



گفت‌وگوبیا مرجان  
مردی‌ها خالق برزند کورال  
**مجسمه‌های  
نامتقارن در  
آغوش طبیعت**

**گزارش  
REPORT**

**رشد ۱۳ درصدی  
اقتصاد آنلاین؟**

گزارش ۱۴۰۰  
تجارت الکترونیکی  
منتشر شد

**۳**

**تحلیل  
ANALYSIS**

**کرونا و رشد  
کسب‌وکارهای  
اینستاگرامی  
زنان**

**۱۱**

**Make  
Your Own**

**مهرداد فاخر مدیرعامل تپاکس  
می‌گوید نقدها را قبول دارد اما  
میزان شکایات و ناراضایتی مشتریان  
نسبت به تعداد سفارش‌ها زیاد نیست**

**کمتر از  
یک درصد!**

عکس: نسیم اعتمادی

**گفتگو  
INTERVIEW**

**در آستانه  
تحولی بزرگ**

گفت‌وگوبیا  
آرش برجی‌خانی  
مدیرعامل هلثیو

**۴**

**تحلیل  
ANALYSIS**

**کسب‌وکارهای  
بزرگ معادل  
صنف نیستند!**

منافع کسب‌وکاری  
یا منافع صنفی؟

**۲**

**برخی منابع می‌گویند سوناستاری از معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهوری استعفا داده است  
ستاری پس از ۹ سال خدا حافظی می‌کند؟**

**کاهش مزایای کارمندان  
در غول فناوری برای مواجهه با رکود**

**خسب‌بازی  
عجیب گوگل!**

سازندهار پیچای در یک اقدام عجیب از مدیرانش  
خواستہ سفرها و هزینه‌های غیرضروری را حذف کنند

**پیش‌بینی زمستانی سخت  
برای خرده‌فروشان**

**B2B  
و برند کارفرمایی**

شرکت‌هایی که به‌طور مستقیم با مردم در ارتباط  
نیستند، برای نمایش برند کارفرمایی خود باید  
چگونه عمل کنند؟

**ساختن یک برند کارفرمایی ارزشمند  
نیازمند رویکردی خلاقانه است**



## چرا باید منافع کسب و کاری و منافع صنفی را هم راستا کنیم؟ کسب و کارهای بزرگ معادل صنف نیستند!

کسب و کارها همیشه در رقابت با هم قرار دارند؛ این اساس منطق بازار است. منتها دنیای کسب و کارها بیشتر از اینکه دنیای جنگ باشد، دنیایی برای ارزش آفرینی است. این جهانی است که برای همه جا وجود دارد و بر خلاف تصور این بازیگران بزرگ نیستند که حجم اصلی اشتغال آفرینی را انجام می دهند. حجم اصلی اشتغال آفرینی در دنیای کسب و کارها بر دوش کسب و کارهای کوچک و متوسط است. در همه جای جهان کسب و کارهای بزرگ بیشتر از بقیه دیده و شنیده می شوند؛ طبیعی است که در ایران هم همین روال حاکم باشد. اگر از زاویه دید این کسب و کارها نگاه کنیم، دنیا در آنها خلاصه شده و تمام.

اما مجموع میلیون ها کسب و کار کوچک بخش اصلی اقتصاد یک کشور را می سازد و در زمینه تنظیم گری حاکمیت باید به گونه ای عمل کند که میدان برای فعالیت کسب و کارهای کوچک و متوسط فراهم شود. کسب و کارهای بزرگ قاعدتاً برای مدیران دولتی و تنظیم گران جذاب تر هستند، همان گونه که مشتریان پر پول برای بانکها جذاب تر هستند.

نکنه نگران کننده اینجاست که گاهی گعده ها و دوره می های مدیران دولتی و کسب و کارهای بزرگ به نشست های صنفی تعبیر می شود و از این گپ و گفت ها چیزهایی بیرون می آید که نگران کننده است. مثلاً سال گذشته بارها گفته شد که کسب و کارهای بزرگ موافق طرح صیانت هستند؛ این موضوع توسط

برخی طراحان طرح گفته شد و ارجاع آنها به نشست هایی بود که با مدیران کسب و کارهای بزرگ داشتند. بعد از اینکه سازمان صنفی رایانه ای به طرح صیانت ورود و مخالفت صریح خود با این طرح را اعلام کرد، کسب و کارهای بزرگ هم گفتند که با این طرح مخالف هستند. کسب و کارهای بزرگ به واسطه بزرگ بودن شان به جلسات زیادی دعوت می شوند که ممکن است برای آنها جذاب باشد. این چاقوی دوله ای است که اگر دقت نکنند ممکن است دست خودشان را ببرد. قاعدتاً این حق هر کسب و کاری است که با هر مدیر دولتی جلسه بگذارد. گاهی اوقات هم حضور در این نشست ها و جلسه ها جنبه دستوری پیدا می کند و مدیران این کسب و کارها از سر ناچاری به این جلسات می روند. آنچه نباید فراموش شود، این است که همان قدر که حضور بی سروصدا ممکن است آورده هایی داشته باشد، به همان اندازه نیز ممکن است از درون این جلسات طرح هایی به جمع بندی برسد که به ضرر همه صنف و کوچک و بزرگ باشد. برای اینکه منافع همه بازیگران کوچک، متوسط و بزرگ همزمان تضمین شود، چاره ای جز احترام گذاشتن به فعالیت های صنفی نداریم. فعالیت های صنفی در صورتی که با همراهی همه کسب و کارها همراه باشد، در نهایت زمین بازی را بزرگ تر می کند؛ و گرنه هر کسب و کاری اگر بخواهد به تنهایی به دنبال منافع خودش برود، دیر یا زود در چاهی می افتد که دیگر کسی به یاری اش نمی شتابد. اگر کسب و کاری به واسطه بزرگ بودن و دسترسی داشتن خودش را بی نیاز از بقیه دید، احتمالاً در مسیر شکست قرار گرفته است.



رضا قربانی



@mediamanager\_ir

## سورنا ستاری از معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری استعفا داد

### ستاری پس از ۹ سال خدا حافظی می کند؟

به عنوان مدیری که باعث شکل گیری فعالیت شرکت های دانش بنیان شده، یاد می شود. شاید از جمله بارزترین کارهایی که او در ۹ سال گذشته انجام داده، تلاش برای ورود شرکت های استارت آپی به بورس بوده است. خرداد امسال بعد از سال ها اما و اگر تپسی به عنوان اولین شرکت استارت آپی وارد بورس شد. این شرکت در مراسم عرضه اولیه خود حمایت ها و پشتیبانی معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری را عامل اصلی شکستن طلسم ورود خود به بورس اعلام کرد.



سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری از سمت خود استعفا داد. بر اساس پیگیری های «راه پرداخت» از چندین منبع، گفته می شود ستاری دو روز پیش استعفای خود را تقدیم رئیس جمهوری کرده؛ با این حال هنوز خبری در مورد تأیید این استعفا از سمت ابراهیم رئیسی منتشر نشده است.

این اولین بار نیست که خبر استعفای سورنا ستاری شنیده می شود. در چند ماه گذشته بارها خبرهایی در خصوص استعفای او از سمت معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری شنیده شد و حتی نام محمدرضا حسینی آهنگر، فرمانده دانشگاه جامع امام حسین (ع) نیز به عنوان گزینه جایگزین او مطرح بود؛ اما در نهایت این خبرها به حقیقت تبدیل نشد. برخی افراد نزدیک به ستاری اعلام می کنند که اگر دفعات پیش تنها صحبت از استعفای او مطرح می شد، این بار او استعفای خود را به صورت رسمی از دو روز پیش تقدیم رئیس جمهوری کرده است.

ستاری متولد ۱۳۵۱ و دانشیار دانشگاه صنعتی شریف است و سال ۱۳۸۴ به عنوان مدیرعامل سازمان بهینه سازی مصرف سوخت انتخاب شد؛ اما یک سال بعد از سمتش استعفا داد و دوم مهر سال ۹۲ با حکم بیژن نامدار زنگنه، وزیر وقت نفت به عنوان رئیس پژوهشگاه صنعت نفت منصوب شد. با این حال چندی بعد در سیزدهم مهرماه همان سال با حکم حسن روحانی، رئیس جمهوری دولت دوازدهم به عنوان معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری انتخاب شد.

از ستاری در سمت معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری



شماره ۶۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

## اتحادیه کسب و کارهای مجازی در پاسخ به معاونت وزارت صمت در مورد دستورالعمل فروش طلا در بستر اینترنت اعلام کرد:

### دستورالعمل ۲۰ ماه پیش ابلاغ شده است

شد. طبق این دستورالعمل، تمامی فروشگاه های آنلاین و بازارگاه های فروش کالا و خدمات در صورتی می توانند معاملات آنلاین طلا آب شده، مصنوعات طلا، جواهر و نقره را انجام دهند که با تأمین کنندگان دارای پروانه کسب مرتبط با طلا و جواهر قرارداد داشته باشند. همچنین طبق دستورالعمل سامانه های معاملات آنلاین طلا، جواهر و نقره برای برقراری ارتباط بین تأمین کننده و خریدار می تواند راه اندازی شود.

علی ششکلانی، رئیس کمیسیون بازرسی اتحادیه کسب و کارهای مجازی اعلام کرد طبق همین دستورالعمل از دی ماه سال ۱۳۹۹ تاکنون، آنها مجوزهای لازم را برای فعالیت کسب و کارهایی که متقاضی خرید و فروش طلا، جواهر و نقره در اینترنت بوده اند، صادر کرده اند.

ششکلانی در گفت و گو با راه پرداخت، اظهارات اخیر معاونت تجارت و خدمات وزارت صمت در مورد اینکه به زودی مجوز فعالیت در این حوزه به کسب و کارها داده می شود را درست ندانست و اعلام کرد این اظهارات باعث می شود مردم به وبسایت های خرید و فروش طلا که از اتحادیه مجوز کسب دارند، شک کرده و آنها را تقلبی بدانند.

ششکلانی تأکید کرد: «روند اعطای مجوز به متقاضیان فعالیت خرید و فروش طلا در اینترنت طبق دستورالعمل مشخص در این زمینه از ۲۰ ماه پیش شروع شده و حالا بیش از ۳۰ کسب و کار در این زمینه مجوز دارند و فعالیت می کنند.»

رئیس کمیسیون بازرسی اتحادیه کسب و کارهای مجازی در واکنش به اظهارات معاون تجارت و خدمات وزارت صمت که عنوان کرده بود «به زودی مجوزهای لازم برای خرید و فروش طلا در بستر اینترنت صادر می شود»، اعلام کرد بیش از ۲۰ ماه است که مجوزهای لازم در این زمینه برای کسب و کارهای متقاضی صادر شده است.

علی ششکلانی در این باره به «راه پرداخت» گفت: «از زمان ابلاغ دستورالعمل ضوابط فروش آنلاین طلا و نقره و جواهرات در فضای مجازی، تاکنون بیش از ۳۰ کسب و کار پروانه کسب برای فعالیت در این حوزه را دریافت کرده اند.»

ابتدای هفته جاری علیرضا شاه میرزایی، معاون تجارت و خدمات وزارت صمت در نشست رونمایی از گزارش سالانه تجارت الکترونیکی ایران اعلام کرد که مجوزهای خرید و فروش طلا در بستر اینترنت با هماهنگی اتحادیه ها به زودی فراهم می شود. شاه میرزایی در این زمینه توضیح داد: «اینکه کسب و کارهایی پول مردم را دریافت کردند اما طلا ندادند، دلیل نمی شود که فروش طلا را در بستر اینترنت لغو کنیم؛ بلکه راه حل آن، استفاده از رکن ضامن است.» به نظر می رسد اشاره شاه میرزایی به کلاهبرداری میلیاردی وبسایت «سکه ثامن» از کاربرانش در سال ۱۳۹۷ باشد. به دنبال این اتفاق، خبر ممنوعیت فروش آنلاین طلا و جواهر در بستر اینترنت اعلام شد و در نهایت دو سال بعد، یعنی آذر سال ۱۳۹۹، ضوابط فروش آنلاین طلا و نقره و جواهرات از سوی مرکز اصناف و بازرگانان ایران تصویب و ابلاغ



شماره ۶۶ | ۲۷ شهریور ۱۴۰۱ | سال دوم | کارنگ؛ هفته نامه اقتصاد نوآوری ایران

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

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: مینا والی  
سرمدبیر: رضا جمیلی

دبیر تحریریه: المیرا حسینی  
تحریریه: مهرا مامیری،  
عبدالله مقدمی، سپیده اشرفی  
پارسا خاک نژاد، ترانه احمد دوست  
منیره شاه حسینی، زهره دودانگه  
ویراستار: یلدا شایسته فر



### تغییر مدیرعامل اسمارت آپ

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذار خطرپذیر اسمارت آپ تغییر کرد و احمد واشقانی فراهانی جایگزین وحیدرضا سلیمانی شد.



### چالش نوآوری یونیسیف

یونیسیف و پارک فناوری پردیس، «دومین چالش نوآوری» برای کودکان و نوجوانان را برگزار می‌کنند. چالش‌ها در سه گروه یادگیری و بازی، بهداشت و حمایت از کودکان و برابری و خدمات حمایت اجتماعی، در اولویت قرار دارند.



شماره ۶۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

## تپسی

### کمپین تپسی

تپسی با همکاری مؤسسه خیریه «پیام امید»، کمپینی با هدف تهیه بسته‌های لوازم التحریر برای دانش‌آموزان سیستان و بلوچستان طراحی کرده است.



### چالش‌های پرونده الکترونیک سلامت

نشست هم‌اندیشی چالش‌های پیش روی بخش خصوصی در رابطه با پرونده الکترونیک سلامت، ۲۰ شهریورماه ۱۴۰۱ در پارک فناوری فردا برگزار شد.



هزار مجوز ستاره‌دار صادر شده و توانستیم زمان متوسط صدور اینماد را به ۱۰ دقیقه و در ستاره‌دار به یک ساعت برسانیم. در مجموع در شاخص‌های مختلف تجارت الکترونیکی حداقل ۱۵ درصد رشد و حداکثر ۴۵ درصد رشد را مشاهده کرده‌ایم.»  
او ادامه داد: «از دیگر برنامه‌های ما فعال کردن درگاه پرداخت اقساطی و مدت‌دار روی پنجره واحد تجارت الکترونیکی است و از پایان مهرماه کسب‌وکارها علاوه بر اینکه هنگام دریافت نماد تجارت الکترونیکی، امکان انتخاب درگاه پرداخت را خواهند داشت، می‌توانند درگاه پرداخت اقساطی را نیز به درگاه‌های پرداخت کسب‌وکار خود اضافه کنند.»

### خالی فروشی طلا در شبکه‌های مجازی

علیرضا شاه‌میرزایی، معاون تجارت و خدمات وزارت صمت نیز در این نشست با بیان اینکه در زمینه توسعه تجارت الکترونیک همکاری خوبی با بانک مرکزی، وزارت ارتباطات و شرکت ملی پست برقرار شده، بیان کرد: «در این سامانه فرد به درگاه‌های بانکی دسترسی پیدا می‌کند و بخشی از فعالیت‌ها ثبت‌محور شده‌اند و این‌گونه سرعت عمل افراد بیشتر خواهد شد. در دو حوزه دریافت پروانه صنفی مجازی و اینماد مشکلاتی داشتیم و کسب‌وکارها برای دریافت پروانه به دو مرکز مجاز مراجعه می‌کردند. همچنین هزینه‌های دریافتی اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی را از افرادی که می‌خواستند فعالیت خود را برای نخستین بار آغاز کنند، با همکاری اتاق اصناف تقلیل دادیم.»

او با بیان اینکه سرویس ارائه خدمات پس از فروش باید با جدیت دنبال شود، عنوان کرد: «بخش قابل توجهی از فروش طلا در فضای مجازی انجام می‌شود و خالی‌فروشی در شبکه‌های مجازی در زمینه فروش طلا بارها رخ داده است.»

درصد رسیده که بالاتر از میانگین آسیا و جهان است و ضریب نفوذ شبکه اجتماعی ۵۶ درصد و تعداد کاربران ۴۸ میلیون نفر برآورد شده است. در سال گذشته تعداد کاربران اینترنت ۱۳ درصد به ۱۰۶/۹۲ میلیون نفر رسیده بود. به گفته مدیر واحد پایش تجارت الکترونیک مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، تعداد واحدهای تجارت الکترونیکی دارای نماد اعتماد فعال در پایان سال ۱۴۰۰ به ۱۲۰ هزار کسب‌وکار رسید که رشد ۳۵ درصدی نسبت به سال قبل از خود داشته است. تعداد صدور نماد اعتماد الکترونیک در سال ۱۴۰۰ به ۳۵ هزار اینماد رسیده که نسبت به سال ۹۹ حدود ۵ درصد رشد را ثبت کرد.

### زیرساخت تجارت الکترونیکی

همچنین ۸۰ درصد کسب‌وکارهای تجارت الکترونیکی در کنار فعالیت از طریق وب‌سایت‌ها، محصولات و خدمات خود را از طریق شبکه‌های اجتماعی نیز عرضه می‌کنند. در این میان اینستاگرام در کسب‌وکارهای تجارت الکترونیک سهم ۸۴ درصدی را به خود اختصاص داده و پس از این شبکه اجتماعی پرطرفدار، ۴۹ درصد کسب‌وکارها از واتس‌آپ و ۳۲ درصد هم از تلگرام استفاده می‌کنند. در مقابل سهم پیام‌رسان‌های داخلی بسیار کم است. پیام‌رسان سروش که بیشترین استفاده‌کننده را در بین پیام‌رسان‌های داخلی دارد، فقط توانسته ۴ درصد را به خود اختصاص دهد. در ادامه این نشست، امین کلاه‌دوزان، رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیک گفت: «این مرکز برنامه دارد طی سال جاری توسعه تجارت الکترونیکی خارجی را در دستور کار خود قرار دهد؛ از همین رو امضای تفاهم‌نامه برای همکاری با پلتفرم‌های سایر کشورها جزو برنامه‌های ماست تا پلتفرم‌های ایرانی بتوانند از طریق آن پلتفرم‌ها محصولات خود را عرضه کنند. همچنین ما قصد داریم رشد خوبی را که در اینماد داشتیم، ادامه دهیم. در پنج‌ماهه ابتدایی امسال حدود ۱۷

## رشد ۱۳ درصدی حجم معاملات تجارت الکترونیکی مطرح شد

مرکز توسعه تجارت الکترونیکی گزارش سالانه تجارت الکترونیک ایران در سال ۱۴۰۰ را منتشر کرد و در یک نشست خبری به تشریح جزئیات آن پرداخت. طبق این گزارش، حجم تجارت الکترونیکی در سال ۱۴۰۰ با رشد ۱۳ درصدی به ۱۲۳۷ هزار میلیارد تومان رسیده و ۸۰ درصد کسب‌وکارهای تجارت الکترونیکی در کنار فعالیت از طریق وب‌سایت، محصولات و خدمات خود را از طریق شبکه‌های اجتماعی عرضه می‌کنند. همچنین در این نشست از لوگوی جدید اینماد رونمایی شد و از این پس نماد اعتماد الکترونیک به نماد تجارت الکترونیک تغییر می‌یابد.

### افزایش ۱۴ درصدی تراکنش‌های تجارت الکترونیکی

در نشست خبری گزارش سالانه تجارت الکترونیک ایران در سال ۱۴۰۰، فرانک ابوالمعصوم، مدیر واحد پایش تجارت الکترونیک مرکز توسعه تجارت الکترونیکی با اشاره به آخرین گزارش سالانه توضیح داد: «ارزش کل معاملات تجارت الکترونیکی کشور در سال گذشته به ۱۲۳۷ هزار میلیارد تومان رسیده که ۸۶۶ هزار میلیارد تومان آن مرتبط با خرید اینترنتی بوده و از طریق درگاه پرداخت اینترنتی انجام شده و ۳۷۱ هزار میلیارد تومان دیگر نیز مربوط به سایر روش‌های پرداخت، اعم از کارت‌به‌کارت و پرداخت در محل، واریز به حساب و... است. متوسط مبلغ هر تراکنش تجارت الکترونیکی نیز ۳۴۳ هزار تومان برآورد شده است. همچنین در سال ۱۴۰۰ تعداد کل تراکنش‌های تجارت الکترونیکی با ۱۴ درصد افزایش نسبت به سال ۹۹ به عدد سه میلیارد و شش میلیون رسیده است.»

### گزارش تجارت الکترونیک ۱۴۰۰

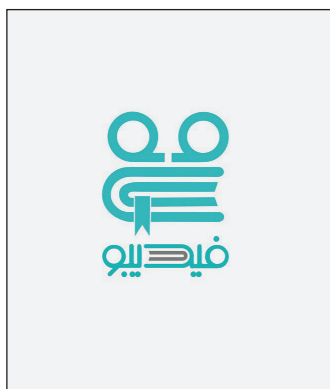
به گفته مدیر پایش تنا ضریب نفوذ اینترنت به ۱۲۷/۲

### گزارش سال ۱۴۰۰ فیدویو منتشر شد

## محبوب‌ترین‌ها؛ توسعه فردی و روان‌شناسی

توسعه فردی و روان‌شناسی در صدر دسته‌بندی‌های پرطرفدار قرار گرفتند و پس از آن کتاب‌های حوزه ادبیات داستانی و رمان بر سکوی دوم ایستاد. فیدویو در گزارش سال ۱۴۰۰ خود نیم‌نگاهی به سرانه مطالعه کاربران نیز داشته است. بر اساس آمارها، هر کاربر به طور میانگین ۷۵ بار از این اپ استفاده کرده و ۳۶۳ دقیقه را به مطالعه کتاب، ۲۵۲ دقیقه را به شنیدن پادکست و ۵۹۸ دقیقه را به گوش دادن کتاب صوتی اختصاص داده است.

فیدویو گزارش سال ۱۴۰۰ خود را منتشر کرد. کتاب‌های با موضوع روان‌شناسی و توسعه فردی در میان مردم ایران بسیار پرطرفدار شده‌اند و از میان ۱۰ کتاب پرفروش صوتی و متنی فیدویو، نام شش اثر در این حوزه دیده می‌شود. کتاب صوتی «هنر خوب زندگی کردن» با صدای فردوسی‌پور و کتاب متنی «عادت‌های انمی» نوشته «جیمز کلیور» پرفروش‌ترین‌های فیدویو در سال گذشته بوده‌اند. در سال گذشته کتاب‌های





# در آستانه تحولی بزرگ

گفت و گو با آرش برجی خانی، مدیرعامل هلثیو؛ او معتقد است اکوسیستم سلامت همان جایی ایستاده که صنعت فین تک پنج سال پیش در آنجا قرار داشت

بی شک پاندمی کرونا دنیای ما را دستخوش تغییر و تحول کرد و روی بسیاری از صنایع تأثیراتی عمیق بر جای گذاشت. یکی از حوزه‌هایی که از این اتفاق بیشترین تأثیر را پذیرفت، صنعت سلامت بود. حالانگاهی به کسب و کارهای نوآور حوزه سلامت می‌شود، متفاوت است و سرمایه‌گذاران رغبت زیادی برای سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف آن دارند. استارت‌آپ استودیوی هلثیو که در سال ۹۷ کار خود را آغاز کرده، با تمرکز بر حوزه سلامت در تلاش است کسب و کارهای نوآور و تیم‌های مستعد را در مراحل اولیه یاری دهد. آرش برجی خانی، مدیرعامل هلثیو معتقد است اگر تیم خوبی وجود داشته باشد که کسب و کاری را بر اساس شناخت درست نیازهای دست اول مردم پایه‌ریزی کرده باشد، بعید است در مراحل اولیه مشکلی برای جذب سرمایه داشته باشد؛ زیرا به مرور بر تعداد سرمایه‌گذاران خطرپذیری که ارزش صنعت سلامت را درک کرده‌اند، افزوده می‌شود. او می‌گوید صنعت سلامت امروز همان جایی قرار دارد که صنعت فین تک پنج سال پیش ایستاده بود و تا پنج سال دیگر شاهد تحولات بزرگی در این حوزه خواهیم بود.

کدامیک از بخش‌های سلامت برای هلثیو جذابیت بیشتری دارد و روی آن تمرکز کرده‌است؟

ما در سه حوزه اصلی سلامت سرمایه‌گذاری کرده‌ایم؛ سلامت دیجیتال، بایوتک و تجهیزات پزشکی. در هرکدام هم نمونه‌های موفق داشته‌ایم که کسب و کارهای هومکا، ارتینو، لیوم و یوتازن از جمله آنها هستند. اخیراً با توجه به ترند دنیا و چالش‌هایی که در حوزه بایوتک و تجهیزات پزشکی وجود دارد و تمرکزی که خودمان روی سلامت دیجیتال گذاشته‌ایم، تصمیم داریم که به صورت مستقل روی سلامت دیجیتال سرمایه‌گذاری کنیم و در حوزه‌های بایوتک و تجهیزات پزشکی و سایر حوزه‌ها در قالب هم‌سرمایه‌گذاری یا مشارکت وارد می‌شویم. در حوزه‌هایی غیر از سلامت دیجیتال، حتماً لازم است سرمایه‌گذاری که در آن صنعت فعال است، همراه ما در سرمایه‌گذاری روی آن تیم سهیم باشد؛ زیرا ما می‌توانیم یک کسب و کار را از نقطه صفر تا یک به خوبی هدایت کنیم و محصول اولیه را به نقطه مطلوبی برسانیم، اما تولید انبوه، فروش و ورود به بازار چالش‌های خاص خود را دارد که حتماً حضور یک شریک و

گفتید معادلات حوزه سلامت، متفاوت از سایر حوزه‌هاست. این تفاوت‌ها چه هستند؟

این تفاوت‌ها به ماهیت صنعت سلامت برمی‌گردد. برای کسب و کاری می‌خواهد به این صنعت وارد شود، مهم است که در حال حاضر زنجیره ارزش سلامت به چه شکل است و چه ریسک‌هایی دارد. ریسک‌های این بخش بیشتر و متفاوت‌تر از سایر حوزه‌ها مانند تجارت الکترونیک است. حتی در حوزه‌های دیگر، مشکلات رگولاتوری و دریافت مجوز کمتر از حوزه سلامت است. در این بخش ریسک ایجاد اطمینان بیش از سایر حوزه‌هاست، زیرا با جان و سلامتی مردم که مهم‌ترین داشته‌شان است، سروکار دارد. این موارد هم ریسک صنعت را بالا برده و هم به ثمر رسیدن کسب و کار نیازمند صبر بیشتری باشد. از طرف دیگر هم رگولاتور به واسطه مجوزها و عدم دسترسی کامل به داده‌ها، ریسک دیگری را به صنعت اضافه کرده است. البته در دنیا نیز استارت‌آپ‌های سلامت شرایط متفاوت‌تری نسبت به سایر صنایع دارند.

هلثیو چه خدماتی به شرکت‌های خلاق حوزه سلامت ارائه می‌دهد؟

ما در چند بخش به کسب و کارها خدمات ارائه می‌دهیم. یکی بخش تأمین سرمایه آنها در مرحله پری سید و سید است. در کنار تأمین سرمایه، موضوع ارائه تجربه، مشاوره و منتورشیپ را داریم. به واسطه سه، چهار سال فعالیت تخصصی در حوزه سلامت و نمونه‌های نسبتاً موفق که در این حوزه داشته‌ایم، سعی می‌کنیم تجربه رشد و شکل‌گیری کسب و کار و چگونگی کاهش نرخ شکست را در اختیار تیم‌ها قرار دهیم. در حوزه سلامت کمی معادلات متفاوت‌تر از سایر حوزه‌هاست و این کار به کسب و کارهایی که در این حوزه شکل می‌گیرند، می‌تواند کمک بسیاری کند. بخشی دیگر مربوط به خدمات زیرساختی است، مثل فضای استقرار، کمک به حل مسائل رگولاتوری، شبکه‌سازی و اتصال‌شان به کسب و کارهای بزرگ‌تر. در نهایت هم به آنها استراتژی خروج ارائه می‌دهیم. به این معنا که در همان ابتدا نقطه پایانی، استراتژی خروج و رشد کسب و کار در همکاری با ما مشخص می‌کنیم.



درباره «رون»

## گوگل اطلاعات پزشکی

بسیاری از افراد برای مدیریت اطلاعات پزشکی و درک وضعیت بیماری یا سلامتی خود، به گوگل یا وب‌امدی مراجعه می‌کنند که هیچ‌کدام برای تأیید یا ارائه اطلاعات به‌روز مفید نیستند. «رون» قصد دارد این شرایط را با ارائه یک پلتفرم آموزشی پزشکی که اطلاعات موجود در آن توسط پزشکان، بیماران و مراقبان تأمین می‌شود، تغییر دهد. رون با جمع‌آوری و دسته‌بندی اطلاعات در مورد شرایط به‌خصوص هر فرد، به بیماران و مراقبان اطمینان می‌دهد که منبع دقیق و معتبری در اختیار دارند.



شماره ۶۶  
شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

روهان راماکریشنا که جراح مغز و اعصاب است، همراه با مدیر سابق بخش شراکت خلاق پینترست، ویکرام باسکاران و آرون رانگاناتان وارد فضای فناوری سلامت شدند تا معنای کسب اطلاعات پزشکی را دوباره ابداع کنند. باسکاران و رانگاناتان متوجه شدند که جست‌وجوی اطلاعات در مورد شرایط عزیزان‌شان دشوار است. پس از مطرح کردن ایده‌شان با راماکریشنا، رون متولد شد.

رون قرار است در مورد شرایط پزشکی و خیم، اطلاعات تأییدشده از نظر پزشکی را به مراقبان و بیماران ارائه دهد. برای شروع، آنها فقط اطلاعات مربوط به گلیوبلاستوم، نوعی تومور مغزی را ارائه می‌دهند و ۲۰۰ کاربر فعال دارند. این شرکت امیدوار است کار خود را گسترش دهد و به زوال عقل و سرطان‌های کودکان نیز بپردازد.

این شرکت با وجود اینکه کمی بیش از یک سال از عمرش می‌گذرد، در دور اول تأمین سرمایه‌اش توانسته ۷/۵ میلیون دلار جذب کند. این کسب و کار همچنین ۱۱ سرمایه‌گذار فرشته و چهار مشاور دارد.

ROON

همکار به فرایند کسب و کار سرعت می بخشد.

میزان سرمایه گذاری تان چقدر است؟  
سهام داران و مشارکت کنندگان چه کسانی هستند؟

در حال حاضر اگر قرار باشد به تنهایی روی یک کسب و کار سرمایه گذاری کنیم، این رقم تا ۱/۵ میلیارد تومان است. اما اگر هم سرمایه گذاری (co-invest) باشد، ممکن است این رقم به سه میلیارد تومان هم برسد. کسب و کارها هم مشخصاً باید در دوره های پری سید یا سید باشند. تا به امروز سرمایه گذاری که به شکل وی سی با ما همکاری کرده، «آمن» بوده، اما در موارد مختلف تجربه هم سرمایه گذاری و ورود سرمایه گذاران دیگر را هم داشته ایم. ترکیب سهامی هم ۴۹ درصد حقیقی و ۵۱ درصد حقوقی است که بخش خوبی از آن برای تیم هلثیوست.

تا امروز روی چند تیم سرمایه گذاری کرده اید و چقدر این سرمایه گذاری ها موفقیت آمیز بوده است؟

مجموعاً در سه بخشی که پیش تر گفتم، روی ۲۲ تیم سرمایه گذاری کرده ایم. حدود پنج تیم فعال هستند که در حال شتاب دهی و دریافت خدمات اند و ۱۷ تیم کارشان با مجموعه ما تمام شده است. از آن ۱۷ تیم، حدود ۳۷ درصد نرخ موفقیت داشته ایم. موفقیت را هم به این شکل تعریف کرده ایم که تیم بتواند بعد از پایان همکاری با ما، راند جدید جذب سرمایه داشته باشد. مابقی هم به دلایل مختلف شکست خورده اند که بخشی شان که به آن می گوئیم شکست با افتخار این است که در مارکت شکست خورده. محصول را ساخته، مشکل را درک کرده و رفته در بازار و بسته به شرایط بازار نتوانسته موفق شود. یکسری تیم ها نیز به خاطر چالش های تیم سازی و ساخت محصول دچار مشکل شدند و شکست خوردند. موفق ترین کسب و کاری که از دل هلثیو بیرون آمد، هومکاست که یک تیم دو نفره وارد شدند و به شکل یک تیم ۳۵ نفره از هلثیو بیرون رفتند. ارتینو در حوزه تجهیزات پزشکی شکل گرفت و الان یک کارخانه تولید محصولات با کیفیت با گواهی CE اروپا در حکیمیه است. لیوم نیز توانست ظرف شش ماه رشد خوبی را تجربه کند و یک شبکه اجتماعی دخترانه است. یوتاژن که توانست در دوره شیوع کرونا، کیت های تشخیص سریع کرونا را تولید کند، در حال حاضر در حوزه تست های خانگی سلامت مخصوصاً در بخش بانوان فعالیت می کند.

به طور کلی چه بخش هایی در صنعت سلامت آینده روشن تر و جذابیت سرمایه گذاری بیشتری دارد؟

در حال حاضر سه حوزه بسیار ترند هستند. یکی حوزه لایف استایل و سبک زندگی است که به شدت در آن استارت آپ ها رشد های خوب را تجربه می کنند، زیرا مردم پس از پاندمی به سمت لایف استایل و زندگی بهتر رفته اند. بخش دیگر ترکیبی از جمع آوری داده، هوش مصنوعی و خدمات آنلاین است که به شدت جذاب است. از آنجا که سلامت، به خصوص پزشکی علمی تجربی است و با یادگیری اتفاق می افتد و با داده بیشتر بهتر می شود، این ترکیب در حوزه سلامت راهگشا خواهد بود؛ کافی است این ویژگی یادگیری را به هوش مصنوعی بیفزایید و بتوانید داده های خوبی را جمع آوری کنید. حوزه دیگر هم بخشی است که تجهیزات پزشکی و سلامت را قابل استفاده در خانه (home in use) می کند. این حوزه ها ترند و بسیار جذاب هستند و آینده صنعت سلامت را شکل می دهند و بسیاری از حوزه های دیگر سلامت را دچار تحول می کنند. صنعت سلامت ۱۰ سال دیگر بسیار متفاوت از امروز خواهد بود.

پیش بینی تان از آینده این بازار در ایران چیست؟

وضعیت صنعت سلامت در حال حاضر مثل وضعیت

صنعت فین تک در چهار، پنج سال گذشته است. همان چالش های رگولاتوری را دارد، همان رشد های خوب را تجربه خواهد کرد و همان متحول کردن بسیاری از خدمات در حوزه سلامت را به دنبال خود خواهد داشت؛ خصوصاً در بخش هایی که امروز برای ما چالش است، مثل چالش هایی که مردم در تعامل با پزشک و مراکز درمانی دارند و آن حال خوبی که باید در خدمت گرفتن داشته باشند، دریافت نمی کنند. از معطل شدن گرفته تا نحوه برخورد و عدم دسترسی و... تا چهار، پنج سال آینده صنعت سلامت بسیار با کیفیت تر خواهد بود. ما ابتدای راه شکل دادن به اکوسیستم صنعت سلامت نوآور در کشور هستیم.

کسب و کارها گلایه دارند که میزان سرمایه گذاری در این حوزه بسیار کمتر از سایر حوزه ها است. شما با این موضوع موافق هستید؟ علت آن را چه می دانید؟

به طور کلی در دنیا هم سرمایه گذاری روی کسب و کار نوآور در قالب وی سی، متأثر از کلیت اقتصاد هر کشور است. وقتی کسی وارد حوزه سرمایه گذاری خطر پذیر می شود، ناخود آگاه این حوزه را با حوزه های دیگری چون کریپتو، بورس، مسکن و... مقایسه می کند. حوزه استارت آپ پرریسک است، وقتی شرایط اقتصادی نابسامان هم به آن اضافه شود، طبیعی است نتواند چندان پویا باشد. اما به طور خاص اگر به حوزه سلامت نگاه کنیم، می بینیم به تازگی شکل گرفته است. وقتی سه سال پیش درباره استارت آپ های حوزه سلامت صحبت می کردیم، خبر چندان نبود. بعد از شیوع کرونا و جهشی که در دنیا روی سرمایه گذاری در حوزه سلامت اتفاق افتاد، در کشور ما نیز اتفاقاتی رقم خورد. ما هنوز در ابتدای راه هستیم و طبیعی است که کم کم توجه سرمایه گذارها به این حوزه جذب شود؛ کمالینکه طی یکی، دو سال اخیر هم این اتفاق تا حدودی افتاده است. یک نکته دیگر را نیز بگوئیم که اگر تیم و کسب و کار خوب باشد، بعید می دانم حداقل تا راند A به مشکل جذب سرمایه بر بخورد. بله، در اکوسیستم ما تأمین سرمایه های بزرگ به سختی صورت می گیرد و تیم ها بعد از دو، سه راند جذب سرمایه، واقعاً برای تأمین سرمایه مشکل دارند و در این طور مواقع پنج، شش وی سی با هم سرمایه گذاری می کنند. زیرا از آن طرف هم بورس را به عنوان یک گزینه شفاف در اختیار نداریم و استارت آپ ها تا حدی می توانند رشد کنند و بعد به سد عدم ورود به بورس، نبود سرمایه های بزرگ و نبود سرمایه گذار خارجی می خورند.

رگولاتور حوزه سلامت در حال حاضر به دلیل ذی نفع بودن در این سیستم، مانع رشد کسب و کارها می شود. به نظر شما رگولاتور چه نقشی می تواند در رشد بازار سلامت ایفا کند و در حال حاضر چه تحلیلی از رگولاتوری سلامت دارید؟

نظام سلامت ما دو چالش بسیار جدی دارد که می تواند ترمز رشد و نوآوری صنعت سلامت باشد. یکی همان ذی نفع بودن رگولاتوری است و دومی قدرت زیادی که جامعه پزشکی در این صنعت دارد. مثالی می زنم؛ نظام های سلامت خوب دنیا مثل سوئد و سوئیس را که بررسی می کنید، می بینید نفر اول حوزه سلامت یا وزیر این بخش، پزشک یا پیراپزشک نیست و در لایه های سیاست گذاری و مدیریت است. تمرکزش را هم به جای بنگاه داری و تمرکز بر اجراء، روی تنظیم گری گذاشته است. قوانین بسیار دقیق و شفاف هستند و به سرعت هم پاسخ می دهند. ماتیمی داشتیم که فرایند گرفتن CE اروپا پیش زودتر از فرایند اخذ آی مد انجام شده است؛ آن هم با شرایط تحریم! حتماً حاکمیت در تنظیم گری می تواند و لام است از بخش خصوصی کمک بگیرد. خود مردم به راحتی انتخاب می کنند که چه کسب و کاری خدمت خوبی ارائه می دهد و باید بماند و کدام کسب و کار لازم است حذف شود. رگولاتور فقط باید زمین بازی را طراحی کند و فضا را باز بگذارد که هرکسی خواست در این زمین و در این چهارچوب بازی کند. زمین باید به نحوی ساخته شود که اگر بازیکنی خوب نبود، از زمین حذف شود.



شماره ۶۶  
شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

## در بی انتها قدم بگذار

فضای ذخیره سازی امن و نامحدود

از آرشیو داده های پر حجم تا فایل های پربازدید وب



arvancloud.com



# زمستان سخت

کارشناسان پیش بینی می کنند کریسمس عجیبی برای تارگت، والمارت، آمازون و سایر خرده فروشان در راه است

کم فروش به انبار، به دنبال کاهش موجودی بوده اند. با این حال ثابت شده است که توقف کامل انباشت موجودی برای خرده فروشان دشوار است. بسیاری از خرده فروشان برتر در درآمدهای سه ماهه دوم امسال خود گزارش دادند که موجودی کالاهای خود را نسبت به سه ماه قبل از آن افزایش داده اند. خرده فروشان سرشار از موجودی، چه توانسته باشند انبار کردن موجودی ها را نسبت به سه ماهه دوم کاهش دهند یا فروشگاه ها را پرتر کنند، همچنان با رشد متوسط یا منفی فروش دست و پنجه نرم می کنند. کنترل کردن وضعیت این چنینی موجودی ها بسیار سخت است،

**رکود در فروش**  
شرکت ها برای حفظ سطح موجودی در برابر مصارف غیرعادی مصرف کنندگان در سال های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ تلاش کردند، اما سرانجام این جنون خرده فروشی در اوایل سال جاری کاهش یافت. در بیانیه های مربوط به درآمد سه ماهه اول، این کسب و کارها اعتراف کرده اند که طوری به جمع آوری موجودی های خود ادامه داده اند که انگار افزایش خرید مصرف کننده در همه گیری، بدون وقفه ادامه خواهد داشت. اخیراً خرده فروشان بزرگ با تاکتیک های گران قیمتی مانند لغو سفارش ها، کاهش قیمت یا بازگرداندن کالاهای

بزرگ ترین خرده فروش ها موجودی بسیار زیادی دارند و استقبال مصرف کنندگان کافی نیست. این یک مشکل بزرگ در فصل خرید کریسمس است. غول هایی مانند «بست بای» و «بد باند بیاند» درگیر انبارهای پر و کاهش فروش هستند. در همین حال، طبق آخرین گزارش های درآمدی، خرده فروش هایی مانند آمازون و «دلار جنرال» در تابستان امسال حتی در شرایطی که وال استریت از شرکت ها درخواست می کند تا پر کردن انبارهای خود را متوقف کنند، شاهد افزایش ارزش موجودی بوده اند.

اسکن کرده و در سبد خرید قرار می دهند، اما رؤسای کروگر هشدار داده اند که مشتریان باید قبل از شروع خرید، وسایل شخصی شان را در سبد جلویی قرار دهند. این خرده فروش گفته با انجام این کار، دیگر نیازی به حضور صندوقدار نخواهد بود.

کروگر ادعا می کند که خریداران ساده ترین تسویه حساب ممکن را تجربه خواهند کرد. رسیدها از طریق ایمیل یا پیامک ارسال می شوند و میزان کاغذ مصرفی کاهش می یابد.

پرداخت تنها توسط کارت صورت می پذیرد و این چیزی است که خریدارانی را که می خواهند از پول نقد

«کروگر» روش کاملاً جدیدی را برای استفاده از تسویه حساب شخصی معرفی می کند. این خرده فروش ابزار جدیدی را معرفی کرده است که نحوه استفاده خریداران از گزینه تسویه حساب شخصی را تغییر می دهد.

این خرده فروش بزرگ برای اولین بار سبد خرید کروگو - سبدهای مجهز به فناوری - را در پاییز ۲۰۲۰ به صورت آزمایشی راه اندازی کرد. ابزار جدیدی که به مشتریان امکان می دهد در حین خرید، مواد غذایی خود را اسکن کنند.

مشتریان هنگام بالا و پایین رفتن از راهروها، اقلام را

گزینه جدید خرید از  
فروشگاه های کروگر

**بی نیاز از صندوقدار  
خرید کنید**



تصمیم جدید اینستاگرام

## کاهش ویژگی های خرید؟

تجارت اجتماعی یکی از مهم ترین روندهای خرده فروشی است و کم کم در حال گرفتن سهم از بازار تجارت الکترونیک است. پلتفرم های متعددی در رونق این بخش دست داشته اند و کسب و کارهای بسیاری حول محور همین موضوع، فعالیت خود را آغاز کرده اند. یکی از پرطرفدارترین پلتفرم ها که تجارت اجتماعی در آن رونق فراوانی دارد، اینستاگرام است که به تازگی خبرهایی درباره تغییر شکل صفحه خرید آن منتشر شده است.

به گزارش اینفورمیشن با استناد به یک یادداشت داخلی، اینستاگرام که متعلق به پلتفرم مناسبت، قصد دارد ویژگی های خرید خود را به شدت کاهش دهد، زیرا می خواهد تلاش های تجارت الکترونیک خود را بر مواردی که مستقیماً تبلیغات را هدایت می کنند، متمرکز کند.

طبق این گزارش، به کارکنان اطلاع داده شده که صفحه خرید موجود در اینستاگرام در نهایت حذف خواهد شد. به گزارش اینفورمیشن، اینستاگرام طی چند ماه آینده نسخه ساده تر و کمتر شخصی سازی شده صفحه خرید را که در بین کارکنان با نام «تب لیت» شناخته می شود، آزمایش خواهد کرد. در این گزارش آمده است که این شرکت آزمایش عمومی را در مورد تغییرات برنامه خود که برای تغییر کاربران به نسخه «تب لیت» صفحه خرید طراحی شده، به زودی آغاز خواهد کرد. اینکه آیا این تصمیم در جهت رشد تجارت اجتماعی عمل خواهد یا برعکس آن، چیزی است که در آینده نزدیک و اعمال تغییراتی که گفته شد، معلوم خواهد شد. فعلاً اینستاگرام سردمدار تغییراتی است که یا سایر پلتفرم های مشابه را به تقلید از خود وامی دارد یا درس عبرتی برای آنها خواهد بود.



گزارش



شماره ۶۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم





## سوزان جفرز چه کاری برای خرده‌فروشان انجام می‌دهد؟ ایکس‌وای ریتیل: یک پلتفرم همه‌فن‌حریف

مشتری برای داخل فروشگاه ساخته شده است. جفرز گفته است: «خرده‌فروشی امروز مانند گذشته نیست. من می‌خواهم آنلاین خرید کنم و در فروشگاه کالایم را تحویل بگیرم یا آنلاین خرید کنم و در فروشگاه دیگری کالا را تعویض کنم. بنابراین خرده‌فروشان باید از ابتدا پلتفرم مناسبی داشته باشند.»

او تأکید کرده: «بیشتر برندها شش تا هفت میلیارد دلار درآمد دارند. حتی کوچکی هم یک شرکت ۱۰ میلیارد دلاری است. آنها می‌خواهند سریع حرکت کنند. مثلاً ایسایا نمی‌توانست جایی را پیدا کند که چیزی که عرضه می‌کند، مناسب فضای لوکس آنها باشد. ما چیز زیادی در مورد مشتری نمی‌دانستیم. آنها کل سیستم B2B خود را مدیریت می‌کنند و حدود ۲۵ فروشگاه دارند که برای یک شرکت نوظهور تعداد زیادی است.» جفرز گفته که ایکس‌وای ریتیل را از ابتدا ساخته است. او افزود: «من نمی‌گویم شایفای یک مدل مشابه است. اگر می‌خواهید کاری انجام دهید، آیا افزونه دیگری را وارد می‌کنید یا پنجره دیگری را؟! اگر من یک برند بزرگ باشم، چه گزینه‌هایی وجود دارد؟»

او می‌گوید: «ما این مفهوم را ایجاد کردیم. برندها سیستم‌های بک آفیس خود را با سیستم‌های فرانت آفیس خود هدایت می‌کنند. ما نوعی لایه میانی ایجاد کردیم که بک آفیس و فرانت آفیس را به هم مرتبط می‌کند. شاید چندان جذاب به نظر نیاید، اما چیزی است که این برندها به دنبال آن هستند.» این شرکت ۳/۵ ساله است و جفرز در حال انجام کاری است که در صنعت ناشناخته است. او یک پلتفرم B2B ایجاد کرده است: «این یک پلتفرم است و به همین دلیل است که ما می‌توانیم نوآوری داشته باشیم. من می‌خواهم شریک فناوری باشم. برندها عادت ندارند برای فناوری هزینه کنند.» در حال حاضر ایکس‌وای ریتیل ۳۰ مشتری، از جمله ایسایا و سایر برندهای لوکس معروف را دارد.

سوزان جفرز از ایکس‌وای ریتیل به برندها کمک می‌کند تا نوآوری‌های فناورانه داشته باشند. سوزان جفرز، بنیان‌گذار و مدیرعامل ایکس‌وای ریتیل، شرکت خود را زمانی تأسیس کرد که متوجه شد خرده‌فروشان، به‌ویژه فروشندگان کالاهای لوکس، در حال تلاش برای مدیریت بازگشت به فروشگاه پس از همه‌گیری و کمبود نوآوری در بخش تجارت الکترونیک هستند.

ایکس‌وای ریتیل یک پلتفرم اومنی‌چنل است که به برندهای خرده‌فروشی لوکس کمک می‌کند تا همه‌چیز از پرداخت‌های درون‌فروشگاهی گرفته تا سفارش‌ها و بازپرداخت‌های آنلاین، تجربیات مشتری در فروشگاه و پشتیبانی تلفنی را مدیریت کنند. ایکس‌وای ریتیل در دور جدید تأمین سرمایه خود توانسته ارزش کسب‌وکارش را افزایش دهد. بسیاری از برندها از همکاری با این کسب‌وکار سود برده‌اند؛ برای مثال برند لوکس ایسایا توانست زمان بازگشت کالا را از سه دقیقه به کمتر از یک ثانیه کاهش دهد و سرعت انجام سفارش آنلاین را تا ۳۰۰ درصد بهبود بخشد.

جفرز گفته است: «من اصالتاً هندی هستم و به تنهایی به سیلیکون ولی نقل مکان کردم. من عاشق همه‌چیز خرده‌فروشی‌ام. ابتدا در یک استارت‌آپ دیگر استخدام شدم، در رشد آن سهیم بودم و سپس شرکت خودم را تأسیس کردم.» جفرز افزوده: «من زمان و پول زیادی را صرف درک فناوری خرده‌فروشی کردم. همه‌گیری کووید-۱۹ در واقع به ما اجازه داد تا دو طرف عرضه و تقاضا را به هم متصل کنیم. کووید-۱۹ رشد بخش آنلاین را به شدت فعال کرد.»

جفرز گفته است که در اکثر برندها و کسب‌وکارها، مشتری‌ها بلافاصله پس از همه‌گیری به فروشگاه‌ها مراجعه نکردند. کارمندان به داده‌ها دسترسی دارند و این باعث بهبود تجربه مشتری می‌شود، اما دسترسی به داده‌های

مناسب باقی‌مانده، خرده‌فروشی مانند «ویفیریا پاتری بارن» باید به سفارش کاناپه‌ها و تخت‌های بیشتر برای انبارهای خود ادامه دهد. با این حال، حتی تیزبین‌ترین پیش‌بینی‌کنندگان نیز از چیزی مطمئن نیستند. اوایل پاییز از نظر تئوری، «فصل اوج» برای خرده‌فروشان بزرگ است. کانتینرهای پر از وسیله معمولاً در ماه‌های سپتامبر و اکتبر به بنادر ایالات متحده می‌روند تا در نوامبر و اوایل دسامبر به فروش بروند. لوی می‌گوید: «با این حال حتی مشخص نیست که مردم در فعالیت‌های معمول فصل اوج شرکت خواهند کرد یا خیر. یکی از نشانه‌هایی که می‌گوید خرده‌فروشان ترسیده‌اند، در بنادر لانگ بیج و لس آنجلس قابل مشاهده است که در چند سال گذشته غرق در دوچرخه‌های ورزشی، تلویزیون و... بودند. در زمانی که آنها باید شاهد واردات ثابت برای استقبال از فصل خرید در تعطیلات باشند، این بنادر شاهد کمترین تعداد محموله‌های وارداتی در ایلی از ژوئن ۲۰۲۰ هستند.»

### هیچ چیزی قابل پیش‌بینی نیست

سقوط نرخ جابه‌جایی کامیون یکی دیگر از شاخص‌های نشان‌دهنده کاهش تقاضا برای کالاهاست. بر اساس شاخص ملی بار کامیون فرایت و پیوز، نرخ‌ها بدون احتساب قیمت گازوئیل از ابتدای سال حدود ۳۷ درصد کاهش یافته است. آمیت مهروترا از دوپچه بانک در یادداشتی در ۳۱ اوت نوشت که این کاهش سرعت حمل‌ونقل در واقع به تمایل خرده‌فروشان برای داشتن کالاهای کمتر در انبارهایشان مرتبط است. جان دیوید رینی، مدیر مالی والمارت در بیانیه‌ای مربوط به درآمد سه‌ماهه دوم سال ۲۰۲۲ گفت که این غول خرده‌فروشی در فصل خرید تعطیلات

۲۰۲۲ موقعیت خوبی دارد. کریستینا هنینگتون، مدیر ارشد رشد تارگت نیز گفته رشد دلچسب این شرکت در زمینه اسباب‌بازی و سرگرمی نشانه امیدوارکننده‌ای برای تعطیلات است. اکتبر و نوامبر پر فروش‌ترین ماه‌های شما هستند. با توجه به اینکه هیچ ایده‌ای ندارید که مشتریان شما چه زمانی می‌خواهند اسباب‌بازی بخرند، گزینه‌های شما این است که سفارش‌ها را اوایل زمان ماه‌های پر فروش یا اواخر آن انجام دهید. لوی می‌گوید: «اگر خیلی زود سفارش دهید، باید اجناس‌تان را برای ماه‌ها ذخیره کنید. حتی وضعیت می‌تواند ناامیدکننده‌تر شود؛ شما در موقعیتی قرار دارید که باید آنچه را که در فروشگاه‌ها نیاز دارید، پیش‌تر از حد معمول پیش‌بینی کنید. از آنجا که اتفاق نظر کمی در مورد آنچه در اقتصاد اتفاق می‌افتد وجود دارد، چنین پیش‌بینی‌هایی دشوار است.» لوی معتقد است: «شما می‌توانید به دلیل اشتباه در هر قسمت به شدت جریمه شوید. اگر تقاضا را دست‌کم بگیرید، نمی‌توانید فروش را برآورده کنید. اگر تقاضا را بیش از حد برآورد کنید، دچار مشکل می‌شوید. هیچ ساحل امنی وجود ندارد.»

زیرا سفارش‌ها از ماه‌ها قبل به تأمین‌کنندگان و توزیع‌کنندگان داده می‌شود. در حالی که برخی از خرده‌فروشان کوچک‌تر به دلیل جنون خرده‌فروشی در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ هنوز با کمبود موجودی مواجه هستند، فروشگاه‌های بزرگ توانسته‌اند سفارش‌های خود را ماه‌های پیش، درست در زمانی که تقاضای مصرف‌کننده کاهش یافت، دریافت کنند.

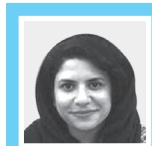
### اثر شلاق چرمی

علاوه بر آن، اثر «شلاق چرمی» تنها باعث تسریع بحران موجودی فعلی می‌شود. در ادامه نحوه عملکرد آن توضیح داده می‌شود. فرض کنید شما مدیر یک فروشگاه متری ایندیاناپولیس به نام «ریچلز امیزینگ استاف» هستید؛ یک مجموعه خرده‌فروشی با فروش خوب. شما تخمین می‌زنید که در یک ماه آینده ۱۰ نفر یک سرخ‌کن را خریداری خواهند کرد، اما برای اطمینان تصمیم می‌گیرید ۲۰ سرخ‌کن از توزیع‌کننده خود بخرید. با توجه به دو سال گذشته، این یک رفتار درست است که تعداد بیشتری از آنچه شما پیش‌بینی می‌کردید سرخ‌کن خرید شود و اگر این چنین نشد، می‌توانید برای فصل تعطیلات، مقداری از آنها را ذخیره کنید. بنابراین توزیع‌کننده سفارش خود را برای ۲۰ سرخ‌کن دریافت می‌کند. توزیع‌کننده به همان دلیلی که خرده‌فروش سفارش خود را افزایش داده، تصمیم می‌گیرد ۴۰ سرخ‌کن سفارش دهد. شاید او هنگام این کار، سال ۲۰۲۱ را به یاد می‌آورد؛ زمانی که مجبور شد هزینه حمل‌ونقل هوایی گران‌قیمت را برای تأمین کالاها بپردازد. بنابراین توزیع‌کننده می‌خواهد سفارش انبوه را زودتر انجام دهد تا مطمئن شود همه چیزهایی را که ممکن است برای سال آینده به آن نیاز داشته

باشد، در اختیار خواهد داشت. در نهایت این سفارش برای ۴۰ سرخ‌کن به‌سازنده می‌رسد. او تصمیم می‌گیرد ۸۰ سرخ‌کن تولید کند؛ چرا که نه؟ کسب‌وکار داغ است و تولید مملو از پول نقد. این‌گونه پیش‌بینی تقاضا فقط برای ۱۰ سرخ‌کن، به ۸۰ سرخ‌کن می‌رسد. این مثال ممکن است به نشان دادن اینکه چرا در حال حاضر واقعاً می‌توانید یک سرخ‌کن لوکس را با ۵۰ درصد تخفیف در بدبث اند بیاند بخرید، کمک کند. در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۲، در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، بدبث اند بیاند ۱۲/۵ درصد موجودی بیشتری داشت، اما طبق پرونده‌های مالی، فروش ۲۵ درصد کاهش یافت.

### فصل اوج در راه است؟

مطمئناً زمان بسیار چالش‌برانگیزی برای برنامه‌ریزی سفارش‌ها به‌عنوان یک خرده‌فروش است. فیل لوی، اقتصاددان ارشد در فلکسپورت، به سردرگمی در مورد افزایش نرخ وام مسکن به‌عنوان یکی از عوامل پیچیده اشاره کرده است. اگر انتظار داریم نرخ‌های وام مسکن برای مصرف‌کننده



ترانه احمد دوست  
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



شماره ۶۶  
شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم



استفاده کنند، ناامید خواهد کرد. خریداران این گزینه را دارند که در صورت تغییر ناگهانی نظر خود، محصولات را از سبد خرید حذف کنند. تنها کاری که آنها باید انجام دهند، این است که قبل از لمس دکمه تأیید لیست خرید، مورد را از سبد خرید خارج کنند. از مشتری‌ها خواسته شده که موارد را یکی‌یکی حذف کنند. به مشتریانی که از کروگو استفاده می‌کنند، هشدار داده شده که هنگام استفاده از سبد خرید نمی‌توانند برخی اقلام را مانند تنباکو و داروهای بدون نسخه داروخانه خریداری کنند. سبد خرید توسط شرکت هوش مصنوعی کیپر طراحی شده است. لیندون گائو، مدیرعامل کیپر گفته است: «همه‌گیری کووید-۱۹ تقاضا برای فناوری تسویه حساب مستقل، خواربارفروشان و خرده‌فروشان را به نوآوری و استفاده از فناوری‌های جدیدی سوق می‌دهد تا خریداران را ایمن نگه دارد و پرداخت را ساده‌تر کند.»





## چرا تپیاکس؟

صنعت لجستیک یکی از مهم‌ترین و بزرگ‌ترین صنایع دنیا به شمار می‌رود، زیرا تمامی صنایع به نوعی با آن در ارتباط هستند و ضعف در این صنعت می‌تواند صنایع دیگر را متضرر و حتی فلج کند.

با شروع پاندمی کرونا، به یکباره صنعت حمل‌ونقل با افزایش تقاضا مواجه شد. مردمی که به توصیه متخصصان مانند در خانه را انتخاب کرده بودند و از حضور در مکان‌های عمومی اجتناب می‌کردند، به خریدهای اینترنتی روی آوردند که بار سنگینی روی دوش صنعت لجستیک گذاشت. از آن زمان تحولات بسیاری در این حوزه رقم خورد و سرمایه‌گذاری‌های سنگینی در این بخش انجام شد.

در ایران نیز کم‌وبیش این جهش و اهمیت یافتن صنعت لجستیک را شاهد بودیم. صنعتی که به واسطه رشد تجارت الکترونیک و تجارت اجتماعی به خودی خود بر اهمیت آن افزوده شده بود و ضرورت نوآوری در آن حس می‌شد، با شروع پاندمی کرونا اهمیتی دوچندان یافت. چندین کسب‌وکار کوچک و متوسط نوآور پا به این عرصه گذاشتند و هرکدام تمرکز خود را معطوف به بخش‌هایی از این صنعت کردند. در این میان شرکت‌های بزرگ و سنتی مانند پست و تپیاکس نیز با افزایش حجم تقاضا مواجه شدند.

تپیاکس بزرگ‌ترین شرکت خصوصی است که می‌توان گفت سال‌هاست پایه‌پای پست، مسئولیت تحویل مرسولات به صورت درب به درب را بر عهده دارد. به دلیل اهمیت صنعت لجستیک و نقش پررنگ تپیاکس در این صنعت، گفت‌وگو با مدیرعامل این مجموعه انتخاب مناسبی برای کارنگ به نظر می‌رسید. شرکتی که مهرداد فاخر، مدیرعامل آن می‌گوید چند سالی است تمرکز ویژه‌ای روی نوآوری دارد و در کسب‌وکارهای کوچک نیز سرمایه‌گذاری می‌کند. فاخر مدعی است با وجود شکایت‌هایی که در فضای مجازی دست به دست می‌شود، میزان ناراضی‌هایی از تپیاکس کمتر از یک درصد است.

شماره ۶۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

# شکایت‌ها کمتر از یک درصد است

مهرداد فاخر، رئیس هیئت مدیره هلدینگ فاخر و مدیرعامل شرکت تپیاکس می‌گوید روزانه ۲۵۰ هزار نفر مخاطب سرویس‌های پستی آنها هستند؛ او می‌گوید انتقادهای پدیدار می‌پذیرد اما تلاش‌های زیادی برای تحول در صنعت لجستیک انجام داده‌اند؛ از جمله سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌ها و راه‌اندازی سرویس‌های جدید

تپیاکس یکی از قدیمی‌ترین سرویس‌های پستی ایران است. شرکتی که بیش از ۶۰ سال است در حوزه ارسال کالا و بسته برای ایرانی‌ها نامی آشناست و چند سالی هم هست که تلاش دارد از عرصه نوآوری عقب نماند و سرکی هم به حوزه استارت‌آپی کشیده است. تپیاکس آن قدر نام‌آشنایی است که برای بسیاری معادل پست شده است، اما حتی آنها که هنوز عادت دارند بسته‌های خود را «تپیاکس» کنند هم متوجه تغییرات پرسرعت صنعت لجستیک و ظهور نام‌های خردورشت جدید در این بازار شده‌اند. نام‌هایی که به خصوص با رواج تجارت الکترونیک به باز یگران مهم این بخش از اقتصاد تبدیل شده‌اند. رشد کسب‌وکارها و استارت‌آپ‌ها و سرویس‌های نوین پستی و لجستیکی آن قدر زیاد بوده که بسیاری اعتقاد دارند در چند سال آینده یکی از مهم‌ترین بخش‌های اقتصاد نوآوری کشور، احتمالاً لجستیک خواهد بود. صنعتی که دوباره در حال به‌روزرسانی ترکیب و چینش بازیگران کسب‌وکاری خود است و در این تحول و پارادایم‌شیفت احتمالاً به ترکیبی از نام‌های قدیمی و نام‌های جدید برسد. مدیرعامل تپیاکس می‌گوید با وجود نقدهایی که به این کسب‌وکار وارد می‌شود که او آنها را ناشی از بزرگی و حجم زیاد عملیات روزانه تپیاکس می‌داند، تلاش دارند بخشی از بازی بزرگ آینده لجستیک باشند. کسب‌وکاری که روزگاری بازیگر بلامنازع غیردولتی لجستیک بوده، حالا نام‌های مختلفی به گوشش می‌خورد که کوشش می‌کنند با رویکردهای استارت‌آپی و جذب سرمایه‌های خطرپذیر از این حوزه، سهم بازار بگیرند. فاخر اعتقاد دارد این بازار، ویژگی‌های خاصی دارد که تنها تجربه و قدمت فعالیت در آن می‌تواند آنها را به روی بازیگران جدیدش آشکار کند. با او درباره فعالیت‌های هلدینگ فاخر، فراز و فرود تپیاکس، فعالیت‌هایشان در بخش نوآوری و استارت‌آپی و از همه مهم‌تر نقدهایی که به تپیاکس، به خصوص در شبکه‌های اجتماعی وارد می‌شود، گفت‌وگو کرده‌ایم.





عکس: نسیم اعتمادی

## روند رشد تپیاکس در طول سال‌های گذشته تاکنون چگونه بوده است؟

تپیاکس سال ۱۳۳۹ توسط پدرم تأسیس شد و مبتکر سرویس درب به درب در ایران بود. از دهه ۵۰، توسعه و رشد نمایندگی‌ها بیشتر شد و به مرور شعبه‌های خارجی افتتاح شدند. دوران انقلاب، فراز و نشیب‌های جنگ و همچنین انحصارگری دولت، بزرگ‌ترین چالش‌های پیش روی تپیاکس در سال‌های بعد بود که روی این صنعت تأثیر می‌گذاشت، اما با این حال، تپیاکس با تصمیم‌گیری‌های مناسب در این دوران، مسیر خود را با موفقیت طی کرد. تحول در تپیاکس از اواسط دهه ۹۰ آغاز شد که مبنایی برای خروج از فضای سنتی و ورود به دنیای مدرن صنعت لجستیک بود. اولین گام در این تحول، ساخت و تأسیس اولین هاب مکانیزه توسط شرکت خواهر تپیاکس، تی‌هاب بود.

عصر دیجیتال آغاز شده بود و بر خود لازم می‌دیدیم فرایندهای کاغذی را به حداقل برسانیم. راه‌اندازی سیستمی برای جمع‌آوری و توزیع (جت) که هسته عملیات ما را تشکیل می‌داد، گام مهم دیگری بود که در این دوران برداشته شد. با استفاده از جت، کل فرایند کار، از زمان ثبت سفارش تا تحویل توسط

این نرم‌افزار و دیوایس‌هایی که در اختیار تپیاکس یارها قرار دارد، انجام می‌شود. علاوه بر این، سیستم جت امکان رهگیری بسته را از طریق وب‌سایت تپیاکس فراهم کرده و به مشتریان این امکان را می‌دهد تا در هر لحظه از وضعیت بسته خود مطلع باشند. این دو گام را تحول می‌نامیم، چون پیاده‌سازی آن در مدل سنتی ساختار تپیاکس، کاری بسیار پیچیده و دشوار بود. ما توانستیم با برنامه‌ریزی درست، بدنه اصلی تپیاکس که شعبات آن را تشکیل داده‌اند و تمام مبادلاتی را که به صورت دستی

انجام می‌شد، بر بستر آی‌تی پیاده کنیم. این پیشرفت به حدی بود که امروز در تپیاکس، مبحث تجزیه مبادلات به صورت کاملاً مکانیزه انجام می‌شود.

## با توجه به اینکه تپیاکس در صنعت پست پیشرو بوده، تا چه حد توانسته خود را با دانش و فناوری روز دنیا مطابقت دهد؟

تپیاکس از سال‌های ابتدایی فعالیت خود و در بحران‌هایی که با آن روبه‌رو بود، بیزینس مدل خود را منطبق با شرایط پیشرفت‌ها به‌روزرسانی می‌کرد و در تلاش بود تا عملکردی نوآورانه داشته باشد. اما در سال ۱۳۹۵ و پس از تأسیس هلدینگ فاخر، تحولی بزرگ در ساختار تپیاکس رخ داد که در نتیجه آن، علاوه بر به‌روزرسانی سرویس‌های گذشته، کامل‌ترین سرویس‌های خدمات کوری در کشور، شامل جمع‌آوری و توزیع در محل، پرداخت در محل، بسته‌بندی، ارسال بار انبوه و ارسال هوایی ارائه شد. در این تحول، سایر شرکت‌های لجستیک هلدینگ فاخر نیز به‌عنوان شرکت‌های خواهر، همراه تپیاکس بوده و سرویس‌های مورد نیاز دیگر را در اختیارش قرار داده‌اند. بنابراین امروز اگر کسی نیاز داشته باشد چه درون و بیرون شهر و چه در خارج از کشور، سرویس پستی دریافت کند، هلدینگ فاخر مطابق با نیازهای او خدمات پستی مناسب را ارائه می‌دهد.

## در حوزه تجارت الکترونیک چه سرویسی برای کسب و کارهای آنلاین تعریف کرده‌اید؟

«ای تپیاکس» جدیدترین سرویس تپیاکس برای فعالیت در حوزه تجارت الکترونیک است که یکی از کامل‌ترین پلتفرم‌ها برای مدیریت سفارش‌های کسب و کارهاست. با ای تپیاکس، کسانی که در بستر آی‌تی یا سنتی به خرید و فروش محصول می‌پردازند، می‌توانند سفارش‌های خود را ثبت و رصد کرده و به راحتی به مدیریت بپردازند.

## سرمایه‌گذاری‌های تپیاکس و فاخر در حوزه استارت‌آپی و کسب و کارهای نوآور حوزه لجستیک روندی است که در سال‌های اخیر روی آن تأکید داشته‌اید. این سرمایه‌گذاری‌ها به چه شکلی انجام می‌شود و تا چه اندازه موفق بوده‌اند؟

هلدینگ فاخر از منظر سرمایه‌گذاری و مباحث نوآوری و استارت‌آپی، دو حوزه مختلف را هدف قرار داده است. حوزه اول، نوآوری داخلی است که مسیر نونا (مسیر نوآوری نوین ایده) را بابت آن طراحی کردیم و از تمام ایده‌پردازهای داخلی درخواست کردیم ایده‌های خود را در حوزه پست و لجستیک و تجارت الکترونیک کالا در اختیار ما قرار دهند تا با آنها در مسیر نوآوری نونا حرکت کنیم و بتوانیم این ایده‌ها را به کسب و کارهایی که قابل ارائه باشند، تبدیل کنیم. حوزه دوم، موضوع استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای بیرونی است. بر این اساس، تمام استارت‌آپ‌های بیرونی برای جذب سرمایه و اتصال به اکوسیستم هلدینگ فاخر می‌توانند با ما از طریق وب‌سایت ارتباط گرفته و متصل شوند. اولویت ما با کسب و کارهایی است که در حوزه پست و لجستیک و حوزه تجارت الکترونیک کالا فعالیت می‌کنند تا بتوانند توسعه دهنده ظرفیت‌های اکوسیستم باشند و باعث رشد آن شوند. از منظر راند معمولاً هلدینگ فاخر برای کسب و کارها و استارت‌آپ‌های بیرونی در مرحله سید ورود می‌کند و در مورد مبلغ سرمایه‌گذاری نیز برای کسب و کارهای مختلف می‌تواند متفاوت باشد و بسته به ارزش آفرینی و اهمیت کسب و کار در اکوسیستم تغییر می‌کند.

## یکی از نقدهایی که به حوزه لجستیک وارد می‌شود این است که بازیگران قدیمی آن توجه چندانی به نوآوری و تحول دیجیتال در این صنعت نشان نمی‌دهند. چقدر این نقد را وارد می‌دانید؟

هلدینگ فاخر حرکت خود را برای ایجاد یک اکوسیستم آغاز

کرده است. شبکه‌های مختلفی در این اکوسیستم تعریف شده که یکی از این بخش‌ها، شبکه پست و لجستیک است. تپیاکس در این صنعت به‌عنوان یکی از شرکت‌های مهم نقش مهمی را ایفا می‌کند. بنابراین حضور استارت‌آپ‌هایی که به صورت نوآورانه در این صنعت کار می‌کنند، باعث شده اکوسیستمی که هلدینگ فاخر در حال تلاش برای ایجاد آن است، با کمک شبکه لجستیک و شرکت کنندگان و بازیگران مهم این شبکه به فضای رشد و توسعه بیشتری دست یابد. نقش تپیاکس در واقع کمک به این شرکت‌های نوآور است و با ایجاد یک هسته مناسب برای ورود شرکت‌های نوآور توانسته ورود این شرکت‌ها را به این اکوسیستم تسهیل کند تا آنها نیز بتوانند ایفای نقش کنند. استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های جدیدی که ایجاد می‌شوند، بخشی از زنجیره تأمین لجستیک را اداره می‌کنند و این باعث می‌شود سایر شرکت‌های لجستیکی که سابقه طولانی تری دارند بتوانند زنجیره خود را کامل‌تر کرده و درصدد رفع نیاز خود، چه در جهت رفع نیاز مشتری و چه انجام کار به صورت پیشرفته و فناوری محور، از طریق این استارت‌آپ‌ها هستند.

در هلدینگ فاخر سعی می‌کنیم مفهوم رقابت همکارانه و اشتراک منابع را داشته باشیم و در واقع کمک گرفتن از این استارت‌آپ‌ها به ما در پیاده‌سازی مفهوم اشتراک منابع کمک می‌کند. این استارت‌آپ‌ها بخشی از این نیاز را رفع می‌کنند و سایر شرکت‌های لجستیکی که در این صنعت کار می‌کنند، می‌توانند از خدماتی که این استارت‌آپ‌ها تولید می‌کنند، بهره ببرند. به طور کلی، در این اکوسیستم با توجه به اینکه

هنوز جاهای خالی زیادی وجود دارد و بازیگر پر قدرتی در این حوزه ایفای نقش نمی‌کند، ما به شدت مشتاق هستیم این استارت‌آپ‌ها و ایده‌ها وارد اکوسیستم شوند تا با ایفای نقش خود این زنجیره را کامل‌تر کنند و همکاری و اشتراک منابع را شکل دهند.

## هلدینگ فاخر با چه هدفی تأسیس شد و چه خدماتی غیر از تپیاکس در آن تعریف شده است؟

هلدینگ فاخر با هدف توسعه و ایجاد اکوسیستم فاخر در حوزه‌های پست، لجستیک، تجارت الکترونیک و فناوری‌های مالی (فین‌تک) شکل گرفته است و در حال حاضر ۱۵ شرکت تحت مالکیت این هلدینگ قرار دارند. بنیان‌گذاران هلدینگ فاخر، با اتکا به نیم‌قرن تجربه در دو عرصه پست و لجستیک و تجارت الکترونیک، با تعامل مستمر با صاحبان سرمایه و ایده، کسب و کارهای مختلفی را راه‌اندازی کرده و توسعه داده‌اند. در حال حاضر، شرکت‌های لجستیکی تحت پوشش این هلدینگ شامل تپیاکس، تی‌نکست، تی‌اکسپرس، تی‌هاب، ایفا، جابار، لجستیک بازار، اکتیران پلاس و... می‌شود.

## نکته دیگر هم این است که با وجود تحولات جهانی در حوزه لجستیک و حمل و نقل، کسب و کارهای بزرگی چون شما استقبال چندانی از این تغییرات نکرده‌اند. قبول دارید که وضع ما در صنعت لجستیک نسبت به تحولاتی که به خصوص در چند سال اخیر در دنیا اتفاق افتاده، وضع مطلوبی نیست؟

همان‌طور که می‌دانید پس از پاندمی کرونا، با افزایش خریدهای اینترنتی، تحول بزرگی در این صنعت ایجاد شد. در این برهه نیز بسیاری از شرکت‌های پستی، از لحاظ کیفیت خدمات به مشکل برخوردند و با کمبود نیروی انسانی مواجه شدند. ما با بهره‌گیری از قدمت و سرمایه‌های خود، در این شرایط نیز به فعالیت ادامه داده و خدمت‌رسان مشتریان خود بودیم. کیفیت خدمات ما همچنان با استانداردهای جهانی فاصله دارد و چشم‌انداز ما این است که سرویس خدمات ارسال کالا را در کلاس جهانی ارائه دهیم. شرکت‌های کوری بزرگ دنیا

مانند فدکس و DHL، همگی استانداردهایی دارند که بالای ۸۰ تا ۹۰ درصد به آن پای‌بند هستند و نرخ شکایت به خدمت آنها کمتر از ۵/۰ درصد است. تمام تلاش ما این است کیفیت خدمات خود را به جایی برسانیم که قابل مقایسه با شرکت‌های بین‌المللی باشد.

## چندی پیش، ویدئویی از نحوه بارگیری نامناسب بسته‌های پستی توسط پرسنل یکی از نمایندگی‌های شرکت تپیاکس در فضای مجازی منتشر شد. این ویدئو در سطح اکثر رسانه‌ها و شبکه‌های داخلی خارجی وایرال شد. بسیاری این ویدئو را بهانه کردند و گلایه‌های زیادی از کیفیت سرویس‌های شما به خصوص در حوزه پشتیبانی داشتند. نظراتان درباره این نقدها چیست؟

در این مورد، با بررسی موضوع و پذیرش خطایی که رخ داده بود، طی بیانیه‌ای مراتب عذرخواهی خود را به مردم عزیز کشورمان اعلام کردیم. چون اعتقاد دارم کار اشتباه، عذرخواهی لازم دارد. با وجود اینکه از این دست خطاها در صنعت پست پیش می‌آید و خطای انسانی اجتناب‌ناپذیر است، نمی‌خواهم این موضوع را توجیهی بر اتفاق پیش آمده بدانم و لزوم نظارت بیشتر را نادیده بگیرم. ما باید برخی از فرایندهای خود را اصلاح و نظارت بیشتری بر نمایندگی‌های خود داشته باشیم که در این زمینه سازوکار و فرایندهایی تعریف شده که به زودی اعلام خواهد شد. شاید بد

نباشد بدانید فردای همان روز، با ۶۰۰ مشتری که کالایشان در آن کامیون بود تماس گرفتیم و درصدد جبران خسارت احتمالی آنان برآمدیم. همچنین با لغو مجوز نمایندگی متخلف، شعبه از ایشان پس گرفته شد. نباید فراموش کنیم زمانی که شبکه‌ای بزرگ می‌شود، به همان نسبت نیز احتمال خطای انسانی در آن بیشتر می‌شود. تپیاکس نیز با ۱۰۰۰ نمایندگی و ۸۰۰۰ نفر نیروی انسانی، از این احتمال و خطا میرا نیست.

## سؤال من فراتر از این ویدئوست. غیر از این مورد و وایرال شدن موارد این چنینی که برای شرکت پست هم اخیراً نمونه‌های آن را دیده‌ایم، نظرات خوبی درباره تپیاکس در شبکه‌های اجتماعی ابراز نمی‌شود...

استدلال من این است که هزار نسبت به دو هزار، عدد زیادی است، ولی نسبت به صد هزار، یک درصد از آن است و عدد بزرگی نیست. از طرف دیگر، با میزان کامنتی که در شبکه‌های اجتماعی وجود دارد نمی‌توان وضعیت یک شرکت را از زبانی کرد. عموماً شکایت نسبت به خدمت باید سنجیده شود و نسبت شکایت به خدمت تپیاکس، زیر یک درصد است.

روزانه بین ۱۲۰ تا ۱۳۰ هزار بسته توسط تپیاکس جابه‌جایی می‌شود که این حجم از جابه‌جایی دو مخاطب دارد؛ یکی فرستنده و دیگری گیرنده. بنابراین ما روزانه با ۲۵۰ هزار مخاطب سروکار داریم که این حجم از نظرات منفی در مقابل حجم بالای ارسال‌ها و مخاطبانی که وجود دارد، درصد زیادی نیست. البته نمی‌گویم جلب رضایت همین تعداد نیز اهمیت ندارد! بلکه تلاش ما این است که با بالا بردن کیفیت خدمات خود، سرویس‌های مورد انتظار مردم را در اختیارشان قرار دهیم. مشابه این اتفاق در جاهای دیگر هم افتاده بود، اما واکنش چندانی در بر نداشت. نکته خوشحال‌کننده در میان این همه نارضایتی برای ما این بود که با تمام فشار ایجاد شده، متوجه انتظار بالای مردم از تپیاکس شدیم؛ انتظاراتی که وظیفه ما را به‌عنوان بنیان‌گذار و بزرگ‌ترین پست خصوصی کشور سنگین‌تر می‌کند. ما به‌عنوان یک شرکت خدمات پستی خصوصی، اهمیت ویژه‌ای برای نظرات و رضایت مشتریان خود قائل هستیم و هر روز، برای بهبود تمام فرایندها و خدمات خود تلاش می‌کنیم.



## «ای تپیاکس» جدیدترین سرویس ما برای فعالیت در حوزه تجارت الکترونیک، یکی از کامل‌ترین پلتفرم‌ها برای مدیریت سفارش‌های کسب و کارهاست

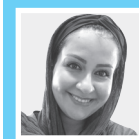


## شروع، بدون سرمایه

اوایل کار سرمایه اندکی داشت و البته کار پایه‌ماشه نیز سرمایه زیادی نمی‌خواست. به قصد درآمد به سمت آن نرفت و برایش فعالیت دلی بود. می‌گوید در حال حاضر همه هزینه‌ها بالا رفته و بدون فروش، پیش بردن کارها مشکل است. او در توضیح دیگر چالش کارهای خود به دوران کرونا اشاره می‌کند که بیشتر مردم چیزهای واجب را می‌خریدند و دنبال محصولات هنری نبودند. مسئله الگوریتم‌های اینستاگرام و تغییرات آن در کنار سرعت پایین و هزینه‌های بالای اینترنت از دیگر مواردی است که به اعتقاد خالق برند کورال، مشکلات جدی در برای پیشبرد

فعالیتش ایجاد کرده است.

اما اسم برند کورال از کجا آمد؟ خالق برند می‌گوید از دوران مدرسه اسم کورال را دوست داشت چون ترجمه انگلیسی اسم مرجان بود. خیلی‌ها او را به این نام می‌شناختند. نام کامل برند او، کورال آرت مثلث است. می‌گوید از اشکال هندسی سه‌ضلعی را انتخاب کرده تا در کنار نام او قرار گیرد.



سپیده اشرفی

Sepehdeh.ashrafi64@gmail.com

است که پرتقال در دست دارد و باز هم نمادی از پاییز است. هردوی این دختران هم شکل تزئینی دارند و هم کاربردی هستند، چون جایی برای قرار گرفتن شمع‌های وارمر دارند.

برند کورال طبق نظر مخاطبان‌ش، تصمیم گرفت شخصیت‌های کارتونی بسازد. کیل مدرسه موش‌ها یکی از این موارد بود. عمونوروز و حاجی فیروز هم بعد از آن آمدند. دلیلش هم علاقه مرجان به داستان‌ها و افسانه‌های کهن ایرانی بود. این شخصیت‌ها اتفاقاً با استقبال هم روبه‌رو شدند. در بسیاری از نمایشگاه‌ها، بچه‌ها توانستند به واسطه همین کارهای هنری با این شخصیت‌ها بیشتر آشنا شوند. اولین کار جدی مرجان برای جشنواره، مجسمه نیایش پروردگار یا صلح و دوستی بود. کیبوتر نمادی از صلح است و در این اثر با حروف فارسی همراه شده تا یادآور فرهنگ ایرانی باشد.

## چالش‌های اینستاگرام

مرجان یکی از چالش‌های مهم کسب‌وکارهای اینستاگرامی را پایین بودن سرعت اینترنت می‌داند که در کنار تغییر

مداوم الگوریتم‌های این پلتفرم، مشکلات جدی برای این کسب‌وکارها ایجاد می‌کند. به اعتقاد او، هرچقدر سخت‌گیری‌ها کمتر باشد و کارها به‌سادگی به مخاطب نمایش داده شود، کار هنرمند ساده‌تر می‌شود. خالق برند کورال معتقد است به جای اینکه اینستاگرام در خدمت برندها باشد، حالا برندها در خدمت این پلتفرم هستند و زمان بیشتری از آنها می‌گیرد.

## قدم بعدی برند

مردی‌ها درباره استراتژی برند خود می‌گویند: «در حال حاضر می‌خواهم قدری از کارهای فانتری فاصله بگیرم و آثار تزئینی با حجم‌های بزرگ‌تر تولید کنم. اتودهایی زده‌ام که در آینده اجرا خواهیم کرد.» او درباره فاکتورهای موفقیت یک برند می‌گوید: «موفقیت یک برند به بسیاری موارد بستگی دارد. اینکه کارها خاص باشد و به دل مخاطب بنشینند، در موفقیت آن مؤثر است. برندها باید کارهایشان را اصولی انجام دهند. از ابتدا نام‌گذاری و در ادامه رنگ و نمادهای مربوط به محصول اهمیت دارد.»

خالق برند کورال پله بعدی فعالیت خود را داشتن یک کارگاه برای ادامه تولید کارهای پایه‌ماشه و آموزش به علاقه‌مندان می‌داند.



شماره ۶۶  
شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

## معرفی



## کرونا و رونق شبکه‌های اجتماعی چگونه مسیر زندگی برخی زنان را متحول کرد؟

## هیپی راگز فرش‌های هنری و سفارشی می‌فروشد

وقتی دو سال پیش همه‌گیری جهان را زیر و رو کرد، زنان شاغل از جمله آسیب‌پذیرترین افراد بودند. امروز آنها بخشی از طبقه جدیدی از کارآفرینان هستند که با کمک رسانه‌های اجتماعی و سرگرمی‌های منحصر به فرد دوره قرنطینه، صنعت کسب‌وکارهای کوچک را تغییر می‌دهند.

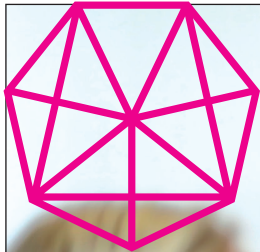
بر اساس داده‌های اداره آمار کار آمریکا، بیش از چهار میلیون نفر در دو سال اول همه‌گیری شغل خود را از دست دادند و زنان ۵۷/۳ درصد از آنها را تشکیل می‌دهند. علاوه بر این، در یک مطالعه زنان در محل کار در سال ۲۰۲۰ توسط مک‌کنزی نشان داده شد که زنان شاغل نسبت به همکاران مرد خود احساس خستگی، فرسودگی و فشار بیشتری دارند. از آن زمان، بسیاری از زنان با راه‌اندازی کسب‌وکار خود، ناامیدی خود در محل کار را به عزمی راسخ تبدیل کردند. مریدیت مایر گرلی، استاد کارآفرینی در کارنیک ملون، گفت: «این بیماری همه‌گیر مسیری را که برای اکثریت مردم امن به نظر می‌رسید، متحول کرد. اگر چیزی مانند شغل شما که از آن اطمینان داشتید، دیگر امن به نظر نمی‌رسد، حرکت به سوی کارآفرینی که جهشی خطرناک به حساب می‌آید نیز دیگر مثل گذشته ترسناک نخواهد بود.» در حالی که ماسک می‌زدیم، ۱/۵ از هم فاصله می‌گرفتیم و درهایمان را به روی دنیا می‌بستیم، گوشی‌های خود را چک می‌کردیم. طبق مطالعه‌ای که توسط کانتار، یک پلتفرم تحقیقاتی روند رسانه‌ای انجام شد، استفاده از شبکه‌های اجتماعی در طول موج اول همه‌گیری ۶۱ درصد افزایش یافت.

زنان از جمله کارآفرینانی بودند که از این جهش استفاده کردند و با ترکیبی از علاقه، تلفن هوشمند و حساب شبکه‌های اجتماعی، کسب‌وکاری را ایجاد کردند. تاژنویه ۲۰۲۲ بیش از ۵۷ درصد از سازندگان تیک‌تاک زن بودند. اینسایدر زنانی را یافته که در طول همه‌گیری شرکت‌هایی را راه‌اندازی کردند تا بهترین راهنمایی‌های خود را در راستای تبدیل شدن به یک کسب‌وکار و گسترش آن با استفاده از شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارند. در این شماره به یکی از این زنان می‌پردازیم.

نام: مادلین رونزونی  
تجارت: هیپی راگز که فرش‌های هنری و سفارشی می‌فروشد

تأسیس: سپتامبر ۲۰۲۰  
تعداد فالوورها در زمان نوشتن: ۲۶۴۰۰۰  
اکانت تجاری اینستاگرام: ۲۶۴۰۰۰  
حساب تجاری تیک‌تاک: ۸۸۷۴۰۰





## کاهش مزایای کارمندان در غول فناوری خسین بازی عجیب گوگل!

طبق گزارش‌ها، گوگل در حال کاهش هزینه‌های خود در بخش مزایای کارکنان است. بر اساس اطلاعات داخلی لو رفته که به دست اینفورمیشن رسیده است، این غول فناوری ایمیلی را به برخی از مدیران ارشد ارسال کرده و به آنها گفته است که سفر کارمندان را فقط به سفرهای تجاری مهم محدود کنند.

طبق گزارش‌ها، یکی از مدیران ارشد گوگل گفته است که با این حرکت، برای سفرهایی که حیاتی تلقی می‌شوند هم حد نسایی وجود خواهد داشت. به گزارش اینفورمیشن، عملکردهای اجتماعی، برگزاری جلسات اعضای تیم خارج از ساعت کاری و سفر به رویدادهای حضوری که هزینه حضور مجازی را نیز ارائه می‌دهند، دیگر نباید تأیید شوند.

در بیانیه‌ای که در اختیار اینسایدر قرار گرفت، سخنگوی گوگل تأیید کرد که آنها اخیراً راهنمایی‌هایی را در مورد اتخاذ رویکردی مسئولانه در مورد مدیریت هزینه‌ها، مخصوصاً در حوزه سفر و حضور در رویدادها به اشتراک گذاشته‌اند. تیم‌های مختلف هر محصول با توجه به نیازهای تجاری تیم‌هایشان، این امر را به گونه‌ای پیاده‌سازی می‌کنند که بهترین کارکرد را داشته باشد.

گوگل که در طول سال‌ها به دلیل ارائه مزایای حسرت‌برانگیز به کارکنان خود مانند وعده‌های غذایی رایگان و سالن‌های ورزشی در محل شهرت پیدا کرده، حالا به جرگه بسیاری از شرکت‌های فناوری پیوسته که به دلیل نگرانی از احتمال رکود اقتصادی در آینده به کاهش هزینه‌ها روی آورده‌اند.

اینسایدر گزارش داده است که طی جلسه اخیر شرکت، ساندار پیچای، مدیرعامل شرکت تمایل خود را برای ساده‌سازی شرکت و افزایش بهره‌وری کارکنان ابراز کرده است. پیچای گفته که می‌خواهد شرکت را ۲۰ درصد کارآمدتر کند و ممکن است در این روند شاهد کاهش تعداد کارمندان باشند.



شماره ۶۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

# B2B

## و برند کارفرمایی

مردم معمولی به ندرت شرکت‌های B2B را می‌شناسند؛ آنها برای نمایش برند کارفرمایی خود باید چگونه عمل کنند؟

دستیابی به برند کارفرمایی مناسب برای استارت‌آپ‌های B2B بسیار سخت است. متقاضیان بالقوه ممکن است قبلاً نام یک استارت‌آپ B2C را شنیده و حتی از محصول یا خدمت آن استفاده کرده باشند، اما بعید است با آخرین نرم‌افزار سازمانی آشنا باشند.

با توجه به این امر، جمله کلیشه‌ای «هرجا اراده وجود دارد، راهی وجود دارد» در اینجا کاربرد دارد؛ در صورتی که شرکت‌های B2B واقعاً بخواهند برند کارفرمایی درستی داشته باشند، راه‌های خلاقانه زیادی پیش پایشان است.

### چرا برند کارفرمایی برای شرکت‌های B2B مسئله مهم‌تری است؟

برند کارفرمایی در واقع بازاریابی تجربیات کارکنان شماست. این نشان می‌دهد شما چه کسی هستید و چه کسی نیستید. معمولاً مردم هنگام انجام کارهای روزانه خود به پروفایل کسب‌وکارهای B2B برخورد نمی‌کنند. بیشتر استارت‌آپ‌های B2B زمان خود را صرف ایجاد آگاهی از برند برای مشتریان بالقوه می‌کنند، نه نیروهای مستعد. اما اولین قدم برای غلبه بر این مسئله چیست؟ پذیرش. به عنوان یک شرکت B2B باید بپذیرید به احتمال زیاد

گزارش‌هایی از کاهش سرعت استخدام کارفرمایان یا کاهش برخی مزایا به دلیل ترس از تخیرات اقتصادی هستیم؛ اما کسب‌وکارها نمی‌توانند پیشرفت‌های اخیر خود در این زمینه را پاک کنند. در دوره‌های تغییر سریع یا عدم اطمینان کاملاً حیاتی است که بر تجربه کارمندان متمرکز بمانیم. تغییرات با سرعتی در حال اوج گرفتن است و یکی از بهترین راه‌ها برای آماده‌شدن برای آن، در کنار نگاهی دقیق‌تر به فرایندها و فناوری‌ها، ادامه سرمایه‌گذاری روی افراد است.

چیزی که در مورد آن صحبت می‌کنیم، مزایای سطحی، پرهزینه یا یکباره نیست، بلکه در مورد عناصری از تجربه کارمندان سخن می‌گوییم که برای مردم بسیار مهم است؛ شنیده شدن، داشتن استقلال بیشتر در نحوه انجام کار و کار برای سازمان‌هایی که ارزش‌های مشترک دارند. این عناصر هستند که

چند سال گذشته بدون شک تغییرات قابل توجهی را ایجاد کرده و آموخته‌های مهمی به همراه داشته است. یکی از آنها ارزش تجربه کارکنان است. طی چند سال اخیر دریافته‌ایم که ارتباط و همدلی در مدیریت یک نیروی کار پراکنده یا ترکیبی چقدر حیاتی است. به طور همزمان یک تغییر دیدگاه در میان کارمندان وجود دارد؛ آنها می‌خواهند هدف مهم‌تری داشته باشند و بخشی از چیزی بزرگ‌تر باشند. یکی از پیامدهای آن استعفا بزرگ بود. تعداد بی‌سابقه‌ای از افراد کار خود را به نفع سازمان‌هایی که نیازهای در حال تکامل آنها برآورده می‌کردند، ترک کردند.

با این حال همان‌طور که عدم قطعیت اقتصادی پررنگ‌تر می‌شود، ترس از عقب‌گرد نیز وجود دارد؛ تمرکز سازمان‌ها بر کاهش هزینه به قیمت از دست رفتن تجربه کارکنان. در حال حاضر شاهد

چرا تجربه کارمندان باید در اولویت باقی بماند؟

## سرمایه‌گذاری روی کارمندان



## درباره شرکتی که روی تجربیات کارمندان دورکار تمرکز کرد طراحی تجربه کاری به سبک پلانک

زمانی حمایت اهمیت دارد.»

پس از تور با بیبر، پلانک احساس کرد که به استراحت نیاز دارد و برای کشف موقعیت‌های دیگر زمان می‌خواهد. پس از اینکه یکی از دوستانش او را به اولین نمایش فیلم پیکسار دعوت کرد، پلانک به استودیو درخواست کار داد. قبل از اینکه به تهیه‌کننده «در جست‌وجوی دوری» کمک کند، به عنوان دستیار تولید شروع به کار کرد. تمرکز اصلی او بر مدیریت نیروهای مستعد و دفتر تولید بود. او در مورد راه‌هایی برای ایجاد ارتباطات معنادار و تقویت روحیه تیم تحقیق می‌کرد.

سپس پلانک به دفتر خانواده پیتر تیل منتقل شد؛ جایی که او رئیس ستاد و اولین مدیر دفتر تیل شد. در این نقش، او مهارت‌های خلاقانه حل مسئله خود را توسعه داد. او می‌خواست از برندهای شخصی فاصله بگیرد و روی شرکت‌ها تمرکز کند، بنابراین به سمت اپل رفت. او در طراحی صنعتی شروع به کار کرد و به عنوان مدیر تجربه محصول به کار خود در این شرکت پایان داد. در طول مدت حضورش در این برند، او تصمیم گرفت مدرک کارشناسی ارشد خود را در استراتژی طراحی بگیرد.

پلانک اکنون در گاستو فرضیه‌ها را آزمایش می‌کند، نظرات کارمندان و رهبران را می‌شنود و اطمینان می‌دهد که تجربه همه در نظر گرفته شده است. او بر این تمرکز دارد که اطمینان حاصل کند هر کسی فرصتی برای معرفی خود در حین طراحی تجربه دارد. پلانک همان طور که به رشد و تکامل در حرفه خود ادامه می‌دهد، به این مراحل محوری اساسی نیز توجه می‌کند: موضوع متداول زندگی خود که شما را به سمت مشاغل خاصی سوق می‌دهد، کشف کنید. عوامل تعیین کننده برای شما چه بود؟ از جست‌وجوی کمک در کتاب‌های توسعه شخصی نترسید. ابزارهایی وجود دارد که به شما کمک می‌کند تا قفل باورهای محدودکننده و موانع را باز کنید. به مشاغل دیگری که مورد علاقه شما هستند نیز توجه داشته باشید و به الزامات آنها دقت کنید. قرار گرفتن در معرض احتمالات دیگر مهم است.

پلانک نتیجه می‌گیرد: «استراتژی طراحی بر آموزش رهبران برای پرسش، گوش دادن و قرار دادن نیازهای انسانی در مرکز تصمیم‌گیری، تصور آینده‌های جایگزین و ساختن آنها تمرکز دارد. شما می‌توانید از هر جایی که هستید رهبری کنید. این لزوماً متکی بر قدرت شما یا میزان اطلاعاتی که شما را قدرتمند می‌کند، نیست. ما به عنوان یک انسان این ظرفیت را داریم که بر اساس نحوه برخورد با مسائل و حمایت از دیگران، از جایی که نشسته‌ایم رهبری کنیم.»



مشاهده تأثیرات کار از خانه در سه تا پنج سال آینده بر کارمندی که این مدل را انتخاب می‌کنند، جالب خواهد بود. مک‌کنزی گزارش داده که ۵۸ درصد از آمریکایی‌های شاغل، معادل تقریباً ۹۲ میلیون نفر، گفته‌اند که حداقل یک روز در هفته فرصت کار از خانه را دارند. بسیاری از کارمندان هنگام دریافت پیشنهاد شغلی، انعطاف‌پذیری و تعادل کار و زندگی را در رأس معیارهای تصمیم‌گیری خود قرار داده‌اند. تجزیه و تحلیل گاستو نشان می‌دهد که ۳۵ درصد از کارمندان معتقد بودند که انعطاف‌پذیری عامل اصلی تصمیم‌گیری در پذیرش آخرین پیشنهاد شغلی آنها بوده است. علاوه بر این، داده‌ها نشان می‌دهد که دورکار بودن یک کارمند با کاهش ۱۳ درصدی احتمال ترک کار در سه ماه پس از استخدام مرتبط است و باعث صرفه‌جویی در هزینه‌های گردش مالی (در حوزه جایگزینی و بهره‌وری تقریباً ۸۴۰۰۰ دلار در سال به‌زای هر کارمند) برای کسب‌وکارها می‌شود. امروزه درباره تأثیر دورکاری بر املاک تجاری و حمل‌ونقل عمومی در شهرها بحث می‌شود، اما در مورد سلامت روان و جنبه فرهنگی شرکت چطور؟ چگونه شرکت‌ها می‌توانند اطمینان حاصل کنند که کارکنان شان همان کیفیت آموزش، توسعه و اجتماعی شدنی را که در دفاتر کار داشتند، از خانه دریافت می‌کنند؟ لیبرتی پلانک، رئیس بخش تجربیات از راه دور در گاستو، مسیر را برای سایر شرکت‌های چندمیلیارد دلاری هموار می‌کند تا برنامه‌های مشابهی را به شیوه‌ای منحصربه‌فرد و مناسب برای کارمندان ارائه دهد. این شرکت فناوری منابع انسانی ۱۰ میلیارد دلاری که شاهد شکافی در تجربیات کارمندان بود، موقعیت کاری جدیدی تعریف کرد و پلانک را بر اساس سابقه کار در برندهای برتر از جمله استودیوی انیمیشن پیکسار و اپل، بررسی و انتخاب کرد.

پلانک کار خود را در یک شرکت املاک تجاری آغاز کرد. در حالی که مشغول جست‌وجو در شرکت‌ها و جایگاه‌های شغلی دیگر بود، از او خواسته شد تا به عنوان دستیار شخصی جاستین بیبر و مادرش پاتریشیا مالت فعالیت کند. او در نهایت پذیرفت و اولین دستیار او شد. پلانک از خانواده‌ای پرجمعیت می‌آمد، در نتیجه مجموعه مهارت‌هایی برای درک پویایی خانواده و نحوه برخورد با تیپ‌های مختلف شخصیت داشت. او بیان می‌کند: «وقتی دستیار شخصی هستی، در زندگی روزمره آن فرد حضور داری. این به معنای بودن در فضای خانواده و تجارت آنها در هر روز هفته است. تجربه بسیار خوبی از رهبری بود، زیرا شما یاد می‌گیرید چه زمانی مخالفت و ایستادگی در برابر افراد مهم است و چه

دارایی ملموس برای نشان دادن به کارمندان بالقوه مشخص می‌کند که شما برند کارفرمایی خود را جدی می‌گیرید.

### غلبه ثبات بر کمیت

هیچ چیز بدتر از ابتکارهای انفجاری و به‌دنبال آن دوره‌های سکوت نیست. نبردهای خود را عاقلانه انتخاب کنید. تصمیم‌گیری در مورد چند کانال کلیدی و پلتفرم محتوایی که مناسب شماست و کسب اطمینان از کامنت‌های مداوم و منظم، به ایجاد پایگاه مخاطبان و اعتبار شما کمک می‌کند. برای مثال ممکن است برداشت شما این باشد که یک کانال اختصاصی لینکدین داشته باشید که تمام موارد مربوط به فرهنگ و زندگی روزمره در شرکت را پوشش دهد. با به‌روزرسانی‌های مرتب نشان می‌دهید که افراد تیم مشغول چه کاری هستند.

### نمونه‌های موفق در ساخت برند کارفرمایی

خوشبختانه نمونه‌های زیادی از برندهای کارفرمایی موفق برای شرکت‌های B2B وجود دارد. یکی از نمونه‌های عالی، غول نرم‌افزار ارتباط با مشتری «هاب‌اسپات» است. این شرکت بیش از ۷۰۰۰ کارمند دارد و یکی از شناخته‌شده‌ترین شرکت‌های B2B است و با وضع قوانینی، فرهنگ شرکت را با قدرت بیشتری ترویج می‌دهد. کد فرهنگی هاب‌اسپات این کار را به درستی انجام می‌دهد؛ ۱۲۸ اسلاید هوشمندانه که مستقیماً به اصل مطلب اشاره می‌کند و نشان می‌دهد که هاب‌اسپات برند کارفرمایی خود را جدی می‌گیرد. در اروپا، «پرسونیو» نمونه مناسبی برای تأمل است. جای تعجب نیست که یک شرکت منابع انسانی تأکید زیادی بر نمایش فرهنگ خود داشته باشد. وبلاگ آنها به صورت گسترده بر صدای کارمندان تمرکز دارد و اجازه می‌دهد تجربیات آنها به نمایش درآید. وب‌سایت بنیاد پرسونیو که جزئیات تلاش‌های خیره‌شده شرکت و نحوه همسویی آنها با اهداف تجاری آن را نشان می‌دهد، نمونه‌ای زیبا از پایبندی این کارفرما به ارزش‌های خود است. به یاد داشته باشید که ساختن یک برند کارفرمایی ارزشمند برای شرکت‌های B2B نیازمند رویکردی خلاقانه و انعطاف‌پذیر است. شما شکست نمی‌خورید، بلکه یاد می‌گیرید. بنابراین همه‌چیز را به عنوان نسخه اولیه در نظر بگیرید و بدانید که نسخه‌های جدید بسیاری پس از آن خواهند آمد. محتوا (فرهنگ) خود را عرضه کنید و اجازه دهید تعامل و پاسخ مخاطبان، مسیر استراتژی شما را تعیین کند.

افرادی که استخدام خواهید کرد تا به حال نام تجاری شما را نشنیده‌اند و همین‌طور هم خواهند ماند. افرادی که به‌دنبال کارفرمای جدیدی برای خود هستند، به‌طور جادویی با شما روبه‌رو نخواهند شد، مگر اینکه آگاهانه تلاش کرده و بر تعاملات باکیفیت و متناسب تمرکز کنید. آنها شما را پیدا نخواهند کرد، این شما هستید که باید آنها را پیدا کنید.

### مردم‌محور باشید

برند کارفرمایی با کارمندان شما معنی پیدا می‌کند. کارکنان شاد و متعهد یک برند کارفرمایی قوی می‌سازند. اگر به‌عنوان یک کارفرما شهرت خوبی دارید، می‌توانید کاندیداهای متعهد بیشتری را جذب کنید و در نتیجه نیروهای بهتری را استخدام کنید.

هرچه کاندیداها با نام تجاری شما آشنایی کمتری داشته باشند، در طول فرایند مصاحبه زمان بیشتری را صرف تحقیق در مورد شما می‌کنند. آنها به پست‌های لینکدین کارمندان فعلی نگاه می‌کنند و وب‌سایت‌هایی که افراد نظرات خود را در مورد شما در آنها ثبت کرده‌اند، مطالعه می‌کنند. این نظرات کاندیداهای نامطمئن را متقاعد می‌کند که به تیم شما بپیوندند و نماینده برند شما باشند.

### فرهنگ واقعی خود را ارائه دهید

در مورد پست‌های تیریک مناسبات در لینکدین صحبت نمی‌کنیم، بلکه از استراتژی دقیق و برنامه‌ریزی برای چگونگی ارائه فرهنگ شرکت خود به جهان حرف می‌زنیم. از آنجا که بعید است کاندیداهای بالقوه ایده‌ای در مورد

برند شما داشته باشند، مهم است که خود را به صورت شفاف ارائه دهید. توضیح دهید که چه کسی هستید و چه کسی نیستید. در مورد دیدگاه و ارزش‌های خود به‌طور گسترده صحبت کنید. مثال‌های واقعی و اختصاصی از شرایط منحصر به فرد خود به‌عنوان یک کارفرما ارائه دهید. برای مثال هنگامی که شرکتی می‌خواهد در مورد فرصت‌های برابر در محیط کار صحبت کند، باید حتماً ذکر کند که مثلاً ۴۰ درصد از تیمش را افرادی تشکیل می‌دهند که خود را زن معرفی می‌کنند. شما لازم است فعالانه این داستان‌ها و ارزش‌ها را با کاندیداهای بالقوه به اشتراک بگذارید تا به آنها نشان دهید که در تلاش هستید تا مشکلات دنیای واقعی را حل کنیم و «تنوع» را به رسمیت می‌شناسید. تولید یک کتاب راهنمای فرهنگ نیاز به زمان و انرژی زیادی دارد. محتوا حرف اول را می‌زند، ولی داشتن یک



ترانه احمد دوست  
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com



شماره ۶۶  
شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

به آماده‌سازی کارکنان برای تغییر کمک می‌کنند؛ رهبری همدلانه و پاسخگویی به نیازهای کارکنان برای اطمینان از اینکه آنها احساس کنند در یک دوره پرتلاطم حمایت می‌شوند، بسیار مهم است. یک راه اصلی و اغلب نادیده گرفته‌شده برای تقویت انعطاف‌پذیری سازمان در جهت تغییر، گوش دادن به نیروی کار است. ممکن است خواندن و بررسی بازخوردهای سازنده انرژی زیادی ببرد، اما این بینش‌های منظم به شما کمک می‌کند تا راه‌حل‌ها را پیدا کنید، اقدامات آگاهانه انجام دهید و مهم‌تر از همه، فضایی برای گفت‌وگو ایجاد کنید که در آن بتوانید به‌طور مستمر روی بهبود تجربه کارمندان با هم کار کنید. یکی از بزرگ‌ترین تغییراتی که در حال حاضر شاهد آن هستیم، تغییر نحوه انجام دادن کارهاست. بر

اساس گزارش مجمع جهانی اقتصاد، نیمی از کارکنان تا سال ۲۰۲۵ به آموزش مجدد مهارت‌ها نیاز خواهند داشت. به طوری که پیش‌بینی می‌شود مهارت‌هایی مانند تفکر تحلیلی، حل مشکلات پیچیده و خلاقیت جزء ۱۰ مهارت مورد نیاز تا سال ۲۰۲۵ باشد. شرکت‌ها باید یک بار دیگر تمرکز خود را به کارمندان معطوف کنند و آنها را تشویق به یادگیری مهارت‌های جدید کنند. مهارت‌آموزی و یادگیری مستمر نه تنها در یافتن و پرورش استعداد، بلکه در کمک به تولید انگیزه برای استفاده از استعدادها، چیزی است که کسب‌وکارها به آن نیاز دارند و همچنین کارکنان آن را می‌خواهند؛ اما دستیابی به این امر مستلزم آن است که یادگیری و رشد را به بخشی جدایی‌ناپذیر از فرهنگ خود تبدیل کنید تا توسط همه قابل دسترس باشد و پذیرفته شود.



## قرون وسطی و فناوری و نوآوری در هند و چین

### نوآوری مغفول مانده

برخی از فناوری‌های آسیای شرقی و جنوبی به‌ویژه فناوری هند و چین قرار گرفتن در روند انتقال را مدیون اسلام هستند. ارتباطات تجاری دیرینه‌ای بین فرهنگ‌های باستانی هندو و بودایی شبه‌قاره هند با جهان عرب تا غرب برقرار شد و خود این تمدن‌ها نیز پس از فتح مغول در قرن شانزدهم تحت سیطره شدید مسلمانان قرار گرفتند. در ابتدا صنعتگران هندی در کار با آهن تخصص پیدا کردند و بابت ساخت محصولات فلزی و شیوه‌های نساجی شهرت بسیاری داشتند، اما شواهد اندکی وجود دارد تا نشان دهد در قرن شانزدهم نوآوری فنی در تاریخ هند پیش از پایه‌گذاری مراکز تبادل تجاری اروپایی نقش برجسته‌ای داشته است.

شکوفایی تمدن در چین از حدود سال ۲۰۰۰ پیش از میلاد و در زمانی نمایان شد که نخستین سلسله‌های تاریخی ظهور کردند. این تمدن از ابتدا به مهارت‌های فناوری در قالب مهندسی هیدرولیک اهمیت می‌داد، چراکه برای ماندگاری خود وابستگی بسیاری به چیرگی بر سیلاب‌های غنی اما ویرانگر (HuangHe) رودخانه زرد داشت.

سایر فناوری‌ها از جمله ریخته‌گری آهن، تولید چینی و ساخت برنج و کاغذ در مراحل اولیه ظاهر شدند. از آنجا که هر سلسله پیرو سلسله دیگر بود، تمدن چین زیر سلطه نخبگان اداری، ماندگاری‌ها قرار گرفت که به زندگی چینی تداوم و ثبات دادند، اما همزمان موجب چیرگی دیدگاهی محافظه‌کارانه بر روند نوآوری شدند؛ آنها در برابر معرفی شیوه‌های جدید مقاومت می‌کردند مگر اینکه سودی روشن از آن به دست بیاید. نمونه‌ای از چنین نوآوری توسعه استادانه و نوآورانه ساعت مکانیکی بر پایه نیروی آب بود که تحت نظارت سوسانگ در سال ۱۰۸۸ ساخته

شد. این ساعت به وسیله یک چرخ آبی هدایت می‌شد که به‌طور منظم در حرکت بود.

پیوندهای بین چین و دنیای غرب تا دوران مدرن ضعیف باقی ماند، اما مانند آنچه در سفر مارکوپولو در سال‌های ۱۲۹۵-۱۲۷۱ رخ داد، برخورد گاه و بیگاه موجب آگاهی غرب از برتری فناوری چینی و ایجاد انگیزه برای انتقال فناوری به غرب شد. همه‌دانش غربی درباره ابریشم‌کاری، قطب‌نمای مغناطیسی و کاغذسازی از چین گرفته شده است. اروپایی‌ها چندین قرن پیش از اینکه دست به کار تولید چیزی باکیفیت مشابه چینی مرغوب وارداتی شوند، این ساخته چین را می‌ستودند. با این حال ماندگاری چینی در حالی که از ثبات اجتماعی نسبی برخوردار بود، کاری برای تشویق نوآوری یا روابط تجاری با جهان خارج انجام نداد. شکل نگرفتن گروه اجتماعی معادل طبقه بازرگانان در چین، آن گونه که در غرب شکوفا شده و برای ارتقای تجارت و صنعت تلاش زیادی کرد، نیز از این وضعی اثر گرفته بود. در نتیجه چین در مهارت‌های فنی از غرب عقب افتاد تا اینکه تحولات اجتماعی قرن بیستم و انقلاب‌های سیاسی عزم راسخ برای کسب این مهارت‌ها را برانگیخت و چینی‌ها را متوجه اهمیت آن برای شکوفایی اقتصادی کرد.

جهان غرب در سال‌های ۵۰۰ تا ۱۵۰۰ ناگزیر شد با وجود دستیابی به بسیاری از فناوری‌های شرقی، بیشتر مشکلات را با ابتکار عمل خودش حل کند. به این ترتیب یک جامعه کشاورزی شکل گرفته بر پایه اقتصاد معیشتی به جامعه‌ای با تجارت پایدار با بهره‌وری بیشتر، صنعت و زندگی شهری روبه‌رشد تبدیل شد. این در درجه نخست دستاورد فناورانه و عظیم چشم‌گیری بود.



شماره ۶۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

# پروژه مهار نیرو

نقش منابع انرژی در توسعه فناوری؛ موفقیت فناورانه قرون وسطی در بهره‌گیری از نیروی آب و باد حتی از مهار نیروی اسب هم مهم‌تر بود

جنگ‌های قرون وسطی مبدل ساخت؛ به این ترتیب پایه‌های تغییرات پیچیده در اجتماعی آغاز شد که قادر به تأمین هزینه‌های جنگ‌های شوالیه، زره و اسبش بود، در حالی که برای امرار معاش خود روی لبه قرار داشت.

### ظهور منسوجات

موفقیت فناورانه قرون وسطی در بهره‌گیری از نیروی آب و باد حتی از مهار نیروی اسب هم مهم‌تر بود. رومی‌ها پیشگام استفاده از نیروی آب در امپراتوری بعدی بودند و ممکن است برخی از شیوه‌های آنان هنوز باقی مانده باشد. در همین حال به نظر می‌رسد که آسیابی که ابتدا در شمال اروپا مورد توجه قرار گرفت، آسیاب نوری بود که از چرخ آبی استفاده می‌کرد که به شکل افقی نصب شده و بدون دخالت چرخ‌دنده و به شکل مستقیم یک جفت سنگ آسیاب را به حرکت درمی‌آورد. نمونه‌هایی از این آسیاب ساده در اسکاندیناوی و در شتلندها

انقلاب در منابع انرژی به رشد جهان غرب و دگرگونی آن از یک جامعه کشاورزی به موجودیتی برخوردار از تجارت پایدار و صنعت و زندگی شهری سرعت بخشید. جامعه‌ای که به نیروی کار بردگان دسترسی نداشت و شرایط کمبود نیرو را تجربه می‌کرد، انگیزه لازم برای جست‌وجوی منابع انرژی جایگزین را به دست آورده و به ارائه ماشین‌آلاتی روی آورد که موجب صرفه‌جویی در نیروی کار شود. قدرت برگرفته از اسب، نخستین ابزار این مسیر و دگرگونی اجتماعی بود.

اختراع نعل اسب، رکاب و دهنه برای نخستین بار در دوران تاریک غرب انجام شد. آنها توانستند اسب را از حیوانی که تنها به درد کارهای سبک و باربری می‌خورد، تبدیل به یک منبع انرژی کنند که در جنگ و صلح به کار می‌آمد. مهار کردن اسب با دهنه و اتصال آن به گاوآهن سنگین آن را به حیوانی کارآمدتر از گاو تبدیل کرد و اختراع رکاب آن را به ابزار برتری جنگجویان سواره در



## تیم رباتیک نوجوانان که این روزها آماده المپیاد جهانی ژنو می‌شود، در پی جذب اسپانسر است

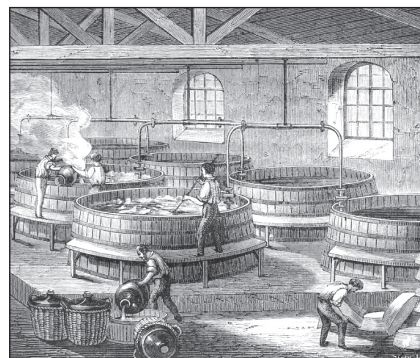
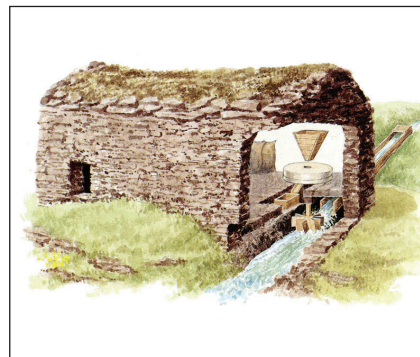
### این گروه متنوع

← **مقام‌های ایران در المپیاد جهانی رباتیک**  
سال ۲۰۱۷ گذشت، اما به همین ترتیب در هر سال ایران با ربات‌های مختلف درباره موضوعات متفاوت وارد رقابت شد. سال ۲۰۲۰ در نهایت تیم ایران به عنوان ۲۰ تیم برتر انتخاب شد و کرمی، جایزه بهترین مربی سال را از این رقابت‌ها برد. سال گذشته نیز این تیم به جایگاه دوم جهانی رسید؛ آن هم با یک ایده جالب برای درست شدن سطل زباله‌های هوشمند از یکی از اعضای که با معرفی جمعیت حمایت از کودکان به گروه پیوسته بود. این عضو گروه به خاطر تجربه زیسته خود، ایده جالبی درباره تفکیک زباله به تیم داد که نه تنها جایزه جهانی را برد، بلکه مورد استقبال بسیاری از استارت‌آپ‌های محیط زیستی هم قرار گرفت.

← **حالا قدم آخر**  
این نوجوانان قرار است نهم اکتبر به سوئیس برسند و یازدهم دوباره به کشور برگردند. در این مدت نیازهای بعضی از اعضا مثل اینترنت، تبلت، لپ‌تاپ و هزینه‌های رفت و آمدشان با کمک‌های خیرین و اسپانسرهای مختلف تأمین شده بود و حالا مانده قدم آخر؛ یعنی اسپانسر که هزینه سفر مهیج آنها به ژنو را تأمین کند. این نوجوانان همه کارهای رسانه‌ای را هم خودشان در دست گرفته‌اند و می‌گویند تلاش کرده‌اند که حمایت‌های مالی بیشتری برای این سفر مهیج در اینستاگرام‌شان جمع کنند. حساب آنها به اسم Teamiranfgc هر چند روز یک بار به‌روز می‌شود و گزارشی از آمادگی‌شان برای روبه‌رو شدن با رقبای اصلی از کشورهای اندونزی، رومانی و آمریکا می‌دهد. آنها این روزها آخرین اردوی خود را برای ساخت رباتی در حوزه کاهش ردپای کربن می‌گذرانند که می‌تواند نه فقط یک محصول مهم برای این مسابقه، بلکه برای همه دنیا باشد. مثل همان تجربه سال ۲۰۲۱ که با ایده «سطل زباله هوشمند» هم رتبه دوم جهانی را آوردند و هم با استقبال استارت‌آپ‌های مهم خارجی و داخلی مواجه شدند.

هفته دوم مهر قرار است یک تیم رباتیک از ایران عازم مهم‌ترین مسابقات جهانی رباتیک شوند. درباره همان گروهی حرف می‌زنیم که سال ۲۰۲۱ هم به رتبه دوم همین مسابقات رسید؛ اما اینکه آنها کی می‌روند و آیا دست پر برمی‌گردند یا نه، موضوع ما نیست. اصل قصه، ماجرای دراماتیک این گروه ۲۲ نفره است که آنها را جذاب و متفاوت کرده است. «متنوع و متنوع»؛ این احتمالاً بهترین صفتی است که می‌شود به این گروه رباتیک اطلاق کرد. آن هم به خاطر اینکه اعضای آنها به جز نوجوانان تهرانی، شامل دختران و پسرانی از قلعه حسن خان، اصفهان، خاک سفید، شیراز، خانه علم جمعیت حمایت از کودکان، دروازه غار، احمدآباد مستوفی و... می‌شود که همگی بعد از یک آزمون به عضویت گروه درآمدند. چه زمانی؟ از سال گذشته با کمک شبکه‌های مجازی.

← **از دهلی تا واشنگتن**  
چند سال به عقب برگردیم؛ ماجرای شکل گرفتن تیم از سال ۲۰۱۶ شروع شد. درست همان سالی که محمدرضا و تیم خود به همراه ۱۳ گروه دیگر از ایران راهی هند شده بودند که در مسابقات رباتیک شرکت کنند. آن زمان مدیر اجرایی شرکت فرست که تا پیش از این برگزارکننده مسابقات رباتیک در سطح کشورهای برتر دنیا بود، با وسواس زیادی شرکت‌کننده‌های مسابقات دهلی را بررسی می‌کرد. چرا؟ کمپانی فرست تصمیم گرفته بود که مسابقات رباتیک جدیدی با حضور ۱۹۰ کشور دنیا برگزار کند؛ یعنی مسابقاتی که کشورهای کمتر برخوردار هم بتوانند در آن دخیل شوند. این مدیر با دقت کارهای گروهی تیم‌ها و کشورهای مختلف را زیر نظر داشت تا اینکه گروه محمدرضا و دوستان او از اصفهان، به چشمش آمدند و از آنها دعوت کرد که سال دیگر برای مسابقات فرست گلوبال پلنچ راهی آمریکا شوند.



چکش‌های مورد استفاده در تولید منسوجات نمدی ساینده می‌شد.

### صابون‌سازی و توسعه صنعت زغال سنگ

در همین حال شهرهای در حال گسترش که بازاری رو به رشد برای محصولات طناب‌سازان، بشکه‌سازان، چرم‌کاران، و فلزکاران (زرگرها و نقره‌سازان) داشت، صنایع دستی سنتی رونق گرفت. صنایع دستی جدید و مهم‌تر مانند صابون‌سازی در شهرها توسعه یافت. به نظر می‌رسد شیوه ساخت صابون یک ابداع تیتونی (Teutonic) در دوران تاریک بوده که در بین تمدن‌های باستانی ناشناخته است. این فرایند شامل جوشاندن آنها با یک قلیایی قوی برای تجزیه چربی‌های حیوانی یا گیاهی است. مدت‌ها قبل از اینکه صابون برای پاک‌سازی شخصی رایج شود، کالای ارزشمند صنعتی برای تمیز کردن پارچه‌های نساجی بود. ساخت صابون یکی از نخستین فرایندهای صنعتی بود که در آن از زغال سنگ برای سوخت استفاده شد. توسعه صنعت زغال

سنگ در شمال اروپا نوآوری مهم دیگر قرون وسطی است که هیچ تمدنی پیش از آن چنین تلاش سامان‌یافته‌ای برای بهره‌برداری از زغال سنگ انجام نداده بود. شیوه‌های استخراج تا زمانی که زغال سنگ در نزدیکی سطح زمین قابل دستیابی بود چندان پیچیده نبود، اما همان‌گونه که جست‌وجو برای این ماده معدنی به عمق بیشتری رفت، این صنعت روش‌هایی را نسخه‌برداری کرد که پیش‌تر در صنایع معدنی فلزی در شمال و مرکز اروپا کامل شده بود.

(Shetland) باقی مانده است که در جنوب اروپا، جایگاه آسیاب معروف یونانی نیز نمایان شده. برخی از ۵۶۲۴ آسیاب ثبت شده در کتاب Domesday انگلستان در سال ۱۰۸۶ نیز از این‌گونه بوده، گرچه شاید تا آن تاریخ چنگکی که به صورت عمودی به یک چرخ نصب شده بود، خود را به خوبی در چشم‌اندازهای انگلستان تثبیت کرده بود. آسیاب نورس (Norse) برای آنکه چرخ را با سرعت مناسب بچرخاند به جریان آب نیاز داشت و برای سنگ آسیاب بالایی نیازی به چرخ‌دنده نبود (این روش چرخاندن یک سنگ بر بالای سنگ تخت ثابت به‌زودی فراگیر شد). بیشتر آسیاب‌های Domesday برای آسیاب غلات به کار گرفته می‌شد، اما در قرن‌های بعدی کاربردهای مهم دیگری از جمله ساخت منسوجات (فشرده‌سازی و ساخت نمد از الیاف پشمی)، اره کردن چوب و خرد کردن دانه‌های گیاهی برای روغن‌گیری نیز برای آن ابداع شد. چرخ‌های اورشات (Overshot) نیز در جاهایی که جریان کافی آب وجود داشت معرفی شدند و توانمندی آسیاب‌سازان قرون وسطایی در ساخت آسیاب‌ها و استحکامات و در ساخت چرخ‌دنده‌هایی افزایش یافت که به شکلی فزاینده پیچیده‌تر می‌شد.

### بادبان‌ها و آسیاها

از آغاز تمدن بادبان برای مهار نیروی باد به‌کار می‌رفته، اما غرب تا پایان قرن دوازدهم آسیای بادی را نمی‌شناخت. شواهد نشان می‌دهد که آسیای بادی در غرب به شکلی خودکار توسعه یافته است. اگرچه در ایران و چین پیشینه‌هایی از آن وجود دارد، اما این ابهام همچنان باقی است. آنچه مسلم است اینکه آسیای بادی در اروپای قرون وسطی بسیار مورد استفاده قرار گرفت. نیروی باد به طور کلی کمتر از نیروی آب قابل اعتماد است، اما در جایی که آب کمی در دسترس است، باد یک جایگزین جذاب است. چنین شرایطی در مناطقی که از خشکسالی یا کمبود آب‌های سطحی رنج می‌برند و در مناطق پست که رودخانه‌ها انرژی اندکی دارند، به چشم می‌خورد. بنابراین از یک سو در جاهایی مانند اسپانیا یا نواحی پایین انگلستان و از سوی دیگر در فنلاند و پولدر هلند آسیای بادی شکوفا شده‌اند. اولین نوع آسیای بادی که به شکل گسترده به کار گرفته شد، آسیای ستونی (post) بود که در آن تمام بدنه آسیا روی یک ستون می‌چرخد تا بادبان‌ها رو به سوی باد قرار گیرد. با این حال در قرن پانزدهم بسیاری به سوی ساخت برج آسیا رفتند، که در آن بدنه آسیا ثابت است و فقط کلاهک حرکت می‌کند تا بادبان‌ها در جهت باد قرار گیرند. توسعه آسیای بادی همانند آسیاب نه تنها قدرت مکانیکی بیشتری را به همراه آورد، بلکه به افزایش دانش درباره ابزارهای مکانیکی کمک کرد که در ساخت ساعت‌ها و سایر وسایل به کار می‌رفت.

اروپای قرون وسطی توانست بهره‌وری را با منابع جدید قدرتی که در اختیار داشت، افزایش تا اندازه زیادی افزایش دهد. افزایش بهره‌وری در کشاورزی به فراوانی مشاهده می‌شود، آنجا که گاو با اسب جایگزین شد، محصولات جدید معرفی شدند و این مسئله به بهبود اندازه غذا و تنوع آن انجامید که به بهتر شدن رژیم غذایی و

انرژی مردم منجر شد. همچنین معرفی چرخ ریسندگی در صنایع در حال گسترش آن دوره، به‌ویژه صنعت تولید پارچه‌های ابریشمی تا حدی این فرایند مهم را خودکار کرد و شیوه استفاده از نیروی آب برای ایجاد حرکت تأثیری ژرف بر موقعیت صنعت در انگلستان در سده‌های پس از قرون وسطی گذاشت. صنعت کاغذسازی اواخر قرون وسطی نیز از همین رویه پیروی کرد؛ الیافی که از آن کاغذ تهیه می‌شد، به وسیله



شماره ۶۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

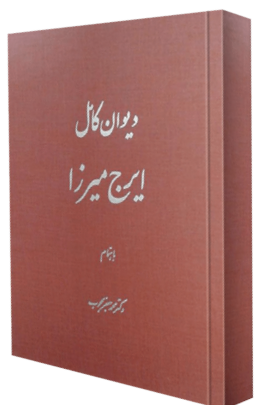


نصایح ایرج میرزا

## یاد باد آنچه به من گفت استاد

ایرج میرزا از شاعران برجسته دوران مشروطه خواهی و از پیشگامان نوگرایی در ادبیات فارسی بود. وی که در تبریز به دنیا آمد، فرزند صدرالشعرا و نتیجه فتحعلی شاه قاجار بود. در مدرسه دارالفنون تبریز تحصیل کرد و هنگامی که امیرنظام گروسی مدرسه مظفری را در تبریز پایه گذاری کرد، معاون آن مدرسه شد، در حالی که مدیر ماهنامه ورقه (نخستین نشریه دانشجویی تبریز) نیز بود. وی به زبان‌های ترکی، فارسی، عربی و فرانسه تسلط داشت و روسی نیز می‌دانست. اشعار ایرج ساده و روان و گاهی دربرگیرنده واژه‌ها و گفتار عامیانه است که در دوره مشروطیت اثرگذار بود. ایرج میرزا در ۲۲ اسفند ۱۳۰۴ شمسی در پی سکته قلبی در تهران درگذشت و در آرامگاه ظهیرالدوله به خاک سپرده شد.

گفت استاد مبر درس از یاد  
یاد باد آنچه به من گفت استاد  
یاد باد آن که مرا یاد آموخت  
آدمی نان خورد از دولت یاد  
هیچ یادم نرود این معنی  
که مرا مادر من نادان زاد  
پدرم نیز چو استادم دید  
گشت از تربیت من آزاد  
پس مرا منت از استاد بُود  
که به تعلیم من استاد استاد  
هرچه می‌دانست آموخت مرا  
غیر یک اصل که ناگفته نهاد  
قدر استاد نکو دانستن  
حیف! استاد به من یاد نداد  
گر بمر دست روانش برنور!  
ور بُود زنده خدا یارش باد!



شماره ۶۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

# میزانگر ماندنی بود...

شنیده‌ها حاکی از آن است که سرجهازی همه دولت‌های همه زمان‌ها و همه جبهه‌ها و حزب‌ها و شاخه‌ها بالاخره از مد افتاده و آن طفلک معصوم مجبور به استعفا شده؛ از که حرف می‌زنم؟ از سورا حرف می‌زنم

گرفته‌اند؟ در پاسخ باید عرض کنم حالا هر کسی. آدمی است و طبع طمع کارش. ممکن است این فرد از افراد بالیاقت و کاردان و باسوادی مثل فارغ‌التحصیلان یک دانشگاه خاص باشد و امکان هم دارد یک آدم بی‌سواد و پرت باشد که حالا یک مدرک هم از دانشگاه شریف و تهران و امیرکبیر گرفته باشد و هوا برش داشته باشد.

البته باید همیشه یادمان باشد که در قاعده‌ها همیشه استثنا هم هست. مثلاً اینکه فکر کنیم میز هر کسی ماندنی نیست، از بیخ و بن غلط است. حالا اگر آن آدم مثل شاه چارلز باشد، با دو تا اخم و کیش کیش دست ماجرا ختم به خیر می‌شود، اما اگر صاحب میز مثل کارلوس خان کی‌روش باشد چه؟ اگر مثل



عبدالمحمد  
مقدمی

@moghaddamy0007

مهدی جان تاج باشد چه؟ با رویش ناگزیرشان از بالا و پایین میز چه می‌کنید؟ اگر خواستید میز را از شان بگیرید و آن بزرگان عرصه مدیریت زمین و هوا با لگد زدند زیر میز چه؟ زورتان بهشان می‌رسد؟ نمی‌رسد که!



ای دوست پادشاه شدن افتخار نیست  
عمری دگر برای چنین روزگار نیست  
البته غیر تاج و به جز کارلوس کبیر  
دوران هیچ سلطنتی ماندگار نیست

و فناوری رئیس جمهور خوشحال‌اند. در حالی که یکی نیست به آنها بگوید: «ای دوست بر جنازه دشمن چو بگذری / شادی مکن که بر تو هم این ماجرا رود» البته دور از جان سورناجان، ایشان که ماشاءالله چهارستون بدنش سالم است و به امید خدا در ۱۰، ۱۲ هیئت دولت دیگر هم معاون خواهد بود. گیریم این بار از آن عزیز از دست‌رفته برای جلسات هیئت دولت دعوت نمی‌شده؛ خیلی مهم نیست. سورنا این قدر از این جلسات دیده که چشمش پر است.



گفتم جنازه یاد ملکه... ببخشید پادشاه بی اعصاب

شب نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۵۸)

## سراغش را نگیرید دادیم رفت!

باید هرچه فریاد دارم سر سمیرا و مهدی بکشم و همه زورم را بگذارم تا یک بار برای همیشه تکلیفم را با آنها روشن کنم که با این شیوه خبرپراکنی روی روح و روانم

یورتمه نروند؛ ولی گویا تنها سمیرا و مهدی نیستند که از روی شاهراه‌های عصبی ما گذشته و پا توی کوچه‌پس‌کوچه‌های روح و روان گذاشته‌اند. اصلاً بی‌خیال، حالا که اعصاب ما شده شاهراه، هرکسی از نماینده مجلس تا مسئول بیمه و مالیات می‌تواند تشریف بیاورند و تخت‌گاز بروند روی اعصاب ما!

در خبرها آمده بود فلان نماینده محترم مجلس نه گذاشته و نه برداشته، در گفت‌وگو با رسانه‌ها آنگاه که یکی جسارت کرده و پرسیده درباره فلان طرح مربوط به زندگی و کسب‌وکار



مهران امیری



mehranamiri@gmail.com

و حقوق قانونی همه مردم چه خبری دارید، بدون فوت وقت و بلادرنگ رو به خبرنگار بیچاره کرده و گفته سراغش را نگیرید، دادیم رفت! این حرف را هم چنان محکم و تند و سریع زده که یکی آنجا نتوانسته بپرسد: کی؟ کجا؟ چرا؟ چطور؟ به ناگزیر همه به هم نگاه کرده و سرشان را مثل بچه آدمیزاد انداخته‌اند زیر و برگشته‌اند دفترشان تا این خبر را که هیچ‌کدام از اجزایش به‌خوبی روشن نیست، بنویسند و منتشر کنند و بروند خانه.

می‌فهمیم و می‌دانیم که خبر دادن راه و روش خودش را دارد؛ اما آن روزی هم که یک نفر را فرستاده بودند تا خبر مرگ جاسم را با لطافت و ملاحظت به زن و فرزندان بگوید تا پس نیفتند، آن یک نفر کم حوصله صاف رفته بود سر اصل مطلب و وقتی درب خانه را که به‌سختی کوبیده بود به رویش باز کردند، پرسیده بود از حال جاسم خبر دارید؟ و هنوز جواب نشنیده، گفته بود: خبرش رسید، جاسم مُرد. درست که آن روز عده‌ای دوست جاسم را تمشیت کردند تا یاد بگیرد خبر بد را چطور با ملاحظت و مهربانی بدهد، اما اصولاً آن نماینده مجلس اجازه چنان حرکات شنیعی را به چنان شنوندگانی نمی‌دهد.

نماینده مجلس هم انگار حوصله و وقت پرگویی نداشته، آب پاکی را روی دست همه ریخته و صاف رفته سر اصل مطلب که چرا این همه پرسش‌های پراکنده می‌پرسید؟ سراغش را نگیرید، دادیم رفت! فکرش را بکنید آن خبرنگار بیچاره که هنوز مبهوت قدرت آن نماینده بوده، در بازگشت به دفتر نشریه جواب سردبیر را چطور بدهد وقتی می‌پرسد: «کی؟» مگر می‌شود چنین کار مهمی را یک‌شبه انجام داد؟ پاسخش روشن است. آن نماینده هم نگوید ما می‌گوییم: «بی‌خبر بودن شما مشکل خودتان است، نه اینکه اطلاع‌رسانی نشده. اگر کمی سرتان را از این شبکه‌های اجتماعی فسادبرانگیز درآورده بودید، از این‌گونه خبرها بی‌خبر نمانده بودید.» حالا اگر سردبیر پافشاری کند و بپرسد کجا؟ باز هم بی‌نیاز از مراجعه به نماینده می‌شود؛ همان جایی که روی تابلویش نام یک شورای محترم قانونی (حتی فراقانونی) نوشته شده. آدرس بدهیم یا لوکیشن بفرستیم؟ ولی پرسش درباره «چطور» دیگر واقعاً خنده‌دار است. اصلاً اگر سردبیر یک رسانه روشنگر درباره موضوعی این‌قدر روشن بپرسد، خودش باید پاسخ دهد که چطور سردبیر شده؟ آخر اینکه چطور چنین تصمیم مهمی گرفته شده، پرسیدن دارد؟





چرا سرمایه گذار فرشته  
کوین بیس، حالا از مخالفان  
سرسخت رمزارز است؟

### نقدهای شاپیرا به بلاکچین و رمزارزها

# ۳۶

# هفتاد و ششم

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



تحلیل  
ANALYSIS

### قانون گذاری متناسب با بلاکچین

آیا می توان در  
سیاست گذاری هم  
غیر متمرکز عمل کرد؟

۷



خبر  
NEWS

### گنسلر: این دیگر وام دهی است!

روی آوردن اتریوم به اثبات  
سهام آن را به تعاریف  
SEC نزدیک تر کرده است

۶



گزارش  
REPORT

### استارت آپ های کریپتویی خوش آتیه

پیشنهاد چند سرمایه گذار  
خطر پذیر و شناخته شده  
درباره پروژه های آینده دار

۱۴



گزارش  
REPORT

### موافقان و مخالفان ادغام

معنای ادغام اتریوم  
برای اکوسیستم ارزهای  
دیجیتال چیست؟

۴



## مدیریت آری مسدود سازی نه!

گفت و گو با مجتبی توانگر، رئیس کمیته  
دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس درباره  
بایدهای قانون گذاری در حوزه رمزارزها

فناوری بلاکچین و رمزارز موجب تسهیل امور  
مالی و اتصال به بازارهای بین المللی می شود

عکس: آرش عاشوری نیا



### جریمه کاسبانی که بیت کوین می پذیرند دریافت ۲۵ درصد از درآمد سالانه!



دوج کوین برای  
سرگرمی بود اما  
حالا وبال گردنم  
شده است

توصیه های  
جکسون پالمر برای  
سرمایه گذاران رمزارزی



### پیش آزمایش رمز ریال

رئیس کل بانک مرکزی خبر داد

## CFTC رگولاتور رمزارزها در آمریکا می شود

# آمریکا چطور از رمزارزها مالیات می گیرد؟



صالح آبادی از آخرین برنامه های رمزازی بانک مرکزی و وزارت صمت گفت

## پیش آزمایش رمزریال

فراهم بود و حالا باید امکان خرید رمزاز نیز فراهم شود که فرایندی زیرساختی و فنی است.»

به گفته صالح آبادی، طی روزهای اخیر فرایند پیش از راه اندازی آزمایشی رمزریال با رقم یک میلیارد تومان و با ارائه رمزریال به تعداد محدودی از افراد شروع و عملاً مرحله پیش آزمایشی آن در دو بانک ملی و ملت اجرایی شده است. دو فروشگاه هم برای استفاده از این رمزریال تعیین شده اند و کار مرحله قبل از آزمایشی را آغاز کرده اند تا پس از برطرف کردن مشکلات احتمالی، مرحله رسمی آزمایشی آن اجرایی شود.

او با اشاره به اینکه بانک مرکزی مجموعه اقداماتی را که در این زمینه باید انجام می داد، آغاز کرده، افزود: «این موضوع باید در هیئت نظارت بر اندوخته اسکناس به تصویب می رسید تا امکان آغاز رسمی کار فراهم می شد؛ بنابراین هم اکنون آغاز کار با مبلغ یک میلیارد تومان در این هیئت به تصویب رسیده و کار از هفته گذشته آغاز می شود و امیدواریم تا پایان شهریورماه روند آزمایشی کار با رمزریال با وسعتی بیشتر از شرایط کنونی آغاز شود.»

رئیس کل بانک مرکزی با تشریح مشوقها و مزایای در نظر گرفته شده برای دارندگان حسابهای تجاری، از اجرای مرحله پیش آزمایشی رمزریال بانک مرکزی خبر داد. علی صالح آبادی، رئیس کل بانک مرکزی در برنامه گفت و گوی ویژه خبری گفت: «اگر کسی مجوزی را برای استخراج رمزاز دریافت کرده، می تواند رمزاز استخراج شده را در سامانه مشخصی عرضه کند و واردکننده با ثبت سفارشی که از وزارت صمت دریافت می کند، این رمزاز را دریافت کند و از محل آن واردات انجام دهد.» او اضافه کرد: «این سامانه به صورت مشترک میان بانک مرکزی و وزارت صمت طراحی شده که در آن سامانه، رمزاز ارائه می شود و واردکنندگان با دریافت رمزاز اقدام به واردات می کنند؛ ضمن اینکه هم اکنون آیین نامه مربوط به استخراج رمزاز در دولت به تصویب رسیده و عرضه آن نیز در بازار با هدف انجام واردات خواهد بود.»

رئیس کل بانک مرکزی ادامه داد: «به افرادی که مجوز استخراج رمزاز را دریافت کرده اند، اجازه داده می شود از محل رمزاز استخراج شده واردات انجام دهند و هم اکنون کار در وزارت صمت در حال پیگیری است. در گذشته فقط امکان خرید ارز در سامانه وزارت صمت



ماینها غیرقانونی یا سوچ، سه میلیارد تومان جریمه شدند

## جایزه ۲۰ میلیون تومانی برای افشاگران ماینرها

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق کهگیلویه و بویراحمد از جریمه ۳۰ میلیارد ریالی دارندگان رمزازهای غیرمجاز طی یک سال اخیر در استان خبر داد. جمال معتمدی زاده در کمیته بررسی راهکارهای مقابله با رمزازهای غیرمجاز اظهار کرد: «بیش از ۳۵۰ دستگاه رمزاز غیرمجاز طی یک سال اخیر در مناطقی از این استان کشف و ضبط شده که جریمه ای معادل ۳۰ میلیارد ریال برای مالکان آنها صادر شده است.» معتمدی زاده عنوان کرد: «استفاده غیرقانونی از برق برای رمزازهای غیرمجاز بستر ساز نوسانات در شبکه های برق است.» مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق کهگیلویه و بویراحمد ادامه داد: «با هدف

کاهش بیک بار شبکه، جلوگیری از خاموشی برق سایر مشترکان و همچنین مقابله با انشعابات غیرمجاز، اکیپهای مختلف این شرکت به صورت مستمر مصرف برق در یاسوج و تمامی نواحی ۹ گانه را رصد می کنند.» وی با اشاره به اینکه توان مصرفی هر دستگاه شناسایی شده ۲/۱۵ کیلووات بوده، تصریح کرد: «از همه مشترکان برق در این استان درخواست می شود با رعایت الگوهای مدیریت مصرف و کاهش مصرف خود، به خصوص در ساعت های بیک بار، هر گونه مورد مشکوک به استفاده از دستگاه ماینر غیرمجاز را به شماره ۱۲۱، ۱۱۳ و ۱۱۴ اطلاع و تا سقف ۲۰ میلیون تومان از پاداش نقدی بهره مند شوند.»

## دریافت ۲۵ درصد درآمد سالانه! جریمه کاسبانی که بیت کوین می پذیرند

طبق اعلام رئیس مرکز آموزش، پژوهش و برنامه ریزی سازمان امور مالیاتی، در طرح مالیات بر عایدی سرمایه که هم اکنون در مجلس در دست بررسی است و طی هفته های آینده در صحن مجلس مطرح می شود، همه درآمد و مابه ازای دریافتی شاغلانی که در ازای دستمزد خود بیت کوین، طلا، ارز یا وجه نقد دریافت می کنند و این مبالغ به حساب های آنها واریز می شود و فاقد صورت حساب الکترونیکی است، مشمول بالاترین نرخ مالیات بر درآمدهای اتفاقی می شود. به گفته او، این افراد باید حدود ۲۵ درصد از درآمد سالانه خود را به عنوان جریمه بپردازند.

پس از ابلاغ دستورالعمل تفکیک حساب های تجاری و شخصی در نیمه شهریورماه جاری، روز بیستم شهریورماه شاخص های شناسایی حساب های تجاری که از سوی شورای پول و اعتبار به تصویب رسیده بود، رسانه ای شد. شاخص ماهانه ۱۰ تراکنش به ارزش ۳۵ میلیون تومان ابهامات زیادی برای مردم ایجاد کرد؛ چراکه



شماره ۳۶  
شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم



به صورت دقیق مشخص نبود چه نوع حساب هایی مشمول این دستورالعمل می شوند. به گفته این مقام سازمان امور مالیاتی، این سازمان به منظور شفافیت حساب های بانکی به استناد بند «م» تبصره ۱۲ قانون بودجه سال گذشته، سامان دهی دستگاه های کارت خوان و ابزارهای پرداخت اینترنتی را در دستور کار خود قرار داد که در نهایت از ۱۸ میلیون و ۸۰۰ هزار ابزار و دستگاه پرداخت، بیش از ۹ میلیون دستگاه غیرفعال و مابقی به پرونده های مالیاتی صاحبان آنها الصاق شد. اما بسیاری از صاحبان مشاغل برای کتمان درآمد و فرار مالیاتی اقدام به استفاده از حساب های شخصی خود کردند؛ به این معنا که برخی صنوف مانند پزشکان به جای استفاده از کارت خوان از فرایند کارت به کارت یا روش های دیگر استفاده و از پرداخت مالیات فرار کردند. بر همین اساس، بر پایه ماده ۱۰ قانون پایانه های فروشگاهی، تفکیک حساب های تجاری و شخصی را آغاز کردیم.

معاون وزیر صمت تأکید کرد

## لزوم استفاده از رمزازها در تجارت خارجی

شاه میرزایی در خصوص رمزازها هم بیان داشت: «در حوزه تبادلات خارجی نیز اتفاقات خوبی افتاده و ما هم استفاده از رمزازها را داریم و شرکت پست نیز ظرفیت بالایی دارد و می تواند در تبادلات تجارت بین الملل فعال باشد و همه اینها منتظر گمرک است.» او با اشاره به لزوم توجه به تغییرات فناوری در حوزه هایی چون بلاکچین و کسب و کارها و تحولات جدید این حوزه تأکید کرد: «اگر سامانه های گمرکی نتواند تراکنش های خرد را به سرعت مدیریت کند و اتصالات برقرار نشود، نمی توانیم از ظرفیت هایی که تجارت الکترونیک در بعد بین المللی فراهم کرده، استفاده کنیم.»

در نشست رونمایی از گزارش سال ۱۴۰۰ تجارت الکترونیک کشور، علیرضا شاه میرزایی معاون تجارت و خدمات وزارت صمت اظهار داشت: «چند رویکرد در وزارت صمت در حوزه تجارت الکترونیکی وجود داشته که یک رویکرد مهم آن است که قبل از اینکه در هیئت مقررات زدایی مسئله ای مطرح شود و در درگاه مجوزها وجود داشته باشد، ما تحولات را از ابتدای دولت سیزدهم در روند صدور مجوز ایجاد کرده ایم و تحولات قبل از الزامات قانونی به صورت داوطلبانه توسط وزارت صمت انجام شده و اولین مجوز ثبت محور در صدور اینماد توسط وزارت صمت انجام شده است.»

# کاربرداشت

## رسانه اقتصاد نوآوری ایران

karangweekly.ir



**خریده جای ماین**

هایوبلاکچین از ماینرهای مطرح اتریوم اعلام کرده بعد از ادغام این رمزارز تلاش دارد فرصت‌های خرید اتریوم و البته ماینینگ بیت‌کوین را جایگزین راهبرد قبلی اش کند.



**شکایت از شیکاگو کپیتال**

کمسیون معاملات اوراق بهادار آمریکا اعلام کرده از صندوق سرمایه‌گذاری شیکاگو به دلیل عرضه یک توکن ثبت‌نشده و فروش آن شکایت خواهد کرد.



**هشدار به دارندگان ان اف تی**

در پی ادغام اتریوم بسیاری از پلتفرم‌ها و مارکت پلیس‌های حوزه ان اف تی به دارندگان این دارایی‌های دیجیتال هشدار داده‌اند که در برابر هک و اسکم مراقب باشند.



**آخرین بلوک اتریوم اثبات کار**

آخرین بلوک اتریوم در مکانیسم اثبات کار توسط گروه ونیتی بلاکز به ان اف تی تبدیل شده و در پلتفرم اوپن سی عرضه شده است. بلوکی که ارزش و هزینه آن حدود ۳۱ اتریوم بوده است.



شماره ۳۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم



بر سخنرانی، شرکت‌کنندگان می‌توانند از یک نمایشگاه با بیش از یکصد غرفه بازدید کنند. در این رویداد علاوه بر یادگیری مهارت و دیدار با متخصصان حوزه‌های نام‌برده، جوایزی هم اهدا می‌شود. این رویداد از بیست‌وهفتم لغایت بیست‌وهشتم اکتبر در دویبی برگزار می‌شود.

**رویداد جهانی و متاورسی مد و پوشاک**

شرکت رویدادهای متاورسی RLTY همکاری خود را با غول‌های مد متاورسی، فابریکانت و ورلد آو ویمن، برای میزبانی یک رویداد متاورسی و جهانی مد و پوشاک آغاز کرد. این رویداد در دیسنترالند در تاریخ ۲۰ الی ۲۲ سپتامبر برگزار می‌شود. هدف اصلی این رویداد جذب زنان و صنعت مد به دنیای متاورس است. این رویداد سه‌روزه در یک مکان خاص به نام «سینت اونیو» برگزار می‌شود که طراحی آن از خیابان معروف مد نیویورک الهام گرفته شده است.

# معرفی رویدادهای بین‌المللی از دویبی تا سان فرانسیسکو

**هفته بلاکچین سان فرانسیسکو**

هفته بلاکچین سان فرانسیسکو جایی است که استارت‌آپ‌های بلاکچینی، شرکت‌های بزرگ، دانشگاهیان، توسعه‌دهندگان و سرمایه‌گذاران از سراسر جهان گرد هم می‌آیند تا آینده بلاکچین و ارزش‌های دیجیتال را رقم بزنند. هفته بلاکچین سان فرانسیسکو قصد دارد آموزش‌های جهانی برای کاربران و توسعه‌دهندگان صنعت بلاکچین ارائه دهد. هدف از این آموزش‌ها جابه‌جایی مرزهای دانش و نوآوری بلاکچین است. این رویداد یک هفته‌ای بر کمک به صنعت برای رسیدن به پذیرش انبوه از طریق آموزش، تمرکز دارد. این رویداد برای کسانی مناسب است که به دنبال یادگیری و ارضای حس کنجکاوی خود هستند. این رویداد از سی‌ویکم اکتبر لغایت ششم نوامبر در سان فرانسیسکو برگزار می‌شود.

**کینزا دویبی**

کینزا دویبی رویدادی برای الهام‌بخشی و توسعه متقابل است. این رویداد بیش از ۳۵۰۰ شرکت‌کننده و ۳۰ سخنران حرفه‌ای و متخصص دارد. محورهای این رویداد بلاکچین، فناوری تبلیغات، فناوری مالی، دیجیتال مارکتینگ و افیلیت مارکتینگ هستند. علاوه

**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.**



بایننس در پی یک اشتباه ۲۰ میلیون دلار توکن HNT از دست داد

## اشتباه ۲۰ میلیون دلاری بایننس

بر اساس گزارش کوین دسک در روز ۱۶ سپتامبر، بایننس به اشتباه حدود ۲۰ میلیون دلار توکن HNT هلیوم را به حساب کاربران خود واریز کرده است. لازم به ذکر است اکوسیستم هلیوم دو توکن HNT و MOBILE دارد که از آنها برای پاداش دادن به کاربران شبکه خود استفاده می‌کند. HNT توکنی است که از آن برای پاداش دادن به کاربران هات اسپات استفاده می‌شود، توکن MOBILE هم در ماه آگوست راه اندازی شد و فعلاً بازار نقدی ندارد. ظاهر آسیستم بایننس این دو توکن را از هم تشخیص نداده و هر دو به عنوان یک نوع توکن در نظر گرفته شده‌اند. در پی این خطا، کاربرانی که به پلتفرم بایننس، توکن MOBILE ارسال کرده بودند، به همان میزان توکن HNT دریافت کردند.

هم بنیان گذار از موسیس کارآمدی مدل سهام داری اتریوم را زیر سؤال برد

## مشکلات مرج اتریوم

«سانی آگاروال»، یکی از بنیان گذاران از موسیس، اثربخشی مدل سهام داری اتریوم را زیر سؤال برده؛ زیرا پس از مرج امکان خروج سهام داران وجود ندارد. در حال حاضر ۱۳/۷ میلیون سهام اتریوم در زنجیره بیکن وجود دارد که این دارایی‌ها تا زمان آپدیت شانگهای قفل خواهند ماند. به تعبیر آگاروال عدم امکان برداشت دارایی از سوی سهام داران به انحراف قیمت استیکینگ اتریوم لیدو منجر می‌شود. علاوه بر قیمت، آگاروال در مورد مسائل امنیتی بعد از مرج هم نگران است و می‌گوید: «طراحی POS در کوتاه مدت بسیار امن است، اما در بلندمدت ممکن است مشکلات امنیتی به وجود آورد.»



# موافقان و مخالفان ادغام

معنای ادغام اتریوم برای اکوسیستم ارزهای دیجیتال چیست؟ آیا مرج در تضاد با فلسفه رمزارزهاست؟

به گفته ویتالیک بوترین، ادغام (Merge) اتریوم بالاخره به انجام رسید. این ادغام، بلاکچین اتریوم را از یک سیستم تأیید اثبات کار (PoW) برای افزودن بلوک‌های جدید به سیستم اثبات سهام (PoS) تغییر می‌دهد. فوری‌ترین پیامد این انتقال این است که پاداش‌های اتریوم که از طریق ارز دیجیتال اتر پرداخت می‌شود، دیگر نصیب ماینرها نمی‌شود، در عوض، اتریوم به سهام‌دارانی که تراکنش‌های بر بستر بلاکچین را تأیید می‌کنند، پاداش می‌دهد.

تغییر به روش PoS هزینه‌های زیست‌محیطی اتریوم را تا حد زیادی کاهش می‌دهد - ظاهر ۹۹ درصد - بنابراین شبکه بلاکچین آن را از شریکی از بزرگ‌ترین انتقادات آن خلاص می‌کند. اما برخی منتقدان می‌گویند ادغام، امنیت شبکه اتریوم را کاهش می‌دهد و حرکت به سمت اثبات سهام در تضاد با فلسفه بسیاری از ارزهای دیجیتال است. هفت چهره رمزارزی درباره ادغام اتریوم نظرات متفاوتی اظهار کرده‌اند که مرور آنها خالی از لطف نیست.

هی‌بی از بنیان گذاران بایننس و رئیس آزمایشگاه بایننس



زیرساخت همچنان یک گلوگاه در صنعت کریپتو است. ادغام اتریوم تلاشی جسورانه به منظور ایجاد بستری برای مقیاس پذیری و پایداری وب ۳ است. همچنین این ادغام امنیت لازم برای رسیدن به پذیرش انبوه رمزارزها را فراهم می‌کند. در حالی که هنوز کار زیادی برای ارائه مقیاس بزرگ‌تر وجود دارد، ادغام به اتریوم اجازه می‌دهد تا با انتقال به مکانیسم اجماع اثبات سهام، پیشرفت چشم‌گیری داشته باشد. این یک زیرساخت عالی برای توسعه‌دهندگان است تا بتوانند روی آن کار کنند. نباید فراموش کرد که آینده رمزارزها از طریق تلاش‌های مداوم برای تکرار و تکامل ساخته می‌شود.

آنتولی یاکوونکو از بنیان گذاران آزمایشگاه سولانا



مشکل ادغام اتریوم این است که اصلاً به مقیاس پذیری نمی‌پردازد، همچنین این زنجیره ارزان‌تر و سریع‌تر نمی‌کند، اما اینکه اتریوم به سمت اثبات سهام حرکت می‌کند، بسیار عالی است؛ زیرا فکر می‌کنم اثبات کار انرژی بیشتری را جهت ایجاد امنیت برای زنجیره (بیش از آنچه هر کسی نیاز دارد) مصرف می‌کند. اثبات کار آن قدر انرژی‌بر است که به عنوان یک مهندس فکر می‌کنم دیدن اجرای آن به من

آسیب می‌زند و روح را آزار می‌دهد. من فکر می‌کنم روش اثبات کار به هیچ وجه از نظر زیست‌محیطی پایدار نیست؛ بنابراین واقعاً در مورد این جنبه از تغییر اتریوم که به کاهش مصرف انرژی می‌انجامد، هیجان زده هستیم. اما در هر صورت صحبت درباره اینکه اثبات سهام از امنیت کمتری برخوردار است، موضوع مهمی است. هنوز صحبت‌های زیادی در مورد آن وجود دارد.

آدام بک از بنیان گذاران و مدیرعامل بلاک استریم



من فکر می‌کنم اگر به طلا به عنوان یک نمونه تاریخی نگاه کنید و در نظر بگیرید که چرا مردم طلا را به عنوان پول انتخاب کردند، اساساً به این دلیل می‌رسید که چون کمیاب و بادوام بوده است. کمیاب بودن آن نیز ذاتاً هزینه تولید غیرقابل اجتنابی خواهد داشت و برای رسیدن به آن باید کار واقعی انجام شود؛ بنابراین اگر از این منظر به آن فکر کنید، طلا یک سیستم اثبات کار است. تنها راه برای به دست آوردن طلای بیشتر این است که حفاری و تصفیه بیشتری انجام دهید! در نتیجه وقتی درباره اثبات سهام صحبت می‌شود، مثل این است که بگویید «خب، ما دوست نداریم کار انجام دهیم، پس نظرتان چیست که دوستان مان و ما دور هم جمع شویم و توکن صادر کنیم!» به نظرم این روش به کمیابی یک ارز لطمه جدی وارد می‌کند و این حرکت واقعاً بیشتر شبیه یک شرکت خصوصی یا چیزی است که سهام صادر می‌کند. برای من، کاملاً غیر قابل قبول است که چنین روشی به عنوان مبنایی برای یک ارز جهانی در نظر گرفته شود. این در واقع فقط شبیه‌سازی یک شرکت است که بر اساس سهام سازمان‌دهی شده است، اما بدون تعهدات دولتی و حسابداری و شفافیت لازم برای یک شرکت، شما با پدیده‌های مخاطره‌آخلقی چاپ پول مواجه می‌شوید؛ ولی بدون نظارت و بدون حرفه‌ای بودن.

آوری آکیننی مدیرعامل و اینر ۳



ادغام، تکامل اتریوم خواهد بود که همه ما به دنبال آن بودیم. ما از اینکه شاهد این تحول هستیم هیجان زده هستیم؛ تمرکززدایی بیشتر، افزایش ثبات و مهم‌تر از همه، کاهش بار مصرف برق و آسیب کمتر به طبیعت. این تحول مطمئناً فرصت را برای سازمان‌ها و سرمایه‌گذاران بیشتری که

می‌خواهند با در نظر گرفتن برنامه‌های وب ۳ استراتژی‌های جدیدی را دنبال کنند، افزایش می‌دهد. ادغام به غلبه بر یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های مادر سیستم قدیمی کمک می‌کند. پروتکل POS که لایه دوم اتریوم از آن استفاده می‌کند، به آن اجازه می‌دهد تا بی‌نهایت دوستدار محیط زیست باشد و ردپای کربن را در آینده وب ۳ به شدت کاهش می‌دهد.

یات سیو از بنیان گذاران آیموکا



ادغام یک پیروزی برای کریپتو، یک پیروزی برای تمرکززدایی و تمام آنچه وب ۳ مخفف آن است، خواهد بود. ممکن است احساس شود که چیز زیادی در اکوسیستم کریپتو وجود ندارد که بتوانیم روی آن توافق کنیم، اما ادغام موفق ثابت می‌کند که می‌توانیم با هم جمع شویم، اجماع و اعتماد ایجاد کنیم تا کاری عالی را انجام دهیم.

جان وو رئیس آزمایشگاه آوا



به عنوان یک اپراتور در این فضا، من در حال ریشه‌یابی ادغام هستم، زیرا موفقیت این رویداد باعث ایجاد آگاهی و پذیرش بیشتر فناوری بلاکچین خواهد شد. در آینده چند زنجیره‌ای، این ادغام به همه لایه‌های اکسپانسیو می‌کند تا این فضا را با هم رشد دهند.

ویل ساموسزگی بنیان گذار و مدیرعامل سازماینینگ



اتریوم در حال حاضر به طور خطرناکی متمرکز شده است؛ از ماه آگوست، بیش از ۵۷ درصد اتر تنها توسط چهار منبع، سهام‌داری شده است. تغییر به PoS فقط این روند را تقویت می‌کند. بدون تمرکززدایی، پروتکل همیشه در برابر حمله یا تغییرات ناخواسته آسیب‌پذیر خواهد بود.





## بازیس گیری ۳۰ میلیون دلار از هکرهای کره‌ای هکرهای کره شمالی در منگنه!

مقامات آمریکایی به کمک شرکت تحلیل بلاکچین چین آنالیز موفق شدند ۳۰ میلیون دلار از رمز ارزهایی را که در ماه مارس از بازی آنلاین اکسی اینفینیتی به سرقت رفته بود، پس بگیرند.

رمزارز پس گرفته شده تنها بخش کوچکی از ۶۲۵ میلیون دلار رمز ارزی است که تصور می‌رود گروه هکری لازاروس کره شمالی به سرقت برده است. با این حال موفقیت مهمی برای مقامات اجرایی و جامعه کریپتو به شمار می‌رود. شرکت چین آنالیز اعلام کرد برای نخستین بار است که رمز ارز به سرقت رفته توسط یک گروه هکر کره شمالی، توقیف شده است.

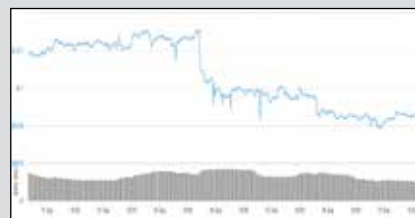
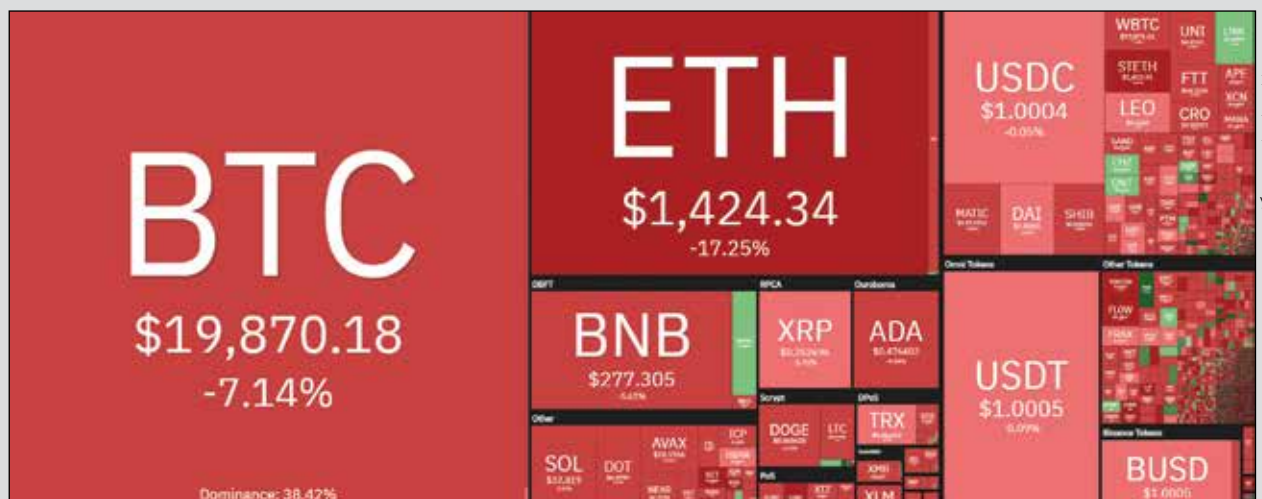
بنا بر توضیح این شرکت تحلیل بلاکچین، گروه‌های هکر مرتبط با کره شمالی، معمولاً از پروتکل «تورنادوکش» برای میکس کردن رمز ارزها استفاده می‌کنند، اما تحریم‌هایی که آمریکا علیه این میکسر وضع کرد، آنها را مجبور کرده از تکنیک‌های دیگری استفاده کنند. این هکرها اکنون از پل‌های بلاکچین برای سوئیچ بین کوین‌های دیجیتال مختلف و گم کردن منبع پول‌شان استفاده می‌کنند و این شرکت، ابزارهای لازم برای ردگیری این جابه‌جایی‌ها را داشته است.

ظاهراً عمده رمز ارز به سرقت رفته از اکسی اینفینیتی، در این بلاکچین مانده‌اند که نشان می‌دهد هکرها برای جابه‌جایی اموال مسروقه و تبدیل آنها به ارزهای رایج، شرایط دشواری دارند.

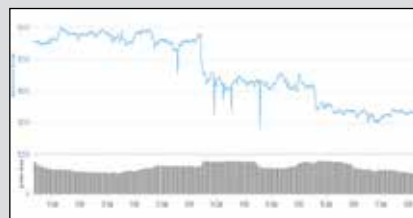
بر اساس گزارش وب‌سایت انگجت، پایگاه خبری بلیپینگ کامپیوتر اعلام کرد خبر بازپس‌گیری این پول در یک رویداد ناشر بازی اکسی اینفینیتی اعلام شد و این ناشر بازی وعده داد اموال پس گرفته می‌شود و به خزانه اکسی اینفینیتی و سپس به جامعه پلیرهایش بازگردد، اما روند بازگشت این پول سریع نخواهد بود و ممکن است چند سال طول بکشد.



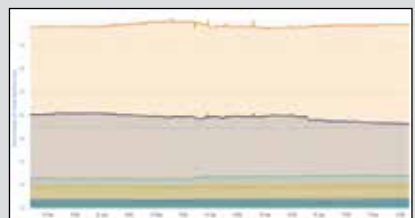
شماره ۳۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم



روند ارزش بازار رمز ارزها در هفته گذشته



روند ارزش بازار آلت‌کوین‌ها در هفته گذشته



روند تغییرات سلطه بیت‌کوین در هفته گذشته

تحلیل بازار رمز ارزها در هفته‌ای که گذشت؛ از امید به صعود اتریوم تا کاهش قابل توجه قیمت‌ها

# همه چیز تحت تأثیر ادغام بود...

بعدی نزدیک به منطقه ۱۹,۳۵۰ دلاری خواهد بود که پس از آن می‌تواند حمایت ۱۸,۸۰۰ دلاری را نیز آزمایش کند.

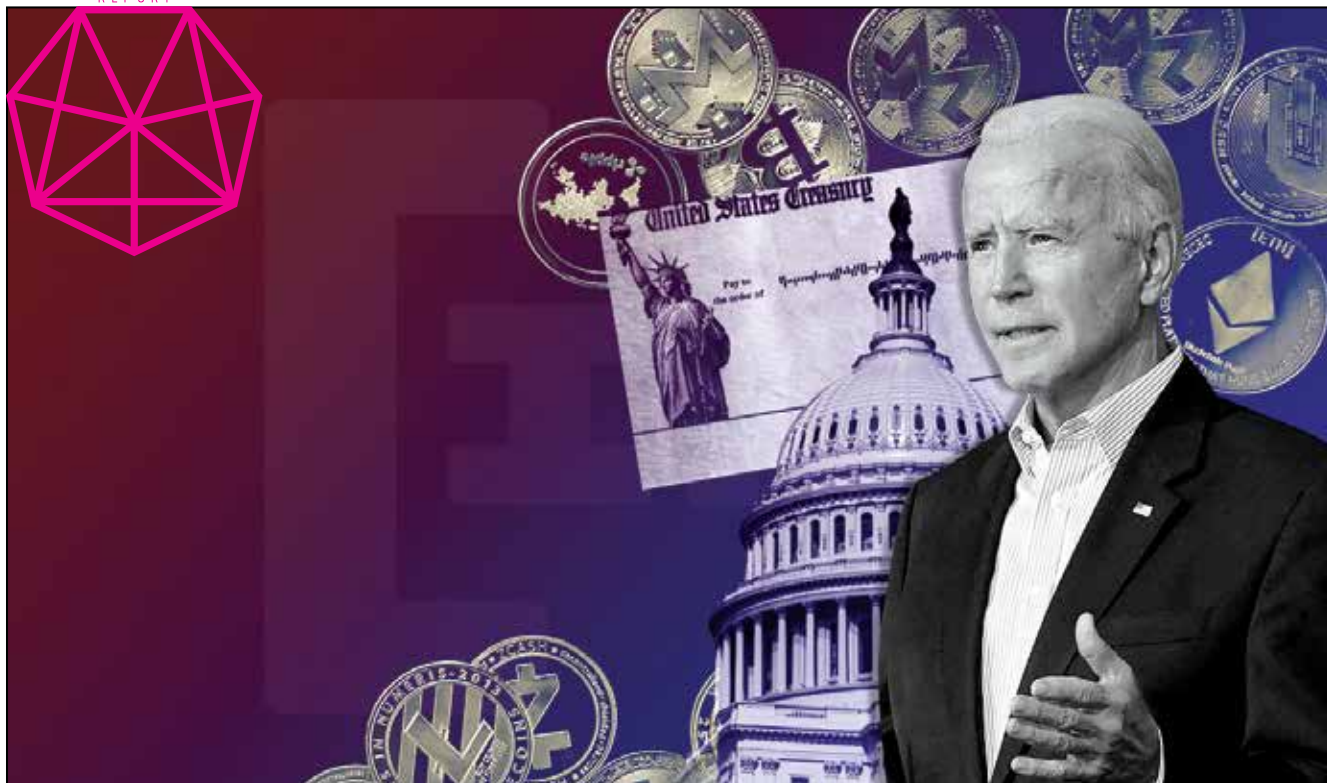
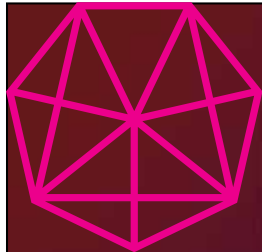
قیمت اتریوم برای عبور از محدوده مقاومت ۱,۶۵۰ تا ۱,۶۵۵ دلار تلاش کرد. با این حال، پس از پایان به‌روزرسانی مرج، بازار با واکنش شدید نزولی مواجه شد. اتریوم با افت بیش از ۱۰ درصدی، زیر سطح ۱,۶۰۰ دلاری و میانگین متحرک ساده ۵۰ ساعته حرکت کرد. پس از آن از محدوده حمایت ۱,۵۰۰ دلاری عبور کرد و موقتاً در بالای حمایت ۱,۴۶۰ دلاری تثبیت شد. اگر اتریوم به روند نزولی خود ادامه دهد، محدوده‌های حمایت اصلی بعدی ۱,۴۲۰ دلاری و پس از آن ۱,۳۵۰ دلار خواهد بود.

بیشتر آلت‌کوین‌های اصلی بازار نیز در تلاش برای شروع روند افزایشی قیمت هستند. با این حال، قیمت اتریوم پس از کاهش هشت درصدی در ۲۴ ساعت گذشته، زیر محدوده حمایت ۱,۵۰۰ دلاری معامله می‌شود. قیمت ریپل نیز تا حمایت ۰,۳۲ دلاری کاهش یافته و قیمت آدا نیز احتمالاً تا سطح حمایت ۰,۴۵ دلاری اصلاح شود.

قیمت بیت‌کوین پس از چند بار تلاش ناموفق، در نهایت به زیر محدوده حمایت ۲۰,۰۰۰ دلاری رسید. بیت‌کوین اکنون زیر منطقه ۱۹,۸۰۰ دلاری و میانگین متحرک ساده ۵۰ ساعته حرکت می‌کند و بالای حمایت ۱۹,۵۰۰ دلاری تثبیت شده است. در صورت زیرش قیمت، حمایت اصلی

پایان موفقیت‌آمیز مرج اتریوم نیز نتوانست بازار را از رکودی خارج کند که تحت تأثیر نرخ تورم ماه آگوست و انتظار برای افزایش نرخ بهره قرار گرفت. با وجود نشانه‌هایی مثبت از بازگشت روند صعودی بیت‌کوین، برخی تحلیلگران عقیده دارند که سقوط ارزش اتریوم می‌تواند قیمت بیت‌کوین را دوباره به پایین بکشد.

به گزارش کریپتونیوز و به نقل از سایت ارز دیجیتال، قیمت بیت‌کوین نتوانست از محدوده مقاومت ۲۰,۵۰۰ دلاری عبور کند و در حال حاضر زیر منطقه حمایت ۲۰,۰۰۰ دلاری (با قیمت حدود ۱۹,۸۰۰ دلار) معامله می‌شود. نویسنده این گزارش عقیده دارد که کاهش قیمت بیت‌کوین به زیر ۱۹,۵۰۰ دلار می‌تواند باعث یک سقوط قیمت دیگر در کوتاه‌مدت شود.



در دو جلسه همزمان در  
دو کمیته گوناگون سنا  
از رگولاتوری رمزارزها  
گفته شد

## بهنام یا گنسلر؟

در جدیدترین پیشنهاد سنا برای تدوین مقررات ارزهای دیجیتال، دو جلسه کمیته در روز پنجشنبه نشان داد که دستورالعمل‌های حوزه قضایی هنوز معلق باقی مانده است. کمیته کشاورزی سنا صحبت‌های «روستین بهنام»، رئیس کمیسیون تجارت کالا و معاملات آتی آمریکا (CFTC) و دیگر متخصصان صنعت ارزهای دیجیتال و بانکداری را شنید. این در حالی بود که گری گنسلر، رئیس SEC در کمیته بانکداری سنا حاضر شد. بهنام به سناتورهای گفت که CFTC از قبل برای تبدیل شدن به ناظر صنعت کریپتو آماده شده است.



شماره ۳۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

بهنام در اظهاراتی به کمیته کشاورزی سنا گفت: «نوسانات در بازار و تأثیر آن بر مشتریان خرد که ممکن است در شرایط کلان اقتصادی فعلی اوضاعشان بدتر هم شود، دلیل محکمی است که بگوییم نیاز فوری به شفافیت نظارتی و حمایت از کاربران در این بازار داریم.» اما گنسلر که همان زمان در کمیته بانکی سنا حاضر شده بود، این دیدگاه را تقویت کرد که بیشتر توکن‌ها و شرکت‌های رمزنگاری باید تا حدودی با نهاد تحت مدیریت او کار کنند.

گنسلر گفته از حدود ۱۰ هزار توکن موجود در بازار کریپتو، اکثریت قریب به اتفاق اوراق بهادار هستند. از این رو به اعتقاد او عرضه یا فروش این هزاران توکن رمزنگاری، باید تحت پوشش قوانین اوراق بهادار و مستلزم ثبت یا انجام این تراکنش‌ها بر اساس قوانین این نهاد نظارتی باشند. او تأکید کرده: «من از کارکنان SEC خواسته‌ام که مستقیماً با کارآفرینان کار کنند تا توکن‌های آنها در صورت لزوم به عنوان اوراق بهادار ثبت و تنظیم شوند.»



# رگولاتور رمزارزها در آمریکا می‌شود CFTC

چرا دستورالعمل جدید دولت بایدن صدای همه فعالان رمز ارزی را درآورده است؟

باید «به شدت تحقیقات و اقدامات اجرایی را علیه اقدامات غیرقانونی در فضای دارایی‌های دیجیتال» دنبال کرد. در آمریکا معمولاً در غیاب چهارچوب‌های قانونی برای موضوعاتی همچون رمزنگاری یا دیگر پدیده‌های

مجموعه‌ای از آژانس‌ها برای بررسی نحوه نظارت مسئولانه بر ارزهای دیجیتال، تاکنون ۹ گزارش از سوی آنها دریافت کرده است. این گزارش‌ها را آژانس‌ها و نهادهای نظارتی ای همچون SEC و کمیسیون معاملات آتی کالا (CFTC) ارائه داده‌اند که عموماً هم تأکید دارند

شش ماه پس از رونمایی از فرمان اجرایی دولت آمریکا در مورد دارایی‌های دیجیتال، دولت بایدن روز جمعه یک چهارچوب رمزنگاری «جامع» را ارائه داده که حالا برخی از فعالان این صنعت می‌گویند فاقد جزئیات لازم است. به گفته کاخ سفید، بایدن از زمان فراخواندن

پاسخگو نیست. اگرچه رگولاتور آمریکایی قبلاً گفته بود که این موضوع فقط برای بیت‌کوین اعمال می‌شود، اما به نظر می‌رسد اتریوم هم زیر نظر SEC قرار گرفته است. اکنون که اتریوم در کنار بسیاری از بلاکچین‌های دیگر از جمله رمزارز بایننس، آوالانچ و سولانا، اعتبارسنجی‌ها را برای کاربران خود ملزم کرده تا دارایی‌های خود را برای ایمن کردن شبکه به اشتراک بگذارند، سؤالاتی در مورد نقش واسطه‌ها در این سیستم‌ها مطرح شده است.

وال استریت ژورنال برای اولین بار در روز پنجشنبه با استناد به اظهارات گری گنسلر، پس از جلسه استماع کنگره گزارش داد که او گفته وام‌دهی، شرط‌بندی و کسب پاداش، از هر سیستم مالی همان‌طور که قانون تست

اتریوم پس از ادغام روز پنجشنبه به اثبات سهام روی آورده، اما به نظر نمی‌رسد که با این ادغام رگولاتور دست از سر آن بردارد. رفتن اتریوم به سمت بهره‌وری بیشتر در استفاده از انرژی ممکن است واکنش‌های شدیدی از سوی کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده (SEC) به همراه داشته باشد و فشارها بر این پروژه رمز ارزی را حتی از قبل هم بیشتر کند.

SEC و رئیس مشهور آن گری گنسلر تأکید دارند که رمزارزها اوراق بهادار هستند و باید توسط این نهاد نظارتی مالی آمریکا رگولاتوری شوند. مخالفان می‌گویند تعریف این نهاد نظارتی بر اساس یک قانون قدیمی و کهنه ۸۰ ساله است که برای این فضای جدید

روی آوردن اتریوم به اثبات سهام آن را به تعاریف SEC نزدیک تر کرده است

## گنسلر: این دیگر وام‌دهی است!

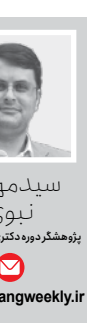


## آیا می‌توان در سیاست‌گذاری هم غیرمتمرکز عمل کرد؟

### بایدهای قانون‌گذاری متناسب با مفهوم بلاکچین

پیشنهادهای یا برخی پیش‌نویس‌های در حال بررسی نشان می‌دهد که بر خلاف سند تحول دولت سیزدهم که حکمرانی فرصت‌محور، فعالانه و ایجابی با رویکرد مدیریت مخاطرات و روش‌های نوین تنظیم‌گری را ترسیم کرده، همچنان نظام حکمرانی تهدیدمحور، منفعلانه، دستوری، سلبی و مجوزمحورانه رمارزش‌ها حاکم است. همین امر موجب شده برخی تصور کنند سند تحول مردمی دولت صرفاً یک سند تشریفاتی و شعاری است، چه اینکه این انتظار وجود دارد تا حداقل بخش‌های اجرایی کشور به این سند پایبند و با مفاد آن هماهنگ باشند.

علاوه بر وضعیت حاکم بر دولت، به ناگاه شاهد تصویب و انتشار اسناد مهمی از طرف شورای عالی فضای مجازی هستیم. در زمانی که خبر تصویب مقرر جدید در هیئت دولت اعلام شده بود و فعالان اکوسیستم رمارزش منتظر ابلاغ این مصوبه بودند، در بخشی از طرح بانکداری جمهوری اسلامی ایران موضوع تنظیم‌گری رمارزش‌های دارای مجوز؛ و نظارت بر مبادله انواع رمارزش‌های مجازی؛ به بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران محول شد و با فاصله‌ای چندروزه، با مصوبات شورای عالی فضای مجازی، طراحی نظام رمارزش؛ اعم از رمارزش ملی و سامان‌دهی رمارزش‌های جهان‌روا به عهده وزارت امور اقتصادی و دارایی گذاشته شد تا پس از تدوین، در کمیسیون عالی تنظیم مقررات فضای مجازی کشور به عنوان تنظیم‌گر تنظیم‌گران بخشی به تصویب برسد.



سید مهدی نیوی  
پژوهشگر دوره دکتری حقوق کیفری  
info@karangweekly.ir

فرایند و نحوه تدوین قوانین و مقررات در حوزه رمارزش‌ها در کشور به گونه‌ای است که اشخاص فعال در این حوزه در یک بلاتکلیفی فرساینده قرار گرفته‌اند. از سوی دیگر همان‌گونه که بررسی و ذکر شد، به نظر می‌رسد اراده و تصمیم واحدی در میان مدیران کشور در این باره وجود ندارد و تنها ویژگی مشترک میان معماری بلاکچین با معماری سامانه قانون‌گذاری کشور، غیرمتمرکز بودن است!

مانند هر پدیده نوین دیگری، باید زمانی می‌گذشت تا تصمیم‌سازان و تصمیم‌گیران نسبت به فناوری بلاکچین شناخت نسبی پیدا کنند. در ایران نیز همانند مواجهه با موضوعات پیشین، ابتدا شورای عالی مبارزه با پول‌شویی، به کارگیری بیت‌کوین را در شبکه مالی رسمی کشور ممنوع کرد و سپس دولت با تصویب نامه هیئت وزیران اولین گام را در به رسمیت شناختن استخراج رمارزش به عنوان صنعت برداشت. مبادلات رمارزش‌ها با قبول ریسک آن توسط معامله‌گران در جامعه رواج پیدا کرد؛ سایدت‌های صرافی رمارزش‌ها یکی پس از دیگری راه‌اندازی شد و روند روبه‌رشد مبادلات آن زمینه وقوع کلاهبرداری‌های کلان را نیز به وجود آورد. همه این رویدادها در حالی بوده که قانونی درباره رمارزش‌ها در کشور وجود ندارد. از سوی دیگر به نظر می‌رسد با توجه به اینکه نظام اقتصادی کشور شاهد مسائلی مانند مؤسسات مالی و اعتباری بوده، اختلاف‌نظرهایی درباره تعیین تکلیف رمارزش‌ها وجود دارد و هیچ نهادی حاضر به پذیرش مسئولیت مخاطرات احتمالی آن نیست. همین امر موجب شده اشخاص حقیقی و حقوقی که در این حوزه وارد شده‌اند عملاً در یک محدوده خاکستری حرکت کنند.

اما در دیگر سو، ضرورت تدوین قوانین و مقررات برای رمارزش‌ها بر کسی پوشیده نیست. پس از اینکه دولت دوازدهم سعی کرد کاستی قانون را با تدوین و ابلاغ تصویب‌نامه هیئت وزیران پوشش دهد، دولت سیزدهم در سند تحول خود موسوم به «سند تحول دولت مردمی»، مبحثی را به موضوع رمارزش‌ها اختصاص داد و تلاش‌های مهمی جهت تدوین پیش‌نویس قوانین و مقررات آن صورت گرفت که رویکردی تحول‌آفرین را مدنظر داشت. در میانه تلاش‌ها برای تهیه و تدوین مقرراتی جامع برای موضوع رمارزش‌ها، در فرایند اصلاح قوانین یا پیشنهاد طرح‌های اقتصادی، موضوع رمارزش‌ها مورد توجه قرار گرفت؛ به عنوان نمونه در طرح اصلاح قانون مجازات اخلاص‌گران در نظام اقتصادی کشور، طرح قانون بانکداری جمهوری اسلامی ایران، طرح توسعه و مانع‌زدایی از صنعت برق کشور و... به موضوع رمارزش‌ها پرداخته شده است. بررسی طرح‌های

در آمریکا که یک سازمان خصوصی است با نقد این آیین‌نامه جدید گفته به روزرسانی کاخ سفید بدون توصیه‌های جدید و واضح می‌تواند کل این فضا را نابود کند.

وارن در ایمیلی به رسانه‌ها گفته است: «با توجه به دستورالعمل‌های اجرایی و کار اعضای کنگره برای پیشبرد امور، فعلاً همه چیز مایه شگفتی است. تنظیم از طریق اجرا، راهکار درستی برای نظارت نیست. تصور کنید اگر قوانین را فقط از طریق اجرا بخواهیم تنظیم کنیم، به سایر کشورها نشان می‌دهد که یک فناوری چگونه برای منافع آمریکا یا دیگر کشورها ممکن است به کار گرفته شود و این مغایر با منافع ایالات متحده است!»

اما نهادهای دیگری هم مأمور شده‌اند تا به دولت آمریکا درباره رمارزش‌ها گزارش بدهند. از جمله شورای نظارت بر ثبات مالی (FSOC) که قرار است گزارشی را در ماه اکتبر منتشر کند که ریسک‌های ثبات مالی دارایی‌های دیجیتال و شکاف‌های نظارتی متمرکز در این حوزه را بررسی خواهد کرد. همچنین وزارت خزانه‌داری آمریکا در نظر دارد یک ارزیابی ریسک تأمین مالی غیرقانونی در مورد تأمین مالی غیرمتمرکز را تا فوریه ۲۰۲۳ و یک ارزیابی در مورد ان‌فاتی‌ها را تا جولای ۲۰۲۳ تکمیل کند.

### حرف حساب منتقدان چیست؟

البته ناگفته نماند که چهارچوب جدید دولت بایدن تأکید دارد یک ارز دیجیتال بانک مرکزی (CBDC) پتانسیل ارائه مزایای قابل توجهی را دارد، اما باز تأکید کرده که تحقیقات و توسعه بیشتر در مورد فناوری‌هایی که از شکل دیجیتالی دلار پشتیبانی می‌کنند، امری ضروری است.

«کریستین اسمیت»، مدیر اجرایی انجمن بلاکچین آمریکا، این چهارچوب را «از دست دادن فرصت برای تقویت رهبری ارزهای دیجیتال توسط ایالات متحده» خوانده است. اگرچه این گزارش‌ها و آیین‌نامه‌ها قصد دارند به بخشی از تلاش گسترده‌تر دولت و ذی‌نفعان مختلف برای ایجاد مقررات بهتر در مورد دارایی‌های رمزنگاری تبدیل شوند، اما منتقدان می‌گویند مشکل اینجاست که این گزارش‌ها بر ریسک‌ها و نه فرصت‌ها تمرکز می‌کنند و توصیه‌های اساسی در مورد اینکه چگونه ایالات متحده آمریکا می‌تواند صنعت در حال رشد کریپتو خود را ارتقا دهد، از جمله برای ایجاد شغل، نادیده گرفته‌اند. آنها بهبود سیستم مالی و دسترسی گسترده همه آمریکایی‌ها به این حوزه را یکی از مزایای حوزه رمارزش‌ها می‌دانند که دولت در آیین‌نامه‌ها و مقررات جدید خود توجه چندانی به آن نکرده است.

نوظهور، از طریق روش «قانون‌گذاری از طریق اجرا» تلاش می‌شود حداقل نظارت‌هایی بر امور انجام شود.

«رابرت بالدوین»، رئیس بخش سیاست‌گذاری انجمن بازرهای دارایی دیجیتال (ADAM) درباره آیین‌نامه جدید دولت بایدن گفته فقدان توصیه‌های قانونی در چهارچوب مذکور، یا ترسیم مسیری روشن برای همکاری SEC و CFTC، احتمالاً به «تداوم مقررات پراکنده فعلی» منجر می‌شود که ممکن است از نظر کمک به توسعه جریان فناوری، خنثی یا فاقد عملکرد درست باشند.

بالدوین گفته است: «به نظر من این چهارچوب جدید یک نتیجه ناگوار خواهد داشت که در کنار اتفاقات اخیر در کنگره، فضای رمارزش‌ها را تضعیف خواهد کرد. آنچه این روزها می‌بینیم اجماع دوحزبی در مورد تنظیم سخت‌گیرانه بازار است.» سه سناتور آمریکایی در ماه گذشته میلادی قانونی را به عنوان حمایت از مصرف‌کننده کالاهای دیجیتال پیشنهاد دادند که این حوزه را تحت صلاحیت CFTC قرار می‌دهد. «روستین بهنام»، رئیس CFTC هم در جریان جلسه استماع کمیته کشاورزی سنا در روز پنجشنبه به سناتورها گفت که این کمیسیون در حال آماده‌سازی برای تبدیل شدن به سیاست‌گذار و ناظر صنعت کریپتو است.

### زیر نظر گرفتن تأمین مالی غیرقانونی

آخرین چهارچوب تدوین شده توسط کاخ سفید، بخشی را به مبارزه با تأمین مالی غیرقانونی اختصاص می‌دهد که بر سقوط استیبل‌کوین‌های الگوریتمی همچون ترا و موج ورشکستگی‌های متعاقب آن که برای نمونه در همین یک مورد تقریباً ۶۰۰ میلیارد دلار از سرمایه سرمایه‌گذاران را از بین برد، نظارت بیشتری خواهد کرد. بایدن در حال ارزیابی این موضوع است که آیا از کنگره بخواهد قانون رازداری بانکی و سایر قوانین را در برابر انتقال پول بدون مجوز اصلاح کند یا نه؛ قانونی که اگر اصلاح شود، صراحتاً برای ارائه‌دهندگان خدمات دارایی دیجیتال، مانند صرافی‌ها و پلتفرم‌های ان‌فاتی نیز اعمال خواهد شد. رویترز در اوایل ماه جاری گزارش داد که مقامات ایالات متحده در حال تحقیق هستند تا ببینند آیا بایننس قانون رازداری بانکی این کشور را نقض کرده است یا خیر. در آخرین گزارش آمده بایدن همچنین ممکن است به وزارت دادگستری اجازه دهد تا جرائم دارایی دیجیتال را در هر حوزه قضایی که قربانی آن جنایات پیدا شود، تحت تعقیب قرار دهد.

### آمریکا فرصت را از دست می‌دهد

اما «شیلی وارن»، مدیرعامل شورای نوآوری کریپتو

هووی مربوط به سال ۱۹۴۶ آن را تعریف کرده، یک فعالیت در زمینه اوراق بهادار خواهد بود. بعد از این اظهارنظر قیمت اتر ۹ درصد کاهش یافت. در حالی که بیت‌کوین تنها یک درصد کاهش قیمت داشت.

هم بیت‌کوین و هم اتر ممکن است توسط کمیسیون معاملات آتی کالا (CFTC) تنظیم شوند؛ البته در صورتی که گروهی از سناتورها، از هر دو حزب آمریکا بتوانند به یک اجماع در این باره برسند. اما اطمینان در مورد شیوه مداخله قوانین اوراق بهادار در حوزه ارزهای دیجیتال هنوز به شدت مورد بحث است. گنسلر روز پنجشنبه در جلسه کمیته بانکداری سنا ایالات متحده از موضع نهاد تحت مدیریتش دفاع کرد که معتقد است

واسطه‌های ارز دیجیتال مانند کارگزاران و صرافی‌ها باید توسط رگولاتورهایی مانند SDC تأیید شوند. چندین صرافی رمزنگاری، از جمله کوین بیس، بایننس و کراکن، خدمات استکینگ اتر را ارائه می‌دهند که به کاربران اجازه می‌دهد مستقیماً از حساب‌های خود در اکوسیستم اتریوم شرکت کنند. این سه پلتفرم اخیراً بیش از ۳۰ درصد از کل اترهای سهام‌دار در ادغام این پروژه را در کنترل خود دارند.

رئیس SEC معتقد است در ظاهر فرایند جدید اتریوم با تعاریف وام‌دهی سازگار است و خدمات سهام‌داری اتریوم را شبیه به ارائه اوراق بهادار تحت قانون SEC می‌کند؛ به همین دلیل اعتقاد دارد باید قانون‌گذار اتریوم و فعالیت‌های آن هم SEC باشد.



شماره ۳۶  
شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم



# راه مدیریت مسدودسازی نیست!

گفت‌وگو با مجتبی توانگر، رئیس کمیته دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس درباره بایدهای قانون گذاری در حوزه رمزارزها

باید بخش خصوصی بازیگر اصلی حوزه قانون گذاری نوآوری های جدید باشد. این حرف اصلی و بنیان فکری مجتبی توانگر است که وقتی صحبت از کسب و کارهای نوآور و حوزه های جدید فناوری می شود در نشست ها و پنل های مختلف مدام آن را تکرار کرده است. او از محدود چهره های خارج بخش خصوصی است که در دو سه سال اخیر حمایت های جدی ای از اکوسیستم و اقتصاد نوآوری کشور کرده و حتی در برابر ابر طرح های مخربی چون صیانت هم بی لکنت زبان و صریح در سمت کسب و کارها ایستاده است.

توانگر که رئیس کمیته اقتصاد دیجیتال مجلس شورای اسلامی است، با همین رویکرد یکی از فعال ترین چهره های اکوسیستم رمزارز کشور هم بوده است. کسی که در برابر نگاه سلبی و حذفی اولیه در برابر رمزارزها ایستاد و حالا می گوید برای رگولاتوری این فضا باید از ظرفیت های بخش خصوصی بهره گرفت. در گفت و گویی با او درباره بایدهای رمزارز کشور، فرصت های این پدیده برای یک اقتصاد تحت تحریم و البته امکان های بهره مندی از فناوری های مرتبط با آن در فضای کارآفرینی کشور صحبت کرده ایم.

در عین حال استقرار فناوری های اثرگذار جدید حتماً با چالش های حکمرانی در جهان همراه خواهد بود. به علاوه در حال حاضر تعداد زیادی از مردم درگیر معامله و خرید و فروش این قبیل دارایی ها شده اند و بدیهی است که هرگونه اقدام حاکمیتی در این زمینه باید با ملاحظه تبعات و سبک سنگین کردن ریسک های مربوطه صورت پذیرد.

محدودیت رمزارزها در کشور، خروج واقعی سرمایه را در پی خواهد داشت. برخی مدعی اند که خرید رمزارزها به علت محاسبه قیمت آنها به دلار، خروج ارز از کشور را رقم خواهد زد. البته این مسئله نوعی مغالطه محسوب می شود. وقتی دارایی یک فرد در وسیله شخصی آن فرد قرار دارد، بنابراین اگر ارزش جهانی آن رمزارز با دلار سنجیده شود، در واقع اسکناس دلاری مصرف نشده است. یکی از مانورهایی که می توان با رمزارز صورت داد، این است که می توان آن را به عنوان اعتبار به کار گرفت و خدمات مالی مختلفی برای آن تعریف کرد. این مسئله در حاکمیت، مدیریت و نظارت ایرانی مطرح است. اگر رمزارز ممنوع شود، رمزارزهای خارجی از مجموعه های ایرانی خارج می شوند و به سمت صرافی های خارجی رفته و رمزارز نیز به صورت فیزیکی از ایران خارج می شود.

مخالفت با فیلترینگ صرافی های رمزارز و مخالفت با خاموشی مزارع ماینینگ رمزارزها از جمله حمایت های شما از صنعت رمزارز کشور در سال گذشته بودند. شما قبلاً گفته بودید که بزرگ ترین خلاء قانونی حوزه رمزارز در کشور، در حوزه تبادل رمزارزها دیده می شود. به نظر شما رویکرد درست رگولاتوری حوزه رمزارز در کشور چگونه باید باشد؟ در کل شما صنعت رمزارز را چقدر بازار بزرگ و مهمی برای کشور می دانید؟

ببینید، توسعه کاربردهای فناوری های غیرمتمرکز از جمله بلاکچین (که تبلور آن امروز در موضوع رمزارزها بیش از حوزه های دیگر به چشم می آید، ولی محدود به آن نیست) یکی از روندهای کلان جهانی است که آینده بشر را تغییر خواهد داد؛ بنابراین گریزی از آن نیست و بسیاری از کشورها سرمایه گذاری سنگینی در این حوزه کرده و عمدتاً در حال یادگیری پیاده سازی این فناوری و نحوه رگولاتوری آن هستند و عمده کشورها تصمیمی بینابین (میان توقف کامل و آزادی کامل) برگزیده اند. در نتیجه ما نیز نمی توانیم و نباید نسبت به این فناوری بی تفاوت باشیم.



شماره ۳۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

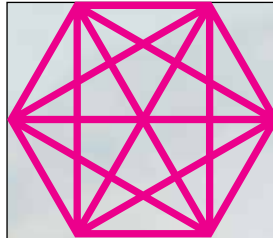


## کتاب بزونومیکس به زودی منتشر می شود

کتابی جذاب و قابل توجه که به افراد برای درک نیروهای عظیمی که در حال تغییر جهانی هستند که ما در آن زندگی می کنیم، کمک می کند.

جیم کالینز نویسنده کتاب از خوب به عالی





تکس: آرش عاشوری نیا

در واقع، ممنوعیت، یک خروج انبوه سرمایه چند میلیارد دلاری را در پی خواهد داشت؛ چراکه مردم با وجود طرح ممنوعیت رمزارز از سوی بانک مرکزی به یقین رمزارزهای خود را به فروش نمی‌رسانند. لازم به ذکر است کمیته دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال در این زمینه طرحی را جهت ارائه به مجلس شورای اسلامی آماده کرده که به زودی تقدیم کمیسیون می‌شود و آیین‌نامه‌های اجرایی و سایر تصمیمات باید با لحاظ این قانون صورت پذیرد.

#### صنعت

رمزارز فقط به دو حوزه

تبادل و ماینینگ محدود نمی‌شود و کاربردهای فناوری بلاکچین بسیار فراتر از این دو حوزه است، ولی در کشور شاهد هستیم که تنها این دو حوزه مورد توجه هستند. شما زمینه‌های خلق ارزش در این حوزه را چگونه می‌بینید؟ چقدر توجه به

فناوری بلاکچین در صنایع و حوزه‌های دیگر در کشور را مهم می‌دانید؟

همان‌طور که بیان شد کاربرد این فناوری فراتر از حوزه

رمزارز است و اساساً در هر حوزه‌ای که با تملک و انتقال ارزش روبه‌رو باشیم، امکان استفاده از این فناوری وجود دارد؛ بنابراین حتماً بازار بزرگی در کشور برای توسعه کاربردهای این فناوری راهبردی متصور هستم.

اینکه پرسیدید چقدر این را مهم می‌دانید، چند جمله فقط عرض کنم که فرصت فناوری بلاکچین و رمزارز موجب تسهیل امور مالی و

اتصال به بازارهای بین‌المللی می‌شود، با توجه به نوظهور بودن صنعت، امکان پارادایم شیفیت در حوزه مالی را فراهم می‌کند، ارزآوری از طریق حضور فعال و وجود مزیت نسبی در بخش استخراج را امکان‌پذیر می‌سازد، سرمایه خارجی برای پروژه‌های کلان ملی را جذب می‌کند،

ابزارهای مولد جهان‌روا و تحریم‌شکن را توسعه می‌دهد، با حذف دلار، حذف تحریم را امکان‌پذیر می‌سازد و هزینه انتقال پول را پایین می‌آورد.

مسدودسازی یا محدودسازی حوزه رمزارزها از نظر بسیاری از کارشناسان به معنای زمین‌گذاشتن و از دست رفتن فرصت‌های فناوری‌های غیرمتمرکز و اقتصاد پیرامون آن است. چطور باید برای از دست ندادن چنین فرصتی، نهادهایی چون بانک مرکزی و وزارت اقتصاد و بازار سرمایه را با خود همراه کرد؟ چرا تلاش‌های انجام‌شده بخش خصوصی تا اینجا به نتیجه نرسیده و چه کارهای دیگری باید انجام داد؟

بالاخره نهادهایی که شما هم اشاره فرمودید (و محدود به این فهرست هم نیست) دغدغه‌ها و نگرانی‌های معتبری راجع به توسعه رمزارزها در کشور دارند، ولی با توجه به دامنه تأثیر و آینده این فناوری راه مدیریت آن حتماً مسدودسازی نیست. به نظر بنده، امیدوارم با تصویب قوانین مورد نیاز در مجلس و تدوین آیین‌نامه‌های مرتبط در دولت محترم، بتوانیم در عین حال که از فرصت‌های این فناوری به نفع کشور استفاده می‌کنیم، تهدیدات آن را نیز مدیریت کنیم.

ادبیات رگولاتورها و نهادهای مختلف حاکمیتی طی دو سال اخیر در خصوص حوزه رمزارزها و دارایی دیجیتال تغییر محسوسی کرده است. دیدگاه‌های رادیکال حذفی تا حد زیادی تعدیل شده، اما هنوز راه زیادی باقی مانده است. فکر می‌کنید برای رگولاتوری این فضا کدام نهاد می‌تواند صلاحیت بیشتری داشته باشد و کسب و کارها و کارآفرینان این حوزه چطور باید برای همراهی با این نهاد مشارکت کنند؟

کلاً پدیده‌های نوآورانه، همواره با ساختار شکنی، قواعد و چهارچوب‌های موجود را دستخوش تغییر می‌کنند. در این حالت قواعد گذشته توانایی توصیف شرایط، استفاده از فرصت‌ها و مقابله با تهدیدها را ندارد. در این حالت باید قواعد و چهارچوب‌های جدیدی برای بهره‌گیری از فرصت‌ها و مقابله با چالش‌ها ایجاد کرد. به‌عنوان مثال اختراع موتور بخار، تمام قواعد زمان خود را به چالش کشید و تغییر پارادایم، قوانین را دستخوش تغییر کرد.

نهادهای عمومی در برخورد با هر پدیده‌ای در دو نقش حاضر می‌شوند؛ نقش رگولاتور و قانون‌گذار و نقش بهره‌بردار. در جایگاه تنظیم‌گری، حاکمیت باید امنیت جامعه را در مقابل مخاطرات پدیده‌ها حفظ کند و با چالش‌های قواعد، نظارت و اشراف خود را بیشتر کند. از طرف دیگر با تنظیم‌گری و قاعده‌گذاری صحیح، زمینه استفاده از فرصت‌ها را برای بخش‌های مختلف جامعه فراهم کند. نهادهای عمومی تنظیم‌گر باید با شناخت صنعت و در نظر گرفتن جمیع شرایط، بستر فعالیت برای کسب و کارهایی را که مخل قانون نیستند، فراهم کند.

بالاخره مسئولان در خلأ زندگی نمی‌کنند و واقعیت‌های اقتصادی و اجتماعی را رصد و با آنها محسوس هستند. به‌خصوص در حوزه ناآشنا و جدیدی مانند بلاکچین و رمزارز طبیعی است که آشنایی با زوایای پیدا و پنهان آن زمان ببرد. همان‌طور که عرض شد، در تدوین قانون مورد نظر مجلس، تعدادی از نهادهای مختلف به‌عنوان بدنه سیاست‌گذار این حوزه در نظر گرفته شده‌اند، اما حتماً وزارت اقتصاد نقش جدی و محوری خواهد داشت. به نظرم بهتر است بخش خصوصی با لحاظ ملاحظات حاکمیتی و به‌منظور رفع دغدغه‌ها و پاسخ به آنها باید نقطه‌نظرات خود را در قالب تولید محتوای تخصصی و بحث کارشناسی به ذی‌نفعان دولتی و حاکمیتی ارائه دهد.



بانک آبراولین مؤسسه دولتی خواهد بود که به کاربران خدمات بانکی کریپتویی ارائه می‌دهد

## راه‌اندازی اولین بانک کریپتویی ثبت‌شده در آمریکا

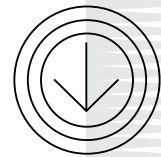
آبرا، پلتفرم مبادلات ارز دیجیتال و وام‌دهی روز دوشنبه ۱۲ سپتامبر از راه‌اندازی اولین بانک رمزنگاری تحت نظارت دولت ایالات متحده آمریکا خبر داد. فعالان صنعت رمزارزها این اتفاق را به فال نیک می‌گیرند؛ زیرا تا حدودی سیر نزولی بازار را بهبود می‌بخشد و شاید صدور حکم ورشکستگی شرکت‌هایی چون سلسیوس و ویجر را به تعویق بیندازد. آبرا برای محقق ساختن این مهم سال‌ها تلاش و یک مسیر طولانی را پیمود. در نتیجه این امر، اکنون کاربران به راحتی می‌توانند به فعالیت‌های کریپتویی خود در یک فضای محافظت‌شده بپردازند.

بانک آبرا در سه‌ماهه اول ۲۰۲۳ در ایالات متحده خدمات بین‌المللی برای کاربران مستقر در ایالات متحده و سایر کشورها ارائه می‌دهد. همچنین تمام سپرده مشتریان در بانک آبرا به استیبل کوین تبدیل می‌شود و مشتریان می‌توانند همچون بانک‌های سنتی سود سپرده خود را دریافت کرده و وجوه خود را به بیش از صد نوع ارز دیجیتال تبدیل کنند. علاوه بر این، آبرا در ماه ژوئن با آمریکن اکسپرس برای راه‌اندازی یک کارت اعتباری رمزنگاری همکاری کرد.

به گفته «بیل بارهیت»، مدیرعامل آبرا، خدماتی که بانک آبرا ارائه می‌دهد قبلاً هم توسط برخی شرکت‌های رمزنگاری ارائه می‌شد، اما چیزی که آبرا را متمایز می‌کند، چهارچوب‌های نظارتی است. بارهیت می‌گوید: «به‌عنوان یک بانک تحت نظارت و دارای مجوز، تمرکز آبرا دیگر بر شفافیت نیست، بلکه از این پس بر دارایی‌ها، بدهی‌ها و فرایندهای مدیریت ریسک تمرکز خواهد داشت.»



شماره ۳۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم



قوانین آمریکا چه می گوید؟

## هارد فورک، ان اف تی و مالیات آنها

فورک یا انشعاب تغییری است که برای ارتقای پروتکل بلاکچین طراحی و اجرا می شود. با وجود این با توجه به اینکه بلاکچین ها غیرمتمرکز هستند، لازم نیست همه گره های بلاکچین با یک فورک موافقت کنند. اگر تعداد زیادی گره با فورک مخالف باشند، ممکن است هارد فورکی داشته باشیم که دو نسخه از بلاکچین را به وجود می آورد. هرکسی که قبل از هارد فورک مالک یک توکن باشد، در هر دو بلاکچین همان شماره یا کد را خواهد داشت. این تکرار سردرگم کننده است، زیرا دارندگان توکن برای دریافت توکن های جدید کار خاصی نمی کنند و حتی بعضی از آنها از این تغییر آگاه نیستند.



شماره ۳۶  
شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

اداره خدمات درآمد داخلی اعلام کرده که اگر سرمایه گذاران واحدهایی از یک ارز دیجیتال جدید را دریافت کنند، هارد فورک برای آنها درآمدی معمولی را موجب شده است. برای مثال دارندگان بیت کوین که به دلیل تغییرات هارد فورک در سال ۲۰۱۷ بیت کوین کش دریافت کردند، از نظر این اداره، درآمدی معمولی معادل ارزش بازار بیت کوین کش، در روزی که آن را دریافت کرده اند، داشته اند.

وقتی یک توکن غیر قابل معاوضه به وجود آوریم، درآمدی معمولی برابر با قیمت فروش آن توکن به دست آورده ایم. سود یا زیان معامله گره های ان اف تی معادل قیمت فروش منهای مبنای هزینه است. اداره خدمات درآمد داخلی برای ان اف تی دستورالعمل ویژه ای ارائه نداده است، اما اکثر متخصصان مالیاتی ان اف تی را در زمره دارایی ها کلکسیونی طبقه بندی می کنند که مشمول نرخ مالیات حداکثر تا ۲۸ درصد می شود. آمریکایی ها باید سود دارایی های کلکسیونی را در فرم ۸۹۴۹ و خط ۱۸ جدول D گزارش دهند.



# آمریکا چطور از رمزارزها مالیات می گیرد؟

یک دستورالعمل برای سرمایه گذاران آمریکایی درباره مالیات بر رمزارز

روند ممکن است رویکرد اداره خدمات درآمد داخلی آمریکا به رمزارز را زیر سؤال ببرد. اما طبقه بندی رمزارز به عنوان یک ارز رسمی ممکن است به نفع دارنده آن نباشد. در کد درآمد داخلی، بخش ۹۸۸، سود یا زیان ناشی از معاملات ارزی خارجی به عنوان درآمد عادی در نظر گرفته شده است. بنابراین اگر طبقه بندی رمزارز در جایگاه یک دارایی تغییر کند، ممکن است موجب نرخ مالیات بسیار بالاتر شود.

### رمزارز کالا محسوب می شود؟

از آوریل ۲۰۲۲، سه لایحه جداگانه به کنگره آمریکا ارائه شد؛ قانون معامله کالای دیجیتال (۲۰۲۲)، قانون نوآوری مالی مسئولانه و قانون حمایت از مصرف کنندگان کالاهای دیجیتال (۲۰۲۲). این لوایح کمیسیون معاملات آتی کالا را به نخستین تنظیم کننده بازار رمزارز تبدیل می کند. همین ممکن است باعث شود که اداره خدمات درآمد داخلی، رمزارز را به مثابه کالا در نظر بگیرد. برای اکثر سرمایه گذاران سود قراردادهای فروش کالا به عنوان ۶۰ درصد سود سرمایه بلندمدت و ۴۰ درصد سود سرمایه کوتاه مدت در نظر گرفته می شود. همچنین، قوانین مربوط به روش MTM - که روشی برای اندازه گیری ارزش منصفانه حساب هایی است که در طول زمان در معرض نوسان هستند - سود و زیان قراردادهای

شهروندان آمریکا می خواهد که هرگونه سودی را به این اداره گزارش دهند؛ حتی اگر در یک دارایی دیجیتال دیگر سرمایه گذاری کرده باشند. دستورالعمل فعلی اداره خدمات درآمد داخلی درباره رمزارز ناقص است. این اداره هنوز جزئیات لازم برای تعیین دقیق مالیات بر معاملات رمزارز را ارائه نداده است، اما قوانین و مقررات به زودی در این زمینه ابلاغ خواهند شد. این سازمان قانون زیرساخت و قانون کاهش تورم مقرراتی را درباره دارایی های دیجیتال ارائه داده که همگام با رشد صنعت رمزارز، چشم انداز گزارش مالیاتی در این زمینه را تغییر خواهد داد.

### اموال و دارایی

اداره خدمات درآمد داخلی در اطلاعیه ۲۱-۲۰۱۴ توضیح داده بود که تصمیم سرمایه گذار [برای خرید و فروش رمزارز] دلیل مهمی است که این اداره رمزارز را به عنوان یک دارایی در نظر بگیرد. هیچ مرجع قضایی رمزارز را به عنوان پول قانونی به رسمیت نمی شناسد؛ به همین دلیل سرمایه گذاران تنها گمانه زنی درباره قیمت را دلیل خرید رمزارز می دانند. اما در سال ۲۰۲۱، السالوادور بیت کوین را به پول رسمی و قانونی خود تبدیل کرد و پس از آن نیز در سال ۲۰۲۲ جمهوری آفریقای مرکزی دست به اقدامی مشابه زد. بنابراین به نظر برخی، این

فروش رمزارز مشمول مالیات است. در ایالات متحده آمریکا، اداره خدمات درآمد داخلی یا IRS از سرمایه گذاران رمزارز می خواهد هر سودی را که به دست می آورند، به این سازمان گزارش دهند. شهروندان ایالات متحده ملزم هستند برای دارایی های رمزنگاری شده و دیجیتالی که دارند، مالیات پرداخت کنند. اگر آنها گزارش صحیحی از میزان سود خود ندهند و روی تراکنش های رمزارز مالیات نپردازند، جریمه خواهند شد. اداره خدمات درآمد داخلی آمریکا در حال اعمال قوانین روزافزون در این زمینه است. به همین دلیل در این مطلب تلاش کرده ایم با کمک شرکت نرم افزاری لجدیبل (Ledgible) که اولین نرم افزار حسابداری حرفه ای در زمینه رمزارز را عرضه می کند، با بیان موارد ذیل، بخشی از باری را که بر دوش سرمایه گذاران است، کاهش دهیم:

- ملاحظات مهمی را که در برنامه ریزی مالیاتی وجود دارد.
- آخرین دستورالعمل های اداره درآمد داخلی
- اطلاعات به روزی که درباره تغییرات احتمالی در کدهای مالیات های قانونی وجود دارد.

### مالیات بر رمزارز چگونه تعیین می شود؟

همان طور که گفتیم اداره خدمات درآمد داخلی آمریکا از رمزارز، به عنوان یک دارایی مالیات دریافت می کند و از

بازرادر پایان سال محاسبه می کنند.

با وجود این، حتی اگر رمزارز به عنوان یک کالا در نظر گرفته شود، کوین ها به خودی خود یک قرارداد خریدوفروش کالا نیستند. برای مثال بیت کوین خود واجد این شرایط هست که به مثابه یک کالا در نظر گرفته شود، اما قوانین مربوط به سود ۴۰-۶۰ و قوانین MTM احتمالاً تنها برای قراردادهای آتی بیت کوین اعمال شود.

## دستوالعمل اداره خدمات درآمد داخلی برای ایالات متحده

همان طور که گفتیم، اداره خدمات درآمد داخلی دستورالعمل مختصری را درباره مالیات بر رمزارز ارائه داده است. اعلامیه ۲۱-۲۰۱۴ صرفاً مبنای مالیات بر ارزهای مجازی را تشریح می کند و یک بخش کوچک برای پرسش های متداول نیز دارد. این اداره روی سایت رسمی خود، یک بخش مفصل تر برای سوالات متداول درباره ارزهای مجازی در نظر گرفته است، با وجود این، این سوالات متداول، اداره خدمات درآمد داخلی را به چیزی مقید نمی کند و مالیات دهنده را هم در برابر جریمه ها حمایت نخواهد کرد. با توجه به این شرایط، سرمایه گذاران و کسب و کارها به کسی نیاز دارند که درباره مالیات بر رمزارز تخصص داشته باشد.

## چه زمانی برای ارزهای دیجیتال مالیات می پردازید؟

سرمایه گذاران رمزارز هنگام فروش رمزارز باید مالیات بر سود سرمایه را بپردازند. این پرداخت مالیات به هنگام ارائه اظهارنامه مالیاتی سالانه یا پرداخت های مالیاتی سه ماهه انجام می شود. همچنین کسب و کارها و مؤسساتی که رمزارز دارند یا ارزهای دیجیتال را معامله می کنند، باید دارایی های رمزنگاری شده خود را در ترازنامه ذکر کنند و در ازای سودی که کرده اند، مالیات بپردازند.

## فروش رمزارز

سود سرمایه رمزارز به هنگام فروش حاصل می شود. معاملات به عنوان فروش در نظر گرفته می شوند، از جمله زمانی که یک رمزارز را به رمزارز دیگری تبدیل می کنید. وقتی یک سرمایه گذار بیت کوینی را که از سال ۲۰۱۵ دارد با اثر معامله می کند، باید هفت سال تراکنش را در نظر بگیرد. در غیر این صورت نرم افزار مالیات بر رمزارز، به صورت خودکار این کار را انجام می دهد. همچنین باید توجه داشته باشید که اگر از چند صرافی یا چند کیف پول استفاده می کنید و رمزارزهایتان را میان این پلتفرمها انتقال می دهید، ممکن است اطلاعات مالیاتی که در قالب فرم ۱۰۹۹ اداره درآمد داخلی دریافت می کنید، اشتباه باشد. با توجه به اینکه هر پلتفرم فقط به داده های خودش دسترسی دارد، نمی تواند مالیات بر دارایی هایی را که میان چند صرافی یا کیف پول جابه جا می شوند، به درستی محاسبه کند. برای این کار لازم است یک پلتفرم ردیابی مالیات بر رمزارز وجود داشته باشد که همه داده ها را جمع کند و بر اساس آن پرونده مالیاتی را تشکیل دهد.

## زبان در رمزارز

وقتی هزینه پایه از قیمت فروش رمزارز بیشتر شود، به معنای آن است که سرمایه گذار بخشی از سرمایه خود را از دست داده است. بر اساس قوانین اداره خدمات درآمد داخلی آمریکا، شما می توانید هرگونه ضرر سرمایه ای ناشی از فروش رمزارز را در فرم ۸۹۴۹، سپس در جدول D (که به فرم ۱۰۴۰ پیوست شده) گزارش دهید. شاید ساده به نظر برسد، اما درست کردن یک فرم دقیق ۸۹۴۹ برای دارایی های رمزنگاری شده، در حرف ساده تر از عمل است.

## قانون فروش واش (The Wash Sale Rule) و شیوه اعمال آن در ارزهای دیجیتال

اگر سرمایه گذار اوراق بهادار نسبتاً یکنسانی (یا گزیننده های

دیگری که به آن مربوط است) را ۳۰ روز پس از فروش از نو خریداری کند، قانون فروش واش، کسر ضرر ناشی از فروش اوراق را ممنوع می کند. برای مثال فرض کنید سهامی را در یک بازار خریدیده و سپس قیمت افت کند. اگر شما تا قبل از ۳۰ روز سهام مشابهی را در یک بازار دیگر بخرید، دیگر نمی توانید آن ضرر را در مالیات خود اعمال کنید. زیرا اگر یک سرمایه گذار معاملات مشابهی را به این شیوه انجام دهد، در واقع می خواهد برای سود بالاتری که در آینده به دست خواهد آورد، مالیات کمتری پرداخت کند. قانون فروش واش با این روش که شما به صورت آگاهانه از زیان یک سرمایه برای سود سرمایه خود استفاده کنید، مخالف است. اما این قانون برای ارزهای رمزنگاری شده استفاده نمی شود، زیرا اداره خدمات درآمد داخلی رمزارز را نه اوراق بهادار، بلکه به عنوان دارایی در نظر می گیرد. هر قانونی که وضعیت مالیاتی رمزارز را به اوراق بهادار تغییر دهد، موجب می شود که قانون فروش واش درباره آن قابل اعمال باشد. بعضی از لوائح پیشنهادی مثل لایحه بازسازی بهتر (Build Back Better Act) که بایدن به کنگره عرضه کرده، این مسئله را دیده اند. با وجود این، در قوانین اخیر، بندهایی که قانون واش را به رمزارز تعمیم می داد حذف شده اند. اخیراً در لایحه کاهش تورم، تعمیم قانون فروش واش به رمزارزها دیده شده بود که پیش از تصویب حذف شد.

## بهربرداری از ضرر مالیاتی

با توجه به اینکه قانون فروش واش برای رمزارزها کاربرد ندارد، سرمایه گذاران رمزارز می توانند از این استراتژی برای سود کردن در رمزارز استفاده کنند. این کار به آنها امکان می دهد که برای سودهای آتی در رمزارز برنامه ریزی کنند، اما برای سال مالیاتی فعلی خود زیان سرمایه را ثبت کنند و بار مالیاتی خود را به سال های آینده انتقال دهند.

## شیوه بیگیری سودوزیان

برای محاسبه سود و زیان سرمایه در ارز دیجیتال، مبنای هزینه (cost basis) را از فروش کم می کنید. مبنای هزینه ارزش رمزارز در هنگامی است که سرمایه گذار آن را ابتدا خریده و البته کارمز تراکنش نیز در آن محاسبه می شود. فرمول مبنای هزینه رمزارز به شرح زیر است:

(قیمت خرید رمزنگاری + کارمزد) / مقدار

هر خرید رمزارز به صورت منفرد، مبنای هزینه خود را دارد، حتی اگر از همان توکن باشد. این موضوع ردیابی دقیق را به امری حیاتی تبدیل می کند. بدون داده های دقیق، اداره خدمات درآمد داخلی در محاسبه دچار اشتباه می شود. یعنی فرض می شود که اولین کوین های خریداری شده همان کوین هایی هستند که اول فروخته شده اند. به این روش FIFO می گویند. برای مثال فرض کنید که شما در ماه می، پنج بیت کوین را به قیمت ۲۰ هزار دلار و در ژوئن نیز پنج بیت کوین به قیمت ۴۰ هزار دلار خریده اید. سپس در ماه اوت سه بیت کوین را به قیمت ۲۵ هزار دلار فروخته اید. اگر اداره خدمات درآمد داخلی داده های کامل را در اختیار نداشته باشد، فرض می کند که مبنای هزینه سه بیت کوین فروخته شده شما ۲۰ هزار دلار بوده است. با وجود این، طبق نرم افزار لجبیل، روش HIFO (بالاترین مبنای هزینه خرید، نخستین فروش) می تواند مالیات سال جاری را بر مبنای فروش سکه هایی که با هزینه بالاتری خریداری شده اند، کاهش دهد. با این روش از حسابداری، مبنای هزینه شما برای فروش سه بیت کوین ۴۰ هزار دلار خواهد بود که باعث از دست دادن ۲۰ هزار دلار شده است. شرکت لجبیل خاطر نشان می کند که حسابداری به این روش پیچیده است، اما ابزار ردیابی تراکنش و محاسبات آن به سرمایه گذاران کمک می کند هم در زمان صرفه جویی کنند و هم بار مالیاتی قانون از دوش شان برداشته شود. اداره خدمات درآمد داخلی همچنین می تواند صرافی ها را به ارائه گزارش اطلاعات مالیاتی، برای مثال با استفاده از فرم 1099-DA ملزم و از این طریق رمزارزها را ردیابی کند.

## خرید کالا و خدمات با رمزارز

خرید کالاها و خدمات با ارز دیجیتال، درست مانند فروش آنها در ازای رمزارز، می تواند باعث سود یا زیان در سرمایه شود. با وجود این، اگر کسب و کار اصلی فروشنده، فروش رمزارز باشد، این خریدوفروش به عنوان یک درآمد عادی در نظر گرفته می شود. لوائح متعددی که در کنگره ارائه شده، از جمله مالیات منصفانه بر ارز مجازی (Virtual Currency Fairness Act) خریدهای کوچک با ارزهای دیجیتال را از مالیات بر سود سرمایه معاف می کند. دریافت ارز دیجیتال برای ارائه کالا یا خدمات، دستمزد یا درآمدی را برای فرد فراهم می کند. مبادله رمزارز برای دارایی های شخصی (برای مثال یک میلمان جدید برای خانه) باعث می شود که فرد در سرمایه شخصی خود سود یا زیان کند، اما حتی در صورتی که لازم است که مالیات دهنده این سودها را گزارش کند، نمی تواند زیان هایی را که بر سرمایه شخصی او وارد شده، از مالیات خود کسر کند.

## استخراج و استیکینگ رمزارز

استخراج رمزارز درآمدی معمولی را، معادل با ارزش بازاری که رمزارز در آن روز داشته، نصیب فرد می کند. هر تغییری که بعداً در ارزش آن رمزارز رخ بدهد، هنگام که ماینر رمزارز را بفروشد، حکم سود یا زیان سرمایه را دارد. اداره خدمات درآمد داخلی تلاش کرده که برای پاداش حاصل از استیکینگ رمزارز همان اصول را به کار ببندد؛ اما این اداره هم اکنون با این چالش حقوقی مواجه است که تا قبل از فروش رمزارز، استیکینگ رمزارز نمی تواند به عنوان درآمد در نظر گرفته شود. قانون نوآوری مالی مسئولانه که قبلاً درباره اش صحبت کردیم، مالیات بر استخراج و استیکینگ ارز دیجیتال را تا زمان فروش آن به تعویق می اندازد.

## چقدر مالیات بر رمزارز پرداخت می کنید؟

فروش ارزهای رمزنگاری شده که یک سال یا کمتر نگهداری شوند، موجب ایجاد سود یا زیان سرمایه کوتاه مدت می شوند که مشمول مالیات با نرخ معمولی است؛ اما اگر رمزارز بیش از یک سال نگهداری شود، موجب سود یا زیان سرمایه بلندمدت می شود که نرخ مالیات آن حداکثر ۲۰ درصد است.

## سود سرمایه بلندمدت در مقابل سود سرمایه کوتاه مدت

سود سرمایه کوتاه مدت در برابر سود سرمایه بلندمدت، مستلزم پرداخت مالیات بیشتر است. بسیاری از معامله گرهای ارزهای دیجیتال به صورت مرتب رمزارز خریدوفروش می کنند و در نتیجه سود سرمایه کوتاه مدت نصیب شان می شود و این به معنای بدهی مالیاتی بیشتر است.

## گزارش رمزارز به اداره خدمات درآمد داخلی

تراکنش های رمزارز یک نقطه کانونی برای اداره خدمات درآمد داخلی است. اگر گزارش دهی به این اداره دقیق باشد و سوابق به صورت کامل ثبت شود، هرگونه ممیزی و نظارتی بدون هیچ مشکلی انجام می شود. به گفته لجبیل، مهم است که همه گزارش های تراکنش ها از صرافی ها و سوابق همه تراکنش هایی که خارج از صرافی انجام می شوند، نگه داشته شوند. صرافی ها معمولاً این داده ها را در فرم های 1099-MISC، 1099-K، و 1099-B ارسال می کنند. شرکت لجبیل می گوید اداره خدمات درآمد داخلی به همه سود و زیان های سرمایه ای حاصل از معاملات رمزارز که در فرم ۸۹۴۹ و سپس جدول D و نهایتاً خط هفتم فرم ۱۰۴۰ گزارش می شوند، نیاز دارد.

همچنین هرگونه درآمد معمولی حاصل از رمزارز (برای مثال استخراج رمزارز) در فرم ۱۰۴۰ گزارش می شود. به هر ترتیب این شرکت توصیه می کند که از یک متخصص مالیات کمک بگیرید، زیرا ردیابی کار دشواری است و دستورالعمل های اداره خدمات درآمد داخلی نیز مبهم است.



## دستورالعمل های مالیاتی خارج از ایالات متحده

## آنها که مالیات نمی گیرند

در سال های اخیر برخی کشورها با رویکرد جذب سرمایه گذارها و کسب و کارهای رمزارزی تلاش کرده اند فعلاً تصویب قوانین سختگیرانه یا به طور کلی دستورالعمل های بازدارنده یا نگران کننده را در این حوزه به تعویق بیندازند؛ کشورهایی که می خواهند از سختگیری های کشورهایی چون چین و آمریکا بهره ببرند و کارآفرینان و سرمایه گذارهای این صنعت را به سمت خود بکشانند.

وضع نکردن آیین نامه ها و قوانین مالیاتی در برخی از کشورها هم عمدتاً ناشی از همین سیاست است. البته برخی از این کشورها تأکید دارند هنوز مسیر و مختصات کلی این فضا مبهم و گنگ است و برای قانون گذاری آن به خصوص در حوزه مالیاتی نباید عجله به خرج داد.

دستورالعمل های مالیات بر رمزارز در خارج از ایالات متحده آمریکا بسیار متفاوت است. کشورهایی مثل چین، الجزایر و مصر، رمزارز را کلاً ممنوع کرده اند. در مقابل بلاروس، السالوادور، سنگاپور، مالزی و گرجستان بر معاملات رمزارز مالیات وضع نکرده اند. در آلمان رمزارزی که بیش از یک سال نگهداری شود، مالیات ندارد، اما در فرانسه سود ارزهای دیجیتال مالیات دارد. در ژاپن نیز از سود ارزهای دیجیتال به عنوان یک درآمد عادی، مالیات گرفته می شود، نه سود سرمایه.

در این میان کشورهایی وجود دارند که در آنها هیچ مالیاتی برای ارزهای دیجیتال گرفته نمی شود. این کشورها برخلاف ایالات متحده آمریکا، بریتانیا و چین، برای معامله گران رمزارز بهشت مالیاتی هستند. ۱۰ کشوری که بر رمزارز مالیات وضع نمی کنند، عبارتند از: پرتغال، السالوادور، جزایر کیمن، مالزی، مالت، سوئیس، پورتوریکو، سنگاپور، بلاروس و آلمان. در این کشورها، نرخ مالیات بر رمزارز صفر است.



شماره ۳۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم



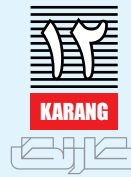
سه خبر کوتاه  
از دنیای رمزارز

## پیش بینی ها و همکاری های رمزارزی

«نایجل گرین»، مدیرعامل غول مشاوره مالی «دیوره گروپ» (deVere Group)، عنوان کرده که تغییر مکانیسم اجماع اتریوم به اثبات سهام قیمت ارزهای دیجیتال را افزایش می دهد. به عقیده او به روزرسانی مِرج اتریوم «یک نقطه عطف و همچنین لحظه ای تاریخی» است که در بلندمدت به عنوان یک عامل برای افزایش قیمت ارزهای دیجیتال عمل می کند. نایجل همچنین بیان کرده که کاهش مصرف انرژی پس از مِرج، توجه سرمایه گذاران سازمانی را برای سرمایه گذاری در ارزهای دیجیتال جلب می کند.

صرافی ارز دیجیتال بایننس در روز جمعه اعلام کرد که همکاری با سوپرمارکت های زنجیره ای VARUS در اوکراین را آغاز کرده و امکان پرداخت ارز دیجیتال برای خرید مواد غذایی از طریق سرویس «بایننس پی ولت» فراهم شده است. مجموعه VARUS با ۱۱۱ فروشگاه مواد غذایی در ۲۸ شهر اوکراین، یکی از بزرگ ترین شرکت های این کشور است.

«مایکل سیلور»، مدیرعامل شرکت مایکرواستراتژی در مصاحبه اخیر خود گفته که اگر شخصی ملکی در آفریقا داشته باشد و در لندن زندگی کند، هیچ کس آن را از او اجاره نمی کند، اما اگر فردی یک میلیارد دلار بیت کوین داشته باشد، می تواند آن را به هر کسی در دنیا قرض یا اجاره دهد. سیلور همچنین بر هزینه های نگهداری و مالیات های بالای مرتبط با املاک و مستغلات در بلندمدت تأکید کرده و گفته بیت کوین با چنین مسائلی مواجه نیست. یکی دیگر از تفاوت های بیت کوین و دارایی های فیزیکی به نظر سیلور، این است که افراد می توانند بیت کوین را در قطعات کوچک بخرند و سپس با خود به هر جایی منتقل کنند.



شماره ۳۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

# نقدهای شاپیرا به بلاکچین و رمزارزها

چرا سرمایه گذار فرشته کوین بیس حالا از مخالفان سرسخت رمزارز است؟

چطور یک سرمایه گذار فرشته بعد از سرمایه گذاری ۱۰ هزار دلاری در کوین بیس، شش میلیون دلار سود کرد و بعد از اینکه همه سهامش را فروخت، به یک مخالف این بازار تبدیل شد. چرا کسی که این همه از این بازار سود کرده حالا فکر می کند که رمزارز ذاتاً بی ارزش است. این شخص کسی نیست جز لیرون شاپیرا (Liron Shapira) که با وجود آنکه از رمزارز سود میلیونی کرده، می گوید که این فضای نوپای رمزارز اساساً بی ارزش است و حتی در اظهار نظر رادیکالی گفته باید تعطیل شود. این احساسات و صحبت ها غالباً از سوی کسانی مثل مدیران بانک های بزرگ، سرمایه گذاران که در شرط بندی های پرریسک دارایی خود را از دست داده اند و کسانی که قربانی کلاهبرداری های توکن های غیرقابل معاوضه (NFT) شده اند، ابراز می شود.

## شاپیرا کیست و چطور وارد بازار رمزارزها شد؟

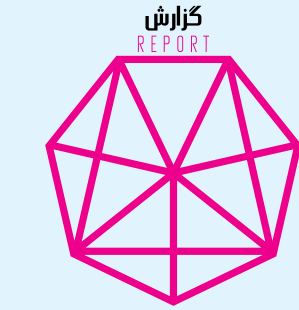
شاپیرا یکی از نخستین دارندگان بیت کوین است و در راه اندازی صرافی رمزارز کوین بیس یک سرمایه گذار فرشته بوده است. او در بازار رمزارز بود و با وجود بی ثباتی های این بازار، بدون آنکه آسیبی ببیند، از آن خارج شد. او که اکنون ۵۰ درصد از دارایی خود را از سرمایه گذاری در این صنعت به دست آورده، خود به یکی از منتقدان سرسخت رمزارز تبدیل شده است. شاپیرا در سال ۲۰۰۷ در دانشگاه کالیفرنیا تحقیقات خود را درباره رمزنگاری آغاز کرد. زمانی که بیت کوین حدود پنج دلار بود، او ۲۰۰ بیت کوین خرید. این سرمایه گذاری اکنون حدود ۳/۹ میلیون دلار ارزش دارد. او گمان می کرد بیت کوین می تواند به

بهینه ترین ساختار پرداخت جهان تبدیل شود. او در گفت و گویی با یک وبسایت حوزه فناوری گفته است: «بیت کوین جذاب بود، زیرا مشکل خرج کردن دوباره یک پول را حل می کرد. این نخستین کارکردی بود که بلاکچین داشت. تو در این فضا به واسطه گر نیازی نداری و با وجود این می توانی از دوباره خرج کردن یک پول جلوگیری کنی.» شاپیرا به تدریج همه دارایی خود را فروخت تا در رمزارزها سرمایه گذاری کند. او این تصمیم خود را بر اساس اطلاعاتی که آن زمان داشت، روش صحیح بازی خطاب می کند. او می گوید هر بار از سرمایه گذاری پول بیشتری به دست می آورد، فروش دوباره برایش وسوسه انگیز می شد و البته مطمئن نبود که افزایش قیمت توکن ها پایدار خواهد بود یا نه.

## شاپیرا و کوین بیس

قابل توجه ترین سرمایه گذاری او در کوین بیس بود. او در سال ۲۰۱۲ در این شرکت بزرگ رمزارز ۱۰ هزار دلار سرمایه گذاری کرد. در واقع او، نه سال قبل از آنکه این شرکت چند میلیارد دلاری به یک شرکت سهامی عام تبدیل شود، از آن سهم خرید. او برای این کار دو دلیل داشت؛ نخست بنیان گذار کوین بیس، بریان آرمسترانگ و دوم پیشتازی این استارت آپ در تبدیل شدن به اولین شرکتی که به صورت رسمی در زمینه بیت کوین فعال بود. با وجود این شاپیرا از رمزارز ناامید شد. او این فضا را اکوسیستمی مملو از کمینه محصولات پذیرفتنی (MVPs) یافت که دچار تورم شده اند و بسیاری از آنها شانس زنده ماندن ندارند. به نظر او بسیاری از پروژه های مربوط به رمزارز منطقی دارای ارزش منسجمی نیستند. او در حالی که سهام خود را در کوین بیس حفظ کرده بود، برنامه های وب ۳ را زیر نظر گرفت و به نظرش رسید که این برنامه ها نیز واقع بینانه نیستند. به نظر او تا اینجای کار بلاکچین نشان داده کار زیادی انجام نمی دهد و صرفاً یک کنجکاوی آکادمیک است.

در سال ۲۰۲۱، یعنی یک سال قبل از آنکه قیمت سهام کوین بیس حدود ۸۰ درصد کاهش پیدا کند، شاپیرا سهام خود را در این شرکت فروخت. طبق اظهارنامه مالیاتی، او سهام ۱۰ هزار دلاری اش را به شش میلیون دلار تبدیل کرد. پس از آنکه کوین بیس به یک شرکت سهامی عام تبدیل شد، ارزش دارایی این شرکت به ۸۶ میلیارد دلار رسید که او حتی در بلندپروازانه ترین رؤیاهایش هم آن را نمی دید. اما در نهایت فکر می کرد که این فضا سقوط خواهد کرد. از آن زمان او پیش بینی کرد که سهام کوین بیس کاهش خواهد یافت و تا آنجا پیش رفت که پیش بینی و شرط بندی اش در مقابل



شرکتی قرار گرفت که خود از نخستین سرمایه گذاران آن بود.

## پاسخ شاپیرا به منتقدان فعلی اش

شاپیرا می گوید: «تعداد زیادی از کاربران توئیتر مرا متهم می کنند که وای این مرد چقدر درباره رمزارز تلخ حرف می زند.» شاپیرا در راه اندازی نخستین استارت آپ فناوری خود به نام کویکسلی (Quixley) شکست خورد و همین به او بینشی داد درباره اینکه بنیان گذاران جوان استارت آپ ها برای راه اندازی و اداره یک کسب و کار در چه شرایطی قرار دارند.

او تأکید دارد: «من ۲۱ ساله بودم و نمی دانستم دارم چه می کنم، اما نهایتاً موفق شدم ۱۷۰ میلیون دلار در بیاورم.» او در توجیه منطق خودش اشاره می کند که علی بابا هم یک سرمایه گذار استراتژیک بود، اما در نهایت سقوط کرد و همه پول هایش از بین رفت. او می گوید: «من می دانم وقتی همه طوری رفتار می کنند که انگار همه چیز عادی است، یعنی یک جای کار می لنگد.» به تعبیر او بودن در کشتی تایتانیک تا قبل از مطلع شدن از فاجعه، همیشه حس خوبی دارد! اکنون شاپیرا می گوید که می خواهد مایکل بری رمزارز باشد و آرزو دارد که مدیر شرکت Scion Capital باشد. این شرکت از اولین سرمایه گذارانی بود که بحران وام های مسکن را پیش بینی کرد و از سقوط آن بهره برد.

شاپیرا اکنون به دلیل انتقاد خود به ارزهای رمزنگاری شده در توئیتر، طرفداران خودش را به دست آورده است. او از بازی محبوب بلاکچینی به نام آکسی اینفینیتی (Axie Infinity) با عنوان یک طرح یا ترند پانزی یاد می کند؛ در حالی که شرکت های سرمایه گذاری مثل اندریسن هورویتز (Andreessen Horowitz) برای حمایت از شرکت مادر اکسی اینفینیتی به نام اسکای مایز (Sky Mavis) وارد گود شده اند.

## عکس دیگران عمل می کنم!

به هر حال باید به یاد داشت که شاپیرا هرگز به صورت تمام وقت در حوزه رمزنگاری کار نکرده و اکنون نیز هیچ سرمایه ای در این فضا ندارد.

از او پرسیده شده که چرا درباره صنعتی صحبت می کند که دیگر در آن مشارکتی ندارد. او می گوید: «تنها دلیلی که برای من اهمیت دارد این است که الان موقعیت خوبی برای صحبت کردن درباره این صنعت و کمک به آن است.» او روش خود را در این وضعیت هم این چنین توصیف کرده است: «من مجذوب موقعیت هایی می شوم که در آن بسیاری از افراد باهوش برعکس فکر می کنند.»

شاپیرا تأکید می کند: «رمزارز یک بازار یابی چندسطحی است.» به نظر او رمزارزها با رویکرد فعلی که همه درگیر هیجان آن هستند، ممکن است برخی ارزش های کسب و کاری را از بین ببرد و باعث اتلاف وقت همه شود. به نظر او حتی افراد باهوش هم جذب این هیجان می شوند و از این منظر دوست دارد که این صنعت با این رویکرد، تغییرات اساسی کند!





### انتخابات سوشی

«سوشی داو» که یکی از پلتفرم‌های وب ۳ است، بعد از چند سال اختلاف نظر بنیان‌گذاران، اعلام کرده برای معرفی مدیرعامل جدید این پروژه انتخابات بلاکچینی برگزار خواهد کرد.



### در تعقیب کوان

بعد از اعلام حکم دستگیری «دو کوان»، بنیان‌گذار پروژه ترا، دولت گفته پاسپورت او را که فعلاً در سنگاپور زندگی می‌کند، ردیابی خواهد کرد.



### جشن به شیوه ان اف تی

آرتیست‌های گوناگونی از جمله بیبل ادغام اتریوم را از طریق مینت کردن آثار جالب توجه جدیدی جشن گرفته‌اند.



### ادامه پیشنهادی سنگاپور

هلدینگ اس‌بی‌آی به‌عنوان یک شرکت سرمایه‌گذاری کریبتویی موفق شده از دولت سنگاپور که کم‌کم به بهشت رمزارزی تبدیل می‌شود، مجوز فعالیت بگیرد.

جاری از پرتاب یک ماهواره کریبتویی به نام دوج ۱ خبر داد. پالمیر در مورد علاقه ماسک به دوج کوین گفت: «به نظرم این علاقه یک تاکتیک است. در واقع ماسک تلاش می‌کند که از طریق دوج کوین از مردم دلبری و با آنها ارتباط برقرار کند. البته برای دست‌یافتن به این مهم فقط به تبلیغ دوج کوین بسنده نکرده و وارد موضوعات دیگری مثل آزادی بیان نیز شده است. برای همین است که جناح راست از او حمایت می‌کند. در واقع ماسک دارد برای خودش یک ارتش می‌سازد؛ ارتشی بسیار پرشور و فداکار!»

البته این بار اولی نیست که پالمیر در مورد ماسک اظهار نظر می‌کند. اوایل سال جاری او ماسک را آدمی یک‌دنده خطاب کرد. به‌علاوه پالمیر ادعا کرد که ماسک، مدیرعامل شرکت تسلا، نمی‌تواند حتی کدهای ساده را اجرا کند. او در اثبات گفته خود به اتفاقی که سال‌ها پیش افتاده بود، اشاره کرد و گفت: «چند سال پیش برای ماسک یک اسکرپت پایتون فرستادم. نتوانست آن را اجرا کند.»

جالب است بدانید که ماسک هم صحبت‌های پالمیر را بی‌جواب گذاشت و در یک رشته‌توییت از خجالت او درآمد. ماسک در جواب پالمیر گفته بود: «فرزندان من در ۱۲ سالگی بهتر از پالمیر کد می‌نوشتند. او حتی یک خط از کد دوج کوین را ننوشته است.»

پالمیر هم دست از کل کل برنمی‌دارد و در پاسخ به گفته‌های ماسک نوشت: «سال‌هاست در مورد ماسک حرفی نمی‌زنم، چون ارزشش را ندارد. اجازه می‌دهم در فانتزی‌ها و فکرهای خودش به سر ببرد. این کارها را می‌کند تا طرفدارانش در حمایت از او دست‌به‌کار شوند. قبلاً بیشتر حوصله مناظره داشتم، اما الان فکر نمی‌کنم فایده‌ای داشته باشد. الان دیگر فقط افکار و نظراتم را بیان می‌کنم. به نظرم باید خودمان باشیم و آنچه را که به آن اعتقاد داریم، اذعان کنیم. دیگران هم اگر دوست داشتند، حرف ما را بپذیرند، اگر هم دوست نداشتند مجبور به گوش دادن نیستند.»

ناگفته نماند پالمیر تنها کسی نیست که حمایت ماسک از ارز میم را زیر سؤال می‌برد. در اوایل ماه ژوئن هفت نفر شکایتی را علیه ماسک تنظیم و او را به ترویج «یک طرح رمزارزی هرمی» متهم کردند.

### توصیه پالمیر به کسانی که می‌خواهند روی رمزارزها سرمایه‌گذاری کنند

من به مردم نمی‌گویم چه کار کنند. من فکر می‌کنم هر کسی باید خودش تصمیم بگیرد. این هم مثل سایر تصمیمات زندگی است و انتخاب هر کسی به خودش بستگی دارد. مانند انتخاب‌های دیگری که در زندگی می‌کنید، قبل از آن تحقیق کنید. البته تحقیق در مورد رمزارزها سخت است؛ زیرا اغلب افراد در مورد این فضا داده‌سازی می‌کنند و تشخیص واقعیت دشوار می‌شود. برای مثال رسانه‌ها جهت‌گیری‌های خاص خود را دارند و افراد مشهور هم مدام این ارزها را تبلیغ می‌کنند. این موارد کار شما را سخت می‌کند.

همان‌طور که گفتم تحقیق در مورد رمزارزها کار راحتی نیست. وقتی شما در گوگل در مورد رمزارزها جست‌وجو می‌کنید، اغلب مطالب و اخباری که به چشم‌تان می‌خورد، مثبت هستند؛ زیرا گوگل یکی از طرفداران ارزهای دیجیتال است. به‌علاوه، بسیاری از رسانه‌های ارزهای دیجیتال، از وی‌سی‌های این حوزه هستند. به همین دلیل اغلب افراد در مسیر تحقیقات خود در چاه می‌افتند. نمی‌توان افراد را به خاطر افتادن به این چاه سرزنش کرد؛ زیرا این اتفاقات مهندسی شده هستند. تنها توصیه‌ای که می‌توانم در این مورد داشته باشم، این است که اگر در تحقیقات خود فقط با اخبار مثبت روبه‌رو شدید، شک کنید. در تحقیقات‌تان در خصوص رمزارزها رویکرد منتقدانه در پیش بگیرید.



## دوج کوین برای سرگرمی بود اما حالا وبال گردنم شده است

جکسون پالمیر در یک گفت‌وگو هم‌راز سرمایه‌گذاری در رمزارزها را گفته هم شدیداً به ایلان ماسک حمله کرده است

«جکسون پالمیر»، خالق دوج کوین می‌گوید تلاش ایلان ماسک و ساتوشی‌یت در سال گذشته برای ارسال میم کوین به ماه او را آزرده خاطر کرده است. پالمیر در مصاحبه‌ای با سایت اینسایدر گفت: «از مصاحبه و صحبت کردن در مورد ارزی که هشت سال پیش ساخته، خسته شده است.» او می‌گوید هشت سال پیش دوج کوین را برای سرگرمی ساختم، اما الان وبال جانم شده است.

پالمیر ادامه می‌دهد: «همه چیز این قضیه مرا آزار می‌دهد، چون هر اتفاقی می‌افتد اسم من هم پیش کشیده می‌شود. بعید می‌دانم مردم متوجه وضعیت من شوند، اما ای کاش وقتی اتفاقی برای دوج کوین، ایلان ماسک یا بنیان‌گذار دیگر دوج کوین، «بیلی مارکوس» می‌افتد، پای من را به آن باز نکنند. حتی به خاطر این ماجراها تمام شبکه‌های اجتماعی را پاک کردم، اما فایده

نداشت.» مهندس ادوپی هم در مورد تبلیغات دوج کوین توسط ماسک به اینسایدر گفت: «تبلیغات ایلان ماسک در مورد دوج کوین من را متعجب نکرد. وقتی او در سال ۲۰۱۹ در توئیتر شروع به تبلیغ دوج کوین کرد، واقعاً تعجب نکردم. چون فکر کنم ماسک با بیلی مارکوس، هم‌بنیان‌گذار دوج کوین دوست است. خود ماسک هم پیش‌تر گفته بود که روی ارزهای دیجیتال کار کرده و از دوج کوین حمایت می‌کند تا به افرادی که خیلی ثروتمند نیستند، کمک کند.»

### از حمایت‌های زیاد تا کل کل‌های توئیتری

در سال ۲۰۲۱، ماسک یکی از حامیان بزرگ دوج کوین محسوب می‌شد که بسیاری از اوقات با یک توئییت می‌توانست قیمت این ارز را بالا ببرد. او حتی در سال



شماره ۳۶  
شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم



## دو پروژه دیگر باز هم وب ۳

### دیسکو ایکس وای زد

سرمایه جذب کرده: نامشخص  
دیسکو ابزارهایی را برای کاربران وب ۳ می‌سازد تا با کمک آنها بتوانند هویت خود را در سرویس‌های مختلف شکل دهند. در واقع داشتن حساب‌های کاربری مختلف برای هر سرویس آنلاین کاری دشوار و حتی گاهی گیج‌کننده است. ابزارهای دیسکو کاربران را از این مشکلات رها می‌سازند. به عبارت دیگر می‌توان گفت که ابزارهای دیسکو وعده‌های وب ۳ را برای تمرکززدایی و حفظ حریم خصوصی، محقق می‌کنند. دیسکو برای کاربر یک هویت آنلاین ثابت و واحد ایجاد می‌کند و کاربر در هر شبکه و سرویسی به واسطه این هویت واحد شناخته می‌شود.

### دودلز

سرمایه جذب کرده: نامشخص  
دودلز مجموعه‌ای از ان اف تی‌های ساخته‌شده توسط اسکات مارتین یا همان برنت تست معروف است. دودلز سعی دارد تا حدی فشار انتقادات را روی این حوزه کمتر کند و چهره بهتری از این فضا ارائه دهد. در واقع با اینکه مجموعه‌های محبوب ان اف تی مانند میمون‌های مودی می‌توانند نقش دروازه‌ای برای ورود علاقه‌مندان به دنیای کریپتو را داشته باشند، اما این حوزه همیشه با نقد و انتقاداتی به خاطر مسائلی چون عدم استقبال از ورود زنان، مواجه بوده است؛ ولی این انتقادات در مورد دودلز صدق نمی‌کند.

به گفته یکی از سرمایه‌گذاران، دودلز نماد ادغام دو مفهوم لذت و فرصت برای همه است. این دو مفهوم از باارزش‌ترین خروجی‌های این جامعه روبه‌رشد محسوب می‌شوند. این سرمایه‌گذار معتقد است که دودلز کاربردهای مناسبی را در فضای ان اف تی به وجود آورده و این باعث می‌شود بتواند بیش از شرکت‌های دیگر مردم را به سمت ارزهای دیجیتال بکشاند.



شماره ۳۶  
۲۷ شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم



# استارت‌آپ‌های کریپتویی خوش آتیه

چند سرمایه‌گذار خطرپذیر و شناخته‌شده، استارت‌آپ‌ها و پروژه‌های آینده‌دار و برتر حوزه رمزارز و وب ۳ را معرفی کرده‌اند

آینده خوبی پیش رو دارند. پاسخ آنها و استارت‌آپ‌هایی که معرفی کرده‌اند، شگفت‌انگیز است. این فهرست شامل استارت‌آپ‌های تخصصی در حوزه ان اف تی، دیفای، دائو،

و امیدوارند روزی این استارت‌آپ‌ها صنایعی مثل تجارت دیجیتال را متحول کنند. در این گزارش از سرمایه‌گذاران خطرپذیر خواسته شده استارت‌آپ‌هایی را معرفی کنند که

با اینکه زمستان کریپتو ترس در دل سرمایه‌گذاران انداخته، اما آنها را دلسرد نکرده است. سرمایه‌گذاران از حمایت استارت‌آپ‌های کریپتویی دست برداشته‌اند

و غیره انجام داده است. کل دارایی‌های تحت مدیریت این شرکت که حدود دو سال از فعالیت آن می‌گذرد و دفتر مرکزی‌اش در نیویورک است، تقریباً ۳۰۰ میلیون دلار است. تراویس شر، یکی از بنیان‌گذاران NIV، در بیانیه‌ای گفت: «ما NIV را در سال ۲۰۲۰ بر اساس اعتقادمان به اینکه کریپتو فناوری قدرتمند بعدی است، راه‌اندازی کردیم. از آن زمان این صنعت پیشرفت فوق‌العاده‌ای داشته است.»

امسال تعدادی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر، سرمایه‌های گزافی را در حوزه کریپتو خرج کرده‌اند که مجموع آنها به صدها میلیون دلار می‌رسد؛ وی‌سی‌هایی

شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر کریپتو نورث آیلند ونچرز (North Island Ventures) که در مراحل اولیه روی تیم‌ها سرمایه‌گذاری می‌کند، اعلام کرده با وجود عدم اطمینان از این روزهای بازار و سرمایه‌های زیادی که سمت پروژه‌های نوپا آمده‌اند، ۱۲۵ میلیون دلار را برای خرج کردن در پروتکل‌های کریپتو و وب ۳ کنار خواهد گذاشت. این شرکت گفته در یک بازه ۲۵۰ هزار تا سه میلیون دلاری روی حداکثر ۴۰ پروژه در مراحل اولیه هزینه خواهد کرد.

جدیدترین صندوق این شرکت هم جانشین صندوق سرمایه‌گذاری قبلی آن می‌شود که سرمایه‌گذاری‌هایی را در پلتفرم‌های بلاکچینی همچون Axelar و BCB Group

اوضاع خوب سرمایه‌گذاری در  
سال ۲۰۲۲ در حوزه رمزارز  
**۱۲۵ میلیون دلار**  
دیگر برای وب ۳





## دو پروژه دیگر

### پوشاک و دیتا

#### درس ایکس

سرمایه: سه میلیون دلار

درس ایکس بازاری برای بخش های مختلف صنعت مد و پوشاک دیجیتال راه اندازی کرده است که کاربردی شبیه پلتفرم های رابکس و متا دارد. درس ایکس با شرکت های معروف مد و پوشاک مانند دیور، فندی و بالنسیاگا همکاری می کند. در واقع رونق این بازار برگرفته از تمایل و علاقه روزافزون مردم به محصولات دیجیتالی است. به دنبال تقاضای مردم هم شرکت هایی تلاش می کنند محصولات خود را به سمت دیجیتالی شدن ببرند. یکی از سرمایه گذاران در این باره گفت: «غالب زندگی ما در فضای آنلاین می گذرد و تعاملات ما با دیگران هم در این فضا شکل می گیرد. به همین دلیل معتقدیم فضای مجازی هم به اندازه فضای فیزیکی دارای اهمیت است و باید روی آن سرمایه گذاری کرد.»

#### دون

سرمایه: ۷۹/۴ میلیون دلار

دون سرویسی ارائه می دهد که افراد با کمک آن می توانند داشبوردهایی را ایجاد کنند و به واسطه آن زمان واقعی دیتاهای بلاکچین را ببینند. این سرویس به این دلیل حائز اهمیت است که برای کاربران یافتن داده هایی که بتوانند به آن اعتماد کنند، کار راحتی نیست؛ یعنی حتی با وجود وعده فناوری بلاکچین برای شفافیت حداکثری هم نمی توان به راحتی به داده های قابل اعتماد دسترسی پیدا کرد. در همین راستا دون به منبعی برای داده در دنیای رمزارز تبدیل شده است. در واقع دون، کاربرانی با حداقل دانش برنامه نویسی را قادر می سازد تا اطلاعات را مستقیماً از بلاکچین استخراج و آنها را تجزیه و تحلیل کنند.

یکی از سرمایه گذاران در مورد دون می گوید: «ماهیت باز و جمعی دون بسیار قدرتمند است؛ زیرا تجزیه و تحلیل داده را برای تمام کاربران ممکن می سازد. این کار به شفافیت بیشتر اطلاعات کمک شایانی می کند.»



#### ۶. پروتکل کرید؛ سرمایه جذب کرده: نامشخص

کرید یک استارتاپ غیرمتمرکز امتیازدهی اعتباری است که ابزارهای امتیازدهی برای دیفای می سازد. این استارتاپ دسترسی افراد به وام ها و سایر امتیازات مالی را آسان تر می کند. در واقع استفاده از وام های دیفای به این راحتی نیست و وام گیرندگان باید به ارزش وامی که می گیرند یا حتی بیشتر از آن، وثیقه بگذارند. در همین راستا کرید روشی را توسعه داده که به کمک آن میزان وثیقه کاهش پیدا می کند. به گفته یکی از سرمایه گذاران، این پروتکل با معرفی یک رمزارز با ارزشی معادل امتیاز اعتباری در پروتکل وام دهی او، توانسته دیفای را برای مردم دنیا قابل دسترس تر کند.

#### ۷. کراس مینت؛ سرمایه جذب کرده: نامشخص

کراس مینت به مردم این امکان را می دهد تا بتوانند بدون داشتن کیف پول کریبتویی، ان اف تی بخرند. از آنجا که ان اف تی بین مردم محبوبیت زیادی پیدا کرده، کراس مینت با این کار دسترسی و خرید ان اف تی را راحت تر می کند. فناوری ای که این شرکت به ارمان آورده، مردم را قادر می سازد بدون داشتن کارت اعتباری یا کیف پول کریبتویی، ان اف تی خریداری کنند. یکی از سرمایه گذاران در مورد کراس مینت می گوید: «کراس مینت از دنیای جدید و فناوری های مالی پلی به دنیا و صنعت مالی قدیمی می زند.»

#### ۸. دیالکت؛ سرمایه جذب کرده: ۵/۵ میلیارد دلار

دیالکت، ابزارهایی برای پیام رسانی وب ۳ روی بلاکچین سولانا می سازد. چند پروژه مهم مبتنی بر سولانا مثل پلتفرم هولابکس یا رآلمز از ابزارهای دیالکت استفاده می کنند. دیالکت مورد حمایت بازوی سرمایه گذاری سولانا و تیگر گلوبال است. به علاوه، این شرکت جهت ساخت ابزارهای توسعه دهنده و یک برنامه پیام رسان با سولانا موبایل همکاری می کند. یکی از سرمایه گذاران در مورد این شرکت می گوید: «دیالکت یکی از بازیگران کلیدی در مسیر تلاش در جهت ایجاد یک تجربه کاربری بهتر برای کاربران در پیام رسانی است. تمرکز روی رضایت کاربران از ویژگی های بارز و درخور توجه دیالکت است.»

#### ۴. کیون دیجیتال؛ سرمایه جذب کرده: ۱۱۲ میلیون دلار

کیون دیجیتال ابزارهایی برای شرکت های فین تک می سازد تا بتوانند راحت تر از ارزهای دیجیتال استفاده کنند. سرمایه گذاران از این جهت به کیون دیجیتال توجه نشان داده اند که این شرکت در پی تغییر نگرش مردم نسبت به ارزهای دیجیتال است. اکثر مردم به ارزهای دیجیتال به چشم بازی و قمار نگاه می کنند؛ اما کیون دیجیتال سعی دارد این رویه را تغییر دهد. کیون دیجیتال با همکاری کسب و کارها در جهت تسهیل تبدیل رمزارز به دلار آمریکا یا سایر ارزها تلاش می کند. به این صورت کسب و کارها دیگر مجبور به مدیریت رمزارزها در حساب های خود نیستند. امسال کیون دیجیتال بازاری را برای مشتریان راه اندازی کرد که با کمک آن می توانستند از رمزارزها به عنوان ضامن وام خود استفاده کنند. یکی از سرمایه گذاران در این مورد گفت: «کیون دیجیتال مشکلی را حل کرده که دست و پوی بسیاری از مشتریان را بسته بود.»

#### ۵. کلاچ؛ سرمایه جذب کرده: ۸۰۰ هزار دلار

کار کلاچ طراحی کیف پول رمزنگاری شده برای تازه واردان وب ۳ است. راه اندازی این کیف پول برای تازه واردان بسیار راحت است و این مسئله باعث شده که کلاچ نظر سرمایه گذاران را به خود جلب کند. همان طور که همه می دانیم، خرید و فروش کریپتو نیازمند داشتن اپلیکیشن کیف پول است. اما معمولاً کار با این کیف پول ها به خصوص برای کسانی که تازه وارد دنیای کریپتو شده اند، راحت نیست. کلاچ می گوید کیف پول هایی که طراحی می کند بسیار کاربر پسند هستند و همچنین دستورالعمل های ساده ای برای تمامی مراحل دارند. یکی از سرمایه گذاران کلاچ گفته است: «من مطمئنم کلاچ با کیف پول هایی که طراحی می کند، تجربه بهتری را برای کاربران تازه وارد به

ارمان می آورد.» سرمایه گذاری دیگری هم در این باره گفت: «من تحت تأثیر تلاش کلاچ برای آموزش کاربران قرار گرفته ام. همچنین این شرکت با سازمان بی اف اف هم همکاری می کند. بی اف اف سازمانی است که از ورود زنان و افراد غیر باینری به دنیای وب ۳ حمایت می کند.»

بازارهای دیجیتالی مد و پوشاک، وب ۳، کیف پول های کریبتویی و آموزش در حوزه کریپتو است.

#### ۱. آرت بلاکز؛ سرمایه جذب کرده: ۶/۸ میلیارد دلار

آرت بلاکز یک بازار برای ان اف تی های آثار هنری است که به صورت رندم توسط الگوریتم ساخته می شود. فروش اولیه و ثانویه این پلتفرم در کمتر از دو سال بیش از یک میلیارد دلار بوده است. آرت بلاکز به واسطه موفقیتی که کسب کرد، توانست در فهرست شرکت های هنرهای زیبای بزرگ دنیا قرار گیرد. آرت بلاکز در ماه ژوئن شراکت خود را با گالری پیس نیز آغاز کرد. شکوفایی و پیشرفت این پلتفرم بسیاری از سرمایه گذاران را تحت تأثیر قرار داده است.

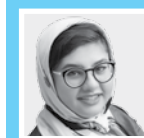
#### ۲. بیتسنور؛ سرمایه جذب کرده: نامشخص

بیتسنور اداره کننده یک شبکه غیرمتمرکز است که این شبکه به ساخت و اشتراک گذاری مدل های یادگیری ماشین کمک می کند. به گفته یکی از سرمایه گذاران هوش مصنوعی معدن طلاست و وب ۳ فرصتی فوق العاده برای بهبود مدل های یادگیری ماشین. اما مشکل بزرگی که وجود دارد، مسئله محدودیت زیرساختی و ذخیره سازی داده ها در بلاکچین است. بیتسنور به این مشکل پاسخ داده و این خلأ را پر کرده است.

#### ۳. بلاک دیمین؛ سرمایه جذب کرده: ۴۳۰ میلیون دلار

بلاک دیمین زیرساخت هایی را برای توسعه بلاکچین ارائه می دهد. دلیل قرار گرفتن بلاک دیمین در لیست سرمایه گذاران، سرویسی است که عرضه می کند. حتی پس از سقوط کریپتو هم استارتاپ هایی که سرویس های زیرساختی ارائه می دادند، برای سرمایه گذاران جذاب بودند. بر اساس یک استراتژی، سرمایه گذاران اعتقاد دارند نباید سرمایه گذاری روی شرکت هایی که ابزارهای حیاتی و زیرساختی بلاکچین را تولید می کنند، متوقف کرد. بلاک دیمین هم ابزارهایی برای مدیریت گره های اعتبارسنجی تولید می کند. گره های اعتبارسنجی سیستم های محاسباتی هستند که زنجیره های بلاکچین را تقویت می کنند.

در ژانویه سال جاری این شرکت ۲۰۷ میلیون دلار از سرمایه گذارانی مثل تیگر گلوبال و سافت بانک جذب کرد. یکی از سرمایه گذاران می گوید: «آرژو داشتم بتوانم روی این شرکت سرمایه گذاری کنم. بلاک دیمین در سایه بود و به قدر کافی سریع نجنبیدیم.»



راضیه مینایی

Raziyeh.minaei995@gmail.com



### این فهرست شامل استار تاپ های تخصصی حوزه ان اف تی، دیفای، داتو، مد و پوشاک دیجیتال، وب ۳، کیف پول های کریبتویی و آموزش است

دیجیتال و وب ۳ رونمایی کرد.

در حالی که سرمایه گذاران خرد و نهادی پس از فروپاشی رمزارز ترا و ورکشکستگی وام دهندگان کریبتویی مانند سلسیوس حسابی احتیاط پیشه کرده اند، برخی سرمایه گذاران از فرصت های بازار نزولی به ویژه زمانی که ارزش برخی پروژه ها به پایین ترین سطح خود در سال های اخیر رسید، استفاده می کنند. اگرچه تحقیقات اخیر توسط شرکت حسابداری «بیگ فور» نشان می دهد که سرمایه گذاری ریسک پذیر در ارزهای دیجیتال در نیمه اول سال جاری میلادی حدود ۱۴ میلیارد دلار بوده که نسبت به نرخ سرمایه گذاری در سال ۲۰۲۱ که در مجموع

به ۳۲/۱ میلیارد دلار رسیده بود، کماکان خیلی عقب تر است.

بزرگ ترین معاملات سال ۲۰۲۲ در حوزه سرمایه گذاری کریبتویی هم مربوط به افزایش ۱/۸ میلیارد دلاری سرمایه گذاری شرکت ترید ریپابلیک مستقر در آلمان، افزایش ۵۵۰ میلیون دلاری سرمایه فایر بلاک مستقر در ایالات متحده، افزایش ۴۰۰ میلیون دلاری سرمایه گذاری خطرپذیر FTX مستقر در باهاما و افزایش ۴۵۰ میلیون دلاری سرمایه گذاری کانسن سیس بوده که حجم قابل توجهی از سرمایه گذاری های امسال را در حوزه رمزارز و بلاکچین و وب ۳ شکل داده اند.



شماره ۳۶  
شهریور ۱۴۰۱  
سال دوم

# رمزارز ۲۰



مکانیسم اجماع	ارزش	نوع	بازدهی (هفته)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	قیمت (تومان)	نماد	دارایی	نماد	ردیف
اثبات کار	طلای دیجیتال	ارز	٪۶٫۹۱	۳۸۰٫۷۵	۶۴۹٫۵ میلیون	BTC	بیت‌کوین		۱
اثبات کار	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۱۷٫۰۴	۱۷۵٫۰۳	۴۶٫۶۲ میلیون	ETH	اتریوم		۲
-	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	٪۰٫۲۵	۱۷٫۵۷	۱۱٫۵ هزار	USDT	تتر		۳
-	پول نقد دیجیتال	استیبل کوین	٪۷٫۲۷	۱۶٫۲۳	۱۵٫۵ هزار	USDC	یواس‌دی کوین		۴
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	٪۵٫۲	۱۱٫۶۳	۱٫۰۷ میلیون	XRP	ریپل		۵
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۶٫۲۶	۲٫۷	۳٫۴۹ هزار	ADA	کاردانو		۶
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۵٫۱۲	۸٫۰۵	۱٫۹۸ هزار	SOL	سولانا		۷
قابل سفارشی‌سازی	پرداخت	ارز	٪۹٫۷	۶٫۴۳	۳۸۰ ریال	XLM	استلار		۸
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۲٫۵	۳٫۹	۲۵۷٫۸ هزار	DOT	پولکادات		۹
اثبات کار	میم‌کوین	ارز	٪۱۰٫۷	۵٫۴	۵۹۴٫۶ هزار	DOGE	دوج‌کوین		۱۰
اثبات سهام	کامپیوتر جهانی	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۳٫۳	۵٫۷	۲٫۰۱ هزار	AVAX	آوالانچ		۱۱
-	شبکه اوراکل	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۸٫۲۴	۷٫۱۱	۲۶٫۶۱ هزار	LINK	چین‌لینک		۱۲
اثبات کار	میم‌کوین	ارز	٪۵٫۰۳	۴٫۸	۵۴۳٫۷ هزار	SHIB	شیبا اینو		۱۳
اثبات سهام	شبکه لایه ۲	توکن کاربردی	٪۴٫۳۷	۲٫۷	۴٫۹۴ میلیون	MATIC	پلی‌گان		۱۴
-	-	-	٪۸٫۸	۲٫۳	۳٫۹۶ میلیون	GALA	گالا		۱۵
اثبات سهام	اپلیکیشن‌های بین‌زنجیره‌ای	پلتفرم نرم‌افزاری	٪۵٫۱۵	۲٫۱۱	۹٫۹۷ هزار	ATOM	کازموس		۱۶
-	-	توکن کاربردی	٪۱۶٫۴	۱٫۴۳	۴۶٫۵ هزار	MANA	دیسنترالند		۱۷
-	-	توکن کاربردی	٪۱۲٫۱۳	۰٫۸۷	۱٫۸۷ میلیون	LRC	لوپرینگ		۱۸
اثبات سهام	صدور استیبل کوین	توکن کاربردی	٪۸٫۱۲	۰٫۴	۵۲ هزار	LUNC	لونا کلاسیک		۱۹