزرگترین صرافی رمزارزی دنیا کند.

بخش دیگری از اتهامات نیز گویا مربوط به تراکنش هایی است که طی سال های اخیر به طور ناشناس روی سامانه بایننس برای معاملات غیرقانونی از جمله خرید و فروش مواد مخدر و حتی موارد مربوط به گروه های تروریستی صورت گرفته است. تا زمان روشن نشدن ماهیت این اتهامات که در حال حاضر SEC پرونده سازی آن را بر عهده دارد، نمی توان خطر متوجه بایننس را اندازه گیری کرد. اما بدون شک روند قانونی پیش رو و بار رسانه ای حاصل از آن مانعی برای پیشرفت بایننس در سال اخیر خواهد بود.

این روزها اوضاع برای بزرگترین صرافی رمزارزی دنیا خوب پیش می رود. طی ماه اخیر چانگ پنگ ژائو، مدیرعامل بایننس هر هفته با خبری خوب برای صرافی عظیم خود در رسانه ها حاضر شده است. او طی ماه گذشته موفق شده تأییدهای رگولاتوری مورد نظر برای فعالیت در آلمان و فرانسه را که بزرگترین اقتصادهای اروپا هستند، اخذ کند و پس از آن نیز مجوز مشابهی را در ایتالیا دریافت کرد. این تأییدها تنها پیشرفت ژائو و بایننس در این مدت نبوده است.

مشکل SEC با بایننس چیست؟

به تازگی بایننس ددلاینی را برای خود تعیین کرده که تا آن تاریخ، قصد دارد خدمات خود در آمریکا را سراسری کند. روز سه شنبه گذشته بایننس موفق شد پس از کسب جواز رگولاتوری در ایالت آیداهو، در ۴۶ ایالت از ۵۰ ایالت آمریکا خدمات خود را ارائه دهد و قصد ژائو این است که تا پیش از پایان سال ۲۰۲۲ در سراسر این کشور بتواند خدمت رسانی کند. پیشرفت بایننس از زمانی که در بسیاری از این کشورها عملاً ممنوعیت کار داشت، خیره کننده و گواهی بر توانایی چانگ پنگ ژائو در مدیریت و مارکتینگ مؤثر بایننس است.

حالا اما دشمن قدیمی رمزارزها، یعنی کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا یا همان SEC در پی خراب کردن روزهای خوب این صرافی است. اتهامات اخیر متوجه بایننس در خصوص فعالیت های مشکوک بایننس در حین عرضه اولیه رمزارز انحصاری این صرافی یعنی BNB بین سال های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۰ است. این تنها مشکل SEC با بایننس نیست. عموم فعالیت های این صرافی در آمریکا از طریق شاخه منطقه ای آن یعنی Binance.US انجام می شود که از نظر قانونی موجودیتی جدا از خود بایننس دارد. داشتن درصد بالایی از سهام بایننس یواس، توسط شخص ژائو یکی دیگر از مواردی است که توجه SEC را به خود جلب کرده است.



شماره ۲۲
خرداد ۱۴۰۱
سال دوم

(CZ)، نگه داشته خواهد شد.

در این وایت پیپر اعلام شده که ۸۵ درصد سرمایه جمع آوری شده از طریق عرضه اولیه صرف برنامه های مربوط به ساخت و بازار یابی بایننس می شود و هیچ محدودیتی نیز برای خریداران عرضه اولیه قرار داده نشده است. همچنین به منظور جلب توجه بیشتر سرمایه گذاران، بایننس در پلتفرم خود، کارمزدهای معاملاتی کمتری را برای معامله گرانی که BNB داشته باشند، در نظر گرفت و بدهی های خود به بسیاری از پیمانکارانش را نیز با BNB پرداخت کرد. همچنین اظهار نظر برخی شهروندان آمریکایی که اعلام کرده بودند BNB را در عرضه اولیه آن خریداری کرده اند، به اطلاعات کلیدی و مهمی برای SEC جهت انجام تحقیقات بیشتر از بایننس تبدیل شد.

علاوه بر این موارد SEC در حال بررسی موارد دیگری از جمله سوء استفاده های احتمالی تجاری توسط مدیران و افراد بایننس است. موضوع دیگر مورد بررسی، شعبه آمریکایی بایننس است که با نام Binance.US فعالیت می کند. نهادهای قانونی آمریکایی در تلاش هستند تا مطمئن شوند شعبه آمریکایی بایننس به طور مناسبی از همتای جهانی خود جدا شده باشد و تحت قوانین ایالات متحده آمریکا فعالیت کند.

همچنین SEC در حال بررسی شرکت های بازار سازی مرتبط با CZ است و در مورد سهام داری او در این شرکت ها و فعالیت های صرافی در مواردی همچون دلالی معاملات و... تحقیق خواهد کرد.

دو پلتفرم کاملاً مجزا

بایننس تأکید کرده است که پلتفرم Binance و Binance.US دو پلتفرم کاملاً مجزا بوده که اولی فقط برای کاربران غیر آمریکایی است. این شرکت اعلام کرده که Binance.US یک پلتفرم تجاری جداگانه است که صرفاً بر ایالات متحده آمریکا متمرکز بوده و با ارائه محصولات و خدماتی که با مقررات فدرال و ایالتی ایالات متحده مطابقت دارند، به کاربران آمریکایی خدمات ارائه می دهد. همچنین Binance.US در بیانیه ای اعلام کرده که متعهد به رعایت بالاترین استانداردهای انطباقی است.

در میان بازار صعودی ارزهای دیجیتال طی پاندمی کووید ۱۹ قیمت BNB نیز افزایش یافت و در حال حاضر قیمت آن حدود ۳۰۰ دلار است که ارزش بازاری ۴۸/۵ میلیارد دلاری را برای این ارز دیجیتال رقم زده است.

در حال حاضر BNB بخش جدایی ناپذیر اکوسیستم ارزهای دیجیتال بایننس است؛ اکوسیستمی که روز به روز در حال بزرگ تر شدن است و اکنون شامل تقریباً همه چیز، از بلاکچین اختصاصی تا کیف پول است.

هر چند چالش بین بایننس و کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا مهم به نظر می رسد، اما طبق گفته افراد مؤثر و آگاه در این پرونده ممکن است تحقیقات مربوط به این موضوع ماه ها زمان برده و این پرونده فاصله زیادی تا نتیجه گیری داشته باشد.

اما در صورتی که تحقیقات SEC ثابت کند BNB اوراق بهادار است، بایننس ممکن است در شرایط مشابهی مانند کمپانی ریبیل قرار گیرد که پس از شکایت نهادهای نظارتی از شرکت و دو تن از مدیران آن به اتهام نقض قوانین، درگیر یک نبرد سخت دادگاهی با SEC شد.



در مورد اتفاقات اخیر، بایننس در بیانیه ای اعلام کرده «اظهار نظر درباره مذاکرات جاری خود با قانون گذاران را که در موضوعاتی شامل آموزش و کمک و پاسخ های داوطلبانه به درخواست اطلاعات در حال انجام است، در شرایط فعلی مناسب نمی بیند»، همچنین این شرکت اعلام کرده است: «ما به تمام الزامات تعیین شده توسط نهادهای قانون گذار پایبند خواهیم بود.»

SEC نیز تاکنون از اظهار نظر رسمی درباره این موضوع خودداری کرده است. بر اساس تصمیم دادگاه عالی آمریکا در سال ۱۹۴۶ در مورد قوانین قراردادهای سرمایه گذاری، در صورتی که سرمایه گذارانی جهت تأمین مالی یک شرکت یا پروژه اقدام به خرید ارز دیجیتال آن کرده تا در آینده در سودهای به دست آمده آن پروژه سهیم باشند، آن ارز می تواند تحت اختیار و نظارت SEC قرار بگیرد.

به نظر می رسد بایننس به عنوان بزرگترین صرافی ارز دیجیتال جهان که مدعی است در هیچ کشوری مستقر نیست، اما دارای شعبه های پراکنده ای در سراسر جهان است، به عنوان یک نقطه کانونی برای محققان آمریکایی که به دنبال مهار صنعت ارز دیجیتال هستند، ظاهر شده است.

بایننس به عنوان بزرگترین صرافی ارز دیجیتال جهان که مدعی است در هیچ کشوری مستقر نیست، دارای شعبه های پراکنده ای در سراسر جهان است

بررسی سوء استفاده های احتمالی تجاری

قبل از راه اندازی پروژه BNB در سال ۲۰۱۷ بایننس برنامه های خود را برای این ارز دیجیتال در وایت پیپر (سپیدنامه) آن ارائه کرد. طبق این سند عرضه کل BNB، ۲۰۰ میلیون واحد اعلام شد که نیمی از آنها از طریق عرضه اولیه در پلتفرم های مختلفی در سراسر دنیا به فروش خواهد رسید و ۸۰ میلیون توکن برای بنیان گذاران بایننس از جمله مدیرعامل میلیاردی آن چانگ پنگ ژائو





آکادمی جی زی و دورسی

جی زی رپر و جک دورسی از «آکادمی بیت کوین» برای ساکنان مسکن عمومی بروکلین رونمایی کردند. آنها دوره‌های سواد مالی رایگان متمرکز بر بیت کوین برگزار می‌کنند.



ایردراپ لونا

صرافی ارز دیجیتال آبان تتر برای حساب کاربرانی که در تاریخ‌های ۱۷ اردیبهشت و ۶ خرداد رمزارز لونا و ust داشته‌اند، به نسبت دارایی شان ۰.۲ luna اضافه کرده است.



انتخاب اعضای کمیسیون رمزارز

انتخابات کمیسیون رمزارز انجمن فین تک برگزار شد. رئیس و نایب رئیس و دبیر کمیسیون رمزارز از سه صرافی نوبیتکس، بیت‌پین، بیت‌مکس انتخاب شدند.



جک دورسی وب ۵.۰

زیرمجموعه بلاک TBD اعلام کرده که قصد دارد یک وب غیرمتمرکز جدید با محوریت بیت کوین بسازد که بر اعتقاد بنیان‌گذارش، دورسی مبنی بر نقش بلاکچین در تکامل اینترنت تأکید دارد.



نقطه عطفی برای بیت کوین

گری اسکیل با استخدام یک وکیل ماهر می‌خواهد تنظیم‌گران را برای پیشبرد اهدافش تحت فشار قرار دهد و تأییدیه ETF بیت کوین خود را بگیرد

صندوق «گری اسکیل» (Grayscale)، از زیرمجموعه‌های شرکت سرمایه‌گذاری ارز دیجیتال کارنسی گروپ است که آن را با نماد a نشان می‌دهند. این شرکت‌های سرمایه‌گذاری از سال ۲۰۱۳ فعالیت خود را شروع کردند و حوزه فعالیت‌شان در زمینه سرمایه‌گذاری ارزهای دیجیتال است. مهم‌ترین کار مدیریتی این شرکت، مدیریت سرمایه‌گذاری ارزهای دیجیتال است. این شرکت اخیراً یکی از وکلای ارشد کاخ سفید در دوران

ریاست جمهوری اوباما را استخدام کرده است. گری اسکیل می‌خواهد با این کار بر رگولاتورها فشار وارد کند تا صندوق معاملاتی بیت کوین این شرکت را تأیید کنند.

تأیید صندوق در انتظار نظرخواهی عمومی مدیر دارایی‌های دیجیتال گری اسکیل در اوایل ماه ژوئن اعلام کرد که «دونالد بی وریلی جونیور» (Donald B. Verrilli Jr)، وکیل کل سابق ایالات متحده



بین سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۶، به‌عنوان مشاور حقوقی در این شرکت به کار گرفته شده بود. دونالد اکنون به تیم حقوقی گری اسکیل می‌پیوندد تا کمیسیون بورس و اوراق بهادار (SEC) را تحت فشار قرار دهد که به صندوق بیت کوین تراست گری اسکیل اجازه دهند که به صندوق قابل معامله در بورس (ETF) تبدیل شود. لازم به ذکر است که صندوق بیت کوین تراست گری اسکیل ۱۹.۲ میلیارد دلار ارزش دارد و در صورت تبدیل به ETF، در بورس

ارزهای دیجیتال دیگر مانند اتریوم نبوده است. سرمایه برداشت‌شده از صندوق‌های مبتنی بر اتریوم نشان می‌دهد که لونا و UST (توکن‌های وابسته به اکوسیستم ترا) با سقوط اخیر خود علاقه سرمایه‌گذاران به بخش امور مالی غیرمتمرکز (DeFi) را کاهش داده‌اند. طبق گفته‌های ایلان سلولت، یکی از سهام‌داران تاگوس کپیتال (Tagus Capital)، ریسک‌های مربوط به وضعیت کلان اقتصاد که از سیاست‌های پولی انقباضی بانک مرکزی آمریکا نشئت می‌گیرد و همچنین چشم‌انداز محتاطانه‌ای که نسبت به بخش دیفای شکل گرفته است، باعث می‌شود روند اتریوم در ماه ژوئن همچنان نزولی باشد. سلولت به فایننشال تایمز گفته است: «اگر فدرال

عوامل فاندمنتال، تکنیکال و درون‌زنجیره‌ای مرتبط با اتریوم عمدتاً نشان از کاهش احتمالی قیمت این ارز دیجیتال در هفته‌های پیش رو دارند. به گزارش کوین تلگراف، اتریوم بیش از نیمی از ارزش دلاری خود را در سال ۲۰۲۲ از دست داده است. این ارز دیجیتال ارزش خود در برابر بیت کوین را هم از دست داده و در حال حاضر به دلایل مختلفی زیر محدوده دو هزار دلار باقی مانده است.

گزارش‌های کوین شرز در ۱۰ خرداد نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاران بازار ارزهای دیجیتال در سال ۲۰۲۲ حدود ۲۵۰ میلیون دلار را از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مبتنی بر اتریوم خارج کرده‌اند. این در حالی است که خالص جریان ورودی و خروجی صندوق‌های مبتنی بر

آیا نرخ اتریوم به ۱۳۵۰ دلار می‌رسد؟

سناریوهای سقوط اتریوم



شماره ۲۳
خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



براون دلایل ترک رایبین هود را در پادکست gmDecrypt توضیح داد

چرا کریستین براون رایبین هود را ترک کرد؟

براون گفت: «من همه جور به ان اف تی باور دارم.» او با یادآوری روزهای ابتدایی اینترنت و واکنش افراد به این صنعت می گوید هنوز قادر به دیدن تصویر واقعی ان اف تی نیستیم، چون به قدری بزرگ است که از جایی که ما هستیم، نمی توان آن را دید. این تصویر کم کم پایین می آید و ما متوجه بزرگی آن خواهیم شد.

وقتی صنعت اینترنت به وجود آمد، چنین مشکلاتی وجود داشت. هیچ کس باور نمی کرد می تواند با استفاده از اینترنت تاکسی بگیرد و هزینه را اینترنتی پرداخت کند. الان هم در مورد ان اف تی همین اتفاقات در حال تکرار است.

در حق دوج کوین اجحاف شد

براون در ستایش ظرفیت های ان اف تی، به موضوع دوج کوین و تجربه رایبین هود از تبادل این کوین در سال گذشته رجوع کرد. براون توضیح داد: «سال گذشته بسیاری از مردم می گفتند چرا باید از یک میم کوین حمایت کرد؟ چرا باید چنین کوینی را مبادله کنیم؟ اما من فکر می کنم در حق دوج کوین اجحاف شد و ارزش آن بسیار بیشتر است. دوج کوین بازخورد خوبی در دریافت نکرد. مردم به چشم یک کوین با نماد سگ به آن نگاه می کردند که ارزش امتحان کردن با قیمت پایین را دارد. فقط می خواستند یک چیز جدید را امتحان کنند و ببینند بعد چه اتفاقی می افتد. بیشتر به چشم یک ماجراجویی و تجربه جدید به آن نگاه شد. فکر می کنم ان اف تی ها از بسیاری از جهات همین طور هستند، اما کاربرد آنها به همین جا ختم نمی شود.»

براون همچنین از مجموعه های ان اف تی مورد علاقه اش نام برد و پیش بینی های خود را برای اتفاقات بعدی در فضای شلوغ ان اف تی و رقابت بین صرافی هایی مانند کوین بیس و اف تی ایکس و برنامه های فین تک مانند رایبین هود، پی پال و اسکوتر ارائه داد.

رایبین هود یک اپلیکیشن معاملاتی سهام است که در سال ۲۰۱۳ راه اندازی شد. این اپلیکیشن تا سال ۲۰۱۸ فقط مختص معاملات سهام بود و قابلیت معامله ارز دیجیتال نداشت؛ اما در فوریه سال ۲۰۱۸ قابلیت معامله بیت کوین و اتریوم را افزود. چند ماه بعد، لایت کوین، بیت کوین کش و دوج کوین هم به این فهرست اضافه شدند. البته این فهرست به این کوین ها محدود نشد و رایبین هود بیت کوین SV، اتریوم کلاسیک، کامیوند، پلی گان، سولانا و شیبا اینورا هم اضافه کرد. در حال حاضر رایبین هود از ۱۱ کوین پشتیبانی می کند.

کریستین براون، کارمند سابق گوگل، در سال ۲۰۱۷ به رایبین هود ملحق و در ماه می ۲۰۲۱ به عنوان اولین مدیر بخش رمزارز رایبین هود انتخاب شد. براون در طول یک سال تعداد افراد تیم رمزارزی رایبین هود را از پنج نفر به یکصد نفر رساند، اما براون در رایبین هود ماندگار نشد. او در ماه مارس ۲۰۲۲ شرکت را ترک کرد. براون در حال حاضر یکی از بنیان گذاران و مدیر اجرایی اپلیکیشن فلور است. فلور یک اپلیکیشن ردیابی پورتفولیوی ان اف تی است. این اپلیکیشن در اوایل ماژون خبر از دور سرمایه گذاری هشت میلیون دلاری داد.

ان اف تی را باور داریم

با اینکه رایبین هود مشکلاتی در سهام خود داشت و در سال جاری با کاهش ۵۶ درصدی سهام مواجه شد، اما باز هم رفتن براون از یک شرکت ۶/۵ میلیارد دلاری برای پیوستن به یک برنامه ان اف تی قابل درک نیست.

براون در پادکست اخیر gmDecrypt دلیل این تغییر ناگهانی را توضیح می دهد و می گوید: «رایبین هود صرفاً به سرمایه گذاری مالی در صنعت، خدمات می دهد. من فکر می کنم سرمایه گذاری فراتر از این حرف ها است. بسیاری از مردم به ظرفیت کامل ان اف تی واقف نیستند و فقط بخش کوچکی از آن را می بینند. آنها فقط بعد مالی و سود آور آن را می بینند. اگر با این دید به ان اف تی نگاه کنیم، بله با رایبین هود هم پوشانی و شباهت هایی دارد، اما واقعیت این است که ان اف تی کاربردهای زیادی دارد. با برخی کاربردهای ان اف تی مثل هنر آشنا هستیم، اما با بسیاری از این کاربردها هنوز آشنا نشده ایم و حتی چیزی هم در مورد آنها نمی دانیم.»

او افزود: «ما در ابتدای راه هستیم. تازه خشت اول بنا شده و ما می توانیم دیوار بلندی بسازیم که کاربردها و عملکردهای متنوعی داشته باشد. به نظر من ان اف تی بیش از یک وسیله برای سرمایه گذاری است. رایبین هود بر سرمایه گذاری متمرکز بود، اما ان اف تی بیش از این است.»

دونالد در کنفرانس Consensus 2022 در آستین، تگزاس به خبرنگاران گفت که او هنوز در حال بررسی مسائل مربوط به تبدیل بیت کوین تراست به ETF است. او گفته است تا به حال با این حجم از تفسیر و نظر در مورد تصویب یک قانون از سوی SEC مواجه نشده بودم. به گفته گری اسکیل،

در پی همه پرسی کمیسیون در مورد تنظیم گری این صندوق، حدود ۱۱ هزار نامه از سوی سرمایه گذاران فردی، مؤسسات مالی، دانشگاهیان و سایر افراد به تنظیم گران ارسال شده که از این ETF حمایت می کنند.

این شرکت بر این باور است که تصمیمات اخیر SEC برای تأیید ETF های مرتبط با معاملات آتی بیت کوین، استدلال قانونی آنها را مبنی بر مجاز بودن تبدیل تقویت می کند. دونالد ورلی گفت که این موضوع تا حدی برای او جذاب بود؛ زیرا معتقد است تبدیل بیت کوین تراست به ETF می تواند به بهبود

حمایت از سرمایه گذاران منجر شود.

دسترسی قانونی میلیون ها آمریکایی ها

اگر کمیسیون بورس و اوراق بهادار یک ETF بیت کوین را تأیید کند، نقطه عطف بزرگی برای بیت کوین از نظر مسیر پذیرش گسترده تر خواهد بود. ETF های یکی از در دسترس ترین و محبوب ترین ابزارهای سرمایه گذاری، به ویژه برای سرمایه گذاران خرد هستند. ارائه دسترسی قانونی به میلیون ها آمریکایی به صندوقی که در واقع مالک بیت کوین است، احتمالاً قیمت ارز دیجیتال را افزایش می دهد.

مایکل سوننشاین می گوید: «آنچه از سازمان های اطراف صنعت کریپتو می شنویم، این است که همه آنها معتقدند که به طور کلی ETF بیت کوین یک کاتالیزور مثبت برای اکوسیستم خواهد بود.»

جالب است بدانید که این صندوق در صورت تأیید و فهرست شدن در بورس نیویورک به سرمایه گذاران این قابلیت را می دهد تا بدون خرید، بیت کوین یا دیگر ارزهای دیجیتال را در فهرست صندوق خود اضافه کرده و از این طریق سرمایه گذاری کنند و در نهایت با قرار دادن آن در بورس سهام از معاملات برای کاربران خود سود ایجاد کنند.

قیمت ۱۳۵۰ دلار برسد.

داده های وبسایت کریپتوکوانت نشان می دهد که تعداد کل اتریوم های موجود در صرافی های ارز دیجیتال از شروع ماه می ۵۵۰ هزار و ۴۵۹ واحد افزایش یافته است. بنا بر این داده ها، از زمان آغاز سقوط ناگهانی تر، تقریباً ۹۵۰ میلیون دلار اتریوم به کیف پول های موجود در صرافی های ارز دیجیتال واریز شده است. معمولاً معامله گران زمانی توکن های خود را وارد صرافی ها می کنند که می خواهند آنها را با سایر دارایی ها معامله کنند. در نتیجه، اگر روند نزولی ماه های اخیر موجودی اتریوم صرافی ها تغییر کند و صعودی شود، فشار فروش آن احتمالاً افزایش می یابد.

نیویورک فهرست می شود. این فرایند یک نبرد دشوار و احتمالاً طولانی خواهد بود. گری اسکیل بیت کوین تراست (Grayscale Bitcoin Trust)، بزرگ ترین صندوق بیت کوین در جهان بوده که به عنوان اولین ابزار سرمایه گذاری در نوع خود محسوب می شود. این صندوق به صورت منظم گزارش های

مالی خود را به کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده ارائه می دهد. سهام GBTC، بخشی از سیستم مالی سنتی است که قیمت ارزهای دیجیتال را ارائه می دهد و توسط سرمایه گذاری های گری اسکیل ردیابی می شود. لازم به ذکر است که بیت کوین تراست گری اسکیل از سال ۲۰۱۵ در بازارهای خارج از بورس معامله می شود.

با اینکه SEC برخی از ETF های بیت کوینی را تأیید کرده، اما با درخواست شرکت هایی مثل فیدلتی، ون اِک (VanEck)، ۲۱ شرز (21Shares) و مدیریت سرمایه گذاری کشتی کتی وود

(Cathie Wood's Ark Investment Management) موافقت نمی کند. تبدیل بیت کوین تراست گری اسکیل به EFT در مرحله همه پرسی قرار گرفته است. در واقع کمیسیون برای تأیید این صندوق از عموم مردم نظرخواهی می کند.

گری اسکیل حمایت چه کسانی را دارد؟

«مایکل سوننشاین» (Michael Sonnenshein)، مدیرعامل گری اسکیل، اخیراً در مصاحبه ای با بارونز گفته است: «ما همچنان اطمینان داریم که صندوق بیت کوینی ما تأیید می شود، از زمان آن مطمئن نیستیم، اما از تأیید شدن آن مطمئنیم. دیر و زود دارد، اما سوخت و سوز ندارد. ما تمام گزینه های پیش رو را بررسی کرده ایم و در صورتی که کمیسیون بورس و اوراق بهادار درخواست ما را رد کند، شکایتی علیه آن تنظیم خواهیم کرد.»

«کریگ سالم» (Craig Salm)، وکیل ارشد قضایی دارایی های گری اسکیل، به بارونز گفت که برای ما مهم بود که نشان دهیم تمام منابع شرکت را جهت تبدیل بیت کوین تراست به ETF صرف کرده ایم. او ادامه داد که دونالد می تواند علاوه بر مشاوره در مورد استراتژی های حقوقی گری اسکیل به عنوان بخشی از تیم حقوقی در گفت و گو با تنظیم کننده ها شرکت کند.

رزرو به سیاست های انقباضی خود ادامه دهد، جهان همچنان در رکود باشد و مردم همچنان مجبور باشند ۴/۵ دلار به ازای هر گالن گاز بپردازند، پول کمتری برای سرمایه گذاری در دیفیا یا شرکت در بازی های مبتنی بر بلاکچین خواهند داشت.»

روند معاملاتی اتریوم در ماه می نشان می دهد که قیمت این ارز دیجیتال احتمالاً در آینده همچنان نزولی خواهد بود. اتریوم در محدوده های در نوسان است که یک خط حمایت افقی و یک خط مقاومت نزولی آن را ایجاد کرده است. این الگو تقریباً شبیه به «مثلث نزولی» است که نوعی الگوی تداومی نزولی محسوب می شود. اگر اتریوم به زیر خط روند حمایتی پایین مثلث نزولی سقوط کند، ممکن است در ماه ژوئن به



شماره ۲۳
۲۳ خرداد ۱۴۰۱
سال دوم



رمزارز ۲۰

۹۴۸ میلیون

۴۰۰ میلیارد دلار

۳۰۰ میلیارد دلار

۲۰۰ میلیارد دلار

۱۰۰ میلیارد دلار

پس از انتشار اخبار مربوط به رشد تورم در آمریکا، بسیاری از بازارهای مالی جهانی از جمله بازار ارزهای دیجیتال سقوط کردند. در حالی که بسیاری امیدوار بودند بیت کوین بتواند از ناحیه ۳۰٫۰۰۰ دلار عبور کند، افزایش فشار فروش در بازار این ارز دیجیتال، باعث شد قیمت بار دیگر به زیر ۲۹٫۰۰۰ دلار برسد. در این میان، تحلیلگران نیز چندان به آینده قیمت امیدوار نیستند. در حال حاضر، وضعیت بیشتر شاخص های تکنیکال در نماهای بلندمدت و میان مدت بیت کوین نزولی است و این احتمال وجود دارد که در ادامه قیمت تا حمایت بین ۲۷٫۰۰۰ تا ۲۵٫۰۰۰ دلار سقوط کند. شاخص ترس و طمع نیز در محدوده ۱۲ قرار دارد که نشان از وحشت سرمایه گذاران دارد. به نظر می رسد فعلاً شرایط بر همین منوال جلو برود و زمستان رمزارزها به این زودی ها بهار نمی شود. ولی یادمان نرود که این رفتار طبیعی بیت کوین و باقی رمزارزها هستند. دنیای رمزارزها دنیای پیچیده و پریسکی است و نمی توان انتظار رفتارهای عقلانی و همیشه رو به بالا را از این بازار داشت.

به همین علت است که همیشه توصیه می کنیم برای ورود به این بازار عجله نکنید و تنها بخشی از دارایی خود را به این فضا بیاورید که به آن نیاز ندارید. در بازارهای مالی کسانی که می توانند صبر کنند، برنده هستند.



مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (تومان)	نماد	دارایی	نماد	رتبه
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	۴۰.۳٪	۵۴۹	۹۴۸ میلیون	BTC	بیت کوین		۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۱۳.۶۲٪	۱۹۰	۵۱.۷ میلیون	ETH	اتریوم		۲
-	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰.۰۴٪	۷۲.۵	۳۳ هزار	USDT	تتر		۳
-	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	۰.۰۳٪	۵۴	۳۳ هزار	USDC	یواس دی کوین		۴
قابل سفارشی سازی	پرداخت	ارز	۵.۷۵٪	۱۸	۱۲ هزار	XRP	ریپل		۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۰.۰۹٪	۱۹.۳	۱۸.۹ هزار	ADA	کاردانو		۶
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۱۰.۳۲٪	۱۲	۱.۲ میلیون	SOL	سولانا		۷
قابل سفارشی سازی	پرداخت	ارز	۱۲.۶۲٪	۳.۱	۴.۲ هزار	XLM	استلار		۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۱۲.۸۴٪	۹.۳	۲۷۳ هزار	DOT	پولکادات		۹
اثبات کار	میم کوین	ارز	۱۳.۲۵٪	۹.۴	۲.۴ هزار	DOGE	دوج کوین		۱۰
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم افزاری	۱۴.۳۶٪	۵.۹	۶۹۹ هزار	AVAX	آوالانچ		۱۱
-	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم افزاری	۰.۴۸٪	۳.۵	۲۴۷ هزار	LINK	چین لینک		۱۲
اثبات کار	میم کوین	ارز	۱۱.۹۳٪	۵.۴	۳۲ ریال	SHIB	شیبا اینو		۱۳
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	۶.۵۱٪	۴.۵	۱۸.۵ هزار	MATIC	پلی گان		۱۴
-	-	-	۱۴.۰۵٪	۴۸۷ میلیون	۲.۱ هزار	GALA	گالا		۱۵
اثبات سهام	اپلیکیشن های بین زنجیره ای	پلتفرم نرم افزاری	۱۷.۰۳٪	۲.۳	۲۵۶ هزار	ATOM	کازموس		۱۶
-	-	توکن کاربردی	۱۵.۴۳٪	۱.۳	۲۷.۸ هزار	MANA	دیسنترالند		۱۷
-	-	توکن کاربردی	۱۲.۳۴٪	۵۶۷ میلیون	۱۵ هزار	LRC	لوپرینگ		۱۸
اثبات سهام	صدور استیبل کوین	توکن کاربردی	۲۸.۰۸٪	۴۴۰ میلیون	۲.۲ تومان	LUNC	لونا کلاسیک		۱۹